

现代猎头

宋斌 著



中山大學出版社
SUN YAT-SEN UNIVERSITY PRESS

现代猎头

宋斌 著



中山大学出版社
SUN YAT-SEN UNIVERSITY PRESS

· 广州 ·

版权所有 翻印必究

图书在版编目 (CIP) 数据

现代猎头/宋斌著. —广州: 中山大学出版社, 2017. 8

ISBN 978 - 7 - 306 - 06101 - 0

I. ①现… II. ①宋… III. ①人力资源 IV. ①F243

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 171612 号

出 版 人: 徐 劲

策划编辑: 周建华

责任编辑: 曾育林

封面设计: 林绵华

责任校对: 马霄行

责任技编: 何雅涛

出版发行: 中山大学出版社

电 话: 编辑部 020 - 84110771, 84113349, 84111997, 84110779

发行部 020 - 84111998, 84111981, 84111160

地 址: 广州市新港西路 135 号

邮 编: 510275 传 真: 020 - 84036565

网 址: <http://www.zsup.com.cn> E-mail: zdcbs@mail.sysu.edu.cn

印 刷 者: 广州家联印刷有限公司

规 格: 787mm × 1092mm 1/16 26.25 印张 480 千字

版次印次: 2017 年 8 月第 1 版 2017 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 98.00 元

如发现本书因印装质量影响阅读, 请与出版社发行部联系调换

序 言

人类，万物之灵；人才，立国之本；精英，国之柱石。迄今所知的文明史，是人类不断改造、征服且又与自然融合的历史，是英雄人物纷争登台演义、广大人民群众不断推动创造的历史，也是发现、培养和使用人才，特别是高层次人才的历史。

现代猎头，亦称高层次人才寻访服务，系指开放有序的目标组织在管理控制边界以外，搜寻、甄别和吸纳高层次人才的过程方法。

猎头现象由来已久，延续至今。一说起源于美洲大陆。本义是指部落争斗时，针对敌方头领采取的猎杀行动，其后演变成俘获和利用高层次人才及其智慧的过程。17世纪中期，中国的藏传佛教固化了定点、定向搜寻奇异儿童的完备机制，被考证是现代猎头的早期范式。18世纪下半叶，美国建国后，持续实施大规模的移民政策，着力吸纳外国高层次人才。20世纪初期，现代猎头公司出现，主要从事人才中介服务。90年代，猎头理论得以充实，系指搜寻、甄别和聘用高层次人才的行动。新的世纪以来，猎头演变成世界各国吸纳各类高层次人才的长效体制和机制，上升为国际人才竞争的有效策略和战略实施方式，充分体现了一定意义上的政府愿景和国家意志。

经年以来，传统的人才理念是以人才而不是职位为中心，使之能够脱颖而出、展示才华。但是，这正在被新兴的猎头重新诠释。工业革命以来，以市场为导向的大规模生产方式顿成时代潮流。机器化生产、流水装配线的出现，在解放了普通劳动力的同时，导致高层次的技术和管理人才需求激增。承接客户的有偿委托，以市场需求（职位）为中心，搜寻和匹配高层次人才的猎头组织，逐渐从一种时髦的工作进化为新兴的中介职业，演变成



市场化、专业化和技术化的人力资源服务公司，能够向需求客户提供狩猎甚至是“挖角”业务，也能够向各类高层次人才提供一站式的“保姆”服务。20 世纪下半叶，猎头动辄震惊全球。新世纪以来，全球高层次人才的自由流动、自由选择不断得以强化，已经摆脱了原有的政策、地域和空间限制，呈现出国际人力资源市场多元化的复杂态势。猎头的手法、思维和威力逐渐被社会公众认同，世界各国政府也通过多种渠道和路径，借助、刺激和规制猎头行业，使之成为市场化吸引外国高层次人才的柔性战略方式，甚至是促成国际高层次人才迁移的主流工具。至此，现代猎头遂被重新定位和价值重估。

商业化的猎头服务起源于美国。美国长期实行移民政策，并上升到国家战略层面。这无疑刺激了市场化的高层次人才流动。1926 年，世界上第一家猎头公司——迪克·迪兰人才搜索公司（Thorndike Deland Executive Search Firm）在美国芝加哥诞生。它只收取客户的委托佣金、免除候选人的介绍费，负责多家大型零售商团高级经理的搜寻业务。这是现代猎头公司的发端。麦肯锡、博思·艾伦、豪威尔、Handy、宝鼎等第一代猎头公司呱呱落地，顿成一景。

