

大连出版社

求职就业 72 计

妙绝书对之三 B

总策划 林 三



妙绝书对之三(B)

求职就业七十二计

孙远刚 丁长江
许文 张东娇 编写

大连出版社

(辽)新登字 15 号

求职就业七十二计

孙远刚 丁长江 编写
许文 张东娇

大连出版社出版
大连市中山区大公街 23 号

吉林省新华书店经销
长春市第四印刷厂印刷

字数:135 千字 开本:787×1092 1/32
印数:1—5,000

印张:6

1993 年 1 月第 1 版

1993 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑:徐 彬
封面设计:克 峻

责任校对:童 娇

ISBN 7-80555-666-0/Z·71

定价:3.20 元

编者寄语

心理学家弗洛姆说过：“学习发展，成立家庭，建立友谊，求职就业，是这个时代与社会的个体生活的四大旋律。”而在这四大旋律中，又以求职就业与人的联系最紧密，对人生的影响最大。最起码来说，人们要想在社会上获得生存，就非得谋得职业不可。

人人都要求职，唯有时间早晚之别；人人都想尽职，唯有能力强弱之异；人人都欲敬职，唯有程度大小之比。

人人都要就业，唯有好坏之分；人人都想立业，唯有大小之差；人人都想创业，唯有成败之虑。

职业是人的第二生命，就业构成了人生的重要内容。

在人生的旅途上，本来有许多人学识相抵，

智力相当,但到头来却有的人功成名就,有的人一事无成。于是,便有人慨叹命运的乖蹇,有人唏嘘机遇的不公。其实,这种差异常常是职业有别造成的。凭鱼跃的前提是海阔,任鸟飞的保障是天高,如果让千里马去拉柴车,那也只好做龟行牛步。不能在最适于自己的职业上发挥能力,是人生的一大不幸和遗憾。

过去,由于某些方面的僵化,人们在选择职业时很少能表现出主动性,而且一旦就职便固定终身,离职几乎是不可能的事情。如今,我们面对着的是一个变革的世界,选择职业可以充分地尊重自己的主观意志,人们可以去追求自己称心如意的工作,到适于自我发展的岗位上贡献聪明才智。

于是,就有了这本书的应运而生,它将告诉你求职的艺术,它将教给你就业的技巧,它将帮助你在群雄逐鹿中脱颖而出,甚或独占鳌头。

【目 录】

- (1) 埋在土里的金子——藏龙卧虎之计 1
- (2) 润物细无声——潜移默化之计 3
- (3) 只要功夫深,铁杵磨成针——持之以恒
之计 6
- (4) 知己知彼,百战百胜——胸有成竹之计..... 8
- (5) 做自我的推销员——潜能推销之计..... 10
- (6) 春播万粒种——广种薄收之计..... 13
- (7) 万绿丛中一点红——卓尔不群之计..... 15
- (8) 有问必答——反客为主之计..... 18
- (9) 山雨欲来风满楼——未雨绸缪之计..... 21
- (10) 相逢开口笑——情绪渲染之计..... 23
- (11) 亡羊补牢犹未晚——反败为胜之计..... 26
- (12) 风吹草低见牛羊——随机应变之计..... 28
- (13) 不战而屈人之兵——不战而胜之计..... 30
- (14) 举一纲而万目张——纲举目张之计..... 32

(15) 此时无声胜有声——形体说服之计·····	34
(16) 六十秒钟定终身——瞬间应对之计·····	37
(17) 梅花香自苦寒来——磨炼意志之计·····	38
(18) 危难之际见真情——雪中送炭之计·····	41
(19) 我欲乘风归去——巧借东风之计·····	43
(20) 做一个好听众——人皆吾师之计·····	45
(21) 新官上任三把火——先声夺人之计·····	48
(22) 一个好汉三个帮——桃园结义之计·····	50
(23) 远来的和尚好念经——新巢生辉之计·····	52
(24) 随行就市受欢迎——把握热门之计·····	54
(25) 相逢一试见高低——有备而来之计·····	59
(26) 优劣自分有尺度——扬优克劣之计·····	61
(27) 从三顾茅庐谈起——欲擒故纵之计·····	62
(28) 两利相权取其重——丢卒保车之计·····	64
(29) 认识你自己——扬长避短之计·····	66
(30) 首映效应——先入为主之计·····	68
(31) 假做真时真亦假——以诈取诚之计·····	72
(32) 留意看不见的坡度——弃易就难之计·····	75
(33) 雾里看花——且露且含之计·····	77
(34) 保持愉快的情绪——引发心境之计·····	79
(35) 将心比心——角色互换之计·····	82
(36) 好风凭借力——借梯登高之计·····	83
(37) 自我推销——毛遂自荐之计·····	87
(38) 别怕被人看低了——步步登高之计·····	89
(39) 笑在最后——稳中求胜之计·····	92
(40) 不完美即是完美——偶尔示拙之计·····	94

