

艾莫·陈鑫

● 如何推销您 自己 求職術



吉林人民出版社

如何推销您自己——求职术

如何推销您自己——求职术

艾莫 陈鑫

吉林人民出版社出版 长春北方书刊发行公司发行

长春市粮食系统印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 8.375印张 185,000字

1989年11月第1版 1989年11月第1次印刷

印数：1—15,000册

ISBN 7-206-00609-4

F·166 定价：3.00元

目 录

序：握紧人生的方向盘.....	(1)
第一部分：您会卖个好价钱.....	(5)
1. 凭自己的真本事闯天下.....	(5)
⊙对自己的人生拥有控制权.....	(5)
⊙现在的工作并不代表你整个 人生.....	(8)
⊙理想的工作为你带来满足感 和成就感.....	(8)
⊙寻求自我推销的机会.....	(9)
2. 你能够身居要职.....	(10)
⊙非我莫属.....	(10)
⊙你应该做个经理而不是需要 一个经理.....	(11)
⊙我不能拚死拚活累得象个死鬼.....	(12)
⊙追求成功.....	(13)
3. 先给自己估个价.....	(14)
⊙自己的身价比实际获得的 报酬高.....	(14)
⊙只有增加本身实力才能 被人看重.....	(16)

⊙无形的财富是你的最大资产·····	(17)
⊙出去捞世界·····	(18)
△ 精华摘要·····	(19)
第二部分：求职应聘的三十套绝招·····	(21)
4. 一封求职信，抓住雇主心·····	(21)
⊙写好求职应聘信的秘诀·····	(21)
⊙求职应聘信的范例·····	(24)
5. 力争一见钟情，聘书捧到手中·····	(26)
⊙大学毕业生的求职衣着·····	(26)
⊙一般求职者的衣着打扮·····	(29)
⊙需备几件衬衣应付应聘场面·····	(32)
⊙你不可轻视这举足轻重的	
小东西·····	(33)
⊙搭配得当，塑造形象·····	(38)
⊙让服装配件增添你的魅力·····	(41)
⊙绝不会出差错的穿着通则·····	(44)
6. 成功应聘贵在招绝·····	(46)
⊙知己知彼，百战不殆·····	(46)
⊙巧用“柔道术”·····	(49)
⊙实事求是，偏打正着·····	(51)
⊙将自己的尊姓大名写在	
主考官心中·····	(52)
⊙你的应聘动机是必问之题·····	(54)
⊙相逢开口笑，礼重情谊深·····	(55)
⊙面试时请您独自前往·····	(56)
⊙在洗手间就被录取的学问·····	(58)
⊙“一甩手”失去应聘机会	

的教训·····	(60)
◎恰当得体地摆出自己的优点·····	(63)
◎好饭不怕晚，贵在沉住气·····	(64)
◎连珠炮不要在这儿放·····	(65)
◎你不妨放一个探空侦察气球·····	(67)
◎巧用交际圈，应聘机会接踵来·····	(68)
◎整理表情比整理仪容更重要·····	(71)
◎听听主考官的批评，更有 利于取胜·····	(72)
◎在确定人选前发出致谢函·····	(76)
◎面试资料的制作法·····	(77)
◎讨好眼前的上帝·····	(78)
◎求职面试的十个要点·····	(80)
◎面试十戒·····	(82)
△ 精华摘要·····	(83)
第三部分：如何提拔您自己	
——脱颖而出的自我表现术·····	(85)
7. 提拔自己的九个优秀品质·····	(85)
①自强不息·····	(89)
②积极热忱·····	(90)
③自信顽强·····	(92)
④表里如一·····	(93)
⑤开朗乐观·····	(95)
⑥谦恭本分·····	(97)
⑦从容不迫·····	(98)
⑧保持中立·····	(99)
⑨全力以赴·····	(102)

8.	能够获得升迁的五个信号·····	(102)
	⊙经常受到上司的赞美·····	(103)
	⊙上司毫不隐避他对你未来的 期望·····	(104)
	⊙你的小过失常受上司格外重视·····	(105)
	⊙无论走到哪里大家都觉得 你很行·····	(106)
	⊙突然被要求去做重要的工作·····	(107)
9.	提拔自己的十种手段·····	(108)
	⊙踢开头三角·····	(113)
	⊙寻找适当的立足点·····	(115)
	⊙用上司的赞美和认可来导航·····	(117)
	⊙恰如其分地恭维上司·····	(121)
	⊙保持神秘感·····	(123)
	⊙不动声色地提拔自己·····	(125)
	⊙抓住机会毛遂自荐·····	(127)
	⊙自然得体地表现自己·····	(129)
	⊙选择通天之路·····	(133)
	⊙志在成功脱颖而出·····	(137)
10.	提拔自己的十三个黄牌·····	(137)
	①与人为敌·····	(138)
	②贬人扬己、显示自我·····	(139)
	③排挤他人、邀功图赏·····	(139)
	④好高骛远·····	(141)
	⑤顶撞上司·····	(141)
	⑥粉饰演技，忽略专长·····	(142)
	⑦急功近利·····	(142)

