**面试注意事项：**

1.    仪表干净

2.    普通话标准，控制语速不要过快

3.    声音洪亮，保证对方能听清，富有激情

4.    不要迟到，行为举止有修养。

**问题分类：**

1.个人类

2.产品基础知识与产品观

3.工作经历与项目详情

4.公司业务

5.入职后能力评估

6.开放类

1.个人类问题

1.请先做一下自我介绍

主要是介绍自己的工作经验、项目经历、以及在项目中担任的角色、完成了哪些工作、带来了哪些效果、最好能用数据说话。3分钟以内。

2.你为什么要做产品经理？

可从：互联网行业上，发展快速，影响人们生活，从中可学到很多东西；职业发展上，产品宏观考虑问题，从用户角度出发，注重极致的等有利于锻炼思考能力；个人发展上，由于爱好、自我实现、上升快速，薪资吸引人等等

3.你是怎么转产品的？

可从从了解产品经理这个职业开始讲起，如何了解、如何入门、如何学习

4.你曾经考虑过转行吗？又为什么坚持下来？

考虑过没考虑过都可以，自由回答。热爱产品、成就感、长期发展看好

5.你觉得你最大的优点（或缺点）是什么？举例说明

PREP：优点：一定包含抗压能力强；结果导向；用于承担责任；自驱力强；学习能力强，

总对新鲜的事物和商业模式保持一种好奇，会经常体验一些新出来的app（如果你真的经常体验就说这句话，如果没有经常体验，那还是别说了，省的面试官追问你）

缺点：可以说一些和产品经理无关的地方，比如有点粗心，平时不怎么注重形象等，但是，最终要拉回来说已经从各个方面，刻意练习加以改进了

我这个人可能有点拖延症（人多多少少都有点），拖延症从心理根源上来说是因为对事物的恐惧，因为追求完美，但又害怕自己做不到完美，所以形成一种我肯定能做到非常好，我没做才不会失败的假象，当我了解到这一层次之后，我就不害怕什么了，有些事情只要去干就行了

6.作为产品经理，你认为自己的优势是什么？不足是什么？

优势：产品经理的必备素质之一，注意：如果有开发经验、运营经验可着重强调

不足：不要在缺点中夸自己，这个缺点不是妨碍产品最重要的缺点。（生活邋遢）

7.你之前的公司遇到最大的挫折是什么？你是如何看待（或处理）这次挫折的？

例如：原本处于电商行业，对直播行业业务模式不了解，导致产品设计阶段比较吃力，压力较大。看待：这是正常的，万事开头难。处理：与各部门同事尽量多的了解情况，甚至私下吃饭，翻阅同事的各项文档，及网上查看行业报告，晚上通宵加班进行详细设计。

8.你为什么离职（必问）？

合乎人情的大锅饭理由：

* 可以说是为了换一个工作环境，学习新业务；要么就说原来的公司路远，想找个距家近点的；
* 公司搬家
* 个人在公司已经好多年了，算是一位资深人员，但公司没有给提供一个发展的空间，想寻求突破，兴趣，职业发展规划等，更多尝试
* 因为和男朋友（或女朋友）是在一个公司的,快结婚了,公司政策不允许。
* 结合要面试的职位特点来说，比如该职位需要喜欢拼搏的人才，就说以前的工作一成不变，过于平淡，想要找一份比较考验能力，比较有挑战性的工作。

打死不能说的几种离职原因：

* 因为收入低而离职

这样回答会让HR觉得你计较个人得失，认为你工作的 意义就是为了收入，并会猜想如果有更高收入的地方你会毫不犹豫的离职，而对你做出负面判断。

* 因为分配不公平而离职

绩效工资、浮动奖金等是很多企业用来刺激员工提高工作效率的手段，用以体现努力和结果的结合，加之工资保密制度的实施，面试者用此作为借口会让HR以为你有喜欢打探别人隐私的嫌疑。

