

旷野人生

“她”力量闯出康庄大道

——访“玫琳凯”菁英首席经销商林海女士

资讯

吉林： 举办文旅行业大学生 就业招聘会

吉林省文旅行业暨吉林市全领域大学生就业招聘会近日在吉林市人民广场举办。本次招聘会由吉林省文化和旅游厅、省人力资源和社会保障厅、省教育厅、吉林市政府主办，是满足广大毕业生在全省文旅行业和吉林市就业需求，同时以年轻人为客群推动春夏季旅游的“就业+文旅”“双核”活动。

本次招聘会共推出1万余个招聘岗位，其中，招聘研究生以上学历高层次人才200名，面向社会公开招聘事业单位人员1555名，整合省内国企、民企优质岗位5300个，推介省内各市(州)文旅企业优质岗位3000个。

同时，吉林市为到吉求职就业的高校毕业生开通旅游专线，推出公交免费、景区免费、“求职一张床”“就业一间房”“成家一套房”、就业生活补贴、学费补偿贷款代偿、创业贷款贴息等一系列旅游和就业创业“大礼包”，做到拿真金白银去支持、用真心实意去尊重，大力营造礼敬人才的氛围。(赵迎华 刘玉萍)

河北唐山： 举办专场招聘会 助幼专学生充分就业

近日，河北省唐山市妇联在唐山市幼儿高等专科学校举办专场招聘会，推动高校学生充分就业。来自唐山的127家民办幼儿园、托育机构、家政类优秀巾帼企业走进唐山幼专，提供包括幼儿教师、小学教师、行政文员、直播运营、婴幼儿托育、招生顾问等1452个岗位，2900名大学生进场洽谈咨询，300余名大学生投递简历，1200人与用人单位现场达成了实习、见习和就业意向。

当天，唐山市、县两级妇联与唐山市女企业家协会、家政服务业协会、市家庭服务业协会等党建联盟单位，针对前期调研收集到的该校学生求职需求，提供了婴幼儿照护和收纳整理就业技能培训、面试试讲等服务项目，为大学生提供精准服务。

下一步，唐山市妇联将与唐山幼专、巾帼企业共建大学生就业服务驿站，搭建用人单位与大学生线上线下对接平台、畅通信息渠道、提升服务水平、优化就业环境，持续推动高校学生高质量充分就业。(周丽婷)

广西上思： 零工市场 揭牌运营

近日，广西上思县零工市场揭牌运营，通过构建线上线下相结合的“1+N”零工市场服务体系，为辖区企业和就业人员提供高效、多元、灵活的用工和就业服务。“1+N”系以一个服务中心为核心，辐射各个乡镇服务站，同时连接线上平台及各社区、商圈。

据了解，该零工市场为企业雇主以及求职者提供信息发布、政策咨询、求职招工、技能培训等24小时全天候、不打烊的贴心服务，及时推送就业创业和社会保障等方面相关政策及法律法规知识；采用大数据信息化手段，收集岗位信息，通过线上平台发布，将求职就业渠道铺设到困难群众的家门口。(吕海锋)

“P(profit)和L(Loss)不仅代表着利润与亏损，更代表着人和爱。”玫琳凯这样的企业管理哲学，让林海滋长出自身力量，迈向她打破安稳，搏击市场的半生追寻。

全球知名品牌“玫琳凯”的菁英首席经销商、高效协同的松散型组织团队的领导者，持续数十年销售业绩的创造者，这些光环的背后，是林海深思熟虑为自己选择的独特人生路。与许多人不同的是，林海并非是因生活所迫跳入市场，上世纪90年代，为了追寻本心的自我和更大的人生可能，林海放弃原本稳定的工作，化身美妆品牌的一线销售顾问，在市场的洪流中摸爬滚打，淘洗出自身的光芒万丈。

则，家庭教育带给她高效的时间管理和工作能力，让她能在有限的时间内大量产出。林海从一堂堂“小型美容课”开始，不断为顾客传授美容知识，在经历了一次次碰壁和挫折后，她逐渐在玫琳凯的文化驱使下找到了自身独特的沟通方式，去满足每一位顾客的需求。林海模仿着别人的样子，鼓足勇气与顾客沟通交流，先从心理上自我突破，锻炼出与顾客自如交流的能力，边实践，边复盘，从理论学习，到深研细想，再到实践反思。林海笃信玫琳凯“你为他人付出的一切，必将回到你生命中”的理念，通过每次顾客服务积累经验、学习成长，扎扎实实的走好每一步。正如多年之后林海所说，“70后”有自身所独有的草莽的精神，让她敢于选择，也敢于成功。

团队以及所有团队成员都行在高效协同的氛围中，这大大方便了工作成效的检测，提高了各城市中销售团队管理的互通性。林海逐渐形成了自己独特的领袖方式与沟通风格，不断激发着团队成员的主观能动性，层层加强销售顾问们的归属感。玫琳凯进入中国市场二十余载，历经变革，而无论大环境如何变化，林海一手塑造的“高效协同的团队”仍然自下而上地簇拥在一起，团队业绩一直持续稳定在全国前列中，持续超过数亿，团队成员遍及全国各地省会城市，并在二三线城市也开展布局。

与此同时，她也逐步将自己的理念与心得分享给更多人，多次在公开平台进行女性事业发展的演讲分享，及为更多销售个体及团队成长进行赋能。这也使她早已成为了中国美妆品销售领域公认的行业翘楚。

真·生活哲学 不拘泥在工作

做玫琳凯首席的这些年，林海看到女性团队中许多容易忽视的细节，在与美容顾问们工作相处的过程中，她悟出了女性企业发展的动力和潜力。女性真正需要的是平衡的发展，女性群体需要被尊重、被关爱、被看到。林海作为管理者，真正立意于女性群体，专注女性成长。她切实践行着“Girls help girls”的原则，关注团队成员的付出，激励每个女性的发展。

