

## 【附錄一】專家問卷

您好！我是國立政治大學企業管理研究所博士班學生，目前在蔡維奇老師的指導下，研究員工甄選面談相關議題，為使本研究能反映業界狀況，需要您提供面談經驗中的實例，您的答案對我們了解面談中負面訊息有莫大的幫助。

答案僅提供本研究學術分析之用。感謝您的協助，我們在此致上最誠摯的謝意與祝福！

國立政治大學企業管理研究所  
指導教授 蔡維奇 博士  
博士生 吳祉芸 敬上

### 請先閱讀關於面談中負面事件的定義

面談中的負面訊息意指所有損及應徵者形象、且影響面試官評分的相關資訊，包含書面資料提供的訊息【如：在校成績不佳】，以及應徵者在面談中表現的行為【如：無法立即回答問題】。

### 請您填答基本資料

1. 性別：男 女
2. 請問您的年齡是：\_\_\_\_\_歲；您的工作年資：\_\_\_\_\_年（各公司、各單位年資合計）
3. 請問您所屬的部門：研發製造 人力資源 行政管理 行銷業務  
其他：\_\_\_\_\_
4. 請問貴公司所屬產業：製造業 服務業 金融業 其他：\_\_\_\_\_
5. 過去一年中，您是否曾經擔任企業徵才活動的面試官？  
 是；請問您過去有多少次幫公司甄選人員之面談經驗？  
共\_\_\_\_\_次（請粗估一個數字）→ 請填答第 2 頁問題  
 否 → 請填答第 3 頁問題

依據第 1 頁對面談中負面訊息的定義，請您先回想在最近一次的非主管職面談場合中，有哪些負面訊息影響您對應徵者的評分？填在左欄的事例中，再依您自己的看法，針對各項事例的出現頻率，在右邊兩大欄勾選最合適答案。

負面訊息事例	出現頻率					
	幾乎不曾	←→				總是出現
範例：成績單上顯示，主要科目成績不及格					✓	
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						

填答完畢，謝謝您的協助！

在過去一年中，您是否曾經以應徵者身份參與求職面談？

是；該工作為：主管職 非主管職

→ 請以該次面談經驗填答

否，過去一年我沒有求職的經驗

→ 請以一年前印象最深的面談經驗填答

依據第 1 頁對面談中負面訊息的定義，請您先回想在最近一次參與求職面談的場合中，出現哪些負面訊息影響面試官對您的評分？填在左欄的事例中，再依您自己的看法，針對各項事例的出現頻率，在右邊兩大欄勾選最合適答案。

負面訊息事例	出現頻率					
	幾 乎 不 曾	←→				總 是 出 現
範例：成績單上顯示，主要科目成績不及格					✓	
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						

填答完畢，謝謝您的協助！

## 【附錄二】實驗劇本

實驗設計：本實驗為 2（開脫與否）x 2（合理化與否）x 2（道歉與否），劇本為面談情境中出現成績及應答不佳的能力取向負面訊息，因此面試官對應徵者提出能力上的質疑，應徵者不使用、或是使用一種以上的策略來回答。

人物：面試官—聲音聽起來約 35 歲

應徵者—女性，約 24 歲，著淺色襯衫、黑色套裝、黑色高跟鞋

場景：一般會議室，一張會議桌至於中央，有兩張椅子讓面試官及應徵者面對面坐著，並無其他特別擺設，應徵者坐在中央；錄影機鏡頭的高度約於應徵者眼睛的位置，受試者假想自己是這場面談的面試官，拍攝時應徵者的眼睛注視著攝影機，因此受試者看到的畫面就像應徵者注視著自己在應答。

---

✓ 劇本一：開脫

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading

Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：成績的部份，其實主要是誤選了一門沒興趣的課所造成。一上初選時選了《競爭策略》這門課，覺得不符興趣，但當時選課系統出問題退選失敗，等到助教提醒我上課缺席時已經過了棄修的時間，教務處表示沒有辦法通融，授課老師讓我參與後半課程，只來得及考期末考，因此拉低學期平均。

至於英文的部份...，因為剛剛實在滿緊張的，一時之間反應不過來，字體有點小又有專有名詞的縮寫，才會看錯字。結果不能發揮應有的實力，連平常知道的字都講錯了，至於對內容的誤解，應該是自己沒工作經驗，才對產業狀況不夠熟悉的關係。

