

☆☆☆☆ 孙 朦◎编著 ☆☆☆☆



当场打动 面试官的60个 职场小智慧

面试官眼中的千里马长什么样 面霸都想知道的史上最强面经
聪明的求职者们除了需要“面经”、“笔经”，更需要正确的求职“心经”

找一份好工作是一个充满竞争的过程，而最后的答案是基于你在面试中的表现。

但是，只要你稍作准备，本书将会帮助你渡过难关，使你表现出色。本书所囊括的面试问题及其回答方法将会带给你应对面试问题的灵感。

你如何对待权威？你的个性有什么缺陷？当你作过测试之后再回头看答案，就会觉得答案如此简单，对吗？

现在，就让《当场打动面试官的60个职场小智慧》来告诉你怎样应对面试难题，给出最精彩的回答。

中国商业出版社

☆☆☆ 孙 朦◎编著 ☆☆☆



当场打动 面试官的60个 职场小智慧

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

当场打动面试官的 60 个职场小智慧 / 孙朦编著. —北京: 中国商业出版社, 2011.4

ISBN 978-7-5044-6985-4

I. ①当… II. ①孙… III. ①职业选择—基本知识
IV. ①C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 029321 号

责任编辑: 常 勇

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京德龙公防伪印刷厂印刷

*

787×1092mm 1/16 20.5 印张 220 千字

2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

人人都有脱颖而出的渴望,这是因为这种渴望包含着成功的激情。

在这个世界上最多的激情应该是什么呢?毫无疑问,那就是每个人为自己的成功目标努力时表现出来的激情,它像火山爆发时的岩浆在每个人的心中涌动,由此可见每天有那么多忙碌的身影。其实,这一股股激情都是为了达到一个目标——脱颖而出。

面试是一种经过组织者精心设计,在特定场景下,以考官对考生的面对面交谈与观察为主要手段,由表及里测评考生的知识、能力、经验等有关素质的一种考试活动。面试是公司挑选职工的一种重要方法。面试给公司和应招者提供了进行双向交流的机会,能使公司和应招者之间相互了解,从而双方都可更准确做出聘用与否、受聘与否的决定。

为什么你想获得这份工作?为什么我要聘用你?为什么你要辞去当前的工作?对于这些问题,你是否准备了充足而有说服力的答案?

读读下面这个小故事,也许你会找到你所需要的答案。

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。



当场打动面试官的

60个职场小智慧

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，一味地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。

有时候，你会有非常强烈的感觉：“那天我很想说，可是我没有，但我的想法的确很精彩！”“那个晚会上，我要是毛遂自荐登台表演的话，一定赢得个满堂彩！”……可是这些你都没有去做！仅仅是事后追悔而已。伯乐固然有，但是伯乐不常有，你为何自甘落后呢？

其实，命运就掌握在自己手中，有才能固然重要，但仅仅有才能还不够，还要懂得去亮出自己，去主动寻找伯乐。否则，即使有经天纬地之才，也只能落得英雄无用武之地，毕竟，自己不去主动亮出自己，谁也不知道你肚子里有多少货。面对好酒也怕巷子深的处境，没有充分的自我表现，也许茅台酒也仅能当酸奶卖。

找一份好工作是一个充满竞争的过程，而最后的答案是基于你在面试中的表现。

但是，只要你稍作准备，本书将会帮助你渡过难关，使你表现出色。本书所囊括的面试问题及其回答方法将会带给你应对面试问题的灵感。

你如何对待权威？你的个性有什么缺陷？当你作过测试之后再回头看答案，就会觉得答案如此简单，对吗？现在，就让《当场打动面试官的60个职场小智慧》来告诉你怎样应对面试难题，给出最精彩的回答。

本书关注个人潜能的巨大作用，希望你能根据本书的提示，找到激发潜能的办法，然后能爆发出强大的力量，去兑现自己心中的目标！这是我们的期待，当然也是你的期待！



目 录

第一部分

了解自己,推销自己

Chapter 1 第一印象

——非语言行为告诉面试官你是什么样的人

- 第一眼的重要性 / 2
- 衣帽交际所代表的诚意 / 9
- 面试妆容别忽略 / 21
- 别让“小动作”毁了你的工作 / 23
- 让你的眼睛会说话 / 28
- 面试,三分钟定乾坤 / 31
- 白领面试礼仪全攻略 / 37

