

2023年转行做猎头工作总结(优质5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

转行做猎头工作总结篇一

自入职以来，已有一年多了，从未出单，特写此总结，以做经验。

初次踏入这一陌生领域，总带有一丝不自信。在这一行，这也算是大忌。不知自己是否适合做这个，或是社会阅历太浅，还是自己想做的太完美，亦或是自己的习惯性程序逻辑思维在做怪等等，可能与这些都有关系，使自己遥遥落后于同事。今天思考再三，总结出来一些门道，还望大家多多指教，深入交流。

我们的职业叫猎头顾问，而我顶多算个助理或代表。说白了我们的工作就是红娘配对，与人打交道的。即是与人打交道，当然就少不了找客户，拉业务，而我们工作全部用电话和网络完成。首先说一下我们的工作流程，先是找客户、问需求，然后是签合约、找人才。总的来说工作能不能做好，就看以下几点。

(一) 找客户的数量和质量

客户是什么？有人说客户是上帝，是的。客户是我们业务根本，我们赚的就客户的钱。业务讲究“量”，数量和质量。只有数量越大，质量越好，我们的业务才上的去。之前不懂，只是一味地想客户多可以了和快速完成每天的任务，而忽略了

客户的质量。

(二) 电话量有没有达标

自认自己不是一个狙击手，只有扩大范围寻找机会，而电话量的多少决定了机会的多少。在客户的基础上，只有加大自己的电话量，才有更多的机会和客户。

(三) 对专业知识的探究

这一点很重要。在这个社会分工日益明确的时代，比的是谁更专业。这方面是必学的，不能只靠公司的这些培训。做我们这个，更要具有全方位的知识，私下也要更多的学习一下工作所牵连到其他方面的知识，要循序渐进。

(四) 对工作技巧的分析

对中国文化有一定了解的我，知道什么都要变通。做我们这个更尤甚之。理论是纸上谈兵，实践才是真道理。这方面我做的不太好，今后会多向同事学习。

(五) 自己的工作状态

无数的成功学告诉我们，心灵的力量是多么的强大。哲学一点内因决定外因，首先是想做好，然后才是可能做好、能做好。我要保持好自己的激情。

(六) 对自己的习惯性格的分析

从今天起我要改掉自己以往懒散的性格，更加勤奋的工作。关心世界大同和人类的终极关怀。对自己负责，公司负责，和客户负责。洗脑真厉害，突然自己也羊皮卷了。好与坏只是那么一纸之隔。当然我是正义的。

(七) 如何加强个人的执行力和团队的执行力

兵贵神速，时间是制胜的有力法宝。以往回复客户总是太拖拉，今后我更要加强自己的执行力。个人的力量是弱小的，更要配合好团队，自己牛团队才牛，团队牛自己才更牛。要快速响应团队的号召，加强团队的执行力。

转行做猎头工作总结篇二

一转眼一年过去了，回顾这一年来的工作，物业部保安紧紧围绕着物业部保安求发展的总体战略，全起保安员工完成本职工作外，办公室二次搬家保安队员不说一句话，一个字“搬”。从日常的交接班中，锤炼严格的组织纪律观念；从每星期三、四、五的交接班前进行二十五分钟的军事列队训练中，锻炼整齐划一、团结一致的优良作风；在消防安全工作方面，在罗总、和刘经理的合理周密的安排下，对商城全起员工、和全体商家、有消防中队配合一起，进行一次商城大型消防演习，派出所领导也到现场观参看，得到了公司领导及消防中队领导的好评。平时对消防抓的也紧，新员工入职对他们都进行消防培训，必须达到每个员工都会灭火，让他们知道消防的重要性。通过一系列的思想教育培训引导，使部门员工服务意识更加牢固。我们增强了使命感和紧迫感，为确保世贸商城各类大型活动的顺利举行无重大责任事故，对员工作了专项的技能培训。

服务意识、服务水平、及服务技能的综合提高，关键是离不开有效的专业培训。因此，在领导们指导下本部全面强化、细化了培训工作，使培训无处不在，无时不在。突出了对岗位服务技能、基础知识、爱岗敬业思想教育等内容的培训。通过丰富多样的培训方式方法，开展岗位带训、以老带新、以强带弱、部门指导。利用交接班前后，使培训工作更具实效性、针对性、可操作性，确实以培训带动和促进部门各项工作顺利完成，同时，对保安的服务水平和服务技能有了较大的进步，服务质量也得到了有效的保证。

