

最新设备面试官感想(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

设备面试官感想篇一

近年来，随着就业竞争的日益激烈，越来越多的人开始关注面试技巧。为了提高自己的竞争力，不少求职者会选择参加模拟面试。最近，我也参加了一次模拟面试，此次经历让我深受启发和感悟，帮助我更好地理解、准备面试，今天我将分享一下我的感受和体会。

首先，模拟面试让我认识了自己的不足。无论是在回答问题时的结构性缺陷，还是在表达意思时的交流问题，模拟面试都帮助我发现了自己存在的问题。例如，我发现我在与面试官交流时表达不够清晰，可能会让对方产生误解。通过模拟面试我明白了我需要在表达时更加注重细节，例如清晰地陈述我的想法，使用更加准确的词语，以避免歧义。此外，在模拟面试中我还发现我在回答问题时有时候会侧重于问题的表面现象，而忽视了问题背后的真正目的。因此，模拟面试给我提供了一个重要的机会，让我认识到自己的不足之处，为我找到了提高自己的方向。

其次，模拟面试让我更加明确了自己的优势。在模拟面试过程中，我发现我在团队合作能力、沟通能力和问题解决能力方面具备一定的优势。在团队合作方面，我能够很好地与他人合作，协调各项工作，确保团队目标的顺利完成。而在沟通能力方面，我能够清晰地表达自己的意思，同时也能够倾听他人的意见，并做出合理的回应。在问题解决能力方面，我能够从多个角度考虑问题，并且主动寻找解决办法。通过模拟面试，我更加清晰地意识到了自己的优势，这为我在面

试中的表现提供了有力的支持。

第三，模拟面试教会了我重视细节。在模拟面试过程中，我发现有些细微的差别也可能对面试结果产生重要的影响。例如，发音准确、用词得体、眼神交流等，都是面试中需要特别注重的细节。通过模拟训练，我逐渐意识到了细节的重要性，并且学会了如何注重细节。我会更加注意我的发音，注意自己的用词，以及注意与面试官之间的眼神交流。这些细节能够给面试官一个积极的印象，有助于提高面试的成功率。

第四，模拟面试增强了我的自信心。起初，我经历了紧张和不安，但随着参加模拟面试的次数增多，我逐渐适应了这一过程，并且在其中取得了一定的成绩。模拟面试让我认识到，只要我做好充分的准备，发挥出自己的潜力，我就能够应对各种面试情况，并且取得成功。这种逐渐的成长让我对自己的能力充满了信心，让我真正意识到自己的潜力是无限的。

最后，模拟面试给了我一个抓住机遇的平台。通过模拟面试，我不仅了解了面试的一般流程，还有机会与各种类型的面试官交流，了解面试官对于求职者的期望。这不仅对于我的求职策略有很大的帮助，也为我应对真正的面试提供了宝贵的经验。我学会了如何在面试中突出自己的优势，回答各式各样的问题，并且学会了怎样克服面试中可能遇到的困难。通过这个机遇，我不仅提高了面试的能力，也增强了自己的竞争力。

总之，模拟面试是一次宝贵的学习经验，让我在了解自己的不足的同时，也明确了自己的优势，学会了注重细节，增强了自信心，并且提供了抓住机遇的平台。通过多次模拟面试的准备和实践，我相信我能够在真正的面试中发挥出最好的水平，取得理想的结果。相信通过不断的努力和积累，我能够在今后的求职道路上越走越远。

设备面试官感想篇二

进入职场需要接受各种培训，而培训最后一道关就是面试，它不仅是对我们学习成果的检验，同时也是择业者展示自己的机会。在参加培训面试的过程中，无论是否获得了职位，我都收获了许多经验和感悟。

首先，培训面试让我意识到了充分准备的重要性。在准备面试前，我对该职位的相关知识进行了深入的了解和学习，积极参与模拟面试以增强表达和应变能力。在面试时，这些努力得到了验证，我能够流利地回答问题并以自信的姿态展示自己。可以说，面试结果是直接对准备程度的检验，而仅靠运气是很难取得好的结果的。

