



找到更好的工作

以達成自立



總會會長團信息

親愛的弟兄姊妹：

主已宣告：「我的目的就是要供應我的聖徒」（教約104：15）。這項啓示是來自主的應許，祂會提供屬世的祝福並開啓自立之門，讓我們有能力提供自己和家人生活所需。

這本作業本的用意是幫助本教會成員學習信心、教育、努力工作和信任主等原則，並且付諸實踐。接受和奉行這些原則，會使你更有能力獲得主所應許的屬世的祝福。

我們邀請你認真研讀，應用這些原則，並且教導家人這些原則。只要你這樣做，你的生活就會蒙受祝福。你會學習到如何採取行動，使你邁向更加自立的道路。你將蒙福擁有更大的希望、平安和進步。

要切記你是我們天父的孩子。祂愛你，並絕不離棄你。祂認識你，且已準備好要賜給你屬世和屬靈方面自立的祝福。

總會會長團

謹啓

耶穌基督後期聖徒教會
猶他州鹽湖城出版

Intellectual Reserve, Inc. © 2016

版權所有。

美國印行。

英語核准日期：8/16

翻譯核准日期：8/16

Find a Better Job for Self-Reliance 譯本

Chinese

14072 265

目錄

評估個人的努力	ii
技巧	iii
給輔導員的指示	iv
聚會選項	vi
議程	vii
1. 基本要點	1
2. 人際網絡	19
3. 將你的技能和雇主的需求配對	37
4. 有力陳述	55
5. 書面資料	71
6. 搞定面試：第1部分	93
7. 搞定面試：第2部分	111
8. 練習面試	127
9. 加快求職步調	147
10. 工作有成	167
磨練技巧	185
附錄	193
我的基礎	219

評估個人的努力

	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴	Ⓓ 練習並分享我的基礎原則
日期	週目標	實際	努力	週目標	實際	努力	努力	努力
範例	25	21		25	27			
第1週								
第2週								
第3週								
第4週								
第5週								
第6週								
第7週								
第8週								
第9週								
第10週								
第11週								
第12週								

給輔導員的指示

感謝你輔導自立小組。這個小組應該是一個以聖靈為教師的議會，你的職責是幫助每個人自在地分享他們的想法，以及成功和失敗的經驗。

應該	不應該
<p>每次聚會前</p> <ul style="list-style-type: none">到 srs.lds.org/videos 下載影片。檢查影音設備是否運作正常。簡短復習要討論的那一章。在靈性上作好準備。 <p>聚會進行時</p> <ul style="list-style-type: none">準時開始，準時結束。務必請每個人都回報，即使是遲到的人。指派一位計時員。鼓勵每個人參與。成為小組的一員。訂立、遵守並回報你承諾的事。輕鬆地學習，慶祝彼此的成功。信賴並遵照作業本的指示。 <p>聚會結束後</p> <ul style="list-style-type: none">在接下來的那個星期中，和組員保持聯絡，並鼓勵他們。使用「輔導員自我評估」（第v頁）做自我評量。	<ul style="list-style-type: none">準備課程。取消聚會。無法出席時，邀請一位組員擔任輔導員。指導或充當專家。話講得比別人多。回答每個問題。成為眾人的焦點。坐在主席的位置。站著輔導。跳過「沉思」單元。每次有人發言後，就發表你的看法。忘記向支聯會自立專員報告小組最新的進展。

重要事項：報告和改進

- 在第一次聚會時，填妥小組報名表，並在最後一次聚會時，填妥期末小組報告和證書申請表。造訪 srs.lds.org/report。
- 複習 srs.lds.org/facilitator 上，輔導一個小組小冊子。

輔導員自我評估

每次聚會後，檢視下列問題，看看你做得如何？

身為輔導員，我的表現如何？	從未	偶爾	經常	總是
1. _____ 我在這星期和組員保持聯絡。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. _____ 分享我的熱忱和對每位組員的愛。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. _____ 我確使每位組員都回報他們所承諾的事。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. _____ 我話講得比其他組員少。每個人都有同等的機會參與。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. _____ 我讓組員回答問題，不是由我回答。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. _____ 每個單元和活動，都沒有超過建議的時間。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. _____ 我安排好時間進行「沉思」單元，好讓聖靈引導組員。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. _____ 我遵照作業本所寫的指示，完成所有的單元和活動。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
我的小組做得如何？	從未	偶爾	經常	總是
1. _____ 組員彼此相愛，互相鼓勵，彼此服務。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. _____ 組員遵守他們的承諾。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. _____ 組員都達成屬世和屬靈的成果。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. _____ 在這一星期當中，行動夥伴彼此聯絡並鼓勵。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

聚會選項

這是個為期12週的課程，但聚會的選項很有彈性。許多小組選擇在前幾週就上完10章的找到更好的工作，這樣就可以開始練習，並馬上將這些技巧用在求職上。

完成找到更好的工作的各章後，在全長12週的剩餘時間裡，繼續每週至少聚會一次。這些聚會為時約1小時，你們會用「磨練技巧」的部分，回報你們的承諾、研讀我的基礎、練習技巧，並做每週的承諾。

其他小組覺得以下建議相當有效。你可以採行這些建議，也可以發展出自己的聚會選項。第vii頁有議程樣本。

- 選項1：** 第一個聚會用8-9小時完成各章，然後在剩餘的11週，每週聚會一個小時左右。
- 選項2：** 前兩週內聚會兩次，每次4-5小時，完成各章，然後在剩餘的10週，每週聚會一個小時左右。
- 選項3：** 前兩週內聚會四次，每次2-3小時，完成各章，然後在剩餘的10週，每週聚會一個小時左右。
- 選項4：** 每週聚會一次，每次2小時，一星期上一章，用10週上完各章，然後在剩餘的2週，每週聚會一個小時左右。

議程

選項1

聚會1 (8-9小時)	聚會2-12 (1-1.5小時)
我的基礎 第1-10章 承諾	回報 我的基礎 磨練技巧 承諾

選項2

聚會1 (4-5小時)	聚會2 (4-5小時)	聚會3-12 (1-1.5小時)
我的基礎 第1-5章 承諾	回報 我的基礎 第6-10章 承諾	回報 我的基礎 磨練技巧 承諾

選項3

聚會1 (3小時)	聚會2 (2-3小時)	聚會3 (3小時)	聚會4 (2小時)	聚會5-14 (1-1.5小時)
我的基礎 第1-3章 承諾	第4-6章	回報 我的基礎 第7-8章 承諾	第9-10章	回報 我的基礎 磨練技巧 承諾

選項4

聚會1 (2小時)	聚會2-10 (2小時)	聚會11-12 (1-1.5小時)
我的基礎 第1章 承諾	回報 我的基礎 第2-10章 (每週1章) 承諾	回報 我的基礎 磨練技巧 承諾





①

基本要點

求職的原則、技巧和習慣

1. 憑信心行動
2. 縮小求職範圍
3. 努力工作：找出資源並與人聯絡

著手開始——時間上限：15分鐘

作開會祈禱。

自我介紹。每個人用一分鐘，說出自己的姓名，並自我介紹。

歡迎參加我們的自立小組！

閱讀： 成功求職的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

全組一起，加上聖靈的帶領，你會學到為什麼信心是求職的基礎，你會接受挑戰，努力工作。你也會學到聰明行事的技巧，包括建立人際網絡、將你的技能和雇主的需求配對、有力陳述、書面資料、面試技巧等等。每次聚會開始時，先複習一項能在生活各方面幫助你們的福音原則。

如何運作？

閱讀： 自立小組的運作就和議會一樣，沒有教師或專家，而是按照教材編寫的內容進行，在聖靈引導下，以下列方式互相幫助：

- 每個人都等量地參與討論和活動。不會有人壟斷發言，特別是輔導員。
- 彼此相愛、彼此扶持。關心組員，問他們問題，更加認識彼此。
- 分享正面且中肯的意見。
- 訂立並遵守承諾。

羅素·培勒長老教導：「我們若以主的方式，藉著彼此商議——真正商議——的方式來尋求解決之道，那麼家庭、支會或支聯會的問題便能迎刃而解」（*Counseling with Our Councils*, rev. ed. [2012], 4）。

觀賞： 「我的自立小組」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？跳到第4頁的「沒有教師，我們怎麼知道該怎麼辦？」）

討論： 影片中的小組為什麼這麼成功？我們的小組可以做什麼來使這次的經驗成為人生的轉捩點？

沒有教師，我們怎麼知道該怎麼辦？

閱讀： 很簡單，只要遵照教材的指示去做就可以。作業本中的每一章都有六個部分：

回報： 討論這個星期在遵守承諾方面的進展。

基礎： 複習一個能讓靈性更加自立的福音原則。

學習： 學習實用的技能，而在屬世上更加自立。

沉思： 傾聽聖靈的啟迪。

承諾： 答應在這星期中遵守能幫助你進步的承諾。

行動： 在這星期中練習所學到事情。

如何使用作業本

看到這些提示時，請遵循這些指示				
閱讀	觀賞	討論	沉思	活動
由一名組員讀給全組聽。	所有人觀看影片。	組員用二到四分鐘分享心得。	個別靜靜地用二至三分鐘思考、沉思和書寫。	組員在指定時間內，個別或分組工作。

結業證書

閱讀： 出席聚會並遵守承諾的組員，可取得由後期聖徒商學院發給的自立證書。見第251頁。



我的基礎——時間上限：20分鐘

閱讀： 聚會開始時先完成我的基礎，第222頁，原則1。然後回到這作業本的第6頁。





學習——時間上限：45分鐘

活動（5分鐘）

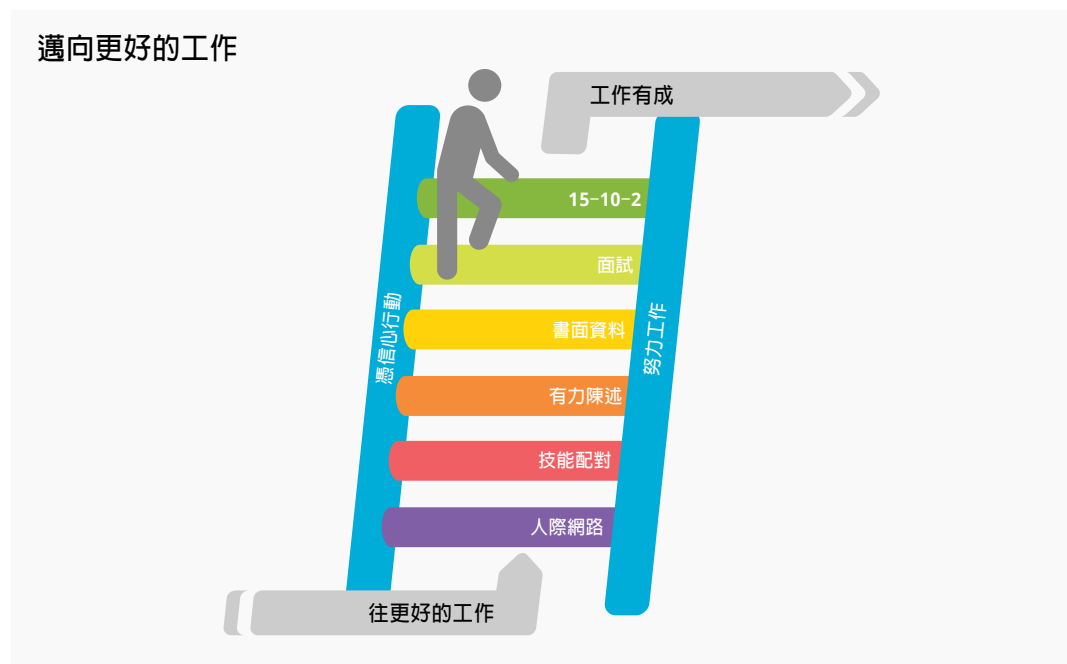
各位請起立。和小組的人聊聊，和至少三個人討論下列問題：

- 做了什麼求職方面的事？有什麼成效？
- 在哪些方面成功？哪些方面遭受挫折？
- 你希望從小組互動中得到什麼？

閱讀：成功求職的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

這本書課程將逐步幫助你憑信心行動、努力工作並學習聰明行事的求職技巧。從以下圖片的最下方開始，輪流讀出邁向更好的工作的各個部分。



閱讀： 我們會從信心和努力工作這兩項基本要點開始。

1. 憑信心行動

閱讀： 成功求職的基礎是信心。對天父而言，所有的事物，包括求職，都是屬靈的。主曾說：「我實在告訴你們，對我來說，所有的事物都是屬靈的，我從未給你們屬世的律法」（教約29：34）。

求職對屬靈和屬世來說都很重要，所以每一個步驟都可以是憑信心採取的行動。你希望並祈求神祝福你找到工作，但必須先以行動展現信心。

討論： 信心和求職有什麼關係？

2. 縮小求職範圍



賈旭亞求職記

閱讀： 我們會在每次的小組聚會中，觀察並引導賈旭亞應用有效求職的原則和技巧。賈旭亞擔任了兩年的電腦支援技術人員，卻在兩個月前被裁員。他已婚，所學的是電腦。家裡有妻子和幼兒要撫養。賈旭亞需要找份工作，

卻毫無頭緒，不知從何開始，只是到處應徵工作。上星期他應徵了餐廳服務生、客服代表、電腦技術人員及倉管工人等工作。不過還是沒什麼結果。

討論： 你的求職經驗和賈旭亞的比起來怎麼樣？

閱讀： 開始求職時要先知道自己想要什麼樣的工作，你也必須符合工作要求的資格。許多求職的人都沒有注意到這一點，而變得像賈旭亞一樣，浪費時間考慮各樣的工作。把範圍縮小到幾樣工作，會更快找到工作。

如果不知道想做什麼工作，不妨找時間和別人談談，並尋找實用的資訊，儘快理出頭緒。許多求職的人會先找一份**穩定的工作**糊口，一邊找更好的工作或作準備。如果你就是這樣，請記住賓塞·甘會長的忠告：「工作帶來快樂、自尊及繁榮，是達到各種成就的方法，是懶惰的相反詞。我們奉命要工作」（總會會長的教訓：賓塞·甘〔2006〕，第118頁）。工作是高尚的。

賈旭亞明白，如果把範圍縮小到電腦支援方面的職位，成功的機率會比較大。這成了他的就業目標。

活動（3分鐘）

寫下縮小求職的範圍時，你會專注的三個理想工作，然後和小組分享。如果不確定要專注在哪些工作上，就試著在下次聚會前想出來。

1. _____
 2. _____
 3. _____
-

3.努力工作：找出資源並與人聯絡



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞不喜歡找工作。他每天撥幾個小時，大部分時間在看網路上的職缺公告，或是和人力仲介談。

討論： 你認為賈旭亞夠努力嗎？你想他這樣要多久才能找到工作？

閱讀： 成功的求職者都很努力工作。求職時也是一分耕耘，一分收穫，越努力就能越快找到工作。努力的事項應包括每天都找出資源並與人聯絡。

資源包括任何資訊的來源或促成成功求職的聯結，可以是人、地方或事物。

聯絡就是以各種方式與就業資源溝通，可以是與人面對面談話、打電話、發電子郵件、提交申請表或履歷表，或發出追蹤的短信。

找出越多的資源、聯絡越多的人，就能越快找到工作。每天找出15項新資源，並與10個人聯絡，以大幅加快求職的步調。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞一學習到有關資源和聯絡的事時，就開始行動，

舉例來說，他昨天就做了下列事情：

- 發現三個他有興趣的公司。
- 找到三個有助求職的網站。
- 想到七個可以聯絡的人（朋友、同學和以前的同事）。
- 找到兩個職缺。

這樣一天就找了15項**資源**！

他還透過下列方式與這些資源聯絡：

- 直接打電話到這三家公司，獲取更多關於該公司的資訊。
- 透過會面、電子郵件或簡訊，讓四個朋友知道他在找工作。
- 應徵那兩個職缺。
- 分別和這兩家公司的人追蹤聯絡，確定收到他的資料。

這樣一天就與11個人**聯絡**！

閱讀： 現在我們列出了可行的資源，下一步就是與他們聯絡。

活動（8分鐘）

小組一同討論你要如何與剛才分享的資源聯絡。把聯絡方式寫在前一頁表格的第二欄。記住，聯絡就是以各種方式與就業資源溝通。

提示： 以附錄第194-196頁的表格整理你的資源和聯絡。

討論： 求職時努力以赴為何可以展現信心？

結論

觀賞：「這真是個奇蹟」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第18頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

立即開始應用這公式，每天都找出**資源**並與人**聯絡**。這能展現你的信心。祈求天父協助你，祈求祂認可你的努力工作就是憑信心的行動，祂會祝福你成功。我們會在以下幾章開始探討幫助我們聰明行事的技巧。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「因為大地是豐富的，足夠而有餘；是的，我預備了一切事物，並且讓人類兒女作他們自己的主宰」（教約104：17）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？

行動夥伴

閱讀： 在別人協助下，你可以成就大事。例如，傳教士有同伴支持。在我們的小組中有「行動夥伴」。我們每週都會選一位行動夥伴一起合作。行動夥伴透過下列方式幫助彼此遵守承諾：

- 在一週中互相打電話、傳簡訊或拜訪。
- 談談在小組中學到什麼。
- 鼓勵彼此遵守承諾。
- 一同探討面對的挑戰。
- 為對方祈禱。

討論： 別人曾經如何幫助你完成困難的事？

閱讀： 當行動夥伴並不難，也不耗時間。可以問下列問題作為開場白：

- 上次的小組聚會你喜歡哪個部分？
- 這星期有沒有碰到什麼好事情？
- 這星期你怎麼用我的基礎原則這本書？

討論中最重要的部分就是，幫助彼此遵守承諾。你可以問：

- 你的承諾進行得如何？
- 如果有些承諾還沒有完成，你會需要協助嗎？
- 我怎麼支援你最好？

活動（5分鐘）

步驟1：從小組中選一人作為你的行動夥伴。

- 你也可以每週換夥伴。
- 一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

行動夥伴姓名

聯絡資料

步驟2：寫下互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第24頁。

我們每週都會做一些承諾，下週聚會時，一開始會先請大家回報遵守承諾的情況。向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



這真是個奇蹟

約翰分享求職時，應用成功的公式而學到的事情。

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

「我原本有份很好的工作，做起來得心應手。老闆很滿意我的工作，因此要有所表現並不難。我和妻子有兩個漂亮的女兒，另外一個很快就要出生。對我們這年輕家庭而言，生活似乎不虞匱乏，前途也一片光明。

「後來我妻子生病了，我們盡了一切努力，後來才知道，她需要到500英里（800公里）外接受治療。我們不得不搬家。我把妻子和孩子安頓好以後，就回去工作，直到能找到離家比較近的工作為止。我原本想應該不會太久吧，我資歷不錯，找工作向來都沒什麼問題。我信心滿滿，覺得可以應付一切，但不知道為什麼，卻一直找不到工作。

「日子一個月一個月地過去，我在這個城市工作，然後在那個城市找工作，同時還要擔心妻子和家人。我真的沒有勝算，我需要幫助，光靠我一個人沒辦法。我祈求天父幫助我。我作了禁食禱告，找工作成了運用信心的時刻。我很努力工作，祈求主祝福我成功；但我很快就明白，光靠努力工作是不夠的，我更需要更聰明行事。要用更好的方法來找工作——我需要學習並改善我的技巧。

「我結合信心、努力工作和更好的技巧時，事情就好轉了。我開始有面試的機會，最後找到一份好工作。和家人相隔兩地，又經歷那麼多困難，真的是雪上加霜。不過事情終於解決，我也學到了好多。這是我家的一個奇蹟。感謝能有這樣的經驗，也感謝天父一路上祝福著我。」

回到第13頁。



2

人際網絡

求職的原則、技巧和習慣

1. 實際找到工作的方法
2. 與每一個人談
3. 「30秒自我介紹」

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

完成下一頁的活動。



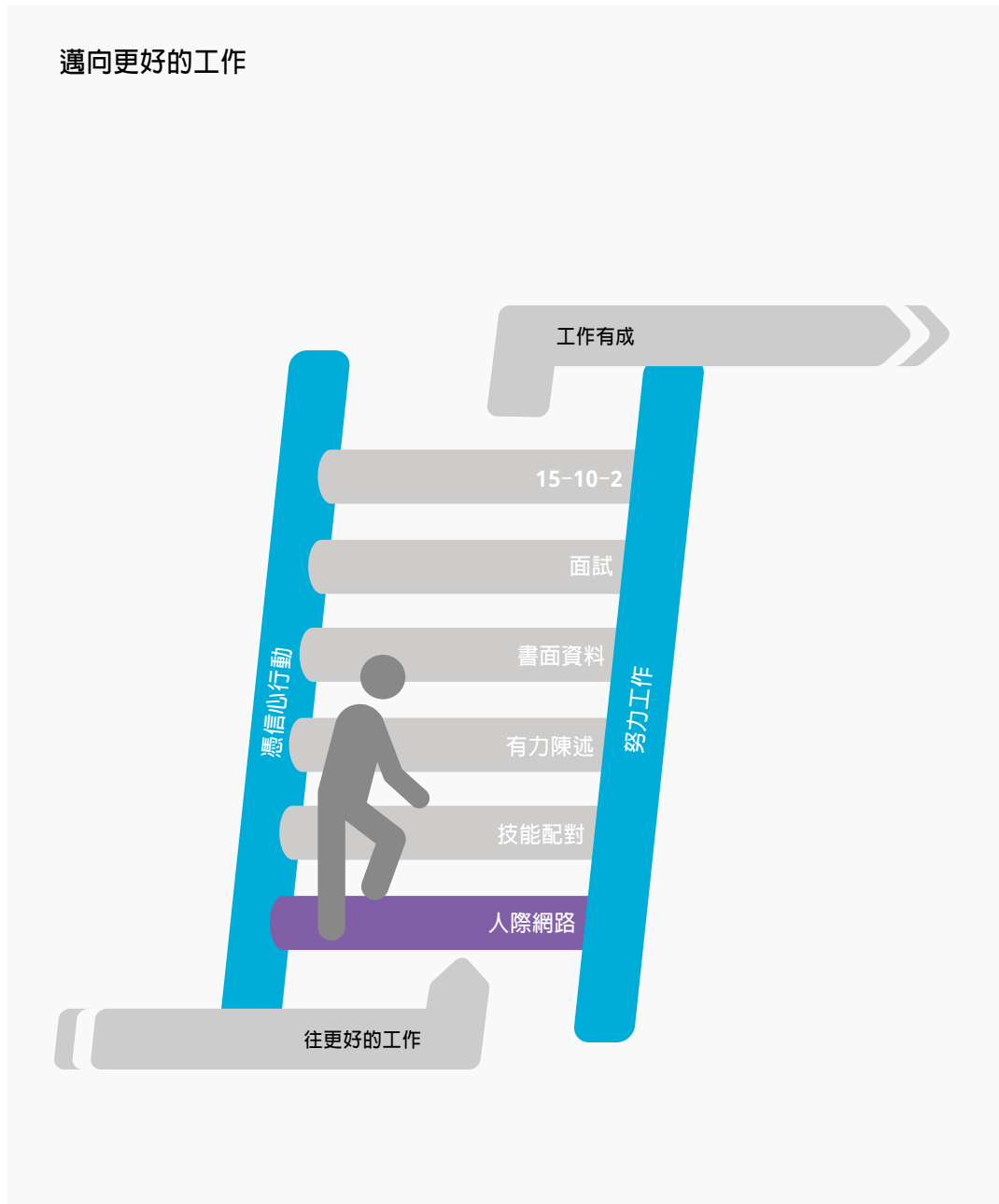
我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第24頁。





學習——時間上限：45分鐘



活動（5分鐘）

大家請起立。至少和三位組員談談，彼此分享，告訴別人自己正在找工作或親自和潛在的雇主聯繫的經驗。結果如何？

討論： 你從大家的經驗中學到什麼？

閱讀： 成功求職依循一個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

你在前一章學到信心和努力工作，我們會在這一章開始學習聰明行事的技巧。先從人際網絡開始。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞所有的工作線索，都是從線上或人力仲介那裡得來的，不過幾乎都沒成功，大部分都是石沉大海。他相信一定有更好的方法來找工作。他聽過人際網絡這回事，但不確定那是什麼，或怎麼開始。

討論： 你的求職經驗和賈旭亞的比起來怎麼樣？

1. 實際找到工作的方法

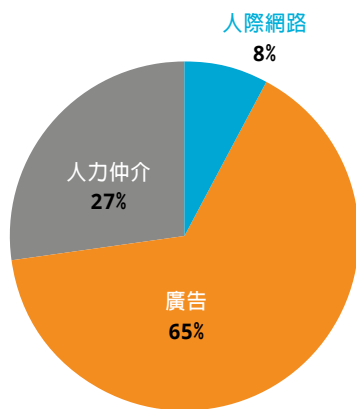
閱讀： 如果用最有效的方法找工作，就會事半功倍。

觀賞： 「填補職缺的實際過程」，可在srs.ids.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第35頁。）

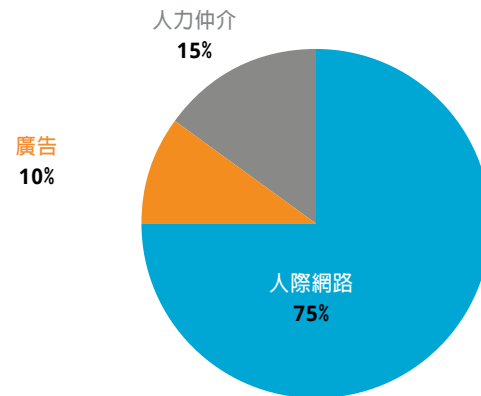


閱讀： 比較這兩個圖表。

人們找工作的方法



實際找到工作的方法

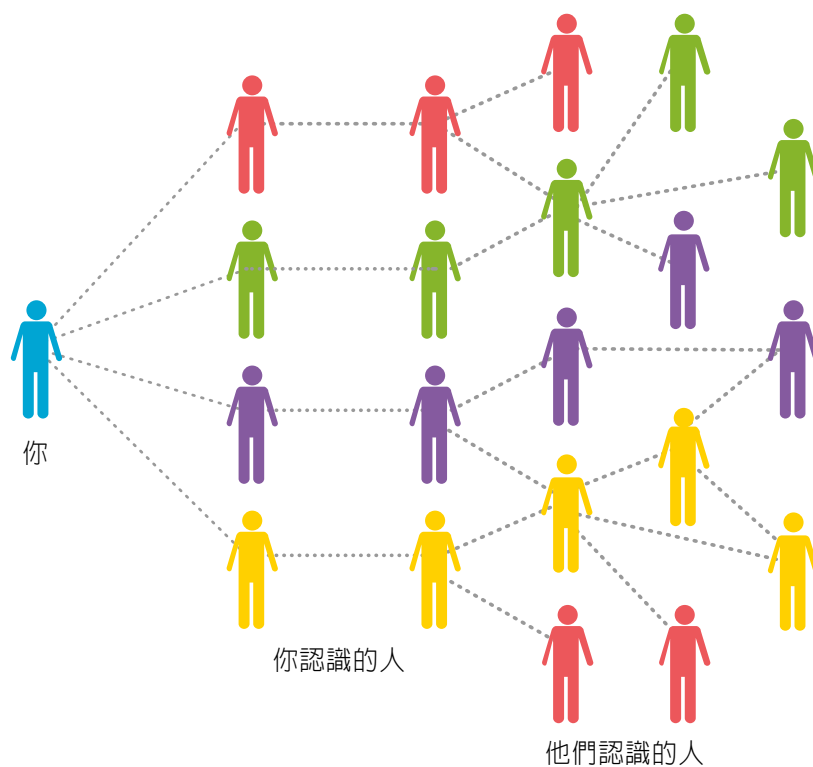


討論： 如果多運用人際網絡，對你的求職過程會有什麼影響？

2. 和每個人談

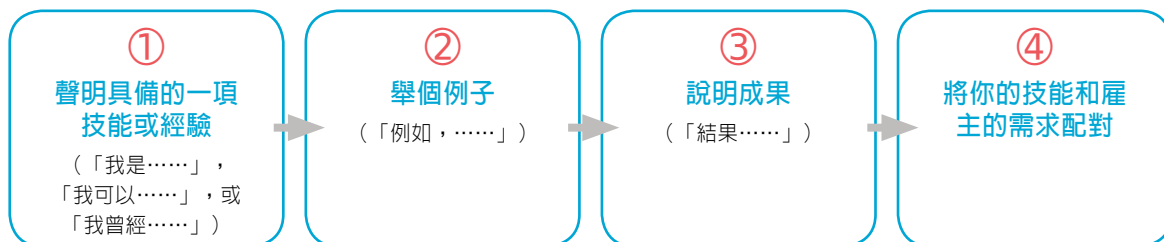
閱讀： 人際網絡是求職的最佳途徑。人際網絡的意思是，和那些能幫助你找到需要你技能的人或機構的人談。和每個人談找工作的事，別人會幫助你。賓塞·甘會長說：「神的確注意到我們，祂看顧著我們，然而祂通常透過其他人來滿足我們的需要」（總會會長的教訓：賓塞·甘，第82頁）。

有時，需要透過層層的人際網絡，才能找到那個能提供你所需資訊的人。層層的人際網絡的意思是，請人介紹其他可能會提供資訊來幫助你的人。你可以透過個人、電話或電子郵件建立人際網絡，也可以用專業及社群人際網站。



3.「30秒自我介紹」

閱讀： 建立人際網絡要達到最好的效果，就是知道要說什麼。「30秒自我介紹」是與個人或企業聯絡最好的工具，幫助人了解你要什麼工作，以及他們可以怎麼幫助你。「30秒自我介紹」的四個步驟。



提示： 「30秒自我介紹」可包含的問題

- 你建議我和誰談？
- 你知道有哪些機會適合我？
- 你對（公司、行業）_____有什麼了解？
- 這裡有什麼企業在徵人_____（工作性質或職位）？
- 你認識什麼人也做我這一行嗎？



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞這樣用「30秒自我介紹」，與大衛叔叔建立人際網絡，注意其中包含的四個部分。

「大衛叔叔，我是你的外甥**①**賈旭亞。你好嗎？你有點時間嗎？你大概不知道，**②**我想找份和電腦支援相關的新工作。**③**我有兩年的工作經驗，也有好幾張技術證書。我在前一個公司，因為工作效率高，曾當選優秀客服技術人員。我非常在行，也樂在其中。**④**你有沒有認識什麼人我可以聯絡，談談工作機會的？」

活動（5-8分鐘）

現在你要撰寫自己的「30秒自我介紹」，然後練習。

步驟1： 每個人都在下面寫出自己「30秒自我介紹」的四個部分：



步驟2： 寫完「30秒自我介紹」後，一個一個站起來，用「30秒自我介紹」的陳述介紹自己。指派一人計時，看每個自我介紹有多接近30秒鐘。每個自我介紹結束時，請大家鼓掌歡呼。

