

责任、专业、勤奋、
思考是骥达的理念。骥达
致力于连接企业和人才，
最终实现多赢，共同发达。



目录

卷首语

让我们健康的活着

名企风采

创世界名牌，建百年力诺

职场精英

丁修海：系统性营销的建立

行业资讯

猎头行业成长空间巨大 发展亟待规范

山东名嘉集团举办企业人才战略推荐会

中信地产青岛分公司召开区域人才交流会

骥达八月员工活动

智慧职场

有目标也要懂得欣赏

职场人生必须把握好10个度

职场励志

心境决定心情

认真做自己

职场信息

封底

反馈信息



让我们健康的生活着！

文 / 杨舜尧

这两天热伤风感冒了，与朋友们、客户说话交流时，得到的都是一声声问候和劝慰：多注意身体，别光顾工作赚钱了，身体比什么都重要的。健康的重要性我们都是知道的，但平时身体无恙时，就把他忘在了脑后，真的有病不舒服时，才感受到健康对于我们每个人是那样的可贵和重要。

我们个人的身体健康是如此，心理健康也是如此，现在每年都听到高校大学生跳楼事件，为了班级的成绩名次，为了个人感情问题，为了就业的压力等等，父母含辛茹苦把我们抚育成人，难道是让我们想不开时跳楼的吗？

企业的健康也是如此。有些企业为了快速的发展，为了追求高额的利润回报，在利益面前把产品质量、客户售后服务、员工安全等等，都放在了脑后，所以有了问题奶粉、有了屡次的矿难事故、有了大连湾石油泄漏事件……这些比人体健康更重要！有些企业一旦患病，就有可能再无生存发展的希望。企业在关注自身健康的同时，也要关注员工的健康，有身体的也有心理的，富士康十二跳已经过去一段时间了，30%的基薪也确实做了调整，但我们不要忘记员工不仅仅是需要收入，也需要有个人情感的满足。

个人、企业需要健康，社会也需要健康和谐，“我宁愿坐在宝马里哭，也不愿意坐在自行车上笑”这类的宣传还是越少越好；《蜗居》的真实带给我们的是社会价值观的变迁，我无意去评价“海藻”的对错与是非，我们更应该关注社会的舆论导向、人们的信仰和价值观是否健康。房价、医疗制度的改革、教育体制、养老保障制度的完善与实施，只有这些问题得以解决，我们的社会、老百姓才真的可以安居乐业，社会才健康，才和谐。

我们个人需要健康的身体和心理，企业、社会需要健康的机制和体系，企业在承担经济责任的同时，也肩负着更重要的社会责任，我们在顾及个人健康的同时，也要考虑社会的健康与和谐；事世变迁，时光荏苒，但无论时间与空间如何变换，健康对我们每一个人都是重要的，对每一个企业也是重要的，对我们的职业发展也是重要的，愿我们身边的每一位朋友都健康的生活着！



创世界名牌，建百年力诺



力诺集团有限责任公司（以下简称力诺集团）成立于1994年，是以太阳能、中西制药、玻璃新材料、油漆涂料有机化工为主导产业，并涉及外经贸、物流等第三产业的大型企业集团。集团旗下拥有力诺太阳、力诺瑞特、力诺电力、宏济堂制药和双虎集团五个产业集团，28家生产经营公司，2家国内国外上市公司，2家海外公司，9个境外办事机构，2个境外科研机构，1个新技术研究开发中心，1所力诺大学。员工人数11000人，生产基地分布在全国8个省市。被授予山东省优秀民营企业，国家级高新技术企业，全国高科技民营企业等称号。



集团经过16年的不懈努力，使企业从只有一台玻璃窑炉、两条玻璃生产线和单一药用包装安瓶的小生产厂，发展成为如今国内外知名的国际化集团公司，形成了以太阳能和药业为中心的两大优势集群。科技创新是力诺发展的不竭动力，阳光和健康是集团主要产业特

点。集团在自主研发的基础上，广泛与世界著名太阳能研发机构合作，累计申报200多项专利，并被国家人事部授予的博士后工作站，国家科技部授予国家火炬计划济南太阳能特色产业基地。同时我国太阳能光热领域唯一一家国家级企业技术中心也落户于此。所属品牌力诺瑞特太阳能荣获中国名牌产品和中国驰名商标称号，宏济堂制药被认定为首批中华百年老字号和中国驰名

商标。企业也成为太阳能行业的领军企业，中国制造业500强企业之一。

发展不忘社会，产业报国，是力诺集团发展以来始终遵循的道路。在产业发展的同时，集团不断为社会提供大量就业岗位，为地方经济发展和社会发展做巨大的贡献。集团同时致力于社会慈善公益事业，投身光彩事业，捐助希望工程，建设希望小学。2008年四川遭遇重大地震灾害，力诺集团第一时间响应红十字会号召向灾区人民伸出援助之手，成为山东第一家大额捐献的企业。

