

# 《猎头局中局》

## 图书基本信息

书名：《猎头局中局》

13位ISBN编号：9787301142882

10位ISBN编号：7301142889

出版时间：2008-10

出版社：北京大学出版社

作者：萧东楼

页数：243

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)

# 《猎头局中局》

## 内容概要

创业失败的萧东楼转身投入猎头行业，却发现这个人精扎堆的地方更为险恶：一方面面对激烈的同行竞争，另一方面直接上司马胖子对他戒备重重，给了他最差的团队，还故意把死单交给他让他投入精力。董事长虽然对萧东楼青眼有加，但似乎对马胖子的龌龊手段心知肚明却无能为力。萧东楼奋力拼杀，用了冒险一招，成功将死单做活。只是他没有想到，他由此埋下后患，公司内外冲突加剧，有猎头公司挖他墙脚，他更没有想到挖墙脚的背后居然是自己上司的安排……

猎头是一个神秘的行业，是大企业战略调整和人才使用中不可或缺的伙伴，猎头公司也往往是公司之间商战最残酷的见证，甚至是其中的参与者。从个人角度说，猎头是白领走向金领的重要推手。猎头如何展开触角寻找候选人？公司通过猎头找人出于什么考虑？每个猎头单背后真正的目的是什么？是什么决定了被猎者的价码？职业经理人和企业家之间是何种博弈关系……

本书情节跌宕，精彩纷呈。作者深刻地反思国内人力资源和猎头行业，频发洞见，对专业的人力资源人士有相当的参考价值，对于职业经理人、普通求职者更是提供了提高鉴别判断力的指南针和瞄准镜。

# 《猎头局中局》

## 作者简介

萧东楼，七十年代生人，实战派人力资源专家，十余年职业生涯轨迹遍及软件、制造、零售、快速消费品、顾问咨询等行业，在国企、外企、民企等多家公司担任高层管理职位，目前任某大型集团公司人力资源中心总经理，同时在多家杂志专栏任撰稿人，兼任多所大学名誉讲师和职业规划顾问。在从事顾问咨询行业期间，曾为可口可乐、箭牌、宝洁、汇丰银行、花旗银行、IBM、CISCO、ORACLE、中兴通讯、中国移动、中国网通、中国联通、沃尔玛、家乐福等多家世界知名品牌提供培训和高端人才顾问咨询服务。

# 《猎头局中局》

## 书籍目录

1 谋局2 执子3 入局4 客子5 变局6 落子7 迷局8 弃子

1 谋局01当MSN的工作群组里那些小头像接二连三地由色彩斑斓变成暗灰色时，不用看表我也知道，下班了。我管理的团队，规矩简单明确。上班到岗时间不以打卡计，而是以MSN的上线时间为准，理由很简单：只有开机上线，才能证明你已基本进入工作状态。无特殊情况，不需要加班，事实上如非大项目，我也不会鼓励大家加班。猎头行业就是这样，你的一切决定于你的业绩，没有人会关心你的工作勤奋与否。我唯一制定的几项制度，也不过是帮助大家养成好的工作习惯，仅此而已。我站起身，伸了个懒腰，活动了一下僵硬的肩膀。我从桌上的烟盒里拿起一根烟，正准备点上，看见马胖子的身影在门口一闪而过，两秒钟后，我的打火机“腾”地冒出火苗时，他又退了两步出现在我的门口。他把肥硕的脑袋探过来，脸上笑咪咪地：“萧总，还没走？”我把烟点上，微笑回答他：“还没。马总有事找我？”马胖子这才把整个身子缩回到门口，接着就踱了进来。他四处打量着，似乎第一次来我的办公室一样：“萧总，这个发财树长得好啊。”我微笑不语，心里却暗自好笑：这话他两天前刚刚说过一遍，今天好像又什么都不记得了似的，摆明了是在没话找话。韦小宝韦大人说过：无事献殷勤，非奸即盗。马胖子站了一会儿，看我没有给他让座的表示，就索性自己一屁股在沙发上坐了下来。我依旧不作声，只是礼貌地起身拿纸杯给他倒了杯水，看他葫芦里到底在卖什么药。马胖子摆弄了一会儿我茶几上放的小摆设，清了清嗓子，故作神秘道：“萧总过去也是IT精英，应该知道郎铁军吧？”我愣了一下，接口道：“郎铁军？你说的是赛弗科技的全国销售总经理？”马胖子面带微笑：“萧总果然是厉害。就是他！我收到消息，郎铁军，离职了。”说实话，这个消息让我半信半疑。赛弗科技是华南地区乃至全国都赫赫有名的一家IT公司，他们在信息安全领域独树一帜，有着过硬的技术和产品，加上又是完全本土化的企业，得到政府在各方面甚至业务上的许多有力的支持。郎铁军则是他们业务口的一把手，在业界有“南天王”之称，这个美誉其实在充分肯定其能力之余，明确指出了其在南中国区的人脉深厚广泛。这么一个重量级的人物，如果有什么风吹草动，那肯定是“地震级”的动静，怎么我会连一点风都没收到？我脑子在高速运转着，无暇理会马胖子。他见我不再搭话，眉头紧锁，猜出我在想些什么，就补充道：“我也是半个小时前才知道的。应该就是昨天的事儿。”停了停，他又加重语气说：“消息绝对可靠！”说到这儿，马胖子站起身走到我身边，用他肥厚多肉的手掌拍了拍我的肩膀：“老萧，想想看，我们要做事情了。”我顾不上理会他，心里继续盘算着：郎铁军离职，他是有了下家还是别的什么原因？那么，赛弗的这个职位空缺谁来补？马胖子见我没有任何反应，停在我肩膀上的手有些尴尬地收了回去，然后问我：“晚上有安排吗？喝两杯？”我回过神来，笑着拒绝说：“不好意思，晚上还有个约会。”马胖子似乎有些失望，但他还是故作豪爽地拍了拍我：“那下次吧！”看着他扭着肥胖的身躯消失在我办公室的门口，我把抽了一半的香烟丢进刚才给他倒的那杯水里，烟头“滋”的一声灭了，冒出一小股青烟，黑色的污渍迅速在水里扩散开来。02盛世软件在距上市咫尺之遥时轰然倒塌，我坚持了八年的理想也随之灰飞烟灭。我和老唐、石方三个股东，用尽所有的积蓄和能借到的钱也未能度过IT行业那个寒冷的冬天，在一个春寒料峭的季节，盛世被收购了。公司整合完毕后，我递上了辞呈。经历了这么多事情以后，我觉得自己的心已经千疮百孔，剩下的只是无尽的疲倦。一切的不理解，不接受，挽留都不再重要，我内心告诉自己的只是要一种解脱。也许，我需要找一个地方，静静地舔一舔自己的伤口。我自愿无条件放弃我在盛世软件的所有股份，并在一份协议上签了字。盛世再也不是当初我们谁说了算的地方，为了能顺利离去，我能做的就是什么都不要。我卖掉了自己最后的一点点不动产，带着一个大背囊，离开广州。我换了一张新的手机卡，把号码通知给了家人和极少数的几个朋友。我辗转了云南、湖南、四川之后，最终在广西的阳朔驻足下来。那段日子，我每天呆在房间里看书或是上网，晚上就到酒吧喝酒散心，后来酒吧的老板因为我的一次即兴演出而邀请我客串驻场唱歌，我便因此获得了免费的晚餐和酒水，实在是意外的收获。那段日子我过得舒适而惬意，没有人打扰我，也没有人再跟我探讨理想。只是在一个不经意的夜晚，我接到了一个陌生的电话。我很奇怪是因为我的新号码只告诉了有限的几个人。对方是一家猎头公司，关于一个职位要推荐给我，我简单寒暄了几句就委婉地推辞掉，我不可能再到竞争对手那里去对付盛世软件。我只是会好奇地询问他们如何得知我的电话，他们客气地回避，令我只能感慨他们的神通广大。但是这之后，不同猎头公司的电话开始络绎不绝，令我不胜其烦。一天晚上，最初那家猎头公司的董事长亲自打电话给我，很直接地问我一个问题：“萧先生，你有兴趣加入到我们的行列么？”这是一个十分大胆的假设，但却忽如其来地激发了我的好奇心和兴趣。那天我们居然聊了很久，最后居然还敲定了意向，确定了时间，我答应去尝试着担任他们公司的项目总监，大概就是这个神秘

