

职业经理人如何体现价值

我是一个人力资源工作者,招聘是我的重要工作之一。除了招聘工作者要锻炼自己识人的本领外,加强对职业经理人入职的辅导,让他们快速展现自己的价值也是非常重要的。以我的经验来看,职业人有时候价值不下去,更多的是因为无法快速体现自己的价值。所以,这里我想谈谈职业经理人如何快速展现自己的价值。

依我来看,以下八个要点,64个字可以作为职业经理人快速展现个人价值的基本要诀来对照力行。

第一,快速了解,深入学习。作为一名职业经理人,进入一个公司里面最大的忌讳就是把自己当作救世主,一进公司就大刀阔斧,点燃自己的“三把火”,最后是自己变法失败,落下个“水土不服”的下场,害了自己,更害了公司。所以,职业人到一公司应该是“深挖洞,广积粮,缓称王”,首先要全面深入地了解公司的实际现状,抱着学习的心态和老员工交流,有必要时更要认真查阅第一手的文字资料,抓紧时间利用自己的知识对这些收集到的各种信息进行有效梳理,做好诊断,找准问题。这段时间,一定要谦卑恭让,要切记,要想“开来”,必先做好“继往”,要想“发扬”,必先做好“继承”。

第二,系统思考,科学布局。高层主管最大的特点就是要做事谨慎,有系统观,有大局观,不能缺三落四,顾头不顾尾。要想做成一件事,最重要的是规划,把一件大事分成几个模块来进行,自己心中要有一个相对成熟的“路径图”、“导航仪”和“大局图”,并作出一个全面的工作计划,包含人、事、时、地、物(财)。

第三,借势明道,合理优术。“势”就是



“趋势”、“方向”,上至国家政策,下至企业战略方向,我们做的一切都要尽可能是为整个企业战略服务,也只有借助企业战略的威力,我们才有了被人关注的机会,才有可能作出企业真正想要的东西。而“道”则指的是企业的价值观,或者言行举止、行事方法等所遵循的游戏规则,有的是显性,有的则是隐形,这更多是企业文化一部分,更需要职业经理人去领悟。最后,优术,指的是不要完全拿主义,不要相信经验,更不能相信权威,只有依据实际情况,提出最为合理的战术打法和行动计划,才能有机会获得别人的认可,最大的忌讳就是“我过去就是这么做的”、“某某说的”等等。

第四,时间管理,提升效率。对于职业理人,进入到公司里,基本都是“三高”人群,

即位置高、待遇高、风险高。其中风险高指的是职业经理人展现自己价值的时间其实很短,如何在短时间内不但应对当下工作,还要着眼未来,其实是一件劳神费心的辛苦事,所以职业经理人一定要学会时间管理,用“紧急重要”两个维度来安排自己的时间,并集中时间、精力和资源打好展现自己价值的每一场歼灭战,提高自己的工作效能。

第五,控制节点,步步为营。对于自己已经做好的工作计划和战略项目规划,职业经理人应该牢记“不积跬步无以至千里,不积溪流无以成江海”的道理,尽管很急,但是要知道成功一定不能投机取巧,只有过好每一天,走好每一步,才有可能取得最后的成功。所以,职业经理人一定要善用“PDCA”管理循环工具,把季度计划分解到月计划,周计

划、日计划等,控制每一个计划任务的时间节点,步步为营,并不断优化改善,才有计划守时、保量、保质的实现目标,从一些小事、小计划的准确完成上建立自己对别人的信任度。

第六,客户至上,沟通为王。职业经理人在企业中一定要有客户意识,其中股东、老板是你最大的客户,其次是企业中直接产生利润的单位或者团队(诸如销售团队),然后是你的团队。老板给你发薪水,直接产生利润的团队则是薪水的来源和企业发展的基础,而你的团队则是帮你实现你的价值的有效保障。而这些成员,都是你的客户,如何有效地和他们沟通,达成共识,形成一个有机的整体,这是职业经理必须思考和努力做到的。

第七,平台导演,整合优化。职业经理人到一公司里,千万不能单打独斗,要依靠团队的力量,要学着搭建平台,学做导演。所以,作为职业经理人,一定要善于建立标准,搭建平台,整合资源,优化现有游戏规则,做一个导演、指导、训练团队成员,让他们从陌生到熟练,然后再发扬主观能动性,创新突破,而自己也有时间和精力去学习、历练新的东西,自己也能不断成长进步。