閱讀： 我們在上一章學到聯絡是什麼。記住，**聯絡**就是以各種方式與就業資源溝通。並非所有的聯絡都同等重要，越個人化的聯絡越有效。面對面談話比電子郵件或簡訊更有效。每天的聯絡中，至少要有兩次是面對面的。這是為什麼「30秒自我介紹」這麼重要。

「30秒自我介紹」是能夠讓你聰明行事的一項求職技巧。不斷得到需要的協助時，就表示你的「30秒自我介紹」寫得很好。經常練習「30秒自我介紹」，並請人給你意見。現在就開始吧！

活動（5分鐘）

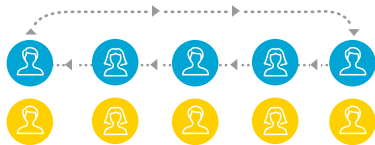
步驟1： 大家站起來，分成兩隊，彼此面對面。

步驟2： 和對面的組員分享你的「30秒自我介紹」。

步驟3： 很快的互相給予意見。

- 你的夥伴告訴你，他要找什麼工作嗎？
- 你的夥伴告訴你，他做得好的原因嗎？
- 你的夥伴有提出需要幫忙的要求嗎？以何種方式？
- 接近30秒鐘嗎？

步驟4： 請一隊的人往下移一個位置，最後那個人則換站到隊伍前面。另一隊不要動。重複進行步驟1-3，直到你和每位組員分享過「30秒自我介紹」，也都得到他們的意見為止。



討論： 用「30秒自我介紹」來建立人際網絡為什麼是憑信心行動？

活動（5分鐘）

步驟1：每個人從第28頁潛在的聯絡名單上選一個人，打電話給他。和他分享「30秒自我介紹」，看看有什麼結果。

步驟2：回來後和其他組員分享你的經驗。

結論

觀賞：「籃球幫我找到工作」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第36頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

建立人際網絡需要信心和努力工作。建立人際網絡也是求職的聰明方式，你現在掌握「30秒自我介紹」這有力的工具幫助你開始求職。主應許我們：「張開你們的口，你們的口就被充滿」（教約33：8）。現在就把建立人際網絡加入你求職的一部分。

請自行在這星期閱讀附錄第197-202頁，學習進一步建立人際網絡的建議。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「張開你們的口，你們的口就被充滿，你們就會像古代從耶路撒冷進入曠野的尼腓那樣。是的，張開你們的口，不要保留，這樣你們背上必滿負禾捆，因為看啊，我與你們同在」（教約33：8-9）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第42頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



填補職缺的實際過程

聽聽這位雇主描述填補職缺的實際過程。

「求職的人常犯的錯誤，就是把時間花在寄履歷表上，他們應該把時間花在建立人際網絡、與他們工作領域的關鍵人物連結，以及建立人際關係上。

「我負責招聘業務，去年就幫公司補了將近1,000個職缺。實際的過程是這樣的。

「大部分的職缺都不公開招聘，招募經理心裡通常已經有人選，或是部門同事已經向他推薦。他會和我聯絡，告訴我他想雇用誰，我只是完成後續的工作。

「公開招聘的職位通常至少有一百個人應徵，我一般會接到招募經理的電話，要求我找出特定的申請表，是那些他們想要面試的人。這些是他們認識、有人推薦或已經和他們聯繫的人。由於經理已經知道這些人，因此知道他們會很適合。這樣的人通常是我們錄用的人。我們也從一般的應徵者中找到要錄用的人，不過通常只佔百分之25。

「我的建議：人際網絡。建立人際網絡，維繫人際網絡。直接或透過別人，和負責招募決策的人連結上。如果求職的人這麼做，就會找到工作。」

回到第26頁。

籃球幫我找到工作

讓我們看看路賓的「30秒自我介紹」，如何幫助他透過人際網絡，找到好工作。

「我是個埋頭苦幹的人，但有時候那還不夠。公司裁員讓我丟了飯碗，我想我工作勤奮，應該很好找到工作。問題是我的背景有些瑕疵，很難得到面試的機會。我好像到申請這一關就卡住了。過了好幾個星期，我覺得很挫折，很灰心。然後我學到人際網絡的重要，我認為這可能是我得到機會的關鍵。我一次又一次練習『30秒自我介紹』，並開始逢人就談——讓他們知道我在找工地主管的工作，也告訴他們我的技能和經驗。

「有天晚上我和一些朋友打籃球，我知道他們每個人都交遊廣闊，或許可以幫我找到工作，因此就和他們分享我的『30秒自我介紹』。沒想到其中一個人說，他妻子在建設公司工作，我可以把履歷表寄給她。我寄出履歷表，並在第二天和她聯絡。她說她會把我的履歷表交給她所屬的一個工業小組。過了幾天，一位我不認識的男士打電話來，他有我的履歷表，想和我談談。他是一間大型建設公司的主管。最後我得到一份很好的工作。這份工作從來都沒有公開招聘，我卻從兩三層外的人際網絡找到。如果我不開口和人分享『30秒自我介紹』，就永遠不會得到這樣的機會。每個人都有人際網絡；好好利用，把話傳開。」

回到第32頁。



3

將你的技能和雇主的需求配對

求職的原則、技巧和習慣

1. 找出雇主的需求
2. 技能配對



回報——時間上限：25分鐘

如果這是本週第一章，請完成「回報」，否則請跳到第42頁。

上週的承諾

- Ⓐ 每天找出資源。
- Ⓑ 每天與人聯絡。
- Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴。
- Ⓓ 練習並分享今天的我的基礎原則。
- Ⓔ 練習求職技巧。

步驟1：自我評估 (5分鐘)

利用第ii-iii頁「評估個人的努力」表格，回顧上次聚會的承諾。首先寫下你實際找到的資源數目及聯絡的次數。然後個別評估你遵守各項承諾的情況，以紅、黃或綠標示。

評估個人的努力										技巧					
日期	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴			Ⓓ 練習並分享我的基礎原則			Ⓔ 練習求職技巧 (從技巧表中選擇幾項。)		
	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	技巧1	努力	技巧2	努力	說明	技巧
範例	25	27	🟢	25	27	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	練習「如何有效利用」表格。	練習求職 (第1節) <ul style="list-style-type: none"> • 熟悉求職要約的具體細節。 • 熟悉求職要約的具體細節。 • 熟悉求職要約的具體細節。 • 熟悉求職要約的具體細節。 求職技巧 (第2節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第3節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第4節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第5節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第6節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第7節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第8節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第9節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第10節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第11節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 求職技巧 (第12節) <ul style="list-style-type: none"> • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。 • 練習「如何有效利用」表格。
第1週			🟢			🟢			🟢						
第2週			🟢			🟢			🟢						
第3週			🟢			🟢			🟢						
第4週			🟢			🟢			🟢						
第5週			🟢			🟢			🟢						
第6週			🟢			🟢			🟢						
第7週			🟢			🟢			🟢						
第8週			🟢			🟢			🟢						
第9週			🟢			🟢			🟢						
第10週			🟢			🟢			🟢						
第11週			🟢			🟢			🟢						
第12週			🟢			🟢			🟢						

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

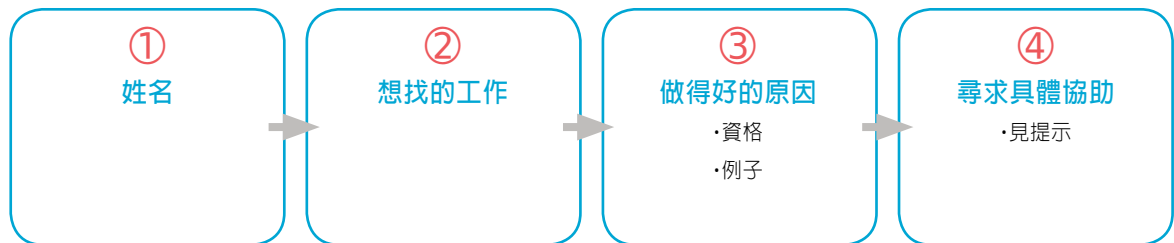
完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習「30秒自我介紹」。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享「30秒自我介紹」：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們告訴你，要找什麼工作嗎？
- 他們告訴你，他們做得好的原因嗎？
- 他們有提出需要幫忙的要求嗎？以何種方式？
- 接近30秒鐘嗎？



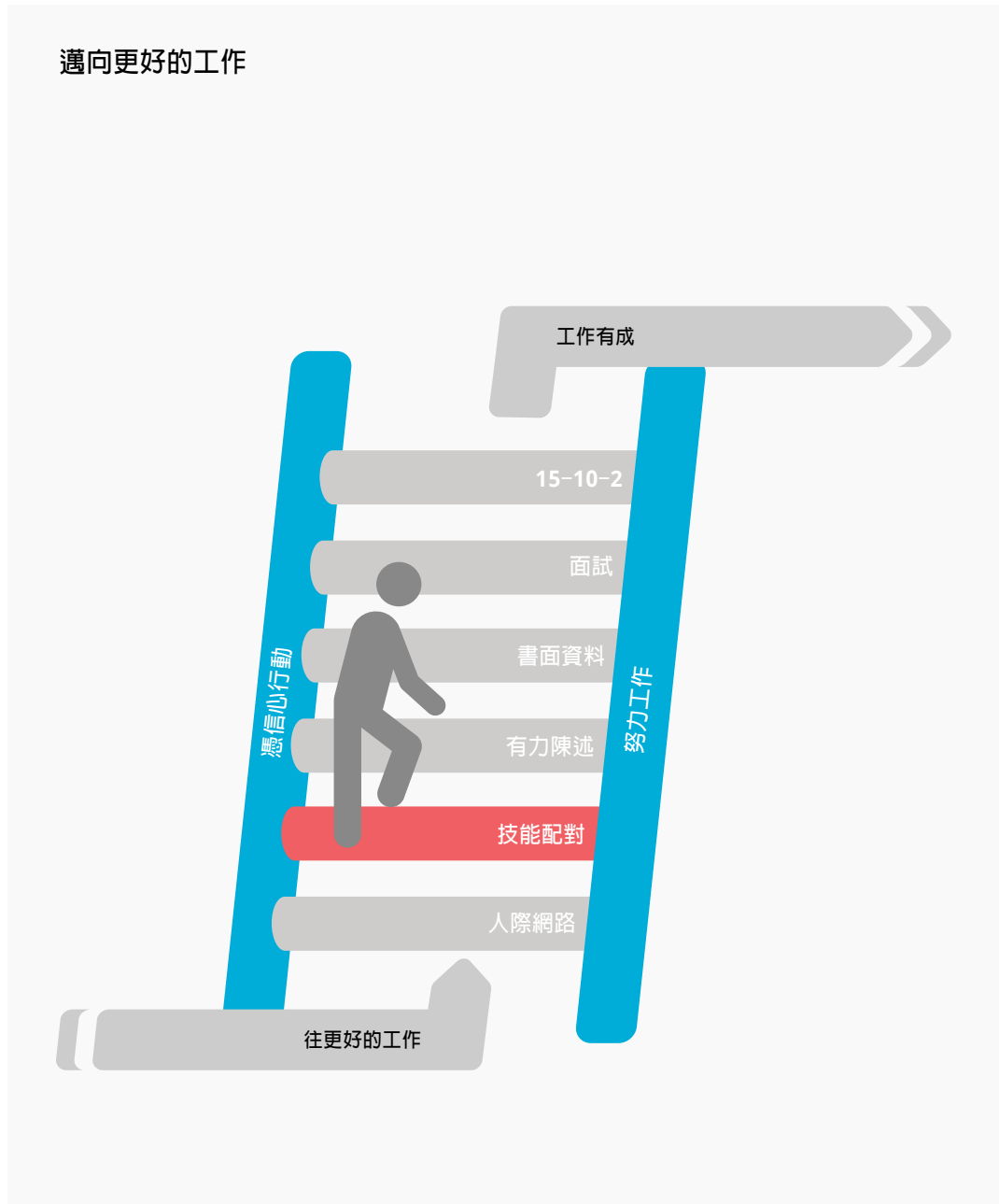
我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第42頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

你在前一章學到人際網絡是求職的最佳途徑，不過一旦找到好的工作線索，需要先做什麼？將你的技能和雇主的需求配對。這是另一項會幫助你聰明行事的求職技巧。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞開始求職時，他更新履歷表，把所有的經驗加上去，然後附在工作申請表上。雖然應徵了許多工作，大部分都是石沉大海。這些雇主難道都看不出他會是多麼出色的員工嗎？有什麼地方可以改進嗎？

討論： 賈旭亞在哪些方面讓你覺得心有戚戚焉？

閱讀： 許多求職者從一開始就錯失良機，因為沒有先找出雇主的需求，然後將他們的技能與這些需求配對；他們只是提出同樣的個人資訊，期待雇主自行揣測。不幸的是，這樣絕對行不通。信不信，這就有點像點比薩一樣。

想像你一整天都想吃比薩，但不是隨便一種比薩，你只要辣味香腸比薩。你請附近的比薩店外送一個辣味香腸比薩。你餓昏了，迫不及待要大快朵頤。門鈴響了，你打開門，付了錢給送比薩來的人，拿著還沒打開的比薩盒子到廚房。放在桌上，打開盒子，看到的卻是：



討論： 你多久才發現，這不是你叫的比薩？

閱讀： 你如果不先花時間找出雇主的需求並投其所好，他們可能很快就把你淘汰，就像你淘汰那送錯的比薩一樣。這就是賈旭亞部分問題所在。他不知道怎麼投雇主所好。他寄去的履歷表和申請表上的資料都不是雇主有興趣的。成功的求職者花時間了解雇主點的是什麼，然後端出完美的申請表、履歷表或面試，因應雇主的需求。

1. 找出雇主的需求

閱讀： 有很多資源可以幫助你找出雇主的需求。

- 公司網站和報告
- 網際網路
- 社群媒體
- 擔任類似職位的人
- 工作說明書

討論： 這些或其他資源如何幫助你找出雇主的需求？



賈旭亞求職記

閱讀： 還記得上一章賈旭亞打電話給大衛叔叔的事嗎？大衛叔叔還真的幫了他一個大忙，他介紹一位名叫茱莉的朋友給賈旭亞；茱莉是當地一家大企業——ABC行銷公司——的經理。賈旭亞打電話給茱莉，用「30秒自我介紹」，介紹自己。這讓茱莉留下很好的印象！茱莉告訴賈旭亞，他們正在找一個好的電腦支援人員，不過最近太忙了，還沒有時間公開招聘。她給賈旭亞一份工作說明書，請他寄份履歷表給她。開始申請那個職位前，賈旭亞決定務必知道雇主的實際需求。

活動（4分鐘）

這是茱莉給賈旭亞的工作說明書。我們一起來檢視一下。

步驟1：一位組員讀出工作說明書。那人一面讀，其他組員一面在聽到的關鍵技能和資格下劃線或用螢光筆劃記。

步驟2：然後小組一起討論劃記的部分及理由。

工作說明書範例

客服技術人員II

ABC行銷團隊誠徵客服技術人員II。

客服技術人員II負責管理客服電話或電子郵件。客服技術人員II為終端用戶及客戶服務，提供即時的服務，解決他們的問題及請求。

職責：

- 回覆ABC行銷公司職員及客戶的客服電話及電子郵件。
- 利用客服票據系統，追蹤、記錄問題的解決方案，並觀察其趨勢。
- 面對面或透過電話解決顧客的技術問題。
- 修理或解決硬體及網路連線能力的問題。
- 移除老舊設備並將資料轉移到新機器。
- 管理庫存並追蹤ABC行銷公司的資產。
- 資訊科技主管或客服經理指派的其他職責。

資格：

- 兩年或兩年以上實際處理個人電腦硬體及軟體經驗。
- 最好具備操作最新Windows OS及Microsoft Office Suite的知識。
- 最好熟悉TCP/IP、無線網路、LAN、WAN、病毒防護，及電子郵件的運作。
- 最好具備active directory、file servers，及tape backups的經驗。
- 自動自發，能夠在適當時間內，遵照計畫內容去做。
- 態度專業；良好的面對面或電話客服技巧。
- 工作時間要能有彈性。
- 口語、書寫及技術文件書寫能力佳。
- 解決問題及組織能力佳。
- 最好有大專學歷。

其他要求：

- 錄取後，所有新進人員都必須通過職前身家調查及吸毒反應篩檢。
-
-

閱讀： 現在把你劃記的和這個比較。很相近，還是遺漏了幾點？如果遺漏了幾點，就繼續練習，會越來越好的。

工作說明書範例

客服技術人員II

ABC行銷團隊誠徵客服技術人員II。

客服技術人員II負責管理**客服電話或電子郵件**。客服技術人員II為**終端用戶及客戶服務**，提供**即時的服務**，解決他們的問題及請求。

職責：

- 回覆ABC行銷公司職員及客戶的**客服電話及電子郵件**。
- 利用**客服票據系統**，**追蹤、記錄問題的解決方案**，並**觀察其趨勢**。
- 面對面或透過電話解決顧客的**技術問題**。
- **修理或解決硬體及網路連線能力的問題**。
- **移除老舊設備並將資料轉移到新機器**。
- **管理庫存並追蹤ABC行銷公司的資產**。
- 資訊科技主管或客服經理指派的其他職責。

資格：

- **兩年或兩年以上實際處理個人電腦硬體及軟體經驗**。
- 最好具備操作最新**Windows OS及Microsoft Office Suite**的知識。
- 最好熟悉**TCP/IP、無線網路、LAN、WAN、病毒防護**，及**電子郵件的運作**。
- 最好具備**active directory、file servers**，及**tape backups**的經驗。
- **自動自發**，能夠在**適當時間內**，**遵照計畫內容去做**。
- **態度專業**；良好的**面對面或電話客服技巧**。
- 工作時間要有**彈性**。
- **口語、書寫及技術文件書寫能力佳**。
- **解決問題及組織能力佳**。
- 最好有**大專學歷**。

其他要求：

- 錄取後，所有新進人員都必須通過職前**身家調查及吸毒反應篩檢**。

活動（5分鐘）

看看你帶來的工作說明書，或想想你想要的工作。用五分鐘的時間，重複你剛才在賈旭亞的工作說明書上做的事。

步驟1：在關鍵技能和資格下劃線或用螢光筆劃記，以找出雇主的需求。

步驟2：和行動夥伴一同檢視這些資料，指出你認為雇主的需求是什麼。

提示： 你找到的公司和工作說明書都是資源。

2. 技能配對

閱讀： 一旦找出雇主的需求，下一步就是看看你的技能和經驗是否配合。這很簡單，只要問自己：「我有這項技能嗎？」或「我有什麼相關的經驗？」想到越多例子或成就越好。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞就這樣把自己的技能和雇主的需求配對。他劃記了工作說明書中的這個句子：

- 面對面或是透過電話為顧客排除技術問題。

他想：「這個我真的很在行，在上一份工作中，我用一套很好的系統來排除故障，因此工作的速度比其他技術人員快一倍。」他還看到自己符合其他幾項關鍵技能和基本要求。他把自己覺得符合要求的技能或經驗圈起來，也把自己的經驗和相關成就加上註記。

活動（3分鐘）

這是賈旭亞將自己的技能配對和加上註記後的工作說明書。

步驟1：用不到一分鐘的時間，個別檢視賈旭亞如何劃記他的工作說明書。

步驟2：小組討論，賈旭亞將自己的技能和雇主的需求配對的方式中，你喜歡哪些。

工作說明書範例

客服技術人員II

ABC行銷團隊誠徵客服技術人員II。

客服技術人員II負責管理客服電話或電子郵件。客服技術人員II為終端用戶及客戶服務，提供即時的服務，解決他們的問題及請求。

職責：

- 回覆ABC行銷公司職員及客戶的客服電話及電子郵件。
- 利用客服票據系統，追蹤、記錄問題的解決方案，並觀察其趨勢。
- 面對面或透過電話解決顧客的技術問題。
- 修理或解決硬體及網路連線能力的問題。
- 移除老舊設備並將資料轉移到新機器。
- 管理庫存並追蹤ABC行銷公司的資產。
- 資訊科技主管或客服經理指派的其他職責。

資格：

- 兩年或兩年以上實際處理個人電腦硬體及軟體經驗。
- 最好具備操作最新Windows OS及Microsoft Office Suite的知識。
- 最好熟悉TCP/IP、無線網路、LAN、WAN、病毒防護，及電子郵件的運作。
- 最好具備active directory、file servers，及tape backups的經驗。
- 自動自發，能夠在適當時間內，遵照計畫內容去做。
- 態度專業；良好的面對面或電話客服技巧。
- 工作時間要能有彈性。
- 口語、書寫及技術文件書寫能力佳。
- 解決問題及組織能力佳。
- 最好有大專學歷。

其他要求：

- 錄取後，所有新進人員都必須通過職前身家調查及吸毒反應篩檢。

我記寫追蹤及解決問題的紀錄。

我發展出一套很好的系統，排除困難的速度比其他技術人員快一倍。

我前一份工作有同樣的經驗。

我用Excel做庫存管理。

我有兩年的經驗，持有MTCA、MCSA、MCSE伺服器基礎架構的證書。

我工作時不需太多監督。

我願意在晚間和星期六工作。

閱讀： 記住，工作說明書是雇主的終極願望。如果無法符合列出的所有技能或資格也沒關係，不要只為了獲得面試或工作的機會而說謊或造假。檢視一個工作機會，並認為至少符合雇主百分之50的需求時，就應該去應徵。如果至少符合百分之75時，你很可能就是理想的候選人。

活動（5分鐘）

看看你的工作說明書，或想想你想要的工作。用5分鐘的時間，像賈旭亞一樣，把你有的技能圈起來，並加上實用的註記。然後與行動夥伴一組，分享你的結果。

討論： 用這種方法將你的技能配對，對求職有什麼幫助？

結論

觀賞：「無16不成禮」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第53頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 將技能和雇主的需求配對就是聰明行事。

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

應徵任何職位、寫履歷表或面試前，先將你的技能配對。這樣一來，你的求職就會更為成功。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「神已賜給我們每一個人一種或多種特殊的恩賜。……尋求恩賜並發揮神所賜的恩賜，全在乎個人。我們必須記住，每個人都是按照神的形像造的，因此，沒有一個人是不重要的。每個人對神、對同胞而言，都很重要」（馬文·艾希頓，「有許多恩賜」，1988年1月，聖徒之聲，第18頁）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第60頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

(A) 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

(B) 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

(C) 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

(D) 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

(E) 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



無16不成禮

閱讀： 讓我們看看貝拉開始將她的技能和雇主的需求配對後，如何大幅改善她求職的情況。

「我找工作找了一個多月，我住的鎮上有個工廠，經常有職位出缺，我很想在那裡工作。我很符合那職位的要求，就開始應徵。同樣的職位我應徵了15次，連一次面試的機會都沒有。我每次都寄同樣的履歷表，希望有不同的結果。後來我學到要找出雇主的需求，事情就這麼改觀了。

「我看了一下工作說明書，找出關鍵的技能和經驗。回頭看看我一再遞出的履歷表和申請表，全都不是雇主需要的。難怪他們不找我。因此我按雇主的需求，找出自己相配的技能 and 成就，應徵了第16次。兩天後我接到電話要我去面試！面試一結束，他們就錄用了我，那個星期我就開始上班了。將我的技能和雇主的需求配對，是我成功的關鍵。」

回到第50頁。





4

有力陳述

求職的原則、技巧和習慣

1. 留下深刻的印象
2. 依循有力陳述的公式

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

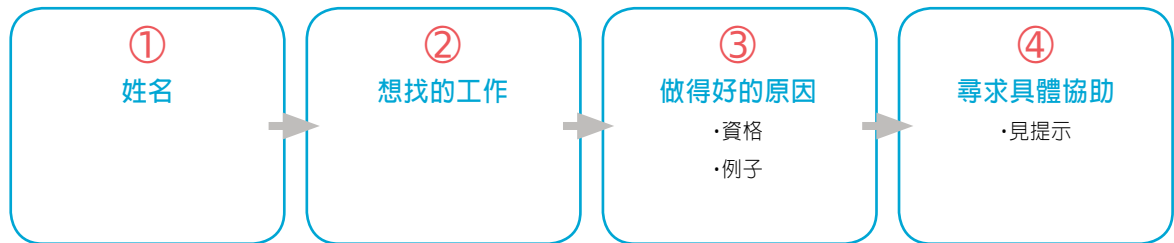
完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習「30秒自我介紹」。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享「30秒自我介紹」：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們告訴你，要找什麼工作嗎？
 - 他們告訴你，他們做得好的原因嗎？
 - 他們有提出需要幫忙的要求嗎？以何種方式？
 - 接近30秒鐘嗎？
-



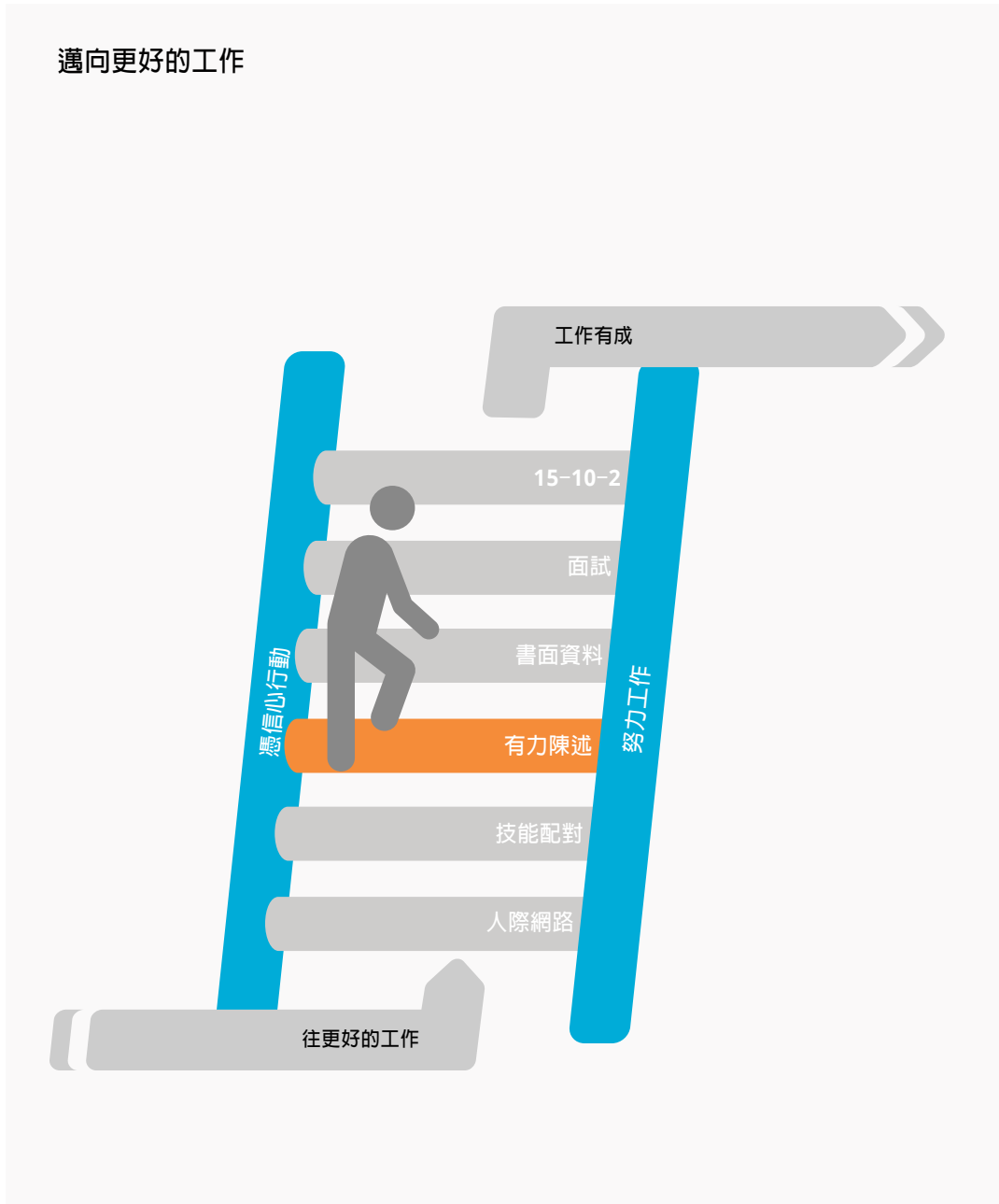
我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第60頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

你在前一章學到一個幫助你聰明行事的技巧：如何將你的技能和雇主的需求配對。你會在這一章學習另一個「聰明行事」的技巧：有力陳述。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞現在看得出來，自己很適合ABC行銷公司的客服職位，但是他也很確定，還有很多人有着同樣的資歷，能幫助他脫穎而出的是他的成就，但他不知道該如何說。他不知道怎樣才能突顯自己，成為不二之選。

討論： 賈旭亞在哪些方面讓你覺得心有戚戚焉？

1. 留下深刻的印象

閱讀： 顯示你符合雇主需求最好的方法就是用有力陳述。**有力陳述**是透過分享具體的例子和成果，簡要地敘述你先前的經驗和成就。把有力陳述當成小故事來說。其他人或許有類似的資歷，但沒有人曾經做完全相同的事，因此與其列出大家都說得出的一般技能，不如使用有力陳述。

活動（4分鐘）

選擇角色並演出下列三個例子。一邊演出，一邊想想：「誰突顯自己，成為不二之選？」

不好的例子

面試人員：「告訴我，你提供良好客服的一次經驗。」

求職者1：「我真的很喜歡客服工作，我認為我做得很好，除非顧客無理取鬧，我是不吃他們那一套的。等一等，你們的顧客會無理取鬧嗎？」

平平的例子

面試人員：「告訴我，你提供良好客服的一次經驗。」

求職者2：「對我而言，客服非常重要，顧客是我們持續成功的關鍵。我一直相信，只要善待顧客，他們就會不斷光顧我們，作為回報。我有很多客服經驗，我很在行。顧客要我們聽他們說，他們要知道我們都聽到了。最重要的是，一開始就要盡力做得對，出錯時，也要儘快改正。俗話說得好：顧客永遠是對的。」

