

中国首部大学生“实景”求职全攻略

[澳] 泰伦斯·伊格 (Terence R. Egan) 著

帮你找工作

由洞悉中国就业市场的国际人力资源专家精心编撰

3位漫画人物真实再现职场百态

让你在40个小时内迅速掌握职场秘诀

100多个情景练习帮你坚定面试信心

精选面试500题与经典答案

中英文对照,助你熟悉求职英语900句

JOBS
WINNING
SQUAD
WINNING

印刷工业出版社

帮你找工作

WinningJOBS

[澳] 泰伦斯·伊格 著

张永会 聂玲玲 译

印刷工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

帮你找工作 / (澳) 伊格 (Egan, T. R.) 著; 张永会, 聂玲玲译
—北京: 印刷工业出版社, 2004. 10
ISBN 7-80000-469-4

I. 帮… II. ①伊… ②张… ③聂… III. 职业选择
—基本知识—汉、英 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 110128 号

帮你找工作 WinningJOBS

著 者: 泰伦斯·伊格 (Terence R. Egan)

译 者: 张永会 聂玲玲

总 策 划: 魏 莉

执行策划: 张 钧 刘积英

人力资源顾问: 刘永瑞

责任编辑: 杜凌燕

封面设计: 马 荣

漫画创作: 艾 洋

版式设计: 陆 欣 刁丽雅

编 校: 徐 敏 孙 晖

郭 平 颜丽铭

出版发行: 印刷工业出版社

地 址: 北京市翠微路 2 号 (100036)

电子信箱: info@keyin.cn

印 刷: 河北省鑫宏源印刷厂

开 本: 880mm×1230mm 1/16

印 张: 15

版 次: 2004 年 11 月第 1 版

印 次: 2004 年 11 月第 1 次印刷

字 数: 155 千字

ISBN 7-80000-469-4

定价: 29.00 元

版权所有·侵权必究

凡有印装质量问题, 请随时向我社发行部调换, 服务热线: 010-68171321 或 68219966-214

前言

能够有机会在世界上发展最快的国度生活和工作真是一件十分惬意的事情。自从几年前从澳大利亚来到这个古老而充满活力的东方国度开始，我便感受到了中国在社会、经济方面正在发生的日新月异的变化，置身于这样一个激动人心的时代，我与每一个中国人一样感到无比的振奋和自豪。

不过当我以一名老师的身份执教于在中国屈指可数、甚至在国际上都有一定知名度的大学时，有一个现象一度曾令我百思不得其解，我的一些十分优秀的学生在毕业之后却面临找不到工作的尴尬，通过媒体的报道和朋友的介绍我又了解到还有更多的中国学生处于同样的境地。虽然，中国现在每年有多达 200 多万的大学毕业生，但与这个国度蓬勃发展的社会、经济需求而言，这看上去并不足以形成就业危机。

带着疑问，我与一些师长、朋友、学生进行了交流。我不敢说我已经找到了问题的答案，但在与他们的交流中，我发现中国学生在面对求职这一人生中的重大转折时，与西方学生存在显著的差异，而一些被许多人忽略的细节恰恰是最终造成其求职失败的主因。于是，在许多师长、朋友、学生和助手的帮助下便有了这本《帮你找工作》。十分遗憾的是，我不能把这些支持和鼓励过我的人的名字一一罗列。

在《帮你找工作》一书中，我试图将西方的理论、观念与我所理解和敬仰的中国精神进行有机结合，以期对中国学生的求职能够有所帮助。

欢迎你来到《帮你找工作》的世界！希望由此你的职业生涯能有一个良好的开端。同时，也希望你能不吝将对本书的意见和建议发送到 winningjobs@163.com。

衷心地祝福大家！



泰伦斯·伊格
Terence R. Egan

关于泰伦斯·伊格先生

泰伦斯·伊格 (Terence R. Egan) 先生是一位活跃在教育界和人力资源界的杰出专家，其在人力资源方面的独到见解和在外资企业任高级管理人员的工作经验，使他在求职市场颇具发言权。在日益严峻的就业形势面前，泰伦斯先生对于求职者的准确定位，以及独创的求职制胜法宝无疑将造福于国内 300 多万已经迈入就业大军的莘莘学子。

