

职场故事

酒香不怕巷子深的时代已经一去不返, 要想得到伯乐的发掘, 就要主动出击, 勇于展示自己。

伯乐长什么样

徐俊霞

我学设计出身, 和所有有梦想的有志青年一样, 我渴望在职场上遇到伯乐, 再好的千里马如果没有伯乐慧眼识珠, 照样会被埋没。大学毕业后, 我应聘到省城一家广告公司, 从设计名片、单页做起。做了大半年, 老板才让我接触大活: 给一些企业设计内刊、画册……广告这一行的水深, 我深知如果没有前辈的指点, 以我的水平还有很长的路要走。工作中, 老板让我加班, 我就加班; 老板让我出去跑业务, 我就出去跑业务; 老板让我给工程部帮忙, 我就像个男人一样跟着工程部的小伙子去搭舞台、弄灯光。不管人前还是人后, 我从不叫苦不喊累。老板曾经是行业内红极一时的设计师, 创办自家公司后就很少动手了, 但还是有一些大客户的作品是老板亲力亲为。我渴望跟着老板学到真本事, 岂料我有颗拜师学艺的心, 老板却藏得很深, 他很少当着大家的面设计作品, 他的电脑都是上了好几道密码的, 旁人压根打不开。教会了徒弟饿死师傅, 这个道理我懂。我把公司当做自己的家, 节约办公用品、爱惜办公设备, 废弃的物料我都想办法二次利用, 我满心希望自己的赤胆忠心能够打动老板。孰料老板还是深藏不露, 对我设计的作品不说好也不说坏, 不满意就自己修改, 修改后落款是他的大名。我在公司待了两年, 工资从来没有突破两千元。虽说吃住在公司, 上班的成本低, 可这也方便了公司剥削我。加班到晚上八点是加班, 加班到晚上12点也是加班, 老板从没付过一分钱的加班费。我跑来的业务, 每一笔单子的提成都被老板七扣八扣, 没有一笔如数到账。看透了老板的黑心黑肺, 我义无反顾地辞职北上重打天下。我在北京服务于一家地产营销机构, 公司对设计师奖惩严明, 按件

拿工资, 除了固定的底薪, 每个月还有奖金。在公司里, 我保持着一贯的踏实认真, 但是我绞尽脑汁设计的作品到总监那里总是被批得一无是处, 推翻重来。从公司的元老那里, 我了解到总监毕业于国际名牌大学, 在国外就是一位资深设计师。说白了, 人家有牛气的资本, 认识到这一点, 总监提出的意见, 我都虚心接受。共事久了, 我发现总监的思维的确与常人不同, 明明我已经陷入了死胡同, 总监一点拨, 我立马茅塞顿开, 思路峰回路转。我自认为在艺术方面有些天赋, 总监却讽刺我天赋不好好运用, 就会变成铁铸。我白天忙工作, 晚上到附近一所大学进修, 我的刻苦好学在同事们眼里有目共睹, 在总监眼里却是白费工夫。她奚落我, 整天埋首电脑前面, 不如多出去走走。这和之前我在广告公司受到的礼遇大有不同, 但正是总监这样的严苛, 让我发现自己的设计风格从单一到多变, 突破了性格的局限。不久, 我便担任总监助理, 事实证明, 在总监身边工作, 学到的得到的远远超出我的想象。总监不以学历论人才, 也不戴有色眼镜看人, 当然也从来不会偏袒我这个助手, 在她有意无意的磨炼下, 我的工作能力和心理素质越来越强。一年后, 我成了公司的首席设计师, 同时公司决定公费送我去国外培训三个月。这时我才知道是总监提拔我做了助理, 推荐我做了首席设计师, 去国外进修也是总监为我争取到的机会。酒香不怕巷子深的时代已经一去不返, 要想得到伯乐的发掘, 就要主动出击, 勇于展示自己。而真正的伯乐不但会给千里马搭建平台, 还会心甘情愿当千里马的粮草。我庆幸自己在有生之年遇到了总监这个既有识马之才, 又有容马之量, 还有爱马之德的伯乐!

突破了性格的局限。不久, 我便担任总监助理, 事实证明, 在总监身边工作, 学到的得到的远远超出我的想象。总监不以学历论人才, 也不戴有色眼镜看人, 当然也从来不会偏袒我这个助手, 在她有意无意的磨炼下, 我的工作能力和心理素质越来越强。一年后, 我成了公司的首席设计师, 同时公司决定公费送我去国外培训三个月。这时我才知道是总监提拔我做了助理, 推荐我做了首席设计师, 去国外进修也是总监为我争取到的机会。酒香不怕巷子深的时代已经一去不返, 要想得到伯乐的发掘, 就要主动出击, 勇于展示自己。而真正的伯乐不但会给千里马搭建平台, 还会心甘情愿当千里马的粮草。我庆幸自己在有生之年遇到了总监这个既有识马之才, 又有容马之量, 还有爱马之德的伯乐!

