

 我就说真话！我只教真招！

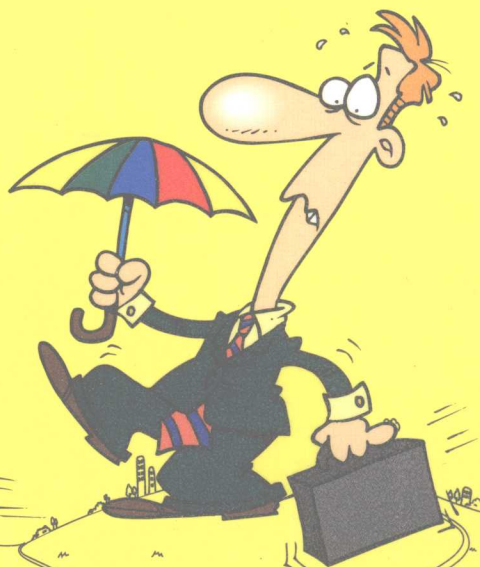
千万网友追捧的求职必杀技>>>>>

# 王大哥的 求职经

王大哥 米可 / 著

这本书最多只能帮你解决两个问题：

😊 把自己销出去 😊 把自己卖个好价钱



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

# 王大哥的 求职经

王大哥 米可/著



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

**图书在版编目 (CIP) 数据**

王大哥的求职经 / 王大哥, 米可著. —北京: 北京大学出版社,  
2009.7

ISBN 978-7-301-15316-1

I. 王… II. ①王… ②米… III. 职业选择—通俗读物

IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 091312 号

**书 名: 王大哥的求职经**

---

著作责任者: 王大哥 米可 著

责任编辑: 石少欣

标准书号: ISBN 978-7-301-15316-1 / F · 2218

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区中关村成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754962

电子邮箱: [tbcbooks@vip.163.com](mailto:tbcbooks@vip.163.com)

印刷者: 北京楠萍印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 13.75 印张 163 千字

2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024 电子邮箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)



# 序

Preface

老王，已过而立之年，生长于祖国最南端的经济开放城市，外表看来很有几分像潘石屹，有点小资，有点精明，还有点正义，难得的现代与古典结合型男人。几经职场浮沉，销售代表—外企精英—创业人，可谓尝尽职场百味。眼下全球经济放缓，就业压力与日俱增，而目前市场上很多求职方面的书籍流于千篇一律且偏重理论，难以带给还在辗转求职的兄弟姐妹们一把有效开启企业大门的密钥，有感于此，老王找到米可，正好米可最近时间有空当，当下两人一拍即合，于是有了您手上的这本书，并有了米可写的这篇关于老王的求职故事的序。

10年前，老王在大学学的是国际贸易，但从踏出校门的第一天起，他就给自己立了一个誓：不到万不得已，坚决不做外贸。大

家奇怪，问他：“老王你学的就是外贸，很对口的专业，为什么不干？”他说：“很简单，我大学的外贸知识学得太烂了。”幸好，老王的功课还不是一差到底，他的英语口语、文笔在大学的时候都相当不错，老外们觉得老王的英文说得很标准，这给他后来的职业生涯带来了极大的帮助。

直到如今，他提到学校的课程还是忍不住一顿猛批：当时他们在大学开设国际结算、外贸事务……很多课程把一个简单的外贸业务解释得极其复杂，也把老王搞得很头大。课程和社会的实际情况脱离，这在现今还是很多高校存在的问题，不能怪那些老师教授，他们都不在江湖很多年，或者有的根本没出过校门到社会上工作过。当时在学校老王不愿意学习，也不想当打工仔，一心只想着挣大钱。结果一出来，找工作到处碰壁，最后勉强找了一家小型港资企业做外贸，做了两个月，工资只有1000多一点，一天到晚就是sourcing（搜索）、找到工厂，然后把报价发给老板，老板再转发给客户。

老板根本不让他碰客户，后来他才知道，其实这是很多港资企业和中东人、非洲人在广州开的外贸公司的特点。因为外贸的门槛太低，老板唯一有价值的东西就是客户，怎么可能让员工去碰这些宝贝呢？唯恐员工一离开会带走了他们的客户，他们可不想干这种为他人作嫁衣的蠢事。如此一来，无论员工在外贸公司做多少年，都不会产生有价值的东西。外贸第一线工作人员的工资起薪点即使做了七八年都只是徘徊在1000元到3000元之间，外贸业务员工作量大、收入低，英文要求却挺高，是典型的投入产出不成比例。

老王只想赚快钱，不愿意为每月一两千块钱打工，于是辞掉外贸公司的工作，哪里有钱奔哪儿去。几经周折，蹉跎了两三年后，经过残酷拼杀，过五关斩六将终于如愿以偿地进入一家全球排名第

