

没有完美的个人  
只有完美的团队

● P19  
怎样当好分  
公司这个家

● P11  
“一伙人”理论

● P14  
也许可以  
离孩子远一点

● P30  
工程巡查后的思索

● P24  
2015年中国涂料  
应该关注的10个方面

封面人物：2014年度销售状元—王兵



扫描二维码  
关注官方微信

CHINESE NEW YEAR YEAR OF THE GOAT (羊)  
2015

## 2015, 让我们每日三省吾身

曾子曰：“吾日三省吾身”，人只有每天不断地反省自己，不断地与自己对话，才能不断地进步。无论是刚入职场的菜鸟，还是久经考验的成功人士，都需要不断反省自己，时代在快速更迭，我们的想法和观念也需要快速跟进。那么我们每天应该自省什么呢？

### 1. 我今天的重点是什么？

一日之计在于晨，如果前一天没有规划好第二天的计划，那么一大早醒来通常会昏昏沉沉、漫无目的，一个上午可能就在不知不觉中溜走。成功人士每天早上起床都会提醒自己：今天的重点是什么，要完成什么任务。

### 2. 我想实现的下一个个人成就是什么？

我们有长长的待办事项清单，那很好，但那不是人生目标，只是工作或者生活中的琐事。你想跑完全程马拉松？想出版个人小说？所谓的成就，并不只存在于你的工作上。永远不要停止往你的个人成就迈进，如此一来，你的生活也就不会停滞不前。

### 3. 我该改掉什么坏习惯？

人人都有坏习惯，坏习惯通常让人很爽快，让人没有足够的意志力去改变它。但你要明白，坏习惯是工作和生活的绊脚石，是阻碍人成功的一大杀手。

### 4. 我能够从错误中学到什么？

知错能改，善莫大焉。可是许多人往往在相同的地方一错再错，正所谓，狗改不了吃……你一定听过那句话。所以，不用怕犯错，怕的是不吸取教训，不从错误中改正过来。

### 5. 我的健康状况如何？

年轻时用命换钱，年老时用钱换命。在勤奋工作之余，我们需要重视自己的健康，定期做健康检查，经常运动。养成一些保持健康的好习惯，比如早睡一小时，多吃蔬菜少沾油腻。让自己保持健康有活力，对工作和生活都是莫大的帮助。

### 6. 我是否仍然在正确的道路上？

忙碌的生活和工作，我们会时常迷失自我，陷入亦步亦趋的盲目状态。所以，必须时常提醒自己，自我检查，确保自己仍然在该走的道路上，追逐自己的目标。人生最大的成功莫过于朝着能让自己快乐的梦想前进。

为什么成功人士每天要跟自己谈心？因为世界随时在变，所以答案也随时在变，需要随时调整自己的目标和策略。每日三省吾身，能让头脑迸发鲜活的思想，让血液进行激烈的新陈代谢，让我们更好地适应这个日新月异的互联网新时代。

#### EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2015年5月15日  
主办单位：悉奥控股有限公司  
地 址：浙江杭州临安临天路108号  
服务热线：4008-269-700  
传 真：0571-63813189  
网 址：www.china-xiao.com  
投稿邮箱：zhejiang.xiao@163.com

# CONTENTS

#### 公司风采 Company Elegant Demeanor

- 02 | 悉奥时讯
- 04 | 徒步徽杭古道之旅，携手合作创新共赢
- 08 | 嗨Thailand

#### 专题 Business Management

- 11 | “一伙人”理论
- 12 | 不要外围，要直击核心
- 14 | 也许可以离孩子远一点
- 16 | 经营企业的核心

#### 营销策略 The Marketing Strategy

- 17 | 如何提高执行力

#### 管理纵横 Management Aspect

- 19 | 怎样当好分公司这个家

#### 科技之光 Cutting-edge Technology

- 24 | 2015年中国涂料应该关注的10个方面

#### 鲁班评说 Engineering Management

- 27 | 潜心修炼，铸就专业
- 30 | 工程巡查后的思索

#### 员工心声 Employees' Voice

- 33 | 态度决定高度
- 34 | 世界那么大,我想去看看
- 35 | 心存感恩
- 36 | 当下的才是你拥有的
- 38 | 只要我愿意
- 39 | 你幸福吗？

#### 行业动态 Industry Dynamics

- 40 | 反射隔热涂料技术成果应用交流研讨会

#### 知识百味 Joy and Knowledge

- 42 | 没事读点书
- 44 | 职场漫画
- 45 | 生日祝福

# 悉奥时讯

## XIAO NEWS

### 2014销售状元颁奖盛典暨发展论坛胜利闭幕

3月7-8日，公司举办了为期二天的“第四届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第九届中国建筑涂料工程之光发展论坛”，本次活动分场外活动之徽杭古道寻宝之旅和场内活动之颁奖盛典暨发展论坛，来自全国各地销售精英200余人参加了此次盛会，参会者不仅交流各自销售技巧方面的成功经验，同时也增进彼此之间的感情。



### 公司企管会工作会议

3月9日上午，公司企管会工作会议在行政办公楼三楼会议室召开，会议主要就2015年工作部署，在会上，由各部门负责人逐一对各自部门人员的组织架构和年度工作布置作了详细的汇报，最后由公司总经理黄总作了重要讲话。



### 锦北街道年度工作部署

3月17日，公司办公室韩炯参加了锦北街道2015年年度工作部署会，在会上街道党工委书记陈国权对新一年街道的工作思路、方法、要求及作风要求做了专题部署。今年，街道的工作重点主要围绕三句话：一是要聚焦重点“精准干”，二是要勇争一流“对标干”，三是要严守规矩“干净干”。陈书记发出号召，动员全体参会人员要按照“轰轰烈烈干一场”的总要求，精准发力，实干为先，为全力推进美丽锦北建设而做出努力！



### 锦北街道基层党建督查工作动员会

3月24日，由办公室主任童亚青代表公司党支部书记参加了锦北街道基层党建督查工作动员会，会议由锦北街道党工委陈国权书记介绍会议到场嘉宾，在动员会上，督查组组长吴小平书记从充分认识督查工作的重要意义、督查工作的布局、方式三个方面作了重要讲话，会议最后陈书记强调各单位应高度重视党建工作，并落到实处。



### 全市工业和信息经济大会

3月26日下午，公司总经理黄总参加了全市工业和信息经济大会。大会回顾总结了2014年全市工业经济工作，部署了2015年的工作任务，并表彰了各类先进。在会上，市委书记张振丰强调，新常态要有新作为。要牢固树立“产业第一，企业第一”的理念，全面优化工业发展环境。政策要更精准，服务要更优质，部门协同要更高效。企业要进一步开拓视野，进一步锐意创新，实现更大范围、更高层次、更广领域的发展。



### 2015年公司年度活动方案讨论会

4月9日，公司在会议室召开了年度活动方案讨论会。为了丰富大家的业余文化生活，提高大家的身体素质，公司成立了三个兴趣组，分别是文艺队，乒乓球队，羽毛球队。综合办主任童亚青对年度活动方案做了初步的计划并和大家共同讨论了进一步详细和具体计划方案。会议上由大家共同选举了年度活动的工作人员，制订了工作人员岗位职责，并讨论通过了初步的活动方案。



### 桐庐汇聚“经营核爆力”培训

4月16日至19日，由汇聚投资集团举办的“经营核爆力”大型培训课程在桐庐海博大酒店盛大开幕，来自五湖四海的企业家们及其管理团队约一千五百余人汇聚一堂，参加了这次大课培训。这是公司第二次参加“经营核爆力”的课程，上次的课程在苏州开课。本次课程由汇聚集团董事长俞凌雄主讲，并由投资家、互联网思维创业家导师刘明杰、汇聚投资三军统帅陆建东、汇聚教育控股第一资本总裁朱容稼以及亚洲第一名的女性演说家、销售女神徐鹤宁共同演讲完成。



### 悉奥涂料第三届职工乒乓球锦标赛

5月9日，悉奥涂料第三届职工乒乓球锦标赛在新天地百浪乒乓球馆举行。比赛旨在积极开展全公司员工健身运动，提高员工参与体育锻炼意识，相互学习与交流乒乓球技。比赛分为混合单打和混合团体赛。公司共有38名员工参加了此次比赛。经过紧张激烈的角逐，最终汪泽宇、黄金谦、吕力人分别获得单打冠军、亚军与季军。市场部二队获得团体冠军。比赛于当日下午完美落幕。





》悉奥公司全体员工徽杭古道之旅合影留念

# 徒步徽杭古道之旅

## 携手合作创新共赢

文/本刊编辑部

“合作、创新、共赢”第四届悉奥涂料销售状元颁奖盛典暨第十届中国建筑涂料工程之光发展论坛于2015年3月7日至8日在临安市市委党校举行，本次活动分场外和场内活动，全国各地市场精英、施工项目经理、项目班组长、全体员工等200余人参与。

3月7日的场外活动是徽杭古道寻宝之旅，重走徽商经商之道，体验伟大的徽商精神。徽杭古道西起安徽省绩溪县渔川村，东至浙江省临安市浙基田村，全长约22公里，古时是联系徽州与杭州的重要组

带，如今徽杭古道已成为华东最热门的徒步旅游线路，深受广大驴友的青睐。

浩浩车队一路驱车来到巍峨的徽杭古道入口，四周连绵峻岭，苍翠欲滴，到处散发着一股春天的味道。远离都市的尘嚣，逃出繁杂琐碎的枷锁，来到这世外桃源之地，体验人生的一次精神洗涤。在入口出领队将众人分组，号令声一下，徽杭古道的徒步正式开始。一踏上古道，对于古道的一些遐想开始破灭，原以为古道是“青石台板，蜿蜒而上，诗情画意”，可事实上，是“羊肠小道，碎石遍地，坑洼泥泞”，远没有想象中的那样浪漫，有的只是生活与生意上的艰辛。我们踏上这条苦涩的道路，追寻徽商的足迹，去感受那份坚毅的力量。

徽杭古道经典的石台阶，惊险而刺激，环山而建，靠崖而行，经商行走已属不易，可想当年的开路人是多少的伟大。正是有了这些先辈们的努力开拓，我们才能有幸一览如此壮美的景色。当我们在风景如画的古道上行走时，也给

》徽杭古道，我来了！



》各就各位，整装待发



》最后一站，蓝天凹



》陡峭山路，危险重重





» 搜索宝物中

幽静的山谷带来了一阵欢笑声，悉奥涂料的徒步大部队也成徽杭古道上一道靓丽的风景线。

20多公里的徒步旅途，对于平时不常运动的人来说，是一个巨大的挑战。倘若一人独自远足，没有强大的意志力和体力想要完成目标是绝非可能的。不过，我们不是一个人，我们是一个团队，正是有了同伴们的鼓励与支持，劳累的旅途也变得轻松，再加上我们特别设计

了“寻宝之旅”，让整个活动过程充满趣味，让人完全忘却了这长达20公里的漫长路程。随着山脚的到达，此次的徽杭古道徒步也接近尾声了，大家回望那伴着些许辛酸却又沿途充满惊喜的路，在不舍之余，更多的是感悟：这何尝不是我们正经历着的人生？经过此次的古道徒步穿越，相信大家体会到的远远不止是徽商精神，更是超越自我、突破极限的人生感悟。

第二天，迎来了场内活动销售状元颁奖及工程之光发展论坛，来自全国各地200余销售精英齐聚一堂。上午的第一个议程由公司总经理黄总作重要讲话。黄总分析了当下严峻的市场环境，充分肯定了我们团队的业绩与成果，并鼓励大家再创佳绩。第二议程2014年度销售状元颁奖，由公司副总经理兼法务部经理夏小良宣布公司2014年度销售状元名单。销售十公司业务经理王海峰、销售三公司业务经理王兵、王烈、销售六公司业务经理叶景荣登2014年度销售状元之位，全场同仁报以热烈的祝贺掌声。公司

» 公司领导为2014年销售状元颁奖



» 雄纠纠，气昂昂



» 悉奥舞蹈团开场活跃气氛

总经理及副总经理为各位销售状元献上鲜花束等其他奖品。颁奖典礼后，副总经理兼营销总监为大家作了《团队与平台》的精彩演讲。在演讲中，范总从建筑涂料行业的三大痛点、悉奥的平台卖点、悉奥专业化进程的三个“俱乐部”三个方面展开。范总指出，安全、劳务纠纷和工程协调已经成为外墙涂料工程管理的三大痛点，时刻困扰着每一个做外墙涂料的企业；范总剖析了这三个痛点的原因，着重提出了悉奥涂料的应对措施，推广了悉奥的平台卖点。最后还谈了应该如何走好悉奥今后的三条专业化之路。下午会议就交给了汇聚集团的金牌讲师王焱。王老师用深入浅出的语句，向我们讲解了《销售密码》，让在座的每一位营销人都受益匪浅。

