

● 社会人生书系

谋差调职技艺

—你将是我的“速成专家”

● 汪 绪 寿 宝 编译

● 陕西人民教育出版社



MOU CHAI DIAO ZHI JI YI

社会人生书系

谋差调职技艺

——你将是找工作的“速成专家”

〔美〕罗勃·哈佛著

汪绪 寿宝 编译

陕西人民出版社

社会人生书系

谋差调职技艺

——你将是找工作的速成专家

〔美〕罗勃·哈佛 著

汪绪 寿宝 编译

陕西人民出版社出版发行

（西安长安路南段376号）

新华书店经销 陕西省印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32开本 5.25印张 110千字

1991年1月第1版 1991年1月第1次印刷

印数：1—3,800

ISSN 7-5419-2205-6/G·1947

定 价：2.60 元

编译者的话

随着我国改革开放方针的深入贯彻，技术市场的发展，必然促进人才流动。用人单位有选人的自主权，员工也有应聘和辞聘的权利。社会上更有门类齐全的待业大军。再不是过去那种一出校门，工作全由国家统一分配；一经分配，终身不变的局面了。因此，有相当一部分青年人和中年人，正在遇到或将要遇到求职的问题。他们迫切要求掌握求职的方法，或许你便是其中之一。

这不是一本指导你如何选定自己职业生涯的指南，哪类工作最适合你做，只能由你自己来决定。这本书是在你确认了自己想走的道路，却敲不开工作之门的时候，指导你如何寻找机会，如何写好履历表，以取得面谈机会；而在面谈过程中，又如何适宜地表现你的人格特质与专业才能，成为最后的胜利者。

本书作者罗勃·哈佛领导一个国际性的研究组织，探讨在应征过程中重要的决定因素，并在美国、加拿大等地设立八十余所工作室，帮助过十万余名男女求职。他积三十年的经验写下这本书，提供你数以百计经过验证的求职技巧和策略，并按部就班地呈现给你有条不紊的求职步骤。

当然，由于国情的不同，书中提供的方法，有一些在我们这里会行不通，这只能由读者来辨别了。在编译过程中，

我们也作了一些删节。不管怎样，这总是一本这方面专家的经验之作。希望它能在你求职过程中，起到一点作用。祝你成功！

原 著 序

能让人相信他是“最有资格”的人，往往就是最后的胜利者。

写这本书足足耗费了我六个月的时间，因为我确信在我们的一生中，很少还有比找一个工作更重要的事。它不仅能满足我们经济上的需要与期望，而且能给我们心理上的满足。同时，我也确信很少有人真正了解该如何去找个工作。

积个人三十年来在招募人才上的经验，这本书将帮你分析找工作的有效与无益的技巧。你在读本书时，将会很快地发现，得到工作的人并不一定就是那些“最有资格”的人。能让别人相信他是“最有资格”的人，往往就是最后的胜利者。大多数的应征者直到最后的面谈，都还是相信自己是“最有资格”、“最有能力”的候选人，但最后还是只有一个人获选。这个人也许就是你，因为你让人相信你才是“最有资格”、“最有能力”的人。

本书不谈艰深的理论，也没有不着边际的通则，全书内容完全是一些完整的、不带废话的具体建议，这些实用性强且是成功导向的对策，是基于我在招募人才这个行业三十年的心得，与主持超过八家这类顾问公司的经验所编写而成的。全书是代表超过十万个应征工作成功者心血结晶的总合。

我十分了解（同时你也会知道），天下绝对没有“完美无缺”的工作，也绝对没有“完美无缺”的应征者，而我写这本书主要是基于一个信念：你所找的工作应尽可能的是完美无缺的工作，而你自己在面临众多竞争者时，也应该使自己尽可能的完美无缺。

目 录

第一章	你将成为找工作的“速成专家”	(1)
第二章	求职莫随常言，失业更要振作	(11)
第三章	自我分析——你应给用人单位哪些好的 印象	(20)
第四章	寻找工作目标——联络图、弹性价、应 征术	(43)
第五章	写好履历表——推销自己的广告用语	(57)
第六章	寻找和追踪工作机会——遍地是黄金， 须要弯腰拾	(76)
第七章	自荐函——争取能见面	(88)
第八章	面谈前的思想准备——知己知彼，深思 熟虑	(97)
第九章	区别对待不同类型面谈者——能说会听 还要善用身体语言	(106)
第十章	关键问题的准备——虚实相间，随机应 变	(113)
第十一章	在面谈中取胜——不卑不亢，沉着应战	(127)

第十二章	收到聘书——接受之前再权衡一番	
		(145)
附 录	最后的忠告	(159)

第一章 你将成为找工作的 “速成专家”

找工作时，什么该做，什么不该做，你知道得越清楚，就越容易找到心目中理想的工作。

几周前我接到一个电话，是我一位好朋友的侄女打来的。她年近三十，最近离婚，有几个小孩，目前正在找工作。七年前，当她还是小姑娘时，曾经教过书。她说，她在六个星期前开始找工作，但却到处碰壁。她感觉十分沮丧，希望能从我这里得到一些建议。

