



壹 求職防騙教戰守則

除了注意求職防騙的基本原則外，於求職時應特別留意事項：

諸如：求才廣告是否註名公司名稱、地址、電話及聯絡人等？

是否標示誇張的薪資及福利條件，如月入數十萬？

面試時需交身分證、駕照、報名費、保證金、制服費及訓練費等…。

一、應徵前做好“三大準備”

(一) 請朋友、家人陪同面試，或事先打電話告知親友欲前往面試之地點。

(二) 檢視欲應徵公司是否有下列情形，若有，請提高警覺、小心受騙：

1. 連續數週或數月刊登徵人廣告。

2. 徵人廣告內容記載不合乎常情的待遇優厚，公司業務、工作內容模糊不確定。工作輕鬆、免經驗、可借貸。

3. 徵人廣告內容僅載有公司名稱及地址或僅留電話、聯絡人、郵政信箱、手機號碼。

(三) 確定自己是要找工作而不是找事業。

二、應徵當天堅守“七不原則”

(一) 不繳錢：不繳交任何不知用途之費用。

(二) 不購買：不購買公司以任何名目要求購買之有形、無形之產品。

(三) 不辦卡：不應求職公司之要求而當場辦理信用卡。

(四) 不簽約：不簽署任何文件、契約。

(五) 不離身：證件及信用卡隨身攜帶，不給求職公司保管。

(六) 不飲用：不飲用酒類及他人提供之不明飲料、食物。

(七) 不非法工作：不從事非法工作或於非法公司工作。

三。應徵時三必問

1. 問自己是要找一份工作還是找一個事業（職涯規劃）。
2. 問明薪資、勞健保、出缺勤規定、工作時間等勞動條件。
3. 問明確實的工作性質（內勤還是外勤）及職務內容。

四。五必看：

1. 是否是合法正派經營的公司。
2. 是否是正常運作的公司，還是虛擬無辦公處所的公司。
3. 是否有潛在的人身安全危險或暗藏求職陷阱。
4. 面試時是否草率、輕易就錄取。
5. 是否待遇優厚到不合乎常情。

求才廣告是否註明公司名稱、地址、電話及聯絡人等？

是否標示誇張的新薪資及福利條件？面試時需交身分證、駕照、報名費、保證金、制服費及訓練費等...





貳

不實招募廣告及求職陷阱案例剖析

貳 不實招募廣告及求職陷阱案例剖析

一、為不實之廣告或揭示－違反就業服務法第五條第二項第一款

(一) 假徵才真銷售產品或服務

案例一 生物科技公司篇

三十歲的宗翰高中電子科畢業後就在工廠工作，但是一直懷抱科技夢的宗翰，當他從報紙上看到一家名為「中華XX科技公司」正在招募儲備幹部，薪水不但有三萬八千元之多，而且也沒有學經歷的限制，於是便興致勃勃的去面試，沒想到面試相當順利，宗翰馬上就錄取了，而且公司要宗翰隔天就去上班。

第二天宗翰穿著正式西裝到「中華XX科技公司」報到，報到的第一天是一連串的新進員工訓練。第一節課，先由公司襄理向他介紹公司的沿革，隨後由輔導員跟他作一對一面談，親切的輔導員讓宗翰很高興能有這樣的前輩帶他，他們聊得很愉快，不過大多都是聊私事，包括宗翰之前的工作、待遇、是否有積蓄、信用卡、或現金等和錢有關的事情。

第二節課宗翰和其他四十幾位新進員工一起聽講師介紹公司生產的產品，講師說公司主要是生產具有醫療保健效果的高科技產品－「金鵬氣血循環機」。第三節課，講師說明公司待遇（每週週休、底薪二萬四千元、全勤二千元，另有績效獎金、工作滿一年還有海外旅行等等特別待遇），並說他們是經由四百人面試中留二百位，然後再從複審中留下七十幾位，最後再由公司篩選四十幾位人選，但公司只有十二個儲備幹部，這時公司說每人終身有三次行銷見習，以第一次成功行銷六台「金鵬氣血循環機」為錄取標準，並且說決定權在自己。此時宗翰的輔導員鼓勵他先將產品買下，然後再找行銷的對象，就算不賣也可以自己用，如此才能儘快成為儲備幹部。一心想成為科技公司員工的宗翰，立刻刷卡買下一台員工價要一萬五千元的「金鵬氣血循環機」，輔導員說市價一台要二萬五千元。

交易後，公司馬上安排上一連串的員工晉升培訓課程，隔天還考試，課程期間共一週。結訓後，輔導員會解說薪水制度，要求再買滿見習剩下的五台，並說明反正每位員工遲早都得買滿六台，現在先買，也是一樣，而且產

品很好賣，因市價賣二萬五，你只要賣一萬七就賺了二千元。

這時覺得不太對勁的宗翰想離職，並且要求退貨，輔導員會解釋說，我們這裡不是賣東西的地方，所以無法退貨，而且也已經過了七天的退貨期。



手法分析：

- * 公司的名稱聽起來規模好像很大，例如XX國際公司、XX生化科技、生物科技或奈米科技公司等名稱，讓求職者誤以為是科技公司徵才。
- * 廠商在報上或網路上刊登徵求行銷、客服、助理、行政...等相關人員。
- * 報上及網路上刊登之公司名稱及內容可能不同，但其實是同一家公司。
- * 民眾若在網上登錄求職基本資料，廠商會透過網路主動打電話給你，聲稱自己是XX科技公司，幫你安排面試時間，若民眾並無主動投履歷時請注意。
- * 面試官對於求職者之問題通常含糊帶過，且面試內容並無重點。
- * 公司便要求求職者必須購買公司產品，才能成為正式員工。
- * 會誘逼應徵人員購買商品。
- * 此種公司在準備面試時，多會在大型會議室中，會場有近百位求職者在台下，但其實裡面混有許多公司員工，並用二對一緊迫盯人的方式，使求職者一時不查，買下昂貴的商品，準備成為會員。

案例二 生前契約篇

剛從學校畢業，急著想找工作來貼補家用的小玲，在報紙上看到某公司要徵人職缺是：「行政職員」，工作內容在徵才廣告上刊登的是：「資料整理、報表統計彙整，學歷限制則要求高中職以上、月薪23,000元。」小玲心想，這樣的工作條件及工作內容，應該是自己的能力足以勝任，除可以有收入自給自足以外，工作之餘也有再進修的打算，因此，小玲決定到這家公司應徵，當作自己踏入社會的第一個試金石。

小玲依照該公司聯路人的指示，在約定的時間去公司應徵之後，小玲馬上感受到幸運之神給她的善意安排，在當天即被公司主管允諾錄用，並要求在下個星期受訓兩天之後就開始正式上班。

