



# 美女猎头游走在“猎”与“被猎”之间

## 曾经是个“菜鸟”

苏菲大学毕业后，在一家国有大型企业工作，很偶然的机会遇到了后来所在的第一家猎头公司的老板。她回忆说：“那时我对这个行业一点也不了解，充满了兴趣和好奇。刚巧那位老板也认为我比较适合做这份工作。刚开始，感觉压力非常大，公司要求必须在三天或者一周内推荐出合适的候选人给客户，而且要经过我的面试和筛选。那时候，我连在家看电视都心神不宁。但这份工作的确打开了我的视野。记得有一次，我面试一个正在某知名口香糖公司工作的候选人，聊天时得知他们公司的口香糖一大部分损耗是在超市收款台架子上被偷走的，每个季度下来都是很大的数目。虽然我之前知道有人会在超市里偷东西，但没想到还有偷口香糖的。”

从完全不懂到游刃有余，苏菲不断在工作中吸取经验。她说：“每次接到任务，尤其是职位越高、越难操作的案子，我的脑细胞就会越兴奋。记得我做的第一个案子是为一家知名外企找一位国际采购，我推荐了一个女孩，虽然毕业没几年，但在原单位干得非常好，沟通能力特别强，人也很聪明。客户十分满意。我以为找到合适的人就板上钉钉了，谁知那女孩最终没选择这家会在薪水和职位上都给她很大提升的外企，她告诉我，她认为自己还没有完全充实到可以去很好把握未来的阶段，她觉得如果过几年再跳槽会走得更远一些。”

这一结果让苏菲备受打击，她开始思考一个人在职场上应当沿着什么样的轨迹去发展。同时，她对猎头这一职位也有了更深层次的了解——猎头不是中介或者传话筒，更不是个普通的发简历的人……

## “挖墙脚”也有行规

在某种意义上讲，猎头公司就是在帮客户“挖墙脚”。所以，为了获取最高的效率，也为了防止“夜长梦多”，猎头们会抓紧一切时间。如果赶上客户的老板出差，苏菲有时甚至会拉着候选人在送老板上飞机的路上面试；如果赶上双方都出差，就干脆安排他们在机场见面。“我们是一个有职业道德和职业规范的行业。”苏菲表示，对于正规的猎头而言，其工作虽然是源于委托公司，但对劳资双方都要负责。没有经过候选人同意，猎头不会将其手中关于候选人的资料给任何人看。有时，客户的有些招聘工作需要保密的，猎头也会非常小心，只有和候选人私下面试后，觉得必要时才会透露客户信息。另外，一般情况下，如果一家公司已经是某猎头公司的客户，那么其他猎头公司就不能再挖这家公司的人。

从某种意义上讲，中国猎头业发展只有10年左右的历史，早期主要是为外国在中国的机构寻找本土人才。近年来，许多国内企业，特别是一些上市的股份公司、民营高科技企业也跻身于猎头公司的客户名单。从全国来看，以北京、上海、广州、深圳4个城市为中心的猎头公司遍地开花，并成倍递增，据不完全统计，仅北京就有2000多家大大小小的猎头公司。2008年的圣诞夜，记者见到了清秀温婉的苏菲(化名)，她在北京做了整整7年的资深猎头。她说：“表面上我们在替人找工作，不过从严格意义上说，我们是在替公司找合适的人。”



周悟空 制图

## 年薪从三四万到五六十万不等

神秘的猎头们到底能赚多少钱？苏菲坦言，猎头都是“底薪+佣金”的工资制度。年薪从三四万元到五六十万元不等，甚至还会更高。如果成功地促成一个案子，猎头公司会从客户那里拿到跳槽者年薪的20%~30%作为佣金。而具体负责该案例的猎头能拿到多少提成

呢？不同的猎头公司提成方案不同，一般是猎头公司所得佣金的5%~50%不等。

苏菲介绍说：“在经济环境好的时候，七八人组成的猎头公司只要拥有三五家职位质量好的优质客户，日子就可以过得非常滋润了。”

## 猎头也会被人“猎”

“您好！这里是某猎头公司，现在有一个职位想和您沟通一下，不知道您是否方便？”苏菲几乎每天都要说这样的话联系业务。有一天，她竟然也接到了同样的电话。颇感意外的苏菲迟疑了几秒钟后，立刻镇静下来，因为她很清楚，被其他猎头公司的“雷达”扫中，也是很正常的事。

猎头每天都在和人谈发展，夜深人静时，其实他们也在考虑着自己的发展。一般来说，刚一入行，要做最初级研究员，然后随着时间的推移和经验的积累，依次做助理顾问、顾问和高级顾问，如果再高就是老板了。这个行业流动性很大，很

