

这些道理没有人告诉过你

作者：杨萃先

第1节：以过来人为镜(1)

第一章择业之道

第一节以过来人为镜

古语有云：“以铜为镜正衣冠，以人为镜正得失。”在择业之前，大家应该以过来人为镜，衡量利弊得失，从而做出最恰当的选择。

首先要与大家分享的，是本书的主笔杨萃先的职业发展故事。

回首十二年的职业生涯，既有令自己“悔之晚矣”的错误选择，也有令自己深感庆幸的正确选择。在本节中，我对自己每一次的人生选择加以“马后炮”式的点评，希望读者以我

为镜，借鉴我的经验，吸取我的教训，正确择业。

我的大学与职业经历如下：

1995年8月国际关系学院国际政治专业

1995年9月~1996年12月北京某燃气公司技术翻译

1997年1月纳贝斯克饼干厂生产总监助理

1997年2月~1998年9月耐克中国有限公司销售助理（后升任销售代表）

1998年10~11月柯达中国有限公司大客户经理

1998年12月至今新东方学校英语教师；面试咨询培训师

一、关于大学规划的反思

我的大学生涯，由于选择了不适合自己的专业而平淡无奇。和很多大学生一样，我不喜欢也不适合自己的专业。国际政治，对我而言绝对是一个“就业市场小 本人兴趣小”的“

双小”专业！如果昔日重来，如果我依然被分配到了这个“双小”专业，我会怎么办？

十年回眸，我的“马后炮”思维告诉我，大学生涯应该这么度过：

1. 打造自己的“通才本领”

我参加并通过了三家不同的美国公司的面试，发现越是知名的大公司越是在意求职者的“通才本领”，而不是很介意你对该公司的业务是否非常熟悉，是否已经具备了该公司所

需要的“专才本领”。有一个比喻可以很恰当地说明知名公司的招聘哲学：如果他们需要招聘一把“锤子”为他们工作，他们往往并不在乎应聘者是否已经具备“锤子”的外观，而是很

关注应聘者是不是一块可能被打造成“完美锤子”的钢材。

根据我的经验，一流外企所需要的“通才本领”往往包括以下几点：

（1）英语口语水平

虽然我在大学毕业之前就通过了专业英语八级考试，但是我在英语学习当中犯了两个方向上的错误，其一，我把大部分时间花在听力和阅读的训练上，而在外企工作更需要的

是口语表达；其二，我当时学习的素材和我的实际工作完全不接轨，我记得自己花了大量的时间阅读晦涩难懂的西方名著，而和我一起工作的外方经理，更加希望我具备实用商务

英语技能，尤其是在办公室情境下的词汇和表达，比如说 Why always such short notice（怎么总

是最后一刻才通知我们呢?) Weshouldsticktoourprice. (我们应该坚持自己的报价

。)等等。当然, 如果我可以和外方老板谈论一下好莱坞大片、NBA 战况和国际大事, 那就是锦上添花了。所以, 如果重回大学校园, 我会把英语学习的重点放在"实用口语"的练习

上, 掌握这个进入外企最顺手的"敲门砖"。

(2) 计算机操作水平

虽然我在大学里学会了基本的 Word 和 Excel 操作, 但是这些简单的技能远远满足不了实际工作的要求, 我记得自己曾经因为不会使用 Excel 表格中的函数而连续加班一个星期才

把老板需要的一个表格制作完毕。尽管我的老板非常宽容, 但我还是在他的"温柔的指责"中感受到了巨大的压力, 并且立下了"一个月之内把 Excel 中的重要函数全部学会"的军令状

! 所以, 如果重回大学校园, 我会把 Word, Excel, PowerPoint 学精学透。

(3) 逻辑思维能力

由于逻辑思维能力不够强, 我在应聘柯达公司的时候险些失败在小组讨论这个环节上。逻辑思维能力已经被列为外企招聘的第一热门关键词, 因为笔试和小组讨论的环节着重

考查的都是逻辑思维能力, 而这一点恰恰是很多女性求职者的弱项。如果重回大学校园, 我会参加"辩论协会", 因为辩论可以帮助我们迅速提高自己思维的全面性和条理性。

2. 对自己进行"职业定位"

第 2 节: 以过来人为镜(2)

一份适合自己的职业, 应该是"双匹配"的, 也就是说, 这份职业既匹配你的兴趣, 也匹配你的能力。由于我在大学里没有进行"职业定位", 所以在毕业后的几年之内, 我一直

在摸索"双匹配"的职业。我做了翻译工作, 发现翻译工作只适合我"通晓中英双语"的能力, 但不适合我的兴趣, 因为翻译只是传声筒, 我不可以发表自己的见解和言论, 而我恰好

认为自己是相当有见解的人。我做了销售工作, 发现它相当适合我"与人沟通"的兴趣, 但是却不能使我发挥"通晓中英双语"的特长。摸索了三年之后, 我终于找到了一份"双匹配"

的职业: 培训师, 因为它既适合我"通晓中英双语"的能力, 也适合我"与人沟通"的兴趣。

所以, 如果重回大学校园, 我会在大一到大三反复尝试对自己进行"职业定位"。既然我的兴趣是与人沟通, 能力是具有创新思维并且中英文口才较好, 那么我会去从事这三个

职位的兼职: 教师、销售和市场推广。我会利用做家教的机会来判断自己是否适合做老师; 我会去参加保险公司和直销公司的培训, 看看自己是否真正擅长并乐于推销产品; 我也

会参加营销策划比赛, 衡量一下自己是否具有做市场推广工作的天分。

早早进行"职业定位", 就会避免你在毕业之后频繁跳槽。更为重要的是, 它可以使你在大学期间就打造自己的"专才本领"。虽然我们在上文中强调了"通才本领"的重要性, 但

是, 由于应届毕业生对一些大公司的好职位"群起而抢之", 这些大公司变得越来越"挑剔", 他

们除了要挑选最好的"钢材", 还要看看这块"钢材"是否已经初步具备了"锤子"的外观

。

二、关于职位的反思

1."翻译"职位

前文我们讲过, 口译员只是传声筒, 它往往并不适合那些乐于发表自己独到见解的人。

我也尝试过做笔译, 而且翻译出版了《梅森探案集》中的《逃尸案》。为了翻译这本书, 我笔耕了三个月(绝对每天工作 16 个小时), 挣到了区区 3650 元钱, 而且从此患上了

脊椎病。可怜的脊椎, 我至今还记得这笔害了它的血汗钱。

由于出版了一本翻译作品, 我迅速获得了翻译公司的信赖, 接到了更多的"翻译订单", 但是, 我悲哀地发现, 自己根本不具备一名优秀翻译的才能。因为翻译公司所交来的稿

件, 是各行各业五花八门的, 只有知识广博的人才有可能对各个领域都略知一二, 从而顺利地译出稿件。为了翻译诸如"深海捕捞大黄鱼"等科技文章, 我陷入"文字狱", 痛苦万分

。

所以, 如果你不是一个博览群书的人, 我不建议你从事笔译工作。此外, 如果一个公司招聘口头翻译, 我也不建议你去应聘, 因为翻译只是公司的辅助人员, 而不可能成为核

心业务人员。不从事核心业务, 发展空间可想而知。但是如果一个翻译职位有着良好的"关联资源", 比如说, 让你天天和 CEO 在一起, 让你日日接触投资公司的核心业务流程, 那么

这将是一个最好的"曲线救国"的职位。它能够帮助那些只有英语技能、没有业务技能的人迅速转换角色, 成长为某个企业的核心业务人员, 再也不担当配角! 原来和我同在北京新

东方学校任职的一位男老师, 就在三年前去了福特汽车做中国区总经理的翻译兼助理。去年, 他被调任到市场部负责政府公关。如果没有"翻译"职位做跳板, 他不可能"空中飞人"

跳到政府公关这个热门职位。

2."生产总监助理"职位

我在中美合资的纳贝斯克饼干公司只工作了一个月, 因为我无法回答下面的这个必须要思考和回答的问题: 做"生产总监助理", 我的五年计划是什么?

我可能升任"生产组长"吗? 不太可能, 毕竟我没有任何的技术背景。我要跨部门转成销售代表? 整个一个曲线救国, 而且还未未必救得成。试想一下, 如果我担任的是销售总监

助理、市场总监助理或人事总监助理, 我就可以轻而易举地甩掉"助理"的帽子, 因为我不会遇到"饼干生产"这样一个几乎不可逾越的专业瓶颈。我完全可以在工作中积累经验, 迅

速成长为一名合格的销售代表、市场代表或者人事专员!

第 3 节: 以过来人为镜(3)

3."销售助理"职位

做助理是个大学问! 做好助理, 你很有可能会快速地脱掉助理这顶帽子, 变成销售代表或

市场专员等等。

根据我个人的经验，做好助理有三大要素：

(1) 120%做好本职工作。打字又快又好又省纸，沏茶不烫不凉刚刚好！毫不夸张地说，你的工作表现直接决定了你转部门或者转职位的速度。

(2) 服务于每个人，而不是仅仅服务于经理。要充分认识到做助理是公司最基层的服务人员，即使你是总经理助理也不例外！心甘情愿地为所有人服务，当每个人都说你能干

而且具有服务意识的时候，你的升职通知就在门外等着冲进来拥抱你呢。

(3) 偷偷学艺，而不是明目张胆地学艺。学艺容易理解，做销售助理就要多多学习销售代表是怎么工作的，做人事助理就要琢磨工资福利专员是如何设计薪资制度的。而偷偷

二字，也是绝对必要的，尤其是对于刚刚加入公司还没有树立起良好口碑的新助理。要知道，在干好本职工作之前就问东问西是最令人反感的新人行为，充分暴露了你的“狼子野心”。

4.“销售”职位

很多人说销售工作不适合女性，因为要出差、陪客户吃吃喝喝、压力太大、要一辈子求人等等。但是，我本人的体会却截然不同，在耐克公司做销售几乎是我职业生涯当中最

愉快的经历，如果不是当年耐克的亚洲裁员风暴，可能我至今还在从事销售工作。

做一名普普通通的销售员是很容易的。毫不客气地说，在各大知名企业包括著名的外企里，混日子的销售代表太多了！工作内容无非是查查库存、打打电话、催催款之类连初

中毕业生也可以完成得很好的事情。当然，想要靠这样的工作内容就脱颖而出得到提拔几乎是不可能的。

做一名优秀的销售员是非常困难的。你不能满足于完成公司交给你的例行公事的销售工作，你要想办法帮助现有的客户实现业务增长、拓展新的客户、开发新的销售渠道！我

的一位学员朋友，在从事了销售工作八年之后，被以 30 万保底 100 万封顶的年薪（按业绩支付）挖到一家河南的民营饺子公司做销售总经理。此前，他在一家来自台湾的速冻食品公

司担任华南区销售经理，在短短一年之内把公司的产品成功打入了华南营业额最大的前十家连锁超市。

5.“教师”职位

很多学员都对新东方教师的工作性质感到很好奇，我借此机会和读者分享一下在新东方做教师的心得体会。

在新东方做教师，主要有以下几个优点：

(1) 多劳多得。在培训学校做老师，有点类似小时工的工作性质，只要你有足够的精力教更多课时，你的收入就会有明显的增加。所以这种工作绝对符合市场经济所提倡的“

多劳多得”，在很大程度上满足了人们“给自己打工”的一种心理预期。

(2) 满足感强。新东方是绝对以业绩为导向的，学生在每一期课程结束之前都会给授课教师评分。优秀的教师会得到极高的学员满意度，从而获得巨大的精神满足感。

(3) 不坐班。你不需要朝九晚五地在办公室里熬时间，只要上课的时候准时出现在教室

里即可。

(4) 拥有更多自由时间。由于大部分课程被安排在晚上和周末，周一到周五的白天就全部是我们的假期了！当然，备课的时间除外。而且，在招生的相对淡季，我们完全可以

给自己放上半个月的悠长假期，尽情享受闲暇的乐趣。

(5) 拥有更多的精神自由。只要你不违反学校的规章制度，你可以“随心所欲”地按照自己的方式方法去授课，你可以载歌载舞地授课，也可以让学员满教室乱跑乱叫，只要确

保他们有所收获就行了！

(6) 工作性质单纯。做老师没有繁杂的人际关系，甚至于感觉自己几乎没有老板，你最重要的老板就是学员，只要学员认同你的教学，你的工作就会很稳定。

但是，根据我个人的体会，在新东方学校做老师，也有它的缺点和局限性：

(1) 必须有充沛的体力和精力做后盾。只有保持旺盛的体力与精力，我们才可以在课堂上激情澎湃地授课，在课堂下持续地学习，不断提升自己的授课水平。

第4节：以过来人为镜(4)

(2) 压力比较大。学员对教师进行评分的制度对我们构成了有形的压力，为了获得良好的学员评价，我们必须时刻保持自己的最佳教学状态。

(3) 发展空间有一定的局限性。对我们来说，未来的职业发展选择并不多，其一是一直做教师，做知名教师，教到自己门牙漏风不能再教为止；其二是逐渐走向教学管理岗位

，在学校高速的扩张过程中找到适合自己的管理职位；其三是走学术研究方向，出版教学书籍等等。

总体来说，如果满分是100分的话，我给新东方教师这个职业打90分！

6.“面试咨询培训师”职位

我很幸运，因为我在三十而立之年找到了一份完美的真正适合自己的“双匹配职业”：面试咨询培训师。首先，它绝对符合我的个人兴趣，因为它使我有机会和大量的学员朋友

们沟通，他们把自己的人生和职业发展故事分享给我，极大地开阔了我的视野，丰富了我的精神世界。在一定程度上，我觉得自己比演员还要幸运，因为演员最多能体会几个到几

十个角色，而我可以近距离地了解和体会成千上万个别样的人生。与此同时，我把自己的择业观和面试经验分享给学员朋友们，帮助他们实现自己的理想，我也同样因为培训的过

程和很多令人满意的培训结果而感到了巨大的精神满足。第二，面试咨询培训师的职位完美地匹配了我的能力：我从事过多个行业、多个职位的职业发展曲线立刻从缺点变成了优

点，因为我可以亲自体验过的领域给学员做出更加准确的职业定位、更加有效的面试辅导！我通晓中英双语的优势也得到淋漓尽致的发挥，因为我可以自由地运用两种语言

帮助学员通过中文和英文面试。

求职咨询与面试培训行业，是一个极好的平台，它使我有“长袖擅舞”的机会，最大限度地利用了自身资源。

三、关于职业发展道路的反思：不应该走曲线

职业发展犹如爬山，大家都想尽快地登临绝顶，一览众山小。而最快登临顶峰的办法，除了坐缆车（如果有一个亿万富翁的老爸或者爷爷），只有坚定地直线向上攀登。

我走过的职业发展道路是曲线的：翻译--销售助理--销售代表--教师。曲线发展道路的缺点很明显，它一定会延缓你到达顶峰的时间，你的薪资和职位会在曲线中缓慢爬升而

不是快速上扬。当然，凡事有失必有得，曲线发展道路也不无优点。由于你走了多条路，你自然可以欣赏沿途不同的风光，体味各种职业所带来的不同快感与痛感。总之，直线让

你更快地得到高位和金钱，曲线让你更多地体会人生百态。走直线还是曲线，完全取决于你想得到什么。

假如时光倒流，更加注重个人成就感的我会坚定地走以下任何一条直线：

- (1) 教师优秀教师优秀教师兼出版多部书籍的作者
- (2) 教师部门主管分校校长集团高管
- (3) 销售助理销售代表销售主管部门经理销售总监

也许你会说，“我觉得我现在做的工作并不适合我，难道我还要一直向上爬吗？”

其实，你所从事的工作，往往就是最适合你的工作。回首我自己的职业之路，我意识到了一点，销售工作与教师工作，在本质上是非常相似的工作，都很适合我。我要做的，

不是左挑右选，而是选择其中任何一个，直线爬上去。

当然，如果你对自己正在从事的工作实在是 120%提不起兴致，你尽可以挥霍自己两三年的青春，在刚毕业的两三年里，逐渐认识自己并明晰自己的职业定位。但是，假如你是

已经工作了三五年的“大龄青年”，你最好的选择就是一直向上，再向上；除非有特别好的机会落到你的头上，否则，不要向左，也不要向右！

四、关于行业选择的反思：不应该走平行线

我十年中所从事的行业分别是：燃气--饼干--体育用品--摄影用品--英语教育。在我工作最初的短短三年之内，我转换了四个行业，而且是四个没有任何交叉点的平行的行业

。从行业经验的累积上，我完全没有达到个人增值的目的，因为每一个行业都相隔十万八千里。如果我能够早一些固定在一个行业，那么我就会逐渐变成某个行业的“老手”，而不是

到处都当“新手”！很多新毕业生不知道如何选择行业，其实，我们所熟悉的行业，比如：教育产业、快速消费品行业和外贸业等等都是很有发展的。你需要的不是如何选择，而是

如何坚持下去。当你进入一个行业之后，尽可能地在这个行业持续地发展下去，你可以更换无数家本行业内的公司，但是不要轻易地转换行业。

第 5 节：职场新人扫盲：大大小小的公司，我该进哪一家？(1)

