

# 那些不被重视的人其实藏着巨大潜能 7

热点关注



[美]蒂娜·齐莉格 著

吉林出版集团有限责任公司友情推荐

[内容简介]

本书由斯坦福大学著名创意课教授蒂娜·齐莉格的课程汇集而成。全书用大量生动、真实的案例,揭示了全球著名企业培养创意人才的独到方法,及各行业世界顶级精英们的成功创意思维案例。这些创意方法,必能帮助你解放大脑、打破思维禁锢,以一种全新的视角和方法去发掘奇思妙想,碰撞出创意火花,开创更有发展潜力的未来。

[上期回顾]

巧妙的激励制度可以带来意想不到的创意。不过很多时候,某些为了激励创新而出台的制度,却有可能在实际操作中阻碍创新。

如果你是登山爱好者,要组队挑战珠穆朗玛峰,那么在正式登顶前,你大概需要一个月的时间。首先要在珠穆朗玛峰山脚搭建登山活动的大本营,堆放好帐篷、睡袋、食物、氧气瓶及燃料等各种登山所需品。然后,沿着登山路线,依次搭建3个前进营地,离峰顶越近,营地内的装备越简单,到最后一个营地时,里面的设备可以满足几个人的需要就够了,因为在最后冲刺峰顶前,登山队员都不会在那里待太久。在搭建帐篷的过程中,队员们就渐渐适应了珠穆朗玛峰的高海拔环境。

一支登山队一般由10名登山员和5名负责运输物资的尼泊尔人组成,但真正挑战峰顶任务的往往由2名最有可能成功登顶的队员和1到2名尼泊尔人组成的小分队来完成。

一切准备工作就绪,小分队就带着所有人的殷切期待和祝福,踏上征服之路。如果他们顺利登顶,成功返回到大本营的话,整个登山队就算成功登顶。一直以来,全世界的登山队按这样的模式挑战珠穆朗玛峰已不下几百次,而且其他探险活动,如南极探险,也都是以这种模式为主。

有没有其他方式呢?智利宗座天主教大学的管理学教授、著名登山家、第一位登上珠穆朗玛峰顶峰的拉美人罗德里格·乔丹曾面临这样一个问题。一次,他带领着一支由11名登山者和4名尼泊尔夏尔巴人组成的探险队来到仅比珠穆朗玛峰低332米的世界第四高峰——喜马拉雅山脉的洛子峰。当所有的准备工作都完成后,他们遇到了一个难题:该让谁代表大家去登顶?

因为登顶的挑战太大,路途中

可能会遇到很多不确定的因素,因此,大多数情况下,只有最强壮、最有可能成功登顶的队员才有这个机会。但当时的情况是,罗德里格·乔丹从医生那里得知,所有的队员都有能力完成这个任务,而且都渴望登顶。这种情况是很罕见的,因为在这支探险队里有的队员曾登顶过珠穆朗玛峰,有丰富的登山经验;有的队员却是第一次挑战喜马拉雅山;有的队员已经到了一定岁数,这次登山活动很可能是他的最后一次探险活动了;有的队员却很年轻,今后仍有大把的登山机会。但由于所有人都对这次登顶抱有极大的热情,使每个人都适合接受登顶的重任。

作为团队的领导者,罗德里格·乔丹有权指定让谁去完成这次任务,但是他决定做一件自己从未做过,而且其他登山队领导人也很少做的事。

他把所有的队员召集起来,一起讨论谁才是最佳的登山者。经过几个小时的讨论,他们把每个人的优势、劣势对比后,仍未有结果。这时,最年轻的一名队员欧亨尼奥·盖兹曼——大家都叫他克欧——提议:“为什么大家不都去呢?”

这个建议很疯狂,因为每多一人登顶,就多一分危险。罗德里格·乔丹很清楚这点,在上次登山活动中他刚刚失去了一位好朋友,但是他决定试一试。

在确定食物、氧气等物资能满足所有队员登顶需要后,乔丹就决定让所有人——11名登山队员和4名尼泊尔夏尔巴人——都享有这次登顶的机会。

他把他们分为4个小组,规定每个小组要在前一个小组登顶成功时

再出发。第一小组成功登顶后,乔丹有些动摇了,因为这时他完全可以取消其他小组的登顶计划,直接宣布这次挑战洛子峰成功,不过他没这么做,而是坚持最初的决定。第二小组出发了,顺利;然后,第三小组凯旋;最后,乔丹亲自带领第四小组给这次登山行动上圆满的句号。

罗德里格·乔丹是位优秀的领导者。一般情况下,攀登顶峰的任务只会交给一两个最健壮的登山队员,更不用提不远千里赶来帮登山队扛东西的尼泊尔夏尔巴人了。但是,乔丹看到的是整个团队,认为每个队员——登山队员也罢,协作队员也罢——都应该享有攀登顶峰的机会。正是由于乔丹对登山队的信任,激发了整个队伍强大的信心,才创造了整个队伍冲刺峰顶的奇迹。但是说容易做到难,重视每个队员并非一朝一夕就能做到的。

