

第一部最具震撼力的在华
世界500强职场小说

LEAVE THE MNCs

逃离外企

营销领域最知名的“船长”12年
跨国公司职业感悟

俞雷◎著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



第一部最具震撼力的在华
世界500强职场小说

LEAVE THE MNEs

逃离外企

营销领域最知名的“船长”12年
跨国公司职业感悟

俞雷◎著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

逃离外企 / 俞雷著. —北京:经济管理出版社, 2006

ISBN 7-80207-578-5

I. 逃... II. 俞... III. 企业管理—通俗读物

IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 037454 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 北京市科星印刷有限责任公司

经销: 新华书店

责任编辑: 王玉水

技术编辑: 李小阳

责任校对: 张廷伟

700mm×1000mm/16

12 印张

120 千字

2006 年 6 月第 1 版

2006 年 6 月第 1 次印刷

定价: 26.00 元

书号: ISBN 7-80207-578-5/F·495

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

此书献给我的父亲俞成夫先生

一位将一生献给工作与专业的艺术家

我为什么要写《逃离外企》

产生写《逃离外企》这本书的想法,最早是在 2003 年的秋天,那时候我还在一家非常著名的世界 500 强跨国企业供职。

那时候我和陈宁合著的《最糟糕情况下的营销》刚面市不久,该书的编辑丁睿娟女士——她也是吴晓波著名的畅销书《大败局》一书的责任编辑——鼓励我能继续从事写作。我告诉她,很想把这么多年来在外企供职的一些所见所闻写一写,她觉得很好。“逃离外企”这个书名忽然闪现在我的脑海,也几乎是在那个时刻,我知道我终究是会“逃离”外企的。

2004 年的夏天,我离开了外企。那之后,间或有些外企通过猎头找过我,许诺的职位也大多以 National 开头,然而我知道,我是不会再回去了。陈宁写完《最糟糕情况下的营销》一年多后升任总监,和我担任这一职务的时间差不多,不过他依然是在外企,和我走上了不同的道路。

外企不好吗?这个问题让我很难回答,如果是一个毕业生,就他个人的职业选择来说,我认为著名的世界 500 强企业肯定是最佳的选择,因为外企会让你学会什么是职业素养,什么是规范,什么是正确的工作方式。然而事物总有其两面性,在你学会这些的同时,你也会失去很

多。职业素养和规范会让你变得职业,但同时让你失去的是创造、创新和创业的梦想;而很多正确的工作方式到最后,也许培养出来的便是官僚和官样文章。外企有时候甚至是一帖毒药,当你在职的时候,你感觉仿佛什么都有,而一旦离职,这些也同样会离你而去。

我眼见了许许多多的人,从最早进入外企时的那种充满着梦想与激动,到逐渐地碰到职业的天花板无法突破再到被岁月消磨了斗志,最后变成在外企混日子。这样的人,不在少数。外企是能培养不少人才,但是更多的人才却被湮没在那种程式化、缺乏创新与高度集权的管理体系中了。

我离开外企,是因为我相信中国本土经济能够崛起。尽管直到现在,本土企业的种种还是显得那么粗糙与简单,但我相信,时间终会证明中国第一代的企业家做了一件多么伟大的事情。中国崛起是我们所处时代的一个大环境,几乎在每个行业都与跨国巨头不断搏杀而成长的中国本土企业,正是这种崛起的一个个鲜活的实例。

我为我们的本土企业感动,也为我们的一个个企业家感动。正是他们,让世界 500 强在中国遭遇到了全球市场前所未有的顽强阻击,而且我们有理由相信,最终的胜利将属于中国企业,尤其是中国的民营企业。

如果没有他们,家用电器将全都是日本货而不是 TCL 或者海尔;如果没有他们,马路上跑的将和泰国或者巴西一样全是进口汽车;如果没有他们,你买东西只能在家乐福、沃尔玛而不是物美;如果没有他们,你的孩子就只能吃

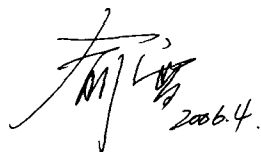
亨氏而不是贝因美;如果没有他们,将会是 IBM 收购我们的企业而不是联想收购 IBM……如果没有他们,我们将感受不到作为一个中国人的尊严与价值。

