

应届生求职网

www.yingjiesheng.com

2022

应届生
校园招聘



惠普篇

应届生论坛惠普版:

<http://bbs.yingjiesheng.com/forum-196-1.html>

应届生求职大礼包 2022 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 惠普公司简介.....	4
1.1 惠普公司信息框图.....	4
1.2 惠普公司概况.....	4
1.3 惠普企业文化.....	5
1.4 惠普组织结构.....	6
1.5 惠普开展业务.....	7
1.6 惠普竞争对手.....	7
1.7 惠普企业历史.....	7
1.8 惠普企业领导者介绍.....	7
1.9 惠普发展战略.....	8
1.10 惠普生涯管理.....	9
第二章 惠普笔试资料.....	10
2.1 惠普笔试题.....	10
2.2 对日软件开发工程师实习生笔试.....	14
2.3 惠普面试题.....	14
2.4 惠普 hp2015 年校招笔试题型.....	15
2.5 hp 笔试题.....	16
2.6 惠普笔试题总结整理.....	17
2.7 惠普笔试感想.....	19
2.8 上海惠普 buyer&planner 英语测试.....	21
2.9 HP 网上测评感想.....	22
2.10 HP 笔试经历.....	22
第三章 惠普面试资料.....	24
3.1 惠普 2016-2020 面试经验分享.....	24
3.1.1 惠普 2018 年校招经验 大客户销售（在职半年）.....	24
3.1.2 软件测试工程师面试经验(上海) - 惠普.....	26
3.1.3 C++ 软件工程师面试经验(上海) - 惠普（HP）.....	26
3.1.4 惠普（HP） - 软件测试工程师面试经历.....	27
3.1.5 erp 实施顾问武汉电面.....	27
3.2 惠普 2015-2012 面试经验分享.....	27
3.2.1 软件工程师面试经验.....	27
3.2.2 初级销售支持面试.....	28
3.2.3 惠普面试题.....	28
3.2.4 惠普面试.....	29
3.2.5 统计 HP 部门面试.....	30
3.2.6 北京 HP 面试归来.....	31
3.2.7 11.15 客户合同管理岗群面面经.....	31
3.2.8 写面经攒人品，销售支持管理协调专员.....	32
3.2.9 惠普 HP（香港）Graduate Recruitment 2013.....	32
3.2.10 HP 火车站面试.....	34
3.2.11 收到 HP offer，发面经.....	35
第四章 惠普综合求职经验.....	38

4.1 惠普 2018 年校招经验 大客户销售（在职半年）38

4.2 惠普（HP）软件测试笔经和面经.....40

4.3 面试惠普（HP）的软件检测员.....40

4.4 惠普应聘简记.....41

4.5 作为一个 hper,写给想应聘 hp 的同学.....42

4.6 hp 求职全过程.....43

4.7 HP 之旅43

4.8 一种信念让我告别了惠普.....46

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实习大礼包 2022 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 惠普公司简介

1.1 惠普公司信息框图



惠普公司(hp:hewlett-packard)

-----中国第一家中美合资的高科技企业	
<p>概况 THE STATS</p> <p>公司类型：全球知名 IT 公司</p> <p>股票代码：HPQ</p> <p>上市地点：NYSE(纽约证交所)</p> <p>现任董事长及 CEO：马克·赫德</p> <p>公司创始人：比尔·休利特(1913-2001) 戴维·帕卡德(1912-1996)</p> <p>开展业务： IT 基础设施、全球服务、商用和家用计算以及打印和成像等领域</p> <p>地址：北京市朝阳区建国路 112 号惠普大厦 邮编： 100326 公司网址：http://www.hp.com.cn</p>	<p>主要竞争对手</p> <p>KEY COMPETITORS</p> <p>IBM.</p> <p>Microsoft</p> <p>Dell</p> <p>优势 UPERS</p> <p>企业拥有完善的员工培养体系</p> <p>不足 DOWNERS</p> <p>经历了与康柏重组，并购，和原 CEO 下台之后，现在的 HP 格局依然不稳定。</p>
<p>惠普行话 THE BUZZ</p> <p>要想获得最高效率、取得最大成就，大家就必须齐心协力向共同的目标努力，避免目标不一致的情况</p>	

1.2 惠普公司概况

惠普全球

1939 年，在美国加州帕洛阿尔托市(Palo Alto)爱迪生大街 367 号的一间狭窄车库里，两位年轻的发明家比尔·休利特（Bill Hewlett）和戴维·帕卡德（David Packard），怀着对未来技术发展的美好憧憬和发明创造的激情创建了

HP 公司，开始了硅谷的创新之路。六十多年来，HP 从未停止过创新和变革的步伐。这种精神使 HP 从一家年收入 4000 美元的公司，发展成为今天在全球拥有 145,000 名员工、分支机构遍及 170 个国家和地区、200 的信息产业巨擎，业务范围涵盖 IT 基础设施、全球服务、商用和家用计算以及打印和成像等领域。目前全世界有超过十亿人正在使用 HP 技术。如今的 HP，作为全球领先的高科技公司，在美国财富 500 强中名列第 11，在全球财富 500 强中名列第 24，并在美国《商业周刊》“全球最具价值品牌”中排名第 12 位。HP 当年创业的车库也被美国政府确立为硅谷诞生地。HP 的创新精神更是激发了千千万万硅谷人的创业激情。基于多年服务全球各类用户的丰富经验、业界无与伦比的人才资源、日臻完善的服务与支持体系以及强大的合作伙伴关系，HP 致力于帮助人们在商业活动、社会活动和个人生活中更加灵活地应用科技，成就梦想。

为了更好地为客户服务，不断开拓新的市场，HP 每年在研发方面的投入达 40 亿美元，用于开发产品、解决方案和新技术。HP 发明、设计和提供推动商业价值、创造社会价值、以及改善客户生活的技术解决方案，并在以下多个领域占据领先地位：喷墨打印机、多功能一体机和单功能打印机、黑白和彩色激光打印机、大幅面打印机、扫描仪、打印服务器、喷墨打印机和激光打印机耗材位居全球第一；x86*、Windows.*、Linux.*、UNIX*和刀片式服务器**位居全球第一；磁盘及存储系统位居全球第一；笔记本电脑位居全球第二；掌上电脑位居全球第一；客户支持位居第一；Proliant 服务器的客户忠诚度位居第一。

为了更好地为客户服务，不断开拓新的市场，HP 每年在研发方面的投入达 40 亿美元，用于开发产品、解决方案和新技术。HP 发明、设计和提供推动商业价值、创造社会价值、以及改善客户生活的技术解决方案，并在以下多个领域占据领先地位：喷墨打印机、多功能一体机和单功能打印机、黑白和彩色激光打印机、大幅面打印机、扫描仪、打印服务器、喷墨打印机和激光打印机耗材位居全球第一；x86*、Windows®*、Linux®*、UNIX*和刀片式服务器**位居全球第一；磁盘及存储系统位居全球第一；笔记本电脑位居全球第二；掌上电脑位居全球第一；客户支持位居第一；Proliant 服务器的客户忠诚度位居第一。

中国惠普

中国惠普有限公司成立于 1985 年，是中国第一家中美合资的高科技企业。在二十年的发展历程中，中国惠普始终保持业务的高速增长，是 HP 全球业务增长最为迅速的子公司之一。中国惠普公司总部位于北京，目前已在国内设立了九大区域总部、28 个城市办事处、37 个支持服务中心、超过 200 个金牌服务网点、惠普商学院、惠普 IT 管理学院和惠普软件工程学院，现有员工 3000 多人。中国惠普有限公司致力于以具有竞争力的价格，为中国用户提供科技领先的产品与服务，培养一流人才、提供最佳客户体验，并最终与中国共同成长。

中国惠普业务范围涵盖 IT 基础设施、全球服务、商用和家用计算以及打印和成像等领域，客户遍及电信、金融、政府、交通、运输、能源、航天、电子、制造和教育等各个行业。从创立之日起，中国惠普便将“做优秀的企业公民”作为自己立身于中国的基础。中国惠普不仅在中国推广“世界 e 家”计划、支持教育事业，并积极捐助医疗、环保等公益事业。中国惠普是北京外资企业十大纳税大户，并连续多年被全国外商协会评为十佳合资企业。从 2001 年起，中国惠普已连续四年荣获“中国最受尊敬企业”称号。

1.3 惠普企业文化

“惠普之道”的七大核心价值

“惠普之道”作为 HP 独特的企业文化，体现了 HP 以人为本的管理精神，受到了 HP 员工及其广大客户和合作伙伴的广泛赞誉。它包含了七个核心价值：

1. 我们热忱对待客户；
2. 我们信任和尊重个人；

3. 我们追求卓越的成就与贡献;
4. 我们注重速度和灵活性;
5. 我们专注有意义的创新;
6. 我们靠团队精神达到共同目标;
7. 我们在经营活动中坚持诚实与正直。

这七大核心价值观成为 HP 的工作方式及待人接物的基础。HP 企业文化与多种优秀的传统文化相结合,形成了平等、尊重、宽容和稳健的人性化氛围,吸引了众多不同文化背景的优秀人才,使他们的梦想和公司的目标紧密结合,实现最大程度的公司发展和个人提升。

HP 与生俱来的发明和创新基因

HP 由比尔·休利特(Bill Hewlett)和戴维·帕尔德(Dave Packard)于 1939 年在自家车库创立,从此成为硅谷最成功的一家公司,所以“车库文化”在 HP 代表着创新、创新、再创新。HP 最宝贵的基因,就是创办人传承下来的创新精神。

HP 的创新精神体现在研发、技术、产品、服务、业务模式以及工作方式中,这种精神激发了创造力。HP 公司的标志也代表着 HP 勇于创新的精神、可信赖性以及在高设计方面的声望和地位,代表着一种新的动力和不断进取的信念,代表着包括 HP 全体员工、客户、合作伙伴内的一种全方位的经营战略。

HP 努力开拓新的技术和服务,以创造商业价值和社会效益,提高客户的生活质量。卓越的企业文化令 HP 一直保持着活力和创新的动力。通过“惠普之道”,HP 与业界所有的伙伴分享创新的理念和成功的秘诀,同时,也将 HP 的信念传播到世界每个角落。

“惠普之道”与时俱进

“惠普之道”自六十年前由两位创办人创立以来,一直在随着时代的变迁,相应地衍生演化着新的内涵。

1999 年,面对市场环境的变化,在秉承“惠普之道”核心价值观的基础上,HP 更加强调注重客户及市场、速度及弹性、团队及协作精神以及有意义的创新。

2002 年在与康柏合并后,HP 吸收了两家企业文化中各自的优势和长处,继续强调对个人的尊重与信任、追求卓越的成就与贡献、谨守诚信经营原则、团队合作和鼓励创新等核心价值,进一步为“惠普之道”发展出最新的内容-----“领导力框架”,强调企业经营目标与成长战略、组织结构与运营模式、企业文化与行为准则、以及成效和薪酬政策等四个方面的动态配合。

1.4 惠普组织结构

惠普中国由 4 大集团组成:

1. CSG (企业客户集团): 由余振忠主管,整合了原来 ESG、HPS、PSG 等集团的销售队伍,形成统一销售平台负责除个人消费者以外的所有企业客户(包括中小企业)的销售业务;
2. TPG (技术与服务集团): 由纪治兴主管,专注于所有企业级技术、产品,以及咨询、外包和售后支持等服务;
3. PSG (信息产品集团): 由陈汉钱主管,负责 PC、笔记本电脑、掌上电脑等个人信息产品及渠道管理;
4. IPG (打印及成像系统集团): 负责所有打印机、耗材及个人消费类电子产品,基本没有变化。

1.5 惠普开展业务

IT 基础设施、全球服务、商用和家用计算以及打印和成像等领域。

1.6 惠普竞争对手

IBM、Microsoft、Dell

1.7 惠普企业历史

2005 年

1. 中国惠普有限公司成立二十周年，CEO 马克·赫德首次访华，与中国惠普员工共度 20 岁生日。
2. 荣获 2005 年“中国最佳雇主”的殊荣

2004 年

1. 在中国发布全方位数码影像解决方案，第一次将完整的影像产品阵列呈现在中国消费者面前。
2. 获得 2004 年“中国最受尊敬企业”称号。
3. 中国惠普成功参与在上海举行的 F1 大奖赛，HP 中文名字‘HP’的汉字首次出现在 F1 赛车上。
4. HP 全球软件服务中心通过 CMM 5 级认证。
5. 建立 HP(大连)全球运营中心。 6. 成立上海信息产品开发中心。

2003 年

1. 以“客户+HP=HP 科技，成就梦想”作为统一主题的 HP 有史以来规模最大的全球品牌广告攻势登陆中国。
2. 在中国正式推出“动成长企业”战略。
3. 推出“灵动商务”战略，加速商用客户成长。
4. HP 全球软件服务中心(原名“HP 中国软件中心”)通过 CMM 3 级认证。
5. 获得 2003 年“中国最受尊敬企业”称号。

2002 年

1. HP 与康柏合并。
2. HPIT 管理学院成立。
3. HP 中国软件中心成立。
4. 卡莉·费奥瑞纳访华，受到江泽民主席亲切接见。
5. 获得 2002 年“中国最受尊敬企业”称号。

1.8 惠普企业领导者介绍

HP 公司首席执行官兼总裁： 马克·赫德



马克·赫德于 2005 年 3 月 29 日被任命为 HP 首席执行官兼总裁，他于 2005 年 4 月 1 日就职，并加入 HP 董事会。

赫德此前在 NCR 公司工作 25 年，其中有 2 年的时间担任首席执行官兼总裁。他在提高运营效率、提升 NCR 产品线领先地位和建立强大的领导团队方面的成功引人注目。在 2004 财年，NCR 收入达 60 亿美元，比一年前上升了 7%，净收入大约上升了 5 倍，达到 2.9 亿美元。赫德在 2001 年被任命为 NCR 公司总裁，并于 2002 年兼任首席运营官。此前，他有 3 年时间负责 NCR Teradata 数据仓库事业部。在这之前，他先后在管理、运营、销售和营销等领域担任不同职务。赫德于 1980 年作为区域销售代表加入 NCR 公司，从此开始了他的职业生涯。

1.9 惠普发展战略

HP 公司的目标是成为全球领先的高科技公司。在实现这一目标的过程中，HP 也注意到高科技世界正在发生三个变化：一是所有的物理流程和内容正迅速转变为数字化、移动化、虚拟化和个性化；二是客户对高科技的简单化、易管理性和适应性的需求将越来越强烈；三是相对于上个世纪流行的垂直商业模式而言，具有弹性的横向互联和水平协作的开放式商业模式将日益突出和重要。这些趋势不仅将推动 IT 市场的演进，也是客户对 IT 的需求发生了变化：从重视性能价格比转变到重视可管理性及适应性。而这，正是 HP 能够为客户创造的价值。

为实现 HP 公司的目标，为客户创造真正价值，HP 制定了“高科技、竞争力价格和最佳客户体验”三大业务发展战略。其核心价值是：以客户接受的价格提供全面的创新科技以及从销售到专业支持的最佳客户体验。