第八,品牌传播,再接再厉。作为职业经理人,一定要牢记,你做的每一件事、说的每一句话都是你自己的品牌,要注意提升自己的核心竞争力。在网络发达的时代里,要善于利用这些新媒体工具,来传播、推广自己的品牌,并不断影响团队及身边的每一个人,传递正能量,抑制负能量,从小事做起,从细节做起,从低成本做起,再接再厉,不断实现自己的职业目标。(指挥)



●王小川的青涩旧照(左)

王小川：搜狗就是我的老婆

一下飞机,一开手机,我就被“腾讯 4.48 亿美元搜狗”轰炸了。

很多人对此结果表示吃惊,但我真的并不吃惊,因为我知道此前腾讯与搜狗的故事,比如三四年前的。

但我看到这一新闻,还是有点意外,意外在于,王小川的能量真不可小看,绝地反击成功。

从两年前小川引进阿里的投资,到这一次让腾讯出资,最终的结果都是:在 360 的虎口面前,王小川两次保住了自己的搜狗。

王小川之所以有这样的结果和巨大的能量,要我说,还在于他对搜狗的爱。

生于 1978 年的小川,今年年龄 35 了,但他一直未婚。这位钻石王老五必然少不了女人的青睐,但他不感兴趣,据小川身边的人讲,有一次小川在内部说到:“搜狗就是我的老婆。”

创始人都对自己创立的企业有很深的感情,这并不奇怪,甚至一般人都用“孩子”来形容。

但小川不同,他升级了,他不仅有对“孩子”一样的深情,更有对老婆一般的激情。所以,王小川同学能经常在办公室呆到很晚,周末也经常来加班,如果这“老婆”被人抢走,那他会如何?不敢想了!

那天晚上,小马哥、张朝阳和王小川一起出来见媒体(娘娘姐当时正在蒙古上空,没法参加),但据现场人士讲,王小川的手和腿都在抖,其激动之情可以想见。

正因为看到这个细节,我才想起了此前王小川的“老婆”之比喻,他对搜狗的感情之深,非同寻常。

就在 360 与搜狗谈判的消息最甚嚣尘上时,王小川的失落也可以想见,但他还好,在微博上一直在研究新技术的发展,可能也是以此来调整思路。比如一个人压力巨大时,换个事来调整一下,反而能获得更大的突破。

王小川是一个非常 Nice 的人,也非常有趣,挺好玩的一个清华技术宅男,看他微博能看到不少新技术的相关信息。

曾经有个投资界的老总在说起搜狗这事时,这么评价:“王小川不想卖掉搜狗,这个可以理解,但他定位定错了,搜狗姓张,没必要太在意。”

但从搜狗的结果来看,王小川胜利了。在巨大的爱的能量下,王小川坚持自己的信念,终于达成了自己的心愿。

想必他的执着,也感动了小马哥和张朝阳,别忘记了小马哥就喜欢这样的执着的人。事实上,小马哥一直对王小川挺看重的。2012 年下半年,业界一时盛传腾讯搜搜要与搜狗合作,小马哥对此事被公开出来非常不高兴,但他只是给王小川发了条微信,大意是“别学老周”,不要太高调。

总结来看,搜狗这份最终的“保全”,可能正是王小川应得的吧。

搜狗已经脱胎换骨,未来的搜索市场格局还会变化,王小川也更值得关注。(李瀛寰)

阿里巴巴集团 CEO 陆兆禧正式表态：不在香港上市

日前,阿里巴巴集团 CEO 陆兆禧在杭州的一场媒体沟通会上表示,阿里巴巴将不选择在香港上市。这是该集团管理团队首次就 IPO 相关事宜作出公开表态。

“今天的香港市场,对新兴企业的治理结构创新,还需要时间研究和消化。我们决定不选择在香港上市。”陆兆禧说。

阿里巴巴集团新闻发言人同时表示:“阿里一直欢迎讨论‘合伙人制度’这一机制创新。阿里巴没有递交过正式申请,没有要求过 AB 双重股权结构,没有挑战香港市场所奉行的‘同股同权’标准。”“但在没有认真地倾听阿里巴巴的真实需求前提下,就对不存在的事实和传言进行讨论,并由此得出‘结论’,我们对此表示遗憾。因此集团作出上述决定。”

