

《潮头》开篇语

应读者要求,为了更好地服务于企业家,今天,《企业家日报》副刊《潮头》与读者见面了。《潮头》栏目有:经商宝典、人生哲理、小说园地、微镜头、集结号等。欢迎读者来稿,特别欢迎企业家们的文艺作品。我们希望《潮头》能给企业家们及读者提供一个文艺平台和人生哲理思考的园地,成为读者喜欢的副刊版面。

老板,你能请我父亲吃饭吗?



■ 宁子

毕业后,我进了苏州这家外贸公司行政部,每天的工作就是打杂,打字、复印、整理资料。我努力做好自己的本职工作,只想在这座城市站住脚。因为性格内向,不爱出风头,常常一天在办公室也说不了几句话。同事们对我都很客气,但互相也保持着各自的距离。

那天,父亲打来电话说,要来住一段时间。其实,我知道,父亲不过是想来看看我生活得怎么样。母亲较早去世,是父亲一手把我拉扯大,童年的记忆里,是我坐在父亲凤凰牌自行车的大梁上,跟着他一条街一条街地卖豆腐。

我在这座城市没有朋友,怎么才能给父亲一个放心的理由?思前想后,我决定向老板求助。

那一整天,我都小心翼翼地观察着老板的动向,他肯定不认识我,我该怎么开口?他会不会答应我这个滑稽的要求?我无比忐忑,挨到下班,才硬着头皮敲开了他办公室的门。

这是我在公司工作大半年后,第一次走进老板的办公室。

看我进来,他略有疑惑地问,你是?我无比尴尬,结结巴巴地表明身份。老板看我憋红的脸,微笑着说:“有事慢慢说。”

我停顿了很久,说:“希望您能请我父亲吃顿饭,或让公司负责人请我父亲吃顿饭,以公司的名义。”我鼓足好大的勇气,说了很多我和父亲的事,“父亲不放心我,总觉得我在外面会受委屈,其实挺好的,工作稳定,也被领导和同事照顾……”因为紧张,我的脸涨得通红,怕他不同意,又赶紧结结巴巴地补充:“当然,饭钱我自己来出……”

没等我说完,他回应:“周五晚上一起吃饭,好吗?”

我一愣,随即激动起来:“可,可以,哪天都可以。”

集结号

人生智慧宝典

○尼采论成熟:许多人的所谓成熟,不过是被习俗磨去了棱角,变得世故而实际了,那不是成熟。真正的成熟,应当是独特个性的形成,真实自我的发现,精神上的结果和丰收。

○真正有钱人是这样的:不再聊多少项目,而是几个上市公司;不再谈多少钱,而是几个政要朋友;不再问多少车,而是几个司机;买房不问面积,而是庭院的面积;吃饭不点菜,而是点厨子;穿衣服不问牌子,而是问哪国的裁缝;购家居不问哪国的,而是哪朝的。

○犹太人智慧五定律:1、摆阔定律:愈穷愈爱摆阔撑面子;2、担心定律:愈是担心的事情愈容易发生;3、般配定律:美女俊男多与外貌相反的敲定终身;4、要求定律随便:没要求乃是最高规格的要求;5、沟通定律:良好的沟通能解决或避免70%的问题;世上70%的麻烦事皆因沟通不良所致。

○老板总是对的:公司老板有一天在办公室问同事问题,第一问:老鼠为什么会飞?同事答:因为是蝙蝠。老总说,错,因为老鼠吃了仙丹。第二问,蛇为什么会飞?同事答,因为蛇吃了仙丹。老总说,又错,笨,因为蛇吃了老鼠。第三问,鹰为什么会飞?同事答,因为鹰吃了蛇,老总大笑,说,真笨,鹰本来就会飞!

○人生自我警示:1、最贵的东西:信仰。2、最好的美德:忠诚。3、最利的武器:知识。4、最大的敌人:私欲。5、最美的成就:善功。6、最深的快乐:知足。7、最实的悲哀:心死。8、最厚的福利:淡泊。9、最强的恶源:贪婪。10、最真

重庆大妈游泳池跳坝坝舞



“那好,你休几天假,多带老人到处走走,我跟司机交代一下,这几天外出就用公司的车。”

我慌忙摆手:“不,不用,真的不用,太感谢您了。”不知说什么好,我索性弯身,给他鞠了一躬。

周五下班前,司机找到我,陪我一起到火车站接父亲去酒店。司机说了酒店的名字,我很意外,那是这个城市非常豪华的酒店,我从未进去过。

那是一顿丰盛而温暖的晚餐,饭菜丰盛,老板带了好酒,公司中层都参加了。很多人都不认识我,平常仅限于见面点头,而这顿饭中,他们都表现得和我很熟悉,夸我某个文案写得好,每天总是很早到单位。大家随意地聊天,说笑,并陪着父亲喝到尽兴。