在泰伦斯先生的长期职业生涯中，他曾经从事过包括银行、制造业、广告、印刷、电信、出版和 IT 等行业在内的的工作，他担任的领导角色包括了：国际市场部经理、总经理、常务董事和首席执行官。

泰伦斯先生历任企业战略规划师、市场调研与策划人员、广告策划、电视和商业电台的导演、销售代表、培训教师和研讨会主讲人，为美国、日本、澳大利亚的多个跨国公司工作，同时他还是多个慈善机构的董事会成员。

作为企业核心管理人员，泰伦斯先生曾成功地招聘过数千名员工，也曾为澳大利亚某著名的高科技集团做过猎头顾问的工作。无论是在中国还是在海外，泰伦斯先生都曾经担任过 MBA 课程的讲师、课程顾问、学生导师及 MBA 课程教学用书的作者等。无论在求职的理论方面还是实战经验方面，泰伦斯先生都有很深的造诣。

2000 年泰伦斯先生决定改变自己的生活方式，开始周游世界，学习和感受各国和各地区不同的文化。当他来到中国，他逐渐爱上了这个国度，并决定长期驻留下来。

泰伦斯先生目前是中央财经大学的客座教授，主教人力资源管理、博士论文写作等课程。与此同时，他还参与高级管理人员培训项目。2003 年他曾在清华大学主教过高级管理人员培训及商务英语课程。

学历背景

1974 年 墨尔本皇家理工大学 获得澳大利亚商业银行学院商业专科学位证书

1982 年 昆士兰科技大学 获得工商管理学学士学位（市场营销方向）

1983 年 澳大利亚证券学院 获得金融专业专科学位证书

1989 年 迪金大学学习公共关系战略学

1990 年 迪金大学课程设计委员会 政策学研究生

1993 年 迪金大学担任市场营销课程的业余兼职讲师

2000 年 迪金大学 MBA 课程指导与设计，并与他人合著了《战略营销学》

2004 年 伦敦教师培训学院 获得国际英语教师的认证 (TESOL)

学术研究及著作

- 《MBA 战略营销学》 与他人合著，澳大利亚迪金大学 MBA 课程指导与设计
- 《人力资源管理》 西方技巧在中国的应用
- 《WinningJOBS》 中译《帮你找工作》，大学生迈向成功职业生涯的第一步
- 《文化英语对话》
- 《旅游英语对话》
- 《专业商务英语》
- 《博士论文写作》

工作经历

- 2002 年-至今 中央财经大学 讲师 负责研究生人力资源课程，博士生学术论文写作
- 2004 年 中国石油天然气集团公司（CNPC）培训中心 高级管理人员培训及商务英语课程讲师
- 2003 年 清华大学 高级管理人员培训及商务英语课程讲师
- 2001-2002 年 大庆石油学院 大庆职工大学 讲师 负责商务英语，本科生英语课程，多媒体教学等
- 2001 年 澳大利亚迪金大学 课程设计及教学用书著作
- 2000-2001 年 富士通澳大利亚有限公司 高级技术顾问
- 1995-2000 年 Informatel 有限公司 电信交互式技术网络技术部 首席执行官
- 1992-1995 年 澳大利亚商务营销有限公司 广告及出版部 国内市场部经理
- 1991-1992 年 Printeam Alpha Graphics 有限公司 平面设计及印刷部 集团经理
- 1987-1990 年 Leader Composition 有限公司 广告代理及平面设计部门 总经理
- 1982-1987 年 GTE Directories(大黄页) 广告及出版部 国内市场部经理
- 1978-1982 年 自由职业 从事生产制造业的零售与进出口
- 1974-1978 年 澳大利亚商业银行 市场专员