减压舱

安慰很重要

谭忠星

通常人们会认为, 激烈的职场竞争环境, 容易使职场人际关系疏离。然而, 以色列海法大学的研究人员做了一项研究, 得出了一个出人意料的结果。当员工承受较大的压力, 比如出现焦虑、紧张等情绪, 身体出现头痛、胃痛等不适, 或者遭遇家庭纠纷等生活事件时, 与一般亲友的安慰相比, 来自同事、上级领导等工作伙伴的安慰引导, 似乎效果更佳。如此说来, 以后心情郁闷的时候不妨寻求同事的安慰和开解吧。

同事最清楚你的状况

海法大学这项研究的领头人米甲·毕伦博士说, 同事之间由于非常熟悉彼此的做事习惯、性格特点等, 因此在安慰的时候, 也就更加容易深入人心。这种安慰能快速缓解不良情绪, 有助于提高工作效率。研究者还进一步提醒, 根据上述经验, 对员工有意识地进行情感支持、社交技能等方面的培训, 对营造良好的工作环境可能大有帮助。

同事的安慰很甜蜜

人碰到一些事情, 造成心理上不愉快。往往过了三个月之后, 这个事情对他来说已经不重要了, 但是如果得不到及时的疏导, 内心的不愉快体验就会持续很长的时间。因为弟弟遭遇一场车祸死亡, 过了很长一段时间, 林丽仍然沉浸在失去弟弟的痛苦中, 工作情绪非常低落。当同事们得知原委后, 主动表示愿意分担林丽的一部分工作。一位同事还对她说: “透透气, 不要都憋着, 随时可以和我来聊聊。”领导更是主动地当了一回“知心姐姐”, 让她把心中的烦恼和痛苦诉说出来, 最后还给林丽批了几天假。也就是这一次事情之后, 她与同事、领导的关系越发得好了, 也更加喜欢这个团队了。同事们也看到了一个工作状态比以往任何时候都要好的林丽。

安慰别人不要说太多

安慰人时, 第一时间讲的话非常重要, 千万不能再讲一些类似“这个社会就这样了, 弄不好了”、“领导总是这么专断”、“这份工作就是这样的, 没希望”的话, 这样只会让同事的心绪更加不平静。更不要以自己更悲惨的经历来开解同事, 说些“你这个事情其实不算什么, 我以前碰到的某某事情比你郁闷多少多少……”这样的话无异于对同事的一次落井下石, 不仅没安慰到, 甚至还会带来怨恨。除此之外, 要避免你说的比他多。

做一个积极的倾听者

在安慰同事时, 首先要做一个倾听者, 真诚地去听他诉说。而且要让对方知道, 你在听他的倾诉, 并且你也明白他想表达的意思。在倾听过程中需要适当的插入话题, 比如可以向他提一些问题, 促进他做适度的思考, 帮助他自己去想通并且自我开解心中郁结。最重要的一点是, 对同事安慰鼓励的话必须是积极的。

三十六计

数字也会说谎

吴美玉

常听人说, 数字会说话, 殊不知经常是谎话。小马在会议上提出几项竞争产品的销售数字, 资料来自于具有公信力的调查机构, 但却是在不同的调查报告中公布的数字。麦可做了一份市调, 显示目标顾客的年龄、性别、职业等分布比例和公司这几年走向一致, 因此建议未来一季仍然照同样的方向行销。然而这份市调的来源, 是发电子邮件给公司产品的注册会员, 请他们上网填写问卷得来的。小马的数字虽然有公信力, 但是不同的调查, 可能是问不同的人, 可能问的方法不同, 采用的标准不同, 所以放在一起比较, 其实是不正确的。麦可的问卷, 问的对象是本来就买了公司产品的客户, 他们的数据代表的是过去已经购买的客群分布, 并非整个市场的走向, 所得到的结果当然会和先前的目标一致。很多老板或主管常常会说: “拿数据来说服我, 我就相信。”却很少有人认真研究数据是从哪里来的; 更多的情况是, 老板心中其实早有定见, 员工也知道老板想要的答案, 于是想办法找出符合答案的数据, 数字说的话全都是谎话。

