

求职面试问答集锦

目 录

一、你最大的优点是什么？（回答技巧及范例）	2
二、“你有什么问题要问我的吗？”向面试官提问	7
三、自我介绍	12
四、你为什么会选择你目前学习的专业呢？	13
五、你有过和别人合作的经历吗？	14
六、说说您的缺点，好吗？	16
七、在人际沟通上是否曾经有过不和谐？	17
八、能说一说你未来的职业生涯规划吗？	18
九、在被问到家庭情况的时候，应该怎么回答？	19
十、多个问题同时出现时，应该如何解决	20
十一、关于面试礼仪.....	21
十二、小组面试	22
十三、回答“你的最大缺点是什么”技巧及范例	24
十四、面试自述优缺点所考虑	26
十五、电话面试 tips	27
十六、宝洁经典八大行为面试问题应答范例	29
十七、根据简历预测自己的面试问题	36
十八、换位思考：面试时遭遇“偏题”巧处理	40
十九、压力面试简介及应对策略	43
二十、压力面试：面对挑衅性问题	45

团队成员



Nina

高级人力资源管理师、高级法务师、上海人力资源外企协会会员兼法律顾问，十余年大中型企业人力资源从业经历，涉及制造业、互联网、金融行业。



Penny

智联招聘人事经理经历8年、大街网HRBP/人力资源顾问经历2年、12年人才测试师；熟悉IT互联网技术、产品、研发、运营、营销、销售、商业服务等方向岗位；

一、你最大的优点是什么？（回答技巧及范例）

问题分析：在这个问题上，面试官关注的问题有两点。

第一，申请人没有撒谎，而是真实地阐述了自己的优点。

第二，他所阐述的优点，恰好是这个职位所需要的素质。有很多时候，对于一个岗位而言的优点，会成为另一个岗位的缺点。比如说，如果你具备很强的领导能力，往往不适合从事秘书、助理、客户服务代表等以细节和服务他人为主的工作。所以，在回答这个问题的时候，要遵从以下步骤：

(1) 找出自己的三至五个优点；

(2) 每个优点找出 N 多个例子，举例最好来自学习、工作和生活等三个方面，而不是仅仅来自一个方面；

(3) 在这三到五个优点之中，精选出一两个和所申请职位最吻合的优点。

回答示范 1： 我比较善于发现问题、解决问题。比方说， 我们公司有鼓励员工提建议的制度， 在两年的工作中我提出了 60 多条改善提案， 80%被采用， 总积分在我科 533 人中居第三。除了技术上的改善提议， 我也提了很多管理方面的小建议， 比方说工作时间播放轻音乐， 厕所的灯从三盏减少为一盏等等。

回答示范 2： 我擅长合理地安排时间， 作为助理， 我的杂事很多， 总是觉得手边有做不完的事情， 所以我特别注意时间管理， 这样才能高效地工作， 而不至于搞得焦头烂额。 比方说， 我在办公室和家里的墙上各自贴一张“当月时间表”， 随时添加工作和生活上的安排， 比如两周后的销售会议呀， 朋友的生日之类， 这样我就可以提前很长时间把生活和工作都安排得井井有条， 不会遗漏重要的事情， 我今天带来了以前的“当月时间表”。平时我也很注意有效利用零碎时间， 比如我习惯随身带一本口袋书， 等公车的时候看。上个月我就读了《走出华为》这本书， 看得我特别激动。

回答示范 3： 我是一个做事全力以赴的人， 或者说是一个比较拼命的人。一旦确定了一个目标， 我会用上自己全部的力量， 直到成功， 或者说即使失败了也要不留遗憾。比方说， 上大学的时候我为了做实验可以连续两天不睡觉。前一段时间我为了做一个紧急项目连续两个月呆在柳州一天也没有休息。为了今天和您的这场面试， 我提前做了两个星期的功课。(点评： 面试官往往会追问你做了些什么功课， 那么你就可以开始阐述自己对产品的了解啦。)

回答示范 4： 我比较有条理。上大学时别同学都喜欢借我的笔记， 我的个人物品和工作文件都很有规律， 我不在办公室的时候， 同事们很容易就能找到他们想要的文件， 包括电脑上的文件。我觉得有条理是一种习惯， 只要坚持每个人都可以做到。

回答示范 5： 我做事很有计划性， 我的信条是那句谚语： **If you fail to plan, you plan to fail.** 要么做计划， 要么就失败。每天我的第一件事就是列计划， 把当天要做的事情分为两类： 必须完成的， 最好能完成的。我买东西之前一定会列购物清单， 所以我几乎从来不会在超市里面瞎逛。职业发展方面我也有明确的计划， 从大二开始我就决定毕业后要从事市场和销售工作， 所以选修的课程主要是市场类的， 也尽量去做一些相关的兼职。

回答示范 6： 我最大的优点是爱思考， 爱动脑筋， 总想把事情做得更好。我从高中的时候就开始用“联想法”来记数字， 比如我把英文单词 **philosophy** 联想成“废话唆废话”， 把马克思的生日联想成“(一)个(巴)掌(一)个(巴)掌(捂)一(捂)”代表 1818 年 5 月 5 日， 把朋友的电话 82822012 联想成“爸儿爸儿， 儿领一儿”。当然现在有很多书宣传这种“联想式记忆法”， 不过我觉得只有自己的联想才印象最深刻。在大学做兼职也是一样， 虽然只是兼职， 但是我一定会想办法取得最好的效果。

(点评： 面试官应该会要求举例说明， 那么就可以给出准备好的例子。)比方说， 大二时我曾经给一个 **MP3** 销售商做过派单员， 就是在校园里发小广告， 我和我们宿舍的另外一名同学连续发了两个晚上， 但是我发现同学们根本不在乎这种街头小广告， 往往随手就扔到垃圾桶甚至扔到地上， 既浪费又不环保， 而且完全没有带动销售。我和同学商量了一个晚上之后， 给老板打电话报告了这种情况， 建议他改成张贴到厕所的方式进行宣传， 我们都知道大学生厕所是宣传宝地(笑)， 而且我建议他不要按天付给我们钱， 而是按照提成的方式， 每卖出一台给我们提 10%， 这样我们就有动力随时关注我们的厕所广告有没有被覆盖。事实证明效果很不错， 那个学期他卖了几十个 **MP3** 呢。

回答示范 7： 我比较善于带领别人一起工作。我担任过班长， 学生会干部， 从无到有创建了系青年志愿者组织， 还创建了一个很大的 IT 社团萤火虫俱乐部。同学们都说和我一起工作干劲很高， 我想最主要的原因是因为我善于调动每个人的积极性。我觉得一个人无论才能大小， 都希望能肩负一定的责任， 所以在团队工作中， 我十分重视让每个人都能展示自己的才能。

回答示范 8： 我觉得我最大的优点是比较符合儒家思想， 呵呵， 仁、 义、 礼、 智、 信， 可能一下子就是五个优点了。通俗点说， 善良正直、 值得信任。在科龙的博士后工作站呆了两年多， 同事和领导对我的评价都是“尽心尽责”。我还从前年开始捐助希望工程，

其实一年才 1,000 块钱就可以帮一个孩子上学了， 呵呵。

(点评： 我对这个博士后学员至今留有深刻的印象， 他在新东方上完面试英语培训班后不久， 就被“抢”到一间著名的国际制冷公司， 年薪是三十万人民币。他又一次验证了一个理论： 一个成功的人， 首先是一个好人。他在我的课堂上把这个地址留给大家： 一对一网上捐助 <http://www.give.org.cn>。我很惭愧， 除了受他感动资助了一个希望工程的孩子， 我仍然是一个自诩有善心却没有真正拿出善举的人。)

回答示范 9： 我的优点是适应性很强， 我从东北来到广州读书， 很快就喜欢上这个城市， 交了很多广东的朋友。我在银行工作两年以来， 调换了三次工作岗位， 每一次都能很快适应新的岗位要求。

(点评： 面试官很可能会问， 为什么你适应性这么强？那么则要继续阐述。)环境改变的时候， 首先要积极学习， 所谓自助者天助。

其次， 更为重要的是要学会寻求帮助， 不懂就问， 不能怕丢脸。

回答示范 10： 我的优点是表达能力强， 而且乐于表达自己的观点。上学的时候在课堂上我总是踊跃发言， 还参加过演讲比赛。在工作岗位上， 我敢于表达自己的观点。我认为敢于表达自己的观点是对工作负责的一种表现， 如果我们爱一份工作， 一定会献计献策让它更好。

回答示范 11： 我的一个特点是比较活跃。我很少安静地呆在家里看一整天电视， 我喜欢出去， 与人打交道。所以我选择从事销售工作， 出差对我来说不是苦差事， 而是乐事。

回答示范 12： 我的求知欲望比较强， 有好奇心。从小到大我一直喜欢读书， 小时候就喜欢把东西拆开看个究竟， 现在工作了也特别喜欢钻研新技术。对我来说， 钻研技术既是工作也是乐趣。

回答示范 13： 我的优点是对工作很有热情， 老板和同事都说我看上去老是干劲十足的样子， 呵呵。我确实很喜欢工作中忙忙碌碌的感觉。有时候事情少了， 我会主动找事做， 去年我申请了公司内部讲师资格， 参与培训新员工， 其实并不额外拿钱， 但是我很喜欢做， 觉得挺有成就感。

回答示范 14： 我的优点是敏感度比较高， 通俗一点说， 比较善于观察环境和察言观色吧。我觉得这是做销售的基本素质。去年， 我曾经建议我的一个客户进一批 NBA 卡片， 结果他一个月就赚了上万块钱， 其实就是我在网上跟外甥聊天获得的灵感。还有一次， 我约一个很熟的客户去吃饭， 约了两次他都推说有事儿， 我感觉到肯定出了什么问题， 所

