

问题一：举例说明，你如何制定了一个很高的目标，并且最终实现了它。

考察重点：【设定高目标+执行力】

拆分问题：

- 1.为什么要定这样一个目标？解释定这个目标的内在驱动和外驱动是什么？
- 2.这个目标为什么要称作 “demanding goal” ？
要解释这个目标的难点和重点在哪里。（资源，技术，执行难度）
- 3.如何实现了目标？（可以在结尾加入自己的反思和收获）

回答步骤：背景+设定目标+行动1234+结果。

问题二：请举例说明你在一项团队活动中如何采取主动性，并且起到领导者的作用，最终获得你所希望的结果。

考察重点：【领导力】

拆分问题：

- 1.在活动面临困境大家都很迷茫的时候，你是如何跳出来带领大家，如何找到解决的办法形成方案，最后如何执行出来，达到好的结果？
- 2.需要重点描述的是，面临困境时，你是如何采取主动性的？
(如何吸引大家加入，激励他人，团结队员的力量，如何帮助大家高效的完成目标。千万不要沉迷于描述自己怎么分工。)

回答步骤：背景+面对的困难+如何带领团队前进+结果。

问题三：请详细描述一个情景，在这个情景中你必须搜集相关信息，划定关键点，并且决定依照哪些步骤能够达到所期望的结果。

考察重点：【分析判断+决策力】

拆分问题：

1. 在一个场景中，你是如何找到并确认哪些是关键问题？
2. 根据怎样的逻辑和思考方式，发现并拆解问题？（可以活用思维管理模型）
3. 达到结果的具体步骤是什么？

回答步骤：背景+罗列相关信息+确定关键点+拆解问题的步骤（思考方式+具体步骤）+结果。

问题四：举例说明你是怎样用事实促使他人与你达成一致意见的。

考察重点：【说服力】 这个问题Marketing and Sales经常会考。无论在日常和同事沟通，部门开会还是商务谈判中都会运用说服力。

拆分问题：

- 1.先罗列不同的意见，其他人和你意见不一致的理由。
- 2.逐条有理有据的说服大家。（数据+严密的论证）
- 3.面试时注意说服的态度和说话方式

回答步骤：背景+需说服事项+说服事实依据+结果。

问题五：举例证明你可以和他人合作，共同实现一个重要目标。

考察重点：【团队合作能力】

拆分问题：从两个角度同时进行：

- 1.在这次合作中，我做了xx，是xx角色。其他人做了xx，是xx角色。
- 2.你的完成程度和起到的作用。

回答步骤：背景+角色分配+自己的贡献和作用。

问题六：举例证明，你的一个创意曾经对一个项目的成功起到至关重要的作用。

考察重点：【创新力】

拆分问题：

- 1.你的创新idea是什么？创新的依据是什么？
- 2.创意如何变现？
- 3.创意是如何服务于目标？对项目的影响力有多大？

回答步骤：背景+创意的优势1234+结果。

问题七：请举例，你是怎样评估一种情况，并将注意力集中在关键问题的解决。

考察重点：【分析力---找到问题关键】

拆分问题：

- 1.项目的核心目标是什么？要做事情的优先级是什么？
- 2.如何在有限的时间里解决这个关键问题情并获得最大收益？（如何调动其他人的能力？）

回答步骤：背景（矛盾点）+列出关键问题+资源分配+结果

问题八：举例说明你怎样获得一种技能，并将其转化为实践。

考察重点：【学习能力】

拆分问题：

- 1.快速学习新技能的方法和过程是什么？
2. 如何将它运用到实践中？（量化学习成果）

回答步骤：背景+学习技能的计划+执行过程+结果。