

面試時必須知道的資料

公司的人數、創立年代、總公司所在地、公司規模、公司有那些產品？產品的市場定位、佔有率、主要客戶、甚至組織概況。如何蒐集到這些資訊呢？

這些資料的來源包括財經雜誌、專業雜誌、同業工會的專刊，以及協會、學會的期刊資訊。目前拜網際網路之賜，只要有一台可以連線上網的電腦，資料的取得更是快速方便。

至於規模較小的公司，也許不像公開發行的公司備有資料供投資者查閱，但是通常仍會印製一些產品簡介的資料供客戶參考，盡可能想辦法取得。當然最理想的情況是能採訪到"專家"的意見。如果你個人的人際網路中，能夠徵詢到來自相同工作領域的前輩，就該產業之趨勢走向提供較深入的見解、分析，必然更有直接的助益。因為你對於該公司、產業了解得愈深入，回答時才愈能切中核心、顯現專業與深度，甚至技巧地提起對方可能感興趣的內行話題，令人留下深刻的印象。

對於可能被問及的問題，事先準備答案。

如果你剛離開校門、資歷尚淺，比較容易被問及教育背景、社團經驗方面的問題；已有若干年工作經驗的人，對方自然會對於你的工作期望、工作態度、能力有興趣多了解；如果你是屬於更換工作較為頻繁的人，或者工作之間曾有一大段空白，由履歷表上看來既不是在唸書，也不是在工作，對方絕對會請你作說明；又或者你本來已是資深經理了，現在應徵的卻是一份課長的職務，對方難免會好奇，想要了解原因何在？

攤開自己的履歷表，假像自己是用人主管，檢視履歷表中有任何不正常的地方嗎？你能言之成理，將來龍去脈交待清楚嗎？如果對方覺得他的疑問始終沒有得到合理的解釋，你被錄用得機率是很低的。

至於你要如何回答？在面談的緊迫壓力下，你如何回答得誠懇而技巧、突顯個人積極正面的形象？讓對方很有信心地覺得"選擇你，一定不會錯"！