

面试官：“我裤子拉链开了，你怎么提醒我？”他的回答，当场录用！_手机新浪网

网页剪藏

面试官：“我裤子拉链开了，你怎么提醒我？”他的回答，当场录用！



知讯

08.20 11:52

关注

来源：今日女报

正值毕业季，求职话题再次引发关注。

某公司面试题竟然要求回答如厕习惯、吃饭时长、入睡时间.....

甚是奇葩。



正观视频



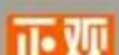
原创

2小时前

来自 微博视频号

+ 关注

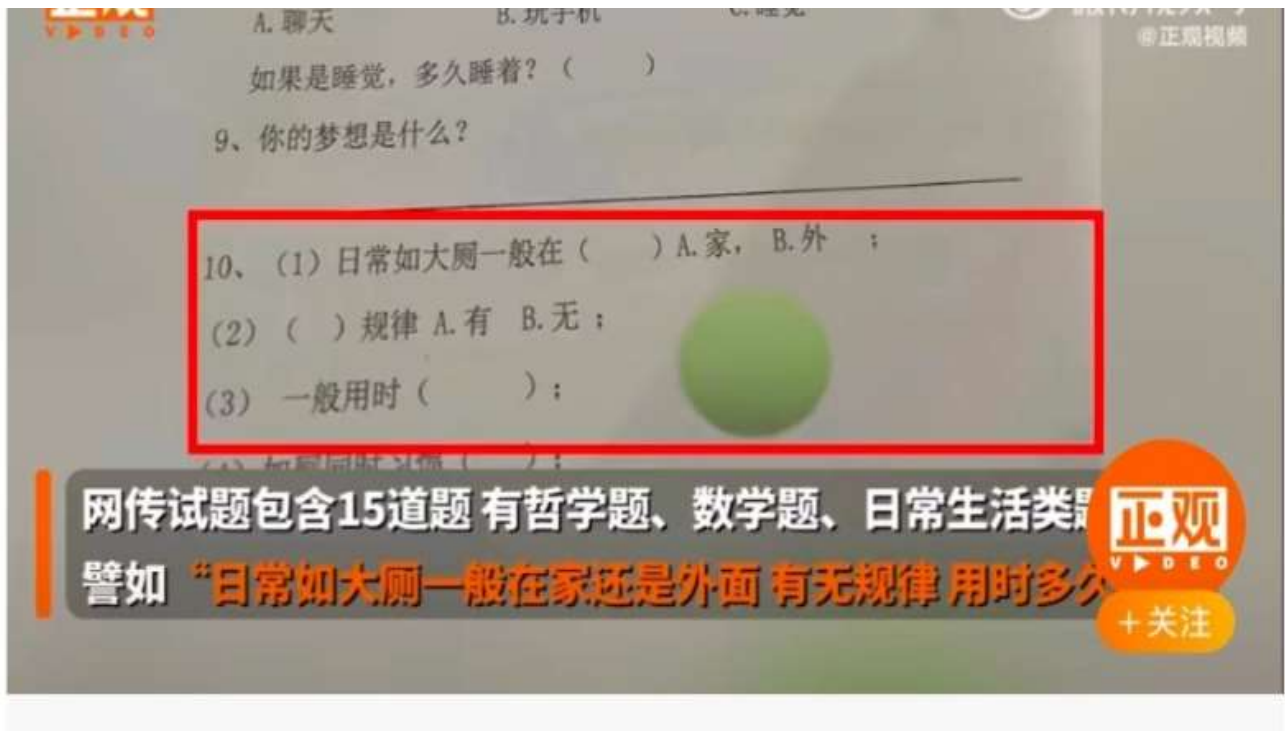
【#长沙一公司面试题问如厕习惯吃饭时长# 涉事公司：能综合得出个人的基本情况】#公司回应面试题问如厕习惯#近日，有网友爆料湖南长沙一公司面试题设置如厕习惯、吃饭时长、入睡时间等问题，引发关注。网传试题包含15道题，有哲学题、数学题、日常生活类题。7月19日，正观新闻记者从事事公司了解到... [全文](#)



8、坐朋友（家人）的车外出，一般情况是？（ ）



微博视频号



这些年，我没少见一些“奇形怪状”的面试题。

比如某品牌经理@Irene 在知乎上的分享：

案例一：

三个面试官一个我，彼此沉默十秒、二十秒、三十秒、一分钟。

我终于忍不住，问道：“请问，可以开始了吗？”

其中一个面试官说：“不好意思，反应时间超过二十秒的，我们公司都不会录取，你现在该怎么办？”

案例二：

参加某互联网大厂产品经理的面试，最后一个问题，面试官沉默了很久终于问道：

“人为什么有两个鼻孔？”

当时我的内心是崩溃的。

案例三：

某知名房地产公司的HR问：“如何卖卫生巾给男人？”

.....

