

關於寫簡歷的一些事

- (1) 講稿放大、單面複印在 A4 紙上。不要帶這本書上講臺，避免在講臺上翻書、翻頁。
- (2) 講員提前 7-14 天開始練習；每天花固定時間熟悉內容，開口朗讀，直到爛熟。切忌臨時預備。尊重講臺就必須花充足的時間預備。這個講章不是用來「省」時間的，而是用來「花」時間的。
- (3) 查考主題經文和引用經文；默想信息內容，吃透信息精神。預備的過程，就是學習的過程。
- (4) 講員提前預講，用手機錄音給自己聽；這是最好、最方便的指導老師。有條件的情況下，可以對小群聽眾預講，並聽取牧師的指導意見。
- (5) 講道前一天開始封閉自己，全天預備、禱告、默想；上講臺時信息已經完全充滿自己。
- (6) 為自己、為聽眾切切禱告；務必請教會為自己禱告。

讀經

.....

【領會帶領大家】「不要看自己過於所當看的，要照著神所分給各人信心的大小，看得合乎中道。」（羅馬書 12:3）

開場

.....

【講員】弟兄姐妹們平安！時間過得真快，一年又要結束了。歲末年初這段時間換工作較頻繁，很多人寫簡歷、投簡歷，尋求新的工作機會，為下一階段的發展作預備。今天我講講寫簡歷，我要講講寫簡歷的一些事情。

先講個故事。有一回看相親節目；呵呵，我也看相親秀！相親

節目有點八卦，但也是人性的一個視窗，讓你看見人間百態。偶爾看看也無妨。

有一位華人小夥，從北美趕來參加相親節目，看起來很端正、很正派的。這位小夥自己介紹，正規大學學歷，畢業不久就「成功」經營「兩家」地產公司；武術愛好者，全美武術協會的成員。此外，他還強調喜歡孩子，曾經照顧過自己的小侄女，等等、等等。全方位沒有瑕疵，德、智、體全面發展。這麼好的人才，姑娘們一定瘋了吧？Nope（沒有），兩輪過後，24 盞燈全滅！主持人懵了，全場懵了，怎麼會呢？

這份「簡歷」是假的嗎？不是，是真的；很出色，很搶眼，只是有一點，太滿了一點。你這個人太完整、太完美，沒有任何調整的空間、沒有被影響的餘地，沒有了彈性、沒有任何協商的餘地。你缺什麼呢？你只缺一個配角、一個附庸、一個給你墊底的；你只缺一個誇讚你的人，誰願意呢？姑娘們不感興趣，連我這個「吃瓜」的大叔都覺得嘴巴裡乾乾的，索然無味！

有位姑娘說：「他沒有我已經這麼好，要我幹什麼呢？」相親，人家不只是關心你有什麼，更關心能跟你發生什麼——人家關心自己的位置，人家想在你身上找到入口，你水泄不通。小夥可惜了！

找工作就有點像相親，你要寫簡歷，你要介紹自己，你要把自己推薦給人。我們常常卯足了勁介紹自己，結果焦點全落在自己身上。怎樣寫簡歷？怎樣介紹自己？這是我們今天要交通的。交通前，我們先有個簡短的禱告：

「慈愛的天父，我們把弟兄姐妹們的職業仰望在你的手中，我

們需要從你來的恩典和智慧。求你光照我們的職業，如光照生命的其他方面一樣。願你此刻與教會同在，用你的同在祝福我們。禱告奉主的名，阿們！」

證道

.....

人一生換幾次工作？在美國是有統計數字的，一個人平均工作 50 年，換 12 次工作，每份工作持續大約四年。所以，假如你生活在美國，你大概換 12 次工作！

中國的資料沒那麼完善，但換工作是一定的。換工作有個別致的名稱，叫「跳槽」，分主動跳槽和被動跳槽。辭職找新工作，這是主動跳槽。企業倒閉、公司裁員、老闆跑路，只能另謀出路，這是被動跳槽。總體來說，體制內比較穩定，一生換兩、三個單位屬於正常。體制外變動較大，換七、八家單位，甚至十多個都可能，人跟人不一樣。

從某種意義上講，人的一生是在寫簡歷中度過的，寫簡歷要伴隨你的一生。每一份簡歷都是一個臺階，每一份簡歷都是一個里程碑；每一份簡歷都是我們前進的步伐，又是你調整步伐的機會。這些簡歷加在一起，就你一生的職業道路。