第六节职场新人扫盲：大大小小的公司，我该进哪一家？

绝大多数职场新人希望进入一间大公司，不到“走投无路”绝对不会考虑小公司，因为他们觉得大公司的培训体系非常完善，可以帮助一个外行新手迅速成长为老道的行家里手

。这个观点没有错，但并不完善，因为大公司和小公司其实各有各的优点。大公司提供更多培训，小公司提供更多实践，孰优孰劣，不能一概而论，而是要因人而异、因时而异。

在本节中，我们将粗略剖析不同性质、不同规模的公司，帮助你判断一下什么样的公司才最有助于你实现职业理想。

一、外企、国企还是民企？

大型外企，往往薪资较高、培训比较完善，而且往往不拘一格用人才，所以众多求职者趋之若鹜。尽管大学生普遍把外企定为就业首选这个事实不可能不刺痛我们的民族自豪

感，但我不得不说，大型外企尤其是 500 强，的确非常适合“白纸一张”的应届毕业生。

国企，这个中国社会特有的名词更多地被赋予了负面的含义：人浮于事、工作拖沓、裙带关系等等。但是我们同时必须要看到，新型国企的魅力势不可挡，一汽集团、中国移

动等这些大型国企每年都吸引了大量的优秀人才。能够在获得丰厚个人回报的同时为民族工业的崛起贡献力量，这的确是一件值得自豪的事情。

民企，也就是私企，越来越成为富有创造力的年轻人的理想国。软件行业的用友、教育产业的新东方等优秀的民营企业渐渐变得炙手可热。民营企业，在管理上比大型外企灵

活得多，如果你真的是人才，你有可能在唯“业绩”独尊的民营企业获得火箭式的提升。在新东方各地分校，不乏 24 岁的部门主任，27 岁的校长、副校长！

企业的优秀与否，不在于她的性质是外企、国企还是民企，而在于她的实力、潜力和文化！

二、大公司还是小公司？

大公司往往一个萝卜一个坑，一切都有秩序，有章可循，如果你是一个没有太多主见的人（或者还没有形成自己的想法和主见），你很适合先到大企业去。另外，大公司先进

的管理体系和企业文化也能帮助新进职场的人开阔视野，知道什么是最好的。还有一点也很重要，大企业的工作背景往往是一块金字招牌，它可以使你以后找工作的道路平坦许多

。

但是，对于一些上进心特别强、特别需要“话语权”的人，在这样的地方就会觉得非常压抑，手脚被束缚。而且，大企业里面人才济济，即使你非常聪明刻苦，也不可能一下子

就出人头地。进了大公司，往往要“熬”上几年才可能有被提升的机会，而且要“熬”得有质量。

相比之下，小公司当中可能会一个萝卜三个坑，前台秘书有可能兼职担任公司的人事助理，如果你有能力，一夜之间就会被老板发现。我记得我刚到枫叶东方做移民咨询的时

候，虽然职位是律师助理工作，但其实什么事都干：跑使馆、解答客户提问、给客户做英语培训等等。如果你同时做很多工作，你很快就能发现自己的兴趣和特长，我擅长英语教

学这个特点，就是我在这里“客串”英语培训师被发现的。所以说，在小公司弹性更大，你的发展可能会有跳跃性。当然，在小公司工作的缺点是显而易见的：小公司不够稳定，周

围可供你学习的优秀人才不够多，小公司的工作背景在跳槽时分量不够……

综上所述，大公司和小公司，各有各的优势和劣势。无论你决定去大池塘里当小鱼，还是去小池塘里当大鱼，甚至是去小池塘里当小鱼，你都会有自己的生存和发展空间。

三、选平台，不如“做自己”

在过去三年多的求职咨询中，我经常鼓励那些想进大公司但又暂时缺乏竞争力的应届毕业

生，说公司规模大小其实并不那么重要，真正重要的是：你能否在这个公司快速成长

？然而，大家往往依然很执著地说：我还是想进一个世界 500 强公司，因为这样的大公司能给我提供一个平台！

根据笔者的经验，求职者热衷于选择大平台，往往出于两种心态：

第 6 节：职场新人扫盲：大大小小的公司，我该进哪一家？(2)

我“很行”，很有能力，所以我要在一个大平台上“长袖善舞”，施展自己的才华。对于有此类心态的职场新人，我希望提醒大家两点：第一，大平台虽大，但属于你的空间是有

限的，很难想象一个大公司会让刚毕业的“小毛头”独当一面。第二，大平台虽大，上面的“舞者”却也众多，如果你在大平台上“舞姿平平”，你将会在那些真正“长袖善舞”的优秀同

事的衬托下感受到巨大压力。

我“不行”，没有足够的力量，所以我要以大公司的培训作为平台，锻炼自己的才能。对于有此类心态的求职者，我希望提醒大家注意的是：最有效的培训是实践，最现实的培

训是“自训”（自我培训）。

笔者认为，平台这个热门关键词，被炒作得“过热”了。平台，已经成了很多人自身“不作为”的借口：当他事业不成功的时候，他会归咎于“没有平台”；当他业绩不佳的时候，

他会归咎于“平台不合适”！

笔者坚信，选平台，不如“做自己”，最好的平台其实就是自己！理由有二：

(1) 平台是可以一夕改变的，而在平台上“长袖善舞”的能力，则不是一夕之功。如果你在一个小平台上潜心“做自己”，创造优于别人的业绩，你的老板很快就会把你放到一个

更大的平台上！而且，竞争对手公司也会向你伸出橄榄枝，以更大的平台为“诱饵”吸引你加盟。

(2) 平庸之辈，居于大平台之上依然是平庸之辈；而有才能之人，即便居于“茅庐”依然有人“三顾”。

所以说，不必过分挑剔平台的大小，潜心“做自己”。做好了自己，大平台自然已经为你铺就。

四、无论你选择了哪家公司，你都会“失望”

笔者在过去三年多以来，见证了这样一种现象：一个人在刚刚被一间知名的大公司聘用之后，他是最幸福的，因为他心中充满了希望。然而，当他真正开始了自己朝九晚五的

职业生涯后，就逐渐感到失望，并且因为各种各样的原因而抱怨：香港老板实在太苛刻，连自己报告里标点符号的错误也要挑出来；外国老板似乎很冷漠，连你的名字都叫不上来

；同事也都不尽如人意，似乎没有人真正愿意提携你这个新人，等等。

由于上面这种种“失望”，有些人开始对自己所做的职业选择感到动摇，甚至想立刻跳槽结束这个错误。然而，即便真的又跳槽到另一家公司，依然会在不久之后开始感到“失望

”。

对于这种人，读者可能会想：他怎么能这么善变呢？我才不是这种人呢！但是，根据笔者

的经验，你有 90%的概率就是我所描述的这个他！因为，这种"失望"的现象，发生概率

极高，简直可以被视为一个规律。

假如你不能正确看待自己的"失望"，你的职业发展可能会出现停滞、迂回甚至倒退。笔者认为，这种先"希望"后"失望"的现象，可以用黑格尔所提出的"正反和"三段论加以解

释。

"正反和"三段论的意思是说，人对事物的感受，往往会先"正"后"反"，最终达到"和"的境界。比如说，我们小时候觉得世界充满温情，而长到十几岁的时候会觉得成人世界充

满虚伪和欺骗，这就是我们常说的"愤青"（愤怒青年）。当我们长到三十岁左右的时候，我们进入了"正反和"的状态，认识到人生中有温情也有欺骗。再比如，人们在恋爱之初，

总觉得对方像天使，结婚之后却发现对方有很多"魔鬼"缺点，只有在磨合了三五年之后，彼此才能进入"和"的状态。

所以，当你对进入某一间公司充满期待的时候，要冷静地提醒自己：自己可能处于"正"的状态下，未来一定会有不尽如人意之处。当你进入了公司，发现自己的失望越来越多

的时候，要再次提醒自己：自己可能处于"反"的状态下，事情不可能真的这么糟糕。

第 7 节：大一到大三，做好五件大事(1)

第二章求职准备

第一节大一到大三，做好五件大事

大四的简历，实际上不是用文字编写出来的，而是靠大一到大三的一点一滴的行动书写出来的。一份给人留下深刻印象的简历，来自于你从大一到大三所忙碌的五件大事：学

术、技能、社团、实习、考证。本节围绕此五件大事展开。

一、学术：拿什么证明你的"学习力"

知名的招聘单位，一般会把学术成绩当作一个重要的筛选标准，以下这个问题在著名外企的网络申请表中几乎是一个必问的问题：

Please indicate your academic standing during each period of education that applies to you. Top 10% of students Top 25% of students Lower half of students（你的学习成绩排名第几？

综合排名前 10%，25%还是中等偏下？）

招聘单位为什么这么重视你的成绩？原因有如下几个方面：

（1）成绩证明了你的"学习力"。学习力，与领导力、创造力等重要素质一样，是任何大公司都极其看重的员工素质。著名的西门子公司就把"学习力"列为应届毕业生必须具备

的九种职场素质之首（学习能力、沟通能力、关注客户的能力、结果导向能力、战略能力、指导和帮助下属的能力、环境感应能力、动手能力、团队能力）。

（2）成绩证明了你的竞争力。成绩优秀的学生素质更高，这个规律至少在 90%的情况下是正确的。

（3）成绩证明了你的"上进心"。如果在学习中没有争上游的心态，你怎么可能在职场争

上游？

(4) 成绩证明了你的责任心。学生的天职就是学习，如果你现在就不在乎自己的学习天职，你怎么可能在未来在乎自己的工作天职？

"我要发言！"当我在课堂上讲到此点时，总有学生举手打断，或愤怒，或无奈，或丧气：

愤怒女孩：我是华南理工大学的，高分子专业，我不喜欢我的专业，我恨死它了，怎么可能学得好呢？难道外企不知道"高分低能"这个现象吗？（她的逻辑是：我不喜欢高分

子，所以我没有拿"高分"，错不在我呀！）

无奈女孩：我是中山大学的，CGA 会计专业，我在班里成绩是中等，所以自然拿不到什么奖学金……我应聘四大有希望吗？

丧气男孩：我也是中山大学的，学的是计算机，我大一大二时因为谈恋爱，一下子搞了两门不及格。等到大三发现快要找工作了，才知道必须把成绩单弄得好看一点，所以拼

命学，还好得了个一等奖学金。可是，前天建设银行招聘，招聘方一看我有两门不及格，根本就不收我的简历。我怎么办呢……

笔者点评：

To 愤怒女孩：我的学生至少 50%对所学专业"痛并恨着"。因为不喜欢，所以成绩不好，合理！问题在于：你没有学习这门专业，那么你"自选兴趣专业"是什么？你是否在你感兴

趣的领域里很"专"？如果你在另外一个领域颇有心得和成绩，那也充分证明了你非常强的"学习力"，尤其是你的自学能力！你说你喜欢市场营销，好，如何证明？选修过哪些课程

？是否参与过新东方学校或者别的公司市场部举办的"金点子创意大赛"？是否参与过企业到校园举办的市场宣传？

To 无奈女孩：谁说你不够强？能考上中山大学证明了你的"学习力"很强，在四大非常中意的 CGA（Chartered General Accountants 中英文授课的会计专业）班能够拿到中等成绩

再次证明了你的"学习力"！在最优秀的人才当中保持中游，这已经代表着非常强的"学习力"了！

To 丧气男孩：其实招聘方并不在乎你哪一门不及格，能够考上中山大学的人在学习能力上不可能有问题。对方之所以要你提供成绩单，主要是想了解你是否是一个对自己的学

业非常负责任的人，道理很简单，头脑聪明但是有科目不及格，那只能说明一个问题：这人并不把成绩当回事，也就是说他没有太强的进取心！这一点才是致命的。那么你现在所

能做的弥补就是把一等奖学金的证书和成绩单钉在一起，同时在证书旁边注明：只有 10%的名额才能拿中山大学一等奖学金！或者提供一份详细的说明在后面，说明自己当时为什么

两门科目不及格。

如果你现在是大一到大三的学生，想一想这个问题，拿什么证明你的"学习力"？

二、技能：为职场"量身而学"

多数大学生在"被动"地学习各种技能，既然学校要求我过四级或六级，那么我自然要拼命学习才能通过考试；既然学校给我安排了电脑课程，那么我自然要学习如何使用 WORD

， EXCEL， PPT……

第 8 节：大一到大三，做好五件大事(2)

被动式学习可能会导致你的技能与市场脱轨，或者说和市场结合得不够紧密。比如说，当你费劲地拿到了四级证书，却发现招聘方要求的是“四级并且口语流利”；当你自以为

EXCEL用得相当不错，屈臣氏的销售助理笔试竟然要求你用两个 EXCEL 表格的数据进行运算，然后自动生成第三个表格！

职场总是这样清清楚楚地对技能提出要求：

*广东移动招聘话务员：打字速度 30 字/分钟

*Citigroup（花旗银行）招聘“信用卡客户服务专员”：能够讲广东话

*中国移动招聘人力资源助理实习生：会使用 SPSS 统计方法

如果你从大一开始研究招聘启事，那么你有三年半的时间“量身定做”自己所需要的技能；如果你从大四开始准备，你可能只有一个月甚至于一天的时间去准备！

所以说，大一到大三的学生们，从今天开始研究招聘启事，然后，按照招聘启事的要求，“量身而学”去掌握各种技能吧！

三、社团：争取做到“又大又专”

21 世纪的大学生不再满足于做书虫，而是注重发展自己的兴趣，张扬自己的个性。激扬青春，尽情挥洒！这就催生了大学校园里林林总总的社团和组织：爱心社、DIY 工作室、

E 时代梦想工作室、网页制作发烧友、青年志愿者协会；以及各种热门主题的校园活动：环保手工艺品设计大赛、“小灵通杯”DV 大赛、三下乡、雅芳校园代理、NOKIA 手机 roadshow

（路演）……

纵观新毕业生的求职简历，每个人都罗列一大堆社团活动，令人眼花缭乱。那么，招聘方到底看重哪些社团活动呢？

1.大，永远是硬道理

既然每个人都能罗列出一大堆社团活动，用人单位的胃口自然也越来越大。面试官会反复询问你所策划的活动的规模、参与人数、你所调动的人数和资源以及社会影响等等。

相比之下，面试官更倾向于录用策划过大型项目的申请人。相比之下，“邀请北大青鸟印度专家来我校举办讲座”肯定不如“与广东发展银行合作举办‘点亮爱心’千人募捐活动”那样

吸引招聘方的眼球。

2.专业社团，更胜一筹

无论什么样的社团活动都能够锻炼大学生的领导能力、沟通能力、组织能力等等，但是在招聘方的心目中，你所参加的社团往往代表了你的性格、兴趣甚至求职趋向。

下面讲述两个真实的故事，希望你在未来也能成为此类故事中的主角：

成功案例一：

学林，2006 届中山大学通讯专业硕士毕业生，在校期间是中太思科网络技术学院（校园培训机构）的副主席兼讲师。主要凭借这一背景，学林被 IBM 的 ITS 部门录用为

SystemsServicesRepresentativeTrainee。以下是他面试的一些片段：

招聘方：你是否在较大的项目中承担了工作？如果是，你承担了什么工作？

学林：我一直在思科网络技术学院担任职务，从助教到讲师，最后竞选为副主席。

招聘方：你在项目中是否有过创新？

学林：有过。我第一次组织了“思科八校巡展”，使得报名参加培训的学生成倍增长。在此之前，我们一直只在中大内部宣传，没有主动到其他学校推销。

招聘方：你如何组织你的团队？

学林：我先后组织招聘过 60 多名学生员工。关于组织团队，我认为首先要以身作则，要求小组成员做到的，自己要先做到，哪怕是不迟到、不早退之类的小事情。第二是要有

技术上的权威，这样才能赢得大家的信赖和尊敬。第三是沟通与倾听，我们的团队里很多都是班级里面的尖子生，智商很高，也都愿意表达自己的意见，说得正确的我必须采纳，

否则他可能就不干了！本科生尤其年轻气盛。他如果说错了我也得找到证据说服他……

学林在整个面试过程中，基本都是在和面试官讲述自己在思科网络技术学院的活动。由于同属 IT 领域，面试官非常认同他的经历。试想一下，如果他主要参与的社团是“体育部

”，面试官会有同样的认同感吗？

成功案例二：

第 9 节：大一到大三，做好五件大事(3)

王志高，华南农业大学 2007 届毕业生，软件专业。第一眼看到他，我立刻充满了亲切感。他矮小、黑瘦，一看就和我本人一样，一定来自于某个不为人知的小山村。不说话的

时候，他会被误认为农民工，或者工头。同时，我也立刻充满了挫败感，因为我想象不出我如何能够帮助他获得一份好的工作。可是，他做完了自我介绍之后，全班同学立刻开始

仰视这个 160cm 的男孩子：

“我来自潮州市，大家可能有点惊奇，因为我的外表欺骗了你们，我看上去像是个土生土长的乡下人。不过，我的确和农村有缘，我毕业于华南农业大学，而且，我性格最大的

特点就是朴实、踏实、诚实，这些都是农民的优良品格。在班级里，我的专业课是前三名。在社会实践方面，我已经在学校的勤工俭学社团‘飞翔鸟计算机服务中心’工作了两年。

由于本人看上去比较老实可靠，所以一直负责配件的采购工作。因此，我非常熟悉计算机硬件知识，也和华硕公司的工程师和经销商建立了密切的联系。不过，我个人更倾向于从

事软件开发工作。从大一到现在，我一直是软件协会的主要成员。大三的时候我的老师邀请我和软件协会的其他几名成员一起合作，为华南最大的养殖公司温氏集团开发了‘孵化辅

助系统’，使得诊断坏蛋（鸡蛋的蛋）的效率提高了 50%！我希望毕业以后能够从事软件开发工作，实现我的个人价值。”

至今，我还清楚地记得，志高的黝黑脸膛，因为自信闪现出英俊的光彩，女孩子们的眼睛里，忽闪出一丝爱慕，虽然转瞬即逝却令人振奋。我对志高前途的担忧一扫而光：清

晰的职业定位、专业社团几年的实践经验，使得他在一群一米八的男孩中脱颖而出！

大学生应该根据自己未来的求职方向，有目的地选择一些和自己未来职位有关的专业性社

团，比如说：

文秘专业的学生可以考虑加入：

- (1) 公关礼仪协会
- (2) 广播站
- (3) 组织知名企业进行讲座和培训

计算机专业的学生可以考虑：

- (1) 网站设计或者电脑硬件维护等协会
- (2) 到某个专业的 IT 公司（再小都可以）真正参与一个项目的开发

市场营销专业的学生可以考虑：

- (1) 演讲辩论协会
- (2) 大学生创业行动等协会

希望做老师的学生可以考虑：

- (1) 演讲学会
- (2) 辩论团（新东方永远不会拒绝曾经是演讲团或者是辩论团主力的求职者，他至少会得到一次试讲的机会！）

3.当 leader，胜过当 member

这是一个典型的外企书面题目：

How many times in total were you president or leader of an organization, club, team, or committee while you were working on any university degree? Please write the name and year for each group

below. Once, Twice, Three times or more

从这个题目的设置上，招聘方清楚表明了招聘的意图：你说你参加了某社团，那么你到底是个普通的 member 还是一个 head 你做过几个学生组织的 head 其实招聘方的心里话是：

如果你真的是学生领袖级的人物，真的很有 leadership，那么在四年大学生活中，应该不只一次担任过主席或副主席、会长、班长、足球队长等职位。

无论 leadership 还是 teamwork spirit，都是企业考查的重点。而关键在于，具有 leadership 的人，往往都非常擅长 teamwork，既能做领导，也能被领导。而且，这种人才往往

能给企业带来鲜活的冲击力，做出卓越的贡献。

我的一个学员朋友，为了当“头儿”，从学生会中撤出来，跑去建设一个新成立的 IT 俱乐部，作为三名员工之一，她自然在大三的时候荣升主席之职。曲线救国的策略，给她的

简历增添了光辉的一笔。

大学生朋友们，如果你的眼中只有四大、PandG、IBM 这些超级企业，从现在开始努力吧。多做 leader，把自己打造成校园排行榜 top1%!

