

泛捷月刊

刊号
2017
十月



泛捷信息站

编者按：倾听是获得信息以及事情发展趋势的重要方式，是有效沟通的基础。这个金秋十月，泛成上海公司的管理团队开展了一场以“听”为主题的拓展培训，通过活动体验，进一步了解倾听的作用，掌握倾听的关键，在日常管理中学会善用倾听，提高团队凝聚力和战斗力。本期的“泛捷信息站”就要为这场活动打call。

倾“听”在绿舟

—2017年泛成上海户外拓展活动侧记

2017年10月14日，天有点阴，但是东方绿舟很燃，泛成国际货运有限公司管理层正在这里进行一场超燃的拓展活动。

简单的热身后，在教练的带领下大家分成了三组进行小组PK赛。每个小组都为自己的团队起了一个响亮的队名和口号，“蛟龙队”、“拳头队”、“夕阳红队”在高涨的热情中开始了比赛。伴着阵阵锣鼓和声声加油，第一个项目“赛龙舟”就竞争激烈，每个人手持船桨，在锣鼓声中齐心协力，奋力前行！第一名“蛟龙队”队如其名，似一条矫健的龙率先达到了终点。二三名的争夺也扣人心弦，两条龙舟追此逐彼，“拳头队”最终小胜半

个身位到达了终点。通过龙舟比赛，大家体会到了每一条龙舟都是一个整体，一支队伍想要更快更稳地前行只有心朝一个目标，劲往一处使。泛成就像这条龙舟一样，管理层就好比龙头，朝着一个目标，龙舟中的所有人心在一起，努力向前！紧接着的两个项目“水到渠成”和“步调一致”都是考验小组的团队协作能力。平日里严肃认真的主管们在绿茵草地上展现出他们身姿矫健的另一面。





如果说上午主要是体力比拼，那下午就是脑力的较量。解密“达芬奇密码”考验的正是各位管理者们的规划能力、协调能力、沟通能力，和这次的主角，倾听能力。游戏一共进行四轮比赛，每一轮老师都会将所有扑克牌面朝下，小组成员依次随机翻扑克牌，要求按照顺序从小到大依次翻出所有的牌，哪组用时最短即获得胜利。

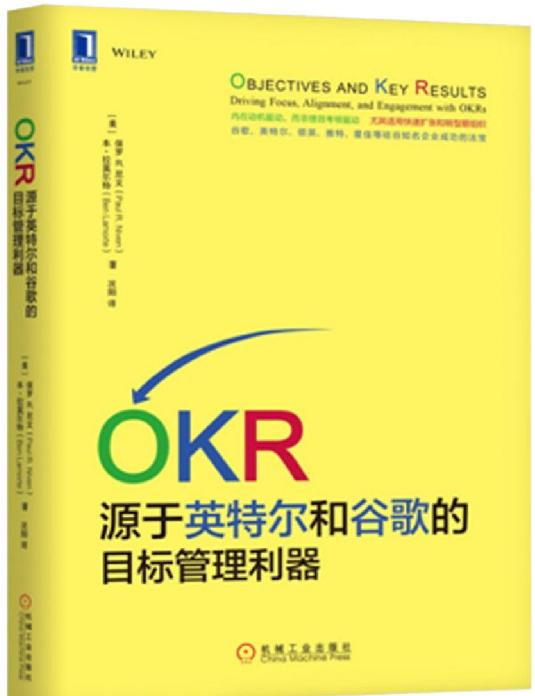
比赛正式开始后，各小组充分讨论，头脑风暴，各出其招。然而，有的队伍能完美的执行既定战术，一路披荆斩棘。也有的队伍在比赛过程中表现得不尽人意，没关系，那就献出你们的俯卧撑吧！每轮比赛的胜利者都开启了强大的“围观模式。”最后在老师帮助下，大家了解到了这是一个考验团队有效沟通的游戏。团队在游戏中制定计划，上传下达的过程就好比管理的各个环节，一个环节出现问题都会导致计划的失败。而其中学会倾听是沟通中的重点，当沟通的双方都在同一频道，彼此步调一致才能更好地完成目标。这也恰好符合了泛成的企业文化——听。



经过一天紧张刺激的体力脑力竞赛，大家虽然略有疲惫但也是收获颇丰。到了晚上是大家最期待的烧烤晚会。“大厨们”比拼烧烤厨艺，并举行爱心拍卖，为泛成的爱心基金献上自己的一份心意。一天的拓展活动在夜色中落下了帷幕，阵阵凉风中泛成上海公司所有管理骨干的心紧紧地联系在一起，他们将会为公司更好的明天继续努力奋进！

