

# 《猎术》

## 图书基本信息

书名：《猎术》

13位ISBN编号：9787517701789

出版时间：2014-9

作者：郑孝领

页数：251

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 内容概要

猎头的工作是专门挖人墙角？

一个好猎头自身需要具备哪些条件和资质？

一个高级猎头一年能做几个单子？

猎头服务费一般是多少，怎么收取？

本书作者是一位从事猎头工作15年的老猎头，在书中，他首先对猎头做了定义，即猎头是为客户提供咨询、搜寻、甄选、评估、推荐并协助录用高级人才的系列服务活动，而非专门挖人墙角；接下来具体讲述了猎头需要具备的资质，即“四读”——读企业、读老板、读职位、读人才；书中还讲述了种种方法和技巧，列举了很多成功的猎头案例，强调了选对、用对人才对企业的重要性。

本书不仅是猎头顾问的行动指南，更是企业老板的参谋顾问。

## 作者简介

郑孝领 1976年2月参加工作。1987年进入中共合肥市委组织部至今，先后任组织员、副处长、副调研员、调研员。1999年从事猎头服务工作。

现任中共合肥市委组织部调研员,合肥市党政领导干部考试与测评中心主任；合肥企业经营者人才公司总经理（事业单位），合肥企业高级管理人才评价服务中心主任；从事猎头服务15年以上，先后为党政机关、大型企事业单位猎取总经理、副总经理、总监等高级管理人才和高级技术人才400多名。

曾荣获“2007’长三角十佳猎手”“2009’中国猎头业专家级顾问”。

## 书籍目录

### 第1章 走近猎头

头脑是智慧、知识之所在，网罗人才就是为了在他们头脑中获取最新、最前沿的技术信息和管理智慧。猎头公司就是专门猎取这种知识头脑的公司。

猎头并非挖墙角

了解世界猎头，才能理解人才战争

猎头在中国

猎头让多方共赢

猎头的规矩和信条

猎头工作的程序

猎头顾问要求

附件1 中华人民共和国国家标准《高级人才寻访服务规范》

附件2 国际猎头顾问协会——《职业道德公约》

附件3 国际猎头顾问协会——《规范化执业指南》

附件4 国际猎头顾问协会——《AESC候选人测评及背景调查程序》

### 第2章 合作共赢

在企业发展的过程中，人才短缺是最大的障碍。这种障碍不仅制约着企业的发展战略，更制约着企业生产力的发展。

猎头是企业的战略伙伴

高端岗位需要猎头

猎头寻找的是优秀企业

双方共赢才合作

猎头有周密的寻访计划

附件1 猎头需求调查表

附件2 猎头合作协议

附件3 长期猎头合作协议

附件4 猎头寻访计划书

### 第3章 诊断企业

猎头只有在读懂企业、读懂老板、读懂职位的情况下，才能真正明确企业需要什么样的人，老板喜欢什么样的人，职位需要什么样的人，也才能招到企业需要的、老板满意的、能胜任职位的合适人才。

猎头顾问读企业

猎头顾问读老板

猎头顾问读职位

附件1 老猎手常与用人单位交流的内容

附件2 总经理职务说明书

### 第4章 猎头顾问读人才

猎头顾问必须会读人。他既要能读懂企业，也要能读懂企业老板，还要能读懂人才。他不仅要看清人才的外表、行为，更要读懂人才内在的思想和动机。

猎头顾问要会读人

渠道读人

简历读人

电话读人

面谈读人

测评工具读人

背景调查读人

附件 关于××先生背景调查报告

### 第5章 猎头推荐谁

猎头顾问在人才推荐工作中始终坚持的原则是：要为用人单位推荐最合适的人才，宁愿做不成，也决不推荐一个自己认为不合适的人才。

确定推荐候选人名单

单位与人才交流的步骤

签订聘用协议

附件1 聘用协议

附件2 录用通知书

附件3 劳动合同范本

第6章 猎头跟踪服务

优秀的猎头顾问不仅要帮助用人单位招到人，还要帮助用人单位留住人，更要帮助用人单位用好人，使其发挥作用，创造最大价值，让用人单位整体绩效或管理得到提高。只有猎头顾问认真做好跟踪辅导，及时给职业经理人提出合理的建议和意见，职业经理人才能在岗位上“成活”下来。

“空降兵”水土不服的种种表现

“空降兵”不能“成活”的主因在单位

“空降兵”不能“成活”的内因在自身

做好跟踪服务，防止“水土不服”

“空降兵”要像一颗优良的种子

第7章 企业、人才、猎头

企业、人才、猎头三者相互联系、相互依存，共同提高、共同发展，实现社会高级人才合理配置，促进社会经济发展和管理的全面进步。

企业

人才

猎头

后记

# 《猎术》

## 精彩短评

- 1、前半部分太枯燥了，后半部分感觉好熟悉～就是每天的工作内容～
- 2、一般

# 《猎术》

## 精彩书评

1、一般般的一本书，如果这本书早几年面世，应该会卖的不错，可惜现在猎头行业已经开始逐渐被大众熟知了，大量的猎头顾问活跃在各个角落里，大量的公号文章都在分享着猎头的每个流程，在这样的大环境下本书就显得泛泛而谈，既没有技术层面的深入剖析，也没有顶层架构的研究，看着还凑合罢了。

# 《猎术》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)