

Building a Great Resume

(美) 凯特·温德顿 (Kate Wendleton) 著

成就完美简历

(第二版)

翁妙玮 郑后成 译
刘杉杉 审

职业生涯开发和求职系列

中国劳动社会保障出版社

成就完美简历

职业生涯开发和求职系列



Building a Great Resume

(美) 凯特·温德顿 (Kate Wendleton) 著

(第二版)

翁妙玮 郑后成 译 刘杉杉 审

图书在版编目 (CIP) 数据

成就完美简历/ (美) 温德顿 (Wendleton, K.) 著; 翁妙玮, 郑后成译. —
北京: 中国劳动社会保障出版社, 2003

职业生涯开发和求职系列

ISBN 7-5045-4196-6

I. 成… II. ①温… ②翁… ③郑… III. 履历表-写作 IV.
H152.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 097633 号

Building a Great Resume, 2ND Ed. By Kate Wendleton © 1997-1999 The Five O'Clock Club, Inc. Original English language edition published by New Page Books, a division of Career Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2003-2011

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: 张梦欣

*

北京北苑印刷有限责任公司印刷、装订 新华书店经销

787 毫米×960 毫米 16 开本 16.5 印张 275 千字

2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

印数: 3200 册

定价: 29.00 元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

序 言

亲爱的朋友：

你是否曾经觉得你的简历并没有以最佳的方式展现自己呢？也许你的这种感觉是正确的。简历不仅仅是关于你做过什么、在哪儿做过这些事情的一个概况介绍。它也是一份营销单子，你必须以你最希望潜在雇主看到的方式来介绍自己。

调查显示，通常情况下每份简历只有十秒钟的被阅读时间！因此，你的简历必须有很强的可读性，能够让读者在这么短的时间内获得有效的信息。同时，你不仅仅希望人们读你的简历，更希望能够通过简历获得一个面试机会。

《成就完美简历》将带你走完写作完美简历的整个过程。我们能保证你在目标市场上正确“定位”。如果你的定位错误，你的简历也不会是正确的，那样它不仅帮不了你，还将成为求职路上的障碍。

本书从五点钟俱乐部的求职技巧讲起，然后，着手处理成就表述——简历的骨干部分。我们将教会你完成七个故事练习，它将帮助你以最吸引人的方式表述你取得过的成就。你还将学会有效地描述自己从事过的咨询行业、自由职业、临时性工作或者义工。这些还仅仅是增加简历的吸引力所要做的准备工作。

接着就可以写自我简介——简历中最重要也最困难的部分。它能够帮助你准确地找到你想要的工作。

再接着，我们通过大量的简历样本把这些步骤组合在一起。案例研究能够帮助你学会考虑简历准备工作中的种种微妙之处。你要选取最重要的成就，把它们写入简历的主体中，同时要确定简历的主体应该能够支持你在自我简介中的表述。

最后，我们可以确定你的简历已经是最适合你的了：我们不希望你的定位过高或者过低。

不要简单地复制本书中的简历（不可以为“这看起来跟我还挺像的”，就照抄下来）。简历中最好能包括关于你的最重要、希望雇主知道的经历。

本书是市场上第一本带案例研究的关于如何写简历的书。所有的案例都来自真人真事。但是如果你真的想找到一份适合自己的工作，或者想考

虑自己的长期职业目标，还是阅读一下本系列的其他书吧。它们共同提供了最详尽的求职过程介绍：

《赢得你想要的工作》告诉你去哪儿找工作。这是考虑职业计划过程的一个相对初始的方法。

《轻松赢得面试》告诉你如何获得各个职位的面试机会——全职或者兼职，自由职业或者咨询业。此外，还有一些资料是你可以使用的。

《把握面试和薪水谈判》告诉你五点钟俱乐部推荐的面试谈判、获得职位的技巧。

本书是在原五点钟俱乐部的指导下完成的，该俱乐部的领导成员定期在老费城聚会，交换意见。今天的成员们依旧如此——他们交换看法、高效操作、乐于助人、富有团队精神。

我希望本书的简历能让你了解我遇见的一些成功而有趣的人。这也是我对你的简历的要求：吸引读者，让他们很想见到你。

我感谢五点钟俱乐部的所有成员，他们都是一些关心自己职业生涯的人。从本书中也可以看出他们工作的努力。感谢我们所有的咨询人员。他们的承诺是：带给求职者最好的咨询服务——同时也是有趣的服务。

