

比较“原始”的方法开拓资源——电话拜访。

“那时候有电话黄页对不对？我们会去翻黄页打电话。电话直接打给企业的前台，那时候前台是一个重要的岗位，前台小姐手里掌握着整个公司人员的联系信息。通过前台，我们联系到需要找的人，然后告诉对方我们是猎头公司，告诉他我们能够为他的职业发展做些什么。”Michelle告诉记者，这种被叫做“陌拜”（陌生人拜访）的技能，是当时初创猎头公司员工必须掌握的技能，在千万个电话拜访中，也许就有自己的机会。

这样的操作听起来像极了今天的房屋中介，但如果干得好，猎头顾问当时的收入可以很高。Michelle在这家猎头公司的第一年，公司营收达到100万元，“老板非常开心，奖励我金条和奖杯。因为这100万元里有70万元都是我做的。”Michelle当时的公司瞄准年薪30万元左右职位的人才，而更高年薪的高职级岗位的猎头业务，依旧还是在头部外资企业的手里。

Michelle是“85后”。她说，她只赶上了猎头行业最好赚钱时期的尾巴，再之前常常能听到这样的故事：二十来个人的公司，一年做一千万营收，老板拿五百万。总之，财富神话在当时的猎头圈子里，是常常发生的故事。

本土猎头企业如雨后春笋般创立，最主要的因素还是中国经济的腾飞和本土企业的强大，比如随着中国互联网、通信、金融、地产、汽车企业壮大，这些本土企业也有了越来越多的招聘需求，对高端人才的需求量增加，需要猎头公司的

现在，本土猎头公司显得更为活跃，从国外引进的服务模式也做了本土化的改造，猎头公司的业务更加多样化。

专业服务。

Maria是一位资深的人力资源管理者，曾经在外资企业和本土企业工作过。十年前，Maria入职一家从事营养品代加工的本土企业，企业在全中国范围有业务。当时，公司致力于全球人才升级，Maria的任务是为公司招聘全球高管人才，最后招聘到的人才很多是原本在外资企业里做高管的。“2010年之前，本土民营企业基本无法吸引外资企业里的候选人，外资企业里人才也不会看上民营企业。”

又过了几年，方向发生了逆转，一些外资企业开始到民营企业中巡猎人才。本土企业的壮大给本土猎头公司提供了肥沃的成长土壤，让大大小小的猎头企业得到自己的市场空间。

猎头行业来到中国的30多年，无疑给中国人才市场带来深远的影响，也给中国企业的发展提供了不可或缺的支持。

何江颖总结说，在高端人才市场中，猎头服务帮助企业迅速找到与其发展战略相匹配的关键人才，尤其是国际化人才，这不仅提高了企业的竞争力，也推动了整个行业和经济创新与进步。其次，随着猎头服务的普及，中国的人才招聘模式也发生了变化，越来越多的企业开始重视人才的专业能力和潜力，而不仅仅是这个人过往的经验和背景。此外，猎头行业的发展也带动了人力资源相关服务业，如职业培

训、薪酬咨询等领域的成长，这些都有助于提升国家整体人力资源管理水平和效率。

一位跨国企业高管的经历，正好能说明猎头行业对国际化人才在中国发展发挥的作用。

21世纪初，这位高管在海外完成学业并有了在大企业工作的经验后，计划回中国发展，但因为离开中国已经十年，他对国内求职的路径并不清楚。

一开始，他向在中国落地的跨国企业投简历，绝大多数没有回响，他转而将自己的简历投向了猎头公司。“当时互联网平台才刚刚开始，不像后来很多人借助领英这样的职场社交工具，去推荐自己。”

当时的猎头掌握了企业和求职者两头的信息资源，为双方牵线搭桥。这位高管依靠猎头公司找到了回国第一份工作，从此进入国内高管职场。虽然后来并不需要依靠猎头跳槽，但这位高管说，在遇到职业发展问题的时候，他还是会找猎头朋友咨询，听取他们的专业意见。

竞争加剧之际寻求突围

现在，本土猎头公司显得更为活跃，从国外引进的服务模式也做了本土化的改造，猎头公司的业务更加多样化。一些外资猎头企业在