

Pitch Yourself

应聘顶级公司

一次性成功的“自我推销术”

比尔·浮士德 迈克尔·浮士德◎著

麻宁◎译



第2版

你将写出最有效的简历

你将拥有最好的面试效果

得到你最想要的工作

中国书店出版社

Pitch Yourself

应聘顶级公司

一次性成功的“自我推销术”

比尔·浮士德 迈克尔·浮士德◎著
麻宁◎译

第2版

中国青年出版社

(京) 新登字 083 号

图书在版编目 (CIP) 数据

应聘顶级公司 / [英] 浮士德, [英] 浮士德著; 麻宁译. —北京: 中国青年出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5153-0103-7

I. ①应… II. ①浮… ②麻… III. ①职业选择-基本知识 IV. ①C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 142743 号

北京市版权局著作权合同登记号

图字: 01-2008-4902

© Bill Faust 和 Michael Faust 2002, 2006

This translation of PITCH YOURSELF: THE MOST EFFECTIVE CV YOU'LL
EVER WRITE. STAND OUT AND SELL YOURSELF, Second Edition is
published by arrangement with Pearson Education Limited.

责任编辑: 顾申

出版发行: 中国青年出版社

社 址: 北京东四 12 条 21 号 (邮编 100708)

网 址: www.cyp.com.cn

门市电话: 010-57350370

编辑电话: 010-57350505

印 刷: 三河市君旺印装厂

经 销: 新华书店

开 本: 700 × 1000 1/16

印 张: 11

插 页: 4

字 数: 160 千字

版 次: 2011 年 7 月北京第 1 版

印 次: 2011 年 7 月河北第 1 次印刷

印 数: 1—6000 册

定 价: 25.00 元



本图书如有印装质量问题, 请凭购书发票与质检部联系调换 联系电话: 010-57350337

迈克尔和比尔的感谢信

Testimonials

本书开始于我们扪心自问传统简历是否可以改进的时候。答案毋庸置疑是肯定的。然而，我们并不是为了写一本书，而仅仅是为了改善我们自己的事业前景。

我们分析了传统简历，发现了许多缺点和局限，并发展出一些别样的想法。我们针对这些想法在被选人群中做了测试，获得了丰富的建议和积极的赞扬。某天，在和一个招聘执行官的公司聊天时，他们问电梯推介从何而来，我们是从哪本书中找到的。于是我们决定进一步发展我们的想法，并将其与您分享。没有他们最初的接纳、反馈和质疑，这本书也永远不会问世。

我们也要感谢我们的朋友和同事，他们的作用如同共鸣板一样，还慷慨地让我们使用他们的人生经历。他们既是法官又是陪审员。没有他们，我们的文字将是贫乏无味的。感谢约翰·鲍德温、肯·利文斯通、贾斯汀·科布、马拉·哥德斯泰因、南希·普伦德加斯特、理查德·戴维斯、杰克·格拉顿、马克·贝尔利、查理·多勃雷斯、凯特·玛诗、马克·斯卡夫梅克、达伦·菲尔、路易斯·麦德利、劳拉·尼尔逊、尼尔·豪林、菲奥纳·穆利、迈克尔·马修斯、大卫·沙尔普、安娜·莫利纳、艾丽卡·马丁，以及伯特·泽维尔斯。

我们还要感谢所有自第一版发行时就给予我们支持和鼓励的人。尤其要感谢众多世界顶级商学院和大学的就业管理服务机构，他们支持我们的想法和观念，并帮助我们完善思路。他们非常慷慨地抽出时间，并给予我们赞许。

也要感谢我们皮尔森教育的出版团队，理查德·史泰格、芮秋·斯道尔克以及他们的同事，为我们开启旅程。我们还要感谢国际版权组，让这本书能够在二十多个国家上市。

要感谢的还有我们的合作伙伴和赞助方。我会永远铭记奇米的毅力、灵感以及和蔼的微笑。

比尔还想感谢简和黛西·米尔斯，并把此书作为礼物献给她们。此外，他还要特别感谢索菲·鲍尔温。

由于有这些我们收到的慷慨信息作为基础，我们的观点得到了进化，于是现在我们决定更新首发于2002年的第一版。

最后，我们必须感谢您购买我们的书。我们希望您能像我们享受创作乐趣一样，享受阅读第二版的乐趣。

谢谢！
迈克尔，比尔

前言

P R E F A C E

你所需要知道的，就是说和做

《应聘顶级公司》介绍了一种出售自己的新鲜而创新的方式，让你的老板能够“购买”你。为了获得你真正想要的工作，你需要在众人中脱颖而出。在面试程序的每一个步骤中，你需要回答你的下一任老板一个基本问题：“你能为我提供什么？”我们管这个基本问题的答案叫做你的电梯推介。《应聘顶级公司》可以在以下几方面为你提供帮助：

