悉奥涂料 中国好工程

建筑涂料/工程装饰/投资管理

工厂地址：杭州市临安区崇贤路598号
办公地址：杭州市临安区农林大路969号
网址：www.china-xiao.com
全国服务热线：4008-269-700

今日悉奥 XIAO TODAY 2019年第2期（总38期）

今日悉奥 XIAO TODAY

第38期
2019年7月出版第2季度
内部刊物　免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

■ 管理纵横
不犯曾经犯过的错误 ● P18

■ 鲁班评说
知名开发商是如何选择供应商的？ ● P28

■ 科技之光
有色底漆抗美纹纸撕脱性能提升 ● P24

封面人物：2018年度销售状元——史军

卷首语
Editorial Notes

不做伪工作者

（节选自著名计算机科学家、学者、投资人吴军的《见识》）

每天的事情太多，总是做不完，是现代人遇到的一个普遍问题。在一个不断发展进步的公司里，永远不可能有把所有工作都做完了的时候，因为这个世界变化太快，行业发展太快。在这样的大背景下，一个人所追求的不应该是完成了百分之几的工作，而是做完了哪几件重要的事情。

一个聪明的员工，应该善于找到最重要的工作，并且优先完成它们——这是所有新员工都欠缺的技能。

在谷歌等美国公司里，那种每天应付事务性工作的人被称为 Pseudo Worker，直译出来就是“伪工作者”。这些人每天把自己搞得很忙，他们所做的工作可能也是公司里面存在的工作，但是那些工作（也被称为伪工作）不产生什么效果。

2017 年雅虎被 Verizon 收购了，它走到今天悲催的地步有很多原因，其中一条就是他们的员工做了太多的伪工作。只要看看他们产品的变化就能知道这一点：他们不断地改版，但这些修改既不增加什么新的功能，也没有让人觉得更好用。

谷歌和 Facebook 则相反，对于员工的评价不在于他有多忙，写了多少代码，甚至不是完成了多少产品的改进，而在于产生了多大的效果。也就是说，那些伪工作者即便平时再忙，也要被淘汰的。

说到这里，你可能要问，怎样才能防止员工成为伪工作者呢？我想最重要的是明确两点：

首先，管理者要让员工站在“做什么事情能让公司最大获益”的基础上去工作。这样，他们在做不完的工作中，才能动脑筋去寻找那些对公司最有帮助的事情去做，而不是简单应付老板派下来的工作，然后向老板交差。在一个知识型企业中，管理者不可能对员工进行事无巨细的管理，因此员工的主动性很重要。

其次，管理者要让员工明白，他们积极工作（而不是消极完成任务），最大的受益方是他们自己。有些员工会消极对待工作，不自觉地成为一个不动脑筋的伪工作者。有些鬼精的人，甚至会表现出一种任劳任怨的态度，也不和老板争执，被动地从老板指派的工作中找一些容易的工作来做，而不是捡那些有影响力却比较难的工作去完成。当老板问起来时，他们会讲自己在认真工作，工作量也看似很满。至于为什么很多重要的工作没有做，他们会推说是因为时间实在是不够。对于这样的人，一般老板还真拿他们没有办法，在考评时只好让他及格。但是这些人实际上在坑自己，因为那些伪工作做得越多，个人进步就越慢，甚至能力还会倒退。

所以，每当你因总也干不完的工作而焦虑时，不妨试试先停下来，重新梳理一遍手边的工作：主动地站在对公司业务帮助最大的角度，站在提升自己能力的角度，当处于工作永远做不完的处境时，把那些最重要的完成了。试试看，这样你的工作状态会不会发生改变？愿你在工作之余还能有时间欣赏身边的风景。

目 录
CONTENTS

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部

主编 黄金谦
副主编 夏小良
副主编 黄 锡
责任编辑 童亚青
编委 范黎明
编委 马勇军
编委 喻光炎
编委 陶志培
编委 王新军
编委 王晓飞
编委 徐玉俊
编委 陈钰亮
编委 连 城
设计 包 蕾
编辑 裘丽莎
编辑 胡 霞

出刊日期：2019 年 7 月
主办单位：悉奥控股有限公司
地　　址：浙江杭州临安农林大路 969 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
02 | 悉奥时讯
10 | 2019 中国涂料高峰论坛
12 | 浙江省粘接技术协会涂料分会三十周年系列活动

营销 谋略 Marketing Strategy
14 | 工程销售如何找到项目关键人

管理 纵横 Management Aspect
18 | 不犯曾经犯过的错误
21 | 一碗兰州拉面中蕴藏的管理学

科技 之光 Frontier Technology
24 | 有色底漆抗美纹纸撕脱性能提升

鲁班 评说 Engineering Management
28 | 知名开发商是如何选择供应商的？

党政 要览 Party News and Policies
31 | 四明山浙东抗日根据地红色之旅
33 | 经典诵读暨“七一”表彰大会
35 | 抓党建促发展，展悉奥新风貌喻光炎
37 | 尽心尽职，勇当先锋
38 | 如何在平凡的岗位发挥党员的先锋带头作用

员工 心声 Employees' Voice
39 | 管理自己，开启心智，获得精进
46 | 情绪，要试着让别人看到
48 | 失败不是成功之母，成功才是成功之母
49 | 你如何听懂我说的话？
51 | 陪伴

行业 动态 Industry Dynamics
52 | 2018 年中国涂料行业分析报告

知识 百味 Joy and Knowledge
56 | 知识小贴士——喝咖啡有害吗？
57 | 生日祝福

悉奥时讯

XIAO NEWS

瑞达恒 RCC 移动端口培训会议

4 月 3 日，瑞达恒科技公司技术人员为我司进行手机端口操作培训。公司与工程信息行业第一品牌 RCC 瑞达恒进行合作，将带来更多优质客户的信息，同时也将公司的产品信息展现给更多的需求方。相信营销中心能够真正将 RCC 平台有效利用、达到最优目的，实现业绩逐步提升的最终目标。

2019 年杭州临安半程马拉松赛

4 月 14 号上午，“奔跑在幸福的田野上”2019 年杭州临安半程马拉松赛事在昌化镇滨江路鸣枪开跑，来自全球 11 个国家的 3285 名运动员参加了比赛，我公司工程中心王建彬、制造中心胡军超参加本次比赛中的半马项目，最终王建彬取得了 92 名的好成绩。

2019 年千岛湖大铁 113 国际铁人三项赛

4 月 21 日，2019 年 STC 大铁联赛年度首站赛兼第四届千岛湖大铁 113 铁人三项赛在淳安县千岛湖秀水街举行。比赛聚集了来自世界各地的一千余名铁三爱好者参赛，包括来自 36 个国家和地区的 245 名外籍选手，以及来自全国 16 个省市自治区及港澳台地区的 763 名中国选手，公司工程中心王建彬参加本次比赛的标铁接力赛，并获得第一名的好成绩。

临安宏盛包装材料领导来我司参观考察

4 月 22 日，临安宏盛包装材料有限公司相关领导莅临我司参观考察。公司总裁黄金谦、副总裁马勇军、制造中心总工程师连城对领导的到来表示热烈欢迎，并向领导们介绍公司近期的发展及未来的发展方向。参观过程中，黄总、马总、总工一起陪同领导参观了体验馆与生产车间，介绍了新设备的先进性和专业化，得到了领导们的一致认可和赞许，并且商定后期组织团队一起来我司进一步考察，未来有望建立长期合作关系。

“新中源杯”大赛组委会领导来我司参观

4 月 24 日，宁波“新中源杯”五一国际劳动节涂装大赛组委会住建委廖处领队等一行人莅临我司进行考察，营销中心总经理范黎明、业务经理何敏对领导的到来表示热烈的欢迎。范总就公司的核心优势进行详细解读，并在施工、材料等多个问题上进行了详细的沟通和交流，之后参观了高虹生产车间。整个流程愉快顺利，双方也对未来的持续合作报以期待。本次高架桥梁工程是我司第一次具体施工高架桥梁，未来高架桥梁市场也将成为我司开拓的一片全新领域。

香江地产相关领导来我司参观

4 月 25 日下午，香江地产负责人雷总带队莅临我司考察。营销中心总经理范黎明对领导的到来表示热烈欢迎。在简单的工作交流过后，双方就工期紧，强度大，合同内容等问题进行深入讨论，工程中心总经理陈钰亮也就具体施工现场会产生的问题，例如垃圾处理等问题和雷总进行了详细沟通，整个过程愉快顺利，双方基本达成一致，并对未来双方的继续合作提出了自己的展望。

