

怎么说，迅速吸引你的面试官？怎么说，把话说到面试官心坎上？怎么说，不被面试官牵着鼻子走？怎么说，求职现场不再碰壁？怎么说，试用期迅速脱离“菜鸟状”？

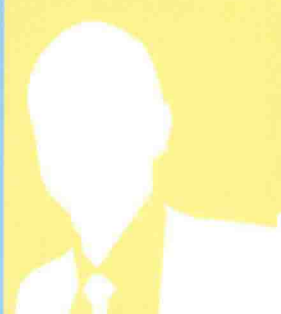
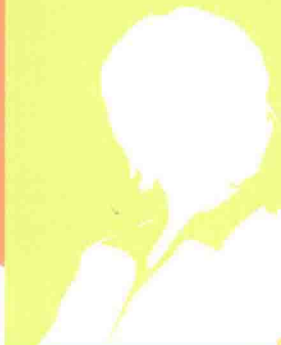
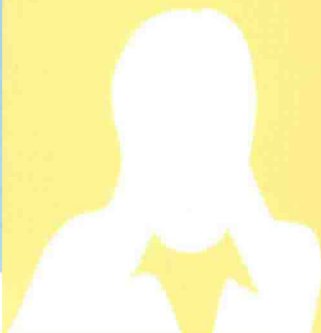
求职要有好口才

Speaking
Job
Hunting

李洪伙◎著

好口才，拿下高薪职位！烂口才，求职第一杀手！

口齿不清？逻辑混乱？所答非所问？套话连篇？



求职要有 好口才

Speaking Skills of
Job Hunting
李洪伙◎著

好口才，拿下高薪职位！烂口才，求职第一杀手！



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

求职要有好口才 / 李洪侠著. —北京:

中国经济出版社, 2014. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 3337 - 6

I. ①求… II. ①李… III. ①职业选择—口才学

—通俗读物 IV. ①C913. 2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 150526 号

责任编辑 金 珠

责任审读 贺 静

责任印制 马小宾

封面设计 久品轩

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 13.25

字 数 204 千字

版 次 2014 年 8 月第 1 版

印 次 2014 年 8 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 3337 - 6

定 价 38.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

代序

面试，你怎么选择， 决定你未来能选什么……

孙掌柜

记得我在《破解招聘信息》一书中，说到早些年的面试场景。那个时节，大家对于面试，不过是一张告示、一份通知的概念。人们仿佛古代人看告示一般地去看那些内容，期间不乏有自问学富五车者，将其曼声朗读出来，以供那些不太识字的人去理解。

那个年代没有正经的面试官，没有正经的面试环节，甚至没有正经的简历。那时节，一切有关 HR 的东西都叫作“人事”。

也就是短短的十几年，面试已经成为了一个非常细致的东西。一个人想去面试，也不能单单是“扛着大刀，独闯天涯”就能搞定的。纵使你能文能提笔安天下，武可上马定乾坤，也必须准备好简历、正装，擦亮皮鞋、双眼，开阔眼界、思路，练好对白、口才……

纯技术人员往往觉得这个社会很让人绝望，因为他们加十天班也说不十句话，有七句话还是用来叫外卖。现在，居然要用口才这种八面玲珑、活蹦乱跳的方式，作为面试敲门砖……但没办法，这便是现实！

如今的面试已然成为了一种集约化的产业。因为人多，所以岗位有限；因为竞争激烈，所以你必须用言辞，让面试官找到你的存在理由！

很庆幸，李洪伙这本《求职要有好口才》便是应时而生的好书。市面上不乏口才类的书籍，但是针对面试去说口才，这还是比较稀缺的。书籍本就是授业解惑，那么这本书便给了诸多卡在“嘴”这个事情上的

求职者一盏指路明灯。

很多人可能觉得，书中最大的价值在于怎么说。但是，从我的角度来看，这本书最大的价值在于：告诉你“怎么说是错的”！不要小看这个东西，就如我在《地产是个什么东西》系列书籍中，剖析地产各个阶段的时候，其最大的核心就是“我不能告诉你什么是绝对正确，但我至少能告诉你怎么样就大概错了，怎么样就错得离谱了……”

教你判断一个方向，是正确的方向，还是一个让你走向死胡同的方向，这远远比直接教你说正确的更为重要。更何况，谁又能保证自己的答案一定是正确的呢？人生大抵如是，面试又岂能跳出界外？

