

<<一个外企面试官的面经>>

图书基本信息

书名：<<一个外企面试官的面经>>

13位ISBN编号：9787505725447

10位ISBN编号：7505725440

出版时间：2009-6

出版时间：中国友谊出版公司

作者：徒步过客

页数：285

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>

<<一个外企面试官的面经>>

前言

讲一个真正属于自己的精彩故事“面经”，即面试经验。

在这个经济危机泛滥、信用危机恐慌的年代，失业的、求职的甚至在职的，每个人都是人心惶惶担忧朝不保夕。

对那些屡败屡试，又屡试屡败，为自己的前途忧心忡忡，却又心怀大梦想的年轻人来说，他们或有才华、有能力，可惜应聘的单位并不适合自己；或有经验、有才情，可惜不够圆滑……单纯的鼓励与支持不起任何作用。

他们需要的，是一个合适的机会，甚至只是怎样不让稍纵即逝的机会从眼前悄悄溜走的一种有效方法。

因此，一个明眼人的指导至关重要。

面试是走进外企的第一道也是最致命的一道坎儿，面试不成功，所谓外企梦想永远不过是海市蜃楼，看得到摸不着。

作为一个在外企工作和打拼了十年的资深财务总监，“徒步过客”经历过大大小小数不清的面试和被面试，才最终从被面试者一步步走到面试官的位置。

他的生活，是大部分人正在苦苦追求的一种生活；而他的经验，真实而不乏高度、理智，也颇具实践性，更是向往外企甚至单纯为面试发愁的求职者们指导实践的良好指南。

你可曾有过给别人讲故事的经历？

其实，面试也是一样。

相信自己，面试不过是另一种形式的讲故事。

只不过，不同的是，这次讲故事，是为了更好地推销你自己，放平心态，将故事讲好，你就成功了一大半。

作为国内第一本以面试官的身份讲述外企进门之道的“故事书”，这不是一本普通的职场指南，也不是一本到处能看到的职场励志书，这是一本能够让你从故事中得到启示，从放松中学到知识的真正“面经”。

事实上，没有人能够百战百胜，即使你将这本《一本外企面试官的面经》翻到烂，我们也不能承诺你能立刻成功。

我们唯一可以保证的是，如果你认真地阅读过它，你一定不会后悔。

因为，它通过面试这个环节，教给你了一种方法，和一种良好的思考习惯，这将是您一辈子受用不尽的财富。

当然，涉及具体操作层面，还需要每个读者比照案例结合自身情况细心领悟。

这部书原本是“徒步过客”在天涯论坛上发布的一个关于面试求职的指导帖，一经发出，便受到网友们的热评，日点击率逾千计，并迅速被天涯论坛主页推荐，以至于原帖距今发出已近一年半，却依旧长盛不衰。

作者在天涯上发表的帖子内容丰富，但是稍显杂乱，因此，在集结成书的时候，我们特意选择了讲座的方式，用二十六个讲座，将不同的话题分离开来，循序渐进，渐次深入，以使读者更容易阅读和理解。

当然，在编辑过程中，我们也得到了在目前来说非常专业的职业规划网站——“职业规划中国网”

(<http://www.ienjoyjob.com/>)的大力支持，在此表示感谢。

当有一天，你终于找到适合自己的岗位，学会用独特而丰富的语言在面试官面前表述自己的优缺点，这个故事便已成为一个有史以来最精彩的故事，而你自己，也已成为一个可以用自己的魅力来影响他人的人。

<<一个外企面试官的面经>>

内容概要

《一个外企面试官的面经》不仅是一部精彩的职场小说，还是一部能让你从故事中学到实战经验的面试真经。

一开始屡面不中的小B怎样找到了好工作，那些素未谋面的年轻应聘者为何突然对一个外企面试官心生崇拜和向往？

一个外企面试官开办“通心面”网站的心路历程，几十个应聘者在外企门口惨然落败的台前幕后……作者从一个世界500强企业面试官的视角，将平时工作中亲身经历的一个个案例生动还原，对面试者们普遍关心的问题，进行深度剖析，使这本能为百万读者揭开屡面不中的真相的实战小说，手把手教你通过外企层层筛选。

