

美国最畅销的 DUMMIES® 丛书

出色面试的
专家级建议



求职面试宝典

JOB INTERVIEWS For DUMMIES®

[美] Joyce Lain Kennedy 著
黄炳辉 李丽婵 译



出色的面试，轻松又快乐

——全新推出！

推销自我的“急救箱”

——真诚奉献！

面试的要诀与禁忌

——通俗易懂！

Dummies®系列

发行量

5000万册



世界图书出版公司

美国最畅销的 DUMMIES® 丛书

求职面试宝典

[美] Joyce Lain Kennedy 著

黄炳辉 李丽婵 译



世界图书出版公司

广州·上海·西安·北京

图书在版编目 (C I P) 数据

求职面试宝典 / (美) 肯尼迪著; 黄炳辉, 李丽婵译. --广州:
广东世界图书出版公司, 1999. 12

书名原文: Job Interviews for Dummies

ISBN 7-5062-4430-6

I. 求... II. 肯... III. 黄... IV. 李... V. 职业选
择 - 通俗读物 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 54221 号



Job Interviews For Dummies® by Joyce Lain Kennedy

Original English language edition Copyright © 1998 by IDG Books Worldwide, Inc. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in any form. This edition published by original publisher, IDG Books Worldwide, Inc.

The IDG Books Worldwide logo is a trademark or registered trademark in the United States and/or other countries under exclusive license to IDG Books Worldwide, Inc., from International Data Group, Inc. For Dummies, Dummies Man and related trade dress are trademark or registered trademarks of IDG Books Worldwide, Inc. in the United States and/or countries. Use by Permission.

本书英文版由美国 IDG Books Worldwide 公司出版, IDG 公司已将中文简体版版权授予广东世界图书出版公司; 未经许可, 不得以任何形式和手段复制或抄袭本书内容, 侵权必究

丛 书 名: 美国最畅销的 Dummies® 丛书

书 名: 求职面试宝典

著 者: [美] Joyce Lain Kennedy

译 著: 黄炳辉 李丽婵

责任编辑: 张晓蕾

印 刷 者: 广东省韶关新华印刷厂

出版发行: 广东世界图书出版公司

广州市新港西路大江冲 25 号 邮政编码: 510300

发行部电话: 84451969

E-mail: gzwped@public1.guangzhou.gd.cn

经 销: 各地新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 14.5 字数: 238 千字

版 次: 2000 年 1 月第 1 版 2000 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 0001 ~ 5000

书 号: ISBN 7-5062-4430-6/H·0190

版权贸易合同登记号: 19 - 1999 - 074

出版社注册名: 粤 014

定 价: 25.00 元

译者序

当今的世界机遇和挑战并存，“跳槽”、“炒鱿鱼”等已成了人们时常挂在嘴边的词汇，而求职面试则是人们职业生涯中必须经过的重要关口。可是，你是否曾经因为第二天的一场面试而紧张得吃不下饭、睡不着觉？你是否曾经面对面试者的提问张口结舌、无言以对？你是否曾经踌躇满志地踏进面试者的办公室却出乎意外地被淘汰出局？

有了本书，一切问题都将迎刃而解。

本书作者乔伊斯·莱恩·肯尼迪是美国久负盛名的职业咨询专家，由她主笔的《洛杉矶时报》“职业”专栏倍受读者的欢迎，而且为美国多家报纸所转载。此外，她还撰写了9本职业方面的专著，而《求职面试宝典》正是其中颇具特色、具有很高实用价值的一本。作者一贯认为，不论求职者的学历多高，能力多强，如果他（她）没能掌握求职面试的技巧并注意面试过程及面试前后易为常人所疏忽的细节，那么他（她）也许就无法成功地将自己推销出去，也许就在离成功只有一步之遥的地方败给对手；或者，他（她）也许最终获得了自己梦寐以求的工作，但是却没能得到自己应该得到的报酬。

正是基于这一观点，作者详细地从以下各个方面对求职者进行有效的指导：

- 如何细致地进行面试前的准备
- 如何操练面试时的自我陈述
- 如何准备你可能被问及的问题
- 如何为面试进行妥当的打扮
- 如何应付面试者提出的各种棘手的甚至是不妥当的问题
- 如何争取你应得到的最高报酬
- 如何利用因特网事先对用人单位进行了解
- 如何作好面试的后续工作

值得一提的是，本书摒弃了一般求职指导书籍泛泛而谈的作风。相反，它从细微处入手，对求职面试的每一步骤、每一环节都进行了透彻的分析并提供具体的对策、技巧甚至是对话实例。此外，本书还呈现了一种开放式的态度，即对于一些存有争议的作法，作者引进了不同专家的见解，以便让求职者根据自身的具体情况作出恰当的选择。