最后，感谢你购买这本书。你对本书的欣赏将鼓励我们继续努力。我们的目标始终是，提供最合适的求职建议。在你的合作下，我们将和你一起实现你的职业目标。

祝大家好运！

凯特·温德顿
纽约

目 录

第一篇 五点钟俱乐部的求职技巧

- 1. 加油 (3)
- 2. 求职的各个阶段 (6)
- 3. 获得面试机会并建立联系 (7)

第二篇 成就表述：简历的构架

- 4. 伊丽莎白：一个故事彻底改变了一切 (11)
- 5. 七个故事练习 (19)

第三篇 设计你自己的简历

- 6. 简历写作及指南 (25)
- 7. 两份简历样本以及它们是如何写成的 (36)
 - 威利：再也不是个毛孩子了 (36)
 - 安迪：他的七个故事的确起作用了 (41)
- 8. 如何表述你的成就 (52)
 - 从七个故事练习入手 (55)
 - 如何处理咨询服务、自由职业、临时工作或者非赢利工作 (62)
- 9. 完成简历要遵循的所有步骤 (65)
- 10. 在简历的开头写上自我简介 (69)
 - 附：自我简介样稿 (72)
- 11. 如何制作电子简历 (88)

第四篇 转换职业领域的简历

- 12. 埃利奥特：回到他热爱的领域 (93)
- 13. 卡罗尔：朝着梦想前进 (97)
- 14. 霍华德：为了进入一个新行业，给自己重新定位 (99)
- 15. 史蒂芬：从非营利组织进入营利组织 (102)
- 16. 比恩：做义工的收获 (109)
- 17. 保罗：认为自己改变了职业生涯 (112)

第五篇 主管人员简历

- 18. 汤姆：真正做了什么 (119)
- 19. 唐纳德：进入新产业的重新定位 (124)

20. 大卫：处理对歧视的恐惧	(129)
21. 马丁：一页的简历是否更佳	(133)
22. 诺曼：“隐瞒”他最近的工作	(139)
23. 珍妮特：变换工作头衔，对担任的其他工作没有给予重视	(150)

第六篇 经理层以及高级专业人士的简历

24. 杰西：重新组织背景资料以求得发展	(161)
25. 哈罗德：在政府部门工作，目标是获得提升	(165)
26. 莎拉：克服背景的影响	(172)
27. 理查德：按照时间顺序排列的职能性简历	(177)
28. 菲利普：瞄准不同的工作目标	(183)
29. 乔治：“退休”后为自己在新领域寻找合适的位置	(190)
30. 为管理人员和专业人员设计的各式简历	(196)

第七篇 初级专业人士的简历

31. 初级雇员：自我简介发挥了很大的作用	(211)
32. 为“没有任何资料可以提供”的人员制作的简历	(218)
年轻人的简历	(221)
主妇简历	(223)

第八篇 突然跃向新的职业等级

突然跃向新的职业等级	(229)
附：简历样本	(235)

第九篇 简历清单：怎样评估你的简历

33. 催人奋进的格言	(255)
34. 简历清单：怎样评估你的简历	(256)

第一篇

五点钟俱乐部的求职技巧

1. 加油

如果你在做小事的时候就已经考虑到那些“大事”了，那么你手头的所有小事都会朝着你预期的方向发展。

阿尔文·托夫勒 (Alvin Toffler)

《新闻周刊》，1998年4月4日

(*Newsweek*)

远景规划的重要性是不可估量的。它决定着你的事业将是具有较大贡献还是一事无成。精明的管理者们总是能比其他同行们看得更远。

乔尔·M·德卢卡博士

(Joel M. Deluca)

《政治智慧》(*Political Savvy*)

大部分人只要一提到找工作，首先想到的一定是“简历”。毫无疑问，简历很重要。毕竟，我这一整本书谈的都是它！但是你会看到，写简历仅仅是整个求职过程的一部分。一份好的简历是一个完整的自我评价（或自我评估）的结果。据此，你可以确定自己的工作目标（行业和领域），同时要学会尽量让自己定位于这些目标领域的管理者的位置上。

在你开始找工作之前，你就有必要准备一份简历——即使你还没有确定自己的目标行业或者领域。

你不做任何自我评估也可以写出简历来——但是，要知道你省略的那些重要步骤将来还得回头补上，而且写简历还有其他一些要遵循的步骤。

当你的目标越来越清晰的时候，你或许会重新修改自己的简历，使它更加适合自己的目标。

找工作的过程

最好不要漏掉每个步骤，哪怕是很快地过一遍。有经验的求职者一定会注意每个细节，不会跳过任何一步。

第一步是自我评估

通过完成本书中的练习，即“赢得你想要的工作”，你能够比较客观地进行一次自我评估，然后你可以在图书馆进行一些简单的查询或者咨询他人，来获取对你的工作前景的大致评估。

