



## 对不起，猎头不干这些!

上个月，我们接下了一个为一家大型民营电信企业寻找技术副总裁的单子，在与合乎要求的候选人接触的过程中，jack 陈（化名）让我们印象深刻。Jack 陈是一家跨国企业的技术总监，年薪过百万，以前我们虽然也有联系，但 jack 的态度始终是平平淡淡的，看不出他真正的想法。这一次在我们的顾问跟 Jack 沟通的时候，Jack 的态度却分外热情起来。

Jack 的技术实力很强，在业内也非常有名。经过顾问的仔细了解，才明白，原来 Jack 在做了多年技术精英之后，终于对纯技术的职位感到了厌倦，而他目前所在的公司却不能提供给他这样的机会。

Jack 的热情和自信源源不绝，在第一次电话沟通后，他就要求跟客户见面。我不得不稍稍冷却一下他的激情，按惯例，我们要求 Jack 提供一份详细的个人简历，在简历中列举他的工作经历和业绩。Jack 对此有些顾虑，再三沟通之后，他才同意与我见面，然后再提供个人简历。

经过沟通我觉得 Jack 在管理上实力还是稍微弱了些，比如说 Jack 以前管理的部门只有二、三十个人，而对方的职位则需要管理一百多人。在再次沟通时，我们诚恳的向 Jack 指出了这个问题，不想这一次 Jack 被惹恼了：你们猎头公司不就是干这个的吗？你们连包装也不知道怎么回事吗？要是我管理背景强，我找你们干嘛？我不得不介绍道：其实任何人都是有潜力的，但是你一定要拿出让别人信服的例子出来，来证明你的潜力。经过我们再三的沟通，Jack 也认可了我的想法，并决定再等待机会，蓄势待发。

虽说客户公司还没有最终决定人选，但在这个案例和很多案例中，我们也发现了一些问题，一些职业经理人对猎头的错误认识。这里固然有猎头行业本身在国内很不成熟的因素，也有部分职业经理人因为初次或很少跟猎头打交道，对“猎头到底干什么”这个问题仍是十分懵懂。职业经理人们对猎头公司、猎头顾问存在很多误解，对于猎头到底能给职位经理人们带来什么，职业经理人们如何通过猎头更好的实现自己的职场生涯规划，其实职业经理人并不是特别清楚。

## 正确对待职业经理人与猎头之间的关系：

- 1、不要把猎头公司看作是帮你找工作的人，对待猎头顾问的时候，要把真实的情况告诉顾问，你可以把猎头顾问看作是你的职业经纪人，对待猎头顾问，应该互相尊重，并且之前应该有一个前期沟通。
- 2、猎头公司不是包办公司，不是帮候选人写简历的枪手，也不是为那些找不到工作的人找工作，而是为企业猎取那些从不愁找工作的人。
- 3、不要认为猎头是家中中介机构，把猎头顾问当作你的朋友看待，诚恳地对待猎头。笔者接触过很多候选人，对猎头顾问都缺乏一颗感恩的心。很多时候，猎头顾问其实更多充当的是你的军师，是否决定更换新的环境与工作，其实完全是由候选人自己决定的。

很多职业经理人对猎头这个行业是一个逐步了解的过程，他们并不完全知道猎头公司能够为他们做些什么。事实上，因为猎头公司接触的客户大多是跨国企业，外资企业，体制好的民营企业、国有企业，所接触行业内的人员也比较多，所以他们能够为职业经理人做的事情很多：

### 帮助职业经理人更好进行职业生涯规划

很多职业经理人日常都非常繁忙，当他们的职场生涯发展到一定阶段时，希望能够在职业生涯有一个新的突破时，猎头顾问能够依据现有行业的发展趋势、发展特点，及现在行业人办资源市场现状，向职业经理人提供行业市场分析、现有行业人力资源市场分析，职位发展方向等等，帮助职业经理人更好地进行指导与规划。

另外，猎头顾问对于许多知名公司的企业的了解非常透彻，其中包括企业文化、价值观，猎头顾问都能从很专业的角度帮助经理人分析他适合去什么样企业文化的公司，具有什么样价值观的企业更加适合候选人，企业的不同发展阶段需要的人才是不同的。

### 帮助职业经理人整合与规划资源

由于猎头掌握众多资源的优势，可以帮助职业经理人扩大社会关系、开拓思路，更好的利用与规划现在资源。我的一个候选人因为在生意上碰到了一点问题，想请一个可靠的律师，可一直苦于没有合适的人选，一个偶然的的机会，我帮他推荐了一下，结果自然是两全其美。

## 正确选择适合你的猎头公司

据不完全统计，目前我国的专业猎头公司约有 3000 多家，猎头行业的服务质量也都良莠不齐，选择一家猎头公司对你的职场发展是非常重要的。我的建议是如果你要选择的话，有两点是必须是考虑的：口碑要好；猎头顾问的整体素质要高。当然作为消费者的你，可以同时选择几家猎头公司，与多个猎头顾问进行接触，以衡量你的选择。

## 如何吸引猎头的目光

如果你相信自己已经足够优秀，但还没有猎头公司找上门，不妨这样去做：在行业内发表论文、文章；被媒体采访时介绍自己；多参加有影响的高级培训班，引起特别注意；与业内人士、同行、老板、同事保持良好的关系，也许他们会在关键的时候主动推荐你；主动与猎头公司打交道。猎头公司会利用各种手段收集有关人才资料，并列入候选人名单。

但良好的工作业绩还是最主要的。如果你曾经使公司销售额得到大幅度提高；甚至将公司人员重新培训，人员素质得到提高，这些都属于良好履历。有这样的能力，想让人不注意都难！

## 保持平和心态

跳槽成功后，不要以为就大功告成了，可能还会有很多的突发事件出现。所以跳槽之前先要做一番调研工作，不要急于做出决定，先看看大环境如何，不要只看工资涨了，还要看看那家公司的文化自己适应不适应。猎头公司换个角度讲，只是你的顾问，并不是你的决策者，真正最后选择是否去的人还是候选人自己，保持平和的心态是非常重要的。

## 维护与猎头顾问的关系

如果自己的工作职责或角色发生了变化，不要忘记随时更新给猎头顾问，因为有可能你每个季度的情况都是不一样的，跳槽后还要与猎头顾问保持长期联系，猎头顾问会给您很多在新的环境当中如何生存的培训，更有利于你在新的环境当中发展。此外还要想清楚你凭什么申请新的工作，不要因为你现在是销售经理就觉得可以申请销售总监的职位，要先有成绩单才能再找工作。最后要强调的一点就是简历上不能做假，因为现在越来越多的公司会做背景调查，职位越高，做调查的时间越长。当然，经常与猎头顾问沟通你的想法也是很重要的，不论是到岗前还是到岗后。