

沪江书系

沪江网校热销课程

外企敲门砖

外企英语面试全攻略

蒋娜 著
(讲道理老师)



1/ 招聘信息
背后玄机
你看懂了吗?

2/ 外企面试
十大死穴
你躺枪了吗?

3/ 无领导
小组讨论
你被秒杀了吗?

4/ 前途
钱途
你会谈吗?

尔深度揭露

“企面试中透露出的惊天秘密”!

 沪江网
HUJIANG.COM

指引你在外企应聘中杀出血路,赢得面试官青睐,夺得外企offer,
成为笑到最后的“应聘之王”!



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS



外企敲门砖 ——外企英语面试全攻略

蒋娜(讲道理老师) 著

上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书介绍了外企英语面试中的相关情况,内容包括:面试初试英语与网申开放式问题,外企看重的12种核心能力,行为面试,案例分析和无领导小组讨论,招聘信息透露出来的惊天秘密,简历的包装,如何写求职信,如何谈薪酬福利,如何进行职业规划等内容。

本书可供想参加外企英语面试的读者学习参考。

图书在版编目(CIP)数据

外企敲门砖:外企英语面试全攻略/蒋娜著. —上海:
上海交通大学出版社,2012

(沪江英语丛书)

ISBN 978 - 7 - 313 - 08989 - 2

I. ①外… II. ①沪… III. ①英语—口语
IV. ①H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 213245 号

外企敲门砖 ——外企英语面试全攻略

蒋 娜 著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话: 64071208 出版人: 韩建民

常熟市文化印刷有限公司印刷 全国新华书店经销

开本: 787mm×960mm 1/16 印张: 15.25 字数: 247千字

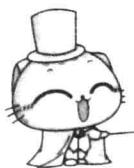
2013年3月第1版 2013年3月第1次印刷

印数: 1~4030

ISBN 978 - 7 - 313 - 08989 - 2/H 定价: 32.00元

版权所有 侵权必究

告读者:如发现本书有印装质量问题请与印刷厂质量科联系
联系电话: 0512 - 52219025



外企的求职路上，少了顶端的这个“人”，我们的求职之路也就从此终止。什么样的情况下外企求职会变成外“止”呢？

你在面试时是不是经常被问到“你的最大缺点是什么？”这样的问题。如何回答？估计不少人会觉得是老生常谈，就说：

“我最大的缺点就是完美主义！”

千万不要这样答！这是典型的被 HR 枪毙的答案，而且还会给 HR 留下不好的印象。为什么？你当 HR 白痴啊，看不出来你把“完美主义”这个优点包装成“缺点”逗他玩啊。因此，这种明显是把优点包装成缺点的答案绝对不能作为答案。

“我最大的缺点就是说话做事太直！”

千万不要这样答！这是典型的自暴其短的答案，而且很多人估计听见这个“直”字就头疼，因为不少人已经把“说话直”当成是自己情商低、说话做事不懂人情世故的有效借口。比如开会时，某人对一个理念的理解和领导完全相反，于是当着所有人的面直言不讳地指出：“领导，你这个理解是错误的。”这话一出，不仅把领导架在高台上下不来，也弄得在场的其他无辜群众被牵连。群众还得想着，怎么办啊，站在谁那边啊？怎么缓解尴尬啊？某人一个简简单单的“我就是说话直”，连累周围所有人，大到领导，小到同事都要承担他所说所做的事的后果。这种行为在职场里着实不讨好，而且这种“直”真的是一个大缺点、大问题。当你把这样的缺点说出来时，HR 估计还会让你当场举例，如果例子举不好，你留给 HR 的印象就不只是自以为的“说话直”，而是不会做人，缺少人际沟通能力。因此，这种明显是真的缺点，而且还挺严重的缺点不能作为答案。

“我最大的缺点就是没有工作经验！”

