

2011年9月23日出刊 总第15期

骥达 资讯



目录

卷首语

- 秋实

名企风采

- 龙福：科技灵动，比肩·共建未来

职场精英

- 赵伟强：天道酬勤，商道酬信

行业资讯

- 骥达当选人力资源管理全国理事单位
- “金九银十跳槽季”来临 企业拒绝墙头草
- 赶集网“成功力量-伯乐汇”

智慧职场

- 巧借别人推荐自己
- 把职场当茶泡
- 海底捞你学的会
- 做份规划给自己

职场励志

- 马云给职场新人的一封信
- 人生，挺得住才精彩
- 烂牌也要打出好结果
- 掌握自己，做自己的主宰

职场信息

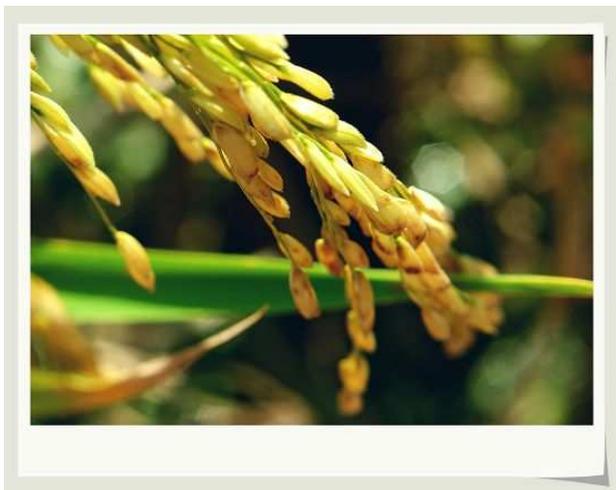
封底

- 国庆赞歌

卷首语

秋 实

文/ Jason



秋实一词的意思很多，可以表示秋季成熟的谷物及果实，也可以比喻人的德行成就或者指有德行的人。《管子·国蓄》：“春赋以歛缁帛，夏贷以收秋实。”意指秋季成熟的谷物及果实。在《三国志·魏志·邢颙传》：“采庶子之春华，忘家丞之秋实。”是来比喻人的德行成就。

看到麦田里的秋穗，品尝着大泽山的葡萄，我们知道秋天来了。许多朋友们喜欢这个季节，他代表着成熟，代表着收获，代表金色的年华。人到中年，感觉如至秋天：经历了一些风风雨雨，打磨掉了边边角角，明白了稻谷低头是因为饱含了麦穗，有了自己的内涵。豪情万丈，指点江山属于年轻的时代，时至今日，懂得了一种责任和担当。

作企业老板的，不仅仅需要考虑企业的销售和效益，还会考虑合作伙伴、供应商、客户的利益；作为职业经理人的，在考虑个人职业发展的同时，要为团队，为家人，为朋友们去考虑。

秋天是收获的季节，也是明白感恩的时节：没有春耕，没有平日的辛勤和汗水，我们不会有今天

的收获；不是每一粒种子都能结出丰硕的果实，需要阳光，需要雨露，需要农夫的辛勤劳作；一个企业能走到成功，凝聚了一代人或几代人的心血和汗水；不是每一个企业都能走到成熟、成功的阶段，需要产品，需要资金，需要人才，需要天时地利；我们懂得感恩，懂得在收获的季节去像秋实低下头来，懂得用饱满的收成回报大地、阳光的恩赐。

秋实让我们体悟成熟，感恩需要付之行动。我们在收获的同时去帮助别人，“授人玫瑰，手有余香”。春天的播种才有的秋收获，我们今天播下一份真诚和友善，来年我们可能与更多的人们分享秋实的快乐！人需要信仰，世界需要关爱。外来保洁工的两个女孩无法上学的报道，社会各界人士伸出援手，孩子已经开心背着新书包上了学堂；青海女孩烫伤无钱换皮救治，在青岛媒体和好心人的帮助下，孩子已经接受系统的治疗！岛城司机拾到巨款，交还失主……这些关爱就是一种秋实精神！

春去秋来，大雁南飞，世间之事皆有轮回。看到秋穗低头，我们感悟成熟；品尝葡萄美酒，懂得感恩；播下种子，我们用行动播下新的希望。秋实代表一种收获，也代表一种人格和品德。在金色的季节，让我们共同感悟，迎接下一个秋实的到来！



名企风采

科技灵动，比肩·共建未来

—— 龙福环能科技

龙福环能科技股份有限公司坐落于黄河三角洲高效生态经济区——山东省滨州市阳信县，总占地面积 60 万平方米，员工 2500 余人，其中中高级技术人员三百余人。公司现有总资产 5.16 亿元，2010 年实现销售收入 5.19 亿元，利税 10386 万元。公司以聚酯资源循环利用为主营业务，是全世界唯一一家拥有废旧聚酯瓶回收、再生涤纶纤维生产、再生涤纶纺织品织造等循环经济完整产业链的企业，是山东省 350 户重点工业企业之一。总投资 3 亿元建设的龙福低碳产业园，年产再生涤纶长丝 8 万吨，联产涤纶毛毯 600 万条。公司通过了质量管理体系、环境管理体系和职业健康安全管理体系认证。

公司秉承“科技灵动，比肩·共建未来”的发展理念，始终致力于科技创新，自主研发的“利用废旧聚酯瓶片生产涤纶长丝”技术，填补了国内空白，并达到世界同类产品先进水平。该技术通过了省级科技成果鉴定，省级资源综合利用认定，形成了多项专利，获得了山东省科技进步奖和优秀节能成果奖。公司获得了“中国化纤产业循环经济示范企业”、“山东省循环经济示范单位”、“山东省节能环保产业示范企业”和“山东省诚信企业”等荣誉称号；被评为“中国化纤行业技术创新先进企业”、“省级技术中心和高新技术企业”；被列入国家科技部组建的“化纤产业技术创新战略联盟”；被认定为“国家再生聚酯纤维产品开发基地”。公司已通过国际再生聚酯管理体系认证，被认定为“再生涤纶低弹丝”和“再生涤纶预取向丝”的两项行业标准制定单位，“再生涤纶长丝”被国家科技部、环保部、商务部、国家质检总局联合评定为“国家重点新产品”。公司试产成功的“利用废旧聚酯瓶片生产再生涤纶工业丝”和“再生涤纶全牵伸丝”两个项目，在世界上均具有首创性。由于

在带动地方经济发展及带领周边群众致富方面的突出贡献，今年，公司又荣获“山东省富民兴鲁劳动奖状”。

公司始终坚持以客户为中心，与客户比肩同行，迄今为止，已与全国上百家纺织企业建立了良好的合作关系，市场延伸到全国二十多个省、市、区。此外，还在德国、澳大利亚、日本、美国、南非等国家直接投资和参与合作，拥有稳定的海外原料回收基地与毛毯销售网络。