* 因为人际关系复杂而离职

 团队精神是大多数企业要求员工要具备的素质，拿人际关系复杂做原因HR可能会觉得你在人际交往中有所欠缺，没办法很好的融入群体。

* 因为上司的为人问题而离职

一味的讲述上司的毛病，会在一定程度上说明你是缺乏工作上的适应性，同时，HR也会联想到你遇见麻烦的客户时会不会也凭好恶行事。

9.你为什么会选择现在看外面的工作机会？为什么选择我们公司呢？

根据时间节点来，年底，机会比较多，新的一年想给自己一个好的开始；一开始不了解，看到工作招聘查了一下，觉得方向感兴趣或有发展前途等

1、你们公司在这个行业处于领先地位，产品做的比较好，平台也比较大，有充足的资源来供我发挥。（千万不要说供你学习，公司不是来让你学习的哈，即使你真的是来学习的。）

2、你们公司的价值观我比较认可，比较人性化，这也是我选择加入的原因（去之前先了解一些别人公司的文化，别说的驴头不对马嘴）

3、（我加入以后能给你带来什么）我以前也是在类似行业工作，有着丰富的工作经验，我相信我的加入可以给公司带来不一样的活力。（强调你做过这件事情，并且能把它做好）

禁忌回答：不要说想试试，你们公司给钱多这样一些，这样会让人觉得你很功利和意志不坚定。

10.你平时都关注什么互联网的信息？

行业动态、融资信息：36氪、虎嗅等

相关行业报告：艾瑞咨询、各公司财报等

工作技能：人人都是产品经理、馒头商学院、三节课等

其他信息：今日头条、好奇心日报等

11.你都看过什么产品经理的书？

幕后产品：这本书是作者将自己从零打造网易云音乐这款产品的心路历程。不仅涵盖了产品经理成长路上关于流程和架构的基础，也复盘了很多实操案例中的推演论证和决策反思，对产品思维的进化很有帮助。