寫簡歷是你職業的宣言，是你自己的發表；你向所在的行業宣告、你向潛在的雇主宣告、你向你自己宣告，你將要作什麼。你的簡歷包含著對自己的理解、對行業的預判、對僱傭關係的期待。你的未來從哪裡開始？從你的宣告開始。這是你的志向，是你對未來的投射。

有的人路越走越寬，有的人越走越窄；有的人漸入佳境，有的

人窮途末路。終點是每一個里程碑累積的結果，因此每一份簡歷都有責任。所以，寫簡歷容易、也不容易。如果有任何事需要從神來的智慧，寫簡歷就是這樣一件事！

關於寫簡歷，我要講兩部分內容：先講講寫簡歷你要想些什麼，然後講幾點實際的建議。先講第一部分，寫簡歷的時候你要想些什麼。

第一，寫簡歷是對過去的反思。

無疑，寫簡歷的時候，你在反思以往走過的路；你的簡歷一定帶著你對過去的評判、感悟、糾正。上一份工作完了，表面上結束了，其實沒有。我們走過的路是我們的財富，要從中汲取經驗教訓，不能走過就算了。

你可能有成績，你可能有挫敗，你可能有意外的發現，都要總結一番。總結得好與不好關係很大，總結得好，你就進步；總結得不好，你就退步；不總結，你就原地踏步。有的人幾十年過去，思想境界沒一點提升，還是原來那個人，這就不好，沒有成長。總結過去，吸取教訓是我們必做的功課。

比方說，剛畢業的時候，血氣方剛，老闆說你兩句受不了，桌子一拍：「此處不留爺，自有留爺處！」拍案而起、揚長而去。拍個兩、三次就不拍了，為什麼呢？你發現自己不是爺，夾著尾巴做人是常態。你對雇傭關係有了更深刻的認識，下回把尾巴夾好一點，這就是進步。

有的人不是這樣，有了問題都是別人的錯，都是別人得罪自己，怨天尤人，手指永遠往外指。手指往外指的人不會有進步，因

為他不認為自己需要改進，因此同樣的錯誤一犯再犯；同樣的劇情換個劇場再來一遍，這就沒有進步。

聖經有一個最寶貴的詞，叫「悔改」，repent；悔改很重要，有悔改才有進步。聖靈光照，總是叫人「自己責備自己」（約 16:8），責備自己才有進步。聖靈又叫保惠師（約 14:26），什麼叫保惠師？英文叫 Counselor，就是給你指導意見的那一位。聖靈是「賜人智慧和啟示的靈」（弗 1:17），聖靈用天上的智慧指引我們的腳步！

聖經說：「義人的路好像黎明的光，越照越明，直到日午。」（箴 4:18）下面一句是：「惡人的道好像幽暗，自己不知因什麼跌倒。」（箴 4:19）走著走著，走不下去了，那是沒有接受光照的緣故。上個工作完了，有沒有什麼感悟？有什麼需要悔改的地方？求神光照我們。

悔改跟進步是連在一起的；願我們存謙卑的心，接受保惠師的指教，勤於悔改。職業看起來是屬世的，對於屬靈的人，凡事都是屬靈的。第一點，求神光照，在聖靈的光中反思已經走過的路，而不是任憑血氣氾濫。

第二，寫簡歷是對自我的認知。

我擅長什麼、不擅長什麼？我的恩賜到底在哪裡？適合做技術、管理、銷售？應當從事商業、政府、教育？去國企、外企、私企，還是自己單幹？……一個人做或不做什麼，是有著內在因素的。我們常常問：「我該做什麼？」你的恩賜就是你該做的。自我認知很重要，這是一輩子必須做的事。如果你是一隻船，你就是這隻船的船長；你的天職之一，就是了解這隻船的性能、目的、使命。

華理克牧師比較注重這方面的教導，他有一個 S-H-A-P-E（形狀）理論，五個字母分別代表五個方面：(1) 屬靈恩賜；(2) 天然意趣；(3) 才幹技能；(4) 性格特點；(5) 個人經歷。他認為，這五個方面構成一個人的基本特質，決定你適合、不適合做什麼。所以，要花時間發現我們的 S-H-A-P-E（形狀），幫助我們找到自己的定位。寫簡歷是自我發現、自我定位的關鍵時刻，平時說說而已，寫簡歷不一樣，是要把自己交易出去的！