## 《猎头局中局》

的行业和来自另外方向的挑战激发了我的斗志。回到广州后，我依约到了这家赫赫有名的远大猎头公司就职。在我的坚持下以项目总监开始起步，但是董事长仍然指示总办按照常务副总的待遇给我准备了办公室、配车以及薪水。开始的日子我过得闲散有余，激情不足。我几乎是以最快的速度熟悉和了解了猎头公司的操作模式，并且以最恰当的方式切入了这个行业。我不需要坐班，只是每月要完成惊人的销售quota。看到其余同事每天紧张忙碌的状态，我不知自己该作何感想，我观察到这个行业看似无本生意，而且客户需求丰富。但是要命的是很多单客户不肯付出太多费用，而且往往无疾而终，或者中途变卦，又或者客户到头来在付款上耍赖打横，许多顾问也是做的欲哭无泪，并非传说中那么风光神秘。我的解决方案很简单，就是啃大客户，做那些质量高的客户，虽然操作周期稍嫌漫长，但每单成交后数目可观，并且客户付款方面规矩爽快，总体来说反而稳定有效，并且容易做出较长期的合作伙伴来。按照公司规定，我入职三个月后要开始被考核，也就是说，收入开始与业绩挂钩。我在此期间利用自己原有的客户关系联络了几个业界知名的外资公司在广州的分支机构，将其几个常年难招的“硬骨头”职位谈下了意向，并利用原有的人脉关系梳理和建立了该行业的人才库，做好了比较充足的准备。然而在其他同事眼里，我显然就是个游手好闲的家伙。我每天早上大约10点钟以后才会拎着笔记本回到公司，回去之后就上网浏览，或在msn和qq上与人聊天。午饭过后，我多数会在休息室睡到三点，然后就拎着笔记本到楼下的陆街咖啡约目标职位候选人喝茶。很多人都在工作间隙过来跟我聊两句，当他们得知我过去在猎头行业一无所知时都惊讶得合不拢嘴巴，啧啧地离去。后面就有人传言我跟董事长大约有什么不可告人的关系，好在我跟董事长都是男的，我想。但是转念我又悲哀地发现，不幸地是这样竟被传得更加不堪。董事长倒是对我有着充足的耐心和信心。这期间他找过我两次，一次是问我习不习惯这里的工作环境和人文环境，还有一次居然是问我薪水够不够用。我当时就下意识地就看了看周围，如果隔墙有耳，怕是真的会以为我被他老人家包了。我每次都说还好还好，他笑着说跟你萧总以前大约是不能比了。不过他喝了口茶又说如果真的做好了倒也不会比以前差。我所就职的这家远大猎头公司是华南地区最大的官方猎头机构，它所隶属的远大咨询集团是一家老牌国有企业改制而成的，人际关系错综复杂，董事长在其中能屹立不倒，也是个长袖善舞的人物。反正他是充分看好了我，至少显示了让我足以感到欣慰的大度和胸怀。总之，许多人在等着看我的笑话我是知道的。不过，经过前三个月不动声色地铺垫和准备，在第四个月，也就是开始考核的第一个月，我就签下了三家外企的订单，并且三个职位的猎头费用合同总额高达50万。更重要的是，他们都在月底前陆续打进了第一笔定金，总额近10万。于是我在月底考核时轻松拿下了当月冠军，并且从财务那里支取了3万块的提成。所有的人大跌眼镜。第五个月我循序渐进，前期的播种陆续开花，我在当月完成了近60万的订单签订并到帐定金12万，我陆续把一些候选人推荐到客户那边面试。第六个月接近尾声时，第一份OFFER出奇顺利的诞生，很快我便收到财务上开给我的第一笔佣金到帐的单据。从那个个月以后，在开拓新客户之余，我开始逐步收获推荐人成功后收取的佣金余额。季度考核时，董事长亲自参加了会议，并亲手给我颁发了季度超额奖金。我从远大猎头总经理马胖子的发言中得知自己在考核期间的三个月内共完成业绩订单180万，收款到位30余万。马胖子慷慨激昂地致词完毕后，第一个带头为我的成绩鼓掌，并当着董事长的面热烈地拥抱了我。但是，从马胖子的眼里我看到了一种埋藏很深的

不安。老实说，我突然感到了这个行业给我带来的索然无味。我喜欢过去自己的团队作战，我喜欢那种“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的荣辱与共，我不喜欢现在这样的单打独斗和看见的看不见的明刀暗枪。我看到了太多人刀子一样的目光。看着台下热烈鼓掌的人群，我知道未来的日子里，这里面会有太多人惦记着我。

03季度考核后我虽然被正式任命为公司常务副总，主管公司的业务，但事实上，马胖子并没有把所有的业务和项目都移交给我，而是交了两个比较弱的组给我，其余的还是直接向他汇报。按照他向董事长的解释就是：“萧总虽然能力过人，但毕竟还是入行时间太短，我这个当老大哥的，还是要扶上马再送一程。”我知道马胖子在担心些什么，但是他说得也合情合理。只是在冠冕堂皇的理由背后，他做的就不怎么地道了。他几乎从来没有给过我任何客户资源，甚至每次开会的时候他还会逮住机会把我旗下的一些资源强行转移给其他项目组，比如虽属IT行业的单子，但是操作简易回款顺利的话就会被拦腰截住分往他组，当我表示反对时他会十分有“大局观”地跟我说：“萧总，都是同事，多扶持一下其他组嘛。”远大猎头一共有五个TEAM。分给我的是IT组和化工组，进来后不久我就发现这两个组在公司业务范围内做的相当之差，订单奇缺且拿到的职位难度又相当之高，最重要的是公司在这个行业资源匮乏，人才储备极少，所以在业内不具优势，去年一年加起来也不过做了不到50万的业绩。马胖子当初是握着我的手，就差眼含泪花地跟我说：“萧总，可把你盼来了！”也就是说，的确是差，所以需要你啊。另外三个组是FMCG（快速消费品）组、制造业组和

## 《猎头局中局》

房地产组，这三个组是远大猎头的强项，在业内口碑颇佳，有许多常年客户，人才库又相当充足，去年的业绩额是320多万，占到了远大猎头百分之八十多的业务比例。真亏他做得出。我来了的这将近一年的时间，旗下的两个组已经完成了360多万的业绩额，与马胖子直接领导下的三个组平分秋色，马胖子在十分不安的同时，又矛盾地兴奋着。因为这意味着他今年的整体业绩将因为我的到来成功实现翻番的水平，再换句话说，我至少已经为他个人的口袋挣进三十多万的奖金。于是，马胖子痛并快乐着，一边希望我快马加鞭往前冲，一边还不断给我设坎儿添堵。人啊！所以，像今天这样的情况，不能不让我觉得有些奇怪。他会这么好心帮我么？郎铁军离职的消息，马胖子说得斩钉截铁，我也不能不信他几分。这厮已经在人才中介行业和猎头行业摸爬滚打了近十年，线人耳目众多，倒也不是浪得虚名之辈。我摸出手机给石方打了个电话，约他晚上到老树咖啡吃饭。石方仍在IT这个圈子，跟他聊聊应该可以有些收获。去年回到广州后，我得知石方仍在盛世软件担任技术副总，而老唐则在我离去半年后也举家移民去了加拿大。我们各自忙着各自的，虽然时不时还会聚在一起，可比起当年，实在是聚少离多。老树咖啡就在建设大马路，离我们公司写字楼所在的建设六马路只有两条横街相隔的距离，于是时间差不多的时候，我没有开车，从柜子里取出一个手提的纸袋，步行溜达了过去。走到老树咖啡门口的时候，我看到石方的银灰色广本已经静静地停在门口。这辆车曾在我们盛世软件最困难的时候被石方卖掉了，后来公司被收购后，新老板在第一个月就找人把老唐、石方和我的车都想方设法买回来，可惜只找回了石方这一辆。此番作为曾令石方感动非常，每次说起都唏嘘不已，所以直到今天他还开着这辆“坐骑”，不肯更换。老树咖啡是我们的老据点。这里所处的建设大马路闹中取静，其本身布局摆设又出奇宽敞，十分适合安安静静地聊点事情。上到2楼，看到石方坐在我们的老位置那里安静地抽着烟，桌上放着一支红酒。我一时间有些恍若隔世之感，回忆起我们曾在这里发生过的一幕一幕，那些记忆似乎被永远地烙上了盛世软件的印记。我走过去坐下，石方笑着拿过桌上的那支红酒：“上个月去香港开会，给你捎了一箱波尔多。这支我们一会儿干掉它，剩下的在我车里，吃完饭你拿走它。”我把手里的纸袋递给他：“别人送的两条烟，我抽惯了Mild Seven，你抽好了。”石方接过来抄手进去拿出来看了看：“可以啊，大熊猫的内部赠品烟。够腐败的，谁送你的啊？”我耸了耸肩膀，回答说：“没什么了，一个候选人面试成功后要请我吃饭表示感谢，我谢绝后他就快递了两条烟来，我总不能再给他寄回去，有机会下次见面还他个人情就是了。”点了餐以后，我们闲聊了几句后转入今天碰面的正题。听我说完郎铁军离职的消息后，石方也显得颇为惊讶。他让我稍等，然后拿出手机打了几个电话，之后跟我说：“这个消息的可信度至少在八成以上。”我问石方：“知不知道具体原因？”石方摇摇头：“说法很多但都很模糊，我明天帮你进一步了解一下。”他等服务员上晚餐后，接着跟我说，“最近IT行业有几个领域可能都面临着一次大的洗牌。”我想了想，问石方：“你身边有没有资源，可以找到接替郎铁军在赛弗科技的人选？当然，略逊于也可以，一时之间到哪里去找能跟他同一数量级的人物。”石方点了根烟，思忖了片刻，说：“我倒是大概有几个方向，回头梳理一下发email给你。”我也点了根烟，脑子里迅速盘算着一些事情，却发现许多事情之间仍旧欠缺合理的逻辑。我考虑良久后，打了个电话给我的助理小米，要她帮我落实几件事情，尽快给我答复。正事既然已告一段落，我们便天南海北地胡扯起来。一瓶红酒很快就被我们干掉。那天晚上，我们聊起了很多旧事，有着许多感伤。凌晨五点，我被石方的电话吵醒。他在电话那头语气急促：“东楼，睡了没？你自己上网看看吧。”我睡得迷迷糊糊，没有转过弯来：“上网？看什么？”石方一字一句地，似乎在给我念标题新闻：“南天王挂印而去，何去何从？旧东家临阵换将，疑云重重。”我“腾”地坐了起来，整个人立马清醒了过来。举着手机，我脑子高速运转着，却依旧是一片空白，一时不知该如何作答。04 直到坐进办公室的时候，我的脑子还是有些乱糟糟的，理不清头绪。网上的新闻标题很大，实质内容很少，只是说据赛弗科技内部相关高层人士确认，郎铁军确实已于日前离职，原因暂不发布，会在稍后召开新闻发布会向业界说明。记者还问到一个大家都关心的问题：郎铁军的去向。该高层人士回答说这个问题似乎应该由郎铁军回答吧。记者又想办法致电郎铁军，可惜这位南天王的手机一直处在留言箱状态。如果这个消息迅速扩散，并且得到印证之后，那么众多的竞争对手一定会汹涌而至，到时候想做这个单的话，少不了又要一场恶战。我打开电脑，再次浏览几个门户网站和业界的几个知名网站，果然，这个消息已经不同篇幅地在相关版面作了刊登，内容大同小异。我摇了摇头，登陆自己的邮箱收邮件。石方动作果然够快，已经把我要的东西send了过来。我打开后仔细研究了一下，迅速把目光和焦点集中在全氏信息集团中国区的营销总监Stephane（斯提芬）身上。此人中文名叫周伟建，西安电子科技大学应用数学专业硕士毕业，曾在朗讯、爱立信等通讯企业从事过研发及市场工作，后转型至销售，在孙正义投资的一家软件公司担任KA销售总监。三年前过档