一个集团的发展离不开管理人员与工作人员的努力，同时，也离不开党和国家领导人及各级党政领导的重视和关怀，在产业政策等方面都获得国家的重要支持。力诺集团阳光和健康产业的快速发展，使集团的影响力和品牌美誉度大幅提升，分别被中央统战部、全国工商联授予光彩之星、全国高科技民营企业和全国安置就业先进企业等荣誉称号，被国家工商总局、国家质检局等



授予消费者满意单位和环保绿色之星荣誉称号。

青岛骥达企业管理咨询公司自2008年与力诺集团合作以来，在力诺集团的信任和支持下，骥达已经为企业成功推荐了若干名企业高层管理人员，成为集团及下属公司的长期人才合作伙伴，骥达公司在此衷心祝愿力诺集团，在未来向着“创世界名牌，建百年力诺”的目标大跨步的前进。





访波尼亚集团 营销副总经理丁修海

曾任伊利集团大区总经理、全国新品机构总经理

骥达：丁总您好，您是我们骥达公司老朋友了，很高兴有这样的机会与您做进一步的沟通交流，也希望您能与我们分享更多的营销和管理经验。

丁总：感谢骥达以前给予的支持和推荐，同时感谢杨总给予我这样一次沟通的平台，其实让我谈营销，真是愧不敢当。营销是构思产品和服务的设计、定价、促销和分销的规划和实施过程，目的是创造能实现个人和组织目标的交换。它包括市场环境分析、竞争对手分析、市场细分、市场定位、业务预测、产品试投放、跟踪反馈信息等基本实施步骤，是一项专业性较强的工作。

同效果的主要原因，还在于团队的执行力。执行者的个人能力、执行标准、协调力都直接影响促销效果，如果企业想使促销绩效最大化，应在此着手。

骥达：您能具体的给我们谈一下系统性营销吗？

丁总：谈及系统性营销，首先必须从品牌定位、品牌建设、品牌传播三个方面建立完整的品牌管理，其次产品或服务是企业生存与发展的根本，是企业一切经营活动的前提，成功企业具备的共同点就是都有过硬的产品或服务。刚才我们已经说过，过硬的产品质量和优质的服务是能否更好的开展营销的前提，另外，合理的价格定位，以及在清晰战略指导下合理利用现有资源制定，新颖具有强大吸引力的促销方案，也是系统营销的关键组成部分。最后渠道建设、经销商管理、团队建设以费用的控制也是建设系统性营销必须关注的重要层面。

骥达：您刚才提到品牌管理，能否从您现在所在的波尼亚在品牌管理都采用了哪种方式呢，与我们分享一下？

虽然十几年的营销生涯服务过多家大型企业，由此涉及食品、饮料、乳品、休闲食品、肉食等多项快销品类，但对营销的理解，始终认为还是不够深刻，只能勉强算是略懂皮毛。

骥达：我们作为消费者，通常主要关心的是食品质量和价格，您能从这两个方面谈谈与营销的关系吗？

丁总：作为食品企业，企业应该不断提高产品质量和服务，而不是光一味的追求广告宣传效应，忽视了生产技术，产品质量本身。现在食品企业的一些质量问题频频出现，这是一种不诚信的表现，最终也会受到市场和销售者的惩罚。价格与促销是系统营销的关键组成，价格是产品价值的货币体现，价格与促销都属企业的重要的竞争武器，企业的定价方法很多，但价格一定不能脱离价值本身，企业在确定产品价格或促销力度时，均有清晰的战略作为指导，以免盲目使用资源。影响促销效果的因素很多，如时机、区域、资源总量等，但我个人认为相同的促销产生不



丁总：波尼亚是采用经典的欧式烤肠与火腿工艺生产纯正西式产品，因此，产品定位西式，品牌定位高端。品名也非常容易让人产生欧式产品的联想，企业一直良性发展。但随着新增市场的不断开发，以西式为主的产品结构不能满足所有目标消费者的需求，特别是这两年散货酱卤类产品深受消费者喜欢。经过慎重研究，我们选择品牌升级，将肉食专家波尼亚这一品牌核心赋予更多内涵，我们肩负的使命，不再只为消费者提供高品质的西式产品，而是国际化的、专业的肉食产品供应商，为喜爱美食、追求生活品质的中高端消费群体在不同消费时机提供经典西式、传统中式口味的肉制品。波尼亚汇聚各地美食文化，致力于“提供完整、安全、健康的肉制品供应链”，实现由“农场到餐桌”全程监控，使消费者享受到安全、健康、营养、美味的肉制品及高品位的美食体验。

骥达：非常感谢丁总与我们的交流，在此，您有什么想对《骥达资讯》的朋友们说吗？

丁总：企业的成长轨迹千差万别，但成功方法却是类似的，只要某一方面的竞争优势明显都可能会成功，但如何确保可持续发展需要深思，在当今产品同质化、模式相似化、资源相同化的情况下，只有综合竞争力强的企业才能保证长盛不衰！作为职业经理人，要想保持良好的状态，就是不断的学习、提高、运用，PDCA循环式的过程，才能保证个人的良好状态。

