

## 高端人才进入流动跳槽季 职业经理人打头阵

每逢年底，职场上的跳槽风声总会此起彼伏，今年也不例外。记者从鼎点、万宝盛华及金前程等多家人力资源服务机构获悉，自进入12月开始，岛城商界的人才战已悄然打响，尤其是中高端人才更是进入了一年中流动最旺的时期。与此同时，猎头公司也开始纷纷出手争抢热门人才。而与往年不同的是，今年项目带头人及职业经理人，成为这场人才争夺战中的焦点。

### 年底职场流动增多

年底跳槽扎堆，如今已经成为了司空见惯之事。“年底人才流动较为旺盛，属于正常现象，每年都是如此。”金前程人力资源顾问公司党明星经理告诉记者，职场人士选择年底跳槽，不外乎四大原因：最主要的是对于目前的薪酬并不满意，而且短期内职场状况不会发生变化；其次，相当一部分人是对目前的职位和薪酬都较为满意，但对于公司发展的前景不看好，另觅高枝；第三类人则是公司发展前景光明，但自己的职位已经达到极限，为寻求更宽广的发展空间而跳槽；最后一类则是为了寻求挑战和刺激，而选择新的工作环境。

由于高端人才的巨大缺口，年底的人才战近两年是愈演愈烈。对于青岛高技术人才缺口，锐仕方达猎头公司青岛分公司负责人的预估是40万人以上，其中仅高级职务船员的缺口已高达万人。该公司负责人表示，青岛本地大量企业在年后都出现不同程度的人才荒，高端人才更是稀缺，人才搜寻范围已经扩大到全国，希望吸引更多好的人才来青岛发展。锐仕方达猎头公司是国内知名的大型猎头公司之一，其青岛分公司于2012年4月成立。像锐仕方达一样，如山东省本土知名猎头公司中天人和、上海朝仕企业管理有限公司等都纷纷于近两年入驻青岛。

### 猎头盯准高端人才

相对于普通职员来说，高端人才的流动性更受市场关注。对此，鼎点人力青岛地区负责人高亮亮表示，随着青岛地区经济的发展，虽然人力资源配置规模与北上广一线城市仍有差距，但这个差距正在逐渐缩小。“以前青岛地区的高端人才流动性相对较弱，其实是职场不活跃的一个体现，而现在包括项目经理、店长、经营厂长甚至副总、总裁等层次的人才，都已经实现了正常流通，尤其是在年底这段时间。”高亮亮告诉记者，根据地区经济发展的进程，每年高端人才流动的焦点都有所不同，而从今年鼎点人力所接触的“猎头任务”来看，职业经理人和项目带头人是最热的两类人才。“最近商企对于职业经理人的需求远高于其他人才，所谓职业经理人不单纯是营销专家，还具有较强的管理能力和一定的企业发展战略分析能力。”而另一类热门人才——项目带头人，大部分则来自于科研机构或大专院校，“对于这些人才，企业更看重的是其专业水平和技术专利，能够为企业带来巨大经济效益的科研项目是这类人才升温的主要原因。”高亮亮解释说，对于项目带头人，企业更看重其科技转化能力以及团队合作的能力，而非本人的理论水平或学术著作。

对于今年年底的“跳槽潮”，高亮亮表示，是因为年底更利于“猎头”挖掘人才，“有的时候，我们是年中甚至年初接到的案子，最后到底年底才找到合适的人选。”

### 企业搭建“人才防线”

人才无疑是企业发展的关键因素，面对着“猎头”的“挖墙脚”攻势，商企老板也开始关注如何留住人才，而相对而言，“感情牌”成为了商企老板不约而同的选择。

“职工离开公司主要考虑的职场待遇，对于高端人才来说，这种职场待遇不单纯是经济收入，还有在企业当中的价值认同。”万宝盛华青岛地区相关负责人表示，相对于加薪、重金奖励甚至预扣部分年终奖作为保证金等经济手段，商企老板打“感情牌”的成功率更高。“对于猎头来说，只有年薪在20万元以上的职工才能算作高端人才，而这部分人的职场生存能力都很强，一年加薪三五万元并没有太大意义。”这名负责人说，为防止企业人才被挖，大企业经营者往往会选择在年底，以约谈、吃饭、出游以及家访的形式，强化与高管的感情交往。另一方面，则是充分掌握高级职员的交往动态，做好高管跳槽的应急预案，“比如说利用猎头公司，提前做好人才储备，或者在公司保密资料、技术专利等方面，提前做出预防措施。”

