

<<HiAll求职快车>>

图书基本信息

书名：<<HiAll求职快车>>

13位ISBN编号：9787800805127

10位ISBN编号：7800805123

出版时间：2005-9

出版时间：群言出版社

作者：许轶

页数：204

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>

前言

缘起 这是一套为正在求职的大学生和在职白领量身打造的系列丛书，书中的技巧也适用于准备实习和较早开始职业规划的大学生们。

在美国芝加哥大学读书的时候，芝加哥大学的职业中心给我留下了深刻的印象。

中心不但向学生提供大量行业信息，为学生提供系统的从简历到面试的培训，还为学生进行一对一的模拟面试，并对其录像和点评。

因此，在求职信息最丰富和职业培训最发达的美国，专门提供这方面资讯服务的www.vault.com获得了极大的成功。

而在信息相对落后的中国，这个行业的水平亟待提高。

亲眼目睹了美国专业咨询机构为众多求职者提供从信息到技能的专业服务，相形之下，中国在这个领域的状况尤为落后，于是我们就有一个梦想，要为中国求职咨询行业开辟出一片新天地。

尤其是当我们看到www.chinahhr.com、www.51job.com等中国的求职信息网站由于学习美国最专业的求职信息中心www.monster.com，变得更加专业的时候，我们深刻地体会到中国求职市场的硬件条件已经成熟了，而这个时候，广大中国学生的求职技能的提高却远远赶不上这些硬件的发展。

面对这样的矛盾，我们组建了HiAll团队——一个精英团体，致力于中国顶级求职培训的集体。

我们遍访美国、欧洲、中国香港和中国内地的顶级企业、咨询中心，对公司高管、HR、内部员工和成功求职者进行了详实的访谈。

两年过去了，我们的数据库不断得到完善和更新，大量宝贵的第一手信息被应用于求职培训和出版物中，近200名学员的综合能力与技巧方面得到提高，其中98%的人已找到自己心仪的工作。

方法论 “How can a gorilla learn to fly? Only by abandoning the essence of the gorilla.” ——摘自Palm公司禅学在著名外企Palm公司的企业文化中，有这样一个例子：一只猩猩如何学会飞翔？答案：猩猩只有变成一只鹰才能够飞翔。

它必须具有强劲的羽翼，而不能拥有肥硕的四肢，才能像鹰一样展翅翱翔。

就找工作来说，当你足够优秀，有了足够的资格，你才可能被你梦想进入的企业录用。

飞翔并不简单，我们必须长时间由内到外地准备，才可能有一个飞跃性的质变。

这样一个例子告诉我们，我们起点可以很低，但是只要我们肯和成功的人站在一起，并努力学习他们的成功经验，总有一天我们也能像他们一样走向辉煌。

孙子曰：“上兵伐谋”，就是说做事情要讲究方法。

同样实力，方法正确，事半功倍；方法错误，事倍功半。

奥运冠军刘翔的成功不仅在于他的百米速度，而是他的身体素质和优秀栏间技术的完美结合。

强者尚需要技术和力量的结合，更何况普通人？无论是对于大学生求职者，还是已经工作的白领，实力、信息和技巧无疑都是非常重要的。

真正的成功者，不一定是聪明的人，但一定是掌握了正确方法并具有良好习惯的人。

求职误区 A training is important for job hunting? 误区No.1：求职就是拼硬件，不需要技巧 “Training is the only thing that makes you stronger.” ——摘自Monster Careers “皇帝女儿不愁嫁”、“60分万岁”的岁月，对于现在的大学生来说，已经一去不复返。

名校热门专业的学生，长时间找不到理想工作的现象比比皆是，其中有很多人最终“英雄气短”地接受了并不理想的工作。

相反，我们这套丛书却提供了很多这样的案例：背景并不强的学生找到了他们理想的东家，像麦肯锡、高盛、宝洁等等。

What should you really get to KNOW and how? 误区No.2：HR-Mania(狂热) 目前，中国的很多求职者过分迷信HR(人力资源主管)访谈，这是极端错误的。

首先，很多企业(包括在中国的顶级咨询公司)都是没有全职的‘HR’的，所以HR的访谈对于进入这样的公司是没有任何帮助的。

其次，在大多数大型的正规企业，比如：IBM、联想等企业，HR的作用主要是进行员工培训、办理保险和福利等，他们在面试的过程中，一般只是参与第一轮面试，后面的由项目部门负责。

<<HiAll求职快车>>

所以单纯对这些HR的访谈往往流于形式，效用大打折扣。

右边这两幅图说的是这样一个故事：一个铁匠如何才能做出一只完美的马掌，答案是与马去交流。这样一个简单的道理可能大家都觉得很好理解，可是现在普遍出现的问题是求职者不知道谁才是真正的那匹“马”。

同时，对求职者来说，如何与“马”交流更成为障碍。

我们这一套丛书，做的就是“马语者”这样一个角色，希望能给读者在求职过程中带来最大的帮助。

书的简介结合美国职业中心和资讯机构的成功经验，我们认为，在求职的时候，有5类资源是最重要的：1. 美国最新的、顶级的职业中心的专业咨询经验，包括求职能力和技巧的训练。