供稿：泛成上海

好书推荐



内容简介：

OKR(目标与关键结果法)是一套严密的思考框架和持续的纪律要求,旨在确保员工紧密协作,把精力聚焦在能促进组织成长的、可衡量的贡献上。在KPI已经应用多年的背景下,怎样才能更好地实施OKR?如何更好地将OKR集成到企业现有的绩效评估体系中?本书给出了答案。此书旨在帮助企业克服各种错综复杂的挑战,给予管理者在应用方面的综合性指导包括:如何更好落地执行战略规划;如何更好构建高效组织;如何保持组织持续增长;如何避免颠覆式创新的冲击;如何帮助员工确定工作优先级;让OKR成为联结组织战略和团队、员工目标的利器。



写在前头：小故事往往蕴含着大启示。看看以下这个故事，你是否会对自己的人生有了新的思考？你将如何定位你的人生？你要为自己寻找一个怎样的人生舞台呢？

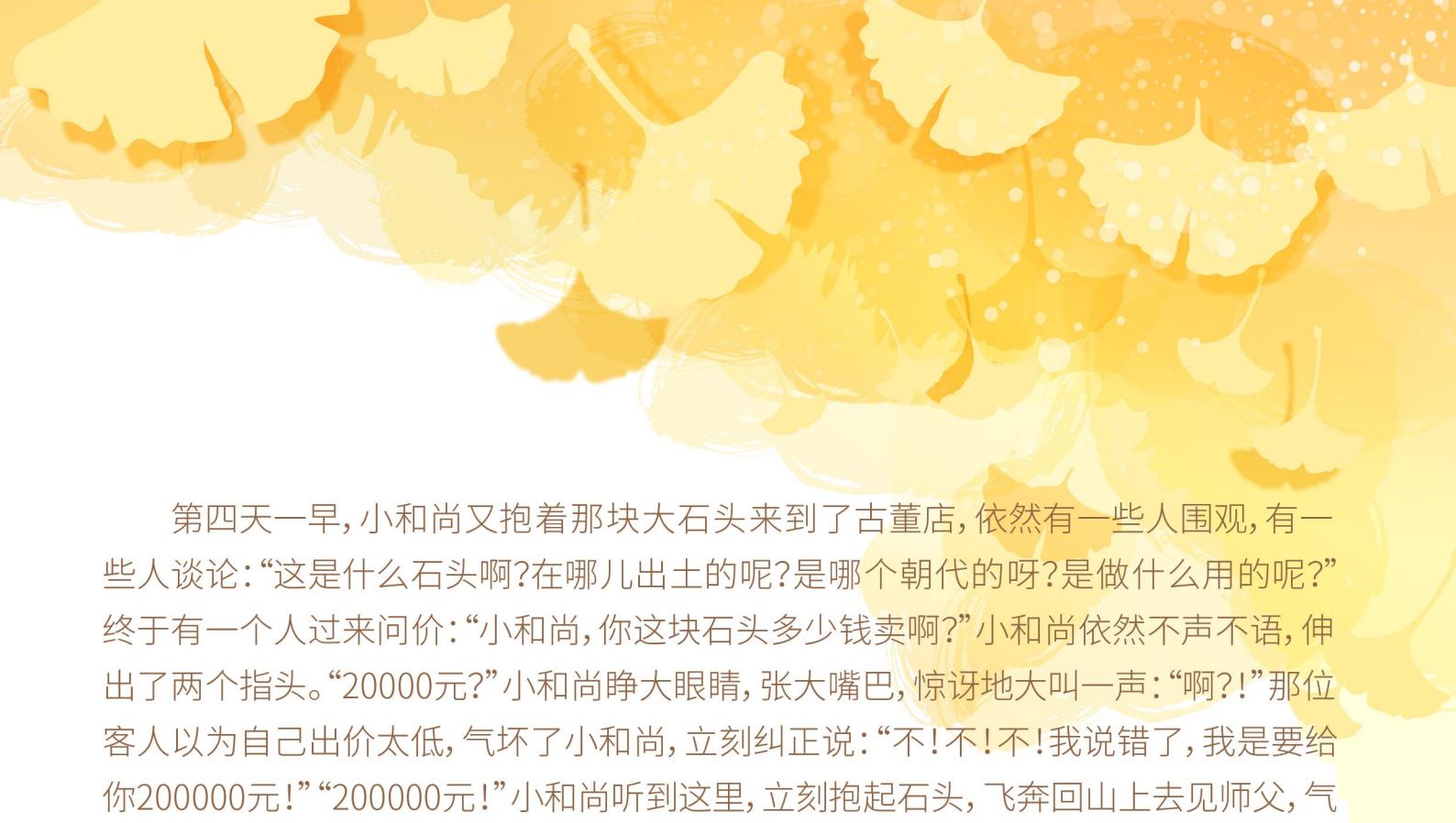
人生最大的价值是什么

一天，一个小和尚跑过来，请教禅师：“师父，我人生最大的价值是什么呢？”禅师说：“你到后花园搬一块大石头，拿到菜市场上去卖，假如有人问价，你不要讲话，只伸出两个指头；假如他跟你还价，你不要卖，抱回来，师父告诉你，你人生最大的价值是什么。”

