

中国抗战阅兵礼赞

——纪念中国抗战胜利 70 周年

■ 文 / 柳哲

中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利 70 周年之际，举国欢庆，抗战阅兵，警钟长鸣，勿忘国耻！正义终究战胜邪恶，数万华夏儿女抛头颅洒热血，以血肉之躯驱逐豺狼虎豹，才有了中国抗战的胜利。如今，举行盛大的阅兵式，不是秀肌肉，炫武器，更不是延续仇恨，而是彰显共和国的军魂国威，体现中国军队威武之师、文明之师、和平之师、胜利之师的精神风貌。

前事不忘，后事之师！如今的新中国，不再是一条睡龙，而是一只醒狮。谁敢来侵犯，让他死无葬所；谁敢来挑衅，让他臭名昭著！侵略者，多行不义必自毙，害人终害己！道歉自不必说，赔款理所应当！中国政府的宽容，不要以为软弱；中国人民的友善，不要以为可

欺！中国尊严不容侵犯！

侵略者，死不悔改，蠢蠢欲动，意欲何为？！挑衅升级，颐指气使，痴心妄想让历史重演。中国不再是过去的中国，任何外来势力，休想放肆撒野，我们有决心，也有能力来捍卫国家的主权与领土完整。

我们不堪回首，那段屈辱历史！当带着寒光的刺刀捅向嗷嗷待哺的无辜婴儿；当炮弹如天女散花般地扔向宁静安详的繁华都市；当无情的大火焚毁世代居住的老宅旧屋；当丧心病狂的强盗掠夺祖辈相传的家私国宝；当面目狰狞的野兽扑向手无缚鸡之力的少妇老嫠；当细菌武器残害手无寸铁的良民体无完肤；当机枪扫射无数国人成冤魂野鬼；当仁人志士被剖腹挖心……灭绝人寰，奇耻大辱！是可忍，孰不可忍！

国家兴亡，匹夫有责！一时间，地不分东

西南北，人不分男女老少，炎黄子孙，齐赴战场，同仇敌忾，奋力抗倭。东北抗联英勇顽强八女投江宁死不屈；狼牙山上五壮士身单力孤血战到底；东江纵队出神入化如一把尖刀插入敌人心脏；平原游击队地道战地雷战炸得敌人飞上天……佟麟阁、杨靖宇、赵一曼、王二小等等抗战先烈，钢铁般的意志，撑起了民族的脊梁。

英雄的事迹，可谓惊天地泣鬼神！他们在艰险的环境中，凭着勇气与智慧，打出了中华民族的气节！他们大无畏的牺牲精神，激励了成千上万的中国人，投身抗战，杀敌报国。

这里，中国人民站起来的地方；这里，中华文明的神圣殿堂；这里，政治清明经济腾飞文化繁荣；这里，中华儿女扬眉吐气勇立潮头！来！来！来！欢迎五十六个民族的兄弟姐妹，欢迎五湖四海的炎黄子孙，欢迎世界各地



的友好人士！

屈辱的伤痛，永远无法从胸口抹去。五千年中华尊严天安门广场展现，十四亿中国人共筑钢铁长城！爱我中华，扬我国威，铭记历

史，开创未来！

（作者系学者，现任中国东方文化研究会副秘书长、中华柳氏宗亲联谊会创会会长、中华姓氏大讲堂创办人）

人性化管理如何把握好“度”

■ 文 / 张迪

人性化管理在企业管理中流行已久，但企业对人性化管理的解读不一。有企业家提出“以人为本，效益优先”；也有企业家提出人性化管理就是让员工有幸福感。在人性化管理实施中，有的企业的“人性化管理”最后成了“人情管理”，有的企业把“人性化管理”理解为“无为而治”导致运用失败。那么 HR 如何把握制度的合理性与可控性？

