

中关村人的一天

这是记者的一本流水账,为的是记录中关村人的一天。

许多年前,当记者翻看费孝通先生的《江村经济》时,立即被一种巨大的磁力所吸引,仿佛置身于上世纪30年代的江村。这本书忠实记录了一个普通江南村庄的日出日落、生活劳作。就是这么一个在当时“琐碎冗杂”式的记录,几十年后,成为后人研究民国时期乡村发展的重要参考。

今日今时,北京的中关村,这个走过了3年的国家级自主创新示范区,正在为中国高科技的未来探寻着出路,中关村人的努力与国家的未来息息相关。但眼下,我们对这里,对这里的人,对这里人做的事,又了解几分?

身为媒体人,在这个浮躁的时代,我们要摆脱浮躁轻率的采访作风,摆脱冗长繁复的写作风格。我们希望与读者一起,暂时忘掉那些光环围绕让人晕眩的“名人”、“政要”;忘掉那些大得让我们已经没有概念的“产值”、“收入”;忘掉那些吹嘘浮夸和

商业炒作。让我们静下心来,默默审视社会、用心洞察周边的事物变化、忠实记录人们的生活轨迹。

让我们回归一个真实、宁静的中关村,透过这些普通的中关村人,细细观察这个区域的每一寸“肌理”,每一点改变。

因为我们知道,人,才是整个国家和社会的根基。我们要关注每一位中关村的个体,我们将以全景式的报道,记录这些人的工作与生活、喜怒与哀乐。我们要为未来的孩子们讲述今天的故事,一个关于中关村人真实奋斗的人生故事。

走在创业路上的“布丁”们

时间 9:30

找新办公室:要方便在校实习生上班



布丁的工作时间是9时,由于很多员工夜里加班,故而一般9时30分到岗都被默许。同时没有严格的打卡制度。

布丁CEO徐磊获悉人力总监的最新汇报,在网上发现一处办公用房的租赁消息,早晨从家出来就急匆匆地赶到了现场,要亲自考察一下房屋状况。

找房子是现阶段布丁的大事之一。半年时间,求助了两家房屋中介,可是一家靠谱的房子也没有找到。无奈之下,人力资源总监刘燕燕扛起了重担。她每天除了日常的工作之外,还要在网上不断发帖、刷帖,找寻最新的房屋出租信息。近几个月,刘

燕燕已经看了六七家房子,每每到了谈妥入驻细节,待搬家时,房东却传来不出租的“噩耗”,理由都差不多——租给朋友了。刘燕燕怀疑这是因为求租者给出了更高的租金,所以房东反悔了。

当然,布丁的要求标准也不低,房子的办公面积要600平方米以上、地铁周边、中关村附近,为的是方便周边高校的实习生上班。即便是在上海,有地铁13号线,也不在他们的考虑范畴之内。经历过几次找房子的磨难后,布丁的租房预算也在上升,目前

定在了每平方米5元,一年租金110万元。

刘燕燕的工作还是一如既往,陪徐磊看完了房子后,又在查看每天平均80来人的应聘简历,今天预计要面试3位求职者。

当然,最头痛的工作,也是她最头疼的——绩效考核最新模板还要抓紧做出来。

她直言不讳地告诉记者,目前的绩效考核标准还不是很成功。因为公司的成立时间不长,但发展迅速,绩效考核必须适应公司的发展形势,必须做出调整。“对于创办期的布丁,员工只有20来人,人数少考核简单,大家彼此了解,互相打分即可。但目前公司人数已经增长到80多人,部门也开始增多,团

队之间的基层、中层、高管的划分逐渐清晰起来,绩效考核就要改革了。”刘燕燕说。

刘燕燕不希望自己的绩效考核模板只是照搬一些网上现有的企业考核模型,她要结合公司的现状进行创新。此前她提出,每位员工要对20人进行评比,每个被评人员包括20项,每一项以文字的形式做出描述,类似于雅思评分标准,每一项按照1-5分打分,此外,需要在分数后描述一个支撑此分数的例子或者故事。