第二天一大早，小和尚抱块大石头，到菜市场上卖。菜市场上人来人往，人们很好奇，一家庭主妇走了过来，问：“石头多少钱卖呀？”和尚伸出了两个指头，主妇说：“2元钱？”和尚摇摇头，家庭主妇说：“那么是20元？好吧，好吧！我刚好拿回去压酸菜。”

于是，小和尚没有卖，乐呵呵地去见师父：“师父，今天有一个家庭主妇愿意出20元钱，买我的石头。师父，您现在可以告诉我，我人生最大的价值是什么了吗？”禅师说：“嗯，不急，你明天一早，再把这块石头拿到博物馆去，假如有人问价，你依然伸出两个指头；如果他还价，你不要卖，再抱回来，我们再谈。”

第三天早上，在博物馆里，一群好奇的人围观，窃窃私语：“一块普通的石头，有什么价值摆在博物馆里呢？”“既然这块石头摆在博物馆里，那一定有它的价值，只是我们还不知道而已。”这时，有一个人从人群中窜出来，冲着小和尚大声说：“小和尚，你这块石头多少钱卖啊？”小和尚没出声，伸出两个指头，那个人说：“200元？”小和尚摇了摇头，那个人说：“2000元就2000元吧，刚好我要用它雕刻一尊神像。”小和尚听到这里，倒退了一步，非常惊讶！他依然遵照师傅的嘱托，把这块石头抱回了山上，去见师傅：“师傅，今天有人要出2000元买我这块石头，这回您总要告诉我，我人生最大的价值是什么了吧？”禅师哈哈大笑说：“你明天再把这块石头拿到古董店去卖，照例有人还价，你就把它抱回来。这一次，师傅一定告诉你，你人生最大的价值是什么。”



第四天一早，小和尚又抱着那块大石头来到了古董店，依然有一些人围观，有一些人谈论：“这是什么石头啊？在哪儿出土的呢？是哪个朝代的呀？是做什么用的呢？”终于有一个人过来问价：“小和尚，你这块石头多少钱卖啊？”小和尚依然不声不语，伸出了两个指头。“20000元？”小和尚睁大眼睛，张大嘴巴，惊讶地大叫一声：“啊？！”那位客人以为自己出价太低，气坏了小和尚，立刻纠正说：“不！不！不！我说错了，我是要给你200000元！”“200000元！”小和尚听到这里，立刻抱起石头，飞奔回山上去见师父，气喘吁吁地说：“师父，师父，这下我们可发达了，今天的施主出价200000元买我们的石头！现在您总可以告诉我，我人生最大的价值是什么了吧？”

禅师摸摸小和尚的头，慈爱地说：“孩子啊，你人生最大的价值就好像这块石头，如果你把自己摆在菜市场上，你就只值20元钱；如果你把自己摆在博物馆里，你就值2000元；如果你把自己摆在古董店里，你值200000元！平台不同，定位不同，人生的价值就会截然不同！”

为什么一个老板再难，也不会轻言放弃，而一个员工做得不顺就想逃走，为什么一对夫妻再吵再大矛盾，也不会轻易离婚，而一对情侣常为一些很小的事就分开了。说到底，你在一件事，一段关系上的投入多少，决定你能承受多大的压力，能取得多大的成功，能坚守多长时间。冯仑说，伟大都是熬出来的。为什么用熬，因为普通人承受不了的委屈你得承受，普通人需要别人理解安慰鼓励，但你没有，普通人用对抗消极指责来发泄情绪，但你必须看到爱和光，在任何事情上学会转化消化，普通人需要一个肩膀在脆弱的时候靠一靠，而你就是别人依靠的肩膀。

同样的，在你自己的内心。你的世界是由你创造出来的；你的一切都是你创造出来的；你是阳光，你的世界就充满阳光；你是爱，你就生活在爱的氛围里；你是快乐，你就是在笑声里。你心在哪，成就就在哪！

(节选自网络)