



科文图书

科文求职问津丛书

The 208 Job Interview Questions

[美] 彼得·韦鲁基◎著



想去外企上班

208个必须搞掂的面试难题

从容面对外企考官的难题
轻松迎接全新职位的挑战



科文图书

科文求职问津丛书

The 208 Job Interview Questions

[美] 彼得·韦鲁基◎著



想去外企上班

208个必须搞掂的面试难题



中国劳动社会保障出版社

著作权合同登记号：图字 01-2001-4584 号

图书在版编目 (CIP) 数据

想去外企上班：208 个必须搞掂的面试难题/ (美) 韦鲁基 (Veruki, P.) 著；黄敏娟，谭国平译。—北京：中国劳动社会保障出版社，2004

(科文求职问津丛书)

书名原文：The 208 Job Interview Questions

ISBN 7-5045-2955-9

I. 想… II. ①韦… ②黄… ③谭… III. 外资公司-职业选择-基本知识 IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 017799 号

THE 208 JOB INTERVIEW QUESTIONS, by Peter Veruki

Copyright © 1999 by Adams Media Corporation

Published by arrangement with Adams Publishing, a Division of Adams Media Corporation

ALL RIGHTS RESERVED

中文简体字版版权 © 2002 科文 (香港) 出版有限公司

中国劳动社会保障出版社出版

中国劳动社会保障出版社出版发行

(北京市惠新东街 1 号 邮政编码：100029)

出版人：张梦欣

*

北京科文剑桥图书有限公司承销

(北京安定门外大街 208 号三利大厦 邮政编码：100011)

购书热线：010-64203023

*

北京民族印刷厂印刷装订 新华书店经销

880 毫米 × 1230 毫米 32 开本 6 印张 128 千字

2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

定价：9.80 元

读者服务部电话：010-64929211 发行部电话：010-64911190

出版社网址：<http://www.class.com.cn>

版权专有 侵权必究

举报电话：010-64911344

目 录

序 言

1. 业务热情	3
2. 动机和目的	9
3. 技能和经验	24
4. 努力与职业道德	36
5. 创造和领导能力	54
6. 工作协调能力	67
7. 个性与社会协调能力	78
8. 管理模式与人际技巧	92
9. 解决问题的能力	107
10. 成就	128
11. 职业抱负	140
12. 个人兴趣和爱好	153
13. 难以回答的问题	166
14. 针对学生和应届毕业生的问题	174
15. 针对转职者的问题	180
16. 针对再次求职的问题	185

序 言

本书的目的是向你提供 208 个在求职时最常被问及的问题。这些问题有些很难,有些比较容易。但所有的这些问题都有可能构成一次面谈或使你赢得一次面谈。

要回答一系列的求职面试问题,那种感受犹如受苦刑般的体罚。但是只要你稍做准备,本书将会帮助你渡过难关,使你表现出色。本书所囊括的面试问题及其回答方法将会带给你一种如何对付面试问题的灵感。但你不能把这些问题作为“罐装”好的或是起草好的答案来使用,而是要把它们运用于你自己的实际情况中。记住,你的反应方式和你实际说的内容同等重要。

在你阅读这本书的时候,恳请记住,在每一个问题的背后,都隐含着用人者的考虑。即使你碰不上跟本书所列的一模一样的问题,但是用人者的考虑同样存在。你的任务就是对这些考虑作出阐释并以深思熟虑的回答去答复它。本书就是为你如何解决这个问题而设计的。

此外,我们将会指引你如何进行求职面谈,寻找、发掘有可能聘用你的雇主,并在面谈中提出你自己的观点。本书已包含了解决关键问题的有价值的建议、第二轮、第三轮面试的策略,还有如

何对工作报酬进行商谈而获得你所想要的信息。同时,你会发现这些特定的问题适合各种特定条件下的人,包括转换工作者、刚毕业的大学生、重返工作岗位者。本书甚至还涉及法律以外的一部分问题。

所以,请你务必读这本书,要记住——你正迈向获取一份称心工作的阳光大道上!

