

骥达 资讯



不屑于凡桃俗李
在春光中争艳，
而是在天寒地冻、
万木不禁寒风时，
独自傲然挺立，
在大雪中开出繁花满树，
悠悠冷香，随风袭人。





目录

卷首语

◎ 梅花香自苦寒来

名企风采

◎ 尊才重质 卓越创新

—淄博洁林塑料制管有限公司

职场精英

◎ 专注体验式学习 打造赋能型组织

—专访骥达专家廉发强老师

行业资讯

◎ 2017-2018 年度猎头数据白皮书发布：

IT 互联网岗位需求量最大

◎ 青岛市人才服务中心节后首场招聘会拉开帷幕

◎ 从优秀到卓越

智慧职场

◎ 世上没有 1 元钱是为你准备好的

◎ 和 5000 名管理层交流后，最影响升职加薪的居然是…

◎ 管理者，到底是什么束缚了你对未来的想象？

案例分析

◎ 那个职场红人，红的我心服口服！

◎ 千万别让人看透你，否则你会输的很惨

◎ 朱元璋 3 大经典用人案例：把龙套用好才算高手！

花开见禅

◎ 禅心剑道：一场茶师与武士的生命对决

◎ 一份 30 字的个人简历

职场信息

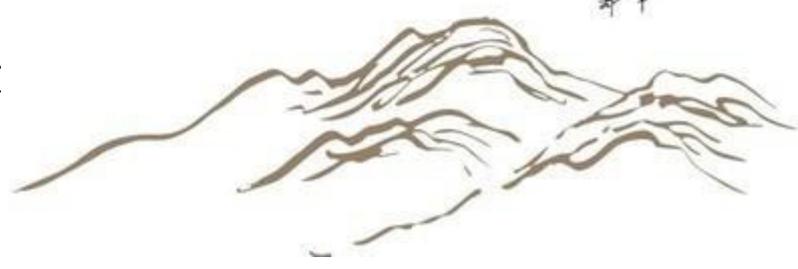
◎ 很煎熬，也很美好

封底

◎ 梅之颂

梅

梅香多春未肯降
怪人调羊
贵评章梅须逊雪三分白
雪却输梅一段香





梅花香自苦寒来

青岛有个十梅庵，这里有我国北方最大的梅花园林——青岛梅园。梅园内主要观赏品种有“丰后”、“崂山白”、“绿萼”、“朱砂”、“银边飞朱砂”、“桃干小宫粉”等等，十梅庵重岩叠嶂，松柏苍翠，青山绿水，花草飘香，相益相容，实为现代都市中心的世外桃源。据民间传说，昔日天上十位梅花仙子因思慕此地的灵山秀水，而下凡在此，十梅庵因此得名。

许多人喜欢梅花，我个人也是非常喜爱，她不仅是一种花，而且是一种文化。梅花在青岛的开放时节通常是在3月初，经过了春寒料峭，经过了大雪压顶，在寒冷中，白雪中盛开着梅花，鲜艳动人。我喜欢梅花，是喜欢她的傲骨：不畏严寒，迎风挺立；我喜欢梅花，是喜欢她的寓意：花朵有五个花瓣，人们称它为“五福花”；我喜欢梅花，是喜欢她活在当下，赏梅须及时，她的花期只有7-20天，在这短短的生命旅程中，她依然活得精彩活得灿烂！

自然界是伟大的，生命是让人敬畏的。记得有一次在临沂罗庄宝泉寺外，看到一棵柏树生长的非常粗壮，细细看来，此树一部分根竟是从石头缝里长出来的，当时的照片我已经找不到了，可记忆是无法抹去的：在大的石头中，种子一定是经历了层层拼搏和努力，最终从石缝中发芽长大，成为一棵参天大树。还有堪称自然界奇观的三文鱼洄游，三文鱼不辞辛劳千里迢迢洄游几百或上万公里返回自己原出生栖息地——内陆淡水小溪，以自己的生

青岛骥达企业管理咨询有限公司



命为代价生生不息的繁衍后代，其悲壮和奇迹般的生命循环让人类也不得不肃然起敬。梅花如此，柏树如此，动物如此，不管环境如何恶劣，雨季如何短暂，路途如何遥远和凶险，为了心中的目标，为了开花结果，为了繁衍后代，一路向前，义无反顾！

如今的社会，职场精英比比皆是，他们用自己的聪明才智，用自己的辛勤汗水，用自己的创新和积累，不断为企业，为社会，为个人创造财富，社会因为他们感到骄傲，世界因为他们而更加美好！这些精英让人敬佩，同样他们在取得成绩的背后，更多的是常人看不到的辛劳和付出，吐露芬芳的是经历了严寒的花蕊，科比成功的背后是洛杉矶四点钟的晨光。俗话说：一年之计在于春，新的一年来临了，我们用什么样的态度迎接新的一年，我们用什么样的活法面对生活的每一天？遇到学习和职场中的困难就退缩，还是迎难而上，找办法去克服！经历了风雪的梅花香自苦寒来，经历了挫折和磨难的职场精英，成绩来自不断挑战自我，战胜自我。春天来到了，是继续修炼自我，提升自己的综合素养和专业能力，还是只希望通过跳槽来解决自身的问题？朋友，是做出选择和决定的时候了，祝2018，走好！

青岛骥达人力资源管理有限公司

名企风采

尊才重质 卓越创新

淄博洁林塑料制管有限公司，位于淄博市临淄区齐鲁化学工业园清田路 6 号，现有员工 400 余人。淄博洁林塑料制管有限公司成立于 2001 年 4 月，设有淄博、常州、鄂尔多斯和广西钦州四大生产基地，是一家集塑料管道系列、复合包装系列产品研发、生产、销售、服务于一体的现代化企业。

洁林拥有优秀的技术团队和管理团队，用世界先进的设备和优质的原料，制造适用于市政和建筑领域的燃气、冷热水用塑料管道和管件产品，适用于液体包装的复合式中型散装容器（IBC），适用于重载包装行业的 FFS 重包装膜、袋，适用于工厂、仓储、运输等行业物资储运的高强度吹塑托盘。

目前公司已形成塑料管道 5 万余吨、包装容器产品 50 万只、FFS 重载包装膜 1 万吨、吹塑托盘 10 万只的年产能。

洁林公司拥有管材生产线 20 条，是 7 项管道产品国家/行业标准的起草单位之一，公司所生产的管道品种多、规格全，可满足建筑供水、供热的不同使用要求，具有较高的市场占有率，通过了国家权威部门型式检测及卫生性能检测，达到同行业领先水平，同时满足或超过欧洲相关标准。多年来，我们凭借产品的高质量和可靠性与客户共同维护流体的输送安全。

在化工液体包装领域，洁林公司生产的复合式散装容器（IBC），占据中国市场 30% 的份额，仅次于德国舒驰公司，位居行业第二，公司是该产品国标的主要起草单位。洁林公司的进入，打破了德资企业在中国市场的垄断，极大的降低了化工行业的包装成本。

洁林公司重视创新发展，公司拥有国家专利十余项，是国家标准起草单位，检测中心获得国家实



验室认可，取得了《中华人民共和国特种设备制造许可证（压力管道元件）》、《全国工业产品生产许可证（危险化学品包装物、容器）》、《山东省卫生厅涉及饮用水卫生安全产品卫生许可证》、《中国船级社型式认可证书》等并通过了 ISO 9001 质量管理体系认证、ISO 14001 环境管理体系认证、OHSAS 18001 职业健康安全管理体系认证、国家环境标志产品认证、节水产品认证等，同时强化了 IQC、IPQC、FQC、OQC 全过程的质量控制，形成了洁林完善的质量管理体系。同时公司建立并不断完善全过程的质量保证体系，持续改进产品质量，致力于为客户提供尽善尽美的产品和服务。同时，以严谨的态度、严苛的标准研发创新，积极参与制定国家标准和行业规范，推动行业不断前行。

淄博洁林塑料制管有限公司作为国内有较大影响力的塑料制品生产企业之一，在推进行业技术进步，提升行业整体研发水平，促进行业产品结构调整中发挥了一定促进作用。随着公司规模加大及管理提升，公司品牌在同行业中的地位日益上升，近年来屡获客户、行业协会、政府部门好评。洁林尊才重质，广纳贤才，公司不断努力，为客户提供优质的产品和服务，为员工成长尽责，为社会创造价值。以负责任的方式，实现与客户、供应商等利益相关方的密切合作，共同进步，共创未来！