短短两天的培训结束了，但2015年的征程才刚刚开始！每一个悉奥人都信心满满，踌躇满志，向着美好的明天，携手合作创新共赢，出发吧！



» 汇聚王焱老师讲授《销售密码》



» 黄总作重要讲话



» 范总作《团队与平台》的演讲



» 认真听讲



» 公司员工泰国游合影

# 嗨 Thailand

文/雷佳丽 销售九公司

**提**起泰国，大部分人最先想到的是人妖。其实不然，对于我而言，最吸引我的是他像蓝宝石一样的海及细致到极致的宗教建筑。

一开始听说4月公司组织去泰国我的心里就乐开花了，这个国家早就想去了，去年年初和妹妹就兴致勃勃的办了护照打算自由行，查行程、注意事项、景点、美食攻略等等忙的不亦乐乎。但是被家长泼了一盆冷水，出于安全的考虑不准我们去，当时的泰国处于政变时



» 泰国著名景点玉佛寺

期。然后计划华丽的扼杀在摇篮里了。

而这一次是公司团队行，我顺利的拿到了家里的“通行证”带上3只小伙伴开始踏上了“莎娃迪卡”的征程。虽然红眼航班不尽如人意，抵达曼谷机场已是凌晨1点（泰国和中国有一小时时差）我们的导游“小霞童鞋”也是第一次带出国团在机场的落地签耽搁了些时间，等到地导接我们回酒店，困得不行的我已记不清怎么睡着的，泰国的夜景什么的都抛在脑后了，只想好好睡上一觉为明天的行程养足精神。

第二的大清早我就被“凤姨

不是机械化能办到的，大皇宫的佛塔式的尖顶直插云霄，鱼鳞状的玻璃瓦在阳光照射下，灿烂辉煌。走进第二道门，一座雄伟而瑰丽的三层建筑物展现在眼前，这是大皇宫里规模最大的主殿——节基宫。它是拉玛五世王在1876年开始建造的。基本结构属于英国维多利亚时代的建筑艺术，而上边方形上的尖顶却是泰国式的建筑风格。这样一种风格迥异的建筑，能在泰国存在，着是与它这个国家历代的王朝有开放学习西方文化的渊源分不开的。

从参观王室的各种生活陈设中，不难看出历代王室都有到英国



» 大皇宫

姨”翻箱倒柜的整理声音给“温柔”的叫醒了，对于爱睡懒觉又有起床气的我来说，心里已奔过千万只羊驼，这货的精力真好，不得不佩服。由于第一站是去大皇宫，对于穿着是有规定的，女生不能穿吊带及短裙裤，于是我得瑟的拿出了事先准备的4套汉服给小伙伴们换上，把自己打扮的美美的在出发，到达大皇宫说实话真的被建筑给惊艳到了，虽然在网我已经查过资料也有所了解。但真真实实用眼睛看到的是图片无法表现出来的，这

留学的经历，他们将西方的一些理念，无论是政治的，文化的，生活的和建筑都融到了自己的国度泰国；政治上他们采用了西方的合议院制；语言上吸入了英语；在饮食用具上大多也是西方的盘匙习惯，建筑里就酝酿出这样一朵奇葩！节基宫，这就是别样的泰国。喜欢这样开放的吸纳又有自己国家韵味的风貌。大皇宫玉佛殿供奉着泰国的第一国宝——玉佛。此玉佛高六十六厘米，通体苍翠，经历过多次战火的劫难，是稀世之宝。按泰国传



» 夜游湄南河



» 泰国国会大厦



» 芭提雅海滩

统，泰王每年亲自为玉佛更换袈裟：热季换上镶红宝石的金衣，雨季则是一件纯金的金衣。我们去参观时，玉佛正穿着镶红宝石的金衣，金玉相配，光彩夺目。很可惜的是泰国许多地方是不允许拍照的，比如玉佛，在殿内观赏一番，着实不过瘾，只得出了殿和建筑拍照。

据说那些建筑和塑像上原先镶嵌的都是宝石，后来国王将大皇宫作为游客参观的景点，宝石全部换成了玻璃。我们出了玉佛寺时，导游向我们讲解寺院壁画上的故事。是个英雄救美的故事，有点像西游记，里面的有一个主角是个猴子，泰国人叫马骊精。听说泰国男子一生中都要出家当一段时间的和尚，少则七天一月，多则一年半载，以此报答父母养育之恩，父母也以此为荣。大皇宫巍峨的屋顶和玉佛寺、金佛寺、云石寺，四面佛等都焕发着使人敬畏，教人目眩的纯东方色彩，寺内殿堂楼宇，华丽精美，整个建筑群，无比宏伟壮观，以尖顶装饰、建筑装饰、回廊壁画三大特色名扬天下。绘画和装饰艺术的杰作足以证明泰国在艺术方面的超卓成就，让我体会到这是东方最具异国风情的首都。一路上我们的着装总会被国人误认为是韩服，可能是穿齐胸的原因吧，自己国家的人不认识自己的服饰也是蛮悲哀的一件事，对传统文化的保护与传承远不如邻国，也懒得解释，可能是大皇宫太有名和中国的长城差不多，人山人海来形容也不为过，草草拍了些照片便离开了，对于人多的地方爱不起来，再美的事

物也经不起“春运”一样的人流的摧残。

说完建筑就该说说我最爱的海滩啦。山里长大的孩子不免总是向往大海，在国内也去过不少海滩也总是失望而归。芭提雅，东南亚近年来热度极高的海滩度假圣地，享有“东方夏威夷”之誉，芭提雅已成为“海滩度假天堂”的代名词。我想这次总不会让我失望了吧，果然不然登岛的那一刻就开始乐呵了，月牙般的沙滩拥抱着蔚蓝透彻的海水，沙滩沙粒洁白松软银白色，特别清洁美丽，海域水质洁净，可透视水深达数米之下的海底生物世界。沙滩上排满了沙滩椅和色点彩艳丽的太阳伞，给人一种舒适宁静的享受。最大的特点是不热，海边那么大的太阳竟然不热，我们几个像脱了缰的野马在沙滩上玩耍，还有各种刺激的海上项目，

香蕉船、摩托艇、降落伞。欢乐的时光总是显得那么短暂，我们依依不舍的离开海滩，前往下一个景点。来到芭提雅，为什么我只是提了提海滩呢？最著名的人妖文化为什么不来聊一聊呢。作为一个女的我只能说我感到惭愧，个个都是大长腿好身材也就算了，作为男人演变而来，动作竟然也能那么妩媚，能说很嫉妒么。合影时站在“他们”边上感觉自己只是只女汉子。

泰国是个神奇的国家，旅途的人文风景不是短短的一篇文章能说的完的，有人说好玩，同样也有人说不好玩，旅行其实不在乎去哪里，在乎的是身边有谁，去认识新的朋友。我很庆幸公司的同事都很照顾我们几只女生，也认识了些新朋友，“风姨姨”、“呆呆”、“豆妈”还有霞姐姐下次我们在约。Bye Thailand!

杜拉拉水上市场



桐庐参加经营核爆力

## “一伙人”理论

文/陶志培 销售九公司

伴随着最后一次送给俞凌雄老师最热烈的掌声，为期四天的经营核爆力培训结束了，这次培训让我感触颇深。其实老师所讲到的，平时我们可能也有所悟，但只是比较片面、破碎，也没有把这些智慧真正用到自己身上，用到工作中。培训涉及知识面广，内容多，也就不一一阐述，现就老师所讲的“一伙人”理论，与各位同仁分享自己的一点心得。

“一伙人”理论最早出现在思八达集团的培训课程中，并得到学员反响较好，能产生共鸣的一个理论。经俞凌雄老师进一步深化了理论的含义：“人没有绝对的好坏，核心是立场不同”，“人跟谁一个立场，就为谁说话，为谁办事”。

做为老板就是要通过分配机制，打造自己的“一伙人”，再通过“一伙人”来影响另外的“一伙人”。做为企业员工，想要在公司干得好，那就要跟公司跟老板成为一伙

**“人没有绝对的好坏，核心是立场不同”**  
**“人跟谁一个立场，就为谁说话，为谁办事”**

人，而要成为一伙人，首先就是境界。“心在哪，境界就在哪；心里装多少境界就有多高。”所以我们要明白了一个道理：要想真正干得好，首先就要心装同事，心装企业。你心里装的人越多，你的责任

就越大，责任将鞭策你做每一件事都有很大的一股动力，动力促使你的成功，并逐步进入老板的“一伙人”圈内。

我们员工有三种境界：第一种境界是给老板干；第二种是给自己干；第三种是跟老板一起干。而在我们大多数员工中，以前的境界就经常是第二种——给自己干。所以干的很累、很苦，甚至有些时候是想用一颗做买卖的心，去换取做事业的结果。说来很可笑，其实一点都不可笑。正是因为如此，才不懂得去跟领导沟通，正是如此，才不去关心公司发展远景，正是如此，才不会关心公司的问题细节，正是如此，才不会想到跟更高层次的人去学习，得过且过，所以永远把自己的现在的工作当成谋生的手段，而非为之奋斗的事业。

我们把自己比喻成鸡蛋，你会发现，如果你等待着别人从外打破你，那么你注定成为别人的食物，如果你自己从内打破，那么这样的成长相当于一重生，一伙人理论就是要让大家摆脱以前迂腐、脱节的观念，提升自己的境界。首先我们只有先去付出，先去奉献自己，先去展现自己，才能真正的经营自己，真正让自己成长，真正的让自己的价值增长。我们很幸运企业给我们提供了一个发展自己和展现自我的良好平台。只要我们的心装着企业和老板，才能真真正正的

# 不要外围，要直击核心

文/黄锡 人力资源部

4月16日，汇聚的《经营核爆力》培训课程在美丽的桐庐拉开帷幕，四天的课程使我感触颇深。

当天上午，俞老师一开口演讲，那风趣幽默的谈吐和超乎常人的自信让我感到他的确与众不同。果然，俞老师不断地语出惊人，抛出了颠覆性管理模式和方法，否決了我过往的认知，使我的内心充满着矛盾。几天的课程听下来，不得不承认，俞老师在企业管理方面的确有独到之处，但不可否认，任何先进的思想和理念都不是放之四海而皆准的通用法则，我们在应用和实践的过程，必须要因地制宜、因人而异，万不可一股脑儿实行“拿来主义”。

下面我简单谈谈我对俞老师理念的认知：

## ① 学历不重要

俞老师提出，学历不能代表成就，高学历也不是成为领袖人物的必要条件。对于这点，我非常同意，如今的社会盲目追捧学历，唯学历至上，许多老百姓总是把高学

历与高成就、高学历与高能力等同起来，认定只要读书读得高，就一定有出息。这样片面的思维，着实需要改变。许多家长总是数落自己的孩子读书成绩差，抱怨其没出息，如此这般，导致孩子自信心丧失，迈入社会也因自己低学历而抬不起头，这是为学历所困。学历重不重要？我认为学历还是重要的，特别是对大多数不当老板的人来说，学历是自身能力的体现、能力的补充以及能力的阐释，但不能全部代表能力和成就，充其量只是一张进入公司的通行证和敲门砖；而对于励志当老板的人而言，学历就不重要，用好高学历的人的能力才重要，这也是俞老师所说的驾驭人、领导人的能力。

## ② 性格不重要

俞老师直言，“普通人被性格所困，大成者是直接使用性格，当下事显当下性格”。意思是说，普通人因性格耽误自己的，如性格暴躁的人人会得罪人而误事，性格怯懦的人人会不自信而施展不开手脚；而作为领袖则不一样，领袖的性格集

大成，该显露霸气就显露霸气，该显露懦弱就显露懦弱，会因当下环境而变化。从这层面理解，我认为俞老师的表述不够清晰，应该说性格是非常重要的，一个不完善的性格会直接拖累个人的成长，影响未来的成就，而完善的性格能够包容、能够适应环境，能够为个人的成功助力。何为完善的性格？能够引领我们走向成功的性格，就是完善的性格。比如，自信、包容、豁达、坚韧、能屈能伸等等，这些品质在俞老师身上也处处体现，难道这些性格是不重要的？如果俞老师没有那份自信，他还能站在讲台上给几千人讲课？所以说，性格不是不重要，是重要！

## ③ 诚实不重要，忠诚才重要

俞老师举例，两军交战，进攻方突然被对方切断了粮草补给，剩余的粮食只够吃三天，此时，作为统领，有部下当众问你，粮草是否被切断，你该如何回答。俞老师认为，应该对该部下军法处置，罪名是散播谣言，扰乱军心。此刻作为统领，诚实对他来说，就是不重要

普通人被性格所困，大成者是直接使用性格

知识分核心外围，普通人学外围，大成者直接进入核心

的。而我的理解是，统领这种做法肯定是正确的，但作为诚实是不重要的佐证，应该理性分析。此刻的“不诚实”应理解为一种善意的谎言，一种不拘小节大局为重的胸怀。此处的不诚实是不道德吗？难道比起军心涣散、战死沙场还要不道德？孰重孰轻，高下立判。我以为，诚实是重要的，但是前提必须是建立在良好的预期与结果上的，即出发点必须是好的，否则诚实也是一派胡言而已。比如史上另一个著名的谎言：望梅止渴。正是本着一颗“对部下兵士诚实负责”的心，曹操才会说出一个“不诚实”的谎言。

## ④ 用人要“过河拆桥”

俞老师的提法过于尖锐和狭窄。很多人会理解成，企业用人可以不留情面，用完就扔，补偿够就行。看似置企业于无情无义之地，让人不能接受。其实这样的提法有个前提，那就是如果员工严重阻碍了企业的发展、破坏了企业的制度、带坏了其他先进的员工等等，那么作为老板，是必须坚定“过河拆桥”，哪怕这位员工以前屡立战功也不能姑息。俞老师提出，要不

