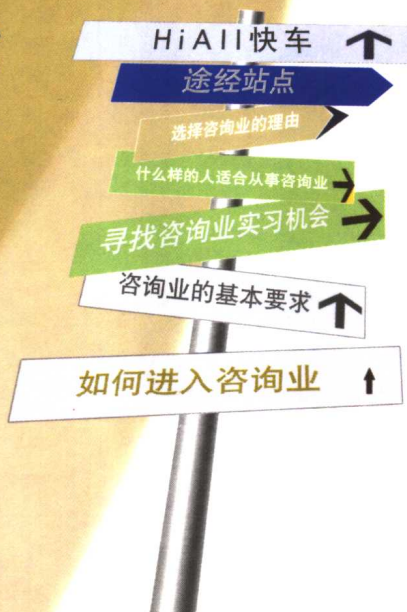


24位顶级公司人力资源专家联名推荐

HiAll求职快车 咨询公司指南

北京纽哈斯国际教育咨询有限公司 编著



HiAll求职快车 咨询公司指南

北京纽哈斯国际教育咨询有限公司 编著

图书在版编目(CIP)数据

HiAll 求职快车. 咨询公司指南 / 北京纽哈斯国际教育咨询有限公司编. —北京: 群言出版社, 2005
ISBN 7-80080-510-7

I. H... II. 北... III. 职业选择—基本知识
IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 076163 号

责任编辑 孙春红

封面设计 吴永春 王琳

出版发行 群言出版社

地址 北京东城区东厂胡同北巷 1 号

邮政编码 100006

联系电话 65263345 65265404

电子信箱 qunyancbs; dem@xinhuanet.com

印刷 北京朝阳新艺印刷有限公司

经销 全国新华书店

版次 2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

开本 787×1092 1/16

印张 17.875

字数 288 千字

书号 ISBN 7-80080-510-7

定价 25.00 元

[版权所有, 侵权必究]

如有缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请寄回印刷厂调换。服务热线: 010-87704412。



图书策划委员会

主任 俞敏洪

委员 (按姓氏笔划为序)

王 强 王文山 包凡一 仲晓红 汪海涛

周成刚 徐小平 钱永强 铁 岭 窦中川



求职快车系列丛书编委会

主 编 许 轶

编 委 曾舒煜 李晓菱 谢媛冰

高 妍 许进良

HiAll求职快车系列丛书序(Preface)

缘起

这是一套为正在求职的大学生和在职白领量身打造的系列丛书，书中的技巧也适用于准备实习和较早开始职业规划的大学生们。

在美国芝加哥大学读书的时候，芝加哥大学的职业中心给我留下了深刻的印象。中心不但向学生提供大量行业信息，为学生提供系统的从简历到面试的培训，还为学生进行一对一的模拟面试，并对其录像和点评。因此，在求职信息最丰富和职业培训最发达的美国，专门提供这方面资讯服务的www.vault.com获得了极大的成功。而在信息相对落后的中国，这个行业的水平亟待提高。亲眼目睹了美国专业咨询机构为众多求职者提供从信息到技能的专业服务，相形之下，中国在这个领域的状况尤为落后，于是我们就有一个梦想，要为中国求职咨询行业开辟出一片新天地。

尤其是当我们看到www.chinahrr.com、www.51job.com等中国的求职信息网站由于学习美国最专业的求职信息中心www.monster.com，变得更加专业的时候，我们深刻地体会到中国求职市场的硬件条件已经成熟了，而这个时候，广大中国学生的求职技能的提高却远远赶不上这些硬件的发展。

面对这样的矛盾，我们组建了HiAll团队——一个精英团体，致力于中国顶级求职培训的集体。我们遍访美国、欧洲、中国香港和中国内地的顶级企业、咨询中心，对公司高管、HR、内部员工和成功求职者进行了详实的访谈。两年过去了，我们的数据库不断得到完善和更新，大量宝贵的第一手信息被应用于求职培训和出版物中，近200名学员的综合能力与技巧方面得到提高，其中98%的人已找到自己心仪的工作。

方法论

“How can a gorilla learn to fly?

Only by abandoning the essence of the gorilla.”

