

择业

新概念丛书

求职

■〔美〕迈克·费尔著
苏燕 崔燕萍 常敏译

一门大学生毕业前的最后必修课
一本下岗者求职技巧的速成读本

捷径

新华出版社

100

捷徑

一、門外漢生搬硬套的翻譯必會弄

一、本下因情而動詞句的詞彙量表

■ ■ ■ ■ ■

求 职 捷 径

[美] 迈克·费尔 著
苏燕 崔燕萍 常敏 译

新 华 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

求职捷径/(美)费尔(Farr, M.)著;苏燕等译. - 北京:新华出版社, 1999.1

(择业新概念丛书)

ISBN 7-5011-4316-1

I. 小… II. ①温… ②崔… III. 青少年心理学 IV
.B844.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 39023 号

The Very Quick Job Search

Copyright © 1997 by Michael Farr

This edition arranged with Jist = through Bardon Chinese Media
(Simplified) Chinese edition copyright:

1998 XINHUA PUBLISHING HOUSE

ALL RIGHTS RESERVED

中文简体字版专有权属新华出版社

求职捷径

[美] 迈克·费尔 著
苏燕 崔燕萍 常敏 译

*

新华出版社出版发行
(北京宣武门西大街 57 号 邮编:100803)

新华书店经销
新华出版社印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 9.5 印张 240 千字
1999 年 6 月第一版 1999 年 6 月第一次印刷
ISBN 7-5011-4316-1/G·1592 定价:18.80 元

序

本书内容详尽,其中心旨在帮你找到一份较好的工作,并减少求职的时间。

本书提供了大量信息,我对此进行了整理以便使你能在今天阅读了本书的主要章节后,明天就能去寻找工作。本书的大部分信息围绕七个主题展开,如果你想在较短的时间里找到一份不错的工作,这七个主题对你都是十分重要的。

获得工作的七个步骤

1.了解自己的工作技能。假如你不知道自己善于做些什么,又怎么能希望别人了解呢?在一次对雇主的调查中发现80%前来面谈的人不能在面谈时展示他对应聘的工作所掌握的技能。

2.要有明确的求职目标。假如你不知道该往哪走,你就很难到达那里。要好好考虑一下你想做些什么,那样你的求职就会更加有效率。

3.要知道去哪里和怎样寻找工作机会。由于四分之三的工作机会在招聘广告里是找不到的,你应该学会使用非传统的求职技巧去发现它们。有些求职的方法比另一些更加有效,而且很少有人接受过专门的求职训练,你也许比意识到的

求职捷径

了解得更少。

4. 一周至少要花费 25 小时用于找工作。大部分求职者，实际上在寻找工作方面用的时间极少。结果，他们经历了不必要的长久的失业。要把求职当作一项正式工作，这样，你的求职将大为改观。

5. 一天安排两次面谈。这听起来似乎不大可能，不过，一旦你重新认识面谈的重要性，你完全做得到。

6. 面谈时要好好表现。除非你面谈时表现良好，你是不会得到工作的。我回顾了一项有关如何在面谈中表现好的研究，十分欣喜地发现你可以相当轻松地改变你在面谈时的表现。

7. 保持联系。面谈后保持联系，大量邮寄一些感谢信，这些看上去是小事，但这样可以给你带来惊喜。

本书为七个步骤中的每一项提供了充实的内容，以及有效的丰富信息。我希望能喜欢这本书，让它为你带来欢乐或财富，或双喜临门。

迈克·费尔

引 言

为什么这本书对你价值重大

这是借用了美国劳工部和美国培训与发展学会共同完成的一项题为“劳动场所基础”的研究中的提法。这项研究表明，人与人之间收入的差异有一半以上是因为在学校和在工作中所学不同，而地理位置、职业选择和雇主选择是其它一半的原因。

