



2010年后，本土猎头公司创立和发展的高潮到来，那也是猎头顾问职业的一段黄金时期。

年代初的辞职下海潮中，纪云也投身其中，创建了中国第一家猎头企业。

根据这本书的考证，“猎头”二字挂上门楣并不是因为泰来，前面一年，沈阳维用科技公司成立“猎头部”，作为这家新加坡集团沈阳分公司内设的一个部门。这家公司在中国的报纸上打广告：“君欲求职寻宝，请到维用猎头”。

1993年，也是中国改革开放后第一批外资企业涌入中国市场的年份，为这些大企业提供人力资源服务的猎头企业，纷纷随着大企业来到中国。

之后的十多年间，被称为“五大”的五家顶级猎头公司——光辉国际、海德思哲、史宾沙、亿康先达、罗盛先后落地中国内地开展业务。这些猎头企业大部分诞生于上世纪五六十年代，各自有自己的传奇故事。比如海德思哲的故事：原本掌舵美国最大食品企业的郭士纳空降到IBM任董事长兼首席执行官，并引领IBM开创电子商务时代，这背后就是海德思哲的功劳。

2002年，是外资猎头公司进入中国的又一个高峰，背后的原因是中国正式加入世贸组织，更多的外资企业来到中国，人力资源业务的需求量猛增。

猎头做人才的生意，企业对人才需求旺盛的时期，就是猎头行业的黄金时代。2004年贺岁片《天下

无贼》里，葛优有一句金句：“21世纪什么最贵？人才！”当时的猎头从业者们对这句话最有体会。站在中国经济腾飞的起点，也是管理人才薪资飞涨的起点，人才流动和职位涨薪为猎头顾问个人和猎头公司带来滚滚财富。

2008年之前，虽然已经有本土的猎头公司成立，但猎头行业几乎是外资企业的天下，外资猎头公司服务外资企业，形成了自己的闭环。

正是在那个阶段，猎头给普通中国人留下了“高端”而“神秘”的印象。这并不奇怪，当初的外资企业高管们，拿着让人艳羡的高薪，人数也非常少。大家认为，能够帮助这些高管跳槽的人，自然也不是“凡人”。

博才康济创始人兼首席执行官（CEO）何江颖在国内外人力资源领域有20多年工作经验，从事高管猎头工作，或者说搜寻工作已经有13年，为超过2000名CEO、总裁、高管做过评估、面试、培训和教练。她介绍，猎头工作是专业性非常强的职业，“专业的猎头顾问能够理解复杂的职位需求，准确评估候选人的能力和潜力，同时还需拥有优秀的沟通和谈判技巧，确保将最合适的候选人推荐给适合的职位。此外，顶级的猎头服务还涉及对企业文化的深入理解，能够确保候选人不仅在技能上匹配，在文化和价值观上与企业相契合”。

猎头行业在中国最初的十年，从业人数少，专业能力要求高、收入丰厚，的确不是“凡人”。

进入中国市场的海外猎头企业，让国内人才市场对猎头有了初步的认识，也培养了第一批专业猎头顾问，他们中的很多人后来成为了最早的猎头创业者。

热辣滚烫年代

猎头是一个和经济大势密切相关的行业。2008年的国际金融危机给全球经济带来巨大的冲击。2009年，这种影响波及中国市场上的外资公司。有的外资猎头企业发现，一夜之间，就没有生意可做了。

这个阶段，创立已经有十余年历史的一些本土猎头企业，开始显露出自己的优势。

北京科锐国际人力资源股份有限公司成立于1996年，后来成为首个上市的本土猎头企业。2008年时，科锐国际已经发展到300多人的规模，企业精英们除了外资猎头，也开始知道像科锐国际这样的本土猎头企业。

一些本土猎头企业不断壮大，直到后来上市。但更多的本土猎头企业是规模不大的企业，甚至一个人就是一家公司。

2010年后，本土猎头公司创立和发展的高潮到来，那也是猎头顾问职业的一段黄金时期。

十多年前，Michelle加入了一位朋友创立的猎头公司，一共5个人，开始了自己全新的职业生涯。在互联网、社交媒体还远远不如今天发达的年代，Michelle和同事们用一种