四、实习：以实习积累“实力”

大学生从实习中能获得什么？

第 10 节：大一到大三，做好五件大事(4)

(1) 实现“实习--毕业--求职”三级跳。如果你的实习单位相当不错，再如果你的实习表现令老板非常满意，你就可能直接拿到 offer，圆满实现“实习--毕业--求职”的三级跳

。(2) 获得职场前辈宝贵的指导。我们经常在韩剧中看到新来的员工恭恭敬敬地叫老员工“前辈”，因为工作了几年甚至十几年的前辈对本行业的就业秘密和长期职业发展了如指

掌，他手中也积累了宝贵的人脉资源。如果能获得前辈的帮助，哪怕仅仅是一些经验的分享、找工作的指导，你都很有可能少走一两年的弯路！

(3) 积累经验！如果你实习的工作性质和你的求职目标一致，那么即使短短一周的实习，也能让你积累一定的经验。

然而，理想和现实总是有差距的，真正的实习经历往往让大学生失望至极。首先是大学生自己的原因，他们找一个和自己本专业八竿子打不着的行业去实习。其次，用人单位

都知道实习生是“飞鸽牌”的，所以往往随便让他们干一点秘书忙不完的活儿，甚至让他们清茶报纸打发日子。前辈对你虽是客客气气，但其实是对你这个“来也匆匆，去也匆匆”的

过客敬而远之。现在，我们借用几个真实的案例，分析一下实习的真正意义。

案例一：

小杨，华农大学 2006 年毕业生，计算机软件专业。在广东佳和软件公司销售部实习。小杨被安排的工作内容是打电话，每天按照黄页挨家公司打电话，询问对方是否有上软件

系统的打算。工作了仅仅 5 天，小杨突然“失踪”（连招呼也没打就再也没露面）。而在简历上，小杨写自己是个“有责任心的”品学兼优的好学生。

案例一分析：

小杨此次实习的失败，是因为他犯了以下几个错误：

(1) 眼高手低。小杨学的是软件，但是他最不喜欢从事软件开发，因为与机器打交道显示不出他善于交际的特长。于是他希望能够做销售，或讨价还价，或觥筹交错，或天南

海北地出差，多么富有挑战！然而现实实在令他大失所望，一上班就打开黄页，挨个公司打电话：“你好，是计算中心吧？请问贵公司有上 ERP 的想法吗？”此种行为岂不浪费人才！

难道我大学 4 年学出来就是为了给你打电话？！小杨的种种想法在大学生中非常普遍，也就是所谓的“眼高手低”，看不起简单的重复性的工作。可是哪一份工作不是重复性的？麦当

劳重复地炸着薯条，就像给自己炸出一根根金条。佳和公司每年几千万的营业额，不都是一个电话一个电话打出来的？

(2) 浅尝辄止。小杨只要耐下心来，仔细观察一下周围的老销售，他就会发现，老销售们所过的生活，和小杨的理想非常贴近：电话要打，酒要喝，差要出，价要讨。万丈高

楼平地起，最初的工作一定是无聊的、重复性的，那是因为你只是火车上的一个螺丝钉。往往企业越大，你越觉得自己渺小。可是，只要你努力奋斗，你就会占据越来越重要的位

置，你会从火车尾被挪到火车头，左右着火车行进的方向，你的视野开阔了，你看到了碧绿的原野和原野边美丽的姑娘，这就是成就感！

(3) 不敢沟通。如果你对工作不满意，你完全可以找总经理吐吐苦水、谈谈困惑。三十八岁头发就快要全部光荣退休的总经理，急切地需要从教育下一代中感受生命的活力。

他会鼓励你说：“盖茨不也是从车库起家的吗？俞敏洪不也刷过糍糊吗？我老人家十年前不也天天打电话吗？而且，如果你不喜欢做销售，也可以考虑到北京总部去做开发……”在

困难面前，不要选择逃避，要敢于向老板说出你的困惑，反正你是实习生嘛，如果这个老板连容忍抱怨的气度都没有，那你再选择闪人也不迟。英文里有一句话说得很好：

Whenthingsgetyoudown,don'tgoandhide,comeandtalktoyourboss.That'swhatheisherefor. 案例二：

小张，广东工业大学 2007 年毕业生，通讯专业。因为同学们都认为小张经常有一些新想法、新思维，他一直都幻想自己有可能成为一个优秀的市场开拓人员，成为某个大公司

的品牌经理，而且他暗暗地将目标锁定在“宝洁市场部”。在校期间也参与了一些大公司在校园举行的促销活动，但总觉得不够过瘾。经过多方寻找，他在暑假来到同班同学父亲的

朋友开的电脑销售公司，如愿进入神秘的市场部打杂。暑假是电脑销售的旺季，小张很幸运地参与了所有的市场活动：在路边搭台做 roadshows，设计买电脑送打印机的宣传活动，

甚至发小广告等等。经过一个暑假的实习，小张发现喜欢上了这种蛮“刺激”的工作，所以他坚定了自己放弃通讯工程本行的想法，一心一意去把自己打造成一个熟悉品牌推广和促

销策划的专业人才！

第 11 节：大一到大三，做好五件大事(5)

案例二分析：

显然，小张从暑期实习中获益良多，至少，他从“想改行”变成了“坚决改行”，确定了自己的职业发展方向。从实习中，他了解到了市场工作的实质性内容，发现了这份工作和

自己兴趣和特长的结合点，增强了自信心。就这样，从大三开始，小张已经开始走上了自己的“职业发展之路”，而他的很多同班同学，仍然在广泛地把简历投递给各种各样的公司

，仍然在抉择着：向左走？向右走？

案例三：

小陈，华工大 2007 年硕士毕业生，机械工程专业，但立志从事销售、市场或管理工作。在华标街道办事处党委办公室实习，负责端茶、送“鸡毛信”。

案例三分析：

我很喜欢小陈，因为他利用机械硕士所学到的杠杆原理，把热茶端得一点不洒。我怒其不争地愤愤问他：“到党委办公室实习？你将来要当党委书记吗？你才是个团员哪！”小

谢同样气愤：“找不到合适的实习单位嘛！凑合一下不就完事了？”回过头来看小陈的简历，令人神往：组织部长！策划篮球大赛、绘扇大赛、模特大赛！（啧啧！）惟一有可能把触

角伸出大学校园的机会，就是实习，小谢选择了街道办事处（惟一的好处是被办事处打杂的大妈看上了，三天两头给他介绍对象）。小谢的实习经历完全浪费了他宝贵的 25 岁的青

春，对职业发展几乎没有起到任何促进作用。所以说，找实习单位的时候，尽量要做到专业对口，或者至少是工作性质对你的胃口。

案例四：

小赵和学校几个同学一起到一个很大的外贸公司实习，被分配给几个业务员做助手。这是个有国营特色的企业，同事们都互相称呼对方为“老张”“老王”，几个同学入乡随俗也

采用了这种“老 X”的称呼。小赵被派给了老李，但是不论别人怎么叫，他一直很尊敬地称老李为“李老师”。他主动见事就做，跟着老李跑银行和商检交单，到海关报验。尽管老李说

因公外出可以打出租车，小赵一个人外出而且不赶时间的时候一律选择乘坐公共汽车。有好几次，老李接国际长途，小赵就默默地坐在一边“旁听”，细心地揣摩他如何同外商交谈

。有时则悄悄地给老李递一支笔，或续上水，或记录一些数据。这些细小之处，既给老李带来了工作上的便利，也表现出新人对“前辈”的尊重，在实习期结束的时候老李向公司申

请把小赵留作助手。

案例四分析：

实习生在公司里，姿态摆得越低就越容易成功，门你来开，茶你来倒，纯净水你来换，打印好的文件你来拿，就像刚刚进门的新媳妇一样，眼睛里有活儿，手里不闲着。新人

对“前辈”，也如同新人对公婆一样，无论如何尊重都不过分。小赵无疑就是靠这种低姿态取胜的。

上面的这几个案例，一定充分地说明了正确实习的重要性，那么，到底应该如何去找实习机会呢？

笔者在从事求职咨询的过程当中，了解了不少大三学生找实习机会的故事，并且总结出一些寻找实习机会的技巧，现在，和大家分享一下。

1.寻找“对口”实习机会

“对口”实习，也就是说，你的实习工作恰好是毕业后想从事的工作，几乎可以确保你实现“实习--毕业--就业”的三级跳。即便你实习的单位没有招聘的计划，你的这一段实习

经历也几乎可以确保你在同类公司获得面试机会。

我的一个学员朋友小孟就顺利实现了上述的三级跳。小孟所学的专业是行政管理，一个很宽泛的专业。大三的时候，他看到中国移动招聘暑期实习生，立志花大力气去拼这个

实习机会。为此，他详细分析了移动对暑期实习生的需求，结合招聘启事的要求与网上的一些信息，小孟发现移动主要需要实习生来帮忙做数据统计分析，所使用的软件是 SPSS 统

计分析软件。为此，小孟赶制了这样一份申请材料：

(1) 在大学里曾经用 SPSS 统计分析软件做过的一份作业：为了显示自己对 SPSS 的熟练程度，小孟特意熬了两个通宵把报告从 4 页多加长到 10 页，而且到一间专门做标书设计和

制作的打印社用 Photoshop 做了排版。

第 12 节：大一到大三，做好五件大事(6)

(2) 一份求职信：介绍自己对 SPSS 统计分析软件的使用心得，以及如何利用 SPSS 为移动分析大量的用户数据。

(3) 个人简历：主要突出自己的学习成绩中上等、在社团活动中主要扮演“得力助手”角色、擅长打乒乓球等特点。之所以突出这些优点，是因为名企向来偏爱三类学生：成绩

好的、执行力强的、有文体特长的。

小孟的申请材料理所当然地让中国移动和 HR 颇为惊喜，他也因此顺利地通过了面试关，成为中国移动 06 年在广州招聘的三名实习生之一。07 年，小孟再次以类似的申请方法，

通过了同样竞争激烈的面试，拿到了中国移动的正式 offer.

2.找不到“对口”的？找你能进的“最大的”公司

在某种程度上，找实习机会的竞争比就业的竞争还要大，因为大部分公司并不招聘实习生，即使招聘，也为数寥寥。在这种情况下，找到“对口”的实习单位变得更为艰难。那

么，你可以暂时忽略自己的最终职业定位，无论是什么职位，只要是大公司招聘，你尽可以去尝试。当你真正进入那间公司之后，你可以在 120%地完成本职工作之余，“默默地”接

近你最心仪的那个部门，认识里面的人，观察他们所做的事情。

实习经历，其实并不能真正使你掌握某个行业的核心业务技能，其主要目的是增强你大四简历的竞争力，同时，你可以接触一些高素质的人，从他们身上学到一些东西。从这

个意义上来说，即便实习和你的就业目标并不“对口”，也不必太在意，只要能和高素质的人接触，做什么工作都无所谓。

3.挤不进“最大”的公司？你可以“主动送上门”

我的一个学员朋友 Robert，所学专业是电子商务，在 BEC 高级班上，我们认识了。课下，Robert 找到我，说自己在应聘一家 500 强公司市场部实习生的时候被 BS 了（被鄙视，即

申请失败），现在想看看广州新东方市场部是否招聘暑期实习生。我告诉他，据我所知学校没有正式招募实习生的计划，但是，如果他愿意，可以“主动送上门”，问问市场部是否

需要一个免费的“杂工”，帮忙做一些派发传单之类的体力活，以及更新网页、统计数据之类的半体力半脑力的活儿。

Robert 听了我的建议之后颇感犹豫，他说：“人家又不招人，你自己送上门去，这是不是有点低三下四的味道呀？”我反问 Robert：“假设有一天，突然有个女孩走过来跟你

说‘Robert，听说你正在制作实习简历，我很擅长用 Photoshop，你需要我帮你设计一下吗？’这个时候，你会觉得这个女孩子犯贱，还是觉得很感动？”

就这样，Robert 鼓起勇气去找市场部的主管，说明自己想要免费打杂的愿望，没想到，他的热情受到了“礼貌的冷遇”。市场部主管说，有人专门负责网页维护，至于派传单之

类的体力活儿，也不能委屈了 Robert 这个名校的学生。

难能可贵的是，Robert 没有忘记中国的励志言“一而再，再而三”，他在被回绝之后又一次找到市场部主管，把自己模拟设计的一个网页打印稿交给对方。就这样，Robert 得到

了市场部实习生的机会，而且，更为重要的是，他没有被安排去做“体力活”，而是专门协助网页设计工作。

Robert 的这一段实习经历，在申请宝洁的网申时，成为一个开放性问题的答案，证明他如何 Setademandinggoalandthenseeitthrough。目前，他正服务于宝洁公司，与众多同

事一道，正试图将 PG.com 革新成为集市场、调研、电子商务及客户服务于一体的市场工具。

4.为什么大部分公司连“主动送上门”的廉价劳动力也不想要？

很多大学生都说过：“我不要钱，我只要一个实习机会，让我实现从学生到社会的第一次转型！”但是，大部分公司对实习生还是表现出了一种敬而远之的态度，有的公司领导

甚至说：“实习生非但没用，而且添乱！”那么，这到底是为什么呢？

其实，造成这种现象的根源，还在大学生自己身上，他们在实习过程中，有以下致命的问题：

第 13 节：大一到大三，做好五件大事(7)

(1) 高不成。每一行都有自己的专业性，不是一天两天就能学会的，企业不可能把非常重要的业务，交给实习生去做。

(2) 低不就。很多大学生都说：我不在乎工作性质，哪怕让我端茶送水也行啊！但是，你在连续端了三天茶的时候会不自觉地流露出“小媳妇伺候公婆”的委屈神情，而这种样

子，让谁看了都难受，觉得虐待了你，还不如自己端茶算了，或者巴不得你赶紧结束实习期，去另谋高就。

(3) 太想学东西了！大学生抱着渴望与热望而来，他们既想学“宏观”的知识，也想了解“微观”的操作。未来想做 HR 的人想亲身体验公司的选才过程，想做市场营销的人想亲自

参加与媒体和公关公司的洽谈会，每个人都想做一些“很有挑战性”的事情。而这些，非但不可能让实习生参与其中，而且，即使在公司的正常运作中，这种“大事”也不是每周都发

生的。在 90%的时间里，企业处在“细节操作”的状态，HR 部门的人每天都在琐事中度过：更新员工联系方式、办四金等手续、新员工入职讲解等等。然而，即便是这种“微观”操作，

也不可能委托实习生来做。能够放心交给实习生做的，就是复印、填表、整理文件之类的杂活。而这样的杂活，很难满足实习生“学东西”的愿望，时间长了，自然就产生怨恨的情

绪，觉得自己被鄙视了。与此同时，使用实习生的部门也会觉得良心不安，干脆以后不再用实习生了！

当然，还有一些客观原因，导致企业无法招收实习生：

(1) 没有办公场地。办公场地的限制，使得很多单位即使想用实习生也不可为。大部分公司里是一个萝卜一个坑，很难找到空闲的场地。笔者本人曾经有过这样的尴尬经历：

每一天，当部门的实习生到来的时候，我最尴尬的事情就是发现他略带委屈地站在门外，等着我给他找一张桌子坐下来。当我无比繁忙无暇顾及他的时候，会觉得十分内疚。实习

生多数都怯生生的，和其他员工也不熟悉，不可能大大咧咧地自己找个空座位安顿下来。正是由于这个尴尬的经历，我们的部门仅仅招收了一次暑期实习生，就再也不敢动这个念

头了！

(2) 即使有办公桌，电脑以及网络接口也不够用！笔者在担任广州新东方听力口语部主任的时候，曾经招收过 4 名大学生做助教实习生，其中，有一名叫小亮的实习生给我留

下了深刻的印象。由于他的表现突出，我曾经推荐他到一间美国的制药企业去做销售，但是因为涉及猎头收费的问题而最终作罢，对此我一直心存遗憾。所幸的是，这个男孩子最

终凭借自己的能力进入 GlobalMarketing，得到了一份很好的工作。

现在，我们来分享一下这个小亮做实习生的一些细节：

(1) 主动与办公室的其他人建立关系，而不是仅仅面对自己团队里的人员。记得他刚到办公室实习的第一天，在中午吃饭的时候就主动和我旁边的同事做自我介绍，告诉大家

可以把复印之类的杂活儿交给他来做。就这样，他再也不像个外人一样怯生生的，而是有了一种归属感。他没有位子坐的时候，有的同事会在外出的时候叫他坐在自己的位置上！

(2) 会安顿自己。每次他来办公室的时候，会首先寻找空位子，然后询问我是否可以坐在那里（因为有员工出差或休假，空位子肯定是有的），如果没有，他会到茶水间安顿

下来。而且，他每天都会随身携带自己的笔记本电脑，以及一个插线板！读到这里，很多同学可能会觉得我很夸张：难道公司连一个插线板都不给提供吗？事实的确如此，在我所

工作过的任何一家企业，你都不可能随随便便找到一个插线板。除非你的插线板突然报废，你不可能得到一个额外的插线板，即使真的需要，也要经过申请和审批，没有两三天是

绝对拿不到的！

(3) 主动找活儿干。有三类实习生，第一类是完成领导交代的任务，属于“等活儿干”的人；第二类更主动一些，他会问：“领导，有什么活儿需要我干吗？”而第三类实习生，

会直接发现有什么活儿是他能够力所能及做好的，他会说：“领导，这些书放得很乱，我整理一下吧，按照类别排一下顺序，我什么时间整理不打扰你的工作呀？”