其次，面试让我认识到了自身的优势和不足。在面试过程中，面试官通过提问，我能够清晰地认识到自己的优势和不足之处。这些反馈对我十分重要，我从中找到了自己需要提升的方向，比如沟通能力、团队合作以及解决问题的能力等。只有通过面试，才能真正了解自身的职业技能和能力状况，从而更好地规划自己的职业发展。

另外，面试也让我体验到了竞争的激烈性。在参加面试的过程中，我见证了许多优秀的竞争者，他们也在为同一个职位而奋斗。这让我意识到，职场竞争如同红海一般，只有更加努力地学习和提高，才能在激烈的竞争中脱颖而出。面对竞争的压力和挑战，我更加明确了自己未来的目标，并为之付出更多努力。

此外，培训面试也让我认识到了自己对于工作的热情和兴趣的重要性。在面试过程中，我发现当我对某个问题充满热情和兴趣时，我的回答更加流畅和自信。这让我意识到，只有对自己的工作充满热情，才能更好地发挥自己的才能和潜力。因此，要选择一份自己真正热爱和感兴趣的工作，才能在其中发挥自己的价值和实现自己的人生目标。

最后，参加培训面试让我从失败中学习。面试结果并不总是符合自己的期望，但是失败并不是真正的终点，而是一个新的起点。每一次面试都是一次宝贵的经验，它让我认识到自己的不足，为下一次面试做更充分的准备。真正的失败在于无法从中学到教训，而我要不断总结经验，提高自己的面试技巧和能力。

总的来说，培训面试是我职场生涯中的一次宝贵经历，它让我认识到了准备的重要性，了解了自身的优势和不足，感受到了竞争的激烈性，并激发了我对于工作的热情和兴趣。通过面试，我不仅提高了自己的综合能力，也为自己的职业发展规划了更加明确的方向。无论结果如何，我都将继续努力学习和提高自己，为自己的梦想和目标奋斗。

设备面试官感想篇三

无论学历如何高，资历如何好，工作经验如何丰富，当面试官发现求职者对申请的职位知之不多，甚至连最基本的问题也回答不好，印象分自然大打折扣。面试官不但会觉得求职者准备不足，甚至会认为他们根本无志于在这方面发展。因此面试前应做好充分的准备工作。

可在面试前一天通过网络或其他的方式查一下面试公司的资料，并做好记录。

不要迟到，要提前到现场。面试如果迟到，会被看作不礼貌、不会安排时间、缺乏条理；提前15分钟，似乎显得无所事事；因此提前三五分钟到达最适宜。在等待的过程中，即便是超过了预约的时间，也不宜表现出不耐烦，否则会被当作易怒暴躁的人。

保持面部微笑，微笑是润滑剂，方便谈话之门的打开，微笑是显示器，显露出涵养和风采，面带微笑去面试，一般总能

取得好结果。

身体语言也是重要的一环，尤其是眼神接触。这不但令听众专心，也可表现自信。曾有一项报告指出，日常的沟通，非语言性的占了70%。所以，若想面试成功，便应紧记注意一下自己的身体语言。身体语言主要有肢体动作，眼神、表情、姿势或辅助的手势，而语调、音量、速度与声音表情等听觉化因素也很重要。

职场资深人士指出，实际上从应聘者一踏入大门的3分钟内，主考官就决定了是否要录用，余下的几分钟完全是安慰性质的敷衍，因此，面试时要抓住最初三分钟。

应试者对于面试的成败，首先在思想上应注意淡化，要有一种“不以物喜，不以己悲”的超然态度。如果在面试中有这样的心态，才会处变不惊。如果只想到成功，不想到失败，那么在面试中一遇到意外情况，就会惊慌失措，一败涂地。

应试者在面试前树立了自信，在面试中也要始终保持自信，只有保持了自信，才能够在面试中始终保持高度的注意力、缜密的思维力、敏锐的判断力、充沛的精力，夺取答辩的胜利。

一段短短的自我介绍，其实是为了揭开更深入的面谈而设计的。一、两分钟的自我介绍，犹如商品广告，在有限的时间内，针对客户的需要，将自己最美好的一面，毫无保留地表现出来，不但要令对方留下深刻的印象，还要即时引发起购买欲。