工作实在难找

我第一句话就问：“您是否想找个老师的工作？”

“不是”，她说：“我不想教书了，带这几个小鬼已经够烦的了！”

“那么您想找哪类工作呢？”我问她。

“我没有特别的偏好”，她说：“我只想找一份我有兴趣，而且待遇方面还过得去的工作就行了。”

我继续问她：“您通常用什么方式找工作呢？”

她告诉我说，她通常是看“大家都在看的报纸上的招聘

广告。”

我问她可曾到过就业辅导机构，她说去过一、两次，但没碰到能吸引她的工作。

“您的履历表中是怎么写的？”我问她。

“履历表？”她怀疑地问：“喔！我已经写了一份，但我发觉不晓得该怎么把它写得完整。”

我越听越不耐烦，试着压着自己的性子，尽可能地用最温和的语气告诉她：“我觉得您并未使用最有效的方式找工作。”

我告诉她，如果她心中没有主见，那只是在浪费时间而已。

我又告诉她，虽然从招聘广告中找工作是一个很好的方式，但许多好的工作机会却是从不登报的——你必须试着去追踪自己心目中理想的单位或理想的工作。我对她说，一份好的履历表是不可缺少的，同时至少要在两、三个完善的就业辅导机构登记列名。简单地说，如果真的想找到一份理想的工作，必须更勤奋、更有效率地去做。我问她：“你每天花几个小时找工作？”

“我不敢确定”，她回答：“但只要一有工作机会，我就会去试试看。”她又说，开始有些紧张：“你知道吗？工作实在是难找啊！”

听她的口气，就好象是我认为找工作是件轻松愉快的事似的。

在这一行我已经干了三十多年，曾经为不少人找过工作，也提供了不少就业的建议。但我从来没说过这么一句话：找工作是一件轻松愉快的事！

一生中总会碰到

事实上，比起其他事情，找工作确实是一件相当难办的事。找工作使人感觉孤苦无依，使人备受打击，也使人垂头丧气。更可怕的是，它还会咬噬人们的内心深处。无奈的是，几乎每个人在一生中都至少会碰到一、二回。但是就如同每件事情一样，找工作有正确的，同时也有不对的方式。

有些人（也许在你身边就有几位）好像天生就很会找工作。他们也许无法好好地保住一份好工作，或者无法在工作上有卓越的表现，但是他们确实很懂得如何找工作，而且通常不会失业很久。

大部分人都不擅长“找工作术”——一种找到并得到好工作的艺术。部分的原因是，一般人都缺乏找工作的经验。其实使他们无法找到理想工作的最大原因是（就像我朋友的侄女一样）：碰碰运气——找得到是福气，找不到是命中注定。没有目标，没有方向，没有清楚的既定策略。这些原因与个人的智商、学历和目前所做的工作毫无关系。我曾经和一群年薪十万美金的人一起共事，在他们的心中，从来不曾烦恼过“万一失业了怎么办”的问题，他们似乎相当有把握。

事实上，也有可能你从未做对过一件事，但好工作却意外的从天而降。毕竟好工作的大门在随时开放给所有的人，而且这些好工作总得要有人去做。即使有上述侥幸的情形，以下这个观点却是绝对错不了的：

找工作时，什么该做，什么不该做，你知道得越清楚，

就越容易找到心目中理想的工作。

找工作是一种艺术

找一份好工作，本身就是一种艺术；而且本书也认为这种艺术和工作的基本性质、个人的特质都无多大关系。我并不是说工作性质与个人特质不重要，我也承认这两项因素将和你最后所找到的工作有些关联。但我必须特别强调：一个适合你的工作（包括工作性质和个人特质），与你按照这两个条件所找到的工作，两者之间有绝大的差别。最通俗的说法是，得到这份工作的人，不见得就是最适合这份工作的人，通常是“能得到主考官欣赏的人，就是最合适的人”。简单地讲，找到一份好工作的艺术，并不在于你想得到什么，而在于你能表现得再好。

我可以教你这个艺术，也能帮你找到适合你的工作。我之所以敢做这种承诺，是因为穷毕生之力，我都在帮别人找工作；我非常清楚其他同性质的书的种种内容；我知道当雇主在与应征者面谈时，他们所要求的标准是什么；我也十分清楚何以应征者总是搞不懂，为什么自己一再的被淘汰。

我能判别哪些方法能让人易于找到工作，而哪些方法却会一再的砸自己的脚；我知道如果在找一份心目中理想的工作时，该怎么做；我也记得，当年在经济最不景气的时候，我是如何随心所欲地找到好几份理想的工作；我更知道我的方法和市面上其他同类书籍所提供的方法有着天壤之别。

要有清楚的概念

这并不是一本求职指南，除了一点：你在找工作时，一定要有个清楚的概念。我没有办法教导你该如何决定做什么事，如何确定终生事业，如何从工作中得到满足等问题。这些都必须由你自己决定。我也不打算告诉你什么工作是最好的，我只想指引你得到工作的最好方法而已。

