

张古 编著

成功

一本书=亲身经历116次成功求职=迈向成功
亲耳聆听职业专家的当面指点

求职

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



张古 编著

成功

一本书=亲身经历116次成功求职=迈向成功
亲耳聆听职业专家的当面指点

求职

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书是由实际发生过的案例和职业专家的点评两部分构成，其中的案例具体、生动、有意义，是从实际中来的，很有参考价值。而职业专家的点评又起到画龙点睛、醍醐灌顶的作用。本书特点独特，实用性强，对求职者会有比较实际的指导作用。

图书在版编目(CIP)数据

成功求职/张古编著. —北京:机械工业出版社,
2005.9

ISBN 7-111-17483-6

I. 成... II. 张... III. 职业选择—基本知识
IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 112496 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:王 峰 版式设计:张世琴

责任印制:陶 湛

北京铭成印刷有限公司印刷

2005 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

890mm × 1240mm A5 · 8.375 印张 · 1 插页 · 214 千字

0001—5000 册

定价:23.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
本社购书热线电话(010)68326294

封面无防伪标均为盗版

前 言

很久以前就听说了这个故事，从这个故事我思考到了什么？可能和很多人不同，也可能和人们相同。

从前，有个渔夫每次打鱼前都会立下誓言。

有一次，他听说市面上墨鱼的价格最高，便立誓专捕墨鱼，好大赚一笔，但捕到的都是螃蟹，他只好空手而归。上岸后他才知道，其实螃蟹的价格比墨鱼还高。于是，第二次出海，他决定只捕螃蟹，但结果捕到的全是墨鱼。空手而归的他似乎意识到自己的失误，发誓今后要把螃蟹和墨鱼一起捕回来，但第三次他捕到的却全是马鲛鱼……还没等到第四次出海，他已在饥寒交迫中死去。

渔夫每一次确立自己的工作目标，都是立足于眼前实践经验的总结。应当说，他的奋斗目标都没有错。问题在于，他不知道在确立目标之后如何去实践，不能在探索中不断发现新的问题，总结新的经验，不能妥善处理各种突发问题，不能及时抓住既定目标之外的各种机遇。人们也总是会抱怨机遇难觅，其实，机遇就在身边，一切信息、问题的出现，都可视为机遇，关键在于你是不是善于发现，

善于发掘。

不仅如此，他还不知道眼前工作和长远目标的辩证关系，一味简单地否定眼前工作，轻易抛弃已有的奋斗果实。频繁变换目标的结果，自然是彻底地迷失前进的方向，失败接踵而至。

工作可以一如既往，而目标应当随着客观情势的变化而变化，只要这种变化是积极的、进步的，就应当放下包袱，毫不犹豫地去校正它、实践它。但这种校正和实践不是简单地否定，而是一种扬弃，是跨越式的进步。很多人在工作中失败了，是因为他们没有抓住目标的技巧，而作为求职者，在现在的求职大潮中迷失了自我，不是他们的专业知识出现问题，而是因为求职本身也是门学问。没有把握你可能很难找到理想工作，甚至都为期所累。

在这充满商业竞争的年代，除了不断充实自己丰富自己之外没有别的出路。古往今来，学习无不备受人们重视，这是因为不学无以致用。无论你承认不承认，一辈子都是在学习中度过的。而本书就是告诉求职者，曾经很多的人他们为什么能成功，为什么又失败，让你去细细品读，也许他们的经验可以让你的冒险指数降到最低，甚至能让你马到成功，当我们懂得职场的游戏规则时，就可以胜出。求职是一门课程，但在学校里大家都没有学到太多的技巧。所以本书涉及求职技巧的方方面面，通过生动的案例体现出来，本书更有职业专家点评这一大亮点，让朋友们能更清楚的知道什么是你所需

