

英雄不问出处 双星集团构筑独特人才战略

【策划词】

随着全球化进程的加速，人才流动成为一种最大的资本流动，世界各国几乎都从国家战略的高度来重视人才的培养和吸引。人才争夺正成为一场没有硝烟的战争，谁能在战场上取得胜利，谁就能在全球化的竞争中居于领跑地位。

□本报记者 何沙洲
特约记者 王开良

企业人才战略是国家人才战略的有机组成部分。企业培养人才或吸引留住人才，既是对企业的贡献，也是对国家和社会的贡献。双星集团超前认识到企业人才战略的重要性，除了其已有品牌优势和地理优势吸引人才之外，还有其独特的人才战略。

“以人为本”的人性化管理

30多年来，双星始终坚持以人为本管理，把强化员工素质，特别是强化管理人员、领导干部的素质作为双星发展的重中之重，持之以恒，常抓不懈。“自己跟自己过不去、自己教育自己、自己提高自己”是双星人在市场竞争中自我培养、强化市场意识、增强“双星精神”的有效方法，是双星人鲜明的性格特征和永不满足、不断前进的永恒动力。

人性化管理是双星集团崇尚并坚持的管理。早在上世纪80年代初，双星集团总裁汪海就提出“人是兴厂之本，管理以人为主”的企业管理理念，大力推行“家庭化、军事化”的亲情管理，在全国率先实行了让员工在中秋等民间节日放半天假、对有贡献的员工奖励彩电、向过生日的员工赠送生日蛋糕、组织外出旅游、开展各种文化娱乐活动等。双星认为，只有企业关心爱护员工，员工才能更好地热爱企业，企业也才能有凝聚力。只有广大员工能够千方百计为企业的发展献计献策，企业才能不断发展前进。



双星员工在现代化的制鞋车间生产。

双星各单位还以人性化管理来充分调动员工工作积极性。如，双星

鲁中公司推出了半成品饭菜服务措

施、组织开展“星级厨师”大比武，在车间设立了小药箱、免费为员工服

务；双星机械总公司在橡机和环保

公司建立了配套齐全的餐厅，在安

装喷漆、特铁造型工序建立澡堂，并

利用电话沟通与上门走访形式，把

思想工作做到员工家里；双星鞋业

工业园为员工建起第二栋带有地

暖、配套设施齐全的温馨公寓大楼；

双星海江公司等单位都由后勤、警

卫等人员打热水送车间、送宿舍，并

开辟电影放映室，把供暖设备移到

包装生产线；双星东风轮胎总公

司邀请先进员工家属来公司参观、

座谈，等等。尊重、爱护、体贴“家庭”

中的成员，大大增强了双星的亲和力和向心力。

双星亲情化管理，使员工对企业产生了“家”的归属感，达到了员工“招得来、留得住、用得好、干得久”，较好地增强了企业凝聚力和员

工战斗力。

打破传统出身观念和等级观念

为“农民工”正名为“双星员工”

和善待“农民工”是双星人力资源开

发与管理的一个突出特征，也是人

性化管理的又一重要表现。

随着“出城、下乡、上山”发展战略的深入实施，自1992年双星就远赴沂蒙老区投资建设十几个生产厂，大量的“农民工”成为双星的主要生产力量。双星开始尝试推倒老

国有企业落后人事制度的“墙”，用

汪海的话说，“所有双星员工都是合

同工，没有‘农民工’和‘正式工’之

说，全部是‘双星员工’，员工在哪个

岗位，就拿哪个岗位的岗位工资。”

