

人生管理系列

如何成为抢手货

Staying in Demand

How to Make Job Offers Come to You

彼得森 著 萧碧凤 黄淑敏 译



时事出版社

如何成为抢手货

[美] 彼得森 著
· 萧碧凤 译
黄淑敏

时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何成为抢手货 / (美) 彼得森 (Peterson, C. D.) 著
; 萧碧凤, 黄淑敏译. - 北京: 时事出版社, 1997. 1

ISBN 7-80009-285-2/C · 10

I. 如… I. (1) 彼… (2) 萧… (3) 黄… III. 职业选择-谋
略 IV. C913. 2

原著书名 Staying in Demand-How to Make Job Offers Come to
You Copyright©1993 by C. D. Peterson
Chinese Translation Copyright ©1996 by McGraw-Hill Int'l Enter
prises Inc. (Singapore) All rights reserved.
English Edition Published by McGraw-Hill, Inc. (0-07-049656-0)

如何成为抢手货

责任编辑: 周 勤

特邀编辑: 黄 颖

时事出版社出版发行

(北京市海淀区万寿寺甲 2 号 邮编: 100081)

新华书店经销

香河县第三印刷厂印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 6.5 字数: 120 千字

1997 年 1 月第 1 版 1997 年 1 月第 1 次印刷

定价: 10.80 元

作者简介:



彼得森

(C. D. Peterson)

麻省理工学院史洛恩管理硕士，知名的生涯规划专家、“自立自足出版社”的总裁。透过其所主持的研讨会、咨询、电视访谈及著作，帮助了无数的人。他的著作在美国极为畅销。

目 录

第一编 放眼现实世界	(1)
序言	(3)
第一章 新的就业生态	(8)
行动步骤 1 洞察历史——铁饭碗的昔日	
行动步骤 2 了解现况	
第二编 条条大路通罗马——细心评估每个选择 ...	(25)
第二章 自己当老板——四种创业方式	(29)
行动步骤 3 先作个“创业测试”	
行动步骤 4 当老板的四种途径	
行动步骤 5 评估自行开设公司或店面的细 节	
行动步骤 6 探索咨询顾问之路	
行动步骤 7 加盟店式创业法	
行动步骤 8 购买营运中企业的可行性	
第三章 传统的就业途径	(61)
行动步骤 9 检视“内部聘任”的可行性 ——在现在的公司内找新工作	
行动步骤 10 另谋新职	
第四章 另类的就业机会	(68)

- 行动步骤 11 以物易物
- 行动步骤 12 看护或托儿
- 行动步骤 13 非固定性的契约工
- 行动步骤 14 退一步，海阔天空
- 行动步骤 15 弹性工时制
- 行动步骤 16 服务于政府机关或慈善机构
- 行动步骤 17 在家工作
- 行动步骤 18 独立契约员
- 行动步骤 19 兼差
- 行动步骤 20 半职工作
- 行动步骤 21 私人服务之路亦可行
- 行动步骤 22 退休去也
- 行动步骤 23 做个候鸟，找个季节性工作
- 行动步骤 24 企管研习营的领导人
- 行动步骤 25 拾起教鞭
- 行动步骤 26 尝试暂时性工作
- 行动步骤 27 自愿当义工

第三编 重塑自己——自我投资 (83)

第五章 再投资——视自身为一个“个人企业”

..... (86)

- 行动步骤 28 老板决定了工作的价值
- 行动步骤 29 职业需求的转变
- 行动步骤 30 人格评估表
- 行动步骤 31 找出生活的意义——做喜爱

的事

行动步骤 32 设立人生目标

行动步骤 33 提高赚钱能力

第六章 自我投资——建立你的雇用价值…… (108)

行动步骤 34 不间断地教育及训练

行动步骤 35 了解现况及未来的雇用趋势

行动步骤 36 专精一门学问

行动步骤 37 博通各种技能

行动步骤 38 变通与专精的平衡

行动步骤 39 自己就是经济独立的根本

行动步骤 40 拟订获取所需知识与技能
的计划

行动步骤 41 由各机构学习所需技能

行动步骤 42 利用公司的训练

行动步骤 43 利用各种机会见习，成为专家

行动步骤 44 获得你所需要的知识及技能

行动步骤 45 找到能够帮助你的人

行动步骤 46 你是主角

第四编 自我推销的艺术…… (127)

第七章 自我锻炼并获得肯定…… (130)