小玲滿懷著初入社會的學習心態參加公司所安排的職前訓練，在參加該訓練時，還心想這是一家有規模、有專業的公司，連「行政職員」的工作都

要接受職前訓練，覺得自己很幸運的進入一家對員工教育訓練及制度都很完善的公司。在訓練課堂上，小玲發現一個問題，就是同梯次受訓的同仁，不論應徵公司的哪一個職務，都適用同一個訓練課程。而在公司對小玲及其他新進員工講解獎金制度及發放方式時，小玲才第一次聽到公司提及有關生前契約的事，也才知道公司主要營業項目及商品就是處理往生者後事等大小事務的「生前契約」。

剛開始正式上班的時候，小玲的主要工作只是整理公司寄給客戶的信件和劃撥單。上班不久之後，小玲的主管開始遊說和小玲同梯的新進同仁購買公司的產品—「生前契約」。有些人被公司獲利優渥的說辭打動了，紛紛購買了生前契約。對於那些沒有購買的員工，主管便以該員工「對公司經營理念無法認同，無法成為共同打拼及開創事業的好夥伴」為由，開始極盡所能地加以刁難，迫使他們自動離職。小玲在這樣的工作環境壓力下，也簽約買了分期付款的生前契約。而小玲手頭上也沒有多餘的現金，就在公司的遊說及代為開立公司的在職證明下，由公司人員陪同小玲到銀行辦理「現金卡」，預借了用來繳納的簽約金及十六多萬的契約對價，小玲愈來愈覺得奇怪，薪資都還沒領到，卻已經欠了銀行一大筆債務，更離譜的是小玲連從銀行借出來的錢摸都沒摸到，就已經接到銀行的催繳通知。向公司要求解除契約退款，公司卻已以超過七日無法退款為理由加以拒絕，小玲知道自己被騙了，於是檢具相關證據向當地勞工局申訴自己求職被騙的遭遇。



手法分析：

這類型的非正規公司多利用受訓期間作產品介紹及邀約購買產品，並且藉投資報酬率比較說明，強調獲利數倍成長；以是否有購買該公司產品作為受訓後篩選合格職員人選的手段，誘逼應徵人員購買商品。

（二）假徵才真誘使加入多層次傳銷或加盟

案例一 科技公司篇

某些電子商務公司以直銷方式吸收會員，這些公司並不在乎你應徵項目，也不希望你成為名符其實的職員，而是希望你成為他們的會員，如此不但可規避勞基法的約束（會員非職員），又可賺進大把鈔票（加入會員費由



5,000~39,000不等），繳完會費後，便希望你多拉幾個會員，並向你說明可從中抽取佣金，使你越陷越深。

也有公司利用不對等的價格招攬商家參加網店，並將網店分成許多等級，從十萬到三十萬元都有，但網頁空間僅有區區幾10 MB而已，如果是委託公司製作又有許多費用。事實上只要有固定IP，用最簡易的Font Page架設網頁，是不用半毛錢的，且有更大的空間使用，這是一個很多人都會的技能，卻要收十到三十萬元，真可謂暴利。



案例二 生物科技篇

家庭主婦的王媽媽，五十歲，「這間公司找志工媽媽很久了！上上禮拜登、上禮拜又登、這禮拜還登，找這麼久還找不到，應該挺急的！我這會兒去面試應該比較容易。」推著老花眼鏡的王媽媽小心翼翼的抄下聯絡電話及地址，然後撥了電話到對方公司去！

「X X生物科技臺北分公司您好！請問您找誰！」對方電話詢問著。

「小姐您好！您是許小姐嗎？我要應徵志工媽媽。」從未與陌生人交談的的王媽媽緊張的說著！

「太好了！我們面試時間恰好是明天早上十點，地點是X X X，記得帶身分證和印章，如果順利錄取，就可以幫您辦勞健保哦！」

「小姐謝謝你！再見！」王媽媽興奮的掛上電話後，才發現忘記問人家工作的內容是什麼！反正面試成功的機率，似乎從電話聽起來挺高的，說不定再打電話過去，人家會嫌我們囉唆呢！

第二天早上九點五十分，王媽媽抵達面試地點，說明來意後，被帶入一間中型教室，教室中已有二十多名與自己年紀相仿的婦女不停交談著，抬頭看到牆壁貼著一張世界地圖，上頭圈著許多小紅點，白板上畫著複雜的組織架構，不過旁邊又畫著更複雜的獎金制度，寫著一代！二代！三代！

「嗨！王太太嗎？要不要過來跟我們一起坐！」兩位打扮入時的中年婦女熱絡的招呼著，似乎是櫃檯的小姐已先報備過了！

「她是林太太。我姓陳，我們已經在這間公司做了三年了。來！不要緊張，我們做你旁邊陪你一起！」不管王太太滿臉的狐疑，兩位中年婦女一左一右半強拉著王太太入坐，還挑了較前面的位置。

王太太緊張的抓著自己的包包，不自然的與身旁的兩位女士對答，環顧



貳

不實招募廣告及求職陷阱案例剖析

四週，許多與自己相同的太太們也一樣被兩位公司所謂的「員工」生疏的聊著！突然間，王太太隱約的有一種感覺，與其說和大家熱絡些，不如說是被二對一的監控！

突然間，啪！的一聲，大家的注意力硬生生的被抓回講台上，台上出現一位西裝畢挺的年輕人，在桌上順手放上一大疊的宣傳資料，然後傳給現場的每一個人。

「各位學員！大家好！我是美國某大科技公司的行銷副總，歡迎各位成為臺灣未來生化科技的開發前鋒！首先，我介紹與女性最切身的生化產品－賀爾蒙胎盤素！但這之前，要先幫大家來回味一下學生時期的健康教育課程…」相當有魄力及自信的聲音就這樣滔滔不絕的講下去了！一邊講還一邊在白板上畫了一個女人的身體！

和王太太一樣許多年近半百的歐巴桑們簡直就不敢相信自己的眼睛及耳朵，這算什麼！一個看起來還沒斷奶的傢伙居然想跟老娘談女人的身裏構造，當場，就有一位阿嬤頓時發作站了起來！

「年輕人！我們這些人吃過的鹽巴比你吃過的飯還多！再說你哪個不講偏偏要挑這個講！還對著我們畫女人的身體，還把那裡畫的那麼明顯，真的是X X X X」，隨即這位阿嬤就被旁邊的人就這麼請了出去！

「吃過的鹽比我吃過的飯多！但她也吃得太鹹了！好！我們言歸正傳，這四瓶九千七百五十元的賀爾蒙胎盤素究竟要怎麼賣比較快？當然啦！自己擺地攤？別傻了！不如找你認識的人幫你賣！我先說好，我們不是傳銷，我們是獎金制，每賣一組你抽三千元！世界上不是男人就是女人，只要是女人通通都用得到！你可以先買一組啦！馬上省三千…」年輕的副總又滔滔不絕的講下去了！