而选择年底作为跳槽时机，也是职场人和企业双赢的一个选择。“从人才角度来说，主要是关注年终奖或年底分红，在职场收入当中，这部分占了相当大的比重，所以很多人都选择拿到年终奖或分红以后再走；从企业角度来说，年底大多数工作进展和项目方案等都进入盘点、结算阶段，重要职工跳槽是便于进行人员交接和整体评估。”党明星表示，年底的正常人才流动，有利于整个社会的人力资源优化配置，对于职场来说是具有积极意义的。

(官华晨)

# 只会赚钱不玩运动 你都不好意思说自己是 CEO!

“如果整天只知忙工作而且还耷拉着个大肚子，那就说明能力有问题”，“既赚钱又健康，新时代企业家的职业心态发生了转变”

如果你至今仍认为高尔夫是土豪们仅有的运动，那就真的Out了！除了万科董事会主席王石在波士顿爆炸案中充当“央视连线记者”是因为参加马拉松赛之外，无论是北京马拉松还是上海、广州的马拉松赛上，都能发现各类土豪的身影……网友戏谑：“如果整天只知忙工作而且还耷拉着个大肚子，那就说明能力有问题。”如今只会赚钱不玩运动，你都不好意思说自己是CEO！

在赚钱之余又健身、健身之余又能交友、交友之余又能打造健康形象，一举N得，恐怕也不是马拉松本人当年能设想到的。

### 土豪大V们都跑起来了

“从55公里到75公里的路程变得极其痛苦。此时的我心里念叨着向前冲，但身子却听使唤。我拼命摆动手臂，觉得自己像块在绞肉机里艰难移动的牛肉，累得几乎要瘫倒在地。一会儿工夫，就有选手接二连三超过了我……”这是与本届诺贝尔文学奖擦身而过的“文学土豪”村上春树描述自己参加一次超级马拉松时候的情形。

不是每个大V都有村上的好文笔，但是他们会晒“路线图”——在微博上，潘石屹随手发个当日跑步10公里的APP截图，又或者在7时23分发微博“今天继续迎着朝阳，闻着淡淡的煤烟味在奔跑。”

SOHO的老板在跑，万科的更是没闲着。王石都跑到波士顿去了，并组团15人参赛。万科集团总裁郁亮也在10月北京马拉松晒出了3小时44分的成绩，引来媒体一片惊呼“成绩十分不俗，尤其是对于一个40多岁才开始减肥练长跑的大叔来说！”随他之后，万科集团副总裁毛大庆也完成了北京马拉松的全程比赛，成绩为4小时35分。

据悉，在这场马拉松中还有拥有“骨感”身材的百合网副总裁慕岩，他的成绩几何暂不得知，不过坊间传闻他找了个老婆也是爱长跑的，两人曾一起跑完杭州马拉松全程。

### 金融圈爱上户外活动

金融业高薪的背后一向被认为是压力较大的行业，金融从业者英年早逝的事情频

频发生。不过，近一两年来越来越多金融从业人士开始有意识地进行“健康管理”，除参加一般的锻炼活动以外，类似徒步、穿越这样挑战自我的“类极限”户外活动正越来越流行。

今年以来，业绩领跑全国的阳光私募广州创势翔投资总监黄平本周刚刚参加完在广西阳朔举行的法拉利拉力挑战赛。黄平兴奋异常：“连续两天的比赛，包括了长距离行慢速行驶到达指定地点、连续弯道、定点停车等项目，应该说都有一定的难度，既考验技巧，更考验耐心。”而对于比赛的初衷，除了兴趣本身，黄平表示，更多地也是想挑战一下自己，“并不是说在年底排名压力下需要刻意放松”。数据显示，创势翔1号截至目前今年以来收益率为120%，比第二名多出十个百分点，“追兵还是逼得很紧”。

