

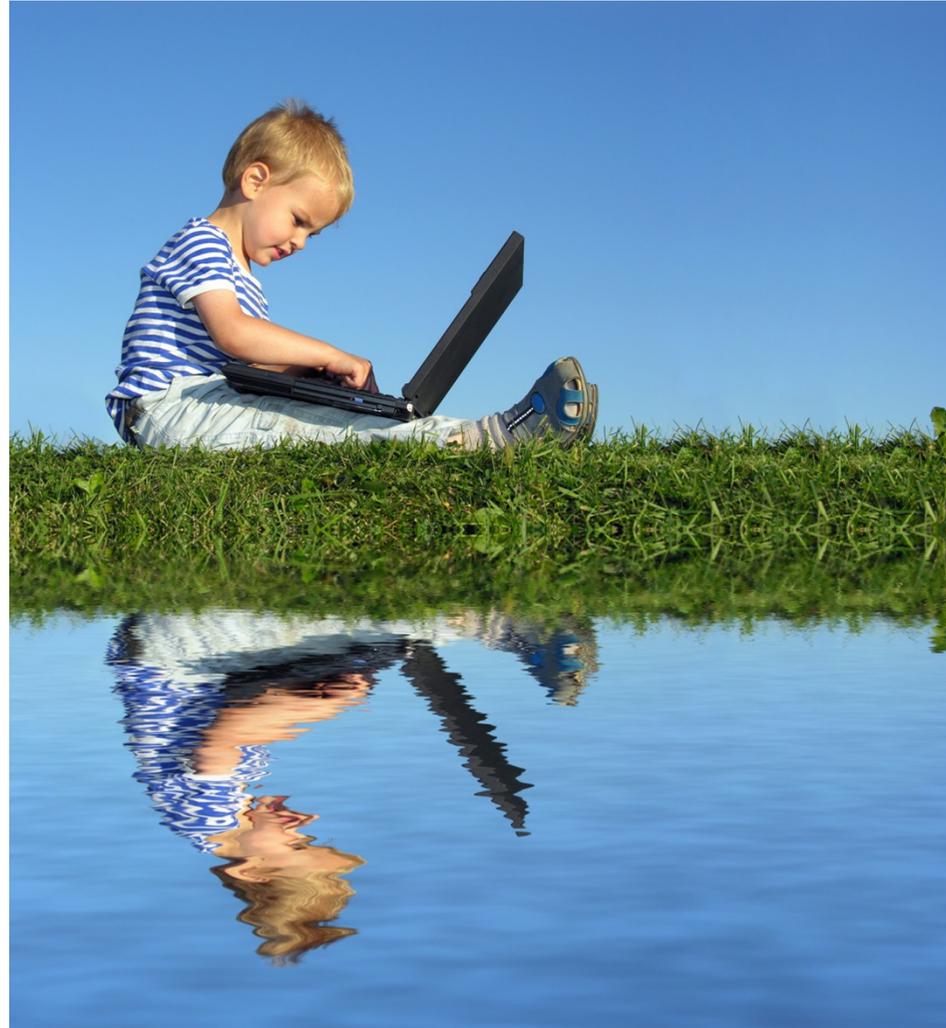
自我呈現 – 履歷的撰寫與面談的準備

蘇守謙 (Steve Su)

-- 2014/11/13

大綱

- 前言
- 企業主管所關注的點
- 如何呈現
- 個案討論
- 結語



前言

- 是針對一份你很想要的工作
- 假設會有許多人競爭
- 而且競爭者都是勢均力敵的
- 則勝出者通常就是準備最充分的人

企業主管所關注的點

- 能否做好此工作
 - 勝任：能力和經驗
 - 愉快：個性和志向
- 可有成長潛力
 - 學習與貢獻
 - 感恩與助人
- 基本素養如何
 - 自我管理
 - 品質要求



能否做好此工作

■ 勝任

■ 能力

- 專業能力：如程式設計、會計、行銷、...
- 通用能力：如中英文溝通、文筆、邏輯、思考、組織、規劃、解決問題、學習能力、團隊合作...
- 是否了解此工作需要那些能力？
- 是否了解自己的優勢與劣勢？

■ 經驗

- 讀書經驗 / 學習經驗 / 社團經驗 / 打工經驗
- 可有任何經驗可輔助說明自己的能力？

能否做好此工作 (續)

■ 愉快

■ 個性

- 工程師：有條理、仔細、好思維、...
- 業務：喜與人接觸、擅表達、競爭性、受挫力強、...
- 秘書：細心、擅觀察、喜成人之美、易融入團體、...
- 了解自己的個性是否適合此工作

■ 志向

- 可有學習的典範，可曾立志想要像誰
- 對自己未來 3~5 年的規劃

可有成長潛力

■ 學習與貢獻

- 曾經克服那些學習障礙，或突破學習困境
- 曾經舉一反三，或觸類旁通地學會那些東西
- 可有任何「學以致用」的成功案例
- 成長至今，自己對社會（包括對家庭、學校、班級、同學...等）最有貢獻的是什麼
- 將來打算以何方式貢獻社會



