



主编 邓绍英 黄学忠 李小明
武漢金銀湖國際高爾夫俱樂部 陳凱康 著

5

No

The Headquarters are in Action

猎人行动

21世纪企业猎头策划

The Strategies of the Headhunting Companies

郭志文

吉林音像出版社

CD需要導讀
得到助益者 所有助益者
真品60余種熱門行業圖書
行開分門別類美觀齊之充實
備載各類藥品 詳述各類藥水
藥效及用法 引證詳實深具
權威性 為藥房必備之良書
CD內容豐富 內容詳實
歡迎各界人士垂詢



主编 邓绍英 黄宇忠 李小明
武漢金銀湖國際高爾夫俱樂部策劃

5

The Headhunters
are in Action

猎人行动

21世纪企业猎头策划

The Strategies of the
Headhunting Companies

郭志文



桂林香象出版社
GUILIN YINXIANG CHU BAN SHE

本书经WellSpring出版策划工作室授权，非经允许，不得以任何形式翻译、转载、摘录或复制。

猎人行动——21世纪企业猎头策划

—吉林音像出版社, 2003, 10

(武汉金银湖高尔夫球会策划丛书)

ISBN7-88833-044-4

I. 猎…

II. 郭…

III. 企业管理—谋略—湖北

猎人行动

——21世纪企业猎头策划

出版发行：吉林音像出版社

社址：长春市人民大街124号

电话：0431-5638756

责任编辑：米庆丰

开本：787×1092毫米 1/16

印张：18.1

插页：2

版次：2003年10月第1版第1次印刷

字数：143千字

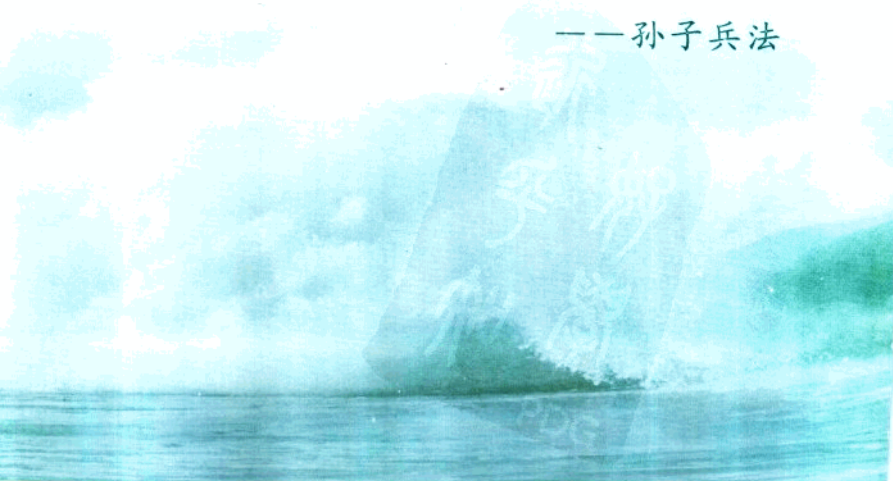
国际标准出版号：ISRC CN-Q06-03-0044-0/A.J6

定价：36.00元

千尺高台始于垒土
万事成功必由策划

凡战者，以正合，以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河。

——孙子兵法





序

在我们生活的这个世界，是互相竞争，甚至是残酷竞争的世界。生物之间、动植物之间，为了争夺有限的生存空间和有限的养分，时时刻刻都进行着这样或那样的明争暗斗，适者生存，不适者衰亡。没有哪一种有生命的东西，完全听天由命。哪怕是一岁一枯荣的小草，也本能地使尽其浑身解数来逃避各种天敌，适应各种恶劣的环境。在动物世界中，利用各种伪装和计谋，欺骗和逃脱天敌，诱捕食物的情况，比比皆是。以谋略求生存，这是动植物界的本能。

人类是有智慧、有科学的高级动物，人类社会的竞争是复杂的、多样的、高层次的竞争。人们在竞争中不仅动用自己的身躯，还借助于各种物质和工具，甚至诉之刀枪炮弹。且不说人类有史以来上亿万次的各种战争和近年此起彼伏的战事，就在我们朗读这



篇文字的时候，曾笼罩着伊拉克国土的隆隆爆炸声和难民的哭喊声，其余音尚在太空中旋绕！战争是残酷的，为了赢得战争，美国总统布什、伊拉克总统萨达姆在战前均殚精竭虑，策划于密室，争论于国际殿堂，不惜为各种战略方案的设计和比较论证一掷亿万金，以期出奇制胜。就是像布什这样作为当今世界上唯一的超级大国的总统，面对弱小的伊拉克萨达姆军队，占有绝对的武器装备优势，取而胜之的把握是十拿九稳，但也不敢对战略问题掉以轻心。谋略、战略在战争中的重要性早已家喻户晓。我国古代的《孙子兵法》就是一本出色的战争谋略名著，至今仍传为佳典。甚至在美国等发达资本主义国家的现代化军校中，也被推举为必读手册。美国发动的这次“倒萨”之战，之所以顺利取胜，据报导，《孙子兵法》也帮了大忙：“《孙子兵法》的战略思想贯穿在旨在攻克巴格达的整体战略构想之中。”（见《参考消息》报，2003年3月29日）