第一、自我认识

这三个问题不是按时间顺序从过去到现在再到将来，而是从现在到将来再到过去。其奥妙在于：如果你被雇用，雇主选中的是现在的你，希望利用的是将来的你，而这将来又基于

你的历史和现状。

所以，第一个问题，你是干什么的？现在是干什么的？回答这个问题，要点是：你是你自己，不是别的什么人。除非你把自己与别人区别开来，在共同点的基础上更强调不同点，否则你绝无可能在众多的应征求职者中夺魁。对于这第一个问题，自我反省越深，自我鉴定就越成功。

随后，着手回答第二个问题：你将来要干什么？如果你申请的是一份举足轻重的工作，雇主肯定很关注你对未来的自我设计。你的回答要具体，合理，并符合你现在的身份，要有一个更别致的风格。

然后，再着手回答最后一个问题：你过去是干什么的？你的过去当然都在履历上已有反映。你在面试中再度回答这个问题时，不可忽略之处是：不要抖落一个与你的将来毫不相干的过去。如果你中途彻底改行，更要在描述你的执着、职业目标的一贯性上下些功夫。要做到这一点，又要忠实于事实和本人，最简单的方法是：找到过去与将来的联系点，收集过去的资料，再按目标主次排列。

用这样的方法，以现在为出发点，以将来为目标，以过去为证实，最重要的是加深了你的自我分析和理解。其实，在面试的时候不一定有机会或者有必要照搬你的大作，但这三个问题的内在联系点一定会体现在自我表述的整体感觉中，使你的形象栩栩如生。

第二、投其所好

一定要抓住时机谈出自己和应聘岗位相关的优点。比如，应聘文员或秘书职位，就要谈自己的文案写作能力强、自己的计算机操作水平高，熟练应用何种工作软件，达到何种等级。应聘办公室主任，就要谈自己的沟通能力和协调能力，谈自己在担任班干部或校干部期间组织的活动、取得的成绩。应

聘外贸职位，就要谈自己的外语水平，口语如何流利、取得何种等级证书等等。

但有一点必须紧记：话题所到之处，必须突出自己对该公司可以作出的贡献，如增加营业额、减低成本、发掘新市场等。

第三、铺排次序

内容的次序亦极重要，是否能抓住听众的注意力，全在于事件的编排方式。所以排在头位的，应是你最想他记得的事情。而这些事情，一般都是你最得意之作。与此同时，可呈上一些有关的作品或纪录增加印像分。

由于应聘者 and 面试官的心理状态不对等以及信息不对称，所以应聘者表述自己看法时一般都是在讲。应聘者一般都急于展示自己与应聘岗位相宜的才能与品质，处于表现自己的心理状态，不可能平静地聊，所以只能是讲，甚至是演讲。如果应聘者能够像一个久经职场的高级别职业经理人，和面试官轻松地聊，说明应聘者的心理素质特别好，或者心理优势特别明显，更容易成功。

当一份梦寐以求的工作机会出现在你面前，你该采取何种薪酬谈判策略或技巧去赢得这份工作呢？下面两点技巧，可以帮助应聘者顺利进行薪酬谈判。

第一、不要轻易说出你以前的薪资水平。

面试时，主考官一般会问到：你现在拿多少薪水？这个问题很敏感，弄不好会很尴尬。薪酬水平报的太低，主考官可能认为求职者的技能和经验欠缺，可能就丧失了主动争取高薪的机会，要么不被录用，要么录用之后被安排低职位。如果薪酬报的太高，也不太合适，毕竟我们不了解目前这家单位的薪酬水平，报高了显得我们有好高骛远之嫌。因此，这个问题要有策略性的对待。最合理的一种回答就是：我之前公

公司领导很注重员工付出的回报，公司整个薪酬体系比较合理，薪酬水平处于半岛地区整个行业的前列。但限于对之前公司负责的态度，我不能具体讲以前具体的薪酬。这个回答就比较合理，既回避了具体的薪酬数字，避免将自己限于尴尬的两难境地，毕竟如我们刚才所讲，回答低了、高了都不好，又讲出了原先薪酬在半岛地区处于前列，表明了自己的能力和经验所在。这一回答通过对之前公司薪酬保密的说法，又表明了自己对所服务的公司的忠诚性和负责任的态度，现在很多公司都要求薪酬保密，我们离开了公司，还为其保密，说明我们是无限的忠诚，我想这也是目前应聘公司所愿意听到的。

