

面试 技巧

所有的面试官只有一个目的:在最短的时间里了解到你最多的信息。而实际上,一系列雇主可能问到的问题中,都能提炼成5个,这样应聘者就可以根据这五个问题进行自问,来准备将要遇到的面试问题。



# 把100个面试问题变成5个

## 企业的5个问题:

- 你为什么到这儿来?
- 你能为我们做什么?
- 你是什么样的人?
- 你与竞争同一职位的人有何区别?
- 你还有什么问题要问我吗?
- 对应到个人身上,你应该自问:
- 这项工作具体是做什么?
- 我有哪些技能符合这项工作的要求?
- 我如何与这些人共事?
- 我能说服他们从多个候选人中选择我吗?
- 我将来能在这家公司做到什么程度?

### 1、你为什么到我们公司来?

两名外语专业的毕业学生,同校同班,一同应聘总裁助理职位。

A说:“我毕业于某大学外语专业,22岁,平均分90分,班级排名第一,是校学生会主席,组织过很多社团活动,还是学校义卖形象大使。我爸爸是局长,有广泛的人脉。我的爱好是游泳、看书。”

B说:“我关注贵公司很久了,很清楚你们公司的业务是……做总裁助理英语必须很好,所以我除了平时在校刻苦学习英语,还利用寒暑假到旅行社实习;我也知道总裁助理的文笔要好,所以一直练习写作,给校广播站和杂志社投稿,现在已发表多篇文章,而且给出版社翻译过外文书。”

或许A看起来很优秀,但显然B对公司和职位更有热情,更用心。

### 2、你能为我们做什么?

有时候面试官会问你:“你在大学都学了哪些专业课?”“除了这些,还会什么?”很多毕业生回答“我会C++”,那简直傻透了,对面试官来说,他并不是问你学会什么,而是问你能为公司做些什么。

如果把回答修改为“我可以利用C++帮公司开发或者完善客户系统,让检索更简单”、“优化公司的管理系统,让全国的数据实现快速共享和更新”,那就截然不同。

### 3、你是什么样的人?

这等于是在问:“你了解自己吗?”、“你的价值观是否和我们一致?”这个问题还会以“你最害怕的一件事”、“最不喜欢的工作环境”、“你最喜欢什么样的老板”、“你最崇敬的一个人是谁,对你的影响是什么”、“你的优点和缺点是什么”等等形式出现。

### 4、你与竞争同一职位的其他人有何区别?

通常这个问题会带着“你的优势是什么”、“为什么我要雇用你”的面具。时常有学生回答:“我有良好的沟通能力、团队合作、人际交往能力、组织协调能力……”其实,所有能进入面试的候选人,都具备了大同小异的沟通能力、团队合作、这不是你的优势!要讲那些别人没有、只有你有的。

### 5、你还有什么问题要问我吗?

这个问题是个典型的关注未来的问题,你要关注的是工作本身,而不是公司能为你提供什么。所以,“这份工作最大的挑战是什么”“如果我被公司雇佣做这份工作,我需要注意些什么”这类问题都是好问题。

职场 小故事

## 学会与别人合作

有一个博士分到一家研究所,成为学历最高的一个人。有一天他到单位后面的小池塘去钓鱼,正好正副所长在他的一左一右,也在钓鱼。他只是微微点了点头,这两个本科生,有啥好聊的呢?

不一会儿,正所长放下钓竿,伸伸懒腰,蹭蹭地从水面上如飞地走到对面上厕所。博士眼睛睁得都快掉下来了。水上飘?不会吧?这可是一个池塘啊。正所长上完厕所回来的时候,同样也是蹭蹭地从水上飘回来了。怎么回事?博士生又不好去问,自己是博士啊!

过一阵,副所长也站起来,走几步,蹭蹭地飘过水面上厕所。这下子博士更是差点昏倒:不会吧,到了一个江湖高手集中的地方?

博士生也内急了。这个池塘两边有围墙,要到对面厕所非得绕十分钟的路,而回单位上又太远,怎么办?博士生也不愿意去问两位所长,憋了半天后,也起身往水里跨:我就不信本科生能过的水面,我博士生不能过。

只听咚的一声,博士生栽到了水里。两位所长将他拉了出来,问他为什么要下水,他问:“为什么你们可以走过去呢?”

两所长相视一笑:“这池塘里有两排木桩子,由于这两天雨水涨水正好在水面下。我们都知道这木桩的位置,所以可以踩着桩子过去。你怎么不问一声。”

### 职场智囊:

学历代表过去,只有学习力才能代表将来。尊重经验的人,才能少走弯路。一个好的团队,也应该是学习型的团队。



求职 问道

## 伯乐眼中的低学历强人



很多学历不高的求职者,觉得自己运气不好,没有碰到“伯乐”来发现自己,那么什么样的人才会被伯乐“慧眼识珠”呢?

首先,要明确自己有哪些才华,是不是用在了对的地方。打个比方说,如果是性格比较开朗,又善于与人交流,那么就做一些类似销售一类多和人打交道的工作;心思比较细密,就可以尝试去一些策划类的职位;要是技术优势比较突出,那就应该进一步提升自己,使得自己成为技术层面的顶尖

人才。

其次,要有奋斗的热情。很多从底层做起的职场人和创业者,最大的成功保障就是一颗充满激情的心,能够持续的为自己提供奋斗的力量。

最后,要用实践证明自己。对于HR来说,你口头表现得再好,也不如你的实践成绩。如果你拿出了令人震惊的销售业绩,拿出了让人眼前一亮的策划方案,或者你直接拿出一沓厚厚的资历证明书,这些资本都会让HR瞬间忘记你的低学历。