临安区高质量发展专题研修班

4 月 23-25 日，杭州市临安区市场监督管理局举办主题为“访标杆名企，学企业管理，促质量提升”的 2019 年临安区高质量发展专题研修活动了，公司总裁黄金谦应邀参加本次活动。活动第一天大家一同前往宁波方太集团，参观了方太各类设施，了解了方太企业文化。随后两天在浙江工业大学举办了临安高质量发展专题研修班开班典礼，分别从“品字标浙江制造”走进新时代、质量管理再认识及质量提升对策、工匠精神与场景时代组织质量管理的新宣言三个方面进行研修学习。

“新中源杯”五一国际劳动节涂装技能竞赛

4 月 28 日，为迎接五一国际劳动节，宁波市市政工程前期办公室和浙江新中源建设有限公司组织开展了“新中源杯”五一国际劳动节技能专项竞赛活动。公司参加本次竞赛。本次竞赛分为个人赛和团体赛，个人赛为单体构件涂装施工，团体赛为预制小箱梁涂装全过程施工。本次活动的顺利举办，不仅提高了城市基础设施建设水平，还提升了一线工人施工水平和操作能力，激励表彰建设劳动者。

临安区市场监管局领导走访公司

5 月 6 日下午，临安区市场监管局局长褚凯军带领相关科室负责人等领导走访了公司，给公司送来了杭州市信用管理示范企业的荣誉牌，并合影留念。在座谈会上，公司总裁黄金谦表示，信用管理示范企业，不仅是对公司全面信用管理工作的肯定，也是进一步完善企业信用体系建设的鞭策，未来公司将继续秉承“打造工程涂料第一品牌的”的经营理念，立足研发、创新、务实发展，稳步前行。

2019 年度公司 ISO 体系审核

5 月 7-8 日，浙江公信认证有限公司高级审核员高老师、何老师对我公司质量和环境管理体系及新增职业健康安全管理体系进行外部审查对。此次审查严格按照标准采用面谈、随机听课、查资料、看现场、抽检等方式进行审查，覆盖了质量体系的全部要素和要求。在经过严格细致的检查后，浙江公信认证有限公司高老师、何老师对我公司质量环境管理体系职业健康安全管理体系给与充分的肯定。

宁波市建筑节能材料和产品推广专家评审会

5 月 9 日，由宁波市住房和城乡建设局举办的 2019 年第二批建筑节能材料和产品推广专家评审会在宁波举行。制造中心连城、徐国才以及行政中心丁同舟、胡霞参加本次评审会。公司反射隔热涂料各品种采用高性能材料，制备具有高太阳折射率、高耐候性、良好的弹性及高耐沾污力的水性建筑反射隔热涂料，可广泛用于建筑的屋面、顶棚、外墙和管道的保温节能改造。评审组听取了汇报，审阅了相关资料，同意公司《建筑用反射隔热涂料》通过评审。

大家房产湖北十堰公司领导来我司参观

5 月 10 日，大家房产湖北区域合约部负责人杨总，项目负责人王总带领队伍来我司考察。公司总裁黄金谦，副总裁范黎明、林美香进行了接待，主要就湖北区域单一特大项目合作进行深入探讨。之后通过对高虹生产车间进行了进一步的考察，大家房产对公司的产品和情况给予了充分的肯定，也表明了希望长期合作的态度，整个过程顺利且愉快。

弘阳地产相关领导来我司参观

5 月 10 日，全国前五十强地产商弘阳地产总部项目合约负责人王部、项目负责人冯工、设计负责人陈工来我司考察。公司副总裁范黎明，二分公司经理黄鑫和市场副总董国女进行了热情接待。双方在装饰入库的基础上就材料入库进行了深入交流。整个交流的过程详细且顺利，相信在不久的将来，我们悉奥公司将会成为弘阳地产值得信赖的合作伙伴。

营销中心月度会议

5 月 11 日，公司营销中心月度会议在行政办公楼二楼会议室召开。营销中心各分公司经理及副经理参加了本次会议。会议主要内容有：1-4 月的销售额和应收款额数据分析、各个分公司汇报项目跟踪情况、签约率以及制定今年的销售任务目标、政策增补条款和个体工商户相关内容解读、客户关系管理软件销帮帮的介绍、营销中心负责人发言、制造中心负责人发言以及总裁发言等议程。最后黄总希望市场部门要在销售模式，技术创新、管理创新等方面要不断的学习和进步，解决“等、靠、要”等作风懒散的问题，让公司拥有源源不断的生命力。

天阳地产相关领导来我司参观

5 月 16 日，天阳地产采购部蔡总、陈总以及工程部余工和陈工来我司考察。公司营销中心总经理范黎明，二分公司经理黄鑫进行了热情接待，在对公司进行了简单的了解后，双方就具体的项目合作以及合作细节进行了交流和讨论。

宁波建工相关领导来我司参观

5 月 17 日，宁波建工程总带领管理队伍来我司考察。营销中心副总经理罗雄飞、驻地分公司经理史总进行了热情接待。双方就具体的项目合作规划以及未来合作的方向进行了深入的沟通讨论。整个过程流畅顺利，程总高度肯定了公司的产品质量和施工能力。

高虹镇 2019 年度实体经济高质量发展推进会

5 月 17 日，为深入贯彻党的十九大精神、全面提升高虹镇的综合实力和核心竞争力，高虹镇 2019 年度实体经济高质量发展推进会在余杭临平召开。公司总裁黄金谦应邀参加此次会议。推进会主要分座谈和实地考察两个部分进行，

上午推进会的主要内容有先进企业表彰、与会代表交流发言、镇领导讲话。在表彰环节中，镇党政班子领导向各先进企业颁发奖牌，公司此次被评为“亩均贡献奖”。公司将以此次会议召开为契机，将政府的关怀化作干事创业的力量，为城市增添色彩，成为绿色的、科技的、人文的公司。踏踏实实办好企业，并积极回馈社会。

公司组织车间操作工职业病体检活动

近日，为加强职业健康安全监管，保障车间操作工人员的身体健康与安全，有效预防、控制和消除职业病危害，我司组织车间操作工在杭州临安青山湖科技城进行了职业病健康体检活动，由制造中心生技部代经理赵一带队，杭州职安门诊部共同协作完成。

临安区 2019 年企业家精益生产应用培训

5 月 24 日上午，为进一步提升我区工业企业精益化生产水平，不断提升企业的核心竞争力，共同打造高品质团队，临安区经济和信息化局在万锦大酒店举行临安区 2019 年企业家精益生产应用培训班。公司副总裁黄锡参加了此次培训。本次培训紧跟时代形势，紧密结合行业实际，对高质量发展进行的系统理论阐述不仅使到会企业代表进一步开拓了视野，激发了思维，对高质量发展有了更加深刻的认识。

营销中心总结讨论会

5 月 25 日上午，营销中心市场部在行政办公楼二楼会议室举行了总结讨论会，会议讨论的具体内容是就上两周在市场群内部引起激烈讨论的两个实际案列，由范总引领着市场部各位同仁一同思考、讨论，并就未来碰到类似问题如何解决作出了深刻而完整的剖析，让年轻的分公司经理们受益良多。

区首届业余乒乓球俱乐部超级联赛圆满落幕

5 月 25 日，历经 3 个月的激烈角逐，临安区首届业余乒乓球俱乐部超级联赛圆满落下了帷幕，尘埃落定，平山社区俱乐部获得第一名。大赛有来自全区机关企事业单位和镇街的 120 余名乒乓球爱好者组成 12 支队伍参赛，公司也参加了本次比赛。大赛由悉奥乒乓世界训练中心主办，杭州精欣化工赞助，推动了临安业余乒乓球运动的发展，丰富了群众性体育活动。

制造中心工作晨会

5 月 26 日，制造中心应用部样板制作调色组晨会在 3 号楼召开。制造中心应用部样板制作调色组全体成员参加。会议一是详细讲解了样板制作的流程与注意事项。二是强调了样板调色的基础培训。三是对近期的工作状况进行了分析，并对部署了下一步的工作。此次会议推动了制造中心应用部样板制作的前进步伐。

