

生活智慧宝典



SKILLS

seeking jobs

技巧

汉龙 / 主编



航空工业出版社
北京市外文音像出版社

生活智慧宝典



SKILLS

working notes

.....

技巧



生活智慧宝典
生活智慧宝典

生活智慧宝典

SHENGHUO ZHIHUI BAODIAN

应聘技巧

汉龙 / 主编

编委：张菁 李玉琳
王茜 王喜红
尹淑霞



航空工业出版社

北京市外文音像出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

应聘技巧 / 汉龙 主编. —北京:
航空工业出版社, 2003.12
(生活智慧宝典丛书)
ISBN 7-80183-114-4

I. 爱... II. 汉... III. 职业选择—通
俗读物 IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 004951 号

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

北京市燕山印刷厂印刷

全国各地新华书店经售

2004 年 5 月第 1 版

2004 年 10 月第 2 次印刷

开本: 787×960 1/32 印张: 112.5 字数: 1980 千字

印数: 8001-11000

全 10 册 定价: 128.00 元

本社图书如有缺页、倒页、脱页、残页等情况, 请与本社发行
部联系调换。联系电话: 010-65934239 或 84917422

前 言

“三十六计，走为上策”。在求职、应聘过程中是否也存在一个上策，甚至上上策呢？其实，所谓的上策只能是针对某一具体情况而言。对求职应聘者来说，是没有一把万能钥匙的，要想求职成功还是要视具体情况而定。

本书针对求职的一般历程分为以下几部分：

准备篇：本篇通过一些科学的心理测试和分析，帮助您更加清楚地认识自己，并对求职应聘必须做好哪些准备及如何写好求职信、求职简历等也做了详细的介绍。

实战篇：本篇根据求职应聘过程中需要面对和必须经历的种种问题，以及必须掌握的应对策略做了重点的阐释，相信对您一定有帮助，定能助您在求职应聘的具体实战中稳操胜券。

总结篇：经验是一笔宝贵的财富，不管是胜还是负，我们都要及时地做好回顾、总结。本篇对求职应聘的成败因素做了较为透彻地分析，提出了相应的应对策略，相信能给您以借鉴和启迪。

谋划篇：凡事“谋则立，不谋则废”。本篇对求职应聘成功之后，在具体工作中应掌握的必备法则和计谋做了详细的介绍，相信能帮助您轻松

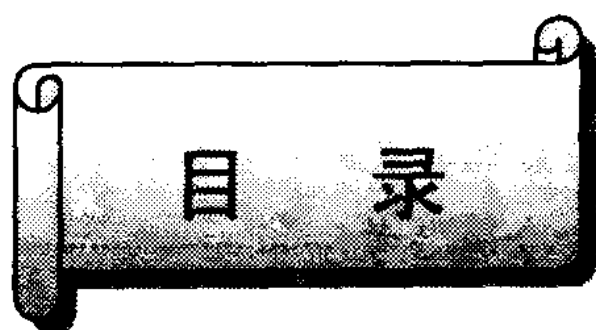
化解工作中各种棘手的难题，在复杂的同事关系、上下级关系等种种的狭缝中游刃而有余。

职位介绍篇：大千世界，职业纷繁。如何在茫茫的职海中找到一份适合自己的职位？为此，本篇专门收集了国内、外常见的职业职位，按汉语拼音的顺序一一列出，以方便您在脑海里对这些职位有一个初步的了解，在具体的求职应聘历程中有一个准确的把握。

林林总总的书目中，选到一本适合自己的、有利于自己发展的好书，自然要比别人多一份成功的把握。我们真心地祈望本书能成为——“求职应聘者的法宝，招贤选才者的利器”。

当然，本书也还存在许多不尽完美之处，恳请您真诚地给予指评，以使我们大家共同进步。

编者
2003年6月



准 备 篇

 你了解自己吗.....	3
 了解你的气质	4
 了解你的性格	7
 测测你的性格	9
 了解你的智商 (IQ)	12
 了解你处理人际关系的能力	17
 了解获得成功的因素	22
 看看你是否会找工作	28
 你适合怎样发展	32
 你真正了解自己多少	34
 你有以下心理问题吗.....	37
 焦 虑	38
 沮 丧	40
 恐 惧	41
 冷 漠	42
 你能控制自己的情绪吗	45
 学会坦然面对	46
 学会自我安慰	47