- » 创建最有效率的简历
- » 给出最佳面试表现
- » 编写极具吸引力的求职信
- » 管理评估中心
- » 管理自己的推荐人

你将学到如何表达自己的独特之处。你将了解潜在的雇主需要的是什么。你将学到如何在应聘过程中的每一步向他们展示他们希望得到的东西。你还将通过基本而理智的重新思考，认识自己的不同之处，从而转变自我推销的方式。

30秒内留下印象

第一印象意义重大。你与下任老板的第一次接触至关重要。不论是在招聘会上还是和求职公司的第一通电话中，如果你的简历和求职信没有传递出恰当的印象，一切都太迟了。你将永远不会获得面试机会，你也将永远不会被列入考虑范围。

你只有不到30秒的时间树立这个第一印象。是的，不到30秒。首次浏览你简历的时间只有20至30秒，而在这不到30秒的时间内要创造良好的印象。你会写些什么呢？不到30秒的时间乘电梯上五层楼？你会说些什么？你知道如何明智地利用这几秒吗？你能在这30秒内把自己推销出去吗？“你将为我做什么？你能为我提供什么？你有什么附加价值？”你能用30秒来回答这个在整个招聘过程中唯一起决定性的问题吗？不到30秒的时间被挑中。不到30秒的时间出局。你能确保你的30秒能物尽其用吗？

你将学到如何用一种全面而简洁的方式表现你的与众不同。你将学会如何充分利用这30秒时间。你还将学到如何将30秒的出售转化为30秒的购买。你的第一印象将起到应有的作用。

作一次准备

你会按照一步一步的指导，了解自己的独特之处。你会看到详尽的准备工作所带来的好处。你会明白如何创建用于评估电梯推介的一系列

结构单元。这些结构单元使你能够轻松地为每一个公司定制和改编你的电梯推介。这些结构单元还能简化求职信的编辑、新建立的创建、申请表的填写、中心评估的准备，以及帮助你在面试中轻松获胜。

你会发现，你现在在时间和精力上的投入会在日后为你节省时间，确保每一步的交流切实有效，缩短整个应聘流程，并为你提供最可能的新的固定工作机会。

正确的准备工作是你人生中从事任何事情的基础。尤其是当你寻找下一份工作的时候。你的事业是仅次于爱情、生活和死亡的重要事件。你愿意把你的事业托付给机遇吗？你乐意看到自己的简历如此逊色吗？你希望自己的求职信生动有趣还是空乏无味？你希望在面试中发挥出色还是草草了事？你难道不想把获得的每个机会都发挥到极致吗？你希望在应聘过程的每一个阶段都表现出最佳实力吗？如果错过了你非常想得到的工作，你会高兴吗？

在实践中检验

《应聘顶级公司》在2002年首版发行时曾广受赞誉。

第二版目前已经修订更新完毕，吸收采纳了我们在全球40余家顶级商学院和大学所进行的研讨会及演讲活动的反馈情况，从北美的麻省理工学院到皇后大学，从欧洲的鹿特丹管理学院到伦敦商学院，从澳洲的

奥塔哥大学到马凯瑞大学工商管理学院。此外，通过与这些机构中的就业指导顾问接触，我们已经帮助了成百上千的人们实践了我们的思想，并创建了他们成功就业的电梯推介。

你的电梯推介通过转化兜售自我的方式，来回答这个最重要的问题——你能为我提供什么。它重新调整了你的重心，让你的焦点从过去转化到未来，从卖方立场转化到买方立场。它能化被动为主动。你会将你是谁、你会如何工作放在第一位，而不是你曾经做什么工作、在哪里做。你是谁，你是如何工作的，这是老板们所寻找的资历，因为它们展示了你的人格、个性、能力以及在新的工作岗位上你的未来价值和表现潜力。