好的例子

面試人員：「告訴我，你提供良好客服的一次經驗。」

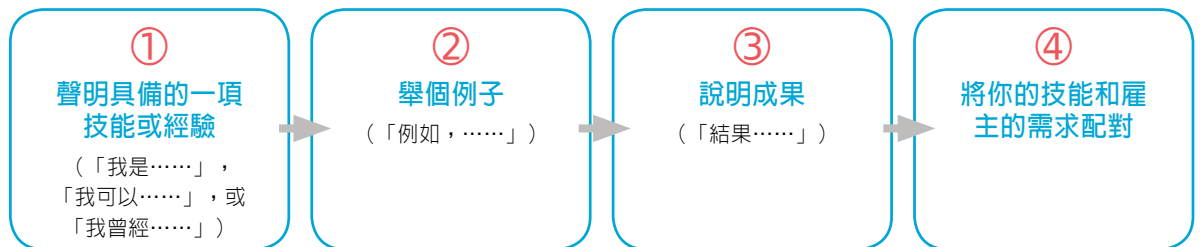
求職者3：「我很熟悉客服工作，例如，我在YZ銷售公司工作時，有一次一位老主顧沒有收到他訂的貨品。他打電話給我時很生氣，還威脅要取消和我們的所有業務。我耐心聽他說，了解事情的始末，然後提供一個令顧客滿意的解決方案。結果，我們不但留住這位顧客，他還增加了百分之200的訂單。我確信，我可以將同樣的客服技能用在為貴公司服務上。」

討論： 為什麼第三個例子是最好的？

閱讀： 第三位求職者用了有力陳述，讓他可以用有趣、難忘及完全與眾不同的方式，談到一件他實際做過的事。好像在說一個簡短但真實的故事。這幫助第三位求職者突顯自己，成為不二之選。

2. 依循有力陳述的公式

閱讀： 有力陳述依循一個非常簡易的公式：



有力陳述之所以有力，一部分在於其精簡。傳達有力陳述時不應超過30至45秒。



賈旭亞求職記

閱讀： 我們來看看賈旭亞檢視ABC行銷公司的工作說明書後，完成的有效陳述。他看到雇主需要擅長排除故障的人。請注意他如何運用公式來撰寫有力陳述。

①「我很擅長排除故障。②例如，在資訊科技世界公司擔任客服技術人員時，我發展出一套簡單的程序，找出常見的技术問題。③結果，我在兩年中解決了1,000多項的問題，所花的時間只有我同事的一半。④我可以將同樣的專長用在為貴公司服務上。」

討論： 賈旭亞的有效陳述如何幫助他突顯自己，成為不二之選？

閱讀： 以下是更多有力陳述的範例，來自一位返鄉傳教士、一位小型企業老闆及一位母親，三人都在求職。他們運用四個步驟，並加上具體的細節，以加強他們的有力陳述。輪流讀出每項陳述。

<p>① 聲明具備的一項技能 或經驗</p> <p>(「我是……」， 「我能……」，或 「我曾經……」)</p>	<p>② 舉例</p> <p>(「例如，……」)</p>	<p>③ 說明成果</p> <p>(「結果……」)</p>	<p>④ 將你的技能和雇主的 需求配對</p>
<p>返鄉傳教士 我能夠建立團隊和激勵士氣。</p>	<p>例如，我在我的教會擔任全職義工時，奉派帶領一個由八位義工組成的團隊。他們不團結，也沒有達成目標。我找出問題所在，並發展出一系列具體的訓練及承諾，幫助他們改進。</p>	<p>結果這組人開始達成目標，後來甚至超越目標。</p>	<p>我可以幫助你的團隊團結起來，達成甚至超越目標。</p>
<p>小型企業老闆 我能夠解決問題。</p>	<p>例如，在家族事業裡，我們需要一個追蹤開支的系統。我發展出一個追蹤系統，並且發現有個供應商浮報發票，超收費用。</p>	<p>結果透過這個系統，我更正超收的情況，每年為公司省下15萬。</p>	<p>我知道我能夠將這些解決問題的能力用在為貴公司服務上。</p>
<p>母親 我有很強的組織能力。</p>	<p>例如，身為母親，我需要協調家裡三個小孩的課業和活動。我學會嚴密控管我們的行程。</p>	<p>結果我的孩子很少缺繳作業或遲到。</p>	<p>我能夠運用同樣的組織能力，確保你不會錯過任何一個約會。</p>

活動（5分鐘）

花幾分鐘的時間，用這個表格，撰寫出個人的有力陳述。然後與行動夥伴一組，分享你的陳述。

依循這個公式：

① 聲明具備的一項技能 或經驗 (「我是……」， 「我能……」，或 「我曾經……」)	② 舉例 (「例如，……」)	③ 說明成果 (「結果……」)	④ 將你的技能和雇主的 需求配對

討論： 你從分享你的有力陳述中學到什麼？

閱讀： 有力陳述是一項會幫助你聰明行事的求職技巧。如果你的有力陳述吸引雇主更多的興趣，就表示你做對了。履歷表上的有力陳述應促成更多面試。在與人聯絡時使用有力陳述，應帶來更多實用的資訊或線索。面試時的有效陳述應促成錄用。如果沒有得到這樣的成果，就繼續改善這項技巧。

找人練習並請人給你意見，會幫助你改善。現在就開始吧！

活動（5分鐘）

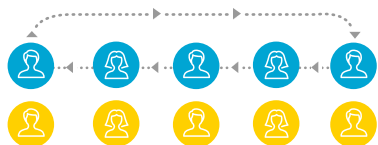
步驟1： 大家站起來，分成兩隊，彼此面對面。

步驟2： 和對面的組員分享你的有力陳述。

步驟3： 很快的互相給予意見。

- 你的夥伴說他有什麼技能？
- 你的夥伴舉了什麼例子？
- 結果如何？
- 你的夥伴如何將這項技能和雇主的需求配對？
- 你覺得很不錯嗎？

步驟4： 有一隊的人往下移一個位置，最後那個人則換站到隊伍前面。另一隊不要動。重複進行步驟1-3，直到你和每個人分享過你的有力陳述，也都得到他們的意見為止。



討論： 有力陳述如何幫助你突顯自己，成為不二之選？

結論

觀賞：「有力陳述的力量」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第70頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 有力陳述是你學習的求職技巧中最具影響力的，是聰明行事的關鍵。

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

有力陳述比你能做的任何事情都能幫助你突顯自己，成為不二之選。在履歷表、與人聯絡及面試上使用有力陳述。練習這項技巧。準備很多有力陳述。祈求天父的幫助，你會大有斬獲。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「正直的言語力量何其大！」（約伯記6：25）

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第76頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



有力陳述的力量

大倫分享有力陳述如何幫助他在眾多競爭對手中突顯自己，成為不二之選。

「即使目前有工作，準備一些有力陳述並經常練習也很好。我知道我快要被裁員，就開始積極地找工作。這時我才明白需要經常更新自己的人際網絡，……無論如何，我做的工作有些專門，不過有類似技能和經驗的人也大有人在。我在網上找到一個職位，就開始準備申請表和履歷表。我知道競爭會很激烈，特別是因為任何人都能找到這則徵才啟事。我學到關於有力陳述，知道這是我致勝的關鍵。雖然很多人有類似的技能，但沒有人有和我一樣的經驗和成就。我針對雇主的請求，寫了一份很好的履歷表，明列了幾項相關的例子和成就。遞出申請表幾天後，雇主就打電話給我。

「結果我有了好幾個面試——有的透過電話，有的透過視訊。我針對預估的面試問題，準備有力陳述。由於不是現場面試，我還可以用筆記。我知道他們也和其他人面試，因此我一定要脫穎而出。有力陳述幫助我推銷自己，有力陳述說明了我的能力，證明我願意接受那份工作，並全力以赴。雇主知道我會勝任，因為我能舉出實例和故事，證明我做過類似的事。我被錄用了！我知道我的有力陳述功不可沒。」

回到第67頁。



5

書面資料

求職的原則、技巧和習慣

1. 三項簡單的原則
2. 履歷表
3. 應徵函
4. 申請表



回報——時間上限：25分鐘

如果這是本週第一章，請完成「回報」，否則請跳到第76頁。

上週的承諾

- Ⓐ 每天找出資源。
- Ⓑ 每天與人聯絡。
- Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴。
- Ⓓ 練習並分享今天的我的基礎原則。
- Ⓔ 練習求職技巧。

步驟1：自我評估 (5分鐘)

利用第ii-iii頁「評估個人的努力」表格，回顧上次聚會的承諾。首先寫下你實際找到的資源數目及聯絡的次數。然後個別評估你遵守各項承諾的情況，以紅、黃或綠標示。

評估個人的努力										技巧					
日期	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴			Ⓓ 練習並分享我的基礎原則			Ⓔ 練習求職技巧 (從技巧表中選擇兩項。)		
	項目	數量	努力	項目	數量	努力	項目	數量	努力	項目1	努力	項目2	努力	說明	技巧
概況	25	27	●●●●●	25	27	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	技巧1 練習「如何處理 不順」表格。	●●●●●	技巧2 定下以誠實為準則。	●●●●●	●●●●●	●●●●●
第1週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第2週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第3週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第4週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第5週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第6週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第7週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第8週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第9週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第10週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第11週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第12週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

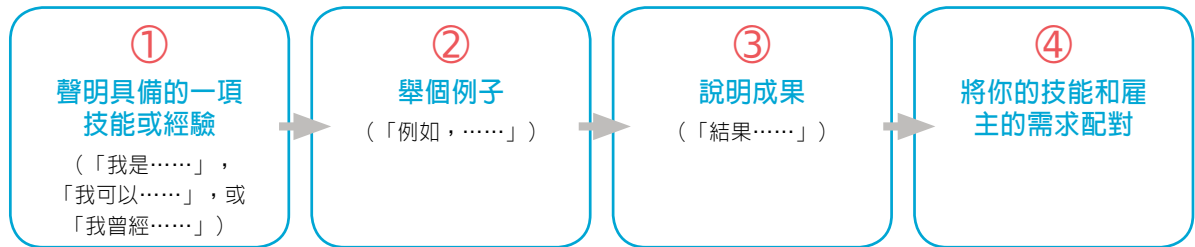
完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習有力陳述。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享一段有力陳述：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們說自己的技能是什麼？
 - 他們舉了什麼例子？
 - 結果如何？
 - 他們如何將這項技能和雇主的的需求配對？
 - 你覺得很不錯嗎？
-



我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第76頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

你會在這一章學習一項重要的求職技巧：如何撰寫出色的履歷表、應徵函和申請表。一旦能撰寫出色的書面資料，就是聰明行事了。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞在與人聯絡及將技能和雇主的需求配對上做得很好，但是ABC行銷公司的茱莉要他提交一份履歷表。賈旭亞向來所用的那份舊履歷表和應徵函可能不夠好，所以沒能為他帶來什麼面試的機會。賈旭亞想要有出色的書面資料，幫助他突顯自己，成為不二之選，但是該怎麼做？他可以用到有力陳述這樣的東西嗎？如何寫出真正看起來很好的履歷表和應徵函？

討論： 賈旭亞在哪些方面讓你覺得心有戚戚焉？

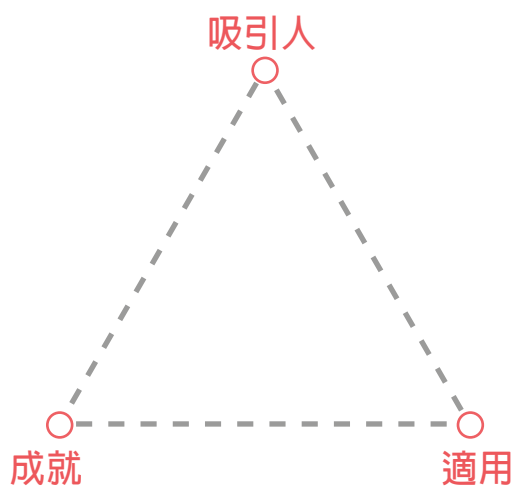
閱讀： 履歷表、應徵函和申請表等書面資料是成功求職的重要部分。你的書面資料和你本人一樣，都要能留下良好的印象。你的每一份履歷表、應徵函和申請表都必須針對應徵的不同工作而寫。如果一直得到面談的機會，你就知道你的書面資料寫得很好。

什麼是受歡迎的書面資料因時而異，不過有幾個正確的撰寫方式。本章提供基本資訊及一些範例。第203-213頁的附錄有更多資訊及範例，請在本週自行閱讀。此外，也請自行找出更多資料和資源。

提示： 實用的網站、文章或履歷表範例都可算是資源。

1.三項簡單的原則

閱讀： 有效的書面資料依循三項簡易的原則：



討論： 這三項原則為什麼對撰寫履歷表、應徵函或申請表很重要？

2.履歷表

閱讀： 履歷表是書面文件，摘述你的技能、能力和成就，就像是介紹你自己的一則快速廣告。

活動（5分鐘）

以下是賈旭亞的原始履歷表，和針對ABC行銷公司客服職位而改進的履歷表。

最多用五分鐘的時間，組員一起檢閱並比較這兩份履歷表。討論賈旭亞如何運用吸引人、適用和成就等三項原則，改進自己的履歷表。

舊的履歷表

賈旭亞·斯華

123北900西，任意鎮，賓州12345—111-123-4567—joshsilva@myemail.com

再一個好公司得到有意義的職位，讓我能夠貢獻、
學習和成長

經歷

客服技術人員

資訊科技世界公司

2014年1月5日—2016年1月15日

提供電腦用戶技術支援。面對面或透過電話，或以電子方式答覆客戶的問題或解決電腦問題。提供電腦硬體和軟體相關使用問題的支援，包括列印、安裝、文字處理、電子郵件和作業系統。提供用戶技術支援，並解決常見的程式錯誤。經常刪除軟體並處理病毒問題，並且安裝軟體不設備維修，以及安裝病毒防護軟體。經常到別人的加給予電腦幫助

店員

畢爾超市

2011-2014

用電子掃描器、收銀機及相關設備收錢。貨品上架及一般買賣。輕潔工作。

庭園景觀從業人員

樹我園藝公司

2010

我真的很愛庭園景觀從業人員這個工作，我的雇主也認為我表現很好。我最喜歡的部分，就是為市府大樓專業地修剪草坪。我工作效率很高，所以老闆把我從兼職人員升為正職員工，這真的太棒了，我更愛我的工作。我還幫忙其他工作，如修剪灌木、樹叢，並在花園除草、施肥。我也幫忙整修草坪的邊緣，及清掃走道。

木醬

建的公司

2010-2011

為爸爸的建設公司工作，一直到高中畢業。做過各種工地工作。

參考資料

高中文憑，蘇必略高中，任意鎮，賓州

大衛·湯普森，資訊科技世界公司主管賈卡爾，建的公司所有人 198-765-4321

123-456-7891

彼得·詹森，朋友 159-487-2361

改進的履歷表

賈旭亞·斯華

111-123-4567·123北900西，任意鎮，賓州12345·joshsilva@myemail.com

經驗豐富的客服技術人員

廣泛的顧客支援、故障排除及以下的技術經驗：

顧客支援	網路連線	Windows OS
票據系統	硬體維修	TCP/IP
檔案伺服器	庫存管理	無線網路
磁帶備份	個人電腦軟體	Microsoft Office

專業經驗

有證照的高效率專業人員，辦事可靠。

發展一套操作簡易的故障排除工具，比比同事快50%的時間，解決客戶的技術疑慮。

兩年內成功地解決1,000筆以上的客服請求，包括active directory、LAN、WAN、病毒防護及電郵等方面的需求。

具備卓越的客服技能，因此多次被選來回應最困難的資訊科技需求。

透過追蹤、記錄問題的解決方案，並觀察其趨勢，從開始到完成，準確地記錄100%的所有客服要求。

透過發展專案計畫和時間表，並加以追蹤，在零故障停機的情況下，執行複雜的資料移轉。

訓練20名以上其他的客服技術人員，學習Windows作業系統及Microsoft Office Suite。

創建線上資料庫，成功管理價值300,000美元的庫存。

工作年代表

客服技術人員，資訊科技世界公司，費城，賓州	2014-2016
店員，畢爾超市，費城，賓州	2011-2014
庭園景觀從業人員，樹我園藝公司，哥倫布市，俄亥俄州	2010-2011
木匠，建的公司，費城，賓州	2007-2010

教育及證書

A+證書	2014
Cisco認證技術人員（CCT）	2013
大學電腦科學課程，臻福社區大學	2012-2013
高中文憑，蘇必略高中，任意鎮，賓州	2008-2012

閱讀： 大部分的履歷表包括三種資料：摘要、經驗以及教育訓練。

摘要資料就像緒言，通常放在履歷表的最上方，包括姓名、聯絡資料，及相關技能與經驗的快速摘要。雇主通常用三到五秒瀏覽這部分的履歷表，然後決定繼續讀下去或淘汰掉。

你可以看到賈旭亞用所謂的標題或頭條（經驗豐富的客服技術人員），讓雇主立刻知道他是專業人員。接著他用工作說明書上的關鍵字和技能吸引雇主注意。

賈旭亞·斯華

111-123-4567·123北900西，任意鎮，賓州12345·joshsilva@myemail.com

經驗豐富的客服技術人員

廣泛的顧客支援、故障排除及以下的技術經驗：

顧客支援
票據系統
檔案伺服器
磁帶備份

網路連線
硬體維修
庫存管理
個人電腦軟體

Windows OS
TCP/IP
無線網路
Microsoft Office

活動（3分鐘）

看看你帶來的工作說明書，或想想你想要的工作。練習撰寫摘要資料的各部分。

步驟1：在下方空白處，為你的履歷表下個標題。

標題： _____

步驟2：列出可以納入摘要資料的四項技能。

技能1： _____

技能2： _____

技能3： _____

技能4： _____

閱讀： 資歷包括工作歷史等項目，也應包括幾項和雇主需求相關的成就。成就和有力陳述類似，不過在履歷表上，要將成果移到陳述的前面以突顯出來。輪流讀出賈旭亞履歷表上的「專業經驗」陳述，看看他怎麼寫他的成就。

專業經驗

有證照的高效率專業人員，辦事可靠。

發展一套操作簡易的故障排除工具，以此同事快50%的時間，解決客戶的技術疑慮。

兩年內成功地解決1,000筆以上的客服請求，包括active directory、LAN、WAN、病毒防護及電郵等方面的需求。

具備卓越的客服技能，因此多次被選來回應最困難的資訊科技需求。

透過追蹤、記錄問題的解決方案，並觀察其趨勢，從開始到完成，準確地記錄100%的所有客服要求。

透過發展專案計畫和時間表，並加以追蹤，在零故障停機的情況下，執行複雜的資料移轉。

訓練20名以上其他的客服技術人員，學習Windows作業系統及Microsoft Office Suite。

創建線上資料庫，成功管理價值300,000美元的庫存。

工作年代表

客服技術人員，資訊科技世界公司，費城，賓州	2014-2016
店員，畢爾超市，費城，賓州	2011-2014
庭園景觀從業人員，樹我園藝公司，哥倫布市，俄亥俄州	2010-2011
木匠，建的公司，費城，賓州	2007-2010

活動（5分鐘）

看看你帶來的工作說明書，或想想你想要的工作。每個人用三分鐘的時間，用和賈旭亞類似的方式，寫下履歷表上的兩項成就。然後輪流和小組分享。

1. _____

2. _____

閱讀： 教育訓練的資料幫助雇主了解你獲得的認證，可以包括學位、證書、特定的課程等。列出的資料務必和職位相關，從最出色的開始。

賈旭亞是這樣加上他的教育訓練資料的。

教育及證書

A+證書	2014
Cisco認證技術人員（CCT）	2013
大學電腦科學課程，臻福社區大學	2012-2013
高中文憑，蘇必略高中，任意鎮，賓州	2008-2012

3. 應徵函

閱讀： 應徵函通常附在履歷表上，作為緒言，目的是鼓勵雇主接著讀你的履歷表。應徵函幫助公司了解你對那個職位感興趣的原因，以及你認為公司該雇用你的原因。

好的應徵函以有力陳述起頭，很快吸引讀者的興趣。

活動（5分鐘）

以下是賈旭亞的原始應徵函，和針對ABC行銷公司客服職位而撰寫的大幅改進後的應徵函。

最多用五分鐘的時間，組員一起檢閱並比較這兩份應徵函。討論賈旭亞如何運用吸引人、適用和成就等三項簡單的原則，改進自己的應徵函。

舊的應徵函

敬啟者：

我寫這封信來，是想要應徵貴公司的職位。

我2009年從蘇必略高中畢業。畢業後就本地的幾家公司工作，如資訊科技世界公司、畢爾超市、樹我園藝公司、建的公司等等。過去這六年來，我有很好的機會更爲了解景觀、零售、客服及電腦支援等行業，也學得一些專長。

身爲客服技術人員，我爲電腦用戶提供技術支援。我面對面或透過電話，或以電子方式答覆客戶問題及解決他們的電腦問題。我也協助他們硬體和軟體的相關使用問題，包括列印、安裝、文字處理、電子郵件和作業系統。此外，在上一份工作，我創建了一個資料庫來管理庫存，並以此比同事更短的時間解決客戶技術方面的疑慮。

身爲門市員工，我用電子掃描器、收錢機及其他相關設備收錢。我將貨品上架也作一班買賣。再做景觀工作時，我在伐木小組工作，也做基礎景觀。最後，在我爸爸的公司當木匠，並把錢存下來準備將來頭資。我做過各式各樣的公地工作。

從所有這些經驗中，我體會到一件很重要的事，就是要對人客氣，不管是顧客還是同事，特別是化解衝突的時候。我也學到如何避免衝突加劇。此外，我的工作經驗讓我更堅信幫助顧客的重要：公司幫助顧客的方式，對顧客是否會繼續光顧這家公司有決定性的影響。

從小我就表現出勤奮的個性：我一直是用功的學生；高中時半工半讀，但仍保持良好的成績；我習慣一定把指派的工作做玩，即使要加班也無妨。我也洗喜歡和人互動，不論是隨和的人，或不好相處的人。我很會溝通，也很仔細。這些技能讓我在前幾份工作中都有良好的表現。我實行這些技能時，都得到各個公司的同事及上司好評。

我最近被裁員——和公司大多數的員工一樣，因爲公司宣告破產了。我需要養家活口，特別是孩子都還很小，因此想趕快開始工作賺錢。我正在修電腦科學學位，希望做這方面的工作，不但可以累積經驗，也可對雇用我的公司有所貢獻。

希望很快能和你談談貴公司的職缺。

謝謝。

賈旭亞·斯華

改進的應徵函

賈旭亞·斯華

111-123-4567-123北900西，任意鎮，賓州12345-joshsilva@myemail.com

2016年1月10日

茱莉·安魯斯小姐
技術支援主管
ABC行銷公司
ABC路15號
任意鎮，賓州12345

安魯斯小姐鈞鑒：

我在上一個工作單位，擔任客服技術人員時，發展出一個簡單的診斷工具，快速評估並解決顧客資訊科技方面的需求，每天都能協助數十名內部或外來的顧客。結果，兩年下來，我解決了1,000筆以上的客服要求，所花的時間平均只有同事的一半。同時，我以簡單易懂的方式，說明複雜的技術問題，而在客服方面建立優越的聲譽。

從本週我們的通話及您與我分享的工作說明書中，看來貴公司需要技術純熟，又有良好溝通能力的人，以提供卓越的客戶服務。我想我就是您要找的人。

如果能有機會和您會面，進一步談談貴公司在客服技術人員上的需求，那就太好了。您可以撥打111-123-4567電話和我聯絡。

賈旭亞·斯華

謹啓

隨附：履歷表

活動（5分鐘）

賈旭亞用非常有力的陳述作為應徵函的起頭，吸引讀者注意。你也應該這樣做。

看看你帶來的工作說明書，或想想你想要的工作。個別寫出一段有力陳述，有效地開啓你的應徵函。然後與行動夥伴分享。

4.申請表

閱讀： 企業一般用申請表作為招聘程序的一部分，通常要你填寫基本聯絡資料、教育和工作歷史。很多時候可在線上提交申請表，讓你有時間填寫。單單填妥申請表就可能是雇主篩選過程的一部分。

好的申請表依循吸引人、適用和成就等原則，訂正錯誤、保持與工作相關，並用有力陳述說明你的經驗。

結論

觀賞：「更好的書面資料」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第91頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 撰寫出色的履歷表、應徵函和申請表是能幫助你聰明行事的求職技巧。

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

把書面資料寫得越好，就越能成功。祈求天父的幫助，然後努力去做。提交履歷表和申請表後都要追蹤結果。這就在展現你的信心。一旦這樣做，你就會發現撰寫履歷表越來越容易，你也會得到更多面試的機會。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「不要厭倦行善，因為你們正在奠定重大事工的基礎。重大的事都源自微小的事」（教約64：33）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第98頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



更好的書面資料

瑪莉分享改善書面資料如何成為她求職的關鍵。

「找工作時，我只是把舊的履歷表拿出來，加上一些新的經驗，心想這樣就夠了。我當時的履歷表有三頁長，洋洋灑灑，……看起來很不錯。至少我認為是那樣。我開始用這履歷表應徵幾個非常符合我資格的工作，竟然沒得到任何回應。一定是出了什麼問題。我在這些工作上都會有好的表現，他們怎麼不打電話給我？最後，我決定我需要一些幫助。我祈求援助，也開始做些研究，並和人談有關履歷表的事。我很快就明白，我自認寫得很好的履歷表，其實糟透了，人家大概連看都沒看。我這時才恍然大悟。

「我開始動手改寫履歷表，這很耗時間，也很耗工夫。我開始針對不同的職位改寫，讓它更好讀，也把冗長的職責表改為有趣的成就清單。觀摩好的履歷表樣本並試著模仿，對我很有幫助。我知道我一定做對了什麼，安排面試的電話一下子多了起來。我的書面資料終於發揮作用，不再和我作對。面試後很多人找我工作。

「適度的打擊讓我謙卑後，我了解自己需要幫助，天父也開始指引我找到不同的資源。回頭看我的舊履歷表，不禁莞爾。我很感謝學習到更好的方法，事情才有所轉變。」

回到第88頁。





6

搞定面試：第1部分

求職的原則、技巧和習慣

1. 面試前的準備
2. 成功的面試開場白
3. 善用「30秒自我介紹」
4. 善用有力陳述



回報——時間上限：25分鐘

如果這是本週第一章，請完成「回報」，否則請跳到第98頁。

上週的承諾

- Ⓐ 每天找出資源。
- Ⓑ 每天與人聯絡。
- Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴。
- Ⓓ 練習並分享今天的我的基礎原則。
- Ⓔ 練習求職技巧。

步驟1：自我評估 (5分鐘)

利用第ii-iii頁「評估個人的努力」表格，回顧上次聚會的承諾。首先寫下你實際找到的資源數目及聯絡的次數。然後個別評估你遵守各項承諾的情況，以紅、黃或綠標示。

評估個人的努力										技巧					
日期	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴			Ⓓ 練習並分享我的基礎原則			Ⓔ 練習求職技巧 (從技巧表中選擇幾項。)		
	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	技巧1	努力	技巧2	努力	技巧1	努力
範例	25	27	●●●●●	25	27	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	練習「如何處理不稱心」表格。	●●●●●	寫下10個專業建議。	●●●●●		
第1週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第2週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第3週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第4週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第5週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第6週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第7週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第8週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第9週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第10週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第11週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						
第12週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●						

範例： ● 平常努力 ● 特別努力 ● 非常努力

練習求職 (第1章)

- 熟悉求職要領的具體細節。
- 熟悉求職要領的具體細節。
- 熟悉求職要領的具體細節。

行動夥伴 (第2章)

- 練習「如何保持工作」技巧。
- 練習「如何保持工作」技巧。
- 練習「如何保持工作」技巧。

基礎原則 (第3章)

- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。

技巧 (第4章)

- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。

求職要領 (第5章)

- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。

面試 (第6章)

- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。
- 練習「如何處理不稱心」表格。

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

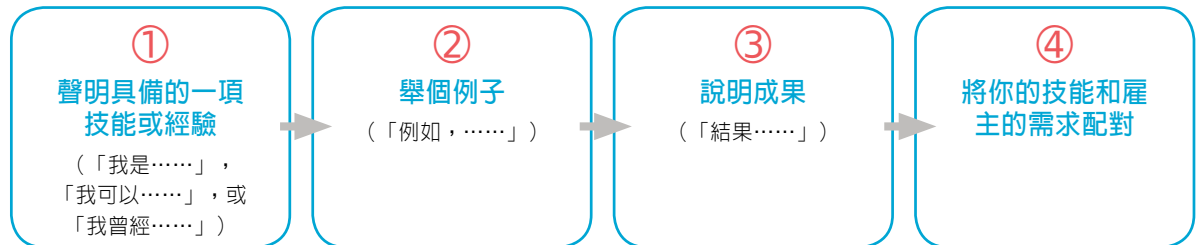
完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習有力陳述。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享一段有力陳述：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們說自己的技能是什麼？
 - 他們舉了什麼例子？
 - 結果如何？
 - 他們如何將這項技能和雇主的的需求配對？
 - 你覺得很不錯嗎？
-



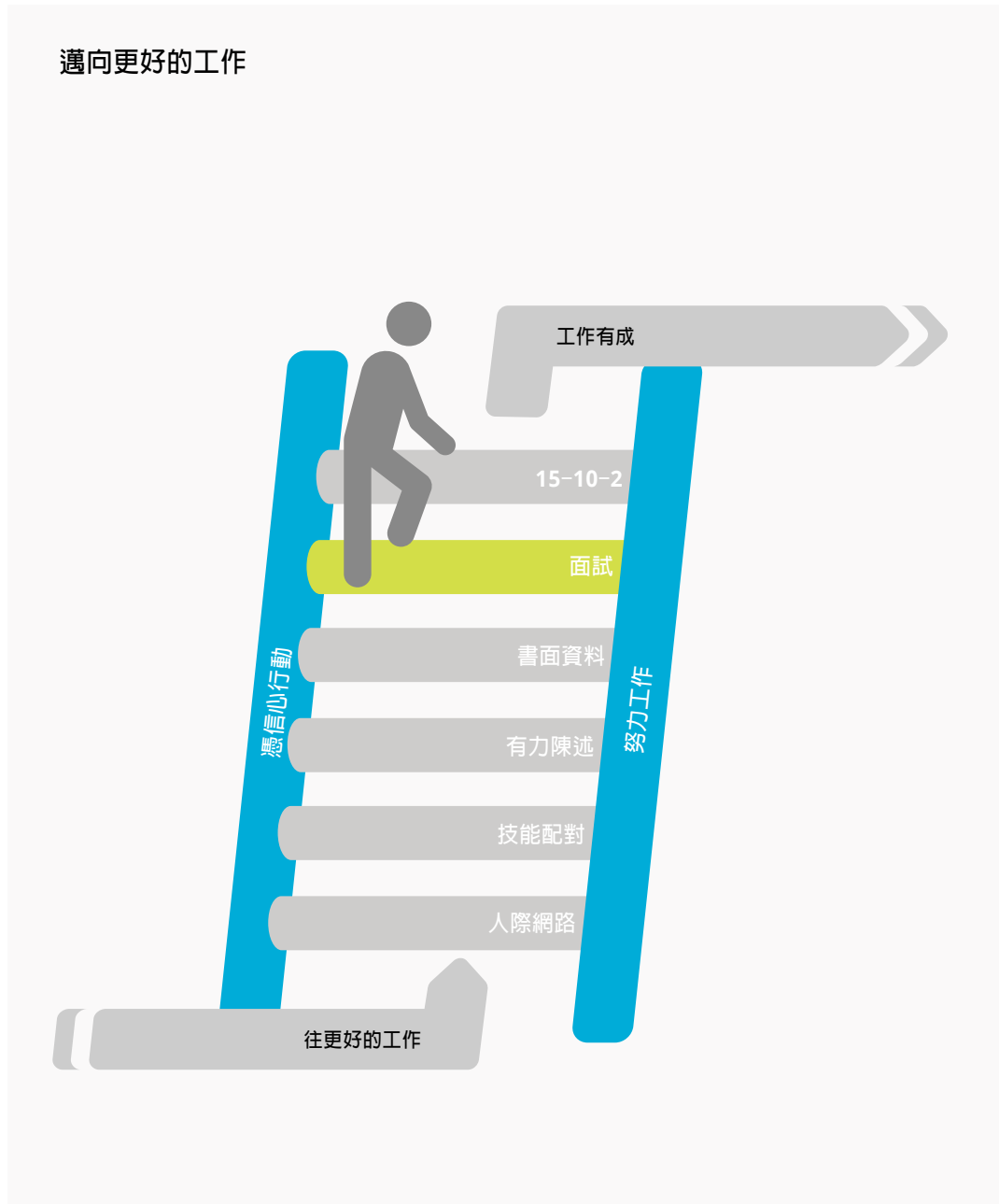
我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第98頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