以第二天立刻出差去拜访他。果然，有一家新的体育品牌提出和他合作，要占他一半的店面。我马上搜集了很多这个品牌的负面新闻和负面案例，让我的客户最终打消了这个念头。

(点评：面试官很可能会接着问：那么现在的流行趋势是什么？)

回答示范 15：我的朋友们都说，我解决问题的能力很强，往往可以把比较难办的问题处理得比较妥当。朋友们有难处的时候经常征求我的意见，连我父母都愿意找我商量事儿，呵呵。举个工作当中的例子吧，我上个暑假兼职做审计的时候发现项目经理犯了一个比较原始的错误，她把一个数字的小数点位置搞错了。其实本来我可以直接告诉她的，但不巧的是她当天上午刚刚因为一个同事的数字错误发了一通脾气，如果我直接指出她的错误，她可能会比较尴尬。所以我想了一个更加委婉的办法，我给她发了个 EMAIL，没有只是报告这个小数点的问题，而是同时还问了几个专业问题。这样她既改正了数字错误，还给我讲了一大堆专业知识，维护了她的专业威信。

回答示范 16：我动手能力很强，说俗一点，就是手很巧，呵呵。家里水电气有些小毛病的话我基本上都能搞定，大学里我的实验课成绩非常好。我还擅长计算机网页设计，这是我自己设计的作品。所以我相信我应聘这份工作有一定的优势，因为我们每天都需要和设备打交道。

回答示范 17：我具备开创性思维。我给朋友的生日卡片都是手工制作的，我做的菜也很受家人欢迎。我们班里有一半的晚会都是我的创意，比如说当时搞的一个“模拟面试大赛”特别成功，后来其他班全部都效仿这个比赛。

回答示范 18：我的知识面比较广，这主要是由于我爱好阅读。我每周都会租几本书来看，读书能提高我的个人素质，对我的工作帮助极大。(点评：HR 的下一个问题很可能是：那就说说你读过的书吧？)比方说，我前段时间读了新东方徐小平老师写了一本书叫《骑驴找马》，里面讲述了一些关于跳槽换工作的故事，很有趣也很有启发性。他把换工作的人比喻成骑驴找马的人，大部分人由于生出了找马的念头，就不再理会座下的驴了，不给草吃不给水喝甚至虐待驴，结果呢，马一看到你曾经把驴虐待成这样，全都吓跑了。这个比喻说的是，如果不好好对待现有的工作，不在现有的工作中做出成绩，其实是很难找到好马的。

回答示范 19：我是一个责任感很强的人，不论是对学习，对工作，还对别的事情。比如说，我看到小偷偷东西一定会喊，绝对不会熟视无睹！如果我看到公共场所的水龙头坏了，我一定会打电话，甚至亲自去找到相应的负责人来修理。工作中也是一样，如果我没有很好地完成工作，就会感到很内疚。(点评：感动啊！我们热爱向贼发出怒吼的女

士， 和敢于同贼搏斗的男士！)

回答示范 20： 我是一个持之以恒的人。我从大学开始写日记一直坚持到现在， 我也一直坚持健康饮食和早晨锻炼的习惯， 我在一个社团工作了三年， 而不是像很多同学那样尝试了很多社团。工作上我也希望自己能够在一个好公司里长远发展， 而不是换来换去。

二、“你有什么问题要问我的吗？” 向面试官提问

问题分析：出于礼貌，面试官一定会问你是否有问题要问他。不落俗套地提出一个得体的问题，实非易事。

很差回答：我想问一下，P&G 的 P 和 G 都代表什么含义？

点评：崩溃！连这个都不调查清楚就来面试，立刻 OUT！

普通回答 1：我想问一下，我们和其他几家竞争对手相比，最大的优势和劣势是什么？

点评 1：面对这么大的一个问题，面试官会虚弱地笑一下，然后说：“你觉得呢？要不你先谈谈你的看法？”

晕！

普通回答 2：我想知道，您作为一个专业人士，对我的印象如何？您觉得我还应该在哪些方面予以改进？

点评 2：这个提问非常地自讨没趣，让面试官当场点评自己的表现是完全不合逻辑的做法，显得提问者十分幼稚。

回答示范 1：您是总经理，肯定特别忙，我就不提问了吧，其实在前几轮的面试里，Judy 和 Benson 已经回答了我不少问题了，呵呵！

点评 1：面对日理万机的总经理，这样谦虚的态度还是非常得体的。而且，提起前几轮的面试官的名字，也令总经理感到很亲切。当然，总经理一定会鼓励你提问的，所以还是要提前准备好高质量的提问。

回答示范 2：马上就 12 点了，您该午休了，我就问一个特别简单的问题吧。我想知道如果我能通过您今天的面试，未来还有几轮面试呢？呵呵！

点评 2：善解人意！

回答示范 3：我有一个关于箭牌公司中文名字的小困惑，其实早在几年前就有这个困惑，正好今天请教您一下。箭牌公司中文名字叫做箭牌糖果有限公司，在中国人的传统印象里，糖果是口腔卫生的敌人，而箭牌给我们一个口腔卫士的形象，好像和这个名字有些矛盾。我想知道，是不是按照行业分类我们只能叫糖果公司呢？

点评 3：告诉面试官自己几年以前就对箭牌的名字感到很好奇，很高明。

回答示范 4：我刚才在等面试的时候读了一下我们的月报，上面说我们银行的数据中心用的很多设备都是 IBM 的小型机 AS400，RS6000，这些设备我们从来没有接触过。我想知道，公司会对我们先进行系统培训吗？还是需要我们边工作边学习？

点评 4： 针对未来的工作内容进行提问， 比较容易赢得面试官的好感。

The interviewer asks you, "Do you have any questions for me?"

面试官问你，“你有什么问题要问我吗？”

这是最简单的面试问题，总要说有的。能提出问题表示你对这份工作很有兴趣。这还给了你一个机会展示一下你对这个职位以及这个行业的熟悉程度，最重要的是，这给你机会来强调为什么你是最佳求职者。

不过你应该根据来面试你的人仔细的选择你的问题。一个问招聘人员最合适的问题却不一定合适问高级主管。你也不想用最应该问将来同事的问题向未来老板提问吧。

还有，有些问题是你永远都不应该在面试环节提问的——不管谁面试你。不要提问关于薪水、假期、退休金或者其他可能让你看上去更关心薪金而不是公司的问题。

招聘人员： 统观大局的人

招聘人员的工作就是识别那些强有力的求职者，通过招聘程序给他们一些引导。把这些当作统观大局的人。

他们可以给你一个对全公司和整个部门的总的看法。（把那些具体的问题留给招聘经历吧。）招聘人员还是回答招聘程序的最佳人选。

Some questions to ask the recruiter:

一些适合问招聘人员的问题：

- * How would you describe the company culture?
- * What type of employees tend to excel at this company?
- * Can you tell me more about the interview process?
- * 你怎样形容这家公司的企业文化？
- * 什么类型的员工能在这家公司有比较好的发展？
- * 能给我多讲讲招聘程序吗？

招聘经理： 你未来的老板

如果你拿到了这份工作，招聘经理很可能就是管理你的人。他们是对职位和职位需求最清楚的人。你应该直接问他们关于工作的具体问题，工作要担负什么样的责任，有什么样的挑战。你还可以问问他们在寻找什么样的人。

一些适合问招聘经理的问题：

- * What are the most important skills for the job?
- * How would you describe your ideal candidate?

* What's a common career path at the company for someone in this role?

* 对这份工作来说最重要的能力是什么？

* 你怎样描述理想中的候选人呢？

* 公司里做这个职位的人发展前景是什么样的？

高级主管：行业专家

高管可能是对全行业的动态最了解的人。如果你将和一位高管一起工作，你可以问他们一些关于工作的具体问题。但是你的问题应该更多着眼于公司和全行业的发展前途。这是一个让你炫耀你的行业知识的机会。

一些适合问高管的问题：

* How do you think this industry will change in the next five years?

* What do you think gives this company an edge over its competitors?

* What's the company's biggest challenge? How is it planning to meet that challenge?

* 你觉得这个行业在未来五年会发生什么样的变化？

* 你觉得公司和其他竞争者相比有什么优势？

* 公司现在面临的最大挑战是什么？公司有什么计划迎接这些挑战吗？

同事：有话直说的人

有时候面试中可能会有一位未来的同事——这样的面试官最有可能有一说一。一位可能的同事也许是最坦白交待工作的人，关于工作中的挑战和工作环境等。但是，别期待内部消息——也别打听。

一些适合问未来同事的问题：

* What's a typical day like in the department?

* How would you describe the work environment at the company?

* What's the most enjoyable part of your job? What's the most challenging part?