省粘接技术协会涂料分会老同志走访参观公司

5 月 31 日上午，在浙江省粘接技术协会涂料分会成立三十周年之际，会长赵新建、副会长贾根林、秘书长王益民带队原单位的老同志一行莅临我公司参观。协会领导与公司总裁黄金谦、副总裁马勇军、总工连城进行了交流，探讨了行业发展方向以及如何促进协会与企业的良性互动等话题交换了意见和看法。协会各领导对公司成立以来取得的成绩给予了充分肯定，就公司对协会工作的长期以来的支持、对涂料行业创新发展的贡献表示感谢，并希望公司在新的机遇和挑战面前，以社会责任为担当，以行业创新发展为己任，打造过硬的产品质量和客户满意的服务口碑，发挥行业的“领头羊”作用。

“中骏柏景湾”杯乒乓球邀请赛

6 月 1 日，临安区滨湖新城城市运动会系列赛“中骏·柏景湾”杯乒乓球邀请赛在临安区体育馆隆重举行。公司总裁黄金谦、制造中心总经理马勇军、营销中心直销七公司经理吕力人、营销中心总经理助理金余应参加本次大赛。经过两天的激烈角逐，悉奥代表队一路过关斩将，在面对实力强大的对手时，不怯场不慌张，坚决贯彻战术，夺下一次次的胜利，最终夺得了男子机关企业组的冠军。

浙江省涂料工业协会领导莅临公司考察

6 月 9 日，中国建筑装饰装修材料协会建筑涂料分会仿石涂料专家委员会第二次工作会议在福州召开。协会领导以及二十余家仿石涂料专家委员单位代表参加了会议。公司总工程师连城应邀参加了本次大会。会上，举行了仿石涂料专家委员会秘书处及技术研发中心揭牌仪式，以及其它多个实验基地和研发中心的授牌仪式。公司荣获“中国建筑外墙用水性多彩仿石涂料技术应用实践基地”称号。最后，参会委员单位共同发布了《仿石涂料产业发展共同宣言》。

《建筑用水性外墙底漆》标准认证工作对接会

6 月 12 日，《建筑用水性外墙底漆》标准认证工作对接会在行政办公楼五楼会议室召开。由公司各中心负责该项目的工作人员参加，行政中心总经理童亚青主持本次会议。会上，公司行政中心总经理童亚青首先强调了本次认证的重要性，并对该项工作中存在的不明白的事项做了解释。之后，参会成员对认证工作进行了深入的沟通与交流。为该工作的顺利进行及后续的审查工作，各中心工作人员发表了对审查工作的看法及提出宝贵的意见。

“品字标”品牌专场质量沙龙

6 月 14 日，为深入推进“品字标浙江制造”标准制定、认证工作，充分发挥优质企业及龙头企业的示范带头作用，临安区市场监督管理局举办“品字标”品牌专场质量沙龙活动。会议由区市场监管局质量监管科科长沈伟南主持。公司行政中心总经理童亚青及综合办胡霞参加此次会议。会上，省国际认证联盟常务副秘书长鲍振鑫解读了“品字标浙江制造”认证新政策。各企业对接了本企业认证进展情况，并将在认证过程中遇到的问题和想法进行探讨。

广天地产公司来我司参观考察

6 月 14 日，广天地产公司领导来我司考察。营销中心总经理范黎明，市场副总经理罗雄飞，六分公司经理徐森进行了接待。双方就产品质量把控、自动化生产线等问题进行了深入交流。整个过程非常顺利，双方也希望通过这次接触的机会，为未来的持续合作打下坚实基础。

第二届钱塘论道大会在杭州钱塘江畔盛大开幕

6 月 16 日，中国建筑涂装行业第二届钱塘论道大会在杭州钱塘江畔盛大开幕。来自二十多个省市的约 500 家企业、近千位建筑涂料涂装企业家，共聚钱塘，欣然论道。公司工程中心总经理陈钰亮、营销中心集采事业部二公司经理李忠应邀参加了本次大会。会上，各位专家学者以及企业负责人就涂装行业的施工管理、工程应收款如何进行控制与预防、涂装企业如何实行精细化标准化管理、如何保障合理利润、涂装机械化与行业的转型升级等议题进行了精彩纷呈的论道。本次大会实现了涂料涂装行业内的互通互联和思想碰撞，带领大家携手共进，共创美好未来。

宁波涂料与涂装行业协会领导到公司参观指导

6 月 21 日下午，宁波市涂料与涂装行业协会副会长兼秘书长吴晓明带领当地 19 家企业 40 余人莅临公司参观交流指导。一行人参观了实景样板展示厅，一比一不同风格的实景展示给大家带来了非凡的视觉冲击体验。参观后，大家落座会议室进行沟通交流。来访领导对悉奥的企业文化、生产管理、技术应用等方面给予了高度肯定。吴晓明副会长还代表宁波涂协向我司献上了“传经送宝，携手共进”的锦旗。双方领导表示，希望今后能多沟通多交流，相互取长补短，让整个涂料行业有序发展和进步。

公司总裁黄总一行人走访沈阳市场考察

6 月 24 日，公司总裁黄金谦、副总裁范黎明及营销中心总经理助理金余应一行前往辽阳进行市场考察。与辽阳建发枫丹名邸项目总裁李总进行深入交流，双方就合作的方式，产品质量，工期等等问题进行详细的讨论，李总充分肯定了悉奥公司的实力，也对未来双方继续友好合作保持积极的态度。之后一行人还对公司承揽工程的小区进行了回访调研。

红色经典诵读暨“七一”表彰大会

6 月 28 日，“不忘初心跟党走，红色经典永传承”经典诵读暨“七一”表彰大会在虹桥村委文化礼堂隆重举行。活动由中共临安区高虹镇委员会、临安区高虹镇人民政府主办。吕云燕书记总结了高虹镇这几年开发建设取得的成绩，从确立新目标新理念、体现新作为新担当等方面对全体党员提出了新的要求。活动还表彰了 8 家先进基层党组织和 43 名 2018 年度党员积极分子。在之后的经典诵读活动中，公司楼海啸、董钰萍、韩炯、潘煜聪、苏荣杰、骆凯威六人代表悉奥党支部，深情诵读了《春风里的中国》，将整个活动推向高潮。

四明山浙东抗日根据地红色之旅

6 月 28 日，悉奥党支部组织公司全体党员及家属赴四明山浙东抗日根据地等地开展为期三天的红色之旅。一行人参观了浙东区行政公署旧址、浙东军政干校旧址、谭启龙同志旧居等八大旧址，瞻仰了先烈们在抗日战争时期艰苦奋斗的事迹。之后大家前往佛教名山普陀山参观。为期三天的四明山浙东抗日根据地红色之旅到此圆满结束。

“动能升级·聚力数字锐变” 2019 中国涂料高峰论坛

文 / 本刊编辑部

6月22日，以“动能升级·聚力数字锐变”为主题的2019中国涂料高峰论坛暨防水行业高峰论坛在上海虹桥绿地铂瑞酒店召开。活动以“动能升级·聚力数字锐变”为主题，旨在促进涂料行业在新常态的大趋势下，打通各产业间、内外部连接，聚力动能升级，运用数字技术，提高涂料及防水产业效率，带动新兴产业规模。本次盛会由买化塑、慧正资讯主办，慧聪涂料网等机构联合主办。悉奥控股有限公司等众多涂料业知名品牌企业受邀出席本次高峰论坛。

此次高峰论坛聚焦产业升级，对各方因素进行了科学预测，对2019年涂料行业发展趋势进行展望。论坛内容丰富、站位高、把脉准、意义深远，是涂料行业的盛会和风向标。作为业内最具价值的年度盛会，每年的涂料行业盛会都会吸引大批的行业精英前往，通过高峰论坛激烈的思想碰撞，探讨破局新思路，促进品质升级、智慧创新。同时，也为行业搭建舞台展示优秀品牌，引导行业企业朝着品牌化、创新化的发展方向前进！

≫ 涂料高峰论坛现场

会议在买化塑创始人、董事长兼CEO郭喜鸿激情洋溢的致辞中正式拉开了序幕，郭总重点分享了买化塑是如何进化及如何赋能产业进化。他表示，买化塑通过企业级服务的不断迭代，提供基于垂直行业的解决方案，在信息、营销、研究、交易服务等多方面进行技术和模式创新赋能行业，帮助更多的企业打通产业链条。买化塑联合创始人、副总裁兼COO陆宁作《无处不在的涂料产业智慧服务》主题演讲，阐述了大数据不仅仅是一项数据挖掘、数据分析的信息技术，也是一项战略资源，当大数据与人工智能结合，大数据技术的作用日益凸显。