最重要的是,如果没有他们,我们都将因为不能为中国的经济繁荣贡献自己的智慧而找不到自己真正的价值所在。也许我唱的是高调,然而,在我回到本土企业工作的这一年多时间里,我感受最真切的是本土企业的进步速度、学习能力完全超出了我们的想象。他们现在比外企更擅长创新,更具有变革的勇气,也充满了在全球化时代大力开拓海外市场的欲望与勇气。当然,他们也显然比以前更加具有实力和竞争力,他们也比以前更乐意聘请出身于世界 500 强企业的经理人,乐意看到这些经理人为企业带来的系统观念、先进的管理技术和不同的文化与价值观念。当然,他们也乐意出更高的薪水,为人才的竞争不惜代价。

本书中的主人公李白就是这样一位在外企工作了多年以后回到民企工作的人。这个角色是很多人的角色融合。更确切的说,他代表了一代外企的经理人,“他”是在中国土生土长的人,接受过本土的高等教育,没有留学背景,进入外企也许是出于偶然,但是在这个圈子里一做就是很多年。我们会在最后看到,李白进入一个中国本土的民企却绝非偶然,因为他和现在很多离开外企进入本土企业的经理人一样,看到了中国的未来,也看到自己职业生涯的未来。

在书中,我使用了虚拟的人物和虚拟的场景,所以,

《逃离外企》虽然不是小说,但是它并非是实景和实际人物描写,这点希望您阅读的时候注意。年代也做了处理,书中最后的时间,依照推算已经是 2008 年了。同样的,书中的公司名字也都是虚构的,因为我写的并非纪实文学。



梁
2006.4.

目 录

我为什么要写《逃离外企》 /1

第 1 章 经理人的未来之路 /1

未来的路 /6

透明的天花板 /11

李白的故事 /15

第 2 章 迎接 CEO 的到来 /17

一切为了 CEO /20

来访前一周 /25

第 3 章 CEO 的市场视察 /31

第 4 章 公司作秀场 /43

职场就像一个官场 /43

为了告别的聚会 /47

第5章 职场政治 /53

走近公司政治 /53

难忘的夜晚 /56

穿“小鞋” /60

职场的根本属性 /63

第6章 遭遇猎头 /65

和猎头的见面 /71

第7章 超级面试 /79

激烈的淘汰 /79

小组测试 /85

居然还没有完! /93

第8章 入职之初 /99

OFFER LETTER /99

入职之初 /103

第9章 单骑闯市场 /107

万家超市是必须要进的 /111

业绩高速增长 /114

奔走在浙江 /117

第 10 章 晋升! /125

绩效评估 /125

第 11 章 公司惊变 /135

东天王 /135

风雨欲来 /142

公司惊变 /145

人怎么可以无耻到这个地步? /149

第 12 章 再见了,世界 500 强! /153

猎头徐芳 /154

参观创志 /159

工作、职业和事业的选择 /164

第 13 章 我有一个梦想 /173

致谢 /178

第 1 章

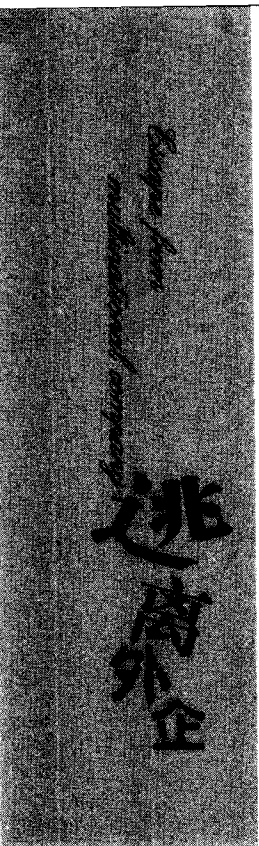
经理人的未来之路

杭州城西的庄记咖啡,是我经常约见朋友的地方。我的公司就在不远处的一座大厦里,走路过来约莫需要 10 分钟。

今天下午约我的是李白。其实我和李白的交往并不算太多,只是一起喝过几次咖啡而已。对于他,我只是知道,他这几年的职业发展据说颇为顺利,2 年前离开欧诗雅公司以后,他去了 J&R 公司,先是做浙江省销售经理,一年的时间就晋升为华东大区销售经理,前段时间又有消息传来说他要晋升为 J&R 的全国通路营销经理了。这两家公司都是世界 500 强中数得着的,以他才 30 岁出头的年纪,这样快的职业发展,是并不多见的。

