

# 应届生 校园招聘 2019 招聘

求职大礼包

## 金佰利篇

应届生论坛金佰利版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-352-1.html>

应届生求职大礼包 2019 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 金佰利公司简介.....	4
1.1 金佰利公司概况.....	4
1.2 金佰利大事记.....	5
1.3 金佰利文化与传统.....	7
1.4 加入金佰利.....	8
第二章 金佰利笔试经验.....	9
2.1 网测笔经.....	9
2.2 网申 OQ.....	9
2.3 金佰利 2015 管培生 OQ.....	12
2.4 记录刚刚完成的网测.....	12
2.5 金佰利已收到在线测试.....	13
2.6 只有我一个人收到网络笔试邀请? .....	13
2.7 2013 网申经验+OQ 分享.....	13
2.8 【请教】各位同学笔试的 3 道图推题.....	13
2.9 Nov.12 傍晚做的笔试题.....	15
2.10 请教牛人! 笔试有 2 道题无法做.....	15
第三章 金佰利面试经验.....	16
3.1 2018 金佰利市场管培生 网申+OT+A .....	16
3.2 hr 管培一面二面 .....	16
3.3 HR 专员的面试经验分享~ .....	17
3.4 质量工程师 - 面筋分享 .....	17
3.5 2017 金佰利“佰里挑一”暑期实习苏州 SALES.....	18
3.6 11.17 KC 上海 E-commerce / sales AC.....	21
3.7 SH MKT AC .....	21
3.8 金佰利 AC 面经.....	23
3.9 2012 AC 面 .....	24
3.10 造福后人 2012MKT AC 面面经.....	24
3.11 成都 sales, 最后一天, 接到电面啦~~~.....	25
3.12 SH 电面 B2B 培训生 .....	25
3.13 发电面攒 rp .....	26
3.14 BJ 电面 .....	26
3.15 销售管培新鲜热乎的电面.....	26
3.16 金佰利电面。。。 .....	27
3.17 BJ 销售 Case 群面 终面 求 RP.....	27
3.18 发个金佰利 2012 销售培训生从一面到终面的新鲜面经.....	29
3.19 告别金佰利.....	31
第四章 关于金佰利的其他.....	32
4.1 仅此面经纪念一下金佰利之旅.....	32
4.2 金佰利性格测试用的题--科特尔 16 种人格因素分析测验及结果分析 .....	33
附录: 更多求职精华资料推荐.....	47

### 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 2019 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](http://YingJieSheng.COM)

# 第一章 金佰利公司简介

## 1.1 金佰利公司概况

自 1872 年成立以来，在所有业务所到之处，金佰利公司一直以完美 质量、优质服务、公平相待而闻名。我们是一家由众多具有团队精神的员工组成的跨国公司，全体员工协同合作。金佰利的历史是不断成长的历史，我们深知，进步 取决于适应变化的能力。所以，为了保持领先，我们必须时刻准备并迎接市场上不断的挑战。

金佰利公 司是全球健康卫生护理领域的领导者，在 130 多年的创业历史中拥有了众多的发明成果和世界首创。我们的四项核心业务遍及全球：个人健康护理用品，家庭生活 用纸，商用消费产品，医疗健康护理产品。在这些领域，我们所拥有的著名商标是信誉的象征，也是公司最有价值的资产：

 <p>1924年以来一直是有 信誉的品牌</p>	 <p>给全美1600万失禁的 成年人带来了解脱</p>	 <p>快乐宝宝的象征</p>	 <p>告诉学步的孩子该成为 “大孩子”了</p>
 <p>让全世界母亲和女儿都 为做女人而自豪</p>	 <p>一个多世纪以来，一直 象征着物美价廉的产品</p>	 <p>能够满足制作业及商业 设施的特别清洁需要</p>	 <p>对中国女性的真心关爱</p>

现在的金佰利已经成为全球最大的纸巾生产厂商和全美第二大家庭和个人护理用品公司，年营业额超过 180 亿美元，在 37 个国家设有生产设施，产品销往 150 多个国家和地区，金佰利还是名列《财富》杂志

500 强公司之一，自 1983 年以来，曾连续被《财富》杂志评为最值得敬佩的公司之一。

金佰利在中国的业务发展始于 1994 年，截止目前，金佰利在北京、南京、上海、广州等地拥有 4 家生产机构。金佰利公司致力于在中国的长期发展战略。在 10 余年的奋斗历程中，金佰利公司在国内取得了良好的业绩，特别是在新产品开发，技术创新以及质量控制，环境保护等方面所作的努力被国内业界广泛称道。

## 1.2 金佰利大事记



1872年

利用共同筹集的3万美元资本，John. A. Kimberly, Charles B. Clark, Havilah Babcock 和 Frank C. Shattuck，金佰利公司的四位创始人在美国威斯康辛州的尼那市成立了Kimberly, Clark公司。

1879年

Irvin和Clarence Scott在费城建立了Scott纸业公司。Seymour和Irvin Scott兄弟经营了一家纸业代理公司长达12年之久，但19世纪70年代的经济不景气严重影响了他们的生意。于是Irvin和他的弟弟Clarence在原有公司仅存的基础上建立了一家自己的公司---Scott纸业公司。据说当时两兄弟只有300美元，而Irvin更是从自己的岳父那里才借到了另外的2000美金。

1880年

Kimberly, Clark更名为Kimberly&Clark，股值总额达到40万美金。



1889年

Kimberly新工厂建立。具有传奇色彩的是，在建立新工厂的同时，公司建造了一家酒店和60幢用来出售或出租的房子作为未来发展的主要组成部分。整个项目是由被John A. Kimberly称为“造纸厂建筑师王子”的著名设计师A. B. Tower来设计的。

1890年

首推 SCOTT/舒洁浴室卷筒卫生纸。

1906年

Kimberly&Clark重组合并成为Kimberly-Clark，总资产达到200万美金。



1907年  
首创世界第一张 SCOTT/舒洁纸毛巾。

1915年  
开始生产作为棉花代用品的Cellucotton。

1920年  
首创世界第一片妇女卫生巾 KOTEX/高洁丝，成为第一个被广泛接纳的一次性经期护理产品。因为当时还从来没有有人在公开场合谈论有关于女性月经的内容，Kimberly-Clark公司也不确定这是否会影响公司的良好声誉，所以专门成立了一家Cellucotton Products公司来经营高洁丝。当时的代理商甚至不愿意将产品在柜台或橱窗展示，少数真正销售了高洁丝的代理商也把产品放在柜台后面不会被人看见的地方。甚至高洁丝的广告，也是在公司的一再努力下，才有报纸和杂志同意刊登。



1921年  
Scott纸业推出“Thirsty Fibre”--- “渴水纤维”。



1924年  
推出世界上第一张面巾纸 KLEENEX/舒洁。随着女士们大量的使用化妆品，Kimberly-Clark也开始关注自己产品在卸妆用品上的市场发展。那时，女士们还一直在使用浴室中的布制毛巾来卸妆，但随着Kimberly-Clark强调自己的一次性面巾纸可以作为“卫生卸妆用纸”，KLEENEX/舒洁的销量大增。

1941年  
SCOTT/舒洁面巾纸上市。



1980年  
DEPEND成人失禁产品



1989年  
推出PULL-UPS儿童产品部的总裁，他把P...  
证明他成功了。产品

1990年  
HUGGIES/好奇婴儿

1994年  
金佰利进入中国市场

1995年  
Scott纸业和Kimberly-Clark两家公司正式合并为卫生用品公司。同年8月上市。

1996年  
世界卫生巾领导品牌

1997年

金佰利庆祝公司成立125周年。为了庆祝这个重要的生日，公司特意制作一本有趣的新书：《金佰利的历史》。书中讲述了很多关于Kimberly-Clark和Scott纸业的传奇故事，其中很大一部分在这之前从来没有被公开过。同年4月，金佰利（中国）将美国第一品牌HUGGIES/好奇纸尿裤在北京上市；6月，舒而美卫生护垫在南京上市。

1998年

金佰利公司推出幼儿游泳训练裤。

1999年

世界第一张面巾纸KLEENEX/舒洁品牌在上海上市。



2001年

金佰利公司推出美国第一款卷筒棉制成人用湿巾。



2002年

金佰利公司推出铺地清洁纸布。



2004年

上市KLEENEX/舒洁防病毒的面巾纸。



2004年

HUGGIES/好奇推出全线婴儿及儿童护理产品，包括香波，沐浴液，面霜等。

### 1.3 金佰利文化与传统

金佰利正在为成为世界上最优秀的团队作努力，为客户生产出最佳品质的产品，并为我们的股东提供最好的投资回报。

金佰利公司独特的企业文化——人们希望在此工作，客户乐意与之合作。

在金佰利的业务所到之处，金佰利以这些而著名：

团队合作、追求卓越、超越期望、关爱他人

 <h3>团队合作</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 敬业、以身作则、勇于担当</li> <li>- 实践参与式领导和决策</li> <li>- 珍视信任，摒弃偏见，团队荣誉至上</li> <li>- 团结互助，积极分享经验和所得</li> <li>- 杜绝部门壁垒、官僚作风</li> </ul>	 <h3>追求卓越</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>- “偏执”地追求最好</li> <li>- 常问为什么，挑战常规，不言从权威</li> <li>- 不断求和，终生学习</li> <li>- 敢于梦想、尝试、热衷创新</li> <li>- 推崇清晰简单的做事风格</li> <li>- 不放过每一个细节</li> </ul>
 <h3>超越期望</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 不断设定更高的目标和标准</li> <li>- 周密计划，经常总结</li> <li>- 强势执行，达成超出预期的结果</li> </ul>	 <h3>关爱他人</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 维护安全、健康和有人文关怀的工作环境</li> <li>- 体谅他人的感受和需求</li> <li>- 以促进和培养下属和队友的进步成长为最荣耀的成就</li> <li>- 以环境和社会公益进步为己任</li> </ul>

## 1.4 加入金佰利

自 1872 年以来，金佰利 Kimberly - Clark 无论在何处经营，都是以品质、服务及公平交易著称。我们始终信奉着我们所特有的文化和价值观 - 团队合作、追求卓越、超越期望、关爱他人。我们的宿求是成为极少数“世界上最好的”公司之一，无论是在员工素质、产品，还是在对投资者的回报方面。这要求我们的员工必须以今日的成就作为明日必须超越的基准。

金佰利员工对业务经验和价值观实践的分享是超越国界的，我们彼此平等信任，在友好轻松的氛围中兢兢业业地工作。

职业发展：

如果你勇于接受挑战，踏实肯干，积极学习和勇于创新，你将发现快速变革和发展的金佰利（中国）是一个充满机遇的平台。大家可以参考我们在网上的“企业内刊”这个专题，看看金佰利年轻员工的真实体验。

特别之处：

在相应领域提供特别发展机会，包括全面完整的培训计划，全方位了解工作领域的轮岗机会等诸多特点。

专业要求：

我们的工程师培训生有一定的专业要求，我们期望的是工业自动化、机电一体化、电气、机械等专业背景；供应链培训生，高分子材料、物流等专业是我们期望的；销售培训生则无专业限制，我们欢迎各专业背景并对销售工作深感兴趣的毕业生申请报名。

更多机会：

金佰利鼓励内部推荐，并重视所有符合我们甄选标准的人才，如有适合您的职位，我们会考虑和推荐。

企业文化：

金佰利的企业文化是：团队合作、追求卓越、超越期望、关爱他人。我们信奉“真诚”、“正直”、“公平”、“透

明”为我们一切作为的基本准则。

公益事业：

作为一个负责任的企业公民:金佰利为中国的环境保护和社会福利等公益事业做出了自己的贡献。金佰利在中国积极植树造林,严格控制废水、废气、噪声及固体废弃物的排放,预防污染的产生,维护消费者的健康利益。同时,金佰利公司在中国不遗余力地支持社会公益事业,具体活动包括认养国宝熊猫、关爱弱势群体、支持素质教育等。

## 第二章 金佰利笔试经验

### 2.1 网测笔经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 10 月 27 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1894848-1-1.html>

网上测评分为四个部分, 文字推理, 数学, 图形推理, 性格测试。SHL 经典题目, 文字推理和数学网上题库很多, 给大家传一些图形推理的题目, 祝大家顺利通过!



