

B2中国职业经理人·职场人生ZHICHANGRENSHENG



梅耶尔

猎头转载 雅虎 CEO 梅耶尔的 职场建议

新一期《财富》杂志刊登出对梅耶尔的描述——《玛丽莎·梅耶尔在雅虎：做好准备，大干一场》。通过这篇文章，你能了解到她的职场生存法则：“勇于去做尚未准备好的事情。并在自己身边聚集最聪明的人，”她如是说。

从梅耶尔在威斯康辛州沃沙市的家乡，到斯坦福大学、谷歌，一直到雅虎，这些人见证了她的成长。去年7月，梅耶尔临危受命，加入身陷困境的雅虎，承担起振兴雅虎的艰巨使命。

另外一种观点来自原谷歌员工汤姆·斯塔基。梅耶尔曾为谷歌的明日之星们创立了一个名为助理产品经理（APM）的人才培训项目，斯塔基便是该项目培养出的人才之一。斯塔基说道：“她已经超越了管理人的层面，而是从个人层面进行人才投资。这让她所在团队的每个人都更加努力地工作。”

斯塔基目前在 Facebook 公司担任产品总监，他回忆梅耶尔曾经说过：“大多数人认为，职业发展轨迹是一条倾斜线。而实际上，它却是一个阶梯函数。”她继续说道：“当你准备走出下一步，或者准备承担更多责任时，你应该按照下一个更高阶段的要求开始工作。”

梅耶尔认为，只要你能这样做，“自然就能得到晋升。”

梅耶尔似乎也是这条建议的践行者。如今，她是雅虎5年内的第5任CEO，既要安抚焦躁不安的投资者，还得照顾刚刚出生的宝宝，她确实得按照下一个更高阶段的要求来开展工作。

(人民网)

中高端经理人 年底跳槽意向仍高

尽管2012年各行业频繁大规模裁员，但在年底，中高端人才的跳槽意向仍然高涨。来自猎聘网的一组数据显示，去年第四季度有跳槽意向的经理人数比第三季度增加了35.2%。

猎聘网数据显示，深圳和上海的2140家上市公司中，仅上半年就有709家公司员工出现减少，共计减少202万人，裁员行业前三甲是家电、建筑和服装行业。

“最近好像不是求职的最佳时期。去年底很多朋友来找我，因为4S项目没完，我没有摆摊子走人，结果今年想走却没人理了。”近日，一名从事汽车行业的职业经理人表达了这样的疑惑。

尽管如此，还是有不少经理人人心思动，从登录猎聘网的经理人数来看，第四季度有跳槽意向的经理人数比第三季度增加了35.2%，其中高管跳槽意向最强的5个行业分别是：1、房地产开发业建筑与工程，占欲跳槽总人数的8.64%；2、机械制造、机电、重工，占6.76%；3、快速消费品和零售，占4.44%；4、互联网和电子商务，占4.24%；5、计算机软件，占4.1%。

与求职者们的热情相对比，当前的中高端招聘市场却显得相对谨慎，大量企业的招聘动作都开始停滞。猎聘网对5000名猎头进行抽样调研的结果显示，63%的猎头服务客户年底在招聘动作上有所停滞，仅有12%的客户在年底增加了招聘力度。

对于中高端招聘市场冷淡的原因，有37%的受访猎头认为，是受2012年特殊的经济形势影响所致，迟迟不见回暖的国际经济金融形势使企业想裁员还来不及，不敢在招聘方面有大动作；15%的人认为是年底企业招聘费用收缩的原因。但也有16%的猎头表示，当前的专业人才缺口非常大。

猎聘网创始人兼首席执行官戴科彬表示，这种企业和求职者明显不对称的局面，其实隐藏着难得的机遇。

在对5000名猎头进行抽样调研时，有58%的猎头认为，有竞争关系或同类的优秀企业被裁掉的高级人才是HR最愿意招聘到自己企业的，其中技术类专业人才最受青睐，占到22%，来自外企的高端人才也占据了13%的比例。

职业生涯规划

龚海燕(小龙女)辞任CEO，“婚恋第一股”世纪佳缘正式进入职业经理人时代。吴琳光空降联席CEO的三个季度里，做了哪些工作让“小龙女”最终放心交棒？后“小龙女”时代，世纪佳缘将走向何方？