有些题目确实莫名其妙，看上去就是为难人，却是我们步入社会必须

闯过的一道关。

很多时候，一次面试，不亚于一场心理战。

今天，我就想借几个网上热议的‘面试题’，和大家一起看看为什么有的人能够在职场混得风生水起，有的人却栽倒在了起点上。

JIN RI 01 V BAO

第一题：“我裤子拉链开了你怎么提醒我？”

生活 面试官

关注者

9,358

被浏览

18,103,145

「面试官：我裤子拉链开了你怎么提醒我？」面对这样的面试题，怎样的高情商回答才能被录取？

关注问题

写回答

邀请回答

好问题 1063

148 条评论

分享 ...

这是知乎上一个浏览量近2000万的问题。

有人觉得题目太沙雕，有人认为面试官很无聊，有人则选择沉默以对。

其实仔细想想，类似的事情并非不会出现在我们的工作中。

和大家分享一个高赞回答@**公考专家陈明哲**。

答主是老师，他先举了一个自己的案例：

一次去上课。

教室里有A、B两个女生先到，他无意中发现一个A女生连衣裙后面的拉链没拉好。

于是，答主默默离开教室。

出来后，他给女生B发了一个信息，让她提醒A衣服有问题，并且特意交代不是答主发现的，等到整理好衣服再通知他。

这期间，他还以聊天的方式，拦住了几位想进教室的同学。

答主一针见血地指出：

“这个面试题考察的不仅仅是问题本身，而且借差问题去了解你的头

这个面试题目余的个仅仅是在问题本身，而是旧有问题的了解你的人、处事、阅历、价值观、性格等等，你的面试回答，应该要让面试官欣赏你这个人，觉得你这个人还不错，而不是你的[答案]还不错。”

具体做法，可以是写张小纸条交给对方提醒他，又或者加微信、要手机号，然后通过微信、短信发给他，提醒他注意整理下裤子。

就像提问者后半部分的强调：“面对这样的面试题，怎样的高情商回答才能被录取？”

比起专业能力，有时候高情商会让你的工作事半功倍。



JIN RI 02V BAO

第二题：“如何在一分钟内要到我的微信？”

在脉脉上，看到一位猎头顾问@杨露 发布的一个帖子。

里面讲述了这样一幕面试场景：

一家公司在招聘公关岗位时，问面试者：如何在一分钟内要到我的微信？

第一位女生听到题目后回答：“面试官，您好！我是杨露，我们公司需要招聘公关岗位的人。”

第一位女生听到题目后回答：“入职后，因为工作关系，我们肯定有需要对接的时候，您可否把微信发我，到时候方便和您联系。”

第二位女生说道：“您加我下微信，我发你一个红包，我们交个朋友呗。”

第三位面试者是一个小伙子，在思考了10秒钟后他说道：

“我认识一个业内出名的猎头，手上有许多不错的人脉资源，方便的话您加我下微信，我将他的名片推荐给您，您肯定需要。”

面试官听完小伙的回答后，当场录用了小伙。

为什么？

因为他抓住了面试官的痛点，快速捕获对手的“软肋”。

还记得罗振宇“千万合同”抢华为一位员工的故事吗？

[得到]公司的数据云服务一直都放在阿里云，每年大约有几千万的支出。

这时，华为云找上门来要洽谈合作。

罗振宇婉拒。

可在看到一位名叫陈盈霖的华为销售发来的邮件，他心动了。

1，听说“得到”要做企业知识服务，我们在自己服务的客户里面精挑细选，为“得到”挑选到了适合的客户，并且做了对方的工作，可立即签约。

2，不要有压力和顾虑，这个和我们华为云与你们的数据服务没有关系。

3，我们没有“美式装备”，但是在您最需要的时候，我们一定是金刚川上的那座“人桥”。

无论是面试的小伙，还是华为员工，他们能够被认可，其实只用了一招：

换位思考，给对方想要的，才能得到你想要的。

JIN RI 03 BAO

第三题：“一头牛重800千克，一座桥承重700千克，问牛怎么过桥？”

这是网传华为公司的一道面试题。

面试问题

建筑力学

结构力学

建筑结构

关注者

8,135

被浏览

13,922,323

如何回答华为公司面试题「一头牛重800公斤一座桥承重700公斤问牛怎么过桥」？

关注问题

写回答

邀请回答

好问题 909

225 条评论

分享 ...

