

白

领

丛

书

轻松面试

QINGSONG
MIANSHI



王文贵 编著

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

轻松面试/王文贵编著. —郑州:河南人民出版社,
2000.10(2001.4 重印)

(白领丛书)

ISBN 7-215-04724-5

I. 轻… II. 王… III. ①就业—基本知识②职业选择—基本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 33019 号

河南人民出版社出版发行(郑州市农业路 73 号)

郑州市毛庄印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 1/36 印张 5.5 字数 109 千字

2000 年 10 月第 1 版 2001 年 4 月第 2 次印刷 印数 4 001—8 000 册

定价:10.00 元

编者的话



读者朋友,也许你已在念大四了,马上就要面临毕业,做一名受人尊重的白领的梦想就要变为现实;

也许你已经走出校门,开始面对工作的挑战,如何成为一名成功的白领正使你焦虑。

是的,在今天这样的商业社会,在这个机遇与挑战并存的时代,无时不在竞争,无处不是竞争对手。

应聘时,你要过五关斩六将,从数十人甚至上百人中脱颖而出,才能得到想要的职位;

工作时,你必须兢兢业业、出类拔萃,方可得到领导的赏识;

如果你是销售部经理,你一定想知道有什么办法



能为你拉来大笔订单；

如果你是人事部主管，你一定不会放过每一个可以激励员工干劲的妙方。

然而，专业课上老师并没有传授这样的知识，教科书上更没有现成的案例可循。对于将出校门或刚出校门的大学生来说，经验远比书本知识匮乏，因而更比书本知识宝贵。经验的获得靠阅历、靠积累，但学习别人的经验同样是获得经验的好办法。

为此，我们编辑出版了这套“白领丛书”。它是成功白领们的经验之谈，也是将要走向成功白领的青年学生们的入门读物。它涉及求职应聘、自我修养、销售谈判、工作创意、为人处世、工作技巧、口才与公关、管理与领导艺术等工作、学习、生活的方方面面，行文通俗易懂，实用性较强。它以短小的篇幅、精炼的语言、经典的实例，将最重要的道理、最宝贵的经验，用最朴实生动的语言表达出来，使读者在轻松的阅读中领悟人生的至真。



目录

- 1 转换思维
 - 求职新概念
- 2 勇敢地面对现实
- 3 树立市场观念
- 4 遵循实力政策
- 5 树立自信
- 6 奉行独立自主
- 7 树立锲而不舍的精神
- 8 认识自我
 - 你了解自己吗
- 9 能力与职业
- 10 兴趣与职业
- 11 气质与职业
- 12 性格与职业
- 13 个人简历
 - 人生历程的写照
- 14 个人简历的写作标准



个人简历的一般写法	22
个人简历的误解误用	24
随机应变,量体裁衣	25
求职信	28
——让别人一见钟情	
社会喜欢什么样的求职者	29
突出自己的“名”“优”“特”	31
讲究书信的“情”“诚”“美”	32
平凡的经历巧安排	33
书写的艺术	34
求职信的格式、内容、结构	35
求职信范例	36
自我鉴定范例	37
四面出击	38
——争取面试机会	
妙写联系信函	39
借助报刊与陌生人联系	40
电话跟踪询问	41
抓住机会,趁热打铁	42
免吃闭门羹	43
通过电话联系面谈	44
未雨绸缪	45
——面试前的准备	
面试前的计划和准备	46

- 56 预测对方可能提出的问题
- 57 准备你的问题
- 60 面试的目的和类型
- 65 面试前的心理准备
- 68 面试前的其他准备
- 74 求职面试中的“十戒”
- 77 **王婆卖瓜**
——既卖还要夸
- 78 中国人:是不是天生就不会自我推销
- 80 面谈:最起码要完成什么
- 83 老板喜欢和讨厌哪类求职者
- 87 技巧:控制面谈的场面
- 88 **传情达意**
——各种语言的妙用
- 95 绝招:如何让别人记住你
- 97 有效果的声音,是诚挚自然的
- 98 你的言谈怎样显得有深度
- 101 运用手势表现自己的进取精神
- 102 面谈对手最关注你的表情和态度
- 105 适时运用体态语言
- 106 运用体态语言的原则
- 107 各种体态语言的具体运用
- 112 **巧问妙答**
——回答提问的策略

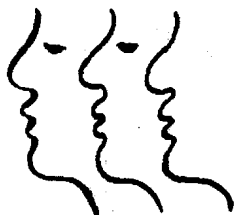


回答问题的方法技巧	112
面试中的主要问题例析	117
应聘面试中回答问题的策略	121
你对考官也发问	125
游刃有余	128
——面试中的技巧与策略	
临场准备、克服怯场的技巧	129
自我介绍技巧	131
语言交谈技巧	133
聆听的技巧	136
从容应试、随机应变的技巧	138
集体面试的技巧	142
笑到最后	146
——面试结束后的工作	
面试后立即要做的事	148
反省你的表现	149
面谈无结果怎么办	149
面对坏消息怎么办	150
如何由被拒绝转为被录取	152
求职失败的原因分析及对策	154
附录	158
面试中你最容易遇到的是些什么问题	159
面试时可能被问到的其他问题	166