第 14 节：大一到大三，做好五件大事(8)

5.找不到任何一家实习单位？可以“师傅领进门”

在找不到任何一家公司接收你做实习生的情况下，你可以仔细搜索自己的“人脉”清单，想一想，哪些人可以给你指明一条路，告诉你如何为大四就业做准备。

我在新东方做老师期间，曾经帮助很多人“指路”，其原因并不是我有多聪明，而是因为年龄带来了经验，而经验又产生了睿智。我相信，如果仔细盘点自己认识的人，你肯定

会想到一个人，他事业发展比较顺利，那么，无论他从事的是什么行业，你都可以去找他聊聊，把自己的迷茫倾诉出来，听听过来人的经验之谈。幸运的话，你很可能会找到乐于“

领你进门”的师傅；即使你这个朋友从事着你完全不可能从事的行业，他也有可能把你介绍给

自己的其他朋友。

当然，在你寻找“师傅领进门”的过程中，我不得不提到的一点是，别忘记“欲取之，必先予之”的古训，想想你能为对方做些什么？请不要质疑这个社会的功利，这只是一个简

单的人生道理：互相帮助。也许你不可能在物质上面去“帮助”对方什么，你完全可以真诚地关心对方，可以提供一些鞍前马后的小服务，来“换取”别人对你的帮助。如果你觉得这

样做很“势利”，那么，最简单的一个办法就是“自助”，你可以拼命锻炼自己的能力，当你的实力强大到一定程度的时候，好工作就会来敲你的门了。

当然，要找到愿意并且有能力提携自己的“师傅”并非易事，其实，你未必一定需要别人的提携，你可以默默地接近你想成为的人，观察他，模仿他做的事，这样，你就可以慢

慢累积自己的经验，渐渐成为同样的人，正如英文当中的一句至理名言：**You are the average of the five you spend most of your time with.**这句话的意思并非纯粹是“近朱者赤，近墨者黑

”的意思，更主要的是，它鼓励人们接近所敬佩的人，因为，这样，你最有可能成为与之同样的人。

我在北京新东方教书的时候，有一个同事就是从“新东方学员”转型成为“新东方老师”的。她在应聘新东方老师未果的情况下，报读了北京新东方实用英语学院的高级课程，一

学就是一年。在这一年当中，他总结所有优秀教师的授课特点，并且在课下进行模仿和创新，就这样，一年以后，她被留校任教。

6.找不到“师傅”？“修行在个人”

如果你想毕业以后做老师，你可能很容易找到观察和模仿的对象，因为老师是出现在公众视线里的。但是，如果你想毕业以后做IT技术支持，做公关策划，恐怕就不那么容易

找到“师傅”了。那么，你只能“修行在个人”，自学成才。

如果你大四毕业的时候想做销售，你就要锻炼自己的推销能力。你可以在淘宝上开个小网店，可以到批发市场倒腾点廉价服装，可以去做安利的直销。从本质上来说，IBM的销

售和安利的销售，都在做同样的工作：在别人有购买欲望或没有购买欲望的情况下，说服别人购买！如果你想毕业以后做市场策划，你有没有想过，你可以先帮你们家楼下的小饭

店做个推广个案。如果你觉得“无从下手”，那么，未来你怎么能说服一个大公司让你去做策划呢？

我的大学同学小研毕业后在国家机关工作，但是他一直想做品牌推广，所以在生活当中一直留意产品包装，因为他觉得产品包装是最重要的一种推广形式，比投放大量广告要

现实得多。他去我们家的时候，总是要留意我们买什么品牌的洗衣粉，为什么要选择这个品牌。我家的每个人都成了他的调研对象。有一次，我们家里发生了这样一段对话：

小研：阿姨，您为什么买这个熊猫牌的洗衣粉啊？

我老妈：哦？我买的是熊猫牌的？我不知道啊。

小研：啊？那您为什么买了这个牌子呀？

我老妈：我买洗衣粉也不看牌子呀，哪个便宜我就买哪个呗。

小研：可是，熊猫牌洗衣粉并不便宜啊，比它便宜的有不少品牌呢，您没有看到吗？

我老妈：哦，我出门买东西的时候一般不爱戴老花镜，有时候也看不清楚哪个便宜，不过，这个包装袋上有一个大黄框，里面圈着的数字特别大：3.5，我觉得，三块五也不贵

，而且，圈在大黄框里面说明它正在打折，所以我就拿了两袋。

第 15 节：大一到大三，做好五件大事(9)

小研：原来如此！

如上所说，小研在生活当中不停地进行自我培训，很快，他就凭借着自己“修行”来的经验找到一份品牌助理的工作。10年过去了，小研已经是著名日化企业的品牌经理了。

我有一个学员朋友星子，毕业于一所民办大专，学的专业是法律。显然，法律专业的大专生在就业竞争中并没有什么优势，他在大学期间也没有做过什么兼职，但是一毕业就

被一间港资房地产公司招入麾下做销售经理，负责卖别墅和高级房地产给香港人和台湾人。原因很简单，星子在大专学习期间，除了掌握了相关的法律知识，还研究了“风水学”和

易经。他在求职材料上，详细说明了自己将如何利用这两门学问，说服自己的客户购买房产！毫无疑问，星子的面试，必然比别人要容易得多。这个可爱的星子，坚持要到我租住

的房子为我免费看看风水，盛情难却，我带星子参观了我的蜗居，星子又是罗盘又是卦图地帮我测算了一下风水，告诉我这房子还不错，惟一不足的地方是洗手间里必须要放一个

书桌！他说：我们家里对着文曲星的惟一地方，就是洗手间的窗户边的位置，我如果在这里放上一张小桌子，我的女儿将来很可能会学有所成的。

至今，我们家的洗手间里，还怪怪地挤着一张小书桌。每当我5岁的女儿问我为什么要把桌子摆到洗手间去的时候，我总是告诉她妈妈喜欢看书，所以到处都要有书桌才行。

你的实习你做主，一定要珍惜自己的实习机会，累积自己的实力，打好你事业金字塔的第一块砖。

五、考证：对考证热做“冷思考”

大学生要考很多证书：英语四级、英语六级，计算机二级、中级程序员、OFFICE 认证，商务英语中级、商务英语高级，CGA、CPA、ACCA……

总有同学问我证书是否有用，我的回答千篇一律：“当然有用！”但是，我也一定千篇一律地再反问：“你考证花了多少时间？如果不考证，你会用这个时间来做什么事情？”

考证最大的投资不是金钱，而是大学生最最宝贵的时间。可惜很多大学生没有意识到时间的稀缺，他们觉得即使不考证，也把时间浪费掉了，那还不如做个有为青年，好好学习，

天天拿证！

面对考证热，我们针对其“热因”要进行如下的“冷思考”：

热因一：千金在手，不如一技在心，证书代表俺的技能！

冷思考：有证无“技”者大有人在！根据笔者的教学和咨询经验，有英文六级证书而绝对通不过英文面试的申请者，至少占到十之六七，更别提人手一份的四级证书了！职场上

最需要的英语技能是什么？能听会说就可以，绝对不是高要求，但是为什么绝大部分学生只有到了大三下学期才惶惶然跑到新东方：“老师，怎样可以在短时间内提高听力、口语水

平？”晕！

热因二：他有证书我没有，招聘方肯定对他青睐有加！

冷思考：你是否在招聘启事的头条看到：“务必有XX证书”？只要招聘启事里没有提到XX证书，那么XX证书就不能置你于劣势！有一些专业是需要拿证书的，比如做会计的要拿

CPA。但是很多招聘技术人员的用人单位对所谓的很多证书并不感兴趣。他只关心一点：你是否做过相关的项目招聘原则非常简单，就是“我要什么你就给我什么，而不是非得用一

堆证书去变相证明你的能力。”在简历上列上一两个像样的项目，能在简介时把项目描述得头头是道（尽管你很可能只是给这个项目打杂的小喽），在某种程度上要比专业证书更加

吸引招聘方的眼球。

热因三：有了考证的压力，学习起来有动力。困了，累了，来考证！

冷思考：首先肯定你是有为青年！然而大学生的动力，不应该是拿证，而应该是如何让自己具备更多更精深的职场武功，比方说，练习如何在公众场合发表演讲？如何把自己

打扮得看着顺眼而不是像爱因斯坦？你是否因为考证而忽略了更重要的求职准备？比如做几份兼职，确定一下自己未来的职业兴趣，多参加招聘会、交易会了解自己感兴趣的行业

动态等等。

希望我们的冷思考能让你停一停，想一想，我的时间花得值得吗？我学到招聘方需要的技能了吗？

第16节：大四，做好五件小事(1)

第二节大四，做好五件小事

除了做好简历等重要的求职准备，大四的应届毕业生求职，还要注意一些小的细节，我们权且称之为“五件小事”，实际上，正如鲁迅先生的“一件小事”，这五件小事其实一点

也不小。

一、天天练化妆

几乎没有任何一个企业会在招聘启事上说明“此职位要求相貌端庄”，但是，100%的企业都把“相貌端庄”作为第一招聘条件，即使你从事的是幕后工作，比如程序员。招聘单位

把应聘者的外表作为审核标准，原因有以下几个方面：

- (1) 你代表的是企业形象；
- (2) 绝大部分工作需要和人打交道；
- (3) 女人会化妆，男人会穿衣往往暗示着他/她的两大优点：心灵、手巧；
- (4) 敢于隆重装扮自己的人，比永远打扮灰暗的人自信得多；
- (5) 打扮隆重，自然代表着该应聘者对职位的热忱度。

从以上这些原因我们可以看出，招聘单位并非苛求每个应聘者都是帅哥美女，而是强调着装打扮的品位。毕竟，身体发肤，父母所赐，几乎没有“大有可为”的空间。但是，先

天不足，后天可补，你的穿着打扮是否有品位，是否给人以信任感，是每个求职者必须揽镜自照"打脸自问"的问题。

二、次次改简历

你有几个版本的简历？

你发出去的简历是千人一面，还是各个不同？

笔者在过去十年换了五份工作，发出去的简历几乎没有超过二十份，却有 90%获得了面试机会，原因有三：

*笔者没有经历过现在大学生找工作的"海投"简历的过程；

*每一份简历，都是根据所申请职位度身制作的；

*在每一份简历上，都出现了应聘单位的名字或者产品。

即使你在发送简历之前草草地上一下招聘单位的网站，把人家的 slogan（企业标语）拷贝到自己简历的页眉上，你的成功概率也会立刻增加！

如果你能在简历的页脚简单描述自己对其产品和服务的认知，你的简历将再次获得加分！

即使你是在人头汹涌的招聘会现场，你也可以快速浏览一下招聘企业的宣传板，挑选一两句能够和你简历结合的信息，手写在简历的页眉或页脚。比方说，如果你看到"蓝天公

司"的招聘要求是"打字速度 30 字/分钟"，你不妨在页眉上手写一句"本人打字是蓝天要求的两倍：60 字/分钟，希望有机会为您打字！"

当然，在找工作的过程中，次次修改简历会使你感觉无比的辛苦。尤其是经历了无数的简历没回音，笔试被废，面试被拒之后，你可能会非常气馁，从而只是机械地把千篇一

律的简历海投出去。但是，过程永远没有结果重要，如果你想增加自己简历的成功概率，记住，要次次修改简历！

三、周周发 email

所谓周周发 email，是指你把自己的求职情况每周向自己的"人脉网"做一个汇报。能够有资格做你"人脉"的人，往往是非常繁忙的专业人士，如果你不找他，他很难有时间想起

你的事情来。在 email 里，别忘了叮嘱一句，告诉人家绝对不需要特意回复自己的邮件！

你大可不必担心自己会打扰你的"人脉"大哥、大姐或大叔、大婶，年长的人们在后辈的"挣扎"中会感受到自己的成功与快乐（并非变态），并且乐于在可能的情况下施以援手

以更深刻地体会到快乐！

不要怀疑这种方法是否有效，去做吧！

四、找好亲密战友

求职道路上的亲密战友，有两类人。一类是你所积累的人脉资源，还有一类就是和你一起并肩战斗的也在找工作的人。

人脉资源，其实就是我们中国人特别看重的"关系网"，总是在成功元素排行榜上名列前茅。在"求职途径"排行榜上，名列榜首的绝对不是校园招聘或者网上招聘，而是内部推

荐！据统计，它的成功率高达 50%！

"你认识多少个在大公司上班的朋友？他们有可能把你的简历直接推荐给招聘方吗？"我常常期待地询问大四的学生，然后我陷入失望，他陷入懊恼。其实，内部推荐绝对不是

暗箱操作的黑色秘密，而是招聘经常采用的一种手段。很多大公司为鼓励员工推荐优秀人才来

就职，都设立明文的物质激励条款，比方说耐克公司对介绍自己朋友来任职的员工奖励一双耐克鞋，新东方对优秀教师的推荐人奖励 1000 元！

第 17 节：大四，做好五件小事(2)

大一的时候，如果你和大四的师兄、师姐以及研究生的大师哥、大师姐建立友谊，他们就是你大四就业时的宝贵资源！大学男生一律把交友的目光锁定在“小师妹”身上，往往

毫不理会高自己两级的师姐！反省一下吧，追求师妹是可以理解的，但是也可以和师姐建立同志式的友谊呀！

第二类亲密战友，是和你一起找工作的同学。和最要好的同学组成求职小组，你会得到很多很多好处：

(1) 分头查找职位资讯。

你负责华工的 BBS，我负责中大的 BBS；你负责每天上前程招聘，我负责每天上中华人才。两人力量胜一人，三人力量胜两人，你每天发出去的简历数量会成倍增加。

(2) 分头研究招聘单位与岗位。

对招聘单位和岗位了解得越多，你的胜算就越高。如果你和你的朋友所求的职位非常类似，一定要学会分头行动，资源共享！

(3) 模拟面试。

毋庸置疑，面试之前需要模拟，而你的亲密战友，就能帮助你扮演面试官。

写到此段，笔者要分享一下自己的求职心得。我在参加面试的时候，有一个习惯，就是和同去面试的看上去比较有竞争力的候选人互换联系方式，原因有三：

*面试一般都会有几轮，多认识几个共同作战的人，可以在几轮面试中互相打探消息，互相帮助。

*你和对方的竞争已经无可避免了，与其对竞争对手不理不睬，不如互相帮助，共同向未来的面试发起冲击。而且，很可能你们在小组讨论中要互相提携。

*如果你失败了，而对方胜利了，他很可能成为你过几年再加入这家公司或者其他同类公司的推荐人。

笔者在新东方应聘教师的时候，就结识了这样一个“亲密战友”。我们在通过第一轮试讲以后互相留了联系电话。半月之后的某个清晨，我突然接到“战友”的电话，她说自己已

经开始在新东方的新教师培训基地受训了！而我却连再次试讲的通知也没有收到！几经周折，我的“战友”帮我打听到了事情的原委。由于新学期紧急用人，学校直接在第一轮试讲的

的候选人当中录取了前十名，而我，刚好屈居第十二名！又是几经周折，我按照“战友”的指点（她已经开始接受新东方内部培训啦），重新制作了一份申请材料，并直接递交到部

门主管手中，获得了宝贵的“二面”，并且顺利成为新东方的一名教师！

路漫漫其修远兮，找好亲密战友，一同出发！

五、备好五个行头

求职必备的五个行头是：一个“健康专业”的 email 地址，一个稳定的几年不变的电话号码，一身三件套的套装，一只公文包，一个求职笔记本。

健康的 email 地址，不应该是 lazyhead@yahoo.com（懒人）或者 kubile@163.com（酷毙了）或者 coolfish@sina.com（酷鱼）或者 ilovejohn@hotmail.com（我爱约翰）等等

。个性化太强的 email，男欢女爱的 email，卡通味道太浓的 email，都不适合求职。如果你在工作，赶紧注册一个规规矩矩的 email 地址，然后，用上一辈子！

一个稳定得几年不变的手机号码，你有吗？我有一个男性朋友是一位年薪 30 万的资深销售，我问他，有什么窍门可以让你这么牛，挣这么多钱？他笑笑说，“都是小事情，比如

说，我的电话号码 12 年没有变了，原来用的是全球通，后来换了神州行，但是我没有取消原来的全球通号码，而是转接到新的神州行上。12 年了，从北京到广州，又到苏州，但任

何一个老朋友老客户还都能找到我！每一个电话，都是机会！”

一身三件套的套装是极其必要的。里面最好是短袖，或者是非常清凉的长袖。5A 写字楼往往很变态，夏天可能很冷，冬天可能很热，或者，有的办公室很冷，有的很热。为了

让自己舒服一点，穿上一套可以把外套脱下来的三件套，对付冷热全不怕！

一只公文包，你肯定有。我见过很多的求职者，去面试的时候挎着一个谈恋爱用的包包，呜呼。

一个求职笔记本，你必须准备！每天，把自己每一个求职步骤记录其中，当你记满半本的时候，好的 offer 自然就来了！我见过很多的求职者，由于海投简历实在太多，根本就

不记得在哪个单位应聘了什么职位，自然就会与机会一个一个失之交臂。我的一个学员朋友王友新，在面试的时候把求职笔记本摆在桌面上，引起了面试官极其浓厚的兴趣。两个

人在一个小时的时间里，回顾了求职者在三个月之内的所有求职经历。友新展示了自己在失败之后如何总结教训，如何不气馁，如何咬定青山不放松一定要做市场推广等等；面

官在唏嘘之余感受到了友新的“有心”，直接痛快地给了他口头 offer!