[图形推理.zip](#)

207.57 KB, 下载次数: 23

### 2.2 网申 OQ

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 10 月 10 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1884104-1-1.html>

\* 您在选择工作时，将优先考虑以下哪两个方面？（请选2项）

- 公司品牌和行业
- 薪资待遇
- 培训和职业发展
- 工作环境（含企业文化）

\* 金佰利管理培训生项目最吸引您的地方在哪里？

金佰利管理

培训生项目最吸引您的地方在哪里？不能为空!

\* 您是如何计划自己未来5年的个人/职业发展的(150-200字)？

QQ 截图 20141010212509.jpg (176.09 KB, 下载次数: 1)

\* 您在选择工作时，将优先考虑以下哪两个方面？（请选2项）

公司品牌和行业

薪资待遇

培训和职业发展

工作环境（含企业文化）

\* 金佰利管理培训生项目最吸引您的地方在哪里？

金佰利管理

培训生项目最吸引您的地方在哪里？不能为空!

\* 您是如何计划自己未来5年的个人/职业发展的(150-200字)？

## 2.3 金佰利 2015 管培生 OQ

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2014 年 9 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1876049-1-1.html>

\* 您在选择工作时，将优先考虑以下哪两个方面？（请选 2 项）公司品牌和行业

薪资待遇

培训和职业发展

工作环境（含企业文化）

\* 金佰利管理培训生项目最吸引您的地方在哪里？

\* 您是如何计划自己未来 5 年的个人/职业发展的(150-200 字)？

除了金佰利管理培训生项目，您目前最积极关注或有兴趣应聘的其他两家公司的岗位是？（请填写公司名称、部门名称和职位）

平时您倾向于通过哪些渠道了解校园招聘信息？

## 2.4 记录刚刚完成的网测

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1746963-1-1.html>

看到大家都在讨论网测的动静，LZ 今天下午鼓起勇气帮大家试水啦~

LZ 大概 10 月 7 日左右提交的简历，销售培训生，广州的。昨天下午收到邮件提醒，deadline 是明天晚上 12 点之前要完成，为了避免夜长梦多，决定要在今天之内完成~

因为时间比较紧，所以没有截图（但是后来发现只是最后一部分逻辑推理测试时间比较不够，其他的还是可以够时间截的~~不过因为不能返回之前的题目，所以没有啦~希望后面的童鞋有时间的话前两部分都可以截下图造福后人啦）

如邮件所说的，测试分三部分，其实用的都是 SHL，但是时间的话没有邮件写的夸张，45 分钟包括了练习的时间，练习不计，下面分部分讲一下：

1. 语言推理：即 verbal，选对/错/无法确定，一段话对应 2-3 个小题，19 分钟 30 道题，不算难，时间够的；
2. 数字推理：就是 numerical，一个图表做 2-3 个计算问题，好像是 25 分钟 18 道题，总体难度不大，个别需要思考久一点，注意单位哦；
3. 逻辑推理：就是图形推理啦，感觉几何特征考虑的比较多，25 分钟 24 道题

邮件里有一个链接，可以先进去做一下模拟题，培养一下感觉再开始~另外，每部分测试前的练习题（8 道）也可以认真做，练练手感，而且测试里可能会有相同的题干哦~练习完成后会告诉你错的是哪一道，可以重新再做没关系的~

最后，贡献一题匆忙中截的图形推理题~

积攥一下 RP~希望能收到接下来的性格测试邀请吧~~大家加油!

## 2.5 金佰利已收到在线测试

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1752695-1-1.html>

\  
中午收到邮件，要求在线测试，共三部分，数字、语言和逻辑。但是前程无忧上简历状态还是已提交，下午做完了，简历状态变成了已处理。

## 2.6 只有我一个人收到网络笔试邀请?

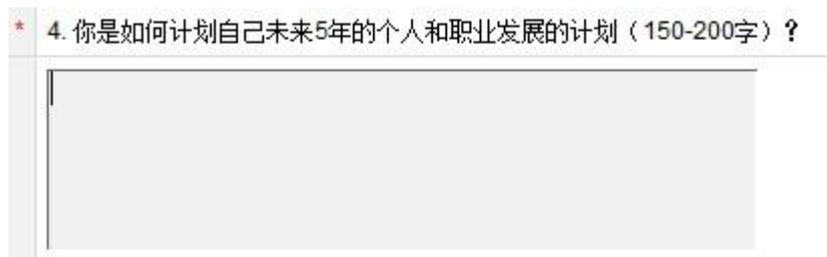
地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1746672-1-1.html>

难道只有我一个人收到网络笔试邀请?  
三个在线测试，每个 45 分钟。

## 2.7 2013 网申经验+OQ 分享

KC 的网申内容都比较简单，中文填写即可  
只有一道 OQ，详见图图  
对 KC 感兴趣的筒子们，快点申请吧。

\* 4. 你是如何计划自己未来5年的个人和职业发展的计划（150-200字）？

The image shows a screenshot of a text input field on a website. The question is: "4. 你是如何计划自己未来5年的个人和职业发展的计划（150-200字）？". The input field is empty and has a light gray background with a thin border.

## 2.8 【请教】各位同学笔试的 3 道图推题

在线测试 Test on-line + Back

40/45

40. 左边方格的数字按顺时针方向的某种规律旋转后, 均会在右边方格的某个位置出现, 推测其旋转规律, 问号处应填入哪个数字?

67	29	31
39		48
22	93	40

40		22
		?
31		29

A.67  
 B.39  
 C.48  
 D.93

上一题
下一题

答题卡 ANSWER SHEETS

倒计时: 10:11

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35
36	37	38	39	40
41	42	43	44	45

交卷

在线测试 Test on-line + Back

30/45

30. 根据题干中图形的变化规律, 问号处应填入下列选项中的哪一项图形?

AA

8

X

⊙

?

A

B

C

D

A  B  C  D

上一题
下一题

答题卡 ANSWER SHEETS

倒计时: 34:51

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35
36	37	38	39	40
41	42	43	44	45

交卷

在线测试 Test on-line + Back

29/45

29. 根据题干中图形的变化规律, 问号处应填入下列选项中的哪一项图形?

□ △ ●

● □ □

● △ □

□ ● △

?

A

B

C

D

A  B  C  D

上一题
下一题

答题卡 ANSWER SHEETS

倒计时: 37:00

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31	32	33	34	35
36	37	38	39	40
41	42	43	44	45

交卷

## 2.9 Nov.12 傍晚做的笔试题

刚做的笔试题，希望对大家有借鉴作用

[Abby KC Test.pdf](#)

## 2.10 请教牛人！笔试有 2 道题无法做

43. 有一天，一艘宇宙飞船降落在地面，下来5个服装怪异的人，其中2个火星星人，其余都是水星人。面对新闻媒体的采访，5人的发言如下（其中4个人说了真话，有一个人撒谎）：

阿波罗说：泰勒和比尔两者之中只有一个是火星星人。

泰勒说：比尔和费卢之中有一个是水星人。

比尔说：帕萨斯和费卢之中有一个是水星人。费卢和阿波罗来自不同星球。

费卢说：比尔和莱布之间至少有一个是火星星人。

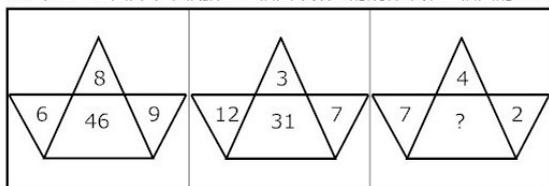
莱布说：阿波罗和泰勒之中有一个是火星星人。

根据上述信息，下列判断正确的是：

- A. 泰勒是水星人
- B. 阿波罗撒谎
- C. 莱布和费卢火星星人
- D. 阿波罗是水星人

帕萨斯是谁啊！

38. 下列一组图片中，根据前两幅图中数字的规律，第三幅图的问号处应填入哪个数字？



- A.10
- B.26
- C.30
- D.1

中间是不是应该为81啊~

## 第三章 金佰利面试经验

### 3.1 2018 金佰利市场管培生 网申+OT+A

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 11 月 22 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2131593-1-1.html>

今年金佰利的效率很高，MKT AC 面安排在 10 月下旬，有两场。基本是快消里最先开始哒！楼主报的岗位是 MKT，今年招聘的品牌是好奇，去年是高洁丝，每年貌似各有不同。去年录取的 MKT 管培生是 2 名，今年未知（楼主止步 AC 面半场了），总共进入 AC 面的人差不多 25 个左右吧，竞争还是比较激烈哒。

1、网申非常简单，认真填好就行。

2、OT：今年金佰利换题库了，换成了 talent Q，难度很大。楼主是按照之前的题库准备的，所以做的稀里哗啦，都靠瞎蒙。但最终还是幸运收到了面试通知。之后的小伙伴们可以在论坛里找些 talent Q 题库。楼主在附件里也会上传一些当时收集的。

3、AC：持续一天，分为上午和下午半场。上半场是两轮 Case，一个群面 case+一个单人独立完成的 case。材料和 presentation 都是中文。

群面 case 每个人会有一页补充材料，每人在陈述时记得补充自己掌握的信息，帮助团队一起勾勒案例全貌。Case 的内容主要是评估一家服装公司在电商上所面临的问题，以及如何合理花费项目预算。难度不大，关键要搭建框架，有白板要用起来。Present 完成之后，面试官（一个 HR+一个 MKT）会提问，没有指定同学，有想法就可以回答。

单人 case 每人有 30 分钟时间读题和准备，5 分钟时间向两位面试官 present（也可能是 10 分钟，记不清了）。难度比群面 case 高，内容是选择哪个国家的进口葡萄酒，如何定价，如何促销和宣传等等，会给你一个计算器，最好能计算一些数字来作为支撑。也是 present 结束之后，面试官会提问。时间比较紧张，楼主是第一次做单人 case 所以有点紧张，表现得不够自信，发挥不太理想。PS：可能是新天地寸土寸金吧，他们的小会议室结构有点奇葩，不规则长方形，桌子距离白板特别近，但不要被环境影响，一定要站在面试官正前方啊，显得有气势。

中午公司叫了外卖，结束之后 HR 念上午通过的同学名单，下午是结构化的单面。楼主止步于此啦，后来的同学们再接再厉吧~

效率的金佰利貌似 3 天就出结果啦~还是比较良心的。

### 3.2 hr 管培一面二面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 10 月 30 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2123437-1-1.html>

今年 hr 管培一面一共 24 人，分成了 4 个组。一面就是 6 人一组做 case，材料讨论都是中文的，最后选一个人来分享。二面是个人 case，给你半小时准备的时间，然后一个人向面试官做 pre。三面是在下午，我这时候挂了。。。也就不知道后续流程和最后结果了。不过金佰利真的很贴心啊，有午饭提供，走的时候还可以拿纸尿裤卫生巾等产品。为校招季攒人品，希望可以有一个 offer。

### 3.3 HR 专员的面试经验分享~

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108253-1-1.html>

先是接到 HR 电话，核对一下简历内容。然后初步电话面试了一下。然后 2 天以后接到正式面试通知。正式面试当天，7 人一组。先群面。简单介绍自己。先中后英。感觉大家都是有备而来，说得很溜。然后可能因为是申请 HR 职位，同行面同行。还是要基本测试一下。做了些测试题。最后单面，HRD 出来面的。

HRD 先是问了两个基本问题。为什么选这家公司，未来的职业规划怎么最后问了一个问题，有没有成功的 HR 案例，描述一下。根据要求用中文描述了一下。可能每个人对成功的定义不同，我分享的那个 HRD 可能觉得一般。因为面无表情，也没有给什么评论。结束后就说回家等进一步通知。

### 3.4 质量工程师 - 面筋分享

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 12 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2108250-1-1.html>

面试进行了一天，通知的是八点到，但是邮件中也指出了提前二十分钟到达，首先给大家发牌子，上边有哪个组第几个，先拍照，然后投影仪放公司简介，九点左右面试官达到，做介绍，正式开始是三个环节，个人的案例分析；群面-也是分析案例；一对一面试，整体中文面试。

我首先是个人的案例分析，两张纸的案例，我的是类似工厂软件升级产品被发现有产品过热现象，三个人分别给出各自分析，然后 20 天内还要交一批订单，还有两个表，一个是三个系列产品在三个国家的库存，一个是员工满意度调查，三十分钟分析，十分钟个人表述，五分钟问问题。以为半个小时时间还挺长，后来发现完全不是那么一回事，方案写到第二条就被通知到时间了。。。我计算了产品出厂大概需要多少天，解决技术过热问题方案，多少天，然后面试官姐姐问了我那有没有考虑运输时间，好在我算时间时富裕了两天出来，然后又问我那旧机器出现问题维修怎么办，才发现售后也是这条生产线管。。。

