

郭 策 郭宏威 编著



十八招

赢定面试

面试之前关 电话面试关 面试清晨关
面试等待关 面试进屋关 形体语言关 自我介绍关
优缺点关 基层工作关 业务能力关 面试陷阱关
面试偏题关 面试英语关 企业文化关
工资福利关 面试收尾关 面试告别关 面试之后关

辽宁人民出版社

十八招

赢定面试

郭 策 郭宏威 / 编著



辽宁人民出版社

© 郭 策 郭宏威 2007

图书在版编目 (CIP) 数据

十八招赢定面试/郭策, 郭宏威编著. —沈阳: 辽宁人民出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-205-06149-4

I. 十… II. ①郭… ②郭… III. 企业—招聘—基本知识 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 154907 号

出版发行: 辽宁人民出版社

地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编: 110003

电话: 024-23284324 (邮 购) 024-23284321 (发行部)

传真: 024-23284191 (发行部) 024-23284304 (办公室)

网址: <http://www.lnpublish.com.cn>

印 刷: 辽宁星海彩色印刷中心

幅面尺寸: 138mm × 168mm

印 张: 4 $\frac{1}{2}$

字 数: 90 千字

印 数: 1~5,000

出版时间: 2007 年 1 月第 1 版

印刷时间: 2007 年 1 月第 1 次印刷

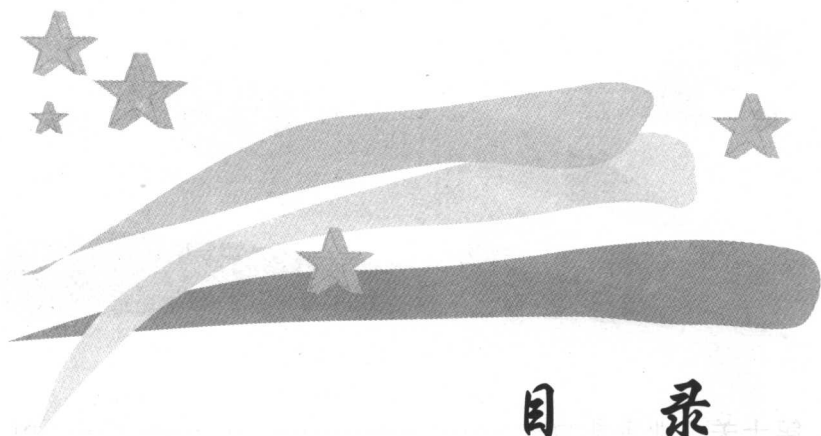
责任编辑: 赵学良 石 岩

封面设计: 刘冰宇

版式设计: 杨晶晶

责任校对: 刘再升

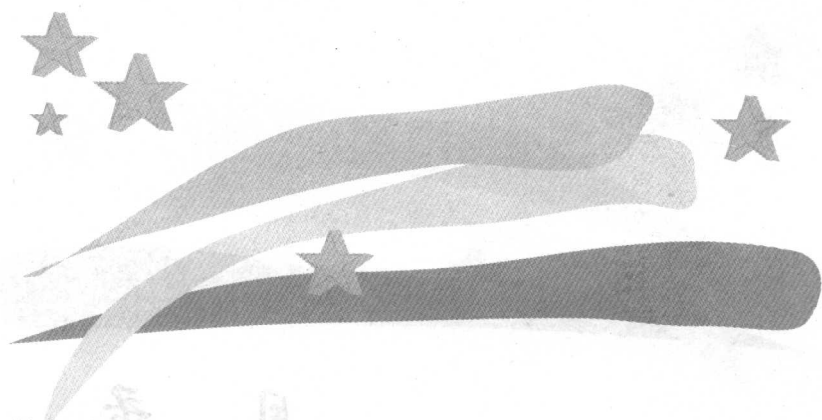
定 价: 12.00 元



目 录

第一关	面试之前关	1
第二关	电话面试关	11
第三关	面试清晨关	15
第四关	面试等待关	25
第五关	面试进屋关	31
第六关	形体语言关	37
第七关	自我介绍关	43
第八关	优、缺点关	49
第九关	基层工作关	55





第十关	业务能力关	61
第十一关	面试陷阱关	69
第十二关	面试偏题关	77
第十三关	英语回答关	83
第十四关	企业文化关	97
第十五关	工资福利关	109
第十六关	面试收尾关	115
第十七关	面试告别关	121
第十八关	面试之后关	127
附录一	各行各业面试素质要求	137
附录二	相关职位素质要求	164

第一天

面试之前

关

面试前的
全方位准备



发出了简历，如果被招聘单位选上，那么，
面试的机会就来了——

A

虽然做好了相关准备，可是一提到面试，心里就发慌，不知所措，觉得自己没什么竞争力。

不慌不忙，认为面试就是那么一会儿，又不知道问什么，全是碰大运，就等待运气降临好了。

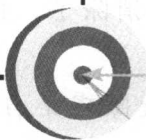
B

C

做了五个准备：心理准备、问题准备、研究准备、物资准备、仪表准备。充满信心，等待通知。

也做好了五个准备，还把面试场景做了一番设想，一个个环节地去操练、演习，好像是面试已经开始了。

D



本天攻略

与做任何事情一样，失败永远比成功来得容易。对于求职者来说，面试无异于一场战斗，要想打胜、打赢，就要不打无准备之仗。30 分钟的面试，要做 30 小时到 300 小时的准备都不为过。