在“柯立芝繁荣”时期，美国猎头公司放弃客户和候选人的双向收费，且必须让客户录用候选人，才能拿到委托费用，还有只按入职者年薪的 5% 收取佣金的做法——都让人才中介市场视以白眼。

伴随 20 世纪 30 年代的经济大萧条，早期猎头公司逐渐淡出人们的视界。随之而来的猎头现象，却让全球猎头公司大开眼界、拍案叫绝。

“二战”结束前，美国组建“阿尔索斯突击队”（Alsos），首要任务就是搜寻和俘获“轴心国”及仆从国的核物理家，最高准则就是要避免他们被苏联生俘。突击队深入硝烟弥漫的德国境内，先后寻找并绑架了 1944 年诺贝尔化学奖得主奥托·哈恩、1914 年物理学奖得主冯·劳厄、1932 年物理学奖得主维尔纳·海森堡等杰出科学家。高峰时，突击队调动的兵力将近 12 万人，



包括1个伞兵师、2个装甲师和整个第6集团军。1945年10月，突击队被正式解散。至少2000名德国、意大利、法国、波兰的科技精英和高级专业技术人员，被掳掠到美国本土。

“冷战”时期的美国，“婴儿潮”热闹非凡，劳工运动波澜壮阔。1955年12月，美国劳工联合会和产业工会联合会正式合并，标志着劳工运动进入全盛时期。雇主们突然发现，无法与势力强劲的工会进行薪资谈判，雇员则依仗工会势力与雇主讨价还价，导致大量的中高层岗位空缺。万般无奈的雇主们，开始重视曾经蔑视的猎头服务。基于招聘问题而生存的、担当“中间调和人”角色的猎头数量激增。仅在北美地区，知名的猎头公司就超过1500家。

20世纪70年代，美国劳动力市场发生两个根本性转变：第一，雇主与雇员之间的关系变弱，裁员成为公司重组的必要手段；第二，雇员被鼓励频繁地变换工作，以谋求更高的报酬和待遇。这却使得神秘而体贴的猎头顾问，开始受到雇佣双方的好感和欢迎。猎头公司从普通的职业中介脱离出来，成为雇主和雇员共同认可的第三方中立机构，进而取得中间人控制优势。这时，一些非营利组织大量出现，能够承担高端人才的就业指导和辅助工作，从而具有一定的猎头效能。

大型国际猎头公司脱颖而出。一些北美猎头公司陆续进入英国，迅速扩张到整个欧洲大陆。此前的1951年，已经重组两次的麦肯锡公司又进行重组。1953年，海德思哲公司成立，致力于高档猎头。1955年春，史宾沙创办以自己名字命名的公司。1969年，Lester Korn和Richard Ferry在洛杉矶成立科恩·费里国际咨询公司，罗盛和银行家摩根成立了罗盛咨询。至此，美国“五大猎头”正式亮相。

猎头协会着力建设猎头的内部论坛和提供会员服务，试行成员资格制度。1982年，美国主管招募顾问协会（AERC）更名为国际猎头顾问协会（AESC），试行公司分等分级、会员准入、订金不退、投标资格和佣金底线等行业规则。预付型猎头公司（Retained Executive Search Firms）正式亮相，与兼营、非营利猎



头组织区分开来，成为最典型的商业形式。到80年代末，许多大型的欧美猎头公司开始醒悟，决意追随国际猎头协会。

1984年夏季奥运会，使得神秘的猎头行业浮出水面。1978年11月，洛杉矶市取得主办权后，就面临严重的经费难题。鉴于前几届的巨额赤字和政策限制，百般无奈的组委会决定动用鲜为人知的猎头。彼得·尤伯罗斯最终脱颖而出、得以任命。在他的主持下，奥运会实行商业运作，迅速征集了大量的志愿者。办完后，不仅没有亏损，反而赢得2.25亿美元的收入。穷追不舍的美国媒体，直接将玉成此事的幕后英雄——光辉国际，以及它所代表的猎头行业，晒到了阳光下。

猎头开始被重新认识。这种在特殊情形下动用的特殊手段，的确具有显著的时效性。它超出了传统的人才中介、职业介绍的固有范畴，成为现代化、专业化和行业化的新兴现象。然而，猎头似乎没有就此停止的势头。

