

人生机遇 尽在抓住每一分钟



最后一分钟丛书·求职系列

面试技巧

13.2
25

布朗顿·特瑞帕夫〔美〕著
侯宝琴译

 中国劳动社会保障出版社

1.1.1 面试准备——面试前的准备



最后一分钟冲刺·面试技巧

面试 技巧

面试技巧——面试前的准备
面试技巧

面试技巧——面试前的准备

“最后一分钟”丛书·求职

面试技巧

布朗顿·特瑞帕夫（美）著

侯宝琴 译

中国劳动社会保障出版社

版权所有

翻印必究

图书在版编目(CIP)数据

面试技巧/侯宝琴译. —北京:中国劳动社会保障出版社,2001

“最后一分钟”丛书·求职系列

书名原文:Last minute interview tips

ISBN 7-5045-3130-8

I. 面…

II. 侯…

III. 就业-考试-基本知识

IV. C913.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第11156号

CAREER PRESS

3 Tice Road, P. O. Box 687, Franklin Lakes, NJ 07417

ISBN 1-56414-240-X (pbk.)

Copyright ©1996 by Brandon Toropov

北京市版权局著作权合同登记号:图字:01-2000-3330号

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街1号 邮政编码:100029)

出版人:唐云岐

*

北京印刷二厂印刷 新华书店经销

890毫米×1240毫米 32开本 4.125印张 78千字

2001年4月第1版 2001年9月第2次印刷

印数:5000册

定价:10.00元

读者服务部电话:64929211

发行部电话:64911190

出版者的话

曾几何时，政府这只看得见的就业之手渐渐地远去，呈现在我们面前的是：职业场上来去匆匆的身影，招聘桌前渴望的双眼以及手持录用通知的雀跃和回家路上深深的叹惜。面对市场这只看不见的无情之手，有多少疑问在求职者逡巡之际萦回：我的职业在哪儿？我怎样才能让用人单位在求职的芸芸众生中选择我？……人们也许会说，求职的成功，取决于求职者学历、经历、专业、年龄、技能等因素的综合供给与招聘者需求的平衡。但是也有一个不容忽视的事实是：求职过程中的一些因素，也直接影响着求职的成功与否。因为绝大多数的招聘者对应聘者并不熟知，他们只有在招聘的短暂时间里通过分析求职者所提供的文字材料、电话谈话、面对面交流等方式来判断你是否是他们所需要的人。在这种情况下，求职者如何撰写求职信，如何准备面试，如何应对招聘者精心设计的提问和测试等等，就显得十分重要了。有时，一个微小的欠缺，如字迹潦草、衣着过于随便、答问不得体等，都有可能使你与这份工作失之交臂。这里，我们有一个实例：有一家社会美誉度很高的公司要招聘公关部门的职员，人力资源部的经理决定在报上刊

登一则广告，并留下了他的电话。当求职者纷纷打来电话时，他却说没有刊登广告这回事。面对这样的回答，绝大多数求职者表示了不满，只有一位求职者平静地说：“噢，也许您的下属没有及时告诉您。既然广告上留有您的电话，说明您是一位有份量的人，我很喜欢公关性质的工作，您能不能帮我出出主意，我怎样才能得到这类工作。”最后，这位求职者被录用了。上班的第一天，这位经理告诉他，电话的回答是一道测试题。也许，在表示不满的求职者中，不乏才能出色之辈，但却失去了得到这一职位的机会。其实，作出这位成功求职者的回答并不难，只要求职者稍加注意，掌握一些求职技巧，就完全可以做到。

为了让广大求职者了解求职过程，掌握一定的求职技巧，增加求职成功的几率，我们将通过翻译、编译、编写等方式，在我们的《“最后一分钟”丛书》中陆续推出求职方面的系列图书。同时，希望你能记住我们的寄语：人生机遇，尽在把握每一分钟。在你的求职过程中，无论准备的时间有多短，哪怕只有一天，只要你翻开所需要的一本，定会增加你的信心，多一分成功的把握。