(41) 树挪死,人挪活——改换门庭之计	97
(42) 同声相求,同气相吸——寻找共鸣之计	100
(43) 八仙过海,各显其能——自我鉴定之计	103
(44) 如何选择自己理想的行业——选择测试 之计	105
(45) 你适合做何种工作——适应测试之计	113
(46) 你对自己的工作满意吗——满意测试之计	115
(47) 风度翩翩自春风——魅力塑造之计	123
(48) 相逢一笑订终身——第一印象之计	130
(49) 让你想不到——出奇制胜之计	133
(50) 锣鼓听声,说话听音——顺水推舟之计	135
(51) 上下左右,游刃有余——孔融让梨之计	137
(52) 情人眼里出西施——晕轮效应之计	140
(53) 勿以小利而忘义——委曲求全之计	142
(54) 约哈里窗户——自我暴露之计	144
(55) 路是人走出来的——自我开拓之计	147
(56) 要想知道梨子的滋味——先行尝试之计	149
(57) 条条道路通罗马——曲折迂回之计	151
(58) 胸中自有雄兵百万——运筹帷幄之计	154
(59) 拯民于水火之中——时势英雄之计	159
(60) 做一个受欢迎的人——巧妙交际之计	161
(61) 柳暗花明又一春——不懈努力之计	163
(62) 才高埋不住——妙笔生花之计	165
(63) 出其不意——以智取胜之计	166
(64) 比聪明更高一筹——难得糊涂之计	168
(65) 四面出击——狡兔三窟之计	170

(66) 不断进取——永不知足之计	171
(67) 天将降大任于斯人也——苦尽甘来之计	173
(68) 了解他人的需要——专攻其心之计	175
(69) 听话比说话更重要——倾听取胜之计	176
(70) 面试成功的二分之一——妙用体态之计	178
(71) 上司的手与眼——进退自如之计	181

求职就业的妙计

埋在土里的金子——藏龙卧虎之计

维斯卡亚公司是美国本世纪 80 年代最为著名的重型机械制造公司,其产品销往全世界,并代表着当今重型机械制造业的最高水平。许多人毕业后到该公司求职均遭拒绝,原因很简单,该公司的高技术人员爆满,不再需要各种高技术人才。但是令人垂涎的待遇和足以自豪、炫耀的地位仍然向那些有志的求职者闪烁着诱人的光环。

詹姆士是哈佛大学机械制造业的高材生,和许多人的命运一样,在该公司每年一次的用人测试会上被拒绝申请,其实这时的用人测试会已经是徒有虚名了。詹姆士并没有死心,他发誓一定要进入维斯卡亚重型机械制造公司。于是他采取了一个特殊的策略——藏龙卧虎之计。

他先找到公司人事部,提出为该公司无偿提供劳动力,请求公司分派给他任何工作,他都不计任何报酬来完成。公司起初觉得这简直不可思议,但考虑到不用任何花费,也用不着操心,于是便分派他去打扫车间里的废铁屑。一年来,詹姆士勤勤恳恳地重复着这种简单但是劳累的工作。为了糊口,下班后他还要到酒吧去打工。这样虽然得到老板及工人们的好感,但是仍然没有一个人提到录用他的问题。

1990 年初,公司的许多订单纷纷被退回,理由均是产品质量有问题,为此公司将蒙受巨大的损失。公司董事会为了挽

救颓势，紧急召开会议商议解决，当会议进行一大半却尚未见眉目时，詹姆士闯入会议室，提出要直接见总经理。在会上，詹姆士把对这一问题出现的原因做了令人信服的解释，并且就工程技术上的问题提出了自己的看法，随后拿出自己对产品的改造设计图。这个设计非常先进，恰到好处地保留了原来机械的优点，同时克服了已出现的弊病。总经理及董事会的董事见到这个编外清洁工如此精明在行，便询问他的背景以及现状。詹姆士面对公司的最高决策者们，将自己的意图和盘托出。经董事会举手表决，詹姆士当即被聘为公司负责生产技术问题的副总经理。

原来，詹姆士在做清扫工时，利用清扫工到处走动的特点，细心察看了整个公司各部门的生产情况，并一一做了详细记录，发现了所存在的技术性问题并想出解决的办法。为此他花了近一年时间搞设计，做了大量的统计数据，为最后一展雄姿奠定了基础。

由詹姆士从一个编外清扫工到公司副总经理这个过程可以看出，要想谋到一个职业，在最初遭到拒绝的情况下，采用“藏龙卧虎”的策略，不失为一条妙计，或者也可称为是一条“苦肉计”。但是这样做却是很划得来的，因为如此才能为最终谋到这个职业提供便利条件。

