



2000年5月1日

总第 10 期

天津赛恩集团有限公司企管中心主编·内部交流

津内部资料准印证第 01200 号

赛恩特稿

又见「5.18」 ——南海札记之三

董事长 左晔

(1)

5月18日，一个吉祥的日子。

许多企业把她选作开业庆典的日子，许多姑娘把她选作嫁人的日子，还有许多人把她当作一个开始，一个梦开始的日子。赛恩属于后一种。记得九九年的五月十二日至十五日，赛恩参加了“第三届国际供热展”，展示了历时近一年研发的“IC卡热量表”，尽管她还很不成熟，但她毕竟是本届展览会的第一块国产热量表，其专为中国收费难的国情而专门设计的IC卡预付费功能，更是引起了广泛的关注，各方人士索要材料询问售价，洽谈代理，忙坏了赛恩的现场接待人员。王德惠副市长在市供热办崔志强主任的陪同下在展台前站了足有十分钟，他详细询问了这块表的研发情况，特别是功能质量与售价，他勉励说：“好好干，有了我们自己的表，免得市场被外国人垄断，热费还要跑到国外去算。”崔主任也语重心长的说：“功能质量要能与外国产品抗衡，尤其是售价，要比外国产品低一大截，这样才会有大市场，才能与外国列强竞争。”

是的，赛恩人深知肩上的重担。热量表在国内，无论是技术还是市场，都属空白。我国几十年按面积收费的模式，压根儿就没给热量表一个生长的土壤，但是随着市场经济的建立，随着改革开放的步伐，传统陈旧的城市采暖计量收费模式，已严重阻碍了改革的深入进行，有的人甚至把它提升到了关系社会稳定的大问题，每到入冬取暖季到来时，它成了一些城市市长亲自过问的大事情。于是，赛恩人勇敢地闯进了这个领域，这是个既需要识，更需要胆的决定！因为无数个案证明了，在中国还不十分健全的市场经济中，往往某个领域，某个项目，某个产品的“吃螃蟹”者、领跑者，往往会成为“革命先烈”。万燕VCD的老板姜万勳至今仍耿耿于怀，把万燕最早为中国VCD市场所付出心血的历程，称之为“伤心往事”。

不当“革命先烈”，要做开国元勋。这是赛恩人在进入这个领域时立下的誓言！于是赛恩人以锲而不舍的精神，数百万的投入，百折不挠的往前走着。面对善意地提醒，无知的嘲笑，有关人员的不称职，特别是有关部门的精心“考验”，赛恩都义无反顾地走下去。当然，赛恩的热量表从出生那天起，就面临国外大公司的强大压力。只要看一下，那届展览会上的阵势，就足以让人窒息。前有丹佛斯，后有若培卡彻，左有诺维特，右有霍尼韦尔。在跨国公司的包围中，赛恩如何才能立足？如何才能让人认可？于是十五日展览结束，十六、十七日搞了两天的总结，最后，大家把十八日作为一个新的开始，下大力气，继续投入，继续拼搏，一定要拿出一个响当当的产品。没耽搁一天，恰逢5月18日作为一个新的开始，也许是上苍作美，吉祥的日子，以赛恩人的痴心、决心、诚心，理应有一个吉祥的结果。

(2)

又见5.18，整整一年了。伴随着天津市三年热化的高潮，第四届国际供热展提前一年到来了，已列入国家建设部、科技部“小康住宅”推广项目中的赛恩热量表，已被市建委、科委列入市级科技攻关项目的赛恩热量表，到底怎么样了？明天就是布展日。前几日，建设部节能信息中心的领导来公司视察项目进展情况，我提出了提前一年申请部级鉴定的请求，庆凤主任笑着说：“有把握吗？”我说：“其实不管国家支不支持这个产品，赛恩是认定要搞了，已经搞了两年，投入这么多，98-99采暖季也做了两千多平米、数百小时的试挂，如今政府这么支持这个项目，我们应该提速，尽早拿出产品，贡献于市场。”

这里我使用了“贡献”这个词，不是给自己贴金，她有出处。记得九九年九月，建设部城建院标准化所组织，在杭州召开有关热量表国家标准的会议。会上主办者给每一个厂家代表20分钟的发言时间，几家外国公司代表，或以实物讲解，或以电脑笔记本结合投影仪的现代手段向列会的官员、专家以及众多热力公司的老总们讲解了自己的产品和解决方案。几家国内同行的代表也把自己研发的产品，象父母对待孩子般的介绍给大家。轮到赛恩发言，我讲了三件。第一，许多外国公司说中国人几年之内搞不出成熟的热量表，要命的是国内一些人甚至一些官员也认为国内短期内搞不出像样的热量表。与此对应的是，一些单位，一些技术人员，说自己只用了二、三个月就搞出了热量表，认为热量表没什么难的。我说，如果外国人说我们搞不出来，我还真不信。两弹一星已经证明了中国人的才智，但有人说它不难，几个月就搞定，也太乐观太草率。但有一点，我想告诉热力公司的老总们，特别是购买热量表的出钱者，有我们国内同行的努力，最终你们会受益。因为我们的努力，洋货奇高的售价是会受到抑制，并逐渐降下来的。相反没有我们的努力，用户只能认头挨宰，因为有的洋货已高价没了谱。从这一点上说，赛恩热量表的成功面市，是对这个市场合理价位的贡献，是打破洋货垄断的贡献。

