

## 在中国的美国梦

费嘉明第一次来中国是为一家中美合资的软件公司培训中国员工，教他们如何在美国生活。几年后，费嘉明在公共关系和公司合作方面有了一定的成就，于是他创办了自己的公司——为美国公司做网络调查。他的灵感来源于网络论坛和博客上出现的新兴的传播方式。很多公司和他们的产品都在运用这种传播。“这是件大事，网上的信息不止成千上万，而是更多。这些信息都是由真人写的，他们分享对真实品牌、产品和服务的真实经验。”现在费嘉明与他的中国合伙人还有一支他称为“网络口碑分析师”的队伍一起经营CIC，主要根据消费者在网络论坛和博客上发表的讨论，为客户提供研究和咨询。我们采访了费嘉明在中国的经历。

“当然，做第一个吃螃蟹的人是一个挑战。我们没有指南，没有榜样，没有这个领域的任何东西。我们只能凭借我们的经验和知识。不过上海政府很支持创新的事物和那些能创造新的就业岗位的人。我们有的只是丰富的经验。但是作为创始者有一个优势：我们的每一步都是在发展的，这也表示我们可以灵活多变。这一点是非常有用的，因为上海正在迅速地成长 and 变化。我第一次到上海的时候，我试着数浦东的建筑吊车，但是我从来没有数清楚。现在，数不清的吊车都变成了数不清的高楼大厦。上海的发展速度是惊人的。

### 选择人才的策略

和其他注重人才的中国公司一样，CIC也经历了寻找合格员工的挑战。“我们雇佣员工的一条重要标准是要对工作充满热情。我们也曾经用过传统的方式来招募新的员工，比如说在人力资源网站上登广告，或者找猎头公司。但是我们发现这些中介不能很好地描述我们的工作，因为他们不是真正理解我们这一工作领域，所以我们选择了其他更好的方法。我们需要的是那种经常使用博客的人，而我们恰好有这样的软件可以帮助我们找到这些人。为了更准确地让别人了解我们公司，我们现在主动邀请感兴趣的人加入我们的行列，而不是把这个工作交给中介公司。”

### 员工的热情

当问到费嘉明他至今仍留在中国的主要原因时，他立即笑了，说：“我很感谢和我一起工作的人。这个事业不单是我的，也是我们的网络口碑分析师和我们的工程师们的。他们是正在经历网络现实的人，他们有着新的想法。我的中国同事们都对学习都抱着很大的热情。他们相信如果努力工作，就可以完成任何事情。我也看到了很多这样的例子。很有意思的是，对我这个美国人来说，这是我在中国新美国梦！

CIC是中国领先的网络口碑(IWOM)研究咨询服务公司。CIC帮助客户监测活跃的消费者网络文化，并从中发现价值。更多内容请浏览：[www.cicdata.com](http://www.cicdata.com)。

**Published: September 2007**

**China Success Stories features business, commerce, trading and other Guanxi type of news on how to be successful investing or dealing in or with China. -> [www.chinasuccessstories.com/](http://www.chinasuccessstories.com/)**