——摘自Palm公司禅学



在著名外企Palm公司的企业文化中，有这样一个例子：一只猩猩如何学会飞翔？答案：猩猩只有变成一只鹰才能够飞翔。它必须具有强劲的羽翼，而不能拥有肥硕的四肢，才能像鹰一样展翅翱翔。就找工作来说，当你足够优秀，有了足够的资格，你才可能被你梦想进入的企业录用。飞翔并不简单，我们必须长时间由内到外地准备，才可能有一个飞跃性的质变。这样一个例子告诉我们，我们起点可以很低，但是只要我们肯和成功的人站在一起，并努力学习他们的成功经验，总有一天我们也能像他们一样走向辉煌。

孙子曰：“上兵伐谋”，就是说做事情要讲究方法。同样实力，方法正确，事半功倍；方法错误，事倍功半。奥运冠军刘翔的成功不仅在于他的百米速度，而是他的身体素质和优秀栏间技术的完美结合。强者尚需要技术和力量的结合，更何况普通人？无论是对于大学生求职者，还是已经工作的白领，实力、信息和技巧无疑都是非常重要的。真正的成功者，不一定是最聪明的人，但一定是掌握了正确方法并具有良好习惯的人。

求职误区

A training is important for job hunting?

误区No.1：求职就是拼硬件，不需要技巧

“Training is the only thing that makes you stronger.”

——摘自 *Monster Careers*

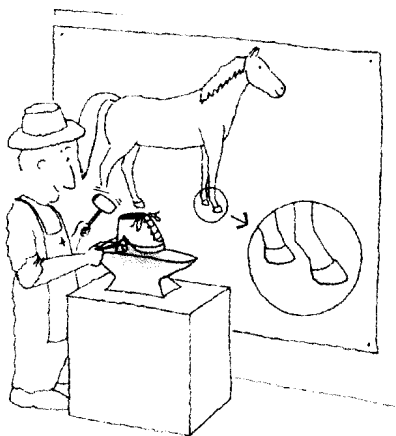
“皇帝女儿不愁嫁”、“60分万岁”的岁月，对于现在的大学生来说，已经一去不复返。名校热门专业的学生，长时间找不到理想工作的现象比比皆是，其中有很多人最终“英雄气短”地接受了并不理想的工作。相反，我们这套丛书却提供了很多这样的案例：背景并不强的学生找到了他们理想的东家，像麦肯锡、高盛、宝洁等等。

What should you really get to KNOW and how?

误区 No.2: HR-Mania(狂热)

目前,中国的很多求职者过分迷信HR(人力资源主管)访谈,这是极端错误的。首先,很多企业(包括在中国的顶级咨询公司)都是没有全职的HR的,所以HR的访谈对于进入这样的公司是没有任何帮助的。其次,在大多数大型的正规企业,比如IBM、联想等企业,HR的作用主要是进行员工培训、办理保险和福利等,他们在面试的过程中,一般只是参与第一轮面试,后面的由项目部门负责。所以单纯对这些HR的访谈往往流于形式,效用大打折扣。

右边这两幅图说的是这样一个故事:一个铁匠如何才能做出一只完美的马掌,答案是与马去交流。这样一个简单的道理可能大家都觉得很好理解,可是现在普遍出现的问题是求职者不知道谁才是真正的那匹“马”。同时,对求职者来说,如何与“马”交流更成为障碍。我们这一套丛书,做的就是“马语者”这样一个角色,希望能给读者在求职过程中带来最大的帮助。



书的简介

结合美国职业中心和资讯机构的成功经验,我们认为,在求职的时候,有5类资源是最重要的:

1. 美国最新的、顶级的职业中心的专业咨询经验,包括求职能力和技巧的训练。
2. 国内外企和其他顶级企业的招聘人员从企业的角度提供的人才录用的标准。
3. 求职成功的申请者从行业进入角度的经验谈。
4. 对在企业工作过1~2年的员工从知识和职业发展规划角度进行的访谈。
5. 哈佛式的案例分析,便于我们取长补短,有的放矢。

借鉴美国的科学方法和成功模式，我们提出从以下5类资源综合考虑：

第1类资源是高屋建瓴的资源，因为中国的人力资源测评体系和招聘网站，无一例外都是在克隆美国的系统和技术。因此，学习好美国这方面最新的信息是至关重要的。我们借鉴了美国芝加哥大学、斯坦福、哈佛、杜克、普林斯顿等多所名校职业中心的资料，并向众多美国专家学习讨教。