的，相信本书一定能给各位朋友们提供切实有效的帮助。

张 古
2005 年 8 月

目 录

前言

第一章 信心决定未来	1
经典案例 1: 当作上班来对待	3
经典案例 2: 如何把握成功	5
经典案例 3: 亲历一次特殊的应聘考试	6
经典案例 4: 你的眼里有活儿吗	8
经典案例 5: 勤劳是值得尊重的	9
经典案例 6: 笨鸟先飞	9
经典案例 7: 自己做一块“敲门砖”	12
经典案例 8: 你的凝聚力	13
经典案例 9: 站在前面的人和做到前面的人	14
经典案例 10: 意想不到的精彩面试	16
经典案例 11: 在求职失败的时候更应该 需要主动	17
经典案例 12: 面试不打无准备之战	22
经典案例 13: 鹤立鸡群	23
经典案例 14: 让魅力幽幽散发	25
经典案例 15: 做一个最出色的人	26
经典案例 16: 哪怕只有 1% 的希望, 也会投入 100% 的努力	28
经典案例 17: 聪明不一定成功	29
经典案例 18: 勇气带给你平常心	31
经典案例 19: 第一次成功的经历	32

经典案例 20: 她的失败显示着别人的成功	34
第二章 机智决定机遇	37
经典案例 21: 让微软看看我的厉害	39
经典案例 22: 如何让公司高层注意你	45
经典案例 23: 怪题实例	49
经典案例 24: 外企面试出人意料	51
经典案例 25: 直接录用您	54
经典案例 26: 面人面霸	56
经典案例 27: 陌生的机遇	59
第三章 胆识决定胜负	63
经典案例 28: 自信的眼神, 是成功的第一步	65
经典案例 29: 胆识决定成败	67
经典案例 30: 成功需要个性	69
经典案例 31: 老公的故事	70
经典案例 32: 你需要的是什么	71
经典案例 33: 我们不要专科生	74
经典案例 34: 勇气来自哪里	76
经典案例 35: 你的精彩在于自己的喝彩	77
经典案例 36: 成功赢取在麦当劳的面试	78
经典案例 37: 执著赢得了成功	82
经典案例 38: BP 石油面试机会	84
经典案例 39: 抓住万分之一的机会	85
第四章 创造亮点决定机会	87
经典案例 40: 一封成功的大学生求职信	89
经典案例 41: 用故事讲述自己的优点	90
经典案例 42: 给出忠告也能成全你的工作梦想	91

经典案例 43: 败在哪里	93
第五章 知识决定力量	95
经典案例 44: 砸在头上的馅饼	97
经典案例 45: 专业障碍并非不可跨越	98
经典案例 46: 不是名校一样自信	100
经典案例 47: 我是专科生, 但我很优秀	102
经典案例 48: 好牌不要一次出光	104
经典案例 49: 为什么我能在每次面试中 屡战屡胜	105
经典案例 50: 展现履历表之外的优势	109
典型案例 51: 征文“征”出来的工作机会	109
经典案例 52: 在火车上得到工作机会	110
经典案例 53: 一位女大学生的求职经历; 在 59 次失败中让她找到了实力	112
经典案例 54: 一个专科生的求职经历	115
经典案例 55: 在纽约求职, 他出师不利	117
第六章 志向导致成功	121
经典案例 56: 谁是你的对手	124
经典案例 57: 一击成功	125
经典案例 58: 另类大赢家的求职情结	127
经典案例 59: IT 路上踉跄求职记	129
经典案例 60: 到底是你选择了你的职业, 还是你的 职业选择了你	132
经典案例 61: 水到渠成	134
第七章 理解正确决定正确结果	137
经典案例 62: 猜透考官的用意	139

