# 面试技巧应届生求职十大攻略

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-07-30

*第一篇：面试技巧应届生求职十大攻略面试技巧:应届生求职十大攻略Strategy #1: Network 人脉There is little doubt that you have heard a lot about networking....*

**第一篇：面试技巧应届生求职十大攻略**

面试技巧:应届生求职十大攻略

Strategy #1: Network 人脉

There is little doubt that you have heard a lot about networking.Many people stress the importance of networking.Networking is getting out into your professional and local community and meeting people to learn more about them.Networking is the best marketing tool around when it\'s done wisely,professionally, and appropriately.毫无疑问你已经听说了许多人脉的说法。许多人尤其强调人脉的重要性。人脉是参与到你的专业圈子和社区里面，去认识和更多了解别人。如果善于利用，行事专业恰当，人脉将是最棒的营销途径。

Strategy #2: Go on informational interviews 参加非正式的会谈

An informational interview is different than a job interview.On a job interview, your goal is to gain employment.On an informational interview, your goal is to gain additional information about your chosen occupation.Ask people in your occupation if you may take 30 minutes of their time to talk to them about their business.一个非正式面谈不同于工作面试。工作面试的目的是为了获得工作机会。而非正式会谈是为了获得你所择的职业额外信息。与你的职业领域的人会谈30分钟，谈论你的业务。

Strategy #3: Have a great resume and carry copies of it with you everywhere you go 写份好简历，随身带着复印件。

You should have a top-rate resume and carry it with you at all times.Period.Don\'t ever think having a resume that is “just OK” is good enough to get you an interview so you can then really impress the person.你应该写份一流的简历，总随身带着复印件。绝不要以为可以搞份凑和的简历能接到面试的邀约，然后你能真正给雇主留下好印象。

Strategy #4: Use JIST cards 使用JIST卡

A JIST card is a cross between a business card and a resume.A JIST card is a 3“x5” card that lists your name, telephone number, a summary of job-related skills, experience, training, education, and any special traits that are important for a potential employer to know about.JIST卡是介于名片和简历之间，长5英寸宽3英寸的卡片，上面列示你的名字，电话号码，概括你的工作，相关技能，经验和教育培训，以便潜在雇主了解与众不同的你。

Strategy #5: Perform a self-assessment 进行自我评估

Sit down and make a list of everything you have to offer an employer.Perform a personal audit to identify your skills, abilities, knowledge, and work experience that will enable you to make a strong

contribution to an organization.坐下来列出所有你能为雇主做的。进行个人审计来发觉你的技能，资质，学识，和工作经验，以便能够为雇主的组织作出有力的贡献。

Strategy #6: Post your resume on the Internet 把你的简历发布到网上

Many companies use the electronic media to search for job candidates and advertise job openings.Explore the electronic job listings.Post your resume on-line.Having your resume on-line means that your resume is available 24 hours a day.Employers will find you when they are looking.许多公司使用电子媒介寻找求职者，发布招聘信息。研究电子列出的工作机会。在线发布你的简历。简历在线意味着你的简历一天24小时有效。雇主只要看，就会找到你。

Strategy #7: Join professional associations 加入专业协会

Find out what association(s)are connected with your occupation.Join the local chapter.Become involved in the association activities and explore the many resources that are available to you.Professional associations are one of the very best networking opportunities to make contacts within your field and meet people that share your interests.找出跟你职业相关的协会。加入地方分会。参加协会活动并发掘更多可用的资源。专业协会是搞人际关系最好的地点之一，在建立你专业领域的联系的同时，找到志同道合的人。

Strategy #8: Keep track of all contacts 保持跟进所有的联系人

Keep track of all contacts and review the information from time to time.Knowing what you\'ve done can sometimes be the key to know what to do next.Also, keeping track of your efforts will allow you to monitor your progress and keep an organized schedule.保持跟进所有的联系人。清楚知道你已经做的有助于你明白下一步该做什么。同时，跟进你的工作会助于你监督你的进程，保持有序的时间计划。

Strategy #9: Follow-up, follow-up, follow-up 跟进，跟进，跟进

Every contact you make should be followed up in some way.This will make you stand out in the employers\' minds and they will notice.每一个联系人都应该在一定程度下跟进。这会让你从雇主的脑海中脱颖而出，并加深他们对你的印象。

Strategy #10: Keep a regular schedule 保证日常日程安排

Treat your job search as though it is a full time job in and of itself-because it is.Make a schedule and try to keep it.Organize your day so that it is structured.Getting into a routine is important when job hunting

and this is a time when structure is all important in your life.把求职作为一份全职的工作，因为它本身就是。日程安排一旦做好就要严格遵守。有计划的安排每一天。求职期间养成习惯很重要，这是规划安排在你一生中起最重要作用的时候。

原文来自必克英语

**第二篇：应届生求职面试技巧和注意事项**

应届生求职面试技巧和注意事项文章来源：一览昆明英才网（有关专员）刚毕业的应届生，面试时，因为缺乏经验，总会遇到很多问题，最终的结果都是没被录上。对于应届生来说，我们面试时最重要的是把我们在大学里面所学的专业知识和我们将面试岗位的理解阐述出来。但是就算是不用回答很多很深的问题，但是面试时一些技巧和注意事项还是需要注意。这样有助于我们更快，更有效的获得我们的心仪的工作。

1、不要好高骛远

现在很多大学毕业生来面试，一开口便问：“请问我做几年能到研发部门呀？”有的则不停打听公司是否提供留洋培训之类的机会，这会给面试官留下不好的印象。其实，有的公司希望培养能够成为团队领头人的职员，有的却只需要默默充当螺丝钉的职员。所以，关键要了解企业的需求和自己的定位。还有一个女大学生来面试，问了许多问题，比如，老板是哪里人？本科生、硕士、博士各有多少人？女生多吗？等等，让我们无法揣测她心里的想法。更关键的是她透露的信息让我们感觉不到她的诚意，让人不由猜测或许她已经找到工作了。

2、面试多多互动

到面试这关，就更有讲究了。当时，我参加的第一轮面试是人事部的考察，感觉还比较轻松，对方询问了我的籍贯、家庭，还有学校生活等。第二轮面试官是公司各工作组组长，问了我许多实际工作的问题，很细致。最后才是与部门经理“面对面”，他的问题更综合一些。

那时，我一路闯关，倒也不觉得难。可现在自己做了面试官，才知道面试中有些问题看似简单，其实暗藏“玄机”。比如，和应聘者聊家庭和学校的情况等，是为了考察你的个性。我最怕遇到那种问一句答一句的应聘者，IT行业虽不要求应聘者有很强的交际能力，但是仍需要员工内部或与客户的交流，所以我们希望应聘者能够与我们互动。

而涉及专业领域的问题，我们通常会结合一些具体的实践，比如“请描述你

自己电脑的配置”，这个问题居然让很多应聘者“卡壳”。

3、简历不用太厚

记得当年，我总共准备了十来份简历，投了3份，就接到了现在这家公司的面试通知。我很不理解现在许多毕业生的简历为什么要做得那么厚？其实在简历中的重点部分标粗体或加下划线就够了，不需要很多花哨的东西。

坦白说，一份简历，我们看的时间不会超过10秒种。在简历里，我们最关注的是你做过些什么。另外，我发现许多学生无论应聘什么职务都是同样的简历，事实上针对不同的应聘要求，简历应该各有侧重，尤其要突出自己适合这个要求的特长。

**第三篇：应届生面试技巧**

应届生面试技巧

面试是整个求职过程中最重要的阶段，面试是现在企业人员招聘中最普遍使用的一种方法。找工作，总得经历面试这一关，一次面试或许能改变你一生的命运。成败均决定于你面试时的短短一瞬间的表现。每个人都能够学会怎么出色地面试，而且绝大多数的错误都可以预期并且避免。

面试前的准备:

面试前要先预想主考官会问的问题，并准备谨慎而有条理地回答。事先有准备的人，表情和肢体语言比较笃定从容，且具备较好的回应能力。大学毕业生由于缺乏面试经验，可事先找朋友练习面试技巧。面试时最好提前10分钟到达地点，先去洗手间放松一下，整理一下思路，还可最后检查一下自己的仪容，整理因挤公车而弄乱的发型，女士还可趁机补补妆。

面试时的礼仪:

面试务必要准时，一进公司就是面试的开始，对人要客气有礼，秘书或接待人员都可能影响到你是否能得到这份工作。面试前应关掉手机和传呼机，若当着主考官的面关掉，更可显出你的诚恳。注意自己坐姿，节制不该有的小动作。与主考官保持视线的接触，但不要紧盯着对方的眼睛，眼神切勿乱瞟乱看。面试时的应对:

仔细聆听对方的问题，审慎回答，不要太简略，切忌只回答“是的”、“好”、“对的”、“没问题”等无法使内容更生动的字句，要完整并举实例说明，但要避免冗长。若对应征公司不了解，不妨坦诚相告，以免说错而得不偿失。

当对方问你“你能为公司做什么时”，若无法马上回答，可先请问对方这份工作上最重要的内容是什么，你好就这些部分来回答。

当对方问及你的专长时，别忘了针对专业特性来回答。对自己的能力和专长不需刻意强调，但也不必大过谦让。

主考提及你是否有问题时，一定要把握机会发问，以表现自己对这份工作的强烈兴趣，但要就工作内容、人事规章等范围发问，不要离题太远。面试结束后:

无论告辞时说些什么，要表现出信心坚定，给主试者一个深刻的印象。离开前应谢谢主试者给你面谈的机会。若面试时间较长，在面试结束时，可以赞扬主试者在面试过程中使你获益的特殊观点，还可寄封谢卡，以加深对你的印象。面试时，有些坏习惯一定要改掉，并自始自终保持斯文有礼、不卑不亢，大方得体、生动活泼的言谈举止。不仅可大大提升增强求职者的形象，而且往往使面试成功机会大增。

**第四篇：应届生面试技巧**

应届生初入社会，在面试的过程中难免会有一些紧张和措手不及，下面网编来帮大家总结一下应届生在面试的时候经常出现的问题，希望大家以后面试能够成功。

问题一：“请你自我介绍一下”

我就读于华南理工大学工商管理学院,我的专业是国际经济与贸易,此外还辅修了法学.在校期间,除了学习课本,我比较喜欢参加一些课外活动.包括发传单,做家庭教师,参加各种比赛和项目.主要就是简历上介绍的那些.我比较喜欢踢足球,看各种企业培训的讲座.不知道您对哪些方面还需要进一步了解.思路：

1、这是面试的必考题目。

2、介绍内容要与个人简历相一致。

3、表述方式上尽量口语化。

4、要切中要害，不谈无关、无用的内容。

5、条理要清晰，层次要分明。

6、事先最好以文字的形式写好背熟。

问题二：“谈谈你的家庭情况”

思路：

1、况对于了解应聘者的性格、观念、心态等有一定的作用，这是招聘单位问该问题的主要原因。

2、简单地罗列家庭人口。

3、宜强调温馨和睦的家庭氛围。

4、宜强调父母对自己教育的重视。

5、宜强调各位家庭成员的良好状况。

6、宜强调家庭成员对自己工作的支持。

7、宜强调自己对家庭的责任感。

问题三：最能概括你自己的三个词是什么？

思路： 我经常用的三个词是：适应能力强，有责任心和做事有始终，结合具体例子向主考官解释，使他们觉得你具有发展潜力。

问题四：“你有什么业余爱好？”

1、业余爱好能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是招聘单位问该问题的主要原因。

2、最好不要说自己没有业余爱好。

3、不要说自己有那些庸俗的、令人感觉不好的爱好。

4、最好不要说自己仅限于读书、听音乐、上网，否则可能令面试官怀疑应聘者性格孤僻。

5、最好能有一些户外的业余爱好来“点缀”你的形象。

6、找一些富于团体合作精神的。这里有一个真实的故事：有人被否决掉，因为他的爱好是深海潜水。主考官说：因为这是一项单人活动，我不敢肯定他能否适应团体工作。

问题五：“你最崇拜谁？”

思路：

1、最崇拜的人能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问该问题的主要原因。

2、不宜说自己谁都不崇拜。

3、不宜说崇拜自己。

4、不宜说崇拜一个虚幻的、或是不知名的人。

5、不宜说崇拜一个明显具有负面形象的人。

6、所崇拜的人人最好与自己所应聘的工作能“搭”上关系。

7、最好说出自己所崇拜的人的哪些品质、哪些思想感染着自己、鼓舞着自己。

问题六：“你的座右铭是什么？”

思路：

1、座右铭能在一定程度上反映应聘者的性格、观念、心态，这是面试官问这个问题的主要原因。

2、不宜说那些医引起不好联想的座右铭。

3、不宜说那些太抽象的座右铭。

4、不宜说太长的座右铭。

5、座右铭最好能反映出自己某种优秀品质。

6、参考答案--“只为成功找方法，不为失败找借口”。

问题七：“谈谈你的缺点”

1、不宜说自己没缺点。

2、不宜把那些明显的优点说成缺点。

3、不宜说出严重影响所应聘工作的缺点。

4、不宜说出令人不放心、不舒服的缺点。

5、可以说出一些对于所应聘工作“无关紧要”的缺点，甚至是一些表面上看是缺点，从工作的角度看却是优点的缺点.。绝对不要自作聪明地回答“我最大的缺点是过于追求完美”，有的人以为这样回答会显得自己比较出色，但事实上，他已经岌芨可危了

**第五篇：应届生求职面试全攻略**

【面试前的准备】

面试前必做的准备工作

面试之前的准备

一、从大一开始，时刻准备

求职准备绝对不仅仅是背诵一些干巴巴的答案，它包括方方面面的信息：

（1）对某个行业的专业知识

（2）对某个具体职业的专业知识

（3）陈述能力（阐述自己可能并不熟悉的话题，绝不仅仅是自我介绍！）

（4）梳妆打扮的能力（印象分至少占3成权重）

（5）应变能力

说到底，这些面试准备是越早越好的。穿衣打扮，既要庄重又要美丽； 待人接物，既要专业又要亲切； 阐述问题，既要有逻辑性又要有趣味性„„

二、面试倒计时： 还有三天，你准备好了吗？

笔者的一名学员朋友朱黎，收到面试通知之后立刻开始准备，在距离面试还有三天的时候，她已经做好了一切准备。准备，使她从容，而不是哆哆嗦嗦； 准备，使她自信，而不是心虚气短。

充分的准备，使朱黎顺利通过了2024年渣打银行的实习生面试，进入个人理财部工作至今。

现在，将朱黎的准备过程与大家共享。

毕业求职做好五件小事

除了做好简历等重要的求职准备，大四的应届毕业生求职，还要注意一些小的细节，我们权且称之为“五件小事”，实际上，正如鲁迅先生的“一件小事”，这五件小事其实一点也不小。

一、天天练化妆

几乎没有任何一个企业会在招聘启事上说明“此职位要求相貌端庄”，但是，100%的企业都把“相貌端庄”作为第一招聘条件，即使你从事的是幕后工作，比如程序员。招聘单位把应聘者的外表作为审核标准，原因有以下几个方面：

(1)你代表的是企业形象；

(2)绝大部分工作需要和人打交道；

(3)女人会化妆，男人会穿衣往往暗示着他/她的两大优点： 心灵、手巧；

(4)敢于隆重装扮自己的人，比永远打扮灰暗的人自信得多；

(5)打扮隆重，自然代表着该应聘者对职位的热忱度。

从以上这些原因我们可以看出，招聘单位并非苛求每个应聘者都是帅哥美女，而是强调着装打扮的品位。毕竟，身体发肤，父母所赐，几乎没有“大有可为”的空间。但是，先天不足，后天可补，你的穿着打扮是否有品位，是否给人以信任感，是每个求职者必须揽镜自照“扪脸自问”的问题。