* 在这个部门最典型的一天是怎么过的？

* 你觉得公司里的工作环境是什么样的？

* 你的工作中最有趣的部分是什么？最有挑战的又是什么？

提问：“如果面试官让面试者提问的话，一般问什么问题比较合适？有什么要注意的吗？或者说是要揣摩下面试官？”

回答：在面试的时候，我们需要看清楚“问题背后的问题”。每个问题每个环节在很多时候并不是考察问题和环节的本身。比如说“北京一共有多少棵树”，面试官并非真正想了

解北京所有树的总和，而是通过面试者对问题的回答，考察面试者的逻辑是否清晰；比如说小组面试的案例讨论环节，很多案例最后的结果并不重要，选 A 方案还是 B 方案都没问题，关键是面试者有没有在讨论的过程中展现出来应聘职位所需要的各种素质。面试就是面试官通过观察面试者的种种行为，来判断并横向比较面试者的各种无法硬性衡量的素质的过程。

作为一个面试者，在做出任何行为之前，都需要逆向思考，我的这种行为，会让自己在面试官心中的形象有怎样的改变，会给面试官留下一个怎样的印象。

面试最后向面试官提出问题的这个小的环节，就是面试者通过提出的问题，向面试官表明自己对眼前所应聘的这份工作的重视程度。对这份工作的重视程度，可以划分为对 a 职位 b 公司 c 面试者本人这三方面的重视程度。所以我们也就可以准备三种不同类型的问题，来分别表达自己对职位公司以及本人的重视程度。

以下各举三例：

a 对职位的重视：

- 1 能不能给我介绍一下这个职位的工作环境？
- 2 *****职位的一整天工作内容都有哪些呢？
- 3 这个职位以后的发展道路如何？

b 对公司的重视：

- 1 ***总经理在我们学校的招聘会上曾经说到过***那我是不是可以理解为***？
- 2 我看到*公司最近和#公司在***上有了一个新的合作项目，能否给我简单介绍一下？
- 3 ***银行最近在***又开了一家支行，这半年来在全国已经新开 N 家新的分支机构了，这是不是说明***银行将会全力开展在中国大陆的业务？

c 对面试者本人的关注：

- 1 您觉得我在哪些方面离这份工作所需要的素质还有很大差距？哪些地方我可以在近期加紧学习来弥补？
- 2 如果得到这份工作，是不是年后就要开始实习呢？实习期间能不能请假让我完成毕业论文呢？
- 3 请问什么时候可以接到进一步的近一步的通知呢？

基本上所有的面试官在面试的最后都会问大家“你有什么问题要问我的吗？”或者“有没有什么不清楚的地方？”所以大家可以把握这个得分点，在家好好准备向面试官提出的问题。一次成功的面试是靠精心准备而不是临场发挥的。

面试技巧的应用，最忌讳的是死搬硬套。这里建议大家在面试的最后只问面试官一个问题，最多问两个。面试官请你提问，是基于双方交流的基本礼仪，他就这么一说，同学们也就别太当真，疯狂的问很多问题，把面试官问生气了，后果就很严重了。面试的主体毕竟还是面试官提问，你回答。

以上的 9 个问题只是举例，最适合自己提出的问题还要通过在面试的时候观察面试官的喜好，来提出相应的能让面试官滔滔不绝之后还觉得很 high 的问题。

三、自我介绍

这似乎是必答题。不要以为这很容易。如果你用一分钟来重复你的简历，恭喜你，你的印象加分没有了！建议你最多用二十秒钟介绍自己的姓名、学校、专业。然后话锋一转，引出自己的优势或强项。一定要在最短时间内激发起面试官对你的好感，或者至少是兴趣。

成功的模式可以是：我叫 XXX，英文名字 XXX，XX 省 XX 市人，今年 6 月将从 XX 学校 XX 专业本科（专科）毕业。除了简历上您看到的介绍，我愿意特别说一下我在 XXX 方面的特长/我最大的特点是……（给出事例）。

正是基于对自己这方面的自信，使我有勇气来应聘贵公司的 XXX 这一职位。（看表）一分钟到了，希望我没有超时。（很阳光的微笑）

如果面试官不是 EQ 太低，你的最后一句话应该会使他放松和微笑。资历嫩一点的还会接着问：“为什么你会这么认为呢？”如果他真的这么问你，Bingo!你完全有机会操纵这次面试！

四、你为什么会选择你目前学习的专业呢？

这是应届生经常会被问到的一个问题。千万当心，这个问题的目的是考察你的 DecisionQuality 这一项胜任力，所以不要简单的说“感兴趣”或者“就业前景乐观”等。给大家一个成功的范例（同样适用于诸如‘您所做过的一个成功/最大的决定是什么’）：

【问答实录】

问：张先生，您为什么会选择财务专业呢？

答：的确，财务已经连续多年成为高校热门专业，这造成了就业时无可避免的激烈竞争。可当初我选择财务专业时并不是单纯因为它的热门程度。我早就把就业目标锁定在苏州工业园区的外资企业。

根据我高三时搜集到的统计资料，园区当时有外企 XXX 家，而且每年以 XXX%的速度在增加。以每个公司财务部至少 5 个人 计算（总账，应收应付，税务，出纳再加上一个经理），加上园区的平均离职率是 15%，则在我毕业时，可以有 XXX 个空缺。我毕业那年应该全国有 XX 相关专业 的毕业生。其中可能有 10%会瞄准苏州，而我填报的苏州大学在当地口碑尚可，属于中等偏上。那么，有 1/2 的对手能被淘汰。再加上我就在苏州本地学习，四年中可以更早的寻求机会，所以，我很有信心的选择了这个专业。

其实，没有哪个面试官会相信你真的作过如此缜密的调查分析，但你已经展示了你做决策时的思路，所以可以加分。

【回答技巧】

所有的回答要符合你专业的特点。不要说得太到位，可以自圆其说就行了，不然，他们会觉得你要么太虚伪，要么太狂妄。还有，应该表示对自己的专业的确感兴趣，或者增加点戏剧效果：我本来理解的财务管理就是管账，所以开始的时候还真后悔了一阵，直到大三时开始了在企业的实践，才有了改观，并真正喜欢上了我的专业。这样显得真实可信，更重要的是，很自然的由你引导到准备好的问题：实习的收获。

五、你有过和别人合作的经历吗？

即使是最优秀的 HR，在对应届生进行面试时，都会感到些许茫然：问不到工作经验；没有 ReferenceCheck 可以提供；所学专业知识与实际需要脱节；有些毕业生甚至不知道自己的兴趣所在；再加上毕业生的心态不稳定

---急功近利者，妄自菲薄者，眼高手低者都大有人在。所以，很多公司都开始使用 Competency(胜任力) 来进行评估。

有必要先介绍一下何谓 Competency 胜任力。胜任力是一种可以被观察到的行为，这种行为在成功人士身上表现得更多，更频繁，取得的成果也更大。如果用海上冰山作比喻，则水面上的十分之一就是这种胜任力，而水面下的十分之九就是我们的知识、技能、态度、价值观。你如果在面试时问：您是否会认真执行公司的每一项规定，答案肯定是“愿意”，而这种问题在我们看来就是无效问题。所以在我们公司，所有的问题都要求尽量给出一个实际的事例。

应届生在参加面试时务必记住：

黄金法则：80/20---你要承担起 80%的谈话而面试官只会说 20%。

白金法则：你必须试着控制面试的节奏和话题。

钻石法则：对于没有把握的问题，抛回给面试官。

回到问题。（千万要回答“有”）那么，在这过程中，你是如何处理意见分歧的呢？现在是考察你的 ConflictsManagement。现在的绝大部分企业都不欣赏没有原则的老好人。所以，你要把自己包装得强势一些。

回答示范：

每个人在团队中都应该可以自由坦诚地发表意见，我会非常认真的聆听，分析；但对于自己的意见我不会没有原则的轻易放弃。民主过后还需要集中。

我是学校英语俱乐部的主席，在组织校际年度联欢时，有两个干事的意见和我不同意。（停顿一下，让面试官记住你的这个闪光点）我和他们开了会。大家都阐述了各自的理由。很遗憾，我仍然没有说服这两人。在这种情况下，我感谢他们的积极参与，但表示仍然会采用我的方案。

我的理念是：Meeting 不等于 Voting，完全不需要少数服从多数；我是负责人，我相信自己有能力采取最佳方案；假如失败了，我也会承担主要责任。而如果我是团队的普通一员，我会保留自己的意见，但还是认真执行管理者已经做出的决策。当然，学校毕竟不同于公司，情况会更加复杂，但我坚信，只要遵循“对事不对人”的原则，任何问题都可以得到解决。

在回答时，一定要眼睛看着面试官，微笑，以冲淡你的咄咄逼人。

如果你实在没有把握，可以把问题抛还给面试官，试举一例（还是同样的问题）：

问：你是如何处理意见分歧的呢？

答：您问的恰好也是我最困惑的一点，而学校里老师从来不给我们这样的指点。一方面，我不想做没有原则的老好人，另一方面，大家都是朝夕相处的同学，我不想让他们觉得我盛气凌人。我当时是这样做的：……可一直到现在，我都不知道是否作的正确，也许我可以从您那里得到一些指教，您说我当时这么做有问题吗？

如果对方马上对你言传身教，那他铁定是菜鸟，你不用紧张了，因为，合理的反应应该是不置可否的说：

其实这个问题永远不会有标准答案。

六 、 说说您的缺点，好吗？

答：缺点每个人都有很多。我不会说什么“我最大的缺点就是工作太投入，不注意休息”（笑，纯真或爽朗的笑，视对方反应而定）。我最大的缺点就是面对高层 管理者时会无比紧张，异乎寻常的紧张，有时甚至会语无伦次甚至失语。明明没有犯错误，也会脸红心跳。我猜想这是在学校老师恐惧症的延续吧。（注意这最后一句话，足以使面试官原谅你的这一缺点）。

我的另一个缺点是不会或者说是没有勇气说 NO。从实习开始就是这样，即使自己已经是超负荷了，对于别人的要求，不 管是上司还是同级，都仍然会答应下来，而我又是有了点小事就会睡不着的人，所以不得不常常开夜车把事情做完；而别人发现每次我都能完成任务，就认为我还有余力，就又交给我新的任务……

七、在人际沟通上是否曾经有过不和谐？

“有，肯定有！其实我这个人很容易和别人相处，因为我会换位思考，以此来理解他人。但是！如果遇到价值观和我有抵触的人，我会无法容忍，可能会不能进行有效沟通。我最痛恨三种人：说话言而无信；做事虎头蛇尾；妄想不劳而获。这种人已经触犯到我的原则底线。当然，我不会拂袖而去，但实在不愿敷衍。也许这就是还不够世故圆滑吧。我很矛盾，不知道该做怎样的拿捏与平衡。”

这个回答有 4 个优点：

- 1、说明沟通不畅的根本原因不在你；
- 2、表示你涉世未深，还很纯真；
- 3、show 了一下你的人格魅力；
- 4、表明你愿意改变。

八、能说一说 你未来的职业生涯规划吗？

作为应届生，在面试前，应该了解一下外企的部门架构。以欧美企业为例，一般部门内的职位从低到高依次为：助理（如果是本科生，有时候可以跳过）---专员---资深专员---主管---资深主管---部门副经理/SectionManager---部门经理。一般，主管要求有 5 年以上的相关工作经验，这是一个分水岭。好，回过来谈谈面试时如何回答关于职业生涯规划问题。其实，这种问题并不需要你回答得无懈可击，这也办不到---你说得通俗了，认为你胸无大志；回答太专业了，又觉得你好高骛远。

