

怎么招人和找工作

这是上一篇文章《从如何招人谈起》的延续。我们来具体讲讲怎么做。

今天有个朋友问我推荐工程师，我这次没有发朋友圈了。不是不能发，而是这效果并不好。我问对方有群吗，一级人脉都问过了没，Boss 直聘上充钱提高曝光率了吗。对方回答说，在一些群里发了招聘介绍，没有回应，一二级人脉都扩散了，BOSS 直聘上也主动勾搭了。说现在年底，大家都稳如狗，着实难招。

我也意识到了，我精力有限，不能帮大家挨个问我这边的朋友们，我更好地是告诉大家方法，让大家投入时间来做。

当我们招人的时候，很自然会先问身边玩得多的哥们，问微信通讯录上的好友。

当我们问完这些人，这些人都在职或者忙别的事情，都没有意向怎么办呢。当我们发朋友圈，没有人回应怎么办呢。

我最近玩朋友圈比较多，也和一些朋友微信聊聊天来。现在整体情况上，大家都在忙工作和赚钱，都非常忙呀。除非好朋友，否则微信私信都可能不回复。

大家都玩微信好多年了，关系都固定了，很少认识新的朋友。大家也从刚入社会到社会上工作多年了，变得不爱社交了，不爱认识新朋友了。那在这种情况下，我们怎么做事情，怎么去真心交朋友，真心诚意找人。

在群里发招聘介绍，没有人回应很正常。我们可以挨个在群里加好友。加好友的时候，备注说，我是某某公司工程师，同行，认识交流一下哈。当我们如此认识人的时候，我们应该真的想认识和想交流，真的是希望认识同行的朋友。你的诚意和真心很重要。

当对方看到这样的消息的时候，对方通过好友的概率应该还可以。这取决于对方是个怎样的人，对方的忙碌状态等。

我们不希望我们目的性太强。就好像我们想追女生，不能上来就说想谈恋爱，对吧。但当我们带着交友目的去认识人的时候，我们要真正地想交友。这意味着，你会关心对方，刷朋友圈时给对方点赞，没事不会打扰朋友。

那我们加上好友了，怎么跟对方说招聘的事情。我上篇文章说了，努力介绍自己，努力了解他人，争取达成合作。

所以通过好友之后，我们可以很诚实地说，朋友，我在某某群上加您的微信，我们刚好是同行工程师，我公司最近在招聘人，实在找不到人就冒昧在群里加您的微信了，想交个朋友，同时问问朋友有没在找工作，希望不要介意哈。

大家可以想象一下，当你收到一条如此有诚意的消息，当你感受到了如此有诚意的一个人的时候，你会不会回复对方。

当对方回复了你之后，大可以就当正常好友聊聊天。问对方在哪个公司，在哪个城市，周边有没哥们在找工作。我们也可以讲讲在我公司，我是干什么的，我做什么产品，我的技术背景经历，可以把自己的简历或公司介绍发给对方。

在我们尝试完这些努力之后，结果是没有达成合作的，我们还是有办法，就是问问对方有没同行的群，或者对方有没同行工程师的微信，可以把名片或者微信号发给你。

我们要注意，当对方推送名片给你的时侯，你去加人的时候，是会显示谁推荐的，那么这可能会给对方带来影响。因为当你加人的时候，那个人看到了某某推荐的，会觉得对方也不熟就把我名片分享了，可能会不开心，这没有保护他的隐私。

所以，怎么办呢，我们又要做成自己的事情，在这过程中又要尊重每一个人，那怎么办呢。

这时候，可以让对方把微信号发给你或者微信主页截图给你。当你加好友加上对方的时候，你也可以如此诚实地跟对方说，朋友介绍的，但不好意思不能透露哪个朋友哈，我们公司在招人，实在没法了冒昧加您的微信问问看。