日前,香港财经事务及库务局局长陈国强就阿里赴港上市问题回答了立法会议员的询问,表示无意放行阿里合伙人制。此前,据香港媒体报道,阿里巴巴与港交所谈判破裂,其核心问题是港交所难以接受阿里巴巴集团颇具争议的合伙人架构。双方因此在此之后的时间里进行了多轮沟通,但均无进展。

虽然目前阿里巴巴集团尚未就最终上市地点做出选择,但陆兆禧的表态意味着,香港已被排除在外。

有分析认为,阿里巴巴之所以急于 IPO,或迫于软银和雅虎等大股东强烈的套现冲动。与此同时,阿里巴巴急于 IPO 也跟股东雅虎的回购协议时间表有关。根据协议,阿里巴巴在 2015 年 12 月 31 日前进行 IPO,才有权在上市之际回购雅虎持有的剩余股权中的一半。(叶恒祺)

DoNews CEO 王乐谈移动互联网：三次浪潮 四个机会

10 月 12 日 DoNews CEO 王乐在出席深创投 2013 年互联网行业峰会时总结了移动互联网的三次浪潮,并根据移动互联网第三次浪潮呈现出的趋势,为创业者提供了四个创业方向。

王乐总结,中国移动互联网经历了三次浪潮,2007 年、2008 年是移动互联网的元年,移动互联网进入以基础设施建设为代表的第一阶段。在这一阶段,以第一代 iPhone 为代表的智能机开始涌现,围绕软硬件缺陷开发成为移动互联网的创业机会,刚以 20 亿美元被百度收购的 91 无线就是这批应用中的代表之一。

“当时 iPhone 在中国使用时必须越狱和破解,而 91 在这样的背景下形成分发流量的能力,并最终成为当时的核心应用以及排名靠前的互联网流量平台。因此,移动互联网的兴衰取决于企业的取向,企业也不能过早将精力放在收费等急功近利的短视上。”

2009 年至 2011 年,随着中国 3G 牌照的发放,智能机功能也开始臻于完善,移动互联网进入黄金爆发阶段。同时,三大因素也推动了移动互联网黄金爆发阶段的到来,一方面大量 VC 进入;同时,PC 端互联网用户进入饱和,移动互联网因为拥有 8 个亿的用户,成为更大的市场;其次,智能机的出现让企业终于可以越过运营商,出现了新的机会。

王乐认为,在移动互联网第二次浪潮阶段,有三个比较显著的特征:1、高富帅的出现,最有代表的就是微博和微信;2、游戏出现,移动互联网开始货币化,随之费用和成本提高,市场迅速红海化;3、广告的出现。

王乐称,移动互联网的第三次浪潮则是从今年年初开始,碎片化、广泛化已经越过了智能手机,移动互联网的根本机会从做软件、做硬件转向做服务、做行业,移动互联网向软件、硬件、服务一体化转变。同时,移动互联网开始进入国民经济中,移动互联网硬件设施的变化,使移动互联网拥有了更能改变传统行业的能力。

基于此,王乐表示,第三次浪潮的趋势给创业者带来了四个方面的机会:

第一,移动互联网碎片化、广泛化,使平台机会再次出现;移动互联网垂直化,垂直领域或许新的发展机会;

第二,更多终端的出现,使广告模式的继续演进,精准化移动广告的时代或将来临;

第三,移动互联网服务化,厂商应学会运用互联网方法改造传统行业,用互联网的营销思路进行宣传,产品上迅速迭代;

第四,移动互联网在过去推广上处于蛮荒时代,而现在移动互联网创业者意识到品牌有价值,开始营销进入品牌时代,这将对移动互联网广告、营销、服务产生影响。

(马襄)

亚马逊 CEO 往事:生父去年才知道有个贝索斯

10 月 11 日,据 BusinessInsider 网站报道,近日,布拉德·斯通新书《万事通商店:杰夫·贝索斯和亚马逊时代》即将出版,《彭博商业周刊》刊发长篇连载,讲述亚马逊及创始人杰夫·贝索斯的故事,而更多关于贝索斯家庭早年的神秘往事也被挖掘出来。

