

策划词

在职场应跟什么样的老板,职场人都深有体会:观点 A 认为 :“你要设法跟上一个在公司处于强势地位的老板。他强,你才能跟着上。跟了一个弱勢的老板,你的前程就很容易被跟着给耽误。”观点 B 认为 :“人在职场,也需要随缘。好前程是干出来的,不是跟老板跟出来的。如果一定说要跟谁才能前程无忧,那就是跟个君子老板比跟强势老板更重要。”

杜拉拉支招:想升职就跟对老板

“强势”老板助你发挥正能量

“铁打的营盘流水的兵”,这句老话到了我们部门,应该改成“铁打的营盘流水的官”。离职的经历,有的升高了,有的自己创业了,有的却被打入冷宫,混得很惨。

当然,最惨的还是我们,刚适应了一种风格,领导便闪了,我们没法同样来个“华丽的转身”,只能紧赶慢赶地调整思路,以免被新官上任的“三把火”烧成烤鸡。同时也让我明白了一个道理:下属跟领导是一荣俱荣,一损俱损——跟着强势老板,便能助你发挥正能量,把自己的一亩三分地经营得风生水起;跟着被边缘化的老板,你也会被更加边缘化,想要出人头地?除了赶紧换部门换老板,没辙!

第一任领导最牛,不仅把部门里大大小小、老老少少摆平,跟大老板和兄弟部门的关系也相处融洽,帮我们争取了很多让人眼红的特殊资源:出门去客户那里有专车伺候,取货样可以派司机做兼职快递;需要其他部门协助时,不用经理亲自出马,我们这些小八也照样能一呼百应;只要业绩好,投入有产出,应酬报销无上限,会计当

场掏钱,立等可取;心理学上的“首因效应”被经理发挥得淋漓尽致,有什么文案,经理先跟大老板吹吹风,到了内部比稿会上,我们组方案胜出的几率自然高了……回想起来,那是我们部门最意气风发的日子,真是“一人得道,鸡犬升天”。

第一任经理高升后,第二任领导满怀憧憬而来。不过他有点独行侠的风格,除了谈工作,总是沉默寡言,既不“笼络下属”,也不“结交朋党”,更不“巴结老板”,实与职场的“潜规则”有点格格不入。主人不给骨头,宠物狗也不能“翻毛腔”,所以我们这些下属尚好对付。可是,你不给兄弟部门面子,人家干吗要给你面子。我们部门的外交形势因此恶化,很多资源没有了。

第三任经理私心重,他把我们原先的供应商全部清除,肥水全送给自己的嫡系部队。如果他的关系户能干好活倒也罢了,偏偏还都是扶不起来的阿斗,害得我们工作效率大大降低,夜夜加班也不能准时完成客户的活,只能天天受夹板气。

第四任经理是空降兵,自恃跟总公司

你为自己做好前程规划了吗?当红职场小说《杜拉拉升职记》中的女主人公杜拉拉支招:“要想有个好前程,你得跟一个好老板。更关键的是,你要设法跟上一个在公司处于强势地位的老板。他强,你才能跟着上。跟了一个弱勢的老板,你的前程就很容易被跟着给耽误。”



关系好,连上海公司的总经理也不放在眼里,老是在会议上向总经理开炮。总经理不便直接跟他翻脸,就给我们穿小鞋。那段时间,我们越来越人微言轻,不仅做出成绩没人表扬,甚至到了犯错也不会被人注意到的地步,被极度边缘化了。

捱到第五任经理上任,他还算拎得清,

虽不及第一任经理那么八面玲珑,但跟大老板和各部门的关系都有所缓和,部门的凝聚力也增强了,办公室的磁场似乎有从负极向正极转变的迹象。大家都希望,现任经理能吸取前几任领导的教训,把我们从沙漠里拯救出来。

(哈尼)

