



G20 2016 中国
CHINA

悉奥控股有限公司
XIAO HOLDING CO., LTD

今日悉奥

XIAO TODAY

2016年第3期(总27期)

今日 XIAO TODAY 悉奥

第 27 期

2016年9月15日出版
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

● P19
剖析如何带好
工程部一班人

● P12
得工程者得天下

● P16
不忘初心 任重道远

● P08
新形势下营销中心发出的声音

封面人物：2015年度销售状元——王烈



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

有一种消费叫浪费

或许有一天，你的笔记本进水，坏了。起初不觉得是件大事，家里还有台老旧备用笔记本可以用，但事实是，老旧笔记本跑起来异常卡顿，严重降低工作效率。于是你拿着坏电脑满城找维修点，好不容易找到后，运气不巧的是，维修点零件没有货，需要调货，可能需要等一周或者更长时间。无奈继续用着老旧电脑，而老电脑的拖慢导致工作非常不顺利，还耽误了手头正在做的计划文案。同时，维修点在修理过程中发现各种额外新问题，加长了修理周期，徒增修理费用，而你在公司与修理店之间来回奔波多次，搭上不少时间和金钱，心力憔悴。或许最后一刻，你会明白，最明智的做法是马上去买一个新电脑，立刻进入正常的工作状态。

我们只要活在这个世界上，就注定要花花，买买买。花钱消费不仅仅要考虑到钱本身，还有它背后的隐性成本，不然一不留神消费就变成了浪费。

1、不要因为价格便宜就决定消费，往往这些东西买了也不会用。

买一双便宜的鞋子，穿了一次发现既不跟脚又特别容易磨出水泡；买一条牛仔裤穿了一天，发现内裤都被染成了蓝色。然后这些单品统统丢到角落里。大家冲着“便宜不占白不占”的念头纷纷下单，拿到货之后很少有人是反复穿超过3次的。凡是买的时候不知道用途的东西，拿到手也多半不会用。

2、一分价钱一分货，在经济可以承受的范围下，尽可能去买贵的。

不要过于相信便宜也会有好货的说法。即便有既便宜又好货的商品，但为了挑选到这些“性价比高”的商品，你得付出了多少错买的代价。

3、时间也是钱，有时候比金钱本身更加值钱。

逛街购物、上网追剧的确可以带来快感，但是一个人如果可以把逛街等娱乐活动所谋杀的那些时间拿来做点正经事，比如学着提升自己，恐怕生活早就变得大不相同。

4、“一步到位”有时候是“等着浪费”。

装修房子，如果总想着有几个房间就应该装几台电视机，有几间客卧就应该放几张床，那结果很可能电视机属于长年累月关闭状态，床则成了堆放各种杂物的地方。所谓的一步到位，现在看看都是浪费。

5、这条是针对女生的，买面膜是一种持续的消费，冲动下的尝鲜改变不了皮肤的质地。

《欢乐颂》里樊胜美用的纪梵希黑藻蕾面膜400元一片，估计很多妹子都蠢蠢欲动。可是高档的面膜效果再惊人，不持续的敷，好皮肤也维持不了多久。所以，没有持续消费高档面膜的朋友，还不如把钱省下来做好基础洁面和保养，多吃水果，多喝水，多运动出汗排出毛孔中的灰尘，出门做好防晒。

消费跟挣钱其实一个逻辑，追求的不是简单的吃饱穿暖，而是在有限资源下寻求最高性价比的搭配，谋得最好的收益。

当我们掏出一笔钱的时候，问问自己：

1、这笔买卖是刚需还是冲动，是有必要还是可有可无；

2、这笔买卖能带来多长久的愉悦感和幸福感；

3、如果不买，会不会对当下的生活产生不可逆的负面影响，会不会后悔一生；如果买了，会不会在未来给自己带来长久的收益和福利；

管理财富需要三种技能：第一会挣钱，第二会花钱的，第三会管理钱。当这三种都融会贯通的时候，大家会发现，管理财富最终就是帮助大家管理好了人生，管理好了家庭关系，管理好了职场发展。一荣俱荣，一通百通。

目录 CONTENTS

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出版日期：2016年9月15日
 主办单位：悉奥控股有限公司
 地址：浙江杭州临安天路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

公司 风采 Company Elegant Demeanor

02 | 悉奥时讯

06 | 2016年度浙江省建筑涂料年会盛大召开

营销 谋略 The Marketing Strategy

08 | 新形势下营销中心发出的声音

管理 纵横 Management Aspect

12 | 得工程者得天下

16 | 不忘初心 任重道远

19 | 剖析如何带好工程部一班人

22 | 争做有责任心、敢担当的，继往开来的管理者

26 | 如何做好分公司管理的一班之长

28 | 作为“班长”，我应该怎么做

31 | 发挥班长中流砥柱的作用

34 | 积累，也是一笔财富

科技 之光 Cutting-edge Technology

37 | 水性彩钢瓦“蓝改灰”涂料的配方设计与性能探究

鲁班 评说 Engineering Management

41 | 浅谈乳胶漆施工部分常见问题

党政 要览 Party News and Policies

42 | 台儿庄红色之旅

44 | 以知促行，三省吾身

员工 心声 Employees' Voice

46 | 物随心转，境由心造，烦恼皆由心生

47 | 学习奥运精神

行业 动态 Industry Dynamics

48 | G20 过后，中国式红利退去，涂企创新转型迫在眉睫

知识 百味 Joy and Knowledge

51 | 职场漫画

52 | 生日祝福

53 | 征稿启事

悉奥时讯

XIAO NEWS

企业家素质提升工程培训开班

6月17日，临安市“企业家素质提升工程”中小企业培训班在浙江农林大学东湖校区开班，我市共有50家企业的决策层成员参加培训。公司总经理助理黄锡参加了此次培训。浙江农林大学经管学院党委书记冯金明、市经信局局长汪其顺作开班致辞和动员讲话。此次培训是由临安市经信局与浙江农林大学合作举办，旨在更好地推进本地中小企业转型升级，更好地服务地方经济，引领临安市经济社会发展。



公司开展安全生产培训活动

6月22日上午，为全面推进全国第15个“安全生产月”活动，提高公司安全生产管理水平，人力资源部在长桥车间开展安全生产教育培训活动，共计41人参加。此次培训活动以观看教育视频为主要形式，学习了安全生产法律法规，安全生产知识，安全意识和自我保护能力等内容，促进了厂区安全生产管理水平。



浙江农林大学师生来我司参观学习

6月22日下午，浙江农林大学的师生60余人来我司学习参观。首先由人力资源部裘丽莎对企业的概况、竞争优势等作了详细介绍，然后由研发部汪泽宇介绍了公司的产品系列。会议结束后还带领师生参观了公司的整个生产流水线。



九江、临沂、南昌驻地分公司成立

在集采部同仁们的努力下，公司相继有九江、临沂、南昌驻地分公司签约并正式投入运营，也预示着集采部将逐渐发力开拓了全国市场，以实现服务零距离、服务高标准的市场营销目标，此举为全国范围内全面建立驻地分公司打下了坚实的基础。



公司党支部台儿庄红色之旅

6月25日，为庆祝建党95周年，公司党支部组织了枣庄、台儿庄、微山湖红色之旅。在枣庄游览了著名影视基地的铁道游击队影视城，还参观了台儿庄大战纪念馆，瞻仰了革命先烈们台儿庄大捷的英雄事迹，随后游览了古城台儿庄，领略了古城的独特魅力。最后，大家还

游览了著名民歌《弹起我心爱的土琵琶》中唱到的那座美丽的微山湖。此次活动让悉奥党员们追寻先辈红色足迹，重温革命先烈的艰苦奋斗历史，加强党员党性观念，提高为民服务思想意识。



建筑业企业代表工程业绩采集宣贯会

6月27日下午，省建管处组织召开县建筑业企业代表工程业绩历史数据采集动员部署会。会议明确了本次代表工程业绩历史数据采集范围、时间安排、采集方法。会议还强调，各企业要高度重视，成立专项工作组，确保按时完成数据申报工作。

全市企业劳动争议调解员培训会

6月28日，为全面落实G20峰会期间劳动关系的和谐稳定，市人社局和市总工会联合举办全市企业劳动争议调解员培训班。临安市总工会法工部高铭为大家讲解了企业工会组织建设及劳动争议调解中的作用，强调要以法治思维和法治方式强化工会组织维权能力。临安市人社局金水祥解读了浙江省劳动人事争议调解仲裁条例。杭州市人社局沈迪讲解了企业用工风险点及防范措施，还谈到了劳资纠纷的调解技巧。



锦北街道迎G20峰会安全生产工作会议

6月28日，锦北街道迎G20峰会安全生产工作会议召开。锦北街道办事处谢添平、市消防大队张一翔、安监局王焱等领导出席会议，辖区内80余家企业参加，公司综合办童亚青参加了此次会议。会议提出了几点要求，提倡企业采用安全生产社会化服务，切实履行消防制度，做好日常消防检查。同时管好企业的人和物，上报可疑人员，管好易爆危化品等。



“靓城行动”百日大会战推进会

6月29日，我市召开锦北—青山湖片区“靓城行动”百日大会战推进会。市领导张金良、李赛文、杨为伟、翁东潮、周玉祥参加会议。公司党支部书记喻光炎代表公司参加了此次会议。“靓城行动”百日大会战是市委十三届十一次全体扩大会议上通过的重大决策部署，是我市推进新型城市化的重要抓手。市政协主席张金良强调，“靓城行动”百日大会战是我市补短板、抢发展、惠民生的重要举措，要统一思想，凝聚合力、攻坚克难，打好本次“大会战”，彻底清除脏乱差。各部门单位要统一思想，凝聚合力、攻坚克难，全力以赴完成“大会战”各项任务。



“溢彩中国”2016年涂料品牌盛会召开

7月7日,由慧聪涂料网主办的“溢彩中国”2016年中国涂料品牌盛会暨“华彩奖”影响力品牌评选颁奖盛典在北京钓鱼台国宾馆隆重举行。来自全国各地涂料企业代表及众多新闻媒体记者共500余人出席,共同见证本次中国涂料行业盛典活动。悉奥控股有限公司总裁黄金谦应邀参加此次盛会。与会同期,浙江省粘接技术协会涂料分会牵头联合浙江省建筑涂料十佳品牌企业共同发起成立“浙江省绿色建筑涂料联盟”,并现场举行浙江涂料企业绿色环保倡议活动与授牌仪式,联盟理事长赵新建发布“浙江省绿色环保宣言”。其中,悉奥控股有限公司凭借其品牌影响、技术实力和业内公认的优良品质,荣获“浙江省绿色建筑涂料联盟首批成员单位”。



临安市档案局领导莅临我司指导工作

7月7日,临安市档案局局长卜志红等领导对我司的档案室工作进行实地考察指导。综合办主任童亚青对公司档案室现阶段开展的工作进行了详细介绍,并提出工作中碰到的难题。各领导对公司开展建立档案室的工作给予了高度的肯定,并提出了宝贵的建议。



经信局“中国制造2025”专题讲座

7月19日,由临安市经信局举办的“中国制造2025”专题讲座在市委党校召开。临安市各企事业单位及机关单位代表参加了此次会议。会议特别邀请了《中国制造2025浙江行动纲要》编制小组成员浙江省经信委副主任凌云。凌云副主任解读了当前国内外经济形势,分析了中国制造2025的制定背景,最后详细解读剖析了行动纲要的框架。本次专题讲座对企业今后做好转型升级有着很好的指导作用。

“中韩人寿杯”国际乒乓球友谊赛

7月24日,2016年“中韩人寿杯”中国与发展中十国乒乓球友谊赛在杭州市全民健身中心乒乓球基地举行。来自刚果(金)、喀麦隆、多米尼克等10个发展中国家的运动员,以及由浙江省政府选派的运动员共80余人参加了此次交流比赛。公司总裁黄金谦也应邀参加此次比赛。在当天比赛中,选手们身姿矫健,战局扣人心弦,前来观赛的市民们热情高涨。本次活动旨在传播乒乓球运动精神,调动全社会乒乓球爱好者的积极性。



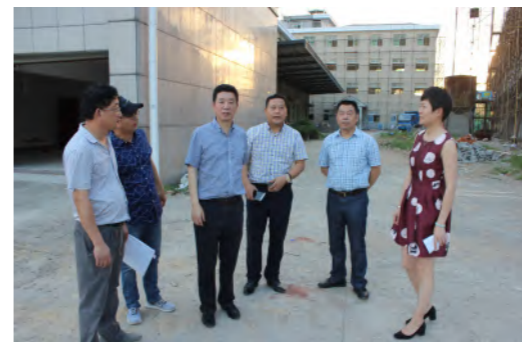
工程部机械化施工及政策讲解会议

8月4日,工程部在高虹新厂房召开关于机械化施工及公司政策讲解会议。会议由工程中心总经理陶志培主持。七彩贝壳香港有限公司技术人员与工程部全体员工参加此次会议。会议首先由七彩贝壳技术人员讲解未来涂料发展机械化施工的重要性与必要性,并在施工现场实

地演示。接着工程部领导讲解了公司的现有政策制度,并与各项目经理讨论了一些工程施工费用支付和历史遗留工程的决算问题的解决方案。本次会议增强了工程部和项目经理的联系与交流,大家齐心协力,共同努力,克服困难。

市政府领导莅临公司高虹新车间考察指导

8月8日下午,市政府及高虹镇各级领导在公司总裁黄金谦的陪同下莅临公司年产50000吨绿色节能建筑涂料、30000吨环保内外墙腻子项目建设现场进行考察指导。黄总向各领导介绍了公司近几年的发展情况以及项目的进展。中共临安市委组织部部长俞伟对公司近几年发展表示肯定,公司发展效益快,项目建设速度也是悉奥速度。俞部长还谈了几点自己的感受:1、保持定力强,要坚持一步一个脚印走才能把企业做得更大、更强;2、高级人才是企业创新的驱动力,要在研发队伍建设和科技人才引进上下功夫。临安市人大副主任陈伟民也表示,公司新厂区落户在高虹是正确的,也肯定了项目的建设进度,并对公司在今后的发展过程提了几点宝贵意见。同时祝愿公司能够走的更高、更远、更强。会议结束后,领导们考察了项目现场情况,更是对我们项目的整体规划、建设赞不绝口。



省粘接技术协会涂料分会八届四次理事会

8月20日,浙江省粘接技术协会涂料分会八届四次理事会在浙江嘉兴举行,包括公司总裁黄金谦在内的共37位理事出席。会上讨论通过了如下事项:1、增补上海是诚化工为八届理事单位;2、讨论并通过了2016年浙江省建筑涂料年会流程安排;3、投票并选举产生本年

度获奖企业;4、秘书处通报了年会赞助情况。在理事会议前,各位理事还参观考察了浙江德尔福新型建材有限公司,并对其全自动一体化板生产线产生了浓厚的兴趣。



G20期间各部门开展培训会议

9月,在G20召开期间,公司各部门开展多方面的内部培训。公司工程中心开展关于工程施工管理办法学习与交流会议,深入学习了《涂料工程施工管理办法》,并对施工管理办法中的工具、工法、工序、工艺(四统一)重点讲解与学习,还对工程督查加强落实培训。营销中心在长桥车间开展全体营销中心成员学习会,直销事业部(二)市场总监徐玉俊讲解了标书制作的相关知识,营销中心总经理范黎明讲解了公司政策与经营管理。行政中心在车间开展绩效考核与6S管理知识讲解,部门经理及副经理参加了此次培训,由人力资源部黄锡讲解绩效考核的案例分析与操作流程,还以大量图片案例展示了6S管理体系的基本知识。数天的培训下来,相信我们的员工一定有所收获,因为我们一直认为“培训是永不折旧的投资”,“培训是企业给员工最大的福利”。





» 赵新建会长作工作报告



» 参会代表签到



» 会场合影留念



» 技术交流



» 颁奖现场



» 年会晚宴



» 参观厦光涂料生产车间

2016 年度浙江省建筑涂料年会盛大召开

文 / 本刊编辑部

9月17日—19日，2016年度浙江省建筑涂料年会在台州椒江隆重召开。会议由浙江省粘接技术协会涂料分会和国家化学建材质量监督检验中心联合举办。浙江省内近200家会员企业代表参加了本次年会。悉奥控股有限公司也应邀出席本次大会。

涂料分会赵新建会长首先作了上一年度的工作总结报告，回顾了涂料协会的工作成果，展望了浙江省涂料行业未来，并对参会的领导及嘉宾表示感谢。

在过去的2015年，中国的涂料行业交出了一份“相当不错”

的成绩单：产量增长3.8%，销售额增长7.1%，利润增长10.9%。这是十多年来第二个低速增长期。

2016年是“十三五”规划的开局之年，亦是百年涂料工业迈向新百年的第一年。“新常态”已成为当今经济社会发展中使用最为频繁的一个词语。因此，在新常态下，涂料企业既面临着大好的机遇，也面临着严峻的挑战，如何在抓住发展机遇的同时防范潜在风险，实现高质、高效发展？

本次年会着重围绕“水性化”这个主题进行技术创新和工艺改进方面的交流，进一步推动

我省各类水性、环保型绿色建筑涂料的持续、健康、快速发展与推广，还特别邀请了众多企业与大家分享最新行业学术与科技成果。海虹老人涂料危春阳为大家讲解了水性涂料在工业防护中的应用和涂装挑战；巴德富华东公司肖雄分享了新哑光罩面乳液及工业漆乳液；浙江科力森化学李明杰阐述了自干型金属防锈丙烯酸乳液的新突破；阿克玛高泰助剂申德妍谈了假塑型增稠剂的应用新思路；万华化学张卓明提出了水性建筑涂料综合解决方法；清寰材料科技狄文兆介绍了毕克化学及建筑涂料用产品概述；上

海保立佳化工于静介绍了保立佳的最新产品；宜兴呈龙涂料机械周水涓分享了如何加强企业文化的建设；无锡万博涂料许君栋讲解了水性氟碳高耐沾污弹性涂料的制备；临海五星涂料杜加真分享了小微涂料企业的生产及发展策略和途径。

在技术交流之余，涂料协会还评选出2016年度浙江省建筑涂料优秀企业、浙江省建筑涂料质量优胜企业、浙江省建筑涂料创新企业、浙江省建筑涂料优秀供应商，并进行了隆重的颁奖仪式。其中，悉奥控股有限公司凭借企业综合实力，荣获2016年度浙江省建筑涂料优秀企业！

同时协会还安排了与会代表

们参观浙江厦光涂料有限公司。浙江厦光涂料有限公司是我国目前为止在自动化、信息化、清洁化、管道化和智能化生产上最具代表性的一流企业，特别是其一站式全体验产品展示中心更值得各位代表一看。参观完毕后，在厦光会议室，厦光涂料董事长周显元为参观代表们作了《中小型涂料企业面临挑战和机遇》的演讲，分享了他在管理企业中的所感所悟，深刻剖析了中小涂企在新形势下的突围之路，让参会代表们受益匪浅。