第二，既然中国的热量表从出生那天就要面对洋货的冲击，所以请主管官员们给国货一个机会，一个空间，一个公平的环境。外国几家大公司不惜代价的拼命打中国市场，是他们看准了这块硕大无比的肥肉。记得当年美国政府为了打破日本政府对日本移动通讯市场的壁垒，不惜威胁使用301特别条款来制裁日本，目的是让摩托罗拉等美国大公司进入日本移动通讯市场，既然热量表的政府行为、政策性如此之强，为什么不给国货一点公平竞争的市场机会呢？请相信我们！试问，如今谁还在乎彩电、冰箱等家电是made in China还是made in Japan呢？因为中国家电业如今很争气了。

第三，我呼吁国内的同行，扎扎实实地先把产品的研发、试验，特别是质量与可靠性做好，不要急着去做市场，着急把产品换成钱，因为那只是眼前的利益。赛恩有近6年的电卡表生产研发经验，深知一种产品需不断地修正才能成熟。如今把不可靠的产品卖出去，不但对用户的不负责任，更重要的是毁了这个刚刚萌动的市场！毁了国货的声誉！遗憾的是有的厂家已急急忙忙的到处推销不可靠的产品，宣传自己卖出了数千台热量表云云，这无疑是饮鸩止渴！

会后，在桂花飘香的西湖边，国内的几个同行相邀共同努力搞好产品开发，保护好这一难得的市场良机，尽量避免重蹈国内有的行业恶性竞争的覆辙。尤其让我记忆深刻的是，在会场院子散步时，丹佛斯的蒋小姐主动把一位丹麦专家介绍给我，并说，你会上讲的我都给他做了翻译，他很同意你的观点，这个老外笑着主动把手伸过来，有力地一握。我说：“向大公司学习，共同把热计量市场培育好。”

(3)

非常佩服丹佛斯同行的敏锐，事隔几个月后，当丹佛斯总部的彼得先生、丹佛斯中国区的副总裁葛哈德先生在蒋小姐陪同下，来天津公干时，没有忘记到赛恩看一看。一个下午的交谈，也许让丹佛斯同行对赛恩的热量表少了些实质内容的了解，但就在客人返京后，我立即给他们发了个E-mail：蒋小姐及各位您的同事，感谢对赛恩的访问，或许此时你们仍在返京的高速公路上，很抱歉此次没能详尽地让你们了解赛恩的热量表，但有一天，我们会让您及您的同事，真正了解赛恩的。祝商祺！

有点像下战表，也似乎有点像许了个愿。5.18再次来临时，赛恩的人，赛恩的产品，在经历了重重磨难之后，应该是进步了。赛恩的队伍在不断壮大，赛恩所追求的事业是有着很大想象空间的，是光明的，是鼓舞人的。二十二日开幕的第四届供热展，是对赛恩的又一次检验。

又见5.18。非常凑巧，今年的5月18日正赶上农历4月15日，是佛祖释迦牟尼成道的佛吉祥日子，吉祥加吉祥的日子，但愿能给赛恩带来好运。吉祥好运固然需要，但千里之行始于足下，赛恩人应切记公司的司训——追求卓越，我们锲而不舍……

赛恩论坛

思路——成功的保证

近日，公司上下一直在热谈思路问题，4月29日公司召开的中层以上级领导会议上也专门就思路展开了大讨论，董事长在会上特别强调思路的重要性。究竟什么是思路呢？

有句古话叫“行成于思”，“思”即思路，是经过深思熟虑形成的做事的章法。实践证明，做事有一定的思路的，往往会达到事半功倍的效果；相反，没有思路的人经常会导致事倍功半的结果。没有思路的企业是不会有出路的，赛恩能有今天的发展是公司决策的科学合理，也就是思路正确的结果，同样，赛恩的明天更需要上至董事长下到每一个员工都有好的思路。

思路是关系到赛恩每一个员工的大事。在实际工作中，我们中的不少人认为思路是公司领导的事，与自己无关。我认为必须对这种观点进行批判。作为中高层领导的思路是对公司的发展及未来部门的走向进行设计，而具体的事就需要我们每一个员工来策划、谋略，客观上赛恩又为员工有自己的思路提供了条件，因为赛恩给每一个员工自我发展的空间，每一个员工都能在自己的工作岗位上充分发挥主观能动性，对自己的工作都应该有自己的思路。

