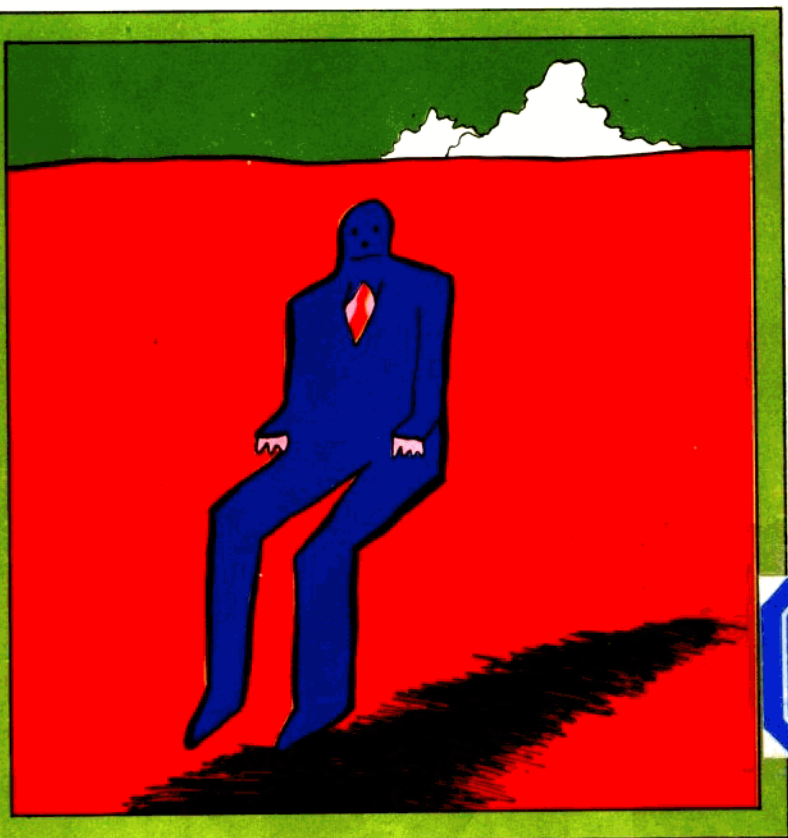


生意人叢刊 ④6

面試成功法

張越宏編譯



生意人叢刊46

張越宏 編譯

面試成要

國家出版委員會

¥15.40

行政院新聞局版業字第零陸貳號

有著作權
不准翻印

生意人叢刊46

特價：新台幣壹佰貳拾元正

面試成功法

編譯者：張

發行人：林

總編輯：林

出版者：國

發行所：國

郵撥帳戶：一

地址：臺北市新生南路一段一二六之八號三樓

電話：三九一二四二五・三九一四二六一

三九二六七八・三九二六七四九

三五二〇九一七・三九一七九一八

中華民國六十九年五月出版

印刷所：中

外

印

刷

廠

家

出

版

公

洋

大

越

宏

社

一

坤

宏

社

¥15.40

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態與社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、社會以及對整個世界而言，已成為舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎祇有從政為官，才需要學問。如今則不盡然，學問的句域，遠較曩昔為大，而學術的分類，也比以往細密，政治固然是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成為這行的專家外，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的腳步，向前邁進。我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之鑰，創造出更輝煌的事業，是為至願。

一九七六年十月

國家出版社編輯委員會謹識

序

每當一個有名的企業公司招考新進職員時，總是有很多人大排長龍，這些人是否能進入該公司就職，第一件事就是面試是否能通過。像這種以面試為重點的求才方式，應試者應如何應付的問題，恐怕很多的人都會感到困擾，尤其是懷有「口才不好的人，是否能應付得了？」的想法者很多，而專門啃「面試手冊」來準備應考的人也為數不少。而在公司行號方面，皆感覺最近的應徵者都是千篇一律，無法發現比較特殊的人才，這也是不爭的事實。

筆者在母校就業輔導部門工作已快二十年了，根據我的經驗，近年來公司行號所採用的測驗方法有很大的轉變。原先採用的標準，偏重於著名的大學畢業及學業成績，而現在已移轉到求職者本身的品格及才能。最近的報告指出：「有八〇%以上的企業公司重視面試成績甚於學歷，而對學業成績不佳但人品很好的應試者也能錄用的企業公司有六五%，可知大多數的公司行號已摒棄了以學歷論人的傳統觀念……」，這種趨