望著台上四小瓶藥水！王媽媽迷惘了！盤算著鄰居韋太太、許太太是不是會買，突然間，看到手上緊握的一張紙條，整個人明朗的起來！原來是她昨日小心翼翼地剪下的求職版，公司徵的是「志工媽媽」，下面還有一排細小的文字「內勤」，報上登的居然又和現在台上講的不一樣。

「對不起！我突然想起家中還有事，我先走了！改天有空再來！」王媽媽豁然站起，客套的說著，不分由的甩開隔壁兩位「監控」女士的手，頭也不回的奔出了教室。



手法分析：

- * 公司的名稱聽起來規模好像很大，例如XX科技，XX國際公司。
- * 應徵人員一開始並不知工作內容和性質，公司亦不明確告知。
- * 受訓期間公司會做商品介紹及邀約購買其商品。
- * 公司會做投資報酬獲利比較說明，強調獲利成倍數成長。
- * 以直銷手法以達行銷目的。
- * 兜售的產品，不外乎氣血循環機、SPA機、臭氧機、高壓氧療程使用護照、酵素乳霜、美容養顏人蔘加金粉、胎盤素，使求職人成為其下線並購買高於市價許多的產品。

（三）假徵才真誘使求職人投資



案例一 外匯買賣篇

秀秀看到報紙上有間外商公司在徵抄寫員，月薪28,000元，就前往應徵。公司作落在市區地段昂貴的商業區，大樓相當氣派。面試的時候，經理說明是內勤工作，主要負責一些報表和帳務的資料、處理繕寫等行政文書工作。錄取的情況比想像中順利太多，才面試完的當晚秀秀就被通知隔天開始上班。

公司内部劃分為一間一間的小辦公室（類似包廂），每個新人都被主管帶開隔離著，進入每間辦公室都需要輸入密碼。剛開始工作的一個禮拜，每天依當天的工作內容，還會安排不同的辦公室，令秀秀覺得奇怪的地方是很少接觸到其他的同仁，公司的說法是為了保密帳務資料。一開始秀秀的確做著簡單抄寫的工作，並處理一些報表，公司還很體諒地讓秀秀可以彈性選擇上班時間。之後並由兩位資深同仁開始帶著秀秀計算一些公司買賣的利潤報表。秀秀漸漸發現公司買賣的利潤實在太優厚了，才知道公司是操作外匯買賣的，兩位資深的同仁說只要熟悉操盤根本是穩賺不賠，就慫恿秀秀加入。剛開始秀秀還不為所動，但是不斷看著身邊的同事賺進大把鈔票，秀秀因此動搖。

剛開始秀秀還不敢投下太多錢，只敢幾萬元的小筆買賣外幣，對賭漲跌。但利潤實在比她想像的優厚太多，於是投下愈來愈多的錢。當秀秀幾乎



貳

不實招募廣告及求職陷阱案例剖析

投下所有積蓄的時候，她開始賠錢了。著急的秀秀想停止繼續交易，公司卻告訴秀秀已簽下合約，沒辦法退錢。最後公司說秀秀操盤錯誤，要再拿出20萬，否則連原來的100多萬都拿不回來！

案例二 誘使投資吸金篇

黃太太結婚後，便離開職場專心照顧家庭，現在孩子已經上國中了，想要二度就業的黃太太，翻開報紙的求職廣告版找工作，看到某外商證券投顧公司正在徵內勤職員，薪資好高，有30,000元，年齡的限制是25-60歲，男女不拘，感覺待遇不錯，條件限制不多。

黃太太打電話跟這家公司預約應徵的時間、地點後，即穿著正式的服裝，出發前往該公司面試。公司在一棟商業大樓裡，看起來很新，黃太太一到公司，櫃檯美少女便將她帶到會議室填寫履歷並核對身分，然後等待面試。和黃太太一對一面試的經理年紀約莫三十出頭，對黃太太所應徵的內勤職員，該經理說：「工作的內容很單純，負責報表的處理、收發，文件的建檔、歸檔；工作的時間為AM：10-00~17-00，週休2日。」同時經理還特別強調學經歷不拘，也不需專門的技能，享勞健保，第一個禮拜是試用期，但上課的時間多半分為AM：10-00到2-00或PM：2-00到5-00兩個時段。

黃太太晚上回到家便接到這家外商證券投顧公司的錄取通知，第二天黃太太依規定的時間上課並到櫃檯處簽到。該公司的職員都用英文互相稱呼，今天黃太太上課時，被指派的講師是一名才二十幾歲的JANE，黃太太和另一位自稱林小姐的同事一起上課，JANE拿了一份資料和講義給她們填，之後便離開，過了半小時才回來。這半小時中，林小姐一開始即和黃太太談論要不要投資的事宜，鼓勵黃太太說：「這家公司是以每個人美金一萬元及四、五個人合夥投資的方式。」還說自己已經找了二個親戚要一起投資，並且不斷強調獲利、賺錢多麼容易，說得天花亂墜。到此，黃太太才明白這家公司徵人的目的，只是為了吸收資金或賺取傭金而已。

手法分析：

- * 公司的名稱聽起來規模好像很大，例如外商XX證券投顧公司、XX美商金融公司。
- * 這期間徵人廣告出現的頻率相當高，常常換不同的報紙繼續刊登。但他們

會聲稱只錄取一位名額，造成求職者有“好公司很難進去”的感覺。

* 徵人廣告薪資多半高出一般正常的標準，幾乎都會超過3萬元（除了本薪以外，還包括全勤獎金、交通津貼、伙食津貼）等。

* 通常很短時間之內便通知錄取了，甚至現場就問你何時可以來上班。

* 這類地下外匯買賣公司，多利用報紙或網路，以求才名義徵人，事實上根本不是徵求一般員工，而是藉機慫恿、說服已錄用的求職者進場買賣外匯，藉此賺取手續費。求職者最後通常被解雇、領不到薪水、或損失一大筆錢。

（四）假徵才真詐財



案例一 西服館騙

老陳，五十歲，臺中人，面臨中年失業。一日在信箱內看到一則求才DM，XX西服徵人。求才廣告並未寫明什麼職務，老陳心想，反正失業中，去看看好了。到了西服館面試，老闆告訴老陳，進來西服館就得先替自己訂作制服才能工作，當場請老陳現場簽繳本票三萬元。老板請老陳明天再來上班，隔天，老陳進西服公司要上班，老闆卻請另一員工帶他，說要到另一分店據點工作。老陳一進去才發現根本不是西服館分店據點，分明就是色情場所；另一員工跟他說進來這裡端盤子當小弟很好賺啦，一個月有三到四萬元，雖然比較複雜一點，可是景氣這麼差，能有這行情也是挺好的，老陳發覺情況不對，趕緊逃離現場，並且向臺中市政府勞工局提出檢舉。

