

# 數位英文履歷 寫作指南






外商企業  
全球人脈  
跨國團隊

*Job Application Writing  
for Success in the Digital Age*

作者 **Nigel P. Daly**

**連結社群創新自我行銷力**

-  求職寫作逐步完成
-  個人化的履歷健診
-  LinkedIn再晉級

求職文件模板+自傳範本 雲端下載



## 履歷（基本版）RESUME (general)

格式與“KISSES”守則

*Formats and KISSES for your resume*

*Figure [11]: Resume apply work form concept photo by rawpixel.com – Freepik.com*

關鍵

### Key point

履歷的格式須易於閱讀和掃描，以利招募人員清楚快速地查看：

1. 你是否符合資格
- 以及
2. 你的實力有多強

學習  
藍圖

### Plan

# Resume

- 履歷基本格式
- 履歷編寫“KISSES”守則

Birth Date: 01 January 2016 Gender: Male  
Address: \_\_\_\_\_  
Phone Number: \_\_\_\_\_ Email Address: \_\_\_\_\_  
ID Number: \_\_\_\_\_ Social Security Number: \_\_\_\_\_  
Status:  Single  Married  Divorced  Others  
Occupation: \_\_\_\_\_ Are you a retiree?  Yes  No

### Insight 洞見 ▶

招募人員通常利用大約 7.4 秒鐘的時間掃描一份履歷，他們希望在這短短 7.4 秒鐘內獲得所有相關訊息。（TheLadders，2018 [15]）

## Dialog

**A:** OK. I've given my resume lots of KISSES.

**B:** Haha ... great. Let's have a look. The name is bigger, the sections stand out more, and the dates are much easier to read and scan.

**A:** Yes, I used different font sizes and bold capital letters for the section headings.

**B:** This is looking quite professional. The recruiter will be able to scan this resume very quickly and comfortably. Good work!

**A:** OK。我已經給了我的履歷很多 KISSES 了。

**B:** 哈哈……很好。我們來看一下。名字更大了，每一個項目更突出了，也有附上日期讓履歷更易於閱讀和掃描了。

**A:** 是的，我在項目標題使用了不同的字體大小並用大寫字母加粗體。

**B:** 這看起來很專業。招募人員將能夠非常快速和舒適地審視這份履歷。非常好！

### 履歷範本：加強重點標示

## **Jellabie (Yi-ran) Dai**

0955-555-555 jellabie@school.edu

123 Chung Cheung Road, New Taipei City

### **OBJECTIVE: SALES SPECIALIST**

#### **PROFILE**

- Led university debate team for 2 years and won 2 national awards
- Enthusiastic leader and team player with superior interpersonal and communication skills
- Creative, analytical thinker and quick learner with well-rounded knowledge in science, engineering, business, sociology, literature, and art
- Able to work independently and take risks; always ready to accept challenges and respond to changes

#### **EDUCATION**

- BA, Economics, *Banciao University*, New Taipei City 2019–2022
- Leader of university Debate Team; organized training about debate procedures and skills, led the team to 2 national championships 2020–2021
- Won award for excellent academic performance 2020
- Jingmei Girls High School*, Taipei 2016–2019
- Won award for excellent academic performance 2018, 2019

## EXPERIENCE

Intern, Epoch Foundation in Taiwan, Taipei

Mar 2022–present

- Assisted communication between governmental, academic, and commercial sectors
- Managed cases, received guests, researched/summarized/translated information

Server, Bartissa Coffee Shop, Banciao, New Taipei City

2020–2022

- Opened and closed store, handled all sales, built customer relationships

## SKILLS & ACHIEVEMENTS

- Languages: Native speaker of Chinese (Mandarin and Taiwanese); fluent in English (TOEIC 790; 2020)

## REFERENCES

Mr. Chien-Ming Tsao, Bartissa Store Manager, cmtsao@gmail.com

Dr. Mei-hua Wang, Banciao University Professor of Economics, meihua2233@gmail.com

婕拉比（怡然）·戴

0955-5555 jellabie@school.edu

新北市中章路 123 號

應徵職務：銷售專員

### 個人簡介

- 曾帶領大學辯論隊 2 年並獲 2 個國家級獎項
- 充滿熱忱的領導者和團隊合作者，具卓越的社交與溝通技巧
- 有創造力且學習能力強的分析性思考者，在科學、工程、商業、社會學、文學和藝術等方面具有全面性的知識
- 能夠獨立工作並勇於冒險，隨時準備接受挑戰並應對變化

