

新就业结构下

如何打造“年轻的”团队文化

威海市二轻幼儿园 姜彩虹



近年来,企事业单位职工队伍的结构发生了很大的变化。年轻人增多,老年人减少。年轻人在企业中占有绝对优势,他们有理想,有抱负,勇于开拓和创新,但不少人缺乏具体的行动和奋斗精神,欠缺老同志的坚定信念和艰苦奋斗、吃苦耐劳的优良传统。新的职工结构要求新的团队文化与之相适应。

扫描:就业结构“年轻化”

近年来,社会条件变化正在发生日新月异的变化:一是市场经济的不断发展;二是机构改革的不断加深;三是对外开放不断深入。而在工作对象方面,近年来,企事业单位职工队伍的结构发生了很大的变化。年轻人增多,老年人减少。

企业思想政治工作自身的这些变化,要求有新的工作方式与之相适应。社会变革使思想政治工作面临“两个变化”,决定了思想政治工

作必须要有的放矢,不说空话,要求真务实、勇于创新,在加强过程中改进,在继承基础上创新,才能不断开创思想政治工作的新局面。

在新形势下,针对新时期的人民群众,思想政治工作要由过去的强制性、指令性转变为适应市场经济要求的参与性、指导性,与有情管理相结合,创造出丰富多彩、形式多样、职工广泛参与并乐于接受的活动方式,增强思想政治工作的吸引力、感

染力和说服力。思想政治工作者应建立起与员工深厚的感情,要真心实意,带着深厚的感情去做工作,像对待自己亲人那样无微不至地关心人、体贴人,使对方切实感受到温暖。应学会换位思考,倾听不同意见,只有设身处地,以心换心,才能真正理解人,说服人,达到教育人的目的。要坚决克服那种方法简单,急于求成,带着情绪做思想工作的弊端。

同甘共苦 加强“凝聚力”

帮助群众解决实际问题,首先要重视干部群众的要求,对干部群众反映的实际困难,不管能否解决,都不能回避。应当满腔热情,主动关心,尽力解决。各级领导更应该深入到群众中

去调查研究,把需要解决的问题一件件理出来,尽最大可能创造条件加以解决,使广大群众能够体会到党的政策的温暖,既能与单位同“甘”也能与单位共“苦”。同时,从指导思想到实

际工作措施都要坚定地服从和服务于经济建设,把促进改革和发展作为工作的出发点,把思想政治工作贯穿到各项实际工作中去。做好同部署、同落实、同检查、同考核、同奖惩。

摒弃“我说你听” 以情感人

思想政治工作是做人的工作,必须坚持以人为本,在如何培养人、关心人、提高人的素质和动员人的

积极性上下功夫、做工作。要尊重人,理解人,以理服人,以情感人。思想政治工作者应以平等的态度和群

众交流思想,交换意见,互相帮助、互相学习。过去那种“我说你听”的做法必须摒弃。

对症下药 在“帮”上下功夫

为了增强思想政治工作的针对性,新时期思想政治工作应注意在“帮”上下功夫。具体政策是党的路线、方针在实践工作中的体现,与干部群众切身利益有着十分密切的关系。干部群众如果

对政策不理解,很容易引起思想上的疑惑,情绪上的波动。随着机构改革、人事制度改革、医疗体制改革、社会保障制度改革、住房体制改革等一系列具体政策的陆续出台,帮助干部群众学习这些政

策、掌握这些政策、用好这些政策,是思想政治工作的重要任务。把党的政策原原本本交给群众,帮助他们了解政策出台的背景、掌握和熟悉政策内容,提高执行政策的自觉性。

继承与创新 塑造团队新“精神”

对过去好的经验和办法,应该继续发扬,同时要在实践中不断进行新的探索,不断创新。一是领域要不断拓宽,努力消除思想政治工作的“盲

区”。二是视角要变换,既继承传统又突破陈规,努力提高思想政治工作的水平。三是载体要扩展,充分利用和发挥现代化传媒迅捷、信息量大、直

观形象的优势,真正使寓教于乐活动有引力,单位文化建设有张力,现代传媒运用有活力,从而进一步增强思想政治工作的实效性。

平安直销车险首推“蜜蜂服务标准”

随着社会经济不断发展进步,忙碌的生活使人们对便捷服务的需求不断提高,为满足车主对高质量服务的需求,平安直销车险重磅推出“蜜蜂服务标准”,打响了车险行业服务变革的第一枪,国内千万车主将首度享受到标准化的车险服务。

专业、便捷、实惠打造“蜜蜂服务标准” 平安直销车险推出的“蜜蜂服务标准”是车险行业首套服务标准。该标准基于平安车险“专业、便捷、实惠”三大核心优势,结合平安产险的服务承诺,打造出车险市场上崭新的服务标杆,为车主提供了一整套标

准化的车险服务保障。在专业标准中,平安车险结合自身丰富的直销车险经验,对不同岗位上的员工制定了全国统一的专业培训体系,确保每一位员工都能在自己的领域内,为客户提供全国统一的、专业化的车险服务体验,使每位客户都能享受到专业顾问式