目前，凭借国家黄河三角洲大开发战略和山东半岛蓝色经济大发展的良好机遇，公司投资 1.3 亿元建设的三期、四期工程——年产 4 万吨高档经编毛毯项目和低碳产业链配套扩展延伸项目即将建成，两个项目将同时于国庆节开工投产。公司计划利用五年时间，投资 20 亿元，再上 3 个重点项目，到“十二五”末，发展总规模将达到年处理废旧聚酯瓶 50 万吨，生产再生涤纶纤维 40 万吨，涤纶毛毯 20 万吨，确保实现年销售收入 50 亿元，利税 8 亿元，力争实现年销售收入 80 亿元，利税 12 亿元，成为真正的聚酯资源再利用龙头企业，打造中国循环经济、低碳产业、聚酯行业资源再生利用产业化的航空母舰！



龙福厂区



天道酬勤，商道酬信

—— 专访上海孚日渠道总监 赵伟强



骥达: 赵总，您好！感谢您在百忙之中接受我们的采访。时光荏苒，您从上海来孚日近一年了，请您谈谈您这一年的发展经历和个人感受？

赵总: 您好，很高兴又见面了。孚日是一个多元化的集团型企业，也是家纺行业第一个整体上市的企业；通过一年的工作，对于孚日及其企业文化都有了更深的了解和认同，能够在这样一家优秀的企业工作是我的荣幸；同时，公司也给予了我个人充分的信任和广阔的事业平台，非常感谢骥达和孚日。

骥达: 赵总，我们知道您在家纺领域从业多年，也有国内知名企业“罗莱家纺”高管工作背景，可以说对于国内家纺行业，您是非常了解，可否跟我们谈谈现在国内家纺领域的市场情况？

赵总: 这个题目有点大，在这里我简单谈谈我所认识的目前家纺行业的现状。

纺织品行业是中国传统支柱产业，而其中家用纺行业增长速度最快、目前发展前景

最好。数据显示，近五年中国家纺行业年复合增长率约 18.25%，然而目前国内家纺人均消费占消费性支出的比例不足 1%，随着国内居民生活水平的提高和住房条件的不断改善，行业将面临更广阔的市场空间。

但面对如此巨大的市场容量相形见绌的是。由于家纺行业门槛低，行业当中企业规模小、集中度低，至今尚未出现全国性大型品牌企业。与此同时，国外知名品牌已开始布局中国市场，并凭借其资金、营销企划、品牌及信息等优势，对国内企业带来了不小的压力。

近年，随着几个大型企业的成功上市，国内家纺企业产品渠道、品牌、营销模式的变化，行业也进入了洗牌阶段，新一轮的市场竞争大幕正在拉开。

骥达: 众所周知，“孚日大家纺”是家上市公司，但业务一直以出口为主，内销也是近两年才做，面对国内家纺领域激烈的竞争，我们具有哪些方面的优势，是如何来做的，可否谈一谈？

赵总: 首先，孚日有非常强大的产能优势，特别是毛巾的产能位居世界前列；其次，孚日非常注重产品质量，成立了国家级的产品质量检验中心；借助集团强大的资源体系及资本优势，孚日在新产品研发、新材料的开发中占领了先机。尤为重要的是，消费者对于孚日产品质量有着非常高的信任度，通过口碑相传，成为非常忠实的消费者群体，就是我们的会员。

另外，孚日非常重视“诚信”文化，和经销商之间保持着一种非常和谐的信任关系，或者说把加盟商开的店当成自己兄弟姐



职场精英

妹开的店。有了信任的基础，我们在品牌发展中得到了很多的支持和帮助，“天道酬勤，商道酬信”，孚日家纺今天能够位居国内十大家纺品牌之列，和社会各界朋友的支持是分不开的。

骥达：作为职业经理人，到一家新的企业，负责一个新的品牌，您认为从哪些方面开展工作能够取得理想的成效，请给大家分享一下。

赵总：我个人认为，作为一名职业经理人，在面对新的挑战与机遇时，有六点可能是需要注意的：

首先，要目标明确，和企业达成方向上的共识。温家宝总理说：没有方向哪里都是逆风，没有目标走到哪里都是错的；只有方向清晰，目标明确了之后才能保证不走弯路；

第二，要上下同欲。方向明确之后要把目标告诉给每一位团队的成员，并且分析为什么要这么去做，让大家认同这个目标，并且把这个目标当成自己的个人目标来共同努力；

第三，要合理分工，明确每个岗位的职责。在组织目标和个人目标达到一致之后，梳理组织架构，把业务部门和职能部门的分工明确，就像齿轮一样，相互协作，相互带动；

第四，有效的规则，严明的纪律，高效的执行力。优秀的团队应该具备几个特质，其中军队一样的纪律是高效执行力的保证，有了规则，还要不折不扣的去执行，通过规则改变不良的习惯和风气，打造出较强的行动力。

第五，马上行动。没有一个企业能够四平八稳的实现快速的增长，当确定了目标之后不能花长时间去论证和推敲，贻误了战机市场不会等待，所以决定了之后就应该马上行动，在实践中再去总结改进。

第六，合理的激励机制。激励机制作为一种调节杠杆，能发挥非常重大的作用，所以规则的制定既要参照以往的考核惯例又要有突破创新，找到合适的支点后事半功倍。

骥达：感谢赵总您百忙之中接受我们的采访，您是我们公司推荐的一位优秀职业经理人，从上海来山东时，爱人正身怀六甲，很是让我们敬佩和感动。谢谢您一直来也给我们许多支持和帮助，欢迎您多给我们提出宝贵意见，以便我们的工作能够做的更进一步，让更多的企业和人才满意。

赵总：作为职业经理人，这些是我应该做的；但是对家人，我一直有着满满的愧疚，希望通过我的努力，能够早日获得家庭和事业的平衡，明天会更好！

骥达是我接触到的猎头公司当中最有责任感的一个公司，在我到孚日后相当长的一段时间内一直保持着对我的关心，在此深表感谢，希望骥达能坚持自己的企业文化，成为猎头行业的佼佼者。

编者按：

孚日集团股份有限公司是以家用纺织品为主兼营农药化工、热电等多元化产业的大型企业集团。公司于 2006 年 11 月深交所上市，现拥有全球一流水平的染色、织造、印花及整理包装等各类生产设备，已形成棉纺加工、家用纺织产品制造、国内外销售一体化的完备产业链。产品通过国际多项认证，远销日本、美国、欧洲等十几个国家和地区，是中国规模最大、出口金额最多的专业从事中高档中被系列产品、床上用品、装饰布系列产品生产和销售的现代化家用纺织品生产厂商。