因此，面试前要做好五个方面的准备：心理准备、问题准备、研究准备、物质准备、仪表准备。

心理准备

面试者是在通过竞争，谋求职业，成功的关键在于自己的才能以及临场发挥情况。面对严峻的就业形势，面对众多的竞争对手，要想获得择业的成功，没有充分的心理准备，没有良好的竞技状态是不行的。

一位著名的击剑运动员在一次比赛中输给了一个与自己水平不分伯仲的对手。第二次相遇，由于上次失利阴影的影响，这名运动员又输掉了。尽管他并非技不如人。第三次比赛前，这名运动员做了充分的准备，他特

意录制了一盘磁带，反复强调自己有实力战胜对手，每天他都要将这盘录音听上几遍，心理障碍消除了，他在第三次比赛中轻松击败对手。

职场也是如此，其实，心理上的最大障碍是自己，阻碍成功的最大敌人也是自己。

有的求职者也具备了一定的实力和优势，面对激烈的竞争，梦寐以求的企业对自己的简历一点回音都没有，或发了无数份简历都没有下文，开始却觉得自己这也不行，那也不如别人。作为一名求职者，难免想有一番大作为，但是当自己的豪情被人漠视时，也许会无力承受打击。如果从更深一层来讲，就是不敢面对机遇、迎接挑战，自卑心理使得自己缺乏竞争勇气，缺乏自信心，走进就业市场心里就发怵，参加招聘面试，心里忐忑不安，在求职中总是自己拿不定主意，过分退缩。一旦中途受到挫折，更缺乏心理上的承受能力，甚至觉得自己确实真的不行，也不敢说“行”，总是说“试试看”，显得很没自信。在激烈的择业竞争中，这种心理障碍是走向成功的大敌，必须认真加以克服。经过求职，会使你勇敢很多，成熟很多。

最好的办法是把自己的优点集合起来，一一列举，形成一个优势。写下要说的重点，然后场景训练和演绎。

所谓的优点是任何你能运用的才干、能力、技艺与人格特质，这些优点也就是你能有贡献、能继续成长的要素，这个优势就是你竞争的法宝。当然，自信不是自负，不是自大，也不是自傲，更不是在面试中流露出一副咄咄逼人、非我莫属的模样。但是，我们在阐述自己的优势时，也不要不好意思，总觉得说自己的优点是不对的，开不了口、过分谦虚。勇气很重要，要敢于拉下面子，想尽办法去争取。职业的选择往往也是对机遇的一种把握，错过机遇，你将会与成功握手后告别，最终没有得到。

面试时应树立的心态：一、面试的目的是合作而不是竞争。招聘的目的是把优秀的人才选进自己的公司，增强公司的竞争力，所以考生在心理上不要定位谁强谁弱的问题；二、面试者成功的关键在于自己的才能以及临场发挥情况，应抱有平常心，坦然面对考官，平静面对考试，回答问题自然得体、落落大方。三、要时刻鼓励自己、相信自己，要充满信心，迎接挑战。

研究准备



“知己知彼、百战不殆”，求职本来就是一场战斗，有的人之所以一帆风顺、攻无不克，有的人却屡战屡败、到处碰壁，除了各自的知识、本领、素质的不同外，最根本的区别还在于“知己”的能力上。

面试前你要研究以下两个问题:

1. 研究一下你自己

面试最重要的还是自己准备:首先自我介绍要做好,其次对申请的职位要很了解,你要问自己:

- 1) 待聘的工作职位合适你吗?
- 2) 应该如何给职业定位?
- 3) 你对这个职位有兴趣吗?
- 4) 你参与竞争的优势和劣势是什么?

2. 研究面试官

面试官有六种:谦虚型、老练型、惟我独尊型、演讲家型、死板型、迟滞型等六种类型,提出的问题风格不同、基调不同,问题虽然五花八门、千变万化,但万变不离其宗,提出的所有问题都有其清晰明确的目的,目的就是在考察、考核求职者对这份工作的态度和能力。

如果你面试之前可以通过电话和考官进行一次交流,那是再好不过的了:

- 1) 让主考官对你有良好的第一印象。
- 2) 主考官的整体考核内容是什么?
- 3) 主考官主要了解什么方面的问题?
- 4) 各种类型主考官的不同应对方法。