二、次次改简历

你有几个版本的简历？

你发出去的简历是千人一面，还是各个不同？

笔者在过去十年换了五份工作，发出去的简历几乎没有超过二十份，却有90%获得了面试机会，原因有三：

\* 笔者没有经历过现在大学生找工作的“海投”简历的过程；

\* 每一份简历，都是根据所申请职位度身制作的；

\* 在每一份简历上，都出现了应聘单位的名字或者产品。

即使你在发送简历之前草草地上一下招聘单位的网站，把人家的slogan(企业标语)拷贝到自己简历的页眉上，你的成功概率也会立刻增加！

如果你能在简历的页脚简单描述自己对其产品和服务的认知，你的简历将再次获得加分！

即使你是在人头汹涌的招聘会现场，你也可以快速浏览一下招聘企业的宣传板，挑选一两句能够和你简历结合的信息，手写在简历的页眉或页脚。比方说，如果你看到“蓝天公司”的招聘要求是“打字速度30字/分钟”，你不妨在页眉上手写一句“本人打字是蓝天要求的两倍： 60字/分钟，希望有机会为您打字！”

当然，在找工作的过程中，次次修改简历会使你感觉无比的辛苦。尤其是经历了无数的简历没回音，笔试被废，面试被拒之后，你可能会非常气馁，从而只是机械地把千篇一律的简历海投出去。但是，过程永远没有结果重要，如果你想增加自己简历的成功概率，记住，要次次修改简历！

三、周周发email

所谓周周发email，是指你把自己的求职情况每周向自己的“人脉网”做一个汇报。能够有资格做你“人脉”的人，往往是非常繁忙的专业人士，如果你不找他，他很难有时间想起你的事情来。在email里，别忘了叮嘱一句，告诉人家绝对不需要特意回复自己的邮件！

你大可不必担心自己会打扰你的“人脉”大哥、大姐或大叔、大婶，年长的人们在后辈的“挣扎”中会感受到自己的成功与快乐(并非变态)，并且乐于在可能的情况下施以援手以更深刻地体会到快乐！

不要怀疑这种方法是否有效，去做吧！

四、找好亲密战友

求职道路上的亲密战友，有两类人。一类是你所积累的人脉资源，还有一类就是和你一起并肩战斗的也在找工作的人。

人脉资源，其实就是我们中国人特别看重的“关系网”，总是在成功元素排行榜上名列前茅。在“求职途径”排行榜上，名列榜首的绝对不是校园招聘或者网上招聘，而是内部推荐！据统计，它的成功率高达50%！

“你认识多少个在大公司上班的朋友？他们有可能把你的简历直接推荐给招聘方吗？”我常常期待地询问大四的学生，然后我陷入失望，他陷入懊恼。其实，内部推荐绝对不是暗箱操作的黑色秘密，而是招聘经常采用的一种手段。很多大公司为鼓励员工推荐优秀人才来就职，都设立明文的物质激励条款，比方说耐克公司对介绍自己朋友来任职的员工奖励一双耐克鞋，新东方对优秀教师的推荐人奖励1000元！

大一的时候，如果你和大四的师兄、师姐以及研究生的大师哥、大师姐建立友谊，他们就是你大四就业时的宝贵资源！大学男生一律把交友的目光锁定在“小师妹”身上，往往毫不理会高自己两级的师姐！反省一下吧，追求师妹是可以理解的，但是也可以和师姐建立同志式的友谊呀！

第二类亲密战友，是和你一起找工作的同学。和最要好的同学组成求职小组，你会得到很多很多好处：

(1)分头查找职位资讯。

你负责华工的BBS，我负责中大的BBS； 你负责每天上前程招聘，我负责每天上中华人才。两人力量胜一人，三人力量胜两人，你每天发出去的简历数量会成倍增加。

(2)分头研究招聘单位与岗位。

对招聘单位和岗位了解得越多，你的胜算就越高。如果你和你的朋友所求的职位非常类似，一定要学会分头行动，资源共享！

(3)模拟面试。

毋庸置疑，面试之前需要模拟，而你的亲密战友，就能帮助你扮演面试官。

写到此段，笔者要分享一下自己的求职心得。我在参加面试的时候，有一个习惯，就是和同去面试的看上去比较有竞争力的候选人互换联系方式，原因有三：

\* 面试一般都会有几轮，多认识几个共同作战的人，可以在几轮面试中互相打探消息，互相帮助。

\* 你和对方的竞争已经无可避免了，与其对竞争对手不理不睬，不如互相帮助，共同向未来的面试发起冲击。而且，很可能你们在小组讨论中要互相提携。

\* 如果你失败了，而对方胜利了，他很可能成为你过几年再加入这家公司或者其他同类公司的推荐人。

笔者在新东方应聘教师的时候，就结识了这样一个“亲密战友”。我们在通过第一轮试讲以后互相留了联系电话。半月之后的某个清晨，我突然接到“战友”的电话，她说自己已经开始在新东方的新教师培训基地受训了！而我却连再次试讲的通知也没有收到！几经周折，我的“战友”帮我打听到了事情的原委。由于新学期紧急用人，学校直接在第一轮试讲的候选人当中录取了前十名，而我，刚好屈居第十二名！

又是几经周折，我按照“战友”的指点(她已经开始接受新东方内部培训啦)，重新制作了一份申请材料，并直接递交到部门主管手中，获得了宝贵的“二面”，并且顺利成为新东方的一名教师！

路漫漫其修远兮，找好亲密战友，一同出发！

五、备好五个行头

求职必备的五个行头是： 一个“健康专业”的email地址，一个稳定的几年不变的电话号码，一身三件套的套装，一只公文包，一个求职笔记本。

健康的email地址，不应该是什么 lazyhead@yahoo.com(懒人)或者kubile@163.com(酷毙了)或者coolfish@sina.com(酷鱼)或者ilovejohn@hotmail.com(我爱约翰)等等。个性化太强的email，男欢女爱的email，卡通味道太浓的email，都不适合求职。如果你在找工作，赶紧注册一个规规矩矩的email地址，然后，用上一辈子！

一个稳定得几年不变的手机号码，你有吗？我有一个男性朋友是一位年薪30万的资深销售，我问他，有什么窍门可以让你这么牛，挣这么多钱？他笑笑说，“都是小事情，比如说，我的电话号码12年没有变了，原来用的是全球通，后来换了神州行，但是我没有取消原来的全球通号码，而是转接到新的神州行上。12年了，从北京到广州，又到苏州，但任何一个老朋友老客户还都能找到我！每一个电话，都是机会！”

一身三件套的套装是极其必要的。里面最好是短袖，或者是非常清凉的长袖。5A写字楼往往很变态，夏天可能很冷，冬天可能很热，或者，有的办公室很冷，有的很热。为了让自己舒服一点，穿上一套可以把外套脱下来的三件套装，对付冷热全不怕！

一只公文包，你肯定有。我见过很多的求职者，去面试的时候挎着一个谈恋爱用的包包，呜呼。

一个求职笔记本，你必须准备！每天，把自己每一个求职步骤记录其中，当你记满半本的时候，好的offer自然就来了！我见过很多的求职者，由于海投简历实在太多，根本就不记得在哪个单位应聘了什么职位，自然就会与机会一个一个失之交臂。我的一个学员朋友王友新，在面试的时候把求职笔记本摆在桌面上，引起了面试官极其浓厚的兴趣。两个人在一个小时的时间里，回顾了求职者在三个月之内的所有求职经历。友新展示了自己在失败之后如何总结教训，如何不气馁，如何咬定青山不放松一定要做市场推广等等； 面试官在唏嘘之余感受到了友新的“有心”，直接痛快地给了他口头offer!

了解面试官的好与恶

一、在做事与为人方面，面试官的“好”与“恶”

总有学员问我： 老师，宝洁公司为什么总是问“八大题”？为什么外企的面试官总是让我描述自己成功或失败的经历？

笔者是这样回答的： 通过你的描述，面试官考查你怎样做事，怎样为人。如果你是一个“会做事”的“好人”，面试官很乐于将你招至麾下，反而不会太在乎你的专业是否对口和行业经验是否充足。

所以，在准备面试答案之前，我们必须回答这样一个问题： 在面试官心目中，这一个合格的员工如何为人，如何做事？

在本书第二章求职准备中，笔者提到了名企所需要的8个为人之道和做事之理，这恰恰就是面试官的期望值。

其中8个做事之理，源自英国大使馆于2024年5月发布的“招聘需求”。毫不夸张地说，掌握了这8个做事之理，申请人就可以搞定最“苛刻”的面试官：

（1）Achievement（有效完成工作）

（2）Analytical Thinking（善于分析）

（3）Customer Service Orientation（以客户为导向）

（4）Entrepreneurship（开拓进取）

（5）Relationship Building for Influence（建立合作双赢的伙伴关系）

（6）Holding People Accountable（让别人担负起应尽的责任）

（7）Self-awareness（有自知之明）

（8）Teamworking（有团队精神）

现在，笔者将以中英文对照的形式，一一阐述这8个“做事之道”，文中的黑体字部分，请读者格外关注。以此为镜，细细反思： 我是怎么做的？我应如何改进？ 1.Achievement 有效完成工作

根据简历预测面试问题

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 excellcent 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。其实的确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？什么条件能获得报送？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 ?

五、“工作经验”可能引发的提问

关于工作的提问，往往是因循从大到小的询问模式：

(1)你所处的大环境。公司介绍、部门介绍、项目介绍、市场环境介绍等等。(2)你具体做些什么。你的工作职责、你怎样执行自己的工作等等。

(3)你做得好不好？如果你做得很好，那你有什么业绩、有什么奖励？你是怎么做到这么好的？如果你做得不好，是什么原因？

26.这家公司是做什么的，你介绍一下好吗？What’s the business of this company？ Can you give me some information about it? 27.你所在的部门主要负责什么工作？What is the responsibility of your department?

28.你部门的组织结构是什么样子的，你能画个草图吗，标志出你的位置。What’s the structure of your department? Can you draw a sketch here to illustrate it including where you are? 29.你参与的这个项目，请介绍一下是什么项目，多大规模，做了多长时间，等等。Can you tell me something about this project, including what it is, how big it is, and how long it took? 30.你在这个项目里具体负责什么，别人负责什么？What’s your duty in this project, and what about others? 31.你的工作表现怎么样，有没有取得什么成绩呢？How would you assess your performance in this job? Do you have any achievements? 32.你简历上写自己的工作表现得到领导的好评，那你有没有得过什么奖励呢？You said in your resume that you’ve been recognized and praised by your boss, so have you received any awards and honors? 33.你这份工作当中，哪些内容是和目前所申请的这份工作类似的? Which aspects of your job duties are similar to the post you are applying for now?

六、“社团活动”可能引发的提问

34.除了学习，你大学其余的时间都做什么？How do you spend your time other than studying? 35.你为什么要加入这个社团？Why did you join this club? 回答示范： 这个社团是影响力最大的社团之一，我其实就是想选择最好的。This club is one of the most influential clubs on campus, I wanted to choose the best.回答示范： 主要是由于个人的特点，我一直是热心的人，喜欢帮助别人，所以就做了志愿者。I chose to be a volunteer mainly because of my personality.I am enthusiastic and willing to help others.I find helping others quite satisfying.回答示范三： 这个社团和就业是有关系的，我是比较讲求实际的人，希望利用社团多了解社会和职业。This club is closely linked to job hunting and work.I am a practical person and I wish to take this opportunity to get closer to my field.36.你在简历上写自己加入了“性别论坛”，很有意思，能说说么？You joined “Gender Forum”, and it sounds interesting.Can you say something about it?(备注： 如果你所加入的论坛或者社团有点怪怪的，极有可能引发面试官的提问。)37.你在这个社团的工作中都学到了什么？What have you learnt from the experience in this club? 38.你做了这么多的社团活动，哪个对你来说印象最深刻？You seem to have done a lot in the clubs, so which experience impressed you the most? 39.你做了这么的社团活动，不影响你的学习吗？You seem to have spent lots of time on club activities, so how did you manage your study? 40.你为什么选择了做志愿者？Why do you choose to be a volunteer? 41.你这里写参加“灯塔计划”，能解释一下这是什么计划吗？You said you joined “Light Tower Program”, and what is that about? 42.你在简历里写，由于你们到农村支教，那些学生们的升学率提高了20%，这个数据你是怎么得到的？你们仅仅工作了一个暑假，你觉得会有那么大的影响吗？还是更多的是老师的功劳？You said that 20% more students could go to high school because of your teaching, how did you get this data? Do you think you made that much contribution in only a summer vacation? Or is it more because of their teachers?(备注： 面试官的提问口气很不友好，并非是他不够礼貌，而是该候选人明显在“吹牛皮”。所以，简历的措辞要谨慎，不能给人以不可信的感觉。)

七、“兼职活动”可能引发的提问

43.你为什么要做这么多的家教？ Why do you do so much private teaching? 44.你为什么要做这份兼职工作？Why did you choose this part-time job? 回答示范： 说实话，当时没有特别地去想为什么，正好有个机会就去做了。如果说为什么，就是觉得能锻炼自己的能力。Frankly speaking, I didn’t really ask why at that time.I did it because I happened to have that opportunity.If there is a why, I think it’s to improve my abilities.45.你做这份兼职工作的体会是什么？How do you feel about working in this place? 46.你兼职做的都是和销售有关的工作，为什么现在应聘市场工作？You have held lots of sales jobs, and why are you now applying for marketing posts? 47.你在这里写自己的兼职工作获得了领导的好评，那么领导是怎么样评价你的？是在什么场合下评价你的？You said you were praised by your boss, and how and when? 48.你有没有考虑留在这个兼职的公司工作？Have you considered staying with this firm after graduation?

八、“英语和计算机水平”可能引发的提问

49.你只过了四级吗？Is the CET-4 your highest English certificate? 回答示范： 我把时间都花在计算机上面了，我拿了两个证书。我现在正在新东方学口语，我想口语好了，应对工作没有问题。I spent most of my time learning computer skills, and I got two certificates.I am now studying spoken English in New Oriental School.I believe oral English is important for my future job.50.你过了六级，那你的口语怎么样？You have a CET-6 certificate, so how is your spoken English? 回答示范： 我的口语，在我们班里是前50%吧，不算最好的，因为有些女生特别在意英语，简直都把新东方的课上遍了。说实话，我没有花费太多时间练习，就是按部就班过来的，过了四级，然后过六级。I feel my spoken English ranks in the top half of my class.I am not the best;some students really focus on English study, and they’ve taken so many courses at New Oriental School.I, honestly speaking, just follow the normal steps, you know, CET-4, and then CET-6.51.你的英语很好，你是怎么学的？Your English is very good, and how did you learn English? 回答示范： 我练习得特别多，坐公共汽车的时候我都经常自言自语，有时候别人都以为我神经病呢！I speak a lot.I even talk to myself in English when sitting on buses.Sometimes other passengers think I must be crazy, hehe.52.你在简历里写自己擅长英语演讲，你能现场演讲一段吗？You said you are good at English speeches, and can you show me now? 53.计算机用得怎么样？How about your computer skills? 54.EXCEL和PPT经常用吗？Do you often use EXCEL and PPT?

九、“个人兴趣”可能引发的提问

55.你喜欢唱歌呀？是什么风格的歌曲？You like singing, what kind of songs? 56.你喜欢长跑呀，现在还坚持吗？You like long running, do you do it every day? 57.你喜欢踢足球，踢什么位置呀？You like playing football, which position? 58.女孩子喜欢下围棋？好像很少见啊，你为什么喜欢下围棋？Few girls like playing Go, and why do you like it?

