应届生求职网
YingJieSheng.COM
中国领先的大学生求职网站

应届生2018校园招聘求职大礼包

英格索兰篇

应届生论坛英格索兰版：
http://bbs.yingjiesheng.com/forum-73-1.html

应届生求职大礼包 2018 版-其他行业及知名企业资料下载区：
http://bbs.yingjiesheng.com/forum-436-1.html

应届生求职招聘论坛（推荐）：
http://bbs.yingjiesheng.com

目录

第一章 英格索兰简介.....4
1.1 英格索兰概况.....4
1.1.1 英格索兰全球.....4
1.1.2 英格索兰中国.....5
1.2 英格索兰业务部门.....5
1.3 英格索兰公司文化.....6
1.4 英格索兰职业发展.....6
1.5 英格索兰员工守则.....6
第二章 英格索兰面试资料.....7
2.1 市场营销实习生 - 面筋分享.....7
2.2 英格索兰面经分享.....8
2.3 11.9 ADP 面试.....8
2.4 管理培训生面试.....9
2.5 SDP 面试经历.....9
2.6 高级销售工程师面试.....9
2.7 IT 部实习面试.....10
2.8 ADP 面试经验.....10
2.9 英格索兰 ADP：MKT/product management 发展.....11
2.10 英格索兰上海财务面试.....11
2.11 合肥英格索兰一面面经.....11
2.12 合肥英格索兰一面，积点 RP，希望明天二面成功.....12
2.13 英格索兰校园招聘终面.....13
2.14 英格索兰战略实习生终面面经.....14
2.15 英格索兰一面面筋.....15
2.16 英格索兰面筋.....16
2.17 英格索兰处女面.....17
2.18 英格索兰终面面经.....18
2.19 英格索兰一面记.....19
2.20 好吧 我就发篇面经吧.....20
2.21 英格索兰全面经.....21
2.22 英格索兰华南理工大学面经.....25
2.23 英格索兰处男面.....26
2.24 英格索兰一面记.....28
2.25 英格索兰面试经验.....29
第三章 英格索兰综合求职经验.....30
3.1 应聘英格索兰全过程无疾而终.....30
3.2 求职年度总结——英格索兰.....32
3.3 英格索兰求职全过程.....34
附录：更多求职精华资料推荐.....36

内容声明：

本文由应届生求职网 YingJieSheng.COM（http://www.yingjiesheng.com）收集、整理、编辑，内容来自于相关企业的官方网站及论坛热心同学贡献，内容属于我们广大的求职同学，欢迎大家与同学好友分享，让更多同学得

益，此为编写这套应届生大礼包 2018 的本义。

祝所有同学都能顺利找到合适的工作！

应届生求职网 YingJieSheng.COM

第一章 英格索兰简介

1.1 英格索兰概况

英格索兰官网：
http://www.irco.com.cn/

1.1.1 英格索兰全球

英格索兰早在 1871 年就创始了其业务。近几年来，英格索兰已经转变成为一个多品牌产品的制造型企业，为全球不同领域的客户服务，并且改变了以往的对资本投入要求高的重型机械制造的业务类型。

英格索兰于 2007 年 12 月 17 日宣布其正式签署收购原美标集团旗下子公司特灵公司的协议，并于 2008 年 6 月 5 日正式完成收购。特灵是全球最大的采暖、通风、空调和楼宇自动管理系统供应商之一。此次收购使英格索兰成为一个年收入达到 170 亿美元的全球多元化工业企业，位列世界 500 强。

作为一家全球性多元化的工业企业，如今我们拥有空调系统和服务、气温控制技术、安防技术和工业技术 4 个事业部，分别致力于改善家庭和楼宇温控质量和舒适度；为食品与其他易腐货物的运输和保存；为家庭和商业财产的安全方面提供产品、服务和解决方案；并促进工业生产力与效率的提高。 英格索兰全球拥有近 64,000 名员工，其中包括特灵全球拥有的 29,000 名员工。公司全球生产制造和装配运营分布包括：美国有 29 个工厂；欧洲有 31 个工厂；亚洲有 14 个工厂；南美洲有 6 个工厂；加拿大有 1 个工厂。英格索兰还有其他办事处、仓库以及维修中心分布在全世界各地。

我们的客户信赖我们工业产品和商业产品的可靠性和安全性。产品品牌包括：环保型高尔夫球车 Club Car；用于食品及其他易腐货物的制冷与陈列的哈斯曼（Hussmann）；英格索兰品牌的工业设备和产品；Schlage 品牌的机械锁和防盗装置；在运输温控系统设备上领先世界的冷王(Thermo King)；以及特灵(Trane)空调系统和服务。通过这些品牌和技术创新，我们能够促进公司和客户不断进步和发展。

附录（注：数据不包括特灵）
2007 年净收入　　87.63 亿美元（来自持续性营运收入）
2007 年净利润　　7.33 亿美元

股票符号
“IR”于 1906 年在美国纽约证券交易所上市

国家
英格索兰直接或通过经销商为分布在全球近 200 个国家的客户提供产品和服务。

公司美国总部
蒙特威尔（Montvale），新泽西州

公司注册地
汉密尔顿（Hamilton），百慕大

1.1.2 英格索兰中国

自 1871 年公司成立以来，英格索兰已成为一家以市场领先、技术创新、恪守承诺而著称的跨国公司。从 1922 年公司进入上海后，英格索兰就努力与中国的供应商、制造商和客户建立长期良好的合作关系。

英格索兰于 2007 年 12 月 17 日宣布其正式签署收购原美标集团旗下子公司特灵公司的协议，并于 2008 年 6 月 5 日正式完成收购。特灵是全球最大的采暖、通风、空调和楼宇自动管理系统供应商之一。此次收购使英格索兰成为一个年收入达到 170 亿美元的全球多元化工业企业，位列世界 500 强。

此次并购是英格索兰长达 10 年转型的一项重要举措，从而完成了转型成为一个全球领先的多元化工业企业的转换，在空调系统和服务、气温控制技术、工业技术和安防技术领域都有强大的市场地位，并在全球市场为这些领域的客户提供技术创新的产品、技术和解决方案。

英格索兰目前在中国拥有 1 个投资公司，3 个代表处，9 个工厂，3 个贸易公司以及 20 多个办事处，另外特灵目前在中国拥有 15 个分公司，18 个办事处及 2 个工厂。作为中国在实施对外开放政策之后，最早一批在中国建立经营业务的外资公司之一，英格索兰在过去的 20 年里，通过直接投资以及引进新产品、新技术等方式，不断扩大和加深参与中国经济活动的范围和程度，并对中国经济和工业发展起到了重要的作用。

英格索兰在中国已建立了投资公司和遍布于全国各地的生产基地和服务中心，在中国投资达 4.36 亿美元，其中包括特灵在中国的投资额为 1.06 亿美元；拥有近 6400 名员工，其中包括特灵在中国的员工约 1860 名。我们将保持公司创新的传统和良好的声誉，通过在快速增长、卓越运营、齐心协力方面的努力来不断提升股东价值，更好地为中国客户服务，并为中国经济的进一步增长做出贡献。

1.2 英格索兰业务部门

- 工业技术：

为客户提供产品、服务和解决方案来增强节能、提高生产力和改善运营。

- 气温控制技术：

提供用于管理食品和其它易腐货物的温控环境的设备和服务，为固定和运输制冷提供解决方案。

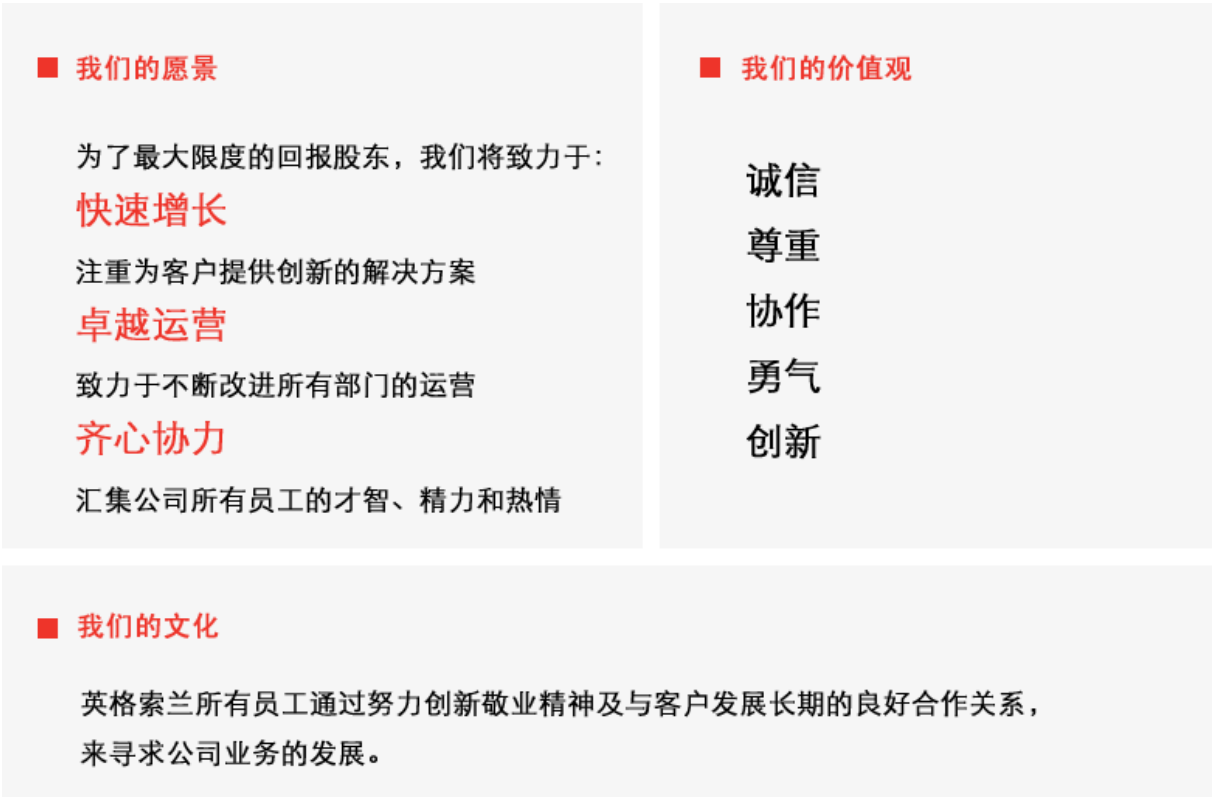
- 安防技术：

为民用、商用及公共建筑提供成熟的安防产品及解决方案

- 空调系统和服务：

为商用和家庭住宅提供集采暖、通风、空调和楼宇自动管理系统与设备的舒适空调系统、服务及解决方案。

1.3 英格索兰公司文化



1.4 英格索兰职业发展

自 1871 年公司成立以来，英格索兰已成为一家以市场领先、技术创新、信守承诺而著称的跨国公司。

从 1992 年进入上海后，英格索兰已成为一家市场领先、技术创新、信守承诺而著名的跨国公司。英格索兰在中国已经建立了投资公司和遍布全国各地的生产基地和服务中心,在中国投资达 4.36 亿美元；拥有近 6400 名员工。我们将保持公司创新的传统和良好的声誉，通过在快速的增长、卓越运营、齐心协力方面的努力来不断提升股东价值，更好地为中国客户服务，并为中国经济的进一步增长做出贡献。

随着英格索兰业务不断拓展，我们诚挚希望各方优秀的人才的加入，我们将为您提供系统的培训机会、广阔的成长空间、丰富的工作经历和开阔的国际视野。

无限机会，尽在英格索兰。

1.5 英格索兰员工守则

亲爱的同事:

自从本公司创立以来,英格索兰一直致力于遵循最高的道德标准来经营本公司的业务。在当今竞争激烈，瞬息

万变的全球商业环境中，持之以恒地遵循这些标准比以往任何时候都更显重要，我的职责就是确保公司在城信方面保持已建立的良好声誉。

作为英格索兰的员工，每个人都应该熟悉行为准则，以此作为方针指导我们应该如何与客户、业务合作伙伴、同事和本行业成员相互交往。行为准则是我们核心价值的外延。我们的价值观包括正直，尊重，团队精神，创新和勇气。它们与行为准则共同帮助我们理解自己的责任，协助我们做出正确的抉择。虽然我们无法预见大家可能面对的所有涉及道德规范的具体情况或决定，但本文将概述符合道德规范的行为的原则，并告知各位可回答你的问题的现有渠道和程序。

在我们作出的所有决策中，必须遵循道德规范和我们的行为准则，报告任何可能违反这些准则的行为,并履行相应的责任。我们的目标是，创造一个开放的氛围，鼓励员工发表有关道德和合规守法问题的看法而不必担心遭到报复。我希望大家都能根据本文所阐述的方针的形式和内容来履行自己的责任。对于那些不能做到这一点的人我们决不妥协。员工违反行为准则可能会构成解聘的原因。

请大家与我一起，在我们所从事的一切活动中，共同维护英格索兰在诚实和正直方面的良好声誉。这是我们取得成功的坚实基础，无论现在，还是将来。

诚挚的

Herbert L.Henkel

主席，总裁兼首席执行官

如果你想了解更多英格索兰的概况，你可以访问英格索兰官方网站：http://www.irco.com.cn/

第二章 英格索兰面试资料

2.1 市场营销实习生 - 面筋分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107612-1-1.html

