



TEXAS  
INSTRUMENTS

# 德州仪器

2012 校园招聘大礼包

——大街网倾情奉献

大街网企业俱乐部

<http://company.dajie.com/>

德州仪器讨论区

<http://ti.dajie.com/>

## 德州仪器 2012 校园招聘简介：

德州仪器是全球领先的半导体供应商,设计并生产模拟器件,数字信号处理(DSP)以及微控制器(MCU)半导体芯片,是模拟器件解决方案和数字嵌入及应用处理半导体解决方案的专家。

德州仪器2011校园招聘回顾：启动于2010年9月，并于11月份分别在湖南大学、成都电子科技大学、华中科技大学、西安交通大学、合肥工业大学、南京航空航天大学、大连理工大学、吉林大学及北京理工大学举行了校园宣讲会。本次招聘提供的职位有： Technical Sales Associate/助理销售工程师 Analog Field Application Associate/助理模拟应用工程师 Embedded Processing Field Application Associate/助理嵌入式应用工程师 Analog IC Design Engineer/模拟集成电路设计工程师

德州仪器 2011 校园招聘第二批：主要招聘职位与第一批大类一致，主要是对第一批的补充，并要求 2010 年 12 月 12 日前投递简历。

德州仪器 2011 春季校园招聘：主要是对之前校园招聘的扩招和补漏，主要职位有： System/Application Engineer , HAA Digital Design Engineer (junior) , Technical Sales Associate/助理销售工程师(扩招) , Analog Field Application Associate/助理模拟应用工程师(扩招) , Embedded Processing Field Application Associate/助理嵌入式应用工程师(扩招) , Analog IC Design Engineer/模拟集成电路设计工程师(扩招)。

德州仪器 2012 年校园招聘的情况请同学们随时关注[大街网德州仪器 2012 校园招聘俱乐部](#)的最新信息。



此次大街网推出了[德州仪器](#) 2012 校园招聘大礼包供同学们备战。

此外，我们会随着 2012 年度各名企校园招聘项目的进度，适时地为同学们提供德州仪器 2012 校园招聘第一时间上线通知、网申攻略图解、HR 官方答疑、应聘笔试面试指导等各种求职信息，助你在面试路上披荆斩棘，通关获胜。

# 让我们·赢在 2012 ！

## 德州仪器 2012 校园招聘大礼包——目录

<b>一、 德州仪器简介 .....</b>	<b>5</b>
1.1 德州仪器概况 .....	5
1.2 德州仪器历史 .....	5
1.3 德州仪器中国分公司.....	5
1.4 德州仪器主营业务/品牌 .....	6
1.5 德州仪器文化/价值观 .....	6
<b>二、 德州仪器 2012 校园招聘项目介绍 .....</b>	<b>7</b>
2.1 德州仪器 2012 校园招聘介绍.....	7
2.2 德州仪器校园招聘流程.....	8
<b>三、 德州仪器招聘常见问题解答 .....</b>	<b>10</b>
3.1 德州仪器校园招聘 FAQ.....	10
<b>四、 德州仪器职业发展&amp;薪酬待遇 .....</b>	<b>13</b>
4.1 德州仪器职业发展 .....	13
4.2 德州仪器薪酬待遇 .....	13
4.3 网上资料 .....	13
<b>五、 德州仪器校园招聘笔试经验 .....</b>	<b>16</b>
5.1 德州仪器 TI 技术【销售助理】笔经 2010.....	16
5.2 TI 笔试题（原版，分享） 2010.....	16
5.3 TSA 10.11 成都 原题扫描 2009.....	19
5.4 德州仪器笔试题 .....	22
<b>六、 德州仪器校园招聘面试经验 .....</b>	<b>24</b>
6.1 TI 2011 TSA 面经.....	24
6.2 【面经】德州仪器（TI）Technical Sales Associate（TSA）技术 2010 .....	24
6.3 TSA2010 面试总结 2010.11 .....	25

6.4	德州仪器-上海-AFAA ( 助理模拟应用工程师 ) 职位面试 .....	26
6.5	一面面试题-2009.10.23 .....	26
6.6	华南理工同学 TI 公司 AFAA 面经 2009 .....	27
6.7	2010 届 TI 公司 TSA 职位面经 2009.11.....	31
6.8	TI 一路面经，算是留个纪念吧。09.11.....	34
6.9	杭州一二面 09.10.24 .....	35
6.10	TI 德州仪器小组面 09.10.18.....	35
6.11	TI 武汉一二面 09.10.16 .....	36
6.12	TI 的 TSA 一面——广州 09.10.18.....	36
<b>七、</b>	<b>德州仪器工作经历&amp;感悟.....</b>	<b>37</b>
7.1	我在 TI-代海亮 .....	37
7.2	我在 TI-洪森 .....	37
7.3	我在 TI-赵伟 .....	38
7.4	我在 TI-王运健 .....	38
7.5	我在 TI-王慧卉 .....	39
7.6	网上资料 .....	39
7.7	德州仪器--为了忘却的纪念 .....	39
<b>八、</b>	<b>德州仪器相关资料延伸阅读.....</b>	<b>41</b>
8.1	德州仪器 CHO：我们更看重员工的潜力.....	41

## 一、 德州仪器简介

### 1.1 德州仪器概况

---TI 预想未来世界的方方面面都渗透着 TI 产品的点点滴滴，您的每个电话、每次上网、拍的每张照片、听的每首歌都来自 TI 数字信号处理器 (DSP) 及模拟技术的神奇力量。

---TI 使您梦想成真！

---德州仪器(Texas Instruments), 简称 TI, 是全球领先的半导体公司, 为现实世界的信号处理提供创新的数字信号处理(DSP)及模拟器件技术。除半导体业务外, 还提供包括传感与控制、教育产品和数字光源处理解决方案。TI 总部位于美国得克萨斯州的达拉斯, 并在 25 多个国家设有制造、设计或销售机构。

### 1.2 德州仪器历史

1954 年 生产首枚商用晶体管

1958 年 TI 工程师 Jack Kilby 发明首块集成电路(IC)

1967 年 发明手持式电子计算器

1971 年 发明单芯片微型计算机

1973 年 获得单芯片微处理器专利

1978 年 推出首个单芯片语言合成器, 首次实现低成本语言合成技术

1982 年 推出单芯片商用数字信号处理器(DSP)

1990 年 推出用于成像设备的数字微镜器件, 为数字家庭影院带来曙光

1992 年 推出 microSPARC 单芯片处理器, 集成工程工作站所需的全部系统逻辑

1995 年 启用 Online DSP Lab™ 电子实验室, 实现因特网上 TI DSP 应用的监测

1996 年 宣布推出 0.18 微米工艺的 Timeline 技术, 可在单芯片上集成 1.25 亿个晶体管

1997 年 推出每秒执行 16 亿条指令的 TMS320C6x DSP, 以全新架构创造 DSP 性能记录

2000 年 推出每秒执行近 90 亿个指令的 TMS320C64x DSP 芯片, 刷新 DSP 性能记录

推出业界功耗最低的芯片 TMS320C55x DSP, 推进 DSP 的便携式应用

2003 年 推出业界首款 ADSL 片上调制解调器--- AR7

推出业界速度最快的 720MHz DSP, 同时演示 1GHz DSP

向市场提供的 0.13 微米产品超过 1 亿件

采用 0.09 微米工艺开发新型 OMAP 处理器

### 1.3 德州仪器中国分公司

TI 自 1986 年进入中国大陆以来, 一直高度关注中国市场的发展。经过公司董事会批准的 TI 中国发展战略于 1996 年正式实施。此战略的目标是帮助中国建立合理的电子产品结构, 并且提高高科技产品的设计能力, 力求以全球领先的 DSP 技术支持中国高科技产业走向世界。为贯彻此战略, TI 除在中国建立了庞大的半导体代理商销售网外, 还在北京、上海、深圳、杭州、成都及香港设立了办事处及技术支持队伍, 提供许多独特的产品及服务, 包括 DSP 和模拟器件产品、硬件和软件开发工具以及设计咨询服务等。

90年代后期，TI与国内众多知名厂商紧密合作，推出了无线通信及宽带接入等众多产品，有效提升了中国电子产业核心技术水平，缩短了产业化进程，加快与国际技术同步的产品进入市场。进入2000年后，TI与中外16家厂商合作成立的凯明信息科技股份有限公司，专注新一代无线多媒体信息终端芯片及产品的研发，特别是TD-SCDMA产品的研发，致力于为产业界提供最先进的解决方案。

TI在积极与国内企业合作开发符合中国市场需求的信产品信息同时，还不断推进数字信号解决方案(DSPS)的大学计划，以配合中国工程院校教育和研究项目，并且通过设立的培训中心，使中国的大学和研究机构掌握最先进的DSP与模拟器件技术，促进产品研用相结合。目前TI在上海交通大学、清华大学和成都电子科技大学设立有DSPS技术与培训中心，截止2006年底，TI在126所大学设立了144个DSPS实验室和3个DSPS技术中心。从1996年至2005年底，超过10万名学生通过所设的DSPS技术中心及实验室，进行了DSP课程的学习和培训，为中国产业界培养了众多的DSP专业人才，从而为中国工程技术教育发展作贡献。另外，为加强同产业界的密切合作，TI目前在企业中建立有15个联合DSPS实验室，成果显著。

## 1.4 德州仪器主营业务/品牌

通用DSP，高性能模拟，无线，宽带，新兴终端设备，数字光源处理

## 1.5 德州仪器文化/价值观

TI始终贯彻其创始人在处事正直、不断创新与履行承诺方面的价值观。通过积极履行企业公民责任、支持教育、尊重与鼓励多样性以及确保环境安全与健康。

德州仪器的道德观与原则：

诚信 Integrity

相互尊重，相互信赖 Respecting and valuing each other; being honest

创新 Innovation

学习，创新，敢于行动 Learning, creating and acting boldly

守信 Commitment

勇于负责和必胜的信念 Taking responsibility and committing to win

## 二、 德州仪器 2012 校园招聘项目介绍

### 2.1 德州仪器 2012 校园招聘介绍

德州仪器2011校园招聘回顾 :启动于2010年9月 ,并于11月份分别在湖南大学、成都电子科技大学、华中科技大学、西安交通大学、合肥工业大学、南京航空航天大学、大连理工大学、吉林大学及北京理工大学举行了校园宣讲会。本次招聘提供的职位有： Technical Sales Associate/助理销售工程师Analog Field Application Associate/助理模拟应用工程师Embedded Processing Field Application Associate/助理嵌入式应用工程师 Analog IC Design Engineer/模拟集成电路设计工程师

基本要求:

2011电子工程或相关专业应届毕业生，学士及以上学位

对工作地点的灵活性（根据公司业务需要服从公司对工作地安排）

价值观与TI道德准则与业务操作体系一致

良好的英语能力，通过CET 六级

人际沟通和交往能力

解决问题的能力 and 团队合作精神

主动性，计划与组织能力

德州仪器 2011 校园招聘第二批：主要招聘职位与第一批大类一致，主要是对第一批的补充，并要求 2010 年 12 月 12 日前投递简历。

招聘职位：

Technical Sales Associate/助理销售工程师

Sell all TI semiconductor products (Analog, Embedded Processing, etc.)

Working Location: South Region(Shenzhen, Xiamen, Zhuhai, Dongguan...), Shenyang, Qingdao, Xi Reg

Analog Field Application Associate/助理模拟应用工程师

Focus on Analog includes Amplifiers & Linear; Clocks & Timers ;Data Converters; Interface; Logic and Power Management.

Working Location: Shenyang, Chengdu...

Embedded Processing Field Application Associate/助理嵌入式应用工程师

Focus on Embedded Processing includes Microcontrollers (16-bit; 32-bit Real-time and 32-bit ARM) Products and DSP Products.

Working Location: Guangzhou, Xiamen...

Analog IC Design Engineer/模拟电路设计工程师  
Working Location: Beijing, Shanghai, Shenzhen

德州仪器 2011 春季校园招聘：主要是对之前校园招聘的扩招和补漏。

### 招聘职位

System/Application Engineer  
HAA Digital Design Engineer (junior)  
Technical Sales Associate/助理销售工程师(扩招)  
Analog Field Application Associate/助理模拟应用工程师(扩招)  
Embedded Processing Field Application Associate/助理嵌入式应用工程师(扩招)  
Analog IC Design Engineer/模拟集成电路设计工程师(扩招)  
Qualifications Needed:  
2011 graduates and major in Electrical Engineering (Bachelor or above)  
Geographic Flexibility (accept relocation upon business needs)  
Values are consistent with TI's ethics and business philosophy  
Excellent English language skills, passed CET 6  
Ability to build influential relationships  
Problem-solving and teamwork  
Initiative, planning and organizing

#### 基本要求:

2011 电子工程或相关专业应届毕业生，学士及以上学位  
对工作地点的灵活性(根据公司业务需要服从公司对工作地安排)  
价值观与 TI 道德准则与业务操作体系一致  
良好的英语能力，通过 CET 六级  
人际沟通和交往能力  
解决问题的能力 and 团队合作精神  
主动性，计划与组织能力  
Our positions will give you the opportunity to:  
Make an impact!  
Stay on the leading edge of technology.  
Help customers find the best technical or business solution to fit their needs.

## 2.2 德州仪器校园招聘流程

德州仪器 2011 校园招聘回顾：



招聘流程（具体时间请以活动通知为准）：

项目	时间
校园宣讲会	2010年10月08日-10月28日
在线申请	2010年09月13日-10月31日
笔试	2010年11月06日-11月07日
第一轮面试	2010年11月22日-11月25日
第二轮面试	2010年11月29日-12月03日

## 三、 德州仪器招聘常见问题解答

### 3.1 德州仪器校园招聘 FAQ

1 问：德州仪器今年招聘几个职位？

答：本次招聘针对 TSA（助理销售工程师），AFAA（助理模拟应用工程师）以及 EP FAA（嵌入式处理应用工程师），模拟 IC 研发工程师四个职位。

2 问：此次招聘是否对专业有什么要求？

答：我们主要招募对象是 2011 年电子及相关专业本科及以上学历应届毕业生。

3 问：我对销售和应用工程师都有兴趣，可以同时申请这两个职位吗？

答：每个应聘者可以申请二个职位，请在申请职位前仔细查看我们的职位描述，选择适合自己的。

4 问：TSA 和 FAA 区别在哪里？

答：TSA 将会是销售团队的预备力量，FAA 则会是技术应用团队的生力军。

5 问：应用工程师和研发工程师的区别？

答：应用工程师属于技术支持，为客户提供产品售前和售后的应用支持，使产品和解决方案得到很好的应用及进一步完善。研发工程师会专注于模拟 IC 的产品研发

6 问：TI 的简历通过率决定在多少？

答：TI 会对每一份收到的应聘者申请进行筛选，凡是符合我们职位要求的同学都有机会入选。但最后参加笔试和面试的同学会是从这些有机会入选的同学中择优而取。我们建议申请 TI 职位的同学能在网申的时候尽量把所有信息填完整，这样更有利于我们对简历进行有效评

7 问：在面试时对 T I 的历史背景、产品技术指标、客户范围的了解很重要么？如果是，希望是一个怎样程度的了解程度？毕竟我们作为学生能够从公开网络资源获得信息也不够多。

答：我们希望同学们能多关注 TI，可以通过 TI 中国网站 [www.ti.com.cn](http://www.ti.com.cn) 或 TI 全球网站 [www.ti.com](http://www.ti.com) 查询相关 TI 的介绍。另外，在校园 招聘网站上我们也有帮助同学们了解公司了解职位的介绍，可以登录 <http://www.careerbuilder.com.cn/ti> 了解相关信息。我们并不要求同学们目前就具备对 TI 产品的熟知度，我们今后会有专门关于的产品培训课程提供给 TSA 和 FAA。

