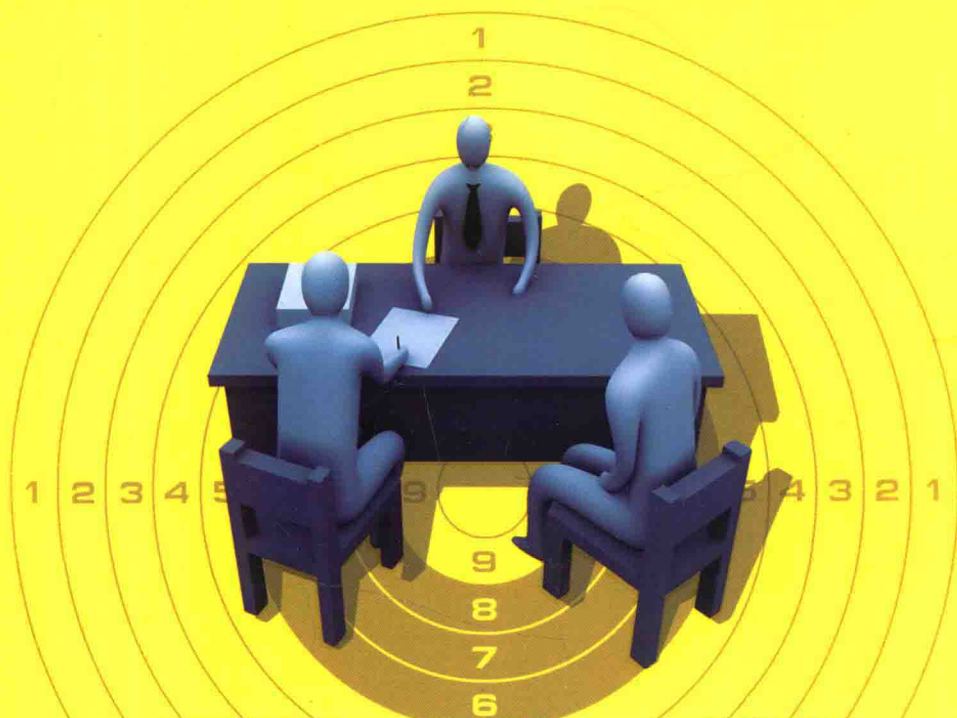




传授面试方法，突破就业困境！

秒杀面试， 月薪30000

伍世宙◎著



一看就懂！一点就通！一本就够！

※在校生求职者：拥有它等于紧握了秒杀面试的钥匙。

※应届生求职者：拥有它等于掌握了秒杀面试的宝典。

※中基层求职者：拥有它等于掌握了秒杀面试的法宝。

※中高层求职者：拥有它等于紧握了秒杀面试的利剑。

SPM 南方出版传媒 广东人民出版社

秒杀面试， 月薪30000

伍世宙 著

SPM 南方出版传媒 广东人民出版社

· 广州 ·

图书在版编目(CIP)数据

秒杀面试, 月薪30000 / 伍世宙著. — 广州: 广东人民出版社, 2014. 8
ISBN 978-7-218-09439-7

I. ①秒… II. ①伍… III. ①大学生—职业选择 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第155915号

Miaosha Mianshi, Yuexin 30000

秒杀面试, 月薪30000

伍世宙 著

 版权所有 翻印必究

出版人: 曾莹

策 划: 李敏

责任编辑: 肖风华 李敏

装帧设计: 刘焕文

责任技编: 周杰

出版发行: 广东人民出版社(广州市大沙头四马路10号 邮政编码: 510102)

电 话: (020) 83798714 (总编室)

