

在办公室里时,石永盛的穿着随意了许多——白衬衫被从裤子里拽出来,上面的几个纽扣被解开了,领带更是耷拉着,像一条蜷曲的蛇。他懒散地坐在硕大的办公桌后面,眼光却始终盯着桌面上正在充电的几个电话。

不同的电话铃声不时响起,一般不会让音乐超过5秒,石永盛就会抓起电话并接通,在外人看来,这远不是一个公司老总的做派。

这个不大的办公室也确实不像一个传统意义上的公司。

90平方米的办公室里,散坐着五六名员工,每个人桌上最显眼的装备是数台电话。简陋的电话线两端,连接的却是全国各地的买方和“猎物”,弓形的听筒则被紧握着“猎人”手中。

石永盛和他的同行们就是“猎头”。

现代快报记者 贾磊



目前的许多猎头公司,正在走精细化这条路 本版摄影 现代快报记者 施向辉

# 南京猎人

## 猎头职业生态调查

### 猎物

即使已经过去了数年时间,石永盛还是能记得在深圳的那个下午。

40度的高温里,石永盛蹲在那一家合资企业的大门外面,汗水打湿了他的衬衫,衣服像一层脱水的皮肤一样贴在身上,这个来自福建的小伙子却一动不动,眼睛只是盯着目标企业的大型玻璃门。

当年的石永盛已经是侨仕人才的总经理,却因为订单的重要性以及手下人才的缺失,不得不从南京赶来深圳,亲自确保订单的完成。

“是来自北京一家能源企业的订单,‘猎物’是高级管理人才和高级工程师。”石永盛在创业之前,已经在猎头行业中工作了好几年,既熟知规则,又积攒了一定的资源。

在接下任务时,石永盛查看了与目标人群相关的公司年报、行业资料,又通过业内的朋友确定了目标人群。

“其实在同一个行业里,能做得好的,就是那几个企业,猎头的目标人群也是在那几个企业中,确定目标不难,难的是接触目标。”石永盛说,当时的环境远没有现在发达,纸质材料浩如烟海,大堆的资料中,能总结出的,只是些碎片段,更重要的是,作为一个陌生的猎头,很难获取目标猎物的联系方式。

“没有联系方式,就无法接触到对方,即便能开出更好的条件,接触不到也是白搭。”石永盛说。

飞到深圳的石永盛依然没有门路,不得已,只好在盛夏的时候,蹲守在自己企业的门口。玻璃门一开一合,里面空调的凉风从缝隙里流出,偶尔会让人精神一振,然后,更热了。

石永盛没有想到更好的法子,

玻璃门里的保安始终警惕。

“后来,我还是混了进去。”石永盛说,走进公司时,他的身份成了前来寻求合作的业务员,得益于来之前所做的工作,他的口中不时冒出与能源有关的专有名词和技术术语。

这样的表现很快唬住了前台的工作人员和保安,他们帮忙电话联系系相关人员时,石永盛偷偷用手机拍下了一张公司的通讯录。

图片被储存进了手机,石永盛舒了一口气。猎物资料到手了。

### 狩猎

一个个电话打过去,有人接了,也有人直接拒绝了。

“我只要表明了猎头的身份,很少会有人粗暴对待,所以,最怕于干脆不接,直接摁断电话的。”石永盛说,即便是没有跳槽意愿的人,一般也会认识几个猎头,“谁都会有动一下的可能。”

在电话中,耐心守候的猎人又成了口若悬河的辩手,目标很快被打动,有的是因为更加高昂的薪酬,有的是因为更大的平台,有的是因为更广阔的前景。

尽管有些“猎物”因为任务在身或者不想变动拒绝了石永盛的邀请,但侨仕人才的这笔订单还是完成了。

猎人把心放回了肚子里。

“报酬是早就定好的了,不少。”石永盛最终也没有说出具体的数字。

这只是一次极普通的“狩猎”行动,实际上,在这个行当中,有的是比“耐心蹲守主动出击”更传奇的商界故事。

“越高层次的人才,越难以搞定,但高层次人才带来的报酬和成就感是难以比拟的。”南京一言企业

管理咨询有限公司的负责人张永新说。

张永新是南京猎头行业从业者中的资深人士,2000年前后就入了行,当时,中国大陆的猎头行业方兴未艾。“后来最巅峰的时候,猎头的报酬是目标年薪的40%。”张永新竖起了4个指头。