要拆？先看这座桥还能不能用。如果不能用了必须拆，拆了重建。如果不拆桥，只会害了过河的人。这反映了一个多么残酷的市场用人机制和无情的现实。换句话说，这是一种末位淘汰制的体现。落后的员工，是必须“过河拆桥”的。作为管理者，如果将个人情感掺杂其中，为员工某一点长处或念及劳苦网开一面，其实这已经是被情所困了。而当被情所困时，就会失去了做决策的能力，就无法直击事物的核心。

除了以上几点外，俞老师还有许多思想和观点，在此就不一一阐述了。总的说来，俞老师的观点无一不是围绕着老板的立场展开，所以思考的角度也是从老板的角度展开，造成一些观点并不适用于所有人，甚至用在一部分人身上会起到反效果。比如，俞老师谈到，不能存钱，要全花掉，否则就是对未来没有信心。这句对几个人能适用？谁能保证一辈子没有意外情况发生？如果一有钱就花掉，不留一毛积蓄，遇到大病怎么办？遇到车祸怎么办？遇到亲友急事借钱怎么办？不是人人都是日进斗金，挥金如土，不存钱花光钱的做法实在是无法适用每一个人。

不论是作为中层还是作为高

层，都应该学会站在管理者的角度、站在老板的角度上去看问题，这时有些无法参透的问题就会迎刃而解。因此虽然俞老师的课程的立场是从老板出发，但其中的很多观点还是具有极强的借鉴意义。俞老师创业初期掘到第一桶金的时候，带员工去高档饭店，点了最贵的菜，犒劳大家。有人就悄悄劝他，事业刚起步，这样挥霍不好。可俞老师说，你懂什么，这吃的不是饭，是人心。虽然方式方法上未必效仿，但可以看出俞老师善待自己的优秀员工，做得好就应该受赏，这是聚集员工人心，提高忠诚度的一个手段。管理就是驾驭人、领导人，俞老师在世道人心上的领悟非常值得我们学习。为什么汇聚公司的离职率很低，员工忠心耿耿，这与俞老师在管理上人的弃恶褒善是分不开的，让落后的人受到惩罚，让先进的人得到好处，让恶人向善，让善人保持，这就是一个先进制度的体现。

此次学习让我懂得一个道理，管理不需要流于形式、流于外围，应该直击核心，过去的观念要突破，过去的思想要更新，不能为性情名利所困，只有以最广大员工的利益为重，哪怕“过河拆桥”，也在所不惜。



» 农林大学工程学院学生来车间参观实习

# 也许，还可以离孩子远一点

文/王晓飞 财务部

4月15日-19日公司安排去桐庐参加了为期4天的《经营核爆力》课程培训。短短的四天“精神之旅”让我感觉像是去“童话故事”中见识了一回，对于我来说是震撼的、高深的，同时也是遥不可及的。但此次学习，让我增长了见识，同时也拓宽了视野，这其中的许多，譬如关于企业经营、管理、发展、分配和一伙人理论等等。给我感触最深的是俞凌雄老师对孩子教育的几个观点，受益匪浅。相信

每一位家长都望子成龙、望女成凤，然而都被怎样培养孩子的问题时时困扰，我是一名母亲，经过这次学习后，我觉得我得多给孩子创造“三个机会”。

## 一、是要给孩子树立领袖思维的机会

俞老师说：“要让孩子向领袖的思维学习，成为愿意帮助人的人，建立强大的自我。”孩子刚出生时候，就像是一张白纸，是作为父母的我们教给他穿衣吃饭、道德理法，一点点的教育他、影响他，最终塑造起成年后色彩斑斓的脾气性格。那么在孩子懵懂时期学习什么、向谁学习，很大一部分的机会父母可以去创造。那就应该给孩子多创造向优秀领袖学习的机会，多读些优秀的书、多看些优秀的电影、多接触身边优秀的人，学习优秀的待人处事之道，学习自我突破的思维模式，为他的成长树立正确的方向，告诉他：你如果像他一样努力，你也可以成就伟大事业。

## 二、是要给孩子独立自主决策的机会

俞老师说：“要给孩子空间自己决策，剥夺孩子决策就是摧毁孩子自我。”有时候想想，对于孩子，我们是不是以爱之名管得太多了？婴幼儿时期，孩子的行动能力有限，必须依靠我们周全的照顾才能生存，他离不开我们的帮助。然

而孩子是会长大的，但在父母的眼中，10岁、20岁的孩子也依然是孩子，总希望为他们做最好的安排，这是父母最无私的爱。可是温室里的花朵是经不起风雨的，孩子学不会独立，没有自己的主见，遇事不能独当一面，当我们老了帮不了了，他怎么办呢？所以，不能用溺爱害了孩子，不能包办孩子的成长，应该记得给他空间，给他锻炼的机会，让他自己做好决策，让他自己面对困难，面对选择。

## 三、是要给孩子对抗乃至犯错的机会

俞老师说：“孩子的对抗是建立自我的过程，有想法、会对抗、不听话是好事，说明他有自我。有时哪怕是错误的想法，也比没有的好，有想法起码他会在人生路上去实践、感悟、纠正，早错早成长。”说实在，在此之前，我也总是为孩子的不听话而气恼，总觉得我希望他做的是有利于他的，为什

么他就是不听话呢？其实，想想自己小时候，也有长辈对我们说要好好学习，但就是听不进，直到有一天自己悔不当初，然后再又对着孩子说，你要好好学习……有些事有些道理必须是经历了才能真的领会真的懂得的，失败才是成功之母嘛。所以，不要怕孩子不听话，不要怕孩子犯错，不要强行破坏孩子有些看似荒诞的想法，这是他在积累人生的经验。我们要做的，是在他面对失败或者承担错误的后果时，站在他的身边对他说：“没事儿，我与你一起面对”。

每一个做父母的人都会对孩子倾其所爱，我作为一名母亲，亦深以为然。但是“父母之爱子，必为之计深远”，所以，应该用对孩子更好的方式来爱孩子，收起全权代理的想法，适当放手，适当观望，与孩子保持一点距离，离他远点，也许孩子会成长得更加茁壮。古语说的好“读万卷书不如行万里路，行万里路不如名师指路，名师指路不如自己开路。”

孩子的对抗是建立自我的过程，有想法、会对抗、不听话是好事，说明他有自我。有时哪怕是错误的想法，也比没有的好，有想法起码他会在人生路上去实践、感悟、纠正，早错早成长。

# 经营企业的核心

普通人事业与生活发生矛盾，大成者事业与生活融为一体，事业即生活，生活即事业。所以欲成大业要以成就事业为人生最大快乐。

文/裴观根 工程部

**感**谢总经办给予如此好的机会，参加汇聚投资《经营核爆力》的培训，几天课程下来，感触较深，给自己老久的思维模式提供了新的血液，希望能在平常的企业管理中得到实际的运用。其中最让我为之思索的俞凌雄老师所讲的“经营企业的核心”的课题，一点小小的感悟及前人的思想，与各位同仁分享。

古人云：“为政以德，譬如北辰，居其所众星拱之”，顾名思义，一个领导只有拥有“德”，才能“众星拱之”，即吸引人才在他身边，有了人才其他一切都不在话下。蒙牛的牛根生能在短短6年的时间做到销售200多亿，他得出的经验就是“经营企业就是经营人心”。不管是顾客的心还是员工的心都是企业老板或部门主管需要用心去经营的，此为经营企业最重要的核心。那么，经营企业只有一个根本目的，为了人。对于客户来说，我们是提供所谓产品的服务，满足客户的衣食住行方便及精神娱乐需求。客户买房子只是为了营造家的感觉氛围：遮风挡雨、温馨的港湾、为父母子女营建安乐窝。买汽车是买更短的时间，节省时间，缩短空间，前提是要安全舒适。招

聘员工也是为了客户，但是同时，每一个员工又是一个公司大家庭的一分子，企业要为他们造福，为他们的家庭父母子女创造幸福，不仅仅提供一份工资，企业还有责任提供员工尊严和幸福快乐的感觉。如果一些我们做不好，做不足，那么就要出问题！表现为：产品卖不掉，员工干劲不足，管理松懈水平低下，美誉度不佳等等。

经营人心就是要经营信任和支持。任何员工都希望为相信自己的老板或上司服务，这是人之常情。员工在工作中碰到困难，领导以骂为主还是以帮助为主，十分关键。经营人心其实就是经营一个尊重、信任的氛围，最终目的是让大家能够为共同的目标去努力，形成合

力。一个企业的合力非常关键。比如企业在经营过程中会碰到很多困难，甚至失败，企业应以充分的信任和宽容鼓励员工敢于去挑战。只要他尽力了，即便做得不完美，也不应该受到责备。如果不鼓励他们去挑战，企业怎么去挑战外部的环境和竞争对手呢。

因此，在企业内部，注重向下经营人心，以聚拢人才，激发其工作热情；让他们感受到企业大家庭的温暖，增进员工对企业的归属感、认同感；要建立合理有效的激励机制和给员工必要的职业生涯规划，充分发挥其潜能，提高工作业绩，以使员工觉得自己有发展前途，从而乐意长久地为企业做出贡献。

**古人云：“为政以德，譬如北辰，居其所众星拱之”，顾名思义，一个领导只有拥有“德”，才能“众星拱之”，即吸引人才在他身边，有了人才其他一切都不在话下。**



» 悉奥涂料——浙江科技学院安吉校区中德工程师学院

# 如何提高执行力

文/黄鑫 销售二公司

**执**行力这个词我想大家都不会陌生，在去年的读书学习会上就已经从我们的耳朵里进进出出好几次了。那么，到底什么是执行力？

所谓执行力，指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力。是把企业战略、规划转化成效益、成果的关键。在产品同质化和竞争白热化的如今，执行力就是一家企业的生命力。

那么，如何提高执行力呢？就个人而言我认为，其关键在于加强

责任意识，使企业的每一位成员都真正明确和履行各自的岗位职责，在其位、谋其政，心往一处想，劲往一处使，营造出一种积极向上、认真负责的工作氛围，以提高工作执行力。如果一个员工在工作中没有责任心，就会出现“机械”执行，“应付”执行，“随意”执行等方面的问题，使最终目标无法达到或效果甚微。比如下一张最基本的发货生产申请单，只要稍微仔细点的人都可以完成的很好，但是就有一些人不是产品型号和名称对不

牢，就是色号不清楚，又或者是理论涂布率搞错导致数量不对，其实他们不是不懂，而是缺乏责任意识，缺乏对工作负责的态度。

责任似乎是一个很空洞、很虚幻的概念，说不清楚责任到底是个什么东西，但是我们却能真切地感受到它压在我们身上的份量。2014年8月2日，江苏昆山市中荣金属制品有限公司特别重大爆炸事故，146人死亡，直接经济损失3.51亿元。2014年8月9日，安徽淮南煤矿爆炸事故，27人死亡，直接经济损失4511万元。2014年12月29日，北京市清华附中体育馆工地脚手架坍塌事故，10人死亡……这样的灾难每年都会发生，虽然出现的形式各不相同，但都有一个共同点：相关负责人缺乏责任意识！

列夫·托尔斯泰曾说：“一个人人若是没有热情，他将一事无成，而热情的基点正是责任。”英国前首相丘吉尔也谈到：“高尚、伟大的代价就是责任。”著名的管理学家陈浩提出：“工作就意味着责任，实现目标就意味着奉献。”这许许多多的名言警句和现实事例，都告诉我们责任的重要性和必要性。著名的IBM公司企业文化的核心是“永远具有强烈的责任意识”；在微软，“责任”贯穿于员工的全部行动；在美孚标准石油公司，让责任感成为一种生活态度和习惯。可见，对于企业的快速、健康、持续发展而言，切实增强员工的责任意识已是势在必行，刻不容缓。

那么，如何加强团队成员的责任意识呢？我在这里浅谈三点。

列夫·托尔斯泰曾说：“一个人若是没有热情，他将一事无成，而热情的基点正是责任。”

**第一，在其位、谋其事；在其岗、背其责。**切实干好自己的本职工作是增强责任意识的基本点。好比市场部人员作为和业务经理的对接点，就应该做好收集信息，服务客户等工作；督查人员就应当排查隐患，管理施工，管控质量；质检人员就应当严管质量，精益求精；施工人员就应当按序施工，把握进度等等。

**第二，端正工作态度，面对问题勇于担当、积极应对。**这是责任意识的一个升华。很多人在工作中都是消极应付甚至带着负能量的，尤其是碰到问题或接到客户的投诉时，首先想到的就是找借口推卸责任，东扯西扯争的面红耳赤，既浪费了时间又浪费了精力，最终还讨不到好。与其如此还不如端正自己的工作态度，勇于担当并且想方设法解决问题，用行动及成果来表明一切。

**第三，学会从责任意识中激发工作热情，变“被动接受”为“主动出击”。**在工作中，我们经常会听到这样的话“对方领导在开会，他说开完会再和我联系”或者“那份单子还在走流程，等走完流程他们会给我的”，还有一种现象是领导拨一下就动一下，拨到哪就动到哪，不拨就不动。其实这就是责任意识还不够强的体现。因此，我们必须主动出击，超前思维，用百分之百的工作热情去激发出自己“干则必成”的强大执行力。