面試技巧幫助你聰明行事。由於面試非常重要，我們會在以下三章學習並練習面試技巧。



賈旭亞求職記

閱讀： 更多好消息。ABC行銷公司的茱莉，收到賈旭亞的履歷表和應徵函後，打電話給他，約定兩天之後，就客服技術人員的工作進行面試。工作面試向來都讓賈旭亞非常緊張，他擔心茱莉會問他哪些問題。他非常確定找工作以來僅有的兩次面試上，他的表現並不好，但他不知道要如何改進。賈旭亞希望自己有充分準備。

討論： 賈旭亞在哪些方面讓你覺得心有戚戚焉？

觀賞： 「面試」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第110頁。）



閱讀： 面試是找到工作的最後一個步驟，面試的目的是得到工作機會。主曾應許：「你們若準備好，你們就不會害怕」（教約38：30）。有充分的準備，就能胸有成竹，不害怕。

你會在這一章學習培養下列面試技巧，以聰明行事：

1. 面試前的準備。
2. 有效的面試開場白。
3. 善用「30秒自我介紹」。
4. 善用有力陳述。

1.面試前的準備

閱讀： 若能事先知道面試時會問的問題，那不就好了？

沒問題。

大部分的面試人員會問一般的面試問題，也會問和工作有關的具體問題。你已經知道如何找出雇主的需求，就可以運用同樣的技巧來預測雇主可能會問你的問題。例如，賈旭亞相當肯定他們會問他有關客服、排除故障及用簡單的詞彙溝通科技用語等問題。

活動（3分鐘）

看看你帶來的工作說明書，或想想你想要的工作。寫下兩個你認為面試人員可能會問的問題，然後和小組分享。

1. _____

2. _____

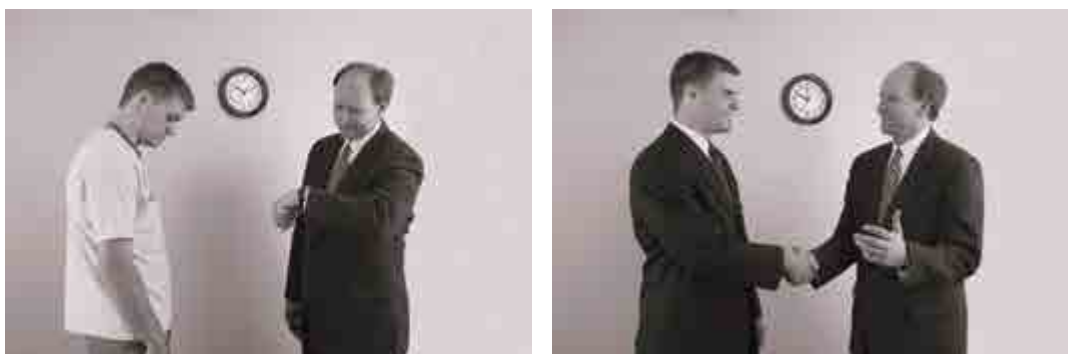
2.有效的面試開場白

閱讀： 開始面試時，你可以做一些簡單的事，留下好的第一印象。全組輪流讀出下列應該和不應該做的事。

應該	不應該
穿比公司服裝標準再正式一點的衣服。	穿著太隨便。
提早5-10分鐘到達。	遲到或提早10分鐘以上到達。
用正面的肢體語言。	用負面的肢體語言。

活動（3分鐘）

比較下列圖片。兩張圖片中，左邊那個人是去面試的。小組一起討論兩張圖片中的求職者，各給人什麼樣的印象。



3.善用「30秒自我介紹」

閱讀： 面試時，問你的第一個問題通常是：「請自我介紹一下。」專為面試場合編寫的「30秒自我介紹」，會是這個問題的好答案。面試時用的「30秒自我介紹」稍有不同，例如，你通常不必說出你的名字。和透過人際網絡請求轉介不一樣，結束面試時，你要表示對該公司或職位感興趣。

活動（4分鐘）

讓我們讀讀回覆面試開場問題的兩個例子。選擇角色並演出以下腳本。

不好的例子

面試人員：「開始時，請稍微自我介紹一下。」

求職者：「嗯，我從小在堪薩斯州的一個大家庭長大。我結婚了，有三個孩子和一隻小狗。我們喜歡旅行，大部分的時間喜歡在湖邊玩。我們去年剛買了一艘船，花了很多錢，這也是為什麼我在找工作。我有很多和顧客接觸的經驗。最早是在20年前，我19歲時，在銀行當出納員，因此學到很多關於金融和財務方面的事。例如，我學到銀行不會留著你的錢；他們一拿到錢，就轉手借貸出去賺利息。總之，我做了幾年，接著去上大學。我的功課不是很好，我實在討厭讀書。我在朋友的行銷公司找到一份工作，大部分做行政方面的事，你知道，像是接電話、回覆信件、開會等等。不過在朋友那邊工作也不是那麼理想，我辭掉那職位，想找份更好的工作。讓我想想，……我還做了其他幾份工作，不過我不記得那些公司的名字了。噢，我做過最好的工作就是一個客服的職位，我可以在家上班。我可以穿著睡衣工作、接電話，並且只要在電腦上工作。那真的非常好。總之，我喜歡工作，也喜歡和人互動。為你們工作時，我一定會好好表現。」

好的例子

面試人員：「開始時，請稍微自我介紹一下。」

求職者：「嗯，我20年的職業生涯大部分是在財務及銀行界工作。我先在本地的銀行當出納員，然後逐步升到主管。我很早就體會教育的重要，並且拿到財務方面的學位。我在管理人事、成本和達到銷售目標上都有卓越的表現，例如，在前一份工作中，我接管一個經營困難的分店，六個月內我們就超越銷售目標。我對這個職位很感興趣，因為聽起來好像是類似的挑戰。」

討論： 第二個例子為什麼比較好？

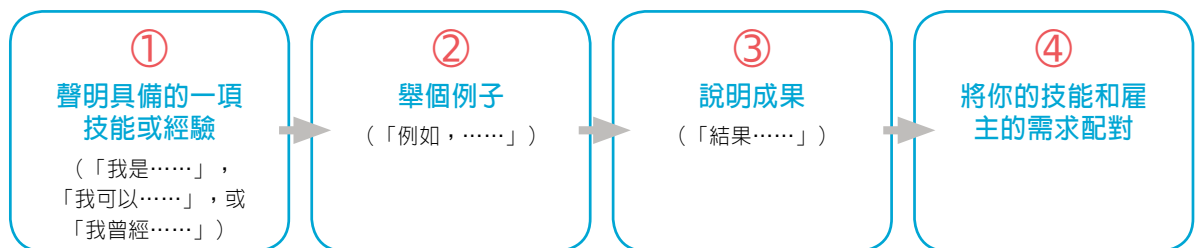
活動（4分鐘）

看看你帶來的工作說明書，或想想你想要的工作。想像兩天後你就要面試那個職位了。在下方空白處，寫一個「30秒自我介紹」，以回答：「請自我介紹一下。」然後與行動夥伴一組，分享你的自我介紹。

4.善用有力陳述

閱讀： 應該用有力陳述回答大部分的面試問題，這些陳述令人難忘且有力，會幫助你突顯自己，成為不二之選。

記得要依循有力陳述的公式：



活動（4分鐘）

我們再讀讀第4章的這些面試例子。選擇角色並演出以下部分。

平平的例子

面試人員：「告訴我，你提供良好客服的一次經驗。」

求職者2：「對我而言，客服非常重要，顧客是我們持續成長的關鍵。我一直相信，只要善待顧客，他們就會不斷光顧我們，作為回報。我有很多客服經驗，我很在行。顧客要我們聽他們說，他們要知道我們都聽到了。最重要的是，一開始就要盡力做得對，出錯時，也要儘快改正。俗話說得好：顧客永遠是對的。」

好的例子

面試人員：「告訴我，你提供良好客服的一次經驗。」

求職者3：「我很熟悉客服工作，例如，我在YZ銷售公司工作時，有一次一位老主顧沒有收到他訂的貨品。他打電話給我時很生氣，還威脅要取消和我們的所有業務。我耐心聽他說，了解事情的始末，然後提供一個令顧客滿意的解決方案。結果，我們不但留住這位顧客，他還增加了百分之200的訂單。我確信我可以將同樣的客服技能用在為貴公司服務上。」

討論： 為什麼善用有力陳述使第二個例子更為成功？

活動（6分鐘）

想像面試已經進行了一段時間，面試人員很可能會再問一些常見的面試問題。就下列問題分別寫出有力陳述。

告訴我們，你的一個長處？

你專業上最大的成就是什麼？

我們為什麼要聘用你？

活動（6分鐘）

小組一起閱讀所有的指示，然後開始進行活動。

步驟1：每位組員都起立，走到空間較大的地方作快速練習。組員彼此面向對方。

步驟2：第一個人問第105頁三個問題中的一個。

步驟3：第二個人用一段有力陳述回答問題。

步驟4：提供意見：

- 那人是否分享例子和其成果？
- 你覺得很不錯嗎？

步驟5：角色對調，重複活動。

步驟6：換個夥伴，重複進行這個活動五次。

結論

討論：從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀：你已經開始學習一些面試技巧，這能幫助你聰明行事。

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

只要作好準備就不用害怕。祈求援助，然後盡量準備和練習。我們會在下一章學習更多面試技巧。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「把你們自己組織起來，準備好一切必需的事物」（教約88：119）

。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第116頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



面試

選擇角色並演出以下部分。

面試人員：「請介紹一下你自己。」

人選1：「你是指我喜歡做什麼嗎？其實沒什麼特別的。我其實沒什麼嗜好或興趣，我常無所事事。」

人選2：「嗯……噢，我……」

人選3：「哦，我當然樂意相告。你可以看得出來，我花很多時間練舉重。我本來還應該去上情緒管理課程的，不過誰會想去上那種課程。你懂我的意思嗎？」

人選1：「還是你想知道我工作的情況？我的工作都做得不久。我很快就覺得無聊，然後就不去上班。……也許我不應講這個。」

人選2：「嗯……」

人選3：「我的意思是，那個教情緒管理課程的人……我可以把他攆成兩半。所以，誰會是我的上司？你？你不會緊迫盯人，一直看我們是不是在工作，對不對？不會當我們是一群小孩，對不對？我上個老闆就是那樣，我很不喜歡。」

面試人員：「我們為什麼要聘用你？」

人選2：「你應該聘用我，因為……嗯……」

人選1：「嗯，因為我需要一份工作。我以為我媽昨天跟你談過了。她說我應該找份工作。她沒有告訴你嗎？」

繼續讀下一頁。

人選3：「不雇用我，你才有問題。我來的時候，就注意到這裡真的需要改變。你們還沒有倒閉真是個奇蹟。我可以解決所有的問題。對。你一定會感謝我救了你的公司。」

人選2：「因為……嗯……」

面試人員：「你最大的弱點是什麼？」

人選3：「我沒有什麼弱點。你呢？我真討厭這種問題。」

人選2：「弱點？嗯……」

人選1：「嗯……偷竊。我意思是，不是真的偷竊。那不是偷竊。說來話長，我的意思是我會把東西歸還的。我以為老闆不介意讓我借用一陣子。」

回到第99頁。



7

搞定面試：第2部分

求職的原則、技巧和習慣

1. 扭轉情勢
2. 提問題
3. 有效地結束面試



回報——時間上限：25分鐘

如果這是本週第一章，請完成「回報」，否則請跳到第116頁。

上週的承諾

- Ⓐ 每天找出資源。
- Ⓑ 每天與人聯絡。
- Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴。
- Ⓓ 練習並分享今天的我的基礎原則。
- Ⓔ 練習求職技巧。

步驟1：自我評估 (5分鐘)

利用第ii-iii頁「評估個人的努力」表格，回顧上次聚會的承諾。首先寫下你實際找到的資源數目及聯絡的次數。然後個別評估你遵守各項承諾的情況，以紅、黃或綠標示。

評估個人的努力										技巧					
日期	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴			Ⓓ 練習並分享我的基礎原則			Ⓔ 練習求職技巧 (從技巧表中選擇幾項。)		
	項目	數量	努力	項目	數量	努力	項目	數量	努力	項目1	努力	項目2	努力	說明	技巧
概況	25	27	●●●●●	25	27	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	練習「如何求職」(或「求職」)	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●
第1週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第2週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第3週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第4週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第5週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第6週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第7週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第8週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第9週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第10週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第11週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●
第12週			●●●●●			●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●					●●●●●	●●●●●

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

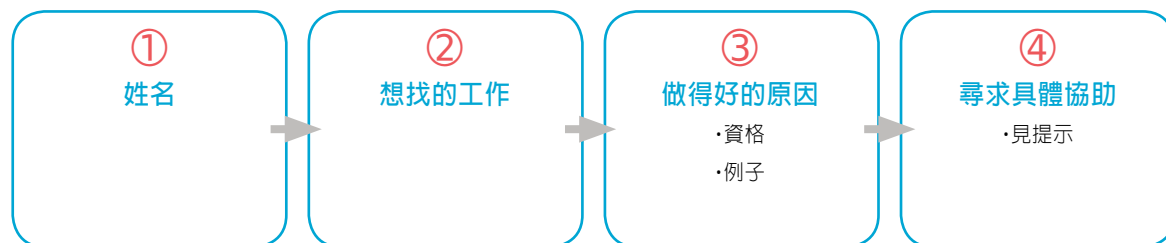
完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習「30秒自我介紹」。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享「30秒自我介紹」：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們告訴你，要找什麼工作嗎？
- 他們告訴你，他們做得好的原因嗎？
- 他們有提出需要幫忙的要求嗎？以何種方式？
- 接近30秒鐘嗎？



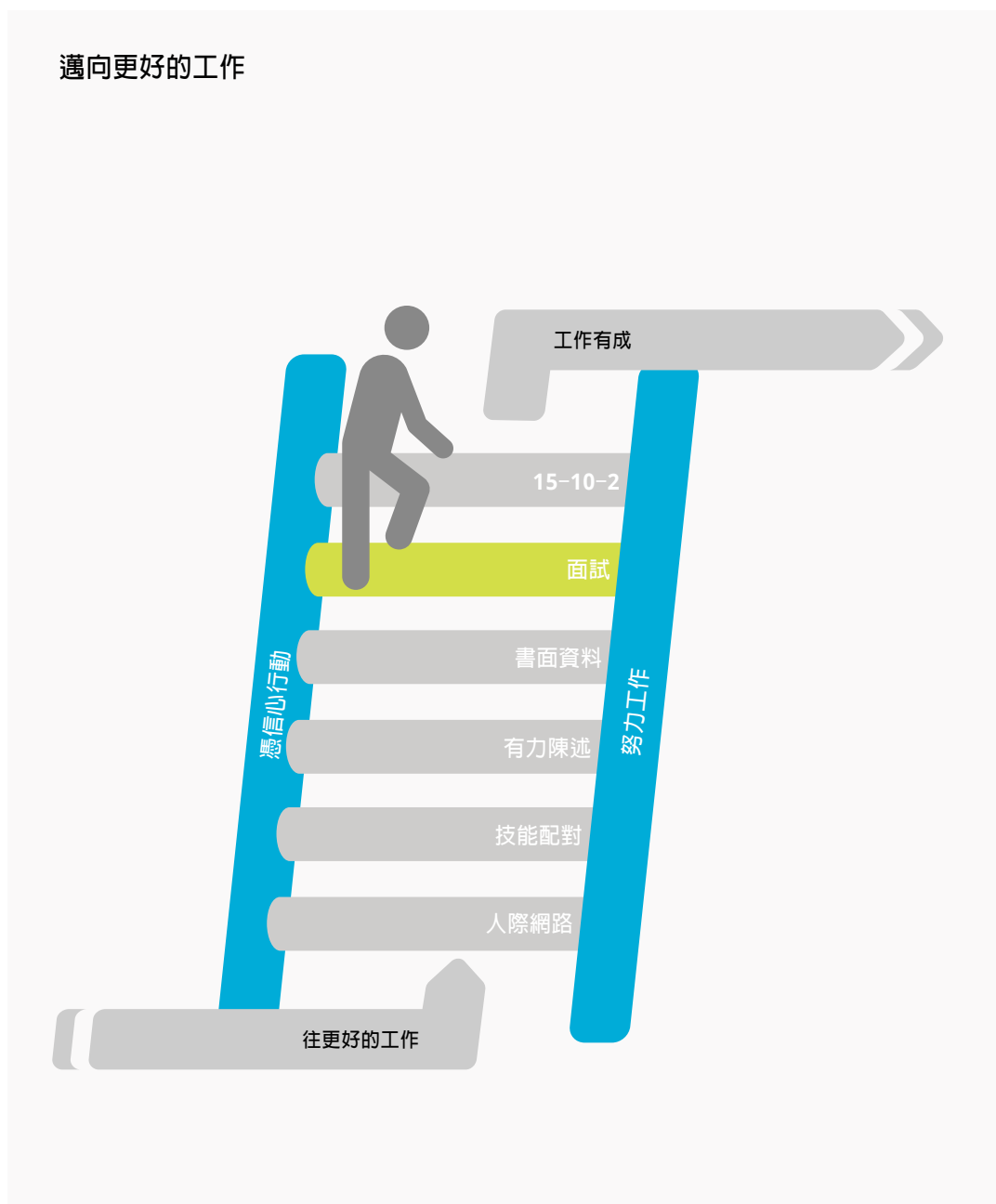
我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第116頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

我們在上一章學到下列面試技巧：

- 面試前的準備。
- 有效的面試開場白。
- 善用「30秒自我介紹」。
- 善用有力陳述。

我們會在這一章練習一些其他的面試技巧，幫助你聰明行事。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞預估會遇到的幾個問題，並準備了幾項有力陳述來面對他在ABC行銷公司的面試。他也準備了一則很好的「30秒自我介紹」，作為有效的面試開場白。賈旭亞希望自己準備得越充分越好，因此決定打電話給大衛叔叔，請教一些面試的忠告。

大衛叔叔告訴賈旭亞，一般說來，面試人員會要求職者說出一項弱點。這個問題的主要目的是想找出對求職者的可能疑慮。他建議賈旭亞準備幾個問題在面試結束時提出，也給他一些忠告，告訴他怎樣有效地結束面試。

討論： 你對大衛叔叔的忠告有什麼看法？

閱讀： 越加改善面試技巧，成功的希望就越大。得到錄用時，你就知道面試有效了。我們會在這一章學習並練習下列面試技巧：

1. 扭轉情勢。
2. 提問題。
3. 有效地結束面試。

1. 扭轉情勢

閱讀： 未來的雇主對於雇用你可能還有些疑慮，這可能源自你的就業歷史、經驗、年齡或其他事情。他們通常會在面試中問到這些事情。例如，他們可能會問這樣的問題：

- 你為什麼離開上一份工作？
- 告訴我，你和同事處不好的一個經驗。
- 告訴我們，你的一個弱點？

面對這樣的問題，要誠實以對，盡量用正面的詞句解決可能的疑慮，最好舉個例子。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞擔心雇主的疑慮是他太年輕，經驗可能不足。他用這個簡單的表格，準備一個答案。

潛在的弱點	雇主真正的疑慮	如何克服了 (會如何克服)
年輕	可能缺乏知識或經驗	我有兩年提供電腦支援的經驗，也持有幾張技術證書。前一份工作擔任客服技術人員時，我發展出一個簡單的診斷工具，快速評估並解決顧客資訊科技方面的需求，每天都能協助數十名顧客。結果，兩年下來，我解決了1,000筆以上的客服需求，所花的時間平均只有同事的一半。我相信我的經驗和技能一定能使貴公司獲益。

討論： 你注意到賈旭亞如何解決雇主潛在的疑慮嗎？

活動（6分鐘）

我們來練習如何扭轉情勢。

步驟1：檢視以下的例子，找出你潛在的一項弱點，並寫下你的回應。

潛在的弱點	雇主真正的疑慮	如何克服了 (會如何克服)
例1 年輕	可能不夠成熟或缺乏經驗	我有超過五年直接相關的經驗。
例2 一段短時間內有幾份不同的工作	可能很快離職	我在求學階段就盡量打好幾份離校區近的工以維持家計。如今拿到學位，我希望找到一份穩定的工作，至少工作5到10年。

步驟2：與行動夥伴一組。輪流回答這個問題：「告訴我們，你的一個弱點？」

閱讀：請在本週閱讀附錄第214頁中，更多扭轉情勢的練習。

2. 提問題

閱讀： 面試快要結束時，他們通常會問你有沒有什麼問題。你應該事先準備幾個問題，幫助你獲得更多資訊，並顯示你對那個工作機會真的很有興趣。以下是幾個例子：

- 這個職位對貴公司組織有什麼重要？
- 這個職務會有什麼樣的訓練？
- 貴公司未來五年的前景如何？

在這個階段的面試，不要問到錢、福利或上班時間等問題；等到雇主提到這些問題，或已經得到錄用時，才談這些事。請自行在本週閱讀附錄第215-217頁，學習更多協商的技巧。

活動（5分鐘）

想像你正在面試一個你今天帶來的職缺公告上的工作，或你有興趣的一份工作，而面試已經到了尾聲。寫下兩個你可以問的問題，並和行動夥伴分享。

1. _____

2. _____

3.有效地結束面試

閱讀： 你在面試結束時說的話，對面試者就你們的會談留下多好的印象，有很大的影響。請依循這些指示：

- 起身離開時，要看著對方，再握一次手（如果適合國情）。
- 稱呼面試人員的姓名。
- 感謝面試人員有興趣並抽空和你面試。
- 決定在程序上，下一步是什麼，以及如何追蹤面試結果。你可以簡單地說：「下一步是什麼？我怎麼追蹤面試結果？」
- 為表示你個人的興趣，不妨這樣說：「我覺得和你們面試很愉快，希望很快能聽到你們的消息」，或是「我有信心能對貴公司有所貢獻」。

討論： 做到這幾點如何幫助你有成功的面試？

結論

觀賞：「愛蜜搞定面試」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第126頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 現在你已經掌握一些面試技巧，幫助你聰明行事。

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

主曾應許：「你們若準備好，你們就不會害怕」（教約38：30）。透過祈求援助和盡量練習來作好準備。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「因為神賜給我們，不是膽怯的心，乃是剛強、仁愛、謹守的心」（提摩太後書1：7）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第132頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



愛蜜搞定面試

我們來看看愛蜜的準備和練習，如何幫助她有個成功的面試。

「我以為拿到學位後，很快會找到工作，但事與願違，我該學的事還很多。我需要學習怎麼找工作。我開始下功夫——學習經營人際網絡，學習如何把履歷表寫得和要應徵的地方更為相關。我也要練習面試技巧。遇到面試總是讓我很緊張，緊張的時候我會結巴，腦袋一片空白。因此我想要作足準備。教會朋友轉介我給一位本地公司的經理，這位經理打電話給我，安排面試。我深深地吸了一口氣，在鏡子前面反覆練習每個問題的答案，並且和朋友練習『30秒自我介紹』、有力陳述和如何扭轉情勢。我也祈求能有自信，並請天父幫助我。

「到了面試那天，我還是很緊張，但也覺得胸有成竹。我穿得比平常的上班服還正式一點，並且早到了七分鐘。結果和我面談的是一組經理。我用『30秒自我介紹』作為面試的開場白，事情就這樣展開了。他們問的每個問題，我幾乎都練習過。即使問了我沒準備的問題，我還是有辦法回答，因為我對面試技巧已經瞭如指掌。那場面試感覺上像交談，我知道天父在幫助我。面試結束時，我知道我表現很好。幾天後，他們就錄用我了。我知道充分準備，加上虔誠祈禱，幫助我有個成功的工作面試。」

回到第123頁。



8

練習面試

求職的原則、技巧和習慣

1. 熟能生巧



回報——時間上限：25分鐘

如果這是本週第一章，請完成「回報」，否則請跳到第132頁。

上週的承諾

- Ⓐ 每天找出資源。
- Ⓑ 每天與人聯絡。
- Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴。
- Ⓓ 練習並分享今天的我的基礎原則。
- Ⓔ 練習求職技巧。

步驟1：自我評估 (5分鐘)

利用第ii-iii頁「評估個人的努力」表格，回顧上次聚會的承諾。首先寫下你實際找到的資源數目及聯絡的次數。然後個別評估你遵守各項承諾的情況，以紅、黃或綠標示。

評估個人的努力										技巧			
日期	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴			Ⓓ 練習並分享我的基礎原則		Ⓔ 練習求職技巧 (從技巧表中選擇幾項。)	
	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	技巧1	努力	技巧2	努力
概況	25	27	🟡	25	27	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第1週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第2週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第3週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第4週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第5週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第6週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第7週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第8週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第9週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第10週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第11週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡
第12週			🟡			🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡

說明：

- 🟡 努力
- 🟠 努力
- 🟢 努力

技巧表 (第1章)

- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。

技巧表 (第2章)

- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。

技巧表 (第3章)

- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。

技巧表 (第4章)

- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。

技巧表 (第5章)

- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。

技巧表 (第6章)

- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。
- 熟悉求職技巧的具體步驟。

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習有力陳述。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享一段有力陳述：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們說自己的技能是什麼？
 - 他們舉了什麼例子？
 - 結果如何？
 - 他們如何將這項技能和雇主的的需求配對？
 - 你覺得很不錯嗎？
-



我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第132頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功就求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

你在前兩章學到幾項面試技巧，幫助你聰明行事。你會在這一章練習這些技巧。

1. 熟能生巧

閱讀： 多多練習面試會增加成功的機率，幫助你在實際的工作面試時，更為自在並胸有成竹。

以下是你學到的面試技巧：

- 面試前的準備。
- 有效的面試開場白。
- 善用「30秒自我介紹」。
- 扭轉情勢。
- 提問題。
- 有效地結束面試。

我們會輪流練習面試。

每項練習都有三個角色：

1. 求職者
2. 面試人員
3. 給予意見的人

由於每個人都有機會練習面試，請先觀賞影片，看看怎麼進行，然後閱讀活動指示並照著做。

觀賞：「練習面試範例」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？見第138頁。）



活動（35分鐘）

小組一起閱讀每個步驟，然後開始進行活動。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：在小組前面設置兩張面對面的椅子。

步驟3：第一輪，每一組需要一人自願當面試人員，另一人當求職者。另外其他的每一個人都要給意見。誰要先進行？

步驟4：開始練習面試前，先讀過與你所扮演的角色相關的指示。

1. 求職者，第143頁。
2. 面試人員，第144頁。
3. 給予意見的人，145頁。

步驟5：開始練習面試。每次面試，包括給予意見，應該只用六到八分鐘。

步驟6：互換角色，然後重複練習面試，直到每個人都有機會當求職者。

- 討論：**
- 這樣的練習如何幫助你準備面試？
 - 練習面試為什麼也是在展現信心？

結論

觀賞：「熟能生巧」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？見第146頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 練習面試幫助你改進技巧並聰明行事。

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

得到錄用時，你就知道面試有效了。如果不斷有面試，卻沒得到工作機會，請透過更多練習改進技巧，就會更為成功。天父會祝福你，因為你透過練習展現信心。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「先要尋求獲得我的話，然後你的舌頭必被鬆開；那時，如果你渴望，你就會得到我的靈和我的話，是的，即神的能力，以勸服世人」（教約11：21）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第152頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



練習面試範例

選擇角色並演出以下腳本。根據小組的人數，你可能需要分飾多角。

- 旁白
- 輔導員
- 大衛（面試人員）
- 珍莉（求職者）
- 組員1
- 組員2
- 組員3

假設你正在看一個自立小組準備要練習面試活動。

輔導員：我們要開始練習面試了，看起來我們需要兩名自願者，一個演面試人員，一個演求職者。有誰自願？

大衛：這一回我來演面試人員。

珍莉：我就演求職者。我先開始好了。

輔導員：太好了。珍莉，你到前面來以前，可不可很快告訴我們，你有興趣的工作是什麼？

珍莉：沒問題。我感興趣的職位是本地銀行的出納員。

輔導員：謝謝你。請兩位一起到前面來開始練習面試。大衛，別忘了你是面試人員，要跟著腳本和問題範例。

繼續到下一頁。

大衛（面試人員）：珍莉，歡迎你。很高興能夠和你談一談！請坐。

珍莉（求職者）：謝謝。

大衛（面試人員）：珍莉，開始的時候，可不可以先自我介紹一下？

珍莉（求職者）：好的。我一直都很喜歡為顧客服務，我有六年客服經驗，其中三年在另一家金融機構服務。在過去每個職位上，上班不久，大家很快就知道，我做事準確、可靠。例如，在一二三銀行，我才上班一個月，他們就叫我負責日常稽核。此外，我還有會計學的專科學位。我相信，我的經驗和技能一定很符合你們的需求。

大衛（面試人員）：謝謝。可不可以告訴我們，你曾經解決的一個問題？

珍莉（求職者）：好的。我在一二三銀行擔任出納員時，有一次要將夜間存款入帳，卻發現短少了好幾千元。我又算了兩次，確定沒弄錯。我們的存款從來沒有短少這麼多錢。我和其他出納員談，按銀行程序，驗證他們經手的交易，終於找出其中一位出納員出了錯。我們一同合作，很快就把錯誤糾正過來。最後，存款與帳目平衡，那位出納員也學了一課。我相信我解決問題的能力，一定也能對你們銀行有所幫助。

