

企业楷模

这场婚礼对员工值,对蒙牛来说更值。管理者们虽然花了一些钱,耗费了一些时间,却为企业赢得忠心的员工,以及员工家属的全力支持。

佚名

2001年,蒙牛员工的平均年龄为24岁。年末的时候,很多年轻人要求开婚姻介绍信,集团领导想,能不能举行一场集体婚礼,既可以热闹闹,也能给员工省下一笔钱。

这个构想立即得到牛根生的肯定和支持,他马上安排有关人员发出倡议,一下子有35对年轻员工响应。

集体婚礼那天,公司领导亲自驾车迎接新人。牛根生和党委书记卢俊充当“总家长”的角色。

当年的新郎官、工会办公室主任郭强笑着说:“那天,总裁牛根生亲自为我开车,其他三十多辆喜车的司机,都是公司各部门的领导。公司还给每对新人送了一束水晶玫瑰。”

蒙牛的集体婚礼



蒙牛的管理者还给新人们准备贺金、丰盛的席席、接送亲友的班车,给新人拍了结婚照,并刻制纪念婚礼全过程的光盘。

这些安排细致又贴心,普通婚礼应该有的,他们都想到了。

参加过婚礼的白君说:“当时的情景令人感到,一共四十多辆车,浩浩荡荡,从呼和浩特到和林,一路上都有人驻足观看。和林蒙牛工业园区的集体食堂里张灯结彩,五十多桌席摆满大厅,主席台上,99个酒杯

摆起来,形成一个小塔。领导和员工同新人以及新人的家长,祝贺的祝贺,致谢的致谢,场面异常热闹。很多家长说,家里穷,没能力给孩子操办,现在,企业替我们操办了,一定让孩子在这里好好干。”

一场集体婚礼,集团花费二十余万元,却给员工一个家的感觉,大家都说:“值。”

这场婚礼对员工值,对蒙牛来说更值。管理者们虽然花了一些钱,耗费了一些时间,却为企业赢得忠心的员工,以及员工家属的全力支持。

牛根生所做的不止这些。几年后,他采取一项更为人性化的措施:

很多蒙牛的员工努力工作,往往无法顾及夫妻关系和孩子的教育,于是,牛根生邀请家庭教育专家李议和她的团队,为蒙牛开设“家庭教育教育班”,赢得蒙牛员工的一致好评。

这样的事情,虽然普通,却不是每个企业都能做到的。因为这需要企业家们有一颗爱心,能够关心员工,提供员工所需要的帮助和服务。

任正非吃糠饼

罗燕

任正非出生于贵州安顺的一个小村庄。他排行老大,下面还有6个弟弟妹妹。在那个贫困年代,任正非一家9口人,饿肚子是常有的事。

为了家里孩子都能够吃饱,父亲经常上山采野果,带着孩子们开荒地,种南瓜。母亲捡拾一切可以食用的东西,把野菜和树叶做成美食,并且实行严格的分餐制。她节衣缩食,甚至把自己的口粮拿出来。即便如此,孩子们还是吃不饱。

临近高考,任正非在家里复习功课。他书桌对面墙边放着一个瓦罐,瓦罐里有他们全家的口粮苞谷。一次,他正在复习功课,忽然饿得头晕眼花,他看着对面的瓦罐,仿佛是一个个金黄的玉米饼摆在那,他的口水都要流出来了。他饿得实在受不了了,起身朝瓦罐走去。但他并没有去抓瓦罐里的苞谷,而是从瓦罐旁边一个袋子里抓了一把米糠,然后和野菜掺合在一起,放在锅里当饼烙着吃。

糠菜饼子又苦又涩,难以下咽,任正非吃饼充饥的时候,被母亲看见了,她吃惊地说:“你怎么吃这个,会把身体吃坏的!瓦罐里不是还有粮食吗。”任正非若无其事地说:“没事,我身体好着呢。弟弟妹妹们还小,不吃粮食可不行。”

此后,母亲便从一家人口中抠出一点粮食,悄悄地做玉米饼给任正非吃。任正非这才得以安心学习,他心想:这份恩情无以回报,唯有刻苦学习,考取大学。勇敢且知感恩的人,能把清贫和苦难变成腾飞的翅膀,展翅飞翔。

吉尔森经常迟到,老板告诫他:“吉尔森!要是你下次再迟到,你就自己收拾东西,不用我多说了!”