大学生书评

面对本书，我保证你会发出这样的感慨：为什么没有早点得到它？墨香余韵里传递出作者对求职者的浓浓真心和诚挚关怀。与其他仅仅传授面试或简历制作技巧的“职场速成”不同的是，本书的作者倾其数十年从事人力资源工作的丰富经验以及对中国的深入了解，不仅仅教给你注意细枝末节的技巧，更润物无声地帮助你塑造个人品质，制定个人生涯规划，令你的人生更加丰富饱满。

招聘单位与求职学生面对面时，常常像一场两个骑士持己之矛，攻彼之盾的战争。招聘官挥舞手中的长矛，用尽各种招数来考验受试者经过多年学习是否具备应对这样一场战争的素质。受试者的盾牌除了要抵御进攻、不露破绽外，还要能不失时机地展示自己的杰出之处。遗憾的是，作为社会新鲜人的毕业生，因为不了解招聘官的心理，常常像堂吉诃德一样，分不清哪里应进，哪里宜退。通过研读本书，你定会胸有成竹，奇招迭出，顺利打赢这场战争。因为除了具备迎战的能力外，你已经洞悉先机。

—— 清华大学 马忆原

基于书中的剖析和自我之间的对比所导致的懊悔一直伴随我阅读这本书的始终，因为，不管从书中所侧重的哪一方面来讲，我都觉着受益匪浅。

生命的积极意义是希望，而希望在前方，前方赋予了人生绚丽的色彩，每一朵希望的烟花绽放之前，都需要我们切实地把握未来。

在人生的任何一个阶段，总有一些课程是需要我们必修的。对于一个即将走出大学校门并对未来有着诸多梦想的学生来说，读一读这本《帮你找工作》应该是有所帮助的，因为透过本书 APPLICATION FORM(申请表)、SELF ASSESSMENT(自我评估)和 GOALS(目标)等不同方面的分析和解决方式，你可以全面了解招聘单位招聘时真正的目的和求职者自身需要改进的一些具有针对性的普遍原则，让你可以谨慎、有准备地面对自己的未来人生之路。正如西方谚语所述：“不要等待运气主动上门来找你。”

书中的人物代表了现代大学生几种典型的类型，阿本在任何一个阶段都问题重重，而且不善于自我总结和评估，而大伟的成功则来源于他明确的自我定位和良好、积极的心态，他们不同的生活态度决定了他们不同的、或失败或成功的人生。

这本书的意义在于作者有步骤地通过一系列富有逻辑性的问题与练习来引导你的思维，鼓励你挑战你的极限，而这些都将让你拥有强有力的、生动活泼的求职申请与面试表现，重要的是这些个性化的东西完全属于你。

—— 北京大学 韩晓燕

这是一本让人能够饶有兴致地轻松读完而又能从中受益匪浅的书。当前市面上，能兼顾到这两点的书少之又少。这本书以轻松活泼的形式向读者介绍了许多求职中会遇到的问题的解决办法，阿本、哈妹和大伟的遭遇会让人忍俊不禁，感同身受；而对案例的分析和经验教训的总结却又有其独到的角度和形式，会让读者受到启发，以从未有过的视角去思考问题，领悟到一些只有亲身经历才能体会甚至是亲身经历也体会不到的道理和诀窍，帮助求职者少走许多弯路，节约时间和精力，以最快最省最节约资源的办法找到一份满意的工作，走好职场生涯中的第一步。

如果你正准备找工作，或者正在为找工作而着急奔忙，那么，在奔波了一天，后，懒懒地躺在床上翻开这本书，你会像看自己的故事一般，在休憩中获得意想不到的收获。

——清华大学 彭疆南

我是阿本，你是哈妹，他是大伟……我们正在面临着人生中继高考之后的最大考验——找工作。不管这段旅程给你带来的是惊喜还是沮丧，你不得不承认：要想达到最后的终点，你必须要有——一点点运气和技巧。几乎毫无经验的我们，显然需要一位似师似友的同行者。