第2类资源的重要性不言而喻，因为负责招聘的人就是掌握求职者生杀大权的人，他们的用人标准、规则和潜规则都是求职者要仔细揣摩的。

第3类资源是对求职者最有帮助的人群，因为他们是曾在战场冲锋陷阵的英雄，真正了解如何在硝烟弥漫的战场上取得胜利。他们的教训、经验和技巧都是我们通往成功的基石。

第4类资源是在工作岗位上工作1~2年的人，他们最能体会到大学里学习的信息哪些是最有帮助的，哪些还需要提高，可以帮助求职者深入了解未来工作需要的知识结构和技能，提前充电，增加自己求职竞争力。

第5类资源是用哈佛的方法来剪裁你的人生。哈佛方法有两个重要方面：管理学权威的SWOT分析个人定位与商学院式的案例分析。SWOT分析指的是一个客体的优势（Strength）、弱势（Weakness）、机会（Opportunity）和危机（Threat）。SWOT是欧美现在最流行的分析模式，广泛应用于欧美的各行各业。同时，我们的成功求职案例库有500多个，行业和职位几乎覆盖了所有行业的所有企业的信息。

广大的求职者通常很难有体系地获取上述5类信息和资源，总是觉得处于困惑和盲目之中。市场上的培训机构如果不能从上述5个方面展开研究，那么无疑是闭门造车，水中望月，培训的结果自然难以令人满意。

我们丛书的主线，就是对以上5类资源的有效梳理和系统整合。

鉴于经验和能力有限，我们虽然取得了一些成绩，但是肯定还有很多不足和疏漏之处，希望大家多提宝贵建议，HiAll会再接再厉，将这个事业做大，更好地服务广大求职者。您的进步和提高就是我们最大的心愿！

HiAll Mission: We Help You Fly Higher in Your Career!

北京纽哈斯国际教育咨询有限公司执行董事

HiAll 创始人 许轶

如何从本书获益最大

摆在面前的这本书对正在求职或即将求职的您来说是最好的研读资料之一。我们写这本书的目的就是为了节省您在找工作过程中搜集信息的时间，并且根据您的需要提供最准确的信息。

书中的每一部分都花费了上百个小时来整理和编写。我们先从汇集公开的信息入手，将得到的信息与对顶级咨询公司的员工上千次的深度访谈相结合。同时，我们也采访了众多跨国咨询公司负责大中华区的招聘经理和成功求职者。希望这上千次的访谈和研究能确保我们提供给您的是关于咨询行业和咨询公司较全面和准确的信息(包括行业状况、求职技巧以及职业生涯等)。我们会定期调查和采访我们的学员，及时了解他们在招聘过程中的体验，以获得最新、最直观的信息。书中的每一部分在正式和您见面之前，都进行了仔细核对，它们完全忠于事实。总之，我们希望提供给您信息能经受高标准的考验。

案例一

就读北京某著名高校热门专业的邱闽在刚进入大学时就在不断思考和规划自己的大学生活。她得知本系一位师姐去了波士顿咨询公司(BCG)工作后，便对咨询业产生了浓厚的兴趣。于是她通过各种途径不断加深对咨询行业的了解，同时在保持学习成绩的基础上又积极寻找机会。刚开始虽屡屡碰壁，不过功夫不负有心人，邱闽最终得到了在一家著名咨询公司做兼职助理的机会。等到正式开始找工作时，很多人都忙碌地准备着一家又一家的笔试面试，而邱闽却因为在实习期间的良好表现提前拿到了那家公司正式工作的录用通知(Offer)。

案例二

王磊是微电子专业的一名本科生，他对自己各方面的素质非常自信。但他担心在求职过程中会因为自己的专业与经济无关或者因为自己的本科学历而被“鄙视”——连简历关都过不了。经过对咨询公司招聘逐步的了解，他逐

渐明确了顶级咨询公司对人才的要求。于是他不断的修改自己的简历，找人做模拟面试，积极进行各方面的准备。事后证明，他出色的学习成绩、丰富的校园活动以及跨国公司的实习经历让他取得了几乎所有顶级咨询公司的面试机会。

案例三

Johnson 在毕业的时候没能如愿进入咨询行业，而是去了一家很好的会计师事务所。在积累了一定的工作经验后，他凭借自己掌握的财会知识、出色的英文能力以及对咨询行业持续不减的热情，成功跳槽到一家国际知名的咨询公司。

咨询公司已成为时下非常热门的一个就业选择。但是在众多的求职者当中，有谁能准确地说出到底什么是咨询？咨询公司的业务内容和咨询师的具体工作是什么样的？又有多少人知道该如何准备申请咨询公司和对付咨询公司的案例面试？

