

中国十大文化名酒 中国唯一黄坛发酵酿酒工艺(真基金坛酒)

道光廿五

辽宁道光廿五·国博城酿酒有限公司

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.dao Guang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

责编:王萍 编辑:王长才
版式:张彤 校对:梁英
2012年7月30日 星期一

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

多彩人生 | Duocai Rensheng

《诚信载道》连载十四

魏建国 著

(接上期)

制度促动的升华。软实力建设就是把集团公司所形成的价值观念、所倡导的先进理念、固化于制,外化于行。这就需要我们把倡导的观念意识,有机地融入各项管理制度之中,用制度来促进员工先进理念的形成。善于把观念意识形态的精神系统,转化为可供每位员工操作执行的制度体系和行为规范,通过经常性教育培训,并不断改进培训方式,让员工了解、理解、认同、遵照和执行企业文化,做到用先进的观念驾驭制度和校正员工行为,使制度和员工的行为蕴涵着观念。

典型示范的升华。先进典型具有强劲的导向作用、示范作用和辐射作用。在软实力建设中,要大力树立反映企业先进理念体系以及体现时代精神的各类先进典型,把机场软实力建设成果转化为品牌价值,大力实施品牌经营战略,依靠持续安全,诚信服务,打响机场品牌,塑造昆明机场的良好形象。同时,还要特别注重对一线员工闪光点进行有效传播,从而营造出学先进、赶先进、超先进的良好环境,引导全体员工争做优秀称职员工。当我们把所有员工塑造为适合企业发展需要的合格人才时,昆明机场的软实力将得到彰显。

以诚信奠定机场服务品牌

在经济全球化的背景下,企业之间的竞争日益激烈,传统竞争逐渐由有形产品的竞争转向品牌竞争、服务竞争,而品牌和服务的竞争力正是由企业的创新力和文化力所决定的。企业的组织模式、信誉、品牌意识、服务理念、技术与管理能力构成了影响企业竞争力的长期性、基础性和战略性要素,是企业赖以生存发展不可或缺的无形资产。通过诚信文化创建提升昆明机场软实力,树立机场诚信服务文化品牌,增强机场社会公信力,以实现昆明机场文化与发展战略的和谐统一。

机场是一个城市乃至一个地区的重要门户和窗口,是地方经济发展的重要基础条件,是以增强区域竞争力、城市竞争力、国际竞争力、改善投资环境为总目标,通过人员流、资金流、物流、信息流的集散助推社会经济、政治文化、外贸旅游等地方发展的产业实体。

在国家整个经济发展中,昆明机场属于公共服务产业;在西部大开发战略中,昆明机场属于基础产业范畴;昆明机场服务的目标始终是社会经济的发展。机场的服务对象,更多地体现在能够利用航空公共服务行业产品的顾客,其中包括驻场单位,如航空公司、空管、油料等,特别是需要通过机场服务,有社会公众旅行需求的旅客。昆明机场在整个航空运输环节中,非常清晰地表现为公益性、基础性的特种行业。从机场特有属性定位,觉得机场不是追求企业利益最大化,

而是追求企业价值和对社会贡献的综合效益最大化,包括对云南经济发展和地区产业结构的调整,影响并培育特色经济等。机场所提供的产品是服务,这就决定了机场必须通过服务来增强自身的竞争力。昆明机场提出的创建诚信机场,就是要通过服务让顾客体会机场的品牌价值。品牌战略是建立在企业资源、市场资源、竞争力量上的一种战略模式。昆明机场作为现代企业,把创建诚信机场提升到品牌战略的高度来认识。

诚信是一种重要的无形资产,是市场经济运行中一种崭新的、特殊的资本形态。成熟的市场经济,企业之间主要是品牌及服务的竞争。为此,诚信就成了资本价值中的核心竞争力。核心竞争力则决定了资本价值的增值能力和获取利润的能力。机场党委认识到,机场的长期发展和做大做强,就必须坚持“立诚,则行天下;守信,则强天下”原则,以诚信树品牌,通过创建“诚信机场”,树立服务品牌,提高机场核心竞争力和文化软实力。据国外研究表明,消费者第一个想到的品牌的购买量是第二个的2倍,第三个的4倍。而企业80%的销售额来自于20%的忠诚顾客。所以机场要以品牌战略统帅机场发展,把品牌核心价值刻在消费者的内心深处,成为消费者愿意购买这个品牌并产生品牌忠诚度的强大驱动力。诚信机场品牌不仅代表机场的服务质量,还是一种文化,代表着一种品位、一种格调、一种生活模式以及一种时尚,具有深厚的文化底蕴和情感内涵,能超越时空的限制带给消费者更多的高层次的心理和精神的满足,具有强大的生命力和非凡的扩张能力。通过诚信机场品牌战略的科学制定和有效实施,建立竞争优势,提高竞争能力,赢得机场可持续发展。