赵伟强，自 2011 年加入上海孚日担任渠道总监以来，进一步开拓了国内市场，带领他的销售团队使公司销售额连翻几翻。感谢赵总能在百忙之中接受我们的采访，给我们带来如此好的分享。作为孚日家纺的长期人才战略合作伙伴，希望我们能更好得为企业为人才提供服务。

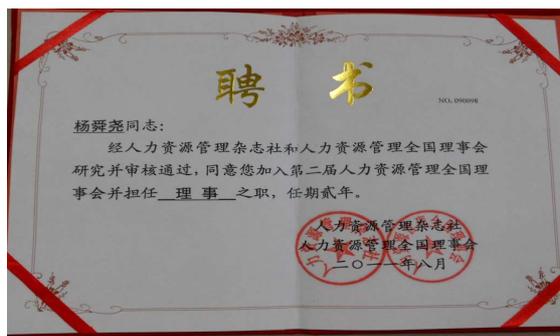


骥达当选人力资源管理全国理事会理事单位

文/Lisa



《人力资源管理》杂志是经国家新闻出版总署批准，面向海内外公开发行的经管类、教育类期刊，是我国唯一面向人力资源管理工作者服务的专业性期刊。人力资源管理全国理事会是人力资源和社会保障部中国人事科学研究所和《人力资源管理》杂志社发起成立，由企业总经理、人力资源总监、HR 专家、学者以及各行业管理精英组成的行业组织。



为充分发挥《人力资源管理》权威媒体作用，不断扩大《人力资源管理》社会影响力，加强各相关单位在人力资源管理领域的交流与合作，经主管部门批准，决定成立人力资源管理全国理事会，邀请有代表性、有良好社会形象的企事业单位，作为人力资源管理全国理事会成员单位，同时聘请单位人力资源负责人担任理事会相应职务。

人力资源工作随着社会经济的发展，并越来越多的企业所重视，山东省近年来经济快速发展，也给了人力资源工作及管理咨询公司提供了更加广阔的发展空间。青岛骥达企业管理咨询有限公司成立五年来，秉承“责任专业勤奋思考”的服务宗旨，做强山东区域市场，客户遍布了济南、临沂、德州、潍坊、淄博、烟台、潍坊、青岛等地，重点服务于地产、食品、医药生物等行业，有着良好的社会口碑。

人力资源管理全国理事会鉴于骥达公司在山东的影响力，诚邀骥达为 2011-2013 年理事会成员，希望骥达能不断加强自身服务水平，分享更多的经验，给山东更多的企业带来优质服务。骥达公司也有信心和决心，作为人力资源管理全国理事会理事成员，以更高的标准要求自己，做一个有价值于企业和社会的咨询公司！



“金九银十跳槽季”来临 企业拒绝墙头草

文/段琼蕾

进入 9 月，意味着“金九银十跳槽季”来临。

按照人才市场的惯例，每年的九月份因招聘需求集中、空缺岗位多、跳槽者多而被称为“金九银十”。而国内的用人单位习惯在初秋进行大规模招聘，一方面避过盛夏的酷暑，另一方面则可根据下半年业务需要“招兵买马”。

昨天上午，宁波市人力资源市场（中国宁波人才市场）迎来了搬入宁波人力资源大厦后的第二场招聘会，150 余家企业，3000 余个岗位，1000 多名求职者进场。

记者在招聘会上走了一圈后发现，与上半年同类招聘会大学生们扎堆的场面不同，这次求职者大多是一些已有工作经历的。不过，记者走访了多家企业后发现，企业并不欢迎频繁跳槽的求职者。

企业：频繁跳槽者，根本学不到东西

“如果我录取了你，你会不会在我们企业干满至少一年？”昨天上午，面对每个来自自己摊位上的求职者，宁波佳利来机械制造有限公司负责招聘的金女士都会问这个问题。

金女士解释：“我希望借此推掉那些喜欢频繁跳槽的人。”她认为，频繁跳槽的人没有耐心学东西，也根本学不到东西。

而对于求职者最关心的收入，金女士认为，如果选好了一个公司、一个岗位，要长期干下去，收入才会慢慢涨起来。“我们公司就有十几个做了超过 8 年的一线操作工，月薪都在 4000 元以上。”

不仅是一线操作工，频繁跳槽的中高级人才也同样会被企业拒绝。

宁波弘讯科技有限公司人事方面的负责人小何说，她看简历时，会仔细看这个人到底已经在几家企业做过了。如果只在一到两家企业干过，且逐年都会有一些新变化，比如在升职或者拿到技术证书，她会比较青睐：“说明这个人对公司的忠诚度

够高，而且自身有努力向上的意愿。”

求职者：频繁跳槽，更为加薪

对于企业不喜欢招常跳槽的人，34 岁的来自安徽的赵朗表示有话要说。

他已来宁波打工 10 年了，换过 5 家企业。“频繁换工作也不能全赖我。”赵朗认为，处理好工作场所的人际关系很重要，可有几个企业，他都跟车间主任处不好关系，总被车间主任排斥。

赵朗说，这主要是自己学技术还挺快的，现在特长就是压铸模具方面，可恰好自己碰到几个车间主任本身技术都很一般，而如果一段时间内，自己表现特别突出或受到老板的表扬后，那这个企业他很快就干不下去了。

“因为主任会找各种理由刁难我，大概是觉得我威胁到了他的位置吧，怕我取而代之。”赵朗说。

除了人际关系外，感觉薪资待遇上升空间小，也是一些人频繁跳槽的原因。

来自江西、有两个小孩的余波说，他来宁波三年，换了 4 家单位。“都算一线工作吧，有服装企业、超市、文具企业，主要是一些重复的机械劳动。我要养家，所以总在跳槽，希望能找到更高收入的，期望能至少在 2300 元。”

人社局：抓住时机跳，但不要频繁

宁波市人力资源和社会保障局的相关工作人员建议：如果你发现现有的职业生涯难以突破时，不如大胆放弃，鼓起跳槽的勇气，抓住时机跳槽。

不过，该工作人员提醒，频繁跳槽并非是职场生涯的最佳选择，通过一个合适的岗位工作一段时期，不断提升自身能力，同时对自身价值有一个合理的认知，这样更易得到企业的认可，也有利于个人未来职业的发展。

摘自浙江在线



赶集网“成功力量-伯乐汇”

—— 助 HR 成长一臂之力

近日,大型分类信息网站赶集网的招聘频道针对其客户的 HR 人员,发起一次内部调查,问题包括:你认为 HR 工作中面临的最大挑战是什么,HR 最常使用的招聘途径是什么,人才招聘上最大的困难是什么,怎样制定合理的薪酬机制、平衡劳资关系,等等。

