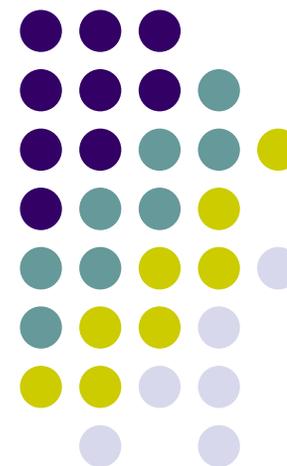


劳工与劳动力发展部

再就业服务评估



求职研讨会





求职要点

- 时间和求职
- 提前规划
- 自我监督
- 做好准确记录
- 调研、调研、再调研
- 关系网
- 互联网求职



时间和求职

- 求职是一份全职工作！
- 每周用以求职的时间要一致。不要这周用 40 小时找工作，接下来的两周却一点也不找！
- 万事开头难。只要你找到了求职的动力，你便会一直坚持下去。



提前规划



- 每天和每周都应制定求职规划和求职目标。制定切实可行的目标。
- 例如，设定搜索时间并制定完成目标。
 - 如果您设定周一上午 9-11 点去图书馆调查，您的目标可能是找出可以联系的 10 个新雇主。周二的目标可能是联系周一找出的 10 个新雇主。周二下午 1-3 点可以制定为直接电话联系。计划要切实可行，但也要有一定的挑战性。

自我监督



- 每天和每周结束时检查目标完成情况。如果完成了，鼓励一下自己，然后确定下次是否可以设定更高的目标。
- 如果没有完成目标，思考原因，然后确定将来该如何改进。也许您的目标不切实际 - 设定的目标太高。从中吸取经验教训，然后制定更切合实际的目标。
- 让其他人也参与到您的求职中可能为一个好策略。与信赖的朋友交流；让他们监督您的计划执行情况。参与求职俱乐部也可以与其他人讨论求职经验。



做好准确记录

- 如果您正在认真地进行求职活动，您可能每天会与数百人接触，并创造新的机会。不要仅依靠记忆。您应该拥有一个归档系统并进行维护，就象您制定购物或“计划”表一样。
- 您可以使用多种系统，包括按字母顺序排列的三孔活页夹、小型袖珍日历表和笔记本。您可以到当地的办公用品店或折扣店挑选。只要使用和维护方便就行。



调研、调研、再调研...

- 研究是您准备工作的另一重要内容。当人们听到“研究”一词时，他们脑海中可能就会浮现一个疯狂的科学家在试管、显微镜和本生灯（一种煤气灯）周围忙碌的情景。有些人也会想到无休无止的往返于实验室阅读厚厚的书籍。
- 求职所需的研究与您想象的完全不同。





调研内容...

- 调研可以像看报纸招聘广告那样简单。报纸广告、互联网和雇主宣传手册都是了解各类雇主需要哪些经验、培训和知识的良好渠道。
- 通过雇主提出的招聘要求您可以判断自己是否符合任职资格。
- 面试时，调研获得的信息也会给未来雇主留下深刻的印象。这说明您是抱着认真的态度寻找工作的。