<<一个外企面试官的面经>>

作者简介

徒步过客，原名郑永强，世界500强某知名保险公司资深财务总监，十年职场面试官经验。2007年下半年牛刀初试，在天涯连载《我的面试生涯——外企十年招聘实录》，以自身经验指导网友求职应聘，迄今点击率飙升至百万。

<<一个外企面试官的面经>>

书籍目录

前言引子一个应届大学生的面试苦恼第一讲：你到底想要什么？

第二讲：小B的困惑：一份简历定终生？

第三讲：求职信与庖丁解牛式面试你所看不到外企面试官的一天第四讲：为什么成功的不是你？

第五讲：第一面就被pass掉了第六讲：面试就是一场秀将自己当成一个项目来做第七讲：天生就是项目

经理第八讲：你究竟适合什么工作？

第九讲：做好自己的项目计划简历，简历，还是简历第十讲：失败简历五宗罪第十一讲：简历中要带照片吗？

第十二讲：简历需不需要样本？

求职前必须做好的几件事第十三讲：英语，你准备好了吗？

第十四讲：面试，我叫不紧张第十五讲：电话面试，一项特殊的考验第十六讲：面试，从进门那一刻

开始与面试官的拉锯战第十七讲：在动物园的群面中脱颖而出第十八讲：我也有谈条件的资格？

第十九讲：面试官也是靠运气实战，没有什么不可以第二十讲：经理人求职营销学秘笈第二十一讲：

找到你的终端消费者第二十二讲：SWOT分析，竞争产生能量每个人都是待售品第二十三讲：你也是一

种走俏商品第二十四讲：你是什么牌子的？

第二十五讲：悲情卧底，鲤鱼也要找龙门第二十六讲：瓜熟了，该卖了后记

<<一个外企面试官的面经>>

章节摘录

第六讲 面试就是一场秀（节选）合适的人还没找到，因此第二天，面试继续。

我带着满心的希望又开始了另一天的高强度工作。

第一个面试者N小姐是南京人，第一眼看上去，很精神也很干练，同时也显得非常有亲和力，可能是着装的缘故。

N的着装简洁随和，算不上很正式的职业装，略施粉黛，显得很有朝气。

其实现在大家去面试的话，会发现很多大公司的JMM不一定是穿正装，而是那种不是很正式的职业装，现在更多的称之为休闲职业装的那种。

所以第一印象的分数不错，非常符合我们公司的工作氛围。

所以说面试过程中第一印象尤为重要，往往在面试过程中好的开端就是从第一印象开始的。

第一印象不是说要打扮得多么漂亮，而是如何得体地装扮从而符合这个公司乃至职位的风格和要求。

我们公司是金融行业，平时着装要求相对正式一些，N的风格正好和公司的整体风格吻合，而且简洁的装扮符合我们招聘职位需要努力工作拼命干活的要求，也很讨巧。

从简短的聊天中得知，N一大早从南京赶到上海来参加面试，如果她不告诉我的话，我根本没有察觉她有任何的凌乱和仓促，而是一副气定神闲的样子，所以无形当中又加了一些印象分。

接下来的面试还是按照既定的模式展开。

N小姐大学毕业后，在南京的一家国有大型企业工作了三年，从事的职业和我们招聘的岗位相对比较接近，所以工作内容上的沟通比较顺畅，对工作的要求、工作职责和工作方法等都比较接近，因此在工作能力上，我也对她非常有信心。

更巧的是N还担任了近半年的基层领导职务，这引起了我的注意，因为我们这次招聘的是部门内部骨干型的人员，只要合适，马上会承担起一个基层主管的职责。

所以面试的后半段，考察重点就转移到N的团队合作、沟通和领导的能力上。

“你在承受着日常繁重工作的情况下，你的上司马上另有一个新的项目，需要你这组在很短的时间内完成，你会如何处理？”

