

中青报·中青网记者 王晶莹

在求职中,背景调查是一个常见环节,一般是用人单位对求职者的背景资料进行真实性核查。但当下,越来越多的求职者开始“反向背景调查”雇主。通过各类App查看公司情况,去招聘网站了解同类岗位,找师兄师姐打听内幕……你对求职企业做过背景调查吗?

近日,中国青年报社社会调查中心联合问卷网(wenjuan.com),对1503名受访青年进行的一项调查显示,61.7%的受访青年对求职企业做过背景调查。64.2%的受访青年认为“反向背调”有助于求职者了解和掌握企业的背景信息,少走弯路,59.7%的青年认为可以帮助求职者聚焦求职方向,清晰职业发展路径。

超六成受访青年对求职企业做过背景调查

64.2%受访青年认为“反向背调”有助求职者了解和掌握企业信息,少走弯路

公司是什么样,有了回应后再去了解更为详细的信息。

刘楠2022年从英国硕士毕业,目前已回国工作了。他表示,在投递简历之前,他会先了解一下公司的情况再决定要不要投。“面试的时候,公司也会看你的意愿度和对公司的认可度,会考察你对公司、对行业发展情况的了解。但凡想要进入一家公司,就必须得在事前作好准备。”

刘楠还会在网上看在职员工的一些体验,了解平均薪资、面试经验等。“这种需求我觉得大家都有,而且如果有可能也都会尽量去了解一家公司的真实情况,毕竟公司官网宣传得再好,也不见得是真实的。”

北京一所高校应届硕士研究生张小倩介绍,她的室友在这方面就做得比较细。“她会登录企查查等网站,查一下公司是否有劳动仲裁的情况,如果有她就会比较小心。她对银行也了解得比较多,知道银行的柜台岗位还有拉存款的工作任务时,她就不会选。”

“我会在企查查、天眼查之类的平台查一查,但了解不到很详细的信息,只能看到交不交社保、公司规模、有没有仲裁风险之类的。如果有认识的人正好在这家公司工

作,可以问一下情况。”文希杰说。

调查中,大家主要通过招聘网站(68.1%)、企业官网(46.1%)、社交平台(40.3%)等了解自己即将入职的企业,其他途径还有:师兄师姐(33.4%)、曾经在公司实习工作过的“小伙伴”(30.1%)、自己甄别(25.8%)、可以比对薪资水平的工具(20.2%)、家人(19.0%)、其他(2.7%)等。

“我会在微博、小红书等社交媒体,或者求职App、求职网站等了解信息。”黄宣分享说,一家企业的企业文化到底怎么样,如果是比较大的公司,一般都能找到相关的信息,有时候还能查到一些员工的现身说法。如果公司规模比较小,就很难查得到相关信息,那就去找类似的企业了解一下工作氛围是怎样的,一般都会有相似之处。

64.2%受访青年认为“反向背调”有助于求职者了解和掌握企业信息,少走弯路

刘楠说,对求职企业进行背景调查有助于决定要不要简历,但对求职和面试其实没有太多的帮助。“我之前准备一家大企业的面试时非常用心,每天都在学习

了解企业的相关情况,把管理理念、公司架构等都了解得非常清楚,但最终还是被淘汰了。对方最后录取了一个专业不对口的人,这是我怎么准备也无法在事前了解到的。”

张小倩认为,刚毕业的大学生很难去判断一份工作到底好不好,也很难了解到真正有用的信息,“我之前投过一个学校的教师岗位,周围的人提醒我了解一下工作氛围如何,但是我不了解好一点的学校氛围是怎么样的,没有对比,就无法判断”。

调查中,64.2%的受访青年认为“反向背调”会帮助求职者了解和掌握企业的背景信息,少走弯路,59.7%的青年认为可以帮助求职者聚焦求职方向,清晰职业发展路径,58.5%的青年觉得可以帮助求职者进入价值观一致的团队和企业,创造更多价值,54.4%的青年认为能帮助求职者有针对性地准备材料,取得较好的竞聘结果。