可有成長潛力 (續)

■ 感恩與助人

- 最感謝老天爺賜給你的天賦是什麼
- 在成長過程中，最感恩的老師有誰
- 可曾受人幫助，可曾幫助別人
- 認為自己在那些方面最能助人
- 將來打算以何方式利益他人



基本素養如何

■ 自我管理

■ 以成績單為例

- 高原型、爬升型、波浪型、下坡型、低谷型、星綴型、 ...
 - 原因各為何
- ### ■ 上課出缺勤、社團參與度、打工持續性、... 均同
- ### ■ 應徵過程的聯繫、回覆、報到、... 處處可見

基本素養如何 (續)

- 品質要求
 - 以履歷表為例
 - 可有任何錯字 (包括英文拼音)
 - 中英文字型、字體大小、標題、格式等是否前後一致
 - 所附文件、作品，是否裝訂整齊
 - 應徵過程中的任何文件、訊息、行為，處處可見

如何呈現

- 分析與準備
 - 了解這工作是什麼，未來的發展如何
 - 了解這工作需要那些條件，自己符合那些條件
 - 可上網查詢、諮詢師長、長輩、學長等

如何呈現 (續)

■ 切題答

- 先確定大前提，亦即，這工作長遠的發展和自己的職涯發展是相符的
- 繼而將自己的能力與專長圍繞在工作所需條件發揮
- 避免過度「切題」，感覺不真實，或顯得短視

■ 呈現符合

- 自己符合這工作，且這工作符合自己的職涯規劃
- 在其他條件相當時，符合即成為關鍵

呈現的要領

■ FABE 原則

- Feature: 自己的特點、特性、特色

- Advantage: 上述特點所產生的功用、好處，或優勢

- Benefit: 這些功用能帶來什麼效益

- Evidence: 有什麼可以舉證說明的

- FABE 是一種銷售的方法，也很適合用在自我呈現上

FABE 呈現方法-1

- Feature
 - 自己的特點、特性、特色
- 旨在說明自己有什麼
 - 人無我有
 - 人有我精
 - 人精我廉 (X)
 - 人廉我棄

FABE 呈現方法-2

- Advantage
 - 上述特點所產生的功用、好處，或優勢
- 目的在進一步說明這特點
 - 有什麼用
 - 有什麼好處
 - 有什麼優勢
 - 和沒有這項特點比起來
 - 和其他競爭者比起來

FABE 呈現方法-3

- Benefit
 - 這些功用、好處，或優勢能帶來什麼效益
- 目的在連結客戶（僱主）的價值
 - 此效益是從客戶（僱主）的角度來看的
 - 確是客戶（僱主）所關注的
 - 唯有將這些功用和好處與客戶（僱主）所關注的點連結在一起，價值和效益才真正產生

FABE 呈現方法-4

- Evidence:
 - 有什麼可以舉證說明的
- 旨在說明所言不虛
 - 證明我有什麼 (F)
 - 證明有什麼功用或好處 (A)
 - 證明能帶來什麼效益 (B)

FABE 例子

- 呈現 CMMI 認證廠商的價值
 - (F) : 叡揚資訊是個 CMMI ML3 認證的公司
 - (A) : 我們對於專案的每一環節都有嚴格的控管，可確保客戶的專案能夠如期如質的完成
 - (B) : 貴公司這網銀專案，行銷活動早已開打，預計在明年初開始對外開放，如能即時完成，將為網銀業務帶來極大的助力

FABE 例子 (續)

- 呈現 CMMI 認證廠商的價值
 - (E)
 - 這是我們 CMMI 認證通過的證書 (證明 F)
 - 過去 5 年來，我們專案的準交率達到 98.6% (證明 A)
 - 客戶也都給我們很好的肯定，這是相關的客戶證言，如：某某銀行... (證明 B)

FABE 練習-1

- 你 TOEIC 考了 925，取得金色證書，如何呈現它的價值？
- 先用填充題的方式，依次填答
 - (F)：
 - (A)：
 - (B)：
 - (E)：

FABE 練習-2

- 你曾在系辦工讀一年，每週兩個半天，協助處理行政事項，如何呈現此價值？
- 先用填充題的方式，依次填答
 - (F)：
 - (A)：
 - (B)：
 - (E)：
- 接著把這幾項串連起來，成為一個完整的句子

個案討論-1

- 應徵職務標示的幾種情況：
 - 在檔案名稱即標示清楚
 - 如：張OO_程式設計師
 - 在履歷內容明顯處標示清楚
 - 如：有一單獨欄位說明應徵職務
 - 隱含在自傳的字裡行間
 - 從頭到尾都沒提
- 上述四種情況就主試者看來，有何差別？

個案討論-1 (續)

