

Getting Interviews

(美) 凯特·温德顿 (Kate Wendleton) 著

轻松赢得面试

宫艳玲 杨雪松 译
马国华 审

职业生涯开发和求职系列

 中国劳动社会保障出版社



轻松赢得面试

职业生涯开发和求职系列



Getting Interviews

(美) 凯特·温德顿 (Kate Wendleton) 著

宫艳玲 杨雪松 译 马国华 审

 中国劳动社会保障出版社

Scv25/04

图书在版编目 (CIP) 数据

轻松赢得面试/ (美) 温德顿 (Wendleton, K.) 著; 宫艳玲, 杨雪松译.
—北京: 中国劳动社会保障出版社, 2004

职业生涯开发和求职系列

ISBN 7-5045-4209-1

I. 轻… II. ①温… ②宫… ③杨… III. 职业选择-基本知识 IV.
C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 104403 号

Getting Interviews By Kate Wendleton © 1996-2000 The Five O'Clock Club, Inc.
Original English language edition published by New Page Books, a division of Career
Press, 3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

北京市版权局著作权合同登记号: 图字 01-2003-2012

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码: 100029)

出版人: 张梦欣

*

北京北苑印刷有限责任公司印刷、装订 新华书店经销

787 毫米×960 毫米 16 开本 13.25 印张 221 千字

2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

印数: 3200 册

定价: 28.00 元

读者服务部电话: 010-64929211

发行部电话: 010-64911190

出版社网址: <http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话: 010-64911344

献给五点钟俱乐部的千万名成员——这些故事属于他们。

无论如何，不付出艰辛的努力，我们就无法实现生命中的任何目标。害怕努力、遇到挫折就退缩的人，将一无所获。

——埃里克·弗罗姆 (Erich Fromm)，《生命之爱》

序 言

亲爱的朋友：

可能你一直认为在自己的求职领域中，只有一种最佳途径能获得面试机会。或许你认为广告、猎头公司或者网络是最好的方法。在这一点上，也许你错了。有时候，帮你获得最近一次工作的那些方法和技巧对目前来说并不是最好的选择。境况悄然而变，现在你年纪更大了、能力更强了、要找的工作改变了，职业市场也在不断地变化之中。

很幸运，我们 12 年来一直在调查和跟踪那些卓有成效的求职技巧，你也许能从我们的努力中受益。求职者自身很难确定目前哪些技巧最有作用。因此，我们建议在找工作的过程中，启用系统化、理论化的研究手段，探索什么是最有效的方法，然后付诸实施。我们将在本书中给你演示。

获得面谈机会主要可通过 4 种基本途径：猎头公司、招聘广告（印刷品或在线广告）、网络或直接与公司联络。我们希望读者考虑所有的方法以及其他衍生方法，最好运用 2 种或更多的途径。

机遇就是，寻找出版业的工作机会，就没有了在非出版业的可能性；如果寻找广告业的机会，自然就会在业内的空缺中存在竞争。我们建议你发掘更多的“可能性”。这意味着要与那些也许目前手头并没有空缺职务的人事经理联络，但是他们可能希望公司内有你这样的人。我们希望你能发掘出 6~10 个这样的联系人，并与他们保持联络（本书将告诉你怎样保持联络）。

这看起来需要很大的工作量，但是与不停地申请空缺职位总是被拒绝相比，这其实非常讨巧。作为一项课程训练，五点钟俱乐部成员都会有规律地发掘 6~10 个，甚至更多个联系途径。我们想让他们至少同时得到 3 个工作意向以供选择。你也可以照此进行。

有可能没有联络到足够多的公司。坚定信心，请阅读“评测目标”和“第一、第二、第三阶段主动联系当前目标列表”。根据调查，工作列表是求职历程中确定行动是否正确的最有效方法之一。