随后，会议进入下一个重要环节，以“品质锐变”为主题的2019中国涂料高峰论坛之建筑涂装论坛正式开始。会议邀请到了亚士创能副总裁徐志新、富思特董事长郭祥恩、美涂士副总裁钟超等多位涂料大咖、行业上下游资深专家进行现场论道，就涂料企业如何协同发展聚力改造，如何在新旧动能的转换下，实现数字锐变这一主题，深入探讨产业发展现状，寻求行业难点解决方案，突破企业发展瓶颈，探索发展之路，实现产业转型与升级。

本次盛会的最后一项重大议程是对过去一年中涂料行业涌现出的影响力品牌进行了表彰，其中悉奥控股有限公司“御匠挂石漆创新解决方案”荣获了本次盛会“2019涂料行业品牌盛会——建筑涂装创新解决方案”这一重要奖项。

悉奥涂料也将不忘初心，砥砺前行，秉承“绿色、科技、人文”的核心价值观，不断创新开拓进取，以“工匠精神”做产品，服务市场，促进涂料产业繁荣，引导涂料企业朝着品牌化、创新化的发展方向前进，为中国涂料的壮丽事业而奋斗！

≫ 公司荣获“2019涂料行业品牌盛会——建筑涂装创新解决方案”奖项

浙江省粘接技术协会涂料分会成立三十周年系列活动暨老同志走访参观公司

文 / 本刊编辑部

在浙江省粘接技术协会涂料分会成立三十周年之际，会长赵新建、副会长贾根林、秘书长王益民带队原单位的老同志一行人于 5 月 31 日上午莅临我公司参观、指导工作。

出席本次走访活动的老同志有：第一、二、三届主任委员徐步洲、副主任委员冯永根、委员余节德、陶明镜，原秘书处所在地杭州涂料厂厂长秦建洪、协会成立大会所在地支持单位沪联建材有限公司总经理李炳华、协会成立三十年每年出席年会临安精细化建厂厂长杨文杰、协会第一位专职工作人员杨产炳共八位老同志。

走访期间，协会领导与公司总裁黄金谦、副总裁马勇军、总工连城进行了深入交流，了解企业现阶段发展状况，探讨了行业发展方向以及待解决问题等，并对协会服务建设、如何促进协会及企业的良性互动等话题交换了意见和看法。

协会秘书长王益民就本次活动的目的和意义做了说明，一是感谢老同志建立了协会这个平台，经过三十的发展已成为国内具有较大影响力的行业协会，二是介绍了浙江省建筑涂料现状及协会的发展现状，三是祝愿老同志身体健康。

在短暂交流后，在黄总的陪同下参观了公司的外墙实景体验馆、研发中心和生产现场，并了解了公司最新研发的产品。协会各领导对公司成立以来取得的成绩给予了充分肯定，就公司对协会工作的长期以来的支持、对涂料行业创新发展所发挥出的积极作用表示感谢，并希望公司在新的机遇和挑战面前，克服经济环境下的影响，借助自身优势，以社会责任为担当，以行业创新发展为己任，打造过硬的产品质量和客户满意的服务口碑，积极发挥行业的“领头羊”作用。

工程销售如何找到项目关键人

涂料工程周期长、采购流程繁琐、决策复杂、参与人员多、连贯性强、难以把控结果等诸多因素决定了一个投标项目一招失误就会满盘皆输。如果投标前期，你找对人，你的项目成功一大半！

文 / 本刊编辑部

涂料工程周期长、采购流程繁琐、决策复杂、参与人员多、连贯性强、难以把控结果等诸多因素决定了一个投标项目成功与否，可以说一招失误满盘皆输。投标前期，你需要找对两种人，掌握五种情况！搞明白这个套路，你的项目成功一大半！

判断出你要找的人

总决策人一半情况下是使用部门的老总，另外一半情况下是整个集团 / 单位的负责人；技术负责人往往会是使用部门的技术骨干，或者干脆就是总工或者整个单位的技术负责人。不过这里讲的都是大部分情况，而且覆盖率很难达到 80 % 以上，另外 20 % 的情况就需要你实地去问，去观察。技术负责人的确定往往靠观察，而总负责人的确定往往靠问。在项目最初阶段和你交流的往往很难是技术负责人，他们一般情况下被我们定义为普通技术人员。

在基于电话的技术交流进展到一定程度上，或者出差见面后，普通技术人员通常会把你引见给一位位置在他之上的人员，那么我们就来听一听，看看这位人士主要是在和你交流技术问题还是一些很虚的，诸如发展前景一类的内容（此时大部分应是技术交流，因为普通技术人员很难把技术负责人跳过，而直接把你介绍给总负责人；如果你慢慢发现他介绍给你的正是该项目的总负责人，那你就要回过头来再重新思考一下那位“普通技术人员”在项目中的真正角色了，从而你就可以初步鉴定出两个关键人物的“具体肉身”）。如果慢慢谈到的全部都是技术问题，那基本上我们可以确定出技术负责人是谁，再从他身上或者关系处理的较为融洽的普通技术人员身上探问出项目总负责人的具体人选。

» 悉奥涂料——浙江湖州光明香樟园

不过这其中有时候会存在一个需要你重视的陷阱，就是整个单位最高负责人的态度。上面我们说了，项目的总负责人往往就是相关部门的老总或者主任，他们甚至有时会很自信地告诉你他就是负责这个项目的，这种情况下通常来说，这位先生就能够决定整个项目的走向。但是请你千万千万要从别的渠道了解一下整个单位老总的自身性格。这是因为：在目前的很多单位中，老总还是属于一个一言堂式的人物，虽然有时老总也会对下面适当的放一些权，但有的时候出于某种原因他也会站出来随随便便就能说出几句决定项目生死的话语，即便对于这个项目他已经直接指派了负责人。所以说，如果你连一个单位最高负责人的面都没见过的话，就算你已经把下面所有人都搞定，也远不能肯定已经把整个项目拿下。请牢牢记住并且辨认清楚这种特殊的、在单位中施行家长式管理的老总。我们称呼他为“影子式项目决策人”。

如果你连一个单位最高负责人的面都没见过的话，就算你已经把下面所有人都搞定，也远不能肯定已经把整个项目拿下。

将来的内线

内线，一个对你来说非常重要的概念，你可以从他那里知道目前项目进展到了哪个程度，竞争对手的情况，客户组织内部态度的变化等等等等。总之，拥有一名内线，就意味着你在一座装修严密的建筑上凿开了一个小小的洞口，虽然看的不一定非常清楚，但是至少可以让你想知道的情况露出一个端倪。

在初次见面后，你就应该锁定几个人选作为你将来的内线，此人必备的两个条件是：基本掌握项目的情况，至少每次的技术会议都应当有份参加；和你具备良好的关系；最好能够具备的条件是：他自身就是该项目的技术负责人或者项目决策人，不要不相信这样的人能够成为你的内线，只要我们自己的工作到位，一切皆有可能。

如果你确定的内线是一个一般的技术人员（职位低没关系，不过一定要能够参与到项目中来，不能对一些重要情况连边都碰不上，对于此种类型的内线，首先我们要在态度上表现的非常好，对他们尽可能的表示尊重，这些边缘一些的人物最容忍不了的就是别人因为他们职务低而忽略他们。一般来讲，你和普通技术人员一起吃顿饭是件非常非常正常的事情，约他们出来比约项目负责人或者技术负责人要容易的多，话题也比较容易调开，先是说一些什么天气啦，本地风光啦，还可以聊一聊风俗习惯，第一可以和对方较快地从感情上往你这边拉一拉，第二，在海阔天空地胡侃的同时，再加上一两杯酒下肚，当你们谈论到一些话题时，对方就会透露给你非常重要的信息。

掌握你所需要知道的情况

什么是你所需要知道的情况？最主要的有以下几点：项目的进度安排、项目的预算、采购形式、竞争对手情况。这里边的内容知道的越早越好，如果你到了初次拜访之后的后续跟踪阶段再去准备这些，怕是已经迟了。