回答这类问题，有以下几点可以帮你加分：

A. 设定一个与自己专业相关的长远目标；这个目标要和公司的工作有关但不要局限在企业内部（因为空间有限，会遭遇许多太过于细节的问题）。例如，HR 专业的学生可以说，自己的目标是在 35 岁之前，也就是 10 年内，成为一名优秀的人才测评专家或者资深企业人力资源顾问；工程技术专业的学生，可以成为精益生产专家或者黑带大师；IT 专业则可以在信息资源整合和 ERP 解决方案方面成为专家，等等。注意，要着重在你想做些什么，而不是你想爬到什么级别。

B. 把这个目标分解，以 1 年，3 年，5 年，10 年的进度，逐步推进。这个就要靠你自己编了，恕不能一一举例。记住，每个阶段都要说明你能为公司做出怎样的贡献，你能得到怎样的提高，这与你长远目标的关系在哪里。此时，可以适当联系到刚刚提到的部门架构。

C. 在此过程中，除了自己想办法不断充电，还要说一下你希望公司可以给你怎样的帮助。比如能够有岗位轮换的机会；或者能够参与各种项目等。不要提希望公司会给你培训，送你出国，给你报销学费，要表现得自己希望在实践中成长。

D. 强调自己的稳定的心态。你可以这样说：“中国人最讲究‘名正言顺’或者‘不在其位，不谋其职’，所以很多人都认为，只有给了主管的职位，才能运用主管的权利，发挥主管的作用。我的理念和别人不同，我认为恰恰相反，当你展示出了主管该具有的能力，能完成更多的工作，公司自然会考虑对你的职位进行调整。在没有足够的权力时，要使用自己的影响力，所以我鄙视那些成天想着晋升却没有任何建树的人。”这样子，你的自我包装就成功了一大半。

C. 最后要注意，在回答类似问题时，不要显得太胸有成竹。偶尔显示出涉世未深可以让面试官觉得你还有学生的单纯。“这个问题很大，我在学校里也曾经断断续续的考虑过，现在我简单的讲一下，可能会显得一厢情愿，希望得到您的指教”这样的一个缓冲在很多时候很管用哦。（还记得钻石法则吗？）

九 、 在被问到家庭情况的时候，应该怎么回答？

这个问题不能一概而论，有些公司问这些是希望能招到相对稳定的学生，一般而言，他们觉得农村的孩子比较能吃苦，家里条件不太好的比家里条件好的稳定，当然这也不能以偏概全，但突出父母对自己的教育以及性格中某些优秀地方的影响是最为保险的。

十、多个问题同时出现时，应该如何解决

这就是 Priority Setting 的胜任力。应对思路是把所有要处理的事情按轻重缓急分成 4 个象限：重要而且紧急；重要但不紧急；不重要但紧急；不重要也不紧急。但记住，不要直接叙述这个思路，这会让人觉得你不像应届生。还是通过举例说明比较好。我面试过的一个比较好的例子：我在大三时正好要复习准备英语 6 级考试，这时有机会可以去一家企业做兼职部门助理，但需要每周花三个半天。同时，每月一次的英语沙龙活动要组织安排，还要(不好意思地说)抽空陪陪女朋友（最后一点很重要，可以活跃气氛，还为下面制造了一个不重要不紧急的事例）。我当时利用没有课程的下午去公司工作，一般要到 5 点半回学校。在公车上的 30 分钟正好用来总结当天在公司的收获和需要了解的知识。在食堂与女朋友吃晚饭，六点半去教室自习，到十点回宿舍。英语沙龙的工作委派给大二的两个干事，他们每天会到自习教室找我谈 10 分钟，我会给他们一些建议。这样，我没有花太多的精力在沙龙活动上，可对整个过程都有了解和掌控。后来 6 级考试顺利通过，那家公司对我的工作评价很高，我也学了很多东西；英语沙龙的活动如期举行，我和女朋友也没有疏远。

这同时展示了三条胜任力：priority setting；delegation 和 work/life balance

十一、关于面试礼仪

今天面试一个 HR 助理的职位，应聘的女孩子一坐下，我就知道会 Reject 她：手指甲上涂指甲油我没有意见，但拜托不要一块块剥落褪色。说实话，我很怀疑现在大学的就业指导老师都在忙什么，这样初级的面试礼仪都没有强调。

今天想提一下面试的肢体语言。我面试过的应届生应该没有 1000 也有 800 了吧。我发现几乎 90% 的人在入座后都采用一种非常闭合的姿势，很拘谨。这不能说是坏事，但的确会让面试开始的破冰显得艰难。现在，闭上眼睛，想象一对亲密情侣在烛光下甜蜜交谈，他们的姿势应该是几乎一样的；你们平时和好朋友促膝长谈，相信采用的也是相同的姿势；电视上的国家元首交谈时，绝大多数情况两人的姿势也相同或接近。这是因为：两个人如果在交谈过程中采用同一种姿势，则双方在潜意识中会有彼此认同的感觉。我们把这样的姿势一致称为 Rapport。我本人非常注重采用 Rapport 来增进沟通效果（特别是，如果有人盛气凌人的叉腰对我说话，不论他的职位高低，我也会叉腰和他说话---输人不输阵。

还有，面试时，手势的运用很重要。特别是回答较大的问题时，用手虚拟的在桌面上列出 1, 2, 3，这样会让人觉得你很有条理，而且不会显得很稚嫩。而说到我会怎样怎样时，把手掌放在心口，真的有强化的效果

一句话：面试时，要表现的有教养，容易接近。

十二、 小组面试

1.首先,要对自己有信心。能够进入这一轮的,都是前几轮面试胜出的佼佼者,所以没有理由紧张。

2.其次,在你进入会场入座起,面试就已经开始了。是否举止得体,是否能友善的问候同组乃至别组面试者,是否能很快的融入团队,都是在这一刻开始考察。

所以我的建议是:

注意着装,不要太随便,但也不要太成熟,时时刻刻记住你是应届生。

绝对不能迟到。

问候所有人,包括面试官(一般来说会有好几个人)和对手。

主动介绍自己,并努力记住别人的名字(呆会儿会很有用)。

帮助其他人拿水,准备文具,总之提供一切可能的帮助。(有做秀的感觉,但还是值得的)这样,你在以后的活动中基本会被认定是小组的领导。

认真准备自我介绍(最好英语和中文两手准备)

3.在类似的 Case Study/Game Selection 甄选中,你们给出的答案是很次要的,我们会重点考察如下几点:

是否能很快的融入团队,并积极参与

是否能起领导作用

解决问题的能力 and 结果导向

坚持不懈和灵活应变的平衡

倾听和表达

所以,请参考以下的建议:

A. 在得到任务的那一刻,当仁不让的扮演领导角色。

B. 努力克制自己的第一反应,千万不要脱口而出“好难,我不会”

C. 强调分工,由你来调度

D. 不要一个人滔滔不绝,但要积极提出你的看法。可以先听别人怎么说。很有礼貌的提出反驳。在讨论中,

抢先开口的不一定赢,最后闭嘴的才是胜利者。

E. 归纳,在别人的基础上,一定要有所突破,或者说是“别出机杼”,一鸣要惊人。

F. 时间控制。适时的提醒小组成员,还有 XXX 分钟,不要游离出讨论范围。

G. 努力找出一到两个过程中的不足,记在心里,等一下会有用哦。

3. 归纳总结

在 Case Study/ Game Selection 结束后，一般都会要对小组的表现进行总结。一般会推选一个人作为代表。不要推让，你要好好把握机会。要感谢小组每个成员，要明确详细，比如：A 真的很厉害，他有非常缜密的思维；B 的动手能力是我看过最强的；谢谢 C，每当我们觉得无助准备放弃，是他的鼓励，让我们重新燃起斗志。

然后说你的归纳。这个时候，你刚才记在心里的不足可以提出来，作为 Lesson Learned。

即使很遗憾，你不一定会作为代表来讲述，但没有关系，这一些仍旧用得上。不管其他人说的多么完整详细，你一定要找出一些问题，举手说“我还有一些补充”。

还有另一种归纳总结，是要求你对今天的表现打分。拜托不要谦虚。我有一个好朋友，在 Case Study 后作的总结很有意思：我的同组队员都很谦虚，没有超过 7 分的。而我在整个讨论过程中也没有特别出色的表现，但我想各位都同意，毕竟这是一次面试，我觉得作为应届生的第一次无领导小组讨论，我很想给自己打 10 分。可我最后决定是 9 分，因为今天下雨，我的皮鞋有点脏。

有时候，面试官会提出很尖刻的问题：如果要你淘汰一位队员，你会选谁？许多人会很难而回避，或者说：

我们每个人都是那么优秀，如果非要选择，我选择我自己。你大错特错！面试官不是要靠你们来选择淘汰谁，他是在考察你的 Managing Courage。你应该分析每个人起的作用，然后排列哪一些是短时间内不能被轻易取代的，或者说，你们很难在短时间内发展提高出这一项能力。把最弱的淘汰掉（留下狮子，海豚，狐狸等，先淘汰掉孔雀）。记得要把这个思路详细说明。不要怕得罪人，因为你选择任何一个人和别人选择你的几率是一样的。

