

<<哪把椅子是我的?>>

图书基本信息

书名：<<哪把椅子是我的?>>

13位ISBN编号：9787500648758

10位ISBN编号：7500648758

出版时间：2002-10-1

出版时间：中国青年出版社

作者：吴苾雯

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>

<<哪把椅子是我的?>>

内容概要

《哪把椅子是我的:面试官送你金点子》有人说,80年代,重要的是文凭;90年代,重要的是经验;21世纪,新经济赋予创新以至高无上的价值,最受欢迎的将是有创新潜质的人。

的确,具有创新精神已是成功人士一项必不可少的素质。

中央电视台《对话》栏目曾对124位参与对《对话》节目的嘉宾进行过一次调查,他们一致认为学习能力、创新能力、实践能力将是未来成功人士最应具备的三种能力。

罗杰·依·黑曼在美国《未来学家》杂志上撰文指出,要想成为21世纪最受欢迎的人应该具有以下几种技能:要有广泛的专业技能,了解并会维护各种系统,包括计算机系统,产品销售系统乃至水管维修系统。

要有丰富的想象力能广泛地搜集信息和理解它们并将之用于引导公司走向未来。

要有创新能力,能使公司平稳地运行,以获得长期的高额利润。

要有较强的组织能力,许多部门需要在物资供应、工作程序以及贸易往来,财政机遇等诸多方面予以组织或重新组织。

说服他人的能力,在21世纪,推销技巧比我们今天所理解的还要重要,一个有成效的工作人员应当善于向他人介绍自己所掌握的信息,说清楚自己的观念,使人能理解并能支持某一特殊见解。

细心听取他人的意见,措辞准确的文笔,平和的语言,对事物的准确描述,这些将具有不可估量的价值。

善于学习的能力,这一点比上述的每一项都重要。

信息时代的核心竞争力,已经发展为学习力的竞争。

信息更新周期已经缩短到不足5年,危机每天都会伴随我们左右。

<<哪把椅子是我的?>>

书籍目录

第一章 带着“准备”出发 一 职业船驶向哪里二 要有狗一样灵敏的鼻子三 令我钟情的情书四 你的简历能否令我垂涎五 打造第一印象六 解开心灵的套子再来见我第二章 把自己卖个好价钱 一 你我面对面二 隔着电话读你三 看了广告呼我四 网络连着你和我五 第一次亲密接触六 结好你的网第三章 解读面试一 行为预演二 最初3分钟三 当心语言陷阱四 小心细节陷阱五 投其所好六 解读招聘语言七 致命错误八 经典面试第四章 亮出你的秘密武器一 沉重的翅膀二 注意你的举止三 用魅力叩门四 小心色狼第五章 职场扫描一 第一份工作怎么选二 鸟式就业三 漂的乐趣四 自己当老板五 猴子的悲剧六 驴子的哲学七 把帽子扔进围墙第六章 你想挣多少钱一 给自己定个价二 给自己报个价第七章 不要忽视了你的权利一 警惕美丽的谎言二 小心合同陷阱三 违约了怎么办第八章 明天到哪儿去就业一 什么人最吃香二 什么专业最热门三 什么人才最短缺四 什么工作赚钱多

<<哪把椅子是我的?>>

媒体关注与评论

书评如果你要去IT业求职，坐网络直通车去，可能成功的机会更大些，因为你不但可以送去你的求职信和简历，还可以附上个人主页地址，一张充满个性和创造性的网页胜过任何语言。

如果你是去报社应聘记者或编辑，面对面地求职方式也许是最可取的，因为面对面的交流和沟通，能让招聘方在短时间内直接感受到你潜在的个人能力。

如果你是一个很腼腆、不善于面对面与别人交流的人，选择打电话自荐也许是最合适的，因为隐藏在电话机后面能让你更自如地表达自己。

一部由中国人自己撰写的求职畅销书！

我最感兴趣的求职信是清晰、简明、态度诚恳。

最怕看的是洋洋数千言、漂亮词藻大量堆砌的求职信。

这样的求职信，阅读耐心最多只有一分钟。

——在企业负责从事人才招聘工作的陈先生 每个人都有一种表现的欲望，可是有些人却靠故意地压别人来展示自己的“滔滔不绝”，或耍点小聪明以博得喝彩。

也许这些求职者没有想到，他在一边做秀的时候，我就在一边给他减分，直到他停止。

——一位外企人事经理 公司在招聘前都会严格地定义每一个岗位；责任是什么，候选人必须具备的条件是什么，候选人具备的素质是什么？

——惠普人力资源总监 如果你去应聘车间里的，安装类的具体操作岗位，最好穿着朴素一点，谈吐稳重一点。

如果招聘单位崇尚个性，如像微软这样的企业，你穿着新潮或传统都可以，但要展示你的活力和与众不同的个性和思维方式。

——美国职业指导专家卡耐尔

<<哪把椅子是我的?>>

编辑推荐

《哪把椅子是我的:面试官送你金点子》是由中国青年出版社出版。

<<哪把椅子是我的?>>

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>