传 真: (020) 83780199

网 址: <http://www.gdpph.com>

印 刷: 广州家联印刷有限公司

书 号: ISBN 978-7-218-09439-7

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/16

印 张: 16.5 字 数: 260千

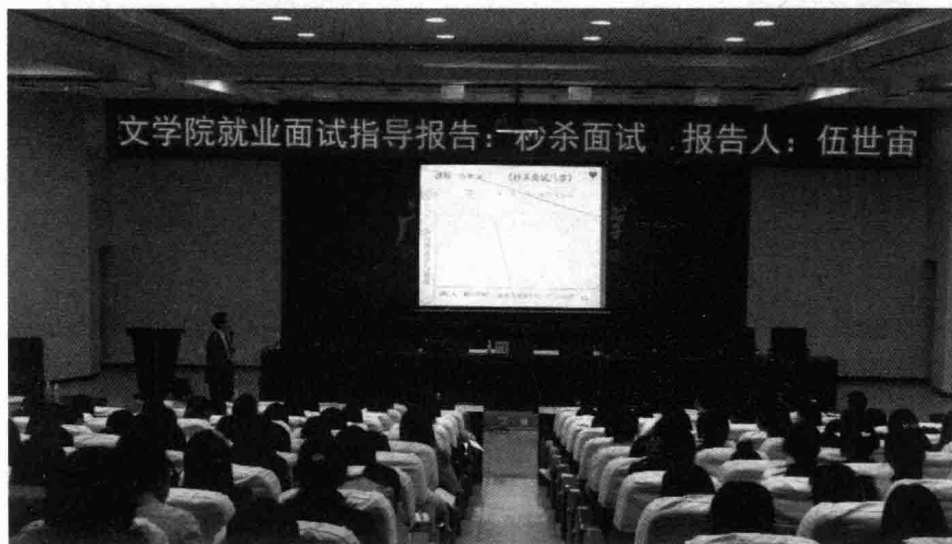
版 次: 2014年8月第1版 2014年8月第1次印刷

定 价: 38.00 元

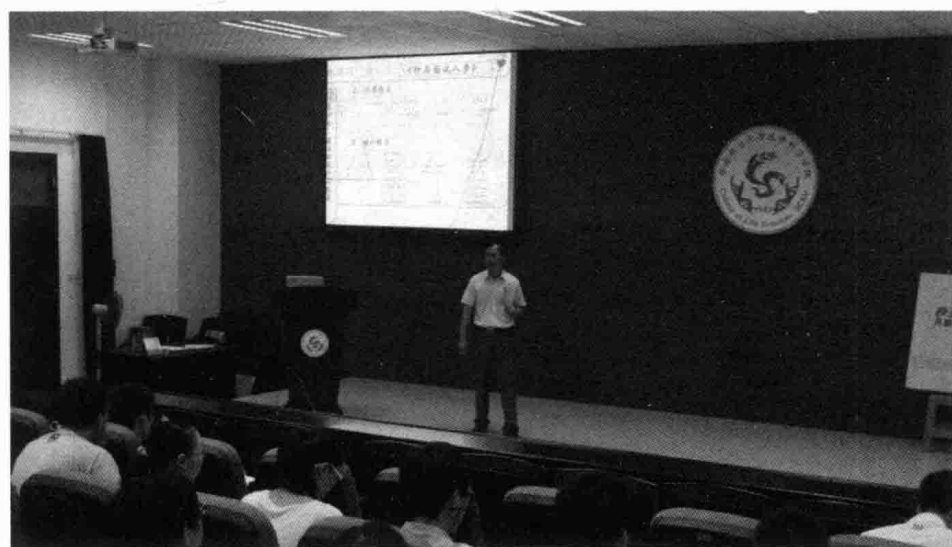
如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社(020-83795749)联系调换。