加强安全防范措施、落实安全管理制度，确商城保安全经营“隐患险于明火、防范胜于救灾、责任重于泰山”的警示，时刻牢记在心。对领导“抓安全就是抓效益”的指示精神认识到位。部门在安全工作管理上，从不懈怠，严肃认真狠抓落实。严格执行相关管理规章制度，落实安全责任制、切实的把安全防范工作落实到日常的工作管理中。要充分利用电视监控设备的作用对楼层，重点区域、重点时段。对可疑情况的监视巡查力度，确商城每个区域都是安全的，给客人创造一个良好的消费环境，给员工一个安全的工作环境。在领导对消防工作的大力支持下，及时纠正消防安全隐患，保证了消防设施设备处于良好的工作状态，确保商城正常运营。在对部门员工安全管理上，严格按照消防安全工作要求，利用各类器材设施，强化专业知识技能的学习。使每一名员工都能了解设施设备基本性能和用途，熟练操作使用，确保所有队员遂行各种突发急难险重任务的能力。

不可否认安保部的中心工作、重点工作是安全。在即部门绝大部分人员认识还不到位；总以为我们把消防设施管理好、维护好，保证商城财产、客人财产不受损失，客人及员工的人身安全得到保证我们就圆满完成任务了，对服务这个问题认识不足，不知道应该怎样去为客人服务。部门领导提醒及时觉醒，集中了大量的时间和精力安排、服务技能的培训作，为了使培训工作更系统、更具体、更有目标，员工都能较准确的掌握自己在服务方面应该做到哪些，他们的仪容仪表、礼节礼貌、走姿、站姿、坐姿、哪怕是一句细小的问候语言，我们都做了比较详细的规定。提升了员工形象、直观的掌握了岗位服务标准及服务流程，为提高部门的全面工作打下扎实的基础。

认识注重细节，精细化管理是我们工作的又一个努力方向。通过观察分析，我们部分的员工综合素质有了不同程度的提高。

1、个别员工服务意识不强，服务技能水平较低，履行职责能

力差。

2、在培养保安员应对突发事件的能力方面做的不够。

3、个别班长对员工监督力度不够。

转行做猎头工作总结篇三

20xx年xx月至今，我已经在纳雍烟草分公司工作快一年了。在xx烟草这个时刻传递着关怀与温暖的大家庭里，领导谆谆的教诲让我受益匪浅，使我得以迅速摆正自己的位置、明确自己的目标；同事手把手的帮助让我迅速成长，更快地步入工作的正轨、实现由学校人向职业人的转变。将近一年的工作，让我深刻体会到要做好基层工作，务必要转变一个观念，增强一种意识，加强四种能力。

第一，转变观念，由“要我工作”转变为“我要工作”

人们常说，思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定命运。思想观念的重要性可见一斑。正确的思想能引导我们成功，错误的思想则会把我们推向失败。如果想要在事业上干出成绩，那么我们就应该在思想上，切实做到由被动的“要我工作”转变为主动的“我要工作”，尝试着去热爱我的工作，而不是把它简单地看成是自己谋生的手段。工作岗位有差别，但是工作本身却没有贵贱之分，无论从事的是什么工作，无论自己是否喜欢，我们都要自觉践行“两个至上”行业共同价值观，情系烟农、心系烤烟，尽心尽力做好自己的本职工作。

第二，增强责任意识，干好本职工作

责任是人们生存和发展的基本条件，人生在世需要承担多种责任，诸如家庭责任、岗位责任、国家责任、社会责任等，责任意识是从事一切工作的首要条件。就烟叶生产技术员而

言，责任是向烟农宣传烤烟生产优惠政策，为烟农算好经济账，引领烟农走上种烟致富之路；责任是深入每一户烟农、每一片烟田，认真调查了解，收集反馈烟农和烟叶生产信息，并确保信息的时效性和准确性；责任是坚守岗位，耐心指导烟农开展烤烟育苗、移栽、种植、田间管理、植保、收购等工作，做好烟叶实用技术推广和技术指导；责任是对好每一张收购票据，为烟农兑现烤烟生产补助，弥补自然灾害造成的经济损失；责任是加强学习，提高个人综合素质，将个人发展与企业的发展紧密联系起来。

