



■文 / 祖儿

现代社会里,在一些行业和领域高素质人才走俏的同时,有八种人将会滞销,他们在激烈的岗位竞争中将遭遇麻烦,成为困难户。这八种人是——

知识陈旧的人

如今知识更新的速度越来越快,知识倍增的周期也越来越短。20 世纪 60 年代时,知识倍增的周期是 8 年,70 年代减少至 6 年,80 年代缩短至 3 年,进入 90 年代以后更是 1 年就增长 1 倍。如今人类真正进入了知识爆炸的时代,现有的知识每年都在以 10% 的速度更新。

生活在这样一个时代里,任何人都必须不断学习,不断更新知识,如果想靠学校里学

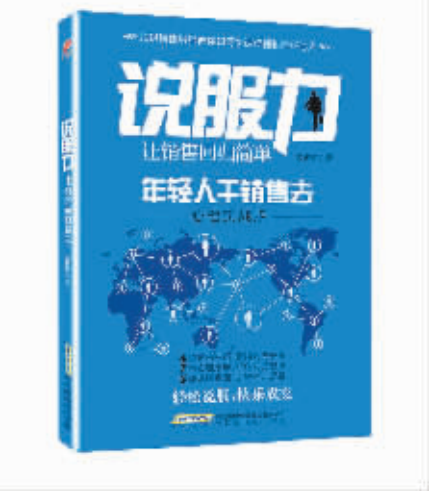
为“领导干部每天写日志”叫好

■文 / 周安才

前不久,河北省秦皇岛市出台《领导干部工作日志管理办法(试行)》,从 2016 年起,全市每个正科级以上领导干部,每日必须填写当天工作日志,记录所干工作情况和心得体会。同时强调:“日志还将作为考察任免干部、评先评优、职称评定的重要依据”。

笔者无不为秦皇岛市的规定拍手叫好。因为,每一篇日记,都是一面镜子,字里行间包含着每天遇到的做人、做事、待人、待己、用权、戒权等基本问题,涉及世界观、人生观、价值观、权力观、事业观、群众观等核心问题。

在我们身边,的确存在在办公室坐不住、静不下、不主动、不超前,像算盘珠拨一下才动一下的现象;的确存在上班时网上炒股、网上逛店、网上购物、网上淘宝、网上聊天、网上视频、网上游戏、网上看影视剧、上班串门、上班溜号现象;的确存在到基层检查工作,发现不了问题、提出不了问题、解决不了问题,事故报告都摆在了办公桌上还不知道是咋回事的现象……。上级一追查、领导一批评,就



■ 文建祥 / 著

所有钓鱼的人都知道,往鱼钩上放鱼饵才能钓到鱼,可是很少有人把这种经验运用到说服中。第一次世界大战以后,英国的很多临时领导人都下台了,只有首相劳合·乔治依然身居相位,有人就问他是如何做到的。乔治回答说,因为他懂得钓鱼的道理,不同的虫子能钓不同的鱼。

几乎所有的人从降临到这个世上开始,一举一动都是为了自己,最关心的也是自己的需求,对别人的需求却漫不经心。每个人都是这样,导致互不关心。因此,如果想给别人施加影响,最有效的方法就是讨论他们的需求,并告诉他们如何满足这个需求。如果需要别人顺从你,就要记住这一点。打个比方,如果不想让未成年孩子吸烟,就告诉他,吸烟可能使他落选棒球队。

这个方法不仅对孩子有用,对不通人情的动物也有用。有一次,爱默生父子打算合力将一只小牛牵进牛棚。可是,他们只关心自己的需求,忽视了小牛的需求。因此,任凭他们如何努力,小牛都坚持着它的需求,并不听话。这时,爱默生的爱尔兰女佣走过来,将手

八种人将被现代社会淘汰

情商低下的人

智商显示一个人做事的本领,情商反映一个人做人的表现。当今社会,不仅要会做事,更要会做人。情商高的人说话得体,办事得当,才思敏捷,人见人爱。情商低的人不是不合群就是讨人嫌,要不就是“哪壶不开提哪壶”,这就麻烦了。

有句广为流传的话叫做“靠智商得到录用,靠情商得到提拔”,就是说一旦进入一个单位,能不能工作顺利、事业有成,情商是一个很关键的因素。我们在不断提升自己的能力时,还应不断培养自己的情商,否则就是身怀绝技,也难免四处碰壁。