“我的问题很普通。”

“我想因为时间有限，如果项目不是很复杂的话，与主管沟通自己的想法后，我会按照沟通的想法将项目拆成几部分，然后分配给我的同事，每个人根据要求和时间限制共同完成各自的任务，最后由我汇总报告。”

如果项目比较复杂，我想我还会组织会议讨论，制订计划和时间进度表等工作。

”N比较自信地回答。

她的回答很专业，也说明在处理这类事务方面她还是很有经验，所以我很满意她的答案。

面试到了这里，基本已经有了结果。

面试其实就是这么简单，如果之前的13位人选中能有人像N一样考虑问题周全，回答问题全面而且能够体现出一个人较强的逻辑思维的话，我可能就会选中其中的某些人了。

接下来的P先生是下午第一个男性面试者，他给我留下的印象只有两个字，帅气。

让我这样的老男人说同性帅气是一件很不容易的事情。

面试过那么多人，我还从来没有在仪表形象上打过5分，今天看来不得不打5分了。

P先生看上去很年轻，不超过25岁的样子，笔挺的西装和体形搭配得非常协调，白净的脸再配有造型的发型，简直可以去竞选型男、好男、快男了。

P先生毕业于中部的一所名牌大学，目前就职于同行业一家规模相对较小的企业，从事与我们目前招聘的岗位极其相似的工作，在此之前曾经在三家其他行业的公司工作过。

在他简单介绍之后，我们开始了近30分钟的交谈。

首先讨论的是P先生在目前单位的工作经历，交谈中发现P对目前经手的工作都相当熟悉，而且工作思路也是非常的清晰，只是从他自己语气中可以看出，P先生对目前的工作并不是十分满意，而且在谈到他上司的时候，甚至表现出有点不屑的感觉。

其实，我也算认识他上司但并不很熟悉。

<<一个外企面试官的面经>>

所以我好奇地追问了一下原因，他极其简单的回答让我多少有些无奈，“她很平庸。

”他的上司确实看上去比较普通，不过，我自己想想其实我本人也很平庸。

接下来在探讨他前面工作过的三家公司的经历时，给我的感觉是面前的帅小伙子的确思维敏捷，思路清晰，将工作分析得头头是道，但是唯一的缺点是，他评价所有他认为不太重要不太完美的东西的时候都只用两个字——平庸，更重要的是，每次跳槽的理由也是出奇的一致，都是寻求更优秀的发展机会。

我又多了些无奈。

光从工作经验来看，P的思考能力和工作能力应该相当的不错，而且对实务的操作也分析得非常有条理，但是，他对以前工作的评价以及频繁跳槽的原因实在让我难以认同。

P大学毕业4年多，共跳槽4次，现在忙着第五次跳槽。

这样的做法实在让我有点害怕，因为不知道如果聘用了他，他什么时候要和我说再见。

在后面开放性的面试里，P先生还是充分地展示了他的能力。

对于我的很多问题，他的确回答得都很不错，仅从专业面试的评分上讲，他的分数很不错，但是较高的心气却让我犹豫一下。

有的时候，跳槽频率高也是一种习惯，有些人到了一定阶段就一定要跳槽，这似乎成了这类人职业生涯中必不可少的一部分。

对于企业而言，这样的人选都会非常慎重地选用，一旦选用，就要承担着随时找人接替他的风险。

对企业来说，这无形之中增加了人工成本，这样得不偿失的事情，企业自然会很慎重地决定了。

S同学是今天最后一个来面试的应聘者。

大概下午四点多，我在会议室见到了S。

S身着蓝色牛津纺的衬衫，在外面套了一件暗黄色的夹克，单肩背了个时下大学生都喜欢背的书包，总的看起来，形象还算不错。

但这样的装扮很自然给我留下的第一印象就是学生。

其实，这也不是什么坏事，既然我们已经看过他的简历并了解了他的背景，我们就会在一定程度上包容他。

其实，很多公司并不排斥招大学生，我们公司也是。

只是很多部门负责人或者主管都认为，时下大学生缺点比优点多，自学能力差，不派专人长时间辅导，就无法开展工作；心气高，做了几天就觉得样样懂了，嫌工资低，吵着闹着要升职加薪；毫无主动性，拨一拨动一动，不拨不动；承受不了压力，加两天班就要辞职；不能被批评，受到批评就流眼泪；最厉害的是，上司好不容易培养好了，也在领导面前死活要来了足够优厚的加薪，结果跳槽了。

