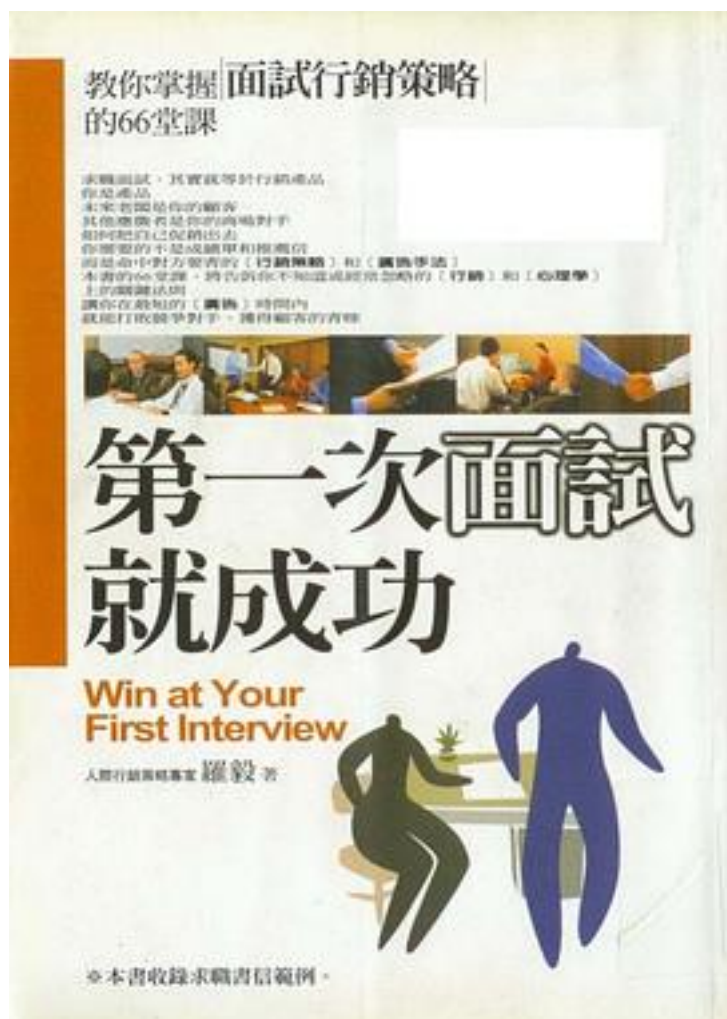


# 第一次面試就成功



[第一次面試就成功\\_下载链接1](#)

著者:羅毅

出版者:智言館

出版时间:2003-7-1

装帧:

isbn:9789868030886

求职面试，其实就等於行銷产品,你是产品,未来老闆是你的顾客,其他应徵者是你的商场

对手,如何把自己促销出去

,你需要的不是成绩单和推荐信,而是命中对方要害的〔行销策略〕和〔广告手法〕

本书的66堂课,将告诉你不知道或经常忽略的〔行销〕和〔心理学〕上的关键法则,让你在最短的〔广告〕时间内

,就能打败竞争对手,获得顾客的青睞

面试前:

履历表千万不能乱写

事先准备一份推销自己才能的企划案

把面试前想说的话,先全部写下来

面试前最好先做些「背景调查」

面试时:

从进试场的第一秒起,面试就已经开始

这样穿,可以为面试加分

「自我介绍」和「求职动机」是面试的两个关键

面试时,迟到了怎么办?

面试后:

活用「电话」和「写信」来做面试前后的辅助工具

面试处理过程,是检验企业品质的最佳方法

等待通知时的注意事项

每一次面试,都是一堂免费的人生课程。

作者介绍:

罗毅,公关策略专家,曾任专栏作家、广告公司企划、企管顾问公司策略总监,现为公关公司策略顾问。作者多年来专心致力於如何有效提高人际沟通,目前除了在大专院校、民间社团中教授人际沟通学及语意策略外,亦以笔名在报纸、杂志等撰写专栏。著有《公关始终来自於人性》、《第一次面试就成功》以及《让人无法说No的攻心说话术》、《IF定律》等书。

