



又到一年毕业时,约600万高校毕业生从象牙塔中走出,开始了从天之骄子到职场新人的转变。职场新人初涉社会,存在一些错误的消费和投资观念,对风险认识不足,很容易忽视自身的保障。对此专家昨日接受记者采访时表示,职场新人需制订好包括理财规划、风险管理规划在内的人生规划,这样才是对自己负责,对父母负责,对家人负责。

新人上路 请系好安全带

□王传法

疑问一:如何告别月光?

刚刚毕业的李同学来自大城市,月薪6000元,喜好刷卡消费,购物从不手软,泡吧更是常客,每月底总是捉襟见肘,是个彻彻底底的“月光族”。专家建议减少消费性支出,按照支出必要性的主次关系适当减少开支,量入为出。毕业一年的小丁则正好相反,虽然每月收入也有5000多元,但总觉得把钱存银行才有安全感。对此,理财专家建议,应以保守型投资风格为主。新鲜人缺乏投资本金,这个时期投资的目的不在于获利而在于积累资金,即以储蓄和保险为主。

据统计资料显示,年轻人是意外发生率最高的人群。意外保险的一大特色就是保费低廉,因此,这类保险对于刚参加工作的年轻人来说,较经济实惠。职场新人在选择意外险时,还要综合考虑生活与工作

中意外出险的概率。一般来说,工作流动性大,需经常出差的人群可多买一些,而办公室白领、文员等就可以适量减少意外险的比例。类似小丁的职场新人可以尝试缴费灵活的万能险,稳健的保本保息的分红险,被称为“懒人投资”的定投基金,作为强制储蓄方式,可避免基金择时风险,也适合缺乏投资经验的职场新人。此外,新鲜人可抽出小额资本进行高风险投资,目的是获取投资经验。

疑问二:保险可有可无?

小魏毕业后考上了公务员,认为自己工作又稳定,又购买了社保,因此不需要买其他保险。“我现在还年轻,也不会得什么大病,而且又有单位,该有的保险都有,没必要买保险”。

针对这种观念,业内专家表示:“大病和意外是无法确定的,社保是补偿性质,名义

上药费报销80%,实际上很多自费药、特效药是不予报销的,这就需要商业保险作为补充。商业保险是赔付性质,一旦确诊,按保额赔付,与社保毫无冲突。”而且,同样的险种、同样的保额,保费会随被保险人年龄增长而增加,如果等到年龄较大,身体状况较差时再买保险,很可能因年龄和健康原因被拒保,即使通过核保,也要支付较年轻时更多的保费。因此,人身保险需趁早打算。

据相关部门统计,人一生中患重大疾病的几率高达72.17%,巨额的医疗费对于普通家庭而言无疑是巨大的冲击。目前我国处于“4-2-1”的家庭结构中,甚至是“8-4-2-1”的家庭结构,所以专家提醒,部分职场新人逐渐成长为一家之主,尤其是职场新人中是独生子女的人较多,一定要拨出小部分钱投保,可以选择缴费少的定期险、意外保险、健康保险等,以确保家庭

经济的稳定性。

疑问三:炒股来钱更快?

小胡大学读的就是投资学,读书的时候就曾用父母的生活费炒股,渐渐成为了狂热的投资爱好者,在股票、基金市场是如鱼得水,大涨大跌面前更是气定神闲。他认为,“反正现在又不急着结婚,更没有房贷、车贷压力,即便投资亏点也没什么,现在还年轻,以后赚钱有大把的机会”。

部分人甚至认为买保险还不如炒股票,从而将投资中心放在股票、基金、养老市场上。部分人往往非常自信地认为:“与其用每年缴纳养老保险的资金,不如去投资别的途径挣到更多的钱。”其实这是一个片面认识,这个阶段的人有必要做好规划。业内人士建议,只有社会

保障险,商业养老保险及个人储蓄这三者有效的结合起来,才能构成稳固的退休养老“三角形”。泰康人寿湖南分公司保险专家潘满虹表示,保险首要的是保障功能,而非收益功能。炒股投资回报率的确高,但同样风险也很大,年轻人不可采取过于冒进的投资方式,仍需储蓄、债券、保险等较安全的投资方式做辅助,以温和进取型投资风格为主。



办公室权力潜规则

勾勒职场三大“组织路线图”,中层成为政治生态重点环节

“公司政治”是一个想在职场上生存的人所必须了解的事情,“政治”就是众人之事,企业也不例外,因为企业就是由一群人组成的组织。

那么,公司政治的背后究竟是什么呢?企业文化?组织架构?或者干脆就是人的自利心理在作祟?