阅读本书，你将有耳目一新的感觉。首先，作者将求职面试比喻成演员的试镜，将求职者成功的面试比喻成演员精彩的表演，因而全书脉络清晰，通俗易懂，充满了亲切感。其次，本书的语言幽默风趣，读者在接受大量有用信息的同时并不会产生丝毫的厌倦。再者，书中以各种生动活泼的图标取代某些文字说明，这样既使人一目了然，又给人以愉悦的感觉。

作为美国人，作者探讨的问题是以美国为背景的。但是，在全球经济日趋一体化的今天，她所探讨的许多问题具有普遍意义。特别是当中国加入世界贸易组织之后，求职面试中许多国际通行的作法将在我国变得越来越普遍，因而作者提出的对策对中国的求职者有很强的实用性和借鉴作用。

总之，有本书作伴，你便能充满信心地面对当今严峻的就业形势所提出的挑战。

译 者

1999年10月

目 录

引 言	(1)
怎样才算是求职面试的精彩表演	(2)
傻瓜宝典	(2)
本书概要	(3)
本书中使用的图标	(3)
开始你自己的表演	(5)
第一部分 出色的面试为你带来你要的职位	(7)
第一章 面试是戏剧艺术	(9)
面试本身就是表演	(11)
“展现真实的自我”可能是条糟糕的建议	(11)
顺其自然可能使你失去机会	(12)
呈现你最优秀的一面才是你应该扮演的角色	(13)
新的面孔与新的因素	(13)
新的面试者类型	(13)
重视随时可用的熟练技能的新趋势	(14)
新的问题类型	(14)
送别金表	(15)
科技的应用影响着思考的时间	(16)
适应各种工作的能力是一大资本	(16)
不合理的要求	(16)
通过电话进行面试正变得越来越普遍	(17)
越来越多的人在面试时侧重了解求职者的实际经验	(17)
到小公司求职时,你须掌握新的台词	(17)
如何才能在各种面试中都表现出色	(17)
面带微笑,容光焕发	(18)
留心你的一举一动	(18)
始终作出积极、肯定的反应	(18)

以最佳方式、在最佳时间开始你的面试	(18)
不要局限于一两个字的回答	(19)
是的, 你愿意接受对方录用前的测试	(19)
你的文凭不能解决所有的问题	(19)
随身携带一支笔和一本笔记本	(19)
注意聆听、仔细观察	(19)
使你成为明星的八条建议	(20)
精心准备	(20)
核实对方需要什么, 然后向他表明你将如何满足其要求	(20)
准备一份在一两分钟内推销自己的广告	(20)
区别筛选性与挑选性的面试类型	(20)
筛选性面试	(21)
挑选性面试	(21)
如果你赢得用人经理的认同与尊重, 那么你就赢得了职位!	(21)
我们喜欢与我们风格相似的人	(21)
千万不要与面试者争夺控制权	(22)
假如负责面试的经理讨厌面试的话, 你应对此做出敏感的反应	(22)
在对方提出要录用你之前不要谈到钱的问题	(22)
弄清整件事情的本质	(23)
第二章 走近求职面试	(25)
按目的划分的面试类型	(25)
筛选型面试	(25)
挑选型面试	(26)
混合型面试	(27)
“走招聘员后门”的面试	(27)
招聘员一般性筛选面试	(28)
招聘员搜索型面试	(28)
第二次面试	(29)
按面试者类型划分的面试	(29)
一对一的面试	(29)
小组面试	(29)
串联式的面试	(30)

按手段划分的面试	(30)
侧重以往表现的面试	(31)
指令型面试	(32)
非指令型面试	(33)
压力型面试	(33)
按面试地点划分的面试	(34)
餐桌旁的面试	(34)
校园里的面试	(35)
在人才市场的面试	(35)
当心！前方是科技！	(37)
第三章 科技介入面试	(39)
电话面试：方兴未艾	(39)
打电话给意向中的公司	(40)
将精心准备的材料放在你的电话机旁	(41)
安排好电话面试的时间	(41)
你应该怎样说话？	(42)
演出提示	(42)
工资问题	(43)
电脑面试：摁对按钮	(44)
可视会议系统的面试：使用高科技的见面	(45)
眼见为实	(45)
在可视会议系统里，人们看到的是全新的你	(45)
是谁在主导着这里的一切？	(46)
第二部分 明星级的调查与排练	(47)
第四章 调查决定了你的面试表现	(49)
调查时需要了解的问题	(50)
规模与发展模式	(50)
发展方向	(51)
产品或者服务	(51)
竞争形势	(51)
公司的文化与信誉	(52)

