

明天就上班

文/陈华声 图/葛文华

64个求职者的
应聘小智慧

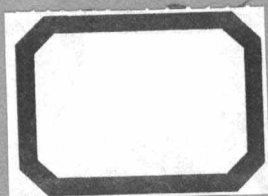


广东省出版集团
广东经济出版社

明天就上班

文/陈华声 图/葛文华

64个求职者
的应聘小智慧



广东出版集团
广东经济出版社

S0078/05

图书在版编目 (CIP) 数据

明天就上班/陈华声文, 葛文华图. —广州: 广东经济出版社, 2005.5

ISBN 7-80677-980-9

I. 明… II. ①陈…②葛… 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 (2005) 第 040262 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	惠州日报印务公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	4.5
字数	94 000 字
版次	2005 年 5 月第 1 版
印次	2005 年 5 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80677-980-9 / C·53
定价	12.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号

电话: [020] 83780718 83790316 邮政编码: 510100

邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4~5 号 6 楼 邮政编码: 510100

(广东经世图书发行中心) 电话: (020) 83781210

本社网址: www.sun-book.com

·版权所有 翻印必究·

目 录

1. 实力之外的较量.....	4
2. 本公司名额已满.....	6
3. 指其不足，反获好感.....	8
4. 无薪求职，狂风吹尽始见金	10
5. 先入为主	12
6. 相信自己的判断	14
7. 我幽了自己一默	16
8. 门槛高也要闯一闯	18
9. 该出手时就出手	20
10. 好习惯带来机会	22
11. 递好你没有文字的自荐书	24
12. 勇于走进禁区	26
13. 有的放矢求职易	28
14. 不要太过于“作秀”	30
15. 坚持就是胜利	32
16. 长得不好说得好	34
17. 预先出击，靠方案取胜	36
18. 地上的小纸团	38



19. 巧用气压计	40
20. 好工作不是“求”出来的	42
21. 给未来一个长远投资	44
22. 一次奇特的 EQ 测试	46
23. 两元硬币换来一份工作	48
24. 免费为你工作一个月	50
25. 面试从一进入电梯就开始	52
26. 失败也是一种卖点	54
27. 制造成功敲门砖	56
28. 亮出自己最美丽的羽毛	58
29. 死缠烂打急中生智的有心人	60
30. 别让考官牵着鼻子走	62
31. 你有胆量吗.....	64
32. 逆向思维做白领	66
33. 肯干的人受欢迎	68
34. 不注意细节与成功失之交臂	70
35. 丢了手套丢了工作	72
36. 我要的是主动的助手	74
37. 我的工作源自一个快乐的故事	76
38. 一道“老总让关窗”的面试题	78
39. 路上的面试	80
40. 心动不如行动	82
41. 数字的区别	84
42. 坚持到底	86
43. 有一个岗位永远缺人	88

44. 喜旧厌新	90
45. 活力比能力更重要	92
46. 不必再谈了	94
47. 求职加创意，被动变主动	96
48. 认真的价值	98
49. 邮寄作品展示能力	100
50. 不能放弃自己的尊严	102
51. 别样的面试故事	104
52. 因为我和他们不一样	106
53. 逃跑的胜利者	108
54. 直接找总经理	110
55. 一个自信的眼神和一份工作	112
56. 讲原则就不会错	115
57. 面试“轻轻关门”，好工作敞开门	118
58. 第二次应聘	121
59. 四根烟头和一份工作	124
60. 再试一次	128
61. 真实也是一种魅力	131
62. 都是自私惹的祸	134
63. 不拘一格脱颖而出	137
64. 吴静的职场镀金术	140

1. 实力之外的较量

一家专门做市场策划的合资咨询公司招聘高层管理人员，林海和另外 8 名优秀的应聘者经过初试，从近 500 人中脱颖而出，闯进了由公司老总亲自把关的复试。老总看过他们详细的资料和初试成绩后，相当满意。然而，此次招聘只能录取 3 个人，所以，老总给大家出了最后一道试题。

老总把这 9 个人随机分为甲、乙、丙 3 组，指定甲组的 3 个人去调查本市婴儿用品市场，乙组的 3 个人调查妇女用品市场，丙组的 3 个人调查老年人用品市场。林海被分在丙组。

老总解释说：“我们录取大家是来搞市场研发的，所以，你们必须对市场有敏锐的观察力。让大家调查这些行业，是想看看大家对一个新行业的感应能力。每个小组的成员务必全力以赴！”