最顶端——总裁、总经理

在职场生态链中,简单划分有三个圈子。第一个圈子在最顶端——“总裁”、“总经理”、“总监”,这个圈子的人通常对生态链下端的人拥有录用、解雇、绩效评定、提拔和加薪的大权。他们中或有矛盾,但是这种矛盾大多存在于属下的猜测之中,他们更为珍惜现今这个职位带来的地位和尊严。如果没有绝对把握,不会轻易表明自己在人事问题上的爱憎,非到万不得已不会亮底牌的。对向上爬已经没有企图的人通常会更懂得小心翼翼保护自己。

中间圈:外号是“传声筒”

第二个圈子在中间,是企业的中层和基层经理,分公司经理、大区经理、区域经理、城市经理、部门经理或品牌经理等,他们的另一个外号是“传声筒”,藉由他们,企业向基层和客户传递来自最高层的声音。但做这个“传声筒”也并非这么简单,传谁的声音、传多少,都是学问。

他们中间又有好几类人。一类是“政治盲”,只知道做事,却不知道汇报成绩,这些人大多从基层升上来时间还不久,单干的习性还没有完全褪去,工作上也许是一把好手,但往上爬升的门道要么是没有摸熟,要

么就是还不知道抱哪棵大树。

另外一类是“政治狂”,他们通常做经理的时间久了,逐渐摸到了公司政治的门道,也找了一两棵认为安全的大树。我们通常说他们是“某某的人”,或是“上面有人”。这类人好比把赌博的筹码都押在了开大或者开小上,押对了一人得鸡犬升天,押错了马上就成为职场对手首先要干掉的人。

最后一类是真正的“骑墙派”,大多身在曹营心在汉,在职场权贵当道的第一天便会拜在门下,同样的,倒台的那一天,踹的脚也比谁都要狠。

最下层:外号叫“小虾米”

第三个圈子在最下层,通常有些个外号叫“小虾米”,他们的正式职位通常是业务代表、销售主管、行政助理、办事员,或干脆名片后什么称呼也没有。他们中有些人是精明的,知道该奉承谁,擦谁的鞋;也有些人是浑浑噩噩的,永远搞不懂那些“大树”的家谱,公司政治对他们而言,还是懵懂的事。



老板

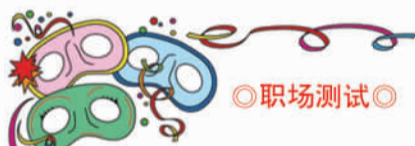


传声筒



西西

小虾米



职场中的你会被取代吗?

如果你是一个成年人,一觉醒来突然发现自己尿床,你的直觉会是什么?

- A. 只是太累
- B. 以为在做梦
- C. 膀胱无力

答案分析

选择A:你开疆辟土的战斗力的无人可取代的:战斗力十足的你面对任何新挑战,你都可以轻松搞定创造好成绩。这类型的人不服输,而且个性坚毅脚踏实地,在职场上只要做一件事情即使拼了命也要做好。

选择B:你的领导能力是无可取代的:其实你是一个具有领袖魅力的人,你的领导统御方式是带人先带心,而让所有部属都会愿意为你搏性命。这类型的人会将心比心,带人就先带心,凡事都会跟大家一起分享,因此属下都会忠于他,凡事都会力挺到底。

选择C:你在职场中是一位不可缺少的开心果:在职场中你为大家带来欢乐,乐观开朗的态度让你博得好人缘,而且让人无法忽视你的存在!这类型的人在团体中很乐观开朗,所以大家很喜欢跟他相处,除了专业能力之外,乐观积极的态度使得大家无法忽略他的存在。 东子