调研的好处

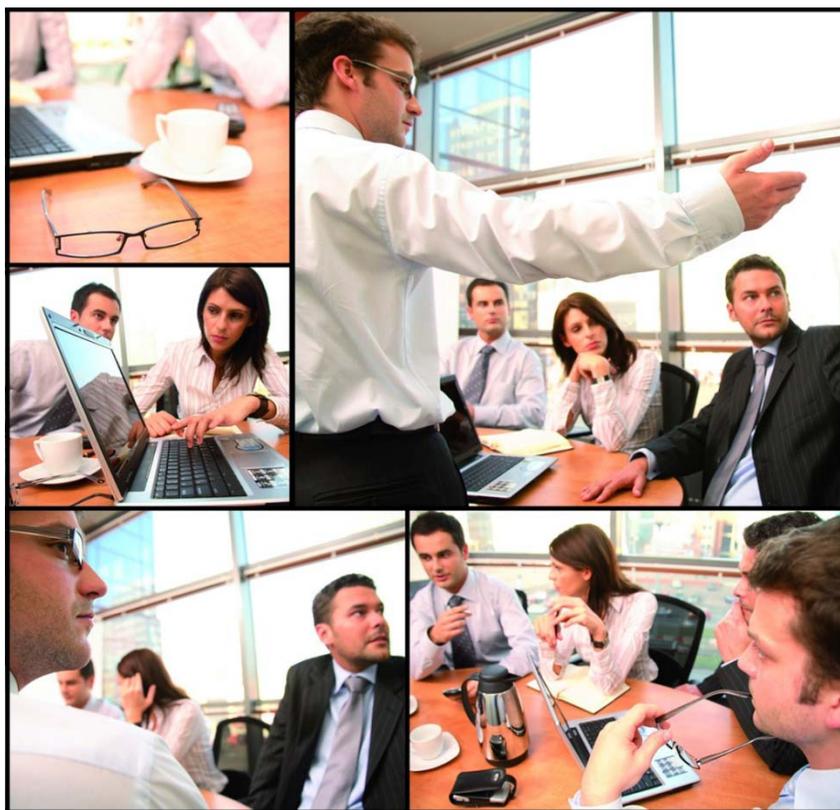
- 例子：
 - 约翰正在寻找一份焊接工作，但是他几乎没有一点相关工作经验。在与一家小公司的雇主约定面谈时，他认为没有必要进行调研。完成求职培训后，他认为对雇主进行一番调研也许会有帮助。经过调研后，他去参加面谈。雇主询问的第一批问题之一便是“请介绍一下您对我们公司的了解。”由于做了调研，他所了解的信息给面试官留下了深刻的印象。第二天，约翰就得到了这份焊接工作。



问题范例

- 对一家公司进行调研后能够回答以下问题...
 - 雇主提供什么产品/服务？
 - 公司有多少名雇员？
 - 他们在该领域从业多久了？
 - 雇主的位置在哪里？有分公司吗？坐公交车能到达吗
 - 雇主的经营理念或企业文化是什么
 - 雇主的财务状况怎么样？盈利吗？
 - 雇主在最近五年是否进行过裁员？
 - 公司参与社区服务吗？如果有，是什么？

关系网



- 文明社会都有关系网。只是，随着时代变迁，关系网的表现形式随之不同。
- 在过去，关系网为非正式的而且具有随意性。事实上，大多数人甚至不知道他们已建立起了关系网。
- 如今的关系网已经变得有章可循，结构严密。每天人们都在使用关系网。而且，越来越多的人已经把建立正式的关系网变成日常工作、生活的一部分。



寻找潜在就业市场

- 大多数雇主不需要打广告，因为不用打广告就会有**很多应聘者**
- 而且，大多数雇主也不想打广告。他们更倾向于考虑由自己信任的员工或同事推荐的人选。
- 就象找医生或汽修工一样；大多数人都希望通过别人推荐而不是通过广告寻找。
- 如果是这样的话，求职者如何才能找到这些工作呢？
 - 直接与雇主联系以及；
 - 通过关系网。



寻找潜在就业市场

- 通过正式的关系网系统地获取新机会和新信息。这个过程是有组织、有计划地进行的。
- 关系网是一种人际关系，良好的关系网对双方都有利。
- 很多人不会使用正式的关系网，尤其是用它找工作。



寻找潜在就业市场

- 下面是人们对关系网的一些常见顾虑 --
 - 向别人坦白自己正在找工作让我觉得尴尬。
 - 我觉得这就像是在向他们乞求工作一样。
 - 我不想让人们认为我在利用他们。