专注体验式学习 打造赋能型组织

——访骥达专家廉发强老师

骥达：廉老师，你有近 16 年的体验式培训研究和经历，可否简单介绍一下您对“体验式培训”的理解？

廉发强老师（以下简称廉老师）：我首先举几个大家经常会用到或者听到的语句：“我以过来人的经验告诉你……”、“我很后悔当初没有好好努力，考上一所名牌大学深造……”。大家来看，这些语句的使用者，一定是在某些特定的事件经历过行动感受后，才会有这样的感慨话语。也就是说，当我们没有经历的时候是极少会有内心的触动和感慨的，也不会学得经验和技能。这些触动人心的“经历”，就是我们正在讨论的“体验式”。我们往往是在有过某种“体验”后，才更加明白和珍惜，从而激发了改善自己能力的意愿，这个时候，如果我们能及时提供方法和技能培训，大家的接受效果就一定是非常好的。

比如你家小孩早晨出门不愿意穿厚重的棉衣，如果家长逼迫孩子，就会发生不愉快的事情。这个时候怎么办？家长可以允许孩子的意见，同时讲明你本来不同意的原理（尽管孩子当时不能明白这个原理），但是家长要把孩子的棉衣带在身上。当孩子出门有感觉到冷，他会不会一下子就明白了家长刚才要求他穿棉衣的原理了呢？他会不会主动要求穿上棉衣呢？这些问题可想而知，都是肯定的。



骥达：在企业培训当中，我们如何创造体验式的感受环境，从而达到激发学员自我改善的意愿呢？

廉老师：“体验式培训”重在体验，当然也必须能够真正帮助激发学员的主动改善。培训设计者根据企业的实际问题点进行分析梳理，设计出贴近企业状况的模拟环境，当然这样的设计还要考量一个重要因素，那就是场景模拟要能够让学员确实感受到内心和身体的安全。然后由培训师把大家带入

某种情境角色当中，浓缩和模拟现实状况，让学员通过自我行动观察，来反思完成某个目标的思维和行动过程，从而警觉自己的思维模式和行为模式中的缺陷，激发学员已知理念运用，从而达到“学以致用”效果。

比如孩子的案例，当孩子“体验”到冷的时候，他就会生发改善的意愿（穿棉衣），同时也就可以激发和巩固孩子旧知（家长的道理）。

骥达：我明白了，也就是说通过某种模拟活动，让大家在参与行动过程中更快更真实的了解自

己的问题，同时引导和激发大家的内在动力。

廉老师：好的体验设计，只达到激发学员的改善意愿还是不够的！我们还要及时的提供改善的方法和技能。

就像家长处理孩子的问题，如果家长没有把棉衣带在身边，尽管孩子明白了原理，可是家长没有及时提供辅助，任由孩子挨冻的话，肯定也会出大问题。

所以，好的体验式培训，一定是贴近企业需求，在体验中让学员自己感受问题本身存在，在主动寻求解决方法和技能时，给予匹配的训练。

另外，我们常说：技能是训练出来的，而不是只学到知识理论就可以做到的。所以，“体验式培训”还有另外一个好处，就是在行动训练中学到技能。这里再举个例子来理解：我们学习游泳技能的时候，一定不是一个老师给你传授了大量的游泳知识和理论之后，你就可以跳下水自由游泳的，对吗？实际是我们在下水体验、观摩示范、了解一些常识原理之后，还要付出大量的行动练习，呛很多口水，才慢慢具有了游泳技能的。所以没有训练就

没有技能，技能是训练出来的。体验式培训是透过大量的课堂训练，才真正让大家掌握解决问题的方法和能力的。这也是体验式培训与其他常规培训的最大不同之处。

骥达：感谢廉老师的分享。体验式培训确实是

目前最有效果的培训形式之一，廉老师在这方面有

哪些好的推荐吗？

廉老师：网络学习时代信息爆炸式增长，大家已经不缺乏“知识”的学习途径，任何一个人可以通过网络获得任何的知识性内容。可关键是，极少有人可以轻而易举的把一些知识性的理念运用到实践工作中。所以，国内的企业越来越认可“体验式培训”的收益，已经开始大量的把这类课堂引进企业，训练他们的团队。目前培训行业圈里有很多体验沙盘课程都不错，例如非常经典的一个是《沙漠掘金》沙盘课，它几乎适合所有企业、任何层次的员工参与体验和训练，企业反馈非常好。我已经把《沙漠掘金》这个课经过了多次升级，如有机会，可以跟大家一起做个体验分享。

2017-2018 年度猎头数据白皮书发布： IT 互联网岗位需求量最大

近日，国内顶级猎头平台猎上网发布了《猎上网 2017-2018 年度猎头行业发展白皮书》，数据表明，IT 互联网是最受猎头青睐的行业，同时一线城市已成为猎头们开展业务的“主阵地”。

猎上网的数据显示，上海拥有高达 20.97% 的猎头，占总体量的 1/5 以上，为猎头分布最多的城市。分列二、三名的则是北京和深圳。成都以 6.43% 的比例名列猎头分布榜的第四位，广州则以 3.87% 的占比名列第五。聚集在这五座城市的猎头占总体量的比重达到 51.21%，超过一半。

众所周知，猎头聚集且活跃，是人才流动活跃的表现，而人才的活跃是市场繁荣、经济发展迅速的一个显著标志。以成都为例，其重点打造的高新区吸引了外地互联网企业的入驻，比如国际巨头微软的云加速基地就于 2016 年落户成都，与此同时，本土人才的创业热情也得到了激发，咕咚运动、百词斩等新锐公司在业内也为人熟知，快速发展的互联网产业为猎头们创造了大量机遇。

猎上网的数据显示，过去一年，有大量的猎头获得百万以上的佣金报酬，其中上海猎头占比 26%，超过 1/4，紧随其后的是北京（18%）、成都（15%）、深圳（10%）和南京（7%）这五座城市。在这五大猎头“金矿城市”中，百万顾问平均佣金最高的是北京，突破了 170 万元，随后依次为上海 158 万元、



南京 155 万元、成都 138 万元以及深圳 111 万元。

值得注意的是，IT 互联网依然是最受猎头们喜爱的行业，平均佣金一直稳居高位。另一个让猎头青睐 IT 互联网行业的原因是它提供了最多的岗位需求。金融、地产两大传统强势行业的需求则排名第二、三位，紧随其后的是计算机硬件行业和制造业。在这五大领域中，对猎头来说利润率相对较高的是地产行业，以平均 52378 元的佣金位列第一，其次是计算机硬件行业 49145 元，接着是金融行业的 45200 元和 IT 互联网行业的 42709。另一大需求量旺盛的领域——制造业的平均佣金为 23683 元。

——摘自网络

青岛市人才服务中心节后首场招聘会拉开帷幕

2月23日,青岛市人才服务中心举办的“贺新春”大型人才招聘会暨高校毕业生供需洽谈会在海尔路178号拉开帷幕,海信集团、利群集团、青岛啤酒股份有限公司等150多家企业单位提供就业岗位1650余个,吸引3000余人前来求职,涉及高校毕业生及跳槽者。据悉,招聘会将从23日开始一直持续到3月1日,连续举办7天,预计将有1000余家用人单位到现场进行招聘,提供岗位11500余个,大会进场人次约为2.5万余人次。

跳槽更理性,不再玩“裸辞”

2月23日招聘会现场,150多家企业单位提供就业岗位1650余个,吸引3000余人前来求职,收取简历6750余份。当天招聘企业需求主要集中在国际贸易专员、营销主管、区域经理、网络销售、培训(教)师、技术研发、生产管理、风控专员、建筑(结构)设计师(工程师)、质控主管、客户维护等岗位。

每年春节后都是职员离职、求职、跳槽和企业补充新员工的旺季,许多人希望在这时为自己寻一份满意的工作。节前领完年终奖的跳槽族们,也会重新投入职场,寻找一份薪资更加丰厚、发展前景更加广阔的工作。所以在当天求职大军中,除了高校应届生,还有不少跳槽者。采访中记者发现,选择跳槽的求职者还是比较理性的,基本上不会选择“裸辞”。



面对销售岗,态度有变化

据市人才服务中心相关负责人介绍,当天的招聘岗位中,需求最大的是销售类岗位。为何销售人员总是不够?众所周知,要把产品推销出去,靠的就是销售人员。一般来说,这类人才招聘门槛较低,但并非所有人都能胜任销售,“底薪+提成”的薪酬模式,让很多新手拿不到满意的报酬,从而选择了离职。在当天的采访中,记者发现,与往年相比,对销售岗位求职者不再不约而同“不待见”,而是有了新的变化,“底薪在三四千元左右,努努力我觉得一个月拿五六千元不是问题,好点的话能过万元。”求职者小刘表示。这一点,求职者王桂林也表示赞同,“我已经投了好几份销售岗的简历了,做销售确实比较难,但也很锻炼人,我希望第一份工作能历练历练。”