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！

✓ **劇本二：合理化**（僅灰底部份有所變更，其餘台詞與劇本一相同）

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading

Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：成績的部份，其實主要是誤選了一門沒興趣的課所造成。雖說是加退選的失誤，不過您也可以發現，從一下開始我的成績就大符提昇，都在 90 分左右，而且每個學期都有進步。由於自己不是本科畢業的，一開始我的確不大適應 MBA 課程及討論方式，漸漸融入之後我就表現得越來越好了。

至於英文的部份...，是因為自己不擅長單向表達吧！不過，我想一般的溝通情境是互動的，可以詢問對方，一問一答的情況我是 OK 的；而且只要溝通目標及內容明確，就可以事先多做準備，一定比剛才的狀況好得多，未來要與國外客戶溝通應該沒問題。

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！



✓ **劇本三：道歉**（僅灰底部份有所變更，其餘台詞與劇本一相同）

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading

Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：成績的部份，其實主要是誤選了一門沒興趣的課所造成。當時也是因為剛念碩班，對課程內容不夠了解，才會誤選了一門自己沒興趣的課，這實在是我自己不夠注意，有了這次的經驗，我以後總會更加小心謹慎。

至於英文的部份...，嗯...，剛剛實在表現得不理想，我自己也覺得滿懊惱的，以後我會做更充份的準備，希望未來每一次面對客戶時，都能好好表現，不要再出現失誤。

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！

✓ **劇本四：開脫 + 合理化**（僅灰底部份有所變更，其餘台詞與劇本一相同）

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading

Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：成績的部份，其實主要是誤選了一門沒興趣的課所造成。一上初選時選了《競爭策略》這門課，覺得不符興趣，但當時選課系統出問題退選失敗，等到助教提醒我上課缺席時已經過了棄修的時間，教務處表示沒有辦法通融，授課老師讓我參與後半課程，只來得及考期末考，因此拉低學期平均。雖說是加退選的失誤，不過您也可以發現，從一下開始我的成績就大符提昇，都在 90 分左右，而且每個學期都有進步。由於自己不是本科畢業的，一開始我的確不大適應 MBA 課程及討論方式，漸漸融入之後我就表現得越來越好了。

至於英文的部份...，因為剛剛實在滿緊張的，一時之間反應不過來，字體有點小又有專有名詞的縮寫，才會看錯字。結果不能發揮應有的實力，連平常知道的字都講錯了，至於對內容的誤解，應該是自己沒工作經驗，才對產業狀況不夠熟悉的關係。也是因為自己不擅長單向表達吧！不過，我想一般的溝通情境是互動的，可以詢問對方，一問一答的情況我是 OK 的；而且只要溝通目標及內容明確，就可以事先多做準備，一定比剛才的狀況好得多，未來要與國外客戶溝通應該沒問題。

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，  
請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！

✓ **劇本五：開脫 + 道歉**（僅灰底部份有所變更，其餘台詞與劇本一相同）

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading

Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：成績的部份，其實主要是誤選了一門沒興趣的課所造成。一上初選時選了《競爭策略》這門課，覺得不符興趣，但當時選課系統出問題退選失敗，等到助教提醒我上課缺席時已經過了棄修的時間，教務處表示沒有辦法通融，授課老師讓我參與後半課程，只來得及考期末考，因此拉低學期平均。當時也是因為剛念碩班，對課程內容不夠了解，才會誤選了一門自己沒興趣的課，這實在是我自己不夠注意，有了這次的經驗，我以後總會更加小心謹慎。

至於英文的部份...，因為剛剛實在滿緊張的，一時之間反應不過來，字體有點小又有專有名詞的縮寫，才會看錯字。結果不能發揮應有的實力，連平常知道的字都講錯了，至於對內容的誤解，應該是自己沒工作經驗，才對產業狀況不夠熟悉的關係。嗯...，剛剛實在表現得不理想，我自己也覺得滿懊惱的，以後我會做更充份的準備，希望未來每一次面對客戶時，都能好好表現，不要再出現失誤。

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，  
請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！