一连好几天,吉尔森都起得很早,但是这天不小心又睡过了头,他想:“完了,这回老板铁定要解雇我了。”

吉尔森来到办公室的时候,里面悄然无声,大家都在埋头干活。

一个同事冲他使了个眼色,示意老板生气了。果然,老板一脸严肃地朝他走了过来。

吉尔森突然满面微笑地握住老板的手说:“您好!我是吉尔森,我是来这里应聘的,我知道35分钟之前这里有一个空缺,我想我应该是最早来应聘的吧,希望我能捷足先登!”说完,吉尔森一脸自满又充满希望地看着老板。

大家哄堂大笑,老板也憋不住笑了:“快点工作吧!”

吉尔森就这样保住了自己的工作。

应聘空缺

佚名

一个小伙子到北京打工,凭着一身力气,当上一名送奶工。很快,他靠自己的努力,成立了送奶公司。由于他诚实守信,服务优质,经过几年的打拼,他的公司很快发展到有20万个家庭订户的规模。

他与一位做广告的朋友谈话时突然想到,公司现有20万个家庭订户,不就是一个庞大的网络吗?这张网只用于送奶实在是大浪费,为什么不以此为载体,在送奶的同时兼做广告投递呢?于是,他又成立了广告传播公司。公司广告传播人员,由送奶工兼任。

初战告捷后,他决定以送奶网络为载体,兼营更多的业务。随后,他与一些商场合作,进行电子商务配送,还创办广告杂志,新业务都依托于公司这张网铺开,其利润远远高于送奶的利润。

订奶客户很快发展到30万户,员工从最初的3个人,发展到目前的2800人,资产由最初的2000元猛增到现在的1.5亿元。这位已成为亿万富翁的年轻人叫吴作仁,他的公司获得“第三届全国文明社区贡献”大奖,他本人也获得“北京市十佳外来青年”称号。

机会对于任何人都是公平的,它在我们身边的時候,不是打扮得花枝招展,而是普普通通的,根本不起眼。看起来耀眼的机会不是机会,是陷阱;真正的机会最初都是朴素的,只有经过主动与勤奋,它才变得格外绚丽。

机会往往很朴素

瑞丰

在你们眼里,只有想买鞋子的人才是你们的顾客;在我眼里,任何人都是我的顾客,包括那个一心向我推销帽子的人!

任何人都就是我的顾客

陈亦权

上世纪20年代,随着体育运动的兴起,在一个名叫赫佐格奥拉赫的德国小镇上,先后出现了三家运动鞋作坊。其中有个老板才20岁出头,他起初是跟着父亲在街头摆摊的修鞋匠,后来因为在体育行业看到了商机,才大胆投资办起了这家制鞋作坊。

有一次,小伙子和另外两家作坊的老板一起乘坐公共汽车去纽伦堡推销鞋子。车到半路,上来一个拎着大包帽子的推销员,那是一个无时无刻不想着业务的推销员,一上车就从包里取出几顶帽子滔滔不绝地向他们介绍了起来。

小伙子和那两个老板也是去推销产品的,对那人的帽子当然没有什么兴趣。他的两个伙伴纷纷把头侧向了另一边,可小伙子却不一样,他饶有兴趣地听着。后来,那个推销员问他:“买一顶帽子吧!等我下车之后你就错过这个好机会了!”

“你的话很有道理,但你的形象使我的购买欲打了不少折扣!”小伙子认真地说。

“我的形象?你是说我的穿着不得体?”帽子推销员纳闷地问。

“不,你虽然戴着非常不错的帽子,穿着非常不错的服装,但你的鞋子上沾满了灰尘甚至是污泥,而这足以间接地影响到你的产

品形象!”小伙子说。

那个推销员听后连忙拍了拍自己鞋子上的脏泥,但很显然,鞋子上的污泥并没有那么容易被拍掉,他尴尬地说:“做推销员东奔西跑的,这是不可避免的!”

“对!可是你如果穿着一双随时都能擦干净的运动鞋,这些就完全可以避免了!”小伙子边说边伸出脚,然后往自己的鞋子上洒了一些灰尘,接着用湿布一擦就干净了。

帽子推销员眼睛一亮,觉得穿运动鞋确实是一个不错的选择,不仅走路比穿靴子轻松,最主要的是它能像皮鞋一样一擦就干净,可以保持自己的最佳形象,这样也就不会再因为形象问题而使别人的购买欲降低!