8 问：请问专业知识的评判标准是结业成绩还是面试表现？

答：结业成绩是一个重要的指标，但并不代表所有。对于我们来讲，我们既看重指标，也特别注重面试时候的具体表现。而且我们面试的过程，不是由一个人或者两个人决定，而是通过笔试和两轮面试，从不同的角度，观察和评判被面试者的各方面的能力以及反应状况，然后做出一个综合的评定。最终，会由一个团队来共同做出一个决定。

9 问：T I 的人才评价标准时怎样的？在面试如此短暂的时间内，如何去判断应聘者是否具有发展潜力？您认为应聘者当前的能力与发展潜力是有必然联系的么？

答：我们招聘人才的时候，看重的是学习能力，个人的基本素质以及专业方向。面试时间虽然有限，但我们前期会结合公司业务发展需要和方向来调整对于应聘者各项能力的考察点。相较目前能力，我们更看得应聘者的发展潜力。当然应聘者也应该通过目前所取得的成绩或能力来证明自己将来更大的发展潜力。

10 问：面试会在哪些城市进行？

答：面试地点会根据简历接收情况而定。笔试及面试时间地点将会在十月上旬通知。

11 问：销售工程师对性别上有限制吗？

答：德州仪器注重多元化，所有招募的职位都不存在性别上的偏好，我们给所有应聘者的机会都是均等的。

12 问：你们会给电子专业以外专业的人机会面试吗？

答：我们招聘的是电子工程及相关专业的应聘毕业生，但同时我们也非常注重学生的综合素质。如果有一些其他专业的学生，在其他方面的素质特别突出的话，我们愿意考虑。

13 问：我想进销售部门，您在筛选过程中最看重什么？经历？学历？专业扎实程度？面试口才表达能力？

答：我们看重的是良好的综合素质和学习态度。

14 问：TI 一直宣传会给有能力和热情的同学同样的机会，但是作为我们非名校非活跃分子，网申之后经常没有回音。公司是否会考虑安排面试？

答：我们网申筛选并非只注重名校，我们也重视学生在校内校外的活动及经历。所以建议同学们尽量在网申的时候多填写个人经历，活动及参与项目等，有助于我们更好地通过简历来了解你的各方面情况。

15 问：TSA 和 FAA 的工作地点会在哪里？研发呢？

答：工作地点主要根据公司的业务需求而定，同时公司也会适当考虑个人意愿。研发类工程师的地点目前集中在北京，上海，深圳，将来会有二线城市的研发中心陆续建立。

16 问：初入职的应届生在公司有怎样的发展空间？TI 会为员工做职业规划么？对于将来工作的方向和城市有选择权么？

答：TSA/FAA 培训项目是公司全球人才储备和发展计划的一部分，每年我们都会招生一定数量的毕业生进行全面系统地培训。这个项目在中国已经开展七年，并为公司培养了大批销售和应用技术团队的骨干。TI 会为员工提供管理和技术两条职业发展道路，员工应该在任职期间不断积累和学习，并选择适合自己发展的职业道路。

#### 2011 年春季招聘 FAQ：

1 问：此次招聘是否对专业有什么要求？

答：我们主要招募对象是 2011 年电子及相关专业本科及以上学历应届毕业生。

2 问：我对销售和应用工程师都有兴趣，可以同时申请这两个职位吗？

答：每个应聘者可以申请二个职位，请在申请职位前仔细查看我们的职位描述，选择适合自己的。

3 问：TSA 和 FAA 区别在哪里？

答：TSA 将会是销售团队的预备力量，FAA 则会是技术应用团队的生力军。

4 问：应用工程师和研发工程师的区别？

答：应用工程师属于技术支持，为客户提供产品售前和售后的应用支持，使产品和解决方案得到很好的应用及进一步完善。研发工程师会专注于模拟 IC 的产品研发

5 问：TI 的简历通过率决定在多少？

答：TI 会对每一份收到的应聘者申请进行筛选，凡是符合我们职位要求的同学都有机会入选。但最后参加笔试和面试的同学会是从这些有机会入选的同学中择优而取。我们建议申请 TI 职位的同学能在网申的时候尽量把所有信息填完整，这样更有利于我们对简历进行有效评

6 问：在面试时对 TI 的历史背景、产品技术指标、客户范围的了解很重要么？如果是，希望是一个怎样程度的了解程度？毕竟我们作为学生能够从公开网络资源获得信息也不够多。

答：我们希望同学们能多关注 TI，可以通过 TI 中国网站 [www.ti.com.cn](http://www.ti.com.cn) 或 TI 全球网站 [www.ti.com](http://www.ti.com) 查询相关 TI 的介绍。另外，在校园招聘网站上我们也有帮助同学们了解公司了解职位的介绍，可以登录 <http://www.careerbuilder.com.cn/ti> 了解相关信息。我们并不要求同学们目前就具备对 TI 产品的熟知度，我们今后会有专门关于的产品培训课程提供给 TSA 和 FAA。

7 问：请问专业知识的评判标准是结业成绩还是面试表现？

答：结业成绩是一个重要的指标，但并不代表所有。对于我们来讲，我们既看重指标，也特别注重面试时候的具体表现。而且我们面试的过程，不是由一个人或者两个人决定，而是通过笔试和两轮面试，从不同的角度，观察和评判被面试者的各方面的能力以及反应状况，然后做出一个综合的评定。最终，会由一个团队来共同做出一个决定。

8 问：TI 的人才评价标准是怎样的？在面试如此短暂的时间内，如何去判断应聘者是否具有发展潜力？您认为应聘者当前的能力与发展潜力是有必然联系的么？

答：我们招聘人才的时候，看重的是学习能力，个人的基本素质以及专业方向。面试时间虽然有限，但我们前期会结合公司业务发展方向来调整对于应聘者各项能力的考察点。相较目前能力，我们更看得应聘者的发展潜力。当然应聘者也应该通过目前所取得的成绩或能力来证明自己将来更大的发展潜力。

9 问：面试会在哪些城市进行？

答：面试地点会根据简历接收情况而定。笔试及面试时间地点将会在十月上旬通知。

10 问：销售工程师对性别上有限制吗？

答：德州仪器注重多元化，所有招募的职位都不存在性别上的偏好，我们给所有应聘者的机会都是均等的。

11 问：你们会给电子专业以外专业的人机会面试吗？

答：我们招聘的是电子工程及相关专业的应聘毕业生，但同时我们也非常注重学生的综合素质。如果有一些其他专业的学生，在其他方面的素质特别突出的话，我们愿意考虑。

12 问：我想进销售部门，您在筛选过程中最看重什么？经历？学历？专业扎实程度？面试口才表达能力？

答：我们看重的是良好的综合素质和学习态度。

13 问：TI 一直宣传会给有能力和热情的同学同样的机会，但是作为我们非名校非活跃分子，网申之后经常没有回音。公司是否会考虑安排面试？

答：我们网申筛选并非只注重名校，我们也重视学生在校内校外的活动及经历。所以建议同学们尽量在网申的时候多填写个人经历，活动及参与项目等，有助于我们更好地通过简历来了解你的各方面情况。

14 问：TSA 和 FAA 的工作地点会在哪里？研发呢？

答：工作地点主要根据公司的业务需求而定，同时公司也会适当考虑个人意愿。研发类工程师的地点目前集中在北京，上海，深圳，将来会有二线城市的研发中心陆续建立。

15 问：初入职的应届生在公司有怎样的发展空间？TI 会为员工做职业规划么？对于将来工作的方向和城市有选择权么？

答：TSA/FAA 培训项目是公司全球人才储备和发展计划的一部分，每年我们都会招生一定数量的毕业生进行全面系统地培训。这个项目在中国已经开展七年，并为公司培养了大批销售和应用技术团队的骨干。TI 会为员工提供管理和技术两条职业发展道路，员工应该在任职期间不断积累和学习，并选择适合自己发展的职业道路。

## 四、 德州仪器职业发展&薪酬待遇

### 4.1 德州仪器职业发展

TI 使用几种方法帮助你制定这些计划，包括让你的同事和主管进行评估，公司还设有潜能开发中心，专门针对有明确事业目标的人，此外，还要进行个人自我评估和目标设定。

TI 的培训很多是在公司内部进行，每个主要的 TI 机构都有一名“培训与团体效益”工作人员协助进行需求评估、课程制定和培训。

TI 员工还能够参加那些他们有资格参加的大型外部会议，以及在当地大学选修某些课程。

培训课程包括：

产品培训： DSP 、 AAP、 WCS、 BAG、 ADSL 等。

销售技巧培训：新员工销售培训、成功销售培训、策略性销售、客户销售技巧、项目成功管理、双赢谈判管理和领导才能培训：项目管理，领导才能 I、领导才能 II，高效益领导的 7 个习惯

基本技能培训：新雇员导入课程、时间管理课程、演讲技巧、团队建设、计算机操作、英语课程等。

### 4.2 德州仪器薪酬待遇

TI 总报酬策略：为最佳业绩提供最佳报酬

薪酬是各种形式的报酬和补贴的总计。业绩在各个层次加以评定和衡量，包括公司、团体、小组和个人。在全球各地，TI 均按照行业惯例和经营范围制定总报酬的指标。它与业绩息息相关、高度一致。

总报酬的组成为：

总报酬 = 基本工资 + 津贴 + 奖金 + 分红 + 股票选择权

TI 实施一系列计划，使得个人、小组和团体有多种机会获得成功奖励。

全球分红计划 业务/团体年终奖励 个人和团队特殊贡献奖 组织内专门奖励计划 股票选择权计划

德州仪器（中国）有限公司除参加全球“总薪酬”计划外，还向员工提供全方位、多角度的福利计划：

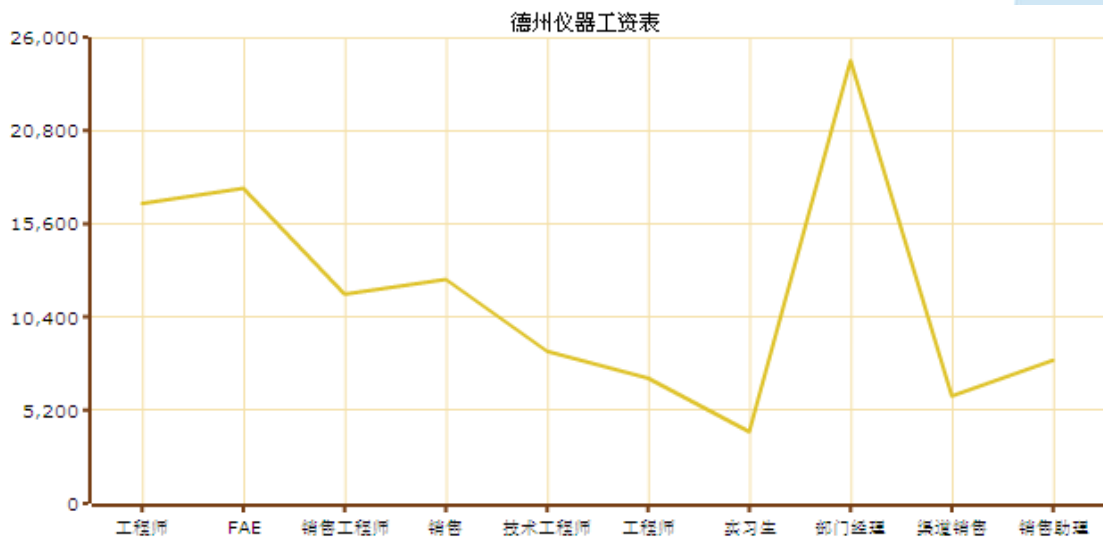
国家规定的保险、福利：

养老统筹 住房公积金 失业保险 大病医疗统筹 工伤保险

此外，公司 还提供 诸如津贴、补充性住房公积金、商业保险等各项福利。

### 4.3 网上资料

工作名称 (RMB/月)	平均	¥2000	¥16330	¥30670	¥45000
<b>工程师</b> 7条 工程师待遇信息	¥16723	¥4059	[Progress Bar]		¥42000 <a href="#">更多</a>
<b>FAE</b> 7条 FAE待遇信息	¥17571	¥7500	[Progress Bar]		¥43500
<b>销售工程师</b> 4条 销售工程师待遇信息	¥11675	¥7000	[Progress Bar]		¥17700 <a href="#">更多</a>
<b>销售</b> 2条 销售待遇信息	¥12500	¥10000	[Progress Bar]		¥15000
<b>技术工程师</b> 1条 技术工程师待遇信息	¥8500	¥8500	[Progress Bar]		
<b>工程师</b> 1条 工程师待遇信息	¥7000	¥7000	[Progress Bar]		
<b>实习生</b> 1条 实习生待遇信息	¥4000	¥4000	[Progress Bar]		<a href="#">更多</a>
<b>部门经理</b> 1条 部门经理待遇信息	¥24700		[Progress Bar]		¥24700
<b>渠道销售</b> 1条 渠道销售待遇信息	¥6000	¥6000	[Progress Bar]		<a href="#">更多</a>
<b>销售助理</b> 1条 销售助理待遇信息	¥8000	¥8000	[Progress Bar]		<a href="#">更多</a>
		¥2000	¥16330	¥30670	¥45000
<b>+ 年终奖</b>	¥44700	¥7000	[Progress Bar]		¥120000



#### 网友爆料

爆料一，买成芯的时候，成芯 follow 中芯的薪水,是最低的,成芯是低中最低。

买的时候加了 7%! 皆大欢喜!

拿到 Offer, 2012 才能调薪, 郁闷

加工区各公司都在结构性调薪, 全国上下都在调薪, TI CD 不变, 郁闷

连中芯国际这次都这么给力, TI CD 算是真正的垫底了, 郁闷

爆料二, 哎, 搞不懂, CD 厂都已经卖给 TI 了, 还老拿 SMIC 来做什么比对啊

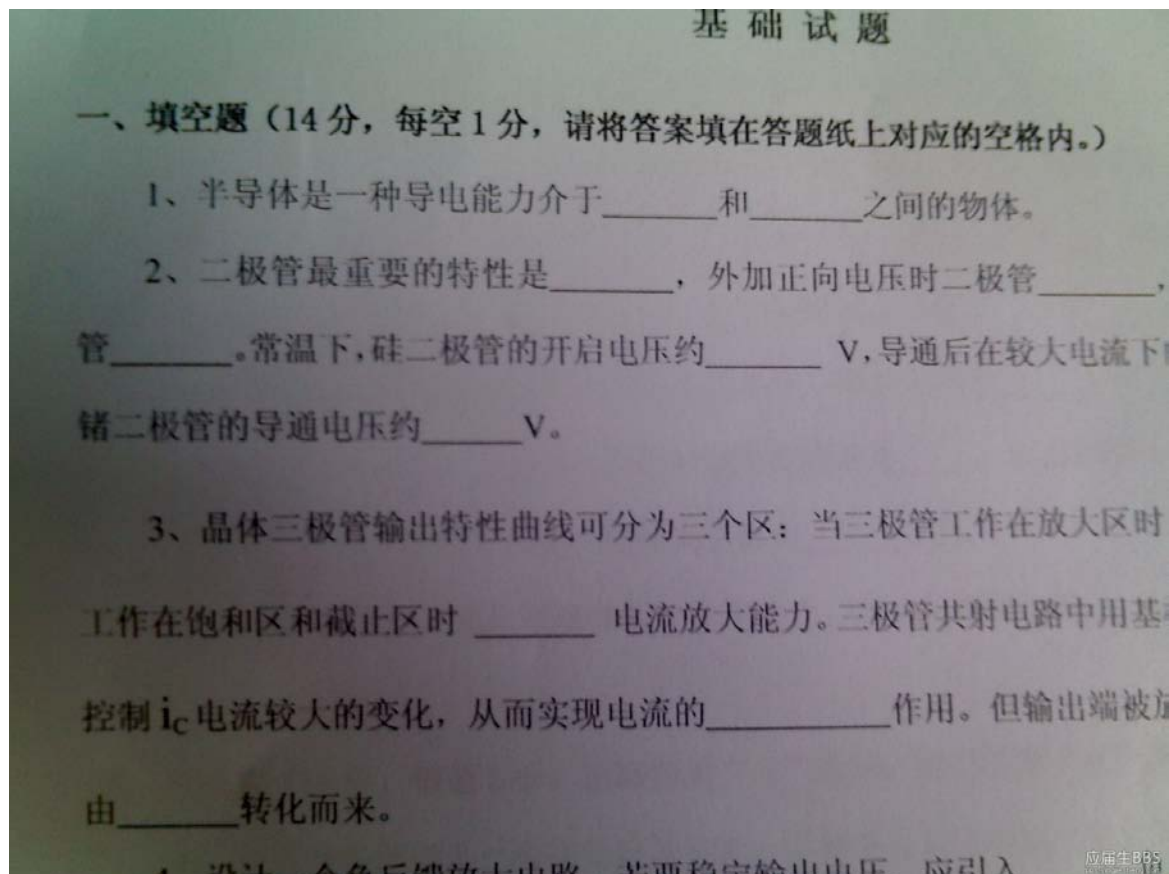
加这么大幅度只是把员工的薪水拉回到业界的水准而已，这只是 SMIC 自己的事情，业界其他的 FAB 有实力或者有需要的话也可以给自己的员工加 50% 甚至 500% 就一定比照 SMIC 的幅度来加才合理吗？SMIC 永远都要在业界垫底这才合理吗？我不是 SMIC 的托，看问题要客观，我再重复一遍，这，只是 SMIC 自己的事情，自己翻身了而已，我希望所有的 FAB 和全天下的劳动人民都能加 50%+，但这是你们自己老板的事情了