李洪伙从面试现场、求职过程中，抓取典型的口才实训，行文冷静，抓住要害，将求职口才技巧一网打尽。如我之前说过：“你抱着什么心态写，粉丝便抱着什么心态读，因果都是自己种下的……”这种路线与粉丝给我书中定位的那种“专挖真相的祖坟，笑点喷你一身”的“孙掌柜”风格，截然不同。也正是因为不同，咱沟通的世界才丰富，分享的世界才精彩！

最后说回来，我们面对的是越来越复杂的世界和环境，面对的是剧变中的职场与就业。面试到这个年代，确实存在一些方面有“考偏门”之嫌，像之前我写的《面试礼仪》《找工作就怕进错门》其实和李洪伙的这本书一样，都是帮助大家查漏补缺、随行就市。虽然让诸多面试者有些无奈，但提升自己的战斗力，不是比抱怨更实惠吗？

面试，本是一场博弈。

谁赢谁输，便是在这一点一滴、一字一句中缓缓决定。

你当下的选择，早已决定了你未来能选择什么。

不是吗？



2014年5月 西安



第一讲

怎么说，迅速吸引你的面试官？

目前，大多求职者选择在招聘会现场或者人才市场去寻找就业机会，当然也有不少人选择网络求职，但最终都少不了一个环节——面试。如何在热闹拥挤的环境下让招聘单位对你情有独钟？如何在招聘单位看中了你的简历之后，让考官更青睐你的才情？这就取决于你能否在短短几分钟的时间内给面试官留下良好的第一印象，还取决于你能否先声夺人，向用人单位精彩地介绍自己，迅速吸引面试官。

第 1 课 求职要热身，你的状态价值百万 / 3

“刚毕业的你们要不要？”看，你的求职状态糟透了 / 3

“一个月能给我多少钱？”先有自知之明你再谈 / 8

“你会什么”比“你来自哪里”更重要 / 12

第 2 课 个性自我介绍，不再套用模板 / 16

“我叫×××，毕业于×××”还在用老套的模板？ / 16

这样瞎忽悠，“贵公司”只能下逐客令了 / 21

“王婆卖瓜”是你必备的吆喝口才 / 25

第 3 课 你的正能量口才，真的管用 / 30

好品质就是你的“自荐书” / 30

求职不是求人，要说出正能量 / 35

巧妙说出你的兴趣，拿下岗位 / 39

第二讲

怎么说，把话说到面试官心坎上？

面试答题是求职过程中最为重要的环节，几乎决定了面试者能否获取所应聘的职位。面试并不要求你必须具有专业技能，面试官更多的是在测试你有无可培养性，能不能匹配这个职位。你要学会特定的沟通技巧，以达到面试官预期的效果，要求你能配合面试官的提问，巧妙地回答问题，把话说得恰到好处。

第4课 面试“提分”技术 / 47

表述不清？给面试官打个比方吧！ / 47

巧卖关子，让面试官高看一眼 / 52

让“道理”为面试加分 / 55

第5课 面试“攀亲”技巧 / 60

拍马屁没用，有力反驳争机会 / 60

不惧非主流，跳槽大叔 PK 90 后主考官 / 64

讲点别人拿不走的东西 / 68

第6课 面试“障眼”口才 / 72

和高考一样，主观题要“客观作答” / 72

“工作经验”不是你打动面试官的唯一法宝 / 76

求职兵法，教你随机应变 / 80

第三讲

怎么说，不被面试官牵着鼻子走？

胡适曾说过：“不要被别人牵着鼻子走。”大家都知道，牛之所以无法摆脱自己的悲苦命运，最终只能任劳任怨，那是因为，牛就是被人类牵着鼻子走。它失去了反抗的力量，也慢慢失去了反驳的念头。求职面试，也是如此，如果为了迎合面试官，一味地点头称是，那只能被面试官牵着鼻子走，最终失去自我，被面试官带进面试陷阱。

第 7 课 面试官就是要“吹毛求疵” / 87

别狡辩了，你不可能十全十美 / 87

告诉面试官“你是如何处理此类问题的” / 92

小心，别掉进面试官的“提问陷阱” / 96

第 8 课 面试现场没有“无期徒刑” / 100

失败算什么，来个“回马枪” / 100

来点幽默，让面试官回心转意 / 104

记住，面试官并没给你判“死刑” / 109

第 9 课 接住考官抛的“烫手山芋” / 113

把自己清零处理，做个“白纸新人” / 113

别光点头，你就没有疑问吗？ / 117

当面试官给你“穿小鞋” / 121

第四讲

怎么说，求职现场不再碰壁？

求职面试，“病”从口出。现在有很多年轻的求职者自以为外貌和口才资质不错，在主考官面前“以我为轴”地夸夸其谈，认为与考官能“对答如流”，就可以捞足“印象分”。孰料，恰恰是这号人最有可能被用人单位拒之门外。原因很简单，越是刻意卖弄的东西，越是你急于出手的“廉价物”。懂得看脸色行事，不说忌讳、不宜的话，才能见到“真佛”。