人性化会损害制度的权威性吗？

小马是一家外贸公司的人力资源部经理。这家公司规模不大，人员不多，为了更好地激励员工的工作积极性，公司在一些小福利方面做得比较到位，比如设立了全勤奖。不过最近，小马却因为给员工发放全勤奖的事伤透脑筋。

原来，他们公司的制度中有明确规定“全勤奖必须发给按要求执行打卡，没有任何迟到早退、请假情况的员工。如果出现漏打卡，是没有全勤奖的”。

说起来，这条规定是为了严格执行考勤制度，规范大家的打卡习惯而设置的，全勤奖也确实能起到激发员工工作积极性的作用。但最近是行业旺季，加班的同事偏多，很多人忙到深夜，离开的时候偶尔忘记打卡。但这样一来，加班的员工反而因为漏打卡而领不到当月的全勤奖。有些同事开始抱怨公司这样处理不公平，而且也影响了大家加班的积极性。业务部门领导也在小马面前吐槽过这条制度不合理，都不好安排下属加班了。

小马也了解过实际的情况，确实有员工是主动加班，有时候甚至到深夜一两点。为此小马也想了一个折中的对策，他跟老板商量能不能在这个事情上做一些人性化的处理。比如漏打卡一次只能拿 50%奖励，两次及以上就没有。那偶尔忘记的人也能心里安慰一些，对那些没有养成习惯的员工也能起到一定的警醒作用。

但老板却拒绝了小马的这个提议，他

认为制度之所以存在，就要保持它的权威性，如果因为一部分人的抱怨而轻易修改，那么以后它就丧失了原有的地位和作用。一旦有了这个先例，那以后大家再遇到什么问题，就会想着修改制度来逃避了。

人性化“跑偏”了，收回来更难

像小马的公司那样为了保持制度的权威性而放弃变通的做法难免会引来员工抱怨公司太过于严苛，而有些“心太软”的管理者却往往遇上“人性化管理”最后成了“人情管理”的情况，此时管理者再想把“温暖”收回来，却发现这样做更难。

黄经理在一家生产研发型企业担任人事工作。公司员工大多是二十多岁的年轻人，因为公司不反对办公室恋情，所以员工中萌发了很多恋人 and 夫妻。从去年开始，公司的女同事接二连三地怀孕，这使得孕妇人数急剧增加。黄经理粗粗算了下，每个孕妇要休三五个月的产假，休完产假回来后又是哺乳期，免不了频繁地请假，这一定程度上会打乱公司的工作计划和安排。

其中，还有一位业务部经理，他老婆是另一部门的主管，现在也怀孕了，而且基本上一周五天要请四天半的假，这位男经理常常使唤他的下级去帮老婆分担单位的工作，导致下面的人员很不稳定，也为招聘增加了难度。

于是，黄经理想要采取措施来减少员工随意请事假，但他想起了之前公司取消生关怀措施曾引起轩然大波更让他一筹莫展。

此前，允许女员工在每月的生理期，如果确实不舒服可以带薪休假一天。在制度执行到第三个月时，就有员工开始钻空子：为什么她可以休息，而我不可以呢？她不舒服，我也不舒服啊。可是，怎样来判断员工是真的因生理原因不舒服呢？全靠员工的自觉性。最后发展到每个女同事基本上都会享受到这一天的假。

考虑到巨大的人力成本，公司不得不在第六个月废除了这项关怀制度，这也使得原本体会到温暖的女同事奋起反抗，吵

着说要去打官司。最后，还是总经理出面说每年增加女员工福利才了事。

人性化管理如何才能不出错？

像上面提到的两个案例，前者是过分强调制度的权威性而忽略了员工的实际情况，打击了员工的工作积极性；后者是太注重人情味，反而让公司的善意成了他人打擦边球的正当理由。那么，这两个案例有什么关联性呢？那就是企业管理者需要把握制度的合理性与可控性。