## 《猎头局中局》

到全氏集团担任中国区营销总监至今。全氏集团在中国做得不错，信息安全一向是比较敏感的IT领域，但是作为一家外资公司能够接下大量的政府订单，至少说明他们的产品过硬、政府公关能力优秀、销售团队彪悍。全氏中国与赛弗科技一向都是业内的正面竞争对手，尤其是在南中国区，几乎所有的够分量项目都会正面交锋。我想，赛弗科技的老板们不会不认得这个斯提芬周。目前的局势，消息已经半透明，如果想做这个单子，比谁先到客户那边已经没有太大意义，我想还是找到合适的人选再去找客户的话，底牌会更有分量。我正看着电脑出神的时候，小米端着杯咖啡走了进来。小米的英文名叫做Michelle，原本是一个TEAM的见习顾问，我来远大之后看她机灵醒目就要到了身边做助理，但是从她给我做助理的第一天我就习惯性地喊她小米，一直到现在所有的人都改了口。小米放下咖啡后，将手里的一个文件夹打开，开始汇报昨晚我要她落实的几件事情。“我们公司的DATABASE（人才库）里面完全没有此类candidates的资源。另外，赛弗科技的所有背景资料我已经整理完毕，项目建议书的草稿也已经起草完毕，核心部分要等您亲自确定。第三，赛弗科技的HR经理陈继玲的联系方式已经拿到。”说完，她把几个装订好的文件放在我桌上，然后合上自己手里的文件夹说：“至于我们公司之前是否与赛弗科技有过正面接触，我现在还没查到。现在IT组的leader贝蒂刚来不到一年，原来负责IT组的Tracy（翠西）刚好请了年假回家，目前手机还联络不上。”我皱了皱眉头：“我们的客户档案没有存储备案么？”小米无奈地笑了笑：“以前的IT组做得十分之差，贝蒂接手前的档案管理这块也无从谈起。不过这次等翠西回来后，我会配合贝蒂把以往的档案重整一下，争取尽快恢复原始状态。”小米出去后，我闭上眼睛思索了一会儿，然后打电话给石方问他跟全氏中国的斯提芬周熟到什么程度，石方说他并不直接认识，但是他有朋友跟他非常之熟，约出来直接谈都没有问题。我心里大概有了底，正准备收线，石方突然说了一句，其实原来老唐跟这个斯提芬也很熟。“东楼，你记不记得那年深圳有家冠宇公司挖过我们的技术队伍，后来是你找猎头架空了我们的那个项目经理。那家深圳冠宇公司当时的老总，就是周伟建。”我的思绪随着石方的这句话“唰”地被拉回了三年前的时空。当年的盛世软件在一路高歌前行，项目的增多加大了人员招聘的工作量，人员的流动性也随之开始增加。一位技术骨干在最紧要的当口提出辞职，我苦口婆心地劝解却收效甚微，最后那位项目经理只是很勉强地说他再考虑考虑。我到现在仍然记得我故去的朋友，天下投资的谭剑铭当时跟我说的一番话：“我知道在人力资源方面你是专家，招聘也好，激励也好，职业生涯设计什么也好，你比我强。但是，关键时候不是靠这些，是靠经验。我没学过人力资源，但我的公司从来没有缺过人。首先，非常时期，你不可能用常规手段去招聘。你们现在项目繁多，最缺的肯定不是应届毕业生这种生手，而是熟练工人，有一定开发经验的程序员甚至是项目经理对不对？这些人哪里有现成的？当然是同样做这些项目的公司！看准之后，把竞争对手整个技术团队挖过来！釜底抽薪，一举两得！”他建议我找一家猎头公司去运作此事，并且要开出高薪。告诉猎头那边，让他们做薪酬调查，完了之后用其现有收入的两倍去挖人。谭剑铭说：“这世界上，每个人都有一个价码。你我也一样，之所以有时候我们还觉得自己清高或是讲道义，有原则，那是因为价码不够，也许有的人比较贵而已。项目做完了，就把工资降到一半，不愿做的，就滚蛋！在项目期间，做好人员培训。”我当时听得身上只冒冷汗。却不能不承认谭剑铭的办法是的确可以最好解决目前的困境。后来开会时老唐问及石方项目的进展状况，石方表示一切都还顺利，但是人手问题很快就会上升为主要矛盾，并且目前的人员结构也很不稳定，已经有两个项目经理提出辞职。老唐面色凝重，询问了那两个人的名字和负责的项目，思索了片刻，抓起电话打给深圳一家公司的老总：“Stephen，你丫不够意思啊，开始挖我的人了吗？”我楞了一下，旋即明白老唐这番话既有判断也有试探的意思，果然对方装了一下糊涂也就承认。放下电话，老唐有些愠怒：“至少有一个是被他挖走了，另外一个还不知道。”回到办公室，我刚刚坐下，助理就过来说要辞职的那个项目经理等了我很久。我微笑着说让他20分钟后进来吧。然后我拨通那家猎头公司老总的电话，开门见山指定他去挖两家公司的技术团队，那边满口答应，并且承诺其中的冠宇公司可以在半个月之内搞定。没多久，项目经理敲门进来，坐下后就跟我说：“萧总，冠宇公司的人找了我很久，答应给我很好的待遇，我上次也考虑了您的话很久，但是还是决定……”我笑着打断他的话：“他们给你多少钱？”他犹豫着说比这里多三千，我说那很好啊，你应该跳槽。他楞住了，不知道发生了什么事情。我接过他手里的辞职报告，刷刷签上我的名字，递还给他，他没接住。那张纸盘旋着落在了地毯上，无声无息。我把头靠向椅背，疲惫地转向窗边。从窗户反射出来的角度看过去，里面的我很陌生。往事的回忆总有着撕扯的疼痛。窗户里面的那张脸依然让我感到陌生，我用手指冲着那张脸点了点，站起身不再看它。我走到沙发上坐下，点了根烟抽了两口。原来斯提芬就是他，虽然未曾谋面，倒真也算是旧相识了。想不到三年前在他挖我的项目经理时，我用猎头公司挖走了他的整个团队



## 《猎头局中局》

，今天我却坐在了猎头公司的办公室，动着挖他跳槽的念头。人生真是无常，我不禁微笑着摇了摇头。走出电梯来到大堂的时候，屈臣氏的店里在放着叶蓓的歌：当秋风停在了你的发梢在红红的夕阳肩上你注视着树叶清晰的脉搏她翩翩的应声而落你沉默倾听着那一声驼铃象一封古早的信你转过了身深锁上了门再无人相问