中国社会科学院大学社会与民族学院就业指导老师杨帆认为,学生对企业进行反向调查,从某些方面来说是一件好事。现在就业市场整体不太规范,在这种情况下,对用人单位进行一些调查,是一个慎重的行为,可以规避掉一些风险,同时也

是对用人单位的一种监督。比如现在在一些用人单位存在海发offer最后却不录用的情况,如果通过背景调查发现企业有过类似的行为,就会心里有数,也是对自己的一种保护。

“当下青年在求职时进行反向调查,也反映出这一代青年不仅有自我保护的意识,也有自我保护的能力。”杨帆说,在进行就业指导的时候,他们也会指导学生在实习阶段和就业阶段注重自我保护包括确认实习阶段用人单位会不会付费怎么慎重地去签合同、签三方协议和劳动合同有什么区别、签订劳动合同的注意事项等,多给学生做相关的政策和法律方面的引导。

此外,40.8%的青年认为“反向背调”会使得岗位匹配更加精准,降低招聘成本,40.3%的青年认为有助于求职者擦亮眼睛,避免落入传销、诈骗陷阱,39.9%的青年认为可以减少招聘中结构性“不匹配”或“错配”的情况,29.9%的青年认为有助于提醒用人单位打造更良好的职场环境。

受访者中,00后占36.1%,95后占28.9%,90后占35.0%。(侯中杨对本文亦有贡献)

没事总想逛网店不知不觉就下单 近八成受访青年感到有沉溺网购情况

87.3%受访者认为要警惕冲动下单

中青报·中青网记者 杜园春

如今,逛网店、收快递成了很多人生活中的乐事。与此同时,也有不少人感慨,在没事就想逛网店,一逛逛半天,不知不觉就下了单,“未发货”“待收货”列表总有数据……久而久之,造成了东西常常买,买的物品利用率低还占据空间的窘迫局面,成了生活在网购围城的人。

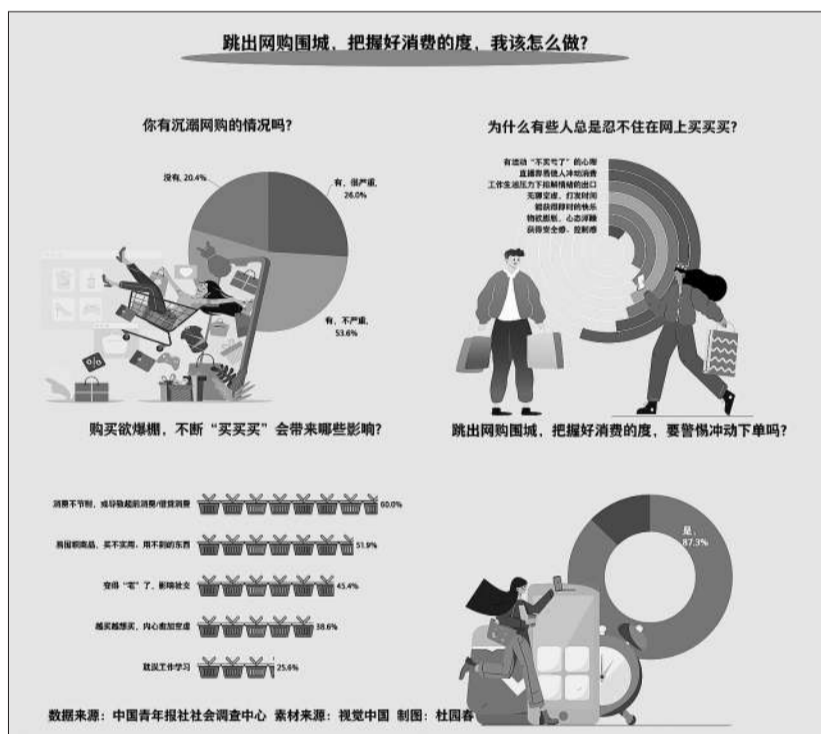
上周,中国青年报社社会调查中心联合问卷网(wenjuan.com),对1001名受访者进行的一项调查显示,79.6%的受访者感到自己有沉溺网购的情况,女性受访者较男性受访者更为严重。总是忍不住“买买买”,55.2%的受访者直言是有活动“不买亏了”的心理作祟,45.4%的受访者将其作为工作生活压力下排解情绪的出口。

