

世道艰阻 好工作难寻
入世界500强之
必携面经二十六讲

一个 外企 面试官 的面经

徒步过客 著

The Interview Experience
of
a Foreign Enterprise
Interviewer

面经

The Interview Experience of a Foreign Enterprise Interviewer

徒步过客 著

 中国友谊出版公司

图书在版编目 (CIP) 数据

一个外企面试官的面经 / 徒步过客著. - 北京: 中国友谊出版公司,
2009.5

ISBN 978-7-5057-2544-7

I. 一… II. 徒… III. 长篇小说 - 中国 - 当代
IV. I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第 069117 号

书名	一个外企面试官的面经
著者	徒步过客
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京市凯鑫彩色印刷有限公司
规格	700×980 毫米 16开 18.5印张 150千字
版次	2009年6月第1版
印次	2009年6月北京第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-2544-7
定价	26.80元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17号楼
邮编	100028 电话 (010) 64668676

讲一个真正属于自己的精彩故事

“面经”，即面试经验。在这个经济危机泛滥、信用危机恐慌的年代，失业的、求职的甚至在职的，每个人都是人心惶惶担忧朝不保夕。对那些屡败屡试，又屡试屡败，为自己的前途忧心忡忡，却又心怀大梦想的年轻人来说，他们或有才华、有能力，可惜应聘的单位并不适合自己；或有经验、有才情，可惜不够圆滑……单纯的鼓励与支持不起任何作用。他们需要的，是一个合适的机会，甚至只是怎样不让稍纵即逝的机会从眼前悄悄溜走的一种有效方法。因此，一个明眼人的指导至关重要。

面试是走进外企的第一道也是最致命的一道坎儿，面试不成功，所谓外企梦想永远不过是海市蜃楼，看得到摸不着。

作为一个在外企工作和打拼了十年的资深财务总监，“徒步过客”经历过大大小小数不清的面试和被面试，才最终从被面试者一步步走到面试官的位置。他的生活，是大部分人正在苦苦追求的一种生活；而他的经验，真实而不乏高度、理智，也颇具实践性，更是向往外企甚至单纯为面试发愁的求职者们指导实践的良好指南。

你可曾有过给别人讲故事的经历？

其实，面试也是一样。相信自己，面试不过是另一种形式的讲故事。只不过，不同的是，这次讲故事，是为了更好地推销你自己，放平心态，将故事讲好，你就成功了一大半。

作为国内第一本以面试官的身份讲述外企进门之道的“故事书”，这不是一本普通的职场指南，也不是一本到处能看到的职场

励志书，这是一本能够让你从故事中得到启示，从放松中学到知识的真正“面经”。

事实上，没有人能够百战百胜，即使你将这本《一本外企面试官的面经》翻到烂，我们也不能承诺你能立刻成功。我们唯一可以保证的是，如果你认真地阅读过它，你一定不会后悔。因为，它通过面试这个环节，教给你了一种方法，和一种良好的思考习惯，这将是您一辈子受用不尽的财富。当然，涉及具体操作层面，还需要每个读者比照案例结合自身情况细心领悟。

这部书原本是“徒步过客”在天涯论坛上发布的一个关于面试求职的指导帖，一经发出，便受到网友们的热评，日点击率逾千计，并迅速被天涯论坛主页推荐，以至于原帖距今发出已近一年半，却依旧长盛不衰。作者在天涯上发表的帖子内容丰富，但是稍显杂乱，因此，在集结成书的时候，我们特意选择了讲座的方式，用二十六个讲座，将不同的话题分离开来，循序渐进，渐次深入，以使读者更容易阅读和理解。当然，在编辑过程中，我们也得到了在目前来说非常专业的职业规划网站——“职业规划中国网”（<http://www.ienjoyjob.com/>）的大力支持，在此表示感谢。

当有一天，你终于找到适合自己的岗位，学会用独特而丰富的语言在面试官面前表述自己的优缺点，这个故事便已成为一个有史以来最精彩的故事，而你自己，也已成为一个可以用自己的魅力来影响他人的人。

编辑手记

2009-4-15

引子

我承认我没有翅膀，不是天使。但是，谁敢奢望谁就是谁的天使呢？你究竟想要什么？你要通过怎样的努力去得到？除了你自己，你不能指望任何人帮你做决定。

2008年初，经济危机还没有大范围影响中国，但越来越多的应届毕业生已经开始感觉到找工作的艰难。尤其是对那些心怀大梦想，对外企充满无限憧憬的年轻人们。那时，我正忙于招聘工作，陆陆续续看过很多对未来充满期望但失落离开的年轻人。也曾在好几次面试的时候，想告诉坐在对面的年轻人，你这样的表达有问题，你这样的反应有问题……