群面是四个人一组，给了一份大概 7-8 页的材料，每人又给了两页和别人不同的材料，十分钟材料分析，三十分钟讨论。感觉我们这组气氛还好，没有特别突兀，死咬不放的人，案例是家居公司网上调查列出的各种问题，现在有 5 万元钱，打算怎么花。

一对一面试是两个面试官面一个人，主要是根据简历问问题，然后又问了上午案例分析的问题，感觉简历的问题还是比较细的，对快消品的认识，对公司的认识之类的，有一个简短的英语面试，大概一两个问题，然后问对他们有什么问题，就结束了。

工艺工程师出来还要考一个试，具体考什么就不清楚了。

感觉整个面试氛围还是很好的，面试官人都很 nice，面试持续时间比较长。

案例分析的问题

根据个人的简历提出问题，主要有个人的课题和实习经历的问题  
对快消行业的认识

### 3.5 2017 金佰利 “佰里挑一” 暑期实习苏州 SALES

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 7 月 8 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2107641-1-1.html>

*(废话比较多，赶时间的同学可以从中间“面试程序”开始看)*

昨天艳 (re) 阳 (lang) 高 (gun) 照 (gun) 的时候从住的城市出发，今天又顶着大太阳从苏州搭高铁回来，整个人被晒成一个傻逼，刚刚称了个体重发现瘦了两斤，估计是被晒干了。。。收拾到十一点终于可以坐下来敲几个字

提前四天收到了确认面试短信

*(反正没见过世面的我坚持认为这个短信很大气，后面问过高铁二等座也是没问题的)*

面试的过程由前程无忧的小姐姐帮忙组织，地点也不在苏州金佰利的总部，应该是临时借用的写字楼会议室。

我住得近，早上买个早饭吃着晃过去还早了大概一刻钟。发现已经到好几个小伙伴了，然后站着聊了一会儿天，聊了好一会儿。前程无忧的小姐姐过来帮我们分发分组的号码牌，四人一组，然后拍照。一整天面试的叫号都是这个号码，你进哪个房间，面对哪组面试官，队友是谁，也都是根据这个分组和号码啦。群面开始前中间可能会有时间，可以跟自己的队友熟悉一下。

面试官是 HR+Boss，人力资源总监和东区的销售总监都过来了，领导气场很不一样。

九点多整个程序开始。先是一个温柔美丽的 HR 姐姐做了金佰利公司概况公司文化介绍，然后销售总监有几句寄语，HR 叮嘱大家，面试中你永远不知道面试官在观察什么，所以一定要做自己。这一点还挺重要的，整个面试过程下来一直能感受到面试官会把你往真实的自我上引（其实就是分分钟拆穿你的话里面的漏洞、词不达意、打太极等等招数，反倒不知道就说不知道他们会不对你那么有攻击性）。

**面试程序从这里**

面试官三个，一个 HR，还有一个应该就是苏州销售部的，忘记是啥职位了。。。

另外一个房间是，人力资源总监，另外一个往届的管培生，没有介绍他现在的职位。

销售总监机动的两边跑。

群 P10:00 开始，10 分钟阅读案例，40 分钟讨论，5 分钟 Pre。

案例是关于一个做服装的电商公司如何解决营销问题，信息很多，十来页吧。最后要求出一个方案，但很良心的是里面的问题列出来了，然后还有解决的动议供选择，往简单了说只需要控制成本就可以了。十分钟看完然后还要做分析还是挺烧脑的。所以一定要明确材料的问题，找到大致的框架，细节性的反倒可以放一放，要是能在材料阅读的时候把框架大致搭出来后面让大家采用，那群面基本就圆满了。

我们组因为开始之前都各自比较熟悉了，整个过程还是比较和谐的，人不多，所以都有发言的机会，实现了真正的“无领导”。不知道是好事是坏事。我自己是比较渣的，现在想想前半部分表现得更好

一些，思维也比较清晰。因为我们讨论出方案大概就二十几分钟，后半部分就挺乱的，有两个小伙伴一直在尝试做总结，但其实最后也没有做出“归纳”而只是把前面讨论的内容重复了一下（啊？为什么我不做总结我？特么竟然讨论中间没记笔记！当时就感觉自己是个智障）。

pre 完之后面试官会问一些问题，HR 有点小尖锐，分别问了四个人在讨论中自己的定位是什么。真是问到了点子上。销售总监就更尖锐了，问 pre 的同学给自己打几分，pre 的同学自信满满地打了 8 分然后被问为什么，不得已说了一大顿自己的优势。最后被指出致命伤，pre 里面没有提到成本控制。

上午的面试愉（bing）快（bu）地结束了。按原本的说法，上午会淘汰一批人，但据说因为我们表现得（bing）太（bu）好（shi），所以所有人都得到了下午单面的机会。

中午还吃得蛮好的，有沙拉，味增汤，小菜，套餐。休息的会议室桌上有各种小零食，还有金佰利各个品牌的纸巾、卫生巾、湿纸巾、尿布，可以选一样带回家。（回宿舍发现棉条用完了，早知道拿个姨妈巾回来）

下午面试一点开始，每个人半小时，还是上午的面试官，全中文无英文面试无自我介绍。问题主要都是基于你的简历，你写了什么就问什么。其他常规性的也是有可能涉及到。

我个人是比较喜欢单面的，因为比较能 high 聊，聊 high 了还能讲笑话。但是总监大大好像不太喜欢你有些有的没的，目的性特别强，看得出来销售指标长期悬在头顶的职业经理人的职业性格。问题都能问到点子上，而且不允许你扯有的没的，必须问什么回答什么。但即使是这样也聊得超过了半个小时，我前面的几个朋友仿佛都是 30 分钟准时出来的，可以说我谈笑风生的水平还是比较高了。

单面完就可以离开啦，面试结果会在 3 个工作日内通知。

抓紧时间写出来给大家参考，也祝后面的小伙伴面试顺利吧。

20170707

[微信图片\\_20170706102011\(2\).jpg](#) (185.15 KB, 下载次数: 0)

金佰利诚邀您参加7月7日早上8:30在苏州工业园区华池街88号晋合广场2号11楼举行的面试，请着正装参加。异地参加面试的学生我们会给予报销来回飞机票经济舱或者动车二等座的交通费，以及可以报销一天350元以内的住宿费，请保留相应发票，住宿费的发票抬头写自己名字即可。确认参加请回复“确认”不参加请回复“放弃”

## 3.6 11.17 KC 上海 E-commerce / sales AC

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 18 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2072967-1-1.html>

17 号在上海进行的 AC，歇了一天来回馈社会啦！AC 的话今年是早上八点需要到达面试场地，但是我前一天失眠，早上起晚了，结果迟到了将近四十分钟，希望大家第二天要早起的时候还是好好休息吧！要不然容易坏事。

面试会分小组进行，一共当天是八个小组，sales 两个，电商六个，每组基本四个人，但我们组有一个小伙伴没来，就是三个人啦。

上午的话会有两个环节，个人的 case 和群面的无领导小组讨论。八个组交叉进行。我们组是先做单人的 case。三十分钟读题，有准备计算器和笔还有草稿纸，十分钟 pre，但是 pre 的时候材料是不可以带进去的，所以大家一定要先在纸上把自己要算的数据什么的详细的罗列出来。进去 pre 的教室也有白板可以写板书，但我觉得边讲边写会比较麻烦，所以我全程没有用板书。如果大家有好的框架的话也可以写在白板上，会比较清晰一点。pre 结束后面试官一般会问几个问题，我建议大家都留意一下其他数据，因为可能会 challenge 你没有讲到的地方，其他的话没有什么啦，放轻松就好，我觉得个人 case 仁者见仁，你能说服自己说服面试官就可以了。但我早上不太清醒，我觉得这一环我做的不太好。

第二个环节就是无领导小组讨论了，十分钟读题，然后四十分钟讨论，最后会有一个五分钟的 pre。全中文，但是时间需要全程自己掌控，包括读题的时间，然后每个人最后几页的材料是不一样的，需要进行信息整合。但总体来说难度不大，考虑清楚就好，讨论过程中我建议如果不能跳出来做 leader 的话，做一个很好的 coordinator 也是不错的选择，总之找到自己适合的角色就好。pre 结束面试官还是会提问，我们遇到的是比较 challenge 的面试官，一直抓着我们没有考虑到的一点追问，我建议大家都如果真的错了，就诚恳的承认错误吧。（血的教训

中午吃了饭会歇一会，两点钟会开始下午的单面，一个人三十分钟左右，也是全程中文。我是一男一女两个面试官，进去不用自我介绍，基本就是就简历里的问题进行提问，然后会打断你去追问一些 detail 的问题，也会有一点情景模拟，但是总体氛围很轻松。也会问你一些工作场所以及部门的 preference，但总而言之我觉得大家做自己就好。

一天下来真的觉得很累但也很充实，这是我求职季的第一场 AC，金佰利全程的氛围也让我觉得很人性化，并且他们整个团队的氛围也很和谐给人很舒服的感觉。希望有机会可以拿到 offer 吧！但是尝试过我也很感激啦！估计大家的 AC 都已经结束了，这个面经就留给下一届吧，嘻嘻。

## 3.7 SH MKT AC

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 11 月 13 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2070777-1-1.html>

真的很开心 KC 给的面试机会~



在这里记录一下流程（今年有小小的变化哦~）攒个 RP~

### round 1-group discussion

四个人为一组，讨论一个商业 case，差不多 10min reading,40min discussion,10min presentation~

中文，面试官会问你们组 1-2 个问题，米有太 challenge~

#### tips:

了解到 KC 不是太喜欢 aggressive 的人，所以小伙伴讨论的时候多帮帮队友哦~

case 总的没有太难，但是信息量还是很多哒，小伙伴抓紧时间抓关键信息哦~

4 人一组很容易讨论激烈，并且每个人都很优秀很有想法，teamwork 还是很重要的（我们组就有个比较思维发散的姐姐~不过其实大家都是很 nice 的~）~

注意框架和逻辑~

多反思团队和自己哪里做得好做的不好（for QA）~

### round 2-case study

个人案例分析，30min reading,10min pre, 5-10min Q

中文

#### tips:

pre 的时候和 case 相关的 material 不能带进 interview room，因此准备 pre 材料的时候应该把一些关键的排名啊趋势啊写出来（我就因为忘了一个时间被小小 cha 了一下，不过总体面试官还是很 nice 的）~

Pre 的内容可以写在 A4 纸，带进去~

30min 阅读时间还是比较充分的，大家不需要紧张哦~

面试官 challenge 的问题其实没有太奇葩，主要还是看你的逻辑和 MKT sense~

### round 3-brainstorm

这是今年新加的一个环节，Panel 的时候 D 说是员工们也在 brainstorm，于是让我们这群 candidates 也来玩一玩，看看年轻人的想法~

具体的 case 就是关于某产品的营销 idea 的 brainstorm~

#### tips:

大开脑洞吧~

注意和小伙伴讨论愉快哦~

### round 4-panel interview

#### 2V1

一个 MKT D 一个 HR 面试~

中文为主~英文问题 2 个左右吧~

面试的内容主要是 behavior Q

#### tips:

想清楚 Why MKT?Why KC?Why you?~

可以准备一些你最近关注的营销 case、你最近参加的娱乐活动....~for sharing~

好好理一理自己在之前的社团、学习、实习中都做了啥~

大致的流程就是这样啦~

BTW,

KC 的人都很 nice 大家不需要太紧张, be yourself~

面试早上 8 点集合, 9 点 opening, 9:30 正式开始到下午 4 点多结束, 所以还是很累哒~大家前一天保持好睡眠~keep smile~给面试官留下好印象哦~

校招真的对应届生真的是很大的一个考验, 好好重视, 好好珍惜~

听说今年 KC MKT 招 1-2 个, 希望大家都能拿到好 offer~

GOOD LUCK!!