⑧敷衍了事	(143)
⑨不修边幅	(144)
⑩办事拖延	(146)
⑪与人争辩	(147)
⑫不知感恩	(148)
⑫孤注一掷	(150)
△ 精华摘要	(151)
第四部分：如何转换工作	(154)
11. 转换工作是你提拔自己的	
最后一张王牌	(154)
⊙打消顾虑，该跳就跳	
——你不必从一而终	(155)
⊙寻找自己的最佳座标	
——在理想的位置上展示才华	(157)
⊙到可以扬眉吐气的地方去	
——重新打鼓另开张	(158)
12. 转换工作前的准备	
⊙“跳槽”的五种征象	(160)
⊙先办一个“跳槽”的许可证	(162)
⊙“跳槽”必备的六个参数	(162)
①公司的形象	(163)
②公司的财务优势	(163)
③具体定位在哪里	(163)
④势均力敌的同行者有多少	(163)
⑤未来直属上司在公司中	
影响力如何	(164)
⑥有无其它退路	(164)

13. 转换工作的五个技巧.....	(164)
①骑马找马.....	(167)
②干自己的本行.....	(167)
③尝试新领域.....	(169)
④独立创业.....	(171)
⑤“跳槽”前造把声势.....	(173)
△ 精华摘要.....	(173)
第五部分：开辟第二职业的方法.....	(175)
14. 如何开辟第二职业.....	(175)
⊙人人都能开辟第二职业.....	(175)
⊙开辟第二职业的五种方法.....	(176)
①利用信息，科学致富.....	(177)
②深入市场，选准突破口.....	(177)
③通晓行情，把自己多卖几家.....	(179)
④发明创造，当好“星期天 工程师”.....	(180)
⑤广交朋友，拓宽兼职渠道.....	(181)
15. 逮住机会业余创收.....	(181)
⊙人人都可拓宽财路.....	(182)
⊙善于发掘，广开渠道.....	(186)
⊙抓住时机创造财富.....	(187)
△ 精华摘要.....	(189)
第六部分：我国未来十种走俏工作的预测.....	(190)
16. 选择理想的工作.....	(190)
⊙大处着眼，小处着手.....	(191)
⊙提高着眼力的五个提示.....	(194)
17. 赶上时髦.....	(195)

⊙赶上时髦·····	(196)
⊙未来十种走俏工作的预测·····	(196)
△ 精华摘要·····	(204)
第七部分：赠您几把登堂入室的钥匙·····	(206)
18. 求职顾问的六条忠告·····	(206)
⊙这样的敬见礼不能献·····	(206)
⊙这里不是如此谦虚的地方·····	(207)
⊙这个冠军可别争·····	(208)
⊙这些事你不宜做·····	(209)
⊙这个姿态没必要摆·····	(212)
⊙这“事”不能继续“将”·····	(213)
19. 您必须携带的七把金钥匙·····	(215)
①红雁架金桥，先声夺人妙·····	(215)
②精心选择，满足天性·····	(222)
③三问三答，成功在握·····	(228)
④激发考官热点，愿望方能实现·····	(230)
⑤选准角度，灵活应变·····	(233)
⑥创造美好的瞬间，考官 加倍喜欢·····	(235)
⑦掌握生物周期，驾驭自己情绪·····	(241)
△ 精华摘要·····	(252)
尾声：举杯，祝您理想实现·····	(254)

序

握紧人生的方向盘

著名作家谢冰心在80岁的时候，算了一笔帐：

$$80 \times 365 = 29,000 \text{ 日}$$

$$29,000 \times 24 \text{ 小时} = 700,800 \text{ 小时。}$$

$$700,800 \times 60 \text{ 分} = 42,048,000 \text{ 分。}$$

$$42,048,000 \times 60 \text{ 秒} = 2,522,880,000 \text{ 秒。}$$

人的一生如活80岁，就由这十位数的秒组成。而现在你已经提取了许多时日，在你生命的库存中也许只剩下九位数、八位数，甚至更少！我不敢断定你是否早已功成名就，但我敢说，你剩下的时间并不多，而你要做的事却多得数也数不清。

