

企业楷模

十几分钟的午睡时间虽短,但醒后却可以精神百倍,工作效率倍增。为了保证员工有个舒适的午睡环境,德国越来越多的公司开始设立“午睡区”,希望员工能睡好午觉,并以更好的精神状态投入下午的工作。

■ 青木

在位于德国盖尔森基兴的德国威能集团办公中心,记者看到,一片休息区内,外有花园环绕,内有风景画装饰。一张张特制的躺椅摆放在屋内,并备有枕头、毛毯等供员工借用。每到中午12点半到14点半,员工可以轮流来这里午睡片刻。休息时间,房间只会留下一盏盏昏暗的小灯,营造出最适宜睡眠的环境。这里的员工告诉记者,他们大部分人每周都会来休息一两次,大概每次在20分钟左右。

为了能让员工更科学地午睡,公司还

德国公司设午睡区



请来睡眠专家进行指导。比如,平躺后,应先做深呼吸,让全身放松,然后进入睡眠状态。一位名叫卡特琳的办公人员说:“虽然没有真正睡着,但在这里我感觉非常放松,只是这样躺一会儿,下午的工作效率

也会提高。”集团发言人说,过去午睡被认为会影响企业形象,但现在,威能集团的调研显示,在设立“午睡区”后,员工的工作效率提高了15%左右;请假次数也减少了近三成。

在德国,类似威能集团这样的公司还有很多。比如,位于汉堡的联合利华集团分公司,他们设计了一个昏暗房间,员工可以在躺在按摩椅上,戴上耳机休息。一些企业会在办公室角落设置“多功能睡椅”、“睡眠箱”等供员工使用,有的企业则干脆让员工在办公室午睡。

一些商家也抓住了这一商机,在商业区建立“瞌睡吧”,为那些不能在办公室打瞌睡的人提供方便。客人只要支付几欧元,便可以在专门设计的睡椅上午睡几十分钟。“瞌睡吧”还提供茶水、营养餐,以及头部和足部按摩等服务。一些员工表示,瞌睡吧与酒店的钟点房相比,价格便宜,针对性更强,休息效果更好。

德国“劳动工作法”第四款中明文规定“午休权”。调查也显示,德国1/4的员工有午睡习惯。德国夏里特医院睡眠医学中心费泽教授表示,研究证实,15分钟的午睡对心血管系统有保护作用,中午12点至下午2点是最佳午休时间。因此,他认为,应该有更多的企业加入其中,开设“午睡区”。

经营方法

二次贩瓜 获得成功

■ 宁一

前几年,在沈阳街头流传着这样一个故事:有兄弟俩和妯娌俩筹集了两家人的全部积蓄,奔向海南往沈阳贩西瓜。当时,沈阳市场西瓜紧缺,经营者都纷纷奔赴海南购买西瓜,都想赚一笔大钱,这是不是机遇呢?照机遇的本身含义来讲,这种时候肯定是一种机遇。

但是,当哥俩把西瓜从海南运到沈阳后,沈阳市场西瓜堆积如山,喊破了嗓子也卖不动。最后一算账,连本钱都没赚回来。于是哥俩都绝望地说:“今后死也不干长途贩运了。”

可是,妯娌俩并没有被眼前的困难所吓倒,她们筹措了一笔资金,不顾众多人的劝阻,二下海南。这一次,当她们把西瓜运回来后,市场上当天只有她们两人的西瓜,一下子就被抢光了,不但弥补了上次的亏损,还获利一万多元。



当有人问她们赔了那么多钱,为什么还去海南贩西瓜呢?妯娌俩说:“第一次,市场缺西瓜,我们去贩运的时候,别人也去贩运了,又都是那两天到货,货一多,价格就低了下来。在我们赔钱的时候,别人照样赔钱,就像我们那哥俩一样,害怕再赔钱,都不再搞了。正是这个时候,我们把西瓜运进来,市场只有我们一份,价格自然就上去了。”

