

职来职往

这样求职进百强

- MR.JOB 帮你指点迷津
- 18位达人为你答疑解惑

内附精美 李响 签名照及《职来职往》报名表



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

中国教育

职来职往

职来职往

这样求职进百强

《职来职往》栏目组 著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

职来职往 : 这样求职进百强 / 《职来职往》栏目组
著. — 北京 : 人民邮电出版社, 2011. 7 (2011. 8 重印)
ISBN 978-7-115-25964-6

I. ①职… II. ①职… III. ①职业选择—通俗读物
IV. ①C913. 2-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第133172号

内 容 提 要

本书结合求职场上的社会热点问题, 深入剖析每个求职者存在的问题和亮点, 总结达人老师和职场规划师 MR.JOB 的麻辣点评和精彩指点, 更有价值的是“达人支招”部分, 告诉你求职场上虽然没有一统江湖的秘籍, 但绝对有不同的技巧和共性的问题。

内容不但为即将毕业的大学生提供了就业指点, 也是所有求职者的求职宝典。正反案例的对比分析, 让每个求职者都能以人为鉴, 从别人身上体会和分析自己的优缺点。职来职往, 前途宽广。

职来职往——这样求职进百强

-
- ◆ 著 《职来职往》栏目组
责任编辑 王建军 张慧芳
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
邮编 100061 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷
 - ◆ 开本: 700×1000 1/16 彩插: 4
印张: 13 2011 年 7 月第 1 版
字数: 144 千字 2011 年 8 月北京第 2 次印刷

ISBN 978-7-115-25964-6

定价: 32.00 元

读者服务热线: (010) 67119329 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

总 策 划:

张 践 王晓丹

统 筹:

杨金星 张 炆 刘华鲁 易东山

策 划:

李 群 曹海峰 李 丽 王建军

张慧芳 青晓琴

特约编辑:

马浚益 文 康 李 静

营 销:

宋吉文 蒋 艳 任瑾玺 恭竞平

文案统筹:

陈晓晓 颜小可 王 娜 赵 娟

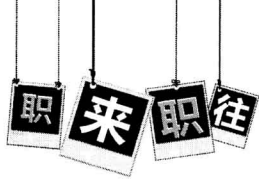
李娅绮

序

中国教育电视台台长 康宁

中国最不缺的是什么，是人；中国最需要的是什么，是人才。成千上万毕业大学生踌躇满志地奔向新生活，碰到的第一件纠结焦虑的事就是求职，找不到对口称心如意的工作职位，你就还要潜在人才蓄水池里；上千万企业每年耗资费时纠结焦虑的事情也是如何从市场寻觅到称心如意的人才。那么，如何让求职双方信息对称？

2010年12月10日，中国教育电视台一频道推出了《职来职往》栏目，在我的眼中，它就是一堂求职案例教育课程。这几年每年大概有六百万毕业生要接受求职市场的检验，市场以什么标准来检验？学生需要接受怎样的检验？双方大概都感到困惑迷茫。学生们的困惑来自于四处应聘却不知职场需要什么人才，求职单位的迷茫来自于到处招人却难以招到满意的人才，这种信息的不对称纠结在职场供需的两端。我们做着这个栏目，慢慢发现传授求职技能、提升求职素养成了栏目的主要诉求。一个个求职者就是一个个生动的案例，在这个为职场人提供展示自身能力的职业舞台和提供工作机会的职业平台上，就算是现场求职失败，也会得到行业达人的求职指点，同时，我们也看到了针对每个个体的真知灼见。许多人把亲历的、观看到的急于告知身边的求职大学生：你看看《职来职往》，就知道如何别犯傻！这种润物细无声的案例教育让很多初出校门的大学生受益，使许多普通年轻人的职业梦



想得到了实现。

在我的眼中，它又是一场电视供需见面会。《职来职往》让求职者与负责招聘的达人现场面对面、与企业之间的招聘者面对面，这种倾心交流、彼此关注，使得求职变得理性而感知、直接而透明、清晰而简单。从企业中来的达人们熟悉、了解企业，知晓企业需要什么样的人，电视中的供需见面让职场这件事儿，变得不再雾里看花。制作一档为求职的年轻人服务的节目，既符合中国教育电视台的频道定位，又符合寓教于乐的电视规律。许多人告诉我们，这个栏目好！让我们孩子看！这就是办此栏目的诉求与愿望。

展现在读者眼前的，是栏目开播半年来精彩内容的集合，每一篇都记录了《职来职往》的经典案例与语录。读者可以从书中真实的求职失意案例中，在求职的不同阶段，根据自己的实际情况借鉴他人的经验找寻到误区之所在，借彼之长克己之短。可以从中窥见求职者的困惑、无助、睿智、自信等各个侧面，也可以从形形色色的对答中间接体验供求双方的内心渴求、言语机锋和现场气氛，从中寻找和体会出正确的意象表达方法和应对策略等等。