12.你最近看过什么书吗？总结下书里主要讲了什么？对你来说印象最深的是什么？

可说些跟产品相关的书籍，但不要说：《不要让我思考》、《人人都是产品经理》这些入门人员看的书了。比如：《简单逻辑学》、《创新者的窘境》等等。

13.你认为产品经理这份工作能给你带来什么？

p思考力上的全局观，r：着眼用户需求，结合产品定位，思考变现模式，e：红包的设计等等

p执行力，r：各方需求，多方合作，时间紧张，任务复杂

p人生价值：满足需求带来的成就感

p财富价值：高于其他行业及职业的薪资

14.你给自己制定的近期目标是什么？

问题比较大，可从工作和生活两方面来说

工作上：找一份XX工作，并投入进去

生活上：看完什么书、学会什么技能、或旅行等等

15.你个人的职业发展规划是什么样的？

面试官问这个问题的目的：

1、看你这个人定位清不清晰，能否在公司长久的干下去。所以你千万不要说学点本事，出去创业什么的。

2、想知道你这个人做事是否有规划，有自己的处事原则。

3、看你和公司的规划是否一致，如果一致，会有可能把你列为候选人才培养。

切忌说：X年内做高级产品经理，X年内升总监

务实及谦虚一点：X年内具备什么什么能力，学习XX,可达到什么样的水平

16.你对加班的看法？

如果是工作需要我会义不容辞加班，我现在单身，没有任何家庭负担，可以全身心的投入工作。但同时，我也会提高工作效率，减少不必要的加班。

2.产品基础知识与产品观

1.你觉得什么样的产品是好产品？

PREP回答，第一节课堂内容，

用户价值：1、满足用户需求2、易用性3、好的用户体验（包括流程、界面、交互）4、强悍的运营5、良好的技术性能等

商业价值：盈利

社会价值：改变原有模式

禁忌回答：好玩的产品就是好的、用户人数多的就是好的、能为公司赚钱的就是好的、UI做得漂亮就是好的

2.你觉得什么样的产品经理是好产品经理？或你认为好的产品经理应该具备什么特质？

切记每个行业，每个公司关注点并不一样，比如腾讯更偏重注重用户体验、产品设计等；O2O公司更加注重对线下业务的梳理能力（懂业务）、逻辑思维能力、运营思路等。

3.你觉得产品经理应该具备哪些技能？

产品经理的能力模型，课件节，和上面那个问题可以共用一段话术

4.你所用过的产品中，觉得哪个产品做的最好？为什么？

Prep: p:大众类产品及一些小众类产品均可表述r：可从：用户需求的满足度、产品的交互设计、视觉设计、变现能力、运营能力等方便回答。E:说一下详细的设计细节

5.如果让你搭建一个电商后台，你会怎么做？

首先一定要了解业务模式，包含：

人员架构及管理模式——后台用户账号权限体系搭建；

商品进销存模式——商品模块管理；

了解之后，根据业务场景，对电商后台常见的订单管理、商品管理、客服管理、库存管理等模块进行详细设计

6.IOS和android有什么区别？

一般不会问，IOS是封闭的系统，安卓是开源的系统；IOS整体的交互效果比安卓好一些；安卓机型多，要去适配不同的系统和页面，IOS更加好适配等；IOS提交应用市场只有APPstore,市场的安卓比较多，包括360、应用宝、百度助手、华为等

7.如何辨别用户需求的真伪？

首先判断，用户的内在核心需求点是什么，该需求是否满足了该需求点，如果满足了，看该需求是否是解决手段之一，有没有更好的解决手段

8.如果你提的需求，技术说做不了，你会如何处理？（1、看竞品2、找技术领导3、各种沟通）

首先，在我们提出需求的时候，会自己进行技术调研（前期可行性分析）：

百度一下／知乎／简书/人人都是产品经理/PMCAFF，查看资料；

详细研究其他产品对该需求的实现程度，如有相似会直接提供给研发参考，然后给研发一定时间进行技术调研（1天左右）；

在需求分析或产品设计阶段，就找研发经理沟通，1是调研技术，2是随时获取研发经理对需求的认同，方便后续争取资源。

这也就保证了，提出的需求，在技术可行性上，一定是可以的。

另外，技术如果再说做不了，一定是因为平台自身的限制条件，（自身技术框架或实现成本）与技术详细沟通不可实现的原因，那么可以在满足需求目标的情况下，变更设计方案或直接根据收益考虑该需求是否要做。

9.你怎么看待（或理解）用户的伪需求？

见课件，需求分析那一张

10.我们公司的产品上线后，bug特别多，如果是你会如何解决？

Bug解决：将bug分出优先级，影响重要流程及体验的优先级较高／视觉方面或pv较低页面的bug优先级较低，优先处理优先级较高的bug进行发版

事件解决：检讨会，大家找到bug过多的原因并适当问责，给人员警示，避免再次发生

预防情况：pm是产品的主人，上线前要验收，对功能负责；注重功能设计，整理流程，避免设计无用逻辑给研发埋坑；随时跟进产品开发进度，避免研发临时抱佛脚影响开发质量。

11.如果你的项目总是研发delay，你会如何处理？

先找到研发delay原因。一般由于：研发经理对人员不合理／研发本人工作态度有问题。

1.     人力安排不合理：积极与自己的老大或研发经理沟通，请其协助解决问题，协调人力资源。

2.     研发个人原因：先私下多与之交流，推心置腹，问清原因，涉及到产品的要相互理解。如还不能顺畅沟通，要与研发经理和自己领导积极反馈问题，注意就事论事，不要针对研发个人发表感想。