而如果你能够把你的想法抢先说出来，可以在小组中定下这个基调，你的个人意见会变成小组的意见。

好了，最后还有几点可以加分的：

感谢面试官的宝贵时间

在结束后，我是否可以单独向某一位面试官讨教一下，请他指点我今天的得与失？

清楚地叫出每个队员的名字，和他们道别。

帮忙清理场地。

一句话：要让所有的人都注意你

十三、回答“你的最大缺点是什么”技巧及范例

你最大的缺点是什么？问题分析：认识自己的缺点是一个巨大的优点，当 HR 问到你缺点的时候，你的机会来了，请快展示你的自知之明吧！你想把优点故意包装成缺点？比方说把“对工作负责”这个优点伪装成“对自己和他人要求过高？”面试官会不屑一顾地批注：这是我五年前玩剩下的把戏，此人土冒之极。你想完全实话实说：应聘会计的人说自己粗心？应聘销售的人说自己容易紧张？面试官会无限惋惜地批注：此人心眼好，老实，但不适合我们的工作，推荐到“实话实说”栏目组任职去吧！对待这个问题，惟一的对策就是真诚地暴露自己的弱点，只要这个弱点不是你所申请职位的“致命伤”即可。

回答示范 1：我的公开演讲能力比较差，在公共场合讲话的时候我会感到紧张，不过谈论我熟悉的领域我会比较放松。所以当我需要做公开发言的时候，我必须要准备得很充分。我确实羡慕那些无论什么话题都能够高谈阔论的人。

回答示范 2：作为经理我有一个缺点，心肠太软。尽管好心肠可以被说成是一个优点，但是作为经理人这是一个不小的缺点，因为管理的确需要一些强硬手段。和别的组长相比，由于我比较“软”，所以我的员工纪律性稍差，比如说开会迟到。当然，“软”也有它的优点，我的员工很乐于与我沟通，所以工作效率会提高。

回答示范 3：我觉得我的一个缺点是说话太多，总急于表达自己的观点，我同学说我有些好为人师，爱出风头。我的确注意到，由于自己说得太多，就会忽略听别人的意见。所以我在笔记本上写了一句话：“少说多听”！结果有些滑稽，即使我觉得自己说得很少，我的同事也会说：“哦，你挺活跃的！”印象是很难改变的。

回答示范 4：我有的时候做事情宏观有余，细节不足。有时犯一些低级的错误，比方说把打字的时候把 2005 年打成 2004 年，丢东西什么的。去年我和同学一起策划迎新晚会的时候，我忘记了最后检查一次麦克风，结果演出半小时之前发现麦克风失灵，引起了很大的恐慌。所以我特别喜欢和注重细节的人在一起，能从他们身上学到很多东西。

回答示范 5：我有时候急于求成，或者说做事爱急躁。一旦接手一个任务，总是想要尽快把它赶完，总觉得做完了一件事情心里才舒服。但是，欲速则不达，太追求 efficiency，就会牺牲 accuracy。我现在总是提醒自己 accuracy 第一位，efficiency 第二位，这样会好得多。

回答示范 6：我有时候会设立不切实际的目标，比方说一个月要减肥 10 公斤，一个小时把表格打出来。我觉得，设立不切实际的目标对我个人来讲的确不是一件坏事，所谓 Aim at the Sun, land on the Moon. (向着太阳飞，至少落在月亮上。) 有了高目标就会有

大的动力，即使完不成也无所谓。但是，当我在一个团队里工作的时候，这就变成了一个很大的缺点。在团队里，一旦目标定得太高，就会引发很多管理上的问题。我想这是我需要克服的一个缺点。

回答示范 7：我觉得我最大的弱点是还没有学会时刻以最佳状态来工作。我现在一天八个小时在银行做柜员，要面对大量客户，要时刻以最佳状态服务每一个客人真的特别难。但是，如果不这样，就很容易丧失机会。我去年冬天就有过这样一个教训。当时我因为家里人生病心情不太好，所以在有个客户来咨询的时候就显得不是特别热情，只是公事公办地给了他一些资料。结果呢，他第二天来办理业务的时候没有来找我，而是换了一位看上去特别可亲的柜员，当时就买了二十万块钱的利得盈(理财产品)。如果我没有把个人情绪带到工作中，他肯定会成为我的客户！这件事情给我的教训很大，我想，不愉快的情绪是有连锁效应的，一旦把生活当中的不愉快带进工作，立刻就会产生工作中的不愉快！

回答示范 8：我觉得我有时候会过分在意别人的感受，比方说，不敢直接表达不同意见，因为觉得会让对方丢面子，其实这样做很不利于快速有效地开展工作。我希望自己能够逐渐学会更加爽快，对人对事更加直接。

回答示范 9：我的缺点是工作需要压力，在有要求、有竞争的时候我效率更高。我的学习成绩很好，因为有考试的压力。但是在大学里面，我没有做太多的兼职活动，因为没有赚钱的压力。所以我特别希望自己的老板能比较严格，多给我一些压力，呵呵。(点评：面试官暗喜——就要这样的受虐狂！)

回答示范 10：我的缺点是容易受到别人的影响，比方说，大家都学习我也就学得很拼命，大家纷纷找兼职，我也开始做兼职。我发现自己有从众的心理，呵呵，所以，如果能加入腾讯就好了，腾讯里有很多优秀人才，我就可以受到好的影响了。

十 四 、面试自述优缺点所考虑

求职面试时，面试官经常会问到一个问题：“请简单说一下你的优点和缺点。”对于这个问题，网络上流行着很多答题策略，有的毕业生直接套用，把“自己的优缺点”流利地背诵出来。小编提醒毕业生，在回答此类问题时切忌死记硬背，要根据职位特点有针对性地回答。

面试官问到的任何问题共同的出发点是对面的这个人适合不适合这个职位。

面试官从求职者的专业背景、工作经历看求职者的“硬能力”，还要从性格、品行等方面考查求职者的“软能力”，是否适合从事所聘岗位，是否能融入企业文化。面试官往往“阅人无数”，程式化的套路他们早已听过无数次。求职者如果在回答问题时死记硬背，一定会被减分。与其在网上查找各种攻略，不如仔细研究一下岗位特点与基本要求。

求职者的性格优点一定是这个岗位从业者的共同特点。比如数据分析岗位，需要从业者严谨、仔细。两个“硬能力”相当的人，面试官保证更倾向于做事认真、严谨的人。那么，求职者就应该突出自己性格中这方面的优势，可以向面试官介绍自己做事时抱着特别审慎的态度，遇到事情不会马上做出判断，而是仔细考察、确定之后再做决定。如果是会计职位，一定要突出细致、认真的性格优点。销售职位则要突出自己善于沟通、具有亲和力、百折不挠的优点。

性格缺点则截然相反，一定不能是戳到职位要害的致命缺点，可以是与职位不相关的方面。比如，求职者应聘编辑岗位，可以说自己对数字不敏感，对于统计表、调查数据等需要反复核对，才能放心确保无误。或者对计算机、打印机等设备操作不擅长，经常需要同事的帮忙。

个人优缺点这类问题，现在面试官又变换了很多提问方法。比如，让求职者谈谈周围的朋友或者以前的同事对你的评价是什么；你认为这个职位需要一个什么样的人来担任等。这些问法都万变不离其宗，考查的还是求职者是不是这个岗位的最佳人选。这类问题的回答都应该围绕岗位特点和能力需求来一一作答。其实，想好这类问题，不但能回答面试官的问题，还对求职者以后真正从事工作大有帮助。

十五、电话面试 tips

电话面试的作用和问题类似于谈话之前的交流，采用中文或是英文，不同公司会采用不同的方式。一般面试官通过电话与求职者直接交流，时间 10-30 分钟，有自我介绍和常规问题询问，根据简历对求职者的基本能力和经历进行了解，以判断是否具备招聘职位所需要的相关能力，并以此判断是否给予下一轮面试的机会。

Tips:

充分准备，熟悉自己的简历以及个人介绍。

电话面试主要测试你的精神准备和心理准备，要始终相信，你可以让任何想法、计划、目标、策略或方案深植于脑海中，并且把他们变为现实；投出申请材料后，要时刻准备着目标公司的电话面试，可以时刻关注各大校园 BBS 来大概了解各公司招聘的进展，做到心中有数。

在交谈中注意语速、逻辑

(1) 在你没有任何准备的情况下接到了目标公司的电话面试时，不要慌张、保持冷静。
用非常积极友好的声音

告诉他：

“Thank you for calling me, Mr. ×××. Would you mind call me again five minutes later as my cell phone does not receive very well here, or you may leave your phone number and I will call you back?”

通常 HR 都会同意几分钟后再打来，这样你就赢得了准备的时间。当然借口除了手机信号外，还可以是别的，但必须是合情合理的理由。

必要的礼仪、细节

(2) 把“谢谢”挂在嘴边

比如：“Thanks for calling me”，“Thank you for giving me this opportunity”，“Thanks for your time and consideration. It is really nice talking to you”等。

(3) 牢记面试官的名字

在电话面试过程中不断重复面试官的名字，让他/她觉得自己是非常被重视、被尊重的。

(4) 把握最后的提问

求职者把握最后的提问时间，这是一次自我展示的机会，事先准备好一些有内容有深度的问题，让 HR 感到你的聪明，并为展示自己的优势做好铺垫。

(5) 记笔记

在电话面试的时候，可以一边接电话一边做笔记，记下那些重要的信息，以便为进一步面试做准备，另一方面，当面试官由于某些原因被其他事情打断，回来问道“我们刚说道哪里了”时，如果能很快很肯定地回答他，一定会给他留下深刻的印象。

十 六 、 宝洁经典八大 面试问题应答范例

英文的行为面试访谈问题，每个题目往往都包含着一个主要的考查意图，比如说，有的题目考查的是创新能力，有的题目考查的是团队精神，而有的则考查的是领导能力。这些考查意图会非常明显地在题目本身的 Key Words 当中表现出来。所以，在回答这种问题的时候，你的描述应该侧重于 “What-S.T.A.R.-Key Words 描述法” 中的 Key Words.