大衛（面試人員）：謝謝。可不可以告訴我，你為什麼離開上一份工作？

繼續到下一頁。

珍莉（求職者）：謝謝你問我。我在一二三銀行工作很愉快，也獲得許多寶貴的經驗。我最近搬到這個地區，方便繼續求學，因此不得不離職。不過我很高興能找到這個機會，發揮我的技能和經驗。我打算在這裡住好幾年。這樣回答了你的問題嗎？

大衛（面試人員）：是的。謝謝。珍莉，你有問題要問我嗎？

珍莉（求職者）：有的。請問這個職位一天下來都做些什麼事？

大衛（面試人員）：好的。你大部分的時間會和顧客互動，每天都有人會進到銀行來，也有些人會利用免下車窗口辦理。你也要幫忙促銷其他金融產品，如支票帳戶或貸款。你提到平衡存款帳目，那也是日常的職責。

珍莉（求職者）：謝謝。在前一份工作中，我最喜歡的部分就是和顧客互動。

大衛（面試人員）：那很好。還有其他問題嗎？

珍莉（求職者）：沒有了。謝謝你給我這個機會和你談話。希望很快能聽到你們的回音。

大衛（面試人員）：我也很高興認識你。我們會和你聯絡。謝謝。

旁白：大衛和珍莉都鬆了一口氣，轉身向其他組員笑一笑。組員都為他們鼓掌。

珍莉：好了，我演得怎麼樣？

繼續到下一頁。

組員1：珍莉，我想你做對了很多事。例如，大衛請你自我介紹時，你用一段很好的「30秒自我介紹」搞定了。和工作息息相關，不長也不短，還插進一個例子，更有說服力。很棒！

珍莉：是啊，我是那樣說了。謝謝。還有呢？

組員2：大衛問你關於解決問題的事時，你用一個有力陳述來回答，那我很喜歡。你分享了解決存款帳目的例子。我在想，你是不是還有解決其他更困難問題的例子。存款帳目的問題經常發生嗎？

珍莉：你說的對！那確實和銀行的需求息息相關，不過卻很平常。我會再寫一個有力陳述，談一個比較棘手的問題，因為很可能還會碰到同樣的問題。太好了。還有什麼意見嗎？

組員3：說到離開前一份工作時，你將不利轉變為有利，真是厲害。我猜雇主說不定會擔心，你是不是要黏著他們不放了。你告訴他們，你打算待在那裡好幾年。我想那讓他們放心多了。

珍莉：謝謝你。

大衛：我注意到有個地方，你或許可以改進一下。

珍莉：噢，好啊。是什麼？

繼續到下一頁。

大衛：面試結束時，我問你有沒有問題，你的第一個問題很好。不過，我注意到，你沒有問我怎麼追蹤結果，或是雇主什麼時候或怎麼樣會作出決定。我記得我們學過，那是結束面談的好方法，就是試著找出追蹤結果的方法。這樣我們才能掌握情況，而不只是苦等回音。

珍莉：你說的對！我那時只慶幸自己還記得問問題，根本忘了那件事。我還需要多練習。還有呢？

組員1：別忘了馬上寄張謝卡給大衛！

珍莉：好主意。好了，現在輪到我當面試人員，我可以選下一個人。歐薇，你要不要試試？我保證好好對待你！

回到第134頁。

求職者

假設你正在面試一個你今天帶來的職缺公告上的職位，或你有興趣的一份工作。

- 面試開始前，先簡單告訴小組工作的內容。
- 面試人員接著會歡迎你，然後開始面試。
- 運用面試技巧，回答面試人員的問題。
- 練習完後，請組員給你意見。
- 討論完意見後，換成擔任面試人員的角色，並選出下一個人飾演接受面試的人。

如何飾演面試人員，相關指示請見第144頁。

如何飾演給予意見的人，相關指示請見第145頁。

回到第134頁。

面試人員

求職者向組員說明職務內容後，請用以下腳本。

- 和面試人員寒暄，握手，並請求求職者就座。坐下。謝謝對方來面試。
- 提出問題1：「請稍微自我介紹一下。」
- 提出問題2：（從下列「面試問題範例」中選一題。）
- 提出問題3：（從下列「面試問題範例」中選一題。）
- 提出問題4：「你有問題要問我嗎？」（隨便回答求職者的問題。）
- 謝謝求職者花時間來面試。告訴求職者，你會通知他面試結果。

面試問題範例

- 告訴我，你和主管意見不合的一次經驗，以及你是怎麼處理的。
- 告訴我，你解決的一個難題。
- 你有哪些長處？
- 你專業上最大的成就是什麼？
- 告訴我，你工作上一次失敗的經驗，以及你從中學到了什麼。
- 你和哪一類型的主管合作得最為愉快？
- 你期望我們當雇主的怎麼做來幫助你成功？
- 你為什麼想要這份工作？
- 我們為什麼要聘用你？
- 你為什麼覺得自己合格擔任這項職位？
- 你最大的弱點是什麼？
- 你為什麼離開上一份工作？或是你為什麼想要離開目前這份工作？

如何飾演求職者，相關指示請見第143頁。

如何飾演給予意見的人，相關指示如下。

回到第134頁。

給予意見的人

你的職責是提供意見。

- 觀察求職者的表現。注意他有哪些地方做得好，哪些有待改進。以下給予意見的提示，可以幫助你知道該注意什麼。
- 面試結束時，求職者會請你們給他意見。分享你觀察到的事。

給予意見的提示

- 求職者是否和面試人員握手寒暄而留下好印象？
- 面試時，求職者的肢體語言怎麼樣？
- 求職者運用「30秒自我介紹」嗎？這自我介紹和工作相關嗎？太長或太短？
- 求職者用有力陳述回答面試問題嗎？
- 有扭轉情勢的機會嗎？求職者是怎麼做的？
- 求職者在結束時有提問題嗎？
- 求職者是否決定下一步是什麼，以及如何追蹤結果？

如何飾演求職者，相關指示請見第143頁。

如何飾演面試人員，相關指示請見第144頁。

回到第134頁。

熟能生巧

亨利分享練習如何幫助他在面試時表現優異。

「我經過五輪面試才被錄用。每一輪都很艱困，但我都作了充分準備。很容易會離題，或遺漏一些有關自己的資訊，不過，像我剛才說的，我有充分準備，……可能還有些過頭了！有些面試透過電話，有些透過視訊，最後一個則是面對面。每一次準備面試時，我都找人練習。我會給他們一些問題，是我預估面試人員會問到的，請他們考我，看我的反應如何。到了真正面試時，幾乎每個問題我都練習過。這讓我充滿自信。我用「30秒自我介紹」、有力陳述，以及其他技巧，我知道這讓我脫穎而出。公司知道我會有良好的表現，因為我能顯示過往的成功，也能從容面對壓力。

「我的準備工作中，最重要的一環就是祈禱。我祈求天父幫助我作好準備並保持冷靜。我盡到準備的責任，我知道祂會幫助我，因為我展現了信心。我知道我成功的原因是我下功夫練習，並為面試作準備。」

回到第135頁。



9

加快求職步調

求職的原則、技巧和習慣

1. 努力工作：15-10-2
2. 聰明行事

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力狀況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

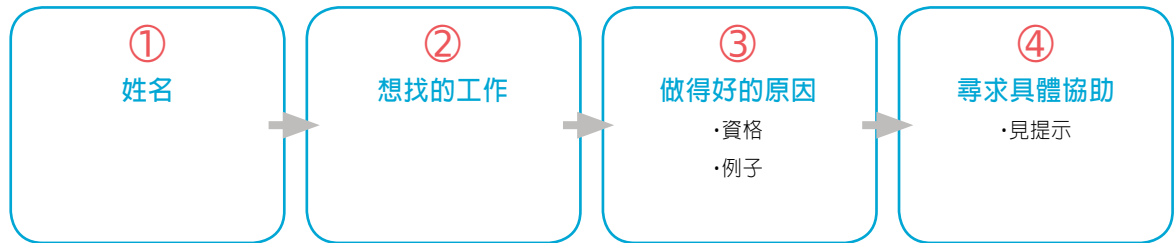
完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習「30秒自我介紹」。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享「30秒自我介紹」：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們告訴你，要找什麼工作嗎？
 - 他們告訴你，他們做得好的原因嗎？
 - 他們有提出需要幫忙的要求嗎？以何種方式？
 - 接近30秒鐘嗎？
-



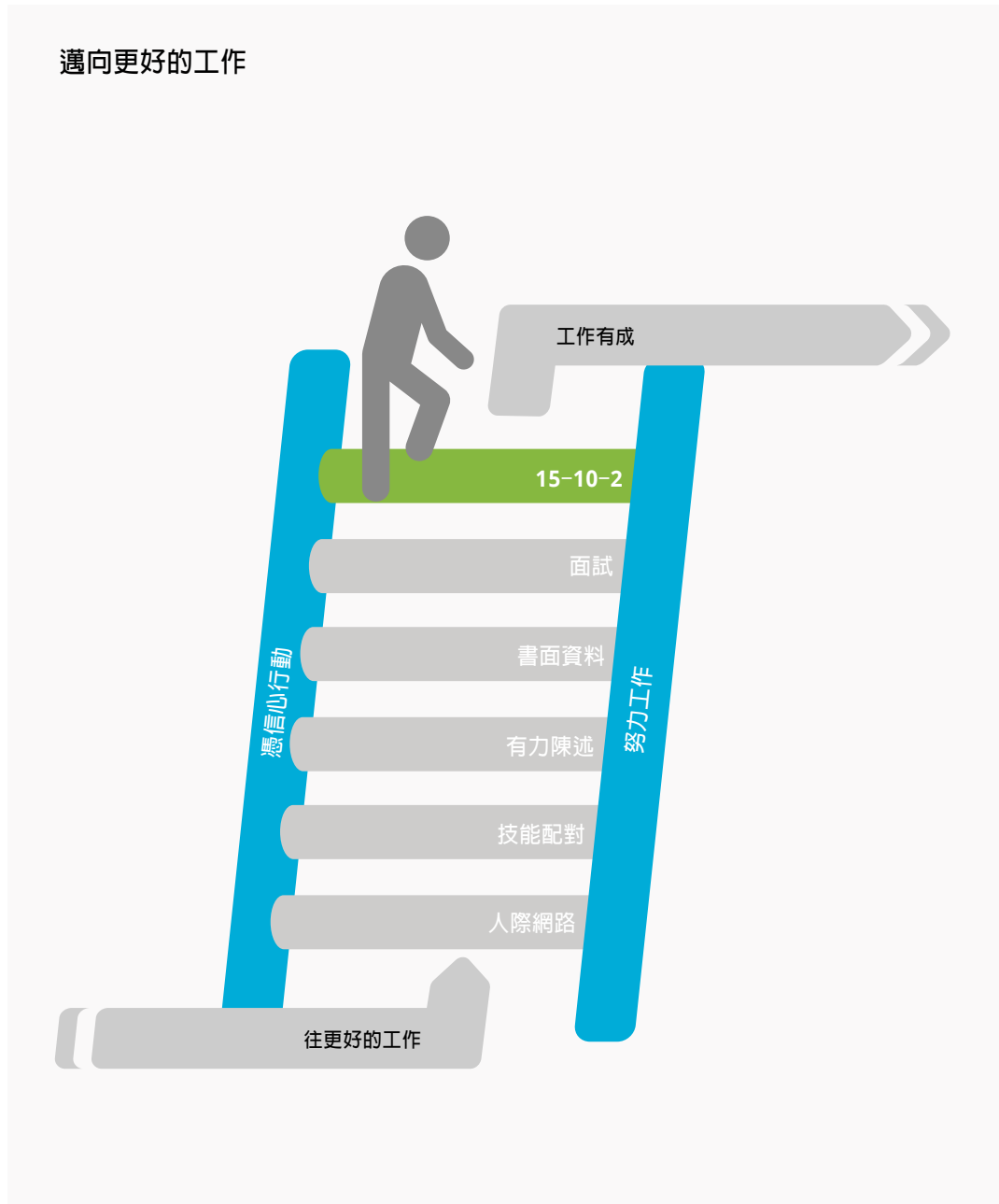
我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第152頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

如果可以減少求職所花的時間百分之90，你會有興趣嗎？你可以做得到。你會在這一章接受挑戰，只要依循這個公式，就能大幅加快求職的步調。

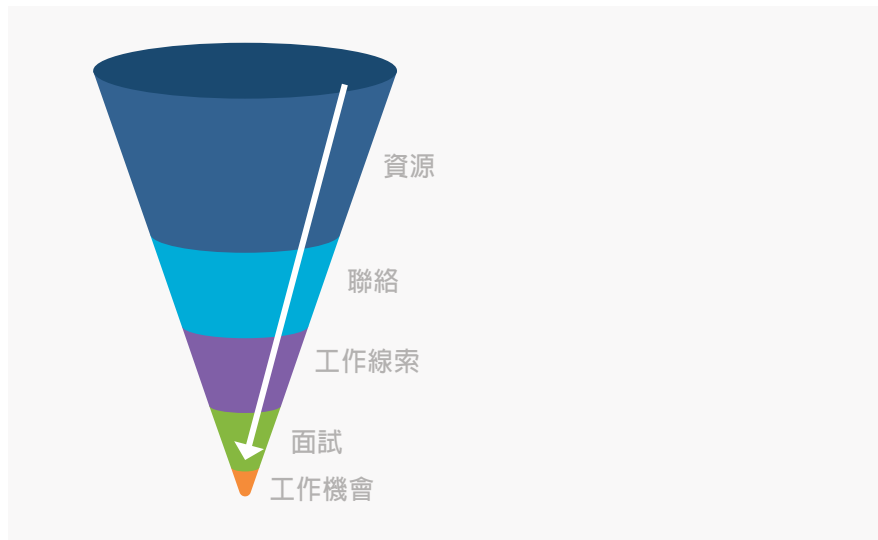


賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞到ABC行銷公司面試，他覺得進行得很順利，也很高興做了練習。這個星期應該就有消息了。他很高興可能有機會得到這份工作，但也不願意孤注一擲。他也有可能得不到這份工作，他需要其他好的工作線索，才能趕快找到工作，但是該怎做？

討論： 賈旭亞在哪些方面讓你覺得心有戚戚焉？

閱讀： 就許多方面而言，求職很像這個漏斗，要花很多時間進行找出資源和聯絡等基本事項，進而到工作線索、面試和工作機會。越努力找尋資源和聯絡的人，就越能得到面試和工作機會。不過，光靠努力工作還不夠，聰明行事也很重要，這樣更多的聯絡和資源才會變成線索、面試和工作機會。



1. 努力工作：15-10-2

閱讀： 有一個常勝的求職策略叫做15-10-2，往往能將求職所花的時間從200天縮減到20天！這包括一個每日求職行動的基本計畫。

- 每天找出15項新資源。
- 每天與10個人聯絡。
- 其中兩次聯絡是面對面。

記住，**資源**包括任何資訊的來源或促成成功求職的聯結，可以是人，地方或事物。

聯絡就是以各種方式與就業資源溝通，可以是與人面對面談話、打電話、發電子郵件、提交申請表或履歷表，或發出追蹤的短信。越個人化的聯絡能越快幫你找到工作，這是為什麼每天至少要做兩次面對面的聯絡。

15-10-2的作法能大幅縮短你找工作的時間。15-10-2可能不適合每一個人，請視情況調整。對一些人來說，他們的時間可能只允許用10-8-2，或甚至7-7-2的作法。重點是盡最大的努力來找工作。在漏斗內放進越多的資源和聯絡，就能得到越多的工作線索、面試及工作機會。

思考： 如果很快能找到工作，你覺得怎麼樣？你願意多努力去找工作？

2. 聰明行事

閱讀： 努力工作是很重要的，但單靠努力工作不能加快求職的步調，你還需要聰明行事。

有效率的求職者努力工作，同時把握多項工作機會。他們聰明行事，找出可以幫助他們得到那些工作的人，並直接和他們聯絡。他們也針對個別的工作，自訂「30秒自我介紹」及履歷表等求職工具，來聰明行事。

記住，求職時也是一分耕耘，一分收穫。

活動（7分鐘）

我們來看看賈旭亞的例子，看他如何透過努力工作和聰明行事，把握一個潛在的機會。

步驟1： 下一頁有個表格。觀看影片的同時，寫下賈旭亞的資源、聯絡和面對面聯絡的人；寫得越多越好。

步驟2： 觀賞「賈旭亞聰明行事」，可在srs.ids.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第162頁。）



討論： 分享你會聰明行事的計畫。

閱讀： 聰明行事比單靠努力工作來得事半功倍。要記住的是，即使聰明行事，有時候事情還是會不順利，偶爾也會碰到瓶頸。繼續努力工作，不斷聰明行事，還要有信心。主知道你的處境，祂會祝福你。

討論： 即使求職遇到困難，你如何繼續努力工作，不斷聰明行事？

結論

觀賞：「洛斐爾：6天內找到工作！」可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第165頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

如果你想縮短求職的時間，就要努力工作並且聰明行事。主說：「世人應當熱心做好事，憑自己的自由意志做許多事，……因為他們都有能力，他們是自己的主宰。」這項誠命帶來的應許是：「世人只要做好事，絕不會失去他們的酬賞」（教約58：27-28）。盡你的能力在漏斗內放更多有效的資源和聯絡，你會蒙得祝福。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「我的目的是幫助大家有信心，相信我們可以透過微小的事，期待豐盛的收穫，因為透過準備，主會加強我們努力的成果」（Henry B. Eyring, "The Lord Will Multiply the Harvest," *Teaching Seminary Preservice Readings Religion* 370, 471, and 475 [2004], 94）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第172頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



賈旭亞聰明行事

星期一

昨天晚上賈旭亞的朋友提到中心電腦公司，那是家專門做電腦支援的公司。聽起來不錯，賈旭亞決定多了解一些。

公司的網站列了兩個職缺公告——電腦技術人員1和客服代表2。看起來都很適合。賈旭亞按不同的職缺，分別重寫履歷表，兩個都去應徵。

大部分的求職者就做到這裡，然後等著電話響。賈旭亞卻知道，只要能 and 招募經理談談，被錄用的機會就大增。

賈旭亞再去公司的網站，搜尋名錄，找出掌握這項招募決定權的人。結果他找到三個名字。

賈旭亞明白轉介比冰冷的電話更為有效，就在下課後和兩位老師談，問他們認不認識在那家公司工作的人。他們介紹他去找愛麗絲·裴登，她就在招募這兩個職缺的部門當秘書。

賈旭亞問老師更多有關愛麗絲的事，但為了作好準備，他還上社群網站，看了她的專業簡歷。然後他打電話給她，分享他的「30秒自我介紹」，並且問她應該和誰聯絡，談談他要應徵的兩個職位。愛麗絲告訴他，應該找實際的招募經理威廉·史帝文森，這也是賈旭亞先前找出的三個人之一。

賈旭亞利用那天剩餘的時間，尋找其他的工作機會。

繼續下一頁

星期二

賈旭亞開始努力求職，第一件事就是檢閱威廉·史蒂文森的专业簡歷。然後他打電話，分享他的「30秒自我介紹」，並確認他收到他的申請表。更為了解那個職位後，賈旭亞要求直接重新遞交一份更新的履歷表給威廉。賈旭亞也從威廉那裡，得知另一個職位的招募經理是莎拉·詹森。

賈旭亞又對莎拉進行重複同樣的過程。賈旭亞知道可能還有其他還沒公開招募的職位，就問她，公司是不是還有其他需求。莎拉告訴賈旭亞另外還有兩個職缺。

講完電話後，賈旭亞更新他的兩個不同版本的履歷表，寄給莎拉和威廉。他也寫了謝卡，寄給愛麗絲、威廉和莎拉。

賈旭亞利用那天剩餘的時間，繼續尋找其他的工作機會。

中央電腦公司		
資源	聯絡	面對面

回到第156頁。

資源 (人、地方或事物)	聯絡 (就業溝通)	面對面聯絡
<ul style="list-style-type: none"> ○ 賈旭亞的朋友 ○ 中心電腦公司 ○ 公司網站 ○ 電腦技術人員1 ○ 客服代表2 ○ 公司名錄 ○ 名錄姓名1 ○ 名錄姓名2 ○ 名錄姓名3 ○ 教師1 ○ 教師2 ○ 愛麗絲·裴登 ○ 愛麗絲的簡歷 ○ 威廉·史帝文森 ○ 威廉的簡歷 ○ 莎拉·詹森 ○ 莎拉的簡歷 ○ 未公開的職缺1 ○ 未公開的職缺2 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 和賈旭亞的朋友談 ○ 遞交履歷表，應徵電腦技術人員1 ○ 遞交履歷表，應徵客服代表2 ○ 與教師1見面 ○ 與教師2見面 ○ 打電話給愛麗絲·裴登 ○ 打電話給威廉·史帝文森 ○ 打電話給莎拉·詹森 ○ 遞交更新的履歷表給威廉 ○ 遞交更新的履歷表給莎拉 ○ 寄謝卡給愛麗絲 ○ 寄謝卡給威廉 ○ 寄謝卡給莎拉 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 與教師1見面 ○ 與教師2見面
總數：19	總數：13	總數：2

拉斐爾：6天內找到工作！

看看拉斐爾如何透過每天的資源、聯絡及面對面談話的計畫，加快求職的步調。

「我已經失業七個月了，然後我聽到教會剛開始一個新的課程。我真的需要工作好能自立，因此我懷著信心去了。剛聽到15-10-2的作法，我好緊張，這好像很麻煩。我想了一想，並祈求天父幫助我。我決定盡力而為，放手一搏。

「第二天，我從網路或報紙等資源開始，之後，開始和人聯絡。我和大學的幾個朋友談；我也找了幾位教會朋友，然後和一些在企業界工作的人聯絡。就在那短短的一星期，我找到75個資源，聯絡了50人，以及作了六個面試。我學會『30秒自我介紹』，逢人就分享。我也學到有力陳述，用在和人聯絡及面試的時候。我在六天內就找到工作！

「這真是個奇蹟。這個經驗讓我對天父更有信心，我的見證更為鞏固。我知道只要我學以致用，祂在任何時候都不會離棄我。我每次和人聯絡時，都有這種感覺，我從談話對象的身上得到這種感覺。我知道天父就在身邊。這讓我的家人很快樂。我的妻子很快樂，她同時也覺得很平安，因為我們可以自立了。我現在可以養家活口了。」

回到第159頁。



10

工作有成

求職的原則、技巧和習慣

1. 做個好員工
2. 訂立就業目標



回報——時間上限：25分鐘

如果這是本週第一章，請完成「回報」，否則請跳到第172頁。

上週的承諾

- Ⓐ 每天找出資源。
- Ⓑ 每天與人聯絡。
- Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴。
- Ⓓ 練習並分享今天的我的基礎原則。
- Ⓔ 練習求職技巧。

步驟1: 自我評估 (5分鐘)

利用第ii-iii頁「評估個人的努力」表格，回顧上次聚會的承諾。首先寫下你實際找到的資源數目及聯絡的次數。然後個別評估你遵守各項承諾的情況，以紅、黃或綠標示。

評估個人的努力										技巧			
日期	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴			Ⓓ 練習並分享我的基礎原則		Ⓔ 練習求職技巧	
	項目	數量	努力	項目	數量	努力	項目	數量	努力	技巧1	努力	技巧2	努力
範例	25	27	●●●●	25	27	●●●●	●●●●	●●●●	●●●●	練習「如何處理「不」	●●●●	寫下10個專業建議	●●●●
第1週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第2週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第3週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第4週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第5週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第6週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第7週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第8週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第9週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第10週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第11週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●
第12週			●●●●			●●●●	●●●●	●●●●	●●●●				●●●●

說明：

- 完成努力
- 部分完成
- 未開始

技巧：

- 技巧1
- 技巧2

範例：

- 每天找出資源：25項資源，27項努力。
- 每天與人聯絡：25項聯絡，27項努力。
- 聯絡並支援我的行動夥伴：25項聯絡，27項努力。
- 練習並分享我的基礎原則：25項練習，27項努力。
- 練習求職技巧：25項練習，27項努力。

步驟2: 與小組分享 (10分鐘)

每個人都透過分享目標和實際的數字，並評定努力情況為「紅」、「黃」或「綠」，來回報遵守承諾的情況。分享哪些事情進行得很順利，以及天父如何幫助你。

步驟3: 選擇行動夥伴 (2分鐘)

從小組中選一人作為本週的行動夥伴。一般來說，行動夥伴應為同性，並且不能是家人。

現在用幾分鐘和行動夥伴聊聊。自我介紹，並討論本週要如何互相聯絡。

行動夥伴姓名

聯絡資料

寫下本週互相聯絡的方式及時間。

星期日	星期一	星期二	星期三	星期四	星期五	星期六

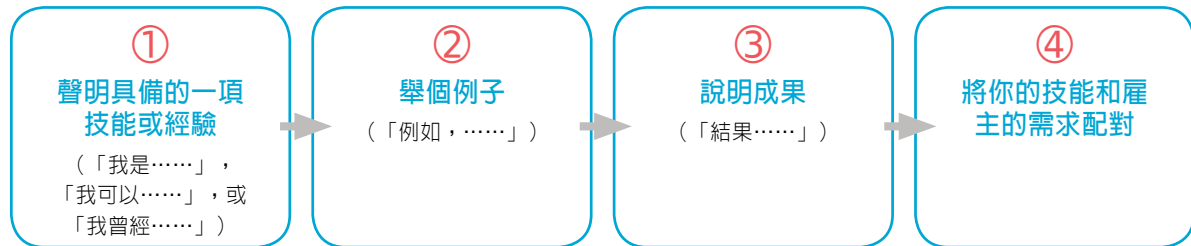
完成下一頁的活動。

活動（5-8分鐘）

我們來練習有力陳述。

步驟1：分組，每組最少三人，最多六人。

步驟2：每個人站起來按照下列步驟分享一段有力陳述：



步驟3：很快地互相給予意見：

- 他們說自己的技能是什麼？
 - 他們舉了什麼例子？
 - 結果如何？
 - 他們如何將這項技能和雇主的需求配對？
 - 你覺得很不錯嗎？
-



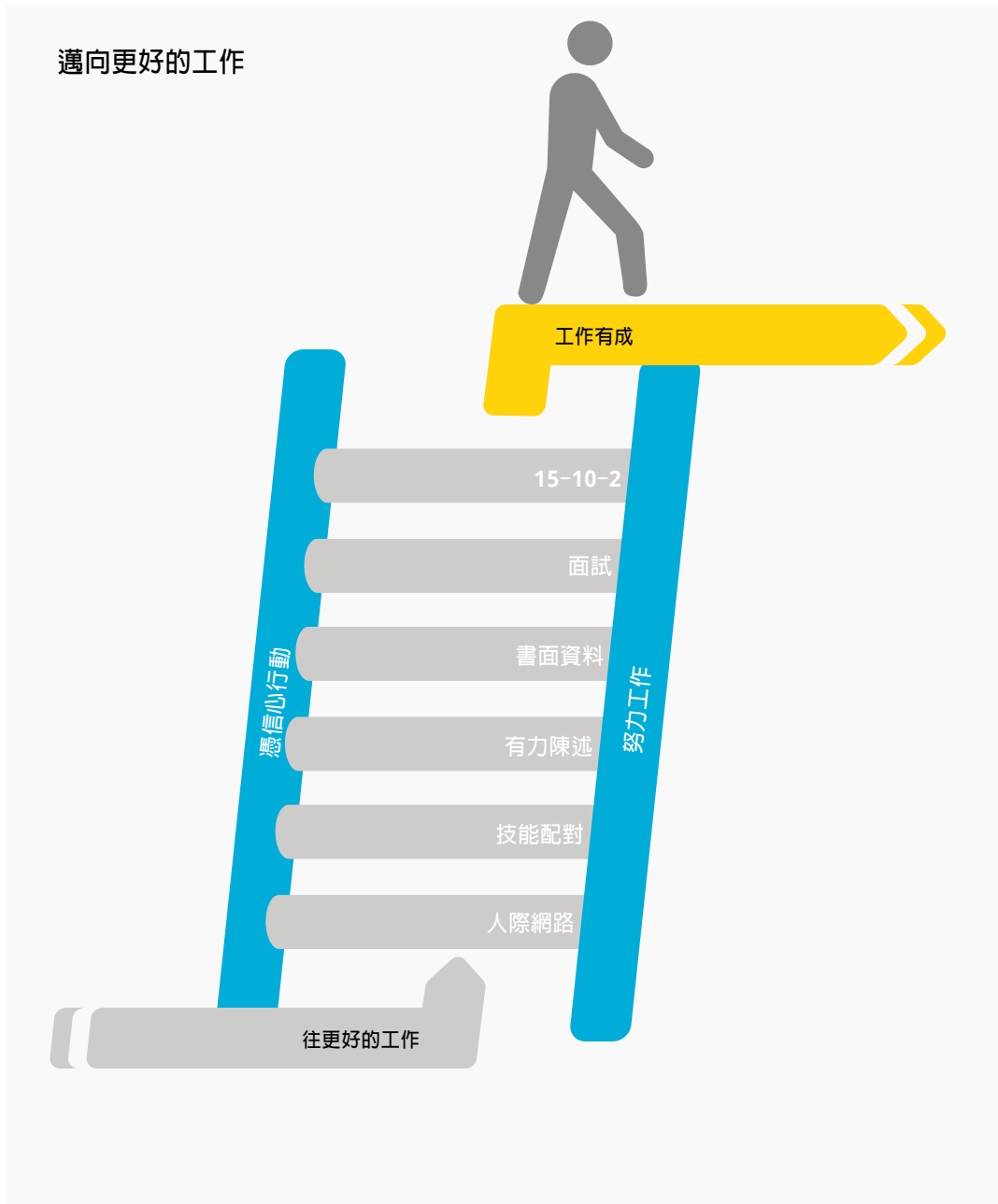
我的基礎——時間上限：20分鐘

如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第172頁。





學習——時間上限：45分鐘



閱讀： 成功求職依循這個簡易的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

在這一章，你會學到應用這相同的原則，如何能使工作有成，還有就業對自立的貢獻。



賈旭亞求職記

閱讀： 好消息！ABC行銷公司的茱莉打電話給賈旭亞，錄用他為客服技術人員，這星期就開始上班。賈旭亞和家人都很高興！賈旭亞知道這不只是一份工作，而是邁向自立的一大步。

討論： 就業和自立有什麼關係？

閱讀： 經文教導：「因為你們還沒有到這程度，除非你們已根據基督的話，以對祂不可動搖的信心，完全依賴那位有拯救大能者的功勞」（尼腓二書31：19）。我們看到賈旭亞努力工作、運用信心，並蒙福獲得一份工作。不過，有工作並不等於自立，還需要在工作上表現良好，甚至設立更高的就業目標。天父會在這件事上協助你。

