

目前，到各级人才市场应聘求职的人与日俱增，无论是在职要求高就的人才，还是社会闲散人员，也无论是大中专毕业生还是下岗人员，都面临被聘用的问题。市场机制就是双向选择、公平竞争，如何在对手如林的竞争中成功地推荐自我，被聘到一席职位，应聘者应做好聘前的各种准备和掌握一些入门技巧。

1.要注意自身素质的提高。科学技术发展对职业带来巨大的冲击和更高的要求，知识面狭窄已难以适应未来经济的发展。现在的应聘单位对录用员工的标准普遍要求严格。既要看学历，又要看能力，既要看是否懂专业，又要看是否懂管理。所以应聘者必须树立新的就业观念，学习和掌握一门或多门技能和知识，包括电脑、外语等。要不断地培养和提高自己的综合能力和社会化水平，以适应市场择业的激烈竞争。

2.认真制作一份真实全面的个人简历。充分展现出自己业务能力和知识水平，这是通向求职成功的第二步。求职者应详细介绍自己学过什么，做过什么和能做什么，愿意干什么，在实事求是的基础上，把自己的学历文凭、专业特长，取得业绩和获得荣誉——展现出来。

3.第一次千万不能逃避。你可以在第二、三次应聘时因为别的原因而临阵放弃，但第一次却绝对不能因为胆怯而逃避。因为这样就在你心灵深处留下一道怯懦的记忆。并且第一次逃避也会给你以后继续逃避留下借口和动机。

4.自信人生一百年。在别人当头一棒打来，断定你根本就没有金刚钻揽不了瓷器活，你就灰溜溜地打道回府吗？你为什么不去分辨：我比所有人更坚韧、更努力、更好学。这样回答可能让对方重新再看你一眼，而多看一眼，就多一分转机。

5.正确运用才智。当着明眼人别装，知道自己只有八升，千万别说一斗。如果你才智尚可，也不必因为比不上别人而信口开河贬斥这个不行、那个也不是……把自家心智精力都用在与对手竞争上才是正事。

6.创造魅力。人的魅力寄于被别人接受认同程度之上，人们总是会对和自己的兴趣相近、关注问题发生共鸣的人产生好感，可几乎所有人听废话的忍耐力都有限，话题与其求深不如求广，并适时变化以求其新。当然，这个“新”还包括态度的清新可人。

7.推销自己。求职者必须具有面对面推销自己的能力和技巧。一个人的形象和语言犹如一面镜子，它能直接反映出人的心理、性格和气质。在求职洽谈中，应聘者应表现出开朗、大方、果断、充满自信，向对方充分展示自己的影响力，促使对方产生良好的印象，进而接受自己的观点、意见和要求。应聘者还应认真分析研究企业的状况，了解对方心理，做到有问必答，知己知彼，从容不迫。总之，能实现推销自我的人才才会有效地发挥作用，得到社会的认可和正确评价。

8.审时度势。求职者切忌眼高手低，从人才市场招聘情况分析，应聘单位各行各业，要求人员层次高低不等。应聘者应学会分析市场信息，把握机遇，要正视人才供大于求的社会现状，要把握住市场稍纵即逝的机会，实事求是地估量自己，不要一味地追求好的工作环境，较高的薪水。市场需要什么就干什么，只要你积极努力、认真去作，一定能得到公正

的回报。

摘自《生活时报》