

简单做人 用心做事

——新进员工陆文有感



屈指算来,来到公司也有一月有余了,可以说这段时间工作的过程也是我心态不断调整的过程。在这时期里,要感谢公司的领导及同事在工作上给予了我极大的帮助,使我能够尽早适应环境,融入团队,并且全情投入工作。

大学时期,我学习的是电气工程及其自动化专业,在过去几年里我一直从事机电经营工作,天南地北的跑,业务也算娴熟,从建筑一次机电到模块化家具的四次机电,从方案设计到落地实施,在工作中也积累了一些经验。

8月初我第一次走进电力电子经营部,项目经理个个都是风霜满面,经验丰富,久经沙场,给我留下了深刻印象。看着一个个忙碌的背影,当时的我有些迷茫和不知自己的定位。经过一段时间,亲自参与具体项目,才对本职工作和公司都有了更深了解。

我拿到的第一份资料是电力电子的企业介绍,了解到公司成立二十余年,已在高压输配电领域有着自己的一席之地,其规模可观,发展空间巨大,上海国际金融中心等知名城市地标建筑都是公司标杆电力工程。公司秉承“简单做人、勤奋做事、实事求是”企业文化理念,在从事了这些年的营销工作后,我是非常认同这一理念的,植于简单这块土壤,绽放出的人生之花,必定是芬芳而持久。所谓的营销岗,是以个人的素质形象代表了

公司,是对外的窗口。我的师父常会说,学会简单做人才能用心做事,才可能成事,我们意在与客户长期合作,坚持实事求是,从不弄虚作假、投机取巧,以共赢为最终目标,把事业做好做大。公司以人为本,重在育人,尊重每一位员工的思想在实际工作中贯彻,这是不断发展壮大,在行业里伸根的重要原因。

刚入职期间,可以说并没有太多工作安排,但我的迷惑和压力却并没有因此减少,对工作认知的困惑、对内外人际关系的处理的困惑、如何在工作中提升自身能力的困惑……这是区别于以往的新环境,对我来讲,所接触的人和事物都是新的,作为新人,我需主动去了解,适应环境,同时也要将自我擅长展现给公司,在充分信任合作的基础上建立良好的人际关系。在翻阅了几天同事给我的资料后,了解到高压输配电与二次机电的确存在着不小的专业跨度,面对不同的业主群体和截然不同的经营模式,给我带来了很大的压力。在这期间闹过一些让人哭笑不得的笑话:有一回,应总无意间问起我业扩与新建的区别时,我一头雾水,直至应总走后,我仍努力回忆,反复念叨着上海话的“业扩”、“新建”是两个什么样的词。但我一直坚信的是“态度决定高度,细节决定成败”,为了能够尽快进入状态,我没少下功夫,翻阅项目施工图记录每

一个图标的作用,每一行参数的含义;从国家电网服务手册上了解受理项目类型、工作界面、设计规范、计费方式、收费标准等;记录工作中遇到的一切专业相关的内容,从电力配电的基础原理到国网公司“三型两网”的宣传目标……甚至我准备了一个专门的文档,将电业相关网站上、同事或客户提及的专业术语名词都记录下来,逐一去查去琢磨,了解其拓展内容,客户提及及时,以便可以迅速反应,与其沟通。

几周后,通过对供电公司的拜访,与相关联单位的沟通,不同项目的对接,我对项目经理一职有了比较深刻的理解。我们的产品覆盖了项目前期的规划设计、采购实施、后期运维,需要根据对项目的把控,对业主的了解去分析、判断、竞争,达到利益最大化。业务分为两端,我姑且称为前端和后端,前端业务面向电力公司或其控股的企业,我们承接大到土建施工,小到报修响应的各类业务,事无巨细,出现问题及时协调解决。后端业务面对各类用电企业,根据其项目类型(即使前文提到的业扩和新建),作为代甲方帮助申请供电,协调过程中各类事宜,面对层见叠出的供需矛盾迎难而上……这个岗位真的充满了挑战性。

虽然到岗时间不长,对业务流程仍不娴熟,遇到意料之外的事时也会手足无措……在领导与同事的关心和帮助下,我遵守规则制度的素质和,每天带着积极豁达的心态,保持饱满的心情,渴望有所突破。正是有了领导的关怀和各部门同事的帮助,才使我能够尽早从紧张的情绪中走出来,得以适应环境,融入团队,并且全情投入工作。

项目经理是个需要积累经验,时间沉淀的岗位,这需要耐心的关系栽培与搭建以及大量的项目实践。所谓“业精于勤而荒于嬉”,不足和需改进将在今后的工作中得以完善,我将积极发挥主观能动性,多看多问多学不断提高业务技能,鼓足干劲,为企业美好明天尽一份力。

(陆文)



上海电院电气设备有限公司党支部是由电院电气、电力电子、浦海电力三家民营企业组成的联合党支部,现有党员20名,主要服务在电力规划设计、施工一线、设备制造、技术经济、市场营销、行政人事等各个岗位上,由于日常工作性质差异,党员分散较大,统一集中学习一直是一个难以解决的问题。“学习强国”软件的出现,其流动、灵活的线上学习方式,让党员日常学习更为便捷,逐渐成为支部广大党员的手机“新宠”。目前,支部党员“学习强国”参与度达到100%,日常活跃度不断提升,参与热情日渐高涨。