值得注意的是,高达 72%的受访者认为,“人才招聘难”已成为中国人力资源管理者面临的主要问题。一位有多年工作经验的资深 HR 分析说,有时候招到人并不难,难的是企业急需用人的关头,能迅速寻找到与该职位相适应的人才。举例来说,餐饮、零售、贸易等许多行业长年有海量基础性人才的需求,而据 8 月 5 日江苏省人保厅发布的《人资市场供求状况数据分析报告》显示,在客服、技师、收银等基层职位上存在 10 万余人的用工缺口。因此对企业 HR 来讲,在关键时刻能迅速、准确地完成大量招聘任务,就成了最大难题。

权威机构报告显示 HR 部门影响力上升,成企业战略重要环节

今年 7 月份,国内最大的人才管理与测评公司北森联合中国人事科学院,发布了《2010-2011 中国企业人才管理成熟度报告》。报告表明,“人才管理”已成中国企业人力资源领域的发展趋势,也赋予了企业 HR 新的角色—HR 部门在企业中的影响力逐步上升,25%的 HR 部门已成为企业战略重要环节。赶集网招聘频道负责人对内部调研结果进行统计后总结,HR 部门的职能随着所在组织的战略需求而变得愈加复杂和重要,只有对人力资源进行更有效的管理,才能更好地为企业增加价值。

“成功力量-伯乐汇”启动在即,赶集网开启网站与企业深入互动新模式

在通过调研获知 HR 的职场困惑,并了解到当

今企业人力资源管理行业的发展趋势后,赶集网招聘频道即将推出精心策划的大型活动“成功力量-伯乐汇”。

“成功力量”系统活动将邀请资深业界专家对相关领域人员提供专业性指导,赶集网相关频道将面向不同领域企业定制所需的培训内容。赶集网作为拥有海量高粘度用户的生活服务类信息门户,不仅致力于通过技术平台搭建商家和用户沟通的桥梁,为商家带来更高的成功交易量;更致力于给企业从业人员提供专业性指导。相关项目负责人透露说,门户类网站都可能与客户进行广告投放合作,促使交易成功。但赶集网愿意为客户做得列多,率先提出由行业专家来给客户企业进行权威,从根本上助力企业规模升级,为企业发展壮大铺就成功基石。同时,此类活动为同领域从业人员近距离交流和拓展商务人脉提供了一个绝佳平台。这也是赶集网主力“成功力量”系列活动的初衷和目的所在。

首期活动“成功力量—伯乐汇”由赶集招聘频道主办,“伯乐汇”顾名思义,即汇聚最强资源,为 HR 提供实战型教程,帮助新入 HR 人士尽快成长,也给资深 HR 人士更我专业性建议。首期活动主讲嘉宾是拥有多年知名企业人力资源管理经验的资深 HR 专家、职来职往嘉宾蒋北麟老师。蒋老师将从人才观、择才、寻才、育才几个角度与大家分享他在人才招聘、员工培育等方面的经验。同时,蒋老师还将详细解读他的“职场幸福观”,和 HR 们聊一聊如何有效管理员工从而提高其职场幸福感,及 HR 自己如何通过正确的策略和规划来获取职场幸福。

业内人士分析,赶集网是国内首家对企业相关人员提供职业化权威培训的大型分类信息网站,走在了行业前端,将开启网站与企业内部深入互动的双赢新模式。

来源:中国人力资源管理网



巧借别人推荐自己

文/赵元波

现代社会，求职难，就业更难，作为一个普通人，你纵有天大的能耐，如果一直默默无闻，不会巧妙地推荐自己，也只能是“冯唐易老，李广难封”；即使你是一匹千里马，如果不会巧妙地推荐自己，被伯乐发现，最终也只能是“只辱于奴隶之手，骈死于槽枥之间”，一事无成，终老泉林。



西汉时期的东方朔通过别人推荐，引起汉武帝注意的故事或许会对现在求职的年轻人有一定的启示。

东方朔是公元前三世纪中国汉代的一个文人，会写文章而且性情诙谐幽默，起初在京城长安做一个很小的官，没有什么名声，不为人知，“养在深闺人未识”，胸怀大志的东方朔不甘心就这样默默无闻一辈子，一直在寻找机会接近当时的皇帝汉武帝，引起汉武帝的注意。当时为皇家照看马队的都是些侏儒，尽管这些侏儒官阶很低，但他们却可以经常接近皇帝，东方朔想引起皇帝对自己的注意，

以便得到重用，于是想了一个点子。

一天，东方朔对看马的一个侏儒说：“皇上最近说，你们这些人，身材矮小，耕田种地，力气不如别人，从军打仗也打不过别人，做地方官也管不住别人，白白消耗国家的财物，皇上准备把全国的侏儒都杀掉。”侏儒们听后，吓得大哭起来。东方朔说：“我给你们想个办法吧。”侏儒非常感激，问是什么办法。东方朔说：“你们应该联合所有的侏儒，一见到皇帝就长跪不起，请皇帝宽恕你们的个子矮小。”果然，所有的侏儒在皇帝出行时，都跪在汉武帝面前请罪。汉武帝不知什么缘故，感到莫名其妙，侏儒们说：“东方朔说陛下要杀掉我们。”

汉武帝于是召见东方朔，问他为何谣言惑众。东方朔说：“反正我可能被判死罪，那我就直说吧。这些侏儒们身高不到一米，每月的俸禄是一袋米、二百钱。我身高差不多两米，每月的俸禄也是一袋米、二百钱。结果侏儒们快撑死了，我却要饿死了，这是不合理的。如果陛下认为我说的有道理，就改变这种做法。”汉武帝听了哈哈大笑，不但没有怪罪东方朔，还发觉这个东方朔很会说话，就把他调到自己身边作侍卫，随侍左右，后来成了汉武帝身边炙手可热的大红人。

话说：“龙上天还要就裸树”，是说我们做事还需借助别人，巧妙地推荐自己，往往就会达到事半功倍的效果。“醉翁之意不在酒”，东方朔拿侏儒们说事，其最终的目的是引起汉武帝的注意，事实证明他的目的是达到了。巧借别人推荐自己，不失是一种推荐自己的好方式

来源： 新华副刊



把职场当茶泡

文/杨不离

苏丽是我曾经的上司。让人难忘的不仅是她长相漂亮，还有那挥洒自如的淡定。例如，有的时候已经忙到火烧眉毛了，她却可以不动声色地为自己泡上一杯茶，坐在那里欣赏茶叶一片片绽开，慢慢啜饮。

印象最深的一次是总经理为了一个大业务着急上火，亲自跑到我们部门催。苏丽不慌不忙地先给总经理泡了一杯茶，他急吼吼地喝下几口后，焦躁竟然渐渐退去了，眼神里浮上一层赞许与柔和的光。从此每到我们部门来，他必喝上一杯苏丽泡的茶。