思路并不是与生俱来的，她是以知识为基础的。这就要求我们不断地加强学习，扩大知识面，现在的学习与学生时代的学习是有区别的，要求我们不断地在实践中学习提高，处理问题时充分利用自己掌握的知识，肯动脑筋，树立自己的思路。

第二个五年计划的顺利实现需要我们全体赛恩人在工作中有好的思路，因为她是成功的保证。



编辑部吹风

重塑研发形象 成就赛恩事业 ——访研发中心副总工程师王秉明

创造性的“拿来主义”

主持人：王总，上期内刊赛恩特稿“思路比知识更重要”你一定看过了吧，作为具有丰富知识的副总工程师，你对这问题怎么看？

王秉明（研发中心副总工程师）：我还是结合我的工作谈起，从事研发工作如果没有好的思路、没有好的章法，所做的工作就会带有“头痛医头，脚痛医脚”的盲目性。用矛盾论的观点来说，就是把握不住事物的主要矛盾或矛盾的主要方面，就不能从根本上分析问题、解决问题，自然就会一事无成，当然在强调思路的同时也必须充分肯定知识的重要性。

主持人：你对思路是怎么理解的？

王：对于研发中心来说，我认为思路包括可行性分析、切入点分析、自己的优缺点分析等。在确定一个项目之前，必须首先从思路开始，要明确确定自己的着手点，要知道自己的优势在哪里。先干什么后干什么，怎么干、由谁来干，都必须逐项落实，制定出一个具体的、可行的、能落实到每一个人的研制计划。具体的说，思路的正确与否，决定着一个个项目的快与慢、成与败。

主持人：作为副总工程师，你可以谈一下你的思路吗？

王：研发中心的工作设想汪总在上期访谈上已讲过了，我要强调的一点就是在目前的研发工作中应该多采取“拿来主义”的方法。说当今社会是计算机时代也好，是信息时代也罢，知识或产品都具有一定的可借鉴性，在工作中我们所使用的各种元器件或其它原材料不可能都一项项地由我们自己研制，我们的人力、物力不允许，时间也不允许。当然“拿来主义”并不是简单地拿来，而是消化地吸收、提高，在使用的同时加以创新，形成自己的特色，从而确立自己在某个项目上的优势。

绩效评估，研发中心永远的难题

主持人：王总，汪总讲过对研发来说，考核是重点，你对研发人员是怎么考核的呢？

王：对研发人员的考核问题一直是困扰着包括赛恩在内的诸多公司的一个难题，大家都知道考核的科学性与合理，会调动员工的工作积极性和工作热情，充分发挥他们的潜力。所谓考核，就是奖励与监督相结合、就是将每个人的工作效果同自身利益相挂钩、同工资奖金相结合，奖励与监督必须相辅相成，有好的奖励，同时也必须有行之有效的监督，这样才能有好的效果。我正要做的就是将对研发人员的奖励与监督结合起来，有效的发挥每个人的能动性，积极的完成每一项研发任务。

主持人：对这一“难题”你有什么高招吗？

王：目前最主要的任务就是制定出一个考核方案。我们要坚持“大胆设想，小心求证”的原则，同时也需在实践中不断进行总结，以制定出一个操作性强且适合我司研发中心的方案。

发扬团队精神才能成就研发事业

主持人：研发中心人员学历、年龄结构怎么样，你是如何看待公司的研发将士？

王：现有研发人员都具有很高的学历和丰富的的工作经验，年龄结构也很合理，正是年富力强的时候。经过一段时间的观察，我认为研发队伍中的每个人，其个人能力都很突出，但总体来讲尚缺少团队精神，而团队精神是目前很多成功企业所积极推崇的，对我们公司来讲，也应如此。研发人员应本着“相互补台不拆台，到位而不越位”的原则发扬团结协作的精神，互相帮助，共同努力，否则的话，势必会影响研发工作的进度，从某种意义上来说它也决定了研发事业成功与否。我现在正在努力，用我个人的努力来团结大家，使大家能以公司的利益为核心，以成就个人的事业为中心，竭尽全力使营销将士放心，用户称心，自己欢心。新品的投产并

不意味着研发任务的完成

主持人：现在许多公司在研发的管理上都注重“生产一代、储备一代、开发一代”，新产品开发出来后，是不是意味着研发中心可以放松一下呢？

王：新产品开发出来，研发人员可以轻松一下，但不能放松。目前科技发展日新月异，技术创新步伐非常快，我们必须要在产品改进功能上多下功夫，在同类产品上做出自己的特点，以此来赢得在市场上的先机、卖点；同时市场竞争日趋激烈化，也要求我们要不断地下工夫，提高产品质量，降低成本，提高产品的市场竞争力。另外，以第一代产品为基础的第二代产品，应该有更高的性能、更低的成本。时间不等人，市场不等人，还有许多产品有待我们去开发，去研究，所以从研发部门来讲，我们还不能放松，还要努力。

