考题解析

一面 1: ES 基础知识点与高频考题解

一面 4: 从容应对算法题目

一面 5: 浏览器相关知识点与高频考 题解析

一面 6: 开发环境相关知识点与高频

二面 1: 如何回答常见的软技能问题

二面 2: 如何介绍项目及应对项目细 节追问

HR 面: 谈钱不伤感情

其他: 面试注意事项

总结与补充说明

HR 面:谈钱不伤感情

当你顺利通过面试, 最后 HR 面试主要有两大环节:

- 1. 了解候选人是否在岗位、团队、公司文化等方面能够跟要求匹配,并且能够长期服务
- 2. 谈薪资

匹配度考查

技术的掌握能力。「检验——个人是否掌握——个专业知识,看他能不能把专业知识通俗易懂地对——个外行 讲明白」。在面对 HR 询问项目或者技术点的细节时,你应该尽量通俗易懂地将知识点讲明白。怎样做 到通俗易懂? 笔者建议多作类比,跟生活中常见的或者大家都明白的知识作对比。举个例子,讲解「减 少 Cookie 对页面打开速度优化有效果」的时候,笔者会这样来介绍:

很多情况下 HR 并不懂技术,但是也会问你项目上的问题,这时候其实是考查候选人对自己所做项目和

窄,HTTP 请求的时候其实是双向的,先上传本地的信息,包括要访问的网址、本地携带的一些 Cookie 之类的数据,这些数据因为是上行(从用户手中发到服务器,给服务器上的代码使 用),本来上行带宽小,所以对速度的影响更大。因此在 HTTP 上行请求中,减少 Cookie 的 大小等方式可以有效提高打开速度, 尤其是在带宽不大的网络环境中, 比如手机的 2G 弱网络环 境。

你应该知道平时上传文件(比如头像)要比下载文件慢,这是因为网络上行带宽要比下行带宽

白了。

HR 面试还会通过一些问题,判断你与公司文化是否契合,比如阿里的 HR 有政委体系,会严格考查候

如果他还是不太清楚,那么带宽、上行、下行这些概念都可以类比迅雷下载这个场景,一解释应该就明

谈薪资

谈 offer 的环节并不轻松,包括笔者在内往往在这个阶段「折了兵」。不会谈 offer 往往会遇见这样的 情况:

- 1. 给你多少就要多少,不会议价 2. 谈一次被打击一次,最后越来越没有底气

前公司,抱怨前领导,多从自身找原因和不足,谦虚谨慎。

尤其是很多不专业的 HR 以压低工资待遇为自己的首要目标,把候选人打击得不行不行的。一个不够满 意的 offer 往往导致入职后出现抱怨,本小节重点讲下如何谈到自己中意的 offer。

准确定位和自我估值

在准备跳槽时,每个人肯定会对自己有一个预估,做好足够的心理准备。下面谈下怎么对自己的薪酬做 个评估。一般来说跳槽的薪水是根据现在薪酬的基础上浮 15~30%,具体看个人面试的情况。对于应届 毕业生,大公司基本都有标准薪水,同期的应届生差别不会特别大。

除了上面的方法,还应该按照公司的技术职级进行估值。每个公司都有对应的技术职级,不同的技术职 级薪酬范围是固定的,如果是小公司,则可以参考大公司的职级范围来确定薪资范围。

根据职级薪资范围和自己现在薪酬基础上浮后的薪酬,做个比较,取其较高的结果。

offer先做好不同的估值。这里的预期估值只是心理预期,也就是自己的「底牌」。

当然如果面试结果很好,你可以适当地提高下薪酬预期。除了这种情况,应该针对不同的性质来对

所谓不同性质的 offer 指的是:

- 1. 是否是自己真心喜欢的工作岗位: 如果是自己真心喜欢的工作岗位, 比如对于个人成长有 利,或者希望进入某个公司部门,从事某个专业方向的工作,而你自己对于薪酬又不是特 別在意,这时候可以适当调低薪酬预期,以拿到这个工作机会为主。 2. 是否只是做 backup 的岗位:面试可能不止面试一家,对于不是特别喜欢的公司部门,那
- 么可以把这个 offer 做为 backup,后面遇见喜欢的公司可以以此基础来谈薪水。

酬;如果面试结果很好,这种情况应该多要一些薪酬,增加的薪酬可以让你加入这家公司也心里很舒 服。 对于自己真正的目标职位,面试之前应该先找 backup 岗位练练手,一是为了找出面试的感觉,二是为

这时候分两种情况:如果面试结果不是很好,这种情况应该优先拿到 offer,所以可以适当降低期望薪

关于如何客观评估自己的身价,有篇知乎的帖子比较专业,有时间可以读一下: 如何在跳槽前客观地评估自己的身价?

跟 HR 沟通的技巧 跟 HR 沟通的时候,不要夸大现在的薪酬,HR 知道的信息往往会超出你的认知,尤其大公司还会有背

景调查, 所以不要撒谎, 实事求是。 跟 HR 沟通的技巧有以下几点:

不要急于出价

了拿到几个 offer 做好 backup。

不要急于亮出自己的底牌,一旦你说出一个薪酬范围,自己就不能增加薪酬了,还给了对方砍价的空

的原因,比如:

间。而且一个不合理的价格反而会让对方直接放弃。所以不要着急出价,先让对方出价。

目标是拿到阿里 P7 的职位,不要说不给 P7 我就不去面试之类的,这样的要求会让对方一开始

就拿 P7 的标准来面试,可能会找 P8+ 的面试官来面试你,这样会大大提升面试难度。

同时,对于公司级别也是,不要一开始就奔着某个目标去面试,这样会加大面试的难度,比如:

要有底气足够自信

要有底气,自信,自己按照上面的估值盘算好了想要的薪酬,那么应该有底气地说出来,并且给出具体

- 1. 我已经对贵公司的薪酬范围和级别有了大概的了解,我现在的水平大概范围是多少 2. 现在公司很快就有调薪机会,自己已经很久没有调薪,年前跳槽会损失年终奖等情况
- 3. 现在我已经有某个公司多少 K 的 offer

如果 HR 表示你想要的薪酬不能满足,这时候你应该给出自己评估的依据,是根据行业职级标准还是自

己现有薪酬范围,这样做到有理有据。

对于已经谈拢的薪酬待遇,一定要 HR 以发邮件 offer 的形式来确认。

谈好 offer 就要尽快落实

小结

留言

本小节详细谈了 HR 轮面试的两大环节,重点介绍了谈 offer 的一些技巧,希望对你有所帮助和启发。

评论将在后台进行审核,审核通过后对所有人可见

括要访问的网址、本地携带的一些 Cookie 之类的数据,这些数据因为是上行(从用户手中发到服务 器,给服务器上的代码使用),本来上行带宽小,所以对速度的影响更大。因此在 HTTP 上行请求 中,减少 Cookie 的大小等方式可以有效提高打开速度,尤其是在带宽不大的网络环境中,比如手机 的 2G 弱网络环境。...

你应该知道网络上行带宽要比下行带宽窄,HTTP请求的时候其实是双向的,先上传本地的信息,包

如果这是给 HR 的介绍 首先你就得给他介绍 HTTP 上下行 Cookie 是啥 带宽是啥……

▲ 0 ○ 评论 5月前

敖天羽 大前端打杂专员 @ 饿了么