## 五、德州仪器校园招聘笔试经验

### 5.1 德州仪器 TI 技术【销售助理】笔经 2010

11号下午（刚刚），北航。中华英才网组织的。半小时，四部门，两部分填空，两部分判断。每部分7题左右，有交错重叠。因为是销售的笔试，所以全是基础模拟电路知识。例如，三极管的特性，二极管的导电性，硅二极管的导电电压是多少。二极管的特点是什么。集成放大电路的作用，稳压负载的作用是什么，稳压电流的作用。 $I_c = I_b$ 时，三极管的是放大电路，还是饱和，还是截止。作用是什么。比较简单，随便翻翻书，或者过去本科学的还行，就应该差不多。70人左右笔试，可以霸王笔。

### 5.2 TI 笔试题（原版，分享）2010



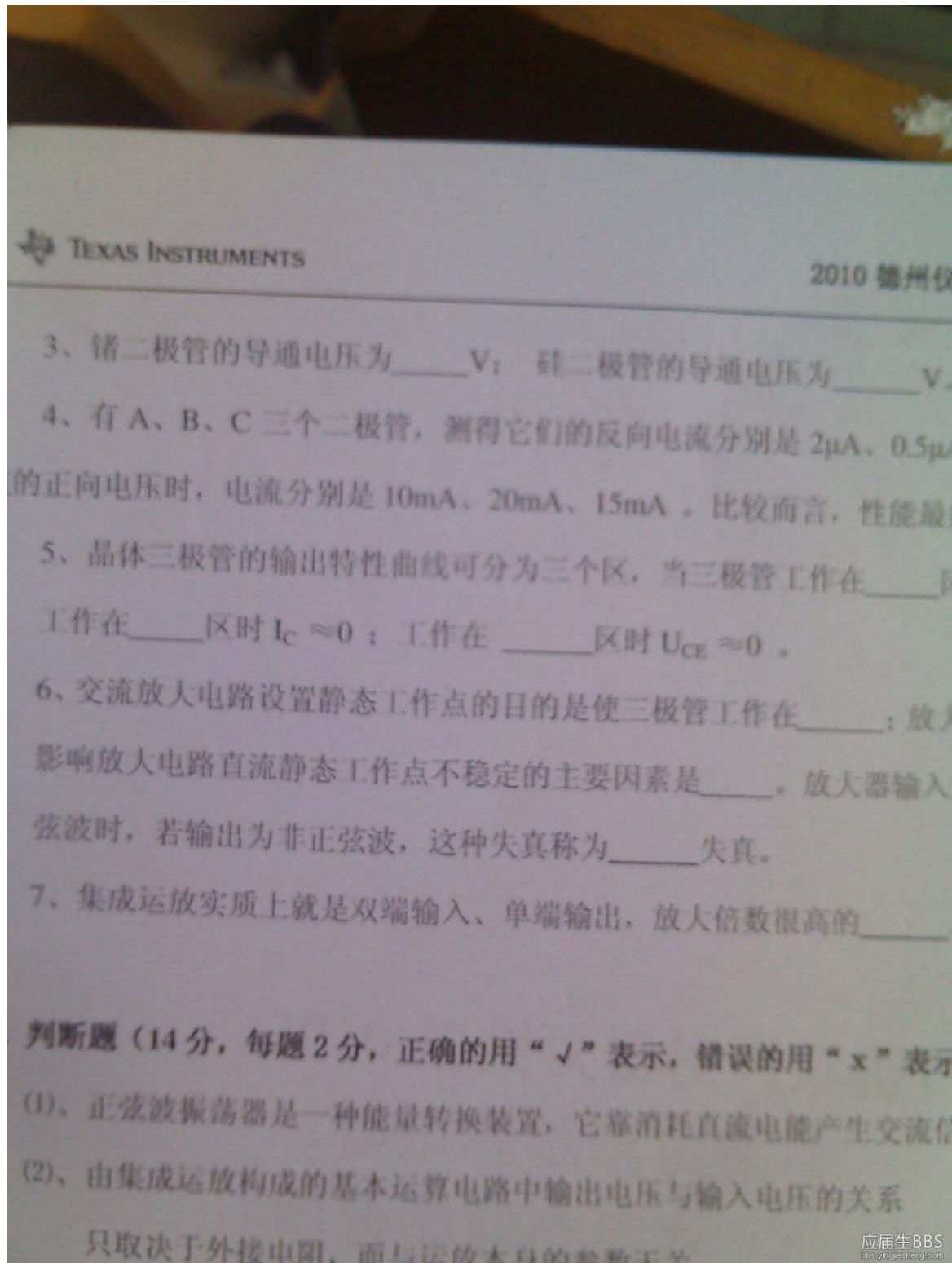


影响放大电路直流静态工作点不稳定的主要因素是\_\_\_\_\_，放大器输入正弦波时，若输出为非正弦波，这种失真称为\_\_\_\_\_失真。

7、集成运放实质上就是双端输入、单端输出，放大倍数很高的\_\_\_\_\_。

、判断题（14分，每题2分，正确的用“√”表示，错误的用“×”表示）

- (1)、正弦波振荡器是一种能量转换装置，它靠消耗直流电能产生交流电。
- (2)、由集成运放构成的基本运算电路中输出电压与输入电压的关系只取决于外接电阻，而与运放本身的参数无关。
- (3)、负反馈放大电路是利用放大倍数的下降来获得电路各种性能的改变。
- (4)、集成运放构成的放大电路中有正反馈，也有负反馈。
- (5)、在直流稳压电路中加滤波电路的主要目的是去掉直流电中的脉动。
- (6)、集成运放工作在非线性区时，输出电压不是高电平就是低电平。
- (7)、OCL 功率放大器采用单电源供电。



二、判断题（16分，每题2分，正确的用“√”表示，错误的用“×”表示，

- (1)、阻容耦合放大电路只能放大交流信号，不能放大直流信号。
- (2)、集成运放构成放大电路时一般均引入反馈。
- (3)、集成运放工作在非线性区时，输出电压不是高电平就是低电平。
- (4)、电压负反馈可以稳定输出电压，因此流过负载的电流也必然稳定。
- (5)、放大电路必须在不失真的条件下才能考虑和计算电压放大倍数。
- (6)、正弦波振荡器稳定振荡的振幅平衡条件是 $|AF|=1$ 。
- (7)、集成运放实质上就是双端输入、单端输出，放大倍数很高的交流放大器。
- (8)、整流电路可以将正弦波交流电变为平滑的直流电。

三、填空题（16分，每空1分，请将答案填在答题纸上对应的空格内）应届生BBS

### 5.3 TSA 10.11 成都 原题扫描 2009

TEXAS INSTRUMENTS

2010 德州仪器校园招聘模拟基础笔试

2010 德州仪器校园招聘  
模拟基础笔试试卷  
-销售类职位用卷 (TSA)

考试时间: 30 分钟

编号: \_\_\_\_\_  
姓名: \_\_\_\_\_  
考场号: \_\_\_\_\_  
座位号: \_\_\_\_\_

德州仪器人力资源部

大街  
www.dajie.com  
中国最先进的大学生求职互动平台

TEXAS INSTRUMENTS

2010 德州仪器校园招聘模拟基础笔试

**基础试题**
**一、填空题（14分，每空1分，请将答案填在答题纸上对应的空格内。）**

1. 半导体是一种导电能力介于\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_之间的物体。
2. 二极管最重要的特性是\_\_\_\_\_，外加正向电压时二极管\_\_\_\_\_，外加反向电压时二极管\_\_\_\_\_，常温下，硅二极管的开启电压约\_\_\_\_\_ V，导通后在较大电流下的正向压降约\_\_\_\_\_ V。锗二极管的导通电压约\_\_\_\_\_ V。
3. 晶体三极管输出特性曲线可分为三个区；当三极管工作在放大区时 \_\_\_\_\_ 电流放大能力；工作在饱和区和截止区时 \_\_\_\_\_ 电流放大能力。三极管共射电路中用基极小电流  $i_b$  的微小变化控制  $i_c$  电流较大的变化，从而实现电流的\_\_\_\_\_作用。但输出端被放大的交流信号的能量是由\_\_\_\_\_转化而来。
4. 设计一个负反馈放大电路，若要稳定输出电压，应引入\_\_\_\_\_负反馈，若要稳定输出电流应引入\_\_\_\_\_负反馈。

**二、判断题（16分，每题2分，正确的用“√”表示，错误的用“×”表示，答案填在答题纸上。）**

- (1). 阻容耦合放大电路只能放大交流信号，不能放大直流信号。 ( )
- (2). 集成运放构成放大电路时一般均引入反馈。 ( )
- (3). 集成运放工作在线性区时，输出电压不是高电平就是低电平。 ( )
- (4). 电压负反馈可以稳定输出电压，因此流过负载的电流也必然稳定。 ( )
- (5). 放大电路必须在不失真的条件下才能考虑和计算电压放大倍数。 ( )
- (6). 正弦波振荡器稳定振荡的振幅平衡条件是  $|AF| = 1$ 。 ( )
- (7). 集成运放实质上就是双端输入，单端输出，放大倍数很高的交流放大器。 ( )
- (8). 整流电路可以将正弦波交流电变为平滑的直流电。 ( )

**三、填空题（16分，每空1分，请将答案填在答题纸上对应的空格内。）**

1. 在导体中参与导电的是\_\_\_\_\_，在半导体中参与导电的不仅有\_\_\_\_\_，还有\_\_\_\_\_，这是半导体区别于导体的重要特征。
2. 二极管外加正向电压时\_\_\_\_\_，外加反向电压时\_\_\_\_\_，这种特性称为二极管的单向导电性。

德州仪器人力资源部


**大街**  
 www.dajie.com  
 中国最先进的大学生求职互动平台

TEXAS INSTRUMENTS

2010 德州仪器校园招聘模拟基础笔试

3. 硅二极管的导通电压为\_\_\_\_V； 锗二极管的导通电压为\_\_\_\_V。
4. 有 A、B、C 三个二极管，测得它们的反向电流分别是 2 $\mu$ A、0.5 $\mu$ A、5 $\mu$ A，在外加相同数值的正向电压时，电流分别是 10mA、20mA、15mA。比较而言，性能最好的二极管是\_\_\_\_\_。
5. 晶体三极管的输出特性曲线可分为三个区，当三极管工作在\_\_\_\_区时  $I_C = \beta I_B$  关系成立；工作在\_\_\_\_区时  $I_C \approx 0$ ；工作在\_\_\_\_区时  $U_{CE} \approx 0$ 。
6. 交流放大电路设置静态工作点的目的是使三极管工作在\_\_\_\_；放大的主要对象是\_\_\_\_；影响放大电路直流静态工作点不稳定的主要因素是\_\_\_\_。放大器输入交流信号为单一频率正弦波时，若输出为非正弦波，这种失真称为\_\_\_\_失真。
7. 集成运放实质上就是双端输入，单端输出，放大倍数很高的\_\_\_\_\_。

四、判断题（14分，每题2分，正确的用“√”表示，错误的用“×”表示，答案填在答题纸上。）

- (1). 正弦振荡器是一种能量转换装置，它消耗直流电能产生交流信号。（ ）
- (2). 由集成运放构成的基本运算电路中输出电压与输入电压的关系只取决于外接电阻，而与运放本身的参数无关。（ ）
- (3). 负反馈放大电路是利用放大倍数的下降来获得电路各种性能的改善。（ ）
- (4). 集成运放构成的放大电路中有正反馈，也有负反馈。（ ）
- (5). 在直流稳压电路中加滤波电路的主要目的是去掉直流电中的脉动成分。（ ）
- (6). 集成运放工作在非线性区时，输出电压不是高电平就是低电平。（ ）
- (7). OCL 功率放大器采用单电源供电。（ ）

德州仪器人力资源部


**大街**  
 www.dajie.com  
 中国最先进的大学生求职互动平台

## 5.4 德州仪器笔试题

只是一部分,有好多电路图的题没记下来,大家凑合看吧.