苏丽精通茶道。她说茶通人性，泡茶如泡心。泡茶最讲究用心，暂时抛开身外俗事，只专注这刻眼前的茶。不用花很长时间，却能泡出一种让人神清气爽的清香。在“硝烟弥漫”的职场里，需要一直保有这种清香清醒的心情，才能让自己眼明心亮，不为压力所控，不为物欲迷失，从容地直奔认准的目标而去。



在苏丽眼中，职场之于人生，亦不过是一片茶叶，只是一种生存的手段，并非全部。但一天 8 小时的工作，也占据了相当宝贵的一段人生，故而很有必要把职场经营得美好一点，在力所能及的范畴里，保持泡茶的淡定姿态与清新心情，才是享受人生。

这套哲学让苏丽如鱼得水，在别人满面尘灰烟火色，老喊着“压力山大”时，苏丽却犹如水灵儿的一片新茶。而她用心所泡的每一杯茶，都使喝过之后的人对她刮目相看。客户变成茶友，茶友变成客户，她的职场之路越走越轻松，越走越宽阔。

能让人折服的往往不是强人式的工作狂，而是聪慧透彻如苏丽那样，把职场当一片茶泡的那种举重若轻的态度。

摘自《企业党建参考报》



海底捞你学得会

文/智诚灵动营销策划机构董事长 王成莹

看完黄铁鹰老师的《海底捞你学不会》，掩卷长思，想说点什么，就写了这样一个题目。海底捞你学的会，只要你能够真正把人当人来思考和对待。

作为品牌营销策划行业的从业者，我在十几年的专业工作中，一直在思考一个问题，那就是“人们为什么要买东西？”这是一个近乎没有价值和意义的问题。几乎绝大多数的企业经营者也绝不会思考这个问题。

因为专业的原因，我经常和企业的各级经营者有深度沟通的机会，在最近这 2 年，我经常会在沟通中问这样一个问题：“你认为你需要顾客，还是顾客需要你？”对这个问题的回答，往往代表了该企业基本的发展未来。我发现了一个规律，那些企业做得不错的经营者，往往的回答是“顾客需要我。”而那些经营出现了问题的企业，往往回答的是“需要顾客”。未来是基本清楚的，认为“顾客需要我”的经营者，其依靠的是帮助顾客去解决问题，经营的是“被顾客需要”的能力；认为“我需要顾客”的经营者，便陷于到处去寻找顾客的境地。前者经营的是吸引力，通过打造和提升帮助顾客解决问题的能力，把那些有着相同需求的顾客吸引到企业周围来，有共同点，事业当然会越做越好；后者则恰恰相反，经营的中心是寻找顾客，讨好顾客，其本质却是为了让自己赚钱，顾客的心是多变的，就像恋爱一样，单纯的讨好是无法获取对方的心的，经营自然倍感困难。

在这个世界上，没有人为了让企业赚钱而去买东西，都是因为自己有需要而去购买，在这个交换过程中把利润留给了企业；企业也绝对不是靠卖产品赚钱的，而是靠生产产品帮助顾客解决问题，从而在交换的同时把钱赚到手的。这一点，也就是，为什么海底捞能够如此火爆的根本原因。

“梁总，去过青岛的海底捞了吗？”我问一个客户的老板。

“去过了，我去过之后就认为，这辈子我也赶不上张勇了。”梁总回答说。

梁总是轮库轮胎连锁超市的老板，他经营以轮胎及汽车相关服务为主的连锁企业，在青岛、北京、济南都开了连锁店。我却不认为他赶不上张勇，也许，从个人来讲，他和张勇的确是不一样的，而且一定是不一样的。因为这个世界上，只有一个海底捞创始人张勇，这是世界唯一的。但是，我们需要探究的，是海底捞为什么能够如此的火热？

我去过很多次海底捞，北京工体店并没有给我留下多么深刻的印象，倒是青岛奥帆店给我的感觉很是不错。作为一个顾客，我认为海底捞吸引我数次去的原因，是在这里能够得到尊重，一个作为人的尊重。在海底捞，只有任何的需要，马上就会有服务员来给你热情的服务，满足你的需要。这一点





其实很简单，但是也很难。因为作为一个经常在酒店用餐的人来说，我们在酒店得到了太多的冷漠。当你需要一碗米饭的时候，你却找不上为你服务的人，你只能大呼小叫的喊“服务员，服务员，帮我上碗米饭”，往往这个时候，也并不能得到及时的服务，需要喊的往往不是一两声；更多时候，即便你得到了这个服务，也仅仅是得到了一碗米饭而已，很多时候，服务员如同一个机器一样，只是给你带来你所需要的一碗米饭而已。服务行业区别于制造业最为重要的一点，就是，服务本身就是产品。当顾客需要一碗米饭的时候，同时还需要的是及时性和服务员的真情。遗憾的是，只有少数时候，我们能够得到我们真正所需要的东西。

正是看到了这一点，“生意如何能好？要靠服务。”海底捞的创始人张勇在创业初期就找到了这个简单中透露着大智慧的经营秘诀。服务是依靠人去做，所以，海底捞把人当人，给那些来自农村的同事提供和城里白领一样的住宿，给他们安排保姆……很多措施的本质是，把这些员工当人来看待，尊重他们，受到了尊重的海底捞员工也真正把海底捞当成了家。谁不希望家越来越好吧？所以，有客自远方来，不亦乐乎？在海底捞就餐的顾客，就真正享受到了受到“贵客”的感觉，这种感觉好极了，很希望多次享受，所以，海底捞门前当然就

排起了长队。

把人当人，就可以获得持续的事业发展。听起来真是简单啊，可是，能够把简单的东西做好，就是不简单！

企业家对企业的经营，就是根据他对这个世界的认识（世界观）和对人生的认识（人生观）所采取的经营实践活动。全世界只有一个名叫张勇的海底捞的创始人。如果把海底捞的成就归结为张勇个体的实践成果，当然，无论是谁，都无法学习海底捞，因为你可以学习到海底捞的形式，却无法学习到其精髓。

可是，我们知道，企业家根据其世界观和人生观所采取的经营实践活动，是否能够获得成功，并不在于企业家本身，而在于他的实践是否符合规律，符合“道”？这个企业经营的根本之道就是“企业依靠什么去帮助顾客解决问题，成为顾客所需要的，并且与同行相比，具备什么样不可替代的优势！”这个“道”，是自然规律，是具备普遍性的，任何经营者只要做到了，就能够获得同样的发展。正如，不管是美国人，还是中国人，找到了克服地球引力的方法，都可以飞到太空一样的规律。海底捞最为本质的规律就是把人当人，这一点，任何的企业都可以去学习。