# 《猎头局中局》

## 媒体关注与评论

猎头这个行业在中国方兴未艾，最整合企业的第一资源——人力资源的推手，是企业与职业经理人之间的桥梁。东楼这本书以此为背景描写职场商战，独特、真实、精彩，值得向大家推荐。——资深人力资源专家，前程无忧、智联招聘特聘培训师，普方顾问咨询公司首席顾问 蔡巍我当年被猎头从旧M“卖”到戴尔，如果那时能看到这本书，肯定会“卖”得更好一些。——畅销商战小说《输赢》作者 付遥人在职场，谁不挨刀？职场中有诸多公开的秘密，也有诸多谁都不愿意公开的真相。这几百页纸的文字，笔似刀锋，历数那些鲜活的故事，细细读来，另有一番滋味！——奥美广告前创意总监。非池品牌传播机构创始人，资深品牌顾问专家宋晓钧商战和职场题材，是影视界都在关注的新焦点，然而，好的素材和剧本并不容易找到。东楼是我期待合作的对象，我看好这本书的影视潜力和市场。——著名影视制作人 康晓东因为职业的缘故，这年来跟猎头打交道着实不少。优秀的猎头顾问不仅能提薪水优厚的工作机会，还要能为我们做好职业生涯规划。东楼不仅身体力行，还在这本书里为职场成功人士指明了更上一层楼的捷径。——普华永道中天会计事务所原高级顾问，安永华明；国际会计事务所税务经理Ruth猎头行业神秘的背后有着太多的浮躁以及外界对我们的误解，作为同行，东楼有着这个行业的真诚和责任感。我相信，这本书对我们的同行、HR从业者以及职场精英都有着不同寻常的价值和意义。——资深猎头顾问 沈鱼如果萧东楼是一个射手，我相信很多人愿意成为死在他怀中的那只鸟，包括我。如果萧东楼是个猎人，很多人愿意成为他囊中的猎物，包括我。——阿迪达斯体育（中国）有限公司营销中心助理 Susan Yang本书从职场的明争暗斗、竞争对手的拼死搏杀到猎头行业的运作都有所触及，它不是写销售弈的商战小说，而是深入诠释了猎头这个神秘的职业。个人与团队，能力与手段的较量在小说的叙述中展开，拨开重重迷雾，你将感悟职场进退之道！——世界五百强电子公司大客户经理 锁丽萍

# 《猎头局中局》

## 编辑推荐

《猎头局中局》作者深刻地反思国内人力资源和猎头行业，频发洞见，对专业的人力资源人士有相当的参考价值，对于职业经理人、普通求职者更是提供了提高鉴别判断力的指南针和瞄准镜。李开复，2005年离开微软，闪电加盟GOOGLE；卫哲，2006年告别百安居，掌舵阿里巴巴；唐骏，2008年由盛大转战新华都……跨国公司确定CEO人选的过程，必定会有猎头公司的参与，甚至为之付出上亿美元的佣金。而这个神秘的中国的传奇故事，才刚刚开始。

# 《猎头局中局》

## 精彩短评

- 1、感觉还可以，但是没有想象中那么精彩！属于可买可不买的书！
- 2、现代武侠小说.....
- 3、临近大学毕业前接触的第一部商战小说，毕业后四年重看一遍，还是那么的有味道，也再次引发自己

对职业生涯的思考。

一般商战小说的主线往往是：“落魄---空降般的走马上任---扫清内部斗争---取得辉煌成绩---黯然离开”。书中的主线也是极其类似，或许这也是现实版的职业生涯的一个缩影。同时跟其他的小说类似的一点还有，主人公人脉关系极其广泛，常有“贵人”相助，很多大单也都是靠个人魅力能力单枪匹马拿下来。尤其书中非常多次强调主人公的人格魅力，确实有点夸张。

但小说毕竟是小说，必要的夸张确实不为过，书中传递的更多还是价值观，其实能够从中吸收作者善意的启示才是重点。

总体，不管书中情节的真实成分有多少，作者的能力毋须质疑，非常的佩服，当然书中的主要场景还

是以广州为主，各种地点也是如此熟

- 4、职场的勾心斗角有尔虞我诈写的淋漓尽致，听有声书比看书还是省事多了
- 5、高端职场纷纭，不太适合屌丝群体。
- 6、情节紧凑，一口气读完。
- 7、在情节中学知识.....不过好像目前最实用的就是“如何做好一名经理助理”.....
- 8、太玄太虚
- 9、抱着教科书的希望却当做小说看完
- 10、写的挺好的，希望能多看看HR方面的小说
- 11、太垃圾，看了25%，实在不忍心看下去
- 12、圈子圈套、沉浮等都看过了，不过看到这本书，觉得纯商业气息太浓，为了出书而写书，文章拖沓冗长，无关的东西也很多。另外觉得主人公无所不能，虽然小说来源于生活，却高于生活，但略显不真实。
- 13、很不错的一本书，里面很多观点事件引人思考，给人启发。。。
- 14、猎头整合资源最好的书。
- 15、这本书看起来还是很轻松顺畅的！一个下午的时间就全看完了，总的来说有几点感受吧：
  - 1.人物假，有YY之嫌。主人公是一个近乎完美的人：重情重义，睿智沉稳，个人魅力超群——除了书中大反派马胖子不喜欢他之外，简直是人见人爱，车见车载。偏作者又让自己与主人公同名同姓，让人不由感叹：自传乎？真人乎？故意拔高乎？
  - 2.故事假，“局中局”没体现出来。看不见多少人与人的互相倾轧与勾心斗角，反而是“我”左右逢源、相交遍天下。都是与人一席谈后，双方惺惺相惜，识英雄重英雄，上赶着非要把动辄几百万的大单交给“我”做，还指定非“我”不可。而“我”又有这方面的现成资源，于是不费吹灰之力几百万的大单就OK了，几十万的提成就到手了。看得人只流口水，扼腕叹息啊！
  - 3.书中关于人力资源的一些理论和小故事我看还是不错的，作者运用的也还是合理吧！让我这个对猎头行业一无所知的人还是增长了一些见识的！

总之，本书纯消遣也还行，YY一下也无碍大局，各位同学勿要义愤填膺了，都散了仰望星空去吧！

16、本书讲述了主角萧东楼从IT行业失意后进入猎头行业所发生的一系列商业事件。全书主要分为两个部分，从前期刚进入猎头行业的成长拓展阶段，到后期成为猎头公司负责人的竞争阶段。全书除了

## 《猎头局中局》

阐述商业工作和竞争中的人性之外，在专业上也重点介绍了猎头行业用到的七种武器，以及职业生涯规划（五条毛毛虫）

17、不太喜欢作者的调调，对于一些象征身份地位的东东描写过多了...看过之后还是对猎头行业有了一些了解，开卷还是有益哈~

18、职位险恶，但不管怎样，一定要有属于自己的原则。

19、一直觉得猎头的工作像是线人、卧底、侦探、FBI、军情五处这类神秘而又不是新鲜感的工作。之前也是很向往，如果我能做猎头，那该有多好？

真是，不坐车不知坐车的苦；不拉车不知拉车的甜。可能我真的对猎头期望太高，而现实却如此残酷。这些职业其实并没有表面那么风光，那么有意思。

主角说实话，真的是很幸运了，大概也是无巧不成书吧。唯一遗憾的是他的女友坠机。。。。似乎结尾注定着他要在那个地方发生悲剧。

当我，最后一次合起这本书的时候，我已经准备辞去猎头这份工作了。人说，聪明的人从别人的身上借鉴经验，愚蠢的人用自己的鲜血获取教训。会不会某天我也想重新回到递辞职信的那一刻？

20、猎头拿到企业的聘用合同才是他们的生存之道！故事可读性有些差。

21、一般般，老套路。

22、能坚持看到70%实属不易，作者自恋到这份儿上也是水仙综合症重度患者吧。就他义气，单纯，有人格魅力，男人女人人才都扑上来，还有一个人品很差的胖子嫉妒他排挤他，想想也是要吐了。

23、书的质量不错，快递快。

24、觉着这本书告诉我们，想要做猎头界的大牛，必须要先要有人脉的积累，当然人脉的基础是能力加人品加时间。算是对猎头行业的一本趣味性入门小说，情节可真可假，倒是能让人一气呵成读完，马上就要上映的《猎场》会是以这本小说为蓝本的吗？

25、不要买，就象武侠小说一样

26、书不错 很喜欢里面的环节

27、通过小说的形式传递做人力资源的方式方法，七种武器，等着下一部！

28、同事推荐看的，单从小说的角度，书没新意，从头到尾看作者秀优越，装高冷，从职场实用角度，马丹这么难看的小小说还让我研究实用不实用，太残忍。

29、作为同行，我信我所信的，我若想找到你，未必是件难事，所以不久的将来，希望能和你碰面，喝喝酒，聊聊这个人生。

30、作为猎头，看到书名就想翻翻，但其实和现实的猎头工作操作是有很大出入的，平时当个消遣还行

31、还可以，比较写实

32、用心写就的书

33、生活中也就是一个普通人，就是有点自以为是，得罪了人，失业了很长时间。

听说出书了，买来一看，靠，把自己塑造成大神了。

过来一看，豆友果然目光如炬，评论说，“将装B进行到底”。

油菜！

34、作为一枚基层小HR，于是在盲选了这本书一看。看着让我很茫然，猎头就是这样的？好高大上，好不实际啊。要不是书名，我一直以为在看商战小说。不过还是喜欢以广州作为地理背景的故事，就像他们真的待过那些地方。

35、还不错，看的第一本是《广州，朝九晚五》。这本书写的稍有夸张，和目前猎头现状稍有一些不同。美化效果明显。不过做猎头的同行可以看看，至少可以给自己画饼。书中也有一些技巧和方法，可以借鉴。

36、读书最好是能一气呵成。用了不到一天的时间读完了这本书，本想通过这本书了解猎头行业，但是收获不大。书中还是讲的商战方面的更多一下，对于猎头行业还是所涉及的较少，可能作者故意不愿多讲吧，毕竟这个行业还是特殊了一点。

看见有些人评论萧东楼这个人有点自恋狂，从这本书看确实是有一点，把自己刻画得像大侠+神童，不过这个人应该还是有点才华吧。

## 《猎头局中局》

总之，这本书写得是有点浅。两年前，看了另外一本商战小说《圈子圈套》，当时觉得好得不得了，现在看也没有那么好。可能，是我的水平提高了吧，呵呵....