第 18 节：如何更有效地递交简历(1)

第三章 简历

第六节 如何更有效地递交简历

把你的简历顺利提交到 HR 面前，让 HR 浏览那宝贵的 10 秒钟，是求职工程的第一次竞争。

成功是由无数个小细节构成的，递交简历这个小小的细节在求职过程中也充满了学问，现在一一解读。

一、Email 发送简历

最好直接将简历粘贴在正文中(粘贴后要重新排版，并且打印出来看看版面是否宽松舒适)，不要以附件的形式发送(除非公司要求如此)。一些大公司采用非常敏感的防火

墙，可能你的邮件永远到不了 HR 手上。

尽量不要在公共机房修改或发送简历，那些病毒累累的机器恐怕只能让你的简历被拒之防火墙外。

以 email 发送简历的时候，要注意以下一些细节：

1. 让你 email 的附言成为“美言”

Email 简历的时候，要写下有针对性的附言，好的附言，如同“美言”，能传达给 HR 这样

的信息:

(1) 你符合 HR 最基本的几点要求。

(2) 你是个干练的人, 而且颇有情趣!

读者一定会问: 怎么做到这两点呢? 那么, 请你假设自己是 HR, 体会一下这封 email:

To:hr@guangzhouneworiental.org

From:yangping@sina.com

subject:杨平应聘口语教师中英文简历, 谢谢您!

DearSirorMadam,

您好! 我应聘的职位是: 新东方听力口语部教师。

我叫杨平, 男, 29 岁, 英语专业八级, 在"福德英语培训学校"主讲"美国口语"2 年有余, 去年被评选为"年度优秀教师"。

附件是我的中英文简历, 同时我把简历粘贴在屏幕上, 以免附件万一出现下载困难而耽误您的时间。谢谢!

很快就是五一劳动节了, 顺祝您享受劳动, 好好工作, 天天快乐! :)

申请人: 杨平 130-000-999-99

这份 email 好吗? 好在哪里?

(1) 言简意赅勾勒出自己"合格"的背景, 立刻引起 HR 注意。新东方理想中的老师形象就是: 男青年(五官是否端正无所谓), 英语好, 有授课经验。

(2) 为 HR 着想, 给 HR 行方便, 那是相当的体贴!

(3) 一句幽默的"好好工作, 天天快乐", 可能令 HR 欣然笑纳你的简历。

2. 写好英文附言

一般来说, email 的附言要用中文来写。如果一定要用英文写附言, 请参考此例。申请人刘美, 应届毕业生, 应聘汇丰银行"客户服务代表": To:recruitment_spc@fhbc.com.cn

From:LiuMei

Subject:LIUMei'sResumefor"PAC/0806CustomerServiceOfficer"

DearSirorMadam,

IamwritingthislettertoapplyforthepositionofPAC/0806CustomerServiceRepresentative.Mynam eisMeiLIU.Iam23,female.MymajorisBusinessEnglish.Iworkedwithforeignersat

GuangzhouTradeFairtwiceandIhadpatienceasatelephoneoperator.

AttachedismyresumeinbothChineseandEnglish.ForyourconvenienceIalsopastedmyresumebel owincasetheattachementsaidbeviewed.

Thankyouforyourtime.

Bestregards,

MeiLIU:)

以上这封英文附信两点值得学习:

(1) 避重就轻: 大专的学历不占优势, 所以直接写自己的专业"商务英语";

(2) 优点突出: 汇丰银行的客户服务代表是什么要求? 至少有三个: 外表端正, 声音甜美, 英语好一些! 所以, 用下划线突出二个内容: 商务英语专业和外国人共事过(实际

上, 刘美小姐在广交会上是"引导员", 任务经常是: YouwanttogotothetoiletFollowme,please!),

以及做过话务员，接听电话可是客户服务代表的主要工作！

3.写好 email 的 subject

我的很多学生十分豪放，可能是北方人，不拘小节，email 从来没有 subject，第一次是空白，以后就都是电脑自动生成的 re,re.

以下是大家发送简历常用的 subject，请你站在收信人的角度评价一下：

(1) subject:应聘销售代表(jobapplicationforSalesRepresentative)

第 19 节：如何更有效地递交简历(2)

(2) subject:张林的简历(ZhangLin'sresume)

(3) subject:张林应聘"销售代表"中英文简历，谢谢您！
(ZhangLin'sresumefor"SalesRepresentative")

显然(3)的 subject 表达方法最好。求职目标绝对是一份简历最重要的信息，一定要在 subject 中列出。如果招聘启事中列出了确切的工作名称，如"OTC 销售代表"，或职位代

码，如"PDC/0507"，则必须在 subject 和简历的最顶端清晰标明。有时，仅仅因为你忽略了一个小小的职位代码 PDC/0507，无论你的经验多么丰富，你的简历也会被 HR 弃置一旁。现

实就是这么残酷！

4.只要一个附件！

有的申请人随 email 发送好几个附件，比如："中文简历""英文简历"及"自荐信"。

也有的申请人把所有的求职材料放在一个附件里，比如：张林应聘"销售代表"。

假如你是每天要下载无数简历的 HR，你会怎么办？

HR 一看到有三个附件，一般只会下载"中文简历"，而你精心制作的另外两份材料，连一眼都没被看到。你可能会问："大公司的 HR 不会这么做的吧？多没有专业精神哪！"其实

答案很简单，用赵本山的感觉说："谁收谁知道！"逐个下载然后打印，麻烦哪！

5.下载你的求职材料，要多长时间？

很多申请者喜欢在简历里面插图，或者把学校的校徽放进去，这可能会导致下载速度过慢。

发出简历之前，先发给自己，感受一下，再作调整！

6.你都给 HR 发了什么文件？

我有的学生很"体贴"，他把成绩单，获奖证书等七八份文件统统复印，然后以压缩版统统发给 HR，也同样发给我一份。我花费了 5 分钟的时间（虽然我的网速并不慢）下载并解

压。打印完竟有 10 页之多，包括：中英文简历，自荐信，成绩单，毕业证书，学位证书，成绩单，获奖证书（可气的是竟然包括一张学校长跑冠军证书！）。

那么，email 简历需要发什么文件呢？招聘启事上通常都要求"学历证、学位证、身份证复印件、小一寸相片"，笔者的建议是：

(1) 如果这是你非常感兴趣的职位，一定要选择"邮寄简历"，把对方要求的文件统统发过去；

(2) 如果只是"尝试"一下，则只 email 简历和照片即可，并在简历上注明"为防止您下载过慢，本人将在面试时携带'三证'以供您查验，谢谢！"HR 一定更喜欢这种做法。

7.一丝"温情"的 email 结尾

你的 email 是如何结尾的？假设你是 HR，感受一下以下这些结尾语哪个更让你喜欢：

(1) 祝商祺！Best regards.

(2) 敬候您的佳音! Yourearilyresponsewouldbehighlyappreciated.

(3) 希望能给予我一个面试机会!
Iwouldhighlyappreciateifyoucouldgrantmeaninterviewopportunity.

(4) 下周是中秋节, 顺祝您合家欢乐, 心想事成!
Mid-autumnFestivalisontheway.IwouldliketotakethisopportunitytowishyouahappyFestival!

(5) 五一黄金周将至, 提前祝您有个愉快的假期!
May1stGoldenWeekiscoming,I'dliketotakethisopportunitytowishyouaHappyHoliday!

我更加喜欢上面的(4)和(5)结束语, 你呢?

你可能会说: "哎呀, 没有节日临近怎么办? 万一最近的节日是清明节怎么办?" 那么, 你完全可以写:

(1) 春光明媚, 顺祝您好心情!

(2) 秋高气爽, 顺祝您心情愉快!

这样的结尾也颇令人喜欢, 尤其会打动那些年轻的情绪化的 HR 助理小姑娘。不过, 这种结尾不适合英文简历, 我们前文多次讲过, 英文简历更加注重"冷冰冰的事实与数字"。

8. 写 email, 请使用中文 (绝大部分公司)

即使很多外企使用英文作为招聘语言 (可能是为了突出企业的欧美形象), 但是下载求职 email 的都是中国人, 使用汉语更加方便。

但是, 如果你申请的是一些相对高级的职位, 比如"人事主管"等, 假如对方的招聘启事完全是英文的, 则尽量使用英文写 email。因为很可能外方经理直接阅读你的简历。

第 20 节: 如何更有效地递交简历(3)

二、邮寄简历, 成功率高于网投

有好多学员朋友跟我反映过, 以信件方式邮寄的简历, 比网投的简历更有可能获得面试机会。我们无法对这种说法进行核实, 但是它确实合情合理:

(1) 自己打印的简历设计精美, 包括彩色简历和照片, 更容易给 HR 留下好印象;

(2) 信件没有被遗失的可能性, 而 email 发来的简历可能被忽略或者下载困难。

那么, 在大量的"海投"之余, 大家可以选定一些自己感兴趣的职位, 以邮寄的方式投递简历, 同时注意以下细节:

(1) 在信封上标明"应聘 XX 职位, 谢谢!"

(2) 把全部求职材料订在一起, 不要使用不利于 HR 存放简历的大塑料夹子。

三、上门亲递简历, 成功率最高

每当我鼓励大家上门亲递简历得时候, 总是会上演这样一段师生对话:

学员: Tracy 老师, 招聘单位不是明令禁止应聘者上门投递简历吗?

Tracy: 鼓励大家这么做, 基于以下几个事实: 其一, 只有一部分招聘单位有这样的"明令"; 其二, 招聘单位禁止应聘者上门, 是担心应聘者打扰了本单位正常的工作秩序, 换

言之, 如果你可以做到不打扰或者"几乎不打扰", 你上门投递简历也没有什么罪过。

学员: 亲递简历, 真有这么高的成功率, 真的都能有面试机会?

Tracy: 此言差矣。亲递简历, 只能让合格简历获得面试机会。一份不合格的简历, 即使你捧到 HR 面前, 照样拿不到面试机会。

学员: 那么, 为什么还要上门亲自递交简历呀?

Tracy: 因为, 即使你的简历完全合格, 它也未必被 HR 注意到, 因为网投的简历实在太多了!

学员: 上门投递简历, 人家一定会收吗?

Tracy: 凡事无绝对, 当然不一定。不过, 在我所知的案例当中, 上门亲递简历的求职者, 到目前为止还没有被拒之门外的。

学员: HR 那么忙, 人家能出来接待我们?

Tracy: 说得对, HR 绝对不会接待上门者。你只能拜托前台把你的求职材料转交给人力资源部。记住, 一定要把简历和求职信放在一个大信封里, 上书"申请'广告营销'职位,

请转交人力资源部, 十分感谢!"

学员: 即使人家勉强收了你的简历, 是否会觉得你不守规矩, 反而不给你面试机会呢?

Tracy: 可能会有这样的人, 但是到底占多大比例我们很难弄清楚。我想, 我们可以换位思考: 如果你是 HR, 你是否愿意"帮助"一个上门求职者: 毕竟态度可嘉! 还是更想"惩

罚"他: 这么不守规矩? 永不录用!

学员: 明白! 不过, 这样的话, 大家岂不都跑上门去亲递简历了?

Tracy: 说到底, 一份 100%合格的简历, 即使是网投也应该成功率很高。大家网投出去的简历石沉大海, 根本原因还是你简历存在这一致命伤: 以自我为中心的自传体流水账,

而不是以招聘要求为中心的客户化简历!

综上所述, 为了突破简历关, 笔者建议大家按以下三个步骤操作:

- a)根据职位的要求, 制作出一份具有高度匹配性的简历;
- b)按照招聘启事的投递说明, 无论是 email 还是邮寄, 上交简历;
- c)如果在合理的时间内没有收到面试通知, 亲自上门, 亲递简历!

第六章 面试

第一节 面试官的"好"与"恶"

知己知彼, 百战不殆。在面试之前, 我们必须充分了解面试官的好恶。

虽然每个面试官存在个体差异, 但是, 从总体来说, 面试官的"好"与"恶"相差无几。

一、在做事与为人方面, 面试官的"好"与"恶"

总有学员问我: 老师, 宝洁公司为什么总是问"八大题"? 为什么外企的面试官总是让我描述自己成功或失败的经历?

笔者总是这样回答: 通过你的描述, 面试官考察你怎样做事, 怎样为人。如果你是一个"会做事"的"好人", 面试官很乐于将你招至麾下, 反而不会太在乎你的专业是否对口、

行业经验是否充足。

所以, 在准备面试答案之前, 我们必须回答这样一个问题: 在面试官心目中, 一个合格的员工如何为人, 如何做事?

第 21 节: 面试官的"好"与"恶"

在本书的第二章【求职准备】中, 笔者提到了名企所需要的 8 个为人之道和做事之理, 恰恰就是面试官的期望值。

其中 8 个做事之理, 源自英国大使馆于 2007 年 5 月发布的"招聘需求"。毫不夸张地说, 掌握了这 8 个做事之理, 你可以搞定最"苛刻"的面试官:

- (1) Achievement (有效完成工作)
- (2) Analytical Thinking (善于分析)
- (3) Customer Service Orientation (以客户为导向)
- (4) Entrepreneurship (开拓进取)

(5) Relationship Building for Influence (建立合作双赢的伙伴关系)

(6) Holding People Accountable (让别人担负起应尽的责任)

(7) Self-awareness (有自知之明)

(8) Teamworking (有团队精神)

现在, 笔者将以中英文对照的形式, 一一阐述这 8 个"做事之道", 文中的黑体字部分, 希望大家格外关注。以此为镜, 细细反思: 我是怎么做的? 我应如何改进?

1 Achievement 有效完成工作

Definition 这个能力是什么? **Why is it important** 这个能力为什么重要?

Achievement is about having the sustained energy and determination in the face of obstacles to set and meet challenging targets, in compliance with quality, time standards. 有持续

的精力和毅力, 在面临困难的情况下, 制订高目标, 并保质保量、准时完成工作。

Only with this ability can you deliver the required business results by overcoming obstacles caused by conflicting priorities, lack of resources. 当多个工作任务互相冲突的时候, 当

缺少支持性资源的时候, 有了这个能力, 才能克服困难, 有效完成工作。(备注: 在工作中, 任务冲突、资源短缺的情况时有发生。所以, 请大家注意, 当你强调自己的工作能

力的时候, 一定要说明工作背景: 是否有任务的冲突? 是否有人财物的短缺?)

第一阶段

Want to do a good job and does not give up 想干好工作, 不放弃(备注: 当你强调自己热爱工作的时候, 别忘了: 这可是最起码的要求啊。) 第二阶段

Work to goals and manages obstacles 按目标工作, 应付困难 第三阶段

Drives for improvement despite frequent obstacles 虽频遇困难, 仍追求进步 第四阶段

Sets and meets challenging goals and seeks long term improvement 制订并完成目标, 并追求长期改善 最高阶段

Assesses and takes risks to make significant gains 评估并承担风险, 以取得重大成就

Clarifies what is expected. Is positive and enthusiastic about the job. Does not give up at the first obstacle. 弄清工作要求。对工作积极, 有热情。初遇困难不放弃。

Understands and works towards goals set by others. Measures progress against targets. Seeks to understand reasons for obstacles and to find ways to overcome. 理解并努力完成别人设立

的目标, 随时根据目标审度自己的进展, 想办法弄清困难产生的原因, 然后找到克服的方法。

Tackles difficult problems and takes personal responsibility for reaching solutions. Seeks ways to improve overall performance level to give higher level of satisfaction to target

groups. 挑战困难, 以解决问题为己任。寻求全面提升, 以使目标人群(如客户、员工)更加满意。

Achieve significant progress in the long term, wider performance of the Organization. Sets out to be the best - has own measures of excellence and works to these. 取得长远意义上的重大

进展，超越了所在机构的平均表现，致力于做最好的--对优秀有自己的标准，并向着这些标准而努力。 Makes decisions through weighing up the cost-

benefit and risk implications. Acts entrepreneurially to make significant performance gains. 衡量成本收益和可能的风险，然后再做决定。开拓进取，以取得重大业绩。

第 22 节：面试之前的准备(1)

Warnings signs: 令面试官"恶"的行为 Positive indicators: 令面试官"好"的行为

Stops and gives up at the first obstacle. 遇到困难，立刻放弃。

Seeks excuses rather than solutions or ways forward. 寻找借口，而不是找解决办法。

Takes 'no' for an answer without probing further. 接受"不"的结果，而不继续探究。(备注：当你找实习或面试被拒绝的时候，你"探究"了吗？)

Agrees achievable goals at the start of each project. 在项目之初，接受能够完成的目标。(备注：你是否不假思索地接受一个任务，然后不了了之？)

Strives toward targets. 为完成目标而努力。

Keeps a 'todo' list, and specifies due dates. 制作"工作清单"，并标明必须完成的日期。

Asks for feedback. 主动寻求别人的反馈。(备注：你是否经常问同学和同事：我这么做可以吗？你有更好的想法吗？)

第二节 面试之前的准备

一、从大一开始，时刻准备着

求职准备绝对不仅仅是背诵几个干巴巴的答案，它包括方方面面的信息：

- (1) 对某个行业的专业知识
- (2) 对某个具体职业的专业知识
- (3) 陈述能力（阐述自己可能并不熟悉的话题，绝不仅仅是自我介绍！）
- (4) 梳妆打扮的能力（印象分至少占 3 成权重）
- (5) 应变能力，等等