三的 IT 跨国公司，从此以后，他这个专业与 IT 业完全不搭界的人当上了 IT 销售的业务员，工资水平像变魔术一样上升，老王一下子变成了高收入一族。刚进去两三个月，工资已经是原来外贸企业的四五倍了，这对于他这个当年还很自卑的一穷二白的小子来说，简直像咬到了天上掉下来的馅饼。后来他又先后跳槽到另外两家知名外企，收入再上一层，到他离开最后一家公司的时候，年薪已经相当高了。外企员工的福利相当好，三险齐全、高额住房公积金、通讯补贴、定期国内外旅游……跟很多私营或国有外贸公司补贴少得可怜相比，去了外企的老王真正体会到工作的平台远比个人的能力重要，选择比努力重要。

老王在三家全球最大的 IT 跨国公司都工作了相当长的时间：Dell、HP、IBM。曾经有个帮老王介绍公司的猎头说：“你要再找工作，要么自己开公司，要么就走出地球去找吧。”对赚钱极感兴趣的老王看见身边创业的朋友资产膨胀得非常快，于是辞了职，自己开起了外贸公司直到现在，公司运营得相当不错。在职场混迹那么多年，他的工作经验在创业的过程中都派上了用场并且成绩不俗。

老王的职业生涯一路走来可谓坎坷曲折，但从职业的角度来说，他是成功的，并且这份成功带着多数人都品尝过的跋涉的艰辛。长期在外企的熏陶使得他俨然成为一名优秀的职场人士，当然，现在还有一个创业人的身份。老王的经历很有代表性，他不是时代变革的英雄人物，也不是资产过亿的商业领袖，他只是我们身边真实存在的、很平实的一个人，他的经验，实用而且简单。职场的成功方法有千百种，但有一些共通的法则是贯穿始终并且永不过时的，就好像很多古老的东方智慧，掌握了，能让我们的人生少走很多弯路。此书出版的初衷，正是希望通过这些简单实用的技巧和法则的分享，帮助很多正在走着或者将要走在这条漫漫求职路上的人。



眼下因为全球金融风暴的影响，近一年来很多企业 and 行业的生意都不好做，影响最大的莫过于生产型企业和与外贸有关的企业。很多企业不得不选择裁减人员的策略，以减少企业开支来度过这个困难的时期。再加上高校连年扩招等一系列因素导致就业的形势甚为严峻。就业岗位减少了，但就业人数却增加了，留意一下就会发现，随着中国国际地位的提高，很多港澳同胞的就业观念也在发生改变，过去认为到内地来工作是件丢面子的事情，对内地多少有些轻视的意思，但现在他们认为相对于弹丸般大小的澳门和香港，内地广阔的空间和发展前景对他们有着强大的吸引力。所以，人才竞争的激烈程度，越来越呈白热化。

我们国家的教育体系还有诸多不完善的地方，比如，学生们学到了如何考取高分数的技巧而忽略了实际专业技能的掌握；比如，学校开设的课程与社会的实际需要严重脱节；比如，学校的老师对知识的教授仅限于纸上谈兵；又比如，学生们职业规划意识的缺失、社会和家庭对就业观念方面的错误引导，都导致很多人工作了很长时间，还是看不清自己的人生和事业的方向。

《王大哥的求职经》是一本工具书，在动笔之前，老王和米可考虑了很久，我们到底应该用一种什么样的方式来力求让我们的读者有所收获，不枉他们的知遇呢？现在市场上这种求职类的书籍数不胜数，我们又怎样才能让读者觉得这本书有价值呢？一本好书，能让人产生共鸣；而一本好的工具书，则除了读者与作者的共鸣，还应该有这样的效果——让读者在心里头轻呼“啊，原来是这样的！”，是那种懂得之后恍然大悟的喜悦，而带给阅读者最理想的效果就是技能上的进步。所以，老王和米可一致决定，书中避免出现让人昏昏欲睡、对实际毫无用处的长篇大论，用尽量直接的办法让读者知道在应聘求职过程中遇到的种种问题，更重要的是如何解




决问题，顺利通过面试官的每一次考验。所以，这本书的原则必定是实用无疑，《王大哥的求职经》这个书名由此而来，它是作者一路走来实实在在的经验。

本书用了比较长的篇幅介绍了目前中国外企的招聘情况和应对办法，一来是希望通过本书向大家揭开长期以来人们了解甚少的外企的面纱，让大家看到一个真实的外企；二来是因为外企的管理非常成熟，他们的招聘流程毋庸置疑设置得非常科学。笔者相信，若能熟练掌握应对外企的应聘技巧，那么应聘其他类别的企业应该是不成问题了，当然，各类型的企业皆有其特点，不能生搬硬套同一种方法，懂得灵活变通的人更容易获得成功，所以，我们也一并安排了其他类型用人单位的情况介绍。

