

# 企业更注重“冰山下的软素质”

曾几何时,孙爱华甚至不知道“人力资源”这个概念,“这么高大上?不就是人事吗?”朋友的一句“你适合干这行”让孙爱华从此踏入人力资源管理领域,并在数年的学习钻研实践后成长为一名资深HR,现在的她是上海零压力诺伊曼品牌管理有限公司人力资源部总监。在与青年报记者分享工作经验谈论就业形势的过程中,严谨分析之余这位70后女子更是爽快地表示:“做人力资源真的很有意思。”乐在其中,所以孙爱华坚持了许多年,至今不曾放弃探索追求。

青年报见习记者 赵颖欣



诺伊曼人力资源部总监孙爱华。

青年报记者 常鑫 摄

## 打工实习为职业路添砖加瓦

孙爱华的工作经验可以追溯到她高二那会儿,彼时的她就已经开始了自己的打工生活,从上海迪美购物中心的一家意大利高级鞋店的营业员做起,闯了初入社会的第一关。而第一关过后,孙爱华就像上了不知停歇的发条,出没于各种打工场所,也因此孙爱华可以很自豪地告诉记者她高中乃至之后的上大学的费用都是自己出的,没问家里要一分钱。“我非常赞成小朋友拥有各种各样的打工经历,因为我现在的职业生涯中,融入了我之前的

的各种打工经历。”为帮赶时间的客人调货孙爱华曾跑得满头大汗;在毕业后的第一份工作中孙爱华遭遇了难缠的客人最终通过软硬兼施解决问题并获得领导赏识……种种经验都成了孙爱华的人生财富。

“现在有个很有趣的现象,那就是刚刚高考完准备上大学的那批学生,都急着上企业实习,哪怕是当‘影帝’‘影后’都愿意,就是为了来感受办公室白领的工作环境。”对此,孙爱华虽认为这是一个好现象,但她更倾向于建议学生不要先去办公室实

习。她说,“万一你进的公司人际关系非常复杂,会吸收到许多负面的东西。”相反的,孙爱华认为刚进大学的学生可以先去肯德基麦当劳一类的餐饮服务打工,“学规矩,这很重要。就拿肯德基举例来说,人力资源研究过,肯德基有职业操作手册,哪怕是一位目不识丁的阿姨也能做到非常细致。拖地,拖把该怎么拿,地该怎么拖都有相应的规矩。而且他们制定的职业规范能够提高员工的服务意识,这对学生今后的职业发展定会有帮助。”

## 企业注重“冰山下的软素质”

谈及招聘,在孙爱华看来今年的就业形势可以说好于去年,“在这一年中很多公司会由于经营不善而倒闭,所以人才的流动性非常大。从去年下半年开始,就非常容易招人。”而且相对来说人才的体量更为放开了,求职者的需求也没有前几年那么“浮夸”。所谓浮夸,孙爱华告诉记者,如今很多公司都拥有电商并占据主力地位,但在前几年电商刚刚兴起之时,有些来应聘电商岗位的员工对于工资的开价可谓非常高。拥有两年电商经验(比如运营过天猫旗舰店)的求职者就敢开价八千到一万元。“不过随着电商越来越多,在公司中的成熟度也越来越高,经过优胜劣汰也一定程度上淘汰了一大批,人才体量也就从而有了扩大,而且这方面人才也不再稀

缺,就更方便招人了。”

此外,孙爱华指出,应聘的敲门砖不一定是学历的高低,反而会看求职者的学习能力,是否拥有服务意识和自我管理能力。“诺伊曼是如此,我之前呆过的其他公司也如此,当然排除那些对于专业有较高要求的企业。”人力资源管理中有一个专业名词叫做“冰山下的软素质”,冰山上的素质大家都能看到,比如学历、外貌等等,软素质即是指执行力、配合度等等。即便拥有了十数年的人力资源管理经验,孙爱华如今也会不定期地参加各类相关培训,日前的一堂培训课就让她留下了非常深刻的印象。“培训师在课上讲述了一个案例,有一份工作需要中级以上资质的证书,那企业会不会去招一个没有任何相关经验却为

得到了这份工作而在三个月内考出这张证书的应聘者,而且这个证书还挺难考。当时在场只有三分之一的HR举手表示会录用。”事实上这个案例的最终结果是录用,这家企业便是微软。由于IT行业更新迭代的速度非常快,这便要求员工拥有相当的学习能力和适应能力,案例中的应聘者短时间内学成并取得成果正体现了他过人的学习和适应能力。

值得一提的是,诺伊曼是一家非常念旧的公司。有一位工作了三年的老员工想跳槽,但是孙爱华想把她留下来。“这个姑娘三年来一直跟在我身边,工作的细致度和配合度都很不错。相对的,诺伊曼当然也愿意给到员工更多的上升空间。”孙爱华说道。