☞	学会尽情倾吐	48
☞	学会迂回转化	49
☞	学会冷静思考	50
☞	学会舒心接纳	51
☞	学会适时激励	52
☞	学会乐观向上	53
📖	你了解面试吗	55
☞	直接面试	56
☞	电话面试	62
☞	网上面试	66
📖	什么样的人才不受企业欢迎	72
☞	自我感觉太好	74
☞	敬业精神欠佳	75
☞	弄虚作假骗人	75
📖	什么样的工作才算是好工作	77
☞	公司形象良好	78
☞	同事非常出众	78
☞	管理比较开明	79
☞	薪水福利优厚	79
☞	培训机会较多	79
☞	晋升机会较多	80
📖	怎样令主考官对你‘一见钟情’	81
☞	举止得体	84

✎ 体态语恰当	88
✎ 男士服饰	95
✎ 女士服饰	98
 如何写好求职信	102
✎ 让人“一见钟情”的求职信	102
✎ 显示自己能力的求职信	103
✎ 求职信范例一（普通型）	105
✎ 求职信范例二（资历型）	106
✎ 如何写英文求职信	108
 如何做好求职简历	113
✎ 简历中要包括的内容	113
✎ 简历上应突出什么	114
✎ 简历上应避免的常见错误	116
✎ 如何写出一份精彩简历	117
✎ 简历版本介绍	125
✎ 如何用 E-mail 撰发简历	126
 面试常见的八类问题	129
✎ 你的工作动机与愿望	129
✎ 你的工作经验	129
✎ 你的专业知识水平如何	130
✎ 你的业余爱好和兴趣是什么	130
✎ 你的分析和表达能力	131
✎ 你的工作态度	131
✎ 你的反应力与应变力怎么样	132

✎ 其他问题.....	138
📖 你会提问题吗.....	139

实 战 篇

📖 如何看透主考官	143
✎ 从心态上看	143
✎ 从提问方式看	147
✎ 从风格上看	149
📖 判断主考官的沟通风格	151
✎ 从办公室里看	151
✎ 从办公桌上看	152
✎ 从穿着风格上看	153
✎ 从所提问题的性质看	154
📖 如何适应主考官的风格	156
📖 如何面对缺乏经验的主考官	158
📖 如何让主考官了解你	161
📖 学会自我推销	163
✎ 站在最佳角度	163
✎ 选定最好方法	165
✎ 走最佳途径	172
📖 你会应答这些面试题吗	178
📖 面试等候中的策略及如何招呼主试人	196

 应聘时如何面对缺点.....	200
 面试要用什么语言.....	204
 面试的礼节.....	207
 注意细节问题.....	207
 自我介绍的礼节.....	209
 交谈的礼节.....	210
 聆听的礼节.....	212
 谈吐文雅得体.....	216
 告辞的礼节.....	217
 巧谈薪酬.....	223
 如何面对“薪水面议”.....	226
 没话找话应付冷场.....	229
 何时该将面试继续下去.....	233
 你会结束面试吗.....	235

总 结 篇

 为何你的面试总没结果.....	239
 影响应聘成功的几个因素.....	244
 求职要当心陷阱.....	248
 面试十二忌.....	252
 倾听话外话.....	256
 你是否总不平衡.....	260

	职场的生存与发展策略	265
---	------------------	-----

谋 划 篇

	走出面试误区	273
	不妨低位出发，走走“弯路”	275
	接到面试通知后	279
	如何迈出成功的第一步	282
	七招“群居法则”	287
	如何做一名合格的雇员	291
	如何赢得上司赏识	295
	如何让老板为你鼓掌	302
	如何向上司提出加薪要求	304
	如何赢得高薪	307
	做个受人欢迎的好同事	311
	假如得罪了上司	315

