

LISHU阿德莱得找工作记 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/209/2021_2022_LISHU_E9_98_BF_E5_BE_c107_209039.htm 我想这是所有到澳的朋友最关心的话题。到达一周后我就开始找工作了。当地报纸上有很多招聘广告。有低级职位，也有高一点的职位。我看到的第一个工作是招sales，我抱着试试的心理，打了个电话过去。运气好，秘书不在，老板自己接的电话，问我有没有销售经验，我说没有，但是我有几年的招聘面试经验，和不同人打过交道。对方说好，你来面试吧。告诉我公司在一条很出名的街道上。我想这还不好找，也没再看地图。面试那天，算好时间，到了这条街上，但是怎么也找不到那个门牌号。找人问，回答说是在另一个区也有同名的一条街。我再仔细一看，果然是在另一个区！这时离面试只有5分钟了。赶紧给对方打个电话，说我迷路了，稍微晚点到。对方仔细地问我现在的位置，又仔细地告诉我应该怎样坐车。幸好还不远，到达时也就晚了10分钟。一看已经有好几个好象是巴基斯坦还是印度人在填表了。前台小姐非常客气地请我填表，无非是姓名、年龄等等，然后有几个问题，问你的职业发展方向是什么等等。这些都是我司空见惯的。几分钟搞定。又等了几分钟，老板出来了，带我进办公室面试。他以正常语速说话，先介绍公司情况等，问我有没有销售工作经验。虽然我有些地方也没听懂，但最后的问题听清了，于是就开始大吹以前的工作经验，虽然没有销售经验，但我是做人力资源工作，有与不同人打交道的经验，而且喜欢与各种各样的人聊天等等。关键之处是不要停顿，努力与对方说话的语速相同，

哪怕说的是重复的话。终于老板打断了我，说那好，问我什么时候有时间来参加open day?其实就是半天的试工。隔了一天的早上，我又去参加试工。这次参加的人都是白人了，只有我一个人是黄皮肤。我们每人参加一个销售小组，有一个TUTOR带着我，和我聊天，了解我的性格，爱好，工作的目的。我参加的这一组是”移民组“，组长是一个意大利女孩，还有一个黄皮肤先生（很有戒备心，至今我还没搞清他到底是哪国人）。我们的工作是为客户卖他们的产品。工作地点就在大型购物中心。这次的产品是一种charity，就是那种捐35元资助非洲人民挖井的捐款。移民组分到的商场也是偏远地区，在靠北的一个地方，地图都找不到。组长请我喝咖啡，和我聊聊，介绍公司情况，工资情况。这种工作是没有基本工资的，只有commission，就是销售佣金。每卖出一份产品，我可以拿到25 - 40元的佣金。这样算来，如果一天卖出3份35元的捐款，我就可以赚到120元了。呵呵，没几天房租不就赚出来了吗？组长又给我看了看她的销售业绩，居然最高的一周拿到了1000元，最差的也有500多元。我明白了收入情况，就开始大捧组长，夸她头发好长好漂亮，眼睛好明亮，把她夸得高兴极了，当时就告诉我她喜欢我，肯定会在老板面前说我好话。又和他们一起站了一会儿柜台，工作方式就是招呼商场来往的人，劝说他们捐款。站了10多分钟，组长抓到了一个中年男人，几句话下来，大哥就掏信用卡买了35元的一份，把组长高兴得够呛。送我到公共汽车站，反复叮嘱我在老板面前要说她教了我什么。回到公司，先是一份问卷，问了一些组长讲过的问题。幸好我都记得。然后再和老板面谈，老板先问我有什么问题，我借机又和他

确认了一下收入的问题。又问我觉得这份工作中觉得最有趣的地方是什么？我仍续前面的回答，说是有机会和不同的人谈话。（其实也是，就算我一份产品也卖不出去，也有人免费陪我练口语，这比整天呆在家听广播强多了）。老板挺满意，接着就对我说congratulations了，要我下周二再去参加产品培训，带上税号，银行帐号等。就这样，我得到了第一份工作，虽然还不能保证收入，但至少我得到了！第一个电话，第一次面试，我就得到了第一份工作，你能说我不是幸运的吗？其实这并不是我想要找的那种工作，在这同时，我还接着看报纸，投简历。有一份工作是阿德莱德大学一个学院的行政接待工作。打过去电话，要了我的地址，转天就寄给我一份工作描述。我带着这封信，第二天直接去学校投简历。他们友好接待了我，收下简历，因为老板都去度假了。还有一个工作是一个教会中学的中文老师。我寄去简历，第二天收到他们的回信，说简历截止时间是10月7日，要等到那时再开始面试，请我耐心等待。我还有网上投了一些简历，都有回复，或是说已收到，或是说请等待面试，或是说申请人太多，不再接收简历等。整体感觉是招聘过程非常职业，雇佣双方是平等的，不象在国内完全是招聘方占上风。虽然现在我还没有收到任何面试通知，但是我有信心一定能够找到更好的工作机会。LISHU2000 出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 我想这是所有到澳的朋友最关心的话题。到达一周后我就开始找工作了。当地报纸上有很多招聘广告。有低级职位，也有高一点的职位。我看到的第一个工作是招sales，我抱着试试的心理，打了个电话过去。运气好，秘书不在，老板自己接