这样，一切过程咱都尽可能为对方考虑，为对方着想，赢得对方的信任。

这样一个群上百人或者有五百人，那么挨个加，是能认识好多朋友的。这个过程，长远来看，是非常受益的。想想看，你有了好多行业朋友，虽然是咱主动加的，但当我们平时注意关心对方的话，那么有不少朋友我们是能成为长期好朋友的。就像有个人加了我们微信，时常给我们点赞，或者说有好事的时候想到我，那么这个人我是很尊重的。认识这些行业好友，咱可以获取很多行业资讯，可以谋求更多的合作和机会。

以前我发现，我主动加的好友，很多把我删掉了，所以我变得不再主动加人，觉得这样不好。然而关键不在于主动加对方，还是对方主动加咱，关键在于我们是否诚意交友。我们是否真正把对方当做朋友，还是想利用对方。我们是把对方当做我的粉丝，还是平等对待对方，把对方当做我的好友。

接下来，我们讲讲怎么找工作。找工作是同样的道理。我们按照根据好友和自己的熟悉程度、对行业的了解、对市场的了解，去找工作。我这里匿名举个例子。有个高中校友，最近刚读完研究生毕业，在找用户心理专研的岗位，投了二十份简历，面试一两个，然后觉得找工作好难啊。

我给她提建议，大量地在招聘平台投简历，然后扩大岗位，产品经理或运营等等都可以尝试。用户心理专研的岗位是特别狭窄的。其次找学长学姐推荐，在相关的微信群也去认识大量行业朋友等等。就像我们招人一样，我们找工作，也去认识大量行业好友。我们也去真心交朋友的方式去找工作。

我开过公司，我在 Boss 直聘上招过人。开公司真的很忙，有过一段时间，我是把招聘信息挂上面，而不是真心急着想招人的，所以收到很多简历，我没有来处理。同样，很多公司也是这样。大家都非常忙。

还有一些方法比较赤裸裸。我们发朋友圈，我们直接把我们简历挂到朋友圈。如果大家都很熟悉你，直接在朋友圈说，我最近在找工作，有没推荐。这些都行。然而这时候，要特别注意，我们是否真的诚心找工作。

我以前也在朋友圈发过说我要找工作，很多朋友提供了机会，说要不要来我们公司试试，然而我并不是真心想去他们公司的，我有我喜欢的公司，我在 Boss 直聘上就找到不错的机会。所以，这会让朋友们失望。他们发出了邀请，他们觉得和你关系很好，他们真心想和你工作，然而你并没有同样对待回他们。

所以，很多时候处理事情，咱能一对一私聊就一对一私聊，很精准。精准的关键在于这很有诚意。实在没办法了，就开始用曝光和转化的思路。

当我们真心交了很多行业朋友，获取了很多行业资讯，请教了很多朋友他们是怎么找工作的之后，我们对市场就会很了解，我们也知道我们这样的背景，大家都怎么看我，我配得上怎样的机会。

其实这就是一笔十万几十万的买卖。咱如何做这样一笔买卖。如何让他人相信我。

这取决于我们自身的实力，取决于我们有多努力找工作，取决于我们的诚意。这世界充满很多的信息，信息在各处流动着。我们挨个真心交朋友，挨个去问，也正是在获取这个世界的信息，在了解这个世界。

有的人实力不强，然而就是靠跳槽步步高升。这没办法，某种程度上也是他努力获得的，他在信息获取和促成交易这方面很努力。

当我们用这些方法都找不到工作怎么办。那看看我们跟哪些开公司的朋友很熟或者哪个学长学姐很熟，以及调整我们的预期。我啥都能干，啥都愿意干，只要有份工作。我们把自己的姿态调低，确实能获得更多的机会。每一份工作都有值得学习的地方。

创业这些年，我也算达成了很多笔买卖，对交易双方的想法更了解一些。跟人合作，就要考虑对方的最佳利益，时刻为对方着想。

这就是我对怎么招人和找工作的心得。简而言之，我们带着十足的诚意，真心交朋友，真心想找到一个同事或者真心想加入一家公司，然后我们用尽各种方法努力。这样，咱一定是会找到的！加油！