

名企用人 | MinqiYongren

壳牌中国

为女员工创造平等竞争环境

□ 顾邦友

在壳牌全球,女性员工所占比例各不相同,大部分会与当地女性从业者的比例相吻合。比如在中东,女性从业者的比例非常低,在中国则比较高。

“目前,壳牌中国的女性员工数已超过30%。”壳牌中国人力资源副总裁王晶说。更令王晶骄傲的是,这30%不只是底层员工,从高管直至基层人员,比例都超过或接近30%。

女性员工的优势与挑战

王晶认为,对于成功的职业经理人,不管男女,他们都具有一些共性特质,比如坚持、认真、渴望成功等主观意愿较强烈,人品和个人能力都很出众,以及善于捕捉机遇。

那么与男性相比,女性员工的优势体现在哪些地方呢?王晶指出了三点差异。

其一,女性员工的选择面更宽泛。囿于社会的压力,很多男性在工作与生活的平衡问题上,会给自己规划的职业道路设置更多的限制,选择面较为狭隘。然而,当一个人处于紧绷状态的时候,越想争取的东西就越难获得。相反,女性在这方面更有优势,她们的心态更为放松,不患得患失,做事情时反而能够水到渠成。

其二,女性更擅于在同一时间段内处理多项工作,而男性则常常专注

女性员工职业发展的障碍、女性生理特征等都是壳牌集团的研究内容,形成了自主特色的职业女性发展观。此外,壳牌还专门开设女性职业发展课程培训,通过一系列举措,为女性员工创造了公正平等的竞争环境。

于某一件事,直至彻底解决。

其三,女性更为敏感、细致,在很多职业范围内,女性领导更有同情心,会关怀员工。不需要伶牙俐齿或是“张牙舞爪”,也能很稳妥地达到预期目的。

“不过,包括壳牌在内,女性员工在职业发展中也会面临不少挑战和障碍。”王晶说。

此外,壳牌研究发现,男性与女性处理问题的思维方式也不同。科学家研究也已表明,当把同一个问题交给男人和女人来解决,看他们的大脑哪些区域最活跃时,你会发现,男性某一区域非常活跃,剩下的其他区域是“不动”的,而女性大脑的不同区域均很活跃。这也解释了为什么女性能在同一时间处理很多事情,而男性更喜欢专注。



壳牌中国集团公共事务董事 刘小卫

配置“女性职业发展”课程

对于上述这些女性的优势、发展潜力和障碍,壳牌针对不同层面的女性员工专门设置了“女性职业发展”培训课程,以促进公司人才的多元化发展。

“我也曾参加过这个课程培训。”王晶介绍说,它正是从科学的角度来看待男女性别的差异及其对职业发展带来的瓶颈,鼓励女性员工有意识地去认识自己、发掘自己。

在壳牌看来,开设女性职业发展课程的培训具有以下这样一些重要意义:

第一,提高女性自己对女性文化的认识。从文化特征来看,男性在公司治理与考核时,通常会以非常明确的目标去思考问题,而女性更注重过

程,对目标、输赢的关注度相对较少,更看重你我往的关系。

第二,提高女性自己对一些偏见的认识。比如在对办公室政治、是否要建立自己的关系网络、如何提升自己的品牌、冒险等方面,女性自身也有偏见。以冒险为例,男性的心态是愿意冒险,女性则求稳,不主张冒险。“因此,我们要做的是,教会她们什么是冒险,如何面对失败,如何面对公司政治等,帮助女性打开瓶颈。”王晶说。

据王晶介绍,早在几年前,壳牌就开始面向领导层做了大规模的教育,通过这些培训,让高层管理者们重视女性员工的文化特质,了解女性员工的特点,使其在管理时注意剔除自己对女性的偏见。

升级领导力准则

在壳牌,除了针对女性的职业发展课程培训,公司还十分注重女性领导力的提升,提出了“九大行星”领导力准则。

壳牌认为,职业女性成功的标准并不统一,仁者见仁,智者见智。“从领导力角度看,我们更注重领导的行为模式是什么,不大强调能力。”王晶指出,只有能力是当不好领导的,优秀的领导还需要具备人品、个人魅力等。壳牌的“九大行星”领导力准则,就是以行动为中心而设计的领导力模型。包括女性员工在内,每个人可以采取这些行动,释放自己的潜能,在自己的工作岗位上取得非凡的成绩。