事业的发展是贯穿人的一生的重要命题，人们在事业的平台上实现了诸多人性需求：个人的生存需求、自我价值的实现、社交、个人提升、成就满足……而应聘就业只不过是其中很小的一部分而已，如我们这点浅薄的经验能对正在阅读本书的您有所助益，老王和米可都会感到莫大的幸福，并衷心感谢您在万千本书中选择了我们。





## 序二 Preface

我们中国人活得真累！估计现在这个时候不少人都有此同感了。

一场百年不遇的金融危机不幸让我们遇到了，把我们打了个措手不及，狼狈不堪。我们曾经的“金元宝”：房子、车子、股票，就连老婆孩子现在都成了烫手山芋，成了压在我们身上沉重的经济负担。我们的职业规划、人生梦想、对未来的憧憬在残酷的现实面前竟然显得如此不堪一击。

不少原本蠢蠢欲动想“跳槽”的职场人士都集体“卧倒”，变成了勤勤恳恳而又战战兢兢的“卧槽马”，想“发展”却变成了求“生存”，生怕哪天裁员的“屠刀”落在自己的头上。

我们身边不少海龟（海归）尽管打算因应时势，纡尊降贵，高

能低就，但仍然难以逃脱变成海带（海待）的厄运。而我们的土鳖（国内求职者）境况也一样凄惨，尽管把自己卖出了个“血拼”价、“跳楼”价，却仍然是无人问津，最终还是被练成了“水煮活鱼”。

最可怜的是刚出校门的大学生们。他们从满怀期待的“面粉”（面试的狂热追求者）到勤奋无比的“面霸”（身经百战的面试者），再到坚韧不拔的“拒无霸”（被拒绝多次仍坚持“战斗”的面试者），屡败屡战，又屡战屡败，还是无法敲开企业的大门。

除了对导致这场金融危机的罪魁祸首进行最恶毒的诅咒和最无力的声讨之外，我们似乎没有更好的应对办法。我身边很多有类似情况的朋友都因此陷入了痛苦、悲观甚至是绝望的境地。难道我们真的是一无是处，真的是一钱不值，真的不应该跳槽，真的无法按照自己的意愿去挑选自己想要的生活吗？

其实答案都是很明显的，就是 No。经过与这类朋友的频繁接触，笔者发现大部分人所遇到的问题，除了确实跟大环境不佳有关之外，还有一个重要的原因就是他们对求职、职业升迁、职业规划都明显缺乏理性认识和合理的技巧。

其实无论是求职、职业升迁，还是做职业规划，在这之前，我们都先要有个认识，就是我们在社会中的定位是什么，即我们处在社会的哪个位置，这样我们才可以在以后的职业生涯中越走越轻松。

现在是商品经济社会，而我们，普通的打工一族，本质上也是商品的一种，只不过我们这些商品，被赋予了另一个名字：人才。而企业就是这些商品的买家以及最后的价格决定者。商品的销售只会产生两种结果：第一，能否销售出去；第二，能否卖个好价钱。体现在职场上的意义就是能否成功应聘和能否得到高薪或者晋升。而决定这两种结果的只有一个原则，就是这个商品在市场上是否稀缺或者不可或缺。如果这种商品是大路货，满大街都是这类质量雷

同、款式相似的商品的话，那这个商品注定只能是低价抛售，甚至是滞销。这就是为什么刚出来的毕业生或者没有一技之长的求职者总是在求职的时候困难重重，或在职场上举步维艰的原因了，雷同而已。而如果这种商品是市场的紧俏品或者是不可或缺的商品，甚至是独此一家，别无分号的话，那这个商品就不仅仅是畅销那么简单，很有可能还会受到各个企业的争先抢购。价格很有可能是原来的几倍、几十倍甚至几百倍。就好像凡·高、毕加索、米开朗琪罗的画一样，每次他们的作品一拍卖，出来的价格肯定都是天价。这也解释了为什么很多有独特技术的人才和企业的高层能得到比一般员工高得多的薪酬。有不少跨国上市公司的高层员工的工资甚至相当于整个企业其他员工工资的总和。没有别的原因，就是他们自身具备独有的能力和稀缺性，而这些在商场上被称为核心竞争力。