妯娌俩就给我们上了精彩的一课,她们以“众人皆醉我独醒”的智慧,看到了停滞的市场行情背后的盲点,二次贩瓜,独获成功。

追求经济利益和关注社会效益并不是矛盾的,有良心和责任心的企业,往往更容易赢得人们的尊重和青睐,利润也会随之不请自来。

一副“有温度”的眼镜

■ 张秀芝

“亮点”是全球第一高端眼镜制造集团陆逊梯卡旗下最大的连锁零售品牌,在全世界拥有超过2000家的连锁眼镜店。

一天,有一位教师找到了后来成为“亮点”首席执行官的戴夫·布莱恩,此时的戴夫还只是眼镜店的经理,询问他能否为自己的一个女学生修理一下眼镜。因为各种原因,这个女生不能过来。

戴夫当即表示没问题,可当他打开眼镜盒后,却发现躺在里面的是一副没有眼镜腿的眼镜,代替眼镜腿的是一根能套在头上的细线。那位教师神情有些忧伤地告诉戴夫,“戴”这副眼镜的女生15岁,正值花季,虽然每天都会因为这副没腿的眼镜而遭到同学们的尖锐嘲讽,但她仍然坚持戴着它,因为她的家里实在是太穷了,根本没有钱去修理它,更不可能去眼镜店换一副新的。

听完这番话后,戴夫的心一下软了,可当他看到两块镜片的验光结果分别是825度和650度的时候,他和身边的同事们一下子忍不住都哭了,因为这表明女孩的视力非常差,如果不戴这副坏眼镜的

话,根本就无法正常生活和学习。

受到极大震撼的戴夫,自作主张地为女孩挑选了一副非常漂亮的镜框,然后又帮她制作了新镜片,然后让那位教师带了回去,没有收一分钱。

半个月后,那位女生给戴夫写了一封感谢信:“我的世界发生了天翻地覆的变化,再也没有同学嘲笑我了,自卑和耻辱也离我而去,我将永远记得您的无私恩赐……”

戴夫怎么也没想到,自己的一次小小善举竟然会对对方产生如此大的帮助,甚至会改变她的一生。

多年后,戴夫成了“亮点”的首席执行官。一上任后,他便将“关爱每一个用双眼看世界的人”设定为公司的经营宗旨,将公司的一部分利润拿出来,用于推行一项专门为低收入和穷困家庭的近视患者提供免费视力检查,然后免费赠送眼镜的“视力关爱”慈善活动,致力于将清晰的视觉带到世界任何一个有需要的地方。

迄今为止,“亮点”已经为加拿大、南非、肯尼亚等全球40多个国家和地区超过800万的弱势近视患者带去了免费的视力检查和免费眼镜,帮助他们有尊严地重新看清了这个美好的世界。

管理方法

给员工写张“感谢卡”

■ 陈敏惠

曾有一位很害羞的主管因为自认不太会说称赞的话,于是规定自己每天一定要看到两件美好的事情,然后练习写“感谢卡”。像是在下属辛苦地谈完业务之后,他就会写一张“我觉得你很棒的地方是:”“我觉得你可以很棒的地方是?”的卡片给他,让下属知道主管很关心他。

在我的团队中,卡片一直是非常热门的礼物,虽然只是一张小小的卡片,却总是让接收到的人有意想不到的感受!

带人带久了之后,就能慢慢体会到,每个人的成长背景不同、个性不同,恐惧和喜

欢的事情当然也不相同。比如,甲喜欢攻坚大客户,乙喜欢以服务取胜;丙不能采取怀柔政策,丁则不能说重话?所以,身为主管,即使心急,也要“凡事盼望,凡事相信,凡事忍耐”,用一颗良善的心来对待下属。

举个例子来说,以前,当下属遇到不懂的地方,我会爱之深,责之切地说:“这么简单,你怎么会不懂呢?”现在,我则说:“现在不懂没关系,重要的是,你在这件事情上学到了什么?”