公司的历史	(52)
公司的资产净值	(52)
从几个简单的基本点入手	(53)
对用人单位进行网上调查	(53)
求职面试网上通讯录	(54)
在线职业资源网站	(54)
在线搜寻网站	(55)
在线搜索引擎及目录	(55)
常见的书面信息资源	(56)
精心的准备能使你鹤立鸡群	(56)
第五章 演练、演练、再演练	(57)
培养表演风度的其它手段	(58)
准备好你的技能简介	(59)
大声地练习	(59)
借助摄像机进行练习	(59)
消除身体方面的紧张	(60)
消除精神方面的紧张	(60)
树立良好的态度	(61)
对所有人都适用的提示	(61)
新手须知	(61)
老手也能用得着的建议	(62)
专门针对女性的提议	(62)
主要针对男性的建议	(62)
留心面试时的意外事件	(63)
干扰	(63)
处理缄默	(64)
用高科技的演练应付原始的面试	(64)
Interview Express 软件	(64)
因特网: E-Span 面试练习网页	(65)
因特网: StudentCenter 提供的虚拟面试	(65)
演练、演练再演练	(65)
第六章 根据角色进行相应的打扮	(67)

为另一种舞台表演形式而打扮	(68)
摆好姿势	(70)
男士服装——成功的穿着与“职业便装”	(71)
女士服装——成功的穿着与“职业便装”	(72)
修饰你的外表	(73)
求职老手注意事项	(73)
急于找到工作的年轻新手应注意的事项	(73)
发型之战（专为男士而写）	(74)
音色也是面试时应该考虑的因素	(74)
整洁、干净、清香	(75)
全力以赴准备表演	(76)
第七章 为筛选性的考试作好心理准备	(77)
理解考试这一方法存在的矛盾	(78)
了解考试类型是成功的关键	(78)
有助于考试成功的一般性建议	(79)
考试前你可以问的问题	(79)
提防混合类型的考试	(79)
慎用绝对的词汇	(80)
跳着回答问题	(80)
掌握电脑考试的技巧	(80)
想象着自己得高分	(80)
像一名出色的雇员那样回答问题	(80)
回答要体现出你的优点	(81)
避免暴露自我缺陷的回答	(81)
回答要体现出对压力的适应性	(82)
显示自信	(82)
提防重复的问题	(83)
个性测试	(83)
人格测试	(83)
测试的模拟问题	(84)
你對自己没考好感到很着急吧？	(85)

第八章 汇集你的优点	(87)
尽可能选择最佳的证明人	(88)
对求职一事严格保密	(88)
与证明人接触	(89)
如果证明人有可能毁掉你	(90)
熟悉相关的法律症结	(91)
搞清楚谁在说你的坏话	(91)
第三部分 出色表演的诀窍	(93)
第九章 可能出现的面试情形	(95)
面试的前一天	(95)
糟糕的表现	(95)
出色的表现	(95)
专家点评	(96)
开始面试	(96)
糟糕的表现	(96)
出色的表现	(97)
专家点评	(97)
面试的过程	(97)
糟糕的表现	(98)
出色的表现	(98)
专家点评	(98)
把握观众的反应	(99)
糟糕的表现	(99)
出色的表现	(99)
专家点评	(100)
结束面试	(100)
糟糕的表现	(100)
出色的表现	(101)
专家点评	(101)
面试结束之后	(102)

糟糕的表现	(102)
出色的表现	(102)
专家点评	(102)
面试前的准备清单	(103)
如果面试碰壁	(103)
第十章 提问的内容和时机	(105)
受雇之前提出有助于推销自我的问题	(105)
受雇之后提出的问题	(107)
通过提问引出对方藏而不露的反对意见	(108)
第十一章 争取获得与自身价值相符的报酬	(111)
有关薪酬的背景提示	(112)
查明你所从事的职业的当前价	(112)
通过哪些网址可以查到有关薪酬的信息	(113)
通过哪些出版物可以查到有关薪酬的信息	(114)
争取优厚的报酬	(115)
抓住时机是成功的关键	(115)
如何回避涉及薪酬的谈判	(117)
如何低调处理以往的薪酬情况	(118)
争取不辱身价之薪酬的几点建议	(119)
在行情价的范围内找准基点	(119)
对以往薪酬情况的说明应精心准备	(120)
碰壁了怎么办? 尽量指出该职位的重要性	(121)
采取戏剧化的沉默	(121)
毫无商量余地? 那么提出具有灵活性的建议	(122)
市场价值的魔力	(122)
第四部分 如何流利回答面试问题	(123)
第十二章 现在, 请讲讲有关你自己的情况	(125)
进一步表露自我	(126)
缩小问题的范围	(127)
写一份自我推销的材料	(127)