临走的时候，老总补充道：“为避免大家盲目开展调查，我已经叫秘书准备了一份相关行业的资料，走的时候自己到秘书那里去取。”

林海拿到资料一看，上面是关于老年人用品这个市场过去的情况，那么，做这个调查他还需要了解老年人用品市场现在的情况和将来的发展趋势。于是他马上准备一个人去调查。但是他想到既然丙组还有另外两个成员，那绝不能不叫上他们一起去调查了。于是大家集合在一起，互相讨论调查的方案，然后把各自拿到的资料共同分享，他们意外地发现，每个人的资料分别是老年人用品市场过去的情况、现在的动态和将来的发展趋势！因此综合了大家

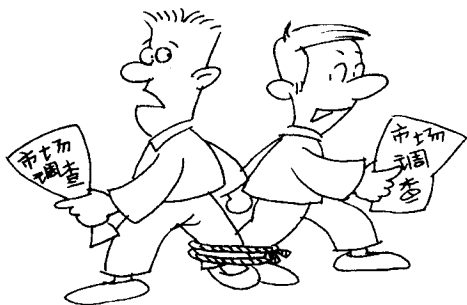
的资料，再走访市场，调查报告很快就完成了。

两天后，9个人都把自己的市场分析报告送到了老总那里。老总看完后，站起身来，走向丙组的3个人，分别与之一一握手，并祝贺道：“恭喜3位，你们已经被本公司录取了！”

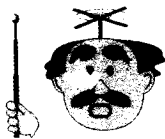
面对大家疑惑不解的表情，老总不紧不慢地说：“请大家打开那天我叫秘书给你们的资料，互相看看。”

原来，每个人得到的资料都不一样，甲组的3个人得到的分别是本市婴儿用品市场过去、现在和将来的情况，乙组的也类似。

老总说：“丙组的3个人很聪明，互相借用了对方的资料，补全了自己的分析报告。而甲、乙两组的6个人却各自行事，互不联系，自己做自己的，使得报告内容很片面。我之所以出这样一个题目，其实最主要的目的，是想看看大家的团队合作意识。甲、乙两组失败的原因在于，他们没有合作，忽视了队友的存在！要知道，团队合作精神在现代企业里比什么都重要！”



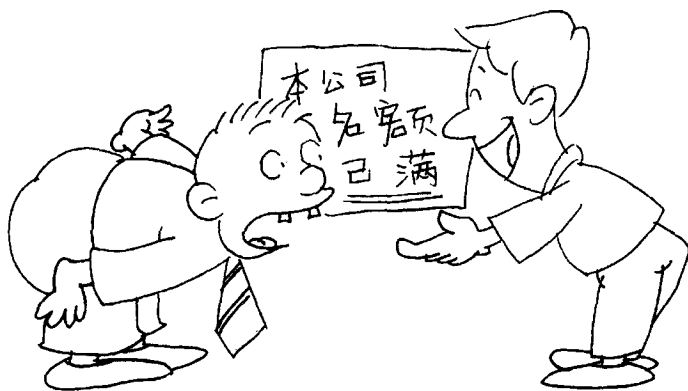
智慧点评



在这个案例中，一个求职者是否具备良好的团队合作精神和态度成了成功求职的关键，其实，在做任何事情时，又何尝不需要这种团队合作呢？

2. 本公司名额已满

美国有一个广告专业的大学生，找工作四处碰壁。怎样才能把自己“推销”出去呢？他考虑了很久。一天，他再次闯进一家广告公司的总经理办公室。总经理一看又是前天来的那个小伙子，便显得很生气地说：“我再一次告诉你，我们的人已经足够了，不需要新手。”“那么你一定需要这个！”那个大学生边说边从包里掏出一块精致的牌子，上面写着：“本公司名额已满，暂不录用。”总经理一看笑了起来，他很欣赏这个小伙子的做法和他的灵活，小伙子的举动无疑体现出了一个广告人应该具备的素质。这正是总经理当场拍板叫他明天就上班的原因。