37、我从没想过有一天我会读这样一本书 因为这本书，也因为猎头这个职业，开启了我对职业生涯的思考

38、 书中用三张财务报表对职业生涯规划的解释很贴切实用。

喜欢这首小诗：  
在现实和梦想之间，..  
你是信守约言的鸿雁，  
是路上不预期的遇见：  
你是欢笑，是光亮，  
是烟花怒放的夜晚。 .

放在了佳缘和征婚，哈哈..

希望猪看了会喜欢。

39、 商战类小说，换个角度看猎头

40、 再也不想再看职场书了

41、 小说好看，但是可以学习借鉴的地方不多。

42、 文笔细腻，作为同职业小说看还OK，作为职业教材效果一般般。

43、 拖沓，在职场小说中感觉很普通，确实也有很多无关的描写，偶尔看看吧

44、 应该是正版的吧，还好啦，值得收藏~

45、 好久没有试过这么酣畅淋漓的读完一本书了，下班前，亚马逊送到，下班路上，在地铁里面看完的一本书啊...人，总是要读些纸质书的...

46、 希望你会幸福

47、 一开始的局还是设计的不错的，但是感觉描写太浮夸。。。各种装B。。。

48、 猎头需要：专业的行业背景，扎实的HR功底，良好的沟通能力，坚韧的毅力和抗击打的承压能力

49、 还是别人推荐的呢。。整个就是一本自恋狂的无病呻吟。

50、 非常不错的书，质量也很好！

51、 书还是不错的。值得一看。

52、 文人从商遇知己，遇不良上司的故事-0-人脉YY。对初做猎头的有少许学习的东东。

53、 很喜欢的一本书，是作者的猎头职业生涯的故事分享。

54、 您若不说我差点崇拜了他

55、 可以学到很多职业生涯规划的知识。

56、 好看，竞彩

57、 有干货，就是太少，不太解渴。

58、 必须赞啊，我已经买了两本了。之前那本被朋友看中，果断拿走。

59、 作为小说，文笔还可以。虽然有点脱离现实。

60、 09年读过的一本小说，如果是当时打分的话，我会给4颗星，故事有一定的可读性的。

61、 对猎头行业的认识有些浅，对个人有些拔高。

62、 当下的猎头，当前的状态应该还远没有达到书中所提的程度，我辈还需更多努力

63、 文学作品嘛

64、 有些地方写得还是不错的。做猎头值得一看。

65、 能不能不要通篇的各种牌子各种豪华晚宴各种价值不菲。。。宝马路虎一茶一坐鱼翅海参鲍鱼就叫奢华极致我也真是服了。其它还好，就是看话术看的有点堵，难得吐槽。

66、 内容挺不错的，书的纸质不是很好，貌似不是正版

67、 啊 !!! lz 肯定认识萧东楼本人啊!!! 跟我想的如出一辙啊 实在很恶心!

## 《猎头局中局》

- 68、LS做猎头的？分享分享你的从业经验呗？猎头这个工作适合做一辈子吗？有发展前景吗？
- 69、老师推荐的书，确实挺好的，书的质量还可以
- 70、小说毕竟是小说
- 71、读后心得
- 72、猎头方面书不多，上下一千来页，抽空看一点，几天刷完，还是能看出来点东西的，只不过有梗概更好。
- 73、稍理想化的猎头行业小说
- 74、可借鉴的内容太少，太多刻意的编排，是小说不是纪实
- 75、一般般
- 76、作为进入猎头行业五个月的纪念吧！加油咯。整体还是比较顺畅大气，真实性另说了。
- 77、里面写了做为一个猎头该具备的东西、必须得有拼劲。
- 78、书很不错，纸张也很好，看着很舒服~
- 79、一本会让人上瘾的书。
- 80、这个也说不好如何~
- 81、精读：本书的主人翁太厉害了，感觉在云端，与自身的距离相差太多，不过对以后从事HR还是有一定的借鉴，尤其是里面的几个小故事：红烧肉对员工的激励，土财主、洛克菲勒和世界银行行长的中介（人力资源的整合），爬楼梯的职业上呀规划，拉面与激励，老板发年终奖（裁员-不裁员-发一个月，原来可是两个月的年终奖哦，“渐进式”），HR经理去世后去天堂和地狱讲述的招聘的诱惑。还有两句话很精辟：很多时候，别以为自己的责任就是给女人打造一个温暖坚固的港湾，却不知道女人除了港湾，还需要海浪撕咬礁石的呻吟。功夫茶不宜独饮，那太孤寂，不宜多人，那太喧哗，不宜牛饮，那太煞景，品功夫茶最好是三二知己，顺着茶叶高杰的性子，慢慢品出人生的状态来。也借阅了第二部，但是真没性子继续读下去，感觉没有第一部好看。
- 82、了解猎头职场所看，看着还可以，学点东西。就是不知道为啥贵校出版社出的这种小说
- 83、写了猎头生活的点滴，一口气读完赶快找第二部。

1、实话，看这本书让我感到极其郁闷，如此之差的一本书网上居然有不少人说它好。首先，就人物描写来说，作者是尽其之力贬低自己的上级来衬托自己的完美，简直是把马胖子说成了一个跳梁小丑，但如果他的上级马胖子真的像他所说那么的不堪，公司会用马胖子这种人吗？而且能做到那么高的位置？难道这符合常规吗？其次，就情节来说，作者的工作未免太过容易了些，每天坐在那里，就有大客户主动来找他，给他单做，而且动辄就是上百万的大单，试想，一个跨入猎头业仅仅半年多的人，会有如此大的影响力？单子来的容易，做的更容易，全都是作者一个电话就能搞定一个单子，作者的“神通广大”简直令我叹服！再次，作者笔下的主人公未免太过造作，似乎在他忙完工作和应酬之后，他都是在买醉、回忆过去、痛哭流涕。。。我从来不相信成天流眼泪的男人能做成什么大事！最后，就作者笔下的猎头行业来说，我认为太过脱离现实，我认识的做猎头的不少，也接触过一些被“卖”到欧美企业的人才，像作者做说的动辄就是二三百万、甚至是五百万的年薪，简直就是天方夜谭。。。1所以说，这实在是本年度看过的最无聊的小说

2、读书最好是能一气呵成。用了不到一天的时间读完了这本书，本想通过这本书了解猎头行业，但是收获不大。书中还是讲的商战方面的更多一下，对于猎头行业还是所涉及的较少，可能作者故意不愿多讲吧，毕竟这个行业还是特殊了一点。看见有些人评论萧东楼这个人有点自恋狂，从这本书看确实是有一点，把自己刻画得像大侠+神童，不过这个人应该还是有点才华吧。总之，这本书写得是有点浅。两年前，看了另外一本商战小说《圈子圈套》，当时觉得好得不得了，现在看也没有那么好。可能，是我的水平提高了吧，呵呵.....

3、完全是冲着星爷的推荐来看的，看过她酣畅淋漓的评论，刚翻开这本书的时候我反而有些愕然。这本书原来是小说阿。看惯了细腻的文字，这本书给我的感觉意外江湖。似乎职场的硝烟已然转化为武侠中的刀光剑影。把酒言欢，笑看云起云落的场景比比皆是。笔者已然转换成YY小说中的万能楠竹。还是感情受挫的那种。我只能对此感到无语。。。但是，从小说的角度看，这本书的可看性还是不错的，穿越阴谋诡计，主角一路向上的情节能给读者带来好的心情。书里面对各位牛人的描写，大都详细地描述了牛人变牛的过程，很能给人以鼓励。让我们知道，我们可以很牛，但需要时间。这对我们这种社会经验尚浅的冲动型人士是一个很好的提点。

4、书中用三张财务报表对职业生涯规划的注解很贴切实用。喜欢这首小诗：在现实和梦想之间，..你是信守约言的鸿雁，是路上不预期的遇见：你是欢笑，是光亮，是烟花怒放的夜晚。..放在了佳缘和征婚，哈哈..希望猪看了会喜欢。

5、此类小说无非是一个有着理想主义者情怀的文人气质的生意人，或者说一个有着商业能力的文人骚客在为理想打拼的公司倒闭后凭着自己的能力，一定是凭着自己的能力，公子名士一般空降到某行业的公司里而小说的情节便在这个公司的行业背景里展开每本小说换个行业，好歹让读者了解点新鲜事物,也多个卖点此公司照例有一个识才的上级，但永远不能出来支持你，从来都不能派上用场。此公司照例有一个背地里给你搅局给你使坏“嘴上说哥们儿，脚下使绊儿”的同级同事。哦，忘了说了，一般会被安上诸如X胖子这样的名号儿。比如王胖子，马胖子之流。奸猾之貌，溢于名表。此公司照例有一批此公子的团队，前期无比忠贞老实，中期心思活络，后期刺下最伤的那根箭。而最后倒下的只能是我们的公子哥儿主人翁这线伪现实主义商战世景小说近年委实流行慕容雪村在这线的小说里已然是炉火纯青并且在其最新的《原谅我红尘颠倒》里成功从理想主义蜕变成现实主义者，极大的增强了其作品的感染力和表现力。萧东楼这么多年过去还是没啥进步哇早年跟清韵看到萧，还能惊艳一下可眼下都09年了....这类小说要是文学气息浓点儿，就来点古诗词熏陶情操；要是没啥古典功底，就来点80年代末90年代初校园民谣歌词....其实说白了，无非是变换场景来上演所谓翩翩佳公子误入浊流污白衣的三言二拍老段子古代是诗人，什么李白哇李牧哇；现代就改商人了，但也得来点诗，不然没法映衬其文人本质...说实话，也就是小兵传奇这类YY小说的商场版。只不过作者稍谙文学之道，好歹知道悲剧的感染力要比一路升级打怪强得多罢了不过小兵传奇只能卖给城乡结合部网吧用户，此类小说还是可以卖给广大白领的...这两类人群的消费潜力的差距是不需要商业头脑就能看出来的...说了这么多不好听的，还是得说点好听的。小说文通句顺，两小时读完。倒也不算辜负大好周末时光。PS:本书的最大新意在于除了责任编辑之外，还有两位营销编辑。

