

舌尖上的枣庄味道——

“抱犊调料杯”家庭拿手菜有奖征稿启事

《枣庄晚报》即日起每周推出“家庭拿手菜有奖征稿”专栏，为那些家庭厨艺高手们提供展示自己作品的机会，把带有我们枣庄家庭特色的来自百姓之中的美食介绍给大家，并让家庭主厨们相互学习借鉴，使我们的餐桌更丰富多彩。

本次活动由“抱犊调料”独家冠名赞助，并全程提供奖品。

活动具体方案如下：

1、活动时间：2015年5月30日至2016年5月29日，在每期枣庄晚报《市场导刊》中设置“家庭拿手菜有奖征稿选登”专栏。

脆皮鱼香茄子



主料：茄子
调料：盐、鸡精、十三香、椒盐、淀粉、油、蒜

米、剁椒、番茄酱、番茄、糖

1、把茄子从中间剖开(为了稳稳的放在案板上)，然后像剥花瓣一样的一片一片的切茄子，让每一片茄子都像花瓣一样有一个凸面。

2、在切好的茄子里加入盐、鸡精、十三香、椒盐粉拌匀，茄子外表会略微有些湿润，这时在茄子表面均匀地粘一层干淀粉，油烧7成热就可以下锅炸了。炸至焦黄即可。

3、锅内留底油，放入蒜米、剁椒、番茄酱各一大勺略炒，再放一个一个的番茄(切丁)翻炒，调入盐和鸡精适量，糖一大勺。调小火，等番茄炒成糊调入水淀粉。加入炸好的茄子，收汁出锅即可。

(此稿件由立新小区赵先生提供)

虾仁海带汤



主料：海带、虾仁、香菇、贡丸
辅料：盐、椒盐、蒜、生姜

制作方法：

1、海带泡发后切丝，用开水焯一下沥干待用。
2、大虾仁10粒，解冻后取出虾线，清洗、沥干，用少量椒盐和生姜将虾仁腌制半小时。

3、锅热后倒入少量油，放入蒜末炒香后放入虾仁旺火翻炒几下加入香菇、贡丸略炒，加入冷水一大碗，待水开后，放入海带，大火煮开，改小火煮七八分钟，关火前加入盐调味。

(此稿件由四季园小区王先生提供)

从管理蜜蜂看管理员工

黑熊和棕熊都喜欢吃蜂蜜，它们都养了一箱蜜蜂，数量也差不多，采的蜂蜜也差不多。

有一天，它们俩决定比赛，看谁产的蜂蜜多。

黑熊认为产蜜的多少取决于蜜蜂的“访问量”(接触花的数量)。于是它花了很多钱买来了一个能准确测量每只蜜蜂每天工作量的绩效考核系统，每季度将其结果公布，并给予访问量最多的蜜蜂重奖。

棕熊则认为产蜜的多少取决于每只蜜蜂每天采回的花蜜。于是它告诉蜜蜂它与黑熊比赛，看谁产的蜜多，并且它花了很多的钱买了个能测量每只蜜蜂每天采回花蜜的数量的绩效考核系统，且每天将结果予以公布。同时它还制定了奖励措施，每月采回花蜜最多的蜜蜂给予重奖，如果整个采回花蜜的数量比上月有所增长，每只蜜蜂也将受到奖励。

几个月过去了，黑熊的蜂蜜还不及棕熊的一半。黑熊纳闷了，它的蜜蜂的访问量每月都增长1成，而蜂蜜的产量没有增加，反而每月却逐渐减少呢？

是什么造成了黑熊这么差的业绩呢？绩效考核系统。一是产蜜的多少关键取决于花蜜，而黑熊单纯的考核“访问量”，蜜蜂是不会将主要精力投入到关键性的花蜜上，因为花蜜采得越多，蜜蜂则飞得越慢，飞得越慢就意味着访问量就越少。二是黑熊在奖励访问量多的蜜蜂时，很多蜜蜂心理都不平衡，也给它们造成了竞争压力，可能有的蜜蜂发现了一大片花丛，出于自身的利益，不会将这些信息告诉其它的蜜蜂。不能信息共享，不能做到一个整体作战。