心理脆弱的人

遇到一点困难就打退堂鼓,稍有不顺利情绪就降到冰点,这样的人在现代社会激烈的竞争中必然日子不好过。

生活节奏加快,竞争压力加大,有心理障碍或心理疾病的人逐渐增多了,神经紧张、心理脆弱也成了都市现代病。因此,无论在职者还是求职者,都应该增强心理承受能力,提高抗挤压压的素质。当今社会,没有一股不服输的干劲,没有一种不怕难的韧劲,是很难一路顺风的。

目光短浅的人

鼠目寸光难成大事,目光远大可成大器。有句话说得好:“你能看多远,你便能走多远。”一个组织的成长需要规划,一个人的成

员干部填写日志的做法,值得点赞。

无独有偶,中国铁建二十三局集团四公司近日在对机关各部室工作考核中,首先考核了部门有没有会议记录本、召没召开部务会、召开了是不是按程序按要求。笔者不解,问及负责考核的一领导。这样回答:企业的基层在项目,机关的基层就在部室,一个部门一周不开一次部务会、一个月不召开一次工作会,部门人员哪来紧迫感,哪来紧张感,所有人的思想不成就一盘散沙了吗?在部务会上每个同志都要汇报学习、汇报思想、汇报工作完成情况,部长要对每个人表现情况进行点评、对本部门的任务完成情况进行总结、对本部门存在的问题要进行剖析、要对下阶段的工作计划提出明确要求、负责人员、完成节点目标。作风建设永远在路上。“打通作风建设的最后一公里”首先从部务会抓起,让那些“人在曹营心在汉”、“三个和尚没水吃”的人红脸红,发发烧,出出汗,不就从根上解决了这个问题吗?这位领导还讲到:只有打牢作风建设的基础管理,机关的同志就自然会自觉地“填写每一天的工作日志”。“基础不牢,地

长也需要设计,虽然有人生设计的人未必成功,但没有人生设计的人是一定不会成功的。过一天算一天,哪里天黑哪里住,只看见鼻尖下边一小块地方的人,现在不吃香,以后更也不会吃香。

反应迟钝的人

当今社会里,迟钝就是迟缓,落后就要挨打。过去是大鱼吃小鱼,如今是快鱼吃慢鱼。一个人如果思维不敏捷、反映不快速,墨守成规,四平八稳,迟早会被淘汰。

单打独斗的人

学科交叉、知识融汇、技术集成的现实告诉我们,在当今这个国际大循环的世界里,孤胆英雄的时代已经过去了,个人的作用下降了,群体的作用上升了。要想成就一项事业,仅靠个人或少数人是不行的,需要一支队伍、一个组织、一个群体的共同奋斗才行,需要众人的智慧碰撞、团队的合作精神。跑单帮越来越难成气候,抱成团才能打出一片天地。

不善学习的人

有些人虽然也想学习,但不知道学习方法,没有掌握学习技巧,这种人肯定要吃亏,处在当今这个学习型的社会里,人与人之间的差异主要是学习能力的差异,人与人之间的较量关键在于学习能力的较量。

过去我们把不识字称之为文盲,未来学家托夫勒说:未来的文盲是想学习而不会学习的人。

动山摇”就是这个道理。

“制度都是消灭不自觉的人”。领导干部如何做到不端官架、不要官腔、不摆官谱、不显官威、不趾高气扬?机关如何做到门好进、脸好看、事好办、话好听、好沟通、好协调、好配合?如何静下心来、耐住性子、开动脑子、想出路子、想出法子、出些点子填写好每天的工作日志?习近平总书记曾这样对我们讲到:“每个同志都有改造自己,提高自己的职责,打扫思想灰尘,祛除不良习气,纠正错误言行永无止境,永远都在进行时……”。只要我们按照总书记的谆谆教导,就能力戒贪图安逸、锐意进取;就能力戒消极怠慢,恪尽职守;就能力戒不学无术,善学善思;就能力戒坐而论道,踏实肯学;就能力戒松散狭隘,团结合作;就能力戒骄浮奢侈,心怀敬意;就能严守信念,模范讲政治;就能严肃纪律,模范守纪律;就能严谨务实,模范转作风;就能严守底线,模范讲原则;就能严格要求,模范树正气。

