

<<面试胜经>>

图书基本信息

书名：<<面试胜经>>

13位ISBN编号：9787802515451

10位ISBN编号：7802515459

出版时间：2010-12

出版时间：金城出版社

作者：隋晓明 编

页数：204

字数：140000

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>

<<面试胜经>>

前言

面试对于一名求职者来说，是整个求职过程中最为重要、最具决定意义的一关，面试技巧的高低，有时会成为求职成功与否的关键所在。

由于应届毕业生缺乏基本的技巧，他们的学习成绩、综合素质和各方面的表现都颇具竞争力，但是在应聘面试的时候。

却由于不得要领而败下阵来，屡屡被挡在名企门外。

求职面试是一门很有讲究的学问。

大学毕业生怎样才能顺利通过这一关口呢？

面试时有没有什么经验可以直接借鉴？

有没有基本的规律和方法技巧？

求职者又应该如何应用这些技巧在面试中脱颖而出？

这就是本书所要回答的。

作为一名求职者，你所面临的问题是如何差异化地推销自己，并赢得面试的成功。

而其中最关键的部分，就是如何对那些最棘手又最有挑战性的问题做出准确的反应和令考官满意的回答。

“为什么你想获得这份工作？”

” “为什么我要聘用你？”

” “你的优点和缺点是什么？”

” “你对薪水有什么要求？”

”对于这些面试中常见的问题。

你是否准备了充足而有说服力的答案？

技巧能够弥补实力的不足。

对刚毕业而完全没有求职经验的学生来说，掌握面试的技巧，尤为重要。

这里，笔者收集整理了一些“师哥师姐”们在求职过程中的成功做法和亲身体验，从他们成功面试的亲历中，求职者将会得到不少有益的启发。

本书选取了24位毕业生全真面试故事案例，他们以切身的经验体会、深刻的见解，为我们解答了面试过程中可能碰到的众多问题，并提供了可资借鉴的实战经验。

<<面试胜经>>

内容概要

面试对于一名求职者来说，无疑是整个求职过程中最为重要、最具决定意义的一关。面试技巧的高低，有时会成为求职成功与否的关键所在。

由于应届毕业生缺乏基本的技巧，虽然他们的学习成绩、综合素质和各方面的表现都颇具竞争力，但是在应聘面试的时候，却由于不得要领而败下阵来，屡屡被挡在名企门外。

怎样跃过面试的险关，与名牌企业零距离接触呢？
那就让我们先来听听他们的面试故事。

<<面试胜经>>

书籍目录

长袖善舞：如何赢得面试官的赏识

- 1.表现独特的“卖点”，注意“非语言交流”
- 2.以最佳方式，在最佳时间开始你的面试
- 3.自信大方，不要过分谦虚
- 4.知之为知之，不知为不知
- 5.回答问题应条理清晰、脉络分明，给人留下精明强干的印象
- 6.冷静沉着，荣辱不惊
- 7.正确判断主考官的意图，对症下药
- 8.面试结束：感谢不赶谢

一场面试一场梦：我的四次面试闯关实录

- 1.初嗅外企文化——百安居
- 2.永远的遗憾——摩托罗拉（MOTOROLA）
- 3.必要的历练——创维（SkyWorth）
- 4.无心的收获——海信（Hisence）

亮出你的底牌：与壳牌公司亲密接触

我值得拥有：欧莱雅愉快面试经历

- 1.不要紧张，克服怯场
- 2.始终如一的微笑原则
- 3.聚精会神
- 4.保留五秒钟的思考时间

准备好面试“道具”：一个历史系研究生的艰难求职之旅

- 1.抓住面试最初三分钟
- 2.准备工作马虎不得
- 3.给自己信心

背景资料：九大跨国公司的特殊招聘法则

与淑女作风告别：一次风风火火的“霸王面”面试

背景资料：妙问妙答，化解面试七大提问方式

适度“推销自己”：我闯入了麦肯锡的两轮面试

- 1.要把成绩学好
- 2.“推销自己”要适度
- 3.在面试中要注意“说”的学问

背景资料：如何应聘咨询公司

签约普华永道：警醒十大面试“致命错误”

- 1.好简历是“敲门砖”
- 2.好的态度是成功的开始
- 3.不要因为成功的几率小就轻易放弃
- 4.最重要是想清楚自己的各个方面，包括优缺点
- 5.保持适度的兴奋状态
- 6.显示诚意

趟过“陷阱”：我遭遇索尼面试官冷脸

背景资料：应聘日企攻略大全

弱女孩面试法宝：我是如何征服德勤的

背景资料：去美国公司面试前要了解美国文化

败走“渣打”，我的三大面试教训

- 1.面试要知己知彼

<<面试胜经>>

2.要突出自己的名、优、特，并与所求职位相关

3.注重每一个面试细节，谨慎提薪水要求

应对八种“难办型”考官的战术

1.“谦虚”的考官

2.死板的考官

3.老练的考官

4.患有“迟滞症”的考官

5.“唯我独尊”的考官

6.演讲家式的考官

7.不动声色的考官

8.麻木的考官

背景资料：外企面试六类基本题型实例

惨痛教训：我在诺基亚面试中出局

背景资料：IBM公司面试12题

智闯微软：唇枪舌剑面试八招

1.我知道微软的“生日”