“猎人的猎物都是年薪20万元以上的管理人才,最顶尖的猎物,年收入则在百万以上。

不过,这样的狩猎可遇不可求,难度也高得多。

“几年前,我帮南京本土一家企业挖来一个项目负责人,前前后后,差不多用了一年多时间。”张永新说。当时,南京的这家企业要组建一个新的部门,急需领军人物,他们的目标是是一家大型国企的副总裁。

“虽然我很快就弄到了他的电话号码,但联系过程也是一波三折。”张永新说,到了企业副总裁这个级别,陌生电话是不接的,她不得不多找了好几层关系,才找到一个介绍人,这个介绍人的唯一作用就是,“给副总裁发信息的时候,可以说是这个介绍人介绍的。”

电话接通后,这位副总裁也是不愿意跳槽,但他并未直接拒绝,而是声称“自己在国外”。

“到了这个层次,除非是想休息一段时间的时间,在没有把握时,是没有人会裸辞的。其实,他当时就已经有想法跳槽了,但南京的这家企业,不是他的目标。”张永新说,她跟这位副总裁的短信交流持续了数月,谈兴趣爱好,谈人生理想,也谈八卦娱乐,其间,这位副总裁从原单位辞职了,去了另一家单位。

但张永新没有放弃,她认为,这位副总裁跟新单位的价值观有差异,肯定做不长久。

果然,两个月之后,这位副总裁又找到了张永新,“之前说的那事儿还有效吗?”南京一言企业



张永新



石永盛

不过,张永新也认为,“真要要把这看似简单的工作完成好,很难。”

### 简史

据介绍,“猎头”进入中国也就是十年左右的时间。

上个世纪90年代末,大量外企涌入中国,中国的猎头行业才迎来快速发展期。

2000年左右,张永新进入了这个行业,当时,给别人打工的她开始积累自己的经验和人脉。

“当时,猎头是一个受尊敬的行业。”张永新说,当时雇主与猎头之间,都遵循着不成文的规矩,“在业务开始之前,给猎头启动资金,“猎头必须与猎物面谈,以确定目标。”“在雇主对目标进行面试之前,猎头对目标先进行面试。”

“每一次业务都可能是超长时间的,花上几个月的时间很正常。”张永新说,为了跟目标搭上话,猎头们除了掌握相关行业的知识之外,还必须拥有丰富的社会经验。“不是每一次接洽都是很顺利的,在跟对方接触时,必须得有共同语言,这多少能表现你的诚意。”

张永新说,早期的猎头行业从业者同样恪守着自己的职业道德,“甚至要去评估目标与雇主的性格,就算有能力,如果没有相同的价值观,双方也是不能长久合作的,发生这样的情况,是猎头的失职。”

这样的失手并非没有发生过。两年前,张永新接下了南京一家企业的订单,要为这家企业的新项目寻找一位负责人,张永新本来看

好了一位,雇主却更看好另一位,几个月的谈判之后,张永新帮助企业签下了这位二号人选,他却最终在两个月后辞职。

“他对我说是不适应南京的天气。”张永新苦笑说着说,“其实我知道,他是不适应这家企业的文化。”

因为这件事,张永新被这家企业老总说了好多次,她没办法,只是一遍遍告诫自己,“争取不让这种事情再发生。”

当张永新正试图延续某种规则时,她和同行们却发现,竞争变激烈了,规则也被改变了。

“也就是最近几年,很多刚毕业的大学生进入了这个行业,他们很有激情,但最终让这个行业变得不一样了。”张永新说。

### 压力

新入行的年轻人们带来了压力。张永新说,年轻的从业者们为了获得话语权,在一开始就把收费压低,后来干脆开启了免费模式。“就是一开始不要定金,等挖到人再收钱。”张永新说,企业都喜欢这种低成本的形式,但这在根本上稀释了猎头的含金量。

“可能有好几家猎头公司进入这种恶性竞争,但最终受益的,只是其中一家,另外的人都是白忙活。”张永新说,这样除了导致从业者收入降低之外,更重要的是,猎头正在失去自己的地位。

“最开始的时候,猎头与企业是

对等的关系,但现在越来越不受重视了。”张永新说。

类似的抱怨在网上随处可见,在豆瓣上,一位猎头行业从业者说,他十分迷茫猎头职业的现状。

“迷茫不是因为压力大,不是因为没有offer,也不是因为发不出人,这些都不是问题。迷茫的是猎头这个职业非常的弱势,很多时候得不到尊重,不管你做得多好,你踏入了这行,就得接受认可度不高的事实。也是,你个毛头小伙,和工作多年的人扯淡聊职业生涯,聊发展,即便你足够专业,谁又把你当回事?”