十、“荣誉”可能引发的提问

59.在大学里得了这么多奖，你是怎么做到的？You won so many awards, and how did you manage to do so? 60.你在单位得到了优秀员工的称号，有多少比例的人能得到？You received the honor of Employee of the Year, and what’s the percentage of employees who receive this award? 61.你简历上写自己得过不少奖励，那说明公司很重视你，那你为什么要离开呢？是什么地方使你不满意？The awards and honors you received mean that your company values you, so why do you want to leave? What dissatisfies you?

十一、“自我描述”可能引发的提问

62.你说自己很有领导能力，可是我们这里没有什么项目可以给你领导呀，多数都是小事情。You said you have leadership skills, but we don’t seem to have many projects for you to lead.What we have are mostly chores.回答示范： 其实，写自己有领导能力就是因为要取悦招聘单位。每一个新毕业生都会这么吹的吧？在GE这么大的公司里，我想首先领导好我自己就够了，把自己的事情先做好。Actually I say I have leadership abilities to please you.Most new graduates do so, right? In such a large company as GE, I think I can only lead myself, do small things greatly, which won’t be too easy!

63.你说自己思维很活跃，能举例子说明吗？You say you have an active mind, and can you give me some examples?

面试全程准备

面试前的准备

注意事项

具体要求

调整心态

缓解紧张的心理压力，放松自己；同时积极、认真地进行准备。

着装

注意着装的式样、颜色，要正式，不显浮躁和轻浮。一般来说，风格比较保守的企业会希望你面试时穿正装。男生深色西装，女生深色西装套裙为宜。

面试前夜

一定要正常作息，保证足够的睡眠。失眠怎么办？可以试试这些办法：听一些轻松的乐曲、睡前散步、洗一个热水澡、喝点啤酒或者牛奶、看一本平时你一看就头疼的书。

早餐

面试当天的早餐也要按平日习惯吃。食量不过多也不过少。一定不要将早餐带到面试现场边等候边发出不雅的声音。

面试的提前到达

最好比额定时间早到10－15分钟，向前台人员作自我介绍（或告知你是来面试的），并遵循他们的安排耐心等待。过早地来到面试现场会让你在长时间等待中增加紧张焦躁情绪。3W 牢记面试的时间(when)、地点(where)、联系人(who)。

通讯

手机最好7×24小时开机，出门较长时间可准备一块备用电池，必须保证HR能够随时通知你面试。

面试中的对策

注意事项

具体要求

备用简历

面试单位有时会将简历丢失或者混淆应聘者的情况。

纸笔

随身携带一个小巧灵便的本子和笔备用。但不要显得过于死板、规矩。证明材料

身份证和学生证是必须的。带上其他与应聘职位相关的证书、已发表文章、学术论文等的原文和复印件备用。复印件最好带两份以上。面试心态

紧张是自然的，面试官也会紧张。

索要名片

有礼貌地向你的面试官索要名片，以获得继续与面试官保持联系的机会。时刻留心

留心记住面试中谈论过的细节，面试后一旦被问起可以从容应对。

面试之后

面试的结束并不意味着真正的结束，仍然有很多后续工作需要落实，以帮助增加受聘的可能性。

在每次面试后都花些时间作一些笔记，回忆一下面试中都讨论了些什么问题，记下见过的所有面试官的名字，最好是能够在面试结束的时候向他们索取名片。刚刚面试过后的记忆是最鲜活最完整的，这可以帮助你准备将来类似的面试，并有利于在面临选择时判断这到底是不是一份自己心仪的工作。

在总结面试经验的时候，不要忘记给自己的表现打一个分，想想哪些地方自己表现得不错，而哪些地方还需要进一步改进，这样在以后准备面试的时候就对这些地方进行有针对性的强化训练。没有任何面试是失败的面试，因为在每一次面试中，无论结果如何，都可以学到一些东西，有所长进。真正的失败在于不好好学习总结，吸取经验教训。此外，在每一次面试结束以后，还要记得尽快给面试官甚至是秘书或接待人员发一封感谢信，可以是通过电子邮件、传真，或者邮寄。如果你对自己的字迹有信心，也可以亲笔写在精致的信纸上以示诚意。不要小看这些小事情，如果你真的很想要这份工作的话，就要花一定的时间和精力去做这些后续的工作。当面试官抱观望态度，在几个求职者之间犹豫不决的时候，一封再简单不过的感谢信会使你凸现出来，让面试官觉得你就是他想要招的人。

面试准备表格

在面试前的准备中，为了使得你在面试中更有针对性的应对，做到游刃有余，有必要研究一下方面的问题：

Is the company publicly or privately owned? Owner(s)?

What are the products or services provided?

To what markets?

What were the annual sales last year?

Who is the president / CEO?

What are the areas for high growth in the company?

What is the company\'s biggest challenge?

What is the company\'s philosophy?

Who are their major competitors?

Who is the person responsible for the interviews?

What are the requirements for the position?

What are the future plans of the company? Growth?

What type of management style do they use?

What type of persity do they have?

What is the employee\'s typical career path?

What is the employee\'s longevity and advancement rate?

下面的图表可以用来帮助你整理目标职位和目标公司的（图标均为样例，请根据个人实际情况调整）： 目标职位

职位相关信息: 职位名称: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 备选职位: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 目前正招聘该职位的公司有哪些: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该职位所需要完成的工作任务: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该职位所需学历: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

该职位所需工作经历：: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该职位所需技能和知识:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该职位在我所在地区的薪水待遇标准: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需要搜集的信息: 谁能告诉我更多关于该职位的信息: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该职位吸引我的地方是哪些: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该职位至少哪一点是吸引了我: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 如果我从事该职位，五年后我所收获的是什么: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

目标公司 公司信息: 名称: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 所属行业:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 规模: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 性质（国企/民营/集体所有/\_\_\_\_国独资/中\_\_\_合资）:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 发展速度:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 行业排名和影响力:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 公司文化: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 主导产品/服务: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 公司客户: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

竞争对手: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该公司竞争优势:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该公司的竞争劣势:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需要搜集的信息: 谁能告诉我更多关于该公司的信息: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该公司吸引我的地方是哪些: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该公司至少哪一点是吸引了我: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 该公司所在行业的发展趋势如何: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 如果加入该公司，五年之后我能得到何种发展: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

面试应注意的礼仪

面试中应该注意的礼仪

在每年四月份面试的那天，在光华楼外等候面试的准MBA们一个个西装革履，三五成群的交谈着，绝对是校园里一道亮丽的风景线。如果你穿着运动鞋去参加面试绝对被同学和考官认为是一个另类。必要的面试礼仪是必须掌握的。

1着装礼仪

西装的套色

西装的讲究非常多，价格从高到低相差也非常大，如何选择西装确实要根据每个人自己具体的情况而定，很难给出统一的标准。但有些意见仍然具有普遍的借鉴意义。

首先应该注意西装应该保持同色配套，并且面料以深色，尤其是深蓝色为好，或是深色有细条纹的。有人疑问，“我们学校有些教授是从国外回来的，他的西装就是上下颜色一深一浅并不一致啊？”确实，在海外许多教授的着装就是上下颜色不一致。但是请注意，你不是教授，你现在也不是在申请教授的职位。另外还有一点特别值得注意，就是不要等到面试前一天才去买西装，因为西装是需要精挑细选才会选中合适的，匆忙之中挑选不出得体的西装。

这里有个关于西装的小故事，大家可以从中借鉴。有一些中国旅行团到国外考察，团员们个个西装笔挺，但是细一看有的人袖口上故意留着“××西装”的标签。

如果说最保守的西装颜色是深色，最保守的衬衣颜色则是白色，这样的搭配是大多数商务人士的普遍选择。此外，有人也会选择蓝色的衬衣，这就需要特别注意与西装颜色和款式的配合，否则将会很难看。当然，白色的衬衣也有不足之处，白色易脏、难以保持清洁，尤其在天热或空气质量较差的时候，刚换的白衬衣往往一天就脏了。因此，白色的衬衣应该多买几件，经常换洗。

挑选衬衣的时候，应该注意领子不要太大，领口、袖口不要太宽，以刚好可以扣上并略有空隙为宜。质地以30％—40％的棉、60％—70％的化纤为好。完全化纤质地的衬衣会显得过于单薄、透明，不够庄重，纯棉的衬衣如果熨烫不及时又会显得不够挺括，而且每次洗过之后都需要重新熨烫。

西装不需要讲求名牌，衬衣也不需要。许多国际公司的职业经理人的西装及衬衣都是订做的，只有裁缝店的名字，没有大众熟知的牌子。这些人讲究的是制作工艺和布料质地，同学们的着装只要尺寸合身、风格庄重就可以了。

领带学问大

领带的色调、图案如何配合衬衣和西装是一门很大的学问，也与个人的品位有关，同学们平时应该多注意观察成功人士、知名公司领导人的着装，看看他们如何选择领带，同时大家也可以将各自的心得体会多交流交流。

但是有一点需要特别指出，不要使用领带夹。因为使用领带夹只是亚洲少数国家的习惯，具有很强的地区色彩，并非国际通行的惯例。至于领带的长短，以刚刚超过腰际皮带为好。

裤子的长短宽松

裤子除了要与上身西装保持色调一致以外，还应该注意不要太窄，要保留有一定的宽松度，也不要太短，以恰好可以盖住皮鞋的鞋面为好。同时，千万记住不要穿背带裤，年轻人穿背带裤是很幼稚、很高傲的表现。另外，运动裤、牛仔裤无论是什么名牌，都不是正装，不适宜在面试的时候穿着。

白色袜子太多了

袜子以深色为好，但平时经常见到一些人穿白袜子，这在国际商务着装中不会出现。深色的袜子应该没有明显的图案、花纹，另外，也不应该穿较透明的丝袜。

皮鞋黑而不脏、亮而不新

皮鞋的颜色要选黑色，这与白衬衣、深色西装一样属于最稳重、保险的色调。要注意经常擦鞋，保持鞋面的清洁光亮。有的同学尽管买的皮鞋很好，但不注意擦拭，面试的时候皮鞋看上去灰头土脸的，与上面笔挺的西装很不协调，这会让招聘经理觉得应聘者粗心大意，不拘小节。

另外还需要注意的是，千万不要把新皮鞋留到面试那天才穿，因为新皮鞋第一次穿会很不合脚，走起路来一瘸一拐的，让人误认为你有腿疾。

公文包给谁用

男生随身携带不装电脑的电脑包是再合适不过的了，但是注意电脑包不要过大。如不使用电脑也不必把电脑放到包里一起带着，背着沉重的电脑，整个人都会显得不灵活，不精干。

2文明礼貌

不讲究文明礼貌是面试失败的重要原因之一。基本的礼节是必不可少的，文明礼貌，讲究礼节是一个人素质的反映、人格的象征。因此，面试时应注意：

(1)在开始面试之前肯定有一段等候的时间，切忌在等待面试时到处走动，更不能擅自到考场外面向里观望，应试者之间的交谈也应尽可能地降低音量，避免影响他人应试或思考。

(2)切忌贸然闯入面试室，应试者一定要先轻轻敲门，得到主考宫的许可后方可入室。入室时不要先把头探进去张望，而应整个身体一同进去；

(3)走进室内之后，背对考官，将房门轻轻关上，然后缓慢转身面对主考官；

(4)向主考人员微笑致意，并说“你们好”之类的招呼语，在主考人员和你之间创造和谐的气氛：

(5)若非主考人员先伸手，你切勿伸手向前欲和对方握手；如果主考人主动伸出手来，就报以坚定而温和的握手；

(6)在主考人员没有请你坐下时切勿急干坐下。请你坐下时，切勿唤若寒蝉，应说声“谢谢”；

(7)尽可能记住每位主考者的姓名和称呼，不要弄错；

(8)面谈时要真诚地注视对方，表示对他的话感兴趣，决不可东张西望，心不在焉，不要不停在看手表；要注意和考官的目光接触。

(9)回答问题要口齿清晰，声音大小适度，但不要太突然，答句要完整，不可犹豫，不可用口头禅；

(10)说话时目光要与主考人员接触。若主考人有几位，要看首席或中间的那一位，同时也要兼顾其他主考人员；

(11)注意用敬语，如“您”、“请”等，市井街头常用的俗语要尽量避免，以免被认为油腔滑调；

(12)不要随便打断主考人的说话，或就某一个问题与主考人争辩，除非有极重要的理由；

(13)口中不要含东西，更不要吸烟；

(14)不要在主考人结束面试前表现浮躁不安，急欲离去或另赴约会的样子；

(15)主考人示意面试结束时，微笑、起立，道谢，说声“再见”，无需主动伸出手来握手；

(16)出去推门或拉门时，要转身正面面对主考人，再说声“谢谢，再见”，让后与先出门，然后轻轻关上门；

(17)如果在你进入面试房间之前，有秘书或接待员接待你，在离去时也一并向他或她致谢告辞。

3表情

面试成功与否与表情关系很大。应试者在面试过程中，应轻松自然、镇定自若，给人以和悦、清爽的感觉。需要注意：

(1)进门时要表现得自然，不要紧张或慌张；

(2)面试时要始终面带笑容，谦恭和气。表现出热情、开朗、大方、乐观的精神状态；

(3)不要无缘无故皱眉头或毫无表情；

(4)不要直盯对方，也不要以眼瞟人、漫不经心，眼光宜落在主考人的鼻子上为佳，这样既保持了接触又避免了不礼貌的直盯；

(5)对方提问时，不要左顾右盼，否则主考人会误认为你缺乏诚心和兴趣：

(6)切忌面带疲倦，哈欠连天，考试前一天一定要保持睡眠充足；

(7)不要窥视主考人员的桌子、稿纸和笔记；

(8)面试顺利时，不要喜出望外，拍手叫好；

(9)作为应试者，不仅要时时注意着主考人员在说什么，而且也要注意着主考人员的表情有哪些变化，以便能准确地把握住说话者的思想感情；

(10)为了吸引听者的注意力，使言谈显有声有色和增强感染力，在说话中可以适当加进一些手势，但动作不要过大，更不要手舞足蹈和用指指人；

(11)在说话时切不可面露酒媚、低声下气的表情，企图以鄙薄自己来取悦于对方。这样做只能降低自己的人格。只有抱不卑不亢的态度才能获得对方的信任。

4举止

举止体现着一个人的修养和风度，粗俗习气的行为举止，会使一个人失去亲和力，而稳重大方则会受到人们的普遍欢迎。在陌生的主考人面前，坐、立、行等动作姿势正确雅观、成熟庄重，不仅可以反映出青年人特有的气质，而且能给人以有教养、有知识、有礼貌的印象，从而获得别人的喜爱。具体说来，以下几点值得注意：

(1)动有动态。走动时应当身体直立，两眼平视前方，两腿有节奏地交替向前迈步，并大致走在一条等宽的直线上。两臂在身体两侧自然摆动，摆动幅度不要过大。脚步声应控制，不要两脚擦地拖行。如果走路时身体有前俯、后仰或左右摇晃的习惯，或者两个脚尖同时向里侧或外侧呈八字形走步，是不规范、不雅观的举止；

(2)“站有站相”。站立时身形应当正直，头、颈、身躯和双腿应与地面垂直，两肩相平，两臂和手在身体两侧身然下垂，两眼平视正前方，嘴自然闭合：双脚对齐，脚尖分开的距离以不超过一脚为宜，如果叉得太开是不雅观的。不应把手插在裤袋里或交叉在胸前；