因为是实习生，所以面试比较简单。我当时约得时间是早上十点，但是我提前二十分钟到了。部门主管对于这一点很高兴，刚好她临时有点事，需要把时间提前。面试开始就是让我自我介绍，然后她问我以前有没有实习经验，为什么想在这实习等等一些比较常规的问题。整个过程二十分钟吧，主管很温和。

为什么想在这实习？

答：首先，夸英格索兰，因为公司在业界是领头者，我一直很想进入过公司。其次，与我的专业对口。最后，我对这个岗位很感兴趣，对自己有信心。

2.2 英格索兰面经分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 7 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107615-1-1.html

其实都写不了什么面经的，因为我第一轮就被刷了，但这次面试我准备了很长时间，而且也是第一次把我的正装穿出去，面试当天和我去通用体检冲突了，时间我调到了第二天的最后一场。

下午来到人民广场来福士广场英格索兰的空调事业部，已经有一些人在等了，还有一些已经面完的，我和几个刚来的同学说了几句话，谈了下对于面经上的那个 CASE 的看法，我们先到的 5 个人达成了初步的意向，但我们没有和后来到的 6 个人交流，这是一大败笔了。

进到面试会议室，就像面经里所写的，CASE 是一家公司在研发新的产品，但是根据调研显示盈利不如预期，所以要削减预算，我们是各个部门的经理，现在需要我们商量如何削减预算。

开始就像我们先期开始协商的一样，我开头 ice break，说了下我们应该尽快达成一个协议，先从各个部门开始说下自己的打算，然后就是按照这个开始一个一个说，我们先期到的 5 个人，就按照自己部门的预算可以削减多少来进行报数字，本来很顺利的进行到下面的部门了，杯具开始了，下面部门的同学可能是曲解了题目的意思，开始死撑不削减预算，而是拼命的说我们还可以再减，最后的矛盾集中到一套软件升级的费用了，我的看法是软件即使先不升级，员工稍微加班下，就可以把本来的任务完成，可以把这一大笔钱省下来，但最后我们还是没有能劝动，讨论失败。

最后我们组都没有入围第二轮，非常对不起杨昌龙，杨一君及施孝曾，你们真的很优秀，也很拼，祝福你们都能找到满意的工作。

英格索兰的面试不多说了，群面面的很混乱，也许英格索兰就是 prefer 这样强势的人才吧。

PS：插个话，很多公司在性格测试或者是面试的时候都提倡 be yourself，其实这是很有道理的，假设你隐藏起你的本来的性格进了一家和你不符合的公司，你在那样的环境下工作也不会开心的。

2.3 11.9 ADP 面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 9 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2068871-1-1.html

下午四点，尚嘉中心 12 楼英格索兰。

签到后，领进会议室，3 个 Department 的头在周围。CASE 一页纸，中文的，比较简单，另外会给一页草稿纸，5 分钟阅读.15 分钟的讨论，最后 1 分钟的英文总结。CASE 内容是一家合资服装公司，美国老板对投资回报率不满意（4%），希望提高到 20%，他不希望继续扩大经营，追加投资。而中国区的 Manager 则希望收购当地一家乡镇企业，理由大概有 2,3 点。CASE 的问题是是否要说服老板收购，还是直接表明老板态度。

2.4 管理培训生面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048965-1-1.html

面试过程：

分小组讨论，一起对一个案例进行分析，12 个人，人比较多，没说几句话。还要有英文总结，这个比较难。

面试官提出的问题

请用英文对刚刚案例分析进行总结。

2.5 SDP 面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048964-1-1.html

因为是 SDP 上海总部终面，全国各地的 SDP 的 candidate 都来了，有大连理工、西安交大、天津大学、华南理工等高校的小朋友们。我们这波是来了 18 个人。面试当天每人先发了个袋子，里面有 IR 的笔、笔记本以及当天面试的流程，在流程上，每个人的群面、单面时间、地点都安排好了。

终面分成 2 块，先是 18 个人分成两组，每组 9 人，在 board 厅里做一个 case，这个 case 形式跟第一轮形式一样，5min 读题，20min 讨论，最后 1min 每人做一个英文总结。在群面的 board 厅里，10 位全国各大区 manager 都会在旁边看着以及校招 HR 也都在的。

两组 19 人都群面完后，接着就是单面，单面的面试官分成两组在两个房间同时面人，每次进 1 个 candidate，里面有 5 个面试官，也就是各大区的 manager，最旁边还有个 HR 做记录。各大区的 manager 先是让你做个自我介绍，然后就问一些关于销售岗位认识的问题。最开始，一个 manager 就说，我觉得你的群面表现一般。（我当时心想，这次群面没像第一次群面那样做 leader，比较低调，妈蛋，也不至于这么表现一般吧，我中途好歹还是引导大家转变了一下思路好吗？当时我一汗。。）。

后来，是问了我为毛读研了还要来做销售，不觉得可惜吗？我当时说也许本科出来做销售更适合些，但我根据自己的情况来讲，我现在可能比本科的时候更知道自己要什么，对自己的人生规划可能要比之前更清晰；结果我打完，被另一个 manager 打断说，我觉得你说的不对，我就是研究生出来做销售的。（汗，后来才知道前面几个包括上来说我群面表现一般以及中途说我说的不对，都是压力测试啊，我汗，，真是醉了，还好当时顶住压力了）。

单面有两次，我上午就单面了一次，也就是我以后领导的领导，当时面试的时候，给我感觉，他还蛮中意我的。

等到下午的一轮单面，就是另外几个大区的 manager 面了。进去了没问几分钟，就让我出来了，我也是醉了。

2.6 高级销售工程师面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048963-1-1.html

面试经历：

面试过程：校招投简历，第二天通知面试。10 个人一组，中文案例讨论，全程 HR 不参与。最后用英文 1 分钟陈述。整个过程还算可以，不过有几个面试者可能面试经验不足，总是不能达成一致意见。我感觉这是导致面试不通过的最大原因。

面试官提出的问题

小组面试没有问题

2.7 IT 部实习面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048962-1-1.html

我主要是去面试实习生岗位，所以对专业要求不高，只问了我基本情况，然后当场就要我了。估计是正缺人手，所以直接就说来了应该干嘛。

2.8 ADP 面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 26 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048961-1-1.html

面试过程：

好不容易走到 ADP 的终面，今年就业形势比较严峻，去年是 8 进 4，今年是 3 进 1，竞争非常激烈。

终面前一天收到一个非常专业的商业 case，4 页纸加上 2 张表，都是全英文。

面试过程第二天准备好了之后就去公司先 10min 讲做 case study，然后每个领导提问，问题五花八门。

然后会问下 case 以外的问题，根据你的简历内容来提问。

最后你给面试者提问的机会。

面试官提出的问题

您对英格索兰有哪些了解

回 答：

我提前从英文官网了解了英格索兰旗下各品牌的信息，以及最近公司发生的一些大事件（比如 2013 年将安朗杰从集团剔除）。

2.9 英格索兰 ADP：MKT/product management 发展

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 11 月 30 日

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1923685-1-1.html

拿到 offer，待遇很低，7.7*12，所有都包括了，估计到手 5k
两年轮岗，最后轮岗结束再看表现申请个名额留在某个部门，然后对于轮岗结束奖赏 15%另加 5%看个人表现

2.10 英格索兰上海财务面试

地址：http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1766814-1-1.html

看以前的面经面试好像都要群殴，本来已经做好被殴的准备了。去的时候才发现居然不是。面我的一个大概是经理，另外一个估计就是一般的财务人员吧。先简单的自我介绍了一遍，问了几个会计分录，貌似挺简单。后来拿出一张写满英文的纸张，叫我念了两段，表示压力也不是很大。等她们叫我翻译一遍的时候，我就卡壳了 。。。面试官貌似听不下去了，就说我知道了。我以前还对自己的英语蛮有信心的，这次受打击了。那个经理又拿出电脑，问我 EXCEL 怎么样，我说还行，会做数据透视表。她就随便打开了一张表，叫我试试。我一看又傻眼了，全是英文，连表的内容都没弄懂。尴尬了 。她们也看出来了，就说算了。然后随便说了些，就结束了。。。。估计也没戏了。
也算吸取教训吧！英语和 EXCEL 是重点啊，英语更是重中之重!希望后面的人不要像我一样。

2.11 合肥英格索兰一面面经

地址： http://bbs.yingjiesheng.com/thread-982761-1-1.html

昨天下午收到英格索兰群面面试通知，今天上午九点半群面
LZ 踏上找工作征程的第一个面试通知~可怜 LZ 连身正装都来不及准备~
个人觉得英格的 HR 还是挺亲切，不多说了，上题目
群面会提前十五分钟发题目，但是不能讨论，大家只能自己看：
题目大致是这样的：假如你是一家母婴用品（好像是叫 B2C）的创业者，你公司的产品在 2010 年销量很好，业绩上升了 200%。但是由于风险投资商的干预，要求将母婴用品换成个人消费品投入市场，投入市场后的前三季度的业绩下降了 40%。如果你是创业者，在接下来公司的运营中，你是采取拓展业务还是回归母婴产品，说出理由以及如如何经营。
小组讨论时间是 20-30 分钟，最后每人一分钟的 Presentation.
LZ 由于是处女面，倍儿紧张，表现不尽人意，估计要被 BS 了。个人觉得同组的 XDJM 们表现的都挺好。思路清晰，口齿伶俐。
要群面的筒子们不用太紧张，尽量正常发挥就行~加油啊，股的拉克~

2.12 合肥英格索兰一面，积点 RP，希望明天二面成功

地址： http://bbs.yingjiesheng.com/thread-983840-1-1.html
昨天收到 IR 的面试通知，特别兴奋，这是我的第一个面试，也在网上看了面经。

流程和网上写的一样，题目我看前面一位兄台都写了，不过我们这组和别的组不同，总是遇到冷场的时候，很尴尬啊~~如果有冷场的时候，不管怎么样，一定要出来说一句，随便都是好的，本来想肯定开始就有人抢着当 leader 了，但是没人，开始几分钟后才开始讨论的

最后的总结，其实可以不说关于刚才群殴的，可以说点自己的事情，如果英文不好的同学可以事先准备下哦!!

我发现明天我有 2 次面试，为什么啊!! 知道的童鞋可以帮我解答下吗？谢谢啦~~~

积攒人品哦~~

上海迎来了入冬以来的第一场雪，还挺大。冒着纷飞的雪花中，去英格索兰遵义路上海总部群面。群面的题目嘛：只有 5000 万资金，但是售后部门以及研发部门都需要，而且各自一大堆理由。让群面的同学扮演公司决策层，讨论一个方案解决这个问题（20-30 分钟）。结束以后每人用英语 1 分钟总结。

我要感慨的不是具体面试的过程，而是英格索兰公司本身真牛。

同学们注意了，如果你想去英格索兰，你务必要去参加它的宣讲会并当场投递简历。网上投简历？那无法参加第一批面试的可能性极大（英格索兰很霸气吧，不来参加我的宣讲会，那一边等着去）。不过也不要紧，等过 1 个月，第一批 offer 发出去了以后，你可能有机会参加第二批面试，当个备胎也不错。

当然了，如果你在宣讲会当场投递简历，那你进入面试的机会相当大。不过你得有极强的突破群面能力。拿今天的例子来说吧，一共 5 个小组，每组 12 人左右。这些人基本都是各大名校的硕士研究生，也包括少量本科生。那么最后多少人通过群面进入 2 面呢？2 个。对，你没看错，英格索兰要的人才就那么顶尖（群面的淘汰率就如此绝伦，后面几轮都不敢想了）。

真得佩服一下英格索兰的 hr 们，他们具有卓越的看人能力，这点时间就能看出那么多人的孰优孰劣。

名气不算很大的英格索兰已经完全和世界最顶级公司的选材率接轨。他们招人就象古代公主招驸马，同时也是一种广告宣传策略。

但是现在已经不是经济危机的 08 年 09 年了，现在是 10 年年底，应届生求职形式大副好转。那些最终能突破多轮拿到英格索兰 offer 的同学想必是大牛。大牛一般都有很多 offer，可是，你们真地决定去英格索兰吗？

2.13 英格索兰校园招聘终面

近来一直在浏览应届生 BBS，在笔试面试过程中，受益良多！为了感谢大家的帖子和不断地贡献，今天我也想把这周在 IR 的面试流程 PO 一下。

我投的是 MKT ADP。相对于以往的 IR 应届生招聘，我觉得我的整个过程就是背道而行了。

2010.6.25 一面，是一个 HRJJ 和 ADP 项目负责人单独面我一个人。问题比较通篇一律了，就是 WHY IR? WHY THIS POSITION? STUDY EXPERIENCE? ADVANTAGES&DISADVANTAGES? etc. 我觉得这些问题大家都准备的差不多了吧！也就不细讲了~~~

2010.6.28 终面，是一个案例分析（见附件），提前做好，然后给一个 10-15 分钟的英文的 presentation。不是特别难，就是要花一定时间整理一下思路。开始之前，公司提供白板纸和马克笔供大家使用，可以在 30 分钟内将自己准备的思路写于白板纸上，不需要用电脑 PPT 的。我觉得自己总体表现还行，就是说话的声音有点颤，也不知道为什么，自己感觉不是很紧张，就是控制不了声音。哎╮(╯▽╰)╭・・・・但还好的是很流利，没有卡壳的时候。在开始之前，我把自己写的东西打印了一份给考官。她对这点非常满意，并夸做得很好。然后就是问些问题啦！像 WHAT DO U THINK ABOUT UR PRESENTATION? HOW DO U PREPARE FOR IT?等。大概准备一下就可以了。结束后，就把我介绍给了她的一个上司。然后又是一通很基本的聊天，不过是中英文的。

2.14 英格索兰战略实习生终面面经

发贴鞠躬~

PART I： 准备终面

继上次莫名地去鸿仁学堂进行了群面和一面之后，于 2 天后收到了终面的通知。当时正在聚餐背景音强烈，于是没有问究竟是什么形式和究竟还有几面。总之我感到意料之外地收到面试通知...因为一面的考官似乎不怎么中意我的面试表现。

后来终面前一天还在怀疑，最后做功课的时候无意中去英格索兰的官网浏览，看到竟然有个“英格索兰战略实习生终面名单”...服了...真有政府信息公开的精髓。可惜那个公告牌做的技术需改进，每次下拉都只能看到两三行字，我就只能 ctrl+A 把所有公告内容贴到 word 里看。

果然还真看到自己的名字了，反复核对时间和手机尾号，确定是自己...比较喜剧。
可是的可是，终面竟然又是群面...一组有 14 个...绝对悲剧。

其实小明哥我真的不是群面的料啊！寝室有 2 位辩论队主力，自己就是不会吵架，每每围观，每每比赛被拉去做亲友团...拍手挺卖力的，就是张嘴说不出所以然。所以终面前一天还是看了很多 AC 的资料的，比如题目类型和 HR 评分权重等等，再次感谢应届生网这个平台和那些“过来人”分享面经。然后就抱着“观摩终面是什么样子的”的和平心态睡去了...

