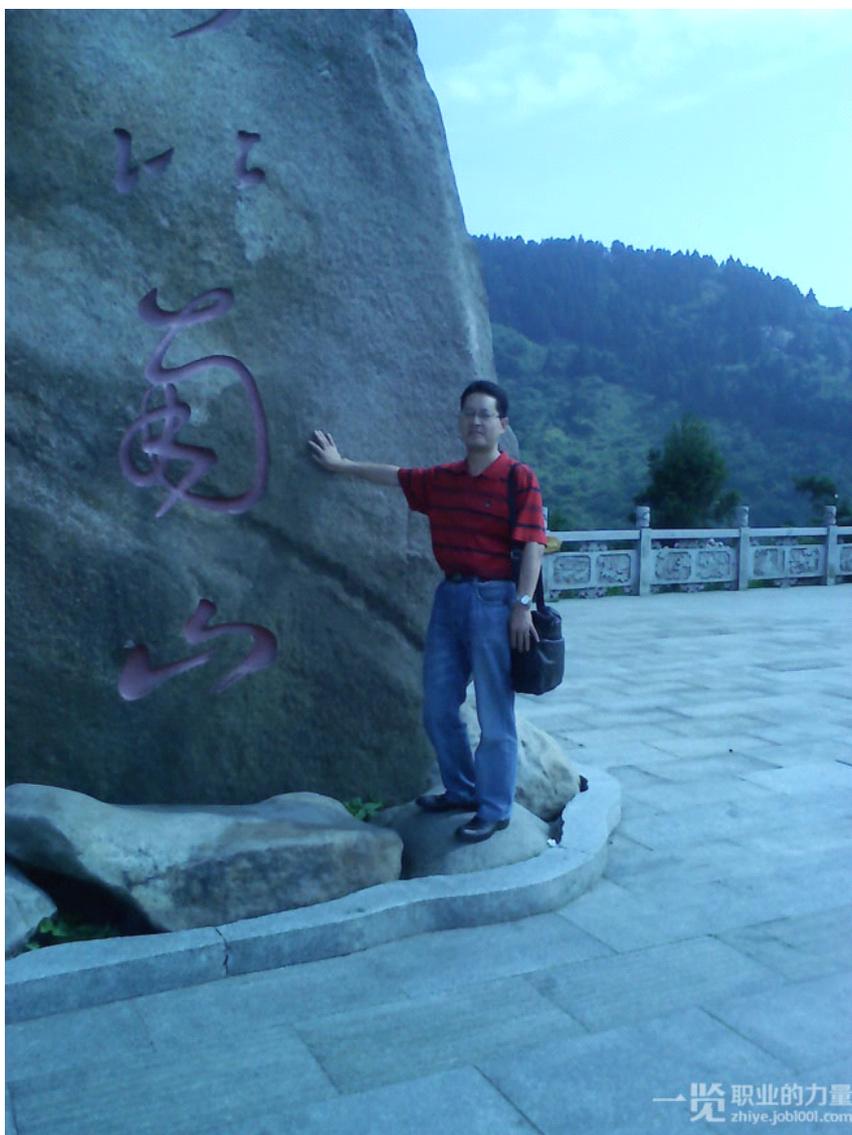


## 学习成就职业

**导语：**都说销售岗位最能锻炼人的能力，此话一点也不假，不少企业管理者都是从销售做起，慢慢地走上了企业管理者的岗位，达选仁的职场经历便是一个鲜明的写照。在做了三年教师之后，达选仁深深地感觉到教师这一职业与自己的性格极其不符，安逸而无聊、缺乏挑战，是教师这一职业给他的深刻印象。为摆脱这样的生活，达选仁勇敢地走上了销售的岗位，从此给了自己一个阔大的舞台。为了给自己一个新的蜕变，在走上销售的岗位之后，达选仁发奋地学习。配合着自己职业上的成长，从销售到管理、从管理又到企业运作，这些在教师岗位上绝对学习不到的东西，达选仁都一一地吸收了过来，化为了自己，把自己武装成为一名优秀的经理人。在职场的路上，学习是其成长的动力，也是他最大的收获。



