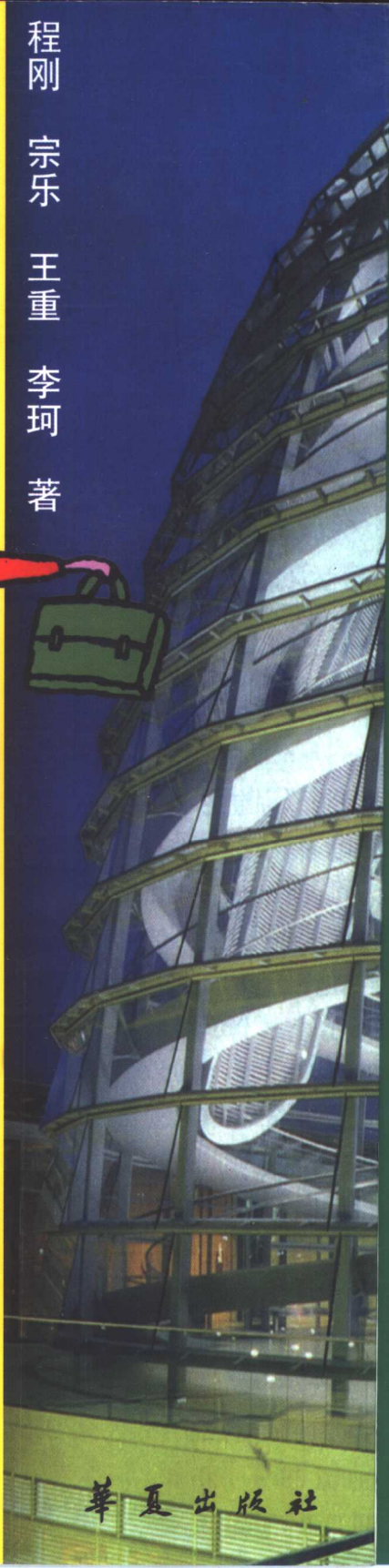
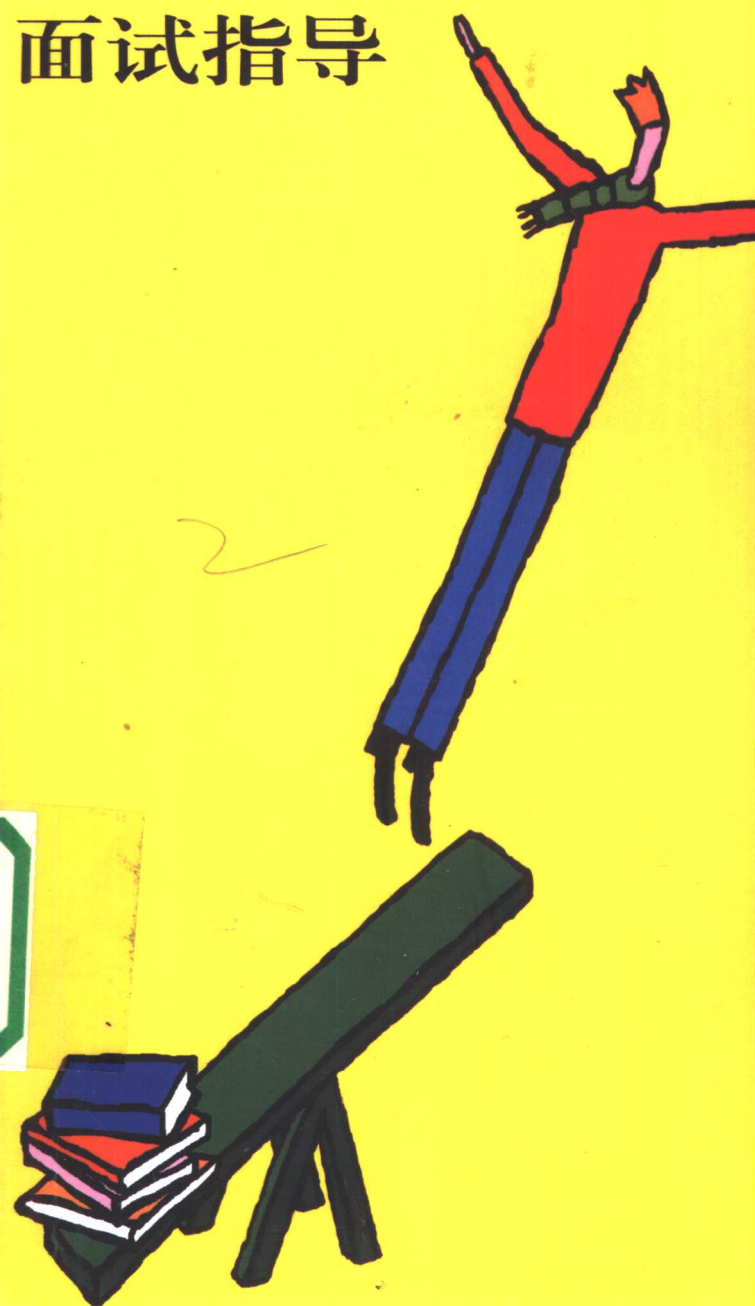