浙江省涂料行业协会年会已成为一年一度的省内企业团结聚会。一贯秉承相互学习、互相支持、加强合作，共同进步，抱团



» 参观厦光涂料生产车间

发展的理念，已经为越来越多的企业所认可。作为业界的桥梁与纽带，浙江省涂料行业协会将会继续真诚为企业服务，努力实现行业共赢！



新形势下 营销中心发出的声音

文/范黎明 营销中心总经理

随着悉奥控股投入巨资营建的智能化行政楼、现代化车间厂房的即将投入使用，悉奥人都在关心，在市场大环境不景气，营销中心业绩不佳的背景下，今年能否达到去年超两亿的销售额，来年业绩是下滑还是增长？“阿米巴”分公司经营模式能否持久经营，战略集采与驻地分公司推行能带来多大业绩增长？悉奥能否实现“四五”战略规划目标，保持业绩持续稳定增长？营销中心对大家关心悉奥未来发展的三个疑问应发出声音。

悉奥人应当自信：今天的悉奥，已站在新的高度、新的起点上。这个高度，就是悉奥通过16年坚持不懈地走以工程施工带动产品销售的差异化直销模式，

以夯实悉奥今后可持续发展的根基，这个模式是适应悉奥发展的且是常态化的。无论今后战略转型、商业模式怎样规划和创新，一定是围绕这个模式作布置。虽然在运营过程中还存在这样那样的问题，前端品牌也纷纷做工程漆战略转移和工程服务布置，市场份额逐步向品牌集中，但16年的积淀与精髓是悉奥能赢得工程漆市场一席之地的根本。

新的起点，一是硬件升级：5000 m² 智能化行政科技中心，10000 m² 的现代车间厂房，10000 m² 的全国一流暴晒试验场，4000 m² 的产品展示中心及1000 m² 的省级中央实验室。二是软件升级：装饰资质二级并向二升一跨进；为培养科技人才，

公司梯队建设及精于工程涂装与管理的技能人才，公司即将成立设计师俱乐部、工程师俱乐部、涂装师俱乐部；三是战略规划目标清晰：2020年销售突破5亿，新三板上市。四是营销模式上通过三年直销分公司的运营，以充分证明模式的可行性，并适时成立集采事业部，开拓驻地分公司及集团采购，经过大半年的正式运营，已初见成效。所以我们应当有信心，有能力保持企业的稳步增长，继续在实现企业发展的同时为悉奥人带来红利。

在悉奥新高度、新起点的背景与市场大环境不景气的矛盾下，营销中心应该用哪些战略思维与实际行动来作答大家的质疑：



1、盯目标：

远目标，2020年销售目标达到5亿；近目标，在2015年销售额的基础上，每年销售额需保持近20%的增长率。集采事业部，以三年为限设定目标，全国驻地分公司布点30—50家，集团采购战略合作单位通过资格预审与通过考察达20—30家，形成战略合作3家以上；三年销售目标1.2—1.5亿，集采事业部争取在5年内成为营销中心的主力军。

2、看形势：

前端品牌在做哪些战略布局，未来建筑涂料行业的竞争点在哪里？

在新形式、新经济、新的竞争形势下，毫不夸张地说：“得工程者得天下”。看国际品牌如立邦、多乐士，在工程漆事业的五大板块上加大品牌影响、市场推广与服务，争取在未来赢得更大市场份额“产品规模化、技术过硬化、品质稳定化、服务配套化、价格市场化”。看国内品牌，如三棵树、亚士漆、嘉宝莉，倡导“涂料的未来在服务、未来的出路在服务”，高举“由产品制造型企业向制造服务型企业转型”“成为全面解决工程涂装方案服务商”旗帜。像亚士漆、嘉宝莉开始与比亚迪、德持建设等大型建筑装饰公司建立合作伙伴关系；三棵树成立工装涂装公



» 营销中心在G20期间开展业务知识培训

司；固克等二线企业也纷纷与类似于温州润和这样的装饰公司建立长期战略合作伙伴关系；涂企提供市场与产品，涂装企业负责工程服务双赢的战略合作模式。而这些与涂企合作的装饰公司以开始跨向机械化喷涂施工之路。这说明，机械化喷涂将会带来施工方式的变革，也将对未来外墙涂料行业竞争格局带来很强的动力。

3、清思路：

发挥商业模式与工程管理的企业竞争优势，通过“战略联盟”完成销售目标。

以工程施工带动产品销售的差异化直销模式是悉奥的商业模式。从产品研发、生产、销售、工程施工与管理的一体化直销运营模式，让悉奥从小变大，从弱变强；这种以最便捷的销售通路、最具性价比的产品竞争、最符合客户直接需求的是悉奥商业模式的竞争优势。

在悉奥发展的16年来，公司已在全国26个省160多个地区承揽了近2000个实际工程案例，积累了丰富的工程管理与服

务的经验。悉奥秉承承揽工程零利润的模式，将涂料的施工环节作为配套增值服务来实施。16年来的工程之路，悉奥也深知工程管理一直以来的三个痛点“安全风险、劳务纠纷、现场管理”，并先人一步形成了一系列具有悉奥特色的工程管理办法。制度保障：《工程涂料施工管理办法》《悉奥安全教育与安全风险防范控制办法》《施工工人工伤保险实施细则》《悉奥劳资发放与纠纷控制办法》；劳动力与工期保障：二十余支项目班组1600多名项目施工人员，机械化喷涂，劳动力应急预案措施；质量保障：工艺、工法、工序、工具“四统一”，进场前技术对接并交付与现场表现效果一致的对照板，现场技术交底，阳角一律做护角处理，高层红外线弹线分格线。正因为专业，才赢得客户信任，才能以项目推动业绩的不断增长，真正做到让我们的客户省心，放心，安心！这是悉奥的核心竞争优势。

战略联盟。建立什么样的战略联盟，与谁联盟？建立直销市场战略联盟是悉奥过去、现在和将来一直在做和要做的营销法

则，现在正推行的驻地分公司、集团采购也是在直销市场战略联盟的基础上进行的一种战略联盟延伸！直销业务市场销售精英，是我们一直在联盟和要培育扩大的对象；涂料品牌经销商、代理商、工程装饰公司、房产配套分包单位如保温、石材、门窗等这是我们拓展驻地分公司的联盟对象；全国五百强房地产、全国前百强建筑公司是我们建立长期战略集采合作的联盟对象；给类似嘉宝莉、华润、立邦等等品牌涂企做代加工也是我们的OEM联盟对象！这样的战略联盟是双方建立在平台、人脉、资源上的一种双赢的合作营销机制！

提升团队力量 加强内部管控 拓宽渠道营销

营销中心如何把目标、企业优势、战略思维转化成胜利成果？

1、提升团队力量：

一是要扩建队伍。

1) 扩建分公司队伍：“阿米巴”分公司经营模式的实施，验证了模式实行的效果。所以营销中心内部两个事业部直销事业部与集采事业部可以无限大地扩

建分公司队伍。现在有十三个分公司，我们可以扩建到三十个、五十个、甚至到一百个分公司，这才是我们的成功。**人多力量大，东边不亮西边亮，优胜劣汰，竞争激烈，拓深营销渠道与销售人员，建立一支能征善战的营销队伍，这是实现目标和悉奥可以持续发展的营销根本。**

2) 分公司扩建业务经理队伍：悉奥营销中心紧密型员工不得直接承揽业务是悉奥的营销管理内部机制，也是特色，目的是更好地为我们业务经理与客户服务。所以我们的分公司要完成销售业绩，达到或超越销售目标：一是当好顾问做好服务，二是培育销售队伍。

这个扩建队伍是需要公司整个团队来配合支撑的：软硬件平台搭建，可以让我们有底气与任何涂企竞标；制定操作性强、适应市场、能得到分公司与业务经理支持且能熟练运用的销售政策、薪酬体系与绩效考核；新产品开发或复制能力强、产品稳定性好、供给及时、产品与价格有吸引力；有更多优秀的项目班组、班组长工程服务，项目施工与管理能严格按《工程涂料施工管理办法》实施等等。

二是要加强学习：

营销中心的所有工作全部围绕政策与流程展开，从政策解读、理解并运用到实务工作中来看，暴露出很多问题，造成业务经理投诉、客户投诉及部门之间的投诉；离营销中心倡导的“专家式、顾问式”服务还有较大的距

离。毛泽东同志讲，路线是第一位的，执行关键看干部。所以我们分公司经理们更要加强学习，给业务经理的服务中做到有问必答，有事必应，有头有尾，能做方案、能打战术、能订策略性强的商务谈判。黄总在《今日悉奥》第23、24期中谈到的管理十谈与策略十讲是我们学习的标准与方向。**营销中心要通过不断培训学习，让我们的员工能够真正做到知行合一，把懂变成行为，把行为变成群体，提升服务质量，赢得信任与依赖。**

2、加强内部管控：

营销管控包括了营销中心的所有工作内容：营销战略、组织分工、流程与规范、岗位目标与计划、绩效管理与薪酬机制、内部管控制度。这六大块内容中的内部管控方面营销中心还存在较多不足。“阿米巴”分公司经营模式非常考验分公司经理当家的能力。懂经营、善管理、勤工作的分公司经理可以产生较好的效益，反之则亏损！这有点放养式的内部管理方式，会让个别小富即安、销售队伍建设乏力、自由散漫的分公司影响了整个营销中心良好的工作氛围，对销售业绩也造成了一定的影响。所以营销中心要改变个别分公司走一天算一天、年底再说这种秋后算帐的工作态度！

首先，制定内部每月工作汇报、会议、考勤监督制度；对不服从管理，行为容易失控，业绩达不到基本任务的分公司和个人



» 营销中心培训中的互动小游戏

进行制度约束，或淘汰或降级或合并。

其次，增加培训。内训分解到月、季、年阶段培训，分解到营销中心与邀请其它中心培训；外训包括同行参观交流、培训公司学习；以增加培训量来提升团队能力、个人能力及执行力。

再次，个人业绩任务必须责任制。《销售分公司目标经营责任制考核政策》中制定了各分公司年度基本任务、努力任务和目标任务，也制定了分公司团队个人任务，允许团队任务完成代表个人任务完成，允许分公司经理根据团队成员的能力大小作不同分工。但这也存在一些弊端，比如分公司经理忙碌而团队成员坐享其成，业绩任务的担子压到分公司经理肩上，协管经理干多干少、干好干坏一个样！要改变这个弊端需要任务真正落实到个人，按照政策绩效考核，优胜劣汰，倡导人人营销的态势以保障及提升业绩！

3、拓宽渠道营销

直销事业部各分公司要稳定和提升销售业绩，谋求更长远的发展，不仅要加强销售队伍建设与服务能力，更需要把目标瞄准集团采购与驻地分公司开拓！一个战略集团采购常规两年为一个周期且年业绩量堪比一个分公司几年的业绩量；开拓驻地分公司一是可以缓解销售队伍建设人脉与区域的局限性，二是可以迅速提升业绩量，三是业绩稳定与长期有保证。

这就要求我们直销分公司在直销业务服务的进程中，与全国前五百强房企及前百强建筑公司项目合作中要以战略性的思维与策略加强合作；在直销业务承揽过程中，收集各分包单位竞标经销商的信息，如涂料、保温、门窗、石材，便于竞标后寻求与选择合作；利用外省直销业务承揽与服务过程中，寻找驻地分公司。这是直销分公司长期发展的必经

之路，要实际开展工作！

集采事业部是公司保障长期稳定发展的战略单位，赋予的职责与责任是重大的。战略集采现阶段的重心是大量寻找单位通过资格预审与通过企业考察的预热工作，待到时机成熟时发力；现阶段的工作重点在开拓驻地分公司工作上，我们开拓成功的驻地分公司采用的战术是以跑工地、建筑装饰公司、门店、参会、转介绍的方式为主，还应要有战术创新：线下——比如参与直销分公司业务承揽、招投标、工程施工服务；打劳动力密集型战术，适时把集采各分公司集中到某一城市共同寻找客户，利用劳动力密集度迅速找到客户，客户选择面广，同时各分公司之间可以相互学习，取长补短，提高业务能力；线上——寻找真正能帮助我们能快速找到目标客户的网络公司合作！

渠道建设能否成功，是悉奥从小商走向大商的先决条件，我们必须深化观念、明确理念、强化执行以实现战略目标！

营销中心是企业龙头，实现公司战略目标的一定是在营销中心，而且营销中心团队的能力大小也体现了企业的水平。所以营销中心战略、战术行为应当像狼一样，用团队力量出去去把肉抢回来，只抢回一块就得挨饿，只有抢回更多的肉，制造中心、工程中心、行政中心、财务中心、法务中心大家才能有肉吃，才能为营销中心更好的服务。悉奥在大团队的力量下方能实现公司既定的战略目标，这是营销中心职责所在！



» 悉奥科技中心

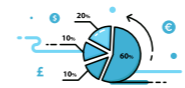
得工程者得天下

文 / 黄金谦 总裁

一句广告语“悉奥涂料，中国好工程”，给人感觉有点懵。既然是涂料，怎么又扯上工程了呢？岂不是牛头不对马嘴吗？其实不然，“悉奥涂料，中国好工程”这句广告语，是悉奥公司于2010年通过向社会征集，从数百条征稿中海选出来的，所谓的牛头不对马嘴的低级错误当然不会发生。从

广告专业角度说，这是广告语言中的模糊现象，许多广告由于运用了模糊语言，使得广告表达的意思看起来更加清晰，表达得更加得体生动，而取得了更好的传播效果，模糊与清晰，看起来是一对矛盾，但是二者往往相辅相成地完美结合，使得主题表达更为准确生动。

其中的“中国好工程”指明了悉奥涂料一直以来秉承的经营理念，也是今后要继续坚定走下去的一条路。悉奥涂料作为建筑涂料的历史先行者与行动实践者，义无反顾、心无旁骛地走建筑工程涂料之路。因为我们知道，作为一家本土民营企业，从手工作坊式小厂起家，绝无可能像那些大型涂企那样，线下广铺渠道、大力发展经销商、以品牌营销为主要手段，攻城拔寨抢占建材市场、商超卖场，我们既无雄厚财力也无响当当的品牌，我们只有将自身全力汇聚一处，攻克建筑工程涂料领域，才能有所作为，才能开辟一片蓝海，专才会精，难才会赢。



中小建筑涂料面临挑战

悉奥发展初期，得益于国家经济高速发展的市场大环境，建筑涂料的市场也快速发展，这是国家发展带给我们的红利。而近几年，国家经济逐渐放缓，涂料行业的竞争开始加剧，部分中小涂企适应不了环境的变化而遭到淘汰，行业洗牌加剧。迈入白银时代的房地产市场兼并倒闭浪潮一波高过一波，强者愈强，弱者愈弱，房产集中度迅速提高，涌现出一批房产巨头，前十家的销售额就惊人地占据了全国总销售额的五分之一。

作为主打建筑涂料的悉奥，房地产市场的一举一动都会直接影响我们的经营动向。如今房地产市场格局遽变，催生了一批大型房企的诞生，同时也逼迫了经营不善的小型房企纷纷倒闭。在

我们只有将自身全力汇聚一处，攻克建筑工程涂料领域，才能有所作为，才能开辟一片蓝海，专才会精，难才会赢。

这种格局之下，我们的思路也逐渐清晰起来，那就是：瞄准大型房企，做好集采市场；警惕小型房企，细察破产征兆。

为何会有这样的思路调整？

其一是因为房地产行业集中度增加，全国大部分的房地产市场份额今后将会牢牢掌握在为数不多的一批大型房企手中。目前，前百强房企的销售额已经占了全国销售额的将近一半，而且，以后这个比例会越来越高。作为房地产开发商的一个分包企业，作为目标市场是全国范围的一家建筑涂企，我们将会不可避免地在今后的市场营销中遇上这些大型房企，努力与之促成合作，甚至达成长期集团采购意向，是我们今后不得不研究的重大课题；

其二，与大型房企合作就像搭上快车道，优势不言而喻。大型房企的品牌效应和社会知名度都是极高的，与大型房企达成集采合作后，将会带来大品牌的背书优势，能迅速提升建筑涂企的知名度。比如大型房企策划各类营销手段的时候，涂企可以以赞助、协助、合作、服务等形式介入他们的营销活动中，扩大自身的品牌影响力与声誉度。再加上品牌联想效应，终端消费者会一厢情愿地认为，大品牌房企代表着专业、品质、实力，而与之合作的涂企必然也理应如此，拥有同样的品质与实力。这将极大地提升涂企品牌在终端消费者心中的美誉度，以专业化的形象牢固地占领消费者的心智。

» 高虹新厂房主车间正紧锣密鼓施工中



其三，倒逼自身技术与管理进步。一旦与大型房企达成战略合作，在和他们的协同工作中，我们也能够学到他们的一些先进的管理理念、建筑技术、工作方法等等，并学以致用，提升自身的综合水平。同时大型房企也将对我们的创新能力、施工能力、管理能力、生产能力提出更高的要求，迫使我们向更高水平发展。

最后，也是很关键的一点，那就是大型房企发生破产倒闭的概率较小，资金实力有保证。为什么从小型房企逐渐转移到大型房企？就是风险使然。与小房企合作，虽然准入无压力，合作也愉快，但难保天有不测风云，往期期刊中谈到的中都集团的倒闭就是一个非常典型的例子，外表光鲜奢华的房企，一夜之间说倒就倒，并且还连带拖累一大批供应商和分包企业，造成连锁倒闭反应。



软硬件升级，迎接挑战

那么，现在的悉奥涂料，有没有与大型房企达成集团采购合作的综合实力？

从商业模式上看，悉奥涂料自2000年以来，一直坚持走建筑涂料直销之路，未曾动摇，在建筑涂料直销领域已经具备充足的经验。悉奥涂料集生产、销售、涂装为一体，打通了建筑涂料的一整条生产施工产业链，摒弃了外界时下比较流行的运作模式：生产商生产涂料——经销商销售涂料——经销商代理施工。这种模式的弊端是代理商施工水平参差不齐，工程质量无保障，安全

风险控制做得也不到位，时常发生安全生产事故，并且因代理商资金实力弱，极易发生拖欠农民工工资而引发讨薪事件，影响企业声誉。而悉奥涂料采用自行生产、自行销售、自行施工的一整套涂装服务，做到了产品施工高匹配，技术应用有针对，工程管控有保障，真正实现了一站式零距离服务。在市场营销方面，悉奥采用销售分公司目标经营责任制考核，将销售队伍拆分成数个阿米巴小组，每个小组独立运行、独立核算，一举打破了大锅饭的

混沌状态，造就了现在市场部你追我赶、力争上游的火热气氛。

从公司硬实力上看，悉奥已经开展了一系列前所未有的投资大动作，办公大楼和生产车间双双新建，实现了一个跨越式发展。悉奥已经投入在建5000㎡的智能化行政办公楼、10000㎡的车间厂房，配有10000㎡的全国一流暴晒试验场、1000㎡的省级中央实验室以及1000㎡的省内一流的技术应有展示厅，预计将在今年全面完工并投入运行。