千万不要这样答！估计不少没有工作经验的学生还会为自己想出这么一个完全不暴露自己缺点但又符合事实的答案沾沾自喜，想着“我是天才”。其实这个答案也会被 HR 马上 pass，并且会追问你更多的缺点。为什么？因为“没有工作经验”这个缺点是一个事实，你能看得见，HR 也能看得见，他们想要的是挖出你隐藏的暗黑小秘密，而不是这种暴露在光天化日之下的事实。因此，这种“你知我也知”的事实不能成为缺点。

凡是回答以上三个答案的同学，你的外企求职之路离外“止”又近了一步。究竟最大缺点这个问题该如何回答呢？如何才能不让自己的外企求职变成外“止”呢？请参照本书第一章第四节“初试高频问题你应该这样答”的相关环节。

本书的卖点有以下几个：

卖点一：教你如何自己看懂企业的惊天秘密

不少人认为求职最重要的就是面试，盲目地以为面试过了，工作找到了就万事大吉。其实不然，很多人入职之后才发现同工不同酬，自己一个月工资有时比同岗位的人少一两千。但那时候再加薪已经很难了。如何避免这样的情况？那就要读懂招聘信息。招聘信息看似简单，大同小异，但其实把这个职位看重什么能力，工作究竟做的是是什么，福利待遇到底怎么样全都包括了。只有看懂了招聘信息，看懂企业需要什么样的人，我们面试时才能重点凸显自己相关方面的能力，从而得到和自己真实能力相匹配的薪资福利，而不是入职之后才扼腕长叹自己面试的时候没有好好展现自己，错失良机。

在本书第五章“招聘信息透露出来的惊天秘密”里就很详细地教给大家如何看懂招聘信息，从而在面试中对症下药。

作者建议大家不妨先看第五章，等充分看懂企业的需求之后，再看面试相关环节。之所以将第五章放在面试相关章节之后，是出于市场需求。但站在能够更好利用本书学习的角度，作者恳请各位想要好好学习如何成功求职的读者们，请先从第五章开始看，如果有时间，请先从附录看起。看书的顺序可以是第九章→第五章→第六章→第七章→第一章→第二章→第三章→第四章→第八章。

卖点二：教你如何脱离面试模板，自己回答出精彩的问题

不少面试相关书籍、网络文章都会提供各种面试问题的模板，甚至会提供很详细的中英文对照答案。但本书作者出于老师的职业习惯，更喜欢教授学生如何钓鱼，而非直接呈上做好的鱼让学生吃。所以本书提出了“紧扣招聘信息，抓住一个中心，两种能力”的核心指导思想。首先让学生转变思维，抓住面试最最核心的



一个原则:win-win 原则,即企业招我来,是需要我的能力为公司赚钱,我个人得到相应的报酬,能力得到一定的提高。

当树立了工作是企业和个人双赢的原则,面试问题自然迎刃而解。所有的回答最后都要证明一点,那就是“我有足够的能力为企业带来收益”,这样就不用再担心面试时 HR 问了什么刁钻的问题,让自己完全答不上来,或者就算勉强说了一点,也依旧惴惴不安,又或者,也是最重要的,没有展现自己的能力,从而影响了收入。在展现能力方面可以具体参见第一章全部内容和第三章第七节的高频问题答题套路。

卖点三:教你如何在无领导小组讨论中脱颖而出

众所周知,无领导小组讨论越来越被广泛使用,而且绝对是面试中刷人最多的环节,不少人就是死在无领导小组讨论上。但无领导小组讨论的题目多种多样,应聘者往往不知道如何下手。针对应聘者的难点,本书对无领导小组讨论常见的人群进行分类,分成了领导者(leader)、核心员工(key staff)、支持员工(supporting staff)和被刷掉的人四类,在第三章的第四节和第五节里对这四类人群需要体现的性格特征,对由这些性格特征需要做的行为活动进行了详细的分类讲解,并且辅以实例进行分析,让读者更能了解 HR 的视角,明白 HR 如何评判应聘者的举动。

