



驾驭全新招聘形势

新近涌现出的挑战
以及应对策略

SHL.

2022人才招聘

当前招聘形势

当前，许多组织正面临着关键岗位人才储备池严重紧缩的窘境。实际数据显示：全球各地的人才正在纷纷离开职场，这给人才招聘带来了诸多不利因素。此举会对后续产生什么影响，为什么招聘工作愈发困难？

"把障碍变成机会，把问题变成更多的可能性"

励志作家 Roy T. Bennett

**我们梳理出克服当今人才招聘所面临的
两大具体挑战的实用策略：**

1. 候选人短缺

由于种种原因，快速有效地填补岗位空缺面临空前挑战，让人倍感棘手。

2. 候选人行为改变

候选人比以往任何时候都更加佛系，普遍对求职申请投入热情不足。

我们如何才能克服上述关键挑战？

我们能从严峻的商业竞争中创造出什么机会？

SHL有幸为全球诸多颇具规模或影响力的企业招聘团队提供支持，据此，我们从丰富的实践经验中提炼了一些关键建议。

解决候选人短缺的问题

探究缘由

在我们试图克服困难之前，首先必须了解问题所在。新冠疫情的全球大流行对大多数国家和地区的劳动力及就业市场产生了相当大的影响。我们整理出自新冠爆发以来劳动力市场所呈现的四个阶段。



- 2020年3月
新冠迫使许多企业暂停运营，
导致整体就业率急剧下降。
酒店业、零售业和制造业均遭受
巨大冲击及影响。

- 2020年5月
大多数行业的就职机会迅速恢复。
事实上，许多工作岗位的回流速度
甚至比劳动力就绪程度要快得多。
几乎各行各业不同职能部门的许多员工纷纷
开始重新审视个人与工作的关系。



—○ 2021年5月

鉴于劳动力供给和需求之间的不平衡，企业纷纷开始提高工资待遇，以吸引人才重回岗位。不幸的是，此举未能提升实际就业率。

由于杠杆作用及面临收入最大化的机会，许多既有岗位的员工开始探索新机会，从而引发了人类历史上“最大辞职潮”。在2021年夏季，招聘人员所面对的困境具有史无前例的挑战性。

