



焦点人物

跳来跳去的人生? ——“天才”高管的职场发展路

■ 本报记者 袁远

天才就业难?

信业传奇人物李一男宣布将于近期辞去无限讯奇CEO职务。这位曾经的“少年天才”、华为历史上最年轻的副总裁,竟在短短5年中3次宣布辞去最高管理层职务。回顾李一男的职业征程,几乎是一路鲜花和掌声。27岁他就成为华为副总裁,主管研发,并被视为任正非的“接班人”。2000年前后,李一男先后担任华为电气总裁、美国研究所所长。2006年,李重回华为,被任命为首席电信科学家、副总裁。2008年,他成了百度CTO。2010年1月,他去了无限讯奇,任CEO……

人们不明白,这些令人眼红心跳的职位,李一男在每次离开的时候,总是如掸去一片尘土般轻松、无牵挂。这位职场“天才”仿佛练就了一身绝好轻功,在荆棘密布的职场,以跳跃式步伐行进。很多坚持“稳定才是王道”的职场中人,对李一男的频繁跳槽不甚理解。如此跳槽,怎能积累下资源和经验呢?新的职场有新一的人际关系和业绩挑战,有必要一次次重新来过吗?

“80后四大创富新贵”中年龄最小的茅侃侃,也有类似的职场经历。他17岁成为亚洲最年轻的拿下了微软和思科两项计算机认证的天才;之后短短3年内换过17份工作,领域横跨IT界、公关界、影视界乃至政府部门;21岁他创建了国内首家以“真人实景数字游戏”为主业的公司并兼任总裁和首席架构师。之后,他又坦言自己不适合创业……

年轻的“天才”高管们,究竟是该践行传统的职场忠诚准则,尽快找到自己的归属地?还是继续以自我为中心,让环境为自我发展让路?

市场需求催生跳槽达人

“天才”忙跳槽,这首先反映了人才流动市场的巨大需求。据前程无忧首席职场专家冯丽娟观察,今年,前程无忧的职位数量比去年增长了30%。“人才抢夺战”尤其集中在互联网、金融投资、高端制造业、房地产这几个领域。一些新项目开张或刚刚落户的企业,急于尽快组建一支战斗力较强的团队;一些拟上市公司也急需招募熟知上市流程的高级人才,为其管理;还有的公司面临激烈的人才竞争压力,时刻考虑高端人才储备。李嘉诚曾经花高薪挽留一名高管,只是因为“如果我不聘他,将来他就是我的竞争对手。”市场的高增长率、挖角现象严重,使得摆在“天才”高管面前的机会很多,诱



李一男

惑很大,想不跳槽都难。因此,在冯丽娟看来,旺盛的市场需求,才是滋生职场“高人”频繁跳槽的沃土。

当然,李一男式的职场“高人”频繁跳槽,很多都是面临相同的困境——在原公司提供的平台上很难再取得傲人业绩,升职空间受限。冯丽娟认为,这并不是企业的错。“很多企业从发展期进入稳定期,已经不需要太高的增长速度,没有30%的增长率,就维持10%的增长好了。因此,企业也不可能给‘天才’员工再提供创业初期那么好的资金、平台和升职空间。”而“天才”们有特别强的解决问题的能力,承受不了公司的平稳发展状态。“那种感觉就像一个空有一身武艺无处施展的武林高手。”冯丽娟特别能体会他们的心情。当内心的激情之水快要溢出长久不变的缸体时,跳槽也是再自然不过的事情了。

稀缺人才的跳跃式发展路径

虽然企业总是对频繁跳槽的职场高人抱有戒心,但是也不得不承认,为了将这些职场“稀缺人才”招致麾下,很多企业也甘愿冒险,放下对员工“忠诚度”的苛求,做好承受他们再次跳槽的心理准备,投以热情的“拥抱”。“如果总有企业给这些人很好的机会,只能说明他们在高端人才市场是稀缺品种,具有很强的个人定价能力。他们的每次跳槽,换来的平台会更好,也证明了他们在职场的成功。”冯丽娟并不以传统的职场价值观看待李一男们。的确,这些年轻的“天才”不同于以往那些一步一个脚印



茅侃侃

“往上爬”的高管,他们更年轻,更精干,适应新环境的能力也强,他们压根没想过要在哪家公司做到头,他们更看重公司能否提供施展才能的舞台,一旦发展受阻,他们没有耐心忍受“不再适合”他们的环境,总是果断做出决断。“跳跃式”发展,就是他们的主流就业方式。

视自我实现比生命还重要

资深职场心理顾问漆红表示,“自我实现”和“归属感”对于职场中人来说,永远是一个两难选择。是否该降低个人自我实现的要求,而在一个公司稳定、忠诚地坚持到底,说到底还是个人选择。但从心理学角度,自我实现是人更高层次的需求。“当职场中人真正自我实现之后,他人是跑来归属你的。你并不觉得需要归属谁。相反,人仅仅满足归属感,还远远不能在职场获得满足感,因为自我实现还不充分。自我实现才是人更本质的需求。”漆红道出了自己的体会。

让茅侃侃式的天才放弃自我实现,屈就现实环境,无异于作茧自缚。“有一类人性格上追求多变,只喜欢创新,把自我实现看得比生命还重要。对这样的人,为什么一定要要求和芸芸众生一样呢。他们的频繁跳槽也是对生命丰富的体验和积累,或许哪天他们