第三，加强四种工作能力，提升工作效率

（一）加强沟通协调能力

相对大学校园环境而言，外面的世界确实很精彩，可也很复杂。我作为一个长期在xx中生活的大学生，刚步入社会，从学历上来讲是研究生，而从社会经验来讲则只是一个小学生。进入基层烟站，从事烤烟生产工作，面对的服务对象素质千差万别。在这样的环境中，要很好地开展工作，就必须适应这个环境，必须要有和不同的人打交道的能力，协调好与领导、同事、烟农等各方的关系，积极为自己创造一个好的工作环境。在将近一年的工作中，我逐渐从吱吱喳喳听我说转变为认认真真去倾听，从一切以我为中心转变为站在别人角度考虑问题。我懂得了与领导相处时，要尊重而不吹捧、请示而不依赖、主动而不越权；与同事相处时，要以诚相待、严己宽人、精诚合作；与烟农相处时，要热情诚恳、耐心细致、支持理解。

（二）加强独立处理实际问题的能力

能够独立解决问题，需要极强的综合能力和资源协调能力。开始工作时，由于工作经验欠缺、业务不熟练，面对一些突发事件时，我常常容易慌乱，总是不假思索地求助于老同志，思想上对他人的依赖性强。为了改变这种状况，我抓紧时间

熟悉业务，坚持多学、多问，先从独立处理最小的事情开始，不断地思考和改进，总结、积累处理问题的经验，在遇到类似问题时力求做得更好。

（三）加强不断完善自我的学习能力

学习是获取知识、信息、方法、技能、经验，以转变观念、开阔眼界、增长才识、提高能力的主要途径，是一个人不断成长的动力。工作意味着新的学习的开始。我们不但要学习本行业的知识，还要学习、接受其他行业外的知识。从配方施肥、高茎壮苗培育、膜下移栽、地膜等距标记移栽、有机肥集中堆制发酵、双行凹垄覆膜栽培、上部叶一次性砍烤处理、散叶烘烤等先进实用的生产技术到公文写作技巧、基本的职业礼仪，甚至是一些生活小常识等，都值得我们去不断地学习和积累的。

（四）加强调整自我心态的能力

心态决定人生的成败。积极的心态可以使我们正视困难、获得自信、知足常乐、赢得幸福；消极的心态则会使我们的心理和生理受到影响，大大降低工作效率。基层生活、工作条件艰苦，烤烟生产环节多、工作量大、服务对象多，个人情绪控制能力差等诸多主客观原因均有可能对我们的心态造成不良影响。因此，我们平时就应该学习调整心态的方法，注重培养坚强的意志力，提高应对复杂问题的能力，始终把烟农的利益放在心上，不计较个人得失，全心全意为烟农服务。

因为热爱，所以选择；因为选择，所以坚持。我告诫自己：既然选择成为一个烟草人，那么就要做到，今天要比昨天做的好、明天要比今天做的棒、每天都要有新进步。我期待着在纳雍烟草这方舞台里重新演绎自己的人生，走好每一步、干好每一天，与xx烟草事业一起发展。

转行做猎头工作总结篇四

近年来猎头行业在中国迅速发展,猎头顾问作为猎头公司的核心资源,其胜任特征的研究越来越受到各组织的关注。今天本站小编给大家整理了猎头顾问年终工作总结,希望对大家有所帮助。

不知不觉中来公司已经一年多了了,回想起一年前,自己还是一个对销售零概念怀着忐忑心情,步入到这个完全陌生的领域来工作时的情景,似乎就在昨天,但是跟那时比起来,现在应该算是小有经验了吧!不过这些真的是要感谢这一年来同事们在各方面给予我的帮助和支持,同时在公司大环境的熏陶之下也培养了我从事这个行业的兴趣与信心。

目前来看整个猎头行业似乎进入了严冬,市场越来越成熟,竞争过于激烈,有时甚至出现恶性竞争现象。总得来说**公司在这样的大环境下整体情况还在稳步上升,说明我们还是有较强的竞争优势的。但是怎样在这样的环境下站稳脚跟,在行业内做强做大,作为一名销售人员首先考虑的无疑是提高销售目标,占领市场份额。