帽子推销员忍不住问小伙子鞋子是从哪儿买的,他激动地表示下车后第一件要做的事就是去买一双这种鞋子。这时,小伙子把身边的大鞋包打开来说:“你现在就可以从这里买一双!”

事情的结果可想而知,那个向小伙子不断推销帽子的人,最终从小伙子的手中买走了一双鞋子,而与小伙子一起的那两位老板,



却始终侧着头,无所事事地把眼睛看向车窗外。

几年以后,小伙子的作坊发展成了一家大型的制鞋公司,而另两个作坊老板还举步维艰地在原地踏步,最后甚至停业进了小伙子的公司打工。他们曾经问那小伙子是如何做到这一切的,小伙子说了这样一句话:“在你们眼里,只有想买鞋子的人才是你们的顾客;在我眼里,任何人都是我的顾客,包括那个一心向我推销帽子的人!”

这个小伙子的公司,就是后来扬名世界的德国运动用品制造商“阿迪达斯”,而他本人,就是阿迪达斯的创办人阿道夫·达斯勒。

酒店保安的意外收获

佚名

七年前,我从一所普通大学毕业后一直找不到合适的工作,便在一家酒店当了保安。

酒店保安的意外收获一次,市里组织了一个大型招聘会,有八家公司把招聘的摊位摆在了我所在的酒店门前的广场上。那天刚好轮到我休息,我决定再到招聘会上碰碰运气。可是不巧的是,经理找到我说:“小周,虽然招聘会不是我们酒店组织的,但我们也有义务维护好招聘会现场的秩序,所以只能请你费心把现场的秩序维持好。”为了做好那

天的维持秩序的分外事,我事先分别给八家招聘公司写了一封信:“作为酒店保安,我非常愿意为贵公司在招聘会上提供一些帮助。如果在现场有什么事情,随时都可以找我……”

招聘会那天,穿着红马甲的我早早地就站在了酒店门口的广场上。一家招聘公司的工作人员大声喊我说:“小伙子,请你辛苦一下,给我们买一箱矿泉水好吗?”“好,请你稍等。”我笑着接过钱,很快就将矿泉水送了过来。刚想喘一口气,又有一家招聘公司在叫我,让我去把一份资料拿到酒店的商务中心复印一下。接着,还有几家公司让我帮忙做一

些搬凳子、发资料、买饮料、订盒饭的事情。针对每一件事,我都尽心尽责地去完成。傍晚,招聘会结束后,我发现自己身上的衣服全被汗水湿透了。

出乎我意料的是,一个星期后,我分别收到了四家招聘公司写来的信。起初,我还以为是感谢信,拆开一看竟是不约而同希望我加盟他们公司。他们在信里说,公司并不缺少高学历的人才,但缺少的是像我这样助人为乐而又勤快的人,如果愿意加盟他们公司,我可以直接去面谈……

经过权衡,我选择了其中一家自己仰慕已久的公司。

“苹果”的哲学

何旭

苹果公司中国总部要招聘一名高级财务主管,竞争异常激烈。

公司副总在每名考生面前放一个有溃烂斑点的苹果、一些指甲大的商标和一把水果刀。他要求考生在10分钟内,对面前的苹果做出处理——即上交考试答案。

副总解释说,苹果代表公司形象,如何处理,没有特别要求。10分钟后,所有考生都交上了“答卷”。

副总看完“答卷”后说:“之所以没有考查精深的专业知识,是因为专业知识可以在今后的实践中学习。谁更精深,不能在这一瞬间做出判定,我们注重的是,面对复杂事物的反应能力和处理方式。”

副总拿起第二批苹果,这些苹果看起来完好无损,只是溃烂处已被贴上的商标所遮盖。副总统说,任何公司缺点和错误都在所难免,就像苹果上的斑点,用商标把它遮住,遮住了错误却没有改正错误,一个小小的错误甚至会引发整体的溃烂。这批应聘者没有把改正公司的错误当成自己的责任,被淘汰了。

副总拿起第二批苹果,这些苹果的斑点被水果刀剥去,商标很随便地贴在各处。副总统说,剥去溃烂处,这种做法是正确的。可是这样一剥,形象却被破坏了,这类应聘者可能认为只要改正了错误就万事大吉了,没考虑到形象和公司的信誉度是公司发展的生命,这批应聘者也被淘汰了。

这时,副总统的手里只剩下一只苹果了,这只苹果又红又圆,竟然完好无缺!上面也没什么商标。

副总问:“这是谁的答卷?”一个考生站起来说:“是我的。”“它从哪儿来的?”