同时，悉奥也逐渐形成10

» 高虹车间形象体验馆已经颇具雏形



» 高虹新厂区办公楼

个中心：公司的行政中心、生产中心、品管中心、应用中心、研发中心、培训中心、财务中心、工程中心、法务中心、营销中心，外加驻地分公司，完成10+1体系。届时，悉奥的产品研发能力、施工技术改善水平将得到进一步的提高，将产品的水性环保化、多功能化、高性能化推向新的高度，此举将为公司与大型房企达成战略合作打下了非常坚实的基础。



得工程者得天下

“三分涂料，七分施工。”一个优秀的工程对于建筑涂企而言，就是一张光鲜亮丽的名片，也会因为工程的口碑而带来更多的工程承揽，所以，工程涂料，工程才是根本。做不好工程，一切都免谈，无论涂料产品有多优质，都没有任何意义，它只是一种生产原料而已，只有上墙涂装才能体现价值。

作为建筑涂企，我们在商品漆领域无法与外资企业如立邦、

多乐士等大品牌抗衡，唯有专注工程，以工程带动市场，才有与之抗衡的资本。所以，可以毫不夸张的说，得工程者得天下。反之，没有了工程，我们就什么都没有了。工程，是我们赖以生存的筹码，也是逐鹿群雄的杀手锏，我们要切实发挥工程的力量，让工程带动市场、推动市场，让工程成为我们的毋庸置疑的核心竞争力。

做好工程，靠什么？一靠管理，二靠技术。施工管理一直是一个老大难，但须谨记，难才会赢，正因为难，那么我们啃下以后，这就成了我们的优势、我们的亮点。我们没有代理商委托施工，没有那些代理商施工常常会犯的毛病：施工质量不过关、技术不过硬、资金力量不足、劳务纠纷频发、安全掌控不足等等。悉奥专业施工十六年，施工能力无需多言，资金实力也远非一般代理商所能比。另外，悉奥搭建施工管理平台，及时发放施工人员工资，有效解决劳务纠纷，上岗工人做到先添保后添人，全面掌控劳务安全风险。还将悉奥的施工管理智慧与经验汇编成册，制定了《涂料工程施工管理办法》来管理，更规范更高效。

除了要做好施工管理之外，施工技术的研究与应用也举足轻重。涂膜能否充分发挥预期效果，与其施工技术有很大的关系。作为建筑涂料企业，我们应加强对涂装施工技术的研究，特别是对在施工基础条件、施工方法、施工机具、施工环境以及施工中可能出现的问题和补救办法等都需要深入归纳与总结，并将这十六年宝贵的施工技术经验升华与再造。在涂料产品趋于同质化的今天，我们只有在施工技术上快人一步，才能形成领先的竞争优势。另外，施工技术人才的梯队培养也是重中之重，没有专注技术研发与施工应用的专业人才，企业就没有持续性的创新力，过去的经验技术早晚会有落伍的一天，到那时再关注技术研发也许已经为时过晚。

今天的悉奥，正站在涂企行业局势风云变幻的十字路口，正经历一场从内到外、软件硬件的大革新，正卯足势能蓄力待发。作为一个建筑涂料企业，我们必须认清本质，找准目标，有的放矢，发挥工程的力量，真正做到得工程者得天下！



» 高虹镇入口处的雕塑景观

不忘初心，任重道远

文 / 马勇军 制造中心总经理

今年公司运作力度很大，无论是即将搬入大学路的“悉奥科技中心”新大楼，还是搬迁入驻高虹工业园区的新厂址，在悉奥发展史上都是空前的。在我看来在方方面面、紧张热闹的背后，在悉奥公司第四个“五年计划”的元年，这些运作都昭示着悉奥正迈入真正意义上的二次创业期，更具有里程碑式意义。作为悉奥的一名老兵，现在以“不忘初心、任重道远”来表达自己的心境是最恰当不过了。

“不忘初心”眼下可谓是一热词，出自于《华严经》，曰“不

忘初心，方得始终”，其意为：一个人做事情，要始终如一地保持当初的信念，最后就一定能够取得成功。“任重道远”出自《论语》，曰：“士不可以不弘毅，任重而道远。”寓意为责任重大，道路又遥远，要经历长期的奋斗。作为制造中心的班长，面临公司二次创业的开始，我更应做好哪些？在八月的这次企管会上黄总提出的这个议题，非常切合目前悉奥发展新局面，是一道我们每个悉奥人都须回应的必答题。以下从敬业精神、责任心、使命感、危机感四个方面来谈谈我对该议题的理解。

敬业精神

对于敬业精神，我的理解是对工作是否认真，改进了，还能有改进吗，还能再改进吗，这才是真正的敬业。提倡平时工作的重心：“是要以客户为中心，而不是以老板为中心！”这是去年营收 3557 亿的华为总裁任正非先生常说的一句话，是很值得大家思考的一句话。悉奥公司从小到大大一路走来，历来倡导对事负责制而不是对人负责制，盯着公司目标路线走，而不是随着某个领导的感觉走。实际工作中已

经有规定或者成为惯例的一些东西，不必再请示，应按流程快速通过。以上便是我对敬业精神的再认识。

但现少数同志敬业精神有所懈怠，缺少奋斗意志，工作没有聚焦，小富即安，不思进取，眼睛朝上，专看上司的脸色行事。忘了初心，致使业绩下滑趋势明显，与年初制定的各项目标任务在阶段性已落后较多，使工作方方面面处于被动状态。所以在悉奥二次创业之际，再次大力呼吁弘扬敬业精神，头朝下背对老板，要先学会做事再学会做人，而不是人人都在说的那句“先做人再做事”！

责任心

说教要有责任心，大家都会。作为班长对责任心的理解应赋予更深层次的内容。首先一定要掌握好管理人的这门“艺术”。要让下属成为“主角”，与其直接把办法告诉下属，不如启发他自己去寻找方法，所谓“授人以鱼，不如授人以渔”。心里准备好做一个“只说话，不干事”的班长，使下属感到有成就感，而且自我感觉越来越好，都能展现自己最优秀的一面。充满信心，意气风

“不忘初心，方得始终。”

——《华严经》

“士不可以不弘毅，任重而道远。”

——《论语》

发，那工作起来哪有什么难事？作为自己，一直以来深感这点做得不够到位，对下属交待工作过于感性化，如“要认真点、抓紧点……”，导致下属执行不够到位，产品批次的稳定性投诉一直居高不下，也是这个症结所在。所以当下特别是利用即将搬入高虹新厂的契机，我认为规范化管理的要领是工作模板化。简单来说，就是我们把所有不标准工作做成标准模板，而后就按模板来做。那么即使是一个新员工，

以现在的文化程度完全能消化模板，几个月就能把模板操作起来，而这个模板是我们十几年才逐步摸索成型的，不必再走回头路，犯同样的错误，是该让“差不多”成为历史的时候了。

其次作为有责任的班长坚决不做“老好人”。我每天都要做的一件事是要清楚辨别出哪些员工工作尽心，哪些员工是工作尽力，哪些员工因态度问题而工作不够尽心尽力。仅区别开来不是目的，区别开的目的是不能把有限的资金、精力浪费在不能创造价值的人身上，这是很难做的一件事。按以往的经验，我大致分为三个比例：即 20% 是应得到褒奖的人，包括表扬肯定、物质奖励，培训机会等；70% 是团队最重要的力量，这部分适用培训教育，要积极主动反馈和具体要求目标锁定，重要的是帮助、激励和提高，分辨出哪些更具潜力提升，并努力栽培；而对于差的 10%，那将没有任何甜言蜜语的粉饰，他们不得不离开。你可以跟踪观察，当他们重新换了一个工作环境之后，往往能找到自己真正的归宿和真心擅长的事业，每个人都有自己擅长的方



20% 是应得到褒奖的人，包括表扬肯定、物质奖励、培训机会等；

70% 是团队最重要的力量，分辨出哪些更具潜力提升，并努力栽培；

而对于差的 10%，那将没有任何甜言蜜语的粉饰，他们不得不离开。

面。而我更相信：当我们找到自己更适合的事情做，将会是最快乐和最满足的。

使命感

作为班长要有使命感。首先自己要彻底融入公司文化、价值观，并切实担负起公司文化和价值观感传承颂扬之职责。公司要保持高度团结与统一，靠的是有共同的价值观和认同感。我们要面对现实，承认现实，热爱现实。作为班长在员工中起到稳定剂的作用，通过对自己的严格要求带动周边员工对公司政策制度的理解与认同，同时代表公司了解爱护员工，更重要的是要帮助员工去理解公司。

作为班长境界高不高，看他能容多少人，胸怀大不大，看他能容多少事。要听得进批评的意见，少议论自己不熟悉的東西，不拨弄是非，不背后随意议论人，心怀正气，敢讲真话。我认为这也是做好一个班长最基本的素养。

但现实公司中常能听到总责怪自己下属无能；抱怨兄弟部门支持不力；有意无意妄议公司政策制度不公不利等杂音，这些都是于现在公司文化、价值观相悖的行为倾向，应旗帜鲜明地反对并加以制止。悉奥公司一直赖以骄傲的“初心”为——源于一致认同价值观的团队力量。随着时间的磨逝，虽然个人能力、工作经验大多数同仁个个确有不少长进，但整体团队素质并不见得与发展中的悉奥同步提升。在我看来在某些方面——特别是使命感有不小退缩，已渐成发展之瓶颈，要引起足够的警觉。因为随着个人年龄的增长，物质生活条件的



» 高虹主车间外观一览

提高，安逸思想的产生，“忘了初心”也就有些自然了。孔子曰“吾日三省吾身”，这太伟大了，我可能做不到，但还是要经常反省自己。哪些事做对了，哪些事还做得不够好。今年悉奥投入大，任务重，若产出比不够协调，也许会有许多新矛盾会随时突现。作为班长时刻都要有“如履薄冰，如临深渊”之念想，是因为为任重而道远啊！

危机感

清楚记得一次公司例会上黄总曾说，他在始终关注公司怎么能活下去的问题，在关注公司能活多长久的问题。这看似“危言耸听”，实则上更多的表达出

要求大家都要有危机感。眼看马上坐拥现代化的办公大楼，自动化的标准厂房，就可高枕无忧了吗？不！恐怕面临更多的应是危机感吧！我们都已有共识——一个公司硬件到位是相对容易的，可软件真正到位那是相当不易的。我们的顶层设计、组织架构、营销模式、工程服务、生产方式、应用技术在二次创业中如何以新的姿态展现？悉奥“工匠精神”如何在我们的涂装作品中展示出来？诱人的集采蛋糕真的有那么好吃吗？与之相配套的系列措施该如何做预案？二次创业需要大量的新鲜血液，我们的后备人才在哪里？当自己也即将成为那被淘汰的10%又该如何面对？

在我看来，在二次创业的新征途上，还真有点危机四伏的感觉。所以你我责任在肩，务必不忘初心，任重而道远。



剖析如何带领工程部一班人

文 / 陶志培 工程中心总经理

2016年崭新的年开始，随着公司不断发展壮大的需要，公司成立了十大中心，其中工程管理的重要性再一次体现。悉奥在销售模式中明确指出通过工程施工带动涂料销售，涂料施工在悉奥销售模式中占有主导地位，三分涂料，七分施工，工程质量的好坏将直接影响到销售模式的延伸。如何让工程施工质量更好地满足市场发展的需要，这个话题虽然公司至创建以来也已经积累不少好的经验，紧跟涂料市场发展的步伐，但在面对涂料产品日新月异技术创新，劳动力成本连续上升，而从事涂料施工的劳动工人却持续萎缩，若技能革新和精细管理不

能及时跟进，在今后涂料施工管理中将面临更多困境和压力，如何在困难中需找一条符合公司可持续性发展管理之道，将是我与工程部一班人重点研究的课题。

一、直面瓶颈狠抓专业知识快速提升，完善工作缺失

受公司委托我本人在离开工程施工管理岗位4年后，再次回到熟悉而又陌生的工程部。由于离开时间较长，原来的旧人离岗多，但新人增添更多，故工程施工督查员的整体专业水平较我离开前有很大的退步，工程部

管理队伍专业知识不足，特别是年轻一代工作者较少且年纪偏大呈老龄化比较严重，工程档案资料严重缺失不齐全导致市场投诉增多等一系列问题摆在眼前亟需解决。工作中遇到的都是人的问题，如何解决此瓶颈主要是找到能解决问题的人才，归根结底解决好人才的问题也就找到了问题症结。

如何发现人才，如何提升现有人员能力是我在接手工程部解决的头等大事。考虑到涂料施工是一门技能的手艺活，工程管理者自己尚未精通这门手艺就去指导手艺人，这将是本末倒置的现象。重塑工程部员工手艺技能的提高，已经到了刻不容缓的地步。

考虑到工程管理的特殊性和现场工作实际需要，结合本人文化水平的实际情况，现阶段主要的提高手段就是将课堂推向工程施工管理现场，以点带面，以实例为教案，带领工程部在半年多的时间里以各种形式巡查工地且不厌其烦地对现场管理人员讲解要点，剖析问题发生成因，提出解决问题的措施及方案，做到举一反三由浅入深循序渐进地灌输。虽然工程管理有所提升，但离公司发展需要尚有一段距离，今后还将付出很多的努力。

工程档案管理是反映工程施工中及竣工后的一系列重要文字依据，也是考核工程管理达标的关键佐证，档案文字载体是对工程管理公司对抗市场风险的最后一道保障，管理不到位或资料缺失，最后将会对公司造成不可估量的损失，这些方面我们都有深刻的教训。但由于工程部主要负责人几度调整导致资料归档极其不规范，甚至有遗失的发生，为修复和完善档案，本人抽出一定精力指导督促此项工作，力争将损失降到最小点。对新建项目严格归档手续，做到收发有账，借阅有据。

二、疏导民工纠纷，完善资金发放制度

随着国家经济调控政策的波及，房产形势日益严峻也导致涂料行业民工工资纠纷事件不断飙升，公司成立16年来据不完全统计近2年公司所发生的民工讨薪事件是过去14年的总和还多，概率出现如此频繁，除了国家大环境和极个别的恶意讨薪等有关



工程管理者自己尚未精通这门手艺就去指导手艺人，这将是本末倒置的现象。重塑工程部员工手艺技能的提高，已经到了刻不容缓的地步。

因素外，施工项目经理管理能力严重不足，特别是施工班组长的把关工作的筛选工作缺失，公司督查员现场处置突发事件经验不足、方式方法不妥、事件处置不迅速，是导致讨薪事件时有发生的主要原因。

工程部在总结以往发生民工讨薪的事件中，认真归纳总结其发生原因、模式、规模、主要班

组和区域等综合性因素，并多次与公司法务及劳动部门咨询，认真鉴别原有和新纳班组中，是否有存有习惯性讨薪人员，或恶意讨薪班组，一经发现第一时间协助项目经理进行快速劝退处置。结合公司要求凡工程施工者上岗前须参加工伤保险的特点，对工程施工人员要求项目经理及时落实微信点名、每月实名考勤制，须由本人和班组长的签字，参保人员由抽查、不定期检查和网上核对相结合，并在辽阳某工程中实施了实名制、花名册代发工资制度进行试点。

同时针对民工讨薪背后规律进行梳理，根据以往发生事件的处置结果进行总结，并组织工程部员工每月进行学习探讨活动，让员工在面临同类事件能有借鉴和参考，杜绝避免发生事件后处置不当导致事态恶化发生。还认真筛选现有施工班组的综合实力，为分公司推荐或选定班组提供信用参考。

» 工程部督查员业务知识考试



三、整顿工作纪律，严肃规章制度

工程部这几年的发展虽然较过去对外交流能力方面有所提高，但由于新来员工之前从事工作较为松散，与公司规定的纪律都有差距。无规矩不成方圆，企业是一个团队协作的过程，没有良好团队纪律，将无法胜任高标准工作。纪律的好坏往往反映出一个公司综合实力的体现，更展示一个企业文化的传承。

由于大部分督查员的年龄都偏大且专业知识的缺乏，员工的团队精神始终无法达到公司的要求，在面对一堆老大难问题时，只能优先进行劝导规范并逐步适应，若实在无法胜任公司发展需要，该劝退的一律劝退或调岗，以确保公司持续良性发展。

四、处置积压未决算项目，协助市场完成资金回笼

目前据工程部统计，从2012年至今尚未决算、有待决算、难决算的项目多达100多个，累计工程尾款超千万元，已严重滞后公司资金回笼，同时给工程管理带来弊端，处理不及时也是引发民工讨薪的诱因之一。根据《直销政策》，市场部不能在规定时间内完成决算并实现资金有效回笼，不仅是公司受损，业务经办人的业务质量也会大打折扣，更有甚者会出现工程忙到头，算账挂赤子，严重影响业务经理的积极性，导致业务经理的流失，这都是我们发展中不愿意看到的局面。只有业务经理挣到钱，企



» 工程部机械化施工及政策讲解会议

业才会长治久安，业务经理是公司发展衣食父母，所以整顿积压的决算工作是对市场工作积极支持。

五、统筹施工班组管理，科学安排项目

公司实现阿米巴模式后分公司对所属分公司项目班组选择上有了决定权，工程管理也有了相应的自主权。分公司为了便于掌握工程动态，都会选择自己熟悉的项目班组，经过几年的磨合发展，派生出分公司和项目经理结对现象，业绩好的分公司结对施工班组劳动力充足，分公司相对业务能力弱的就出现，有了项目但找到的班组不称心、不顺手而引发不信任矛盾的升级。项目经理过于偏信分公司决定项目归属的想法，也从另一个层次上导致工程部管理指令不畅通、落实不

彻底的情况时而发生。为了规范工程施工科学有效的调度，出现突发事件有应急调度及时，避免大班组忙不过来，小班组没活干的尴尬局面，在今后的工程管理中，工程部将不定期和市场部进行项目储备跟踪，每月制定动态计划，全公司项目班组推选实行统筹编制，遏制大班组垄断报价，优秀班组进来困难或外流现象。

虽然工程也在积极努力作自我调整，但目前仍存在很多不足引发市场投诉，过去十几年的一路前行，我们尚未被困难吓倒，困难和挫折都是企业发展过程中相伴的孪生兄弟，“大雪压青松，青松且挺直”，这就是我们工程部的战斗檄文。没有工程施工的支撑涂料销售体现不出差异化的竞争，三分涂料七分施工，只要工程管理通过不断地总结和完善的，就一定能实现悉奥公司发展的宏伟伟业。



» 悉奥涂料—陕西宝鸡东方一品

争做有责任心、敢担当的，继往开来的管理者

文 / 徐玉俊 直销事业部（二）市场总监

每一位来到悉奥努力工作的员工，从上班的第一天起都希望自己将来有所作为，证明自己存在的价值，都想在悉奥发展的里程碑上记录自己的绚烂。当自己从一无所有到肩负责任，从幕后到台前，从车间的普通职员到企管会成员，这前后近10年一路走来就如何做好一个管理者这个角色一起和大家共同探讨，如有阐述有误请大家共同斧正。