一.判断对错

- 1.当甲类功放输出功率为 0 时,功率管消耗的功率最大( )
- 2.在输入电压为 0 时,甲乙类推挽功放电路中的电源消耗是两个管子的静态电流与电压的乘积( )
- 3.由于场效应的栅极几乎不能取电流,所以两个场效应管不能组成复合管( )

4.复合管的类型(NPN 或 PNP)与组成它的最前面的三极管类型相同()

5. 有图的,没记下

二选择题

1.半导体二极管的重要特性之一是\_\_

2.共模抑制比  $O_{cmr}$  越大,表明电路\_\_

3.多级放大电路与组成它的各个单级放大电路相比,其通频带\_\_

4.没记住

5.电流源电路的特点是输出电流恒定,交流等效电阻\_\_

6.负反馈放大电路产生自激震荡的条件是\_\_

over,下面的没记住

## 六、 德州仪器校园招聘面试经验

### 6.1 TI 2011 TSA 面经

今天上午的面试，形式和别人昨天的都一样，就是假如你是个销售助理工程师，工作日的一个下午要安排十件事情，小组 4 个人 20 分钟讨论后给出方案，然后选一个代表 5 分钟综述，然后再每个人一分钟的英文感受。

很难说面试官到底要选什么样的候选者，因为我们之前的两个小组只选了一个通过，这个人他们说也不是小组代表，也没有多少积极发言，但是在讨论的时候可能刚好他说意见的时候，TI 的考官在旁边听了。

我的感觉就是 1、在开始面试前大家的聊天过程中，一定不要和那些太唠叨、攻击性太强的人组队；这会小组本来挺好的局面一团糟。2、如果不幸你们小组大家冲突较多，你最好别参与冲突，做一个贡献者，适当的发表意见，更多的做些看得见的事情，比如记录总结大家的方案。

哎，可是当大家都想积极表达的时候，你很难做到默默贡献。很矛盾的现实。因为这样的群面本来也是很假的。。。。。。所以，淡定即可。

### 6.2 【面经】德州仪器 ( TI ) Technical Sales Associate ( TSA ) 技术 2010

去年 10 月份到 11 月份的经历了，快毕业了，写下来，留给师弟师妹参考吧。

网络太发达，也许哪天 TI 的 HR 发现了，2010 年的面试形式就换了。

不过我觉得最重要的还是个人的表现吧，变来变去，还是看个人的经历和临场应变能力。

仅供参考：)

德州仪器这个公司我其实不太熟悉，但后来得知是一家很棒的美国半导体生产商，几大电信设备商都有用他家的芯片，另外也涉及很多需要芯片和半导体的领域。

TSA 这个职位是销售培训生，第一年在国内接受培训，在两个城市轮岗，在美国培训一个月。第二年成为 sales engineer，投入工作。

简历：

中华英才网的简历库，不过是英文的，是我投的第一份英文简历，国庆刚过的时候。我是截止当天投的简历，仍然收到了笔试通知，我觉得 TI 的招聘还是挺严谨的。

按照前人指示，对这个销售职位，我只是把社会活动写的详细些，研究生的项目经历写得简单些。

笔试：

简单的模电知识，填空题和判断题，好像各 20 道。

例如半导体的特性是什么？导体为什么导电？二极管三种工作状态的电压门限是什么？等等，绝对是当初模拟电路考试的基础点，仔细回忆一下或者提前看看书就没问题。

技术支持的岗位要考一道模电大题好像。

一面：

小组面试。10 人左右，30 分钟时间，整个环节没有自我介绍和提问，面试官仅作为观察员。

面试题目：有一大堆积木，每人有两页材料，材料中包含了三幅二维折线图，分别表示利润与所用积木数量、塔高、所用时间的比例关系。要求大家在 30 分钟内搭建一座塔，尽可能到达最大利润。

二面：

单面。比较轻松的面试过程。主要针对简历随即提问，不涉及专业知识，关键考察应变能力和对某些事情的看法。另外也会让你谈一下小组面试的感受。

例如，找工作主要投了哪些公司，进展怎样？想去做什么样的工作？然后从提问中继续发掘问题。



我个人觉得良好的逻辑思维能力比较重要，当时面试的时候大多数问题都回答上了一二三，可能给面试官的感觉条例比较清晰。

英语环节，问自己的优缺点是什么。可以灵活考虑一些自己的特点啦，我当时说的优点是 multithreading，头一天笔试正好有这个英文单词。英文问答在 15 分钟左右。

最后有提问时间。

三面：

二对一面试。应该是高层的销售经理作为面试官。

首先，是情景模拟。给三页材料，20 分钟的准备时间。

一页是情景模拟的内容，自己作为 A 公司的销售代表要去拜访 B 公司的采购经理，并且描述了自己的职位和特点，以及 B 公司采购经理的基本情况，以及此行目的。感觉就是正式工作第一次接到任务的感觉。另外两页分别是 A，B 公司的介绍，感觉就是 TI 和另外一家通信设备商。

20 分钟结束后，30 分钟的情景模拟，基本介绍一下情况，表明诚意，然后开始接受采购经理的“发难”，——作答。例如为什么你们的产品在某地售后不及时，怎么解决？折扣能不能再高一些？运输时间能不能缩短？首付金额能不能降低之类的。

我个人感觉，回答的时候都不要打包票，留一些余地，可以回头再和老板商量，毕竟自己扮演的一个小人物。另外最后结束的时候，要找个理由可以下次拜访。

然后，是一个简单的问答过程，类似二面。

三面对我来说是个惊喜，感觉整个过程像是在拍电视剧，挺有意思的，二位面试官态度也很好。

所有如上所示，over.

### 6.3 TSA2010 面试总结 2010.11

TI TSA 面试全部完成，写个总结，为以后的 TX 们做参考。

一面，10 月 15 日，清华大学

8 人群面，小组讨论，每组 4 人。

第一环节：

假如你是一位职场人士，在某个下午，有十件事情要你去安排，你如何排序？为什么？讨论完成后，小组推选一名队长做陈述。

第二环节：

8 人分别用英语做一个简单的陈述，主要针对今天的面试。

二面，10 月 16 日，清华大学

1V1，中英混合，问我的主要问题有：

1. 为什么学了那么多年技术来做销售？
2. 你是怎么理解销售的？最看重的 3 点素质是什么？
3. 举个例子证明，你适合做销售？
4. 实习经历，为什么去实习，实习最大的收获是什么，有什么遗憾？
5. 你能否想象一下 TSA 是怎么工作的？
6. 你的职业生涯是怎么规划的？
7. 让你最后悔的一件事情是什么？
8. 当年你是怎么选择去 XX 大学读书的？
9. 谈谈你做的项目。

基本想起这么多，每个问题都问的很深入，会根据你的回答进一步提问，简历上的一些东西都会问到，总共 40 分钟左右，结尾会让你提问。

二面结束一周左右，上海电话通知做性格测试，很常规的 180 道题，没有对错，Be yourself 即可，需要提醒的是有些题目前后重复，考察你是否认真在作答。

性格测试提交后 5 天左右，上海电话通知三面时间地点。

三面，10 月 29 日，TI 北京办事处

4V1，包括 HR，销售总监等，压力测试。

第一环节：

20 分钟左右看一个 CASE，材料 5 页，包括你所在公司的背景介绍，产品介绍，目标公司介绍，目标客户介绍，任务的目的等等。

具体说下今年的题目，你所在的 GX 公司是全球最大的半导体生产商，现在目标进入中国的智能卡市场，ZX 银行是公司的潜在客户，前期公司一位同事已经和 ZX 公司的技术总监 JAMES 有过接洽，并提供了样片。由于该同事辞职，你的主管要求你跟踪这个项目，与 JAMES 沟通商谈，获得样片的评估信息以及购买意向。

任务 1 是电话联系 JAMES，约定见面的时间地点。任务 2 是在面谈的时候向其进行 15 分钟左右的介绍，并且有针对性的提问。

情景面试过程中，面试官会不断打断你的话，提出各种不同的问题。大概是我比较逊，问我的问题集中在为什么这么贵，怎么那么贵，凭什么那么贵，咋就这么贵，能不能便宜，能多便宜……总之最后很崩溃了……

第二环节：

常规的提问交流，还是基于简历，和二面差不多，但在你回答的过程中仍然继续着不断的被打断，不断出现的新的问题，呵呵，必须要时刻跟着面试官的节奏，而且要注意不要天马行空，胡说八道，否则很容易被面试官抓住把柄。问我的一个问题我印象深刻，你说你每天都关注新闻实事，你给我说说这周国内外都发生了什么大事，政治、文化、娱乐、科技、体育、财经几个方面，每个方面说一个吧……另外还在工作地点的选择上讨论了许久……总共大概 40 分钟的样子。

最后想说，TI 的 TSA 是个不错的平台，希望今年所有的 TSA 战友们都有机会拿到 OFFER：)

## 6.4 德州仪器-上海-AFAA（助理模拟应用工程师）职位面试

建议正装过去，因为早上面试的人都正装过去的。有 2 个 team 同时面试，周一考试座位号为 1~87 的是第一组，后面的是第二组。

我是第一组，面试官就是考场的监考官姐姐面试。人很和蔼，氛围很轻松。

问题基本上用中文回答，主要是学习和社团经历。然后 2 道英文面试题。

面试官会根据你简历上的内容发问，所以每个人的问题是不同的，大家要多复习一下简历哈。

最后，HR 姐姐让我带话给大家：放松，不要紧张，表现最真实的自己就 ok 了。

二面的事情会在本月末之前通知，并且可能会在月末前面试完毕，入职时间是明年 7 月份。好了，祝大家幸运哈。

面试问题

简短的自我介绍，问题基本上用中文回答，主要是学习和社团经历。然后 2 道英文面试题

## 6.5 一面面试题-2009.10.23

地上的圆圈内 有 1 到 40 个数字，请小组成员一次触碰，但一个人不能触碰连续的两个数字。

小组题非常简单，只要好好配合就好了。几乎不需要逻辑分析能力，根本没有发挥空间。通过率感觉又很低，感觉被冤杀了。

## 6.6 华南理工同学 TI 公司 AFAA 面经 2009

### 一个电话引发的纪念

最近快毕业，没什么事，就等着答辩了。突然一个来自深圳的电话，接了，是深圳的肖经理，德州仪器华南区代理商。他笑问我工作确定没有，愿不愿意去他们公司上班。这个电话，让我回忆起半年前面试德州仪器的那些场景。

回首找工之路，没有拿到德州仪器的 offer，确是最大遗憾。从网申，笔试，电面到上海终面，印象是一次比一次深刻。虽然最后没有被录取，但德州仪器把我推荐给深圳的代理商肖经理。肖经理人不错，四十出头，又是湖南老乡，在经过一次深刻的谈话后，我们成为了朋友。在那次谈话中，我感受到了他身上作为 TI 人的独特气场，同时也反思自己面试失败的原因。最后，肖经理和我约好，如果明年 5 月还没有确定工作，我们可以再联系。想不到，他还一直记得我这个面试者，5 月，电话如期打来。这让我觉得突然的同时，也很感激。

趁着还有些残留的回忆，写一下 TI 的面经吧。给以后找工的师弟师妹做一个借鉴，也希望当作是我自己找工路上的一个纪念。找工期间，曾经精心准备了三个单位面试，中国移动，德州仪器，公务员。中国移动的面经铺天盖地，我就没有必要浪费笔墨了。公务员的可借鉴性不强，也不再写出。期间不经意也拿了一些其他的 offer，海格，京信，cvt，深圳电信研究院，这些 offer 来得相对轻松，而且也不是特别想去，所以没有心思来写，有师弟师妹想了解可以单独咨询。在找工中，当有几个公司冲突在一起的时候，如何权衡选择，也是需要总结的。对于我们的专业来说，一个很有代表性的情况是，移动通信这些运营商通信公司的 offer 和 IT 类世界 500 强的面试时间或 offer 容易冲突。而我的考虑是，国内运营商通信公司众多，而知名外企的机会不多，这就像出国镀金一样，会给今后的发展提高一个身价。所以我一直把知名外企作为首席求职目标，德州仪器就是 No.1。

回归正题，在电话的最后，我不能如肖经理所愿前去上班，但愿意推荐师弟过去实习，但被果断回绝。这也是我佩服 TI 风格的一点，能做到的答应对方，不能做到的不要答应，有底气的生意人不妥协，生意做不成，也应该给对方留个好印象。如果我在 TI 终面体会到这点，也许就是另一种局面了。接下来有时间，整理思绪，写一下 TI 的面经。

我参加的是 09 年下半年，TI 的校园招聘。分 3 种职位：TSA（助理销售工程师）、AFAA（助理模拟应用工程师）、EPFAA（助理嵌入式应用工程师）。其中 TSA 对专业性要求不高，最后机械、自动化专业的同学也能拿到 offer，AFAA 和 EPFAA 对专业技术要求很高，而 AFAA 是关于模电方面的应用，主要有运放、AD、DA 转换、电源等，EPFAA 是关于固态器件方面的应用，包括 DSP、ARM 这些。这两个职位，招的人专业都是科班出身的。

针对职位，我考虑了自己的情况，我比较偏技术方面，销售不是我所擅长的，因此一直没往这方面去考虑。项目经历上，我参加过一次全国大学生机器人电视大赛（ABU），华工获得一个单项奖；参加过 ADI 中国大学创新设计竞赛，获一等奖。而 ADI 也是全球知名的半导体生产商，TI 有力的竞争对手。这两项参赛经历想必是我后面获得 TI 一次又一次面试的资本。DSP 我基本上没有接触过，而在华工模电实验室担任一年助教，给 600 多名华工电类专业的本科生上过模电实验课，基础不错，所以就决定报 AFAA 这个职位。

再想想自己的不足，专业是电磁场与微波技术，这就意味着和职位不对口，在实验室的做东西基本上一点用都没有，只能靠课外那些比赛项目来弥补。另外，TI 作为外企，对英文有一定要求，英语也不是很好，6 级刚过，口语一般。所以花了两个星期，去英语角练口语。那段时间天天去英语角，几乎把广州的英语角都跑遍了，华师，中大，华工，华农，一周有五个晚上是在英语角度过。终于把口语提升了一点，这对后面的面试也有一定帮助。下面分阶段来记录面试。期间穿插一些其他公司的面试信息。因为是混在一起的，而 TI 是一条主线，把它们串在一起。

1、网申投简历。TI 的网申很早就开始了，大概 9 月份吧，其他的公司还没什么动静。我研三的第一份简历就是为 TI 而做的，由于我刚开始对 AFAA 这个职位认识不够，还以为是只偏重技术就可以了，殊不知它是一个技术支持的岗位，不是做研发的，所以对沟通能力各方面的综合素质也有要求。我填写简历时，只写了比

赛经历和奖学金排名情况，并没有把学生会等社会活动经历写上去，这点后来认识到不对，但又不能改了，所以一直有些后悔。不过凭借比较优秀的项目经历，还是获得了进入笔试的机会。

2、笔试。笔试就在华工举行，时间是 09 年 10 月 11 日，也很早，其他的公司才刚刚发了一些招聘信息。因此可以专心准备 TI 的笔试。三个岗位的笔试在华工一间大教室举行，考的都是一些简单的模电知识，TSA 的笔试更为简单一些，AFAA 和 EPFAA 的笔试题也很容易，只要浅学过模电课程的都能全部答对。基本是一些选择、判断、填空题，没有计算这些大题。现在题目可以在网上百度搜到。笔试后的大家感觉是太容易了，但是后来华工收到一面的人却寥寥无几，这让人怀疑 TI 的笔试是否走过场的，而还是靠简历来筛选面试者。

3、一面。笔试大约过了一周，我还没有收到任何消息，而 nvidia 公司的 HR 打电话来，对我表现出一定的兴趣，并叫我在华工电信学院帮忙宣传一下 nvidia 公司。当时有些兴奋，找工初期，得到那些优秀公司的招聘信息就是令人振奋的。突然听说报 EPFAA 的小李收到了 TI 的电话面试，他是和我一起参加 ADI 比赛和机器人大赛的队友，我们的项目经历比较类似。所以我也看到了一些希望，因而开始积极准备中。听小李说，TI 是英文面试，综合面，不问技术。他基本没准备，电话就来了，因而面试感觉不大好。两天后的一个中午，一个 021 上海的区号来电，我凭直觉感觉是 TI 上海的面试电话，一接，是一位女 HR，一开口就说英语：“Hello! Is that Lv shengqi? This is TI.” 我练了几天口语，对话基本没有太大问题，她一开始就让我用英文说我的身份证号码（ID Number），估计是查看接电话的是不是我本人。然后又问我投的是 TI 的什么职位，为什么要选择来 TI，在我眼中的 TI 是什么样的一个公司。这些都是英文的，主要看求职者对 TI 的认识，对所投职位的认识程度，对自己的定位，当然，还有英文的交流表达能力。由于刚和小李交流过，我们的问题如出一辙，所以我的回答基本 ok。到后面，HR 改用中文提问，怎么看待中国 60 周年国庆阅兵，怎么看待奥巴马其人，TI 的工作地点选择。这就更好回答了，这都是考察交流沟通能力，表达能力的开放性问题，没有标准答案，只要心态积极上进就好。至于工作地点选择，我的回答是比较偏向广东，TI 在广东有广州、深圳、珠海、东莞四个点，这些我都可以去。大约半个多小时，一面愉快结束了。