换句话说就是说，好的职业设计和求职技巧对你的收入有显著的影响。教育和培训固然重要，但如果你不了解去哪里或怎样去找工作，即使受了好的教育和培训也是枉然。此外，怎样找一个你喜欢的工作也是个问题。

☐为什么需要一种新的求职方法

在过去使人留恋的好日子里，要求职你只需向人事部门寄出一份个人简历或亲自去那里填一张申请表，或根据广告中的招工内容，或去职业介绍所索取免费资料，而且，因为很

求职捷径

容易得到工作，你可以在政府部门找份工作，或去一家私人介绍所，那里的费用通常是由大的公司支付的，你可以随便去那里求职而且不存在任何问题。

那时的的问题比较简单，对大学毕业生需求很大（那时没有现在这么多的毕业生），工厂的工作是大量的。你能从大的雇主那里得到工作并且长期干下去。

从那以后，劳动力市场发生了变化。求职的旧方法就不那么有效了。例如，小的雇主一般不设人事办公室。他们更喜欢通过现在的雇员推荐新工人，而不是通过招工广告或职业介绍所这类传统的办法招收雇员。他们更不愿意为私人职业介绍所交纳费用。而且，由于小的雇主更容易做决定，他们很可能为他们想雇用的人设立一项工作，即使当时没有正式的工作机会。

因此，我们有很多理由相信，在今天要获得一份工作需要更多地了解劳动力市场的运作与过去有哪些不同之处。传统的求职方法在有些方面仍然有效，但对大多数工作来说，旧的方法正在逐渐失去它们的作用，这也是我为什么说职业设计和求职技巧比以往更重要的原因之一。

总之，我认为职业设计和求职技巧是适应我们新经济的重要条件。你的职业设计和求职操作如何会给你的收入、你享受生活与工作的乐趣带来巨大的差异。

□这本书要达到的目的是什么

这是本有关求职的书，有很多书都涉及这个题目，但这本书与众不同。除了向你介绍如何写好一份个人简历，寻找工

作机会外，它还能帮助你做到以下几点：

1. 确定你在工作中想做些什么：我在书中向你介绍有关帮你找“那”份工作而不是任意找“一”份工作的信息。这是个重要的问题，因为你做的一切会对你的生活产生重要的影响。

2. 用较少的时间找到那份工作；有些求职方法比其它的更有效。我用了几年的时间寻找能使求职时间缩短的技巧，在本书中介绍的求职技巧已经被几千人及在教学中使用。事实证明这些技巧能使求职时间减半。

3. 协商更高的薪水：在协商工资时你可以做些工作能使你工资的起点得到很大的提高。这样做并不难，本书将告诉你如何做到这一点。

4. 培养语言技巧：很多人告诉我学会确定他们的技能——决定怎样最充分地利用这些技能——对他们来说是重要的生活经历，当然，这种经历会在面谈时和整个求职过程中给你帮助。。

要做到这点是很难的，在写这本书时，我尽量使书中内容读起来有趣味，突出最重要的信息，并且使书的厚度得当。我希望你能喜欢这本书，更重要的是我希望这本书能帮你找到一份称心的工作，使生活更有意义，并且使你比用其它方法求职更加省时。所以这本书的名字叫做《求职捷径》。

□寻找工作要付出很高代价

失去工作会使你付出很高的代价。除了明显的失去收入外，你还会付出不明显的心理上的代价。例如，失业者与紧张有关疾病的发病率较高；更容易产生婚姻和其它与个人有关

求职捷径

的问题；有较多的人酗酒和吸毒；甚至因患紧张性疾病导致较高的死亡率。

协商工资是求职中的一个方面，如果你知道在恰当的时间与雇主协商这个问题，就能使你的收入增加一个不小的数目。对于那些有能力承担更多工作责任的人来说，失业的代价在几年当中是惊人的。例如，我最近与一位求职者面谈，她在很多年当中都是每周工作 50 个小时，但只得到我料想中一半的收入。她对自己过去的工作感到满意，在很长一段时间里都没有另外寻找工作，但她在过去的五年里损失的钱足够使她买几辆新车或去欧洲旅行，以及一套分期付款的房子。

