

常青法則：職場不敗之地

新的時代，新的職場，很多事情我們慢慢學會，一個沒有確煙的職場我們應該怎樣面對才能游刃有餘，面對同事、上司，我們怎樣處理好與他們的人際關係，如何才能不敗之地呢？

1. 成為不可缺少的人

公司裡，老板寵愛的都是些立即可用並且能帶來附加價值的員工。管理專家指出，老板在加薪或提拔時，往往不是因為你本分工作做得好，也不是你過去的成就，而是覺得你對他的未來有所幫助。身為員工，應當捫心自問：如果公司解雇你，有沒有損失？你的價值、潛力是否大到老板舍不得放棄的程度？一句話，要靠自己的打拚和緊跟時代節拍的專精特長，成為公司不可缺少的人，這至關重要。

2. 尋求貴人相助

貴人不一定身居高位，他們在經驗、專長、知識、技能等方面比你略勝一籌，也許是你的師傅、同事、同學、朋友、引薦人，他們或物質上給予、或提供機會、或予以思想觀念的啟迪、或身教言傳潛移默化。有了貴人提攜，一來容易脫穎而出，二則縮短成功的時間，三是不慎辦砸了事能有所庇護。

3. 建立關係網絡

社會上，一些專業能力等硬件未必很好的人卻能出人頭地，不少人是得益於人際交往能力。單位裡亦如此。建立關係網絡，就是創造有利於自我發展的空間，努力得到別人的認可、支持和合作。如何增加“人際資產”呢？組織中不乏以興趣、愛好、同學、老鄉等關係結成的“小團體”，爭取成為其中一員；熱情幫助別人，廣結善緣；誠實、信用、正直是贏得信賴和敬佩的基矗

4. 不要將矛盾上繳

多年前，一位資深前輩曾告誡說，向領導彙報時要切記四個字：“不講困難”。據傳說，古代信使如連續報來前線戰敗的消息，就有砍頭的危險。老板每天都對複雜多變的內外環境，要比員工遭遇更多的難題，承受更大的壓力。將矛盾上繳或報告壞消息，會使老板的情緒變得更糟，還很有可能給他留下“添亂、出難題、工作能力差”的負面印象。

5. 忌發牢騷

《組織行為學》的理論說，人在遭受挫折與不當待遇時，往往會採取消極對抗的態度。牢騷通常由不滿引起，希望得到別人的注意與同情。這雖是一種正常的心理“自衛”行為，但卻是老板心中的最痛。大多數老板認為，“牢騷族”與“抱怨族”不僅惹是生非，而且造成組織內彼此猜疑，打擊團體工作士氣。為此，當你牢騷滿腹時，不妨看一看老板定律：一、老板永遠是對的；二、當老板不對時，請參照第一條。

6. 善於表現、適時邀功
不要害怕別人批評你喜歡表功，而應擔心自己的努力居然沒被人看到，才華被埋沒了。想辦法做個“有聲音的人”，才能引起老板的注意。向老板彙報，要先說結論，如時間允許，再作細談；若是書面報告，不忘簽上自己的名字。除老板以外，還將成績設法告訴你的同事、部屬，他們的宣傳比你來效果更佳。會議是同事、主管、老板及顧客之間不可多得的溝通渠道，會議發言是展現能力和才華的大好時機。

除此之外，你還必須學會人性化的工作方法：
1) 對於同你共事合作的人，不要認為他們軟弱無能，而對他們傲慢輕視，甚至把另外人的過失也遷怒於他們，即使他們鑄成大錯，也應原諒他們才對；不要對你手下的人吹毛求疵，你若能對他們體貼，他們也會對你盡心效力。
2) 要寬待你手下的人，他們能使你的工作順利，也能使工作造成損失。
3) 當你虐待他們時，就會使你由榮變衰；當你善待他們時，便會使你增加更多的財富。
4) 對於下屬要分功明確，不要把一件工作同時分給兩人去做，這反而會造成無人負責，而把你的命令都當成耳旁風。正像俗話所說：“兩個廚師炒不了一鍋菜。”法拉希也寫過類似的詩句：“房間不能交兩個主婦清掃。”阿拉伯有一句諺語說道：“水手過多倒會沉船。”
5) 假若你是下級，不要擅自作主，超越職權，以致造成損失，鑄成錯誤。在上級面前應當永遠保持恭謙的態度。
6) 對於朋友和反對你的人，都應寬宏大量。對於他人的錯誤不要懲處過嚴。不要對他人的話語，故意找碴挑別。不論怎樣的是非曲直，也不要同人記仇，而應豁達大度。這才能在任何時候都能立於不敗之地。