站会过进度

12.如果你接手了一个效果并不好的产品，你会怎么做？

感觉非常幸运，带来业绩

第一步：与项目关系人了解历史背景，产品设计背景及一些关键问题

第二步：进行数据分析，进行关键指标拆分，找出影响效果的关键数据项，

逐个梳理各个数据数值，找到其中相互影响的关系，及最迫切改进的点，进行各个小模块的数据分析。

第三步：找到影响原因并进行产品优化

13.你们如何判断需求的优先级？

千万别说：“四象限法则”，就说评估，开发成本与收益，重要紧急程度

14.如何领导提出了一个需求，你认为不合理，你会怎么做？（1、尊重领导2、数据说话、3、AB测试）

首先，问清楚老板，这样做的真实目的，老板出于什么收益的考虑的

如有质疑：要说清楚理由，比如有损用户体验，增加操作成本   收益不明显等(可用数据说服)；并给出满足该目的的，更好的解决方法与之协商。

如领导还是要做，那么可进行简单的小流量测试，如果确实收益明显或无副作用，即可上线。

15.你认为自己的沟通能力如何？谈谈你是如何说服合作对象接受你的想法和设计。

给予肯定的回答，个人认为挺好的，而且有一些独特的思路。

首先，沟通要站在同等的地位去沟通，与开发、运营是合作的关系，

开发：不会对开发过分跪舔，自己在产品设计期将功能想完整，并清晰表述在文档中，评审时充分尊重研发意见，并将最终结果记录在文档内，一切以文档为准，减少很多撕逼的机会。遇到问题就事论事，不甩锅，有的锅没有原则问题也不过分争辩，能接就接了，双方建立很好的信任关系。私下与研发经常讨论生活问题，大家会像朋友一样，工作中就轻松很多。适时降低自己的身位，比如，X哥，你看下这里，我不太懂技术，需要你指导一下。并在原则问题上决不让步，以免威信扫地。

运营（需求方）：对于运营也不会鄙视，打造：双方合作共赢，目标一致的氛围。充分倾听运营的想法，挖掘背后需求，更好的满足。如果对方需求无理实在没法满足，也要将理由详细的表述清楚，这样运营才能更好的信任产品。

老板：挖掘老板的智慧思想，遇到老板需求，更要仔细考虑。老板很忙，所以说话要总结好说重点，思路是：再次确定老板目的，表达可做或不做或换种方法做，原因是XXX，带来的收益与成本是XXX，给出建议，最终决定权要双方共同把控。

其次，要保存信息的一致

最后要再次确认达成一致的问题。

沟通最重点：带有同理心，站在对方的角度，再次考虑一下这件事。

如何说服：背景与价值，说收益谈成本。如有问题，站在对方角度考虑问题。

16.你平常都写什么文档。（由后续学生补充的问题）

PRD、MRD、竞品分析、数据分析等

切记，每个文档的功能意义，如何写，要熟知框架

17.你是怎么做数据分析的，举例说明

(举个数据转化漏斗的例子就行，要说自己发现问题后做了哪些产品的优化，然后说带来了什么效果)

1.发现数据异常（过低或不符合常理），

2.通过经验或用户声音找到问题点

3.根据问题进行需求优化

4.优化后的效果是啥样的

18.如果一个电商产品的订单量很多，但成功交易的订单很少，你会怎么处理？

首先找到由下单道完成单之间的关键节点，

按照节点梳理转化率漏斗模型

找到关键影响转化率的环节，

根据经验或调研用户优化该环节产婆需求

19.如果一个产品用户留失率很高，你会如何解决？

1.通过数据分析找到关键流失场景

2.进行流失原因分析

3.根据原因优化产品设计

4.通过短信、站内信、PUSH召回已经流失的用户

20.你们之前有没有跟技术撕过逼？具体是怎么撕的？你后来是如何处理的？

嗯 有过，比较少。

具体，举个例子：比如研发对评审后的需求无理由自行砍掉，因时间来不及为理由不给做了。当时比较生气，认为这是他应该做的，时间来不及是因为研发没有按照节奏开发。摆事实： prd确定研发不能私自改需求，如果有延期风险应及时与pm沟通，讲道理：讲需求收益这个需求为什么重要要做。然后双方协调方案，下期高优排入需求。