(3)“坐有坐相”。坐姿要端正。坐在主考人员指定的座位上，不要挪动己经安排好的椅子的位置。在身后没有任何依靠时上身应正直稍向前倾(这样既可发声响亮、中气足，令人觉得你有朝气，又可表现出你对主考人感兴趣、尊敬)，头平正，目光平视；两膝并拢，两臂贴身自然下垂，两手随意放在自己腿上，两脚自然着地。背后有依靠时，也不能随意地把头向后仰靠，显得很懒散的样子。就座以后，不能两边摇晃，或者一条腿放在另一条腿上。双腿要自然并拢，不宜把腿分得很开，女性尤宜注意；

(4)“手势宜少不宜多”多余的手势，会给人留下装腔作势、缺乏涵养的感觉。反复摆弄自己的手指，要么活动关节，要么捻响，要么攥着拳头，或是手指动来动去，往往会给人一种无聊的感觉，让人难以接受。在交际活动时，有些手势会让人反感，严重影响形象。比如当众搔头皮、掏耳朵、抠鼻子、咬指甲、手指在桌上乱写乱画等。

(5)避免一些不必要的小动作。身体各部分的小动作往往令主考人分心，甚至令其反感。下面这些动作都是要不得的：玩弄衣带、发辫、打火机、香烟盒、笔、纸片、物帕等分散注意力的物品；玩手指头；抠指甲；抓头发；挠头皮；抠鼻孔；翘起二郎腿乱抖；用脚敲踏地面；双物托下巴；说话时用手掩着口；摇摆小腿等。摆弄手指。

5、细节打理

理发经常理发，头发留得太长会给人不够振作的印象。当然，有些人的头发自然条件较差，难以整理，这些同学可以借助一些护发用品，如摩丝、发乳、定型水等，但也要注意它们各自的不同功效。比方说，有些牌子的定型水就有不同强度的定型级别，级别太低了会控制不住发型，上午定型、下午就没了，强度级别太高了会把头发弄得像钢丝一样。在用护发品定型之前，可以使用吹风机，吹干、定型的效果都不错。另外，还可以在理发时向理发师请教一些头发护理的常识和注意事项，或者在面试之前去理发店做一下护理和定型。

至于发型，最为常见的是分头，但是中分很少见。虽然每个人都有自己的具体情况，有些人认为自己就适合中分的发型，但是事实上大部分应聘成功者、中外企业的老总、经理们大都不是中分的发型。因此，为了保险一点，至少在面试的时候不要留中分的发型。除了分头以外，还有些人会留平头。平头虽然显得精神，但是不宜过短，否则显得不够庄重成熟。

五官

胡子不要留胡子、要保持面颊的干净。一般而言，成年男士应该坚持每天早晨刮一次胡子。但如果有些同学还从没刮过胡子，清秀的乳毛既不长也不乱，就不必强求，免得一旦刮开，胡子会如雨后春笋般长势旺盛，天天都得去刮。

鼻毛 很多人注意了胡子却遗漏了鼻毛，而旁人或者同学往往也不好意思提醒他，平时应该多注意，尤其是在面试前对照一下镜子，做一做自我“审视”。

口臭 有些人讲话多了难免口臭，如果有人向你反馈这样的情况，你就要多加注意了，赶快采取一些治理措施。比如面试的时候带上口香糖，在面试开始前的半小时吃一片以保持口腔的气味清新，但是面试即将开始前嘴里一定不要有口香糖，不要高傲地嚼着口香糖进场面试。还要注意别在面试前吃一些诸如大蒜之类的有异味食物，否则满口异味显得不懂得尊重别人。

形体语言

眼观六路：眼神的交流（eye contact）

交流中你的目光要不时注视着对方。国外的礼仪书上往往精确到“要看到对方鼻梁上某个位置或眼镜下多少毫米”，这有点过于精准，笼统地说“看着对方的眼部”就行了。但是，万万不可目光呆滞地死盯着别人看，这样会让他以为你对他“满怀深情”，或是和他有什么“深仇大恨”，让他感到很不舒服。如果有不只一个人在场，你说话的时候要经常用目光扫视一下其他人，以示尊重和平等。

耳听八方：主动的积极聆听者

最优秀的销售人员往往不是滔滔不绝地大侃，而是积极地聆听。考官不希望面试者像木头桩子一样故作深沉、面无表情。面试者在听对方说话时，要不时做出点头同意状，表示自己听明白了，或正在注意听。同时还要面带微笑，当然也不宜笑得太僵硬，要发自内心。在面试中如果招聘经理多说话，说明他对你感兴趣，愿意向你介绍情况，热情交流。但许多学生误认为只有自己说话才是最好的销售，往往会抢着说话，或打断对方的讲话，这些都是很不懂礼貌的表现，会使自己陷于被动，言多必失。

稳如泰山：只坐三分之二

面试时的坐姿，有两种极端不可取。一是全身瘫倒在椅背上，二是战战兢兢地只坐椅边。正如花有花语一样，坐也有坐意：仰坐表明轻视、无关紧要；少坐意味着紧张、如坐针毡；端坐，意味着重视、聚精会神。

面试时，轻易不要紧贴着椅背坐，也不要坐满，坐下后身体要略向前倾。一来表明你坐得很稳，自信满满，不会因为稍向前倾就失去重心，一头栽下去；二来证明你没有过于放松地全身靠到椅背上，没把办公室当成茶楼酒馆。

但也不宜坐得太少。只坐椅子的五分之一，意味着你几乎要靠自己的双腿支撑住自己的体重。这是一种极度紧张的表现，也会把面试官的注意力吸引过去，他可不希望你把椅子坐翻，被椅背砸出脑震荡来。

一般以坐满椅子的三分之二为宜。既可以让你腾出精力轻松应对考官的提问，也不至让你过于放松，乐不思蜀而忘了自己的来意。建议你多多接触社会，观察沉稳人士的坐姿，并回到家里、寝室里稍加练习，改善坐姿，别让椅子拖了后腿。

一般在面试时，别人会给你用塑料杯或纸杯倒一杯水。这些杯子比较轻，而且给你倒的水也不会太多，加上你面试时往往会比较紧张，不小心碰倒杯子的情况难免发生。你的水杯放的位置不好，就很容易把水弄洒。一旦洒了水，心里一慌，不是语无伦次就是手忙脚乱，很长一段时间都调整不过来。虽然对方通常会表现得很大度，但也会留下你慌慌张张、局促不安的印象，所以要非常小心。杯子放得远一点，水喝不喝都没有关系。有些人临走了，看到满满一杯水没动，觉得不好意思，就咕咚咕咚喝上几大口，这也没有必要。

“随便”的要求

如果招聘人员问你喝什么或要你提出选择时，一定要明确地回答，这样会显得有主见。最忌讳的说法是：“随便，您决定吧。”更有甚者还自作聪明，认为这样回答十分有礼貌。“随便”是一种非常不好的回答方法，有些企业，一听到这两个字就要皱眉头。

另外，我们在招聘时，非常不愿意被征求意见的一方说“随便，您决定吧”一类的话。一方面，这使我们不知道如何是好，我们该如何满足你“随便”的要求呢？另一方面，我们也不太喜欢这种缺乏主见的应聘者，这种人在将来的合作中会浪费大家的时间，降低工作效率。

无声胜有声的形体语言要不时检点自己的一言一行，善于察言观色，明察秋毫。比如，自己说得太多了，就要注意一下招聘人员是不是面露疲态或者心不在焉。如果是的话，你就要悬崖勒马，迅速将发言权交给对方。

【面试经验技巧】

HR给的面试建议

（一）面试问答

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。

好了，回到我们的主题----应届生在参加面试时如何有技巧的回答一系列的问题。

开始之前务必记住：

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。

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！

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的对手能被我淘汰。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。

3．为了考察您Learningon the Fly这一条胜任力，通常我们会问您在实习期间的收获。此时，不要夸大自己的成绩，谦虚一点。还有，不妨说一下自己的失误（不用怕，毕竟你是在实习）。记住：详细说明当时的情况（Situation），你要达到的目的（Task），你采取了哪些步骤（Actions），事情的结果（Result），还有你得到的经验教训（Lessonlearned）以及后来怎样运用到工作中避免犯类似的错误。最后做出总结：原来书本上的知识要能够在工作中熟练运用，这期间还有很长的一段路要走。还可以说：回到学校后，我对自己的实习经历作了一番总结，发现自己在XXX方面还需要加强。所以，我很注意利用大学的最后一个学期来弥补这一不足。现在，我对自己很有信心，如果时间能够倒流，我相信我能做到更好。

你有过和别人合作的经历吗？

（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。

我本人比较满意的回答：

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，在组织校际联欢时，有两个干事的意见和我不一致。（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）： 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。

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，而我又是有了一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„„

·问题

硕士做销售？你从兴趣上着手，应该可以。还能在“硕士”学历的理解上可以做文章。例如：我从不认为硕士在能力上肯定会比本科生强，也不认为理所当然比本科生高一个级别。我一直认为，三年的硕士研究生经历，最大的收获是自己的学习能力和实际运用能力的极大提高。同样是应届生，我会更沉着，更周详，更自信。

·问

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。”

明白了吗？这是我自己第一次面试时回答的答案。自己觉得有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。

·问

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,又觉得你好高鹜远。

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，恕在下不能一一举例。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”这样的一个缓冲在许多时候很管用哦。（还记得钻石法则吗？）

·在被问到家庭情况的时候，应该怎么回答？

我觉得不能一概而论了，就我知道，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我不知道您是否有工作经验，但对于应聘营销代表，我的建议有如下几点：

Ａ

强调你的营销理念---当别人在推销牛排时，我在推销牛排在铁板上烧烤的滋滋声。许多不成功的营销在于只着眼在自己的产品如何物美价廉；许多成功的营销注重了解客户的需求；而我认为最成功的营销应该能够站在客户发展的角度，培养出/挖掘出他们对你产品的需求。（大概就是这个意思，自己补充，呵呵）

Ｂ

强调每一种性格都会有人欣赏有人讨厌，如果单靠性格魅力做营销，是一种悲哀。（现在，可以随意的说你的优点和缺点了，：））

Ｃ

做销售的优势？你自己有什么优势，都可以联系到销售的工作上，不要瞎编，只要转个方向思考。就像世界上没有自认为丑的无药可救的女孩子

4．有人问起多个问题同时出现时，应该如何解决 这就是PrioritySetting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：prioritysetting； delegation和work/lifebalance

（二）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：手指甲上涂蔻丹我没有意见，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。

好了，回到我自己的文章。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。

（三）小组面试

因为公司要准备对于应届毕业生进行Case Study/Game Selection甄选，所以，今天就来谈谈无领导小组案例讨论/游戏面试。

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

解决问题的能力和结果导向

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LessonLearned。

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CaseStudy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？许多人会很为难而回避，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ManagingCourage。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

外企面试技巧

一、面试前的准备 1．确定 ��明确面试前的三要素－When(时间)、Where（地点）、Who(联系人）：一般情况下，招聘单位会采取电话通知的方式。您这时可要仔细听。万一没听清，千

万别客气，赶紧问，对于一些大公司，您最好记住联系人。不要以为只有人事部负责招聘，在大公司里有时人事部根本不参与面试，只是到最后才介入，办理录用手续。关于地点，若不熟悉，可以先跑去查看查看地形。

2．知己知彼

1）事先了解一些企业背景 ��也就是先在家做一些调查（homework or research）。具体了解的问题可包括：企业所在国家背景、企业所处整体行业情况、企业产品、企业客户群、企业竞

争对手、企业热门话题以及企业的组织结构。若有可能最好再多了解些这个企业大老板和部门经理的情况。这些足以显示出您对该企业的热爱和向往。在当今这

个信息时代，您不妨到企业的主页中转转，说不定会有意外的发现。当然尽管您暗地里为自己灌输了这么多企业的信息，可千万别一古脑全倒给人家，自然而然的

流露出来才能达到您真正的目的，不要有卖弄之嫌，他们了解的一定比您知道的更深刻，随时会给您打分。2）准备问题 ��仔细考虑： 他们会问我些什么呢？ 想对策 － 迎战 ��我想了解些什么呢？ 找问题 － 挑战 3）模拟面试练习��在国企的招聘中也许没必要，但您若要应聘外企，模拟面试练习至关重要。而在校学生则应更多的争取这种锻炼的机会。我们公司曾为北大、清华的经济、管理学院的学生进行过模拟面试，学生们因此得到了实战的锻炼机会，到真的面试时，就没那么紧张了。

3．披挂上阵 �1）着装: 力求简洁大方，无论您穿什么，都必须充分体现您的自信。一般来说，所穿的服装要保证干净，而且适合此行业穿着。尤其是去外企，一定要穿比较职 业的着装（professional）。男士应着西装，女士应穿套装。着装的好与坏非常能左右您的自信心。只有您的着装与周围人相融合，您才会感到融洽放松，您的自信心自然也会提升。那么是否一定要穿名牌呢？其实真的没必要。大的外企不会看重这些，真正看重的是您的内在素养。� 2）面试所带物品： 带好简历。也许您会问：“他们不是都有我的简历了吗？干嘛还要我再带？” A.一般来说收您简历的人和面试您的人往往不一定是一个人。B.参加面试的人很多，简历容易混淆。C.别以为面试考官不紧张。他一紧张把您的简历搞丢也真说不准。D.面试考官有时会问您要简历，倒不是因为他没有，而且您的简历可能就放在他手上。他问您要的原因只是要看看您办事是否细心、周到，是否是有备而来。而且您想想，考官手里的简历可能是多次复印的版本，或许已模糊不清，面目全非了。若这时您把一份纸张精良，制作完美的原版简历送到他面前，他必定会眼前一亮。就这一亮的工夫，您的“前三分钟印象值”便已经直线上升啦。例子：清华大学会计系的几位同学到某著名的国际会计师事务所面试。等了一会儿以后，主试官告诉他们，由于某些原因, 找不到他们的简历了，问是否可以另外提供一份简历。当时只有一位同学多带了一份简历。后来那位同学被录取了。从这件真实的事情中，你是否得到了一些启示呢？

4．心理战术 ��1）保证睡眠: 不要采取消极态度，觉得能睡多少睡多少吧。一定要按正常作息，保证足够的睡眠。不过有些人可能会兴奋过度或娱乐过头，导致自己第二天疲

惫不堪，无精打采；有些人打破作息规律，早早就上床，睡得自己头昏脑胀，眼睛浮肿；还有一些人呢，紧张过度，死活睡不着。那怎么办？数绵羊吧。反正说到底，你必须睡个好觉。��当年国民党拷打共产党员套录口供时，便采取了疲劳战术。强灯照射下，不让你睡觉，结果怎样？由于长时间的失眠造成人的思维混乱，难以自制，稍微一受刺激，你就会什么都说了。说出来的话组织性和逻辑性都极差，更不用说分析力和说服性了。当然，面试不是套口供，但这个例子足以说明睡一个好觉的重要性。��2）早饭：按日常习惯最好。为什么说要按日常习惯呢？这不仅是个生理问题同时也是个心理问题。如果您在面试时突然感觉饿了，您就极可能一下子变得很紧

张。越紧张您就越觉得饿，而越饿您就越紧张。这样恶性循环，使得一个小的生理反应变成了一个大的心理反应。所以为了使自己放松些，您可以早晨起来慢跑一会儿，以保证一个好心情。��3）建立自信：对于失业者，再就业并重建自信心是很关键的。尤其是那些从“九重天”跌下来的人，摔得太狠，爬起来亦会更艰难。但一定要记住，阳光总在 风雨后，乌云散了有晴空。还有一些人，由于面试了很多次，经常是到最后一轮给刷了下来。久而久之，信心全失，认为自己是等不到“中举”的那一天了。其实您一定要记住，付出了总会有回报，只是时间的问题。成功总属于执着的人。最后要说的是，万一在面试当头的节骨眼，您碰上了晦气的事情，怎么办？其实想必大家都有这种体会，当一个人保持一种积极的态度和一个良好的精神状态时，坏事会变好，好事也会变得更好，无论什么事您都能泰然处之。但当一个人情绪低落，态度消极时，眼前看到的便全是黑色事件，倒霉的事接踵而至。其实这都是一些心理的主观因素在做祟。用一颗平常心、一颗充满阳光的心去看这个世界，您会发现其实这世界很美。乐观一些，你会天天充满自信。