第二、要策略性谈期望的薪水。

面试时主考官会问：你期望的薪水是多少？这个问题的回答也要讲究策略，不要正面回答，更不要具体回答。一个合理的通用的回答就是：我相信付出总有回报，根据我在此行业的经验和能力，我相信贵公司会根据我给公司做出的贡献给予合理的薪酬的。这一回答有理有节，既进一步表明了自己在此行业的经验和能力，又将皮球踢向了对方，对方应该会根据自己的表述给予合理薪酬的。如果你要薪酬拿的高些，也可以这样讲：我在此行业摸爬滚打了n年，积累了丰富的行业经验和广泛的行业人脉，我相信，如果我加入贵公司，我会竭尽全力，为公司做出巨大的贡献，我相信我的薪酬水平应该居于半岛地区此行业的前列薪酬水平。这个回答对富有工作经验的人士比较适用，该激进的时候就要激进一点，不能谦虚太多。

如果对方非要讲出薪水的具体要求，可以给出一个薪水范围，比如月薪3000以上，年薪10万以上。一般而言，不要给出上限，那样会限制自己应聘职位的高低或职级的高低，毕竟在一般的公司里，职位越高、职级越高，所获得的薪酬就越高。更何况，有的职位，公司希望你拿的越多越好，比如销售类职位，你拿的薪酬越多，说明你的业务量越大，对公司的贡

献就越多。

最后要注意的是，不要急于问待遇，要掌握好问的时机和火候。“你们的待遇怎么样？”这样的问话很可能在招聘者头脑中留下这样的印象：工作还没干就先提条件了，何况我们还没说要不要你呢？谈论报酬，无可厚非。只是要看时机和火候，一般是在双方已有意向时才委婉地提出。

辩证法是哲学的基本原理和方法。应试者应具备一定的哲学知识和头脑。回答问题不要陷入绝对的肯定和否定，应多方面进行正反两面的考虑。从以往面试所出的一些题目来看，测评的重点往往不在于应试者答案的是与非，或是观点的赞同与反对，而在于分析说理让人信服的程度。听所以要辩证地分析问题，解决问题，而不要简单地乱下结论，有时还要从多个角度去思考，具体情况具体分析。

作为考官都有很强的鉴别能力，对你面试中的表现出的不严密的地方，能够很快感觉到，从而进一步提问，很多考生就乱了阵脚。漏洞更多。其实自我介绍对突出业绩的介绍要精炼，要点到为止，必要的时候要为主考官设置一些案例伏笔，引起主考官对你进行提问，然后你才将早已准备的内容娓娓道来。

结束面试时，别忘记向招聘者表达你希望能够被录用的愿望，在握手告辞之前，不妨问一句招聘的下一步内容是什么。这一点很重要。

面试时，千万不要给面试官留下没有明确事业目标的印象。虽然一些求职者的其它条件不错，但无事业目标就会缺少主动性和创造性，给企业带来损失。面试官倒情愿聘用一个各方面表现虽较逊色，但具有事业目标和热忱的求职者！

面试完后，千万不要忘记向考官或主持人道声“谢谢”和“再见”。

销售面试技巧1:了解企业

要想销售面试成功,第一点要做的就是去了解你要求职公司的相关行业及公司信息,同时,还要清楚的对自身做一个整体了解,与招聘公司的招聘职位更贴切的优势特点,做到这些才能知己知彼,百战不怠.重点需要了解的信息包括:该公司的产品和在同行业领域中的业务数据、公司综合实力及在业内的排名、公司业务发展的中长期规划等.

销售人员面试技巧2:不要紧张

销售部是一个企业的核心部门,对销售人员要求自然较高,一般来面试的都是销售经理或销售总监,对掌握“生杀予夺”权力的面试官,多数人都会表现出紧张来,这是面试的大忌.记住,心情放松、心态平和、充满自信,这样不仅能给考官留下好印象,也有利于保持头脑清醒、思维敏捷,众所周知,销售行业是一个极富挑战的行业类别.因此作为一个销售人才,其自身一定需要有良好的`抗压性,自信是销售人员的成功基石.