转换思维

——求职新概念



在就业市场上,求职者的最大敌人,不是你的竞争者,而是你自己。在当今的就业市场上,失业者和求职者们像热锅上的蚂蚁,先东奔西跑,四处走亲访友,探听消息,然后胡乱地拼凑一份个人简历、一封求职信,盲目地寄给一些公司、企业或与其专长、资历不沾边的招聘单位;要么就是铺天盖地给人事部门打电话。与此同时,许多潜在的就业机会却失之交臂,从身边悄悄溜走。

生活境遇和生活角色的突然改变,往往会使你焦躁烦闷,不知所措。在这种时候,你是不可能作出正确的判断和选择的。你现在需要的不是立即着手找工



作,而是花一些时间认真且冷静地思索一下你自己。你应该调整自己的心态,以适应新的环境。你必须改变你的态度,才能改变你的生活。

勇敢地面对现实

你是最近被解雇的吗?你是否像其他刚刚被解雇的人那样,心中充满嫉恨和恶意?你也许对公司的做法耿耿于怀,认定它根本无权解雇你。你觉得自己干得很出色,你全身心投入到公司事务之中,最后却落得个被弃之街头的下场,这太不公平。

不错,的确不公平。美国著名作家斯奇特·派克的畅销小说开篇第一句这样说道:“生活决非易事。”

如果理解这句话的全部含意并承认这一事实,就不应指望生活应该是公平的。我们必须面对现实,我们总得生活下去。在这里,消沉、沮丧,乃至牢骚满腹,没有半点用处,它只会对你的求职产生不好的影响。任何公司都不会愿意录用一个对自己过去的公司总是怀恨在心的人。

也许你是一个刚从学校毕业的大学生,对当前的公开招聘充满疑虑,无数事实在提醒你:这不过是在装点门面,那些肥缺早已成为某些关系户的囊中之物,不可能落到你这样无名小卒的名下。

当今的就业市场常常是非理性、非逻辑的。有时候,你的种种猜想和怀疑可能都是事实。但是,请你不



要忘记,并非所有的公司企业都如此。据我们了解,一些有抱负、有远见的公司企业负责人都力求避免在自己的企业里安排亲戚朋友一类的熟人,除非他们有特别的才干。“我喜欢从外面招聘一些不认识的人,他们如果干得不好,我可以随时解雇他们,而不必顾及人情面子。”一个公司经理这样说。

还有一些女性求职者为自己长得不漂亮、不引人注目忧心忡忡。她们以为自己相貌平平,无法与那些长相出众的同伴竞争。事实上,根据有关调查显示,只有极少数(少于5%)的人事主管会把外表看成雇用决策中“非常重要”的因素。甚至有一些调查表明,长得特别好看的人,尤其是漂亮的女性,在某些情况下,反而不容易找到工作。

我们应当正确地认识自己,认识现实,不要为一些表面的枝节所迷惑。在市场经济中,公司企业的最大目标是利润,它必须以最小的投入获取最大的利润,它的一切工作都必须围绕这个中心展开,除非它把破产置之度外。

树立市场观念

现在,已经没有人怀疑,我们周围的世界正在发生巨大的变化。但我们是否问过自己:你的思维方式、思想观念、生活态度适应这些变化和转折吗?

对于长期生活在计划经济体制下的大多数中国人



来说,他们是在缺乏思想准备的情况下,被推向市场的。过去一切是由别人安排,现在是由自己安排;过去没有选择,现在不但有了选择,而且是“双向”的。不管你喜欢不喜欢,乐意不乐意,一切都进入了市场。走向市场是历史的必然,我们别无选择。

你如果不想被历史的列车抛下,就必须适应市场,熟悉市场,认识市场,了解市场的规律和运作。

“那是企业老板的事,与我有何相干?”

不,与你有很大关系。

当你进入就业市场的时候,你是什么?难道不是商品、不是老板、不是推销员吗?你的身份是多重的:你是你自己的老板,正准备将你的商品——你自己,推销给需要这种商品的顾客——某个公司企业。

既然是商品,你和别的商品本质上没有什么两样。市场的供求规律、竞争法则适用于公司企业,适用于各种商品,同样也适用于进入市场的你。

市场的竞争法则制约着你对职业的选择。求职的竞争从本质上讲,是人的才能、人的素质的竞争。要参与这种竞争,你首先对自己要有一个明确的估价,称称自己有多少分量,看看自己在哪个档次上。确认自己属于高水平的,就向高的职位挑战,依此类推。所谓优胜劣汰不是绝对的,而是相对的,它有特定的时间和特定的地点。在高职位的竞争中,你处于劣势;在中等职位的竞争中,你可能就占优势。

总而言之,你必须了解市场,熟悉市场,才能成功地把自己推销出去。



遵循实力政策

只要你翻翻报纸的招聘广告就会发现,在那些诱人的职位后面,跟着的是一大堆限定条件:“大学本科毕业、懂外语、会操作计算机……”有的甚至还要求会开车。用人单位恨不能雇到一个全能的“机器人”。过分吗?不过分。对于公司企业来说,你拥有的技能越多越好。花最小的代价用最多的技能,这正是公司企业追求的利益所在。

这一切对求职者意味着什么?