如果您对以上问题没有比较明确的答案，那么我们很难对您求职（顶级）咨询公司成功的前景抱有期望。

开篇的三个例子极具代表性。邱闽让我们认识到提前准备在求职咨询公司的过程中往往能达到事半功倍的效果。而王磊则向我们证明了非经济相关专业、非研究生的学生照样可以拿到咨询公司的 Offer，只要你足够优秀！Johnson 的例子则告诉我们：不要因为一时的失意而气馁，长线投资，您完全可以曲线进入顶级咨询公司。

这三个案例虽然情况不同，但都向我们传递了这样一个信息：要想跨入顶级的咨询公司仅凭热情是不够的！

《HiAll 求职快车之咨询公司指南》向您全面介绍国内咨询行业现状、求职技巧及职业发展等，让您知道什么是咨询，咨询公司在做什么，从而判断自己是否真的适合这个行业。其中，针对咨询公司招聘，本书特别剖析了咨询公司招聘规则，概括了面试的准备和面试技巧运用的所有内容，提出了一整套源于实际经验又经过实践检验的科学方法体系。因此，我们深信，欲进入咨询行业的求职者深入阅读本书一定会让您更早地认识自己，找到成功跨入顶级咨询公司大门的“金钥匙”。

从内容上来看，本书的核心竞争力如下：

权威性	哈佛、斯坦福职业咨询专家、顶级咨询公司负责中华区招聘的经理、成功求职者联合为你求职咨询公司“出谋划策”。
时效性	大量最新求职案例、经验谈火热出炉，助您把握未来几年的求职脉络。
科学性	对职业咨询专家、招聘经理和成功求职者进行上千次的深度访谈，提供尽可能多的第一手参考资料和建议。
全面性	全书内容包括：咨询全貌、咨询行业现状、各公司情况、求职技巧(前期该做的准备、简历的投递和面试的准备、面试的建议等)、职业发展历程等。

不能错过这本书的读者包括：

＊ 渴望进入咨询行业的莘莘学子

不论是准备求职咨询公司的应届毕业生，还是打算长线准备的低年级学生，都会从本书中发现你所感兴趣的部分。

＊ 打算跳槽进入咨询业的白领

您对咨询业了解多少，您知道如何准备面试吗，正在工作的你该如何完成这“惊险一跳”，答案尽在本书之中。

＊ 想了解更多行业知识的咨询师

无论是对于刚入行还是拥有丰富的实践经验的您，本书都会让您获得更多的行业知识。因为本书不仅有具体的实践操作还有理论上的升华。

如何阅读本书：

本书所包含的信息量非常大，一是为了使整个框架下的内容更加丰富，二是为了方便读者各取所需。这就有一个如何阅读本书才能最有效的问题。不同的读者对本书可以采取不同的阅读方式。下面我们从作者的角度对此提一些建议：

对于准备从事咨询行业的非应届毕业生，可将重点放在本书的第一章和第三章，了解一下整个咨询业的发展状况和咨询师的生活方式，看咨询行业是否适合自己，规划一下自己大学的生活。如果您决定投身咨询行业，能找到相关的实习必将对你有很大的帮助，不妨研读一下第三章第一节的

相关内容。

对于即将毕业的大学生朋友和打算跳槽进入咨询业的白领，可将阅读重点放在本书第二章及书中的访谈和面经等内容，从中可以得出大量的信息，学会如何准备简历和面试。对招聘经理和成功求职者的访谈，您也可以仔细研究，以运用在自己求职的过程中。

对于想了解更多行业知识的咨询师，可以阅读本书的附录部分，能一览整个咨询行业，对自己未来的职业发展有清晰的概念。如果您想了解更多，本书的第一章可以让你对咨询行业有更多理论上的认识。当然如果您负责所在公司的招聘工作，本书的第二章也应该在您的阅读范围之内。

Contents 目 录

写在前面	V
HiAll 求职快车系列丛书序	VII
如何从本书获益最大	XI

第一章 了解咨询

一、咨询概览	1
1. 什么是咨询?	2
2. 咨询顾问做什么?	5
3. 咨询是如何发展起来的?	7
4. 咨询分类	12
5. 咨询行业的发展趋势	20
二、是否做咨询	27
1. 咨询顾问的生活是什么样的	27
2. 什么样的人适合做咨询顾问	29
3. 选择咨询业的理由	34
4. 咨询业与其他行业的比较	37