“我平均一天能‘云’逛街3个小时,也不是总有东西要买,就当打发时间了”

在上海旅游服务行业工作的姜芸蕾介绍,淘宝和微店是现在自己最爱打开的两个手机App,平时没事了就想进去翻翻看,有喜欢的物品就会加入购物车,“我平均一天能‘云’逛街3个小时,也不是总有东西要买,就当打发时间了。”她坦言,一天不看就有点心痒痒。

24岁的陕西姑娘吴燕在一家事业单位任职。因为刚工作不久,她感觉自己特别有购买欲。“没事我就想进购物网站瞅瞅,本来没有什么明确的购买需求,结果逛着逛着看到价格实惠的,就会想着买来备着也未尝不可,就买了。”她说家里现在有许多小发卡、小卡包等物件,都是这么来的。

没事总想逛逛网店,不知不觉就下了单,调查显示,79.6%的受访者感到自己



有沉溺网购的情况,其中26.0%的受访者直言“很严重”。进一步分析发现,女性(81.7%)较男性(75.9%)有这一感觉的比例更高;在不同代际上,90后(82.6%)感觉自己已沉溺网购的比例最高,其次是00后(81.5%)。

在青岛媒体行业工作的辛婷分析,冲动型消费往往是一瞬间上头作出的行为,如果这一时刻跟着情绪去购物,大概率会后悔,带来心理负担,“虽然单看每一单基本上都不会给我们的生活带来实质性的影响,但日积月累下来会造成不可忽视的大问题。对一个人的时间利用、兴趣关注、思维模式,以及情绪变化,都有着潜移默化的影响。”

跳出网购围城,把握好消费的度,87.3%的受访者认为要警惕冲动下单。

总是忍不住在网上“买买买”,55.2%受访者直言是有活动“不买亏了”的心理作祟

姜芸蕾分析,网络时代,逛网店成了人们休闲娱乐的最常见方式。线上购物比线下更便捷,加上网上购物有各种促销打折活动,吸引了大家有事没事就去逛一逛。而且现在各类应用基本都有购物功能,甚至在使用的过程中就会遇到植入的销售广告,多多少少都能勾起人们的购买欲。“一些商家的销售手段很高,让你有

一种“错过这个村就没这个店”的感觉,成功地营造了“不买就亏了”的氛围,消费者很容易中招儿。”

对于商家的营销策略,辛婷也深有同感。“我睡眠不太好,在网上看到商家在售卖乳胶枕,宣传产品如何优秀、独特,越看就越觉得得在自己的枕头差劲极了,想买这个所谓‘真正好原料’的乳胶枕。我一咬牙花了500多元买了一个回来,但枕了一阵子也没感到有什么区别”。

吴燕关注了一些穿搭博主,经常看她们发了什么服饰搭配,自己也想去买来试试看,而且留言的很多网友也都在热烈讨论和积极购买,进一步激发了自己的购买欲望。“现在的社交网站能精准地实现用户细分和集合吸纳,我感觉自己近来热衷服饰消费受此的影响就很大。”

刘森是北京某高校大三学生。观察自己和周围同学的消费日常,她感觉刚上大学的学生,在消费上更缺乏理性,自我控制力较弱。“大家在上大学之前基本都不太能有自己主导消费的机会,也没有较多的能自主支配的时间和金钱。一进入大学,能自主支配花钱的新世界大门突然打开了,就容易出现一些不良消费的行为。”