20世纪90年代，全球的猎头公司都很忙：忙着开张迎宾、忙着制造新闻、忙着接待记者、忙着上市路演。1992年、1993年相继成立的沈阳维用猎头事业部、北京泰来猎头事务所，是中国内地最早出现的专业猎头机构。猎头公司进入俄罗斯时，受到严重的政策抵制。人们开始对猎头津津乐道。1993年路易斯·郭士纳亮相IBM，1998年尼奥·菲戈德执掌空中客车、梅格·惠特曼操盘eBay，1999年卡莉·菲奥里纳空降HP、卡洛斯·戈恩担任日产汽车CEO等猎头行动，成为各大媒体的头版头条。海德思哲、光辉国际等30多家公司，戴着“国际猎头”的耀眼光环闪亮上市，受到股民的热烈追捧。其中，瑞士的亿康先达在纽约、巴黎、苏黎世交易所先后挂牌上市——庞大的“猎头帝国”，成为瑞士的第五张“国家名片”。

欧斯特·杨公司合伙人迈耶在《未来财富》撰文指出，未来社会就像公司在股票交易所出售股票和债券一样，杰出人才也能够市场上公开售卖技能和成果，经纪人和分析家会对个人的技能进行“包装”和担保。从长远获益角度上看，人力资源部将成为杰出人才的代理人和投资人，人力资本市场将更加开放。



就像股票市场一样，会存在一个更有效的人才市场，将对如何奖励人的智力工作产生重大影响。1997年，在美国猎头公司的策划及推动下，娱乐界筹划并发行15年债券，筹资5500万美元，购买摇滚乐明星齐格·斯塔达斯特的全部作品。同时，以其录制的300多首歌曲的未来专利费和音乐会演出费作为抵押担保，迅速开辟了以个人名义进行公开筹资的先河，轰动一时、大获成功。

非营利猎头机构大量出现，并分化出专门从事高层次人才培养、选拔和网罗的非营利猎头组织。网络招聘渐成气候，却没有实质性地冲击猎头市场。国际猎头协会声誉日上，极力推广的“蓝色之步（Blue Steps）”计划进展迅速，成为超出猎头公司概念的“猎头公司”。1997年，国际猎头协会欧洲理事会成立，标志着“非美化（Non-US）”拉开序幕。

2001年11月，中国加入WTO，宣布对外资谨慎开放人力资源市场。一夜之间，30多家合资公司迅速成立。在随之而来的收购浪潮中，20多家知名本土猎头公司被外资要约收购。

猎头市场广阔。1993年，全球猎头行业总收入仅30亿美元；2000年，增加到80亿美元；2010年，猛增到1000亿美元。2000年，国际猎头协会就指出，全球至少70%以上的高层次人才流动，均由猎头独立和协助完成；90%以上的大型跨国公司和所有的世界500强企业，都使用过猎头。2009财年，兼营猎头业务的瑞士德科集团，全球总收入高达211.99亿美元；专营猎头的英国瀚纳仕公司，超过39.53亿美元。

猎头行业趋于高度化。2012年，全球从事猎头业务的公司、非营利猎头组织、学术机构数量超过50万家。伴随高新技术领域不断涌现、跨国公司人才需求剧增、科技人才持续短缺、公众呼声日益强劲等因素，世界各国政府陆续出台的各种移民定居政策、留学生计划和海外人才吸引方案，使得国际高层次人才行业炙手可热，竞争格局面临洗牌预期。

产业规制日趋全面。商业猎头的优势、风险乃至惊人破坏力，逐渐被广泛认知。非营利猎头被认知，进而获得更多的政策



支持和刺激。尽管世界各国的产业规制方法、层次和策略差异比较大。但是，其主旨都是指导、推动和促进猎头产业规范而健康地运营和发展。猎头行业开始夯实基础理论、拓展应用领域，不断吸纳各种新方法、新技术和新思维，壮实自身潜力，提升产业竞争力，开拓了更加广阔的人力资源市场。

政府猎头端倪。在成熟的市场经济环境下，欧美发达国家的猎头产业政策引导、行业管理和公司运营体制，臻于完备。墨西哥、美国、澳大利亚动用猎头物色内阁成员的做法，逐渐被人们所认可。一些发达国家和绝大多数发展中国家基于政府力量主导和推动的猎头，成为选拔、甄别和录用政府高级公务员、国有企业经营管理者、政党中高层后援力量和教师科研人员的“破局”工具。这种切合发展中国家实际、创新欧美国家以政策调剂、市场主导的新兴模式，对猎头的市场敏锐力、服务水平和实际功效都提出了新的挑战。