勢，將愈演愈熾，絕不可能再回到老路。

為了選拔人才，公司行號也煞費心機地想盡各種辦法。例如在面試時，經常要求應徵者自我介紹，並且必須在限定的時間內介紹自己。如果工作上需要使用英語，還會要求對方以英語自我介紹。

此外，有的公司行號會以一句話為題，請你在二十分鐘內發表感想；有的音樂出版社，請全體應試者合唱一首歌；還有的公司行號會請你一起去吃飯，而以餐桌的禮儀，作為評定的標準；也有的公司行號會送你一張莒光號火車票，以考驗你是否真的搭乘火車，作為採用的標準……等等，諸如此類超出常軌的面試方式。

基於上述，你對於面試會更加不安，而膽小的人，就算是預先知道要問些什麼，在面對年長的主試者時，也會惴惴然，何況預想不到的問題出現時，更會覺得手足無措了。對於面試的不安，本書將提供具體的應對方法；但現在希望你先明白的是，何以公司行號對面試如此地重視，以及偶爾所出的奇特題目是怎麼回事？

面試是在考驗應試者的學識、能力、性格、態度與錄取後的辦事熱忱，再予以評價，所以面試並非問與答而已，它是在判斷一個人的綜合人品，也就是說，在判斷你

有無能力的時刻，公司行號也因此發掘他們所需要的人才。

一般人的學識、能力，由筆試即可判斷，但要給予作為機構一員所需的綜合人品的評價，卻是不可能的。所謂的「綜合人品評價」，即是「如何作人」，包括測定性格、能力、思考方法、見解、行動傾向、觀念、將來升遷的可能性、潛力等。當然，各種企業的評分標準多少有點差異；但對於成為組織的一分子，除了本身要具備優良的品格、態度、常識外，還要測定對於企業的擔負能力——能否達成目標？在危急存亡的關頭，能否鎮定指揮？有無魄力及體力度過難關？……這些皆需在面試時求得解答。

像這種企業方面所注重的「人際關係」，是由傳統的終身僱用的觀念而來，與歐美各國所採用「只要具有某種職業能力即可」的標準不同。我們的觀點，與其說是為測知現在所需的人才，不如說是要發掘今後企業長期發展的動力。

自從發生石油危機以來，許多大企業皆警覺自身不能永保無恙，所以發掘人才也以能否繼續維持、發展企業為重點，因為決定企業命運的唯一要素即在於人才。

因此，在企業方面所表現的人才評定，就不一定採用著名大學畢業的學生，而改用知名度不高的大學畢業生，也有並不採用各項成績皆好的學生，只要有一優點即可

接受的例子。換句話說，企業機構並不單用學業成績好的人，而是要發掘對成功的企業經營有潛力的人才。

就業測驗的應試者，最大的問題，就是如何向面試主持人表現自己。即使具備充分的能力，也具有應試的誠意，卻無法表現這些熱忱時，也必定會遭致失敗。因此，自我表現的技巧就相對地重要了。所謂的技巧，即面試應注意的事項。這並非賣弄或偽裝自己，而是要積極的表現自己，絕無必要吹牛，否則反而會弄巧成拙。企業的人事主管或主試者，大多是很有經驗的，對於此種誇大技倆，馬上就能洞悉，結果恐怕是適得其反。故面試成功的最大秘訣，就是以語言或態度來充分表現自我，所以這裏所謂的「技巧」，就是如何使對方充份了解你的一種智慧與技術。

近年來的學生，總給我一點缺少基本社會常識和禮儀的感覺，因別人並未明確地指摘出來，所以自己也就不太在意，但在面試時，這些缺點若在無意中顯現，勢必會導致考試的失敗。

孫子兵法有云：「知己知彼，百戰不殆」，能認識自己，同時靈活運用本書所列举的項目，我確信必能使你面試成功圓滿。

目錄

第一章 第一印象——立於不敗之地的技巧

1 服裝經過年長者認可後，即可安心參加面試·····	一二
2 以服務臺女職員的服裝為準則來設計服裝·····	一三
3 進入公司面試要牢記出來時作最後致意·····	一五
4 坐姿要端正，聲音才會響亮自然·····	一七
5 眼光對準對方額頭則不會緊張害怕·····	一八
6 兩旁的主考官提出問題時，不要僅將眼或頭轉向他，而要將整個身體面對他，就不會出現尷尬的問題·····	二〇
7 面試時最好獨自前往·····	二二
8 預防面試時臉色蒼白，不妨在暑假時曬曬太陽·····	二三
9 時常與陌生人交談，面對主試者時自然能說得流利·····	二五