自我推销范例	(128)
模拟问题	(130)
要让对方了解你, 讲述经历至关重要	(135)
第十三章 涉及所应聘的工作和公司的问题	(137)
应该了解该工作及其所属行业	(137)
模拟问题	(138)
第十四章 涉及应试者能力的问题	(143)
辨别出涉及你个人能力的问题	(143)
如何回答涉及你的能力的问题	(144)
模拟问题	(144)
第十五章 涉及应试者工作经验的问题	(149)
模拟问题	(150)
第十六章 涉及应试者的学历和培训情况的问题	(157)
经验丰富的老手: 强调适应能力	(157)
如果你不曾获得任何学位	(158)
刚毕业的新手: 凸现教育程度, 低调处理工作经历的不足	(158)
模拟问题	(159)
第十七章 涉及应试者年龄的问题	(165)
强调积极的一面	(166)
避开陷阱	(167)
针对新手的问题	(168)
针对老手的问题	(170)
第十八章 涉及应试者特殊情况的问题	(173)
如果你一直都在干着同样的工作	(174)
如果你曾在狱中服刑	(175)
如果你曾被炒过鱿鱼	(175)
如果谈及性别倾向	(177)
如果你曾经换过无数工作	(178)
如果职业空白的记录使你的工作履历蒙灰	(179)
如果你曾经被降职使用	(180)

如果吸毒（酗酒）康复人员参加面试	(180)
如果女性的性别成为面试者关注的焦点	(181)
如果残障问题被提出来讨论	(183)
第十九章 面对不适宜的问题时如何占据上风	(185)
辨别什么是违法的询问	(185)
为什么面试者会问一些不适宜的问题	(186)
将不适宜的问题引开	(186)
第二十章 结束表演	(189)
有策略地退场	(189)
退场前再次推销自我	(190)
为下一步的行动留下方便之门	(191)
积极主动的表现应该达到何种程度？	(192)
面试后列出自我表现清单	(192)
是进一步行动还是自甘落后	(193)
信件	(194)
电话	(194)
如何在电话里展开谈话	(196)
如何使谈话持续下去	(196)
提醒证明人	(197)
继续努力	(198)
第二十一章 对方提出要录用你以后	(199)
工作应与自己的职业目标一致吗？	(200)
接受还是不接受	(200)
这份工作本身好吗？	(200)
选择这家公司明智吗？	(201)
薪酬足够吗？	(201)
抽身的最后机会	(202)
第五部分 轻松时刻	(203)
第二十二章 面试者的十种个性类别	(205)
少年得志者	(205)

认真务实者	(205)
潜在的老板	(206)
冷静的沉思者	(206)
热情的糊涂者	(207)
不合格的面试者	(207)
严肃的威吓者	(207)
专业的招聘者	(208)
健谈者	(208)
十足的技术型	(208)
第二十三章 史册并无记载的几十种面试回答	(209)
第二十四章 十场莫明其妙的面试：孟菲斯法则在搞鬼	(211)
说漏嘴的事情防不胜防	(212)
不幸的征兆	(212)
表现出幽默来，不然的话	(212)
谨防简单的回答	(213)
宽恕我，我有罪	(213)
名字赢得的工作	(214)
角色扮演得过于逼真	(214)
永远别把“不”当作一回事	(215)
面试成了粗鲁闹剧	(215)
地狱般面试的意外结局	(216)
后 序	(218)

引言

成功的面试是表演艺术的杰作。

为了物色《乱世佳人》这部脍炙人口的世界电影经典之作的女主角，制片人塞尔兹尼克四处寻找。塞尔兹尼克坚持认为，郝思嘉的扮演者必须能够在银幕上奇迹般地再现原著中聪颖迷人、充满活力的女主人公。

物色郝思嘉的搭档倒很容易。扮演白瑞德的男主角无疑非克拉克·盖博莫属。几乎所有人——根据当时一项调查，98%的人——说这角色是专为盖博写的。他是三十年代末美国的影帝。

但是，物色到合适的扮演郝思嘉的演员似乎是不可能的。不仅塞尔兹尼克无法确定在他看来能完美再现书中女主人公的演员，而且关于谁最适合扮演这个从不屈服的南方美女，大家也是各执一词。对于任何女性来说，该角色确实是“世纪角色”。不仅好莱坞所有知名的演员都参加了试镜，美国1400位不知名的女演员也纷纷前往各地的礼堂、中学、大学或剧院试镜。尽管物色演员的试镜活动规模空前，但扮演郝思嘉的演员还是无法产生。