✓ **劇本六：合理化 + 道歉**（僅灰底部份有所變更，其餘台詞與劇本一相同）

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading

Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：成績的部份，其實主要是誤選了一門沒興趣的課所造成。雖說是加退選的失誤，不過您也可以發現，從一下開始我的成績就大符提昇，都在 90 分左右，而且每個學期都有進步。由於自己不是本科畢業的，一開始我的確不大適應 MBA 課程及討論方式，漸漸融入之後我就表現得越來越好了。當時也是因為剛念碩班，對課程內容不夠了解，才會誤選了一門自己沒興趣的課，這實在是我自己不夠注意，有了這次的經驗，我以後總會更加小心謹慎。

至於英文的部份...，是因為自己不擅長單向表達吧！不過，我想一般的溝通情境是互動的，可以詢問對方，一問一答的情況我是 OK 的；而且只要溝通目標及內容明確，就可以事先多做準備，一定比剛才的狀況好得多，未來要與國外客戶溝通應該沒問題。嗯...，剛剛實在表現得不理想，我自己也覺得滿懊惱的，以後我會做更充份的準備，希望未來每一次面對客戶時，都能好好表現，不要再出現失誤。

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，  
請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！

- ✓ **劇本七：開脫 + 合理化 + 道歉**（僅灰底部份有所變更，其餘台詞與劇本一相同）

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have

emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：成績的部份，其實主要是誤選了一門沒興趣的課所造成。一上初選時選了《競爭策略》這門課，覺得不符興趣，但當時選課系統出問題退選失敗，等到助教提醒我上課缺席時已經過了棄修的時間，教務處表示沒有辦法通融，授課老師讓我參與後半課程，只來得及考期末考，因此拉低學期平均。雖說是加退選的失誤，不過您也可以發現，從一下開始我的成績就大符提昇，都在 90 分左右，而且每個學期都有進步。由於自己不是本科畢業的，一開始我的確不大適應 MBA 課程及討論方式，漸漸融入之後我就表現得越來越好了。當時也是因為剛念碩班，對課程內容不夠了解，才會誤選了一門自己沒興趣的課，這實在是我自己不夠注意，有了這次的經驗，我以後總會更加小心謹慎。

至於英文的部份...，因為剛剛實在滿緊張的，一時之間反應不過來，字體有點小又有專有名詞的縮寫，才會看錯字。結果不能發揮應有的實力，連平常知道的字都講錯了，至於對內容的誤解，應該是自己沒工作經驗，才對產業狀況不夠熟悉的關係。也是因為自己不擅長單向表達吧！不過，我想一般的溝通情境是互動的，可以詢問對方，一問一答的情況我是 OK 的；而且只要溝通目標及內容明確，就可以事先多做準備，一定比剛才的狀況好得多，未來要與國外客戶溝通應該沒問題。嗯...，剛剛實在表現得不理想，我自己也覺得滿懊惱的，以後我會做更充份的準備，希望未來每一次面對客戶時，都能好好表現，不要再出現失誤。

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！

✓ **劇本八：未使用任何策略**（僅灰底部份有所變更，其餘台詞與劇本一相同）

面試官：你好！歡迎你來應徵我們行銷企劃人員的工作，我想了解一下你的背景、應徵動機、個人優勢和相關經歷。過程中有任何疑問或是聽不清楚的地方你可以隨時提問，這是一個互動機會，讓我們更了解對方，所以不必太緊張，OK？

應徵者：好的，謝謝您。

面試官：那我們就開始了，請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。

應徵者：您好！我從企管所畢業，大學時念的是廣告系。由於自己一直對行銷工作很有興趣，從大學開始我就朝著這個方向走，雖然缺乏實際工作經驗，不過廣告系和企管所都很重視實作，也有跟業界接觸請益的機會，加上我很能適應學習，未來應該可以盡力完成各項任務。

會應徵貴公司是因為我自己本身就是貴公司手機的愛用者，一直很注意公司及產品資訊，也很喜歡產品的廣告風格。就我所知，北美地區業務是公司近期想多著力的事業單位，我覺得很有挑戰性很吸引我。

我自己是相關背景出身，對廣告行銷的知識及實務議題也有一些認識。我做事很有衝勁，常在團隊中鼓勵大家精益求精、堅持到最後一刻；我也能廣納意見並整合出最適方案。我認為自己的專業背景符合職務所需，積極的特質很適合加入一個新設部門，所以相信我可以勝任這份工作。

