

中国第一本系统揭示猎头行业的书

EXECUTIVE
SEARCH
完全揭秘

猎头

对职业经理人来说，最重要的是选择合适的企业，是谓择木而栖；对企业来说，最重要的是选择合适的职业经理人，是谓千军易得，一将难求。正因为此，猎头作为一个行业产生了……

EXECUTIVE SEARCH

王洪浩 著

南方日报出版社

猎头

EXECUTIVE
SEARCH
完全揭秘

对职业经理人来说，最重要的是选择合适的企业，是谓择木而栖。对企业来说，最重要的是选择合适的职业经理，是谓千军易得，一将难求。正因为此，猎头作为一个行业产生了……

EXECUTIVE SEARCH

王洪浩 著

南方日报出版社

中国第一本系统揭示猎头行业的书

图书在版编目 (CIP) 数据

猎头 / 王洪浩著.—广州: 南方日报出版社, 2005
ISBN 7-80652-439-8

I. 猎... II. 王... III. 企业领导学 IV.F272.91

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第061913号

猎头

王洪浩 著

出版发行: 南方日报出版社

地 址: 广州市广州大道中289号

电 话: (020) 87373998-8502

经 销: 全国新华书店

印 刷: 广州伟龙印刷制版有限公司

开 本: 670mm × 730mm 1/16

印 张: 15.75

字 数: 120 千字

版 次: 2005年9月第1版第1次印刷

定 价: 25.00元

投稿热线: (020) 87373998-8503

读者热线: (020) 87373998-8502

网址: <http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

本色、锐气、勇进 (代序)

——王洪浩其人印象

一个追求完美的，率真的人。
一个不假辞色，活力四射的管理者。
一个思维敏捷，特立独行的成功者。

初识王洪浩，感觉到一种独特。他对大多数的意见都不肯苟同，标新立异，亮出自己之与众不同似乎已成为其一种习惯。

他对俗人、俗事和愚蠢怀有一种不可遏抑的愤怒。如果做他的员工，你必须按他的完美要求去做；如果做他的朋友，你必须改掉你那些恶习。

他以自己的方式生存，本色的方式处事，坦然地追求一种完美。

中国第一本系统揭示猎头行业的书

猎头

对教会领导人来说，如果信仰定这种合适的条件是困难的。对教会来说，如果信仰定这种合适的教会行事，是防止了信仰。因此，它可能是一个好主意，因为它产生了一个好主意。

EXECUTIVE SEARCH

代序

他的思维总是那么活跃，摄人的目光总要穿透你的内心，一切行动须依他的逻辑来推理、判断、落实。

他和他的奇特杰的成长为业内人士所共睹，众多与之联系密切的跨国企业都对其有着极高的评价。

他在前行，苛特杰用短短两年的时间成为华南地区猎头的翘楚。

他在勇进，将视野放到更远，他们开发的人力资源软件已成为业界的领导品牌。

三

抛开一个成功企业家，一个著名猎头公司总裁的身份，生活中，他是一个相当可爱的人。

他执著，不想揉一粒沙。甚至表现在对酒席上某个菜的不能容忍，令人忍俊不禁。

他真诚，透明得像一滴海水。他可以不厌其烦，风尘仆仆地驱车从很远的地方赶来，只为帮人一个也许不需要他的忙。

他困惑，不明白有些事其实很简单。遇到一个小小的事故，他竟无所适从。朋友们告诉他后，他发现自己想不明白的事竟这么简单，于是一个劲儿地拍大腿（别人的）来责备自己的无能。

生活中一个纯真的赤子。

商海中却是透彻的智者。

四

关于猎头，作为洪浩朋友的我所知不多，也许是为了让更多的人（包括我）了解他的事业，仿佛一夜之间，他就鼓捣出这部洋洋洒洒二十余万言的论著。

当他毫不掩饰兴奋地拿给我们看这部书稿时，虽早有准备，但还是感到震撼。

中国第一本系统揭示猎头行业的书

猎头

中国猎头第一人洪浩 首部系统揭示猎头行业内幕
全面解密猎头行业 猎头行业揭秘 猎头行业揭秘
猎头行业揭秘 猎头行业揭秘 猎头行业揭秘
猎头行业揭秘 猎头行业揭秘 猎头行业揭秘

