

来自猎头、财富100强
和职业顾问的忠告

面试 中的陷阱

**How to
Interview Like a Top MBA**

Job-Winning Strategies
from Headhunters,
Fortune 100 Recruiters, and Career
Counselors

(美) 谢利·利恩 (Shelly Leanne) 著
彭一勃 译



机械工业出版社
China Machine Press

C913.2
50

面试 中的陷阱

**How to
Interview Like a Top MBA**

Job-Winning Strategies
from Headhunters,
Fortune 100 Recruiters, and Career
Counselors

北方工业大学图书馆



00573267

(美) 谢利·利恩 (Shelly Leanne) 著
彭一勃 译



机械工业出版社
China Machine Press

Shelly Leanne. How to interview like a top MBA: job-winning strategies from headhunters, fortune 100 recruiters, and career counselors.

ISBN 0-07-141827-X

Copyright ©2004 by Shelly Leanne.

Printed in the United States of America. Except as permitted under the United States Copyright Act of 1976, no part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字翻译版由机械工业出版社和美国麦格劳-希尔教育(亚洲)出版公司合作出版。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

本书封底贴有McGraw-Hill公司防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号:图字:01-2004-3137

图书在版编目(CIP)数据

面试中的陷阱 / (美) 利恩 (Leanne, S.) 著; 彭一勃译. - 北京:机械工业出版社, 2005.3

书名原文: How to interview like a top MBA: job-winning strategies from headhunters, fortune 100 recruiters, and career counselors.

ISBN 7-111-15691-9

I. 面… II. ① 利… ② 彭… III. 企业-领导人员-招聘-考试-基本知识 IV. F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2004) 第126869号

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑: 季阳 版式设计: 刘永青

北京忠信诚胶印厂印刷 · 新华书店北京发行所发行

2005年3月第1版第1次印刷

850mm × 1250mm 1/32 · 7.625印张

定价: 28.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线: (010) 68326294

投稿热线: (010) 88379007

序

HOW TO INTERVIEW LIKE A TOP MBA

几年来，我有幸得到了不少优秀的老师和面试指导师的帮助，他们就入学及求职的面试技巧提出了中肯的建议，令我受益匪浅。我的许多成功——从获得顶尖大学的录取通知书，到在诸如麦肯锡、摩根士丹利等声望卓著的公司顺利就职——都倚仗于指导师们多年来给予我的真知灼见，如果没有他们，这一切可能都不会成为现实。因此我要感谢他们几年前对我的帮助，并且把这些知识和信息奉献给更多的人，希望能为他们梦想成真尽一份绵薄之力。在长达15年的实践中，我逐步形成了对面试和职场管理的个人见解，也经常与别人分享这些经验之谈，帮助他们争取到理想的工作或入学机会。我喜欢给人们提供各种不同的指导和信息，从而刺激他们去深入思考以下问题：如何才能最大程度地发展自己的才华？如何对其加以利用？如何有效地应用这些建议和信息去开启机遇之门？

在本书中，我很高兴能与大家分享一些有关面试的重要观点。成功面试的艺术不仅适用于商界人士，也同样适合那些在其他领域谋求一席之地的人们——法律界及非营利组织。同样，无论你所寻求的是一份全职工作、一次实习机会还是一张录取通知书，本书都不失为助你成功的百宝锦囊。

过去，我有幸在哈佛大学、哈佛肯尼迪管理学院以及哈佛

商学院中为莘莘学子们进行面试指导。我也同样欣慰地看到面试指导课在学生中产生的积极反响：我亲眼看着那些学生们欢欣鼓舞地步入了那些顶级高校的大门——哈佛大学、斯坦福大学、耶鲁大学、哥伦比亚大学以及像麦肯锡、高盛投资公司这样的顶尖公司。正如一位考入了哥伦比亚大学商学院研究生的学生所说的：“面试官在我们谈话结束前就告诉我，说我的回答给他留下了深刻的印象！”