那么，如何才能做到藏龙卧虎呢？

首先要有信心。藏龙卧虎的目的是为有朝一日的奋起做准备，做铺垫，但是这需要有机会。这个时间可能短，也可能很长，这样就需要有必胜的信心。如果没有耐性，“卧”与“藏”是进行不下去的。

其次要进行仔细的调查。利用“卧”与“藏”的这段时间，尽

可能地观察与了解,并提出几条精辟的见解,只有这样,有朝一日机会来到,才能充分展露自己的才华。

第三要善于寻找、创造表现机会。求职一般都需由高层决策者来决定。所以,求职者在决策者出现的任何场合里都要努力表现出自己的才华,最好是一次取胜,给对方留下极其深刻的印象。

求职就业的妙计

润物细无声——潜移默化之计

美国麦迪逊大街上有一位广告商,曾有一家电影院做过一次非常有趣的实验:在电影放映过程中,用仪器在电影幕布下方以 1/3000 秒的极快速度打出一句话——“请买爆米花,请喝可口可乐。”这句话每 5 秒钟重复一次。因为闪现速度非常快,一般人们没有注意到这是几个什么字。但是奇怪的现象发生了:在六个星期的实验中,影院食品部爆米花与可口可乐的销量分别增长了 57.7% 和 18%。心理学家解释道:这是本人无法认识到的潜意识在发挥着支配作用。

台湾新光保险公司开业之际想作一次宣传,但是广告费十分昂贵,即便在电影院里播放一次也要 10000 元台币。经理冥思苦想,终于想出一条妙计。他派了一人专门负责晚上到各电影院去找人,于是每天放电影时,都会有“新光保险公司××人,门外有人找”的字样出现在银幕上,这样的事非常多,所以电影院里看电影的人也未在意。过了几个月,刚开业不久

的新光保险公司却莫名其妙地出了名，一提起新光保险公司人人都知道，似乎这是一家有上百年历史的老公司一样。而这家公司每次在电影院打找人启事的费用却只需付5角钱。

商业如此，求职就业也是如此。这种策略实际上是运用了心理学知识，在“不经意”当中给人们留下了深刻的印象。这种策略之所以有用，主要是将不突出的信息反复呈现，使人们在视觉和听觉上不断造成刺激堆积，从而在大脑皮层中留下深刻印象。这正像杜甫的一句名诗所言：“随风潜入夜，润物细无声。”许多经商者在报纸或杂志上每天做着一成不变的广告，其道理就在于此。

这种作法看似平淡无奇，实则绝妙无比。因为它不必兴师动众，大动干戈，而是持之以恒，坚持不懈一段时间之后，这种策略必然奏效。

在求职过程中我们也可以借用这个策略。先请看下面的例子。

小王刚到某机关工作时，因为年龄最小，而且又无丰富的工作经验，所以工作了一两年后，人们对他还是没有特殊印象，领导对他的评价也是平平。小王勤学苦干，任劳任怨，结果却弄出个这样的下场，心中十分不快。于是，他便转而采取潜移默化策略：凡是单位有大的活动时，小王总要在场，哪怕在旁边，在队尾，哪怕一句话也不说，他也总是这样做。尤其是当上级领导来检查工作时，小王更是前后左右默默地忙来忙去。人们对他的这种“不经意”的表现也没有什么特别的想法。如此这样二三年过去了，当领导要提拔一位年轻人来接替即将离位的科长职务时，绝大部分的领导都不约而同地想到了小王，于是小王当上了科长。最为奇怪的是，工作不比小王差，

能力又超过小王,年龄也比小王大的其他几位候选人,对于小王的当选并没感到太多的吃惊,反而说:“我们早就有预感了,这两年来我们觉得小王迟早要比我们强的。”是小王搞了不正当的关系吗?不是的,只不过小王这几年来在许多场合下给人们留下了更多的视觉刺激罢了。

某公司要招几名管理干部,提前一个月在报纸上登了招聘启事,小张以及班级中其他几位应届毕业生全都跃跃欲试。论条件,小张不论在学习上还是在表现上都要逊色一些。其他几位自信地待在家中等待招聘日的到来。到了招聘那天,小张与其他几位同学一起去应聘,但是奇怪的是,小张被聘为管理部长助理,而其他几位却落选了。这里边有什么奥秘吗?原来,小张在这一个月里多次到该公司人事部,有意无意打听报名的一些事项,有时还与人事部的职员谈论一些热门话题,甚至有时去没有任何理由,就是拉开门往里面看一下,露一下脸就走。结果,小张的多次露面虽然并不带有刻意性,但是在人事部负责同志的印象中留下了多次重叠积累的刺激,因此在招聘时潜意识当中就接受了小张。