汪海表示，把农村青年培养成

新时代的产业工人，是企业需要付

出大量心智和财力才能做到的大

学间。受生活环境、知识水平、业务技

能等多方面限制，刚进企业的农民

青年“不敢动、不敢说、不敢想、不敢

问、不敢干”，制约了工作水平和整

体素质的提升。针对这些问题，双星

一方面大力改善他们的工作环境，

为他们解除后顾之忧；另一方面持

之以恒地开展培训，快速提升他们

的管理、技术水平和整体素质。

双星想方设法改善农村员工的

工作环境。现在，双星旗下几乎所

有的企业，都建起了阅览室、图书馆、

网吧、话吧、篮球场等生活娱乐设

施；双星各单位建起了“夫妻房”，双

星鞋业工业园等单位为解决双职工

后顾之忧，都建起了“双星幼儿园”；

而随着员工收入的提高，企业帮助

联系，使骨干在当地购置房子，解决

了户籍问题，成为真正的市民。

为提高农村员工的技能，双星除

了开展形式多样的岗位竞赛和教

育培训班，还开办了“双星教育学

院”，开设了符合企业需求的鞋类、

轮胎、机械等实用专业，精心选拔部

分农村青年进行学习深造。2004

年，双星海江公司的生产一线青年

员工刘磊被授予“创新能手”称号，

同时被选拔参加了双星学院的集中

培训学习，使专业技能提升到了一

个新水平，逐步成为公司的技术骨

干，创出彩色硫化商标等30多项核

心技术，被破格聘任为技术工程师。

他激动地说：“真没想到，我这个没

有高学历的职工，也能成为技术骨

干。今后我一定加倍努力，拿出更多

的创新成果。”

员工在双星建功立业、娶妻生

子，虽然大多数其身份还是农村青

年，家里还有一亩或者几分地，但他

们无论是职业还是观念，已经不是

传统意义上的农民了。他们不但是

现代产业工人，其中好多优秀分子

还是现代企业的管理者和高级技

工，除了原始出身和名分之外，与

“农民”这个概念已经相去甚远了。

双星打破城乡身份界限，打碎农

民工身上的枷锁，摘掉“农

民工”名字的紧箍咒，变农

民工为产业工人，适应了社会变化新要求。

“英雄不问出处”的用人观

“英雄不问出处”，这是汪海常说的一句话。在双星，任何员工只要有能力，都有可能“摇身一变”成为管理、技术干部。

1992年，到沂蒙老区建厂的双星招收工人，家住当地的周士峰毫不犹豫地丢下锄头报了名。刚进双星不久，他就被“灌输”了这样一条企业文化：只要进入双星，所有人都在一条起跑线上，都能凭借自身能力得到提拔重用。这让周士峰干劲十足，他把全部精力放在钻研业务上，先后创新改造了悬挂运输机、巨型压沿线、炼胶平板制带设备、自制扒楂机，为企业创造效益近300万元。由此，他先后被提拔为维修班长、厂长助理、双星热电厂担任厂长、双星青岛轮胎总公司副总经理，从一名农村青年变成了管理骨干。周士峰发自内心地说：“做梦也想不到，我这个地地道道的农村青年有一天能当上公司领导。”

现任双星青岛轮胎总公司常务副总经理张立，1993年进入双星鲁中公司，成为一名炼胶工人，历任班长、车间主任、厂长等。从山沟到县城，再到城市，张立完成了一个个跨越，在自身不断成长的同时，经济收入和社会地位也水涨船高，不但在青岛买了房子，还开上了私家轿车，过上了富裕而又体面的生活。

刘桂霞是沂蒙山人，凭借着对工

作认真负责、对质量精益求精的精

神，在双星这所大学校深造，也由

普通质量检查员成长为质量管理

骨干，现在担任中原鞋业公司副总

经理……

在双星，从农民工走上管理和技

术骨干的竟有几千人之多！这进一

步证明了双星集团“不拘一格选

人才，进入市场育人才”的人力资源

开发与管理理念的实用性。

“团购潮”

点燃营销人才新需求

□余锦境

“今天的‘QQ团’又有好东西啦！”“情人节烛光套餐才50元！大家快下手吧……新年返工，办公室里‘懒羊羊’扎堆，唯有一件事还能让他们提提神，那就是‘团购’。”

从2010年下半年开始，团购网站成为众多白领每日上班的“必修课”。与此同时，随着互联网行业在2010年经过了团购火爆、微博大热等新一轮的应用井喷，与之相关的新型人才也逐步浮出了水面。事实上，新兴的互联网应用正在悄然地为职场人提供新的就业契机，而随之而来的新一轮人才抢夺战正悄然拉开序幕。

“团购潮”渐成“职场黏合剂”

“过了个年钱包都见底了，现在要想法子省着点过啦。”在某公司任媒介经理的阿琳告诉记者，她是公司里“团购”的组织者，但公司规定，白天在单位不许使用聊天工具，所以她们的团购群往往活跃在下班后和晚上。记者采访发现，与阿琳一样，由于物价飞涨，不少白领纷纷抱怨自己已日渐落入“伪白领”的行列，开始转向寻求各种有效途径“开源节流”。从团购应季水果、打折年货，到团购饭馆打折餐、美发套餐甚至安全套餐等，各种不可思议的超低折扣，逐渐俘获了职场人的心。