一、拥有执着的信念和坚定的意志

人的一生如果没有目标是绝对不会取得成功，但有了目标没有执着的信念和坚定的意志，就像抛锚的汽车，再高档华丽的品牌也就失去了存在的意义。从小学我们就一直受到教育失败九十九次之后，成功就在下一次，但真正体会和明白其含义并

非是口号式的宣讲。我记得自己2008年1月份公司黄总决定让我去安徽合肥开办驻外办事处的时候，黄总给我一张地图就像《春天的故事》里那首歌词“画了几个圈”让我去物色办事处的办公选址。或许是我年轻太想证明自己，我有一股使不完劲，硬是凭着双腿用9天时间，把公司在包河区圈定范围内办事处预想位置全部丈量一边，把距离车站、火车站、高速路口的空间位置统统

按步行、公交、开车时间做了详细规划。或许现在我也懒了，让自己再走一边恐怕也没有那么大勇气。

等到办事处正式对外展示时，当时合肥只有一个叫“安高城市天地”项目在运作，如何承揽下一个工程，下一个工程在那里，还有多少时间，一个个的担心和困惑让我经常彻夜难眠，虽然公司一再宽慰我鼓励我，那时的压力就像一座大山压着自己，深夜里望着天花板，看到后来天花板感觉变成一道越陷越深的网，困着自己向一个洞里掉下去。由于自己刚刚从事市场工作才不到一年的时间突然委派合肥，无论是技术技能，还是商务应酬自己都是略懂皮毛。还好凭着部队教会我的诚实做人，踏实做事去拜访客户，没多久时间就慢慢步入正规。但涂料技术知识短板在办事处成立后的半年左右充分暴露，记得当时一个业务员本身就是涂料施工出身，所以在现场处理问题时反被他牵着鼻子走，当时心里那个恼火。从那会儿起我每天处理拜访客户和工地查看之外，自己在办事处自己动手做样板，从开始满脸腻子到拿出客户满意的样板，这里所付出的汗水成了我现在受益的积累。

我记得2009年春节前为了一笔资金需要项目经理签字，我坐摩的从工地赶到另一处签完字，再把签证送往总包财务，来回70多公里，等我到总包公司门口时，鼻涕挂在嘴角边自己都没有感觉了，双腿已经冻得每走一步都有一种钻心的疼，那一刻自己不争气的眼泪情不自禁的流下来。正是因为自己有了5年军旅生涯的锻炼，合着一股要证明自己和办事处经理有一样能力的信仰，在困境中支撑着自己坚持走下去。

二、迷茫时要及时看清自己，冷静后执敢希望的未来。

我自己在2011年因公司发展需要我从合肥办事处抽调回公司配合范总工作，这一段时间里出现自己人生中第一次的迷茫，不知道自己何去何从，在找不到工作的感觉下，我毅然向公司提出了辞职去了别的行业工作，到下半年9月份出去工作半年后，在一系列工作碰撞和遭遇后，找到了当初自己迷茫症结所在，后在各方努力下我又回到公司。年轻固然有心浮气躁的时刻，这也是每个人成长过程中必须褪去的糟粕，是走向成熟的必然。遇到问题到解决问题是自己心性成长的历练，敢于面对并勇于挑战自我，是开启另一扇大门过程。

2012年公司开始阿米巴分公司模式以来，自己又找回了那份曾今的激情。虽然短暂的困惑让我暂时失去方向，当找到自己做什么、能做什么的时候，发现自己依然可以像过去那样充满战斗的激情。此时二分公司旧账滞后导致分公司大量支付各类利息，业务员后继业务承揽出现严重乏力，分协管经理在原有等分

配的陋习中尚未转变。如何让业务员重塑希望，让分协管经理有事做，如何完成目标的分解就成了摆在眼前一座高山。我给员工打气描述未来憧憬，在家不断加强业务技能的学习和途径，以求内劲的恢复；对外零距离服务业务经理，让业务经理感受悉奥的平台支撑，把业务需要解决的问题做成方案的模式在不同阶段指导业务经理。当时我给下面的员工讲二分公司1年看到希望2年得到巩固，当时自己真的没有把握，但必须要给自己和员工树立信心和希望，多少有些不自信，但公司的目标没有给二公司太多的假设。开弓没有回头箭，既然选择再次回归悉奥，只有走下去或许还有一丝希望，放弃只会受到更多关心我的朋友唾弃，当时就是憋着那么股不服输从头来的劲默默的坚持着。冷静下来以后，我从保留的业务员性格、业务分布区域制定五年业务发展实施分解步骤，所以到2015年年底的时候那份释怀只有自己经历过才发自心底的呐喊。

三、因地制宜、因材施教

每个员工的成长和经历都不同，在培养员工成长的过程中，寻找到和员工心性合适的方法是员工培养中最难的。存在即是合理，如何让合理变成良好的习惯或工作支点，是考验管理者工作成功与否的标准之一，也是树立员工信心的重要保障。

直销二公司从我2012年接手，首先面临的两大难题之一，就是这帮人怎么带，当时可以说剩下给我的都是被其他分公司遗弃的孤儿，当时公司让我接收这帮“老弱病残”我打心里抵



遇到问题到解决问题是自己心性成长的历练，敢于面对并勇于挑战自我，是开启另一扇大门过程。

触，我当时的感觉有一种哭笑不得的无奈，公司领导一度以政治任务要我打包处理。困难也是机遇，或许今天来解释是这四年一路走来最好的解释。2012年是最困难的一年，为了让员工有事情做动起来，真是被逼的什么项目都扑上去做的程度，随之而来国家经济不景气，资金回笼风险的问题再次暴露，面对这些风波只能带领这帮人以案例讲方法，做方案弥补问题的思路来处理工作遇到困难。到了2013年稍微稳定时，根据当时形势所迫，我依然把这帮人放出去到工地现场直接参与管理，通过远程指导和赴现场纠正的手段，让员工最短的时间内将理论知识和工程实践充分消化，利用员工现场处置弥补业务员专业知识缺失，同时又第一时间掌握工程动态，对业务经理动用工程款的歪念制止在初念阶段，即提升工程资金回笼的抗风险能力，又加快了资金回笼的真实信息掌握。

2015年开始原直销二公司

的部分能力得到提升的人员，从2016年开始也逐步得到公司的认可，并且被公司都委以重任。从过去的被动服务到主动服务的思想转变，从过去业务经理找领导放心，到现在找服务人员也能解决是一个帮助新管理者树立信心的最大帮助，同时也是对他们过去努力的最大认可。从扶上马送一程，到自己策马奔驰是每个管理者对员工一如既往的态度，有些员工走的慢点，有些走的弯路多一点，不怕你多走几步，就怕你原地踏步还在对别人努力走路指手画脚评头论足，我们都要有足够耐心和面对问题宽容来指导他们。

四、树立大局观，认清发展的主流

曾今红遍神州大地那句“大海航行靠舵手”、“世界是属于我们的，但世界归根结底是你们

» 市场部标书制作相关知识培训



的”中赞美的豪言壮语，是一个成熟管理要具备眼界。我们也许过去因各种原因，受到的教育知识或许会缺失一点，但你要管理好别人、服务好别人，那就得不断地去充电，与时俱进从而不被淘汰。只有获得更多、更深领域的知识，人的眼界才能获得开阔，思维才能获得升华，思考结果才具有灵魂。模仿只能是短暂维持，模仿只能低级的跟随，永远离发展落下一段距离，看似讲出道理来只言片语，但领悟不到真谛就像一座抬头不见险峰的雪山，低头看不穿的海。只有形成满足自身发展的格局，满足社会发展需要的变革才能形成科学的观念，闭门造车只会让无限欲望的膨胀。正确对待大和小，强与弱的辩证关系，“星星之火可以燎原”、“物极必衰”这都不可更替自然规律，在微小的时候不必胆怯，无需羡慕，敢想、敢拼、敢做从小到大只是时间的验证；强大的时候多付下身子倾听弱小声音，小之所以能生存，必然有它生存精髓，如果让精髓能走向强大的膨化剂，谁最为强大只有看谁能走到最后。

唯有发展才能长存久安，有了发展就带来新的技术革新，变革的过程中肯定会有新的平衡，旧的思维和阻力势必在变革发展中被吹枯拉朽般的倒下，发展过程谁都无法预测未来会怎样，在发展的过程中肯定会出现不同的曲折，曲折不是倒退，更不用悲观。悉奥走到今天经历了太多，也走到大到强的十字路口，下一刻路口在哪里，要用发展的心态来定位，只有符合自身发展方向才是将来的路，哪怕前方是一条从未走过的荆棘路，只要有方向走下去一定能走出一条属于自己的路。



» 为农林大学师生讲解公司产品

五、以身作则，严于律己，注重团结

一个成功管理者之所以成功，很多时候源于他自身的个人魅力，而这种能影响别人的魅力，是成功人士在长期以往的工作中时刻做到以身作则，严于律己的示范，团结大多数志同道合的人，思想日积月累沉积出做人的风范，应那句古语“公生明，廉生威”。我们看过去解放时期题材的战争片，到来冲锋号响起的那一刻，代表正义的一方领导都是挥臂振舞“跟我上”，所以胜利的天平倾斜给了带头作用。我们在日常工作中，员工由于能力问题势必会发生工作出错，现在的员工个性强，自我意识突出，若一味指责员工就会带来极端的抵触。与其看到问题制造更深的矛盾积压，不如以自己的经历引导员工进入处置问题意境。作为新时期管理的本质，管理者就要时刻体会“以情带班，以理服人”在日常工作的发挥。管理者和被管理者，只是工作分工上不同，管理体现的是一种统筹和服务，而被管理者体现的是执行的过程。但尊重是相互，管理者要时刻做到对下属尊重、体恤、关心、赏识和分享快乐。



若一味指责员工就会带来极端的抵触。与其看到问题制造更深的矛盾积压，不如以自己的经历引导员工进入处置问题意境。

对下属的言行约束规范除了建立健全规章制度，领导者的自身行为更具有说服力，一个勤政的管理者带出来的员工肯定会受到更多人的欢迎，管理者自己对制度破坏和抵触，员工自然就耳熟能详，抱着法不责众的心态消极观望。管理者的一言一行对员工思想和纪律的传播影响往往要大于制度的推广，所以为了给员工树立正能量的方向，管理者的言行一定做到慎言恪行，争当表率的作用。

管理者最大的成功标志就是他能团结一帮想做事、能做事的同志。随着现代商业模式专业细化的知识点的突出，乃至在各个领域立体支撑、智慧方案已经代替了单打独斗的个人时代，个人英雄已经走向了没落。对于不能

满足企业发展的员工，作为管理者要敢于说真话，杜绝做“老好人”。每个人都是希望被认可的，对失业员工的沉默是对努力上进员工无情打击，是对努力工作人员不信任，赏罚不明带来的后果将是优秀员工的愤然离走。制度健全完善只是字面的工作，管理者如何将制度落实到工作中去，就要管理者秉有一颗公正、公平的心。我们乐意看到“举贤不避亲”，若员工“维亲懒政”则是每个管理者所不能容忍的。

六、善于总结

“人以铜为镜，可以正衣冠，以古为镜，可以见兴替，以人为镜，可以知得失。”古人尚且如此境界，现代人都总结了几千年中华文化精髓，更应该比古人做的更突出。管理者没有总结，直接的后果就是科学经验得不到推广，错误的东西被掩盖在时间长河，当问题再次来临时没有成型预案和措施降低风险，或规避错误的发生，使其放任错误蔓延，导致精力、财力、人力多次重复浪费，对于企业来讲就是自我毁灭。

只有善于总结发现规律，那么就可按照科学的规律办事就能事半功倍。科学的总结又是企业发展中积淀下企业文化，一个没有文化积淀的企业在激烈市场竞争中，哪怕你的产品质量再好也会被无情地淘汰，产品没有灵魂就像沙漠中的海市蜃楼。90年代温州皮鞋一把大火烧出了今天“中国鞋都”，就是因为总结出诚信才是企业的核心竞争力，才使得今天的温州皮鞋领骚中国，走出国门。☞

如何做好分公司管理的一班之长

悉奥走过的三个“五年计划”从家庭作坊式转变成现在及科研、生产、施工一站式的浙江省重点涂料企业，过去的荣誉来之不易，值得每一个悉奥人的回忆。过去的成绩代表昨天，面对今天和明天，我想作为班长，还有很多事情要去完善。

文 / 喻光炎 直销事业部三公司经理



2016年8月的公司企管会上，黄总提出“作为班长，我应该做些什么”课题，让每位成员在工作当中根据自身实际阐述如何去做。

分公司模式是悉奥营销中心的重要组成部分，正是有了分公司努力开拓市场，公司才有每年快速业绩积累。分公司在公司十大中心中据首要位置，是企业的开路先锋，是企业生存突击队，每个分公司都是不同的战斗小组，一次次把业绩的红旗插到祖国的行政版图上，无论是异域风情的新疆，还是歌舞之地南邦，漂洋过海去海南，无论是勇士之城的内蒙，白水黑土的大兴安岭都深深刷上悉奥的色彩，不久的将来悉奥的色彩必定飞进布达拉宫的雪山。

悉奥走过的三个“五年计划”从家庭作坊式转变成现在及

科研、生产、施工一站式的浙江省重点涂料企业，过去的荣誉来之不易，值得每一个悉奥人的回忆。如今2016年9月份迈入了第四个“五年计划”伊始，一座充满现代气息崭新的悉奥办公大楼拔地而起，占地近40亩创浙江省一流水准田园式厂房即将敞开怀抱，迎接远方宾朋客户的检阅，从此悉奥将告别旧楼矮房时代，浙江涂料业界从此迎来按医药标准级理念布置的自动化程度最高、日产规模最大、设备安装最齐全、行业内最大暴晒场、行业最完善实验室的新悉奥。面对眼前的这一切，我作为悉奥公司的老员工，看到眼前的这一切难免无限感慨，过去的峥嵘岁月就像无声的胶卷在脑海中历历再现。而今公司给分公司提供如此发展平台，感到气运丹田激动满满。作为直销三分公司当家人，

过去3年通过一帮人努力拼搏，实现了合同签订、资金回笼的优胜者。虽然今年遇到一些暂时的困难，但我想前进的道路上不会一帆风顺，但分公司5年计划，分公司将一如既往的执着目标。过去的成绩代表昨天，面对今天和明天，我想作为班长，还有很多事情要去完善。

维护好业务经理

市场部顾名思义开拓市场是工作的主旋律，没有业绩一切工作都将归于失败，如何实现品质优良的市场业绩将是直销三公司今后的主攻方向，业绩不在于多，贵在品质精良，确保业务经理能在努力付出后实现实打实的回报，才是实现分公司生存核心价值。看着繁花似锦的数字业绩，在当前房产形势不景气的大环境

中，如果不能帮业务经理严格把关，稍有不慎将会将过去许久的积累付之东流，让他们丧失信心将是分公司灾难，培养一个优秀的业务经理需要几年的投入维持，而失去一个业务经理只需要填写正负阿拉伯数字的时间。

业务的新老更替是市场发展的自然规律，作为分公司只能顺势而为，维护现有客户经理的同时，吸纳培养新队员做到开源节流并举，立足眼前的每一个能量最大化，守着老本终有一天财势用尽的一天；着眼未来的市场布局，才是春播秋收喜悦。“喜时不忘忧国之愁，难时不忘黎明之光”，是一个分公司经理岗位职责的综合考量。

抓回笼，控风险

开拓市场和资金回笼是同等重要，只不过在不同的时候的侧重点不一样，两者缺一不可，开拓市场是为获得更多的资金回笼，从而实现经济的回报；而资金回笼直接保障市场开拓的持续性，两者是你中有我，我中有你的唇齿相依关系，因此发展市场

应做到“两手”都要硬。

风险防控永远是业务承揽的达摩克利斯之剑，市场开拓切不可为了业务扑到就吃，忘记风险，业务合作是双赢的，单方面设置条件或乙方只承担义务，享受权利却遥遥无期，都是业务接洽承揽的大忌。面对每一个业务承办时在不同的环节多问几个为什么是这样？为什么选择我？为什么要设置如此不平等的条款？为什么会如此的顺利？为什么会…等等。艳丽的蘑菇90%都是有剧毒，是生活在草原森林中的先人用生命得出血的警示，千万不要让眼前所为大工程，好工程迷失双眼，一旦陷入其中想自救必然是断臂求生悲惨结局。

慧眼识珠做好团建

一个人的力量终究是有限的，团队力量是无限大的，一帮人围着一个目标做事情才会事半功倍。我作为一班人的领头雁，发现和培养新员工，是扩展和保障市场良性循环环节之一，每个员工都有自己优秀的一面，如何激发闪光点来唤醒价值认可，是

当班长的义不容辞的责任。专业的人做专业的事是每个管理者向往的境界，但理想是丰满的，现实是残酷的。只要员工还要能在岗位坚持的，肯定都有他优秀的一面，班长就是善于寻找优秀的那一面去引导他们工作习惯，三个臭皮匠自然就有了诸葛亮，信任是相互，你给了员工最大的信任，员工就拿出行动让我们信任。班长最不能喋喋不休去放大员工的不足，这样往往只会让相互抵触伤害的更深，人总喜欢被认可，我们不要吝啬我们对员工的认可。

分公司始终是全局统帅

市场开拓到实现资金回笼的过程是实现涂料生产到施工队过程，没有这个环节市场开拓也就失去存在的意义。涂料的品质和施工好坏虽然都有相应的监控部门去全程落实，但作为分公司是整个事件发起者，在整个过程中是起到统领全局统帅机构，是肩负起信息转换、质量监管第三方力量，一旦弱化自身的作用，出现问题都会被被动处置，既耗费精力，又浪费财力，最后还会导致业务经理或客户的埋怨，到头来有冤无处申述委屈自虐。市场部的职能做到监督不篡权，落实有跟踪，处置有回复的良性部门协同运作。

在公司历经16年风雨后双迁之际，以上阐述仅仅是我个人陪同悉奥这么多年一路走来的一点体会与全体员工共勉，作为亲眼见证悉奥诞生的经历者，悉奥就像自己的一个孩子，希望他健康茁壮成长。

» 党支部活动游台儿庄古城





作为“班长”， 我应该怎么做

文 / 连城 总工程师

作为一名“班长”怎样才能管理好“班级”？“班长”以及其他“班干部”都是“老师”的得力助手，是“同学”的榜样。要想当好一名称职“班长”，应具备沟通能力，协调能力，规划与统整能力，决策与执行能力，培训能力，统驭能力六大能力。

在企业升级的现状下，作为一个“班长”应在“打造工程涂料第一品牌”的愿景下，发挥自己的专业特长，使“悉奥”在今后的成长道路上走的“更快、更强、更高”。

一、提高执行力，增强团队战斗力

一个企业想要发展，靠的不是个人的英雄主义，而是团队。团队用战略获取胜利果实的时候，还要用执行力去打造无坚不摧的竞争力。只有执行到位，才能够应对多变的环境。中国企业家柳传志认为，团队执行力就是“用合适的人，干合适的事”。而通用前任总裁韦尔奇认为，所谓团队执行力就是企业奖惩制度的严格实施。