本书作者是国际著名的人力资源专家,曾任多家大型企业的
人力资源部经理,对招聘、面试、薪酬、培训等方面有着丰富的
实践经验。本书是作者多年工作经验的结晶,也是他多年来在
人力资源管理领域不断探索和研究的成果。本书不仅是一本
实用的工具书,也是一本值得阅读的理论著作。本书共分
十章,第一章介绍面试的基本概念和类型,第二章介绍面试
的准备工作和技巧,第三章介绍面试的提问技巧和评估方法,
第四章介绍面试的常见陷阱和应对策略,第五章介绍面试的
礼仪和行为规范,第六章介绍面试的后续工作和跟进技巧,
第七章介绍面试的常见问题和解答,第八章介绍面试的
心理素质和自我提升方法,第九章介绍面试的法律法规和
道德规范,第十章介绍面试的总结和展望。本书语言简洁
明了,案例丰富生动,具有很强的实用性和可操作性。本书
适合广大求职者、人力资源从业者、企业管理者阅读和参
考。本书也可作为高校人力资源管理专业及相关专业的教材
使用。

1. 业务热情 (Passion for the Business)

问：为什么在这个行业里你能做得特别出色？

答：我是一个做酥皮点心的师傅，所以我对甜点比较了解并能帮助开发新产品。新的防腐剂终于能够除掉生面团上面的不同条纹了，这意味着我们能比以前投资更多的产品了。

表明因你的天性好奇、热爱读书等原因，你是如何跟踪新产品的。你有没有足够的兴趣进行额外的研究并把适当的精力运用到你的工作上？给予具体的回答。

Q: Why would you be particularly good at this business?

A: *I was a pastry chef, so I understand dessert products well and can help you with new product development. Recent preservatives have come a long way toward eliminating texture difference in pastry dough. This means we can investigate many more products than before.*

问：你是如何关注当前时势的？

答：我仔细研读《华尔街日报》、《时代周刊》、《慈善机构投资者》和几家共同基金时事通讯。我还有一大群分析家朋友。

通过描绘一些符合你目标的出版物或贸易团体来证明你对该企业或职业领域的兴趣。

Q: How do you stay current?

A: *I pore over the Wall Street Journal, the Times, Institutional Investor, and several mutual fund newsletters. And I have a number of friends who are analysts.*

问：为什么你认为你对该行业会保持长久的兴趣？

答：撇开晋升的机会不说，该行业的技术变化得如此快，所以这里有广阔的就业机会。我尤其对多方面应用多媒体作为培训手段感兴趣。

你对该行业的发展前景有什么期望或设想？它使你不需晋升就可以获得发展吗？这家企业里什么使你最受鼓舞？你可以提供什么证据来证明你的兴趣来源于你极度的好奇——可能回到几年前的时间去找这个证据——而不是目前这些你可能放弃的一时兴致？

Q: Why do you think this industry would sustain your interest over the long haul?

A: *The technology in the industry is changing so rapidly that I see lots of room for job enhancement regardless of promotions. I'm particularly interested in the many applications for multimedia as a training tool.*

问：5年之内你想处于什么位置？

答：我希望有机会在工厂或国内办事处工作。我也希望通过管理一个小团体发展我的管理技能。

不要给出具体的时限或工作头衔。谈你喜欢的东西，你天生的技能，实际的问题和在你所选的领域或行业里你希望有什么机会，你希望从那些经验中学点什么。不要谈论你在那些与你所应聘的工作无关的领域或行业里的目标。这是听起来很明显的道理，但是很多求职者会犯这个错误。不经意间你就表现出了对当前的领域或行业缺乏真正的兴趣。不用说，一失言马上就会把你从进一步的考虑中淘汰掉。

Q: Where do you want to be in five years?