EXECUTIVE SEARCH

还是通过读他的书来读这个人吧。

乙酉仲夏于博奥书斋

代序

猎头

中国第一本系统揭示猎头行业的书
猎头行业揭秘、猎头行业入门、猎头行业精英之路
猎头行业精英之路、猎头行业入门、猎头行业揭秘

EXECUTIVE
SEARCH

目录

第一章 应对变革

在这个 10 倍速的年代，企业和经理人正以前所未有的速度品尝失败的滋味。当我们的才学不够时，是否该考虑借助别人的力量前行？当我们的资源不足时，我们是否该尝试在法律和规则允许的范围内“掠夺”尽可能多的资源？

第一节 10 倍速的年代：磨一剑还需打狗棒

变革带来了前所未有的机会，过去我们难以想象的事情变得让人习以为常，成功和失败都以前所未有的速度在

003 加快。

第二节 掠夺资源：不再是温文尔雅的分配

掠夺不可耻，可耻的是失败。我们应当做的是在法律和规则允许的范围内获得尽可能多的资源，尤其是人力资

006 源。

第三节 咨询的年代：我们需要出钱来让别人给我们指路

这个世界变化实在太快了，而且各种专业也越分越细，一方面的专家在另外一个方面可能是文盲，不是你没有这个能力，而是没有这个时间去学习，因此我们走入了

010 咨询的年代。

猎头

猎头行业揭秘

EXECUTIVE
SEARCH

第二章 不交昂贵的“学费”

不知道从什么时候开始，中国人就有一个口号：要敢于交学费！好的咨询就是能将风险扼杀在萌芽状态，多进行预防性维修，而不是动辄就缴纳昂贵的学费。

第一节 扁鹊治病，规避潜在风险

为什么不能别人吃一堑，我们长一智呢？咨询费用再贵也贵不过学费。好的咨询就是能将风险扼杀在萌芽状态，多进行预防性维修。

021

第二节 猎头：并非神秘行业

猎头的作用就是为了帮助他的客户掠夺稀缺资源，特别是稀缺的人力资源。

024

第三节 猎头为王：青蛙飞行培训课程失败的教训

猎头是一种非常合法的掠夺，成功的猎头可以花最少的钱办最多的事。培训绝不是万能的，不要试图培训“青蛙”。

028

第四节 高投入产出比的行业

在猎头方面适当地花费一些费用虽然可能增加招聘费用，但是却能大幅度降低其他诸如培训费用和差旅费用等关联费用，并大幅度提高商业效率，同时还可以省掉大量不必要的学费。猎头可以说是最便宜、见效最快、也是最容易控制结果的管理咨询。

034

猎头

EXECUTIVE
SEARCH

目录

第五节 双向选择的双赢

037 不管你对猎头公司如何看待，也不管你是否喜欢猎头公司，猎头已经在企业招聘中扮演着越来越重要的角色。

第三章 一万名候选人

当我们的老板们同情怀才不遇者，大胆破格启用他们时，您是否思考过这类人自身的问题？这些“怀才”者之所以“不遇”，究其根源还在于自身致命的职业缺陷。而这些缺陷往往是人们不太注意的，更有甚者把它当作自己的本事来炫耀。

第一节 一个怀才不遇者

045 这种人的职业生涯就像一碗面条，在任何单位刚开始还行，后来缺点就越来越明显，好比面条刚出锅时，清爽美味可口，时间稍微一长，就烂成面糊，没有任何力度和味道了。