很多公司就是因为这么一些顾虑而不愿招用大学生。

反过来看，大学生身上也有很多优点，比如，创新精神，乐于探索；有潜力可以发掘，而且易于塑造；还有率真和诚实，很多有过社会履历的人在这方面往往很缺乏，把自己的想法和看法藏得很深；最大的优点是尽管培训时间比较长，但一旦能够适应公司工作氛围，成活率相对比较高，且对企业来说成本相对较低，而且易于培养成公司需要的员工。

所以，一定程度上对一些起步职位，尽管公司在招聘广告上打着1年以上工作经验，其实并不排斥背景适合的应届毕业生。

像今天来的S，上海前五名的大学管理类专业毕业，得过数次奖学金，英语6级，曾在一家著名国企的相同部门实习3个月。

尽管不算特别优秀，但各方面条件也算不错。

我计划在第二轮中，如果找不到合适人选，就找一个可以培养的候选人，从简历上来看，S可能是比较适合的候选人。

由于上面的原因，我对S的考察，更注重各类能力、性格、专长等方面，而并不会特别关注工作经验。

就我个人经历而言，大学生要适应一家企业，最重要的是要接受得了工作和环境的压力。所以在S自我介绍以后，对S的压力测试就开始了。

第一个问题是很常见的：“你为什么选择我们公司同时选择这个职位？”

<<一个外企面试官的面经>>

你觉得你凭什么能够胜任这个职位？

目前你觉得你和这个职位的差距在哪里？

怎么弥补？

”S虽然有点紧张，但比我想象的要好很多，“我们公司是国际知名企业，在业内也有很好的口碑，在大学二年级的时候第一次了解我们公司母公司在海外的一些业绩和文章，留下了很深刻的印象，所以有很多好感，也很向往，而且目前这个职位和我的专业的相关程度很高，所以综合两个因素，我选择我们公司这个职位。

”S稍微顿了一下，继续说：“我的专业方面学习了××、××、××等课程，都与目前的职位所要求的专业比较相关；而且我对这方面也比较感兴趣，自己平时也喜欢阅读这方面的书籍，积累了一些知识；我还在××（简历中提到的他实习过的大公司）实习过一段时间，对这一块工作也有一定的了解和经验，而且更感兴趣。

所以我觉得我能够胜任。

”S又顿了顿，微笑并带有一点歉意地问我，“请问后面一个是什么问题？

刚才比较紧张没听清。

”我又提示了一下。

S继续自信地回答：“我觉得差距仅在于经验，我可以说只有一点点的相关经验，但还是有差距，我想我会通过学习和培训来尽快弥补这方面的不足。

”我继续追问：“如果没有人教你帮助你甚至没有培训，你觉得你会采取哪种办法帮助你尽快弥补自己的不足。

”S表现得略微有点紧张地回答：“什么都没有啊，我想自学是必要的，我这方面能力挺强的，先看看和学习以前的东西是怎么做的，然后举一反三，我想会有所帮助。

然后，碰到具体问题，我想我还是应该主动来请教您或者其他有经验的同事点拨一下。

我想也会有很大的帮助。

”答得还算得体。

而且我也注意到S在说话的同时一直很礼貌地观察我的表情，我时不时的点头可能鼓励了他。

“我们这边经常加班，每天9点上班晚上8点才能下班，你能接受么？”

”我问道。

“可以，我年纪小，多学一点，可以强化一下。

”S马上回答。

“好，最后一个问题，25乘以25再乘以25等于几？”