只要我們做到天天填写日志,就能知道自己干什么,知道自己怎么干,知道是谁来干,知道什么时间干成……。

在菜地里开公司

■文 / 陈亦权

今年 29 岁的何茜是四川广元乡下的一个普通姑娘。2008 年,何茜大学毕业后回到村里,看到很多菜地都荒着,她很奇怪,原本这些菜地都是种植“雪里蕻”用来做酸菜卖的,可现在为什么没人种了呢?何茜一问才知道,原来近年县城的餐饮业受大环境影响,很多卖酸菜鱼的饭店也都倒闭了。

何茜知道,村里的酸菜前些年卖得好,是因为县城的酸菜鱼火锅生意火爆,最高的时候甚至卖过 6 元一公斤还供不应求,可近两年来酸菜鱼生意不好,村里的酸菜也就卖不动了,人们只能外出打工赚钱,吃酸菜长大的何茜不禁产生了一个想法:本地城里的酸菜鱼生意不好,可是外地的酸菜鱼依旧红火呀,为什么不试试做酸菜卖到外地去呢?

何茜决定要把这个想法付诸实施,第二年,她承包了村里的荒置着的菜地,全部都种上了雪里蕻,村人们见状无不冷嘲热讽,说她自作聪明,这年头种雪里蕻卖酸菜有啥出息?根本就没有销路!可是何茜却摆打不动,几个月后,雪里蕻就可以收割了,何茜请人腌制成酸菜,随后她在淘宝店注册了土酸菜专卖店,店面装饰需要的照片,全都是她亲自拍摄的,全过程展示了土酸菜的生产包装过程,结果生意竟然非常不错,好评如潮,上架后的一个月就创造出了 3 万多元的交易额!

为了让一切得更规范,何茜在注册了一家自己的公司,集种植、研发、加工和销售为一体,准备大干一场,而她的办公地点,就在菜地里一座临时搭建的小砖房里。网络销售起步了,她还没有满足,只要一有空就拎着大包小包往汽车站跑,到外地去做推销,因为品质过关,居然让她跑出了不小的市场,重庆,成都,武汉甚至是上海北京都有她的业务。

何茜尝到了甜头,和村里 150 户农户签订了 350 亩雪里蕻蔬菜种植收购合作协议,上了规模后,何茜依旧保持酸菜腌制的传统工艺,并贷款办起了正规厂房,取得了“QS”食品生产加工标识,在公司运行越来越规范的同时,她的酸菜也卖向了省内外各大超市和酒店,平均年销售额达 100 多万元。

就这样,网络实体双管齐下,何茜的酸菜事业做得蒸蒸日上,如今刚满 30 岁的何茜已经凭借着酸菜事业成了一个不折不扣的白手起家型小富妹,成了家乡的创业神话,被人亲切地称为“酸菜妹”。每次谈到自己的成就,何茜经常会这样说:“有胆量肯实干是创造一切成就的基础,哪怕是把在菜地里开公司也一样会有大前景!”

(节选)

说服力:让销售回归简单

亨利·福特说过这样的话:“如果真有与人交往的秘诀,我想一定是如何掌握别人需求的能力了。不能只考虑自己的需求,还要考虑对方的需求,这就能成功了。”

这个秘诀竟然如此简单和显而易见,所有人都能做到,但实际上有 90% 的人在 90% 的时间里忽略了。就从每天收到的信里,我们就能发现很多人的确忽略了这一点。

有一位朋友遇到了一件令他头疼的事情:他的女儿不爱吃早饭。他女儿只有 3 岁。不论他想什么办法,这小家伙就是不肯吃早饭。

后来他发现,他的女儿总是学妈妈的样子。因此他在一个早上让女儿学着妈妈的样子给一家人做早饭。女儿很高兴地答应了。就在女儿跟在妈妈身后忙碌的时候,他走进了厨房。女儿很自豪地说:“爸爸快看!这是我自己做的早饭!”