高科技

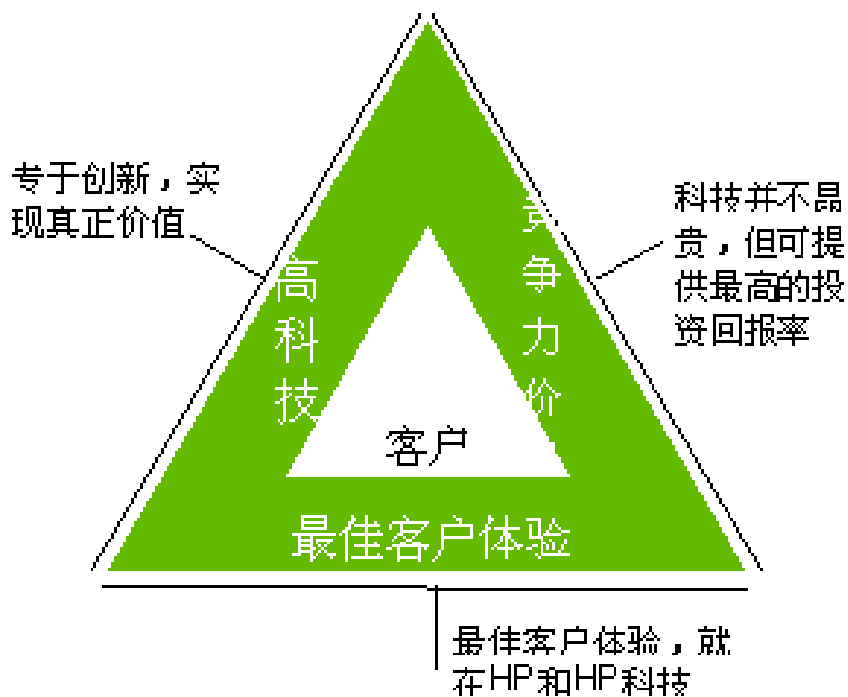
作为美国高科技创新前五强，HP 每年的研发投入超过 40 亿美元，2004 年平均每天产生 11 项专利，目前共拥有 25,000 个专利，是目前世界上拥有专利数最多的公司之一。HP 坚持不懈地进行创新，使技术更易于使用和管理，并非常注重管理性、安全性、移动性以及数字多媒体等领域的发展和

竞争力价格

毫无疑问，客户都希望以更低的成本获得高科技。因此，HP 将创新集中在客户最需要的层面，从而为客户的应用提供了更广泛的技术支持，并最大程度地降低技术成本。通过 2002 年与康柏的成功合并，HP 实现了规模效应。

最佳客户体验

客户体验是指客户在与 HP 的每次接触中通过对 HP 的员工、合作伙伴、产品、服务和解决方案的感觉和体验而得出的对 HP 的总体印象。为了创造及交付最佳体验，HP 将客户群分为四大类，根据不同类别客户的特点提供个性化服务，并为最佳客户体验制定了完整的评估体验和五大标准。



1.10 惠普生涯管理

惠普相信当员工的业绩得到认可与奖励时，他们将会受到激励从而更有效地工作，这正是惠普员工为何能获得具有竞争力的薪酬福利的原因。

薪酬福利是公司根据全球以及中国当地的情况而制定的，包括：

1. 具有竞争力的基本工资
2. 绩效奖金
3. 公司股票
4. 医疗保险
5. 退休金
6. 员工活动
7. 年度体检等

同时，为了使员工协调好工作与个人生活，公司的福利待遇还包括弹性工作制，带薪年假、全薪病假、和国家规定的公共假期等。

职业发展

中国惠普非常重视员工的培训和发展，在这方面公司投入了大量的资金。当然，这与员工个人的努力也是息息相关的。因此，我们鼓励并建议员工制定个人发展计划，以便明确个人的培训需求，在一定时期内实现个人发展目标并获得提高。

根据工作需要，我们将会为员工制定各种培养方案，同时也会考虑到个人的志向。公司将会根据员工的职业发展规划指定个人培训发展计划。我们的培训形式多种多样，包括：

1. 各种技术和管理培训

2. 网上学习
3. 导师制度
4. 在职培训
5. 员工自学资助计划等

不论何种形式，每位员工都会获得全方位的辅导支持，从而使个人技能知识得到充分的提高。

如果你想了解更多惠普的概况，你可以访问惠普官方网站：<http://www.hp.com.cn>

第二章 惠普笔试资料

2.1 惠普笔试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111281-1-1.html>

选择题 1:数字推理：1.1，2.2，4.3，7.4，11.5，_____ -

- A.15.5 -
- B.15.6 -
- C.15.8 -
- D.16.6 -

2:X 国生产汽车发动机的成本比 Y 国低 10%，即使加上关税和运输费，从 X 国进口汽车发动机仍比在 Y 国生产便宜。由此我们可以知道 -

- A.X 国的劳动力成本比 Y 国低 10% -
- B.从 X 国进口汽车发动机的关税低于在 Y 国生产成本的 10% -
- C.由 X 国运一个汽车发动机的费用高于在 Y 国造一个汽车发动机的 10% -
- D.由 X 国生产一个汽车发动机的费用是 Y 国的 10% -

3:在智囊团里有这样一个倾向：机构中每一个较低层的成员在把信息传递到上一级机构前，都对信息进行筛选、修改。这样信息被渲染或歪曲以迎合上级的期望。这种倾向的典型例子是东京湾事件。虽然玛多克斯驱逐舰发出了第二条消息以取代第一条消息，并要求给予时间对数据重新估价。但第二条消息被官僚机构截取了。中层机构的负责人没有把消息传给总统是因为他们知道他。 -

下面哪一条能合理地完成上文? -

- A.已经知道了第二条消息的内容 -
- B.对第一条消息的内容感到满意 -
- C.对第一条消息的内容不感兴趣 -
- D.已经在第一条消息的基础上做出了决定 -

4:数字推理：34，35，69，104，_____ -

- A.138 -
- B.139 -
- C.173 -
- D.179 -

5:关于一个班的英语六级通过情况有如下陈述： -

(1)班长通过了； -

(2)该班所有人都通过了； -

(3)有些人通过了； -

(4)有些人没有通过。 -

经过详细调查，发现上述断定只有两个是正确的。可见： -

A.该班有人通过了，但也有人没有通过 -

B.班长通过了 -

C.所有人都通过了 -

D.所有人都没有通过 -

6:数字推理：8, 10, 14, 18, _____ -

A.24 -

B.32 -

C.26 -

D.20 -

7:今天是星期二，55×50 天之后是 -

A.星期一 -

B.星期二 -

C.星期三 -

D.星期四 -

8:某学校有四名外国专家，分别来自美国、加拿大、韩国和日本。他们分别在电子、机械和生物三个系工作，其中： -

1 日本专家单独在机械系； -

2 韩国专家不在电子系； -

3 美国专家和另外某个外国专家同在某个系； -

4 加拿大专家不和美国专家同在一个系。 -

以上条件可以推出美国专家所在的系为 -

A.电子系 -

B.机械系 -

C.生物系 -

D.电子系或生物系 -

9:W-12 是一种严重危害谷物生长的病毒，每年要造成谷物的大量减产。科学家们发现，把一种从 W-12 中提取的基因，植入易受其感染的谷物基因中，可以使该谷物产生对 W-12 的抗体，从而大大减少损失。 -

以下各项，如果为真，都能加强上述结论，除了 -

A.经验证明，在同一块土地上相继种植两种谷物，如果第一种谷物不易感染某种病毒，则第二种谷物通常也如此 -

B.植物通过基因变异获得对某种病毒的抗体的同时，会改变其某些生长特性 -

C.植物通过基因变异获得的抗体会传给后代 -

D.植物通过基因变异获得对某种病毒的抗体的同时，会增加对其他 -

10:在星期六，眉丰建议杰姆下周不工作陪他到某个山区旅游，杰姆拒绝了，自称他既支付不起旅行费用又得因为没请假而被扣工资。然而，费用很明显不是杰姆不愿陪眉丰到那个山区旅游的真正原因，因为每次眉丰邀请他参加一个没事先安排的旅行时，不管眉丰计划上哪儿，杰姆都给出同样的理由。 -

上面的推理最易受下面哪一项批评的攻击？ -

A.它企图通过把注意力集中在杰姆的行为上从而预防眉丰的行为受攻击。 -

B.它没有证实眉丰和杰姆一样的支付不起一个没事先安排的假期旅行的费用。 -

C.它忽视了这种可能性，即不像眉丰那样，杰姆喜欢一个早就计划好的假期。 -

- D.它假定如果杰姆所说的原因不是他的惟一的原因，那么这个原因对杰姆来说根本就不是真正的原因。 -
- 11:据统计，西式快餐业在我国主要大城市中的年利润，近年来稳定在 2 亿元左右。扣除物价浮动因素，估计这个数字在未来数年中不会因为新的西式快餐网点的增加而有大的改变。因此，随着美国快餐之父艾德熊的大踏步迈进中国市场，一向生意火爆的麦当劳的利润肯定会有所下降。以下哪项如果为真，最能动摇上述论证？ -
- A.中国消费者对艾德熊的熟悉和接受要有一个过程。 -
- B.艾德熊的消费价格一般稍高于麦当劳。 -
- C.随着艾德熊的进入中国市场，中国消费者用于肯德基的消费将有明显下降。 -
- D.艾德熊在中国的经营规模，在近年内不会超过麦当劳的四分之一。 -
- 12:数字推理：7, 9, -1, 5, _____ -
- A.3 -
- B.-3 -
- C.2 -
- D.-1 -
- 13:数字推理：16, 8, 8, 12, 24, 60, _____ -
- A.90 -
- B.120 -
- C.180 -
- D.240 -
- 14:一个心理健康的人，必须保持自尊；一个人只有受到自己所尊敬的人的尊敬，才能保持自尊；而一个用“追星”方式来表达自己尊敬情感的人，不可能受到自己所尊敬的人的尊敬。以下哪项结论可以从题干的断定中推出？ -
- A.一个心理健康的人，不可能用“追星”的方式来表达自己的尊敬情感。 -
- B.一个心理健康的人，不可能接受用“追星”的方式所表达的尊敬。 -
- C.一个人如果受到了自己所尊敬的人的尊敬；他(她)一定是个心理健康的人。 -
- D.没有一个保持自尊的人，会尊敬十个用“追星”方式表达尊敬情感的人。 -
- 15:高脂肪、高糖含量的食物有害人的健康。因此，既然越来越多的国家明令禁止未成年人吸烟和喝含酒精的饮料，那么，为什么不能用同样的方法对待那些有害健康的食品呢?应该明令禁止 18 岁以下的人食用高脂肪、高糖食品。 -
- 以下哪项如果为真，最能削弱上述建议？ -
- A.许多国家已经把未成年人的标准定在 16 岁以下 -
- B.烟、酒对人体的危害比高脂肪、高糖食物的危害要大 -
- C.禁止有害健康食品的生产，要比禁止有害健康食品的食用更有效 -
- D.高脂肪、高糖食品主要危害中年人的健康 -
- 16:美国法律规定，不论是驾驶员还是乘客，坐在行驶的小汽车中必须系好安全带。有人对此持反对意见。他们的理由是，每个人都有权冒自己愿意承担的风险，只要这种风险不会给别人带来损害。因此，坐在汽车里系不系安全带，纯粹是个人的私事，正如有人愿意承担风险去炒股，有人愿意承担风险去攀岩纯属他个人的私事一样。 -
- 以下哪项，如果为真，最能对上述反对意见提出质疑？ -
- A.尽管确实为了保护每个乘客自己，而并非为了防备伤害他人，但所有航空公司仍然要求每个乘客在飞机起飞和降落时系好安全带。 -
- B.汽车保险费近年来连续上涨，原因之一，是由于不系安全带造成的伤亡使得汽车保险赔偿费连年上涨。 -
- C.在实施了强制要求系安全带的法律以后，美国的汽车交通事故死亡率明显下降。 -
- D.法律的实施带有强制性，不管它的反对意见看来多么有理。 -
- 17:一般人总会这样认为，既然人工智能这门新兴学科以模拟人的思维为目标。那么，就应该深入地研究人思维的生理机制和心理机制。其实，这种看法很可能误导这门新兴学科。如果说，飞机发明的最早灵感可能是来自于鸟

的飞行原理的话，那么，现代飞机从发明、设计、制造到不断改进，没有哪一项是基于对鸟的研究之上的。 -
 题干是用类比的方法来论证自己的观点。以下哪项是题干中所做的类比？（ ） -

- I. 把对人思维的模拟，比作对鸟的飞行的模拟。 -
- II. 把人工智能的研究，比作飞机的设计制造。 -
- III. 把飞机的飞行，比作鸟的飞行。 -
- A. 只有 I -
- B. 只有 II -
- C. 只有 III -
- D. 只有 I 和 II -

18: 一对夫妻带着他们的一个孩子在路上碰到一个朋友。朋友问孩子：“你是男孩还是女孩？”朋友没听清孩子的回答。孩子的父母中某一个说，我孩子回答的是“我是男孩”，另一个接着说：“这孩子撒谎。她是女孩。”这家人中男性从不说谎，而女性从来连续说两句真话，但也不连续说两句假话。如果上述陈述为真，那么，以下哪项一定为真？ -

- I. 父母俩第一个说话的是母亲。 II. 父母俩第一个说话的是父亲。 III. 孩子是男孩。 -
- A. 只有 I。 -
- B. 只有 II。 -
- C. 只有 I 和 III。 -
- D. 只有 II 和 III。 -

19: 某银行保险柜被撬，巨额现金和证券失窃。警察局经过侦破，拘捕了三名重大的嫌疑犯：施辛格、赖普顿和安杰士。通过审讯，查明了以下的事实： -

- (1) 保险柜是用专门的作案工具撬开的，使用这种工具必须受过专门的训练。 -
- (2) 如果施辛格作案，那么安杰士作案 -
- (3) 赖普顿没有受过使用作案工具的专门训练。 -
- (4) 罪犯就是这三个人中的一个或一伙。 -

以下的结论，哪个是正确的？ -

- A. 施辛格是罪犯，赖普顿和安杰士情况不明。 -
- B. 施辛格和赖普顿是罪犯，安杰士情况不明。 -
- C. 安杰士是罪犯，施辛格和赖普顿情况不明。 -
- D. 赖普顿是罪犯，施辛格和安杰士情况不明。 -

20: 数字推理：15, 18, 54, _____, 210 -

- A. 106 -
- B. 107 -
- C. 123 -
- D. 112

2.2 对日软件开发工程师实习生笔试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048459-1-1.html>

我是应聘实习生，先是笔试，笔试的题目分四部分，基础题，Java 题，逻辑测试，算法结构，题数不多，难度也较小，也有数据库的题，真的得准备，把该看的书都看看，通过笔试不难，本人通过了笔试，准备面试，希望能进入惠普。

2.3 惠普面试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971184-1-1.html>

今天去惠普面试了，面试的职位是 Linux test Engineer，主要是做一些 linux 下服务器端的软硬件兼容性测试，题目大概做了一个小时十五分钟，凭着记忆把能记住的都记下来了，希望对以后或者对大家都有所帮助。

题目分几个方面的，一个是 linux 基础，第二个是 linux 下 shell 编程，第三个是网络常识，

第四个是硬件方面的。下面简单的进行一下罗列

以下题目不是很全，因为有些想不起来了

基础题

基础题是上机的，Hp 给提供一台笔记本，然后通过 SSH 登录到服务器，用一个普通用户的权限让你去查看这台服务器的相关信息，然后把相关的信息填入下面的表格中

1. 查看 CPU 个数，CPU 型号和 主频 是多少
2. 查看内存大小
3. 查看 system-files-exam 的绝对路径（我用 find / -name system-files-exam 提示没有权限，所以这个绝对路径我也没做出来）
4. 怎么查看 所安装的 rpm 包的个数
5. 怎么查看 内核版本
6. 怎么查看 内核参数 shmmax 的值
7. 怎么查看 所安装是 SCSI 的 驱动都有哪些型号，iscsi 卡都有哪些 等等（我 cat /proc/scsi/下的配置文件，出来一大推东西，我自己也分不清哪个是驱动那个是 ISCSI 卡）
8. 用户 test 的 组 ID 和 用户 ID 是多少
9. Init 的 进程号是多少 父进程号是多少
10. 查看 /wokrs 的文件类型是什么

开发

1. 下面符号代表什么意思

\$0 \$1 \$#

2. Makefile 的作用是什么

3. Linux 内核的访问外设 I/O 资源的方式是什么，有什么区别

linux 方面的知识（忘记属于哪一块了）

1. Linux 中都有哪些 I/O 设备，说下他们的作用

2. 你说熟知的 CPU 型号，简述什么样的 CPU 下能安装 linux 系统

3. 什么是进程，什么是线程，区别在哪里 在 linux 系统中进程和线程对系统有什么作用

4.