“大家一起‘捡便宜’的同时，原来八竿子打不到的同事，也变得熟络起来。‘团购’已成为增进公司团队沟通和感情的新方式。”40岁的Lina是某汽配企业人力资源负责人，她告诉记者，在大家“怂恿”下，刚刚学会网购的她，也迅速加入到了团购师奶大军中。

“团购”人才吃香

据了解，从2010年中至今，全国团购类网站已高达400余家，各大团购网站都在新的一年计划新的业务扩张。与此同时，其人才需求和缺口也迅速体现出来。其中技术人员和营销精英的需求量呈猛增态势。

记者登录几大人才网站职位库搜索发现，在以“团购”为职位搜索关键词进行求职时，均可得到1000-2000条相关职位的招聘信息，其中80%的职位集中在最近两个月内。细数搜索结果，在团购业务上发展较早的建筑家居装潢类企业和食品、酒水类企业提供了绝大多数的职位，如“团购经理”、“网络营销代表”等。普遍要求求职者有大专以上学历，从事市场营销1年以上工作经验，给出的月薪集中在2000元-4000元之间。

特别值得注意的是，来自美国的团购巨头Groupon将携手腾讯进军中国市场，并计划在3个月内将中国员工扩张至1000人的规模，其中70%的员工将服务于销售岗位。

重新洗牌带来更多求职机遇

中华英才网职场专家欧阳晖认为，微博、团购、街旁等新兴互联网应用的产生为整个网络带来了新的商机和发展空间。团购市场的火爆和不断扩张，导致相关人才的需求也在进一步地提升，特别是对于营销类专员的需求较为明显。此外，越来越多的企业在招收诸如“销售代表”、“客户专员”等人才时会特别强调“有团购从业经验者优先”。但是，团购作为一个新兴的细分行业，市场上还没有积累足够数量的成熟人才，团购企业也应该放宽招人的范围。

还有业内人士分析指出，最近，团购网站大规模融资的消息频出，但400多个网站并驾齐驱不可能是团购网站们生存的常态。谁能在未来站到这个金字塔的顶端？一个成功的团购网站，必须结合覆盖线上和线下的最优人力资本。

其中，线下的业务拓展是团购网站的生命线，需要有最出色的广告销售、商家联络人员、媒体推广人员作为保障，这将直接关系到网站与商户的合作深度。为了服务好客户，国外优秀的团购网站会策划一系列线上线下活动来研究客户群的需求心理，并有专业人才来分析调研结果。而作为团购网站的主要盈利点——收取商户佣金，国内的不少网站还处在“以较低佣金抢夺客户”的阶段，远远谈不上形成一个成熟稳定的利益链条。

业内预测，从今年开始，国内的百余家中团购网站将经历一次大浪淘沙式的洗礼。与此同时，团购网站重新洗牌，也会带来更多的求职机遇。

节后 职场“心理流感” 专家“把脉支招”

才市风向 | Caishi Fengxiang

热热闹闹的春节长假告一段落，职场人士又陆续重返“战场”。“起床好痛苦”、“上班差点迟到”、“想到上班内心就莫名恐惧”、“始终都无法进入工作状态”……这些恐怕是今天办公室人群免不了要倒的“苦水”。面对这些心理“流感”症状，看看职场心理专家都有哪些妙招。

心理：松弛紧张思维

“要是再能续上几天假就好了。”不少人发出这样的感叹。有的人经过长假休整，精神饱满，对新的职业生涯充满信心；有的人想到要告别轻松惬意的节日生活，必须进



入职场的快节奏，有几分失落和无奈。

【专家支招】

对职场人士而言，春节期间是一年中难得让心灵舒缓、放松的时节。在长假之后，人的潜意识还是希望继续轻松和快乐。面对一些有“上班恐惧”情况的人，不妨首先将节日期间还没有处理完的事情尽快了结，不要再让它们牵扯自己的精力。其次，对自己的下一阶段工作提出新的要求，梳理一下上班后的工作进程。节后上班最好不要马上进入紧张状态，可以给自己一个缓