跟个君子老板才是福分

人在职场,也需要随缘。好前程是干出来的,不是跟老板跟出来的。如果一定说要跟谁才能前程无忧,那以我的经历,跟个君子老板比跟强势老板更重要。

职场中布满了勾心斗角的漩涡。在品质不好的老板眼中,每人都是他手中的棋子,在“他指哪儿你打哪儿”的过程中,你很可能成为他丢卒保车的牺牲品。

大学毕业后,我和学弟一起来到一家国企的宣传策划部工作,碰到个很老实的顶头上司。也许是男生比女生野心大,学弟觉得跟这样的顶头上司永远也熬不出头来,就干

方百计地活动到了总经理办公室。总经理欣赏他,实习期结束,不到半年,就给了学弟一个副科待遇。但是好景不长,两年以后,一场意外的风暴给学弟带来“灭顶之灾”。

原来,总经理为了巩固自己的位置,拉帮结派,排挤有发展前途的副总经理,暗示他手下的弟兄们到处造谣,制造事端,阻止后备干部的提拔,学弟被迫成了马前卒。上级机关派人来蹲点,虽然费了好大劲儿,最终搞清了事实真相。这时,总经理为了自保,把一切责任都推到了学弟身上。拨开云雾之后,总经理被平调走人,走之前,他倒

是和副总经理“握手言和”,副总经理则当上了总经理。而可怜的学弟,被瓷瓷实实在在地砸在是非坑里——由于陷得太深,又没有证据证明自己的清白,他被一撸到底不说,还背了个处分。

而我的上司,宣传策划部部长,为人正派,在公司里虽然不强势,却心胸宽广,经常给新人提供展示才能的机会。和他在一起,我学到了很多职场处事之道。后来,他当了党委书记,和新老总合作愉快,成了好搭档。新老总通过他把我调到办公室,一干就是5年。

我觉得,职场上很多事情是随缘的,讲究水到渠成。新人锻炼得够火候了,无论跟谁都会有机会,有前途。如果一入职场,就惦记着找靠山,指望贵人托一把,不但急功近利,而且很容易被别有用心的人利用。就像我那位学弟,转了一大圈,连原点都回不来。

再说了,所谓强势与弱势是互相转化的。谁敢说自己押宝就一定能够押准?杜拉拉的支招是否合适,因为各人的情况不同,我不敢妄下结论。但个人认为,职场中跟上品行端正、作风正派的好领导才是福分。

(桂子 办公室主任)

优秀成长期 CEO 所共有的五大特质 你有没?

优秀的成长期 CEO 需要具备一些独特的技能,对促成初期成功的特性进行补充。以下为笔者曾经共事过的最优秀成长期 CEO 所共有的五大特质:

- 1、不懈地追求合适的团队。
- 2、专注“附加赌注”的能力。
- 3、崇尚学习。
- 4、建立一种能自力更生的机制。
- 5、对客户进行换位思考。

在初期,成功招聘意味着寻找那些具有文化认同感的超级天才们。而在成长阶段,最优秀的领导人很清楚,何时应该引进拥有专业知识,并有能力推动公司规模化的技术型人才。你无法承担文化彻底错位的风险,但随着你寻求的技能变得越来越稀缺,你针对每一个职位引进的人才,不可能全都成为公司文化的忠诚守护者。而且持续提高团队的能力与素质可能伤害一些人的感情,尤其是当个别早期员工跟不上团队提升速度的时候。但无论如何,在公司规模化扩张的过程中,为自己网罗最优秀的人才至关重要。

在初创阶段,你会遇到数量有限的大问题(例如:技术是否有效,是否有合适的产品市场等)。而在成长阶段,你更有可能遇到更多较为普通的问题(如消费者不满意,关键员工打算离职,销售佣金结构等)。这样的问题会越来越多,让人疲于应付。最优秀的 CEO 会建立一种机制,来持续解决这种问题。怎么做?授权给团队,给他们提供文化上的总体方向,帮助他们进行有效的决策,信任他们无需通过微观管理也能把工作做好。

位思考,使员工与客户相匹配。优秀的成长期 CEO 们会在公司流程中融入以客户为中心的理念。纪源资本(GGV)的投资组合公司 Zendesk 所提供的基于云的客户服务在业内占据着领先地位。这家公司的新员工接受的培训中有一部分就是从事技术支持工作。搜索引擎优化平台 BrightEdge 是一家非常有前途的成长期公司。它要求所有销售新人建立一个网站,并使用公司的工具进行搜索引擎优化。这也是新员工培训的一部分。同样,你也需要找到自己的方法,保证团队真正了解、关心客户所处的困境。

随着公司进入成长期,招聘最优秀的团队,认真管理“附加赌注”,同时保持专注,建立一种致力于客户成功、坚持学习、无需每天监督也能正常运转的体制。如果你能做到这些,肯定能成为一名优秀的成长期 CEO。

(格林·所罗门)

相关链接

做职业经理人你够格吗?