销售面试技巧3:清晰地表明职业规划

近年来,关于职业规划的问题越来越受企业hr的重视.他们在面试中,注意体现清晰的思路,并将其在分析问题、制定目标、形成解决问题的策略等过种中体现出来.比如,面试官问:“你认为什么样的公司比较适合自己的发展,未来3-5年的是什么?”这个时候往往就是表现你的计划与组织能力的最佳时机.

销售人员面试技巧4:如何应对面试提问

销售是一个特殊的行业,要求的综合能力也比较高.下面列出一些面试销售员时考官可能会问到的问题:

请告诉我你最大的优点,你将给我们公司带来的最大财富是什么?

你最大的缺点是什么?如果我录用你,你认为你在这份工作上会待多久呢?

关于销售,你最喜欢和最不喜欢的是什么?为什么?

销售人员直接接触客户,对客户关系的建立、发展和维护起着非常重要的作用.据百大应届生就业网了解,销售的模式也有很多种,但要从事销售工作的前提就是先要去面试,掌握相关的销售技巧.以上为您提供销售面试技巧相关资料,如果你有成为销售精英的远大抱负,那么此篇文章应该能帮到你.

一、自我介绍一定要声音洪亮,自信,有层次感。我在很多自我介绍中成为boss唯一翻阅简历的童鞋,这很重要!

二、形象很重要,一身正装,虽不是必须,但会有加分,特别是大国企it类的那些不看重这些。

三、抓住每个机会,不要太局限专业,看到nb公司就投,不投永远没机会。

四、能提前和hr有个小接触是非常有用的,如果不能,那么面试后一定给hr鞠个躬,回去发个感谢短信hr也是人。

五、礼节,和第四条有点重复,全场注意礼节吧,特别是开始和结束。

六、你是什么性格?适合在国企还是外企?我亲身体会到了这个的重要性,我在面试国企中,基本不费力,只需稳稳的回答hr就会很肯定,气味相投吧。但是面试外企和it类时,总是郁郁不得志。

七、宣讲会记住每个hr的姓,很有可能他就是你的面试官,如果你能叫上他的姓,那么可能有意外惊喜。

八、善于改变自己，完善自己，我从口口面的紧张的不得了，到第二面之后就非常放松了，一定要学会适应！

九、观察好和你同面的人，特别是无领导小组面试，他们相对较弱的话，一定从自我介绍开始就震住他们。

现在绝大多数大学生找工作往往眼高手低的、好高骛远,这是大学生找工作时所犯下的最大毛病，千万别犯这样的错误！

八不为：

1. 不临时随街上陌生招聘人员去面试
2. 不携带贵重物品及大量现金、银行卡
3. 不缴任何名义的款项
4. 不购买任何产品
5. 不将证件（身份证、毕业证、其他证书等）交招聘单位保管
6. 不签署任何文件
7. 不喝招聘单位提供的饮料、搭乘便车
8. 不将手机或财物借给招聘人员

三必问：

1. 问招聘单位的基本情况：成立时间、规模、经营范围、人数
2. 问招聘单位进驻所在写字楼（办公场所）的时间

3. 问招聘岗位的具体工作内容、待遇、工作地点、保险情况

五必察：

1. 察招聘单位的证照是否齐全、是否是原件（一般单位须具备营业执照、税务登记证，职业介绍机构还须具备职业介绍许可证、收费许可证）

2. 察公司招牌、硬件设施

3. 察公司的人及正在做的事

4. 察面试是否轻率、轻易被录取或须交纳某种名义的钱后才录取

5. 察待遇是否优厚得不合常情

设备面试官感想篇四

培训面试，是我们求职者在踏入职场前必经的一道关口。我经历了一次培训面试，深刻认识到了它对于个人发展的重要性。在这次面试中，我遇到了许多困难和挑战，但通过不断的努力和总结，我逐渐明白了培训面试中的要点和技巧。在此，我将分享我对培训面试的感想和心得体会。

第二段：培训面试的重要性

培训面试是对求职者能力的全面检验，不仅仅考察了我们的专业知识和技能，更关注我们的团队合作能力、沟通能力和解决问题的能力。在这个竞争激烈的就业市场中，具备优秀的培训面试能力，将为我们赢得更多宝贵的就业机会。通过培训面试，我们还能了解到实际工作环境和工作内容，更好地掌握自己的职业方向。