手法分析：

這類公司通常在報紙或夾報廣告打著XX保全公司、XX企業、XX俱樂部、XX國際美容之名徵保全人員、店員或服務人員。求職者面試時，便請其繳交二萬至五萬元不等的保證金或置裝費，或現場請求職者簽本票、支票或信用卡甚至繳交現金，並告訴求職者若不繳交則無法提供職務。這些公司有些是虛設的，而且面試地點跟刷卡付費的地點通常不同。

案例二 伴遊司機篇

勞工局接到廿多歲陳先生申訴，遭受求職陷阱之害，陳看到報上刊載「隨車伴遊司機月入十萬」的徵才廣告，因為雇主強調須以雙B轎車接送貴婦人，而且願意提供出租高級轎車服務，要求陳先付租車款，沒想到陳匯款十多萬元後，雇主即不見蹤影，最後才發現是一場騙局。

該局接到不少求職者被騙上當的案件，不過像陳姓男子一樣，從頭到尾都未見過「雇主」，只知道雇主自稱Andy，而被騙匯款的例子，該局還是第一次接到。陳先生因為找工作不順利，一看到報上徵伴遊司機，馬上依報上刊登的手機號碼與對方聯絡，對方詢問他的姓名、電話與生辰八字後，雙方約在兄弟飯店大門口見面。

不過，依約在飯店前等待的陳先生，並沒有看到「雇主」，反而接到對方打手機來說，客戶剛剛坐在車上看過陳先生後很滿意，因此答應錄取陳，並要求陳在某個週休二日下午，到飯店門口負責接一位中南部北上的貴婦人遊玩。

陳先生不疑有他，準備依約前往，不過「雇主」又打電話來，表示貴婦人須坐雙B轎車出遊，因為陳先生是機車族，雇主說願意提供出租高級轎車服務，但須先將租車款十多萬元匯到指定帳戶才行，只要付了款，會有一位司機將轎車開至飯店交給陳先生。

陳先生匯完款後，由於在飯店門口久候轎車不至，又等不到貴婦人，心急打手機給「雇主」，可是始終聯絡不上，此時才知道自己受騙上當。（摘自聯合報92年4月14日B2版）

手法分析：

這類公司通常在報紙或廣告刊登徵「伴遊司機」或貴婦人伴遊司機等，而報上刊登聯絡電話多為手機號碼。公司與求職者約定地點多非在辦公室，而是類似飯店門口之公共場所。當求職者依約到達見面地點，對方會主動打手機與求職者聯絡，表示需要有雙B轎車；若沒有，公司可以提供，但是要求求職者必須先繳交十萬元以上的押金，且以匯入指定帳戶的方式繳交。等求職者將錢匯入指定帳戶，已聯絡不到雇主。

案例三 演藝明星篇



小古和許多時下的年輕人一樣，都懷抱著明星夢，在一個偶然的機會下，他看見報上刊登的徵求模特兒廣告，他想自己的外在條件也不錯，應該很有機會，便鼓起勇氣前往經紀公司洽詢，沒想到去了之後，公司的職員告訴他，公司是訓練公司，要先加入會員，如果不加入也可以，公司可以幫小古拍攝宣傳照或是錄製宣傳帶，再幫小古推介演出機會。小古一聽拍攝宣傳照就要上萬元，而自己又還是學生，根本沒有這麼多錢，而且報上的徵求模特兒廣告並沒有說明原來這是一家補習班，小古當場有受騙的感覺。



手法分析：

此類求職詐欺手法近年來越來越多，其手法可分為以下數種：

1.經紀公司類：

以替各類廣告商推介模特兒為由，賺取超出市價甚多的高額拍照費、加洗費、V8試鏡費、保證金、造型費、宣傳費、Model卡等費用。

2.唱片公司類：

以和錄音室結合，錄製個人唱片為由，來賺取高額宣傳費、補習費、簽約金、錄製CD（VCD）費。（亦有唱片公司自設錄音間者，詐騙手法相同）。其費用依市價衡量，顯失公平。

3.演員訓練班類：

以製作未知的電視（電影）劇為由，招收演員，並收取高額的排演費、訓練費，卻只能擔任臨時演員，甚至無演出機會，造成使求職者入不敷出的情形。

4.假借傳播公司、電視公司的名義徵求演員類：

利用開班授課來賺取訓練費，受訓者領不到演員證，然後該公司再以各種因素為由，一再地受訓、花費，收取訓練費。

5.網路模特兒公司類：

模特兒前往應徵，自掏腰包拍攝照片後，以為自己的照片會被刊登在網站上，結果發現網路上的清涼寫真照不是自己，而是日本不知名清純美麗的高中女生。此為色情網站及0204色情電話的常見手法，求職者會發現對方開始慫恿自己加入其旗下語音女郎，甚至從事色情交易。



貳

不實招募廣告及求職陷阱案例剖析

這種公司的行徑，經常會打擊求職者的就業信心，造成求職意願降低。歷年來演藝公司詐財、斂財的案件層出不窮，求職人應多加防範。上列的任何一種公司，若屬正當經營，於試用期間不應收取與市價衡量顯失公平的高額費用（訓練費、簽約金、宣傳費、拍攝費、訂棚費、會員卡費、製作費、錄音費、宣傳卡費、加洗費…等），而讓受訓者透過正常比賽及面試考核通過，再經由公司與求職人雙方同意後簽下履約保證。而且，公司基於栽培旗下藝人，所有的支出應由公司承擔，不應跟受訓者收取費用；模特兒的宣傳成本亦應由經紀公司自行吸收。若宣傳成本中有模特兒其它應付的費用，也應由通告拆帳收入中扣除，公司不宜先行收取。

案例四 保全公司篇

小華剛自軍中退伍，正在求職中，一日見報上登XX保全公司徵保全員，於是先跟公司電話聯絡後，便至高雄市河東路該保全公司應徵保全人員。第二天，公司通知小華再來公司一趟，有一主管要求小華先繳交三萬六千三百元訂作制服，並請其以刷卡方式帶至一家旅行社刷卡付款。過了幾天，公司請小華到公司上班，可是到了公司後，主管請他等，等到三點，主管便告訴他，他今天沒什麼事情，可以下班了。而他今天在辦公室也看到五十位求職者陸續來應徵的，心中覺得納悶，找這麼多人來面試，可是來了又說沒什麼事情，可以早點下班。隔了一星期，公司裡有位自稱小老闆的人，說要幫他跟上面主管打通關係，讓他有好的職務，於是找人帶了小華到上次刷卡付費的旅行社刷卡18700元外加現金7000元，另付跟主管的餐費。而小華在等待時，無意中聽到某位主管跟A職員的談話內容，提到某位應徵者因向銀行貸款近一百萬，A職員問主管說要這個求職者嗎？主管說，放過他吧，反正他沒錢？

