

INTERPRET HEADHUNTER

解读猎头

——猎头实战操作指南（第二版）

张凯集 著

一种为您打造金领生活的**黄金职业**；
一座助您成就辉煌事业的**绿色桥梁**。
关注猎头——就等于关注您的人生！



INTERPRET HEADHUNTER

解读猎头

——猎头实战操作指南（第二版）

张凯集 著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

解读猎头——猎头实战操作指南 (第二版) / 张凯集
著. —北京: 经济管理出版社, 2008. 8

ISBN 978 - 7 - 5096 - 0297 - 3

I. 解… II. 张… III. 企业管理—人才学
IV. F272.92

· 中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 099367 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 世界知识印刷厂

经销: 新华书店

组稿编辑: 徐振华

责任编辑: 刘 宏

技术编辑: 杨国强

责任校对: 超 凡

787mm × 1092mm/16

13 印张 156 千字

2008 年 9 月第 1 版

2008 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1 - 5000 册

定价: 29.00 元

书号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 0297 - 3/F · 287

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974

邮编: 100836

谨以此书——

首先，献给那些开辟中国猎头业的前驱们和正在为中国猎头业的发展而努力拼搏的同仁们！是你们勇于开拓的精神和无私的奉献使中国的猎头业走到了今天！

其次，献给一直伴随在我身边的所有同事和朋友们，是你们的共同努力，才有了我们现在的成就与发展的平台！

再次，献给我亲爱的妻子，是你舍弃了自己的事业，全身心地来支持我，才有了我今天的一点点成功与小小的辉煌！

内容提要

这是一本全面介绍中外猎头行业方面的专业书，它既从宏观的角度阐述了猎头行业起源的概况，也从微观的角度介绍了中国猎头业发展的历程。本书最大的特点，就是作者以自身多年的实践经历为线索，详细介绍了猎头业的操作流程，特别是作者将自身积累的宝贵经验和运作技巧全部进行了阐述，同时披露了猎头业许多鲜为人知的内容及“暗箱操作”的一些技巧。

本书既可为初涉此行业的猎手起到业务操作指南的作用，也可作为猎头研修班的教材。

序一

猎头业是第二次世界大战后迅速发展起来的受客户委托寻索、甄选高级人才的服务业务，在中国则是 20 世纪 90 年代初期随外资而进入的新兴行业。猎头业的发展是人才走向市场的产物。人才是分层次的，人才市场的服务方式由于所服务人才层次特点的不同也呈现了多样化的特点。猎头业一手托两家，以为招聘人才的客户服务为主导，同时也为人才的职业发展服务，它所服务的人才高级管理人员和高级专业技术人员。这一层次的人才已经有了比较高的职业发展起点，又是对一个国家、一个地区、一个企业的发展起重要的甚至关键作用的稀缺人才资源，他们的流动和职业变换需要不同于大众市场的服务方式。猎头业在这一领域参与人才的竞争和争夺，真正是一场“没有硝烟的战争”。

猎头业在转型经济的中国发展，势必要经历一段艰难的探索之路。因为这是一种为计划经济体制下的干部人事制度和人才配置观念所不相容的服务方式。一方面，它需要以一个成熟的职业经理人阶层和以人力资本的价值为基础的市场工资体制环境作为自己生存发展的土壤。而目前我国国家国有企事业单位的高层管理人员职业化、市场化程度还很低，民营和其他非公有制经济成分还不够规范、不够强大，这种不成熟的市场经济环境和人才结构注定限制了猎头的长足发展。另一方面，由于人们对猎头服务过程不公开、不透明的运作方式产生了种

解读猎头

猎头实战操作指南

种误解，认为猎头公司是不择手段的挖人公司，在相当长的一个时期人们在观念上贬多褒少，还没有普遍认同，这也是影响它的客户和市场发展的重要原因。其实，规范的猎头公司在它的运作中是合法、合德的，它们有自己的职业道德和商业信誉，否则，它们不可能拥有自己稳定的客户，也不可能形成自己的品牌和核心竞争力。在成熟的市场经济国家，猎头公司是客户寻索高级人才最可信赖的得力助手，是高层人才职业发展的桥梁，是人才市场满足高端人才需求不可或缺的服务形式，也早已是一个营业额可观的产业。

加入 WTO 后，在同国际人才市场接轨中的我国猎头业也遇到了前所未有的发展机遇。人才资源早已是国际性资源，中国加入 WTO 后会加速提高经济的市场化程度，加速提高高层人才的职业化、市场化程度，加剧高层人才的竞争，这都为猎头业的发展创造了有利的市场环境。面对国内外两种资源、两种市场，猎头业的竞争也会日益激烈。中国猎头业需要在竞争中走向规范，提高自己同外资猎头业的竞争力，企业和人才也需要加深对猎头业的理解，使这种专业化、个性化服务方式为我所用。从这个意义上，张凯集先生积多年的实践经验编著的《猎头实战操作指南》是适时之作。随着猎头在中国的发展，过去已有过一些介绍猎头的书籍，但张先生之作以系统性、务实性见长，读了此书，你会觉得不再是隔岸观火，而是深入其中，真正走进了猎头世界。

