

一本书教你 进外企



〔德〕 玛丽·蒂尔 著
斯文尼亚·霍菲尔特

谢霜 译

30 Minuten für
die kreative
Bewerbung

30 Minuten für
das erfolgreiche
Bewerbungsan-
schreiben

30 Minuten für
das überzeu-
gende Vorstel-
lungsgespräch

别再用**中国式**求职思维去揣摩**外企HR**的思路，
“拼爹”没用，送钱没用，拉关系没用！
你真正需要的是一个好创意！

南海出版公司

一本书教你 进外企

〔德〕 玛丽·蒂尔 著
斯文尼亚·霍菲尔特

谢霜 译



南海出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

一本书教你进外企 / [德] 蒂尔, [德] 霍菲尔特著;

谢霜译. —海口: 南海出版公司, 2013. 3

ISBN 978-7-5442-6526-3

I. ①一… II. ①蒂… ②霍… ③谢… III. ①个性
心理学—通俗读物 IV. ①B848-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 018490 号

著作权合同登记号 图字: 30-2011-070

Published in its Original Edition with the title

30 Minuten für die kreative Bewerbung

30 Minuten für das erfolgreiche Bewerbungsanschreiben

30 Minuten für das überzeugende Vorstellungsgespräch

by GABAL Verlag

Copyright © GABAL Verlag

This edition arranged by Himmer Winco

© for the Chinese edition: Beijing Reader's Cultural & Arts Co., Ltd.

Himmer Winco

本书中文简体字版由北京永興福文化传媒有限公司独家授权, 全文、图局部或全部, 未经同意不得转载或翻印。

一本书教你进外企

[德] 玛丽·蒂尔 斯文尼亚·霍菲尔特 著

谢霜译

出版 南海出版公司 (0898) 66568511

海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编 570206

出品 北京读书人文化艺术有限公司 www.readers.com.cn

发行 新经典文化有限公司

电话 (010) 68423599 邮箱 editor@readinglife.com

经销 新华书店

责任编辑 聂敏

特邀编辑 张轶

封面设计 古润文化

内文制作 邵海波

印刷 大厂回族自治县聚鑫印刷有限责任公司

开本 890 毫米 × 1280 毫米 1/32

印张 6

字数 117 千

版次 2013 年 3 月第 1 版

印次 2013 年 3 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-5442-6526-3

定价 25.00 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

目 录

第一部分 掌握有创意的求职方法

〔德〕玛丽·蒂尔

第一章 求职=推销自己	3
第二章 通向职场新途径	15
第三章 电话求职	27
第四章 求职材料中的“秘密”	37
第五章 面 试	47

第二部分 写出优秀的求职信

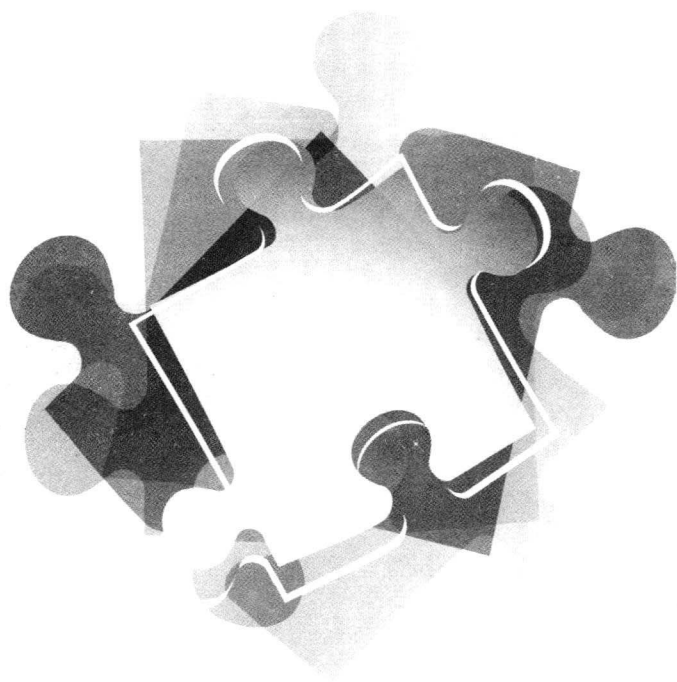
〔德〕斯文尼亚·霍菲尔特

第一章 基本规则	59
第二章 求职信分类	69
第三章 求职信大讲堂	87
第四章 雕琢语言，斟酌形式	103
第五章 用邮寄方式或电子邮件投递求职信	113
第六章 简历及其他	117