### 教育背景

文學學士，經濟學，板橋大學，新北市

2019–2022

- 曾任大學辯論隊隊長並籌畫辯論程序與技巧培訓，並帶領團隊闖進 2 次全國錦標賽
- 曾獲書卷獎

2020–2021

2020

景美女中，台北

2016–2019

- 曾獲書卷獎

2018、2019

### 工作經驗

實習生，台灣大紀元基金會，台北

2022 年 3 月至今

- 協助政府、學術和商業部門之間的溝通
- 管理案件、接待訪客、研究 / 歸納 / 翻譯資料

服務生，Bartissa 咖啡館，板橋，新北市

2020–2022

- 開店和關店、經手所有銷售、建立客戶關係

### 技能與成就

- 語言：以中文為母語（國語和台語），英語流利（多益 790 分；2020）

### 推薦人

曹建明先生，Bartissa 店經理，cmtsao@gmail.com

王美華博士，板橋大學經濟系教授，meihua2233@gmail.com



**Exercise** ⇒ 將下列細節插入 **Anthony** 的履歷中 (答案見 P.263)

- |  |  |
|--|--|
| a. 10 activities                           | g. invitation cards, posters, clothes, and props |
| b. 35 countries                            | h. highly proficient                             |
| c. TOEIC 980                               | i. advanced                                      |
| d. 80+ high school students                | j. 60 attendees                                  |
| e. 3.96                                    | k. 4 Graphic Artists                             |
| f. e.g. Expedia, Airbnb, Booking.com, etc. |  |

## ANTHONY WONG

tw.linkedin.com/in/antwong/

0975666129

awong@gmail.com

No. 10-5, Aly. 80, Guanter Ln., Pingtung, Taiwan

Ch  
4

### OBJECTIVE: EXPEDIUM MARKET ASSOCIATE

#### SUMMARY OF QUALIFICATIONS

- University graduate with Certificate in International Trade
- Fast-learning, detail-oriented, team player who works well under pressure
- Excellent proficiency in business English for presentations, negotiations, and meetings
- 1. \_\_\_\_\_ in graphics programs and online travel services
- Strong interest in promoting Expedia products and great passion for travel; visited more than 2. \_\_\_\_\_

#### EDUCATION AND TRAINING

**TAITRA International Trade Institute**, Taipei, Taiwan 2018

Post Bachelor Certificate in International Trade

- **Key subjects:** Business negotiation, presentation, marketing, social selling, video editing, infographic design, LinkedIn copywriting

**National Sun Yat-sen University**, Kaohsiung, Taiwan 2013–2017

Bachelor of Department of Foreign Languages and Literature (DFLL)

Cumulative GPA: 3. \_\_\_\_\_

- **Honors:** National Sun Yat-sen University Student Award 2014, 2015

## LinkedIn 人脈經營 Networking

建立人脈網並開始關注公司、招募人員和意見領袖。

*Build your personal network and start following companies, recruiters, and thought leaders.*

### 關鍵

### Key point

在 LinkedIn 上透過結交許多相關聯絡人所建立的良好人脈網有朝一日將為自己敞開許多工作機會的大門。在 LinkedIn 上建立人脈的最佳策略就是編寫有意義的交友邀請，並評論他人的貼文；此外，關注、聯繫和評論欲應徵公司之招募人員或員工的貼文也是重要的一環。

### 學習 藍圖

### Plan

- 在 LinkedIn 上拓展人脈
- LinkedIn 人脈經營 1：發送交友邀請
- 挑選主動出擊的對象
- 用「5P 原則」寫訊息邀請加好友
- 5 大基本情境的交友邀請寫法與模板
- LinkedIn 人脈經營 2：評論動態
- 你在評論動態上付出的努力會帶來回報
- 如何寫出有價值的評論？
- 動態評論的 6 種加分寫法

### Insight 洞見 ▶

- 你需要 250 個聯絡人，才能從中獲得 LinkedIn 上的「人脈效應」。[\[19\]](#) 意思是，重要的不是你的 1 度聯絡人，而是你聯絡人的聯絡人；不是你認識的人，而是他們所認識的人。
- 820 個 1 度聯絡人可能相當於超過 1,100 萬個 2 度和 3 度聯絡人！[\[19\]](#)