网络

1. 什么是 DHCP 作用是什么

2. 什么是 VLAN 作用是什么 有什么好处

3. 网关的作用是什么 什么样的数据包会发给网关

4. 子网掩码的作用是什么，为什么要设置子网掩码

5. 简述 OSI 七层，以及各个层的作用

硬件

1. 服务器的架构都有哪些方面（记不清楚了好像指的是组建一台服务器需要用到哪些硬件的东西，我理解的感觉就是好像配一台电脑都要配哪些方面似的，硬件的搞不懂）

2. 什么是 PCI ,PCI-X ,PCI-E 有什么区别

3. 什么 SAN 存储体系网，简单介绍你所了解的 SAN 存储

题目不难，不过因为硬件方面知识不够，这一块基本等于空白，所以不报希望啦

2.4 惠普 hp2015 年校招笔试题型

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971187-1-1.html>

昨天参加了惠普的笔试，被虐了，不管申请的什么岗位，做的试题都一样，验证了宣讲会时 hr 说的惠普的员工多多少少都要求懂点技术！整个考试只有一个小时，题量很大，差不多九页纸，主要分英文部分和技术部分，也就是说技术部分不是英文的哦！具体分块自己看图吧，20 个英语选择题，偏向于商务的，考察基本的语法和词汇；一个英语写作，问题大概是(英文题目哈)"很多人选择惠普是因为他是大公司，有很多先进的技术，可以学到很多东西，有的觉得可以在这里提高英语，谈谈你为什么想加入惠普，结合具体的例子来说明(不少于 100 字)"。这个题占 20 分。技术部分其实不是很难，也都是基础知识，学过的应该都会有印象。逻辑题有点小难，不要花太多时间，不会的就过，把后面简单点的技术部分答好。本人比较笨，技术也不是很好，做到最后差不多 20 个没做，只有乱写答案了。希望可以帮到大家，好好准备笔试！！

	英语 (40分)	逻辑 (10分)	操作系统 (5分)	数据库 (5分)	.Net (5分)	Java (5分)	数据结构及算法 (5分)	软件测试 (25分)
单项分数								
单项汇总								
总分								

【转】

2.5 hp 笔试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971181-1-1.html>

Data Struture:

列出排序算法的名称，

写 quick sort 算法；

双向链表的插入

赫夫曼树的使用

stack 和 queue 的区别

C/C++:

写程序运行结果；

什么是 constructor & destructor；

override & overload 的区别；

链表形式存 z 到 a 顺序的字符列，在没有增加存储的情况下输出以 a 到 z 序的字符列。

int x = 35,y=10;问 x/y 的值.

操作系统:

内核线程和用户线程的区别

inode 起到什么作用

什么是操作系统，他包含哪些功能。

缓存有什么作用

java:

static 是什么意思？，举一个使用 static 的例子

一段程序，在多线程下执行，怎么写？

一个整型的数组，写一段程序去掉重复的数据。

public ,private,protected 的使用方法

软件工程:

<1>列举你所熟悉的软件过程模型

<2>叙述 waterfall, rup (迭代开发), xp 的主要内容

网络:

reapter,bridge,switch,route 的区别

七层模型, 五层模型, 两者区别;

第二层和第七层使用的协议各举两个;

两台机子如何进行 high level communication

数据库:

游标的使用;

oracle 隔离模式(isolate level)有哪几种?

物理模式和逻辑模式的区别;

三张表进行关联, 写出 sql 语句;

UML:

UML 是什么意思?

有几种图, 每种图的作用以及它们之间的关系。

【转】

2.6 惠普笔试题总结整理

本文原发于应届生 BBS, 发布时间: 2015 年 6 月 26 日

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971096-1-1.html>

HP 笔试 1.如何处理几十万条并发数据? 答: 用存储过程或事务。取得最大标识的时候同时更新..注意主键不是自增量方式这种方法并发的时候是不会有重复主键的.取得最大标识要有一个存储过程来获取。

HP 笔试 2.Session 有什么重大 BUG, 微软提出了什么方法加以解决? 答: 是 iis 中由于有进程回收机制, 系统繁忙的话 Session 会丢失, 可以用 Sateserver 或 SQL Server 数据库的方式存储 Session 不过这种方式比较慢, 而且无法捕获 Session 的 END 事件。

HP 笔试 3.进程和线程的区别? 答: 进程是系统进行资源分配和调度的单位;线程是 CPU 调度和分派的单位, 一个进程可以有多个线程, 这些线程共享这个进程的资源。

HP 笔试 4.堆和栈的区别? 答: 栈: 由编译器自动分配、释放。在函数体中定义的变量通常在栈上。堆: 一般由程序员分配释放。用 new、malloc 等分配内存函数分配得到的就是在堆上。

HP 笔试 5.成员变量和成员函数前加 static 的作用? 答: 它们被称为常成员变量和常成员函数, 又称为类成员变量和类成员函数。分别用来反映类的状态。比如类成员变量可以用来统计类实例的数量, 类成员函数负责这种统计的动作。

HP 笔试 6.ASP.NET 与 ASP 相比, 主要有哪些进步? 答: asp 解释形, aspx 编译型, 性能提高, 有利于保护源码。

HP 笔试 7.请说明在.net 中常用的几种页面间传递参数的方法,并说出他们的优缺点。 答: session(viewstate) 简单,但易丢失 application 全局 cookie 简单,但可能不支持,可能被伪造 input type="hidden" 简单,可能被伪造 url 参数 简单,显示于地址栏,长度有限数据库 稳定,安全,但性能相对弱。

HP 笔试 8.请指出 GAC 的含义? 答: 全局程序集缓存。

HP 笔试 9.向服务器发送请求有几种方式?" 答: get,post。 get 一般为链接方式, post 一般为按钮方式。

HP 笔试 10.DataReader 与 Dataset 有什么区别? 答: 一个是只能向前的只读游标,一个是内存中的表。

HP 笔试 11.软件开发过程一般有几个阶段?每个阶段的作用? 答: 需求分析,架构设计,代码编写,QA,部署

HP 笔试 12.在 c#中 using 和 new 这两个关键字有什么意义,请写出你所知道的意义?using 指令和语句 new 创建实例 new 隐藏基类中方法。 答: using 引入名称空间或者使用非托管资源 new 新建实例或者隐藏父类方法

HP 笔试 13.需要实现对一个字符串的处理,首先将该字符串首尾的空格去掉,如果字符串中间还有连续空格的话,仅保留一个空格,即允许字符串中间有多个空格,但连续的空格数不可超过一个。 答: string inputStr=" xx xx";inputStr=Regex.Replace(inputStr.Trim()," *","")

HP 笔试 14.什么叫做 SQL 注入,如何防止?请举例说明。 答: 利用 sql 关键字对网站进行攻击。过滤关键字'等

HP 笔试 15.什么是反射? 答: 动态获取程序集信息 HP 笔试 16.用 Singleton 如何写设计模式 答: static 属性里面 new ,构造函数 private

HP 笔试 16.用 Singleton 如何写设计模式 答: static 属性里面 new ,构造函数 private

HP 笔试 17.什么是 ApplicationPool? 答: Web 应用,类似 ThreadPool,提高并发性能。 HP 笔试 18.什么是虚函数?什么是抽象函数? 答: 虚函数: 没有实现的,可由子类继承并重写的函数。抽象函数: 规定其非虚子类必须实现的函数,必须被重写。

HP 笔试 19.什么是 XML? 答: XML 即可扩展标记语言。 eXtensibleMarkup Language.标记是指计算机所能理解的信息符号,通过此种标记,计算机之间可以处理包含各种信息的信息等。如何定义这些标记,即可以选择国际通用的标记语言,比如 HTML,也可以使用象 XML 这样由相关人士自由决定的标记语言,这就是语言的可扩展性。XML 是从 SGML 中简化修改出来的。它主要用到的有 XML、XSL 和 XPath 等。

HP 笔试 20.什么是 WebService?UDDI?) 答: Web Service 便是基于网络的、分布式的模块化组件,它执行特定的任务,遵守具体的技术规范,这些规范使得 Web Service 能与其他兼容的组件进行互操作。UDDI 的目的是为电子商务建立标准;UDDI 是一套基于 Web 的、分布式的、为 Web Service 提供的、信息注册中心的实现标准规范,同时也包含一组使企业能将自身提供的 Web Service 注册,以使别的企业能够发现的访问协议的实现标准。

HP 笔试 21.什么是 ASP.net 中的用户控件? 答: 用户控件一般用在内容多为静态,或者少许会改变的情况下..用的比较大..类似 ASP 中的 include..但是功能要强大的多。

HP 笔试 22.列举一下你所了解的 XML 技术及其应用 答: xml 用于配置,用于保存静态数据类型.接触 XML 最多的是 webServices..和 config

惠普最新笔试题目分享:

HP 笔试 1.Session 有什么重大 BUG,微软提出了什么方法加以解决? 答: 是 iis 中由于有进程回收机制,系统繁忙的话 Session 会丢失,可以用 Sateserver 或 SQL Server 数据库的方式存储 Session 不过这种方式比较慢,而且无法捕获 Session 的 END 事件。

HP 笔试 2.如何处理几十万条并发数据? 答: 用存储过程或事务。取得最大标识的时候同时更新..注意主键不是自增量方式这种方法并发的时候是不会有重复主键的.取得最大标识要有一个存储过程来获取。

HP 笔试 3.进程和线程的区别? 答: 进程是系统进行资源分配和调度的单位;线程是 CPU 调度和分派的单位,一个进程可以有多个线程,这些线程共享这个进程的资源。

HP 笔试 4.堆和栈的区别? 答: 栈: 由编译器自动分配、释放。在函数体中定义的变量通常在栈上。堆: 一般由程序员分配释放。用 new、malloc 等分配内存函数分配得到的就是在堆上。

HP 笔试 5.成员变量和成员函数前加 **static** 的作用? 答: 它们被称为常成员变量和常成员函数, 又称为类成员变量和类成员函数。分别用来反映类的状态。比如类成员变量可以用来统计类实例的数量, 类成员函数负责这种统计的动作。

HP 笔试 6.ASP.NET 与 ASP 相比, 主要有哪些进步? 答: asp 解释形, aspx 编译型, 性能提高, 有利于保护源码。

HP 笔试 7.请说明在.net 中常用的几种页面间传递参数的方法, 并说出他们的优缺点。 答: session(viewstate)简单, 但易丢失 application 全局 cookie 简单, 但可能不支持, 可能被伪造 input ttype="hidden" 简单, 可能被伪造 url 参数 简单, 显示于地址栏, 长度有限数据库 稳定, 安全, 但性能相对弱

HP 笔试 8.请指出 GAC 的含义? 答: 全局程序集缓存。

HP 笔试 9.向服务器发送请求有几种方式?" 答: get,post。get 一般为链接方式, post 一般为按钮方式。

HP 笔试 10.DataReader 与 Dataset 有什么区别? 答: 一个是只能向前的只读游标, 一个是内存中的表。

HP 笔试 11.在 c#中 using 和 new 这两个关键字有什么意义, 请写出你所知道的意义?using 指令和语句 new 创建实例 new 隐藏基类中方法。 答: using 引入名称空间或者使用非托管资源 new 新建实例或者隐藏父类方法

HP 笔试 12.软件开发过程一般有几个阶段?每个阶段的作用? 答: 需求分析, 架构设计, 代码编写, QA, 部署
【转】

2.7 惠普笔试感想

今天晚上去参加惠普笔试, 感触特别深刻, 应该说是自己原来对这方面的东西没太重视。

最中的一个感觉就是考的题杂是脑筋急转弯来着, 我昏~~~不过考试之前还真上网查了一下, 竟然有原题(只觉得高兴的地方哈~), 可惜- -! 原题是有, 但是没看答案。。。。。。 %>_<% · ~郁闷~现在回来立马在网上找了一下。。。。。

1.一个粗细均匀的长直管子, 两端开口, 里面有 4 个白球和 4 个黑球, 球的直径、两端开口的直径等于管子的内径, 现在白球和黑球的排列是 **wwwbbbb**, 要求不取出任何一个球, 使得排列变为 **bbwwwwbb**。

2.一只蜗牛从井底爬到井口, 每天白天蜗牛要睡觉, 晚上才出来活动, 一个晚上蜗牛可以向上爬 3 尺, 但是白天睡觉的时候会往下滑 2 尺, 井深 10 尺, 问蜗牛几天可以爬出来?

3.在一个平面上画 1999 条直线最多能将这一平面划分成多少个部分? 4.在太平洋的一个小岛上生活着土人, 他们不愿意被外人打扰, 一天, 一个探险家到了岛上, 被土人抓住, 土人的祭司告诉他, 你临死前还可以有一个机会留下一句话, 如果这句话是真的, 你将被烧死, 是假的, 你将被五马分尸, 可怜的探险家如何才能活下来?

5.怎样种四棵树使得任意两棵树的距离相等。

6.27 个小运动员在参加完比赛后, 口渴难耐, 去小店买饮料, 饮料店搞促销, 凭三个空瓶可以再换一瓶, 他们最少买多少瓶饮料才能保证一人一瓶?

7.有一座山, 山上有座庙, 只有一条路可以从山上的庙到山脚, 每周一早上 8 点, 有一个聪明的小和尚去山下化缘, 周二早上 8 点从山脚回山上的庙里, 小和尚的上下山的速度是任意的, 在每个往返中, 他总是能在周一和周二的同一钟点到达山路上的同一点。例如, 有一次他发现星期一的 8 点 30 和星期二的 8 点 30 他都到了山路靠山脚的 3/4 的地方, 问这是为什么?

8、美国有多少辆汽车?

9、将汽车钥匙插入车门, 向哪个方向旋转就可以打开车锁?

10 你让某些人为你工作了七天, 你要用一根金条作为报酬。这根金条要被分成七块。你必须在每天的活干完后交给他们一块。如果你只能将这根金条切割两次, 你怎样给这些工人分?