”“15625。

”我倒！

这一题只是希望面试者能够主动地想办法解决，提出想法和思路就好，而不是要他真的答对，但S居然答对了。

我好奇地问他，S很坦率地告诉我：“高考的时候我专门背过。

”我的问题正中了他的意，估计他在偷偷地窃喜。

其实面试者一旦遇到了这样的情况，通常心里都会觉得中了奖一样，也会让他更加有信心。

一路面谈下来，发现S很坦率，也很真诚，面对问题，解答的思路也是比较清晰和完整，沟通和应变能力也符合我的期望。

作为一个应届毕业生来说，能够从容地面对这样的面试实属不易，而且他的能力也确实能够达到我们的要求，因此，他也顺利通关。

<<一个外企面试官的面经>>

后记

后记对于从来没有写过这么多文字，也不太会写文章的我来说，能码这么多字，而且一码就是一年多，是件不太容易的事情。

在这个过程中，我每天都会抽出大量的时间来和网友沟通，也通过天涯和自己的网站认识了很多需要帮助，也热心帮助我的朋友。

这件事已经从我出发，从初始单纯的想帮助别人，转变成一种互相探讨、多方位沟通，同时能让自己开阔眼界的“双赢”事件。

因此，现在只要不太忙，与网友沟通已经成为我每天的必修课。

事实上，每个人都有自己的个性，我所讲述的观点不可能完全或者彻底解决每个人的问题，我也并不奢望它能被所有人认同和接受，只要能通过自己的努力，多多少少给需要帮助的朋友们一些信息、启发和帮助，我觉得自己应该知足了。

小B是书中我提到和帮助过的第一个朋友（也算是亲戚吧，好像现在应该称呼为B先生了，年初时见到过他西装笔挺的样子）。

听说他现在发展得不错，在自己喜欢的外资大公司，从事着目前看来他还算喜欢的职业。

现在看来，他的一切都非常不错。

记得当初他告诉我自己被录用的时候，我由衷地为他高兴，除了为他，当然还有自己助人成功后的虚荣与成就感。

后来，也陆陆续续有很多朋友（网友）和我联系（一年多来大概有超过1000位了），我基本有问必答，尽我所能地给他们一些意见或者建议。

也有很多人会和我分享他们的经历、进展和结果，其中有应届毕业生、博士、海归、外籍员工及工作多年的外企人士等，也看到了很多正面的反馈，让我自己感到非常鼓舞。

我暗暗对自己说，或许我做的这件事是对的。

也有朋友对我的行为表示过疑问，他们说：我本身工作已经很忙了，每天晚上还要花几个小时去折腾这些，有意义么？

其实，我的想法很简单：我也曾经年轻过，也迷茫过。

大学毕业时，找工作的困难，至今历历在目；跳槽时的犹豫不决，仿佛就发生在面前；当然，幸运的是，我的职业路上，也确实遇到了很多很好的上司和朋友，正是他们，给了我太多的启迪和帮助。

以至于我现在时常感慨：有个经验丰富的朋友指点一下，真的能少走很多弯路。

因此，后来，我时常怀着一颗感恩的心，看待每个人和每件事。

我一直有一种担心，或许十年后，我会发现自己现在的观点有失偏颇，甚至是急功近利的，一家之言，会不会因己而误人？

为了尽可能避免这种情况，我经常会把我的观点拿出来与身边或者网上有经验的专业人士探讨。

还好，至少现在看来，对我的观点持认同态度的占了绝大多数，这才让我稍稍感到安心。

其实本来并没有出书的想法。

2008年奥运会的时候，我与家人在北京看比赛，遇到了磨铁的苏静，他向我提出出版成书的想法，因为出书或许可以帮到更多的人了解什么是面试，怎样去面试，怎样去找到自己理想的工作；同时也能吸引更多有过面试经验、懂得面试的人一起来帮助现在辛苦寻找工作的年轻人。