6、临近大学毕业前接触的第一部商战小说，毕业后四年重看一遍，还是那么的有味道，也再次引发自己对职业生涯的思考。一般商战小说的主线往往是：“落魄---空降般的走马上任---扫清内部斗



## 《猎头局中局》

争----取得辉煌成绩----黯然离开”。书中的主线也是极其类似，或许这也是现实版的职业生涯的一个缩影。同时跟其他的小说类似的一点还有，主人公人脉关系极其广泛，常有“贵人”相助，很多大单也都是靠个人魅力能力单枪匹马拿下来。尤其书中非常多次强调主人公的人格魅力，确实有点夸张。但小说毕竟是小说，必要的夸张确实不为过，书中传递的更多还是价值观，其实能够从中吸收作者善意的启示才是重点。总体，不管书中情节的真实成分有多少，作者的能力毋须质疑，非常的佩服，当然书中的主要场景还是以广州为主，各种地点也是如此熟悉，更是加深了一种亲切感。

7、猎头行业的小说，看过《狩猎》，看过《朝九晚五》这是第三本，但是我感觉这比前面两本好看些，这本感觉商战的成分会多些，可能是因为男的写的。但是给我感觉就是真正商战的部分还是在“郎铁军”和“周伟健”的时候显现出来，其他业务其实很大部分都是靠他的人脉关系得来的，当然也有他本人的人格魅力，但他的很多成功都是他朋友搭起的桥梁，也没有什么商战的部分。期待第二部。

8、说实话，职场小说原来我并不是很关注的。一来没太多感触，二来觉得当学生还是要多读大部头的书好，因为打基础的嘛。但是，其实有时候快餐也是有快餐的好处的。《猎头局中局》是一本关注猎头行业的小说，主人公萧东楼本是IT精英，和自己朋友亲手创立了一家公司并且在业内赫赫有名。但是世事变迁，这家公司发展壮大却分崩离析，原来的三个人最后都离开了公司各闯天下。东楼自己经过一段消沉之后冲出江湖任职于猎头公司。其间遇到很多高人指点，并且将公司原来不擅长的IT板块做到风生水起。作为国企下属公司，公司中也有政治斗争，不过最后还是主人公的这方胜利了，结局还是让人能接受的。爱情失去了，事业还在继续。总的说来，书还是很赞的，看的时候酣畅淋漓，看完了掩卷深思也有东西留得下来。我个人最欣赏的乃是萧东楼的有情有义，对哥们儿、对伙伴那种义气，这确实是商人最需要的东西。其间谈到了一些行业整合、人力资源的相关知识，也融合得很巧妙，让人不知不觉之间很有收获。猎头，也是人才运作，看到他们如何甄选人才、如何深入实业界去挖掘人才，这也给我很大的启发。我想，这启发，一方面也是书写的好，另一方面可能也是我懂得太少吧。读完了发现，不仅主人公叫东楼，连作者都是萧东楼，这颇有些真假美猴王的感觉了，还有些个自传体小说的感觉，让人分不清到底什么是真的。这无疑增加了本书的吸引力和遐想空间，是个不错的心思：)但是总的来说，小说的痕迹还是有点重，东楼同学怎么甫一入行就认识这么深刻、全部都是成功的担子，这人物成长过程貌似被隐去了。最让人唏嘘的就是杨洋，作为东楼的恋爱，最后结果那么悲壮，确实有点让人感叹，不过这样，东楼这么一个折腾的主估计也才能消停得下来。书中的朋友情义、商战描写，都是很精彩的。对于猎头、人力资源行业的分析和观点也都是很新颖的。对商学院的学生还是非常有好处的，推荐之：)

9、主角年轻有为，强大的人格魅力，无论什么年龄层次的能人异士，业界英才，行业大佬都能与其一见如故成为至交。这不是小说，只是一个自大作者的深度自恋史。

10、这是猎头行业的秘密，调剂高级人才谁能做，猎头，如何做，七种武器。这本书最关键的地方就在这里。如果掌握了，做什么生意都可以成功。关系如何做，有原则、有底线、还有喝酒抽烟的本领，在中国就要这样。在外国怎么样，不知道。萧东楼写得还是实在。过往的故事不知道在什么地方有写到，当做悬念吧。

11、创业失败的萧东楼转身投入猎头行业，却发现这个人精扎堆的地方更为险恶：一方面面对激烈的同行竞争，另一方面直接上司马胖子对他戒备重重，给了他最差的团队，还故意把死单交给他让他投入精力。董事长虽然对萧东楼青眼有加，但似乎对马胖子的龌龊手段心知肚明却无能为力。萧东楼奋力拼杀，用了冒险一招，成功将死单做活。只是他没有想到，他由此埋下后患，公司内外冲突加剧，有猎头公司向他挖墙脚，他更没有想到挖墙脚的背后居然是自己上司的安排.....本书情节跌宕，精彩纷呈。作者深刻地反思国内人力资源和猎头行业，频发洞见，对专业的人力资源人士有相当的参考价值，对于职业经理人、普通求职者更是提供了提高鉴别判断力的指南针和瞄准镜。

12、这本书对于初入行业者还有有些帮助的，但是正在入行以后，就没有书中描述的那么简单了。毕竟这只是一本小说，还是供大众娱乐口味为主，真正想要学习做猎头，建议还是去找一些资深猎头学习，来的更快一些！厦门猎头：[www.echr-china.com](http://www.echr-china.com)

13、读了这本书没有得到太多我想要的东西，既然是商战小说或者是职场小说总要给人留下些印象深刻的东西，作者的功力应该不用太多质疑，但七种武器的总结再清晰点就好了，完全都是放在章节里面，没有很好的突出出来，想整理的话还得仔细回忆，毕竟是小说不能像教科书看得那么仔细。

14、觉得比单纯的职场小说很有文学感，略显不足的是作者有些自我的把自己当做了中心，有些自恋

## 《猎头局中局》

，个别细节总有说教的意味，其余都很好。值得看。

15、我原本想写个《写给东楼》的名字，自己打出来都觉得鸡皮疙瘩掉了一地，还是作罢。看完《猎头局中局》已经有好几个月了，自那本书开始，我在卓越上的购买频率日渐增多，书籍也开始堆满书桌，恢复到了那种沉浸于书中的快乐状态。首先声明，倒不是受到笔者在博客上面的盛情召唤，也不是就为了免费得到那本还未出版的《猎2》，只是在看完这么久之后，把心里的感受点滴宣泄出来，也是为了给作者一点反馈。我想，任何一个写完故事的人，都是喜欢看见别人的评价的，不管是好是坏。有的时候我很羡慕那些经历多的人，经历越多倒是故事越多，故事越多写出小说的几率越大，本人认为，凭空乱造的那些所谓的小说，都比不上自己真实的经历来的精彩，当然，我并没有说萧东楼写的东西都是真实的，他自己也说不完全是真实的嘛。相比之下，我这个在广州某知名外企求职的女生，反倒是对沈鱼的《朝九晚五》惺惺相惜。我想，共鸣这感觉来自于内心深处被触动的那一块柔软，同样是异乡求职、生存、单身的经历会让我更加喜欢沈鱼多一些。我也很喜欢萧东楼的故事。当我好不容易买到2007年的他那本《广州的一场春梦》时，花了两个晚上啃完全书，倒是觉得还比《猎》来的更加清晰一些。难怪在读《猎》时，总觉得缺了点什么，原来很多故事都在之前讲述过，在另一本书中。然而在《猎》中萧东楼在酒吧看到的那个貌似洋洋的女子，牵扯出另一个发生在同一个城市的女子的故事，牵扯出另一本以女性角度的猎头书籍。大家都跟我一样，好奇萧东楼和沈鱼的关系。其实也很简单，要么这两个人真的是如书中所述，那样相遇，那样相惜，那样暧昧，直到各自写出了两本书，要么就是两个毫无关系的人，为了写出空前绝后的牵连甚多的故事，故意将两个有故事的人牵扯在一起，就有了两本书，还有两本书的续集。这几本与萧东楼有关的书的结尾我倒是印象很深。很喜欢东楼在阳朔的那段日子，恰恰是我们这些人也许轻易就可以做到却又是很难做到的。我也曾想过，辞职后的那段日子，随处流浪一阵子，或者是，业余的时候能在酒吧里面唱唱歌什么的，呵呵，估计若不是那种惊天动地的打击，我们很难放弃目前的很多事情吧。我也很喜欢沈鱼写的那个结尾，在最想见到那个人的时候，却发现对方似乎隐瞒着自己藏匿在另一个世界里面，原本让自己欣喜的设想全部被推翻。到底在一个城市里面，究竟有多少真心，又有多少谎言？现代都市的感情关系，复杂而又微妙，往往参杂了太多不同于校园的暗涌与色彩，让人难以琢磨。萧东楼和沈鱼都是经历过疼痛的人，他们的感情世界里面都永远失去了曾经爱过的人。所以我觉得，这两本书，其实并不是想真正意义上完全地给你职业上的指引，它们提点了我们对于感情的思考。对于真正在乎的人，何必又将自己束缚于时间、空间以及过往，珍惜那个人，才是最重要的。我觉得萧东楼心里面是有那种社会责任感在作祟的，就是典型的那种不光自己好，还希望别人也好的性格，倒是很像狮子座。他有教人和指导人的欲望，天生的领袖风范，处事圆滑，性格直爽而不阴霾，做事有原则。所以我很能理解他写这些故事的初衷：只是想让大家少走点弯路，在借鉴他自己的经历之后，也是带着一种分享的心态。所以也别再纠结什么炒作不炒作，其实都是故事而已，看故事的人，别想那么多。其实再过五六年，我们自己的经历也会是一本很好的小说。本人喜欢的故事，是那种直白、自然、真诚不失真实、励志而又能带来大家共鸣的。希望多年以后的自己，也会成为一个有故事的人，也能有机会把自己的故事写出来，与君共勉。非常期待《猎头局中局2》以及《朝九晚五2》，期待萧东楼与沈鱼继续的故事。