3 岁那年,年幼的亚马逊 CEO 杰夫·贝索斯,最后一次见到自己的生父。他的父母高中时奉子成婚,不到一年半,两人离婚,贝索斯母亲改嫁,生父则彻底失去联系,甚至忘了小贝索斯的新名字。去年,当作家布拉德·斯通造访,这位粗心的生父才惊讶地知道自己的儿子还活着,而且成了世界顶级富翁。

18 岁那年,贝索斯生父特德·约根森和 17 岁的杰奎琳·吉斯偷食禁果,两位高中生奉子成婚,可这段婚姻只维持了 17 个月。

因为无法忍受约根森夜不归宿和酗酒的毛病,吉斯很快搬回了娘家。斯通透露,年轻的约根森从不是个负责人的爸爸和丈夫。后来,约根森同意离婚,有钱时,偶尔会给吉斯很少的抚养费,其他时候则一分钱也拿不出。



离婚 3 年后,贝索斯的母亲吉斯改嫁给一位古巴移民 Miguel Bezos,小杰夫就跟了继父的姓,约根森只得在名字变更协议上签了字。约根森只在很短一段时间记得贝索斯的名字,可没过几年就与儿子和前妻完全失去了联系。

1999 年接受《连线杂志》采访时,贝索斯提到了“我从来都没见过他”,不过实

微软新任 CEO 四大候选人的优劣势对比

彭博社近日报道称,微软董事会希望新任 CEO 在今年底前“走马上任”,并已经有意向的四名候选人进行了洽谈,其中两名空降兵,两名内部高管。

以下对这四人出任微软 CEO 的优劣势进行简要分析:

1、空降兵 1 号:福特 CEO 艾伦·穆拉利



艾伦·穆拉利

优势:穆拉利与鲍尔默默契交不错,曾就微软最近的公司重组提出建议。他对微软的现状,以及使微软走上正轨需要采取的措施有一定了解。

加盟福特前穆拉利曾就职于波音。他主政福特期间,福特没有要求美国政府救助,并成功领导福特转型。

劣势:穆拉利今年 68 岁,年龄有些大。他是否还有充沛的精力管理像微软这种规模的公司是个问题。另外,他没有在高科技公司就职的经历,被认为缺乏远见卓识。他能够应对来自苹果、Google 等公司的激烈竞争吗?他能预见到个人科技领域的新浪潮吗?

2、空降兵 2 号:云计算公司 Pivotal CEO 保罗·马蒂兹



保罗·马蒂兹

优势:马蒂兹曾担任 VMware CEO,干得相当不错。他在企业业务方面有丰富经历,对云计算技术有深刻理解。微软的未来在于企业产品,因此,从这一角度看,他是把微软带入新发展阶段的理想人选。马蒂兹之前曾在微软工作,负责 Windows 95 开发工作。

劣势:马蒂兹即将退休。目前尚不清楚他是否有热情出任微软 CEO。另外,马蒂兹缺乏领导企业复兴的经验,而这是微软所需要的。

3、内部高管 1 号:诺基亚 CEO 史蒂芬·埃洛普



史蒂芬·埃洛普(右)

优势:严格来说埃洛普是空降兵,因为目前诺基亚还是一家独立的公司。但埃洛普也算是微软内部高管。跳槽到诺基亚前,埃洛普曾领导微软 Office 部门 3 年时间。他了解微软,曾担任上市公司(诺基亚)CEO,有科技产业从业经历。

劣势:埃洛普回归微软的原因是他没有能拯救诺基亚。在埃洛普主政期间,诺基亚身价大幅缩水。埃洛普没有显示出对智能手机市场有特别的见解。他会采取哪些措施强化微软业务呢?

4、内部高管 2 号:Skype 前 CEO 托尼·贝茨



托尼·贝茨

优势:贝茨既有企业也有消费产业从业经验。担任 Skype CEO 前贝茨曾在 SAP 就职。贝茨在微软工作的时间不长不短,既对微软有一定的了解,又没有被微软现有企业文化同化。在 Skype 时,员工很喜欢贝茨。他目前在微软的工作是为公司寻求新机遇。

劣势:贝茨担任 Skype CEO 的时间不足 1 年,而且没有管理上市公司的经验。贝茨有管理像微软这种规模公司的能力吗?(竹子)