

这几类人说： 我在三四线城市 完全待不下去了

选择在北上广死磕,被挤得像沙丁鱼?还是选择在老家当咸鱼,日复一日?实际上,中国的每个角落都在上演着逃离与逃回的戏码。北上广和三四线城市俨然变成了一座座的“围城。”那么,究竟哪几类人在三四线城市完全待不下去了?你也在逃离小城市吗?

1、非官二代
家在乌鲁木齐的王远成,家境虽然不错但并非官二代。他的母亲就曾很认真地找王远成谈心,要他学会溜须拍马。

王远成说,“在这里,你努力上进根本没用,因为谁该受到重用和提拔就是领导说了算,人脉和后台就是一切,让人没有继续待下去的欲望。”

2、非富二代
重庆的丁家易在北京读研毕业后回到老家,待了两年实在无法忍受,又跑到上海去找工作。他说:“小城市工资太低,如果你不是富二代,家里有点产业、‘资源’,买房、还贷、养老的压力让人根本喘不过气。”

3、有抱负、有梦想的人
25岁的吴岩汐是北漂大军中的一员。他说,在他父母看来,在浙江某三线城市家乡的银行谋得一份工作,既高薪又体面,但他果断拒绝了父母的提议,“很无聊,一辈子看得到头。”

提及去北京的理由,他说:“北京是个可以看到中国未来变化的地方。”

4、某些特定专业的人
北上广等一线城市垄断着相关产业设计、金融与高层管理资源,三四线城市并没有那么多对接高学历人才的岗位和机会。

比如来自肇州的莫黛文,是一名外语学院的毕业生,她选择上海更多考虑的是职业需求和社会生活。“我大学修的是德语,老家基本找不到专业对口的工作,纵有一身本事也没有机会施展。”

5、追求自由、独立的人
来自西安的刘采萍已经27岁了,她说自己每天的生活都在父母、亲友的时刻关注下,“你小学同学大半儿都结婚了吧?你叔叔单位里最近来了个大女生,约来吃饭看看?”

这种殷切的慰问在耳边天天响起,她已经完全待不下去着手奔赴北上广找工作了。“离开西安,至少能让我过得更自由一些。”

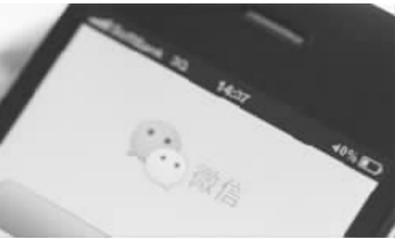
6、追赶潮流、小资生活的人
小琳从老家考到上海某所大学,一放暑假就常常抱怨,“住在三四线城市,是可以看到全国同步上映的电影,但想看演唱会、话剧和音乐剧基本就没可能。更不用说提单间学生老奶奶的精神病世界,几米世界的角落特展等等。”

7、朋友圈在大都市的人
来自江西的李建华如今还在老家,“我现在连个说心里话的人都找不到,大学同学基本都留在北京了。我实在难以理解,为什么身边的同龄人要说亲,在哪儿高就?啥时候挣钱买房娶妻生娃?我很难找回原来的朋友圈。”

8、向往世界中心的人
披头士主唱列侬当年曾被问到为什么一个英国乐队却要到美国发展,列侬的回答是:“在古罗马帝国时期,当时的哲学家和诗人都要去罗马,因为那里是世界的中心,我们今天要来纽约,因为这里是世界的中心。”

林曦也和当年的列侬一样,作为合肥一名普通的高三学生,他对未来是憧憬,“我想赶紧离开去大城市上学,最好是上海。我想看看南方是什么样子,中国的经济中心是什么样子。”

(我要得瑟)



川南网友吐槽 微信朋友圈 职场定律烦心

现在,微信已不再是川南年轻人所有。当你在微信朋友圈或微博上表达心情或吐槽时,你的爸妈或七大姑八大姨马上就知道了,可以说不用朋友圈你就out了!可是最近不少人对微信朋友圈有了抱怨。

现在微信的朋友圈里面各种职场定律成功、各种情感领悟心灵鸡汤、各种佛经咒语符咒灵童、各种分享链接收费点名、各种转发N次好运降临、各种乔布斯柏拉图语录以及各种流行段子……心灵鸡汤,喝多了真的好吗!

