

企业楷模

看到新上漆的飞机,上面漆着如此美妙的图画,科琳感到十分高兴,而给她更深刻印象的是由此所展现出来的员工的创新精神。

■ 施伟德

有一天,西南航空公司执行副总裁科琳·巴雷特在奥克兰参加会议。这次会议开了一整天,开会期间两个西南航空公司的地勤人员冲进会场,说有急事要反映。科琳从会议中出来,随两名员工来到跑道上,看他们新上漆的飞机。它不是用西南航空惯用的颜色油漆的,而是被涂成了漆黑的颜色,还带有一个标志,好像是奥克兰的橄榄球队奥克兰袭击者的队标。看到如此美妙的图画,科琳感到十分高兴。而给她更深刻印象的是由此所展现出来的员工的创新精神。

在很多航空公司里,这种创造力的表达可能会被看成浪费有效资源或是一种玩忽职守。科琳却对此大加赞赏,因为公司知道,如果员工在装饰飞机上花心思,他们也会用心处理跑道上的问题。现在,在西南航空开展业务的许多城市里,飞机都被用做

鼓励员工挥洒个性



支持当地球队的广告牌。这个创意,从此以后,每年都为西南航空公司带来一大笔广告收入。

西南航空的经营理念与一般公司的惯

常做法截然不同。西南航空有意识地雇佣那些敢于表达鲜明个性的员工。在西南航空,没有对人加以限制的社会角色。当然,公司有自己的价值观和指导原则,那就是

提供优质服务,并且让同事间融洽相处。公司的这方面要求,员工是必须严格遵守的。但公司也鼓励雇员在遵循这些原则的前提下,尽情挥洒自己的个性。

二维码营销



■ 程应峰

有个从事彩色纸巾生意的年轻人,一天接待了国内一家知名企业的部门经理,来人正好是他高中时的同窗好友,欲为企业订做一批彩色纸巾作为促销物料。聊天时,同学向他提议:“你的公司这几年发展得不错,但你考虑过利用互联网资源进行纸巾营销吗?”一句话惊醒了梦中人,送走好友,他静下心来想了很久,如何利用互联网进行纸巾的营销呢?又怎么打破纸巾方寸之间的容量限制,既让小小的彩色纸巾美丽绽放,又足以承载更多的内容,发挥更强大的功能呢?

一天,在休息的间隙,他登录微信,扫描微信二维码添加一位好友,很快轻松添加成功。这时,一个创意在他脑海里浮现,二维码的方便和快捷,只要轻松扫一扫,所有信息一秒呈现。如果将二维码和彩色纸巾相结合,那将是链接有限纸巾与无限空间的绝佳途径。

因为这一闪念的想法,很快,二维码彩色纸巾被研制出来,只要顾客用手机扫描,就能够出现公司一些产品的广告信息。可他隐隐觉得似乎还缺少些什么。一天,一位朋友无意中向他提起想为自己公司的产品

做广告宣传,可在电视上刊登广告价格不菲,问他有没有一种既省钱又新颖的广告传播方式。朋友的问话,让他灵光一闪,对啊,何不以二维码彩色纸巾为载体进行一种全新的媒体营销?就这样,他结合报纸、电视等信息互动平台,走上了二维码彩色纸巾的营销之路,形成了一个完整的良性关联的产品链。

当下,可以说二维码是无处不在的,尤其在商界,几成颠覆之势。它具有储存量大,保密性好,追踪性高,抗损性强,便捷性佳,成本低廉等特性。这些特性的存在,注定了它适用面广,诸如表单、安全保密、追踪、证照、存货盘点、资料备援等。它以时尚便捷的特质,悄无声息地融入了我们的日常生活,成为一种全新的信息传媒、社交介质。它从虚拟到现实,从物质到精神,无所不及。物品购置,“码上”说话;表达情意,“码上”亲近……