外企 高薪职位

面试指导

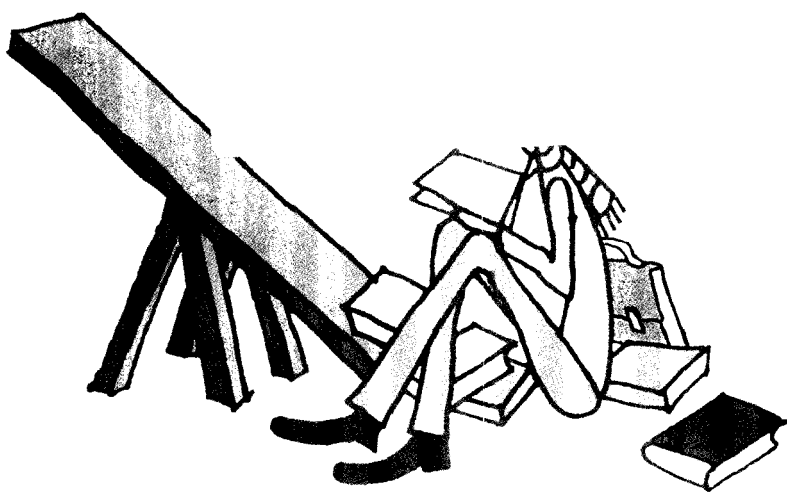
程刚 宗乐 王重 李珂 著



华夏出版社

外企 高薪职位

面试指导



华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

外企高薪职位面试指导/程刚等著. - 北京:华夏出版社,2001.10
ISBN 7-5080-2570-9

I. 外… II. 程… III. 外资公司-职业选择-考试-基本知识
IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 069607 号

外企高薪职位面试指导

程 刚 宗 乐 王 重 李 珂 著

责任编辑:裘挹红 陆 瑜

出 版 者:华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里4号 邮编:100028 电话:64663331 转)

印 刷 者:世界知识印刷厂

经 销 者:新华书店

开 本:16 开

印 张:18

版 次:2002 年 1 月第 1 版

印 次:2002 年 1 月第 1 次印刷

定 价:35.00 元

前 言

你是否曾因为专业背景的限制,而被理想的职业拒之门外?你是否正处心积虑地准备进入某个前途似锦的行业,却无从下手?你是否曾面对一个即将到来的面试,却不知道进行怎样的训练可以事半功倍?现在,当你打开这本方便而有效的训练教程,理想中的工作已经唾手可得。经过 18 天精心安排的训练,任何高难度的面试,你都可以应付自如。即使你的面试被安排在明天上午,你也可以运用本书独有的“面试预测”,在今晚进行有效的排练,从而取得意想不到的成功。

本书中的训练大都取材于真实面试中的实际例子,并根据训练进行改编,以提高训练实效(并符合出版需要)。因此在本书指导下进行训练,相当于给了你无数次“重来,不算”的机会,直到你胸有成竹,充满自信地成为众多角逐者中的佼佼者。