但是，还不仅仅是钱的问题，本书还要帮你找到“合适”的工作。决定找什么工作不是件容易的事，但是，如果你找了一件不喜欢的工作，你也许不会干得很好，你可能得不到晋升或加薪，因此你很可能又去找另一件工作，因为你会厌恶现在干的这份工作。

因此，在求职中在钱和人两方面你下的赌注都很大。但大多数人在一个月的时间里花在购物上的时间比设计职业和求职都多。为此，你应该考虑花费一些时间更多地了解职业设计和求职。

□本书介绍的求职方法究竟有多好？

没有一种魔法能帮你得到工作。求职需要艰苦的工作和一点小运气。有很多人稀里糊涂地去求职，不太注意学习求职的方法。一旦他们碰到一件工作，就不愿想想自己失业的经历。结果他们没有学到多少在下次求职可以借鉴的东西。

他们只需要某些对求职有更多了解的人帮助他们。也许这些人更需要一本有关求职的书。

有很多有关求职的书，但很少有书能证明它们的方法比别的好。我认为，求职结果才是求职中最应考虑，在本书中有几处我请你用证据来证明你面谈中的观点，个人简历中的陈述，或用其它方法来证明你说的是真的。下面是为我这本书的可信度提供的证据：

在 80 年代初期的工业衰退中，许多领域的失业率超过 10%，是近 30 年来的最高比率，在某些领域失业率更高。

自 70 年代以来我就成功地开展求职培训教育，并且开办示范性的求职培训工作。美国劳工部对 200 个大城市和我所在地区的失业率进行追踪调查，随着许多汽车工厂的倒闭，失业率上升到 24%，这是当时整个美国城市中最高的失业率。

雇用我们的政府机构说那些地方没有工作机会，我们要和那些失业的，除了参加我们的培训无处去的人们在一起。我们没有排除他们，而是给他们开了两个小时的会用以解释培训计划，并告诉他们如果愿意参加正式的培训活动，每天六小时，坚持四周的时间或直到找到工作为止，他们就可以参加培训。他们参加培训没有补偿。下面是这项计划的一些有关数据和结果。

平均失业时间：4.5 个月

% 少数民族：	50 %
% 妇 女：	48 %
% 平均年龄：	31.6 %

结果，培训开始后有 66 % 的人在 2.3 周内找到了工作。

求职捷径

那些在前两周没有缺席的人 96% 在 2.03 周内找到了工作。

这结果难以置信但又是千真万确的。这里没有魔术,本来就有工作。我们的求职者得到了这些工作是因为在工作登广告之前,求职者就找到了未来的雇主并且使他们相信求职者能胜任那些工作,而那些等候在报纸招工广告中出现工作的人仍然是处于失业状态。

要取得这样的结果有好的工作是很必要的。但是在全美国和加拿大,凭借本书介绍的求职技巧在很难找到工作的领域也取得了类似的结果。

本书介绍的技巧确实有效,而且使用这些技巧的人都有同感。在我写这本书时,我与罗伯特·迪亚兹谈了话,并进行了广播采访。一年前他就这本书采访了我并告诉我他妻子就是看了这本书后找到工作的。她喜欢园艺但没有受过正式培训,因此她给一个大的园艺中心打电话,与园主谈了她的情况。当时那里没有工作机会,但她保持联系,并进行了面谈,不久她就开始在那里工作了。当然,求职并不总是这样一帆风顺,不过我在这里介绍的基本方法对大多数人都是有效的。

现在,你也有了获得同样技巧的途径。这些技巧在本书中都有详述,而且这些都是在多年的实践和检验中积累的个人经验和常识。如果你使用这些技巧,它们就会生效,其效果会是一样的,当然,用不用全在于你的选择。