许许多多的日子，我们只知道自己在忙，一天下来准备清点战利品时，却发现收获的只是疲惫。一晃就到了而立之年，总得有能立得住的战绩而聊以自慰。却发现增加的只是更多的责任、负担和困惑。“我是谁？”“我在哪儿？”

“我做了些什么？”这些问题又困扰了几年，当发现第一根白发已爬上鬓角的时候，忽然觉得大势已去，不是力不从心，便是茫然不知所措。只好用剩下的时间去寻找迷失的自我，给自己的人生打着补丁或作些必要的解释和说明。

这显然不是你我所期望的生活。尽管许多生命的秒针都是这样年复一年的走过，而我们却要活出现代人的意义，使自己的生命不白走一遭儿。

是啊，人生不能就这样白白地走，我们要实现那积蓄已久的愿望，要获得梦寐以求的财富、健康和快乐，我们要尽情地享受生命和品尝成功。我们不想迫不得已支付生命的能量，而无可奈何去接受痛苦和烦恼的回报，我们要使自己的支出和获取一样的有意义。一句话，我们支付的是生命，而收获的应该是生命在社会的酶系中所裂变出的快乐。

如果你才刚刚二十几岁，那就再好不过了。你的许多梦想和愿望都将通过本书的提示和你的努力而付诸实现；如果你已过了而立之年，甚至已经度过了不惑的旅途而走向生命的尾声，那也没关系，本书对你无疑是一针强心剂，使你的生命重现你所渴慕的光彩。

美国巨富、实业家哈默博士，在准备退出功成名就的领域时，却突然发现了新大陆，创下了使世人依此而给他戴上桂冠的业绩。也就是说，他准确地把握了自己人生的方向盘，在生命的坐标系中找到了真正属于自己的位置。

你也能！只要你坚信，也能获得同样的成功。从现在开始，给自己下个决心，塑造一个完全不同的我。在每一个足以改变自己命运的生命契机中，洒洒脱脱地推销自己。请记住：圆满的生命中就那么几招关键的棋，一定要走对它。既不可以卒当车急功近利，也不能让车代卒按步就班，要寻找自己真正的生命进程！

您会卖个好价钱。这是第一部分要向你证明的事实。这部分的内容告诉你，要凭自己的力量闯天下。无论你认为自己是什么样的人，你都能够在生活中争得属于自己的一席之

地。坚信自己能够身居要职。有一些角色非你莫属。你不应该成为工作的机器，一辈子拚死拚活累得象个死鬼，而应不时改变自己的处境。在你出去捞世界之前，还要先给自己估个价。

求职应聘的30套绝招生活就是战场，只有身怀绝技，才能不畏敌手。属于你的工作和职位决不要放弃。第二部分，教你求职应聘的30套绝招，招招称绝，绝招在手你方能出手不凡，在自我推销中立于不败之地。

如何提拔自己“人生如阶梯，不爬不要来”。你如果能掌握自然得体的表现术，就会觉得提拔自己再也不是件痛苦的事。第三部分将为您清点和帮你获得提拔自己的十个优秀品质；告诉你能获得升迁的五个信号。这部分还重点介绍了成功提拔自己的十种手段，将使你尽快升迁到力所能及的位置。而为了避免盲目地表现，又为你出示了提拔自己的二十五个黄牌。

如何转换工作许多人想“跳槽”而又不会正确地跳，所以，一失足而成千古恨。如果按如上所提示的技巧而爬不上去，就说明问题出在别人身上，这时你就要考虑“跳槽”的问题了。寻找自己的最佳座标，到可以扬眉吐气的地方去，正确打出提拔自己的最后一张王牌。第四部分不但告诉你转换工作前如何准备，还为你具体指出了转换工作的八个有效技巧。

如何开辟第二职业这是第五部分的内容。不管别人怎样，你不可碌碌无为，我们追求的是生命的质量。开辟第二职业，发挥自己的潜在才能，不但给社会创造更多的财富，还会使自己宽绰不少。

我国未来十种走俏工作的预测这是你选择人生座标的

重要参数。有些工作毫无发展，一辈子也不可能使你致富，你应该选择理想的工作，使自己在生命的竞技场上处处占上风。

赠您几把登堂入室的钥匙一把钥匙开一把锁，第七部分为您提供五把钥匙。丰富典型的实例展示，精辟透彻的技巧挖掘，将使你融会贯通，结合自己的实力，锻造一把万能钥匙来打开生命的快乐之锁。

震撼人生纵有千般魔术，而方向最为重要。人生的幸福在于各得其所，能干什么样的事就去做什么样的事，也就是马斯洛老先生所说的自我实现。在你拾级而上，寻找自己座标的时候应始终掌握方向。这样，你所实施的努力才能产生事半功倍之效，这也就是我在开篇要告诉你的：

