

面试中的非技术要害

白海飞—IBM软件商务系统经理 2020-10-30

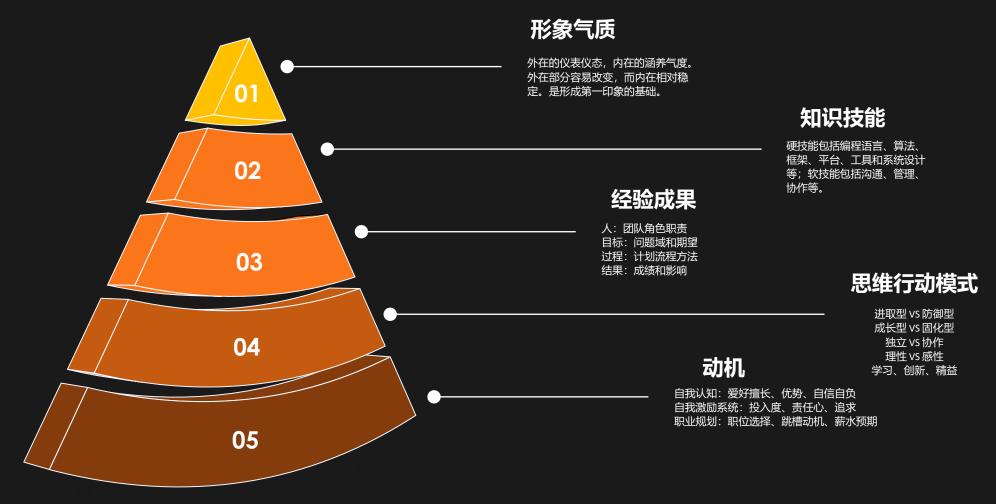
我是谁

白海飞, IBM软件商务系统经理

- IBM工作15年,先后做过技术开发、项目管理和业务经理。
- 先后带领 IBM Distributed Software 和 Entitled Software 全球应用研发团队,
 支持 IBM 年销售额超过 70 <u>亿美元的业务。</u>
- 负责多年校招和社招工作,招聘过开发、测试、架构、产品经理、项目经理、系统工程师、客户支持等职位,几乎覆盖了整条研发产品线的全部角色,有着丰富的面试经验。



面试考察内容



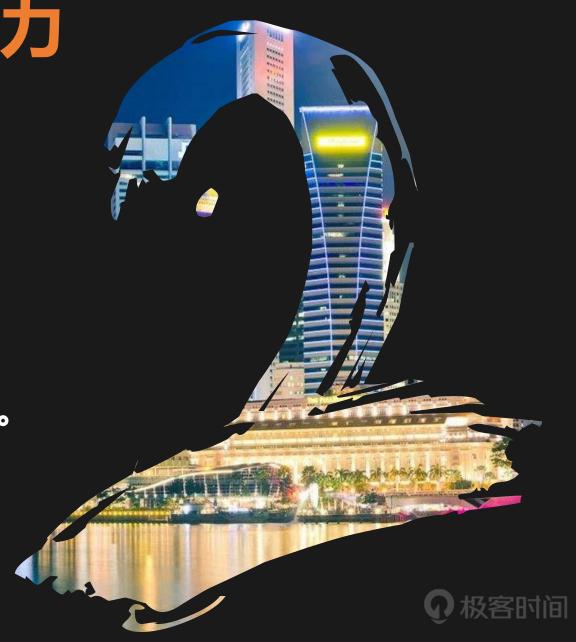


要害一: 第一印象



要害二:解决问题能力

要能干活儿,更要眼里有活儿,这是发现和预防问题的能力。





项目任务?

