

企业楷模

# 公司的内部图书馆

几年来,公司在图书馆上投资了数十万元,构筑了全员上下主动跨功能学习的有效平台,在很大程度上也提升了员工对公司的满意度及忠诚度。

■ 叶启恩

几年前,为鼓励员工多读书,我在公司设立了图书馆。每位同事不分职级,都可以向图书馆长要求购买自己喜欢的书。图书馆依此购买后,优先让该同事看一个月,然后将书还回图书馆,其他同事就可开始借阅。

对于书籍的内容和主题,只要不犯法,小说甚至漫画都可以。其实,市场部员工多看动漫书籍,能更了解年轻人的关注点,即使小说也可以帮助提升文字及语言表达能力。同时,



我对书的价格也没有限制。只要员工认为对自己有益而确实去用的,就可以买。

此外,我还为图书馆设置了一个阅览室,午休时开放,大家可以在此阅读或借阅。而且,如果一本书有第三个人轮流借阅,我们马上就会买第二本。通过几年不断的积累,目前图书馆藏书已有2000多本。

尽管有些培训课程公司没法安排,但透过书本,他们也同样可以根据兴趣去免费学习,获得不同的知识及技能。

某种意义上,这个图书馆是他们自己建造的,书籍完全按照他们自己的喜好添购,增加了大家的归属感。员工还自发组织把所有图书的封面、内容简介放在内部网上,方便其他同事浏览借鉴。公司管理整个河南的业务,省内各城市的很多营业所也可透过内部网借书,这样书就会跟着送货车周转,送到他们手上。

几年来,公司在图书馆上投资了数十万元,构筑了全员上下主动跨功能学习的有效平台,在很大程度上也提升了员工对公司的满意度及忠诚度。(作者系郑州太古可口可乐饮料有限公司总经理)

经营方法

## 不一样的促销

■ 佚名

奥利弗新开了一家奶酪店,他在每一百块奶酪里随机放入一个金币,然后贴出告示:谁买到含有金币的奶酪谁就是幸运者,不仅买奶酪的钱能退还,金币也归他所有。

活动推出后,奶酪店生意一下子红火起来。这也遭到了其他奶酪店店主的嫉恨,他们联合起来,报警说奥利弗奶酪店的金币促销活动有赌博嫌疑。警方接到投诉后,要求奥利弗停止。第二天,奥利弗就贴出另一张告示:“亲爱的顾客,衷心感谢您购买我们的奶酪。昨天我们接到警方的通知,说奶酪店不能用金币来促销。恳请大家,如果发现奶酪中含有金币,请及时退回。”

谁会傻到都吃到金币了还往店里退?大家都把这当成一个笑谈。然而顾客还是一直往奥利弗奶酪店跑。竞争对手意识到,他们的投诉好像变成了奥利弗新的宣传手段。于是他们又向警方投诉,说奥利弗往奶酪里放金币涉及安全问题,顾客容易将金币吞进肚子里。警方便又向奥利弗发出一道警告。这次,奥利弗买下报纸上整整一个版面,写道:“各位顾客在享用奥利弗奶酪时一定要注意,奶酪里可能含有金币,建议大家细细品尝,以免把金币吃进肚子造成危险。”这显然又成了一次营销事件,奥利弗奶酪店的名气更大了。

好的营销活动会遭到同行的嫉恨与攻击,但你可以将计就计,反过来宣传自己。

## 折纸看似简单,也能玩出境界

■ 罗宇

有很多人从小就玩过折纸游戏,却很少有人知道世界上还有将玩折纸作为终身事业的人。美国物理学家、折纸艺术家罗伯特正是这样的人,从小玩折纸,将玩折纸作为终身追求的梦想,将折纸玩至极致。

罗伯特6岁那年,非常调皮,总爱乱动捣乱,老师难以管教。有一天,老师带领小朋友玩折纸游戏,意外发现罗伯特竟对折纸表现出了异常浓厚的兴趣,他一下子就安静了下来,玩得有滋有味。不久后,老师特意送了一本折纸书给他,让他对照书上玩折纸游戏。罗伯特深深沉迷于此,无法自拔。

罗伯特10岁那年就能轻松折出书上的所有样式,他开始尝试着按照自己的想法,创造性地折了一些新的复杂形态,仅用一张纸,不经裁剪,不用胶水。小学和初中阶段,罗伯特对折纸的热爱程度丝毫未减,但他一直将学习放在首位,每次都是在完成学习任务后才玩折纸,学习成绩一直名列前茅。后来,罗伯特考上了斯坦福大学,一直读到物理学博士,玩折纸也一路伴随,这个时候他就已经能够折出上百种形态了。