源自：牛津管理評論

蘭博基尼：造拖拉機起家的三大啟示

當你在馬路上，看到一輛帶有“紅色公牛”logo跑車呼嘯而過時，你會被他震撼般的藝術造型和速度所震驚，對，這就是蘭博基尼，一個當初生產拖拉機的企業，居然造出了讓全世界著迷的超級跑車品牌。

【本報特稿】話說蘭博基尼公司創始人費魯吉歐·蘭博基尼(1916年4月28日-1993年2月20日)，1916年4月28日出生在意大利費拉裡省的一個小村鎮農場，這個祖輩以畜牧業為生名不見經傳的家庭因他的誕生而聞名於世。費魯吉歐畢業於 Fratelli Taddia 學院的工業工藝學專業，他曾服役於羅德島上的意大利航空基地的機械組裝部，這正好為他所學知識提供了實



踐經驗。他喜歡收集汽車、摩托車、拖拉機和飛機等相關機械的知識和材料，並掌握了當時最先進的一些工程技術和設計構思。二戰結束後，正當而立之年的費魯吉歐回到家鄉。1947年，費魯吉歐開設了自己的第一家工廠蘭博基尼拖拉機製造工廠，憑借着自己的創造才智及對現代化生產科技的熟練掌握，1949年，他開始製造發動機，經過十年的發展，他的工廠達到了每天生產6部發動機的生產水平，到1962年又翻了一翻。同時他還生產還有暖氣片和空調系統，燃油燃燒器，憑借著優異的品質，費魯吉歐·蘭博基尼賺到了第一桶金，當然他和品牌logo“公牛”一樣也是牛氣衝天，打算造飛機，當時意大利政府不同意，沒拿到生產許可證。

不甘心的蘭博基尼，開始有了新的想法，老天爺總是眷顧有想法，有激情的人，蘭博基尼是一個法拉利跑車的忠實粉絲，用賣暖氣片和空調賺的錢，買了4輛法拉利跑車，在一個壞天氣裡，蘭博基尼最喜歡的法拉利250出事了，型號250，

如果是中國 From EMKT.com.cn 人肯定不會起這樣的名字吧，於是蘭博基尼與衝衝的找到了法拉利公司，要求維修，並對跑車變速箱提出了改良意見，沒想到碰了一鼻子灰，沒人理他，牛人當然不答應了，直接推開了總經理辦公室的大門，和法拉利之父——恩佐法拉利，他所崇拜的牛人碰撞起來，恩佐法拉利笑了，笑得很神秘、很詭異、似乎還有些不懈，回了一句：“用不著一

個做拖拉機的來告訴我如何製造跑車吧！”
天啊，感謝，恩佐法拉利沒有他這句牛話，我們今天恐怕就看不到蘭博基尼這頭撒了韁的奔牛了。蘭博基尼氣衝衝摔門而去，發誓要造出比法拉利更快更好的跑車。
1963年，也就是此事發生後的一年，蘭博基尼公司第一台跑車蘭博基尼350GTV——橫空出世了，蘭博基尼忍不下這口氣，把自己心愛的四輛法拉利跑車全部變賣，開設了蘭博基尼跑車製造股份有限公司，在僅距法拉利跑車製造公司15公里處安營扎寨，並為寶馬汽車代工生產M1跑車，蘭博基尼通過各種途徑，把法拉利和馬薩拉蒂的人才收入麾下，包括著名的貝薩裡尼(Giotto Bizzarini)，法拉利250GTO的設計師，他在20世紀意大利車壇的影響力甚至高於恩佐和費魯吉歐，他設計的3.5升360馬力的V-12發動機成為蘭博基尼挑戰法拉利的旗幟。貝薩裡尼也夠個性的，他叛離法拉利的理由是恩佐法拉利拒絕讓他使用獨立後懸掛，多年後恩佐法拉利對放走貝薩裡尼追悔莫及。