祝愿所有求职路上的年轻人一路顺利、平安好运！

主持人 手记

《职来职往》主持人 李响

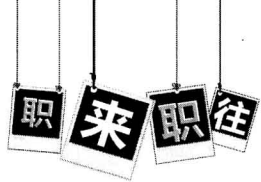
《职来职往》终于出书了！面对那些期盼已久的年轻求职者和家长的追问，这本书无疑是最炫的回馈。

进入电视行业第12个年头，我遇到了《职来职往》。

从第一次录这个节目，到现在已经半年多了，期间接受了很多次媒体访问，被问到最多的问题就是，“在《职来职往》中感觉你跟以前不一样了，你是如何定位自己在这里的风格的？”

其实从来没想到，我该用什么“定义”自己的出现。我知道，自己跟大多数普通观众一样：大学毕业了得有份工作、成家前得节衣缩食为了买房、有了抱怨要藏起来因为找份工作不容易、赚得不够生活怎么跟领导争取……既然我和观众们有如此多天然的心有灵犀，我无须提前界定自己。

女孩哭了，她总要张纸巾，哭花了妆不好看呀！男孩慌了，他总要喘口气，灯灭完了机会就没了！每天1000多报名者，一年就几十万，能站到舞台上的却只有200多人，有这样一个机会不易啊，换做是我，我也希望身边的主持人能帮帮我，达人老师能给我一个机会。同样，遇到对自己特别不负责任的、满嘴谎话的求职者，我也很生气！这站在台上的15分钟，可能就是一个改变命运的机会呀！你的不在乎可能就是浪费那些已经准备好的求职者的机会。



我喜欢对面的 18 盏灯，喜欢每一次陪着求职者披荆斩棘的过程，喜欢不用去跟自己设定一个“风格”，喜欢真实地站在台上。

幸运的是，我们的节目帮助越来越多的年轻人慢慢了解职场、认清自己、做好准备、迎接机遇。幸福的是，我们的书把节目的功能和达人语录的精华无限延伸，帮助越来越多的朋友找准自己的定位，看着他们开始释放光芒跟能量！

前言

无论是电视求职，还是在现实社会中应聘，面试都是一道斗智斗勇的程序。“智”是技能，“勇”是心态。在这个世界上，没有任何必胜的“求职秘籍”、“面试宝典”，在没有成功就业之前，求职这个问题永远都没那么简单。

成功的机会是给有准备的人提供的，面试也一样。要知道，面对不同的面试官，你们之间的每一句话都是交手，但更是交流。交手成功是一种技能，交流成功是面试中的双赢。

《职来职往——这样求职进百强》汇集了真实生动的成败求职案例，总结面试“历程”中存在的致命问题，告诉你这种错误该如何避免，调整方向是关键；圈点面试成功者的表现亮点，提示你何种方式才是面试交流的“上策”。如果你还不确定自己的未来发展，职场规划师 MR.JOB 还会给你几点适时的意见。全方位，多角度剖析别人的求职表现，以人为鉴，全面助力你的求职第一线。

初涉面试场，技巧、心态“智勇双全”的人很少见。无须担心自己没有经验，看别人的成败得失，也是一种技能的积累和心态的沉淀。节目在前，图书在后，前有来者，后有路线。

《职来职往》栏目组
2011年7月5日

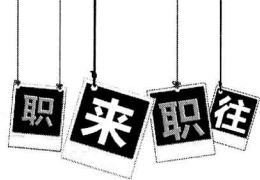
目 录

求职前，先扫雷

01	学会应对两难的“陷阱”问题	2
1.	你对钱怎么看	3
2.	企业在社会的负面信息，你如何评判	8
3.	一件事情，你能否独立完成	13
4.	和其他企业相比，我们企业有哪些优缺点	18
5.	你何时能来上班	21
6.	你还有什么要问我的	22

求职中，知道自己要什么，清楚自己有什么

02	精准了解职位，避免“跑偏”	24
1.	乱花迷人眼，一种职业多种称呼	25
2.	容易混淆的几对职位，你清楚吗	28



03	有目标有路径，不做面试场上的“两盲一定”	35
	1. 求职没有秘籍，了解自己认识企业，才是王道	36
	2. 细分目标职位，不用步枪打飞机	44
04	抛开知识和学历，你有什么个人竞争力	49
	1. 人至低则无敌，做对了才是聪明人	50
	2. 姿态应该这样放低	50
	3. 知之为知之，不知不羞耻	55
	4. 擅倾听、慎狂喷	60
	5. 个性可以有，最好不张扬	66
05	装备整合，拿出你最具魅力的工具	72
	1. 你的卖点未必是企业的买点，成功对接很重要	73
	2. 你的优势可以排列组合，千般会不如一手绝	77
	3. 什么是无用的有效信息	90
	4. 面试官希望看到的是有用信息	96
	5. 如何把有效信息转化为有用信息	100
06	职场≠生活，真实感想该不该说	104
	1. 渴望一份高薪、安逸的工作，这种想法可以有	105