为什么总是忍不住在网上“买买买”?55.2%的受访者直言是有活动“不买亏了”的心理在作祟,48.5%的受访者感到直播容易让人冲动消费,45.4%的受访者将其作为工作生活压力下排解情绪的出口,42.9%的受访者坦言无聊空虚,打发时间,39.4%的受访者表示能获得即时的快乐,33.4%的受访者直指物欲膨胀,心态浮躁。

购买欲爆棚不断下单,45.4%受访者感到变“宅”了影响社交

姜芸蕾说,经常“买买买”让她的钱包有些吃不清,“目前我的经济实力还无法

支撑我现在持续性的下单消费。经常是买时挺痛快,还信用卡时很痛苦。”她开始意识到,没有计划地消费是件麻烦的事。“现在网络消费平台变着招儿地吸引大家去消费,而且支付手段非常多样化,即便手里没太多钱,各种平台也会有分期或部分预付的方式。如果沉溺网购,可能就会出现拆东墙补西墙,一个窟窿填满又出现下一个窟窿的窘境。必须要避免这种情况出现”。

吴燕对此也十分认同。她说,网购成瘾首先带来的就是经济上的人不敷出,养成超前消费的习惯。“更大的影响是,当我只想‘买买买’的时候,就已不再关注物品是否是需要的、是否适合自己,而是就想花钱。结果买回来的东西基本用不到,浪费时间、金钱,占用空间。”在吴燕看来,沉溺网购是不健康的消费行为,会加剧精神上的空虚感和虚无感,还损伤眼睛。

购买欲爆棚,不断下单会带来哪些影响?60.0%的受访者直言消费不节制,或导致超前消费/借贷消费,51.9%的受访者直言易囤积商品,买不用、用不到的东西,45.4%的受访者觉得变“宅”了,影响社交,38.6%的受访者坦言越买越想买,内心愈加空虚。

南开大学社会学院社会心理学系教授张阔表示,不断“买买买”,虽然短期内能够获得满足感和愉悦感,但从长远来看,有可能导致自我物化,对物质过度追求,甚至产生财务风险,进而影响个人生活质量和其他方面,如亲情、工作表现等。“为了避免陷入消费主义陷阱,我们在生活中需要更多地重视非物质价值和精神需求的满足,如健康、友谊、亲情和工作成就感等方面。”

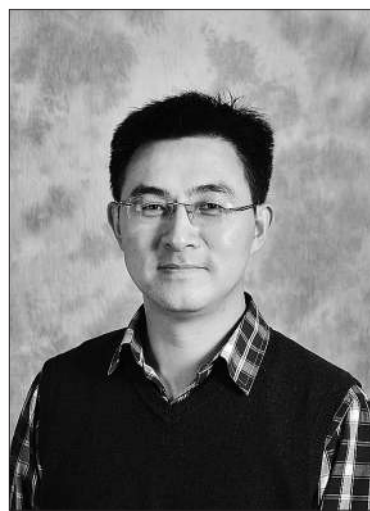
参与本次调查的受访者中,00后占14.6%,90后占46.6%,80后占29.4%,70后占7.4%,60后占1.8%,其他占0.3%。(孙丽萍对此文亦有贡献,应受访者要求,文中吴燕、辛婷为化名)

付,从而减少冲动购买行为。

第三,对于已经出现网购依赖倾向的消费者,要反思冲动购买行为。比如分析网购的哪些商品是必要的,哪些是不必要的,以及自身是在一种什么样的情绪状态下作出的购买决策等。这种反思有利于个体在后续的网购消费中作出更理性的决策。

第四,培养良好的生活方式,拓展网购之外的兴趣爱好,通过多种方式缓解工作和生活中的压力。比如运动、交友、阅读乃至线下购物。有研究显示,网购依赖与现实人际关系的质量相关。也就是说,在现实中的社交能力或人际网络越弱,沉迷网购的可能性就越大。这提示我们,要加强人际交往,主动扩大朋友圈,减少宅在家里和网购的时间。