职位介绍篇

YINGPINJIQIAO

应聘技巧之

YINGPINJIQIAO

准备篇

聪明的人，今天做明天的事；
懒惰的人，今天做昨天的事；
糊涂的人，把昨天的事也推给明天。



你了解自己吗

一个成功的推销员对自己的商品往往十分了解，有关商品的各種信息经常是信手拈来、滔滔不绝，结果使一位原本不动心的人都禁不住诱惑，赶紧地掏腰包，达成商品交换。试想，如果他对自己所推销商品的性质、特点、适用范围以及市场行情都不了解，那么在推销时能轻易地找到合适的买主吗？即使碰巧遇到买主，也不会卖出好价钱。也就正如我们平常所说的：“干什么吆喝什么。”若我们连自己要卖的东西都不了解，又去吆喝什么呢？

对即将毕业参加工作的大学生来讲，需要参加各种招聘会，以及很多面试，其实这些过程就像商品推销员推销商品一样，只不过此时推销的“商品”是自己，也就是如何把自己吆喝出去。而推销自己的前提就要做到“认识自己”。你对自己的禀赋、兴趣、专长和能力有全面、客观和深刻的认识吗？

一个人如果对自己的兴趣、气质、性格、能力和专长等都不明了，就无法进行有效的自我推销。人们往往以为最了解自己的人是自己，但事实并非完全如此，正所谓“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。一个人的自我评价受主观情感因

素的影响很大，很多人在求职之前，或过高地估计自己，眼高手低；或低估自己，丧失信心。这样，由于对自己缺乏正确的认识，就很难把握自己在求职时的心态，很难找到自己在社会中的位置。

每个人都有照镜子的经历，可是没有谁敢说他已经完全认识了自己。真正做到完全认识自己是很困难的，但正确认识自己是成功推销自己的前提。因而，要想选择一种理想的职业，获得一个满意的职位，使自己的才能得以充分发挥，就应当首先给自己画一幅肖像，不仅要画清眉眼，还要画出气质神韵。正如美国的马克思威尔·马尔兹所说：“你能认识自我，并且凭借一幅世纪的真实图像来充分发挥现有的自我”，“认识自己”，你才可能认识整个世界。

既然如此，不妨从现在开始，静下心来想一想：自己的气质、性格特点、外貌特征、专业特长、优缺点以及爱好、抱负是什么？只有这样，我们才有可能在求职择业中做到扬长避短，发掘潜力，实现个人的职业愿望和社会的职业需要之间的完美结合。

了解你的气质

日常生活中常可以听见这样一句话：“哦，你看，那人真有气质！”到底何为气质？下面就让

我们从心理学的角度来认识一下吧。

现代心理学认为，气质是与人的行为模式相联系的，气质更多同心理因素而不是环境因素相联系。俄国著名生理学家巴甫洛夫则认为，气质是人的高级神经活动类型在人的行为中的表现。而高级神经活动类型是有机体出生前就组合好了的，人一出生就带着各自的神经动力结构来到人世间，适应着他所生存的环境，并为他的行为方式涂上独特的动力色彩。

综合众多心理学家的看法，我们可以给“气质”下这样一个定义：气质是在人的行为中所表现出的、典型而又稳定的心理活动动力特征的综合。这里的心理活动动力特征是指心理活动的强度、速度、稳定性和指向性。如反应快慢、动作快慢、思维灵活程度、注意力集中时间的长短、情绪和兴趣起伏的大小等。

这些心理活动的动力特征在每个人身上独特地结合，并且稳定地表现在人的心理和行为中，就构成了每个人的气质。它是一种心理现象，是由行为反应的外部特质表现出来的个性心理特征。古希腊著名医师希波克拉底把气质分为胆汁质、多血质、粘液质和抑郁质四种类型。这四种气质类型的表现如下：

1. 胆汁质

胆汁质的人感受性低而耐受性高，外倾明显。