可以尝试一些建立自信的小方法： ��A． 如果您擅长某项体育运动，您就找一个水平差一些的人比赛，这样轻松地赢得比赛会极大地增强您的自信心。例如乒乓球、羽毛球等。��B． 去健康的美容美发中心，享受一下头部按摩。那种环境崇尚客户至上，服务小姐会殷勤的接待您。您可以穿得考究一些，小费也给得慷慨一些，这样心理上有种大老板的感觉，可以使自信心倍增。但要注意，不要觉得有钱能使鬼推磨，于是就对服务生颐指气使。要尊重服务行业，这是一个人的修养问题。

二、面试种类

1．按人员编排分类: 招聘人员→应聘人员 1）一对一，One-on-one，属于“单打独斗”

2）两人或两人以上对一个，Group interview，通常是由一个应聘者面对数名考官，属于“舌战群雄”类。

3）一人对一组，类似Round table, 校园面试中常见，通常是由一名公司的招聘经理面对一组应聘者，属于“群英会”类。这种面试需要注意如何在群体中表现得当，既要积极活跃，又不能抢尽风头，对别人构成压力或威胁。

2.按阶段分类: 1)初步筛选 Screening，被面试者众多，每人分得的时间有限，而面试人员的级别也不甚高。2）多轮选拔 Further rounds，到这一阶段，通常都是级别比较高的人来面试你，面试的时间也会更长些，程序也更复杂些。而某些华尔街投资银行，招聘一名高级人员平均要进行多达三十多轮的面试，面试周期更可长达三至六个月。

3）最后一轮 Final round，这是最关键的一环，千万不要掉以轻心！这里不妨和大家多说两句。第一，对于应聘者而言，有时也摸不准哪次会是最后一轮。第二，即使是被明确告知这是最后一轮了，你或许还要见人。所以在有些情况下，你不能确定这是否真是最后轮面试，不能有任何松懈情绪。当然，要突破这重重关卡是需要极大的耐心和毅力的。记住，千万不要抱怨，哪怕是在心里偷偷的嘀咕都不要有，否则功亏一篑。因为内心的波动难免流于言表，不满的表情也难逃面试者的“火眼金睛”。一定要面带笑容的认真完成每一次面试。其实这也是在为以后的工作树立一个良好的开端。做个有人缘的人，在轻松融洽的环境中好好干！你要把每一次面试都当成一次商务会议。

3.按型式分类

1)标准程序 Structured，开始－中间－最后

2）非标准程序 Unstructured，面试人员想到哪儿问到哪儿，随意性极强。遇到这种情况的确比较难应付，面试前无从准备，只能靠临场发挥。但对于那些在外企有相当工作经验的人往往会觉得轻车熟路，游刃有余。

3）专业定向 Targeted，一方面考察应聘者的专业知识，另一方面有的招聘者也会通过面试大量业内应聘者从而了解业内同行的发展情况。所以有时考察是虚，搜集情报才是实。应聘者需要察言观色，拿捏好分寸。

4）场景面试 Situational，类似场景小测验。应聘公司会虚拟你所申请职位的工作环境，让你直接进入工作角色，从而测试你的能力。

5）案例面试 Case，一些公司如麦肯锡、贝恩等大型咨询公司经常会采取通过一个一个的案例分析来面试应聘者。美国一些颇具规模的知名咨询公司一般只在北大、清华的经济学院和管理学院招人。若您有意去这些大的咨询公司，不妨向已在这些公司工作的校友或师兄师姐们打探一下面试技巧。

6）轻松随意型面试 Meals/Drinks 真的可以轻松一下了吗？ 不是的！这“轻松”两字的学问可大了。首先经受考验的就是你的餐桌礼仪（table manner.）。今后与客户打交道难免要上餐厅，餐桌礼仪自然就尤为重要了。潇洒的举手投足，得体的社交礼节一定能够得到老板的赏识。其次若要招聘高级职位的人员，如首席代表，他经常需要与高层的客户打交道，有些活动还须携夫人前往。此时夫人的风度也就自然成为了招聘者在意的一环了。其实这种面试形式也是为了建立一种私人关系。合作需要磨合，朋友需要交流，在工作中既是同事关系又是朋友关系，尽早地“沟通预热”warm-up 一下有什么不好呢？ 话说回来，到底还是边吃边谈，氛围自然比在办公室轻松了不少，所以不妨聊一些随意的话题，或适当问一些私人事宜或提及您的一些顾虑。当然关于工资的问题还是谨慎为宜。

三、面试程序 1．寒暄、问候 Greeting ��可别小瞧这几句口头语，它可是至关重要的开场白。所谓“前三分钟定终身”，这是招聘经理们从来都不愿承认的公开秘密。即你给面试考官的第一印象，从言谈举止到穿着打扮将直接影响到您被录用的机率。我们知道既然已被通知去面试，说明您背景已基本合格，那么面试者主要看什么呢？ Chemistry fit棗气味相投。你必须能够和这个企业，和企业中的员工气味相投。寒暄问候的主要话题有：天气、一路的交通、办公室附近的建筑物（一定要事先弄清大建筑物的英文怎么说）、时事以及近日的热门话题等等。2．公司简介 ��招聘经理会简明扼要的介绍一下公司的情况。3．被告知程序 ��这时已开始进入正题。面试长官或许会把面谈的整体程序安排先向您交个底，以消除您的紧张情绪。4．走一遍简历

��分为两种。一种是粗线条整体快速串一遍，另一种是摘录重点。不过两种的目的是一致的。第一，确认大环节。千万不要在简历里做假或夸大其辞，否则很容

易被当场戳穿。可别小瞧了那些招聘经理，他们一个个可都是火眼金睛。第二，对简历中的可疑部分提问。当然招聘经理们会避免直截了当的提问，而把具体的

疑问藏于貌似不经意的小问题之中。第三，套情报。他会从您的学校生活谈起，寻找轻松的话题，勾起您对往昔的美好回忆。而当您聊兴正酣，已滔滔不绝时，您的工作的信息也在不知不觉中传入了他的耳朵。到底应该透露给对方多少自己的信息呢？ 这个问题要靠大家自己拿捏和实践。5．试探性提问 Probing questions ��一般围绕一些敏感、重要或很棘手的问题。目的是要了解您对业务难题或一些重大问题的看法。这些问题通常业务性很强，回答的好与坏可以充分反映出您 的专业水平，反应您的敏感度、逻辑思维性、分析问题的能力以及语言的组织能力。您的大智慧都将在这里熠熠生辉。6．轻松话题 ��一般从您在简历的个人信息部分中所列举的细节中提取话题，比如聊一聊您的兴趣爱好，外语水平，将来打算或校园生活等。要知道除了业务和学历外，白领之间的人际融合也很重要，兴趣相投是相互融合的前提。7．向招聘经理提问 ��出于礼貌，您起码应该问一个问题。此时您若一言不发，会给对方造成两种印象：一，您对该企业没多大兴趣，因此实在没啥可问的，这样当然会惹恼招聘经

理。二，您没有能力提出好问题，这样招聘经理会认为您反应较慢，不会应酬。8．个别情况 ��关于Case的面试程序涉及到咨询企业的文化和投资银行背景等方面，要想了解具体程序，您可找业内人士帮个忙，和他们交流一下。由于这类公司通常只在很

小范围内招收极少数量的人才，或是从美国直接“进口”MBA，所以我们在这里就不再赘述了。

四、面试礼仪（1）－ 严格守时

不能迟到 ��迟到会影响自身的形象，而且大公司的面试往往一次要安排很多人，迟到了几分钟，就很可能永远与这家公司失之交臂了。��但招聘人员是允许迟到的。这一点一定要清楚，否则，招聘人员一迟到，您的不满情绪就流于言表，这样招聘人员对您的第一印象就大打折扣了。请注意前面的“前三分钟决策原则”，因此您一但稍露愠色，就满盘皆输了。况且招聘人员的确有其迟到的理由：一是业务人员作招聘时，公司业务自然优先于招聘事宜，因此可能会因业务而延误了时间；二是前一个面试可能会长于预定的时间；三是人事部或秘书没协调好，这种情况经常发生。还有的主管人员由于整天与高级客户打交道，做招聘时难免会有一种高高在上的感觉，因此对很多面试细节都会看得比较马虎，这样也就难免搞错。也有人故意要晚，这也是一种拿派的方式，因此您对招聘人员迟到千万不要太介意。记住，现在是您在求职，而不是别人在求您上岗。同时，您也不要太介意面试人员的礼仪、素养。如果他们有不妥之处，如迟到等，您应尽量表现得大度开朗一些，这样往往能使坏事变好事。前面提到，面试无外是一种人际磨合能力的考查，您得体周到的表现自是有百利而无一害的。2．最好提前10-15分钟到，熟悉一下环境.卡耐基的故事： ��我在香港上卡耐基心理与人际沟通培训课的时候，老师给我们讲了一个例子。有位卡耐基总部的副总裁来香港给培训老师讲课。培训中心地处铜锣湾，这位副总裁下榻的饭店也在铜锣湾，不过五分钟的路程，可他却整整提前了半个小时。我们的老师就问他，为什么提前这么早到。这位副总裁说：“我早到，心里就踏实，就能镇定一下，就更有自信了。我们搞心理培训的人都明白，如果一旦迟到，就很容易心怀愧疚，在课堂上的发挥以及在逻辑思维、语言表达方面都会大打折扣了。听了这一席话以后，每次培训他也都提前到达。这样即使遇上交通堵塞，也都有一定的余地。��如果路程较远，宁可早到30分钟，甚至一个小时。北京很大，路上堵车的情形很普遍，对于不熟悉的地方也难免迷路。但早到后不宜提早进入办公室，最好不要提前10分钟以上出现在面谈地点，否则聘用者很可能因为手头的事情没处理完而觉得很不方便。外企的老板往往是说几点就是几点，一般绝不提前。当然，如果事先通知了许多人来面试，早到者可提早面试或是在空闲的会议室等候，那就另当别论。对面试地点比较远，地理位置也比较复杂的，不妨先跑一趟，熟悉交通线路、地形、甚至事先搞清洗手间的位置，这样您就知道面试的具体地点，同时也了解路上所需的时间。��提到“洗手间”，大家不要笑，实际上这很重要。这里给大家讲一个在国家机关工作的人去外企面试的故事。他在面试前突然想去洗手间，但因对写字楼的环境不熟悉，面试前也没去过，自然一时搞不清到底哪个门是。结果竟一头撞进了火警通道，还冒失地按了火警铃，结果整个楼响成一片，着实轰动了一把。他慌慌张张地躲了一阵之后才去了洗手间，等到再去面试的时候，已错过了预约的时间，此时面试主考已起程去机场了。他也就永远地失去了进入这家公司的机会了。3．把握进屋时机 ��进屋后，若发现招聘人员正在填写上一个人的评估表，不要打扰，表现得理解与合作。但也不要自作聪明，在招聘人员不知晓的情况下等在门外不进去，这是不对的。对招聘人员来说，什么时候填写评估表，写多长时间，都是他自己的工作安排；对您来说，如果面试的时间到了，您就应该按点敲门。不过如果招聘人员请您在门外等一下，那就另当别论，此时您就应按他的要求做。其实有的时候，招聘人员已填完了表格，并已开始看自己的文件了，这时，如果您仍自作主张地在外面等，就会落得“哑巴吃黄莲，有苦说不出”的后果。有的人会让您进来在屋内等一下，您就按他的安排做，不要东张西望、动手动脚、闭目养神或中间插话。这段时间虽然会比较难熬，但忍一忍也就过去了。如果实在无所事事，边上又有可以看的杂志，那么在经过允许之后，可以翻阅。一般填这种评估表时间都不会太长，不必一定要省这个时间看点什么或干点什么。有经验的招聘人员会妥善处理这种尴尬的局面。比如，他觉得您等的时间长了，就会建议您先看一下桌面上的杂志。这时即使您不想看，也别拒绝，您看不看是另外一回事，但礼貌上要友善地接受。

五、面试礼仪（2）－ 彬彬有礼 面试人员与秘书都应礼貌对待 ��许多人对秘书很不礼貌，觉得秘书级别低，不重要。尤其是那些自已有一官半职的人见到比自己级别低的人就想摆出一副官架子。殊不知在外企文化中，级别只代表工作分工的不同，平时大家都是平等的。当然这也不是教您对秘书要阿谀奉承，只是想强调一下外企文化中平等性的原则。有的人虽与招聘人员很谈得来，但秘书对他却很反感。负面的评语传到招聘人员的耳朵里，也会对面试结果产生不利影响。��不仅对招聘人员，对秘书，对别的人也应以礼相待。这主要是一个人的修养问题，要有礼有节。希望大家从现在就开始养成习惯。要是现在不养成习惯，到时候再刻意的对别人热情，很可能会显得殷勤过头，这种例子在中国、尤其是在北京见得特别多。大家在初次见面的时候，都要亮出自己的头衔。一旦发现对方比自己级别低或是自己比对方资历浅，高的一方很自然地就摆出了一副长者或资深人员的架势，其实这是很缺乏修养的表现。在北京，这种习气已蔓延到各个行业，遍及各个年龄层了，所以我们要格外注意，从现在就要养成对任何人都要有礼貌的习惯。

六、面试礼仪（3）－ 大方得体 ��1．就座要多客气？进了房间之后，所有的行动要按招聘人员的指示来做，不要拘谨或过于谦让。如果他让您坐，您不要客套的说您先坐，我再坐。这是不对的

。大方得体是很重要的。我作为招聘人员面试过许多人，总结出了一些中国人的地域文化特点。过分热情的常是东北人，东北的男同胞尤其如此。您让他坐，他偏不坐，非要让您先坐，他才坐。出门送客时，一般都觉得应该女士先走。有时面试您的还真是一位女经理，这时您千万别执意让她先行，如果一定要让最多简单地让一下就行了。因为有的时候是别人送你，但她并不走，这样你把她送出去之后，人家还是得回来，多麻烦！所以应客随主便，恭敬不如从命。��2．到底喝什么？进屋后，招聘人员问您喝什么或提出其它选择时，您一定要明确的回答，这样会显得有主见。最忌讳的说法是：“随便，您决定吧。”这样说

不外三个原因，一是中国人的语言习惯，二是出于您的好心，希望就着人家的方便。三是我们受到父辈的影响，觉得到别人那里喝什么吃什么是别人赐予的东西，不应该大言不惭的直接要求。其实，招聘人员给您喝的都是公司的正常支出，大可不必不好意思。大公司最不喜欢没有主见的人，这种人在将来的合作中会给大家带来麻烦，浪费时间，降低效率。��3．讨论约见时间。如要约定下一次见面时间，有两种极端要避免：一是太随和，说什么时间都行，这样会显得自己很无所事事；二是很快就说出一个时间，不

加考虑。较得体的做法是：稍微想一下，然后建议一到两个变通的时间，不要定死，而是供人选择，这样相互留有余地。即使手头有五个可行的时间，也别统统说出来，会显得罗嗦。而且别人一旦觉得您空闲的时间太多就会随其所愿随便约定，这样就会给您带来不便。打个比方，如果您去电影院看电影，若整个影院都是空的，那么您也许会为了找一个合适的位子花上三分钟的时间，把每个座位都试着坐一坐。招聘人员也可能有这样的心理。您先给他一两个时间，如他觉得不合适，他自然马上会说他可行的时间，只要他所提的时间与您的某个空闲相吻合，问题就解决了。但他提的时间万一还不行，您不妨抛出下一套方案。��4．自然=随便？虽说“礼多人不怪”，但要保持自然，不可客套太多，也不能过于随便。您不要觉得美国公司就很随便，美国公司一样要有礼貌。这个“度”怎么掌握呢？这就要平时多注意外企文化，多与大家交流。��5．结束语。结尾时说: “Thanks for your time.”, “Thank you very much.” or “Nice to talk to you.” 但不要说得太多。中国人在结尾的时候常说一大堆