编者按：与丁总相识已经近三年，闻知他在目前的岗位上也非常出色，作为一位职业经理人，他的思想，观念都有许多非常值的我们学习与借鉴的地方，在这里《骥达资讯》编者衷心感谢丁总在百忙之中抽时间与我们交流，同时我们也衷心祝愿丁总及其所在的波尼亚公司事业蓬勃发展，兴旺昌盛。

专家:我国猎头行业成长空间巨大 但发展亟待规范

—选自：新华网(广州) 时间2010-8-7 作者：陈玉明、潘晓亮

由中国人才研究会经济人才专业委员会等主办的第三届“中国猎头之路”行业发展高峰论坛7日在京举行。与会专家认为,我国猎头行业未来具有极大的成长空间,但目前猎头行业依然很不成熟,发展亟待规范。

猎头公司是指专门为各类企业物色和寻觅合适人才的企业顾问公司。据国际猎头人力资源协会理事长徐文华等业内专家介绍,目前全球70%左右的高级人才流动是由猎头公司协助完成的,猎头产业已具备相当的规模。

但是,在中国的招聘市场上,猎头行业依然很不成熟,我国高级人才流动由猎头公司协助完成的比重目前只有10%到20%,而且主要集中在外企和民营企业。

据不完全统计,目前国内猎头公司总数约有3000家。而据哈佛大学的有关研究结果,在比较成熟的市场经济环境中,猎头公司与企业数量的适当比例为5:1000。这说明我国猎头行业未来具有巨

大的成长空间。

中国人力资源协会特聘顾问刘武等专家指出,国内猎头行业准入门槛较低,行业规范尚不成熟,而且至今尚未成立真正意义的行业协会和行业自律机构。许多猎头公司诚信度低,出现一些价格恶性竞争、乱收费乃至骗取佣金等现象。

而且国内猎头行业本身缺乏经验丰富的高级人才。跨国猎头顾问大多有比较长的非猎头行业工作经验,而国内猎头顾问多是招聘大专院校毕业生进行培养,年龄大多在24岁至30岁之间,实践经验不足,难以胜任搜寻高级人才的工作。

专家认为,随着中国经济的不断发展,中国企业对专业高级人才的需求也日渐强烈,这为猎头行业的发展提供了难得的契机。政府部门有必要出台一些促进猎头行业自律和行业监管的政策措施,猎头公司也应随着社会发展的需要,逐步向专业化、规范化方向发展。

山东名嘉集团举办企业人才战略推荐会活动

文/杨舜尧

2010年8月19日，山东名嘉集团在泉城济南面向全国范围举办了《企业人才战略推介会》活动。国内43家猎头公司代表齐聚珍珠泉宾馆，参加了为期两天的人才战略推介会。



澳门名嘉集团有限公司成立于1984年，后期成立山东名嘉集团有限公司，经过26年的发展，现已成为一家以大型商业地产，大型批发市场，住宅开发以及大型综合购物中心为支柱产业的大型现代集团企业。伴随着企业的快速发展，人才的缺乏与重要性尤其突出，为解决集团公司大量中、高级人才的问题，山东名嘉集团从2010年4月份开始在全国范围筛选猎头公司，经过四个月的精心准备，拿出集团163个中高级职位，真诚邀请国内猎头公司前来合作。

会议上，名嘉集团详细介绍了公司的组织架构、岗位要求，并为来自各地的猎头公司讲述了公司的战略发展目标及企业用人规划。希望各地猎头公司继续给予大力的支持，推荐优秀的、合适的人才到名嘉集团所需的各个岗位上。被南京某猎头公司推荐到名嘉集团某百货

公司总经的理闫先生在会上发言，对猎头公司的帮助，推荐表示衷心的感谢。会上名嘉集团人力资源猎头管理中心领导与拟合作的猎头公司签订了《合作意向书》。



青岛骥达企业管理咨询有限公司作为山东本土的猎头公司，也派代表参加了此次会议，并与名嘉集团签订了《合作意向书》，希望有机会进一步在人才服务方面进行强强合作。



中信地产青岛分公司召开区域人才交流会

文/Cindy

中信地产青岛公司于2010年8月21日上午在香港中路中信银行大厦举办青岛分公司区域人才交流会，集团各部门分管领导列席会议并发言，众多青岛地产界人士应邀参加。



会上，中信地产集团人力资源杨劲总经理就中信的发展历程、企业现状、优势以及未来的远景规划做了完整的介绍：中信地产的前身为中国中信集团下属子公司中信房地产公司，成立于1986年10月。2007年中信集团整合旗下优质房地产资产，重组后的中信房地产股份有限公司于2007年12月24日正式成立，现注册资本为67.9亿元人民币，是中信集团非金融板块旗下实力最强的产业集团。近年来，中信房地产股份有限公司基本确立了“立足京津、珠三角、长三角，有选择进入经济发达地区的二线城市”的战略布局。