11 一列火车以每小时 15 英里的速度离开洛杉矶，朝纽约进发。另外一列火车以每小时 20 英里的速度离开纽约，朝洛杉矶进发。如果一只每小时飞行 25 英里的鸟同时离开洛杉矶，在两列火车之间往返飞行，请问当两列火车相遇时，鸟飞了多远？

12 假设一张圆盘像唱机上的唱盘那样转动。这张盘一半是黑色，一半是白色。假设你有数量不限的一些颜色传感器。要想确定圆盘转动的方向，你需要在它周围摆多少个颜色传感器？它们应该被摆放在什么位置？

13 假设时钟到了 12 点。注意时针和分针重叠在一起。在一天之中，时针和分针共重叠多少次？你知道它们重叠时的具体时间吗？

14 你有两个罐子，分别装着 50 个红色的玻璃球和 50 个蓝色的玻璃球。随意拿起一个罐子，然后从里面拿出一个玻璃球。怎样最大程度地增加让自己拿到红球的机会？利用这种方法，拿到红球的几率有多大？

15 中间只隔一个数字的两个奇数被称为奇数对，比如 17 和 19。证明奇数对之间的数字总能被 6 整除(假设这两个奇数都大于 6)。现在证明没有由三个奇数组成的奇数对。

16 一个屋子有一个门(门是关闭的)和 3 盏电灯。屋外有 3 个开关，分别与这 3 盏灯相连。你可以随意操纵这些开关，可一旦你将门打开，就不能变换开关了。确定每个开关具体管哪盏灯。

17 假设你有 8 个球，其中一个略微重一些，但是找出这个球的惟一方法是将两个球放在天平上对比。最少要称多少次才能找出这个较重的球？

18 假设你站在镜子前，抬起左手，抬起右手，看看镜中的自己。当你抬起左手时，镜中的自己抬起的似乎是右手。可是当你仰头时，镜中的自己也在仰头，而不是低头。为什么镜子中的影像似乎颠倒了左右，却没有颠倒上下？

答案：

1, 管子口对口弯曲，形成一个圆环。

2、8 天(第 7 天已爬 7 尺)

3,0 条直线分平面为 1 份

1 条(1+1)份,2 条(2+1+1)份,3 条(3+2+1+1 份

1999 条(1999+1998+1997+-----+2+1+1)份为 1999001 份

4,我将被五马分尸,若为真则会烧死则假,若为假则五马分尸则为真

5,种在一个坑或按立体的正四面体的顶点排列

6,18 瓶，18——6——2 再借一瓶喝完用三个空瓶换得一瓶再还回去

7, 这好比两个小和尚在 8 点同时从山顶山脚出发，必有相遇的时刻此时他总是能在周一和周二的同一钟点到达山路上的同一点。

8, 不知道

9, 顺时针

10, 按 1, 2, 4 分开第 1 天给 1, 第二天拿走 1 给 2

11, 设两地距离 akm 则飞了 $a/35 * 25 = (5/7)a$

12,2 个为 a, b , 均放在左侧 a 在左上, b 在左下, 若 a 先于 b 变化, 则顺时针, b 先于 a 变化, 则逆时针

13, 22 次, 因为时针速度 0.5 度/min, 分针速度 6 度/min

两次相遇的间隔距离为 360 度, 需 $360 / (6 - 0.5) = 65$ 又 $5/11$ min

一天 24 小时得 $24 * 60 / 65$ 又 $5/11 = 22$

14 将装有红球罐子的 49 个红球拿到蓝球罐子中, 一个留下

那到红球的概率为 $1/2 + (1/2) * 49/99 = 74/99 = 74.74747\%$

15 是不是奇数对中各数之和被六整除

证: 设奇数对中两个奇数为 $2x-1, 2x+1$

则之间的数为 $2x$

和为 $6x$, 被 6 整除

证明没有由三个奇数组成的奇数对

证：假设有三个奇数组成的奇数对，为 a,b,c

且 $a < b$

则 a 与 b, b 与 c, c 与 a 均为奇数对

所以 $a+1=b, a+1=c$

所以 $b=c$ 矛盾

所以不存在

16, 设开关 a,b,c

打开 a 一段时间, 关上, 开 b

开门

亮着的灯与 b 相连

未亮但有热度的与 a 相连

剩下一个与 c 相连

17, 两次

将小球编号 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8

1, 2, 3 放在天平左端

4, 5, 6 放在天平右端

7, 8 不放

若左端下沉则将 1, 2, 3 中

1 放在左端, 2 在右端, 3 不放

哪端下沉即为重球, 都不下沉则 3 为重球

若右端下沉方法类似

若都不下沉

则把 7 放在左端, 8 右端

哪端下沉即为重球

2.8 上海惠普 buyer&planner 英语测试

呵呵, 看惠普这里比较冷清, 上来发个笔经~~供以后的学弟学妹们参考, 自己也攒点 RP, 希望能收到面试通知~~~^_^

惠普的笔试是英语测试, 今年是外包给凯恩英语做的~~~早晨九点, 到了凯恩英语, 一个 room 里大概有 40 个人在等, 都是申请 buyer 和 planner 职位的~~

首先是英语笔试, 第一题: 改错, 是一个英文邮件, 是 buyer 写给供应商的, 商量确认 shipment date 的问题。共 15 行左右, 要判断每行是否有语法错误, 有错的话在下面划线标出, 没有错的话在这行后面写“C”;

第二题: 作文。题目大意是, 你的公司和一个新的供应商签了合同, 但是规定到货日期已经过去两周了, 货还没到, 影响了你们的正常生产。写信给对方的 manager, 要求其发货, 表达你的不满, 并提出解决方案。

然后是一对一英语面试。由于人比较多, 只有一个面试官, 所以我等了两个多小时……一开始每个人面 10 分钟, 等到快 12 点时, 只剩下我们几个人了, 面试官明显加快了速度, 每个人 3 分钟左右吧。

面试的是一个美国小伙, 进去后先问了好, 坐下来, 大概要抓紧时间所以没让我自我介绍。

第一个问题是问我在哪里学习……比较突然我一开始没听清, 囧……

然后问我申的是什么职位，为什么申这个职位；

然后问我这个职位需要些什么技能；

然后问我如果不做这类工作，还希望做哪些工作；

就问了这么几个问题。我看他给每个人都打分的。不过没想到会问这种问题，之前的人都说是随便聊聊的，问问家人啊，兴趣爱好什么的。这个环节只要能听懂他的问题，并表达清楚自己的意思就可以了，主要是看英语口语的~~~

自己不是学供应链的，却不知道为什么对 planner 那么感兴趣……希望 HP 给我个面试机会吧~~大家都加油哦~~~!!!!

2.9 HP 网上测评感想

刚刚做完 HP 的网上测评。分成两部分：第一部分 75 分钟，70 题，是考察逻辑思维、阅读和英语。第二部分 30 分钟，60 题，是个性测试。

个人感觉很像 P&G 的网测。

不过我有一点很郁闷，做第一部分的时候时间没有到大概还剩下 12 分钟，题目我大概做 71 题左右，然后我按“下一题”就自动跳到一个页面说“您已经成功完成试题。。”总之就是结束语。这个上次作 P&G 的时候也碰到过类似的情况，实在不明白为什么，有哪位大人明白的，请指点一下，谢谢

最后在罗嗦两句：关于时间，第一部分的时间有点紧张，不会做的一定不要过多的犹豫，直接跳吧，否则后面时间会更紧张。

第二部分就慢悠悠吧，肯定来得及的。

祝大家好运！（对了有谁知道我上面提的问题，别忘了提点一下哦~）

2.10 HP 笔试经历

昨天接到惠普的笔试通知，本来可以自主选择考试时间的结果一兴奋，说第二天下午就可以。挂了电话我就后悔了：咋这么傻呢，往后拖两天，好好准备多好。

既然已经这样了，就赶紧上网搜点笔试经验看看吧。结果搜了半天，也没搜到什么有用的东东，于是决定兵来将挡水来土掩了。

中午吃过饭，早早就跑去了：真是笨，直接从梁园出去，走 10 分钟也就到了，结果我走到了西门那边。还坐了两站车，到 hp 的时候，把我给震住了，建筑真宏伟啊，那种灰暗色调的砖正是我喜欢的，下定决心急破头也要进去。去的时候 hp 的工作人员都在午休，有人踢毽子，有人打乒乓球。挺热闹的。

我有点不知所措，就坐在门厅的沙发上看起标准韩国语了。我和一个 mm 说是来笔试的，她说，不是一点半吗，我说怕找不到，就早点来了，她见我等着也挺无聊的，就把题发给我，要我乘电梯去四楼，坐在红色沙发上答题。还给我一个来访者的临时工作证我上去了，旁边好象还有一组在面试。

有点紧张，前几道题读了好几遍才明白什么意思_ 后来了解了题目难度，也就不紧张了。答的过程中，还接了两个电话，都是找我做家教的，我给推了。然后继续答题。

前面 30 道是选择，是词汇题

然后是两篇阅读理解，大约 300 字吧，共 10 道问题。题目是简单，但也遇到了自己不会的生词，当时我的文曲星就在离我不到半米的包包里面。有贼心没贼胆，我根本没敢拿出来查。

然后是综合题，大约 7 道数字逻辑题

一道图形题，类似公务员的考试那种，这样的题目都基本出烂了，没什么新意了。

再然后是一个问答题和两道多选题，个人认为这三个题出的挺有意思的

其中一道题目是：你认为卖火柴的小女孩这个故事中最无法理解的是：

- A 没人帮助小女孩
- B 小女孩没有从父亲那里逃走
- C 小女孩卖的是火柴
- D 没有一个人买火柴

我不知道其他人会怎么选

后来回来时，我和我的高中同学以及师弟讨论了一下，他们都觉得 CD 可能比较合理。

我个人认为 A 和 B 是肯定不能选了，A 有点太依赖人的感觉，好象自己不太独立，在工作中必须依赖同事。B 很明显体现的是公司和雇员关系，要是选 B 的话，说明应聘人是个一遇困难就跳走的人。

要是选 A 和 B，如果我是人力资源部的人，肯定是不要这样的员工的。关于 C，因为故事发生在圣诞前夜，所以如果小女孩卖火鸡的话，说不定生意会很好的。但我觉得既然她那么穷，应该是没钱做火鸡生意吧。所以我觉得 D 最不合理，既然是冬天，应该会生火取暖吧，怎么可能没有一个人买火柴呢？

呵呵，我不知道自己想的是不是对的，也不知道是不是自己想多了，不过自己的论点能说服自己就好了呵呵...

然后是性格测试，就是两个极端，中间有 1-10 来表示靠近两个极端的程度，每部分 10 道题左右，计算总分写在纸上。

hp 的笔试就是这些内容，就这么简单我提前 20 分钟答完了，就去交卷子，在电梯间遇到财务部的一个 manager，她很热情，还问我应聘什么部门。我说是财务部门她便要看我的卷子，我当时不知道是否应该给她看，万一这是 hp 安排好的测试怎么办？

呵呵，不过最后还是被她看到了，她还很惊讶说，这也不是财务部们的考题啊她还让我去问前台小姐看是不是把题拿错了我到一楼时问了前台，前台说也不知道，说都是人力资源部给的题。

我想那就这样吧，呵呵，也不知道自己能不能通过走出去的时候，又留恋的看了好几眼 hp 的大楼，这是个美丽的梦想啊！

第三章 惠普面试资料

3.1 惠普 2016-2020 面试经验分享

3.1.1 惠普 2018 年校招经验 大客户销售（在职半年）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 4 月 13 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2260462-1-1.html>

我是 2018 年 7 月校招入职 HP 的，base 深圳，大客户销售，现已离职，转行企业管理咨询，现拿到四大的咨询 offer，等待入职中（四大的咨询经验我也发在应届生上了，传送门：[KPMG 2020 社招 广州 咨询 经验分享（已拿 offer）](#)），对咨询有兴趣的也可看看！

虽然看 HP 的版经验比较少，但 HP 的确是一家氛围很好的企业，趁有空，决定还是把自己的面试经验和入职感悟写上来，分享给大家！

按以下框架叙述：

- 1、个人背景
- 2、面试经验
- 3、入职 HP 感受

1、个人背景

这里为了给校招的孩子们参考，写的是我当时校招的背景

学校：本科省内普通一本，硕士国内 985/211/双一流大学，本硕是社会学专业

绩点：本科 3.74，硕士 3.89，年年奖学金

校内经历：硕士班班长，年级理事，优秀学生干部，没啥社团经历

实习经历：一家小民企实习，内容跟销售没啥关系

当时毕业想试试销售工作，同时想去外企，没多想，就去了，离职纯属是因为自己不喜欢和不适合做销售

2、面试经验

HP 面试比较简单，我不清楚其他岗位是怎样的，我是大客户销售岗位，当时就一轮 HR 电面，聊了 20 分钟左右，主要问常规问题，个人简历上的经历，为何选择销售等等

第二轮是直属经理面，面谈，我当时跟我老板聊了一个小时，特质和个人经历比较像吧，所以比较聊得来，最后就顺利拿到 offer 了

面试准备建议以下几个大方向：

- 1，对销售的理解要足够深，我当时请教了同样做大客户销售的朋友，理解岗位内容

2, 对行业要有自己的看法, HP 是计算机硬件的, 可以谈谈你对这个行业的看法, 也要去关注一些竞争对手的动态 (HP 主要竞争对手是 dell、Lenovo、apple, 近年华为和小米也可以聊聊)

3, 充分展示自己, 捋顺自己的经历和闪光点, 把特质与销售特质结合起来, 这部分按宝洁八大问准备就差不多了, 尽量展示自己经历中的重要事件, 并用 STAR 法则阐述, 我理解的销售特质是热爱销售、坚韧、目标感强

3、入职 HP 感受

这部分应该是我这篇经验里最核心的部分, 我详细展开一下

1-销售岗位

2-团队结构和氛围

3-企业文化

1-销售岗位

俗话说, 销售是门槛最低的岗位, 但很少销售能做到好, 所以这岗位还是需要一点对应的天赋的, 选择销售的同学一定要慎重考虑好。

我也算是一个不适合销售的人, 结合我的观察, 我聊聊对销售的理解吧

岗位内容主要是开拓客户和维护客户了, 开拓客户是最难的, 包括拜访客户、拜访代理商、如果是无经验无人脉资源的应届生, 往往都要从陌生拜访做起, 这也是销售的基本业务能力

大客户销售不同于个人消费者销售, 不是一锤子买卖, 营销影响的比重也不大, 大客户销售从接触客户到订单成交往往要用时两三个月到半年, 所以很考验与客户沟通的耐心、服务的到位以及信息的掌握

这里面都是有很多销售方法论的, 比如信息搜集这块, 我们接触到采购部门的负责人, 要了解他所在企业的预算, 也就是客户的支付能力, 也要了解他上级领导的想法, 不同部门对品牌的倾向等等, 这时要 call high 也要 call wide, 这些各位有兴趣可以自己多了解, 建议可以看看《输赢》, 这是本讲销售战场的小说

因为我只工作了半年, 还停留在客户开拓的阶段, 基本没怎么打单, 所以对后续项目的运作的认识也不是特别深, 下单后还有很多困难的, 工厂排料、运输、开箱验收、售后等等, 都会有意想不到的问题要去解决, 比如 18 年底就经历了全球 CPU 缺料的事情, 所以面对这些难题的时候, 都很考验销售的沟通能力、承压能力以及解决问题的能力。

我认为做好销售最根本的, 还是要热爱销售, 喜欢卖东西, 卖东西成功了令你很有成就感, 这是最根本的。如果你一直以来都有做点小生意, 做点买卖的经历, 说不定销售就很适合你。

2-团队结构和氛围

基本上惠普的销售都是社招的, 很少有校招生, 所以团队里都是 25-40 岁左右的销售, 氛围要视乎不同团队和不同老板, 但总体而言, 同一个团队内部氛围还是蛮好的, 相处比较职业化

3-企业文化

惠普是第一家在硅谷创立的公司, 跟苹果也有很深的渊源, 企业文化是惠普之道, 这是蛮有名气的, 大家可以去自行了解

总体而言, 惠普是家外企中算工作与生活能平衡的企业, 同事都很优秀且素质高 (销售中不乏武大、人大、复旦的毕业生), 工作虽然压力蛮大, 但是因为队友都比较给力, 人际关系由于职业化程度高所以比较简单, 所以总体

是顺畅的

当然，每个公司都会有自己的问题，惠普也不例外，我个人认为问题在于业务流程和工具还是比较老旧，作为一家科技公司并没有很强烈的创新意愿，创新这点我认为是比不上国内顶尖的互联网公司的，而且外企（旁边的 dell，以及甲骨文也是）会在经济不好的时候突然裁员，18 年底就裁了一波

但是综合来看，惠普作为大型科技外企，还是很棒的，比如待遇福利都很不错（有商业医疗险，门诊基本全报销，公积金按 12% 缴交，华为可是按 6% 的最低档哦），不用 996，团建和年会都很高大上，工作氛围好，所以员工基本上是比较稳定的，连我这个离职的，回过头来都觉得惠普确实是家很不错的公司，哈哈，而且在名企待过，出来跳槽也是个很好的牌子，我离职后，联想、富士施乐、通用电气的 HR 都主动找过我。