1992年，正是改革之风刮得强劲之时。在这一年，中国改革开放总设计师——邓小平南巡武昌、深圳、珠海、上海等地，并发表了重要讲话，被称为“邓小平南巡讲话”。这一讲话更进一步激励了当时改革开放的弄潮者，他们纷纷“下海”，去到改革开放的前沿阵地——广东，在那里接受商业的洗礼，跟随创业之潮上下浮沉，见证了广东的快速发展，不少的创业者在那里赚到了自己人生中的第一桶金。也就是在这一年，我大学毕业了，投向了社会的怀抱，走上了职场。经过二十多年的打拼，慢慢地迈入职业经理人这一行当，其中的职场故事便是我的人生故事的一隅。

## 职业生涯的真正起航

身边的许多人都对我担当运营总监、副总甚至是总经理这样的管理职位感到欣羡不已，尤其是每每进入新的工作职场，他们觉得作为公司的高级管理者，平时只要下达任务让别人去做就行了，又不用干什么活，逍遥而自在，薪资又高。这是一种典型的对管理者的错误偏见。如果他们知道我现在因为工作的事情每天基本上都是早上七点出门，晚上十一二点才回到家，一年365天，几乎天天上班，没有什么节假日的话，那么，我想他们就不会再以为管理者每天就是让别人干活，自己去享乐了。作为一家企业的运营总监，需要对整个企业的正常运营负责，这就涉及到企业的生产、经营、人事、行政、法务、安全、环保等的事项。这些事项虽不用我去亲为，但是需要由我们管理者去安排统筹，每天都会因此而召开一些会议，以便传达到每一位执行者那里，同时，还要进行对外交流与合作，这些事务会让每一位管理者忙得不可开交。如今，因为我所在的兰州三普电力有限公司正处于企业发展的调整阶段，每天的工作因此而变得更加的忙碌。除了日常的公司管理工作外，还要应适做好公司架构调整、企业升级等筹备工作，这一些当然需要投入大量的时间与精力，每天都是早出晚归，但为了公司的利益，多付出一些是应该的。

一件事情，如果能让人为之执着，要么是事情本身必然很有吸引力，或者就是为之执着的人喜欢对这一事情非常地感兴趣。可能是“日久生情”，对于化工冶炼行业，自从2001年始，由于工作的关系我就由衷地喜欢上了它。在进入三普之前，我一直是在化工冶炼行业里打拼着，不断地学习、丰富着自己，至今，已走过了十八个春秋，多年的工作经验，也使我能够成为公司高管的条件之一。

第一次踏入化工冶炼行业是在1995年的下半年，当时从大学毕业出来已经三年了。而在进入化工冶炼行业之前，我在兰州的一所中专学校里做老师，相继教同学们普通物理和生物化学。教师这一职业一直以来都很受人们推崇，在大众的眼里，教师这职业既稳定，工资又在缓缓上涨，但是在我自己看来，教师这一职业并不是我想要的。它跟中学教师不同，一周只上两节课，给我的感觉就是安逸、无聊、缺乏挑战，这是对青春的浪费。因此，我毅然绝然地放弃了相对比较安逸的教师工作，随着那时的“下海”浪潮，自行决定调入了当时尚在兰州的中国蓝星清洗总公司，在当时看来它虽不及改革开放的前沿阵地——深圳，但蓝星公司创造了一个行业，并填补了国内行业领域的一个空白，这就是第361行---清洗行业。在这里，也是我职业生涯的真正起航。

## 从销售员做起，不断学习

从教师岗位出来，这又将是一个从零开始的新阶段。当时的蓝星公司刚刚从甘肃省属规模企业脱变为国有企业，主要以承揽各种大中型工业清洗工程及生产各种民用与工业用清洗剂为主，也与我的专业相关。虽然有一定的知识基础，但是，在进入蓝星之后，我选择从最具挑战性的工作——销售做起。过去的销售工作并不像现在的这么方便。因为缺乏相应的通讯设备，比如现在的网络、手机等，做销售工作时都是直接上门去推销的，因此，做起来就特别辛苦，效率也没有如今的高。虽然如此，我还是坚持了下来，在我的思想意识里，我明白做销售工作贵在坚持。既然选择了前方，那么就通往前进，这是我给自己的提示。