我考虑了很久，最后因他那句话，我同意了，所以后来才有了这本书。

在本书将要与广大读者见面之际，我要对一个人特别说声感谢。

他是欧洲著名咨询公司资深顾问，我的大学同学，也是网站“通心面”（www.tongxinmian.com）的合作伙伴，本书部分章节就是出自他的想法。

也正是他最早鼓励我上天涯开贴，与年轻朋友分享想法，才最终有了天涯的文章，有了“通心面”（www.tongxinmian.com），有了《一个外企面试官的面经》这本书。

当然，还有很多曾在网上与我探讨分享，给我指出问题，给过我帮助的朋友，在此一并表示感谢。

我一直相信：爱心，是可以互相传递的，感恩，才能更好的体会人生。

你呢？

<<一个外企面试官的面经>>

徒步过客2009-4-18于上海

<<一个外企面试官的面经>>

媒体关注与评论

各行业网友评论：（徒步过客在天涯网络发帖，点击高达百万之众，特别是直接受益的网友更是遍及全国各地，各个行业，这也使得作者徒步过客被网友誉为“网络最火的面试官”）两年了，徒步叔叔还是这么热情，真是好人呐。

去年看了叔叔的帖子，受益匪浅，学到了很多，去年5月份也很快找到了新工作，已经工作快一年了，在此非常感谢徒步叔叔。

——宝洁 姚丽丽楼主，一直从你开贴就看你的帖子，中间经历了三份工作，都是没有人际关系，完全靠自己网投简历，面试，最后找到了现在这份很满意很开心的外企秘书岗位。

——美国银行 杨娜终于上班了，虽然还什么都不懂，但这也是一个良好的开端。

至少对现在这个工作这个公司很满意。

祝大家都找工作顺利，工作也顺利吧！

——中国人寿 张峰我只能说我不是来灌水的，因为看到这个贴，确实让我受益匪浅。

我不发表言论和疑问，因为答案都在里面。

我会默默地关注，从中学习和吸取经验。

感谢楼主。

——日本电气公司 宋振华面试一家美资企业，基本上定了，今天HR通知入职前需要提供以前单位盖有公章的工资条证明。

感谢楼主。

——沃尔玛(中国)投资有限公司 郑继成很感谢lz的答复。

真是很感激啊，前两天刚申请的天涯身份，就这么幸运地得到帮助，谢谢啊！

在求职路上显得迷茫彷徨的人真是太多了，但是他如果能看到这个帖子，相信他会觉得真幸运。

——AT&T 刘彦秋我现在找到两份工作，一份是大型国企，就是港口，另一份就是世界500强的办事处销售，我现在有点难选择，从你在外企这么多年来看哪种会更好一点？

毕竟这是两种不同的道路。

——中国海运（集团）总公司 袁浩捷我今天接到了上面这个公司的offer，但是offer是e-mail的形式，而且通知说是要一个月后和另外的几个新同事一起入职，好像有什么培训安排。

本人现已离职（并处于经济困难期，呵呵），其实是希望能早日开始工作的。

——三星电子 张蕾刚刚收到平安总部的录取通知书，上海总部综合管理部工作，薪水很普通，工作地点在张江。

——平安保险 李杰楼主辛苦了哈，看了您的帖子很是受教，尤其对于刚刚面试归来的我，真是深受启发。

我去年7月份毕业，毕业后一直从事程序员的工作。

现在感觉目前公司能提供给我的成长空间很小。

所以决定年后跳槽。

——HP 贾中鹏过客，一直很关注你，从你这学到了很多，谢谢。

——北京北大维信生物科技有限公司 李晶晶真的非常感谢LZ的耐心回答我们的问题，让我们这写刚毕业的人懂了很多，感觉LZ是一个低调又热心的人，敬重！

——中国华电集团公司 王英

<<一个外企面试官的面经>>

编辑推荐

关于本书继《一个外企女白领的日记》之后，外企职场三部曲第二部《一个外企面试官的面经》再度火热发售！

面试官眼中的千里马长什么样 面霸都想知道的史上最强面经世道艰阻，好工难寻，入世界500强之必携面经二十六讲！

关于人气和实用性本书稿所成网帖在天涯论坛职场天地版块连载18个月，点击率更是达到1,000,000人次网络点击率更是大大超越同期《一个外企女白领的日记》网络点击率！