国家猎头方兴未艾。20世纪，美国的军事化掠夺高层次人才的手法，很快被复制和创新。“冷战”时期，两大阵营明争暗斗、互不相让，高层次人才偷渡、策反、叛逃事件不断发生。苏联解体时，美国、英国、日本等发达国家，毫不客气地挖走2万多名优质专家，其中不乏科技界如雷贯耳的领军人物。进入新的世纪以来，美国率先在政府部门设置首席人力资本官，应对雇员危机和尝试外部招聘。各种高层次人才振兴计划、海外留学生计划、千人计划等陆续施行，既是世界各国政府审时度势、锐意改革的战略出击，也不可避免地催生了新的人才贸易战，进而演化成没有硝烟、没有炮声，却更加隐蔽、更加激烈、更加残酷的人才争夺战。

历经100多年的演进，猎头已然成为企业 and 非营利组织争夺优质人才的主流工具，政府主导并积极干预的新兴产业，世界各国参与全球化人才竞争的战略方式。对于一个高层次人才来说，现代猎头似乎成了工作的必需品，因为猎头不收取候选人费用，帮忙候选人适度包装并推荐更高水平、更高档次、更新报酬的新



职位，能够在相当程度上满足候选人的自尊心和虚荣心，还有跃跃欲试的冒险本能。对于一个企业来说，猎头是无法回避的。在自由开放的国际人力资源市场，要么猎，要么被猎——除非，某个企业坚定地认为，是运气而不是高层次人才在主导成功。对于一个政府来说，在全球经济一体化的信息时代，自视清高地置身世界之外，就意味在“人才流失—人才管制—人才禁锢”的恶性循环中，寻找更猛烈、更汹涌，甚至是灾难性的变革。这进一步表明，精英政治乃大势所趋。既得利益集团一心向往的世袭罔替和封闭传承，在断送中产阶层和新兴力量的美好前程的同时，也埋下破败衰落、政权终结的必然祸根。通过外部招聘和吸纳，而不是自身繁衍；通过上升渠道和晋升机制，而不是个人意志；通过国际人才的有效互通，而不是自给自足地建设清正廉洁、井然有序的国家，已经成为不可阻挡的时代潮流。

正是因为有了对高层次人才的旺盛需求，才有了争夺高层次人才竞争，才有了猎头的运作空间。也正是有了猎头，许多高层次人才得以追求和展示自身的价值，并依赖于自己信任的猎头公司。这就是“猎头绑架候选人”的现象。然而，私人顾问型的猎头公司，并没有停止脚步，反而深深地嵌入客户需求和候选人之间，构筑了进退自如、左右逢源的耦合地带，获取令人惊讶的市场暴利。

20 世纪末，光辉国际雄心勃勃地宣称，要取代 20 世纪罗斯柴尔德家族的金融帝国，成为 21 世纪新的人才帝国，人们普遍怀疑；可是，平民背景的贝拉克·侯赛因·奥巴马总统第一次组阁，猎头公司成功举荐 20 多名内阁成员，人们习以为常。猎头的触角和边界激起思考和担忧。但是，它本身所体现的思维能力、创新精神和时代导向，却是毋庸置疑的。

猎头是强者的工具，也是弱者的武器；是天使，是魔鬼，也是永不气馁的西西弗斯。现代猎头一直在合理地突破规则，时常考验人们的神经；然而，它所引致的新规则，又开始制约自身的发展；于是，不得不再次选择奋争——尽管，还会有更新的规则



在等着它。也许，猎头永远追求的，是平静水面下的自由流动；哪怕只是轻微的流动，浩瀚无边的湖水就有活力，就有希望，就有真正的未来。

目 录

第一章 猎头的世界	1	第三章 猎头公司	66
第一节 发展历程	1	第一节 猎头的崛起与发展	66
一、起源、演变与早期范式	1	一、羞涩的诞生	66
二、概念与分类	10	二、迅猛成长	69
第二节 猎头之锋	11	三、美好时代	72
一、思维方式	11	四、浮出水面	75
二、经典案例 (1933—2013)	16	五、全球化的开始	79
第三节 理论研究综述	48	第二节 运营与管理	80
一、外国	49	一、界定、分类与基本特征	81
二、中国	53	二、职位分析	93
第二章 家族猎头	55	三、搜寻渠道与流程	99
第一节 政治联姻	55	四、专业技术、数据库管理 系统和项目管理	109
一、德国哈布斯堡家族： “欧洲之父”	56	五、全程报告书	115
二、英国维多利亚女王： “欧洲祖母”	57	六、经营策略和扩张模式	116
三、日本的政治家族联姻	58	七、薪酬体系	119
第二节 企业联姻	60	八、全球网络	123
一、欧洲的企业王朝	60	九、顾问：最宝贵的财富	126
二、中国香港地区的财富传递	64	第三节 国际猎头公司	134
		一、美国：航母集群	134
		二、英国：五朵金花	153
		三、荷兰：郁金香帝国	155