如果是有心想要往销售方向发展的话，挺推荐来 HP，作为你的职业生涯起点

有更多想了解的，可以留言或私信问我，我有空会回复大家，太简单的问题我就不回答了哈

3.1.2 软件测试工程师面试经验(上海) - 惠普

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111286-1-1.html>

面试的时候问了些之前实习的相关工作经验，实习的时候做的也是测试的相关工作，所以讲了讲关于实习时候的项目经验。

面试官问的问题：

1. 测试的项目一个周期的过程是怎样的
2. 当测试过程中遇到 bug，但是与开发意见相悖的时候，是如何处理的。

3.1.3 C++ 软件工程师面试经验(上海) - 惠普 (HP)

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111285-1-1.html>

提前一天约定电话面试时间。整个过程面了一个多小时。

先自我介绍技术经验，这时候表现出对自己哪些技术点比较有经验或者有研究。面试官会根据你擅长的展开提问。我当时说了多线程和 Hashmap，此外也会问一些常规问题，比方栈和堆，数据块在哪里定义，会问得比较底层。

Hashmap 的特点。多线程如果在一个核里运行的话怎么处理。栈和堆，数据块的区别。函数压栈是怎么回事。数据库有哪些主要日志。做 rollback 用到哪两个日志。

3.1.4 惠普（HP） - 软件测试工程师面试经历

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111282-1-1.html>

参加的校招，宣讲会结束后现场进行笔试
过几天就收到了面试通知，去沙坪坝参加面试

- 1.比通知时间提前了一点到总部大厅，先签到然后填写资料上交简历
 - 2.时间到后，有人带到一个小会议室，大概讲解了下招聘流程
 - 3.因为是技术岗，面试基本是 1 对 1，有的是 2 对 1。一个大房间好几个小桌子，几个 hr 同时面多人。我先被领到一男一女 hr 的桌子前，老规矩自我介绍，介绍的同时，hr 会看你简历，然后根据简历和自我介绍的内容提问，所以简历和自我介绍很重要，一定要有干货
 - 4.因为第一波 hr 不是测试部门的，但觉得我还可以，于是又换了一个测试部门的 hr 来面。还是一样先自我介绍，然后又英文自我介绍了一遍，随后 hr 用英语问了一些简历上的东西，比如外语能力，兴趣爱好之类的。因为以前有实训经历，就着重介绍了项目的过程，自己做了哪些事，遇到了哪些问题又是如何解决的。然后稍稍问了些测试工具比如 LR,QTP 觉得哪个用的熟练，什么地方比较难之类的
- 全程基本都像聊天一样很轻松，hr 差不多都是年轻人也都很随和亲切，关键要自信有礼貌，吐字清晰面带微笑。

是否参加过什么项目？做了什么？遇到了什么问题？怎么解决的？
和小组成员有没有发生过矛盾？分配的工作不满意怎么办？

3.1.5 erp 实施顾问武汉电面

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2016 年 7 月 21 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2048458-1-1.html>

通知电话面试时间，按时电话面试，先英文再中文，英文部分先自我介绍，问了校园活动和评价自己，中文 1 你学的是 xxx 和 xxx 是不是很忙，怎么平衡 2 你平时会加班吗 3 工作遇到瓶颈期你怎么办 4 你喜欢运动吗 5 压力大怎么办，没有专业问题，说是 it 行业，所以比较随便，有三轮，这是第一轮电话面，接下来还有面试和最终领导面试。

3.2 惠普 2015-2012 面试经验分享

3.2.1 软件工程师面试经验

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971186-1-1.html>

首先笔试，选择题和简答题，java, c,c++,python,database,os 都涉及了；笔试后第三天面试，一面问了些你简历上面东西，让你用英文自我介绍，然后在面试黑板上写了个小程序；二面问得比较仔细，所以你对自己简历上

面东西一定要很熟悉，二面的主管主要考察你的思考能力和解决问题能力，也测了下英文表达，用英语问了几个技术问题

【转】

3.2.2 初级销售支持面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971185-1-1.html>

先是笔试，题目是中英互译，大概就是，您订购的产品已经下线，我们可以为您更换其他产品做替代么；因天气原因，您的货期收到延迟，我们对此感到抱歉，等等这样的题。

面试分两轮，都是单面，依照你的简历提问，还有你觉得自己的缺点是什么，对你影响最大的人是谁等，网上搜索准备一下就可以

【转】

3.2.3 惠普面试题

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971184-1-1.html>

今天去惠普面试了，面试的职位是 Linux test Engineer，主要是做一些 linux 下服务器端的软硬件兼容性测试，题目大概做了一个小时十五分钟，凭着记忆把能记住的都记下来了，希望对以后或者对大家都有所帮助。

题目分几个方面的，一个是 linux 基础，第二个是 linux 下 shell 编程，第三个是网络常识，

第四个是硬件方面的。下面简单的进行一下罗列

以下题目不是很全，因为有些想不起来了

基础题

基础题是上机的，Hp 给提供一台笔记本，然后通过 SSH 登录到服务器，用一个普通用户的权限让你去查看这台服务器的相关信息，然后把相关的信息填入下面的表格中

1. 查看 CPU 个数，CPU 型号和 主频 是多少
2. 查看内存大小
3. 查看 system-files-exam 的绝对路径（我用 find / -name system-files-exam 提示没有权限，所以这个绝对路径我也没做出来）
4. 怎么查看 所安装的 rpm 包的个数
5. 怎么查看 内核版本
6. 怎么查看 内核参数 shmmax 的值
7. 怎么查看 所安装是 SCSI 的 驱动都有哪些型号，iscsi 卡都有哪些 等等（我 cat /proc/scsi/下的配置文件，出来一大推东西，我自己也分不清哪个是驱动那个是 ISCSI 卡）
8. 用户 test 的 组 ID 和 用户 ID 是多少

9. Init 的 进程号是多少 父进程号是多少

10. 查看 /wokr 的文件类型是什么

开发

1. 下面符号代表什么意思

\$0 \$1 \$#

2. Makefile 的作用是什么

3. Linux 内核的访问外设 I/O 资源的方式是什么，有什么区别

linux 方面的知识（忘记属于哪一块了）

1. Linux 中都有哪些 I/O 设备，说下他们的作用

2. 你说熟知的 CPU 型号，简述什么样的 CPU 下能安装 linux 系统

3. 什么是进程，什么是线程，区别在哪里 在 linux 系统中进程和线程对系统有什么作用

4.

网络

1. 什么是 DHCP 作用是什么

2. 什么是 VLAN 作用是什么 有什么好处

3. 网关的作用是什么 什么样的数据包会发给网关

4. 子网掩码的作用是什么，为什么要设置子网掩码

5. 简述 OSI 七层，以及各个层的作用

硬件

1. 服务器的架构都有哪些方面（记不清楚了好像指的是组建一台服务器需要用到哪些硬件的东西，我理解的感觉就是好像配一台电脑都要配哪些方面似的，硬件的搞不懂）

2. 什么是 PCI ,PCI-X ,PCI-E 有什么区别

3. 什么 SAN 存储体系网，简单介绍你所了解的 SAN 存储

题目不难，不过因为硬件方面知识不够，这一块基本等于空白，所以不报希望啦

【转】

3.2.4 惠普面试

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971182-1-1.html>

进入惠普大楼后，我们先是在大厅等待。然后我看到了那个西南大学的女生，就是说一面的时候我们组只有我们两个最后起来发言了。我不应该感到意外，因为只有你表现了面试官才会记住你，正如我记得她一样，而她也记得我。我观察了一下大厅布局，确实和我描述的差不多。在此感谢一下 ZY 大哥带我去了腾讯。二面，也就是 boss 面，一对一的，在一个小房间。十分钟的时间，进去一个同时出来一个。先是自我介绍，然后他跟我说，这个工作是要经常出差的，一年有可能 10 个月都在出差，你能接受吗？这个问题其实前边面试的人出来后已经跟我们说过了。所以我说，我挺喜欢出差的啊。我觉得年轻就是应该要多出去闯闯。他说，咦，怎么今天面试的人都喜

欢出差呢？我说，哦，可能我现在还不是很了解出差到底是要干嘛的吧。他说，哦，我给你介绍一下这个工作，这个岗位不是你们应聘的软件测试或是软件开发，而是 IT 咨询顾问（听起来真牛 X，后来我才知道就是搞市场的嘛）。然后他给我说了出差的条件有多优惠，什么包机票啊，短期住五星级酒店长期提供住宿、每天 200-250 的补助啊等等。（如果这些都是真的，那条件还真诱人呢。）然后是工作地点的问题，我当时竟然很脑残的说了句，我其实挺想去北京的。说出来之后我就后悔了我说错话了。虽然惠普总部是在北京，但这次他肯定是为重庆惠普招人的。所以我应该说我有喜欢重庆，多想在这里长期发展。他说，你为什么想去北京？我正要回答呢，他突然来了句：是不是你男朋友在北京啊？（真犀利的一句话啊）我说，不是不是，我没有男朋友。然后他连续问了几个让我很有压力的问题，前边的几个人都选了市场营销的第二专业，你怎么不选呢？我说，有吗，我们专业挺少人选二专的吧。谈谈你对信息工程的看法吧，我就说了一两句，又被他打断了：噢，好像你们专业和这个职位联系不是很近呢（那叫一个被动啊！）。我忘了话题是怎么转移到市场还是技术上的。我已经感受到压力了。我又犯了个低级错误，我说，我可能更适合技术吧……然后，几乎是同时，我们都意识到了，我说的这句话表明了我并不适合这个工作。他说，哦...我看看你之前的成绩...好像你的测试成绩挺高的，你应该比较适合软件测试吧。他的这句话很关键。

二面名单是他拟定的，他要选的肯定是适合 IT 咨询顾问的人，而我偏偏向他证明了我不适合这个职位。除非他把我推到软件测试部门，而软件测试也是同时进行面试的，所以这种情况的可能性太小，所以，他的这句话意味着 I'm over。然后他问了我成绩怎么样，英语怎么样，口语呢，能不能和老外聊天等等。然后十分钟到了，我的二面就这样结束了。

出来后，我们相互讨论了自己的面试过程。我很喜欢璐璐和 ZJ 中肯的点评。璐璐说，面试的时候你要掌握主动权，而不是要让他牵着你走。ZJ 说，只有十分钟的时间，所以你要努力向他展现你想要他了解你的那一方面，而且是要和工作职位相关的。而偏偏这两方面我都没有做到。所以说，这次我的表现真的是 TCL，而且据说是从面试的 18 个人中只选 8 个，所以我是彻底的 over 了。但是本来自己一直都没报什么希望的，而且我还想着考研的事，所以我并没有很失落。有这样的面试经历，能坚持到现在，我已经很知足了。

刚坐上车回去的时候，我挺开心的，我们一直在聊天。其实以前都没有和他们怎么接触过。璐璐很活泼很乐观，话很多，ZJ 是个很有想法的人，所以和他们聊天很开心。后来又累又饿就睡着了。然后，天越来越黑，堵车，下错站，找不到站牌，等不到车，十个小时没吃东西，穿着高跟鞋，拖着疲惫的双腿走来走去，如果是我一个人，我肯定会崩溃的。很感谢 ZJ 同学最终把我们带回了学校。

我想，不管最终结果怎么样，我都挺感激惠普的。它在我毫无准备毫无决心的条件下一次次给我机会给我信心。它以世界五百强的地位包容了我这个微不足道的小人物的消极和被动。这是我第一次系统的完整的参与一次真正意义上的面试。就算最后很可能以失败告终，我还是很感激很知足，至少我经历过。

【转】

3.2.5 统计 HP 部门面试

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1804325-1-1.html>

HP 主要在三个地方

张江碧波路

外高桥加枫路

张江金科路（有两个地方）

说说我的情况。

我在收到 email 准 offer 后已经被安排并完成了两个部门面试

一个是碧波路软件研发中心。MA, MS 两个部门主要是 java, js 测试。

另一个是外高桥，面试我的部门主要做自动化测试软件，考察 C++。

大家都来说说 HP 的部门面试吧。

3.2.6 北京 HP 面试归来

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1790940-1-1.html>

终面归来

总的来说惠普的招聘节奏比较慢，步骤少但是步幅大。

北京客户合同管理岗，没有笔试。只有小组面+2V1 面（即终面）

小组面的时候楼主表现很烂，群众不积极，于是我就积极当 leader 了，但是楼主不是牛人啊，就是个在公共场合讲话会紧张的普通孩纸。

所以磕磕绊绊说完了，心想完了完了，与 HP 无缘了。

竟然很意外收到二面通知。二面形式是 2V1 面。HR+用人部门。问题都是根据个人经历结合应聘岗位提的。最后有英文问题，可惜楼主太菜，学到用时方恨少啊!!!!

HR 们很好，HP 人都很 NICE，让我对 HP 满心向往。

个人表现依然不够满意，心里很虚。都说找工作，得靠缘分，希望神奇的应届生能给我一点运气。

GOD BLESS ME !

3.2.7 11.15 客户合同管理岗群面面经

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1770909-1-1.html>

传说这是个神奇的网站，发个面经来赞人品喽!!!

上上周接到面试通知电话，15 号早上九点面试，北京国贸惠普大厦。楼主差点迟到的说。

差不多 20 个人进一个大会议室，每人写名牌，然后是轮流的英语自我介绍，这个是可以提前准备的，会说的流畅些，第一印象就好些，个人感觉。如果有相关行业的实习经验可以说一下，会吸引 HR 注意，楼主和其他两个小伙伴有相关实习经验就被 HR 群面完又留下问了几个问题。

所有人分为三个小组讨论，材料是一样的，但是大家还都在一个屋子里，所以会有丢丢吵。因为材料是一样的我觉得每一组还是在基本分析的基础上能提一些创新点比较好。

讨论完每组有一个人做三分钟的陈述，其他同学可以补充。

之后是没有经理提问和评述环节的，相反大家有什么想问的可以提。

经理说一个屋子有 8 个人左右可以进入下一轮，十二月初的样子。最后整个岗位招 10 个人好像。

PS: 一屋子全是理工科的妹子汉子哦!!! 楼主瞬间有种入错行的赶脚哦!!!

3.2.8 写面经攒人品，销售支持管理协调专员

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1766556-1-1.html>

11.11-BJ 惠普面试~早上九点场次的，陆陆续续一个会议室挤进来了 20 多人，先是自我介绍~英文的~每人 20 秒。。然后就分成了三组讨论，每个组的案例都是一样的，三分钟自己看，25 分钟讨论，然后一个人 3 分钟做展示，其余人可以补充~就是这样的流程~

我看到我们的案例纸上写着无领导小组讨论 6.....所以估计有很多份题目~题目不难....但是真心觉得要看大家的沟通能力了.....之前经历觉得小组成员都能奔着一个方向努力，可是这次面试觉得很散诶.....觉得工科和文科学生的思路差异还是蛮大的.....觉得效果什么的也不是很好.....

我的题目是作为 IT 部门成员，然后要处理采购、生产、人力三个部门的情况.....根据自己定的标准先后什么的....我们三个组的结论都是采购生产和人力.....不过展示之后 HR 说其实销售和生产是核心啦....也可以考虑生产优先~



当然只是他个人想法。。。所以我们都是一群不知道轻重缓急的人么
最后就有人简单问过一些问题.....大家比较关心的还是什么时候能得到下一轮的通知，HR 说是 12 月初。。。。。。好晚好焦急!!! 一群群人面试估计到最后就会把我们最开始的忘掉了。。。。。

3.2.9 惠普 HP (香港) Graduate Recruitment 2013

地址: <http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1685454-1-1.html>

惠普 HP (香港) Graduate Recruitment 2013 总共有 9 类岗位，招 24 个人，根据往年的情况，MonthlySalary 在 HKD12000~15000. 岗位如下：

Technology Consultant (Enterprise Services)
ITO Service Delivery Representative (Enterprise Services)
Account Support Consultant (Technology Services)
Technical Project Consultant (Technology Services)
Remote Support Consultant (Technology Services)
Inside Sales Representative (Printing and Personal Systems)
Presales Technical Consultant, Systems (Enterprise Group)
Sales Specialist, Storage (Enterprise Group)
Presales Technical Consultant (HP Software)

如果过了 WrittenTest 和 GroupDiscussion，4 月中旬会接到和 Manager Face2Face Interview 的通知。以下是具体内容和小结，以飨大家啦~

上周六去参加了 WrittenTest: Do you think people become overly dependent on technology? Please explain.