- 第 10 课 别做面试现场的“大喇叭” / 127
得寸进尺，让自己无路可退 / 127
你或许找错了“参照物” / 132
答非所问，面试扣分 / 136

- 第 11 课 面试切记“无理辩三分” / 141
如此“常有理”，你只能得不偿失 / 141
跟面试官聊天，别太“想当然” / 145
过分表达，永远都是吃亏的主儿 / 150

- 第 12 课 你或许会“自打嘴巴”？ / 154
跟考官聊得那么投机，
怎么没有录取你？ / 154
求职，败在“优势”上可不值 / 159
点到为止，多说就杯具了 / 163

超值篇

试用期，如何迅速脱离“菜鸟状”？

职场可谓刀光剑影，拼人脉、拼资历、拼背景、拼能力、拼创意，有时候还要玩点心眼。稍有不慎，都会被人抓住“小辫子”，永世不得翻身。要想成为打不死的“小强”，不得不备点立身之术。

- 第 13 课 你有没有“暗箭伤人”？ / 171
 别做职场中的“不着调” / 171
 你怎么会落个“出力不讨好”？ / 175
 别人如此冒犯，你要反躬自省 / 179
- 第 14 课 让录取你的人因你而骄傲 / 184
 敷衍工作，就是敷衍自己 / 184
 马前卒，你敢拒绝你的上司吗 / 188
 让你的上司因你而骄傲 / 192

后记 求职口才，必须魔鬼训练 / 197

第一讲

怎么说，迅速吸引 你的面试官？

目前，大多求职者选择在招聘会现场或者人才市场去寻找就业机会，当然也有不少人选择网络求职，但最终都少不了一个环节——面试。如何在热闹拥挤的环境中让招聘单位对你情有独钟？如何在招聘单位看中了你的简历之后，让考官更青睐你的才情？这就取决于你能否在短短几分钟的时间内给面试官留下良好的第一印象，还取决于你能否先声夺人，向用人单位精彩地介绍自己，迅速吸引面试官。

第 1 课 求职要热身，你的状态价值百万

时下的职场环境中，很多人心浮气躁，工作一不顺心，说换就换。再加上，当下职场实行的是“工作经历积分制”，更多求职者已经没有了当初的求稳心态。

总体来说，就业环境对于大家来说都是平等的，可为什么有人很快能找到工作，而有的人却忙忙碌碌几个月一无所获呢？很多时候，心态是造成求职失败的重要因素。我们说，干什么就要有干什么的样子。这就要求求职者，特别是刚刚跨入社会的大学生，要适应或者提前进入求职的状态。这也印证了一句老话：机会就是留给有准备的人的。那么，应该如何应对职场，提前进入求职状态呢？

“刚毕业的你们要不要？” 看，你的求职状态糟透了

“未经过你的许可，没人能让你感觉低人一等。”

——埃莉诺·罗斯福

精神状态是每个人内心世界的直观体现。面试过程中，保持最佳的

精神状态，会让求职者心态轻松，让面试官有更多的交流欲望。这样，被面试官看中的概率就大大提高了。

● 求职问题板

很多求职者为了让用人单位接受自己，绞尽脑汁地在“面”上做工作，比如拍摄艺术写真、着职业装，还有人拍摄自己的MV等，可谓五花八门。但从实际效果看，收效甚微。面试、面试，只做好“面”是不够的，这是因为，“试”还包括深入沟通的能力，或者说是求职者与面试官沟通过程中的状态。

有一点是不可否认的，人人都喜欢和开朗豁达的人交朋友，同样道理，面试官也喜欢积极向上的求职者。意志消沉的确会使你越陷越深，所以集中精力、保持乐观很重要。

求职口才实例：

毛遂到底是不是口袋里的锥子？

想必，毛遂自荐的故事人人熟悉。毛遂是战国时赵公子平原君赵胜的门客，属于最末等的那种，一直没有展示才华的机会。长平之战后的第二年，秦国趁胜围攻赵国都城邯郸，赵国君慌了手脚，找平原君问计，平原君说只有求救于楚国。可是说归说，平原君心里也没谱，要说服楚国发兵谈何容易，回家与门客商议，这时毛遂站起来说：“毛遂不才愿意前往。”

平原君门客多了去了，根本没注意过毛遂，便有意试探他：“先生在我门下几年了？”

毛遂答道：“已有三年。”