小马公司的老板需要知道制度是用来规范人的行为，目的在于通过规范行为实现效益或利益的最大化。但是如果制度忽略了人性的存在，其制度往往达不到目的，甚至南辕北辙。而且制度需要在实践中不断完善和补充，才能保证制度与时俱进。

黄经理的公司“女员工怀孕产假要休三五个月，休完产假的孕妇回来后又是哺乳期免不了频繁地请事假。”这一描述已经完全超越了相关的法律。

根据国家《女职工劳动保护特别规定》，女员工的产假正常为 98 天，晚婚晚育加 15 天，难产加 15 天，每胎多一胎多 15 天。

对于女员工的怀孕请假管理，完全可以按照国家法律规定进行制度上的规范，而不可随意调整，特殊情况可依正规医院开具的证明书进行调整。

而且某经理老婆“一周五天要请四天半的假”的行为已经超出的一般意义上的管理。该员工基本处于休息状态，完全可以直接休假。至于“男经理使唤他的下级去给老婆帮忙”，这点就有些公权私用的嫌疑了。

HR 可以将离职原因汇总、分析给这位经理。首先认同他这样做是为了公司整体的好，不因为希望他太太休假的原因影响到工作的进程。但是，各部门有各部门的责任，让他的下属过多的义务承担他太太的工作，从员工的岗位责任看就不合理了，最终适得其反。

靠 200 元拼成亿万富豪

■ 文 / 陈亦权

85 年出生的刘坚强是浙江的一个乡下孩子，因为家里条件不好，他初中刚毕业就去到天津打工，半年时间，他靠着在餐馆端盘子攒下了几千块钱。刘坚强觉得端盘子没什么意义，他看着餐馆里豆腐的需求量不小，就凭着在乡下学过一招半式的做豆腐手艺办了一家豆腐坊，租了房子买好设备后，他身上只剩下了 200 块，连买黄豆的钱都不够，只能厚着脸皮找人赊了两包大豆开始了自己的创业路，因为勤劳肯干、诚信经营，刘坚强从第一个月就开始就有了盈利。6 年后，才 20 出头的他就已经拥有了 10 万元积蓄。

按说这已经非常了不起了，但刘坚强觉得这只是小打小闹，总希望能有一个更加不错的机会和舞台让自己一展拳脚。2006 年，刘坚强在一个偶然的机会下认识了一名液压器的业务员，他被液压产品的广阔市场给迷住了，这个年纪轻轻的豆腐郎不禁动起了脑筋，打算改行创办生产液压产品的公司。刘坚强的亲朋好友们听说他有这样的想法，都吓了一跳，纷纷劝阻他说：“别傻了，你只有初中文化，能卖豆腐赚到这些钱已经很不错了，别太好高骛远了！”

这样善意地劝阻，刘坚强听在耳里，感激在心里，但想法却没有因此而动摇。经过一年时间的盘算，刘坚强最终以“诚信远大”为名，在天津成立了一家小小的液压器材公司并迅速开始投产。刘坚强对液压产品并不清楚，但人往往就是这样子，一旦确定自己的目标之后，发挥出来的潜能就是无限的。那几年里，他没日没夜地看书查资料，边学边向工程师们讨