中信地产青岛分公司杜科副总经理对青岛及烟台的项目情况进行了详细的介绍：少海项目占地面积约125万平方米，总建筑面积约124万平方

米，项目预计于2010年年底开工，该项目定位为城市滨水生态低密社区，将以亲水的别墅产品设计和稀缺的湖景生态资源，成为“中信地产”进军青岛的名片。

企业的发展离不开人才，此次中信地产联合青岛几家猎头公司，秉承中信集团“市场导向、创新为先、以人为本、包容高效”的核心价值观，为企业推荐和选拔人才。集团高层领导的到来，使到场的青岛地产业内人士感受了公司对项目和人才的重视和尊重。青岛骥达企业管理咨询公司，作为中信地产在山东的人才战略合作伙伴，也受邀出席了本次会议，并推荐了多名中高级技术和管理人员，骥达公司希望借此机会为中信地产青岛公司的发展，在人才合作上做出自己的一份贡献！



骥达八月员工活动纪实

八月是收获的季节，八月也是繁忙的季节，八月对骥达人来说是一个收获事业、收获精神、收获友谊的季节。在这一个月里面，我们在紧张工作的同时，分享学习带给我们的快乐，分享良师益友给我们的帮助和友谊。

时 间：2010年8月6日 星期五 16:00
主 题：客户心理学/沟通的方式与实际运用
嘉 宾：青岛崇德创新心理研究所 魏钧所长
地 点：骥达公司

崇德创新心理研究所的魏老师是骥达的老朋友了，此次培训交流魏老师以工作坊的形式，与公司的同事们进行了一次有关沟通与客户心理学的培训。魏老师先让我知道怎么样进行沟通，如何真正实现良好沟通，如何建立沟通循环，如何在沟通中实现我们沟通的目的。又从我们个人自身入手，用一种很自然轻松的互动方式，了解了我们各自在沟通中所存在的问题，并一一为我们解答。在得知我们关于对性格



影响沟通，从而影响到我们与客户、候选人有时存在沟通困难这个问题上的困惑后，魏老师从心理学的层面给我们剖析了几种不同性格人的说话方式与表现，并对与不同性格人如何沟通给了相应的指导。时间虽短，却让我们更加的了解了自己，了解了心理学知识，了解在面对不同性格的人时应该如何沟通，这对我们进后的生活，工作都有非常大的帮助。在此我们衷心感谢魏老师的精彩交流和培训！



时 间：2010年8月14日 星期六 16:00
主 题：每月读书交流会
地 点：骥达公司会议室

前苏联伟大作家高尔基的一句名言：“书籍是人类进步的阶梯”，书籍给予我们无穷的知识 and 力量，书籍让我们领悟人生许多的哲理。从事猎头行业，每个人的学习和领悟能力是至关重要的，这也是一次分享知识的机会。2010年8月14日下午，骥达公司举办每月一期的读书月活动。在这次活动上，骥达的同事们首先采用“新闻联播”的方式，分享了最近的新闻趣事，然后把各自近期看的书的内容和感悟与大家一起分享：《刺猬的优雅》、《用爱经营》、《别让口才误了你》、《职场路线》等，分享的时间和内容是有限的，但通过这种形式的活动，促进了每位骥达人的学习热情，让大家在繁忙的工作压力下，用读书获得一种精神上的轻松和安慰，并通过分享的方式，提高我们自己的逻辑思维、总结感慨和语言表达能力。相信骥达的读书月活动会越办越好！



时 间：2010年8月20日 星期五下午一一晚上
主 题：火热八月 激情比拼
地 点：羽毛球馆 万达酒店 大歌星KTV

今年八月似乎比去年闷热了许多，骥达的同事们在忙碌的同时，也用另一种方式诠释着我们的激情。2010年8月20日下午，公司在羽毛球馆举办举办羽毛球比赛：平时缺乏运动的我们，一会儿就累得气喘虚虚，满身大汗，汗水带给我们轻松，激情带给我们快乐，单打双打、混双，各类形式齐上阵，不管打得好坏如何，参与就是快乐。经过一个多小时的拼杀，公司的同事一直推举Lisa是今天当之无愧的冠军。在就餐时，大家还在讨论谁的球打得好，Jason说：以后一定要加强锻炼，身体是革命的本钱。

晚饭后一起冲向万达大歌星，争起麦霸封号。通俗、民族、流行、戏曲到最后的儿歌、革命歌曲，个个都拿出看家本领，首首都不错过，你方唱罢我登场，都不错过当明星的感觉，大家玩得开心，唱得尽兴，最后一致推选Mandy为当晚麦霸。亦文亦武，张弛有道，有激情，有活力，这就是骥达人的一份写真。