不管相信与否，成功的求职取决于第二阶段的成效。我知道你现在还不知道我说的是什么意思，但是很快你会高兴地看到，可以有一个切实有效的

方法来遵循，它能评价经济鼎盛和萧条时期找工作的有效性。

其实没有一个求职方法和技巧是万能的。这些方法总体上是有效的，但是对特殊情况来说不一定适用。大体来说，还要取决于所求职的行业、行业内的工作性质以及求职者个人的条件和能力。

书中给出了一系列指导，但也具有灵活性，由读者决定哪种途径最适合自己。当你理解了目前的情况并知道为什么会这样时，你就在计划求职活动中处于有利的位置了，会更少地依赖机会，依赖专家的指导。

可以将找工作理解成一个项目，就像在日常工作中处理的任何项目一样。本书中提及的绝大多数途径都是事务性的，而不是强烈的心理问题。将其看成一项事务，会帮助你用平时工作中解决问题的能力来求职。

我觉得有责任强调一下职业规划的问题。许多人对求职技巧感兴趣，但是并没有充分考虑自己的生活或者生命中真正该做的事。因此一定要读一下《赢得你想要的工作》一书，确定自己的职业生涯在朝着既定的方向前进。当你找到愿意长期从事的事业时，就可以按照这个方向去找工作。

经过对成功求职者常年的跟踪调查，本系列丛书汇集了他们找到最满意工作的最好方法，代替了人们喜闻乐见的“穿越石墙”系列丛书，增添了大量新材料，将找工作的方法提到一个更加成熟的高度。同时，丛书还提供了求职过程的详细叙述：

- 《赢得你想要的工作》一书展示了你应该寻找何种工作，这是职业规划过程中相对比较容易的环节。另外，该书还综合了适用于任何地方的求职专题。

- 《成就完美简历》可以说是目前市场上出现的最好的制作简历的指导，该书使用了真实案例，涉及到了100多个行业和专业。

- 《轻松赢得面试》讲述了通向工作（全职或者兼职，自由职业者或者咨询顾问）的途径。还包括一些能供实际使用的工作表。

- 《把握面试和薪水谈判》讲述了五点钟俱乐部成员真实的面试、如何获得聘书的方法以及薪水谈判的各种技巧。

欢迎来到激动人心的职业规划天地！感谢你在求职中阅读本书并支持五点钟俱乐部！正是由于像你这样的读者，我们才会将一系列求职程序推广到新城市，当你需要时我们来到你的身边。我们的目标就是，并且将永远是——提供最好的职业咨询。欢迎加入我们的队伍，五点钟俱

乐部将一如既往，成为你身边最好的朋友！

致以最诚挚的问候，祝你好运！

凯特·温德顿

2000 年于纽约

<http://www.FiveOClockClub.com>

目 录

概述	(1)
----------	-------

第一篇 寻找一个好工作

不断变化的求职之旅

1. 严峻求职市场中的 11 点提示	(9)
2. 当你失去找工作的激情时	(12)
3. 找工作的总体过程	(17)
4. 系统地进行求职	(21)
5. 将被解聘时做些什么	(26)
6. 找工作要花多长时间	(29)

第二篇 到底想要什么

怎样选择职业目标

7. 赢得你想要的工作：介绍评估步骤	(35)
8. 预备目标调查：值得发掘的工作和行业	(38)
确定目标：有组织找工作的开始	(41)
选择目标	(43)
评测目标	(44)
如何改变职业	(45)
换工作需要的定位能力	(48)
我拥有或我能提供什么——目标 1	(53)
我拥有或我能提供什么——目标 2	(54)
我拥有或我能提供什么——目标 3	(55)

第三篇 结识合适的人

怎样赢得面试

9. 战前计划	(59)
10. 展开行动获得面试	(66)
个人市场计划范例	(75)
行动核对表	(76)
11. 赢得面试和建立关系	(77)