这等于说,完成此项业绩考核,一位员工要对20个人写160个故事。最终,果然很多员工完不成。刘燕燕已经开始着手下一个版本的业绩考核模板。

刘燕燕
人力资源总监

时间 10:51

新同学:到了企业学习才真正开始



布丁CEO徐磊与联合创始人包炬强,正在与设计总监一起探讨新产品的设计方案。对于每一个字,都是精雕细琢。徐磊主外,负责公司战略、对外合作。包炬强主内,负责具体技术。



实习生梁易琪

设计总监旁边,一个女孩子安静地坐在桌前,翻看手中的《iPhone3软件开发教程》。

这是她来到布丁的第三天。她叫梁易琪,武汉大学电子信息专业二年级研究生。她身旁的21英寸苹果电脑,还是第一次摸到。

去年创新工场到武汉大学招人,梁易琪报考,从百人中脱颖而出。上周她第一次来到北京,在清华园附近租到一间房子,月供1600元,与人合租。说到租金“押一付三”时,她直说自己被中介给忽悠了,签了10个月租赁合同。其实她只需要住几个月,“中介骗我说合同都是一年最少签10个月”。

不过梁易琪并不担心,大不了不住时,再把房子转租出去。

在武汉大学连读本硕的5年,让梁易琪开眼界的程度,或许不及在布丁一个月学到的东西。

梁易琪已经在苹果电脑上玩起了QQ——这个她自称不熟悉的电脑。她说仅这3天,已经感受深刻“学校和外面的世界差别好大。学校学的是windows XP系统,这里用的是ios系统;学校用的是普通电脑,这里是苹果电脑。”

梁易琪桌上摆了一本《iPhone3开发教程》,书被翻阅多次,纸张略显发黑。梁易琪说这是一位员工要求她看的,必须3天内看完,可是她只看到了95页。

时间 12:30

开拓市场:不靠砸钱



商务合作总监张天怡

由于上班较晚,午餐吃饭要到下午1时。布丁解决员工的伙食,每天6种菜,有鱼有肉,还有水果、冷香肠、饼干等各种零食。

中午吃饭时,记者认识了商务合作总监张天怡。短发、方框眼镜,有些男人的干练和潇洒。她让同事捎来711买的麻辣香锅,盒子中盛满了各种肉丸子和蔬菜。她不吃肉却买来肉丸子,是为了招呼大家一起吃,大家把自己的筷子放进她的饭盒,夹起菜肴咀嚼起来,融入的不只是口水,也有亲如一家的暖暖友情。

张天怡在用友工作了8年,最终还是道一声拜拜。25岁时的她是一个幸运儿。她的直属领导因为沈阳大区几年下来没有销售出一份金蝶软件,而被“末位淘汰”,随之,张天怡被任命为部门主管。很快她便攻下沈阳,拿下订单。她以成绩说话,坐稳了经理的位子,成为当时用友最年轻的高管。

她说自己能做到这一切,其实很简单,只要入门了就能一通百通。每个环节找到关键人,通过价值、方案、人情系统的运用,就一定取得进展。当年张天怡为了销售出去产品,甚至帮助买家搭建实验室,设计课程体验。

她说自己选择来布丁是因为看到未来移动领域的发展商机,并且被徐磊的个人魅力所倾倒。

如今,她带领团队要千方百计地设计活动,既要推广自己的产品,又要能够给合作方带来好处,但同时活动经费又不能很高。这件事确实很令她头疼。因为市场上已经有拿到风投的竞争对手,为了积攒人气,花钱买来数万张电影票免费赠送给软件用户。布丁团队一致认为烧钱不是解决办法,所以不能像其他公司一样,拿钱“自如”地做很多活动,具体如何与商家合作,她始终不愿透露,只是说马上就会有新动向。

时间: 15:10

技术例会,设计师、工程师、程序员各部门都要参加,讨论方案可行性



时间: 16:00

徐磊接受
一家媒体采访

本报记者 张晓东/文并摄