受此指导成功获得500强企业OFFER的求职者达几十人次，成功率非常高！

这从侧面最高证明《一个外企面试官的面经》之实用性极高！

关于作者作者“徒步过客”被人称为“网络最火的面试官”作者徒步过客在天涯网络发帖，点击高达百万之众，特别是直接受益的网友更是遍及全国各地，各个行业，这也使得作者徒步过客被网友亲切誉为“网络最火的面试官”。

关于面经所谓面经，即面试经验。

在现代社会，即使是面试，缺乏经验也会成为求职者的致命伤，而足够的经验，却往往是职场上无往不胜之利器。

但是，经验亦有长短，对于求职者来说，一个资深面试官的经验比一个单纯外企职员的经验有效得多。

面经，就是一个10年资深面试官将平时工作中亲身经历的一个个案例生动还原，对面试者们普遍关心的问题，比如外企招聘和面试的相关流程是怎样的，面试到底是什么东西，怎样才能获得良好的第一印象，怎样写好简历，怎样在群面中脱颖而出……进行了透彻的分解剖析。

作为国内第一本以面试官的身份讲述外企进门之道的“故事书”，这不是一本普通的职场指南，也不是一本到处能看到的职场励志书籍，这是一本能够让你从故事中得到启示，从放松中学到知识的真正“面经”。

必读理由 角度：国内首部以面试官视角揭示职场面试秘诀之大作，求职者必看； 作者身份：外企十年面试官现身说法，颠覆普通职场小说低层职员职场生存经验之谈； 推荐：世界500强企业真正高管，美国银行亚洲市场副总裁推荐鼎力推荐； 叙述方式：层层递进，全面揭秘外企面试潜规则； 内容：颠覆普通职场励志书籍简单叙述的结构，寓情于理，从故事中透析使用常识。

内容真实可靠，案例丰富翔实，讲座简短有力，具有很强的阅读性与实用性。

出版大事记2007年10月8日《我的面试生涯——外企十年招聘实录》原帖开始在天涯论坛《职场天地》版块连载，6个月点击率就逾5,000,000次；2007年12月通心面网站进入初步筹划中；2008年6月因指导成功获得外企职位的读者达到二十多位；2008年8月本书部分文字开始在新民晚报旗下杂志《新民Bella》连载；2008年8月多家出版集团掀起“面经”书稿抢夺战；2008年9月16日北京磨铁图书有限公司拔得头筹，与作者正式签订出版合同；2009年4月25日通心面网站正式上线；2009年5月底《理财周刊》求职专栏力邀“徒步过客”签约专栏；2009年6月4日广州日报职场周刊开始连载本书部分章节；2009年6月10日正式出现在全国各大图书卖场，引起网友，大学生和求职者热烈反响。