平原君冷笑道：“我听说有才能的人不管到什么地方，他的才能就像锥子放在口袋里一样，针尖马上就会破头而出，先生

在我这待了三年，却没什么举动，你还是算了吧。”

这话其实够伤人的，可毛遂并不介意，从容地说：“问题是你一直没有把我放在口袋里，要不然我的才能早已像锥子一样全部露出来了，岂止是露个尖呀。”

平原君一听，这人脑子反应够快的，就答应了。毛遂出使楚国，唇枪舌剑，豪气冲天，终于促成楚、赵合纵，避免了一场杀人屠城的惨剧。毛遂也因此声威大震，并获得了“三寸之舌，强于百万之师”的美誉。

机会总是留给有准备的人，机会一旦出现，便注定过了这村没了这店。在大家都束手无策的时候，也就是站出来展现自己的最好时机。毛遂之所以自荐成功，也是因为看准了这样的非常时机，在上司万分危急而又束手无策时挺身而出，显示了自己的才华，找到了自己的用武之地。

当然，在这里，更为重要的是毛遂处变不惊、充满自信，给人一个良好的状态，拿了一个很高的印象分。

反面教材：

“刚毕业的你们要不要？”

这样的求职状态属于“半熟”

求职状态，除了面试前的装饰打扮、简历的包装打扮，那就是心理状态的一种自信的修饰性打扮。且再看这位因状态不佳而面试失败的求职者。

在某大学的校园招聘会上，应届生李能斌自知能力不足，成绩不优，且又没有花时间去准备。他走在几个展位前，虽然对方没有特意强调工作经验，李能斌同学还是喜欢问一句：“刚毕业的你们要不要？”

这一问，对方愕然，说：“我们来校园招聘，当然是招聘应

届毕业生啊!”

李能斌还不作罢，又问了句：“你们只要专业对口吗？”

到这里，即便李能斌有再强的本事，面试官都不想再听他唠叨了。可想而知，李能斌面试自然是以失败告终。

有些应届毕业的求职者或许会这样为李能斌申冤：你看李能斌多实在啊，有自知之明，不搞虚假包装，敢于正视自己的不足！

是的，他很实在，但是，他有点“缺心眼”了。在求职现场，不乏有些求职者，本身专业跟对方单位的招人要求不太符合，但是他可以用理性的分析、巧妙的陈词来打动招聘者，甚至会认为他的弱势反倒是他的优势。

李能斌最大的弱点在于：他缺乏最起码的自信心。如果自己都没有自信能做好这个工作，招聘单位当然更不会考虑你。还有些人，特别是有些女生往往会问：“你们要不要女生？”这样的问话就露出了怯意，表明缺乏自信，招聘人员也就顺水推舟，予以回绝。

随堂口才练习

一家从事生物医药的公司高薪招聘医药代表，一位南方口音的应聘者介绍了自己曾在珠海医药公司任营销经理的情况。他在递上简历后，简明地介绍了下自己，就轻松过关了。

换位思考：你知道他是怎么说的吗？

参考答案：俗话说，不打无准备之仗。我之所以跳槽贵公司，我也是做过一定衡量的。我在珠海，用3年的时间打开了销路，开拓了新市场，掌握了一定的销售经验，并且还有相当的客户关系和业务渠道。之所以选择贵公司，这里的底薪高仅是一个方面，最主要的是，我觉得贵公司的薪酬体系和发展平台是公平、透明的。我有把握完成公司的销售目标，并建议公司扩大销售人员的大额度销售提成比例、加强培训。

口才亮点

言简意赅，曾经干过什么、能干什么、以后怎么干三个问题回答得无懈可击，负责招聘的人事经理当场拍板录用了他。

这位求职者，首先是一位理性的人，在他的自我简介里面，没有恭维、巴结或者祈求面试官的成分。他打开天窗说亮话，自己能做的事情从不含糊，自己想要的东西，也不掖着藏着，这种求职者干练、理性，会让招聘单位省去一部分培养成本，当然会成为招聘单位的新宠。

伙哥口才支招

- 求职者拥有良好的求职状态，就已经有一只脚跨进了用人单位的大门。若要安全顺利跨入用人单位的门槛，双脚站稳，还需要在知识、技能、经验等方面的武装。

- 你的良好的状态和临场发挥来源于对应聘单位做的功课。面试之前，对你所应聘的单位做些功课，比如，了解公司的历史、产品、社会声誉、创始人等。

- 每个人都有缺点和不足，不要隐瞒自己的缺点，但更不要把自己的缺点和盘托出。要掌握好自己的优点和缺点的比例，一般将比例控制在3:1内为佳。