说到底，你的这些面试准备是越早越好的。你要学会穿衣打扮，既庄重又美丽；你要学会待人接物，既专业又亲切；你要学会阐述问题，既有逻辑性又有趣味性……

二、面试倒计时：还有三天，你准备好了吗？

笔者的一名学员朋友朱黎，收到面试通知之后立刻开始准备，在距离面试还有三天的时候，她已经做好了一切准备。准备，使她从容，而不是哆哆嗦嗦；准备，使她自信，而

不是心虚气短。

详尽的准备，使朱黎顺利通过了 2006 年渣打银行的实习生面试，进入个人理财部工作至今。

现在，我们将朱黎的准备过程与大家共享。

To-Do List 准备工作总表

序号要做的准备最后期限我做到了吗？

1 着装准备越早越好

2 根据简历，预测至少 10 个面试问题面试前一周

3 预测至少 5 个行为面试问题面试前一周

4 预测和职位有关的至少 5 个开放性问题面试前一周

5 预测至少 5 个该职位最注重的工作能力面试前一周

6 预测至少 10 个"实际工作要求"面试前一周

7 模拟面试面试前三天

分项准备表 1

着装准备

序号着装打扮我要做的准备

1 发型职业化，但绝不老气横秋

2 服装粉衬衫显示朝气，黑长裤表示职业化

随身带一件薄外套，应对可能的超级冷气

3 化妆每天化淡妆

4 香水淡雅，若有若无

5 弥补缺点容貌一般，必须穿出品位，使用特别显示品位的紫色小耳环

身高 1.55 米，必须"长"高到 1.6 米，踩 5 厘米高跟鞋，以长裤盖住鞋跟

分项准备表 2

根据简历，预测至少 10 个面试问题

序号可能的面试问题我要做的准备

1 自我介绍准备答案

2 为什么想来渣打？列出渣打对于员工的 3 大吸引力。

3 你对渣打有什么了解？大方向：说出渣打的主营产品

小细节：阐述你对某个产品的看法（假设自己是顾客身份）

4 为什么想做个人理财？列出个人理财顾问的短期利益和长远发展。

5 你为什么觉得自己适合这个职位？逐一对应"自己"与"职位要求"的匹配之处

6 你学的是法律，为什么想转行？准备答案

7 你做了很多家教，有什么体会？准备答案

8 从什么时候学的民族舞蹈呀？现在还跳吗？准备答案

9 你的职业规划是什么？上网查找渣打的组织机构，设立一个 5 年计划和 10 年计划

10 你有什么问题吗？上网了解渣打正在销售的理财产品，销售遇到的最大挑战，酝酿至少 2 个相关问题。

第 23 节：面试之前的准备(2)

分项准备表 3

根据简历，预测至少 5 个行为面试问题

序号可能的行为面试问题我要做的准备

1 你最大的成功是什么？准备 2 个例子

2 你觉得自己在大学里，取得了哪些收获？准备 2 个例子

3 你最难忘的经历是什么？准备 2 个例子

4 你经历过什么挫折和失败吗？准备 2 个例子

5 请举个例子，证明你说服别人的能力。准备 2 个例子

分项准备表 4

预测和职位有关的至少 5 个开放性问题

序号可能的开放性问题我要做的准备

1 有的富人很傲慢，你怎么看？准备 2 个你和"富人"打交道的例子

2 渣打营业网点少，因此影响了销售，你怎么看？下载渣打的营业网点地址，分别给出地铁与驾车路线图。

3 这份工作很细节，很琐碎，有时还受委屈，不符合你的理想，你怎么看？准备 2 个例子，证明你经历了琐碎的细节之后，取得了自己想要的成功。

4 你如何去推销理财产品？向谁推销？设计至少 3 套针对不同客户的推销方案

5 股市很火爆，大家都拿钱去炒股了，你怎么推销理财产品呢？设计至少 3 个推销手段
分项准备表 5

预测至少 5 个该职位最注重的工作能力

序号最需要的工作能力我要做的准备

1 和不同年龄与背景的人打交道的能力提前到渣打营业部转转，看看客户的大致年龄与素质，准备两个有针对性的例子

2 对理财产品和财务增值的敏感度找 30~40 岁的人聊聊，询问他们是如何投资的：保险、房地产、股票、外汇、基金理财。再准备 2 个自己"理财"的例子，或者是"模拟理财"的例

子

3 完成目标的能力准备 2 个例子，证明你不完成任务绝不罢休

4 发现并维持优质客户的能力列出你在大学时结交的至少 3 个 30 岁以上的成功人士，说明你如何与他/她们建立"双赢"的伙伴关系

5 在重复性的工作中保持激情，不断开拓的能力准备至少 2 个过去的例子

分项准备表 6

预测至少 10 个"实际工作要求"

序号实际工作要求我要做的准备

1 Clarifies what is expected. 弄清楚老板要你做到的结果是什么。举 1 个过去的例子

2 Is positive and enthusiastic about the job. 对工作热情，积极。举 1 个过去的例子

3 Does not give up at frequent obstacles. 多次遇到困难不放弃。举 1 个过去的例子

4 Is not afraid to seek advice from others. 不害怕向别人求助，征求意见。举 1 个过去的例子

5 Puts in extra effort when needed to help others. 当别人需要你帮助的时候，能够付出额外努力。举 1 个过去的例子

6 Willing to be criticized. 以欢迎与开放的心态接受批评。举 1 个过去的例子

7 Keeps customers and potential customers up to date and informed consistently and all year round.

全年不间断地向顾客与潜在顾客传递最新信息。举 1 个过去的例子

8 Acts promptly to ensure customer problems are resolved. 快速反应，为顾客解决问题。举 1 个过去的例子

9 Understands that each customer is different. 明白每个顾客都是不同的这个道理。举 1 个过去的例子

10 Customer oriented. 真正以顾客为中心。举 1 个过去的例子

第三节中文自我介绍

一、成功的中文自我介绍示范

在以下的自我介绍示范中，请大家注意黑体字与点评部分，这些部分是值得你学习和借鉴的地方。

1. 实实在在，诚诚恳恳，应届毕业生一对一自我介绍示范

求职背景

面试地点：IBM

目标职位：技术支持工程师

面试类型：一对一面试

申请人概况：中山大学本科应届毕业生，女

自我介绍原文

我叫赵婉君，您可能会联想起琼瑶小说，字的确就是那两个字，差别就是人没有那么漂亮，呵呵。其实，我的同学更都喜欢称呼我的英文名字，叫 June, 六月的意思，是君的谐

音。（点评：寥寥数语，让面试官轻松地记住了申请人的名字。）

第 24 节：中文自我介绍

我来自广东的恩平市，可能您没有去过，是一个很小的县级市，这几年刚刚开发了温泉业，我想将来会有更多的人了解这个小城市。（点评：提到温泉，面试官对恩平这个陌

生的地方一定会产生一点亲切感。）

在 2003 年我以恩平市全市第一名的成绩考上了中山大学，学的是计算机专业。不过，在中大，我没法再像高中一样总是名列前茅了，到目前为止，我的综合学分排名是 40%

左右。在专业课程方面，我 C 的编程能力比较强，一年以前就开始自学 Java，在班级里是最早开始学 Java 的。（点评：诚实可信地阐述了自己的学习能力。）

我参与过我们老师领导的一个项目，叫做 LAN 聊天室，我负责开发了其中的及时通信系统的编写。在我们班，老师只挑选了我一个女生参与这个项目，主要是我写程序的效率比

较高，态度也非常认真。（点评：如果你的编程能力不如男生强，至少你要告诉面试官，我比多数女生要强。如果贵公司考虑选择一名女生，那么，选择我吧！）

除了学习和项目实习以外，我在学生会工作了两年，第一年做干事，第二年被提升为秘书长。大家对我的评价是考虑问题很周全，令人放心。（点评：稳重周全，是做技术支

持工程师的一个完美形象。）

在我的求职清单上，IBM 是我的首选单位，原因和您面试过的很多同学都一样，出于对大品牌的信赖。毕竟，大品牌公司意味着很多我们需要的东西，比如培训和薪资，比如能

和优秀的高素质的人在一起工作等等。（点评：对于 IBM 这种一流的企业，没有必要过多地解释自己为什么想来应聘，点到为止即可。）

技术支持工程师也刚好是我的首选职位，因为我有技术背景，也有作为女性和和客户沟通的天然优势。还有，我不担心频繁出差，因为我身体素质很好，我已经坚持晨跑两年

多了。在 IBM 专业技术方面，我信赖公司的培训体系和我自己的快速学习能力！希望能有机会加入 IBM 团队！（点评：除了强调自己的优点，也告诉面试官，不必把自己当作一个弱

女子，而是要当作一个长跑健将！）

第四节英文自我介绍

即使是中国面试官主持面试，他/她也很有可能请申请人做英文的自我介绍。所以，和中文自我介绍一样，英文的自我介绍也是你必须精雕细琢去准备的。

一、关于英文自我介绍的 3 个疑问

1.面对中国面试官和外国面试官做英文自我介绍，有什么区别吗？

中国面试官让申请人做英文自我介绍的目的主要是考察英文水平，了解一下申请人的英语发音和流利程度。所以，申请人要着重表现自己的英语水平，重视发音、语法、流利

表达。

外国面试官让申请人做自我介绍的目的并非是考察英文，而是要倾听你自我介绍当中的细节，并根据这些细节来进行下一步的提问。所以，在这个自我介绍当中，申请人要在

希望面试官提问的地方放慢语速，或者用语气加以强调。此外，大部分外国面试官并不太了解中国，所以申请人在人名、地名、学校名、公司名等一些具有中国特色的地方要放慢

语速或者加以解释。

2.多长时间的英文自我介绍最合适

一般来说，面对中国面试官的英文自我介绍可以简短一些，常速朗读时间控制在 1 分钟到 1.5 分钟之间比较合适，因为简短一些的自我介绍可以让中国面试官更加容易记住你说

的话；

面对外国面试官的英文自我介绍可以稍微长一点，以常速阅读 1.5 分钟到 2 分钟为宜，因为你必然需要额外做一些关于人名或地名的解释。

3.面试官喜欢什么样的英文自我介绍

一般来说，具有以下特点的英文自我介绍符合面试官的期望值：

(1) 短句：尽量是用口语化的短句，易于面试官听懂；

(2) 慢速：比中文自我介绍速度要放慢至少三分之一，易于面试官放松地倾听；

(3) 强调：在你需要面试官重点倾听的地方，要用语调和语气加以强调，使面试官格外注意你所表达的内容。

第 25 节：英文自我介绍

二、成功英文自我介绍示范

1.面向中国面试官，应聘会计师事务所的自我介绍

求职背景

面试地点：KPMG 毕马威会计师事务所

目标职位：税务

面试类型：与中国面试官一对一面谈

申请人概况：会计学专业本科应届毕业生

自我介绍原文

I'm glad to introduce myself to you. My Chinese name is Ma Lin, but you can call me Rock, my English name. I chose Rock to be my English name because I want to be as tough as a rock, hehe. I was born a

nd raised in Guangdong, so I speak both Cantonese and Mandarin.

I'll soon graduate from Zhongshan University, majoring in accounting. I think you may have interview

edquitealotofstudentsfromourschool,soyouknowthismajorpreparesusforCGAan

dmostcoursesaretaughtinEnglish.MyGPAis3.6,itranknumber9inthe115studentsinmygrade.AndI'vepassed15examsinCGA,IanticipateIwillgettheCGAqualificationofin2009.

Besideshavinggoodacademicperformance,Iwasactivelyinvolvedinstudentactivities.IwasinchargeofStudentWelfare(生活委员)

inmyclass,andthenintheStudentUnionofourschool.IenjoyedthispositionbecausewhatIldidwasveryimportanttoeverybody,althoughitwasmostlysmalldetails.

IhadathreemonthinternshipinGuangdongZhengzhongAccountingFirm.Ildidtheinventorycheckandhelpedtheaccountantstomaketheauditingreports.Mybosswaspleasedwithmyperfo

rmanceandheaskedmetorecommendmyclassmatetojoinourteam.

KPMGismydreamcompany.What'smore,IhavegreatinterestinjoiningtheTaxDepartmentasmylongtermcareergoalistobeataxconsultant.Iwishmydreamcouldcometrue today.Thankyou

!(笔者备注：英文面试只注重事实，不谈"dream"。)

第五节 候选人互相介绍

从简历上判断，合格的候选人很多。为了优中选优，招聘方往往会邀请众多候选人前来面试。然而，如果对每一个候选人进行单独的一对一面试，则势必花费大量的时间和精力。

在这种前提下，“候选人互相介绍”的面试形式诞生了。面试官会把十几名候选人集中在一个房间里，请大家互相认识，然后把刚刚认识的某一位候选人介绍给大家。这种形式

的考察主要不是为了“择优”，而是为了快速有效地“汰劣”，淘汰掉一些在公众场合讲话紧张不安、逻辑混乱的候选人。

在过去两年以来，有多家公司使用了这样一种面试方法，其中包括：

- (1) 普华永道会计师事务所招聘审计师
- (2) 渣打银行招聘管理培训生
- (3) 工商银行招聘程序员
- (4) 诺华制药招聘培训师

.....

让候选人互相介绍，通常是使用中文，不过在类似渣打银行等对英文要求非常高的招聘单位，则要求候选人使用英文互相了解并介绍对方。

二、候选人互相介绍中英文示范

面试原题回放

(人力资源部主持人微笑致意十几名候选人)大家好，非常感谢大家来参加今天的面试。首先，我们有一个互相认识的过程。我们请在座各位用五分钟的时间了解一下你身边一

位新朋友，然后到前面来把他/她介绍给大家认识。介绍的时间为一分钟。好的，现在大家可以开始了。

介绍其他候选人中文示范

我要介绍的是这位朋友，张洪涛，弓长张，洪水的洪，波涛的涛。洪涛，你可以挥挥手让大家认识一下吗？好的，谢谢！（点评：敢于让自己介绍的人站起来挥挥手，说明你

是个很善于制造气氛的人。此外，介绍对方的名字的目的是为了要让听众留下印象，切忌飞快地把人家的名字说一遍，结果听众还是不知道如何称呼你所介绍的人。))

洪涛来自于三水，不过他父母是从内蒙古移民到广东来的，所以相信您可以看出，洪涛确实有一点草原男子汉的形象。（点评：在介绍了对方的家乡之后，用幽默制造一个亮

点，和听众产生了互动，让现场气氛立刻轻松很多。）

第 26 节：候选人互相介绍

洪涛是一名相当优秀的学生。他在广东商学院学会计，拿过两次奖学金，还担任过班里的体育委员。他本人也确实特别喜欢体育，他是一个长跑健将，曾经在校运会上得过 1，

500 米亚军！（点评：每一小的开头是概括，然后分项支持刚才的观点，这种方法和自我介绍完全一样，值得推荐！切忌从头到尾罗列很多信息地泛泛而谈，一定要谈出一两个有事

实有数字的亮点来，才能让听众觉得有意思。）

除了学习，洪涛也做过很多兼职。其中包括在会计师事务所实习，还做过促销员和导游。最有意思的是，洪涛在去年春节的花市上和同学摆了一个摊，5 天时间挣了 2,000 块钱

！（点评：再一次用数字作为亮点，激发听众的兴趣。）

这就是我对洪涛的初步了解，谢谢大家！

（点评：介绍别人和自我介绍的次序完全一致：先介绍姓名、家乡，再介绍在校经历和校外活动。）

介绍其他候选人英文示范

Now, let me introduce Mr. Zhang Hongtao to all of you. Hongtao wants to use his English name, Hank, h-a-n-k. Hank means "a brave boy" in English.

Hank is from Shanshui, but his parents were from Inner Mongolia, I think you agree with me that Hank looks like a man from the grassland!

Hank is an excellent student in Guangdong Commercial College. He won scholarship twice, and he was in charge of sports matters in his class. You can tell that Hank loves sports. He is good at

long-distance running, he was the runner-up in the 1,500 meter race in his school!

Besides studying, Hank held some part-

time jobs, including intern at an accounting firm, promotion assistant and tour guide. Most interestingly,

Hank made more than 2,000 RMB in five days when he sold flowers last Spring Festival.

a1. What a rich young man!

That's something I've learnt about Hank. Thanks for listening!

第六节面试最常见的 40 个中文问题

"你为什么要申请市场部的职位?"

"你觉得自己适合做销售吗?"

"你的职业规划是什么?"

"你们班同学都是怎么找工作的呀?"

.....