团队是一个企业的支柱。要成就企业，先从打造团队开始。团队中有各种不同类型的人，如动力型、开拓型、保守型、外向型、内向型等。而每个人又有各自独特的甚至他人无法替代的优势和长处。当然个人也都有弱点和短处。将每个人的长处，根据工作实际合理地搭配起来，优势互补，就能发挥最佳的整体组合效应。只有这样，才能使团队的力量发挥得更好。

近期，要对现行的分工不够明确，职责不够清晰，激励机制不够明了现象，给予制定和完善。调整制造中心组织架构，编制

各个岗位职责说明书以明确分工和职责。在岗位职责和职位说明的基础上完善激励机制。激发员工的工作热情，挖掘员工的身心潜能，鼓励员工的工作干劲。

调整制造中心组织架构。对现有员工进行逐个排队，根据其职业道德和专业技能等方面的水准，挖掘其潜在能力，给予适合的工作岗位并明确其职责，与新的生产模式相匹配。新的工作岗位将通过内部的调整和外部招聘，以满足岗位需求。在一些特殊岗位上借助外部力量，外聘相关人员。编制各个岗位职责说明书以明确分工和职责。将各个岗位所要求的，需要去完成的工作内容以及应当承担的责任范围在岗位职责中说明。只要是在做的工作，都要写进岗位职责说明书里，即写你所做，做你所写。

基础员工的工作态度一直是一个头痛的事情，领导在与不在完全是两个样。在制造中心逐步引进工作态度考核指标。建立、健全完善考核制度。充分调动员工的积极性，变“要我做”为“我要做”。

二、完善制度，规范工作流程

管理者不是企业长久发展的根本，完善的制度、流程才是企业长久发展的“护身符”。完善的制度流程让工作更简单。流程是企业做事的规范，做事的步骤，做事的先后，做得好就变成了程序，做得不好就是混乱无序。企业的制度、流程是在不断发展过



» 临安电视台采访高虹新建厂房

程中积累下来的宝贵财富，是经验的总结。明确制度，按照流程办事，可以使员工少弯路，用最快最直接的方法达到最高的执行能力。每个人都按照自己工作的职责和流程办事，团队的整体执行能力就会增强，随之而来的是企业竞争力的增强，企业会发展得越来越好。

在公司规章制度的基础上，梳理、修订、完善制造中心各类制度。根据现行需求，按照科学性、规范性、可行性、操作性相结合的原则，对现有的基本规章制度进行认真梳理，有针对性地分别进行废止、修订、补充、完善和规范。在原有的ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系和中国环境标志认证内容的前提下，根据新的生产模式特点，不需要的内容将废止，没有的内容补充进去，不合适的内容加以修订。使工作有流程可走有制度可循。确保流程结构合理，运行流畅。经过一段时间的试运行，确定适合生产实际的合理流程。

三、加强培训，提高员工素质

有效的企业员工培训，其实是提升企业综合竞争力的过程。事实上，培训的效果并不取决于受训者个人，而恰恰相反，企业组织本身作为一个有机体的状态，起着非常关键的作用。

人力成本的快速提高，对人员素质的要求也就越来越高。在当前企业升级不断向纵深推进，同质化竞争日益加剧的态势中，人力的作用更加凸显，对人才素质要求的更高。建立完善的员工培训体系，提高员工综合素质，提高员工的忠诚度，对提高企业核心竞争能力具有重要意义。

培训就是给新员工或现有员工传授其完成本职工作所必需的正确思维认知、基本知识和技能的过程。公司的培训一直不是一个完整体系。制造中心也不例外，培训断断续续，时有时无。培训一般重技能培训轻制度培训，以技能为主，时间则侧重上岗前，培训范围不够全面。培训内容确

定的随意性较大，从而导致培训得不到长期、系统的支持而流于形式。培训的针对性不强，内容形式枯燥，效率不高。有很多员工把培训当作是一项任务，对培训参与的积极性不高，缺乏主动学习的意识，左耳进右耳出，严重影响了培训的质量。

针对上述现象在新生产线开工的基础上，制定全员培训计划，从公司制度到中心制度，从ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系和中国环境标志的《质量手册》到《程序文件》，从对外流程到内部流程，从本岗位知识到相关岗位知识，进行全面的、系统的培训。首先根据岗位说明书和作业指导书对现有岗位进行有效的岗位分析，提取该岗位的核心胜任技能及关键技能；其次，对目前在岗员工的知识技能进行测评，找出改进点；再根据改进点进行培训课程设计。以胜任岗位、改进目前工作作为培训的第一步目标。

随着行业形势的不断变化，企业的不断进步，企业对人才素质的要求已由原先的专业单一型向复合型转变。因此，要培养复

合型人才，重点培养一批一岗多用、一机多能、多才多艺的复合人才，使之真正转变为能够在生产中大显身手的多面手，以适应企业发展形势的需要。充分利用现有技术骨干的专业能手，通过“传、帮、带”，以老带新，以能帮庸，以会传笨，通过带岗者的言传身教，使广大员工充分获取实践经验，以促进专业技术素质的整体提高。在岗员工在长时间从事相同的工作后，往往会渐生惰性，操作会由熟练而变成为机械、麻木，甚至将规范的操作程序简化。因此，对于在某一岗位长时间工作的员工进行复训，达到温故而知新。

作为“班长”必须增强与时俱进的学习意识，把学习摆在重要地位，学习是提高管理者知识水平、理论素养的途径。在工作中获得的是经验，而理论学习赋予我们的是进一步实践的有力武器。只有不断地学习和更新知识，不断地提高自身素质，才能适应工作的需要。从实践中学习，从书本上学习，从自己和他人的经

验教训中学习，把学习当作一种责任、一种素质、一种觉悟、一种修养，当作提高自身管理能力要求。同时，要做到学以致用，把学到的理论知识充分运用到工作中，提高分析和解决问题的能力，增强工作的预见性和创造性。通过不断地学习，不断地实践积累，从而不断地提高自身的管理能力。树立创新观念。需要合理组建团队、明确共同目标、提升领导能力、建立业务流程、严格绩效考核、完善激励机制、勇于开拓创新，带领团队中所有的成员都向着一个目标努力奋斗，才能提高团队执行力，实现企业的战略目标。

总之，当好一名“班长”光荣而且责任重大，一个优秀的“班集体”一定拥有一支优秀的“班干部”队伍。在班级这个舞台上努力发挥自己的聪明才智，不断挑战自己、超越别人，为班级为学校赢得更多的荣誉。

只有公司发展壮大，我们作为班长才能有更好的发展平台，而公司只有盈利才有发展的可能，这就需要我们拿出自己的业绩，让公司付出的每一块钱都能产生相应的价值。

发挥班长中流砥柱的作用

文 / 董亚青 综合办主任



市重要领导莅临高虹车间考察指导

转眼间，到悉奥这个大家庭已有八九年时间了。从当初懵懂无知的大学毕业生，到现在能独当一面担任综合办主任，其中有自身的努力，更多的是公司提供了良好的平台以及领导的赏识。

公司这几年蓬勃发展，新办公大楼和厂房即将落成、各种硬件设施的投入以及公司人员结构的优化，都预示着公司将更上一个台阶。综合办只是这个大家庭里的小集体，但只有每个小集体都发挥自己的作用，这个大家庭才能稳步前进。作为这个小集体的班长更不能在这个关键时刻掉链子，因此提升自己的能力显得尤为重要。

如何当好这个班长也是我应该思考的事情，以下是自己一些心得体会和大家一起分享探讨。



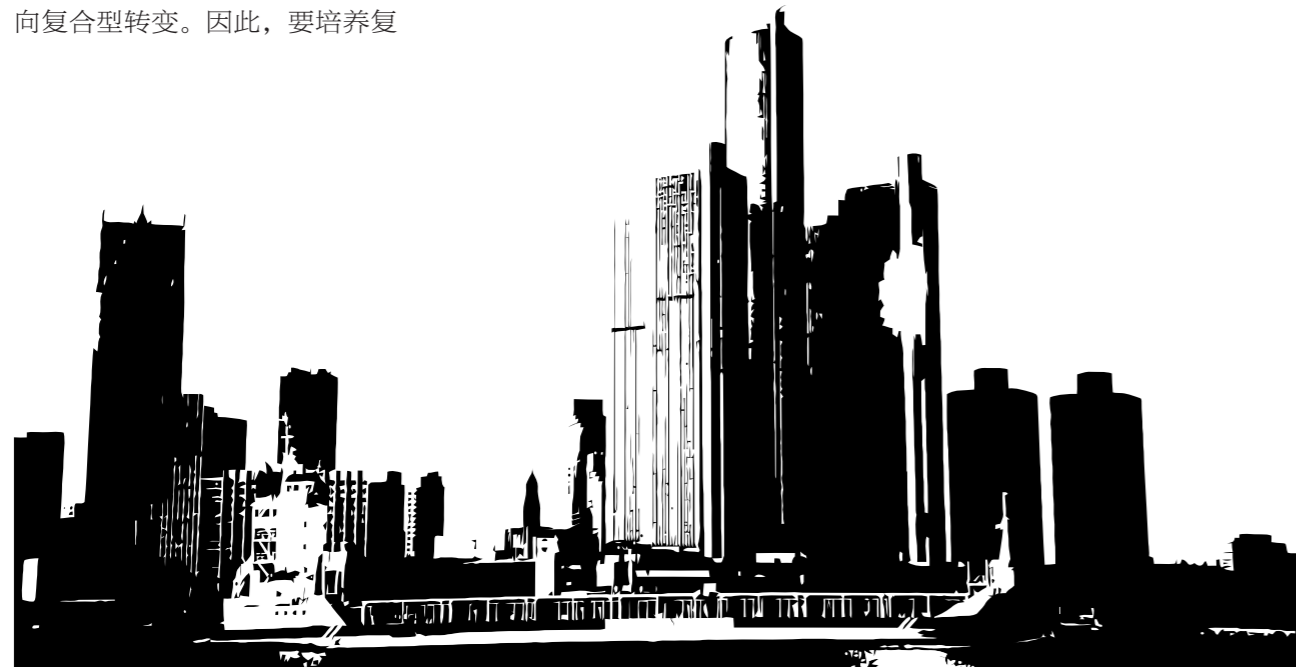
班长的重要性

1、班长对公司的重要性。
决策层、中间层和操作层是一般公司的三个管理层次。不同层次、不同岗位的管理者，在组织运行中扮演这不同的角色。班长作为公司的中层管理者，承

担着公司战略决策的执行、基层管理以及决策层的管理沟通等作用，是不可或缺的中间力量。

一个公司发展的关键不仅在于最高决策层，公司是否有一群敢闯敢拼、有头脑有智慧的中层管理者同样重要。公司的流畅运作是依靠众多分组织协调完成，分组织的领导者即班长既要有大局观，同时也要保证本部门的良好运行。因此，一个公司的生存和发展关键在于发挥中层力量。

2、公司对班长的重要性。
公司是人才施展抱负的舞台，员工在这个舞台上得到锻炼，同时促进公司发展才是良性循环。往往有一部分人把公司当作顺风车，这是公司最为忌讳的。



公司聘用任何一名员工，其最终目的都是创造利润。如果一个员工已经不能够给公司创造利润，那么，他同时也失去了存在的价值。

只有公司发展壮大，我们作为班长才能有更好的发展平台，而公司只有盈利才有发展的可能，这就需要我们拿出自己的业绩，让公司付出的每一块钱都能产生相应的价值。

总而言之，两者关系相辅相成，实现双赢才是最佳状态。



班长的素养

班长的重要性已经不言而喻，面对如此重责，班长又具体需要具备哪些素养才能带领好团队？

1、沟通能力。公司制定的目标、战略，需要班长将其分解为本部门的目标、战略，传达给团队的每一位成员，并保证在实际实施过程中监管每一项工作的具体实施。

(1)与领导沟通。作为班长，与领导沟通主要汇报领导最关心的工作，或者汇报有可能引起争论的事情，做好预防工作。

(2)与下属沟通。与下属沟通应避免命令的口吻，沟通的目的是解决问题。如果在这样的情况下为了体现自己的权威，高高在上，往往会适得其反。

(3)与横向部门沟通。作为综合办的班长，对于横向部门沟通的重要性深有体会。只有各部门之间配合协调，做事情才事半功倍。无论是工作业务上，还是组织活动，综合办都将自己设

领导最怕“马后炮”，事情办砸了，在自己能力范围无法挽回及时汇报，也许还有挽回的余地。如果默不出声，让小错误演变成大错误，最后的损失可能不是个人能承担的。

定为一个服务支持的角色，与各部门加强沟通，做到信息畅通，及时解决问题。

2、专业能力。作为班长，首要是要在本专业领域内要有过人的专业技能，这样才能让下属信服。同时，在公司遇到问题时，才能用专业的眼光看待问题。另一方面，班长作为管理者必须具备管理能力，不仅让自己在公司中学习成长，更要带领团队共同进步。

3、人才培养能力。识人、用人、养人，班长还肩负人才培养的重任，认清团队成员的优缺点，在实际工作上扬长避短，合理分配工作，促进他们的成长，将其打造成公司需要的人才，最终达到留住人才、发展人才的目的。

4、打造团队能力。公司十分注重团队建设，不论是读书会、培训班、雏鹰计划小组等等，都象征着悉奥积极向上的团队精神。团队的核心价值就是学习，帮助我们在最短的时间内创造最高的利益，从而增加我们的附加价值。



班长的职责

1、与领导相处。给领导做“选择题”，而不是“填空题”。有时候，自己也会有这种困惑，工作交待下去，往往回馈上来总是不尽人意，一些细节还要自己来解决，感觉工作起来十分费力。这时候，我也会反思自己，我在和领导汇报工作时是否也会让领导有这种困扰。推己及人，领导真正需要的是“选择题”，而不是“填空题”。例如：领导，这件事情我有几个方案，您看一下哪个比较适合。而不是，领导，这件事你说怎么办才好？

不做“马后炮”，问题及时汇报。领导最怕“马后炮”，事情办砸了，在自己能力范围无法挽回及时汇报，也许还有挽回的余地。如果默不出声，让小错误演变成大错误，最后的损失可能不是个人能承担的。犯错误不要害怕“挨骂”，主动承担错误，学习解决问题的方法，提升自己的工作能力。

提前制定计划。领导安排的工作要有计划的去完成，尽量在领导要求完成的时间节点之前，预留相应的时间以备领导增加额外的工作。重要的是，提前做计划，预测可能的变化，然后不折不扣地执行。

2、与平级协作。公司的发展进步依靠各部门的协调合作，部门之间的沟通合作是必不可少的。但在各部门协作的过程中存在一种普遍的现象。

以综合办为例，综合办看待自己：公司各个部门有什么事都找综合办，小到领一支笔，大

到公章审批，事事要操心。每年的资质换证延期、人员考证、项目的申报等等都是为了公司的发展，看似没有业绩，实则最为辛苦。而其他部门看综合办则是另一番情景：就是公司的一个衙门，定这个制度、立那个规矩，公司的不少事就是他们把小事搞大了，把大事搞乱了，他们只要不给我们添乱就好了。

人们习惯站在自己的立场看待问题，班长作为部门领导人从本部门利益出发考虑问题也无可厚非。这就如同盲人摸象一样，同一头大象，他们所得出的结论不同来自于他们所站的位置不同。

同样，公司面临类似的问题，不同部门的班长也会由于所处的位置不同而得出不同结论。但是公司是统一的整体，要提升公司的综合竞争力，必须是整个公司统一协调起来。所以，作为班长必须做好横向沟通，协调好与其他部门的关系，遇到问题时，多角度全面的分析问题，找到最恰当的处理方案。

3、管理下级。最基本的就是把本职工作管理好，把各方面工作安排的井然有序，从而维持日常工作有条不紊的进行。再此基础上，尽可能地发挥每一个员工的创造性和积极性。

班长想要得到下属的拥护和爱戴非常不容易，必须增强号召力、树立威信。以身作则、严以律己，不给自己设立特权；平等对待每一位员工，尊重他们的工作，让其感到自己所做的都是不可或缺的；对于本部门职责和权

限要明确，授权要谨慎；制定规章制度要慎重，不要朝令夕改，反复无常，严格按照规章制度执行。



实现双赢

“人力资本是公司最重要的资本”，没有员工的努力，公司不可能发展；但是没有良好的公司环境，员工也难以发展。两者的目标一致，为了更好的发展。那么，如何实现双方的共赢呢？很简单，“做好本职，完善自身”。

1、正确的工作态度。一个人的成功取决于他的态度，摆正心态比拥有强大能力更为重要。当以积极主动的心态对待你的工作、你的领导，你就会尽职尽责的去完成工作。积极健康的心态，会引导你迈向卓越；消极颓废的心态，会让你一蹶不振。有一条真理是这样说的：“以积极的心态对待工作，工作也会以积极的回报反馈于你。”

2、良好的个人品质。努力

工作的最终目标是获得更多的报酬，但必须明确一个观念，报酬是依靠价值交换。只要为团队创造出价值，就会获得相应的报酬。作为一个成功者要学会换位思考，在自己有所收获以前，先去真心的付出。将悉奥作为一个值得自己付出的团队，全力以赴，天道酬勤。

3、过硬的专业知识。公司的发展，最终还是要依靠员工的发展。出来努力工作之外，还需要加强学习各种专员知识，确保自己在激烈的社会竞争中不被淘汰。专业知识包括管理知识、技能知识、营销知识、人力资源知识等等，未来世界属于不断学习的人。

作为综合办的班长，我感觉肩上得担子很重，坚决不辜负领导及公司给予的期望。在平时的工作中将严格要求自己，不足之处也请领导多多指正，我会谦虚接受并加以改正。悉奥给了我发展成长的平台，我也会用投入十二分的精力，努力书写我的灿烂的职业生涯。

我与悉奥共成长！





积累，也是一笔财富

联想集团创始人柳传志一直保持着复盘的习惯，他说：“我平时习惯每隔一个月左右，静下心来花5天左右的时间，把近来做的事情捋一遍，写写东西。”

文 / 黄锡 人力资源部经理

谈 及如何当好一个部门负责人或者是如何带好一支团队，或许大家都会不假思索地谈上几点，比如：有过硬的业务素质，能够顺利完成部门目标；善于沟通协调，能够妥善处理部门内外部的业务纠纷；知人善任，能善于发现下属的优缺点并安排合适的工作任务；敬业爱岗，富有责任心，敢负责敢担当……等等。

虽然上面所言的部门负责人素质和能力固然非常重要，但本文暂且不谈，我们来谈一谈部门负责人的另一项时常被大家忽视的能力：积累。简简单单的“积累”二字，包含着各种含义。从字面意思上看，积累可以是过往的经验、曾经的教训，也可以是未曾获得新知识新技能等等，这些都需要积累。

脑中潜藏的知识、工作中使用的技艺，都应该被高度提炼成文字体系

一个企业在成长过程中、在经营发展中，必然会慢慢地积累起许多业务知识与经验教训，大到公司战略、中到部门管理、小到员工个人工作方式，各个层面都会渐渐成长，虽然成长途中会伴随着一些错误与糟粕，但总归能收获许多精华。这些精华最终或许内化为部门负责人的个人智慧，或许转化成一套业务知识与方法。但可惜的是，许多经验仅仅只存在于个体，没有充分提炼，更谈不上形成一个可供全员学习的文字体系。经验技艺如果没有