PART II: 终面进行时

面试在虹桥上海城的英格索兰总部。提前一个小时到了那里，没有心思逛商场，坏心情倒是马上随之而来。因为很久以前和曾经喜欢过的人在虹桥上海城的那个 XX 咖啡馆 dating...还陪人家在那里上韦博国际英语...唉，伤心地。花了点时间整理情绪，看到一大群西装打扮，学生气质的孩子们从办公楼电梯里鱼贯而出，我就知道他们是我上一批的 candidate。很冲动想去问面试题，后来忍住了...正巧碰到一面的战友，先是互相鼓励来终面，然后一起坐电梯到达了英格索兰前台。

面前工作人员让我们去填信息表，在 waiting room 里看到这次群殴的队友...各个西装笔挺，我慌 ing，我嫌天热就穿了衬衫。5 分钟之后 HR jj 领我们到准备室，另一个号称是人才发展部的 jj 给我们发了群面试题。

内容是 case study，我们是一个旅游公司的销售 team，想在明年元月推出新的“一日游产品”，有四个选择：

1. 都市游
2. 乡村游
3. 拓展游
4. 高校游

我们需要在 20 分钟讨论时间内，权衡出唯一个最终产品在明年实施。然后 3 分钟总结，每人 1 分钟英文自评。

结果看完题目，我们就被领进 AC 观察室...里面 4 个 HR。椭圆桌会议室，我个人认为和我坐在一起的几位 candidate 相当被动，因为 HR 都坐在我们后面，他们只能观察到对面 candidate 的面部表情和表现，我们像被雪藏。谁会对后脑勺感兴趣？事实证明了我的观点。两个 HR 一开始象征性地绕场一周，就开始看我们后脑勺了...而且

考官在 AC 过程中应该是保持安静的，我却听到背后一直有上海话干扰。结果就是整整 20 分钟，除了一开始有个类似 leader 的人出来说让大家选说说自己的选择，剩下的时间就几乎都是西装男们扯着嗓子在争论“都市游，高校游还是拓展游好？！”争得面红耳赤，吓坏了来参加群面的女生，我看她们表情很悲苦...而我面对面红耳赤西装男，也再没有鸿仁学堂群面的淡定与斗志去抢总结了。最后争论的结果就是时间不够，勉强达成以拓展游为新方案。英文自评的时候，大家都先是感谢 team，再自我总结，想必的确是终面选手，各个看到面经，知道强调自己知道 team work 的重要性，即使有些人根本就是在吵架，面红耳赤地吓唬脾气好的童鞋不让他们发表观点。:(

PART III：英格索兰，再见。

6 月 10 日是录用通知日。

如我所料，我没有收到录用邮件。后来知道群面中有 80%的是申请 SDP 的，好家伙，我怎么吵得过 salesman？我申请的是 ADP。后来去群面的时候才听人才发展部的 mm 说，我们申请了 ADP/SDP，也不是暑期就能进的项目。先是要加入这个“战略实习生项目”。现在看来，还是做 sales 的气势汹汹，“打”不过他们...不过也算是攒下围观面经，再一次见识了 AC。整个所谓“管陪”的申请过程中，一路磕磕碰碰，也见识了不同的人和事，算是收获吧。

英格索兰，再见。

童鞋们，继续加油!

2.15 英格索兰一面面筋

昨天下午接到短信通知,今天一早 9 点在嘉汇广场的 T1 幢面试.

第一次来到嘉汇广场,还以为是居民区,没想到原来每幢楼里都藏着这么多公司...排队坐电梯上了 17 楼,到鸿仁的时候发现已经好多交大校友. 在一番查看学生证和身份证后开始群殴.

PART I: Assessment Center

也就是我们知道的 AC 了,即测评中心. 第一次参加这种小组讨论,旁边两位 HR 察言观色,还是很紧张的.

AC 的讨论题目是这样的: 一个机械制造企业(其实可以看成就是英格索兰),在 2010 年经济危机逐渐消退后,业务呈现弥补式增长. 订单蜂拥而至,但是生产部表示公司产能不足,销售总监和 CEO 也默认了这一事实. 现在的问题是,销售订单中有老客户,也有新客户. 要求小组成员扮演销售团队,一起讨论解决是怎样解决新老客户订单问题,并最后要给出小组统一的方案.

20 分钟讨论时间,5 分钟英文自评/互评时间.

我们这个小组共 11 人,只有 3 位女生. 结果日语系的一 gg 一上来就问"大家看好了没有啊?" 一看就是想当 leader,没问题,就让他当. 之后就是头脑风暴了,但秩序比我预想的要好很多,没有吵架倾向出现,这还要归功于 leader 同志几次及时的总结与引导. 讨论期间,HR 还会来看你针对案例做了什么笔记,有个写得规整的财大 mm 之后就是因为笔记特出众, 被加到一面中去的.(毕竟,我们也可以观测 HR 嘛,所以就互相观察吧) 20 分钟讨论结束,有童鞋主动做总结 presentation, 那位女童鞋还是比较 professional 的,把大家的观点都整合进来了,并感谢肯定了团队的合作,讨论期间她也发表了很建设性的观点,比如新客户潜能和背景调查等,还有个女同学提到了外包,个人认为她非常有 biz

cost control 的 sense. 结果总结 presentation 之后的自评/互评比较恐怖. HR 会让你自己给自己评分,or 让你选一名童鞋进入下一轮/淘汰一名童鞋. 相当于压力面试了. 说话语气也毫不客气,很 tough,并且还指出专业不对口这一问题要减分. 个人认为,HR 在面试现场透露评分标准是不专业的,尤其当你是在做 AC 的时候. 当然,面试官可以很 tough,但无论如何都不要泄露评分标准呐.

PART II: Group Interview

群殴的结果是一半的人进了下一轮. 比例远远高于我的预想和面经,大概是我们投的职位不同的缘故. 两个 gg 投的 SDP,还有投的技术的,投 ADP 的,3 个 mm 投的 HR 的.

结果是一个 boss 状男士在小房间里群面,1 对 2 或 1 对 3. 面试流程大概是:(1)自我介绍--(2)他提问我们回答--(3)被面试的童鞋互相提问，并互相就今天的表现排名--(4)向他提问并根据他的回答给他打分--(5)自由问答...我是尊重面试官的,但是我很不明白为什么他要对我们说,类似于说我们简历上的咨询或者银行实习经历会"让我们变得混乱",还强调说没有 MNC 实习经历反而有管培的培养潜力? 非常不理解,求达人指教.

抱着打酱油攒 RP 的心态奉上面经如上,祝大家好运!:)

P.S. 我们这批面试应该是补招的,因为貌似都没有网申,只是在宣讲会上投了简历.。

2.16 英格索兰面筋

英格索兰 9.25 日在交大开宣讲会，投了张简历，结果第二天接到 HR mm 电话，通知 27 号一面。异常开心。

英格索兰的一面采用的是小组讨论的形式，也就是群殴。之前在网上看了不少面经，但是由于是第一次参加群殴，不知道会被殴成啥样，所以还是小紧张了一下。

面试地点是交大就业指导中心二楼，下午 2：50 开始。2 点钟赶到交大，已经有不少人在外等候，小组讨论 12 人一组，讨论的题目属于角色扮演类型，题目内容大致如下：

某公司要在市场上投放一种新型的高科技产品，但是根据数据显示公司估计的利润远没有达到公司的要求，因此要求削减预算 60 万美元。如果预算不削减，则公司决定取消该产品的市场投放计划。小组每个成员都将扮演公司各部门的部门经理，如采购、财务、市场、销售、生产等，每个部门都有自己的一套预算方案，而大家的任务是：尽力去为自己部门的预算进行辩护，同时与其他部门经理商讨制定预算削减方案。

小组讨论 30 分钟，然后每人 1 分钟英语自我陈述，讲述自己的观点，然后派一个代表进行 3 分钟的总结。

进入面试室，在两个 HR MM 的指引下就坐，小组讨论开始。我们的场面一开始就比较混乱，一名交大的同学上来就开始谈自己是什么什么经理，自己的预算方案是什么，为什么不能削减…接着就提议大家挨个介绍，结果每个人都有充足的理由证明自己的预算是不能削减的，说的我都蒙了，说实话第一次参加群殴真的是没有经验，包括我自己，想的都是怎么才能尽量避免削减预算，结果争来争去到最后也没有讨论出来个结果，当 HR MM 说 time’s up 的时候，我知道完了，我们中计了…

总结一下，我觉得失误的地方有以下几点：

1.

分析！分析！分析！

我觉得我们最大的失误是对于这个 case 的题目没有仔细考虑，这个小组讨论是考查什么？是团队合作！不是单干，题目要求尽力为自己部门辩护，实际上一个巨大的圈套，讨论的目的是什么？是削减 60 万预算，如果没得出削减预算的方案，那产品就会下马，无法上市。如果这个项目无法上市，各个部门有再多的预算都是 nothing!!! 我们就是在这里中了圈套，只关心自己，忘记了全局观，忘记了团队合作，结果讨论的一团糟。

2.

步骤的安排和时间的把握

其实从一开始这就是一个被忽略的环节，30 分钟讨论，12 个每人说也只有 2~3 分钟而已，所以如果没有一个计时员的话进行导引的话，讨论很容易就会绕着某一个论点争执开了，结果超时了也没人提醒，时间没有被有效的利用起来。同时该讨论什么怎么讨论这个大方向不明确，尤其是我自己，虽然意识到了但是却没有及时提出来，到后来随大流就是不停的说，却没有讨论出结果。

现在回想一下比较好的方式是应该首先跟大家明确一下讨论的目的，就是一定要拿出削减开支的方案，然后就是一起商讨哪个部门该削减多少的问题，比如从我做采购经理方面，我有 45 万的预算，我愿意拿出多少多少钱出来，然后引导大家各自想办法，从而都能够削减预算，完成任务。毕竟首先完成任务才是最关键的!! 同时对于各个部门预算的减少，寻找可以说服 HR 的理由，比如这部分预算我原来计划干什么，但是现在我可以通过什么来进行弥补，从而节省开支，为产品上市做出贡献等等。

总之今天的表现真是糗到家了，根本没考虑那么多，上来就喷，结果挂了…呵呵，英格索兰之路就走到这里，以后的路还长着呢~ 兄弟们加油啊

2.17 英格索兰处女面

英格索兰——一家工业世界五百强企业，主要集中在制冷领域。

10.21 下午让福爷替我投了份简历（现场头简历的概率真的很大），22 号下午就有人告诉我 23 号上午面试（小组讨论），心想还要不要去呢，毕竟是处女面啊，呵呵。权当练兵吧！

上午九点面试，8：40 到场，签个到就进会议室，拿到案例材料，一看房地产销售计划，和昨晚同学说的一样，心里就有点低了。加上自己对房地产一直很青睐，所以思路很清晰，大慨 15 分过后，被叫到一个稍微大点的会议室，开始 pk 了。

案例大慨是这样的：我们是一家房地产销售代理公司，帮助一个开发商卖楼盘，一个高档别墅群；这个别墅群具有以下特点：

1、08 年初开盘，08 九月结束，只卖了三成。

2、楼盘周围有一处新开发的风景名胜，2010 年全部完工。

3、楼盘附近有三处别墅楼盘，开发较早，卖的较好。

我们没有房子的产权，我们的的任务就是制定一套销售战略和计划，把房子卖出去，提高销售额，可能面对的工作对象是：购房者，开发商，政府、银行、风景名胜开发商等。

张磊第一个发言，说每个人发言一分钟，然后一个人总结下，后来大家再思考讨论，正想立马就反驳他，这样不是共产党在开会嘛，时间总共才 20 分钟呀，哪有讨论的时间啊。不过人家刚说一句话就被打断，好像有点不好，所以也就没有说什么，按照这个程序走下去，过程中也没有打断这个思路，不知不觉得时间过得很快，突然 hr 说时间到了，无语，好在 hr 说给你多余的 3 分钟时间，我就想在这三分钟时间里把握整个现场，引导大家去完成销售计划。可惜还是被一些不懂得市场如何操作的人、没有抓住关键问题的人给浪费了时间，大家一个劲地在讨论楼盘没有卖出去的原因，寻找原因，后来又集中在产权问题上等等，结果当我总结的时候，hr 再次的叫停了。没有办法，遵守游戏规，只能作罢。不过还是有些收获的。

