



职场沉浮

求职难,既需文凭,也需才能,更需要机会。只有文凭没才干的人没有前途。有才能而不认真的人没戏。什么都具备,但对就业的时机没看准,高不成低不就,那也是会自造挫折的。不怕磨练,是职场成功的关键。

酷男宝典

规范在细节

刘卫

那年公司与一家日本商社搞合资企业,总部购买了两套性能完全一样的设备,一套安装在日本九州,另一套放在下面的县。日本专家来调整好机器,小样出钉率高达百分之九十八。扁丝表面光洁锃亮,经久耐磨。尽管售价不菲,仍供不应求,很多用户打来了预付金。合资双方对此充满了美好的期待。

一切按部就班,顺利执行。总部留下了一个叫木村的老头子当总经理。他身材瘦小,满脸严谨。因为我在公司企管部工作,外语也比较好,被指定当总经理助理。正式开始生产前,木村举办了近半月的培训。每个岗位有严格的操作规程,写成了小纸卡挂在机器旁,不仅要背熟,而且还要求开机后不停地看。如镀铜槽的加工温度,原材淬火等规定得极为细化。如上个环节疏忽,不仅要扣除月奖,而且要对下个环节的人“道歉”。

还有些准备工作让我们十分不理解。

全厂员工,大到总经理,小到仓库保管,都必须穿统一定制的工作服,戴工作帽,必须干净整洁,不得有油污。这对管理人员可能做得到,但一线操作工就勉为其难了。下班前要擦机器,木村会戴着洁白的手套去摸,以测试其干净否。工具要放在专门配置的箱子里,原材料码和成品分开码放,让人看上去“赏心悦目”。所有车间、工作区和办公室地面上不得有任何废品、垃圾或纸屑。另外,还建了两个设施完备的休息室,工人只能在里面吸烟、喝茶或用餐。男女厕所也得像高级宾馆的卫生间。

起初,我们以为木村是在玩花活,做表面文章,即便是这些“硬件”差了点,也不会影响产品质量嘛!木村小眼睛一眨,一本正经地说,做产品要像做一件艺术品,爱护机器更要像爱护自己的眼睛。厂子搞得像“家”,工人更能认同。心情好,操作起来更能全神贯注。像印证木村的预言似的,一样的工人后来摆弄起“洋机器”来颇感顺手。由于环环把关,苛求严格,产品与九州厂的不分仲伯。有时那在国际市场上断档,调我们厂里的应急。

日本人的管理也没有深奥的秘密,它重在四个字:一丝不苟。不疏忽任何微小细节。哪怕贴个标签也力求周周正正,上下左右距离精准。

都市观察

高不成『低』可就

王睿清

自打上海试点住院医师三年轮转制度起,“医学生就业”立即成了焦点话题。原本由于社会、家长、师长所灌输的“精英观念”已使大多数医学毕业生视谋职于三甲医院为唯一“归宿”,而今轮转制度的出现无疑在客观上提高了医学生前期投入成本,如此一来,应届毕业生们更是削尖了脑袋也要往三甲医院钻。现状却是,上海三甲医院趋近饱和,人满为患,而大部分一级地段医院却门庭冷落,供不应求。“高不成低不就”的毕业现状不禁让同为中医学生的我也忧心忡忡,陷入前途未卜的一片迷茫之中。于是,借着“定位自己,树立正确择业观”团日主题活动,我与同学一行来到某地段医院,意在实地考察一级医院中医科室的“硬件”和“软件”。

负责接待我们的是一位年轻的赵医生,她先是领我们参观了中医各科室——虽说科室不多,但极具特点,且不说门庭若市的特色专科喉科,单是那一间间别具韵味、古色古香的门诊室就给人一种宁静祥和之感。随后,赵医生带我们来到会议室,并介绍说他们平时也在这儿开展学术交流、课题研讨等活动,平均每三四天便有一次与临床相关的专题讲座。稍后,一位略显年长、自信稳重的医生走了进来,经介绍,他姓顾,毕业于上海中医药大学。呵呵,如此说来还是我们的学长呢!

他先大概讲了讲目前中医科室的发展状况,再是针对我们关心的地段医院招聘应届毕业生的条件、待遇、前景等做了细致讲解。短短一小时,我了解了许多:原来相比三甲医院,地段医院的工资待遇一点也不低,甚至略胜一筹——国家近年来出台了一系列倾斜政策,一些较偏远地段医院医生每月有政府额外补贴2000元;原来相比三甲医院,地段医院的医患关系相对缓和,这里绝不会每天上演着生离死别,再有,只要以诚相待,病人不会过分苛求;原来相比三甲医院,地段医院的科研活动同样开展得有声有色,不仅院方给予高度关注,且调拨经费毫不迟疑。此外,定期的挂职锻炼、进修也样样不缺。

顾医生私下里还告诉我们,当初他毕业那会儿是包分配,有些同学分到了三级医院,而他却被分到了地段医院,说实话很不甘心。可是十几年来,由于自己是医院中为数不多的本科生,院方对他格外重视,成为重点培养对象,小到工资待遇,大到课题研究……而今,比起那些淹没于三级医院的同学,他由衷地感到自豪和幸运。