记者在招聘会现场转了一圈发现,招销售人员的企业确实不少,工资采用底薪+提成的模式,底薪一般为三四千元,恒信共创信息技术有限公司的招



聘公告上直接打出“挑战年薪 30 万”的字样,直接挑动着求职者的神经,“我们招的是网络销售,基本上都是线上和客户沟通,不需要出去跑腿,很值得一试。”该公司经理张先生表示,其实,哪怕你是一张“白纸”,没有任何的销售经验,只要你吃苦耐劳,有冲劲,并热爱学习,都可以尝试一下销售这个岗位。“在这个行业做久了你就会发现,它可以帮你快速提升自我,因为要接触不同的行业不同的人。”

拿着工资单来招人

站在招聘人群中,1995 年出生的张志伟一脸稚嫩,给人的第一印象是来找工作的应届生。而实际上,他是来招聘的。“我目前还是实习生,等今年 6 月份就能转正了。”他是滨海学院的学生,今年 6 月份毕业,“我是一月份找到这份工作的,是做业务的。”因为春节后组建了新队伍,他们需要招聘一些人员充实进来,“目前我们有七八人,还需要招聘 11 人左右。”所以,作为年后的首要工作,他便出来帮着招聘了。

自己也是刚刚入门,对于求职者的心态张志伟还是很有共鸣的。当初选择这样一份工作,张志伟直言是受了身边学长学姐的“刺激”,“只要认真干,月薪过万根本不是问题。”说着,他拿出手机,打开一张图片,“看,这是我们部门一人的工资单。”记者看到,他展示的工资单是去年 6 月份到 12 月份某人的月工资,每月 1 万多元到 4 万多元不等,“再加上年终奖金等,年薪几十万真是能实现的。”张志伟一脸期待地说道,这是他努力的方向,也是他招徕人员最好的“利器”。靠着他的卖力推介,很快就有一人留了联系方式,表示愿意参加面试。

据介绍,为促进就业,今年招聘会所有摊位面向企业完全免费提供,同时加强了对企业营业执照等材料的资质审核,严格把控参会企业信息的真实性、合法性和岗位质量。同时,今年还为需求量较大的优质企业提供精细化的招聘流程外包服务(RPO),如青岛市计量技术研究院、青岛市人防建筑设计研究院等单位在此次招聘会就采用了此种模式,让企业足不出户就能得到市场为其定向匹配的人才。为了加强人岗匹配效率,中心还在一楼招聘大厅入口处设立免费的代招代聘点,求职人员可将简历投递至相关服务台,工作人员会根据应聘人员的求职意向及相关要求进行个性化工作推荐。

——摘自网络



从优秀到卓越

2018年2月23日大年初七，在寻常公司还沉浸在浓浓的年味中的时候。青岛骥达已经在为山东某食品集团公司近百名营销精英提供为期两天的定制化培训了。

从《教练式领导力》到《卓越团队共同理念》

从四十多人的营销管理层到近百人的营销精英团队

从入职一年的新人到入职近三十年的元老

从一线员工到董事长

从优秀到卓越……

关键词：教练

从领导到管理，从管理到教练。这不仅仅是职能的跨越，更是心智的调整。围绕管理教练的七步地图，结合精准目标、理清现状、提炼关键价值链、订立行动目标、确定行动计划、马上行动以及行动后跟进的方法。一个个精准而坚实的、振奋人心且可实现的销售目标逐渐梳理清晰！

关键词：狼性

从愿景目标到行动目标，只有行动了才知道他的有效与否，否则就只能称之为纸上谈兵，不会有任何结果。行动是达成目标的根本。只有行动，才有结果。只有正确的行动，才有正确的结果。

关键词：责任

从被动承担到主动担当，在团队合作中，担当是对自己负责，更意味着对团队负责、对团队成员负责，并将这种负责精神落实到每一个工作的细节之中。职场中，你能担当多大责任就能成就多大事

青岛骥达企业管理咨询有限公司



业。积极主动去寻找担当的机会，展现个人在职场中的自我价值。

关键词：意愿

从极简到极致，无非是重复重复再重复，直至成功。天助自助者，当意愿足够强烈的时候，你所需的资源自然会聚拢而来，为你达成目标做支持。当意愿足够强烈的时候，你心中就只有跨越障碍的方法了。意愿大于能力，挑战等于机遇。

两天的培训不足以解决所有问题，但爱学习的团队总是在学习中找到解决问题的方案。企业在发展过程中，面临着外部环境的各种不确定性，我们能做的就是强化内功，用强大的自我学习能力、团队凝聚力、完善的工作流程、科学的管控方式去应对百变的市場。

2018年骥达人力资源管理有限公司会全力协助企业打造赋能型组织，让企业产生自我驱动力，将已有经验内化传承下去，建设企业的自我造血功能。用较低的投入创造可观的人才培养成果，将人力变成人才，将人才变成资本，帮助企业抓住竞争的核心能力。

青岛骥达人力资源管理有限公司

世上没有一元钱是为你准备好的

浙江横店影视城面积仅有 10 平方公里，每年却有将近 200 个剧组进场拍摄，一年需要使用 30 万人次群众演员。

对于毫无基础和经验的群众演员来说，最容易上手的，莫过于在战争片中跑龙套，只要枪炮声一响起，应声在镜头前倒下就行了。扮演死人的戏份如此轻松简单，劳务费、工作餐一样不少。

不过，同样是群众演员，同样是扮演死人，酬劳行情大相径庭。最底层的群演，一天 8 小时 48 元；接着是群特，就是群众特约，80 元一天；然后就是特约，150~300 元之间的叫小特，400~800 元的是中特，800 元以上的就是大特。大特不到 100 人，最高的可以拿到每天 5000 元，还能在演员表上露脸。

别以为群众演员资格越老越值钱，剧组开的酬劳再高，也没有一元钱是为你准备的。有人在横店影视城漂了 15 年，劳务费从 20 元钱一天涨到如今的 48 元钱一天，可至今还在最底层的群演里挣扎。

道理很简单，扮演一个死人和演好一个死人是不同的，剧组的酬劳当然不是白给的。人活着，肯定会有条件反射的，但死人是没有的。死人从山坡上滚下来，手脚不会打弯，只会僵直地滚过去。人在奔跑时中枪不会立刻倒下，而是踉跄着前冲几步扑倒在地。

这话说起来很容易，但让一个大活人演得惟妙惟肖却不容易，做到的人就是日薪 200 元的小特。为了演好一个死人，他们一有空闲就会往医院重症

青岛骥达企业管理咨询有限公司



病房和太平间跑，近距离观察人死亡的过程和细节。

再看看日薪 500 元的中特是怎么做到的：瞳孔可以慢慢放大，然后慢慢缩小，即使用强光照射，眼睛也是直直的，整个过程可以持续一分钟。有谁知道，为了镜头前的两秒钟特写，他们对着镜子反复琢磨，用神经控制眼球，调整瞳孔的焦距，整整 3 个月方才练成。

还有些群众演员到了戏份时才懒洋洋地在镜头前走场，不时闹出穿帮镜头的低级笑话。像这样的群众演员，48 元的日薪给他们都嫌多呢。

人生如戏，戏如人生。周星驰在 83 版《射雕英雄传》中也是群众演员，出场只有几分钟，饰演的宋兵乙就被梅超风一掌打死；16 年前，王宝强每天天不亮就守在北京电影制片厂门口，只为争到一天 25 元工钱的路人甲角色。其实，他们“死跑龙套”时和你我并无多大不同，你用功了，不见得会做到，但是你哪天做到了，那一定是你用功了。

世上没有一元钱是为你准备好的，你得到的每一元钱都是实力换来的。（摘自网络）

青岛骥达人力资源管理有限公司

和 5000 名管理层交流后，最影响升职加薪的居然是……

有那么一个朋友，聚会的时候吐槽自己在公司干了将近 3 年，除了公司制度规定中每年 5% 的稳定加薪，再也没有其他额外加薪了，看着自己的同学不断跳槽、不断升职加薪，内心不免感叹：“咋人和人之间的区别那么大呢！”

“诶，这年头，一年 5% 的加薪都跑不赢一个月 CPI，该怎么让领导给我加薪呢？”

“加薪？那你和领导提一下加薪吧！”

“没和领导提过加薪，总感觉很不好意思”