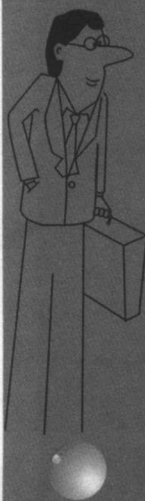




智慧点评



不仅在广告行业，其实在每一个行业、每一家公司都欢迎像上述那个小伙子一样思维灵活、适时创新的人才，如果你在众多循规蹈矩的求职者中，不能显现出自己的特长，不妨另辟蹊径，要些充分体现你自身优势的小聪明，反其道而行之，以此吸引面试官的注意，这样你或许会有意想不到的收获。

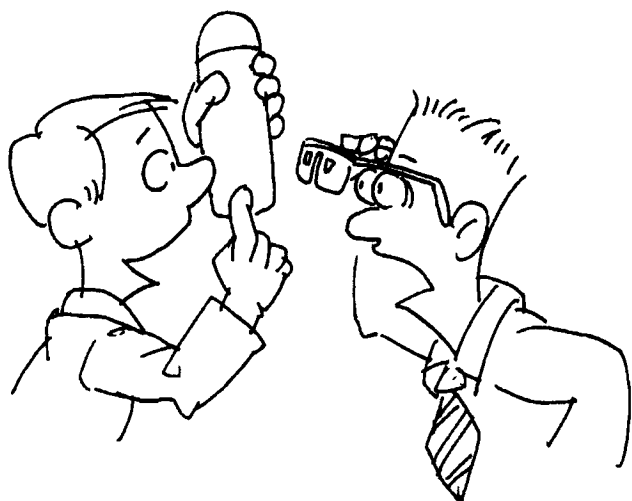


3. 指其不足,反获好感

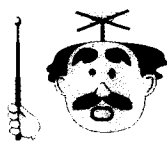
××大学中文系一名毕业生在参加宝洁公司最后一轮面试时,大胆地指出宝洁公司的不足并列举国外的事例加以佐证,然后再提出如何解决这些问题的若干建议,使得主考官不得不折服,连连点头。结果她被首先选中。

主考官说,该名应试者敢于提出这些问题就表明她对宝洁公司的关注,而且她还分析得条条是道,还没上班就已经开始为公司的发展把起脉来了,实在是难得,这样的人不招进来对公司来说无疑是莫大的损失。





智慧点评



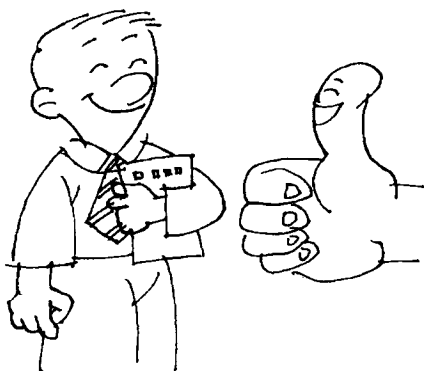
通常情况下，求职面试总是要说恭维话，以引起对方的好感而达到求职的目的。但一味说好话也未必能打动人，指出对方的不足之处，且令对方口服心服，常常也能达到成功求职的目的。求职应聘不附和、不随俗、不从众，是有主见的表现，也是胜过其他应聘者的长处。

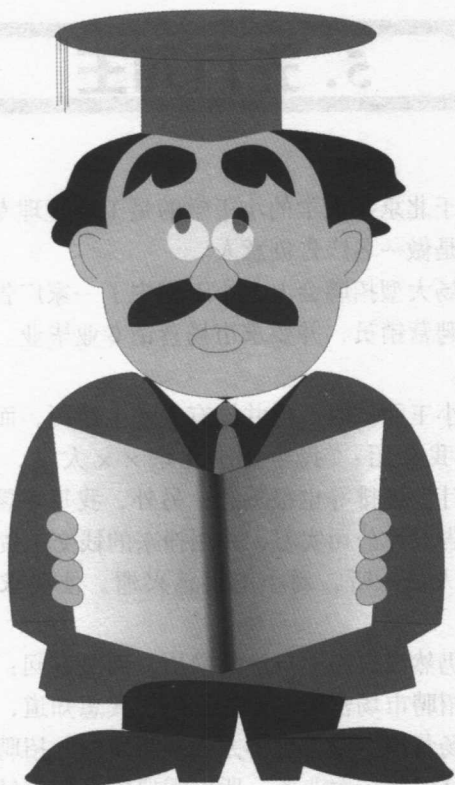
4. 无薪求职, 狂风吹尽始见金

小李是某工科院校的才子, 却写得一手好文章。他想到当地一家很有影响力的杂志社工作。当他第一次去杂志社时, 人事主管就明确地告诉他, 学工科的不适合他们的工作。

可小李并未放弃, 几天之后他再次找到该社人事主管, 并告诉他, 自己的学业已快结束, 学校里没有多少事情可以做, 如果方便的话希望能到杂志社“帮帮忙”, 以便自己利用这段空闲时间学点东西, 而杂志社不需要给他支付工资。