有目标也要懂得欣赏

文/杨舜尧

看过一篇文章，文章中说国外有个人着急从一个城市到另外一个城市，他坐上了小镇上唯一的火车，而这趟火车从来都是准点到达，没有一次晚点的记录。火车在行进的过程中，他找到列车长：先生，这趟列车是否可以准点到达。列车长笑着对他说：先生，放心吧，我们这趟列车可是以准点出名的。车经过一个山谷的时候，车轨上有几只牛羊在上面，火车停了下来处理情况，乘车人又紧张地问列车长：火车不会因此晚点吧？列车长还是笑着回答他：先生，你放心好了，不会晚点的。就这样一路上他不断的问列车是不是会晚点，直到火车站准点到达了终点——他的目标地。火车是准点到达了，他突然发现，自己这一路上都是关心车的问题，旅途中有那么多美丽的风景他都没有欣赏，也没有和邻座的人交个朋友，他乘车就只是到达了目标地，但旅途中的美景却让他忽略了，成为他的一个遗憾。

细想想，在我们人生的道路上，我们不也常常会做出这样的遗憾选择吗？上学的时候，不是为了学习自己喜欢的东西，不是为汲取丰富的营养，目标是考取好的高中，考取一个好大学；考上大学之后又面临一个新的问题，目前许多的大学生毕业之时就是失业的开始，在大学中只是学习了一些理论知识，对社会、对人际交往，还有务实的工作态度都做得太少，而目前更多的85后、90后成为了“草莓”一族；在工作时我们更多是为了完成领导下达的指标，做好销售业绩，赚取更多的提成和奖励，是为了做某件事情而做事，而忽略了在做这件事情中得到的快乐和欣赏。

在人生的道路上，我们会制定长期的和阶段性的目标计划，这是很好的事情。一个做人力资源的朋友告诉我：我要在26岁的时候做到HRM，在32岁的时候做到HRD，事实上他一直在不断的努力，不断的逼迫自己提高和学习，包括职业发展的规划和选择，后来他都成功地达到了目标。也有一位企业家朋友在创业之初，充满激情的说：我三年内要做成本地最大的一个互联网应用服务提供商，五年内我个人的资产要达到1000万。无论是自己做企业还是从事职业经理人的岗位，我想都要在有目标追求的同时，懂得学会体验工作带来的酸甜苦辣，品尝人生的五

味，这何尝不是一种欣赏呢？！

过去的一年间，社会上到处都充斥着金融危机、市场危机的字眼，再加上干旱、洪水、泥石流等天灾人祸，人们都感觉惶惶不可终日，实际这也是一种心态的变换。就拿现在许多年轻人频繁的跳槽来说吧，他们一边以玩世不恭的态度对待工作，满眼都是老板的不对，都是同事、客户带给他的不公平，缺乏一种敬业精神，消极懒惰，身在曹营心在汉，老是拿其他公司的优势和自己公司的不足相比，另一边怨天尤人，感觉怀才不遇，公司没有给自己合适的报酬和尊重，这种心态的人无论他/她走到哪里，我想成功都会与他/她绝缘的。我也看到过这样一篇报道，南方一家企业经济效益不好，公司进行裁员，一个办公室文员看到企业效益不好，主动帮助老板做更多的工作，经常加班加点，公司老板没有舍得裁她，而是把几个人的工作都交给她做，她通过做这些工作，对业务和客户更加熟悉，并获得了一次去分公司做销售管理的一个机会，最终做到业绩优秀，成为了分公司的总经理，企业也渡过了难关，重振旗鼓。我想这样的员工到哪家企业都会受到老板的欢迎和重用的，杜拉拉和林无敌是受到企业普遍欢迎的，有些员工只做好自己的眼前工作，多一点都不愿去做，或者根本连自己的本职工作都做不好，这种人又如何懂得在工作中去学会欣赏美丽的风景。

作为企业的老板也要学会在工作中懂得欣赏，做企业没有一帆风顺的，做老板的永远是最累的，承担着更多的社会责任，产品的质量、市场的开拓，客户的满意度，员工薪水福利的提高，对当地财税的贡献等等。面对种种的压力，面对不断调整的目标，我们能不能做到在到达目标地的过程中，多看看窗外的风景，多和列车上的乘客交交朋友，对公司的客户多一份关注，对自己的员工多一份培养和宽容，遇到不景气的时候，在考虑企业生存的同时，也考虑员工未来的发展和家庭的稳定，在摔跟头的过程中，总结经验教训，在品尝了成功滋味的时候，感谢社会和员工对企业的付出。让我们都拥有一份快乐的心情，让我们更多人在到达目的地的同时，有能力有兴趣欣赏到窗外美丽的风景。



职场人生必须把握好10个度

2010-08-22 摘自:牛津管理评论

当前,很多人忙于奔波职场内外,心情急切,容易乱了脚步,慌不择路。职场上,虽然行业成百上千,职位数以万计,让人眼花缭乱,六神无主。其实,有许多规律可以探索,有许多规则需要遵守,每个人的职业是有一定圆周率的,只要你在处理职业问题上掌握好一定的度,就会不偏不倚、恰倒好处,就会准确抓住机会。

一、求职心气有个“度”

每个人的学历、经历大致决定了职业方向,每个人的能力、经验决定了职位层次,每个人的家庭、背景又决定了工作地域。所以,这些因素决定了你必然在某个职业圆周内,在求职时,可以适当的放大半径,放宽选择范围,但是,圆心不能偏离,范围不能太广,否则,摆脱了自己的职业圆周,就偏离了自己的职业轨道,漫无边际的寻找,很难选到合适的职位,甚至在这一轮中踏空,成了流浪者。所以,你要掌握好这个度。