本书的对象

任何希望获得外企高薪职位的精明强干的职业人士或学生。特别适合于:

- 具有一定工作经验的社会精英,期望获得更高级的管理职位
- 准备用 2—3 年时间冲击顶尖 MBA 的有志之士
- 本科及研究生毕业生
- 已获 MBA 学位,希望进入顶尖管理咨询公司

以及一切有志于在外企中从事管理咨询、市场、财务、会计、销售等工作的人士。

本书的内容

第一章《面试总论》,向你展示了最近几年外企面试的四大趋势,对外企面试的各种形式进行了详细的解说,为你设计了一套百

战不殆的面试策略,并逐一对面试全过程的每一个细节加以指导。

第二章《获得面试的技巧》,通过高效可行的训练和细致入微的指导,帮助你一步步制作出最专业、最吸引人的应聘材料,并为你提供大量获得面试机会的独家秘诀。

第三章《行为面试训练法》,帮助你全面认识这种在外企中风行的面试形式。本章首先帮助你了解面试官在面试时的心理行为,告诉你他们在寻找什么样的素质。接着帮助你为目标公司进行全方位的调查,达到知己知彼、百战不殆的境界。之后我们为你度身定做了一套训练计划,帮助你在最短的时间内完成准备工作。最后我们还为你搜集到了各家公司最近常问的面试问题,相信你在面试头天晚上得到这份资料,一定会兴奋得睡不着觉的。

第四章《案例面试训练法》,帮助你全面认识令人恐惧的面试形式,明确奋斗目标,并为你设计了一套切实可行的分析流程。接着,我们向你独家推出了案例分析的杀手锏——toolkit,并教你如何制作并使用这一武器。最后,十个案例分析的决胜技巧是各位成功人士的成功秘诀,在这里和你无私分享。

第五章《案例面试所必需的经济管理知识》,将工商管理界最重要、最常用、最有价值的概念、方法汇集在此。通过阅读本章,你将迅速掌握两年 MBA 学习所要掌握的全部重点。即使你现在还是个商界的门外汉,读过本章后,你不仅可以顺利地阅读各类知名的商业杂志(如 *Business Week*、*Financial Times*)和经济学教材,而且你可以和商业精英纵谈商界动态而不露马脚。即使这些知识你已经学过,它也会成为你面试前的复习宝典。

第六章《案例面试十八天训练教程》是本书的精华篇。精心设计的十八天训练涵盖了你可能遇到的各类案例分析和最佳解决方案。经过训练,你将游刃有余地面对各类高难度面试。考虑到你的面试已经临近,本书特别设计了“超级面试索引”,帮助你有效地根据自身情况弹性设计训练计划,从“只剩下一晚了”到“我将为这份职业进行长期准备”一应俱全。特别值得注意的是,对这些案例的分析训练,不仅可以在面试过程中助你一臂之力,而且使你有能力在今后的商业运作中沉着冷静地分析各种错综复杂的商业环境。因此,本书作者衷心建议你在空闲时间完成十八天全部的训练内容,你必将获益匪浅。

第七章《真实案例》是本书的独门利器。本书邀请了众多成功

人士讲述他们的面试经历,与你共同分享他们宝贵的求职经验。

第八章《来自公司内部的声音》,采访了来自著名公司的成功人士,他们有的刚刚开始职业生涯两三年就取得了辉煌的成就,有的已经是成功的经理人。听听他们成长的历程,一定会对你的职业发展有所助益。

本书的特色

独家采访录

俗话说:知己知彼,方能百战不殆。本书不仅采访了著名外企面试的成功者,使你从他们的成功经历中得以借鉴;而且我们把你可能遇到的面试官也一同请来,使你了解面试官面试时的心理状态。

超级面试索引

考虑到你的面试已经时间紧迫,本书特意为你精心设计了一套索引,你可以根据自己所要面试的职位和自身的实际水平,合理安排准备面试的时间,并弹性设计你的训练计划,从而真正达到事半功倍的效果。