討論： 天父會如何在就業上祝福你？

1. 做個好員工

閱讀： 做個好員工會讓你保住工作、在工作上進步，並且賺更多錢，這樣就能更自立。

不論這是不是你最喜歡的工作，記住，任何工作都有價值，都能給你經驗。

好員工把握每份工作，即使對目前的工作不是那麼滿意。除非已經找到另一份工作，否則盡量不要離職。機會是給努力的人的，做個好員工會帶來更多機會。幾乎所有的工作都是高尚的。

討論： 為什麼不論從事什麼工作都應該做個好員工？

觀賞： 「保持精簡」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第182頁。）



活動（5分鐘）

步驟1：想一想你正從事的工作或你想從事的工作。每個人都具體寫下三件能夠讓你在這份工作上做個好員工的事。

1. _____

2. _____

3. _____

步驟2：每個人都和其他組員分享其中一項做法。如果聽到你也想做的，就寫下來。

2. 訂立就業目標

閱讀： 為求自立，可能需要考慮更為寬廣的就業目標。

沉思： 目前的工作（或正在找的工作）有助你自立嗎？

活動（8分鐘）

移動椅子，與另一位組員討論。

步驟1： 描述你現在的工作或正在找的工作。

步驟2： 描述你希望在未來二至四年從事的工作。是同一份工作還是別的工作？

步驟3： 討論如果有足夠的金錢去聖殿、傳教或幫助他人，你會覺得怎麼樣。

步驟4： 在以下空格內寫下你們討論的內容。

你目前的位置	你想去的地方

閱讀： 現在你知道自己想去哪裡，你如何到達那裡呢？想在工作上有所進步，可能需要額外的技能或教育。從求職中學習到的事也能幫助你達成就業目標。找出資源並和認識的人聯絡，會幫助你更有資格獲得未來想要的職位。



賈旭亞求職記

閱讀： 賈旭亞很高興有份工作，但他希望能成為網路工程師，幫助他賺更多錢，更自立。他用以下的工具，幫助他明白下一步該做什麼。

想要的職位	需要的技能和知識	獲得這些技能和知識的方法	下一步
<ul style="list-style-type: none">• 網路工程師	<ul style="list-style-type: none">• 電腦科學的學位• 網路技能證書• 更多經驗	<ul style="list-style-type: none">• 完成學業• 要求參與特殊專案• 和其他網路工程師談談	<ul style="list-style-type: none">• 和一些網路工程師進行求職面談

活動（8分鐘）

想想你想要的職位或如何改善目前的職責。填妥下表，然後與行動夥伴分享。

想要的職位	需要的技能和知識	獲得這些技能和知識的方法	下一步

討論： 採取這些步驟如何使人更為自立？

結論

觀賞：「成長」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第183頁。）



討論： 從這一章學到的最有意義的事情是什麼？

閱讀： 成功求職的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

同樣的原則亦適用於使工作有成。神愛你，希望你自立。透過努力做個好員工，及計劃找一個能幫助你自立的工作來展現信心。你努力工作並憑信心行動時，神會祝福你。



沉思——時間上限：5分鐘

個別思考今天學到了什麼，想一想主希望你做什麼。閱讀以下經文或引文，並寫下問題的答案。

「看啊，我告訴你們，這是我的旨意，你們要出去，不要停留，也不要懶惰，要盡力工作。……這樣，你們若忠信，就必滿載禾捆，並被冠以榮譽、榮耀、不朽和永生」（教約75：3，5）。

今天學到的最有意義的事情是什麼？

學到這些事情後，該怎麼學以致用？



承諾——時間上限：10分鐘

如果這是本週最後一章，請完成「承諾」，否則請跳到第189頁。

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 我會進行第iii頁技巧表上的兩項練習。

我的簽名

行動夥伴的簽名



保持精簡

讓我們聽雇主說說，做個好員工的幾個關鍵。

「我每年都在雇人，並且看著他們在工作中成長或另謀高就。讓我告訴你，我們對員工的幾個基本期許。首先他們必須可靠，其次，他們必須能有效地和別人共事。第三，我們需要他們有所貢獻。只要做到這三點，他們在這裡就很可能成功。我來分享一個經驗作為例子。

「我們最近雇用了兩個人在這裡工作，他們的職位相同，也差不多同一時間開始。第一個人非常棒，從來不遲到，很少請病假，辦事能力也很強，不需要別人掩護她。她很合群，和其他人相處愉快。此外，她在工作上的表現也很好，不僅把份內的工作做好，還找更多事情來做。她才來幾個月，我們已經在找機會為她升職或加薪。

「第二個人就沒那麼順利了。他經常遲到，藉口不斷，從孩子生病到錯過公車都有。他好像事情都做不來，需要別人收拾善後。我也注意到他所到之處都雞犬不寧，他好像每個星期多少都要和人吵一次架。許多員工都向我抱怨他做的事或說的話。我實在不想管那些事。我只希望他上班時能和人好好相處，應對得體一些。還有，他工作上的表現也不好，勉強達到最低要求而已，我不認為我們在他身上的投資能得到什麼回報。我打算請他走人。

「保住工作很簡單，為人可靠，好相處，工作表現好。做到這幾點，大概永遠都不愁沒工作，需要時，機會也會源源不絕。」

回到第174頁。

成長

安琪分享如何在工作中成長。

「我很努力才得到現在這份工作，因此很珍惜。這是一份很好的工作，我很喜歡，也能幫我養家。我有升遷的計畫，但也想在目前的工作上好好表現，因此我善用求職技能，想在工作上有所成長。想到隨處都有事可學，讓我更躍躍欲試，而達成日常目標，幫助我不斷朝長程目標邁進。我每天都想精益求精。

「我總是在想怎麼樣可以把工作做得更好。我找到幾項很有用的資源，包括一些書本；不過我最好的資源是人。一些經驗更為豐富的同事，以及其他經理，都很願意幫助我。只要你肯開口問，大部分的人都樂意幫助你進步。這也讓你想要超越他們的期望。

「我也繼續建立人際網絡。公司大部分的職位都是透過內部升遷，我已經在這裡和很多人做過求職面談，更了解他們的職責，也尋求他們的忠告。這幫助我建立良好的人脈，也學習到從別的地方學不到的事。我知道一旦有職缺，這些人很可能會想到我，原因有兩個：第一，我是個好員工，第二，他們認識我、信任我。

「我也知道天父要我成功，要我有機會成長。祂祝福我得到這份工作，我知道祂會在我工作和力求進步時，幫助我。」

回到第179頁。



磨練技巧

求職的原則、技巧和習慣

1. 磨練技巧



回報——時間上限：25分鐘

請用聚會剩餘的時間重複磨練技巧。

上週的承諾

- Ⓐ 每天找出資源。
- Ⓑ 每天與人聯絡。
- Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴。
- Ⓓ 練習並分享今天的我的基礎原則。
- Ⓔ 練習求職技巧。

步驟1: 自我評估 (5分鐘)

利用第ii-iii頁「評估個人的努力」表格，回顧上次聚會的承諾。首先寫下你實際找到的資源數目及聯絡的次數。然後個別評估你遵守各項承諾的情況，以紅、黃或綠標示。

評估個人的努力										技巧					
日期	Ⓐ 每天找出資源			Ⓑ 每天與人聯絡			Ⓒ 聯絡並支援我的行動夥伴			Ⓓ 練習並分享我的基礎原則			Ⓔ 練習求職技巧 (從技巧表中選擇兩項。)		
	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	項目數	實際	努力	技巧1	努力	技巧2	努力	技巧1	努力
概況	25	27	●●●●●	25	27	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●
第1週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第2週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第3週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第4週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第5週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第6週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第7週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第8週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第9週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第10週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第11週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●
第12週			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●			●●●●●

技巧

● 基本技巧
● 技能技巧
● 專業技巧

練習 (第1節)
 ● 熟悉與求職有關的具體知識。
 ● 熟悉與求職有關的具體技能。
 ● 了解求職技巧 (第2節)。
 ● 了解求職技巧 (第3節)。
 ● 了解求職技巧 (第4節)。
 ● 了解求職技巧 (第5節)。
 ● 了解求職技巧 (第6節)。
 ● 了解求職技巧 (第7節)。
 ● 了解求職技巧 (第8節)。
 ● 了解求職技巧 (第9節)。
 ● 了解求職技巧 (第10節)。
 ● 了解求職技巧 (第11節)。
 ● 了解求職技巧 (第12節)。



我的基礎——時間上限：20分鐘

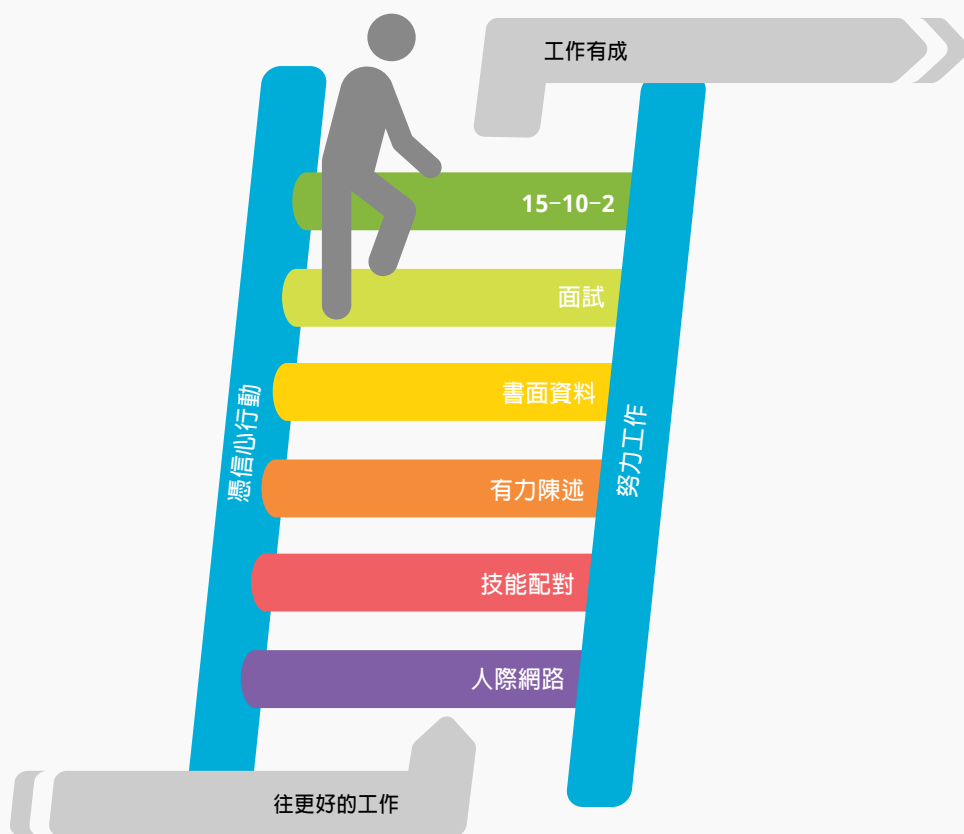
如果這是本週第一章，請完成本書後面我的基礎的下一個原則。然後回到第189頁。





學習——時間上限：45分鐘

邁向更好的工作



1. 磨練技巧

閱讀： 成功求職的公式：

憑信心行動+努力工作+聰明行事=成功

沉思： 如果找工作的成果不如預期，你是不是遺漏了公式中的哪項要素？

如果已經很努力工作卻不見成功時，要反省你的求職技巧。求職者在求職過程中遇到困難是很常見的，技巧是需要時間培養的。重要的是找出困難所在，以及解決的方法。

活動（10-15分鐘）

為了幫助你克服求職常見的難題，每個人都從下表中選一項常見的困難。向小組或行動夥伴說明你選擇的困難，然後一起練習一項或多項建議的技巧。不妨在一週中複習相對應的章節或練習。

常見的困難	可練習的技巧
1. 不知道要做什麼樣的工作。	第1章：基本要點 專注於1-3份工作（第7頁）
2. 找不到工作線索。	第2章：人際網絡 「30秒自我介紹」（第29頁）
3. 不太會建立人際網絡。	第2章：人際網絡 「30秒自我介紹」（第29頁）
4. 沒有面試的機會。	第2，3，4章技能配對（第48頁）履歷表（第79頁）應徵函（第85頁）申請表（第88頁）
5. 我有面試，但沒有得到工作。	第3-8章 技能配對（第48頁） 善用有力陳述（第63頁） 面試前的準備（第100頁） 有效地開啓面試（第101頁） 「30秒自我介紹」（第101頁） 扭轉情勢（第118頁） 提問題（第121頁）



承諾——時間上限：10分鐘

向行動夥伴讀出每項承諾。答應你會遵守承諾，然後在下面簽名。將目標記錄在第ii-iii頁的表格中。

我的承諾

Ⓐ 我會每天至少找出五項資源。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
5/25	10/50	15/75	20/100

Ⓑ 我會每天至少與三個人聯絡。選取目標。

日 / 週	日 / 週	日 / 週	日 / 週
3/15	5/25	7/35	10/50

Ⓒ 我會聯絡並支援我的行動夥伴。

Ⓓ 我會練習並分享今天的我的基礎原則。

Ⓔ 進行第iii頁技巧表的兩項練習。

第 週	我的簽名	行動夥伴的簽名



附錄

求職追蹤紀錄

第1日

資源： 每日總數

聯絡： 每日總數

會面： 每日總數

註：

第2日

資源： 每日總數

聯絡： 每日總數

會面： 每日總數

註：

第3日

資源： 每日總數

聯絡： 每日總數

會面： 每日總數

註：

第4日

資源： 每日總數

聯絡： 每日總數

會面： 每日總數

註：

第5日

資源： 每日總數

聯絡： 每日總數

會面： 每日總數

註：

聯絡追蹤表

聯絡人

個人或機構： _____

電話： _____ 地址： _____

電子郵件： _____ 介紹人： _____

我已聯絡此人 是 否 日期： _____

討論事項

1. _____

2. _____

3. _____

追蹤活動

1. _____

2. _____

3. _____

經介紹而認識的人

1. 姓名： _____ 電話： _____ 傳真： _____

電子郵件： _____ 地址： _____

2. 姓名： _____ 電話： _____ 傳真： _____

電子郵件： _____ 地址： _____

面談及會面評估

日期： _____

填寫前先影印這張表格。用這張表格評估面談和會面的結果，並追蹤後續進展。將經介紹而認識的人加在人際網絡清單中。

個人或機構： _____

我有所準備。 是 否 意見： _____

我達成目標。 是 否 意見： _____

我表現良好。 是 否 意見： _____

討論事項：

1. _____

2. _____

3. _____

哪些地方進行得很順利

哪些地方需要改善

追蹤活動：

1. _____

2. _____

3. _____

經介紹而認識的人：

1. 姓名： _____ 電話： _____ 傳真： _____

電子郵件： _____ 地址： _____

2. 姓名： _____ 電話： _____ 傳真： _____

電子郵件： _____ 地址： _____

進一步的人際網絡

找出決策者

閱讀：除了和認識的人談以外，也應該和企業聯絡。和企業聯絡時，如果能和掌握招募決策的人談，會更有效。善用網路和專業社群媒體網站，找出你要談話的人。

例如，賈旭亞想要從事電腦支援工作，他不妨看公司的網站，試著找出管理資訊科技部門的人。他可以查看公司名錄，或在社群媒體網站上，搜尋那個公司和人員。然後打電話到公司，指名找這些人。如果知道姓名，你會發現通常都可以直接找到那人。

你所找出的企業和個人都算是資源。你和企業或企業內的人有任何關於就業方面的互動都算是聯絡。你和企業或那些企業裡的人互動越多，就會越快找到工作。

善用腳本

閱讀： 寫腳本是幫助你作好準備，達到成功互動的好方法。這會幫助你聽起來更有自信，也更容易成功。為了幫助你，這裡有一些腳本的樣本，是和個人或企業聯絡時，三種常見的情況。

和認識的人聯絡

說：「（聯絡的人姓名）_____你好，我是_____（你的姓名）。你有三、四分鐘我們可以談一下嗎？」

簡單說明打這個電話的目的（不要超過15秒鐘）。

用你的「30秒自我介紹」陳述。

結束時用一個問題來請求協助（記得要包括聯絡、轉介及線索）。

謝謝那個人和你談話。

和別人轉介的人聯絡

說：「（聯絡的人姓名）_____你好，我是_____（你的姓名），_____（轉介你的人的姓名）建議我打電話給你。你有三、四分鐘我們可以談一下嗎？」

簡單說明打這個電話的目的（不要超過15秒鐘）。

用你的「30秒自我介紹」陳述。

結束時用一個問題來請求協助（記得要包括聯絡、轉介及線索）。

和你談話的人如果提到有個內部的職缺，就請求和他有個面談。（務必提出兩個會面的時間供對方選擇。）

謝謝那個人和你談話。

和不認識的人（企業）聯絡

指名和老闆、經理或主管講話。

說：「謝謝你。我要找_____（主任的姓名）？」

主任回答時，說：「（主任的姓名），_____你好，我的名字是_____（你的姓名）。你有三、四分鐘我們可以談一下嗎？」

簡單說明打這個電話的目的（不要超過15秒鐘）。

用你的「30秒自我介紹」陳述。

結束時用一個問題來請求協助（包括聯絡、線索、求職面談等）。

和你談話的人如果提到有個內部的職缺，就請求和他有個面談。（務必提出兩個會面的時間供對方選擇。）

謝謝那個人和你談話。

求職面談

閱讀： 求職面談是人際網絡另一個的有力工具。在求職面談中，你和人會面，請教有關工作的忠告、更加認識他們或他們的工作，並且建立良好的關係。這跟工作面試很像，但對雙方而言，壓力都比較小，因為不一定和聘用有關。不過，如果表現良好，就會像剛通過一個篩選面試，他們可能會介紹更多人或機會給你。這些面談是建立人際網絡關係的絕佳方法。

麥可分享了以下經驗，說明求職面談如何幫助他在求職和事業上極為成功。

「找工作時，我明白大部分的職缺在登廣告前就已經找到人。我知道有個工作機會正等著我。只要能做正確的聯絡，我有信心可以給人留下好印象。我認識的一些人轉介他們認識、同時也從事我有興趣的產業的人給我。我用電話、電子郵件和他們聯絡，或親自拜訪他們。我說明我對該產業或公司的興趣，並詢問是否可以跟他們談15分鐘。他們大部分都願意！」

「我很快就學到，我需要在會談前預備好，並準備一些問題。我也學到這些面談就是篩選的過程，很像第一輪面試。他們衡量我，看我適不適合他們公司。如果他們喜歡我，我們會再見面，或他們會轉介其他人給我。我開始明白，求職面談給我力量，製造篩選的機會，而不必等待正式的工作面試。我的求職面談開始變成實際的工作面試；而這些工作都還沒公開徵才呢！結果一星期中我就得到四個工作機會！從那時候開始，每次我得到升遷或新的工作，都是透過人際網絡或求職面談。」

活動

寫下三個你想聯絡以約定求職面談的個人或公司。

1. _____
 2. _____
 3. _____
-

求職面談：成功的建議

閱讀： 記住，你約定求職面談時，和你會面的人是在幫你的忙。以下建議幫助你善用那人的時間，並有個成功的面談。組員輪流讀出各個建議。

- 善用腳本（見第198-200頁）提出求職面談的要求。
- 事先找出與那個產業或那人的公司相關的資訊。
- 事先準備適當的問題。
- 必要時，要聯絡多次才約得到一個面談。
- 不要請求超過15到30分鐘的時間。
- 不要超過原先約定的時間。
- 準備回答下列問題：
 - 可以稍微自我介紹一下嗎？（運用「30秒自我介紹」。）
 - 你為什麼對這個感興趣？
- 會談順利時，可以適時要求對方提供其他聯絡資訊或線索。
- 即時在面談後致上謝意。
- 履行你承諾的事。

書面資料

履歷表上的成就範例

- 連續五年透過籌備活動、溝通和招募義工，每年募款超過\$10,000。
(母親)
- 高中期間同時要打工和參加許多運動比賽，但藉由計劃和排定活動和職責的優先順序，仍保持甲等的成績。(學生)
- 用有效的預算管理和改善成本控制，第一年就省下超過\$200,000的活動經費。(業務經理)
- 數千次複合焊接稀有金屬，品質評分達百分之99，公司的品質平均則為百分之92。(焊工)

履歷表秘訣

1. **按雇主的需求來寫。**大部分雇主用不到10秒的時間快速翻閱你的履歷表，因此你需要讓他們很容易看出你符合他們的需求。
2. **重點放在履歷表的左上角。**雇主快速翻閱你的履歷表時，目光主要落在左上角，因此要把最重要的資訊放在那裡。
3. **用要點式，而不是段落式，**讓雇主容易找到你的資訊。
4. **用讓人一目瞭然的格式。**將履歷表組織成階梯狀，將同一種類的資訊對齊，雇主自然就能找到並了解你的內容。
5. **不要用履歷表範本。**雇主用來瀏覽履歷表的電腦軟體叫做申請人追蹤系統（ATS），是不能讀範本的，並且範本通常看起來沒有像自創的履歷表那麼好。
6. **不要寫工作目標。**那已經過氣了，你還可能因為落伍而被淘汰。
7. **附上針對雇主需求而寫的摘要。**用上方四分之一到三分之一的版面寫一個簡單的摘要，包括標題、摘要和關鍵字。
8. **用工作說明書上的關鍵字。**關鍵字吸引雇主的興趣，申請人追蹤系統（ATS）也是設定來搜尋這些字的。
9. **用履歷表版本的有力陳述說明你的成就。**這些有力陳述應包含數字、百分比、總金額等細節。
10. **提供背景。**透過提供比較或某個情況的一些背景資料，你就可以突顯自己。

11. **包括全部的教育經歷，甚至目前還在進修的，務必註明正在進修或已有預定畢業日期。**
12. **履歷表要保持整齊，段落標題一致、格式一致，並留適當空白。**
13. **確定沒有錯別字或錯誤的文法，否則很快就會被淘汰。**
14. **用傳統的字型，堅持用傳統的襯線體或無襯線體字型。**
15. **字體不要小於11號，履歷表要盡可能讓雇主讀起來簡單易懂。**
16. **履歷表的長度保持為一頁，除非你有七年上以相關的專業經驗，否則堅持一頁就好。**
17. **所有的事業文件都用一樣的上標題。**履歷表的上標題一般包含姓名和聯絡資料。
18. **履歷表上不要隨附介紹信。**雇主假設你有介紹信，如果需要，他們會問你。
19. **將履歷表轉換成PDF檔。**如果用電子郵件或以電子方式提交履歷表，要將履歷表轉換成PDF檔。如果不這麼做，很可能面臨雇主的軟體和你的不相容的危險，結果可能格式受到更動，導致雇主無法讀出履歷。
20. **請人在電腦上協助你。**找朋友、家人、社區資源或線上工具，幫助你製作出美觀的文件。

應徵函秘訣

1. 針對那個企業、組織或工作機會來寫。
2. 善用有力陳述掌握讀者的興趣並突顯自己。應徵函的寫作風格要簡單、直接。
3. 要保持簡短。一般說來，應徵函最多只能有三個簡單的段落，絕對不要超過半頁。
4. 要求面試。
5. 所有的事業文件都用一樣的上標題。履歷表的上標題一般包含姓名和聯絡資料。

申請表秘訣

1. 針對那个工作而寫。
2. 善用成就來描述工作經驗。
3. 完整並正確地填寫資料。
4. 確定沒有錯別字或錯誤的文法。
5. 找出關鍵字並用在申請表上。

年表式的履歷表

年表式的履歷表從最近的職位開始，按時間順序列出工作經驗。

這種格式主要讓你展示完整的工作歷史，但是可能無法有效地顯示你是所應徵的職位的最佳人選。

司提反·克拉克

無處街123號
隨意市，印地安納州

手機：123-456-7891
stephen.clark@email.com

汽車技工

經驗豐富，能快速診斷並解決複雜的汽車修理問題，特別是電路系統問題。

核心知識和技能

• 溝通	• 一般維修	• 預防保養
• 客戶服務	• 檢查	• 解決問題
• 診斷	• 庫存	• 輪胎換位及換新

教育

汽車技術證書，花園技術學校		2009-2012
• 引擎運作	• 診斷	• 剎車系統
• 燃油及排氣系統	• 變速箱	• 轉向及懸吊
• 電路系統	• 高等電子電路	• 修車廠管理
高中文憑，隨意高中		
• 溝通	• 影片製作	• 德文1
• 基本寫作	• 財務入門	• 德文2

工作經歷

顧客投訴組組長，瀑布公司電話服務中心	2014—現在
客戶服務代表，瀑布公司電話服務中心	2014
管理負責顧客需求的團隊，在三個地區為5,000多名顧客服務。運用分析、積極傾聽、故障排除及解決問題等技巧，迅速解決顧客投訴。	
• 因在準確度、活力、故障排除、通話長度及顧客滿意度等方面表現優異，連續三個月獲得「本月最佳客戶服務代表獎」。	
• 晉升為顧客投訴組組長，管理15名代表，服務三個地區。	
汽車技工，寶意輪胎公司	2013
以符合代理商及原廠的標準負責汽車維修與保養。	
• 更新並簡化保養檢查清單，以確保完成所有的工作，因此將人事費用降低3%。	
• 引進新的診斷程序，將剎車診斷時間減少8分鐘。	
• 比區域內所有的汽車修護廠，提供最短的輪胎換位及爆胎修理的等候時間，因而提升12%的輪胎銷售。	
• 以快速的服務及極富競爭力的價格，比本地對手多完成10%的安全及排氣檢驗。	
• 經由精準的分析、診斷及維修，修理引擎壞損及電路系統故障。	
實習汽車技工，寶意輪胎公司	2012
負責維持店內的庫存、採購商品、處理客服電話及完成保養工作。	
• 每週稽核以提升庫存資料庫的準確度。	
• 透過標示標準化、提升資料庫的準確度並重新整理倉庫，加速提取需求最高的物品，將提取庫存的時間減少10分鐘。	
• 透過積極傾聽、準確輸入資料，及正確評估顧客及汽車修理的需求，而將顧客滿意度提升3%。	
客戶服務代表，瀑布公司電話服務中心	2009-2012
每天解決100多件顧客需求、投訴及訂單。	

1991年到2009年在多家餐廳及零售店工作。

職能式的履歷表

職能式的履歷表列出相關的技能和經驗。這種格式讓你強調你是所應徵的職位的最佳人選。

莎莫·希爾斯		陽光路123456號 隨意市，加州，12345 123.456.7891 summerhills@email.com
小學教師		
摘要	有10年以上教育小學年齡兒童的工作經驗，幫助他們培養文化價值、正面的品格習慣，以及核心標準知識。使用新的應用程式科技來管理學習課程與執行課程計畫。	
	核心技能	
	<ul style="list-style-type: none"> • 品格發展 • 課程發展 • 課程計畫 • 科技整合 • 評量 	<ul style="list-style-type: none"> • 積極傾聽 • 思辨能力 • 監督 • 閱讀理解力 • 教室管理
	<ul style="list-style-type: none"> • 協商 • 解決問題 • 時間管理 • 西班牙文 • 寫作 	
教育	教師證書	1987
	初等教育學士學位，愛阿華大學，愛阿華市，愛阿華州	1982-1987
	相關課程	
	<ul style="list-style-type: none"> • 教育基礎 • 教育心理 • 教育科技 	<ul style="list-style-type: none"> • 課程及方法 • 教室裡的科技應用 • 實習教師
	高中文憑，傑克森高中，傑克森市，愛阿華州	1975-1979
專業經驗	課程發展	
	<ul style="list-style-type: none"> • 創建「3D閱讀」，提升學生閱讀分數；「3D閱讀」是個新的閱讀課程，目的是使閱讀成為有趣、互動的多媒體經驗。 • 透過及早訂立標準，以及有效的教室管理，鼓勵正面的品格習慣。 • 運用不同的教學策略，透過共同發展的各種新活動，幫助有學習困難的學生分數提高一個等第。 	
	科技整合	
	<ul style="list-style-type: none"> • 運用「Learn My Way」，為個別學生創建並管理客製化的學習課程，幫助學生成績提升20%。 • 運用學習網站、影片、遊戲及應用軟體，提升學生的參與，並記得所學的內容。 • 給學生機會合作、互動，並在私人社群媒體群組中分享，提升學生追求高標準的承諾。 	
	溝通	
	<ul style="list-style-type: none"> • 建立「Teachers Unite」（一個有50多位教育人員，以核心標準課程為目標，共同發展活動、課程計畫及評量的線上論壇），提升課程的功效。 • 透過維護開放的溝通管道，並依法保護學生的秘密，和學生建立正面和信任的關係。 	
工作經歷	家管，希爾斯宅，隨意市，加州	1993—現在
	教師，愛倫小學，任意市，愛阿華州	1988-1990
	實習教師，愛倫小學，任意市，愛阿華州	1987
	家教，傑克森高中，傑克森市，愛阿華州	1977-1979
義工經驗	會長，慈助會，任何市，加州	2011-2014
	傳教士，耶穌基督後期聖徒教會，哪一市，紐約州	1990-1992

綜合式的履歷表

綜合式的履歷表列出你的技能、經驗和工作歷史。這種格式讓你強調你是所應徵的職位的最佳人選，同時按時間順序列出工作歷史。

北主街23號 無惠市，佛州12345	傑森·賀南德茲，企管碩士	123.456.7892 jasonmh@email.com
訓練經理		
10年以上公共服務管理經驗。 多次透過解決問題，同時建立關係來改善組織。		
展現和教會領袖、員工及社區資源有效培養及促進工作關係的能力。精通領導、管理及督導員工，以及管理數百萬元的預算。		
核心知識和技能領域		
<ul style="list-style-type: none">• 資源發展• 訓練及輔導• 職業諮詢• 專案管理	<ul style="list-style-type: none">• 工作發展• 財務諮詢• 預算管理• 公開演講	<ul style="list-style-type: none">• 資料分析• 培養團隊精神• 解決問題• 公共關係
專業經驗		
就業資源服務 副經理		2014—現在
管理北美最大的辦事處，服務範圍涵蓋人口稠密的三個郡，超過500,000位居民。管理40名以上教會服務傳教士職員；與聖職領袖商議；發展就業、自行創業及教育資源；以及每年為5,000名以上顧客提供指導。		
<ul style="list-style-type: none">• 在20個月中，透過工作安置，幫助2,000多人更為自立。• 透過目標人員互動、追蹤及每季的訓練，與數百位教會領袖建立信賴的關係。• 經由有效的雇主互動和人際網絡，增加30%的工作招聘。• 比組織內的其他辦事處多幫助20%的人得到工作安置。• 以卓越、專業、可靠聞名，因而獲選進入重要的試行計畫。		
蒙大拿州，勞動服務部 地區主管 經理		2010-2014 2012-2014 2010-2012
由局長主動招募去領導一個兩年多都沒有固定領袖的領域。全方位指導10個郡的地區，包括30位以上員工及100,000名以上的顧客。管理2,500,000美元的年度預算，並參與組織裡的6人小組執行領袖團隊。		
<ul style="list-style-type: none">• 透過積極主動因應社區勞務的需求，舒緩與外在利害關係人間的緊張關係。• 透過合作、人際網絡及談判，挽救一筆教育部發放的600,000美元補助金。		