经典案例 63: “无声”胜“有声”	143
经典案例 64: 成功的秘密	145
经典案例 65: 思路要开阔	148
第八章 团队成就个人	149
经典案例 66: 管理人员	152
经典案例 67: 团队合作	154
经典案例 68: 求职成功拒绝自私	155
经典案例 69: 铭记一生的面试	156
第九章 细节把握命运	159
经典案例 70: 细节的生成	162
经典案例 71: 你真的很优秀	164
经典案例 72: 节俭不仅仅是一种美德	166
经典案例 73: 一杯咖啡拯救命运	167
第十章 另类换来成功	173
经典案例 74: 博士生低姿态的成功求职	175
经典案例 75: 在求职路上, 换个角色去求职	175
经典案例 76: 不妨说出你的困难	177
经典案例 77: 以退为进, 不妨往低处走	179
经典案例 78: 你什么时候可以来公司上班	180
经典案例 79: 用些许缺憾赢得老板“赏识”	181
经典案例 80: 面试, Helon 使了一回巧	183
经典案例 81: “雷锋”帮我找工作	184
经典案例 82: 直接找有用人决定权的人	186
经典案例 83: 成功的背后	187
经典案例 84: 灵活幽默的道路	189
经典案例 85: 幽默是一种挽救的力量	190

经典案例 86: 有头脑的选择	191
经典案例 87: 从最低做起	193
经典案例 88: 心高气傲害了他	194
第十一章 人格找到前程	197
经典案例 89: 东施效颦	200
经典案例 90: 贪小失大	201
经典案例 91: 考察你的责任心	202
经典案例 92: 该走的是谁	203
经典案例 93: 求职时要学会诚实	205
经典案例 94: 填写考卷	205
经典案例 95: 求职的考验	206
经典案例 96: 实践模拟	207
经典案例 97: 毕业生谈面试大公司的 惊险经历	208
经典案例 98: 老虎和跑鞋	210
第十二章 另类考试的解法	213
经典案例 99: 面试大公司	215
经典案例 100: 有多少人“戴帽子”	216
经典案例 101: 管理游戏	217
经典案例 102: 团队+智力游戏	218
经典案例 103: 纯智力游戏	218
经典案例 104: “国际媒体”怎样画	219
经典案例 105: 和面试者们玩的游戏	220
经典案例 106: 这样的考试	221
经典案例 107: 第十一株含羞草	222
经典案例 108: 考题类别	225

第十三章 平等对话	229
经典案例 109: 做个有主见的求职者	232
经典案例 110: 我不是你的实验品	233
经典案例 111: 他的面试充满挑衅	235
第十四章 失败是成功的前提	239
经典案例 112: 冷静面对考官的沉默	245
经典案例 113: 别优秀得过了头	247
经典案例 114: 笔试可不是蒙混过关	249
经典案例 115: 面试, 别弄巧成拙	251
经典案例 116: 求职要表现出激情	252

第一章

信心决定未来



当你相信它时，奇迹就会出现 “There can be miracles, when you believe” ——这首耳熟能详的歌曲是梦工厂电影公司 1998 年圣诞节出版的作品《埃及王子》的主题曲。《埃及王子》这部影片耗资近 1 亿美元，历时 4 年才制作完成，被影评人士认为是电影史上最伟大的动画片。其实在西方社会，包括这部影片在内，有着一个根深蒂固的情结，那就是埃及王子主题歌中所反复吟唱的“当你相信它时，奇迹就会出现”，正是这种精神使得人类都在不停地为了自己所设想的奇迹而努力奋斗。爱迪生在发明电灯泡的初期反复地遭遇失败，若不是他坚信自己能够在失败中走向成功，恐怕我们还要处在黑暗当中。信心，是人类最宝贵的财富。每个人的人生都希望获得成功，包括学业、事业、家庭等各个方面。而自信是人生的底气，自信心的树立是获得成功的根本问题。

经典案例 1：当作上班来对待

某单位招聘总经理助理，经过长达三天的考试和一系列的面试，最终有四位应聘者进入面试，四个人在总经理看来都很优秀，最后一场面试由总经理亲自把关，四个应聘者进了总经理办公室，刚刚坐下，就碰上“停电”，总经理于是笑着对应聘者说：“停电了，空调也关了，你能不能说个笑话给大家解解闷。”