在全球经济一体化、区域化不断加深的背景下,云南省将保持投资拉动强劲态势,继续实施大项目带动战略,继续加大对基础设施建设的投入力度,通过进一步完善海、陆、空综合立体交通网,把昆明打造成我国面向东南亚、南亚地区现代客物流通桥头堡,形成以航空为先导,以铁路、高等级公路为骨架的省际国际大通道,实现区位优势向经济优势的转变。面对机遇和挑战,机场真正的竞争砝码还是源于诚信品牌的企业美誉度和消费者认可度。机场作为公共交通运输行业的现代企业,要把创建诚信机场提升到品牌战略的高度来认识,需要将诚信作为准则来要求,树立诚信的品牌。创建诚信机场,就要按照“全心全意为人民服务”的宗旨,坚持“人民航空为人民”,在机场范围内做到诚信服务、诚信管理、诚信经营。深入实施服务品牌战略,必将树立起机场“诚信服务”的品牌,为做大做强云南机场产业和建设航空强省作出积极的贡献。

(待续)

不论黄怒波在从事什么,他始终保持的一个身份是诗人。诗人的洒脱让他决意投身商海,诗人的视角让他转型做旅游休闲地产,让他选择抛开官办慈善机构。

最近,黄怒波又“火”了。

在去年年底因一掷千金购买冰岛土地被媒体疯狂报道后,黄怒波最近又因为一掷千金而受到关注。

近日,黄怒波对媒体表示,他将在10年内将自己一半的家产捐给北京大学。黄怒波名下的资产,包括中坤集团的土地、在建工程等,其中的一半意味着将超过百亿元。

黄怒波也直陈对官办机构的不满,此举让公众很是佩服其个性,但接近他的人更愿意将他的这种直率理解其作为诗人的“简单”。

企业家、登山家、诗人、慈善家,之于常人,拥有其中任何一种身份,背后都会有一段长长的故事,而将这四种身份集于一身的人,必将有着丰满而厚重的人生。黄怒波使用他的年近六旬的人生岁月阐释了这一点。

不信官办慈善机构

一流的登山家,二流的企业家,三流的诗人。这是黄怒波给自己贴的标签。

尽管自谦为三流诗人,但并不妨碍他对诗歌的热爱。在这个羞于谈诗的年代,黄怒波却依旧骄傲于自己的诗人身份。

数年前,在一个企业家聚会的场合,当轮到黄怒波自我介绍时,他说道:自己是中坤集团董事长,还是一个诗人。现场顿时爆出一阵哄堂大笑。

在黄怒波的捐助对象中,北京大学无疑是受益最多的一个。黄怒波屡屡将巨款捐给北京大学,除了表达学子对母校的深情外,其实,作为有着诗人气质的慈善家,影响黄怒波做决定的因素还有很简单的“信任”。

但是对红十字会等官办慈善机构,黄怒波则明确表态:我觉得他们的管理太差,已经不信任他们了。

2011年以来,郭美美事件持续发酵,使社会和公众对官办慈善机构的信心降至最低点。当然,对黄怒波而言,他对官办慈善机构的不信任,除了类似郭美美事件的影响,还有自己的切身经



◎中坤地产董事长 黄怒波

历。出于对官办慈善机构的不信任,有企业家会选择成立自己的慈善基金会,聘请专业人员来运作资金。不过黄怒波倒没有类似的想法。

他此次给北大的捐赠,其中涉及到近10亿元的商业地产捐赠,由于我国在房产捐赠方面没有明确规定,所以即使是捐赠,也只能按照房屋销售来办理,双方均要缴纳税款,而且还必须以现金的形式缴纳。