以下这些题目选自宝洁八大题，但是它们实际上具有非常普遍的代表性，基本包含了外企公司所要考核的全部内容。如果读者感兴趣的是一家比较著名的外企公司，或者是一家相当不错的国内公司，请务必仔细准备下面这八大题目。

1. Describe an instance where you set your sights on a high/demanding goal and saw it through completion. 描述一个例子，证明你给自己确立了一个很高的目标，然后完成了这个目标。

问题分析： 考查意图： 制订高目标的勇气 + 完成高目标的执行力。关键词： demanding goal + saw it through.

所以，在描述的时候要着重描述这个任务为什么这么 demanding，有些什么具体的困难，你是怎么样一步一步去克服的。

回答示范：

(1) (What) Designed a show to celebrate the Anniversary of Tianjin University, and won 3rd Prize out of 18 teams.

(2) (Situation & Key Word: demanding) On the anniversary night, there was a huge celebration party, where songs, dances and dramas were played. Each school should design five shows, and our class volunteered to design one. It was a demanding goal as it was very close to the end of the term when most students were busy preparing for final exams.

(3)(Task) As a sophomore student I was in charge of my class performance, which was a drama. I had to deal with the pressure from study, my classmates' disinterest in acting, and my role as the king in the drama.

(4) (Actions, Key Words: how I saw it through)

First, as there were only 20 students in my class, I distributed at least one task to each student; either a role, or making tools or costumes.

Second, since at the end of the term each member was busy with study, the rehearsal schedule should be reasonable and periodic. All team members cooperated well because of the

low frequency and short duration of each rehearsal.

Third, music and scenery were added into rehearsal in order to get close to the circumstances of the party.

In addition, I emphasized the value of time and ordered every actor to respect other partners.

(5) (Result) In the end, our performance was very successful. Not only did I act the “king” wonderfully, but also got good marks on the final exam.

2. Summarize a situation where you took the initiative to get others to complete an important task, and played a leading role to achieve the results you wanted. 描述一个例子，你团结了一群人共同努力，并为取得成功起到了带头作用。

问题分析： 考查意图： 领导才能， 关键词： took the initiative, get others to complete, leading role。 所以， 你在描述的时候要重点描述自己吸引他人参与、 团结并鼓励他人、 借助他人力量、 带领他人这个过程。

回答示范：

(1) (What) I organized a group to sing English choir on Choir Eve, visited all the dormitories in our university and sent Christmas gifts on behalf of our English Association.

(2) (Task) To broaden the students’ understanding of Western culture.

(3) (Key words) took the initiative & leading role

i. Suggested the idea to the Chairman of our English Association and got his approval.

ii. Asked each member of our association to offer at least three suggestions on each of the questions below:

* What songs to play?

* Who could join the choir?

* Where should we perform?

iii. Combined the other team members’ suggestions with my idea and made a decision on the questions above.

iv. Organized the rehearsals, reminded the singers of each rehearsal time and place with short messages, because our singers were indeed busy and they could forget.

v. Made each rehearsal as lively as possible to make the singers feel the atmosphere of Christmas, and thus motivate them to sing with emotion.

(4) (Result) Many students said that they were happily surprised by our activity and they hoped we would hold such activities next Christmas. And some said they would love to join our association to learn the beautiful choir.

3. Describe a situation where you sought out relevant information, defined key issues, and decided on which steps to take to get the desired results. 描述一个例子，你找到相关信息，确定重点事项，然后决定了采取哪些步骤来获得满意的结果。

问题分析：考查意图：分析—判断—决策能力。关键词：seek out relevant information, define key issues, decide on the steps。面试官希望了解你分析处理一件事情的全过程。和刚才一个题目考查如何争取别人的协助是完全不同的。所以，你在描述的时候要重点描述你做整个事情的经过，而不是和什么人一起做。

回答示范：

(1) (What) I organized the first activity of the Management School English Association.

(2) (Situation) As the association is newly founded, not many students show interest in our activities, and we lack efficient ways of helping the existing members to improve their English.

(3) (Task) We decided to make some improvements in our association, in order to help more than two hundred freshmen and sophomores with their English while publicizing our group.

(4) (Actions: 利用原文的 Key Words)

i. Seek out relevant information:

* What kind of entertainment was popular among students that also offered chances for them to learn English most effectively?

* Which teacher was suitable for this position?

* When were our members available?

* Which place was convenient for a large attendance?

* Other related factors, such as the availability of facilities and the layout of the spots.

ii. Key issue: What are the weak points of the students' English abilities? Vocabulary? Listening?

Speaking? Grammar? Writing?

iii. Decide on the steps to take:

* Administer a questionnaire to find out the weak points of the students' English abilities.

* Work out some activities with teachers to improve the weak points.

* Administer another questionnaire to evaluate the popularity of our activities and choose the top 3 to launch.

* Launch the top 3 activities.

(5) (Result) The Top 3 activities—Fun Vocabulary Recitation, Friends Mock Show, Devil English Corner—proved highly successful, and we hosted double the number students in our later activities.

4. Describe an instance where you made effective use of facts to secure the agreement of others. 描述一个例子，证明你用事实去说服别人。

点评：考查意图：以事实说服他人的能力。关键词：facts, secure agreements。所以，你的描述应该非常直截了当，先把大家的不同意见列出来，以及他人为什么不同意；然后逐条以事实进行说服。

回答示范：

(1) (What) I advanced a plan to found an English Garden in collaboration with the English association in a neighboring university.

(2) (Situation) When I was a member of the English association in our university, I realized that the activities we organized lacked uniqueness and couldn't effectively help the students improve their English. Our neighboring university is just a five-minute walk away from us.

(3) (Task) I proposed the idea to the President of the Association that we found an English Garden in cooperation with the English association in the neighboring university.

(4) (Actions)

i. (Key Words: disagreement) The disagreements I met included:

* our school authority may dissent.

* The high cost, and we didn't have enough human resources to carry out this project.

* There were too many English corners; another one was unnecessary.

ii. (Key Words: facts) The facts I made use of:

* Our dean approved this proposal.

* Our partner was willing to provide financial assistance, and our members volunteered to design the details of the plan and implement it.

* A poll showed that the current English corners did not meet the students' requirements

and lacked uniqueness.

(5) (Result) Others were convinced and we successfully founded the English Garden. It's run once a week now, each meeting attracts over a hundred students.

5. Give an example of how you worked effectively with people to accomplish an important goal. 描述一个例子，证明你有效地与人合作，共同完成了一件重要的事情。

点评：考查意图：团队合作能力。关键词：worked effectively with people。所以，你的描述应该很清晰：

我做什么+别人做什么。

回答示范：

(1) (What) Our team won the 2nd Prize in the Military Songs Competition held in our university.

(2) (Situation) In total 20 teams joined the competition, each team represented a class.

(3) (Task) I was in charge of the project. We decided to make our team's performance unique in order to win a prize.

(4) (Actions & Key Words) worked effectively with people

i. Design: I cooperated with my colleagues to plan the climax of the performance, the musical accompaniment of the songs and the whole arrangement of the narrative poem. As three members in our team were good at guitar, I encouraged them to come up with some ideas about how to use a guitar

in the military songs.

ii. Rehearsal: I worked together with those who were in charge of the lights, sounds and scenes to create the perfect artistic effect.

iii. On stage: I reminded my fellows with gestures and eye expressions. Also, I helped a singer to cope with an emergency.

(5) (Result) Our military team won the second prize in this competition.

6. Describe a creative/innovative idea that you produced which significantly contributed to the success of an activity or project. 描述一个例子，你提供了一个创新的想法，。使得某一个活动或者项目取得了成功。

问题分析：考查意图：创新能力。关键词是 creative idea, significantly contributed。所以，你的描述要包括你的创新意识、创新依据、有了创新的想法之后如何去实现它，以

及这个创新想法起到了多么重要的作用。

回答示范:

(1) (What) I suggested that we set the topic to be “Sell Yourself” for the annual speech contest in our school.

(2) (Situation) Each year our school holds a speech contest, the topic is randomly chosen by the teachers, for example, how to protect the environment, the importance of honesty, and so on. Students are not very excited about these topics.

(3) (Task) I am quite interested in participating in speech contests, but I’d like them to be different, more exciting and more useful. So I decided to offer some suggestions to our school.

(4) (Actions)

i. I proposed three topics: Sell Yourself; Where I’ll be in 3 Years; Be Competitive. All focus on future job hunting and career development, which I believe are attractive topics to most students.

ii. I surveyed other students and got the information that Sell Yourself seemed better, because it gave us a chance not only to say something, but possibly to sing and dance in addition to just speak.

(5) (Result) My proposal was used in the Speech Contest, which was enjoyed by the students. Over 500 students came to watch the speech contest, double the previous audience size. And the participants said the topic gave them a good opportunity to show off and become more confident.

7. Provide an example of how you assessed a situation and achieved good results by focusing on the most important priorities. 描述一个例子，说明你如何评估形势，并且把精力放在最重要的事情上，然后取得了比较好的结果。

问题分析：这个问题的关键词是 assessed a situation, focused on the priorities，考查的是你分析事情和找到问题关键点的能力。所以，你的描述应该是着重于自己的分析过程。

回答示范:

(1) (What) I once solved the problem of lack of inventory in our store in an hour.

(2) (Situation) Four stores do the promotion at the same time and our store is one of them, the largest one. The sales assistant on the previous day forgot to report that the inventory wasn’t

t enough and I just realized it when I arrived in the morning.

(3) (Key Words: my assessment of the situation) The four promoting stores were not very far from each other, and they opened at different times. It was possible to fetch some stock from another store and make up for it later.

(4) (Key Words: the priorities) To satisfy the stocking demand of the store which had the largest number of customers.

(5) (Actions) I reported to the manager and offered my suggestion. He accepted it.

(6) (Result) Everything went all right. The inventory in our store was sufficient, and the other store was restocked later before lunchtime.