1、卖不好的原因是什么呢？08 年经济普遍不好，大环境决定，其他楼盘因开发较早，故销售情况尚可。

2、买房者是投资还是自住，对这个方案是很关键的

3、政府——交通公路等基础设施的完善

4、银行——购房首付

5、风景名胜——房子增值所在，特别是对于高档别墅

6、其他楼盘卖的好的原因？以及自己楼盘的特色和亮点，结合已经买了三成的消费者调查

7、旅游房地产（这个居然没有想到，真想把自己给。。。）

这些是关于案例本身的，还有人提到小产权房。下面说下再讨论过程的一些感受和需要改进的对方。

1、要抓住关键问题及重点，你如买房是投资还是自住（李文旭很冷静）

2、抢断别人话的时候要有礼貌，体现善于倾听和尊重人的素质（也好人别人接受你的观点，这样成为观点的引导者和现场的控制者，出线的概率非常大）

3、不要有任何不耐烦情绪，别人说的再不对，也要耐心的倾听，也不要有任何的动作，如喝水、玩笔等

4、还是同一问题，用尽可能说的语言说出关键的话语

5、说话语速不要太快，也不要太 high，会显得你很紧张，即使我一点都不紧张

6、要有风度的说出自己的观点，而不是在吵架或者拌嘴

7、网上的一些面经还是值得商榷的，很有可能被误解，不是面经不正确，而是不同的情景下，相同的问题解决方式也可能取得不同的效果。

8、不要做标新立杆者，这样的风险比较大，要么被欣赏，要么直接被拒。

总结一下吧，为处女面写了这么多。哈哈

1、案例分析一定要抓住关键问题

2、讨论过程中要么引领大家的观点，做一个领导者，并能很好的控制时间，在有效的时间段内把问题阐述清楚；要么做一个很好的补充者（必须是非常好的构思和想法，不要多，一到两个具体的点就好，比如，李文旭的房产价值，而且要一直坚持下去）

3、小组讨论还是学要考察团对合作能力的，所以不要过于自主化（这个可能是我最大的一个特点，不知是好还是坏，可能无所谓好与坏，看用在什么场合和公司，面对什么样的人了，只有适合之分）

4、面了几次小组讨论（合景泰富、零点咨询),感觉还是做个很好的补充者出线的概率比较大些，毕竟合景泰富和零点咨询的 offer 都拿到了，只是没有去而已。

5、多面、多笔才是硬道理！专注一个领域，行业，然后广种吧！

2.18 英格索兰终面面经

这应该是我大学生涯中写的最后一个面经了 •••

这次我们华工去上海面试一行 8 人，分别面试了几个不同的部门，其中我面的是工业技术部门（ITS）的销售发展计划（SalesDevelopmentProgramme）。先说说这次去上海面英格索兰 final 的总体情况，全国一共邀请了接近 10 所高校的 60 多位应届毕业生去上海总部，其中有华工科技大学，华南理工大学，上海交大，南京大学，电子科技大学，西安交大 ••• 等等。我们都住在上海新宇之星的连锁宾馆，三星级，感觉一般，可能是公司觉得离火车站比较近的缘故，所以安排在那里了（可惜我们去的时候座飞机，从飞机下来找了好久才去到那个宾馆，555）。

三面是角色扮演，跟广州时的群面差不多。唯一不同的是这次的竞争对手都是来自不同学校的大牛，面试官有 6 到 7 个，都是公司很资深的高层，最大的是中国区的总裁。题目大概是：假如你们 10 人分别是公司的销售、市场、研发、客服、生产、人力资源 •••• 的经理，公司现在给你们一笔 50 万的发展资金，你们如何去说服其他的经理为自己部门争取到尽可能多的钱？面试全程 40 分钟，先是 10 分钟集体讨论＋每人 2 分钟中文陈述＋每人 1 分钟英文陈述。我抽到的是人力资源的经理，幸运的是我以前在社团联合会做过人力资源部的副部长，对部门的职能和定位还算比较清晰，所以 blabla 的跟大家说了很多。觉得整个面试过程中范了一个比较大的错误，就是一开始还没到陈述时间，就滔滔不绝的开始讲自己的观点，后来还被 HR 打断了发言。自己回想起来也觉得很失败，后来在四面的时候果然被 HR 狠狠的揪出来审问了一番。不过后面陈述的时候还算发挥稳定，讲的比较富有

激情，讲完还破例的迎来了几个竞争对手的掌声。整个面试过程，自己觉得最重要考察的是：1、口才，2、做为销售人员应该具备的说服别人的技巧，3、思维的条理性，（如何在短时间内准备好自己的发言）。

四面是三面的第二天下午，我是广州赛区 ITS 部门 4 个同学中最后面试的一个，所以在宾馆等待的心情焦急万分。虽然身经百战，但在面试厅前面等待的 10 几分钟真的是感觉度日如年，因为接下来的 20 分钟就要决定自己的前途跟命运了。进入面试厅，发现面试官还是昨天的 6 位高层，一开始，先让我朗读一篇英文，然后直接现场口头翻译。虽然感觉翻译的很不好，但觉得别人也差不多这样，所以也没有特别在意。然后中国区的 HR 经理 susan 就开始一直的提问，说我昨天面试感觉如何？对自己不管别人感受抢着去发言有什么解析？我晕 •••看来面试官还是耿耿于怀啊！于是狂解析一番。接下来问的是比较常规的问题，你为什么应聘这个职位？你觉得自己有什么地方是比别人优秀的？以前是否有什么失败的经历？由于我是本科生，她又说我们这次招聘大部分是研究生，你如何看待自己在学历方面的劣势？最后再问了一两个问题就是我提问的时间 ••• 从面试厅出来，感觉打了一场大战一样。以为经过了好久，才发现刚好 20 分钟，于是就回去等候厅等结果了。

等了一个多小时，结果出来了，ITS 部门全国参加面试的 36 个人中，最后一共要了 17 个。很荣幸我是其中一个！接下来公司高层给我们开了个会，会后处理了以后工作地点和签约的事情，然后就让招聘负责人请我们去吃美味的上海菜 ••• ^_^

最后，总结一下这几个月的找工历程，跟很多同志一样无比艰辛。到目前为止拿过中广核和华为的 offer，不过都因为某些原因没有签。最后决定了要去英格索兰，从此认识我的人不会再在笔试和面试的场合见到我了，我也不打算再去跟别人争了。在这里祝愿所有兄弟姐妹都找到称心如意的工作！

2.19 英格索兰一面记

昨天参加了英格索兰的一面 discussing——群殴。前不久，双哥说过，他最不喜欢参加学校宣讲会，因为讲台上主办方宣讲的时候，讲台下面叽叽喳喳不停，有点一山更比一山高、一声更比一声响亮的感觉，觉得很丢人；还有与本科生的同学在 team 里群殴，他们争强好胜会让你又气又拿他们没有办法。

这次我算是体会到了。

英格索兰宣讲的现场热闹非凡，不是因为讲演者的热情，不是因为听众的激情，而是因为人在闹市中，为了让朋友听到自己的声音就必须争相放声高嚎。我把头埋在桌底，觉得非常丢人，要是我是用人单位，我一定全部不要。

好歹挨到最后，把简历交给 hr 时，知道自己的专业不是对口的。技术要机械设计，我本科的专业沾不上份；管理要供应链，研究生供应链的研究实在肤浅难登大雅之堂，自知之明让我不敢抛头露面大谈我的供应链理念。为了赢得一面，我把简历交给 hr 时，忽悠了一番，当时 hr 就说一面没有问题。貌似最近交简历，只要能够让我与 hr 忽悠上几句话时，我都能顺利进入面试，也怪神的。大多数公司网申方案害苦了我，没有办法让凭三寸不烂之舌遣词造句一番忽悠摆显一趟，机会慢慢的流失。

回到宿舍时候，我上网查查关于英格索兰的面试相关信息。My God，这是面试吗？这不是在选秀吗？只想招聘 50 来人的单位，参加面试的人不会比四大少，大有古代君王为公主选驸马的感觉。某单位不在乎成本大张旗鼓的招聘零星的岗位，一种是公司的实力雄厚，确实需要海纳百川，选经世之才；一种是宣讲广告进行曲。查查英格索兰的老底，招聘的岗位，发现第二个原因靠谱，于是对这个公司不怀有什么好印象了。第二天早上意料之中的接到面试通知。下午 5：20 进行，我成教院的课是 6：50，有点想放弃了。后来想想也罢，就算去见识见识，去走走。

群面中，有 20 分钟的 discussing，无领导的中文讨论，然后每个人有 1 分钟的英文 conclusion。这个流程与网上的说法一样。无领导讨论，两年半之前我在卓越地产的面试中经历过。那次参加了笔试、群面、个面，说让我回学校等消息，可是一等就是两年半，还是音讯全无。等待者向来是痛苦与无辜的，被等待者向来是傲慢与偏见的。

去面试之前，我想如果不穿正装参加面试的话，那我肯定会在 team 中显得很“特别”，于是我穿了正装。但

是到面试地点一看，发现这些同志们都是休闲打扮，牛仔酷哥超女潮女，我还是显得很“特别”，特别得让我对这个 team 很感慨万千。

Discussing 的题目是给一个滞销的别墅建筑区制作一个可行的销售方案，目标一为盈利，一为完成销售指标。开始之后，发现两个女生与一个男生异常活跃，一直抢话说，我预料到我们这个 team over 了。大部分都是滑稽可笑的显摆，算了，我就听听吧。看到后面 hr 的几个面试官都在各聊各的，也不管我们怎么折腾，于是我更加坚定放弃的决心，翘着二郎腿等待着。

坤哥说过，以前自己喝酒时不知道自己是什么姿态，等到胃病缠身后不能喝酒时，静下心来看别人喝酒时，真的觉得喝酒丑态百出。我今天也感受到这点了。当我选择等待，选择观望时候，发现那么争相出头的人，丑态溢于言表。20 分钟的 discussing 应该每个人说点话，千万别自己光顾说，把别人表现的机会都给占据了，人不能那么不厚道；废话、空话少说，别以为自己什么都懂别人硬是不懂，人不能那么不自知之明；方案是方案，不是操作，计划点到为止，千万别深究格物；倾听别人的见解后，再行发言，言简意赅的击中话题的重点，才是最为科学的展示自我；始终谦逊，保持冷静，喜欢聆听，言谈有力才是最为主要。

终于结束了煎熬，回到学校。

这是我的英格索兰一面，二面肯定没戏，自己也不期待了，还是专心准备下一站面试吧。

来回车费划了 40 元，买回点经验。不总结的话，这 40 元还不如吃烧烤，买 20 串羊肉串。所以被逼于现实主义，免于徒费钞票，我就总结一二，记事如上。

2.20 好吧 我就发篇面经吧

地址： http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1008618-1-1.html

纸上写的谁透题谁 out。。。好吧。。。LZ 打酱油的。。。不是很在意。。。

早了 15 分钟赶到场地，然后被领到一个会议室发题目，15 分钟自我的思考过程，然后被带到一个大一点的会议室里，进行无领导小组讨论。。。

题目是。。。你作为一名意大利高档女性职业装品牌 Luxury Gene 的中国区经理，在前四年中白手起家，每年保持 30%的销售额增长率，但是在去年 2010 年，增长率只有 6%，高层也因为这个原因拨出资金投入到公关和广告中去。这个品牌走的是高端路线，全国只有 11 家分店分布在北京、上海、深圳、沈阳、大连、重庆和？等七个城市。现在作为中国区经理的你，面临一个选择。有一家全国连锁的商场企业叫天天，邀请 Luxury Gene 进入到这个商场中，走中档路线。这个叫天天的全国有 25 家连锁店。现在小组讨论就是要决定是不是要接受这个邀请，使你的组员们达成一致。讨论总共 30 分钟，然后每人 pres in ENG 1 分钟，没有顺序，谁想说谁就说。。。

LZ 所在的 team 总共 16 个人，一开始就有一个类似 leader 的人冒出来，然后 leader 发话说要找一个 time keeper，然后就囧了。。。很多人异口同声说我有表我来做！。。。LZ 觉得其实 leader 一开始的思路是对的，就是让正方跟反方的人都发表下观点，各有多少个，然后说下理由。。。等 leader 说完又有一个人跳出来，开始发表观点说每个人的发言时间要控制在 1 分钟左右。。。囧。。。然后先是正方（接受邀请）的开始说，一个接一个，后来好像没有等他们全部说完就被一个 teammate 插嘴反驳。。。（LZ 是反方，就是打算不接受的）。。。然后的 15 分钟里大家就在毫无秩序地插嘴辩论。。。time keepers 也不见人影都不提醒时间。。。LZ 几度想插话都被人抢先一步。。。LZ 认为最主要的问题就是让意见分歧的达成一致，不管你是接受还是不接受，各有各的理由，主要的任务就是说服一方使整个 team 达成一致，但是按照这个情况进行下去估计 30 分钟时间都会被用来 debate。。。LZ 终于鼓起勇气打断了他们，提醒下了时间然后说了自己的想法和自己不打算接受的理由。。。然后这就是 LZ 的唯一一次发言。。。随后还剩几分钟的时候大家竟然还在 debate，这个时候就要学会妥协，即使你是支持自己的想法的，但是我们是一个 team，我们是要达成一致的。。。好吧。。。最后还是用了投票的方法来选出最后的决定。。。LZ 认为这是很不好的，因为这