我也曾经历过初步入社会时四处奔波寻找工作的艰难，也曾走过很多弯路，当然也得到过很多人的帮助。如今，当我安然地坐在临江的办公室里，忽然产生一种冲动：既然我有这么多经历，为什么不为那些想进入外企却碍于求告无门，面试第一关就闯不过去的人进行指导，并量体裁衣，给出一对一的针对性建议？于是，一个旨在帮助年轻人如何找工作的网站“通心面”（www.tongxinmian.com）就这样应运而生了。

初始，同事朋友都说我疯了，毕竟我的工作本来就很忙，工作之外还要照顾网站，会牵扯太多的精力。跟朋友商量，在对我的初衷大加赞赏后，他们也谈到这个担心。在这样的压力下，我努力说服自己坚持两个月，哪怕最后实在不行再放弃。

我没想到，自己这种坚持的第一个受益者会是小B。

小B是亲戚的孩子，今年刚刚大学毕业，找工作屡试屡败。他向往我所在公司的光环，羡慕我工作环境的优雅和职位的神秘，而他，刚毕业，没有特殊的技能，在这个人才济济的上海尤其显得无助和无奈。我同情他的遭遇，于是约他到周末一起谈谈。

那时网站还没有完全建好，小B已经成为第一位接受我建议的“见过面”的网友，他的成功与否关系到我做这件事的决心和支持率，也是向同事和朋友证明我做这件事的意义所在，也许，如果他失败了，我就不得不半途而废。

目 录

一个应届大学生的面试苦恼

第一讲：你到底想要什么？ 3

第二讲：小B的困惑：一份简历定终生？ 15

第三讲：求职信与庖丁解牛式面试 25

你所看不到外企面试官的一天

第四讲：为什么成功的不是你？ 35

第五讲：第一面就被pass掉了 65

第六讲：面试就是一场秀 71

将自己当成一个项目来做

第七讲：天生就是项目经理 89

第八讲：你究竟适合什么工作？ 99

第九讲：做好自己的项目计划 121

简历，简历，还是简历

第十讲：失败简历五宗罪 133

第十一讲：简历中要带照片吗？ 143

第十二讲：简历需不需要样本？ 147

求职前必须做好的几件事

- 第十三讲：英语，你准备好了吗？ 159
- 第十四讲：面试，我叫不紧张 167
- 第十五讲：电话面试，一项特殊的考验 175
- 第十六讲：面试，从进门那一刻开始 183

与面试官的拉锯战

- 第十七讲：在动物园的群面中脱颖而出 193
- 第十八讲：我也有谈条件的资格？ 199
- 第十九讲：面试官也是靠运气 209

实战，没有什么不可以

- 第二十讲：经理人求职营销学秘笈 215
- 第二十一讲：找到你的终端消费者 219
- 第二十二讲：SWOT分析，竞争产生能量 231

每个人都是待售品

- 第二十三讲：你也是一种走俏商品 239
- 第二十四讲：你是什么牌子的？ 247
- 第二十五讲：悲情卧底，鲤鱼也要找龙门 257
- 第二十六讲：瓜熟了，该卖了 269

后 记

283

{一个应届大学生的面试苦恼}

小B当然不会想到他是我“面经”故事的第一个聆听甚至实践者，更不会想到我尝试帮助和鼓励他的建议会让他找到那么好的出路。

虽然他是我走上这条道路的第一步尝试，有点无奈地客串了一个“试验者”的角色，但对于双方只有好处而没有任何坏处的尝试，谁不愿意去试一试呢？

我的故事，就是从小B开始的。

第一讲

你到底想要什么？

人最大的失败不是想要的东西得不到，也不是努力了没有成功，而是你连自己想要什么都不知道。显然，现在小B就是这样一个人。不只他自己感到挫败，连我都为他感觉悲哀了。

一周的忙碌之后，终于盼来了周末。一大早，小B就来到我家，这是我第三次见到他。

小B身高接近1米8，体形比较瘦，总是喜欢低头，弓着腰，所以看上去少了些年轻人的朝气和活力，再加上一脸的青春痘和满脸的孩子气，因此看上去又多了几分不成熟和不自信。一见面，就让我对他有了先入为主的感觉，我确定，如果小B在面试的时候也是这种状态的话，很少有公司会给他工作机会的。

小B坐下后，我给他倒了杯水，他很细声地说了句“谢谢”，细到几乎要把“谢谢”二字吃下去。

“你太腼腆了。”我开诚布公地对小B讲。

“男人说话的声音怎么可以这么轻，放开些，都是自己家里人，喝水。”

“怎么样，舅妈跟我讲，你最近找工作很不顺利，说给我听听吧。”

“哦。”小B仍然很轻声地回答。这时我注意到一点，小B并没有像我开始想象得那样拘谨，而是越来越放松，放松到几乎要躺在沙发上，但是目光却始终不敢直视我。

“我从去年年底就找工作，去招聘会，在网上发简历，跑东跑西地面试，前后大概发过几百份简历，参加了将近20场面试，最远的一家甚至跑到了外高桥，但即使是这样，到现在为止也没有公司要我，除了一家保险公司要我去做代理人。”