世纪佳缘新 CEO： 将发力移动和细分市场 吴琳光的“三驾马车”

我们了解的第一个问题是：三个季度的“观察期”内，吴琳光做了哪些工作，最终让小龙女安心交棒？

虽然吴本人并不是很认同“三驾马车”这个说法，但如此概括其过去九个月的工作，再适合不过。

一、组建佳缘研究中心，开发用户行为分析系统

“佳缘以前有技术研究部，2012年四五月的时候，把这个部门独立出来做了佳缘研究中心”。加盟世纪佳缘之后，吴琳光第一步就是调整网站底层的技术系统，这并不是新帅上任后的一时冲动——“和钱总、小龙女认识很多年了，对佳缘网站也比较熟悉，2005年小龙女刚到北京发展的时候，第一套网站系统就是我找人帮搭建的”。

研究中心的主要成果就是用户行为分析系统。这是一套分析用户在网站行为，区分后精准推送服务的系统。“根据用户的行为，我们可以判断他/她潜意识里想要什么。就好像成天看奔驰车的人，不会购买奔驰，真正的买家会去4S店看”，吴琳光介绍，这套系统研发的初衷，是提高用户配对的几率。

二、推新品牌“爱真心”
10月底，世纪佳缘推出全新品牌“爱真心”，这是吴力推的新业务，也是佳缘品牌多元化的重要一步。

为何要抛开成熟品牌另立门户，吴琳光有着自己的想法：“婚恋网站最麻烦的问题是如何去区隔用户，哪些想谈恋爱，哪些想结婚，要区分开，爱真心就是为了解决这个问题诞生的。身份证号、手机号……想得到的信息我们都验证，用户能一项一项填完，可以肯定他/她是真想结婚

职场故事 I

马云泪斩“老二”卫哲幕后： 职场哪有亲兄弟

怡合

2011年2月，由于“诚信欺诈”，阿里巴巴CEO卫哲引咎辞职。卫哲的黯然离开，在业界引起巨大震动，不仅掀起了阿里巴巴的反思，更引起了关于职业经理人和老板关系的大讨论。从国美的黄光裕和陈晓，到现在的马云和卫哲，职业经理人和老板决别似乎是迟早的事，只是时间和方式的不同而已，而以不体面的方式离开淘宝的卫哲看来，职场永远没有亲兄弟！

这挖人就像拔牙 马云卫哲“义结光明顶”

2001年，30岁的卫哲升任百安居(中国区)CEO，成为世界500强中最年轻的中国总裁。此时的卫哲，头顶上那束光环不知道刺了多少人的眼！

这年，美国哈佛商学院组织了一场中国企业家演讲活动，卫哲受邀作为演讲嘉宾，讲解中国的家居零售行业。当他在台上侃侃而谈时，不经意间看到台下一个小个子中国男人在那仰头、眯眼，听得好像索然无味。

过了没多久，小个子上台了，原来是阿里巴巴总裁马云。36岁的马云语出惊人：“要把阿里巴巴做成全球最大的贸易网站。”此时阿里巴巴才成立两年，台下的卫哲不禁想笑：“这小子为什么这么敢吹牛？长得像外星人，说话更像外星人，太不靠谱了！”同样，他的不屑也被对方收纳眼底。

巧合的是，那次活动结束后，两人竟乘坐同一航班，还是邻座。在逼仄的机舱里，两人只得客套地聊起来。

一聊，竟然发现两人都是武侠迷，对金庸的武侠书更是如痴如醉；两人还都爱下围棋，马云还兴致勃勃用“围棋之道”，诠释他创立阿里巴巴的经历……下飞机时，马云和卫哲已经是无话不谈的朋友了，这个转变令卫哲都觉得快！

经过6年相交，卫哲发现马云是个侠义之士，是个好兄弟，便有了加盟阿里巴巴的决心。得知卫哲的决定后，马云喜不自胜。

2006年11月，卫哲宣布辞去百安居中国区CEO职务，担任阿里巴巴B2B业务部门总裁兼集团执行副总裁。

卫哲第一天在阿里巴巴上班时，马云召集阿里巴巴集团高管，在杭州总部的

的。另外，爱真心用户平均年龄是28岁，也高于佳缘平均水平。”