二、求职心情有个“度”

有的人急于求成,整日忙于奔波,却不去思考成功之路;有的人慢条斯理,全然不顾形势的变化、高潮的时间。只有认识到变化的形势,加速进入求职就业的快车道,才能跟上飞速奔驰的列车,否则,就会被丢在某个驿站。变成了被抛在沙滩上的小海螺。所以,求职不能操之过急,也不能不紧不慢,要掌握好一个度。

三、追求理想有个“度”

没有理想,就会让人没有追求,碌碌无为,然而,理想与现实的差距是一条不可逾越的鸿沟。往理想太远,现实太残酷。所以找工作要切合实际做一个职业规划,要想做大牌,首先做小卒。调整心态,先从梦中醒来,认清职场形势,看到竞争的激烈性,让自己不切实际的想法软着陆,给自己重新定位。否则,就会犯水中捞月、雾里看花的错误。必须掌握好这个度。

四、跳槽、转行要有个“度”

每一个人在人生旅途中,都应有适合自己的驿站,在职业生涯中,都应有适合自己的坐标,同样一颗种子,种在不同的土壤里,就会有不同的收获。换了适合自己的地方,就会茁壮成长,越长越旺盛。职场人士,找准属于自己的那一方水土很重要!一味以静制动、以守为攻并不可取,但是为了求得高薪、求得高位、求的发展、求得机会、求得开心、求

得轻松。就不停的跳来跳去,收获不小,损失多多,结果收支平衡,甚至发生误跳,跳入冰窖。因小失大,得不偿失,轨迹紊乱,追悔莫及。所以,跳槽转行不能说跳就跳,想转就转,要掌握好一个度。

五、简历重点掌握两个“度”

第一“度”:写简历要有个“度”:职场竞争太激烈,没有竞争意识是要吃亏的,所以,简历中,适当加点花点和调料,使自己的简历有吸引力,自己的能力、经验可以适当请放大器和扩大镜帮助一下,否则,在茫茫人海很难寻求发展空间,如愿以偿进入职业发展的高速公路。如果心仪岗位条件尚未成熟,就充分利用好现有的工作机会,利用空闲的时间,静下心来为自己充充电,无论哪个行业,哪个企业,哪个职位,实力才是竞争的核心,有了过硬的技能,未来才能抱回一个金饭碗!但是,如果只注重简历大加注水,胡编乱造,把真实的经历描绘成天方夜谭,团花似锦,简历就会给你帮倒忙。企业在招人中更看重的是诚实守信、沟通协调能力、团队精神、承受压力的能力、较高的情商等等,这些指标通常被归入综合素质一类,可不要让人给你综合素质差的结论,否则,就死定了。所以,写简历要掌握好这个度。

第二“度”:投简历要有个“度”:投简历的时候,如果只投自己曾经作过的行业、职位,那就把自己绑在一个小圈子里,限制了自己的职业开拓,可以适当的选择新兴的高薪行业和职位,但是,必须与自己学历、职位、行业有血缘和连带关系,不能因为电子简历投起来方便,求职招聘网站多多,就到处播种,漫天撒网,结果白白浪费很多时间,却石沉大海,杳无音信。就是拿到面试机会,可是,那是属于别人的职道,你也挤不进去。所以,投简历要掌握好一个“度”。

六、面试过程有好几个度

第一度:仪态仪容要有度:服装挺括,得体大方又不要鲜艳时髦;袒胸露臂;装饰合理、搭配得当又不珠光宝器、画蛇添足;头发整齐、略带素妆又不油头粉面、浓妆艳抹;仪态大方、举止得体又不矫揉造作、故作姿态,要掌握好这些度。

第二度:面试礼仪要有度,彬彬有礼,温文尔雅的风度代表了一个人的素质,是求职的法宝,但是,如果装腔作势,唯唯诺诺,就显得不很得体,所以,要掌握好这个度。



第三度:心理上要有个度,充满自信是必备条件,自信是敲门砖,自信是一种骨子里的东西,它是不言败的信心。但是自信不是自负,不是自大,也不是自傲。自骄自傲、非我莫属,是求职的最大障碍,但是自卑自贬,忐忑不安,也是阻碍成功的最大敌人,二者的结果都是与机会擦肩而过,失之交臂。所以,既要充满信心,又不要旁若无人,要掌握好这个度,心存疑惑,就会失败,相信胜利,必定成功。

第四度:准备工作要有度,万一你被通知要参加面试,一定要作好面试前的全方位六大准备:物资准备、心理准备、研究准备、问题准备、仪表准备、礼仪准备,对面试中的每一个环节仔细分析,认真研究,充分的准备可以帮助你镇定自己。打有准备之仗,自然心里有底,不慌不忙,充满必胜的信心。可是,也不要诚惶诚恐,小题大做,物资准备过了头,显得很不成熟,问题准备过了头,结果,杂乱无章、理不出头绪。要掌握准备的度。