第二节 怀才不遇者误在哪里？

049 当那些长期“不发光”的怀才者出现在你面前时，一定要质疑：这位怀才者是不是有致命的职业缺陷？无论他演技多么精湛，都不要被表面的现象所迷惑。

第三节 稳健发展的代表

051 从A身上我们可以看到一种积极向上的精神，A始终没有怨天尤人，这也是他在大的关口总能够化险为夷的主要原因。

第四节 聪明的失败者

057 职业生涯本身就是一个马拉松长跑。我们难以想象在缺乏耐力的情况下如何进行这场马拉松。



第五节 勤奋的落伍者

C 的认真和事必躬亲在做基层管理人员的时候是一个非常的优势，但是，随着职位的上升，继续这样做则会出现缺乏全局思路和不能授权的缺陷。这样导致手下不能成长，自己的工作力不从心，让上司容易考虑找人“分担”C 的工作而不是给他晋升。

064

第四章 得到赏识与重用

为什么两个资历类似的人可以身价相差 10 倍。究竟是什么因素在影响这一切呢？“杨家有女初长成，养在深闺人未识。一朝选在君王侧，六宫粉黛无颜色。”如何“选在君王侧”，不仅靠自己的才能，还要靠一定的技巧。

第一节 学会自己认知自己

成功绝非侥幸，不要傻等伯乐，首先你必须是你自己的伯乐，不要等着别人发掘你，自己发掘你自己吧，机遇永远属于有准备的人。

075

第二节 引起关注

你需要考虑三个问题。第一，你该如何引起猎头公司的注意；第二，你该和什么类型的猎头公司打交道，也就是你该引起什么人的注意；第三，猎头公司对你职业发展的影响究竟有多大。

085

第三节 面试的机会

当一只熊向两个人冲来的时候，活下来的关键不是比熊跑得快，而是比竞争对手跑得快。

089

第四节 面试前的准备

每个公司的逻辑都不一样，这就好比一把钥匙开一把锁，不要试图用一把钥匙开全部的锁。

105

第五节 参加面试

面试就像是一场考试，都是限时交卷。水平高低是决定成绩的一个方面，发挥也非常重要。

第六节 面试问题剖析

大多数问题并没有标准答案和正确答案，面试官主要希望你从你回答的问题里看一下你是否有他们想要的素质并和他们的企业文化是否一致。

第五章 你在原地踏步吗？

为什么总有些人“聪颖过人”却仍碌碌一生？为什么紧捂自己的资源，却最终发现越捂越少？为什么不会自保的鲜桃能够繁衍，而周身坚硬的核桃反成了垃圾？

第一节 高处胜寒

所谓的高处不胜寒，其实多数时候与其说是天意，倒不如说是人为，关键是你穿上一件什么样的防寒服。

127 要有政治智慧，但尽可能不要参与政治斗争。

第二节 不吃“独食”

桃子与核桃的区别就在于，桃子把自己最鲜美的果肉长在外面，让人分享，结果核桃儿随手被丢进泥土里，来年发芽生长，延续生命，并有可能成长为大树，结出更多的桃子，带来更多的希望。而核桃则是把它自己最香美的肉紧紧地裹在坚硬的壳子里面，目的是保护起来不让人享受，结果人们用比壳子更坚硬的石头或锤子把它敲碎，吃掉肉后，碎壳子当垃圾随手扔掉，从此化为泥土而去，再也见不到任何希望。