2. 国内外企和其他顶级企业的招聘人员从企业的角度提供的人才录用的标准。

3. 求职成功的申请者从行业进入角度的经验谈。

4. 对在企业工作过1~2年的员工从知识和职业发展规划角度进行的访谈。

5. 哈佛式的案例分析，便于我们取长补短，有的放矢。

借鉴美国的科学方法和成功模式，我们提出从以下5类资源综合考虑：第1类资源是高屋建瓴的资源，因为中国的人力资源测评体系和招聘网站，无一例外都是在克隆美国的系统和技术。

因此，学习好美国这方面最新的信息是至关重要的。

我们借鉴了美国芝加哥大学、斯坦福、哈佛、杜克、普林斯顿等多所名校职业中心的资料，并向众多美国专家学习讨教。

第2类资源的重要性不言而喻，因为负责招聘的人就是掌握求职者生杀大权的人，他们的用人标准、规则和潜规则都是求职者要仔细揣摩的。

第3类资源是对求职者最有帮助的人群，因为他们是曾在战场冲锋陷阵的英雄，真正了解如何在硝烟弥漫的战场上取得胜利。

他们的教训、经验和技巧都是我们通往成功的基石。

第4类资源是在工作岗位上工作1~2年的人，他们最能体会到大学里学习的信息哪些是最有帮助的，哪些还需要提高，可以帮助求职者深入了解未来工作需要的知识结构和技能，提前充电，增加自己求职竞争力。

第5类资源是用哈佛的方法来剪裁你的人生。

哈佛方法有两个重要方面：管理学权威的SWOT分析个人定位与商学院式的案例分析。

SWOT分析指的是一个客体的优势(Strength)、弱势(Weakness)、机会(Opportunity)和危机(Threat)。

SWOT是欧美现在最流行的分析模式，广泛应用于欧美的各行各业。

同时，我们的成功求职案例库有500多个，行业和职位几乎覆盖了所有行业的所有企业的信息。

广大的求职者通常很难有体系地获取上述5类信息和资源，总是觉得处于困惑和盲目之中。

市场上的培训机构如果不能从上述5个方面展开研究，那么无疑是闭门造车，水中望月，培训的结果自然难以令人满意。

我们丛书的主线，就是对以上5类资源的有效梳理和系统整合。

鉴于经验和能力有限，我们虽然取得了一些成绩，但是肯定还有很多不足和疏漏之处，希望大家多提宝贵建议，HiAll会再接再厉，将这个事业做大，更好地服务广大求职者。

您的进步和提高就是我们最大的心愿! HiAll Mission: We Help You Fly Higher in Your Career! 北京纽哈斯国际教育咨询有限公司执行董事 HiAll创始人 许轶

<<HiAll求职快车>>

内容概要

结合美国职业中心和资讯机构的成功经验，编著们认为，在求职的时候，有5类资源是最重要的： 1 美国最新的、顶级的职业中心的专业咨询经验，包括求职能力与技巧的训练。

2 国内外企和其他顶级企业的招聘人员从企业人员的角度提供的人才录用的标准。

3 求职成功的申请者从行业进入角度的经验谈。

4 对在企业工作过1-2年的员工从知识和职业发展的规划角度进行的访谈。

5 哈佛式的案例分析，便于我们取长补短，有的放矢。

借鉴美国的科学方法和成功模式，编著们提出从以下5类资源综合考虑： 第1类资源是高屋建瓴的资源，因为中国的人力资源测评体系和招聘网站，无一例外都是在克隆美国的系统和技术。

第2类资源的重要性不言而喻，因为负责招聘的人就是掌握求职者生杀大权的人，他们的用人标准、规则和潜规则都是要仔细揣摩的。

第3类资源是对求职者最有帮助的人群，因为他们是曾在战场冲锋陷阵的英雄，真正了解如何在硝烟弥漫的战场上取得胜利。

第4类资源是在工作岗位上工作1-2年的人，他们最能体会到大学里学习的信息哪些是最有帮助的，哪些还需要提高，可以帮助求职者深入了解未来工作需要的知识结构和技能，提前充电，增加自己求职竞争力。

第5类资源是用哈佛的方法来剪裁你的人生。

我们丛书的主线，就是对以上5类资源的有效梳理和系统整合。

书籍目录

HiAll求职快车系列丛书如何从本书获益最大第一章 求职文书写作概述 一、找工作的第一步是什么？二、求职供需分析第二章 求职文书准备流程 一、进行你的客户关系管理 二、跟进你的求职信与简历第三章 如何宽敞写简历 一、简历几问 二、简历的种类 三、制作你的简历 四、简历写作的七个黄金法则 1 传达出职业精神 2 不要一份简历打天下 3 充分表达自己的独特之处 4 裁剪你的简历——职位相关信息原则 5 取长补短 6 借力打力 7 传送出你的简历第四章 如何写求职信 一、求职信的重要性——简历不能承受之重 二、时刻准备着 三、求职信概述 四、求职信写作的七个黄金法则 五、制作你的求职信 六、HiAll求职信实战案例附录 一 148个简历常用行为词A-Z 二 行为词分类总结 三 英文简历常见的100个关键问题 四 各行业分类关键词精选 五 常见中、英文简历词汇 六 北京纽哈斯国际教育咨询有限公司及HiAll团队简介 七 HiAll部分海外顾问名单 八 参考文献