泰伦斯和他的《帮你找工作》正是我们所期待的。国外人力资源工作的经验，加上多年的中国生活，本书已成为本土智慧的演绎，只有行文的幽默和松弛让读者想起亲切的外教。

因此，你可以把《帮你找工作》看做味似咖啡的良药，或者是一本漫画作战指南，找工作的路上引以为伴，有一段不寂寞的旅程。

——北京印刷学院 吴泰

将军和士兵，如果二择一，你想做哪一个？

如果你的答案是前者，这本书便有了阅读的价值。

职场如同战场，而第一回合的结果至关重要——面试的表现直接决定着你能否得到继续展示自己的机会。

俗话说：不打无准备的仗。

那么，如何准备才是最合适的？也许你能快速地说出一大堆的词汇：着装得体、自信、坦然、谦虚、不失优雅……

然而面对主考官突如其来的刁难，你的表现还会这样从容吗？

如何应对突发状况，翻阅完《帮你找工作》后，再来给出你的答案。

——中央民族大学 吾言

目 录

前言		1
作者介绍		2
大学生书评		4
第一章 启航篇		1
第一单元	课程介绍	4
第二单元	让我们开始吧	6
第二章 申请表		13
第三单元	导言	16
第四单元	个人资料	18
第五单元	兴趣爱好和业余活动	23
第六单元	教育	24
第七单元	工作	25
第八单元	一般工作技能和概要	27
第九单元	你的申请	28
第三章 自我评估		39
第十单元	导言	42
第十一单元	个性调查	43
第十二单元	习惯	46
第十三单元	兴趣爱好和业余活动	51
第十四单元	性格	55
第十五单元	教育	62
第十六单元	工作经历	66
第十七单元	其他技能	72
第四章 目标		81
第十八单元	设定你的目标	84
第五章 老板		93
第十九单元	导言	96
第二十单元	典范品质	97
第二十一单元	典范能力	103
第二十二单元	工作特定的要求	109
第二十三单元	研究公司情况	110

第六章	面试问题	113
	第二十四单元 导言	115
	第二十五单元 闲聊	120
	第二十六单元 澄清问题	124
	第二十七单元 兴趣爱好和业余活动	125
	第二十八单元 职业问题	129
	第二十九单元 性格自我评估	134
	第三十单元 负面问题	139
	第三十一单元 情境性问题	145
	第三十二单元 假设性问题	152
	第三十三单元 观点问题	157
	第三十四单元 抱负和潜力	160
	第三十五单元 捣乱者	163
	第三十六单元 你有什么问题吗	168
	第三十七单元 结束性问题	171
第七章	个人简历	173
	第三十八单元 导言	176
	第三十九单元 个人陈述和简历设计	178
	第四十单元 标题	182
	第四十一单元 内容——基本原则	186
	第四十二单元 个人信息	189
	第四十三单元 兴趣和活动	193
	第四十四单元 教育背景	195
	第四十五单元 工作经历	198
	第四十六单元 语言	201
第八章	准备面试	203
	第四十七单元 祝贺你！你获得了面试	206
	第四十八单元 成功着装	209
	第四十九单元 面试当天	210
第九章	交流	211
	第五十单元 第一印象	214
	第五十一单元 交流模式	218
	第五十二单元 面试结尾	223
第十章	面试之后	225
	第五十三单元 面试之后	228

