

NEW

新经济工作室

公司所玩的把戏

GAMES COMPANIES PLAY

如何在高风险的求职市场上展现才智并立于不败之地



皮埃尔·莫涅 著
孙南南 徐静 译
辽宁人民出版社

公司所玩的把戏

GAMES COMPARTMENT

如何在高风险的求职市场上展现才智并立于不败之地

皮埃尔·莫涅/著 孙南南 徐 静/译

辽宁人民出版社 / Ten Speed Press

图书在版编目 (CIP) 数据

公司所玩的把戏 / (美) 莫涅著; 孙南南, 徐静译. 沈阳: 辽宁人民出版社, 2003.1

书名原文: Games Company play

ISBN 7-205-05538-5

I. 公… II. ①莫…②孙…③徐… III. 职业选择—基本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 108985 号

Games Company play

Copyright ©2002 by pierre Mornell and Kit Hinrichs, Regan Dunnick (Illustrator)

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback copyright © 2002 by Liaoning People's Publishing House

Published by arrangement with Ten Speed press c/o Writers House LLC

Through Arts & Licensing International, Inc., USA

ALL RIGHTS RESERVED

出版发行: 辽宁人民出版社

(地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮编 110003)

印刷者: 深圳鹰达印刷包装有限公司

幅面尺寸: 145mm×210mm

印张: 6.625 字数: 115 千字 印数 1-6000 册

出版时间: 2003 年 1 月第 1 版

印刷时间: 2003 年 1 月第 1 次印刷

总策划: 李英健 谭燕

策划执行: 张业宏 张洪

版权引进: 丁建新 贾薇 阎伟萍

编务: 董喃 瞿文杰 陈兴 娄瓠 高丹 胡玲

责任监印: 郝云峰 张业宏

责任编辑: 张业宏 董喃 瞿文杰

封面设计: 张业宏

版式设计: 张业宏 董喃

责任校对: 崔维诚

制版: 沈阳姿兰彩色制版中心

定价: 25.00 元

电子邮件: newbook@sohu.com

谨以此书献给赛斯查、莎拉、玛拉、艾瑞克

目 录

作者注释	1
------	---

一个关于谨慎的故事	3
-----------	---

第一部分：面试前策略	11
------------	----

1. 作好准备工作	14
2. 网络，网络，网络	22
3. 熟练使用电子邮件	26
4. 写份完美简历	30
5. 首页要个性突出	36
6. 为第一通电话做准备	42
7. 对面试日程的改变要预先准备	44
8. 从开始与接待人员打交道做起	48
9. 察觉你面前的线索	52
10. 大多数的公司都存有偏见	56

第二部分：面试中策略	63
------------	----

11. 对局势了如指掌：三条基本原则	68
12. 面试官是哪一类人	72
13. 相信你的直觉	76
14. 看穿人力资源部所玩的把戏	80
15. 弄清楚问题背后的真正目的	84
16. 发现真正的问题	90
17. 看清“你能讲讲你自己吗？”这个问题的实质	94

18. 在“错误”问题上得到高分	98
19. 认清“优缺点”问题的真正意图	102
20. 准备好回答“谎言”问题	106
21. 想自己做午餐呢还是成为他人的午餐	110
22. 准备应答脑筋急转弯的问题	114
23. 在“你有什么问题吗？”这个环节上大获全胜	118
24. 挽救糟糕的面试	122

第三部分：面试后策略 **127**

25. 写一封道谢信	132
26. 注意细节	134
27. 调查你过去的情况	138
28. 争取一个预演的机会	142
29. 协商条件	146
30. 选择你的最佳策略	150