Chapter 2 机智沉着过面试

- 自我介绍要会说 / 42
- 紧张之余别忘了保持微笑 / 45



当场打动面试官的

60个职场小智慧

面试的语言艺术 / 49

千变万化的体态语 / 55

面试中姿势语言的表达 / 60

如何在面试时脱颖而出 / 65

求职者必知的八种面试官 / 69

Chapter 3 轻松应对面试官

——知己知彼,百战不殆

正确认识面试 / 72

面试前的准备工作和注意事项 / 75

你的面试官在想些什么 / 82

对面试官不要一味地恭维 / 85

询问薪酬有绝招 / 90

面试结束也是一门学问 / 93

Chapter 4 积累闯关资本全攻略

亮出自己是成功的前提 / 100

机会面前人人平等 / 104

失败没什么可怕 / 108

知识储备不是靠表面 / 113

你有过目标吗 / 117

学会控制自己的情绪 / 120

君子之交淡如水 / 124

宽以待人,换位思考 / 128

别驳了他人的面子 / 131

准备一本“人脉”存折 / 135

- 争一步不如让一步 / 140
塞翁失马,焉知祸福 / 143
做人不必太较真 / 147

第二部分

压力面试下的自我调控

- 面对面试压力我们能够做些什么 / 152
面试怯场怎么办 / 154
性格内向怎么办 / 160
把挫折看成是一种人生阅历 / 163
面试时的心理素质及心理准备 / 166
面试现场出错怎么办 / 171
调整自己的同时别忘了揣摩面试官心理 / 173

第三部分

最终的通关秘籍

Chapter 1 关于面试的杀手锏

- 简历——面试的第二张面孔 / 180
求职信你知多少 / 195



当场打动面试官的

60 个职场小智慧

- 关于英语面试的几个误区 / 200
- 盘点绝对有用的面试急用英语 / 203
- 七大求职途径让你成功到达马拉松终点 / 212
- 十大非传统、非常规的面试招法 / 215
- 面试求职的 7 种“禁忌” / 221
- 面试讨人喜欢的十种方法 / 226
- 女性面试时怎样应对敏感问题 / 230
- 接听电话也是一门艺术 / 233

Chapter 2 面试“面面观”

- 面试是双向选择的结果 / 240
- 定准面试方向 / 245
- 面试前应该准备哪些资料 / 248
- 面试交谈技巧大搜罗 / 251
- 面试流程全分析 / 255
- 面试中你必须要知道的语言陷阱 / 260
- 外企的招聘程序 / 265
- 应届毕业生面试技巧 / 269
- 上有政策,下有对策 / 275
- 最受大公司欢迎的简历,9 大企业面试官帮您面试支招 / 283

Chapter 3 面试稳赢终极大绝招

——面试官有可能问到的问题

- 为什么这些问题被许多面试官青睐 / 298



- 作为一个职员,你有哪些强项 / 298
- 你最好的朋友(大学室友、最欣赏的导师、
最欣赏的上司、妈妈)如何评价你 / 299
- 成功对你来说意味着什么 / 299
- 失败对你来说意味着什么 / 300
- 你在读大学时期都参加过哪些课外活动 / 300
- 你大学时哪门功课的成绩最差? 什么原因?
你觉得这会影响到你在未工作中的表现吗 / 301
- 请谈谈你最近做过的一份工作,
再谈谈你的上司和你的同事 / 302
- 能谈谈你所遇到的最优秀或是最没水平的上司吗 / 302
- 如果你是上司,你能很好地管理你的下属吗 / 303
- 你一般是怎样做出重大决定的 / 303
- 你是怎么解决工作压力的 / 304
- 你是喜欢自己单枪匹马工作,还是更愿意和同事们合作 / 304
- 你曾经解雇过你的职员吗 / 305
- 你为什么要考虑离开你现在的工作 / 306
- 现在有哪些公司已经决定聘用你了? 什么职位? 薪水多少 / 306
- 你的同事们怎样形容你 / 307
- 能举出一些关于你为公司增加销售额、
节省开支和提高工作效率等方面的具体事例吗 / 307
- 你还有什么不清楚的地方吗 / 308
- 我们公司比你以前工作的公司规模大/小了许多,
你怎么看待这种现象 / 309
- 你怎样平衡事业与家庭的关系 / 309
- 在你的业余时间里,哪些东西最能提起你的兴趣 / 310
- 你最近读过哪些书 / 310
- 你愿意到一个需要经常出差的职位上工作吗 / 311