此外，我也不会告诉你“坚韧不拔”或“黎明前的黑暗”之类的话。当然，在找工作时必然会引发许多复杂的心理成份，因此你也有必要多了解自己心理的变化；但我不是心理学家——我是个找工作的专家，我不会只是在抚慰你受伤的心灵，我会完整的告诉你我所知道的一切，正如我在教我的好朋友时一样。我不会心怀不轨，也没有神奇魔术能保证你在下周之前一定能找到工作，我只会老实实在地倾囊相授。

你在本书中将会得到非常具体、实在、成功向导的建议。你会学到如何制订自己的计划，如何发挥自己的长处，如何灵活地应用各种技巧并使之成为一种习惯与技能。你也会学到如何将“推销”的观念融入履历表中，而不单只是填些学历背景、工作经验等而已。

同时，你将会学到如何编制自己的“找工作指引”，你也会学到如何准备应付面谈，并且知道如何才能发挥最佳的水平；你更会学到比目前更有效率的安排和运用自己时间的方法。

你千万别以为本书中会介绍许多捷径。尽管就业依然如

此不易，但你仍将成为胜利者——找到一份真正想要的工作。然而，你仍然必须付出许多心血。“罗勃·哈佛法”主要的目的是使你能找到工作，但你却必须更努力地去执行我所提供的建议。

耍花招行吗

几乎每个人都有些概念，或从旁人得到一些建议，认定在找工作时，哪些方法很灵，而哪些方法却不灵；但问题是，这些概念与建议却不见得都很管用。往好的方面说，你所得到的建议都只是未经证实的建议而已，往糟的方面看，这些建议可能浪费你许多时间与精力。

有些“专家”大力提倡所谓“巧妙手腕”的求职课程。他们认为：求职者应该使出一些花招来击败对手，比如说，印制漂亮字体的履历表，再附上一页花俏的封面；你必须站在总经理的门口等待，直到他呼唤你的名字——装出一副可怜兮兮的样子；在你寄给心目中理想单位的自荐函时，附上一张你骑在一头大象头上的照片。

我认为你如果照着这么做，你已经误入歧途了。

当然，在某些情况和有些单位耍花招很有效，你可以试着用用。或者你已经到处碰壁了，反正耍花招也无妨。否则，我绝对不赞成这种求职的方式。

花招求职法就象在球赛中使用一些小伎俩，或许一时有效，但决不可当做是正规的打法。我所提倡的基本求职法，在我自己看来都觉得平淡无奇，相信别人的感觉也差不多。但我确信，只要你好好的照着去做，保证马到成功。

基本求职法

成功方法与失败方法的区别，并不在于你有多少细密完整的步骤，主要在于你能否忠实地做到：你的履历表内容说服力够强吗？你接触外界的积极性够旺盛吗？你如何在面谈时发挥所长——如何演好求职者的角色。也就是说，你是否用最实在的做法，比别人更努力地去做。

从一开始，我就一直提倡基本求职法，那么到底这个“基本”是什么意思呢？

首先，找一份工作就是在找一个雇用你的人。这点大家都清楚，但却不容易做得到。有一群人，他们会决定你是否适合这个工作。你是不是最适当的人选，那倒其次；关键在于你是否能让这群人认为，你比别人强。

但在进入面谈阶段之前，你可能还要经过好一阵子的磨蹭，而竞争对手仍会不断地涌入。

我所谈的求职艺术，基本上应该包括三件事：

1. 追踪工作机会。
2. 有效地反应（为了取得面谈机会）。
3. 在面谈中获胜。

以下让我们逐一地讨论：

多接触几个地方

本书的目的之一，就在教导你尽可能地多接触几个“地方”。

所谓“地方”，就是可能雇用你的机会。有些机会是显而易见的，如报纸的分类广告；有些机会却有赖于你自己去发掘。职业辅导机构是个好地方，但最好的来源却是你所认识的人：亲戚、朋友、同学，甚至于你所遇到的每个人——即使是开除过你的人。

你必须懂得如何去运用和扩展你与人接触的机会。最理想的情况是你能接触到身处于决策者身边的人，以减少你被淘汰的机会。凡是有助于你获得工作的人际接触，都是值得追求的。

有两种人在你追踪工作机会时必须特别注意：有权力说“好”或“不”的人，以及只有权力说“不”的人。有句话你必须谨记在心：千万不要在第一关就被淘汰。

别被提前淘汰

大多数人都是被提前淘汰的。有的人在履历表寄到的当天就完蛋了，有的人在初次面谈后就没希望了；他们根本没有机会进行到最后关。

很不幸的，提前被淘汰的人，不见得就是能力不足的人，主要是因为他们不符合甄选的标准。有些标准实在没啥道理，完全在于主考官的直觉与好恶。比如说，履历表写得太简单或太冗长，经验不足或经验太多，男女性别的偏好等。我甚至碰到过一种情形：一位应征者被淘汰，只因为主考官不喜欢这位应征者目前所住的地方。他直觉地认为，住在那个地方的人不是好人。

我也曾碰到许多莫名其妙的客户。有的客户说：“别把