A: *I'd like to have the opportunity to work in a plant as well as at the home office. I also hope to develop my management skills, perhaps by managing a small staff.*

问：描述你的理想职业。

答：不管发生什么事情，我都愿意在与培训有关的领域里工作。和在大学中教学的工作相比，我还是对商业感兴趣。但我相信从事教育是我的天性，我擅长销售是因为我愿意花时间去教我的客户。现在我热切盼望我能培训那些新招聘进来的人。

谈及你喜欢的东西，你天生的技能，实际的问题或在这份特定工作或行业里你所期盼的机会，你希望从那些经验里学点什么东西。避免谈具体的时限和工作头衔。

Q: Describe your ideal career.

A: *I'd like to stay in a field related to training no matter what happens. I was too interested in business to work at a university, but I believe that teaching is somehow in my blood. I've been good at sales because I took the time to educate my clients. Now I look forward to training the new hires.*

问：如果你有无限的时间和经济来源，你会怎样使用它们呢？

答：我希望能参加几次不针对金融专家的有关金融管理的行政研讨会。我还希望能让我的部门放长假，把每一个人都派去参加外界的一些活动。最后，我很可能去旅游并考察一下外国竞争者，同时一路享受当地的美食，您呢？

虽然娱乐的事情谈起来很有诱惑力，但一定要紧扣工作或与行业相关的事务，或者紧扣与你应聘的这份工作的技能相关的努力上。例如，你正在应聘教书工作，你可能对义务教授成年人读书识字的项目感兴趣。这就证明了你自己的工作领域的激情，即对教育重要性的一种信仰，即使是作为一种兴趣而毫无报酬都无所谓。

Q: If you had unlimited time and financial resources, how would you spend them?

A: *I'd love to be able to take several executive seminars on financial management that aren't geared toward financial experts. I'd also love to be able to shut down my department long enough to send everyone through an Outward Bound-type program. Finally, I'd probably travel and look at foreign competitors, and enjoy the food along the way. What would you do?*

问：假如现在是你在我们公司做首次年度总结，我该告诉你一些什么呢？

答：您要感谢我把工作完成得很好，并说明您渴望能够继续看到我工作的好成绩。更重要的是，我希望您能告诉我，您很欣赏我为一些重要项目加班加点工作的行为，还有我富有创造性的思维是如何有助于对存在的问题提出改革方案的。

很明显，在回答该问题时，你想给人留下积极的印象。“但愿您能更准时地出现”绝对不是一个好答案。记住，重点谈一两点你个人的优势。

Q: *If this were your first annual review with our company, what would I be telling you right now?*

A: *You'd be thanking me for a job well done and would be explaining how you look forward to continuing to see good work from me. Furthermore, I would anticipate your explaining how you really appreciated my putting in extra time*

on some key projects and how my creative thinking helped come up with some innovative solutions to existing problems.



2. 动机和目的 (Motivation and Purpose)

问：告诉我一些有关你自己的但在你的简历上又没有反映出来的东西。

答：你可能不知道我 16 岁就开始管理自己的投资组合，我认为你能理解我对投资销售方面的兴趣是重要的。在过去的 8 年里我平均每年获得 12% 的盈利。

不要只是重复简历上已有的东西，讲讲那些虽与你过去的从业经验无关但能反映你的个性和经验的独特的天赋或技能。

Q: Tell me something about yourself that I didn't know from reading your resume.

A: You wouldn't know that I've managed my own small portfolio since I was sixteen, but I believe that it's important for you to understand my interest in investment sales. I've averaged a 12 percent return over the past eight years.

问：告诉我你了解这家公司的什么。

答：去年夏天我作为一个实习的餐馆分析员与所有牛排连锁店联系密切。你们做得特别好的是集中精力在有限的品种上，使各地能保持高度统一。商业游客都信任你们在美国任一个店的产品。但我特别感兴趣的是你们的不动产资金小组和扩展计划。

描述你第一次或是近来邂逅该公司或其产品及其服务的情

况。是什么促使你想在那里工作而不是在另一家不同的公司里做同样类型的工作呢？招聘者会仔细观察反映你真正兴趣的方面，而不仅是你对该公司所做的一些表面上的调查了解。把公司的年度报告背出来不大可能会给招聘者留下印象，但把来自顾客和员工的一些反馈意见说出来可能会给招聘者留下印象。

Q: Tell me what you know about this company.