执行力大厦是由员工像一粒粒沙子一样组成的，每一粒沙子都要紧密团结在一起，这个大厦才能建得更高。我们做为员工要端正态度，理解好公司的各项制度政策，把自己的目标与公司的目标结合起来，积极主动努力完成任务，只要公司好了，我们才好！☞

## 怎样当好分公司这个家

文/黄金谦 总经理



» 黄总在第四届销售状元颁奖盛典上作重要讲话

**销**售分公司，记得是三年前里坂会议的产物，在会上有许多同志表露出不理解、质疑的态度，最后还是统一了认识，形成了一致意见。于是，公司开始大张旗鼓地推行“阿米巴经营”，也就是说，从那时起公司市场部门开始分成了若干个小集团，在行政、财务、生产、技术“四统一”的前提下，全面实行分灶吃饭、分户管理的“销售分公司目标责任制”模式。自主经营，独立核算，自负盈亏。每个销售分公司经理就是这个“小集团”的总指挥，上管至年度经营业绩，下管至团队成员的工作动态，既有物质层面的，又有精神层面的，既有外部公关的，又有内部沟通的。模式经过近三年来的实践，效果是明显的，成绩是显著的。

目前公司已成立十三个阿米巴小组，其中十个直销分公司和三个集采分公司，发展势头一路看涨，可望在三、四年内达到或超过三十个阿米巴小组，这种量的增加，不仅给悉奥业绩递增提供了保障，更为悉奥寻求和创造了一条可持续发展的市场开拓之路。

今天的市场已残酷到了跑得慢一点的羚羊都要被狮子吃掉



阿米巴模式

阿米巴经营模式是日本经营之圣稻盛和夫独创的经营模式，稻盛和夫创建了两家世界500强企业——京瓷和第二电电（KDDI），正是阿米巴经营模式让这两家企业茁壮成长，长盛不衰，京瓷更是创造了神话一般的业绩——50余年从不亏损，越是经济危机越是发展；稻盛和夫目前任破产重组的前世界500强日本航空公司（JAL）的总裁，他正尝试把阿米巴经营模式导入日航。事实上，阿米巴经营模式与京瓷会计学，被称为稻盛经营哲学的两大支柱。

从一个普通业务经理转变到一个销售分公司经理，这个身份的转变，不仅仅是自己一个人的业务管理，转变到一个团队的系统管理，更是一个完美自我人生价值的过程和实现梦想的通道。诗人汪国真有那么一句诗：“既然选择了远方，便只顾风雨兼程。”

的激烈程度，可想而知，一个企业光靠模式、体制或一种制度的改变而颐养终生是不可能的。任何一种先进的制度都是由人的因素改变而改变的，一切以人为本，一切以提高人的素质为出发点。然而，当下的市场团队，各销售分公司经理的职业素养又是怎样？尽管总体结果还不错，但与市场趋势的要求、大客户的需求还有相当大的差距。我可以不客气地说，在很多方面还不尽人意，能力低下，从公司层面讲，举荐一个销售分公司经理有很大原因是为了销售分公司模式而拔苗助长。怎样当好分公司经理？怎样当好分公司这个家？是我今天重点要与大家探讨的问题。

## 一、建立强大的自信心和责任心

有部分销售分公司经理是因为不是主动请缨，好像是公司授命，唯唯诺诺，抱着试试看的心态，业务做得起来最好，万一做不出来拉倒，有点犹豫不决，自信心不足。从一个普通业务经理转变到一个销售分公司经理，这个身份的转变，不仅仅是自己一个人的业务管理，转变到一个团队的系统管理，更是一个完美自我人生价值的过程和实现梦想的通道。好像诗人汪国真有那么一句诗：“既然选择了远方，便只顾风雨兼程。”再则，公司既然选择你做分公司经理，授权于你

分公司的一切权利和义务，你就应该放下拘谨，大胆尝试，敢于创新，做错了不要紧，只要你的出发点和动机是正确的，是为了公司，哪怕是做错了，由公司扛着，允许你犯错误，犯错一次，成长一截。“谁敢横刀立马，唯我彭大将军”，彭德怀元帅授命抗美援朝，一个刚解放、穷得叮当响的中国，拿着小米加步枪面对拥有精良装备的17国联军243万的一场战争，谁敢拿这场战争做赌注，这种强大的自信，不仅来自于伟人毛主席，也同样来自于彭大将军，自信战无不胜。

责任心，是做人的最基本准则之一，是一个价值观的直接反应，是一个能否做好工作的前提，也是一个人能力发展的催化剂。一个有责任心的人，对自己认准的事情，只会有一个信念，那就是义无反顾地拼搏，不达目的绝不罢休。作为一个销售分公司，是阿米巴、小集团，是公司市场部以最基层的组织，企业要实现市场拓展、业绩增长，关键靠一线销售分公司来落实，可见，销售分公司是市场管理一切工作的落脚点。销售分公司经理，是这个最基层组织的参与者、管理者，作为一个兵头将尾，对你带领的团队所发生的一切都起到非常重要的作用，如果这个“班长”素质低、管理不善、责任心不强。那么，这个团队极有可能面临解散，阿米巴就无法繁衍。既然上阵，我不担当，谁来担当？

## 二、学会管理讲究策略

“上面千条线，下面一根针”，大量的工作都要由我们销售分公司经理这根“针”来完成的，



市场部应收款专题会议

悉奥的商业模式更体现这一点。销售分公司由经理、分协管经理与业务经理组成，而经理、分协管经理的职能是负责市场管理与服务，业务经理的职能是负责市场公关与接洽，也就是说一个是内场，一个是外场，一个后方，一个是前方，有着分工的不同、职能的区别。更有特点之处，那就是在人事管理上还有紧密型与松散型之别，这就给我们销售分公司经理，提出了更高的管理要求。要让社会各界各地的业

务精英，“进得来，蹲得牢，待得长”，除了悉奥的品牌影响力、公司形象和企业文化等因素以外，剩下的工作基本上是由销售分公司经理这个窗口来完成的。

那么，到底有哪些管理需要懂得？又有哪些策略需要重视呢？这里我将概括成“管理十谈”和“策略十讲”，以致市场部同仁共同探讨。

## 管理十谈：

1. 紧急重要的日常管理；
2. 跟单业务的节点管理；
3. 签约条款的风控管理；
4. 信息转换的流程管理；
5. 发生投诉的应急管理；
6. 经营费用的小化管理；
7. 业务费用的结算管理；
8. 呆滞贷款的预警管理；
9. 经营活动的档案管理；
10. 团队培育的长效管理。

农林大学学生实践试喷样板



## 策略十讲：

1. 制度化与人性化的相结合策略；
2. 业绩最大化与经费最小化的智慧管理策略；
3. 高价公关与合理空间的科学定价策略；
4. 市场公关与管理服务的合中有分、分中有合策略；
5. 确保质量与低价竞争的良性循环策略；
6. 专业分包与总包地位的制衡平衡策略；
7. 求业绩与保风控的评估策略；
8. 坐堂式与迎客式的服务意识策略；
9. 朋友式与顾问式的角色转换策略；
10. 短期、局部利益与长期、整体利益的大局观念策略。

“管理十谈”的焦点放在销售分公司的日常管理事务上，涵盖了一些管理难点。只要将这些管理手段善加掌握和利用，就能够当一个合格的分公司经理。但是，这些管理手段仅仅还停留在“术”的层面，并没有上升到“道”；而“策略十讲”的着眼点更高，难度更大，是从更高的层面来要求我们的分公司经理。相比前者谈实务细节居多，这里谈得更多的是“经营”二字。管理就是管理事务，策略就是策略人心。

### 三、学习、学习、再学习

销售分公司经理在业务上，应该是行家手里，但在综合管理上可以说是新手上车，要把一个专业人才发展成综合性全才，只能低头拉车，以认识→实践→再认识→再实

践中成长起来，而这个实践论的过程就是一个学习的过程，没有捷径。学习、学习、再学习，才是唯一通道。学习大多是循序渐进的，从专业知识到综合管理，从拿下订单到提供整体方案，从行为表象到思维模式。

或骄傲自满或懒于学习，跳过学习实践再提高的一系列步骤，仍是以过时的旧思维旧体系来指导工作，就会给日常工作带来麻烦，甚至，原本轻松可以扑灭的星星之火，硬是发展成了燎原之势。如果分公司的当家人还理不清这其中的关系，以后必然还会在这老地方栽个跟斗。

**要把一个专业人才发展成综合性全才，只能低头拉车，以认识→实践→再认识→再实践中成长起来，而这个实践论的过程就是一个学习的过程，没有捷径。**

【案例】分公司经理张炎向市场总监李明汇报：“湖州某工地督查员王军来电反映，御匠挂石漆上墙后，颜色存在严重出入，甲方监理现场确认无法通过，并且对我们的技术与管理产生了很大质疑和负面影响，该工程工期紧张，现在我已回复工地现场督察员、项目经理与施工班长立即返回公司，与生技部面对面沟通来协

调解决，是否请李总出面救个火场。”

市场总监李明一方面向工程部了解情况，一方面与技术应用中心一一取得联系。

40分钟后。

技术应用中心经理马城回应市场总监：“李总，该工程应用技术尚未对接，甲方指定的样板还在工厂，施工人员不知道是按什么标准喷涂上墙的？是否在样板标准上出了差错？”

30分钟后。

市场总监、销售分公司经理赶赴工厂，湖州返回的三人也到了车间，进行了汇总分析，并进行了工艺、工序、工具、工法的技术应用对接，结果颜色没有问题。

这个案例中的错误，是一个本不该发生的故事，却还是发生了。这里暴露出相关人的业务水平、责任心、管理能力和执行力等一系列问题。假如，该工程发货时，生技部、技术应用中心提醒一下分公司，“这个工程还未应用对接，不对接会出问题的”，相信就没有后来的故事；假如，施工人员开始喷涂前，有索要标准样板的过程，并按样板进行施喷，那么也没有后来的故事；再之，督查员反映颜色问题时，分公司经理居然还没有意识到，问题出在技术应用对接的“四统一”上，把此类投诉

发生的原因分析，在方向上错在把一个流程缺失所导致的质量问题，往生产技术事故方向上去考虑……

公司《涂料工程施工管理办法》第1.2.3.2条规定，“工程部（分公司）牵头带领项目经理、施工班组长、主要骨干到车间接受理论与实践交底……”；第5.2.4.1条规定，“检查《施工指令单》与实际工具、工法、工序、工艺的差异”。假如，相关人对本制度有过系统的学习和理解，那么一切都不可能发生。

公司制度是我们各职能部门工作的行为准则，公司的一系列制度，实际上是一种授权，让部门、员工知道哪个不该做，哪个该怎么做？作为分公司经理的能级，不仅是要懂哪个可以，哪个不可以，更要弄清楚哪个为什么可以，哪个为什么不可以？也就是要求我们不仅知其然，也要知其所以然。学习制度有四个阶段，从一知半解→了解→理解→认同。作为一名分公司经理，理解是前提，认同是要求，一知半解、了解是不够格的，请问你在哪个阶段？

阿米巴的模式造就了有事业追求的人，而分公司目标责任制又给这些有事业追求的人，提供了创造人生价值的绚丽舞台。销售分公司经理，就是这个阿米巴的总指挥，小老板、当家人，从一个打工者到

老板的身份转变，压力可想而知。

在这里不妨用阿米巴的经典，来对照我们的销售分公司经理和团队成员，也就是说阿米巴成立前与后，在价值观方面与行为上有哪些发生了变化？

第一，团队成员是否从“被动管理”转变为“主动管理”，愿意全力以赴地为团队付出？

第二，整个团队是否形成了一个独立经营、独立核算和内部市场化交易机制，使团队中的每一个一线分协管理成为经营的主角？

第三，整个团队是否为真正实现销售最大化，经营费用最小化，从而构建人人都是经营者的幸福型团队？

第四，整个团队是否真正成为了公司一个小的经营利润中心，遇到任何困难、危机都不亏本经营，确保高利润发展？

第五，作为一个分公司经理是否真正意识到被授权的责任，懂得如何掌控风险，变成“老板思维”和行动力的经营者？

第六，作为一个分公司经理，是否真正懂得并指挥一个小集团的经营会计，并将实际情况看清、看透、看系统，然后作出评价和决定，且做到循环改善。

如果这些都做到了，那么，你也就是一名合格的销售分公司经理，一个非常值得点赞的当家人。

» 工地现场对接会议



# 2015年中国涂料 应关注的10个方面

文/本刊编辑部

过去的2014年对中国涂料企业来说是丰收一年，随着原材料价格的大幅下降，如果告诉别人你在2014年没赚到钱，都会遭到人家的白眼。随着原材料价格大幅回落，2015年相信中国的涂料界大家关注的领域会有所不同。大幅回落的原材料价格是否仍然会为涂料企业带来丰厚的利润？越来越值得怀疑。个人认为，中国的涂料行业仍然会大踏步的向前发展，但是为发展而进行的转型正在展开，以下是个人认为2015年中国涂料应该关注的十个方面。