章节摘录

书摘 一、找工作的第一步是什么? 求职的第一步并不是写简历,而是进行市场调查。

很多人对求职都存在很大误解,认为求职的第一步应该是写简历和求职信。

所以,求职者往往会潜意识地告诉自己:我应该写一份出色的简历,然后到市场上去看,看哪个公司需要人,就向它们投出去,接下来的时间里,就在家静静地等待HR的召唤..... 第一,这样盲目求职的最直接结果是无形中降低了获得更好的工作的可能性,甚至是不可能找到一份与自己水平相符合的工作,更别说是“自己踮起脚来能够到的最好的工作”,而是一份远远低于自己真实水平的“烂工作”; 第二,即使最终你很幸运,无形中却耗费了自己大量的时间和精力,走了很多的弯路,或者说增加了自己求职的成本,无论是金钱上、时间上还是精力上都是如此。所以,HiAll在此告诉求职者们,求职的第一步是“了解自己,了解公司”,而不是盲目地写简历、求职信。

在国外,高度专业化的大学求职就业指导中心提倡在就业之前做一个有准备的Job-Hunter, Research, Research and Research。下面就是著名的斯坦福大学就业指导中心开篇的金玉良言:.....

二、求职供需分析 如果我们从市场营销的角度来理解求职,每一个人都是一件产品,顾客则是你的目标雇主。

你将自己这件“产品”投放到市场上,通过正确有效的营销,将“产品”推销给你的“顾客”。

为了更好、更快地将产品推销出去,你要做的第一件事,就是进行市场调研。

结合市场和求职两个方面,我们提出了“职场调研”这个概念。

做好了调研工作,你就会像小说里的福尔摩斯所做的侦探工作一样,将一个线索引向另一个线索,通过一条漫长的线索曲线,将你引领到最终目的地:你感兴趣的工作、职位以及可能对你感兴趣的雇主。

在做出正确的职业抉择之前,一般来讲,应该首先正确地认识自己,及早地采取积极的态度规划自己的事业发展曲线。

确定事业目标、确定自己的职业计划、正确的自我评估是你首要完成的任务。

而且,对于该项任务,完成得越早越好。

在开始求职之前,你可以采用下面这个来自斯坦福大学就业中心的表格从总体的角度了解一下自己,这个表格可以帮助很多始终在职海中未能找到自己“如意婆家”的求职者们,从概览的角度审视自己,了解自己。

P1-3

<<HiAll求职快车>>

媒体关注与评论

书评 曾出版过《求职胜经》、《剪裁人生》等一系列人生规划以及求职指导书籍的HiAll团队，每次的作品都能让人眼前一亮，而此次推出的“HiAll求职快车”系列更是如此。

这套书结合理论分析，立足于大量真实生动的求职案例，向读者展示求职过程中的基本规则，使读者在阅读之后，能够更主动有效地求职，选择适合自己的工作。

——徐小平 新东方教育科技集团董事，著名留学专家，职业设计、人生咨询专家 随着高校扩招后大学生就业高峰的到来，毕业生就业问题显得更为突出。

尽管很多大学生已经具备了招聘单位所需的单位所需的能力，但为什么在求职中还会屡战屡败呢？除心理因素干扰外，往往是因为欠缺对招聘公司的了解，定位不准，以及缺乏对简历、面试等求职技能的掌握。

“HiAll求职快车”系列以详实的案例，分析失败和成功的经验，对帮助毕业们成功就业大有裨益，可作为大学生求职训练教材。

——任占忠 北京市高校就业中心主任 作为一名春人力资源部门工作多年的职业人士，翻看“HiAll求职快车”系列，得到的是一种全新的阅读体验。

这套书没有对求职过程泛泛而谈，而是着重于对行业进行了解及求职技巧的全方位的解读。

从招聘责任人的角度讲，该书对求职准备中应注意的细节的分析相当到位，把握住了公司在面试中如何选择合适的候选人的准则，有利于求职者对自我进行正确的定位。

——段冬 新浪人力资源总监 《HiAll求职快车之简历篇》对我们这些已经工作多年的人也是很有启发的。它突破了以往书籍仅限于求职者的角度，而站在一个更为客观和全面的视角，运用理论以及案例剖析简历，向求职者展示一个全新的简历制作理念，帮助求职者迈出成功求职的第一步。

——王鑫 中搜网首席运营官，哈佛大学MBA

<<HiAll求职快车>>

编辑推荐

《新东方·HiAll求职快车》(简历篇)是一套为正在求职的大学生和在职白领量身打造的系列丛书,书中的技巧也适用于准备实习和较早开始职业规划的大学生们。

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>