八大成功原则

本书为你总结出了成功面试的八大原则。这八大原则均为面试成功者的独门秘诀,将其牢记在心,任何窘境你都可以应变自如。

工具箱

本书根据面试的具体情况,为你设计了一套工具箱。有了工具箱,你再也不会为面试中无从下手的窘境而发愁。任何问题都可以迎刃而解。

小技巧

本书灵活穿插了求职面试中的各种小技巧,你可以根据自己的实际情况选择使用,可能会给你带来意想不到的惊喜。

中英对照

本书为你提供了大量可以直接采用的面试语言素材,并释以中文。即使你的语言能力尚未过关,也可以在短时间内说出地道的面试英语。

超级面试索引

恰当使用超级面试索引是使本书价值最大化的关键。这本书的结构可以使具有截然不同需求的人均可以有效地使用它。有些人想从第一页读到最后一页,但是许多人只想就他们面临的问题深入书中寻求帮助。以下是为你度身定做的读书计划。

“天哪！我的面试就在明天早上 9:30。”

切莫惊慌！因为你手中有了这本书。让我来告诉你一个真实的故事：李小姐也曾经像您一样发出过上面无奈的感叹。而在经历了一晚上痛苦的准备之后，第二天她却获得了惊人的成绩。别以为这样的奇迹只能发生在他人身上。按照下面的指导进行准备，你也可以梦想成真！

首先，你要跳跃到第三章中的《面试常见问题》，在那里你很可能发现我们为你收集到的第二天可能碰到的面试题目。即使没有找到你明天要面试的公司，你也一定可以找到与你面试的公司处在同一行业的竞争对手，他们其实在招聘流程上是极为相似的。接着查阅一下第三章中的《着手准备》，它可以为你省却大量的时间，而且帮你提出高水准的问题。

如果你面试的职位属于销售类或会计类，接下来你只要再看看第八章中相关的采访部分，在第三章中有关对目标公司进行调查的指导下上网查看有关公司的信息就可以安心去睡觉了，因为这两类职位的面试很少使用案例分析。为了取得更好的面试结果，我建议你在入睡之前再看看第一章中有关小组讨论型面试的建议。

如果你面试的职位是市场类、财务类（包括银行）、咨询类，你还需要按照重要性的差别依次阅读以下内容。

	章节	重要性
市场类职位	第七章 真实案例 在联合利华真实发生的	★★★★★
	第八章 来自公司内部的声音 我为什么在联合利华做市场	
	第五章 案例面试所必需的经济管理知识	
	基本会计知识	★★★
	几个重要的财务报表	
	概念深入	★★★★★
	净现值	
	策略工具	
	四 P	★★★★★
	四 C	
	解决合并与收购案例的工具	
	第六章 案例面试十八天训练教程	
	第一天:学会使用四 P	★★★★
财务类职位 (包括银行)	第二天:学会使用四 C	
	第七天:如果这是你的生意	★★★
	第八天:如何进行市场进入	
	第十二天:书面案例分析	
	第十四天:把最难的变成最简单——合并收 购案例分析	★★★★
	第七章 真实案例 在渣打银行真实发生的	★★★★★
	第八章 来自公司内部的声音 为什么选择在通用电气的 FMP	
	第五章 案例面试所必需的经济管理知识	
	基本会计知识	★★★★★
	概念深入	★★★★★
	策略工具	
	四 P	★★★★★
	四 C	
	五 C	
	解决合并与收购案例的工具	
	第六章 案例面试十八天训练教程	
	第四天:巧妙解决有关 Profit 的案例	★★★★
	第七天:如果这是你的生意	★★★
	第八天:如何进行市场进入	