第三段：面试准备和应对策略

在准备面试时，我们首先要了解公司的背景、业务情况和面试流程，这有助于我们更好地展示自己的优势。其次，我们要对面试的相关岗位要求有所了解，并将自己的经验和能力与之匹配。在面试中，我们要时刻保持自信和积极的态度，保持良好的姿态和仪态。同时，我们要注重语言表达能力，清楚明了地回答问题，让面试官对我们的回答印象深刻。面试完毕后，我们要对自己的表现进行总结和反思，找出不足之处，并通过积极的改进来提升自己。

第四段：遇到的困难和挑战

在我的培训面试过程中，我也遇到了一些困难和挑战。首先是稳定信心，保持平静。面试时，我常常感到紧张和焦虑，这导致我的表现不够理想。其次是与面试官的互动能力。在面试中，有时面试官会提出一些测试性的问题或者反问问题，这需要我们能够灵活应对，与面试官有良好的互动，而不仅仅是机械地回答问题。最后是思维能力和解决问题的能力。面试中，有些问题是需要我们通过分析和推理来解决的，这需要我们具备较好的思维能力和逻辑思维能力。

第五段：总结与展望

通过这次培训面试，我深刻认识到了自己的不足之处，并通过总结和反思找到了解决问题的办法。我将通过更多的练习和积极参加培训，提高自己在培训面试中的能力。同时，我还会注重提升团队合作能力和沟通能力，增强自己的综合素质。我相信，只要努力提升自己，并不断拓展自己的知识和经验，一定能够在培训面试中取得更好的成绩，并在工作中取得更大的成功。

在培训面试中，我意识到自己的不足，也收获了许多宝贵的经验和教训。通过总结和反思，我相信自己的培训面试能力

将不断提高。我将以积极的态度和努力的精神，与时俱进，不断完善自己，实现自我价值和成就职业梦想。

设备面试官感想篇五

对于已经毕业工作四年的来说，有的面试是为了别的目的。那么您的面试感想有哪些呢？下面一起来参考阅读吧！

第一、纯聊天交流。

有时候我去面试，并不是为了offer而是冲着交流学习去的。

比如有一次一个中外合资的保险公司让我去面试，由于我对于各种商业都有兴趣了解就去了。

因此，也很自然了解到保险业的一些情况，这对我来说目的已经达到了，不想还进了复试，直接和总监对话，我当然不会放过这个可以学到东西的机会了，后面这次谈话确实让我收获很多。

第二、测试自己的市场竞争力。

在一个公司呆久了，自然也就远离了人才市场的竞争，于是就好像谁动了我的奶酪一样，隔一段时间需要去检查一下，自己在市场上是否还有竞争力。

从这个角度来说，如果面试的情况不好，你就会有紧迫感，也能通过面试知道自己有哪些不足，从而去提升，也可以知道现在的公司都是些什么样的要求，从而推断行业未来发展的方向。

面试的形式及种类：形式单一，过程各异。

面试的主要形式基本就是电话、笔试和面谈这几种。

毕业后，基本上来说电话和笔试很少了，一般就是面谈。

这和企业有关，也和大环境有关。

目前中国的整体经济增长降低，很多企业人员流动性非常大，所以他们也希望减少招聘的周期和成本。

其次，我们这种求职者都是在职的，请假出来面试是要扣钱的，我们也希望能够一次搞定，不要来回跑，编请假理由也很头疼的。

面试种类无非是单面和群面。

单面就是一对一，对面的可能是hr也可能不是你以后的直接上司。

群面通常采取无领导小组讨论，也就是我们常说的群殴。

关于如何在无领导小组讨论中脱颖而出，主要就是领导者、协调者、计时员和记录者四种角色比较有优势。

当然最重要的还是hr的判断，赢得了这场讨论不一定等于拿下了这场面试。

然后面试的环节看公司，多的有五六次，少的就一次。

一般都是两次，初试相互了解，复试确认是否聘用及福利待遇。

目前为止，我经历最多的也就五次。

现在好像有些简历小组免费帮人评判简历，如果你是个fish

一定要去改一次。

学生时代，一般就看校内工作经验和校外实践经验，学生会社团什么的工作一般是加分的，大型公司实习经验一般是非常大的亮点。gpa不是说不重要，只是那对于拿奖学金保研啊什么的更具价值，对于找工作来说，重心不在这一块。

