

■贴近民生看服务——关注高速路行车②

# 高速路广告不能喧宾夺主

□ 本报记者

近期,本报编辑部接到许多读者来信来电,反映济南周边高速公路广告牌的数量过多,存在安全隐患,影响城市形象。就此,记者进行了采访。

## 高速公路成了“广告一条街”

从“济南北”收费站向东,到济南零点立交桥附近,被济南市民孙婷戏称为“广告一条街”。她说:“我开车走这条路的时候大致数了数,广告牌肯定超过20个!”

高速公路的城市出入口,由于每天都有大量的车辆通行,具备很高的商业价值,所以备受广告商和广告客户的青睐。纵观这一段“广告之路”,记者发现广告牌的式样大都一致,有的是跨线广告牌,有的是立柱广告牌,有的是楼顶广告牌。立柱广告牌,又有两面、三面等之分。

此外,京福高速公路上的济南黄河二桥路段,也是一个广告牌相当集中的地方。11月上旬,记者驱车经过那里的时候,发现沿线的广告牌一块接一块地排列,都竖立在黄河两岸的树林里、庄稼地里、池塘边上。有些广告牌显然没有人管理和维护过,喷绘材料剥落下来随风飘摇,钢铁的骨架也露出锈痕……

## “凭空跨线广告牌”为利益

高速路上跨线广告数量的繁多,尤其是那些人为设置跨线广告牌无所节制的“横空出世”,更是成了读者对高速路行车安全担忧的热议话题。

一般来说,高速公路上的跨线广告牌,都是附着在横跨高速公路的公路桥梁上,桥下高度、安全程度都比较有保证。可是,在济青高速济南段有两个跨线广告牌,却完全不是这么回事——它们纯粹是“无中生有”出来的。其实,这里原本什么也没有,是人为“凭空”架起的一座“跨线桥”,经营起了某银行的广告。

“凭空跨线广告牌”,可谓是“经济利益超越安全限度”的产物。在济青高速济南段,过去曾有一个“主线收费站”(横跨整个路面的收费站),于2007年9月被拆除了。拆除的一个原因就是“存在交通安全隐患”。而这两个“凭空跨线广告牌”,和被拆除的收费站一样,立柱就立在了高速公路的路面上。

对于这两个“凭空跨线广告牌”,记者实地查看发现,在其立柱的旁边放有水泥“防撞墙”,算是采取了安全防护措施。可是,业内

- “济南北”收费站向东,到济南零点立交桥附近,被市民戏称为“广告一条街”。
- 广告牌的后期管理却非常缺乏,即使是简单的查看,也没能形成制度成为固定的日常化检查。
- 安全与畅通是高速公路的首要目标,广告作为其附属产业,不能拖后腿。

人士普遍认为,这个防护措施只对轻型车辆有效,如果真有四五十吨的大货车袭来,防撞墙也不堪一击。业内人士告诉记者,前一段时间,济聊高速公路上的一个“龙门架”被车撞倒,就曾导致交通被迫封闭。如果济青高速路上的这两个“凭空跨线广告牌”真倒下了,后果不堪设想。

## 安全与畅通如何保障?

管理力度不足、管理混乱,是导致目前高速公路广告牌乱象的重要原因。据了解,很多广告牌的竖立,并没有经过高速公路管理部门的批准。相反,很多广告公司找到高速公路沿

线的村庄,以租赁靠近高速公路边上土地的形式,就把广告牌竖立了起来。正因为如此,在广告牌越密集的地方,新的广告牌就越不断“涌现”,就越“层出不穷”花样翻新。

“你只要有关系,仍然可以在零点找到立广告牌的地方!”11月23日上午,济南某广告公司的李师傅说,前不久还有人在济青高速公路上的零点附近立了一个广告牌。

李师傅所供职的广告公司,就是一家专门竖广告牌的广告公司。据李师傅透露,他们竖立的广告牌可以“质保十年”。然而,对所竖起广告牌的后期管理却非常缺乏,“一般只是爬上去,看一看电

焊口是否开裂”,即使是这种简单的查看,也没能形成制度成为固定的日常化检查。所以,有些高速公路上的巨型广告牌,就成了高速公路上的“隐形杀手”,或遇飓风暴雨或遇外力冲撞,它们都将会不堪一击,从天而降,成为高速路上“飞来横祸”的罪魁祸首。

广告牌的数目如果不能有效控制,特别是制作质量和后期保障跟不上的话,终将损害高速公路的良好社会形象。济南军区某部队文职干部梁先生说,开车途经高速公路的时候经常被沿途花里胡哨的广告干扰。有一次在京福高速泰安段,某广告牌上印着周杰伦的图像,广告语竟是:“别看我,看路!”他笑着说:“若真是想让我看路,就干脆别立这个广告牌!”