三、提高用户粘性 推页游联运和读书频道

网页游戏、网络文学，看似和婚恋完全不搭边的板块，出现在世纪佳缘网站上，而吴这么做唯一的理由是：促进用户活跃。

12月中旬，世纪佳缘悄然上线了网页游戏频道，联运《神仙道》、《热血海贼王》等游戏，这一举措被业内解读为“急于流量变现”。“其实主要的目的是促活，让用户尽可能多地留在网内，游戏方面的收入很有限，我们首页上也没有任何推荐入口”。

促活的另一个动作是推出读书频道，提供一些网络文学作品给读者(全部为都市情感题材)。据了解，这部分内容由世纪佳缘采购版权，向用户免费提供，但目前作品数量不多。

了解了过去三个季度吴琳光交的“作业”，第二个问题是：后小龙女时代，吴将推动世纪佳缘驶向何方？

“移动互联网是大趋势，目前佳缘来自移动端的流量已经超过20%。从我们内部建的数据模型来看，2013年第四季度，佳缘月活跃用户(MAU)移动端将超过PC端，且这一时间点很有可能提前”，吴琳光曾参与创立空中网并服务其近10年，拥有深厚的无线经验。他透露，佳缘移动端8月开始发力，季度环比增长超过30%，预计2012年比上年同比增长70%。另外，移动端在2012年11月份已经盈亏平衡。

移动端的商业化方面，吴琳光并不急，“过多考虑商业化，就要执行一些严格的ROI(投入产出比)算法，缩减投放，这



马云



卫哲

“光明顶”(因为马云喜欢武侠，办公室都以“光明顶”、“桃花岛”等命名)隆重介绍卫哲。并充满豪情地说：“今天，在各位大侠的见证下，我和卫哲算是义结‘光明顶’！”下面听了，掌声雷动。

一次，在公开场合，马云背着卫哲说：“这挖人就像拔牙，猛地一拔，被拔者与拔牙者都很痛苦，而且还会流血。我现在就不拔牙了。我天天去摇，摇松了，就来了。”卫哲听到这个话后愣住了，6年的兄弟就是为了“摇松”他？他心底有点不是滋味。

创业亲兄弟，守业生嫌隙

不过很快，卫哲就被阿里巴巴充满了侠客的文化氛围所吸引，这里很少有传统企业的等级森严制度。在淘宝，所有员工都会给自己冠以武侠小说里的名字，马云就自称“风清扬”。同样酷爱武侠小说的卫哲，也想取个响亮的名字。但是经过了解他很快发现，除“风清扬”外，“铁木真”、“郭靖”都被元老、高管们占领了，剩下的都是武功很差或者德行不端的人了，卫哲只好作罢！

到阿里巴巴，卫哲更坚定不移地变



吴琳光

个市场还在培育期，这么做肯定不合适”。佳缘在移动端仍延续传统的邮票模式，主要通过运营商短信收费，“一张邮票两块钱，刚好一条短信，现在移动端走运营商支付渠道的比例大概三分之二。暂时不考虑广告模式，to B和to C收费的企业基因完全不同，我们不适合”。吴还透露，对于一些条件一般但希望增加曝光的用户，可以采取收费推荐的方式，“有点类似于百度的竞价排名”。

另外，世纪佳缘筹备在2013年春季推出针对于移动互联网的全新产品，以快乐为主题，“这是一个主产品”，吴强调。在世纪佳缘内部，产品层有主产品和小工具的区分，目前被定义为主产品的仅有佳缘和爱真心，而说媒、女王驾到、追爱宝典等，被定义为“小工具”，可见吴对移动互联网的重视。

除了移动互联网，第二个必争之地是细分市场，“细分市场一定要做，所以我们推了爱真心”，吴琳光将细分描述为产品层面的细分，和交友行为的细分，爱真心解决的就是交友行为细分的问题，“爱真心上线两个月，目前的情况超出预期”。