## ■ 岗位招聘

### 新媒体经理 1名 6000-8000元

#### 岗位职责:

负责公司产品的新媒体营销推广,包括微博、微信等;根据品牌推广需求,制定阶段性新媒体营销推广方案;与合作方展开线上活动策划,并对策划、执行过程进行全程监控指导等。

#### 任职要求:

本科以上学历,5年以上工作经历;熟悉互联网产品,2年以上微博/微信运营经验;熟悉新媒体营销推广模式及方法,具有新媒体营销推广的渠道及资源;有互联网产品运营经验、口碑营销、事件营销和运营维护经验等。

### 招商渠道主管 2名 6000-8000元

#### 岗位职责:

负责区域市场拓展计划的制定与实施;负责公司来访客户的接待、洽谈;代理加盟客户的签约谈判;参与全国和地区性的大型展会、招商会的会务工作等。

#### 任职要求:

市场营销或企业管理相关专业、大专以上学历;28-40岁;三年以上家纺或家具市场相关熟悉品牌加盟流程和特许经营管理规则;优秀的谈判技巧、应变能力与沟通能力等。

### 文案策划主管 1名 6000-8000元

#### 职位描述:

负责电商渠道日常运营各种文案的创意策划、撰写和执行;负责电商平台活动的策划,包括主题专场、节日活动、平台推广活动、创意活动策划等;关注竞争对手在线上各渠道的活动资讯和案例,分析整理,并提供有效建议等。

#### 任职要求:

大专以上学历,二年以上工作经验;具有良好的文字功底,逻辑思维能力和创意能力,有独立完成大型活动策划方案的能力;具有电商平台文案策划工作经验,有广告公司策划经验更佳;具有数据分析能力,熟悉EXCEL及PPT文档等。

咨询电话:65870063 简历投递邮箱:hr@noyoke.com  
投递简历时,请注明岗位信息来源于上海公共招聘网

## ■ 企业简介

诺伊曼实业(中国)成立于1988年,生产基地在苏州建立,占地40000平方米,是国内专业生产健康寝具的知名企业。精益求精的研发及生产理念,使诺伊曼产品通过国际信心纺织品认证、国际CE认证、欧洲环境标准认证、英国BS5852、美国CFR1633等多项严格的检测。2008年成为“中国航天事业合作伙伴”。2010年上海世博会,诺伊曼作为特许生产商与零售商,入驻世博太空家园馆。

从核心的原料发泡技术、全电脑化魔术切割流水线、3次以上半成品检验,到缝纫、包装、验针、装箱,诺伊曼都有严格的技术要求,均秉承一种高标准、零缺陷的产品质量观念。在产品的设计和材质上,诺伊曼善于发现时尚潮流元素,并将其完美的运用于产品,紧跟时尚潮流,注重色彩搭配的协调性,为消费者带来既有设计美感又轻松健康减压的功能性枕类,兼顾透气性和色彩性。在功能上,诺伊曼的独创零压材质,独有开放式有规则的网状结构,透气性强,可以记忆物体作用于其中所产生的形状,能够有效的把人体化解为零压,抵消反作用,彻底放松颈椎、腰部,从而改善睡眠效果。

目前,诺伊曼拥有航天系列、白领系列、孕婴系列、商务系列、车旅系列五大品类,涵盖两百多种枕类、三十多种床垫,拥有遍及全国的销售网络:在各大城市百货实体店专柜(如:新世界、八佰伴、永安百货、红星美凯龙、

杭州大厦等)、在全国各大电视购物频道(如:东方购物、好享购物、家有购物、快乐购物等)以及各大电子商务平台(如:天猫旗舰店、京东商城等主流电子商务平台)的众多同质产品竞争中,诺伊曼的产品销量均始终保持领先的地位。

在企业规模不断壮大发展的同时,诺伊曼为员工提供的福利也日益丰富起来,小到为员工的生日祝福,大到关心员工身心健康、全体员工的旅游,在诺伊曼大家庭这个大家庭中,你总能体会到温馨感动。为缓解员工的疲劳,公司特别开设了养生馆,专为员工提供免费的肩颈理疗。与此同时,诺伊曼实业热衷于慈善事业,积极参与社会公益活动,通过自己力所能及的善举,来回社会,关爱他人。2014年度诺伊曼实业更向上海市慈善基金会捐赠50万元,成立“诺伊曼帮困助学专项基金”,用于助学等慈善公益事业,目前已成功帮助数十位贫困在校大学生解决学费问题。此举使很多诺伊曼合作伙伴深受感染,让更多的企业纷纷加入其中。他们正在用心经营慈善事业,用行动践行社会责任,实现企业的价值。

一直以来,诺伊曼向世界传达“科技改善睡眠”的健康理念,并致力于帮助人类提高睡眠质量,保护骨骼健康为己任,今后,诺伊曼仍将坚持以高新技术提高人类生活品质为神圣的使命,为更多人群提供高品质健康寝具!