形成文字，难免会面临消亡的境地。

中国的少数民族众多，有许多民族只有口头语言，并没有形成文字。随着汉语的普及与推广，许多只有语言没有文字的少数民族文化正在逐渐消失。畲族是我国南方的一个少数民族，主要分布在今天的广东、安徽、浙江与江西等省份，在一千多年的历史长河中，畲族形成了灿烂的历史文化，尤其是畲族语言更是畲族文化中具有代表性的文化标志之一。但是，因为缺少文字系统的记载，口头形式的文化传承在当今经济全球化的大潮流下日渐式微，正遭遇着逐渐消亡的危机。

文化传承尚且如此，工作经验的传承更是如此。在没有精准文字的辅助下（亦可以是图形、

声音、视频等多媒体信息），光靠传统的传帮带的形式来传递，必然会在学走样的尴尬，而且传递过程中存在转化率的问题，经多次传递后，效果就大打折扣了。在实际的日常工作中，我们也会经常看到以下状况：

■ 公司某岗位又换了一个新人小李，因经验不足，加之对该岗位工作不熟悉，导致工作水平明显下降，常常乱成一团。对此，在公司干了好几年的老赵叹了一口气，说：“哎，公司许多岗位的工作，多年来，不就是这样低水平重复，起起伏伏吗？”

■ 销售小王在客户那里吃了“闭门羹”之后，拍着自己脑袋，懊悔地说：“以前我曾经犯过这样的错误，今天，怎么又犯了呢？”

■ 公司工程部某骨干小张，能力出色，业务知识过硬，只要他出面处理和协调的事情都办得妥妥的，但是一旦小张有事走不开，换成同事去处理，就会常常搞砸，到头来还是小张出面。

明明已经是一套行之有效的处理方式，或者是前辈们总结出的工作经验，但却仅仅存在于个体的智慧和技艺中，没有形成完整的文字体系，更不用说推广开去做到人人学习并应用。一个孙悟空不可怕，可怕的是孙悟空一吹毫毛，变出无数个一模一样的孙悟空。作为部门负责人，应该像孙悟空那样，将多年来积累的自身的能力特长和业务素养全盘归纳，记录形成文字，推广至部门的每一个成员中去，产生强大的复制效应，这样才能形成一个可持续的培养体系。如果能够把部门的过往的经验教训和业务积累能够全部记录下来，做好

传承，让部门的后继者能够站在巨人的肩膀上前行，就会少了许多重复性工作、少了许多重蹈覆辙。

做好工作总结，善于复盘工作中的对与错

在经济“新常态”下，各行各业都面临着严峻考验，要想走出困境，做好战略调整与技术创新之外，加强自身管理也是一剂良方，必须大力加强内部挖潜，向管理要效益，逐渐从粗放型管理模式转变到精细化管理模式上来。而精细化管理当中，复盘是简单、易行、有效的管理方法，对提升工作效率、优化整合等等都有不错的作用。

复盘，原是围棋术语，本意是对弈者下完一盘棋之后，重新在棋盘上把对弈过程摆一遍，看看哪些地方下得好，哪些地方下得不好，哪些地方可以有不同甚至更好的下法等等。

其实质就是从经验中学习，古语“吃一堑，长一智”，“前事不忘后事之师”，都是这个道理。对于一些重要而复杂的大事，可能得花较长时间来梳理，并总结成书面材料；对于一些相对简单的事件，做完以后可以在心里默默地把整个过程回想一遍。

组织完一次会议之后，可以复盘一下会议的过程和结果，以便下一次会议能更有效；一个工程竣工验收完以后，可以复盘一下整个工程从开工到竣工之间发生的各种事件，以及处理的方式方法，以便下一个工地能够有效避免发生类似事件；签下一单业务后，可以复盘一下接触客户的策略，以便下次谈判的时候更胸

有成竹。

联想集团创始人柳传志一直保持着复盘的习惯，他说：“我平时习惯每隔一个月左右，静下心来花5天左右的时间，把近来做的事情捋一遍，写写东西。”

“吾日三省吾身”，先贤一直如是教导我们，如果我们能够持续地进行自我反思，善加积累，无疑会学得更多、成长得更快。

归纳部门工作体系与流程，做好优化与防误设计

悉奥公司运行这十几年来，各个部门岗位都已经逐渐形成了各自的工作方式，针对各类问题也有了相对应的应付模式。一些部门则慢慢形成了自己的工作流程，约定了每日、每周、每月、每季度、每半年以及每年的工作内容，以此来提升部门工作效率；而另一些部门则仍未形成规范的流程管理，工作上处于兵来将挡水来土掩的临时应付态势，常常顾此失彼。我们知道，在企业的日常工作中，绝大多数仍属于流程类工作，比如业务审批工作、各类申请表单、公文签审、各类指令单的下达等等。如果部门负责人能够归纳整理，将这些繁琐的日常事务形成业务自动化流程，并通过授权机制交由下属完成，就可以解放自己的头脑，腾出时间来思考企业的发展等诸如更重要的事情。一个部门负责人，如果在工作流程设计上懒惰，在繁杂事务上勤奋，是不可取的。相反，应该扛起一面领导与指挥的大旗，充分挖掘下属的工作能力，调动起全员的积极性。而当工作流程步入正轨后，需要定期检查与反馈，根据实际工作中发

现的问题来改进工作流程，做好防误设计，尽可能减少流程运行当中可能会发生的错误。从无流程到有流程，再到优化流程，部门负责人在一次次改进与积累中推动了企业的发展前进。

勤于学习，多积累新知识、新能力

除了上述几点，作为部门负责人的一个很重要的要求就是：勤于学习，多积累新知识与新能力。没有人能够一招鲜吃遍天，陈旧的知识储备体系或许能够为未来的形势境遇提供经验上的帮助，但总归有失灵的一天，应对新事物的最好方法仍然是去了解新事物、学习新事物。互联网+、工业4.0、中国制造2025、新常态、供给侧改革……各种新名词让人眼花缭乱，不及时学习，迟早被淘汰。

了解新事物仅仅只是开始而，更重要的是要通过持续不断地学习，积累新知识，获得新能力，掌握新技能，并借此增强自身职场价值，甚至开辟新的职业之路。

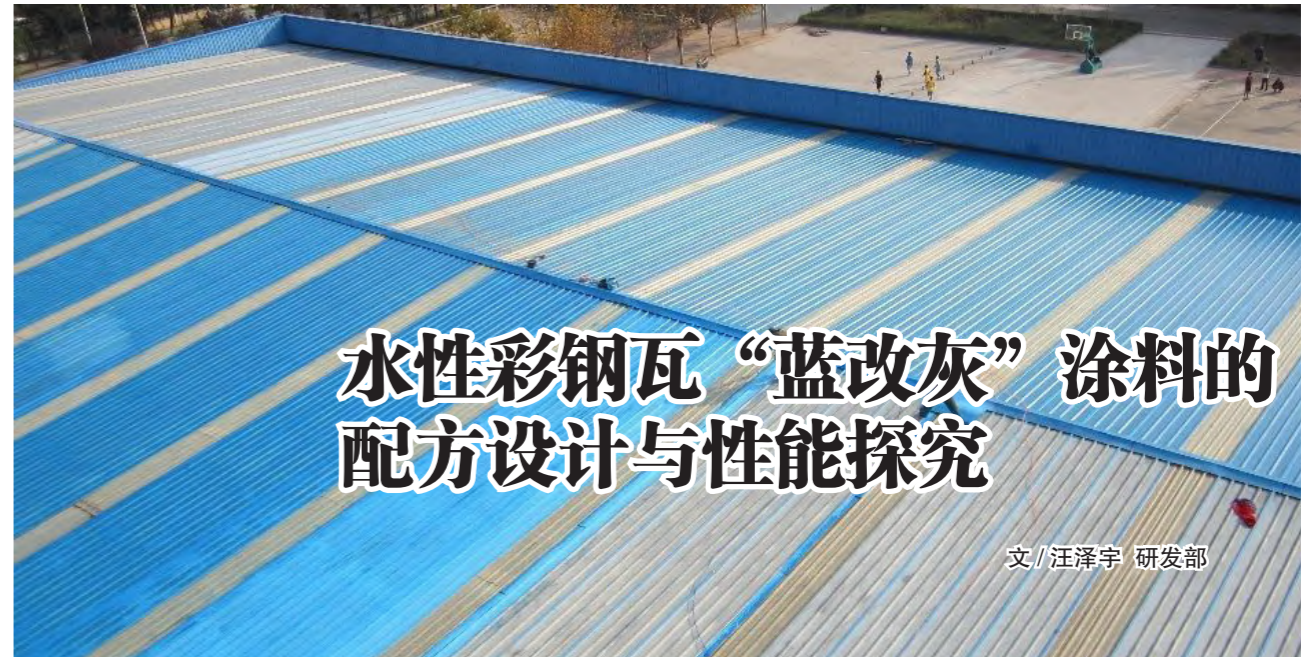
如果你混豆瓣，那一定听说过“三公子”。三公子是一名网红，是豆瓣人气作家，随手记理财社区入驻大V，微信单篇文章阅读量屡超10万+，同时还是《明天过得怎么样，取决于今天的你怎么做》、《工作前5年，决定你一生的财富》畅销书的作者。可是，谁会想到，在大气的“三公子”名字之下，其真实身份居然是一名普普通通的常州某事业单位80后小女子。从大学一直到工作，她并无过人之处，泯然

众人。改变悄然发生在她上班一年后的2010年，她渐渐意识到自己看似安稳平顺的生活，换来的却是个性的消失。她开始害怕重复父辈们、职场前辈们的生活模样。在那之后，她利用下班后的时间读书、学习和写作，而后，开始在豆瓣上写日志，涉及理财、读书、职场等各个方面，记录自己的成长。坚持几年之后，硕果斐然。据称，2010年至2013年，“三公子”看了1000多本书，背诵了两万个英语单词，完成了雅思、托福、英语高级口译考试。2016年，她给自己定下的阅读计划是“660万字的阅读量”，大约13套书，每周阅读13.75万字。随着阅读量的增加，她在豆瓣上写日志作为倾诉感想的渠道，一下就坚持写了5年，共计写了100万字。很多人觉得，每年写20万字的文章太可怕了。但仔细想想，分摊到每个月也不过两万字，再分摊到每周，不过4000字，两篇普通日志的量而已。她做的，其实只是坚持下去。

有句俗语——下班后的八小时，才是决定你和同龄人差距的关键因素。如果统统拿来吃喝玩乐，那么很快会变成一个吃货；如果统统拿来学习给职场发展充电，那么很快会变成同事的上司。

聚沙成塔、集腋成裘。这些老生常谈的谚语，或许对很多人已经没什么触动了。但是如果能够做到坚持和积累，收获的果实一定不会让人失望。三公子利用下班的八小时，完成了从一名小职员到畅销书作家的华丽蜕变。或许我们并不想成为一个作家，不需要博览群书笔耕不倦，但如果想成为一个职场达人、攀登事业的高峰，还是需要在工作中做好各方面的积累。客户数据、财务数据、人事数据、工程资料数据、小样颜色数据、样板暴晒数据、涂料生产配比数据等等，虽然只是简单的数据，但是做到常年的重复积累，也是一笔惊人的财富。悉奥的专业化之路，或许就是从“积累”二字开始。

» 农林大学师生来我司参观学习



水性彩钢瓦“蓝改灰”涂料的配方设计与性能探究

文 / 汪泽宇 研发部

摘要

彩钢瓦涂料市场火热，但水性涂料在涂装金属基面时相比油性涂料存在一定劣势。从水性涂料涂装彩钢瓦时必须解决的几个问题着手设计配方，通过平行、对比试验，逐一选择出满足涂装要求的材料，最终确定水性彩钢瓦“蓝改灰”涂料配方，生产出满足市场需求的水性彩钢瓦涂料。

关键词

水性；彩钢瓦；附着力；遮盖力；防锈；闪锈；配方

引言

2016年9月，浙江省杭州市将迎来举世瞩目的G20峰会，为以更好的面貌面向世界，展现我中华礼仪大邦的美好形象，浙江省内的旧住宅区、旧厂区、城中村等将面临一次大改造。其中有部分建筑（临时建筑）均是用蓝色彩钢瓦为屋面材料，蓝色彩钢瓦所造成的视觉污染被政府高度重视，而拆除彩钢瓦将造成资源浪费和环境污染，最终彩钢瓦“蓝改灰”方案得以推行，即使用涂料将蓝色彩钢瓦涂装成灰色。有理由相信，这一方案也将在全国逐步展开。油性涂料虽然在防腐防锈方面有其固有的优势，但其中含有大量有害物质，挥发物刺鼻且伤害人体健康，施工人员也必须经过专业培训和实践才可以涂刷。水性涂料的涂刷则极为方便，加之水性涂料在其他领域所表现出的环保、快干、柔韧性好、性能稳定等特点已倍受肯定，这无疑对水性涂料市场是一次巨大的商机和挑战。如若水性涂料在彩钢瓦基面上表现能与油性涂料相当，而且与彩钢瓦表面涂层有足够的附着力，显然会更契合如今绿色、环保、无污染的发展趋势。

本文从彩钢瓦“蓝改灰”涂料的施工性、耐候性、遮盖力以及对基面的附着力、防锈性等因素出发，设计出初步的涂料配方。

1 试验部分

1.1 试验试剂及仪器

分散剂、润湿剂、pH调节剂、钛白粉、磷酸锌、云母粉、成膜助剂、防闪锈剂、增稠剂、消泡剂、防腐剂、

划格器、遮盖力测定板、弯曲试验器、斯托默粘度计

1.2 配方调整及制备工艺

1.2.1 涂料的施工性主要受粘度影响，保证涂料在彩钢瓦上正常涂刷，涂料的其他性能才可逐一测定，因此选择先确定涂料在彩钢瓦上涂刷的适合粘度。

粘度 /ku	60-65	65-70	70-75	75-80	80-85	85-90
施工性	易流挂	易流挂	涂刷正常	涂刷正常	涂刷正常	涂层过厚

通过使用增稠剂调节涂料粘度，做梯度实验，结果如上表所示：

涂料粘度在低于70ku的情况下，无法在彩钢瓦上正常辊涂，有明显的流挂现象；粘度提升至70-85ku阶段，涂料表现出较好的施工性，辊涂所成的涂膜无流挂现象，且涂膜平整；粘度大于85ku后，辊涂所成涂膜不再平整，有明显纹路。

1.2.2 彩钢瓦“蓝改灰”涂料主要用于彩钢瓦的翻新工程，基面多伴有生锈、沾污等现象，对涂料的遮盖力要求较高。

遮盖力的影响因素主要是钛白粉用量、固含量、涂料的粘度等，通过对钛白粉用量做梯度实验，调节涂料粘度，在彩钢瓦生锈及沾污部位辊涂涂料，效果如下表所示：

钛白含量	遮盖效果
11%	遮盖力差，透过涂膜可明显看出生锈及沾污部位
11.5%	遮盖力较差，粘度调节至80-85ku后对生锈部位仍无法有效遮盖
12%	遮盖力一般，粘度调节至80-85ku后对沾污部位可有效遮盖，严重生锈部位任可透过涂膜看出
12.5%	遮盖力较好，粘度调节至80-85ku后对沾污和生锈部位均可有效遮盖
13%	遮盖力好，粘度调节至75-80ku时，涂膜已经可以有效遮盖生锈及沾污部位

通过上表可以看出，当钛白粉含量达到12.5%后，通过调节涂料粘度，控制涂膜厚度，便可得到满足遮盖要求的涂膜。在实际生产和应用中，亦可以根据所涂装的彩钢瓦基面条件，控制配方中钛白粉含量及粘度，有效控制工程成本。

1.2.3 防锈及闪锈现象的处理

运用水性涂料施工铁、铝、碳钢等金属基面时，闪锈现象时有发生，电化学现象是闪锈发生的根本原因，但在水性涂料的施工进程中，闪锈发生的原因却非常杂乱，涂料的pH值、施工环境的温湿度、风速、漆膜厚度等对闪锈均有影响。

目前市面上的闪锈抑制剂不下20种，大体分为两类。一类是传统产品，比如亚硝酸钠、铬酸锶等，作用原理分别是利用其缓蚀性、钝化性。这类产品价格便宜，用量较低，效果明显。但缺点是不环保，受到社会各方面打压。另一类是复合产品，这类产品是在传统产品的基础上开发的替代品，性能进一步提高，而且能同时达到缓蚀、钝化与屏蔽的效果。

水性彩钢瓦“蓝改灰”涂料是一个复杂的体系，涂料中的各个组分都会对闪锈现象产生有一定的影响。将某款闪锈抑制剂按推荐量添加后进行试验，发现效果不佳便弃用该品种是不科学的。笔者在配方设计中借鉴了一种简单的方法：将闪锈抑制剂按推荐量加入去离子水中，直接滴在彩钢瓦上，液滴保持48小时不干。这种情况下不产生锈蚀的品种，则可以进行下一步试验。试验结果如下：

闪锈抑制剂	1号	2号	3号	4号
试验结果	无抑制效果	12至24小时锈蚀	36至48小时锈蚀	48小时内未锈蚀

从闪锈作用原理出发，在涂料配方中加入适量PH调节剂，将涂料系统中的PH至调节至9左右，弱碱性的环境可有效防止闪锈发生。同时加入适量的4号闪锈抑制剂，其作用原理是可阻止彩钢瓦基面发生阴极化反应，还可以有效阻止铁的离子化，从而避免铁被空气中的氧所氧化。在标准环境下，4号抑制剂用量达到0.1%时便可有效减少闪锈现象发生，达到0.5%后几乎无闪锈现象发生。

考虑到彩钢瓦基面多伴有锈蚀现象，彩钢瓦“蓝改灰”涂料还需具备良好的防锈蚀能力。在配方设计时，选择加入磷酸锌解决这一问题。磷酸锌与三价铁离子具有很强的络合能力，磷酸根离子与铁发生阳极反应，可形成以磷酸铁为主体的保护膜，这种致密的钝化膜不溶于水，硬度高，附着力优异，具有很好的防锈性能。

1.2.4 涂料附着力与耐候性的提高

彩钢瓦多用于房顶，面对的是太阳直晒和雨水冲刷，对涂料的耐候性提出了严峻的考验，此外，彩钢瓦柔韧性好，易弯曲，涂膜需具备良好的弹性。因此，乳液的选择尤为重要。在做乳液选择试验时，加入磷酸锌含量这一变量，主要原因是磷酸锌与铁离子生成的磷酸铁保护膜硬度较高，对涂膜弹性影响较大。

