



20岁的迷茫，会造成30岁的恐慌，40岁的挣扎，甚至一辈子的平庸。如果不能尽快拨开迷雾，走出困惑，有意识地为将来的成功积累资本，就无颜面对10年后、20年后的自己。越早找到方向，越早走出困惑，越早开始行动，就越容易在人生道路上取得成就、创造辉煌。

超值白金版

24.80

20岁定好位，30岁有地位；20岁怎么做，30岁怎么活

20岁开始与别人 拉开距离

大全集

若谷◎编著



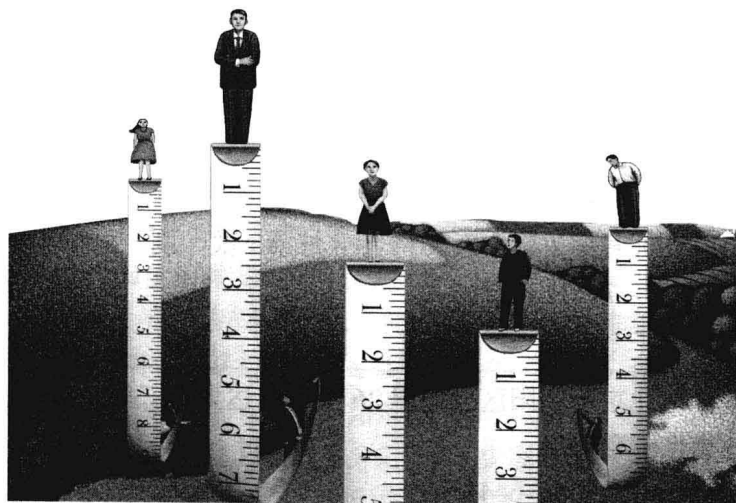
20岁时的准备，决定你未来的30年

中国华侨出版社

20 岁开始与别人 拉开距离

.....**大全集**.....

若谷◎编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

20岁开始与别人拉开距离大全集 / 若谷编著. —北京: 中国华侨出版社,
2011.7

ISBN 978-7-5113-1534-2

I. ①2… II. ①若… III. ①成功心理 - 青年读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 120641 号

20岁开始与别人拉开距离大全集

编 著: 若 谷

责任编辑: 文 枫

封面设计: 李艾红

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 李丹丹

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 25 字数: 672千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011年8月第1版 2011年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1534-2

定 价: 24.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815875 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前言

20岁可以说是人一生中一个重要的分水岭。20岁以前，基本上依靠父母的养护，那时候天真浪漫，无忧无虑，想怎么来就怎么来，没有什么目的，也没有什么压力。踏进20岁这个门槛后，就意味着已经或者即将要脱离父母的庇护，踏上独立生存的道路。这个时候，20岁的年轻人站在同样的起跑线上，在前所未有的紧张而令人振奋的气氛中，开始了一场漫长的人生长跑。等10年，20年，或者30年过去，你会发现，这群原本站在同一起跑线上的年轻人，已处在不同的社会层面上，彼此之间形成了大大小小的差距。

哈佛大学曾对此做了一项长达25年的跟踪调查。调查的对象是一群智力、学历、环境等条件差不多的年轻人。结果显示，3%的人25年后成了社会各界的顶尖成功人士，他们中不乏白手创业者、行业领袖、社会精英。10%的人大都在社会的中上层，成为各行各业不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管，等等。而占60%的人几乎都在社会的中下层面，他们能安稳地工作，但都没有什么特别的成绩。剩下的27%是几乎都处在社会的最底层。他们都过得不如意，常常失业，靠社会救济，并且常常都在抱怨他人，抱怨社会，抱怨世界。从离开校园到职场人生，25年也许只是弹指一挥间。然而，25年过去，当同窗好友再一次相聚时，在职场的地平线上，一个无可回避的现实是：昔日朝夕相处、平起平坐的同学，有了明显的“社会价值等级”。造成这种等级区分的，当然有机遇、关系以及与之相对应的环境，但是，最重要的因素却在于每个人在20岁这个人生的起跑线上是否找到了自己的人生方向，是否懂得在哪些最重要的方面积累自己的成功资本。他们之间的差距，不是一时偶然形成的，而是从他们20岁的时候就开始逐渐拉开了。