1988年,27岁的罗伯特加入了美国航空航天局。工作期间,罗伯特取得了骄人的成绩,发表了80多篇专业论文,获得了46项专利。工作13年后,正当他事业如火如荼的时候,40岁的他突然向美国航空航天局提出了辞职,要将所有的时间奉献给折纸。

同事知道这个事情后,认为不可思议,很吃惊地问他:“你是不是脑子坏了,你现在可是年薪百万啊,你要放弃物理研究吗?”罗伯特说:“比起物理研究,我更爱折纸!我愿意用一生的时间去追求自己的折纸梦想。”他的好友也反对他:“为什么要辞职呢,当成业余爱好不行么?”罗伯特回答:“我想将折纸的收获写成书,如果继续上班将无法完成

理想。”

罗伯特辞职后,全身心投入到了折纸艺术当中。不久后,他便找到了折纸的规律,发现了折纸和数学的联系。于是他亲自设计并编写代码,开发了一款可以根据模型自动生成折痕图的软件。利用软件,人们可以得到他想要创作的作品的折痕。有一些复杂的作品,可能需要成百上千个折痕才能完成,折纸软件给人们带来了极大的便利。罗伯特轻而易举解决了一直困扰着折纸大师们的难题,比如:折叠逼真的昆虫腿部、翅膀等。

2015年,美国加州劳伦斯利弗莫尔国家实验室遇到了技术难题,他们无法将主透镜直径达100米的长投射式望远镜送入太空。工程师专程请教罗伯特,罗伯特运用折纸原理,研究出“伞”式结构,将巨大的镜头“折叠”进一个火箭里,成功送上太空。

后来,罗伯特将折纸应用到了很多领域。他用昆虫足部折叠的方法减少了汽车安全气囊的所占空间。他设计的太阳能板可缠绕在卫星上,并在太空中自动展开,使表面积更大。他与一家医疗技术公司合作开发了一种可以折叠的网状心脏支架,可以通过细管从两根肋骨之间植入人体。他用折纸原理设计了一款能进入心脏的手术机器人。他在生物学中帮助设计了一款能进入细胞的机器探针。

今年罗伯特60多岁了,他坚持玩折纸50余年,他的设计作品超过700多种,并编写了《折纸设计的秘密》等10多本著作。他是现代折纸的先驱之一,是当今世界上最具有代表性的折纸艺术家和折纸理论家之一,对推进现代折纸业的发展作出了积极的贡献。

罗伯特对折纸的浓厚兴趣,造就了他事业的成功。我们在学习或工作中,兴趣能调动我们的学习热情,能让我们变被动为主动。兴趣就是最好的老师,兴趣是我们事业获得成功的助推器。



学历和经历并不代表能力,能力只属于那些勤于工作、悉心思考的人。

一家著名的国际贸易公司高薪招聘业务人员,应征者络绎不绝。在众多的应聘者中,有一位年轻人条件最好,他毕业于名牌大学,又有在市外贸公司工作三年的经历,所以当他坐在考官面前时,非常自信。

“你在外贸具体做什么?”主考官问。

“做山野菜。”

“哦,做山野菜。那你说说,对业务人员来说,是产品重要,还是客户重要?”

年轻人想了想,说:“客户重要。”

主考官看了看他,又问:“你做山野菜应该知道,山野菜中,蕨菜出口主要是对日本,以前销路非常好,有多少收多少,可是最近几年,国外客商却不要了,你说说为什么?”

“因为菜不好。”

“那你说说,为什么不好?”

“嗯,”年轻人停顿了一下,“就是质量不好。”

主考官看了看他,说:“我敢断定,你没有去过产地。”

年轻人看着主考官,沉默了半分钟,没有说是,也没有说不是,却反问:“你说怎么能看出我去没去过?”

“如果你去过,就应该知道为什么菜不好。采集蕨菜的最佳时间只有十天左右,这期间的蕨菜鲜嫩好吃,早了不成,晚了就老了。采好后,要摊在地上晾一天,第二天翻个儿,再晾一天,把水分蒸发干,然后再成把捆好,装箱。可是当地农民为了多采多卖,把蕨菜采回家,不是放在地上晾晒,而是放在热炕上烘,这样只用两个小时就烘干了。这样加工处理的蕨菜,从外表上看都一样,可是食用时,不管放在水里怎么泡,都像老树根一样,又老又硬,根本咬不动。国外客商发现后,对此提出了警告。一次,两次,还是如此。结果,人家干脆封杀,再不从我国进口了!”