### 3.8 金佰利 AC 面经

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2014 年 11 月 28 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1922670-1-1.html>

楼主是申请的 2015 金佰利的销售管培。真的不得不说 KC 家的人性化, 把面试只安排了一轮, 避免了像我这样的求职狗拉长战线。

闲话少说, 步入正题。

我申请的是 KC 西区的销售管培, 在西区是招昆明、重庆和武汉三个地区的管培生。在西区管培的 AC 面是统一在 21 号成都。面试三个地区的同学一共是 16 位, 被分成了 4 组, 每组 4 人。在面试当天, 签到时 HR 姐姐会给每个人发一个胸卡, 上面有你的组号和编号。一定要尽快熟悉同组的同学, 因为接下来的面试有很大一部分时间是在一起的。一般来说, 面同一个岗位的同学会被分到一组。

AC 面是持续一整天的, 上午是群面和单人 case, 下午主要是西区高管和 HR 姐姐的单面。在同一个时间, 有两个小组是在群面, 而另两个小组是在进行单人 case。所以上午的面试是很高效的。群面是一个小时的时间, 大概是, 我记不太清了。总之就像常规的群面一样, 四个人坐在圆桌讨论一个案例, 最后有展示时间。单人 case 是每个人在规定的做一个指定的 case, 然后也是向两位面试官展示自己的解决方案。

上午的两轮面试都是 case 的解决方案, 但是相信大家已经明白了各自的侧重点。

下午主要是单面啦, 一般每个人会有半个小时的时间。气氛还是比较活泼的, 而且只要展示自己最真实的一面就好了。HR 姐姐会针对你的简历和网申内容进行提问, 像楼主是因为在某家医药外企做过销售实习生, 所以面试官主要是针对我这方面的经历进行了深挖。

以上差不多就是我在 KC 家一天的 AC 面, 感觉收获很大, 也是不断的从细节感受到 KC 家的人性化和价值观。希望这篇面经可以帮助到大家, 祝大家早日拿到满意的 offer, 也希望楼主能够多攒 RP, 在接下来的工作中顺顺利利!

### 3.9 2012 AC 面

今年的金佰利面试与往年都不同，面了一天，总共 16 个人参加，分成了 4 组。

上午是 mkt 的一个叫做 ken 的外老介绍金佰利，做了 2 个 case,一个单独做，一个是小组讨论（中间有茶歇）。

下午是 2 对 1 面试。

[面试相关]

1.单独做的 case 是与市场相关的，讲一个公司要发布一种新的果汁，要制定一个一周计划和长期计划。

这里做的不好的地方：没有在去做 pre 之前在脑海中讲一遍，结果不到 10 分钟就讲完了，很多点都漏了。

2.小组讨论是 4 个人，这个 case 是关于一项活动要减少预算，每个人负责其中的一块，要保护自己的那块不被剪掉，同时也要达到团队的目的。

做的不好的地方：没有开始之前就做 leader 的角色，导致我们组开始没有方向，也没有做总结，反正就是不够积极，也可能是怕我自己带错方向。

3.单面一半个小时

主要问题就是：

- 1) 自我介绍
- 2) 举例子你为什么上进
- 3) 讲了我实习时的例子
- 4) 做领导的例子
- 5) 用英文讲坚持做的事情
- 6) 对金佰利的了解
- 7) 金佰利和你老东家的区别

ps:金佰利是个不错的公司，中午还给每个 candidate 吃 200 多的自助餐。不过貌似无缘了，据说今天已经发了 offer 了。就当造福下一届学弟学妹，多多攒 rp 吧~

### 3.10 造福后人 2012MKT AC 面面经

KC 今年貌似第一次 AC 面 什么都不知道就冲过去了~后来和 HR 聊为啥今年改形式了~HR 说 为你们考虑啊 面的跑一次两次三次的 多辛苦 大赞一个~出门转弯某家 口亨 口亨 让我跑了三次然后挂掉的事情 ==!

好了 言归正传 MKT AC 面一共 16 个人 4 人一组 一共就这么点人 貌似今年招 4-6 个== (好多好多) 因为今年要新成立一个部门== 要多招几个。。。。。。

去了之后每个人拿到一个胸卡 上面写着每个人的流程 几点去哪间屋子做什么 一目了然 其实一共就三块 一个人的 case study 小组讨论 单面

开始之前在大厅 MKT&sales 的 VP 出来和大家聊天 很帅的老板! 说自己试加拿大人 不过离开太多年了 口音变了==

然后大家听 VP 介绍 KC 的产品和发展 然后就开始面试了==

我们组先自己 case study 案例常规 中文案例中文 present 然后面试官问了我两个问题 不外乎 challenge 我的专业

(去面试必然被问) 还有对 MKT 的认识

然后小组讨论 4 个人一组== 英文材料两页 中文 present 4 个人一组能讨论神马东西大家自己 YY 吧。。。我之前经历过一个类似的 所以进去之前能猜到是哪类 case 我们组除了点状况 case 有点问题 后来大家以为是面试官故意的 就忽视之继续讨论了 present 结束面试官说确实是他们搞错了 但是工作中这种情况很多 就顺便观察我们处理 emergency accident 的能力了

中午吃酒店自助 大家都犯困 我吃了好大两个螃蟹腿==汗。。。。。。

下午单面 全中文 一个 MKT 的 manager 一个 HR 问题很细 一段经历不断的细化 问细节 被问了 40min 我又问了几个问题 就出来乐==

面完不到 3 点 就回来乐==

btw, 上午接到 VP 亲自打来的电话, 口头 offer。说让考虑一周, 然后发正式 offer。

我了个神啊 屌丝逆袭了~我最爱的 MKT==!

KC 的风格 低调 内敛 不张扬, 同时有着一流的产品, 迅猛的发展, 此时不从, 更待何时……

### 3.11 成都 sales, 最后一天, 接到电面啦~~~

以为电面是 23 号结束, 早就死心了。刚刚看到接到金佰利电话, 毫无准备, 一下子就不淡定了。因此刚开始说话乱七八糟没逻辑, 后来才慢慢进入状态。攒人品, 求 AC 面啊~~PS: 听 HR 姐姐的声音都是沙哑的, 辛苦了~~

- 1.大学期间最大的收获
- 2.重压下做出的决定
- 3.对金佰利的了解, 为什么选择金佰利
- 4.where do you see yourself in five to ten years
- 5.what do you think is the most important in communication
- 6.如果在你们学校宣传金佰利雇主品牌, 如何突出金佰利特色 (LZ 是四川的, 没有金佰利的宣讲会, 前年去中大找朋友要, 听了场金佰利的宣讲会)
- 7.你最大的缺点是什么, 如何克服

### 3.12 SH 电面 B2B 培训生

下午接到面试电话 是个 GG

中文:

- 1.沟通中什么最重要
- 2.做过最重要的决定
- 3.自己优势和劣势
- 4.谈谈职业发展规划

5.对电面有什么问题（我就问了什么时候知道结果 GG 说要 28）

英文

1.describe your job experience

问的问题好少啊，T.T

觉得貌似没什么希望了，就说了十分钟左右-.-

大家加油啊

### 3.13 发电面攒 rp

长度：20 分钟

形式：先中文再英文

注意点：金佰利的电面基本上所有问题都是根据上一个问题回答来问的。

问题：1.你在大学里学到了什么 2.你说实习学到了很多工作技能，能不能讲讲 3.你对金佰利的了解是什么 4.你至今做过最大的最成功对你影响最大的决定是什么 5.英文自我介绍 6.你觉得好的交际最重要的是什么（英文）大概能回忆起这些问题了。电面的 HR 说会在 26 号通知结果，所以同志们在 26 号前好好去准备一下吧。

### 3.14 BJ 电面

可爱的小面试官昨天晚上打来电话昨天晚上打来电话，结果我在大马路上吵得要命，直接就说那我们明天上午给你打吧。今天就如约打来，赞一个！

问题如下：

你在北京，但是愿意来上海工作吗

- 1.你对金佰利有什么了解
- 2.你做过的最重要的决定
- 3.你认为沟通中最重要的是什么
- 4.你选择职业有哪几种考虑，英文题
- 5.你认为你的核心竞争力是什么，英文题

总体说来还是坛子里电面面经的几道题，稍加准备就没问题。说是 26 号给通知，，， 啊啊啊，求过求过

### 3.15 销售管培新鲜热乎的电面

楼主今天 2B 了，出门手机是静音的，错过了一个电话，招聘季嘛，显示是上海的，但死活想不起是哪个公司，于是就往回打，一直在通话中，郁闷了。。。终于打通了，负责我的那个 HR 姐姐不在，说过一会给我打，然后不到 2 分钟就给我回了，废话说完了，进入面试，面试前 HR 姐姐会提前说有英文的问题哦~

- 1.你在现在做的最重要的决定是什么？你当时权衡了什么因素？
- 2.你在压力下怎么做出正确的决策？请举个例子。
- 3.你觉得你做销售有什么优势？
- 4.你加入公司后你觉得你缺乏什么样的核心竞争力，你怎么培养它？
- 5.怎么在学校里开展相关的营销活动（推广活动）？
- 6.你对金佰利的了解（这个记得不太清楚了，因为大概是这样的）

英文问题

- 1.职业规划
- 2.你朋友怎样描述你的？
- 3.沟通中最重要的因素？

然后就不记得了，大概 13 分钟的样子，楼主全裸啊，中文的前两个问题从来没准备过啊。。。还有最后一个问题，又 2 了，英文部分的问题比较常规，但楼主当时什么都没准备唉。。。

求好运啊~求人品

### 3.16 金伯利电面。。。

早上楼主还在睡觉好么？然后电话响了。。。

楼主一看 021-xxxxxxx 的，就激动了，一接，说是金伯利的电话面试。。。我想说可以 10 分钟以后打过来么。。。但是后来还是没有说出口。。。早上起来有点混乱。。。我觉得给我打电话的 hr 姐姐是实习生。。。因为感觉完全是照着读的问题。。。

说实话。。。具体的问题有点忘了。。。但是记得什么说什么把。。。希望有用。。。

我应该是投的上海的 marketing

1. 你认为你最近做得最大的风险的事情是什么
2. 你在这次比较大的风险中学到了什么
3. 你现阶段最大的竞争优势是什么
4. 如何最大化你的最大优势
5. 还有就是你现在最大的短板是什么
6. 你觉得为什么选择金伯利。。。 (但是自己最贱，说了什么我想得到的，在这里可以得到，然后 hr 姐姐就追问我想要得到什么，所以多说不宜啊!!!!)
7. WHAT DO YOU THINK THE MOST IMPORTANT TO COMMUNICATE WITH EACH OTHER...

说实话，这问题我听了以后，有点迷糊，就问她是 most important factor 吗？她就啊啊啊的，也不知道是在回答我还是在表示她在听。。。我就有点晕了。。。

然后就随便说说呗。。。

### 3.17 BJ 销售 Case 群面 终面 求 RP

刚刚收到 Nielson 的笔试，觉得再不来攒 RP 就要没了，特此分享拙见，希望对找工作的筒子有所帮助。。。

HR 通知的是今天上午 8:30-下午 4:00; 主要分为三个环节: Individual Case Study; 四人一组的群面; 单面  
最终三轮分数加总, 决定是否给你 offer (KC 家真是效率啊, 大爱!)

### Individual Case Study

30min 阅读 Case

10min Pre 给 Manager

全中文

任务: 你作为销售主管, 想你的直接上级——销售经理汇报下半年的整体规划, 以及接下来一周的工作安排

提供的信息:

1、背景信息: 一家 AIAC 公司 (其实就是 KC 吧。。。) 在某地区有 ABC 三类客户, A 类是三个大型超市, B 类是忘了。。。C 类是 25 家杂货店; 公司的四类核心产品 (就是 KC 家的四类, 具体大家到 KC 官网上看, 大概有家庭卫生用纸、个人卫生护理什么的) 在这三类客户的非常详细的分销情况, 市场份额 (有具体数字) (AIAC 是本地区第三大的同产品公司)

2、你的业务目标: 1 达到销售目标 4, 600, 000, 全年占比好像是 55%

2 保证 AIAC 的产品在各类客户货架上处于最佳位置; 妇女护理产品在杂货店中销售上升到第二

3 分销标准核查 100% (LZ 也不知道是神马啊。。。)

4 合同期内收回帐款率 100%

5 不记得了, 但是又说预算是 300, 000

3、你作为销售主管观察到的市场信息: 1 A 类客户有两家大型超市在 12 月 1-10 日举行周年庆, 买 280 送 50, 本来另外两家竞争对手不参加的, 但是现在要参加了, 带来的负面影响是 AIAC 的产品有可能不会被继续放在最佳货架上

2 另外一家大型超市在最近销售额有了明显的增长; 但是这家超市的促销员 10 月份请了很多病假, 来这家超市的消费者是中老年妇女

3 最近公司推出 Combi 的婴儿湿巾, 卖的很好, 但是你负责的区域内没有客户在销售 Combi

4、你的岗位信息包括: 岗位目标、岗位职责记得不太清了: 好像有定期向上级汇报工作; 参加培训了解生产安全; 协调团队合作; 完成销售目标; 改善与客户沟通。。。好多, 有 10 条左右吧。。。看的 LZ 眼花

5、好像还有一个表是啥来着。。。记不得了。。。最后是一个地区地图, 不看也罢

LZ 当时 PRE 了 9 分钟, 之后被质疑了一个员工管理的方案的问题。还问了一个客户沟通具体方案的问题 (都是根据你说什么, 问什么)。

良心建议:

1、不要慌。这个 Case 说实话是有难度的, 尤其对于非商科甚至非营销专业的人, 涉及很多专业的东西。但是在等候室有一个前几年的 Trainee 跟我们说不是考专业的, 还是侧重大家的解决问题能力, 逻辑思维能力, 沟通能力啥的

2、说的点要有条理。有些点其实可以合在一起讲, 如果你分成两点讲, 会有重复的可能。大家尽量精简归纳, 毕竟时间有限~

3、做做计算吧! 这个 LZ 失误了。。。虽然说计算也算不出个什么, 不是整个 Case 的关键, 但是有数字支撑总是好些的。大家吸取我的教训吧!