	第十二天:书面案例分析 第十四天:把最难的变成最简单——合并收购案例分析 第十五天:合并收购案例深入	★★★★★
咨询类职位	第八章 来自公司内部的声音 我在波士顿咨询公司的成长历程 我在科尔尼的成长历程 我在麦肯锡的成长	★★★★★
	第五章 案例面试所必需的经济管理知识 基本经济学术语(初级) 规模经济 范围经济 学习曲线	★★★★
	战略概念	★★★★★
	策略工具	★★★★★
	解决合并与收购案例的工具	★★★★★
	第四章 案例面试训练法	★★★★★
	第六章 案例面试十八天训练教程	
	第一天:学会使用四 P 第二天:学会使用四 C 第三天:如何利用波特五力	★★★★★
	第四天:巧妙解决有关 Profit 的案例	★★★★
	第六天:学会创造性的思考	★★★★★
	第七天:如果这是你的生意	★★★★
	第八天:如何进行市场进入 第九天:学会战略性思考	★★★★★
	第十六天:如何迅速估算数据 第十七天: $42 \times 19 = ?$ 第十八天:脑筋急转弯	★★★★★

你的面试被安排在几周之后

假如你的面试几周后就要开始,你必须立即阅读本书的几个核心章节,以免铸成大错。首先,你要阅读第一章《面试总论》。通过阅读本章,你会对各种面试形式有一个整体认识,并对全书的内容安排有整体的把握,以便高效合理地安排未来几周的面试训练计划。接着你可以仔细阅读关于行为面试和案例分析面试训练方法的第三章和第四章,从中你可以得到有效的训练指导,从而大大提高面试技巧。在进行实地训练之前,我们建议你根据自己所面试的

职位有选择地阅读第五章《案例面试所必需的经济管理知识》的内容,以便更有效地进入第六章的训练阶段。当然你也可以在阅读第六章《案例面试十八天训练教程》时到第五章寻求帮助,深化对那些晦涩的商业概念的理解。在准备的最后阶段,你可以带着轻松的心情阅读第七章《真实案例》和第八章《来自公司内部的声音》。当然,我们同时建议你在训练过程中最痛苦的时刻阅读这些章节,听听成功者的喜悦,你就会对自己的未来充满希望。

你打算花几个月进行全面的准备

找到最理想的工作的关键,是早早开始准备——比你认为的还要早。正如第二章《获得面试的技巧》给大学生的建议中复旦大学就业指导中心负责人夏科家老师描述的薪资与准备时间的关系那样,一份高薪的职位,必然意味着长期的艰苦准备。

如果你想花几个月的时间进行全面的准备,并大幅度提升自己的市场价值和素质的话,我们建议你从本书的最后一章开始读起。通过阅读这些已经在自己的职业生涯中取得卓越成绩的成功者的心声,你会更加深入客观地评价自己,并能够正确地做出未来职业的选择。另外,本书的两篇序言可谓是点睛之笔,两位在各自行业中泰斗级的人物对青年发展的关怀一定会给每位有志青年以深刻的启发。接着,阅读第二章《获得面试的技巧》会帮助你制作出出类拔萃的简历,获得无数的面试机会。在阅读完第一章、第三章、第四章之后,你可以花大量的时间对第五章进行深入的研究。在第五章中收录的商业概念 and 知识全部是在外企工作中使用频率最高的。当你能熟练驾驭这些商业名词,并将它们熟练地应用在自己的潜词造句中时,你已经和高级白领毫无二致了。接着进行第六章的相关训练,在经历几次失败之后,你就会感到日渐熟练,并达到游刃有余的境界。

最后的提示

许多寻求新的职业发展的人认为,制作成百上千的有关他们过去的细节,学习大量的商业知识和商业思维,进行各种枯燥的训练,还要熬过类似“千刀万割的死去”的面试实在是得不偿失。他们感到仅仅是查阅公司信息,搞清楚哪些公司、哪类职位适合自己已经困难重重,更不要说驾驭数据收集、简历制作和压力巨大的面试过

程了。

如果这是你的观点,请记住不管找工作的过程是多么的令人垂头丧气,它都会迫使申请人认真地思考自己的事业、自己的生活将向何处去以及如何发展。很少有人在一生中的每个时刻这么做过,更不要说在这个最恰当的时刻这样做了。在寻求新的职业发展的有志青年,不管他们是 23 岁左右还是 35 岁左右,极有可能正处在这样一个时刻:他们对这些事情的明智决策可使他们终身受益,如果他们未能对何去何从的问题进行认真的思考,就会丧失机遇,抱憾终身。面对如此重大的前途抉择,你也许能打开一扇扇大门,而以前你甚至认为这些大门完全是子虚乌有。