年轻人听了,不好意思地低下头说:“我是没有去过产地,所以不知道你说的这些事。”

年轻人带着遗憾走出了公司的大楼。这位最有希望入选的年轻人,最终没有被录取。这样的结局,从他离开主考官的那一刻,就已经知道了。

学历和经历并不代表能力,能力只属于那些勤于工作、悉心思考的人。这个年轻人非常清楚,像这样著名的公司是不会录取他这样一个在外贸公司工作三年却整天陪客户吃饭而没有去过一次产地的业务员!这是营销人员最忌讳的。他就像那些一心想加工速成蕨菜的农民,省略了两天的阳光,但最终被烘干的却是自己。

## 30秒的回报

■ 司马光

在夜市里,有两个卖面的摊位,互相挨着。每个摊位都有8个座位。两家的生意都十分红火,常常座无虚席。一年下来,李家靠卖面的利润挣了一栋房子,可是张家仍然无力购房。原因是什么呢?答案很简单。

张家的生意不错,但刚煮的面很烫,顾客往往是一边吃一边吹气。所以平均一个顾客吃下来,大约要15分钟。以此推算,8个座位每小时最多能接待32个客人。而李家摊位为了提高顾客的周转率,在把刚出锅的面端给顾客之前,先在冰水里浸泡30秒,顾客吃起来温度刚刚合适,既可口又容易下咽。所以,李家的摊位每小时能接待48个客人。

一样的经营条件和环境,在别人没想到的地方动一下脑筋,得到的回报自然不一样。



企业家自述(长篇连载之二百一十三)

## 王建明:动力大王的传奇故事

用齐王的赛马策略,拿我们的上马去对对手的中马,拿我们的中马去对对手的下马,拿我们的下马去对对手的上马,这个详细的策略和计划已经是细则化、细节化,而且已经开始紧张的实施。这个赶超是世纪性的赶超,是六个性能指标、一个比值、两个比较等九个要素的赶超。这九个要素的赶超,只要多数抓在手里,多数优胜抓在手里,那么我们就是实现了适用性的赶超。

美国人在我们一月份提出了“三个赶超”之后,五月份就炸了我们的大使馆。听到这个消息时,我跟刘书记都在外地,我跟她讲,我们不讲坚守岗位就是对北约最强烈的抗议,要讲我们实现三个赶超就是对以美国为首的北约最好的反击。美国的这些头子,政界和军界的这些头子现在正在走一条越来越让人担心、越来越危险、越来越疯狂的道路。他们对人权的解释歪曲的程度,美国本土的人是人,这个范围之外的人不是人,他核心的荒唐之处,或者叫背离之处、荒谬之处,跟当年希特勒的人种毁灭、亚里安至上的逻辑是完全一致的,这是非常危险的,它疯狂起来是不顾一切的,面对这样一个武装到牙齿的,越来越疯狂的、越来越失去理智、越来越多的帝国主义战争贩子,确确实实我们增强国力是一个十分紧迫的任务。国家兴亡,匹夫有责,增进国力,匹夫有责。增进国力,玉柴就有自己的非常具体的奋斗目标,我们现在所从事所研究所生产所制造的都是国家所需要的战略物资,我们应该这样来看待问题。我觉得股司“三个赶超”是有这个含义的,非常有利于增强国力,从长远来为国家摆脱这种弱就要挨打、弱就要被欺凌和

欺辱的局面。我们集司现在一定要把水产业搞上去,一定要把美国控制和垄断的复合反渗透膜做出来,这也是有这个含义的,这两项和增强国力都有非常密切的联系,集司的复合反渗透膜和股司的车辆动力,这都是国家的战略物资。江泽民这次在一汽,为了二汽的脱困,要增加一批军车,这个军车你能用从美国进口的发动机吗?我觉得这是万万不能的,如果军队直接用美国的发动机,到时候他把你配件一卡,那差不多是慢性地用导弹来袭击我们的大使馆,南斯拉夫这次五枚导弹一下子几秒钟之内击中了我们,我们要用这种强盗国家生产的物资来武装自己的军队,要是配件被卡住的话,那不是长期在被他用导弹袭击?我们是生产企业,本来不应该过多地过问政治,但完全不过问行吗?还是要关心国事。我们一定要爱国,如果你不爱国,说不准哪一天导弹在你睡觉的时候就穿过来,穿到你家里。像这样的事情,我们玉柴员工一定要把北约对我大使馆的袭击和我们长远的目标、长远的事业结合起来,要有这么一股气,要有这么一股劲,要把我们公司制定的战略目标和任务实现。