要让数字说实话, 其实很不容易。举例来说, 同样一个问题, 稍微改几个字, 就会问出不一样的答案。1. 你觉得某产品的售价应该: a. 调高, b. 降低, c. 维持原价。2. 你觉得某产品的售价目前: a. 偏高, b. 偏低, c. 刚刚好。3. 你觉得某产品的售价比你所预期的: a. 较高, b. 较低, c. 差不多。上面3个问题的意思可以说是一样的, 但是很明显, 第一个问题, 几乎可以确定大部分人都回答再降低一点; 第二种问法可能会有比较多的人回答刚刚好或偏高; 第三种问法则最有可能问出接近购买意愿的答案。如果再加上, 同样的问题通过网络问网络族群, 通过学校问学生, 在北方街头或南方街头问人群, 所得到的答案都会不同。有些数字无法显示真实情况是无心之过, 但很多时候都是故意的。当年我还是个小企划的时候, 曾经有好几个主管都交代过我一样的事, 就是让我找出符合老板期待的数据。如果数据不是老板心中所想的, 就换别的方法算。这时候只能期待老板自己看得懂玄机, 知道在什么时候拆穿数字的谎言。

画说职场



无需时刻保持敏感, 迟钝有时即为美德。尽量从善意的角度去诠释语言, 保持让对方迟钝的感觉。此乃社交之诀窍, 亦是对人的怜悯。——尼采

“第一车间”为啥在广袤土地上?

——国酒茅台卓越品质基因探秘之四

水的选择, 以及对能耗比例的把控等。仁怀及周边地区的“糯高粱”与外地高粱相比, 颗粒小、皮厚、扁圆、结实、干燥, 淀粉和单宁含量合理, 尤其是对酿酒有利的支链淀粉含量, 比外地高粱高出1/3左右。茅台人珍视这种来自大地的馈赠, 并努力将“糯高粱”的优点发挥到极致。“把田间地头当作生产的第一车间。”这是茅台集团确保原料绿色管理的一句业内皆知的“名言”。迄今为止, 在中国白酒行业, 国酒茅台是唯一集国家“绿色食品”、“有机食品”和“原产地域保护产品”三项认证于一身的品牌。事实上, 早在13年前, “有机”这个概念

就已经在茅台实现了。2000年, 茅台开始在国内酿酒业率先有计划地推动有机高粱基地建设, 到目前为止, 已累计投资8660万元支持有机高粱基地建设。2002年, 茅台集团的红高粱(糯高粱)基地, 被国家环保总局认证为有机原料基地。此后多年来, 作为中国目前唯一同时获得国际有机农业运动联盟(简称IFOAM)、加拿大和欧盟等多项国际认可和中国CNAS认可的有机认证机构——南京国环有机产品认证中心(OFDC), 始终坚持根据国际通行的有机规则对茅台的高粱基地实施有机认证。南京国环有机产品认证中心(OFDC)每年都

组织专家团队, 来仁怀对每一处有机基地地块进行全面检查, 并对基地的环境和高粱样品采样带回检测, 检查结果由国家认监委审核合格后, 颁发证书。南京国环有机产品认证中心(OFDC)曾在报告中表示, “多年来从未在仁怀有机原料生产基地检测出禁用物质。”所谓有机食品, 是指来自于有机农业生产体系, 根据有机农业生产要求和相应的标准生产加工的农产品及其加工产品。主要特征为, 在生产加工过程中, 不使用任何基因技术, 不施用任何化学农药、化肥、生长调节剂、食品添加剂及防腐剂等化学物质。

从每一粒高粱种子开始, 播种、除草、施肥、收割……据了解, 茅台酒的酿造用粮成本也是业内之最, 仅原料种植环节企业每年除了要付出400多万元用于原粮生产基地建设外, 还要按购粮总额提取10%左右的资金作为发展生产的扶持性投入。而且, 多年来茅台坚持以远高于市场平均价格的优惠条件收购有机高粱。茅台酒生产的粮耗之高, 在中国白酒企业中是首屈一指的, 这也是茅台酒香醇的重要原因之一。在同行业内, 茅台酒酿造的投粮产出比为5:1, 即5公斤粮食只生产1公斤白酒, 耗量比其他白酒多3公斤左右。于细微处见品质。根据这一高标准的工艺要求, 茅台酒厂在厂与车间班组签订的经济责任制中, 不设超产奖, 只设质量奖。这就是人们所知晓的“产量服从质量, 成本服从质量, 速度服从质量, 效益服从质量”的四服从原则和国酒茅台的“崇本守道、坚守工艺、贮足陈酿、不卖新酒”的质量价值观。

一品景芝杯

“讲文明 树新风”公益广告大赛



一切依靠群众 一切为了群众 一切服务群众