[**终面被拒的教训——做自己，别装蒜**](http://bbs.yingjiesheng.com/thread-757972-1-1.html)

11月19日到远东北京面试，见了一票天津赶过来的候选人，也见了一个月前共同经历4轮疲劳战的战友，接着便是漫长的等待。  
这次北京终面的考官有两个人，一个是论坛中频繁出现的路sir，另一位戴眼镜，不知道怎么称呼。姑且用面试官A来代替吧。等待过程中我和几个从校园4轮大战中残存的战友一边在打哈哈，一边环视着远东租赁北京办事处的情况。每个员工一个储物柜，剩下的就是有隔断的办公桌，电话，网线都在桌面上，见到有几个员工正在用电脑和电话办公。环境整洁，办公桌上看不到任何文件（除了前台），一打听，办事处的客户经理都是移动办公，所有物品要么在储物柜，要么在电脑里，要么自己带着。听前台的妹妹说，员工经常出差，所以屋子里显得比较空。  
闲言少叙，说说我被最后一面踢出局的教训好了。终面面试的问题主要是围绕自己的经历来问。因为北京这边主要是招销售岗，但我之前的工作经历和实习经历中，后台支持的工作经验更多，因此路sir针对我投客户经理这个销售岗位的真实意图进行了仔细盘问，而我可能是太想要这个岗位了，因此极力想突出自己并不十分占优势的销售能力，造成对一些问题的回答中出现了不合理的情况。整个过程中的感觉是被路sir牵着鼻子在走，这同我在面试开始不久后，感到自己对局面缺乏掌控力的不好预感不谋而合。策略选择的错误，直接导致了以后局面的被动，使得自己不得不努力去证实自己的确有强大的销售能力，而这点在我以往的经历中，是很难体现的。和路sir面试过后，我冷静下来才想到，自己正确的策略应该是承认销售实力不是自己最突出的方面，强调财务知识是自己的强项，强调自己对企业风险状况的识别能力。而销售能力虽然不是自己的亮点，但自己有信心在以后的工作中去积极地去学习和提高。  
和路sir谈过之后，有同面试官A谈，这哥们看起来文质彬彬，但问题却很有杀伤力。让我解释销售无形商品和有形商品的区别。我答：有形商品对于客户来说更加直观，好不好很直接地展现在客户面前；无形商品实际是销售的公司的口碑，人员的素质和服务的质量。结果对方不置可否，从面目表情上来看，我的回答不能让他满意。我只好说太具体的我真不太清楚了。接着他又问了我一个问题，让我说一说足球队型公司和篮球队型公司有什么不同。我和他确定了几次他到底问的是什么意思，是让比较足球队和篮球队的不同，还是什么？他给我的回答是，把足球队和篮球队比作两个公司，说一说他们之间的区别。我发现自己已经快挠墙了，在我的脑袋里，区别可能就只有两点：1、一个人多，一个人少，因此人多的可能需要更紧密的配合。人少的相对来说个人英雄主义更加能够突出。但转念一想，足球队中大牌也很多，篮球队中配合也很重要啊。于是把这个否定了。2、足球队人多，所以不灵活。篮球队人少，所以形式灵活。但一想，感觉这个答案更不靠谱。所以干脆就告诉他说我不知道。那哥们看起来十分不爽，问我还有没有什么要问的，我说之后还有其他的测试安排吗？他的原话是：你的面试已经结束了，以后有信我们会通知的。同我握手，送我出门。  
由于之前听面过的人说，面过的都会有口头的offer，所以我一看这个形式，就明白自己是被kick out了，呵呵。  
总结：1、面试的头晚要睡好，否则会影响大脑的运转。以鄙人为例，面试前一晚和一个多年未见的老朋友去小酌了几杯，又去雍和宫那边喝了点茶，折腾到2点多才回，没休息好，应该是造成杯具的要素之一；2、人有弱点不怕，怕就怕拿弱点去和别人硬拼，不败是不可能的。如果我要是直说，无论通过与否，最起码让人家觉得你还挺厚道，结果现在也许让人家觉得你这个人不可靠；3、不要被吓到。面试前见一个小姑娘，是经历了5轮校园测评的幸存者，进去谈了一会就出来了，说自己可能过不了了，因为面试官对她说了这个工作的性质，销售，老出差，客户都是公司的总监、老板级别，说她一个刚毕业的小女孩，不太合适。结果她自己就怕了，就觉得自己不适合这个岗位了。就被kick out了。呵呵，其实公司既然要在校园招销售这个岗，就说明这个岗是适合校园的，而且天津的那票人也都是刚毕业的，为什么单单你不行呢？没能承受住压力哦，呵呵。不过这个也确实要和个人的职业规划、目标结合来看，那个女孩儿也许真的就认为自己的性格不适合这个岗，这种情况也有情可原。无论如何，祝她好运。也祝我自己日后找工作中好运吧。当然，也祝路sir、面试官A以及辛苦为我们进行校园环节测评的那几位面试官一切顺利。天不转云转，山不转水转，没准今后还会有缘再见。