主持人：这正是孙中山先生所说的“革命尚未成功，同志仍须努力”。好，谢谢王总！

王：谢谢！

（本报评论员 乐直东）

擂响大销售的战鼓

自进入4月份以来，电卡表销售形势一片大好。北京办事处销售如火如荼，梁毅的一笔总货款逾百万的合同已开始执行；济南办事处的陈艳玲一直是风尘仆仆地往返于天津与济南，自从换成桑塔纳后，办事效率也高了，销售业绩稳中有升；石家庄办事处也有很大起色。几位销售女将如张红丽、董环、孙嫣都有好的业绩。营销企划中心总经理程熙在4月份的销售工作会议上要求大家一定要继续发扬艰苦奋斗的作风，擂响大销售的战鼓，坚守电表市场的阵地，同时为公司的新产品的销售作充分的思想及行动准备。

客户永远是上帝

“客户永远是上帝”，赛恩人不仅仅是这样说的，也是这样做的。不仅仅在产品的销售过程中，在产品的研发生产阶段赛恩人就开始确立了客户是上帝的观念。4月29日，营销企划中心与研发中心在会议室就新产品的生产等方面进行了交流。研发中心的工程师分别介绍了热计量表、水表、气表的特征及功能，对其原理进行了详尽的介绍，销售经理们在专心致志充分取经的同时不时地从用户的角度提出许多问题，研发工程师们从技术角度详细地给予一一回答。会后，销售经理们感到收获颇大，对自己的销售工作更加充满信心，研发中心的工程师们也认为受益匪浅，表示以后要经常开展这样的交流、沟通，做到研究一切问题、制定一切制度、每一点的改进都从客户的利益出发，以满足客户的需求为已任。

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。成功一定会垂青于一直“追求卓越，我们锲而不舍”的赛恩人。

研发人员须加强市场意识

董事长在4月30日的中层领导干部会议上强调研发人员在工作中必须加强市场意识。研发人员加强市场意识包括两个方面的内容，一是研发人员在进行产品开发前需进行必要的市场调研，了解市场潜力，在开发设计过程中以满足市场需要、满足客户需要为宗旨；另一方面是指研发人员在开发具体的产品过程中要有市场观念。赵俊芳工程师讲的一个真实的故事对我们就很有启示，公司开发设计某种新产品时，需要一种元器件，某研发人员充分发挥主观能动性，花了一定的时间从采购原材料开始，进行设计，并做了大量的试验

等，最后核算一下成本约为7元（其中还不包括这位研发人员的工资），而通过参加一个展览会猛然发现这种元器件市场上早已流通，且售价为4元。研发人员应从这个例子中吸取教训，拓宽信息渠道，强化市场意识，为我们的研发事业节省时间，提高效率。

员工阵地

西部大跟踪

你在他乡还好吗？

编前：李春义与于子山去新疆已一个多月了，他们业务开展得怎样了，生活还习惯吗？带着深深的祝福，本报记者拨通了李春义和于子山的手机。

记者：春义，你好，我是小乐，你现在在哪？

李春义：我现在在车上，刚从乌鲁木齐市电力局出来。

记者：现在市场情况怎么样？

李春义：我与于子山马不停蹄地跑遍附近几个城市及有关单位，总体情况还算可以，前期都是一些零星的小单子，但随着时间的推移，我想一定会形成气候的。

记者：对，客户对产品的认可需要时间。

李春义：公司的热计量表等产品出来了吗？

记者：新产品都出来了，5月底正式投产，相关设备都已购进来了，现在营销企划中心正全力准备5月20日至23日的国展，使热计量表、水表、煤气表走进国展，迈向全国，同时加大宣传力度，在中国房地产报、《区域供热》及《暖通空调》一报两刊上做新产品的介绍广告。

李：好，我们觉得这里热表、水表、气表市场挺大的。

记者：你们什么时间回来，在外面多保重身体，多给家里通电话，大家挺想你们的。

李：谢谢，我们估计6月份或7月份回去。

记者：再见！

李：再见！

在采访完春义后，笔者拨通了于子山的手机。于经理正在客户那里，简单的聊了几句。老于讲的与李春义差不多：西部市场前景及潜力非常大，尤其是热计量表，并希望公司的热计量表能早日投入生产、投放市场。

