

国家公务员考试“面试霸主”透露面试真经-公务员考试 PDF  
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/22/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E5\\_AE\\_B6\\_E5\\_85\\_AC\\_E5\\_c26\\_22033.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/22/2021_2022__E5_9B_BD_E5_AE_B6_E5_85_AC_E5_c26_22033.htm) 受访人：Michael，某名牌高校财务系本科应届毕业生

“饭碗”：某外资银行电子商务部职员在不少人眼里，Michael是个不折不扣的“面霸”（面试霸主），而且是超大“份量”的那种。他拿到的offer不算太多，却全是精品：两家外资会计师事务所、一家欧洲咨询公司，甚至还被一家500强老牌企业相中，让他参加财务领导人培训计划那个长期培训计划可是全球闻名的“CEO摇篮”

！此外，他还冲进了一家顶级咨询公司的最后一轮面试，虽然最后惜败，WaitingList(候补名单)上他的大名却也赫然在目。大家看来早就该收手的Michael却马不停蹄，又参加了另一家外资银行的面试。在旁人复杂的目光中，他最终拒掉

“CEO”，跳槽去了那家不向本科生提供培训计划的银行。对这个视“搏”金饭碗如探囊取物的“面霸”来说，哪种面试才称得上“艰难”二字呢？我经历过的最难的一次面试，是这家银行的第二轮。第一轮是和部门经理面谈，用上海话聊了些“你的职业发展目标”之类的大路问题。第二轮的考官换成了银行的副总裁。面试前5分钟，部门经理笑咪咪地踱到我面前，善意提醒：“小心哦，这次面试会非常难你意想不到的那种难……”我笑笑，不要说是这个当口，就算是提前1天告诉我，我也没法准备。那个荷兰副总裁才30岁出头，帅得一塌糊涂，态度和蔼得挑不出一丝毛病。面试结束一段时间后我才知道，这个总裁是以极难过关出名的，10个接受面试的人里他会拒掉9个，而且当面直说，从不考虑给你面

子。他先问我既然拿到了咨询公司的offer，为什么还想到银行来？这可难不倒我，就是说一下银行和咨询公司在工作性质上有什么差别嘛：“银行的工作是一个较为长期的过程，咨询公司更强调短期的效果，而就我的个性而言……”谈了5分钟，他甩出个非常专业的问题这么难的问题，我还是头一回遭遇到：“你是非银行专业的学生，我们银行的先进管理和其它银行相比，你怎么能区别？”我怎么区别？我还没进银行，连这家银行怎么管理都不清楚，何况其它银行？我深吸一口气，沉默了10秒钟，决定和他“捣捣浆糊”，应付过去哪怕是负隅顽抗，也要比直截了当说“我不知道”好。既然我对具体情况一窍不通，不如讲些大道理搪塞：“第一，贵银行有顶级的商誉；第二，贵银行有国际背景支持……”其实我只是把这家银行网站上的一些说明照搬了一通，等于什么也没说，可这么说永远不会错。一口气说完，年轻的老板微微一笑，未置可否。他应该也知道，这个问题我很难给出专业的回答，这么问纯粹是看我的思路清不清楚吧。想要进咨询公司，案例面试(Case Interview)是肯定不会少的拦路虎。要是不好好准备，到面试时难保不吃瘪。我在面试前一天晚上，总会把早已烂熟于胸的公司管理流程再默默回想一遍“战略-市场-营销-财务”……一遍下来，在找到感觉的同时，也增加了不少信心。其实不论什么案例，都有一个“命门”：逻辑。考官并不在乎你的结果，他要的只是你的思路。只要你找准一个“死穴”，再从这里下手层层剥进去，所有的问题都会迎刃而解。比如我遇到过的一个简单案例：“假设你在飞机上，旁边正好坐着一个高尔夫球商，他问你中国一年需要多少个高尔夫球，你如何回答？”这就像“一架