据王晶介绍,这个升级版的领导力模型主要包括四个象限内容。第一象限核心是人品,就是能否言行一致,待人真诚,德高望重;第二象限核心内容是绩效,指能否追求更好的业绩表现;第三象限是增生,守业不能保证公司基业长青,而需要持续的创新;第四象限是合作,指能否与员工、同僚、老板等不同纬度的利益相关者团结起来,创造一个共同的目标。

“这是我们新出台的四个行为标准。它是壳牌全球在不同国家、不同文化、不同背景、不同职能部门下,每个员工都要遵循的领导力法则。”王晶说。

**融资遇冷
电商行业高层动荡**

□ 林晔

随着电商融资环境降温,国内电商行业已发生7起高层动荡事件,包括最近发生的拉手网创始人吴波离职,以及此前的玛萨玛索副总裁梅珊离职、尊酷网CEO侯煜疆离职、红孩子商城总经理杜非离职等事件。

曾经让资本趋之若鹜的电商行业开始降温。据中国电子商务研究中心发布的监测报告,今年上半年电商融资金额较去年同期大幅下降,并且不少电商网站均发生高层动荡。分析人士认为,狂热过后,电商行业正回归理性。

融资额连降四个季度

今年4月,综合型B2C电商京东商城完成C轮融资共计15亿美元,标志着资本对国内电商行业的投资热情达到高潮。此后,国内电商融资额便逐季度减少。

经历了去年的融资规模疯狂增长之后,今年电商整体融资热度已有所下降。据中国电子商务研究中心报告,2012年上半年已披露的电商融资事件共有25起,融资总额达67.2亿元,同比减少46.24%。至此,电商融资额也已经连续四个季度下滑。

华南电商专家龚文祥在接受记者采访时表示,今年B2C融资将遇冷,且将会有很大一部分被淘汰,整个行业将面临洗牌。此外,随着京东商城、苏宁易购等综合型B2C电商业绩上的发力,一些垂直平台的B2C生存空间也将被进一步挤压。

“目前电商行业的困境更多是一种无奈之举。”飞马旅创业基金合伙人秦志勇在接受证券时报记者采访时表示,“因为新的融资已较为困难,而现在手上有什么钱每个企业自己心里清楚,如果再像以前这么烧下去,恐怕难以维继。”

高层动荡频繁

“金主”渐趋理性,也让此前烧钱不断的电商们不得不面对现实。今年以来已有多家电商陷入裁员风波,据了解,从今年1月份开始,走秀网、尚品网、阿里巴巴等为代表的电商先后传出裁员。最近,58同城团购传出裁员数百人消息;8月10日,团购网站24券也传出消息称,公司也将裁员。

大裁员后的摩托罗拉何去何从?摩托罗拉移动在声明中表示,未来其将精简产品线,将业务重心从功能手机逐步转向更具创新性和盈利性的终端产品。艾媒CEO张毅认为,未来摩托罗拉移动的走向取决于谷歌的意愿和决心。

至于谷歌希望通过收购来应对Android阵营与苹果、微软的专利战争的动机,张毅认为,至少在收购以来的一年时间内,这种影响并不明显。张毅预测,未来摩托罗拉移动的中高层一定会面临大换血,“谷歌如果一段时间做不起来,也很有可能把它再度卖掉”。

中国电子商务研究中心助理分析师庞敏丽则认为,电商网站频现裁员及高层流失,首先是由于实体经济下滑导致的企业收入增长放缓。作为依托于实体经济而衍生的虚拟经济,实体经济的不景气将在一定程度向电商行业传导。

其次,中国互联网行业面临海外IPO窗口关闭的困境。尽管今年3月唯品会“流血”上市,但这也是上半年国内电商唯一一起IPO。

此外,价格战引发的行业内耗使各大电商成本支出压力增大,而困扰着整个行业的盈利问题也是导致行业紧缩的重要原因。

国药准字H46020636 R 快克 复方氯酚烷胺胶囊
适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症,也可用于流行感冒的预防和治疗。