梁先生认为,应该让高速公路回归路的本质,不要承载“本职”之外太多的东西。安全与畅通是高速公路的首要目标,广告作为其附属产业,起码不能拖后腿。



## ■透视镜

### 公交不该多为“豪华”车

11月18日,在山东经济学院公交站候车的乘客大都是该校学生(上左图)。该站点共有5条公交线路经过(上右图),但普通公交车只有一条,其他4条均为K字头的“豪华”公交车,其票价更是普通公交车的两倍。

从外观上看,K字头的(下左图)公交车与普通公交车(下右图)并无太大区别,仅在夏季两季K字头的公交车上有空调开放,但是在不开空调的春秋两季里,两元票价却丝毫没有任何变化。学生们对此颇有微词,认为这种减少普通公交车增加高价线路的做法实在不妥。他们希望公交部门能切实从乘客角度出发,适时修订票价,处处体现人文关怀。 □记者 房贤刚 报道

## ■职场故事

老总有了一个新思维、新决策,还要有悟性高的部下去细化,去执行才好。

# 当好下属要学会“悟道”

□ 曾国平

古时,师傅带徒弟,是手把手地教,有的方面,师傅会说透,有的是经验性、艺术性的东西,没办法用语言表达,就要靠徒弟悉心领会,即领悟。

同样的师傅,一样的教法,结果,每个徒弟的修为,能耐差距会很大。

在一个公司里,老总给不同的部下下达同样的任务,布置同样的工作,在同样的工作条件下,最后的工作效率和效果也是大不相同。

小A和小B是大学的同班同学,毕业后两人去了同一个公司工作,表现都不错。

两年过后,公司老总提拔小A当副科长,小B心里很不平衡:我俩不是一块来的吗,工作努力程度都差不多,怎么提拔了他,不提拔我呢?

小B找到老总,委婉地表达了自己认为不公平的看法,而且有离开公司之意。

老总并没有生气,只是说:“小B,请你先帮我做件事,做完了我再对你解释。现在是下午四点半,你到自由市场去,看看有什么东西卖没

有,回来跟我说一声,我们公司的厨房晚上正差点什么东西煮一下。”

小B说:“那好,我去看一下。”小B去了,“噫噫噫”下楼,一会儿就回来了。

“老总,市场上有个农民推了辆手推车,在卖土豆——马铃薯。”

老总说:“好,这一车土豆大概有多少斤呢?”“这个……你等一下,我去问清楚。”

小B“噫噫噫”又下楼了,一会儿回来了。“老总,一车土豆300多斤。”

老总又问:“大概多少钱一斤呢?”“噢,那我再问一下。”小B“噫噫噫”又下楼了,一会儿回来了。

“老总,八毛钱一斤。”

老总说:“要是我们300多斤土豆全都买了,价格能不能优惠啊?”

“噢,你再等一会儿”,小B“噫噫噫”又下楼去了。

小B一会儿回来了,向老总汇报。“老总,六毛钱一斤他就卖。”

老总看小B跑了趟,汗都出来了,便端一杯热茶过去,请小B坐下休息一会儿,喝口水。又把提了副科长的小A叫过来,当着小B的面对小A说:“小A,你到隔壁市场上去看一下有什么东西卖没有,回来给我讲一下。”

小A说:“好,我就去!”小A“噫噫噫”去了,一会儿回来了。

“老总,有个农民推着一辆手推车在卖土豆。”

老总问:“土豆大约有多少斤重啊?”“我顺便问了一下,300斤多一点。”

老总又问:“多少钱一斤呢?”“这我也顺便问了一下,八毛钱一斤。”

老总说:“全部买了,他打折吗?”“六毛钱一斤他就卖。”

老总说:“叫他来,我们全买了,厨房正差这个呢!”

“我已经把他叫到门口了,只等您一声令下他就进来。”

小B看到这个全过程,起身对老总说:“老总,我干活去了,我一定会好好干的。”

老总希望有踏踏实实干活的人,更希望有悟性、有创新思维的部下,自觉地理解老总意图的部下,创造性地理解老总意图的部下。

有人开玩笑讲,为什么有的企业家英年早逝?原因之一,部下“没脑子”,说一做一,有的说了也不动,给活活累死的。

有人曾经对一些老总建议,在他们的身边,要有一些悟性高的人,有创新思维的人,他们哪怕异想天开,哪怕提的建议不着边际,但是,决策在您老总那里啊!他一万个看似不着边际的建议,您可以一个都不采纳,也可以采纳一些,这也对您的决策有启发作用。

