

11 目标明确，阐明沟通

你好，我是你的面试课老师杨宇堃，欢迎进入第 11 课时的内容“目标明确，阐明沟通”。前面的两讲内容和你分享了如何明确自己所希望从事的职位和工作性质，也帮你梳理了如何更好地判断自己的价值产出在哪里。明确目标后，接下来聊聊如何更好地沟通才能拿下心仪的 Offer。下面我们就说说在谈 Offer 时都需要做哪些准备。

知道自己想要什么

在开始谈薪资之前，需要明确自己到底想要什么，希望在这次的工作变动中有什么收获，比如想在团队氛围很和谐的公司里工作、希望积累更多的项目经验、还是仅仅为了涨薪等。当你明确自己想要的是什么，同时清晰的表达出来以后，HR 会根据你的需求去匹配这个职位是否可以给到你所期望的东西，或者你也可以直接询问 HR 来判断是否能得到你想要的。



很多小伙伴会说，**如果我确实不知道自己这次换工作想要得到什么，该怎么办？**你可以参考在之前的工作过程中，是不是有让自己感觉不舒服或者有挫败感的时候，同时想想是什么原因造成的，然后把它们整理出来写在纸上，标出来哪些是你希望可以得到改善和需要得到成长的。



通过这样的方式，再去想想在面试的过程中或者在和面试官沟通的过程中，这家企业是否可以给到你想要的东西。

明确自己的优势

明确了自己想要的，也要知道你能给企业创造出什么样的价值，这样才可以在薪资上做更有利的争取。面试结束后，HR 已经对你的表现做了公正的评价，相信这些评价一定都是你对企业有价值的地方。那怎么评估自己优势的价值呢？首先要明确，你的优势是软性的优势还是硬性的优势：

- 软性的优势是指性格方面（比如性格好、踏实），相信很多人都具备，所以这个优势的价值可能就没有那么大的竞争力；
- 硬性的优势是指之前的工作经历给到的优势（比如项目经历、专业经历），这样的优势相比软性优势要更有竞争力。



其次如果你的硬性优势又是比较稀缺的项目经验或者专业经历的话，那就更有竞争力了。

不要敌化与 HR 的关系

在谈 Offer 的时候，最终肯定会落在谈薪资的问题上，你是不是也会有这样的感觉：**明明招聘网站上写的很高，HR 却说给不了这么高？**因为招聘网站上显示的薪资范围，为了吸引用户会稍微提高一点薪酬水平。但是主要确定你薪资的并不是网站上的薪酬范围，而是你的真实能力。因为 HR 会根据你的真实能力去判断你在什么薪酬档位上，然后给出你合适的薪资。所以并不是 HR 不愿意给你高薪，要判断自己是否具有拿到高薪的能力。



如果 HR 问你期望的薪资是多少，该怎么回答呢？如果你不清楚企业的薪酬结构，可以考虑给 HR 说一个年薪的范围。但是建议提出的薪资涨幅不要超过你之前薪资的 20%，当然如果你特别优秀或者岗位是非常紧俏的岗位可以考虑多要一些涨幅，但是也不要太离谱。



因此，不管怎么谈薪资，建议你都要明确心态，尽量不要把 HR 当作自己的敌人，因为 HR 也有指标，也希望优秀的候选人可以顺利接受 Offer。把 HR 当做朋友，先以平和的心态和他确认一下自己的各种疑惑或者不清晰的信息，然后再清晰地表达出期望得到什么，或者也可以让 HR 说一下他们可以给你的都有什么，然后给彼此一些时间考虑一下（最好不要超过一周，不然会错失这个机会），相信这样的沟通方式大家都比较愉快。



坦诚地沟通

前面经历了多轮的面试和沟通后，最后在沟通 Offer 的时候同样要表现出你的真诚，不要在最后的关键时刻给到 HR 比较滑头的感觉，不然结果会前功尽弃。



相信你学完这一课后可以拿到满意的 Offer，同样也可以顺利的入职。

[上一页](#)

[下一页](#)