售书热线: (020) 83795240

□ 讲课场面



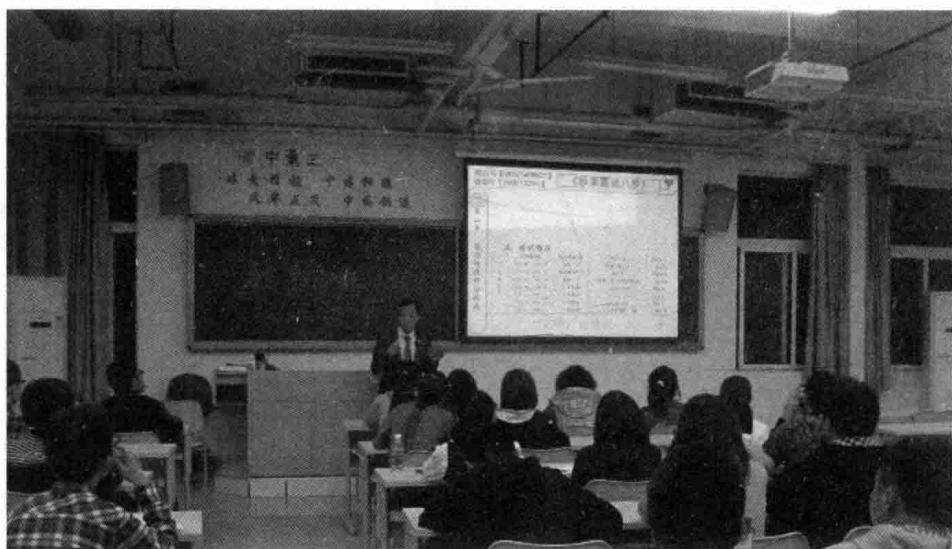
伍世宙老师在广西民族大学演讲“秒杀面试八步”课程现场



伍世宙老师在华南农业大学演讲“秒杀面试八步”课程现场



伍世宙老师在广西经济管理干部学院演讲“秒杀面试八步”课程现场



伍世宙老师在广州中医药大学演讲“秒杀面试八步”课程现场



伍世宙老师在广东智通培训学院演讲“秒杀面试八步”课程现场



伍世宙老师在青华模具学院演讲“秒杀面试八步”课程现场

【《秒杀面试八步》版权登记证书】

作品登记证书

No. 00109984



登记号：国作登字-2013-A-00109984

作品名称：秒杀面试八步

作品类别：文字作品

作者：伍世宙

著作权人：伍世宙

创作完成时间：2013年08月02日

首次发表时间：

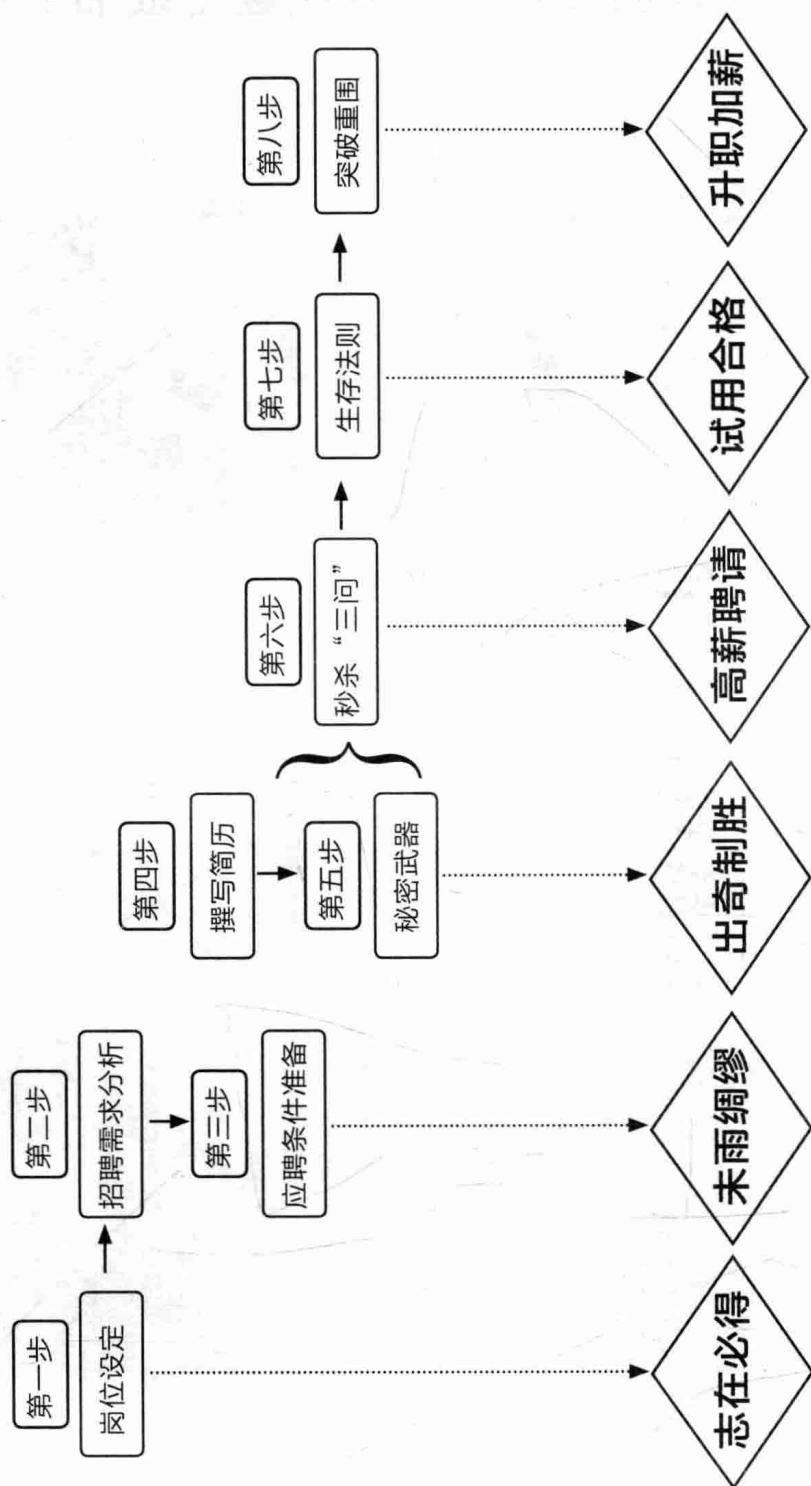
以上事项，由伍世宙申请，经中国版权保护中心审核，根据《作品自愿登记试行办法》规定，予以登记。