2.T恤证明我的实力

3.XML我不会，但我能学会

背景资料：微软面试50题

经历微软9轮考试绝处求生记

背景资料：微软怎样招人？

几经考验，我杀进联合利华

1.最长的申请表

2.从早面试到晚

3.第一个进行三面

背景资料：跨国公司面试逻辑推理题

遭遇宏暮，九大经典面试问题解析

1.为什么不谈谈你自己？

2.我为什么要雇用你？

3.你有哪些主要优点？

4.你有哪些主要的缺点？

5.你想得到的薪水是多少？

6.你对以后有什么打算？

7.你认为金钱、名誉和事业哪个重要？

8.你为什么要找这样的职位？

为什么是在这里？

9.你缺乏经验，如何能胜任这项工作？

<<面试胜经>>

背景资料：著名高科技企业面试题

亲历现场：宝洁面试题目揭秘

1.宝洁的校园招聘程序

2.面试经验总结：面试中的语言素质至关重要

背景资料：知名企业面试题精选(一)

征战高露洁：我如何在面试中脱颖而出

1.如何做精彩的自我介绍

2.怎样在小组讨论中脱颖而出

背景资料：知名企业面试题精选(二)

10个月！

一个心理学系女生的面试日记

1.第一次找工作

2.没有成功的“相约”

3.面试中我曾马失前蹄

4.找不到回家的“见面礼”

5.春节归来，找到一丝安慰

6.厚积薄发，幸运女神向我招手

背景资料：知名企业面试题精选(三)

三大纪律八项注意：英特尔面试心得

1.英语关：电话测试对答如流

2.行为能力关：上班做的第一件事

3.沟通能力关：婉转地和上司交流

4.电脑测试关：熟练使用Excel制表格

5.适应能力关：如何应对多个上司

6.薪资关：薪资没有“猫腻”

背景资料：知名企业面试题精选(四)

入选西门子的四大面试法则

1.关注直接信息

2.面试注意“四眼”

3.不要脚踩两只船

4.摸清西门子文化

背景资料：知名企业面试题精选(五)

成功应聘教师：师范生面试处方

公务员面试闯关秘诀

<<面试胜经>>

章节摘录

谦虚是中华民族的传统美德。

但求职者在应聘面试时，谦虚除在内资企业可能还行得通外，在外商投资企业就会行不通，反而往往会成为求职应聘失败的主要原因。

这里不妨举一例：我的朋友小蒋是某名牌大学工业自动化专业的毕业生，在上海开发区一家美资企业应聘面试动力设备部经理助理时，公司考官问他：“你觉得你能胜任你应聘的职位吗？”

小蒋谦虚地答道：“现在我还谈不上能胜任，但我可以多向领导请教，向同事学习，在实践中边干边学，积累经验。

考官又带他到生产车间实地参观，小蒋显得有点惊讶地说：“哇，这么先进的设备，我还从没有见过呢，如果我能应聘上，一定好好学习，钻研这些先进设备和技术，希望公司能给我一个学习的机会

。

”就因为小蒋的这些谦虚话，他应聘失败了。

公司考官对他说：“我们招聘的是能胜任本职位工作的人才，要能立即派上用场，而不是招收培训生

。

”小蒋从考官的话语中领悟到含意，悔之晚矣。

实际上，小蒋是名牌大学的高才生，专业知识和技术功底扎实，在实习时也接触过类似的先进设备，完全有能力胜任那家美资企业动力设备部经理助理一职。

只不过小蒋受“做人要谦虚”这一传统美德的熏陶较深，试图以谦虚博得考官的好感，没想到弄巧成拙。

从这一应聘面试失败的案例可以看出，求职者应聘面试不能过于谦虚，而应实事求是，有多少才能、能否胜任应聘的职位以及其他工作，都应如实地表达出来，行就说行，不要过于谦虚、客气。

老外就不吃这一套，求职者谦虚，他们会认为你真的无能。

再说，求职者既然羞羞答答不能肯定自己胜任所应聘的职位，那为什么还要来应聘呢？

从外企招聘每个职位的员工来说，他们需要的是自信、有才能可以胜任所应聘的职位，并能为公司创造利润的人，不可能招人到公司去学技术。

<<面试胜经>>

编辑推荐

《面试胜经:与名牌公司零距离的经典面试集锦》：24位名牌大学毕业生亲身讲述，怎样跨过名牌公司的高门槛？

与名牌公司零距离的经典面试集锦。

求职面试是一门很有讲究的学问，大学毕业生怎样才能顺利通过这一关口呢？

面试时有没有什么经验可以直接借鉴？

有没有基本的规律和方法技巧？

求职者又应该如何应用这些技巧在面试中脱颖而出？

翻开此书，答案就在这里。

求职面试经典实战。

对阵壳牌：亮出你的底牌遭遇索尼：如何“趟过”陷阱败走“渣打”：面试教训晒出来智闯微软：唇枪舌剑八招制胜告别淑女：风风火火的“霸王面”征战高露洁：百变自己。

脱颖而出入选西门子：坚守“四项基本原则”“道具”齐备：生冷专业的“愉快面”

<<面试胜经>>

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>