杭州的夏季非常炎热,我走了 10 分钟就已经满头大汗了。咖啡馆的冷气开得很大,我叫了一杯冰拿铁,找了一个靠窗的位置坐下,等着李白的出现。

约定的时间,一辆黑色的福特翼虎 SUV 停在了咖啡馆的前面。车子里走出来的正是李白,似乎比我前段时间见到他的时候要胖了一点。



“船长,你好啊,好久不见了。”李白和我的很多朋友一样,喜欢叫我“船长”这个名字。

“船长”这个名字是我在中国营销传播网上用的网名,我用这个网名做营销管理论坛的版主已经很多年的时间了,似乎李白最早认识我也是通过这个论坛。虽然我不太喜欢参加那些网友的聚会,但是在这个论坛里,我还是认识了不少朋友,偶尔我们也会一起坐坐,喝喝咖啡。

坐下来点了杯咖啡之后,我发现李白手上还拿着一本书。《最糟糕情况下的营销》,那是我前几年的作品,一本讲营销管理的情景案例书。果然,他是要我帮他签名,但是我猜想他不一定就看过我的书。

“这个书你真的读过吗?”我有点将信将疑。

“读过,真的读过。”李白笑了,“我最近刚仔仔细细地读完,写得真不错。”

我知道这是李白的恭维,但是他能读我的书,我还是很高兴的。“你现在怎么有时间‘仔仔细细’地读书了,我听说你‘官运’亨通,一直都很忙啊。”

李白点了一支香烟——这是我第一次见他抽烟——喝了一口刚才点的咖啡:“船长,我现在可有的是时间,前几天我失业了。”

“啊?!你失业了?”我有点不相信李白说的话。在这两年的“江湖传闻”中,我满耳听到的都是李白的“大牛市”消息。他有能力,老板也欣赏他,这几年的工作业绩也一直不错,事实上我书中主人公“马得其”的一个案例还是取自他的一段实战经历。

“做得好好的怎么会失业呢？我好像听说你要升全国通路营销经理了啊。”

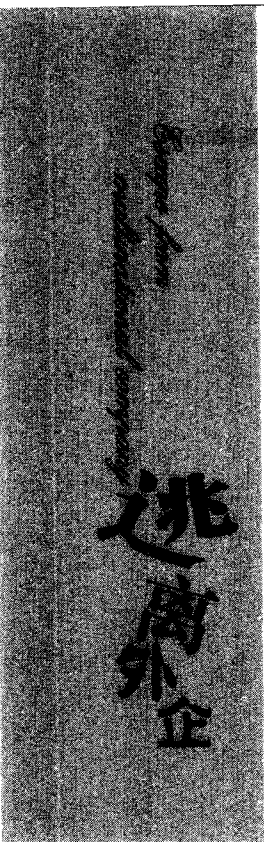
“两个多月前是，但是现在什么都不是了。两个月前我的老板、我老板的老板都被炒了，几天前，我也被炒了。”原来是这样。

李白告诉了我事情的原委：2个多月前，在J&R本财政年度结束的时候，由于连续两年中国区业绩不佳和亏损，并且没有兑现上一个半年度中国区业绩评估时所做的承诺，J&R的亚太区总部解雇了中国区总裁、全国销售与市场总监和全国销售经理。新的总裁接任之后，不出两个月的时间，公司主要的几个产品经理和全国的各个大区经理、财务总监、人力资源总监都遭了解雇。

“一朝天子一朝臣”，这虽然是一句中国的俗语，但是在外资企业却也体现得非常明显。我理解李白现在的感受。在我和我很多朋友的职业经历中，也都有过类似于李白他们公司的这种情况。

“你有过失业吗？船长？”李白又抽了口烟，似乎在自言自语，“我原来一直以为，在J&R，算是找到了职业的归宿。但是万万没有想到，说炒就炒啊！公司这几年业绩不好是对的，可是我管的浙江省，还有后来的华东大区，业绩年年都有很大的提高啊！新来的总裁要用自己带过来的人，我们这些‘老人’，就这样一个个被‘杀头’了。在欧诗雅工作的时候，我还不职场的那套，天天被老板刁难，等我总算明白过来了，在J&R我是处处小心，公司上上下下也都打点得不错，哪里知道，覆巢之下，安有完卵啊！”





“那么,你有什么打算吗?”