制备下表中三个乳液对应不同磷酸锌含量的“蓝改灰”涂料，调节至相同粘度，分别对其做弯曲试验、划格试验、耐腐蚀性，结果如下：

涂料样品编号	1	2	3	4	5	6	7	8	9
乳液编号	A	A	A	B	B	B	C	C	C
磷酸锌含量(%)	5	7.5	10	5	7.5	10	5	7.5	10
弯曲试验(2号)	√	√	×	√	√	×	√	×	×
耐腐蚀性	良好	良好	优秀	良好	优秀	优秀	一般	良好	
划格试验(级)	2	1	1	1	1	1	2	1	

如上表所示，将制备的“蓝改灰”涂料辊涂于马口铁板上，标准状态下养护16h后做弯曲试验：

A、B乳液所制备的涂料在磷酸锌含量分别为5%和7.5%时均能通过弯曲试验，在磷酸锌含量达到10%时，弯曲的涂膜上出现细纹；C乳液所制备的涂料在磷酸锌含量为5%时可以通过弯曲试验，含量达到7.5%时，弯曲后的涂膜出现明显细纹，含量达到10%时，弯曲后的涂膜已出现裂纹。

将制备的“蓝改灰”涂料辊涂在普通的彩钢瓦上，待实干后做划格试验：

1号与7号涂料的划格试验等级为2级，附着力一般，剩余编号的涂料划格试验等级均为1级，在彩钢瓦上表现出良好的附着力。

将制备的“蓝改灰”涂料辊涂在普通的彩钢瓦上，实干后对其做盐雾试验，测定耐腐蚀性：

每隔6h观察一次样品在35℃，pH=7、5%氯化钠的盐雾中的变化。48h后，3、5、6号样品在盐雾试验中涂膜表面无明显变化，表现出优秀的耐腐蚀性；1、2、4、8号样品在基面锈蚀部位的涂膜出现轻微褶皱；7号样品在基面锈蚀部位的涂膜变薄，有细小的锈蚀颗粒突起。

综合上诉表现，可以看出5号样品性能最为出色，故选用B乳液，磷酸锌含量为7.5%。

2 涂料配方

通过一系列试验的探究和筛选，彩钢瓦“蓝改灰”涂料配方确定如下：

序号	原材料名称	百分比
1	水	17~20
2	分散剂	0.5
3	润湿剂	0.3
4	消泡剂	0.2
5	Ph调节剂	0.2~0.4
6	钛白粉	12~13
7	磷酸锌	5~7.5
8	云母粉	7.5
9	成膜助剂	2.5~3.5
10	B乳液	45~55
11	消泡剂	0.2~0.3
12	4#防闪锈剂	0.3~0.5
13	流平剂	0.3
14	增稠剂	0.1~0.3
15	防腐剂	0.2

3 结语

针对水性彩钢瓦“蓝改灰”涂料特殊的涂装基面，配方设计时主要从涂料的遮盖力、附着力、耐腐蚀性等性能出发，并克服了水性涂料在涂装金属基面时易发生闪锈这一难题，使用该配方生产出的涂料已能满足目前市场上彩钢瓦“蓝改灰”工程的要求。

浅谈乳胶漆施工部分常见问题

文 / 赵敏谦 生技部技术副经理



一位调色工人曾经告诉我，如果他调的颜色足够绚丽，就能找回生活中缺失的色彩；

一位投料班长曾经告诉我，如果他分散物料足够细腻，便能发现丢失的自己；

一位样板师傅曾经告诉我，她每天都在打磨这些样板，五年了，都没抹平心中的瑕疵；

一位市场经理曾经告诉我，只要他跑客户够勤快，就能赶上匆匆流逝的时光。

以上感悟，献给每一位辛勤工作的同仁们，下面简单介绍一下普通乳胶漆施工中容易出现的一些问题及解决方案：

(1) 起泡：

主要原因有基层处理不当，涂层过厚容易出现起泡。防止的方法除涂料在使用前要搅拌均匀，掌握好漆液的稠度外，可在涂刷前在底腻子层上刷一遍底漆。在返工修复时，应将起泡脱皮处清理干净，先刷底漆后再进行修补。

(2) 反碱掉粉：

主要原因是基层未干燥就潮湿施工，未刷封固底漆及涂料过稀也是重要原因。如发现反碱掉粉，应返工重涂，将已涂刷的材料清除，待基层干透后再施工。施工中必须用封固底漆先刷一遍。

(3) 流挂：

主要原因是涂料粘度过低，涂层太厚。施工中必须调好涂料的稠度，不能加水过多，操作时排笔一定要勤蘸、少蘸、勤顺，避免出现流挂、流淌。如发生流挂，需等漆膜干燥后用细砂纸打磨，清理饰面后再涂刷一遍面漆。

(4) 透底：

主要是涂刷时涂料过稀、次数不够或材料质量

差。在施工中应选择含固量高、遮盖力强的产品，如发现透底，应增加面漆的涂刷次数，以达到墙面要求的涂刷标准。

(5) 涂层不平整：

主要原因是漆液有杂质、漆液过稠、乳胶漆质量差。在施工中要使用流平性好的，最后一遍面漆涂刷前，漆液应过滤后使用。漆液不能过稠，发生涂层不平整时，可用细砂纸打磨光滑后，再涂刷一遍面漆。

(6) 裂纹：

施工温度过低，达不到乳胶漆的成膜温度而不能形成连续的涂膜；基层处理不当：如墙面开裂而引起的涂膜开裂；涂刷第一道涂层过厚又未完全干燥即涂第二道，由于内外干燥速度不同，引起涂膜的开裂。批刮的水泥腻子的开裂，引起涂膜的开裂。

(7) 脱落：

主要原因是乳胶漆施工温度低，未能形成连续的涂膜而龟裂，遇水即会脱落；基层疏松，有油污等污物，涂膜与基层粘附不好，造成剥落；基层批刮腻子强度低，腻子层未干透即涂刷乳胶漆；基层过于平滑，以造成涂膜附着力不好。剥落：防范：施工前先观察一下，如有渗漏发生应及时请有关部门解决，应加特殊处理，建议用耐久性强且防水的弹批勇于对墙面作预处理，然后再按常规涂刷。

(8) 色差：

主要由于同一立面批次不同或同一立面滚涂遍数不同导致颜色不统一。预防措施，尽量同一立面使用同一批次材料，统一滚涂遍数。

以上问题施工中易出现的一些问题，还有其他问题此处就不过多说明了。



» 台儿庄大战纪念馆合影留念

6月25日，为迎接建党95周年，回顾党的光辉历程，公司组织党员们及家属共计20人赴山东枣庄、台儿庄和微山湖展开为期三天的红色之旅。我们在喻书记的带领下，参观了铁道游击队纪念馆、台儿庄大战纪念馆以及微山湖革命英雄旧址。这既是一次重走革命先烈的寻根之旅，也是一次爱国主义教育洗礼，使我们受益匪浅。

第一天大清早天刚刚蒙蒙亮，大家就在公司楼下集合完毕，乘车前往杭州火车东站。得益于国内发达的高铁网络建设，从杭州到枣庄近千公里的路程就在短短三个小时里走完了，车厢没有拥挤、嘈杂、肮脏，取而代之的是宽敞、整洁、舒适，而且每排座位都配有电源，方便乘客给手机等电器设备充电，不亚于航空服务。我们在山东枣庄站下了车，正式开启红色之旅的序幕。提到山东，大家首先会想到的是青岛看城、泰山看山、曲阜看孔子、威海看海等等，相比之下枣庄则

是一个让人比较陌生的地方。相传在唐宋时期，枣庄此地的村落多枣树，从而得名。不过从现在看来，枣庄的枣子并无特别之处，反而是煤炭产业成了支柱产业。我们的第一站是铁道游击队影视城，坐落在枣庄的薛城区。

铁道游击队影视城

铁道游击队影视城最开始是为了配合大型红色经典电视连续剧《铁道游击队》的拍摄而规划建立的，后来才慢慢形成成为全国红色旅游基地、爱国主义教育基地和影视剧生产基地。于2004年9月29日动工，历时仅百天就落成，顺利完成了40集电视连续剧《铁道游击队》的拍摄任务。因为建设时间紧，影视城处处体现出赶工的痕迹，建设得有些粗糙，而且不少建筑和设施也呈现破旧失修的状态，但仍不失为一个内容丰富的爱国主义教育基地。依山而建的“正泰国际洋行”、“大东旅社”、“义和炭场”、“同乐戏院”等建筑物也都真实地反映出那战火纷飞年代的情境。特别是其中的一场由真

人表演的截取自《铁道游击队》的实景舞台剧令人耳目一新，观众们都身临其境地体会到当时铁道游击队与日寇斗智斗勇的战斗场面。第一天的行程结束了，大家都回到酒店休息。晚餐当中自然少不了闻名遐迩的山东大馒头，而且之后的餐餐都有，配上浓郁的小米汤，让来自南方的我们体验了一把北方的面食文化。

台儿庄大战纪念馆

第二天出发游览台儿庄大战纪念馆。台儿庄，为山东南大门，徐州之门户，在历史上是兵家必争之地。1938年震惊中外的台儿庄战役就发生于于此。或许很多人是因为这次大战而知晓台儿庄的。台儿庄大战纪念馆，就在京杭古运河畔，馆内史料丰富，集展览馆、书画馆、影视馆、全景画馆为一体，内容详实，庄严肃穆。展览馆内陈列着台儿庄大战时中日双方资料、文物，书画馆珍藏着参战将士和亲属以及著名书画家、政界人士的书画作品近千件。跟随解说员参观，好像把我们带入了那战火纷飞年代，

仿佛耳边回荡着战士们浴血杀敌的呼喊声，一张张照片、一段段影像，记录了那段让人振奋人心的历史。台儿庄大战是抗日战争初期中国军队继平型关大捷后的又一重大胜利，也是国共两党第二次合作的光辉结晶。这场战役，历经月余，歼敌万余，创八年抗战之伟绩，扬中华民族之雄威。对此，毛泽东、周恩来都作过高度评价。

台儿庄古城

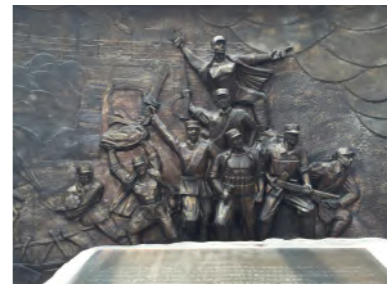
参观完纪念馆之后，我们来到了台儿庄古城。台儿庄的繁华自古已有，并非闻名于台儿庄大捷，早在秦汉时期就已建立，发展于唐宋，繁荣于明清，清朝乾隆皇帝还赐了“天下第一庄”的美称。古城位于京杭大运河的中心点，占地2平方公里，是中国国内规模最大的古城，无怪乎当年乾隆数次下江南时，都会在台儿庄此地驻足游览。古城内保存着最完整的千年运河文化遗产体系，明清运河沿岸居民古村居、商铺、码头等风貌完好，城内汪渠相连，筑台而居，水巷纵横，以船代步。或许是因为古城地广，游客分散，街头漫步并不拥挤，在蓝天白云之下，迎着微风闲庭信步，十分惬意。我们当晚就留宿在古城内的酒店里，酒店的风格也依古城风格而改建，外观看起来颇具古城韵味。楼下的沿街商铺小贩鳞次栉比，吆喝声充满了整条古街，街边的古居保存完好，内部常常还设讲解员，可以了解古城文化历史。古城依河而建，游客可以租小船游览，体验一把东方威尼斯的风味。夜晚的古城风味与白天的绝然不同，如果白天是恬淡静雅，那么晚上则是热情躁动，一到晚上，城内亮起霓虹，重现“一河渔火、十里歌声、夜不罢市”古城风韵，令



» 铁道游击队影视城中的毛泽东语录



» 抗战舞台剧



» 英雄纪念碑



» 台儿庄古城



» 微山湖

人心驰神往。

微山湖

为期三天的红色之旅也渐近尾声，最后一天的行程是游览华东地区最大、保存最完好原始生态湿地微山湖红荷湿地景区。谈到微山湖，可能很多人不曾熟悉，但是唱起那首革命歌曲铁道游击队插曲《弹起我心爱的土琵琶》，或许很多人就会恍然大悟：“西边的太阳快要落山了，微山湖上静悄悄，弹起我心爱的土琵琶，唱起那动人的歌谣……”抗战时期，铁道游击队就是在微山湖这里神出鬼没，以微山湖上的芦苇荡、红荷群为掩护，扒火车，炸桥梁，打得鬼子魂飞丧胆。而如今，微山湖已经是一片风景秀美的湿地公园，吸引着八方游客。微山湖是中国北方最大淡水湖，此时恰逢荷花盛开的时节，湖面大片大片的荷花盛开。我们乘坐游船沿湖观光，荷花群搭配着芦苇荡，景色颇为壮观，不过可惜的是当地降雨过少，湖水水位下降，露出许多泥土堆，颇减了几分诗意。湖中小岛的小李庄，是铁道游击队曾战斗过的地方，仿照原景建造了茅草屋、芳林嫂旧居、还有逼真的游击队员塑像，让人直观感受游击队员作战时的艰苦与伟大，十分具有教育意义。

三天的红色之旅虽然短暂，但带给我们的回忆却是深刻的。这些革命纪念地和纪念馆，不仅学到了革命战争的历史，更让我们切身体会到了革命先烈们在峥嵘岁月里浴血奋战的情景，领悟到如今的美好生活都是先辈们鲜血换来的真谛，能让我们更加珍惜眼前的一切，激励我们更好地投入到工作中去，为祖国贡献绵薄之力，去开创未来的红色旅程！



以知促行，三省吾身

——学习习总书记“两学一做”心得体会

文/罗雄飞 销售行政部经理(代)

中共中央办公厅日前印发《关于在全体党员中开展“学党章党规、学系列讲话，做合格党员”学习教育方案》并发出通知，对“两学一做”学习教育作出安排部署。开展“两学一做”学习教育，是面向全体党员深化党内教育的重要实践，是推动党内教育从“关键少数”向广大党员拓展、从集中性教育向经常性教育延伸的重要举措。

学党章党规

中国共产党的党章反映党的学说发展状况，反映革命、建设和改革事业发展的进程，反映党的建设的成熟的程度。研究党章的产生和发展，可以深入地了解马克思主义建党学说的发展，更好地总结党的建设的经验教训，加强党的建设，推动革命、建设和改革事业不断向前发展。党章

当中对中国共产党的性质、宗旨等进行了详细的阐述，为中国共产党的发展进行了明确的定位。其次，党章中明确指出了中共党员的义务与权力，明确党员发展要求，对党、党员干部、党的各级组织进行了详细表述，列出党的纪律，对于党员的各项要求都十分之清楚。熟读党章，可以时刻在党员闹钟敲响警钟，让其有较好的自我约束能力；悉知党章，时刻提醒党员干部党的宗旨与性质，在行为处事中提高警惕，避免走入歧路；学习党章，要求党员干部时刻保持先进性，将权力关进牢笼，消除特权思想，更快更好地为人民服务。从周永康、薄熙来、徐才厚、郭伯雄、令计划等违纪违法案件中汲取教训，肃清恶劣影响，发挥正面典型的激励作用和反面典型的警示作用，引导党员牢记党规党纪，牢记党的优良传统和作风，树立崇高道德追求，养成纪律自觉，守住为人、做事的基准和底线。

学系列讲话

习总书记自上任以来发表了一系列讲话，讲话内容涵盖了加强理论武装、统一思想行动、党中央治国理政新理念新思想新战略。中国在历史上经历了三次思想的革命，第一次是在清末民国初期，在军阀混乱、帝国主义狂轰中国的时候，中国人民在思想上出现了迷茫，这个时候中国共产党进入了中国，团结起全国无产阶级，打败封建主义、帝国主义、官僚资本主义建立了新中国；第二次是在人民共识以及文化大革命时期，这个时期涌现出了一批激进分子，企图用谬论引导共产党人的思想，企图霸占中国，这个时候邓小平同志等一批党和国家领导人站出来了，引导人民走向正确道路，这才为中国带来了改革开放，使得中国抓住了机会迅速发展，跻身大国之列。

而现在，中国正处于第三个

思想迷茫期，部分党员干部思想不坚定，很多国人在精神世界方面严重缺失，导致了盲目崇洋媚外、对国家定位受到冲击。在这个时刻，要加强对习近平同志系列讲话的学习，提升精神层面，引导党员深入领会系列重要讲话的丰富内涵和核心要义，深入领会贯穿其中的马克思主义立场观点方法坚定中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信。在新时期，只有有坚定的信念、精神信仰以及为之奋斗的决心，我们的党以及国家才能更快更好地发展。

做合格党员

着眼眼前，党内很大一部分人信仰缺失，这些人小到普通党员，大到副国级高官，不能说这些党员干部在入党时其信仰便不坚定、不想着向共产主义靠拢，但是随着物欲的增长，社会的洗刷，这些人逐渐失去了自我，变得以自我为中心，忘记了中国共

产党全心全意为人民服务的宗旨，甚至将共产主义抛之脑后，开始了有神论。党员的先进性并不是说在某一时刻，贵在坚持；党员的先进性并不是意味着他一定要做到多大的官，而是要求其能在各自岗位时刻能作为先锋代表作用；党员的先进性并不是说要有多伟大的创举，而是要求其能将小事做好做精。着眼党和国家事业的新发展对党员的新要求，坚持以知促行，做讲政治、有信念，讲规矩、有纪律，讲道德、有品行，讲奉献、有作为的合格党员。

作为一名普通员工的我，我并不要求自己能在国家政策方针上面有多大建树，只要求我在我的岗位上做到我的最好，同时积极学习党以及国家的政策法规，在平时生活中较好地约束自我，争做一名合格乃至优秀的中国共产党员。

现在的我作为两个孩子的母亲，我还有一个重要任务便是在孩子的教育上面多下功夫，引导其向善、自律，培养其高度的责任感以及积极乐观的态度。责任

感的培养有助于孩子理解、体谅别人，养成合群的好习惯。往往那些很会关心别人、很懂事善解人意，又有很强组织能力的孩子，无外乎都有比较强的责任感。

作为孩子的妈妈，我必须清楚地认识到，孩子的教育不单单社会和学校的，家长在孩子教育中也起到举足轻重的作用。在日常生活中，家长要有意识地纠正孩子的不良习惯，让孩子学会自己的事情自己做，引导其养成良好的个人习惯。同时家长还应尽可能花时间陪伴孩子，共享亲子时光，或者带孩子到处走走看看，欣赏祖国的大山大水，养成其积极乐观豁达的人生观，让孩子能在将来为社会主义建设发光发热。作为一名中国共产党员，时刻对自己严格要求，吾日三省吾身，不能迷失自我，在平日加强学习与自身再教育，跟上公司的发展和时代的脚步。

此次两学一做的学习，对我启发甚大，我必须严格要求自己，努力学习，争做一名优秀的中国共产党员。





物随心转，境由心造， 烦恼皆由心生

文/丁同舟 综合办

物随心转，境由心造，烦恼皆由心生，是反映我们身外的客观世界和我们内心的主观世界之间的相互关系。更准确点讲，是说我们自我意识的能动性的具体体现。就好比在我们遇到重大挫折的时候，失恋的时候，亲友离世的时候，差不多会达到“看山山无色、见水水无情”的程度，无论多么美的风景在颓败的心情面前都将黯然失色。反之，在我们春风得意的时候，哪怕是万物沉眠的冬天，眼里也处处都是风景，到处都充满生机。