你必须拥有更多的技能、更广的知识、更强的能力、更高的素质,才能得到用人单位的青睐,才能从众多竞争者中脱颖而出。

毫无疑问,当今竞争从本质上讲便是实力的较量。

实力从何而来?从生活实践,从一点一滴的锻炼积累中来。

对于青年学生来说,学校是他们走向社会之前,学习知识、技能,培养各种能力的场所,但许多学生不懂得利用这个“实习”场所。他们的生活圈子很窄,教室——食堂——宿舍三点一线,对课堂以外的社会活动,如募捐、打工、演讲会等很少参与。殊不知,这等于放弃了自己未来的成功。要知道,在当今社会,仅有一纸文凭是远远不够的,用人单位更看重的是能力。

应利用一切可以利用的机会锻炼自己,每一个新



的尝试,对自己都是一种宝贵的经历。在你走出校门之前,你掌握的知识技能越多,你的能力越强,你就业的竞争优势就越大。

对于在职人员来说,不管你将来是不是要调离现有的岗位,都不要怠慢现在做的工作。如果你是会计,不要天天只是例行公事地翻账本,要做个有心人,多想一些问题,多做一些工作。这样做三年,保证你会和别人做三年大不一样。当你厌倦了这个工作想跳槽时,你会发现,你比别人更有实力。

在竞争白热化的就业市场,那些实力雄厚的求职者总是占据着最有利的位置。

树立自信

几乎所有的专家都强调求职者树立自信心的重要。对于用人单位来说,应聘者是否具有自信心,也是一个不成文的重要标准。在有关调查中,一些公司的经理、人事主管都谈到这一点。一个每年都到人才中心招聘员工的经理提到:“资历固然重要,但我还是对应聘者的个人素质更有兴趣。这个人是否朝气蓬勃、踌躇满志,是否有足够的自信?这些才是最重要的。”

自信心之所以重要,在于它是一个人获取成功的精神支柱,当然,我们所说的自信心,不是那种不着边际的自吹自擂。那种虚张声势、外强中干的所谓“自信”,在讲求实际的市场上不堪一击。我们所说的自



信,是建立在对自身价值的确认和对市场的周密调查基础上的自信。

也许你刚出校门,觉得自己年轻,没有实践经验,但你却没有意识到,年轻恰恰是你的无价之宝。你有的是时间和精力来学习和掌握新的知识、新的技能。不错,年纪轻,经验不会太丰富,但你也有自己的优势,那就是年轻人所特有的朝气、活力和闯劲。

你用不着掩饰自己的青春年少,表现出对事事都很老练的样子,相反,你该多问问题,多请人帮助指教,让人感觉你是个可塑性很大的人。这样,会比你让人感觉是一个自以为是的小伙强百倍。正如人们常说的:教一个人如何工作容易,但教一个人不要处处自以为是难。

在调查的近百家新成立的公司企业中,它们近年来招聘的新职工 80% 是 30 岁以下的年轻人。而在高新技术企业,例如计算机行业,这个数字几乎是 100%。

对于年龄大的人来说,求职显然要比年轻人难得多,但这也没有什么可怕。你有年轻人所没有的经验——工作经验、生活经验,这些都是你的珍贵资产。你现在四十来岁,正是年富力强的时期。你懂得尊重工作的意义,有很强的责任心(因为你来自上一代,那个时候的人确实非常看重工作),你是一个可以信赖的人。

1995 年上海航空公司在下岗的纺织女工中招聘 12 名空嫂,年龄限定在 27 - 36 岁,当时前去应聘的有上千人。用人单位经过严格的考核,选中 12 人,其中



年龄最大的一位 36 岁，刚好在年龄标准线内。当记者问她当初应征的想法时，她回答说：“我虽然年龄较大，但我认为自己的气质很不错。”正是这种自信使她有勇气去应聘，也正是这种自信使她获得了新的工作。

奉行独立自主

你必须得学会独立，学会靠自己的能力去谋生，去发展。这才是长远之计，才是安家立命之本。

初次走向社会的学生，一定要注意改掉自己以往被动依赖的习惯。在学生时代，你可以依赖父母，这虽不是严重问题，然而一旦进入社会就必须学会成为独当一面的人，因为你将来的一生都要依靠自己的力量在社会上求生存。如果还天真地把社会当成学校，你将注定在竞争中被淘汰。青年学生应当注意培养自己的独立性，从现在开始，越早越好。

在—项调查中就有一个例子。罗林是个刚毕业的大学本科生，他的父母通过关系为他找到一份很不错的工作，但他并不满足，自己又跑到人才中心去找工作。最后选择了一个成立时间不长，只有二十几人的小公司。“父母为我找的那家单位虽然是国营企业，效益也可以，但在那种单位年轻人晋升的机会少。而我选择的这家公司虽然成立的时间短、人员少，但它有发展前途，我在那里会大有作为的。”

这样的例子不胜枚举。