

<<面试中的陷阱>>

图书基本信息

## <<面试中的陷阱>>

### 内容概要

当今最精粹的面试策略和技巧旨在帮助你：  
用简练、雄辩、结构清晰的回答证实自己的技能和经历足以胜任此项工作；  
坦然地直面简历的不足之处或长期的待业时期，而且不用道歉；  
当你准备改弦更张、在新的职业领域谋求发展时，如何证实并强调你所拥有的技能；  
用本书设计好的工作图表及其他实用工具勾画出一个强有力的面试策略和行动方案；  
通过100个问题范例及其答案巧妙避开面试官设下的陷阱。

第1章围绕着“创造完美的第一印象”展开，旨在解决面试中最常见的第一大问题——衣着不得体，商业礼仪不周，对待非正式面试太过随意。  
这一章同样还提供一些可以用来创造良好第一印象的技巧和窍门。

第2章讲述的是“对四个关键领域的准备工作”，针对的是另一个常见错误——应聘者的表现说明他对该公司、该行业应聘职位或面试官缺乏基本了解。  
这一章阐述了你在面试前对这第四领域应做的多方调查。

第3章题为“让你的简历成为有效的面试武器”，旨在帮你避免陷入无法用自己的教育和从业经历增强说服务的不利境地。  
这一章将帮助你懂得怎样把自己的简历当做面试过程中的攻城利器，如何针对竞争性强的职位对简历进行量体裁衣的设计，突出你的工作经历和教育背景中最有吸引力的亮点。

第4章是“应对常见的面试问题”，它介绍了适当说明自己的教育和经验适合所应聘职位的技巧。

第5章“巧妙应用‘发挥题’和‘转折题’取得面试的主动权”，讲的是如何利用发挥题的契机为自己打造最积极的形象，让人们相信你就是那个职位的理想人选。

第6章说的是“应对自己的弱点而无须道歉”。  
它所介绍了的技巧可以使你堂堂正正地面对你的经历中可能引起招聘者注意的某些方面。

第7章“给待业期一个有说服力的解释”它介绍了几种可以用来解释你长期无业且合情合理的理由，以此为你塑造一个致力于自我提高和职业发展的高瞻远瞩的职业人形象。

第8章讲的是“没有商务背景的求职者如何证明业务能力”。  
这一章主要是帮助“非传统行业”的应聘者证明他们的教育和技术适用于他们所应聘的职位。  
这里的关键在于提出可转移的技能这个概念。  
这一章的目的就在于帮助你确定并强调你的可转移的技能。

第9章“为你的面试划上完美的句号”，讲的是如何通过无懈可击的结论和深思熟虑的问题加强招聘人对你的良好印象。

第10章“趁热打铁，保持一个持久的积极印象”为你提供了如何用后期问题为你的面试最后阶段锦上添花，让招聘者记住你并保持对你有利的最后印象。

<<面试中的陷阱>>

作者简介

谢利·利恩博士：Wilshel公司的总裁，专门提供教育及职业咨询服务。  
他毕业于哈佛大学，担任过麦肯锡咨询公司的顾问，现在她正与哈佛大学、沃顿大学、哥伦比亚大学及其他顶级商校的学生们合作，从事面试咨询工作。

<<面试中的陷阱>>

书籍目录

序前言第一部分 面试十诫 第1章 创造完美的第一印象 第2章 对四个关键领域的准备工作 第3章 让你的简历成为有效的面试武器 第4章 应对常见的面试问题 第5章 巧妙应用“发挥题”和“转折题”，取得面试的主动权 第6章 应对自己的弱点而无须道歉 第7章 给待业期一个说服力的解释 第8章 没有商务背景的求职者如何证明业务能力 第9章 为你的面试划上完美的句号 第10章 趁热打铁，保持一个持久的积极印象第二部分 面试官提问的陷阱 第11章 综合问题 第12章 职业目标问题 第13章 待聘职位问题 第14章 教育情况问题 第15章 个人资质问题 第16章 领导能力问题 第17章 事业发展问题 第18章 失业或离职问题 第19章 难于处理的问题 第20章 个人问题 第21章 性格问题 第22章 面度的最后问题译者后记

## <<面试中的陷阱>>

### 媒体关注与评论

书评当今最精粹的面试策略和技巧旨在帮助你：用简练、雄辩、结构清晰的回答证实自己的技能和经历足以胜任此项工作；坦然地直面简历的不足之处或长期的待业时期，而且不用道歉；当你准备改弦更张、在新的职业领域谋求发展时，如何证实并强调你所拥有的技能；用本书设计好的工作图表及其他实用工具勾画出一个强有力的面试策略和行动方案；通过100个问题范例及其答案巧妙避开面试官设下的陷阱。

## <<面试中的陷阱>>

### 编辑推荐

当今最精粹的面试策略和技巧旨在帮助你：用简练、雄辩、结构清晰的回答证实自己的技能和经历足以胜任此项工作；坦然地直面简历的不足之处或长期的待业时期，而且不用道歉；当你准备改弦更张、在新的职业领域谋求发展时，如何证实并强调你所拥有的技能；用本书设计好的工作图表及其他实用工具勾画出一个强有力的面试策略和行动方案；通过100个问题范例及其答案巧妙避开面试官设下的陷阱。

<<面试中的陷阱>>

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>