案例五 違法家庭代工篇

「做一片SKII面膜50元」，王太太在報紙上看到SKII代工廣告，仔細一看，發現獲利不錯，於是打電話要求應徵，並且依對方指示，在提款機前按了幾個號碼，確認帳戶無誤。過沒多久，王太太才發現自己上當了，上萬元金額不翼而飛。

**手法分析：**

大部份藉代工名義行騙者，都是藉著賣原料（藥水、顏料...）或加工所需的機器（儀器、模具...）來賺取家庭代工者的錢。有些家庭代工者會想：我到一般化工行買材料就好了，不需要跟代工廠商買，所以應該不至於買貴或被騙。因此，意圖非法委託家庭式代工的廠商，一定會設計一些理由來讓家庭代工者欣然同意由該公司來代購代工所需的原料，譬如：「只有我們專門進口此種原料，不信你去一般化工行問問看。」或「專門的化工行路途遙遠，購買麻煩，由本公司大量購買較便宜...」等。

家庭代工者花了一筆錢買原料後，公司藉口瑕疵率太高等因素，不收購回產品。家庭代工者因而花了材料錢與時間，辛勤完工，卻遭受百般挑剔。其實，這類型不肖的事業單位，實際上可能根本沒有販售成品的銷售管道，或者可能本來就只想把原料賣給家庭代工者這個冤大頭，而無意把成品賣出去。這些公司經常利用家庭代工者不夠機智聰明，或對這這個行業不熟悉的弱點，而要簽下不對等的合約。

這些公司爲了能夠利誘家庭代工者簽下合約，經常會隱匿產銷過程中的一些重要訊息，譬如：高度技術性、施作的困難度、成品合格率、長耗時性、初期之高失敗率、高耗損率、加工過程使人體中毒...等，所以在示範加工的過程，他們會刻意營造簡單易學之假象，以達成求職者購買材料目的。家庭代工者買回原料開始代工時，始發現工作曠日費時，不易完成，但因合約中已約定所購之原料自行負責不能退貨，故往往求償無門。

這些公司在原料賣給家庭代工者時，其心中的目的已經達到，所以當家庭代工者將完工品送回公司時，他們一定會百般挑剔，以各種說詞或藉口來讓自己不必買回成品，譬如：代工品質有瑕疵爲由拒絕收購，但是瑕疵的認定沒有一定的標準。（已入袋的錢絕不再吐出來，就算付錢收購，收購費也會遠低時當初購買原料費。）有一些手藝本來很好的代工者，在被退貨數次後，信心全失，因而放棄做代工，結果損失了不少錢。

另外，有的手法是從賣出（或租出）代工所需機器來賺錢，更惡劣的違法行爲，就是公司藉口家庭代工者要先劃撥出一筆錢，如運送費、保證金、訓練費...等。然後公司才能送出代工的原料及代工所需的用具，以騙取家庭代工者的錢。當家庭代工者將錢匯出去後，就此音訊全無，或藉故不送



貳

不實招募廣告及求職陷阱案例剖析

貨，匯款亦無法追回。尋址查訪的結果，可能根本沒有這家公司或沒有這個門牌住址，而所使用的電話都是轉接到手機接聽的。這些詐騙的公司有時會先以電話聯絡方式，詢問民眾需不需要工作，願意提供家庭代工，增加對方收入。許多人因為在家待業，得知這項訊息相當歡喜，歹徒再以人性弱點，以無需外出工作等誘因，讓許多民眾不知不覺掉入陷阱。

(五) 假徵才真招生

案例一 打著「中華民國第XX期職訓」、「公家機關現場徵才」或「知名廠商徵才」

本案經查，XX短期補習班及XX資訊顧問有限公司係屬同一老闆，但法律上為不同之公司。XX資訊顧問有限公司之總公司設於桃園縣，於經濟部核發之營利事業登記證設有就業服務及人力派遣等服務項目，而其他分公司並無登記。該補習班曾有推介就業之案例，係於補習班結訓後透過XX資訊顧問有限公司辦理推介就業之活動。XX短期補習班遍及全省，且屬為登記立案之補習班。

案例二 航空補習班

小明（失業人士）在看到下列廣告後，心中就一直很迷惑是否真有航空公司在徵人，於是在又期待又無知的情況下，前往一探究竟：到了廣告上所刊的地址，便發現一間十分明亮的辦公室，櫃檯更有穿著制服的服務人員，頓時小明覺得好驚異，支支吾吾的說了幾句話：「小…姐，請…問…這裡…有應徵…機場…地勤…人員…嗎？」

櫃檯美女：「有啊！需要我為你介紹嗎？」

櫃檯美女開始拿出一堆資料及簡介，原來是補習班，「實在是太惡劣」小明心中如此盤算，但小明實在是求職若渴，明知道被騙（不是航空公司），仍問：「學費怎麼算？」

「你可能要先作個測驗，再決定要上何種班級。」櫃檯美女用死魚眼盯著他看。

小明收了一張英文考卷，開始埋頭苦幹，不久後交卷。

櫃檯美女看了一下小明的考卷，便說「你的程度不錯，可以上高級班，學費只要26000元而已，且保證你很快就可找到你心中理想的航空公司。」
.....天花亂墜，不在贅述。

可憐的小明為求脫身只好付出50元（午餐費）後，帶著滿腹怨恨離開。

案例三 電腦補習班

小明終於在失業幾個月後找到一份可溫飽的工作，雖然收入不多，但至少可維持基本的生活。有一天他翻開了報紙，發現了下列的廣告：

軟體資訊人才培訓方案

求才單位：台機電、聯電、鴻海....

小明心想：「如果真能在這些地方工作就好了。」心動不如馬上行動，要就馬上前往。小明對補習班並不陌生，櫃檯小姐依然很親切招呼：「先生，有需要幫忙嗎？」

小明：「我想了解你們補習班？」

櫃檯小姐：「本補習班乃市政府立案，並接受公民營機構委託徵才，且學費低廉，有政府公費補助……」

小明：「我看到你們的廣告，有許多知名企業，如果我在貴補習班上課，你們能幫我推薦給他們嗎？」

櫃檯小姐：「我們有和某人力銀行網站合作，如果你是我們學員的話，我會將你的資料登錄在人力銀行網站資訊人員專區，且我們還會將你的資料主動寄往我們合作的廠商；除此之外，我們還會將廠商需求的人才定時的張貼在公佈欄上。」