现在奉献给你的这四本书——《找工作技巧》《写简历技巧》《写求职信技巧》和《面试技巧》，就是我们做的一项尝试。这四本书是我们从众多的同类外版书中精选的。翻开这四本书，你会发现，与市面上其他的求职指南类的图书相比，它更新颖独到，更有启发性，无论你是想到国内的企业还是想到合资、

国外独资企业求职，都会对你有很大的帮助。

1. 它不仅仅是到外部求职的技巧，也包括寻求内部机会的窍门。在《找工作技巧》一书中告诉求职者，如果求职者谋求的是单位内部的职位，那么不仅要用到外部求职的技巧，还要学会利用近水楼台的优势，将自己放在更加有利的位置上。

2. 采用英汉对照的形式。它并非全书都是双语的，而是在一些关键的、需要的地方都附上了对应的英文。现在一些国际性的公司在招聘时往往要求应聘者提供中英文的个人材料。在《写简历技巧》和《写求职信技巧》中，就提供了几十份中英文对照的范例，以帮助求职者掌握规范的中英文简历和求职信的写作格式和技巧。

3. 不仅包括传统的求职工具，像简历、求职信，还推荐了一种新武器——“才能匹配信”。才能匹配信其实是一种特殊的自荐信，它将求职者的资格条件 and 招聘单位的要求对照起来。对一个打过广告的空缺职位可能会有成百份的申请。招聘人不可能对收到的每份材料逐行阅读，他会寻求捷径，只去关注最有希望的人。这种自荐信能代替传统的简历或求职信，它更加直接、简明、积极地将求职者介绍给用人单位，以获得面试的机会。什么是才能匹配信呢？《写求职信技巧》中有详细的解释，并且有很多样本。

4. 不是仅仅教求职者求职时怎样做，更重要的是告诉求职者如何为求职做准备。如在《面试技巧》一书中，它不仅仅是告诉求职者面试的时候应如何着

装，如何注意风度，还教求职者在面试前做哪些准备和如何做准备。值得一提的是，它还教求职者如何根据距离面试时间的长短来制定求职准备计划。

但愿我们这套求职系列图书会对你有所裨益。

前 言

如果你面临一场求职面试，那赶快着手准备吧。

在你可支配的时间内，如何找到你需要的有关公司的情况？你应该准备哪些面试问题？如果对方给你提出一些难以回答的问题，你将如何应对？你如何了解这类问题背后的含义？最为重要的是：你首先应该做什么？

这本书将根据你拥有时间的长短，帮你制定出详细的、尽可能好的应试策略和方案。这个方案将帮助你确定优先要研究的问题，帮助你准备回答那些你可能面对的最困难的问题，并给你提供可靠的忠告以对付面试主持人可能抛到你面前的“曲线球”。

这本书除了给你提供实际、详细的面试行动计划和那些通常要问的问题的应对例子外，它还提供了面试后如何正确行动的方法和建议——这重要的一步是你的竞争对手常常忽视或低估的。（关于面试后应采取的行动，请参见附录 1。）

遵循这本书的建议，你将使即将来临的面试成为你的精彩时刻，你的闪光时刻，即使你仅仅有一天的时间做准备！

你对待面试的态度是最为重要的，它远比你为准

备面试所花的时间更为重要。事实上，如果我不得不将这本书的指导思想总结为一句话的话，那就是：

人们喜欢雇用那些表现出坚定乐观态度的人。

通常，此类书的作者往往在此祝愿他们的读者“交好运”。但在这本书里是没有必要这样做的。你将看到的应试方案的妙处就在于：它使“运气”变得没有必要，它使你能够控制面试的过程，不管你有多少时间来做准备。对我来说，我得出的结论是：运气在人们的生活中是不存在的，存在的是其他一些东西，而这些东西常常被误认为是“运气”。这些东西就是：积极的准备，坚定乐观的态度，并愿意创造和抓住机会。

我说的已经够多的了。总之，在你准备面试的过程中，当你着手将这个方案付诸实施时，我希望你拥有求职中取得成功所需要的一切，即在商界中所公认的两点：一、在发生始料未及的情况时，善于看到其积极的含意；二、拥有一个在相同情况下可以遵循、在不同的情况下可以随时修改的战略计划。如果你获得这两种“财富”，你将不再需要“运气”——你将自己创造运气。