智诚灵动多年来一直大力倡导“生活者理念”，就是把人当人，而不是当成消费的符号（消费者），人不是因为消费才有价值的，人活在这个世界上，本身就是价值。企业经营者需要思考的唯一问题就是“如何让人活得更好”，找到这个根本，就找到了正确的方向，剩下的，只是速度快慢而已。正如上面所提及的轮库轮胎连锁超市的梁总，当他把轮库经营的中心从单纯的轮胎销售转变为轮胎及汽车相关的服务上面时，轮库各个门店的生意就开始转向了火爆，因为，人们不需要轮胎，但是需要涉及轮胎的服务。关注服务之后，各类服务大比武开始了，顾客也就开心了。

把人当人，海底捞，你学得会！



做份规划给自己

文/华仁世纪集团企管中心副经理 孙婧博

《阿甘正传》里面讲到两种人生态度，一种是人生充满了偶然，另一种是一切天注定。导演斯皮尔伯格似乎更倾向于第一种，用阿甘的离奇生活让大家相信生活就像一盒巧克力，有着惊喜和奇迹。在现在的位置我们不可能完全预测自己的未来，我们能决定的是短期的状况和自己对待工作、生活的态度，所以做份规划给自己吧，用积极的行动去抓住人生的每一次机遇。

一、目标是规划的灯塔

很多人都知道哈佛大学一项著名的跟踪调查，调查对象是一群在智力、学历、环境等条件上都相差无几的哈佛毕业生，在即将开始的职业生涯中，27%的人表示没有目标，60%的人目标模糊，10%的人有清晰但比较短期的目标，3%的人有清晰而长远的目标。

25 年后的跟踪调查显示，3%有清晰长远目标者，几乎都成了社会各界的顶尖成功人士，他们中不乏白手创业者、行业领袖、社会精英；10%有清晰短期目标者大都生活在社会的中上层，他们成为各行各业不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师等；60%的目标模糊者多生活在社会的中下层面，他们能安稳地工作与生活，但都没有什么特别的成绩；剩下 27%的是那些 25 年来都没有目标的人群，他们生活在社会的最底层，常常失业，要靠社会救济生活。

目标对人生有巨大的导向性作用，如果你不知道你人生的目标，你将永远到不了那里。这个世界上总是有希望的人带着没有希望的人飞翔，没有目标的人为有目标的人而工作。



二、SWOT 分析现状

在《杜拉拉升职记》中，做了 2 年销售助理的杜拉拉经过两次 8% 的加薪后，年薪达到 7 万，这时广州行政主管职位空缺，HR 问她是否愿意考虑这个职位。

运用 SWOT 法则，拉拉彻头彻尾地将自己的优劣势、机会与威胁都仔细分析了一遍：在广州办工作了 2 年，工作能力已被证实，对办事处的人和事也熟悉，该职位需要英语较好的人，而自己的英文水平在公司数一数二。不足之处是，自己还没有有行政主管的相关工作，从助理到主管，她还需要锤炼与成长。

SWOT 是一种分析方法，就是从个人、环境两个方面，从优势、劣势、机会和威胁四个角度综合评估与分析得出结论。实际上无论什么事，工作上的也好，生活上的也好，当你举棋不定的时候，用 SWOT 分析法列一个表，把优势、劣势、机会、威胁列出来，你就很快地做出决定了。



智慧职场



三、做好分解并及时进行完善

从现状到目标需要一个过程，而这个过程需要不断的具体的路径。做规划简单，文笔好可以洋洋洒洒写出很多，但这些不是写了就不管了，而是需要让自己行动起来，按照计划执行下去。只有按规划去实施了，才有可能接近自己的目标。一点一点地完成，回头看的时候才更具成就感，同时也更有信心坚持下去。

很多我们看来成功的人士都有较大的职业转变的，鲁迅先生的最初理想是做一个悬壶济世的医生，史玉柱表示要放弃保健品行业转卖保险……规划实施的过程中，我们往往很难看的那么远，而且周围的环境、自己的心态也在不断发生变化，所以规划应该是在逐步完善的过程中。

四、始终抱着学习的心态

人力资源专家表示，应该把充电当作职场人生活的一部分，保持学习的意识和心态，这样在工作生活中处处都能进步。充电分为两种：一种是经验的积累，可以在平时的工作中平行进行。如在工作中处理不同的事务，接触不同的人，甚至尝试解决新情况新问题，这些都是对能力的锻炼。第二种

是专业知识的学习，这个就会占用业余时间，需要“挤”出时间来进行。

一个人的知识会随着社会的变化以每年 7%—9%的比例流失或淘汰。如果不学习，5 年后就跟不上时代的步伐。万通公司董事长冯仑说过一句话，“其实人和人在肉体上没什么区别，都是 100 多斤肉，差别在灵魂上，你的精神世界有多大，你的视野就有多大，你的事业就有多大。一个人事业的边界在内心，要想保证你事业的边界不断增长，就必须扩大你心灵的边界，因此，学习是唯一途径。”当我们感叹自己缺乏机会的时候，我们需要首先看一看，最近这一两年来自己致力于哪方面业务的学习，我们又在自己的工作中实践了多少。

五、没有尽力而为只有全力以赴

世上唯一完美的事情只有坚持。创新工场 CEO 李开复说过，什么是事业，事业不是一朝一夕的工作，而是持之以恒的追求；事业不是可有可无的应酬，而是矢志不渝的奋斗，当心甘情愿为一件事献出自己毕生精力时，当能够从这件事中获得最大的满足和愉悦时，你已经在从事一项真正的事业了。

规划是一件自己对自己负责的事情，贵在坚持，保持踏实的心态，盯着目标，坚持到底。



马云给职场新人的一封信

针对公司新员工与社会上普遍弥漫的浮躁情绪，马云日前在阿里巴巴内部网站发表了一封信，主要针对的是入职不满 3 年的员工，但许多观点放在当前社会同样适用。在邮件中，马云再次强调了年轻人应该有感恩之心以及敬畏感，同时他也提出了自己的一些建设性的意见。

针对他看到的，“今天很多同事来了没有几天就开始指责和批判一切”，以及社会上弥漫的近乎于批判一切的声音，马云旗帜鲜明地表态称，“讨厌那些对昨天不感恩，对明天不敬畏的同事”，但他也对“今天年轻人的浮躁和做事说话的态度”深表理解，因为“我们都这么年轻过”。

同时马云进一步提出，“中国一直不缺批判思想，今天的社会能说会道的人很多，能忽悠大家的很多，但真正完善建设的人太少”，归诸于一家公司的运营，马云说，“公司其实缺的是把战略做出来的人，把 idea 变现的人。把批判变建设性完善行动的人！”

他鼓励员工多看清自己，平静下来问自己三个问题“1、我有什么，我凭什么。2、我要什么。3、我必须放弃什么。”