跟其他销售人员一样，第一次做销售员，许多的销售技巧没有掌握好。为此，不断地去努力，向那些有销售经验的人取经，一有不懂的地方就问他们，直到找到解决的方法。同时，我也在工作之余自觉地学习，给自己充电，就如现在说的“八小时内求生存，八小时外谋发展”。学习所换来的成果是显著的，不仅对公司的产品了如指掌，而且对销售人员应该具备的销售技巧掌握得相当娴熟，从话语技巧到销售渠道，从新客户的开发到老客户的维护，相比他人，我用了不到半年的时间，销售业绩很快也就排到了公司里前一二名，接下来的日子，可以说是犹如芝麻开花。

随着公司的发展，1996年下半年，蓝星总公司由兰州迁到了首都北京，成为了一个由子公司孕育总公司的里程碑。我也有幸被选拔第一批到了北京工作，从那时开始，随着国家产业政策改革的号角吹响，蓝星公司的发展，真正进入了快车道。公司通过各种渠道直接实施全资收购，蓝星资产突飞猛进，用了不到三年的时间，蓝星名至实归，转变成为大型集团公司，成了百强国有企业。在这一系列的资产并购、重组的过程中，我见证了蓝星赢取每一个胜利，逐步走向辉煌的整个全过程。在这里，我自身虽有不及，但如同企业的发展一样，自己本身也在逐渐地成长，从最初的销售员，经过多次的蜕变，渐渐地做到了清洗剂股份公司副总的职位。这一成长过程中，先是最初的销售技巧学习，再到后来的管理技能学习，可以说，是学习与实践的结合促进了我职业上的成长。

## 企业管理向企业运作的转变

当集团公司寻找自身产业链拓展与实施优质资产并购最集中的那段时间，根据工作的安排，并通过起初的内部兼职到专职锻炼，我的工作慢慢地转移到企业的重组与并购的业务上来，这是一个由企业管理向企业运作的转变。2000年7月到2002年1月这段时间，我被正式调到了深圳工作，成功收购了深大通51%的股份，使其由华侨独资企业转变为国有控股的企业。深大通是以制作电容器为主导的电子加工企业，与化工、清洗行业毫不相关，而且当时正处于经营不佳，面临倒闭，被摘牌的状况。在我当任期间，我们团队上下，精诚协作，起初以流动资金不足600万的空境下，认真分析，把控局面，适时调整，狠抓销售、供应与生产管理，硬生生地把它救活了，并已经恢复到了往日那种常态良性运行的局面。后来，因行业产

品结构迫切需要升级，企业内部缺乏相关的专业人才，不得已就退出了深大通，把51%的股权卖给了方正集团。之后的那一年，我被调到蓝星商社去工作，期间又被选拔去中央党校脱产学习，接受新的培训。学习出来后，我的工作重点基本上都是围绕着企业并购与重组，也从此跟冶炼行业开始了零距离接触。03年被派到收购的甘肃蓝星硅材料有限公司工作，直到2004年从国有企业辞职出来，翻开了我在冶炼行业职业经理人的序幕。

在这些工作经历过程中，我始终不断地去学习与积累，到不同的岗位去任职，获取不同的职场经历，增强自己的才干。在国有企业工作时，学习到了不少先进的管理制度，但也看到了其相对滞后的一面，比如国有企业的职称评定，许多人不知道相关的制度，或者因为这些职称评定的滞后性而蒙受了损失。在人员晋升考核方面，大多企业主要看个人的业绩与能力，当然，也注重品质道德。对此我本人不反对传统或保守做法，反倒希望每个公司根据自身行业的特点，设置一些同等或相应的职称评定机制，来鼓励员工，考核员工，让那些个人业绩与能力特别突出的人才得到认可，并充分激励或发挥他们的工作积极性和能动性。