飞机机舱里能放下多少个乒乓球”、“延安中路口每年开过多少辆车”、“中国一年要消耗多少张复印纸”一样，如果你绞尽脑汁想要估计答案，那可就钻牛角尖了很可能考官自己也不知道答案，你只要给出计算的办法就行了。当时，我很干脆地回答：“第一步，统计中国有多少个球场；第二步，统计平均每天有多少位顾客；第三步，统计平均每个顾客每天消耗掉多少个高尔夫球。”很简单吧？平时多给自己出出这种怪题，多练练就OK了。不过在那家顶级咨询公司遇到的案例题还是很难：“某公司旗下有几十个子公司，请你集成它们的信息、管理系统。”就这么一句话，其它什么条件也没有说明，我当即傻了眼。考官笃悠悠地盯着我，我细想了一会，还是摸不着头脑，索性开口直说：“对不起，可以给一点提示吗？”这种题，就算找个名牌大学的MBA来操作，也未必能拎得清爽，何况我一个学会计的本科生案例面试时，遇到困难可以但说无妨，必要时还可以要求考官给你一两分钟理理思路。果然，考官毫不犹豫，马上甩给我一句：“比方说，你可以把物流系统集成，把轮胎厂、底盘厂等等集中在一块区域，节省零件运输费用。”我恍然大悟，马上顺竿往上爬：“还可以把人力系统集成，分厂只有技术工人，管理人员集中在总厂；把库存系统集成，相关产业的零件归为一个系统管理……”

Michael心得：大二开始“做”简历一份抢眼的简历，成绩、曾获奖项、技能、实习经历哪样都不少。你要是想“搏”到只金光闪闪的饭碗，早在大三甚至大二时就该针对这4项扪心自问：将来我的简历拿出来，会不会“出挑”？发现缺哪样，就补哪样。比如，如果成绩一般，你可以用在著名大公司的实习经历来弥补。曾经

有个采访对象，因为专业冷门，又一门心思想做咨询，于是专门申请到《商业周刊》“最受尊敬的10家公司”里排第一的那家公司去实习。那家公司的中国分部就在上海，申请实习生职位不算太难。Michael的成绩只能算中上，可他简历里“赴美参加时代华纳旗下《财富》杂志实习”、“波士顿咨询公司实习生”的头衔，足以让任何一家公司向他敞开面试的大门。在简历上“动手脚”这里说的“手脚”可不是教你弄虚作假哪怕只掺一点水，有经验的考官也能把你盘问得“七荤八素”。不过同样是盘问，怎么能让考官专问你准备过的问题呢？Michael的办法是，写简历时，只把自己的亮点一一“拎”出，让它“亮”到足够让简历筛选人眼睛一亮，但不展开细说那些细节，留给考官细细盘问普通的面试只有20-30分钟，如果你简历写得详详细细，考官三言两语就问完了，自然要搞点刁钻问题出来，不然怎么显得他有水平呢？学会控制面试的方向，让考官提的问题，大多是你可以事先细致准备的。揣摩考官心理有些问题，不管是会计师事务所、咨询公司、普通大公司还是外资银行，面试时都会问。要是以为问题一样，答案也可以千篇一律，你就大错特错了。举个例子，你的职业发展目标如何？如果公司招你进去后对你有长期的培训计划，一般就会希望你能稳健地工作。这时你应该在回答中着重引导考官相信，工作上你会是个勤恳踏实的人。如果你太咄咄逼人，显得过于才华横溢，人家未必会中意你。而咨询公司可能就完全背道而驰，只有显得活跃出众、富有创造性，考官才会对你刮目相看。同样，回答“你为什么选择我们公司”、“你认为银行业和咨询业有什么不同”这类问题，乃至填写不同行业公司职位申请表或写

求职信时，都要注意这种细微的，但也许是致命的差别。炫出你自己面试时一定要注意扬长避短，自己不利的条件绝不可提。如果对方主动提起，也不乏应对之策。Michael的成绩并不算顶尖，面试咨询公司时，这便成了考官发起攻击的要害：“你的成绩好像不太出众哦，你怎么证明自己的学习能力呢？”Michael不慌不忙：“除了学习，我还有其它活动。不是只有成绩才能反映人的学习能力的。其实我的专门课都相当不错，如果你有疑问，可以当场测试我的专业知识。”上期的受访对象Tracy还有另外一招。考官要求她详谈以前组织过的大型厨艺比赛，她便老实不客气地提要求：“你要是想听的话，请允许我用中文。因为活动本身涉及大量本国文化。”当然Tracy的英语没问题，她只是为了更好地和香港考官谈谈“食神”和周星驰。可你要是英语欠佳，紧要关头，这不也是扬长避短的妙招之一么？(文/闻佳 漫画/汪磊) 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)