韩光耀

2002 年 10 月 31 日

（韩光耀先生，中国人才交流协会原副会长，北京人才交流协会原会长，北京市人才服务中心原主任）

序二

猎头总是给人一种神秘的感觉，因此猎头方面的书籍也总是少见，而且很多时候总是浮在表面讲一些案例，更像是写写小说，实际操作性不够强。

在浩竹猎头公司成立之初，非常希望获得一些比较有实战意义的书籍、资料作为借鉴，但费尽心机却收获甚微。我们不得不在实战中感悟、通过与同行沟通获得一丝灵感、通过与跨国猎头合作获得可以借鉴的经验，总之走过了艰难的成长历程。

但是今天，我们猎头界的后来者却非常幸运地可以看到一位猎头业的先驱，将自己多年的经验奉献出来，讲述猎头运作的实战过程，将操作流程、经验技巧进行了全面的阐述。对于初入猎头业的新手，本书不失为一本很好的教科书。即使是对于经验丰富的老猎头，也可以多一些借鉴和回味。从作者书中所述和本人在为企业寻猎总裁的过程中感受到，“诚信”和“维护客户、目标人选的利益”，这两条是猎头从业者成功所必须坚持的法则，如果不能做到，绝对不会成为最优秀的猎手。

当然，由于作者的时间和篇幅所限，以及猎头行业保密的规矩，本书尚未能将猎头业最高深、最神秘的技巧和手段一一描述，但是作为抛砖引玉之书，的确已经是难能可贵了。

本书除了对猎头行业的人士有学习和借鉴作用之外，从行业的角

解读猎头 猎头实战操作指南

度进行了分析，还为被猎头公司紧盯的人才和需要猎头服务的企业讲述了这个神秘行业的许多不为人知的案例和内幕，非常有益于选择好的猎头公司。因此，本书具有广泛的借鉴意义。

我衷心希望这本书被更多的人看到，这将对改变人们对猎头的误解起到很好的作用，也为那些需要猎头帮助的企业和人才提供了可贵的参考资料。

王常江

2002年11月20日

(王常江先生，北京浩竹猎头公司创始人，现任公司执行总经理)

第一版前言

猎头行业自 1992 年随外企进入中国后，至今已经 10 岁了。10 年中猎头业从无到有、从小到大、从弱到强、从不理解到被认可，每一家猎头公司都经历了无数的坎坷与磨难。我从 1996 年进入猎头业，其间，走访和考察了近千家企业，接触了上万名中高级人才。曾与 600 余家老板、老总和 800 多位人力资源部经理单独在一起进行过沟通与交流，探讨关于各自的企业如何发展、如何用人与留人等问题。

然而，尽管猎头业进入中国已经 10 年了，可现在仍有绝大多数人不知猎头为何物？特别是还有更多的企业人力资源部经理和职员不知何谓猎头？这让我对即将“入世”，而很多身为现代化企业专门做人力资源工作的经理和职员却不了解猎头的行业与操作规则而深感忧虑。

在与众多企业接触的过程中，有许多国内企业的老板对猎头持有怀疑的态度和反感的心理。怀疑的是，作为企业经常到人才市场上去招聘、经常打广告都招聘不到想要的人才，你猎头就能找到人才？而企业没有想到一个规范的猎头公司有着一个庞大的猎手搜寻网络。反感的是，企业把猎头当成了“地老鼠”到处挖人，认为企业内人才的流失是猎头的恶果，或认为猎头的存在破坏了企业正常的人力资源结构，而不知道猎头是凭借着自己拥有的上万人乃至上十万人的人才库而进行着最为科学的人才配置，这是任何一家企业的人力资源部门所无法做到的。否则，为何外企如此重视猎头！

解读猎头 猎头实战操作指南

带着这些人对猎头的的不理解和不了解，我开始思考在“入世”之前如何尽快让大多数人了解猎头行业；如何让企业老板真正地认识猎头；如何让做人力资源工作的人员尽快掌握猎头操作的程序及内容。最简单的做法有两种：一是写一本详细介绍猎头行业的书籍；二是举办此方面的培训班。可举办培训班仍然需要教材，因而两种做法都说明写一本关于这方面的书籍（或教程），乃是我的当务之急和市场之需。

写一本这样的书，能够：

让众多不了解猎头的人们真正懂得什么是猎头；

让许多老板熟悉猎头的科学操作方法，为猎头正名；

让许多做人力资源工作的职员明白猎头的业务流程；

让初涉此行业的猎手尽快提高猎头的业务能力和操作技巧；

让寻求猎头的高级人才和用人单位了解猎头的行业规则及收费标准。

带着这些想法，我于2001年8月份开始动笔。在编写此书时，尽可能以自己亲身操作的实践案例为主，以猎头的操作流程为线索，进行由表及里、由浅入深、案例佐证、层层阐述，最大可能展示猎头行业的全貌。并且，将猎头行业中许多不为人知的内容全部在本书中进行了披露，真正做到使读者在阅读本书时仿佛走进了猎头的世界，让他们看到许多正在为企业和人才的发展做着贡献却经常被人误解和怀疑的一批人。也正是这批人为中国猎头业的起步，以及与国际猎头业的接轨做出了不可磨灭的贡献，同时推动了中国人才产业的迅猛发展。