## 做企业后感

经过十几二十年职场上的摸爬滚打，我认为：做企业，做大做强无可非厚，这也是每个企业家所追逐的梦想，而要做大做强，我个人比较喜欢，当下有战略规划，执着追求稳健发展的企业运作模式。比如被人们所推崇的“神大形小”型企业，拥有自我核心竞争力的集中产业，其产业布局相对合理，且符合具有一定的先进性、前瞻性要求，具备一定的发展潜质。就其产业链条这一块，我个人把它比喻成条龙，至少也要是像条蟒蛇，具有其不同境遇下的相对优势。遇到行情低靡，像蛇一样能盘起来，审时度势，不盲目扩张，谨慎投资，追求稳健发展；遇到行情或发展时机比较好的时候，也像蛇一样展开，追求产业链条的自我完善，通过产业链条首尾相接，合理转化，追求产业链中附加值高的实体产业的运营能力不断提升，即便置于严酷的市场竞争与产业结构调整时期，抗御或回避风险能力与同行相比也会凸显其至于不败的优势，至少能够保证整体盈利能力不滑坡，再坏的情况，一样迎接黎明的到来。所以，我相对理想化的认为：一个发展中的企业要想成为行业的“龙头”或逐步达到主导地位，其各种境遇都会面临或遇到，就看其中的辩证发展思路是否正确，领袖人物把握机遇与所领导下的组织团队成员的行为是否保持相对一致。

对于每一行业的企业来说，每一个做企业的人都想成为行业老大。但是，行业老大这一愿望不是一朝一夕就可以实现的，心急做不成大事，需要有一种稳健的姿态去应对。企业上升到一定规模以后，不知迅速发展到什么程度。而市场越来越理性，企业的发展也要跟着理性地发展，不是人为地、主观地认为一次性可以发展到什么程度就能够达到什么样的程度的，如果弄不好，在行业领域内就给别人做了嫁衣。企业与企业之间，不只是有竞争的关系，许多的东西都是手拉手而完成的，需要各方面的联合与合作。

做企业也是一种职业，只是它不同于一般的职场职业，但不管从事的是何种职业，一个人，走上了职场这条道路，那么，他就坚强勇敢地走下去，用自己的智慧去走出一片天地来。对于刚入职或者在职场混迹了几年的人，从我个人二十多年的工作经验来说，首先要做的一点就是清楚自己所想要步入的职业方向是什么。有的人，他对自己的职业方向不甚明了，很容易发生偏移，前年可能是去人事的，但做了一年下来，发现没有赚到什么钱，就转而去销售工作，但做了半年下来，一点窍门都没掌握到，出不了单，最终又转回到行政人事类工作去，而心却还停留在别人成功的销售工作上。几年下来，工作换了几份，相应的专业技能却没有提升，这都是因为方向不明确与坚定而造成的。其次，在职业的道路上，要不断地学习充实自己。世界上的万事万物每时每刻都在变化发展，工作上的事情与内容也是如此。一个人要在职场上工作几十年才可以卸下帷幕，而这几十年的历史进程中，每一种工种的内容都会有所变化发展，一个人所从事的职位也有可能发生改变，信息技术也是不断地推陈出新，那么，要保持与时俱进的步伐，就需要主动地接触与学习新事物，以便更好地处理工作上的事情。

欲了解更多《职业的力量》，请登录：<http://zhiye.yl1001.com/>

一个职业成就一个人生，一段人生成就一个人物；一个人的职业人生就是一个行业、一个产业、一个地域、一个国家发展变迁的缩影。聚焦职业本身，以不同个体的成长历程为纽带，从一段故事、一场经历、一次感想中去挖掘、思考职业成长的环境、职业本身的发展，从而给予从事该职业的群体对于人生观、价值观一定的影响和指导，这就是职业的力量。

一览英才网的使命是加速中国的职业化进程，《职业的力量》以专题报道的形式从一个人物出发，以职业的维度——职业内容、职业环境、职业政策等去诠释他（她）在职业发展中的成长、变化、心路历程，引起该职业群体的共鸣与思考，向职业化迈进。

如：一个人从技术员开始做到高工，他的努力奋斗的历程，他对职业本身的认识、态度和追求，以及在这个过程中所属产业（如是通信业或制造业技术）的变化和发展对他的职业的影响，既能引起目前从事技术岗位的所有人的论证与共鸣，也可以让其他人了解这个行业的概况、发展史，更能使人引起对职业化的启迪和激励。

《职业的力量》旨在将社会上的不同职业从各种纬度去诠释、探讨，采用讲述故事的形式，从当事人的角度以亲身经历看待职业本身，通过该职业不同阶段不同的变化来让更多的人了解、认识、思考该职业的内容与意义。

---

一览英才网的愿景是营造阳光、健康的职业生态圈，希望通过《职业的力量》让职业生态圈中的所有人群以更客观、理性、发展的眼光看待职业本身，营造阳光、健康的职业观和人生观。