工作带给林海的更多的是一种信念，是生活与工作相互支撑的信念。在她的观念里，生活遵从着“三分之一”原则，即工作只占生活的三分之一，但并不意味着要降低工作标准，而是要在有限的时间内把工作做到极致。这样的原则背后体现着林海极度自律的生活方式，拒绝单调，追寻人生的多姿多彩，这也是她最初离开舒适区，走进玫琳凯的重要原因。工作之余，她是一位热爱生活、对生活满怀好奇心和探索欲望的女士，看电影、读书、徒步、旅游，去看更大更多的世界，同时也爱好家居，喜欢美食，从生活细微之处享受每一个小确幸，旷野的生活观之中也恰恰是她管理理念的生动展现，在林海这里，工作和生活并不是平衡，而是融合，是相互依存和支撑，而自己则在其中瞥见了美好人生的意义。

20年过去，褪去刚做首席的懵懂与兴奋，历经千帆后的林海以一颗平常心面对职位和荣誉，着眼于当下的时代如何把工作任务的更好，如何培养出更有逻辑性的“后浪”。她不再对任何事亲力亲为，而是“专攻术业”，利用自己娴熟的运营搭建团队去帮助更多领域的经销商团队消除业务盲点。从最初被玫琳凯的企业文化吸引，到结合自身体会来解决行业痛点问题，甚至渗透自身的生活理念。林海一路溯流而上，在立足女性成长的环境中找到真我，又继续做“她力量”的传递者。林海用自己的切身经历向我们印证：“人生是旷野而不是轨道”，爱与自由可兼得。(张小强文/图)

勇·阻碍面前 打破传统界限

生活会奖励认真且执着的人，林海就是范例。在对自我不断的打磨和历练之下，林海从几十万名美容顾问中脱颖而出，成为玫琳凯第20位首席经销商，这一刻，林海努力了九年。

2005，正是林海成为首席的第一年，也是整个行业在经历高速增长、认知危机后终于规范开放的起步之年。对商业的持续发展来说，有序管理至关重要。林海发现，要想在规模增长的同时保持对客户高水准的服务，必须找到更高效的团队领导和管理方式。传统销售结构大体分为渠道和客户两部分，从渠道端(销售顾问)来看，玫琳凯将事业机会开放给任何年龄、背景的女性，几乎不设门槛，团队成员来自各个领域，有着千差万别的背景和工作观念，成员之间也没有上下级的契约关系。怎样增强她们之间的信任感，凝聚力，将一支“松散型组织”带出“团魂”来？再从客户端来看，玫琳凯主营美妆产品，产品类目繁多，功能多元，服务流程对专业性要求较高，消费者对美妆用品的选择与使用更加精细化，美妆消费需求呈现多元化、细分化趋势。这样一个“多对多”的销售流程，给到“松散型组织”的领导者一个思考，如何增强销售环节之间的连贯性，产生1+1+……+1=0的结果，使得客户始终获得最优的服务？

面对亟待解决的问题，通过共性分析，林海察觉出对于“松散型组织”，靠管是管不过来的。渠道与客户的个体独立性导致很难通过传统的行政管理方式达到凝聚与合力的效果。通过多年的管理实践，林海发现唯有投入真心，以爱贯穿，始终以利“她”为目的，才能凝聚人心。在成为首席后，林海曾在督导语录中写到：“一名成功的美容顾问在与顾客交流时应做到‘忘我’，要站在对方的角度了解对方，而投入的是感情不是技巧，就像小说里写的无招胜有招。”林海亲力亲为，反复实践，线上与线下多维度进行层层复制，让每个



林海女士

莽·向往自由 于是笃定修行

在90年代经济蓬勃发展时期，玫琳凯进入中国，新形式的销售模式和独特的企业文化吸引了一大批先行者。成长于家风严谨，教育正统家庭中的林海反倒并不循规蹈矩，看到许多女性身穿套装，神采洋溢的穿梭于市场，林海开始自我反思，本性活泼的她并不喜欢正在做的单调的工作。在这个从“理想女性”到“女性理想”历经重要变革的时期，林海觉得自己也应该有不一样的发展。在挚友江南的引荐下，林海加入了玫琳凯，这是一条原本与她毫不交集的新路径。离开枯燥的办公桌，剪掉长发，林海看到了全新的自己，是将自己归零重新开始的无限可能，也是真正追寻自我的全新启程。踏入玫琳凯，林海怀揣着满满的好奇心与探索欲望，与原来日复一日、框框律律的环境完全不同，玫琳凯向林海展示了一个自由、宽容、充满女性主义和特色的企业文化，这就像是一场甘霖，直接洒进林海干涸的心田，滋润出对自我和女性力量的鲜芽。“你希望别人怎么待你，你也要怎样待别人”的黄金法则，“信念第一，家庭第二，事业第三的生活优次序”重塑着林海的职业观和生活观，作为一名女性，在工作和家庭矛盾冲突不断被放大的社会氛围中，她开始有了新的追求，也更加坚信找到了旷野人生中属于自己的轨道。

然而，跳出舒适区，在26岁从头开始，对林海来说不小的挑战。离开稳定的环境，被市场的洪流包裹，从传播知识到推销产品、维护客户，走出象牙塔的她第一次觉得自己有些格格不入，看着身边的销售顾问大方热情、灵活自如的招呼顾客，让她感到有些困窘，主动与客户搭讪，为客户讲解推销、勇敢的面对拒绝……每一步，都是林海要重新修炼的必修课。既然选择，即便万难，也要走下去，这是林海内心深处固有的做事法