学会拒绝诱惑

威士敦职业咨询　　陈凯

诱惑还是机会？

做职业咨询有时会接触到一些截然相反的案例，譬如有的人找不到工作前来咨询，而有的人面临太多机会，不知道何去何从。

Alex 属于后者。他已经有五年工作经验，前两年在国内一家全球财富 500 强公司做招聘专员，后三年在国内一家猎头公司做顾问。现在有一家欧美全球财富 500 强的公司给了他一个招聘专员的职位，他正在犹豫要不要去。他身边不少朋友赞同他去，觉得欧美大公司的经历可以让他镀一层金。

既然 Alex 本人在公司内部和猎头公司都做过和招聘相关的工作，我就让他叙说一下这两份工作的一些特点差异，并看看自己有没有偏好。Alex 觉得公司内部的招聘比较琐碎、但比较轻松，压力较小；猎头公司的顾问对人的能力要求更高、更具挑战，但压力较大。两份工作都愿意从事，如果一定要选择，更偏向于在猎头工作做顾问。

我问他新工作对他的吸引力是什么？他说自己从来没有在欧美公司工作，总觉得是个遗憾。这个工作可以让他弥补遗憾，同时给自己的职业生涯镀一层金。而且在欧美知名公司工作，说出去好听，也算满足一下虚荣心。

最后我让他谈谈自己的长期职业设想，譬如说十年后他的职业状态是什么样的。他说一直都想创业，很可能是猎头公司、培训公司之类的。这与他的测评报告的结果也是一致的。在《职业锚》描述的八种类型“技术/职能、管理、自主/独立、安全/稳定、创业、服务、挑战、生活”中，Alex“创业、自主/独立”两项的得分远远高于其它类型。也就是说他渴望建立或创造完全属于自己的东西，譬如公司、作品等，而且希望在自由度高、少受约束的环境中，按自己的想法展开工作。

Alex 的长期职业目标是创立一家猎头或培训公司，要实现这个目标，在现有的公司比到新公司更有优势。我自己长期从事猎头工作，通过交谈，可以判断 Alex 现在工作的公司虽然规模不大，但是做得非常专业，而且 Alex 的工作内容也包括开拓客户。这些都是以后创立自己公司的可贵资源，而新的公司与职位并不能提供这样的条件。即使 Alex 跳槽，也应该去一家规模更大的猎头公司，而不是去公司内部做人力资源。

拒绝不是机会的诱惑

现在，在大城市很多具备一定工作年限的职场人士，经常会接到猎头公司的电话，甚至一个月就好几个。对他们来说，愁的不是没有工作，而是如何判断哪些工作对自己来说是有价值的。

如何区别诱惑与机会呢？最根本的办法就是看它是否有利于实现你的长期职业目标。事业上的成功不是一朝一夕的事情，譬如你想在 40 岁自己创业和在一家大公司做到较高的职位，需要的能力、知识、经验是不一样的，但它们都需要长期的积累。

2005 年上海财经频道的《决策》节目曾经有一个哈佛商学院的案例，一家急速发展的美国公司，想招聘一名二把手，经过大量的筛选，他们选中了一个人。这个人曾经在著名的雷朋眼镜做过市场主管，在职期间，公司的销售额翻了两倍；也曾在古姿化妆品工作，同样业绩不错。可是到了这家公司，不到一个月就离职了。当时很多专家指出，在一个成熟的公司成功的人，未必就适合在创业型的公司工作。

Alex 想创业，就职于成熟知名的大公司未必是最佳选择。因为大公司分工细致，你在里面做的只是很小的一部分，尤其是中国人在外企做到再高位置充其量只是“金螺钉”；而你自己创业，公司虽小却五脏俱全，你要承担“马达”的作用。两者的目标客户、市场往往也是不一样的；而且大公司管理、系统都较完善，这些对刚刚起步的小公司是不可能直接借鉴的。

不是所有的诱惑都是机会。有些选择可以改善目前的状态或满足自身的部分需求，但却不利于长远的发展。是机会，要努力把握；不是机会的诱惑，要舍得放弃。不要在乎一时的得失，现在的放弃，是为了明天的获得。

威士敦职业咨询

网址：www.wisdom-career.com

电话：021—6286 1368

邮箱：public@wisdom-career.com

地址：上海市中山北路 3856 弄 2 号中环大厦 0914 室

威士敦职业咨询专稿