“学习强国”软件为私企党员学习提供了极大便利,公司党支部在推广使用“学习强国”过程中,将原来的集中学习方式逐步转化为线上学习,利用平时碎片化时间,党员工作到哪“学习强国”学习到哪,受到党员们的极大欢迎,某位党员单天学习积分达58分,党员们的学习热情更充足,学习效率更高效,学习效果更明显,不知不觉中支部党员们的党性修养提高了,个人能力提升

了。民营企业追求效率,追求实效,“学习强国”不仅有效解决了效率问题,丰富的内容也促进了公司实效。随着改革开放深入和市场经济的发展,电力行业市场形势不断变化,对市场营销人员提出了更高的要求,必须及时掌握最新市场方向,随时更新个人知识库。“学习强国”软件提供了一个获取海量信息的便捷途径,有力支撑市场营销人员应对快速变化的电力行业市场,更好地为电院三企发展服务。除此以外,慕课部分的工程管理、工程法律、计算机等专业课程给日常繁忙在一线及管理岗位上的公司党员们提供了一个移动充电站。

电院电气党支部将以打造“学习型”组织为目标,用好“学习强国”APP这个“掌中宝”,让线上学习成为常态,使之真正成为教育党员、团结员工的学习阵地和精神家园,充分发挥全体党员的示范带动作用 and 先锋模范作用,充分用好这个“充电站”,把知识贯穿到生产中去,为电院三企再创新成绩贡献力量。

**党员『学习强国』参与度100%
党支部充分用好『充电站』**

(杨叶青)

一、管理的层次

区别于传统的团队管理概念,三板斧更加重要的关于用简明易懂,容易上手的方法,管理管理者的方法与系统。

阿里通过多年的学习和时间,总结出了适合自身企业发展的管理层次概念,认为管理可以分为三个层次:

第一层次:一个管理者是通过成就自己团队的成员,通过给予团队成员机会、支持团队成员发展、辅导团队成员进步,最终成就团队成员价值,而获得自己作为管理者的价值。

第二层次:一个中高层管理者的一定要理解,优秀的管理者是通过自己团队的努力,成就其他团队的价值。我们所有的子团队都是大团队达成最终目标的一个环节和一个组成部分,我们彼此是对方的土壤,是价值传递中不可或缺的创造者。

第三层次:一个高层的管理者是通过成就体系之外的价

值,来成就体系之内的价值。穿过管理者的迷雾,优秀的管理者是在管理自己的内心信仰。

二、阿里“三板斧”是什么

管理三板斧说的是进行有效进行管理的三个核心环节或动作。具体说来,针对基层、中层和高层管理者和不同的管理层次,三板斧是不同的。

1. 针对基层管理者的三个

指标:定目标、追过程、拿结果

(1)定目标:我们要知道自己和团队的目标,每个人都是清晰的。给团队定目标,明确地告诉他们,我们希望在三天结束之后拿到的结果是什么。

(2)追过程:在过程中,需要持续改进和反馈。除了定目标,还需要知道是如何分工的,在实施过程中团队遇到各种问题,理解或者不理解,快或慢。一定要追踪每个细节和过程,

前面越清晰,越知道问题在哪里。

(3)拿结果:基层管理者在每个阶段都能够打仗,最终拿到结果,以结果方式付酬,为结果鼓掌。一线管理人员在每个阶段都要拿出明确的结果,否则就是不达标。采取六天工作制(紧急且重要的事情最多不超过六件,定计划然后量化目标和总结。

2. 针对中层管理者有三个

指标:HIRE&FIRE(招人才)、TEAMBUILDING(建团队)、GETRESULT(拿结果)

(1)HIRE&FIRE(招人才):在阿里巴巴,招人及管理者的事情,如果管理者找不到合适的人才就不是好的管理者。同时管理者要学会开除人。如果人都招不到,说明你对外部链接不够。此外不能随便开除人,如果真的要开除,请问你开除

他之前,你帮过他哪三次?如果一个管理者说这个人要被开除,你发现开除他之前没有帮助他改进,他也不知道如何改进,这样开除的不是那个人,而是管理者。

(2)TEAMBUILDING(建团队):中层管理者必须要打造一支团队,给你一群人就可以管好。如何打造一个团队,一个团队要有士气,要有战斗力。

(3)GETRESULT(拿结果):既要人的结果,也要事的结果。

3. 针对高层管理者的三个

指标:揪头发、照镜子、闻味道

(1)揪头发:一个人会向上思考,这是眼界,往往屁股决定脑袋,但是我们不仅要基于自己的位置去思考问题,更要跳出自己的位置思考问题,比如站在老板的角度。揪头发的目的是大开眼界。

(2)照镜子:我们要成为别

人的镜子,告诉别人,你有什么问题,也要让别人可以随时照到你,能够让彼此在这样的土壤里互相持续地成长。1)你是否可以客观第告诉别人你看到的的东西。2)镜过不留影。3)任何事情和项目按道理都有无穷的可能性和选择,不要陷在本身的思路中。(说你有,你就有,没有也有;说你没有,你就没有,有也没有)如果别人感觉到你是哪个样子,即使你觉得不是那个样子,只要别人感觉是对的,因为世界是以别人的方式对待你。

(3)闻味道:你要比别人更敏感地发现尚未萌芽的问题。而且你要能发现很多别人没有发现的事,它既能代表你对未来的判断,也代表你个人在灵魂、哲学、精神上的思考,这是闻味道。(真实、担当、视人为人)

(本报辑)

阿里巴巴著名的“管理三板斧”