获取二维码信息,少有时间地域的限制,不仅可以实现精确化营销,还可以有的放矢地方便消费者,提高效率,降低成本。当下,庞大的微信用户,让二维码更显活跃,它的应用,顺理成章地渗透到了餐饮、超市、电影、购物、旅游、汽车行业。

管理之道

要敢于给下属压担子

■ 张培弛

1926年,松下电器企业需要在金泽市设立一个营业所。在人选问题上松下先生忽然想起一个年仅20岁、进企业不久的业务员,他工作有热情而且非常精明,虽然进企业时间短但已经表现出了才干。于是他把那位年轻人找来说:“这次企业决定在金泽设立一个营业所,我希望你去主持。”这使年轻的业务员大吃一惊:“这么重要的职务我恐怕不能胜任。”松下先生以既是信任又是命令的口吻对他说:“你没有办不到的事,你一定能做到的。想想战国时代像藤

清正、福岛正则这些名将他们都是在年轻的时候,就拥有自己的城堡能够统率部下。你已经20岁了不可能做不到的。放心你可以做到的。”

听完松下先生的话,这位年轻的职员表示:“我明白了,让我去做吧!承蒙您给我这个机会实在光荣之至,我会好好去干。”结果这个年轻人工作奋发努力干得相当不错。年轻人成为松下的一种信任所感动,同时松下也为这位年轻人对他苦心地理解而喜悦,上下之间产生了强烈的共鸣。正是靠这种凝聚力松下得以发扬光大。

和鑫和投资

彭州鑫和投资有限公司

招商热线 4006801099

双证在手 可租可售



比尔·盖茨与流浪汉

■ 刘燕敏

一个流浪汉行乞40年。一天他来到比尔·盖茨的门前。盖茨说,你打算要1美元,还是要1万美元?流浪汉知道他是世界上最大的富翁,便说,对您来说,1万美元不过是1美元,就给1美元吧。盖茨给了他1美元,外加一张签了“发挥你的长处,以知识致富”的名片,说,这是1美元,这是9999美元。流浪汉接过钱和名片问,这张名片真的能值那么多钱吗?盖茨说,只要你照着去做,可能不止值9999美元。

第二天,流浪汉就给市政厅工商部写了一份报告:现申请成立纽约乞讨咨询公司。理由如下:1.市场广阔。据《纽约时报》公

布的最新数字,纽约街头有20万流浪汉以乞讨为生。2.服务社会。由于流浪汉较多,施主愈来愈吝啬,态度也愈来愈差,致使部分流浪汉感到了生存的压力。3.具备资格。本人流浪40年,乞讨经验丰富,乞讨手段全面。4.时代需要。知识经济已经到来,本人属于靠学识致富。

去年,纽约乞讨咨询公司的资产突破千万。前不久,该公司以“知识乞讨”为主题到欧洲开辟市场。一个小时仅为爸爸搓过一次背的流浪汉,通过咨询在某洗浴中心找到了工作。甚至一个毫无一技之长的老流浪汉,通过咨询也改善了生活,由于他对伦敦的每一条街道了如指掌,咨询人员让他办了一个个人领路公司。

把下属的讨论录下来

■ 隋晓明

公司在召开销售会议,对于销售渠道的问题,与会者争论不断,情绪激昂,每人都反在反驳别人的意见,并千方百计地证明自己的观点。但是,销售总监并不着急,因为像这种情况已上演过好几次了。这次,他已想出了应付的好办法。

会议进行了一小时后,他建议休息一下,让大家透透气。重新开会后,他并没有继续让大家发言,而是打开录音机,请大家再听一遍所有的提议、论据和反对意见。原来,在参加会议的人不知道的情况下,全部发言都被录音了。发言者听着自己的言论

和反驳,无不发现刚才自己认为很有说服力的言辞竟是漏洞百出、不堪一击。因此个个都低下了头。这时,销售总监提议继续讨论,结果与会者的发言都变得简短明确,说话也更实事求是了,于是,大家的意见很快统一起来了。