“看见那些熟人整天转发那些成功学、心灵鸡汤,我总觉得起鸡皮疙瘩,想屏蔽觉得不好。只能忍着。上次看见一句话,我突然喷了!若要爱,请深爱——柏拉图……我发现自己智商不够用了……”蜀南网编辑认为,心灵鸡汤的配方,通常是具有哲理的语录、催人上进的好人好事、抒情的文风和道德的自感感动。只有当语言不够生动,只有好人好事不够深刻,语录相当于鸡骨,再加之一些好人好事,这是鸡肉,有骨有肉才好吃耐嚼。(张川)

为何中国企业加薪幅度亚洲最大?

■ 谭浩俊

据中国之声《央广新闻》报道,经过对亚洲范围内主要国家超过1200个职位薪酬和招聘趋势的研判,全球著名的专业招聘集团翰纳仕日前发布报告认为,中国公司的加薪幅度普遍较大,整个水平也比其他国家要好。报告预测,中国今年会有58%的公司加薪6%—10%,另外9%的公司将加薪10%以上,在整个亚洲,中国今年的薪酬增长幅度都可能是最大的。

报告同时对去年中国的企业加薪情况进行了调查分析,结论是,去年中国有54%的公司提供了6%—10%加薪,有12%的公司加薪的幅度还超过以上这个范围,仅有5%的公司没有提供加薪。

中国能够在同样遭遇经济危机冲击、宏观经济环境不佳的情况下,企业加薪幅度在亚洲领先,得益于经济的企稳回升,得益于国家各项扶持企业政策措施的出台。如对小微企业免税、推进营改增、降低企业负担等。

需要保持清醒头脑的是,在亚洲处于涨幅领先地位,并不代表我们的薪酬结构是合理的,收入分配是公平的,也不代表我国的经济复苏状况已经是亚洲最好的了。相反,加薪对企业带来的生存压力却会越来越大。

事实上,从加薪企业的构成来看,可能会加薪或加薪幅度较大的企业,除了高科技、新兴领域、医疗卫生企业等之外,更多的还是垄断行业、垄断企业,如银行、石油、



电力等。特别是银行,翰纳仕对其的预测是,加薪幅度可能超过15%。也就是说,会处于今年加薪的涨幅最高点。

相反,不具备加薪条件的企业,绝大多数都是实体经济,特别是中小企业。他们不仅要面临越来越激烈的市场竞争、原材料成本上升,还要面临银行等的利益挤压。更重要的是,在劳动力成本原本就已经超出企业实际承受能力的前提下,如果再加薪,就会使企业的经营更加困难。如果不加薪,则会影响企业的用工稳定。对绝大多数中小企业来说,加薪已经成为一项很难应对的矛盾了。而近半没有加薪的企业,也可以说基本都是中小企业。

这也意味着,加薪一定程度上不仅没

有带来社会财富分配的更加公平,反而使社会财富分配更加不合理、不公平了。因为,加薪的理由和方式,不是凭借劳动能力和劳动成果,而是看你在什么行业、什么企业。那些凭借个人技能在高科技、新兴领域等的员工,加薪当然是完全应该的。但是,在银行等垄断行业和企业工作的员工,他们凭什么获得比其他企业员工更高的待遇呢?

别看亚洲其他国家、特别是新加坡、韩国等经济较发达国家,加薪的幅度可能没有我国高,但是,加薪的公平性要远比我国强。原因就在于,他们没有那么多的垄断行业、垄断企业,没有大量不公平因素存在。他们的企业加不加薪,完全是依据市场规

职场人走向成功不得不知的三大法则

作为职场人,无论你现在在什么样的公司,做着什么样的工作,也无论你是否有经验,要想成功,以下三大法则不得不知。

第一法则:专业

一个刚刚毕业的大学生,初入职场,总要给自己做个定位,做个职业规划。如何规划自己?那就要结合自己大学所学专业,进行行业、职业的选择,这一点极其重要。如果你抛弃了大学所学专业,选择了一份工作,那我告诉你,你和一个同时入厂的高中生相比,没有更多的优势可言。

对于那些已经在职场打拼多年的人来讲,不断提升自己的专业能力,也是十分的关键。有一些职场人,进入职场时选择了自己所学专业的岗位,但后来转到了其他专业,当然有的也获得成功,但未来职业发展却受到了一定限制。所以,职场人不要轻易去改变自己的专业,所学专业 and 所做专业相一致,更容易取得成功。

