

人力资源管理:什么样的人在企业最吃香？ PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_473259.htm 很多同学毕业找工作

，存有一个误区，认为找一份“专业对口”的工作比较好，会有发展。实际上，从专业方面讲，企业人才应该是多面和多元的。个人如果把自己限制到一个小圈内，发展肯定会受到限制。在多年的企业经营和团队管理中，我发现一个奇怪的现象，在营销部门，提起来的干部非营销专业的居多，照理说，管理和营销科班出身的应该在营销和管理上有潜力，但实际是技术和生产类的有发展后劲。（说这些，学营销、管理的听了别沮丧，不是打击你们而是告诉你们实际情况。

）为什么？经过观察与分析，有一点我认为很重要。那就是这类技术销售骨干有专业技术，对产品如数家珍，能真正地解决客户的需求。太阳能不是一个简单的产品，特别是像学校、医院、宾馆这样大规模的太阳能工程系统，没有专业技术背景的一般的销售人员根本销售不动，因为要求现场勘测，懂设计、电子、暖通、监理、现场指挥等技能，甚至要求能懂建筑学，因为大规模热水系统，不能破坏宾馆、学校等原有的建筑。所谓的营销专业，这么窄的一个知识范围要完成这些任务是根本不行的。这也就是为什么很多搞技术的、搞工民建的，搞暖通的人自己学营销专业、营销知识，工作起来得心应手、如鱼得水。我们有一些人的失败不是因为营销水平差，管理理念缺乏，而是因为他对这个产业了解不够，正所谓“隔行如隔山”。在企业，有发展“前景”和“钱景”的高级人才，特别是做干部，大都是为综合型人才。就

我本人来说，现在也说不上是什么专业的，我搞过科研，自己生产过、销售过，还亲手安装过几百台太阳能。什么都懂一些，下属很少能蒙我。所以在人才的培养上，我们的方向是复合型，这也是企业对人才需要的必然选择。我一直要求新进大学生必须到生产、制造等各岗位实习至少三个月以上，但很多学生不理解，还以为企业把大学生当“民工”用，一些学生理解了，也去做了，但是耐不住“辛苦”与“寂寞”，放弃了，然后开始怀疑这种方法，甚至抱怨，产生抵触情绪。而那些坚持下来的人，大都自我成长了起来。其实公司不单单是对新毕业的学生进行多岗位锻炼与实习，对在职的很多员工，尤其是干部，轮岗已经是公司的一种制度。目的只有一个，就是夯实成长的平台。随着社会发展多学科交叉融合，在各个方面都有一定能力，并且在某一个方面出类拔萃的复合型人才，越来越受到企业的青睐。需要提醒注意的是，复合型人才不是浮于表面的“万金油”，一定是“业有所精”的通才。同时复合型人才在企业是很吃香，但相应地需要付出的努力也就会比常人或者说普通人才多的多。在培养的过程中，企业为个人的发展设计好通路，能否成为“复合型”的高级人才，特别是在专业“深度”、“纯度”上的锻炼与成长，关键还是看自己。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com