

面试对对碰：求职面试中切勿自断前程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/394/2021\\_2022\\_\\_E9\\_9D\\_A2\\_E8\\_AF\\_95\\_E5\\_AF\\_B9\\_E5\\_c123\\_394448.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/394/2021_2022__E9_9D_A2_E8_AF_95_E5_AF_B9_E5_c123_394448.htm) 你应该不顾一切抓住机会吗？一句话：不能。你会听取这样的意见，尤其是在你职业发展的早期。"去努力获得工作机会。"这意味着：让招聘经理最终确定给你工作机会，然后你在最后一分钟决定是否接受这个机会。在你职业发展的初级阶段，你的主要目的是抓住机会（甚至那时更想获得最佳职位），而现在的这个级别的职位不是你要不顾一切抓住的机会，无论你是否真的有兴趣。不要抱有"先抓住再放掉"的观点。你让用人单位最终确定你为这个职位的人选，向你提供这个工作机会，如果你说"不"，你的风险至少是毁了一座桥，如果不是毁了几座桥的话。因为整个面试团队（包括你在内）经过了面试流程的许多阶段，大家都有权指望和认为这个面试的环境是公开的和坦诚的。这是一个相互合作的过程，而不是一场游戏-尤其是在招聘高级管理人员时。如果你让他们最终决定向你提供工作机会，却满心指望拒绝他们，这会使每个相关的人感到困窘。招聘经理可能会感到受骗了；他们浪费了时间，选错了候选人；他们将转向第二个候选人，希望第二个人没有看到自己不是第一人选的事实。如果你是通过猎头公司去应聘，猎头人员会感到尴尬，因为你拒绝了这个机会，使他受到很大的非议（猎头人员应当时刻了解你对这个机会的看法和顾虑）。更糟糕的是，你会冒着给他人留下不良印象的风险。而你不想这么做。今天，你或许不是很适合这个工作，不适合这个职位，不适合这个机会，不适合这个企业，但

是一年以后呢？所有的事情都会变化-而他们记得在这一回合你是如何对待他们的这个事实不会变。谁知道呢？或许那些负责招聘面试过你的人又到你梦寐以求的一流企业工作。（或许碰巧，有一天你是招聘经理，职责是吸引一名重要的人才。这次机会是你职业发展中的难以令人置信的时刻，因为你被邀请塑造企业的未来，为此你感到自豪。展现在你面前的简历很完美，是真正理想的候选人。你迫不及待地想与她见面。但是等一下！这个名字！是如此的熟悉。哦，现在一切你都想起来了。）这并不意味着从面试流程开始至最后阶段你都要百分之百同意。你可以考虑其他潜在的机会（这是公平的；招聘经理也正面试着很多的候选人）。对这个职位是否最适合自己，你可能会保留和担忧，这也很正常。随着相互发现的过程逐渐展开，你也越来越接近做出最后决定的时刻。这是面试的目的。如果在面试的各个阶段，你有90%的把握确定这个机会适合你职业生涯的下一步发展，那就尽一切可能获得它。如果你认为你有50%的把握认为你不会接受这个机会，让他们最终确定你为合适人选，却没有提醒他们你有可能不接受，这样做是错误的。如果你通过猎头公司应聘，履行这个责任对你而言会容易一些。你可以对猎头人员直言不讳，而不必担心被他人认为是你个人拒绝了用人单位。但是即使你必须直接与用人单位接触，得体的做法会节省大家的宝贵时间，使得每一个人对自己和他人感到愉快。“你知道，就我个人而言，我真的喜欢每一个人。在招聘的事情上我很高兴和你一起共事。但是经过慎重的考虑，我不得不得出这样的结论，此刻这个工作并不适合我。我真的很抱歉。我很想和你们保持联系。或许未来某个时候我们会再

在一起聊一聊。"他们或许仍然会向你提供工作机会，希望作为一个团体，他们能够消除你的顾虑。但是至少你是积极的、坦诚的，让他们知道你不接受这个机会的可能性很大，因为无论什么原因，在这个职位上工作你不会很舒心。记住：这不仅仅是得到一个新工作的问题。无论你是否接受这个工作，你都应当将每一轮的面试视为逐步建立你的职业发展道路的必要组成部分。每一轮面试都是遇见新人的机会，建立自己的人际网络，与那些有权威的人建立联系，这些人知道通过谁能了解你和你做过的事情。每一轮面试同时也让你见识了在另一个行业和另一个企业内人力资源是如何运作的。这完全是一个学习和发展自己的机会。不要因为你被告之"不行，谢谢"，而认为与企业之间的可能性完结。通过得体地处理面试和对方提供工作机会的过程，即使你拒绝了工作机会，你也有可能与相关的企业和个人保持良好的关系。我知道有许多这样的情况，候选人因职位不合适而拒绝了工作机会（或者企业拒绝了候选人），后来又有机会，企业又接触这些候选人，结局也很不错。最终，企业和候选人都受益，这是个双赢的局面。

**小结** 随着你在职业生涯的不同阶段发展，面试流程也会发生变化。你必须准备好讨论日益复杂的经营问题和人力资源为达成组织的目标应该提供哪些服务。你并不一定要知道答案；但是当问题和事情出现在企业内部你的潜在"客户"面前时，你必须能够表明你如何解决问题和处理事情。

**准备好讲故事**，以经营问题为开端，讲述你过去曾做过的事情，举例说明你解决过的问题和你为以前的企业作过的贡献。

**准备好提问适当的问题**。别人会根据你提出的问题的质量来对你做判断，正如别人根据你对他们问题

的回答来评价你一样。 准备好以专业的态度讨论你期望的薪酬，不要感情用事。 放松一些。（高愉/黄瑞蓉译人民邮电出版）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](http://www.100test.com)