无论大企业,还是小企业,专业人才都会得到企业的普遍重视,当然不同的企业重视的程度会有所不同。从目前来看,因为国企的人才相对较多,重视程度不是那么明显,而民企现在的重视程度,已经远远高于国企。很多企业在用人上面,都坚持“专业的人,做专业的事”这样的原则,尤其大多数的民企都是如此。

专业立身,的确如此。职业有成百上千,但可供我们选择的也就那么有限的几个,“学什么、干什么”是职业选择的一条重要原则,这样才能发挥自己的优

势,在职场征途上领先于人。

第二法则:专注

所谓的专注,对职场人来讲,就是在某个行业、某个领域、某个岗位长期地坚守,依靠自己点点滴滴的积累,成为这一行业、领域的佼佼者。

相对专业来讲,专注要更加重要。要想专注,就要做到心无旁骛,不要这山看到那山高,不要总认为自己的企业不如人家的企业,必须保持自己的职场定力。

“聚焦战略”成就了华为大业,如果没有这样的专注,华为不可能有这样的成就。对职场人来讲,也是同样的道理,最可怕的就是朝三暮四,今天想做技术,明天想搞销售,或者今天想在工业企业做,明天想在房地产企业做,这也就是职场上所说的“老油条”,什么都懂一点,什么懂得也不深。

专注的好处有很多,其一是能让自己成为这一领域的专家,在企业有地位,在行业有机会;其二是能让自己形成这一领域广泛的人脉,千万不要小瞧人脉的问题;其三可以让自己在企业有地位、有尊严,有号召力、影响力。

在专业基础上专注的职场人,未来的发展有两条路,一条是专业技术之路,一条是管理之路。没有专业基础做铺垫,管理就不可能做好。

专注立本,也就是说是职场人立足社会、立足企业的根本,这一点不容置疑。做事专注,做事认真,所担负的工作主动完成,任何交代的事项不会出大问题,这样

的人什么企业不喜欢呢?

第三法则:敬业

敬业问题是个人工作态度的问题,敬业也很好理解,就是不怕苦、不怕累,敢于冲在前、干在前。没有敬业的态度,不管你个人的基础条件多么好,想成功都是不可能的。

看看外面的世界,看看纷扰的职场,有几个不敬业的人能取得成功?反过来再想想,所有成功的人士,哪一个没有吃过苦、受过难?任正非也好,马云也好,加上张瑞敏、柳传志等等这些商界大家、传奇人物,哪个不是历经磨难才有了今天。再看看职场上的风云人物,谁又能没有付出,轻而易举就得到商界的认可?

敬业的表现,应该有这么多方面:一是能按时完成任务,不出问题;二是能主动加班加点,毫无怨言;三是勤于动脑,能够发现问题并有解决思路;四是善于分析,对行业有清醒认识。如果归纳,也就两条:一是动手,二是动脑。

可惜的是,现在一些职场新人,专业和专注还谈不上,基本的“动手”的态度都缺乏,怎么能被企业所认可?也有一些职场老人,或许能做到专业和专注,但缺乏“动脑”的敬业精神,这样的人也很难在职场上有发展。

敬业立信,也就是可以得到企业和同事的信任。如果一个职场人,既能做到专业,又能做到专注,还能做到敬业,那么他怎么可能不成功呢?

(牛津管理评论)

2014年广州白领跳槽原因排行榜



智联招聘广州白领跳槽调查 钱少晋升难空闲不多 成职场白领跳槽主因

智联招聘发布针对广州白领的调查报告指,除了薪酬和晋升受限外,“工作与生活失衡”是职场人跳槽的第三大原因,工作不再是生活的全部。

这项调查分别从白领事业信心指数及跳槽意愿等方面进行,广州地区共收回有效问卷717份。调查显示,广州地区白领对今年工作事业的信心指数为3.36,比全国水平的3.32高(信心指数最高为5)。不过在28个城市中,广州信心指数只是排名第14。指数最高位前三位是苏州、无锡、上海和北京分别排名第23和24。