面試官：可以講一個你印象最深刻的團隊合作經驗嗎？描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。

應徵者：嗯...，我想應該是在 MBA 就讀期間參加的商品創意企劃競賽。因為同學相信我的行銷企劃能力，因此由我擔任 leader 的角色；其實最難的是如何在說服過程中達到群體共識，像我個人比較屬理性思考風格，但也有成員會提出天馬行空非常有創意的想法，在不斷的溝通過程中，總算整合出大家都認同的方案；雖然最後只拿到第三名，但是該公司的行銷創意總監表示他覺得我們有些點子很有意思，還是滿有成就感的。

面試官：我們準備了一份產業報導，請你念一下，嗯...，就第二段就好。

應徵者：Oh..., I'll try my best.

“Hundred of handset design houses or system inter... erm... integrators have emerged in China. MNC OEM companies may outsource design to China

and other Asian countries to reduce their R&D cost, however, leading Chinese OEM companies continue to enhance their in-house design capabilities. Chinese IH... D... sorry, IDH companies are not pure design houses today, they are becoming ODM, OBM or even OEM...,” That’s all.

面試官：OK，IDH 是 independent design house。那這段文字的大意是什麼？

應徵者：應該是說大陸的製造享有成本優勢，這麼說來將對我們造成衝擊吧...

面試官：呃...，不是，是在說大陸的 independent design house 的轉型，但事實上，他們的研發和技術，短期內並不會對我們造成衝擊。

嗯...，你的學經歷大致不錯，不過...，首先我看到你一上的平均成績才 78 分，排名也很後面；再來就是英文，你的托福成績 80 分，算是普通，剛剛的摘要，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，這個職務有許多機會要與國外客戶聯繫，我不能確定你的英文溝通能力是否能勝任，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

應徵者：嗯...，我想...，原因實在滿複雜的...呃...

面試官：嗯...，好，時間也差不多了，最後，你有沒有什麼問題想問我的呢？

應徵者：謝謝您！我在工作說明上看到「依需求前往北美地區拜訪客戶」，這大概是什麼樣的行程和頻率呢？

面試官：原則是與派駐當地的業務代表溝通，並一同拜訪當地經銷商為主，了解我們的產品銷售狀況以及應改進的地方，大約是三個月出差一到兩次。

應徵者：嗯...，我了解了。

面試官：好的，也謝謝你今天來我們公司面試，我們會在一個星期之內給你答覆，請你靜候通知囉！

應徵者：我知道了，謝謝您！



### 【附錄三】主要研究施測問卷

您好！我是國立政治大學企業管理研究所博士班學生，目前在蔡維奇老師的指導下，研究員工甄選面談相關議題，為使本研究能反映業界狀況，您的協助對我們了解應徵者行為有莫大的幫助。

答案僅提供本研究學術分析之用。感謝您的協助，我們在此致上最誠摯的謝意與祝福！

國立政治大學企業管理研究所  
指導教授 蔡維奇 博士  
博士生 吳社芸 敬上

#### 北美地區業務部行銷企劃專員甄選計畫

研究說明：

您好！本研究的目的是在於了解面試官在甄選員工時的考量及偏好。

請您想像自己是 A-tech. 的北美地區行銷企劃課長，貴公司是生產筆記型電腦、手機、PDA 等相關電子產品的科技公司，目前正極力拓展北美市場，由於需要提昇品牌知名度並快速了解市場需求，決定加強行銷企劃功能，因此增聘行銷企劃專員；經過履歷初步篩選後，挑選數位應徵者前來參加面談，應聘者將進入新設的北美地區業務部擔任行銷企劃專員。面談過程中，您擔任面試官角色，甄選優秀人才。

執行步驟如下，非常感謝您的幫忙：

1. 閱讀本文件第 2 頁的「行銷企畫專員」工作說明書，其中包含了此項職缺的主要職責及任務
2. 閱讀這位應徵者的履歷表（本文件第 3 頁），了解工作要求及應徵者特質能力
3. 觀看影片，您是面試官，影片內容是該應徵者的應答內容
4. 觀看影片，您是面試官，影片內容是該應徵者的應答內容，**請務必從頭到尾看完整段影片**