轉眼間，蘭博基尼40年間，成為超級跑車的傑出代表，從初級農用拖拉機，造出了價值150萬的藝術跑車，最新的蝙蝠型號，從0公里到100公里，只要驚人的2.9秒，紅色公牛標志正體現了這種挑戰自我，孜孜以求追求夢想的精神。

蘭博基尼的三大啟示：
1. 創新需要你我共同鼓勵和包容
現在接受一個新觀念比忘記一個老事物更難，我們評價一個新事物，往往拿以前的標準、認識、規則來對待，同樣一個舊的習慣、舊的模式、舊的技術、舊的方法、舊的制度又很難忘卻，在社會轉型期中，這樣的衝突和矛盾日趨激烈。
如果中國某個拖拉機企業，要造跑車，你會怎麼想？估計除了嘲笑和奚落沒有其他吧。社會缺少創新的動力，和接受包容創新的輿論環境，在從小接受“不”字教育，告訴我們這個不能做，那個不能做的環境下，中國能出現自己的蘭博基尼嗎？這是值得深思的地方，創新和變革是社會進步的永恆動力，如果我們缺少這樣的土壤環境和

制度安排，缺少對新生事物的包容度，那麼我們的生活和未來沒有太大變化。

蘭博基尼、法拉利、布加迪威龍這樣的頂級跑車都在意大利製造，說明文化對生產力的影響力有多大，中國需要這樣一種鼓勵創新，包容創新的文化和制度，這需要我們每一個人的共同努力，這個時代，最稀缺的是想像力和挑戰即有世界，開辟新世界的勇氣，阿凡達的成功就是證明。英雄起於微時，在他弱小的時候，我們能夠包容他，鼓勵他，從我們身邊做起，用微笑和行動鼓勵每個勇於改變現狀的事物和人。

2. 在不利條件下，如何將企業做強做大

當你的產品被說成山寨，冒牌貨，當你的企業被別人認為是不起眼的企業時，你會怎樣想？你能咽下這口氣嗎？

山寨沒關係，模仿也沒關係，大牌也是山寨起家，代工開張，關鍵在於不是一直山寨下去，現在很多人嘲笑中國車企的製造水平，當吉利造出了100萬的豪華轎車時，當吉利收購沃爾沃時，很多人已經被既定的現實所同化，認為高端技術和品牌只能掌握在西方少數汽車手裡，卻不敢突破舊世界，打開一個新的局面，這是做企業最大的問題。

目前陷入一個怪圈，一面羨慕跨國公司的技術和高利潤，另一方面卻選擇留在山寨層面，將本來干實業的資金，去炒房炒股，很多企業做到一定程度，失去了目標，把自己早早賣給投資機構和跨國公司，蘭博基尼從製造拖拉機，到製造超級跑車的事實證明，一切皆有可



能。

一個企業沒有了願景和目標，一個企業缺少精神，缺少在不利情況，如何轉變的勇氣，企業很難能夠長久發展下去。中國企業正是缺少這樣一種蘭博基尼精神，被各種各樣的現實情況、理論、輿論左右制約，影響到企業的更高層面的發展。當然可喜的是，一些企業不接受現實的規則和條條框框，勇於轉型，如深圳邁瑞通過當初代理西門子、東芝、通用等大公司醫療器械設備開始，將賺來的錢持續不斷的進行自主創新，開發了一系列高精尖的醫療器械產品，不但可以以和昔日的跨國公司平起平坐，而且實現了質的飛躍，2010年邁瑞銷售額7億美元，而國內同行業排名第二的企業，銷售收入僅為2億元人民幣。

再如北京霓裳天禮車飾用品有限公司，一家打破常規的企業，對目前汽車市場千篇一律的造型和

顏色不滿，首次提出了“汽車時裝”



的概念，為每一輛設計開發個性化的車衣，汽車也可以和美女一般，穿著各種特別的時裝，出席各種場合，回頭率一定超過90%，通過自身技術解決了整個車型搭配的問題，他們正在為法拉利、蘭博基尼、保時捷開發的非洲豹裝，將成為都市一道獨特的亮麗風景線。並申請了專利，開辟了婚慶車飾和汽車個性化市場的新藍海。

3. 強大的對手是良師益友

蘭博基尼當初沒有被法拉利老板的冷嘲熱諷，可能就沒有今天的超級跑車。同樣，沒有強大對手，一個企業也不能激發出所有的潛能，獲得更大的發展，正如沒有伊利，就沒有蒙牛，短短5年1000多倍的發展速度。