和gpa相关的提一句的就是四级。

有一次和某大型企业hr聊天，他说他们要求过四级其实不是说对英语能力有什么要求，而是觉得四级并不难过，一个学生只要努努力是能过的，这件事更多的是态度问题而不是能力问题。

他们觉得作为一个学生，你的本职工作是学习，如果四级都没过，他们会怀疑你不重视本职工作，而不重视做好本职工作的人自然不是他们需要的。

所以这个故事告诉我们hr的想法和我们的想法可能是不一样的，而对于面试来说，更重要的显然是他们的想法。

这是我们制作简历里需要特别注意的。hr会怎么想，而不是你觉得哪些是有含金量的。

事实上通常hr都不是你这个专业的专业人士，他会凭自己的理解来选择他认为合适的人，后面再具体说。

毕业之后，简历主要是看在某一行业工作的年限，达到的职位和过往的业绩。

目前学历要求水涨船高，背景还是中国现在大学生太多，随便抓一个都是研究生。

既然我在研究生的申请者里就能找到自己想要的人，而且成

本和过去的本科生差不多，那我为什么要去找本科生？看看满天飞的海归薪资要求3k的新闻吧。

当然这是传统招聘，如果我们看看新媒体的招聘，那完全是不一样的感觉，比如虎嗅、逻辑思维及数托邦等等，一个非常大的区别是你首先会觉得好玩，而不是传统招聘那样聚焦在工作职责上。

事实上现在年轻化的城市很多，着装什么的已经不是什么大问题，只要不太奇葩就好。

但保险起见，还是穿个有领的上衣，因为第一印象很重要，没有人不希望展现职业化的形象吧。

另外牛仔裤还是先放一放，优先选择休闲裤吧。

毕业四年后，我已经习惯工作时穿衬衣长裤皮鞋，当然也不是那种非常正的，商务休闲是我比较喜欢的。

而且我会以此来评判一个公司的专业度。

一个咨询公司，公司里全是t恤牛仔裤凉鞋，你怎么看？虽然本质上来说，穿什么样和专不专业没有绝对关系，但感觉还是穿的职业化一点好。

所以有一次去一个公司面试，我穿衬衣，对方穿那种感觉像美邦或者森马的t恤，给我的感觉就非常不好，你好歹穿一个纯色无字的啊，他还没pass我，我就已经把他pass了。

我也很喜欢google那种公司，但问题是环境不一样，在美国，有成熟的市场环境和信用体系，国内有么？为什么卖保险和房地产中介穿这么正式，因为怕人家不信你啊，整个社会各种信用缺失的事情还少么。

事实上我不太喜欢做自我介绍，因为我会觉得简历都写的很清楚了，如果你仔细看了就应该知道，不需要我再说了。

但hr让你做自我介绍，目的也不是了解你的自我认识如何，而是看下你的表达和逻辑。

所以每次这个开场第一条要求我都会满足，而且会根据不同的公司来调整自己重点介绍的内容。

目的还是为了吸引hr的兴趣。

有的hr会规定自我介绍的格式，有的不会。

学生时代一般是姓名学校专业，毕业后一般就直接工作经历了，因为学校专业已经不是重点了。

1、面试要带哪些东西？

答：看对方要求。

简历和相关资料平时多备几份。

记住，笔是一定要带的。

简历不带也要带笔，有的公司有自己的简历模版，每个面试的都要按模版再写一遍。

2、面试前要做好哪些准备？

答：两块。

一是摸清地点路线时间，如果有时间，最好先去踩下点。

虽然面试可能不会按约定的时间开始，我最长也只等过一个

小时，但准时显然是加分而不是减分，对于那些不守时的公司，自然也会增加我的反感。

二是准备好几个问题，可能因为我干这行，所以hr要提的问题基本上我去之前都可以分析出一些，比如你为什么离开杭州来到天津？这个问题十有八九都会问到，所以去之前可以分析一下hr会问你哪些问题，然后准备一下答案，如果不清楚，网上应该有一些常问的问题可以去找一下。