握紧人生的方向盘

第一部分

您会卖个好价钱

1. 凭自己的真本事闯天下

人家的优点，你没有也就罢了，别空自懊恼，懊恼又如何？你该做的只是专注于自身的优点，发展健全的身心。要记住，最值钱的是你自己，你自己的力量才是闯天下的最大本钱。

凭自己的力量去做，去体验冒险带来的快乐，迎接成功的兴奋心情吧！

有位专家曾说：“在人类物质发展到极限时，个人便会展开自我的开发，以及回归人性的行为。”这就不难解释“人生的指针”及“生存方法指导”方面的言论会受到人类相当的重视。同时，你也无须惊讶为什么卡耐基的“人性的弱点”一书在1936年出版后，转瞬间印成三十种文字，销出一千万本了。

对自己的人生拥有控制权

人生有限，宇宙无穷，能有效地把握人生，尽情地品尝生命的快乐，是人类共同的愿望。谁也不希望自己的生命受环境所摆布，自己的一生被命运所驱使和愚弄。我们渴望自由自

在的生活，希望自己的体力支出受自己的兴趣和意愿所支配，而不是由别人来按动电钮，而由我们机械地做着动作。也就是说，我们期望由自己来控制人生。

理想的社会形态，是每个人都去做自己乐于去做的事。有效地运用自身的力量和发挥潜能，去创造我们所赖以生存的财富。而现在，恐怕大多数人都做不到这一点。为了生存，许多人必须从事自己并不乐于去做的事，你我也许就在这许多人的行列之中。最明显的事实是，大多数人并不能从自己的工作中获得所期待的乐趣。如果有条件逃脱，恐怕他连招呼都不会打就逃之夭夭了。

问题的关键是，为了生存我们又必须去工作。因为对大多数人来说，工作是求生的唯一手段。我们这里所要解决的是，凭借自己的才能和努力，创下一份事业，对自己的人生拥有更多的选择权和控制权。

世界著名的 SMI 公司的创立人保罗·杰·玛亚先生，在创立 SMI 公司的时候，只是凭着一千美元的资金开始起家的，他的信念是：有效地控制自己的人生，同时帮助别人控制人生而走向成功。他最初拥有的，只是对自己力量的确认，以及敢于尝试的勇气。所以，他将一幢古老的修车厂改装成办公室，而且为了实现“发挥每个人最高的利用价值”的目标，他只雇佣了约翰·库克一个人做为公司职员。SMI 在创立之初的运气相当不好，但是，就凭着玛亚先生和约翰·库克两个人，深信一定会成为对国家社会有所贡献的公司的这个坚定不移的信念，并且进行积极的工作，从而创下了使无数人受益的事业。

现在，他的著作销售额已经超过两亿美元，其作品相当畅销，而他个人的财富也是相当可观。二十一岁以前，玛亚

已有十万美元的财产，而在二十七岁为止，他已拥有一百万美元以上的财富。他的收入在十年之内急剧上升。而仅在过去七年间，玛亚先生每年的收入已超过一百万美元。至于他个人的全部财产，却正按每年至少五百万美元以上的速度增加。现在他已经拥有了二十六家大公司，成为美国首屈一指的大成功家，而他所身体力行及提倡的成功法则，仍做为SMI公司的商品，在世界各地广为销售，改变着无数人的生活。

请记住：保罗·杰·玛亚先生是将自己视为商品的第一人。他确立了自己一生中的目标及动机的重要性，并拥有了实现目标的控制权，这就是玛亚先生成功的秘诀：

把自己当成商品，有效地经营人生

很显然，玛亚先生所从事的是一项伟大的事业，他在公司的工作或者说所担当的角色是最高指导委员，他的工作和事业水乳交融在一起，所以从中得到了最大的满足和快乐。

其实，每个人都能有效地控制和经营自己的一生，每个人都具有能轰轰烈烈干一番大事业的能力。关键是你有没有肯判常规的意识以及实现自我的勇气，这正如《胜利的诞生》一书所叙述的那样：

“在寻求伴随着自律而来的自由时，需要相当的勇气。而在看清了自我的本质，并再三考虑、慎加选择的那一刻，也需要相当的勇气。当我们确定了自我价值、承受外在责任时，最重要的是肯定了自我，并认为自己是宇宙中唯一的真理。而这些都需要相当大的勇气。”

你不可固守原来的生活模式；如果这种模式并不能使你得到发展和满足，你就应该不时地寻求改变。