目录:前言 面试也需要行销策略——你也可以主动掌控面试局面

01

从进试场的第一秒起,面试就已经开始

02

穿对衣服,面试自然可以加分

03  
这样穿，可以为面试加分

04  
履歷表千万不能随便写

05  
面试前最好先做些「背景调查」

06  
事先準備一份推销自己才能的企划案

07  
「自传」的重点不是「文笔好」，而是自我推销

08  
「自我介绍」和「求职动机」是面试的二个关键

09  
面对不同的公司，「求职动机」也要不同

10  
有「背景和关系」，反而是求职的绊脚石

11  
「面试」不是「笔试」，别想「背多分」混过关

12  
面试不是靠作秀，而是靠智力

13  
自我介绍和自我宣传有何不同？

14  
自我介绍时，你不能，和一定要的「话」

15  
记！公司的未来就是我的未来

16  
找「名人推荐」是逼自己踩地雷

17  
面试方法不同，表达策略也要改变

18  
「学历无用」，实力比学历重要

19  
当被问及自己的缺点时，不要太老实

20  
面试时不应该的「话」

21  
陈述「求职动机」时，要以公司利益为出发点

22  
小心！面试结束不代表真的结束

23  
最后的关键三十秒，决定你的成败

24  
打工经验愈多，不一定对面试愈有利

25  
面试的成功关键，在话的态度

26  
会上网能提升取

27  
多解时事，也可以为面试加分

28  
对方要你提「希望待遇」时，是一个陷阱

29  
回答时事话题时，勿太情绪化和主观

30  
到底你适合什么职位？让公司去决定

31  
如何招架没头没脑的怪问题？

32  
把面试时想的话，先全部写下来

33  
面试时，不出错，就是为成功加分

34  
不会用电脑怎么办？

35  
面试时，迟到怎么办？

36  
别想一进公司就搞「创意」的工作

37  
你可以这样消除面试前的紧张情绪

38  
自我介绍一定要「讲重点」

39  
笔试靠苦，面试可以靠悟

40  
面对高级主管亲自面试，更需要行销策略

41  
不会英文，别想进大公司

42  
笑容，可以让面试的EQ分加分

43  
面试时，不要用学生的口吻和态度应对

44  
回答时，多用图像式具体语言，不要用抽象语句

45  
别怕英雄出身低，斗志才是面试成功的关键

46  
「无趣的实话」和「有趣的谎言」之间

47  
如何解决不同面试时间的冲突

48  
面试不是「演讲」，而是「沟通」

49  
社团干部的经验，不一定会替面试加分

50  
活用「电话」和「写信」来做面试前后的辅助行销

51  
就是要让面试官下深刻的印象

52  
不要耍嘴皮子当小丑

53  
专校学生，也可以顺利「面试成功」

54  
面试处理过程，是检验企业品质的最佳方法

55  
写自传必须注意的事项

56  
要知道自己的「希望待遇」是多少

57  
面试也要分散风险，不能只锁定一家公司  
58  
如何写好你的讲稿  
59  
团体讨时，要如何扮演称职的角色？  
60  
等待通知时的注意事项  
61  
成功面试者的真心建议  
62  
对公司来讲，与取者相较，落选者更为重要  
63  
没取就是失败，不要替自己找藉口  
64  
绝对不要同时脚踏二条船  
65  
面试为何败阵？你可以这样找出问题  
66  
每一次面试，都是一堂免费的人生课程  
附：社会新鲜人履歷表书写要点  
．．．．． (收起)

[第一次面試就成功\\_下载链接1](#)

## 标签

职场

管理

面试

行销

心理学

心理

就业

商务

## 评论

基本属于菜鸟用书，一般。

-----  
“面試，就像是拍一部廣告片。你本身是商品也是廣告創意人。求職面試不是體育課考體力或耐力，而是考你的智力和表演能力。” ///完全要批判性读的一本书，至少70%都是要反着做的。

-----  
两个卖点求职动机和自我介绍 一定要强调这些，具体自己根据实际情况塑造！

-----  
合适刚毕业进入职场的新人,里面内容和建议基本都是适合他们的.还是有些共通的东西可以看看的了.可以看出台湾那边的就业风向,将近10年了,变化有多大了呢

-----  
太P了，只说了白痴都知道的不能干什么却说不出该怎么办

-----  
还可以

-----  
[第一次面試就成功\\_下载链接1](#)

## 书评

[第一次面試就成功 下载链接1](#)