

**Lianhe Zaobao, SME中小型企业专版、  
2006年新加坡企业家奖系列, Pg 35  
28 September 2006, Thursday**

SME专版

## 猎头头猎到冒出头

By:杨永欣



叶慧莲：对杰引集团而言，建立一组忠实的顾客群非常重要。

在这一行要成功，做事时必须专注、以人为本，并相信团体的力量。一个人不可能把所有的事务都扛下来自己做，我们需要的是团体的合作和努力。不论是当年担任征聘顾问，或是之后在带领公司，我都认为最需要的是意志力和永不放弃的决心，这是非常重要的。

——杰引集团董事长叶慧莲

在企业众多、人才供不应求的世界里，征聘和猎头服务是一门庞大的生意，本地一家征聘和猎头服务公司——杰引集团（The GMP Group），在短短的12年内，年营业额猛增300倍，从1994年的30万元，增加到今天的9000万元，而带领集团茁壮成长的，是35岁的叶慧莲。

杰引集团董事长叶慧莲也是今年“新加坡企业家奖” ( Entrepreneur of the Year Award) 15名入围者中的唯一女性，日前成绩揭晓时，她不负众望，获颁“新加坡企业家奖”的“企业奖” ( Enterprise Award )。

从本地一家中型招聘服务公司，发展为以新加坡为中心，在本地拥有12个办事处和100名职员，并在中国、马来西亚、泰国和香港都设有分行的国际企业，叶慧莲和杰引集团虽然成功，但一路走来也相当艰辛。

叶慧莲在接受本报访问时说，1994年大学毕业后，她加入了杰引集团为顾问，是公司的第9名职员。为了要闯出一番事业，叶慧莲从第一年起就非常拼搏，并成为公司在1994年的最佳招聘顾问。

“在这一行要成功，做事时必须专注、以人为本、并相信团体的力量。一个人不可能把所有的事务都扛下来自己做，我们需要的是团体的合作和努力。不论是当年担任招聘顾问，或是之后在带领公司，我都认为最需要的是意志力和永不放弃的决心，这是非常重要的。”

叶慧莲的热忱和才华受到了杰引集团老板的赏识，因此被公司重用。加入公司一年后，叶慧莲擢升为高级经理，负责公司往海外扩充的计划。

赏识她的老板在5年前去世了，虽然杰引集团的大股权仍由老板的家人持有，但这几年来，带领公司成为本地最大招聘和猎头服务公司、积极往海外发展营业的重责，都落在了叶慧莲的肩上。

叶慧莲说：“要在竞争激烈的招聘和猎头服务业里生存很不容易，对杰引集团而言，建立一组忠实的顾客群非常重要。”

叶慧莲告诉记者，公司目前的最大客户包括惠普 ( HP )、超微 ( AMD )、新加坡机场航站楼服务公司 ( SATS )、新加坡中央医院、冷藏公司 ( Cold Storage ) 等等。

尽管工作表现杰出，叶慧莲并不是一名为了工作而废寝忘食的工作狂，她在受访时多次向记者提起自己的家人、孩子、朋友和宗教。

她说，工作只是生活的一部分，要活得充实，就得重视家人、孩子、朋友和信仰。

## 下一步是走向亚洲

除了事业和家庭，叶慧莲也是新加坡职员配对协会 ( Singapore Staffing Association ) 的会长。从2003年至今，在叶慧莲的努力下，协会的会员不但增加了，组织的专业水平也获得了提升。

在本地取得了一定的成绩后，叶慧莲和杰引集团的下一步是走向亚洲，与其他国际征聘和猎头服务公司在亚洲市场里争一日之长短。

叶慧莲说：“亚洲今后的征聘和猎头服务业会有很大的增长潜能，杰引集团会把更多的资源投入在亚洲的业务上。不久的将来，我们打算在中国、印度和日本开发新业务。”

叶慧莲的长远计划是把杰引集团发展成一家国际征聘和猎头服务公司。不过，她表示，今后3年只会把目光集中在亚洲，“毕竟要在世界舞台上立足，必须在亚洲先有稳定的基础，成为亚洲第一之后，再闯向世界也不迟。”