最后,如果已经出现网购依赖、难以自拔的情况,要及时寻求心理咨询、治疗或者其他的专业帮助。(孙丽萍对此文亦有贡献)



社会心理学专家:网购依赖与现实中心际关系质量相关

错失焦虑水平较高、孤独感较高、自我控制力较低的个体易产生网购依赖

中青报·中青网记者 杜园春

如今,网购已成为人们日常消费的重要方式,不管购买大件小件,都想着先线上看一看。逛网店也成了许多人的一种娱乐休闲方式。但不顾个人需求和经济承受能力,总想“买买买”、“不剁手”不开心,买了还会后悔,这可能是网购上瘾的表现,需要引起重视。

那么,控制不住的购买欲是一种病吗?网购成瘾带来哪些问题?如何缓解过度的购买欲?为此,记者专门采访了南开大学社会学院社会心理学系教授张阔。

中青报·中青网记者:网购常态化的今天,我们是否要区别看待不同的网购行为?控制不住的购买欲是一种病吗?

张阔:我认为要区别看待。无论是线下购物还是网购,都能满足人们日常的物质和精神需求,并且带来一定的愉悦感和获得感。所以,正常的网络购物甚至偶尔的“剁手”,与网购依赖或网购沉迷是有区别的。

由于网购比线下购物更为便捷,因此人们在网购中出现冲动消费的概率比线下购物时要大。在一些特殊时段,诸如节假日、生日或特定购物节如“双十一”“双十二”“年货节”,人们的网购消费会增加,甚至偶尔“大手一挥”购买心仪的商品奖励自己。我认为,只要不影响日常生活,偶尔膨胀的购买欲还不能被称为网购

依赖或网购沉迷。但是,如果个体长期、频繁地过度网购,难以自拔,并且对工作和生活产生了负面影响,可能就是网购依赖或沉迷的表现了,需要引起重视。

中青报·中青网记者:产生网购依赖后具体会有哪些表现?

张阔:对于消费者是否达到网购依赖,目前没有严格的统一判断标准。一般来说,可以基于以下3方面作判断。第一,个体对网购失去控制力。比如尽管购买的物品远超自身实际需要或经济承受能力,家人也为此感到担忧,甚至会引起家庭冲突。如果出现了上述情况,我建议寻求专业帮助和干预。

中青报·中青网记者:为什么有的人会沉迷于网购?

张阔:我认为存在外部因素和内部因素两大方面。外部因素主要包括消费主义文化的影响、商家营销策略以及网购便捷性等。此外,网购依赖也与个体的生活压力、心理需求和性格特点等内部因素有关。具体如下:

第一,现实中的工作和生活压力。在竞争日益激烈的当今社会,很多人面临着

较大的压力,体验到焦虑等负面情绪,有些人会通过网购来暂时逃避烦恼、缓解压力,获得心理满足。但如果这种行为长期持续,就存在陷入网购依赖的风险。

第二,部分影视剧加剧了消费主义价值观的流行,影响了年轻人的社会心态。一些消费者出于从众心理和社会比较心理,希望通过网购消费来体现或者展示自身的身份和价值。

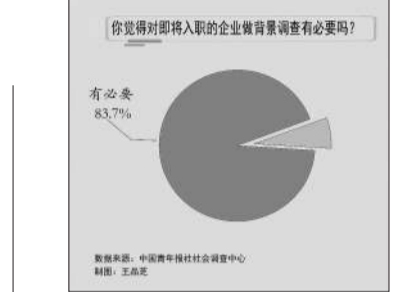
第三,商家折扣、返现等促销手段,以及直播间情绪感染等,也会刺激消费者的网购欲望。

第四,部分消费者延续了疫情防控期间形成的网购习惯。网络购物具有高效、便捷的特点,且通常具有一定的价格优势,使得一些消费者更倾向于网购,长时间沉浸于网购环境也会增大网购依赖的风险。

第五,网购依赖和消费者性格特点有一定关系。比如,错失焦虑水平比较高的消费者,总担心错过特价商品或者折扣优惠,造成“难以弥补的”损失,就容易冲动下单和过度网购。此外,孤独感比较高和自我控制力比较低的个体也更容易产生网购依赖。

中青报·中青网记者:对过度购买欲不加控制,会带来哪些影响?