然而，20岁的年轻人还刚刚站在社会人生的入口，没有经验和阅历，不知道究竟要在哪些方面积累自己的资本，才能更适应社会，更具有竞争力，更高效、快速地获得人生的成功。为此，他们常常感到迷茫困惑，常常在十字路口徘徊，难以抉择，他们极需要有一个循循善诱的过来人告诉他们努力的方向，以让自己少走弯路，少浪费宝贵的青春年华。对于20岁的年轻人来说，现在的迷茫，会造成10年后的恐慌，20年后的挣扎，甚至一辈子的平庸。如果不能尽快冲出困惑，拨开迷雾，就无颜面对10年后、20年后的自己。越早找到方向，越早走出困惑，就越容易在人生道路上取得成就、创造辉煌。正是为此，我们精心编写了这部《20岁开始与别人拉开距离大全集》。本书将从以下方面告诉20岁的年轻人如何积累人生的资本，

拉开与别人的距离。

抢占人生的先机，在挑战中发现理想的职业。很多刚刚踏入社会的年轻人总是奢望马上就能找到自己理想中的工作，然而，当你的价值还没有得到很好的体现之前，这种可能性很小，你必须选择一份工作作为历练。职业旅程中的第一份工作，无疑是踏入社会这所大学的起点，千里之行，始于足下，只要出发，不断挑战，就有希望到达理想职业的终点。

一定要形成自己的杀手锏。你应该向周围的人寻求反馈并加以分析，发现自己真正的长处，然后努力完善自己的长处，以形成自己的个人品牌。同时找到那些妨碍自己发挥的地方并改掉它。

详细描绘自己的梦想、目标和欲望。其实，每个人的内心深处都有一种渴望，如果你能发掘它，便能找到成功的方向，找到一种支持你不懈努力的持久力量。正如西方的那句谚语所说，“如果你不知道你要到哪儿去，那通常你哪儿也去不了”。一个人在20岁时的人生目标，将决定他一生的高度。你给自己定位是什么，你就是什么。定位能决定人生，定位能改变命运。

在对于信息的敏感度方面占据优势。当今社会是一个信息极为丰富的社会，是一个相比学历更看重信息获取能力的时代。20岁的年轻人只有学会从纷繁复杂的海量信息中有效地甄别对自己有利的信息，并且很好地抓住和利用这部分信息，才可能获得成功。如果你对信息的获得较为迟钝，你就会被社会所淘汰。

在工作中拒绝平庸，追求卓越。20岁的年轻人要有永不服输、不断进取的精神，也就是说，随着年龄的增加，也要为自己增加一些能够让未来更加光明的武器和筹码。为了让自己30岁、40岁后在职场中仍然有着不可取代的价值，从20岁开始，就要好好考虑一下如何能够打造为自己增值的武器。早一点决定，就意味着在未来多一分胜算。

学会理财，早一天理财，早一天发财。理财早一天开始，你离财富就更进一步。拿破仑有一句名言：我的军队之所以打胜仗，就是因为比敌人早到5分钟。打仗是这样，早到5分钟就能抢占有利地形，从而获取胜利的筹码，理财也是如此，早开始早受益。因此，我们从20岁的时候就要开始做好个人的理财，由时间来给你创造财富！

不断扩宽自己的人脉网络。斯坦福研究中心曾发表一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自关系。30岁以前靠专业赚钱，30岁以后靠人脉赚钱，说的就是这个道理。所以，从20岁起，就要有意识地编织一张高能量的人脉关系网，不断积累自己的人脉存折，迟早有一天你会发现：有人脉成功像坐电梯，没人脉成功像爬楼梯。

此外，本书还详尽探讨了品质、口才、习惯、形象、创新、学习、心态、性格、社交、爱情和婚姻等20岁的年轻人必须面对的人生课题，指导他们如何在这方面形成自己的优势，拉开与别人的距离，并以此为筹码去获得人生的成功。

目录

❖ 第一章 ❖

抢占人生的先机，在挑战中发现理想的职业

勇敢地推销一回自己	1
巧寻捷径，变求职为谋职	2
20 岁尝试从低处、小处做起	5
自动自发地做事	5
尽职尽责，做到完美	6
从工作中追寻快乐	8
与他人合作，破解难题	9
失业了就从头再来	10
至少跳一次槽	11
踩着别人的脚印，永远找不到自己的方向	12
拒绝“大跃进”，绝不好高骛远	14
正确的选择比努力重要	14
成功始于野心	15
成功在于谁真正地去做了	16
认准了，就去做	17
先投入战斗，然后再见分晓	19
没试过不要说不行	20
冒险是成功的催化剂	21
不为自己设限	24