他给年轻人提出一些建议，在三年时间里“认真按看，信，思考，行动和分享五个步骤”发展自己。

1、看。

来公司先看，少发言。观察一切你感兴趣的人和事。从看和观察中学习了解阿里。当然最好带欣赏和好奇的态度去看。

2、信。

问自己信不信这家公司的人，使命，价值观……信不信他的未来。假如不信，选择离开，离开不适合自己的公司是对自己和别人最负责的态度。

3、思考。

假如信了，留下了就仔细想想自己可以为实现这公司的理想和使命做些啥。思考自己留在这个公司里，团队和工作有我和没有我，有啥区别？我们欣赏想当将军的士兵，但我坚信一个当不好士兵的人很难成为优秀的士兵。

4、行动。

这是最难的。懂道理的人很多，但能坚持按道理办事的人太少。行动是真正说明思想的。行动也是要有结果的。我们是为努力鼓掌，但为结果付费的公司。

5、分享。

经过看，信，思考和行动后，您的观点才真正珍贵，必须和新来的和以前的同事分享……我们期待的是分享性批判。

来源：北京晨报



人生，挺得住才精彩

清代的大学问家、大政治家、大军事家曾国藩有一句名言：打脱牙和血吞。大概的意思就是在生活面前，在困难和挫折面前要能挺得住，站直了，别爬下，既要能忍又要能挺，惟有如此，方可成就大业。曾国藩就是凭着这种信念和坚忍的毅力一路走来，从穷山僻壤的乡村走到了京城，从一个翰林院学士做到了统帅三军的钦差大臣和太子太保，受万人景仰和爱戴，为家族争来了诸多的荣耀，封侯封爵，被许多人学习和追随。?泽东说：独服文正公。可见其在近现代史的地位是多么的重要。

综观曾国藩的奋斗史和发家史，也可以看出一些不和谐的音符，曾国藩也曾因兵败几次都想自?，也曾因压力过大，跑回湖南老家再也不愿出来，也曾心力憔悴，几次都想放弃己几欲成功的事业，但是他最终还是凭着自己立下的这个座右铭坚强地挺过来了，并不懈奋斗，取得了最后的胜利，成就了书写史册的霸业，留下了永远传诵的史话。

仔细思考，也的确是这个样子，看看那些成功人士，那些被称为什么家的人，哪一个人的背后不是一番奋斗的血泪史？哪一个如果不能忍不能挺能有今天的成就？成功的道路各不相同，但是成功的规律都是相同的，一番风顺的爆发户时代早已成了历史，现代的生存和成功需要考验的是我们的意志品质，需要考验我们的打脱牙和血吞的精神和气概！

再回过头来看看我们自己，看看我们周边的人们，有多少人在唉声叹气，有多少人踟躇不前，有多少因为压力过大而失去了本应该属于自己的成就和荣誉？我们或许会因为生命坎坷而苦恼，或许因为生活困难而退缩，或许因为前景暗淡而惆怅，但是太阳依然会升起，路还是要走下去，生命还要延续下去。

生活本身就充满了坎坷，生命本来就充满了磨难，一帆风顺的事情根本就不会存在，那些期望生

活一帆风顺的人不是傻瓜就是疯子。正是有了困难，我们才有了超越困难的勇气，才会不断克服困难，解决问题，也才从中感受到生活给予我们的无限乐趣。如果真没有了困难和磨难，真的什么事情都可以不操心不费力，什么东西都伸手可及的话，那么这个世界还会有创造吗？还会有新的事务出现吗？所以在一定意义上，顺利代表着妥协和倒退！

困难面前人的表现是各不相同的，打脱牙和血吞就是一种积极的人生态度，它代表着卧薪尝胆的忍耐和不屈不挠的奋斗精神，忍耐不是懦弱，更不是自取堕落，而是在遇到困难的是时候，多一些时间努力，多一些思考，在努力中等待时机，在时机到来的时候不忘记抓住，这才是打脱牙和血吞的真实内涵。

人的一生是要经历很多磨难的，风雨中历练过的人生才是值得回味和骄傲的，没有超越的人生是不完整，不求名垂史册，但求实现自我，在困难中寻求价值的所在，不惧怕困难，也要耐得住寂寞和不公，在遭遇不公时，要有一种和血吞的忍耐力，你忍住了，或许机会就来了，你没有忍住，你就把到手的拱手让给了别人。

我们这些在职场混的人都或多或少地遇到一些不平事，或多或少地遭遇一些困难和不理解，但是这个世界就是一个竞争决定生存的世界，是一个实力者占主导地位的世界，没有实力，没有过硬的本领，遭到别人的白眼，遭到不公正的待遇，应该认真对待，不可感情用事，更不可过激，激化，激化矛盾，最后吃亏的肯定还是自己，或者走人，或者被请走，这都是我们不愿意看到的事情。

明白了做人了道理，明白了事情的发展规律和规则，我们需要耐心一点，需要努力一点，以打脱牙和血吞的精神和气概对待生活和工作，对待人际关系，也许我们会发现，我们的生活从此改变了！

来源于网络



烂牌也要打出好结果

文/深爱小猪

从某种角度上去看的话，人生就跟打扑克牌一模一样。拿到一手好牌的人，不一定能赢。拿到一手烂牌的人，不一定会输。

打扑克是一种需要技巧和胆识的棋牌游戏，就像当下比较风靡的“德克萨斯”就是一种特别需要技巧和胆识的扑克游戏。玩过德克萨斯的人都知道，不是说你刚开始拿到一手好牌或者烂牌就决定了你的输赢，还需要你有足够强的操作技巧和过人的胆识，才最终得到胜利哦。如果从这方面看的话，人生恰恰是玩德克萨斯没什么区别，人生也需要技巧，人生更需要胆识，人生更需要烂牌也要打出好结果的精神还有行动。

出生好比是发牌

谁都想要拿到一手好牌，可惜的是手中的牌总烂牌偶尔来手好牌还总带点美中不足。谁都想出生在一个大富大贵的家庭，但是命运往往就是喜欢捉弄人，大多数人都没能得偿所愿，毕竟天底下的穷人远远的超过富人。此时此刻就让李克勤的“红日”在我们的耳边响起：命运给人多少机会，命运让人无言以对，命运老是答非所问让人掉眼泪。我不会灰心，狂风吹呀吹，让我们用心一起来体会……

八十年代出生的我们，也就是所谓的 80 后，有着太多太多的辛酸泪。出生在 80 后的我们，总是觉得生不逢时。比方说 70 后的上大学不用钱，我们 80 后就无福消受了。比方说 90 后享受到的九年义务教育，我们 80 后貌似也享受到了，但是我们的九年义务教育照样要缴天价的学费。70 后的有工作分配，到我们 80 后你想都别想，到社会

上随手抓一个都是大学生，谁还给你分配啊。90 后的童年，他们有那么多的玩具，我们 80 后就没有。90 后上下学有小轿车接送，我们 80 后就想有个自行车接都不错了，绝大部分都是步行的哦。