**请在医生的指导下购买和使用
海南亚洲制药生产
海南快克药业总经销**

加强师资队伍建设
促进培训工作落实
郑州煤炭系统
举办安全师资格培训

本报讯 为认真落实煤矿教育培训工作,切实加强煤矿安全培训师队伍建设,不断提高煤矿安全培训工作质量,筑牢煤矿安全生产基础,河南煤矿安全监察局根据郑州市煤炭安全培训实际需求,于7月30日至8月4日为郑州市地方煤炭企业专题举办了2012年度郑州市第一期煤矿安全师培训班,郑州市地方煤炭主体企业、煤矿企业、比照省骨干企业安全管理的煤矿企业共125人参加了培训学习。

郑州市煤炭管理局王国占副局长以《落实煤矿安全教育培训,筑牢煤矿安全生产基础》为题上了第一节课。结合郑州市煤炭教育培训现状,通过探讨企业(单位)教育培训的作用,进一步提高了大家对做好煤矿企业教育培训工作重要性的认识;通过对分析郑州市煤炭行业教育培训工作现状,增强了参训人员做好煤矿教育培训工作的紧迫感、责任感;通过研究郑州市煤炭行业教育培训工作的指导思想和思路,使参训人员明确了郑州市煤炭行业教育培训工作的努力方向和培训工作重点;针对煤矿企业教育培训规划、计划的前瞻性、针对性、可操作性不强等问题,讲解了制定煤矿教育培训规划、计划的依据、要求、方法和内容,提高了大家实际工作能力。通过言传身教、细心指导,使参训学员们对今后抓好煤炭教育培训工作的信心倍增。在为期一周的培训时间里,大家还先后对《现代安全管理理论与方法》、《如何上好一堂课》、《成人教育心理学及其应用》、《多媒体课件设计与制作》、《中外安全管理及安全培训比较》以及《成人学习理论与现代培训方法》等六门课程进行了学习。

培训结束后,学员普遍认为,这次培训开阔了视野、交流了经验,掌握了教育培训工作的方法、技巧,提高了安全培训教学技能和水平,对如何当好一名煤矿培训教师、搞好煤矿教学培训工作的重要性有了进一步的认识,更为大家今后如何做好煤矿教育培训各项工作指明了方向,也必将对全市煤矿教育培训工作规范化管理、煤矿从业人员培训质量的进一步提升起到应有的推动作用。

(王新芳 刘德增 本报记者 任二敏)

摩托罗拉移动裁员4000人

8月13日,摩托罗拉移动宣布全球裁员约4000人,其中美国裁员1/3,其他地区占岗位裁员的2/3。除此之外,摩托罗拉移动计划关闭或合并其全球90家运营机构的1/3。

根据摩托罗拉2011年报,截至去年年底,其全球总员工数为约205万人。这意味着此次裁员规模占其员工总规模的约1/5,堪称“去臂”之举。此次大裁员消息距离谷歌在今年5月22日最终完成对摩托罗拉移动的并购仅两月有余。

“裁员是预想中的事情,只是要等到收购手续完成。”艾媒咨询CEO张毅在接受记者采访时表示,谷歌和摩托罗拉是两种不同文化的公司。前者是开放式的互联网文化,后者属于传统的IT公司文化,在两种文化的冲突之下,裁员在所难免。

艾媒发布的2012年二季度中国智能手机市场报告显示,摩托罗拉在中国智能手机市场的销量占比为3.3%,不仅与排名第一的三星22.2%的市场份额相去甚远,亦大大



落后于本土阵营的“中华酷联”。

而在全球市场,当苹果、三星分别在截至2012年3月31日的这个财季收获116.22亿美元、44.4亿美元时,作为全球首个商用移动电话发明者的摩托罗拉移动却录得8600万美元的亏损。

如今,裁员终于到来,中国区亦将受影响。目前,摩托罗拉在中国的研发、生产、销售等方面配置了大量团队。8月13日,摩托罗拉相关人士称,目前尚没中国区具体的裁员数字。

关于此次裁员的补偿亦尚不明朗。摩托罗拉移动在裁员声明中表示,

会为受到影响的员工提供相应的裁员补偿金和再就业服务。

摩托罗拉移动在今年一季报中

披露的数据,或许可以为其众多处于裁员忧虑的员工,提供一个可以获取补偿金标准的参考。摩托罗拉移动称,在今年1月1日,其为700名要遣散的员工准备了2100万美元的遣散成本。照此计算,每位被裁员工从摩托罗拉移动获得的补偿平均在3万美元左右。当然,全球不同地区的员工,补偿标准无法一并论。