卖点四:教你如何既会干活又会邀功,成为职场宠儿

面试中分析问题、解决问题的能力 and 语言表述技巧是不少企业重点考察的对象,因为这两大能力与工作息息相关,不少职位的工作总结下来几乎都可以变成两大方面:“解决问题”和“表述观点”,也就是俗称的干活和邀功。不会干活的人、不会邀功的人老板不喜欢,同事不待见;光会干活不会邀功的人,自己觉得委屈;不会干活光会抢功的人,招人恨;只有既会干活又会表述的人才是职场宠儿。

在本书第三章行为面试出现的“车窗”案例,重点培养了学生分析问题、解决问题的能力。之后出现的“讲道理法”表述观点,则重点教授学生如何邀功,展现自己的能力。而“车窗”案例的衍生题目 role play 的重点则是如何把坏消息告诉客户或者领导,却依旧能够取得主动。第三章行为面试可谓本书在授之以渔方面的最大亮点。

在第四章案例分析里,利用国际顶尖咨询公司麦肯锡的金字塔原则,例举了五个工作中最常见但也是最具代表性的案例,用授之以渔的指导思想,不拘泥于所给的例子,让学生通过案例,提前了解职场,学会如何解决问题,如何表述观点。

卖点五：教你如何说正确和相对地道的英语

在第六章简历环节里教授了面试英语最基本也是最正确的工作经历说法“action word + key word”，同时还教给了大家最简单也极其符合英语说话规律的“人 + 动作 + 方式方法”的句型，让学生可以正确、清晰地用英语表达自己的观点，而不是仅仅依靠单纯的翻译。

本书作者曾经在五百强企业任职，后来做英语老师多年，出于教师的职业习惯，写东西自然也是要授人以渔，而不是给读者端上一盘热腾腾现成的鱼。

本书的全部内容或者说求职内容总结下来可分成两部分

思路上：“紧扣招聘信息，一个中心，两种能力”

英语上：“人 + 动作 + 方式方法”

（招聘信息出现在第五章，少了第五章，第一章里的“一个中心，两种能力”就是空中楼阁；英语基本句式，尤其工作经验的高频句式“人 + 动作 + 方式方法”出现在第六章）

对于想要了解本书是否具有购买价值的读者，可以重点看第一章第四节、第三章和第四章。这些内容紧扣面试，足以体现本书是否符合读者个人的要求。

对于把这本书买回家，打算仔细看的读者们，作者郑重恳请大家，在阅读时按照：第九章→第五章→第六章→第七章→第一章→第二章→第三章→第四章→第八章的顺序。

为了更好地迎合市场（毕竟大部分人对求职的理解依旧停留在“面试能过就行”的层面上，而不是作者在书中一直强调的紧扣职位、体现能力上），作者改变了原本的章节顺序，这算是“外圆”。但“内方”的作者依旧固执地坚持授人以渔的信念，并且希望学生能够系统地学到知识，所以特地在前言里再次做出努力，希望将书买回去认真阅读的读者们能够按照建议的顺序阅读，这样会对本书的逻辑和理念有更系统、更清晰的认识。

出这本书是因为2011年在沪江英语开了一门叫做《外企面试英语》的课，课程销量很好，在学生中的口碑一直蝉联沪江英语网商务英语类课程的排名第一。许多学生表示希望能有书面版配套资料，以便保存。

既然是课程配套图书，一方面我对课程里想讲但因为时间紧迫没讲的内容进行了展开，比如网校课程第一课讲的就是职业规划（对应本书第九章内容），大家普遍反映很好，能够发人深思，但因为时间有限，我只是讲了皮毛，所以特地将这部分内容加在了第九章和附录里，举了不少自己的例子，也写了不少自己的感触



和同学们分享。

另一方面出于对参加网校课程同学们的尊重,同时也是受书本和读者互动不强的限制,我对书里的一些章节的分析进行了简化。比如在课程里同学们经常听到我通过提问的方式启发大家思考,而不是直接给出思路 and 答案。在书里,更多的是直接给出解题思路 and 答案。虽然课程里 and 书本里的解题思路 and 答案都一样,但实话实说,就效果而言,自然是听课程更有启发,所学的内容更多,收获也会更明显。