3、如何在面试过程中判断自己的表现是否符合hr心意？

答：没什么，察言观色而已。

hr对你有没有兴趣，有多大兴趣，你的表现在他眼里是好还是不好，其实这些都是可以通过他的姿态，提的问题和动作感受到的。

其中特别需要注意的一点就是他的小动作，一个人在社会上生活这么久了，似乎都会有自己的小动作，比如我陷入思考的时候就会用手指捏我的鬓角。hr这样的小动作对于面试来说特别重要，基本上你读懂他的小动作也就知道你面试的结果了。

我遇见过一个hr。她的小动作就是转笔，这个动作透露的信息就是对你说的不感兴趣，所以你一看到她开始转笔，当然不会很肆无忌惮的转，而更像用手指绕笔，就要转换你自己的话题了。

具体什么样的小动作和透露的信息要根据不同的hr来判定，但有一个基本可以通用，那就是抖腿。

这个就需要观察的比较细了，但据我的观察，一般人抖腿都会选着靠在椅子靠背上，这个时候抖腿上身会有轻微的起伏，你可以观察他的上衣。

而一旦发现这个动作，就意味着hr对说的不感兴趣或者更严重的反感，所以这绝对是一个亮黄牌的信号，看到这个信号就赶紧补救吧。

4、如果在感知到自己会被pass的时候绝地反击起死回生？

答：这样的事情我干的不多，然后我也不喜欢那种死缠烂打的。

以前面试的听到过一个故事就是一个人面试被pass，然后接下来几天他每天都守在hr酒店的房间外面，hr刚开始不见他，他就一直守，最后从门缝塞了一份信给hr，算是最后一搏吧。

这个面试机会对hr来说可能不算什么，但对他来说有多重要，终于感动了hr，给了他一次机会。

至于有没有面上就不知道了。

不过这种故事显然不是我喜欢的，我的观点是要起死回生就在过程中起死回生，不要等到面试都结束了再去努力。

我曾经去某大型企业面试，初试时hr问我如果我过来后怎么开展工作，首先他问这个表明对我有兴趣，这很好，但问题是我又没在这个企业干过，框架性的东西很简单就能说完，要说的很深入必须结合企业的具体情况，而具体情况我又不了解，所以我只能结合我在网上收集的有关这个企业的公开资料说一点，结果hr说你说的这些我都知道，然后他之前坐的比较端正，这个时候感觉整个人松懈下来了，我感觉到了危险信号，其实他这样说至少说明我分析的没有偏离公司实际情况，但问题是hr对自己知道的情况不感兴趣。

于是在快结束的时候他按惯例问我还有什么想了解的，我知道如果我不做点什么，回去就可以洗洗睡了。

于是我说很抱歉，之前说了很多您都知道的，耽误您的时间了。

对于一个你已经pass的人，如果你还想给他一次机会，我想到的自然就是他主动承认了自己的不足，并对因为自己的不足给你带来的问题表示歉意，这样你才可能觉得这孩子还不错，愿意给他一次改进的机会。

当然也不能保障这招奏效，只是很幸运这句话一说感觉整个气氛来了180度大转弯，接下来就像是朋友在聊天了。hr说之前问我整个问题也不是想着我能说的多细多好，主要是觉得我之前干过这行，即使不知道，也知道怎么样去找到解决的办法。

后面hr还主动说去看看总监在不在，再的话直接复试就不用再跑了。

于是我成功绝对反击起死回生。

后面部门总监对我很肯定，但是最后人力资源总监这边一票否决了。

这就是我之前说的。hr通常不是你这个专业的专业人士，部门总监看的是你的专业实力，能不能做好将来的工作，而人力资源总监更多的是他觉得这个岗位的人应该是怎么怎么样的，他就会按这个标准来选人。

比如我这个岗位，他会觉得需要一个高大上的人来做，而我明显是个不适合的，所以即使部门总监觉得这个人ok。他也不会给你开绿灯，这里面的是非很难说清楚，你能够做的就是让自己不仅满足部门总监的要求，也满足人力资源总监的要求，只有这样你才能胜出，因为他们两个人每个人都有一票否决权。

当然，具体还是要不同公司的招聘体系了。