**面试时，你是怎么做自我介绍的**

面试自我介绍既是面试中的必备环节，也是求职者们最关心的问题之一。为了让大家在自我介绍中更好地给、发挥，小编给大家总结了如下经验。

**第一，自我介绍要围绕岗位胜任要求展开。**

面试官只关注你与岗位匹配度有关的事情和最能体现你与岗位相关联的能力。尤其是你最近三到五年。如果五年前干的另外一件事与岗位无关，不要介绍或是简单描述一下当时专业转换的背景和动机即可。

**第二，自我介绍要有论点和论据，不能只有论点而没有论据支撑。**

不要笼统地说你团队意识强、意志力强等优秀品质，你需要用事例证明你的观点。介绍社会实践和实习情况，着重说做了什么，取得了什么成果。

**第三，准备多份面试自我介绍。**

国企、外企、名企，以及不同规模的企业面试都有很大差异，所以应当准备至少三份自我介绍模板，分别是一分钟、两分钟、三分钟的自我介绍。自我介绍的内容可根据时间不同而有所侧重。

**第四，自我介绍要先模拟演练。**

请自己的同学或朋友给你做面试官，让他们给你指出介绍的优缺点，不断修改、完善模板。他们可以全面客观评价你的举止、动作、表情，有利于纠正小动作。经过几次模拟练习后，到面试场合也就减轻了紧张情绪。

面试时自我介绍的时间大多是一分钟。因此，要使自我介绍的语言精炼简洁，有高度的概括性，内容丰富，亮点突出。

 一段短短的**面试**自我介绍，其实是为了揭开更深入的面谈而。设的。

一分钟的自我介绍，犹如商品。广告，在短短60秒内，针对“客户。”的需。要，将自己最美。好的一面，毫无保留地表现出来，不但要令对方留下深刻的印象，还要即时引发起“购买欲”。

自我认识想一矢中的，首先必须知道你能带给公司什么好处。当然不能空口讲白话，必须有事实加以证明。

最理想就是能够“展示”过去的成就。例如你曾为以往的公司。设计网页，并得过奖项或。赞扬。当然，这些例子都必须与现在公司的业务性质有关。

职位愈高，自我认识就愈重要，应将个人的成败得失，尽录在。日记中。这样，就可以时刻都清楚自己的弱点与强项。

投其。所好清楚自己的强项后，便可。以开始预备自我介绍的内容：包括工作模式、优点、技能，突出成就、专业知识、学。术背景等。

好处众多，但只有短短一分。钟，所以一切还是与该公司有关的好。如果是一间电脑软件公司，应说些电脑软件的话题；如是一间金融财务公司，便可跟他说。钱。的事，总之投其所好。

但有一点必须紧记：话。题所到之处，必须突出自己对该公司做出的贡献，如增加营业额、减低成本、发掘新市场等。

铺排次序内容的次序亦极重要，是否能紧握听众。的注意力，全在于事件的编排方式。所以排在头位的，应是你最。想他记得的事情。而这些事情，一般都是你最得意之作。与此同时，可呈上一些有关的作品或记录增加印象分。

身体语言不管内容如何精彩绝伦，若没有美丽的。包装，还是不成的。所以在自我介绍当中，必须留意自己在各方面的表现，尤其是声线。切忌以背诵朗读的口吻介绍自己。最好事前找些朋友作练习对象，尽量令声线听来流畅自然，充满自信。

身体语言也是重要的一环，尤其是眼神接触。这不但令听众专心，也。可表现自信。

曾有一项报告指出，日常。的沟通，非语言性的占了70%。所以，若想 **面试** 成功，便应紧记注意一下你的身体语言。

MBA 面试 自我介绍的原则

时刻考虑面试官的需要

在自我定位中已经谈。到，面试实际上是一个自。我营销的过程。在这个过程中，考。生要把自己当做一个产品，客户就是面。试官。要把产品销售出去，就要考虑客户的需求，而要把自己在面试中营销出去，就一定要充分考虑面试官的需求。

面试官希望从考生的自我陈述中得到什么呢？面试官希望从你的陈述中发现你的语言组织能力、口头表达能力，从语音、语气、语调及其他肢体语言中折射出的人和沉稳度、成熟度等，发现考生的个人成就、个性、品质等背景。同时面试官还希望从中发现一个考生基本材料的真伪。

知道面试官的需要自我介绍的设计就要去尽可能好地满足。面试官的需要，自我介绍的。设计就要去尽可能好地满足面试官的需要，尤。其是在内容的安排上，一定要用最精彩的语言，把最有价值的信息传达给面试官。不要以为自我介绍的设计很容易做，其实很多人做得都很不够。在我接触到的许多参加MBA面试的同学中，大多数的个人自我介绍都有较大的改善余地。

面试自我介绍的技巧

个人自我。介绍是面试实战非常关。键的一步，因为众所周知的“前因效应”的影响，你这2-3分钟见面前。的自我介绍。将在很大程度上决定你在各位考官心里的形象。这份介绍将是你所有工作成绩与为人处世的总结，也是你接下来面试的基调，考官。将基于你的材料与介绍进行提问。