张阔:从心理学的角度来看,购买和拥有物质产品和生活资料会激活我们大脑中的奖赏中枢,带来快乐和愉悦体验。但不加限制地沉迷于网购,虽然能给消费



83.7%受访青年觉得对求职企业做背景调查有必要

中青报·中青网记者 王晶莹

当下正值大学生求职季,求职时大家最关注什么?中国青年报社社会调查中心联合问卷网(wenjuan.com),对1503名受访青年进行的一项调查显示,薪资水平、工作内容和工作量是受访青年求职时最关注的企业情况,83.7%的受访青年觉得对即将入职的企业做背景调查有必要。

受访青年最关注求职单位的薪资水平和工作内容

“这个企业的口碑是否存在两极分化的情况,工作环境怎么样,是不是年终‘十三薪’,有没有五险一金。”湖北武汉的00后黄宣说,这些是她在求职时非常关注的,也会在很大程度上影响她愿意投入多少去获得这个岗位。

调查中,受访青年最关注求职单位的薪资水平(70.2%)、工作内容和工作量(58.4%)、加班情况(46.9%)、工作的成长性(46.4%)、工作环境(40.7%)等方面,其他还有:团队领导个性和团队氛围(39.7%)、晋升前景(39.6%)、企业文化与价值观(37.7%)、公司规模、架构(34.1%)、公司年报、盈利状况(31.0%)、行业地位、发展历史(25.2%)、管理制度和人才培养体系(29.8%)、酒桌文化(20.5%)、法律纠纷等风险信息(18.6%)等。

“因为我应聘的是财务岗,这个职位在每月的最后一天一定会很忙,所以我很关注会不会经常加班,有没有带薪休假,有没有调休这些方面。有的人很关注未来的发展空间,不过我觉得这个在入职前不太容易了解。”黄宣说。

83.7%受访青年觉得对即将入职的企业做背景调查有必要

“具体工作时间、有没有双休、工资怎么样、行业现在发展得怎么样……”浙江湖州的文希杰认为,如果能在入职前了解到这些信息,肯定会很有用,但他感觉,现实中,不真正进入一个行业是无法获知的,很难通过在网上搜寻获得有效信息,如果是具体到某个岗位,就更难知道了。“一些社交媒体上会看到相关的分享,但是很难分辨真假,有效信息很少。”

调查中,83.7%的受访青年觉得对即将入职的企业做背景调查有必要,其中45.6%的受访青年觉得非常有必要。

黄宣说,现在很多人都是海投简历,一下投几十份甚至上百份,然后会收到一些面试邀请。她建议,对于收到面试邀请的企业,还是需要通过背景调查再筛一遍,不能对一个企业一无所知地就去面试了。

“虽然对我即将从事的工作没有认真地了解过,但是我会了解一下我即将工作的城市的情况,比如经济怎么样,是不是青年友好等。”北京某高校应届硕士研究生张小倩说,在就业竞争激烈的环境下,也许了解过多的信息很多时候没什么用,但是某种程度上还是会增加一份安全感。

文希杰认为入职前的调查非常重要,“我现在入职了,才知道公司加班很严重,但是工资很低,要不是了解情况,随便找一个公司入职,不合适再出来,就是在浪费时间”。

受访者中,00后占36.1%,95后占28.9%,90后占35.0%。(侯中杨对本文亦有贡献)