第一章

启航篇

单元介绍

第一单元 课程介绍	4
第二单元 让我们开始吧	6

学习目标

- 课程目标简介
 - 课程大纲
 - 课程方法学解析
-

阿本得到了一个

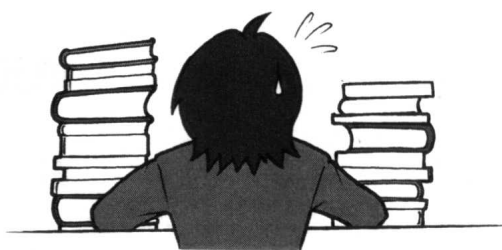


作为一名应届大学毕业生，阿本和大部分同学一样，常担心找不到好的工作。所以当他接到某大公司经理的电话时，心中异常兴奋，这可是他人生中的第一个面试的机会！

遗憾的是，在担心找工作之余，阿本却忽略了应试前的准备。在面试（阿本人生中至关重要的时刻）前 24 小时，阿本万分紧张。他草草写了一份简历，然后急忙跑到打印店打印，胡乱地装订在一起。在意识到自己还没有领带时，他又冲

到商店，匆匆地挑选了一条领带。理完发后，阿本赶忙回家洗了件衬衫，总算搞定了！

忙了一天，阿本已是筋疲力尽。第二天，不出所料，阿本起晚了。“哎！又没时间吃早饭了，”阿本喃喃道，“面试 9 点正式开始，要赶到公司我还得分秒必争”！



公交车慢悠悠地行驶在道路上，下了公交车，阿本又遗憾地错过了地铁。当他到达目的地时，已经是 8:45 了，他开始找人问路，可惜没有人知道这家公司的确切地址。幸亏来了个好心人给他指了个朝南的方向。阿本是路痴，他根本辨不清东南西北，关键时刻他选择了相反的方向。

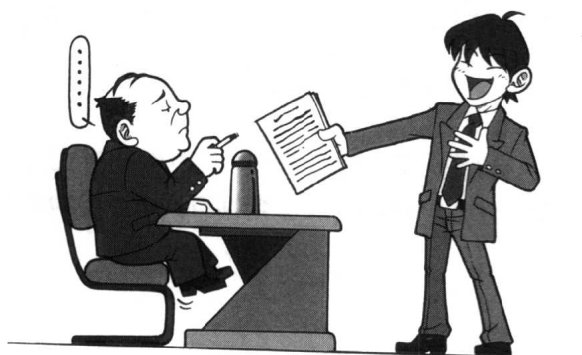
最后，他终于找到了那栋大厦。差 2 分 9 点。“我就知道我一定能行！”阿本心中窃喜。可是两个电梯都停在 12 层，且一直上行。阿本想时不我待，还是爬楼梯吧！还好，经理办公室就在 7 层。

终于到了，还剩 15 秒！阿本浑身汗流浹背，狼狈不堪：头发乱糟糟，衬衫皱皱巴巴，领带胡乱系着，看起来像是刚踢了一场足球热身赛。不过，谢天谢地，他总算没迟到。阿本毫不犹豫地大步走进了经理办公室，并开始了滔滔不绝的自我介绍。介绍完自己后，阿本又自信地给自己找了把椅子坐了下来。



最有价值的教训

“我猜你想对我了解更多。”阿本对经理说。尽管气喘吁吁，他还是试着调整呼吸并把自己的各种证书在经理面前摆弄开来。接着，他又毫不迟疑地向经理卖弄起他的技巧和能力，他还十分激动地谈到自己对未来的憧憬，对自己和对公司的评价。



我也相信你将会是一位很好的员工。”听了这话，阿本更加开心了。

“不过，”经理继续说道，“恐怕我不能录用你。”

阿本惊讶不已，他不解地问道：“为什么呢？”

“好吧，阿本，”经理解释道，“我想你是走错了地方。你要参加面试的公司在街的对面。”

15 分钟

后，阿本终于

停了下来。笑容满面的他，看来对自己的表现甚是满意。可是面前经理的表情却不怎么自然，他正疑惑地看着阿本。

“谢谢你，阿本。你的这些证书非常吸引人。”



人力资源主管点评：

想想看，你的身上是否也曾出现阿本的影子？以此面目出现在面试官面前，你的负责任、做事周密、可信赖……何以体现？你那一一张张证书的说服力又多么苍白？盲目、慌乱带给你的教训是什么？可曾想到求职也需要做为一门课程静下心来好好学习，也许你该记住这名言：“充分的准备往往就等于成功的一半。”