“有时候碰到素质很差的候选人,偏偏他很适合那个职位,你还得憋住忍住装孙子,呵呵,好好,那打扰您了,下次有机会再沟通,保持联络,挂了电话骂两句过了一阵还得像问候爷一样打电话给别人:‘先生,最近方便说话吗?最近考虑过吗?有想动的意愿吗?’”

“说白了,猎头是劳动密集型行业,可替代性很高,流动率很高,这是国内的现状,并且导致猎头往往在在职场里都是被动的一方,因为你不做,别人也会去做,客户永远不会愁找不到猎头公司。”

### 网络

压力来自于改变规则的新入行者,也来自于网络。

“细细地想想,网络时代的好处也是很明显的。”石永盛说,在网络时代,猎头可以找到更多的资料,

更快地找到相关目标,同时,也有了更多的沟通手段。

“现在不需要找到对方的电话了,要是QQ、微信什么的,比电话还方便。”石永盛说。

但网络时代的坏处也是显而易见。“最大的感觉是,总感觉自己的努力没有价值了。”石永盛说,以往需要翻书、查年报、看行业期刊才能获取的知识现在只需要动动手指就能获得,这多少让人有了挫败感。

另外,昔日那种狩猎的感觉也正在慢慢减退,“以往要弄一个电话可能要花很大的工夫,现在,有些人干脆在网上兜售某一行业的电话号码手册。”

比起挫败感,更紧迫的却是来自全中国的恶性竞争。

“现在专门的猎头网站,像猎聘网,网站本身不做猎头业务,但是有些企业会把信息公布在上面,任由全国各地的猎头公司接单。”石永盛说,原本立足南京的猎头企业就因为经济形势等原因不够壮大,通过网络,利润继续被摊薄了。

这种变革让昔日的从业者晕头转向,却也让他们开始思考起了行业的未来。

“在网络时代,工作貌似简单了,但猎头行业正在失去自己存在的基石。”石永盛说,昔日的猎头需要在全国各地奔波寻找并获取猎物,用最真诚的语气和充满诱惑的条件来完成任务,如今的从业者却只要在办公室打电话就能完成任务。“看起来简单多了吧,但这样的工作谁不能做?”

“婚姻猎头”,服务对象多为年收入50万元以上白领或高管。当然,“高端人士”要为此付出一笔最低5万元左右的费用。

### 未来

对于中国的猎头公司来说,行业刚刚起步,却不得不接受改变。有人用“前途光明,道路曲折”来形容这种被动变革之后的未来。

“要精细化,品牌化,规模化,也要适应网络时代的网络化。”张永新说。

目前的许多猎头公司,正在走精细化这条路。

以侨仕人才为例,这个仅仅有个位数员工的公司,目前主要面向金融与地产方向的客户,在这两个领域中,侨仕人才积累了好几年人脉与资源,“这个数据库就是我们的竞争力。”石永盛说。

“品牌化”则是许多猎头公司的目标。

“国外有12家上市的猎头公司,中国至今没有,当然国外发展了70年,中国只发展了17年,相信中国以后也一定有多家上市的猎头公司!”一位从业者在网上留下这样的豪言壮语。

规模化的道路同样只是未来,所有从业者都认为,在这个尚未洗牌的行业中,一定会出现一条巨鳄,“现在还没有年营业额过亿的,但以后,50亿都不是问题。”

另外,一些不再面向企业的猎头也出现了。

“婚姻猎头”,服务对象多为年收入50万元以上白领或高管。当然,“高端人士”要为此付出一笔最低5万元左右的费用。

# 暑期第一站: 美式超营报名火爆

## 说明会门票紧张, 招生即将结束

2014 卓卷美式超营 7 月将再次在本市开营, 报名热线 025- 95571790 8月5日/7日, 被家长打爆。而由时代先锋主办的“卓卷美式超营”说明会一票难求, 家长大呼: “后悔去年没给孩子报名参加。”

