

猎头公司：

匹配性求职效率才高

记者了解到,一些企业为了寻找专业技能强、业务能力强的员工,选择了猎头公司,因为这样时间短,效率高,省去了自己公司到处招聘的麻烦,但是今年的经济大形势下,猎头公司的生意也不好做了,因为企业的用人需求下降了。

潍坊华夏猎头公司的崔先生告诉记者,他们做的是中高端的人才推荐,一些工业企业和技术性企业是他们的主要客户,但今年经济形势不好,企业维持运转已经不错,很多企业尽可能做到不裁员,根本没有精力和金钱去雇佣新的职工。

崔先生告诉记者,他们公司有专门的人才储备库,他们将网络的人才信息在网上进行分类,有房产、医药、化工、机械等各种行业分类,包含行政、销售、采购、保险、财务、物流、翻译等各种岗位,只要有企业向他们提出用人需求,他们会在很短时间内,匹配出适合他们的人才。

对于今年的行业形势,崔先生说,没有招聘企业只是暂时的,经济形势转好后,招聘企业就会出现,而且他觉得猎头公司为企业提供的定向猎聘很符合未来招聘的发展趋势,未来传统的大撒网的招聘模式已经开始唱衰。经济不好是一方面,细分主题的小型招聘会才是招聘者和求职者所需求的。由此细化的猎头公司这样的定向针对人才库才是未来的方向。

“在对企业与求职者双向限制的条件下,以最高效最具匹配度的服务为企业与精英人才搭桥,企业不必浪费过多的时间和精力应付无效简历,求职者也无需缺乏针对性的海投简历。”崔先生说,这就是猎头公司存在的很大优势。

在经济形势疲软的当下,不少企业能够维持不裁员已算不错,很难得有企业拿出精力和金钱去雇佣新的员工。这就注定了企业在招聘中不愿意再在海量的招聘信息中浪里淘沙,而是转向更有针对性的招聘方式,因此,求职者像过去那样海投简历已经成效不大。也许,就业服务部门应该多去尝试举办一些有针对性的专场招聘,为双方搭建一个求职招聘的高效率通道。

企业应付无效信息头疼

求职者海投简历麻烦

专场双选会
也许是个方向

文/本报记者 秦昕 丛书莹



在这种僧多粥少的大型招聘会上,供求双方要想匹配成功需要付出极大的精力。
本报记者 吴凡 摄

社会学家：

小型专业双选会
效果不错

经济形势不好,出现了用人单位缺乏、求职者多现象,这给求职者带来了更多的压力,专家提醒求职者,在这个时候不要抱怨经济形势,而应摆正姿态,提高自身素质。

山东省社会学学会理事马光川教授告诉记者,如今的大众文化更多追求一种快捷、安逸和愉悦,求职者的心态更多受社会大众文化的影响,以致于在找工作的时候更多的是考虑待遇是否优厚、工作环境是否优越、上班累不累等,而忽视了对自身能力的考虑。

另外,马教授提到,求职者不要好高骛远眼高手低,特别是高校毕业生,不要一味计较薪水,先找到一份工作锻炼自己才是重点,因为很多企业在用人要求上都有工作经验的要求。还有就是求职者应该平等看待一些职业,一些人想进银行冲破头都进不去,一些家政行业却存在用工荒,这是一个值得思考的问题,其实家政行业干好了工资不比银行差,有的求职者片面地认为进银行就是好,做家政就丢人,这是不正确的求职观。

对于未来的招聘方向,马教授提到,精细化的小型双选会有其优势所在,分行业、分职位举办招聘会,例如人才市场可以专门为寻求销售类岗位的求职者办一场小型招聘会,这样就更有针对性。他听说山东某所学校取消了大型招聘会,在2个周的时间内分系分专业多场举办小型招聘会,有的系1天举办1场,有的系2天举办1场或3天举办1场,给学生提供了更多的选择机会和考虑时间。他觉得这个做法可为毕业生提供更有针对性的就业服务,让学生择业有的放矢,实现对口就业。