本周六去参加了 GroupDiscussion，给了一个 ABC Company 的 Case，包括看资料和最后的 Group Presentation 总共 45 min。

第一个 20 min: 只能用英文 Discuss;

第二个 20 min: 只能用广东话 Discuss;

最后 5 min: 做 Group Presentation, 可以选择英文或者广东话。

做 Group Presentation 之前可以在一个竖立的写字板上列出要讲的东西, 但这部分时间算在前 40 min 里。

全程无普通话, HR 姐姐香港人, 她全程用广东话。

我们这组 12:30 开始, 原本 7 人, Email 中写明出于安全考虑 12:15-12:25 进场, 过时不候, 但有 1 个 12:25 还未出席, HR 姐姐人不错, 说再确认下, 看看要不要等下。最后那个人没来, 结果我们这组拖了 5 min, 到 12:35 才开始, 为我后面在时间计算上的失误埋下了伏笔@_@

顺便说下, 我们组的 6 个人里面, 3 男 3 女, 有 2 个大陆学生 (1 男 1 女), 另外 4 个是香港本地的, 在一张大椭圆桌子旁, 面对面分坐两边, HR 姐姐一个人则坐在一侧看我们。

在正式开始前, 我们趁 HR 姐姐出去联系第 7 个人的时间, 大伙用广东话聊了聊, 发现同一组群面的学生里有各类岗位的申请者, 有 sales、presales、technology, etc. 所以我估计很可能有视频监控整个面试, 另外一个办公室里坐着各部门的 Manager, 他们应该也得看下自己部门 Candidate 的表现吧。

Case 大概内容如下:

第一段

ABC Company 的 Brand messaging to customers 有 diluted 和 inconsistent 的问题, 导致 marketing 不成功, 在同行中没有竞争力, 具体体现在没能将客户对产品的认识进而转换成对产品的 purchase。

第二段

Internally, 公司的 marketing team 也很有问题, 体现在 marketing is decentralized and business units work too independently。并指出公司内部的问题导致了 marketing 的不成功。

请作为 ABC Company Global Marketing 一员的你提出解决问题的方案。

HR 姐姐说开始后, 我们 6 个人就开始阅读 Case。我在应届生看过一些群面经验, 所以按理我应该在刚开始的时候抢先出来简单地接下 Time Allocation, e.g. In the first xxx min, we read...In the next xxx min, we discuss...And we can use the last xxx min to summarize. 但是临场作战能力确实得加强啊@_@ 在头 10 min 里大家谁也没出声, 我感觉越来越不对, 所以忍不住第一个开口说: OK, we've spent about 10 min reading and thinking about the case. Shall we start to discuss? 大家似乎被我惊醒, 纷纷点头表示同意。

我先说了公司目前最大的问题是 Internal 的, 这导致了 Teamwork 的不成功, 进而导致了 marketing 的失败, 所以我们应先认真反思公司的 Internal 问题, 再考虑 marketing 的问题。这里需要指出的是, 如果你确定讨论主要分两部分, 那么这时候可以再进行一次 Time Allocation, e.g. xxx min for internal problem, rest for marketing improvement。接下来, 其他组员提出了要反思的方方面面: 通过 regular meeting 来增强内部沟通, teamwork building, board 里最好包含不同背景的 director 等等。

我提出, 要建立公司集体利益至上的 corporate culture, 并举了网络上广泛流传的 Yahoo 内部政治问题; 另外, 为了消除各 team 对影响各自目标的担忧, 得建立新的 evaluation 方法, 同时考评一个 team 本身完成的任务和一个 team 去帮另外一个 team 所完成的任务。这两点在最后 Group Presentation 时均被采纳, 但建议大家平时多用英文表达下, 否则就像我, 提出来了, 但是总感觉语言表达上可以更好些。

尴尬一幕发生在英文和广东话的交接上, 我心里一直记着是 12:30 开始 (其实被拖延了 5 min), 结果后来到了 12:50 的时候, 我迫不及待地说了, 现在我们开始用广东话表达吧。。。结果被众人 XXX。。。我只能 Sorry @_@ 由于 Time Allocation 上没有做好, 到了最后还剩 10min 才开始讨论 marketing improvement 的问题。。。请大家引以为鉴~Time Controller 看似简单, 但很关键!

最后几分钟, 大家聚到写字板那, 列出要讲的内容, 这时我原本可以有表现的机会, 将刚才记下的 Key Words 按 NO 1, NO 2...的方式清晰地写出来, 但无奈离写字板最远, 被另一个 HK Man 抢了先, 结果他并没有写得那么有条理, 书写也看上去有点凌乱, 我相信这直接影响了我们 Group Presentation 的视觉效果, 毕竟这块板就相当于 PPT 啊! 所以再次建议大家, 如果你有信心做好一个 Task, 那就要积极主动, 甚至要抢, 否则不仅失去了自我表现的机会, 而且可能会影响到整个 Team 的表现。

我们对 Group Presentation 进行了分工,由两个香港的 Girl 分别用广东话讲 Internal 问题的解决和 marketing 问题的改善,本人自感状态不佳,所以就没抢着做。后来反思下,如果 Present 的时候能够站在写字板旁边,一边讲,一边用手势一一介绍写字板上的 KeyWords,效果会更好~

总体上,小组气氛比较和气,没有特别 Aggressive 的人。另外,小组面试经常会涉及到 Marketing、Sales、Customer、Teamwork 这类 Topic,大家可以留意下。

要想在香港找到 GoodJob 的朋友们,我们真得多练习英语和广东话,尤其是面试类的。

另外,可以每周和朋友们组织一两次小组群面或者小组辩论,本人已经组织几次了,发现和改进了不少问题,接下来会继续。材料大家可以在应届生论坛里找,最好事先让其中一个组员翻译成英文,并打印出来,这样实战效果会好些。

供大家参考^_^

谢谢那么多人在论坛里的付出和分享,祝大家好运!

3.2.10 HP 火车站面试

有一次,给 HP 递交了简历,是个中级职务,做银行业务,原以为要很长时间,结果很快回话有面试,但当时我有事情,不方便接受,但他们的 HR 死活要我去,因为他们的 BOSS 是在上海,到北京来不容易,唉,电话 INTERVIEW 不行吗?去就去吧,还约定是北京火车站,天,他们要赶晚上 7 点回上海的火车,天,是什么意思,太讲效率来吧,HP 要给他们记最佳员工了。

为了给 HP 留一个好印象,我没有办法,去吧。

闲话少说,匆匆忙忙到了火车站,他们倒先到了,这个是我的失误,毕竟是北京,他们对北京不熟悉,应该我先到,安排一个茶座之类的。

费劲周折,接上了头,一个超级大胖,男的,是 hire manager,一个是精瘦的,女的,是 HR,好像,都是上海人,听口音啊。

找了宝辰饭店里的一个日式料理店,男的要我进去,我觉得这个价格会比较高,连忙说“太贵了,太贵了”,说完,我有些后悔了,发现男的脸上有点变化,不好,人家是不是嫌弃我说他们穷啊。是呀,这么大的 HP,难道付不起喝茶的钱,这是一个错误啊。

接下去,进入正题,男的马上拿出我的简历复印件,直接让我介绍自己。

唉,火车站边上的这个小店,人来人往的,我一下子真没有被面的感觉,外面的杂音也很大,我只好把声音稍微放大以便男的能够听见。

其他的都差不多,流程无外乎:介绍自己,工作经历,项目经验等等。

奇怪的是,他竟然问我是不是河南人,我说我不是,我是江苏人,在郑州大学念过本科。我反问那个男的,是否河南人,他急忙否认。====难道您对河南人民有什么偏见啊。 仅就籍贯,北京好像很少对河南人民有什么问题。

其次,他的声音不大,别看他挺胖的,而且说话很快,好像不想让我听到什么。

接下去, English conversation and talk。

1. Introduce your project experience.
2. The most brilliant in your experience
3. 3 important aspects of project experience
4. Your roadmap in working experience
5. your expected in HP

Salary

Training

虚虚实实，是单刀直入，还是犹抱琵琶，看你自己的情况了，除了工资这些，到底还有什么别的可以期待的呢，朋友们你们的意见呢？

6. Where did you learn the information of this position of HP?

具体的答案不说了，我的答案不好，自己组织的比较凌乱。就算平时的英文不错，但没有准备还是会慌乱。各位朋友，也给支招啊，上述问题，应该是 IT 英语面试的常见问题，对于个案方面，仁者见仁。

临到最后，判断 INTERVIEWER 是否对你满意，他会说一句“我对你没有问题了”，但是如果双手一抱，却不说他们自己的情况，或者迟迟才说，你有什么问题要问我，或者你问了这个职位是针对什么项目和部门进行设定，他含糊其辞，你就可以判定，他们对你没有兴趣了。

毕竟我自己也面试过人，这种小游戏还是有点感悟到。

临了，我对他们还是礼节性的祝他们旅途愉快。

Anyway，火车站面试，这绝对是只能在电视里看到的镜头，今天也能落在我的身上，我真该好好谢谢惠普。

差点忘了，那个男的姓李，女的姓于。是我最后问他们的，看来人家是太忙了！

结论：

1. 精英语言
2. 英语要好，尤其是专业性的回答

project

roadmap

3. 对于高级职位的回答策略

为什么要离开

薪酬

需要什么

应变能力和组织能力

在火车站面试

- 1) 应该早点到，争取主动
- 2) 在选择面试地点上，对方是外企，不在乎那点钱的。
- 3) 上海人和北京人的差别，北京人大大咧咧，上海人追求效率，爱面子。

3.2.11 收到 HP offer，发面经

下午 6 点收到 hr 电话，通知已经通过面试，offer letter 将在 1 月初发出，给 offer 的是打印成像集团耗材大客户销售。

攒 rp 发面经~~

(1) 简历投递

10 月中旬，chinahr 上投的，一个 opening questions.

(2) 电话面试

11 月 10 日 中午 11: 40 hp 委托中华英才网进行的电话面试 时间 15 分钟左右

记得当时是周六，在外面吃饭，突然一个电话打过来要进行面试，于是让对方过 5 分钟打过来，速度找了个安静地方，开始面试

面试的问题很常规，你为什么选择这个职位，你有什么优势，你的实习经历，学校社团经历等等，最后有一个英语问题，谈论你的 weakness

总结：虽然都是比较常规的问题，但让人头疼的是不知道对方什么时候会打过来（当时通知的是 11.8~11.15 中任何一天），还是得好好准备！感觉对方对英语要求不是很高，我那个英语问题答的超级烂！

(3) 一面群 p

12 月 4 日 9:00am HP 国贸大厦 10 人群 p

说实话，经过华为几轮血腥的群 p 后，对群 p 的分寸还是有把握的。华为的面试是至今发挥最好的，如果华为打 90 分的话，hp 的这次，只能打 70，主要还是差在英语上。

我们是第一批去面试的，10 人群 p，4 人北邮的，北邮人中我一个小本。

面试在一个很大的会议室里进行，前面一排坐着的是 2 个 hr 的人，以及 5 个部门经理，我们 10 个面试的人对面坐着（我比较吃亏，5 号，坐在离经理最远的地方）

Step 1 自我介绍

英语的，一共 15 分钟，每人 1 分多钟吧，由于我坐在最远的地方，于是站起来自我介绍。

Step 2 群 p

据说 Hp 的群 p 题已经 2 年没有变过了，在面之前，我还好好准备了这个没变过的题目，但是当拿到群 p 题的时候，才发现变了，让我们 10 人讨论奥运结束后对奥运场馆的处理和规划问题，30 分钟出结论，再出一个人总结。

最最让我头疼的是，最后的总结要用英语，日常交流没问题，但现场即兴 presentation 实在没有把握。

首先一个 mm 自愿提出做计时的，然后每个人按顺序发表自己的意见。在群 p 中我比较喜欢的定位是做总体的规划，然后参与大家的讨论，不做 leader。于是这次还是这样如法炮制，波澜不惊大家还是采用了我的方案，即先将体育场馆进行分类，一类是国家大力出资建设的大型场馆如鸟巢，水立方等；一类是高校内的体育馆如北航的举重馆，北邮的篮球馆等。然后分这两类讨论。于是 10 个人被分成了两组，一组讨论大型馆，一组讨论高校馆。最后出一个人进行方案解说。之后我就中规中矩，参与大家的讨论，但没有参与最后的总结陈词，因为对自己的英语实在没有把握。Ps 其实到最后局面已经有些混乱了，印象中 4, 5 个人都站出来说自己的看法了。

Step 3 经理提问

我觉得这个环节还是经理挑自己感兴趣的面试者进行提问，因为下一轮面试完全就是按部门走了，这个部门的经理挑了你出来提问，说明他对你有兴趣，你进入这个经理所在的部门的机会就很高了。

其实我对自己群 p 的表现很不满意，因为做总结的阶段我一言未发，又由于坐的比较远，经理们很可能都把我遗忘了。但是很幸运，一个经理单独对我提问，问我我的方案中的具体实施意见是什么，我一看这机会来了，于是把我之前由于时间关系没说的实施意见说了一遍。这环节 5 个经理一共挑了 4 个人出来提问。

至此，2个小时后，这次群 p 结束了。

总结：我觉得在群 p 中给自己的定位是十分重要的，你希望在这个团队中担任什么职责？是 leader？还是提出大方向的人？还是最后总结的人？一个团队中需要扮演各种角色的队员，找准你的角色然后让自己在这个角色中放光彩，就行了，不必在乎你担任的具体角色。Ps 我觉得 hp 对英语要求真的不高啊~~

(4) 二面 部门经理面

12月14日 10:00am HP 国贸大厦 一对一经理面

去面之前找了在 hp 的学长问了问我这个经理的情况以及部门情况，其他就没有什么准备了，因为周四下午通知的，周五早上就让去面，也没什么时间准备

当天早上到那后，通过这个经理的秘书知道今天一共 7 个人面，30 分钟一个，我是第二个。

说实话，太久的面试都是群 p，一对一的反而没了感觉，又因为有点没睡醒，导致这次面试完全不在状态。

经理 30 岁左右，人很 nice，尖锐的问题不多。问题也都很常规，主要是针对简历上的。我最遗憾的事情是与经理的互动不多，其实经理们都没什么问题来问你的，主要得靠你来引导他，但我那天实在不在状态，脑子不转了，聊得其实不怎么好。当时问的问题大多都不记得了，因为都很常规，现在只记得最尖锐的问题：问我与别人比的优势在哪，我答之前在 IBM4 个月的实习也是干销售，有经验，了解行业情况。经理说我们对新人的培养时间长达 10 年，你这 4 个月不算什么。我说至少通过这 4 个月，在了解这个行业这个职位后我清楚地明白了我确实想干这行，会毫不犹豫地坚持走下去。而不排除其他人中有部分人在了解了这个行业这个职位后会后悔当初的选择，但我不会。之后是一个英语面试，谈谈你的 family。不出意外的，我又答的很烂。20 多分钟后，面试结束，当时我觉得毫无希望，完全不在状态，而且在送我出门的时候经理一脸无奈抱歉的神情…

总结：我觉得在面到部门经理级别的面试时，主要的决定因素就是你与这个经理的缘分，就是这个经理个人的喜好了，与你是否最优秀与否毫无关系。这时候如果你成功了，主要是经理觉得你是他那一路人，你很合适，你失败了，绝对不代表你不优秀，只是你与这个经理无缘而已。所以每到这一面的时候，我都告诉自己，表现出最真实的自己就行了，然后听天命。

但是，与经理的互动是非常重要的，通常经理们没什么问题好问的，这时就需要你去引导了，尽量避免两边都沉默的状态出现。Ps,再次觉得 hp 对英语的要求不高，这些外企的本土化做的真好啊…

Over~~~

最后，感谢北邮，真的觉得我们北邮的学生在这些企业中很受重视。

祝福所有的北邮人好运!!!