## A-Tech. 公司

## 工作說明書 (Job Description)

<b>職稱</b>	行銷企劃專員	<b>部門/單位</b>	北美地區業務部行銷企劃課		
<b>直屬主管</b>	行銷企劃課長	<b>工作地點</b>	台北總公司	<b>撰寫日期</b>	2008/2/29
<b>工作內容摘要</b>	依據市場調查部報告分析結果，並參考產品經理的規劃，撰寫行銷企劃書，建立品牌形象，提昇銷售量				
<b>主要職責與任務</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 了解公司產品資訊</li> <li>◆ 根據市場調查擬定可行之行銷策略及行動方案</li> <li>◆ 蒐集競爭產品及替代品情報</li> <li>◆ 了解競爭對手的行銷策略</li> <li>◆ 協助監督行銷計劃執行</li> <li>◆ 提供業務代表銷售建議</li> <li>◆ 準備多樣化的行銷方案作為備案</li> <li>◆ 依需求前往北美地區拜訪客戶</li> </ul>				
<b>督導與組織關係</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 向行銷企劃課長報告</li> <li>◆ 與公司其他部門溝通，並可向他們請求協助（如：生產製造部、市場調查部、銷售業務部）</li> <li>◆ 與公關公司及廣告公司確認品牌定位及活動執行</li> </ul>				
<b>學歷條件</b>	研究所以上之商管相關科系畢				
<b>經歷條件</b>	具一年以上行銷相關工作經驗者尤佳				
<b>專業知識及技能</b>	行銷管理知識 英文溝通能力佳				
<b>其他要求</b>	邏輯分析 意見整合 文化適應 壓力管理				

## 求職者履歷表

應徵職位							請貼半年內所攝之 2 吋照片
北美地區業務部行銷企劃課							
個人資料							
中文姓名	李全蕙		英文姓名	Helen Lee			
身高	160 公分	體重	50 公斤	兵役狀況	免役		
出生日期	1983/4/6	身份證號碼	A226785103	籍貫	台北市		
現在地址	116 台北市興隆路五段 154 號 3F		電話	02-2932-1234	行動電話	0987-123-654	
永久地址	116 台北市興隆路五段 154 號 3F		電話	02-2932-1234	EMAIL	helenlee@gmail.com	
教育程度	等別	學校名稱	科系	起迄時間	修業狀況	地點	
	高中/職	大同高中		1998/09 – 2001/06	畢	台北	
	大學	世新大學	廣告系	2001/09 – 2005/06	畢	台北	
	研究所	台北大學	企業管理所	2005/09 – 2008/01	畢	台北	
語言能力	英文	<input type="checkbox"/> 優 <input checked="" type="checkbox"/> 佳 <input type="checkbox"/> 可 <input type="checkbox"/> 不佳					
	檢定成績	TOEFL	80	TOEIC		全民英檢	
工作經驗	公司名稱	職位	起迄時間	職務內容	薪資(月)		
	無						
專業軟體	Microsoft Office (WORD, PowerPoint), SPSS						
社團活動	社團名稱	社團性質	擔任職務	起迄時間			
	國標社	技藝類社團	美宣股股長	2001/09 – 2003/06			
興趣嗜好	跳舞、聽音樂、看電影、游泳，無不良嗜好						
自傳	我出生在台北市郊區，度過一個愜意的童年，爸媽十分關心我的學業及品格，但也讓我適性發展；從小我就跟著朋友四處參加活動並累積工讀經驗，因此相當獨立自主；高中時參與廣告營，開始對這個領域感興趣，大學時選填夢寐以求的廣告系，累積許多實作經驗，為了更了解商管知識，因此研究所投考 MBA，就是希望未來能從事行銷企劃工作，我也會學以致用並持續學習為公司盡一份心力。						

指導語：

接下來請您看一段影片，即北美地區業務部行銷企劃專員甄選面談的情景，請您想像自己是這場面試的面試官，畫面中所見就是前述履歷表中的應徵者。為了幫助掌握面試流程，您可以對照以下所列的面試官提問列表：