私下约出来吃饭，对情绪上的激动表示抱歉检讨，对方也对私下原因进行了解释，双方和解。而且以后沟通异常顺畅。

21.如果运营（或其他部门）提出的需求特别多，你会怎么处理？（涉及的需求分析那一课的内容，大家再看一下）

分析需真伪需求，要做的需求列入需求池，评估优先级，统一排序，按照优先级排入各个迭代中。

22.工作当中的kpi是如何制定的

产品经理一般的工作是没有固定kpi的，我们就是尽量努力去推进自己的项目正常上线。但是我们一般为了让自己的工作会有目标感，制定okr，我们会会定一些关键的okr（提升用户体验），并找到这个目标下的关键评判指标（复购率等）

3.工作经历与项目详情

1.你之前做过什么产品，具体哪个模块是你负责的？

按照简历回答，产品名称—产品简介（一句话让别人明白这个产品是做什么的）—负责的模块一共是哪些—模块1名称—模块2简介—模块2名称—模块2简介。。。。。

2.你们的需求是从哪来的？（你们是如何采集需求的？）

见课件，需求分析那一张

3.你最近半年的工作，对公司产品成长有怎样的帮助？

从产品自身角度看，功能上满足了用户的需求程度；交互设计上是否结构清晰化、前后一致、符合用户预期；视觉设计上是否醒目、美观

从公司运营角度看：是否明确产品定位，目标人群定位

数据上：各项数据指标的提升

项目流程上：明确、清晰、快捷

4.你在XX工作中，最大的收获是什么。

如果面试岗位和XX工作方向不同，切记说一些具体的收货，比如：电商设计方法、直播设计方法等。

可说些通用技能：熟悉产品0-1的过程（应届生）、总结了独特的沟通方法、领导力等

5.你负责的产品中，最近做的一次改动是什么？怎么做的，结果怎么样？

找一个现有的功能，把原本的功能说的low一点，出于什么业务原因，你做了更改，

怎么更改的，

数据结果指标带来了多少提升。

6.说说你最满意的产品，并解说下从需求到产品上线的过程。（包括前期构思、设计过程、原型设计、沟通、上线等）

答XX模块的整体设计。

前期构思：产品idea从何而来，到分析用户需求及商品模式

设计过程：梳理XX流程、搭建XX结构、原型绘制，文档撰写

沟通上线：涉及多少人员协作，项目公用时长

数据表现：带来了哪些关键指标的提升。

7.谈一谈你遇过的与产品有关最困难的经历（或遇到最大的困难），最后有没有完成？如果完成了，是如何克服困难的？

可以是：入门阶段过渡期；新入行业过度期；公司创建人员紧张期；公司变现压力大的时期等

有没有完成：肯定有！

如何克服困难：首先就是坚持与自我激励，然后通过各种信息渠道自我学习，让自己变得更强，加班，积极沟通交流，向上争取资源等。

8.你们之前的项目流程是怎样的？

产品收集需求，对需求进行评估后产出需求池，

将优先级较高的需求，进行产品设计，产出原型及prd，并内审

组织研发／ui／qa进行详细评审，

评审后的问题pm进行修改，研发给出项目排期

开发完成之后，提测，测试完成pm进行验收，最终上线，

4.公司业务

1.你们公司的组织结构是怎样的？

人事部门问的比较多，主要了解公司架构。明确，各部门多少人，汇报关系是什么样的。