序 一

当本书作者程刚向我介绍这本书的策划及内容时,我为他的良苦用心而感动。这本书为那些怀有咨询梦想的人打开了一扇正确认识这个行业的窗户,更为那些以咨询为职业目标的人总结出一套有效而专业的奋斗计划,相信它的实用价值会令读者满意。许多学有所成的人向往进入咨询业,一些已在这个行业的人士也希望能得到进一步的发展,寻找更好的机会。在我看来,真正了解咨询行业、正确认识目前中国咨询行业也许更为重要,于是我把我所经历的和所想到的写了下来。

管理咨询公司诞生于中国,应当是在 80 年代中期,随着中国的改革开放,经济的蓬勃发展,外资企业纷纷进军中国。在欧美已日趋成熟的咨询业,随着它们客户的需求,也开始将服务延伸到中国。从那时到 90 年代中期,咨询公司的主要客户基本上是外资企业,咨询的内容也以市场进入战略、投资规划、合资评估和可行性分析等为主。科尔尼公司也是在 80 年代中期进入中国的,首先是从和当时的经贸部联合对跨国公司对华投资进行调研开始。在 90 年代初邓小平南巡讲话之后,这一类项目为主的咨询服务曾达到一个高潮。

与此同时,为中国企业进行咨询服务则相当有限,这主要受限于中国企业对现代管理咨询的认识和接受程度,以价值取向的咨询收费也是一个因素。早期的一些为中国企业服务的项目大都是通过国际组织,如世界银行、亚洲银行等借贷或支持项目来完成,如科尔尼公司 1989 年利用世界银行贷款为天津市人民政府进行工业化改造,即为一例。

90 年代中后期,中国企业逐渐强调建立现代化企业管理制度,中国市场迅速与国际市场接轨。中国企业家们对管理标准化、专业化和国际化的认知越来越强烈。他们对管理咨询公司作用的认识

也开始逐渐改变,从不了解或错误了解,如认为咨询公司是商场“007”,“皮包公司”或“点子大王”,到真正认识到管理咨询在企业管理决策中的真正地位和作用。近两年来,越来越多的中国企业开始使用咨询公司的服务。我们欣喜地看到,咨询公司的客户群中,本地企业的比例越来越大且不断上升。事实上,当咨询公司的主要客户开始是以本国企业为主,就标志着咨询业已经在这个国家生根了。我们因此对咨询业在中国市场的发展前景极为乐观和充满了信心。

事实上我们也必须看到,中国咨询业成功的一个根本因素便是中国咨询队伍的建立,这就回到这部书的主题上来。事实上,像科尔尼这样的国际咨询公司年收益达十多亿美元,没有任何生产制造,一切都是由咨询人员通过服务创造的,我们的全部资产便是人才。如何发现、培养优秀的人才以满足客户的需要,是咨询公司每天不断在做的事情。

在我多年的咨询生涯中,几乎每一年都要多次到中国和海外的顶尖学府去进行招聘。我们常常讲咨询业并不适合每一位同学,许多同学也常常问询到底什么是我们的招聘标准,许多人感到茫然的是咨询公司似乎并没有一项具体的数字标准,诸如学习成绩和GMAT分数一类的限制。究竟咨询公司要的是什么样的人才,在这里我仅想和大家分享一下我个人的看法。

首先应具有远大的志向。咨询公司是培养企业高级领导者,培养CEO的摇篮。世界500强企业的许多CEO和高级主管均出身于咨询公司。咨询公司所提供的是一个让你在相当短的时间里接触多种行业、多个管理层面的环境机会。加入咨询业决不应只是当做来打一份工,或因为工资相对较高来挣一份钱。事实上,咨询顾问的投入,在时间和精力上远超过在普通制造业或服务业公司的投入,而它的回报则远不是这份工作本身所能衡量的。

第二,具有全然投入的准备。咨询业强调的是客户第一,必然会使每个人做出许多个人的牺牲。我们要求从业人员能够忠于自己的事业,忠于自己的企业和团队,忠于自己的客户,踏踏实实地努力工作,真切地为客户探索和开发解决方案,创造价值。对客户满意度和项目成功的追求和执著,是我们所要求和欣赏的。