面试官类型	特点	应对办法
谦虚型	外表善良、谦虚有礼,面带微笑、和蔼可亲	不要放松警惕,以为好对付,一会儿就问出让你感到不好回答的问题。
老练型	沉稳老练、身经百战、一眼就能洞穿应聘者的心理状态	正面应对,不要作假,应大方、沉稳,多观察面试官对自己的反应。
惟我独尊型	有点傲慢、认为自己掌握着应聘者的生杀大权,给人高高在上的感觉,让人不舒服	反其道而行之,你千万要谦虚、恭敬。面试官如果感受到来自应聘者的哪怕有一丝一毫的冒犯,这对应聘者而言都将是致命的。
演讲家型	滔滔不绝,说起来刹不住车。	千万不要打断面试官的演讲,否则,他会感到你失礼。
死板型	在他那毫无表情的脸上,看不到任何表情,让应聘者猜不到他在想什么。	不要过多去猜想,以免分神答错问题,有条不紊,不慌不忙,把思路放在回答问题的主基调上。
迟滞型	当应聘者回答问题之后,半天没有反应,也不往下问,容易出现冷场的局面。	善于打破僵局,打破沉默,主动提出问题:“老师,我再介绍一下我的工作经验好吗?”等等。



提问准备

企业为什么要面试？这是企业了解应聘者对工作态度以及身在社会中一些必备常识的最好方法，在笔试、面试和实地考察等招聘方式中，面试是反映应聘者能力的一种重要手段。要经常研究一些经典的常见面试问题，问题类型有直接式、选择式、自由式、因果式、测试式、挑战式、诱导式等几种。所谓“运用之妙，存乎一心”，掌握了常规的方法技巧，面试当然会马到成功的。

最关键的是抓住面试中的采分点，对于没有任何求职经验的大学生来说，面对面试官的提问，会感到有些雾里云里、杂乱无章。但实际上，面试官的提问并没有那么可怕，我们不妨来剖析一下面试官的一般提问方式。

1. 封闭型提问

例：你愿意做工程师还是市场开发人员？

分析：问题答案具有确定性和唯一性，应试者只能做既定性的回答，不应加以随意发挥。

出招：这种问题回答力求简洁，明白，一般不需作过多的补充和修饰。



2. 开放型提问

例：你的性格特点是什么？善于与人相处吗？

分析：提问具有发散性和灵活性，应试者可以根据自己的实际情况做出较为自由的选择和回答。

出招：这类问题很关键，回答得好坏，直接关系到录用与否，而且这些是你事先可以准备的。同时，这类问题回答得好，就是绝好的表现自己、推销自己的机会，可以令面试官刮目相看，顿生爱才之心。

3. 假设型提问

例：如果让你来当我们公司的总经理，首先你会做几件事？

分析：这都是假设性的情况，目的是考查应试者的想象能力，原创能力，解决或处理突发情况的能力。

出招：面对这种问题，切忌长时间的沉默，但也不要不经考虑急于回答。需要对问题的关键部位进行详细分析，提出切实可行的解决方法。不过也不要做长篇大论。

4. 控制型提问

例：你以为我们的改革怎么样？

分析：面试官对提问问题答案有一定的倾向性，希望能得到符合他的心意的回答。

出招：聪明的你，可以顺水推舟，给面试官一个较为满意的回答，但你若对这家公司的改革确实有意见，而且有特殊的理由，倒也可以谈出自己的看法，令面试官觉得耳目一新，出奇制胜。

5. 否定型提问

例：我们要求的都是大学本科以上学历的，你只是专科，恐怕不合适吧？

分析：这其实是面试官故意为之，目的是通过指出应试者的薄弱之处，使其陷入一种困境，考查在这种极端情况下，应试者的心理承受能力。

出招：切忌大吵大闹，甚至拂袖而去，这样只能反映出自己没有修养。只要你相信自己行，你就行。表达出这种自信，努力扭转颓势。

6. 连珠型提问

例：你喜欢读书吗？业余时间都读什么书？经济类的书读得多吗？哪一种管理理论你较为欣赏？

分析：面试官力图通过这一系列的问题，深入了解应试者某一方面的情况。

出招：你一定要按顺序回答问题，也不一定每一个问题都回答，在表述中留心表现出自己的个性及优点。这六类问题，从不同的类型和角度，在考察一个应聘者的个人素质，回答时要抓住采分点，回答时要先斟酌一下，想好正确的答案再回答。



本奖 C、D 做好了准备，所以胜出，D 准备得最充分，打赢的可能性最大；A 需要克服自卑心理，充满信心去面试；而 B 要是不做好准备，恐怕就要继续留在应聘大军里了，补救的办法是赶快做好全方位准备。

Victory



第二天

电话面试



面试从接到电话就开始了



手机酷铃响起：“不怕、不怕”，拿起一看，来电显示有点陌生，接听后，得知对方是投过简历的单位，于是：

A 想不起是哪家公司，于是问道：“不好意思，请问你们单位是做什么的？”

沉着地说：“知道了，
什么时候面试？”

B

C 高兴地大声喊起来：“是
吗？太好了！”

“您好！”拿出书桌上的笔记本：“老师请讲。”记下相关事宜，然后说：“谢谢您，再见！”

D