就意味着你的整个 team 都没有达成一致！那这 30 分钟讨论还有什么意义么。。。换句话说这 30 分钟就是在吵架么，谁气势凶谁就赢了。。。最后一分钟用英语发表观点，LZ 早早讲完然后开始听大家讲~多数的 teammate 都是讲了为什么最后拒绝接受这个提议，LZ 讲的是给这家企业提了些建议并且表达出 case 应该讨论出最后的结果而不是应该以投票的形式解决问题。LZ 印象很深的是 5 号那位 leader，思路很好，很有 leader 范儿，英语也说得很好听~还有每次都是最后一位发言的那位 gg，也都能以独特的思路为我们带好很好的观点~~~最后有位 teammate 发言说我们是一个很好的 team，大家表现得都很好。。。笑。。。

LZ 始终搞不明白为啥很多企业喜欢十几个人一起群面，每次遇到这种事都很 dt。。。此面经留给后人，题目如有巧合，仅供参考。

2.21 英格索兰全面经

序

今天，圣诞节，终于拿到了人生第二个 offer，因为第一个 offer 是复旦的录取通知，呵呵。所以还应该算是第一个吧，心里确实颇不平静，感慨良多，因为实在是太辛苦了。最近一直在积攒 rp，今天终于有所收获。早就在想，如果真的成功了，确实要写份面经，一来积攒 rp，二来记录一下自己的艰辛历程，顺便也对后来者有些许的帮助吧。

先介绍一些情况吧，偶，ss，烂专业，估计大家都没听说过，就不说了。成绩可以，获得过一些奖状。找工作其实着手准备有些晚了，先是九月份被老板拉出去开会，顺便我又玩了几天，到了十月中旬才会来，然后又是老板请来一位老外，全程陪同了三个多星期，在这一段时间里错过了不少优秀的公司（或者是我比较心仪的公司吧），像 ge，联合利华什么的。后来就开始乱投简历，期间心情跌倒谷底，一度都非常想放弃了，有的时候打开电脑看到那些招聘信息更会恶心。特别是很怕上 job 版，确实受了太多刺激，看到一个个大牛都在争论四大啊什么的，然后选择哪个 offer 好啊什么的，心里确实不舒服，有些嫉妒，这没什么好隐瞒，确实是我自己的想法。

我网申了很多，chinahr，pincn，51job 都有，不过基本上都是在一封感谢应聘信之后就是一封 thank you letter。自己的处女面献给了 slb，不过一面之后就给 bs 了，后来随便面了一些公司，还没什么动静，不过和各位面霸比起来实在是汗颜，我加起来也就经历过四五次面试吧。

今天终于拿到了 offer，呵呵，虽说跟公司拖了一天，公司说最晚周一，至少算个保底吧，估计至少寻找一些心里安慰，周一还是要过去，呵呵。就这样便宜，RMB25/斤/月，呵呵，还不如牛排贵呢。

一：宣讲会印象

这次英格索兰其实也算是挺机缘巧合的。那一段时候我是只要有空只要有宣讲会就去听的，算是一个听霸了吧。记得英格索兰的宣讲会无非是一些英格索兰的介绍啊什么的，印象比较深的就是那个主持人，也就是后来一直保持联系的 hr，中间不断调动气氛，用那天 job 版上的话就是把 5301 一屋子人耍了一遍，比如说你要能回答出她的问题，她就会说把你的简历给我，我在把你的简历放在上面，划个五角星。然后说到晚上马上会给面试通知。

完了之后我就随便拿了一份简历，很简单，就用实验室的激光打印机打的，当时也打了一份彩色的，不过没舍得给她，呵呵。我过去问她，是不是中英文都要，她说那就中文的吧，看得快，然后就随便少了一眼，接下来的细节我一直记得：她看到专业说"流体力学，很好啊"，一边说一边把我的简历放在了最后，当时整晚的感觉就

是没戏了，为此， 在后面找其他工作的时候我还特意修改了简历，把专业给隐去了，我的想法是至少要让 hr 看完我的简历，哪怕你看到最后决定不要，也得看完啊，要不看到专业就不往下看了，我很生气，后果也很严重！

这里得提一下雀巢，呵呵。各位耐心看到这里的一定觉得很奇怪吧？这之前我参加了雀巢的宣讲会，送了狂多东西，其中有一个是一个粘贴板，上面留有一些粘贴小卡通的地方，恰恰是这个东西，给了我在后面英格索兰一面的时候的一个重大提醒，如果我能进入 IR，这还说不定会改变我的职业生涯。再加一句，呵呵，后来我专门给雀巢寄了一份彩色的简历，暴贵，而且填表花了暴多时间，结果连面试都没有，呵呵。不过想想也是，能进雀巢的，也确实是要牛人。

二：一面

在苦苦等待了一晚上之后觉得没希望了，于是睡觉，第二天早上 10 点半，一个电话打来，通知我英格索兰有面试了，不过时间很紧张，11 点 40 面试，在八万人体育场旁边，我狂晕，起来洗刷什么的几分钟搞定，然后第五街买了吃的，骑车一路狂飚到江湾镇，在轻轨上吃了饭，最后准时到达，不过他们的面试推迟了，呵呵。

接下来说点正经的吧，面试之前就先说好了，group discussion,进门的时候每个人先挑选一张卡片，有不同的职务，我挑的是 R&D manager，讨论的题目是关于开发一种新产品的，有三种雪糕，在讨论了良久之后我们决定推广维尼小熊的雪糕，这里我发言的时候就是受到了雀巢的启发，我提出可以开发各种可爱的形象，比如这样，再比如那样，这里我做了两个极为夸张的动作，也正是这个动作让 hr 记住了我，在以后每次叫我都叫我维尼，晕啊，呵呵。

讨论了一番之后是每个人一分钟英文陈述。说完了我都不知道想说什么，反正说道最后是被打断，告诉我说：时间到了！于是失望，觉得没啥希望了。

三：二面

过了没几天，又收到了惊异的电话，当时正在淮海路玩呢。告诉我去参见二面。二面就是宣讲会上收我简历的 hr，反正面完了之后是觉得自己面的一无是处。还好是中文的。

第一个问题是我认为一面的那个小组哪个人表现的最好。我说我认为我自己最好，那您都记住我是维尼了，印象最深的，应该挺好了。

记得一个问题是如果你是一个 team leader，手下有个人不干活，怎么办？我心里一慌，说啊说，想转移，不成，结果自己实在想不到该怎么说，居然随口说了句：那我自己去吧。我想这正是她要的答案。马上回我说：那要是每个人都这样，你不是要累死啦？我哑口无言。

随后问我考没考虑过考博士，我说没有，问我为什么。我说感觉科研环境不好啊什么的，回寝室后觉得这个回答也很不好，有怨天尤人的感觉。果然又中套，她马上说，那你对环境既然不满意，有没有尝试过去改变这个环境呢？我又不知所错了，就开始胡说了，什么先适应再改变啊什么的。

然后问我为什么填 R&D，我说我挺喜欢的。结果她说没戏，公司的研发都在美国，国内没有。我晕。最后问我为什么到这个时候了还没有进入其他公司呢？我就很诚实的把陪老外什么的都告诉他了。

然后问我有什么问题，我说为什么在网页上找不到关于公司文化的介绍呢？她就说了半天，总之意思就是说

年轻人可以在公司发展很快。

四：参观和笔试

没过几天收到了 IR 的邀请函，邀请参加最后的面试笔势参观和圣诞晚会。当然回复要去拉。

过了一天给我一个电话，让我做她们的校园联络人，那当然心甘情愿去干啦。然后他们把名单和活动安排发给我，这时候才发现原来我们寝室一个同学也在里面，呵呵，（1 也拿到 offer 了，gx 一下），搞笑的是这之前我们竟然互相都不知道。名单上还有很多西安武汉杭州的同学，后来知道还有东北的，公司出车票，让他们来面试。

然后中间乱七八糟的时间改来改去，最后 23 号下午 3 点我终于到了那里，然后去参观工厂，冷的很，车间里更冷。印象特别深的是那个副总告诉我们最开始中方控股 50%，美方 50%，后来美方扩大为 80%，从扩大那一天开始，整个工厂有了翻天复地的变化，不得不佩服这个"最佳管理公司"的能力。

参观完了回到公司，开始做笔试，原来就是 mbti 职业偏好测试。最后是一篇英文小作文，没什么难的。

五：三面

24 号，圣诞前夜那天，下午去参加三面。再次觉得一无是处。我面对两位经理。一进去就告诉我公司没有研发的，所以你不适合。我差点没爬下，坚持住。后面就被他们引导着往陷阱里走。

首先竟然是和二面时候一样的问题，手下有人不干活怎么办，这次聪明一点了，先说些交流啊，了解原因啊什么的，马上被他顶回来，说那人就着样，也不交流，也不说话，反正就是不干活，说了一堆，反正就是那人无可就要了，我也急了，只好又来：那我就带着自己的团队上！（这里比上次加了一个团队的概念，呵呵）

随后是问我有没有发脾气的时候，我说有，然后他们一定要我举例子，我就一直想转移话题，最后还是没转移成，举了个例子，不过随后我马上转到发过脾气后如何处理，比如发泄后就冷静，三思而后行啊什么的，看得出他们对我的回答还比较满意。

然后突然找了一份资料，让我现场翻译，一边翻译一边问问题，故意让我分心，呵呵。然后换一份，念。然后可以开始提问了，但用英语问。

我问进入公司会有什么培训，他们把球踢回来，问我想要什么培训，我罗嗦了半天，他们简单一句话：你刚才说的就是我们会提供的，ft，我晕啊！呵呵

然后就去参加了 IR 组织的圣诞晚宴，在徐汇的 pink 酒吧，吃了点，然后做游戏。然后回学校。在轻轨上体会了一次让我终身难忘的经历：我们三个复旦的一起回来，车上我接到电话要求 25 号继续面试，我的同学接到电话，有了 offer，另外一个同学就被据了（这里非常想对那位同学说一句：真的不用难过，还有很多机会，加油，你一定行的！加油

六：四面，offer

早上起来，破天荒第一次早上起来洗了个澡，然后第五街买了东西，坐轻轨。车上碰到了两个搞笑的事情：一是让座给一位老大娘，后来她先下去了，说：谢谢你，你坐吧，小弟弟！-_-!呵呵，好像差辈了。

后来有上来一个人，背着电吉他，上来说是流浪歌手，唱歌，三万英尺，唱完了就开始满车厢要钱，我翻半天只找出来 1 毛零钱，给了他居然给我扔了回来，不要也就罢了，还加了一句：你好意思给我还不好意思要呢！我靠，现在想起来还不爽，妈的老子在找工作，穷的要死，谁给我钱啊，为了积攒 rp 给你还不要，还骂人，nnd，不爽！

不管怎么样，到了公司，狂等，然后开始 final 面。再一次被蹂躏的一塌糊涂。先是再次说我们这里没有研发什么的，只有 sales 什么的。然后问我如果把你安排到工厂你会去吗？我说做工人我不会去的，呵呵。然后说不是工人，去做 engineer，我说服从公司安排。然后问我有什么地区偏好，是不是非上海不作。我说我有点偏向，但是我喜欢 travel，所以也不是特别强求。应该按照事业发展。

不知道过了多久，开始让我问问题。我又问进去会培训什么的之类的几个问题，然后就结束了。开始了漫长的等待。

午饭的时候碰到了从西安赶过来的兄弟，辛辛苦苦过来，不过还是被据了，看到他们一脸无奈的去了火车站，心里真的听难过的。这里也祝福他们！加油加油！

一直等到最后，只剩下了我们四个人，两个男生两个女生，三个 ss，一个 bb。这时候 hrjj 进来，说你们，别紧张，我都不知道该怎么说，我是那么喜欢你们四个，可是两个过了两个没有，此时的我心一沉，hrjj 表情一变：骗你们玩的，四个都过了！哇 ，呵呵，当时真是不知道该怎么形容自己的心情。

不过公司要求尽快签约，我们几个拖到了周一，算是让自己心安一点吧。回来的路上一直在回想这一段时间的经历，真的是有太多话想说，却又不知道从何说起。打电话给老爸，老妈，mm，报个喜讯。呵呵。回来就去打 mmq 了，心情突然好轻松！

七：再罗索几句

觉得还想在罗嗦几句，呵呵。大家见谅。

首先想感谢，感谢好多好多，老爸老妈，mm，给了我最大的支持。然后身边的每一个人，都给了我很大的支持，让我度过这一段艰难的时间，呵呵，其实后面的一段时间还是要很艰难，不过毕竟心里有底了，轻松了好多。呵呵，让自己不放松，明天又是新的一天，继续加油！

最后，说点我自己的经验吧。与大家共享一下。

我个人认为简历的写法还是很有讲究的，向我在经历了一些之后不得不把专业略去了，印象特别深的就是去参加招聘会，复旦的，同济的，东华的，都去了，都是因为专业被 bs 的一塌糊涂。

然后我会把每次面试中问题都记了下来，分析自己的回答，做些总结，发现自己每次面试之后都有些进步。记得 slb 一面被 bs，我那个写自己最想要的三个东西就写的非常不好，我居然写了一个 family，要去挖石油的，我想要 family，能不 bs 我吗？后来我就想如果写 travel 会更好一些，而其实这也不是骗人，因为我却是很喜欢 travel。