大裁员后的摩托罗拉何去何从?摩托罗拉移动在声明中表示,未来其将精简产品线,将业务重心从功能手机逐步转向更具创新性和盈利性的终端产品。艾媒CEO张毅认为,未来摩托罗拉移动的走向取决于谷歌的意愿和决心。

至于谷歌希望通过收购来应对Android阵营与苹果、微软的专利战争的动机,张毅认为,至少在收购以来的一年时间内,这种影响并不明显。张毅预测,未来摩托罗拉移动的中高层一定会面临大换血,“谷歌如果一段时间做不起来,也很有可能把它再度卖掉”。

2.W某:市场总监

W某的职业轨迹是医学生—住院医生—医药代表—销售经理—产品经理—产品群经理—市场部经理—市场总监,随着职业的发展,其核心人脉逐步宽广达到350人左右,但问题随之而来,联系的密度和深度都难以保证,很多人脉关系在减退,她专门雇佣了一名助理来进行人脉的管理,但有3个问题伴随而来,助理生病或请假怎么办,助理本人的满意度可能难以保证,费用相对较高。采用了生日提醒系统后,成本从原有的每年10余万下降到了2万元之内,只要随身带着手机,就没有任何其他可担心的事了。

I-birth 客情维护及人脉发展的利器

□ 阎安

作为一个发展中的企业,每年都要维护给你企业带来效益的客户。如果你还在使用老方法诸如宴请、项目合作、礼物、回扣等客户关系维持方法,那么你就OUT了。

在中国的成功很大程度上依赖于人脉,而人脉的建立需要长期经营和持续投入,所需不菲,效果未知。有没有一种方法是可以适用于几乎100%的人群,且效果佳,费用低呢?

答案是I-birth(手机生日提醒系统www.i-birth.com.cn)就是这样一个产品,它是一个人脉关系深度维护工具,可以很便捷地管理你的客户,并带给客户不一样的感受,是你新时期不可不尝试的一个维护客户关系的利器。I-birth直译“我生日”。对,就是生日,它不同于客户的结婚纪念日、毕业时间、初恋时间、节假日等等,这样的日子虽然很重要,但我们最终很遗憾地发现:即使是客户本人自身也不一定记得住这

些日子,每个人都能记住的日子只有一个:“就是本人生日!”因此,客户生日送礼是一个最佳时机,他要比传统节日送礼意义更上一层。

同时,你有没有经历过下述事件之一:升职困难;进入新单位开展工作受阻;需要快速建立深度合作却找不到切入点;离开上一家单位却拿不走客户关系;和亲人、同学、朋友因时间距离而疏于联系,自己创业却发现客户关系薄弱?

这一切现象背后的本质是深度人脉关系的缺乏!I-birth生日提醒系统可以增进亲情,广交朋友,同事和睦,巩固客户,化解矛盾,使你达成人生目标!并且它还是一个在线通讯录。无论你目前是零收入的学生、初入职场的白领还是江湖历练多年的职业经理人,抑或是初创企业的小老板还是世界知名企业的老板,你都需要这一种方法来帮助你——重新梳理,并终身维护你的核心人脉。

I-birth目前不是开放注册,而是

要有邀请码才可以注册,她真正

沿袭了人脉关系网源于人脉而生,当你注册成功后,你的手机号系统自动会默认为你邀请朋友注册邀请码。按照系统设置的格式你可以轻松导入你的客户名单,你可以设置

你的客户重要级别,设置好后,系统就会自动识别你的每个客户生日时间,并在对应的级别对应的时间内准确地通知到你,使你不错过每一个客户的生日。如果你觉得你的某些客户非常重要,还可以在系统内提前选购好礼品,I-birth的工作人员会在客户生日当天把你的祝福和礼品奉送给你的客户,使你的客户有不一样的至尊感受。

相关链接**获益案例****1.杭某:某旅行社销售经理**

她通过生日提醒系统,和某重磅客户的关系相处得十分融洽(客