第二章 应聘咨询公司

一、磨刀霍霍——前期准备	41
1. 知己知彼,百战不殆——信息	42
2. 不打无准备之仗——问答	49
3. 吃水要找掘井人——经验	51
二、初试牛刀——简历投递	53
1. 如何写求职信	54

2. 针对咨询行业制作个性简历	57
3. 建立和维护你的人际关系网	62
4. 申请时应注意的几个方面	64
三、过关斩将——面试阶段	66
1. 面试流程概览	67
2. 行为面试	68
3. 案例面试	75
4. 模拟面试	125
5. 探索面试官的心理	134
四、班师回朝——后期工作	141
1. 结束所有面试之时	143
2. 接受/谈判/拒绝	144
3. 拒信≠一锤定音	145

第三章 咨询生涯

一、咨询实习	147
1. 实习的作用	148
2. 如何寻找在咨询业中的实习机会	150
二、职业生涯	156
1. 进入咨询行业需要的培训	157
2. 咨询业中的职位要求	159
3. 咨询业中的职业发展——提升路径	160
三、工作内容	164
1. 咨询活动具有的层次及分类	165
2. 咨询项目类型	166
3. 项目生命周期	169
四、职业要求	178
1. 怎样才是一个成功的咨询师	179
2. 咨询业的流程与技能	183
3. 咨询师“典型”的一天	188

附 录

一、知名咨询公司在中国	194
二、十大中国本土咨询公司	231
三、常用面试案例	239
四、近期面试案例	244
五、北京纽哈斯国际教育咨询有限公司及 HiAll 团队简介	257
六、HiAll 部分海外顾问名单	260
七、参考文献	262

第一章 了解咨询

一、咨询概览

内容提要

- * 对咨询行业的基本认识
- * 了解咨询行业的历史、现状及前景
- * 正确看待咨询行业

关键词

管理咨询(Management Consulting), 项目(Project), 战略(Strategic), 运营管理(Operating), 信息技术(IT), 电子商务(E-Business), 人力资源(HR)

导 言

一个老年人正在草地上放羊, 忽然走来一个年轻人, 他走到老年人面前说: “老先生, 我可以为您服务, 我将告诉您这群羊有几头, 作为酬劳您需要给我一头羊。”老年人还未作答, 年轻人就开始工作了: 他用笔记本电脑无线上网, 链接上 NASA 的内部网, 调动低轨道卫星, 把卫星遥感成像的图片再通过软件分析。数十分钟后, 年轻人再次走到老年人面前: “老先生, 您的羊群共有 763 头。”说完后他抱起一只羊就要走。

老年人这时叫住了年轻人: “年轻人, 如果我能猜出你就职的公司, 你可不可以把酬劳还给我?”

“可以。”年轻人答道。

“你一定是麦肯锡公司的,”老年人说。

年轻人很惊讶: “您怎么知道?”

老年人笑了: “因为你具有该公司咨询人员的所有特点啊。第一, 你不请自来; 第二, 你告诉我的分析结果是我本就知道的; 第三, 你抱走的不是羊, 而是我的牧羊犬。”



上面只是关于咨询的一个经典笑话。笑话只是笑话，千万不可当真，咨询公司当然不会无聊地去帮人家数羊！问题是，咨询究竟是做什么的呢？咨询又是如何发展起来的？名目繁多的咨询公司，如何对其进行分类？这个行业的发展前途又是怎样？

1. 什么是咨询？

关于“咨询”的定义有各种各样的版本。如：

- 英国管理咨询研究所：管理咨询是有独立的合格的个人或多数人在鉴别与调查关于政策、机构、程序和方法中所提供的一项服务工作，他们提出采取适当的行动的建议，并协助执行这些建议。
- 美国哈佛《企业管理百科全书》：管理咨询是对经营的事业实行确实的诊断，进而针对经营环境的变化，确立现行事业的基本方针与有关未来的事业结构的方针，然后根据方针来制定计划并切实执行。
- 日本著名经营学家占部都美的《经营学辞典》：所谓经营诊断，是指调查企业的实际经营状态，诊断经营方面的问题，提出具体的改善建议，或者在此基础上对改善建议的落实给予指导。

这些定义都涉及了咨询的一些核心特点，但都不免过于学术化，或者说太专业(professional)了。我们对咨询给出了一个最通俗的定义：

咨询就是帮助企业 and 企业家实现企业目标的一种独立的专业性咨询服务。