反之，是什么促成了棕熊业绩快速增长呢？绩效考核系统。一是真正把握住了决定产蜜多少的关键性因素——花蜜；二是围绕这一关键性因素配备了硬件系统和制定了奖励机制；三是承认并重视了团队整体贡献。这种机制使得一些飞得快的蜜蜂可能首先去寻找目标，发现目标后将这一信息告诉体质强壮一些的蜜蜂，并且一起采集花蜜。而剩下的体弱的蜜蜂则将采回的花蜜贮存起来，将它们酿成蜂蜜。合理的分工自然会大大提高这个团队的蜂蜜产量。

在营销活动中，绩效考核系统的核心一定是成交量，不能像黑熊一样简单地把营销中心放在客户的到访量上。而且营销是一个整体，只有到了最终的买卖成交了，才是营销一个阶段的结束，在营销的过程中，也是需要整个团队的配合，不能简单的将客户拉到现场，剩下的就依靠销售人员的自身能力去签约，要保证客户对项目的了解从始至终都是保持一个基准之下的整体营销。

绩效考核就是老板手中的指挥棒，它指的方向一定会成为员工们努力的方向，所以在营销中一定要形成一个体系的作用，并以最终的效果最优化为考核目标，不能简单的用中间指标作为考核的重要标准，更不能单纯地将客户的来电来访量作为一个营销考核指标，更不能像黑熊一样将这个指标作为考核的关键因素！

企业竞争最终会进入到管理竞争阶段，产业经过洗礼，会逐步走向规范化管理，营销也将渐渐失去神秘性，成为行业中的规定动作，任何的简单创意，都会成为转瞬即逝的流星，最多会成为一个案例留下来，要想将营销创新，让营销成为企业真正的核心竞争力，必须和产品、人力资源管理等各方面联系在一起，从而形成品牌，只有品牌才能成为持续的竞争力。

柳传志谈互联网+： 碗里的饭吃到嘴里就赶紧做锅里的饭

6月12—13日，“2015正和岛岛邻大会”在北京举办，联想控股股份有限公司董事长柳传志出席并发表演讲。以下为其演讲内容：

有志者事竟成，坚定的目标、不屈不挠的毅力，好的学习能力和方法，就能让我们把事情做成。

我在讲今天的主题之前，我想说我在听什么，有时候跟不同类别的朋友在一起沟通，其中包括有政府官员、国企领导、MBA商学院的学生，还有媒体等等，但是当然沟通的最好的，互相最能充分理解的是民营企业家。就像今天这样，全是民营企业家，我相信我们是最能沟通的。

在听什么的时候我觉得有两件事儿挺重要的：

第一，记住联系自己。第二，客观地看待自己。往往有的时候我和朋友、同事谈到外面看到的东西时，大家会不以为然，有的时候会高估自己，所以如何密切地联系自己、客观地看待自己，去听、去了解外面的世界、学习，我觉得是非常重要的事情。

今天我主要想谈的是，我们如何面对不确定性，今天我想在座的各位没有一个人心里是踏实的，因为我们确实面对着宽度越来越大、深度越来越深的不确定性。刚才吴大使讲到了国际形势，国内外的政商形势都是我们要研究的不确定性的内容。我们年年都说不确定性，有没有确定的时候，我说有过，我经历过的事情可能在场的大部分人都没有经历过——改革开放以前、文化革命以前，那真的一切都是确定，人就是三关：

第一关：考上大学、分配专业是一关；第二关：分配到哪个单位工作；第三关：结婚娶媳妇。

改革开放给了我们很多的机会，但是确实面临非常多的可能性。我们每个人都感到有极大挑战，科技的创新、商业模式的创新会对你、你的企业甚至整个行业进行颠覆。所以怎么面对不确定性，应该是我们每个人都必须深入思考的问题。