1. 项目的进度安排

这是你在项目中前期做出所有行为决定时最为重要的依据，如果离项目开始正式运作还有大半年的时间就疯狂地、不计成本地请对方吃饭或者别的，就算当时他跟你关系好的不能再好了，请相信我，等到项目正式开始，就算他对你地态度再怎么冷淡也是很正常的。拿到准确的项目进度安排后，什么时候出差，什么时候请吃饭，什么时候送礼品，什么时候说什么话，总之你的事务日程表也就确定了，这张表格可以帮助你以合理的成本，合理的精力顺利成章的拿下订单。

2. 项目的预算

非常非常非常关键的一个问题，不下点功夫很难摸清准确情况。只要在预算范围之内，再配合你的工作，价格因素对客户的决策影响就会下降不少。通俗一点说，如果你的价格超过预算，东西再好别人也不会选用，但如果在预算范围内，你就大可讲述你方产品在技术层面上的优势，这个时候，客户内部和你站在一条线上的同志也会从需求和技术角度力争干掉你的竞争对手。你先前做的客户关系正是上场表演的时间。

即使价格上对方比你低，你一样会处在很有利的地位，如果对方价格比你略少，你的关系会在内部讨论时告诉大家，其实价格上差的不是很多，但是技术上相差太多了，而且从需求上来说，X 公司才是最能符合我们的项目要求的；如果对方价格比你少很多，你的关系会在讨论时告诉大家，X 公司据我了解以前基本就没有做过什么大的客户，都是些很小很小的项目，所以价格上压的非常便宜，这种产品我们根本就没法用。

3. 采购形式

最有利也是最吃亏的方式就是不用招标，几个人随便一讨论就定下了。说它是最有利的，是指只要关系做到位，没什么突然的变数的话，安心等待签合同就好了。说它最吃亏，是指决策过程可变系数极高，并且竞争对手怎么做的工作你基本上不知道。本来看似牢不可摧的形势往往因为领导的一句话或者别的一个很扯淡的因素就被搞垮了，直到胜负完全已成定数的时候，你才知道自己到底输在哪里了。比较正规的采购形式包括公开招标、邀标和议标。每种形式在每个项目中的规定细则可能不尽相同，但主要内容相差不大。最主要的可能是都会有一份所谓的标书，甭管里面内容写的有多业余，多不正规。

4. 竞争对手情况

也是一件非常重要的事情，如果能够准确的掌握竞争对手的情况，将使自己的准备工作变得更有针对性，主要从技术层面和非技术层面去了解。技术层面的了解一般来说不需要通过客户，可以从你的老板那或者项目经验比较多的同事那里做一些了解，了解之后一定要知道哪些东西人家比你强，哪些东西你比人家强，哪些东西是你独有的，哪些东西是竞争对手独有的；这些问题很关键，了解清楚之后，再配合上你做的客户关系，就可以形成一件对你非常有利的武器。

非技术层面主要指的是竞争对手的客户关系情况。不过要想准确的抓到这方面的情况没有那么容易，要在自己已经处理妥当的客户关系上多下功夫，问一问对手的关系已经走到哪个层面上了，另外通过自己的观察以及关键人物对自己的态度上去琢磨。不要漏掉你听到过的每一个字。另外还有个小小的方法有时也可以借鉴一下。一般来说，你去客户单位做拜访的时候都需要进行登记，这个时候你可以拿起登记簿往前多翻一翻，看看这两天的登记记录，或许会发现一些很有趣的东西。

以上就是工程销售中如何找到项目关键人的一些方法和技巧，希望对大家有所帮助。

≫ 悉奥涂料——浙江海宁中天钱潮府

不犯曾经犯过的错误

我们的管理者在工作时一定要注重积累，第二次的努力要最大限度地复用第一次努力的结果，而不是每一次都从头开始，一直处于低水平的重复。

文 / 黄金谦 总裁

随着我们业务和人员规模的快速扩张，渐渐地就会出现一些典型问题：自己或下属工作中出现过的问题，还会反复出现；对于同一件事情，因为换了不同的人，知识与经验存在差异，导致下一次做同类事务时，仍要从头开始摸索；在拓展区域市场时，不同区域之间的经验教训无法得到有效传承或借鉴，公司要重复“交学费”。

这就好像是狗熊掰棒子。狗熊走进玉米地里，掰了个棒子夹到腋下，走了几步又掰了个棒子夹到腋下，但原先的棒子却掉了。狗熊在玉米地里忙活了半天，最终手上就只有一两个棒子，始终无法获得进步。我们的管理者在工作时一定要注重积累，第二次的努力要最大限度地复用第一次努力的结果，而不是每一次都从头开始，一直处于低水平的重复，不能犯了狗熊掰棒子的错误。

凡事做记录

破解低水平重复的一个重要方法，就是凡事做记录。任何职业，不管是工程师、技术员、法律工作者、生产人员等等，都会遇到一些难题，在解决了这些难题之后，我们的能力水平也获得了增长。遗憾地是，绝大部分人都过分相信自己的记忆力，以为自己能够把这个解决方案记住，但实际上他很快就忘记了，等到第二次、第三次再遇到相同的问题时，还是束手无策，或者是同样花费很多时间精力去解决。记录，在这个时候就能发挥巨大的作用。有了记录，我们就可以将事件的全过程再次复现出来，以前车之鉴来指导后车之师，决策的效率和效果都大大提升了。

记录就是一次复盘

记录还有另一个好处就是，人们在记录的过程中必定会将事件再思考一遍，再梳理一遍，这其实相当于复盘了一次，对于自身的提高是大有裨益的。

记录对于进步的重要性，只要看一看中国古代的瓷器制造史就能略知一二。中国古代由于不重视量化度量，也没有实验记录，甚至一些工匠为了保密根本就不记录工艺细节，因此中国各种名瓷总是在发明，失传，再发明，再失传的怪圈中徘徊。今天我们虽然能够烧制出和当年汝窑瓷器外观类似的瓷器，但是成分是否相同，如果不同有多大差别，工艺是否相似，没有人能说得清。与之相反的是，古代欧洲人在研发陶瓷过程中由于记录下来了各种陶瓷的成分配比、工艺流程，以及所有的实验记录，今天可以仿制出欧洲历史上任何一款瓷器，而且在原有基础上进一步改进，就能获得叠加性进步。

各种数据表单都要记录

那么，我们在工作中应该记录什么？要记录所有工作当中涉及到的流程表单和原始记录。

比如营销中心可以以客户关系管理系统为基础，多方位多角度记录各种销售业绩数据、客户来往业务以及反馈投诉情况、以及各分公司工作动态和客户跟进记录。

比如制造中心可以记录生产的全过程数据，包括供应商评测、原材料检验、生产配料数据、仓储数据、设备点检保养表、研发试验数据、市场下单的流程数据、质量事故原始数据以及处理解决办法等等。

比如工程中心可以建立工程从进场到竣工的全生命周期统计，把工地上每天发生的大大小小的事件都一一记录，包括工期动态、人员峰值变动、安全生产资料、天气变化、相关方协调、不可预见状况、隐患排查等等，以便能够及时应对突发状况，避免事态扩大化，同时有效评估工

≫ 摄影——畅行天目山

程管理的效果。

比如行政中心可以建立每个员工的职业生涯轨迹，以便为今后升值加薪作为参考性指标；还可以记录公司日常经营活动台账，把控日常费用开销，记录公司会议和活动情况等等。

比如法务审计中心，可以记录各类诉讼的过程，由此分析产生纠纷矛盾的前因后果，规避今后发生此类纠纷。还可以使用项目管理的方法来对案件进行系统化和标准化的管理，在发现法律风险时，就能够对法律风险进行甄别和分类，在第一时间向该项目负责人发送预警，从源头上提示法律风险，避免同类型案件重复出现，从而做到游刃有余。

比如财务中心能够以会计核算资料、财务会计报告和其他相关资料为依据，采用一系列分析技术和方法，对企业等经济组织的财务状况、经营成果、资金使用效率、总体财务管理水平以及未来发展趋势等进行的分析和评价。

上面谈到的这些数据记录，都是企业经营活动中必不可少的信息基础，它对经营活动中的作业实施过程中起了指导作用，使管理工作按科学的程序办事，避免了那种杂乱无章、凭经验办事、职责不清、互相扯皮等情况的发生。企业的经营活动，通过流程表单化进行规范后，不仅使企业的经营活动井然有序，更重要的是它可提高企业的运作效率，提升企业获得成功的必要保证。