做职业经理人你够格吗? 1、健康管理:追求身体、心灵的健康;2、时间管理:将时间看成生命工程;3、工作知识:对事稳、准、狠;4、科学管理:何事、何时、何处,如何做;5、三找:一找问题点;二找问题点的对策;三找改善后果;6、三比:一比目标达成率;二比上期成长率;三比同期、同业,比出管理水平。

上海城管 180 人进入面试 “海归”硕士竞聘

2013 年上海青浦区城管大队共计划招收队员 60 名,此次招聘的城管有正式编制,参照公务员待遇。2013 年上海青浦区城管大队共计划招收队员 60 名,共 180 人进入面试环节,其中包括 2 名博士、119 名硕士,他们分别来自复旦大学、上海交通大学等高校,还有一名来自英国兰卡斯特大学的“海归”,报名者多为“85 后”。此次招聘的城管有正式编制,参照公务员待遇。

@ 王玉东 Derek: 上海人才多啊!都是学金融的吧?国际金融中心建设,不差人!

@ 中国鹰人:是城管大队中的何种工作?是行政方面,还是上街执勤的?要是上街的,那我们的硕士、博士们就真没出息了。

@ hellolsj:也许这些博士、硕士当城管,是想致力于改变城管的现状,成为人人爱戴的好城管!

@ 顺风飘雪: 只要是靠个人努力,大专生凭什么不能当市长县长啊!?博士生就一定牛吗? (摘自《钱江晚报》)

夏普计划未来三年裁员 5000 人

夏普计划未来三年额外裁员 5000 人,裁员地点主要在海外。 该公司计划在 2016 年 3 月前将集团员工总数从 5.1 万人削减至 4.6 万人, 裁员措施包括出售位于中国与马来西亚电视机厂,并将总部员工数量削减一半。该公司还计划将董事会人数从当前的 12 个裁减至 6 人。

根据将于 5 月 14 日公布的中期商业计划,夏普计划在截至 2016 年 3 月财年实现净利润 1000 亿日元,销售额突破 3 万亿日元。

该公司计划在截至 2014 年 3 月财年通过降低成本来实现盈利, 该公司计划将资源逐步转移至成长潜能高的领域。

(明煜)

天坤集团成就职业教育

天坤集团是由国内知名企业家、教育家、人力资源专家及海外华人华侨发起组建的从事以职业教育投资和人力资源开发为主的多元化产业集团。公司起点高、定位准、运用全新的经营模式,纳众家之长,采取人才、管理、资金、品牌、规模等多元化效应运作,努力在国内缔造一个人力资源飞速壮大的奇迹。

近年来,集团在西部采取多种模式投资多所职业学校,拥有上万人的强大的人才基地,在国内拥有四大人才运营中心,数十家人才分支机构,稳定外派人员数万人,年外派人力达十万人次以上;在全国与近千家全球知名企业构建了战略合作关系,

与上千所职业院校搭建和推广了众多深度的校企合作模式,在经营发展过程中也获得了全国教育系统先进集体、中国最具投资价值教育培训品牌 10 强、中国人力资源服务行业十大影响力品牌、中国人力资源行业最佳商业模式奖、全国劳务派遣优秀服务单位、四川省在外民工维权指定单位等荣誉和称号。

天坤投资集团在中国西部地区投资职业教育学院已达 10 余所,拥有在册学生 10000 多名;多种模式办学 100 余所,每年为近 10 万学子提供优质的管理和前沿的教育资讯;人才服务终端机构遍布国内各大城市。集团秉持专业化、规范化、持久化

打造高素质的人才队伍

的服务宗旨成功地开辟了招生、教育教学和就业服务为一体的教育改革创新模式,让中国西部数以万计的学子重中受益,顺利走上成才就业之路。

在未来的三至五年,集团将倾力打造“国内一流的职教品牌和人才服务品牌”。同时将通过战略合作、模式创新、广纳国内外行业精英和有志之士加盟,快速形成一支专业集职教和人力资源开为一体的主力军。努力缔造一个在校生规模 50000 人以上,派遣员工规模达 20 万以上、人才服务终端机构 100 家以上,业务辐射 300 个城市以上的大型人力资源品牌集团。