不好意思!!! 此刻的我脑海里飘起《来日方长》歌词“有些东西，你要是不提，我不去回忆”，升职加薪这件事，只要你不提，领导自然也不会去回忆你做过了什么，对公司又有什么贡献，或者说想起来了，既然你没提，那就把名额先给其他有需要的同事呗。

于是，这位朋友下了狠心，去和领导提了加薪，结果第三天告诉我，加薪申请被驳回了。

职场中谈升职加薪，千万不能凭借一腔热血，搞不好没有感动了别人，却烫伤了自己。

据我所知，她并不是一个工作中不努力的人。相反，是一个非常聪明、善于解决问题的员工，但却常常和我抱怨，**每次和领导做工作汇报，领导听完他的汇报后却一脸疑惑，似乎不太明白她所说的话。**就拿上次和供应商沟通的问题，明明连续加班了几个月，终于历经千辛万苦完成了交代的任务，

还没汇报完工作中的坎坷呢，领导就来了一顿批

“小小一点事情都做不好，让 xx 去接手这个事情吧！”

之后接手项目的同事才让她无语了，明明整个项目都是自己搞定的，同事仅仅是接手后做了一些小小的跟进，却在工作汇报的时候轻轻松松简简单单几句话，直接抢了她的功劳。

在现实工作中，是否你也会遇见这种情况呢？明明工作干得不错，成就感满满，想着应该能够让领导满意。没想到啊！和同事的工作汇报一比较，才发现同事是心机婊，**明明做的事情没自己多，可写出来的工作汇报却连自己都信以为真，更别说领导怎么想了。**

有多少职场人在工作中非常努力，加班至深夜，面对一个小问题不停地抠细节，为达到最好的效果和甲方乙方撕逼，而却在至关重要的工作汇报中掉链子。先不谈和领导沟通的艺术，也不谈和领导沟通的技术，光是把话说清楚、说全都很难做到。**沟通细节不注意，哪怕你做事再有方法，再有逻辑，只要说话没有技巧，眉毛胡子一把抓，又怎么可能给领导留下能干的印象呢？**

所以，最影响升职加薪的因素就是不会说话，不会与领导沟通。

——摘自网络

管理者，到底是什么束缚了你对未来的想象？

稻盛和夫说：

实现目标犹如登山，而能力的提升是一个动态的过程，永远不要让现在的思维限制对未来的思考。

人生不如意十之八九。

有的人，与你年纪相仿却拿着奖学金赴美读博；

有的人，在优秀的大企业里享受着最先进的资源；

有的人，却在一家破旧的公司里日复一日的重复做着最乏味的事情。

而人的一生，从来都不是因为你现在处于什么样的岗位、公司，决定你未来的，是你是否有一颗展望未来、努力上进的心。

每天比昨天进步一点点，都是成长。

人不要总是将目标仅仅放在当下，而应该从长远的角度去规划自己的人生蓝图，目前的状态都只是成长的过程。

正视自己现在的状态，不要沉迷在不切实际的愿景里，定制属于自己每一天的目标，用实际的成绩和进度去评判今天的成果，重要的是，在这一天中，你为你的未来努力的跨出了一步，今天比昨天前进了一步，明天比今天更进一步，哪怕进步只是一点点。

奔着每一天的目标去，让每一天都有所创新，有所前进，每一天都在积累。为达到目标，不管外

青岛骥达企业管理咨询有限公司

面刮风也好、下雨也好，不管碰到多大的困难，我都全神贯注，全力以赴。先是坚持 1 个月，再坚持 1 年，然后是 5 年、10 年，锲而不舍。这样做下去，用这种踏实的步伐向前进，你就能踏入当初根本无法想象的境地。

别让你现在的能力，限制了你对未来的想象。

在设定目标时，我们最好是设立一个超过自己目前能力的标准。然后下定决心，坚定的相信，就算“现在做不到的事，今后无论如何也要达成。”人从来都具备无限的可能性，只要自己坚信并且付出实实在在的努力，未来其实就在眼前。

很多人总是轻率的对自己说：“这个太困难了，我做不到的。”这是因为你仅仅自己现在的能力去判断，而其实人的能力一定会随着你的努力而慢慢成长。

对人生抱着消极态度，认为自己的人生就将以碌碌无为而告终，这么思考的其实并不多。特别是作为管理者，他们往往有着超乎寻常人的能力或是付出了比别人更多的时间和精力。但是，一旦面临困难的问题时，几乎所有的人都会脱口而出说自己“不行”。

作为管理者，是一个团队的首领，当我们面对难题时，首先要做的就要一定要相信自己，只有你相信了，你的团队才有信心更随你一同前进！

所以，管理者最重要的其实就是思维的转变。

——摘自网络

青岛骥达人力资源管理咨询有限公司

那个职场红人，红得我心服口服！

三十年河东，三十年河西。

算算时间，我已经毕业快 6 年了，6 年的职场生涯不算长，却看了太多或扶摇直上，或急转直下的职场故事。

坦白说，我也曾经羡慕甚至嫉妒那些入司没几年就晋升的“红人”，为什么他可以提的那么快，我却不行？

现在回头看，那些曾经的红人一半以上，或离开公司，或沦为平庸，甚至黯然离场。

然后，给自己敲个警钟：在职场上，没有永远的“红人”。

但是，其中一位“红人”，却红得让我心服口服！

说起来，自己当年还挺狭隘的。

当时和他同批入职，他学校一般，长相一般，能力我感觉也一般。

但是，不到三年他就被连升两级，接着就是部门经理。

很多人一定纳闷，三年了还没做到经理，岂不是很慢？实话实说，我所在的公司，类似这种开了挂的晋升速度简直堪比火箭，国企央企的人一定点头如捣蒜，尤其是在集团总部（哎……）。

嫉妒确实有那么点嫉妒，但我这人总有股不服的劲儿，从小就爱比，于是就开始偷偷地观察他的一言一行，一举一动。



凭什么他这么受领导器重？

观察了不到两周时间，我被他彻底征服了。

如果我是领导，说不定两年就把他破格提拔了。说起他的优点，真的碾压我们同批所有人。

只讲三个，让我叹为观止的，也是我努力学习的。

■ 1、情商极高。

一个人情商高，最基本的判断标准就是让别人感觉舒服。而红人同事不止让人舒服，简直让你爽歪歪。

记得有一次小组讨论，领导让我们畅所欲言，结果其中有个同事明显紧张，说的一塌糊涂。领导听了显然不太满意，紧张同事的脸也极不好看。这个时候，红人同事挺身而出，他竟然从刚才那一堆乱七八糟的话里摘取了两个点，然后用自己的话包装一下，瞬间大家觉得，哎，还真的挺有创意！

但红人同事绝不是抢功劳，无论是开头的陈述



引出还是最后的小结，他都特别强调，“感谢之前同事的精彩观点，我顺着他的思路适当做一点扩展”。

瞧，有里有面儿，既帮同事解了围，也给领导一个好印象，一箭好几雕，情商出奇地高！

有一次，和一个公司前辈师兄聊天，前辈竟然主动问我关于红人同事的事情。

一听来由，原来是前辈发现有个年轻人每次遇见他都会特别热情地打招呼，同坐电梯的时候，还会嘘寒问暖聊聊天，他就很好奇，这个小伙子是谁，来回打听也就知道了有这么个人的存在。

我听完之后，自惭形秽，当年刚入职，感觉自己是个小屁孩，别说是不认识的领导，就算是认识的领导也像老鼠见到猫一样赶紧躲开。而红人同事，单单靠微笑聊天，就能把老领导“芳心俘获”，真是不得不服。

后来，听说那位前辈还有意挖他，虽然未能成行，但足以看出：让别人舒服，让周围的人产生好感，有多么重要。

■ 2、反馈极快。

这句话不是我说的，而是领导在部门里公开表扬红人同事时说的。

所谓反馈快，就是领导的部署尽全力尽快落

实。

我特别注意了一下他给领导交付工作成果的时间，真的被惊到了，除非项目非常复杂，不出意外，第二天一早，他绝对会把一份可能不算精美的成果发给领导。

之前我还有怀疑，一份比较粗糙的东西交上去，多不正式，多不严肃啊！

但后来越来越发现，真的就像帕金森法则里说的：

给你的时间越多，或许工作质量并不会有太大的提升，反而是在极其严峻的 deadline 下，会激发你的战斗力，提交一份高质量的成果。

有次出差，我还特别向他请教，为啥每次你都能提前交活儿呢？

他的方法很简单，就是：

不管领导给我多长的期限，我都只给自己一天时间做完。

后来我陆续开始和团队一起合作，慢慢理解，提前向领导反馈一份不够完美的东西，其实非常出彩，注意，是“提前”。

一方面，领导给你三天时间去做，也就是说他的预期是你三天可以完成，结果你一天就搞定，他就会大大提升对你的好感。

“小伙子不错，动作挺快！”