❖ 第二章 ❖

你的卖点是什么？在 20 岁的时候一定要形成自己的杀手锏

在自己最熟悉的领域战斗	28
-------------------	----

“个人品牌”让你更具竞争力	29
发现你的潜能，别给自己留遗憾	30
追求理想也要兼顾现实	31
选择适合自己的生存方式	32
向成功的人学习成功的方法	33
注重学习能力的培养	34
规划你的学习生涯	35
广撒网，多角度提升自己	36
找不到喜欢的就做顺手的	38
百门通不如一门精	39
一技在手，事半功倍	39
结合兴趣学习技能不会觉得累	40
投入百分百的热情	42
熟练不能只停留在课本中	43
成功来自对自己强项的极致发挥	44
扬长避短，找到自己的“音符”	44
像凸透镜一样聚焦全部能量	45

第三章

描绘人生的总体蓝图，详细描绘自己的梦想·目标·欲望

给自己定一个终生目标	47
以一位名人为榜样，激发远大理想	48
每天都知知道下一步要做什么	49
许下一个愿望，用行动去实现	50
远大的目标是成功的磁石	51
对成功要有强烈的企图心	52
定位改变人生	53
成功的秘诀，就是绝不放弃加一点忍耐	55
人生有方向，才能稳定立世	55
起点低不要紧，有想法就有地位	56
成功，从专注于小目标开始	58
有了目标就全力以赴	59

第四章

在对于信息的敏感度方面占据优势

我们生活在信息风暴中	61
对信息要保持高度的敏感性	62

广泛收集信息	63
对众多信息进行有效筛选	64
加工信息，使之更适用	65
信息就是命脉，信息就是金钱	66
拥有发现商机的眼光	67
发现和辨析事物间的联系	68
信息越快越准，赚钱越快越多	69
善于抓住创意致富	70
从信息里赚钱	71
比别人多走几步，就能得到想要的信息	72

❖ 第五章 ❖

拒绝平庸，追求卓越，在工作中争做 NO.1

责任心是成功的关键	74
绝对执行，不找任何借口	76
放弃忠诚就等于放弃成功	77
精业才能立业	79
消灭“差不多”心理	80
拒绝平庸，绝不安于现状	83
把每一个细节做到完美	84
树立及时充电的理念	85
把工作当成最大的乐趣	87
规划自己的职业生涯	89
把工作当做自己的事业	90
以老板的心态对待工作	92
主动自觉地工作	93
像老板一样思考	95
不要把问题留给老板	97
每一次任务都是一次机遇	99
升职从升值开始：夯实走向卓越的每一步	100
卓越是标准，更是行动	100
平庸者只把事情做完，卓越者却把事情做棒	101

❖ 第六章 ❖

铸就完美品质，为一生的成就奠定基石

擦亮做人的“牌子”	103
诚信是做人的灵魂	106

诚信助你远行	109
为自己种下诚实的种子	114
守护你的尊严	115
担起一个责任	116
制订“培养勇敢”计划	117
信守一个诺言	118
一步步走向自信	119
保持谦逊	120
学会约束自己	122

第七章

有人脉成功像坐电梯，没人脉成功像爬楼梯

储藏你的“人脉基金”了吗	124
人脉来了，机遇还会远吗	125
缔造人脉，时来运转的关键	127
搭建好人脉，生活更精彩	127
人脉，离不开的护身符	128
人脉，施展你魅力的舞台	130
人脉，延伸你能力的法宝	131
命运并不完全掌握在自己手里	131
成功可以抄近路	133
贵人是人际网上的重要“结点”	135
每个人的身边都有一座金矿	136
贵人是成事的一大筹码	137
借贵人之力激发生命潜能	138
让别人为自己的成功铺路	139

第八章

增值语言资本，让口才价值百万

好口才是成就卓越人生的有效资本	141
好口才助你平步青云	143
见什么人说什么话	143
把握恰当的时机、场合交流	145
学点幽默，让你的谈吐更自如	146
委婉说话征服对方	148
展露说话的亲和力	149
有效发挥你的肢体语言	150

戒除不文明语言	152
学会简洁	153
运用迂回战术	154
学会正话反说	155
多谈让对方感兴趣的话题	156
应对尴尬的妙招	157
巧妙地说“不”	159
批评别人的技巧	161

