

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<猎头局中局>>

内容概要

《猎头局中局》情节跌宕，精彩纷呈。

主要讲述了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。

<<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

<<猎头局中局>>

章节摘录

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，用他肥厚多肉的巴掌拍了拍我的肩膀：“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？”

<<猎头局中局>>

”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，大概是这个神秘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。

<<猎头局中局>>

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，

<<猎头局中局>>

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，所以需要人啊。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，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。

他会这么好心地帮我么？

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“座骑”，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。”

<<猎头局中局>>

”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。

此人中文名叫做周伟建，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。

<<猎头局中局>>

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的确是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？”

<<猎头局中局>>

”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，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，谁能不挨刀？

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>>

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:<http://www.tushu007.com>