你会获得创建个人电梯推介的重要工具。你会学到如何发现并理解自己的个性、能力、素质，着重突出那些在工作的每一个阶段让你与众不同的品质。你将看到如何构建和编辑自己的电梯推介，以及如何在一个人才过剩、沟通过度的社会中自我定位。

第一章向你展示了为什么你需要与众不同，以及为什么我们应当摒弃传统简历，让它终结在这个变化万千的工作世界里。

第二章定义了电梯推介的结构单元，以及你的个人前途、沟通能力和职业教育履历。

第三章告诉你如何发现并创建个人电梯推介的结构单元。一个循序

渐进切实可行的指导方案将在整个过程中给你指引。我们将为你展示你需要知道些什么、说些什么、做些什么，从而创建你自己的结构单元。

第四章告诉你如何评估自己的电梯推介，使用你的结构单元在每一次机会中设立目标并调整适应。

第五章对一本求职书籍来说是不同寻常、独一无二的。这里你会看到那些乐于分享经验和个人电梯推介的真人真事，从飞行员到宠物护士再到伦敦市长。

第六章对这一独特方法进行了总结。今天的阅读学习将成就明天的好工作。

目录

迈克尔和比尔的感谢信
前言

Chapter 01 传统简历的终结 / 1

申请工作就如同约会。如果你只是简单列举以前做过的事情，你将什么也得不到。

如何在应聘者中脱颖而出 / 2

老板提出的最重要的问题 / 2

经常回答这一重要问题 / 3

让你的下任老板聘用你 / 4

公司在购买你未来的表现 / 5

传统简历已经终结 / 8

简历中常犯的错误 / 8

过去简历的掠影 / 9

如何筛选自己的经历 / 9

要使用公司需要的语言 / 10

给公司一把了解你的钥匙 / 11

不要和其他简历都一样 / 12

传统简历得不到最好的效果 / 13

未来的表现将不再是过去的表现 / 14

Chapter 02 用“电梯推介法”推销自己 / 16

当你步入一部电梯时，看到你想要工作的那家公司的总裁或人事主管正朝你走来。你有六层楼或大约60秒的时间展开交谈，你会怎么办？

招聘程序中每一个步骤的目的 / 17

用60秒的时间推销自己 / 17

你做好交谈的准备了吗 / 18

“电梯推介法”的核心三要素 / 22

第一要素：自我评价 / 23

第二要素：可转移资本的职业DNA银行 / 25

第三要素：职业和教育履历 / 31

把事实变成证据而不是事例 / 31

Chapter 03 创建“电梯推介法”的结构单元 / 33

三大核心结构单元分别是：你的自我评价，可转移资本的一个职业DNA银行，以及你的职业履历。最好从职业DNA银行着手。

创建自己应聘过程中的“电梯推介” / 34

你的可转移资本和职业DNA银行 / 34

你的自我评价 / 55

你的职业和教育履历 / 60

在应聘过程中还要了解什么 / 62

评论你的结构单元 / 66

Chapter 04 瞄准应聘过程中的电梯推介 / 67

为创建自己的电梯推介，你需要首先构建地基。任何坚固的大厦都是修建在坚固的地基之上。

如何组装自己的电梯推介 / 68

与招聘公司建立起桥梁 / 68

简化应聘过程中的信息传达 / 72

瞄准并定制自己在应聘过程中的电梯推介 / 74

电梯推介简历的职责就是争取面试 / 74

求职信的职责就是争取被阅读 / 75

如何填写招聘公司的申请表 / 76

如何应对面试 / 77

如何应对招聘公司对你的评估 / 78

怎样让推荐人给你写推荐信 / 80

Chapter 05 全球顶级应聘者的经典案例 / 81

这些电梯推介来自于全球各种生活轨迹上的真人真事。

Chapter 06 开始应聘顶级公司吧 / 162

《应聘顶级公司》引领招聘过程进入21世纪，第一次用综合方式获得你真正想要的工作，彻底打破了百年传统。这本书将转变你推销自己的方式。

chapter

01

传统简历的 终结

The death of
the traditional CV

你将学到

- ✎ 如何在应聘者中脱颖而出
- ✎ 传统简历已经终结
- ✎ 未来的表现将不再是过去的表现

如何在应聘者中脱颖而出

申请工作就如同约会。如果你只是简单列举以前做过的事情，你将什么也得不到。在你有机会发展一段感情之前，你需要编造一些关于自己和未来的激动人心的事情，并考虑这些事情和你的同伴有何关联。正常情况下，你不可能只约会一次就结婚，如同任何人际关系一样，寻找下一份工作就是欲望的放大表现。