第三,思路开阔。我们要求从业人员必须成绩优良,但绝不能是学究。思路开阔,知识面广博,对中国和世界的政治、经济、文化

和现代科技的发展有广泛的兴趣和了解,对一切新事物保有强烈的好奇心和求知欲,是一位优秀的咨询从业人员所应具有的特质。

第四,具有颖悟和洞察力。常常有人问我,在咨询业工作几年能学到什么,尤其是当一名大学毕业生进来后,可能在汽车、电子、机械等几个行业领域为不同的客户进行工作,他会学到什么。事实上,我们可以相信他一定会对自己所接触的产品或行业领域有了相当的了解,但我们并无初衷要让他成为汽车、电子或机械专家。所有的项目锻炼均会达成一个目的,也就是培养和锻炼他,使他拥有出色的分析问题、解决问题的能力。我们要求每一位从业人员必须具有良好的分析能力,这也是为什么咨询公司大多仅在最顶尖的学府进行招聘,而逻辑分析能力的体现,不仅仅表现在课本知识掌握的扎实,更反映在具有颖悟力和洞察问题根源的能力。只有这样,才可能很快地抓住问题的关键,迅速开发解决问题的途径并最终做出选择。在招聘过程中,咨询公司往往使用案例测验,即是这一要求的反映。

第五,具有优秀的团队精神和领导能力。任何一项咨询活动都是团队合作奋斗的结晶。咨询公司里充满了名校毕业生、顶尖 MBA 和各行业的优秀人才。而成功离不开团队的配合和支持。咨询公司十分强调团队精神。团队精神绝不意味着消极认同或依附别人,而是要求从业人员能积极相互配合,最佳发挥项目小组作用,完成项目。咨询公司希望从业人员具有领导力,能独立担负责任,积极与客户合作甚至引导客户共同工作,达到项目成果。在招聘工作中,咨询公司非常喜欢热衷学生工作和公益活动的同学,对组织能力和经验给予极大的重视。

最近我在某家媒体上看到“名牌大学四年+三年咨询公司+两年美国顶尖 MBA=年薪 10 万美金”的说法。这使我很担忧。这是一种错误的导向。在选择是否进入咨询业的时候,我们应该尽量避免功利主义。首先,我们应该明确自己的发展目标,在平时的学习、工作中真正地完善自身素质。我们的目标不能光是为了钱,为了读 MBA,为了挣一份高工资,更何况咨询并不是进商学院和挣高工资的惟一答案。

最后,我想跟有志于进入咨询公司的理工科出身的同学和“国产 MBA”说几句话。每年在做招聘的过程中,咨询公司往往都在反复强调专业不限,但是最后招聘的结果往往集中在几所特定的学

校,几个特定的专业。因此遭到很多学生的诘问。在国外,咨询公司的招聘的确十分开放,包括许多分析员大多出身于理工科,甚至音乐、历史、宗教等专业。在国外,大学教育以通才为主,基本上经济学、数理和商业学科均有所涉及,也很强调知识面的广博。而在国内,我们的课程教育就相对狭隘,读理工科的同学几乎接触不到经济和商业科目。我们在大声呼吁中国大学通才教育改革的同时,也因此希望学生们能努力丰富自己的知识领域,自我提高。另外,随着国内 MBA 教育体系的不断完善,我国 MBA 教育已经达到了相当的水平。我们非常欢迎“国产 MBA”加入到管理咨询的阵营来。只要你们愿意全心全意地献身管理咨询业,永远将客户需求放在第一位,具备高度的责任感和团队精神,咨询公司的大门就会向你们打开。