登记日期：2013年12月19日

登记机构签章



【本书导读流程图】



【成功案例摘选】

一、伍世宙（本书作者），2005年毕业于海南大学汉语言文学系，本科学历

- ※ 2006年11月，原工作岗位是文控室文员，利用秒杀面试方法，成功应聘规模达8000多人的港资大型企业的ISO专员岗位，并能够生存与发展。
- ※ 2008年12月，原工作岗位是人事行政主任，利用秒杀面试方法，成功应聘一家人数高达2000多人的港资中型企业的人力资源部经理岗位，成功实现岗位升级，并能够生存与发展。
- ※ 2011年9月，原工作岗位是人力资源部经理兼行政厂长，利用秒杀面试方法，成功应聘一家年营业额高达110亿元的台资上市公司的人力资源部经理岗位，并能够生存与发展。
- ※ 2012年6月，原工作岗位是人力资源部经理，利用秒杀面试方法，成功应聘某保健品公司的营销总监岗位，成功实现岗位转型，并能够生存与发展。
- ※ 2013年6月，原工作岗位是营销总监，利用秒杀面试方法，成功应聘某创业商学院院长岗位，成功实现岗位转型，并能够生存与发展。

二、黄超光，高中学历

- ※ 2010年3月，原工作岗位是模具制造部师傅，利用秒杀面试方法，成功应聘某大型模具制造企业的大组长（相当于主任）岗位，并能够生存与发展。
- ※ 2013年3月，原工作岗位是模具制造部大组长，利用秒杀面试方法，成功应聘某中型模具制造企业的副经理岗位，并能够生存与发展。

三、刘洋宇，大专学历

- ※ 2013年2月，原工作岗位是某陶瓷公司的营销专员，利用秒杀面试方法，成功应聘某汽车用品公司的营销部的大区经理岗位，并能够生存与发展。
- ※ 2013年10月，原工作岗位是某汽车用品公司的大区经理，利用秒杀面试方法，成功应聘某建材公司的营销总监岗位，并能够生存与发展。

四、伍师冠，大专学历

- ※ 2012年3月，原为应届毕业生，利用秒杀面试方法，成功应聘某中型皮革公司的社会责任验厂专员岗位，并能够生存与发展。

- ※ 2013年10月，原工作岗位是验厂专员，利用秒杀面试方法，成功应聘某中型印刷企业的ISO/验厂主任岗位，并能够生存与发展。

五、张利峰，大专学历

- ※ 2011年5月，原工作岗位是会计部文员，利用秒杀面试方法，成功应聘某中型企业会计部主任岗位，并能够生存与发展。
- ※ 2013年8月，原工作岗位是会计部主任，利用秒杀面试方法，成功应聘某中型企业的会计部主管岗位，并能够生存与发展。

如何突破最难就业季？

如何突破最难就业季？

这是摆在我们面前的一个难题，也是我们必须解决的永恒课题。就业问题的解决情况，将会直接影响到社会的稳定与发展。

随着高校扩招的持续进行，每年高校应届毕业生人数也在持续增加。2014年，全国高校应届毕业生人数已高达727万人，以后还会持续攀升。面对就业大军的汹涌来袭，“最难就业季”成为了一个新的话题，引发无数人的关注、讨论与思考。

