

财富

【互动平台】 创意经济,无处不在。您是否有着独具特色的创意点子,您可曾听说别具一格的创业秘笈,或者当您看到某一个创富故事时怦然心动,只要与创意相连,只要与智富有关,“创意360度”将全方位关注。欢迎拨打创意热线:0551-5223791,您还可以登录“星空社区”论坛与我们在线讨论,或发送电子邮件至 zchk2003@163.com。分享创意经济,迎接创富明天!

星报·商学院

领导的影响力
从哪里来?

【定律】怀特定律

领导在群体外的声望有助于巩固他在群体中的地位,而他在群体中的地位又提高了他在外界的声望。

【寓言】佛塔上的老鼠

一只四处漂泊的老鼠在佛塔顶上安了家。佛塔里的生活实在是幸福极了,它既可以在各层之间随意穿越,又可以享受到丰富的供品。它甚至还享有别人所无法想象的特权,那些不为人知的秘笈,它可以随意咀嚼;人们不敢正视的佛像,它可以自由休闲。每当善男信女们烧香叩头的时候,这只老鼠总是看着那令人陶醉的烟气,慢慢升起。

有一天,一只饿极了的野猫闯了进来,它一把将老鼠抓住。“你不能吃我!你应该向我跪拜!我代表着佛!”这位高贵的俘虏抗议道。“人们向你跪拜,只是因为你所占的位置,不是因为你!”野猫讥讽道,然后,它像掰开一个汉堡包那样将老鼠掰成了两半。

【故事】魏文侯的平衡策略

春秋战国时期,韩、赵两国发生战争,双方都派使者到魏国借兵,但魏文侯一口拒绝了。两国使者没有完成任务,怏怏而归。当他们回国后,才知道魏文侯已分别派使者前来调停,劝告双方平息战火。韩、赵两国国君感激魏文侯化干戈为玉帛的情谊,都来向魏文侯致谢。韩、赵两国力量相仿,都不可能单独打败对方,因此都想借助强国魏国的力量。在这种情形下,魏国的行动直接关系到韩赵之战的胜负。魏文侯没有去介入两国之争,以第三者公平的立场加以调停,战争变成了和平,从而使魏国取得了三国关系中的主导地位。

【点评】领导的影响力从哪里来呢?一方面来自于“权”,即管理者所处的职位本身具有的权力,如奖赏权、惩罚权,这就像佛塔对于老鼠一样,老鼠站在佛塔上,便会有善男信女的虔诚,但这跟老鼠自身无关。那些缘于职务的影响力往往体现在员工的“口服”上,员工的执行更多的是按部就班的行动。另一方面来自于“威”,即管理者的个人权力,如人格魅力、丰富的经验、卓越的工作能力。这种影响力往往是员工从心底里支持领导的决策,能很好地领会领导的意图。员工在执行上更多地会有创造性,并极力达成目标的完成。

从故事中我们可以看出,当双方相争时,第三者越是不介入,其地位越是重要,当他以置身事外的态度进行仲裁时,更能显示其权威性。

实习生 李金诚 记者 邹传科 整理

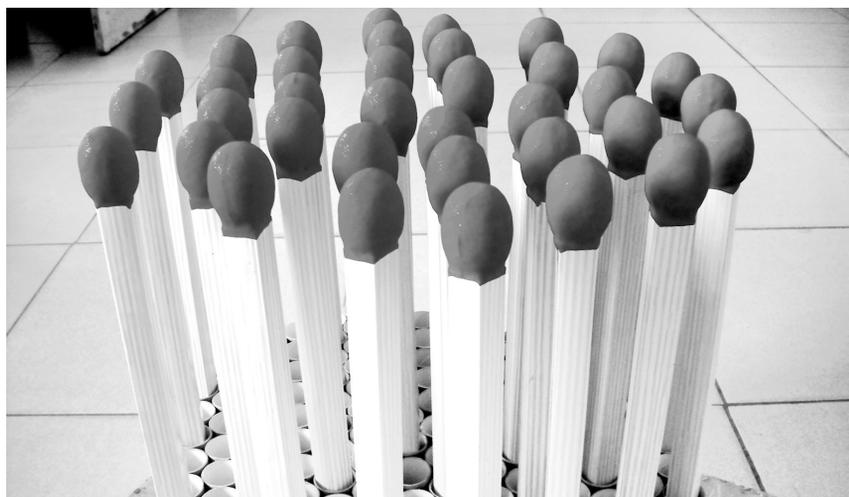
穿上“怀旧”的外套

小火柴“划出”三家分店



火柴的年代已渐行渐远,“90后”一代估计只能靠着想象来读完安徒生的《卖火柴的小女孩》。在合肥,就有这样一个“落伍”的大男孩胡勇,怀旧的他依然做着火柴生意。奇怪的是他的火柴卖得很好,如今已经开了三家店。“流行和时尚某些时候是背道而驰的,当大伙都在玩ZIPPO的时候,土得掉渣的火柴成了一种潮流。”他说道。