当场打动面试官的

60 个职场小智慧

- 我可以和你现在的老板联系吗 / 311
- 对于这份工作,你希望你的年薪是多少 / 312
- 你最大的优点是什么 / 312
- 你是否能说出你过去上司的几个弱点 / 313
- 你最大的成就是什么 / 313
- 你的薪酬要求是什么 / 314
- 你对我们公司了解多少 / 314
- 你想有一个什么样的上司 / 315
- 你认为这个行业的现状怎么样 / 315
- 你如何评价过去所在的单位 / 316
- 能谈谈你的管理思想吗 / 316
- 你有什么业余爱好 / 317

第一部分

了解自己,推销自己

Chapter 1

第一印象——非语言行为告 诉面试官你是什么样的人





第一眼的重要性

一位心理学家曾做过这样一个实验：

他让两个学生都做完 30 道题中的一半，但是让学生 A 做正确的题目尽量出现在前 15 题，而让学生 B 做正确的题目尽量出现在后 15 道题，然后让一些被试者对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试者都认为学生 A 更聪明。

这就是第一印象不同导致的差别！虽然学生 A 和学生 B 都正确地完成了 15 道题目，但是人们会根据认知时间的先后认为学生 A 更加聪明。

第一印象是指一个人同他人初次接触时所形成的最初印象。它是一个人通过对他人外部特征的感知，进而取得对他的动机、情感、意图等方面的认识，最终形成关于这个人的印象。

而美国的最新研究也发现，当某人看到一张陌生的面孔时，他的大脑在 1/10 秒的时间内就能形成对陌生人好恶程度的判断。

普林斯顿大学心理学系助理教授托多拉夫表示，人类在看到一张陌生的面孔时，不用与对方进行任何语言沟通，也不用对方做出什么表情或动作，大脑就会在极短的时间内对陌生人诸多方面的素质、品行作出判断。

在研究中，托多拉夫和他的同事们将一些陌生人的照片分发给 200 名志愿者，要求他们作出对陌生人喜爱程度、做事能力、性格特点甚至是

危险性的判断。研究结果表明,人们能在 1/10 秒内闪电般地形成对陌生人上述内容的判断。而且不管是用 1/10 秒时间浏览照片,还是用半秒或 1 秒时间浏览照片,同一志愿者对同一陌生人作出的判断是一样的。托多拉夫说:“我们发现给志愿者看陌生人照片的时间越长,他的大脑就越会肯定最初刹那间对这位陌生人形成的判断结果。”

由此可见,这种由第一印象形成的认知效应是人类生存中永恒的现象。从古到今,有多少英雄好汉因为第一印象经营不善而碌碌无为备受压抑,又有多少才子佳人因为第一印象不良而折戟沉沙黯淡一生。

第一印象到底有多重要呢?科学表明,第一印象一旦形成,就等于给这个人贴上了一个标签。我们以后再看他(她)的时候,就不会同第一次看见他的时候那样不带任何偏见,而是有了一定的倾向性,这种倾向性根深蒂固,很难改变。如果留给别人的第一印象不好,则需要花费数倍甚至几十倍的时间和精力去改变。

在典型的面试中,有些心理会让人误入歧途,具有破坏性,会阻止与他人进行坦诚的交流。参加面试的人容易把负责面试的人当作具有最终决定权的人。这种感觉随着你对工作的需求按比例增长。

这些想法不但错误,而且参加面试的人会怀疑他自己失业或找工作这件事将被用人单位当作缺点或不足。毕竟,我们经常认为失业或另找工作是见不得人的,会受到指责,找工作的人也容易受到伤害。

这是一种典型的内疚的迷幻感受。

这些影响令人感到恐惧。“我究竟怎样在短短的几分钟内向如此优秀的陌生人展示我的聪明才智、我的技能和我的知识水平呢?”