个人单独面试基本上都是从开场问。候开始，开场问候很重要，它有可能决定整个面。试的基调。开场问候是给面试考官的。第一印象，从言谈举止到穿着打扮将直接影响到你被录取的机会。进门应该面带微笑，但不要谄媚。话不要多，称呼一。声“老师好”就足够，声音要足够洪亮，底气要足，语速自然，总之彬彬有礼而大方得体，不要过分殷勤，也不要拘谨或。过。分。谦让。

接下来就是自我介绍；面试中一般都会要求考生先做简单的自我介绍，面试自我介绍的时间一般为2-3分钟左。右。面试自我介绍是很好的表现机会，应把握以下几个要点：首先，要突出个人的优点和特长，并要有相当的可信度。特别是具有实际管理经验的要突出自己在管理方面的优势，最好是。通过自己做过什么项目这样的方式。来验证一下；其次，要展。示个性，使个人形象鲜明，可以适当引用别人。的言论，如老师、朋友等的评论来支持自己的描述；第三，不可夸张，坚持以事实说话，少用虚词、感叹词之类；最后，要符合常规，介绍的内容和层次应合理、有序地展开。最后，要符合逻。辑，介绍时应层次分明、重点突出，使自己的优势很自然地逐步显露，不要一上来就急于罗列自。己的优点。

有一个笔试分很低，并且只有4年工作经。验的考生被。录取，其中一份6易其稿的个人介绍底稿。起了关键的作用，因为在将近25分钟的面。试时间里，面试老师的提问都是围绕着您个人介绍以及基于这个介绍制作的一个PPT图进行的。现整理该底稿如下，仅供大家参考：

《自我介绍的概要》

各位老师好，我叫邓小群，1998年毕业于哈尔滨工业大学，同年分配到北京。工作，现在就职一家**外企**亿书堂公司市场部部门经理。

(下面我想从两个方面介绍一下我自己。)

工作业绩：

1：1998年7月分配到北京\*\*\*\*\*公司重点实验室；

1999年4月作为首席代表组建并运作上海办事处，一年就为公司实现了\*\*。\*万销售业绩。

2：2000年5月加入\*\*\*\*\*\*公司，在市场部任商务经理，带领sales人员，推动中小企业的网。站建设。

3：2001年元月份，加盟美资企业亿书堂科技发展有限公司，任职市场部部门经理，主要负责培养销售团队，带。领我的客户经理人及销售人员推广。我。们的软件系统。

其中最大的成绩：

在亿书堂公司，作为市场部部门经理，带领客户经理，面对包括北大方正。等竞争对手，最终将我们的软件系统与惠普、康柏、恒基伟业四大随。身电脑硬件平台捆绑。成功！使我们的软件。成为该行业的一种标准！

(实例：去年。华纳与联想FM365合并。后，由于我们的成功，他们希望收购我们公司，为此我们还专门给联想总裁柳传志做了一场融资报告，其中的产品竞争对手分析以及未来市场预测两部分就是我负责的！)

个人的几。个特点：

在个人自我介绍中有几点值得读者来探讨体会的：

是你需要深造。还是你值得名校录取？

自我介。绍必须非常简洁地回答清楚这样一个问题“我需要得到来名校来深造的机会，同时我也值得北大选择我。”。很多同。学的介绍里都急切地表明。无论从哪个方面讲都。到了急需充电，急需到最高学府深造，往往都忽略了。前面这个问题。记得在参加265-269分段第一次面试时，王教授就曾直接问过我：“你们都需要到北大来，可是北大今年只有260个招生名额，能否谈谈北大为什么要选择你，你有哪些工作业绩，有哪些潜质？”北大的招生原则就是宁缺勿滥，北大希望录取的考生是全国最具有管理潜质的青年。所以介绍的核心是你。值得学校录取，而不。是你需要深造！

重在个人经历介绍还是个人品质和能力？

在写自我介。绍前，要。静下心来想一想，自己这些年的所有发生的事情，从十年寒窗到每一年的。工作经历，自己到底拥有哪些优秀的品质，哪些事情反映了这些。品质；在本章第一节的自我分析一定要当作一个重要的事情去做。

自我介绍要用事实说话，切忌使用含糊的字眼，要知道主考老师都是有很强的辨别能力，比如：你的第一学位学校在很大。程度上反映你学习新知识的能力，你在很短的时间内被提拔为部门经理在很大。程度上反映你工作方面的能力。所以在写自我介绍时候要用个人的经。历来证。明自己的品质和能力！

露出。马脚还是流下伏笔？

作为。考官都有很强的鉴别能力，对你面试中的表现出的不。严密的地方，能够很快感觉到，从而进一步提问，很多考生。就乱了阵脚。漏洞更多。其实自我介绍对突出。业绩的。介绍要精炼，要点到为止，必要的时候要。为主考官设置一些案例伏笔，引起主考官对你进行提问，然后你才将早已准备的内容娓娓道来。

自我介绍要反复模拟练习，并找不同背景的同学提出修改意见，在陈述时，不能让人感觉在背纸稿，而应该是与朋友交流，语气中肯又不失激情。在三月份最好是多参加一些团队的模拟面试，或者多到网上投些 简。历 ，直接参加一。些公司的面试。

对于转行的考生更要注意一点，我们看看这个本科。读的是计算机专业，工作做的是记者，如何阐述选择MBA的问题。