

<<当场打动主考官>>

图书基本信息

书名：<<当场打动主考官>>

13位ISBN编号：9787502151195

10位ISBN编号：7502151192

出版时间：2005-7

出版时间：石油工业出版社

作者：张先勇 张小红

页数：189

字数：200000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<当场打动主考官>>

前言

求职难，应届毕业生求职更难，要找一份理想的工作更是难上加难！

而“面试”更叫人忐忑不安——所有职场中的人都有过这样的心理体验。

面对主考官严肃犀利的双眼，深不可测的表情，你将如何去做，才能使主考官大笔一挥，获得“钦定”？

记得在一部电影中有这样一个片段：面试官低着头，看也不看地问面试者：“你的姓名、年龄是什么？”

”那个应试者沉默不语，面试官慢慢地抬起头，问道：“你为什么 not 回答？”

”“简历上不是都写了嘛？”

”应试者答到。

该考官说：“你被录取了。”

”试想，若这个应聘者同前面的人一样，只是简单地直接回答考官的问题不进行任何思考，那她就不会被选中了。

也许有的人会认为这样获得工作的方式太有戏剧性，其实这也不能怪考官择人标准的标新立异，因为面对一大堆简历和一大批优秀的人才，除了要有一双慧眼之外，还要求求职者的“配合”，“识珍者必拾浊水之明珠，赏气者必采秽藪之芳蕙”。

由此可见，在面试中，除了整洁的服饰，大方优雅的言谈举止外，出奇的思路是制胜的一把金钥匙。

在整个求职过程中，面试无疑是最具有决定性意义的一环，成败均决定于求职者短短一瞬间的临场反应。

时下的招聘已经从主观印象发展到科学评价，用人方不仅要和应聘者见一面，更开始在形象仪表、自信心、潜在心理及个人文化与企业文化是否相符等方面全方位进行考察。

而面试者在临场反应是企业筛选应聘者的首要标准。

因为履历表可以事先撰写，专业笔试有固定范围，但是面试的临场反应却最难提前准备。

尤其对于许多偏好采用非结构式面谈的主考官而言，临场反应的考验似乎是最容易识破求职者实力的妙方。

由于对面试主考官会提出何种假设题或状况题，求职者完全无法预测，所以在接受面试时，关键是要掌握一些简单的方法，遵循一些基本的原则，这样才能给面试官留下一个好印象。

面试的过程其实就是主考官与应聘者之间的一个深入交流的过程，主考官总希望能够了解到应聘者更多的信息，而应聘者一方面要展示自己的优势，另一方面又要尽量掩饰自己的弱点。

同时，面试也是求职者全面展示自身素质、能力和品质的最好时机，面试发挥出色，可以弥补先前笔试或是其他条件如学历、专业上的一些不足。

因此，作为应聘者，在这一过程中要做好充分的准备，把自己最美好的一面展示给对方，也不要忘记，与考官坦诚相对。

一味地掩饰与犹豫，只会给自己“减分”，让原本可以顺利的就业之路变得不那么顺利了。

如何当场打动主考官，这是每一位求职面试者所要思考的问题。

尤其是对于那些初入职场的应届毕业生来说，因为缺乏经验，面试常常成为一首难过的坎儿。

为了帮助广大求职者更好地应对面试我们精心撷取了100多位主人公成功求职的面试故事，通过他们的面试情景，生动细腻地描绘了他们如何凭借自己的智慧当场打动主考官，敲开机会的大门，让读者从中领悟求职面试中的一些实用性的技巧和方法，为大家提供一些有益的帮助。

本书揭开了求职面试的神秘，阅读本书能使你受到鼓舞，以一种有效的方式应对面试。

当然并非每一位求职者都能适用这样的面试技巧，因为面试就像一项艺术创作中最精彩的部分，别人的经验要化为自己的本领，还得多琢磨，下场表演时才能得心应手，才能轻松开启职场之门。

<<当场打动主考官>>

内容概要

本书精心撷取了一百多位成功求职者的面试故事，通过瞬间的面试情景，生动细腻地描绘了他们如何凭借自己的智慧当场打动主考官，并脱颖而出敲开机会的大门。

故事叙述简明扼要，深涵其中的求职之道实用而具体。

本书揭开了求职面试的神秘，阅读本书能使你受到鼓舞，以一种有效的方式轻松应对面试。

当然并非每一位求职者都能适用这样的面试技巧，因为面试就像一项艺术创作中最精彩的部分，别人的经验要化为自己的本领，还得多琢磨，下场表演时才能得心应手，才能轻松开启职场之门。

<<当场打动主考官>>

书籍目录

相信自己 黑桃A名片 亮出自己的美丽 实力比证书更重要 首先战胜自己 故作谦虚要不得 克服自卑 展示自身的专长 关键时刻“露一手” 坚持是一种自信 多余的应聘者 让专业限制去见鬼 不做助手, 便做对手出言一定要诚实 赢在诚实 将“诚信”写入简历 接受自己的不足 “失败”的履历 坦诚弥补经验 谨防“请君入瓮” 承认曾经的失败 面对突如其来的荣誉 为诚信负责 容不得虚假 真实与完美的取舍 幸运与勇气相伴 毛遂自荐 第12块纱布 一定是乐谱错了 不要一味肯定 质疑“无条件拒绝” 我没有信仰, 但有尊严 学会说“不!”