能够真正理解并领会这句话的真正内涵，我们即使不能完美自控情绪和理智，也可以在很大程度上掌握主动性，不让情绪左右心境，不让纷扰的世事时时磨灭我们内心的斗志和热情，以一种积极乐观的心态，一种昂扬的意志去面对工作和生活。

加入悉奥的大家庭已有两个多月，从刚接手项目申报这块工作，了解到项目申报过程繁琐，对申报的流程，审核的侧重点都不太明确，导致整个工作思路不清晰，让我有了很大压力，但我积极调整自己的心态，重新梳理工作思路，使我在工作上有了的进展，这个过程让我对这句话有了更深的领悟。

境由心造，良好的情绪，和谐的氛围，宜

人的景致，皆是由自己的心态来决定的。欲望、情感、责任、境界、物质等等无处不在地左右我们的情绪！豁达、明朗、淡泊也好；浮躁、阴暗、狭隘也罢。外在和内存的各种因素，把我们心灵装扮得异彩纷呈！

拥有纯净平和的心境是仁者，能保持坦然宁静的心态是智者，把自己的心境涂抹得面目全非，则是人生最大的败笔！身外之物可以抛开，心灵的环境只能靠自己来营造。

人活着，不是仅仅满足于对物质的占有和索取。更多的是精神方面的需求、感悟、感知、感动。人生因感悟而认识，因感知而聪明，因感动而生情。心境决定生活方式和目标。是否拥有一个良好的心境，就奠定了生活质量的好与坏。无论是优秀的或是平凡的人，都有属于自己生活的方式，区别在于有什么样的心境。良好的心境，是身处凄风苦雨，也能怀揣信念，视生活为温暖；放眼黑夜，也能点燃心中灯火为光明；即使折断翅膀。也能放飞思绪为翱翔；哪怕心中已是秋风狂扫落叶，还能笑对人生为智者！

人生苦短，做到以苦为乐很难，把心态调整好，拥有一个良好的心境，很不容易，如果能做到，就是内心真正的快乐！



学习奥运精神



文/胡少杰 预算部

2016年8月5日，里约奥运会正式开幕，开幕仪式上，当中国队高举着五星红旗出现在镜头里的时刻，我内心激动万分，为他们能代表祖国参加这场盛世浩大的体育竞赛而感到骄傲自豪。

运动员们在世界的另一头，为祖国的荣誉奋勇拼搏，虽然我们不能亲自去现场为他们喝彩助威，但我们在祖国的这头时刻关注着他们，为他们的勇往直前而鼓掌，为他们的带伤出战而心疼，为他们能最终站在奥运的最高领奖台上而欣慰，虽然这次金牌数和往届比是最少的，但从他们的身上我们依然看到了中国体育健儿们的奥运精神，那就是“自信、自强、自尊”，这既是奥运精神的原动力，更是奥运精神的境界升华。

看了这些之后自己切实感受到，奥运精神其实就是不断的约束自己，提高自己，打破自己，使自己能更快、更高、更强，联想到我们自己的工作，每一个人都在各自己不同的岗位上拼搏着，努力着，有的人可能抱着一种平淡的态度，有的人刚觉得过一天算一天，还有的人相对于努力些，觉得还是应该努力工作，但真正的工作态度如果每个人都以奥运种态度来衡量自己，我想没有做不好的工作，更没有做不好的事。

伟大出于平凡，细节显示素质。学习奥运健儿，不能沉湎在鲜花掌声中，也不能停留在决心口号上，学习奥运精神不是一句空话，而是一个行动。摘金夺银的奥运健儿，毕竟是少数，我们绝大多数人，都是在平凡的岗位上工作，然而平凡的岗位同样可以创造奇迹，所有的工作都需要拼搏和创新。奥运健儿是在全世界面前为中国扬眉吐气，而我们更多的人，是在各自的本职岗位上默默地耕耘。然而埋头的工作，照样可以为祖国争光夺冠，照样可以为提高城市的综合竞争力加油出力。

我们的奥运冠军，并不是一个早晨制造出来的，谁能数清他们在走向领奖台的道路上，经历过多少坎坷、挫折、失败，付出过多少心血、汗水、努力？他们的伟大，也是出自于平凡，他们的杰出，也是出自于细微。学习发扬奥运精神，就要学习他们勇于奉献，甘于寂寞，乐于付出，敢于拼搏，勤于创新的精神，这是任何人都应当具有、也是每个人经过努力都可以学习到的精神，有了这种精神，把这种精神落实到每个人的工作中、每个具体岗位中、每个环节细节中，奥运精神才能真正成为推动经济、政治和文化协调较快发展的动力。





» 悉奥涂料—西安和众永兴坊

G20 过后，中国式红利退去，涂企创新改型迫在眉睫

目前中国经济处于“三期叠加”特殊时期，在此背景下，转型升级是各大行业的主题，涂料行业 2016 上半年产量同比增长 6.4%，略低于 GDP 增速，但仍处于传统行业中增长相对平稳行列。中国式红利逆转，倒逼涂企转型突围是这个时代的必经之路。

文 / 本刊编辑部

9月4日二十国集团领导人第十一次峰会在杭州国际博览中心举行，国家主席习近平主持会议并致开幕辞。习近平强调，面对当前挑战，二十国集团要与时俱进、知行合一、共建共享、同舟共济，为世界经济繁荣稳定把握好大方向，推动世界经济强劲、可持续、平衡、包容增长。

其中，习近平主席就应对世界经济当前面临的挑战提出 5 点主张

第一，我们应该加强宏观政

策协调，合力促进全球经济增长、维护金融稳定。

第二，我们应该创新发展方式，挖掘增长动能。调整政策思路，做到短期政策和中长期政策并重，需求侧管理和供给侧改革并重。

第三，我们应该完善全球经济治理，夯实机制保障。不断完善国际货币金融体系，优化国际金融机构治理结构，完善全球金融安全网，提高世界经济抗风险能力。

第四，我们应该建设开放型世界经济，继续推动贸易投资自

由化便利化。恪守不采取新的保护主义措施的承诺，加强投资政策协调合作，采取切实行动促进贸易增长。

第五，我们应该落实 2030 年可持续发展议程，促进包容性发展。今年，我们把发展置于二十国集团议程的突出位置，共同承诺积极落实 2030 年可持续发展议程，并制定了行动计划。

本次 G20 峰会的主题就是“构建创新、活力、联动、包容的世界经济”。其中，创新排于首位。在现代，企业是否能够发展更多的是在于其在市场上的份

额，而一旦在市场中不再占有一席之地的时候，也就意味着这个企业也走到了尽头。所以，想要长久的发展那么企业的创新改型是避免不了，原地踏步就是落后，对于涂料企业，亦是如此，及时创新改型迫在眉睫。



中国式红利退去倒逼涂企转型突围

涂料企业成长在改革开放的三十余年之间，正是中国式政策红利、人口红利的利益既得者。改革开放以来中国房地产业飞速发展，乳胶漆业务虽由国外品牌占领主导，但外墙涂料品牌不乏中国涂料企业的声音。此外，家具产业增速也随着中国人买房的速度节节攀升，顺德、青岛、四川家具厂遍地。因此，中国民营涂料企业多数在建筑涂料、家具漆两大板块较为响亮。

面临经济增长逐渐趋稳，中国商品房建筑面积逐渐趋于饱和，以致除一、二线城市以外的城市房地产业渐近过剩，去库存逐渐成为这些城市的主流声音，家具产业饱和更甚。以往销往这些城市的建筑涂料、家具漆逐渐失去迅猛势头。加之外资品牌打压，民用涂料市场的民营企业苦不堪言。

而如今，中国经济步入新常态。2016 年上半年 GDP 增长 6.7%，较之 2015 年同期数据 7.0% 有所下滑，中国经济下行压力持续加大。当前，中国经济正处在“爬坡过坎”的关键时期，经济



» 杭州 G20 峰会·钱江新城

增速换挡的压力和结构调整的阵痛相互交织，以往积累的不少问题和矛盾集中显现。涂料业自然也面临着中国式红利退去的困局，那么在 G20 过后，涂料企业爬坡过坎都有哪些选择路径呢？



民营涂料企业在此境遇中无非选择向内改革、向外突围两种路径。

（一）向内思维：

1. 业务范围拓展，从单一客户群体延伸拓展业务范围。

工业涂料、艺术涂料、防腐涂料、粉末涂料在 2015 年到 2016 年逐一火了个遍。特别是艺术涂料、工业涂料引起行业内众多大牌企业的关注。

2. 产品线延伸，从单一产品线延伸，加强企业产品矩阵。

涂料行业近年细分领域不断拓展，玻璃涂料、隔热保温涂料、防水涂料、薄贴粘结剂、防水保温一体板、隔热保温一体板等产品不断刷新眼球。

3. 创新研发，一个功能一个产品、一件产品多种功能。

不同产品不同功能的常态已经不是涂料行业的正常业态了，功能型涂料，乃至装饰型涂料具备多种功能在涂企之间备受推崇，而这向涂企提出了更高的创新研发要求。

（二）向外思维：

1. 资本市场，向市场要钱

2015 年，是全面完成“十二五”规划的收官之年，也是中国涂料百年诞辰，也被誉为开启中国金融时代的元年。这一年里，据不完全统计，2015 年起，来自全国各地的涂料化工企业纷纷将目光聚焦主板或者新三板。继新三板之后，新四板也成为众多中小企业、创业型企业追逐的焦点。一时之间，涂料企业抢滩资本市场谋求转型，似乎成了大



» 互联网金融解决中小微企业融资难

势所趋，在资本市场的不同层次均出现了涂料企业的身影。2015年政府工作报告中，李克强总理也寄希望于互联网金融发挥草根金融的优势，在解决中小微企业融资难融资贵中发挥作用。

总理的话无疑给了各行各业借力资本市场的政策依据。借力资本市场，可谓是众涂料企业“二次创业”的据点，意义十分重大。借助资本市场，涂料企业更容易做大做强。首先，可以按照合理的价格实现企业估值，实现资产的横向、纵向整合，迅速扩大市场占有率，形成规模效应；其次，通过抢滩资本市场，引入战略投资和风投，接受监管，为企业解决资金的压力，为企业的扩大再生产注入新的源动力；第三，通过借力资本市场，将私营企业变成公众型企业，提高企业及品牌的知名度、美誉度，向市场传递规范运营的信息，使公司获得更大的市场份额。

2. 海外拓展，向需求要钱

现如今的涂料市场，一方面，越来越多的新品牌如雨后春笋般拔地而起，而一方面更多的外国企业也开始对国内市场虎视眈眈，纷纷大举南下，国内的涂

料市场发展空间被不断缩窄，利润也在逐渐减少，这让一些涂料企业开始转战海外市场，借此打开自己发展新天地。

据美国国家住宅建筑协会去年11月份数据显示，2015年美国住宅市场继续回暖。由年初至今，独栋住宅需求同比增长4.4%，工程总开工率增长8.2%，而今年住宅建筑还将继续以超过历史水平的速度增长来满足住宅需求增长。这侧面反映了美国家庭较强的家居建材产品需求。

面对国外需求看涨的趋势，中国室内装饰协会副会长田万良表示，“中国家居建材企业可利用此次机会，布局美国等国外市场，当前中国家居市场竞争激烈，企业必须寻求新的市场、新的经济增长点”。同样地，涂料企业“走出去”寻找市场，是促进行业良性发展，促进品牌国际化的重要途径。如何把握欧美经济回升的关键时刻，积极开拓外国市场，是2015年往后几年，中国涂料企业最重要的战略发展方向。

3. 寻求外援，向有钱人要钱

国内市场环境下行，政策环境收紧，连往年发展良好涂企近年也压力倍增，遭遇某些困境，

一些企业不得不向外界寻求支援。放眼世界，如今涂料行业正在向集约化、专业化方向发展，兼并收购日益加剧。世界最大的50家涂料公司，销售额和销售量约占全球总量的45%，世界上万家中小型涂料制造商只占总量的55%，跨国涂料公司的垄断地位越来越明显。于是许多涂料企业纷纷通过其战略并购、合作合资、合理布局涂料的生产与市场，形成市场一体化的规模效应，使涂料行业向集团化、规模化、专业化的方向发展。

目前中国经济处于“三期叠加”特殊时期，此三期值得再次强调，增长速度换挡期是由经济发展的客观规律所决定的；结构调整阵痛期，是加快经济发展方式转变的主动选择；前期刺激政策消化期，是化解多年来积累的深层次矛盾的必经阶段。

在此背景下，转型升级是各大行业的主题，涂料行业2016上半年产量同比增长6.4%，略低于GDP增速，但仍处于传统行业中增长相对平稳行列。中国式红利逆转，倒逼涂企转型突围是这个时代的必经之路。

中国式红利退去，广大涂企需要转而建立一种新的竞争优势，这种新的竞争优势需要集中体现在技术、资本、品牌、管理甚至服务等要素上。国内民族涂料企业应该加强技术研发，走自主创新之路，同时，在劳动力资源相对丰富而资本缺乏的条件下，逐步做大品牌影响力，同时积极通过上市寻求资本扩张之路，把企业做大做强。相信，随着产业发展的进一步深化，我们也能重新建立起新的竞争优势，为中国涂料产业逐步走向强大奠定基础。



COMICS 职场漫画

你和高效的同事之间只差这7种习惯!

公司里面总有一些高效的同事，他们不用加班，工作完成得又好，老板喜欢，看上去轻松又自在，那是因为他们有高效工作的小习惯。

提高单位时间内的工作效率

你想过每周工作40小时的法律是怎么来的吗？1926年，美国福特汽车公司创始人Henry Ford进行了一个实验。

每周40小时
每周60小时

无论从事任何职业，工作时间的增长，工作效率都会降低。当生产力下降时，就会导致团队完成同一项目的更长时间。

保证充足的睡眠时间

研究表明：“每晚少睡一个小时，第二天就会损失10%的精力和注意力。长期下来会导致身体和心理上的健康问题。”

达芬奇：晚上睡几个小时，白天工作效率提高。
爱迪生：睡觉时脑子里还在思考。
肯尼迪：每天早晨起床第一件事就是思考当天的工作。

保持充足的睡眠时间，可以让你在第二天工作时精力充沛，从而提高工作效率。

不要轻易说“Yes”

帕累托定律（二八定律）指出，你获得的80%的产出是由20%的精力带来的，而剩下的80%的产出则需要消耗80%的精力。

精力 20% 产出 80%
精力 80% 产出 20%

20%的产出是成功的关键。

我们不应该仅仅专注于努力工作，更应该专注于优先处理最重要的工作。暂时放弃那80%的产出，对任务的完成分配有所选择。

学会获得别人的帮助

在YouTube平台上，上传视频的观看数量

300 25

创作者上传的视频数 观看人数

创作者在上传视频时，更愿意帮助他人。

帮助他人是创作者的秘诀。

保持开放的心态，学会向他人寻求帮助，可以让你获得更多的关注和流量。从帮助别人开始，从而提高自己的工作效率。

停止进行重复工作

实验显示，在进行重复工作时，虽然我们对工作更加熟悉，但实际上完成工作的时间反而增加了。如果使用自动化软件，则会减少重复时间。

停止重复工作
重复工作耗时

时间就是金钱，重复工作就是浪费时间。尤其在处理一些简单工作时，更应倾向于使用自动化工具。

用数据优化你的工作

很多研究都能使工作得到优化。例如，人在12点~16点之间能用以集中注意力。我们可以根据这样的数据调整工作安排。

12:00~16:00
9:00~12:00

如果你能用数据优化生活，就能发挥最大的精力。即使找不到需要的数据，也可以自己进行简单的测试和实验。

学会放空

哈佛大学的一项研究显示，当人们经历独处的时候，记忆力和精确度都会增加。虽然过分独处对人的成长是有利的，但研究表明在青少年时代，一定量的独处时间能够提高情绪，并且提高学习成绩。

独处

当我们过分专注于某件事情的时候，思想就会被锁在一个小盒子里。就像家中等待快递，如果等待时不出门，而当你不想找时却发现它就在手边。

Happy Birthday!

在这个特别的日子里，一份真挚的祝福送给您，是一份难以抹去的记忆，一种无法忘怀的友谊。让祝福充满时空，把欢乐写进心灵。

祝您生日快乐！

7月

7.02 吕堃 7.03 潘煜聪 7.10 楼爱国 7.12 郑山青 7.15 陈志莲
7.15 江朋 7.18 董钰萍 7.18 丁同舟 7.20 雷焯平 7.21 王月明
7.24 楼加耀 7.25 苏荣杰 7.27 叶银炎

8.02 黄敏 8.03 杨丽珍 8.05 何继宏 8.07 董忠新 8.12 雷宇迪
8.15 陈林咪 8.23 韩炯 8.23 陶志培 8.31 汪智慧 8.31 陈叙

8月

9月

9.02 连城 9.05 胡军超 9.19 谢欢 9.20 陈福忠 9.22 骆永祥
9.25 陈志军 9.30 郑胜峰 9.30 俞强

征稿启事

《今日悉奥》(季刊)为悉奥控股有限公司的内部交流刊物，贯彻“学习与推广并重”的办刊方针，坚持“雅俗共赏、形式活泼”的办刊风格。为本公司员工及同行业内人士提供一个信息交流的平台，以促进我公司全面发展。

本刊主要设有如下栏目：

- 1、写在卷首：公司重要会议或活动纪要，或者人生哲理感悟。
- 2、公司风采：发布公司发展动态信息及获得的荣誉宣传。
- 3、营销谋略：提供适合行业及本公司的营销战略、战术等市场营销方面的策划与研究。
- 4、管理纵横：针对企业管理理念、管理模式、管理创新等进行探索与交流。
- 5、科技之光：涂料产品制作技术或涂饰工艺等相关的内容。
- 6、鲁班评说：针对涂料装饰工艺技术工程管理等进行平台交流。
- 7、党政要览：公司党支部、工会等活动信息。
- 8、员工新声：分享自己的工作、生活、生产技术经验。
- 9、行业动态：企业或行业中的新政策、法规、快讯、市场信息等。
- 10、知识百味：行业知识宣传以及诗歌、散文、幽默笑话等。

为了《今日悉奥》的稳步成长，特向我公司员工、同行业领域人员及社会各界人士广泛征集稿件。本刊欢迎千字左右的短文，也欢迎有学术价值的论文。长篇文章一般不超过5000字。因编辑人手有限，本刊一般不接受手写稿件，欢迎电子邮件投稿。本刊对来稿有删节权，不愿删节的请予以说明，所有来稿将在三个月内处理完毕，一经采用，即通知作者，给予一定稿酬，未被采用者，恕不退稿。

本刊通信地址：浙江省临安市锦城街道临天路108号3F(综合办公室)

电话：0571—61084008

传真：0571—63813189

Email: zhejiang.xiao@163.com