



中国市场上出现了萎缩。

何江颖介绍，猎头行业在中国出现了更多的细分，比如她自己创立的博才康济，专注于做高管猎头搜寻。“高端猎头服务相应地更加专注于特定领域，如金融服务、科技创新、医疗健康等。这种细分使得顾问需要具备更深入的行业知识和专业技能，以便更准确地理解和满足客户复杂和多样化需求。”

资深猎头合伙人 Kelvin 前几年供职于外资猎头企业，现在在一家本土民营猎头公司。“从目前国内市场整体来看，民营公司的业务量占比较高。人数和营收各方面，本土猎头企业已经超过外资企业。” Kelvin 带领的团队，是国内汽车领域头部猎头团队之一，为汽车企业寻找需要的高级管理人才。而汽车领域像他这样业务规模的猎头团队数量，全国不会超过两位数。

换句话说，某个细分行业高端人才市场所需要的猎头服务并没有那么多，特别是在经济周期的低谷

期，人才流动减少，市场变成了业务少而猎头多的局面。

媒体报道，一份《2021 中国猎头行业报告》中的数据显示，2021 年中国猎头行业市场规模大概在 1500 亿元左右，并保持 15% 的速度增长。猎头公司数量估计约有 6 万家，猎企以小微企业为主。猎头顾问数量约 50 万人，85% 以上为 35 岁以下年轻顾问。

另一份数据显示，中国猎头行业市场规模逾 1000 亿元，但至今尚未有一家企业占据 1% 以上的份额。

又多又散的猎头企业，对应相对少的业务机会，造成了激烈的市场竞争。一些专业人士担心，无序的竞争将在猎头行业里造成“劣币驱逐良币”的后果。

一位资深猎头顾问告诉记者，在企业一端，过去一个高级职位可能有一两家猎头供应商，现在可能是一个职位交给几十家猎头企业，每个猎头顾问都想“先人一步”，速度的重要性胜过了质量。

上图：中国的猎头发展史，与外企发展史同步。

他说，十年前，猎头顾问会约见候选人，不仅要了解对方的职业规划，甚至还要了解他的家庭背景，双方建立起信任后，猎头顾问帮助候选者推荐适合的企业和岗位，完成专业的服务流程。但现在，很多猎头顾问可能只是在电话里和候选人聊 5 分钟，就拿着对方的简历去推荐给企业。

对于企业来说，由于缺乏对候选人的深入了解，候选人入职后可能因为种种原因短期内离职。

对于猎头顾问来说，由于竞争激烈，收入普遍在降低。而从候选人的角度，一个高管如果有跳槽的意愿，他可能一天要接 20 个猎头顾问的电话，也是一种烦恼。“无序竞争下，没有一方是获益者。”

《中国猎头 30 年》一书中讲到：“从局部看，部分高质量客户在倒逼猎头行业从业者提高专业化水平和服务质量，大家在集体往上走；从全局看，对行业未来的看好和对行业本质的认知不清，让更多专业化水平很低、服务质量很差的玩家在不断入局。”

猎头行业也在寻找破局的方法。Michelle 现在供职于 LHH FESCO，负责招聘流程外包（RPO）业务，已经做了十年。这种业务是传统猎头业务的延伸，为企业提供全链条的人力资源服务。招聘流程外包不仅能够为企业降本增效，还能为专业人士提供更广阔的发展空间。因此，越来越多的企业将目光投向这个新兴的领域。

近些年各地政府需要吸引高端人才入驻自己的产业园区或者科创产业，一些猎头企业开始与政府深度合作，帮政府全球“抢人”。