

回归本位 摆平心态智者胜

随着时代的不断发展，新技术、新科技、新事物、新现象层出不穷。尤其是在信息技术和人工智能领域的快速发展下，我们已经进入了一个全新的时代——数字时代。科技的发展带动了时代的进步，给整个社会的发展和人类的生活带来了诸多变化，改变了社会的发展模式、企业的运作模式以及个人的生活方式。

任何事物都具备双面性，在带来好处的同时也带来了一些影响，面对这些，我们如何调整心态拥抱变化，如何提升能力解决问题？本期《老郭说》我将带领大家细细探究。

一、 数字时代，给我们带来了哪些变化？

1、带来了哪些好处？

新技术和新科技的发展让生产更加自动化、智能化，可以大量减少人工成本，缩短生产周期，提高生产力和效率；推动企业催生出新产品、新服务、新商业模式，为企业带来更多商机，通过收集和分析大量数据，帮助企业做出更明智的决策和规划；促使物联网技术不断发展和成熟，逐步成为社会和企业的发展刚需，越来越多的企业将其纳入自身的战略规划中；新事物的出现让我们的生活更加便利，比如无人机送货、智能家居等等，可以省去我们很多时间与精力。

总而言之，新技术、新科技、新事物、新现象给我们带来了很多好处，为企业带来了更多的机会和挑战，只有不断学习和应用这些新技术，顺应发展趋势，抓住新时代下涌现出来的机会，才能够在激烈的市场竞争中立于不败之地。

2、带来了哪些影响？

我们不能仅关注其带来的好处，而忽略了它可能带来的影响。在数字时代中，随着智能化的发展，越来越多的传统岗位正在被新技术取代，许多人可能会失去自己原有的职业或者面临无法适应变化的困境。

最近 ChatGPT 成为了社会关注的热点，新一轮 AI 发展浪潮袭来，它的能力范围可以覆盖回答问题、撰写文章、语言翻译和生成计算机代码等等，这些功能不但能够节约人工成本，还能提高工作效率，但是也导致了传统岗位的边缘化，问题也随之接踵而至。在这样的背景下，一个人如果只会从事基础性和标准化的工作，不管是在信息和技术领域，还是在传统工业领域，都有可能被取代。但是，我们也可以从另一个角度看待这个问题——新技术为我们开辟了更加广阔的空间，让我们得以探索和开拓新的领域。

因此，面对这种变化趋势，我们要紧跟发展步伐，走出传统的思维模式和认知边界，找到自身的价值点，不断提升自我，掌握新技术，以便更好地适应市场需求，用更全面的视角和更深入的思考方式来解决，才能获取更大的成功。

基于此，我们首先要找到阻碍我们能力发展的认知障碍有哪些，通过什么样的改变，我们才能有更好的未来。

二、 是什么阻碍了我们的发展

举个例子，上一期老郭说中，我结合集团的经营目标以及业务现状提出了客户分析的思路，各个区域已开始进行客户分析和圈定的工作，但是基于年度圈定目标我们仍差距很大。在客户分析过程中我们会发现，22年有产出的客户中，很大一部分客户我们并未圈定，而是基于圈定目标重新寻找新客户进行开发，那么出现这种现象的原因是什么呢？我认为一方面，原先成单的客户中存在与我们主航道不符的一次性客户，我们无需在此类客户上投入精力和资源，但另一方面，还有一部分客户未进行圈定可能是由于目前的资源不具备，或者是能力不匹配等因素导致的。

面对目标的落地，我们有时会缺乏能力去拆解，当大家遇到自己无法掌握、无法保证结果的事情时，产生畏难心理也是人之常情。同时身处数字时代，我们常常面临着信息过载和焦虑等问题，很容易陷入自我怀疑和迷茫之中。但是面对问题时总是希望通过外部力量来解决自身遇到的问题是不切实际的，没有事情总是一帆风顺，不同的发展时期总是会有不同的问题出现，我们不可能在每次问题出现时，都有外力来协助解决，只有自己变得强大才是真的强！

如何通过正确的策略和方法解决这些问题，下面我将从几个维度提出一些方法供大家参考。

三、 正确的策略和方法解决目前遇到的问题

1、回归本位，用正确的心态改变现状

大家自初入社会那一刻，必然是抱着决胜的心态以及坚定的意志，想要赚更多的钱，或者让自己更值钱，或者收获精神层面的成就感和归属感。但是在努力和成长的路上总是会出现各种各样的困难阻碍我们前进的步伐，大家出现畏难心理，对未来迷茫和不知所措并不可怕。只要我们敢于直面这些阻碍，有打破认知边界的决心和勇气，以PDCA原则作为理论指导，对问题进行分析拆解，找到具体的路径和方法，分析哪些问题是需要提升能力来解决的，哪些问题是需要通过资源来解决的，哪些问题是需要通过策略来解决的。