怎样使用关系网	(78)
• 想要问的问题	(80)
• 目标领域内联系的人	(82)
• 关系网联系的级别	(84)
• 关系网会见安排	(89)
行动效果怎么样	(94)
• 关系网求职信	(97)
怎样直接与公司联系	(100)
目标邮件：与关系网一样	(105)
• 目标邮件求职信：案例研究	(111)
• 目标邮件：我的案例研究	(114)
• 目标邮件求职信	(116)
直接邮件	(123)
• 海伦：个性化邮件	(124)
• 布鲁斯：前后直接邮件	(126)
• 直接和目标邮件	(128)
怎样回复广告	(133)
12. 怎样写电子简历	(135)
13. 因特网——一种求职工具	(137)
14. 网络求职的真理	(141)
15. 怎样利用猎头公司	(143)
16. 知道有空缺职位时该做些什么	(148)
17. 无法立即得到工作时的跟进	(154)
18. 关系网和直接联系会面后的跟进	(157)
19. 怎样处理拒绝信	(161)

第四篇 管理行动

求职进行得好吗

20. 怎样处理电话：生活技巧	(165)
21. 怎样管理行动	(174)

当前主动联系目标列表	(175)
第一阶段主动联系当前目标列表	(176)
第二阶段主动联系当前目标列表	(177)
第三阶段主动联系当前目标列表	(178)
怎样评价你的行动	(179)
还要坚持吗？下面做些什么？	(180)
求职进程总结	(187)
22. 怎样改进现有的职位	(189)
怎样进行内部求职——工作表	(194)
怎样对公司外部领域进行调查	(197)

五点钟俱乐部是一个以个人和小型团体两种形式为求职者服务的跨国研究机构。

小团体里的每个成员每星期都要报告他们找工作的情况，而顾问要在顾问协会会议上报告委托案例的情况。我们还会转录成功求职者的“毕业报告”，并在时事通讯“五点钟新闻”上发表。自1978年以来，我们一直在从事这方面的工作，随时跟踪人才市场的变化，所以我们能够提供最新的求职方法。

例如，我们知道：

- 平均8个跟踪电话才能得到1次见面的机会。“怎样处理电话：生活技巧”这一章会帮助你提高成功率。

- 来到五点钟俱乐部的求职者大部分没有足够多的工作目标（职位，不是空缺和公司）。要想在合理的时间内获得一份工作，一个求职者至少要锁定200个职位（见“评测目标”）。

- 只依靠一种技巧〔网络、猎头公司、广告（印刷的和网络上的）或者与公司直接接触〕的求职者比依靠4种技巧的求职者获得面试的机会要少。

- 网络工作者应该与各种水平的人接触以获得信息。但要想获得

工作，就必须与比自己高1~2个级别的人接触。

- 为了保持动力，求职者必须一直同时计划6~10件事情，其中5件会因为非人为因素而流产。

- 求职的关键在第二阶段：会见至少6~10个适当机构中的适当级别的人。如果他们暂时没有空缺也无所谓，关键问题是要问“如果有空缺，你是否会考虑我？”如果回答是肯定的，就要与他们保持联系。与足够多的公司保持这种联系，就会比你的竞争者先得到空缺的信息。通过这种方式，更有可能找到工作。

- 因特网是很好的途径，尤其适用于搜索职位。回复网络上的广告，而且可以运用因特网寻找更多的公司进行接触，在面试之前通过因特网了解这家公司，并且通过它获得发展跟进计划所需的信息。

哈！我能遵照的流程！

当求职者经过了一段时间的求职后，最终找到五点钟俱乐部，他们就可以放心了，因为：

- 这里有可以遵循的系统方法；
 - 可以立即知道他们进行的程度；
 - 可以评估自己找工作的效率。
- 大部分的书只是简单地告诉你

去网络上获得面试的机会。但网站质量不一，而且只通过网络对大多数人来说太慢了。读者应采用本书隆重介绍的4种技巧。

你会发现，这些技巧对任何级别的任何类型的人都适用，甚至适用于演员，至少有一个乐团指挥曾经成功地应用过。无论从事何种领域的工作，本书都会使你在竞争中占据先机。每个求职者找工作时都会向俱乐部汇报。上星期，一名男子说他已经失业3年了，他的妻子工作很好，而他在家照顾孩子。这名男子找了几份临时工作，但事实上还是失业，正在尽力找工作。他在五点钟俱乐部仅训练了4个学期，就找到了一份很棒的工作。