网友们脑洞大开：

有调侃的：“把牛卖了，买华为手机，拿着华为手机过桥，说华为手机就是牛。”

有硬来的：“把牛杀掉然后一块一块过。”

还有暗讽的：“每天拖着牛996，不喂草，牛瘦到600公斤就过去了，不仅不增加成本，还能降低成本。”

.....

很多人对这样的题目都抱有成见，觉得有些无事生非。

但是，排名第一的回答，让众人眼前一亮。



也说

每天从有趣的角度回答一个问题。

+ 关注

日报收录 等 2 项收录

创作声明：内容包含虚构创作

62,966 人赞同了该回答

这种问题可以依照您的专业给对方满意答复 正确答案放在最后

MBA毕业生答案（企业想听什么样的答案）

应聘者：如果这是一个**商业模型**，那么——

其中牛代表产品，牛的重量是产品价格，桥代表平台或市场，承载量是市场空间或用户购买力，通过代表交易或商业闭环。矛盾是市场空间（购买力）不够承载产品销售需要的产品价格。

第一种：企业补贴做流量。先借钱给桥临时加固补贴用户，等牛通过后证明商业模式成立，在投资人侧融资用二级市场收益继续加固。过的牛越多加固的钱越多。

等过的牛足够多了，之前的钱还上也够钱建新建桥了。没花自己一分钱，桥的问题也解决了。

第二种：控制产品成本。将牛砍一部分。虽然残牛也是牛，但过桥后价值低了，买家不一定愿意买。除非桥那边没有牛，产品瘦身是为了尽快过桥抢占市场，牛在桥那边更贵。

为了尽快推出新品抢占空白市场，可以尽快先出个Lite版产品。但长期卖会坏自己品牌，所以要卖了牛赶快加固桥，将更好的牛运过去，迭代更新，始终引领市场。

第三种：增加产品溢价。牛想过去桥不坚，那么就给牛捆上气球浮起来。这个气球就是品牌和广告。

原本成本太高的产品，市场购买力不足，因为有了品牌的加持，市场认可的价格上去了，就能卖出足够的数量，牛也就自然能到对岸了。商业逻辑走通。

第四种：更换营销场景。在原地无法过的桥，换个环境行不行。牛可以去月球上过桥，那么本地走不通的产品逻辑，到下沉市场行不行。海外市场行不行。

这些都可以试试，不是每个地方限制条件（重力）都一样。

第五种：饥饿营销。既然牛现在过不去，那么让牛饿一阵，牛饿了也瘦了，自然能过桥了。桥那边的人等的着急了，牛瘦一点也不是很在意。

这样的面试题重要的不是题面和答案，而是考验你面对重重困难时的**“填坑能力”**。

我们都听过一个故事：怎么把梳子卖给和尚？

第一个人听完经理的话，大发雷霆，认为经理在为难他，怒骂后递出了辞呈。

第二个人听完后，去祈求山上的和尚，缠着和尚很多天，和尚因为同情他，才勉强买了一把。

第三个人找到了寺庙里的主持，跟他商量，寺院有香客来敬香，庙里可以把梳子作为礼物回馈给香客。主持一听，感觉这是个不错的主意，于是就将这箱梳子都买了下来。

工作棘手，是一种常态。

遇到问题，解决问题，凡事多想一步。

而不是，遇见问题，逃避问题，凡事后退一步。

职场如战场，一个人的“填坑能力”，决定了你的核心竞争力。



JIN RI U4 BAO

第四题：“暴雨夜，一个病重的老人，一个救命恩人，一个梦中情人，只能开车送一个，你会选谁？”