社里的领导研究了一下, 然后同意了他的要求。两个月后, 小李在工作中证明了自己的实力, 顺利地同这家杂志社签订了正式的聘用合同。而领导鉴于他的出色表现, 给小李计发了前两个月的工资。

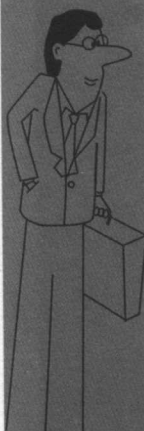




智慧点评



怎样才能让招聘单位相信你的才能？这是大多数求职者极为头痛的事情，当然，招聘单位也头痛，怕选才不适导致招聘成本等费用增多。如果你自信是胜任某项工作的人，建议不妨找个为对方义务打工的机会来表现表现自己，也许你会如愿以偿。



5. 先入为主

毕业于北京某大学的小王学的是工商管理专业，但他的理想却是做一名广告创意人。

在一场大型招聘会上，小王相中了一家广告公司，但对方只招聘营销员，并要求市场营销专业毕业。小王决定主动出击。

轮到小王面试时，他并没有先递上简历，而是简单地作了个自我介绍：“我毕业于北京××大学，精通计算机，对设计、编排等也很熟悉；另外，我每年暑期都在外地一家广告设计公司实习，并用挣来的钱交学费。”

招聘人员一听，对小王很感兴趣，便要求看他的简历。

小王仍然没有递上自己的简历，而是询问：“我发现贵公司要招聘市场营销专业的学生，我想知道，贵公司看中的的是市场营销专业学生哪方面的特质？”招聘人员告诉他，因为公司要扩大业务，所以需要能开拓市场的学生，他们认为市场营销专业的学生比较专业。

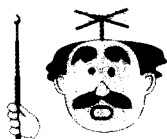
小王立刻声明：“我的开拓能力很强，对市场营销方面的知识非常熟悉。”

招聘人员再次提出要看小王的简历时，他才告诉对方：“我们学校没有市场营销专业，我是学工商管理的，但市场营销科目考试，我得了96分。”

3天后，小王拿到了复试通知书。



智慧点评



在应聘过程中，很多求职者一看到和自己专业不对口的工作，一般扭头就走，可是如果你非常喜欢并适合这个工作，你不妨在与面试官对话的过程中，充分展示你这方面的才能，让他相信你具备胜任这项工作的能力。

6. 相信自己的判断

那年我离开了大学毕业时所分配的工厂。尽管已近3年的时间，但我还是不能适应那“半死不活”的呆板生活。在一位校友的招呼下，我简单地准备了一些行李，就外出打工了。

还没来得及及安顿，就得知一家网络公司要招聘一名网站编辑，我立即赶去应聘。凭着扎实的文字功底和不错的口才，我顺利地通过了面试。笔试的题目对我来说非常简单，一篇早已打印好的稿子，谁修改得最令人满意，就聘用谁。时间为半小时。

我拿过稿子，首先将几个明显的错别字改过来。通读一遍，略作思忖，便大刀阔斧地删改起来。紧张的20多分钟过去了，我终于改完了稿子。看着被我修改得满纸鲜红的稿子，我大大地松了一口气，从头到尾地检查一遍，觉得万无一失了，才放下笔。

我抬起头来，突然发现其他的应聘者并不像我这般紧张和忙碌，他们桌面上的稿子基本上见不到红颜色，而且大家都用一种嘲讽的目光看着我，还有我面前那篇修改得满目疮痍的稿子。我心中一惊：难道有什么地方做得不对吗？我忙拿起稿子又从头到尾地看了一遍，终于在稿纸的背面看见一行不起眼的小字：此稿选自《余秋雨文集》。

我不禁呆住了，难怪大伙儿都用那种眼光看我，原来在他们眼里我是一个不自量力的大傻瓜！堂堂当代大作家的文章，在我看来竟还会有这么多不满意的地方？我又寻思：可这篇文章却也的确有好些令人不满意的地方啊，又