自我评估包括以下练习：

- 七个故事练习。

- 爱好。

- 价值。

- 满意处和不满意处。

- 你的 40 年远景规划。

如果你私下里去找一位职业顾问的话，他可能会让你再做一些别的诸如性格测试之类的练习。

自我评估的结果：

- 一张清单，列着所有认为值得努力探索的目标。

- 一份简历，使你看起来的确很有希望进入第一个目标（每个目标都需要简历）。

即使你没有完成上述的整个过程，七个故事练习对你来说也是特别重要的，因为它将会帮助你完成一份很吸引人的简历。因此，我们将在下一章谈到七个故事练习。

第二步是选准目标

调查研究工作将会帮助你明确：

- 适合你的目标。

- 在市场前景看好的情况下，最有希望进入的目标。

不能选定太多的目标——不能把你所有列出的目标都选上，因为每选上一个目标都会给你带来该领域内的数次面试。

第三步是面试过程

面试分三个阶段：

第一阶段：为面试做准备

- 进行一些调查研究工作，然后列一张清单，记下你的第一个目标范围内的所有公司。明确在每个公司内，你将要接触的人员以及他们的办公室。

- 写好求职信：第一段是开场白；第二段是一个针对目标工作的自我介绍；第三段写上你曾经取得的成绩，可以这么说“您也许会对我曾经做过的一些事情感兴趣”；第四段是结尾。（在我的另外两本书中有这方面的样稿）

- 写下获得该领域面试机会的可能途径。你有四个基本选择：

- 通过网络

- 直接联系

- 中介公司

- 刊登广告

第二阶段：面试

大多数人都认为面试直接决定

着求职者是否能够得到这份工作。但是实际上在最后决定录取人员之前，还有一些中间环节。面试的最直接结果就是得到录取通知和相关信息。

你是否从每个接触你的人那里都获取了重要信息呢？他们认为你最大的优点是什么？他们在整个录用决定中处于什么样的位置？你还有多少竞争对手？比起其他的竞争对手而言，你给他们留下了什么样的印象？他们最终为什么可能舍弃你而录用别人？你如何避免决策者的反对意见？

面试是求职过程中最重要的环节之一。关于面试，在我的其他两本书中有详尽的描述。

第三阶段：跟进

在你分析完面试之后，就应该确定该怎样跟进每个面试过你的人了。把目标锁定在 6~10 家公司内。因为可能有 5 个工作机会将会由于你自身之外的因素与你擦肩而过。

此外，在跟进的 6~10 家公司

内，你可能会拥有 3 个很好的工作机会可供最后筛选。你也可能得到意外的惊喜：即使市场前景不好的情况下，也同样能够获得许多工作机会。

当你在进行第一个目标的面试时，就应该同时着手第二个目标的第一阶段了。这将保证你一鼓作气，不至于一拖再拖。让两个目标同时进行，同时开始第三个目标。

撰写有特色的简历

仔细阅读本书的所有案例，你会获得一种全新的理念，它将有助你求职成功。本书中的每一份简历都是有针对性的，它只适合一个特定的人，而且还是有着确定目标的人。你和你的特殊情况都不在本书之列。但是看看别人是怎么做的将有助你思考你希望一个有眼光的雇主从你身上获取什么信息。