16、坦白说，看了好些遍。除了学习些行业术语，没多少心得。我不知道其他猎头同行怎么看。我看到的是，猎头的理想在空中乱飞。人脉，人脉，还是人脉。有那么好的资源，会愿意来做猎头的人，真实生活中又是什么人呢？我没他那样的经历，可能没办法想象。如果有，现在我想，我一定会在熟悉的行业里安营扎寨吧。

17、阅后观感如下：1、专业性；虽以猎头名之，但泛泛而谈。虽炫目而无实质。2、感情牌：虽名局中局，但兄爱弟恭，有煽情之嫌3、可读性：虽有流水这嫌，但不失一读！做为闲时娱乐之作，足可一观！

18、果然是写过武侠小说的作家，哪怕是在这本商战小说中也处处透出狭义豪情。情仿佛是一个大盆，再善游的鱼也不能游出盆中，人纵使能相忘于江湖，情是比江湖更大的……很不错的一本书

19、读了几章，实在没办法看下去我认为这是小说，虚构成份偏多猎头真是这么操作的么？拜托，真的差了很远敢情是被驴踢过？

20、这本书看起来还是很轻松顺畅的！一个下午的时间就全看完了，总的来说有几点感受吧：1.人物假，有YY之嫌。主人公是一个近乎完美的人：重情重义，睿智沉稳，个人魅力超群——除了书中大反派马胖子不喜欢他之外，简直是人见人爱，车见车载。偏作者又让自己与主人公同名同姓，让人不由感叹：自传乎？真人乎？故意拔高乎？2.故事假，“局中局”没体现出来。看不见多少人与人的互相

## 《猎头局中局》

倾轧与勾心斗角，反而是“我”左右逢源、相交遍天下。都是与人一席谈后，双方惺惺相惜，识英雄重英雄，上赶着非要把动辄几百万的大单交给“我”做，还指定非“我”不可。而“我”又有这方面的现成资源，于是不费吹灰之力几百万的大单就OK了，几十万的提成就到手了。看得人只流口水，扼腕叹息啊！3.书中关于人力资源的一些理论和小故事我看还是不错的，作者运用的也还是合理吧！让我这个对猎头行业一无所知的人还是增长了一些见识的！总之，本书纯消遣也还行，YY一下也无碍大局，各位同学勿要义愤填膺了，都散了仰望星空去吧！

21、追着看作者的书已经有一阵子了，从广州的一场春梦到猎头1、2，有些网友的评价难以苟同，作者确实有艺术加工成分在其中，但多数内容还是可信的，你没有经历过的生活，不代表其他人也没有经历过，不能因为你没有这个经历就去否定别人的经历；其中的一些语言也很精辟，一些道理也让人感同身受，关键在于自己去领悟。

22、好的猎头不是挖人，而是将合适的人放在合适的位置上。猎头也有苦衷，也有辛酸，也有诡计。书中的杭州的企业，是哇哈哈吧？

23、“所以说，见客户前做的功课和接下单后做的功课同样重要。” “我把猎头分成‘古代猎头’和‘现代猎头’。古代猎头就是那些只靠关系、人脉进行工作的老猎头，现代猎头则更多需要掌握信息搜索、整理和分类来提高工作效率。” “你们是不是懂得并且使用搜索引擎的各种高级用法呢？比如过滤、排序、词组或者网站定点？” “我们来举个例子。比方说你本想查询某方面的资料，可搜索引擎返回的却是大量无关的信息。这种情况责任通常不在搜索引擎，而是因为你没有掌握提高搜索精度的技巧。那么如何才能提高信息检索的效率呢？” “我听到许多人经常把人工编辑的网站分类目录也叫做搜索引擎，但那是错误的，真正意义上的搜索引擎指的是网页全文搜索引擎。网页全文搜索引擎，其实是个大的索引表，记录了每个网页上出现过哪些关键词，当你输入某个关键词搜索的时候，所有含有这个关键词的网页就被找出来，并按一定顺序排列。网页全文搜索引擎的信息量大、准确性高、功能强、搜寻资料的速度也快，可以搜到你从未想过，甚至你不敢想像的内容，但前提是你掌握一点使用技巧。” “搜索引擎本事再大，也搜索不到网上没有的内容，而且，有些内容虽然存在网上，却因为各种原因，而成为漏网之鱼。所以在你使用搜索引擎搜索之前，应该先花几秒钟想一想，我要找的东西网上可能有吗？如果有，可能在哪里，是什么样子的？网页上会含有哪些关键字？” “有些东西你根本用不着麻烦搜索引擎的，比如要找某个公司的电话，打个114的速度大概比搜索引擎快得多。又有些问题，可能很难用合适的关键字描述，或者不能直接用搜索引擎搜到，那你可以尝试找个精通这个问题的朋友，或者寻找这方面的热门论坛来问，这也是一种搜索方法。” “有时候通过其他渠道搜到合适的关键词，再去搜索就会事半功倍。各种搜索引擎的特点泾渭分明，如果你没有为每次搜索分别选择正确的搜索工具，你将浪费掉大量的时间。这次搜索，你应该使用新浪还是搜狐？Google还是百度？分析你的需求，比较不同搜索引擎的强项和弱点，然后为这次搜索选择最适合的搜索工具。所以，熟知各种搜索引擎的特性和优劣势也是必不可少的基本功。” “第二，学会使用两个关键词搜索。如果一个陌生人突然走近你，向你问道：北京，你会怎样回答？大多数人会觉得莫名其妙，然后会再问这个人到底想问”北京“哪方面的事情。同样，如果你在搜索引擎中输入一个关键词“北京”，搜索引擎也不知道你要找什么，它也可能返回很多莫名其妙的结果。因此你要养成使用多个关键词搜索的习惯，当然，大多数情况下使用两个关键词搜索已经足够了，关键词与关键词之间以空格隔开。符号是很重要的一点。”

“减号的作用是为了去除无关的搜索结果，提高搜索结果的相关性。有的时候，你在搜索结果中见到一些想要的结果，但也发现很多不相关的搜索结果，这时你可以找出那些不相关结果的特征关键词，把它减掉。” “减号表示“非”的操作，用于排除一些关键词以便缩小查询范围。但要注意，必须在减号前加上一个空格。”一次成功的搜索也经常是由好几次搜索组成的，如果对自己搜索的内容不熟，即使是搜索专家，也不能保证第一次搜索就能找到想要的内容。搜我们可以先用简单的关键词测试，不要忙着仔细查看各条搜索结果，而是先从搜索结果页面里寻找更多的信息，再设计一个更好的关键词重新搜索，这样重复多次以后，就能设计出很棒的搜索关键词，也就能搜索到满意的搜索结果了。”

24、内容还可以，但是作者太自恋了，太太太自恋了，所以让人感觉很不真实。建议作者以后写续集，能改掉这个毛病，太完美的男人是没有任何魅力的。

25、生活中也就是一个普通人，就是有点自以为是，得罪了人，失业了很长时间。听说出书了，买来一看，靠，把自己塑造成大神了。过来一看，豆友果然目光如炬，评论说，“将装B进行到底”。油

## 《猎头局中局》

菜！

26、作者自称职业生涯十几年，换了N个行业，显然每个行业都是蜻蜓点水的。这本书满足了作者在YY中实现自我实现的需求，估计在生活中他经常被人痛扁，所以希望别人叫他“消肿”。全球经济危机，猎头业务萧条，许多猎头都被裁了。咨询业务也大幅度减少。作者自然有大把时间，关门炮制YY大作。预计今年又有多部大作面世。大家准备好板砖，一起砸吧！