罗嗦的感激之词，但在外国人听来，会觉得特别虚伪，或特别的不professional。总之，要恰到好处。

七、面试礼仪（4）－ 形体语言 1．Body Language 肢体语言 ��检点自己的一言一行，因为这些都可能引起别人的注意。而对方的一举一动，虽然无言，却也可能有意。要善于察言观色，明察秋毫，比如，自己说得太多了就要注意一下是不是自己太罗嗦了，没有掌握好时间。2．Eye Contact 眼神的交流 ��您的目光要注视着对方。国外的礼仪书上往往精确到要看到对方鼻梁上某个位置或眼镜下多少毫米，但我们觉得只要笼统地说看着对方的眼部就行了。但要注意不要目光呆滞地死盯着别人看，这样会使人感到很不舒服。如果有不只一个人在场，你说话的时候要适当用目光扫视一下其他人，以示尊重。

3．Active Listener 做一个积极的聆听者 ��听对方说话时，要时有点头，表示自己听明白了，或正在注意听。同时也要不时面带微笑，当然也不宜笑得太僵硬。总之，一切都要顺其自然。4．手势 ��手势不要太多。太多会过多分散别人的注意力。中国人的手势往往特别多，而且几乎都一个模子。尤其是在讲英文的时候，习惯两个手不停地上下晃，或者单手比划。这一点一定要注意。平时要留意外国人的手势，了解中外手势的不同。另外注意不要用手比划一二三，这样往往会滔滔不绝，令人生厌。而且中西方比划一二三的方式也迥然不同，用错了反而造成误解。

注意您的举手投足： �手不要出声响。�手上不要玩纸、笔。有人觉得挺麻利的，但在正式场合不能这样，会显得很不严肃。�手不要乱摸头发、胡子、耳朵，这样显得紧张，不专心交谈。�不要用手捂嘴说话，这是一种紧张的表现，很多中国人都有这一习惯。5．坐姿的学问 1）身体稍向前倾 ��坐时身体要略向前倾。面试时，轻易不要靠椅子背坐，也不要坐满，但也不宜坐得太少，一般以坐满椅子的三分之二为宜。另外，女士要并拢双腿，否则在穿裙子的时候，会尤其显得难看。即使不穿裙子，也要把腿靠拢。新加坡人就有一种习惯，不管男女，在说话时都把腿靠拢。

2）招聘人员翘脚 ��如招聘人员翘脚，您千万不要觉得这是他对您不礼貌，其实这是一种文化。这里可能有三种原因。一是招聘人员挺累，想休息一下；二是他觉得招聘工作不太

重要，因此很放松；三是对您的心理考验，想看看您的表现。这时如果您显出不满的神情，就会给人留下不好相处的印象。

6．几点注意 ��1）面试时应杜绝吃东西，如嚼口香糖或抽烟等。虽然这是最基本的礼仪，但有人也难免会犯。例如，有人因为自我感觉良好或为了显示自己的傲气，面试时嘴

里还嚼着口香糖，这是很不礼貌的。有人还会忍不住烟瘾，抽上几口。外企里大部分地方都是禁烟的，即使没有这个要求，您抽烟也会显得很不礼貌，很不

professional。目前，禁烟已是越来越流行了。面试时，您不妨忍着点。��2）喝水最忌讳的有两点：一是喝水出声。吃喝东西出声都是极失礼的举动，以后我们在西餐礼仪中还会讲到这点。因此不妨从现在起就练习“默默无闻”的吃

饭、喝水。二是若水放的位置不好，很容易洒。一般面试时，别人会给您塑料杯或纸杯，这些杯子比较轻，而且给您倒的水也不太多，这样就更容易洒。一旦洒了水，您就难免紧张，虽然对方会很大度，但也会留下您紧张的印象。所以要小心，一定要放得远一点，喝不喝都没有关系。有些中国人临走了，怕不好意思，就咕咚咕咚喝上几大口，其实没有这个必要。

3）打喷嚏。打喷嚏之前或之后一定要说Excuse me。国外流行打喷嚏五部曲：啊T„„Excuse me.Bless you.Thank you.Welcome。

八．面试交谈 1．自然诚实 ��Be yourself（忠实自己）.Tell the truth（说实话）.Never lie（绝不要撒谎）.��说话要自然。好比照相，该是什么样就是什么样。我们在讲简历的时候也强调过，千万不要撒谎。外国公司绝不会雇用一个不诚实的人。中国公司往往对谎言的包容性比外国公司大得多。��故事：我们公司有一次招人，几乎已决定录用他了，最后只需要再与一个高级经理见一下就可以了。但后来发现他在撒谎，以后的结果就可想而知了。��偶尔不明白的，要在适当的时候发问。当然并不强求听懂对方英文的逐字逐句，懂大概的意思即可。如不是关键字句，也就不必老问。如果英文实在是听不懂，您也不必为此太在意。您越是自然、坦然，您就越有可能在面试中多拿几分。而且也可能因为放松的缘故，基本上都能听懂，会话也能多沟通几句，没准儿也就成了.2．简单而精确。��Concise & Precise 既不要太罗嗦，也不要过于简单。中国人在谈话时往往有两大问题。一是说话太罗嗦，一个事要摊开几个支叉，各个支叉下又有几个小支叉，反反复复三四个层次，最后自己都不知道在讲什么了。可谓“张口千言，离题万里。”二是太简单，太含糊，不符合precise的要求。比如，别人问您最近在忙些什么，如果您说成“最近瞎忙，什么都干。”就不如说成“我最近出差比较多或是我最近整理文件、写东西比较多。”来得明确易懂。还有当别人想了解您们公司都从事什么业务时，很多中国人的习惯回答是：“我们什么都做。” 不如具体说我们公司生产哪些产品。��Be Specific 说东西一定要具体。比如说，别人问您在做几个项目。按中国人的回答习惯，通常都是说四五个项目。但用英文说，four or five deals，会显得很不确切，不如说four deals 好，或者说出具体哪四个。

3．要有重点 ��要有Selling Point。说话要有点有面，不妨平常就做些练习。而且通篇一定要有几个有重量级的卖点，而不是随随便便的几个点。��Prioritize your points要先捡重要的说。因为您的谈话随时可能被人打断，一旦打断，重要的东西也许就没机会说了。

4．镇定回答提问 ��如果对提问不是特确定，您不妨重复一下，或用自己的话复述一下，这样既可搞清问题，也可争取到思考的时间。��很多难题是没有标准答案的，主要是考查大家的逻辑分析能力。您只要有充分的自信，就能自圆其说。在这里不怯场是很重要的。诚实+坦率+智慧=好印象

九．九个不要： ��1.不谈政治。即使谈到也要注意主观感情色彩不要太浓，言语也不宜太激烈。��2．不谈工资。很多人在招聘会上就问工资，一般说来外企公司是不会在招聘会上就说出具体工资数字的。因为在这一面试阶段还没到要谈工资细节的时候，问 这种敏感问题是不恰当的。而且外企也不喜欢完全冲着工资来的人。所以上来就问工资无论从哪方面来说都是不妥的。个别外企公司主动说出详细数目，那是他们的选择。咱们不要主动问。不同行业的工资水平应由毕分办的老师分类归纳总结，向同学们通报。也可以通过已毕业的师兄师姐了解他们所在行业的大致工资幅度。��招聘会：有人参加招聘会，简历是包装得很好了，也附了很多相关材料，但自己却没有包装好，穿得很休闲。想一想为什么公司要用招聘会的方式而不用登广告的形式来进行招聘呢，就是因为在招聘会上可以对应聘者有一个初步的筛选，不一定是很正式的谈话，也许轻松的几句寒暄，您就稳稳地赢得了参加面试的资格，等于是第一轮的初选，所以着装也很重要。作为招聘人员，我在招聘会上的习惯是，“盯”上谁，就在谁的简历右上角折个印。��3．不要冷场。有时面试人员就是故意在考您的应变能力，尤其是在招推销员的时候。如果您连冷场都处理不好，那别人也不会相信您是个优秀的推销员了。��4．不要支配招聘人员及话题。有时招聘人员显得年纪比您轻，资历比您浅，或显得比较谦逊，您就有可能在潜意识里想支配他。但如果您一旦真的支配了他，他就会觉得不舒服了，自然您也就没什么好下场了。��5．不要过多解释或道歉。比如迟到了，您说一句抱歉就行了，或者加上真实的原因。不要罗列太多原因。因为大家都知道迟到是很难免的事情，有各种理由，很诚恳地表示抱歉就行了。不要编故事，往往是越抹越黑。有时两个原因在逻辑上是相互矛盾的。��6．如果明确被告之因为某种原因不能被录用，不要死磨硬缠，因为外资公司的决定通常不是某一招聘者的个人决定。但如果有很充分的理由，您也可据理力争，但一定要很有礼貌。反正也是一个“死”，不如争一线希望，“死”个明白。��7．不要当面询问面试结果，完毕后，说声谢谢就行了。��8．不要请求招聘人员帮忙。有的人知道招聘人员是自己的校友、老乡或者朋友，就说“多谢您帮忙了”，这是很不professional的做法。这种习惯也有人带到

美国去。他们见到中国人做人事经理的，就说请给咱帮帮忙，想套近乎。您应做的努力就是要认真准备，如果自己实力不行，也就没什么机会了。说这句话倒是越帮越忙。��9．不要问招聘人员的学历，尤其对于那些毕业于名校的学生更应避而不问。招聘人员不定有个什么学历，除非他自己愿意说，或自己暗示出来，或递话让您去 问，否则最保险的做法是免提。一对一面试的经验

第一面和最后一面的区别，HR考察的是人的综合素质，是为了要部门经理推荐你，而部门经理是看喜不喜欢你，不再考察你的素质，所以最后一面一定要博得经理的喜欢，引导部门经理向自己准备的问题来问，但是对HR，这一招就不管用了，因为HR会看出来。HR拍桌子和部门经理拍桌子是不一样的，前者是在压力面试，后者是真的生气了，针对前者一定要微笑的面对，同时把自己想象成心理医生，把hr想成病人，而对后者，则要及时讨好经理，问他对某一个问题是怎么看的，自己在旁附和。

电面问题，如果对方公司在你上课的时候打过来或者在你忘记自己申请了这个公司什么职位的情况下打过来，都要更换时间，要注意一定要说是过一个具体的多少分钟给他打过去，同时问清对方的分机号是多少（体现细节），同时电面时准备的简历要和投过去的是一样的，在电面时回答的范围不超过简历上写出来的信息，其他例子可以在以后面试中再列举。同时，电面开始对方自我介绍时一定要记下对方的姓名，职位，中途交流或最后感谢的时候说出对方的姓氏效果会很好。

一、《一对一面试》： 面试的前三分钟很重要，因为在这三分钟如果面试官对你的印象好的话就会在接下来的环节中找你的优点来说服自己接受你，相反如果印象不好的话就会找缺点来拒绝你，所以自我介绍一定要出彩，同时在自我介绍的过程中时间观点非常重要，面试官让你准备两分钟的自我介绍，你就必须说两分钟的。解决这一问题的办法就是准备三个版本的自我介绍，分别是一分钟、两分钟和三分钟的，到时就可以轻松应对了，一般三分钟的是在final中会用到，经理一般是聊天式的面试，所以这个自我介绍可以设置一些陷阱引导经理们向其中来跳，比方说是老外的话你可以说自己很喜欢西藏，因为十个老外有九个想去西藏的，所以要多调查面试官的背景。

面试时的英语和平时的英语是可以没有任何关系的，因为很多公司只有在第一轮自我介绍的时候会用英文，其实很多企业的人的英语并不是很好，所以他们也怕说英语。也就是说英语是完全准备出来的。另外自我介绍要突出逻辑，逻辑要清晰，但是面试官并不会很仔细的去听你的自我介绍，所以自我介绍中一定要用关键词来显示自己的逻辑，所以一定要用第一、第二、第三。

一般的自我介绍是131模式，第一部分是感谢公司，同时自己的名字，中间的是要自己精心准备的三点逻辑清晰的介绍，最后的结尾同样很重要，因为近因效应，所以一定要好好准备。自我介绍的内同要新颖有趣，三段式的安排要说自己最优秀的、别人无法比的东西，或者采用创新的形式（如用三个词来形容自己，再展开等等），记住一定不要对hr说专业词汇，但是对经理一定要狂飙专业词汇。说话的方式如果有趣的话就更好。

面试的时候一定要随时面对interviewee，第一个使用黑板的人一定会得到加分，注意写字的时候不要遮住。

自我介绍的修改：不要有口头禅，可以把自己的自我介绍用mp3录下来听。同时要克服紧张情绪，想想为什么会紧张，因为怕自己被别人鄙视，但是请不要太关注于别人，我们要关注的是自己，因为不管你怎么讲，总会有人觉得你讲的很好，有人觉得你讲的很烂，即使你自己下次觉得改进了也依然会这样。所以不要太关注于别人的目光。关于自我介绍的准备，可以找自己的同学，对他说十分钟的自我介绍，然后让你的同学从中提取两到三句他觉得比较好的点（从别人的角度了解自己），然后重点围绕这三句话来展开自己的介绍。

一定要想好怎么回答hr可能会问及到的简历上的问题，注意不管回答什么问题都不要是主观描述，要用客观事实来回答。如果有的问题确实没有准备不知道怎么回答，可以跟hr说：可以给我三十秒的思考时间吗？然后在这三十秒内自己注意看表，给hr一个信号，表明自己是个很有时间观点的人。时间到了不管想没想好都要给出回答。

针对最大的缺点的问题，不能把优点当缺点来说，所说的缺点一定是要和所应聘的职位没有关系的缺点，同时在后面补充一个优点，而且有点是和这个职位有关的，在通过一个例子来说明。

关于开放性的问题：

总的宗旨：要知道自己面的是什么职位，这个职位有什么素质，从而组织自己的答案。举例：为什么下水道的盖子是圆的？

节省材料???理工科，对数字要求高的职位（简单计算证明给他看确实是圆的比方的节省材料）

以前是圆的，所以现在也是圆的??秘书 圆的好看??艺术类

如果你喜欢方的，那么我们就给你做个方的??销售 把上面所有的答案都给出来，让对方自己选择??咨询 举例2：北京有多少棵树

考察的是分类的思想，把大的问题变成小问题

先从树的属性来分，公路边上的树，公园的树，果树三类，然后每种怎么计算，最后给出一个结果。

一些经典问题： Why our company？

你认为那些素质适合这些岗位？ 那些品质在你看来是最重要的？

我们为什么要在这么多的应聘者中选择你？ 你的长期和短期目标分别是什么？（这个问题要先写自己几年后的目标是什么，然后倒退到现在，说明为了达到这一目标，现在只有通过申请这个公司的这一职位来实现，表现自己将在公司长期干下去）