各部门的管理者也应当高度重视流程表单、原始记录工作，要建立相关的规章制度，落实具体的专管人员，加强对该工作的督导，并经常组织调查研究，对各流程和表单形式内容进行创新，使其在科学性、合理性、适用性等方面得到不断改善和提高，为企业经营管理打下牢固基础。

各部门专职负责业务流程和原始记录统计人员，应做好表单传递、工作衔接、凭据的汇总、数据处理等工作。实事求是地将企业经营管理活动中的状况及时反馈给上级部门领导，为企业的经营活动的总结和决策提供可靠依据。

绝大部分人都过分相信自己的记忆力，以为自己能够把这个解决方案记住，但实际上他很快就忘记了，等到第二次、第三次再遇到相同的问题时，还是束手无策，或者是同样花费很多时间精力去解决。

记录，催生知识显性化

把信息和数据记录下来，还能带来一个显著的优势，那就是催生隐性知识到显性知识的转变。关于什么是显性知识和隐性知识，我在《今日悉奥》第36期的《从0到1很难，更难的是从1到N》一文中已经作了简单阐述。显性知识，我们比较熟悉，就是已经用书面文字、图表和数学公式表述出来的知识，比如我们的一些培训课件、指导手册、规章制度等。但知识的另外一大半是隐性知识，它是没有被表述出来的知识、技能、秘诀等。比如前一个分公司研究出来的问题解决方案，只有他知道，别人都不知道，这就是隐性知识。

注重记录，能够将一些看不见摸不着的方法心得明明白白地落实于纸面上，能够将它们转化成看得懂、学得会的显性知识，从而方便知识的传播、积累和提高。

如果企业能够长期坚持记录各种数据信息，多年下来，就能逐步建立企业的知识库、企业的大数据，形成一个完整的知识管理体系，推动组织的学习和发展。今后，遇到问题，大家就可以方便地找到之前类似项目的复盘报告和记录，以“站在巨人的肩膀上”的姿态，来指引我们的下一步工作，不犯曾经犯过的错误。

一碗兰州拉面中蕴藏的管理学——平台思维

文 / 黄锡 副总裁

你一定吃过兰州拉面。兰州拉面在中国一直都很有名气，是跟全聚德和狗不理并列的中华小吃。那如果问你，兰州拉面是哪里人开的？你也许会说，这还用说嘛，肯定是兰州人开的。

其实不对，市场上大部分的兰州拉面，其实都不是兰州人开的，而是一个叫做“化隆”的地方的人开的。化隆是个什么地方？它是青海的一个国家级贫困县。既然穷，化隆人当然想要出门去闯一闯。第一个走出去的人的是化隆县农民韩录。1989年，韩录听说在南方的穆斯林吃不到清真餐，于是揣着7000元钱到厦门开了一家清真拉面馆。当时拉面并不被人们所接受，韩录只好在拉面馆门口展示拉面技艺，逐渐吸引到顾客，开始挣钱。第一年，他的纯收入就达到了5万元。

自从韩录赚到钱以后，化隆人看到了挣钱新方式，那就是拖家带口，出来卖拉面。但他们买的拉面不叫“化隆拉面”，因为化隆名气小，没什么人知道，而当时大家对于“兰州拉面”的接受度高，大家都觉得拉面就是应该兰州的，于是化隆人就卖起了“兰州拉面”。

化隆县政府网站上有一个数据，今天化隆县有30万人，12万人分布在全国各地做拉面，每年总产值将近100个亿。就这样，兰州拉面在化隆人手上发扬光大了。

那为什么偏偏就化隆人卖拉面，其他地方的人也可以卖啊？这是因为，其他地方的人卖拉面不赚钱。这是为什么啊？这儿就不得不提到化隆卖拉面背后的一个强大的平台支持系统。

这个支持系统分成四个方面：知识传递、流程配合、经济支持、后勤服务。

首先是知识传递。一个化隆人，背井离乡来到一个陌生的城市开店，会面临大量实际的困难。比如，店铺怎么选址？怎么控制成本？一碗面到底该放多少牛肉？一袋面粉做多少碗面？套餐和凉菜怎么设计？这背后需要大量的知识。只要其中的任何一项知识不了解就贸然开店，就有

≫ 悉奥涂料——浙江杭州万胜悦青蓝锦轩

可能不赚钱。开一家兰州拉面的知识，从哪儿来？靠的是一个紧密的同乡互助网络。一个人挣到钱以后，就把亲戚朋友也带出来。出来后，第一年做跑堂的伙计，第二年做拉面的厨子，第三年自己开店当老板。就在这样的传帮带中，拉面知识就这样传递下去，一家家拉面店就这样扩张下去了。

其次是流程配合。做过小生意的人都知道，到政府办事窗口办业务是最为麻烦的，可能要来来回回几趟才能办成。拉面户在异地办理各种业务的时候，也常常处处碰壁，耽误时间精力和金钱。2000 年前后，化隆县政府介入帮扶拉面产业。当时的政府给外出的人们做了一张“通关文牒”。在劳务输出证上写了一篇“县长致辞”，恳请本县人员所到之处的地方政府，对他们尽可能地提供帮助。接着教育、林业、土地等 9 个部门都盖了公章，证明持证人员身份合法，请当地接纳、照顾。有了这张通关文牒，拉面户的开店事业顺畅了许多。

第三个是经济支持。开一家拉面店，资金是最大的问题。但化隆人只要做拉面，就可以申请无抵押的贷款，第一年的利息由县政府出。每年政府的利息补贴就有 500 万。这对一个贫困县来说，可不是小数字。所以，化隆人开拉面店，可以零成本起家。县政府也不亏，把贫困的农村人口送出去，他们会抱着钞票回来。当地有种说法：“送出去 10 万人，每年回来 1 个亿。”

最后，还有后勤服务。化隆人拖家带口出门闯荡，他们的住房问题怎么办？他们的子女就学问题怎么解决？于是，化隆县在全国五十多个地区设立了拉面办事处，专门负责拉面户的后勤工作。帮拉面户租房子、签合同、办贷款，解决子女的上学问题，让拉面户可以安安心心地在当地办拉面店，没有后顾之忧，可以说是一条龙服务。

原来，表面上一家简简单单的拉面店，背后却隐藏着一个巨大的系统支持平台，有同乡互助，也有政府扶持。靠着这个平台，撑起了“兰州拉面”这个巨大的产业，拉面户们也获得可观的经济收益。如果你没有这个平台的支持，可能办起了拉面店也不赚钱，这就是为什么其他地方的人很少开拉面店。

我们从“兰州拉面”这个例子里，看到了“平台”的力量。如今，已经有越来越多的企业通过搭建服务平台，打造起自己独特的商业模式，从而吸引优秀外来资源加入，创造共赢局面。比如罗辑思维推出的得到 App，就是一个知识服务平台。得到搭建起知识付费服务系统，吸引头部优秀学者加入，并通过制定严格的品控管理，为用户提供优质的知识产品，最终达到得到、老师、用户三者共赢的局面。悉奥涂料也搭建起涂料生产涂装一体化的服务平台，其根本宗旨就是“你发财，我发展”，让业务经理先富起来，同时创造各方共赢局面。

平台是个人能力的放大器，个人融入平台才能实现事业的腾飞。那么，具备什么样的条件，才叫做“平台”？以个人的思考，平台应该具备四个要素：统一的规则、配套的服务、规模的效应、双赢的局面。

要素一，要有统一的规则。

国有国法，家有家规，平台也不例外，也需要有统一的规则，这是搭台和唱戏双方之间的一种默契。只要符合登台条件的人，在遵守舞台的演出规则的前提下，都应该能登台演出。在兰州拉面的案例中，每一个出门闯荡的化隆人，也都遵循了平台给定的游戏规则，在同乡互助中获得知识积累，在开办店铺的过程中利用“通关文牒”获得便利，在租房和入学上听从后勤组的安排等等。并且，之前受过恩惠的拉面户，也要默契地将这份恩惠传递到后进入的拉面户手上，造就整个行业的集体繁荣。悉奥平台也是如此，有自身的游戏规则，规则以各类规章制度、管理办法以及责任协议体现出来。各方都必须遵守这个游戏规则，才能体现公平公正，生意才能长长久久。