小明：「ㄟ……」

櫃檯小姐：「其實有很多學員在學到一半時就自己找到工作了，根本不用我們的幫忙。」

小明：「ㄟ！」心想：「莊孝維，一切還是要DIY，真是騙人。」沒再多聊幾句就離開。



手法分析：

補習班的廣告通常版面大、數量多，舉凡「中華民國職訓第XX期公告」、「國民資訊基礎建設」、「公家機關委外徵才」、甚至是「航空XX協

會」都曾出現過。這些名堂，常會使人誤以為是待遇佳、薪資優的徵才廣告，事實上，職訓局在辦理委外職訓時，並沒什麼期數之分，這只不過是補習班為使民眾誤信他是職訓局委外辦理的機構，所使用的一種手段罷了，但實際上卻是補習班的招生廣告，民眾不可不察。更何況職訓局辦理的職訓收費遠比一般補習班低廉，甚至是免費，請民眾可以加以比較判斷。

在公家機關服務，除了考試經銓敘任用外，就是一般約聘人員，而即使是約聘人員，都有一定的任用程序，絕對沒有所謂「現場徵才」情事。

到高科技廠商工作是一件人人稱羨之事，但是補習班會以此為幌子，讓你相信補習班可以幫你推薦到台積電、聯電等知名廠商工作，實際上補習班只是將你的資料登記在人力銀行網站上，並沒有實際推介就業的動作。

（六）假徵才真騙色

案例一 模特兒篇

小真14歲未滿15歲，居住在高雄縣偏遠地區，因父母離異，父親長期在外工作，留下小真與祖父母同住，祖父母年邁，僅靠著祖父的榮民身分領有少許補助維生，小真覺得生活困苦，不願忍受，於是想找工作打工，直覺就是翻報紙找工作，翻開報紙，都是些在高雄市區，便輟學獨自到高雄市，問了幾間商家發現年紀不符，都是需要滿15歲，且工作辛苦（例如飲料店或是自助餐店洗碗工等），又餓又看著自己從家中帶出來的錢就剩一百多元，剛好看到報紙登工作說是免經驗，底薪高模特兒工作，於是想嘗試，撥打上面登的手機電話，對方自稱是經紀人，請小真過去面試，小真表示沒錢坐車，經紀人表示可以去載她，看到小真身材不錯又單純，就帶小真到了酒店上班，小真表示不願意，並說是要做模特兒工作，經紀人表示現在目前沒有需要模特兒，先到酒店很單純只要坐著笑不用陪酒就有錢，且每天都會發薪水，小真想想已沒錢了只好答應，第一天上班真的坐著就拿了五百塊，小真很開心，經紀人知道小真獨自到高雄市，表示會幫她找房子，找了一個地方讓小真住，就這樣一個禮拜，小真賺了2,500元，一個禮拜後，經紀人載小真回到住處，欲強制性交小真，小真很害怕，經紀人表示是要驗貨，小真脫逃並報警。



案例二 強制性侵篇

正值雙十年華的阿芳在報上看到某家化妝品公司徵助理，在男友小林的陪同下前往一棟大樓的八樓應徵，阿芳告訴小林，面試後會以手機聯絡他來接送，沒想到小林才剛離開不到10分鐘，就接到女友的來電，電話那頭只聽到阿芳急促緊張的說了聲：「快來」就斷訊了，小林心急如焚趕回應徵地點，卻發現大樓前圍了一群人，上前一看，竟然是女友墜樓身亡。經過檢警調查，這家化妝品公司的經理在和阿芳面試的過程中，將房門反鎖，意圖性侵，由於門鎖經過特殊設計，不知情的人難以打開，再加上當時公司內只有經理和阿芳二人，求救無門，逼得阿芳只好退到陽台，想要翻過矮牆，逃到隔壁住戶求救，沒想到過程中不慎失足墜樓。後來法院判這名經理12年徒刑，卻挽回不了一條年輕的寶貴生命，以及造成一個破碎的家庭。

案例三 職前訓練篇

小玉畢業後一直想找一份正職工作，有一天在逛街的時候，遇到一位穿著西裝筆挺，並自稱是某婚紗公司老闆的男子，對方表示最近公司因承攬婚紗秀，需要徵求幾名年輕貌美的女服務人員，而且會場就在附近，如果有興趣的話可以順道過去參觀，小玉心想這是難得的機會不妨一試，便一口答應前往。

前往會場的途中，對方又告訴小玉，為了要先瞭解小玉的酒量、話術及玩牌技巧、面對客人應對進退等能力，要求轉往泡沫紅茶店做些簡易的面試與職前訓練，小玉看對方非常誠懇的樣子就不疑有他。到了泡沫紅茶店，小玉在喝了幾杯紅酒與伏特加後，因不勝酒力感到四肢無力、頭暈目眩，對方拿出號稱有解酒效果的藥丸慫恿小玉吞服，小玉吃了藥丸後沒多久就昏迷不醒了。等小玉恢復意識，才驚覺發現自己不僅遭受到性侵，就連身上僅有的財物也被洗劫一空，立即報警尋求協助。

手法分析：

- * 刊登的廣告只註明電話，沒有明確的公司名稱，地址亦欠缺不詳。
- * 求才廣告只寫徵求職務，如「公關經理」、「女服務生」、「女助理」、「女接待」等，工作性質及內容模糊。

- * 應徵資格通常為「免經驗，底薪高」，待遇優厚不合乎常情。
- * 面試地點異常偏僻或非公司所在處（如：泡沫紅茶店、汽車旅館），或主試者從一個地方要求換到另一個地方再談。
- * 以職前訓練或測試工作能力為由，要求不合常理的面試方式，例如：測試酒量、訓練玩牌技巧、驗明正身等。

二、違反求職人意思，留置其國民身分證、工作憑證或其他證明文件

案例 空頭公司篇

鎮才好不容易找到一份適合自己的工作，主要從事汽車音響的銷售，剛開始老闆要求先繳交身分證，說是怕他沒多久就離職，並且言明只要他工作滿一個月，穩定性夠，便會將身分證還給他。可是一個月後，鎮才想向公司討回身分證，老闆卻要求鎮才找人作保，擔保鎮才在任職期間，不致有侵害公司的行為，在找到保證人前，身分證仍交由公司保管。鎮才迫於無奈，只好應公司要求將證件留下，並積極找人作保。但過沒多久，老闆告訴鎮才公司經營不善，即將倒閉，便將身分證還給鎮才。就在鎮才找新工作前，突然收到法院的強制執行命令，鎮才才發現自己成了空頭公司的負責人，還欠稅三十多萬元未繳，鎮才雖是受害人，卻也因滯欠稅款而被移送法辦。

手法分析：

藉口員工任意離職，會造成公司損失，而要求扣留身分證或其他證件。

雇主要求扣留身分證、印章或其他證件等，均是不合理的約定，尤其是身分證、印章，求職者沒有必要配合，最好到一家公司應徵或就職時，就必須先判斷這家公司的狀況，及負責人是否為正當生意人，最好無論辦什麼事，都要要求自己蓋章，要不然也要求承辦人員當場使用印章、當場歸還。如果公司堅持一定要繳印章，一定要明確知道印章的用途，並儘快收回印章。此外，在簽名用印前，都先弄清楚簽名蓋章的文件內容為何，以免簽下對自己不利之文件。

