

<<人人都有好工作>>

图书基本信息

书名：<<人人都有好工作>>

13位ISBN编号：9787115247841

10位ISBN编号：7115247846

出版时间：2011-3

出版时间：人民邮电出版社

作者：Andy Lester

页数：276

字数：227000

译者：王劼

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>

## <<人人都有好工作>>

### 内容概要

本书作者以一位资深软件工作者与一名招聘考官的双重背景身份，向我们勾勒了在技术类求职过程的经验点滴与真知灼见，内容涵盖求职过程的方方面面，同时充分考虑了招聘双方的情况。书中大量的生动实例与实践心得娓娓道来，将给读者引入一个全新的求职征途。

该书主要针对技术类岗位正在求职以及潜在的求职者。

## <<人人都有好工作>>

### 书籍目录

#### 第一部分 求职篇

##### 第1章 求职的基础

- 1.1 诚实对己
- 1.2 诚信待人
- 1.3 像老板一样思考
- 1.4 做一个问题解决专家
- 1.5 推销你自己
- 1.6 讲故事, 举例子
- 1.7 保持积极心态
- 1.8 进入下一章

##### 第2章 你想从工作中得到什么

- 2.1 工作动机理论速成课
- 2.2 深入了解你所追求的
- 2.3 工作动机列表
- 2.4 你的动机: 可考虑的12种因素
- 2.5 再次检验你的工作动机列表吧

##### 第3章 简历: 言之有物

- 3.1 在撰写简历之前
- 3.2 切不可急于求成
- 3.3 简历的分段
- 3.4 不需要出现的内容
- 3.5 构建自己的简历

##### 第4章 构建简历文档

- 4.1 简历的三个版本
- 4.2 总体原则
- 4.3 正确、有效地使用Word功能
- 4.4 创建一份完美的自述
- 4.5 审查Word文档
- 4.6 做一个网页版简历
- 4.7 做一个纯文本简历
- 4.8 准备进入下一步

##### 第5章 开始求职

- 5.1 一切以人为本
- 5.2 你的工作在哪里
- 5.3 关于潜在工作你需要了解什么
- 5.4 完善的调查工作
- 5.5 猎头
- 5.6 开始你的工作狩猎
- 5.7 小结

##### 第6章 工作申请

- 6.1 调整简历
- 6.2 写一封求职信
- 6.3 将所有文件准备齐全
- 6.4 千万别透露你过去的薪水
- 6.5 继续寻找吧

## <<人人都有好工作>>

### 第二部分 面试及后续工作篇

#### 第7章 准备好面试

- 7.1 腾出时间
- 7.2 准备好向面试官推销自己
- 7.3 准备好应对棘手的问题
- 7.4 准备好作品集
- 7.5 准备好该问的问题
- 7.6 准备出席面试
- 7.7 准备好该带的物品
- 7.8 万全的准备是成功的一半

#### 第8章 面试

- 8.1 目标直指获得工作录用
- 8.2 耳听八方
- 8.3 像对待CEO那样对待每个人
- 8.4 面试流程
- 8.5 通过举例子来推销自己
- 8.6 通过完成工作来推销自己
- 8.7 面试尾声
- 8.8 电话面试
- 8.9 结束新工作第一天

#### 第9章 应对棘手的面试问题

- 9.1 别作无用的回答
- 9.2 切忌抱怨及不尊重他人
- 9.3 警惕面试官设下的问题陷阱
- 9.4 棘手的问题
- 9.5 曲线球问题
- 9.6 更多棘手的问题：针对阅读简历者的练习

#### 第10章 信息过剩

- 10.1 违禁话题
- 10.2 其他需要避免的话题
- 10.3 巧妙处理不合时宜的问题
- 10.4 谁愿意在那样的公司做事
- 10.5 抓住重点

#### 第11章 面试之后：工作录用及后续

- 11.1 送一张感谢卡
- 11.2 耐心等待
- 11.3 准备下一轮面试
- 11.4 提供可靠的证明人
- 11.5 工作录用
- 11.6 优雅离职
- 11.7 坦然面对拒绝
- 11.8 又是一个新的工作循环

#### 第12章 不给自己失业的理由

- 12.1 提升自身能力
- 12.2 扩大人际关系网
- 12.3 树立个人品牌
- 12.4 随时准备寻找下一份工作

<<人人都有好工作>>

12.5 求职之路永无止尽

- 附录A 避免无意义的陈词滥调
- 附录B 简历、求职信及电子邮件撰写禁忌
- 附录C 面试大忌
- 附录D 网络资源
- 附录E 参考文献

## <<人人都有好工作>>

### 章节摘录

第1章 求职的基础 在求职过程中，下面所列举的这些基本原则必须贯彻始终，并延续至你的整个职业生涯。

诚实对己 诚信待人 像老板一样思考 做一个问题解决专家 推销你自己 学会讲故事，学会举例子 保持积极心态 这些基本原则相互关联，彼此依存，并贯穿于本书以及你的整个求职过程。

也就是说，作为一个问题解决专家，你得懂得如何推销自己，因为你知道那正是老板想要的，然后通过讲故事举实例的方式让他知道你绝对能胜任这份工作。

1.1 诚实对己 这世上没有什么比欺骗自己所带来的结局更悲惨的了。

问问自己，你到底想要什么？

你的技能有哪些？

你想从工作中获得什么？

你要避免什么？

哪些对你来说是首要的？

你真的只是想给别人打工吗？

接送爱人和孩子之余，你还有多长时间可以浪费在上下班的路上？

你是否真的能胜任眼前的工作？

当然，你心底很清楚这些问题的答案，但同时也渴望着一份新工作，因此你往往用谎言来欺骗自己。

世上有很多人每日将自己痛苦地置身于烦心的工作中，这都是由于他们在什么是重要的以及自己的能力水平方面自欺欺人所造成的。

即使你这样找到了一份新工作，如果依然不能诚实对己，那么窘境仍旧不会有所改变。

如果你真的很讨厌Java的工作，那么当面对近在眼前的工作截止日期，不断催眠自己“Java也许没那么糟”，这对项目的完成是不会有任帮助。

假使当初你假装自己是个Java程序专家而从你老板手中骗到这份工作，也是注定不会有好结果的。

这些年来我接受过很多人对于职业定位或工作好坏的咨询，下面是一段非常典型的谈话内容。

史蒂夫 嘿，安迪，我马上就要进入WangoTech公司的“二面”啦！

他们看起来挺喜欢我的，薪水给得也不错，我终于如愿以偿了。

安迪 不错嘛，不过据我所知他们的办公地点不在附近啊。

史蒂夫 嗯，从我家开车得花一小时，但我可以在车上听个评书什么的，所以不会太无聊啦。

.....

## <<人人都有好工作>>

### 媒体关注与评论

Andy Lester的这本书让人惊叹，更，哈适其时。  
在经济尚为低迷的时期，技术工作市场显然呈现的也是“僧多粥少”的局面，这些求职者需要得到太多的指导与帮助。

Andy Lester为我们总结的出色的求职指南与实用指导，可谓技术求职者心中的圣经。

——埃德·尤顿，Death Marth作者，软件方法学开创者

<<人人都有好工作>>

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>