听了小B的话，我问他：“你自己有没有分析过问题在哪里呢？”其实我只是想听听小B真实的想法，然后找出切入点，帮他分析问题所在。

“我觉得现在根本没有愿意提供给本科生工作机会的单位，这些公司不仅要名牌大学毕业还要有工作经验，唉！”他说了一半，然后叹了口气。

“嗯，还有呢？”我鼓励他继续说下去。

“现在找工作真难，发出去的简历几乎没有回音，我已经快没信心了。”他又停顿了一下。“我不知道问题出在哪里，招聘会基本没戏，要的都是有经验的，要么就是做销售，又没有保底，网上投简历多半有去无回，而且特别烦，面试也不知道怎么回事，好几次都谈得不错，但是总是没结果，你说我该怎么办，爸爸妈妈都快急死了，托了好多人帮忙。”这句话倒是真的，当时他老爸还特地拿了两条中华烟到我家，请我帮他儿子找工作，真是可怜天下父母心啊。

“那你有没有总结一下，主要症结和问题在哪里？”从他的回答里，我明显感觉他并没有找到自己屡试屡败的真正原因。

“为什么招聘会你会常常落空，网络投简历又有去无回，还有面试场场失败呢？是不是简历有问题？是不是形象有问题？是不是你的沟通能力有问题？有没有想过这些问题和原因？”

我并不善于引导别人，甚至比较抵触帮人整理头绪这类事，但很严重的问题就摆在眼前，小B说没有找到问题的症结，可事实上是他根本没有去想是不是什么地方出现了问题，更甭提去找到并解决掉它，而是不停地抱怨。他的这种找工作的态度和方式，在我

这个有过多年求职和面试经验的人看来，没出现问题只能说是运气好，存在问题这才是正常现象。

“我没想过这么多。”小B一脸茫然的回答正好印证了我的结论。

“好吧，我想你来找我并非出于自愿吧？”我似笑非笑地看着他。

“以前是爸爸逼我来找你的，可这次是我自愿的，我很想你能帮帮我。”

“我可以帮你研究一下问题究竟出在哪里，也会给你一些建议，但是希望如果你认同，就认真地去执行。不然，我今天跟你说的所有东西就都白费了。另外，听不是目的，做才是最重要的，找工作本来就是件辛苦的事，你要不要吃这个苦需要你自己考虑清楚。”小B忙不迭地用一连串的“嗯嗯”答应下来。

“先说说你碰壁的经历吧。”我喝了口水，我很明白我不是面试专家，我能做的只是从过来人的角度帮他分析一下。小B开始愁眉苦脸地向我描述他这3个月来的经历——投过大概300份简历，每周都去一次招聘会，但是回复寥寥无几，总共不超过10家，面试几率大概是3%。有两家公司还给了电话面试的机会，但是聊了两句就没了结果，其他也都是面试一次就Game Over了。因为屡次受挫，小B现在对找工作都已经不太抱有希望了。他尤其提到了在去长虹桥的一家地毯公司和浦东的一家保险公司的面试，整个过程一直都不顺利，当然最终没有得到回音。

“这两家是不是你在所有要你去面试的公司里面你比较满意的两家？”

“是的。地毯公司是在虹桥高档商务楼里面办公的，装修也很气派、感觉很好，而保险公司在浦东，办公地点也很不错，而且还是金融行业。”

“两者差异很大嘛！能不能把过程说得具体一些，比如去应聘什么？具体的面试的内容和环节，还有你自己分析得出的失败原因？”

“地毯公司是一个周一下午，大概四点半，我是被安排第一个进去面试的人，同时面试的还有两个，看上去比我老一些。第一个给我做面试的是一个女的，看年龄应该不超过30岁，问了我一些在校期间和一些兴趣爱好诸如此类的问题。大概聊了10-15分钟吧，后来就是一个老外给我做面试，全英文。从那一刻开始，我就慌了。先是听不懂，只好不断地问pardon，最后终于听懂了他的问题，如果我走到一家公司的门口，如何判断出这家公司需不需要我们公司提供的地毯。首先这个问题就把我弄懵了，不要说英文了，中文我都不一定能答得上来。”

“那你怎么答的？”

“我也不知道自己说了什么，反正是用英语说了几句，也不知道说的对不对。”

“你去应聘的是什么职位？”

“去之前我都不知道是什么时候投的简历，应聘的是什么职位了，去了之后才从前台MM那里知道是销售。”

“哦。”

“那家保险公司也是周一，不过是在上午，约好9:30，结果我8:30就到了。我一直坐在大堂里面等，等的时候又紧张又心急。”