当然，有取就要有舍，吴琳光悄悄已经停掉了婚庆电商业务“喜鹊网”——这个业务在IPO时，曾被资本市场认为是婚恋网站打通下游的重要举措。“合适的时间，做合适的事情，(婚庆的业务)以后还会做，但不是现在”。

(李好宇)

资深猎头盘点 百万年薪必备的 10种能力

1、解决问题时的逆向思维能力

面对工作中遇到的新问题，一时又找不到解决方法。而且，上司可能也没有什么锦囊妙计时，他们擅长用逆向思维办法去探索解决问题的途径。他们清楚具体业务执行者比上司更容易找出问题的结点，是人为的，还是客观的；是技术问题，还是管理漏洞。采用逆向思维找寻问题的解决方法，会更容易从问题中解脱出来。

2、考虑问题时的换位思考能力

在考虑解决问题的方案时，常人通常站在自己职责范围立场上尽快妥善处理。而他们却总会自觉地站在公司或老板的立场去考虑解决问题的方案。作为公司或老板，解决问题的出发点首先考虑的是如何避免类似问题的重复出现，而不是头疼医头，脚疼医脚的就事论事方案。能始终站在公司或老板的立场上去酝酿解决问题的方案，逐渐地他们便成为可以信赖的人。

3、强于他人的总结能力

他们具备的对问题的分析、归纳、总结能力比常人强。总能找出规律性的东西，并驾驭事物，从而达到事半功倍的效果。人们常说苦干不如巧干。但是如何巧干，不是人人都知道的。否则就不会干同样的事情，常人一天忙到晚都来不及；而他们，却整天很潇洒。

4、简洁的文书编写能力

老板通常都没时间阅读冗长的文书。因此，学会编写简洁的文字报告和编制赏心悦目的表格就显得尤为重要。即便是再复杂的问题，他们也能将其浓缩阐述在一页A4纸上。有必要详细说明的问题，再用附件形式附在报告或表格后面。让老板仅仅浏览一页纸或一张表格便可知道事情的概况。如其对此事感兴趣或认为重要，可以通过阅读附件里的资料来了解详情。

5、信息资料收集能力

他们很在意收集各类信息资料，包括各种政策、报告、计划、方案、统计报表、业务流程、管理制度、考核方法等。尤其重视竞争对手的信息。因为任何成熟的业务流程本身就是很多经验和教训的积累，遇到用时，就可以信手拈来。这在任何教科书上是无法找到的，也不是哪个老师能够传授的。

6、解决问题的方案制定能力

遇到问题，他们不会让领导做“问答题”而是做“选择题”。常人遇到问题，首先是向领导汇报、请示解决办法。带着耳朵听领导告知具体操作步骤。这就叫让领导做“问答题”。而他们常带着自己拟定的多个解决问题方案供领导选择、定夺。这就是常说的给领导出“选择题”。领导显然更喜欢做的是“选择题”。

7、目标调整能力

当个人目标在一个组织里无法实现，且又暂时不能摆脱这一环境时，他们往往会调整短期目标，并且将该目标与公司的发展目标有机地结合起来。这样，大家的观点就容易接近，或取得一致，就会有共同语言，就会干得快乐。反过来，别人也就会乐于接受他们。

8、超强的自我安慰能力

遇到失败、挫折和打击，他们常能自我安慰和解脱。还会迅速总结经验教训，而坚信情况会发生变化。他们信条是：塞翁失马，安知非福，或上帝在为你关上一扇门的同时，一定会为你打开一扇窗。

9、书面沟通能力

当发现与老板面对面的沟通效果不佳时，他们会采用迂回的办法，如电子邮件，或书面信函、报告的形式尝试沟通一番。因为，书面沟通有时可以达到面对面语言沟通所无法达到的效果。可以较为全面地阐述想要表达的观点、建议和方法。达到让老板听你把话讲完，而不是打断你的讲话，或被其台上的电话打断你的思路。也可方便地让老板选择一个其认为空闲的时候来“聆听”你的“唠叨”。

10、企业文化的适应能力

他们对新组织的企业文化都会有很强的适应能力。换个新企业犹如换个办公地点，照样能如鱼得水般地干得欢畅并被委以重用。

(中国网)

(待续)