”不要委屈自己 从擦地板做起 “蛋糕测试” 最后的“抗争” 企业偏爱勇敢的人 瞬间的智慧细节成就完美 经得住考验 要存有一份善心 职业意识不可缺 打破常规 合作比竞争重要 名企的六槛

<<当场打动主考官>>

章节摘录

有一个初出茅庐的女生去应聘，顺利地通过了初试和复试。

在决定能否聘用的面试中，招聘方总经理当面告诉她将不被聘用，理由是她的形象不适合其所应聘的公关职位。

女孩相貌平平，那天穿了一身日常的衣服，素面朝天，说实话很不起眼。

听到这样的话，女孩只能转身离去，但觉得很伤自尊、很憋气。

就在她要迈出那家公司的大门的时候，女孩突然转过身，走到刚才面试的地方，对那个老板说道：“决定权掌握在您的手上，本来我没有讨价还价的资格，本来您不需要理由就可以决定我是否被聘用，但您给了，而且给我的理由恰恰是一个不能被我接受的理由。

我可以用一分钟换一套衣服，用两分钟换一种发型。

然而，我以为您知道，一个人的学识和内涵才是真正可贵的。

我头脑冷静、随机应变的特质正是公关职位所需要的，而这是我多年磨炼的结果，是无法用服装、发型、形象这类因素能改变得了的。

”本来她这样做不过是为了出出气，不料恰恰用这种方式展现了自己的过人之处。

第二天，公司告诉她被录用了。

故事中的女孩非常自信，尽管自己在外表上有点不能令人满意，但是她相信自己学识过人，可以胜任这份工作，因为外表的美丽是瞬间可以改变的，而内心的丰富却不是片刻能够填充的。

如果把人和鸟儿放在一起做比较，人有那么发达的大脑，自然应该比鸟儿聪明得多，但人有一点却比不上头脑简单的鸟儿：鸟儿总是把自己生命中最可贵的东西——美丽的羽毛展示出来，因为只有那样它们才可以在最短的时间内引起异性的注意，通过求偶的‘面试’。

<<当场打动主考官>>

后记

敲开一家如意企业的大门，是每位求职者梦寐以求的。

可是近年来职场竞争白热化，僧多粥少，教学相当的人多如牛毛，用人单位凭什么用你而不用他呢？

笔者认为：第一印象很重要，让人瞬间发现你的优势也很重要。

许多初涉职场的朋友，在这一方面做得不够，丧失了许多好机会。

基于这种现状，我们产生了编写此书的念头。

于是广泛地搜集一批成功面试者的故事，并总结归纳了他们的成功法则，希望借此能给身在职场的朋友提供一些可以参考的面试技巧。

在编写的过程中，晶堂书坊的朋友付出了辛勤的劳动。

他们是张良科、陈赞洪、吴江斌、苏云标、孙永盛、田春旭、季子、刘美春、陈海燕、张红霞和徐登霞。

最后，让我们应衷心地感谢这些故事中的主人翁，是他们用自己的宝贵的经验光照着他人。

<<当场打动主考官>>

媒体关注与评论

书评本书特点: · 针对性强: 专门针对面试的技巧, 不泛泛而谈。

- 实用可行: 许多法则能直接应用于面试过程中。
- 立意高远: 将面试技巧与为为之道融为一体。
- 富有启发: 故事平实, 道理深刻隽永。

职场箴言 · 要有自信, 然后全力以赴, 假如有这种信念, 任何事情十有八九都能成功。

(威尔逊) · 质朴比巧妙的言词更能打动我的心。

(莎士比亚) · 人类的智慧就是快乐的源泉。

(薄伽丘) · 完善不是一个小细节, 但注重细节可以成就完善。

(米开朗琪罗) · 没有伟大的意志力, 就不可能有雄才大略。

(巴尔扎克) · 生活中最大的满足就是意识到自己应尽的义务。

(赫兹里特) · 独辟蹊径才能创造出伟大的业绩, 在街道上挤来挤去不会有所作为。

(布莱克) · 我们知道个人是微弱的, 但是我们也知道团结就是力量。

(马克思)

<<当场打动主考官>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>