

<<千万别递简历>>

图书基本信息

## <<千万别递简历>>

### 内容概要

大家都知道如何谋得一份工作：首先从工作目标入手准备一份详细的简历；把它寄往各个公司的人事部门，越多越好，这样使命中一个好公司的职位的机率就会大大提高；然后等电话。

错啦！

所有这些似乎都是有意义的，也许还有人这样找到过工作。  
但是如果你想得到的是一个伟大的职位，最好的方式是不用一般的智慧，而是让自己标新立异。

社会越发展，劳动力市场的竞争就越激烈。

总是有一些了不起的工作，但它们也是更通难得到的。

畅销书作家、富于革机关报的思想家杰弗瑞·福克斯再次涉足这个领域，求职建议令人惊喜且大胆，绝无陈词滥调，也不是耸人听闻。

44条攻略简单易读，鼓舞人心，处处与众不同，反映出创造性思考和坚持不懈的得要意义，正是这些把福克斯造就成美国最具竞争力的生意人。

## <<千万别递简历>>

### 作者简介

杰弗瑞·J.福克斯 (Jeffrey J.Fox) 国际级营销管理大师，哈佛大学MBA，创办福克斯营销顾问公司。此前是雅芳公司康涅狄公部的首席营销顾问，同时担任罗提特公司营销副总裁、皮尔斯贝瑞名酒公司部门营销总监等。

福克斯公司曾被《华尔街日报》等大幅报道，放选哈佛商学院顶尖一百

## <<千万别递简历>>

### 书籍目录

开始白一、 别递简历二、 为什么简历无效三、 求职蓝图四、 跳过人事部五、 求职者的推销手段六  
职者词库七、 你是一盒早餐玉米片八、 让自己有价值九、 以方圆40公里为界画个圈十、 如何研究目  
企业十一、 往什么都没有的地方找十二、 写一封有震撼力的求职信十三、 回应信十四、 寄简历信十  
、 做一条出水之鱼十六、 不要拿简历开玩笑十七、 写简历的新点子十八、 没有人在乎你的工作目标  
九、 请猜猜我的职业二十、 面试等于销售拜访二十一、 为什么这家企业该雇用我二十二、 事先拟不  
期目标二十三、 事先作好计划二十四、 面试的预先计划书二十五、 没有在乎你喜欢什么二十六、 以  
题开场二十七、 不要在面试时多话二十八、 针对面试者关心的问题二十九、 面试时要表现创意三十、  
主动要求展示自己的才华三十一、 远离番匣酱三十二、 看起来像球员三十三、 让他们感觉舒坦三十四  
、 职极的兴趣三十五、 玩游戏三十六、 先请求订单三十七、 送上感谢信三十八、 每天为自己争取  
三十九、 写下每天的求职待办事项四十、 求职者的一天四十一、 千万不要慌乱四十二、 不要问路四  
三、 “我”不是个好字眼四十四、 让我在哈佛作好准备

## <<千万别递简历>>

### 章节摘录

一位年轻人正在接受一位公司总裁的面试。

总裁说：“你的简历令人印象深刻。

”年轻人没有任何心机地回答：“没错，是我自己写的。

”他的反应或许有些滑稽，甚至可以说相当突兀。

总裁的评语其实是指出简历上的问题。

没有人会在简历上写自己“不擅管理”、“优柔寡断”、“因循守旧”、“难以沟通”、“已经被炒了五次鱿鱼”。

尽管有的人的确如此，但是在写简历的时候，却会倒转乾坤。

简历通常偏向笔者一方——这一点无论是笔者还是读者事先都充分了解。

正因为简历并非一份公正不倚的文件，所以招聘者与求职者都须设法克服它所带来的障碍。

招聘者期待简历能够代表求职者的一个侧面，期待里面出现一些公司、学校等的名字。

招聘者并不指望从中得到求职者的完整形象，只是希望以简历为起点，进入面试等招聘程序。

所有的简历看起来都一样。

或许在风格上有的人强调经验，有的人以时间顺序为主轴，有的人则强调职责，但最后要传达的信息都一样。

能否成功地推销自己，就看你能不能让自己脱颖而出，表现出自己与众不同的一面。

如果从一开始就只有简历能代表你，而你的简历与别人的又没有什么两样，那么你看起来就和其他人没有什么分别了。

任何简历都需要有个性。

就像有个性的人能够鹤立鸡群一样，有个性的简历也会熠熠生辉。

在各种有关简历的格式、书写规则等的限制下，很多人的简历失去了应有的个性。

## <<千万别递简历>>

### 编辑推荐

《福克斯的另类法语职攻略不仅帮助当下的求职一族设计出必胜战略，也告诉人家怎么去为面试作准备及在面试时留下最佳印象。

这本处处闪现智慧的书让读者充分意识到竞争，时时准备迎接挑战，而最终的回报就是顺利拿下个伟大的职位。

全球畅销求职概念，另类求职一点通。

为什么简历无效，跳过人事部，你是一盒早餐玉米片，往什么都没有的地方找，做一条出水之鱼，请猜猜我的职业，谁在乎你喜欢什么，让他们感觉舒坦，千万不要慌乱，不要问路。

<<千万别递简历>>

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>