第三部分 成功通过面试

〔德〕斯文尼亚·霍菲尔特

第一章 等待你的是什么	127
第二章 用你的语言和姿态去说服别人	139
第三章 提问与回答	149
第四章 简历中的不足之处	167
第五章 面试之后	181



第一部分

掌握有创意的 求职方法

[德] 玛丽·蒂尔

第一章

求职 = 推销自己

成功永远只青睐那些有准备的人。在准备求职的时候，尽可能为自己设立一个具体的目标，然后想一想，你实现这个目标需要多长时间。假如这个目标定得太高，以你现在的情况很难达到，那你就应该再制定出分阶段的目标，然后一步一步去实现你的最终目标。

成功人士必备的特质

你一定要在潜意识中记住各种能帮助你成功的品质，这样在众多的求职者中，你才可能将面试官的目光吸引到你这里来。就像顾客只会买那些能吸引他们眼球的商品一样，雇主也只会聘用那些给他留下深刻印象的求职者。

自信

任何一个好的售货员都会坚信自己的商品是最好的，无论怎样都能卖出去，然后他在销售过程中才能将这种信心传递出来。你在求职的时候，也是在推销自己，因此也要对自己有十足的信心，一个相信自己的人，才能赢得别人的信任。

你要相信别人能做到的事你也能做到，并把这一点作为你的人生准则。但这并不意味着吹牛和自负，而是给自己一个机会——一个实现自己理想的机会、一个自我肯定的机会。

往好处想

求职时，难免遇到不顺利的情况，这时不要对自己产生怀疑。尤其不能总是想着已经错过的机会，或陷入上一次失败的求职经历之中无法自拔。无论何时你都要满怀信心地向前看，并告诉自己：我正站在新事业的起跑线上，我没有时间自怨自艾，必须大步向前。

离那些总喜欢发牢骚的人远一点，他们那些悲观的论调会影

响你的情绪，让你看不到生活中好的一面。如果你对生活还有期待，那就要用充满希望的眼光向前看。你眼中的未来是什么样子的，你的未来很可能就是什么样的。

为了取得成功，你必须相信自己，满怀希望地走向未来。如果你能一直保持乐观，你就已经成功了一大半。

把危机当做机遇

你可能会在职业生涯中走进死胡同或者遭遇到挫败。这时你应该重新审视自己的工作能力，然后研究一下目前与你的职业规划相关的职位需要怎样的资历。如果所有的要求你都满足，那你要相信，一切问题的解决都只是时间问题。如果你本身还有所欠缺，亡羊补牢，为时未晚。

没有工作经验或年龄太大都不是问题

如果你的年龄高于或低于未来老板所给出的年龄范围，那现在就是考验你本领的时候了——要让你未来的老板相信你就是那个最合适的人选。通常情况下，年龄要求只是给出了一个大致的范围，不是什么硬性要求。毕竟在现实生活中有的人 25 岁已经足够稳重了，而有的人 52 岁却还不够成熟。

职场新人和那些因为缺乏经验而屡屡失败的人，要采取一定的补救措施，比如去参加为期数月的专业技能培训，或到相应的公司实习一段时间，都是不错的选择。

合理地利用时间

今日事，今日毕。你没有更多的时间可以浪费。不管你是失业在家还是在职找工作，每浪费一天，都是在拿你的未来做赌注。如果你想要有所改变，那你就没有更多的时间去思前想后，你需要的是行动，不要坐等最符合自己理想的招聘广告出现。