每个人理解事情的角度不同,工作风格各有千秋,工作目标有时也迥然不同。在日常工作中,我们太善于用统一的标准去评判他人,鲁莽地认为某些人更优秀,而另一些人太过普通。但是,一旦出现了突发情况,我们惊奇地发现,那些平时不被重视的人才此刻真正的主角。

由于时间、物资等各方面因素的限制,我不可能带领着学生一起攀登喜马拉雅山,因此我必须换个方式告诉他们团队合作的重要性。

幸运的是,哈佛商学院研发了一款攀登珠穆朗玛峰的电脑模拟游戏。我让学生在课堂上以5人一组的形势来玩游戏。游戏中的登山小组由5人组成:一位组长、一位医生、一名摄影师、一名环保人士和一位马拉松选手,沿途共有5个营地,他们

要一起合作共同完成登顶任务。

每到一营地,他们都要做大量的工作。如为了确保下段行程的顺利,要检查身体,查询未来一段时间的天气状况,整理现有物资配备。有时还要应对很多紧急情况,像天气极度恶劣,某位队员突然生病、物资不足、个别队员跟不上大家的进度、队员的目标不统一,等等。

整个游戏玩下来用了一个多小时。结果是那些善于合作、沟通顺畅、搁置争议、能寻找彼此共同点的小组表现得最出色。在后面的讨论中,学生们明白团队合作并不是一件容易的事情,尤其在有困难的时候。优秀的领导者不仅要让队员不轻言放弃,更要保证所有队员有共同的理想、共同的方向。

学校本应该是培养学生创新精神的殿堂,而不是生产一台台记忆机器的工厂。一套套有标准答案的试卷测不出学生的合作能力,一场场呆板的考试教不出举一反三的应对能力。真正的课堂应该抛给学生充满挑战性的难题,迫使他们学会与他人合作,学会充分利用身边一切可以利用的资源。只有这样,当他们再从学校出来时,他们就不再害怕变通,可以信心满满地应对未来生活的一切问题。

想要建立一个富有创新精神的集体,团队的组合方式就显得尤为重要。首先要尽量避免队员都是同一类人,多选择工作风格迥异、对问题有独到见解的队员,碰撞才会有火花。其次,努力营造一种轻松的、游戏式的工作环境,鼓励积极的反馈行为,只有这样的团队才能利用一切可利用的资源,表现出强大的创意性思维力。

# 夏知瑾搞清来龙去脉,决定辞职

13

网络爱情



战神天罡 著

浙江大学出版社友情推荐

[内容简介]

闯骚宅男微博玩出事业爱情,惊心动魄的微博商战与搞怪无限的网络创意,你知道多少?穷小子爱上白富美,还不敢表白。邱宸用了最傻的方式——诉诸微博。被爱而不自知,常常互相伤害。夏知瑾不知道,在不远处,有个男人一直默默地爱着她。邱宸无心插柳,他的才华恰巧遇到微博商机。微博营销大战硝烟四起,与他对着干的那个,居然是夏知瑾?夏知瑾欣赏的那个“为你而微”,原来不是他?

[上期回顾]

“有门”和神牛合作,没想到遭遇危机,邱宸和袁胖子都被人在网上“人肉”。

袁胖子马上给微博大佬打求助电话,很快取回真经。他对邱宸说:“前段时间,我们跟热麦有过纠葛,后来突然消停了,我当时还说是微博的时效性作祟,现在看来不是。”“你怀疑是热麦从中搞鬼?”“只要查清楚这帮水军背后的策划团队,就可以搞清楚。”“嗯。我们要做的还不止查清楚这件事。还有一件事,更值得我们关注。”“什么事?”“刚才有团队出手相助,这个团队能量很大,动用了若干大号。他们这样做好事不留名,更让人感到后怕。”

他们动手分头找线索了。现在可以肯定的是,@什么牛奶是某个策划团队雇佣的水军。只要查清他受雇于谁,就能得知这个团队。邱宸决定启用姜太公的老办法,钓鱼。他从武圣那里要了一个小号,给@什么牛奶发了一条私信。@鸟核弹:我需要500水军,如有意,价格不是问题。过了一天,@什么牛奶回了信息。@什么牛奶:一点规矩都不懂。水军还需要规矩?邱宸请教了王冠雄。王冠雄告诉他,水军为避免被钓鱼,通常有自己固定的合作伙伴,只有通过合作伙伴介绍,他们才接单。

邱宸决定放弃@什么牛奶,因为这个号,在微博上代表了看似正义的质疑方,团队不会使用一次就扔掉。也就是说,这个号在团队里面是正式工,有一定地位。

他从那些站在神牛一边的水军中挑了个号。这个号骂了一天,就消失了,可能是一次性账号。邱宸给这个叫@你知道我在等你吗的账号发了私信。果然不出所料,这个小号马上回了:我个人养了20个小号,可随时启用。@鸟核弹:20个小号,我