第五度:介绍优缺点要有度,所谓的优点是任何你能运用的才干、能力、技艺与人格特质,这些优点也就是你能有贡献、能继续成长的要素,这个优势就是你竞争的法宝。最好的办法是把自己的优点集合起来,一一列举,形成一个优势。但是,如果在择业中具备种种优势:学习成绩好,学校牌子亮,专业需求旺,求职门路广,因而盲目自信,志得意满、当凌绝顶、一览众山小,陶醉在已有的光环之中。在面试中流露出一副咄咄逼人、独占熬头的模样,那就自取灭亡。

第六度:回答问题有度,在面试过程中,最大的困难就是如何回答面试人员的问题了。其实如果你能够好好准备,加上临场镇定的表现和充分发挥,针对不同类型的问题,要以不同的方式应答,灵活机动,才能帮助你轻松过关,争取求职成功。语速不紧不慢,用词不温不火,表情不僵不狂,眼神不呆不滞、举止不浮不板,要掌握好这些度。

第七度:观察问题要有度,对周围的环境、面试官的表情、态度毫无察觉,不能随机应变,不能灵活处理,面试注定失败。但是,也不能观察过度,甚至

仔细分析、想入非非,结果,扰乱了回答问题的思路,甚至没有听到面试官的问话,那就要乱了阵脚。所以,观察也要有个度。

第八度:面试后查询要有个度,不要面试之后,感谢电话一个不打,感谢信一封不写,不闻不问、静候佳音。也不要坐不住板凳,四处打探,甚至电话不断,让人讨厌。要掌握好这个度。

七、追求高薪要有度

升职加薪是人人梦寐以求的,多少人都在为之坚持不懈、努力拼搏,但是,羡慕高薪酬、高福利、高待遇的高知、高管、高位,却忽略了高压、高负荷带来的高血压、高血脂、高血糖,还有追求不到还有失落感和郁闷心情,使自己生活在无可奈何中。所以,希望、渴望、欲望都要有个度,否则就是失望,甚至绝望。要掌握好这个度。

八、职场做人要有个度

与上级、下级、同事,都要相处得当,不能一个人生活在孤岛上,与大家老死不相往来,既要和同事多沟通、有来往、有人情,又不能拉帮结派,勾心斗角。要掌握好这个度,否则,就要被动跳槽。

九、职场拼搏要有个度

如今竞争这样厉害,不努力,不奋斗,根本就站不住脚,更谈不上发展,因此,就是要拼命工作,可是,拼命也要讲究个度,流汗不流血,拼命不玩命。就是个原则,否则,过劳、生病,就一切全都清零,因此,要掌握好这个度。

十、充电要有个度

充电是求得发展的源泉,不但要经常通过充电更新知识、更新理念,还要电压够足,电流够强,才能在职场中脱颖而出。但是,充电不能过度,什么书全看,什么都学,结果样样精通,样样稀松,没有形成核心竞争力,求职的时候,没有一个叫得响的本领,依然是哪个单位都不要,哪个单位都可惜。所以,充电的方向、内容要有个“度”。



心境决定心情

选自《羊皮卷》

【金玉良言】 决定一个人心情的，不是在于环境，而在于心境

【羊皮卷故事】

苏格拉底是单身汉的时候，和几个朋友一起住在一间只有七八平方米的小屋里。尽管生活不便，但是他一天到晚总是乐呵呵的。

有人问他：“那么多人挤在一起，连转个身都困难，有什么可乐的？”

苏格拉底说：“朋友们在一块儿，随时都可以交换思想，交流感情，这难道不是很值得高兴的事儿吗？”

过了一段时间，朋友们一个个相继成家了，先后搬了出去。屋子里只剩下了苏格拉底一个人，但是每天他仍然很快活。

那人又问：“你一个人孤孤单单的，有什么好高兴的？”

“我有这么多书啊！一本书就是一个老师。和这么多老师在一起，时时刻刻都可以向它们请教，这怎不令人高兴呢！”

几年后，苏格拉底也成了家，搬进了一座大楼里。这座大楼有七层，他的家在最底层。底层在这座楼里环境是最差的，上面老是往下面泼污水，丢死老鼠、破鞋子、臭袜子和杂七杂八的脏东西，那人见他还是一副自得其乐的样子，好奇地问：“你住这样的房间，也感到高兴吗？”

“是呀！你不知道住一楼有多少妙处啊！比如，进门就是家，不用爬很高的楼梯；搬东西方便，

不必花很大的劲儿；朋友来访容易，用不着一层楼一层楼地去叩门询问……特别让我满意的是，可以在空地上养一丛一丛花，种一畦一畦菜，这些乐趣呀，数，之不尽啊！”苏格拉底喜不自禁地说。

过了一年，苏格拉底把一层的房间让给了一位朋友，这位朋友家有一个偏瘫的老人，上下楼很不方便。他搬到了楼房的最高层——第七层，可是每天他仍是快快活活的。

那人揶揄地问：“先生，住七层楼是不是也有许多好处呀！”