### N 家长聚焦

7月将近, 又到了让孩子们欢欢喜喜的暑假时节。如何安排假期才能让孩子们收获成绩又健康快乐地与小伙伴们一起享受美好的童年时光, 炎夏夏日孩子到底该去哪儿? 家长们到底该如何选择? 资深教育专家福利呼吁: “假期孩子最好的选择就是让孩子到夏令营中, 学习更科学、高效的学习方法, 让孩子在快乐自信中

度过!”而到底如何选择卓卷营才能让让孩子激发学习兴趣、锻炼身体能力、增强自信, 树立正确的人生观?

### 现代快报给您以下建议:

- 1、好玩: 激发了学习兴趣, 让孩子在暑期感受到学习的乐趣, 爱学习。
- 2、提升: 利用夏令营让孩子学会科学、高效的学习方法, 从而提高考试成绩。

3、成长: 让孩子充满自信, 学会与人沟通协作, 变得成熟懂事。

- 4、安全: 要选择安全、专业、正规, 师资力量强, 小团体氛围的夏令营。
- 5、品牌: 在选择时, 夏令营要选择正规、经验丰富的夏令营营。
- 6、口碑: 口碑好还是一个企业的象征, 选择营地时一定要多听听家长的意见。

### 卓卷美式超营: 好成绩+好性格=好孩子

卓卷美式超营成立于2009年, 不进行任何文化补习, 致力中国国内暑期孩子的身心训练和性格塑造。

2009年, 卓卷教育与世界记忆大师机构等国际著名机构合作, 从美国引入全球最大、最成功的人格塑造教育体系, 培养孩子的正确的人生观、世界观、价值观。

卓卷美式超营, 始终坚持以素质小班授课, 每个班30人配备6名经过国际青少年官地联合会认证的金牌教练和优秀讲师。

在学习方面, 教孩子

国际高效、科学的学习方法, 激发孩子学习兴趣, 提升孩子学习成就, 增强孩子自我学习能力。

在心灵感变方面, 从源头解决孩子叛逆、不听话、不自信等问题, 改善家庭教育观念, 培养孩子的正确的人生观、世界观、价值观。

卓卷美式超营, 始终坚持以素质小班授课, 每个班30人配备6名经过国际青少年官地联合会认证的金牌教练和优秀讲师。

6年来, 卓卷美式超营成功让87%学员戒除网瘾、解决早恋, 87%学员不在叛逆、自闭, 95%学员大幅提升学习成绩, 100%学员增强自信心, 懂得人生观, 97%学员提升记忆力。数万孩子通过卓卷美式超营提升成绩, 考上名牌名校, 成为精英性格。

至今, 已有超过10万名中国幸运儿因此受益, 不仅成绩飞升, 更懂得了主动学习, 多数转为优等生!



卓卷美式超营引爆孩子学习热情

### 补习就像慢性毒药 美式超营让孩子成绩飙升

卓卷美式超营成立于2009年, 致力中国国内暑期孩子的身心训练和性格塑造, 全新的教学模式4大课程体系, 是中国青少年教育改革的里程碑。参加8天7夜和100天成果之旅, 让每个孩子都能收获大惊喜收获:

1. 激发兴趣 “我厌学”变“我要学”
2. 开拓潜能 有效提升学习成绩
3. 超能学习 三周学完高一英语
4. 树立信心 让孩子的成长充满阳光
5. 沟通塑造 强化沟通合作能力
6. 领袖才能 塑造孩子管理能力
7. 感恩意识 懂得感恩孝敬父母
8. 演讲技巧 锻炼孩子魅力口才
9. 正确人生 树立正确价值观

85571780  
85571770

特别提醒: 为确保说明会现场每个席位都能有效利用, 家长需缴纳 50 元席位押金, 入场可凭票退还。

### 卓卷美式超营报名即将结束 说明会一票难求

说明会现场, 资深教育专家将现场展示多种世界科学、高效学习方法, 并现场抽取孩子参加训练, 家长将亲眼经过短短20分钟的训练, 孩子惊人的记忆力, 在现场将周围率小数点后50位背得如流。6月22日上午10:00 说明会地点: 南京和学会堂(玄武区成贤街118号11号门市政府对面) 抢票热线: 025-