但是我们 80 后就应该知道，烂牌也要打出好结果。我们 80 后一步一步的走过来了，我们知道没有工作分配所以更加努力，我们知道没有庞大的家产可以继承所以辛苦创业，很多人失败了，但是也有很多人成功了。

牌发好了自然就是打牌

80 后的成长，介于 70 后和 90 后之间，可以说是比前有余比后不足。虽说 80 后的环境比 70 后有所改善，但是在对 80 后的教育方面父母所花时间可能还不上 70 后。跟 90 后就更没得比了，90 后的大部分都有个成功的爸爸妈妈，他们要什么有什么啊，就差把太阳和月亮都给摘下了。但是我们坚信 70 后你们 out 了，90 后你们还嫩着点，我们 80 后恰到好处。



职场励志



80 后的恋爱，在我的印象里，80 后比 70 后开放比 70 后大胆，不至于太过害羞不敢表达出来。要是跟 90 后比呢，我们又稍逊一筹了，没有他们那么露骨，没有他们那么频繁的换对象，没有他们的非主流，没有太多的金钱交易和滥交。我们 80 后的是浓浓的喜欢和淡淡的爱。

80 后的工作，实在不好找。70 后的人们没有太多的就业机会可以选择，所以不至于高不成低不就。80 后的我们呢，就业机会其实很多，但是要找到一个好的工作就不大好找来了。经常去工作的时候，还要听一个 90 后的差遣，真是可笑啊。90 后呢，他们有一些人没读完初中就休学了，去找工作了，混着混着，比我们这些刚毕业的 80 后还好。我们没有经验，却有架子；我们没有技术，却有脾气。我个人觉得这点我们真的得向 90 后学习，不然我们会处于一个高不成低不就的地位，用潮州话说——做盐不咸，做醋不酸。放低你的姿态吧，刚毕业没有经验的 80 后。

80 后的成家，不知道大家有没有发现，有一个奇怪的现象啊。70 后的大都结婚了，80 后的有部分结婚了，结婚的那部分是 80-83 的还有 87-89 的，奇怪的是 84-86 结婚就比较少了。80 后的我们有

太多的剩男剩女，是否我们真该放下那些伪装去爱一场，去结婚呢？我们总认为物质条件不是很成熟所以觉得结婚有点早了，我们总是觉得结婚后负担太重了，还想再玩两年。我们总是目光偏光，兄弟姐妹们我们是不是应该回头看看自己呀。或许我们真该放下一切束缚，大胆地去爱一场。面包总会有有的，但不是永远吃不完的那种。洋房和轿车我们也可以拥有，但不一定是现在哦。其实，我个人觉得我们 80 后，处于现在这个阶段是很有优势的。我们应该好好的利用这些优势，即使我们拿不到一手好牌，我们也要打得给力一点哦。

其实，我个人觉得我们 80 后，处于现在这个阶段是很有优势的。我们应该好好的利用这些优势，即使我们拿不到一手好牌，我们也要打得给力一点哦。

当你拿到一手烂牌的时候，有时候真想不玩了，可是我们的人生还是要走下去的。所以我们就应该懂得利用我们手上的牌，尽量让自己少输一点，更多的是要赢，要赢得理直气壮。

人生犹如玩扑克牌——烂牌也要打出好结果哦，希望不管是 70 后或者 80 后还是 90 后，我们都要给力，不管拿到什么牌都要打出好结果。

来源：中华励志网



掌握自己，做自己的主宰

文/维吉妮亚·史代尔

只要我够坦然，“我是这样的人”本身就够好了。

——尔·罗杰斯

一个 15 岁的女孩曾经问我：“我该怎么做，才能过充实的生活？”我的答案很简单，只有 4 个字：“做你自己。”

在这世上，我是独一无二的个体。也许我有些地方与别人相似，但我仍是无人能取代，我的一言一行都有我自己的个性，因为这是我自己的选择。

我是自己的主人——我的身体，从头到脚；我的脑子，包括情绪思想；我的眼睛，包括看到的一切事物；我的感觉，不管是兴奋快乐，还是失望悲伤；我所说的一字一句，不管是说对说错，中听还是逆耳；我的声音，不管是轻柔还是低沉；以及我的所作所为，不管是值得称赞还是有待改善。

我有自己的幻想、美梦、希望以及恐惧。

成功胜利由我自己创造，失败挫折由我自己承担。



因为我是自己的主宰，所以我能深刻了解自己。由于我认识自己，所以我能喜欢自己，接纳自己的一切，进而将自己最好的一面呈现出来。

然而人多少会对自己产生疑惑，内心总有一块连自己也无法理解的角落；但只要我多支持和关爱自己，我必定能鼓起勇气和希望，为心中的疑问找到解答，并更进一步地了解自己。我必须接受自己的所见所闻，一言一所，所思所想，因为这是我自己真实的感受。之后我可以回头检视这些发自内心的行为，若有不适宜之处，便加以纠正；若有可取之处，则应继续保持。

我身心健全，能自食其力。我愿发挥自身潜能，并关怀他人，为创造一个更美好的世界贡献一份力量。

我能掌握自己，做自己的主宰。

我就是我，世上不会有第二个我。

来源：中华励志网



职场信息

招贤榜

公司名称	职位	年薪	公司名称	职位	年薪
某集团公司	审计总监	20-30 万	某集团公司	人力资源总监	15-30 万
某地产公司	设计经理	20-30 万	某外资公司	模具工程师	15-20 万
某地产公司	建筑设计师	10-30 万	某外资公司	生产经理	25-30 万
某环保集团	外贸总监	15-25 万	某地产公司	项目总经理	35-50 万

精英榜

人才	学历	职位	专业	人才	学历	职位	专业
栾先生	本科	董事会秘书	法律	吴先生	本科	项目经理	工、民、建
彭先生	本科	总会计师	财务管理	邵先生	本科	质量经理	生产管理
聂先生	本科	招商副总	市场营销	刘先生	本科	财务总监	会计学
王先生	本科	运营经理	企业管理	王女士	硕士	人力总监	工商管理



国庆赞歌

白云朵朵
袅袅秋风
群鸽飞向蓝天
赞歌送给祖国

五星红旗
迎风飘扬
听汨汨黄河奔向海洋
翻滚着昔日英勇的波浪
六十二年前的今天
我们迎来了新的曙光

金秋送爽
麦穗飘香
中华儿女拼搏进取
经历了历史的沧桑

星空闪亮
礼花飞扬
五千年文明的足迹
如天上永恒的光芒
载着我们新的梦想

-- Jason

A large, three-dimensional golden graphic of the number '101' is positioned in the lower-left foreground. The background features a bright blue sky with white clouds, several white doves in flight, and bursts of white fireworks. A red, wavy banner is visible at the bottom of the image.

 62周年庆典