劳动纪律违法不得

——从与W、X某劳动争议案说开去

近日，我司与W某与X某劳动争议案由天津市第一中级人民法院作出一审判决，判令W某与X某返还在公司业务期间的借款，另天津市第二中级人民法院也对我司与Z某劳动争议案作出终审判决，维护了我司的合法权益。X某和Z某已按判决的内容履行了各自的义务。W某、X某和Z某均为我司地区销售经理，W与X在工作期间，用我司的公关费与差旅费为别的公司做业务，给我司造成重大经济损失。在掌握了充分证据后，我司依法通过诉讼途径维护了合法权益。营销企划中心总经理程熙在4月份的例会上要求所有的销售经理在业务过程中一定要学法、懂法、守法，必须具备良好的职业道德。

劳动纪律是公司依据国家劳动法及其他法律法规并结合公司的实际情况制定的，如公司员工守则、营销员十六条禁令、操作规范等。劳动法又明确规定，员工应遵守公司劳动纪律，同时公司与员工签订劳动合同也约定公司有权制定劳动纪律并对员工违反劳动纪律的行为进行处理。W某与X某的例子给我敲响了一个警钟：公司劳动纪律违反不得。

员工在企业里如何告别平庸

加强自我管理是最为重要的。正确地面对岗位工作加上持之以恒地严格要求自己会使你把工作做得更好。认真琢磨哪些是真正重要的工作,不是机械地按开列的单子逐项去做,而应该考虑一下如何列单子,什么工作是最迫切需要做的,不仅仅是管理好自己所承担的工作,还要处理好你工作时的所有生活细节,努力避免使自己成为那种拨一拨才动一动算盘珠儿。要每时每刻都在思考:我怎么才能使自己活得更有价值?哪些经历和技能是我真正需要的?他们务必深知这是自己的责任,而不是公司的责任。这就像一个产品投放到市场一样,要靠质量和服务逐步树立起自己的品牌,人也是一样。

再就是眼光要放远点,不要斤斤计较,处处为蝇头小利煞费心思,而应该把做事标准放在企业甚至是社会的整体利益上去考虑。他们必须了解各方面的观点和意见,并不时问问自己:“我的上司对此怎么看?客户对此怎么看?竞争者对此怎么看?社会公众以及政府职能部门怎么对待?”而表现平庸的职员往往目光短浅,固步自封。如果企业中人人都满足于此,这个企业最终必会走向衰落甚至失败。只要多一些公心,少一些私欲;增一分正气,减掉不健康的心理,你就会告别平庸,实现自己的人生追求。

(摘自《联想》)

人生成功七要素

成功和失败是人类生活中的现象之一,有它们可以遵循、把握的规律。现代人追求成功,渴望实现理想,达到目标。怎样才能成功呢?美国《读者文摘》1999年10月号,从研究世界上成功人士的思想、动因出发,发现了成功者的下列七要素:

一、承担全部责任

在这个社会里,许多人一旦遭到失败便怨天尤人,从父母到政府,没人不挨诅咒。励志大师却不会有这种受害者心态。他们的信条是:“如果注定如此,我只好一人承担。”

以莱斯·布朗为例。他一出生就遭父母抛弃,稍大一些被列为“尚可接受教育的智障儿童”,他实在有理由自暴自弃。幸而他念中学时有位老师告诉他:“你不要因为人家说你怎样就以为自己真的怎样。”布朗恍然大悟,明白自己的前途其实是掌握在自己手中,于是发奋图强,后来当上美国俄亥俄州议员,成为作家,如今更成了杰出的励志演说家,演讲酬金是每小时2万美元,与前苏联总统戈尔巴乔夫的小时演讲酬金相当。

二、生活有目标

励志专家与常人最大的不同之处,也许就在于他们每一天的生活都有目标。“想要成为一个有作为的人,在生活中抱有目标是最重要的必需条件”畅销书《错误区域》作者韦思·戴尔如是说。

怎样才可以确立生活的目标呢?先找出一个你认为可行的奋斗目标,然后以此为宗旨创业,迈克坚信房地产经纪人会需要人帮他们提高销售技巧,便创办了一家为房地产代理业培训人才的公司——迈克·费利公司。如今这家公司每年营业额超过2000万美元。

三、制定行动计划

想实现目标而无行动计划,就如同长途驾车不带地图上路。途中所浪费的时间、精力和金钱可能令你泄气,连1/10的旅程都完不了。

美国著名演说家、作家、销售员培训专家布赖恩·特雷西说:“没有用白纸黑字写下来的目标,根本就不是目标,而只是空想。”

四、愿付出代价

大房子、豪华汽车、巨额存款,这些都是人希望得到的东西。成功人士会研究用什么方法实现愿望,随即行动,而且不辞劳苦。莱斯·布朗左耳上结了厚茧。为什么会这样?“当

年我决定加入演讲会的时候,我没有过人的资历,没有头衔名词,没有个人魅力,也没有经验,因此只好一天到晚给人打电话”,他说:“我每天打100多个电话,请求别人给我机会到他们那里去演讲。这个老茧值几百万美元呢!”