说这些的目的不是给网校的课程打广告,毕竟课程的销售和我个人没有丝毫利益关系。解释清楚网校课程和本书的关系主要是给参加了网课的同学一个说法,毕竟人家花了好几百块听课,而买书只需要几十块,网校的同学有权利追究这价格末尾多的一个零究竟区别在哪里。可能有人说你完全可以在网校上对这些同学解释,我选在前言里说是因为这本书的出版比课程的推出晚了一年半,这期间有不少上过我课程的同学,他们希望能够有书帮助他们回忆曾经上课讲的内容,毕竟不少同学反映所讲内容不仅仅在面试的时候可以用到,在工作中照样可以用上。这些已经毕业的学生没法在网校看见我的更新,所以我需要在本书中对我曾经的学生们负责,也是给他们一个满意的交代。

正如之前所说,出这本书是因为在沪江英语上的网课销量很好,口碑一直蝉联沪江英语网商务英语类课程的排名第一。

当每次看见学生表示“谢谢讲道理老师,你讲的内容在面试的时候全都出现了,我就是按照你说的思路来回答的,面试效果特别好,我现在已经在××企业工作了”的时候,作为老师,我自己也很欣慰。

当初在沪江出这门课程的时候,我的身份是一个有着五百强外企 HR 经验的英语老师。定位重点是老师,只是多了“有五百强外企 HR 经验的”这个定语。毕竟我需要证明给学生看,这个老师是有资格来讲求职英语的,因为她有五百强的相关工作经验。

现在出这本书,我的身份则是一门畅销面试英语课程的作者,定语变成了“畅销面试英语课程”。

学生的好评和肯定,课程的口碑和销量,远远比我大段大段地介绍自己在××顶尖五百强外企任职××年,在××学校当英语老师××年更能证明这本书的含金量。

当然,因为作者个人水平有限,所讲内容一定是有局限性的,再加上求职本身又是一个很主观的过程,答案就好像工作一样,没有好坏之分,只有适合和不适合

之分,所以大家没有必要拘泥于本书给出的说法,答案只要能够做到自圆其说,有理有据,能够紧扣职位,做到双赢即可。

前言的最后一段我想要留给所有帮助过我的人们。熟悉我的人都知道,我这个人特别不擅长表达感情,羞涩得要命,不好意思开口,这些话要是让我当面说,我是打死都不会给当事人讲的,所以只能借着这里好好谢谢他们。

首先要感谢的就是沪江英语网的所有同事们。小落最初帮我牵线搭桥,联系了出书的事;季薇娜最初接手我的书,好好的图书方面的负责人,被我的拖延症折磨得够呛,十分抱歉也十分感谢你的耐心。

特别鸣谢送给沪江网的唐总,正是因为有了唐总的认可和大力栽培,我才能把最初出书的念头付诸行动。正是因为有了唐总的赏识,我才能更加坚定地用现在完成进行时在沪江生根发芽。

十分感谢小杜天天拎着大刀,孜孜不倦地催稿,才把我从重度拖延症的泥沼里拉出来,这本书总算在拖延了近一年之后问世了,不容易啊。谢谢小杜,果然像你说的,等这本书出来以后,我就不会拖着国宝般的黑眼圈哀怨地对你说“我恨你”,而是说“谢谢你”了。

感谢我的两位学生——小鱼和 Eerran。他们很细心地把我上课讲的内容整理成很详细的笔记,甚至比我自己的备课大纲还要详细。正是有了他们两人的笔记,这本书写起来才轻松很多。

我还想感谢我的家人们。他们一直在我身边默默地支持我,任劳任怨。我老公顾大猫同学不仅帮我整理目录,分章节,还很耐心地忍受我在写书过程中的各种臭脾气;而远在外地的老爸老妈则生怕打扰到我的进度,每次通电话的时候都不敢和我多讲话,一周一次的电话有时候会因为我赶进度而变成一个月一次,每次打来也总是催我,你快点写稿子,别拖延了。他们想女儿的心情我知道,但是不能完全体会,所以我很感谢我的家人在我各种要崩溃,各种没有信心,各种想要撂挑子不干的时候,成为我最温暖也最坚实的后盾。