三、扣留求職人財物或收取保證金

案例一 保證工作篇

小雨到一家職業介紹所找工作，該介紹所要求她繳交約二千元的介紹費、交通費、保險金，然後告訴她回家等候，保證幾個月內，就會幫小雨介紹工作。可是，小雨左等右等，已過了好幾個月，都沒有接到介紹所的任何就業訊息，小雨忍不住向職業介紹所詢問，只見老闆拼命道歉，說是忘記跟小雨聯絡，並立刻給小雨兩個電話號碼，請小雨直接跟對方聯絡。小雨打電話後，才發現對方根本不缺人，小雨再向介紹所詢問，只見老闆一反常態，推托近日來很多公司都不缺人，沒有合適她的工作，抗議一個月後都無法解決，平白損失了二千元。



手法分析：

利用代理求才收取介紹費等佣金。

不論應徵任何工作，求職者最好謹記，絕不簽任何切結書、本票，拒繳各類巧立名目的各項費用。有些不肖的職業介紹所，以代理企業求才為名，收取一、二千元不等的介紹費、保證金，而其介紹的工作大都未經徵信，缺乏工作保障的職位，求職者必須小心辨識；如果發現求職受騙，千萬不要忍氣吞聲，最好報警處理，杜絕後患，免得其他更多的無辜者受害。再者，政府設立的公立就業服務中心不收費，若為民營就業服務中心，應看是否經政府核准立案，通常合法營利的就業服務中心機構，有的會酌收登記費或合理的介紹費，但都不得扣押身分證。目前政府在臺灣地區設有8個公立就業服務中心，46個就業服務站及303個就業服務臺，遍及臺灣各地，目的在協助一般求職者順利就業，有興趣的求職者不妨多多利用。



案例二 應徵司機篇

汪先生新婚不久，?謀得一份就近可照顧妻女的工作，日前於報紙分類廣告中看見「天籟娛樂事業」誠徵外勤司機，可兼職、日領2500元起，他馬上打電話並與歹徒相約在某酒店附近，見到一名自稱是公司助理（男、身高170公分、穿西裝、嚼檳榔、身材矮胖）他依照剛才電話中歹徒應徵時的要求，將準備好的履歷表、駕照影本、存摺影本、金融卡交給胖助理，助理問他金融卡密碼多少？他有點遲疑，並質問?什麼要給密碼，胖助理說，公司會將每趟車資及加油錢匯入，要代辦一些銀行申請作業，等正式派工作後，就會還給他，他心想，反正帳戶內只剩800元，現在工作又不好找，應該沒什麼大影響，就說出提款密碼，胖助理要他等候通知後隨即離去。

汪先生回家後越想越不對勁，經與家人討論後才想到有可能已經被騙了，急得跑到自動補摺機去補登存摺，赫然發現帳戶內已經有兩筆3萬元的入帳；還有2筆3萬元轉出的紀錄，本以為快打電話通知銀行停用金融卡就沒事了，但汪父聽到後要他快去向警方報案，因為他已經是涉嫌提供帳戶給詐欺集團使用的人頭帳戶了。

 手法分析：

詐騙歹徒為取得金融機構轉帳之人頭戶，除登報收買外，近來發現找工作民眾增加不少，於是把詐騙人頭帳戶技倆，包裝於報紙的求職廣告中，不知情民眾於應徵時交出提款卡，同時告知歹徒密碼後，直接存摺中發現莫名其妙的進、出帳紀錄，不但工作沒著落，還發現已被利用成為詐欺人頭戶。

警方呼籲，報紙求職廣告暗藏陷阱，應徵時切記勿交出存摺、提款卡等重要證件，以免成為詐欺人頭戶；若因一時不察已經交出提款卡，務必要盡快以電話聯絡發卡銀行通知停用，並將廣告剪報、相關證件帶往就近派出所報案，以提供警方釐清案情。



④。從事不法工作

案例 詐騙車手篇

今年暑假，高雄市三名高職夜校生在釣蝦場玩樂時，認識詐欺集團嫌犯「小黑」，「小黑」問他們想不想打工賺錢，三人點頭，受僱輪流擔任看管機房工作，月薪二萬五千元。「打工」不到二個月，警方破獲這處電話轉接詐騙的機房，他們成了詐騙共犯，相當懊悔的說：「我們只是幫人打工而已！」仍被依詐欺罪嫌送辦，更慘的是，由於詐欺集團主嫌藏匿中國，被害人可能都會向三人求償，讓家屬憂心不已。

女學生被騙的案例也不少，廿歲的張姓女學生為了賺零用錢，今年暑假向一家企業應徵助理，月薪四萬元，工作內容是到銀行及郵局提款，並依指示將現金交給一名不知名男子，他被高薪衝昏了頭，被捕後才知道淪為詐騙集團的「車手」。



手法分析：

詐騙集團會利用求職者從事詐騙行為的分工部份，如盜轉接家用電話線、收買手機門號、謊稱跑外務卻專門從事「車手」提領詐騙贓款，可能無法判斷是否已經成為共犯，因此務必小心判斷，如發現有異常工作分派，請即撥「165」提出檢舉，並應注意自我保護，勿以身試法得不償失。

新鮮人求職

一、履歷自傳撰寫技巧

撰寫履歷表

- ◆ 電腦打字排版清楚。
- ◆ 確實填寫每項基本資料。
- ◆ 貼上正式而有自信的近照。
- ◆ 強調自己的專長及經驗（即使只是暑期工讀、兼職工作、甚至與申請工作無直接關係者亦可；且不要只寫出頭銜，更要強調工作職務內容）。
- ◆ 社團經驗不可小覷。
- ◆ 避免用中英文合併的履歷。
- ◆ 避免用簡式履歷。
- ◆ 註明清楚應徵項目。
- ◆ 適當寫出理想待遇。
- ◆ 寄出前影印一份備用。

撰寫自傳

- ◆ 不要全部重複描述履歷表的個人基本資料。
- ◆ 字數宜在600~800字內，以一張A4紙為限。
- ◆ 段落分明、標點符號清楚、文句通暢，陳述經歷要符合時間順序及邏輯，如：先受教育才會有專業知識能力。
- ◆ 強調專長、潛力及未來的可塑性。
- ◆ 找出案例強調自己的優點。
- ◆ 誠懇的描述自己的成功經驗。
- ◆ 避免傳達悲觀人生觀。
- ◆ 避免對人事物有太多批判。
- ◆ 筆末禮貌的表達自己對面試的殷切期盼。