更糟糕的是,面试负责人的态度、做事风格和面试方法通常使这些影响加重。参加面试的人的紧张程度增加,令他难以忍受。

事实上,感到绝望(更糟的是,表现出了绝望)的应聘者会无意中把这些忧虑夸大成萦绕心头的强烈恐惧感。

1. 绝望而孤注一掷的心态总会在眼神中体现出来。
2. 整个身体都会泄漏一种不安全感和恐惧感。



当场打动面试官的

60个职场小智慧

- 3.脸和手会把希望避免的所有信号都发送出来。
- 4.声音颤栗而颤抖。痛苦的想法是不利于对付身边的面试的。

经营美好的第一印象主动掌握自己的命运

第一印象是客观存在的,第一印象效应也是不以人的主观意志为转移的。人际交往的第一印象会决定一个人的“命运”,因此我们每一个人都应当尽可能地给别人留下一个美好的第一印象。

准时守信

准时守信代表着一个人的修养。不准时的人,会让人感觉没有责任感。如果是因为堵车或者其他特殊原因不能按时赴约,应该立即与对方取得联系,主动求得对方的理解。

仪表整洁

仪表整洁应该是一个同样重要的问题。一般情况下,一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和他的个性特征。

举止得体

站有站相,坐有坐相,这是最起码的要求。一个举止得体的人,往往是一个内在修养比较良好的人。

沟通融洽

不论你的学识和专业技术水平如何,在与人交往的过程中始终保持沟通融洽是非常重要的。因为在现代社会中,有效沟通是最好的管理方式。如果一个团队中的沟通出现问题,会极大地影响团队的效率。

面带微笑

我们要善于利用微笑的价值,因为微笑在人际交往中能发挥极大的效果。无论在家里、在办公室甚至在途中遇见朋友,只要不吝惜微笑,立刻就会显示出你意想不到的良好效果来。

记住姓名

不论身处何种场合,当他人将对方介绍给你时,你就必须马上记住。这样在再次交谈时你适时称呼对方姓名,就会显得非常的亲切,立刻就缩短了与对方的距离。

引起共鸣

在与人交往的过程中要尽快发现对方关心、注意的事,这对你的交往非常重要。不管交往对象是谁,只要你能找出适当的话题,抓住对方的注意力,就能引起共鸣、找到共同的兴奋点。

赞美对方

每个人都希望获得别人肯定并据以确认自己的重要性。各种层次的人内心都非常渴望他人的赞赏。所以在交往中适当地赞美对方,往往会收到意想不到的效果。



面试官给你的忠告



参加面试第一印象很重要,要给人自信、亲和、谦逊的形体语言。



小测试：你留给别人的第一印象如何？

要想知道你自己给人的第一印象如何，请先做下面的测试，选择每题中最适合你的答案。

1. 当你第一次见到某个人，你的表情是：

- A. 热情诚恳、自然大方
- B. 大大咧咧、漫不经心
- C. 紧张局促、羞怯不安

2. 你与他人谈话时的坐姿通常是：

- A. 两膝靠拢
- B. 两腿叉开
- C. 跷起“二郎腿”

3. 你选择的交谈话题是：

- A. 两人都喜欢的
- B. 对方感兴趣的
- C. 自己热衷的

4. 与人初次会面，经过一番交谈后，你能对他（她）的谈吐举止、知识能力等方面做出积极、准确的评价吗？

- A. 不能
- B. 很难说
- C. 我想可以

5. 你说话时姿态是否丰富？

- A. 偶尔做些手势
- B. 从不指手画脚
- C. 我常用姿势补充言语表达

6. 若别人谈到了你兴味索然的话题，你将：

- A. 打断别人，另起一题
- B. 显得沉默、忍耐
- C. 仍然认真听，从中寻找乐趣