五、不断自我鞭策

励志专家都有个明显的特质:有极强大的内驱力推动他们上进,不达到最好决不罢休。他们为了提高自己的技能,几乎什么事都愿意做。

帕翠莎·费利普常常应大企业的邀请去演讲,向行政人员“百尺竿头,更进一步”的方法。她尽管已是著名的演讲家,却仍不断努力提高自己演讲的本事,例如去参加一个喜剧研讨班,又雇用一位演讲导师助她纠正缺点。

六、决不半途而废

其实,光是永不言弃是不够的,你还必须愿意做任何有助于达到目标的事。

杰克·甘菲德和马克·韩森编纂《心灵鸡汤》一书时,曾找过100多家出版社商量出版此书,都碰壁了,后来,终于有家小公司答应帮忙。《心灵鸡汤》出版之后非常畅销,其后出版了一集又一集,总销量超过1200万册。这个例子又一次证明:坚持不懈就有可能创造奇迹。

七、办事从不拖延

莱斯·布朗在他的著作《实现心愿》中写道,有一次他和一位名叫马利昂的朋友用电话交谈,想不到这位朋友第二天就去世了。后来布朗去帮忙清理马利昂的办公室,发现一个尚未完成的戏剧剧本。可是此剧本已永无完成之日,因为惟一知道其结局的人已经不在人间。

记住,我们并不是永恒的。凡是有杰出成就的人都知道这一点,不过他们不会因此就变得消极悲观,反而因为明白人生有涯就不断鞭策自己向前,干劲十足、满怀热情去逐步实现自己的愿望。你也可以如此。

(摘自《山西青年》)

民企人力资源激励机制重在“八奖八不奖”

民营企业在目前中国各类企业也许是最看重人力资源的奖惩机制的了。然而越来越多“短寿”的民企表现出这方面的缺陷:容易掉入奖励的陷阱,想达到甲目标却重用和奖励了“胸无甲志”的人或未达到甲目标的行为,致使大家都认为另外的乙目标是老板所提倡的,结果事与愿违。

企业激励机制重在“八奖八不奖”。

1、奖解决问题、不奖表面文章。解决问题须正本清源,更需要耐心和毅力。“当阳桥”一喝退千军张飞式的企业英雄主义和追求做表面文章,热衷于修修补补的企业机会主义对企业有害无一利。如果对这些行为奖而不惩,时间长了,员工只愿意做那些立竿见影的事。之后马上会伸手要利益,而那些从企业根本利益出发,希望企业长治久安,做深入细致工作的员工因不受重视而心生离意。

2、奖承担风险、不奖逃避责任。

3、奖创造工作、不奖因循守旧。老板的创新固然重要,但更重要的是企业中的创新意识与鼓励人们创新的风尚。如果光有老板创新,就像我们常说的寓言“一个疯子领导一群傻子”,当“疯子”发现“傻子们”根本不能理解自己,结果造成“一个越走越远的疯子”,后面跟着一群漫无方向的傻子”的危险局面。所以,鼓励创新、企业之树才能长青。

4、奖实际行动,不奖空头理论。

5、奖有效率地工作,不奖表面忙碌。一是养成拖拉习惯,办事效率低下,只需半钟头干完的事要花半天来做,久了,企业整体效率提不上去,老板干着急。二是形式主义,老板在时大家都在加班,显得很忙,老板一走,上下一片茫然,因此,决不能奖励“无事忙”的行为。民营企业产权明晰,目标明确,没有必要注重形式,追求表面的紧张和忙碌,而要提倡做事高效率。

6、奖默默无闻,不奖夸夸其谈。

7、奖工作质量,不奖工作数量。

8、奖忠诚企业,不奖朝三暮四。民营企业面临一个人员流动的问题,如果企业内部充满了不稳定性,员工缺乏安全感与长久打算,则是不适当的激励机制产生的消极影响。从若干公司中干了十年以上而且仍兢兢业业工作的员工调查中我们发现,促使他们留下来的答案大致一致:“如果一个公司能关心我们,相信我们;制度面前人人平等;给我们做挑战工作的机会,并且能理解和鼓励我们把工作做得更好一些。我们会留下长期干。”

(摘自《新奥特报》)

如果饭店像 WINDOWS

一家饭店的生意不好,只好卖给别人。新老板原来是微软公司的市场部经理,他采取了一种独特的营销策略。开张的第一天,来了第一个顾客,只要了一碗汤,可是汤刚刚送上,就发生了以下一幕:

侍者:先生,我叫碧儿,有什么事需要帮忙吗?

顾客:这汤里有一只苍蝇。

侍者:是吗?你再试着喝一次,可能就没有了。

顾客:我试了好几次了,可苍蝇还在那里。

侍者:可能是您喝汤的方式不对,你用叉子试试看。

顾客:我连筷子都试了,但苍蝇还是赖着不走。

侍者:哦,也许是这汤与您用的碗不兼容,你用的是哪里的碗?