然而，涉及的费用在不断增加，拍摄工作再也不能向后推迟了。塞尔兹尼克被迫拍摄郝思嘉的第一个镜头——燃烧的亚特兰大（实际上，影片中的亚特兰大是制片公司废旧的制片场。它占地40公顷，里面全是拍摄其它电影后留下的布景，最适合付之一炬）。

熊熊大火的燃烧安排在1938年12月的一个寒冷的夜晚。在场的有保安人员、摄影人员以及电影的导演，制片公司和该市的消防人员也严阵以待。与大卫·塞尔兹尼克一起到场的还有马匹、驯马员、郝思嘉和白瑞德的替身、记录员、化妆师、服装师、摄影记者、应邀嘉宾以及官员等。

开始的信号发出去了，人们点燃了油。呼地一声，一道300英尺宽的火焰像一枚失控的火箭直窜夜空。正当郝思嘉和白瑞德的替身在大火中狂奔时，塞尔兹尼克的弟弟——在好莱坞当演员经纪人的迈伦来到了塞尔兹尼克的身旁。跟他一同来的还有另外一个人，此人神秘地站在朦胧的阴暗处。

大火在燃烧着，因此迈伦很难把他哥哥的注意力吸引过来。“迈伦，你来迟了，这一幕的拍摄都快要结束了”，这位制片人说道。

尽管他哥哥要把他随便打发走，但迈伦却不肯轻易放弃。他没有走开，并说：“大卫，这很重要。转过身来，我要你见一见郝思嘉。”

制片人惊呆了。自从那第一次见面——这相当于求职面试——以后，塞尔兹尼克回想起当时的情景时常说，他看见绿眼睛的英国女演员费雯丽从暗处走出

来，亚特兰大的火光映在她的脸上，这时他便知道他终于找到了完美的郝思嘉。此后的试镜已是走过场的形式罢了。费雯丽在试镜时表现得无可挑剔，女主角也就非她莫属了。

这简直是神话般的面试、故事般的结局。然而从本质上来说，费雯丽的经历同你今天所面临的求职面试并没有任何差别。你必须接受这样的挑战：尽你最大的可能让有权决定录用员工的人在见你的头几分钟里便意识到没有必要继续物色其他人选了。你是完美的人选！你是头号种子！你最优秀！

怎样才算是求职面试的精彩表演

你很清楚，如果你在面试时没有展示你的价值，你是得不到工作的。如果你把求职面试放在你的一生的这样的大背景下来分析，你会发现，求职面试更像是舞台上的演出，而不是实际生活的一个片段。在第一章里，我把求职面试当成表演艺术加以讨论。在这里请大家先了解一下我本人杜撰的“精彩表演”这个词在本书中的含义。

在求职面试的情形里，精彩的表演也就是使你的观众（雇主）在心里为你欢呼叫好。他的欢呼是如此热烈以致于很快做出对你有利的初步决定。为了圆满完成面试的程序，雇主还会接见其他的应聘者。但是，此时你已经“中止了演出”，其他人实际上已经不可能获得该职位了。

本书阐述了求职面试精彩表演的诸多要素。从策略、技巧到对话实例和建议。如果你能遵循这些原则，你将懂得如何利用你受到的“观众的起立欢呼”来中止求职面试的流程，从而获得你要的工作。

为什么掌握求职面试的艺术是如此重要呢？请记住：在求职过程中，无论你在其它方面表现得如何优秀，如果没有“推销成功”——求职面试没能为你带来所要的职位，那么你所做的一切努力都是白费。

费雯丽是一名英国演员。要扮演书中美国南方那位著名的美女，她成功的概率实在太小了。她了解到了能带她去试镜的人并精心准备了面试时的出色试演。所幸的是，对你来说，面试是一套可以学会的技巧。本书将列举的不单单是平常的应聘技巧，而且是出色应聘的技巧。

傻瓜宝典

本书是我写的第三本“傻瓜宝典”（另外两本是《英文个人简历范典》——Resumes For Dummies 和《英文求职信范典》——Cover Letters For Dummies）。我喜欢写这些书。对于作者来说，写这些书并不容易，但却很有趣。我不是傻瓜，你也不是。“傻瓜”的意思是：“避免浓缩的信息，而只提供如何在繁忙世界里成功所需的实际的东西。”

这就是你我在本书中要做的事情——直接探讨如何出色表现以成功获得工作