第一单元 课程介绍

为什么这个课程很重要？

无论你是学生、在职员工还是公司管理人员，对工作机会日愈紧张的现状都非常清楚。

根据国家教育部的统计数据，2005 年中国将有 340 万大学毕业生进入就业市场，比 2004 年增加了 21%，比 2003 年增加了 60%，比 2002 年更是增加了 234%。

所有的大学毕业生都有同样一个目标，那就是尽己所能寻找并赢得最佳的工作机会。

这些数据并不是拿来吓唬人的，但是这确实强调了进行详尽、完备的应试前准备是何等重要。如今职场如战场，竞争愈演愈烈。只有准备最充分的求职者才能抓住最理想的工作机会。

失败的准备，你将准备失败。—— 本杰明·富兰克林
“By failing to prepare, you are preparing to fail.” —— Benjamin Franklin

为什么是 —— 《帮你找工作》？

《帮你找工作》这个书名的由来，用一个大家都很熟悉的成语来概括可能最合适了，这就是：守株待兔。也可以用一个西方的谚语来说，那就是：不要等命运女神来主动敲你的门。一旦完成了《帮你找工作》，你将：

- 拥有一个专业且全面的简历，一封缜密并颇具说服力的介绍信；
- 掌握怎样填写一张详尽、完整的求职申请表；
- 针对面试官可能提到的各种问题进行个性化的回答；
- 理解并且能够有效地使用一系列技巧在新雇主面前推销自己。

《帮你找工作》将赋予你极有竞争力的优势，帮助你在职业生涯中达到你所希望的一切目标。

《帮你找工作》的读者是谁？

本书的部分内容将以中英文对照的形式出版。可能有人会觉得本书仅对在外企求职有帮助，这说对了一部分。事实胜于雄辩，对那些打算在中国企业求职的人来说，无论他们想去的是国有企业还是私营企业，也无论这个企业的规模如何，本书都是必修手册。

如何使用《帮你找工作》？

《帮你找工作》既是你的指南针，也是你事业成功的助推器。本书会带着你一步一步地进行系统性的问答和练习。书中的每一章节，既会鼓励你，也会对你提出各种挑战，但目的都是让你了解到自己最有价值的经历和思想。这些将使你的求职申请和面试时的个人陈述更强有力，更富有激情。最重要的是，这些都是属于你个人的，而且绝对是独一无二的。

《帮你找工作》要求花 40 个小时左右。我建议你 6~8 周内完成整个课程。这样，你每天花的时间不到 1 小时，但学习效果却要比每周一次性看 5~6 个小时好。因为，此时，你是在精力充沛和精神放松的状态下学习的。

准备好了吗？

以下就是你的第一个任务。请仔细考虑以下问题，并将答案写在空格处。

1. 如果你能预知未来，看到你在 2015 年的快乐生活的话，你会怎样描述你所看到的一切？
If you could look into the future and see your happy life in the year 2015, how would you describe what you see?

一会儿我们再回来看看你的答案。

接下来到 ► 第二单元，第 6 页

第二单元 让我们开始吧

2. 现在是周日晚上 8 点，电话响了。对方是你所在地区一家大公司的老板。有人告诉他你正在找工作，因此他希望你明天早上去参加面试。这是你一生中难得的好机会，跟你一起面试的竞争者还有 9 个。现在回答以下问题。

Imagine, for a moment, that your telephone just rang. It's the Leader of a large company in your city. Someone has told him that you are looking for a job and he wants you to attend an interview tomorrow morning. You will be one of ten candidates for the 'opportunity of a lifetime'. Now, answer the questions below.