顾客:是刚才你送过来的呀。

侍者:您再仔细回忆一下,您发现苍蝇前都做了些什么?

顾客:我坐下来,要了一碗汤,汤一送上来,就得到了苍蝇。

侍者:这样吧,如果您愿意再破费一点儿,我们给您的汤升级。

顾客:你们的汤是能升级的吗?

侍者:是的,我们的汤每小时都在升级。鉴于您发现苍蝇的功劳,我们可以特别为您升级下周才推出的4.0123456789版。

顾客:好吧,快快送上来吧。

侍者:对不起,4.0123456789版还没做好,必须推迟发布,您就先喝这内部测试用的3.987654321版吧。

顾客:可是这汤里又有一条菜青虫啊!?

侍者:这很正常,您喝汤时别让嘴碰着它就行了。

顾客:只好如此了。

账单:原汤:10元 升级:3元 咨询:1元

一年以后,这家饭店迅速成为全球最大的饮食集团。



赛恩人剪影

姓名:崔爱荣

籍贯:天津市

出生日期:10月12日

职务:行政办秘书

专业兴趣:金融业

工作向往:体现自身价值的工作

人生信条:独立、坚强、善良

最喜欢的艺术:音乐

最喜欢的颜色:白色

最喜欢的花:勿忘我

最欣赏的女性:美丽与智慧并存独立的女性

最欣赏的男性:体贴与浪漫的男性

最难忘的事:海边看日出

个人愿望:希望有一间属于自己的海边小木屋,看日出

一支很动听的歌曲:《一千个伤心的理由》

一部很好看的影视:《代罪羔羊》

一位很欣赏的明星:太多,数不清

一部很喜欢的书:《呼啸山庄》

赠友人的小格言:青春无悔

勉自我的座右铭:我的字典里没有“失败”这两个字,只有“暂时未成功”



缘

千里有缘赛恩聚，
无缘对面不相识。

夜深时分，常常想起“缘份”二字。

人生在世，她仿佛无处不在，冥冥之中，似有主宰，说得玄妙一点，人与人之间，人与物之间，是有缘份联系着的。

每一段缘，都伴随一支人生小插曲，或映照喜怒哀乐，或留下点点回忆，当岁月逝去，昔日的刻骨铭心，已变为淡淡惆怅，那故事里的人物和景象，也已褪色，只余下模糊的影子，在心头上流过，唯真情，却永远难忘。

缘起缘落，原也不在人们意料之中，生命里的每一段缘，都因为当时的境遇衍生或消散。

三年前，我踏入军营，一起并肩作战的战友，来自不同的城市，素不相识的陌路人，都在这短短的三年中，结为患难之交，在凝视的眼神里，投注了无限的关怀友爱，人与人之间荡涤尘世间的伪善庸俗，军营里弥漫着融融深情，温暖了每一颗脆弱的心灵。

三年的时间过去了，我们都要退伍了，这时却在点留恋不舍起来，与战友交换了地址、电话，才在一片祝福声中依依离去。

谁知，退伍后，逐渐平静的心灵，也逐渐淡忘了军营里渡过的每一个动荡的不安之夜，正常的生活节奏，仿佛也容不下与战友，通一个电话，或写一封慰问的信。

终于，大家再也没有见面，无情岁月淹没如烟往事，如今他们的名字已模糊了，留在脑海间的，也是有几个依稀的面影在闪烁。其中一个长着女孩脸的战友，大家叫她“荷仙姑”不知她现在好吗？

一段美好的缘份，像一个五彩的梦忽地凋残了，滑落的记忆里，缀着的，只是几分杳然与伤感。

当人生渡过了无数个寒暑，才渐渐有了一种感悟、一种觉醒，渐渐依恋起这段段情缘。而缘份是可遇不可求，更让我深感她的宝贵珍惜。缘份，付与我的温馨，这种情怀，越来越浓厚，我已明了，一旦她随风飘去，将再难寻到踪影。

因此，不管人生充满了多少苦难，多少曲折，我爱生命流程中每一个美丽的缘份，无论是心仪的一首歌、一束浅黄色的郁金香、一朵甜甜的梨涡浅笑，还是曾经走过的城市、夜已朦胧的故乡，情有独钟的城市，所有一切，都是生命赐予我的。这各式各样、大大小小、或深深浅浅的，每一种缘都给生命刻下了痕迹，留下了回忆的空间，有泪亦有笑。

信是有缘，，生命中有了可牵挂的友谊默默盼望着风中

泪水勾划出蜿蜒的美景，也会随风起舞。

将浓浓的芳香注入酒里，仿佛咀嚼到生命的韵味，即便在飘泊的旅途上，有缘同在，永不寂寞，踏出的脚步，踩碎了忧郁，踩碎了孤独.....