❖ 第九章 ❖

成功是一种习惯，早一天养成好习惯，早一天走上成功之路

习惯的力量无比巨大	163
习惯能成就一个人，也能够摧毁一个人	164
卓越是一种习惯，平庸也是一种习惯	164
成功的习惯重在培养	165
制订“删除坏习惯”的计划	166
养成卫生习惯	167
锤炼一双勤劳的手	169
每天自省 5 分钟	170
不为打翻的牛奶哭泣	170
告别拖延和惰性，把握今天	171
做事追求完美，但不苛求	173
用日记记录心情	174
不浪费每一分钱	175
珍惜每一分钟	177
独立自主的习惯	180
控制自己的情绪	183
正确对待压力	186
不满足于现状	187
珍惜你所拥有的	189
不要忽视细节	189

❖ 第十章 ❖

打造自我形象，让自己看起来像个成功者和领导者

好形象是成功的潜在资本	192
健康体魄——好形象的必要条件	193
“首”当其冲，发型展现自我	194

控制体重才是对形象负责任的态度	195
保护双手就是保持你的第二张脸	196
别让不经意的细节破坏你的形象	197
衣着会“诉说”你的形象	198
领带，男人展现自我的窗口	199
让合适的首饰为形象添色	200
让香水为你锦上添花	201
适当的打扮是对人的尊重	202
挑好鞋子，举“足”轻重	203
袜子在里，形象在外	204
站如松，坐如钟，行如风	205

❧ 第十一章 ❧

财商决定一生的贫富，早一天理财，早一天发财

现在，就开始改变	207
首先应该学习富翁的思维方式	209
从心理上成为一名富人	211
只靠学校教育成不了亿万富翁	213
赚钱能力是通过积累和学习而来的	215
有财不理，财就离你越来越远了	217
相信自己，你也可以成为投资专家	218
把投资当成一种生活方式	219
棘轮效应：你的理财习惯价值百万	220
成功理财必备的三大心理素质	222
提高财商，你也可以成为百万富翁	223
获得财富的机遇往往隐藏在危险之中	224
避免投资中的非理性行为	225
不可不知的 10 个理财观念	226
强化理财意识，迈出理财第一步	228
评估自己的风险承受能力	229
制订一张完善的财富计划表	230
明确科学的投资目标，选择合适的投资方式	231
掌握投资理财的十二大基本策略	232
谨慎防范投资理财中的各类陷阱	233
耐心等待机会，然后迅速抓住它	234
保住本钱：先图保值，后求增值	235

❧ 第十二章 ❧

时刻为人生充电，学习是你与别人拉开距离的源泉

每天阅读 30 分钟	237
有目标有计划地积累知识	238
多去书店和图书馆	240
参观各类博物馆，增长见识	241
从生活中学习	242
懂得学以致用	243
科学支配时间	244
寻找零碎时间	246
读万卷书，行万里路	247
知识是登上成功顶峰的基石	248
学习知识也要有所甄选	249
学习要选用适合自己的方法	250
学习切忌浅尝辄止	252
乐于思考，勤能补拙	253
生命的根本保证是学习	255
经常拜读经典名著，学会阅读	256
新时代必备：融入生活，培养综合能力	258
养成良好的学习习惯	259

❧ 第十三章 ❧

人无我有，人有我新，创新思路让你走在时代的前列

给自己一个好的改变	261
走出囚禁思维的栅栏	262
废除无谓的执著	263
摆脱思维定式	265
甩掉“金科玉律”的束缚	266
摧毁专家们的旧图画	268
不断创新，成功就会降临	269
换一个角度，换一片天地	271
创新思维是创造活动的前提	273
思想超前方能“无中生有”	275
形成创新思维的习惯	276
挑战竞争，站稳脚跟靠创新	277
创新思维引领创新行动	279
拒绝模仿，让“金点子”飞翔	280

张扬自我个性，敢于标新立异	281
逆风飞扬，化劣势为优势	283

第十四章

树立强者心态，让人生赢在起跑线上

心情的颜色会影响世界的颜色	285
心态操之在我	286
积极心态：最大限度地利用潜意识挖掘自身的潜能	287
接受自己，迎接阳光	288
心态对了，状态就对了	290
等待3天，问题自然迎刃而解	290
心态决定你的人生，不要试图和自己过不去	290
决心取得成功比任何一件事情都重要	291
信念达到了顶点，就能够产生惊人的效果	292
自信能使一个人征服他相信可以征服的东西	293
保持平常心，坦然面对生活	294
顽强能创造令人难以想象的奇迹	295
进取心是不竭的动力	296
苦难是卢梭受益最大的学校	296
每个人都有两个简历，一个叫成功，另一个叫失败	297
面对困难，你强它便弱	297
过去的历史并不重要，重要的是现在与将来	298