## 群面

10min 阅读材料

35min 讨论

10min PRE

材料英文，讨论展示中英任意

明显比 Individual Case 容易好吗!!! 很简单的一个减少预算的问题，做做数字的运算，然后陈述你们的策略（为什么要减少这一部分的预算）

这里 LZ 就不赘述了，因为智商正常的筒子一看就能 Hold 住。。。

良心建议：

也没啥。就一般群面的基本需要注意的事项，大家还是合作一点比较好。感觉 K 家不喜欢 aggressive 的极品=\_\_\_\_= PRE 的时候也是有基本的框架。

由于 PRE 是一个人做，建议没有机会 PRE 的同学可以在 PRE 之前充分发挥自己“幕后智囊团”的作用，给 PRE 的同学提建议，让他怎么讲，按照什么思路讲。。以便体现你的隐形 leader 的角色！很加分的！

## 单面

30min 全中文，会有少许英文吧，不定

一个部门经理，一个 HR 经理。感觉不是很格式化的行为面试。面试官就是拿着你的简历，看到什么问什么的那种。。。

由于 LZ 有过志愿导游的经历，被要求现场来一段英文讲解，囧。。。

据说有的筒子还被从小学问到高中。。真是让人摸不着头脑

还是给大家一点良心建议：

1、还是准备一下常规的行为面试问题，虽然面试官不直接问，但你可以灵活的去运用

2、个人感觉面试官不是很主导型的，随心所欲问你几个问题而已，所以大家一定要在冷场时候见缝插针啊!!!!

表表忠心啥的不吃亏我会跟你说嘛!! LZ 的带血的教训啊，奉献给诸位了。。。

希望能够帮到各位兄弟姐妹了，也顺便给自己攒点 RP，LZ 洗洗睡了。。。

## 3.18 发个金佰利 2012 销售培训生从一面到终面的新鲜面经

第一次面试，第一次发帖，大家多包涵。主要是看坛子里的面经都是老帖了，另外自己也处在不知道是不是已经被鄙视的烦躁等待状态，再努力把力攒下 rp。

我投的是杭州的销售培训生，面试地点杭州，废话不说直入主题。

一面：

本周一早上，提前到场，认识了一下其他同学，貌似简历入围的硕士远多于本科。着装方面没有硬性要求，我个人建议大家还是正装比较稳妥。

形式是小组面试，我们这次是全中文，根据以往面经少数情况可能会被要求英文自我介绍，但案例和讨论过程肯定是全中文，大家不用担心。

由于参加面试的人比之前计划人数少很多，我们几个小组被合并成了空前绝后的 16 人大混战。这次杭州的**案例**是：你们是一家建造和销售金字塔的公司，现在有一位法老希望在他的有生之年建个金字塔，让你们根据给出的各种数据作出建造规模、成本、选址、营销口号等等八个决策。分别限定个人阅读时间、讨论时间和 presentation 时间。

感想：1.在小组面试特别是人数多的小组面试中，还是需要踊跃争取发言机会的，不需要明确的跳 leader，不一定要非常 aggressive，但重点是要给考官留下印象展示你思路清楚并且有团队合作意识。从之后的经验看，金佰利从群面中选出来的人肯定不是从头到尾几乎不说话的和一直抢着发言不去聆听不给别人机会的这两种，而是要么在细节问题上算的清楚讲的也逻辑分明的，要么在全局和进程上帮助团队理清思路、听进去别人说的话并作出适当的反应、遇到说跑题或影响效率的情况把大家拉回正轨、提醒时间，等等。

## 二面：

群面的当天下午，比例大概是几十个进了十个左右，形式是二对一，面试官一个是 hr 一个是当地的销售经理。还是基本是中文，据说在二面有可能让用英文自我介绍或简单的问一两个英文问题，但我本人没有遇到。二面的问题记不全了，但都是比较常规的（诸如为啥选择金佰利选择销售，你过去几年中印象最深的经历和收获...），面试官态度也比较温和。

## 终面：

一二面的次日接到通知，礼拜三（也就是再次日）终面。进二面的基本都进终面了。形式是和华东区域销售总监一对一，总监比想象的年轻，典型的传说中外企总监的风度，我遇到的又是全中文。随便的聊了聊，时间在半小时以内。问题大都是围绕和销售职位相关的，具体看总监心情和每个人聊的都不大一样。说是很快出结果，至今杳无音讯，不知道是不是悲剧了。

## 总结：

1.感觉下来金佰利还是一家比较温和及务实的公司，没有把招聘搞成一场几千人选几个的作秀，和宝洁联合利华等相比整个过程中淘汰率不是很高，同学们只要认真准备自然表现希望还是比较大的。

## 2.需要准备些什么？

2.1 中文 or 英文：相信很多同学比较关心这个问题，根据自己和面试时新认识的伙伴的经验我可以告诉大家目前看来金佰利这个职位的面试是以中文为主的，甚至像我本人从一面到终面没有被问到一句英文。所以英文方面我觉得准备一个很简短的自我介绍和结合自己简历稍微想一下宝洁八大问（你对困难挑战、团队合作等的例子和看法）就足够了，不会被用英文问到奇怪的问题。

2.2 几乎一定会被问到的问题：为什么选择金佰利，为什么选择销售，你的职业目标和规划，对销售工作的看法，对金佰利销售培训生具体工作内容的了解，你觉得销售人员最重要的素质有哪些，等等。所以在面试前的准备方面，我建议大家一是要花一两个小时的时间上网去了解一下这家公司的概况和快消品的销售培训生的工作内容（很多人会发现其实和之前印象中提到销售二字立即反应出的推销员形象不是一回事），二是一定要结合自己的经历好好思考一下我前面提到的几个问题，以求回答的时候能有说服力避免空洞。其实我发现有些问题自己也是在这次面试过程中才开始真正思考，呵呵。

3.在态度上，我觉得 be yourself 就好，金佰利的 hr 和经理总监都不是咄咄逼人的类型，同学们大可以用放松而诚恳的态度来回答问题。在整个面试流程中我都没有遇到所谓的压力面试，即使有让你觉得突然和困难的问题，大大方方的能说成什么样就说成什么样，哪怕是坦言自己不够了解但愿意并擅于学习。我认为，招聘企业最希望从销售人员身上看到的，就是一种面对困难不卑不亢并能应变的态度，不是么。

4.另外还有一点，我回忆整个面试过程，觉得假如我被金佰利鄙视了，那最有可能的原因只有一个就是当被问到工作地点的选择时我说因为男朋友在杭州希望在杭州安家云云。在销售总监的言语和我回来之后的反思中我了解到这种想要尽快在某一个城市安定下来的感觉是他们不希望从销售培训生身上看到的，所以在此给同学们提个醒，你们既然选择销售就要给面试官一种你随时接受出差和调动，喜欢挑战的这样一个态度，被问及对城市的选择和长期规划等都一定要说最看重的是发展机会。

差不多就这样吧，我认为已经说的比较具体了，有什么其他的问题可以在下面提问，祝大家和我自己好运！加油~O(∩\_∩)O~

### 3.19 告别金佰利

今天从应届生上看到三面过了，知道自己止步于二面，整理下这两天的思路做个告别。

上周某节课上收到 KC 的一面通知，有些意外也有些惊喜。本周二早上一早跑去福州路 666 号，早到半个多小时，发现等候室里都是美女。还有从宁波赶过来群面的，KC 的魅力很大呀。

最开心的是等待的半个小时，十多人在一起聊天，不同学校，不同专业，其中有个交大 GG 一直冒充面试官骗进来的 MM。我们真的灰常和谐，因为是一组的，大家自发做了一个破冰游戏，

于是乎，一面还没开始的时候，就记住了每个人的名字。（悲剧的是最后我把自己电话写错了，和他们失去联系了）。

一面的题目是一个关于春节期间应该从 A,B,C 三种产品中选择哪两种进行促销，其实是一个很典型的“波士顿矩阵”模型，学商科的都知道的。我们组纠结的是关于成本和分析盈利分析

的问题，因为没有具体的数据我们没能得出很好的方案。

当天晚上 6 点半接到进二面通知，效率的确很高。

第二天的时候我碰到了个上外的 MM，本来她想来做霸王面，可惜 HR 的原则性很强，我就在等待的二十多分钟和她聊天。发现我们 12 月 1 日都要去面喜达屋，真的好有缘。其实每次面试最

开心的就是能认识很多朋友，最近突然认识了好多其他的学校的朋友，原来有那么多人和我们一起努力，很温暖。二面是一个销售经理和人力负责人，然后我就悲剧的开始了：

1 GPA 的英文怎么说？（悲剧的不知道）

2 工商管理是你们学校的二流专业吗？为什么选择这个专业？（纠结了下对二流的定义）

3 你怎么知道我们公司的？（绕啊绕啊~~我的话太多~~）

4 你对我们公司了解多少？

5 说一说你实习还有学生工作的经历？（实习经历说的太复杂了，重点错了，竟然放在解释为什么找这个那个实习的原因上、而且学生经历没提）

6 你认为的销售是怎么样子？

7 如果加入我们知道我们的销售是什么样子的吗？（还好中午看了下销售的管理培训生的感想）

8 你为什么选择销售？（我说我喜欢和不同的人打交道和去不同的地方，他说那也可以是卖火车票。我说还没完呢，我们给消费者不仅仅卖的优质产品还有我们优质生活的理念）

9 你觉得一个做了 10 年的销售是什么样的人吗？（我坦白的说我不知道是怎么样的，但我觉得应该是有良好的沟通的能力、解决问题的能力。绕啊绕啊，没说到重点，

我自己也不知道说什么，然后销售的男经理就说没听懂，我囧）

10 你觉得如果做了个独立的销售会面临什么问题？（我说一是销售业绩的压力二是独立解决问题的能力。）

最后销售的经理站起来说：谢谢你今天来参加面试。有种受宠若惊的感觉。

其实当离开的时候，我就明白自己止步于二面了。

- 一：对公司的了解过于简单，只能说出它的产品。
- 二：对销售的理解过于肤浅，没想到十年的规划。
- 三：太罗嗦。

回到学校又上网去查了 KC 的资料，才知道它 09 年开始盈利，虽然经过 10 多年的低谷，终于走出。

对于公司的了解还是在二面结束后才加深，了解得越多才越喜欢这家公司。很遗憾没能和 KC 一路走下去。

但是这是我到目前为止经历过最低调、有效率和人性化的公司，他们专注于产品和环保，有理由相信金佰利未来会走的更好！

## 第四章 关于金佰利的其他

### 4.1 仅此面经纪念一下金佰利之旅

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2012 年 12 月 12 日

12 月 10 号成都 AC，第二天同组的战友就接到了 offercall，意味着 LZ 跟金佰利无缘啦。陆陆续续挂在 AC 面，发发面经纪念一下半个月的金佰利之旅，也是给自己攒点 RP，还在焦急等卡夫消息，真心喜欢快消……LZ 就想年前定下来，不想等春招啊~~~

电面：

招聘流程上说的电面 11 月 23 号结束，没想到 26 号还接到金佰利电话，毫无准备，一下子就不淡定了（有些 XDJM12 月初还接到了电面）。刚开始说话乱七八糟毫无逻辑，后来才慢慢进入状态，电面持续了 20 分钟左右~~