因受时间的限制，本书不足之处在所难免，敬请业界前辈与同仁不吝赐教。同时，希望本书的出版能为猎头业出现更多的理论精华起到抛砖引玉的作用。

第一版前言

如欲在人才产业与笔者有共同探讨话题的朋友，请通过电子邮箱进行联系（E-mail: zkjhunter@sina.com）。

张凯集

2001 年 10 月 28 日于长春

第二版前言

关于这本书我没有想过要出第二版，因为我不是一个擅长写书的人。《猎头实战操作指南》，我不知道是怎样写出来的，因为我感觉写得不够好。

可出乎意料的是此书出版之后，很快被市场抢购一空，很多读者在市面没有买到都纷纷来信索要，可是很遗憾，我也没有办法，出版社当时也只给了我20本。事后第二次印刷的3000册，仍然有很多读者没能买到。

两年后，当我想就此书修改一下出第二版时，又因版权归属出版社5年，我没有权利进行修订和再版。所以只能等，这一等就等了5年。当版权再次回归于我后，我才依据市场的需求就此书进行了修订，拟出第二版。

出第二版的宗旨其实很简单，考虑到现今职业人士的时间都很紧张，没有闲余时间看更多篇幅的书籍，所以本着“精简、精练、精要、保留精华”的原则，我对原书的内容进行了大量的删减。也就是说，凡是针对目标读者关系不太大的内容全部进行了删除。同时，考虑该书更适合企业人力资源部门更快、更准地了解猎头，我添加了一些更实际需要了解的内容，并将书名更名为：《解读猎头》。

自2003年出版《猎头实战操作指南》之后，我就一直关注中国猎头行业的发展。其间，我自己也从专一从事猎头业务转到猎头行业的

解读猎头 猎头实战操作指南

咨询和培训，且深得市场的大力支持与广泛认可，我追逐研究更多实用猎头业务技能也是为了回报猎头行业众多的朋友们！但愿本书能够回馈我在猎头行业的知己们！

张凯集

2008 年 5 月 11 日

目 录

上篇 概论篇

第一章 猎头的起源与发展 / 3

猎头产生于什么时期？最早的猎头公司是一种什么形式？
世界猎头业有几家巨人公司？中国的猎头公司有多少？现今的
猎头业发展前景如何？

一、猎头起源 / 4

二、猎头业相关名词 / 6

三、世界猎头业 / 7

四、中国猎头业 / 10

五、猎头业的发展趋势 / 13

第二章 猎头的行业规范 / 17

猎头有何特性？猎头有行规吗？猎头如何采取保密措施？
猎头如何收取佣金？

一、猎头行业性质 / 18

二、猎头行规 / 18

三、猎头服务的收费规则 / 28

中篇 操作篇

第三章 猎头的业务流程 /51

猎头的工作流程是怎样的？现在还有 360 行之说吗？如何设计职位说明书？什么样的人才不能随便挖？猎头业务最难的是哪一步？用人单位真的相信猎头吗？

一、运作流程 / 52

二、了解客户 / 56

三、谈判签约 / 57

四、市场搜寻 / 59

五、甄选游说 / 60

六、客户面试 / 65

七、人选试用 / 66

第四章 猎头的搜寻方式 / 68

如何从茫茫人海中发现目标？搜寻人才有多少种方式？改行容易吗？猎获人才有独特的招法吗？猎头公司的顾问起什么作用？

一、搜寻的重要性 / 69

二、横向搜寻 / 72

三、纵向搜寻 / 73

四、圆形搜寻 / 74

五、曲线搜寻 / 75

第五章 猎头与企业 / 78

用人单位为什么要用猎头？哪些单位想用猎头？猎头愿意为哪些企业提供服务？哪些企业愿意成为猎头的稳定客户？猎头怎样与客户合作？

一、对猎头的误解 / 79

二、为什么要用猎头 / 79

三、哪些企业用猎头 / 81

四、猎头愿意为谁服务 / 86

五、猎头如何与客户合作 / 87

六、企业如何看待猎头公司 / 89

七、怎样选择猎头公司 / 93

第六章 猎头与猎物 / 101

猎头以什么为标准进行人才搜猎？猎头怎样去识别和鉴定这些人才？什么样的人适合寻求猎头公司？人才与猎头公司交往有何好处？猎头公司不愿意为哪些人服务？什么样的人不能随便挖？

一、猎头对象 / 102

二、人才标准 / 102

三、人才搜寻 / 104

四、谁会与猎头接触 / 108

五、人才由猎头推荐的好处 / 109

六、如何与猎头公司打交道 / 111

七、不能挖猎的人才 / 112