第二章

一句話就可改變別人對你的評價——說話技巧

10 應試需攜帶的物品，愈不重要的愈要記得·····	二六
11 等待面試時可攜帶一本尚未看完的書·····	二八
12 盡量將語尾說得清楚明白可消除緊張情緒·····	三二
13 說話時應放慢語調·····	三三
14 對於連續不斷的問題最好從中切斷·····	三四
15 說明自己的專門研究時切勿使用術語·····	三六
16 對於用慣的俚語最好立刻改正·····	三八
17 說話時要注意斷句才能予人思路清晰的印象·····	四〇
18 成語典故少用為妙·····	四一
19 無法用國語表達的可說方言反而有更好的效果·····	四二
20 面試前如不請人糾正缺點則可使用鏡子或錄音機·····	四四

第三章

使主試者尊重自己的看法——使對方發生好感的技巧

21 不知誰是主試者時最好對公司的每個人都勿掉以輕心·····	四八
22 遇到年輕的主試者一定要禮貌遇到·····	五〇
23 遇到同學校畢業的職員也要維持一般禮貌·····	五二
24 如主試者說：「你不適合本公司。」你應回答：「正因為如此，我才來應試的。」·····	五三
25 試著先同意別人的觀點再陳述自己的意見·····	五五
26 主試者問你：「進入公司後，希望在那個部門工作？」時，最好不要作明確回答·····	五七
27 對想像不到的問題必須馬上回答·····	五九
28 選擇兼職對象時應有自己的看法·····	六〇
29 主試者自吹自擂時，注意傾聽比我宣傳有用·····	六一
30 想問待遇問題時，可用「為參考起見」開頭·····	六三
31 在提出問題前最好加句：「我有很多問題，但只想提出一個。」·····	六五
32 公司可能與你電話聯絡時，最好將要說的話，應對的方法先交待家人或宿舍管理員·····	六六

第四章 使你免於尷尬的方法——應付意外事故的技巧

- 33 就算有人事關係，面試時也勿提出……………六八
- 34 假如你認為自己徘徊在錄取和不錄取之間，可以用「我何時再來？」的話試探……………七〇
- 35 對於偶爾發生的錯誤不必耿耿於懷……………七四
- 36 無法抓住問題核心時，可以「這種問題，我想都沒有想過呢……」來拖延時間……………七五
- 37 對問題大意不甚明白時，可請主試者重述一遍……………七七
- 38 真不懂時，一定要用斷然的語氣說：「我不懂。」……………七八
- 39 問到你的秘密或不願回答的問題時，斷然拒絕並不會產生不良的影響……………八〇
- 40 吹牛已被識破時，與其繼續吹下去，不如承認錯誤……………八二
- 41 敘述時先將結論說出，可使人產生「頭腦清楚」的好印象……………八三
- 42 新做的西裝應事先穿慣，可使面試情形更加樂觀……………八五
- 43 動動手指可舒緩緊張的情緒……………八六
- 44 慌張時可告訴主試者，也是鬆弛緊張的一種方法……………八八
- 45 面試前要將報名表上所填資料摘記在記事簿中並牢記在心……………八九

第五章 回答問題時不要中了圈套——不上當的技巧

46 如係一、二句即可答完的問題，必須多找些資料以充實內容	九四
47 就算是對你不利，也要堂堂正正的講，反可成為有利的條件	九五
48 你的應徵動機要針對公司獲利的原因作答	九七
49 問到研究報告的話最好摘要回答	九九
50 假如問到參加社團活動的情形，你只要根據經驗作具體說明即可	一〇一
51 愈強調你兼職的成就，愈會得到反效果	一〇三
52 問到嗜好時應先加一句：「這也算不上嗜好……」再接下去	一〇五
53 問到家庭狀況時，一定要加些不會妨礙公司工作的話才好	一〇七
54 如主試者未問到你的父母親，你最好也不要開口	一〇八
55 問你支持那個政黨時可表明對政治很關心	一一〇