觉得累了,希望安定下来,那就再安定好了,一切取决于他们自己。”漆红用开放的态度看待这样的跳槽高手。冯丽娟也认为,李一男、茅侃侃式的人才不是太多,而是太少,“我每年参加企业招聘,发现总有20%的人是企业求着他们的。普通人很难一直保持工作的高峰状态,总是在2-3年职业高峰期过去后就进入调整期。或许只有天才才需要如此高昂的成就感。”

从企业高管到人才租赁

“常在河边走,哪能不湿脚”。总是这么“跳”下去,也难免会遇到风险。“当经济走势下滑,流动人才市场变小时,这类人的风险就来了。企业不愿意再花高昂的成本雇用他们,也不愿给他们提供充足的项目资金保障。尤其是遭遇经济危机时,企业首先考虑裁掉的就是他们这类高薪酬、高要求的员工。”冯丽娟说。这类天才最终的出路或许就是做真正的“独行侠”,把自己租赁给处于创业或上升期的公司,服务1-2年,待公司进入稳定、内敛状态,立马“鸣金收兵”,再转战到下一个需要他们的战场。这种人才流动方式现在在欧美非常盛行,既可以降低公司的成本,用合理的价位买来行业“天才”,又不需要长期供养这些“棘手”人才。这些职场高人也可以永远保持他们最珍视的独立状态和自我实现需求。这种针对高端人才的项目管理方式,也将会在我国逐步盛行,冯丽娟认为。

也许只有到那时,李一男、茅侃侃这类永远走在跳槽路上的人才不会被人们视为异类吧。

海外华商

债务危机下 华人经济呈现冰火两重天

■ 静安

西方债务危机仍在持续,对于华商而言,在海外的经营开始出现冰火两重天的现状。业内人士认为,债务危机对华商们的经营势必会有一些影响,但从华商自身的情况不难看出,导致冰火两重天状况出现的原因多半源自于华商自身。

无序发展导致生意惨淡

据意大利欧联通讯社报道,在意大利的普拉托,一直是华人经济在支撑着这个纺织品集散地的光环。普拉托近10万人形成产业集群带动支柱产业发展,也为中餐市场发展创造了商机。

据了解,十几年前,在普拉托的两条华人街上,华人企业交错在意大利人经营的商店中,显得还有些稀稀落落。如今,普拉托华人街除了没有唐人街牌楼外,在某种意义上绝不亚于美国唐人街,街道两旁到处布满了华人开的商店、货行、首饰店和中餐馆。

中餐业是普拉托华人继纺织服装业后的第二大产业,普拉

托华人餐饮业与其他城市的中餐馆不同,服务对象完全是华人。在普拉托的两条街上,华人用正宗“瓯菜(温州菜)”打造了一个美食城。

普拉托中餐馆虽然较多,在5年前,华人街大小中餐馆始终保持在20家左右。从上世纪90年代中期开始,这里的中餐馆凭着温州、青田等家乡风味的魅力,多年来一直在意大利华人饮食业称雄,经久不衰。

3年前,意大利放宽了对餐饮业管理的门槛,抱着淘金梦想的华人再次蜂拥至普拉托华人街。街道两旁的商店被改造成中餐馆,就连住宅也变成美食城。3年的光景,普拉托华人街布满了挂着红灯笼的餐馆,街区内新增了数十家酒楼、餐馆、风味小吃店和特色食品店。

今年上半年,普拉托政府以扰民为由出台政令,限制华人街餐饮业的营业时间,规定晚间零时必须停止营业。本来由于无序发展,中餐业已经出现过剩态势,生意开始下滑。受政令影响,华人街的餐饮业生意更加惨淡。

一位中餐馆的老板告诉记者,意大利晚上正常就餐时间一般在9点钟左右,只有3个小时的营业时间,对于朋友聚餐来说似乎短了些。很多客人因为华人街限制餐饮业的营业时间,而去城外就餐,不再来华人街。现在,普拉托华人街的中餐业已经无利可图,只能苦苦支撑。

阿根廷华人超市经营火爆

与意大利华人餐馆经营惨淡的现状相比,阿根廷的华人超市却经营得风风火火。据阿根廷华人超市公会近日公布的报告称,目前,阿根廷的华人超市数量已超过1万家,每年销售额达到大约59.8亿美元。

报告指出,目前,阿根廷的华人超市中营业面积在250平方米以上的超市有9800家,营业面积在250平方米以下的小超市数量至少在200家以上。华人超市平均每天的营业额在1914美元左右。

报告分析称,阿根廷首都和附近地区的华人超市已接近饱和,目前,华人超市正向阿根廷的中小城市发展。

阿根廷华人超市公会秘书长米格尔·卡尔维特说,现在,阿根廷新开张的华人超市60%集中在人口少于3万人的小城市,以避免华人超市在大城市过于集中造成同业恶性竞争,由此引发当地商家和居民不满。此外,华人超市在阿根廷的发展采取了更加策略的方法,更多选择买下当地商家进行营业,而不是新开超市进行竞争。

近年来,阿根廷人的消费习惯发生很大改变。由于生活节奏加快,越来越多的阿根廷人选择在住家附近的中小型超市购物,从而为华人超市的蓬勃发展创造了良好条件。上世纪90年代,阿根廷的华人超市只有数百家,目前已发展到上万家,华人超市销售的食物、饮料和清洁用品占全国同类产品销售额的15%。