是	否	
☐	☐	你对这个一生中最难得的工作机会是否已完全准备好？ Are you well prepared for the biggest opportunity of your life?
☐	☐	你能回答雇主可能问到的任何问题吗？ Will you be able to answer any question the employer may ask you?
☐	☐	你知道怎样在新雇主面前有效地推销自己吗？ Do you know how to sell yourself effectively to an employer?
☐	☐	你知道每一个雇主都期待他的员工具备什么样的优秀品质吗？ Do you know the key characteristics that every employer is looking for?
☐	☐	你明白游戏规则吗？（这个游戏就是“面试”） Do you understand the rules of the 'game'? (the interview 'game')
☐	☐	你能陈述出自身竞争优势的所有要点吗？ Can you present <i>all</i> of the key points that give you a competitive advantage?
☐	☐	你自信能把自己最好的一面展现出来吗？ Are you confident that you can put your best foot forward?

你做得如何？如果你不能对每一个问题都自信地回答“是”，别担心，并不是只有你一个人这样。有调查发现，在美国仅有不到 5% 的求职者对意外的机会进行了充分的准备。事实上，甚至对已知的机会也只有不到 30% 的美国人知道如何做好准备。

俗话说：“机不可失，时不再来。”你可能只有一次机会来抓住一个好的工作机遇。一旦完成了《帮你找工作》，你就会成为真正做好准备的这个特殊人群中的一员，可以随时抓住任何好机会。

中国正在变化……你呢？

在中国，许多人都对“推销自己”的概念表示吃惊。他们询问：“为什么我们要把自己当作地里种出的普通蔬菜来卖？”其实，这只是《帮你找工作》中众多外来的新鲜概念中的一个，“外来的”正是这些概念的特质。本书所展示的观念在西方已经成功地使用了多年。

可能有人会说：“但中国的情况是不同的。”是的，从某些方面来说，中国确实有不同的国情。在《帮你找工作》中一些观念的确和你以及你朋友的经验不同。然而，这些观念在中国已经被一些积极的求职者成功地使用了，而且现在还有人在使用。这些人赢得了外企和国企中最好的职位。

更新观念，追上不断变化的商业实践，让自己拥有竞争优势。

不是所有的雇主都是一样的

在中国，许多雇主正在改变自己的商业行为和预期值。然而，雇主的类型多种多样，有些经理人还在使用简单、传统的面试方法，而有些已经采用西方的面试方式，而且精通在面试和雇佣中提出更有挑战性的问题。不仅雇主的个性和能力是不同的，他们所在的企业也各自都有自己独特的文化和特征，这样就导致了面试的要求、程序以及最后结果的不同。一个公司需要员工所具备的品质可能跟它的竞争对手是完全不同的。

我想说的是没什么规则可以通用于所有的情境。例如，某个雇主偏好简历简洁，一张纸即可，而另一雇主则可能喜欢全面详尽的简历。一个面试官可能欣赏求职者表现出一定的傲慢，而另一个面试官对此则可能很反感，甚至将这样的求职者拒之门外。一个经理要求求职者的人品很好，而有的经理怕这样的员工会夺走自己的饭碗。

你不能对你可能遇到所有雇主的特殊习惯和想法进行预测。如果你将时间花在考虑“要是……？”这样的问题上，你只会越来越糊涂，看不到希望。你要做的就是将注意力集中到个人陈述上，将它组织得尽可能专业。没人会不喜欢专业主义，否则，他们就不是你要找的雇主。

“所有这一切，惟一可以确定的就是他们所具有的不稳定性。”

——老普林尼 罗马学者和科学家

“In these matters, the only certainty is that nothing is certain.”

——Pliny the Elder, Roman Scholar and Scientist

《帮你找工作》的方法

当你完成这个课程之后，你回答了超过 100 个问题吗？这些问题每一个都仔细地按顺序进行了排列，以最后达到你的目标。

1. 让自己做好准备，抓住一生中最重要的时刻；
2. 罗列出相关信息、观念和经历，它们将为你的求职申请和面试提供背景资料和内容；
3. 有助于你理解雇主的需求和他们提出问题的目的所在；
4. 挖掘你的潜能；