深圳铭远投资基金经理韩跃峰则是一名登山爱好者，身边朋友“多数是打高尔夫、爬山之类，这几年搞穿越活动的也不少。当然，很多人跟我一样受时间和精力限制，活动不能说特别频繁，只能尽量挤时间”。

### 你若安好，便是企业的晴天

企业家的马拉松，还带着公关意识，小投入大影响，而且形象健康。

“从喝白酒转成喝红酒，从西装领带转成衬衫布鞋，从开奔驰到跑马拉松，从游山玩水到结伴骑行，从高尔夫到登珠峰……”网友们是这么戏谑土豪的。

“我们可以看到，在企业创业阶段，董事长或者CEO是引擎，他们必须发动马力带领企业前进；可是当企业进入稳步发展的阶段，他们就变成了舵手，更注重前进的方向。”资深公关关系专家林景新在接受记者采访时一一分析指出，“所以我们看到第一代企业家如柳传志、宗庆后等的新闻，是当年一天工作18个小时，但到了第二代企业家，他们的存在意义不一样了”。

### 企业家的形象就是企业招牌

正如从“珠圆玉润”状态减肥成一个“骨感男”的郁亮，在跑完42公里下来依然可以笑着向媒体炫耀“完全没有辛苦的感觉”，在谈及参加马拉松的初衷时，他的说法是：“有了车有了房之后人们缺的是健康，健康



比车与房更重要。”

作为全国地产领头羊企业的管理者，他想倡导的是跑步带来的健康生活方式，那种感觉，大有“我们一切都很好，只是偶尔做做地产”的信息，又或者，“万科其实是一家运动公司，稍带卖个房子”，据说，万科在业内新的名字叫“万科运动员有限责任公司”，公司上上下下老老少少高管中管全被赶上运动场，员工的体重、身体素质直接与上级奖金挂钩，“运动狂人”的郁亮更是高调许诺在50岁之前要完成三个目标：登上珠峰、完成全程马拉松、练成6块腹肌。

网友们纷纷笑曰：满天下的CEO土豪们都无法淡定了，因为他们无不被暗示如果整天只知道忙工作而且还耷拉着个大肚子，那就说明能力有问题。

“跑步不仅能带来健康，他本身就是企业的代言人，无形中也是企业的广告。”林景新笑着说，“企业家的马拉松，还带着公关意识，小投入大影响，而且形象健康，看，万科就是一个成功的个案。”

### “掌门人”的健康 不是一个人的事

显然，从现代管理学的角度看，企业家的健康还不是自己的事情，至少密切关系着企业发展。“当然，既赚钱又健康，这也是新时代企业家的职业心态发生了转变。”林景新补充解释。

刚刚跑完广州马拉松长跑的广州创势翔投资董事罗兴文表示，之所以用阳光私募基金的身份参加这次全民健身活动，是想向参与证券市场的投资者倡导一种“健康生活，快乐投资”的理念，对待投资很重要的就是要有一个平常心，不要把钱看得太重。“投资

1 王石

登山、跳伞，俺玩的都是极限运动  
设计对白

2 郁亮

跑完42公里，完全没有辛苦的感觉

3 潘石屹

今天继续迎着朝阳，闻着淡淡的煤烟味在奔跑。

只会赚钱不会运动，顶多是个土豪

(图 / 邦野)

者既要做好资产管理，更要做好自己的健康管理，毕竟健康才是人生最重要的资产。”罗兴文表示，接下来还要参加一项20公里徒步行走活动。

### 马拉松也是一个“圈子经济”

“在国外，CEO们常常在一起打打高尔夫，开开游艇帆船，又或者骑骑马。现在，国内二代企业家们也正在流行这么一种体育圈子。”林景新认为，这也跟他们的留学背景相关，“可谓‘投其所好’吧。”

