

如何招聘人才和尋找工作

這是上一篇文章《從如何招人談起》的延續。我們來具體講講怎麼做。

今天有個朋友問我推薦工程師，我這次沒有發朋友圈了。不是不能發，而是這效果並不好。我問對方有群嗎，一級人脈都問過了沒，Boss 直聘上充錢提高曝光率了嗎。對方回答說，在一些群裡發了招聘介紹，沒有回應，一二級人脈都擴散了，BOSS 直聘上也主動勾搭了。說現在年底，大家都穩如狗，著實難招。

我也意識到了，我精力有限，不能幫大家挨個問我這邊的朋友們，我更好地是告訴大家方法，讓大家投入時間來做。

當我們招人的時候，很自然會先問身邊玩得多的哥們，問微信通訊錄上的好友。

當我們問完這些人，這些人都在職或者忙別的事情，都沒有意向怎麼辦呢。當我們發朋友圈，沒有人回應怎麼辦呢。

我最近玩朋友圈比較多，也和一些朋友微信聊聊天來。現在整體情況上，大家都在忙工作和賺錢，都非常忙呀。除非好朋友，否則微信私信都可能不回復。

大家都玩微信好多年了，關係都固定了，很少認識新的朋友。大家也從剛入社會到社會上工作多年了，變得不愛社交了，不愛認識新朋友了。那在這種情況下，我們怎麼做事情，怎麼去真心交朋友，真心誠意找人。

在群裡發招聘介紹，沒有人回應很正常。我們可以挨個在群裡加好友。加好友的時候，備註說，我是某某公司工程師，同行，認識交流一下哈。當我們如此認識人的時候，我們應該真的想認識和想交流，真的是希望認識同行的朋友。你的誠意和真心很重要。

當對方看到這樣的消息的時候，對方通過好友的概率應該還可以。這取決於對方是個怎樣的人，對方的忙碌狀態等。

我們不希望我們目的性太強。就好像我們想追女生，不能上來就說想談戀愛，對吧。但當我們帶著交友目的去認識人的時候，我們要真正地想交友。這意味著，你會關心對方，刷朋友圈時給對方點點贊，沒事不會打擾朋友。

那我們加上好友了，怎麼跟對方說招聘的事情。我上篇文章說了，努力介紹自己，努力了解他人，爭取達成合作。

所以通過好友之後，我們可以很誠實地說，朋友，我在某某群上加您的微信，我們剛好是同行工程師，我公司最近在招聘人，實在找不到人就冒昧在群裡加您的微信了，想交個朋友，同時問問朋友有沒在找工作，希望不要介意哈。

大家可以想像一下，當你收到一條如此有誠意的消息，當你感受到了如此有誠意的一個人的時候，你會不會回復對方。

當對方回復了你之後，大可以就當正常好友聊聊天。問對方在哪個公司，在哪個城市，週邊有沒哥們在找工作。我們也可以講講在我公司，我是幹什麼的，我做什麼產品，我的技術背景經歷，可以把自己的簡歷或公司介紹發給對方。

在我們嘗試完這些努力之後，結果是沒有達成合作的，我們還是有辦法，就是問問對方有沒同行的群，或者對方有沒同行工程師的微信，可以把名片或者微信號發給你。

我們要注意，當對方推送名片給你的時候，你去加人的時候，是會顯示誰推薦的，那麼這可能會給對方帶來影響。因為當你加人的時候，那個人看到了某某推薦的，會覺得對方也不熟就把我名片分享了，可能會不開心，這沒有保護他的隱私。

所以，怎麼辦呢，我們又要做成自己的事情，在這過程中又要尊重每一個人，那怎麼辦呢。

這時候，可以讓對方把微信號發給你或者微信主頁截圖給你。當你加好友加上對方的時候，你也可以如此誠實地跟對方說，朋友介紹的，但不好意思不能透露哪個朋友哈，我們公司在招人，實在沒法了冒昧加您的微信問問看。