如果借用中国古老的智慧“道”和“术”来打个比方的话，核心竞争力是我们平日里修为得出来的道，道也需要凭借术来得到展现和发挥。在这一轮轮的应聘求职大战中，一套出色的作战方法和技巧能帮助你大获全胜，凯旋而归。而所谓的应聘战术也就是我们在本书中要带给您的应聘面试技巧以及职业规划技巧。明白了以上道理，我们的求职者应该既注重平日下苦工夫培养自己的核心竞争力，也要懂得在职场上尽情表现和发展自己，唯有这样才能在激烈的竞争中脱颖而出，不再陷入求职—就业—再失业的怪圈。

好了，现在我们马上开始建立核心竞争力的第一步——揭开各类企业的神秘面纱，看看你该选择什么样的东家。



序一 001


序二 007

 第一章 知根知底：你该选择什么样的东家？ 001

一、揭开外企的底儿 003

二、潜入国企和政府机关看一看 020

三、不要小看民企的发展空间 027

 第二章 扮靓自己：简历应该怎么写？ 033

一、简历的撰写：给出企业招聘你的理由 035

二、组装简历必备的9大要件 041

三、成功推销自己的写法 047

四、注意给简历祛“斑”除“痘” 049

五、为什么这种简历会走俏？ 051

六、看东家怎样选简历 064

七、让你的简历“跳”出来 066

八、不可不知的网络招聘内幕 073

## 第三章 “非常速配”：怎样搞定面试? 075

- 一、“相亲”前的准备 078
  - 二、怎么穿能让自己加分? 079
  - 三、面试礼仪：成功在于细节 080
  - 四、心态：不要做闷蛋 082
  - 五、“相亲”必知的4大原则 083
  - 六、巧妙应对全攻略 084
  - 七、巧答22问 086
  - 八、不同“相亲”方式及应对办法 103
  - 九、如何向未来“丈人”要“彩礼” 105
  - 十、如何判断你是否“相亲”成功 107
  - 十一、如何追查结果 109
  - 十二、失败的常见原因 109
  - 十三、提高“速配”成功率的要诀 111
- 

## 第四章 找准方向：职业规划怎么做? 113

- 一、制定职业规划的6大经线 115
- 二、构思职业地图的12条纬线 130
- 三、5把钥匙让你顺利提升 135
- 四、跳槽，还是“卧槽”？ 141

## 第五章 脱颖而出：如何让猎头瞄上你？ 155

- 一、成功应聘的妙招 157
  - 二、如何才能被猎头猎？ 160
  - 三、当下猎头公司的情况怎么样？ 161
  - 四、怎样和猎头打交道？ 163
  - 五、如何找到猎头公司？ 164
- 

## 第六章 你的难题，我的答案：求职者最关心的24个问题 165

- 一、第一份工作不重要，对吗？ 167
- 二、是否考证越多越好？ 168
- 三、什么时候可以进入不用太愁找工作的状态？ 169
- 四、直接考研或出国读书，能帮助以后的就业吗？ 169
- 五、读MBA对申请企业管理方面的职位有用吗？ 170
- 六、毕业出国读书对未来事业的发展有帮助吗？ 171
- 七、在金融危机下，暂时没找到工作怎么办？ 172
- 八、非名牌大学毕业，又没有外企工作经验的求职者怎么进入外企？ 173
- 九、毕业生适合从事直销或进入保险公司吗？ 174
- 十、金融危机背景下，毕业生适合创业吗？ 174
- 十一、学校背景和能力哪个重要？ 175
- 十二、外企、民企、国企和政府单位哪个好？ 176
- 十三、我跳槽经历丰富，对我求职有帮助吗？ 176

- 十四、只有民企、国企或政府机关单位背景的求职者，能进外企吗？ 177
- 十五、我能把英语专业八级作为职场发展的竞争优势吗？ 178
- 十六、先求经验后赚钱，对吗？ 178
- 十七、我就要进入职场，如何迅速提高英语口语水平，以应付以后的面试？ 179
- 十八、“大企业做人，小企业做事”，这句话对吗？ 180
- 十九、女性就业为什么这么难？ 181
- 二十、为什么现在的大学生就业那么困难？ 183
- 二十一、以后的企业会喜欢多面手吗？ 185
- 二十二、大学生应该“先就业，后择业”？ 186
- 二十三、稳定、压力不太大、月薪两三千就够了，对吗？ 187
- 二十四、为什么外贸企业大多只招有经验的职场人士？ 188
- 附录：面试中常用的英语单词及短句 191





## 第一章 知根知底： 你该选择什么样的东家？

在本章，老王和米可要向大家介绍外资企业、政府机构、国家企事业单位和中小企业，正所谓萝卜青菜，各有所爱，无所谓哪一种类型的企业更好，只有哪一种更适合你。

1) 希望了解外资企业，请直接动动你的手指头，翻到(003)页；2) 对国企、政府单位感兴趣的朋友，请看(020)页；3) 中小企业在(027)页，各位看官走好啦！