向競爭對手學習，尊敬你的對手，甚至和競爭對手合作實現共贏，都能將個人發展、企業發展、組織成長推向一個更高的層面。正如家庭電器中的方太和老板形成良好的溝通和共贏，不隨便打價格戰和促銷戰，注重產品技術和檔次的研發，使廚用電器市場成為一個

高利潤、高增長，發展有序的市場。

值得注意的是，一些企業已經做到很大規模，感覺市場一無對手，這時如果不調整心態，以自己過去為對手，進行組織和模式的變革，恐怕就會被對手超越，美國為何不斷給自己製造假想敵，難道真是那麼好戰嗎？因為沒有危機意識，很容易被淘汰，很容易消亡。同樣，蘭博基尼能夠短期內迅速成功，很關鍵在於吸引了大批競爭對手的優秀人才。企業如何建立良好的企業文化和激烈制度，吸引和留住人才，將直接決定企業的未來發展走向。
簡而言之，當你看到此文，知道蘭博基尼也是拖拉機出身，是不是很受啟發呢？如果此文能激發你的蘭博基尼精神，喚起你心中的蘭博基尼，我會為你鼓掌加油。朋友不論現在如何，有夢想，一切皆有可能……

作者：本報特約撰稿人劉拓

MINI Negative Ion Generator

戴在脖子上的電子口罩

迷你空氣清新器

清新空氣 消煙除塵 增強抗病能力 改善睡眠 製造活性氧 保濕保健康

世界上最小的空氣清新器-迷你負離子發生器使用了世界上最新的科學技術成果。它使用最小，最薄的壓電陶瓷變壓器產生高壓，並產生約500萬個保護人類，特別是老人，兒童，婦女，病人，殘疾人等人群，讓人不會感覺不舒服。除了它的體積小重量輕，沒有噪音，無電磁輻射，而且不會受到其他電磁輻射，防止輻射。這個綠色產品加上一個關鍵的部件使產品更加完美。

實驗證明可以消除二手煙。並對防輻射塵污染、花粉過敏、病毒、黴菌等都有很好的防護作用

徵求代理，饋贈親朋禮物首選
詳情請電：Eva 626 .500.8068

迷你空氣清新負離子發生器帶給人們的是貼身的保護和無阻隔的暢快，讓使用者隨心享受“空氣維生素”。

輻射塵污染 花粉 二手煙 病毒 黴菌

大陸首個台灣原住民創業園簽約

【中新社報導】大陸首個台灣原住民創業園25日在河北省三河市簽訂意向合作協議，該項目預計投入100億元人民幣，分批引進台灣原住民農產品、工藝品及旅遊產品，期望打造一個匯集兩岸農業精品的示範田園鄉鎮。
這項名為“中華齊心台灣原住民創業園”的項目由三河市政府與臺灣原住民生存發展協會、即億成國際投資有限公司共同發起設立，選址位於三河市齊心莊鎮，距離北京市中心約30公里。
河北三河市長張金波在簽約儀式上說：“我很看好原住民創業

園項目，一是經濟合作有利於增進兩岸兄弟之間的感情；二是台灣原住民有著悠久的歷史和文化積澱，這個項目可以把豐厚的原住民文化引進到我們這裏，讓兩岸共享特色文化。三，這一項目有利於兩岸農業互惠互補。”
台灣原住民族生存發展協會理事長孔文吉表示，台灣原住民大概有50萬人口，分布在寶島各地，創造了豐富的特色農產品及原住民文化，但他們在經濟上比較弱勢，需要大陸給予更多的幫助。希望這個創業園能夠成為兩岸農業、人才、文化的交流平臺，並藉此深

化彼此的友誼和感情。
按照規劃，園區分為農業產業區、商業商貿區、農業觀光區、齊心人居小鎮等部分，主要以臺灣原住民無公害農業為基礎，引進島內農耕文化產品，在幫助台灣原住民改善經濟環境的同時，促進河北當地的新農村建設。
當天，創業園的兩岸合作方還簽署了首批購買台灣原住民農產品的採購協議，總價值1000萬元新臺幣，產品包括小米酒、高山茶、水果等。