(有文)

职业规划

蒋琼耳：上下求索 征服世界

作为爱马仕在中国的原创品牌的灵魂,蒋琼耳的梦想是倡导东方生活方式的回归,以东方方式细水长流的方式助力中国在文化上二次征服世界。

在“上下”自然原木风的办公室里,不规则夹着它的创始人在世界各地的照片。这时候穿一身宽松的全黑、手捧姜茶的女 CEO 兼首席设计师蒋琼耳进门,说“Hi!” 的声音很大。

如何平衡自己 CEO、设计师以及两个孩子的妈妈之间的角色。“你知道吗?”她乐着:“我的两个孩子,感觉跟我哥哥和我一样,连属相都分别一样!”蒋琼耳说其实世上任何事都大差不差,“企业家也好,艺术家也好,我们都是在和人、和人性、和社会发生关系,你撇开一切身份,要做的事情是一样的:用有创意的方式,去分享和传播爱,让爱传承。”

与爱马仕的恋爱也近三年。今年 9 月,“上下”将把第三个店面开去爱马仕的驻地法国巴黎。第一年上海、第二年北京,第三年巴黎,一年一个店,蒋琼耳问我有没有觉得速度慢,我说没有。她便很高兴:“对!高贵的优雅的东西急不来,只能慢慢来。‘上下’做事的时间会去 judge,我觉得要 20 年吧。现在都在追求经济,我想做的是文化,而经济只是 reward。”

这个说话中总喜欢用“觉得”的女人,确实有着一个不小的“中国梦”:倡导东方生活方式的回归,以东方方式细水长流的方式助力中国二次征服世界,她觉得,文化这条路目前是有“没有人走的路”,但,太重要。“我们要耐得住,总有人一点点会赶上的,中国人跑得很快。”

奢侈品=时间+情感。蒋琼耳的定义里,虽已然行走了 6 年,但“上下”才算是刚刚起步,九月再在迈向爱马仕老家那一步。“这都不是成功的标志。”蒋琼耳说,她认为的成功,是东方方式得到世界的认可,东方的方式她认为应该是既精致、又自在、很用心、没束缚。

毫无疑问,定价昂贵的“上下出品”必然归为奢侈品的行列,然而蒋琼耳特别想掰一下国人对于奢侈品的一个认知:并不是说贵的价格高的就是奢侈的,她觉得,奢侈品之所奢侈,是带有时间,以及情感。她特别在意这两个属性,觉得珍贵。

在“上下”的体验空间里,有一个周围布满麻绳、可称为密闭却实际又是通透开放的闻香室,平凡一个看似不起眼的普通竹编香盒上有深深浅浅的香薰印记。手艺人细心编织了香盒,赏味闻香的人在这里度过了以分钟或者小时计的好光阴,留下的这些印记,便可称最朴素的关于“奢侈”的定义。

处在经济飞速向前而对于这些缓慢而细腻的精神文明还需更多耐心的阶段,“上下”一开始只想寻找到一个小小的切口来做一个奢侈的试验,安全的做法也是选一个精耕细作的点,比如只做瓷器。后来做的过程中蒋琼耳觉得既然是提倡生活方式,那生活中是需要很多物品的。光一个茶,就衍生了茶具、茶品,与茶气质有关的服装、家居之类。

“有一种竹编,像丝一样,我们研制 3 年,已经做成了,还没推出来。”蒋琼耳说。“既然已经做成,为什么不推呢?”记者问。蒋琼耳解释说,“上下”做的手工艺一定要同时具备在生活中的实际功能,“不能光做工艺品,而是实用品。”

“这几年,我经常感受的一种情感就是,突然发现一种工艺,可能是在成都周边一个偏远的山区见到小路旁的阿婆在编一个不起眼的东西,再上去一聊,我会一下子就非常震撼、非常自豪,又发现了一种了不起的手工艺!然后想怎么用到现当代的生活中,这一想,可能就要用上几年。”蒋琼耳感慨。

(金环)