咨询公司是蕴育中国未来企业家的摇篮。我们期待着更多更好的有志青年加入管理咨询行业,成为未来中国和世界企业的领导者。

朱 伟

美国科尔尼管理顾问有限公司

副总裁

2001 年 7 月于上海

序 二

中国呼唤实用人生文化

十年前我还在加拿大念书的时候，一个刚刚获得教育学博士的朋友老杨面临找工作的压力，经常到我家来借酒浇愁，一来就说他找工作的各种惊险和艰难，常常听得我免死狐悲。

一天，老杨又说起他为找工作做了多少准备和研究：“大学图书馆各种找工作的书，我几乎全部研究过，其中，如何写简历 Resume 的书有八十多种，如何写求职信 Cover Letter 的书有九十几本，如何准备就业面谈 Job Interview 的书也有五十多本，我全部借回来通读过。不是吹的，小平，我现在已经是一个就业指导专家了！将来你如果不知道怎么找工作，我可以教你。”说到这里，杨博士拂去他脸上的愁云，一刹那露出了他知识分子智慧闪烁真我的风采。

看见他高兴我挺失望，就问他：既然你都做了这么多研究，那你为什么还找不到工作？老杨博士立即收回了他的兴奋，脸色黯淡了下来……

十年过去了，我相信我的朋友早已经找到了他的理想工作，再也不用去大学图书馆研究那些求职指南之类的图书了。但我知道，在北美每一个大学图书馆，毕业生们依然会鱼贯而入，借阅老杨曾经倾注过无限心血的那些职业指导书籍；而北美每一个书店里面，肯定有一个越来越丰富的就业出版物专柜和越来越精细的职业指导专题著作，以满足一代又一代的学生如何就当前的就业形势，精心写作求职信，仔细打造 Resume，充分准备 Interview，Search 寻找、Hunt 猎取并获得自己理想的就业机会 Job。

求职文化，假如有这样一种文化的话，是北美生活极其重要的一部分，更是中国留学生在北美碰撞到的文化冲突中感受最深刻、

伤害最严重的一部分。读书的目的是为了什么？为了就业。美国加拿大的学生几乎从小学起，就被时刻灌输这样一种意识。在西方发达社会，一个大学生离开学校时的最大愿望和最基本的成功标志是什么呢——得到一份工作。教育是以 Job 为中心还是以 Degree 文凭为中心，是中国和西方教育思想中最大的区别之一，也是中国学生到达北美之后，最需要从头学习和适应的一种基本求学观念和基本生活方式。

围绕就业和求职的需求，西方社会诞生了非常发达的求职文化。美国加拿大教育体系到了中学阶段就开始普遍设置就业指导老师，开设求职简历写作课，举办求职面试辅导班。大学就业辅导办公室更是学生服务最重要的组成部分。它的地位就是过去中国大学里面的“分配办公室”。不同的是，就业辅导办公室是辅导学生自己找工作，它的功能是让就业者自己学会如何去为了一份好工作而奋斗。

我在加拿大读书的时候，曾经注意到一个现象：大部分学生在机房里做的东西，就是写求职简历和申请信。我曾经感到奇怪，为什么他们总是写不完？后来才知道，作为一个基本要求，申请者每发一封求职信，都要根据这家目标公司的公司文化和特定要求，重新制作自己的简历和申请。去美国读 MBA 的中国同学一定会告诉你，九月入学还没有适应过来，就已经要开始准备年底的就业面试，为的是来年夏天的 Summer internship。而 Summer internship 职位的性质，又直接影响了你毕业后的工作前途。可以想像，从来没有认真获得过就业辅导和培训的中国学生，在这样的文化面前会走多少弯路，损失多少本来属于他的机会和前途！就业实用文化的缺失，使得我们的学生腹背受敌，内外交困，已经是一个无法等待的折磨。

写到这里，我想起我本人多年前在北美也曾经历过就业的磨难，也曾寻找过就业辅导员的帮助，也曾雇用过简历写作公司的写手，也曾委托过职业介绍所的服务，也看遍大学图书馆内各种有关的图书，而且居然还养成了收藏这些书籍的可怜的癖好。我收藏的书包括这样生僻的书目：历史系学生如何找工作、艺术系学生如何找工作、如何准备求职面试的第一分钟、如何寻找帮助你找工作的公司、如何寻找没有公开发表的职业机会、如何回答最难回答的面试问题等等。