## 第一 我们必须关注龙头企业的方向

中国涂料的龙头企业基本是外资，是一个不争的事实。建筑装饰涂料领域，阿克苏诺贝尔和立邦漆的霸主地位已经确立；粉末涂料，阿克苏诺贝尔、老虎和杜邦华佳正引领着市场；而船舶漆大家都基本上谈论三巨头：佐敦，阿克苏诺贝尔和海虹；汽车漆基本上看艾仕得、PPG和巴斯夫；尽管民营企业发展幅度很快，但在汽车修补漆领域影响力最大的还是PPG，阿克苏诺贝尔等外企。

已在2014年完成全球性内部深度整合的阿克苏诺贝尔现在抽出精力杀回市场，他的一举一动会影响着中国涂料市场的发展，尤其是建筑装饰涂料和粉末涂料领域，可以毫不夸张的说中国2015年建筑装饰涂料和粉末涂料领域有可能因阿克苏诺贝尔集团研发和营销策略的大调整而改变，我们将拭目以待。

## 第二 环保的概念贯穿于2015年

在过去的一年中国涂料领域最热闹的是水性漆，大家都拿环保说话，环保的概念是全方位的，全面的逐步减少有机溶剂，有机助剂的使用，用纯天然的，生物可再生以及无机材料进行替代会让我们谈起环保有更强的底气。如果你能在水性漆中完全不用有机溶剂和有机助剂，你将会被业内奉为英雄。要知道目前多数水性漆配方中，有机溶剂和助剂的用量超过了15%，我们这里所指的水性漆并没有包括乳胶漆。

## 第三 高性能涂料、性能独特的涂料将会成为民营企业发展的首选

尽管在过去的2014年中国的涂料企业因为原材料价格的大幅下降取得了不俗的利润，但几乎所有的企业都意识到这种不俗的利润很难持续，产品严重的同质化导致营销成本大幅增加，怎样能够实现可持续的发展确保合理的利润，避免过度同质化竞争成为了各涂料企业考虑的头等大事。个人认为，中国涂料发展的下一个热点应该聚焦在辐射固化，粉末化和水性化方面：从产品的角度来讲，高抗污涂料，高反射节能涂料，耐超低温涂料，耐高温涂料，防辐射涂料，防水涂料，钢结构重防腐涂料以及无机涂料有望成为发展的重点。当然一些利润超级合理的小众涂料也会成为中小型民营企业的首选，例如汽车轮毂涂料，缝纫机涂料，木衣架涂料，发电机绝缘涂料等等，毕竟相对于大型的外企来说，这类涂料尽管利润丰厚，但量太小，不值得他们投入，而2-3个亿的市场规模对于很多中小企业来说还是蛮有吸引力的。

## 第四 设备的升级正在大规模的铺开

要保证涂料生产的品质和品质稳定性，你必须减少人工操作及操作的步骤。将生产过程逐步的实现自动化操作和控制正成为越来越多涂料企业考虑的重点。对企业人事部门来说，减少企业的用人数量，他们做梦都在笑，因为招工难，招到合格的员工更难正困扰着几乎所有企业人事部门。用更少的人生产品质更好，更稳定的产品正成为涂料生产企业的方向。当然三分涂料七分施工，如果仍然采用人工的方式施工，则品质很难保证，并且有经验的老师傅要价越来越高。我们期待涂料设备制造企业能在这方面发力。

## 第五 经营模式的变革

涂料传统的营销模式已经走到尽头，作为企业，必须充分认识和理解电子商务即将带来的冲击和帮助。线上线下的互动，也就是我们说的O2O的模式，将与经销商和最终客户形成互惠互利的关系，帮助我们的经销商和我们的客户赚钱应该始终贯穿我们的营销体系。

## 第六 你了解市场吗？

中国的涂料企业尤其是民营企业在自己的产品宣传上面是不遗余力的，互相攀比和模仿贯穿着他们的整个营销思路，也就是我们说的过度营销。有人讲，在产品严重同质化，产能严重过剩的今天，这种营销模式无可非议，并且舍得花钱，嗓门大的营销一定能引起市场的关注。但我个人认为，很多的企业都开始意识到花更多的精力了解市场下游的需求，真正的需求点。了解和理解我们的竞争对手的特点和弱点会更有效的提高我们的营销能力。

## 第七 采购和供应链整合

过去的2014年，涂料生产企业赚了钱，涂料的经销商赚了钱，而为涂料厂供原材料的贸易商却没有几个赚到钱。这种状态将不会得以持续，作为众多涂料原材料的贸易商在2015年会加速转型，我们必须找出生存价值，很多的贸易商可能会以关门倒闭走过伟大的2015年。

## 第八 资本介入正帮助中国涂料行业的发展

○ 中国的涂料行业有多达一万两千多家生产企业，还有依附这些企业生存的数万家经销商。2014年靓丽的业绩吸引了资本市场的高度关注，很多的企业甚至跨界上涂料的项目，中小涂料企业上新三板也变得时髦起来，预计2015年涂料行业的整合和并购会大大加速。在资本的帮助下，将自己的产业链做厚与自己的原料供应商，经销商和大客户形成长期稳定共赢的关系是这个行业发展的方向。最近有某涂料上市公司通过与自己的大客户互相换股的方式实现了战略结盟。2015年更多的大中型涂料企业会进行IPO，力争上主板和创业板以寻求得到资本市场的支持，将自己做大做强。

## 第九 专业化的培训正引起涂料届的极大关注

○ 如果你让一个根本不懂涂料的人去卖涂料，结果会是怎样呢？而中国涂料行业绝大部分的销售人员还真是不懂涂料。越来越多的企业管理层已经意识到不懂涂料是很难进行差异化销售的，而一个对于采购成本和原材料市场完全没有感觉的研发人员也无法帮企业有效控制成本，设计出最佳性价比的配方。我们对员工的培训正在从专业培训大跨度的迈进跨界培训。例如，让我们的销售经理们学习一些财务方面的支持，让他们明白无休止的放账在财务成本的增加方面是灾难性的；而让我们的销售人员理解和了解采购仓储在运输的方面基本状况，能让他们知道无条件的满足客户的要求意味着公司盈利水平的大打折扣；从公司管理层的眼光来看，即使你实现了一个非常高的毛利率，也有可能被要求刁钻的仓储和运输途中损耗，和超期的放账吃的一干二净；让技术人员学习一些仓储和采购的基本知识，肯定有助于原材料成本的控制，而每增加一个原材料品种，意味着采购管理成本的增加，仓储成本的增加。

## 第十 我们要高度关注国家政策导向

○ 尽管在中国严重的环境污染中，我们的溶剂型涂料“做出了它的贡献”，但是，与其他严重的化工及汽车尾气源相比它是小个子。但我们的涂料生产制造企业得小心政府严厉的环保监管逼着你搬迁甚至关门。加速发展，研究对环境不造成污染的涂料和加工方法应成为我们工作的重中之重。

2015年对中国涂料人来说，应该是根本性转型开始的一年，考量你的有可能你在这场剧烈的转型中有资格活下来吗？



## 潜心修炼，铸就专业

文/陈钰亮 技术应用中心

» 悉奥涂料——金华绿城海棠花园

3月22日至3月26日，我随同公司工程部、市场部、生技部和项目经理进行了为期5天的工地巡查，由此可见公司对于此次工地巡查的重视程度。作为刚加入悉奥这个团队的新成员，能有这样的学习机会我感到非常荣幸！此次巡查经历，我通过聆听、观察、学习，受益匪浅。

公司领导们从发现一个问题，到分析问题产生的原因，问题隐藏的后患，以及提出解决问题的方案，各抒己见。比方说，马总一到湖州龙溪翡翠湾工地后第一时间发现正在施工高层与相邻的住宅小区距离比较近，现场的风力又比较大，在进行外墙喷涂真石漆作业时，必须对吊篮采取保护措施，避免对相邻建筑物及停放车辆产生污染而带来不必要的损失，并且提醒当风力大于5级时应当停止吊篮作业，进入吊篮，工人必须戴好安全帽，系好安全带，钩好安全钩（并栓在安全绳上）吊篮作业时材料堆

放应左右对称保持吊篮处于水平状态；徐总在杭州浦沿人才专项房地检查时发现，所有的房间都没有空调洞的预留，假如在我们外墙涂料施工完毕后进行开孔必然对墙面成品污染，必须及时与甲方联系，书面提出此事的处理意见。这都是多年实际经验的体现。在崇拜他们对专业知识的掌握全面的同时，更多的是感慨自己的不足。

我们为何要如此重视涂料的质量？有句话“人靠衣装，美靠靓装”，假如把建筑物比作人，涂料

就是最外面的那件外套。通常我们评价一个人着装的好坏往往衡量的就是这件外套好不好看，得不得体，至于里面的内衣款式好不好看质量过不过关已经无济于事，哪怕这件内衣已经开线有破洞等等缺陷都完全隐藏在这件外套之内。涂料装饰同样如此，业主看到的最直观的就是涂料成品的好坏，至于里面的墙体、粉刷、保温是好是坏他不会再去关注。

比如，《砌体工程施工质量验收规范》中规定：砖砌体垂直度每层允许偏差5mm，表面平整度允许偏差8mm；《建筑装饰装修工程质量验收规范》中规定：普通抹灰立面垂直度允许偏差4mm，表面平整度允许偏差4mm，高级抹灰立面垂直度允许偏差3mm，表面平整度允许偏差3mm；而涂料涂饰工程要求：装饰线，分色线直线度允许偏差为2mm，颜色要求均匀一致，不允许出现泛碱，咬色，不允许出现砂眼，刷纹，不允许出现流坠、疙瘩

悉奥涂料是专业从事建筑涂料的开发、生产、销售、施工于一体的综合性企业，我们的目标是“鼎力打造工程涂料第一品牌”。



等现象。

涂料相当于一个人的脸面，是建筑装饰工程最表面的一道工序，最直观地展现在人们眼前的“面子工程”，所以也是要求最严格的一道。这就是为什么不同工序规范要求不同的原因了。

我们悉奥涂料是专业从事建筑涂料的开发、生产、销售、施工于一体的综合性企业，我们的目标是“鼎力打造工程涂料第一品牌”。对于今天我们企业而言，专业性的打造，已经成为企业增长引擎的主要动因。因为对企业而言，专业性能够为自己的服务对象传达一种专业形象，表明一种专业地位，所以能迅速赢得客户信赖并产生合作，但是一个企业的专业性体现，最终都是由员工来体现的。所以我们要树立和培养员工的专业性意识，企业员工专业性的集合，能够为企业打造一种专业力，一种品牌的体现。

专业性是基于能力而言的，我认为大致可以分为知识、技能和素质。当你在跟客户沟通的时候，你所传达出来的知识、技能和素质是不是专业的，是不是符合实际发展需求的，是不是客户想要看到的，

直接影响能否产生后续的信任感的重要原因。所以建立自己的专业主义就显得尤为重要。对于专业主义的修炼并养成习惯，需要意识的培养和长期的积累，最重要的就是积累自己的真知灼见。专业性从何体现，产品质量是最具有说服力的证据。经过实践证明的方法、规律以及好的案例等，因为都是经过实践证明的，不需要太多解释来证明它的正确与否。比方说，有的客户为了节约成本，只要求涂料做房屋外立面而忽视屋顶女儿墙的顶部及内

**我们悉奥今后靠什么去赢得市场，靠什么去发展去壮大自己，仅仅是人脉吗？我想光靠人脉是不能长期在市场立足的，我们要潜心修炼我们的“内功”，以我们的专业实力去赢得市场。**

侧，这时我们会建议涂料翻过女儿墙做回型封闭，并且排水坡度向屋面内侧。因为屋面女儿墙顶部与外立面交接处是薄弱环节，长期日晒雨淋容易进水导致图层起皮脱落。采用封闭底漆回型包裹后可以有效避免这一现象发生，起到保护外立面涂料的效果。排水坡度向内可以避免雨水长期淋向外立面涂料而产生的痕迹及水渍污染；针对墙面粗糙不平整的现象，如果采用传统腻子批刮，往往费工费料且因为腻子层过厚施工操作性差，容易产生刮板痕，增加砂纸打磨量，为此我们改变施工工艺，第一道用粗腻子替代传统的细腻子用大板刮平后再批刮细腻子，因为粗腻子内部颗粒粒径大，填补缝隙效果明显，且粗腻子的附着力强，强度高，施工批刮性相对较好，可有效改善墙面平整度问题；为了解决阴阳角不顺直问题，公司《办法》强制规定，所有的阳角必须采用阳角条包裹处理，虽然这么做相比之前要花费一定的材料和人工，但是产品的质量得到了保障！我们向客户提供有价值的服务，才会有更亲密的合作关系。

在公司第21期《今日悉奥》上



》悉奥涂料——合肥文一托斯卡纳小镇

有这么一篇文章《知识与人脉哪个重要？》，它很深刻的剖析了生意场上的现象及本质内容，非常值得我们学习！我们悉奥今后靠什么去赢得市场，靠什么去发展去壮大自己，仅仅是人脉吗？我想光靠人脉是不能长期在市场立足的，我们要潜心修炼我们的“内功”，以我们的专业实力去赢得市场。的确，在当今社会激烈的市场竞争中，要获得一份订单真的不容易。一块面包摆在那里，有多少的同行企业都想去咬一口，虎视眈眈盯着不放。假如这时谁与开发商有着一定的人脉关系，只要有人问他说句话，在众多竞争企业中或许他拿下这笔订单的赢面会更大，可见人脉在市场营销方面有着显而易见的优势。我们的业务经理为了能够获得一份订单，在酒桌上不顾自己身体与客户拼酒量，在生意场上与竞争对手拼价格，甚至到最后几乎没有盈利的