当打高尔夫不仅仅是为了打球，那么，跑马拉松、玩户外有时候也不仅仅为了运动本身。“说白一点，这是一个商谈的平台。”林景新指出，5—10年前，富豪们流行打高尔夫，还称之为“男人最棒的运动”，不管打得好不好。“现在，随着时代的发展，运动的范围也扩大了，从高尔夫到马拉松，只要这些大佬们走在一起，他们总有自己的谈资。”林景新坦言，“这也是一种圈子意识。就像上EMBA一样，重点不在你跑得好不好快不快，而是拐了个弯找到商圈。”

(李晓莉 吴海飞)

## 沈东军的CEO营销术

中欧国际工商学院管理学教授忻榕是沈东军的“良师益友”，“爱学习”是她对沈东军的评价，至今他还常去商学院里学习。“现在我继续读书的边际效益已经很低了，课堂上老师讲的内容我基本都知道了，我就是要与学术保持着一定的联系，也许课堂上老师讲的某一个点，过去没去重视或明白的理论，突然就会明白，让我换个角度思考。”沈东军说。

他最推崇的管理大师包括彼得·德鲁克、杰克·韦尔奇、杰克·特劳特等，这些大师的管理学著作他不仅全都看过，还将理论“学以致用”。

特劳特在他的“定位”理论中指出：随着消费者选择越来越宽泛，企业必须把握住客户的“心智资源”才能在竞争中居于主动地位。沈东军给通灵珠宝的“定位”就是卖亲情。

“戴比尔斯集团将钻石文化带入中国，钻石代表爱情的这个理念如今已经深入人心，几乎所有卖钻石的珠宝商都强调其爱情的属性，通灵如果继续做，很难做出差异化来。但是亲情则不一样，比起西方的消费者，我认为中国消费者比别的民族更加注重为子女着想。”正是基于这样的判断，通灵珠宝的广告片、品牌广告语，无不传达着“为下一代珍藏”的理念。

沈东军也常想着，他能为他的儿子留下点什么？在手工时代，每件产品都是手工打造的，是艺术品，而到了工业时代，典型特点是任何产品都流行得特别快，一部手机用不到一年就换新的。“除了房产，我想已经没有什么可以留给我们的子孙了。但是珠宝首饰则不同，他凝聚着情感，是一个时期的艺术精品，拥有良好的工艺、具有稀缺性，贴身佩戴永不磨损，这些恰恰可以让我们留到下一代。”沈东军说。

不过沈东军也判断，仅仅靠亲情营销，让消费者认识品牌还太漫长，他认为正确的思路应是借助明星代言为品牌“推波助澜”。这种方式不是沈东军的独创，而是奢侈品历来有与娱乐、体育赛事跨界营销的传统，比如萧邦一直是戛纳电影节的赞助商，欧米茄作为奥运会合作伙伴将近一个世纪，宇舶赞助世界杯……

通灵珠宝选择了与这些国际知名奢侈品牌的同样的营销术——赞助柏林电影节、跨界娱乐营销。“赞助电影节最大的收益是让我们的产品更加精益求精。虽然电

影节的珠宝赞助商只有我们一家，但是其他国际品牌也会单独赞助某位明星，我们能够更加近距离地关注每年珠宝的流行趋势，借助电影节这一平台与各类国际明星保持密切的联系。”

让通灵品牌国际化程度不断提升、让通灵不断创新是沈东军给自己和公司的短期重要目标之一。“柏林电影节是欧洲三大电影节之首，当消费者得知我们是其赞助商的时候，会对产品更加信任，可以说电影节为通灵做了备书，提升了产品形象。我想2008年北京奥运会诸多的赞助商，他们参与这项盛事，也是为了提升消费者的信任度。”

沈东军拒绝透露6年来赞助电影节的花费，但是赞助的花费占到了通灵每年公关费用的1/4。“电影在世界上竞争越激烈，我相信柏林电影节的地位会更巩固，影响力会越来越大，因为柏林电影节从不走流行路线，而是文化路线，比较严谨、客观，至今已有64届了，我还没有看到其有衰败的迹象。”