4、二面。大概又过了一周，这周去科学城面了海格，网投了好几个公司。周三下午 2 点准备参加京信的笔试，就在 1 点钟出头的时候，一个 138 开头的手机号打了过来，接了才知道是 TI 的二面。一位男士，后来去上海终面的时候才知道他是 TI 的华南区负责人，姓杨。他打电话说了几秒钟，问我方便电话面试不，我同意了，他就说等下用电话打给我。等了一分钟，一个 0755 区号，深圳的电话打来，还是杨 sir，二面是技术面，刚开始用中文，直接问项目，而且是杀气腾腾的那种气场，典型的压力面。我的弱点完全暴露出来了，电磁场专业知识、项目基本用不着，机器人比赛，我做了不少电路板，布板焊接，以及反复调试这些也和 TI 不相关，ADI 比赛我担任队长，做了很多项目管理的事情，他也并不感兴趣，在技术面中，他需要问的是最核心的技术。那时做机器人比赛，我采用的是实用组合调试的办法，而在机理上并没有太深追究，说不出太多高深的东西。比如 AD 转换器，我拿的是上届师兄的电路，作为一个采样模块来组装到机器人系统去，我关心的是系统级的总性能，而对于这一个 AD 模块并没有去较真分析，只是了解了它的输入输出接口。而对于 AD 芯片如何选型，转换速度，位数，精度，线性度，都是知其然不知其所以然。所以当杨 sir 问到这些的时候，我的回答理论深度不够，而且都没有答到点子上。他还频频施加压力，比如“我再给你一次机会，考虑 1 分钟，想清楚再回答我。”这让我脑子更乱了，回答越来越糟糕，最后只得放弃。杨 sir 在面试过程中表现很严厉，毫不留情地说“看来你们比赛获奖，也不过如此啊”，那可能是故意说来看我的抗打击能力的，有时候现实就是很残酷，得不到别人的承认，的确悲剧。但这种气场，我觉得更体现出 TI 人的牛气和正直，能进 TI 的话肯定会有很大提高。最后不面技术了，又改用英文稍微问了一些综合性开放性的问题，英文面时间大约 5 分钟。快结束时他流程性地问我有什么问题要问的，我感觉这次不妙，便表达了自己对 TI 的强烈向往，希望能得到一个去 TI 的工作机会。杨 sir 明确地回复：“你这次的面试结果很不理想，作为一个过来人，给你一个建议，就是希望你以后面试其他公司的时候，一定要在每个技术细节上做好充分的准备。这次面试到此为止，再见。”电话停时，我有一种失落到顶的感觉，挂了，肯定挂了，真是重大打击啊。

面完一看时间，京信的笔试时间快到了，赶过去笔试，满脑子想的还是 TI 的事，完全不在状态，连基本的 maxwell 方程都默写不出来。吴妹妹从哈工大赶过来霸笔京信，给我带来一包北京特产，貌似我当时却连谢谢都忘记说了，一直为 TI 的面试而纠结。京信笔试发挥失常，很多题目居然不会，幸好昌哥在身边，左抄右抄

抄，在京信混乱的笔试场面中蒙混过关。笔试完后，还是心在 TI，上网查了一下资料，把刚才 TI 面试 AD 转换的技术问题理清了，希望能再得到一次面 TI 的机会。看着手机，那个 138 的来电，突然有办法了，我既然存有杨 sir 的手机号码，就可以跟他联系，请他再给一次补救的机会，死马当作活马医吧。于是我毫不犹豫打了过去，杨 sir 接了，他很忙，正在打电话面试其他的候选人，我诚恳地说：“刚刚我的准备不够，面试回答不好，让您有些失望了，现在我理清了思路，希望能有机会跟您表述一下刚刚面试的技术问题。”他说当天很忙，要面试好多个人，不过还是答应迟点打电话给我。吃完晚饭后，我一直等杨 sir 的电话，在五山街上游荡，不知不觉，走到了华农，岑村桥那边了。看看手机，已经是 7 点，杨 sir 还没有打电话来，于是发短信过去：“我是华南理工大学\*\*\*同学，等您的电话，麻烦了。”等了一会还不见回复，我的心也很茫然，在五山看到一路公交车空空的，便坐了上去，随车在广州任意行驶，不知道在哪个站下。杨 sir 过了一阵就回复了一条英文短信：“I will call you back at about 9:00 pm.”我觉得眼前一下变得很明亮，一看公交车，是 197 路，快到中山大学了。于是下车，在中大校园里散步，等电话。自张发客毕业后，中大再没有我认识的人，走到惺亭，8 点半，杨 sir 来电了。

我抓紧时间重新回答了上午没有讲好的技术问题，杨 sir 不动声色，淡淡说了一句：“还有呢？”我一转弯，技术问题都说清楚了，还要说，那就说自己的诚意吧。于是，我回答：“这些技术确实当初我自己没有深究，只是中午面试发挥得不理想，希望能多点时间让您更全面地了解我的情况。”杨 sir 赞同地答应了一声，貌似是被我不放弃的精神打动了，于是再问我一些技术问题来考察。问的技术问题很专，可惜一连好几个我都不会，毕竟我不是科班出身。勉强答对了个运放做射极跟随器的问题，其他一概答不上来如今也记不清了。暴汗，最后他不耐烦了，问运放的 offset 电压是怎么用。我一下晕了，那东西听都没听说过，只好据实说不知道。他还是很直地说了一句：“offset 电压这么简单的都不会啊？”我那时感觉彻底无望了，不过确实是技术不过关，他已经给了我足够多的机会，我自己都不好意思再面下去了，面到想吐的感觉。因此最后回答：“谢谢您今晚的电话，非常感谢。”电话关了，如果 TI 的下一轮面试名单没有我，我也心甘情愿。于是对 TI 万念俱灰，安心准备其他公司的面试去。

那几天华为，中兴由北往南招聘，也即将到达广州，开始人才争夺大战。华为的钟经理更是提前来到我们实验室，招纳射频专业方面的学生。并和我们进行了一次面谈。面谈后钟经理基本确定我能进华为了。而钟经理来的那天下午，我收到了海格的 offer，给我 3 天时间考虑。这是我找工路上拿到的第一个 offer，也有些激动，同时 nvidia 打电话面试了一次，由于我报的是电磁兼容方面的，和专业相关，因此 nvidia 电面的技术远不如 TI 难，很轻松就应对过去。感觉有希望进入二面。京信的面试也在一天之内全部结束。这简直是一个找工路上最大的高潮，招聘信息如潮涌而来。也稍稍冲淡了我 TI 面试失利的郁闷。

5、终面之前。TI 二面过了几天，小李顺利收到了 TI 上海终面的通知，而我却一点消息都没有。因为在二面的电话中，杨 sir 说我的面试结果不理想，不过要看其他人面得怎样，才能决定我是否有机会进入下一轮。满以为 TI 肯定没有希望了。海格打电话来确认 offer 意见，当时我有些失落地答应去。只是因为华工毕业生的三方还没有出来，所以暂不能签。期间 EMC 和中国电信也同时来了笔试通知，我选择笔试 EMC，放弃了中国电信的笔试。小李也在笔试完 EMC 后，收拾行李去了上海，时间已经是逼近 10 月底了，就在一个傍晚，021 的上海来电又出现了。我接到了 TI 上海终面通知，时间是 11 月 5 日，TI 可报销来回火车卧铺费用。当时有一种死里逃生的感觉，我二面面得那么差，想不到居然还能进终面。也许还是我最后那坚持不舍的精神，打动了面试官吧。于是我马上去代售点定了 3 号去上海的火车票，回来一算时间，那几天应该刚好是华为、中兴、Tp-link 来华工面试的时间，而华为的钟经理还特别打电话叮嘱过，那几天不要外出，准备面试流程。如果去上海，就意味着要放弃这些公司的面试机会。而我自己 TI 二面面得那么糟糕，会不会希望渺茫，到时候两头空就悲剧了。不过经过考虑，还是决定放手一搏，去上海面 TI。因为找工关键是看自己对应聘职位的兴趣有多大，对自己的信心，以及充分的准备。TI 的吸引力真是太大了，让我无法打消放弃的念头。而那时全学院只有我一人收到了 TI 的 AFAA 终面通知，这也让我有一种为华工而搏的感觉。前面的失利不要太放在心上，安心准备这最后一次的面试就好。

于是天天泡图书馆，我看了很多模拟电子方面的书籍，把运放的各种应用记得烂熟，包括选型要考虑的各项指标，这是作为一名模拟应用工程师所必需的。广州各大高校的英语角也坚持去练习口语。那几天真的是有

无上的动力。为了充分了解终面，还通过去年华工进 TI 担任销售的森哥，联系到了一名在 TI 担任 AFAA 的华科毕业的朋友，了解一下去年的终面流程。

在去上海的前一天，京信发 offer 了，而且迅速让学院下发三方协议，限两天内逼签。拿到 offer 的同学不在少数，绝大部分都签了。后来毁约赔钱的也很多。那时我满脑子想着 TI 的终面，根本没想签京信，于是果断回复京信 HR 说我正在上海，大约一周后才能回来。HR 答应一周后再联系我。后来京信的 HR 再也没有联系过我，我也没有联系京信。这是后话了。

在去上海前，问了一下小李，简单了解了一下 EPFAA 的面试过程，那时不知道 AFAA 的面试和 EPFAA 的是一样的，没有细问，后来才觉得，早知道细问了解深入，就有准备了。一个人拉着行李，离开华工，在踏上前往上海的火车那一刻，感觉很孤独，找工的酸甜苦辣一下涌上心头。而就在火车上，中兴打电话通知面试，我知道赶不过去了，便告知我还在上海，询问可否迟几天面，中兴一口回绝，毫不留情。就中兴电话不久，华为的钟经理来电，我也同样说了自己的情况，钟经理表示要准时参加华为的面试，不能改时间。而电话挂了不久，钟经理又打了一个电话过来，问我是不是真的在上海，不过来面华为了。后来我想明白了，原来是华为和中兴在争夺人才，故意把面试时间安排在一起，这样同学们就不能两个都面，而我在上海的说法，在华为中兴的 HR 看来是托词，目的是既面华为又面中兴，所以不予通融。既然如此，我两个都放弃吧。我明确地回复钟经理不去面试了，谢谢华为对我的关注。第二天早上到了上海这个陌生的地方，感觉比广州要大很多。联系在上海的老同学谭波过来接，安顿好了住处，还是中午时分，于是前往南京西路提前找到了终面的地点，在永兴广场。住在酒店后，Tp-link 通知面试，也是赶不回去，对方 HR 不调时间，放弃了。海格的 HR 得到消息，知道华工的三方发下来了，也打电话叫我拿三方去签约。我也告知不在广州，等回去再办。那一刻，真有一种背水一战的感觉，京信，华为，中兴，Tplink，海格，来了一趟上海，就失去了这 5 家公司的机会，这样付出的代价是不是太高了，那时没有去想拿不到 TI 的 offer 会怎么样，因为已经把自己逼得没有退路了，只能信心满满地全力以赴。

6、终面。第二天上午穿好正装，打上领带，前往 TI 面试地点。拿着谭波给的上海通公交卡，从住处七宝老街出发，坐地铁赶往永兴广场。由于不熟悉道路和有些紧张，还坐了一次反方向的地铁，后来才发现。到了南京西路，上海最大的步行街，不过没心思逛，吃了个便饭，就去了 TI 的地点。一开始是签到，这个是中华英才网的人代理的，和他们聊了一下，原来还是华东理工大学大四的学生，过来做兼职，人都挺好的。看了一下面试名单，复旦，交大的学生不在少数，还有浙大，南航，中科院，武大的等等，一共是 20 多人，面试 AFAA 职位。华工的还有一个，岳鹏，原来是自动化学院的同学，排在我后面面试，他人还没来，在旁边等待的还有一个中科院的兄弟。我前面是一个武大的哥们，正在专心阅读材料。不多久，岳鹏也进来了，大家交流之前的一面二面，聊得蛮投缘的。武大的哥们一走，就轮到我去阅读准备材料了。阅读时间貌似是 20 分钟。

TI 的终面是一轮模拟场景面试，假设你是某芯片公司（当它是 TI 公司就好）的一名应用工程师，要帮助销售人员推销公司的一款新型 AD 转换芯片给客户，用于通信系统的接收机。客户是一家从来没有与我们合作过的通信公司，而接下来要去帮助销售说服客户的技术总监孙先生，他在该公司具有比较大的话语权，来决定是否选择与我们合作，用我们提供的芯片。我们公司的芯片指标中，提及的优势主要是 1、功耗低，3.3v 电平工作，还有几种休眠省电模式，2、信噪比高。具体的指标数值忘记了，另外还提及了一些 sfdR 那些我不懂的指标，更不作任何解释，让人有点恐惧感。我打算避重就轻，只说我懂的。材料里面没有提及的东西不能自己虚构。

材料阅读时间到，可以随身带走，由中华英才网的工作人员带我去终面的办公室外边等候，搞卫生的阿姨也很友善，递给我一瓶矿泉水。我在门边听到在我前面的武汉大学的哥们还在里面没有面试完，里面面试官在发表评论，声音较大，关了门还略微能听到一二。不多久，他面完出来，面试官休整了 5 分钟，就让我进去。首先就送给我一个 TI 的礼品，一个布袋装的 USB 鼠标、分集口、耳机、网线延长线等等。走到 TI 终面的纪念品。我坐定一看，有 6 个面试官，最左边一位中年女士是人力 HR，另一位中年女士（后来知道她是负责电源部分的），中间就是所谓的孙先生，应该是主面试官，四十出头，他旁边是比较年轻的一位小伙子，另一边是电面我的杨 sir（后来才知道的），TI 华南区负责人，比较矮胖，四十多的样子吧。最右边角落还有一人，但位置太偏，我已经记不清他的特征了。

一开始人力 HR 女士便逐一像我介绍各面试官，英文名。我太紧张，一个名都没记住，只是礼貌地微笑点头。然后面试开始，我一个人面对 6 个面试官。这种场面真不多见。一开始我说：“各位好，我是\*\*公司的应用工程师。我们公司想和贵公司建立合作关系，听说你们要开发一款通信接收机，其中要用到 AD 芯片，我们公司的\*\*芯片非常符合你们的要求。在此我介绍一下它的性能指标。”孙总立马打断我的介绍：“等等，你怎么知道我们要开发通信接收机，要用到 AD 芯片的？”我突然一下，对，这样太唐突了，材料里说是一个朋友推荐他们的孙总给我们公司的，这个都没有提，于是就补提了一下，继续介绍。介绍完后，他们问到：“你们将如何提供技术支持？”我回答：“我们会提供完整的芯片数据手册和应用手册。”面试官又说：“这个别的公司都有给，没什么稀罕的。”看来他们是想考察我对 AFAA 这个职位的理解。我继续答：“那我们可以给你们的技术人员培训，必要时参与到开发过程中。”这个也是资料里面没有，是我自己想出来的。一女面试官出陷阱了：“你们的芯片有其他的公司用过吗？”我想了一下，材料里没有提及这个，我说有好还是没有好呢？不能虚构信息，真难办啊。我只好说没有。她就对孙总说：“如果别的公司都没有用过这款芯片，我们第一个使用它来开发产品，会不会 risk 太高了？”接着所有面试官都看我的回答。我顿时感觉进入了他们的陷阱，如何自圆其说呢，于是只好回答说：“虽然别人没有用过这款芯片开发产品，但以我们公司在业内这么多年的信誉，请相信芯片是不会出问题的。如果有问题，我们负责协商解决。”然后他们又问我芯片的价格，资料上也都没有。我意识到自己的身份是应用工程师，不是销售，谈价格不合适，便回答：“价格这个问题由我们公司的销售专门会和您报价。”这样回答应该没错，他们也没再继续深入追问下去。因为后来我和其他面试者交流，问到价格时，他们不知怎么回答，TI 的刁难继续深入，说不告诉价格就没法用这款芯片，那就更不好答了。孙总旁边的小伙子发话了：“我们的产品已经布板了，用的都是 5v 的系统，而你的芯片是 3.3v 电压工作的，我们不想再改 pin 脚，应当怎么办。”他想考察我对电平转换实际应用的熟练程度，我没有这样的实际经验，自然也回答不了这个问题。只好再强调了我们芯片的优点，建议他们改板。这时，一直没有说话的孙总发话了：“AD 芯片有哪几种类型？这款 AD 芯片的是什么类型的？”我回答是积分型，逐次逼近型，和并联型。依照这款 AD 芯片的转换速度来看，它应该是并联型。然后孙总就叫我画出那几款 AD 芯片的版图，我摇头说画不出来，他又问：“10 位的 AD 芯片，实际能做多少位？”这个我也不懂，干脆说不知道。唉，惭愧。旁边的杨 sir 发话了：“电话面试的时候，你的 AD 芯片部分就答得不好，经过这么多天，你就没好好准备吗？”我突然明白他是电话面试我的那个人，现在是给我一个申辩的机会。我感激地看了他一眼，回答自己这几天去图书馆看运放的应用，英语角练英语，却都没能派上用场。