有时候,下属犯的错误领导者很难用语言达到批评的目的,对于这种情况,最好的办法是将犯错误的下属请到其错误的面前,就像文中将下属的发言录下来后让他们听一听,这样才能让他们自己认识错误。有时领导者采用出其不意的非语言批评艺术,反而能起到更深刻、更持久的批评效果。

乔治说:“员工的建议,虽然有些离奇古怪,虽然表面上看起来是替员工自己的利益说话,但仔细想想,当公司满足了这些看似不合理的建议时,员工会在工作中加倍地偿还的。因此说,员工的建议永远没有错!也没必要去担心员工的建议会被公司搞垮。”

员工的建议永远没有错

■ 柯玉升

“员工的建议永远没有错。”这个观点,乔治一经提出,就遭到很多人的反对。其实,创业之前的乔治,也和大家一样不认同这一观点。

公司刚起步那阵,整天加班加点,而效益并不突出,员工身心疲惫,人人喊累。即使公司早日步入发展的快车道呢?乔治动用了人们惯用的办法——征集员工建议。

很快,所有的建议被收集起来了。无非是些“节能减耗”、“提高福利待遇”等毫无新意的建议,但有一条建议引起了乔治的注意——在上班时间内,要求公司免费提供无限的零食和饮料,还要求有足够的休息室或活动室,供员工们休息或娱乐。

工作时间内,让员工们吃好玩好?董事会上,一些头头脑脑们一百个不赞成,头都摆成了拨浪鼓:“人人都想贪图享乐。但总不能把算盘打在上班时间内,如果连每天八小时的工作时间都不能保证,公司的效益怎么上来?员工的工资如何保证?”乔治却说:“可以试一试。正因为别人没尝试过,才不知它的好坏……”

就这样,公司里一些显眼的地方,或人员过往密集的地方都摆放上了各式各样的零食和饮料,供员工们选择食用。员工们也不用担心这些零食和饮料会被吃完,因为公司里安排了专门的工作人员负责此事。

不仅如此,公司还建起了瑜伽练习室,多功能休息室,棋牌活动室等多个供休息的场所。这些活动室,全天候开放,只要员工们感觉身体很累了,不用请假,随时可以来活动室过一把“休息瘾”。

半年过去了,公司的效益“未减还增”。当初,那些持反对意见的头头脑脑们,都有些懵了:有吃有喝有玩的员工们,为什么没把公司给玩“垮”呢?

乔治说,其实每个人的心里都有一杆秤,谁都不愿把公司玩垮。当公司在工作时间内,免费提供吃的喝的,甚至还有玩的的时候,员工们都觉得公司把自己当人看了。公司这种“退”一步的做法,不是强迫要求员工把公司当着自己的家,而是主动地把公司打造成一个实实在在的为员工之家。因为,员工们只有在自己的家里,才可享受有这样的特权。

这样,员工们的思想彻底放开了,个人主动性也得到了提高,心知肚明地把工作时间内去休息室或活动室里耽搁的时间给弥补起来。所以,公司的效益就会出现“未减还增”的好势头。

公司为了让员工们在工作时间去休息室或活动室锻炼,在各式各样的零食和饮料中,尽量挑选含有咖啡因的饮料上架,是想让员工们的身体胖起来。

今年5月,该公司在美国“100个发展最快的市中心企业”中排名第五,近5年的增长率为96%。作为Neutron Interactive公司的首脑,乔治十分自豪。

中国惟一满族传统酿酒工艺品牌

道光廿五



非凡创想

将高新技术与真实的美味结合,武巍把这“甜美”的梦想变成了现实。

被称作世界第三次工业革命象征的3D打印技术众所周知,但你听说过用它来打印蛋糕吗?别不相信,有一个人就将这个听起来不可能的事变成了现实,他就是美国麻省理工学院中国留学生武巍。