- 1.大学期间最大的收获
- 2.重压下做出的决定
- 3.对金佰利的了解，为什么选择金佰利
- 4.where do you see yourself in five to ten years
- 5.what do you think is the most important in communication
- 6.如果在你们学校宣传金佰利雇主品牌，如何突出金佰利特色（LZ 是四川的，没有金佰利的宣讲会，前年去中大找朋友耍，碰巧听了场金佰利的宣讲会）
- 7.你最大的缺点是什么，如何克服

AC:

4 号下午还迷迷糊糊睡着，突然接到 HR 姐姐电话，10 号成都 AC。那时候已经完全没有参加面试的状态了，两个多月，累了。因此接下来一周里，没做任何准备，也难怪 KC 不要我~~

- 1.小组讨论——减少预算

10min 读材料，30min 小组讨论，10min 做 pre

Case 是某公司举办一个公益性质的比赛，“一个鸡蛋的暴走——为贫困山区学生每天中午提供一个鸡蛋”，每组四个人，每人负责活动一个部分，分析这个部分可减少预算的项目，再给出一个能减少的最大限额。

以前参加的群面，都是讨论产品上市、增加销量之类的 case，第一次碰到跟数字打交道的 case，刚开始没有方向。10 分钟读完材料，竟然出现了冷场，大概十几秒后，华西 GG（就是接到 offer call 的同学，各种羡慕嫉妒祝福）开口啦，“材料是英文的，为了保证大家对材料充分理解，让英语专业的 xx 讲一下材料……” LZ 狂汗，硬着头皮讲完，之后大家比较混乱的讨论了一番，没有任何进展。然后另一个西财 DD 提出再看五分钟，分析一下数据。之后的讨论，就比较有逻辑啦，我们先提出缩减预算的三条原则，活动各部分重要程度分类，安全因素，讨价还

价的余地；随后每个人分析自己负责的部分，给出一个能缩减费用的具体额度，并陈述为什么要减少这部分的预算；再分析自己负责的部分，再给出一个能缩减费用的具体额度，并留出一些资金波动的额度，以备不时之需。Pre 是 LZ 做的，感觉还凑合，最后重点强调我们留出的资金波动的额度，确保方案的成功；Pre 之后 LZ 问了问，战友们有没有什么需要补充的。HR 说了句，我们时间把握的很好，群面就结束啦。

## 2. 个人案例——汇报工作

30min 读材料，10min 做 Pre

假设你是某地区的销售主管，负责 3 家大型超市，12 家连锁超市，25 家杂货铺的生意，主要负责产品有三类，婴幼儿护理、个人用品护理、家庭生活纸巾。现在是年底，你要向上级汇报近期工作情况以及一周内的工作计划。材料提供了你的业务目标，近期卖场情况，岗位职责，还有 3 家大型超市、12 家连锁超市、25 家杂货铺的分布地图。

LZ 把 pre 分为三个部分：

1. 汇报近期销售情况。对此 LZ 画了两个饼图，分别是三类客户的销售量占总销量的百分比，以及三类产品的销售量占总销量的百分比；还有两个曲线图。
2. 汇报近期一些影响销量的问题。比如没参加促销活动，导致产品没有放在最佳货架上；促销员请假现象严重，直接影响销售额；在负责区域内缺乏有竞争力的产品等。
3. 工作计划。就之前的分析，确定工作重点，将急需解决的事情按重要性和紧急性排序，一一解决。还给出了一些简单的数据（没时间算，给出的数据比较肤浅，没什么说服力），最后，还简单分析了一下地图（纯粹是拖延时间）。

30min 的准备时间，真心觉得太短，看材料就用了一半时间，还要想工作计划；10min 的 pre 时间，真心觉得有点长，说不了那么久。

## 3. 单面——二对一聊天

30min

一个成都销售经理，一个 HR 经理。很轻松的面试，从高中经历问起，个人感觉是随心所欲的问问题。到了 12 月，参加过无数场面试的同学们，这种聊天形式的面试，很容易就 hold 住啦~~

LZ 是最先面完的，但也没有走，留下来跟大家聊天，顺带看了下河东狮吼 2（这种片子，反正我一个人是肯定看不下去的，HR 姐姐咋就选了这部片子给我们看呢）……最后我们组，晚上一起吃串串去啦，还有个从昆明过来的 DD（虽然点了鸳鸯锅，我们一个个吃的相当嗨皮，可昆明 DD 还是只整了碗白米饭加泡菜，多对不起他滴……）说实话，金佰利是我经历的招聘效率最高的企业，从 26 号电面，到 4 号 AC 面通知，到 10 号 AC，再到 11 号出结果，大赞一个，没有让我们这些苦苦求 offer 的人儿们傻傻等……最后，感性一下，很高兴认识新朋友（每次面试挂了，就这样自我安慰）~~

## 4.2 金佰利性格测试用的题--科特尔 16 种人格因素分析测验及结果分析

本测验每一题都有三个选项，请你根据自己的情况进行选择。

在做题时请注意以下几点：

1. 务必坦白地表达自己的兴趣和态度，对测题不要费时去斟酌。应当顺其自然，根据第一反应作答。
2. 要尽量少选中性答案，即“介于 1、3 之间”或“不确定”。

### 1、我很明了本测验的说明

①是的    ②不一定    ③不是的

### 2、我对本测验的每一个问题，都能做到诚实地回答

①是的    ②不一定    ③不同意

### 3、如果我有机会的话，我愿意

- ①到一个繁华的城市旅行   ②介于①③之间   ③游览清静的山区
- 4、我有能力应付各种困难  
①是的   ②不一定   ③不是的
- 5、即使是关在铁笼里的猛兽，也会使我见了惴惴不安  
①是的   ②不一定   ③不是的
- 6、我总是不敢大胆批评别人的言行  
①是的   ②有时如此   ③不是的
- 7、我的思想似乎  
①比较先进   ②一般   ③比较保守
- 8、我不擅长说笑话，讲趣事  
①是的   ②介于①③之间   ③不是的
- 9、当我见到亲友或邻居争吵时，我总是  
①任其自己解决   ②介于①③之间   ③予以劝解
- 10、在群众集会中，我  
①谈吐自如   ②介于①③之间   ③保持沉默
- 11、我愿做一个  
①建筑工程师   ②不确定   ③社会科学教授
- 12、阅读时，我喜欢选读  
①自然科学书籍   ②不确定   ③政治理论书籍
- 13、我认为很多人都有些心理不正常，只是他们不愿意承认  
①是的   ②介于①③之间   ③不是的
- 14、我希望我的爱人擅长交际，无须具有文艺才能  
①是的   ②不一定   ③不是的
- 15、对于性情急躁爱发脾气的人，我仍能礼相待  
①是的   ②介于①③之间   ③不是的
- 16、受人侍奉时我常常局促不安  
①是的   ②介于①③之间   ③不是的
- 17、在从事体力或脑力劳动之后，我总是需要有比别人更多的休息时间，才能保持工作效率  
①是的   ②介于①③之间   ③不是的
- 18、半夜醒来，我常常为了种种惴惴不安而不能入睡  
①常常如此   ②有时如此   ③极少如此
- 19、事情进行得不顺利时，我常常急得涕泪交流  
①从不如此   ②有时如此   ③常常如此
- 20、我认为只要双方同意可以离婚，不要受传统观念的束缚  
①是的   ②介于①③之间   ③不是的
- 21、我对人或物的兴趣都很容易改变  
①是的   ②介于①③之间   ③不是的
- 22、在工作中，我愿意  
①和别人合作   ②不确定   ③自己单独进行
- 23、我常常会无故地自言自语  
①常常如此   ②偶然如此   ③从不如此
- 24、无论是工作，饮食或外出游览，我总是  
①匆匆忙忙，不能尽兴   ②介于①③之间   ③从容不迫
- 25、有时我怀疑别人是否对我的言行真正的有兴趣

- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 26、如果我在工厂里工作，我愿做  
①技术科的工作 ②介于①③之间 ③宣传科的工作
- 27、在阅读时，我愿阅读  
①有关太空旅行的书籍 ②不太确定 ③有关家庭教育的书籍
- 28、本题后面列出的三个单词，哪个与其他两个单词不类同  
①狗 ②石头 ③牛
- 29、如果我能到一个新的环境，我要  
①把生活安排得和从前不一样 ②不确定 ③和从前相仿
- 30、在一生中，我总觉得我能达到我所预期的目标  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 31、当我说谎时，总觉得内心羞愧，不敢正视对方  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 32、假使我手里拿着装有一颗子弹的手枪，我必须把子弹取出来才能安心  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 33、多数人认为我是一个说话风趣的人  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 34、如果人们知道我内心的成见，他们会大吃一惊  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 35、在公共场合，如果我突然成为大家注意的中心，就会感到局促不安  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 36、我喜欢参加规模庞大的晚会或集会  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 37、在科学中，我喜欢  
①音乐 ②不一定 ③手工劳动
- 38、我常常怀疑那些出乎我意料的，对我过于友善的人的诚实动机  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 39、我愿意把生活安排得象一个  
①艺术家 ②不确定 ③会计师
- 40、我认为目前所需要的是  
①多出现一些改造世界观的思想家 ②不确定 ③脚踏实地的实干家
- 41、有时候我觉得需要剧烈的体力劳动  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 42、我愿意跟有教养的人来往而不愿意同鲁莽的人交往  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 43、在处理一些必须凭借智慧的事物中，我的亲人的确  
①比一般人差 ②普通 ③超人一等
- 44、当领导召见时，我  
①觉得可以趁机提出建议 ②介于①③之间 ③总怀疑自己做错了事
- 45、如果待遇优厚，我愿意做护理工作  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 46、读报时，我喜欢读  
①当前世界上的基本问题 ②介于①③之间 ③地方新闻
- 47、在接受困难任务时，我总是

- ①有独立完成的信心 ②不确定 ③希望有别人的帮助和指导
- 48、在游览时，我宁愿参加一个画家的写生，也不愿听人家的辩论  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 49、我的神经脆弱，稍有点刺激就会使我战栗  
①时常如此 ②有时如此 ③从不如此
- 50、早晨起来，我常常感到疲乏不堪  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 51、如果待遇相同，我愿做  
①森林管理员 ②不一定 ③中小学教员
- 52、每逢年节或亲友结婚时，我  
①喜欢赠送礼品 ②不太确定 ③不愿相互送礼
- 53、本题后面列举的三个数字中，哪个数字与其他两个数字不类同  
①5 ②2 ③7
- 54、猫和鱼就象牛和  
①牛奶 ②牧草 ③盐
- 55、我在小学时敬佩的教师，到现在仍然值得我敬佩  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 56、我觉得我确实有一些别人所不及的优良品质  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 57、根据我的能力，即使让我做一些平凡的工作，我也会安心的  
①是的 ②不太确定 ③不是的
- 58、我喜欢看电影或参加其他娱乐活动  
①比一般人多 ②和一般人相同 ③比一般人少
- 59、我喜欢从事需要精密技术的工作  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 60、在有威望有地位的人面前，我总是较为局促，谨慎  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 61、对于我来说在大众面前演讲或表演，是一件难事  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 62、我愿意  
①指挥几个人工作 ②不确定 ③和同志们一起工作
- 63、即使我做了一件让人笑话的事，我也能坦然处之  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 64、我认为没有人会幸灾乐祸而希望我遇到困难  
①是的 ②不确定 ③不是的
- 65、一个人应该  
①考虑人生的真正意义 ②不确定 ③踏踏实实地工作和学习
- 66、我喜欢去处理被别人弄得一塌糊涂的工作  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 67、当我非常高兴时，总有一种“好景不长”的感觉  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 68、在一般困难的情境中，我总能保持乐观  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 69、迁居是一件极不愉快的事

- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 70、在年轻的时候，当我和父母的意见不同时  
①坚持自己的意见 ②介于①③之间 ③接受父母的意见
- 71、我希望把我的家庭建设得  
①有其自身的活动和娱乐 ②介于①③之间 ③成为邻里交往活动的一部分
- 72、我解决问题时，多借助于  
①个人独立思考 ②介于①③之间 ③和别人互相讨论
- 73、在需要当机立断时，我总是  
①镇静地运用理智 ②介于①③之间 ③常常紧张兴奋
- 74、最近在一两件事情上，我觉得我是无辜受累的  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 75、我善于控制我的表情  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 76、如果待遇相同，我愿做一个  
①文学研究工作者 ②不确定 ③旅行社经理
- 77、“惊讶”与“新奇”犹如“惧怕”与  
①勇敢 ②焦虑 ③恐怖
- 78、本题后面列出的三个分数，哪一个数与其他两个分数不类同  
① $\frac{3}{7}$  ② $\frac{3}{9}$  ③ $\frac{3}{11}$
- 79、不知为什么，有些人总是回避或冷淡我  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 80、我虽然善意待人，但常常得不到好报  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 81、我不喜欢争强好胜的人  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 82、和一般人相比，我的朋友的确太少  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 83、不在万不得已的情况下，我总是回避参加应酬性的活动  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 84、我认为对领导逢迎得当比工作表现更重要  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 85、参加竞赛时，我总是着重在竞赛的活动，而不计较其成败  
①总是如此 ②一般如此 ③偶然如此
- 86、按照我个人的意愿，我希望做的工作是  
①有固定而可靠的工资收入 ②介于①③之间 ③工资高低应随我的工作表现而随时调整
- 87、我愿意阅读  
①军事与政治的实事记载 ②不一定 ③富有情感和幻想的作品
- 88、我认为有许多人之所以不敢犯罪，其主要原因是怕被惩罚  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 89、我的父母从来不严格要求我事事顺从  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 90、“百折不挠再接再厉”的精神似乎被人们所忽略  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 91、当有人对我发火时，我总是

- ①设法使他镇静下来 ②不太确定 ③也会发起火来
- 92、我希望
- ①人们都要友好相处 ②不一定 ③进行斗争
- 93、无论是在极高的屋顶上还是在极深的隧道中，我很少感到胆怯不安
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 94、只要没有过错，不管别人怎么说，我总能心安理得
- ①是的 ②不一定 ③不是的
- 95、我认为凡是无法用理智来解决的问题，有时就不得不靠权力处理
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 96、我在年轻的时候，和异性朋友交往
- ①较多 ②介于①③之间 ③较别人少
- 97、我在社团活动中，是一个活跃分子
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 98、在人声嘈杂中，我仍然能不受干扰，专心工作
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 99、在某些心境上，我常常因为困惑陷入空想而将工作搁置下来
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 100、我很少用难堪的语言去刺伤别人的感情
- ①是的 ②不太确定 ③不是的
- 101、如果让我选择，我宁愿选做
- ①列车员 ②不确定 ③绘图员
- 102、“理不胜词”的意思是
- ①理不如词 ②理多而词少 ③词藻华丽而理不足
- 103、“铁锹”与“挖掘”犹如“刀子”与
- ①琢磨 ②切割 ③铲除
- 104、我在大街上，常常避开我所不愿意打招呼的人
- ①极少如此 ②偶然如此 ③有时如此
- 105、当我聚精会神地听音乐会时，假使有人在旁边高谈阔论
- ①我仍然专心听音乐 ②介于①③之间 ③不能专心而感恼怒
- 106、在课堂上，如果我的意见与老师的不同，我常常
- ①保持沉默 ②不一定 ③当场表明立场
- 107、我单独跟异性谈话时，总显得不自然
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 108、我在待人接物方面，的确不太成功
- ①是的 ②不完全是这样 ③不是的
- 109、每当做一件困难工作时，我总是
- ①预先做好准备 ②介于①③之间 ③相信到时候总会有办法解决的
- 110、在我结交的朋友中，男女各占一半
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 111、我在结交朋友方面
- ①结识很多人 ②不一定 ③维持几个深交的朋友
- 112、我愿意做一个社会科学家而不愿做一个机械工程师
- ①是的 ②不确定 ③不是的
- 113、如果我发现了别人的缺点，我会不顾一切的提出指责

- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 114、我善于设法影响和我一起工作的同志，使他们能协助我实现我所计划的目标
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 115、我喜欢做戏剧，音乐，歌舞，新闻采访等工作
- ①是的 ②不一定 ③不是的
- 116、当人们表扬我的时候，我总觉得羞愧窘促
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 117、我认为一个国家最需要解决的问题是
- ①政治问题 ②不太确定 ③道德问题
- 118、有时我会无故的产生一种面临大祸的恐惧
- ①是的 ②有时如此 ③不是的
- 119、我在童年时，害怕黑暗的次数
- ①极多 ②不太多 ③几乎没有
- 120、在闲暇的时候，我喜欢
- ①看一部历史性的探险电影 ②不一定 ③读一本科学性的幻想小说
- 121、当人们批评我古怪不正常时，我
- ①非常气恼 ②有些动气 ③无所谓
- 122、到一个新城市里去找地址，我
- ①找人问路 ②介于①③之间 ③参考市区地图
- 123、当朋友声明他要在家休息时，我总是设法怂恿他同我一起到外面去游览
- ①是的 ②不一定 ③不是的
- 124、在就寝时我常常
- ①不易入睡 ②介于①③之间 ③极易入睡
- 125、有人烦恼我时，我
- ①能不露声色 ②介于①③之间 ③总要说给别人听，以泄气愤
- 126、如果待遇相同，我愿做一个
- ①律师 ②不确定 ③航海员
- 127、“时间变成了永恒”这是比喻
- ①时间过的很快 ②忘了时间 ③光阴一去不复返
- 128、本题后面列的哪一项应接在“X0000X000XXX”的后面
- ①X0X0 ②00X ③0XX
- 129、我不论到什么地方，都能清楚地辨别方向
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 130、我热爱所学的专业和所从事的工作
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 131、如果我急于想借朋友的东西，而朋友又不在家时，我认为不告而取也没有关系
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 132、我喜欢向朋友讲述一些我个人有趣的经历
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 133、我宁愿做一个
- ①演员 ②不确定 ③建筑师
- 134、业余时间，我总是做好安排，不使时间浪费
- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 135、在和别人交往中，我常常会无缘无故地产生一种自卑感

- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 136、和不熟识的人交谈对我来说  
①毫不困难 ②介于①③之间 ③是一件难事
- 137、我所喜欢的音乐多是  
①轻松活泼的 ②介于①③之间 ③富于感情的
- 138、我爱想入非非  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 139、我认为未来二十年的世界局势，定将好转  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 140、在童年时，我喜欢阅读  
①神话幻想故事 ②不确定 ③战争故事
- 141、我向来都对机械，汽车等发生兴趣  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 142、即使让我做一个缓刑释放的罪犯的管理人，我也会把工作搞得较好  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 143、我仅仅被认为是一个能够苦干而稍有成就的人而已  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 144、就是在不顺利的情况下，我仍能保持精神振奋  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 145、我认为节制生育是解决经济与和平问题的重要条件  
①是的 ②不太确定 ③不是的
- 146、在工作中，我喜欢独自筹划，不愿受别人干涉  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 147、尽管有的同志和我意见不和，但我仍能跟他团结  
①是的 ②不一定 ③不是的
- 148、我在工作和学习上，总是设法使自己不粗心大意，忽略细节  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 149、在和别人争辩或险遭事故后，我常常表现出震颤，精疲力尽，不能安心工作  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 150、未经医生处方，我是从不乱吃药的  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 151、根据我个人的兴趣，我愿参加  
①摄影组活动 ②不确定 ③文娱队活动
- 152、“星火”与“燎原”，犹如“姑息”与  
①同情 ②养奸 ③纵容
- 153、“钟表”与“时间”，犹如“裁缝”与  
①服装 ②剪刀 ③布料
- 154、生动的梦境，常常干扰我的睡眠  
①经常如此 ②偶然如此 ③从不如此
- 155、我爱打抱不平  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 156、如果我要到一个新城市，我将要  
①到处闲逛 ②不确定 ③避免去不安全的方
- 157、我爱穿朴素的衣服，不愿穿华丽的服装

- ①是的 ②不太确定 ③不是的
- 158、我认为安静的娱乐远远胜过热闹的宴会  
①是的 ②不太确定 ③不是的
- 159、我明知自己有缺点，但不愿意接受别人的批评  
①偶然如此 ②极少如此 ③从不如此
- 160、我总是把“是非善恶”作为处理问题的原则  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 161、当我工作时，我不喜欢有许多人在旁参观  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 162、我认为，侮辱那些即使有错误但有文化教养的人，如医生教师等，也是不应该的  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 163、在各种课程中，我喜欢  
①语文 ②不确定 ③数学
- 164、那些自以为是，道貌岸然的人使我生气  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 165、和循规蹈矩的人交谈，我觉得  
①很有兴趣，并有所得 ②介于①③之间 ③他们的思想简单，使我厌烦
- 166、我喜欢  
①有几个有时对我很苛求但富有感情的朋友 ②介于①③之间 ③不受别人的干涉
- 167、如果征求我的意见，我赞同  
①根绝精神病患者和智能低下的人的生育 ②不确定 ③杀人犯判处死刑
- 168、有时我会无缘无故地感到沮丧痛苦  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 169、当和立场相反的人辩论时，我主张  
①尽量找出基本概念的差异 ②不一定 ③彼此让步
- 170、我一向是重感情而不重理智，因而我的观点常常动摇不定  
①是的 ②不致如此 ③不是的
- 171、我的学习多赖于  
①阅读书刊 ②介于①③之间 ③参加集体讨论
- 172、我宁愿选择一个工资较高的工作，不在乎是否有保障，不愿做工资低的固定工作  
①是的 ②不太确定 ③不是的
- 173、在参加讨论时，我总是能把握住自己的立场  
①经常如此 ②一般如此 ③必要时才能如此
- 174、我常常被一些无所谓的小事所烦扰  
①是的 ②介于①③之间 ③不是的
- 175、我宁愿住在嘈杂的闹市区，而不愿住在僻静的郊区  
①是的 ②不太确定 ③不是的
- 176、下列工作如果任我挑选的话，我愿做  
①少先队辅导员 ②不太确定 ③修表工作
- 177、一人\_\_\_事，众人受累  
①债 ②愤 ③喷
- 178、望子成龙的家长往往\_\_\_苗助长  
①堰 ②堰 ③偃
- 179、气候的变化并不影响我的情绪

- ①是的 ②介于①③之间 ③不是的  
 180、因为我对一切问题都有一些见解，所以大家都认为我是一个有头脑的人  
 ①是的 ②介于①③之间 ③不是的  
 181、我讲话的声音  
 ①宏亮 ②介于①③之间 ③低沉  
 182、一般人都认为我是一个活跃热情的人  
 ①是的 ②介于①③之间 ③不是的  
 183、我喜欢做出差机会较多的工作  
 ①是的 ②介于①③之间 ③不是的  
 184、我做事严格，力求把事情办得尽善尽美  
 ①是的 ②介于①③之间 ③不是的  
 185、在取回或归还借的东西时，我总是仔细检查，看是否保持原样  
 ①是的 ②介于①③之间 ③不是的  
 186、我通常总是精力充沛，忙碌多事  
 ①是的 ②不一定 ③不是的  
 187、我确信我没有遗漏或不经心回答上面的任何问题  
 ①是的 ②不确定 ③不是的

-----  
 计分方法)

1. 原始分

本项测验共包括对 16 种性格因素的测评，以下是各项性格因素所包括的测试题。

- A:3 .26.27.51.52.76.101.126.151.176.  
 B:28.53.54.77.78.102.103.127.128.152.153.177.178.180.  
 C:4.5.29.30.55.79.80.104.105.129.130.154.179.  
 E:6.7.31.32.56.57.81.106.131.155.156.180.181.  
 F:8.33.58.82.83.107.108.132.133.157.158.182.183  
 G:9.34.59.84.109.134.159.160.184.185  
 H:10.35.36.60.61.85.86.110.111.135.136.161.186.  
 I:11.12.37.62.87.112.137.138.162.163.  
 L:13.38.63.64.88.89.113.114.139.164  
 M:14.15.39.40.65.90.91.115.116.140.141.165.166  
 N:16.17.41.42.66.67.92.117.142.167  
 O:18.19.43.44.68.69.93.94.118.119.143.144.168.  
 Q1:20.21.45.46.70.95.120.145.169.170  
 Q2:22.47.71.72.96.97.121.122.146.171  
 Q3:23.24.48.73.98.123.147.148.172.173  
 Q4:25.49.50.74.75.99.100.124.125.149.150.174.175