自傳內容

◆ 第一段：自我介紹

姓名、年齡、出生地、在家排行、父母職業、畢業學校。

◆ 第二段：在校求學心得

為何選讀所習系所？是否選修輔系或第二專長？證照考試？參與社團經驗？是否協助老師或社團企劃或執行專案？

◆ 第三段：自我抽絲剝繭

自己的工作人格優缺點、特質、人際關係、專長、未來的職涯規劃。

◆ 第四段：展現應徵工作的積極性

對應徵公司及產業的認同、渴望有面試機會、強調應徵工作適合自己的專長及特質（即適才適所）。

三、面試聖經

在臺灣，企業徵才百分八十是靠面試，因此如何獲得主試者的青睞，就要靠事前的準備，正所謂『工欲善其事，必先利其器』，那究竟要準備些什麼呢？下面有幾項可供大家參考：

心裡的準備：

必須先建設自己的心理，使自己具有信心，免於恐懼緊張，踏出成功的第一步。

內在的準備：

必須充分的知道自己在面試時應該說什麼，才能讓主試者對自己印象深刻。

資料的準備：

在面試前，必須將先將資料準備齊全，以備不時之需，下列幾項是必須備妥的資料：



面試通知單：有些公司的面試是以通知單為主，所以面試通知單最好要攜帶著。

個人履歷表：最好能和寄出的履歷表是同一份。

證件：身份證、畢業證書及其他有關面試該行業的執照。

作品：若原本就有作品和面試的工作有關，最好將作品攜帶過去，可證明你的實力。

服裝儀容：

女性在服裝上以整齊、清潔為首要原則；領口不宜過低，最好是要能適合面試之工作性質，頭髮以乾淨、清爽為主，最重要的是要避免濃妝豔抹。

男性在面試時服裝基本上是白襯衫及領帶，頭髮不宜過長，皮鞋以黑色為主。

收集資訊：

所謂“知己知彼，百戰百勝”，在要去面試前先了解應試公司主管的行事風格及特質，且對自己所應徵的工作內容及品質的要求有一充分的了解，可增加自己的信心。

成功的面談：

面談的成功與否，得靠事前的充分準備、現場的謙虛有禮及事後的積極進取，幾點成功的面談所需必備的，歸納於下：

1. 瞭解、分析其求職時常見的問題：

將求職時常見的問題事先模擬答案，並且找人預演，使自己滿意，他人也滿意。

2. 守時：

許多公司對於守時這個觀念非常重視，尤其是外商公司。

3. 對答如流：

記得對答時表現不宜太誇張但也不要太謙卑，只需針對問題本身做適當的回答，表現盡量自然大方，就像平常在聊天一樣。

4. 謝函：

不論面試的結果如何，都應該寫張謝卡致謝，一來可加深主管的印象，二來可表現對工作的興趣。

三、求職必勝絕招

如果您決定要應徵的工作是個大熱門，而您還只是矇著頭花五元買張現成履歷表就寄去碰碰運氣，那麼您入選的機會可能和買發票對獎差不多。

爭取好工作不能只靠運氣，建議您學幾招“武功”，好招式不必多，只要三招就可幫自己抱一下佛腳，並且幫您搞定您的頭路。

第一招 分析主客觀環境

在您決定要應徵哪家公司後，您一定要先問自己下列幾個問題：

一、這個公司希望哪種人來工作？

您可由公司徵才的條件，目前正在該職位工作的人的條件來作一分析，找出一些共通點，這些共通點可能是常見的個性、學經歷、經驗...等等。也可能是宗教、性別，越細心的分析，您將越有收穫。您可透過詢問朋友，閱讀該產業或該公司的資料或請教在該公司工作的人來找答案。

二、您的優勢在那裡？

您的優勢可能來自學歷、經歷、語文能力、住家遠近、外表、個性、駕駛交通工具的能力，也可能是來自您有特殊的人脈關係，若果這些條件是這個公司所重視的，那恭喜您已經成功一半了。

三、您有無缺點，可以補強嗎？

能夠短期補強的盡快處理，例如住家太遠、人脈不夠等還能想辦法處理，如果一時補救不了的也不用擔心，告訴您一個方法，那就是強調您別的優點，掩蓋您的缺點，您只要把您的長處做一強調，且就您缺點的部份想好適當的說詞，相信應徵過程中應該可以順利過關。

另外，若您發現您在關鍵的條件方面差異太大，則您可能要重新考慮是否要繼續應徵該工作。

第二招 蒐集情報，做好功課

您一定要事先研究下列幾種事項，就當作在做作業把這些情報都蒐集好，保證對您有幫助。

一、該公司的情報

蒐集該公司的資訊，特別是與您所應徵的工作有關的資訊，例如：該公司的主要產品，在業界的地位，該公司的發展沿革，未來的發展方向，營業額等等，若果您能在應徵時“脫口”說出該公司的各種資訊，面試官會認為您相當的關心公司且很容易就讓您順理成章的成為一家人。

二、該產業的情報

若您有餘力，則建議您可以多方閱讀該行業的相關資訊，例如競爭者的資料，上下游廠商的資料，該行業的政府法令，該行業最近的重要新聞等等，只要您有心，您可從報章媒體找到很多訊息，您還可事先準備一篇“產業概況分析”的演講，必要時show上一段，包您加分多多。

三、該公司應徵的流程與方式

您一定要注意下列數點：

- A. 徵人的時間為何時？該公司每年的幾月會徵人，尤其是銀行業每年常只招募一次。
- B. 徵人情報的公告方式是否會刊登媒體，還是透過員工介紹，是否接受毛遂自薦（告訴您一個小秘訣，只要該公司處於高度成長階段通常毛遂自薦的成功率會相當的高，且競爭最少）。
- C. 應徵流程為何？需要考試嗎？考些什麼？面試要經過幾關？會用英文問問題嗎？您一定要事先掌握情報，才不會臨場驚慌失措。



第三招 用最棒的履歷表，主動且積極的爭取工作

一、履歷表是一大重點

在練過前二招功夫後，您一定要把您要表現出來的部份寫在履歷表上，尤其是要把您為什麼勝任此工作做一說明，曾看過許多人的履歷表是用“錄影帶”做成的，總之一份精彩、脫俗的履歷表將使您比別人先脫穎而出。

二、面試時努力的表現自己

想辦法讓面試官留下正面的印象，且努力的強調您的優點，依照經驗，面試對您是否錄取有最大的影響力，只要態度誠懇積極，服裝整潔適當，在適時“脫口”show一下您的專業及事先“背”好的稿子，您的面試分數一定會相當不錯，另外若您有一些作品或可以show的東西，您不妨也可以一併帶去。

三、面試後積極的聯繫

如果您是被挑中的人選，公司一般會在幾天之內就馬上與您聯絡，並與您洽談進一步的細節，例如：薪資等，如果您沒馬上被聯絡，也還是有機會，建議您積極主動的和對方聯絡，甚至可以要求再面試一次，積極的人一定比較有機會，因為面試官主要也是要尋找積極的伙伴。