情况下勉强拿下单子。

人脉关系在生意场上具有相当大的影响力，依靠人脉关系短时间内可以赢取一定的市场份额，但是最终还是要靠企业的综合实力及专业化水平来衡量高低，假如你的作品不能使客户满意，一败涂地，人脉关系在你身上体现的作用就会越来越小直至烟消云散！我们悉奥公司也有不少这样的经历，在一些大型项目中，开发商选取两家企业甚至更多，同时施工，形成鲜明对比，以最终施工效果好坏来评判两家企业的高低，由实力强的那家单位获得下一标段的施工权。淮安《金圆幸福城》项目如此，我们悉奥与传化涂料对比；义务《西景悦府》项目同样如此，我们悉奥与德尔福对比……有时候机会是不平等的，我们因为没有这个项目的人脉关系而输掉了这场竞赛，或许我们只承揽了这项目的一小部分订

单。反过来说，机会又是平等的，虽然我们承揽的只是这个项目的局小部分，甚至仅仅是阳台、线条等部位，如果我们交给客户的作品完美，能够体现出我们的专业化水准，必然在众多竞争者中脱颖而出，令客户耳目一新对我们悉奥产生信赖感，从而无形中为自己积累了强大的市场资源，扩展了人脉关系。

目前，我们悉奥与立邦、多乐士等国际知名品牌还有一定的差距，公司为了体现自身的专业性，通过重点贯彻《办法》的各项规定，提高管理的方式方法来武装自己的力量，力争做到“组织机构到位，督查措施到位，施工力量到位”。

不久的将来，相信悉奥一定会以自己的专业化水平立足于市场，成为“打造工程涂料的第一品牌”的知名企业。



» 公司领导工地巡查

# 工程巡查后的思索

文/徐玉俊 市场部

2015年3月22-26日我有幸和公司工程部、技术运中心等领导对部分工程进行项目巡查，此次巡查历经湖州、太仓、南通、淮安、萧山、义乌、武义共计8个工程。通过这次巡查我发觉工作中存在的不足，是自己以前没有遇到和发现的，问题的存在和如何解决将是困惑市场发展的一个重要因素，甚至有些情况在工程巡查中感到彷徨和无奈，回来后自己在不断静思和请教，希望能通过交流和同事们达成共勉。

## 一、市场部对项目签约前及施工中的信息不对称

各分公司在业务接洽时确实从项目报备到工程签约投注非常大的精力，在信息收集和各项因素的分析应该是做出大量的工作的。这种信息的汇总往往借助直接业务承办人的第一手资料，或多或少存在较多的主观因素，对于业务承办人急于接洽项目，分公司完成业绩来说，我们都理解各种矛盾的存在。但往往这种矛盾的存在掩盖了项目本身和涂料施工存在问题被忽略，或者暂时放下细节，先完成项目的承接这个主题。

目前随着房产市场的大势所趋，总包下属各分包单位，为了取得利润最大化，在质量和工艺上都被离标准，使得我们涂料施工最后一道亮化工程出现了前期各环节质量缺陷的集中爆发。以土建和保温为例，按照装饰工程的抹灰标准，至少是一底一中一面的工艺，而实际是往往是底中面一次完成，材料用料量缺少两，这在建筑施工规范中只能算一般缺陷，现场的管理中往往一带而过。由于这样情况普遍存在，再加之涂料颜色的确定、涂装节点的分界、门窗的安装、地坪的浇筑等客观因素导致信息的忽略，基面的不合格影响了工期进度和质量的安排，只是资金回笼出现异常。

而我们在涂料项目签约前往往很少关注或忽略这些问题，一旦到了施工开始，分公司疲于奔波解决这些实际困难，被迫改变工艺安排，使得项目预期目标大大打了折扣，让业务经办人对公司运作能力产生不信任感。试想目前涂料市场

专业分工明细，竞争如此激烈的大环境，若忽略细节无意是慢性自杀的行为，其一为业务结算背负沉重负担的代价的结果，其次使得业务经办人对公司《直销政策》的精神产生误解。

## 二、公司各部门间的联动缺少机制化

以目前公司《直销政策》中现有工程管理机制的“全督查”和“三七”模式为大家所普遍接受，但实际应用中的“三七”模式把握，公司内部各部门的理解有存在较大的分歧。各分公司或相关部门更多时候理解为业务经办人或分公司全权负责，我个人觉得这样理解存在较大偏差。“三七”模式必须公司各项规范制度下的管理，而对实际经办人工艺、工法、工序上随意调整和改变，其实是对《直销政策》理解的误区，这也是和公司打造“工程涂料第一品牌”发展宗旨的背离。项目做好了其实受益最大的是他本人，而一旦出现问题公司将背负很大的压力，甚至要花费若干倍该项目材料销售金额的人、财、物的付出，来弥补公司出现的信誉

危机。

现有“三七”模式的工程，业务经办一人唱独角戏，利润目标远大于质量目标，公司各部门的监管流域形式，一旦出现问题才恍然大悟。对什么样的业务经办人、什么样的规模工程、什么样的条件的可以适合“三七”模式的管理，需要尽快出台相应的评估办法。符合“三七”模式的工程项目，市场部、工程部、技术部、法务部如何形成合力的监管体系，杜绝管理死角和真空地带的出现，已经是公司发展需要解决迫在眉睫的问题。

其次新技术、新材料的应用推广试点项目安排滞后在市场发展的需求，如何让悉奥现行与同行的一小步，是我们全体市场部全体同仁翘盼已久的。

## 三、工程监管得不到有效的落实

工程管理的好坏，其实是如何做好“事先”、“事中”、“事后”三个环节的有机结合。关于项目管理成败根本所在“事先”阶段，如何提前了解项目现场的相关施工条件和影响施工的因素，是对“事中”管理的先决条件。而在实际工作中的工程管理部门因各种情况，对项目“事先”跟踪几乎是空白，无非在招投标过程中提出一些工艺、工期存理论性的建议和意见。“事先”准备工作的不充足，无法履行裁判的角色，就很难给项目运作前给市场部、生技部提供准确的信息保障，给项目“事中”管理带来问题隐患。

“事中”执行过程中，督查员在现场管理中很好的做到了跟管理





» 悉奥涂料——潮州市吴兴区人民政府

# 态度决定高度

文/生技部 吴浩杰

有三个工人在砌一面墙。有一个好管闲事的人过来问：“你们在干什么？”

第一个工人爱理不理地说：“没看见吗？我在砌墙。”

第二个工人抬头看了一眼好管闲事的人，说：“我们在盖一幢楼房。”

第三个工人真诚而又自信地说：“我们在建一座城市。”

十年后，第一个人在另一个工地上砌墙；第二个人坐在办公室中画图纸，他成了工程师；第三个人呢，成了一家房地产公司的总裁，是前两个人的老板。

部门工作融洽，项目班组也在正常的开展施工。但本次巡查过程中，现场督查员对自己接手项目到至今管理范畴内的项目经理出勤率、联系单报备、班组人员在岗动态、工作常态化管理日记、项目班组优缺点、安全教育制度、奖罚制度、工程的异常情况等工作落实几乎无不是空白。汇报工作中大同小异总包那些配合不到位，设备故障没有得到维护等等浮于表面的工作，工程管理办法的内容多数无法做到转化到实际工作。

工程涂装面临的困难肯定无法做到彻底的解决，但我们可以做到在现有的能力范围内做些合理的规划和防范，最大限度的减少工作的被动。结合自己这些年工作的一些体会，做如下的设想仅供参考：

**1** 随着公司这几年大项目不断承揽，给企业长远发展带来了量的奠基，为促进“三个俱乐部”的建设提供更多的实例工程的硬件的基础，建议工程涂装饰面工程量在5万平方米以上，造价不低于200

万，且距离公司在1000公里内的项目。凡分公司提出申请公司管理模式的，工程部需在招投标前提供项目实勘的各项技术方案，以备招标工作开展。

**2** 建议工程涂装饰面工程量在5万平方米以上，造价不低于200万，且距离公司在1000公里内的项目。项目施工工期不少于2个月的，每15天工程部需协助分公司需对项目施工质量、进度、风险预警的进行一次评估报告，各分公司每个月需要对工程实地进行调研提交一份项目各项实况书面资料。

**3** 项目进入施工阶段后，针对颜色和涂装界面的确认，全公司管理模式的，市场部协助工程部务必在最短时间以书面资料形式完成确认；“三七”模式管理市场部需在签约后最短时间协助业务经办人完成确认工作。

**4** 由业务经办人口头提出需要“三七”模式管理的项目，

分公司在合同审批流程中，需提供申请人近期内参与“三七”模式工程的案例、个人信用、申报项目实况分析的三项资料，以备评审部门进行参考。

**5** 分公司旗下各项目，每月根据工程部现场管理规范表格进行一次统计，以便今后其他工程选择施工班组、项目督查员提供决策依据。

**6** 在条件允许下技术应用中心可以在一定时间内，对规模较大的项目组织市场部、工程部进行项目技术应用规范的探讨和新技术应用的推广。

悉奥公司的发展是倾注全体同仁的每一份辛勤付出才有今天，每一个人都背负发展的使命。俗语说“皮之不存，毛将焉附”，每一位悉奥人要且行且珍惜眼前，明天我们找工作其实是我们昨天做的不够好，我们每天都努力一点，回报自然多一份收获。

**态**度决定高度，仅仅十年的时

间，三个人的命运就发生了截然不同的变化，是什么原因导致这样的结果？是态度！想要做好一件事就必须用好的态度去面对，因为人很多时候会存在一种逆反心理，要你去做你不愿意做的事情时，自然就不会做的最好，就像第一个工人内心充满着不乐意。一个人有什么样的心态，就会有什么样的追求和目标。具有积极、乐观心态的人，其人生目标必然高远；有了高远的目标，必然会为之努力。

在这个知识爆炸、信息爆炸的时代，人们对知识的渴望越来越强烈，大学生毕业生的数量逐年提升，现在很多的毕业生面临着专业与行业不对口的问题，同时我也经历了这一过程。在悉奥工作已经有一年多了，想着在大学学到的专业知识与涂料并不挂钩，也难免对涂料会产生一种陌生感。其实陌生并不是问题，问题是不允许你一直陌生，从陌生到熟悉是一个不断学习的过程，而学习是一个考验你态度

的过程，态度决定着你的高度。

在今年的年会中，谈到了“努力不一定成功和努力一定成功”的问题，道理其实很简单，想成功就一定要努力。想必每一位成功者的心里都是抱着“努力一定会成功”的心态。因为在成功之前他们确实努力过了，努力的同时免不了内心的自信、辛苦和专注。成功的人能把努力当作一项伟大的事业来看待，成功就不足为奇了。“闻道有先后，术业有专攻”，黄总在讲话中提到“专门的人做专门的事”，要成为专门的人就需要有一定的高度，需要激情地投入工作而不是麻木而呆滞地工作。想要做的完美就需要认真、负责地去完成，要对工作产生一种兴趣感，这样才能把一个人的潜能发挥地淋漓尽致。人最可贵的是“认真”二字。再看看我们身边，有多少人能真正对待自己从事的工作？浮躁，抱怨，这山望着那山高，最终一辈子碌碌无为，一事无成。而那些在本行业、本领域做出了杰出贡献的人，无一

不是兢兢业业，一丝不苟，乐观向上的。

世上没有做不好的事情，只有态度不好的人。做任何事情，都要有一个好的态度。有了好的态度，对工作、对他人、对自己都会表现出热情、激情和活力；有了好的工作态度，你就不怕失败，即使遇到挫折也不气馁，而是充满直面人生的勇气，这样的人一定会、一定更容易在事业和生活中取得比别人更好的成绩，比别人更容易走向成功。俗话说，性格决定命运，好的性格就是由好的态度一点一滴的培养而成的。

在当今“优胜劣汰”的社会中，我们无法改变环境，也无法改变别人，但可以改变自己的态度，我们无法控制明天，但可以把握今天，明天飞多高决定于今日起飞的姿态，明天你能走多远飞多高，就看今天你是怎样做人做事的。态度决定高度我们都应该牢记于心！



» 徽杭古道

**世**界那么大，我想去看看。大家都知道，这是最近引发望网络热议的一封辞职信，只有这一句。但就是这样一封简单却又富有个性的辞职信，让诸多的年轻人又一次燃起了背起背包来一场说走就走的旅行一样的激情。之所以这句话有着如此大的影响力，或许就是因为当下的生活与自己所期望的有着较大的差异，越是不满意越想逃离，越想逃离其实产生的负能量与叛逆或许也就更加强大了。

旅行，总是对任何人都拥有着强大的吸引力。大学的时候和几个小伙伴总会在周末或者节假日的时候约好出去，一起去吃好吃的，看看好玩的，拍上几张搞怪的照片，以做留念，那时候便约好以后工作的时候大家尽量每年能出去一起走一次，可是工作后因为各种原因总是凑不到一块，所以也许很多人都跟我们一样，心里经常计划着去哪去哪，却总是碍于各种原因一直没法实现，所以手机上电脑上跳出来这几个字的时候，就像有某种力量吸引一样，又会激情那颗不安分的小心脏告诉我们去玩吧，趁年轻，去看看世界！