另一方面，即使当他发现工作成果并不完美，但因为时间预期已经提前，就会相对降低对工作要求的高度。

“这么快就能出东西，已经很不错啦！”

另外，提前交活儿，可以尽快进入下一个工作环节：修改。最怕的就是自己闭门造车便秘了好久，出了个东西领导一看，完全不知所云纯属垃圾，然



后打回去重做，这个时候领导对你的评价就非常危险了。

“做了这么久，连思路都没搞清楚，真是浪费时间！”

其实，工作这件事就是一个个闭环组成的，领导下任务，下属执行任务，然后反馈领导，领导再做新的指示，而这就形成了一个工作的闭环。如果反馈快，就可以让闭环之间足够紧凑，从而尽快达到满意的结果，一旦反馈拖拖拉拉，领导着急，你也上火，活儿没交出去，人也丢了脸面，得不偿失。

■ 3、极不满足。

注意，这句话可不是贬义的，是大大的赞赏！

都说知足常乐，但是在职场里，知足只会让自己短暂的乐，剩下的就是领导的怒和你自己中长期的悲。

红人同事绝对是一个极度“欲求不满”的人！

其实，在他提职之后，基本上已经作为临时负责人开始主持小部门工作了，很多工作完全可以放手给下边的人来做。

在大国企呆惯了，看惯了这种不求有功，但求

无过的知足份子。

可他偏不，倒不是事必躬亲，而是事必 120 分的严格。

有一次，他的下属因为家里孩子生病，可能有份报告数据没核对。那份报告我知道，数据极其庞杂，很多底表数据多的吓人，可他硬是发现了其中的一处错误，然后自己连夜加班重新核算修正。

第二天，在正式向领导汇报的时候，那个犯错的下属同事看到数据有变化，才意识到原来是自己的领导帮他填了坑，补了锅。

我猜，这个同事一定对红人同事又爱又敬，爱他的温暖体谅，敬他的专业细致。

曾经看过一篇文章，提出一个现象：

很大比例的职场红人，都红不长久，而且红得程度越深，未来失宠的时刻也来得越快。

最大的原因，就是红人很容易陷入一种安于现状，故步自封的境地，结果丧失了进一步向上的机会。

我不知道这个结论是否真的有足够的案例和数据支撑，但至少对于我这位红人同事来说，他那种所有事都力求尽善尽美、细致认真的态度，相信他未来也一定能红下去。

说句大实话，你红，无非就是领导看得起你，看得上你，而为什么看得起，看得上？

不就是因为你可以创造更大的价值，无可替代么？

与君共勉。

——摘自网络

案例分析

千万别让人看透你，否则你会输的很惨

我们来做个选择题：城府和真诚，你选择哪一个？相信很多人选择后者。

我们经常会说做人要有城府，为什么呢？因为很多时候我们必须懂得隐藏自己，千万别让人看透你，否则你将会输得很惨。现实生活中，我们必须懂得保护自己。

俗话说，知人知面不知心，当别人了解你，看透你之后，将会利用你的弱点，因为我们每个人都有弱点，都有隐私。在复杂的社会环境中，人们有不同的立场，有矛盾的利益。也就是说，每个人都有自己的隐私，都有自己的私人利益。

那么今天我们就用鬼谷子智慧说说这件事。

壹

我有一个朋友叫小张，他是一个非常耿直，非常真诚的人。但是他也有缺点，就是说话不把门，有什么话就说什么话，心里憋不住事儿。每次在他跟同事出去与客户谈判的时候，就发生了一件非常尴尬的事情。

为了采购性价比更高的产品，小张跟他的同事跑了好几家客户。其中公司 A 就是他们的目标客户之一。在谈判前，小张的同事千叮咛万嘱咐让他不要乱说话，一定要懂得低调行事，见机行事。

俗话说商场如战场，商务谈判中，一切都是未知数，一切都是变数。本来一开始双方谈的都非常的开心，眼看就要签单了、小张感受到了客户的诚意，所以他也没把自己当外人。

客户恭维的说：“我看你们公司这网站做的非常好，感觉你们公司的实力非常强。”

小张想都没想说道：那个办公大楼都是请人 ps 的，假的。其实我们公司一开始，就是个皮包公司。

客户笑道：“张总真会开玩笑。我在你们网站上看到你们的老总关系网很强，上面挂着他跟很多名人的合照。”

结果小张说出了实话：“”其实那也是找人 ps 的，都是假的。没办法，老板爱面子。”

结果你懂得，没多会儿，客户就下了逐客令，单子没签成，还得罪了客户。小张他们很尴尬的，灰头土脸的回公司了。

同事抱怨小张说：“你怎么能当着客户的面说这些话呢。”

小张说：“我觉得客户挺好说话的，挺和蔼的，所以我觉得没必要骗他。”

那么问题来了，你赞同小张的做法吗？

或许你会说做人要耿直，要真诚要与人为善。但是商场如战场，有时候就必须懂得隐藏自己。

鬼谷子大智慧：做人要有点城府，别让人看透你，否则你会输的很惨

贰

在商场如此，在职场也是如此。很多时候，我们之所以处于被动，往往是因为我们说了不该说的话。

有时候人在职场上，就必须懂得管住自己的

嘴，就必须懂得一点套路。一定要懂得区分，什么样的话该说，什么样的话千万不能说。一些人总是喜欢表现自我，所以很容易把自己的喜好都告诉对方，结果使自己暴露无疑，根本没有安全藏身的地方，这种做法是不明智的。

按理说，人际交往中应该坦诚相待，大家畅所欲言才能显示出彼此的诚意和真心。但是，这个世界很现实，并不是每个人的心都是充满善意的，所以要求我们在诚恳之外要有所保留，在耿直的同时还要懂得一些委婉。与人交往，不能有话直说。就如鬼谷子说的，口者心之门户，你嘴巴说的话往往代表着你的真实想法。你说的每一句话都可能透露出内心的真实想法。因此，无论怎样，不要让别人看透你的内心。

叁

小张在职场上，也遇到了一件非常棘手的事情。去年年底找了份新工作，为了能面试成功，在面试的时候说了一个谎。他说他是因为想换个环境，才选择从上家公司离职的。而实际上他是因为没有完成公司的业绩指标被开除的。

好在，他瞒天过海成功了，进了新公司之后，小张一直认真工作，低调做人，这件事情他跟谁都没说过。

直到有一天，他跟公司的同事老马因为加班，两个人一起去吃夜宵。两人各自喝了点酒之后，情不自禁的回首过往的“峥嵘岁月”。在谈到为什么来到新公司的时候，小张觉得老马人不错，加上喝了就之后，更有些飘飘然了，所以就说：

“老马，我跟你实话实说，其实我是被上家公司开除的。在面试的时候担心过不了，所以说谎了。我在上家公司的待遇根本没有我面试时说的那么高。结果人事部的还真的根据上家公司的工资标准

给我开工资。

真没想到，我的待遇居然没有下跌了，反而提高了，真爽啊！”

小张回忆说，老马听完他的话之后，眉头稍微皱了一下，他本来以为也没什么，事情都是过去的事情了。

可是，万万没想到，前不久公司传出很多对小张不利的声音。什么小张伪造履历，小张心机太重。

“阿信，你有没有办法帮帮我？我每天都生活在工作同事的冷嘲热讽下。”

我说：“说出去的话，泼出去的水，这一局你已经输了，而且很彻底。”

鬼谷子大智慧：做人要有点城府，别让人看透你，否则你会输的很惨

肆

做人必须要能管住自己的嘴巴，千万不能乱说话，这其实是商场、职场上最基本的处世原则。这就好比赌局上，你自己把底牌透给别人看一样，不管你的牌技有多好，你都必然会处于劣势。输是最大的可能。

别让人看透你，许多时候，你要保护好自己，别让人看透你的内心，否则你将失去容身之地。对个人来说，在与他人交往的过程中适当隐藏自己，才能让自己立于不败之地。

就如鬼谷子说的：环转因化，莫知所为，退为大仪。鬼谷子告诉我们，做人要圆滑，千万不要让人直到你想干什么，你在想什么，只有后退一步隐藏自己，才是真正的大智慧。

切记，做人要有城府，别让人猜透你，否则你会输的很惨。做人要有心机，学会隐藏自己，否则你的人生很难成功。

——摘自网络

朱元璋 3 大经典用人案例：把龙套用好才算高手！

如果搞一个古代屌丝逆袭帝王的排行榜，朱元璋绝对高居榜首。一没家世背景，祖宗八代都是农民；二没起始资金，连一日三餐都成问题；三没文化，几乎没有上过学。但他却从乞丐当上了皇帝，凭什么？