教和交流，眼看公司就要走向正轨了，偏偏又赶上了 08 年的经济危机，生意做得像一潭死水。

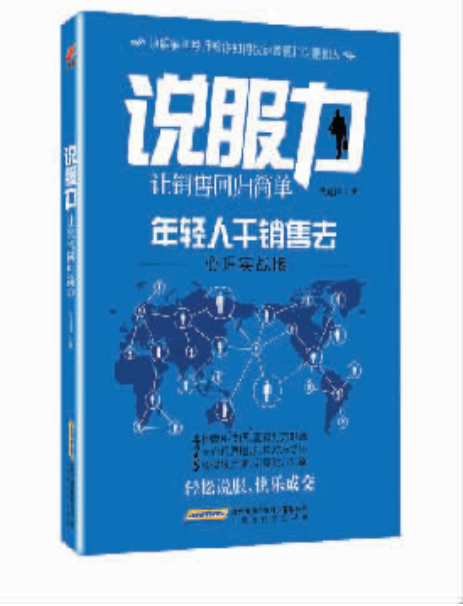
刘坚强不愧名叫“坚强”，随时会倒闭的压力没有摧毁他，而是逼着他去想办法克服困难。08 年底，刘坚强从朋友们那里听到了互联网这个概念，只有初中毕业的刘坚强也开始学着在网上发信息，结果一周后就卖出了一台 300 元的电机。这一张小小的订单给了刘坚强无限的信心，他很快对公司进行了电子商务转型，经过两年的摸爬滚打，刘坚强终于在网上扎好了根，生意也开始有了起色，每月销量额能有数十万。为了避免“滑坡现象”的发生，刘坚强趁胜追击，确定了“质量是生命”、“在虚拟世界做真实生意”、“加强售后服务”等几大措施，也正是这种经营风格，让刘坚强赢得了客户的认可和尊重，在全国范围内，越来越多的炼钢公司、重工公司、机械公司都与他建立了长久合作关系。

与此同时，刘坚强还启动了“网上复制模式”，以授权代理的模式在网上开拓出了几百个“刘坚强”。到现在，他的产品不仅能卖向全中国，甚至还走出了国门，远销韩国、日本、英国、德国等地，每年轻松实现几千万元的销量。就这样，短短几年时间，刘坚强靠着那区区 200 元钱起步，成了一个不折不扣的亿万富翁！

“有人说我是经商天才，这个称呼有点过头了，我靠的就是机会，把每一个机会当跳板，不怕摔，不怕失败！”每次谈起自己如今的成就，刘坚强都会这样感慨地说，“任何人，只要拥有了这种不怕摔不怕失败的勇气和气魄，成功也就离你不远了！”

说服力:让销售回归简单

(连载)



■ 文建祥 / 著

声音是否动听，还要考虑说话的语调和音量。

1.语调

说话的语调往往会反映一个人的情感和态度。无论你是热情奔放、呆板保守、阿谀奉承、优柔寡断，还是诚实果断，对方都能或多或少地从你的说话语调中感觉出来。但是在说服过程中，你必须有所保留，要让你的语调与你谈论的话题协调一致，以向对方表明你对某一观点的态度，进而争取对方的好感。

2.音量

很多时候，为了强调某种观点，我们会不知不觉地放大自己的音量，但是音量过高也

可能会带给对方一种“盛气凌人”的感觉，这对说服来讲是有害无益的。其实，言辞的影响力与音量的大小并没有直接的关系，大喊大叫也不一定能让别人折服，反而有可能让对方心生反感。可以试着在发声训练中以不同音量的声音说话，仔细聆听，找到一种最易为人所接受的音量。

注意发音中的一些小问题

1.不要发鼻音

我们经常听到“哼”“嗯”之类的发音，这就是鼻音。在与人沟通的时候，频繁地发出这种声音是很容易引起他人反感的——即使你在用“嗯”表示对对方的认同。

我有一个前辈，我发现他在聊天时从来不说“嗯”“哼”等字眼，而是说“哎”。“哎”这个字可以表达与“嗯”同样的意思，但却让人觉得说话的人是开放的、热情的。反过来说，“嗯”“哼”等用鼻音发出的字眼会让人听起来感觉像是抱在抱，显得很没有生气。

其实，所有用鼻音发声的字眼都会或多或少带给他人消极的心理暗示。因此，我们在说服他人的过程中，一定要尽量避免使用这些字眼。

2.语速不宜过快也不宜过慢

在与被说服者交流时，语速的快慢会影响你向对方传递信息的氛围和效率。比如，当你说话语速太快时，对方会得到一种紧张的心理暗示，从而变得紧张起来；另外，话说得太快容易让对方听不清你说话的内容，如果