你以为这是道德测试，其实这是一道经典的面试题。

题目的细节其实更加苛刻：

老人病重，必须马上送去医院；

作为救命恩人的医生，你做梦都想报答他；

那个你心心念念的姑娘，错过了可能再也没有相见的机会。

如果是你，你会怎么办？

是见义勇为？还是选择报恩？又或者投奔爱情？

据说，200个应征者中，只有一个人被雇用了。

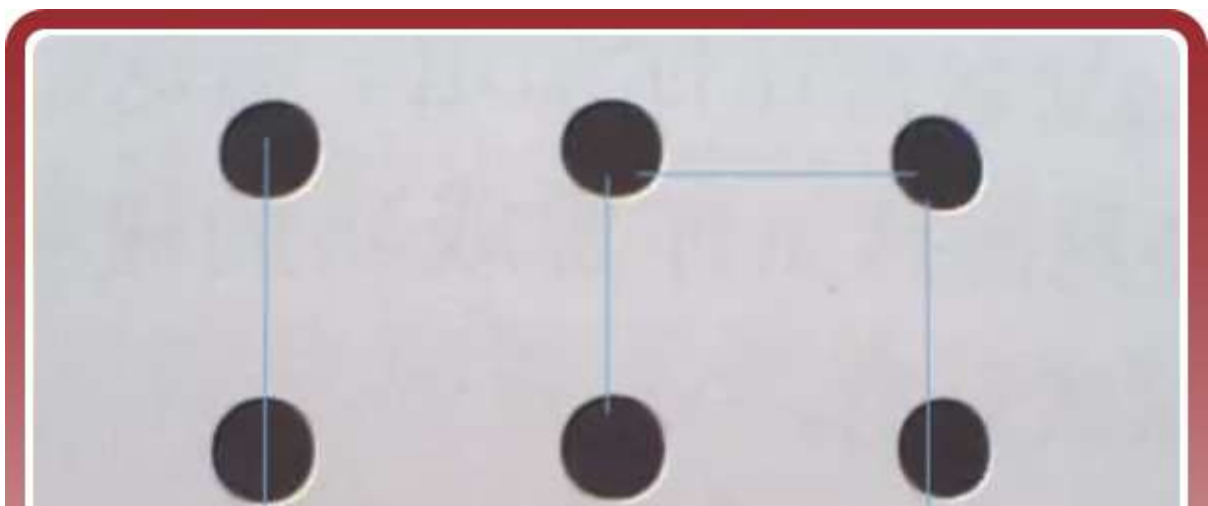
他的回答是：

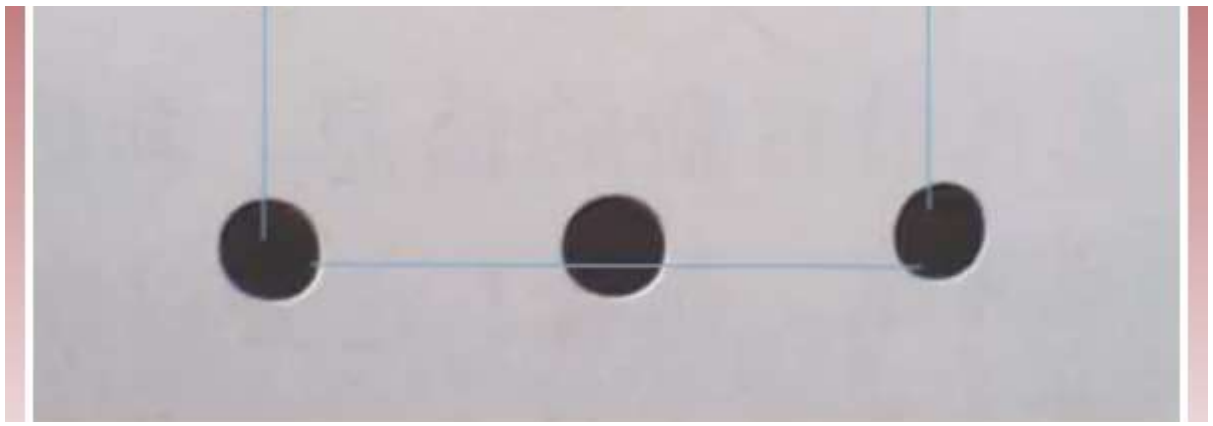
“给医生车钥匙，让他带着老人去医院。而我则留下来陪我的梦中情人一起等公交车。”