结果,女儿跟着妈妈做完早饭之后,没等大人说什么,自己就坐到桌子上,痛痛快快地把早饭吃完了。

小女孩对准备早餐产生了兴趣,因为这正是她的需求。她发现,准备早餐是她表现自己的机会。正如威廉·温特所说:“表现自己是人类最根本的需求。”既然如此,为什么不广泛地运用这一道理呢?比方说,想到了一个好主意,不要急于说出来,而要假装并没有想到,等待同伴说出来。这样的话,同伴就会认为这主意是他想到的,进而兴高采烈。

在这个世界上,到处都是自私自利,只关心自己的需求的人,正是因为如此,少数能够关心别人的需求的人反而得到了更多的好处。正如商界领袖欧文·杨所说:“能设身处地地为别人的需求着想的人,是不必为个人处境担忧的。”

总之,要说服或者给别人施加影响,首先

要激发起对方的需求。能做到这一点,就能获得成功。

有个马戏演员把毕生的精力都投到了马戏表演中。在表演时,他的“搭档”不是马就是狗。有个观众向他请教怎么训练狗,他说:“其实很容易。每当你的狗狗取得一点进步时,你就拍拍它的头,然后奖它一块肉!”

其实对于训狗的人来说,这个办法并不新鲜,从古至今人们都是这样训狗的。我们不妨想一想:能不能用训狗的方法来说服一个人呢?——当然这么说似乎有点不恰当,我们只强调这种肯定和鼓励对方的方法。所以,当我们想扭转一个人的观点时,可以考虑用训狗的方法,以“肉”代替皮鞭,以赞赏替代责备,如果对方有哪怕一点点的改观,就要及时给予赞赏,鼓励他们继续努力。

心理学家罗杰斯·莱尔在著作《我不是伟人,我只是我》中说道:“赞赏是能够温暖人心的阳光,如果没有这一缕阳光,我们就不能健康成长”。辛辛监狱监狱长刘易斯·劳伦斯的发现证实了这一理论。刘易斯·劳伦斯说,即使是最凶恶的罪犯,适时地赞赏都能起到作用。就在他写作这些内容时,又收到了刘易斯·劳伦斯的一封信,信上说,适当地赞赏犯人们的勤劳,要好过严厉地责罚他们的过失。

罪大恶极的犯人尚且如此,那我们普通人还能例外吗?结合我自己的经历,我发现,我的整个未来的确被几句赞赏的话改变了。你可以回顾一下你的生活,一定也有这样的例子。

历史上有关赞赏能改变一个人的例子数不胜数。

许多年以前,原本在那不勒斯一家工厂出苦力的一位 10 岁的孩子,怀着成为歌唱家的梦想走进了音乐教室,但遭到了老师的打

击,老师认为他不可能成为歌唱家,因为他的声音就像“吹过窗帘的野风”一样粗陋难听。

或许这个孩子应该心情沮丧,进而放弃梦想。但他没有,因为他的母亲及时地赞赏和鼓励了他。正是母亲的赞赏和鼓励改变了这个孩子的命运,他终究成为了享誉世界的歌剧演唱家。

也许你已经知道他是谁了?是的,他就是恩里克·阿隆索。查尔斯·狄更斯的经历与恩里克·阿隆索的故事相近。

在很年轻的时候,狄更斯就渴望成为一名作家,可是,他的生活和经历却与他唱反调:他只在学校读了四年书,就因为父亲的银铛入狱而辍学,很难想象一位只上过四年学的人能成为作家;为了生存,他在一个住满了老鼠的仓库里工作,很难想象一位仓库工人能成为作家。

但狄更斯依然坚持成为作家的梦想。每天晚上,他在于伦敦贫民窟的一间小阁楼里辛勤写作。当他写完了人生的第一篇手稿以后,为了避免被人取笑,他只敢在晚上偷偷摸摸地将它寄出去。他很勤奋,写了很多稿子,也投了很多稿子,但遗憾的是,始终没有一篇被编辑看中,都被退了回来。

尽管不断地遭遇失败,狄更斯依然坚持梦想,依然坚持写稿和投稿。转机终于来了,他有一篇稿子被编辑看中了。虽然没有给他哪怕是一分钱的稿酬,但编辑却给他寄来了一封短信,盛赞他的稿件,并鼓励他继续写作。收到这封满是赞赏和鼓励的信件,他激动不已,甚至泪流满面。

正是这段小小的经历改变了狄更斯的生活,也改变了他的未来。假如没有那个编辑的赞赏和鼓励,也许狄更斯会一直在仓库里工作,与现在的盛名毫不相干。

(未完,待续)