上周，有个失业1年半的女士做演讲，她已经参加过6个学期的学习。1年以前她参加1个学期的学习后，决定自己求职。但1年后，她回来了，参加了另外5个学期的学习，最后，找到了很好的工作。

前一周，有位失业6个月的男士通过五点钟俱乐部找到了一份好工作。在参加俱乐部的4个月里，小组教他怎样面试、怎样扩大求职目标。因为是求职初期，或因为很长时间没有找过工作需要掌握新的技巧，所以有些人用的时间要长些。

有些求职者因为自己失业了或是找了很长时间的的工作，所以不得不降低工资期望。其实，你可以因为一些其他原因而降低工资期望，但如果正确地定位了自己，就不要因为失业而降低工资期望。上面提到的3个人都是这样做的。失业没有影响他们协商薪水。《把握面试和薪水谈判》一书讲述了怎样通过协商增加你达到预期目的的机会，不管你是不是失业了。

不管是否失业，五点钟俱乐部的方法都有效。大部分求职者尽力争取获得面试的机会，并努力处理好面试。他们可能跳过面试前的两个重要步骤，这样就不会做剩下的两步了。五点钟俱乐部强调所有步骤都很重要，它们是：

- 评价：确定真正想要得到的结果（见《赢得你想要的工作》一书和本书的第二篇）。评价还可以产生好的简历（见《成就完美简历》一书）。

- 行动准备和获得面试：计划行动，每个目标都获得很多面试。

- 面试：通过面试可以了解到公司的需要（见《把握面试和薪水谈判》）。

- 面试跟进：面试后采取的步骤，带来工作意向（见《把握面试

和薪水谈判》)。

正如你所见,认为面试可以带来工作意向的人已经错过了一步。面试可以使你更好地了解公司的需要。面试后的活动才能带来工作意向。

案例研究:皮埃尔(Pierre)

回到职业轨道

皮埃尔最初选择的领域是城市计划,但已经有10年没有涉足该领域了。他知道自己正在打一场硬仗。他发现五点钟俱乐部的方法能够正确地定位和调查,帮助他克服了很多障碍。最终皮埃尔回到了这一领域。他决定回复3个网站上的招聘广告。皮埃尔与五点钟俱乐部的组员和顾问合作,他的简历证明他的经验符合要求。

皮埃尔在因特网上发现了招聘广告,但同时有数千人也会看到这个广告。所以他通过关系网找到了认识招聘负责人的人。

寄出了求职信和简历,皮埃尔就在竞争者中占得了先机。既然是因特网广告,他知道会有很多竞争者,而且有很多人都有这方面的经验。他尽可能地与这家公司和重要

负责人建立了关系网。他找到了认识招聘负责人的人,打电话给行业联合会的主席征求意见。面试时,招聘负责人很难把皮埃尔看成是毫不相干的人,他在俱乐部待了两个月,最后得到了工作。

案例研究:纳塔莉(Natalie)

了解关系网的价值

纳塔莉在自己的领域内是个领导,但她首次承认她的求职技巧还有待改进。公司合并时精简了她的职位,她发现自己13年以来首次进入了求职市场。纳塔莉的简历是一流的,她说:“我有个不切实际的期望,当我告诉别人我在求职时,他们会争着要我。”她给关系网里的许多人发送了简历,由于她的职位和名声,许多机会等着她。1年后,她承认“我有这么多商业名片。”

但纳塔莉还是没有找到工作。通过关系网,她开始参加五点钟俱乐部的课程。她相信五点钟俱乐部,尤其是培训用书可以极大地帮助她确定战略和定位。她知道了只有让人们知道她能做些什么,人家才会争着要她。五点钟俱乐部获得面试的方法与众不同。尽量确定公司需要,按照他们的需要定位自己。五点钟俱乐部教会她“提高意识”,纳

塔莉承认顾问的主要作用是鼓励她更多地倾听。她说：“面试时，我能听到他的声音在我耳边萦绕。”