第四部分：结论 **155**

面试策略回顾总结	161
面试中常见的 40 个问题	173
向管理层的应聘者提的 10 个问题	176
令人哭笑不得的问题	177
法律常识	179

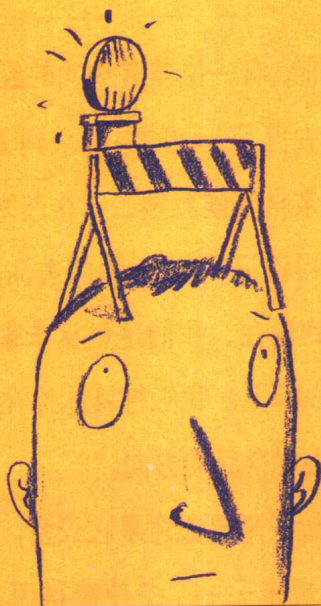


作者注释：📖 书中分布了十六种不同性格类型的概述。你可以寻找与你相关的一种来获取求职中的宝贵经验。

怎样来读这些概述？下面是我的三条建议：

1. 找出与你的性格最类似的一种概述。
2. 核对书中所描绘的优、缺点有哪些是你所具备的。
3. 挑出那些与你即将面试的职位最相关的优、缺点细则。

这些概述只不过是求职征程的起点，你的想法才是最起作用的东西。随着你对自身的优、缺点越来越了解，你一定会在面试中扬长避短，从容过关的。



A C a u t i o n a r y T a l e

一个关于谨慎的故事

从

前，有一位非常成功的经理不幸遇到了车祸去世了。她的灵魂来到了珍珠门，圣使彼得亲自等候着她，“欢迎来到天堂，”圣使彼得说道：“关于你的去向成了我们的一道难题。

奇怪的很，直到现在，我们这里从未来过一位经理，所以我们真拿不准你该去哪里。我们打算让你在天堂和地狱各呆一天，然后由你自己决定今后的去向。”

“说实在的，我想我是更愿意呆在天堂。”女人说。

“抱歉，我们有规定……”圣使彼得说完便把女经理推进了电梯，电梯一直降、一直降、一直降到了地狱。

门开了，她迈出电梯，踏上了一块漂亮的绿色高尔夫球场。远处是一家乡村俱乐部，她的合作人、朋友、同事都在那里迎候她，所有的人都身着晚礼服，向她欢呼，跑过来吻她的面颊，一齐聊起了旧时光。他们打了一场漂亮的高尔夫球后便在乡村俱乐部共进了晚餐，饭桌上，她饱餐了一顿极其美味的牛排和龙虾。晚上，他们还跳起了舞。

她碰到了魔鬼，事实上，他真是个不错的人（相当可爱）。他们热烈地交谈着，她平生第一次这么开怀大笑着。这段时光真是太美好了，不知不觉就到了该离开的时候了。人们一一与她握了握手，她步入电梯，所有的人都挥手向她告别。电梯一直升、一直升、升到了圣使彼得等候她的地方。

彼得对她说：“现在，你该去天堂呆上一天了。”之后的二十四小时内，她在云里逛来逛去，碰到了一场竖琴演奏会、还听到了天使们的合唱。这段时光非常愉快，不知不觉中，二十四个小时结束了。

当她再次见到圣使彼得时，彼得说：“你已经在地狱和天堂各呆上了一天，现在你必须做出选择了。”

女人顿了一下，回答道：“哎呀，我从未想过要说这个。我的意思是，天堂确实不错，但是我觉得在地狱过得更开心。”

于是，圣人彼得护送她上了电梯，向她告别，然后她又回到了地狱。这次，当电梯门打开的时候，她发现自己站在了一片荒凉的不毛之地上，荒地到处都是垃圾和污物。她的朋友还在那，但是个个衣衫褴褛，正在把拣起的垃圾放进大袋子里。魔鬼走了过来挽住了她。

“我不明白，”女人结结巴巴地说，“昨天我来过这，这里有一个高尔夫球场和一家乡村俱乐部，我们一起吃了牛排，还跳了舞，过得非常愉快。可现在，这里成了一片垃圾场，我的朋友都那么可怜。”

魔鬼笑着说：“昨天，我们是正在招你入伍。可今天，你已经是我们的一员了。”