世上沒有兩個人是一樣的，每個人都是特別的。神把我們放在世上，有一份工作要我們去做，你的恩賜就是你要做的事。自我認知是要不斷做的事，不是一次做完就完的，原因有以下幾方面的：

(1) **有些恩賜是實踐中顯現的。**比如老乾媽陶碧華，沒有文化，沒見過世面，農村婦女，她絕對想不到自己是一位傑出的企業家！這個例子比較極端，但很多恩賜起先不知道，是在實踐中展現出來的，所謂的「潛力」。兩個人一同出發，結局很不一樣，為什麼？潛力不一樣。經過上一份工作，以及以往的實踐，你覺得你在哪方面展現潛力？或者說，潛力不在哪方面？知道不在哪裡，跟知道在哪裡一樣重要。

(2) **有些恩賜是在時間中顯現的。**有些人學生的時候一般，工作崗位上如魚得水；有些人做技術一般，做領導遊刃有餘。有些人一輩子不得志，退休以後迎來高光時刻。生命是一條長長的曲線，有的恩賜不到時候是看不出來的。

所以，遇到暫時的挫敗不要氣餒，因為後面還有恩賜！順帶說一句，孩子成績不好不代表以後沒有出息，因為有些才能是在時間裡顯現出來的。要不要時時察驗自己？當然要！

(3) **有些恩賜是特定經歷的結果。**牧者、作家、諮詢師，絕大多數跟心靈相關的職業，常常不是自己預期的，是生命經歷催生的。經歷一些重大的事件，神讓我們知道從前不知道的事，這就是恩賜。要留意新的恩賜。

(4) **有些恩賜仰賴我們的成熟。**有的恩賜是有條件的，條件是你的成熟。摩西就是這樣，彼得也是，所有神的兒女都是。當我們的生命漸漸成熟，內向變成內斂、敏感變成敏銳、優柔變成溫柔、隨便變成隨和、頑固變成穩固、操控變成掌控……有一首歌叫《全新的你》，你變得很不一樣。

當你罪被赦免、傷被醫治、不再空虛，你會一樣嗎？不會。你收穫很多從前沒有的恩賜，或者說，你潛在的恩賜得以釋放！就像一個人，病治好了，能力顯現出來。

很多恩賜是漸漸顯露出來的，一開始並不知道，所以要花時間察驗自己。寫簡歷是我們內省的最好時機，第一，總結過去；第二，反思自己；

第三，寫簡歷是對行業的審視。

隔行如隔山，每個行業都是一個世界，都有自己的「道道」，通過實踐、總結、觀察，我們對自己的行業越來越瞭解。你在一個行業討生活，怎麼能不去瞭解它呢？瞭解你的行業，把自己放在恰當的位置上。

尤其是現代社會，發展變化如此迅猛；整個行業隔夜興起，整個行業轉眼消失，所有行業都在改變。變化是時代的特點，子承父

業的時代已經過去，照老規矩辦事基本辦不成事。所以，要留意行業的變化，對業態的變化有所察覺。

過去四十年，世界如同暴風驟雨一般；網路電商、快送快遞、滴滴出行、共用單車……新興的行業無情地衝擊著傳統行業。有的行業像風暴一樣席捲過來，比如智慧手機，又如風捲殘雲，短時間消失得無影無蹤。新技術不斷出現，各行各業將經歷前所未有的震動，這已是絕大多數人的共識。

這要求我們不能刻板。從前人覺得：「我是學這個專業的，就要從事這個專業。」有從一而終的思想。如今要審時度勢，不能頑固；要謙卑學習新東西，要有迎接改變的思想預備。

第四，寫簡歷是對雇傭關係的投射。

就像剛才那位相親的小夥，他的「簡歷」是他對戀愛關係的投射。他認為只要條件優秀就有人要，只要我條件優秀就萬事大吉了。這是他對戀愛的理解，他很用功。他只考慮到一半，忽略了另一半。這不單是說話方式的問題，他的感情很可能真的很幼稚。他知道嗎？他不知道。24 盞燈全滅，姑娘們太決絕了，她們用集體的決絕，表達了一種絕望！

聖經說：「我（們）作孩子的時候，話語像孩子，心思像孩子，意念像孩子。」（林前 13:11）當你介紹自己的時候，不知不覺傳達了你對雇傭關係的投射。一個人怎樣介紹自己，是跟人相處的折射；為人成熟不成熟，都體現在你的介紹裡面。