模拟场景面试基本结束，后面是聊一些综合方面的。比如说意愿工作地点，目前找工情况，职业规划等等，然后就给我一个提问的机会。我问了什么时候出结果，回答是本月中旬。当我出来时，杨 sir 出来和我见面，说他是电面我技术的人，我们握了手，告别后来就是他把我推荐给他们的代理商肖经理。

从 TI 的大楼出来，在南京西路步行街上走，还在想着面试的事，感觉还可以，只是技术性问题自己回答得差一点。后来和 TI 华南区代理商的肖经理谈才明白，面对这样的客户刁难型问题和压力面，要自己有分寸有度，不要一味退让讨好客户，不能答应别人的就不要答应，不要让老板来帮你擦屁股。TI 的价值观是：正直，承诺，创新。这是与企业文化上符合的地方。

在南京西路找了本科舍友阿滨，一起吃了个饭，第二天和谭波逛了七宝老街，便坐上了回广州的火车。匆忙之间，没有买到卧铺，坐着硬座回来。回来后，等了 10 天，TI 发 offer，没有收到 offer 的算是被默拒了。华工电信的同学没有一个收到 offer 的。泪奔。后来才知道 TI 的 AFAA 只招了 7 个。而终面地点除了上海外，听说还有北京和成都。这个我也不敢确定。如果是那样的话，终面喇人也太多了。回广州后，找工形势已经不容乐观，基本没有什么知名公司来了。所谓的西门子，通用电气，都是只是虚张声势来做宣传的。后来我们找工都很艰难。我接下来准备公务员，直到来年的 3 月才确定工作。在此写下找工记录，作为一个纪念。

## 6.7 2010 届 TI 公司 TSA 职位面经 2009.11

10 月 11 日 14:00 笔试 东南大学礼东 202

当时自我感觉良好，认为经过笔试筛选时很正常的，可是后来发现，在简历海选阶段也是刷了很多人，所以庆幸自己认真制作了简历，而且没有把技术简历给投出去~~

为了准备笔试，在网上下载了很多资料，非常小农地反正面打印了满满的几页纸，闭关两天，拿出本科的模电课本，认真准备。 Unfortunately，考试时发现竟然是那样的简单，问：半导体导电性是介于什么和什么之间。。。后悔准备了那么长时间。基本没什么难题，只要把模电书前十页看了应该就好。不过在一面时发现南京剩下了不到 100 人，说明笔试阶段也刷了很多很多人，所以回头想想笔试阶段也不容忽视，把最最基本的知识学扎实，如果简单的题丢分很容易被淘汰，尤其这么简单的笔试题。

总结：

- 1.简历精做，珍惜第一次跟公司 HR 交流的机会。后面的一切都取决于那一张纸。
- 2.题目越简单越要做对~~需要踏实的精神和态度

10月23日 15:45 一面 南京金斯利喜来登

非常准时的进入面试环节。(这是 TI 公司我非常赞的一个作风，非常准时，不像有些公司，时间观念不强，需要注意的是，感觉 TI 是非常严谨的有历史的一家企业，我在宣讲会，在工作地点，在面试地点见到的所有 TI 工作人员都是正装，希望师弟师妹们能注意你们面试时尽量着正装。)

在准备的房间里给我们每人发了一张号码牌挂在胸前，以作辨识。

进入面试房间，首先每人对自己进行简单的自我介绍，只包括姓名学校和专业。每个人只有 15 秒的时间，可能他是想把我们都对上号，避免胸前的牌子会和人不符。

简单介绍过后，给我们每人五分钟的时间阅读一份材料。材料上主要内容是让我们建造一座模拟的大楼，(其实是拼插积木)，在开始讨论之前给出计划，然后进行讨论，再然后建造，最后得出实际的利润结果。时间分别是 10 分钟和 15 分钟(后面两项)。建造需要考虑的问题包括：砖块和利润的关系(砖块在 100 块以上，用的越多利润越低)；楼高和利润的关系(楼越高，利润越高)；建造时间和利润的关系(在一分钟以后，时间越长，利润越低)

最后一项是每个人做出总结。8 个人总共五分钟。

成功：

- 1.在建造之前想到了建造计划，在实际操作之前做好充分的准备才开始。
- 2.最后总结以 leader 的角度谈了团队的优势和劣势。

失败：

- 1.我一开始对砖块的计算失误，以为 100 块最好，其实是越多越好。
- 2.在建造过程中没有掐时间。

总结：

1.这个群面是我整个找工作期间做过的群面中感觉最开心的一个，没有尔虞我诈勾心斗角，大家齐心协力完成一个游戏。其实合作能力不就在这儿体现吗，不像 XX 公司，非让你淘汰一个小组里的两个人，什么玩意！(愤怒中。。。)

2. 职位决定了我们的工作和生活是离不开的。很过销售人员的素质都是在生活中锻炼的，希望有志于做销售的工科朋友，在有空的时候能走出实验室，多跟周围人交流交流，多找些实践来补充自己，这不仅是简历上绚丽的一笔，也是给自己锻炼的机会，更是交到朋友的最佳途径。可能明年的一面不再是这样的游戏，但是实践中体现出来敏锐的思维，全面的思考，合作的态度以及动手操作的能力，将永远让你立于不败之地。

10月24日 16:30 二面 南京金斯利喜来登面试

每个人半个小时，1V1，汉英混合面试。HR 非常的和蔼，容易让紧张的心情放松下来，当我磕磕巴巴说英语的时候，他还会不断的微笑点头。赞一个。

整个过程分三个方面：

- 1.你的工作地点在哪里，哪里可以去，哪里肯定不去。



2.你的简历上面的实践经验，项目经历和活动介绍。（会用英文讲 15mins）包括收获，遇到的挑战，怎么解决等等。

3.你还有什么问题。

成功：

最后问问题的环节稳了很多问题，让他感觉到我对 TI 非常的向往，希望了解更多。

失败：

1.面试时有一个可怕的尴尬时刻：一时他不知道问什么好，我又回答完了上一个问题。他赶紧又找了一个新的话题。这个时刻给人的感觉非常不好，冷场是大忌。

2.英语过程中，前两个问题没有回答太顺利，磕磕巴巴的。

3.他比较纠结于我没有销售的背景，没有销售经历。

总结起来：

1. 英语还有待加强，想要进外企，英语必须要过关。

2. 在面试时搓手，晃身，玩手中的笔等小动作要去掉，这种不好的习惯非常减分。

3.如果有销售的相关实习经验，就像大补药，登时满血满魔，所向无敌！

11月4日 15:00 三面 上海 TI 公司总部面试

如果说前面的面试是实力的话，这面就是看人品了。先描述一下面试当时的场景，四个非常严肃的面试官严阵以待，坐在我的对过，有点批斗的架势。旁边还有一位不说话的姐姐一直盯着我，不知道她是在做什么。

1V5 中，有销售总监，经理，技术人员，HR，具体叫什么记不太清了，好像都是中高层的样子。房间很空旷，一进去就不自然的紧张了。唯一有笑容的是 HR 姐姐，所以我看她最多~~~

在准备房间里，会读一份材料，里面关于模拟销售的一个场景。我叫徐明，我是某公司的销售人员，要去向客户介绍自己的公司，产品，报价情况等，同时还要求解答客户的问题。在材料上有我的介绍，我代表公司的介绍，对方客户公司的介绍和以往合作的历史情况。材料挺多的，只有 15-20mins 看的时间，就被领到面试房间了。

刚要开始我准备好的介绍，就被珠帘炮是的压力面试轰炸一番，他说我了解你们公司你不要说，我问你，你价格怎么样，为什么这么贵，钱都让你们赚走了，你不能做决定就走给我找能做决定的人来。。。。。。呵呵，当时感觉领口是那么紧，屋里是那么热，HRmm 的笑容离我越来越远。。。。。。很多问题不能算回答，只能算应付了过去。好在只持续了 15 分钟，模拟销售结束。他们管这个叫 case interview.....后来他们问我愿意去哪里工作，问简历上的项目，问 FPGA 和 CPLD 的区别，问女朋友的问题，问你觉得你有什么优势等等。都是一些 openQ，整体感觉比刚才好的多。最后总共面试 50 分钟。最后送了一份小礼品，“有线鼠、耳麦、网线”套装。面试结束。

优点：

压力面试下没有崩溃，沉着应对，积极应付，态度亲切。

缺点：

1.有几个问题问得我哑口无言，不知道怎么说。Case interview 结束之前他还说我对你今天的表现非常不满，你觉得你怎么样！我：~~~~额~~~~还挺好的~~~~。他就笑了。

2.那个 FPGA 和 CPLD 的问题没有回答出来，他说这分我就不能给你加上了。

总结：

1.终面面感觉是真正的销售面试，看一个人是不是真的适合做销售，也看老总看你到底顺不顺眼。呵呵。我的道行还没修满，不知道他是怎么评判的，也不知道怎么表现是无敌的，不过我知道一定不要被吓倒，不要紧张，不要乱承诺，这样你至少没有触碰到警戒线。

2.明年的题目肯定和今年不一样，不过把握好原则，把握好心态，肯定能成功~

3.最后感谢一直支持我帮助我的 xg 师兄，到上海请你吃饭~

这是一份非常实在的综合经验，希望它能帮助到正在找工作或将要找工作的朋友们，永远不要放弃，真的，决定你人生的不是 HR，不是面试官，不是哪家公司招应届毕业生，而是你每天都在干什么。最后我还想说，机会总会垂青有准备的人。

## 6.8 TI 一路面经，算是留个纪念吧。09.11

血雨腥风，TI 之面结束了，失败告终！

从开始的电话一面，电话二面到上海终面，经历了大概一个月时间，10.14 面，11.13 发 offer（当然没俺了，呜呜。。），一路惊奇，一路欣喜，还有一路的。。。

TI 的面试很职业，时间安排非常合理。不过有一点，就是终面的时候 TSA 分了好几个地方，看到他们发牢骚，我还庆幸我们 EPFAA 职位统一在上海面试了。这样信息更集中，消息更灵通。

呜呜。。。

先挤点眼泪，真的是很伤心，很伤心，TI 是我最向往的一个公司，不论从 TI 的行业，TI 公司本身以及嵌入式职位都是我最喜欢向往的，为何却没要俺呢。。。

慢慢剥开那点回忆。。

一面，电话面，很不幸，在地铁里面面的。那天大概 14:20 TI 打过来电话要面我，但是当时在面百度（凑热闹），于是没接到。TI 还是挺负责的，隔 5 分钟打一次，总共打了三次。但是时间刚好是我面试百度的时间，一点不差。面完百度，感觉不咋的，想打个电话跟女友说说，报告情况。结果看到了 TI 的三个未接电话（当时不知道是 TI 的）。出去百度面试的建国酒店，心里很是疑惑那三个未接电话，021。。，猜到是上海的某个公司，但是不确定 TI。于是准备先回学校准备下，不巧的事来了，刚刚进地铁，还没到底层，TI 电话又来了，直接一句：“IS that。。。”，晕了，直接英语，赶紧回了句“Yes。。。”，然后“This is。。。”，now we will have an english interview。。。”，现在回想当时怎么不让她过十几分钟或几十分钟打过来呢，在地铁里面环境十分恶劣，周围乱哄哄，经常是听不清楚，于是“sorry, sorry”成了面试用的最多的一个词。。英语面试主要是问个人信息，对 TI 的认识等。后面问了几个开放问题，大路边的，不用说了。

回来宿舍，感觉很不好，乱糟糟，没报啥希望。

好像 TI 对我的青睐这时候刚开始，一面完收到一个邮件，是做测试的。开始不知道什么测试，感觉好紧张，要求 3 天内完成，于是充分调动我的搜商去搜索测试的内容，最后了解到好像是性格和一点点的智力测试。

不幸的事情又来了，测试网站提示只能使用 IE6.0 以上版本，而且测试码只能使用一次。

天真地打开了 IE 浏览器，本以为可以顺利测完，但。。IE 外网运行不了，系统憋了 1 个小时，愣是没蹦出第一页来。。

只好打电话联系测试中心，期间还是费了周折，好歹联系到了。那个工作人员很热情，说给我一个新的测试号让我再尝试一遍。结果，再次崩溃。

当时脑袋快炸了，因为测试是在周五晚上，周末他们不上班，而我的测试时限是 3 天，过了周末就熄火了。

赶紧联系，电话没人接。于是找师兄，师兄费了周折帮我问到了 TI 的 HR 那里，他们回复说没关系，周一重新测试一遍就可以了。这时候终于放心了。（顺便在这里谢谢师兄的帮助）。周一顺利完成了测试，还是那个测试中心的姐姐帮我重新恢复了测试代码，非常感谢她的尽职尽责。

之后过了大概一周，收到二面电话，原先以为会面对面的面试，结果电话面试就搞定了，TI 真是高效，不拖泥带水。

二面面的是纯技术，面了二十多分钟，问的全是简单的技术问题。回答非常顺利，至于具体的题目就不必说了，嵌入式软件设计师那本书上都有。

二面完心里感觉很踏实，心想应该可以终面的吧。

TI 最后一次青睐我，是在二面几天之后，通知我去上海终面。

电话通知的，很简单的几句话，传递给我的却是兴奋、兴奋。

简单准备了几天的，期间也参加了一些其他公司的宣讲和笔试，心思不在，所以也没啥结果。还是准备 TI。

一个皮箱，一张车票，陪我 18 小时到了上海。到了感觉上海车站很破旧，没气派。稍微有点失望。（后来小逛了一下上海，感觉上海确实气派，除了车站，哈哈）

TI 通知是下午 13.30 面试，火车到上海是 10.00 左右，下车坐地铁十几分钟就到了人民广场，刚好那天气候骤变，突降 8、9 度，那个冷啊。。。

吃了个味干拉面，作为午餐，在餐厅休息了一会就去了 TI 上海总部。

哇塞，前台接待好靓。。。嗯，工作人员也都是帅哥靓妹型的，外企，很注重外表形象的（不知自己的形象是不是扯了后腿，哈哈）

一帅哥接待我们到了一个小会议室，里面有个其他学校的，刚刚面试完，准备回去了。由于有 TI 工作人员在，没好意思问他面试内容。过了不一会，就到了俺，不过碰到了个牛人，上交的，直接霸面的，没一二面，靠，牛。本来下午我第一个，他霸成了第一个，好在 TI 面试安排很灵活，TI 的面试官把中午饭的时间给了这个霸王面。13.30，准时开始了本人的 500 强终面之旅，感觉还是很自豪的，呵呵。

终面内容就不多讲了，商业机密哈。。总之是面个人的综合能力。

面试完了感觉心里不是很踏实，回到会议室碰到几个其他学校的牛人，女强人也是有的。跟他们聊了一会，留了个联系方式。从每个人的言谈举止感觉都不简单，唉。。借机出去释放了几两水。顺便等 nv 的电面。本来 nv 电面时间和 TI 重复了，后来打电话调迟了半小时。14：40nv 就打来面试了，也是英汉面，这个就不说了。回想起来脑细胞生疼。

nv 面完，上海之旅就差不多结束了。和同伴一起出了 TI 的大楼，走在寒风冷冽的油柏路上，有一种难以释怀的激动。走到上海，回想着前面的点点滴滴，别有一番感觉，上海，我来了，你会留我吗？