而且,老总有了一个新思维、新决策,还要有悟性高的部下去细化,去执行才好。

## ■减压舱

# 我不想升职

□ 赵蓉

“我不想升职”并非单纯不想担起责任,也可能是对自己当前境况一种比较成熟的分析与规划。

## 为人际关系担忧

韩睿最近被升职为质量管理部负责人。她非但与原本一起在生产部工作的其他人失去了同事关系,这些人还一下子成为她今后工作中可能发生冲突的对象。对于马上要制定的新部门的工作计划,也就是其中很大一部分会牵涉到生产部员工检查考核的地方,韩睿尤其心焦。

建议:可以在身边找一个“情商”高的榜样,观察,模仿别人是如何在适当的时间,用适当的方式作了适当的表达和处理,也可以请身边要好的同事在可能出问题的地方提醒自己,给自己反馈意见以便不断改善。

## “香饽饽”也麻烦多

成明亮的前任被公认为“有能力”,连续三年带领市场部获得总部绩效考核的高分,但就是这位“太出色”的前任给新升职的成明亮巨大的心理压力,他努力了一番发现“要做得比前任更出色实在太难”,而“没进步”的结果就是部门业绩不如以往。

不久之后,成明亮主动向上司提出对于该职位最好还是进行一次外部招聘。

建议:列出“升职带来的挑战”,“自我优势”和“自我短板”三项。每个人都有自己的短板,但有些短板属于缺乏经验或技巧,可以在短时间内通过学习和操练进行提升的。

## 勉为其难去管人

彭欢在一家消费品公司中国总部的HR部门工作到第三年,部门总监认为她做事有效率也有一定经验,想要升她为分公司的HR经理,却被彭欢以“宁愿不升职也不想管人”的理由谢绝。彭欢表明自己喜欢闷头做事,不适合做牵涉人员组织调配的工作。

建议:不妨对职场中的自己进行360度全方位的评估,即从上司、同事等多个角度了解他们对自己的看法和评价,发掘自己潜在的优点,增强升职的自信。

## 付出大回报小

徐昇在一家机械设备公司的采购部门工作了两年,最近部门经理将他从采购业务员升为采购信息组长,除了原先的工作外,还要负责与设计部门、本部门其他几个业务员之间的协调工作。徐昇对这个职位不感兴趣:“老实说,几百块钱的新加薪却要担负更多责任,这不是我要的。”

建议:如果因为这个原因而产生了跳槽的想法,或者决定跳槽,既是缺乏自信的表现,也是因噎废食的做法。每个人在一个新的岗位上都有一定的“学习曲线”,依据个人情况不同,在新就职的前三个月到六个月主要是熟悉和学习公司的架构、人员、文化、业务和流程。

## ■三十六计

# 牢记三个等式

□ 蒋小华

### 总是找理由=慢性自杀

人们工作当中遇到问题时,总习惯于找理由与借口,没有做好是有原因的,它是可以理解的。若是每一次出现的问题我们都能从自身找原因,不就是一次很好的自我改善与提升吗?这一点或许都明白,只是在实际操作中,没有足够去重视。若能够这样去想,生命是有限的,本可以无限的提升与改善,采取放弃与慢性自杀无异。一天一个理由,一天一次拒绝成长,10天、100天、10000天,那会怎样呢?就像我们一天掉1根头发,会觉得无所谓。如果天天掉头发,一辈子总是在掉头发,又会怎样?秃顶无疑!

### 光说不知道=走向失业

假如被上级安排或检查工作,遇到了一点问题,是回答“这个不会、没做过、那怎么办”还是“我来想办法、我一定解决好”呢?如果总回答不知道不会做等,试问公司请你来做什么——公司雇人必然是替它解决

问题并创造价值的。如果员工不能自己解决遇到的棘手问题,还理直气壮对上级说“我不会、没学过”等,也不违背公司聘用员工的初衷?这不等于自己炒自己的鱿鱼吗?至少离失业不远矣!优秀的员工接受任务或遇到问题,从不对上级啰嗦什么,自己去想办法,即使不会做也会带着感恩的心去找朋友或同事帮忙,而不是理所当然地去找上级——《致加西亚的一封信》中的主人公罗文就是最好的写照。

### 习惯推责任=拒绝赚钱

责任与利益是对等的,有责任才有利益,责任大利益就大——高工资者一定是高责任者。然而,现实工作中遇到问题时,人们总习惯把责任推脱给别人或外在客观因素,而不是勇敢地承担起责任。你拒绝责任不就是拒绝利益吗?你想加薪,你就多承担责任,否则就是拒绝赚钱。如果一边要求老板加薪,另一边却又在拒绝承担更多的责任,这与传说中的“神经病”没有区别,不是吗?

## ■画说职场 153



各种各样的妖魔鬼怪就生活在我们的内心里,所以要经常打开心,用阳光晾晒,让清风吹拂。