的确如此，谈到面试，表达正是关键——你陈述简历的用词、与面试者的交流。重要的不仅仅是你的资质和才能本身，还在于你如何将它们传达给对方，在于你是否能成功地向他们证明你是适合这个工作或这个机会的最佳人选。那些了解面试技巧的人更有可能在求职面试、实习、奖学金、进入热门大学的竞争中胜出。当你熟练掌握了交流之术，能够用无懈可击的雄辩证明你是才华横溢的不二人选时，你会欣喜地看到自己面试的累累硕果。

我希望本书能够为你提供最实用有效的知识和经验，为你的面试助一臂之力。通过逐渐理解对方提问的意图以及用最雄辩的陈词展示你的资质，我最终的愿望就是你能学会成功地面试。

本书中，我选用了曾经或正在财富100强企业中工作的许多招聘人员的经验之谈，他们来自：IBM、宝洁、摩根大通银行、Verizon、美国运通、思科、英特尔、朗讯科技、斯特普尔斯（Staples）、保诚保险公司（Prudential）、Oracle、美邦花旗（Smith Barney Citigroup）、麦肯锡、摩根士丹利、高盛投资公司、安永会计公司、普华古柏。我必须要感谢这些财富100强的

企业及其员工的通力合作，感谢他们让我们分享他们的经验成果。我还要感谢那些招聘负责人、那些在百忙中抽出时间接受采访的求职顾问，正是如此我们才能把他们的观点直接引入到本书中。我希望你能从我与这些专家的谈话中得到对自己有用的信息。

我要感谢我亲爱的丈夫和好友威尔伯特对我的爱与鼓励。我感谢我的家人，盖格及霍伦威两家对我多年的支持和帮助。尤其要感谢米尔德里德·盖格姑妈、威廉·盖格姑夫，我可爱的兄弟大卫·盖格。我还要向哈佛大学学业资讯处的前任处长克里斯汀·贝克致谢，感谢她多年来对我的悉心指导。感谢罗莉·巴克和朱丽·泰勒两位挚友的大力支持。感谢教育资助协会的辛勤工作。我还要向我的律师尼娜·格丽比尔致以诚挚的谢意，感谢她对我一贯的支持和独到见解。我衷心感激我的编辑玛丽·格莱恩，她在整个编辑过程中一直兢兢业业、不遗余力。当然还要深深地感谢南希·霍尔，我的策划编辑，她卓越的工作及支持促进了本书的问世。

前言

HOW TO INTERVIEW LIKE A TOP MBA

在当今的商业世界，职场上的竞争已经到了前所未有的程度。死守同一个工作20年的现象已经不多见了，一般的工薪族一生中至少要换5次工作。此外，随着公司逐步认识到那些没有商务背景的求职者（工程师、律师、保健顾问等等）对综合管理形势的价值，职业市场似乎一直在不断地扩张。作为对求职市场激烈竞争的回应，美国的几大顶级商学院也加紧了对其MBA学生求职技巧的培养，为其即将到来的就业做好准备。学生们会接受客座讲师的指导，听取私人指导师的意见，模拟面试后还将观摩自己的面试录像带，从而可以就细节问题加以反馈和指导。由于准备充分，这些毕业于美国顶级高校的MBA们面对招聘者的种种刁难也能对答如流、侃侃而谈。

总的来说，职业猎头承认，近些年来很多竞争热门职位的求职者所掌握的面试技巧比起以往已经有了显著的进步。在充分考虑了目前这一现状之后，我在这本书里将向大家介绍一些“最实际有效”的面试技巧。无论你所寻求的是第一份全职工作、跳槽、兼职，还是准备研究生录取面试，本书都会为你提供能帮助你更好地表达自己的方法。书中的建议和见解不仅有助于商业面试，同样有助于应聘法律及其他非营利组织的求职者。

那些最实际有效的建议作为本书的亮点，它们有4个主要来

源。我所提出的建议是基于自己多年来作为财富100强专业战略顾问和职业顾问的工作经验。除此之外，我还选用了许多曾经或正在财富100强企业中负责招聘的专业人士的经验之谈，他们来自：IBM、宝洁、摩根大通银行、Verizon、美国运通、思科、英特尔、朗讯科技、斯特普尔斯、保诚保险、Oracle、美邦花旗、麦肯锡、摩根士丹利、高盛投资、安永、普华古柏以及其他公司。我在哈佛大学、沃顿大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学、耶鲁大学以及麻省理工学院与MBA学生的合作也同样为本书提供了第一手材料，就像我同来自伯克赫莫·克雷顿（Berkhemer Clayton）、加布·贾夫职业介绍所（Garb Jaffe）等机构的高级招聘人员（猎头）的谈话一样。