诗人眼光瞄商机

1981年,黄怒波北大中文系毕业,随后进入中宣部工作,而立之年官至正处级。然而,一部契科夫的名著《小公务员之死》改变了黄怒波之后的人生发展轨迹。

《小公务员之死》惊出了黄怒波一身冷汗。他不希望自己有一天也成为契诃夫笔下的小公务员,唯唯诺诺、战战兢兢地生活在权势的巨网中,以至于人格分裂。出走体制,才发现现实远非想象中美好。为了积累第一桶金,黄怒波带着一帮兄弟“开始在商海四处闯荡,甚至承印过名片、销售过玩具、与人合作改造了办公楼……一个偶然的机

会,黄怒波闯进了地产圈,并创办了自己的企业——中坤投资集团。黄怒波在当时快速发展的房地产市场掘得了自己人生的第一桶金。就在住宅市场还呈现一片蒸蒸日上的火红景象时,黄怒波开始莫名地感到惶恐。

2004年,在北京的一次土地拍卖会上,黄怒波发现了一个特殊的现象:卖药、卖饲料的都来做房地产了。如此场景也让他找到了自己惶恐的根源。

黄怒波最向往的是做一个流浪诗

人,浪迹山野。也许正是这种迥异于其他企业家的诗人气质,让黄怒波独辟蹊径,将中坤的重心转向投资旅游休闲地产。

休闲度假地产在当时还少有人问津,黄怒波的决定一度遭到周围人的反对。但后来事实证明,黄怒波投资那些价值被低估却拥有稀缺景观资源的土地,是多么富有前瞻性。

2011年8月30日,《英国金融时报》刊登了黄怒波1亿美元投资冰岛的报道,路透社、法新社、美联社、CNN等外媒纷纷跟进,并抛出一片质疑声。

尽管黄怒波一再强调,购地行为是受冰岛政府邀请前去投资的,投资冰岛没有任何政府色彩,完全是企业行为。然而,曾经在中宣部的工作经历,以及其共产党员的身份似乎都让黄怒波纵有百口,也难解释清白。

媒体的关注,尤其是外媒的质疑报道,无疑左右了冰岛项目的命运。2011年11月26日,黄怒波的冰岛购地申请正式遭到冰岛内务部部长的回绝。

之后,由于黄怒波一直和冰岛方面保持着良好的关系,加之金融危机后冰岛经济濒临破产边缘,冰岛内务部的否决并没有给这次合作画上句号。

除此之外,丹麦、瑞典、芬兰等国还向中坤集团发出了投资邀请,其中瑞典方面还有该国官方投资署来函推介土地,邀请投资。

诗痴般的冒险

2005年,因为喜欢海明威的《乞力马扎罗的雪》,在中国登山队负责人的带动下,黄怒波第一次登顶乞力马扎罗这一非洲最高峰。这次经历也激发了他血液中的登山探险基因,从此,便一发不可收拾。

随后的6年时间里,黄怒波完成7+2世界七大高峰加两极的壮举,成为世界第14个、中国第8个完成这项壮举的探险家。

每一次攀登,每一次探险,对黄怒波来说都是一次身体的苦难之旅,也是一次思考企业未来发展战略的旅程,更是一次涤荡灵魂的旅程。

他认为正是登山时远离尘嚣的思考,才让中坤集团得以走出市场的迷雾,坚定地转向了更为长线的旅游地产和商业地产。

一位在中坤工作的员工告诉法治周末记者,黄怒波的性格其实是非常强势的,不过每次从山上下来,对员工都要更宽容和平和些。

与虚拟的网络世界相比,黄怒波更关注真实的生活。当然,随着“7+2”壮举的完成,登山已很难再激起黄怒波的挑战欲望。下一个10到15年,黄怒波计划走遍世界各国的世界文化遗产。

也许,这是黄怒波在用自己诗人的方式,为企业成为世界领先的度假品牌铺路。

延伸阅读

黄怒波妻子:如鱼得水时离他而去

黄怒波妻子和他是北大相识的,最初夫妻二人在北京和宁夏两地工作,之后,妻子调到北京,并有了一个可爱的孩子。可好景不长,不久以后,黄怒波妻子提出离婚。

1956年,黄怒波生于兰州,2岁时,举家随父亲所在部队前往宁夏支边。在反右运动中,为团干部的父因因歌直被打成现行反革命分子而自杀。

从此,孤儿寡母,母亲拉扯兄妹4人,生活艰辛。在黄怒波13岁时,母亲值班时不幸煤气中毒,一年后撒手人寰,黄怒波成了孤儿。

中学毕业后,他曾在宁夏农村插队。在经历了失去双亲和生活艰苦的磨难后,他在黄河边领悟了人生要坚韧执着的精神,并为自己改名,此后他开始展现“怒波”的一面。1977年,他进入北京大学中文系学习。而在北大念书时,他还收获了自己的爱情。

