

销售任务没完成 自罚暴走到省城

我市一家企业部分中层干部“愿赌服输”，“兑现”年初立下的军令状 网友看法不一，但暴走者认为“很有价值”，您有什么看法，欢迎@洛阳晚报



核心提示

□记者 王妍 文/图

面容憔悴，步履蹒跚，腿上缠着绷带，还有人拄着一根木棍被“捣开了花”的弯木棍……昨日，这样一群人出现在了郑州街头。当路边一名卖瓜的大爷得知他们是因没完成任务，而从洛阳走到郑州时，不禁惊诧不已：“咦，这上班比卖西瓜还遭罪！”

1 4天暴走到郑州，多人劳累过度

“这两天一直是三十七八摄氏度的高温，人人都想躲在空调屋里。但有一群人顶着高温、冒着酷暑，徒步从洛阳到郑州。原来这是与公司立的军令状，未完成半年任务者，自罚徒步到郑州。我的娘哎，真不是闹着玩的！”

昨日，洛阳晚报记者在一个本地网络论坛上发现了上面这个网帖后，立刻与当事人取得了联系。15时，洛阳晚报记者在郑州市西郊赶上了这群暴走者。其中一人称，他们一行十一人（含3名女性）7月2日5时从王城公园门口出发，后沿310国道经过偃师、巩义、上街、荥阳等地，于5日下午抵达郑州市创新大厦附近，行程约150千米。

经历了4天的长途跋涉，这群暴走者看起来异常憔悴。成员李文芳说，4天中他们经历了酷暑、暴雨和夜间急行，困了就在乡间旅馆投宿，饿了就到路边农家“化缘”，所有成员都因劳累而受了不同程度的伤。

说着，几名成员挽起裤腿或衣袖。洛阳晚报记者看到，暴走者露在外面的皮肤已呈黑红色，腿部严重浮肿，有些人的膝盖处还系着绷带或贴着风湿止痛膏。每个人的脚底都磨出了水泡，有的人运动鞋鞋底甚至被磨穿。“后面有个体型较胖的同事，大腿内侧都磨破了，他还有两三个钟头才能赶上大家。”成员郝龙说。

洛阳晚报记者在采访时，路边一名卖瓜的大爷过来凑热闹。得知原委后，卖瓜大爷惊诧不已，操着一口纯正的豫东腔对瓜车边的老伴儿说：“咦，这上班比卖西瓜还遭罪！”

2 网友或“喊赞”或呼“伤不起”

完不成任务就得暴走？这个消息在网上引起了轩然大波。有网友认为，该公司员工精神可嘉。有网友却认为，暴走并不能解决问题，形式大于内容，这样的企业文化着实让人“伤不起”。

网友“薇薇王”说：“以前在南方见过，挺能激励员工的，路途辛苦，加油！”

网友“wangpenga08”则表示：“无语，有空还不如找找问题。”

一名李姓商户称，作为单位负责人，应该更多地从策划、渠道入手，而不是单单采取这样的方式。

更多网友则为暴走员工的健康担忧。有网友表示，长途暴走需要良好的身体素质，贸然行事可能使身体不适，加上当下正值酷暑，如果员工出现意外谁来承担责任？



暴走队伍终于走到了郑州市区



脚底磨出了水泡



膝盖疼的时候，就贴一张止痛膏

3 年初立下军令状，他们“愿赌服输”

昨日下午，洛阳晚报记者联系到了事发的洛阳盈诚科贸有限公司，并从负责人朱学武处了解了事情经过。

该公司是本市一家从事电脑销售的私企。今年年初，该公司要求十余名部门经理和门店店长定下今年的销售任务，并自主制定各自部门相应的奖惩措施。

“公司是首次采用这种形式，关于完成任务的奖励，大家都说‘集体旅游’‘发奖金’等，但说到惩罚措施，大家不知如何是好。”李文芳说。

后来，一名门店店长立下了“完成任务就到新马泰旅游，完不成就从

洛阳走到郑州”的军令状。别的部门负责人虽觉得“挺狠”，但因不好意思，也纷纷以此承诺。

该公司一名部门经理陈小项说，立军令状的过程颇有仪式感：部门负责人在所有员工面前朗读承诺书，之后签名、按红指印，并将承诺书贴在公司的承诺墙上。因为过程比较正式，大家并没有把这当成玩笑。

6月底，公司在核算上半年的业绩时发现，公司只有一个部门完成了年初定下的任务。于是，未完成任务的部门负责人主动提出提前履行承诺，从洛阳暴走到郑州。

4 暴走者均为中层领导，认为此举“很有价值”

十余个部门只有一个完成了任务，是不是当初定得太高了？对此，一名参与暴走的部门经理称，任务是各部门定下的，并不算高，有的部门仅仅差了几千元。大家只是想以此历练，并为下半年的销售任务“打气”。

对此，朱学武也表示，暴走者都是公司的中层领导，大多在公司干了十几年。出发前他曾劝大家不要当真，但大家执意要这么做，于是，朱先生的妻子、负责公司管理工作的袁红英也主动参与了此次暴走。

虽然一路上疲惫不堪，但暴走者认为此举“很有价值”。一名何姓员工称，大家一路上吃了不少苦头，有人第一天就吃不消了，但“患难见真情”，大家互相帮助、互相打气，最后都坚持下来了，他认为这是团队力量的体现。

何先生的想法得到了其他成员的支持，参与暴走的袁红英表示，自己是在一家企业管理培训机构学到这种激励方式的，一路下来，她明显感到团队的协作力和凝聚力增强了。



□洛谭

惩罚非得“跨城暴走”？

务是中层领导自己定的，并当众立下了军令状，到头来任务没完成——如果不兑现承诺，那员工们会咋看？这也是为啥连老板都说了“别当真”，参与者还是执意要做的关键。

其实，这样的惩罚并非独创，有些外地企业甚至对完不成业绩的女员工“剃光头”，更吸引人眼球，但这样做是否会起作用？就拿此事来讲，

制定任务时有没有考虑到市场行情？有没有考虑到营销效率？就算要惩罚，非得“跨城暴走”？

一家企业要有活力，必须有激励机制，有奖就该有罚。问题是怎么奖、怎么罚，管理层要有更科学、更合理、更人性的量化考核标准，让员工自己来立军令状，这样的做法值得商榷。