第四章 惠普综合求职经验

4.1 惠普 2018 年校招经验 大客户销售（在职半年）

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2020 年 4 月 13 日

地址：<https://bbs.yingjiesheng.com/thread-2260462-1-1.html>

我是 2018 年 7 月校招入职 HP 的，base 深圳，大客户销售，现已离职，转行企业管理咨询，现拿到四大的咨询 offer，等待入职中（四大的咨询经验我也发在应届生上了，传送门：[KPMG 2020 社招 广州 咨询 经验分享（已拿 offer）](#)），对咨询有兴趣的也可看看！

虽然看 HP 的版经验比较少，但 HP 的确是一家氛围很好的企业，趁有空，决定还是把自己的面试经验和入职感悟写上来，分享给大家！

按以下框架叙述：

- 1、个人背景
- 2、面试经验
- 3、入职 HP 感受

1、个人背景

这里为了给校招的孩子们参考，写的是我当时校招的背景

学校：本科省内普通一本，硕士国内 985/211/双一流大学，本硕是社会学专业

绩点：本科 3.74，硕士 3.89，年年奖学金

校内经历：硕士班班长，年级理事，优秀学生干部，没啥社团经历

实习经历：一家小民企实习，内容跟销售没啥关系

当时毕业想试试销售工作，同时想去外企，没多想，就去了，离职纯属是因为自己不喜欢和不适合做销售

2、面试经验

HP 面试比较简单，我不清楚其他岗位是怎样的，我是大客户销售岗位，当时就一轮 HR 电面，聊了 20 分钟左右，主要问常规问题，个人简历上的经历，为何选择销售等等

第二轮是直属经理面，面谈，我当时跟我老板聊了一个小时，特质和个人经历比较像吧，所以比较聊得来，最后就顺利拿到 offer 了

面试准备建议以下几个大方向：

- 1，对销售的理解要足够深，我当时请教了同样做大客户销售的朋友，理解岗位内容
- 2，对行业要有自己的看法，HP 是计算机硬件的，可以谈谈你对这个行业的看法，也要去关注一些竞争对手的动态（HP 主要竞争对手是 dell、Lenovo、apple，近年华为和小米也可以聊聊）
- 3，充分展示自己，捋顺自己的经历和闪光点，把特质与销售特质结合起来，这部分按宝洁八大问准备就差不多了，尽量展示自己经历中的重要事件，并用 STAR 法则阐述，我理解的销售特质是热爱销售、坚韧、目标感强

3、入职 HP 感受

这部分应该是我这篇经验里最核心的部分，我详细展开一下

1-销售岗位

2-团队结构和氛围

3-企业文化

1-销售岗位

俗话说，销售是门槛最低的岗位，但很少销售能做到好，所以这岗位还是需要一点对应的天赋的，选择销售的同学一定要慎重考虑好。

我也算是一个不适合销售的人，结合我的观察，我聊聊对销售的理解吧

岗位内容主要是开拓客户和维护客户了，开拓客户是最难的，包括拜访客户、拜访代理商、如果是无经验无人脉资源的应届生，往往都要从陌生拜访做起，这也是销售的基本业务能力

大客户销售不同于个人消费者销售，不是一锤子买卖，营销影响的比重也不大，大客户销售从接触客户到订单成交往往要有时两三个月到半年，所以很考验与客户沟通的耐心、服务的到位以及信息的掌握

这里面都是有很多销售方法论的，比如信息搜集这块，我们接触到采购部门的负责人，要了解他所在企业的预算，也就是客户的支付能力，也要了解他上级领导的看法，不同部门对品牌的倾向等等，这时要 call high 也要 call wide，这些各位有兴趣可以自己去多了解，建议可以看看《输赢》，这是本讲销售战场的小说

因为我只工作了半年，还停留在客户开拓的阶段，基本没怎么打单，所以对后续项目的运作的认识也不是特别深，下单后还有很多困难的，工厂排料、运输、开箱验收、售后等等，都会有意想不到的问题要去解决，比如 18 年底就经历了全球 CPU 缺料的事情，所以面对这些难题的时候，都很考验销售的沟通能力、承压能力以及解决问题的能力。

我认为做好销售最根本的，还是要热爱销售，喜欢卖东西，卖东西成功了令你很有成就感，这是最根本的。如果你一直以来都有做点小生意，做点买卖的经历，说不定销售就很适合你。

2-团队结构和氛围

基本上惠普的销售都是社招的，很少有校招生，所以团队里都是 25-40 岁左右的销售，氛围要视乎不同团队和不同老板，但总体而言，同一个团队内部氛围还是蛮好的，相处比较职业化

3-企业文化

惠普是第一家在硅谷创立的公司，跟苹果也有很深的渊源，企业文化是惠普之道，这是蛮有名气的，大家可以去自行了解

总体而言，惠普是家外企中算工作与生活能平衡的企业，同事都很优秀且素质高（销售中不乏武大、人大、复旦的毕业生），工作虽然压力蛮大，但是因为队友都比较给力，人际关系由于职业化程度高所以比较简单，所以总体是顺畅的

当然，每个公司都会有自己的问题，惠普也不例外，我个人认为问题在于业务流程和工具还是比较老旧，作为一家科技公司并没有很强烈的创新意愿，创新这点我认为是比不上国内顶尖的互联网公司的，而且外企（旁边的 dell，以及甲骨文也是）会在经济不好的时候突然裁员，18 年底就裁了一波

但是综合来看，惠普作为大型科技外企，还是很棒的，比如待遇福利都很不错（有商业医疗险，门诊基本全报销，公积金按 12% 缴交，华为可是按 6% 的最低档哦），不用 996，团建和年会都很高大上，工作氛围好，所以员工基本上是比较稳定的，连我这个离职的，回过头来都觉得惠普确实是家很不错的公司，哈哈，而且在名企待过，出来跳槽也是个很好的牌子，我离职后，联想、富士施乐、通用电气的 HR 都主动找过我。如果是有心想要往销售方向发展的话，挺推荐来 HP，作为你的职业生涯起点

有更多想了解的，可以留言或私信问我，我有空会回复大家，太简单的问题我就不回答了哈

4.2 惠普（HP）软件测试笔经和面经

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111288-1-1.html>

校园招聘面试中遇到的问题

第一部分：在校园招聘上，看到惠普公司的招聘启事。也是抱着试一试的心态就给投了，大概 2, 3 天后筛选完简历，通知笔试~

第二部分：笔试分 5 个板块（由于本人投的是技术类的软件测试），.net C/C++ java database 软件测试。每个部分大概 20 题左右，一共 16 页啊，有没有！2 个小时让完成啊！有没有！实在没办法把每块题都完成了，选择了自己擅长的三个部分作答，java c 软测 其它都是选择题直接猜。想不到还收到面试通知了，一百分的题我估计就拿了 50 分左右。普遍都低！

第三部分：在一周的等待后，终于迎来在惠普总公司研发楼会客厅里的 1v1 面试，笔试大概刷了 2/3 的人。全球 500 强就是坑爹，直接一来就是英文面试，刷了一大片人，因为大多数人没有准备英文介绍。我还好准备比较充足，接着又问了很多软测方面的题（比如给你一只笔，你如何测试，一个提款机 你如何测试等）。感觉面完迷迷糊糊的，最终 1 周的等待后收到了实习 offer

问你认为软件测试师需要具备哪些方面的素质？ 你认为自身最大的三个优点？ 缺点？ 你为什么选择我们公司？ 你为什么选择这个职位？ 你对这个职位了解多少

4.3 面试惠普（HP）的软件检测员

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2017 年 8 月 15 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-2111287-1-1.html>

对职务的看法，公司的看法

第一轮是笔试，笔试之后就是一面，十人一组进行，先是没人进行一次自我介绍，然后小组讨论，自我介绍的时候是纯英文的，考官还会用英文问你一些问题，小组讨论的时候是先一起讨论问题，然后选代表去总结，我们当

时讨论的是一架飞机在空中坠落之后，有存活者到了一个小岛，然后有很多的装备可以选择，让我们讨论出一个顺序来。一面过了之后就是一对一的面试了，基本上还是纯英文的面试，所以英语口语好是很重要的，记住公司的英文全名和公司的认识，这些很关键，其实即使是英文的面试，题目无非还是那几个，对职务的看法，公司的看法之类的，提前做好准备很关键。在电话通知的时候，有一个简单的咨询过程就是你是否充足的时间去做实习生，其实大四的学生不用担心没时间，这个时候即使是不上课也是没什么问题的，我当时就是觉得学校可能有课，说的是不一定每周有三天及以上的实习时间，吃了很大的亏啊

1.你做过的最值得骄傲的事 2.在大学中最大的收获 3.对公司的看法 4.为什么选择该公司

4.4 惠普应聘简记

本文原发于应届生 BBS，发布时间：2015 年 6 月 26 日

地址：<http://bbs.yingjiesheng.com/thread-1971183-1-1.html>

14 号下午听说晚上 6 点惠普在我们学校找实习软件工程师的笔试，回到寝室，玩了会，就急着吃饭，然后在 5 点 40 左右赶到了 5511 大教室，就是传说中笔试的地点。好多人啊！进去了还是和同学挤着做的，然后就开始漫无止境的等待....

然后，系里采取一系列的手段开始筛选人，什么英语 3 级没过的可以走了，数据结构和 Java 知识不好的也可以走了....最后还搞了学费没交的，挂科也请回，呵，这都来了...期间有同学喊走，我说不看到试卷打死我都不走；再然后就是试点班的留下，不赶人；成绩在班上一直排名前 10 的不赶人；...才知道系里这么闹还是有苦衷的，原来惠普只给我们学校 80 份卷子..

之后，差不多只有 80 人考试吧，题型：数据结构，java，.NET，英语...然后开始答题，刚开始看到数据结构了有点傻眼，不急，先做 java 题，那个简单，一两分钟搞定；接着做英语部分，做完了再去看数据结构发现也不难嘛，前 3 题还挺好做的，最后一题有点复杂...然后整理一下试卷就这样提前交卷了。

回去后，心里有点想自己通过笔试，但还是抱着无所谓的态度。

第二天下午，上 Struts 课的时候，群里发消息了，很幸运，笔试过了，要去面试啦，好紧张！

回去了就开始准备，简历啊，档案啊，哎，一大堆的东西以前都没认真弄过，什么简历根本就没做。然后就在网上找了一些惠普面经看看，心里有个大概的数，然后就开始更深一步的紧张。

然后一觉睡醒，躺床上有点不想起来，好怕！

然后，就到中午了，有先去的同学回来了，让他给我说了一下大致的流程，心里有了个底，好多了，没那么紧张了。又准备了一番，临时写了一份英文自我介绍，居然一遍下来就背住了。然后就前往惠普公司...

到了，前来面试的同学都到一大半了，人不算很少，既紧张也不紧张！

等了半个多小时，然后终于轮到咱们这组面试了！

感觉还好，2 个面试官，还不算是凶神恶煞的那种，心里松了半口气，之后就开始了，我们一组 6 人，先是自我介绍，一人 2 分钟的时间限制；然后就是情景模拟，一组人讨论 15，20 分钟后推荐一人总结，陈述；还好吧，我们讨论的都挺不错的，大家都挺积极的，我把随身带的本拿出来记录我们大家讨论的关键点，大家你一句我一句，其实我们之前都不认识谁的，不过第一次这样讨论还蛮配合的，每个人都有话说，当然我们讨论，面试官就观察我们的讨论呗，呵呵；之后就是面试官提问了，这个还蛮精彩的！到最后就是我们提问了，大家还蛮多问题问的，嘿嘿，我就问了一个。

总算快结束，第一次面试感觉还不错，整个面试过程中氛围挺好的，没有出现尴尬或者胆怯的情形，从中也学了一些，知道了自己在某一方面的缺点。这次面试是我第一次面试，说不紧张是不现实的。这次真学了不少人际交往的东西，呵呵，自己这方面听缺乏的....

紧张了 2 天了，终于完了，虽然结果还没出来，不过心态好就行了！

【转】

4.5 作为一个 hper,写给想应聘 hp 的同学

本人 211+985 小本，走的也是实习然后转正的道路，目前隶属 BAS SH 的某个 group 当一个小开发。

刚进入 hp 的感受就是，公司的人都很友好，上班时间弹性管理~~~（没有固定的时间安排）

我就属于那种早上 10 点到。。。没事就下午 4 点多就走的类型。可以说，我比同期的工作后的同学在生活中多出很多可自由支配的时间。

工作上来说，平时比较闲，可以自己充实自己补充点技术能力，上面任务下来了还是比较忙的，但总的来说压力不是很大。

下面谈谈大家最诟病的待遇问题。我的观点是：

1.你有多少能力拿多少钱

很多人说 hp 待遇那叫一个差啊，比起微软，百度天壤之别。我说的就是如果你有能力强进微软、百度拿高薪，那你就去呗，何必来 hp 还要说工资低？有意思么？

而且比较的部门总是不同，比如拿 bas 和 IBM 的 CDL 来做比较。。。这个完全不是一个 level 的，说实话，bas 的工资是要比 ibm outsourcing 部门高不止一点的，和 CRL 一个级别的 HP labs 也没比 CRL 工资低。

所以说你有能力你就别怕你拿不到符合你身价的钱。

2.所谓的幸福感

在这个硕士横行的年头小本们日子不好过，找到工作很不容易。当年,我在 hp 的转正前也投过很多企业，拿过一些待遇口碑很好的公司的 offer (MS,TX,etc) 我不是大牛，所以也没有谈薪水的资本，本科生的待遇说实话并没有想象中的那么美好（的确是比 hp 高），但是有一条，就是一般 IT 公司的算是潜规则了---加班。那几个公司都是需要拼命加班的公司，而在 hp 实习的我知道自己更喜欢的是工作和生活可以更好的平衡，我希望自己快乐的工作，快乐的生活。于是我做出了让大多数同学朋友大跌眼镜的事情，放弃那些 offer 留在了 hp。

可能到现在很多人还是觉得我傻，可是我觉得我的钱少了，但是我的幸福可能真不比他们低。我现在可以在上班时间内从容地完成任务，然后把更多时间回家去陪家人，我觉得这样的我很快乐。

给大家说说大家关心的 hp 的待遇吧，其他部门我不大知道就说说 bas 的技术类

本科生刚进公司是 entry，这个阶段一般会持续 3 年，具体每年数字是多少我不清楚，你们拿到 offer 会知道，都是 N*14 的 base+年底的 bonus，bonus 就看你们组的牛逼程度了，有的组年底奖金高的吓人，而有的组就比较少。然后 intermedia->specialist->expert->master.....这个就是技术线了，还有 hp 当中开发、测试、技术支持的 base 都是一样的，都是按你的级别给固定的薪水~~~~稍微透露下吧，bas 上海是这边 5-6 年的 exp（硕士一般算 2 年 exp 吧）的开发一般可以达到 20w+/y，当然也看具体个人了~~~（CQ 和 WH 貌似是 SH 这边的 80%吧，顺便鄙视一下上海这边房价物价高的。。。）