故事的准备： 4个故事足矣

成功的故事两个（团队类一个）失败的故事一个 帮助别人成功的一个

总的是要体现自己的领导力、团队合作能力以及交际能力，只需要稍微改变一下，就完全可以表现出某一方面的能力。

关于面试最后的提问：

考察的是对公司的了解程度和到公司工作的意愿者 要尽量搜寻一些不是那么容易找到的信息，比方说去别的学校听了公司的宣讲会，有个问题，在报纸上看到的关于公司的报道等等

总结：黄金第一印象，前三分钟决定面试的成败！

国企外企面试策略分析

国有企业：关注你的忠诚与踏实

国有企业多年来一直是毕业生就业的主渠道。由于国有企业本身的特点，使其在招聘毕业生时有其明显的国企特色。其中最重要的还是其自上而下的人事制度，使其在招聘面试中过于中规中矩，因此在许多国企面试时一般对毕业生并不特别苛刻，但应聘者自由发挥的余地也不大。近年来随着国有企业改革的进一步深化，国企在人才引进上也逐步与市场接轨，人事制度的进一步完善使招聘人才的手段也日趋科学合理。+总的来说国有企业在招聘人才特别是高校应届毕业生时主要还是注重学生的在校成绩与表现，如有良好的计算机技能，英语至少过四级，计算机要过二级等。特别是曾经担任过学生干部、是党员以及曾在校获得奖学金的学生往往更受国有企业的关注。在面试过程中国有企业一般都会重点考察学生的政治素质与思想品德，了解应聘者是否能够踏踏实实在国有企业做一番事业。

国有企业面试相对于其他性质企业来说其挑战性往往并不大，只要毕业生认真准备，不犯一些典型性错误，能够参与国有企业的面试，最后过关的面试还是有很大希望的。

以应聘我国著名的国有企业长虹为例，几乎所有的长虹主考官在面试时都会问这样的问题：你在学习方面有哪些优势?你了解长虹吗?对于学习优势，主考官会根据应聘者所应聘的职位具体问基础课和技术课方面的情况；而如果应聘考对长虹的各方面资料相关熟悉，在面试中会很容易引起主考官的注意。

总结一些国有企业招聘程序，对国企面试的特点可以归纳为以下几方面：

1、面试人员往往由企业的人事主管参加，而由于国有企业体制的原因，人事主管往往就能决定应聘者的 取舍。因此能够通过第一批简历的淘汰之后闯入面试阶段，说明人事主管已对应聘者的素质进行了肯定，面试只是去进一步证实他们的这种判断。

2、国有企业面试相当直接，许多问题都是直接切入主题，重点对面试者的专业能力进行考察，因此毕业生在面试前应该做好充分的准备，特别是对所应聘企业所从事的业务应该有充分的认识，避免面试时给人专业知识不好的印象：

3、国企面试的问题常常会夹杂一些个人家庭背景等问题，比如是否是独生子女，父母工作情况等，应聘者只要如实回答就行。

4、国有企业的面试往往是一对几的面试，采取一问一答式，问题也是程式化，但由于面试人员多，有时会让人应接不暇，因此集中注意力听每一位面试人员的问题非常必要，如果来不及回答，也应向提问者有所表示，以示尊重。

5、国企很少用英语来面试，虽然现在许多国企也很在意应聘者的英语水平，但他们大多数看重其是否拥有国家英语四级或六级证书。

国有企业面试一般还要注意以下几点：

1、举止得当。国有企业一般来说不太喜欢面试中个性张扬的人，中规中矩，举止行为朴实的求职者更容易得到招聘人员的青睐。在面试时毕业生穿着上应以平实普通为标准。

2、礼貌细心。应聘者所表现出来的良好的教养与必要的礼貌和细心往往会使自己在国企面试人员心目中占有—定的心理优势。

3、政治素质。国有企业一般对学生党员和学生干部比较感兴趣，因此在面试过程中毕业生如果本身的政治素质过硬，就很容易让招聘人员对你另眼相看。

4、专业成绩。面试中恰当地表现自己的专业素质，在面试过程中往往要比空洞的强调自己的综合素质更容易引人注目。

5、良好品质。面试中突出自己能够踏实肯干，一向遵纪守规的良好品质也是国有企业普遍认同的价值观。

6、多才多艺。许多应聘者在应聘国企时并不因为专业能力出众而脱颖而出，却是以一技之长而得到招聘人员的赞赏。比如棋琴书画皆会、球技出众等。

7、少谈报酬。国有企业更乐于看到一个有甘于奉献精神的员工。因此在提到薪酬待遇时如果应聘者很在意这个职位，就不妨将薪酬要求放低一些。

外资企业：重视潜质与创新能全神贯注。

一般来说，外资企业在招聘人才时主要还是强调个人素质与潜质，注重团队的参与能力与创新能力，特别在意诚信以及经历，注重个人的职业发展与规划。而面试的程序和方式主要是围绕考察应聘者的这些素质展开。

1、学历水平：相对于学历，外资企业对求职者的经验更为在意，因为个人能力是外资企业判断人才的标准。因此对于应聘者来说，个人经历和能力往往在求职过程中具有决定性作。但随着市场和企业发展的要求，外资企业对学历的要求也逐渐提高，一些关键岗位一般都要求求职者必须具备较高学历。

2、英语水平：外资企业对外语水平要求都很高，许多外企日常办公用语、阅读文件、撰写报告等都是以英语为主。对于求职者来说，通过国家四级、六级只是一个资格证书，而是否具有良好的听说读写能力才是能否被录用的关键所在。

3、计算机应用能力：对于外资企业来说，计算机水平部要求有多精有多高，只需要能够满足相应工作岗位的需要就可。像office、ms-project等。

4、互联网应用能力：会利用互联网进行基本的信息检索等。

除此之外，外资企业亦十分注重员工的品质，在面试过程中大多会重点考察应聘者的责任感、团队意识、沟通能力等素质。

外企面试有哪些需要注意的事项呢？[

1、与考官握手时应坚定有力 同考官握手时应用力，即使考官是一位女士，你是一位先生。因为没有入会喜欢软弱无力的握手，但也不要来回晃动对方的手。握手时，应介绍自己，并始终正视对方。

2、面带微笑 再没有比面试者的沮丧或冷漠的表情更为糟糕的事情了。试想一下，你愿意同一位总是耷拉着脸的人一起共事吗?

3、要始终正视对方 对自己以及自己的能力应该充满自信。比如说，不要观望窗户外面也不要玩弄手中的铅笔。考官与你谈话时，你应全神贯注。

4、谈吐要清晰 在谈话时，不要含混其词，这会显得你缺乏自信。

5、应与考官保持良好的互动关系 假如他开了个玩笑，要向他微笑，表示你听到了他所说的内容并且挺感兴趣，即使事实上那个笑话不是十分有趣。

6、回答问题之前应认真听 要确信你已经明白了他听说的问题。假如你没有明白，可以请他说清楚。然后，再回答问题。

7、回答问题应简明扼要 回答问题应迅速、机智。但是，当问到类似是与非的问题时，应阐明你的理由。

8、对于薪金应使其留有谈判余地 除非对方明确表示反对如此。根据自己的经验来设定薪水的标准。

9、要向考官提问 即使考官没有提问你“您还有什么疑问吗？”也应提些问题。

10、向考官表示感谢 一定要记住向考官表示感谢，感谢他为自己花费的宝贵时间。

11、加入需要提交申请表，应该努力做到整洁、完整 不能指望自己已经填写的申请表或者简历能够完全替你说明一切。面试者希望你能够当场介绍自己。

12、如果你能够确认面试者的姓名的话，应以其姓氏向其问候 如果不能确定，可以请考官重复一次。走路时应精神抖擞，面带微笑。总体上来说应对面试者彬彬有礼。

13、不要抽烟 即使考官抽烟并且向你谦让，不要嚼口香糖。

14、不要撒谎 回答问题应诚实、直率、并且不要对自己当前的单位或以前的老板作不必要的评论。很显然，有一些原因使得你要离开原来的公司或者老板，但是，当解释你为什么要离开的原因时，应对离开的理由作必要的评论。

15、在初次面试时，除非你能确认老板对聘用你感兴趣，不应询问薪水、假期、奖金、退休等等 假如考官询问你希望的薪金时，应表示你对工作机会的兴趣要大于对具体的薪水，当然你要说明你的期望薪水。

各大行业面试流程简介

银行业

一．招聘毕业生的银行主要有如下五类： 1.四大商业银行总行（工、农、中、建）； 2.三大政策性银行（国家进出口银行、国家开发银行、农业发展银行）； 3.城市分行(如工商银行北京分行等）； 4.中小银行（光大银行，北京工商银行等）5．外资银行（汇丰，花旗）

二.一般说来： 1.总行比分行要好； 2.四大行中，待遇从高到低排名是：农、中、建、工；3.四大行待遇比政策性银行好；4.股性制银行的待遇最好，也最难进入，例如光大银行； 5.招聘方式一般都是一轮笔试 + 一轮多对一面试。三．招聘流程：

1.四大商业银行总行（以中国建设银行总行为例）：

1）建设银行对于研究生没有设置笔试，直接到总行进行两轮面试。

2）第一轮是多对一形式，2.5分钟自我介绍，然后每人问点问题。最后一问是一个英语问题例如为什么来建行或介绍自己家乡。

3）第二轮是一个人事主管单独见每个人，提一些问题。4）建总行签约要预交3千保证金（报到时退还），签约5年，违约金800\*未完成月数。建行的待遇，科技部门作项目的，总收入可能在4-6K/M，还常有各种奖金。宿舍最好，位置就在西单，两室一厅两人住，能住三年（以后得自己买房），建行住房公积金1400/M。2.政策性银行（以国家开发银行为例）： 1）笔试：开行笔试分两部分分开考试,都是中文。第一部分是类似公务员的综合试卷,有同义、近义、反义以及词语联想等选择，有错误句的判断，有类似GRE的那种逻辑题等等。第二部分是心理测试题。例如问你觉得你在你朋友眼中会是什么样的人等等。

2）一面：作文 + 大组讨论。作文时间是1个小时；大组讨论：十二个人一组，抽号分配座位，围坐半圈，准备五分钟后开始自由发言。开行有六七人在别一边坐一排，不做任何评论只是不断地记录。3）二面：多对一面试。

3.外资银行（以汇丰银行为例）：

1）笔试：类似KPMG的英文与数学（题相似甚至相同，但是英文的）你要考虑到大家几乎都做过，所以你的准确率必须很高才可以过关。

2）第二轮简单行为面试。注意他们最强调员工忠诚度，不要随便说你一辈子不离开汇丰，要用使面试官信服的方式和理由来说话。

3）第三轮是笔试case,一大堆资料，先看问题，再理清脉络，然后关注重点部分。最后是一整天的assessment center,包括小组讨论（需要表现leadership,但切记不要aggressive）+ presentation + final interview。

能源化工行业 一.代表性企业：

壳牌，中国石油天然气股份有限公司，SLB（斯仑贝榭），埃克森美孚石油公司，中国石油化工股份有限公司

二.招聘流程（以壳牌为例）

1.通常Shell会首先散发一个复杂的表格，除了各种比较详尽的个人信息之外，还要回答五个问题。这五个问题比较广泛，而且回答起来比较麻烦，但是如果真的对Shell有点兴趣的话，这些问题最好认真回答。中英文都写会比较好，而且也是公司的要求。另外，如果公司内部有朋友或者熟人推荐你，得到第一次面试的机会很大。

2.首轮面试分两个部分，分别由两个人与你交谈，每人30分钟。通常会问你个人的最大非学业成就以及聊一些比较广泛的话题，从奥运会，环境保护，交通问题，到城乡差别，太空旅行„„

3.第二轮测试，具体内容因人而异，通常包括以下三部分： 1）从几个话题中自己挑选1个，花30分钟准备一个speech，并接受两个HR的提问；

2)case interview, 例如分发30页左右关于一虚构国家贝壳公司的材料，5分钟阐述对其短，长期发展的规划，20分钟两个HR提问，材料发中，英文各一；

3)group discussion, 例如把3人分一组，每人的资料不同，描述某地区壳牌的要新建的沥青厂的选址方案，组员各自准备对发给自己的那个备选厂址的利弊分析，然后30分钟讨论出小组的共同意见，两个HR在边上观察。

快速消费品行业 一． 代表性行业：

宝洁，联合利华，欧莱雅，雀巢等 二.招聘流程（以宝洁为例）：

1）第一关是填一份12页的标准表，考核的是领导之类的能力。

2）第二关是解难能力测试，是很容易的算术图表和阅读题。题目很简单，不过速度是关键。3）第三关是英文能力测试，听力和阅读两部分。也是比较简单的。不过，P&G不同部门的英文要求也不尽相同。据说，marketing的英文分数线就比cbd要高些。

4）第四关非常具有杀伤力。淘汰率是大于1/2，或者接近2/3。面试有两位Brand Manager,问题基本上围绕P&G的那几个经典问题，答题思路基本上就是过往的事例。但是注意，一定要诚实，他们很容易问一些很细节的东西。最好都是自己亲身经历的。面试的成功与否决定因素无非：1.本身的素质能力 2.自信 3.思维组织反应速度 4.运气。5）最后的第五关是MKT Director, Advisory Managers一起面试, 宝洁公司将出资请应聘学生来广州宝洁中国公司总部参加最后一轮的面试，为了表示宝洁对应聘学生的诚意，除免费往返机票外，面试全过程在广州最好的酒店或宝洁中国总部进行。第二轮面试大约需要60分钟，面试官至少是3人，为确保招聘到的人才真正是用人单位(部门)所需要和经过?自审核的，复试都是由各部门高层经理来亲自面试。如果面试官是外方经理，宝洁还会提供翻译。Tips: 必须注意的是宝洁特别注重的团队精神和领导，回答问题时要紧紧围绕这两个企业看中的核心素质。

传媒行业

一． 代表性企业：

新华社，南方报业，CCTV，奥美广告公司等等 二． 一般招聘流程： 媒体选人有很多办法，比较常见的是先通过曾经的实习经历等各种因素筛简历，然后组织笔试，一般都是静态写稿，回答一些新闻业和时事上的问题，接着面试决定实习名额，最后依据实习表现录用。

三． 奥美广告公司的招聘流程（以招聘创意部职员为例）

1．筛选简历。由人事部门负责，选中的参加笔试。2．笔试。笔试的目的是测试思维灵活度和广度，以及对广告的感受是否灵敏。例如：A、你如何评价一个广告的好坏，试举例说明。B、最近看过的好广告有哪些。在三则广告中挑一个你认为可以做得更好的，并修改好它。3．第一次面试。由创意总监主持。面试目的是为了解应聘者的工作热情有多大；事业心是否强；对自己的要求是否高；对广告的感受力如何。4．第二次面试。由总经理主持。面试目的是为了解应聘者的为人和对公司的要求（如工资、福利汽车制造行业 一． 代表性企业：

大众，GM，戴姆勒克莱斯勒公司，广州风神 二．大众marketing的面试：

首先你得交代你的背景和申请的职位。面试对英语的要求很高，面试官语速很快，尤其marketing这行，本就要求你的反应一定要迅速，逻辑性要强。提示，千万要对你说出的细节做好充分的准备，往往你的一句话会让对方刨根问底。对于marketing这类职位，问题是随个人不同而千变万化的，这本也是对这个职位考察的途径之一，所以你要想到你所准 备的问题可能不会问到。你不熟悉或者是不擅长的千万别侃，如果你想突出自己的某个方面，一定要熟悉，然后用英文打好腹稿。事先对大众做一个充分的了解，我想一些问题不管什么职位都会问的，比如你对大众有什么想法，了解多少，你为什么要申请，你觉得大众为什么要在那么多人里挑选你等等。不要紧张，要表现自然。三． 广州风神