武巍是重庆人,从小就对各种模型感兴趣,经常把家里的电器拆得七零八落。为了求得更大的发展,武巍2002年赴美国留学,2008年获卡内基·梅隆大学的博士学位进入英特尔公司工作。但5年以后,他却离开了这个舒适安稳的地方,到麻省理工学院攻读工商管理硕士并开始创业。对此,很多人不理解,武巍说:“我不是不喜欢安定舒适的生活,但我更怕在安于现状中消磨一生。”

说来容易,做起来却难。这时的武巍已经33岁,离开英特尔公司,意味着不仅要放弃10万美元的年薪,还要远离同在英特尔工作的妻子和刚刚1岁多的儿子,家庭团聚一次需要横跨大半个美国。令武巍感动的是,妻子非常支持他,她说:“放心吧,儿子我会照顾好。”

在麻省理工学院,武巍可以说是如鱼得水。这所位于波士顿查尔斯河畔的百年名校,是上世纪80年代3D打印技术的发源地,武巍如愿以偿地学到了系统的创业流程和技巧,他的创业梦想找到了一片适合的土壤。

说起用打印机打印蛋糕的创意,缘于一次偶然的机会。有一天,武巍正在打印材料,妻子来电话告诉他儿子的生日就要到了,别忘了准备蛋糕。喧闹声中,武巍把“准备蛋糕”听成了“打印蛋糕”。

“打印蛋糕”?这点子不错。可是当武巍说出自己的想法时,却遭到了同学们的嘲笑:“别做梦了,打印机能打印出蛋糕?你脑子没问题的吧。”但武巍认定了的事,不管别人怎么看,他都坚决去做。

武巍的设计同样是基于3D打印原理,独特之处在于用奶油代替塑料、粉末等传统3D打印材料,并将打印喷头改造成了奶油注射器。根据教程组装机器并不费事,可要改良创新、测试调整却对武巍的毅力、决心提出了挑战。最难办的是解决奶油喷射速度和喷头压力控制问题,喷头很容易爆裂。为此,武巍想了很多办法,一次又一次的试验、改进;改进、试验,以至于他的身上和住处经常被爆裂的喷头喷得五颜六色。

还有,最令武巍“痛苦”的事就是吃蛋糕。在实验中,打印得不好看的蛋糕丢了可惜,只能吃掉,于是奶油蛋糕成了武巍每天的食物,因为吃得太多,后来武巍一吃蛋糕就想吐。

试验进行了几个月,武巍彻底成了“宅男”。在经历了上百次的失败后,2014年1月,武巍带着3D蛋糕打印机参加了麻省理工的100K创业计划大赛,在200多个团队的激烈竞争中最后进入16强,并获得了1000美元奖金。

虽然武巍的3D蛋糕打印机刚刚问世不久,但却因新鲜大胆的创意吸引了不少富有创业经验的专家和3D打印业界资深人士。“3D打印的历史并不短,可我印象中还没有人提出过打印蛋糕的点子。”麻省理工学院教授马特·马克斯高度评价了武巍的创意。波士顿投资人玛丽娜·哈索波洛斯也非常看好3D蛋糕打印机的发展前景:“除了能在蛋糕上写‘生日快乐’几个字外,还可以为客户设计更具个性化的裱花装饰,这将是一个全新的市场,我听说不少人可以为婚礼蛋糕花掉上万美元。”

“全美国现在大约有三万五千家蛋糕店,我的目标是打造一个网络平台,为高端、个性化的蛋糕打印需求,提供设计、硬件、软件和产品一条龙服务。”武巍对未来充满了期待。同时,除了打印蛋糕以外,武巍在开始设想打印像巧克力之类甚至更复杂的食品。如今,武巍正在一边申请专利,一边进行市场调研,准备成立自己的公司,连名字都充满了吸引力:3D美味。

3D蛋糕

■ 曾祥伍