- A**：現在我已經完成了我的 LinkedIn 個人檔案，下一步是什麼？
- B**：妳需要在 LinkedIn 上把人脈網建立起來，也就是增加聯絡人的數量。試著盡快達到至少 250 個。
- A**：我該怎麼做？我在 LinkedIn 上根本不認識任何人！
- B**：最快的方法是利用 LinkedIn 的「添加聯絡人」按鈕匯入電子郵件聯絡人清單，這麼做將顯示妳的哪些電子郵件聯絡人擁有 LinkedIn 帳戶。妳也可以使用 LinkedIn 的校友工具來尋找同學。去跟他們聯繫。
- A**：好的，但這似乎有點侷限。
- B**：沒錯。所以妳可以在妳感興趣的產業中挖掘意見領袖、KOL 並「關注」他們，還可以研究一下妳想投身的行業的公司，並關注他們和他們的任何員工，只要他們有在 LinkedIn 上發文。
- A**：「建立關係」和「關注」有什麼區別？
- B**：當妳想與某人聯繫時，就向他們發送交友邀請。然而，如果妳發現有人在 LinkedIn 上發布很多貼文，或者他們是名人或意見領袖，妳可能只想「關注」他們，以便他們的貼文會出現在妳的 LinkedIn 動態上。
- A**：我懂了。OK，我的目標是這個禮拜至少獲得 80 個聯絡人。
- B**：聽起來很合理。但是，可以的話，發送交友邀請時要附上一段訊息，才會讓人感覺更真誠。
- A**：了解。晚點見。

## LinkedIn 人脈經營 1：發送交友邀請

快問快答：Hao-yun 會更願意接收哪一則交友邀請？

Ⓐ

I'd like to add you to my professional network on LinkedIn

Ⓑ

Hi Hao-yun! I just finished reading your excellent article on digital marketing and SaaS.

I made several notes and learned some useful ideas that I hope to put into practice at my company. I'd love to connect on LinkedIn and keep learning from you. Have a great Friday and weekend! – Nigella

我想加你到我的 LinkedIn 人脈網

嗨，Hao-yun！我剛讀完你關於數位行銷和 SaaS（軟體即服務）的精彩文章。

我做了一些筆記，並學到了一些有用的想法，希望在我的公司付諸實踐。我很想在 LinkedIn 上與你取得聯繫並繼續向你學習。祝週末愉快！ – Nigella

顯然，Hao-yun 會比較喜歡訊息 b，因為它展現了對收件者的尊重和興趣。既然如此，為什麼有這麼多人發送沒有溫度、系統自動產生的訊息 a？

許多專業人士使用 LinkedIn 的主要目的是經營人脈，或者套句 LinkedIn 上的術語是「建立關係（to connect / make connections）」：招募人員希望找到求職者，買家希望與賣家聯繫，賣家希望找到潛在顧客，敬業的專業人士則關注著其所在領域之領導者和公司。

## 挑選主動出擊的對象

Ch  
7

邀請他人成為聯絡人以及接受他人交友邀請的原因眾多。假設你還不太確定，下表列出幾個你會想要聯繫並接受交友邀請的人員類型。

應主動發出交友邀請的對象	建議接受交友邀請的對象
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 和你一起工作的人</li><li>▪ 你在活動中認識的人</li><li>▪ 你所加入之 LinkedIn 社團中的人</li><li>▪ 你的客戶或潛在客戶</li><li>▪ 值得學習的領導者</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ 和你一起工作的人</li><li>▪ 對方提及你熟識的人</li><li>▪ 你曾在一次活動中見過對方</li><li>▪ 你所加入之 LinkedIn 社團中的人</li><li>▪ 對方在你的所屬產業中</li><li>▪ 能幫助你成長的人</li><li>▪ 能讓你學習的人</li><li>▪ 值得學習的領導者</li></ul>





### Exercise ⇨ 分析下列兩個交友邀請（答案見 P.268）

在每個句子之後的括弧內寫出該句的功能編號（1、2、3、4、5），答案可能不只一個。

1. Personalized greeting
2. Professional - How you know the person
3. Praise
4. Pertinent - Why you want to connect
5. Polite signoff

**[A]** Hi Gyllis, You have lots of great advice in your article on tips for the ELT sales process. (a. ) Many thanks for the educational read—I learned a lot. (b. ) I’m also in this industry and I hope we can connect. (c. ) Have a wonderful week, Antony (d. )

**[B]** Hi Jaime, I just finished your terrific course on LinkedIn! (a. ) You are a terrific presenter and I learned a fair bit from just watching how you organized and presented your ideas. (b. ) You gave great advice and I have a lot of notes and even more inspiration. :) (c. ) I hope we can connect so that I can learn more from you in the future. (d. ) Have an awesome day! - Pete (e. )

## 5 大基本情境的交友邀請寫法與模板

一般而言，你可能會想要向下列這五種人發送交友邀請：

1. 你認識或曾經一起求學的人
2. 你在會議或活動中遇到的人
3. 招募人員
4. 你在 LinkedIn 上找到其內容者
5. 你所屬產業的業界名人、網紅或意見領袖

以下是基於 Michaela Alexis 的“6 Message Templates for LinkedIn Connection Request Success”（2021 [22]）改寫的模板，請根據自身具體情況、個性和語氣加以個人化再套用。如果你想要一個正面的答覆，展現友好和熱情的態度是很重要的。

## 模板：適用於大多數情況的交友邀請訊息

### 情況 1：同校校友（自己目前正就讀該校）

Hi \_\_\_\_\_!