看这个答案，有没有恍然大悟？

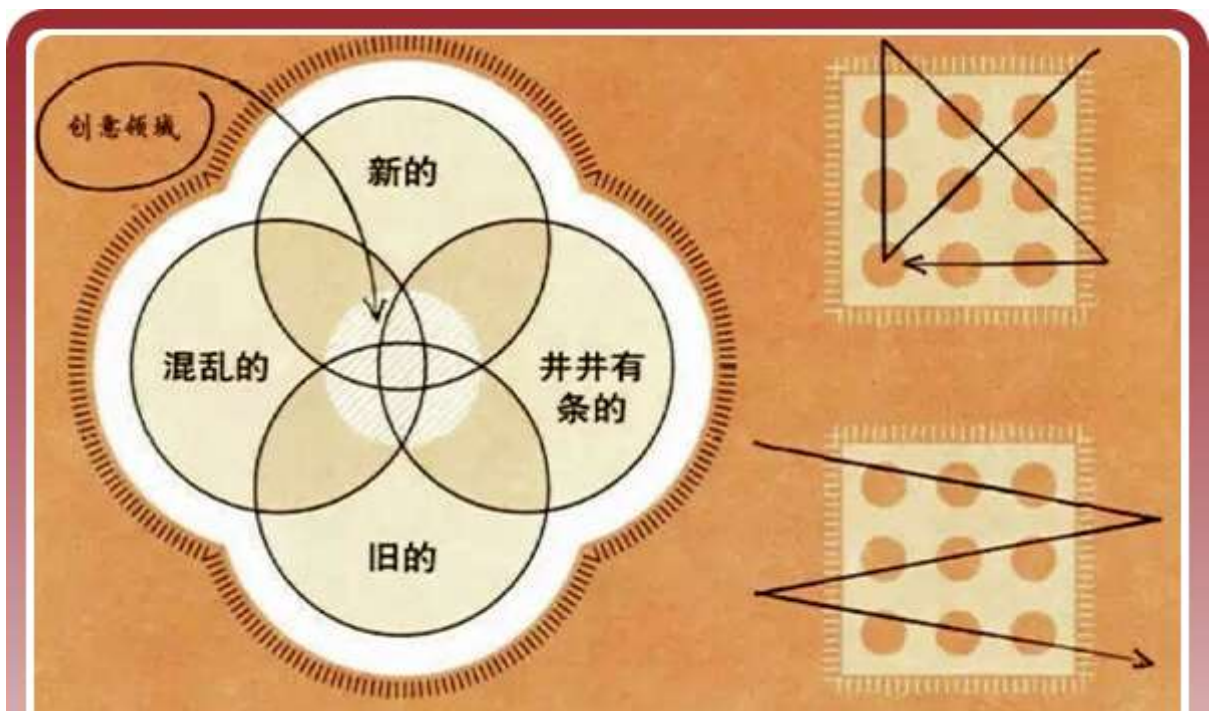
再举一个简单的例子。

连接下图中的9个点，最多只能用4条直线，而且过程中笔不能离开纸张。





做过这道题的人都知道，如果局限在这些点所在的区域里，此题无解。
但如果跳出圆点的局限，一切不攻自破。



心理学上有一个经典理论：**个人构念论**。

意思是一个人的认知，是由过去的见识、经历、思维、期望、评价，等等形成的观念。

当一个人在惯性思维中越陷越深，思想就会越来越单一，越来越缺乏创造力。

于是就有了爱默生的那句名言：

“庸人之所以平庸，就是因为他们的思想过于固执。”

JIN RI 05 BAO

看了这么多奇葩面试题，除了和刚毕业的年轻人分享一点过来人经验，更多的是想和大家探讨一些让我们的工作和生活变得更好的方法。

有时候，我们人生遭遇挫败，也许并非背景不如人，也不是能力不如人，而是我们的思维模式出了问题。

就像刘润老师说的那样：

“每个人，都在以他的理解和经历，构建自己的思维模式，然后再用这个思维模式，理解这个世界。

因为思维模式的不同，同一件事，不同的人做，效果会截然不同。”

“普通人改变结果，优秀的人改变原因，而顶级优秀的人改变模型。”

祝福新一届的毕业生们都有一个远大前程，也希望我们能形成好的思维模型，成为一个更优秀的自己。