跟产品涉及的相关部门有：

业务部门（运营X人、市场X人、销售X人）；

产品部门X人（分别负责什么方向，leader几人，负责什么，对谁汇报，及人员姓名），研发部门X人（前端X人、后端X人、IOSx人、androidX人）

2.你们公司现在整体盈利了吗？赢利点有哪些？为什么没有盈利呢？（10大模式）

看ppt没啥可说的

3.你觉得你们的产品和竞品之间最大的区别（或优势）是什么？

产品上：功能满足程度、定位清晰

公司实力上：是否占有独家资源

4．你们公司通过哪些渠道去推广产品？

（应用市场优化（ASO）;线下推广，地推；合作换量等，哪一块的效果比较好）

看ppt没啥可说的

5.你们怎样和线下的商铺、商家打交道的？你们线下推广商家的具体打法有哪些？

是上门拜访？还是上架自动入驻？合作的商家有哪些？分哪些类型？大家一定要多去思考线下合作的问题，这些细节很重要！！！

6.安装量、日活、pv、、用户留存、订单量、客单价……是多少？

基础产品数据，项目结束之后每组都编好数据，对好口径烂熟于心。

5.入职后能力评估

该类问题应对需充分的前期准备，首先要了解一系列产品资料，其中包含：

该产品主要功能概括，是为了满足用户什么场景下的什么需求。主要功能有几点。

主功能缺点分析；

目标人群及人群特征；

该产品所处行业背景现状调研；

该产品竞品及竞品特征

总结：本产品的发展前景，未来可如何发展，与竞品相比的优势劣势

1.你对我们的产品了解吗？你觉得我们的产品接下来还可以做什么？

不要凭空说要做什么，要说原因。

出于用户体验，xx用户在xx场景下有xx需求，我们可以怎样做，

出于公司利益，我们可以怎样做，这样可以给公司带来什么收益。

2.如果你来负责我们的 产品，你会最先修改哪3个地方，为什么？

问题同上

3.你觉得我们的产品有哪些问题（缺陷）？你会如何改进？

4.你们XX未来市场是怎么看的？

5.你觉得某竞品怎么样？

6.开放类问题

1.对XXX行业的你感觉还有什么新的玩法或者打法能够吸引人？比如人人车，很多车主不愿意选择我们平台去卖车，你有什么新的想法？

答案：我们会去分析，车主之所以不愿意选择我们卖车，可能会涉及到两方面，一是，我们帮车主卖车的效率不高，车已经挂在平台上2月了，还没卖出去，车主等着用钱或者想快点拿到钱，怎么办？我们是不是可以评估后先付给车主70%的钱；二是，我们没有帮车主多卖钱，那怎么办？我们通过先付给车主70%的钱，先锁住了一头，这个车目前就算是归我们平台所有了，我们就可以沉住气找一个出高价的买主。我们前期评估这个车能卖10万，车主是认可的，当时我们也是按这个价格付个车主70%的钱的，但是最终我们把这个车卖到了12万，多卖了2万，我们是不是还可以把多卖的50%,分给车主，他可以多拿到1万，同时我们平台还多收入了1万。

2.用过XX产品吗吗？你认为XX产品有什么功能有问题吗？你的解决方案是什么？那为XX产品的产品经理不这么做？

这题比较看学生对产品的体验程度，在面试之余，一定要多体验产品，吃透各大产品设计，如果你认为不好，就说问题，从下面的角度进行分析，如果你认为好，同样从下面角度进行分析。