寫簡歷的背後，是我們對雇傭關係的理解，是你跟雇主關係的延伸。你以什麼方式介紹自己，體現了你怎樣看待雇傭關係。這不

只是寫簡歷的問題，而是你怎樣跟老闆相處的問題。

老闆不是老爸，不會慣著你；老闆不是老公，不會聽你擺佈。老闆更不是你的 boy friend（男朋友），沒有責任呵護你的每一個情緒。有些姐妹很受傷、很委屈。對不起，老闆不是你的男朋友；你是來幹活的，不是來處理感情的。老闆不是老師，不是說你優秀就給你高分。

公司又叫 Company，是「一群人在一起」的意思；所以，怎樣待人很重要。剛才講了，技術手段千變萬化，有一件事不改變；什麼不變？人性不變！無論技術怎麼變，與人交往的方法不變！技術會過時，成熟不會過時；怎樣保持自己的價值？成熟的人永遠有人要！

成熟的員工有擔當，但不自大；順服，但不被動；積極，但不冒進；投入，但顧全大局；熱情，又能保持距離；體貼老闆的意思，又不迷失自我……

聖靈所結的果子是仁愛、喜樂、和平、忍耐、恩慈、良善、信實、溫柔、節制（加 5:22-23）。你若有聖靈的果子，要在職場顯出來。信主就有聖靈，但成熟才能結果子。神在乎我們得救，也在乎我們生命成熟。

寫簡歷的時候，你要考慮什麼？（1）總結過去；（2）反思自己；（3）檢驗行業；（4）待人是否成熟。不但寫簡歷，平時就要思考這些問題，寫簡歷是集中表達的機會。不但要把簡歷寫好，也是個人成長的臺階！

下面講一點寫簡歷的一些注意點。並不完全，給大家作為提醒：

第一點建議，介紹自己，不要讚美自己。

陳述你的資質，有什麼、沒有什麼，會什麼、不會什麼。介紹自己，不要渲染自己；展示實力，但不要自我讚賞。剛才那個相親的小夥，倘若說：「我經營地產。」就可以了；說「我喜歡武術」，就可以了。本質上講，經營幾家公司、武術到什麼段位，雖然是事實，就著眼下階段，並沒有那麼重要。

自我讚美有兩個弊端：(1) 你這個人需要注意力，很自我，很可能需要人捧著；(2) 你對雇傭關係的目的性存在誤解；你是來幹活的，不是來展示自己的。可以介紹自己，不要讚美自己；可以展示實力，不要拿光環閃人家眼睛。

第二點建議，目標明確，就事論事。

明確講出你想做什麼，不要模稜兩可；不要說技術、市場、管理、電腦，全會幹，不要說公司叫我做什麼都行。問題是，你到底想幹什麼？你想說明自己能力全面，可以成為多面手，但對方覺得你沒有方向。

沒有定好方向的人，是沒有吸引力的。告訴人家：「我想要做什麼、什麼，句號！」非常明確，不要讓用人單位替你決定。你可能真的沒有想好做什麼，不要緊，一份簡歷裡只寫一個方向，顯得很堅定。有了你的宣告，人家好做決定！

看中一個職位，圍繞這個職位介紹自己。你可能有很多技能，只提相關的，不相關的一概不提。有的人工作年限比較久，做過的專案很多、很多，篩選一下，相關的寫，不相關的刪掉，人家不感

興趣。有些內容你引以為自豪，如果不相干，要有勇氣刪掉。用人單位的目的是非常具體的，緊緊圍繞他的目的，這樣的簡歷帶著對對方的體諒，很搶眼。

第三點建議，為對口單位「剪裁」一下。

做點功課，瞭解對方的公司，為對方編輯一下，剪裁一下，定制一份簡歷。給自己增加機會，也是對別人的尊重。千篇一律的簡歷也能找到工作，有什麼關係呢？這不只是找到工作的問題，這是工作方法問題，這是你為人的態度。這樣的態度會延伸到工作中去。

第四點建議，面試的時候，減少理論闡述。

比如，我認為企業應當如何、如何管理，我認為團隊應當怎樣、怎樣合作……你看過很多書、聽過一些講座，你想讓人知道你懂得很多，效果可能適得其反。為什麼呢？此地無銀三百兩，你講的都是你做不到的。響水不開，開水不響；當你真做到的時候，你就不講了，說得太多反顯出你的幼稚。