在看完上述要领之后，就开始收集你的重要资料吧。

2. 求职的各个阶段

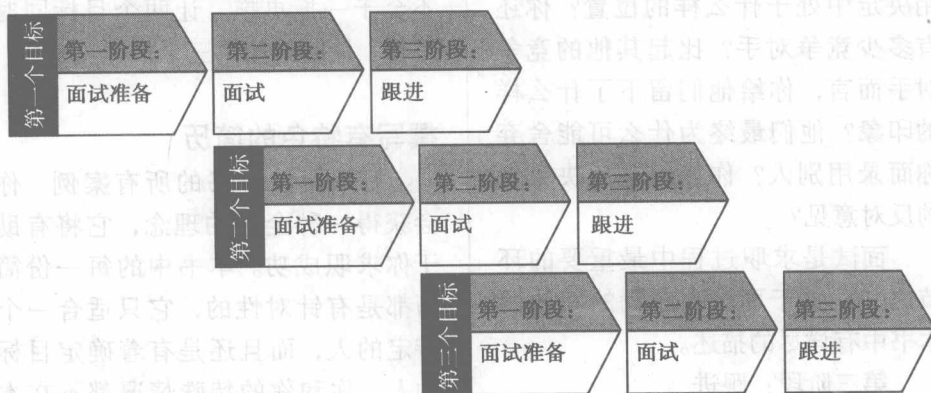
评估

自我评估的内容

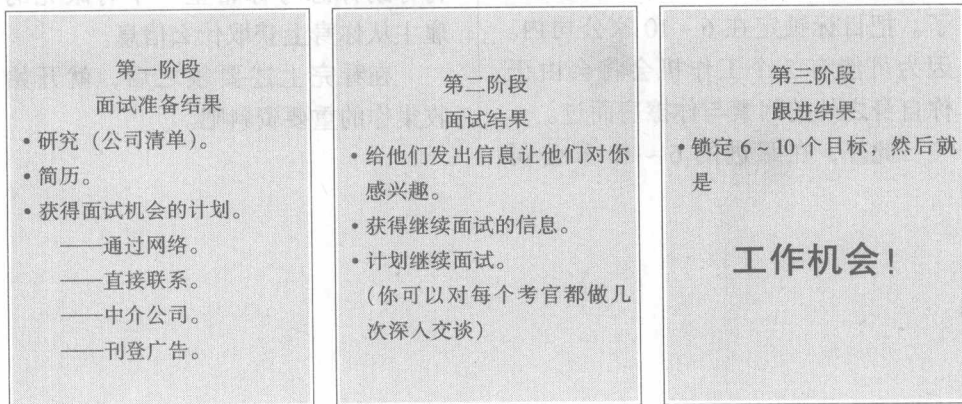
- 七个故事练习。
- 爱好。
- 价值。
- 满意处和不满意处。
- 你的 40 年远景规划。

自我评估的结果

- 想出尽可能多的目标。
- 排列所有你想到的目标。
- 一份针对第一个目标的合适的简历。
- 求职的计划。



面试过程结果



3. 获得面试机会并建立联系

在你的目标范围内
有4种获得面试
机会的方法

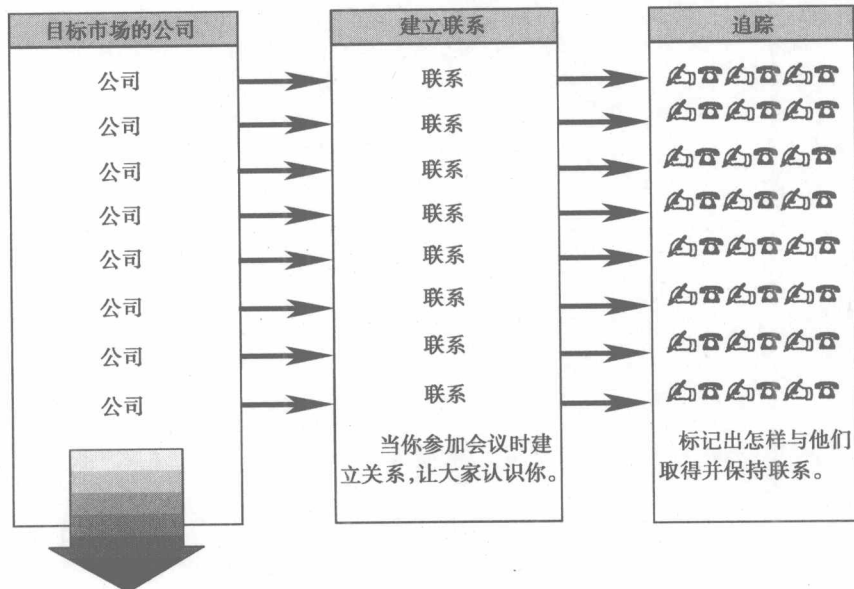
1. 中介公司
2. 刊登广告
3. 通过网络
4. 直接联系
 - 发送邮件
 - 直接邮寄
 - 打电话

计划接触或见到每一个目标领域里的每一家公司的每一个恰当的人员——尽可能快。

- 通过网络 • 中介公司
- 直接联系 • 刊登广告

不要把上述方法想成是获得工作机会的途径，它们仅仅是能帮助你获得面试的机会罢了。

- 通过网络联系后，一定要经常保持联系。
- 面试后，想想下一步能做哪些事情才有助于获得工作机会。



第 二 篇

成就表述：简历的构架