四、瑞士：第五张国家名片	156	十、美国国际高级专家顾问委员会	182
五、德国：日耳曼战车	158	十一、澳大利亚海外项目执行服务部	183
六、日本：东方灯塔	161	十二、奥地利高级专家组织	183
七、中国台湾：104 人力银行	167	十三、欧洲专家联盟	183
第四章 非营利猎头组织	169	十四、葡萄牙退休专家组织	184
第一节 咨询顾问型	170	十五、日本花甲志愿者协会	185
一、美国布鲁金斯学会	170	十六、日本海外贸易开发协会	186
二、美国企业公共政策研究所	171	十七、日本技术士学会	186
三、美国国家经济研究局	172	十八、日中农林水产交流协会	187
四、日本笹川和平财团	173	十九、意大利（都灵）退休专家协会	187
五、匈牙利国际合作咨询公司	174	二十、意大利高级专家服务社	188
六、赛诺澳中合作协会	175	二十一、英国专家海外服务组织	189
第二节 派遣专家型	175	二十二、英国海外志愿服务社	189
一、比利时退休专家组织	176	二十三、以色列专家组织	190
二、德国退休专家组织	176	二十四、乌克兰专家组织	190
三、丹麦高级服务部	177	二十五、希腊技术协会	191
四、俄罗斯专家国际合作联合会	177	二十六、美南中国专家协会联合会	191
五、法国国际技术咨询组织	178	二十七、玉山协会	191
六、法国退休专家组织	180		
七、荷兰管理合作组织	180		
八、加拿大专家执行服务部	181		
九、卢森堡高级专家组织	182		



二十八、美中科技商务促进会	204
.....	192
二十九、瑞典工程师协会	205
.....	193
第三节 基金资助型	206
一、瑞典诺贝尔基金会	207
二、以色列沃尔夫基金会	207
.....	194
三、美国约翰·西蒙·古根	208
海姆纪念基金会	208
.....	195
四、美国福特基金会	209
.....	195
五、德国洪堡基金会	209
.....	196
六、美国埃温·玛瑞恩·	209
考夫曼基金会	209
.....	197
第四节 协会联谊型	209
一、美国百人会	209
.....	198
二、美国创新经济促进会	209
.....	199
三、美国华盛顿华人专业	212
团体联合会	212
.....	199
四、北美洲中国学人国际	212
交流中心	212
.....	200
五、旅英中国工程师协会	212
.....	200
六、韩国(株)中商国际人才	212
交流中心	212
.....	201
七、南非国际交流服务中心	212
.....	201
第五节 学术交流型	212
一、德意志学术交流中心	212
.....	202
二、加拿大北南研究所	212
.....	203
三、以色列魏兹曼研究院	212
.....	203
四、日本学术振兴会	212
.....	204
五、日本三菱财团	212
.....	205
六、日本松前国际友好财团	212
.....	205
七、韩国学术振兴财团	212
.....	205
八、韩国高等教育财团	212
.....	206
九、韩国国际交流财团	212
.....	207
十、阿根廷国家农牧科技	212
研究所	212
.....	208
十一、印度半干旱热带作物	212
研究所	212
.....	208
十二、美洲中国工程师协会	212
.....	209
十三、全澳华人专家学者	212
联合会	212
.....	209
第五章 猎头行业	210
第一节 国际猎头协会	210
一、AESC 在美国成立	211
二、全球化与“非美化”	212
运动	212
.....	212
三、在风暴中顽强成长	213
.....	213
第二节 行为规范、道德公约与	213
执业指南	213
.....	215
一、行为规范	215
.....	215
二、职业道德公约	216
.....	216
三、国际与区域性惯例	217
.....	217
四、规范化执业指南	219
.....	219
五、候选人测评及背景	223
调查程序	223
.....	223
六、候选人权益及客户的全程	224
监控和最终选择权益	224
.....	224