将每项因素所包括的测试题得分加起来，就是该项性格因素的原始得分

具体每题的计分方法如下：

- (1) 下列题凡是选以下对应的选项加 1 分，否则得 0 分：

28.B 53.B 54.B 77.C 78.B 102.C 103.B 127.C 128.B 152.B 153.C 177.A 178.A

(2)下列每题凡是选 B 均加 1 分，选一下对应的选项加 2 分，否则得 0 分

3.A 4.A 5.C 6.C 7.A 8.C 9.C 10.A 11.C 12.C 13.A 14.C 15.C 16.C 17.A 18.A 19.C 20.A 21.A 22.C 23.C 24.C 25.A 26.C 27.C

29.C 30.A 31.C 32.C 33.A 34.C 35.C 36.A 37.A 38.A 39.A 40.A 41.C 42.A 43.A 44.C 45.C 46.A 47.A 48.A 49.A 50.A 51.C 52.A 55.A 56.A 57.C 58.A 59.A 60.C 61.C 62.C 63.C 64.C 65.A 66.C 67.C 68.C 69.A 70.A 71.A 72.A 73.A 74.A 75.C 76.C 77.C

78.C 79.C 80.C 81.C 82.C 83.C 84.C 85.C 86.C 87.C 88.A 89.C 90.C 91.A 92.C 93.C 94.C 95.C 96.C 97.C 98.A 99.A 100.A 101.A 102.A 103.A 104.A 105.A 106.C 107.A 108.A 109.A 110.A 111.A 112.A 113.A 114.A 115.A 116.A 117.A 118.A 119.A 120.C 121.C 122.C 123.C 124.A 125.C 126.A 129.A 130.A 131.A 132.A 133.A 134.A 135.C 136.A 137.C 138.A 139.C 140.A 141.C 142.A 143.A 144.C 145.A 146.A 147.A 148.A 149.A 150.A 151.C 154.C 155.A 156.A 157.C 158.C 159.C 160.A 161.C 162.C 163.A 164.A 165.C 166.C 167.A 168.A 169.A 170.C 171.A 172.C 173.A 174.A 175.C 176.A 179.A 180.A 181.A 182.A 183.A 184.A 185.A 186.A

第 1.2.187.题不计分。

## 2.标准分换算

在统计出各项性格因素的原始分之后，可对应下表换算成标准分。

1 附图: 1.jpg

1.jpg

下载 (105.8 KB)

2008-10-15 17:32

(结果说明)

以下是每项性格因素不同得分者的特征，每项因素得分在 8 分以上者为高分，3 分以下者为低分。测试者在各项因素上得分不同，其适宜的职业也不同。请综合参考各项因素测评结果，再总体权衡你自身的性格适宜哪些类型的职业。

### 因素 A-----乐群性

低分数的特征(以下统称低): 建模，孤独，冷漠。标准分低于 3 者通常固执，对人冷漠，落落寡合，喜欢吹毛求疵，宁愿独自工作，对事而不对人，不轻易放弃自己的主见，为人做事的标准常常很高。严谨而不苟且。

高分数的特征(以下统称高): 外向，热情，乐群。标准分高过 8 者，通常和蔼可亲，与人相处，合作与适应的能力特强。喜欢和别人共同工作，参加或组织各种社团活动，不斤斤计较，容易接受别人的批评。萍水相逢也可以一见如故。

教师和推销员多系高 A，而物理学家和电机工程师则多系低 A。前者需要时时应付人与人之间的复杂情绪或行为问题，而仍然能够保证其乐观的态度。后者则必须极端的冷静严肃与正确才能圆满地完成任务。

### 因素 B-----智慧性

低: 思想迟钝，学识浅薄，抽象思考能力弱。低者通常对学习了解能力不强，不能“举一反三”。迟钝的原因可能由于情绪不稳定，心理病态或失常所致。

高: 聪明，富有才识，善于抽象思考。高者通常学习能力强，思考敏捷正确，教育，文化水准高，个人心身状态

健康。机警者多有高 B，高 B 反映心理机能的正常。

专业训练需要高 B，但从事例行职务的人如大资源，电话生，家庭主妇等，则因高 B 而对例行琐事发生厌恶，不能久安其职。

#### 因素 C-----稳定性

低：情绪激动，易生烦恼。低者通常不能以“逆来顺受”的态度，应付生活上所遭遇的阻扰和挫折，容易受环境的支配，而心神动摇不定。不能面对现实，时时会暴躁不安，心身疲乏，甚至于失眠，噩梦，恐怖等症。所有神经病人和精神病人都属低 C。

高：情绪稳定而成熟，能面对现实。高者通常以沉着的态度应付现实各项问题。行动充满魄力。能振奋勇气，维持团队的精神。有时高 C 也可能由于不能彻底解决许多生活难题，而不得不自我宽解。

教师，机器工程师，推销员，救火队队员等，凡需要应付日常生活各种难题者应有高 C。但是凡能随心所欲，安排自己工作进度的人，如作家，邮差或清道工等，则虽系低 C，尚无大碍。

#### 因素 E-----影响性

低：谦逊，顺从，通融，恭顺。低者通常行为温顺，迎合别人的意旨，也可能因为希望可遇而不可求，即使处在十全十美的境地，而有“事事不如人”之感，许多精神病人都有这样消极的心情。

高：好强固执，独立积极。高者通常自视甚高，自以为是。可能非常地武断，而时常驾驭不及他和反抗权势者。

一般的，领袖以及有地位有成就的人多属高 E。救火队员和航空飞行员的因素 E 高。男人较女人高。

#### 因素 F-----活泼性

低：严肃，谨慎，冷静，寡言。低者通常行动拘禁，内省而不轻易发言，较消极，忧郁。有时候可能过分深思熟虑，又近乎骄傲自满。在职责上，他常是认真而可靠的工作人员。

高：轻松兴奋，随遇而安。高者通常活泼，愉快，健谈，对人对事热心而富有感情。但是有时也可能会冲动，以致行为变化莫测。

行政主管人员多有高 F。竞选人必有高 F,才能够获得选民的爱戴，实验技术人员则不必有高 F。

#### 因素 G-----有恒性

低：苟且敷衍，缺乏奉公守法的精神。低者通常缺乏较高的目标和理想，对于人群及社会没有绝对的责任感，甚至于有时不惜违法犯法，不择手段已达到某一目的。但他常能有效解决实际问题，而无须浪费时间和精力。

高：持恒负责，做事尽职。高者通常细心周到，有始有终。是非善恶是他的行为指针。所结交的朋友多是努力苦干的人，而不十分欣赏诙谐有趣的人。

各种社团组织的领袖需要高 G。业务管理和警察具有极高的因素 G。任性纵欲，放火杀人的罪犯，因素 G 极低。

#### 因素 H-----交际性

低：畏怯退缩，缺乏自信心。低者通常在人群中羞怯。有不自然的姿态，有强烈的自卑感。拙于发言，更不愿和陌生人交谈。凡是采取观望的态度，有时由于过分的自我意识而忽视了社会环境中的重要事物与活动。

高：冒险敢为，少有顾忌。高者通常不掩饰，不畏缩，有敢做敢为的精神，使他能经历艰辛而保持刚毅的一例。有时可能太粗心大意，忽视细节，遭受无谓的打击与挫折。可能无聊多事，喜欢向异性殷勤卖力。

因素 H 常随年龄而增强。救火队队员和飞行员有高 H，事务员多是低 H。团队领导人必具有高 H。

#### 因素 I-----情感性

低：理智的，着重现实，自恃其力。低者常以客观，坚强，独立的态度处理当前的问题。重视文化修养，可能过分冷酷无情。

高：敏感，感情用事。高者通常心肠软，易受感动，较女性化，爱好艺术，富于幻想。有时过分不切实际，缺乏耐心和恒心，不喜欢接近粗俗的人和做笨重的工作。在团体活动中，不着实际的想法与行为常常减低了团队的工作效率。

室内设计师，音乐家，艺人，女人属高 I，而工程师，外科医生，统计师等则多低 I。

#### 因素 L-----怀疑性

低：信赖随和，易与人相处。低者通常无猜忌，不与人角逐竞争，顺应合作，善于体贴人。

高：怀疑，刚愎，固执己见。高者通常怀疑，不信任别人，与人相处，常常斤斤计较，不顾及到别人的利益。

在团体活动中，低 L 是以团体福利为前提的忠实分子，因素 L 过分高者常常成事不足，败事有余。工程师，机工，精神病护理员多是低 L，而行政人员和警察常是高 L。

#### 因素 M-----想象性

低：现实，合乎成规，力求妥善合力。低者通常先要斟酌现实条件，而后决定取舍，不鲁莽从事。在紧要关头时，也能保持镇静，有时可能过分重视现实，为人索然寡趣。

高：幻想的，狂放不羁。高者通常忽视生活的细节，只以本身的动机，当时兴趣等主观因素为行为的出发点。可能富有创造力，有时也过分不务实际，近乎冲动。因而容易被人误解及奚落。

艺术家，作者及从事研究者多有高 M。低 M 多选择需要实际，机警，脚踏实地的工作。

#### 因素 N-----世故性

低：坦白，直率，天真。低者通常思想简单，感情用事。与人无争，与世无忤，自许，心满意足。但有时显得幼稚，粗鲁，笨拙，似乎缺乏教养。

高：精明能干，世故。高者通常处事老练，行为得体。能冷静地分析一切，近乎狡猾。对于一切事物的看法是理智的，客观的。

科学家，工程师，飞行员多是高 N，牧师神父，护士等多是低 N，牧师的因素 N 不应太高，低 N 使他不苛求责难，能容忍同情信徒的缺点。

#### 因素 O-----忧虑性

低：乐群，沉着，有自信心。低者通常有信心，不轻易动摇，信任自己有应付问题的能力，有安全感，能适应世俗。有时因为缺乏同情，而引发别人的反感与恶意。

高：忧虑抑郁，烦恼自扰。高者通常觉得世道艰辛，人生不如意事常八九，甚至沮丧悲观，时时有患得患失之感。自觉不容于人，也缺乏和人接近的勇气。各种神经病和精神病人都有高 O。

年老的女招待，低级办事员，以及终生碌碌未尽如意的作家，编辑人等有高 O。职业运动员，电机工，救火队员，护士等多是低 O。

#### 因素 Q1-----变革性

低：保守的，尊重传统观念与行为标准。低者通常无条件地接受社会中许多相沿已久而有权威性的见解，不愿常是探求新的境界。常常激烈的反对新思想以及一切新的变动。在政治与宗教信仰上，墨守成规，可能被称为老顽固或时代的落伍者。

高：自由的，批评激进，不拘泥现实。高者通常喜欢考验一切现有的理论与实施，而予以新的评价，不轻易判断是非，企图了解较前卫的思想与行为。可能广见多闻。愿意充实自己的生活经验。

行政主管人，前卫的政治家，科学家都必须具有高 Q1，护士，牧师神父与许多为首高深教育的技工等则多有低 Q1，神经病人的因素 Q1 也比较低。

#### 因素 Q2-----独立性

低：依赖，随群附和。低者通常宁欲与人共同工作，而不愿独立孤行。常常放弃个人的主见而附和取得别人的好感，需要团体的支持以维持其自信心，却并非真正的乐群者。

高：自立自强，当机立断。高者通常能够自作主张，独自完成自己的工作计划，不依赖别人，也不受社会舆论的约束，同样也无意控制或支配别人，不厌恶人，但是也不需要别人的好感。

科学家，行政主管人等多有高 Q2，低 Q2 者不能胜任需要随机应变能力的职务。

#### 因素 Q3-----自律性

低：矛盾冲突，不顾答题。低者通常既不能克制自己，又不能尊重礼俗，更不愿考虑别人的需要，充满矛盾却无法解决。生活适应有问题者多低 Q3.

高：知己知彼，自律谨严。高者通常言行一致，能够合理的支配自己的感情行动。为人处世，总能保持其自尊心，赢得别人的尊重，有时却不免太固执己见。

高 Q3 者多具有领袖能力的才干，主管人，电机工和生产部门的成功也需要高 Q3。

#### 因素 Q4-----紧张性

低：心平气和，闲散宁静，低者通常知足常乐，保持内心的平衡。也可能过分疏懒，缺乏进取心。

高：紧张闲扰，激动挣扎。高者通常缺乏耐心，心神不安，态度兴奋。时常感觉疲乏，又无法彻底摆脱以求宁静。在社群中，他对人与事都缺乏信心。每日生活战战兢兢，而不能自给。

未能在生活或职业中发挥本身才智潜能的人多具有高 Q4，如餐店招待，家庭主妇，缺乏生活保障的作业等。

## 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（第十三版，2019 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，2019 届同学求职推荐必读。

应届生求职网 [YingJieSheng.COM](http://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>