要素二，要有配套的服务。

平台如舞台，舞台有灯光、音效、后台化妆间等等，这些都是一个舞台所必须要提供的服务。平台也是如此，不能提供服务的平台，不能称之为平台。有“台”才能叫“平台”。比如，得到 App 有严格的品控体系，针对每个老师提交的文稿要进行审核。《五分钟商学院》主理人刘润老师曾感慨，得到品控要求实在太严格，一份稿子修改了 50 多遍才通过，这就是平台方提供的品控服务。在建筑涂料方面，悉奥能够提供资金保障、商务谈判、技术支持、督查管理服务、劳务风控等多项服务，保证工程施工能够顺利开展，补足每一个与悉奥合作的个体的短板，发挥各自所长。

要素三，要能产生规模的效应。

在舞台出演的人，比起自己单干，成本要更低，要更能赚钱，不然还要这个平台干什么。平台要能够创造规模效应，铁打的舞台，流水的节目，一旦舞台搭好，规则理顺，服务做好，肯定比单干要实惠。就因为有这么个平台，化隆开拉面店就比其他人开要更有竞争力，更能赚钱，这就是平台的威力。悉奥的平台也必须如此，要做到在悉奥干，要比自己干或者在别处干更有赚头，这样平台的意义才能体现，否则还不如自己单干。

要素四，要能创造双赢的局面。

平台要能长久运营，必然要求搭台方和唱戏方能够双赢。如果搭台方长期无利可图，那还搭什么台呢？如果唱戏方拼命唱戏却也颗粒无收，也就没有下一次的表演了。所以，搭台方和唱戏方，应该按约定进行利润分成，各取所需，或许获得实际利润，或许获得名声和眼球。兰州拉面里面的拉面户解决了自家的温饱问题，也创造了财富，而县政府也从中收益颇丰，“送出去 10 万人，每年回来 1 个亿”。而悉奥平台，也必须本着双赢的目标，让平台上唱戏的人能够赚钱，让他们先富起来，让他们的事业腾飞和发展，只有这样，悉奥的平台才能走得更加高远。

个体能力虽然重要，但在现代社会，个体的力量往往敌不过系统的力量，前者是单点突破，可后者是庞大的网络效应。有时候，与其自己头破血流地去硬干，还不如加入合适的平台，获得系统的支持，能够更快更好地获得成功。平台多多高，事业就有多远。

有色底漆抗美纹纸撕脱性能的探究

文 / 骆凯威、竺英杰 制造中心研发部

摘 要：本次有色底漆抗美纹纸撕脱性能试验中，通过选择不同型号、用量的乳液及不同粒径的填料，发现选择高玻璃化温度（Tg）的乳液和大粒径的填料能有效的提升有色底漆抗美纹纸撕脱性能。前者可以很好的提高有色底漆的硬度，从而降低美纹纸与漆膜间的粘性；后者可以使有色底漆成膜后的漆膜表面较为粗糙，减小了美纹纸粘贴时与漆膜的接触面积，从而降低了其间的粘附力。

关键词：有色底漆、美纹纸、抗撕脱、乳液、填料

在外墙施工中，必须使用外墙底漆，而在某些墙面涂料的施工中涉及到分格、分线等操作，在这类施工中经常会发生美纹纸撕拉过程中底漆涂层被撕脱破损的情况，从而造成墙面涂装的缺陷，尤其在仿面砖漆、真石漆涂料等涂装过程中，由于分格较为密集，出现底漆被撕脱破损的情况更为严重。

在市面上使用的建筑墙面底漆分为透明底漆和有色底漆。透明底漆属于渗透型底漆，具有良好的渗透性，能够很好地渗透入腻子层，从而起到加固腻子层的作用；有色底漆则属于封闭型底漆，对底层有良好的封闭效果，同时具备一定的遮盖力。在底漆的使用中，透明底漆被美纹纸撕脱破损的现象基本可以避免，但有色底漆被美纹纸撕脱破损的现象还是会经常发生，如何消除有色底漆抗撕脱破损成了一个难题。

1 试验部分

试验前对影响有色底漆抗美纹纸撕脱性能的各因素做出了分析，其主要因素为：有色底漆渗透性差、硬度低、粘性大、附着力差；底层使用的腻子强度偏低；施工时，腻子未干透或底漆未干透；美纹纸粘性强度过大、粘贴时间过长等。

通过以上的原因分析，其中底层使用的腻子强度偏低、施工时腻子或底漆未干透、美纹纸粘性强度过大或粘贴时间过长等因素都可以通过规范施工或者通过选择合适的产品来避免撕脱破损现象的出现，而有色底漆渗透性差、硬度低、粘性大、附着力差是本次试验待解决的攻关难题，因此确定影响有色底漆抗美纹纸撕脱性能的主要因素为有色底漆渗透性差、硬度低、粘性大、附着力差。

1.1 主要原料

依据有色底漆的要求，本次实验采用目前市场上五家主流供应商的典型乳液型号作为对比，分别标为：A 乳液、B 乳液、C 乳液、D 乳液、E 乳液；增稠剂、分散剂、润湿剂、消泡剂；填料；色浆。

各典型乳液数据见表 1：

表 1：典型乳液数据表

乳液	固含量（%）	粘度（Ps）	Tg（℃）	MFT（℃）
A	47±1	1000 ～ 4000	32	25
B	46±1	500 ～ 2000	34	27
C	47±1	1000 ～ 4000	35	27
D	46±1	250 ～ 2200	33	27
E	48±1	1000 ～ 3000	34	29

1.2 主要仪器和设备

砂磨、分散、搅拌多用机；ACS-D11 型电子秤；美纹纸等。

1.3 有色底漆基础配方

试验所用的有色底漆基础配方，见表 2：

表 2：有色底漆基础配方

序号	原材料名称	用量
1	水	290 ～ 350
2	增稠剂	4 ～ 8
3	助剂	5 ～ 10
4	乳液	250 ～ 450
5	填料	200 ～ 300
6	色浆	20 ～ 50

1.4 样板制作

① 选择批刮过外墙专用腻子的水泥试板，在同一试板面上的不同区域滚涂一道由上述配方不同原材料配制的有色底漆，并放置室内常温条件下干燥 24h。

② 在干燥后的试板每一个有色底漆面上分别粘贴美纹纸（本次试验所用美纹纸都为同一公司同一型号的美纹纸）。

③ 在试板底漆面上进行一道外墙平涂漆的涂装，涂装完毕后放置室内常温条件下干燥 4h。

④ 重复①、②步骤，更换③步骤中的外墙涂料漆，如选用真石漆、水性多彩涂料等，涂装完毕后放置室内常温条件下干燥 4h。

1.5 测试方法

将样板制作③、④步骤中制得的试板干燥 4h 后揭开粘贴在底漆上的美纹纸，观察在一定长度美纹纸范围内，有色底漆漆膜被撕脱破损的情况，本次试验选择观察的长度范围为 30cm，破损点数越多则抗撕脱能力越差。

1.6 乳液品种对性能的影响

整个试验主要从解决有色底漆漆膜硬度、粘性和漆膜与美纹纸有效粘贴面积方面着手来提高有色底漆抗美纹纸撕脱的性能。

试验首先为确定乳液型号，根据表 2 所示的基本配方，本次试验中选用 200 目的重质碳酸钙作为主要填料，并且填料总用量固定为 250，再分别选用 A、B、C、D、E 五个型号的乳液配制成有色底漆，首次制备样品时，我们将加入乳液的用量定为 350，然后对由不同型号乳液所制备的有色底漆样品进行初步的抗美纹纸撕脱性能测试，测试结果见表 3：

表 3：抗美纹纸撕脱性能测试

乳液	A	B	C	D	E
美纹纸撕脱性（破损点数）	2 ～ 5	2 ～ 5	0 ～ 1	3 ～ 7	6 ～ 10

从表 3 中可以看出，C 乳液抗美纹纸撕脱性能最好，A、B 乳液次之，E 乳液效果最不理想。分析其原因，可能是因为 C 乳液的玻璃化温度（Tg）较高，高 Tg 值的乳液配制的涂料漆膜硬度高，高硬度的漆膜可以降低美纹纸与漆膜之间的粘性，也就提高了漆膜抗撕脱破损性能。

1.7 乳液含量对性能的影响

本次试验将对乳液品种对性能影响试验的结果做进一步的探讨。在上一步试验中使用 C 乳液配制的样品抗撕脱性能最好，所以此次试验我们选择 C 乳液作为基础配方乳液；填料选用 200 目的重质碳酸钙作为主要填料，并且填料总用量固定为 250，乳液的用量分别选择为：250、300、350、400、450 来配制成有色底漆样品，再分别对各个有色底漆样品进行耐水性、抗泛盐碱性、抗美纹纸撕脱性测试，测试结果见表 4：