“打算?”李白的眼神游离在窗外。“打算……这个其实也是我今天找你来谈谈的原因。说实话我还真没有什么打算。但是这几天来,我一直在想着自己这些年来的职业生涯。毕业8年了,在外资企业也工作了8年了,职位和薪水的确是不断地往上涨,但是这次的事情,让我真的要好好地想想自己的未来了。这8年来,不管在欧诗雅还是在J&R工作,我总是觉得少点什么,或许是少点安全感吧。职位给了我很多东西,物质上的和精神上的,但是你看,一没有这些职位,我又好像什么都不是了……”

李白的話,让我也陷入了思考之中。一年前离开以前公司全国销售总监的职位的时候,我也曾经有与他相同的感触。我想过一种有未来的生活,一种自己能看得到自己未来的生活。但是那种生活又是何其的难!

在这间咖啡馆里,就在上周,我和几个老同事聚了聚。这些老同事在外资企业的工作时间也差不多都有10年了,或高或低,都做到了一定的位置,尽管他们的处境和李白现在不同,但是所想的问题却惊人的类似。都是30多岁的人了,在外企却始终没有那种“干事业”的感觉,做着公司的工作,拿着公司的薪水,惟独欠缺的是一份干事业的感觉。“没有了职位,我们就什么都不是了。”这句话,他们也对我说过,和今天李白所说的又是何等的相似。

我的那些老同事是一帮下定决心“逃离外企”的人,他们集体跳槽去了一家国内的公司。用他们的话来讲,是希望能“做点事情”。

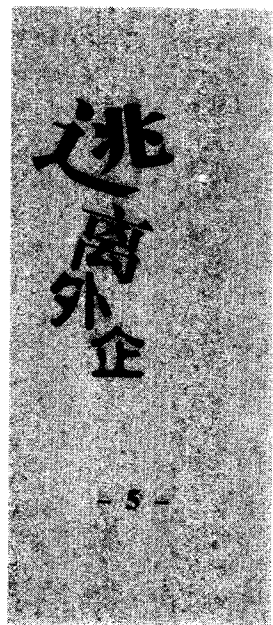
但是他们在外资企业难道不做事情吗?我并不这么认为,那又是什么促使李白,还有我的那些老同事们一个个的离开外企,或创业,或去国内公司,或去读书深造呢?

我也曾经是外资企业中的一员,也曾经为自己能在这些世界 500 强企业中工作感到骄傲和光荣。但那都已经过去了,为了自己的未来,为了自己后面几十年的职业生涯和生活,我们都在陆陆续续地离开了这些曾经让我们可以用“伟大”来形容的企业。

我也点了一根香烟,看着李白。就在这一刹那,我产生了写《逃离外企》这本书的念头。我想把李白这几年的职业道路问个清楚,我想看看李白最终会如何选择他未来的职业道路和人生。我想来写写我们这一代职业人对职业生涯的思索,我想来写写那些形形色色的外资企业,还有外资企业内部的形形色色。

这些形形色色组成了一个在光环笼罩下的世界 500 强企业的中国公司。但是我要褪去这些耀眼的光环,我要来写写它们里面的人,这些在伟大与卑微之间徘徊,在制度严明、高效与官僚腐败之间游离,在庞大的公司帝国与现实的职业道路之间不断地做出选择的人,一群外资企业的人。

这些人,还有他们走过的职业道路,以及他们正在思考或者已经做出选择的未来。





未来的路

在我做版主的论坛里,曾经有过一个帖子,题目叫《经理人,40岁的时候你在干什么》,写的是对职业生涯的思考。这个帖子的点击率出奇的高,很多网友对此发表了自己的看法和意见。设计中的“出路”有不少:挣够钱退休、做咨询顾问、猎头、做代理商、当作家、回学校读书,等等。网友的讨论很热烈,这也反映出了这一代职业经理人对未可知前途的不安与思考。当燃烧的青春都已经献给自己所热爱或者并不怎么热爱的职业之后,等到不惑之年,我们又将如何选择脚下的路?

当代的中国职业经理人基本上出身于20世纪60年代后期和70年代,这和中国改革开放的时间有关。在20世纪的90年代,随着市场经济体系的逐步确立,中国市场逐渐由卖方市场进入了买方市场,靠国家分配工作的时代也逐渐过去,更多的人开始自己选择职业。在市场化程度最高的消费品行业,可口可乐在1984年开始在中国设立装瓶厂,宝洁在1988年进入中国。跨国巨头的进入,不仅带来了资本、先进的生产技术,也为中国培训出了第一批职业化的经理人才,这些人才经过10年甚至更长时间的历练,已经逐渐成为各个行业领域的中坚。但是,不确定性依旧存在,虽然到目前为止各种管理人才大多都是紧缺的,但是这种信息往往是不对称的,一方面,不少企业急于长大,急于寻找优秀的经理人才,另一方面,却