的电话，问我有没有销售经验，我说没有，但是我有几年的招聘面试经验，和不同人打过交道。对方说好，你来面试吧。告诉我公司在一条很出名的街道上。我想这还不好找，也没再看地图。面试那天，算好时间，到了这条街上，但是怎么也找不到那个门牌号。找人问，回答说是在另一个区也有同名的一条街。我再仔细一看，果然是在另一个区！这时离面试只有5分钟了。赶紧给对方打个电话，说我迷路了，稍微晚点到。对方仔细地问我现在的位置，又仔细地告诉我应该怎样坐车。幸好还不远，到达时也就晚了10分钟。一看已经有好几个好象是巴基斯坦还是印度人在填表了。前台小姐非常客气地请我填表，无非是姓名、年龄等等，然后有几个问题，问你的职业发展方向是什么等等。这些都是我司空见惯的。几分钟搞定。又等了几分钟，老板出来了，带我进办公室面试。他以正常语速说话，先介绍公司情况等，问我有没有销售工作经验。虽然我有些地方也没听懂，但最后的问题听清了，于是就开始大吹以前的工作经验，虽然没有销售经验，但我是做人力资源工作，有与不同人打交道的经验，而且喜欢与各种各样的人聊天等等。关键之处是不要停顿，努力与对方说话的语速相同，哪怕说的是重复的话。终于老板打断了我，说那好，问我什么时候有时间来参加open day?其实就是半天的试工。隔了一天的早上，我又去参加试工。这次参加的人都是白人了，只有我一个人是黄皮肤。我们每人参加一个销售小组，有一个TUTOR带着我，和我聊天，了解我的性格，爱好，工作的目的。我参加的这一组是“移民组”，组长是一个意大利女孩，还有一个黄皮肤先生（很有戒备心，至今我还没搞清他到底是哪国人）。我们的工作

替客户卖他们的产品。工作地点就在大型购物中心。这次的产品是一种charity，就是那种捐35元资助非洲人民挖井的捐款。移民组分到的商场也是偏远地区，在靠北的一个地方，地图都找不到。组长请我喝咖啡，和我聊聊，介绍公司情况，工资情况。这种工作是没有基本工资，只有commission，就是销售佣金。每卖出一份产品，我可以拿到25 - 40元的佣金。这样算来，如果一天卖出3份35元的捐款，我就可以赚到120元了。呵呵，没几天房租不就赚出来了吗？组长又给我看了看她的销售业绩，居然最高的一周拿到了1000元，最差的也有500多元。我明白了收入情况，就开始大捧组长，夸她头发好长好漂亮，眼睛好明亮，把她夸得高兴极了，当时就告诉我她喜欢我，肯定会在老板面前说我好话。又和他们一起站了一会儿柜台，工作方式就是招呼商场来往的人，劝说他们捐款。站了10多分钟，组长抓到了一个中年男人，几句话下来，大哥就掏信用卡买了35元的一份，把组长高兴得够呛。送我到公共汽车站，反复叮嘱我在老板面前要说她教了我什么。回到公司，先是有一份问卷，问了一些组长讲过的问题。幸好我都记得。然后再和老板面谈，老板先问我有什么问题，我借机又和他确认了一下收入的问题。又问我觉得这份工作中觉得最有趣的地方是什么？我仍续前面的回答，说是有机会和不同的人谈话。（其实也是，就算我一份产品也卖不出去，也有人免费陪我练口语，这比整天呆在家听广播强多了）。老板挺满意，接着就对我说congratulations了，要我下周二再去参加产品培训，带上税号，银行帐号等。就这样，我得到了第一份工作，虽然还不能保证收入，但至少我得到了！第一个电话，第一次面试，我就得到了第一份工

作，你能说我不是幸运的吗？其实这并不是我想要找的那种工作，在这同时，我还接着看报纸，投简历。有一份工作是阿德莱德大学一个学院的行政接待工作。打过去电话，要了我的地址，转天就寄给我一份工作描述。我带着这封信，第二天直接去学校投简历。他们友好接待了我，收下简历，因为老板都去度假了。还有一个工作是一个教会中学的中文老师。我寄去简历，第二天收到他们的回信，说简历截止时间是10月7日，要等到那时再开始面试，请我耐心等待。我还有网上投了一些简历，都有回复，或是说已收到，或是说请等待面试，或是说申请人太多，不再接收简历等。整体感觉是招聘过程非常职业，雇佣双方是平等的，不象在国内完全是招聘方占上风。虽然现在我还没有收到任何面试通知，但是我有信心一定能够找到更好的工作机会。LISHU2000 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com