一、就我个人对20xx年开拓业务方面现做如下总结:

1、业务开拓地域:

20xx年我个人开拓业务地域还是集中在广东省内;一方面广东省内对于人才的需求在数量上要多于其它省市,并且高级职业经理人以及高级技术人员在这个区域内需求量相对较多;另一方面,特殊的地理位置决定了目标客户对于新兴事物接受较快,对于高层职位用猎头形式招聘较为接受。对于销售人员来说比较好做前期的说服工作。但是另一方面正因为有这样的市场存在,由于行业壁垒不强,现新成立公司日益增加,各公司操作水平参差不齐,也曾在开拓业务过程中出现过一

些客户恶意压价现象。对于此种现象，如果客户对用此种方式招聘意向较大的，我个人一般都是先向客户阐明客观原因，让其理解收费的标准与其服务质量有着直接的联系；在这过程中，尽量举一些实例，并根据实际情况给到其一些建议，让客户公司从言语中感悟到“”在猎取人才方面的专业性。那么即便此次合作未有结果，也会给相关人员留下深刻印象，对于“顶才”在行业内声誉做一个很好的铺垫。

随着下半年拓展工作的继续，有明显的感觉到浙江、江苏一带外资企业进驻形式非常之明显，对于生产型企业中高层人员需求量有所增加；联系过程中大部分客户还是比较看重公司所在地域和前期费用。在日后的工作中还要多跟同事一起探讨开发异地客户的经验。

2、开发客户行业总结

这一年较为集中在生产型企业和it软硬件行业的开发，其它一些是有需求的零散客户。生产型企业从今年七八月份开始，对于高层人员的需求量明显增加，特别是对技术出身的高管人才。但是由于其企业的特殊性质，其对此种招聘方式和费用方面的认识有待于提高，所以给拓展工作也带来了一定的难度。

相对于生产型企业，大部分it企业的前期接洽则显得较为顺利，此行业公司目前对于中层的研发力量似乎都显薄弱；个别企业对于公司内部单一领域的研发出现断档，急缺项目带头人的角色。针对这一情况如何把拓展客户公司从前期接洽引入到后期的实质性的谈判显得尤为重要。但我个人似乎总是在这一环节显得心有余而力不足。关于此阶段，工作及谈判技巧性还有待于进一步提高。

3、对潜在客户行业及其所在领域知识的总结

对于销售人员来说，职业嗅觉显得格外重要。那么对猎头行

业的销售人员来说似乎除了对各行业的最新动态及各大公司时事的积累并做出重点服务的行业判别外，同时还要对同行业公司进行密切关注。

在这过程中，无疑给从业人员带来了新的知识冲击。就本人而言，对于这些知识的积累多来自于业内朋友的交流，平时的报纸杂志及新闻。但跟公司内部同事关于潜在客户行业的沟通交流并不多，希望在日后的工作中，能够增强信息交流。一方面可以拓宽自己的知识面；另一方面，通过这些信息能够增强自我的职业嗅觉，在工作的同事及时辨别工作的重点方向。同时这些信息也有助于跟客户的谈判过程中为自己增加谈判筹码；俗话说：“知己知彼，方能百战百胜”；对于客户而言我们了解的行业情况越多，愈会显得我们对其行业情况了解深刻，给客户的专业形象也就更深刻。

4、工作中的不足

一年来，虽然自己在工作中取得了一些成绩，但还存在着很多不足。一是工作当中主动向领导请示的多，汇报少，为公司出注意想办法的少。二是开展工作前调研不够，有些情况了解得不够细，不够实，不够多，掌握材料不够充分，使工作被动。三是对于新信息(包括同行业竞争对手方面)的来源渠道少，跟同事在业务方面的沟通不多。在新的一年里，我将扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好。

二、伴随着公司的壮大我们共同成长

在过去的一年中，公司的不断壮大我应该是深有体会的，作为公司的一名“老员工”公司的每一次变化都让我深深的感受到它的成长。从每周的例会，到每月的公司活动；从半年一次的旅游到定期的培训课程再到这次的工作总结。虽然这些在实施过程中存在着一些问题，但不可否认的“”在成长，我们的队伍在壮大，并正朝着更有前景的方向一步一步迈进着。对于这些我相信“”的每一个员工都例例在目。