自古帝王争天下，一个惹后世创业者仰慕的成功经验，就是用人。

比如明太祖朱元璋，一场草根逆袭开创大明朝的奇迹，几百年来一直惹仰慕。麾下的文武人才们，也是跟着红：能掐会算的刘伯温，能征善战的徐达，放在后人眼里，早就神一般强大。以至于好些朱元璋题材的畅销书上架，网上评论都常见神留言：朱元璋就是运气好，摊上徐达刘伯温这样的人才，阿猫阿狗都能成大业！

这类观点，当做网络调侃，倒是有趣。真用作创业座右铭，那就坑了。

所谓人才团队，并非有一个冒尖的人才，就立刻秒变无敌模式。无坚不摧的人才团队，其实更似钢铁战车，每个不起眼的零部件，都是万万缺不得。真正的会用人，发现哪位强人，还只是小意思。哪怕不起眼位置，正确人才都能用对，才是真正的无敌。

放在朱元璋身上，这一条才是真正的厉害，哪怕一些没知名度的龙套，看似一辈子不显山露水，但只要缺了一个，所谓治隆唐宋的大明朝？妥妥梦幻泡影！

1 种地将军

第一位龙套，正是大明开国武将：蕪国公康茂

才。

要是单看资历身份，这位将军真不低，朱元璋还要饭时，他已经拉起了队伍，最后更荣封公爵爵位。但放在大明开国战争里，看出镜率和知名度，却是真心低。同时代的徐达常遇春郭英，各个大杀四方的时候，他却连名字都难得露几次。俨然跑龙套的样子。

如此龙套印象，照着明初一些史料解释，全因他太老实。

康茂才的为人，一辈子都是标准老实人，早年在蕪县老家，就以孝顺著称，跟了朱元璋后，更成了知名老实人，每次苦活累活都有他，立功受奖却没影，连敌人那边都知道他的“老实”名号。后来陈友谅大兵压境，康茂才受命去诈降，老奸巨猾的陈友谅瞧见他却是秒信：康茂才老实人，绝对不会骗我。然后就被康茂才骗进了龙湾，惨遭朱元璋暴揍！

但立这么大功劳的康茂才，为何存在感照样低，全因朱元璋在至正十八年（1358）派给他的一个倒霉工作：都水营田使。

这官职叫着奇怪，工作却是操心：负责朱元璋辖区内的一切屯垦水利任务。也就是别家武将都在扛枪争功劳时，他被朱元璋派去扛锄头种地。十分吃力不讨好。

但朱元璋给他换这个工作，绝非欺负老实人，相反堪称慧眼识人。因为对于此时朱元璋，乃至未来大明朝来说，这就是个生死存亡的工作。

有这么重要？听听朱元璋给康茂才派任务时

倒的苦水：今军务实殷，用度实急。诚恳点翻译：你再不去种地，三军将士连锅都揭不开了。没错，就是这么严重。

自古争天下，粮食就是生命。当时朱元璋正“高筑墙广积粮缓称王”的低调发展，粮食也在低调攒。但部队扩编快打仗多，勤爬苦做攒的粮食，一仗下来就分分钟耗光。甚至为找粮食急了眼，一度还冲治下百姓横征暴敛，非但没收多少粮食，人品眼看要败光。

朱元璋知道，这么恶性循环下去，别说争夺天下，窝里反都是不远的事。于是也下定决心放大招：屯田。可谁来抓呢？既得忠诚可靠，更要勤劳认真，自然是老实人康茂才了。

于是，从这一年起，康茂才就一晃消失了好久，直到明王朝高调建国后，才重新上战场出生入死。而他献给朱元璋的，却是救命般的成绩：屯田收成连年滚雪球暴涨，大明各个军仓都粮满仓，横征暴敛早不干了，反而高调轻徭薄赋。而在明军席卷天下的战场上，多硬多狠的仗，更是从不缺粮。一统天下的脚步，就这样加油加速！

如果轰轰烈烈的事业，好比历史大戏，那么几年里汗珠子摔八瓣扛锄头的康茂才，就是各路重量级角色背后，最缺不了的撑台人。任何一位要干大事的英雄，满世界找刘伯温徐达前，先得瞧清楚身边，有没有老老实实搭台的康茂才！

2 跑路谋士

朱元璋的文士团队，也是名流扎堆，忙活柴米油盐的李善长，狠抓文化的宋濂，算无遗策的刘伯温，都是强的出名的厉害人。但一个不太出名的谋士，却早早解决了他们三位还没想到的一个关键大难题——叶兑。

叶兑，浙江台州人，元末明初奇才。这人有多奇？照着元末第一学问家宋濂形容，不但四书五经全熟，天文地理更都轻松，百年少见的通才。那

为什么不出名？这是他自己的选择：出身南宋官宦家庭，家族自南宋亡国后，从此绝意仕途。高官厚禄送上门都不动心，只以耕田教书为乐事。传到叶兑这代，有天听到朱元璋的名号，竟立刻变了心思，急火火跑去求见。

而且在见到朱元璋后，这个比起当时的刘伯温宋濂，名气小的多的文士，更献上了一个看上去虚头巴脑的见面礼：《武事一纲三目》。

《武事一纲三目》是叶兑求见朱元璋前，煞费苦心写就的军事论文，里面的“一纲”，讲的是此时朱元璋的战略态势，“三目”，则是朱元璋接下来平定南方的基本策略。

如此好文为何说虚？那还是朱元璋低调求发展的时候，生活在陈友谅张士诚元朝三家的夹缝里，该怎么熬过来，刘伯温的《时务十八策》已经说的明白，未来该怎么走？同样还是《时务十八策》早就规划了蓝图。至于平定南方？对于此时朱元璋来说，似乎还是很远的事！

所以，如果放在今天好些企业老总眼里，这就是一个没名气的文学青年，带着一个虚头巴脑的策划案来博出位，顶多鼓励两句请出去。

但朱元璋的反应，却是备受鼓舞，看过后就十分兴奋，立刻拉着叶兑兴奋攀谈，苦口婆心劝他留下来。却只劝得叶兑一句婉拒：使苍生早获安乐，吾愿已足。后来果如其言，继续回到台州家乡，在明初做起快乐的教书先生，教书育人一辈子。

千里献策，不为荣华富贵，只为再造华夏江山，愿苍生饱暖。只此一样，叶兑在明初文士中，堪称人品最高贵者！

可就凭这“虚头巴脑”的一篇文章？朱元璋看过后却知道，一定能。因为他看到了刘伯温都未曾想到的一个关口：如何平定张士诚！

坐拥江南大地的张士诚，手握丰庶物产，别看兵不及陈友谅精锐，战争潜力却十分强大，一旦战

事陷入泥潭，争天下局面必然有变。这层忧虑，对于当时正低调的朱元璋来说，还算太遥远，但叶兑却已早早筹谋：不用强攻张士诚老窝苏州，只要先拿下绍兴，围而不打苏州必克。然后只用一支海军登陆福州，福建广东必然不战而降！

这一番精妙论坛，朱元璋从此牢记，十年以后，已然灭掉陈友谅的朱元璋，正是一板一眼照着叶兑的谋划，举重若轻拿下张士诚，兵不血刃拿下东南。看似要陷泥潭的一个坎，就这样轻松跳过去。

谋划得了蓝图，是为高瞻远瞩，连蓝图中的风险都能预见，是为目光通透。朱元璋热情挽留叶兑，虽说未果，却见证了通透的用人！

3 账房先生

康茂才与叶兑，虽说知名度不显，但放在《明史》之中，还是极受器重，至少都有详尽的传记。但大明首任户部尚书杨思义，却连这待遇也不可，只是一百来字就寥寥带过。

但仔细瞧瞧这一百来个字里，他所做的事，该叫幸运的，却更得是大明朝。没他一辈子的辛辛苦苦，新生的大明王朝，难免要落得好些王朝过把瘾就覆灭的悲剧！

因为他忙活的，就是大明朝自从元末起，就长期抓狂的事：钱粮！

就如前面康茂才的桥段，打天下年间的朱元璋，钱粮一直缺到着急，所以才叫康茂才种地救急。可等到大明开了国，战事也消停了，却更一声叹息：急好救，穷却难救！历经十多年战乱，全国都破烂成渣，元朝逃跑前，更是卷走了北方大批金银。好些曾经几万人口的城市，惨淡的只剩十来户人家。这个穷救不了，大明的江山，就得一直风雨飘摇下去！