实习生 黄军志 胡龙生 记者 董艳芬



穿上“艺术外套” 擦出怀旧“火花”

第一眼看到胡勇,俊朗的外表下处处透着阳光的味道。说起最初的创业,他感慨万千,“开始准备开的是魔术道具店,偶尔一次在网上看到各式各样的个性火柴,勾起了我童年的记忆。最后以‘怀旧’为卖点,开起了最忆火柴坊。”

“我是标准的70后,小时候是收集火

柴皮、烟标长大的。”胡勇拿着历年来他收集的厚厚软标说,“这些软标就是以前的火柴皮,是贴上去的,现在火柴盒上的画都是印上去的。”

原本普普通通的火柴,打上怀旧的烙印后,价格翻了好几倍。“我们的卖点就是70后、80后的集体记忆,90后的时尚。”在

胡勇的最忆火柴坊,不同规格、不同内容的火柴就达100多个品种,这些艺术火柴都是成套销售。从规格看,有长方形、正方形、三角形等;从内容看,有红色革命、时尚明星、中华民俗、古典名著、生肖星座等等。“凡是你能够数得出的题材,在我们这里都能找到。”胡勇说。

艺术火柴 一包能卖10元钱

穿上“艺术外套”,火柴价格翻番。据了解,几毛钱一包的火柴,穿上“艺术外套”,一包价格在10元左右。

“在这个打火机满天飞,人人都在用ZIPPO的时候,偶尔出现的火柴,还是会勾起人们内心深处的记忆。”胡勇说,艺术火

柴更多的是意味着个性,送火柴给别人,能讨“送财”的口彩。胡勇透露,在一次展会上,一位顾客一次性买了400元的火柴。

“这个是送给我的男朋友的,他上次去了世博会,在几个国家馆前留下了纪念,把他去看世博的照片印在火柴盒上,太有纪

念意义了,他一定会很惊讶的。”采访中,记者恰巧碰到前来定做艺术火柴的李小姐。

据了解,在最忆火柴坊,最吸引人的要数个性DIY的火柴了,顾客可以向最忆火柴坊提供自己有纪念意义的照片,然后印在火柴盒上。

“克隆”火柴经验 扑克也将“DIY”

短短一年,最忆火柴坊就在铜陵和蚌埠新开了两家分店,更难想象的是,最忆火柴坊是胡勇的第二职业。

胡勇表示,接下来城隍庙大世界四楼的店将会搬到一楼。“四楼人流量少,人气带动不起来,现在来店里的顾客,都是靠老顾客口口相传的,一楼人气旺些,让更多的人知道最忆火柴坊,勾起他们内心深处最美好的回忆,留住美丽。”

除了搬店面,最忆火柴坊将推出个性DIY的扑克。“在扑克上印上毕业班的照片或者公司员工的照片,既有了纪念意义,又不失个性。”胡勇强调。

而为了更好地了解革命题材的知识,最忆火柴坊还经常与省老年协会和省老年大学进行交流,“那里面有许多火花友,我们经常听取他们的建议,跟他们交换心得,获得灵感。”



编辑点评

火柴的历史已经有180多年,直到20世纪90年代初,火柴都是人们日常生活的必需品。但廉价打火机的普

及,让火柴慢慢退出了人们的视线。如今无论是在城市还是乡村,曾经红火的火柴都几乎销声匿迹。伴随传统火柴角色隐退的,还有那各地大大小小的火柴厂,它们或转产,或关闭。但

是,传统火柴消亡的同时也为艺术火柴的出现创造了可能。就如胡勇所说:当打火机满天飞,人人都在用ZIPPO的时候,小小的个性化火柴或将成为一种时尚了。

主动高效服务企业 建立银企合作典范
——建行合肥庐阳支行 为企业“雪中送炭”

“善建者行,善者建行”,就是对建设银行庐阳支行服务企业最好的诠释。

近年来,安徽军工集团金星预应力公司抓住国家大建设政策的机遇期,狠抓市场拓展和新产品开发,经济规模和经济效益每年都以100%以上的速度快速增长,取得了良好的经济效益和社会效益。但在发展过程中该公司也经常遇到“瓶颈”,那就

是“资金”的短缺。当建行合肥庐阳支行得知企业“贫血”以后,主动找到企业上门服务。一是要求建行长丰县支行(隶属关系)主要领导迅速到企业了解情况,现场办公指导企业完善手续;二是庐阳支行有关领导督促业务部门简化审批程序,开通“绿色通道”,加快“贷款”办理速度;三是在贷款发放企业后,上门征求各个环节的意见,在

办保函过程中,随到随办,快速及时;四是加强沟通联系,为企业大量提供银行政策、行业信息。

近两年,金星公司在与建行合肥庐阳支行的合作过程中,切实体会到该行办事诚信、方便、快捷、值得信赖,他们想企业之所想,急企业之所急,为企业“雪中送炭”,强烈的服务意识和责任意识得到了企业的高度赞赏和青睐,双方良好的合作关系也成为银企合作的典范。

晓淮