- 现在让我们逐个消除这些顾虑 --
 - 如今找工作不再象过去一样令人难为情。现在平均每人每五年就要换一份工作。
 - 借助关系网不是在向人乞求。事实上，您不应让别人给您提供工作，您应该寻找能给您带来工作机会的信息。
 - 良好的关系网是一个互惠互利的关系。要学会付出，而不仅仅是收获。

关系网技巧



- 不要只是等待与人不期而遇。为了实现关系网的唯一目标开始与人联系吧。
- 制定一个关系网名单。与名单上的每个人进行联系。在名单上添加您遇到的人或您的联系人推荐的人。
- 设定关系网目标。写下每周计划联系人数的具体目标。定期检查自己的计划实施情况。
- 经常询问此人是否认识其他您可以联络的人选。询问您与此人联系时是否可以提及她/他的名字。
- 定期维护关系网档案。记录每次联系的成果以及有关此人的重要信息。
- 与每一位可能的人选面谈。
- 让他知道您非常重视他/她的信息和专业意见。
- 做好跟进工作计划。与某人面谈时，计划好下次见面时间。记录在跟进日历上。
- 答应别人的事，一定要兑现。
- 要经常表示“感谢”。寄送感谢信或感谢卡。

互联网求职



- 互联网正迅速成为获取信息、交流和工作的基础工具。它也成为有效求职的一个重要工具。
- 成功求职需要各种技巧、工具和策略。单凭一种不可能成功。要结合多种方法才能成功。互联网是一座求职资源的金矿。
- 学会使用互联网的人比不会使用互联网的人有明显的优势。因此，值得花些时间学习使用互联网并将其作为求职的一种方式。

搜索引擎



- 通过互联网搜寻信息的基本工具就是搜索引擎。搜索引擎使用关键词查找电子目录中的网页和列表。有些搜索引擎搜索的是互联网上一般的信息，而有些则搜索特定的网站。掌握这些工具对于在互联网上高效搜索信息非常重要。
- 互联网上有许多搜索网站。每个网站的重点和使用方法都略有不同。要了解特定搜索引擎的使用方法，请查找“帮助”功能。
- 您可以通过互联网投递简历、直接与潜在雇主联系以及跟进您的工作机会。



职业调研

- 信息对于成功求职至关重要，可以通过调研获得信息。您要尽量多了解用人单位、职业和行业的相关情况。
- 求职时拥有的信息越多越好。信息就是力量。信息可以令您充满信心，并占有主动。





使用互联网调研的好处

- 在美国发行的所有电话簿都可以在网上获得。您不仅可以找到用人单位的地址，还可以通过点击指示图找到它的确切地点。
- 集中全力
- 节省时间和优化决策
- 事半功倍
- 提高简历和求职信的效用
- 为您成功面试做好准备
- 加强获取最佳工作机会的谈判能力
- 提高成功求职、工作满意度以及财产安全的机率
- 令您在求职者中脱颖而出
- 增加您在新工作中获得成功的机率



互联网使用示例

- 玛丽刚刚结束助理护士的培训，正在寻找用人单位。她认为最好的方法就是先在电话簿上寻找疗养院的名称和地址。她在当地的一家“职业中心”通过互联网浏览了一些电话簿。轻而易举地找到了所在区域的疗养院列表和地址图以及网站链接。玛丽就是按照其中的一个链接找到了附近的一家疗养院。上面介绍了这家疗养院的信息和职位空缺。她还找到了负责招聘助理护士的护理部主任助理的名字、电话号码和电子邮件地址。

您要尽量多了解用人单位、职业和行业的相关情况。



在线资源

- <http://www.sourcetn.org>（调研工作及雇主信息的一站式网站）
- <http://www.yellowpages.com>（信息查找）
- <http://www.jobcentral.com> 国家职业交流网站（求职）
- <http://ecmats.state.tn.us> 田纳西州劳工信息库（求职）

求职研讨会



恭喜您！
您已经了解了求职研讨会。