2. 找工作作为奉养父母，这个初衷有没有	109
3. 职位和薪酬，要体面还是要发展	114
4. 有谁愿意一辈子打杂，有没有	118
07 抛弃专业另觅新欢，权衡值得不值得	122
1. 兴趣PK专业，谁才是武林高手	123
2. 适合自己的，才是最给力的	129
3. 专业对口找活，告诉企业你有什么	136
4. 吃饭的碗够结实——具备专业知识	137
5. 有专业还有兴趣——不只是为了生计	143
6. 有本事不等于有价值——我值得培育	148
08 背离专业，你凭什么认为你有资格	153
1. 迂回战术——有学习的态度和能力	154
2. 分身有术——对所求行业深入了解、充满兴趣	158
3. 偏离但不背离——用其他特长巧妙焊接所学专业	162
09 回答可以不专业，思路绝对不能乱	168
1. 面对刁难，你会怎么办	169
2. 纷繁事务，理清顺序做得清楚	170



3. 为什么离开原来的团队	174
---------------------	-----

尘埃落定后的理性新起点

10 面试之后，你还可以做的事情	180
11 面试失败，你的孵化时间还未到	186
12 面试成功，你准备好了吗	188

求职前，先扫雷



01

学会应对两难的“陷阱”问题

同样一个人，选择了正确的方向，你就是牛人；选错了方向，你就是衰人。人没错，方向错了，整个就错了。所以，每个人在人生的道路上都需要指南针。

求职过程中，如果你有幸通过了专业知识和技能素质的初步测试，恭喜你，这只是万里长征第一步。接下来的环节，很多面试官会抛出一些两难的问题，你回答“Yes”，他下面有一个套等着你；你回答“No”，他后面又有一个坑候着你。答案脱口而出的求职者一不小心就会踩雷。面对这样的“陷阱”问题，你该如何巧妙应对，才能避开雷区，不与心仪企业失之交臂？看看求职路上前者的“触雷”经历，让行业达人教你几招“避雷”的实战技巧。

1 你对钱怎么看

文坛泰斗莎士比亚诅咒过金钱，但金钱本身并没有犯错。每个人求得一份工作，除了为实现自己的个人价值，追求自己的职业梦想之外，原始目的则是为了满足个人的基本生存乃至最终达到生活的高品质，所以每个人都可以有对金钱的追求欲。

一个初涉职场的人，除了关心自己的职场未来发展空间之外，能够最现实最直接体现你价值的还是企业薪酬。每个人心里都会有个问题：“企业能给我多少钱？”企业也会问你：“你觉得自己值多少钱？”或者“你对钱怎么看？”如果是面试官问你这个问题，要警惕，别陷入非左即右的雷区里。有一种回答，不是浮云。

求职故事再现

 案例：工作就是为了赚钱？这个答案有点悬！

23岁的小航就读于四川师范大学表演系。即将毕业的小航对自己的专业并不十分感兴趣，他选择求职“高端产品销售”。

针对他的求职目标淘宝商城达人首先发问：“你理解的高端产品是什么？”

小航说：“就是一些国际大品牌，比如普拉达、阿玛尼之类的。”

对此淘宝商城的达人老师说：“很遗憾，你说的这些是奢侈品，和高端品牌完全不是一个概念。”

燕宝集团的陈静老师问：“你如何鉴定一个消费者是否具有购买



高端产品的能力呢？”

小航的第一反应是“根据客人的衣着打扮”。这个回答引起了红帽软件郑艳女士的强烈不满，她说：“我就曾经穿着T恤牛仔去买一双3000多元的鞋子，服务员对我很不友好。凭什么牛仔T恤就不具备购买高端产品的能力呢？”

紧接着，恒安集团销售经理吴石法说：“7年前，我站在面试场的时候，我的前辈曾对我说，‘做好销售，最重要的是你必须要有对金钱无限的追求欲’。说一说你对于‘对金钱无限追求欲’这句话的理解”。

小航回答说：“工作就是为了赚钱，为了住上更舒适的房子，开上更好的车。”

吴石法笑着说：“我当时回答说‘有钱大家一起赚嘛’。而我的老板是这样说的，‘亏本的生意我老板是不会做的，损害客户的利益你做不长，自己没有钱赚的生意你做不下去。’所以我想把这几句话送给你，也许你以后会胜任高端产品销售，但是不要只想着自己能开上更好的车，更要考虑老板利益和客户利益。”

点中你的致命伤

行业和产品知识的缺失 = 盲目求职。吴石法老师说的那句，做好销售，首先要很清楚你的行业知识，然后是你的产品知识，最后是人的性格。对于什么是高端产品的解释，小航的回答和“路人甲”的水平基本没有本质的区别。卖什么吆喝什么，你对自己要销售的产品都不甚了解，又如何说服你的客户来购买你的产品？在这些盲目的前提下，所谓的工作热情毫无说服力。