第六章 反弱為強——表示與眾不同的技巧

56 自我宣傳時，最好敘述一些合乎公司理想的經歷	一一四
--------------------------	-----

- 57 至少要說出三個以上自己的優點..... 一一五
- 58 事先準備一分鐘、三分鐘、五分鐘自我介紹稿，才是深得面試三昧的人..... 一一七
- 59 面試前必須記住一些可能用到的統計數字，它可能會在面試時發揮極佳效果..... 一一八
- 60 暑假時做一些想做而未做的事，可使你在面試時信心百倍..... 一二〇
- 61 面試時並不僅止於回答問題而已，你也可以準備一些問題詢問對方..... 一二二
- 62 假如需要短期內找到一本應急的書，可到坊間買一本最暢銷的書..... 一二四
- 63 要表示自己有力，最好不要明說..... 一二六
- 64 面試前必須詳細閱覽當天報紙的標題..... 一二七
- 65 碰到傷腦筋的時事問題時，最好參考報紙社論，以便對此問題有一基本概念及看法..... 一二九
- 66 如果你想得到新公司的情報，最好是找任職該公司的學長幫忙..... 一三一
- 67 集體面試時，以自己身邊的事為例，才能顯出你的與眾不同..... 一三三
- 68 你必須在心裏記住：集體討論不是爭論..... 一三五
- 69 集體討論時，若自知沒有把握的話，可爭取主席的位置，如此反而較好..... 一三七

第七章 克服不利條件——消除弱點的技巧

70 文學院與研究所畢業者仍有錄取的希望·····	一四二
71 雖非運動員也可擺出運動員的架勢以求錄用·····	一四三
72 已婚者應強調責任感·····	一四五
73 出身於問題家庭者，更須給人清白的印象·····	一四六
74 改變怯場的態度·····	一四七
75 預先認識對方，亦可消除怯場的情緒·····	一四八
76 以深呼吸調整氣氛·····	一四九
77 穿著新裝可加強自信心·····	一五〇
78 以占卜方式消除心中不安·····	一五一
79 勿以薪水高低做為轉換職業的理由·····	一五三
80 積極的連繫人際關係·····	一五四
81 面試失敗時要加以檢討·····	一五六
82 有失敗跡象時就須迅速改變氣氛·····	一五七

第八章 女性面試時應注意事項——女性必備的技巧

- 83 女性面試時尤須注意禮節與舉止……………一六〇
- 84 衣著打扮力求端莊、大方……………一六一
- 85 女職員的任務並不亞於男同事……………一六二
- 86 專門針對女性的問題……………一六三
- 87 年齡大、在外賃屋，遠道通勤者多半不受歡迎……………一六五
- 88 女性的評分標準在於風度……………一六六

第九章 公司方面的看法——表現自我的技巧

- 89 面試時可看出一個人的理想，責任感與合作精神……………一六八
- 90 牽強的理由，馬後炮與冷淡的表情是失敗的三大原因……………一六九
- 91 評分時有特長者成績較優異……………一七一
- 92 面試時雖採綜合評分，但仍須設法彌補自己的缺點……………一七三
- 93 人事主管與總經理的看法往往不同……………一七四

第十章 各種實例

94	不要儘拍公司馬屁·····	一七六
95	錄取標準是以人品爲要·····	一七七
96	收集公司資料，但勿洩密·····	一七八
97	勿批評廣告或商品·····	一八〇
98	瞭解主試者的立場·····	一八一
99	面對專制總經理時需要耍個性·····	一八二
100	應徵服務性質的工作，應特別注意態度·····	一八四
101	應徵推銷員必須具備說服力·····	一八五
102	應徵技術員必須具備高度專業知識與其他專長·····	一八六
103	應徵教員，公務員者不要老說「沒問題！」·····	一八八
104	沒有不後悔的面試·····	一八九
105	「參加招考的動機」是必問題目，須充分準備答案·····	一九二
106	「慕名而來應徵」之語只會引起他人反感·····	一九四