好景不长,没几年,正当黄怒波在中宣部如鱼得水的时候,黄怒波妻子提出离婚。黄怒波说:我当时并不想离,因为我尝过没有父母的痛苦,我甚至要求妻子给孩子制造一个完整家庭的假象。但最终,很多事无法挽回,此后,黄怒波又当爹又当妈,把孩子拉扯大。

父母早亡,妻子离去;这是他人生中最痛苦之事。他曾说:“回忆是一种毒药,会让你受到伤害,我很少鼓励自己回忆。”黄怒波不敢回忆。(法制)

上司出错,我该怎么去纠正?

人事部来了新领导,是个台湾人,她敬业勤恳,待人礼貌,然而一段时间后,大家的士气却越来越低落。作为她的直接下属,杨小姐心里着急,她看到这位上级做了很多实质性的工作,态度上也是无可挑剔,只是她把重心放错了,她不去想怎么更好地管理团队和分配任务,而是总喜欢把事情复杂化,并且要自己把握所有细节,任何事情都提出很多要求。员工的自主权大打折扣,下面的员工做了很久终得不到认可,于是大家都很烦躁,而她自己也不明就里,受累不讨好。杨小姐很想和她沟通一下,指出管理方式上的不妥之处,但总是拿不准主意,不知要怎么才能帮这位新来的上司纠正观念。

纠正上级,就是在拯救自己的工作。就如杨小姐和她的新领导,本身的文化背景就不同,对工作职权范围的理解也有所偏差,这就难免会出现分歧,而有的时候,这种分歧会导致上级做出一个错误的决策,事后造成无法挽回的损失。这时我们很容易保持沉默而陷入到一种错误的选择中——相安无

事却悲苦度日。其实,指出上级的不当之处是对公司也是对自己负责任的表现,只要方法得当,思想交锋甚至冲突都会让组织和自己受益匪浅。

然而,给上司纠错,最难的不是说什么,而在于怎么说。对,该怎么把这些不好听的话告诉领导呢?

1.去了解你的上级

在上级工作和他人打交道时,仔细观察,了解他的行事风格和管理方式,此举为的是设法理解上级的观点。而更为重要的步骤在于可以用上级所关注的问题来询问自己,然后来评价自己的做法,看看自己的风格与特点各是什么,盲点又在哪里。

2.将协作的方式固定化

如果你与上级之间的沟通频率还停留在阶段性的工作汇报,那就没办法从根本上改善你们的关系。必须建立一种属于你们之间特有的联系,按照步骤1中的方法找到合适于你二人的交流方式,可以就工作中潜在的问题多多交谈,提高沟通的频率,并让它成为一种隐性的习惯。一段时间后,可以就这种

合作的方式进行反馈和再交流。

3.和上级达成对目标与期望的一致

利用非正式的场合,与上级讨论对成功的标准,甚至找准机会可以互换对彼此的期望。在核心问题上,要努力达成一致,并把它作为所有合作的出发点。寻找任何微小的共识,将它们堆积起来,这些就是属于你们的默契。

要从感性上使上级对可能出现或已经潜在的问题形成印象。对问题进行概述,并且阐明这些问题对工作与组织目标产生的具体影响。如果你从危机中看到了机会,就向上级详细说明转变所能带来的收益。

4.给出你的解决方案或方法

在提议之前,一定思考一个解决问题的方法,详细讲清这种方法比之前的方式具备哪些优异之处,能为个人和组织带来什么。最好能举例说明这种方法如何在之前的工作中起到效果,你从中得到了哪些经验。除此之外,可再准备一些备选方案,界定出这些方案可能带来的收益和风险。这一步表明,你是在



仔细思考过所有可能带来的结果之后才向上级提出建议。

最重要的环节在于解释,如果你不能让你的解决方案听起来合理有效,那么沟通就会失去作用,要分清建议和发牢骚之间的分别。且在对话时,多使用我们的称谓,而不是我和你,进而侧重实现与上级达成共识的目标。

(自撰)

大峡谷

中国唯一黄坛发酵酿酒工艺(真基金坛酒)

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.dao Guang.com.cn 销售热线: 0416-3883835