其实不管这个 offer 怎么样，经过了一轮又一轮的轰炸之后，就像我走出徐汇苑大厦时候 hrjj 告诉我的：不管怎么样，至少说明你们很棒！我也觉得，收获最多的，应该就是自信心了！相信自己是最棒的，加油！好了，写了好多，乱七八糟的，自己都不知道写了什么。再次感谢每一个人！

希望这些东东会对后面面 IR 的有些许帮助。

2.22 英格索兰华南理工大学面经

无意中投的一个公司，刚面完二面回来，昨天实在太累了（连赶了三场），所以现在一起写一二面面经，希望对大家有用。

一面：

10 个人一组，会提前 20 分钟发材料给大家，在会议室外面发，然后在外面先讨论。题目是关于新产品开发的问题，里面有制造，研发，采购，市场调研，市场推广，销售等职位供大家自己选择。每个人先分好工，大家在外卖先讨论一下，20 分钟后进去当着 hr 的面再讨论一次，时间共 40 分钟，其中 15 分钟 presentation，每个人基本 1 分钟左右的 eng lish presentation。讨论期间，两个 hr 不会说一句话。

二面：

一面完后，当天晚上 10 点半左右接到短信，说我有一个未借电话！（埃，手机最近快罢工了，信号不好，还好有来电信使功能，不然就挂了～～^_^）

我是今天早上的最后一个，开始安排我在 7 楼 janny？（不知道是不是这样叫的～），这位 hr 是面 operation 和 R&D 的，好像基本全英文～。我进去后，随便聊了下，问我愿不愿意做 operation，我报的 sales。跟她小聊了一会，说第一志愿还是 sales～结果她把我推荐到 13 楼去（开始听说 13 楼是全中文，顿时 happy，哈哈）

我大概 12 点 20 左右进去的，面试官叫 Thomas？（不确定正确发音～）。

面试还没有开始，面试官竟然给我照了张相，说带回上海!!（不知道是不是大家都这样？）

然后开始随便聊，问籍贯，问专业（竟然跟面试官是同一个专业的，不过他是小本～～），然后问了工作地点的选择（说这个去上海之前一定要确定下来），偶说还是首选广州，深圳，但可考虑成都，重庆～。（汗，应该坚持说广州）

然后问了一下，有无成功的销售经验，问了我简历上比较失败的一个活动～～不过还是被我给解释回去了。

最后是英文：
1，优缺点
2，5 年的职业打算。

埃，英文太菜了～不过 Thomas,还是很 nice 的看着我（好像还笑了笑～晕～）不过，俺还是坚持把它说完了！呵呵。

最后，Thomas 还给我看了下英格索兰的一个介绍！不过他介绍的那个部门没听太清楚，汗～～～（据说占中国业务的 75%）

20 分钟左右，握手，Thomas 说：“希望在上海见到你”，再见，开门，走人……

面完后，出来没什么感觉，感觉好像很正常一样，没发生什么。

PS：今天在面试的时候负责接待原来是以前做项目时认识的一个师弟，就是这次的校园大使～呵呵。上去 13 楼，还跟他学院的一个师妹和另一个面试的兄弟聊了下，那个 mm 还不错，哈哈。

2.23 英格索兰处男面

2007 年我的第一次处男面，在忙碌了几个夜晚后终于还是献给了 IR，值得庆幸的是在随后回校的途中居然还接到了第二天去二面通知，（^○^），“唇枪舌战的稀里哗啦”之后总算是告一段落了先，（这么写似乎是还有什么续集，不过说实话还真的希望呢：）哈，不过，不管是怎样还是想先把一面和二面的经历和大分享一下，亦以此献给，为人生职途的第一份工辉煌而日夜奋斗的应届毕业生们!!!

宣讲会：

早在一个礼拜前，就跑到交大的就业指导中心去看了这个礼拜的“近期招聘会”，很偶然的发现了一家叫“英格索兰”的外企准备在交大开专场招聘会，当时也没多注意，只是把相关信息收集了起来，回来后才发现，居然木头的把"英格索兰"写成了"英格兰索"FANIT！这可是面试中的大忌啊，汗！不过也正是应为这个，才让我对这个公司有了兴趣，隧网上查之，得出果是与“英兰”毫不搭嘎的一家美国工业大腕，几分钟的公司招聘信息检索之后也大概知道是个干 WHAT 的了。

宣讲会当天很火爆，满是蝌蚪文的幻灯片介绍居然让八成多的求职狂热者坚持到了最后，牛啊！换了是另外的台企，日企，估计能剩下一半都算是好的了!，8 过我想主持人的漂亮和风趣也是很有关系的吧，再最后的招聘职位介绍和简历投递方式介绍中，老汉尤为关注，思前想后，还是选择了自己比较喜欢的 Sales,隧投递了 SDP 职位，（SDP－是 IR 的销售生培训计划），这里想提到的一点是，在求职过程中面对天女散花一样的职位选择切不可盲目投递简历，一定要根据自己的专长和兴趣去选择职位，否则在 HR 们大浪淘沙的初审下，一看你的应聘职位和你的专业不对头，你的简历无疑只是用来扔进垃圾筒的!（这点在我先前投递沃尔玛时候已经吃过亏了）由于座的比较后，IR 当场发的职位申请表也没拿到，幸好在最后去交递 HRJJ 的手中是问了下，可以把要应聘的职位简写在简历上，看着厚厚的几榻简历，再想想有限的招聘职位，心中其实也做好了回去再多印份简历的准备。

晚上快十点多了，接到了 IR 的电话，通知第二天去面试，激动之余又有点不惑，难道是简历的交的晚，还能有好运气，还是最后递交那刹那间 HRJJ 的一个微笑暗含了什么，嘻嘻，想入非非了一分半中之后，还是觉得得找点资料准备下为佳，谁知，检索了不到五分钟，突然发现 IR 的初次面试（也叫一面）就是传说中的群面（亦称群殴），这对于我还没有正式面试的过的人来说无疑是个很新鲜的概念，于是赶快收集有关群面的方法和对策，最后终于在宿舍熄灯前找了两篇文章，其中一篇就是一位成功通过 IR 的层层面试，最后杀出重围的成功应聘的前辈写的“面经”，小研究了一把，大概知道该怎么应对了，做了点重点摘要就呼呼去了!!!

一面：

说实话那晚有点亢奋的睡不着，好不容易强睡到了天明也就起来了，因为早上和下午还有交大两场现场招聘会，单位不错，也是现场收简历还要初试呢，无奈之下只好早起作准备，上午 QSMC 的宣讲会还不错，不过等初

试完了也快到十二点半了，离下午三点还有点时间，于是便杀到 IR 要面试的地点想去来个战前踩点，一到酒店后，大吃一惊，很小的一个等侯室早已经人满为患了，心中不禁郁闷起来，难道都是跟我一样，想来弄点小道消息？@#￥%^ 半天出来一个学生模样的人通知下组进去面试，四下打听之后才知道那时 IR 这次来西安招聘的校园大使。

期间还认识一个交大的研哥，套了几句热乎后奇怪闻到怎么都一个个西装领带的，至于那么正式不？那位那位仁兄说，应聘外企的 Sales 最好这样，也是以后工作需要，一看自己穿的太休闲，立刻两句告别后栏了辆 TIXE 就杀回宿舍换衣服去了，顺带还啃了包泡面就又杀回酒店，可能是第一次那么正式面试的缘故吧，感觉自己非常重视，总想尽量准备，希望很发挥到最好，提早到的目的无非也只是想尽快熟悉环境，认识即将要一起群殴的组员友，事实证明这样做还是很有用的，虽然最后还是被面试我们的 HRJJ 给知道了！

几番观察和交流下来更明白流程了，遂找齐队友，开始商量对策，组员大多是交大的研究生，男女对半，我们组共九个人，这让我这个二流高校的本科生着实觉压力!:（呵呵，幸好大家很配合，在个人的提议下，开始商量对付前面刺探来的 CASE 的解决方案！不一会就有人通知我们进去面试了！我被安排的是六号，谁知竟然就是在 HRJJ 的旁边，可让我们大家更始料不及的事情是,一番英文说明后，居然让我们先用英文讨论，等到她们觉得可以用中文的时候再用中文讨论！

天哪，这一反常态的举动差点让我没当场昏死过去（事后才知道是被一直潜伏在我们身边的校园大使给“卖了”哈哈），最关键的是在开场后的很短时间内，组员都似乎不太愿意做 NO.1 发言，怎么办，我都已经开了头，不能就此害了全组啊！没办法，一边用僵硬的英文开头，一边把手表拿出来，准备把准时间，幸好适应的还蛮快，一阵子简单忽悠后进入正题，我们的 CASE 是，“公司要上一批新型玩具，作为公司的研发、采购、生产管理、市场、销售等各个部门的代表对此进行相关讨论”，于是，在度过开头的惶恐的两分钟后，大家也开始表述自己的想法和意见，我也在像个 TEAMLEADER 一样旁敲侧击，顺便在提醒着大家掌握时间，但看似脱险的我们正在进入到另一个陷阱，由于开头 HRJJ 的临时变卦，弄的大家难免有点失去条理，说了好一段时间都是在空扯，没有实际的产品构思和方案，正在这时候，还是那位交大研兄沉着，在一场混战中及时的指明了茅头应该指对的方向，大家瞬时也反映过来似乎觉得再不及时转，就大要大势已去了，幸好大家转的也很顺利，最后也算是有了“型如奥特曼等卡通人物造型的可培养型绿色植物玩具”模糊的构思！

短短的二十分钟也即将结束，最后 HRJJ 让不太发言的几位组员再用英文表述了下，就很礼貌的提醒时间到了并感谢大家前来面试。起身回谢后，走出会厅大门，坦白讲真是百感交集啊，幸好大家也没嚎我开了烂头，很友好的总结了下这次的 EXP，还相互留了联系方式，晚上让我整理好给大家发过去！随即又　　去赶交大的下一个招聘会了！

回到宿舍后，一个人趟着，真的很希望能接到 IR 电话，但又觉得今天表现的不够好，于是在调整好被 BS 的准备后，继续回答电脑面前找ＹＹ去了！　未完待续.....

终于，在快要熄灯前，来了一通令人兴奋的电话，通知明天去二面!!! HOHO，顿时间感觉到那个春天百花开啊！实在是兴奋的不得了，片刻之后也回想了下今天的表现，似乎没那么优秀，但...不管了那么多了，既然有机会，那好好珍惜，遂又爬下床打开本子，好好搜索关于 IR 二面的相关资料，果然老天助我，不久又找了一堆相关资料，因为通知二面的实践是第二天下午，所以大概了解下，考进 U 盘就睡去了，那晚连做的梦都跟二面有关，累啊！

次日，晨，连睡觉都不安分的我终于还是按耐不住，最后还是起来熟记资料去了，九点多临时接 QSMC 电话做了个面试居然也通知复试，喜出望外我更觉得今天是我的幸运日，遂中饭过后早早的在二面会议室门口等候了！

期间也遇上了昨天一起群殴的"东哥"

寒暄之后得知他也好运不断，相互祝福后他变又去奔波去了，之后跟几位校园大使聊过之后原来是上午面试拖太久 HR 们都去啃饭去了！无奈，只能继续等待，当然也不是傻等，中间跟几位大使聊了好多，也收获了不少有用信息呢！（^0^），很快到我了！

进去之后很有礼貌的问候了 HRJJ，也就是昨天故意刁难的那位，她人很好，也很客气的请我坐下，很直白的开场说道：“我认识你，听说昨天你们在进来前有准备和分工了是吗？”我赶忙解释，说那只是为了和组员相互了解和熟悉下，没有想要故意破坏游戏规则的想法，她笑笑后开始了问题，大概半个多小时的交流，没有故意为难人，都是很实际的问题，而且问的也很坦诚，比如：作为南方人适合北方生活吗?愿意出差吗？最 OPEN 的一个问题是，自己以往最成功一个做 Sales 的经历，于是我就把转本前做 VORWERK 的 Sales 的事情给她描述了下，她听之后给我指出 IR 的 Sales 和一些快速消费品的终端 Sales 是不太一样的，更需要系统的服务体系和品牌建设意识，需要转变观念之类的建议，再除了问一些很个人的问题后就最后轮我问了，自己又大概了解了下，关于 IR 发展行业边缘产业的情况也就表示差不多了，起身临走时，HRJJ 很有风度的跟我握了手，我也再次表示了感谢得到面试的机会就走出了会议室，心理很放松。

回校的一路都在回味这次难忘的 IR 二面经历，没有想像中所谓的勾心斗角，陷阱重重，突然觉得有些时候坦诚以对不失为一种更好的相互交流的方式!这次 IR 的面试自己的的确确收获了不少，在之后的总结中我也会提到：有时候成功与否就差那么一点自信与执著，还有那么点运气！ 那晚睡的很香，梦境中回味起了临别时候的一次握手，坦白的讲，很希望那次握手能给我带来好运吧！

2.24 英格索兰一面记

昨天参加了英格索兰的一面 discussing——群殴。前不久，双哥说过，他最不喜欢参加学校宣讲会，因为讲台上主办方宣讲的时候，讲台下面叽叽喳喳不停，有点一山更比一山高、一声更比一声响亮的感觉，觉得很丢人；还有与本科生的同学在 team 里群殴，他们争强好胜会让你又气又拿他们没有办法。

这次我算是体会到了。

英格索兰宣讲的现场热闹非凡，不是因为讲演者的热情，不是因为听众的激情，而是因为人在闹市中，为了让朋友听到自己的声音就必须争相放声高嚎。我把头埋在桌底，觉得非常丢人，要是我是用人单位，我一定全部不要。