每个人都希望别人能看到他的优点。在团队中,应鼓励大家养成“以欣赏代替批评”的习惯,去欣赏每位下属的可爱之处。

谁先转向?



■ 佚名

几艘正在演习的战舰在阴沉的天气中航行了数日。一天傍晚,海面上起了大雾,能见度极低。此时船长倍加谨慎地指挥着。

入夜后不久,船桥一侧的瞭望员忽然报告:“右舷有灯光。”船长询问光线是正在逼近,还是远离?瞭望员答:“逼近。”这表明对方会撞上战舰,后果将不堪设想。

船长命令信号手通知对方:“我们正迎面驶来,建议你20转向度。”对方也传来信号,表示:“我是二等水手,贵船最好转向。”

听到这个消息,船长勃然大怒:“告诉他,这里是战舰,它必须20转向度!”对方的信号传来:“这里是灯塔……”

原则与应变,永远是一对辩证的矛盾。但现实中,我们没有船长幸运,知道“灯塔”是不能动的,因而经常为应变而喜怒,却忽略了自己的原则。更糟的是,我们有时压根儿一开始就不知道自己的“灯塔”在哪儿,于是始终随波逐流,直到注定被一个偶然的大浪所吞没。作为管理者,站在船头洞悉前方的形势,并做出正确的决策,是一个合格的管理者应有的素质和能力。

非凡创想

尽管空调服装的价位有些高,但是消费者对服装的冷却功能充满着浓厚的兴趣,才一天时间,这家服装厂试销的几千件产品就被抢购一空。

把空调穿在身上

■ 张鹰

2013年夏季来临以后,美国一家服装厂的厂长弗兰克就像往年一样犯起愁来。夏季服装一直是这家服装厂的短板,由于缺少个性产品,这家服装厂往年的夏季销售情况一直不太理想。

7月初的一天中午,骄阳似火,弗兰克下班后外出就餐,没过多长时间他的衣服就汗湿了。弗兰克听到旁边的一位小伙子对一个女孩子抱怨:“这鬼天气真是难以忍受,要是空调能随身携带就好了。”那位女孩调侃道:“嗯,真是个好主意!”

弗兰克起初对于两人的对话不不在意,可走着走着他不经意间想到:随身携带空调表面上听起来不可思议,但如果将空调改良后,装在衣服上也并非没有可能。人们购买了空调服装,就相当于将空调随身穿在了身上,可以随时随地享受凉爽,这样的话自然不愁没有销路。

拿定主意后,弗兰克请来了一名高级电气工程师,让他在一位服装设计师的配合下,研发空调服装。没过多久,这家工厂

的首批空调服装顺利推向市场进行试销。

这些服装里均装有特制的袖珍空调,在服装设计师的精心设计下,这些镶嵌在衣服上面的袖珍空调丝毫不影响服饰的美观。袖珍空调的直径4英寸约合10厘米,由AA电池驱动,可工作几个小时,还可以借助USB连接线与电脑相接,进行充电。它的电气元件均是用高级防水材料制成,所以购买者完全不用担心水洗的问题。袖珍空调启动后将加速衣服和皮肤之间的空气流动,从而加速汗液蒸发。

尽管空调服装的价位有些高,但是消费者对服装的冷却功能充满着浓厚的兴趣,才一天时间,这家服装厂试销的几千件产品就被抢购一空。美国各地经销商纷纷订购这家工厂的产品,甚至连往年对这家服装厂夏季服装根本不感兴趣的其他国家的经销商也大批量订购。看着逐渐攀升的订购金额,弗兰克厂长露出了灿烂的笑容。

在现实生活中,如果孤立地看待事物将丧失很多机会,而若能够将一些表面上看起来风马牛不相及的事物巧妙地结合起来,说不定可以产生出绝妙的创意呢!