多用陳述句，少用形容詞；多講客觀事實，少講主觀見解。多講眼下的職位，減少理論性的闡述。直接回答人家的問題，不要給面試的人開講座，感動自己，感動不了別人。

還有，避免描繪你的宏圖大志：「我將來要怎樣、怎樣。」你有志向是你的事，放在心裡；眼下就事論事，說：「我就想做電腦員 / 繪圖員 / 銷售員！」很乾脆、很明確。公司給員工畫大餅就算了，你不要給公司畫大餅，人家不感興趣。

用人單位的目標是非常具體的，瞄準目標，就事論事。你是去幫忙的，不是得到注意的；是你幫老闆實現理想，不是老闆幫你實現理想。從對方的角度看問題，這就是成熟。

略微總結一下，四個思考的方面：(1) 總結過去；(2) 自我認知；(3) 查看市場；(4) 為人關係。四點具體的建議：(1) 介紹，不要讚美；(2) 圍繞職位，目標明確；(3) 剪裁一下；(4) 不要開講座。

我們這邊有做過老闆或做過高管的，有沒有面試過人的？肯定有。坐在桌子那邊坐的人，最知道簡歷該怎樣寫。年輕的弟兄姐妹們，有空跟他們討教，勝過聽我講。

結語

.....

今天的信息看起來是找工作，其實是幫你找到自己；看起來是寫簡歷，其實是透過寫簡歷，看到生命的成長。職業是一塊磨刀石，我們在上面被磨練。職業也是一塊帆布，你是顏料，怎樣在帆布上展開，有先天的因素，有機會的因素，也是我們選擇的結果。我們一起禱告：

「慈愛的天父，職業是你給我們的命定，是你給我們的責任；願你引領我們下一階段的發展，賜我們順利的機會。願你的榮美顯在我們身上，願你堅立我們手所作的工；我們手所作的工，願你堅立(詩 90:17)。禱告奉主的名，阿們！」

回應詩歌

.....

《雅各的祝福》

信息提示：

本篇信息講論了一些跟寫簡歷有關的事宜，年底講比較合適，因為年底投簡歷的人比較多。牧者跟傳福音的不一樣，牧者要陪伴人過日子，吃喝拉撒都是你的事；硬核的神學教導是必須的，除此之外，還要有生活的智慧，讓神的光照進生活的每個部份。職業對弟兄姐妹如此之重要，教會如果保持靜默，顯得漠不關心，是不妥當的。生活是活生生的，不只是概念。西方人比較注重理性思辨，中國人比較注重生活經歷；這個區別會在神學表達上體現出來。這是《五餅二魚》力圖直面的。

講章使用方法：

方法(1) 忠實於原稿。熟練、大聲、清晰、飽滿地按原稿講；約 30-33 分鐘講完。這種方法適用於初學講道者。

方法(2) 保持原稿的基礎上，講員加入自己的故事和適合會眾的內容，長度可增加到 35-45 分鐘不等。建議不要徹底打散原稿結構，講一段稿子，適當穿插一段自己的內容。這是最有效、最建議的方法。

方法(3) 使用原稿的提綱、經文、資料，講員按自己的感動，做不同程度的再創作，寫成講員自己的信息。

小組討論：

小組討論技巧提示：(1) 小組長負責協調、引導，避免長篇講話，儘快把問題交給大家回答。(2) 提開放性問題，利於接話。(3) 小組長不要怕短暫「冷場」，大家正在思考；等 5-10 秒一定有人發言。(4) 若有人「統治」討論，適當提醒、打斷，強調輪流；(5) 主動提問安靜的人，鼓勵不開口的發言。(6) 時間一到就禱告結束，不拖堂。(7) 以下是建議討論題，根據情況，靈活增減、變動。(8) 討論小組 6-10 人為宜，不建議超過 13 人。

- (1) 今天的信息給你最深的感觸是什麼？
- (2) 回顧一下，寫簡歷考慮哪四個方面？有沒有別的方面也很重要？
- (3) 寫簡歷要注意哪些方面？講講個人經驗。
- (4) 結束前，為教會弟兄姐妹的事業禱告，不但為工作機會禱告，更為我們的生命成長禱告。



.....
你們給他們吃吧。

馬可福音 6:37
.....