缘，是一片沾满希望的花瓣，让我小心翼翼地别在胸前，从而重重地藏在心里。

也许，明天朋友们为了不同的理由，走出赛恩。蓦然回首，别忘了，我们在赛恩团结奋进，和睦相处的日子中产生的那份友情，因为有“缘”.....

（刘凤举）

经历本身就是一种财富.....

我曾经很欣赏中央四台《Sunday topic（星期日话题）》节目的一位女主持人。她有着敏捷的思维，流利的英文和睿智的微笑。在一次真诚面对观众的“实话实说”中，她讲述了自己的经历。酷爱新闻的她听从母亲的“教诲”，选择了生物化学专业并一直读完了博士后。到那时她才终于下定决心，做自己想做的事，最终选择了新闻记者这个职业。当记者问她是不是后悔用了10年的时间去学一个自己不喜欢的专业，觉不觉得浪费了宝贵的青春时光。她说，她曾经这么想过，然而母亲的话让她改变了看法。妈妈说：“要不是我当初让你选择学习生化，你能这么早就出国留学吗，如果你不是这么早出国留学，你的英语能这么好吗。而这对你现在的工作真的很有帮助呀！”。所以，她一直很感谢妈妈。

而我又真的应该感谢这位主持人，不是吗？因为她的话，促使我重新审视自己的许多想法。我曾经是个很爱后悔的人。虽然嘴里总是念叨“只在乎过程，结果并不重要。”，然而我骨子里其实是很在乎结果的。而我也一直固执地认为，这个世界上有很多人是和我一样的。我曾经很害怕作选择，因为怕走弯路，怕输不起。我总是用“为人谨慎”来粉饰自己的怯弱，并对别人说，这是因为我珍视青春，不愿意浪费时间。然而，我清楚，正是这所谓的谨慎，使我错过了很多机会；而当现状不尽如人意时，口口声声说不愿在这样的生活中浪费时间的我实际上用了更多的时间去逃避，去怨天尤人。庆幸的是，我本不是一个甘于平庸，甘于堕落的人，因此，我深知，这种生活状态并不正确。但问题究竟出在哪？我想不明白。

可能人在苦苦思索某个问题，百思不得其解时，的确需要圣人的点拨。听了那位主持人的一席话，我大彻大悟。其实，经历本身就是一种财富。每次全身心的努力和付出都是一笔人生的储蓄，为未来储蓄，更是为成功储蓄。珍视生命中的每一段经历，无论是平淡的，多彩的，得意的还是失意的。也许，就是在不经意之中，我们获得了可以享用一生的感悟，知识亦或技能。所以，勇敢地去作每一个决定，无论结果怎样，过程本身都是一次难得的经历。就好象那位主持人，当初的一个看似错误的选择使她用了10年时间学了一个自己不喜欢的，也并不愿从事的专业，看来是走了大大的弯路。但，10年的经历中她获得了什麼？生化专业的学习赋予了她良好的逻辑思维能力和严谨的科学态度；6年的异国求学生涯开阔了她的眼界，使她具有如此之高的英文水平；10年的并不理想的生活状态使她终于明白自己想做什么，从而如此坚定于今天的选择。所有的这一切，又有谁能说她不是走了一条捷径呢。

我并不信命，但我宁可相信，人生的许多际遇，许多经历就是上天给予我们的一种考验。顺境时是，逆境时也是。而有些看起来与我们理想相差甚远的经历，可能会带来意想不到的收获。其实，我一直很佩服那些执着的追求理想的人，即使碰得头破血流也在所不惜。但是，我更欣赏在捕鱼不成时懂得“退而结网”的人。在我看来，退而结网的过程就是心平气和地重新审视自己的过程，就是锻炼自己重新寻找人生支点的过程，就是积累生活经历重新塑造自己的过程。相比较于盲目、固执的“追求”理想，碰得头破血流而实际仍固步不前的勇者来说，后者则是智者。

曾经有一位长我很多的朋友，他是一个见过世面，经过风雨的人。我很喜欢听他讲他的经历，坎坷却很充实。虽然他偶尔也会发出“曾经沧海难为水”的感叹，但我能清楚的记得他说这话时嘴角不经意流露出的骄傲的微笑。因为丰富的经历就是他的财富，而我也相信，这种人往往是能将水变成海的人。于是我一直很羡慕那些很有经历并且十分珍视他们经历的人，也很喜欢遥望历经风雨依旧灿烂的星空。

经过千辛万苦，来到这个世界，我们有什麼理由郁郁寡欢的荒废这几十年？珍惜每一天的生活，认真的体验和领悟每一种经历。也许，我们终不能名垂千史、功成名就，但始终是成功的，就因为我们曾认真的活过，每一种经历已经伴随着每一份心情，每一个瞬间化为了永恒。而经历本身就是一种财富.....