Ε

为什么

可题域:业务、技术、人

目标:收益和影响

01

是什么

人: 团队角色职责

方案: 业务和技术

过程: 计划流程方法

02

怎么样

衡量: 过程和结果

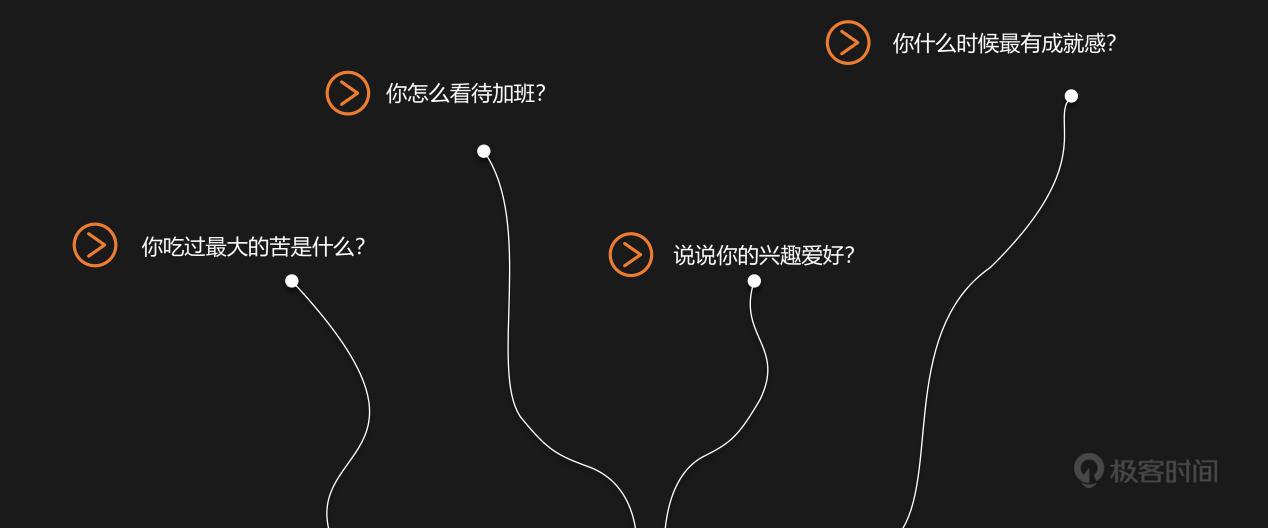
改进: 创新



要害三: 自我激励

66 舍不舍得投入, 跟能不能干一样重要。





要害四: 职业规划

66 从跳槽动机, 看你要什么,及其稳定性。





职业规划?

E

知己

我想要什么我的优势我的擅长我在哪

01

知岗

岗位职责 能力要求 发展空间

02

规划调整

渐进明晰发展路径 反馈、反思和调整 能力发展路径



要害五:成长型思维

66 是否害怕失败, 反映有没有成长型思维; 把坏事变成好事, 反映学习和创新能力。







面对挑战和失败?

E

迎接挑战

视为机会,而不是威胁 跳出圈来看挑战 选择最重要

01



精准努力

努力可以提高能力 低头看路,抬头看天 构建和利用帮助系统

02

不怕失败

快速试错,快速成长 批评是照镜子 学习别人的成功



要害六: 合作

自立和合作有时挺矛盾: 前者"单打独斗", 后者"依赖他人"?





独立 or 合作?

E

建立信任

寻找相似性 真诚平等尊重 信守承诺

01



做好本职

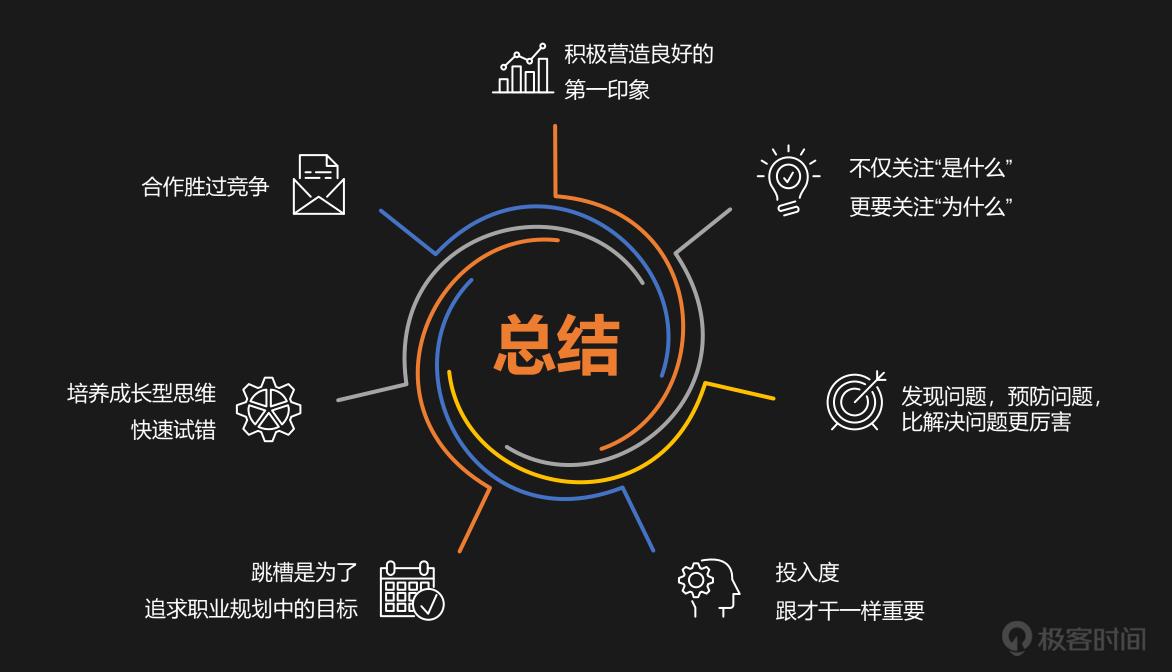
打铁还需自身硬 明确责任边界 问题到我这里停止

02

适应团队 成就他人

非零和博弈 共同目标和责任担当 求同存异 分享





面试,是建立互信的过程



面试现场

面试只是起点,能力才是终局

拼团价 ¥55 原价¥68

仅限 100 个名额 ℃





我的专栏《面试现场》 扫码试读