—○ 2022年4月

我们开始看到劳动力市场慢慢恢复到一种更稳定且更可预测的状态。在大多数国家和地区，就业率正显示出改善迹象，而人们换工作的比例也在下降。

解决候选人短缺的问题

拓宽人才库，招聘更看重人才潜力

随着高质量的候选人越来越难以寻觅，
现在是时候重新考虑优秀人才的定义了。
企业真正需要候选人身上具备何种能力，
方能确保其未来持续在岗成功？

我们需要接受现实，
即对人才技能和经验的狭隘关注
可能只能作为短期解决方案。

岗位描述中对工作经验的期望
以及对行业或学术水平、学历资质的
偏好都需要重新讨论。

基于上述种种现状，我们倡导打开思路，
考虑来自更广泛人才库的候选人。
招聘方需要改变既有思维定制，
更关注候选人能做什么，而非一味强调过往经历。

SHL助力企业客观公正地 衡量以往可能被忽略的优质候选人

SHL测评帮助您快速公正地衡量全新或不熟悉的人才库。

使用一系列基于工作岗位并可灵活扩展配置的现成测评，企业和招聘团队可抛开候选人的过往工作经历和背景，科学地对候选人潜力进行精准衡量。

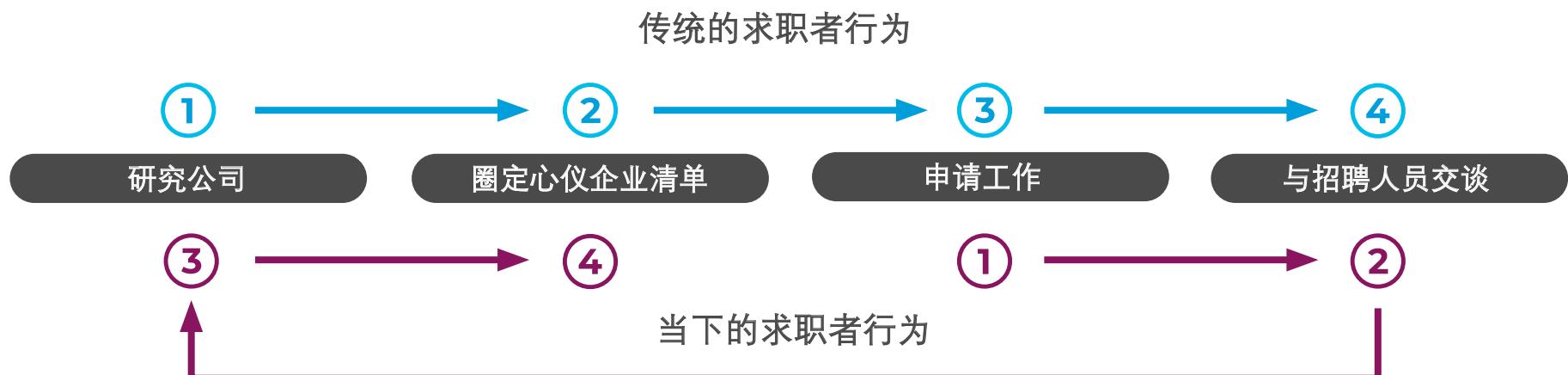


适应不断变化的候选人行为

激活招聘漏斗

候选人行为已经发生了极大的变化，因此招聘计划必须跟上改革的步伐。以往求职者行为是可预测的线性方式。通常会先研究公司并确定心仪名单，然后申请少量职位。对于每一个职位空缺，求职者往往首先研究公司的价值观和岗位职责，然后再精心制作求职申请，最终希望能赢得与招聘人员进行交谈的机会。

由于科技加持，现在有成千上万的空缺职位可供选择，因此候选人掌握了决策权。求职者只需轻点屏幕即可轻松申请多个岗位，而无需事先对雇主或岗位进行研究，因此招聘人员在与候选人接洽时往往会被反问如下问题：我申请的是什么岗位？此外，企业现在都在努力通过各类途径和方法希望博得候选人注意，力争推动他们在招聘漏斗中不断前进。



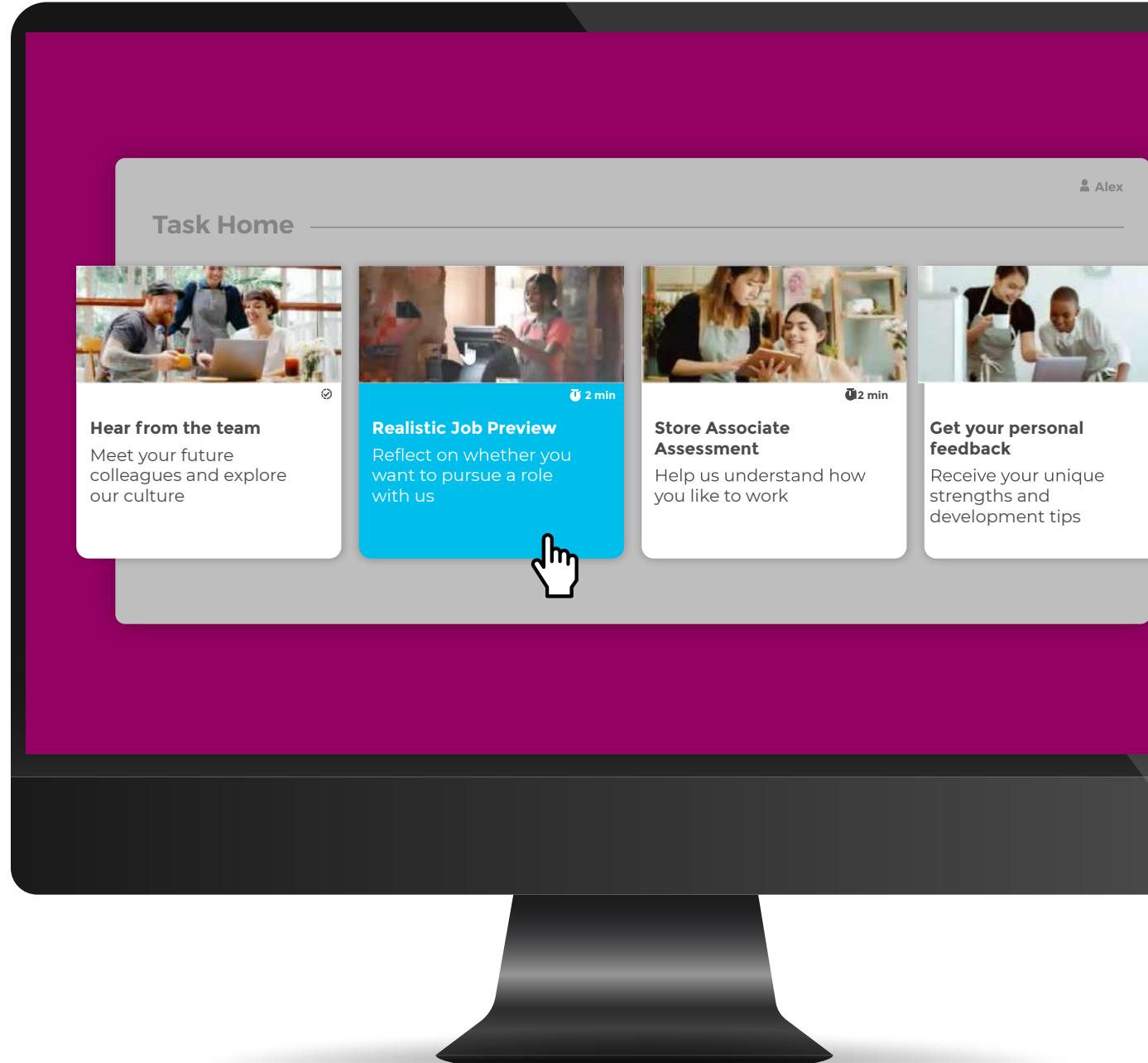
SHL无与伦比的招聘体验， 助力实现对优质候选人的“持续保温”