而我最后也要将最最郑重的感谢送给我所有的学生们。作为这门课的老师,我极其感动于学生们的认真,正是有很多像小鱼和 Eerran 这样的学生们对我的肯定,让我更能坚持自己的风格,讲授更实用的内容,更有信心继续一门一门地把课程讲下去。所以,在此,我想对我所有的学生们由衷地说声感谢:谢谢你们一如既往对我的支持,你们的肯定是我能够一门一门讲课的最最根本的动力,也是每次我想要退缩时给我勇气的强心针。谢谢各位同学们!

目录 Contents

引言 1

第一章 面试初试英语与网申 Open questions 1



第一节 电话面试三宗罪与十大加分小窍门 2

 一、电话面试三宗罪 2

 二、电话面试十大加分小窍门 4

第二节 面试可以这么穿,面试需要带这些 5

 一、面试可以这么穿 5

 二、面试需要带这些 7

第三节 把自己卖个好价钱——好卖相要有个好的自我介绍 8

第四节 初试高频问题你应该这样回答 11

第二章 外企看重的十二种核心能力 29



第一节 诚实守信(Honesty/Integrity) 30

第二节 决断力(Judgment/Decision-making) 30

第三节 分析解决问题的能力(Problem Analysis/Problem-solving) 31

第四节 主动性(Initiative) 33

第五节 组织计划能力(Planning/Organizing) 34

目录 Contents

第六节	团队协作能力 (Teamwork) 和领导力 (Leadership)	35
一、	团队协作能力 (Teamwork)	35
二、	领导力 (Leadership)	36
第七节	沟通能力 (Communication)	37
第八节	可靠、有担当 (Reliability)	39
第九节	抗压能力 (Stress Tolerance)	41
第十节	灵活应变 (Adaptability)	42
第十一节	质量为导向, 高标准严要求 (Quality Orientation/Work Standards)	44
第十二节	工作动力 (Work Ethic/Motivation)	45

第三章 行为面试 Behavioral Based Interview

47

第一节	行为面试三大 Tips	48
第二节	案例分析——你该怎么办?	49
第三节	行为面试的“讲道理法”答题顺序	50
第四节	案例中英文对比与英语语言点	53
第五节	Role play 之如何说服他人	57
第六节	两大实用表格推荐	63
一、	顺推表	63
二、	逆推表	64
第七节	初试高频问题答题套路	65
一、	Fact 类	65



二、Story 类 67

三、Simulation/Hypothetical Situation
虚拟场景类 67

四、实例练习 68

第四章 Case study 和无领导小组讨论 71

第一节 案例分析——汇报工作五步法 72

一、分析 72

二、汇报工作五步法 73

三、延伸训练 74

第二节 案例 2——拯救巧克力工厂 75

第三节 无领导小组讨论 见招拆招 77

一、面试官 77

二、语言要求 77

三、题目类型 78

四、险恶之处 78

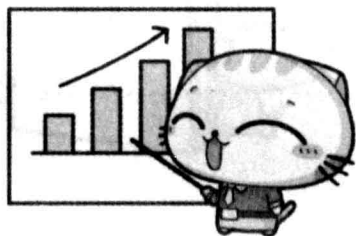
第四节 你在无领导小组讨论中应该这样
表现 79

一、Team Leader: 统筹协调, 统一思想,
合理分工 80

二、Key staff 83

三、Supporting staff 87

四、TD 就是被踢掉的人 88



目录 Contents

五、无领导小组讨论总结	89
第五节 案例 3——金字塔原则相关案例	89
一、金字塔原则简介	89
二、案例 1——分辨 Summary 和 Synthesis	92
三、案例 2——伦敦旅游	93
四、案例 3——15 秒汇报问题	97
五、案例 4——需要改期的会议	100
六、案例 5——安排出差	102
七、金字塔原则总结	104