好歹挨到最后，把简历交给 hr 时，知道自己的专业不是对口的。技术要机械设计，我本科的专业沾不上份；管理要供应链，研究生供应链的研究实在肤浅难登大雅之堂，自知之明让我不敢抛头露面大谈我的供应链理念。为了赢得一面，我把简历交给 hr 时，忽悠了一番，当时 hr 就说一面没有问题。貌似最近交简历，只要能够让我与 hr 忽悠上几句话时，我都能顺利进入面试，也怪神的。大多数公司网申方案害苦了我，没有办法让凭三寸不烂之舌遣词造句一番忽悠摆显一趟，机会慢慢的流失。

回到宿舍时候，我上网查查关于英格索兰的面试相关信息。My God，这是面试吗？这不是在选秀吗？只想招聘 50 来人的单位，参加面试的人不会比四大少，大有古代君王为公主选驸马的感觉。某单位不在乎成本大张旗鼓的招聘零星的岗位，一种是公司的实力雄厚，确实需要海纳百川，选经世之才；一种是宣讲广告进行曲。查查英格索兰的老底，招聘的岗位，发现第二个原因靠谱，于是对这个公司不怀有什么好印象了。第二天早上意料之中的接到面试通知。下午 5：20 进行，我成教院的课是 6：50，有点想放弃了。后来想想也罢，就算去见识见识，去走走。

群面中，有 20 分钟的 discussing，无领导的中文讨论，然后每个人有 1 分钟的英文 conclusion。这个流程与网上的说法一样。无领导讨论，两年半之前我在卓越地产的面试中经历过。那次参加了笔试、群面、个面，说让我

回学校等消息，可是一等就是两年半，还是音讯全无。等待者向来是痛苦与无辜的，被等待者向来是傲慢与偏见的。

去面试之前，我想如果不穿正装参加面试的话，那我肯定会在 team 中显得很“特别”，于是我穿了正装。但是到面试地点一看，发现这些同志们都是休闲打扮，牛仔酷哥超女潮女，我还是显得很“特别”，特别得让我对这个 team 很感慨万千。

Discussing 的题目是给一个滞销的别墅建筑区制作一个可行的销售方案，目标一为盈利，一为完成销售指标。开始之后，发现两个女生与一个男生异常活跃，一直抢话说，我预料到我们这个 team over 了。大部分都是滑稽可笑的显摆，算了，我就听听吧。看到后面 hr 的几个面试官都在各聊各的，也不管我们怎么折腾，于是我更加坚定放弃的决心，翘着二郎腿等待着。

坤哥说过，以前自己喝酒时不知道自己是什么姿态，等到胃病缠身后不能喝酒时，静下心来看别人喝酒时，真的觉得喝酒丑态百出。我今天也感受到这点了。当我选择等待，选择观望时候，发现那么争相出头的人，丑态溢于言表。20 分钟的 discussing 应该每个人说点话，千万别自己光顾说，把别人表现的机会都给占据了，人不能那么不厚道；废话、空话少说，别以为自己什么都懂别人硬是不懂，人不能那么不自知之明；方案是方案，不是操作，计划点到为止，千万别深究格物；倾听别人的见解后，再行发言，言简意赅的击中话题的重点，才是最为科学的展示自我；始终谦逊，保持冷静，喜欢聆听，言谈有力才是最为主要。

终于结束了煎熬，回到学校。

这是我的英格索兰一面，二面肯定没戏，自己也不期待了，还是专心准备下一站面试吧。

来回车费划了 40 元，买回点经验。不总结的话，这 40 元还不如吃烧烤，买 20 串羊肉串。所以被逼于现实主义，免于徒费钞票，我就总结一二，记事如上。

2.25 英格索兰面试经验

细节记的不是很清楚，写个大概吧！

群殴：
应到 14 人，实到 8 人。
匆匆赶到，面试前未交流，直接进会议室。

ft~
刚写了一大堆的案例详情，才想起资料最后一行说，
“谁贴网上，谁 out!"
--!

还是说一点吧
一人一个号码牌，便条贴做的 --!
我那组案例材料和版上的完全不一样，无角色扮演，无领导。
但基本分析框架差不多。
看完资料，讨论 20 分钟
然后每人 1 分钟 E 文总结个人观点。
两个面试官，一前一后。
负责控制时间
进去出来，40 分钟。

速度杠杠的~

- - ！
可惜，俺表现不是很好。。。

办公环境还不错，
pantry 还行，中等偏上~

祝 XDJM 们好运了。

第三章 英格索兰综合求职经验

3.1 应聘英格索兰全过程无疾而终

英格索兰是我面试的第二个外企。随着我求职过程的进行，分别进行了一面、二面、电面，最后电面通过，通知去上海进行终面。终面我没有去。受金融危机影响，英格索兰今年在招聘上也出现了明显的不同，以前去上海是报销飞机票的，今年一律改为火车，而且只提供一晚的住宿。 对英格索兰的感情也是一直在变化的。因为从上届师兄找工作，他们就说英格索兰很好，很不错的单位。所以开始一直还是很向往的。包括面试的过程，以及在面试中学到的东西，都让我难忘，印象一直很好。但是后来随着招聘进行，自己也不断审视和权衡--外企做技术？向几个师兄了解了一下情况，也道听途说了其他一些消息，终于还是放弃了到外企做技术的念头，最后，希望走技术路线的我基本上不再考虑外企的招聘。

2008.10.16 一面

英格索兰一面，在宏嘉酒店。无领导小组讨论，还是那个卖别墅的问题。感觉很乱，根本没有一个方向。最后的英文陈述也很挫。二面基本没戏。

考虑到以后还有一些可以的外企，这段时间有必要对英语进行英语强化！

2008.10.17 二面

今天英格索兰二面，算是让我真正意识到了面试的技巧性。

下午 1 点 50 左右开始面试的，面试官是昨天群面的那个女士，人感觉还是很好的，也很客气。首先说，你是山东泰安的，我以前在山东读书的啊！有素质的 hr！很容易拉近距离，不让你感觉紧张，虽然本来也不怎么紧张。她继续说我每次回家都路过泰安的。又问我家里有什么人之类的。

再问，你感觉你的英语怎么样？我说我阅读和写作能力还是很强的，但是口语要弱一点，没有进行过什么强化训练。她就说那我们可以用英语简单谈一下么？晕死了。第一个问题：你做了这么的课题还有学生工作，你是如何安排时间的，你不觉得对你的学习有影响么？我实际上听得很清楚，就说课题只会增加我对学习内容的理解。她说，你可能没有明白我的意思，我是说你的时间是如何安排的？晕死。我就磕磕巴巴地说我从来不感觉学生工作对学习有影响，而且大学里只要稍微努力一些成绩就应该会不错。然后继续问：你的课题最成功的那个给我描

述一下可以么？我想说是简历上的第一个吧，（说第三个病床的还好些，毕竟以前做过英文的发言的），无奈已经晚了。那她就说你描述一下可以么，我说 ok，她就说那用中文吧，呵呵，英文面试结束，估计她知道我的英语实在是不可能把项目描述清楚了，第一个硬伤暴露无疑。

中文描述课题，很容易。说得还不错。继续问：你感觉在做课题的时候哪些事情是你最难忘的？我说了一个，应该也还是可以的，感觉回答的也不错。

然后问我：你去过哪些城市，我就把自己去过北到齐齐哈尔，南到东莞的就说了。她问：那你对这些城市有什么看法？我就说大城市机遇和挑战更多一些，而中小城市更适合生存一些。她就说你了解苏州么？你报的职位是苏州的。我说没有去过，只是比较浅显的理解而已。她问你为什么选苏州？我就说苏州作为中等城市，一个比较适合生存，另一个靠近长三角，对以后的发展….打了顿了！我知道自己已经钻进了她的圈套，哎，人太实在了，不会撒谎，这是致命的弱点啊！她接着替我说：反正是对自己以后发展有利是么？我只能笑笑，表示同意，她也笑了笑，我也知道，自己彻底不可能有希望了。

继续面试，问：你作为 80 后的一代，有什么感想？我就说我们这一代是一路跟改革走过来的，为了改革我们付出了很多，但是这对我们的成长也是有利的。她又问：如果你以后跟 90 后打交道，如何处理可能遇到的问题？我说：90 后也就是所说的非主流，我做班主任也遇到很多，但是从来没有感觉他们有什么不好的想法，虽然想得很多，幻想很多，这样我就可以站在他们成长的角度考虑，来做出一些判断。

继续问：你最近在读什么书?(我简历上写了我喜欢阅读)。我说最近一直在准备找工作，都在看一些专业书籍了（汗，不过实话实说吧，也不管了，就诚实到底吧！）那你以前看过什么书？感觉哪些书对你的影响最大？我说：传记比较多，知音杂志对我影响还是很大的（小时候看知音，大人都说我不适合看，但是我确实受益匪浅，至少学到很多道理，拼搏的，奋斗的，人情冷暖的等等，而且因此而成绩如飞猛进），并解释了一番为什么。

继续问：你对现在的金融危机有什么认识？我说我感觉政府还是要承担一定责任，而且还尚未制定有效的措施来缓解。问：是中国政府还是美国政府？我说：中国政府，我感觉政府应该站出来承担更多责任，并制定有效的措施。关于金融危机，我以前多少看过一些文章，有一定了解。不过感觉回答得差强人意。

继续问：你即将步入社会，你感觉你准备好了么？我说：自己的专业知识很牢固，又有一些学生工作经验，所以不论是在专业上还是人际将往上都已经不存在问题，当然自己有一些弱点，还是要不断改正。（我后悔死了，我加最后一句干嘛啊！）。问：那就说说你有哪些弱点吧！哎，实在人啊，没啥了，说吧！讲了一下，感觉自己所有的弱点都暴露出来了。

她说：我感觉你回去以后至少要准备两点，一点就是：把你要应聘的公司了解清楚，是干什么的，是不是适合我；二是把你要去的城市了解清楚，对城市是什么状态要有数。苏州已经实现转型了，已经可能不只是你想象的中的风景秀丽的城市了。她这一说，我就感觉她认为我没有做职业规划了，不过这时候我也不想再解释什么了。

然后给我讲了很多关于现在公司发展的情况，说公司在苏州建立了亚太地区最大的制造厂，估计主要是把特灵并购后的重组。她这样说让我感觉还有一丝希望，就是英格索兰可能需要人才，今年可能会扩大招聘计划。

最后：你有什么问题要问么？我说：恩，为什么贵公司现在放弃工程机械？

她问：恩，你那天宣讲会没有去吧？我一愣，继续晕！我说：是的。她就给我讲了一些，说受国家政策影响，周期很长等等。

就这样结束了我的英格索兰二面。说实在的，本来就是为了去赚面经的，这次确实也学到了很多东西。最重要的一点，不该说的千万别说，不要以为你很诚实别人就给你机会。一定记住：扬长避短！至少要短处不要说对应聘的企业或者岗位有任何不利的影响！还有关于城市的，有利于发展太自私了，要说我就是想去这个企业，而不会考虑它在哪里，因为我已经对企业做了深入了解，我感觉这样的企业适合我，而且这样回答本来也不是撒谎。

2008.10.26 英格索兰终面通知

前天下午，收到了英格索兰终面通知的邮件！

很惊奇自己可以进终面，也挺高兴的。应该说英格索兰的二面让自己学到了很多东西，面试官很好，给自己

也提了很多很好的建议，挺感谢她的，但是也从来没有想能进终面。也许这次英格索兰合并特灵后在中国制造工程确实还是需要一些工程师。但是听师兄说研发类的招机械的比较少，主要是招能源的。但是我想这次既然有机会，就要好好准备一下，包括对公司的了解，对苏州的了解，以及口语水平。

2008.11.19 英格索兰电话面试

（接到英格索兰电面通知时，我已经把自己的三方协议寄出了）

刚电话面试了英格索兰，感觉她们很着急，好像在赶时间。本来说要面试 15 分钟的，但是 7 分钟就挂了。女 hr 的语速非常快，我一起跟着也有意加快了语速。

问了几个简单的问题，你感觉自己做的哪个项目做有成就感？你的职业规划？你的户口在哪里？你意向的工作城市？你期望的薪资待遇？用英语问了一个问题，你的朋友如何描述你？回答的还可以。

问我哪些课程学得不错，我直接就不谦虚地跟她说我的所有的专业课程都很好，我的排名很靠前，应该可以看出来。男 hr 就问了一个的问题，你们做课题用的什么泵？我说华德的双向液压泵 AF-45！他说是柱塞泵么？我说是。哎，现在就柱塞泵多。

问我期望薪资，我说 5500-6000 吧，女 hr 说达不到我的要求。

还说如果通过这次面试还有一次面对面的面试，估计是去苏州。

2008.11.20 收到终面邮件

收到了终面邮件，回邮件说明情况，婉拒。

3.2 求职年度总结——英格索兰

其实 IR 很早就在交大展开了招聘活动，当时我网上也投了简历，可惜石沉大海，本以为没希望了，可是在 11 月底居然在复旦开了宣讲会，于是呼，我又蠢蠢欲动，带着简历去了现场。hrjj 现场做了介绍，是制造类公司，去年全国收到 4000+，最后录取了 40 个人。感觉希望渺茫，不过管不了那么多，先投简历吧，虽然心里不抱什么希望。不知道他们要什么职位，只知道要招 mt，于是，就在简历上添上申请 mt，投了了事。