而我很好奇写这样一封辞职信

## 世界那么大 我想去看看

文/高玲叶 销售六公司

的人怎么会有如此强大的勇气，于是百度搜索，故事的主人公其实是一名资深的心理学老师，带着些文艺女青年的范儿。这样一位有着一技傍身的人做出这样的举动其实也不足为奇了，无论走到哪里至少她的职业可以说成是他的铁饭碗，而且作为一名资深老师，任教十年，学校骨干，也必将有着一定的经济基础，这样的做法于她只是换做方法生活而已，并没有什么稀奇的。

这样的潇洒这样的说走就走的任性纵然吸引着无数的人，但是我想更多也只是在羡慕中感慨下，然后又继续伏案工作吧，毕竟不是所

有的人都有走出去的勇气，不是所有的人都有这种抛开一切走出去的潇洒。但是难道我们就这样一直禁锢在这个四面钢筋水泥砌成的格子之内吗？答案当然不是！

旅行固然可以让人心情愉快畅然，暂时忘却你不想为之困扰的事情，可是旅行回来呢，还是会回到这些现实生活当中，你能够处理好这样的落差么？所以我觉得更为重要的该是心境吧？旅行本该就是基于现实生活的一种升华，一种更高的精神境界的追求和对生活的享受，而不是一种你想逃脱现实的方法，这样似乎就贬值了旅行的意义。所以固然暂时没有时间没有精力走到更远的地方，那为何不从改变自己的心境着手出发，换种积极健康的方式去工作去生活。

现实生活中满足快乐的人，在外面也是快乐的，逃避现实而走出去“旅行”的人，也必然得不到郁闷的释放，所以那么改变就从自身的心境开始吧！

敞开心扉去热爱你的工作，热爱你的生活，你的朋友同事，甚至每天匆匆而过的陌生人、路边不知什么时候绽放的不知名的小野花……唯有心境美好了，才能脚踩莲花，步步生香。你也会发现，身边的所有经历都是一场心灵的修行，在你有时间有精力有能力出去旅行之前，又何不先来一场心灵的修行呢？如果你不爱穷游，更可以先在这段时间内好好的累积你的财富，好好的来一次土豪游啦！

**人生就像一场旅行，不必在乎目的地，在乎的是沿途的风景以及看风景的心情。**

## 心存感恩

文/叶君 销售行政



个人从出生的那一刻起，就沐浴太多的恩情：父母的细心养育呵护，师长的耐心传道授业，朋友的义气相投，邻里的真情帮扶，素昧平生者的无私援助，更有社会提供给你的良好生存环境和发展机遇，乃至大自然的阳光雨露、春华秋实。种种恩惠看似顺其自然，实则有太多太多是我们用尽一生都回报不了的。鸦有反哺之义，羊有跪乳之恩，我们生活在这大千世界如果没有一颗感恩之心，是无法真正的立足在这个社会上的。

感恩是你快乐工作的原动力。在现实中有很多人都可以带着感恩的心生活，却不能带着感恩的心去工作。不懂感恩的人每天总在抱怨工作环境不好，抱怨自己的工资不高，抱怨上级太严厉，抱怨电脑速度太慢，抱怨空怀一身绝技却无人欣赏。爱抱怨的人为何总说生活太累，因为他只看见了自己的付出，却未看见自己的收获，他们不懂得知足与感恩。没有一颗感恩的心，无论生活还是工作，都带着怨言和愤懑，这样的状态是无论如何也不会快乐的。用感恩的心快乐工作！你手头的小工作其实正是大事业的开始，能否意识到这一点意味着你能否做成一项大事业。

懂得感恩的人将获得更多机遇。主持人乐嘉在一次访谈中讲了一个小故事，某单位领导非常看重一下属，准备提升他。于是，安排了许多艰巨的任务让他做。每次完成却很少表扬，总是给他另一个更艰巨的任务。这员工很不懂，私下抱怨付出与回报不对等。几次之后辞职离开。临离开他才知道，领导正是用自己的方式在考验他。我们今天能找到一份工作要感谢老板的栽培和信任，当你觉得工作量很大很辛苦的时候，当你在抱怨工资低的时候，你是否感恩的想过公司给了你一个大展身手的机会，在看似平凡枯燥的工作中你已经在羽翼逐渐丰满不同于昔日，如果这时候不是抱怨而是以感恩的心态当成挑战，最后可能是另一种结局。

在工作中会感恩的人势必很努力，勤勤恳恳，会珍惜企业给他的每一个机会，认真对待每一次挑战。并不是要对领导唯唯诺诺，而是在平凡的岗位上把平凡的事情做出惊喜，通过自己的努力把工作做到极致带给企业更多的正能量。

感恩思报爱长流，薪火相传传燎原。用感恩心做人，用感恩心做事，生活和事业将会有你意想不到的快乐和收获。



» 沧桑古道，蜿蜒其间

# 当下的才是你拥有的

文/胡霞 综合办

## “总有一天”，永远不来

内心的平静，与我们能否活在当下有着相当程度的关联。不管昨天发生了什么事，也不管明天会发生什么，唯有当下才是你拥有的，向来都是如此。

不知道大家有没有发现，我们身边总有一些人每天浪费很多时间在忧虑大大小小的事情上。我们每天让过去的问题和未来的担忧主宰眼前的时刻，结果只会让我们浪费时间，然后变得焦虑不安、挫折沮丧、了无希望。

与此同时，我们也延迟了自己的满足以及幸福。约翰·列侬曾经说过：“生命就是我们忙着做其他计划的时候，所

发生的一切。”当我们忙着做“其他计划”时，我们所爱的人正逐渐远离并死去，我们的身体也不知不觉地变形，我们的梦想也随之偷偷地溜走。换句话说，我们就是错过了人生。

## 有些事情，急也没用

当下有很多的人都把人生看得很紧急，可是事实上，人生并没有什么好着急的。

上大学以来，我因为种种原因不但忽略了家人，也辜负了自己的梦想，因为那时的我总觉得人生是一桩紧急事情。当时我认为并非是我自己太神经质，而是我觉得不管做什么事情，如果不快点给他做好，后面还会有很多事等着你。慢慢的我才发现，这种想法是不对的。所有现在我想提醒那些和我之前想法一样的人，就是庸庸碌碌忙到死，你们的工作还是不会做完的，有些事情，急也没用。

我从没见过任何人（包括我自己在内），不会把小事变成紧急事故。我们把目标看得太严肃了，忘了沿途寻找乐趣，也忘了让自己放松一下。我们把自己的小小偏好当成是获得幸福的必备条件。如果赶不上自己规定的截止日期，就惩罚自己。想要变成一个更心平气和的人，第一步就是要虚怀若谷地承认，大部分的紧急事故都是我们自己制造出来的。即使没有按照原定计划进行，生命依然在继续。不断对自己说这句话：“人生不是什么紧急事件。”对你会很有帮助。



» 寻得写有宝物的丝带

## 珍惜当下，才配拥有

当下你拥有的东西有很多，例如一份待遇优越的工作，一个幸福温馨的家庭，一群志同道合的朋友。可是这些都是平白无故的出现的吗？没有一定的能力你能找到好的工作吗？就算你运气好，找到了一份待遇优越的工作，可是你不去努力、不去学习、不去进步，我想那它总有一天会和你说拜拜。

可是总是有一些人在失去的时候，才懂得去珍惜。拥有的时候，

**认识一个人，需要机遇；  
了解一个人，需要时间；  
相处一个人，需要度量；  
使用一个人，需要智慧；  
欣赏一个人，需要内涵；  
学习一个人，需要谦卑；  
接纳一个人，需要胸怀；  
相信一个人，需要谨慎；  
交托一个人，需要信任。**

似乎已经忘却拥有的一切。夜深了，天静了，人心喧闹了一天之后，会琢磨着什么？时间滴滴答答地逝去，岁月在脸上一日复一日地划着伤痕。

认识一个人，需要机遇；了解一个人，需要时间；相处一个人，需要肚量；使用一个人，需要智慧；欣赏一个人，需要内涵；学习一个人，需要谦卑；接纳一个人，需要胸怀；相信一个人，需要谨慎；交托一个人，需要信任。生命中，相遇的人很多，相知的人并不多；生活里，相识的人很多，相依的人并不多，大千世界，并不是缺少一个说话的朋友，而是渴望一个理解自己，读懂自己的朋友，芸芸众生，并不是没有相识的朋友，而是渴求一个适合自己，体会自己的朋友。再好的工作也经不起敷衍，再深的感情也需要珍惜眼前。歌可以单曲循环，错过的就不可能错过再现；情可以平淡淡淡，心不能视而不见。

错过了就不再拥有，珍惜当下，当下的才是你拥有的。

# 只要我愿意

大胆的尝试相当于成功的一半，不敢尝试的人永远不会成就一番大事业。

文/程敏霞 综合办



» 徽杭古道登山寻宝之旅

3月7日公司组织了杭徽古道寻宝之旅。活动刚公布的时候我也犹豫不决，是去好还是不去好呢？听说有21公里，要徒步6小时才能到达目的地。听到这些消息心里顿时“咯噔”了一下，我的天哪，这么多路。心里第一个想法就是如果去了我会不会爬不动。但是后来在大家的鼓励下，还是去了。3月7日那天，公司全体员工在临新安党校集合，早上7点钟就准时出发了，上午10点多到达了安徽绩溪。

虽然这天没有太阳还有点小冷，但大家都整理好装备后毅然踏上了前往古道的行程，一路徒步，一路驻足行摄，体味浙西民俗民情。从网上得知，杭徽古道也称作徽杭古道，是继我国“丝绸之路”、“茶马古道”之后的第三条著名古道。它西起徽州绩溪县伏岭镇，东至浙江省临安市马啸村，位于清凉峰国家级自然保护区北侧，北靠黄山，南依天目山，全长25千米。由于时间只有一天，所以这次行程公司安排了徒步杭徽古道从江南第一关出发徒步至马啸村。

在刚开始的时候，我和同事结

伴而行，相互帮助有说有笑，似乎感觉也不是特别的累。为了让大家觉得这次的徒步更有意义，公司还特别安排了寻宝的活动。

**莎士比亚曾说：“本来无望的事，大胆的尝试，往往能成功。”是啊，如果人们没有尝试，现在也许还在树上生活；如果人们没有尝试，现在还会成为当今世界的主宰吗？**

在寻宝的最后一站蓝天凹时，我实在走不动了，想休息了，结伴而行的小伙伴帮我背包，还把登山杖给我用，徒步的过程中小伙伴总是和我说快到了，快到了，我带着期盼和坚持，正是这种期盼和坚持，让我徒步走完了沧桑古道，感

悟了文史掌故。

我觉得做有些事情只要你愿意，就可以做到。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”大胆的尝试相当于成功的一半，不敢尝试的人永远不会成就一番大事业。

莎士比亚曾说：“本来无望的事，大胆的尝试，往往能成功。”是啊，如果人们没有尝试，现在也许还在树上生活；如果人们没有尝试，现在还会成为当今世界的主宰吗？如果人们没有尝试，现在的生活也许还在黑暗中；如果人们没有尝试，也许在几千年前就已经灭绝；如果人们没有尝试……

目标能够激发人的斗志，尝试能开发人的潜能。一个人虽然有明确的目标，但是没有尝试，缺乏经验，最终一事无成。尝试是需要勇气的，一个没有勇气的人是没有勇气去尝试的，何谈成功呢？

所以，让我们要跨出勇敢的第一步，去尝试、去奋斗！终有一天你会成功的。

# 你幸福吗？

幸福还不是不幸福，全在于一种由内而外的感觉。苦亦乐，悲亦喜，便是最高境界的幸福定义，也是一种人生智慧。

文/韩炯 综合办

幸福是人们对自己理想的生活感到满足的一种主观感觉，是自然而然地发自内心的感受，而非客观的标准。自己是否幸福，不是由他人来评判；反之，你也不能评判他人是否幸福。既然是主观感觉，就会因人而异，世上没有两个人的条件完全一样，但都有可能获得幸福。在现实生活中，达官和富豪也不一定有持久幸福感，普通平民也不一定没有幸福感，关键取决于定义中的条件是否都具备。

有幸福感的人，在思想和心态上必然是无忧无虑。一个心存烦恼和忧虑的人，是不会有幸福感的。

有幸福感的人，在言论和行为上必然是随心所欲。是畅所欲言，自由自愿地做自己感兴趣的事，而不是受约束和被迫做事。

我在2014年进入了悉奥这个大家庭，慢慢融入其中直到现在。我觉得我是幸福的，每个人对待一份工作的期许各有不同，物质生活很重要但我更追求精神生活的幸福感。一份待遇一般但每天都能让你在心情愉悦下度过的工作和一份待遇不错每天都让你精神沮丧下度过的工作你会选择前者还是后者呢？要我选我会选择前者，因为我喜欢幸福的感觉。前几年经常会在有些