第2頁在下一頁。

北主街23號
無惠市，佛州12345

傑森·賀南德茲，企管碩士

123.456.7892
jasonmh@email.com

- 創建並發展「Billings Works」——一個社區勞動發展議會，目的是透過重要利害關係人的參與，來解決地區的勞動需求。
- 由同事推舉，提供「關鍵對話」化解衝突訓練，在兩年中，透過20多場聚會，訓練500位以上員工及重要的利害關係人。

田園動能股份有限公司 / 蒙大拿州消費者信用諮詢服務 2005-2010
諮詢主管

每年為10,000多名顧客提供信用、債務、破產、預購、防範查封，及逆向貸款諮詢與教育。管理分佈在蒙大拿州及懷俄明州的9個分行及25名員工。負責1,600,000美元的運作預算。

- 為因應市場需求，擴展諮詢業務，增加4項個人財務諮詢服務。
- 在同業面臨關門或併購時，幫助公司8年來第一次轉虧為盈，營業額增加25%。
- 監督組織成功申請成為公共住宅的諮詢代理，因而爭取到數百萬美元的額外基金。
- 與蒙大拿州法務部合作進行公開巡迴演講，推動立法消除掠奪性貸款。

成就

活力智能公司 2010
合格金級「關鍵對話」精選訓練員

美國鷹級童軍協會 2000
鷹級童軍

教育

蒙大拿大學 2005-2009
企業管理碩士

楊百翰大學愛達荷分校 2000-2004
商業管理學士

應徵函樣本1

司提反·克拉克

無處街123號
隨意市，印地安納州

手機：123-456-7891
stephen.clark@email.com

2016年8月1日

大衛·金
地區經理
好鄰居輪胎公司
隨處街987號
隨意市，印地安納州

金先生鈞鑑：

身為汽車技工，我的專長之一是準確地診斷汽車的問題。例如，有一次一位顧客開來一輛2002年的本田Civic油電混合動力車。我們一組七個人中，只有我具備足夠的知識正確診斷問題所在。結果，我們保住了這位顧客的生意，也與顧客建立了信任關係。那位顧客到現在已經介紹三位朋友到我們店裡。我可以透過準確診斷問題，幫助你改善顧客的信任及滿意度。

我修車的經驗雖然比較有限，但我決心要把事情做對，我願意，也有能力，去學習你要我學習的事。在寶意輪胎公司工作時，我能夠：

- 降低人事費用3個百分比。
- 將診斷的時間減少8分鐘。
- 提升銷售12個百分比。
- 提升顧客滿意度3個百分比。

我希望有機會和您討論，我能如何為貴公司提供同樣的服務。我會在一週內再和您聯絡。

司提反·克拉克

司提反·克拉克
謹啓

應徵函樣本2

莎莫·希爾斯

小學教師

陽光路123456號
隨意市，加州，12345
123.456.7891
summerhills@email.com

2016年8月1日

德瑞克·賈西亞
所長
道奇學區
道奇街123號
隨意市，加州，12345

賈西亞先生鈞鑑：

身為教師，我的專長之一是創建客製化的教材幫助學生學習。例如，過去我有幾位學生有閱讀方面的困難，為了幫助他們，我用應用程式「Learn My Way」，創建並管理客製化的閱讀課程，讓每個學生按照他們的程度開始閱讀，並從該處發展。我也發展出一套新的閱讀課程，叫做「3D閱讀」，將多媒體經驗與閱讀做整合。結果，學生閱讀的成績提高將近一整個等第，更重要的是，我的學生開始喜歡閱讀。

對我而言，教師的工作就是要改善學生的生活品質。意思就是要激勵他們、幫助他們有所成就，並培育良好的品格。這是我想到道奇小學服務的原因。我們有相同的使命，就是幫助孩子不論在教室或社區，都能盡其在我，發揮所長。

我很高興能與您討論，我創建目標課程的能力如何能為我們的學生帶來長久的影響。我很期待在您方便的時候，儘快和您面談。感謝您給我這個機會。

莎莫·希爾斯

莎莫·希爾斯

謹啓

應徵函樣本3

北主街23號
無惠市，佛州 12345

傑森·賀南德茲，企管碩士

123.456.7892
jasonmh@email.com

2016年8月1日

茱蒂·華生
資深人力資源代表
輕鬆作訓練公司
海岸南路561號
無惠市，佛州12345

華生小姐鈞鑑：

我在管理大型訓練專案上的經驗，使我成為貴公司專案經理一職的理想人選。我成功管理不同的專案和團隊。例如，我目前督導的團隊每年提供5,000多名客戶就業指導。由於經常籌備活動和共同合作，我們幫助2,000多人更為自立，也比組織中的其他辦事處多幫助百分之20的人找到工作。我知道我能夠將同樣的技能用在貴公司。

很希望有機會和您會面，討論我的資歷如何有助貴組織成功。您可以撥打123-456-7892電話和我聯絡。

傑森·賀南德茲

傑森·賀南德茲

謹啓

扭轉情勢

可能的不利	雇主真正的疑慮可能是
資歷過高	期望高新資 很快會轉換到更好的職位
就業歷史間斷	或許不可靠 做得不長久
沒有直接相關的經驗	訓練耗資過高，耗時太久 無法勝任工作
年輕的員工	不夠成熟 缺乏經驗
年長的員工	技能過時 可能很快離職
缺乏工作經驗	學習能力 適應工作 敬業精神
缺乏學歷或認證	工作知識不足 可能需要訓練
一段短時間內有幾份不同的工作	可能很快離職 缺乏決心
前一份工作被解雇或裁員	和人處不來 不敬業
很久沒有在職場工作	技能過時 適應工作 可能需要訓練
有前科	不值得信賴

繼續下一頁。

以下是一些面試問題樣本，回答時可能要扭轉情勢。

- 你為什麼離開上一份工作？
- 你工作上最大的失敗是什麼？你從中學到什麼？
- 你最大的弱點是什麼？
- 告訴我，你和老闆意見不合的一次經驗。
- 告訴我，你和態度惡劣的顧客或同事共事的一次經驗。

有效地協商

開始就業協商前，你必須問自己幾個問題。下表或許會有幫助。

- 你能接受的最低薪酬範圍是什麼？
- 以你的技能來說，一般產業界會提供何種待遇？
- 哪些福利對你很重要？
 - 醫療保健
 - 退休假
 - 病假
 - 假期
 - 獎金
- 你覺得通勤的情況怎麼樣？
- 你覺得上班的時間怎麼樣？

預估可能會出現問題的地方，然後列出幾項解決那些問題的替代方案。

活動

在下面的練習中，選取你覺得協商時最合適的回應。（答案在下一頁。）

1. 什麼時候協商期望的薪資：
 - a. 招募面試開始的時候。
 - b. 確定被錄用以後。
2. 如果一定要討論期望的薪資時：
 - a. 提出確切的數字。
 - b. 提出兩個數字間的一個範圍。
3. 如果組織認為你的薪資期望太高時：
 - a. 提出其他同業的期望薪資來支持你的要求是合理的。
 - b. 指出你認為你對組織會有什麼貢獻。
4. 不喜歡對方提出的待遇時，如何回應：
 - a. 說「謝謝」，然後接受。
 - b. 重述那個數字，然後安靜坐著，從1默數到10。
5. 協商結束，最終的待遇仍不夠好：
 - a. 拒絕接受並離開。
 - b. 提議稍後再討論協商結果。
6. 如果協商結果是一段時間以後會加薪：
 - a. 握手同意然後離開。
 - b. 請對方將協商結果寫在合約上。

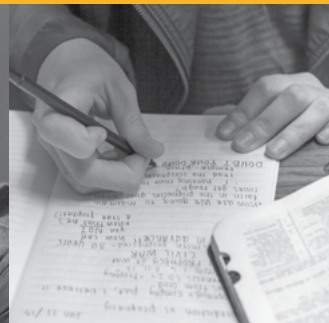
答案

1. b. 確定被錄用以後。
 2. b. 提出兩個數字間的一個範圍。
 3. b. 指出你認為你對組織會有什麼貢獻。
 4. b. 重述那個數字，然後安靜坐著，從1默數到10。（與你協商的人為了打破沉默，會提出更好的條件。）
 5. b. 提議稍後再討論協商結果。
 6. b. 請對方將協商結果寫在合約上。
-



邁向自立的

基礎



如何使用本手冊

邁向自立的基礎將幫助我們學習和實踐達到屬靈與屬世自立的教義原則。以8到12人的小組或家庭為單位一起複習時，會有最好的效果。每週由不同的小組成員輪流擔任輔導員。輔導員不需要向小組教導該項原則，只要依循著課程資料，並鼓勵所有人參與即可。所有影片都可在srs.lds.org/videos網站上取得。

當你看到這些提示時，請依照這些指示						
報告	沉思	觀看	討論	閱讀	活動	承諾
小組用3到4分鐘來分享他們在遵守承諾上的狀況。	個人用大約2到3分鐘的安靜時間，來沉思並寫下想法。	小組觀看一段影片。	用2到4分鐘的時間分享彼此的想法。	請一人為整組讀出來。	用大約5分鐘來各自研讀或一起討論。	每個人都承諾在當週去實行某些項目。

自立小組

自立小組能幫助你改進個人財務、工作、小型事業或教育等狀況。若要加入自立小組，請與貴支聯會自立專員聯絡。

目錄

1：自立是一項救恩的原則	222
2：運用對耶穌基督的信心	224
3：理財	226
4：悔改和服從	230
5：明智地運用時間	232
6：工作：負責與堅持	234
7：解決問題	236
8：合一，一起服務	238
9：溝通：求問與聆聽	240
10：展現正直	242
11：尋求學識：決定你的目標和方法	244
12：接受聖殿教儀	248
結業信	251



「讓我們為自己的所需而工作。讓我們學會自立與獨立。沒有其他原則可以讓我們得到救恩。」

多馬·孟孫，
“GUIDING PRINCIPLES
OF PERSONAL AND
FAMILY WELFARE,”
Ensign, Sept. 1986, 3;
quoting Marion G.
Romney, in
Conference Report,
Oct. 1976, 167



1：自立是一項救恩的原則

開始之前，閱讀封面裡的「如何使用本手冊」。

沉思： 約翰福音10：10（右欄）

討論： 何謂豐盛的生命？

觀看： 「他把鞋油擦在我的腳趾上」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第223頁。）

討論： 你是否相信你的問題有解決之道？我們如何配得主的能力來幫助我們？

閱讀： 指導手冊第二冊的參考資料，以及達林·鄔克司長老所講的話（右欄）。自立指的不是我們可以去做或取得想要的任何東西。而是相信藉著耶穌基督的恩典或那使人加添能力的力量，以及我們自己的努力，便能獲得自己和家人的所有屬靈與屬世生活所需。自立證明了我們信賴神的能力，相信祂能在我們生活中移山倒海，給我們力量去戰勝考驗和苦難。

討論： 基督的恩典如何幫助你獲得屬靈和屬世生活所需？

活動

步驟1： 選擇一位夥伴，並閱讀下方的每個原則。

步驟2： 討論相信這些真理為何能幫助你更加自立。

自立的教義原則

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. 自立是一項誠命。 | 「主吩咐教會及其成員要自立自足。」（總會會長的教訓：賓塞·甘〔2006〕，第116頁）。 |
| 2. 神有能力也願意為祂正義的兒女提供方法，讓他們自立。 | 「我的目的就是要供應我的聖徒，因為一切事物都是我的。」（教約104：15） |
| 3. 屬世和屬靈對神都是一樣的。 | 「因此，我實在告訴你們，對我來說，所有的事物都是屬靈的。」（教約29：34） |

「我來了，是要叫羊得生命，並且得的更豐盛。」

約翰福音10：10

「自立就是有能力供應自己及家人屬靈和屬世生活所需，並下定決心努力去做。教會成員若能自立，就更有能力去服務及照顧別人。」

指導手冊第二冊：管理教會（2010），6.1.1

「任何會使我們依賴他人來作決定或依賴他人提供資源的作法，都會削減我們靈性，阻礙我們的成長，使我們無法成為福音計畫要我們成為的那種人。」

達林·鄔克司，「悔改和改變」，2003年11月，利阿賀拿，第40頁

討論： 閱讀墨林·羅慕義會長所講的話（右欄）。你如何知道自己是否更自立了？

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

閱讀封面內頁的總會會長團信函，把他們應許的祝福劃下來。你必須要做什麼才能獲得這些祝福呢？在下面寫出你的想法。

與家人或朋友分享你今天學到關於自立的部份。

他把鞋油擦在我的腳趾上

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



安瑞克·法拉貝長老：我長大的時候，我們沒什麼錢。我記得有一天我去找爸爸，跟他說：「爸爸，我需要一雙新鞋子。這雙已經穿破了。」他停了下來，看了看我的鞋子，發現真的穿破了。他說：「我想我們可以修一下。」他拿了一點黑色鞋油，把我的鞋子擦得亮晶晶的。他對我說：「修好了，兒子。」我回答說：「哪有，還沒啊。你看，我的腳趾還是露了出來。」他說：「嗯，這個也可以

修一下！」他多拿了一點鞋油，擦在我的腳趾上！

那天，我學到，所有問題都有解決方法。我深信，自立的這項原則和這個計畫是加速主事工的一個方法。這是救恩事工的一部分。我們每個人都能變得比現在更好。你必須去除冷漠。我們常常會變得自滿，這會阻礙我們的進步。只要有決心改變，改掉過去做得不夠好的部分，我就能每一天都進步。只要你秉持著信心去做，運用對基督的信心與盼望，相信祂會幫助你，你就能在屬世或屬靈上找到進步的方法。這是因為神活著，而你是祂的兒女。

回到第222頁。

「一個人若無法自立，就無法運用這些與生俱來的渴望去服務。一無所有，如何施予？空空的食物架，如何為饑餓者提供食物？空空的錢袋，如何給貧者賑濟？感情匱乏的，如何去支持和諒解？沒有學識，如何教導？最重要的，靈性軟弱的人，如何給人靈性指引？」

墨林·羅慕義，「自立的
高級本質」，1983年1月，
聖徒之聲，第125頁



2：運用對耶穌基督的信心

沉思： 對耶穌基督的信心如何影響我的自立？

觀看： 「運用對耶穌基督的信心」，可在 srs.lds.org/videos 取得。
(沒有影片嗎？閱讀第225頁。)

討論： 真正的信心為何總是能促成行動？為什麼我們要有信心，神才
能在屬世和屬靈上幫助我們？

閱讀： 馬太福音6：30和Lectures on Faith中的一段引文（右欄）

活動

邁向自立之路是信心的旅程。總會會長團和十二使徒定額組邀請我們要更有信心地把天父和祂兒子放在我們生活中的首位。

步驟1： 全組閱讀下列先知的優先順序。

步驟2： 討論忠信地敬重安息日、領受聖餐及閱讀摩爾門經如何幫助你更加自立。

先知的優先順序及應許

「想想這段敘述所涵蓋的範圍！神應許把大地所充滿的給守安息為聖的人。」（羅素·納爾遜，「安息日是可喜樂的。」，2015年5月，利阿賀拿，第130頁；亦見教約59：16）

「靈性並非停滯不動的，〔聖餐〕聖約亦非如此。聖約不只帶來承諾，更帶來靈性力量。」（Neil L. Andersen, General Authority training meeting, Apr. 2015）

「我見證〔摩爾門經〕可以在你生活中成為個人的『烏陵和土明』。」
（Richard G. Scott, “The Power of the Book of Mormon in My Life,” *Ensign*, Oct. 1984, 11）

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 這個星期天以守安息日為聖和虔敬領受聖餐來展現你的信心。
- 每天研讀摩爾門經。
- 閱讀第225頁的經文。選擇其中一項，與家人或朋友分享。

「你們這小信的人哪！野地裡的草今天還在，明天就丟在爐裡，神還給它這樣的妝飾，何況你們呢！」

馬太福音6：30

「你們一切的努力不都取決於信心嗎？……正如我們憑著信心來接受屬世祝福，同樣地，我們也憑著信心來接受屬靈的祝福。但信心不僅是行動的原則，也是力量的原則。」

LECTURES ON FAITH
(1985), 2, 3

經文中談到將信心付諸行動的例子

但以理因為不停祈禱而被丟入獅子坑中，但「神差遣使者，封住獅子的口，他身上毫無傷損，因為信靠他的神。」（但以理書6：22—23；亦見第16—21節）

主把利阿賀拿賜給李海，來指引他的家人，「這羅盤按照他們對神的信心而為他們運作；……〔當〕他們很懶惰，忘了運用信心，也不努力，於是……他們的旅程也沒有進展。」（阿爾瑪書37：40—41）

「你們要將當納的十分之一全然送入倉庫，……以此試試我，是否為你們

敞開天上的窗戶，傾福與你們，甚至無處可容。」（瑪拉基書3：10）

在飢荒時，以利亞請一位寡婦將她的最後一餐給他。以利亞應許說，因為她有信心，主會供應她食物，不至短少。（見列王紀上第17章。）

「困苦窮乏人尋求水卻沒有；他們因口渴，舌頭乾燥。我——耶和華必應允他們；我——以色列的神必不離棄他們。」（以賽亞書41：17；亦見第18節）

運用對耶穌基督的信心

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



大衛·貝納長老：採取行動就是在運用信心。以色列兒女抬著約櫃，他們來到約旦河。主應許他們會從乾河床上通過。河水何時要分開？他們的腳都濕了。他們走進河裡——行動，力量隨之而來——水就分開。

我們經常認為：「我會有十足的理解，然後把這份理解轉化為我做的事。」我認為我們已經有足夠的理解，能夠開始行動。我們知道正確的方向。信心是一項原則，是行動和力量的原則。真正的信心要以主耶穌基督為中心，而且總是能促成行動。

（See “Seek Learning by Faith” [address to Church Educational System religious educators, Feb. 3, 2006], [lds.org/media-library](https://www.lds.org/media-library)）

回到第224頁



3：理財

沉思： 理財為何如此困難又如此重要？

觀看： 「要事第一！」，可在 srs.lds.org/videos 取得。（沒有影片嗎？閱讀第228頁。）

討論： 我們為何要記帳和儲蓄？

閱讀： 教義和聖約104：78，以及準備好一切必需事物裡的陳述（右欄）

討論： 閱讀自立的理財方式（下方）。我們要如何培養這種習慣？

「還有，關於你們的債務，我實在告訴你們——看啊，我的意思是，你們要還清所有的債務。」

教義和聖約104：78

自立的方式

①

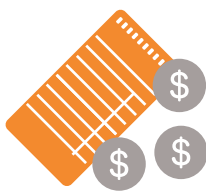
勤奮且聰明地工作，以賺取金錢。



收入

②

先繳錢給主。



什一奉獻和其他捐獻

③

再把錢留給自己。



儲蓄

④

然後量入為出，避免負債。



目前的生活開銷

「繳付什一奉獻及其他捐獻，……避免負債，……編列預算，決定如何減少在非必需品上的花費。……訓練自己按預算生活。」

準備好一切必需事物：家庭理財（小冊子，2007），第3頁

活動

步驟1：檢視個人下列開支。

我對這樣的開支覺得如何？			
類別	太少	剛好	太多
例如 ➡ 服裝			✓
到餐廳用餐			
雜貨			
零食和飲料			
娛樂			
住宿			
水電			
服裝			
生活用品			
交通			
保險			
電話			
償付債務			
什一奉獻			
慈善捐款			
其他			

步驟2：閱讀羅拔·海爾斯長老所講的話（右欄）。討論如何減少開支太多的項目。

「現今的文化似乎讓人有一種凡事都理所當然的感覺。……負擔過多的債務會……讓我們作繭自縛，像個奴隸般地生活，將全部的時間、心力和資源都用來償還債務。……很重要的一點就是，我們……必須擬定開支和儲蓄計畫，也就是作預算，並且要分辨什麼是想要的，什麼是需要要的。」

羅拔·海爾斯，「努力登上人生的靈性高處」（2009年3月，教會教育機構爐邊聚會），lds.org/media-library

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 每天記錄你賺取和開支的錢。你可以使用第229頁的收支表。
- 與家人或朋友分享你今天學到關於理財的部分。

要事第一！

若無法觀看本影片，請選好角色並唸出此腳本。



場景：小男孩和小女孩，穿著成人的衣服，扮成家長。

男孩：我回來了，親愛的。

女孩：歡迎回家。噢，你看起來累壞了。

男孩：你看起來也是。你的工作也很辛苦，不是嗎？

女孩：嗯，我們本就應該努力工作，對嗎？

男孩：我今天賺了10塊錢。

女孩：哦，多大的祝福。因此，要事第一。我們來繳付我們的什一奉獻，好嗎？

男孩：但是萬一我們不夠呢？

女孩：這就需要靠信心了！

男孩：好吧。那麼下一步是什麼？

女孩：嗯，我們需要購買食物，並支付車資和租金。然後，若可以的話，我還想買一把椅子。……

男孩：可是我們不能。看到了嗎？我們沒有足夠的錢。

女孩：我們能不能去借一些錢？

男孩：他們說，債務是危險的。我們不想惹上麻煩。

女孩：好吧。你說得對。所以，我們該怎麼辦呢？

男孩：我們存起來吧！你永遠不知道未來會發生什麼事！

女孩：我感覺這樣做是對的。但沒有什麼剩餘的錢可供娛樂了。

男孩：我們擁有彼此！而且我會盡力賺更多的錢。

女孩：我也會儘量少花錢！

男孩：這樣做，我們就會快樂並且自立！

女孩：對！這並不是那麼困難。為什麼成年人做起來那麼辛苦？

男孩：哦，你知道的。成年人都是這樣的。

回到第226頁。

收支表

寫下你每週的開支。如果你有足夠的錢來滿足所需，會是什麼樣子？

我每週開支多少錢？					我每個月需要多少錢才能自立？
	第1週	第2週	第3週	第4週	
收入					
什一奉獻，捐獻					
儲蓄					
伙食					
住宿					
醫藥費					
交通					
教育支出					
償付債務					
服裝					
水電					
電話					
娛樂					
保險					
其他					
開支總金額					



4：悔改和服從

沉思： 悔改與服從兩者與自立有何關聯？

觀看： 「服從帶來祝福」，可在 srs.lds.org/videos 取得。（沒有影片嗎？閱讀第231頁。）

討論： 你因為服從神的律法而獲得了哪些祝福？悔改如何幫助我們進步？

閱讀： 教義和聖約130：20-21及先知約瑟·斯密所講的話（右欄）

「天上……頒定了……律法，所有的祝福都是根據那律法而來——當我們從神那裡獲得任何祝福時，那是由於我們服從了那祝福所根據的律法。」

教義和聖約130：20-21

活動

服從特定的律法就能得到特定的祝福。

步驟1： 請各自在左欄寫下想得到的一些祝福。

步驟2： 明列想得到這些祝福所需要服從的律法或原則。

想得到的祝福	要服從的律法或原則
有三個月的存款	什一奉獻和捐獻（瑪拉基書3：10-12） 按照預算執行

討論： 閱讀約書亞記3：5，以及傑佛瑞·賀倫長老和賓塞·甘會長所講的話（在第231頁）。為什麼在追求自立的過程中，我們需要悔改，聖化自己，並盡力而為呢？

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

服從你在上述活動所選擇的律法。

與家人或朋友分享你今天學到關於服從的部分。

「我給自己立下這規定：只要主吩咐，就去做。」

總會會長的教訓：約瑟·斯密（2007），第160頁。

服從帶來祝福

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



多馬·孟蓀會長：這是多麼榮耀的應許。「凡遵守〔神的〕誠命的，就獲得真理和光，直到他在真理中得榮耀，並且知道萬事。」（教約93：28）……

弟兄姊妹們，今生最大的考驗就是服從。主說：「我們要藉此驗證他們，看他們是否願意做主他們的神命令他們的所有事情。」（亞伯拉罕書3：25）

救主曾宣告：「因為凡要從我手裡得到一個祝福的，就必須遵守那祝福指定的律法，和有關的條件，正如那從世界奠基以前就已制定的。」（教約132：5）

世上再也找不到比救主更偉大的服從榜樣了。保羅談到祂時說：

「祂雖然為兒子，還是因所受的苦難學了順從；

「祂既得以完全，就為凡順從祂的人，成了永遠得救的根源。」（希伯來書5：8-9）

救主過著完美無瑕的生活，光耀祂的神聖使命，以此展現祂對天父真誠的愛。祂從不傲慢，從不驕傲張狂，從未不忠實。祂始終謙卑，始終真誠，始終服從。……

祂在客西馬尼園承受劇烈的痛苦，以致於「汗珠如大血點滴在地上。」

（路加福音22：44）當時祂以身作則地展現出自己是個服從的兒子，說道：「父阿，你若願意，就把這杯撤去，然而不要成就我的意思，只要成就你的意思。」（路加福音22：42）

就像救主指示祂早期的使徒一樣，祂也指示你我：「你跟我吧。」（約翰福音21：22）我們是否願意服從？

我們若樂意服從主的誠命，便能找到我們所尋求的知識，所渴望的答案和力量，去面對這複雜多變世界裡的種種挑戰。我要再一次引用主的話：「凡遵守〔神的〕誠命的，就獲得真理和光，直到他在真理中得榮耀，並且知道萬事。」（教約93：28）

我謙卑地祈求我們能蒙受祝福，得享應許給服從者的豐盛酬賞。奉我們的主和救主耶穌基督的名，阿們。

（「服從帶來祝福」，2013年5月，利阿賀拿，第89、92頁）

回到第230頁。

「你們要自潔，因為明天耶和華必在你們中間行奇事。」

約書亞記3：5

「主都會祝福那些想要改進的人，那些相信誠命是必要的，並努力遵守誠命的人，……祂一定會幫助你再站起來，幫助你悔改、彌補、修復一切需要修復的部分，並繼續前進。很快地，你就會獲得你尋求的成功。」

傑佛瑞·賀倫，「明天耶和華必在你們中間行奇事」，2016年5月，利阿賀拿，第126頁

「若我們對奢侈品甚或必需品的喜愛更勝於服從，我們將錯失祂要賜予我們的祝福。」

賓塞·甘，IN THE TEACHINGS OF SPENCER W. KIMBALL, ed. Edward L. Kimball (1982), 212



5：明智地運用時間

沉思： 為什麼時間是神給我們最偉大的禮物之一？

觀看： 「時間的禮物」，可在 srs.lds.org/videos 取得。（沒有影片嗎？閱讀第233頁。）

討論： 你從本蔻西姊妹身上可以學到什麼？

閱讀： 阿爾瑪書34：32，以及百翰·楊會長所講的話（右欄）

「因為看啊，今生是世人為迎見神而作準備的時候；是的，看啊，今生的日子是世人完成工作的日子。」

阿爾瑪書34：32

活動

步驟1： 和夥伴一起，讀每天善用時間的五個步驟。

1	2	3	4	5
列任務清單	祈禱	訂出優先順序	設定目標，去做	回報
每天早上列出要做的事。新增要幫助的人名。	祈求指引。檢視任務清單。傾聽。承諾全力去做。	在任務清單上最重要的事情旁寫1，次要的事情寫2，以此類推。	聽從聖靈的指引設定目標。努力工作。從清單上最重要的工作開始。	每晚在祈禱中向天父回報。提問。聆聽。悔改。感受祂的愛。

步驟2： 在另一張紙上寫下你需要做的事，也就是在工作、學業、教會、為家人服務等重要的事，而不是家務瑣事。為清單上的項目祈禱，並排出優先順序。

步驟3： 你明天應該要設定目標，採取行動，並回報你是如何運用時間的。

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 每日練習這些步驟，以便能更明智地運用時間。在每晚的祈禱中向天父回報。
- 與家人或朋友分享你今天學到關於明智地運用時間的部分。

「時間就是地球上的一切資本；……假如能適當地運用它，它會帶給你們舒適、便利及滿足。讓我們思考這一點，不要再交叉雙臂坐在那裡浪費時間。」

百翰·楊，總會會長的教訓：百翰·楊，第136頁

時間的禮物

若無法觀看本影片，請選好角色並唸出此腳本。



科菲：本蔻西姊妹，你好嗎？

本蔻西姊妹：你還好嗎，科菲？

科菲：噢！本蔻西姊妹，我好忙。我需要工作、服務和幫助我的家庭……。還有我的足球。我時間不夠用！

本蔻西姊妹：科菲，你擁有所有的時間。

科菲：什麼意思？

本蔻西姊妹：我的孩子，天父賜給我們一個偉大的恩賜——我們的時間。我們必須用它來做最重要的事情。

科菲：但是要怎麼做呢，本蔻西姊妹？你總是能做這麼多事。你已經在你的家庭、事業都非常成功。你曾經服務及造福了許多像我這樣的人。不知道你是怎麼做到的。

本蔻西姊妹：你真的想知道嗎？如果你靜靜地坐著，認真聽，我會告訴你我的祕密。

每天早晨，我在太陽上升之前起床，我穿好衣服並洗臉和洗手。

我閱讀經文，然後，我將當天要做的事列成一張清單。

我思考我可以為哪些人服務，我祈求明瞭神的旨意並聆聽。

有時，有些名字或臉孔浮現在腦海中，我就將他們添加到我的清單中。

科菲：所以，您是因為這樣才知道誰需要你的服務嗎？

本蔻西姊妹：是的，科菲。我祈求力量和智慧，我祈求神會「聖化〔我〕要做的事」。就像尼腓二書第32章所記載的。

我感謝祂，我承諾會盡我所能去做，我祈求祂會完成我做不到的部份。

之後，我看著我的清單。我會在最重要的事情上標註1，其次標註2。

科菲：你怎麼知道優先順序是什麼？

本蔻西姊妹：我祈禱的時候會聆聽！然後我去工作。我先從標註1開始，然後做標註2。

有時候，事情會有變化，聖靈告訴我先做別的事情，這也是好的。

我很努力工作，但我擁有平安，我知道神會幫助我。

所以，科菲，憑藉著我的清單和聖靈，我做最重要的事。

科菲：這聽起來很簡單，但好像又很不容易。

本蔻西姊妹：沒錯！當我準備睡覺時，我祈禱，向天父回報，我告訴祂那天發生的事。我提問，請問有什麼事我可以做得更好，我聆聽。我常常感受到天父的愛。我知道祂會增強我努力去做的事。然後我會有平安，科菲，並且睡覺。