着急的等待，心灵的煎熬。

和时间赛跑接近两周时间，等来了消息，等到的不是即将在德州留下的脚印，是伤心太平洋的绝望。。。

技术，能力，综合素质，TI 之面给我上了最好的一堂课，欠缺的是不技术，不是机会，是抓住机会的能力。。。

要好好反省了。

背后，也许是一些冷漠的目光，也许是一句句冷言的笑话，也许。。。不管怎样，我还要继续努力，有阳光的地方就会有微笑。。。

天亮了，会有太阳。。。

## 6.9 杭州一二面 09.10.24

一面还是玩游戏，我们是拍纸牌

二面完全聊天，但我表现很一般。。。1v1，hr 很 nice

一面 40 人，二面 4 人 相对于其他城市好像二面发的很少。。。

over~~ good luck

## 6.10 TI 德州仪器小组面 09.10.18

TSA 职位，销售助理。

面试时间：30 分钟，5 分钟审题，25 分钟讨论给出方案。

题目：8 人合力设计一个塔，有时间、塔高、积木数量三个衡量标准。一大堆至高积木。

最终给出利润最大值。

人力在审题参与疑问解答，其他时候不参与任何活动。30 分钟一到，结束闪人。

关键点：建造时间越长，利润越低；  
建造积木超过 100 块，利润开始下降；  
塔高的估算方法。  
很有意思的小组讨论：)

## 6.11 TI 武汉一二面 09.10.16

TSA 昨天一面，武汉区 32 人。面试和之前看到的面经完全不同，不是 1 对 1。8 人一组玩游戏，堆塔游戏，相当于是变相无领导小组讨论。没送东西。

今天二面，剩 8 人。1 对 1，先是英文自我介绍，再是问简历问题。也没送东西。估计选 4 人。

## 6.12 TI 的 TSA 一面——广州 09.10.18

早上第一批面试，两个颇为友善 hr，8 个人一组。

小组合作完成类的发散性题目，总的来说就是玩堆积木建一座塔，具体要求都写在每个人面前的两张纸上。

建的塔要求稳定，观者可测其高度，并且实现最大利润设计，规划阶段 10 分钟，设计建造阶段 15 分钟，最后要在表中写出砖块利润，塔高利润和人工利润，以及建塔的所有利润。两张纸中给出三个比例图：砖块与利润的比例图，塔高和利润的比例图，图以及时间和人工利润的比例图，前两个走向大致是平行，到了一定值后递减，第三个是个递增直线。结合比例图再做进一步规划。

我们小组建的基本上失败，虽然高度还行，但在策划，小组讨论，分工上乱七八糟。最后计算结果都是手忙脚乱。不过可喜之处是大家在建塔阶段因为没有明确分工，每个人都抢着把面前那堆拼起来速度提升了很多（与我们建的塔有关）。结尾后 hr 说明天就给通知。

大致就是这样了，最后祝幸运者能够顺利通过一面，二面。。，拿到心仪的 offer！

## 七、 德州仪器工作经历&感悟

### 7.1 我在 TI-代海亮

姓名：代海亮

目前职位：AFAA / 助理模拟应用工程师

毕业学校：西安电子科技大学

2005年，因为电子设计竞赛的原因初识TI，觉得它是像冬天的太阳。当我对设计中的器件选型无从下手而迷茫的时候，它宽广的产品线中总有适合我的选择，给我一丝冬日阳光般的温暖。

2007年，TI大学计划让我对这个企业更加的佩服。在过去的十年中，TI大学计划不遗余力地推动最新半导体技术在中国大学的应用和创新，如夏日阳光般那样，照耀着高校学生在实践创新中崭露头角。

2008年，因为应聘TI，从而对它有了进一步的了解。世界500强、业界前三的半导体巨头和无数优秀的IC产品，TI就像秋天的太阳那样，平静的展示着自己的硕果成果与辉煌成就！

2009年，入职到TI，虽然培训才开始一个月，我已经对TI有了更加深刻的认识。它像春天的太阳那样，无私的用温暖和光芒哺育着我们这些TSA和AFAA茁壮成长。

未来的路还很长，但TI正直(integrity)、创新(innovation)和承诺(commitment)的企业文化不会改变，这也是TI能够在75年的时间里，由一个小石油勘探公司发展成一个国际半导体领军者的根本原因。

大学是人生一个里程碑，里程碑的周围往往有着很多很多的岔路口，而毕业则意味着我们不得不去选择一条路继续走下去。TI给我们提供了一条宽阔但充满挑战的路，不过我相信，只要你充满激情热情，勇于挑战自我，这里肯定有能够展示你的风采的魅力舞台。

选择TI，TI有你更精彩！

### 7.2 我在 TI-洪森

姓名：洪森

目前职位：TSA / 助理销售工程师

毕业学校：华南理工大学

大家好，我叫洪森，毕业于广州市华南理工大学，我是2009年7月加入TI，成为TSA的一员的。说到TI，大家都知道它是半导体行业的旗舰，世界上很多的第一个都出自TI，比如第一个集成电路、第一款商用DSP、第一个手持计算器、第一个DLP投影仪等等。公司成立70多年来，为全人类做出了巨大的贡献。我非常开心有这个机会加入TI这个大家庭。

加入TI虽然只有短短一个多月，但是已经很深刻的感受到了家的感觉。公司给我们制定了13个月完善的培训计划，从商务礼仪到商务写作、从沟通技巧到产品培训、从销售技巧到销售实战、从国内培训到美国培训，在我们TSA&AFAA培训项目上，公司花了很多精力。这一个多月以来，我们20个入职的新员工一起上课、一起在上海南京路吃饭逛街、一起回酒店聊天说地，大家都很开心，关系非常融洽，仿佛大学里一个新成立的班级。但是，培训的时候也是有压力的，为了以后能够在工作中游刃有余，我们也只能努力学习，相信在自己的培训和自己的努力下，我们一定会快速成长，成为一个合格的员工。

另外，TI 里业余生活也非常的丰富，每个周末大家都可以根据自己的兴趣去游泳、打羽毛球、打篮球、踢足球，公司每年还会组织旅游、晚会。总之，无论你是体育健将还是文艺精英，TI 都可以提供发挥你特长的舞台。

说到 TI 的招聘，希望大家能够多做些准备，多了解一下 TI 的产品，报 TSA 的要注意锻炼下自己的沟通能力，而报 AFAA 的一定得好好准备下自己的模电知识，面试的时候表现最真实的自己的可以了。感谢大家关注 TI，希望更多的有识之士能够顺利加入 TI 这个大家庭。

### 7.3 我在 TI-赵伟

姓名：赵伟

目前职位：AFAA / 助理模拟应用工程师

毕业学校：北京理工大学

我叫赵伟，德州仪器 09 年模拟应用助理工程师（AFAA），毕业于北京理工大学物理电子学专业。

当初选择 TI 主要因为三点：首先，我研究生期间做的课题是传感器电路设计，侧重模拟电路应用，知识背景与 AFAA 的职位需求比较符合；其次，TI 给每位初入职场的毕业生提供全面、系统的培训，能让我们成长得更好、更快、更职业；最后，TI 是半导体行业著名的大公司，为员工提供了平等、公平的竞争环境和广阔的发展平台。

来到 TI 后，经过这段时间的培训和与 TI 员工的交流，更加了 TI、TI 文化和 TI 人。

TI 自成立以来，一直处于科技前沿：第一块集成电路、第一个手持计算器、第一个电子发声器、DSP、DLP 等，TI 为创新者提供技术，推动科技产业的发展。多次被《财富》杂志评为全球半导体产业最受尊重的公司。TI 的要求她的员工有最高的道德准则，在公司里随时能体会到“正直”、“创新”和“承诺”的价值观和企业文化。为员工提供了很多施展才能的舞台，海阔凭鱼跃、天高任鸟飞。TI 人都很优秀、亲切、诚恳并且乐于给我们提供帮助，在这样一个氛围中工作和学习感觉很舒服。

整个 TI 对 TSA/FAA 的培训项目都非常的重视，为我们提供了非常好的学习条件，这段时间以来，我们 09 届 TSA/FAA 对大的感慨就是信息量很大、知识很多学到了很多东西。

这是职业的最好起点，加入 TI，选择成长。

### 7.4 我在 TI-王运健

姓名：王运健

目前职位：TSA / 助理销售工程师

毕业学校：成都电子科技大学

大时代，大舞台！

半导体产业日新月异，各厂商群雄逐鹿，TI 以其领先的设计和制造工艺以及全面覆盖的产品线居于不败之地。伴随着中国电子产业的蓬勃发展，TI 中国也经历着飞跃式的发展。

2009 年 7 月，我非常荣幸的加入了有着中国半导体的黄埔军校之称的德州仪器。德州仪器公司为我们量身定制了一套为期 1 年的全面并且系统的培训，在已经过去的 1 个月里，我感觉自己就像海绵一样生活着，无论是增强软技巧的 presentation skill 还是增强技术知识的各种产品线培训，都令我受益匪浅。

现在 2010 年的校园招聘即将展开，非常真诚的建议您加入德州仪器，因为这里可以给出类拔萃的您提供广阔的舞台，释放自己的潜能，创造自己的辉煌。

## 7.5 我在 TI-王慧卉

姓名：王慧卉

目前职位：销售工程师

毕业学校：上海交通大学

和大多数的毕业生一样，我在找工作时希望有一份公司能提供有着丰富多彩和持续挑战的工作，而且能与聪明而友好的人一起工作的机会，我知道这并不很容易。

2004 年从上海交通大学毕业后，我作为 TSA 培训生加入了 TI。迄今我在这里的经历一直都是收获颇丰——就像“Kinder Surprise Egg”，你会发现你一直处于那种每天都想尽快投入工作的激情中。

至今，我依然为加入 TI 和我们在中国区的工作感到振奋不已。正如我希望的，TI Sales 是一个非常有趣的职业，你既可以与形形色色的人打交道，也可以在不同的项目中学习到先进的技术知识，不断提高自己的产品技能。这是一个高速发展的市场，这是一家全球领先的高科技公司，你能够明确的感受到公司成长的脉搏与自己息息相关。更为可贵的是，TI 的人总是乐意分享学识和经验——这里有技术专家、营销高手、业务骨干，还有优秀的管理团队，不仅是同一办公室的同事也包括来自 TI 全球网络的同事。回顾过去，我们在周围睿智同事那里收获了大量宝贵的知识和经验。

与此同时，TI 尊重员工工作与生活的平衡，你能在公司找到发现各种各样，丰富多采的业余活动，甚至能邀请你的家人一起参与。因此，在忙忙碌碌的 sales 工作之余，我依然可以保持自己的爱好——阅读和旅游。

如果你想找到一份提供学习和不断进取机会的工作，并在一个友好、轻松的环境中发展事业，相信我，TI 肯定是一个好的选择。

## 7.6 网上资料

加班情况

的员工在工作中需要加班,26.47%的员工不需要加班

员工组成

德州仪器有 47.06%的人员为工程师和技术人员,23.53%的员工为销售和服务人员

每周工作时间

的德州仪器员工工作时间在：每周工作 40-49 个小时

的德州仪器员工工作时间在：每周工作 50-59 个小时

的德州仪器员工工作时间高于：每周工作 60 个小时

的德州仪器员工工作时间低于：每周工作 40 个小时

## 7.7 德州仪器--为了忘却的纪念

德州仪器 (TI) - - 做电路设计的人大概都知道，这是一个传奇的公司，一个充满神圣的名字。作为芯片业的老二，dsp 芯片的老大。这个公司充满着诱惑和吸引力。起初对这个公司只是神往，而从来不敢奢望。最初知道公司有招聘计划是在白云上，有两个往年去 TI 做 TSA(技术销售助理)的师兄发了关于 TI 招聘的帖子。随

之对公司有了极大的兴趣，报着置之死地而后生的勇气，在 chinahr 上网投了一下。从此开始忙碌别的公司的招聘，对 TI 也没了音信。

事情发生的一个月前，TI 发了一面的邀请函给我，我着实兴奋了一把，毕竟能去 TI 面试就已经是个让人难忘的经历了。为此我还专门购置了一套西装。11.10 日，由于和 emerson 的面试冲突，我把时间换到了这一天。在签到处得知，TI 今年在武汉有 60 人参加一面，而网申的筛选率相当高，作为能进入一面的一员我感到相当幸运。作为上午两位 mm hr 那组第二个面试的，足足面试了有一个小时，远远超过了规定的 35 分钟。看到两位 mm hr 对我的经历还是相当感兴趣，我面试过后就觉得通过一面的问题应该不大。说说一面的情况把，期间问了很多问题，现在有的已经忘却，主要是问了一些我从事兼职从事学生工作的情况，并就我的一些性格提出问题，期间有一段时间是用英文做问题回答，这个环节的时间不长，如果回答比较流利就能轻松过关。一面过后并没有什么很放不下的感觉，后来的日子一直在 emerson 那边面试。直到有一天，我和 lp，兄弟三人一起去吃火锅，晚上 8 点多就接到 TI 二面的通知。那个时候对我来说这个消息是意外的惊喜。出乎意料又在情理之中。后来的几天都在准备 TI 二面，可惜网上关于 TI 招聘的面经非常少，几乎没有什么有价值的信息，所以一直报着一颗忐忑的心在等待那一刻的到来。

11.21 日，TI 二面，我是下午最后一个面试的。中午就问 xgun 兄弟打听到了具体的面试流程——一轮角色扮演+一轮 hr 面。因为 xgun 是一面和我换时间的兄弟，又是同一个系的师弟，又一同进了二面，自然是缘分。二面又在华美达光谷酒店。下午早来到面试地点，开始等待，和两个 chinahr 的工作人员聊天，还有两个霸王面的。没想到二面还有霸王面的。得知武汉最终进入二面的 11 个人。我看了名单，其中一个女生是武大电信的，一个邮科院电信专业的，剩下 9 个华工的（我和那个师弟是控制的，其他全是电信的）。这个阵式把我吓住了，果真 TI 是喜欢电信专业的学生。轮到我面试了，三个面试官，其中一个女面试官是一面面我的，我还是比较熟悉，至今为止没有记住她的英文名真是惭愧。两外另个都是 TI 销售部门的头头。首先是角色扮演游戏，我作为销售工程师根据材料上的内容与其中一个面试官（扮演对方客户）进行模拟交涉，时间 10 分钟。在这 10 分钟的过程中，面试官不断以客户的角度刁难着我，我也一个个问题的应对，可是其中有些问题我回答的不尽如人意，自我感觉就不好。后来的 hr 面就是一般的基本问题，关于简历上提出一些问题。我的面试时间仅仅 3 5 分钟，面后我就觉得没有一面时候出彩。感觉有些平庸了，所以后来因为在乎 TI，怀着惴惴不安的心情等了一个星期，等待 TI 的 offer。俗话说的好，任何机会都是留给那些有准备的人的。我的感觉还是很准的，这一次果真败下阵来，TI 在 11 月 29 号在全国发了 12 个 offer，武汉有 4 个。二面失利也是在意料之中，毕竟那天的发挥就让自己没了底气。那几天的心情有些糟糕，可能是对 TI 倾注了过多的期望，真的非常想去这样一个公司作为自己职业生涯起飞的地方。也许自己的各项素质还没有达到公司的要求，我还没有真正把自己练就一身本领。

事在人为，后来的日子在不断总结中，我也想清楚了一些问题。在找工作中懂得了很多，也对未来有了一个初步的打算，其实未来在任何岗位上，只要自己做一个有准备的人，机会总会在某一天垂青于我的。



## 八、德州仪器相关资料延伸阅读

### 8.1 德州仪器 CHO：我们更看重员工的潜力

世界 500 强企业——德州仪器公司(TI)是一家有 70 多年历史的、以技术领先而著称的全球性半导体公司，也是世界领先的数字信号处理和模拟技术的设计商和供应商，是推动因特网时代的半导体引擎。

公司总部设在德克萨斯州的达拉斯，其业务包括半导体、工业电子材料、教育产品。公司在全球超过 25 个国家设有制造或销售机构，员工超过 2 万人。

刘秋廉——德州仪器中国有限公司人力资源总监。有 20 多年人力资源从业经历，曾任法国阿尔斯通（中国）公司人力资源总监，美国通用电气（中国）公司人事经理，加拿大蒙特利尔银行北京代表处副代表。