的车险服务。在便捷标准中,平安车险结合自身实力优势,推出了领先于行业的、标准化的服务体系,以满足全国车主从车险投保到售后理赔、再到救援保障,都能享受到平安安全方位、标准化的便捷服务,最大限度的缩短理赔时间,用心为客户排忧解难。

在实惠标准中,车主可以随时通过平安车险直销平台,量身定制个性化投保方案,享受保费多省15%的价格优惠。同时,平安车险的客户还可以获得专属“i车卡信用卡”,刷卡加油即享97折优惠,可谓将实惠随身携带。 蜜蜂形象诠释平安高

品质服务标准 平安车险负责人表示:“蜜蜂是勤劳专业的象征,同时也是酿蜜专家,平安希望用心为消费者提供最甜蜜的服务,同时蜜蜂不只是一个形象,还代表着平安高品质的蜜蜂服务标准,也是平安对所有消费者的承诺”。 (莫思思)

电话车险——专家教你辨真假

近期,中央台报道了某地出现假保单骗保的事情。车主王小姐看后很有感触。原来,她也曾遇到过类似的情况。

不久前,王小姐接到过这样一个保险推销电话。对方声称是平安电话车险销售人员,表示投保平安电话车险可享受更多的优惠。同时

还承诺:“对于5000元以下理赔案件,不用拨打平安电话报案,只要找他们就可以搞好了。”同时这位销售人员还罗列了一大堆各种名目的所谓“车主卡”,表示投保后可以随险赠送。但唯一的要求就是:缴纳保费必须是现金,不能刷卡。当王小姐表示要考虑一下时,这位销售人

员却不肯留下可以联系的电话号码,只说让王小姐先考虑考虑并会再打过来。面对如此多的诱人承诺,王小姐觉得有些蹊跷,于是打电话到平安保险咨询后才知到,遇到的推销人员其实是假冒平安电话车险的骗子,他们借用电话车险的名义,向车主们承诺各种名目

的增值服务,但往往所承诺的一些服务都被夸大化了,理赔时根本无法兑现。对于这样的仿冒推销行为,广大车主怎样来辨别真伪呢? 平安电销4008-000-000 温馨提示: 首先,车主在选择电话购买车险时,首先要识别保

险公司的官方直销电话号码。 保监会规定:全国任何一家经过授权电销牌照的保险公司,均设立唯一的全国电销营运中心和投保呼入号码。经营电话车险业务的保险公司,只有一个全国统一投保呼入号码和一个全国统一呼出号码,其他任何形式

的推销号码均属仿冒。 同时,还要提醒各车主,在车险投保时,不要轻易给现金,尽量采用POS机器刷卡、银行转账等形式付费,以避免中间人在代收保费的过程中,利用现金交易私自克扣投保人的保费,在理赔时遭到不足额赔付。 (莫思思)

“金葵花·宏领杯”高尔夫友谊对抗赛完美谢幕

专刊记者/侯真珍 通讯员/王峰

近日,由山东宏领地产冠名,协同烟台市高尔夫协会及招商银行威海分行高尔夫球队举行了一场友谊对抗赛。比赛结束后,在名兰假日产权酒店举行了颁奖晚宴。 晚上六时许,颁奖晚宴正式开始。在主持人的开场白之后,山东宏领地产营销总监刘爽为大家介绍了山东宏领地产开发有限公司以及详细的介绍了晚宴的所在地名兰假日酒店。 在颁奖前,山东省人民

政府原副省长孙守璞为晚宴致辞。致辞结束后,主持人宣读了本次比赛的成绩,随后颁奖仪式正式开始。由招商银行威海分行王智华行长为最佳挑战奖颁奖,由中粮君顶酒庄陈云昌总裁为最近距离颁奖,由威海市原人大常委副主任张璞为最远距离颁奖,由本间高尔夫山东区域李虎总经理为净杆冠军得主颁奖,由山东宏领地产丁良杰董事长为此次比赛总杆冠军颁奖,由山东省原副省

长孙守璞为团队获胜方颁奖,颁奖结束后晚宴开始。 名兰假日产权酒店,是一所唯一可购买的全精装星级酒店。独特的装修风格,全套的家电设备,专业的酒店管理公司托管,丰厚的年底分红,使名兰假日产权酒店成为顾客的私产酒店,是既可以居住又可以投资的私产酒店。 【相关链接】 山东宏领地产开发有限

公司成立于2004年10月,是以高端地产开发与销售为主的房地产开发商。成立5年来公司成功开发了玖玖名邸、名座、名兰、名贝、名湾等项目。公司秉持“真诚筑就使命”的企业经营理念,构建了以“注重学习、勤于思考、诚信敬业”为核心的企业价值体系,建设了一支学习型、创新型的开发管理团队,实现了员工和企业共同成长。



▲ 山东宏领地产董事长丁良杰为选手颁奖