没想到一个星期以后，居然在晚上收到了一面通知，让我第二天去公司面试，真是很意外啊。第二天 10 点很早就到了徐汇苑大厦 7 楼等待，发现原来一面是 groupdiscussion，而我这次面的是复旦和华理的那场，不过大部分人都是华理的，我们那组 8 个人，就我一个同济，两个上海理工的，其他都是华理的。偷看了名单，发现今天面试的有 5 场，一共 50 个人不到。groupdiscussion 的题目是关于交通的，每个人选一个卡片上的职位，然后根据这个职位说明交通的情况和改进方案。先是单独称述，然后小组讨论，最后每个人总节。我是第一个到的，于是我成了一号，第一个说，不过我认为第一个说的人还是很有优势的。在小组讨论的时候就发现两位华理的同学不错，而其他一般，上理的有一位实在是不敢恭维。结果也是，那两位华理同学和我一起杀到了 final。那天还留了联系方式，相互交流。一面结束后，hrjj 说二面通知会在第二天晚上之前通知。

第二天傍晚，其实也是我等待开利 mt 二面的时候，我同时收到了 IR 的二面通知，让我第二天去二面。二面的形式是 1 对 1，全英，问了一些常规性问题，自己感觉不是很好，有点冷场。HR 说应该下周通知是否进三面，我问是电话吗？她说是 email。我以为发 email 肯定是拒信了，再加上感觉不是很好。没想到当天晚上就收了进入 final 的 email，真是意外啊。后来想想，那天感觉不好，可能是因为我已经面惯了那些不停追问的很 tough 的面试形式，现在没人追问我，我倒反而不习惯了。

IR 的二面之后三面之前有个网上的性格测试题，一个多小时啊，累死我了。那天看到测试名单交大 14 个人，华理加复旦一个，同济一个就 5 个人。本以为这个不会删人，不过 final 面的时候发现交大那里居然删人了。

IR 的 final 等了很久，一直到 12 月底才发了 email 先是一封面试确认信，包括他们的要求，和外地学生过来的费用报销什么的，要发传真过去确认。确认后，又是一封 email，详细说明了地点，面试名单等等。后来又发了 email，说明面试时间，内容安排和参观工厂的安排。HR 还是很负责的，这点要赞。因为不同职位面的形式不同，每个人安排不一样，这个时候我才知道我被安排在 bdp 了，就是 business develpmentprogram。我有一个 competency interview 和一个 case study。casestudy 的题目要在前一天去公司拿，那天正下着大雨，好不容易从学校赶过去，然后冒雨回家。case 是关于一家效益不好的 subsidiarystore，要你提出一些方案，使公司在短期 run。弄了我半天，还请教了我读管理的同学，好不容易弄好已经是很晚了。累得我要命。

第二天早上九点面 competencyinterview，我到了之后得知我不用面了，直接面 case。我晕。不过也好，我也轻松了。case 之前，把大纲列在 plasticslide 上，然后进去面 case。早上一开始进去的同学说中英文无所谓，不过我用英文准备的，所以就决定用 english。不过 10：50 等我进去的时候 hrjj 要求 english 了，汗。我把我的计划分为三个方面走，也算是说的很具体，自己觉得说的不错。hrjj 有追问了不少蛮尖锐的问题，还好能过关。最后，hrjj 说我英语很棒，presentation 也不错，会很快给我结果的，我知道这关我肯定过了。其他部门都是今天面完晚上出 offer，可惜我们这个 bdp 第二天要 final 的 final 面才出结果。下午是参观闵行的工厂。期间和很多外地来的同学都混的很熟了，真是卧虎藏龙啊，大部分人都有了很不错的 offer，象 P&G，华为，四大，比比皆是，都是名校牛人啊。大家聊天闲侃，特别有意思。闵行的工厂是做压缩机的，我和复旦的 mm 边看边聊，反正我对参观就没什么兴趣。复旦 mm 很强的，拿到了 dtt 和仲量联行的 offer，真是让我敬仰啊。晚上，如期收到了通知，参加第二天的 final 面。同时，也得知有几位同学落选，真是事事难料。

第二天面试在下午，我早上还有一个瑞安的 final，于是面完瑞安 final 后，拿着 IR 给的饭票吃了午饭，就上楼等面试了。大家在办公室又是畅聊。这时，大家就开始对这个工作岗位的地点，内容还有待遇开始探讨了。再问了 hrintern 情况后才知道这个职位居然不在上海，是全国轮岗的。我晕，后来又知道要去两年，两年后能不能回上海都不知道。最后又知道待遇 ms 也不行，正常男子就是 25 元/斤/月。一下子就没了兴趣，要知道我只要留上海的。最后面的是这个部门的经理，应该是马来西亚人。随便谈了谈，然后果然就说到了地点流动，说了很多地点，有的地方我都没听说过。晕死。我说我要留上海的。这么就结束了。

那天晚上收到电话，说是有位小姐想和我明天再谈谈，让我第二天 10 点去 IR。复旦 mm 收到了 offer。最后，我们还是决定去看看，顺便吃吃 IR 的商务午餐，呵呵。那天面我的是 IR 冷冻方面的经理，说看了我的简历，对我挺有兴趣。我的职位是 applicationengineer，协调 sales，工作在上海外高桥，以后可能会在闵行。然后和我说了具体的工作情况什么的，其实应该和开利林德的职位一样的。这样，我就出来了，和复旦 mm 约好在餐厅碰头。到了餐厅，已经有同学吃饭了。复旦 mm 说果然待遇是昨天说的那样，所以 1 是不会签的。很多同学都没签，因为价格。我说我被调动到冷冻那里了，或许是因为我一定说要在上海。不过，如果待遇最后是这样我也不会考虑的。于是，大家吃饭，然后陆续有人拎着行李走了，大家一一告别，真是天下没有不散的宴席啊。后来网上联系同学，他们传给我了那天回程时的照片，呵呵。

本以为 IR 要告一段落了，没想到一周后又接到了那位经理的电话，说想让我到那里工厂去看看，我说好，她说联系好车子会在联系我的。

我的 IR 到现在就进行到这里了。

3.3 英格索兰求职全过程

生活里总是充满了惊艳，此刻回顾缘聚“英格索兰”的那一段光阴，依旧让人感觉心暖如春，沐浴幸福……

我是同济大学 06 电信专业的本科毕业生，在 2009 年 11 月 20 日这天拿到了人生的第二个 offer——英格索兰（中国）投资有限公司，由于这段经历蕴涵了太多的感动与温存，因此我用心记录于此，希望能给在漫漫求职路上等待的同学带来一些帮助和一缕温馨。

简历是在英格索兰同济宣讲会投的，虽然中途有急事我离开了宣讲会，但同去的朋友依据我的性格能力特点帮我选择了 SDP(Sales Development Program)，事后证明正是她的举手之劳成就了我的第一份工作，不胜感激，也想通过这件事告诉每一位朋友，机会总是在不经意之间光顾有准备的人，从那一刻起，我与 Ingersoll Rand 开始了一段美妙的邂逅.....

接到 IR 一面通知的时候，我正在宿舍床铺上神游天际，电话那端传来的声音 Nice 的犹如天籁，顿时睡意全无，一切都像是冥冥注定的，那个电话开启了我人生的另一扇窗…一面是在上海来福士广场 10 楼进行，我被安排在 11 月 3 日上午 10：40 那组，形式为群殴，由于第一次参加这种正规公司的面试，第一次如此近距离接触外企，我能感觉到自己的激动和兴奋，但想象中的紧张好像并不存在，也许是光脚的不怕穿鞋的，当你把一切束缚都置之度外，你就能坦然地应对这一切，展现出最真实最出色的自我。群面环节我觉得最重要的是三点：首先，认真听清、看懂题目，理解群面题目的要求和目的，千万不要盲目地去进行思考和小组讨论；其次，不论发生什么事情，保持严谨条理的逻辑思维是非常关键的，可能你会遇到抢着说话的小组成员，可能你在讨论中会遇到很尖锐的质疑，但不管发生什么，不要桎梏于别人的引导，清晰地表达自己的观点就好；最后，我觉得也是很基础的一点，在整个群殴过程中，保持自己的微笑与气质，维持自己的风度和魅力，每小组十名左右的成员第一轮之后能留下的也就两名左右，我觉得细节印象分会占很大比重。

懵懂地通过了初面，11 月 5 日晚在网站公告板上找到了自己的名字，第二天赶赴虹桥上海城 B 座 9 楼进行二面。第二轮面试我的是位准妈妈——Laura，很和蔼可亲的一位 HR，整个面试过程中充满了欢笑，我觉得也比较放松，因为每位 HR 基本都是阅人无数，如果你想通过临场掩饰或者谎言来为自己加分，难度可想而知，因此还不如放下包袱，彻底真诚地展现自己的能力和性格特点，这也是我在二面的时候唯一得出的结论，不过我的好心态这一次似乎并没有给我带来好运。

大概一周之后，收到邮件通知被下放到 waiting list，我认为自己一定被婉拒了，略感遗憾和一种挫败感。但意外的是，两天之后我竟然又接到电话通知去面试，第三次踏上了漫长的面试路，尽管起死回生，峰回路转，但面对很 beautiful 同时也很有活力的 Amy，我却感觉自己发挥得糟糕到家，因为那时候我的身心状况真的已经很差。面试 IR 的那段时间，我刚刚四十度高烧的后遗症还没全恢复，女朋友又被初诊为胃癌让我的心如坠冰窖，因为同时在考驾照和参与一个创业项目的原因每天睡眠时间不足五小时，再加上学习的压力和学校的工作，我每一刻都感觉疲惫不堪，感觉自己随时可能承受不了那么多的负荷，尤其是心理上的痛苦和压抑，所以在这轮面试的时候我就像强弩之末，只是尽可能地表达自己的 idea 和能力个性，却没办法展现自己完美的状态，因此这轮面试结束之后我感觉很难过，我觉得自己会被淘汰，会因为这些客观原因而非我主观能力不合格而被拒，这点是我所不能心平气和接受的。但往往事情总是充满了转机，没想到我又一次得到了命运女神的眷顾，在当晚六点左右我接到了最终面试确认通知。在这里需要特别感谢 Amy 理解我并给我这个机会，感谢她提醒我应该注意自己的身体状态，把最好的一面展示在面试官前，也感谢她让我更相信，只要你努力做到了自己能做的最好，上天就不会辜负你。

11 月 18 日，终面的第一天，我心情已经调整到比较好的状态，因为女朋友刚确诊虽然胃炎比较严重，但庆幸地不是癌症，我已经没有更多地奢求，因此抱着一种很平常的心态参与到了这一轮面试环节。最后一轮面试第一项是群辩，根据一个已给论题小组内成员分正反方进行辩论，我觉得这没有什么方法可言，更多地是讲究一种随机应变的能力和一个人的思维特点，以及临场发挥的表现，我觉得沉稳、灵活和缜密的思维习惯是比较重要的；终面的第二天进行的是多对一单面，分两场不同的人来提问，级别基本都是亚太区副总裁、市场总监或者销售经理等高层，问的问题相对来说也更灵活，给面试者的感觉也会更严肃些，个人认为我以不变应万变的心态在这一

环节帮助我赢得了很多加分，那就是真诚地展示自我，以一种彼此尊重的态度，诚实地表达自己的实际情况和观点。

终面的第二天晚上六点左右，又是那个熟悉的电话，终于在我即将放弃、望眼欲穿的时候接通进来，是 Janny 甜美悦耳的声音——Janny Zhang，每一轮通知协调面试的都是她，美好的笑容，动听的声音，热情的安排，她总是能让人平静很多，感觉到很亲切很舒服——Janny 先询问了我的身体和女朋友的情况，然后把好消息告诉了我，我的 offer 在历经了这么多坎坷之后终于如约而至。真的非常感谢 Janny，感谢她对我的关心，感谢最后 offer 通知那一刻的真情流露，更感谢英格索兰，正如我在电话中向 Janny 诉说的一样，这份 offer 对我而言，不仅仅是一份工作的含义，更重要的是，在我最困难的时候，在我几乎无法承受的日子里，我感觉到了一种认可，一份关爱，我真的很感动。

11 月 20 日，终面的最后一天，我第六次轻车熟路地来到了英格索兰上海总部，心态很轻松，选择 offer 的时候我比较看重的三点是薪资福利、location、发展空间，很幸运地，IR 提供的都是我最满意的选项，因此我签 offer 的过程很顺利，最后，再一次感谢你们，全程陪伴我们的 Janny，让我获益匪浅的 Laura，给我信心的 Amy，鼓励支持我的 Tomas，最后为我们作部门详细介绍的朱总，以及招聘过程中付出辛苦的全体 IR 员工，谢谢你们的服务和付出，顺便提一句，公司的咖啡很赞，祝福所有一同获得 offer 的未来新同事，希望所有求职人都能前程似锦，如果有需要咨询讨论的，可以发邮件到 chu494375221@sina.com 一起交流，谢谢。

附录：更多求职精华资料推荐

强烈推荐：应届生求职全程指南（第十二版，2018 校园招聘冲刺）

下载地址：http://download.yingjiesheng.com

该电子书特色：内容涵盖了包括职业规划、简历制作、笔试面试、企业招聘日程、招聘陷阱、签约违约、户口问题、公务员以及创业等求职过程中的每一个环节，同时包含了各类职业介绍、行业及企业介绍、求职准备及技巧、网申及 Open Question、简历中英文模板及实例点评、面试各类型全面介绍、户口档案及报到证等内容，2018 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 YingJieSheng.COM，中国领先的大学生求职网站

http://www.yingjiesheng.com

应届生求职网 APP 下载，扫扫看，随时随地找工作

http://vip.yingjiesheng.com/app/index.html