正如好些史料所说，面对这悲惨局面，农民出身的朱元璋，也是治国水准大爆发。出台了中国古代史上空前的强力建设政策，就连全国各个乡村每

月的农业生产，都得听朝廷集体指挥，农业大事小情，全是朱元璋乾纲独断下命令，朝廷砸锅卖铁，也要把大明经济拽上去！

这个模式，看上去十分给力，仔细瞧瞧，就知道风险多大：朱元璋一把抓容易，抓跑偏了怎么办？

但有了杨思义，这个问题，就基本不用担心了。

明朝的每个农业政策，虽说是朱元璋下的，但落到杨思义手里时，却往往被他举一反三，设计出最靠谱的执行方式。哪怕朱元璋只是简单一两句话，杨思义都可以做出最为详尽的做事方案。而且千万别误会，他从不注水，每一次做筹划，都只写做得到的大实话。

比如朱元璋一件影响深远的农业大事：推广种棉。明朝当时的法律，就是严到家，老百姓家里有地的，必须都要种上棉花，不种就要坐牢。命令下的轻松，细思就知道恐怖：各地水土不同，种下容易长棉花难，一旦种错不是白折腾？

可有了杨思义，这事就不折腾：大明十三省农业土地，他规划出二十种植方案，每一种都根据当地水土设定，甚至连对症下药的肥料都选好，管保种哪长哪，果然不出十年，棉花种植遍布南北。这件元朝时的奢侈品，成了中国老百姓从此以后的生活日用品。

正是这样的精细规划，开国时还饿殍遍野的大明朝，不久就有了粮仓“红腐不可食的盛世”，有了国富民强的好局面。朱元璋的功业，早已大书特书，功业背后的杨思义，却一如明初好些笔记记录，没日没夜翻着农书，为一件简单农业国策，把双眼熬的通红。

今天好些创业青年，张口就爱讲创业思路，但别管多美好的思路，最终还要服务于执行。一个团队里，有没有杨思义这样的人物，也就意味着，有没有把美好思路变现实的执行力！（摘自网络）

禅心剑道：一场茶师与武士的生命对决

17 世纪后半叶，
日本土佐国的大名山内候要到江户参觐，
他想带自己的茶道宗师一起去，
但宗师不想相伴，
他觉得，
首先自己的身份不是武士，
若再遇到什么坏人，
惹出麻烦，
不仅自己，
连主家的体面也要受到损害。
在他看来，
这次旅行简直就是冒险，
他一点也不愿意去。

可是，
主君频频地劝说，
宗师无法违逆主君的殷切希望，
因为事实上这就是命令。
宗师只好脱去自己茶人的衣裳，
打扮成了携带大小二刀的武士。

在江户滞留中，
他多是闭居在主君的寓所里。
有一天，
主君允许他到外面去逛逛。
于是他穿着武士的衣裳，
造访了上野不忍池畔。

在那里，
他看到一个风度不佳的武士



坐在石头上休息，
他很不喜欢这个人的长相，
但也不想躲避他，
于是径直走了过去。

那个武士认真地跟他打招呼：
“看得出，
先生是土佐的武士，
如能交一下手，
拜见一下您的本领，
不胜感谢！”

这位土佐的茶师在旅行开始的时候，
就担心遇到这种恶徒，
现在正好碰上了这种品性最差的流浪武士，
他不知道究竟该怎么办，
只好老老实实地答道：
“我虽然穿这样的服装，
但我的身份不是武士，
我是以习茶道为职业的人，

在刀法上，
无论如何也不可能是先生的对手。”

可是，
流浪武士的真正目的，
是想从这个被自己看透了弱点的
牺牲者身上榨取金钱，
他纠缠不休，
紧逼土佐的茶师和他比武。

茶师觉悟到，
不能从流浪武士的爪牙之下逃遁，
他决心倒在敌人的刀刃下，
可是如果死得毫无价值，
会伤害主君的名声。

忽然他想起刚才在上野附近，
他经过一个传授剑道的道场，
于是，
他想去那个老师那里，
询问在如此的场合，
刀的正确使用方法，
和达成勇敢之死的方法。

他对流浪武士说：
“既然您这样强求，
那就比试一下武道的本领吧。
可是，
我是出来为主君办事的，
必须先去复命，
等我回到此处与先生相会，
大概需要一点工夫，
请您一定给我这点工夫。”
流浪武士答应了。

于是茶师急忙来到那个道场，
说有事要见老师，十万火急。
主人静静地倾听了茶师的话，
特别是有关他想
像一个真正的武士去死的诉说，
然后他说：
“到我这里来的弟子们
想要知道的
都是刀的用法，
而不是死的方法。
您确实是个特例。
可是，
您说您是茶人，
那么，
在教您死的方法之前，
您能不能为我点一次茶呢？”

土佐的茶师想到：
这恐怕是自己尽情地做茶道的最后机会了，
为这家主人点茶，
可以说是他求之不得的。

剑士凝神观看此茶师做茶道，
而茶师完全忘却了自己的悲剧已经逼近，
他静静地进行着茶道的准备工作，
并完成了茶道的所有程序，
就像他现在所做的工作，
是天底下唯一与他命运相关的工作一样。

剑士为茶师杂念全无、
宁心聚气的意境深深感动，
他拍着大腿，
感同身受地说：
“正是如此！
您没有必要去记住什么死的技巧，

以您现在的心境，
可以和任何武士较量。
当您见到那个粗暴的浪人时，
就像现在这样干吧！

首先，
您就考虑您是在给客人点茶，
郑重地向他致辞，
为您的迟到向他道歉，
并告诉他，
胜负之事在您心里已经完全有所准备了。

脱下外褂的时候，
把它认真叠好，
就像您点茶时所做的那样，
并在其上放好扇子。

然后戴上缠头，
挂上和服带，
卷起裤裙，
系好腰纽，
这样工作开始之前的准备就完成了。

然后拔出刀举过头顶，
准备打倒对方，
闭上眼睛，
为了战斗而镇定心神，
听到了对手的喊声，
就用这刀去砍他，
恐怕你们的比武到此就结束了。”

茶师对主人不胜感激，
回到了和对手相约的地方。
他周密地遵守剑士给予他的忠告，
使自己的心境与为友人点茶时相同，

当他对着浪人把刀举过头顶站立时，
浪人的眼前出现的是一个全新的人格。

他失去了吆喝的机会，
到底从何处入手砍这茶人呢？
他拿不准主意。
对于他来讲，
茶人现在已是无畏的化身了，
浪人不仅不能朝着对手前进，
反而一步一步地后退，
终于叫道：

“败了，败了！”

并且扔下大刀，
翻身跪倒叩头叫道：
“饶恕小人无理。”
说罢急忙逃跑了。

若追究这个故事的历史根据，
我并不能保证它具有史料上的确凿性，
我在这里想确定的是
构成这一类故事基础的一般信念，
就是说，
在一种艺术所必需的实际技术
和纷繁的方法论的底层，
存在着直接达到我所谓“宇宙无意识”的直觉。

对禅匠来说，
所谓最后的直觉是超越生死的，
是到达无畏之境。

不管是在运用何种艺术技巧的场合，
抑或是处理实际意外的场合，
只要在“无意识”中“神动天随”，
就会产生奇迹。

注：本文摘录于《铃木大拙说禅》（张石译）。

一份 30 个字的个人简历

这个世界上，总有很多人很自以为是地以为若是他们做不到的事情，别人做到了，必定不是什么光彩的正道，必定不是靠自己的实力。

看到托福 GMAT 拿满分的人，就会想着：“怎么可能！这个人肯定是小时候在国外生活过吧！”

看到保养得特别好的中年女人，就会撇嘴：“肯定是花重金打玻尿酸啊这针那针啊！”

看到年纪貌美的女孩开着豪车经过，就会想着：“肯定是二奶呀！”

看到年纪轻轻上了富豪榜的青年才俊，就会揣测：“肯定是家族企业啊！”

看到年少成名靠参加选秀红遍大江南北的歌手明星，就会怀疑人家：“估计是被潜规则了。”

这样的例子几乎每天都发生着，我也曾一度全然不觉自己在这样的渊里越堕越深。

直到大四有一次去参加一个牛逼公司的面试，面试通知邮件里最后有一条是：请携带不超过 30 字的个人简历。

我一看，疯了吧？30 字？！我挨个把自己工作实习过的公司名字和读过书的学校名字列一遍都不止 30 个字了啊？！我想了想，绝对不可能！应该是他们漏写了个 0 吧？于是便也不去多想了。