A: *I served as an intern analyst to a restaurant last summer, so I followed all the steak-house chains closely. What you've done especially well is focus on a limited menu with great consistency among locations; the business traveler trusts your product anywhere in the U. S. I'm particularly interested in your real-estate finance group and expansion plans.*

问：你从我们公司的顾客、员工，或者别人那儿了解了我们公司的一些什么情况？

答：我确实给你们小册子上提到的几个客户打过电话。我与之交谈的顾客中有两人解释了他们为什么年复一年地购买你们的产品。你们的供销运作是很棒的，但还有没有一些可提高的服务项目呢？

叙述通过你个人与公司代表们的接触后，你的兴趣又是如何增长的。为面试进行而富有创造性地思考。例如，在你面试之前，和一些零售商或公司生产线上别的供销点的工人交谈。他们能告诉你一些什么？给出一到两个你所了解到的例子来解释你为

什么对这家公司感兴趣。什么是你可以用来证明你兴趣的最有力的例子？

Q: What have you learned about our company from customers, employees, or others?

A: I actually called several of the key accounts mentioned in your brochure. Two of the customers I spoke with explained why they continued to buy from you year after year. Your distribution operation is phenomenal. Are there any service improvements you think could still be made?

问：为什么你想在这里工作？

答：我几年前就错过了你们公司的一次招标，之后我意识到电脑产品变得越来越相近了，且零售价格的竞争愈趋激烈，以致服务成为了一家公司在竞争中脱颖而出的最好的方法。贵公司在所有的竞争者中享有最好的服务记录，而我相信从长远看，它将主宰这个行业。

你的准备和调查研究工作应在这里明显表现出来。给出一到两个你对该公司感兴趣的原因，并表明什么最激发你的兴趣。什么是你可以叙述来表明你个人对该公司的认识的最有说服力的事情呢？它的产品还是它的员工？答案包括公司的信誉、对该工作本身的描述，或者是跻身于该企业的欲望。

Q: Why do you want to work here?

A: *I lost a bid several years ago to your company. I realized then that products in the computer industry are becoming increasingly similar. They're so similar now, and retail prices are so competitive, that service is the best way for a company to distinguish itself from the competition. This company has the best service record of all its competitors, and I believe it will dominate the business in the long run.*

问：公司有什么特别的方面使你最感兴趣？

答：我最感兴趣的是你们公司在拉丁美洲的发展。我父亲是一位军官，所以我们在拉美住了3年。我知道你们刚和那里的两家加工公司合资，接下来几年你们有什么计划呢？

这是可以展示你对该公司的特定知识的另一个机会。如果你做了适当的调查研究，你回答这个提问是绝对没问题的。

Q: What particular aspect of the company interests you most?

A: *I'm most interested in your Latin American developments. My father was an army officer, so we lived for three years in Latin America. I know you've just entered joint ventures with two processing companies there. What are your*

plans for the next few years?

问：对我们最新的产品和广告你有什么见解？

答：你们的新广告好像是要表明早餐时间是家庭欢聚的时间，带有一定的健康意义。你们这样做是不是要纠正最近有关高脂食物的负面报道，而避免与传媒直接交锋？

你应该对该公司的新产品和广告运作充分熟悉，从而能对之做有见识的、明智的评价。提供具体的建议和肯定的评价。

Q: What do you think of our newest product and ads?

A: *It seems that your new ads are trying to show that breakfast time is family time, with a certain wholesomeness. Are you doing this to balance against the recent bad press about high-fat foods, without attacking the issue directly?*

问：告诉我你认为我们公司在业内有什么突出的优点？

答：以你们的低价策略和总部设在低消费区的运作，即使是在不景气的年份，相对实力和你们最相当的竞争对手而言，你们也还是处于有利地位。

描述你认为公司做得非常好的事情，尤其是相对其竞争力而言。解释经济实力对一个公司来说是何等的重要。

Q: Tell me what you think our distinctive advantage is