沈东军同时还在经营个人品牌——让自己成为电视明星。

商学院的营销课程中，关于“CEO营销”的研究越来越多，借助塑造老板或CEO的个人形象，最终达到提升企业知名度、美誉度的目的。在天津卫视电视真人秀《非你莫属》节目中，沈东军是最活跃的大BOSS，他给大男生开出30万元年薪，让“优雅妈妈”在家SOHO办公，为赌博做过托儿的求职者提供总经理助理岗位，甚至还和主持人张绍刚“杠”上了。每期节目播放完毕，沈东军总成为互联网、微博这些社交平台上的热点话题。

“就像乔布斯之于苹果，马云之于阿里巴巴，马化腾之于腾讯一样，创始人或CEO个人的形象能为品牌打上深深的烙印。”沈东军期待，通过电视真人秀节目让更多消费者知道通灵珠宝这个品牌，提起沈东军的名字，让大家想起通灵珠宝。

国务院新闻办公室于2013年12月19日(星期四)上午10时举行新闻发布会，将请国有资产监督管理委员会副主任黄淑和介绍深化国有企业改革，完善国有资产管理体制有关情况，并答记者问。

记者：您提到下一步将继续推进规范董事会建设，依法落实董事会职权，这是否意味着未来董事会对经理层选聘会有实质性的进展？谢谢。

黄淑和：下一步国资委进一步加快推进规范董事会建设，我们在原有试点的基础上，考虑在国资委直接管理的企业当中再选择几家由董事会选聘和管理经理层的试点，准备让这些企业更加市场化。另外也推进职业经理人制度的进一步建立。谢谢。

(中国网)

## 上海国企领导人任期将契约化 推行职业经理人制度

上海市深化国资改革促进企业发展工作会议12月17日在世博中心召开，《关于进一步深化上海国资改革促进企业发展的意见》正式发布。记者从会议现场了解到，上海将推进市场化导向的选人用人和管理机制。

据了解，上海将全面推行国有企业领导人员任期制契约化管理，明确责任、权利、义务，严格任期管理和目标考核，保持合理的稳定性和必要的流动性。

## 2013年中国优秀职业经理人 评选活动在安徽合肥启动

响力，参与最广泛、最高端的商业人物评选活动之一，是一年一度国家级职业经理人唯一官方授权评选活动，具有高度的权威性、行业代表性和社会影响力。中国人力资源开发研究会相关负责人表示，中国经济的未来依靠企业，而企业的命运则依靠职业经理人，他们将理论高度与实践经验合二为一，推动中国企业的发展进步，中国将走入职业经理人时代。

据悉，2013年中国优秀职业经理人评选活动由中国人力资源开发研究会、中国中小企业协会、安徽省青年经理人联合会主办，旨在深入贯彻国家人才发展战略，推动职业经理人队伍建设，表彰2013年在安徽乃至全国经济发展中表现突出的企业家和高级经营管理人员。

记者从15日举行的新闻发布会上获悉，中国优秀职业经理人评选是国内最具影响力，参与最广泛、最高端的商业人物评选活动之一，是一年一度国家级职业经理人唯一官方授权评选活动，具有高度的权威性、行业代表性和社会影响力。中国人力资源开发研究会相关负责人表示，中国经济的未来依靠企业，而企业的命运则依靠职业经理人，他们将理论高度与实践经验合二为一，推动中国企业的发展进步，中国将走入职业经理人时代。

(姜刚)

记者于15日举行的新闻发布会上获悉，中国优秀职业经理人评选是国内最具影响力，参与最广泛、最高端的商业人物评选活动之一，是一年一度国家级职业经理人唯一官方授权评选活动，具有高度的权威性、行业代表性和社会影响力。中国人力资源开发研究会相关负责人表示，中国经济的未来依靠企业，而企业的命运则依靠职业经理人，他们将理论高度与实践经验合二为一，推动中国企业的发展进步，中国将走入职业经理人时代。