以上这些都是很常见的面试问题，但是应届毕业生在回答这些问题的时候，往往是侃侃而谈却未能获得面试官的认同。究其原因，有的是因为申请人不明白面试官这样提问的

目的，也有的是因为大学生并不真正了解自己所申请的职位到底需要什么样的人。

在本节中，我们对一些常见的中文问题做了分析，对笔者曾经教授过的新东方学员们所做出的真实的回答加以点评，着重指出了大家在面试时常犯的一些错误，比如说：

- (1) 不真诚
- (2) 挤牙膏
- (3) 负面信息太多
- (4)

同时，我们也设计了一些示范性的答案。笔者设计这些答案的目的，绝非是鼓励读者诸君去对号入座照搬答案，而是希望大家能够通过对比，掌握面试交流的一些基本原则，

比如：

- (1) 真诚
- (2) 健谈
- (3) 幽默
- (4) 夸赞自己
- (5) 个性化
- (6)

一、让你放松的闲聊问题

1. 李雨晴，你的名字很漂亮呀！

问题分析：面试官夸奖申请人的名字，一是发自内心地赞美一下漂亮的字，二是能够在面试开始的时候制造一种放松和谐的气氛。如果申请人的名字有些特别，比如翔

宇、甜妮、佳木等等，面试官是很有可能夸赞一下的。

普通回答：是嘛，谢谢！这个名字比较符合我的性格，雨是比较温柔的，晴是比较热烈的，我觉得我的个性既有顺从的一面，也有比较热烈积极的一面。

点评：这个答案代表了一个典型的交流错误：失真。它听起来很“美”，却完全不真实，因为宝宝从妈妈肚子里爬出来的时候完全看不出他/她的性格是温柔还是热烈！这样的回

答，说明申请人太急于表现自己的优点，结果却违反了最基本的“真诚沟通”的原则。面试官本来想放松一下，结果反而被申请人的自夸弄得浑身起了鸡皮疙瘩，觉得自己接下去要

是不夸奖他/她一番简直就没法继续交流了。

第 27 节：面试最常见的 40 个中文问题

回答示范：哦，谢谢谢谢！我妈跟我说她年轻的时候比较喜欢文学，所以老是想追求一点那种阳春白雪的感觉，有点"小资"，于是就给我起了雨晴这么个名字。其实，我可是

有一点"名不符实"，雨晴听起来很温柔很婉约，我倒是比较偏向男孩子的性格。

点评：这个答案符合了面试的两个原则："幽默轻松"原则和"夸赞自己"，它既轻松幽默地说明了自己名字的来历，也暗示了自己的性格相当地积极有活力！

2.为什么要离职呢？

问题分析：这显然是个几乎必问的问题，因为没有任何面试官喜欢频繁跳槽的人。而且，如果你不喜欢的上一份工作的特点刚好也是现在所求的这份工作的特点，那么面试官

会毫不犹豫地判定你并不适合这份工作。

较差回答：我意识到自己并不适合做老师，每天都要重复同样的内容，是很无聊的，也没有挑战性。

点评：这个回答很可能使自己的面试陷入僵局，因为面试官很可能会露出遗憾的表情说："哦，我能够理解你的感受，不过你目前所应聘的这一份工作也是非常细节的，做久了

也会很无聊，那你怎么办呢？"

普通回答：这间公司搬迁到棠下的软件园去了，我家住在芳村，坐公共汽车要两个多小时，这就意味着我每天得花费四个多小时在路上。没办法，我只能辞职了。

点评：这个回答听起来很真实，似乎无懈可击。不过，如果你在刚才的面试当中大谈特谈自己所做出的突出贡献，自诩为原公司的"重量级员工"，那么则很可能遭遇到尖刻的

男面试官或者温柔的女面试官（反之则更恐怖）的质疑："既然你对公司这么重要，你的老板怎么不大力挽留你呢？他/她没有提出给予你一些交通补贴或者租房补贴吗？"

回答示范 1：促使我决定离职的原因是多方面的，第一个原因，老实说，是追求变化。您看，我这七年多以来先做学生再做老师，从来没有离开过校园，我特别特别渴望去体会

一下外面的世界。第二个原因就是职业本身的缺陷，在目前这所中专，我即使做到老也评不上教授，也争取不到什么科研经费。当然最重要的原因是我想从事人力资源方面的工作

，这两年我读了不少人力资源管理方面的书籍，觉得自己很适合这类工作。

点评 1：这个回答真实而全面地解读了申请人离职的心态，既表现了他/她真诚的个性，也体现出他/她做事情是经过深思熟虑的。

回答示范 2：其实最主要的原因是为了更高的薪水。我在目前这家合资公司做会计有三年时间了，工资从 1,800 元涨到 2,300 元，其实已经有比较大的涨幅，因为我两次年终评估

都是 B。如果想涨到 3,000 多必须当主管，但几乎没有可能性，我现在的主管很稳定，表现也很好，不太可能离开。当然了，我了解到嘉德是一间很有实力的公司，所以才想来应聘

，一方面希望能有更高的薪水，一方面希望能有长期发展。

点评 2：这显然是一个非常好的回答。面试官并不担心申请人为钱而跳槽，他/她所担心

的是其他问题：这个申请人是不是在原来公司干不下去才想换的？是否会为了钱而频繁

跳槽？是否会为了钱而勉强从事自己不喜欢也不适合的工作？

第七节外企面试最常见的 36 个英文问题

对外企的英文面试应该按照以下步骤来进行准备：

(1) 预测问题。这个环节不但能帮助你克服听力困难，而且能缓解你在面试时候的紧张情绪。想象一下，如果你总是 Pardon, Excuse me, 你怎么可能镇定自若？

(2) 书写答案。英语 8 级的牛人也会在英文面试时出现逻辑不清的情况，因为流利和井井有条绝对不是同义词。笔者的亲身体会是，越是英语流利的牛人，越容易在面试的时

候废话连篇，逻辑混乱。

(3) 背诵答案。背诵三遍以内是结巴，背诵十遍以内是流利的背诵，而背诵二三十遍以上就不再是背诵，而是滔滔不绝的自由表达！

(4) 若有所思。面试的时候，在流利作答之前，别忘了做思索状，再加上个 well, let me see……原因自己想。

第 28 节：外企面试最常见的 36 个英文问题

衡量一个回答是否精彩，只有一个标准：这个回答中，体现了申请人的什么特征？这些特征是优点还是缺点？如果是优点，是否刚好适合所申请职位的优点？

一、Personal Information 关于个人信息的问题

1. What's the meaning of your email address 你的电子邮件地址有什么寓意么？

问题分析：当代青年男女个性张扬，所以连 email 地址也颇为独特。令笔者或迷惑或微笑的 email 地址有很多，比如 neverlazy, bighead, lazyfish, 52n52n, yulovehong 等等。与

上一个问题一样，善于交流的面试官往往乐于给你一个机会展示自己的个性。

较 差 回 答 :

Lazyfish Oh, I admire the goldfish for living an easy life. Compared to goldfish, human beings live a fast-paced life. So I chose this email address to make me feel a bit relaxed.

点评：个性倾向于过慵懒的生活，唉！

较 差 回 答 :

52n52noh, it means I love you, I love you, because 5 sounds like "I" in Chinese, and 2 for "love", n for "you". I registered this address to please my girlfriend, hehe.

点评：公开示爱？啧啧，除了他的女朋友会觉得甜蜜蜜，别的人一律会露出特虚伪的笑容或胃里泛酸。唉！

回 答 示 范 :

neverlazy Oh, I want to encourage myself never to be lazy! You know I am a hardworking person. So, it's my slogan!

点评：在 email 地址中都要给自己励志的女子，一定是个超级工作狂，好呀！（这名女子如愿进入了宝洁公司的 CBD 部门。）

第八节如何根据简历预测自己的面试问题

大部分的面试官喜欢根据简历的内容进行提问。所以，在面试之前，务必要根据简历预测自己可能遇到的提问。

面试官的提问通常会按照以下的思路进行：

(1)请你对简历上的信息进行补充，比如：

a)要求你补充"目的 why"：研究生为什么要学通讯工程啊？为什么给自己起了这个名字啊？为什么要从工商银行辞职啊？

b)要求你补充"过程 how"：你是怎么拿到思科赞助的啊？你是怎么样工作才被评选为"优秀员工"的？你英语6级口语考试是优秀，那你是怎么学英语的啊？

c)要求你补充"结果 outcome"：这个活动对你产生了什么影响啊？

(2)置疑简历上所提供的"自夸"信息，比如：

a)你在简历上写自己在300人中被选中，参与这个活动，你怎么知道有300人竞争呢？你认为自己凭什么被选中的呢？

b)你说自己获得领导好评，是在什么场合下被如何评价的？

c)你说自己的性格特别适合做市场，你为什么这么觉得？

d)你认为自己适合做销售，那么你有相关经验吗？

(3)把简历上提供的信息与工作结合进行提问，比如：

a)你家在北京，那你能去外地长驻吗

b)你是女孩，那你能经常出差吗？

c)你说自己的创新能力很强，可是这份工作是很细节的，你怎么看？

在本节中，我们按照简历的一般顺序，列举了面试官最经常提出的一些问题，由于其中大部分问题的分析与回答示范已经在第五节和第六节当中做出了详细的阐述，所以笔者

在此只列举了一些特殊提问的回答示范。

第九节以"多层 KeyWords 陈述法"回答开放性问题

所谓开放性问题，就是没有标准答案的问题，比如说，"你觉得顾客永远是对的吗？"对于这种开放性问题，候选人可以自由发挥，发表自己的见解。利用开放性问题，面试官

很容易考察到候选人的如下能力或特征：

(1) 逻辑思维能力；

(2) 语言表达能力；

(3) 性格特征。

中文开放性问题可谓五花八门，令很多申请人头痛不已。笔者在长期的教学实践中，总结出一套非常行之有效的方法，并称之为"多层 KeyWords 陈述法"：

"多层"代表的是多个层次。你的陈述必须具备至少三个层次，多于三个则使得论述更加丰满，少于三个则太单薄。如果你仅仅从一个角度阐述问题，只能叫做"单层陈述"。相

比之下，"多层陈述"的优点如下：

第29节：如何根据简历预测自己的面试问题

(1) 从多个不同的角度看问题，证明你的思维能力很强；

(2) 从多个方面阐述问题，证明你的语言表达能力很强；

(3) 有了多个层次，你就可以充分展示自己的能力和性格特征，尤其是我们前文所提到过的面试官所偏好的8个工作能力和8个性格特征。

"KeyWords"代表的是题目中的关键要素。一个开放性题目中所包含的全部要素分为"明示要素"和"隐含要素"两种，比如说，如果一个题目是关于顾客服务的，那么它的"明示要

素"就是"顾客"，而"隐含要素"就是一些相关的要素，比如说，提供服务的"员工"、制订服务规

范的"管理层"甚至支持服务的"电脑硬件"等等。

具体来说，按照"多层 KeyWords 陈述法"回答开放性问题的顺序如下：

(1) 第一个层次永远是实话实说。所谓实话实说，就是想到什么就说什么，不必费力地去揣摩自己到底答得对不对，或者面试官到底喜欢个啥，原因很简单，在面试现场的紧张气氛中，你根本来不及仔细斟酌什么应该说什么不该说，想到什么就说什么唯一的解决之道。

(2) 第二、三个层次或者更多的层次来自于题目中的 KeyWords。除了题目中的"明示要素"之外，一般来说，"隐含要素"永远都可以包括这几个：招聘单位、所招聘职位的具体

工作内容、应聘者本人的个性。开放性问题往往都是和招聘单位和具体的工作有一定关联的，否则面试官根本就不会设计这个问题。所以说，尽量不要冠冕堂皇地说大话，而是要

把这个问题和招聘单位和踏踏实实的日常工作结合起来。

在本节中，我们以 10 个开放性问题为例，运用"多层 KeyWords 陈述法"来进行回答示范，

同时进行了与"单层陈述"的对照，相信会使读者诸君大呼过瘾，连称妙哉！

第十节以"What-S.T.A.R.-Keywords 陈述法"

回答"行为事件访谈型面试"问题

在新东方的课堂上，每当我讲起这个学术味道颇浓厚的名词"行为事件访谈型面试"，学员们都会立刻皱一皱眉头，暗自心惊道，面试官又搞什么鬼？于是，课堂里总是会上演

以下几个回合的"师生问答录"：

第一回合问答录：

学生问曰："行为事件访谈型面试"，这是什么东东？

老师答曰："行为事件访谈型面试"这个名称源自英文，叫做 B.E.I.(Behavioral Event Interview).其实很简单，就是面试官让你详细讲述自己做过的 4~8 个重要事件，并且提供

具体的细节。比如说，一个很常见的问题是，请您谈谈在最近 1~2 年中，您负责过的最成功或最满意的 3 个事例。

学生暗自曰：咳，不就是描述一件事吗，故弄玄虚。虽然是描述"一件大事"，不也是小菜一碟？我们大可以使用 5W（时间、地点、人物、事件、结果）的顺序轻松阐述！

第二回合问答录：

学生问曰：面试官为什么要采取这种"行为事件访谈型面试"？

老师答曰：有两个原因。第一，控制面试的场面。如果只是针对求职材料进行提问，而没有一些固定的套路，面试官可能无的放矢，应聘者可能泛泛而谈。等面试结束时，面

试官才发现自己想知道的、该了解的信息竟然没有了解完全，只能"跟着感觉走"做出判断。第二，利于比较。如果申请人都回答了一套共同的问题，那么面试官很容易对比各自的

成就大小。

第三回合问答录：

学生问曰：哪些公司愿意使用这种"行为事件访谈型面试"？是否有很多面试官使用这种方法？

老师答曰：几乎所有公司都会使用到这种面试方法，有的公司部分使用，有的公司甚至全套使用，最典型的当属著名的宝洁公司的“八大题”了！目前，越来越多的面试官喜欢

使用“行为事件访谈”的方法进行面试，有的面试官从头到尾都在访谈，有的是面试中间穿插几个这样的问题。

第四回合问答录：

学生问曰：怎么样应对“行为事件访谈型面试”？

老师答曰：这个问题提得很好，老师推荐你们使用我总结的“**What-S.T.A.R.-Keywords**”陈述法”。

第 30 节：如何应对面试时的英文测试

学生再问曰：听起来好复杂！既然是描述一件事情，为什么不使用 5W（时间、地点、人物、事件、结果）的顺序进行阐述呢？这种方法我们很熟悉呀！

老师再答曰：这个问题提得更好！5W 的方法纯粹是“叙述”，是按照事件发生的顺序进行流水账式描述，需要面试官自己边听进行分析和总结。而“**What-S.T.A.R.-Keywords** 陈述

法”是“夹叙夹议”，是你把事件分析总结给面试官听。相比之下，孰优孰劣？

学生配合曰：嗯，明白了！请您举例进行示范吧！

老师欣然曰：以理服人，以例为证，现在就让我们来举例说明吧。

第十一节如何应对面试时的英文测试

有一些用人单位非常重视应聘者的英语水平，除了统一的大学四级或者六级的标准，还要进行额外的英语测试。这种测试既可能发生在面试之前，也可能直接在面试进行之中

进行。

面试之前，测试应聘者的英文水平的主要形式包括：

(1) 英文笔试，内容可能包括翻译和写作。有的企业不会单独考察英文，因为它的综合笔试题目全部都是英文的，比如 SHL 试题，如果你的分数很高，自然也说明了你英文的

书面理解能力很强。

(2) TOEIC，托业考试，主要被需要大规模筛选应聘者的单位所采用，比如宝洁公司。它的优点是以分数论英雄，大家觉得很公平。缺点也很明显，考试费用对于公司或者应

聘者来说，都是一笔经济负担。

(3) PhonePassTest，电话测评系统，就是你打电话到一个固定的号码，按照电脑提示来跟读、造句、阐述，并最终获得一个电脑评分。近一两年来，大公司逐渐开始使用

PhonePassTest 系统来测试应聘者的口语水平，比如 06 年宝洁公司和卡夫公司。它的优点是省时省力，应聘者在家里就可以进行测试。缺点是应聘者对着冷冰冰的电话会觉得紧张，

未能发挥出自己的真实水平。

面试之中，测试应聘者的英文水平尤其是口语水平的主要形式包括：

(1) 朗读

(2) 当场口译

(3) 口述一个英语故事

(4) 现场阐述一个话题

那么，应该如何应对英文测试？

对于面试之前的英文测试，可以说没有任何的技巧可言，大家只能依靠平时的积累，所以，强烈建议大家早早参加新东方的各类口语课程，多多参加新东方举办的各种口语背

诵和比赛。

对于面试之中的英文测试，笔者有一些技巧分享给大家。这些技巧已经经过了大量学员的验证，绝非是凭空杜撰的所谓技巧，所以请读者诸君放心地纳入囊中，在面试的时候

大胆使用！

（第十二至第十八节篇幅所限，不再赘述）

第七章感谢信与申诉信

激烈的竞争，并没有随着面试的结束而结束，而是继续硝烟弥漫。在结束面试的当天，你要再发射一次子弹，写上一封简短的感谢信给面试官，当然，前提是你在面试的时候

已经索要了对方的名片或者个人 email 地址。

即使你在面试后被“锯”了，你依然要绝地反击，再次诚恳地写上一封“申诉信”，请求对方再给你一次机会。正如你追求一个理想爱人，即使你看见她挽起了别人的胳膊你也不

死心，还是要再次强调一下自己的臂膀才更加有力！

笔者在新东方从事求职辅导几年以来，见证了多次绝地反击获得成功的求职经历，深刻地体会到了什么叫做 Try, try again, until you succeed. 当然，绝对不可能所有的申诉都会

获得回应，但是，如果你经历了最后的挣扎依然失败了，你就会潇洒地一转身，无怨无悔地去追逐下一个机会。

写感谢信与申诉信一定要讲求技巧，否则很可能会弄巧成拙。在本章中，我们提供了几个真实案例，帮助大家了解写感谢信和申诉信的一些技巧。

第一节感谢信：核心并不是感谢

在提笔写感谢信之前，请大家换位思考一下这几个问题：

- (1) 面试官是期待着你的感谢信，还是有点害怕你的“骚扰”？
- (2) 面试官会因为你的感谢而感动吗？

第 31 节：感谢信：核心并不是感谢 申诉信：核心并不是申诉

(3) 如果面试官不得不收一封感谢信，他/她会希望收到什么样的感谢信呢？

回答这几个问题其实非常容易，面试官对于公式化的感谢信一点也不感冒，他/她既不期待着你的感谢，也不会因为你的感谢而感动。只有那些幽默或者优美的感谢信，能够让

他/她在欣赏你的文字之余给你的申请加上一分。

笔者曾经多次面试来广州新东方应聘教师职位的候选人，并收到了很多人在面试之后发来的 Thankyouletter。我发现，这样的感谢信往往能够给我留下比较好的印象：

- (1) 开篇，以诙谐幽默的一两句话让我回忆起候选人是谁；
- (2) 第二段，利用面试中发生的一个小细节，或者小插曲，感谢或夸奖一下我，或者发表一下感想；
- (3) 第三段，把自己的缺点弥补一下；

(4) 第四段，再次强调一下自己的优点；

(5) 最后，表达加入该团队的渴望，并表达自己的祝福。

从上面的描述中，你可以看出，感谢信的核心，并不是感谢，而是夸奖对方，弥补自己在面试中表现出的不足，并再次自夸！

现在，请大家欣赏这一封漂亮的 Thankyouletter:

第二节申诉信：核心并不是申诉

几年以前，我把简历投递到北京新东方学校，应聘“商务英语考试教师”一职，令我十分惊讶的是，简历发过去一分钟后，我就收到了 HR 张女士的电话，通知我第二天参加面试

，而且，她特别强调说进行面试的王老师是出了名的坏脾气（虽然他实际上是个好人），即使他当场使用不雅的国骂级语言，也拜托我们不要与他计较。张女士的高效率与人性化

工作作风令我立刻心生许多感慨：优秀的企业吸引了优秀的人才，优秀的人才创造了更加优秀的企业……

第二天主持面试的王老师绝对没有使用国骂，他只是在我试讲了一分钟之后说：“我建议你到青少部应聘幼儿英语教师，你说话太温柔，我听着就难受！”我崩溃着下台以后，

第二位试讲的仁兄吸取我的教训，声若洪钟，开始大大渲染自己的留美背景，两分钟之后，王老师忍无可忍地说：“我们需要牛 X 老师，或者牛人老师，我们不需要牛哄哄老师，你