8. Provide an example of how you acquired technical skills and converted them to practical application.

描述一个例子，说明你如何获得了技能，并且把这些技能转化成实际应用。

问题分析：这个问题的关键词是 convert technical skills to practical application，真正的考查意图是你的“学习能力”。

回答示范：

(1) (What) I learnt how to arrange the questionnaire forms in a scientific way and use them in the survey of a new beer.

(2) (Situation) In the investigation of customer opinions about the taste of a new kind of beer, I found that the questionnaire form was out of date and limited the freedom of responses.

(3) (Actions)

a) I consulted my boss and a good friend who works in a professional marketing research company and learnt a new way of arranging questionnaire forms.

b) I designed two new forms, and my boss chose one of them.

(4) (The result) With the help of the converted form, our company obtained more objective and useful information.

十七、根据简历预测自己的面试问题

大部分的面试官喜欢根据简历的内容进行提问。所以，在面试之前，务必要根据简历预测自己可能被问到的问题。

面试官的提问通常会按照以下思路进行：

(1) 请你对简历上的信息进行补充，比如：

● 要求你补充“目的 why”：研究生为什么要学通讯工程？为什么给自己起了这个名字？为什么要从工商银行辞职？

● 要求你补充“过程 how”：你是怎么拿到思科赞助的？你是怎么样工作才被评选为“优秀员工”的？你英语 6 级口语考试是优秀，那你是怎么学英语的？

● 要求你补充“结果 outcome”：这个活动对你产生了什么影响？

(2) 置疑简历中所提供的“自夸”信息，比如：

● 你在简历中写自己在 300 人中被选中参与这个活动，你怎么知道有 300 人竞争呢？
你认为自己凭什么被选中的呢？

● 你说自己获得领导好评，是在什么场合下被如何评价的？

● 你说自己的性格特别适合做市场，你为什么这么觉得？

● 你认为自己适合做销售，那么你有相关经验吗？

(3) 把简历上提供的信息与工作结合进行提问，比如：

● 你家在北京，那你能去外地长驻吗？

● 你是女孩，那你能经常出差吗？

● 你说自己的创新能力很强，可是这份工作是很细节的，你怎么看？

在本节中，笔者按照简历的一般顺序，列举了面试官最经常提出的一些问题，由于其中大部分问题的分析与回答示范已经在第五节和第六节当中做出了详细的阐述，所以在此只列举一些特殊提问的回答示范。

一、“求职意向”可能引发的提问

1. 你为什么对这个职位感兴趣？Why are you interested in this post?

2. 你认为这个职位的要求是什么？What do you think are the requirements for this post?

3. 你为什么觉得自己适合这个职位？Why do you think you're qualified for this post?

4. 你对这个职位的长远发展怎么看？你觉得自己五年的计划是什么？What do you think the long term development of this post will be? Where do you think you will be in terms of your professional development in five years?

5. 你为什么对这些职位感兴趣呢？人力资源和外贸， 在你的概念中很相似吗？ Why are you interested in these jobs? Do you think HR and Foreign Trading are similar jobs?(备注： 有不少应聘者的求职意向填写了数个职位， 所以可能会引发面试官的这个提问。)

二、“个人信息”可能引发的提问

6. 你的中文名字有什么含义么？ What’ s the meaning of your Chinese name?(备注： 只有名字比较奇特的应聘者才会遇到这个问题。)

7. 你的英文名字是什么意思？ What’ s the meaning of your English name?(备注： 只有古怪的英文名字才会引发这个提问。如果你的名字是 Angel, Tracy 之类的大众名字， 绝对不会引发面试官的提问。)

8. 你家是湖北的， 没有想过回湖北找工作吗？ 父母亲都在那边吧？ Your hometown is in Hubei, so don’ t you want to work there? Are your parents still living there?

回答示范： 湖北的工作机会相对来说比广州少得多， 所以我没有考虑过要回去。我父母一辈子都在湖北， 我想， 即使我将来定居广州， 他们也不会过来的， 两个人来过一次广州， 整天抱怨东西贵， 连吃早餐都舍不得， 呵呵！

There are less jobs available in my hometown Hubei than in Guangzhou, so I’ ve never planned to go back. My parents, however, spent all their life there and probably won’ t come here to join me, even after I settle down in Guangzhou. When they came here last time, they kept complaining how expensive everything is, and even a simple breakfast is too expensive for them! Hehe!

9. 你生在北京长在北京， 也就是说， 你只想留在北京， 不能去别的地方工作了？ You grew up in Beijing, does it mean you only want to work here? You don’ t want to go to any other places to work?

回答示范： 那倒不是， 我选择的是公司， 并不在乎工作地点。诺基亚让我去哪里工作都可以， 外省， 周边郊县， 无所谓。No, I choose the company, not the work place. I would love to go anywhere Nokia sends me, other provinces, or suburban areas. I don’ t mind.

10. 你是党员啊， 为什么要入党？ 怎么入的党？ 做了党员对你有什么影响？ You are a Communist Party Member. Why did you choose to join? How did you join? What impact does the membership have on you?(备注： 完全没有必要隐藏自己的党员身份， 即使你是在外企面试。)

回答示范： 学校会选择一些品学兼优的学生入党， 所以党员身份意味着我在学生时代

的良好表现。对于我来说，党员身份提醒着我更自律。你知道，总不能给这个荣誉抹黑吧。

The school chooses those students who are excellent both in study and campus activities to join the Communist Party. For me, the membership shows my excellent performance as a student, reminds me of self-discipline, you know, I can't dishonor it.

11. 你有男朋友吗？Do you have a boyfriend?(备注：的确有中国面试官询问这个颇令人尴尬的问题！一般来说，这样的面试官喜欢直来直去的候选人，你不妨如实相告。)

三、“教育”可能引发的提问

12. 为什么选择了这所大学？Why did you choose to go to this school?(备注：只有某些特殊的学校会引发这个问题，比如说国际关系学院，或者青年政治学院等等。)

13. 为什么选择这个专业？What made you choose this major?

14. 你的成绩怎么样？跟别的同学相比呢？How is your study compared with other students?

15. 你的成绩比较好，你是怎么做到的？You study well, and how do you manage that?

16. 你喜欢什么课程，不喜欢什么课程？What courses do you like most, and dislike most?

17. 你的成绩单上有不及格的记录，为什么会这样？You failed this test, and why?(备注：只有极少数要求应届毕业生提供成绩单的招聘单位会问到这个问题。)

回答示范：不及格是因为我没有重视那门课程，因为我觉得课程很不实用，很空洞，所以产生了逆反心理。

其实确实不是因为我不认真学习，那一年，我别的成绩很好。(或者说，那一年我做了很多的兼职。

I failed that test simply because I didn't take it seriously. I felt the course was empty and a total waste of time, so I wanted to protest against it by not studying it. I regret it now but regret doesn't help. please don't misunderstand that I'm an irresponsible student, I did quite well in other tests that year. (Or I held quite a lot of part-time jobs that year.)

18. 你为什么选择这个第二专业？Why did you select this as your second major?

19. 为什么不考研？You haven't planned to get a Master's Degree?

20. 你读研究生是保送的吗？什么条件能获得保送？Are you a school-sponsored postgraduate? How does one qualify for a school-sponsored postgraduate?

回答示范：对，是这样，我保送是因为我成绩是前 5%，前 15% 的学生都可以保送。Yes,

you are right. I didn't need to take the exams because I ranked top 5% in my class. The top 15% could go to postgraduate school without taking exams.

四、“培训”可能引发的提问

21. 你为什么要选择参加这个培训？ Why are you interested in this training?

回答示范： 主要是因为觉得这个培训会对就业有帮助。 Mainly because I felt it would help me in my job hunting.

22. 这个培训都有什么内容？ What was the content of this training program?

23. 你参加的这个“九种素质培训”，你觉得有收获吗？有什么收获？ What have you learnt from this Nine Behavioural Competencies Training?

24. 你在大学里参加培训班的钱是哪里来的？是父母给的吗？ How did you finance the training you took in university? From your parents?

25. 你参加的这个培训，是公司派的还是自费的？ Who financed this training for you, your company or you yourself ?

十八、换位思考：面试时遭遇“偏题”巧处理

面试如高考，精心准备了好长一段时间，各种面试问题反复练习，通读熟背。最后，充满自信去考试，结果，出了考场，垂头丧气、顿足捶胸。原来，考题中有偏门题，要丢一个大分。多少准备付之东流、这次机会又无缘与公司握手。

路健是 03 年毕业的大学生，学的是计算机专业，在学校里学习很好，毕业后，在一家公司做了两年半时间，业务上一直是公司的骨干。可是，由于人太老实，不善于人际交往与沟通，所以，没有什么提升与加薪的好事，他感到委屈，06 年春节采取了跳槽的办法。没想到 06 年是就业高峰年，职场人流闹海啸，竞争十分激烈。凭着简历上工作经验，还拿到了三次面试机会，可是由于没有面试经验，又不善于言辞表达，不会推销自己，结果都面试失败，居然在家待业半年。

第一环节：面试整个过程中各个环节的过程和处理，包括面试前、面试中、面试后、面试礼仪等。

第二环节：各类场景面试过关，特别是压力面试，另外还有普遍性问题、专业性问题、英语问题等。

第三环节：偏题处理技巧：偏题是路健前段面试中的主要失败原因，所以，是辅导重点。

面试遇到偏题，必然心中犹豫不决，不知道如何回答，想来想去，最后答错。其实，偏题的出现，是面试官在压力面试时，根据每个人情况不同，临时提出的问题，只不过是事先没有准备而已。

回答这类问题时，就一个原则：

站在公司的角度、站在老板的角度去回答问题，也就是说，让你进行一下换位思考。只要你的立场是站在公司的角度，一般就问题不大，起码正确百分之八十了。（这点千万要记住。）