I see that you graduated from my current university, \_\_\_\_\_ (name of school). It's fantastic to see alumni having such a positive influence on LinkedIn! I'm a \_\_\_\_\_ major and would love to learn more about your work with \_\_\_\_\_ (person's current employer).

Thanks so much, \_\_\_\_\_

嗨，對方名字！

我看到你畢業於我現在就讀的大學，學校名稱。看到校友對 LinkedIn 產生如此正面的影響真是太棒了！我目前主修 科系名稱，很想了解更多關於您在 對方目前的雇主 旗下的工作。

非常感謝，署名

Ch  
7

### 情況 2：你在會議或活動中遇到的人

Hi \_\_\_\_\_, it was great meeting you at the \_\_\_\_\_ (event name). Our conversation about \_\_\_\_\_ (specific topic) really got me thinking more about \_\_\_\_\_ (general topic)! I'd love to stay in touch and stay in the loop of what you're up to.

嗨，對方名字，很高興在 活動名稱 見到你。我們關於 特定主題 的談話真的讓我對 一般主題 有更多的想法！我很想與你保持聯繫以隨時了解你的最新動態。

# 5 步驟編寫優質英文履歷

- Step 1 **了解自己** 利用線上職業適性測驗找出最適合你的業別
- Step 2 **自我行銷** 技巧性最大化你的優勢、成就和軟、硬技能
- Step 3 **量化佐證** 帶入數據和“CAR”敘述法展示成功經驗
- Step 4 **專屬優化** 別再無差別式丟履歷，用心才能讓人資看見
- Step 5 **文法詞彙** 使用片語和項目符號，挑選有力的動作動詞



## 量化成就事蹟：善用數據和“CAR”敘述法

招募人員往往需要閱讀數千份簡歷，且其中許多看起來都一樣。當他們看到「團隊合作者 (team player)」、「強大的溝通能力 (strong communication skills)」和「出色的時間管理能力 (excellent time management skills)」時，他們只會翻白眼，心想著：「又來了」。儘管這些技能非常重要，但沒有具體的例子來支持，它們就僅僅只是文字。

### Before and After：工作經驗 (Experiences)

Before	After
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Executed 2 major projects that were completed on schedule</li> <li>• Guided and performed strategic analysis for the projects, and in 2020, the bidding cases increased</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Executed 2 major projects that were completed on schedule and under budget by 6%</li> <li>• Guided and performed strategic analysis for the projects, and in 2020, the bidding cases increased from under 68% to 80.4%</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 曾執行 2 個如期完成的大案子</li> <li>• 曾指導專案進行並給予策略分析，在 2020 年使標案增加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 曾執行 2 個大案子並使其按時且低於預算 6% 完成</li> <li>• 曾指導專案進行並給予策略分析，在 2020 年，使標案比例從 68% 以下提高到 80.4%</li> </ul>

## LinkedIn 貼文評論範本：添加相關「細節」為原文加值

藉由評論對貼文做出貢獻的一種方法是向作者提出問題請求釐清文中某個觀點，同時要確保提問應使作者能夠進一步擴充闡明其原文。

Original	Revised
<p>幾乎沒有反饋什麼細節或價值</p> <p>Do you think your method for increasing the number of leads in sales really works?</p>	<p>回應較多相關細節，對原文有價值</p> <p>Miguel, many thanks for the interesting post. Do you think your method for increasing sales leads would work in other industries, like the field I work in—publishing? And in your experience, did you find any common obstacles in the process?</p>
<p>你認為你增加潛在客戶數的方法真的有效嗎？</p>	<p>Miguel，非常感謝你的這則有趣貼文。你認為你增加潛在客戶的方法是否適用於其他產業？比如我工作的領域—出版？根據你的經驗，你在過程中是否曾發現任何共同的瓶頸？</p>



*You need KISSES for digital job application writing. Keep It Simple, Specific, Engaging, and Scannable.*



 貝塔英語知識館  
www.betamedia.com.tw

數位英文履歷  
寫作指南 定價 420元



58MBA03601

ISBN 978-626-96356-9-6



9 786269 635696

WM11012