1、 关于公司的文化，我想每个同事都对其有着不同的理解，那么怎样把这些不同统一起来？我想将是公司的领导面临的一个新课题。

这其中也不乏激励机制的建立，营造一个灵活有效的人才环境，使个人利益与公司目标息息相关，个人能把公司的事业当作自己的事业，使公司长期、稳定、健康地发展确实是大有裨益的。比如公司的目标，及下一步的规划或计划是否可以让员工们参与其中，这样做有几点好处：一是让员工深刻体会到其真正是公司的一员，使其有归属感；二，可以让公司领导通过此种方式了解每个员工的想法及其更深层次的心理需求；三，可以让目标分别落实到团队里的每个人，使其下一步工作的目标和方向更加明确；从而使公司实现目标计划的难度系数降低，真正体现出团队的作战的优势；四，公司实现目标后可以说不论是团队作战实力，还是公司的总体实力都上了一个新的台阶；而对于团队成员来说，得到的不仅是薪金奖励，那种完成任务的成就感和喜悦心情不单单是奖金可以等价代换的。

公司制度的不断完善以及各种福利的健全，可以使员工们抛掉一些顾虑以更加饱满的热情投入到工作中去[]201x年公司健全了社保、养老保险、医疗保险等福利，使员工有了一些基本保障，在生病时可以启动自己的帐户，为自己节约一笔开销。但是人们常说：“有什么别有病”，真生病了，不止是花掉一笔费用，更重要的是身体受罪，家人朋友担忧的同时，也耽误了手头工作。很多公司在健全公司福利制度中加入了，年度体检福利，这种制度我司是否可以进行效访，让“以人为本”的文化在公司中更加发杨光大，把同事们对疾病的隐患消灭在启蒙状态，从而有针对性的加强体制锻炼。

2、 关于团队活动

公司在不断的壮大，并把原来每天都见面的同事分开在了不同的楼层，大家彼此有时候一两周都不一定见到一面，但是

每月一次的团队活动把大家的距离又拉近了，而且每次的活动可谓是多姿多彩，满足了不同员工的不同需求。但每次总是感觉时间匆匆犹未尽，大家就各奔东西了(不知道别人是不是跟我有一样的感觉，花在路上的时间跟活动的时间差不多一样长)。那么是否在活动完之后大家可以自愿去留，一起猎头顾问年终工作总结制再次餐饮活动呢?也许在别人看来这只是吃一顿饭，但这顿饭背后拉近了多少同事之间的心与心之间的距离呢?!相比较起运动来，这毕竟也是一次沟通和交流的机会啊!(前面组织活动的时间可以提前或延后1到1.5小时，空余出吃饭时间)

3、 关于公司的周例会制度

市场拓展人员的工作由于工作性质的特殊性，例会频率可能有时没有做后期的同事那么频繁，但可以不定期的参加后期同事的例会，这样可以把做前期跟客户沟通中遇到的问题以及在推荐候选人工作过程中遇到的问题进行交流和分析，毕竟前后期工作是有一个过渡的。后期面临着猎寻候选人的压力，前期面临着候选人出现问题时被客户斥责的难处。交流多了，大家可以互相理解。并使工作顺利完成。

4、 关于公司的培训(提高公司的文化氛围)

公司业务的不不断扩大，使得我们的队伍也在不断的壮大，年龄结构比较集中并且年轻化是最大特点，这使得“顶才”变得越来越有朝气。怎样使得这样一个团队在行业群雄逐鹿的今天提高团队的做战实力?我个人认为应该加强团队的学习氛围的建设和公司培训制度的完善。

在这一浪接一浪的知识管理热潮中，几乎所有企业都开始逐步重视起企业文化氛围的建设来。不知道别人是否跟我有同感，学习气氛浓厚的区域，人们的思想和言行都会受到很大的影响，甚至可以深入到形体气质中去。不定期的组织主题进行学习或传播一些新的知识，可以提高团队的整体精神面