工厂门前看见“高高兴兴上班来开开心心回家去”这样一句标语，那时候年轻还不懂得这句话的真正含义。现在想想它不就是我们选择工作的第一标准吗？当你开开心心的在单位度过一天下班回到家你会看什么都顺眼一点，反之你回家会带上很多工作上的抱怨和情绪，让你家人也不开心。一天24小时8小时睡觉8小时上班剩下你还有多少时间陪家人，你能每天带着笑脸回到家那你的家人肯定也会被你感染的。

每个人的理想都不一样，想追求的精神生活和物质生活也就不一样，它取决于每个人的人生观和价值观，以及对理想的精神生活和物质生活的定义或目标值，不能用统一标准去衡量。比如，有些人喜欢灯红酒绿的都市生活，有些人喜欢青山绿水的田园生活。所以，定义中特别强调“自己理想的...”。

有幸福感的人，在体验自己理想生活的时候，必然会获得满足感。一个永无止境地追逐物质利益最大化的人，欲望永远得不到满足的人，是不会获得持久幸福感的。

所以现在你“幸福”吗？

» 桐庐薰衣草





» 反射隔热涂料研讨会

# 反射隔热涂料 技术成果应用交流研讨会

文/本刊编辑部

4月22至24日，建筑用反射隔热涂料技术成果应用交流研讨会暨建筑用反射隔热涂料技术协作网第一次工作会议在江苏省常州市隆重举行。来自住房和城乡建设部、设计院所、生产企业的相关政府领导、行业专家、企业精英等200余人汇聚一堂，共话反射隔热涂料行业大发展。

住房和城乡建设部科技与产业化发展中心副主任姜中桥、住房和城乡建设部科学技术委员会常务副主任、中国建筑装饰协会会长李秉仁、江苏省住房和城乡建设厅科技发展中心主任王然良、常州市城乡建设局局长邹云龙等政府领导以及众多行业专家、企业家代表参加了本次交流会。

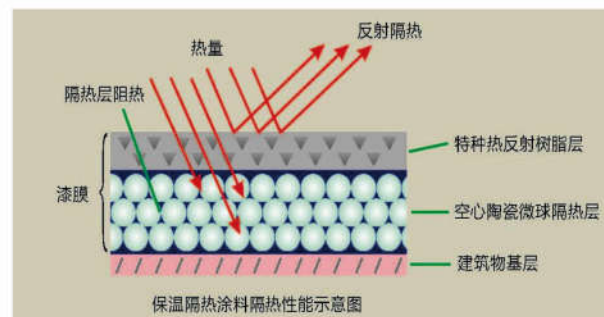
## 节能减排是一大趋势

交流大会上，姜中桥主任首先做讲话，她表示“目前我国涂料行业还存在着一些问题，比如涂料企业水平层次不齐，涂料厂家之间互不认同；行业中，反射隔热涂料的保温作用还不受认可。”因此，姜主任对于即将成立的反射隔热涂料技术协作网寄予厚望，她希望未来协作网能对反射隔热涂料行业展开深入研究，不断推动行业技术发展，促进企业的交流合作，争取把蛋糕做大，获得更多行业认同。

随着我国经济的发展，能源消耗也不在不断增长，但是我国单位GDP能耗却是世界平均水平的两倍，能源消耗高，能源利用效率较低。因此，当前推动节能减排，进行绿色发展、循环发展已经刻不容缓。加快发展节能环保产业是大势所趋，因此建筑用反射隔热涂料行业有着巨大的发展潜力。

## 反射隔热涂料，江苏已走在前列

此次建筑用反射隔热涂料技术成果交流会能在江苏举办，正是因为江苏省建筑用反射隔热涂料走在全国前列，全国也只有江苏省发布了成文技术标准。大会上，江苏省住房和城乡建设厅科技发展中心主任王然良分享了江苏省反射隔热涂



» 反射隔热涂料的应用和原理

料等应用情况以及经验。大会上，王工介绍了江苏省2014年修编发布的《建筑反射隔热涂料保温系统应用技术规程》DJG32/TJ165-2014，其中增加了对现场的检测要求，并且对认定条件进行修订，对企业责任主体提出了更高要求，明确规定企业注册资本不少于1000万。

2015年，江苏省将从三方面进一步推动反射隔热涂料的发展：一是加强行业技术交流培训，引导反射隔热涂料。二是促进建筑反射隔热涂料质量联盟的成立，从而建立涂料行业自律，营造健康的市场环境。三是大力推广涂料系统在既有建筑改造中的应用，将外墙保温隔热作为主要技术措施进行推广。

## 搭建交流平台，共创行业发展

会上，领导专家就行业普遍关心的政策、技术、市场等热点问题与参会代表进行了深入交流，企业代表踊跃发言，从不同的角度提出了自己的看法，代表们反响热烈，针对标准规范、行业自律等核心问题展开热烈探讨，为协作网的发展建言献策，现场多次爆发热烈掌声，协作网第一次工作会议最后在住房城乡建设部科技与产业化发展中心信息处处长、建筑用反射隔热涂料技术协作网指导委员会副主任许利峰的总结后，在现场又一次热烈掌声中结束。会后，代表们参观考察了江苏晨光涂料有限公司。

此次会议高效务实、成果卓著。会议为探讨国内外建筑用反射隔热涂料技术政策、发展趋势和应用现状提供了交流平台，为加强建筑用反射隔热涂料行业产学研单位的交流与协作、促进反射隔热涂料技术成果的推广应用发挥了重要作用。这次会议为建筑用反射隔热涂料推广应用提供了参考，为行业快速、健康、持续发展添加了动力并起到了积极作用。

此次建筑用反射隔热涂料技术成果交流会在江苏举办，正是因为江苏省建筑用反射隔热涂料走在全国前列，全国也只有江苏省发布了成文技术标准。

# 没事读点书



书名:《历代经济变革得失》  
作者:吴晓波  
ISBN: 9787308116268  
出版社:浙江大学出版社  
出版年:2013

关于中国的经济史我也看过一些,但大多都是基于史料的解读,虽然生动详实,却总是感觉少了一点透彻。吴晓波先生的《历代经济变革得失》可谓另辟蹊径,他没有在繁杂的史料当中做过多纠结,而是创造性的提出了一个“大一统+四个利益集团博弈”的分析框架。这个分析框架的解释力极强,应用此框架,中国经济史区别于西方的一些特点都得到了很好的解释,让我第一次有了“终于读懂中国经济史”的豁然之感。

中国自古以来就是大一统的文化,天下大事,分久必合,合久必分。为什么大一统?吴晓波也没有找到标准答案,也许真的就是中华文化骨子里的一个默认条件吧。西方自从罗马帝国覆灭后,就没有出现过大一统了,人家分了就是分了,再也合不起来。

在吴晓波先生的框架下,中国的经济治理可以用“按下葫芦起来瓢”来通俗的比喻。正是因为中国人一定要大一统,所以在治理如此庞大的版图时,两对矛盾出现了——中央和地方的矛盾、有产阶级和无产阶级的矛盾。中央强,则统一,则地方弱,则民穷,则容易发生起义、内乱,则分裂,则改朝换代,则休养生息,则中央弱,则地方强,则容易地方割据,则群雄并起,则改朝换代……整个中国历史,基本上就是这么一个循环的过程。



书名:《X创新》  
作者:[美]Adam Richardson  
译者:钟嘉  
ISBN: 9787568001748  
出版社:华中科技大学出版社  
出版年:2014

作者Adam Richardson是FrogDesign创意总监、全球创新和设计顾问。在与惠普、英特尔、雅虎、摩托罗拉和罗技等公司合作中,他积累了大量关于产品研发、交互设计、产品战略和用户研究领域的经验。他将这些经验与个人的思考集结成书,提出了一种能将用户洞见转化成相关创新方案的有效流程。在这个谈论创新基本没什么门槛的大环境下,读读这本来自FrogDesign一线设计师的书或许能帮助我们从一个更务实的角度去思考。

“创新”是商业中最广泛被使用和误解的一个词。创新原本是创造商业成功、改善用户生活、让世界变得更美的一种工具,现在却被曲解成为一种结果。创新的概念模糊不清且几乎不可衡量。然而,问题不是出在“创新”上,而是出在“问题和解决方案”上。Adam Richardson在《X创新》中定义了一类新的商业问题,即“X问题”。它带来了挑战,也带来了大量的创新机遇。《X创新》给出了一种能将用户洞见转化成相关创新方案的有效流程,为企业管理者提供了所需的信息和工具,帮助他们在如今这混乱的环境中实现真正有效的创新。

如今,各公司都在不断地整合和扩张,这势必要侵入彼此的领地,甚至踏入自己从未涉足过的领域,焦虑和争斗在所难免,不知所措时,创新二字往往成为了救命稻草,可问题的关键是,在这种境况下该如何创新。巨头们以内部创新兼外部收购的方式延伸和完善自己的生态系统,以求维持优势。《X创新》书中所描述的正是这样一个世界,以及在这样的世界中做到有效创新的方法:沉浸、整合、扩张和适应。



书名:《从0到1》  
作者:[美]彼得·蒂尔、布莱克·马斯特斯  
译者:高玉芳  
ISBN: 9787508649719  
出版社:中信出版社  
出版年:2015

本书为你开启创新的秘密。PayPal公司创始人、Facebook第一位外部投资者彼得蒂尔在本书中详细阐述了自己的创业历程与心得,包括如何避免竞争、如何进行垄断、如何发现新的市场。《从0到1》还将带你穿越哲学、历史、经济等多元领域,解读世界运行的脉络,分享商业与未来发展的逻辑,帮助你思考从0到1的秘密,在意想不到之处发现价值与机会。

蒂尔被称为硅谷创投之父,既是Paypal的创始人,也是各大知名企业的早期投资者,指引他走向成功之路的重要信念就是创新。这里的创新不是从1到N,而是从0到1,也就是所谓专利,技术,开启一片未知的领域。从1到N很容易,只要是把成功的事物进行复制扩大,水平式的进步可以快速实现;但是从0到1,也就是从无到有,尝试从未有人做过的事情,这种垂直式的进步却需要漫长的过程,但正是这种突破式的进展让企业能立于红海之中持久生存。

书中重复提到垄断性企业的胜利,此处更强调的是创造性垄断,也就是新产品既利于每个人又可以给创造者带来长期利益。而创造性垄断企业最实质性的优势是专利,且优于替代品10倍以上的专利,这种10倍的优势最明确的就是创新,因此从0到1的飞跃式创新才可以让企业立足于长远发展。也许很多读者都想从本书中获取创业的圣经,其实通读下来并没有所谓开启创业秘密的钥匙,也没有实操性极强的指导。我觉得作者更有一种情怀,对于科技推动力的崇拜,与其说这是一本创业法则,倒不如说它在陈述着一种为世界创造价值的商业哲学。



书名:《清单革命》  
作者:[美]阿图葛文德  
译者:王佳艺  
ISBN: 9787213049064  
出版社:浙江人民出版社  
出版年:2012

如果要问我在工作中养成的最好的习惯是什么的话,我会毫不犹豫地说是:to-do list(清单)。上班后第一件事列出清单,然后把每一个清单上的任务划掉的时候,是工作中最愉悦也是最有满足感的时刻。令人意外的是,在谈论关于如何利用好清单这个工具的话题上,写出了最有影响力的著作的并非来自商界或技术界,而是来自一位外科医生:阿图葛文德(Atul Gawande),美国麦克阿瑟天才奖获得者,白宫最年轻的健康政策顾问,曾是《时代周刊》2010年全球100位最具影响力人物榜单中唯一的医生。

葛文德的《清单革命》并不是一本工具书,它更多介绍清单作为一个基础地流程化工具为什么应该受重视——尤其是最专业的、最权威的专家为什么更应该采用清单这样的工具来帮助他们的工作。

葛文德在《清单革命》中提到一个来自他本行的案例:在一家普通医院里,至少有30%的中风病人、45%的哮喘病人以及60%的肺炎病人没有得到妥善的治疗。即使你知道该怎么做,但要正确施行每个步骤还是异常地困难。这些困难并非来自资金、硬件设施或医护人员的专业水准。而是来自行业复杂性的增加,以及在面对复杂性问题时出现的纰漏:比如做手术过程中医生下意识扶了一下灯光,但并没有更换手套,导致病人感染;或在手术前忘记给病人的皮肤进行消毒,等等等等。

在复杂的环境中,专家们需要应对两大困难:1、人类记忆和注意力的分散。尤其是在重压之下,人们特别容易忽视一些单调的标准动作;2、越是专业的人,越容易犯的错误则是,面对重复性操作,人们会故意跳过一些明显的步骤。

解决在复杂环境中避免出现简单错误——但却可能导致严重后果的错误——的办法则是:清单。



A word sincere greetings, A beautiful blessing  
一声真挚的问候 一份美好的祝福

# DEPICABLE WE 2 职场漫画



在你生日的这一天，

将快乐的音符，

作为礼物送给你，

愿你一年365天快快乐乐，平平安安！

On this special day and everyday, may happiness be around you.

Happy birthday and many happy returns.

4月

4.04王新军 4.05王成波 4.16张奕婷

4.21陈泉凯

5月

5.01夏小良 5.01雷佳丽 5.07赵章益

5.09袁丽莎 5.20周东 5.21王润楠

5.31王连英

6月

6.3罗雄飞 6.05徐建平 6.13蒋伟平

6.23陈建群 6.25孙策 6.25赵敏谦

6.27赵洁 6.30易云亚