行动步骤 47 找工作的基本方法

行动步骤 48 找出适合现今市场潮流的新
策略——有计划的“求职提
案”

- 行动步骤 49 战战兢兢
- 行动步骤 50 推销个人企业的诀窍
- 行动步骤 51 前置作业
- 行动步骤 52 主动评估自己的表现
- 行动步骤 53 了解别人的需求及期望
- 行动步骤 54 各种会议的边际效用
- 行动步骤 55 会员性团体可成为你出名的跳板
- 行动步骤 56 在组织中担任领导
- 行动步骤 57 注意平时沟通和社交活动
- 行动步骤 58 对其他的人事产生兴趣
- 行动步骤 59 参与政治性活动
- 行动步骤 60 参与慈善活动或担任义工
- 行动步骤 61 增加被人引述的机会
- 行动步骤 62 写出令人注目的文章
- 行动步骤 63 提高知名度
- 行动步骤 64 公开演讲
- 行动步骤 65 召开或参与研讨会
- 行动步骤 66 教授专业知识
- 行动步骤 67 市场调查
- 行动步骤 68 赠送礼物、纪念品、书籍
- 行动步骤 69 剪报
- 行动步骤 70 投稿
- 行动步骤 71 利用人际网络

行动步骤 72	两分钟自我介绍速成法	
行动步骤 73	自行组织人际网络	
行动步骤 74	自我推销的整体规划	
第五编	个人企业的保障	(163)
行动步骤 75	自立门户或失去饭碗	
行动步骤 76	组织顾问小组	
第八章	制订法律政策	(168)
行动步骤 77	和法律相关的文件或事务	
行动步骤 78	法律政策的功能	
行动步骤 79	选择企业的法定形态	
第九章	订定财务策略	(174)
行动步骤 80	设定财务目标和策略	
行动步骤 81	设定收入目标	
行动步骤 82	防止损失	
行动步骤 83	财富累积计划	
第十章	订定健康政策	(184)
行动步骤 84	保护生命财产的安全	
行动步骤 85	保健预防	
行动步骤 86	多运动多休息	
行动步骤 87	饮食均衡	
行动步骤 88	找出生活的平衡点	
结 论		(189)
附 录 一	自我提升	(190)
附 录 二	健康检查	(191)

第一编

放眼现实世界

唯一能带给你心灵平静的就是你自己，
而唯一能带给你自己心灵平静的，
莫过于当自己的原则获得体现之时。

——爱默生
“论自立自足”

序 言

彼得森

在每个人学习的过程中，
总有那么一天会领悟到嫉妒就是无知；
模仿等于自杀，
而且不管自己是好是坏，
他都必须面对现实接受自己

——爱默生“论自立自足”

“万贯家财，不如一技在身。”这句话说来并不夸张。在现代讲求人事精简而动不动就裁员的管理声浪中，最好的经济保障莫过于拥有众人所求的技术在身，以及让自己成为大老板或挖角者竞相争聘的抢手货。

此时此刻，有许多公司都在管理员工的方式上力图改变，可是大多数的员工并未因此而采取应变措施。

在80年代的美国，遣散或裁员的风潮一发不可收拾，可能在董事长的一声令下，人事部门就得部署专员协助被

裁员者另谋高就。要是公司或裁员事件影响范围很大，搞不好还上了报呢！

但那是以前的事了。过去，裁员是重大事件，现在却成了家常便饭。在现今全球竞争激烈的现实环境下，削减人事或重新部署员工已是各公司的平常措施了。换句话说，曾经是件令人大惊小怪的事，现已成为一种普遍的例行公事了。

面对这般情景，大家不免都忧心忡忡，生怕哪天会受到“宠召”。可是怕归怕，大家却不是望天兴叹，就是做些无谓的挣扎——另找一个同样叫人担心可能会捧不住的饭碗，而不知要身体力行来求得生活的保障。

其实，此时真正有效的保身之道应该是积极地去经营自己的“个人企业”，也就是要把自己视为一个企业组织或工厂来为自己制造收入，增加财富及生活保障。这样的“个人企业”跟一般公司行号一样，需要你做些投资（训练课程）并配合适当的行销策略（宣传促销）才能让你一辈子财源不断。而这“个人企业”的最高经营宗旨便是让你在任何一个动荡不定的局势中皆能自立自足。

《如何成为抢手货》便是要提供你两剂自我经营的妙方，协助你成为自己工作生涯的主导者，并为自己开辟出一条稳当的生财大道。

第一：提高你的“雇用价值”

