

北京大学MBA另类职业经理人杨洪青 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/159/2021_2022__E5_8C_97_E4_BA_AC_E5_A4_A7_E5_c70_159215.htm 6年前的一天，很平常的一个日子，在一个互联网公司主管人力资源的副总杨洪青，在面试了很多人之后，就觉得自己应该被面试一次。投递简历，接到面试电话，被面试，随后成功地获得了一个较高的职位，其实这只是杨洪青的一时间的心血来潮。那年的杨洪青已经38岁，颇为率性。杨洪青是北京干锅居餐饮管理公司的总经理，在他身上，职业经理人的特质并不是很明显，他跟大部分职业经理人有点不同。在他的职业生涯中，进入了自己有很深偏见的行业。在他的人生常态里，放弃也是一种成就自己的方式。在他的人生字典里，不快乐的生存状态是一种幸运。“冤家路窄”的选择来源：www.examda.com 一直以来，杨洪青对餐饮有一种根深蒂固的偏见，他也从来没想到自己有一天会进入餐饮行业，“我认为做餐饮的门槛太低了，只有混不下去的人才会去开餐馆。”杨洪青对餐饮行业的偏见也并非空穴来风。来源：www.examda.com 1995年，他在冶金工业部下属的一个集团工作。当时集团有一个高档餐厅，资金雄厚，但在经营一段时间后由于不断亏损就关门大吉了。这个事情虽然与杨洪青当时的工作无关，但还是给他留下了很深刻的印象，他认为，“餐饮业是一个很难赚钱的行业。”此后，杨洪青亦在变化中调整，取舍之间得失并没有带给他多少羁绊。5年后一个在北京大学读MBA的契机，使得杨洪青对餐饮行业的偏见烟消云散。学习的那段时间，彻底改变了杨洪青对餐饮这个行业的认知，他认为餐饮行业

是一个非常容易被忽视的行业，在这里可以找到最基础的经济现象和实践最基本的管理模型，因为这里每天都在产生着大量的基础数据。对餐饮行业的个人认知改变之后，非常凑巧的是，2001年，北京元绿回转寿司饮食有限公司向他抛来了橄榄枝，杨洪青理所应当地加盟了该公司，成为副总经理。元绿回转寿司于1997年开设了他们在深圳的第一家分店，品牌是自己的，管理的核心团队也是一帮校友。经过一帮人不懈的努力，元绿回转寿司目前国内已发展到有6家公司、50余家分店的规模，成为国内最大的日式回转寿司连锁企业。在元绿做的正红火的时候，管理层于2002年又在上海筹划了另一个中餐品牌干锅居，在上海蓬勃发展了两年之后，杨洪青出任北京干锅居的总经理。已进入餐饮行业5年的杨洪青，对这个行业有了新的认识，“餐饮行业有自己独特的特征，它是一个在局部技术垄断的行业，但元绿和干锅居打破了这种垄断，创立了自己的整个运营体系，用现代产业化理念改造传统的餐饮模式。只要用心去经营，就会在激烈的市场竞争中活得更好。“餐饮行业的产品有两个，一个是出品，也即我们常说的菜品，一个是服务。这两个方面的质量高低决定了一个餐馆的兴衰”，杨洪青笑笑说。令人“尴尬”的是，在职场生涯不断调整中，杨洪青迎面撞上了自己职业生涯规划中的冤家，他的选择是一种“冤家路窄”的选择。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com