面试中十大常见错误

根据我的经验以及和财富100强企业的招聘者、猎头及职业顾问的多次谈话，我为他们所谈到的在面试中应聘者时常出现的错误而吃惊。这十大错误是能够轻易察觉的。其中包括未能树立良好的第一印象，以及无法说明自己的职业经历如何适合这项职位。若是面试准备充足，就可能避免犯此类错误。因此，本书围绕着这十大常见错误展开，旨在提供最好的建议，帮助你学会怎样在实践中应用这些建议成功通过面试。

十大面试错误

1. 未能创造良好的第一印象：

- 轻率对待非正式面试；

VIII

- 衣着不当；
 - 忽视商业礼节；
 - 没能表现出工作的热情。
2. 对该公司、行业、应聘职位或面试者缺乏基本了解。
 3. 未能提供简明扼要的简历：
 - 没有明晰的经历线索；
 - 未能明确地说明工作经历或技能的价值；
 - 未能在简历中提供有力的支持论据。
 4. 未能证明自己拥有胜任该项职位的能力：
 - 未能说明自己所受的教育或工作经历适合这项职位；
 - 未能说明自己能够适应该公司的企业文化。
 5. 对于一般性、较随意的发挥题或“转折型”的问题回答不当。
 6. 对于自己的明显弱点缺乏适当的认识。
 7. 对自己的待业期无法给予令人满意的解释。
 8. 无法解释自己“非传统”工作经历适合应聘职位（适用于没有商务背景的应聘者）。
 9. 在面试结束时问不恰当的问题。
 10. 未能给人留下积极的最后印象。

完美表现

针对以上常见错误，为你树立完美的形象，本书分为两大部分。第一部分的10章以面试技巧为核心，帮助你解决有关求职面试的十大问题。这些章节阐述了应对面试、流畅表达的技巧。

巧。其中包括实用的建议、各种例子、有关实用技术的细节、面试成功的范例以及工作图表，所有这些将帮助你开辟出一条适合自己求职面试的蹊径。

第1章围绕着“创造完美的第一印象”展开，旨在解决面试中最常见的第一大问题——衣着不得体，商业礼仪不周，对待非正式面试太过随意。这一章同样还提供一些可以用来创造良好第一印象的技巧和窍门。

第2章讲述的是“对四个关键领域的准备工作”，针对的是另一个常见错误——应聘者的表现说明他对该公司、该行业、应聘职位或面试者缺乏基本了解。这一章阐述了你在面试前对这四大领域应做的多方调查。还有就是指导你在面试过程中收集看似随意却有大用的信息。第2章将告诉你，在这四个关键领域收集到的信息将如何帮助你解决面试中的诸如“为什么你想要为我们公司工作而不是为我们的主要竞争者？”之类的常见问题。

第3章题为“让你的简历成为有效的面试武器”，旨在帮助你避免陷入无法用自己的教育和从业经历增强说服力的不利境地。这一章将帮助你懂得怎样把自己的简历当做面试过程中的攻城利器，如何针对竞争性强的职位对简历进行量体裁衣的设计，突出你的工作经历和教育背景中最有吸引力的亮点。同样需要重点强调的还包括可转移的技能，另外还有简历语言的使用，这些都能向对方证明你的资质与他们理想的应聘者是多么相配。

第4章是“应对常见的面试问题”，它介绍了适当说明自己

的教育和经验适合所应聘职位的技巧。还有就是当对方提到涉及诸如你的工作取向、工作经历及个人问题的问题时，你应该重点强调哪些方面。

第5章“巧妙应对‘发挥题’和‘转折题’，取得面试的主动权”，讲的是如何利用发挥题（一些宽泛、概括、自由式回答）的契机为自己打造最积极的形象，让人们相信你就是那个职位的理想人选。当然，当遭遇到如“讲讲你在事业上的失败经历”之类的“转折型”刁难问题时，本章会指导你如何利用这些问题将计就计地强调自己成功的经历和成就。