能快点开始讲课吗？！”

面试理所当然地失败了，由于张女士提前打了预防针，我们几个被骂得灰头土脸的候选人尚且能够保持皮笑肉不笑的虚伪镇定！

面试的当天下午，仍然心有余悸的我为了表示对张女士“事先预警”的感谢，给她发了一封 ThankYouLetter,由于不知道她的个人邮箱，我把 email 发到了新东方的公共招聘地址

上，内容如下：

第三节电话跟进：应聘小公司的制胜法宝

如果你应聘的是某一间大公司，那么你不应该在面试之后打电话去骚扰面试官。但是，假如你应聘的是一间很小的公司，你可以放心大胆地去“骚扰”面试官，在面试之后直接

打电话去询问面试结果，再次表达自己想要加入该公司的迫切心情。道理很简单，大公司犹如大美女，你追得太紧反而会惹恼了她，干脆不理你了！小公司则如姿色平平的乡村小

妹，最担心的就是你对她不够真心和忠心，她对你的反复纠缠会窃喜不已！

林若是我朋友的妹妹，由于生性怯弱，她的面试往往以失败告终。在经历了半年痛苦的一毕业就失业的折磨后，她终于以一个电话为自己找到了第一份工作。在本节中，我们

把林若的自述摘录如下，以此来鼓励那些到小公司应聘的读者，大胆地在面试之后以电话跟进！

第八章求职之道

毫无疑问，求职有道。

掌握求职之道，胜过探究面试技巧。同样，我们在前文已经阐述过，掌握面试技巧，胜过准备一个又一个的面试问与答。

实践出真知，本文中的求职之道，源自笔者的学员朋友们真实的求职经历。

真知指导实践,掌握了这些求职之道,你就能真正进入面试的最高境界:"成"则理所当然,"败"亦无怨无悔。

现在,我们一一解读这些成功之道。

第 32 节: 适合你的, 才属于你

第一节适合你的, 才属于你

--纪实案例: 失败的前台, 优秀的编辑

其实, 求职失败最主要的原因绝对不在简历包装, 也不在面试技巧, 而是所求职位与自己并不适合。所以, "求职成功学"的第一条就是: 适合你的, 才属于你。以下这个纪实

案例生动地说明了这个道理。

初识孙蓝蓝

第一次见到孙蓝蓝, 她就有些紧张地把个人简历递给我, 希望我提供一些参考意见。

个人简历(目标职位: 前台、秘书、助理等职位)

姓名: 孙蓝蓝 户口所在地: 广州

性别: 女 生日: 1983.9

联系电话: 13580509999 Email: sunlanlan@yahoo.com.cn

教育背景

2002. 9-2005.6 广东科学技术与师范学院专业: 中英文秘书

工作经历

2004.7-2004.8 广州市蓝天摄影器材有限公司文秘

▲能在短时间里记住一些重要数据, 自创分类方法提高工作效率

▲负责整理价目表、接听电话、传真、打印等工作

2004.1-2004.2 中山大学附属眼科医院验光配镜中心文秘

▲是所有兼职同学中唯一的大专生

▲负责接听电话、跟单、查单等工作

2003.10-2003.10 第九十四届中国出口商品交易会办证中心台长

▲临证办理台长, 负责十人小组见习期间不出差错

▲负责临证受理工作, 确保办证手续规范

学生工作经历

2004.10-2005.1 管理系兼职辅导员

▲协助专职辅导员管理一个 45 人的班级, 负责开班会、做学生工作等事务, 妥善处理突发事件并增强了班级凝聚力, 受到老师的肯定

2003.11-2004.11 院团委组织部干事

▲负责学期工作计划、工作总结的起草

2002.10-2004.10 管理系系刊《火凤凰》编辑

▲负责人物专访, 善于发现校园焦点人物, 写了文章受同学欢迎

获奖情况

▲学院年度能力优秀奖

▲学院社团巡展文学作品展一等奖、宣传品设计大赛三等奖

职业技能

▲全国职业技能鉴定涉外秘书四级考试证书, 录入水平中文 50 字/分钟, 英文 120 字/分

钟，熟练操作 MSOffice，略懂 Dreamweaver、Flash 等软件，能使用常用办公设备进行工作

▲掌握基本的商务、文秘英语要求

▲擅长写作，有投稿经历；爱好绘画，义卖自制书签

附录：

1.在校发表文章一篇（其他文章备索）

2.为系里制作的宣传海报照片一张

3.为老师制作的 PPT 三张

4.自制书签两张（不论是否准予我面试，欢迎您收下！）

第二节把事情做“绝”

--纪实案例：从护校教师到王牌制药公司的销售代表

在求职过程中，绝大多数人会遇到数次甚至无数次的挫败，要么是简历石沉大海，要么是面试折戟沉砂。如果你的简历没有回音，如果你在面试之后感觉不妙，你会怎么做？

也许幽幽地看一遍冯小刚的“一声叹息”，也许狠狠地去听刘欢的“从头再来”。本节中的主人公，以实际行动检验了我们要弘扬的第二个“求职之道”：把事情做“绝”！

受到严重刺激，王云决心辞职

王云本来有一份稳定的工作，她在护士学校做老师，除了羡慕人的寒暑假每月有几千元的收入，还买到了教师公寓物美价廉的住房。她憧憬着遇到白马王子之后住进白马公

寓，然后把自己的住房出租再开财源，马无夜草不肥呀！

她的心态在 2005 岁末彻底失去了平衡，校友聚会上她受到了严重的刺激，几个在大学里面她压根没有放在眼里的小瘪三，竟然靠“卖药”能月薪上万！刹那之间，王云真想把那

几个小瘪三之间的任何一个占为男朋友，拥有他们的现有财产，并命令他们赚更多的钱回家！可气的是这几个家伙早已经被眼明手快的上海女孩捷足先登了，王云痛苦地辗转了

个晚上，痛快地下了个决心：此时不辞职，更待何时！

第 33 节：把事情做“绝”

失败的开端，王云的简历石沉大海

愤怒的王云化气愤为力量，像天女散花一般把“应聘销售代表”的简历投向各大知名的制药外企。然而现实多么的残忍，在圣诞节这个充满了欢歌与祝福的日子里，圣诞老人没

有听到王云反复的祈祷：面试机会，我只要一次面试机会！所有的简历都石沉大海，王云的愤怒逐渐变成了气馁：唉，人家不要没有经验的，这和谈恋爱可真是大不一样啊……

是简历的问题？是经验的问题？是自我定位的问题？是人家歧视女性？王云充满了疑问。那么我们先来观摩一下她的简历吧！

第三节做“上门销售”，不做“应召女郎”

--纪实案例：中专生应聘外企翻译

在求职这个“卖身”过程中，你是个“上门销售”，还是个“应召女郎”？

“上门销售”的花样层出不穷，他/她可能不管人家是否招聘，都想方设法地把简历亲自投递到某某公司的前台；他/她也可能在简历石沉大海之后，不论人家是否通知你去面试

都一律赶赴“霸王面”。“上门销售”的做法有违常规，会受到拒绝，会遭人白眼，无论是保安还是前台，都有权利和义务白你一眼。

“应召女郎”则颇为理直气壮，因为他们/她们一定是等到了某某公司的电话通知，才会如约施施然前往面试。

在三年多的教学中，笔者遇到的学员有 99%都是“应召女郎”，而极少看到“上门销售”。然而，笔者经常思考的一个问题是：这个求职者，是否具有“应召”的本钱？名校毕业生或

经验丰富的求职者，大可以安然“应召”，因为电话的确会响个不停。然而，先天不足的求职者怎么办？你可能学历低人一等，可能经验是零，可能想彻底转行……当电话持续缄默

的时候，该你使用第三个“求职之道”：做“上门销售”，不做“应召女郎”！

现在，我们来欣赏志伟的“上门销售”的真实案例：

走出去，看到世界的精彩

志伟是个女孩子，96 年初中毕业的时候因为成绩优秀，在老师的强烈推荐下考入当地最好的中专：山东莱州县自来水中专学校。99 年顺理成章地加入莱州县自来水公司成了一

名女技师。

03 年的一次出差，彻底改变了志伟的生活轨迹。她第一次走出山东省，随领导来到北京采购设备。大城市的繁荣令她感到无比震撼，莱县和北京的生活，竟然如此不同。志伟

和酒店的前台聊天时，得知对方的工资是她的三倍！

快乐，往往源于无知。知道了大城市繁华生活的志伟再也不快乐了。出差之后的两个月，志伟瞒着家里人，办了辞职手续，离开了她熟悉的小县城，只身一人来到北京。

大城市生存第一篇：充电

志伟没有勇气凭借着她的自来水中专文凭到北京的职场上去打拼，她选择了一条最保守的途径：先进修英语，再寻找机会。许许多多的外地青年，不甘于小城市的波澜不惊的

生活，来到北京，往往都选择以参加英语或计算机培训开始他们的大城市生活。培训，一方面教会了他们种种技能，更为重要的是，让他们来到大城市以后有一个喘息、观察、积

累信心的机会。

志伟来到了北京新东方学校实用英语学院，进行了为期一年的英语培训。有目标的人一定会更加努力，志伟没有缺过任何一次课，参加了全部的由班级或者学院组织的英语朗

诵、英语小品、英语电影模拟等活动，读遍了图书馆里的“书虫”系列读物。

本来志伟还打算继续攻读一个学期，但是宿舍里面几个高年级的女孩子整天讨论找工作的事情，极大地诱惑和扰乱了志伟原本平静的心。有一个女孩子，志伟觉得她的英文还

不如自己，竟然在北京最大的茶社被录用为领班，每个月工资加小费能拿到两三千块钱！无法再两耳不闻窗外事的志伟立刻赶制了一份精美的简历，开始了她的京城找工之旅。

大都市里的小公司，你起飞的跑道

在这个人才不再稀缺的年代，不必说高如大宅门的大公司，就连一个小小公司招聘一个前台，也要标明：大专以上学历。怀揣中专文凭的志伟，在经历了几次人才招聘会被人

冷遇之后，给自己制订了一系列战略：

第 34 节：做“上门销售”，不做“应召女郎”

(1) 把目标锁定在小公司对英语要求高的职位上，大公司简直是庭院深深几许，很难闯过学历这一关。

(2) 在简历上隐掉自己的中专学历，直接写：
2002-2003 北京新东方实用英语学院英语专业
获得学院语音语调比赛一等奖
获得学院英文电影背诵比赛二等奖
全英文主持班级英语角

(3) 最重要的，只要知道招聘公司具体面试的时间，不论是否收到面试的通知，直接上门！小公司往往由老板亲自主持面试，往往更看中申请人的态度，得到面谈机会的比率

远远高于投递简历的成功率！

志伟的策略出奇的奏效，其实，更准确的说法是，志伟的勇气奏效了。在求职过程中，狭路相逢勇者胜，当你有勇气冲上去说：“我只要求一个面谈的机会！”被拒绝的比率是

多少呢？

志伟的运气终于被她找到了。她直接闯到一间刚刚在北京设立 OFFICE 的南非贸易公司去面试，由于前台小姐第一天上班还没有摸清头绪，听说志伟来应聘翻译立刻把她派到会

议室去参加面试。南非老板的面试方法实用到了极点，他带着志伟来到办公室大厦的物业办公室询问消防、水电费和空调等问题！半个小时之后，南非老板搞清楚了大厦的相关规

定，志伟也得到了她梦寐以求的翻译工作！在工作了一个月之后，志伟 email 告诉我，她后来问过南非老板，为什么会舍弃名牌学校的毕业生而选择她？诀窍在哪里？我们引用一下

南非老板的原话

吧：“You are not the one who speaks the best English, but you make me work most efficiently. Some interpreters only think about English, but you are thinking about how to make things easier a

nd right. English is just a tool. Many interpreters haven't realized that. They are sometimes wasting my time instead of saving time for me.”(你的英文水平并不是最好的，不过你能帮助

我最高效地工作。有些翻译只想着英语，但是你想的是如何把事情做得正确做得更容易。英语毕竟只是一个工具，很多翻译没有意识到这一点，他们有时候在浪费我的时间，而不

是帮助我节省时间。)

机会是“上门”找来的

每一天，都会有无数的年轻人，怀揣或高或低的学历，肩负着家人的希望与担忧，自己憧憬未来的梦想以及对不可知未来的隐约的恐惧，奔赴北京上海广州等大都市。我几乎

每隔一段时间就会收到老父亲的电话，委托我给家乡韩叔的闺女或是李叔的儿子在北京给找个活儿。每每总是弄得我哭笑不得而且内疚于无法帮到家乡人！

我谨希望志伟这个真实的故事能够鼓励无数的外地人，在机会到来之前，首先把自己打造成可用之材。然后，去寻找自己的机会！当机会拒绝光顾你的时候，亲自上门，去捕

捉它！

普通人等待机会，聪明人抓住机会，真正的成功者寻找机会并且制造机会！

第四节把触角伸出校园

--纪实案例：大专生求职汇丰银行

适用于应届毕业生的一个屡试不爽的“求职之道”是：把触角伸出校园！原因很简单：机会，一律在校园之外。走出去，你才能捕捉到机会。

魏美的背景其实非常一般，甚至于要弱于多数的求职者：没有本科学历，没有正式的工作经验。但是她的求职过程，出奇的顺利。她在参加各种展览会和交易会的过程中，赢

得了好几个老板的青睐，都邀请她毕业后加盟公司担任助理或者业务代表。2005年4月，当很多名牌学校的毕业生还在奔走于各种招聘会的时候，魏美同时拿到了汇丰银行和电讯盈

科两间公司担任“客户服务代表”的 offer。魏美的相对成功，秘诀到底在哪里呢？

把触角伸出校园

魏美说，中专毕业的学生往往比从高中直接升入大学的学生更加成熟，因为他们在中专毕业前夕已经有了一次就业的体验，深知个中艰辛。

除了学习之外，魏美在学校尽可能地与老师建立良好的关系。她中专毕业时得到的经验是，老师手里可能会掌握一定的就业资源。虽然女子职业学院不太可能吸引大公司来校

园招聘应届毕业生，但是在大型展览会和交易会期间，会议主办方或者参展单位往往会到学校来临时招聘服务人员。有了老师的推荐，魏美总是能够顺利入选！

人在目的明确的情况下会发挥出最大的潜能！魏美参加展览会和交易会的目的绝不是赚取每天区区五十块钱，而是要“猎取”潜在雇主的芳心。所以，魏美总是争取第一个到场

，最后一个离场，把最美的笑容从早挂到晚，把展览会上最小最小的职员也当作最大最大的老板来侍奉！态度是有价值的，有两个私营老板都直接邀请魏美在毕业后加入他们的企

业工作，魏美一律受宠若惊地说：“我正愁找不到工作呢！我一定和您保持联系！”

魏美的好运，降临在2005年4月这个招聘季节。东方宾馆白领招聘会的主办方到魏美的学校选了30名女生协助各个招聘单位的工作。魏美幸运地被分配到了汇丰银行的展位！接

下来的故事大家可以想象，魏美首先靠态度和服务赢得了汇丰招聘人员的认同，然后顺利通过简历关和面试关。

定位准确的简历

魏美在学校是积极分子，她在学生会担任重要的职位，组织参与了学校很多的大型活动。但是在魏美的简历中，只是将这一背景轻描淡写地提到，原因很简单：她所定位的职

位是助理或者客户服务代表，而这两个职位并不需要很强的领导能力，甚至可以说，领导欲望太强的人反而做不好这种服务性的工作。

应届毕业生往往不论青红皂白强调自己的领导和组织能力，作用往往适得其反。

个人简历

姓名：魏美

性别：女

健康：良好

籍贯：珠海

生日：1983/08

联系电话：13901231234

邮箱：weimei@hotmail.com

教育

2002/09-现今广东女子职业学院主修：商务英语

备注：在校期间担任宣传部、外联部干部

1998/09-2002/06 广西仪器仪表中等职业学校主修：财会电算化

技能

英语：大学英语 4 级别，公共英语一级

电脑：全国信息 PHOTOSHOP 中级，全国职业技能 WINDOWS 中级，全国计算机专业一

级

其他：广东财会电算化初级，全国珠算三级

工作经验

2005/03 东方宾馆白领招聘会职位：招聘助理

职责：

协助招聘单位进行招聘工作，负责汇丰银行展位。

2004/11 国际会议展览中心职位：向导

职责：

主要为外国参观者做向导

帮助参展商解决问题

提供关于展会的各种信息

担任 10 人小组的向导组长。

因为表现突出被一参展公司中山天龙单片机科技有限公司邀请加入其公司担任业务助理。

2004/10 广州交易会职位：产品讲解员/助理翻译

职责：

受雇于潮州嘉味屋糖果厂，推销产品。

在翻译忙不过来的情况下进行简单的翻译工作。

工作受到老板的认可，获得老板的邀请于 05 年 4 月再次为该公司在交易会期间服务。

2004/11 广州星星国际展览服务有限公司职位：话务员

职责：

每天打出不少于 350 个电话推广公司的业务活动

2002/09-今多次参加各种公司在校园内或者校园外举办的商业活动

"牡丹卡"校园促销

"雅芳""十一"黄金周 roadshow (路边展出)

"峻岭书店"校园巡展

兴趣

刺绣，上网 (Tracy 点评：这里有个小插曲，魏美的简历原稿写的是爱好高尔夫，后来她听我在课堂上说要在简历一切细节方面突出自己适合应聘职业的特点，立刻改成了刺绣

，因为刺绣和做客户服务有一点是相通的：十足耐心！)

能力综述

一个友好、落落大方的学生会干事

熟悉使用电脑，并取得相关资格证书

曾为外国人做过向导，可以进行商务方面的英语交流