科菲：那真好，本蔻西媽媽，我希望也擁有這種平安。我想善用我的時間工作並把服務做得更好。

回到第232頁。



6：工作：負責與堅持

沉思： 你覺得天父為什麼要我們為自己的生活負責？

觀看： 「席德里克的旅程」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第235頁。）

討論： 我們如何學會在工作艱難的情況下依然堅持下去？

閱讀： 教義和聖約42：42以及雅各·傅士德會長所講的話（右欄）

討論： 閱讀陶德·克理斯多長老所講的話（在第235頁）。為什麼主期望我們努力工作以換取所得之物？

「你不可懶惰；因為懶惰的人不能吃工作者的麵包，也不能穿工作者的衣服。」

教義和聖約42：42

「……在別人說『辦不到』時依舊不放棄，這樣的人展現的正是堅持不懈的精神。」

雅各·傅士德，「堅持不懈」，2005年5月，利阿賀拿，第52頁

活動

步驟1： 選擇一位夥伴，一起閱讀下列模式中的每個原則。

步驟2： 彼此談談自己辛苦的工作，或目前面臨的其他挑戰。

步驟3： 幫助彼此將下列四個步驟應用到困難的任務或挑戰上。

1	2	3	4
保持正面的態度	記住要一起合作	以信心取代恐懼	帶著耐心及勇氣向前進
列出你的祝福。	向朋友、同儕、組員及他人尋求協助。	不要懷疑。要記住主有所有的能力，向祂呼求，並接受祂的旨意。	絕不放棄。憑信心持守。留意主可能要教導你的教訓。

步驟4： 寫下可以讓你懷著信心前進，相信神會指引道路的兩、三個方法。

沉思： 讀出多馬·孟孫會長所講的話（右欄）。失敗時，要如何對應？

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

選擇一項困難或令人難受的任務，並完成它。把它寫在下面。

與家人或朋友分享你今天學到關於工作並持之以恆的部分。

席德里克的旅程

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



席德里克：我的名字是席德里克·康貝薩末。我住在剛果民主共和國。我是耶穌基督後期聖徒教會的成員。

我在基浦桑加村裡擔任一個分會傳教士。我要準備成為一個全部時間傳教士出國去傳教。為了要去傳教，我需要一本護照，其費用為250美元。

為了掙錢，我和爸爸買香蕉。有些村莊香蕉的產量很大：如提莎波波，蘆蘇窟和卡曼達。

從這裡到提莎波波約9英里（14.5公里），到蘆蘇窟為18英里（29公里），

到卡曼達也是18英里（29公里）。我們去那裡買香蕉，再運回這裡賣。

我們騎自行車去這些村莊，我們一次可帶四到六串香蕉。

如果自行車沒有出問題，且我有體力，當我騎自行車去時，平均單趟約需要一個半小時。當正午熱氣逼人時，我騎得很慢，因為太陽太大太熱。

如果我每天很早起床，我每天可以來回兩趟。這是一個幫助我支付護照費用的好方法。

現在我仍在一分一毫的賺錢及存錢，準備將來的就學和傳道基金。經過四年的工作，我現在有足夠的錢支付我的護照費，外加70美元的存款。

回到第234頁。

「依照神的安排，人生在世需要不斷地勞動鍛鍊。……我們藉由工作來維持生計和豐富生活。……工作能塑造和陶冶品格，創造美好事物，也是我們為彼此和為神服務的工具。獻納的生活是由工作所組成的，有時工作千篇一律，……有時工作未受肯定，但工作總是能使人進步，……提振人心，……和振奮人心。」

陶德·克理斯多，「獻納生活的省思」，2010年11月，利阿賀拿，第17頁

「我們要在平凡中見真奇，轉失敗為成功，我們的目標是要達到自我的巔峰。神賜我們的最大的恩賜之一就是從不斷嘗試中得到快樂，因為失敗並不能決定一切。」

多馬·孟蓀，「內在的意志力」，1987年7月，聖徒之聲，第55頁



7：解決問題

沉思： 天父為什麼讓我們自己面對問題及挑戰？

觀看： 「更大的卡車？」，可在srs.lds.org/videos取得。（沒有影片嗎？閱讀第237頁。）

討論： 這個故事真正的問題是什麼？這兩個人還可以怎麼做呢？

閱讀： 教義和聖約9：7—9，以及羅拔·海爾斯長老所講的話（右欄）

活動

步驟1： 選擇一位夥伴，並閱讀下列步驟。



步驟2： 選一個你正面臨的問題，寫在下面。

步驟3： 把每個步驟應用到你的問題上。

找出：_____

研究對策：_____

決定並行動：_____

閱讀： 尼腓一書17：51和尼腓一書18：2—3（右欄）

「看啊，你還不了解；你以為不用思考，只要向我祈求，我就會給你。」

「但是，看啊，我對你說，你必須先在意念中仔細研究；然後求問我那是否是對的，如果那是對的，我會使你胸中燃燒；這樣，你就必覺得那是對的。」

「但是，如果那是不對的，你就不會有這種感覺，但是你將思想恍惚，使你把錯誤的事情忘掉。」

教義和聖約9：7—9

「主期望我們去解決自己的問題。……我們是會思考推理的人，我們有能力去找出我們的需要，去計劃，訂立目標和解決我們的問題。」

參閱羅拔·海爾斯，「每樣好的恩賜」，1984年12月，聖徒之聲，第40頁

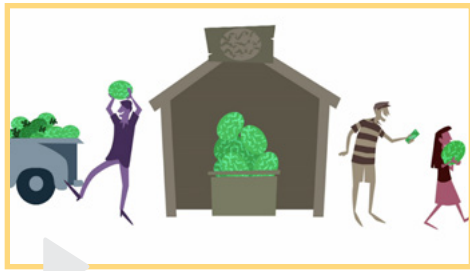
討論： 尼腓是如何能造船的？

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 按照在活動中討論的步驟行動，開始解決你的問題。記住，不要放棄。解決問題和作改變是需要時間的。
- 與家人或朋友分享你今天學到關於解決問題的部分。

更大的卡車？

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



達林·鄔克司長老：有兩個人合夥做生意。他們在一條繁忙的路旁搭了個小攤位，合買了一台卡車，開到農夫的果園，買了一車的香瓜，一個一塊錢。他們把滿載香瓜的卡車開回到路旁的攤位，在那裡以一個一塊錢的價

格出售。然後他們又開車到農夫的果園，再買一車的香瓜，價錢也是一個一塊錢。他們把這些香瓜載回攤位，再次以一顆一塊錢的價格出售。當他們又一次開車前往果園買香瓜時，其中一位合夥人對另一位說：「我們這生意沒賺多少錢，對吧？」他的夥伴回答說：「我們是沒有賺到什麼錢。」「你想我們是不是需要一台更大的卡車？」

（「焦點與優先順序」，2001年7月，利阿賀拿，第99頁）

回到第236頁。

「如果主有這麼大的能力，又在人類兒女中行了那麼多奇蹟，難道祂不能指示我造一艘船嗎？」

尼腓一書17：51

「我，尼腓，不照世人所知的方式處理木材，也不照世人的方式來造船；而是遵照主向我顯示的方式來建造，所以，不是照世人的方式。

「我，尼腓，經常上山，也經常向主祈禱；所以，主向我顯示偉大的事。」

尼腓一書18：2-3



8：合一，一起服務

沉思： 為何忘掉自己為人服務確實能拯救我呢？

觀看： 「以主的方式」，可在 srs.lds.org/videos 取得。（沒有影片嗎？閱讀第239頁。）

討論： 為別人服務如何能在你生活中打開「天上的窗戶」？

閱讀： 有些人覺得他們該得其他人所擁有的東西，因而忿忿不平。有些人覺得自己有資格得到尚未獲得的東西。這兩個陷阱讓人們看不到一項基本的真理：一切事物都屬於神。為別人的需求著想可以克服忿恨與不勞而獲的心理。閱讀摩賽亞書2：17，摩賽亞書4：26，以及戈登·興格萊會長所講的話（右欄）。

活動

步驟1： 全組想一想有誰需要幫助。

步驟2： 討論你們可以提供的才能、聯絡人和資源。

步驟3： 擬定計畫去為這個人服務。例如，你可以：



- 在社區中執行一個服務計畫。
- 用我的家庭：讓我們凝聚在一起的故事小冊子來寫你的家譜。然後去聖殿，為已逝的家族成員執行神聖教儀。
- 幫助其他也在邁向自立道路上的人。

閱讀： 羅拔·海爾斯長老和多馬·孟蓀會長所講的話（下頁右欄）

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 將你為人服務的計畫付諸行動。
- 與家人或朋友分享你今天學到關於服務的部分。

「你們為同胞服務時，只是在為你們的神服務而已。」

摩賽亞書2：17

「為了……使你們每天都能保有罪的赦免，……我希望你們按照自己所有的，把財物分給窮人，如給飢餓的人飯吃，給無衣蔽體的人衣穿，探訪病人，按照他們的需要，給他們在屬靈與屬世上的援助。」

摩賽亞書4：26

「各位團結一致時將發出無限的力量，完成一切所希望成就的。」

戈登·興格萊，「母親們，你們最大的挑戰」，2001年1月，聖徒之聲，第113頁

以主的方式

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



亨利·艾寧會長：教會福利計畫的基本原則不但適用於一時一地，更能跨越時空，放諸四海。……

……在這個計畫中，做法是明確的：積累多的人要謙抑自己去幫助那些有需要的人。富足的人要自願犧牲自己的舒適、時間、技能和資源，以減輕有需要人的苦難。幫助的方式是讓受助者增強照顧自己的能力，以及之後照顧其他人的能力。以主的方式完成這些事時，神奇的事就會發生，施助者與受助者都會蒙受祝福。

(Adapted from an address given

by President Eyring at the dedication of the Sugarhouse Utah Welfare Services Center, June 2011, LDS.org)

迪特·鄔希鐸會長：各位弟兄姊妹，我們已立下聖約，要敏於覺察他人的需要，像救主那樣服務，去援助、造福及鼓舞周遭的人。

通常，我們不是在跪下祈禱時得到答案，而是起身去為主和周遭的人服務時得到答案。無私的服務與奉獻可以淬煉靈性，除去遮蔽我們靈性之眼上的鱗片，並為我們敞開天上的窗戶。我們成為某人禱告的答覆時，也往往能找到自己禱告的答案。

(「在前往大馬士革的路上等待」，2011年5月，利阿賀拿，第76頁)

[回到第238頁。](#)

「屬世和屬靈的自立都是在幫我們穩固自己，進而幫助有需要的人。」

羅拔·海爾斯，「記得自己在神面前的身份：聖餐、聖殿及為人服務所做的犧牲」，2012年5月，利阿賀拿，第36頁

「當我們互相合作地工作時，……任何事情都可以完成。我們這麼做時，會減少一人孤軍奮戰的缺點，取而代之的是眾人一同服務的力量。」

多馬·孟蓀，“CHURCH LEADERS SPEAK OUT ON GOSPEL VALUES,” *Ensign*, May 1999, 118



9：溝通：求問與聆聽

沉思： 天父曾於何時回答我的祈禱？

觀看： 「營造一股提升力」，可在 srs.lds.org/videos 取得。（沒有影片嗎？閱讀第241頁。）

討論： 我們要如何辨認祈禱的回答？聆聽為何是祈禱的要素？

閱讀： 教義和聖約8：2以及羅素·納爾遜會長所講的話（右欄）

討論： 聆聽為何是一項重要的技巧？仔細聆聽對我們的工作有何幫助？

活動

步驟1： 全組一起閱讀下列步驟，並簡短討論其內容。

步驟2： 請一或二位組員講述他們的挑戰或問題。其他人依照下列步驟試著聆聽。

步驟3： 講完後，請該組員說說看到其他人都認真聆聽時內心的感受。



「我將藉著臨到你並住在你的心中的聖靈，在你的意念和心中告訴你。」

教義和聖約8：2

「你的靈魂必因學習傾聽而蒙福，然後你要從傾聽孩子、父母、配偶、鄰人、教會領袖的話中學習，這一切都會增加你聽取來自高天教訓的能力。」

羅素·納爾遜，「從傾聽中學習」，1991年7月，聖徒之聲，第21頁。

閱讀： 亨利·艾寧會長和羅拔·海爾斯長老所講的話（右欄）

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 每日早晚作個人和家庭的祈禱。每次作完禱告後，花時間虔敬地聆聽，以尋求指引。
- 與家人或朋友分享你今天學到關於溝通的部分。

營造一股提升力

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



迪特·鄔希鐸會長：為了使飛機離開地面，必須先製造一股提升力。在航空動力學上，空氣通過飛機的機翼時，機翼下方的壓力大過機翼上方的壓力，就會產生提升力。一旦這種向上的提升力大過地心引力的下拉力量，飛機便離開地面，凌空起飛。

同樣的道理，我們也可以在靈性生活裡營造一股提升力。一旦驅策我們接近天國的力量大過拖曳我們向下沉淪的誘惑與憂傷，我們便能向上提升，高飛到聖靈所在的境地。

雖然有許多福音原則都能提升我們，但我想特別強調其中一項。

祈禱！

祈禱是提供提升力的一項福音原則；祈禱有力量讓我們超越世俗的煩憂，祈禱讓我們飛越絕望與黑暗的雲層，迎向明亮清晰的地平線。

身為天父的兒女，我們擁有的一大祝福、特權和機會是能透過祈禱與祂溝通。我們能向祂傾訴自己生活上的經歷、考驗和祝福；在任何時間及任何地方，我們都可以傾聽並接受從聖靈而來的天上指引。

（見迪特·鄔希鐸，「祈禱與藍色地平線」，2009年6月，利阿賀拿，第3-4頁）

回到第240頁。

「天父垂聽祂兒女在世界各地的祈禱，聽到他們祈求能有食物可吃，能有衣服蔽體，也祈求有能力養活自己，保有尊嚴。」

亨利·艾寧，「行善的機會」，2011年5月，利阿賀拿，第22頁

「我們必須向天父求助，尋求祂的兒子耶穌基督的贖罪所帶來的力量。〔這〕能讓我們在屬靈和屬世上成為未雨綢繆的供應者，養活自己和他。」

羅拔·海爾斯，「在屬靈和屬世上成為未雨綢繆的供應者」，2009年5月，利阿賀拿，第7-8頁



10：展現正直

沉思： 主為何愛那些「心地正直的」人？

觀看： 「人還能拿什麼換生命呢？」可在srs.lds.org/videos取得。
(沒有影片嗎？閱讀第243頁。)

討論： 正直是什麼意思？人們常會為了得到今生中的某些東西而在哪些小地方出賣自己的靈魂？

閱讀： 信條第13條，以及約伯記27：5（右欄）

活動

請各自在下列項目給自己評分：

在各題前面填上代表頻率的數字。

1=從不，2=有時，3=經常，4=總是

- _____ 1. 我履行所有的保證、承諾及聖約。
- _____ 2. 我所說的話及所寫的紀錄都是完全真實的。
- _____ 3. 我不會誇大事物，讓它們看起來比原本的好。
- _____ 4. 我會歸還所借的東西，而且不會拿不屬於我的東西。
- _____ 5. 我對配偶所說的話及行為都是真心的。
- _____ 6. 即使我知道我不會被逮到，我也絕不欺騙。
- _____ 7. 當我發現不屬於我的東西時，我會還給失主。
- _____ 8. 我借的錢一定歸還。

討論： 閱讀摩賽亞書4：28（右欄），以及約瑟·胡適令長老所講的話（在第243頁）。為什麼償還債務、事業或學生貸款（如永久教育基金貸款）跟個人的正直有關？

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 改進你剛才評分的其中一個項目。
- 與家人或朋友分享你今天學到關於正直的部分。

「我們信要誠實。」

信條第13條

「我至死必不以自己為不正！」

約伯記27：5

「希望你們記住，你們無論誰向鄰人借了什麼，都要照協議歸還所借的東西，否則你們就犯了罪；或許你們因而也使鄰人犯罪。」

摩賽亞書4：28

人還能拿什麼換生命呢？

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



羅伯特·蓋伊長老：救主曾經向祂的門徒提出這個問題：「人還能拿什麼換生命呢？」

這是我父親多年前教我仔細思考的一個問題。小時候，我的父母就會指派我做一些家事，然後按照我的工作付給我零用錢。我每個星期會有比五毛多一點點的錢，我常把這些錢拿來看電影。那個時候，11歲的孩子看電影只要兩毛半。這樣，剩下的兩毛半可以讓我買每塊五分錢的糖。有電影看還有五塊糖可以吃！沒有比這更好的事了。

一切都沒有問題，直到我12歲的時候。一天下午，我正排著隊，發現12歲的票價是三毛半，也就是說我要少吃兩塊糖了。我還沒有準備好作這樣的犧牲，所以就在心裡對自己說：「你看起來跟上個禮拜沒什麼差別。」接著我便走上前買了一張兩毛半的票。於是我買了平常會買的五塊糖，而不是三塊糖。

我為自己的投機取巧沾沾自喜，之後便很快衝回家，想告訴爸爸我如何大賺一筆。我急切地告訴他所有的細節，他則一語不發。我講完之後，他只是看著我，然後說：「兒子，你會為了一毛錢出賣你的靈魂嗎？」他的話讓12歲的我深感內疚。這是我永遠不會忘記的教訓。

（「人還能拿什麼換生命呢？」2012年11月，利阿賀拿，第34頁）

回到第242頁。

「正直就是不管結果如何，依義而行，樂善好施；不只是行為正義而已，更重要的是靈魂深處真正渴望追求正義。……撒點小謊、作點弊、佔一個小便宜都是主所不喜悅的事。……正直的最高酬賞就是經常有聖靈為伴。……〔祂會〕在我們所做的一切事上引導我們。」

約瑟·胡適令，「正直」，1990年7月，聖徒之聲，第31-33頁



11：尋求學識：決定你的目標和方法

沉思： 學識如何能創造機會？

觀看： 「為更好的生活接受教育」，可在 srs.lds.org/videos 取得。
(沒有影片嗎？閱讀第247頁。)

討論： 約瑟·希塔提長老在13歲時想要得到什麼？他為此採取了什麼行動？

閱讀： 教義和聖約88：118-19，以及戈登·興格萊會長所講的話
(右欄)

沉思： 聖靈給了你哪些改善生活的想法和感覺？

活動——建立「人生的使命」

步驟1： 閱讀亨利·艾寧會長所講的話（在第245頁）。主對你有一個計畫。祂賜給你特別的恩賜和才能，讓你能成為祂希望你成為的那種人。你只要勤奮尋求了解並服從祂對你的旨意，便能履行你在世上的使命。

步驟2： 回答下列問題，寫下你對「今生的使命」的願景。下個星期你會有機會與小組分享你「今生的使命」。

我今生的使命

我期望自己五年後有什麼成就？

為什麼？

為了達到目標，我需要具備哪些技能、知識或經驗？

「你們就要勤奮尋求並互相教導智慧的言語；是的，你們要從最好的書中尋求智慧的言語；藉著研讀也藉著信心尋求學識。……建立一所……學習之家。」

教義和聖約88：118-119

「我們都應勇敢地接受挑戰，無論在商場、科學界、政壇、音樂界、教育界或任何正當的行業中貢獻一己之力。不管從事什麼行業，我們都應手腦並用，精益求精，造福人群。」

戈登·興格萊，「造在山上的城市」，1990年7月，聖徒之聲，第8頁

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 完成以下有關目標和指導員的活動。
- 寫完你「今生的使命」，與家人分享。
- 請一個人當你的指導員，並約一個時間見面。

活動——建立目標

步驟1： 閱讀豪惠·洪德會長所講的話（右欄）。透過目標，我們將希望化為行動。

目標應該要：

1. 明確且可加以評量。
2. 寫下來，放在每天至少會看到的地方。
3. 設定完成的時間。
4. 有完成目標的具體行動。
5. 時常檢視、回報並更新。

步驟2： 在另外一張紙上，寫下能幫助你達成今生使命的兩、三項目標。如下列範例所示。把這張紙貼在每天會看到的地方。

目標	為什麼？	達成目標的明確步驟	時間表	我要向誰回報進度？
範例：每天閱讀摩爾門經30分鐘。	這樣才能每天接受來自聖靈的指引。	1. 每天早上6：30起床。 2. 在早餐之前閱讀。 3. 在表格上記錄我的進度。	每天晚上睡覺以前，我會評估我的進度。	每個星期日，我會和家人分享我的進度表。

「懇求聖靈讓你知道主要你做什麼，然後訂立行動計畫，答應祂你會服從。下定決心去執行，直到完成祂要你做的事為止。然後，在祈禱中……祈求能知道下一步該做什麼。」

亨利·艾寧，「十分勤奮地執行」，2010年5月，利阿賀拿，第63頁

「這是悔改的福音，我們都需要悔改及解決問題。悔改、立下承諾及設定目標的確是一個持續不斷的過程。……我建議各位都這麼做。」

豪惠·洪德，“THE DAUNTLESS SPIRIT OF RESOLUTION”(BRIGHAM YOUNG UNIVERSITY DEVOTIONAL, Jan. 5, 1992), 2, speeches.byu.edu

活動——尋找指導員。

步驟1：閱讀羅拔·海爾斯長老的引文（右欄）。指導員有很多種。你可能需要的是經驗老到、能夠回答問題、做過你想做的事情的人。有的指導員可能是為人正義的朋友或家人。這些人要願意花時間來鼓勵你在生活中做出改變，並讓你對自己的進步負責。

步驟2：想一想你需要哪一種幫助。寫下可以當你指導員的人。為名單上的名字沉思並祈禱。

步驟3：回答下列問題，建立指導員的關係。若要邀請某人當你的指導員，你可以很簡單地問，「我努力嘗試要改變我的生活。你願意幫助我嗎？」

我的指導員

你希望誰來當你的指導員？

你會何時請他或她來當你的指導員？

你們何時可以見面分享你「今生的使命」及目標？

你希望與指導員會面的頻率？

步驟4：記住，你要為自己「今生的使命」負責。與指導員會面時：

- 檢視你的進度。
- 討論有哪些困難阻礙了你的進步，以及你打算如何克服。
- 下次與指導員會面前，確實地檢討規劃要做的事。

「我還是年輕成人的時候，我會從父母和我信賴的顧問那裡尋求忠告。其中一位顧問是聖職領袖，另一位是對我有信心的教師。……要透過祈禱選擇會關心你的靈性福祉的指導員。」

參閱羅拔·海爾斯，「面對今日世上的種種挑戰」，2015年11月，利阿賀拿，第46頁

為更好的生活接受教育

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



約瑟·希塔提長老：我13歲的時候，住在肯亞很偏僻的一個地方。人人物資匱乏。但是那些看來買得起讓人羨慕的東西的人都是受過良好教育的人。我了解到，教育是過更好生活的關鍵。

我心中不斷浮現一個想法，要去跟我想就讀的學校的校長談一談。我需要騎上父親的單車才能踏上這趟耗時半天的旅程。我從來沒有離開過我的村子。我不太會說英語，而那位校長是個白人。我從來沒有遇過白人，也沒有直接跟白人說過話，一想到這個就令我怯步。

但我心裡有個聲音一直催促我，告訴我應該這麼做，於是我出發去拜訪那位校長。當我看著他的時候，看得出來他對我這個小男孩像軍人一樣挺直地站在他面前感到相當驚訝。他慈祥的眼神，給了我勇氣。我告訴他，我

真的很想到他的學校就讀，如果他能接受我，我會非常開心。然後他說：「嗯，等考試成績出來後再說吧。」我說：「謝謝你，校長。」不到四分鐘，我就離開了辦公室。

在他辦公室的那四分鐘是我人生最關鍵的時刻。我是小學中唯一被當地最好的學校錄取的學生。這位善良的先生給了我機會，讓我非常感激，這件事激發了我要成為班上最好學生的志向。

那為我開啓了新的契機，讓我能進入另一所好學校，並準備唸大學。教育讓我有機會在大學中遇到我的妻子，也讓我能夠在城裡找到一份工作。我們住在奈洛比時，遇到一對夫婦傳教士。他們邀請我們到他們家參加有教會成員參與的聚會。當時我要是不在奈洛比，可能就永遠遇不到福音了。擁有穩定的工作讓我能夠在教會服務。

我見證教育是能夠自立的關鍵。它會為你開啓許多在屬世上供養自己的方法，讓你在靈性上也能自立。

回到第244頁。



12：接受聖殿教儀

沉思： 對你來說，哪些事情是最重要的？

觀看： 「做最重要的事」，可在 srs.lds.org/videos 取得。（沒有影片嗎？閱讀第249頁。）

討論： 有哪些無足輕重的小事使我們分心而無法進步？福音教儀如何能幫助我們？

閱讀： 教義和聖約84：20，以及培道·潘會長所講的話（右欄）

討論： 在我們學習自立的過程中，為什麼符合聖殿的配稱標準是很重要的？

活動

步驟1： 和夥伴一起，讀昆丁·柯克長老所講的話（下頁右欄）和下列經文。把應許給在聖殿中崇拜的人的祝福劃下來。

「因此，在聖職的各項教儀中，都顯示了神性的能力。」（教約84：20）

「好使他們在您裡面成長，獲得聖靈的充滿，按照您的律法組織起來，準備好獲得一切必需的事物。」（教約109：15）

「好讓您人民中的任何人違誠時，都能迅速悔改並回到您那裡，在您眼裡蒙恩，並恢復您已按立要傾注的祝福，到將在您家宅中崇敬您的人身上。」（教約109：21）

「神聖的父，我們祈求您，使您的僕人能以您的能力武裝起來，從這家宅出去，使您的名能在他們身上，您的榮耀在他們四周，您的天使負責照顧他們。」（教約109：22）

「神聖的父，我們祈求您，……使為攻擊他們而造的武器沒有一樣能成功。」（教約109：24-25）

步驟2： 請各自沉思：「我的生活需要做什麼改變，好讓我可以更常參與聖殿教儀？」

「在聖職的各項教儀中，都顯示了神性的能力。」

教義和聖約84：20

「我們參與聖殿的神聖教儀事工時，主必將祝福我們。聖殿事工的祝福不會只限於在聖殿所作的服務，我們將在所有事上都蒙受祝福，且有資格蒙主來照顧我們在屬靈和屬世兩方面的事情。」

培道·潘，*THE HOLY TEMPLE* (1980)，182

承諾： 承諾在這一週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 如果你有聖殿推薦書，請訂下一個日期前往聖殿。
- 如果你沒有聖殿推薦書，請與你的主教或分會會長面談，討論你要如何作準備來接受自己的聖殿教儀。
- 與家人或朋友分享你今天學到關於聖殿教儀的部分。

翻到第32頁，檢視你接下來的步驟。

做最重要的事

若無法觀看本影片，請讀出此腳本。



旁白： 有一架飛機在一個十二月的黑夜，墜毀在佛羅里達州，有100多人罹難，它只差20英里的距離就可平安降落。

迪特·鄔希鐸會長： 當意外發生後，調查人員試圖找出原因。起落架確實已經放下，飛機的機械狀況一切完好。所有的裝置都正常運作，除了一顆燒壞的燈泡之外。這顆大約價值20分美金的小燈泡，引發了一連串的事件，最後導致100多人罹難的悲劇。

當然，壞掉的燈泡並沒有直接導致這場意外事故，意外的發生是由於機組人員將焦點放在當時似乎是最重要的事上，而忽視了真正最重要的事情。

這種專注在無足輕重的小事而忽視大事的傾向，不只發生在飛行員身上，也可能發生在每個人身上。我們都處於危險之中。……你的心思是否專注在那些轉瞬即逝、一時有利的事物？還是你會把心思放在最重要的事情上？

（「我們現在辦理大工，不能下去」，2009年5月，利阿賀拿，第59-60頁）

回到第248頁。

「我們應該好好研讀教義和聖約第109篇，並遵從〔豪惠·〕洪德會長的勸誡，『要將聖殿視為〔我們〕成員身份的偉大象徵』。」

昆丁·柯克，「看見自己在聖殿裡」，2016年5月，利阿賀拿，第99頁；引述自總會會長的教訓：豪惠·洪德（2015），第178頁



在你的邁向自立之路上繼續前進

閱讀： 恭喜你！在過去的十二週裡，你已經養成新的習慣，也變得更自立了。主希望你繼續加強這些能力，並培養其他新的能力。只要我們祈禱並傾聽，聖靈就會讓我們知道生活中還有哪些事情需要改進。

討論： 我們在邁向自立之路上還可以做哪些事情？我們要如何繼續互相幫助？

承諾： 承諾在接下來的12週中採取以下行動。完成該承諾後，就在方格中打勾：

- 檢視並繼續奉行這12項原則及自立的習慣。
- 與他人分享你所學到關於自立的部份。繼續幫助你的組員，或擔任新的自立小組的輔導員。
- 參加另一個自立小組，加強自己的能力。
- 研讀下列自立的教義原則。

自立的教義原則		
自立是一項誠命。	主的目的是要供應祂的聖徒，而祂擁有一切能力可以做到這一點。	屬世和屬靈是一樣的。
教義和聖約 78：13-14；摩西書 2：27-28	教義和聖約 104：15；約翰福音 10：10；馬太福音 28：18；歌羅西書 2：6-10	教義和聖約 29：34；阿爾瑪書 34：20-25

「現在，我心愛的弟兄們，你們踏上這條……路後，我要問是否一切都做好了？看啊，我告訴你們，沒有，因為你們還沒有到這程度，除非你們已根據基督的話，以對祂不可動搖的信心，完全依賴那位有拯救大能者的功勞。……你們必須對基督堅定不移，……努力前進。」

尼腓二書 31：19-20

「主是那麼地關心我們，祂給予我們服務的指引，以及培養自立的機會。祂的原則始終如一、永不改變。」

馬文·艾希頓，“GIVE WITH WISDOM THAT THEY MAY RECEIVE WITH DIGNITY,”
Ensign, Nov. 1981, 91

結業信

我，_____，參加了耶穌基督後期聖徒教會所提供的自立小組課程，並已完成下列結業的必要條件：

12堂課程中，我出席了至少10堂的課程。

我練習了所有12項原則並教導家人這些原則。

我完成了一項服務活動。

我已練習並奠立自立的技巧、原則及習慣的基礎，並會終生持續善加運用。

參與者姓名

參與者簽名

日期

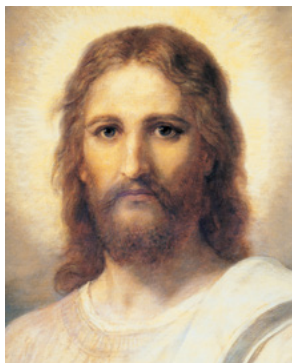
我確認參與者已完成上述必要條件。

輔導員姓名

輔導員簽名

日期

註：後期聖徒商學院的證書可能稍後由支聯會或區會自立委員會頒發。



你會繼續你的邁向自立之路嗎？

「因此，你們應當是怎樣的人呢？我實在告訴你們，應當和我一樣。」

尼腓三書27：27

耶穌基督
後期聖徒教會

自立服務
永久教育基金