其中有三个应聘者不知其中有诈，均拿出自己的看家本事说出了自己认为最好笑的笑话，只有一位应聘者没有按照总经理的话去做，而是拿起总经理办公室的电话找公司的电工，询问发生了什么事，结果这位应聘者被录用了。

职业专家点评：总经理助理对于总经理来说有如左右手，能称职的将使总经理如虎添翼，不称职则是一个包袱。

衡量一个助理是否称职有两个标准：一是看他是否知道哪些事情是自己应该去做的，哪些事情是不应该自己去做的，也就是说既不能越权，又能做好份内的工作，也就是说做为一个经理助理应该知道解决该解决的问题。这是一个连小孩都明白的生活常识，可在现实工作中，不少人却偏偏将这个常识忘得一干二净。在一些单位，我们经常可以看到虽然机构健全，但很多应该解决的事情却无人过问，其中一个重要的原因就是员工不明白哪些是自己应该去解决的问题，结果一天从早忙到晚，该做的没有做，不该做的事情倒是做了一大堆。二是看他办事的能力和解决问题的能力，对于停电这个突发事件，应该解决的问题当然是尽快找到停电的原因，并尽快恢复供电。可惜的是有一些应聘者抓不到问题的实质，不能用正确的方式解决该解决的问题，这样的人招来又有什么用呢？

注意解决问题的方式。对于总经理助理，处理停电事件有两种方式：一是亲自去查找问题的原因，二是向电工了解停电的原因，并根据问题的原因作出相应的处理。第一种方式有越位之嫌，因为查找停电的原因和修复电路应该是电工去做的。第二种方式才是总经理助理处理事件应有的方式。

面对突发事件，千万不要被眼前的情景所迷惑，要迅速弄清问题的本质才是自己真正面临的问题。在专家眼里，面试是第一天上班。大多数人将面试看作是雇主提问，自己回答。这是面试的一大误区。美国著名的猎头专家科迪洛斯给应聘者的忠告：“你应该把自己当作雇员，正在那里讨论一项新计划，而不应把自己看作是渴望获得录用的求职者，并因而表现得卑躬屈膝、唯唯诺诺。”如果你真的是一位总经理助理，你当然该知道面对突发事情，自己应该怎样做。因为你应该明白：总经理花钱请助理，是用来做

事的，而不是用来逗乐的。

经典案例 2：如何把握成功

黄小姐参加过好多次面试，有一定的经验，她认为面试时判断力最为重要。

面试时，她一般会先尽量多地了解公司和这个职位的资料，如果对这个职位真的感兴趣，她会马上针对自己的实力判断出这个职位是否适合自己；另外一个需要尽快作出判断的是，必须在见到考官后极短的时间内判断出他是一个什么样的人，再考虑如何与他接触。

比如她的一次面试，考官是公司的总裁，一位海外生活多年的美籍华人，他提问比较直接，因此她也就实话实说，只要不让人感觉水分太大；优点多渲染一些，缺点淡化一些。对于薪水，期望值也可以说得高一些，因为他不会很在乎，但是如果她遇到的考官是比较保守的国内人，她肯定会含蓄一些，谦虚一些，显得比对方低一截，令他心理平衡。

职业专家点评：这就是所谓的心理战术，现在的心理战术在求职的过程中是相当重要的，其实心理战术在任何一件事情上都是很重要的，现在的战争也已经大量使用这一战术。心理战术在职场上的应用现在也越来越多。你可能不懂得这方面的东西，但是你绝对被设在这个圈子里，所以面试前不能左思右想太多，不然的话会在面试时语无伦次。不怯场、自信、自然、放松，见什么人说什么话，是成功的面试经验。

其实，她这次的面试过程实际上就是考核一个销售员是否合格的过程，因为能与不同的人打交道是销售人员的基本素质。在面试中很难一下子看出一个人的能力，因此