这位经理所做的事情——在乡村俱乐部打高尔夫球，同朋友聊天，吃牛排——都是一种幻觉。我就是这么看待大部分雇

佣过程的。你所看到的很难成为你的所得。

一个法律公司领着暑期的实习律师们去玩河上漂流，这是一种假象。年轻的律师们必须每周从客户那收到四十至五十小时的律师费才能相应地得到提升。

一家汽车制造公司许诺自己最好的推销员有权使用一辆新车，但是一个推销员必须每月卖出十至二十辆车才能保住饭碗。

无论是高尔夫聚会、牛排大餐还是拥有股票期权、红利的分享权——所有这些发光的东西未必是金子。

我为什么这么说呢？

因为我是一名花了三十年时间识别表面与现实之间差别的精神病医生。我查看人们的外表，也诊听他们的内心。

十五年前我转移了我的研究重点，开始对经理主管人员的评估及管理等问题向有关机构给予专家性意见。

如果说这一转换像一种延伸——即从研究个体转到研究团体，从研究人类转到研究公司——我不以为然。我把它看作是一个机会，一个可以继续发挥我最大优势的机会。

一位金融专家通过查看公司的财政数据、电脑输出的大批资料便能在几分钟之内找出假账（或废账）。一位好的精神病医生同样也能通过观察一个人的外表而得知他的内心。

这与做生意有什么关系呢？

关系无处不在。

因为今天做生意的秘诀不是钱、技术或构想。秘诀是人——真正优秀的人。说到雇佣优秀的人才，整个过程就像一次婚姻。求爱（招聘），求婚（出价），结婚（受聘），蜜月一过便发生了变化，就像《一个关于谨慎的故事》中场景的变化一样。

是否会出现问题并不重要，重要的是弄清楚问题是什么。找工作时，如果什么问题也没发现，你肯定将会错过一些东西。

这其中隐含着一种游戏。你和招聘你的人都想赢。你也许是个正在预测对方下一步棋的象棋选手；或是个正要射门的足球运动员；或是那追寻线索，查清谜团的福尔摩斯。不管是哪一种游戏，在雇佣过程中，你的挑战都是双重的：

🖊️ 查出你需要的资料来充分了解公司。

🖊️ 表达出你是这场竞争中最好的和最有前途的人。

在下文中，我将以内行人的角度来为你解读雇佣过程——就像优秀的临床医生那样诊治他的患者。一旦你了解了实质，你就会在这场公司游戏中有了更多的选择。

在影片《死亡诗人协会》中最让人难忘的一幕是：一位年轻的教师跳上了他的桌子，解释道：“我站在桌子上不断地提醒自己：我们必须要用一种不同的方式来看待事物。你们从这里望下去，这个世界多么不同啊！如果你不相信”他说，“你们自己上来看一看。”

当学生们从桌子上凝望他们熟悉的旧教室时，这位非凡的教师说：“当你们认为知道了一件事情时，你们必须要用一种不同的方式去看待它。即使这看起来似乎有点愚蠢、不正确，但你们必须尝试。要敢于与众不同、敢于发现新事物。

这就是本书的目的。如果你愿意登上书桌，以不同的方式看待这个世界，下面的建议会对你大有帮助。

第一，我想说明几个应聘成功的实际方法。这些方法会帮你平衡求职心态，减轻求职者常有的焦虑。对于求职老手来说，一些基本战术（写一份完美简历）是再熟悉不过了，那么，自行跳到下一步吧。一些方法（自己做一顿午餐还是成为别人的午餐）更适用于经理主管们而并非钟点工人，但是你可以调整这些战术来适用于自己。

第二，我希望读完这本小说后，至少在你的头脑里会留下三个新的思路，在下一次的求职市场上实验这三个办法。如果感觉不错，那太好了。如果不奏效，另外挑选三个方法再进行尝试。

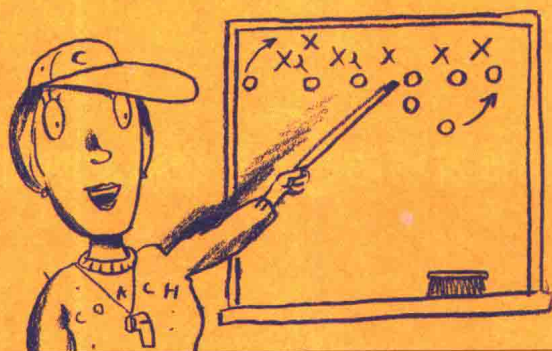
第三，我也希望读了这本书会使你在下次的求职中节省宝贵时间、金钱和精力。放弃自己不愿意做的工作（作好准备工作），这样，你更可能得到自己最期盼的工作。

我把自己的想法分成了三个部分：面试前策略、面试中策略和面试后策略。书中还包括了摘要图表，希望能帮助你快速

地了解资料。

每一部分之前都有一条曾流行一时的传统名言。传统名言自然真实，看似人人都懂的常识。传统方法通常是有效的——但是，也有一些不同寻常的途径值得追寻。本书旨在提醒你传统方法不总是惟一的方法，并鼓励你去遵循下文中的某些非传统方法。

记住——这些是游戏。所以愿本书给你带来乐趣，祝你好运！



P r e - I n t e r v i e w S t r a t e g i e s

面 试 前 策 略