我自己的情况跟各位有点不一样，我自己在考虑这个问题的时候，第一，要坚决让企业活下去。第二，把规模做大、利润做好。

为什么一定要先强调活下去，活下去未必是所有企业的要求，比如一个创业企业，你不一定把活下去作为首先第一条，因为活下去，所以我要创新、拼命地变革，不然我活不下去。

有的企业想我就是活不下去，反正死了我再重来，但是我坚决要创新，不然我就不可能活下去，角度可能还是会有所不同。

对中华民族、对国家来讲，希望创新的企业不停地往上创新，死了还要接着再上一波，整个国家就有了一种向上积极的动力，我想这是一种角度。但是我相信我们是站在自己的角度，我想还是首先要为我的员工、股东负责，我还是得先活下去。

因此战略的制订可能会不一样，先能够保持长期，然后再保持可持续发展，我下边讲我是怎么根据这个制订我们的战略。

我们用什么方法去面对不确定性，在2000年的时候我在想考虑把当时的联想集团分拆成为两个：第一个，联想集团。第二个，神州数码。

然后在它们上面设立一个母公司叫联想控股，我为什么要设这个呢？实际上就是在1998年前后，我对未来怎么能够长期活下去，对所谓现在说的不确定性产生了很大的想法。主要原因是在高科技领域里被创新颠覆的可能性非常大。在这种情况下，最安全的方法是不要把鸡蛋放在一个篮子里。

比如说杨元庆专做电脑，他就是电脑的专家，我还有其他领域有专人去做，找出最好的人做，给他们以最好的激励方式和好的业务模式、好的产权机制，他们是能做到的。

我就在2000年的时候准备开启新的业务，就把一间公司拆成两间，朱立南跟着我做了投资领域。先做了君联资本，到了2003年，又办了弘毅投资，后来又办了联想之星，我们把这条链投全了。

这个链投全了以后，在2006年前后，我已经决心联想控股要从投资转向投资+实业了，于是我们就选择到底哪个是我们新要进的领域，这个跟我们愿景有关的是，在多个行业里面拥有领先企业，我们到底在哪个行业里面去做，在这个行业里面是打遭遇战发现的，还

是分析研究以后发现的等等，这里面有很多要研究的事情。

总之我们先做投资，然后进入到这个领域，然后用投资的资金促成企业的形成，企业上市以后，我们再扩大投资的范围。最后就是形成了今天的这个模式，变成一种叫做双轮驱动，一边是投资、一边是实业，双轮驱动之中，会有很好的契合方式，等等我也不能多讲，不能多讲的原因是因为我马上就要上市了，现在属于静默期。

总之既使上市成功以后，后面更重要的是怎么做，怎么能够让投资人感到我们没有辜负他们的信任，这就是我今天所有要讲的内容。

拿眼前的互联网来说，我们所有的传统企业做的事情，没有一家企业将来不会和互联网连到一起，这就好象电灯刚刚发明的时候，有的地方没有电线、发电站，用的是油灯，但是你早晚会用电灯，因为把客户和厂商连到一起去考虑，这是一个必然的模式。

更大的问题是，今天的互联网、互联网+，无非是解决了办公效率的问题，人和人之间的关系问题，并没有把人工智能在内的身边物体，通过智能联系到一起，那样的话这个世界将会怎么样，真的很难想象。我们正处在拐点时代，至于这个拐点什么时候到来，在座的年轻朋友一定会赶上。

所以我们不得不密切地注视着各种动态的变化，由于技术的变化会不会引起国际政商形势的变化都很难说。

联想起初是一个极其微小的公司，面对国外的大企业，当量之比真的是航空母舰和小艇之比，我们这么一路打上来的時候，应该是很得意满意的時候，很高兴的時候，我们忙着去部署了战略，使得我们今天的规模并不大，但是我们活下来为后面蕴藏着巨大的生机。

而我在什么时候转变呢？恰恰是做得最好的時候。

有人说国家的改革是逼出来的，可能国家就是这样，因为国家有太复杂的因素。每个企业都是在我们企业家手中的企业，我们自己应该在最好的时候赶紧把碗里的饭吃到嘴里，赶快想怎么去布置锅里的饭。

(有删节)

市场前沿的思想与表达