之前该机构进行的招聘调查就表示今年春季招聘旺季从3月份提前到2月份,而这份针对广州白领的报告指,已经有12.12%的白领正在办理入职/离职手续,23.54%已经在更新简历,而有意向的白领占到了35.66%,肯定不会跳槽的比例仅为28.68%。跳槽或有意向跳槽的比例都比全国的平均水平高。全国数字显示,目前正在办理入职/离职的比例占到了9.8%,已经在更新简历的白领占到了21.3%;而有意向的白领占到了33.4%,肯定不会跳槽的比例为35.5%。

值得注意的是,除了“薪酬水平”和“职业晋升受限”这两个现实原因外,“工作与生活严重失衡”也成为很多职场人想跳槽的一大原因。2014年广州白领跳槽原因中,不满薪酬、职业发展受限、工作与生活失衡是首要的三大原因。

该机构分析认为,之前在年度最佳雇主调研中,已经发现“获取生活与工作的平衡”是中国各城市职场人未来3年职业规划的首要目标。此次2014年广州地区白领跳槽调研再次印证这一职场动态。对于职场人来说,工作不再是生活的全部,工作和个人生活的平衡越来越重要。这是80后、90后逐渐占领职场后一大趋势,也是雇主不得不考虑的重要因素。

(何颖思)

职场屌丝如何认识高端人脉

为什么那么多的企业高管愿意义务指导刚刚起步的职场人?为什么在大部分的世界500强中间,都有义务做职场导师的人?为什么很多社会知名人士愿意放弃本来可以谈合同的时间去大学演讲?他们看到的就是这些优秀的年轻人未来的资源。举个秦始皇和吕不韦的显得有点遥远,近的拿李开复为例,他任谷歌总裁期间,大部分的时间都投给了大学生的未来资源——讲座、出书、创办我学网——这些资源也给了他带来丰厚的回报,他几年后的创新工场就是建立在当年的大学生创业者之上。

一、未来的资源

刚入职场的,常会遇到这样的困惑:都说人脉关系很重要,我也意识到人脉关系很重要,但我如何才能获得高端人脉?和他们拉关系?拿到他们的名片?做一个让人印象深刻的自我介绍?过年过节送一盒月饼?

因为没有社会资源,你才找不到高端人脉。其实资源无处不在,只是你没有看到而已。人脉的误区在于,你以为你只有现在少得可怜的社会资源,其实每个人在资源层面都是富足的。大佬们的未来也需要晋升,需要创业,需要自我成就,而如果你是一个五年十年后卓越的人,你会是那个时候的强大资源,这就是未来的资源。能够拥有未来资源的



人,需要两样东西:好的潜质和感恩之心。前者让你值得投入,后者让别人投入能收回。

二、愿景的资源

得道多助,失道寡助。如果你做的事情是大家内心的梦想,这也是一个甚好的资源。回想起来我自己职业发展最多资源的时候,总是在完成很多人的梦想的时候。在汶川的时候,我电话打到只有一面之缘的卢勤老师的电话,这个电话通过团委找到德阳市教育局,教育局长链接上很多企业老总,老总参与带来很多一线的资源,这些都成为我未来宝贵的资源——我清醒地知道,不是当时的我有多好,而是我或多或少在帮他们实现自己的梦想吧。今天我创办的新精英也充满这样

的气息——我们的办公室装修、图书馆的很多藏书、很多的新学员、做自己学校的全套设计、公司每个季度的内部学习,都是以前的校友无偿提供给我们的。不是我有多好,因为帮助别人成为自己的样子,也是他们所想吧。做人们心中的梦想,他们会成为你的资源。

三、心理和身体的资源

任何人都有心理和身体的需求——别想歪了——我说的是心理支持和一起运动的快乐。这个与社会资源无关,再强大的人也有心理糟糕的时候,陪伴他们的不开心,默默做点支持的事情,一起去打球、登山、踏青。很多资源,就在玩和倾诉中间产生。

最后三个关于人脉资源的建议:
第一,先给后得——既然是你主动要收获,那么你就应该主动投入。

第二,对等投入。最好的人脉对象不一定是高端人脉,而是与你能量相若,但领域不同的人,聚集更多这样的人,你自然就有了对上的议价空间。

第三,长期投入,别那么快求回报——记得,和任何投资一样,是时间而不是单次投入带来收益。时间带来机会,机会带来收益。如果你想一投就有,今天投入明天就拿,我建议你还是找个街边的可乐贩卖机。

(博思)