既然现今一般公司都为了在竞争中生存，而将遣散及裁员视为平常的经营策略，那么你的相应战略就应该是提

高工作技术及增加知识。毕竟，要让人家不找你开刀的先决条件，就是先要具备真正的雇用价值。别忘了——你是自己最基本的经济资源。因此，你必须对这项资源多做投资。

- 了解公司及老板的需求。
- 看看别的雇主有什么不同的需求。
- 学习一些将来必会热门的技术。
- 决定你自己想要做什么。
- 考虑各种办法：自己创业、换工作、改行、兼职、弹性工时或是再兼个小差，设法增加自己的收入。
- 发展新技能，让自己成为有经验的专家。
- 利用在职教育机会进修或参与研发计划。
- 订定生涯计划来建立你的开源能力，实行自我投资。

《如何成为抢手货》将针对以上各项要点提出具体的实践步骤。

第二：让你的雇用价值得到别人的肯定与赏识

有系统且持续的自我推销是保障生活的不二法门。你不能当个不出门的秀才，总等着别人来发掘你；更不能等到被炒鱿鱼时才猛抱佛脚。你平常就应该主动采取行动，让别人知道你拥有的能力。

- 把该认识你的人列一张清单：公司老板、同事、其他公司的老板、挖角人、咨询专家、工会会员、专业组织、慈善机构会员、校友、朋友、邻居、同学、媒体人士、银行家、顾客、俱乐部会员、承包厂商、查税员，甚至是竞

争对手等。

- 善用各种“出名”管道：建立人际网络、参与各类组织、大小型会议、社交场合等。

- 学习各种专业性的“出名”方式：担任组织的领导人、写些会让你受到注意的文章或信函、使别人引用你说过的话、演讲、教学、主持调查报告、参加研习会、担任义务咨询等。

- 建立你自己的公关网络，让每个网络成员都可成为其他成员的公关代表。

自我推销可保障你在人力市场中占有一席之地，更是用以提高工作稳定感的利器，它可是每个人终身都得学习的功课。你切莫等到失业之际，才仓惶地紧盯征才广告、四处投寄履历表，或忙着找人拉关系，那就太迟了。

本书所说的自立自足并不等于独来独往。其实，要做到自立自足就必须运用各种不同的策略，其中包括策略性的联盟关系、支持团体的协助，甚至是工作关系等；同时也意味着财务上及生理上的自立自足。

首先，财务上自立自足的意义是要能提供你自己一套健全的保险、存款及退休保障，并随时都有一笔应付不时之需的预算。

《如何成为抢手货》提醒你：在您一生的工作生涯中，难免会碰到失业或自己当老板的机会，因此您必须未雨绸缪，以防晴天霹雳的经济危机让你措手不及。

- 学习掌握自己的财务负担量度。

- 设立基本的保险承保额度。
- 寻求个人的承保资源。
- 了解法人组织的用途。
- 了解独立承包者的定位及其用途。
- 提供自己一套退休计划。
- 自己先享有一些保险利益后再以此迫使雇主让步。

至于生理上的自立自足则主要是拥有健康的身体。健康是推动个人企业不可或缺的条件，保持运动或其他良好的健康习惯，就等于是维护企业的重要资产。

从前，职业生涯就像一局棋赛：该如何举棋布局都有一定的路子可循。然而，今日职业生涯却如一场讲求紧张刺激及灵敏反应的电子游戏——充满层出不穷的意外和变数：一个小小的错误可能就得要你赔上江山。

在90年代里，要维持生计已不能再靠那句“努力工作就有好差事”的陈腔烂调了。当然，做好工作仍是应该的，但却不够。现在，你要不断地学习新技术、获取新经验并配合新需求，才不致落得被淘汰的命运。

此外更重要的一点是：“后知后觉”绝对赢不过“先知先觉”。你得判断什么是未来的新需求、新技术，并让雇主们或其他人知道你拥有这些先人一筹的条件。

这便是《如何成为抢手货》所要提供给你的自立自足之道。我们再强调一次：你是自己的“个人企业”；你也是自己一生中需要不断开发及销售的致富资源。

第一章

新的就业生态

本世纪的最后 10 年可说是锻炼 21 世纪所需之坚强毅力的大炼炉，而本章所提供的绝不是危言耸听的末世谣言，而是针对目前经济及工作环境的变化所做的详实报导。