如何从所有应聘同一职位的求职者中脱颖而出？你知道必须了然于心的最重要的问题吗？一份传统简历能够满足你的抱负吗？你表达出的想法能直切面试人员的关注和目的吗？他们关注的是什么？你了解自己吗？你相信引人注目的关键就在于选择性的交流吗？求职信的作用是什么？你认为面试是一段关系的开始吗？你是否想要一份自己理想中的工作？你的职业生涯在自己的掌握之中吗？你相信组织的改变可以影响你将要获得的工作类型吗？你有没有想过是什么让一份普通简历变成精彩简历？你最近一次抽出时间思考这些问题是什么时候？被问到的最重要的问题是什么？你何时需要做出回答？

老板提出的最重要的问题

为了得到理想中的工作，你必须回答下一任老板提出的这个最重要的问题：“你能为我提供什么？”

你必须回答下一任老板提出的这个最重要的问题： “你能为我提供什么？”

要回答这个问题，你要潜入他们的思想，钻进他们的心里，像他们一样思考，像他们一样行动。你必须考虑他们的需求，以及如何满足他们的需求。你需要想象自己坐在他们的办公桌前，问问自己是否愿意聘用你。你需要将筛选人员、把关人、有影响力的人、支付你薪水的人全都考虑在内。你必须知道他们认真对待的是什么，因为那正是他们寻找和想得到的。

你需要将自己相关的经验转化为强力的证明。你需要使用他们的语言以唤起他们的需求和兴趣。通过清晰地表达自己的成就，你需要明白为什么自己是适合这个职位的人，以及这些成就和你所应聘的工作有何关联。你不需要告诉人们你有多了不起，而是向他们展示你有多了不起。

你需要直接针对他们的关注和目的表现自己，要热情、诚恳、沉着、自信。你需要以一种勾起老板聘用欲望的方式推销自己。

经常回答这一重要问题

对下任老板的这个最重要的问题，你要在初次见面时回答他，再次见面时回答他，第三次见面时还要回答他。每一次你们见面，你都要回答这个问题，直到他们录用你。每次回答，你都要采取不同的方式，但

是每次都要切中他们的关注和目的。由于你没有机会再次树立第一印象，所以初次见面的时候是最重要的。

你曾经有多少次对一场演讲失望？从一开始你就没弄明白正确的目的和方向。你会很快失去兴趣。演讲者似乎对自己的内容并不确定。他们没有清楚地表达出来。他们没有考虑过你想知道的是什么。现在想想当你面试那些想要加入你的团队的求职者、回顾他们的简历的那些时刻，他们是否钻进你的心里，让你的工作从一开始就轻松便捷呢？

让你的下任老板聘用你

图1.1展现的是一个简化了的招聘流程。从求职信到聘用书，中间的每一个阶梯都意味着雇用意向的一个上升等级。这个关系中的每一步都是关于你。但也是关于他们，所以你需要找出一种方法，迅速而持久地进行下去。

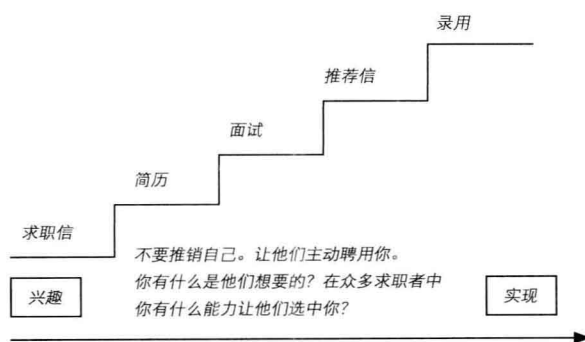


图1.1 每个步骤都向他们展示你拥有他们想要的东西