目 录

第一章	你	(1)
第二章	雇主	(19)
第三章	如果面试就在明天	(26)
第四章	如果面试在 2~3 天后	(49)
第五章	如果面试在 4~7 天后	(66)
第六章	如果面试在 8~14 天后	(80)
第七章	如果面试在 14 天后	(94)
第八章	面试出门之前	(107)
附录 1:	面试后的补充活动	(109)
附录 2:	样本实例	(114)

第一章

你

让我们直奔主题。给面试主持人留下深刻印象的最好办法，是以朝气蓬勃和乐观的态度讲述那些能够证明你职业生涯积极方面的成功故事。准备这样的故事对你求职的各个方面都有好处，但如果你的准备时间很短的话，将这些成功故事准备到能够脱口而出的程度显得尤为重要。

即使你只有一天的时间准备面试，你的第一个任务应是依照本章的建议准备你个人的成功故事。

准备你个人成功故事的最大优势是什么？它的最大优势就是帮助你回答最困难的问题。

在非常困难的面试情景中，如果你准备好了一个展现你特长的故事的话，你将发现你所处的位置是在效法那些优秀的政治家。精明的政治家必须设法应对摆在面前的难题，而不是说“呃……，这是个很难的问题，说实在的我还没有对此多加考虑。”你同样也必须如此。

实际上，应对那些无法回答的问题所遵循的准则是不难掌握的。（以下以某市长被问及：“有传言说你曾在1986年的某一天要求释放一只斑马，你对此有何解释？”为例来阐述这些准则。）

●承认和重申这一问题。（这位市长回答道：“非常高兴你问我关于斑马的事，因为这给我提供了一个讲述与动物园有关的迫切需要解决的问题的机会。人们有权利了解这类重要的问题。”）

●自然地转移话题。将你的回答与你手头准备好的最接近于这一难题的答案联系起来。（如这位市长回答道：“虽然我回想不起任何有关您提到的这方面的讨论，但我认为指出以下这一点是非常重要的：作为弥尔顿市的市长，在两年时间里，我在没有提高税收的情况下使用于改善动物园状况的经费增加了43%……”）

●以向前看的态度提出与该问题相关的具体观点，来结束你的回答。（例如市长回答说：“除此之外，市政府重修了鸵鸟展览馆，使其重现过去的辉煌。通过与弥尔顿市动物园‘居民’的个别接触，我认为可能还有其他一些问题需要提出和解决，我非常愿意为您再检查一下这方面的记录，如果这样做是我们应采取的下一步的行动的话。但是，在这里我要强调的是，我们必须给动物园这一动物王国里的所有‘成员’提供合适的、合法的、吸引人的居住条件；不仅仅在我们家乡应该如此，全州都应该这样做。”）

这是否意味着你应当练习回避问题的办法？

当然不是！这里的含意是设法将给你提出的问题引向你的长处所在。有时当一些政治家这样做时，看

上去有些离谱——正像我们这里所举的例子那样，但是这种做法同样可以展示他们面对攻击时的沉着冷静，表现他们以乐观的态度放眼未来的能力和品质。无论如何，这样做会比那些面对难题只会耸耸肩膀和生搬硬套法律条文的做法强得多。

然而，为了进行这种“最后的退却”，你必须对你自己进行一番研究。是的，你读这本书就对了，在你对你未来的雇主进行研究前，你必须首先了解你自己的长处和短处。当然，研究你未来的雇主是完全必要的：当你对该公司的产品和所提供的服务、它所面对的竞争以及它所要解决的战略性问题无所了解时，你就不应参加任何面试。然而，你才是面试的真正的根本和核心，是我们首先应注意的焦点。

许多求职者会错误地有以下种种说法和想法：

- “我现在没有工作。”
- “我正在找工作。”
- “某人需要雇用我为……”
- “我失业了。”
- “我不喜欢我的工作，我想成为一个……”
- “我在找一个……工作。”