企业文化就是一门语言，如果不能很好地掌握这门语言，那么不管这个管理者多有才能也无法同企业的其他人交流，更不可能将其才干发挥。

资源是否充足应该是相对的，绝对充足和不充足的情况都不存在，而职业经理人就好比刚才我们所说的将军一样，关键在于整合。

企业是职业经理人的舞台，没有企业，职业经理也就无从谈起，猎头也更不需要存在了。

人力资源系统说得简单点无外乎干四件事：求才、育才、用才和留才。建立优秀团队需要这四个方面的合力。我们很难说哪一个方面更加重要，但是求才是整个系统的基础。

商鞅在变法的时候，几乎得不到秦国贵族的支持，如果商鞅从众的话，秦是否能灭六国将是一个很大的疑问，中国的历史也可能改写。

第四节 用人观念的典型错误

179 用人如用刀，用刀可以杀敌也可以伤己。

第七章 发展之路

不可否认中国的猎头公司和国外同行相比有非常巨大的差距，而我们在人力资源信息化方面则有更大的不足，我们所能做的就是：认清差距，负重前进！

第一节 与国际一流猎头公司的差距有多远

中国的猎头行业和国际一流水平差距非常大，但是，我们必须面对，只有面对我们才能找到缩小差距的方式。

第二节 服务民营企业为什么如此困难

中国民营企业家都非常能干，智商水平和情商水平都不低，但是中国进入市场经济的时间太短，很多企业的制度不完善不说，企业家本身的意识上也有问题。对职业经理人来说生存环境恶劣，在这种企业工作就好比将鸡蛋放到沸水里面，不要说孵化，不被煮熟就不错了。

第三节 招聘外包为什么发展这么慢

招聘外包可能是提出最早但发展最慢的一个外包概念。目前，已经没有几个公司愿意建立自己的车队来应对运输方面的需求，企业也越来越多地将广告从创意到拍片的工作一股脑地交给广告公司。但是，招聘外包在大多数公司里面还都是一个概念，很多公司从内心深处并不太认可招聘外包。



第四节 人力资源信息化的问题

科技的目的在于将复杂的问题简单化，将杂乱的问题流程化，从而提高效率。虽然我们的 e-HR 的推进速度非常快，但是我自己非常清楚，这仅仅是一个开始，可能在观念上我们迈出了革命性的一步，但是我

195

相信我们的路还很长，我深信管理无它，但求至善。

第五节 猎头行业的未来之路

职业经理人对自己的价值也都非常清楚，从一而终已经逐步被多数职业经理人抛弃。所以企业为吸引人才必然进行各种各样的明争暗斗，而猎头公司的发展又

199

让这种争夺火上浇油。

第八章：猎人日记

在我身边发生了很多酸甜苦辣的事情，有些感到有十足的成就感，有些让我有一种阴沟里面翻船的感觉，但是不管怎样，这些宝贵的经验都让我们成长。

第一节 阴沟里翻船

内因是通过外因起作用的，当内因出现问题的时候外因是无能为力的。如果咨询行业的从业人员将自己当

205

成了上帝，那么，等待您的至少是做悲剧的配角。

第二节 灰暗的胜利

作为顾问公司，我们必须保证自己的客观性，而且，我们也不愿意太多参与到客户内部的一些纷争里面。但是，客户内部的很多政治斗争将我们卷入了漩涡，

214

能帮助我们的可能只有政治智慧了。

第三节 看病不一定吃药

医生不能为了多卖药而给没病的人开药。开药方是看病，不开药方也治病更是大师所为！告诉病人你不舒服是因为喝水太少，回家多喝点水就万事大吉。这才是职业道德所在。猎头公司需要保持同样的职业道德。

221

第四节 非典下的机会

这个世界上没有绝对的机会，也没有绝对的危险，关键在于是否能够把握。危机就是危险加上机会。

225

第五节 一波三折

客户付你钱，是你的衣食父母，但是客户不见得处处都是对的，敢于指出合作方的问题实际上是一种对客户负责任的态度，也是专业精神所在。也只有这样，我们才可能提供更加优秀的解决方案。

229

后 记



目录

猎头

中国第一本系统揭示猎头行业的书

EXECUTIVE
SEARCH

第一章

(应对变革)

■ 尝试在法律和规则允许的范围内容夺尽可能多的资源 ■

第 1 章

CHAPTER ONE

应对变革

在这个 10 倍速的年代，企业和经理人正以前所未有的速度品尝失败的滋味。当我们的才学不够时，是否该考虑借助别人的力量前行？当我们的资源不足时，我们是否该尝试在法律和规则允许的范围内“掠夺”尽可能多的资源？