等到面试那天，我带了份自认为已经是非常简洁的简历过去，一路上都觉得真是憋屈啊，很多东西没写进去呢实在没有发挥我洋洋洒洒的特点，都没充分展示我的闪光点呢！但是没办法还是尽量符

合这个公司简洁精准的办事风格来吧。

到了公司，我递交上我的简历后，三个面试官不约而同皱起了眉头，一个头发花白的外国男人问我：“你这个字数超过 30 字了，起码得有 400 字吧，为什么不按我们的要求做？”

我愣了一下，什么？真的是 30 字？不是逗我玩？我有点怀疑地说：“30 字？30 字写一篇简历根本是不可能做到的呀！这字数也太少了吧！”

一个女面试官很凌厉的口气说：“不可能？不可能的事情我们怎么会要求你做？”她说着把一叠简历亮在我面前，“他们都可能，为什么只有你不可能？”

我刷地一下脸就红了，支吾着说不出话。这是我唯一一次期待着面试官赶紧说：“好了可以了，请你出去吧。”

那花白头发面试官又开口了：“你觉得这个世界上不可能的事情，是因为你没有试着去做。”

我犹豫了一下说：“谢谢您。我知道我的问题出在哪里了。不知道是否方便让我看一眼其他人的简历，我想知道自己的差距有多大。”

他们几个互相望了一下，点头示意后将一沓 PS 递给我。

我在拿过来的一瞬间已经被最上面的一份震惊到了。

那整张纸上画了一个应该是以面试者自己为原型的卡通人物，最上面是他的名字，然后是一个

巨大的脑袋，脑袋顶部是开放的，用一大片电脑芯片画成了原始森林的样子，旁边写着“computerized mind”，左手拿着画板，写着“PhotoshopSkiller”，右手举着一叠报告，写着“Report expert”，中间的领带处别着个话筒，上面写着“Good Presenter”，心脏的位置画了一颗奇形怪状的心，写着“Creativeheart”，脚踩锃亮的皮鞋，穿着毫无褶皱的西裤，旁边写着“Detail-cared”……

我一边看，一边手心出汗。

这样一份不超过 20 个单词的简历，我在看完四年后的今天还能够一字不差地回想起来，并且画面栩栩如生，你可以想象它当时带给我的震惊，以及给面试官们带来的印象有多深刻。

接下来的一沓简历里，有画一个大转盘，写出自己的几个特质的；有在一条竖直的时间轴上写了自己做成的几件大事的；还有剪切了几幅自己参加过的作品粘上去的……

总之没有一个是多于 30 个字的！

但是每一份简历我看完都如同看到了一个活生生的人站在我面前，我知道他的个性如何，特长是什么，有过什么值得称赞的荣誉。

而我那张全是字的白纸，恐怕人家连看都不想看，即使看了，也不会留下任何印象。

我很不好意思地将一摞纸还给面试官，很诚恳地鞠了一躬，“很抱歉浪费了你们的时间，在来这里之前，我总觉得有些事我做不到，就是不可能做的到的。谢谢你们让我知道我的想法有多愚蠢。谢谢。”

我关上身后那扇门的时候，长长地吁了一口气。回去的一路，都走的很慢。我不是在难过失掉了这么个工作机会，而是在难过地回想在过去的十几年光阴里我究竟失掉了多少次机会？让本该

存在的可能，成了我嘴里的不可能。

我明白了一个让人很恼火去承认的事实就是：那些我觉得不可能的事情，其实根本不是不可能，只是我认为不可能而已。对一个根本不会去思考去想办法的庸人来说，很多事情都会成为不可能！

后来我试着去做一份字数在 30 字以内的简历，用了四个晚上后，真的也做出来了。

后来我试着再去做另一份简报似的简历，在用了三个晚上后，同样也真的做出来了。

而在之前，我认为简历就该是白纸黑字，从教育背景到工作经验到兴趣爱好，但其实它充满了那么多的可能性！可是真的该如此理所当然吗？

我们自己不可能做到，真的是因为我们无能，还是我们根本没有尝试去做？

托福考满分的同学，说不定我们没看到的是，人家起早摸黑悬梁刺股每天练口语练到喉咙发炎；

开着豪车的美女，说不定我们没看到的是，姑娘辛苦打拼几年每天工作累得像狗辛苦攒钱；

保养的很好的中年女人，说不定我们没看到的是，她们每天下班后还去健身房，睡觉一定不趴着睡，每晚一定做面膜，十几年如一日；

优秀的青年企业家们，说不定我们没看到的是，他们无数个不眠不休的夜晚，付出比我们这些在睡梦中的人多的多的努力；

那些一朝红遍全国的明星，说不定我们没看到的是，人家之前十几年的默默无闻用心苦练基本功……

我们什么都没看到，就说别人不可能；我们什么都没去尝试，就说这事不可能。其实，我们觉得不可能做到的事情，别人真的可以做到。对一个根本不敢去做的人来说，一切都是不可能！

——摘自网络

很煎熬, 也很美好

一位朋友要备战下一届的厦门马拉松。我认为这对他来说是件大事, 至少表明有人在庸常的名利之外, 去追求别样的人生。

作为非专业运动员, 这位朋友达到了专业运动员的水准, 他以前是跑一百米的, 跑起来, 像子弹一样飞快。我想知道他为什么放弃优势, 更改项目。他的回答是, 他想延长抵达目标的距离, 百米跑, 刚开始就结束了, 快乐只在一瞬间, 跑马拉松能够延长抵达目标的距离, 途中既可以欣赏风景, 又可以体味一些复杂的心理反应, 比如期待、煎熬、忍耐……

真正热爱跑步这项运动的人, 相对于目标来说, 可能距离更为诱人。因为延长了抵达目标的距离, 既延长了痛苦, 更延长了乐趣。同样, 相对于生活来说, 必须有过程, 在这个过程中需要融进个人的努力, 一切愿望的达成, 才有价值和意义。

一位远房亲戚的小孩, 名校毕业, IT 精英, 青年才俊, 对生活满是憧憬, 也有许多具体的目标, 比如房子跑车什么的。不久前, 他去美国的俄亥俄州继承了一笔巨额遗产, 还没等他怎么努力, 愿望就实现了。瞬间的满足之后他感到很无聊, 因为他不再需要努力, 一切努力对他来说都失去了意义。他跟我说: “只有一瞬间的兴奋, 现在感觉真没意思, 这一切都来得太早了, 我还没来得及奋斗, 就有了一切。”

这正好应了罗素一句话: “人这种动物, 正和



别的动物一样, 益于作相当的生存斗争, 万一人类凭借大宗的财富, 毫不费力地满足了他所有的欲望时, 幸福的要素会跟着努力一块向他告别的。”

我心里常常有些目标, 这些目标让我充实而且快乐, 比如, 写一篇佳作, 出一本好书……这些目标是需要实现的, 可是我又常常害怕实现之后的内心空虚。这种矛盾心理, 却让我的性格变得不紧不慢, 随遇而安。

延长距离, 让抵达目标有一个来得及期待和享受的过程, 并为这个过程做足功课, 比瞬间实现似乎更为诱人。

具体来说, 在大众生活细节中, 想买一件心仪已久的商品, 但不是现在; 想买一座面朝大海的房子, 但不是现在; 想买一辆心爱的跑车, 但不是现在; 想去加勒比海滩晒晒太阳, 但不是现在。而是把这些目标放在心里, 再将时间延长到一个合适的长度, 不去急于实现, 犹如珍珠含在蚌里, 痛并快乐着。

延长距离, 延长时间, 让目标来得更晚些, 很煎熬, 也很美好。(摘自网络)

招贤榜

公司名称	职位	年薪
某美容企业	市场总监	50 万
某快消企业	电商总	60 万
某医药企业	营销副总	60 万
某地产集团	济南项目总	80 万+
某地产集团	菏泽城市总	100 万+

精英榜

人才	学历	职位	专业
某先生	本科	成本经理	建筑工程
某女士	硕士	国际法学	外事经理
某女士	本科	人资总监	人力资源管理
某先生	MBA	运营总监	国际经济与贸易
某女士	本科	市场经理	商务英语
某先生	MBA	营销副总	市场营销

梅之颂

你本该如夏日之花
绚丽在姣阳下
却独自领悟了雪的美
自傲于冬日之初
在冰封中绽放
是你的娇艳
点点飞雪
只是在妆点你的容颜
骄傲如你
从不败给冷冽的寒风
那被装饰在花瓣上的殷红
是你的羞涩
朝暮更替之后
在月灯下起舞之人
不过是将就你的孤傲
生如夏花
你却暖在寒冬