这些听起来并无过错的情绪流露，无论是大声说出还是默默重复，都可能会将你找工作的努力置于有致命缺陷的基础上！事实是：你现在就有工作。不管这件事是否像“工作”，你正在做“交易”，你的“商品”就是你自己。

因为你正在努力为一件非常重要的“商品”——

你自己——寻找尽可能好的市场，你把对这件“商品”作一些初步研究的任务交给了你自己。当你完成这一初步的研究后，你必须认真从事这件“商品”的交易工作，（具体讲，为即将到来的面试做准备）；你必须以在任何其他工作场所中可能表现出的勤奋、技能、能力、周到和热情来从事这项工作。毕竟，如果你不在你的面试主持人面前、在“推销你自己”的“工作”中表现你的这些品质——你所特有的品质——你怎么能指望他（或她）在其他的岗位上委你以重任呢？

从你的求职策略和行动到具体的工作面试，这一系列的活动都是你向未来雇主表现你有能力处理工作中可能面临的同样棘手问题的机会。

依据你的背景巧妙地准备你职业方面的成功故事，将有助于表明你对面试的认真态度——这反过来表明你对你要谋求的工作的认真态度。面试中你所提出的具体事实当然十分重要，但你讲述你成功故事的方法和态度在面试主持人看来同样十分重要。

在本书的这部分，你将得到准备和讲述你成功故事的一些重要的建议，这些建议将帮助你在面试中名列前茅，并得到你应该得到的工作机会。

跟上时代的步伐

这是一个瞬息万变的时代。那种终身受雇于一个慈父般的雇主的时代已经一去不复返了。为什么？只因为一个原因：今天的公司面对激烈的市场竞争，因

而不得不作出比从前任何时候都更快速、更有效的反应。正像现在的就业领域在你看来古怪和狂热一样，商业界对那些竭力建立赢利公司的人们来说显得更加难以预测。

在我们生活的时代里，许多国际性大公司可以在一夜之间出现、发展和垮台，这导因于遍布世界的时髦的网络主页。在我们生活的时代里，由于新技术的发展，那些一度是人们基本需求的产品和服务顷刻之间可以被代替。

这意味着什么？这意味着对你未来的雇主和你来说，适应性就是一切。

在今天的经济生活中，那些只能从事一种工作的劳动力可以被看做是严重的残疾人。如果每个工人的注意力只集中在自身岗位要求的狭隘的范围内，公司就不可能应付激烈竞争的挑战。今天的雇主希望雇员能够发现问题，或多或少训练自己独立地解决这些问题，并且如果情况需要的话将这些信息转达给他们的同事。

今天，雇主们不愿听你的职业头衔，他们只想知道你在处理那些别人没有预料到的问题时的创造性方法。

与此相适应，你必须在你的个人经历中寻找一些成功的故事，这些故事能够表明你在你的职业头衔以外工作的能力和愿望。“那不是我的专业”，这是今天就业领域的大忌。不要这样说。

你应当假定，你将会见的面试主持人正在寻找那

种能够很好地适应崭新思想和方法的职工，他们想与那些当情况需要时——在大多数情况下是这样——能够表现出创造精神的人交谈。因此，你应该将能够证明你就是这种类型的人的经历传达给对方。

为面试准备的成功故事必须能够证明你适应新思想和新方法的能力；这些故事必须证明你不是那种固守于规定工作狭隘范围的人。

注意：证明你的适应性和灵活性并不等同于去说你能够做任何事！我们这里谈论的是向对方传达你的灵活性和适应性，将这种清楚明了的信息传达给对方，使对方能对你因材施用。

你的目的是表明你在某个具体领域的技能，以及你将这种技能用于解决其他未预料到的问题上的愿望。现在是证明你有这方面技能的时候了，现在就干。

花一些时间写下你在受教育过程中、工作中、或者参加志愿者工作经历中能够很好地适应新环境的5个相互独立的事件的细节。

和我们大多数人一样，最初的几分钟对你来说是最艰难的，但之后你可能会发现你能够找到远远不止5个这样的例子！

利用这个机会回想你过去经历中这样的时刻：掌