之后的两天,司机一大早就等在我租住的楼下,带我和父亲一起转遍了这座美丽的城市。

两天后,父亲买了回去的票,说:来之前的确很不放心,原本想住一段日子,但看我生活得很好,他可以放心地走了。

父亲走后,我准备好好向老板说谢谢。可还没等我去找他,老板就召开了公司全体人员大会。会上,老板点了我的名字,他先为曾经对我所有像我这样的员工的不了解表示了道歉,接着他说,要感谢我對他提出的这个要求,让他知道了,作为一个集体,公司不仅是工作的地方,也是每个人相互关心和爱护的大家庭。除了竞争,除了上进,除了利润和发展,还应该有着寻常家庭的温暖。这才是一个好的集体,一个能永远朝前走的集体。说着,老板站起来,给所有员工深深鞠了一躬。

在持久不落的掌声里,我哭了,为这样的温暖。

从那之后,我变得积极上进,热情主动。公司也变了,不再像曾经那样人性和人之间只充满职业的客套,氛围和谐温暖起来,同事间相互关心,如亲人。

2009年,在金融危机袭遍全球时,很多贸易公司亏损的亏损,倒闭的倒闭,我们公司不仅没有亏损,还稍有赢利。3年后的今天,我已经从一个小文员升职为公司业务经理。我牢记这段经历,并为每一位新入职的职员讲述这个故事,践行着“情意的力量胜过一切”的理念。时至今日,公司里每个人都,那是他们人生中最好的一课。

的愚蠢:自欺。11、最丑的恶德:嫉妒。12、最善的准则:谨言。
○信仰与利剑:拿破仑在临死前说:我曾经统领百万雄师,现在却空无一人;我曾经横扫三大洲,如今却无立足之地。耶稣远胜于我,他没有一兵一卒,未占领过尺寸之地,他的国却建立在万人心中。世间有两种武器:信仰和利剑。在短期内,利剑可能凌驾信仰之上,耀武扬威;从长远看,信仰必将打败利剑。

○说话应该抛弃的几个心理:1、自卑心理——磨损你的个性;2、怯弱心理——深思熟虑都不敢表达,缺乏魅力;3、猜疑心理——无端猜疑,捕风捉影招人厌;4、逆反心理——爱抬杠来表现标新立异;5、作戏心理——表面文章,没有深情厚谊;6、贪财心理——互相利用,过河拆桥,毁了自己;7、冷漠心理——态度孤傲,让人难以接近。
○写给奋斗的人:当别人休息时,你还在努力;当别人放弃时,你还在坚持;当别人困惑时,你双眼坚定;当别人娱乐时,你选择学习;当别人懒床时,你早已出行;当别人懈怠时,你挑战纪录;当别人沉默时,你展现激情;当别人祝贺时,你含泪致谢;当别人拼搏时,你已经成功!

○挑战英雄的三种结局:赢了,你是英雄中的英雄;输了,虽败犹荣;平了,也是一个英雄。与禽兽较量的三种结局:赢了,比禽兽还禽兽;输了,禽兽不如;平了,跟禽兽没两样。
点评:选择正确的对手最重要!选错了,输赢都是输;选对了,输赢都是赢!

网友长腿叔权黑天使(广东深圳):

游泳池被占了、住院部走廊被占了、红山森林动物园被占了、罗马尼亚首都被占了、商场门前被占了、年轻人玩陀螺的地方被占了、公园被占了、机动车道被占了、小区楼下休息区被占了、小区地面停车位置被占了、纽约时代广场被占了、火车车厢被占了、巴黎卢浮宫被占了、莫斯科红场被占了、堵车时高速公路被占了……

慧眼识商机

■ 李愚

1901年,即溶咖啡在美国推出,公司本来预测这种咖啡的“简单、方便”定会大受主妇们的欢迎。没想到事与愿违,其销售业绩并无惊人之处。公司经过调查发现,问题并不出在味道上,而是即溶咖啡给人“偷工减料”的印象太强。因为在当时的美国,咖啡一直都是必须在家里从磨豆子开始做起的饮料,而即溶咖啡只要注入热水就能冲出一大杯来,怎么都似乎太过省事了。认识到问题所在之后,公司便从“简单、方便”的直接宣传,改为强调“可以有效利用节省下来的时间”,即“请把节省下来的时间,用在丈夫和孩子身上”。这种宣传策略打消了身为使用者的主妇们心中“对省事的东西趋之若鹜”的内疚,让她们感到“我使用速成食品,不是为了偷懒、图省事,而是为了把节省下来的时间用在家人身上”。此后,即溶咖啡受到主妇们的广泛认可,销量逐年攀升。