陶文德被一家高科技公司聘为营销总监时,公司正想要简化成本结构以提高效率,而他正好在缩短交货周期上有些想法。他告诉公司总经理,他初步汇总了一些数据,能否让他与生产团队一起看看能做什么?被他的初步分析所吸引,经理同意他去尝试。当陶文德向装配生产线经理说明自己有些提高产量改善盈利的想法时,装配经理反驳道:“问题不在制造上!交货期过长是因为销售人员无法说服客户提高下订单的频率。你需要同销售谈谈。”为把这位经理的观点转到积极的方向,陶文德说:“我同意你的说法。然而为何我们不能首先审视一下我们的生产效能?”出于对陶文德提案的好奇,同时也想了解陶文德要如何行事,这位经理开了绿灯。陶文德挑选了一条较小的生产线开始试验,模拟不同的生产情境,发现他的方法能使生产能力提高近50%。

受到成功的鼓舞,陶文德进一步让销售人员也参与其中。在谈到缩短下单间隔的可能性时,销售代表说道:“上一次我让客户提高下单频率,他们就停止向我们订购而转向了其他供应商。我绝不能让这种事情再次发生。”这一次陶文德依然没有反驳,他只是建议销售代表去了解一下著名的丰田公司是如何通过与客户分享从而节约成本,缩短订货周期的事例。销售代表们对这个可能性倍感兴奋。在接下来的6个月时间里,他们说服所有客户提高了下单频率。

陶文德的经历说明,如果你有好的方案,就应该积极去推动。这意味着在你的工作中不能“走过场”。这是所有领导者都应该学习的经验。即使你已经找到正确的方向,如果不采取行动,你也会失之交臂。一个领导者想要做到更好,就必须采取主动,改变常规的做事方式。

逢年过节,我们总能看到超市、商场内奢华的礼品包装,但这些精美的包装往往被一撕了之,造成极大的浪费。德国作为制造大国,过去商品包装也十分讲究。近年来,伴随着德国全社会环保意识的不断提高,在包装上更加注重环保,简易包装已经在德国得到普及。

在德国大型连锁超市雷维,《生命时报》记者看到,这里的商品找不到豪华包装,只有“无包装”和“简易包装”。在酒类柜台,大部分是中高档酒,但却没有任何包装。一位顾客买了一瓶酒。他说,自己回家用彩色包装纸一裹,再系上一条丝带,就能送人了。巧克力柜台内的商品也是“简易包装”,其价格大多是在几十欧分到一两欧元的平民价。甚至连一些奢侈品在这里也没有包装,最多给一个纸袋。

“店里这种包装已经实施多年了。”超市经理穆勒对记者说,根据德国包装法规定,凡包装体积明显超出商品本身10%、包装费用明显超出商品30%的,就应判定为侵害消费者权益的“商业欺诈行为”。包装越奢华,制造商付出的包装回收费就越多。

在这种背景下,德国开设了首家无包装超市。该超市位于柏林的弗里德里希海因·克罗伊茨贝格区。两位老板萨拉和米雷娜希望此举能开创清洁购物的先河。利用网络筹款,她们获得了近12万欧元(约合人民币101万元)的款项。

记者了解到,这家名为“Original Unverpackt”的超市,售卖的商品全部来自当地供货商。这样减少了运输的成本和运输过程中产生的污染。粮食、糕点等商品随后被整批放入大型容器中(开口在下,带有一个控制杆,消费者可决定需要多少)出售,水果等堆放在柜台中。

要购买商品的消费者必须自备容器,将商品带走。当然,消费者也可从超市借用可重复使用的容器或纸袋。超市除了销售有机食品、价格低廉的方便食品外,还出售清洁用品和化妆品。超市的所有供应环节都遵循“零废物”宗旨。这是为了减少消耗水和汽油,也希望通过此举减少使用包装。

许多消费者表示,无包装超市感觉就像到了杂货店。按量购买,也减少了商品包装,是一种环保、健康的生活方式。

有好的方案就应该积极去推动

■ 王俊杰

德国开设无包装超市

■ 青木曹晓培



四川·邛崃鑫和中微创业园 地址:四川省邛崃市临邛工业园司马大道D段 邮编:611930 网址:www.xinhesy.cn 全国招商电话:4008326898