对方不好意思让你重复说一次，就可能会因为没有听清的部分内容而分心。基于“破窗效应”——或者说“破罐子破摔”原理，对方很可能会彻底放弃你，导致你说服的失败。

语速太慢也不是一件好事，这会给人一种负面的心理暗示，认为你思维缓慢，反应迟钝，从而在无形之中对你产生轻视心理，时间一长就会对你失去耐心。道理很简单，没人愿意把时间浪费在一个“看起来很笨”的人身上。

那么，我们该如何保证说话的语速呢？除了在发声练习时不断摸索调整之外，还有一个简单的办法，那就是根据对方的语速来决定：如果对方语速偏快，你就比他慢一点；如果对方语速偏慢，你就比他快一点。这样做有两个好处：其一，可以帮你确定最适宜的语速；其二，可以让你掌控对话的节奏，利于你引导、控制对方的思维。

总之，声音的掌控是一门技术活，好声音的塑造也需要大量练习，要想培养超级说服力，一定要充分重视这一技巧的训练。

有了好声音就相当于练成了浑厚的内功，还要配合一定的招式才能把语言的影响力充分发挥出来，让你的说服如虎添翼。本节将要探讨的就是语言的“招式”，即如何把话说得准确、流利，尤其是要富于感染力。

为什么有些人讲话笑一点也不好笑，而相声演员一抖“包袱”观众就会哄堂大笑？不光是因为他们的包袱有意思，还因为他们的

语言有感染力。

为了让我们的语言富于感染力，我们很有必要进行一些基本的练习。我们可以向演讲者学习，一些演讲者常用的练习方法有如下几种：

1.速读训练

随便找一篇文章进行朗读。朗读时应以准确为第一原则，可以在刚开始的时候适当放慢速度，以求发音吐字的准确性，然后可以逐渐加快速度，直到达到你能达到的最快语速。需要注意的是，一定要以发音准确、清晰、饱满为前提，而且不能停顿。开始的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你能达到的最快速度。

当你能够一字不差且非常流利地读完这篇文章，就可以换一篇文章重复这一过程了。

2.背诵训练

选一篇自己感兴趣的文章——尽量不要太长，先把它熟读几遍，充分领会作者的思想情感和写作思路之后，试着背下这篇文章。背熟文章之后，就可以大声地朗诵了。朗诵的时候，要注意发声的准确清晰，并且带有感情，力求准确地表达出作品中所蕴含的思想。

3.复述训练

选一篇篇幅适中，且有一定情节的文章——最好是小说或者叙事散文，以速读的要求多读几遍，然后进行复述。在复述的时候，我们不必苛求自己一字不差，应以流利连贯地将全部情节复述出来为准。这一过程可

以反复多次地练习。

4.描述训练

仔细观察某一事物，然后试着组织一段语言来描述它。比如，我们可以观察一张照片，然后描述照片里的内容，我们的描述要尽量全面、形象，尽量使用生动、准确的语言，另外，要注意描述的逻辑顺序，最好是让人一听就有身临其境的感觉。

5.讲故事训练

熟读一篇故事，了解故事的人物、语言和情节，然后凭着记忆把故事重新讲述出来。在讲故事的时候，要保证发音的准确，融入自己的情感，使故事中的人物语言鲜活生动，充分表现人物的性格。要注意，我们是在进行讲故事训练而不是读故事训练，不要试图把原文一字不差地背出来，而是以自己的理解来诠释这个故事，力求让故事更为生动有趣。

表面上看来上面的五种练习好像与说服没有什么关系，实际上，这几种训练对培养语言的感染力是非常有帮助的，更值得强调的是，在这样的训练中，你会生出一种自信的状态，一旦在说服中进入这种状态，即使面对着那些所谓的“大人物”，你也能轻松自如地表达。

说服和说相声一样，也是考验嘴皮子的，如果一个说服者说话没有感染力，他的说服效果难免会打折扣。

(未完，待续)