1997年,农夫山泉投放市场;1998年,开始向全国铺货。但当时,娃哈哈、乐百氏以及其他众多饮用水品牌,已在市场上打得不可开交。刚问世的农夫山泉敏锐地意识到,1998年世界杯足球赛是可以集中消费者注意力的一个最重要的体育赛事,如果能将广告宣传与世界杯的时机有机结合起来,就有可能在短短一个月的赛事期间将自己的产品信息传播给电视机前的亿万中国球迷,这比平时零零星星投放广告要有效得多。于是,农夫山泉结合CCTV世界杯赛事节目的安排投放了广告。结果,仅一个月时间,农夫山泉就成为一个家喻户晓的饮用水品牌,市场占有率从原来的第十几位一跃攀升到了第三位。

台湾有家饮料公司生产的饮料,刚开始时销路不畅,后来,他们向社会广泛征集建议。一对情侣建议在饮料包装上印一些富有传奇色彩的爱情故事,并将饮料命名为“爱情饮料”;同时开展征文比赛,



将从中选出的爱情故事印在包装盒上。一时间,吸引了众多青年男女,他们边喝饮料边欣赏故事。这些参赛者也成了公司的义务推销员,饮料销量顿时猛增。

2010年1月6日,美国一家名为Weather Proof的服装公司,将美国总统奥巴马2009年11月访华期间游览长城时的一张照片制作成户外广告,悬挂于纽约时报广场。这家服装公司称,照片中的奥巴马身穿Weather Proof品牌的大衣。尽管白宫方面后来称这家公司并未获得授权使用总统肖像,广告最终也被撤掉了,但这家公司精明的营销策略不能不让人拍手叫绝。

美国早期的富豪多半靠机遇成功,唯有“石油大王”约翰·洛克菲勒例外。他并非多才多艺,但异常冷静、精明,富有远见,他凭借自己独有的魄力和手段白手起家,一步步地建立起庞大的石油帝国。如果洛克菲勒今天仍然健在,他的个人资产将是比尔·盖茨的数倍。洛克菲勒生前曾说:“做一个有心人,否则,你只能被淹没在日复一日的‘平凡’中。”

商机何处有?商机无处不在,就看你是不是个有心人,有没有一双善于发现的慧眼和一颗勤于思考的脑袋。雕塑家罗丹说:“生活中不是缺少美,而是缺少发现。”同理,商场上永远不缺少商机,而是缺少发现商机的慧眼。

牛顿从一个自然掉落的苹果中得出了万有引力定律,瓦特从掀动的水壶盖上发明出了蒸汽机,这一切都不是偶然的,是因为他们从琐碎的事情中,“见人所未见,发人所未发”。商机往往藏在我们最“熟悉”却又最“陌生”的地方,明白这一点,对商人来说至为重要。

唐代散文家韩愈在《马说》里说:“世有伯乐,然后有千里马,千里马常有,而伯乐不常有。”我要说的是,“世有慧眼,然后有商机,商机常有,而慧眼不常有”。拥有慧眼的人,即使乌云满天,他还是能看到乌云背后的阳光。

别把简单的事情复杂化

一个日用品生产巨头引进一条香皂包装生产线,结果发现这条生产线有个缺陷:常常会有盒子里没装入香皂。

总不能把空盒子卖给用户,于是这个企业启动了一个由博士后领导的攻关小组,采用电子、机械、自动化、微电子等先进技术,花了一百万的实验经费,用了两个月,终于改造好了这条有缺陷的生产线。每当有空盒子通过生产线时,全自动探测器会检测到目标,一

一百亿的起点从拿六分开始

■ 佚名

台北有位建筑商,年轻时以精明著称于业内。那时的他虽然颇具商业头脑,做事也成熟干练,但摸爬滚打许多年,事业不仅不见起色,最后竟然以破产而告终。

在那段失落而迷茫的日子里,他不断地反思自己失败的原因,但想破脑壳也找寻不到答案。论才智、论勤奋、论计谋,他都不逊于他人,为什么有人成功了,而他却离成功越来越远呢?

百无聊赖的时候,他来到街头漫无目的地闲转,路过一家书报亭,就买下一张报纸随便翻翻。看着看着,他的眼前豁然一亮,报纸上的一段话如电光火石般击中他的心灵。他迅速回到家中,把自己关在小屋里,整夜整夜地进行思考。

后来,他以仅剩的1万元为本金,再战商场。这次,他的生意好像被施加了魔法,从杂货铺到水泥厂,从包工头到建筑商,一路顺风顺水,合作伙伴趋之若鹜。短短的几年内,他的资产就突飞猛进到1亿元,创造了一个商业神话。有很多记者追问他东山再起的秘诀,他只透露4个字:只拿6分。

又过了一些年,他的资产如滚雪球般越来越大,达到了100亿台币。有一次,他来到大学演讲,其间不断有学生提问,问他从1万元变成100亿到底有何秘诀?他笑着回答,因为我一直坚持少拿2分。