多人受不了压力，干几年就跳槽到企业做人力资源等其他职业了，能一直坚持下来的人凤毛麟角。

苏菲曾经3次成为别人的“猎物”，但不管怎样，她并没有跳出这个行业。她笑着说：“在几年前，就已经将猎头行业作为自己一生的追求了。”因为，她始终对这份工作保持着浓厚的兴趣，并得到难以形容的成就感。

谈起这7年的感受，苏菲说道：“初出茅庐时觉得工作很简单，几个月后就觉得自己足够强大了，但几年后又发现这个行业瞬息万变，做一个好猎头依然‘路漫漫’，还需不断求索。”

## 猎头率先感受到经济危机

中国的猎头业大致分为3个板块：一是外国猎头公司，二是国内猎头公司，三是一般人才交流机构的高级人才寻访部门。涉足IT、房地产、生产制造、医药化工等多个领域。

有人说猎头是一份很爽的职业，因为他们可以在咖啡厅、大酒店、高尔夫球场和一些层次很高的候选人谈笑风生；也可以在不同的候选人和客户之间周旋，拿到不菲的佣金。然而，苏菲却说，其实猎头并不像人们想象的那样轻松又风光。其实，猎头只是偶尔在很特别的情况下才会和候选人约在环境较好的咖啡厅见面，大部分情况下，他们是约到公司面谈，这样一天可以面试很多人，效率才会高。

2008年，裁员大潮在全球此起彼伏，作为企业和求职者之间的第一桥梁，猎头们率先感受到浪之汹涌。苏菲最早感觉到“寒气”逼来是去年三四月，一个曾被她推荐到一家大公司的朋友，突然在MSN上问有没有好的工作机会介绍。苏菲很是诧异，因为她知道朋友所在的公司在国内业界也属一流，而且她的朋友也一直很受老板欣赏。“之前看电视报道觉得危机只是美国的事儿，离我们远着呢，有时还有些幸灾乐祸。可是和朋友的那次聊天，让我第一次感觉到金融危机离我们如此近，其实就在身边。”苏菲沉重地说道。之后，仿佛在一夜之间，找工作的人多了起来，无数公司停止了招聘。每年在圣诞、元旦、春节阶段都是公司招聘不太活跃的时段，而今这种冷清表现得异常强烈。以前苏菲所在的猎头公司电话铃声总是不断，而现在偶尔有来话也基本都是个人在找工作。

## 经济不景气时“拼服务”

业务受到影响的既有专做IT业务的猎头公司，也有做房地产行业、外贸进出口行业的猎头公司。“猎头行业将面临重新洗牌，有些实力弱的公司可能会熬不下去。”苏菲繁忙的工作节奏终于缓慢下来，但是单子少了，收入降了，心里除了不踏实还是不踏实。

市场何时回暖没人知道，但苏菲认为自己需要积极地面对。她正在尝试去开拓一些客户。“毕竟公司不能老裁员，要想不倒闭就要做生意，做生意就必须得招人，要招人就得找猎头。”苏菲的想法很积极，她认为猎头的品质很重要，谁的服务好客户就会选择谁。以前，她会挑客户，如果客户提供的职位、佣金不够理想，她就不做。现在，苏菲面对任何一个客户都会百分之百地投入，给对方最好的服务。她希望以“拼服务”的方式，在众多猎头中脱颖而出。 据《法律与生活》

## 中国最优秀庙会

# 开封第十届翰园春节祭祖大庙会

时间：二〇〇九年农历正月初一至正月二十一  
第五届中原武术庙会强力加盟

规模更大 全新视觉  
全新阵容 超级震撼

两大景区 迷人风光 红火气氛 欢乐海洋

特邀国内众多表演团队在七大表演广场同时精彩演出  
游艺广场、民间工艺、特色小吃、为您呈现五彩世界

中国翰园(国家AAAA级景区)万岁山两大景区通票20元 超值享受

隆重推出

- 现场实景影视剧：武松醉打蒋门神、智取生辰纲、十字坡——为您演绎英雄豪情
- 真人雕塑、音乐园林、书画园林——使您步入艺术海洋
- 万岁山民俗村——带您回归传统与怀旧。
- 全国罕见的古城墙人民防空工事——让您领略神秘年代和神秘地；
- 中原首家大宋酒文化博物馆和大宋观光造酒作坊——告诉您千年辉煌，让您亲历宋代造酒过程。

景区电话：0378-2891558 庙会直通车报名电话：0371-63588228(黄河路中孚大厦一楼金辉旅行社)  
乘车路线：郑州乘城际公交到开封，乘1路、15路、20路、30路直达翰园庙会现场