第6章说的是“应对自己的弱点而无须道歉”。它所介绍的技巧可以使你堂堂正正地面对你的经历中可能引起招聘者注意的某些方面。如果你能以令人信服、胸有成竹的方式对这些弱点表现出适当的认识的话，你经历中的不足之处并不能妨碍你获取这个职位。

第7章“给待业期一个有说服力的解释”，它介绍了几种可以用来解释你长期无业且合情合理的理由，以此为你塑造一个致力于自我提高和职业发展的高瞻远瞩的职业人形象。

第8章讲的是“没有商务背景的求职者如何证明业务能力”，这一章主要是帮助“非传统行业”的应聘者（指没有商业背景的应聘者，例如工程师、律师、艺术家等等）证明他们的教育和技术适用于他们所应聘的职位。这里的关键在于提出可转移的技能这个概念。这一章的目的就在于帮助你确定并强调你的可转移的技能。

第9章“为你的面试划上完美的句号”，讲的是如何通过无

懈可击的结论和深思熟虑的问题加强招聘人对你的良好印象。

第10章“趁热打铁，保持一个持久的积极印象”，为你提供了如何用后期问题为你的面试最后阶段锦上添花，让招聘者记住你并保持对你有利的最后印象。

100个问答示例

第二部分给大家提供的是100个面试问题和参考答案，我们还对这些答案进行了评论，帮助你在回答某些问题时避开面试官为你设下的陷阱。这个问答题部分包含下列因素：

- 问题及招聘者对这些问题所期待的解释
- 参考答案
- 答案分析
- 对于应避免问题的建议

面试十诫、附注释的例子，以及为你的行动方案设计的工作表格，同那100个问答示例一样，都将帮助你学会怎样像一个顶级MBA一样潇洒地面试。

当今最精粹的面试策略和技巧旨在帮助你：

- 用简练、雄辩、结构清晰的回答证实自己的技能和经历足以胜任此项工作；
- 坦然地直面简历的不足之处或长期的待业时期，而且不用道歉；
- 当你准备改弦更张、在新的职业领域谋求发展时，如何证实并强调你所拥有的技能；
- 用本书设计好的工作图表及其他实用工具勾画出一个强有力的面试策略和行动方案；
- 通过100个问答范例及其答案巧妙避开面试官设下的陷阱。

谢利·利恩博士

Wilshel公司的总裁，专门提供教育及职业咨询服务。

他毕业于哈佛大学，担任过麦肯锡咨询公司的顾问，现在她正与哈佛大学、沃顿大学、哥伦比亚大学及其他顶级商校的学生们合作，从事面试咨询工作。

延伸阅读



《勇敢去敲老板的门》

7-111-14859-2 定价：18.00元



《别和成功擦肩而过》

7-111-02108-8 定价：19.80元

目 录

HOW TO INTERVIEW LIKE A TOP MBA

序

前言

第一部分 面试十诫

第1章	创造完美的第一印象·····	3
第2章	对四个关键领域的准备工作·····	16
第3章	让你的简历成为有效的面试武器·····	35
第4章	应对常见的面试问题·····	56
第5章	巧妙应对“发挥题”和“转折题”， 取得面试的主动权·····	71
第6章	应对自己的弱点而无须道歉·····	83
第7章	给待业期一个有说服力的解释·····	90
第8章	没有商务背景的求职者如何证明 业务能力·····	101

第9章 为你的面试划上完美的句号·····	114
第10章 趁热打铁，保持一个持久的积极印象·····	123

第二部分 面试官提问的陷阱

第11章 综合问题·····	133
第12章 职业目标问题·····	143
第13章 待聘职位问题·····	147
第14章 教育情况问题·····	161
第15章 个人资质问题·····	168
第16章 领导能力问题·····	175
第17章 事业发展问题·····	189
第18章 失业或离职问题·····	192
第19章 难于处理的问题·····	196
第20章 个人问题·····	202
第21章 性格问题·····	210
第22章 面试的最后问题·····	223
译者后记·····	227

第一部分

面试十诫