- 原因推測：
 - 知道要應徵什麼工作，但沒想到要明顯標示出
 - 想到的人，有什麼好？（目標明確、代人著想...）
 - 履歷表不是專為應徵某項職務而寫
 - 萬用履歷表？
 - 可能是想說，我這樣描述，應該可以看得出來我想應徵什麼樣的工作
 - 或是認為，就是把自己最好的一面呈現出來，看企業覺得自己可以做什麼
- 但是：
 - 見微知著，小地方常更易突出！

個案討論-2

- 社團活動經驗豐富
 - 實例

個案討論-2 (續)

- 從此經驗中可看出什麼
 - 個性特質
 - 熱心服務、積極任事
 - 持續性：在學生會兩年，部長 => 會長
 - 能力養成
 - 團隊合作、溝通協商、企劃執行、...
- 主試者可能接著問
 - 針對其中一兩樣深入了解，比如說：
 - 當時如何規劃，如何分工執行，如何檢討改進等
 - 在溝通協商及團隊合作上的困難與挑選，及如何克服等

個案討論-3

- 自我定位明確
 - 實例...
 - 在學成績優異
 - 社團及實習經驗均與所學相關
 - 選課及專題的偏好及傾向

個案討論-3 (續)

- 從此履歷中可看出什麼
 - 專業傾向
 - 工程師類：如程式設計
 - 個性特質
 - 性情穩定、自我管理能力佳
 - 好學、喜歡解決問題
- 主試者可能另外會關心的
 - 如果是應徵一家一流的公司，可能競爭者都具有這些好條件，此時決勝的關鍵會在：
 - 工作態度，及未來成長潛力
 - 對公司的了解，及對此工作較長遠的規劃和承諾

個案討論-4

- 多元發展
 - 實例...
 - 語文能力 (英文、韓文)
 - 競賽項目 (田徑、球類)
 - 實習與服務 (義工、社團)

個案討論-4 (續)

- 從此履歷中可看出什麼
 - 個性特質
 - 競爭能力強
 - 積極任事、熱心服務
 - 勇於嚐試，樂於接受新挑戰
 - 能力養成
 - 耐力、心力 (游泳 / 救生、籃球、田徑，...皆然)
 - 承擔與奉獻 (當隊長、溪水域救溺防護義務勤役等)
- 主試者可能另外會關心的
 - 專業 / 職務傾向，及未來的職涯發展方向

另一策略 -- 聚焦 (1/3)

■ 如果沒那麼多事蹟好寫，可採聚焦策略

■ 成績

- 某一類：如，程式設計類、商業管理類

- 上坡型趨勢，如：

- 大一時被很多社團活動所吸引，熱情參與許多活動，導致學業成績表現不佳，但是到了大二下，開始漸漸收心，專心念書，並且在大三上時成績排名**全班第六名**！

■ 語文

- **多益925分**，全民英檢的中高級。自學的韓文，現在已經有7年之久了，去年考取4級檢定，**相當於政大韓文系的畢業門檻**

另一策略 -- 聚焦 (2/3)

- 如果沒那麼多事蹟好寫，可採聚焦策略
 - 競賽項目
 - 針對特定項目詳細說明過程及所學
 - 成果可包含投入的心力及在過程中所學，並非只是名次或得獎 (Input => Process => Output 均有價值)

另一策略 -- 聚焦 (3/3)

- 如果沒那麼多事蹟好寫，可採聚焦策略
 - 專題
 - 大學令我成長最多的經歷是專題，一路走來的努力與堅持，程式的底子比其他人都要深這是一定的，但我認為學到最多的是做事的態度以及與組員間的溝通， ...
 - 社團、打工、實習、義工服務、...
 - 優先挑從事時間比較長的，參與較深入的
 - 詳細描述在其中的學習與成果
- 重點還是在呈現自我的優勢，以及和所應徵工作的關聯性

結論

- 履歷及面談的呈現，是在藉此機會回顧自己、了解工作，希望找到最適合的工作，不見得是大家都認為最好的工作
- 呈現要能如實反應自己，有時過度包裝反而會讓人有不真實感，等真的一起共事了，會有期望上的落差
- 面談時著重在彼此的了解，而不是猜題或爾虞我詐，勉強進去了也不長久。

結論 (續)

- 準備幾個好問題，以便在適當時機發問
 - 有些主管習慣性會在最後問你有沒有什麼問題
 - 會問問題有時比回答問題更重要
 - 如：澄清工作角色、生涯發展、公司營運方向、如何開拓新市場、新客戶等...
 - 不要急著問薪資待遇，可等對方表明希望你去時再討論
 - 也不要問一些無關緊要的問題，比如說上下班時間
 - 如果實在沒有問題，也可再次強調自己的意圖

後記

- 各位到目前為止，絕大部份的同學都有很好的素材，那是從小累積的成果，相較於其他學校，或其他條件較不利的同學而言，已經幸運許多了
- 接下來主要是思考、分析，和呈現的問題

Q&A



綜合討論

- 問題
- 建議
- 心得



圓滿結束