我们想要成功破解就业难题，缓解就业压力，突破最难就业季，切莫完全依赖于学校的帮助或政府的支持，我们应该学会自救，通过锻炼和提高自身能力，来适应更为宽广的就业需求，进而获得更多就业机会，乃至更大的发展或晋升的空间。

笔者认为，想要成功突破最难就业季，还得从根本原因（内因）着手，并且务必从以下几个方面做出调整或努力，方可成功突围，实现轻松就业，并最终摆脱就业难的困境。

一、做好职业生涯规划

据了解，自2007年起，“职业生涯规划”便已成为高校的必修课程。不过，据调查了解，如何给学生讲好这门课程一直困扰着高校的老教师们。因为高校的老师大都是从高校毕业后就直接留在高校任职，很多问题均停留在理论研究上，普遍缺乏实战经验，因而，学生毕业时，大都没能设计出清晰且具可操作性的职业生涯规划。

如果职业生涯缺乏合理规划，学生在校期间的实习或实践活动便失去了目标或方向。据了解，很多学生，在选择实习岗位或实践活动项目时，仅凭个人兴趣爱好而定，完全未考虑过自己的目标职业走向。因而，很多学生在校期间看似积累了很多实习或实践经验，实则这些经验均与毕业时所应聘的工作毫不相关。如果我们在校期间的学习、实习或实践活动非常具有目的性和针对性，毕业要找工作时，想必早已具备了相当丰富的实践经验，这些经验将为我们突破就业瓶颈立下汗马功劳，并将成为我们应聘的核心竞争力。

笔者认为，职业生涯规划是直接影响我们职业人生成败的关键因素，因而，本书开篇第一章便是讲述职业生涯规划，以彰显其在整个职场中的重要性。

我们要想成功突破就业瓶颈，务必要为自己设计出清晰的职业生涯规划，以便平时积累起来的经验能够在我们就业时发挥效用、产生价值。

二、冲破专业对口的束缚

专业对口，是我们绝大部分人追求的理想就业境界。但是，在很

大程度上，这也成为了我们突破就业难题的束缚。

大学期间能够读到自己喜欢的专业的人并不多，关于这个问题，笔者展开过课堂调查，结果发现仅有30%的人能读到自己喜欢的专业。

由于种种原因，我们大学期间没能读到自己喜欢的专业，许多人还曾为此苦恼、伤神过，甚至还曾为调换专业而努力拼搏过。当我们要面对就业问题时，却十分强调非专业对口不可，那岂不是一错再错吗？所以，在就业征途上，我们要面对现实，切莫往死胡同里钻。否则，自己将为此失去很多就业机会。

大学给予我们的东西中，最重要的并不是知识，而是思维模式和解决问题的能力。据说，大学期间所学到的专业知识，毕业后每年会以20%的速度遗忘，毕业五年后，我们大学期间所学到的知识也遗忘得差不多了。此外，大学期间所学到的专业知识，即便是专业对口，在工作中可以派上用场的也仅有20%左右，而工作所需要的绝大部分知识还得靠我们在工作中学习与积累。所谓活到老，学到老就是这个意思。

我们要想突破就业瓶颈，务必要冲破专业对口的自我束缚。

三、转变就业观念

我们在面对就业时，其评判标准不应该是自己喜欢什么，而是社会需求什么。很多时候，有些职业尽管自己很喜欢，但如果社会需求量不大的话，就业便会变得异常困难。反之，我们就能轻松突破就业瓶颈，实现就业。

中国早已进入市场经济时代，买方市场已变成卖方市场，而市场

经济和卖方市场最为紧缺的人才便是营销人才。营销是任何企业生存的根本，也是社会经济发展的推动力。现实中，没有哪个企业老板会说自己的营销人才太多了。因而，如果我们敢于选择营销职业，就业空间便能顷刻之间得到成倍扩展。