候选人需要不断地被刺激和提醒，
以保持对企业所提供工作机会感到兴奋，
SHL可助力实现此愿景。

我们通过一套直观的数字化体验，
展示企业EVP，提供真实的工作岗位及文化预览，
从而为广大候选人提供对于未来求职旅程中
所涉环节的清晰描述。无论最终是否得到录用，
生成的视频面试反馈将为每一位候选人
提供极具价值的个性化应聘体验。

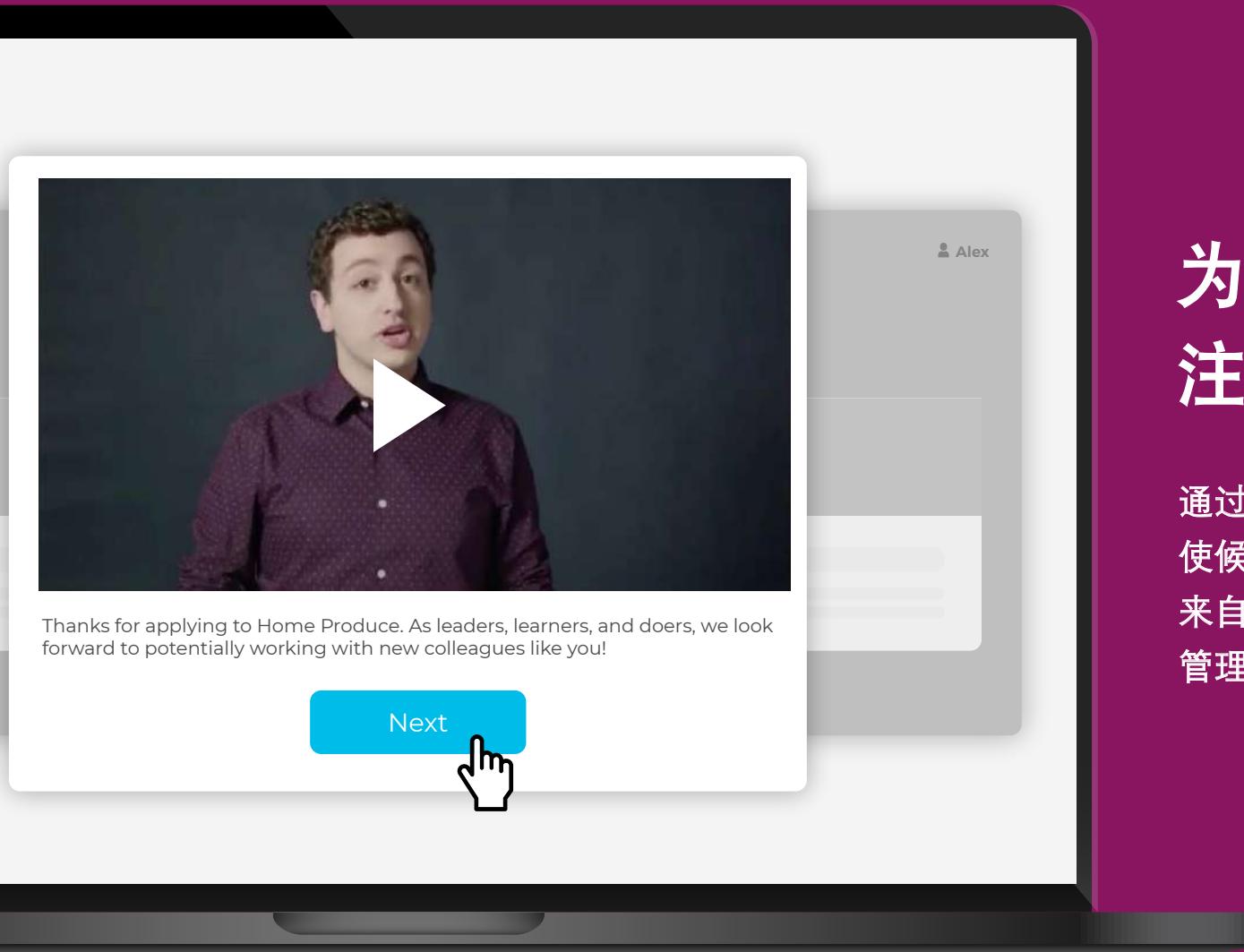
从招聘伊始 就牢牢吸引 候选人

围绕测评和面试的
品牌化招聘体验，
授权候选人
对个人求职申请
有可视性和掌控力



为招聘漏斗 注入新活力

通过预先录制的视频，
使候选人有机会听到
来自未来同事和
管理层的寄语



吸引到 更具未来 成功潜力的 候选人

为候选人提供关于
工作岗位的真实预览
并对人岗匹配度打分，
以此鼓励其完成后续流程

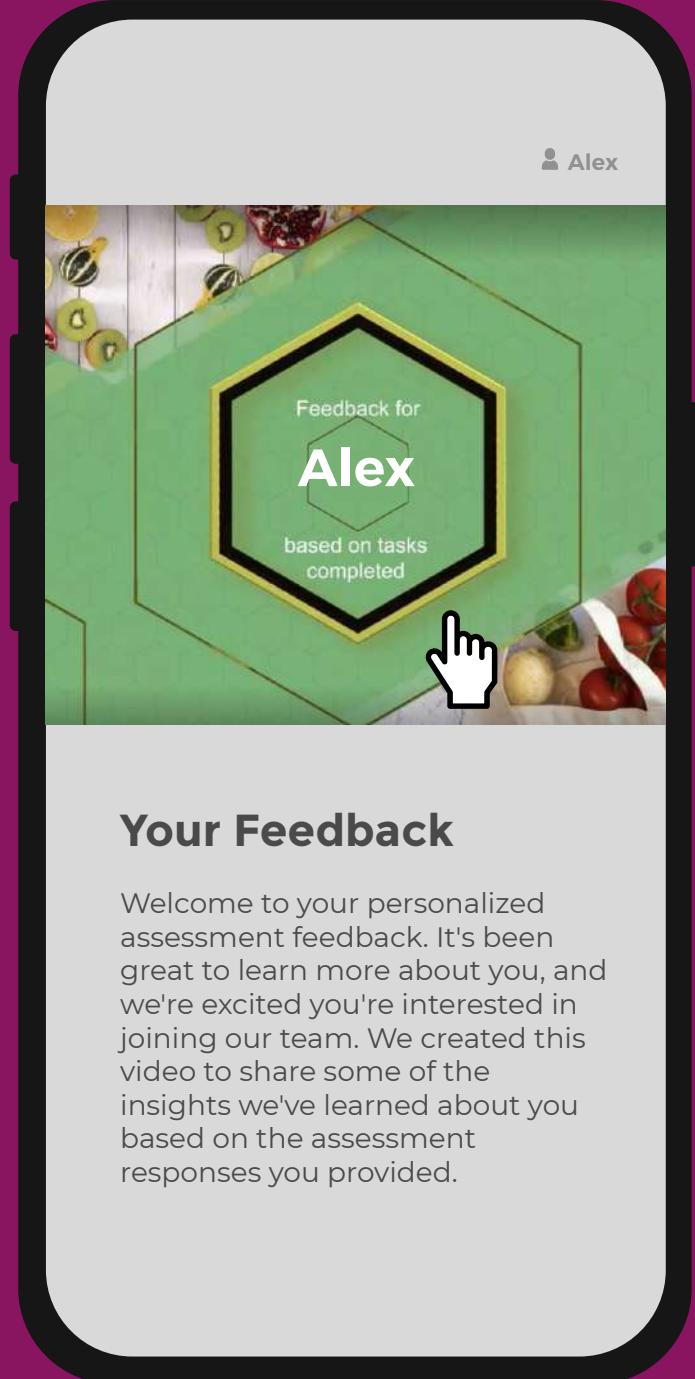
A customer is complaining to you about an issue they are having with your company's product. You know from experience that this issue was caused by the customer. She is clearly wrong but is insisting that you fix the issue.

What would you be MOST likely to do?

Let the customer finish complaining, then explain to her why she is having the issue.

Ask her to stop and explain that because she created the issue, the only thing to do is buy a new product.

Tell her that you will get back to her after you ask your manager about the issue.



确保每一位候选人都感到被重视

向所有候选人提供基于个人优势的即时面试反馈，培养他们成为企业品牌的粉丝

SHL.

SHL助力实现
更快速智能的人才招聘

中国大陆客户支持热线 400 120 8840

APMEAmarketing@shl.com • shl.com