苏格拉底说：“是啊，好处可真不少哩！仅举几例吧：每天上下几次，这是很好的锻炼机会，有利于身体健康；光线好，看书写文章不伤眼睛；没有人在头顶干扰，白天黑夜都非常安静。”

后来，那人遇到苏格拉底的学生柏拉图问道：“你的老师总是那么快快乐乐，可我却感到，他每次所处的环境并不那么好呀？”

柏拉图说：“决定一个人心情的，不是在于环境，而在于心境”

【智慧小语】

换个角度看生活，你才能得到更多的快乐。丢掉生活中的负面情绪，要有装得下挫折和烦恼的胸怀。

认真做自己

选自《羊皮卷》

【金玉良言】 人最大的敌人是自己，自信是战胜自我的一个绝招。

【羊皮卷故事】

台湾著名漫画家蔡志忠，从小就对漫画十分感兴趣，他相信自己一定能在漫画方面做出一番成就。

15岁那年，蔡志忠刚上初中二年级。一天，他从报纸上看到著名的光启社要招聘漫画创作人员，便萌生了前去应聘的念头。但当他看到招聘广告上“大学相关科系毕业”一项条件时，有点傻眼了，心想：自己初中都没有毕业，这怎么办？但是，他并没有灰心，因为他对自己的漫画水平非常自信，于是就没有理会这项学历限制，毅然加入了应征的行列。

应试那天，一同前来面试的还有29名大学毕业生，个个都是踌躇满志、志在必得的样子。但蔡志忠面对这种场面，没有丝毫怯场的意思。他认为自己虽然没有大学文凭来撑腰，但他百分之

百相信自己在漫画方面的能力和实力。结果面试开始后，他过五关斩六将，被所有的考官所赏识，很快就从那29名大学生中脱颖而出，成了一匹“黑马”。最终，他通过自己超强的实力，击败了所有对手，顺利进入了光启社。

以后他在漫画界的表现如异军突起，尤其“庄子说”、“老子说”系列书被译成世界各国文字向国外输出后，他也一度成为全台湾纳税额最高的一位作家，他颇以此为荣。

而在连初中都没念完的情况下，是什么使他能拥有勇气踏入这个文凭至上的社会呢？他

说：“做人最重要的就是要了解自己。有人适合做总统，有人适合扫地。如果适合扫地的人以做总统为人生目标，那只会一生痛苦不堪，受尽挫折。而我，不偏不倚，就是适合做一个漫画家。我从小就知道自己能画，所以才15岁就开始专门地画，尽早地画，不停地画，终究画出了自己的一片天空。”



招贤榜

公司名称	职位	年薪
某生物公司	总经理助理	40-60万
某集团	集团投资总监	40万
某集团	采购总监	24-40万
某集团	中、西药研究院院长	36万以上
某集团	集团法务中心主任	27-40万
某食品集团	销售培训经理	15-20万
某纺织集团	市场总监	20-30万

精英榜

人才信息	学历	工作经验	职位
李先生	本科 14年	人力资源总监	企业管理
孙先生	本科 12年	财务总监	会计
王先生	硕士 14年	项目副总	水利工程
李先生	本科 7年	采购经理	物流管理
曾先生	本科 12年	区域销售经理	财政学
李先生	博士 13年	常务副总	土木工程



反馈寄语

热烈祝贺《骥达资讯》创刊，祝愿《骥达资讯》伴随着企业的蓬勃发展而茁壮成长。

—某上市集团人力资源部总监

《骥达资讯》作为猎头行业为数不多的电子刊物，它给人才与企业之间的沟通架起了很好的桥梁。让人才与企业更好地了解彼此，了解猎头。衷心希望《骥达资讯》越办越好。

—某资深猎头顾问

《骥达资讯》采用新颖的方式，古朴的设计，给大家带来许多资讯和好的文章，但信息内容还不够丰富、全面，设计方面还缺乏时尚感。希望《骥达资讯》百尺竿头，更进一步。

—某知名杂志主编

《骥达资讯》的名企介绍、精英人才这两个栏目做得很好，但希望不要局限在你们自己所做得业务领域，能够让更多的人才有机会借助这个平台和大家沟通交流。

—某食品公司营销总监

每一个事物的发展都需要一个属于自己的平台。《骥达资讯》随着其更好的发展，也必将成为知名企业宣传的平台，优秀人才展示的平台，资深猎头沟通的平台。

—某外资企业CEO

《骥达资讯》行式很好，里面的版块内容也很丰富，如果版式在设计上能更加灵活一些，相信杂志会更加完美。
—政府机关某局长

《骥达资讯》创刊了，希望能长久保证质量的办下去，办好一期容易，期期办好不容易，希望看到骥达的电子刊物长久持续的办好。

—某房地产集团老总

骥达资讯 2010年8月25日

青岛市南区海门路17号（香格里拉西侧）海纳尊邸
二单元1201室 电话：+86-532-82038186 82038187

www.jingyinghr.com