這樣，一切過程咱都盡可能為對方考慮，為對方著想，贏得對方的信任。

這樣一個群上百人或者有五百人，那麼挨個加，是能認識好多朋友的。這個過程，長遠來看，是非常受益的。想想看，你有了好多行業朋友，雖然是咱主動加的，但當我們平時注意關心對方的話，那麼有不少朋友我們是能成為長期好朋友的。就像有個人加了我們微信，時常給我們點贊，或者說有好事的時候想到我，那麼這個人我是很尊重的。認識這些行業好友，咱可以獲取很多行業資訊，可以謀求更多的合作和機會。

以前我發現，我主動加的好友，很多把我刪掉了，所以我變得不再主動加人，覺得這樣不好。然而關鍵不在於主動加對方，還是對方主動加咱，關鍵在於我們是否誠意交友。我們是否真正把對方當做朋友，還是想利用對方。我們是把對方當做我的粉絲，還是平等對待對方，把對方當做我的好友。

接下來，我們講講怎麼找工作。找工作是同樣的道理。我們按照根據好友和自己的熟悉程度、對行業的了解、對市場的了解，去找工作。我這裡匿名舉個例子。有個高中校友，最近剛讀完研究生畢業，在找用戶心理專研的崗位，投了二十份簡歷，面試一兩個，然後覺得找工作好難啊。

我給她提建議，大量地在招聘平台投簡歷，然後擴大崗位，產品經理或運營等等都可以嘗試。用戶心理專研的崗位是特別狹窄的。其次找學長學姐推薦，在相關的微信群也去認識大量行業朋友等等。就像我們招人一樣，我們找工作，也去認識大量行業好友。我們也去真心交朋友的方式去找工作。

我開過公司，我在 Boss 直聘上招過人。開公司真的很忙，有過一段時間，我是把招聘信息掛在上面，而不是真心急著想招人的，所以收到很多簡歷，我沒有來處理。同樣，很多公司也是這樣。大家都非常忙。

還有一些方法比較赤裸裸。我們發朋友圈，我們直接把我們簡歷掛到朋友圈。如果大家都很熟悉你，直接在朋友圈說，我最近在找工作，有沒推薦。這些都行。然而這時候，要特別注意，我們是否真的誠心找工作。

我以前也在朋友圈發過說我要找工作，很多朋友提供了機會，說要不要來我們公司試試，然而我並不是真心想去他們公司的，我有我喜歡的公司，我在 Boss 直聘上就找到不錯的機會。所以，這會讓朋友們失望。他們發出了邀請，他們覺得和你關係很好，他們真心想和你工作，然而你並沒有同樣對待回他們。

所以，很多時候處理事情，咱能一對一私聊就一對一私聊，很精準。精準的關鍵在於這很有誠意。實在沒辦法了，就開始用曝光和轉化的思路。

當我們真心交了很多行業朋友，獲取了很多行業資訊，請教了很多朋友他們是怎麼找工作的之後，我們對市場就會很了解，我們也知道我們這樣的背景，大家都怎麼看我，我配得上怎樣的機會。

其實這就是一筆十萬幾十萬的買賣。咱如何做這樣一筆買賣。如何讓他人相信我。

這取決於我們自身的實力，取決於我們有多努力找工作，取決於我們的誠意。這世界充滿很多的信息，信息在各處流動著。我們挨個真心交朋友，挨個去問，也正是在獲取這個世界的信息，在了解這個世界。

有的人實力不強，然而就是靠跳槽步步高升。這沒辦法，某種程度上也是他努力獲得的，他在信息獲取和促成交易這方面很努力。

當我們用這些方法都找不到工作怎麼辦。那看看我們跟哪些開公司的朋友很熟或者哪個學長學姐很熟，以及調整我們的預期。我啥都能幹，啥都願意幹，只要有份工作。我們把自己的姿態調低，確實能獲得更多的機會。每一份工作都有值得學習的地方。

創業這些年，我也算達成了很多筆買賣，對交易雙方的想法更了解一些。跟人合作，就要考慮對方的最佳利益，時刻為對方著想。

這就是我對怎麼招人和找工作的心得。簡而言之，我們帶著十足的誠意，真心交朋友，真心想找到一個同事或者真心想加入一家公司，然後我們用盡各種方法努力。這樣，咱一定是會找到的！加油！