1.面试英文口语：介绍自己，然后问几个问题。2.部门的主管来面试问题

一、自我介绍问题

二、你对产品开发有没有兴趣？问题

三、是否遭受过重大挫折？问题

四、如果一件事不能按期完成，你会怎么处理？问题

五、如果上司说这件事要么完成，要么滚蛋，你会怎么做，心里怎么想？3.考计算机、逻辑和英语能力等），以及应聘者的发展目标。

IT行业（电子电气，通信设备运营商，计算机）一． 代表性企业：

朗讯，英特尔公司，IBM，甲骨文公司，GE，西门子, 摩托罗拉, 索尼公司，诺基亚，浪潮集团，联想集团，清华同方，山东盛大科技股份有限公司，惠普，华为，浪潮集团，联想集团，清华同方，山东盛大科技股份有限公司，中兴通讯，中国电信，中国移动，中国网通 二． GE上海研发中心的招聘流程： 1.简历关（网上投递），上海部门把你的简历转移到美国总部，然后美国总部email通知你何时电话面试嵯仍趀mail里面询问你的研究背景之类的。2.电话面试，电话面试的主要内容是研究背景。

3.在研发中心进行的面试：主要是要准备一个有关你参加的科研题目的英语的PowerPoint，然后用英语讲半个小时。面食的时候有五个scientist听，然后会问你有关的问题，主要是专业方面的问题。讲完之后，还要分别与这五个人单独用英语交谈，内容很杂，因为每个人关心的都不一样?有些会对你的专业感兴趣，有些会问你如何与同事相处，如何处理与领导的关系，每个人会和你谈半个小时。最后是人力资源的经理与你谈半个小时，问的问题都是一些常见的东西，比如介绍你自己，你有什么长处之类的，是用英语。投资咨询行业

一． 代表性企业：

Bain，科尼，BCG, 麦肯锡，毕博, 新华信，摩根斯坦利 二． BCG的面试流程： 1.Free talk(考官随意发问)2.二面流程大致如此，提前一刻钟到，然后给你一份材料，里面有一些具体的project的介绍，有今天要面试你的两个面试官的介绍, case study，例如：一个美国No.1的supermarket，近年来由于增加了一个young competitor，所以市场份额有所下降，请找出原因。

3.三面很简单，就两个主考官，也没发材料，也没介绍。这一轮12人，据说留4个.仍然是case study。例如：中国的railway利润下降，问有什么办法提高利润并且算一下北京一天railway的客流量。Tips: 最好要去招聘会，因为BCG喜欢问你去他们的招聘会没，他们的招聘会有什么需要改进的地方。

三． 麦肯锡的招聘流程

1.笔试：麦肯锡没有专门的口语测试，而是介绍case怎么做，还专门找了2个人演示了失败和成功的例子，挺搞笑的，介绍之后，是数学测试，非常类似GRE/GMAT的数学部分，跟IBM一样，考的是速度和准确率。这一部分决定了第一轮面试选择的56个人。在第一轮面试之前有一个笔试，叫Mckinsey case lets，是ETS出品的。里面的case 很多和几大咨询公司网站上的提供的case比较像，只要你能融会贯通，做题不难，但是阅读量挺大。

2.考完笔试会有一个pre-interview reception，这个和笔试一样都不影响你是否进入一面。这个reception就是有些麦肯锡的大中小牛们出来和同学们见个面，介绍介绍麦肯锡的case interview是什么样的，还有就是作广告。

3.面试：麦肯锡的面试一共三轮，每轮两个面试官。每轮都包括behavior interview和case interview。Tips: 1.要把成绩学好。不光是为了那个GPA，你在学校里学到的东西，永远是有用的。

2.参加课外活动，不一定非要是学生会什么的，总之你喜欢的，并且能做出成绩来，记住成绩很重要，有名，有影响力才行。

3.学好英语，无论是口语还是阅读逻辑。我个人建议，商学院的同学不妨学学GMAT，这对一个人对英语和英语逻辑的把握还是很有帮助的。而且日后找工作很多公司的笔试题都和这些差不多，而且现在连公务员考试都是中文GRE逻辑了。（GMAT逻辑和GRE一个思路）4.简历写的要漂亮，要有亮点，记住简历使用来screen不是阅读的，你把简历交给别人看三秒钟，让人家告诉你他能记住什么。要吹，但不能离谱，你要准备好说词，因为面试你的人中也许就有此中高手，你一下就会被揭穿。

5.Behavior interview的准备。无论是麦肯锡那种和case结合在一起的，还是Bain的电话面试，都是behavior interview。建议大家去 http://www.feisuxs网址报名和查询。3.公务员考试

一般分为初试和复试。初试由国家人事部统一命题，包括行政职业能力测试和申论（B类考生不必考申论）。复试则由各用人单位自行组织，一般而言，又分两个部分，一个部分是专业能力笔试，一个部分则是面试。面试对应聘者的要求较高，考试一般分两个部分

面试后必做五件事

在求职的过程中，许多求职者只留意面试时的礼仪，而忽略了面试后的善后工作。以下是五点建议，仅供求职者参考。

一、写信感谢

旨在加深招聘人员的印象，增加求职成功的可能性。感谢信的开头应提及自己的姓名

及简单情况以及面试的时间，并对招聘人员表示感谢等。

二、不打听结果

一般情况下，招聘单位最后确定录用人选可能需要三五天时间。求职者在这段时间内一定要耐心等候消息，不要过早打听面试结果。

三、收拾心情

如果同时向几家公司求职，在一次面试结束后，则要注意调整自己的心情，全身心投入应付第二家单位的面试，不应该放弃其他机会。

四、查询结果

一般来说，如果求职者在面试的两周后，或主考官许诺的时间到来时还没有收到对方的答复时，就应该写信或打电话给招聘单位，询问面试结果。

五、做好再冲刺的准备

如果在竞争中失败了，千万不要气馁，关键是必须总结经验教训，并针对这些不足重新做准备，以谋求“东山再起”。

HR录用你的面试征兆

So you\'ve had your job interview, and, as you wait to hear from thecompany, you keep replaying the interview in your mind and wonderinghow you did.But is there any way to know until you get an offer or rejection? No signs are 100 percent foolproof, but here are some indicators that the interview went well:

你已经面试完了。当你等待公司消息的时候，脑子里不断回放面试的情节，心里估摸着自己的表现如何。但是有什么方法可以在通知出来之前就能知道结果吗? 没有什么迹象100%牢靠，但是下面是一些征兆能说明面试进展顺利：

1.The interviewer gives you a clear timeline for when a decision isexpected, rather than being vague or noncommittal.When I\'m interested,I make sure the candidate leaves knowing exactly what will happen nextand when to expect to hear from me.面试官告诉你明确的决定时限，而不是含糊其辞或不确定。当我对来面试的人感兴趣的时候，我会保证让面试人员在离开的时候确切地知道下一步会发生什么，他们要期待何时收到我的消息。

2.The interviewer asks about your timeline.When I\'m especiallyinterested in a candidate, unless I know I\'ll be making an offer withina few days, I start worrying about some other employer snatching thecandidate up before I do.I say things like, “Is there any particulartimeline you need to adhere to?” and “If our timeline conflicts withyours, please let me know, and I\'ll see if I can speed things up on ourend.”

面试官询问你的时间安排。当我对某位面试者特别感兴趣时，除非我知道会在几天内提供工作机会，否则会担心有没有别的雇主挖走他。我会说：“你有没有要遵守的时间安排呢？”以及“如果我们的时间安排和你的有冲突，请告诉我，我看能否加快办事速度。”

3.The interviewer tries to sell the position or company to you.WhenI know I want to hire a candidate, I\'ll spend extra time talking aboutthe advantages of the position and organization and will try to paint adetailed picture of things about the role or culture that might appealto the candidate.面试官在努力对你推销公司或这个职位。当我知道自己想聘某个人的时候，我会花额外时间谈论这个职位及我们公司的优势，并且会努力详尽描绘出也许会吸引应试者的工作角色或企业文化。

4.The interviewer spends a lot of time answering your questions.Whether or not candidates are strong contenders, I always ask whatquestions they have for me.But when I\'m very interested in someone,it\'s much more in depth.I\'ll often probe to make sure that I\'veanswered questions to their satisfaction and encourage them to beforthcoming about any reservations they might have.面试官花大量时间回答你的问题。不论应试者是否是强有力的应聘人，我总会问他们有什么问题。但是当我对某个人非常感兴趣的时候，回答会深入很多。我经常会去核实自己对问题的回答是否让他们感到满意，并鼓励他们坦露任何有所保留的想法。

5.The interview runs over the allotted time.If I\'m not especiallyinterested in a candidate, I\'m looking for opportunities to wrap theinterview up--not drawing it out.So if this happened to you, it\'s avery positive sign.(But at the same time, don\'t read anything into ifthe interview didn\'t go into overtime;I\'ve hired plenty of peoplewithout the interview running long.)

面试超过时限。如果我对某个应试者不是特别感兴趣，那么我会寻找机会结束面试——不会拖时间。所以如果你的面试时间超时，那么就是一个很好的征兆。(但是，如果面试没有超时也不要过多揣测；我曾招过的许多人，都没有进行过长的面试。)

6.After you\'re done, the interviewer introduces you to others orshows you around the office.Again, if I know I\'m not going to moveforward with the candidate, I don\'t waste anyone\'s time(including thecandidate\'s)on these sorts of extras.面试结束后，面试官把你介绍给其他人、或带你参观办公室。同样地，如果我知道自己不会招聘某位面试者，我不会做这些额外功，浪费任何人的时间(包括应试者)。

7.You hear from your references that the employer has called them.Reference-checking is time-consuming, so I don\'t start it unless I\'minterested in a candidate.从你的推荐人那里听说雇主曾给他们打过电话。向推荐人核实情况十分费时，所以如果我对一位面试者不感兴趣是不会去做的。

Again, none of these are foolproof.An interviewer might do one ortwo of these without meaning anything.And of course, the interviewercan be very interested in you and still ultimately go with a differentcandidate.But when you start to see a pattern of the things above, youat least know that you\'re not out of the running.话又说回来了，以上这些都不是绝对的。面试官也许没有任何意图地做了其中一两件事。当然，面试官也许对你的很感兴趣，可最终还是选择了另一位应试者。但是当你看到类似上面的情况时，至少会知道自己还没有被淘汰。

【面试问答】

面试常问的40个问题

“你为什么要申请市场部的职位？”

“你觉得自己适合做销售吗？”

“你的职业规划是什么？”

“你们班同学都是怎么找工作的？”

„„

以上这些都是很常见的面试问题，但是应届毕业生在回答这些问题的时候，往往是侃侃而谈却未能获得面试官的认同。究其原因，有的是因为申请人不明白面试官这样提问的目的，也有的是因为大学生并不真正了解自己所申请的职位到底需要什么样的人。

在本节中，我们分析一些常见的中文问题，对笔者曾经教授过的新东方学员们所做出的真实回答加以点评，着重指出大家在面试时常犯的一些错误，比如说：

（1）不真诚

（2）挤牙膏

（3）负面信息太多

（4）„„

同时，我们也设计了一些示范性的答案。笔者设计这些答案的目的，绝非是鼓励读者去对号入座照搬答案，而是希望大家通过对比，掌握面试交流的一些基本原则，比如：

（1）真诚

（2）健谈

（3）幽默

（4）夸赞自己

（5）个性化

（6）„„

一、让你放松的闲聊问题

1.李雨晴，你的名字很漂亮呀！

问题分析： 面试官夸奖申请人的名字，一是发自内心地赞美一下漂亮的名字，二是希望能够在面试开始的时候制造一种轻松和谐的气氛。如果申请人的名字有些特别，比如翔宇、甜妮、佳木等等，面试官是很有可能夸赞一下的。

普通回答： 是嘛，谢谢！这个名字比较符合我的性格，雨是比较温柔的，晴是比较热烈的，我觉得我的个性既有顺从的一面，也有比较热烈积极的一面。

点评： 这个答案代表了一个典型的交流错误： 失真。它听起来很“美”，却完全不真实，因为宝宝从妈妈肚子里爬出来的时候完全看不出他/她的性格是温柔还是热烈！这样的回答，说明申请人太急于表现自己的优点，结果却违反了最基本的“真诚沟通”的原则。面试官本来想放松一下，结果反而被申请人的自夸弄得浑身起了鸡皮疙瘩，觉得自己接下去要是不夸奖他一番简直就没法继续交流了。

回答示范： 哦，谢谢，谢谢！我妈跟我说她年轻的时候比较喜欢文学，所以老是想追求一点那种阳春白雪的感觉，有点“小资”，于是就给我起了雨晴这么个名字。其实，我可是有一点“名不符实”，雨晴听起来很温柔很婉约，我倒是比较偏向男孩子的性格。

点评： 这个答案符合了面试的两个原则： “幽默轻松”原则和“夸赞自己”，它既轻松幽默地说明了自己名字的来历，也暗示了自己的性格相当地积极有活力！

2.林佳，你是哪里人哪？

问题分析： 面试官询问申请人的家乡，一是出于人天生的好奇心，二是希望制造轻松的气氛。

普通回答1： 哦，我是佛山人。

点评1： 这个答案犯了明显的“挤牙膏”的错误。问一答一，永远不是上乘的交流技巧，而且，这样紧张的一问一答并没有使气氛放松。

普通回答2： 哦，我来自肇庆，您去过吗？

点评2： 一般来说，我们不鼓励申请人“反问”面试官，尤其是这种有关个人信息而不是商业信息的私人问题。而且，如果面试官没有去过肇庆，气氛岂不有点尴尬？

回答示范： 哦，我来自肇庆，不过很多人说我看上去像北方人，因为我父亲母亲都是北方的，他们都是二十多岁的时候从山东搬迁到广东来的。

点评： 这是一个很好的回答，全面地说明了自己的家庭背景，表明申请人很健谈。而且，在紧张的面试气氛中保持健谈，也体现出他良好的心理素质。

3.说说你的家庭情况？ 问题分析： 有些面试官倾向于在面试开始的时候问一些家长里短的问题，比如家庭情况啊，父母是从事什么职业的，有没有兄弟姐妹等等。这类面试官比较注重“感觉”，他们/她们希望获得这样一种感觉： “与这个申请人聊天，是令人舒服的！”如果面试官在这一阶段感觉不爽，接下来的面试可能就会草草收兵，因为一个连聊天都不能使人感到舒服的申请人，不可能很好地与同事和客户交流。

普通回答1： 我们家是典型的三口之家，我是家里的独生子女。我父亲是一位公务员，母亲是一位小学老师。

点评1： 这个回答看上去似乎没有什么问题，但是仔细考虑一下，这仍然是一个“挤牙膏”式的回答。申请人本来可以利用这个轻松的话题，把面试的紧张气氛缓解下来。

普通回答2： 我们家有三口人，爸爸妈妈和我。我爸妈都是普通工人，爸爸几年以前下岗了，就下海开始做生意。

点评2： 这个回答给出了更多的信息点，但是给人的感觉是“欲言又止”，引起了面试官的好奇心，却没有把话说完，我们参考以下的示范来体会更好的表达方式是什么。

回答示范1： 我们家一家三口，爸爸妈妈和我。我爸妈原来都是煤气公司的普通工人，后来我爸下岗了。不过下岗更好，他靠安装热水器、修理煤气灶的手艺收入比以前还高了。所以，我爸老是跟我强调“手艺”的重要性，上个礼拜他还问我审计是不是个手艺，呵呵。

点评1： 与上个回答相比，这个回答除了全面说明了自己的家庭情况，而且巧妙地说明了自己想从事审计行业的一个家庭诱因，听起来让人有些许感动。

回答示范2： 我家里有三口人，我和我爸妈。我爸爸在县城的图书馆做副馆长，妈妈是小学的语文老师兼班主任。他们两个人的工作状态反差特别大，爸爸太闲，妈妈太忙，用我爸的原话说，他整天“静若处子”，我妈却必须得“动如脱兔”，挺可乐的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找