其实，谋略与战略的概念早已超越战争领域。几乎每一个企业、每一个人都有自己的谋略和战略，每一个国家、每一个地区的社会经济发展战略策划，现今已被放在发展



问题的首位；对谈判人员来说，采取怎样的谈判技巧，是非常重要的战略设计；对足球教练来说，采取怎样的阵形和队员，是关系胜败的战略部署，在美国叫做“比赛计划”等等。商战尤其如此。在现代全球性的、无国界的、越来越激烈的市场竞争中搏击的企业经营管理者，要求得生存和发展，碰到的首要问题就是战略。没有战略策划的行动，或者说没有好的战略策划的行动，是不会取得好的经营效果的。实践经验证明，在商战中失败甚至破产的企业中，尤其是实施初次创业或第二次创业行动遭到失败的企业中，70%是由于缺乏谋略或谋略质量不高、不切实际所造成的。九尺之台始于垒土，事业成功在于策划！

企业的谋略和策划，涉及到企业的方方面面，涉及到企业经营管理活动的每一个环节，有总体性、全局性的大谋略，也有局部性、个别性的小谋略。每一种谋略和策划都要遵循一定的程序，根据事物与内在联系和发生发展的规律性，针对形势和情况，提出新的创意，设计出具体的行动方案，然后全力实施，才能收到奇效。本《企业谋略策划丛书》，以专家的睿智、精辟的内容、生动



的文字、丰富的案例，容理论性、知识性、趣味性和可操作性、实务性为一体，为广大企业经营管理者提供一套企业谋略的良好读物。

企业谋略策划问题，20世纪90年代以来，逐渐成为企业经营管理的热点，国内外图书市场，已先后有不少有关专著读物面市，但成为系列者为数不多。这套丛书博采已有策划读物之所长，对企业经营的各个方面、各个环节，从不同的视角对企业的谋略策划进行了深入细微的探索和论述。丛书自始至终以创意作为策划的中心和宗旨，力图将创意策划变成赚钱的工具。强调创意、突出创意、拓展创意空间是《企业谋略策划丛书》的特点和追求。参加撰本丛书各册的专家，分别来自企业经营管理人员培训、企业家效绩评价、企业经营管理研究、企业管理咨询等方面的资深教授、学者和有丰富实践经验的企业家，他们博览群书、升华自己的智慧和经验，甚至将自己走访企业和顾客的第一手调研资料，汇集于所撰写的著作中，使本丛书各册的论述都比较符合中国国情和中国企业的实际，具有一定的原创性、良好的借鉴性和导向性，对于专家们的奉献，



我们表示深深的谢意。

企业谋略策划丛书第一辑，共推出六本，它们分别是：《奇谋设局——市场策划与策划市场》、《约会商机——寻找、识别和捕捉商机的谋略》、《营造个性——显示特色、独树一帜之策划》、《知识疗法——传统企业知识化改造策划》、《猎人行动——21世纪企业猎头策划》、《会展在线——21世纪企业会展策划》。六本书涵盖了21世纪初企业经营所面临的新形势和新问题，针对性强，顺应时代潮流，我们希望它们能满足读者的需求与渴望。诚然，有关企业经营谋略策划即所谓企业战略的研究和实践与国内外自20世纪90年代以来才凸显成为热点，在我国企业中则近年才逐步受到重视，企业战略策划的理论与方法的完善，尚待更加深入的研究和实践的升华。目前推出的这六本书，难免存在毗漏之外，能作为引玉之砖、入门之钥匙，也就足矣！我们热情地期待读者指教。

邓绍英

2003年9月



序

001

第一章 千亿美元代价引发的思考 ——企业猎头策划的战略意义

□人才:皇冠上的钻石

- 高级人才的知识财富效应
- 以股票期权招揽高级人才
- 认识人才的本质特征

□.com 时代的企业优势

□机会与威胁:面对人才竞争的挑战

□再读“三国”:成与败的必然性

017

第二章 企业“金三角”:一个都不能少 ——企业高级人才架构策划

□仅靠企业家才能就行了吗

□企业领袖的四种型态

- 创造型企业领袖



- (creative entrepreneur)
- 看管型企业领袖
- (caretaker entrepreneur)
- 救治型企业领袖
- (surgeon entrepreneur)
- 全能型企业领袖
- (all-rounder entrepreneur)
- ☐ 职业经理
- ☐ 知识专才
- ☐ “梦幻组合”与“木桶效应”