招聘：自然真实地表现自己

记者：德州仪器对员工有专业和学历方面的要求吗？

刘秋廉：从专业的角度来讲，我们需要的是电子工程和电力工程专业的学生。当然，我们更看重学生的整体素质，无论从社会上招聘也好，还是从学校招聘也好，我们都希望他不仅仅是本专业的，同时也是一个全面发展的很有潜力的人才。我们对本科生、研究生和博士生都是欢迎的。我们平时的工作用语是英语，所以我们很看重员工的英语能力，但我们并不硬性要求其一定要达到四级或者六级。

记者：那么，在招聘的过程中，时间那么短，你们怎样考量应聘者是不是适合德州仪器？

刘秋廉：在很短的时间内发现一个人的素质，特别是长远发展的素质确实不容易。我们比较看重员工的发展潜力。我们认为，现在会不会什么并不重要，今后两到三年内的发展潜力才更重要。具体地说，在招聘的过程中，我们主要看重这么几点：第一，应聘者要为人正直，人品要好；第二，他要善于学习。其实，一个人在大学所学的东西，只是今后事业发展的基础，更多的知识需要在实践中、在今后的工作中获得，它可能来自于客户，也可能来自与同事的接触过程中。所以，我们希望员工要善于学习，善于抓住工作和生活中细微的东西；第三，要对工作充满热情。具体工作中总会碰到很多的困难，这些困难，有些短时间看来是不可逾越的，或者是不可克服的，如果员工对工作充满热情和执着，那么，他就会想方设法去克服这些困难，并在此过程中不断进步，否则，他就可能被困难压垮。

记者：德州仪器的招聘有没有地域方面的限制？在面试时要做测评吗？都采用什么形式？德州仪器挑选简历的标准是什么？您认为应聘者怎样做，才能让招聘者印象深刻？

刘秋廉：对于在校的学生来说，我们一般对他们将来在哪个地方工作，从事哪个岗位没有很明确的定向。可以说，我们是一个培训项目，我们希望这个培训项目的人才来自于各个地方，我们也希望将来有了岗位的时候，他们会具有灵活性，可以根据业务的需求，到不同的地方去工作。从岗位来讲，我们有一个目标，基本是针对两个方向的：一个是技术产品工程师，一个是技术应用工程师。

在面试时，严格来说，我们并不拘泥于某种形式。我们会做一些先期的测评，看看应聘者的潜在实力和发展方向、个性等等。然后，由人力资源和来自产品一线用人部门的经理来做第一轮的面谈。接下来，还会有第二轮面试。相对来讲，我们的面试都采用比较宽松的方式，是一个交流和互动的过程。

筛选简历时，首先是看应聘者所读的专业，然后就是特长，在学校里参加过什么样的社会活动，都是我们在遴选简历时所考虑的因素。我想，应聘者的简历至少应该能够反应自己的特点，这是最重要的，特点突出了，自然就能抓住招聘者的眼睛。所以，应聘者要突出自己的特点，真实表现自己。从一个面试者的角度来看，我就希望了解真实的对方，这是基本的原则。真实自然地表现自己，我们不会有太多概念化的问题提出来，我们通常会通过聊天的方式，了解应聘者过去做过什么，以及对某件事情的处理方法，我们就是通过了解他的过去来预测他的未来，所以应聘者不用特别准备什么，自然表现自己就可以了。

当然，我们希望应聘者能严肃地对待面试，所以应聘者出现在公司时，应该是一个比较专业的形象。如果是你需要的位置，你就要说明为什么想要这个位置，以及从什么方面可以证明你能做好这个工作，这非常重要。

记者：德州仪器的招聘方式有哪些？德州仪器从哪些方面来考证人才？

刘秋廉：网络招聘、校园招聘，都是比较有效的招聘方式，但很难讲哪一种是最有效的，关键看企业的需求。这些方式我们都会用，相对来说，通过网络的招聘较多些。高层管理人员大多通过猎头招聘。不过在德州仪器，我们用的最多和最有效的还是内部推荐。就是公司的员工推荐他所认识的人，我们 60% 的招聘成功案例，都是从内部推荐过来的。

我们对不同的位置有不同的需求。应聘者的专业和经验是我们需要的。销售工程师、产品工程师、应用工程师、研发工程师，在不同的岗位，对于人员的经验知识的要求是不一样的，但一个总的要求是，我们希望这个人一定是符合我们公司价值观的。首先，他做人要以诚信为本，我们希望他符合公司这个价值观，否则他在里面会很不舒服；其次，我们希望他能以开放的心态不断学习新的东西，我们所做的是永远不能停下脚步的产品，进来的员工永远是在学习，永远会渴求知识的增长，所以学习的态度和学习的能力非常重要；当然更重要的是工作的态度和热情，只有有了热情，才能不断做好工作，才能不断地学习。

发展通道：两翼齐飞

记者：请问，初入职的毕业生在德州仪器会有什么样的发展空间？德州仪器会为员工做职业规划吗？

刘秋廉：德州仪器自 1996 年进入中国，目前已经扩大了 10 倍，员工数量增长了 20 倍，这个数字本身，已经说明了新入职的员工在德州仪器的发展空间。

另外，中国每年半导体市场的成长速度超过 30%，就算我们跟市场同样成长的话，每年的增长速度也会达到 30%，人员也会不断增长，新进来的员工都会有发展的空间。技术方面，我们会产生不同的技术专家；销售和管理方面，也会产生一些专家和比较高层的位置。

我们鼓励从内部发展起来的员工有更多的机会，但公司发展太快，光是自己的内部成长跟不上，我们也会从外面请来一些人。德州仪器有一支非常多元化的员工队伍，我们的员工来自各个国家，也有一些从美国学成归来的海归派。更重要的是，德州仪器有一个学习的环境，各种各样的人才在一个共同的平台上贡献，是一个非常好的学习的环境。工作的过程，也是一个学习和提升的过程。

公司在发展，在不断壮大，我们希望员工都有一个逐步上升的空间。我们的员工有两条上升通道：一个是管理的通道，一个是技术的通道，我们称之为技术阶梯。专心技术的员工，可以走技术通道；愿意做管理的，可以走管理通道。这是两个可以齐头并进的通道，没有谁高谁低的问题。

记者：新人进去后，公司会对他进行什么培训呢？

刘秋廉：有很多的培训，比如说我们的销售培训和应用工程师的培训，网上随时有很多的产品培训。比如说销售工程师，我们会有很多的销售相关的培训，还会有领导力方面的培训。我们有一些内部和外部的资源，每年都会为员工安排各种各样的培训。

记者：您觉得刚毕业的大学生，他们的优缺点各是什么？德州仪器的价值观是什么？

刘秋廉：刚毕业的大学生，优点是所谓的初生牛犊不怕虎，他们有一股冲劲，不太会受到旧的约定或者是规定的限制，他的思维会比较开放，特别是跟客户接触的过程中，会有一些比较创新的想法。弱势在于，大学生在整个学习过程中，接触的环境比较单一，待人接物的方法也相对比较单纯。中国人不喜欢直接表达，喜欢通过一些暗示，或者是委婉的方式来表达，刚毕业的大学生对此不会敏感，或者说不能够完全体会其中的意思。随着时间的推移和经验的的增长，这是慢慢可以得到改善和提高了。

在德州仪器，有三个价值观是非常明确的，第一是诚信，第二是创新和发展，第三是承诺。实际上，这三个方面就把德州仪器的文化都囊括在其中了。

待遇：业绩说话

记者：能谈谈德州仪器的待遇情况吗？

刘秋廉：我们有一个全面薪酬的概念，根据职位的不同，基本工资、福利等都有所不同，但是总而言之，我们希望总体的薪酬在同类、同等市场上是有竞争力的，这是我们的一个原则。另外，我们每个人的待遇是跟

个人的表现挂钩的，如果你在公司里面是表现非常好的员工，那你所拿到的待遇要远远高于一般表现者。如果你的业绩好，你绝对能拿到好的待遇。

记者：德州仪器的人员稳定吗？贵公司如何留住人才？

刘秋廉：人员的稳定，一个叫流失率，一个叫淘汰率。前 10% 和后 10% 的人，是我们所重视的两个群体。对于前 10% 的人，我们要鼓励，从晋升、职业发展、薪酬等方面都非常倾斜。对于后 10%，我们就要采取行动，或者是你改变。如果不适合岗位，我们调整；如果是技能方面的问题，我们培训；如果这些都不行，我们可能就要请他离开。其实很多时候，不用我们请，这些人自动就离开了，因为他会感觉到压力，其他人都是很好的业绩，他没有，他很难在这种环境下生存。在市场竞争这么激烈的情况下，我们和其他的类似公司一样，也有一定的员工流失率。但总体来讲，我们比竞争对手的流失率要低，在高科技行业里面，我们比市场的平均流失率也要低。

留住人才，我想，我们有非常好的工作环境；有非常出色的管理人才；有很好的薪酬。将这三点做好，我相信，我们能留住应该有的人才，这是我们公司文化的一部分。

记者：请您对本刊的读者说点什么吧。

刘秋廉：我想说，敞开胸怀去拥抱这个社会，社会是多姿多彩的，你可以从中学到很多东西；但社会又是复杂的，跟学校的环境不一样，很多时候，要靠自己不断地摸索和总结，人生就是这样走的。任何困难跟挑战都是必须要经历的，不要害怕，只要认准了就认真去做。

如需获取 [德州仪器](#) 本年度校园招聘最新进度

了解最新 [德州仪器](#) 笔经面经资料及招聘内幕、与同样关注该企业的应届毕业生交流讨论

敬请关注大街网 [德州仪器 2012 校园招聘俱乐部](#)



<http://ti.dajie.com/>

声明：德州仪器 2011 校园招聘大礼包为大街网 (<http://www.dajie.com/>) 原创总结，请不要用于其它商业用途。内容为历年精华整理提取，不排除该公司今年改变流程或者细节，为此可能造成的误解或损失，与大街网无关。

-----豪华名企专属 CLUB 站点，专为校园招聘服务-----

行业	公司	行业	公司
四大会计事务所	<a href="#">毕马威(KPMG)</a>	网络	<a href="#">百度(Baidu)</a>
	<a href="#">德勤(Deloitte)</a>		<a href="#">腾讯(Tencent)</a>
	<a href="#">普华永道(PwC)</a>		<a href="#">谷歌(Google)</a>
	<a href="#">安永(E&amp;Y)</a>		<a href="#">新蛋(NEWEGG)</a>
消费品&零售&服装&家具	<a href="#">宝洁(Procter&amp;Gamble)</a>		<a href="#">阿里巴巴</a>
	<a href="#">高露洁(Colgate)</a>		<a href="#">搜狐公司</a>
	<a href="#">联合利华(Unilever)</a>		<a href="#">网易互动娱乐(163)</a>
	<a href="#">欧莱雅(L'Oréal)</a>		<a href="#">新浪Sina</a>
	<a href="#">强生(Johnson&amp;Johnson)</a>		<a href="#">盛大网络(SNDA)</a>
	<a href="#">雀巢(Nestle)</a>		<a href="#">摩托罗拉(Motorola)</a>
	<a href="#">箭牌(Wrigley)</a>	<a href="#">诺基亚 ( NOKIA )</a>	
	<a href="#">可口可乐(Cocacola)</a>	<a href="#">华为(HUAWEI)</a>	
	<a href="#">百事可乐(Pepsi)</a>	<a href="#">中兴(ZTE)</a>	
	<a href="#">金佰利(Kimberly-Clark)</a>	<a href="#">中国电信(CHINA TELECOM)</a>	
<a href="#">英博</a>	<a href="#">中国联通(CHINA UNICOM)</a>		
<a href="#">中粮集团</a>	<a href="#">中国移动(CHINA MOBILE)</a>		
<a href="#">沃尔玛公司</a>	<a href="#">广东移动</a>		
银行类	<a href="#">中金(CICC)</a>	<a href="#">江苏移动</a>	
	<a href="#">中国邮政银行</a>	<a href="#">北京移动</a>	
	<a href="#">招商银行(CMBC)</a>	<a href="#">BOSCH(博世)</a>	
	<a href="#">中国银行(BC)</a>	<a href="#">丰田(TOYOTA)</a>	
	<a href="#">中国建设银行(CCB)</a>	<a href="#">戴姆勒-克莱斯勒</a>	
	<a href="#">中国工商银行(ICBC)</a>	<a href="#">广州本田(Honda)</a>	
<a href="#">中国农业银行(ABC)</a>	汽车	媒体	<a href="#">CCTV</a>

	渣打(Standard Chartered)		中国青年报	
	花旗(Citibank)		新华社	
	汇丰银行		外研社	
	恒生银行(HBC)	保险	中国人寿	
	国家开发银行		中国人保	
	中国交通银行	能源/化工/	BP石油	
	中国人民银行		陶氏化学(Dow)	
	中信银行		巴斯夫(BASF)	
	深圳平安银行		斯伦贝谢 ( SLB )	
	深圳发展银行		壳牌(Shell)	
	光大银行		中石化	
	中国进出口银行		中石油	
	澳新银行 ( ANZ )		生物/制药	阿海珐集团
	中信证券			埃克森美孚(ExxonMobil)
	招商证券			勃林格殷格翰集团
	南方基金	中国广东核电集团		
	浦发银行(SPDB)	中国核电工程有限公司		
咨询公司	麦肯锡(McKinsey)	艾默生(EMERSON)		
	贝恩(Bain)	德固赛(Degussa)		
	摩立特(Monitor Group)	物流	美国总统轮船公司	
	奥浦诺(Opera)		TNT	
	尼尔森(Nielsen)		马士基(Maersk)	
	埃森哲(Accenture)		中集集团	
IT	英特尔	机械/电气	北京首都国际机场	
	联想(Lenovo)		ABB	
	微软(Microsoft)	设备/自动	施耐德(Schneider)	
	IBM		西门子(Siemens)	
	惠普 ( HP )	化/重工/轻	中国南方电网	
	思科(CISCO)		霍尼韦尔(Honeywell)	
	甲骨文(Oracle)		三一集团	
	威盛电子(WorkSoft)	工	国家电网	
	神州数码(DigitalChina)		松下(Panasonic)	
	朗讯科技		通用电气(GE)	
房地产	万科集团		电子电器	美国国家仪器(LG NI)
	中海地产	泰科电子(Tyco Electronics)		
	保利	美的(MIDEA)		
	龙湖地产	飞利浦(PHILIPS)		
	碧桂园	索尼(SONY)		

## 大街网(www.dajie.com)

大街网以实名制为基础，致力于为用户打造真实、高效、互动的求职/招聘平台。

大街网创新的将传统 SNS 应用到招聘领域，为用户提供 Web2.0 下真实、精准、高效、可靠的双向对接撮合服务，使用户时间与关系在互联网沉淀并创造实效 GDP，引领整个招聘行业走向高精度、高效率的价值革命。

大街网的使命——让天下没有难找的工作，难觅的人才

我们相信，创造与成就，是人的生存动力。大街网连接你和你的朋友，提供 Web2.0 下真实、精准、高效和可靠的双向对接体验，帮助个人求职者与企业招聘之间实现最佳匹配。

我们期待，良好的沟通为成长与发展的源泉。在大街网，给你的不仅仅是求职机会，更多的自身修养与职业人脉的沉淀，在沟通交流中产生 SNS GDP，创造新生的社会价值。

我们钦佩出色的精英，我们也敬重争吵不休却坚忍不拔的团队

在大街，企业 wiki 权威、鲜活、亲和、互动

在大街，用户求职高效、生动、沟通、分享

从社会实践、实习到应届求职、职场规划、职位升迁.....

在这里，聚合成就的原动力!



大御  
DAJIE.COM