偏题分析举例：

（一）如果我们公司这次没有录取你，但过一段，被录取的人中有没能渡过试用期的，腾出位置来，再通知你，你还会再来吗？

分析：这是一个很尖锐的问题，一箭双雕，既看一看你对公司的认可程度，又在考察你的性格。

错误回答：

为什么我还要再来？我又不是找不到工作。

我不想等待，再说那时我可能早就被另一个公司录取了。

现在没有录取我，说明公司没有看好我，我来了也没有意思。

回答结果：只好带着舍不得这家公司的遗憾，另谋高就。

正确回答：（别忘了换位思考原则）呵呵，老师，那就说明我是一个“替补队员”了，能给一个强队当“替补队员”，也是很光荣的事，我肯定会高高兴兴的来。再说，“主力队员”都是从“替补队员”干起来的。只要我今后努力工作，肯定会从“替补队员”升为“主力队员”的，现在，我既然是“替补队员”，就说明我还应该付出比“主力队员”更大的努力，才能满足公司的要求。我相信我肯定能努力成为公司的“主力队员”，为公司做出我最大的贡献。谢谢老师给我的一个机会。

回答结果：没准公司现在就可以录用你了。

（二）如果公司给你的工资标准，没有达到你简历上的工资要求，你还来我们公司吗？

错误回答：

这是我的工资底线，如果达不到，那我可能就会考虑另外一个公司了。

那我大概不一定会来了，因为我认为我的要求并不高。

如果那样的话，那就是我跳槽后的工资还低于原来的工资，我要考虑一下。

回答结果：因为相差无几的工资差额，永远失去一个发展机会。

正确回答：（别忘了换位思考原则）工资是我需要考虑的一个问题，但公司更是我要考虑的问题。我更看中的是一个公司的企业文化、发展前景，以及我在公司的发展平台。对于一个青年人，前途要比“薪情”更重要。再说，每个公司都有自己的工资标准，我相信，只要我的能力达到公司的职位要求，公司也不会给我比别人低的工资，如果我的能力达不到公司的职位要求，我提的工资再高，也是不合适的。

回答结果：公司的 HR 会投来赞许的目光。

（三）你在公司里工作，如果同办公室里的一个人，能力没有你强，但工资却高于你，你会不会有想法，心理能平衡吗？

错误回答：

我当然不平衡，那我还干的什么意思？

如果他的能力比我强，我不会有想法。如果没有我强，我肯定心理不平衡。（路健就是这样回答的）如果公司对待员工是这样的不公平，肯定企业文化有问题，这样的公司只有走人。

回答结果：由于公司不会录取，心中又增加了一个不平衡。

正确回答：（别忘了换位思考原则）工资是员工最敏感的问题，公司一般都会尽量处理

好，如果那个同事的能力不如我，工资还高于我，肯定是他其他方面强于我。或者，他能为公司解决一些我们不知道的问题，所以，老板给他定了高于我的工资。在公司里，我不想与别人横着比，因为这里面有许多我不知情的东西。我喜欢把自己与自己竖着比，只要自己比自己过去升值了，就有成就感；只要认为公司给我的报酬与我的能力匹配，心理就不会不平衡，还会感到干的挺有奔头。

回答结果：肯定第一轮就把你纳入公司人选。

经过全面的辅导一周之后，路健又参加了一次面试，这次，他可知道应该怎样回答了，而且，显得非常专业。在 7 月 16 号那天，他在求职淡季的阴雨日子里，得到了艳阳天，拿到了自己心仪公司的 offer。

十九、压力面试简介及应对策略

压力面试并不是一种单独存在的面试类型，而往往是穿插在行为面试和案例面试当中的。在压力面试中，压力的来源主要是问题的难度和面试官不断咄咄逼人的追问。压力面试的主要目的，就是通过你的恐惧来解除你的事前准备，观察你在压力下的反映，从而能看到一个真实的你。但是实际上，只要有所准备，你就能够面对压力面试，保持冷静。

Tips: CAR 策略

Confidence（自信）

压力面试的目的不仅仅看你回答的内容，更多的是考察你面对压力表现出来的冷静，因此面试官在提出很有挑战性的问题的时候更留意你当时的自信，而不是你回答的完美。无论碰到什么问题，要冷静和信心，直视着面试官来回答问题。

Ambiguous（模棱两可）

和传统面试不一样，面对压力面试有些时候不能直接回答问题。由于大多数压力面试中的问题都会涉及你的不足，因此在说的时候你一定要把这些缺点或不足和你的优点相联系起来。

Reflexive Questions（用反义疑问句）

适当友好的反问句往往也是很有有效的。在表述自己的观点后，用很友好的口气说一句“don't you think”或者

“你觉得呢？”都会让面试官觉得你很有自信，而且很沉着。但是，用这个技巧一定要小心：第一是要用得自然，不要让面试官感觉你刻意在用；第二是语气一定要缓和友好。总之，面对突如其来的压力问题，根本不用紧张。

冷静地面对，有技巧的去回答，一个原本让你浑身发抖的压力面试就成了你脱颖而出的机会了。

问题一：是否有教授曾让你处于尴尬境地，让你感到不自信？在这种情况下，你是怎样回应的？

分析：这个问题考查的是求职者在陌生领域工作的能力。面试人可以通过此问题了解到，当所给的任务超过自己的能力范围时，求职者解决问题的意愿和能力。

错误回答：很多教授以为自己的答案是正确的，可实际上他们知道的往往只是象牙塔里的东西。

点评：最大问题在于求职者把问题的焦点从自己身上转移了。面试人并不关心你对高等教育的看法，他们只想知道你将怎样处理问题中给出的情况。另一个坏处是会使面试人对你

是否愿服从领导产生怀疑。

正确回答：在当学生的这几年中，我竭尽所能学习知识，经常选择一些不熟悉的课程。学习这些课程的过程中，我会思考教授可能提出什么问题，并做好回答的准备。当我被难住时，我尽可能做出科学合理的猜测，再从不懂的地方开始学习。(如可能举出一个例子)

点评：这种回答清楚地表明了，求职者会积极面对艰难处境。它也显示出求职者解决问题的雄心和办法。

问题二：你是否得到过低于自己预期的成绩？如果有过，你是怎样处理的？

分析：这个问题除了可以揭示求职者的热情和进取心外，还可以揭示求职者是否愿意为追求公平而奋斗。

错误回答：有一次，我觉得应该得 B 但却得了 C。我去找辅导员看了自己每个项目的得分，发现自己的确是 C。

点评：开始回答得很好，后来不尽如人意。求职者最初似乎想追查到底，但后来他(她)没有试图做出改变。

正确回答：一个研究地球科学的教授一向偏袒理科生，而我偏偏不是理科生。由于他的偏见，班上的非理科生大多表现不好。尽管我的表现还算不错，但还是和其他学生一道向系领导发出了一份声明，建议校方审查一下该教授的教学方式。

点评：这个回答表明这名求职者有能力在困难处境中脱颖而出，同时表现出他高度重视公平，十分关心集体利益。

二十、压力面试：面对挑衅性问题

“一架波音 737 飞机有多重？”“你要是死了，想在自己的墓碑上写句什么话？”……面试得好好的，考官忽然话锋一转，甩出个听起来像开玩笑一样的怪问题，你该如何作答？考官的态度很冷淡？考官的打扮很土气？如果你沉不住气拂袖而去，或者心存轻蔑，就活该中了他们的“奸计”。面试大公司，你得好好准备准备，绕开考官布下的“陷阱”，他们再难缠，你也要坚持“战斗”到底。

梁先生 某 IT 公司职员

去年底的一天，我精神抖擞地去一家跨国通讯公司面试。考官是个 30 多岁的香港人，看上去很精干。他先从桌上拿起一张纸，拎在手里抖得哗啦哗啦响，然后有些傲慢地拖起了长腔：“这就是你的简历吗？”我一愣，礼貌地回答：“是的。您觉得还有什么需要说明的问题吗？”

他松开手，让简历飘落到桌上，很凶地盯着我：“很有问题。你不是上海人吧？不会说上海话，你在上海怎样开展工作？”“噢，你也在上海工作，自己还不是大着个舌头，只会说广东腔普通话！”当然这话我只敢在心里嘀咕，“对了，说不定他是想先给我个下马威，看我扛不扛得住压力呢！”想到这里，我冷静地回答：“上海是个国际大都市，我想会不会说方言应该不会对工作造成实质性的影响。如果工作确实需要，我会马上去学上海话。”

他无从发作，又拿起我的简历，看了一会突然发问：“你是和母亲单独住吗？现在公司有项紧急任务，但你又接到电话说母亲住院了，你准备怎么办？”我沉默了一会，镇定地说：“我想先找个同事帮忙把工作处理一下，自己马上赶到医院，如果情况不严重的话，再立刻赶回来。”谁知他步步紧逼：“工作是没有办法找人代的，你考虑好怎么办了吗？”我一咬牙：“对不起，我只能先赶回去。事业再重要，也没有生我养我的母亲重要！”一听我这么说，他洋洋得意地往椅背上一靠，“我对你的表现非常失望。”一股火气直冲我脑门，“换了你自己的妈，你怎么办？”这句话在嘴边绕了几绕，还是被我咽了下去。我按下怒气，三言两语答完几个常规问题后便起身告辞。走到门口，我想了想，回头说：“我觉得您今天有一些问题问得不太礼貌。”“是吗？你要那么想我也没办法啦！”他歪在椅子上，一边抖腿一边挑衅地盯着我。我不愿再和他罗嗦，昂首推门而出。

不久，我居然接到了这家公司的 OFFER。据说那个香港考官很赞赏我，因为我“面对强大的压力”，还“能充分保持冷静和克制”，“是块干客户的好材料”。但对这家公司，我已经没什么兴趣了。

提示：有些考官喜欢 PRESSURE INTERVIEW(压力面试)，往往先提一个不甚友好的问题，

一开始就劈头浇你一盆冷水，让你在委屈和激愤中露出本色。在他看来，击溃你的心理防线，才能筛选出真正有心理承受能力的智者，找到能面对劣势和压力的“新鲜血液”。上文那位考官“思路”蛮好，就是选的例子稍微过分了点。