这个考生从口袋里掏出刚才副总发给他的那只苹果和一些商标,说:“我刚进来时,注意到公司门前有一个卖水果的摊子。而当大家都在专心致志地处理手上的烂苹果时,我出去买了一个新苹果,10分钟足够我用的了。当一些事情无法挽救时,我选择重新开始。”

副总当即宣布:“你被录用了!”



企业家自述(长篇连载之一百零八)

王建明:动力大王的传奇故事

在“7·11”办公会议上的讲话 (1997.7.11)

隔了一个月不和大家见面了。先跟大家说说进党校读书的体会。这次党校学习,有一项重要的内容是朱镕基总理作报告。他认为,现在的经济形势是建国以来最好,有三个理由可以证明这一点:1、农业连年丰收;2、外汇储备达1000多亿美元,居世界第二位,仅次于日本;3、国民经济保持高速增长,通货膨胀连年下降。国外普遍看好中国经济形势。美国联邦储备局主席认为中国经济形势特别好。现在的大问题是国有企业,包括合资和私有企业,全国职工共1.1亿人,面临最严重的问题是下岗、失业、隐性失业,这些人数不足2000万。企业正处于消亡与振兴的阵痛之中,但另一方面,我们国家有些产品已经可以和国外品牌竞争,如电视机。

基于对国民经济形势的认识,我综合出一

个结论:企业的出路寄希望于经济再次过热是不可能的,要抛去这些幻想。目前国企普遍亏损,有产品落后的原因,也有利润分配不合理的问题,银行利息过高,富得流油。现在的经济形势造成这样一种情况,如果没有本事通过上水平,促使市场产生新的需要,企业就会消亡。国企的出路,是兼并、破产、减员增效、创造再就业工程。

玉柴董事会要求减员三四千人,那是不可能的,但减员增效工作非做不可,不做玉柴会死的。

在党校期间,我对玉柴的过去和未来作了很多思考。我对过去的总结是两句话:铸魂有成,开拓有效。对未来的思考是:打破平衡,实现拓移。我们面临的主要问题是:资产游离,并且越来越危险。我们是中间产品,是资产密集的产品。这两个特性决定了我们要改资产游离为资产挂靠。我们规划目标和预想的能力很强,但我们实施目标的能力差,忙了几年,在这

方面没能实现目标。我们不能做到“要装柴油机,只装玉柴机”,这就使人可以要你的产品,也可以不要。像二汽,放着我们的好底子不要,就是要朝柴那破底子,只要朝柴的牌子还能卖出一台,他就是要装朝柴机不装玉柴机。

我作为玉柴的领导,没有做好的重大工作有两项:一是二级跳不能成功,二是108转产不能成功。因为这两项没做好,多少职工受下岗的煎熬!我们的六项基本功,第五项是做得最差的,没有能使每一个职工都达到要求。

现在,我们在拼抢在努力。年底,要对成效作责任分配,对比过去松松垮垮的状态,要有变动,要有一个严格的、严肃的变化。招呼先打在前头。谈谈工作的方向,近期内有四个方向性的重点:

1、对二汽发动“陆海空三军进攻”。“陆”是指二汽大本营,采取“停停打打,进进退退”,——的十二字方针。至高点目标是月装机

4000台。“海”是指对二汽大本营以外的所有市场,要制造对5平柴的需求,这项工作由杨建军负责。“空”是要做中央领导和各部的工作。在党校期间,我在这方面做了大量工作,昨天来了消息,邵、李两部长准备带二汽领导到玉柴,商量资产合作问题。具体设想是二汽把柴油机厂划给玉柴,二汽向玉柴要柴油机。

2、112项目。112是玉柴近年中主要的增长希望。现在6112的速度和成效不行,问题出在系统设置不合理,调整改为邓强兼任112经理,112工作不能归口有关部门,因为它还不是成熟批产的产品。目前112职能不能回归职能部门,只能大大增强其独立职能。邓强兼任经理,就把一把手的责任带过去。112产品设计问题没有完全解决,委托美国搞的咨询改进不行,顾了扭矩顾不了冷启动,他们现在也还在改。另外,给AVL给了题目,要它把排放改进到符合欧洲二号标准。

(此文系本报整理,待续)