首先你要根据自己的情况，制订尽可能详细可行的计划书，比如，要求自己在这段时间内投出 200 份简历，与其中的 150 家有进一步的电话联系。如果时间期限为 6 周，那就意味着每天都要投出 4~5 份书面简历，并打出 3~4 个电话。学会在规定的时间内完成该做的事，对你未来的生活和工作都有很大的意义。

如果你决心换份工作，那你就一切围着目标转，直到你的目标实现。并把所有与你工作有关的时间都列在你的日程表上，比如人才招聘会日期、电话面试时间、约定好的面试时间。



小结

如果你还没找到理想的位置，不要认为是你自己不行。你应该做的是充分利用时间，不断完善自己，更重要的是为自己制订切实可行的计划。

制定全方位的求职策略

任何广告只出现一次是不可能占领市场的，重复才是广告制胜的法宝。同样的道理，如果你在一次求职过程中被拒绝，一定不要怀疑你的能力，这只是可能发生的情况之一。被拒绝之后，你可以礼貌地向面试官询问你被拒的原因，大多数情况下你都能得到答复。8~12周以后，你可以再次递交申请。如果该企业有空缺职位，这次你可能就位列应聘名单的首位，因为面试官已经认识你了，并且你也展示出了你的热情和坚持。

了解目标公司

每个公司对员工提出的要求都是与相应的行业、员工职位以及企业理念有关的。尽可能多地了解目标公司的情况会对你的求职很有帮助——如果你对目标公司的情况了如指掌，你的成功率一定会大大增加。

有意制造联系

每一个真正想换工作的人都应该有一个切实可行的时间安排表，每周至少应该参加两次面试。当然，在你刚开始投出简历的时候，这个目标几乎是不太可能达到的，但随着时间的推移，这个目标完成起来应该就没什么问题了。

当你已经有了目标公司之后，应当主动制造一些与目标公司之间的必要联系。比如，午休时间你可以到目标公司附近的咖啡

馆或餐馆，与目标公司的员工搭讪。不用说你也知道。这样可以让你对目标公司的情况更加了解。如果这个办法不奏效，你也可以选择参加俱乐部或社团，前提是你知道这个俱乐部或社团中有目标公司的成员。在这种时候与别人搭讪的方式也是很重要的，因为这决定了你是否能建立起自己的人脉网络。

评估反馈信息

你应该有序管理通过应聘获得的反馈信息，包括被拒绝的内容。这样，过一段时间，你就知道自己和哪些公司建立过联系。一个小小的卡片箱会起到重要作用。你可以为每个公司制作一张卡片，上面包含公司地址和联系人。除此之外还可以注明在该公司应聘过什么职位，递交过哪一份求职书，得到过什么特别的反馈信息，等等。

什么样的求职者最容易被拒

从人事部门得到的信息是：书面求职信的格式内容和面试中的表现最容易让求职者遭到拒绝。书面材料上的错别字、标点符号的误用以及不恰当的语言风格往往让求职者失去机会。因为大多数求职者缺乏针对性练习，在求职信的表述上也抓不住重点。其实，在求职信的写法上只要记住两点即可：第一，显示你自己的能力；第二，你所写的每一个字都应该与你所应聘的公司有关。

紧张的面试者也不会被看好。对他们来说，面试就好像受刑一样，在他们紧张的时候，他们就已经丧失了面试的主动权。另

外一些人则明显是在骗人，他们声称自己什么都能做，在各个领域里都有经验。但面试官并不笨，他们可不会被这样的骗局欺骗，让你蒙混过关。所以，你要在过于紧张和夸大其词之间寻找一个平衡点，这样你才能达到你的目标——签约。



小结

一个成功的面试者总会在面试前做好各方面的准备：确定目标公司，与它建立联系，等等。这些准备应当有针对性，并且适应市场和雇主的需要。

找准你的位置

了解自己的现状

如果你还不知道自己是不是应该去应聘，下面这个小测试或许对你有帮助——它能让你对自己目前的生活现状有一个全面的认识。请诚实地回答以下问题：

1. 你对当前的状况还满意吗？
2. 你已经得到你想要的一切了吗？
3. 你的生活中还缺少什么？（比如财富、伴侣等。）
4. 你信任的人有谁？
5. 你不应该和哪些人来往？

6. 你的伴侣、朋友、孩子对你有什么影响?
7. 你在工作地点的问题上是否可以接受改变?
8. 什么人或者什么事最有可能阻碍你的个人发展?