海报：

<<一个外企面试官的面经>>

名人推荐

你可曾有过给别人讲故事的经历？

一个好的故事，是值得讲并且能让大家都喜欢听的东西。

而一个好的故事讲述者，就是要把或平常或不寻常的事情，以别人意想不到的方式组织起来，引起别人收听的兴趣并让人记住它。

大家喜欢听什么？

你要怎样发挥自己独特的创造力，以怎样的方式引起听者的兴趣，这些就都是你自己的事了。

当然，这其中的重点是，你还要使自己的故事具有对这个世界和社会的独特洞察，并将此洞察与你的听众用一种特殊的、能让他记忆深刻的方式有效地融合起来。

当你有了非同一般的洞察，接下来便是如何表达了。

此时，你是而且应当是充满自信地认为，你即将刻画的人物比真实的人物更真实，你讲述出来的世界比故事中的世界更动人，你描摹出的自己比自己更像自己。

做到了这几点，你便会发现，这个故事已经成为一个有史以来最精彩的故事，而你自已，也已成为一个可以用自己的魅力来影响他人的人。

其实，面试也一样。

没什么，相信自己，面试不过是另一种形式的讲故事。

很多人会在平时自觉不自觉地给别人讲述自己的故事，从不感到紧张。

但面试的时候却心似擂鼓，紧张到说不出话来。

作为一个在外企工作和打拼了十年的资深财务总监，“徒步过客”经历过大大小小数不清的面试和被面试，当终于从被面试者一步步走到面试官的位置，他试图为那些依旧跋涉在这条艰辛的求职之路上的年轻人们做些什么。

他知道，在这个经济危机泛滥、信用危机恐慌的年代，失业的、求职的甚至在职的，每个人都是怎样的人心惶惶担忧朝不保夕。

对那些屡败屡试，又屡试屡败，为自己的前途忧心忡忡，却又心怀大梦想的年轻人来说，单纯的鼓励与支持不起任何作用。

他们或者有才华、有能力，或者有经验、有才情，可惜不够圆滑……他们需要的，不过是一个机会，甚至只是怎样不让稍纵即逝的机会让眼前悄悄溜走的一种有效方法。

而他，放弃休息机会，挤掉早晚餐时间，倾己之力，不过是单纯地想帮助那些迷茫中的年轻人，那些对外企充满渴念与企盼的有志者，顺利走进那扇金碧辉煌却又似乎无比森严冷酷的通往梦想的门。

或者，只因，那种只看得到来路，却看不到去路的心情，他也曾那么刻骨铭心地经历过。

他一直认为，面试是走进外企的第一道也是最致命的一道坎儿，面试不成功，所谓外企梦想永远不过是海市蜃楼，看得到摸不着。

“其实说到底，面试不过是另一种形式的讲故事。

放平心态，将属于你自己的故事讲好，就已经成功了一大半。

”他这样认为。

怀揣这样的想法，他以平实的口吻娓娓道来，将平时工作中亲身经历的一个个生动的案例还原，融合到一个伟大的故事里，将面试者们普遍关心的问题，比如外企招聘和面试的相关流程是怎样的，面试到底是什么东西，怎样才能获得良好的第一印象，怎样写好简历，怎样在群面中脱颖而出……进行了透彻的分解剖析。

在他的故事里，有成功，有失败，有困惑，有迷茫，你可以生动的看到他们，就如重新看到当年的自己；只是不同的是，他娓娓地讲述与分析，让你看到每个在职场上行走，有着这样那样问题的你、我、他；让你看到自己曾经的失误，提醒你怎样轻松获取一个更美好的前途……没有人会排斥这样善意的帮助，就像没有人会拒绝一个梦寐以求的机会。

因此，这部书的原片断在天涯论坛一经发出，即受到网友们的热评，日点击率逾千计，并迅速被天涯论坛主页推荐，以至于原帖距今已近一年半，却依旧长盛不衰。

作为国内第一本以面试官的身份讲述外企进门之道的“故事书”，这不是一本普通的职场指南，也不

<<一个外企面试官的面经>>

是一本到处能看到的职场励志书籍，这是一本能够让你从故事中得到启示，从放松中学到知识的“面试圣经”。

这个时代，机会之门向每个人敞开，但获得机会的竞争也前所未有的激烈。

对所有人来说，埋头读书坐等分配的时代早已一去不返了，等待我们的只有充满挑战的艰辛求职之路。

要想成功，就必须做好迎接挑战的准备，经得起失败，最后才能赢得成功。

在这条充满荆棘的求职路上，失败者与成功者同样可敬。

成功固然是每一个人都希望得到的结局，但失败也不失为一种难得的经历，只要你善于总结学习，所谓“失败乃成功之母”也并非全无道理。

是的，这就是这本《一个外企面试官的面经》想要告诉我们的。

<<一个外企面试官的面经>>

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>