就说这么多了~~~~当然每个部门不同，每个地区也不同，你碰到的上司也不同，同事也不同，具体情况具体分析

吧~~~

最后，望大家都找到真正适合你们的公司~~~~加油！

(小声说：新的 CEO 在前几天的员工大会有暗示 11 月可能会加薪哦~~~我也小期待一下吧)。

4.6 hp 求职全过程

惠普的这个讨论区最近好像没有什么新帖子，我来发一个吧。说实话不爱打字，但是为了能帮助其他的人，我觉得也值得了。今天是 2010 年 10 月 25 日，北方的天气越来越冷了。我是上周四接到的口头 offer。下面我把全过程说一下。我是 12 号在惠普的网站提交的申请材料，然后第二天，大连的 HP 的 HR 就给我打电话了，问了我的英语水平，然后让我用英语做一下自我介绍，因为之前有准备，所以说的比较痛快，这一关算是过去了，然后 hr 的人说一周之内安排面试。我申请的职位是韩英双语的，所以做了双语的面试准备，那几天为了准备这个面试，确实费了不少劲。因为已经好几年不说英语了。20 号安排的面试，第一轮是英语的，因为我是应届的，所以让我用英语自我介绍了一下，然后问了我的留学生活（我刚从韩国回来），然后问了我的优缺点。之后是拿中文问了我一下其他问题，比如，问了我要想胜任这份工作，需要具备哪些素质。面试的姐姐觉得我说的还不错，就走了，然后来了一个朝鲜族的姐姐，说是测试一下我的韩语水平，然后我们就聊了起来，大概内容也是自我介绍和留学生活什么的。比那个英语的简单（我是外语学校毕业的，专业是韩国语）。之后给了我两份试卷，一份是英语的，一份是韩语的，韩语的我倒是觉得很简单，但是那个英语的真的很难，那些单词我都不认识，估计都是专八的题。。。我就一顿瞎做。。。然后交给了她，她说他们的 leader 在外面培训，后天能回来，让我等消息。我说好，然后我就走了。回家的路上给我姐姐打电话，我姐姐说那个笔试没事，没准人家根本都不看。但是我刚回家不久，给我面试英语的姐姐就给我打电话了，说他们的 leader 晚上会给我打电话，让我注意手机。晚上手机果然来了，我没想到的事，这姐姐又让我说了一顿英语，幸好提前准备了一些，勉强还凑合。然后她又问了我一些性格之类的问题，是拿中文问的，最后说一般两天之内就会给通知，让我等待，还给了我他的电话，让我有变动的話给他打电话。我觉得我和她聊得还算比较愉快。当时以为，如果第三天还不来电话，我就主动打过去，但是第二天电话就过来了，是第一个面试英语的姐姐，说是觉得我还不错，面试通过了。说是 offer 下周之内会发给我，那天是 21 号。这就是我的面试全过程。目前还在等待书面的 offer。最后附加一句，我在大连，我申请的职位是韩英双语客户关系协调员。其实我也不太清楚这是干啥的，BPO....希望能帮到后面的朋友

4.7 HP 之旅

2 月份先后完成了各种线上线下的繁杂手续，我在自我折腾了一年多后，终于用 Hewlett & Packard 的 offer 结束了自己的找工之路，也即将开启我的职业生涯。我的选择不能让每个朋友理解或者满意，我也无法一一向每个关心 Cathy 的人作出解释，只是希望所有我爱着的朋友知道，无论以后有怎样的际遇，我依然是我，呵呵。

本来不打算写找工的经历，倒不是因为懒于动笔，而是觉得第一，网上面已经足够多了；二，我越来越意识到经历的不可复制性，不希望自己的见解误人子弟。但是在寒假中一是收到了许多 SDSM 的 EMAIL，二是 Jes 启发了我，我相信每个人都有自己的立场，一定会从文字中找到他们自己想要的。

而这篇《HP 之旅》特别送给我在 ARGO 结识的好朋友 merlinc，我最终在 HP 的落定，包含了你对我的祝福和鼓励，希望我们都能够继续怀抱梦想而快乐生活。毕业后的日子，我也送上我最真诚的祝福和期盼，希望你在 FDU 能够做你想做的研究，希冀 2009 的盛夏有你

这样一个 new talent HP 今年的招聘和往年不同。比如 05 年，只有北京、上海、广州三地的职位提供。但是 06 年，9 个区，主要的分公司和办事处都有招聘 sales 和 TS。随之而来的，也是招聘流程的变动。

HP 的校园招聘今年外包给了 PINCN（中聘网，www.pincn.com）。我的应聘流程如下

第一步：网申。填写个人基本资料即可，没有任何开放性问题（爽）

第二步：接到短信通知后三天，进行电话面试，面试人员是 PINCN 的工作 MM。

主要问题有：自我介绍；我的优点和缺点；是否愿意调配到其他城市（我申请的是广州）；举一个可以突出自己的领导力和协调能力的事例；举一个可以突出自己的适应能力的事例。这里发生了一个小插曲，HRMM 让我介绍一个师弟或者师妹给她们，以协助她们进行校园招聘。第一时间想到几个合适的人选，不过只有小氓师弟的电话是通的，嘿嘿。

第三步：经理面试。

地点在中信广场 67 楼，HP 广州分公司所在地。这里又有一个小插曲，我刚一去到就看见小氓同学在那里做接待……

等待一段时间后，轮到我了。面试官共有 2 人，全男。

我一坐下，两个人就开始埋头看我的简历，貌似没有问我问题的意愿。冷场大约 10 秒，我决定主动破冰，“您好，在你们看我的简历的时候，能允许我做个自我介绍吗？”面试官点头。

自我介绍大约 5 分钟后，发现 2 人继续看材料。这一下我有点汗，他们这是什么意思，

就算对我没有兴趣也不用这么不给面子吧？于是为了防止冷场，我开始结合自己的简历展开来说。把我 list 出的每一段经历都举出经典事例，当然这个事例是围绕自己的领导力、适应力、协调力来说的。

展开说了十多分钟后，两个人开始提问了。但是或许我把他们的经典问题都已经回答了，他们开始问的问题都不复杂，个别问题还有点搞笑（为了避免以后 mgr 砍我，这搞笑的问题你们想知道可以私下问我）

不过最后，其中一个 mgr 问我对于 HP 的了解，对 IT 业的理解，我们还交换了在工作中如何应对 QUOTA 的心得体会，总算颇有些收获。而另外一个 mgr 直接指出我的一个缺陷：3 门课程 6 字头。对于他的责问，我并没有设法去说一些所谓“化劣势为优势”的话。它是我的缺点就是缺点，不需要特别的掩盖，我选择坦诚自己过往的一些错误立场和做法，愿意和他一起总结经验教训，给自己设定更高的目标。而他的态度也从责问（甚至延伸到责问我们这个时代的学风……）而软化，我用我的真诚、直面缺点的勇气打动了他。当然，我两年的奖学金也好歹帮我掩饰了这些 6 字头，呵呵……

后来我看了 HP 中国总裁孙先生写的东西，他说有些孩子考了 99 分还会哭，说为什么我没有考 100 分？有些孩子考 60 分就很满意。HP 就是那个考了 99 分还会哭的孩子。HP 要做全球第一大高科技公司，作为它的 new talent，从本心上来说，我是期待完美的，而我更需要的是从行动上做到这一点。过去的事情已经没有任何挽回的机会，但是不妨碍我开始新的生活，选择新的态度。

面试完我的感觉并不好，第一，HP 那么高不可及，印象中能进去的前辈都是非常了不起的——男生或者是大美女……第二，我认为我面试表现的有点“过火”了，一直很 high 的讲个不停，面试 35 分钟，前一半的时间只有我在说。第三，说不出来的感觉，以及发 offer 拖了一个月……

最后我在春节前收到了 offer 信，想想自己折腾了这么久，而 HP 一直是我的三大 dreamcompanies 之一，那就这样吧。

经历写到这里，照例要致谢。该谢的那坨人应该和我心照了，但是我要特别提到的是小氓师弟。第一，感谢面试当天他给了我很多的鼓励，让我可以比较轻松的应对最难的经理面。第二，要大大的表扬他抓住机会的能力。虽然这次他只是帮忙做做接待助理这样打杂的工作，但是我相信每个应聘者的简历、HP 的工作环境会给他深刻的印象，而这样短暂的经历，也会作为他未来简历上“我和 500 强亲密接触”的一个亮点。其实在帮 PINCN 找助理那天，我打了 3 个电话，只有第 3 个电话，也就是他的电话是通的：)

除了他本身的能力（不然我不会想到给他电话），运气也是很重要的。小氓，千万不要小看这次打杂，每一次打杂过后，都会有自己特别的收获的。事实上，我也很期待明年的申请者名单里能够看到你，如果你有兴趣+努力，希望你能以 new talent 2007 的身份来 HP 继续给我做师弟，呵呵。

还要特别谢谢一个团队，就是我爱了的 cisco team，在大家都不注意的时候，我学到了很多的东西，对 IT 有了全新而深刻的认知。这是我进入 IT 业决心的来源以及最后成功获得 HP offer 的重要支持。里面有一大堆我需要感谢的人，在这里就不一一列出了。事实上，

我的 offer 在 TEAM 里大概也只是普通货色，牛人一大把的 TEAM 就该 BG 的先 BG 吧，哈哈。

附：Cathy@HP

很多朋友在得知我决定签 HP 后，第一反应就是和我说“Cathy，以后我们买笔记本买打印机，你得给我个 99%off 啊……”。我也会笑笑应承：“好啊，只要我有那个能力。”这对话的起端也许包含了大家对 HP 不太了解吧，为了让各位 LSer 初步了解 HP，也希望明年有更多的 LSer 基于了解而加盟 HP，在这里作一简单介绍。

事实上，位列世界财富 500 强前 30 的 HP 从 05 年下半年开始，划分为三大业务集团，分别是：企业计算与专业服务集团（TSG），信息产品与商用渠道集团（PSG），打印成像与消费产品集团（IPG）。这一划分回到了产品线划分组织结构的逻辑上。三大产品集团相对独立，有各自的资金和指标，也有各自独立的研发部门、生产制造部门和销售、服务队伍。但是出于节省成本考虑，越来越多的职能部门在进行全球整合后被放在了共享平台上，小到报销审批，大到法务、品牌管理。平台和独立集团之间的关系如同服务外包，而这个平台是跨国的。

这次我所应聘的职位就是属于 TSG 的，主要针对各行业大企业客户和政府客户，而这里也包容了最多的跨专业有志于从事 IT 行业的校园招聘申请者。而大家接触最多的数码产品和 PC 产品属于哪个集团，从我上面的介绍中，相信可见一斑了。如果有师弟师妹想对 TSG 有更多的了解，欢迎点击 <http://www.hp.com.cn>，进入“大型企业解决方案”中浏览。虽然我还没有明确未来的具体工作，但是从过往的前辈身上可以看出，TSG 里的工作会很辛苦、很有挑战性，如何平衡生活和工作，取得自己想要的业绩，还要看我自己未来的努力、运气以及发展了。

也有师弟师妹关心 05 年 HP 的全球地震，我愿意引用 HP 中国总裁孙振耀先生的话来说，“作为职业经理人，最重要的就是把现在的工作做到最好，迅速调节自己直到公司告诉你下一个改变为止。”事实上，05 年地震中，中国区受灾不大，这和中国市场的重要性的发展状况直接相关。而在公司里来说，手术主要是动在了行政、法律、人事这样的部门，作为公司的核心，研发和销售团队还要不断补充新鲜血液，而这也是我机会的来源。

在这里我要慎重提醒每一位向往外企的 SDSM

1、外企不等于高薪。

第一，现在国有企业和私营企业提供的薪水越来越可观，此外国企员工和公务员隔三差五的各种福利（天气热也有补贴，今天发个电磁炉明天发一堆水果，仔细算算一年下来也很不少了）也是外企所没有的。第二，越大的外企，制度越严明，很少有所谓隐性收入的存在。即使有，你有没有那个胆量和保护伞去拿、你的价值观道德观如何也是另外一回事。我所能拿到的薪水就是帐面看到的那些，做的不好饿不死罢了。

2、在企业工作没有公务员稳定。虽然 IBM, PG, HP, SIEMENS, OTIS 这样大的外企，某些时候相当于外国的国企一样，但是企业毕竟是企业。比如安然连带着 AA，还不是说倒就倒了么？即使企业还在良好运作，内部的变动也是难以预计的，比如 HP 去年的全球裁员。并且在企业中，随着个人年龄的增大，如果没有强有力的业绩支持，可以想象自己未来会是什么状态了。

3、外企不全是挑战性和高效率。如同 2 所说的，在大的外企中工作，会有很多时间用于应付内部的协调。作为 new hire，从琐碎工作做起那是必然的。西装衬衣高跟鞋，穿梭城际轻轨，谈笑中信高层，看上去很美而已。20%的光鲜下有 80%的艰辛苦涩你知道吗？

选择 500 fortune，特别是选择 IT 业的 500 fortune，只是选择了一种生活方式。这个世界上不存在十全十美的事情，优点越明显，缺陷同样明显和巨大。在此我愿意用我和 sales manager 一段对话送给所有想和我一样从 BT 到 IT 的朋友

Mgr: 请用简短的语言表明你对 IT 业的看法

Cathy: IT 业让我们的生活更便利，更迅捷发展，以及，更美好。

Mgr: OK，但是 IT 业的发展并不是缓慢或者一直上升的，它处在不断的动荡中，这个行业发展的速度很快，而且大多数时间充满风险和失败。有时无无论你怎么努力也完成不了规定的任务，你会怎么办？用一句话。

Cathy: 我会和我的老板探讨，这个 quota 是否合理。

Mgr: Very good!

一切没有什么特别的。再华丽的简历，再惊心动魄的面经都会尘封，最终我们要面对的是每一次具体的工作任务，做好每一次工作汇报，在戴明环（PDCA, Plan-Do-Check-Act）中，怀抱自己的梦想，坚实的生活。

4.8 一种信念让我告别了惠普

这一天是个很特别的日子，也是一个很难忘的日子。总之是人生的一个转折点吧。不知道是向上转还是向下。今天我什么也没干就是在想做一个好的选择。后来发现我这样很不自在，没有一个很果断的行为，总是在不停的比较二种选择的优点与缺点，但我能力有限，很难想到以后的发展。但是最后总是有一种信念不断的告诉我，我应该离开 HP，去寻找我真实的路。只有那一条路上我才能走的更远，更稳。也许我的目光太短，Tommy 几次思想工作都被我的信念打倒，要我给出一个理由，我可能给出一个好的理由，内心学得这样做是对的，所以这样做了。这一天内有几次都是要我在几个小时内做的重大的决定，还有几次是在 10 秒内做出决定，选择确实是一件非常难的事。

但我相信，既然选择了就不会后悔，在心里没有一个必然操失败的事儿，即使它会带来很坏的后果。因为这是我做的选择，我自己相信自己。向目标走出了一步总不停在那里做自己不喜欢的事。

很难想象，确实很难想我坚持要离开，HP 留我时他的那种表情，对，是我辜负了他的希望。他一直在帮我，一直到最后还是在帮我，可我最后还是说“否”的时候，他生气了。当时真想给他道一声对不起，也只能这样了，我让你失望了。但我不想在这这么早就在这里扼杀我的激情，虽然在多少年后，我的这种激情可能消失，至少现在我在想方设法去寻找。

HP 给了我几个月的实习机会，我学到了不少的东西。如果我真的爱上 MF，这会是我一个很好很好的机会，天下几乎没有 HP 这样好的机会。但我我没有爱上他，我也知道人不能见一个爱上一个，这样会很没目标。始终如一的走职业规划那一条路，虽然这条路的远方还没有清楚，至少方向没有错，沿着这条路走不走偏就没有错，等走到一定的高度，前方的路自然会清楚。

最后，并不是大企业就一定得留下，得看情况，有的大企业没适和新人，有的大企业不适应专科。但一个人的有追求很定是没有错，只要能给予这种需求，那儿都一样，就看是什么需求了。

HP , thank you , I appreciate you for ever, During this time , so much things for me , but a little for you .
I have get off this train and I said good by to HP friendly .

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（第十六版，2022 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，2022 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>