我是快乐的上班族

■ 刘云燕

他也曾是个朝九晚五的上班族,每天挤着像沙丁鱼罐头一般的公交车,穿过一个个看似总是闪烁着红灯的街口。后边的人拿着公文包,把他的腰磨得生疼。车子猛一刹车,前面乘客身上的烟酒味,又熏得他头晕脑涨。他是一个小小的厨师,每天在师傅的吆喝下干着重复的工作,没有创意,也没有激情。每天畅想着,什么时候可以当个大师傅,做有创造性的工作。

随着技术的提高,终于有一天,他成为了一名大师傅,在别人下班听音乐玩手机的时候,专心地研究着新菜品,感觉每天总是很劳累。他想,什么时候成为一个酒店管理者,只是指挥和管理就好了。后来,他的梦想实现了。随着企业的发展,他到了一个陌生的城市,开始经营一家酒店,成为一名企业的白领管理者。他更加辛苦地忙碌,白天晚上脑子里想的都是企业的发展 and 酒店的经营。

突然有一天,他接到了远方妻子的电话,妻子告诉他:“今天儿子满一岁了!”他突然有些发呆。他记得一年前,妻子也是这样打来电话,告诉他:你当爸爸了!他走出办公室,来到餐厅。看到一家三口在用餐,年轻的爸爸妈妈帮小家伙围上围嘴,看着憨态可掬的娃娃,再帮他用围嘴抹抹流下来的口水。他想:如果还做一个朝九晚五的上班族,可以每天摸摸儿子胖乎乎的小手,亲亲他圆圆的小脸蛋,多好!

看到这个故事后,我感触颇深,想了很久。每个人对于自己的发展,抑或是对成功有着很多美丽的设想。人们总是习惯站在一座山上,看着另一座山上瑰丽的风景赞叹不已,却淡望了身边的风景无限。我们总是不停地抱怨着,似乎一切都是那么不如意,却往往忽视了身边最平实的幸福。

不如,我们就来盘点一下自己的幸福。尽管我是一个普通的上班族,我却有一份稳定平实的工作。我有父母和爱人、孩子在身边,每天看到他们,就是最大的满足。工作中、生活中有喜有乐,却是最真实的快乐。

我是一个普通的上班族,我挤在公交车里,一样可以穿过人群,看电视里播出的精彩旅行片,期待着属于自己的旅行时光;我可以向窗外张望,看着小学生背着书包,迎着朝阳,开心地走进学校;我可以把自己的座位让给老人和孩子,并对他们抱以真诚的微笑;我可以看树木在春光里慢慢地发出小芽,似乎也可以听得到春天来临的声音。我从事着一份普通的工作,却因为工作而有着一份成就感,同时也为家人创造着美好的生活。

境由心生,快乐也要由自己来创造。我是一个普通的上班族,我更是一名快乐的上班族。

个机械手会把空香皂盒自动推出生产线。

中国南方一个私人企业也买了同样的生产线,老板发现后大发其火,他找来一个生产线上的小说说:“你不把这个问题解决了,就给我走人!”小工挠挠头,半个小时后想出了办法,他到附近的超市买了一台大功率的电风扇放在生产线旁边,对着生产线出香皂的部位一直猛吹,遇到空的香皂盒就被吹走了,他这个办法只花去了200元钱!

一百亿的起点从拿六分开始

学生们听得如堕云里雾中。望着莘莘学子渴望成功的眼神,他终于揭秘了一段往事。

他说,当年他在街头看见一张采访李泽楷的报纸,读后很有感触。记者问李泽楷:你的父亲李嘉诚究竟教会了你怎样的赚钱秘诀?李泽楷说,我的父亲从没告诉我赚钱的方法,只教了我一些为人处世的道理。记者大惊,不信。李泽楷又说,父亲叮嘱过,你和别人合作,假如你拿7分合理,8分也可以,那我们李家拿6分就可以了。

说到这儿,他动情地说:这段采访我看了不下100遍,终于弄明白一个道理:精明的最高境界就是厚道。细想一下就知道,李嘉诚总是让别人多赚2分,所以每个人都知道和他合作会赚到便宜,所以更多的人愿意和他合作。如此一来,虽然他只拿6分,但生意却多了100个;假如拿8分的话,100个会变成5个。到底哪个更赚呢,奥秘就在其中。我最初犯下的最大错误就是过于精明,总是千方百计地从对方身上多赚钱,以为赚得越多,就越成功,结果是多赚了眼前,输光了未来。

演讲结束后,他从包里掏出了一张泛黄的报纸,正是采访李泽楷的那张,多年来他一直珍藏着。报纸的空白处,有一行端端正正的毛笔书写的小楷:7分合理,8分也可以,那我只拿6分。他说,这就是100亿的起点。