说到营销，也许很多人会很抵触甚至深感恐惧。据笔者调查了解，这是因为很多人在大学期间对营销工作产生了误解或偏见所致。营销，先在营（即策划），后在销（即销售）。营是根本，销是目的。中国绝大部分企业老板，特别是民营企业老板，均是营销出身，甚至是营销高手。如果不懂营销，我们在职业生涯当中就很难做到总经理，更不用说董事长了。其实，在我们的现实生活中，没有哪个企业老板会招聘一个仅懂管理或技术，而不懂营销的总经理或董事长的，因为，没有营销便没有订单，没有订单一切管理或技术也就无从谈起，无法落地。

我们想要突破就业的瓶颈，务必要转变就业观念，大胆选择营销职业，尽早为自己的高管或老板梦想打下坚实的基础。

四、平衡就业心态

很多时候，很多人在面对就业抉择时，开口闭口均是什么外企、名企或国企。这种思想认识，也必将让自己的就业环境变得狭小甚至陷入困境。无论是外企、名企，还是国企，其在中国大陆所招聘的岗位均是有限的。社会所提供给我们的就业岗位，大多还是以民营中小企业为主。

对我们的职业发展来说，大企业有其优势，也有其劣势；小企业有其劣势，自然也有其优势。在大企业里，我们虽然有好的福利待遇

遇、好的学习环境、大的发展空间，但是，由于制度规范与分工明确，我们所能接触到的东西也非常有限；发展空间虽然非常大，但过程却相对漫长。在小企业里，虽然很多基础设施不如大企业，但是由于分工不明确或制度尚未规范，我们的能力很容易被最高领导发现，我们可接触到的东西也会非常之多，我们可动手锻炼的机会也将非常之多。大小企业之间，哪个好，哪个坏，不能一概而论。

我们想要突破就业瓶颈，务必要平衡就业心态，切莫对小企业存在偏见，而把自己逼进就业的死胡同。

五、提升简历撰写水平

在职场中，绝大部分求职者撰写简历的思维还停留在旧的就业体系（即包分配就业体系）下，在撰写简历时，过度沉迷于自己的世界，过度着力展现自己的才华，却完全忽略了企业的招聘需求。这样的求职简历，虽然自我感觉良好，但是投递出去后，必将遭到企业的淘汰。

企业在招聘员工时，最关注的便是求职者的知识、能力与经验。我们要把企业的招聘需求与我们自身的知识、能力与经验等相结合，最大限度地提升求职简历与企业的招聘需求的匹配程度。

我们在撰写简历时，重点撰写工作经历与工作经验便可以了，因为这是企业招聘时最为关注的焦点。据笔者调查发现，很多求职者没有这样做，而是把笔墨用在虚无缥缈的“自我评价”上，甚至是在在校期间所获得的奖项或是在在校期间所学的课程名称介绍上。大家想想，求职者自我评价说“能吃苦耐劳”，面试官会相信我们吗？求职者罗列了他在校期间所学的课程，这又能说明什么呢？难道这些面试官都

没有读过大学吗？所有这些内容，与企业的招聘需求相去甚远。

我们想要突破就业瓶颈，务必要提升我们的简历撰写水平，要站在企业招聘需求角度来撰写简历，而不是沉迷于自我表现当中。

六、提升面试技巧

很多时候，我们的面试失败均是无意之间陷入审问式面试的困境所致。通常情况下，面试官在面试过程中所问的问题，均是其认为比较重要的问题，或是其认为比较关键或核心的问题，无论求职者如何回答，均很难回答出令面试官满意的答案。面试官所问的问题越多，面试失败的几率便越高。这也是我们绝大部分求职者所困惑的问题。

要想突破被动审问式面试的困境，必须努力把“被问”变成“提问”。要想做到这一步，我们面试前务必要做好充分的准备，绝对不打无准备之仗。

我们面试前要围绕三个问题开展准备工作，即如何自我介绍、如何解说求职原因（或离职原因，这是针对已有工作经验的面试人员来说的）和如何提出合理的薪酬要求。这便是笔者常说的“秒杀三问”。成功做到这一点，面试便能轻松应对了。

我们要想突破就业瓶颈，务必要提升自己的面试技巧。唯有这样，才能快速得到面试官的认可，就业之路才会变得平坦。

七、提升生存技能

生存才是根本，暂时的面试成功并不代表就业瓶颈已经突破。

在职场中，我们通常会看到一种现象，那就是很多求职者，特别