

找工作是个又苦又累的事。得不到面试邀请心里着急，而好不容易有了一个令人心驰神往的面试机会，他们又通常问一些“奇葩”问题——比如，巴黎有多少红绿灯？经常搞得应聘者落荒而逃。

然后，就是帖子里的各种“骂”，以及匆匆看帖人廉价的同情。然后，就也有不少人回帖支招，甚至还有一些专家撰文传授所谓的“妙招”。由于这些技巧非常迎合应聘者的心理，而答案又似是而非，因此通常害人不浅。

关于对奇葩问题的分析，小编为大家找了几个例子供大家参考。

城市里下水道的井盖子，为什么是圆的？

此类题目看似奇葩、变态，其实是很有科学内涵的。它考察的是应聘者的逻辑思维和综合表达能力。

逻辑思维：需要你从铸造工艺、包装运输、施工安装、使用维护等角度来进行全流程分析。比如，圆形的盖子在铸造过程中最容易保证质量——金属工艺学；包装运输过程也很方便——甚至还可以用“滚动”的方式来搬运，可以节省体力；安装施工也最便捷——不需要调整方向和角度；使用维护过程也很安全——没有棱角，不容易伤人，因此也不容易被“碰瓷”。

综合表达：当你将上述内容想明白之后，再以简洁明快、抑扬顿挫的方式说出来，就证明你有很强的说服他人的能力和素养。

如果附近一家公司以本公司 1.5 倍以上的高薪挖你，你走不走？

这道题，简单地回答“可能会走，因为我需要钱”，或者“我更看好贵公司的发展前途，因此我不会走”，都是错的。

这道面试题不仅不“奇葩”，而且还有极高的含金量。

简要分析：简单地回答“走”或是“不走”，是错的；给自己找一些看似合理的理由，然后再回答“走”或是“不走”，也是不对的。

本题正解：这道题考察的是你希望在公司里得到什么？在职场中，你最看重什么，你就是个什么样的人。我们在高级教程中分析过，高水平的人看重的是：和什么人共事，事业平台的大小，发展机会的多寡，对公司文化（如经营理念、做事风格、合作态度等）的认可，最后才是股票和现金收入。

现在明白了吗？如果你没有思考上面的内容并以恰当的方式表达出来，无论回答“走”或是“不走”，都是错的！

如果有人借了你 8000 块钱又长期不还给你，
你会怎么办？

网上的回帖，有的是直接催促还钱，有人会暗示的对方还钱。还有一个网友说，“我会跟他/她说，你借我的 7000 块钱，什么时候还？我家最近有急事需要这笔钱。”其目的，是希望对方贪图 1000 块钱的小便宜，马上还给他 7000 块。而自己，则是以损失 1000 块钱的小代价，把原本不好要回来的钱给要回来了至少一大部分。

上面的回答，都是不聪明的！

我们在高级教程的第三章分析过，此类问题考察的是：在面对自己的利益可能受到损害时，应聘者最习惯的思维方式和处理方法。

直接要钱的人：钱有可能会要回来，但把朋友也得罪了。得小于失。

选择放弃的人：钱没要回来，那人下次有可能还这样欺负你。只有失，没有得，损失更大。

选择“少要”的人：自己白白损失了 1000 块钱，朋友也不见得能维护住。赔了夫人又折兵。

正确的做法是：从侧面了解这个人，看他/她是否最近有难处，如果是，则可以再等等；如果不是，就在一个不伤他面子的场合，以不伤害他面子的方式（不同的人因人而异）说明情况，既让他主动还钱，又不伤和气，还维护了他的面子，“鱼和熊掌”兼得。钱要回来了，他还会感激你对朋友够意思。

有人问了，如果他是老赖，明明是揣着明白装糊涂，无论是暗示还是直接挑明都不还钱，甚至还硬说没借钱。哪该怎么办？

对于这类事情，我们在书中曾引用过房地产界的大佬、万通集团的董事长冯仑的名言，“让别人吃了亏在法庭上人告你，说明你不是个好人；而如果你吃了亏在法庭上告别人，说明你想当初就是一个笨蛋”！

文章来源网络，如有侵权，联系删文。