纳塔莉认为每周与顾问联系可以“不断地激励我，五点钟俱乐部给了我战略，很遗憾我没有更早发现这个俱乐部。”她在俱乐部待了两个月。

案例研究：坦尼娅（Tanya）

依靠两分钟基调

坦尼娅也认为是五点钟俱乐部的设计帮助她改变了她的职业。坦尼娅曾经是一家非营利机构的经理，1年以后她实现了理想——成为一名室内公司培训员。第一步她按照顾问的建议加入了美国培训与发展学会，在接收会员任务后很快就开始了会见合适的人。

在准备好两分钟基调以前，千万不要打电话。

同时坦尼娅还进行其他方面的工作，用许多时间进行自我评价，上课学习 Internet、Excel 和 Power-Point。由于一直在非营利机构的环境中工作，在面试前她想了解一下公司的情况。她在许多大公司找了临时工作，包括美国运通公司和美林

公司。这样她就有了公司的工作经历，当有些公司要求她转成全职时，她的自信得到了极大地提升。

在五点钟俱乐部上了 11 期培训课后，坦尼娅成功地改变了职业，她对自己的新职位很满意。她相信定位和做好准备是很重要的。五点钟俱乐部教导求职者跟进电话是非常重要的，坦尼娅以切身经验告诫求职者：“在准备好两分钟基调以前，千万不要打电话，除非简历就在你面前。”

案例研究：钱德勒（Chandler）

正确的定位，做自己的老板

钱德勒来到五点钟俱乐部想找一份工作。经过 13 个学期的学习后，他可以说：“我做自己的老板。我真觉得来到这里对我有极大的帮助，它帮助我把许多事情归整在一起，而我自己无法做到。”钱德勒尤其高度赞扬了 7 个故事的练习（见《赢得你想要的工作》），他在培训时确定了自己的兴趣，还发现自己很自立。因此他发现自己没有必要找新工作（被别人雇用），当面试官问道：“我知道你能做这个工作，但问题是你真的想做吗？”他意识到了这一点。

钱德勒在俱乐部遇到的女士帮

助他与一家公司取得了联系，这对他以后有很大帮助。他觉得小组帮助他集中精力，定期参加学习使自己“跟上形势”。钱德勒的经历证明五点钟俱乐部的方法对咨询者和传统雇员都有效——一种生活管理、求职和职业技能。在五点钟俱乐部经过13个学期的学习后，钱德勒说：“我不认为自己退休了，我想做对自己更重要的事，我已经迈出了一大步。”

求职新定义

在不断变换的经济形势下，求职是个连续过程，需要新的定义。现在求职意味着要跟上公司内外的市场形势，知道自己能提供什么。这种新的定义要求求职者必须对工作建立新的态度，掌握新技能。

现在的形势要求求职者更主动、更成熟、更愿意有新突破。雇主不会为你规划职业。求职者必须靠自己，知道自己想要什么和得到工作的方法。

了解求职市场怎样运作

了解所做工作是怎样见效的，可以使你更灵活地控制求职。了解招聘系统的运作机制，了解哪些是

对的，哪些是错的。这样就可以改进求职体系使其适合个人的需要、性格以及目标领域。

简单地说只有一个求职体系会生效。工作选择过程更复杂。雇主可以随心所欲，求职者则需要从他们的观点中了解整个过程。这样才能计划自己的求职，学会怎样在职场上竞争。

切记最好的工作不一定给最有资格的人，而是给最好的求职者。采用系统化的求职方法可以提高找到工作的机会。

五点钟俱乐部培训方法

我们的方法是系统化的，我们的顾问是最好的。五点钟俱乐部的顾问是全职职业教练，每个人都培训过数百位求职者。几分钟之内我们就可以指出一个人求职中的错误，并帮他加以改正。在本书中可以得到同样的信息。像五点钟俱乐部的求职者一样，你也可以学习技巧，听到别人的故事，使自己更有效地求职。

第一篇

寻找一个好工作

不断变化的求职之旅