如果你考虑很久才给出答案,说明你过于看重别人的意见。尝试每天多拿出点时间给自己,做自己喜欢的事。这一点对你来说很重要。下面就来看看你的答案中都透露出了哪些重要的信息:

1. 如果你的答案是肯定的,那就说明你正处在一个努力奋斗的阶段,你正全身心地投入到自己的工作中。如果你的答案是否定的,那你下一步就应该考虑让你不满意的到底是什么,你将来应该怎样去改变这些让你不满意的事。
2. 如果到目前为止,你已经拥有不少你想拥有的东西了,那你就应该向下一个目标迈进。如果你认为自己目前并没有拥有很多,甚至几乎没有得到自己想拥有的东西,那你就不应该一直钻牛角尖。请反思一下,你是否已经战胜过不少困难,或者你其实已经拥有了很多而你还没意识到。
3. 对于这个问题的回答表明了你到底看重什么,你的幸福感主要取决于什么。
4. 如果在回答这个问题时,你能说出至少一个人,那么恭喜你,这说明你也是一个值得信任的人。

5. 对于这个问题的回答你一定要保持诚实的态度。很明显，在生活中，很多东西的存在与否不是靠个人的意志决定的。但无论如何，你至少可以诚实地选择和你共度休闲时光的人。
6. 从你对这个问题的回答可以看出你对这些人的重视程度。
7. 如果没有一个特殊的理由让你必须停留在某个地方，那么你真的可以考虑做些改变。说不定在另一个地方，人们正在找像你这样的人才。以你的居住地为中心，以至少 100 千米为半径划定一个求职区域。你可以问问自己如果有方便的交通工具或公共交通网络，每天花在路上的时间能控制在一个半小时以内，这样的全职工作你是否愿意接受。
8. 如果你的事业走进了一个死胡同，而这样的情况似乎与你的个人生活有关。那么你就需要认真考虑一下究竟是什么引发了你事业上的危机。如果无法独自扫清前进道路上的障碍，你也可以与志同道合的人联系，参加相关的职业培训讲座。关键是要弄清楚自己现在究竟处于什么状态，适合自己的位置在哪里。只有充分地了解自己，才能散发出积极自信的光彩，才能有更大的机会找到工作。

你的职业资历

在应聘之前，你还应该考虑一下自己的职业资历。请先问问

自己下面这些问题：

1. 你接受过哪些职业教育？
2. 在工作过程中，你获得了哪些职业资历证明（比如职业资格证书、外语等级证书）？
3. 你有哪些工作经验？
4. 在你的工作经验中，你特别擅长的是哪一领域？
5. 你有什么专业能力或经验？
6. 你的哪些品质最可能被未来的老板欣赏？

你所拥有的能力或特质：

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------|
| ☐ 团队合作 | ☐ 主动性 |
| ☐ 遇事灵活机动 | ☐ 遇事冷静 |
| ☐ 善交际 | ☐ 有创造力 |
| ☐ 值得信赖 | ☐ 能应付压力 |
| ☐ 认真细致 | ☐ 有毅力 |
| ☐ 能吃苦耐劳 | ☐ 心态开放 |
| ☐ 专注 | ☐ 擅长谈判 |
| ☐ 善于激励他人 | ☐ 能独立工作 |
| ☐ 自信 | ☐ 有悟性 |

突出优势

找出至少3个你确实具备且会被未来雇主欣赏的优点，但要注意职业背景。因为同样的品质并不一定适合所有的职位。另外，