三个赶超能不能实现?答案是肯定的。我们的赶超不是盲目的赶超,分解之后看得很清楚,六个特性、一个比值、两个比较,这九个要素分解开来了以后,我们这个中机,特别是经过FEV咨询以后的6108机,无论是在动力性、舒适性、环保性,在功率的可选性,我们跟康明斯B系列比,占优势的成份至少要多百分之二、三十,我们有把握领先有30%的幅度。时间是什么时候?就是在明年和后年,我想我们明年投放市场就可以稳稳地拿住这个优势。记者:玉柴人崇尚“零起点”,永不满足现有的成绩,面对经济的全球化,国际内燃机强手如林,玉柴永远不服输。请问王董事长,玉柴在下一个十五年左右的时间里,他的下一个理

王董事长:这个问题可以肯定,在相当多的时间里,玉柴将由年轻一代,由知识水准、信息水准、人文道德水准更高的代表人物来掌权。因此今天谈下一个十五年的打算有妄谈之嫌,但不失为一代建设者的一个建议。

我们应该这样提:“纵横科技尖端,驰骋信息海洋,增扩两项资本,实现全系列高水平大功率,领先行业,领先国际”。我想这就是玉柴在未来十五年应该努力奋斗、实现的目标。

纵横科技尖端,就是把尖端科技,把最好的发动机制造技术、发动机的工艺、发动机排放,就像我手里的这支笔一样,我拿尖端的东西,在立体空间,在三维、四维、五维空间里面,贯穿应用自如。所有空间的每一个自由度,每一个点,每一个都要运用尖端科技,都要考虑用最好的技术、最尖端的科技来渗透进去,来运用它。下一个十五年,如果我们没有这个水准的考虑和要求,那么我们可能不能够实现两个领先。

驰骋信息海洋,驰骋就是奔驰的意思。

增扩两项资本,就是我们在“八五”、“九五”期间一再讲的通过三项基本条件的创造,

一个是高额的净资产回报率,一个跟最终资产的挂钩,跟国家确立的几大汽车集团要有资产挂钩,一个是在资本扩张的情况下(刚才讲了,玉柴是生产增强国力的战略物资的企业),解决好国家相对控股的股权比不下降的问题。在这三个基本前提下,实现大规模的增资扩股,实现两项资本的扩张,一个是工业资本,一个金融资本。工业资本比较下来,我觉得比较理智的,当年被狠狠地教训过的德国,在二次大战中得到充分教训的德国人,也包括他们的领

导人是比较理智的。刚好在最近,咱们恢复了和奔驰公司的接触,也在探讨许可组装SKD大功率发动机的问题。这就是增扩两项资本。

实现全系列,实现高水平,实现大规模。我们的产品基本上是在中型机范围,112严格来说不能叫重型机,只算中偏上,或者叫准重型机。在未来的15年,我们要把代表我们国家国力水平的轻型轿车柴油机做出来,而且要达到10万台以上的批量。还有一个,要把真正的重型柴油机做出来,排量一定要在10升以上,现在在我们最大的只有7.8升,10升以上的,最好是12升左右的才叫重型柴油机。12升柴油机在玉柴也要能够通过SKD的形式到CKD,到逐步逐步自产。高水平不用讲了。大规模,规模我们已经有了,这个规模主要是指经济规模,而不是盲目地追求大产量。

争取两个领先,就是领先行业,领先国际。领先行业,是指领先全球的内燃机行业。领先国际,就是在前十五年要争取达到“跻身于国际内燃机强手之林”的基础上,争取达到“之最”,国际内燃机行业之最。

我作为前15年的玉柴建设者的一个代表,对后15年的建设就是这么几句话。

编后语:

在中国社会经济发展的历程中,勇立潮头的成功企业家的经历与经验是一笔宝贵的财富。致敬企业家精神,铭记企业家特殊的人生经历,本栏目作为企业家思想交流平台隆重推出的《王建明:动力大王的传奇故事》一文深受读者好评。该文至本期连载完毕,在此向关注本栏目的广大读者鸣谢!

省略了阳光

北极