第三节 历史逻辑和未来趋势

..... 234

一、历史运行的轨迹与逻辑

..... 234

二、未来展望：制约、干扰及

影响因素 244

第六章 全球猎头产业 251

第一节 发展现状 251

一、全球猎头市场 252

二、发展现状 258

第二节 猎头在中国 262

一、计划经济时期 263

二、改革开放以后 264

三、新世纪以来 265

第三节 发达国家的产业规制

..... 268

一、市场主导型：以美国、

英国为例 268

二、市场和政府主导型：以

法国、德国为例 274

三、政府主导型：以日本、

韩国为例 279

第七章 政府猎头 287

第一节 直接型猎头 287

一、美国：首席人力资本官和

总统猎头顾问 287

二、澳大利亚：猎头招聘政府

雇员 293

三、俄罗斯：特许欧洲富豪

移民 294

第二节 桥梁型猎头 295

一、以色列：首席科学家

办公室 295

二、中国：多元化的特色道路

..... 297

第三节 依托型猎头 301

一、美国硅谷 302

二、美国 128 公路地区 308

三、英国剑桥科学园 310

四、法国索菲亚·安蒂波利斯

科技园区 311

五、芬兰奥卢科学园 313

六、瑞典斯德哥尔摩西斯塔

科技城 315

七、德国慕尼黑黑科技园区

..... 317

八、俄罗斯新西伯利亚科学城

..... 319

九、日本筑波科技园区 321

十、以色列特拉维夫高技术

新城 324

十一、韩国大德科学城 326

十二、新加坡裕廊科技园区

..... 328

十三、中国台湾新竹科技园区

..... 331

十四、印度班加罗尔软件园

..... 335

第八章 国家猎头 339

第一节 军事化猎头 339

一、美国：阿尔索斯突击队

..... 339



二、法国：外籍军团	342	十、巴西：控制外流、吸引 流入	373
三、国际雇佣军	344	十一、阿根廷：大幅修改 移民法	375
第二节 重大政策和专项计划	347	十二、泰国：人才回流计划	376
一、美国：定向定点猎头策略	347	十三、马来西亚：多媒体超级 走廊计划	376
二、英国：欧盟框架计划和 高级技术移民项目计划	350	第三节 反猎头策略	378
三、德国：绿卡计划和投资 未来科学计划	352	一、美国：实行人才遏制政策	379
四、欧洲联盟：蓝卡计划和 伊拉斯谟计划	355	二、俄罗斯：全面整治人才 外流	381
五、日本：人才复兴计划	357	三、土库曼斯坦和白俄罗斯：美女 列为战略资源	387
六、韩国：多级别多层次人才 专项计划	361	四、古巴：拉丁美洲留学计划	390
七、新加坡：政府和企业联袂 出击	363	五、以色列：游说集团	391
八、中国：百人计划、千人 计划和万人计划	366	六、非洲：“向东看”	393
九、印度：人才环流和携金 回国策略	368	参考文献	397
		致谢	402

第一章 猎头的世界

猎头现象古而有之，历久弥新。从捕杀、冻结敌对势力的高级人才，演变到生俘感化，为己所有、为己所用，进而采取智慧合作的双赢方式，乃是人类文明的重大进步。

第一节 发展历程

现代猎头，历经 100 多年的萌芽、发展和演进，猎头成为新兴的朝阳行业，构建了现代公司体制、行业协会和产业链，占据了人力资源高端领域。全球化、职业化和信息化的国际猎头市场，规模庞大、结构完整。

一、起源、演变与早期范式

头领是关键人物和重要标志。暗杀、捕获和猎取这些精英，更能有效地打击、压制和削弱敌方势力，壮大自身竞争力。唐朝诗人杜甫（712—770）的《前出塞》，就写有著名的诗句：挽弓当挽强，用箭当用长；射人先射马，擒贼先擒王。这里的“马”和“王”，就是指解决问题的关键。

（一）本义及其演变

古代食人部落在战斗结束后，总要割取对方将士的头颅，逐一清点、计算战功，然后悬挂于己方领地和住宅周围的木架上，炫耀实力、恐吓来犯之敌。这就是“Head-hunter”和“Head-hunting”的本义。“头”至少包括有两层意思，一是指头颅，二是指头颅承载的智慧。

新中国成立以前，云南省西南部的佤族一直流传“人头祭谷”风俗，就是安排专人到村落以外绑架敌方或者过路人。猎得人头返回时，猎头队伍在接近山寨时，高声喊叫、鸣枪报捷；男女老幼盛装出迎、载歌载舞。此后，巫师砍下头颅，经过药物清洗，祭祀谷物神、祈求免遭洪灾，盼望来年的好收成。中国台湾泰雅族的猎头，主要是为了血族复仇、死后进灵