第三章 开启智者之门

——企业猎头渠道策划

- ☐ 内部选才
- ☐ 猎头公司
- ☐ 网上搜寻
 - 通过门户网站或专业网站搜寻人才
 - 企业直接上网招聘
 - 通过内联网招聘人才
- ☐ 其他选才渠道
 - 通过员工或朋友推荐
 - 通过报纸广告选才
 - 通过学校分配选才
 - 通过人才市场选才



- 在商务活动中招揽人才

047

第四章 慧眼识英雄

——企业人才识别策划之一

☐空缺职位的确认

- 空缺职位的分析
- 空缺职位的描述及职位规范

☐暗察目标人才的行为

☐征求“企划案”识别人才

☐情景模拟与角色扮演

059

第五章 用隐藏的事实说话

——企业人才识别策划之二

☐心理测试

- 心理测试——国外企业选才时尚
- 科学的选才方法
- 企业如何鉴别人才

☐个人信息评估

☐通过笔迹分析选人才

075

第六章 良禽择木而栖

——企业猎头手段策划

☐重赏之下必有勇夫

☐以诚求才



□员工生涯设计

□人力股的魅力

087

第七章 亿万美元的游戏

——企业猎头谋略策划

□寻找“不安份”的人

- 不是“迎接”挑战，而是“敢于”挑

战

- 能够创业的世纪“宠儿”
- 他应是一只“出头鸟”
- 永恒的“变”
- 洞察先机的“疯子”

□纳人于危难之中

- 天降我才必有用
- 英雄莫论出身低
- 不以成败论英雄

□欲擒故纵

109

第八章 搜寻“隐士”

——高级公务员猎头策划

□政府机构改革:企业网罗人才的良机

□高级公务员的特征分析

- 官场经验丰富
- 关系广，影响力大



- 综合素质高

□如何搜寻隐士

- 高薪聘才
- 以诚求才
- 营造环境，吸引人才

123

第九章 功成身退：如何选好接班人

——企业高层猎头策划

□企业生命周期不同阶段需要不同的高级管理人才

- 创业期
- 成长期
- 成熟期
- 持续发展期

□使用“空降”方式选取高层接班人之利弊

□猎头目标的确定

- 基本素养
- 基本修养
- 基本技能

□如何设计高层换人方案

- 确定企业高层换人的目标
- 考核现有的高层管理者
- 确定猎头目标
- 寻找合适的猎头公司



● 人事变更

135

第十章 跳出“富不过三代”的怪圈

——家族企业人才策划

□ 家族企业用人误区

- 任人唯亲现象严重
- 人员流动过于频繁
- 过分偏重于以金求才

□ 家族企业人才方案设计

- 提高员工的参与度
- 建立一套合理的人事管理制度
- 聘请职业经理人

□ 外部董事:家族企业“长寿”之道

151

第十一章 知本家时代

——知识型企业的猎头策划

□ 知识型企业的用人特点

- 微软:“牛气”冲天寻人才
- IBM:“野鸭精神”受宠幸
- 海尔:“赛马”机制出人才

□ 全球视野与“魔方效应”

- 美国:硅谷与华尔街人才争夺战
- 日本:斥资培养高级知识专才
- 欧盟:放宽政策吸引技术移民



● 中国:跨国公司的人才基地

□ “孔雀东南飞” ---关注人才流动

167

第十二章 关注精彩

——营销型企业猎头策划

□ 营销型企业的人才架构

- 独具创见的营销策划人员
- 富有创意的市场开拓人员
- 应付危机事件的高手

□ 营销人才的特征分析

- 眼光独特,富于想象力
- 热情耐心
- 坚韧不拔,乐观进取
- 具有强烈的事业心和敬业精神
- 具备丰富的知识和良好的交际沟通能力

力

□ 设计“诱人”方案

- 到一般的小商人中寻找营销高手
- “趁人之危,落井下石”
- 看准时机,巧用“离间计”
- 挖对手的墙脚

181

第十三章 打造“文化团队”

——文化型企业的猎头策划



第十四章 养军千日，用兵一时

——企业人才储备策划

☐ 先机与时机

- 抢先一步挖人才
- 抓住时机招揽人才

☐ 整体效应的构建

- 通过协调用人构建整体效应
- 通过动态的用人法则构建整体效应
- 通过团队建设构建整体效应

☐ 企业人才梯队建设

- “双元制”培训模式
- 企业办大学模式
- 产学合作模式
- 国际联合培训模式
- 驻外培训模式
- 岗位轮换培训模式
- 逐层选拔培训模式
- 互联网培训模式

第十五章 名利聚焦