貌，使团队更具凝聚力。而公司的不定期培训可以再未来的工作中继续完善。由不定期到定期，通过这种形式，员工们可以了解到不同行业的行业知识，和最新动态，提高个人的业务能力，这样长期以往的坚持下去相信整体的战斗力也会得到相应提高。

随着时间的推移□201x年退出了历史的舞台，新的一年开始了，它带着我们每个人对未来的憧憬，同时也给每个人带来了新的希望，也会在新的一年迈开崭新的一步，走向更美好的明天。

任何事情都不是一帆风顺的，猎头行业更是这样。客户着急要人时猎头着急，找到人选没有安排面试也着急，面试没有及时反馈同样着急，面试通过了，入职前会有很多变数不免让人担忧，入职后候选人和企业的互相融入也是一个关键问题。把猎头称为项目经理很贴切，项目的任何一个环节出问题都会有相应的反馈发生□20xx年我和同事们有幸的经历了上述的很多情况的发生，还好我们经受了考验。

对待猎头工作的态度有些改变。刚开始做猎头时更多的是考虑找到合适的人选符合企业的需要，这种匹配更多的从jd表面的描述去研究，慢慢的发现在寻访中候选人和企业的文化和性格差异也很重要。也许一个候选人在企业发展的某一阶段是符合的，但是脱离了特定的历史时期也许只能成为牺牲品了。时间，地点，人物，事件都要对才可以，正所谓天时地利任何。

金子终有一天会发光，付出都会有收获，只是早晚而已。去年推给a公司的候选人不合适，但是可能会适合b公司现有项目的候选人，和候选人保持联系沟通，候选人这个金子某一天就会发光。

没有难做和容易做的case□很多事情都是相对的。容易做的职位往往寻访范围比较大，客户相对比较挑剔，难做的职位往

往人选很有限，但是只要进入这个圈子，事情也可以很好的解决。面对任何一个项目，冷静客观的分析很重要，不能一开始就给自己设限或者盲目的乐观。猎头行业也是一个培养心态的行业。

每周的读报和公司一定阶段的培训，让自己懂得猎头是一个不断进取和更新的行业，只有猎头顾问与行业同步了，才能和企业及候选人同步，才能成为真正意义的猎头顾问。让学习成为一种习惯很重要。

在期待的20xx年，打算在如下几个方面改善和努力：

二、巩固建立熟悉行业的渠道。根据个人推荐成功的总结，朋友推荐的准确度和成功率非常高，多向行业的候选人学习很重要，有他们的帮助和支持很重要。

三、提高候选人的深度和层次，做到真正的猎{头}。任何一个行业都是一门深不可测的学问，很多候选人穷其职业生涯都没完全了解它，更何况只是外围的猎头顾问呢。

20xx年受金融危机影响，猎头行业会有一些情况发生，但是还是值得期待的。因为任何危机发生，只能会对局部的行业影响较大，肯定会有新的行业诞生，新的行业必然需要人力资源去支撑和发展，这工作非猎头莫属。比如3g的出台就是一个很让人期待的行业。另外，世界发展越来越科学，人们面对自然灾害和经济危机，并不是坐以待毙，而是积极的采取措施防范或者是降低危害，相信人类的智慧。一起努力！

共2页，当前第1页12

转行做猎头工作总结篇五

职位的招聘说明该怎么写?敏睿公司凭借在人才寻访上的多年经验，总结世面上95%的职位说明都是不合格的，大都会犯三

个错误。

第一，“讲废话”。

很多在业内被视为常识的内容，不应该加到你的招聘启事里，难道你也把缺乏常识的人当做是招聘对象？太多的废话，反而会干扰应聘者仔仔细细地浏览职位说明。

第二，“讲空话”。

常见例子如下：

-主动体验产品并积极思考者优先

-有很强的执行力，并关注细节，采取高效的方法来推动工作进展

-优秀的沟通协作、执行及项目管理能力，并拥有强烈的责任心

应该做到“每一条职位要求都是可验证的”。如果你想不到验证的方法，那么这条职位要求就是无效的。验证过程既可以放在笔试面试环节，也(有一部分)可以让应聘者在投递简历前进行自我验证。好的职位要求应该让应聘者看了就觉得——他们找的不就是我吗！坏职位要求则让应聘者认为“他们在找一个正常人类”，这会大大增加无效简历的数量，也降低招聘启事的吸引力。