第十五章

自觉培养成功必备的性格，消除人生短板

自信是开启人生成功之门的金钥匙	300
乐观的性格让你笑对人生风云	302
宽容的性格是滋补心灵的鸡汤	303
谦逊的空杯才能盛更多的水	306
诚信为成功打造金字招牌	306
坚忍的人才能站得比别人更高	308
勇敢为你的成功之路铺开康庄大道	309
理智是导向成功的指南针	311
果断是解决问题的关键	313
自制是你的人生走向成功的保险单	314
热忱是点燃你生命力的火焰	317
独立的性格撑起人生的天空	318

进取让你从一个阶梯到更高的阶梯	320
谨慎是人生避风的港湾	321
稳重是一种成熟的象征	322

❧ 第十六章 ❧

20 岁的时候跟对人，做对事，少走人生弯路

有才华的人一事无成，只因跟错了人	324
选老板就像选对象，一定要慎重	325
事必躬亲的老板不能跟	326
选对朋友，离成功更近点	327
你想成为什么样的人，就跟随什么样的人	328
主动结交比你优秀的人	329
弃暗投明，良禽择木而栖	330
找一个对手激发潜能	331
不仅“做事”，更要“做成事”	332
做对了，才叫做对了	333
第一次就把事情做对	334
瞬间启动，第一时间化问题为无形	336
建立做事次序，高效工作	337
做最重要的事而非最紧要的事	338
做事要“赶”，但不要“急”	339
三分苦干，七分巧干	340
化繁为简，做事更轻松	342
找准靶心，正确地界定问题	343
抓住问题的根源，做对事	344

❧ 第十七章 ❧

学会社交应酬，做一个到处招人喜欢的有“缘”人

场面话，说出来不是一种罪恶	346
拿捏最好的社交距离	347
牢记他人姓名并得体地称呼是最大的尊重	348
闲谈是交谈的热身准备	349
用细微的动作拉近与陌生人的距离	350
以情动人，善打感情牌	351
你的微笑价值百万	352
行为礼貌不可小视	353
好人做透，人情做足	354

站在对方的立场上传递温暖	355
认同他人，表达你的好感	356
让他人感觉自己很重要	357
轻易承诺只会让你负“债”累累	358
好理由是完美宴请的幕后推手	359
宴请“风水学”，地点很重要	360
宴请客人不能一视同仁	361
怎样安排客人的座次	362
次序敬酒，巧妙劝酒	363
酒桌上如何说话	364
点菜不再是难题	365
宴会结束的应酬不可忽略	366

❧ 第十八章 ❧

及早学会经营爱情和婚姻，人生将更幸福美满

恋爱不是求职，情场不宜广撒网	368
天天相恋，但不要天天相见	369
过了“恋爱观察期”再交心	370
真爱不需要“仰视”	371
真爱不需求证	372
爱得谨慎是失误	373
爱情经不起等待	374
爱他，就真诚勇敢地表达出来	375
暧昧很近，爱情很远	376
制造邂逅，上演属于你的爱情剧	377
爱情越浪漫，越不容易长久	378
婚姻是 $0.5+0.5=1$	379
好婚姻是“陪”出来的	380
结婚不是找最好的，而是找最合适的	380
婚前磨合期不能省	381
父母反对的婚姻，务必要三思	382



第一章

抢占人生的先机， 在挑战中发现理想的职业

勇敢地推销一回自己

所谓推销自己，就是说，在择业时要向求职单位推销自己的能力。这里大有文章可做。如果不会推销自己，即使你是身怀绝技的千里马，也只有老死于槽枥之间；而会推销自己，本来劳动能力并不强也会顺利地被录用。

下面为青少年朋友介绍几种推销自己的技巧。

一、广泛撒网，毛遂自荐

有个北方某大学公共关系专业的毕业生，他当年花近万元做了3000份精美的谋职材料(据说每份10页，成本需要3元)，向东南发达地区知名企业的销售部直接邮寄，向主管自荐自己在营销方面是个天才。结果一个月下来，接到几十个用人单位的通知，后来通过有选择地接触，决定在TCL集团公司做一名市场营销业务员。2年后，被派往集团公司驻汕头办事处主管市场推广业务。

二、表现诚恳，从小事做起

杰克原来在一家研究所工作，该研究所由于经营不善将其解聘。面对失业，他给一家大公司写信求职：“我有加州理工大学物理学博士学位，我的研究成果广泛应用到宇宙飞船、人造卫星和航天飞机上。”信很快被退了回来：请另谋高就。