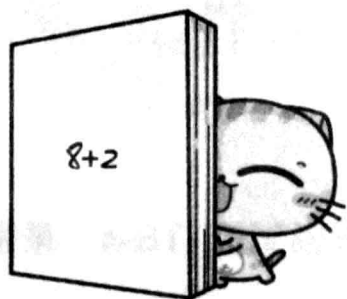
第五章 招聘信息透露出来的惊天秘密

107

第一节 招聘信息透露的秘密 1: 公司有多 靠谱? 待遇有多好?	110
第二节 招聘信息透露的秘密 2: 职位到底做 什么? 工作到底有多累?	113
第三节 招聘信息透露的秘密 3: 简历的工作 经验可以这样写	117
第四节 招聘信息透露的秘密 4: 公司需要什么 性格的人?	119
第五节 实例练习	121



第六章 人靠衣装,佛靠金装,简历靠包装	135
第一节 简历扫描:简历的八大硬伤	136
第二节 常见问题扫盲——与人方便也是与己方便	139
Q1 简历能按附件格式发送吗?	139
Q2 简历中要不要写期望薪资?	140
Q3 简历发送时叫什么文件名好呢?	141
Q4 我要不要亲自去送简历啊?	141
Q5 要不要打电话问问 HR 有没有收到我的简历呢?	141
Q6 我就是想进你们公司,做什么我都无所谓,我可不可以多投几个职位啊?	141
第三节 打造十分完美的简历 8+2 原则	142
一、十分完美简历之学历篇	145
二、工作、实习经验篇:小白兔变大牛人的两大法宝	150
第四节 简历常见英文词汇总结	161
第五节 简历三剑客——社会活动、获奖情况与出版物	166
一、剑客一:翻译社团活动不会错的小秘籍	166



目录 Contents

二、剑客二: 获奖情况三原则	167
三、剑客三: 出版物的书写内容和格式 ...	169
第六节 变身成外企白骨精的自我评价绝招 ...	169
一、工作/实习经验	170
二、工作成就	170
三、语言/计算机能力/相关证书	171
四、性格优点	172
第七节 简历篇小结及模板	174

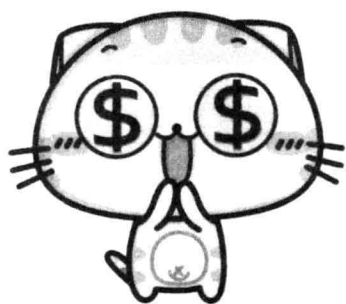
第七章 简历伴侣 Cover Letter

179

第一节 英语正式书信格式、呼语与对应 落款	180
第二节 求职信正文结构与高频句型	182
一、第一段: 应聘职位 + 获取信息渠道 ...	183
二、第二段: 高度浓缩的自我亮点展示 ...	183
三、第三段: 明确希望能获取面试机会 并且留下联系方式	185
四、完整版 cover letter 例子	186



第八章 薪酬福利 187



第一节 基本信息	188
第二节 薪资福利	189
第三节 钱的问题可以这样谈	191
一、我不知道要多少钱怎么办?	191
二、简历里和面试中要不要提期望 薪资以及目前薪水呢?	191
三、我觉得自己给的价格低了, 想要弥补怎么办?	192

第九章 找工作前请先找自己——职业规划 193



第一节 一线城市还是二三线城市?	196
第二节 行业决定空间	201
第三节 企业决定平台	203
一、国企、外企还是民企?	203
二、大企业还是小企业?	210
第四节 职业决定生活:核心员工还是 支持型员工	213
第五节 职业测试——MBTI	214

附录 MBTI 测试结果 (请登录沪江网下载)

CHAPTER 第一章

面试初试英语与网申 Open questions



1. 电话面试三宗罪与十大加分小窍门
2. 面试穿戴与准备
3. 自我介绍
4. 重磅炸弹-面试常见十大问题