XX功能的问题：从用户角度看，功能上是完全满足了用户的需求；交互设计上是否结构清晰、前后一致、符合用户预期；视觉设计上是否醒目、美观

从公司运营角度看：是否符合产品定位，目标人群定位，是否有利于促进用户活跃、吸引新用户，或带来公司收益（金钱、物质、人气）上等

3.A、B两款产品你觉得有什么区别？

可以用用户体验五要素进行分析：

战略层：两个产品的产品定位、目标用户、商业模式区别是什么？

范围层：每个产品分别具有哪些功能？各自的特色功能是那些？

结构层：产品架构分别是什么？各有什么优缺点？

框架层：两个产品在用户体验、交互方式、操作路径上有哪些异同？

表现层：两个产品在ui设计层面上各自有哪些优缺点？

4.你们写过产品说明书吗？

PRD给内部，产品说明书站在用户的角度去描述。（客服用、内部使用手册）

5.原生和H5的区别？

APP，框架UI用原生编写

H5的缺点：

1.浏览的体验短期内还无法超越原生应用

2.消息推送不够及时

3.调用本地文件系统的能力弱

nativeAPP的优点：

1.提供最佳的用户体验，最优质的用户界面，最酷炫的交互

2.可节省带宽成本

3.可访问本地资源

nativeAPP的缺点：

1.维持多个版本的成本比较高

2.需要通过store或market的确认

3.盈利需要与第三方分成

‘’智力‘’类：

1.甲、乙、

丙三个人在一起做作业，有一道

数学题比较难，当他们三个人都把自己的解法说出来以后，甲说：“我做错了。“乙说

：“甲做对了。““丙说：“我做错了。“在一旁的丁

看到他们的答案并听了她们的意见后说：“你们三个人中有一个人做对了，有一个人说对了。请问，他们三人中到底谁

做对了？

答：如果甲做对了：甲说错了，乙说对了，丙说对了（排除）

如果乙做对了：甲说对了，乙说错了，丙说对了 (排除）

如果丙做对了：甲说对了，乙说错了，丙说错了（正确）

2.小丽买了一双漂亮的鞋子，她的同学都没有见过这双鞋子，于是大家就猜，小红说：“你买的鞋不会是红色的。”小彩说：“你买的鞋子不是黄的就是黑的。”小玲说：“你买的鞋子一定是黑色的。”这三个人的看法至少有一种是正确的，至少有一种是错误的。请问，小丽的鞋子到底是什么颜色的？

答：假设法：

鞋子红的：小红错，小彩错，小玲错（排除）

鞋子黄的：小红对，小彩对，小玲错（正确）

鞋子黑的：小红对，小彩对，小玲对（排除）

3.一个人的夜明珠丢了，于是他开始四处寻找。有一天，他来到了山上，看到有三个小屋，分别为1号、2号、3号。从这三个小屋里分别走出来一个女子，1号屋的女子说：“夜明珠不在此屋里。”2号屋的女子说：“夜明珠在1号屋内。”3号屋的女子说：“夜明珠不在此屋里。”这三个女子，其中只有一个人说了真话，那么，谁说了真话？夜明珠到底在哪个屋里面？

答：在1号房：1号假话，2号真话，3号真话（排除）

在2号房：1号真，2号假，3号真（排除）

在3号房：1号真，2号假，3号假（正确）

4.电视上正在进行足球世界杯决赛的实况转播，参加决赛的国家有美国、德国、巴西、西班牙、英国、法国六个国家。足球迷的李锋、韩克、张乐对谁会获得此次世界杯的冠军进行了一番讨论：韩克认为，冠军不是美国就是德国；张乐坚定的认为冠军决不是巴西；李锋则认为，西班牙和法国都不可能取得冠军。比赛结束后，三人发现他们中只有一个人的看法是对的。那么哪个国家获得了冠军？

答： 美国冠军：韩对，张对，李对（排除）

德国冠军：韩对，张对，李对（排除）

巴西冠军：韩错，张错，李对（正确）

西班牙冠军：韩错，张对，李错（正确）

英国冠军：韩错，张对，李对（排除）

法国冠军：韩错，张对，李错（正确）

5.爸爸为了考考儿子的智力，给儿子出了道题。爸爸说：“我手里有1元、2元、5元的人民币共60张，总值是200元，并且1元面值的人民币比2元的人民币多4张。儿子，给爸爸算算这三种面值的人民币各有多少张？”儿子眨了眨眼睛，摸摸恼袋，也不知道怎么算。你能算出来吗？

答： 常规思维：设一元一次方程或二元一次方程

产品思维：凑数

再加上4张2元的,这个时候1元的和2元的张数就相等了.总张数变成60+4=64张,总钱数变成200+2×4=208元.如果64张都是5元的,那么总钱数应该是64×5=320元,现在实际上只有208元,少了320-208=112元,这是因为把1元的和2元的都当做5元计算了,有1张1元的,比5元少5-1=4元,有一张2元的,比5元少5-2=3元,即每有1张1元的和1张2元的,就比1张5元的少4+3=7元,现在一共少112元,112÷7=16,即有16张1元的和16张2元的,2元的是加上4张以后成为16张,那么原来2元的张数是16-4=12张,5元的张数是60-12-16=32张.

1元的有16张,2元的有12张,5元的有32张.