27、故事情节有点不现实，是N个知名公司M个众人皆知的事例串烧版本。不过作者的“资产负债表”“现金流量表”“利润表”的理论值得每个人深思

28、一直觉得猎头的工作像是线人、卧底、侦探、FBI、军情五处这类神秘而又不是新鲜感的工作。之前也是很向往，如果我能做猎头，那该有多好？真是，不坐车不知坐车的苦；不拉车不知拉车的甜。可能我真的对猎头期望太高，而现实却如此残酷。这些职业其实并没有表面那么风光，那么有意思。主角说实话，真的是很幸运了，大概也是无巧不成书吧。唯一遗憾的是他的女友坠机。。。。似乎结尾注定着他要在某个地方发生悲剧。当我，最后一次合起这本书的时候，我已经准备辞去猎头这份工作了。人说，聪明的人从别人的身上借鉴经验，愚蠢的人用自己的鲜血获取教训。会不会某天我也想重新回到递辞职信的那一刻？

## 章节试读

### 1、《猎头局中局》的笔记-第50页

“我想告诉大家，如果大家进来这么久，还没想清楚这个问题或者说还没有树立一个正确的职业价值观，这可真的是个比较严重的问题。我在入行之初，对此的困惑应该远远超过你们”。我的角色转换尤为困难。但是，后来我想明白了一件事，那就是，我们这个行业的定位和存在价值。”

我正色道“首先，我们是顾问咨询行业，是高端的人才供应商，不是人才中介，不是简历出售者。”

“其次，我们是行业人才资源的整合者，而不是掠夺者。为什么这么说呢？我们只要坚守职业道德，对招聘的企业做到透彻了解，不夸大不粉饰。那么是否愿意选择新的企业是候选人自己的事，如果原有企业留不住人，自然有它的问题，何来挖墙脚一说呢？”

看她们都在专注地听着，我接着说：“我们是在整合资源，请各位一定记得。我们是在作顾问式销售，也请大家记得。我们要有专业的职业操守，这点更请大家记得。”

### 2、《猎头局中局》的笔记-第147页

有一天，当一个人力资源经理正在闹市区行走时，突然被一辆公共汽车撞倒并不幸死了。他的灵魂到了天堂，在天堂里，他遇到了天堂守门人彼德。

“欢迎你到天堂来。”彼德说，“在你做决定之前，我们有一个问题要解决。你看，真是非常奇怪，我们这里从来没有一个人力资源经理什么的，我们也不知道该怎么样对待你。”“没有问题，让我进去就是了。”这个HR经理回答说。

“我们也是这样想，但是我还接到一个命令，那就是让你在地狱和天堂里各生活一天，然后由你自己选择你将去哪里度过来世。”“其实，我现在就能做决定，我愿意呆在天堂里。”“对不起，我们在电梯里，这个电梯可直达地狱。”地狱的门敞开着，人力资源经理发现自己走出电梯，来到了一个漂亮的高尔夫球场。在远处还有一个乡村俱乐部，许多和他一起工作过的他的人力资源同行及人力资源教授站在他面前。

他们都穿着晚礼服，并祝福他。他们谈论他们过去在一起的时光并进行了一局精彩的高尔夫比赛，晚上他们来到乡村俱乐部，在那里他享用了烤肉及龙虾构成的晚餐。他遇到了TOM，一个非常优秀的人力资源经理，他开玩笑并且跳舞，玩得很愉快。

他以前不知道这些人力资源管理的经理们在这里过得这么愉快。离开的时间到了，当他走进电梯的时候，每一个人都和他握手并挥手向他告别。电梯直接上升，又回到了天堂门口，守门人彼德正在等他。“现在你要在天堂里生活一天。”他说。

于是这个人力资源经理在接下来的24小时里在云层中遛达，弹着竖琴，唱着歌。他过得很愉快，当他明白这点时，24小时已经过去了。彼德走过来带他出来：“现在你已经在地狱和天堂里各生活了一天，你必须做出选择。”他问道。

这个人力资源管理经理犹豫了一秒钟回答道：“好的，我从来没有想过我要进行选择，我的意思是，天堂里的确很好，但是我认为我在地狱里会过得更好。”于是彼德将他送进电梯并且下降就到了地狱。当电梯的门打开时，他发现自己站在一个荒凉的垃圾堆上，四周到处是垃圾和污物。他看见他的朋友们穿着破烂的衣服正在捡垃圾，并且把垃圾放在袋子里，“这是作为晚餐的”。TOM走近他，把手搭在他肩上取笑他。“我不明白。”人力资源经理结结巴巴地说，“昨天我来的时候这里有一个高尔夫球场和一个乡村俱乐部，我们吃龙虾，并且跳舞，玩得非常愉快。现在这里怎么就成了一个垃圾场并且我的朋友们也都很不幸呢？TOM看着他呲着牙笑着说：“那是因为昨天我们在招聘，而今天你已经成了我们中的一员。”

### 3、《猎头局中局》的笔记-第183页

## 《猎头局中局》

我把选秀会的地点定在锦绣香江而不是常规的五星级酒店，针对的是前来选秀的人群：首先，海龟们可能更适应这样的自然风貌；其次，金领的人对生活品质的要求是自然而不是豪华；第三，这样的居住环境会成为许多人对事业追求的物质激励。

### 4、《猎头局中局》的笔记-第240页

一切似乎都没有发生过，而事实上许多事情都已经改变，正如我们不知道身边的人们都有着自己的悲欢离合，只知道沉浸在自己的欢乐烦恼之中一样。

### 5、《猎头局中局》的笔记-第121页

大学生和非大学生最主要的区别绝对不在于是否掌握了一门专业技能，一个经过独立思考而坚持错误观点的人比一个不假思索而接受正确观点的人更值得肯定。

### 6、《猎头局中局》的笔记-第41页

“人家说，黑心的趁火打劫的行业有这么几个——律师，天天盼人打官司；医生，天天盼人动手术；卖玻璃的，天天盼人去砸窗户。我说要再加上一句，猎头，天天盼人去跳槽。”

### 7、《猎头局中局》的笔记-第1页

当MSN的工作群组里那些小头像接二连三地由色彩斑斓变成暗灰色时，不用看表我也知道，下班了。

我管理的团队，规矩简单明确。上班到岗时间不以打卡计，而是以MSN的上线时间为准，理由很简单：只有开机上线，才能证明你已基本进入工作状态。无特殊情况，不需要加班，事实上如果不是遇到大项目，我也不会鼓励大家加班。

猎头行业就是这样，你的一切决定于你的业绩，没有人会关心你工作得勤奋与否。我不需要坐班，只是每月要完成惊人的销售指标。看到其他同事每天紧张忙碌的状态，我不知自己该作何感想。我观察到这个行业看似无本生意，而且客户需求丰富，但是要命的是很多单客户不肯付出太多费用，项目往往无疾而终，或者中途变卦，又或者因为客户到头来在付款上耍赖打横，许多顾问也是欲哭无泪，事实上猎头行业并非传说中那么风光神秘。

老实说，我突然感到了这个行业的索然无味。我喜欢过去那样的团队作战，我喜欢那种“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的荣辱与共，我不喜欢现在这样的单打独斗和随时会出现的明刀暗枪。

远大猎头一共有五个团队，分给我的是IT组和化工组。i业务，进来后不久我就发现这两个组在公司业务范围内做得是最差的，订单奇缺且拿到好职位难度又高，最重要的是公司在这个行业里资源匮乏，人才储备极少，在业内不具优势，去年一年加起来也不过做了50万的业绩。

另外三个组是FMCG（快速消费品）组、制造业组和房地产组，这三个组是远大猎头的强项，有许多常年客户，人才库又相当充足。

关键词：客户档案储备案

“首先，非常时期，你不可能用常规手段去招聘。你们现在项目繁多，最缺的肯定不是应届毕业生这种生手，而是熟练工人和有一定开发经验的程序员甚至是项目经理，对不对？这些人哪里有现成的？当然得从同样做这些项目的公司里找！看准之后，把竞争对手的整个技术团队挖过来！釜底抽薪，一举两得！”

他建议我找一家猎头公司去运作此事，要开出高薪，而且要告诉猎头那边，让他们做薪酬调查，完了以后用其现有收入的两倍去挖人。

## 《猎头局中局》

谭剑铭说：“这世界上，每个人都有一个价码，你我也一样。之所有有时候我们还觉得自己清高或是讲道义、有原则，那是因为价码不够。项目做完了，就把工资降到一半，不愿做的，就滚蛋！在项目期间，做好人员培训。”

猎头行业就是这样，人人精扎堆但资源稀缺，即使是一个公司内部也是互相倾轧得厉害。

24

### 8、《猎头局中局》的笔记-第23页

一个优秀的猎头顾问一定要有良好的职业素质和职业道德，更要有宽泛的知识面和优秀的学习能力。

### 9、《猎头局中局》的笔记-第1页

自从毕业不用通宵达旦读课本后，这是第一本让我如痴如醉的、一气呵成的、通宵达旦的读完一本书。精彩！

### 10、《猎头局中局》的笔记-第111页

看到2/5。

为什么我觉得这本书文笔很一般，不要吐槽我说“你文笔有多好”，不会做饭的人也有资格评价厨师手艺。

# 《猎头局中局》

## 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)