全要了,多少钱?@你知道我在等你吗:老规矩,一个号100元。@鸟核弹:60元一个号。@你知道我在等你吗:没诚意,算了。@鸟核弹:当然有诚意,但是你也得给我一个市场参考价。@你知道我在等你吗:前几天,天方买了我30个号,一个100元,不二价。@鸟核弹:行,就100,给我20个。邱宸买了20个号。同时,套出了天方团队。天方,他当然知道,在业内也比较出名,很早就开始做微博营销。那么,天方受雇于谁?要查清天方的主顾,他不得不再次想到秦小曼。他想让秦小曼假装要做手表的推广,去套出天方最近的雇主。

听了邱宸的请求,秦小曼说:“好,是哪家?我去给你套出来。”“天方。”“天方?前几天,夏知瑾让我给她介绍一家微博推广工作室,我就给她介绍了天方。”邱宸当场愣在那里。这次事件对天方的影响,确实够大了。网友纷纷指责有门雇佣水军。人,一旦坏了名声,就完蛋了。神牛支付了80万策划费,提出提前解约。

一个陌生账号首先对@网购那些事儿发起了攻击,称有证据证明这个账号受雇于某家电商企业,发布不实信息,企图抹黑竞争对手。夏知瑾似乎了解了什么,直接找到了郭向平。郭向平说:“等这件事处理完,我会跟你把事情的解释清楚。”“这么说,确实是天方雇了两个人马,在微信上玩阴阳手?”“策略,只是策略。”“我觉得这事……太……”夏知瑾本想太作了,想了想咽了回去。

夏知瑾得知事情的部分内幕后,遥想着邱宸。她到底想要个什么

样的男人呢?此刻,答案似乎渐渐清晰,就是那块死木头。

自从邱宸上次找了秦小曼,秦小曼就一直关注着天方的动静。她越想越觉得自己把天方介绍给夏知瑾是个错误。她打电话约了夏知瑾,见了面就直接问:“你说实话,你们雇天方是不是就为了对付有门?”“是又怎样?”“你找天方,就是要对付邱宸?”“姐,你不懂。”夏知瑾本想说,你不懂,我也被郭向平蒙在鼓里了。可是,秦小曼情绪激动,不容她辩驳。秦小曼哼了一声:“你了解邱宸么?你问过他,诋毁热麦的事确实是他和BEBE联手做的吗?”

秦小曼继续说:“邱宸不会那么做的。他到底怎么得罪郭向平了?”吃完饭,两人沿着外滩,一路走着。秦小曼摊牌了:“你觉得邱宸怎么样?”“有思想,没意思。”“说实话,你喜欢过这块木头?”夏知瑾当然喜欢,可她不愿承认。“我记得前段时间,你对那个袁胖子很感兴趣,有进展么?如果我告诉你,有门微博所有的更新内容,都是邱宸亲自捉刀完成的,你信么?”夏知瑾大感意外,同时又偷偷地得意,自己看好的男人果然是非凡的。

夏知瑾问:“姐,你是不是喜欢他?”“这个问题等会再谈。我告诉你,邱宸开网店,开有门工作室,都是想向你证明,他很优秀。说到底,他是在通过这种方式,向你示爱。这个男人,有思想,靠得住。我跟你这些,不是让你感动于邱宸的痴情,而是赐予他爱情。”“姐,你是不是喜欢他?”“是,我喜欢他。可是,他的心不在我这儿。”“姐,你这算成全我吗?”“错了,我一直没放弃。但是,

我知道,他的心思完全在你身上。”

第二天,夏知瑾约邱宸一起吃饭。“工作室怎么样?”不提工作室便罢,一提起来,邱宸就忍不住要挖苦两句。“我不想跟你吵,到底怎么样?”“天方那招阴阳手,要得极漂亮,有门工作室看似无碍,实际受了内伤。”“对不起。今天就是想知道这件事的前因后果。网购那些事儿是谁的人?”“BEBE的人,但郭向平以为是BEBE找的有门微博的小号。BEBE知道我和热麦的恩怨,想通过这事来加剧矛盾。”“郭总也是这么认为的,他请了天方对付神牛,实际上是想对付有门。”“实际上,郭总的枪没偏,天方一直致力于令有门工作室声名扫地,而且他做到了。”

“我问完了。你怨恨我么?”“怨,不恨。”“你怨我不分青红皂白。”“不,我怨你明知郭向平有家室,还跟他走那么近。我心中的夏知瑾,不会喜欢一个有家室的老男人的。”“好。我该问的问题都问完了。”

第二天,夏知瑾向郭向平递交了辞呈。郭向平不同意签字,他说:“我们聊聊。你辞职是因为有门和邱宸?”“夏知瑾说:‘不全是,我想换个简单的工作环境。’”郭向平说:“有人心的地方,就没有简单的环境。你知道,我是很喜欢你的,但是我不会勉强你。如果你是因为这个原因,那我保证以后不会主动接近你。你不要离开热麦,热麦适合你。”

“谢谢郭总错爱,我想,我更适合自己的环境,过简单的生活。”郭向平默默地在辞呈上签了字:“你走吧,热麦随时欢迎你回来。”夏知瑾临走时恳求郭向平不要为难邱宸。郭向平一笑,未置可否。