正确的心态是做正确事的前提，用正确的心态做正确的事才更有可能输出正确

的结果。我相信我们每个人都想有一个好的发展，回归本位，摆平心态，基于公司提供的平台上通过自己的努力把事情做好，企业是员工成长的踏脚石，“皮之不存毛将焉附，覆巢之下安有完卵”，只有企业发展的好，员工才会更有价值，希望大家树立一个积极向上乐观的心态，出现问题不可怕，只要我们努力对了方向，问题总会解决，目标的实现也是早晚问题。

2、基于工作目的，找策略找办法，形成协同机制

就以客户梳理为例，梳理客户的目的是要基于客户获取项目进行成单，提高营业收入，那通过什么方式才能实现这个工作目的？首先我们拜访客户通过与客户交流，清晰客户决策链，挖出客户的优势和短板，我们基于利他制定合理的客户策略，取得客户的信任和认可，进而形成生态合作伙伴，与生态伙伴进行行业深挖，挖掘行业的需求和痛点，基于这些需求和痛点制定出差异化且有价值的解决方案，获取行业客户的认可，最终实现共赢。用一个简单的例子来说明大家会更加清晰，假设原先的项目额为100万，但是从利他为客户解决痛点的角度制定的解决方案赢得了客户的认可，项目额变成了180万，但我们为甲方客户节省了100万，这其中产生的增量效益就是我们的共赢部分。

在这个过程中，当我们明确客户的短板后要体现出我们公司的价值，这些价值有些是已经存在的，而有些价值是我们目前还不具备的，那我们就要找策略、找办法，需要个人做什么、领导做什么、各个部门做什么、公司做什么，形成协同机制。

当我们个人暂时没有能力去完成一件事的时候，首先我们要挖掘自己的潜力，加强自我学习，提高自身素养，提高自身核心竞争力，这样才能更好的适应企业变革，保持长久稳定的职业优势，同时我们可以寻求上级领导、“外部大脑”的帮助，在不断请教中突破障碍，提升个人的能力，这才是成长，成功才有可能。作为领导，要发挥好“传帮带”的作用，以身作则，用实际案例和行动带领员工成长，“授之以鱼不如授之以渔”。各个部门在面对工作协同时，要互相补位提出有效方案，基于有效的需求沟通方式，明确结果标准以解决问题和事项闭环为目的，业务、产品技术与职能三足鼎立，公司、集成商、客户三位一体，才能真正体现出公司的价值。公司将进行战略资源投入，将有限的资源投入到更有价值、成功率高的事情上。

只有在我们明确工作目的的前提下，通过全方位的策略方法拆解与执行，通过不断提高能力，才能实现具体工作的落地。

3、时刻保持干劲，诚信干事才能共赢

在企业管理上，泽瑞的规则是：绩效都是挣出来的。为什么说绩效是挣出来的？泽瑞一直以来都要打造一个“以结果为导向，以奋斗者为本，不让老实人吃亏”的

组织,在资源有限的前提下,我们一定要让努力的人、有结果的人获得应得的利益,不让奋斗者寒心和失去信心。大家都希望公司讲诚信,能够本着“诚信”的价值观遵守对员工的各项承诺,同时也要理解大家的难处,大家是否想过如果公司经营结果不好,公司要拿什么向大家兑现?那么如何保证我们的付出都能有回报呢?我认为只有每个人都本着诚信的价值观,基于岗位职责和角色职责发挥自己的作用,不断地提升能力,保证个人工作有结果,进而保证公司经营有结果,建立奖罚分明的体系,这样才能让真正努力且保证结果的人拿到应有的利益,这就是“绩效是挣出来”的规则。

绩效不是强加在大家身上的要求,而是一种相互信任的体现。也许我们目前没有能力和资源把每一件事都做到,但是希望大家能够实事求是,在奋斗的过程中本着诚信的原则,承诺的就要说到做到,和泽瑞一起成长,才有机会共赢!

世界对所有人都是公平的,我们每个人面临变化时,谁率先打破边界,通过不断学习和成长来适应这种变化,谁就会成为人生的赢家。而有的人沉迷于过去,始终不能突破瓶颈适应变化,不愿通过学习成长来拥抱变化,谁就会停滞不前。

我们应该以一种更积极、更开放的心态面对新事物,了解、学习、掌握其特性和实际效应,以便更好地应对挑战,突破传统的思维,适应和应对快速变化的市场需求,适应新的工作方式与方法。唤醒斗志和调整工作状态是增强自身竞争力的重要方法,让我们更有信心面对未来!

郭瑞逸

于 2023 年 3 月 31 日