面談題目	
1	請你先簡單介紹一下自己的背景，並說明為什麼想應徵我們公司的北美地區行銷企劃工作。
2	講一個你印象最深刻的團隊合作經驗，描述一下你在其中扮演的角色及最後結果。
3	產業報導摘要與問答。
4	一上的平均成績 78 分，排名也很後面；托福成績 80 分算是普通，剛剛的摘要的部份，雖然英文發音不錯，但解讀並不正確，我不能確定你的英文溝通能力是否能與國外客戶溝通，針對這兩點，你能作個解釋嗎？

指導語：

在觀看完面試影片後，請您依據應徵者的應答表現，填答一份與面談內容相關的問卷。

## 問卷

- ✓ 請問您所觀看的影片號碼？\_\_\_\_\_
- ✓ [請勾選一個答案] 影片最後，面試官  直接錄取該名應徵者  表示一星期內會告知結果

**第一部份：剛剛的甄選面談中，您擔任面試官的角色，請填寫您對剛才面試情境中的應徵者表現有何觀感與評價，答案沒有對錯，依據您的感受，勾選您認為最符合的選項即可 (✓)**

問 項	非常不同意	不同意	有點不同意	有點同意	同意	非常同意
1. 面試官質疑應徵者的這些事件對應徵者來說是嚴重的						
2. 這位應徵者 <u>適切地</u> 回應面試官對他（她）的質疑						
3. 這位應徵者 <u>充份地</u> 回應面試官對他（她）的質疑						
4. 這位應徵者 <u>提供了不少資訊</u> ，以回應面試官對他（她）的質疑						
5. 應徵者承認他（她）必須為所犯的錯誤負責，並表達出自責悔改之意						
6. 應徵者將過去錯誤歸咎於受到外在因素影響，不完全是他（她）的責任						
7. 應徵者承認他（她）與過去的失誤有關聯，但也同時說明事情並不那麼嚴重，甚至也有好的一面						
8. 我覺得此名應徵者的外表具有吸引力						
9. 此應徵者的外貌，整體而言是具吸引力的						
10. 應徵者身材勻稱、胖瘦適中						
11. 應徵者衣著得體						
12. 應徵者總是面帶微笑						
13. 應徵者總是注視著我						
14. 應徵者藉由一些非語言行為（如點頭、微笑）表達他（她）的友善						
15. 應徵者以手勢輔助他（她）的談話						
16. 應徵者有以點頭的方式回應我						
17. 在面試中，應徵者盡量保持身體端正						
18. 我很喜歡這位應徵者						

問 項	非常不同意	不同意	有點不同意	有點同意	同意	非常同意
19. 我覺得這位應徵者可以跟我成為朋友						
20. 這位應徵者能勝任北美地區業務的行銷企劃工作						
21. 這位應徵者具備這個職缺所需的知識						
22. 我對這位應徵者的技能有信心						
23. 我願意錄取此名應徵者						
24. 若有第二次面談，我願意給此名應徵者二次面談的機會						
25. 我絕對 <u>不會</u> 讓此名應徵者進入我的公司任職						
26. 我會讓此名應徵者成為我的同僚或下屬						
27. 若有下一階段之面談，我會推薦此名應徵者參加下一階段的甄選流程						
28. 我會建議公司錄取這位應徵者						
29. 整體而言，我給這位應徵者正面的評價						

**第二部份：個人基本資料**

1. 請問您的性別是？ 男 女
2. 請問您的年齡是？\_\_\_\_\_ 歲
3. 請問貴公司所屬產業？  
傳統製造業 科技業 服務業 金融業 醫療業 其他：\_\_\_\_\_
4. 請問您所屬的部門是？  
研發製造 人力資源 行政管理 行銷業務 其他：\_\_\_\_\_
5. 請問您過去是否有幫公司甄選員工之面談經驗？  
有，共 \_\_\_\_\_ 人次的面談經驗（請粗估曾面談過多少位應徵者） 無
6. 請問您是否有替公司甄選行銷企劃人員之面談經驗？  
有，共 \_\_\_\_\_ 人次的面談經驗（請粗估曾面談過多少位應徵者） 無
7. 請問您過去是否有接受過正式的面試官面談訓練（含內訓與外訓）？  
有，共 \_\_\_\_\_ 次面談訓練（請粗估一個數字） 無

問卷到此結束，非常感謝您的參與及協助！