在求职就业时,如果你没有什么特殊的关系或才能,也没有其他的途径来达到目的,那么就不妨采用这种潜移默化的策略,肯定会收到成效。当然,在多次视觉刺激时,不能给人留下自吹自擂或夸夸其谈的感觉,也不能表现出强烈的请求接受的愿望,否则会适得其反,只能更加强化了别人的厌恶感。

求职就业的妙计

只要功夫深，铁杵磨成针 ——持之以恆之计

日本著名的松下电器公司总裁松下幸之助现在已是全世界著名的大实业家了，但他年轻的时候却曾一度失业，找不到工作。他家庭生活贫困，必须靠他一人养家糊口，于是松下就到一家大电器工厂去谋职。瘦弱矮小的松下走进这家工厂的人事部，申明来了来意，请求给他安排一个哪怕是最低下的工作。这家工厂人事部门的负责人看到松下衣着肮脏，又瘦又小，觉得很不理想，但又不能直说，于是就找了一个理由说：“我们现在暂不缺人，你一个月后再来看看吧！”这本来是一个推托，但没有想到一个月后松下幸之助真的来了，这人又推托说此刻有事，过几天再说。隔了几天松下又来了。如此反复多次，这位负责人干脆说出了真正的理由：“你这样脏兮兮的是进不了我们工厂的。”于是，松下幸之助回去借了一些钱，买回一件整齐的衣服穿上来了。这人一看实在没有办法，便告诉松下：“关于电的方面的知识你知道的太少了，我们不能要你。”两个月后，松下幸之助又来了，说：“我已经学了不少电方面的知识，您看我哪方面还有差距，我一项项来弥补。”

这位人事主管盯着他看了半天，才说：“我干这一行几十年了，今天是头一次见到你这样来找工作的，我真佩服你的耐心和韧性。”结果松下幸之助的毅力打动了那位主管，终于如

愿以偿地进到了那家工厂工作，以后又以其超人的努力逐渐发展成为一个非凡的人物。

从松下幸之助的求职过程中我们不难看出，他的成功并没有什么技巧，甚至可以说有些笨拙，他完全是靠自己的耐心与韧性取得了胜利。这也算是一个不是技巧的技巧吧！

很多有过求职经历的人，都或多或少地听到过这样一些托辞：“下次再来吧！”“这两天我很忙。”“你能力不行。”“你先到别的工厂去看看吧！”而一般人听到这些托辞后，就以为此路不通了，真的不再来了，到别的地方再去试一试。孰不知处处都是如此说法，那么你岂不是永远也找不到工作了吗？遇到这种情况时，正确的对策应该是耐住性子，虔诚地听从他们的“教诲”：

“下次再来吧”——我下次真的再来；“这两天我很忙”——等你忙过这两天我再去；

“你能力不行”——我回去努力提高能力，你看还有什么差距；

“你先到别的工厂去看看吧！”——我到别的工厂去过了，他们那儿也不行。

如此这样反复地“言听计从”，必会给对方施加很大的心理压力，直到他感觉到再不录你就太说不过去了，那么你求职成功的希望也就快要实现了。

从心理上做一下分析可以看出：这种虚心请教，言听计从，持之以恒的作法并不是一种无赖的作法，而是一种快捷有效的策略。首先是给对方造成一定的心理压力，对方推辞重复得越多，他们感到的压力与愧疚感就越强，觉得不录用你是不应该的。其次是人为造成一种既定事实，即我已经是你们的人

了，你们已经不可能摆脱我了。

使用这种策略时当然需要有一定的耐性，否则会半途而废。其次要表现出虚心、坚定的品格，你说什么，我照办什么，直到达到你提出的所有条件为止。最后也要注意分析一下成功的可能性，如果这种求职经过对方努力，以后仍然不可能实现的话，再坚持下去只能是徒劳了。

总之一句话，当用人单位有进人的可能性，而且你也有被录用的必要条件时，就应该使用“持之以恒”之计。

求职就业的妙计

知己知彼，百战百胜 ——胸有成竹之计

哈维·B·麦基是美国一家大公司的总裁，他特别喜欢亲自接待前来谋求推销员之职的人，因为他坚持这样认为，这些人很可能成为连接公司同顾客之间的纽带。

麦基对于求职就业之道十分谙熟，他曾经对他的朋友说：“当你像我一样接待了这么多的申请人之后，也就会很轻松地得出求职的成功之道，有了它，你就会心想事成。”

麦基举了一个例子来说明一条最重要的成功求职之道。他说：“当一个刚毕业不久的大学生走进我的办公室时，我问他是否对推销工作有所准备，他不置可否。

“我又问他是否已经跟我们麦基发展公司的人交谈过，以了解更多的情况？没有。