杰克没有灰心，接着写了第二封信：“如果你们需要，我将竭诚为贵公司服务。”这封求职信也被退了回来：本公司暂不缺人，以后需要时我们及时与你联系。接着杰克写了第三封求职信：“如果研究工作不缺人的话，我可以干冲洗汽车、打扫卫生之类的活，我会用搞科学研究的那种严谨态度和一丝不苟的作风去干好它们。”这封信发出去第5天，他就接到该公司的电话：“请你速来报到。”到职后，果然如他自己所承诺的那样，愉快地上任，冲洗汽车、打扫卫生非常认真，赢得了上上下下的好评。这时公司根据他的特长和学历，调他到研究机构工作。他如鱼得水，在新的岗位上很快拿出几项成果，为公司赢得了巨额利润。

三、不卑不亢，自信非凡

某财经学院管理系的高才生小欣，因相貌欠佳，找工作时总过不了面试关。

经历了一次又一次的打击，小欣几乎不相信所有的招聘广告，她决定主动上门，专挑大公司推销自己。她走进一家化妆品公司，老总静静地听她“卖嘴皮”，她从“欧莱雅”“资生堂”等外国化妆品公司的成功之道说到国内“雅芳”“霞飞”的推销妙技，侃侃道来，顺理成章，逻辑缜密。这位老总很兴奋，亲切地说：“小姐，恕我直言，化妆品广告很大程度上是美



人的广告？外观很重要。”小欣毫不自惭，她迎着老总的目光大胆进言：“美人可以说这张脸是用了你们的面霜的结果，丑女则可以说这张脸是没有用你们的面霜所致，殊途同归，你不认为后者更高明吗？”老总写了张纸条递给她：“你去人事科报个到，先搞推销，试用你3个月。”1个月后，她业绩显著，被正式录取。如今，她已是该公司的副总经理。

四、另辟蹊径，一鸣惊人

指出对方不足之处，并令对方心服口服，常常也能达到求职目的。当然前提是你必须潜心地研究对方，找出对方真正的“过”处。

上海交通大学数学系的一位女毕业生，在参加宝洁公司主考官主持的最后一轮面试时，大胆指出该公司的不足，并用国外事例佐证，使对方不得不折服，结果她被首选聘用。

五、借助网络，以新取胜

应用求职博客与姓名域名成为2006年的求职新招。

“两个月前，我上网打开邮箱，发现一封由易名中国系统自动发来的邮件，信中称我哥已经给我注册了一个域名，并已经指向了我的求职博客。”毕业生小俊介绍经验时说：“这是我哥送给我的毕业礼物。这回来找工作时，我将自己的域名与博客都留在了自己的简介里，还打印了有关网页。有一家公司就因为我这种与众不同的自我推荐方式而提前录用了我。”

他在博客上面放着简历和平面广告作品等，俨然一个立体化的网上简历。

另外，还有一些推销自己的计策：

1. 利用各种求职途径：主动发出求职信，应征招聘广告，刊登求职广告。
2. 不要因为收到书面拒绝信函而心灰意冷。
3. 运气、意外巧合和人际关系十分重要，要广交朋友建立联系。
4. 寻找职业时切不可“吝啬”，你打算“节省”的最后一封求职信，恰恰可能敲开职业的大门。
5. 写求职信时请尽量用简洁明了的词句，使你所求的工作在信中得以明晰表述。
6. 在简历中真实地写明自己的所有专业特长。
7. 举止要自信和谦恭，这样你便已同众多过于自信的竞争对手“判若两人”。
8. 面试时主动提问，充分显示出自己对谋职企业及职位很感兴趣。
9. 要及时、主动、有针对性地推销自己。
10. 要层次分明地推销自己。
11. 正确客观评价自我。切不可羞涩、窘迫，或者夸夸其谈、自吹自擂。
12. 全面客观地介绍自己过去的表现及今后的打算、抱负。
13. 对公司的情况有所了解，然后对症下药提出切实可行的解决方案。

巧寻捷径，变求职为谋职

一家广告公司高薪诚聘创意总监。小陈有这方面的经验，于是前去应聘。

回来后，女友就急着问道：“事情怎么样了？”

小陈说：“明天就开始上班，年薪15万元，还有红利和奖金。”

女友听了，真是惊喜交集，忍不住往下追问：“待遇既然不错，想必应聘的人一定不少吧？”

“大概有三四十个，都是广告界的精英。”小陈回答。

“录取了几个？”

“只录取了我一个。”小陈非常神气地说。