我希望你喜欢这本书。在你读完了这本书,找到工作以后,把这本书转送给他人或给他人也买一本,那么,这本书和你给予他人的那一点关心和支持就会使你成为相互帮助,寻求我们职业和生活满足感的奠基者之一,当然,这是以把失业时间减少到最低程度为前题的。

目 录

引 言/ 1

第一章 在较短的时间里找到一份称心的工作/ 1

- 传统的求职技巧
- 为何非传统的方法更有效
- 可使求职时间减半的两种办法
- 为何有的人求职时间过长
- 隐含的职业市场——绝大部分职业所在
- 人们怎样实际找到工作
- 为何凭个人简历找不到工作, 面谈却可以
- 如何更好地利用人事办公室、申请表、招工广告和个人简历
- 如何利用政府职业机构、私人职业介绍所等

第二章 两种最好的求职方法/17

- 为什么非传统的方法是最有效的
- 什么是摩擦性失业
- 产生工作机会的四个阶段

求职捷径

- 怎样进行热接触
- 网络工作基础
- 怎样进行冷接触
- 对求职面谈的新定义
- 怎样使用指导求职的工商目录
- 求职中带来巨大变化的几件“小事”

第三章 识别你的主要技能/43

- 什么是技能
- 怎样培养技能语言
- 技能的三个组合:与工作有关的技能,适应性技能/个性,可转换技能
- 雇主需要的技能
- 雇主的三个基本期望
- 怎样利用你的技能知识找一份满意的工作

第四章 怎样使面谈有收获/61

- 对传统和非传统面谈的提示
- 面谈成功的五个要点
- 三种形式的面谈
- 面谈的七个阶段
- 回答面谈中提问的三个过程

第五章 面谈的十个主要问题/99

- 面谈最常问的十个问题
- 对每个问题的评论和分析
- 对每个问题的回答样板
- 提供“技巧”
- 怎样处理明确的和不太明确的问题

第六章 视求职为工作/127

- 怎样建立你的求职办公室
- 怎样安排好各种联系
- 怎样做求职计划
- 计划和安排提示

第七章 编写和使用简历的要点/147

- 你需要简历吗?
- 如何使用简历?
- 依时序编写的简历
- 技能简历

求职捷径

- 二合一简历或创造性简历
- 为简历润色的技巧
- 写工作能力的技巧

第八章 自荐信、感谢信和其他信函/189

- 如何选择时机写好自荐信
- 附信的几个要点
- 如何给你认识的人写附信
- 如何给你不认识的人写自荐信
- 如何把握时机写感谢信
- 附信和感谢信的标准范例

第九章 打电话获得面试机会/213

- 为什么用电话求职既迅捷又有效
- 怎样以吉斯特卡为基础打电话
- 有效的电话提示应包括的五个部分
- 撰写电话提示要点
- 冷接触——给不认识的人打电话的要诀
- 热接触——给认识的人打电话的要诀
- 怎样获得面试机会
- 怎样克服电话恐惧症

第十章 关于求职申请/229

- 为什么申请表在求职的努力中效果不佳
- 为什么你仍需学会填写申请表
- 怎样避免由于申请表草率、不完整而被筛选掉
- 怎样处理在填写申请表时遇到的棘手问题

第十一章 面试中可能遇到的棘手提问/241

- 怎样答复面试中那些棘手提问
- 与工作经历和个人状况有关的许多具体的棘手提问的答复方法
- 面试前要做准备的 94 个问题。

第十二章 应付失业的要诀/269

这一章里包括各种不宜于安排在其它章节的问题,如我要简要讨论的自我雇用的问题。另外,有些细节未包括在前面的章节里,我在这里也写出来,你也许会对此感兴趣。这里我并不鼓励你把这一章从头到尾读一遍,你可以找出你感兴趣的东西,集中精力看一看。