

资深人力资源总监给大学生的建议（经典）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/255/2021_2022__E8_B5_84_E6_B7_B1_E4_BA_BA_E5_c67_255978.htm 应届生，我对你“非常不满”最近毕业生招聘的专场，开始在全国“铺开”。我很少直接去毕业生专场招人。今天广东的一个综合场，是我第一次参加的毕业生现场招聘会。今天我是以多重身份，参与这个招聘会的：作为公司的人力资源总监，我希望为公司招到一批合适的储备人才；作为一个职业规划研究者，我要深入一线接触准备投身社会就业大军应届生的特点；作为广东省劳动学会、人力资源管理协会的理事，我想藉此了解毕业生的就业状态、以及他们的所想所思。到了招聘场，我感到的不是一种兴奋，而是一种压抑。这是我任职人力资源总监以来的第5年，而5年来，中国的毕业生整整翻了5倍，06年将超过360万。进场的时间还没到，售票点外已经排起了多条百米“人带”。这时，我的心中不禁掠过一丝淡淡的伤感。很多年以前，我也曾经这样在茫茫人龙中，带着满怀的期待排队，每天只能排到3、5个队伍中，去投3、5份简历，而后开始了更加漫长的心里等待……而现在，人龙的规模远远超越我作为毕业生的那个时候。现在是更多的人可以读大学了，但我无法分清，眼前的这种景象，该是用壮观来形容，还是用悲壮来形容，无法说清，这究竟是好事还是坏事。我做了一些统计，也思考了一些细节。大学生自提的薪酬水平大致如下：研究生：全部都是说“4000元以上”。本科生：2000 - 3500元。大专生：基本都是提2000以下。其中，技术类的（如WEB开发），相对偏高，在3000 - 3500之间。这

些数据，除了研究生略有下降，其它比去年偏高（去年我是在5月份以后，才陆续通知一些人到公司面试）。一方面也许现在是刚刚开始，大家把握不到竞争线的准绳，另一方面，我希望是因为就业市场在转暖（但是看不到这种迹象）。而其中，有不少细节值得一提。一般情况下，我接过简历的时候，不会问也不会看应聘者是来自那个学校（我从不以学校论学生）。但是当他们回答薪酬要求的时候，却的确体现了一种差别。今天主要都是来自广东学校的学生，本科线上，暨南大学、华师大、华工、华农提的要求都比较高，要求在2500元以上；而普通一点的院校，则提2500元以下；专科线上，则有一个特殊的群体，就是所谓“非正规院校”，比如什么技工类学校、民办学校。他们提的要求，全部都是在1200元以下问了一轮之后，我就开始对号入座的猜他们是来自那个学校，然后对照简历，我发现几乎达到“问价格则知学校”的地步。敢情是学校给了他们一个“宏观指导”？有几个技工类的大专生，都是说800元，我问他们是不是都是同学，他们说“是”。“为什么你提这个数字呢？”，他们说：“因为我们老师说，我们现在的竞争力大概就是800元”。这种对学生“批量生产，统一价格”的指导方针，令我为他们感到悲哀。老师的这一句“指导”，足以给全面摧残他们3年来的系统教育和信心，也足以毁灭这个学校不可否认，他们中的不少人，的确市场上是按照这个价格去招聘的（特别是销售）。但是，学生不是纯粹的产品，每个人都是独一无二的，怎么可以做这种统一的指导呢？为什么不会有个别人更加有自信的提出1000、1500？我今天感受到的“好学校”和“差学校”的差别，最大和最根本的差别在于学生自信

心的差别。我偶尔被邀去学校做讲座的时候，我经常会对学生说一句话：“你优秀，是因为你认为自己优秀。”学生的自我意想，自我心理定位，会永远的影响他一生。如果我是校长，我会发给这个认为自己的学生值800块的老师400块的工资，但是我不是给他4张纸币，我会换成400个1分的硬币，然后一个个往他脑袋上砸，直到他清醒过来，或者被硬币埋葬。因为他摧残了一批学生。今天的面试，我给每个人的时间，不会超过5分钟。有一个人我只和他谈了3分钟，留下他的简历，他后面的同学用一种没有希望的眼神看着他，说：“这么快？”我说：“你会更快。如果你不假思索的用两句话描述你的优点，我就招你，1分钟”。可惜他断断续续，说了一大堆显然他心理的“谱”，是他彩排好的自我介绍，我“打乱”了他的部署。有一个学生，本来我觉得不错，她只用一页的简历，就表达了她的优势和特点，当我决定招她的时候，习惯的问下学期还有没课并看简历，却看不到她的学校名字，“为什么没写学校名？”，“因为……我的学校不怎么样……”。我还是问了她的学校，然后拿起笔，在她的简历中帮她写下她的母校，然后在她眼前竖起简历：“有没写错？”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com