是啊,只要是金子,总会发光!顾医生的亲身经历再次告诉走出大学校园的毕业生们切忌好高骛远,得学会适时放低自己,以退为进。以退为进绝不是一种安于现状的妥协,而是审时度势的一种胸襟,一种蓄势待发的蛰伏,一旦机遇垂青便牢牢把握,振翅高飞,这才是健康的择业观。

感谢团日活动,让我有了一份意外收获。相信罢罢全文,你或多或少也会有一份收获。



闲女说男

能力最重要

封小凤

林超战战栗栗地进三和公司面试的时候,正是腊月。偌大的开发部订单爆满,项目经理李成贤求才若渴,林超一进来,他就抓住他让他上机,一听上机,林超就来了兴致。这些年,虽然荒废了学业,电脑却是摸得滚瓜烂熟。软件开发,硬件制造组装等,这些知识都能烂熟于心。李成贤考了林超 JAVA .NET 这两种新流行的开发工具,林超上机后操作熟练,效率高。李成贤想留下他,不料人事主任问林超要文凭时,林超支支吾吾着不敢拿。只有林超自己心里最清楚,自己大学没毕业,根本没有文凭。

之后好长一段时间,林超都“忘了”拿文凭给人事主任做档案。人事主任问烦了,也不再过问。虽然表面上没说什么,心里自然有一道痕。林超知道自己的文凭是假的,工作上更勤快些,晚上加班更勤些,每开发一个新的软件,他都先在家里自备工具熟悉好久,渐渐地,他便成了项目经理李成贤的左右手,李成贤很看重他。关系比较铁。一次酒后吐真言,林超便如数将他没毕业,文凭没有这个事实告诉了李成贤,希望他能够谅解。没想到,李成贤不但没有责怪他,反而叫他好好干,以后有发展的机会。

自从李成贤知道林超的事情后,后来招工都不看文凭,直接上机。这样,给很多没有文凭的 IT 高手制造很多机会,他们刻苦,耐劳,任劳任怨。讲究学历的今日社会,文凭当然重要,但文凭不是决定要素。得看自身有没有过人之处,如果真的是满腹才学,经纶犹在,那这样的人必定有实现自己价值的机会。而那些靠小聪明、弄虚作假的投机取巧人士,或者光有一纸文凭没有才干的人最后都会是职场的失败者。

上海家电春雷行动搅活市场现转机

美的率先借道苏宁降价两成

上海家电行业经历了1月份的徘徊不前,2月份开年后的空前寒意,终于在春雷行动的拉动下出现了市场的转机。上周五至周日期间,上海苏宁传统家电同比增长超过40%,环比上周增长超过100%。带动行业走出低迷局势。一石激起千层浪,在销售市场的空前突破面前,各家电品牌的热情迅速被调动起来。本周美的将借道苏宁发起全系列产品的降价,发起“认筹”活动,优惠力度达到两成。

苏宁独家 美的全产品线普降两成

3月2-5日专场团购会,“来苏宁、抢美的”!即日起参加认筹,享受巨大优惠。美的白电系列包括美的、小天鹅两个品牌在内空调、冰箱、洗衣机三大产品阵营全系列促销“狠杀价”。2月27日-3月2日期间,顾客预充值100元,最高可抵1000元花,每个顾客仅限认筹三台空调、三台冰箱、三台洗衣机。购物满2000元即可抵用认筹券,每台机器限用一张认筹券,活动期间凭认筹券最高可抵

1000元现金。1000元券的组成:包括200元空调挂机券、400元空调柜机券、200元冰箱券、200元洗衣机票。

此外,本次美的与苏宁共同发起的团购中,除空前力度的认筹活动外,还包括赠礼和特价两大主力活动。套餐满8000元,加赠电烤箱;套餐满12000元,加赠智能电饭煲;套餐满16000元,加赠微波炉。

本次美的联合苏宁的认筹优惠团购活动将在上海苏宁全市连锁店开展,此外,苏宁易购也同步推出特别优惠活动。

春雷行动 活动受欢迎成效扩大化

市民到本市苏宁购买彩电、空调、冰箱、洗衣机、厨卫五品类家电产品,可享受消费补贴。活动时间为2月23日-3月22日,补贴期一个月。补贴标准为商品价格的10%,每人限购5台,不限户籍。补贴地点为苏宁全市连锁店,参与本次活动的包括海信、创维、康佳、长虹、TCL、海尔、三星、美的、西门子、博世、LG、惠而浦等百大主流品牌。

春雷行动是传统家电市场破冰

的一次活动,厂商联合投入的资源超过2亿,计划通过1个月时间,撬动20亿左右总规模,刺激行业恢复30%以上的年度规模增速。本轮活动的力度也创下纪录,“春雷行动”的资源投入,苏宁消费补贴10%,厂家降价10%-15%,将使得传统家电整体降幅达到20%-25%。

经过上周末销售市场的突破试水,充分证明,老百姓不是没有需求,而是怕买贵,春雷行动规模化降价的市场切入,解决了供需之间的矛盾,20%-25%的降价力度,就算五一、国庆也不过如此,可以保证消费者利益,放心消费。