表 4：各有色底漆样品耐水性、抗泛盐碱性、美纹纸撕脱性测试表

测试项目 \ 乳液含量		250	300	350	400	450
耐水性（96h）		无异常	无异常	无异常	无异常	无异常
抗泛盐碱性	48h	变色	无异常	无异常	无异常	无异常
	72h	/	变色	无异常	无异常	无异常
美纹纸撕脱性（破损点数）		6 ～ 10	3 ～ 6	0 ～ 1	0 ～ 1	2 ～ 5

从表 4 中可以看出，所有不同乳液用量制备的样品，其耐水性指标都能达到标准要求；乳液含量低于 300 时，样品抗泛盐碱性无法达到标准要求，同时抗美纹纸撕脱性能也不理想；乳液含量在 350 ～ 400 时，各项指标都很理想；乳液含量 450 时，抗美纹纸撕脱性能反而有所下降，分析其原因，可能是由于乳液含量过高使美纹纸与漆膜间粘性增大导致。

1.8 填料粒径对性能的影响

在乳液用量对性能的影响试验中，C 乳液用量 350 和 400 时效果都很理想。考虑到生产成本的因素，在本次试验中，我们选择 C 乳液作为有色底漆基础配方的乳液，其用量定为 350；填料总用量不变，但分别选择 200 目、400 目、800 目、1250 目的重质碳酸钙作为主要填料配制有色底漆样品，然后对各个样品进行抗美纹纸撕脱性能测试，测试结果见表 5：

表 5：不同粒径的重钙对抗美纹纸撕脱性能的影响

目数	200	400	800	1250
美纹纸撕脱性（破损点数）	0 ～ 1	2 ～ 5	6 ～ 10	11 ～ 20

从表 5 中可以看出，选用粒径越细的重质碳酸钙作为主要填料的有色底漆，其抗美纹纸撕脱性能越差，重质碳酸钙粒径大的，其抗美纹纸撕脱性能越好。

分析其原因，是因为选择大粒径的重质碳酸钙作为主要填料配制的有色底漆，其漆膜表面较为粗糙，这样减小了美纹纸粘贴时与漆膜表面的接触面积，从而降低了其间的粘附力，提高了有色底漆抗美纹纸撕脱性能。

2 结语

经过试验测试，选用 C 乳液作为配制有色底漆的乳液，其含量选择为 35% ～ 45%，并以 200 目重质碳酸钙作为主填料所配制得到的有色底漆具有良好的耐水性、抗泛盐碱性等底漆的基本性能以及优秀的抗美纹纸撕脱性能。

我们还对有色底漆实际施工情况做了一定的分析，总结出以下措施也可以一定程度地提高有色底漆的抗美纹纸撕脱性能：

1）有色底漆施工时避开阳光直射墙面来延长底漆的表干时间，从而使底漆能够更好的渗透进腻子层，增加底漆附着力。

2）通过用水保养腻子层，可以提高腻子层强度，从而提升有色底漆抗美纹纸撕脱性能。

在供应商结构影响着房企的成本结构、项目开发模式的当下，招商、万科等标杆房企是如何筛选高质量供应商的呢?

知名房产开发商是如何选择供应商的?

文 / 本刊编辑部

房地产企业的供应商考察是招标采购过程中筛选供应商的第一道关卡。这是对报名供应商是否满足基础投标要求的审查，涉及到供应商的资格评估、管理能力评估、质量管理水平、服务能力、历史业绩案例等多个方面的综合评价。标杆房企都制订了标准化的考察流程、考察内容和评价方法来提高供应商考察的效率，同时还要确保能够真实客观的反应供应商的实际情况。

通过对万科、招商、龙光等房企的供应商考察进行研究，发现：知名开发商可能会从六个方面入手，我们称之为供应商筛选的“六大筛选控制点”。

一、标杆房企供应商考察体系

招商地产早在 2009 年就采用统一的表格对所有供应商考察进行考评打分，并编制出企业规模、专业配套、产品质量保证、质量内控、生产管理、财务状况、合作条件等方面共几十个维度的考评指标。但使用过程中，招商地产发现这一打分模式过于笼统，指标缺乏针对性。

经过不断的改进和创新，招商地产后来完成了对供应商的考察体系重构——共分为三大类、三至五个维度的差异化考察。

以招商地产为研究基础，结合万科、龙光等标杆企业的供应商考察模式，总结出知名房企是通过六个关键点来对供应商进行考察和把控的。

二、供应商筛选 6 大控制点

1 重视初审

在进行供应商考察之前，许多标杆房企会对所有响应的供应商进行一个简单的资格初审，针对于供应商的一些基本能力：包括注册资金、成立年限、资质要求、近三年的生产能力等，进行审评。在这个过程中，除了剔除掉部分不达招的供应商外，同时也明确了供应商初审的专业技术部门。通过对供应商的初审，进一步缩小供应商的考察范围，提高考察效率。

2 明确考察内容

在进行供应商考察之前，还要重点明确考察内容，这包括：资料全面、关键点有针对性、考察需求可执行、避免索要敏感性资料四个因素。大体上知名房企在进行材料类供应商考察时，有如下一些考察内容：

（1）核对营业执照、准用证 / 产品许可证、技术鉴定文件、资质等级证明等资料原件，对有政府部门限制的产品检查其相关证件。所有资料及证件均须复印留存。
（2）企业的生产能力、销售情况及年营业额。
（3）人力资源状况。
（4）认证及获奖情况。
（5）生产设备的先进程度、运转情况及整个生产车间的生产状况。
（6）对产品各主要生产环节采取的控制手段。
（7）产品的主要原材料产地及质量。
（8）生产车间、原材料库房、成品库房的现场管理情况。
（9）主要客户情况。
（10）全国供货运输能力情况。

3 多部门协同

往往，进行供应商考察的工作都集中在采购招标一个部门，但采购招标部门只是采购招标职能的执行部门，并不具备专业性的判断能力。比如在对营销类、工程类、设计类供应商进行考察时，可能相关的营销部门、工程部门、设计部门更能提供专业性的评价。同时，由单一部门进行考察，往往容易滋生腐败的暗区。

基于为项目选择优秀供应商的角度出发，标杆企业更注重多部门联合考察的重要性。

恒大地产就明确要求，单一部门不得进行供应商考察，供应商考察工作需采购、招标、总工室、工程等部门进行联合考察。招商地产的考察原则也提出，所有考察工作至少两个部门三个以上人员参加完成。

4 差异化考察

就像之前提到的招商地产案例，标杆房企在对供应商进行考察时，会针对不同类别供应商设置不同的考察纬度、不同的考察指标。

按照不同类别来设置不同的考察纬度，梳理出针对性的考察指标，更能够体现对供应商考察的客观性，能更加清楚的反应出供应商的综合能力，筛选出来的供应商能力模型与企业项目的招标需要更匹配。招商地产针对不同类别供应商，就梳理出不同的考察维度，如下表所示。

表 开发商针对不同类别供应商的不同考察维度

承建单位	供货商	设计单位
综合实力	质量控制	技术实力
资金状况	资金状况	擅长领域
配合服务	合作条件	团队人员匹配
质量控制	/	配合服务

针对不同类别的供应商设置差异化的考察问卷，是供应商考察的重要发展趋势。

5 一票否决制

包括复地、华远、星河在内的标杆企业在供应商考察表单中，都针对于项目质量、资金、技术服务、管理能力的需求设置了红线条款。在对供应商的考察过程中，一旦发现有供应商不能满足这些维度的红线要求，即对供应商入围进行否决。通过设置红线条款来避免此类供应商带来的合作风险，此类做法也得到了许多房企进行借鉴。

6 量化考察指标

实际的供应商考察过程中，一个最重要问题是：如何明确一个供应商到底该得多少分？这个得分的依据是什么？既然 A 供应商比 B 供应商优秀，那么这个差距能否进行量化？

在供应商考察过程中，评判打分的标准必须进行量化。针对每一个供应商考察，房企都必须设置一个客观的、可量化的评分标准，从而避免在考察过程中，因为一些外在原因，比如供应商接待服务、供应商人员热情程度所带来的感情分和情绪分。

一些标杆经过多年的经验积累，形成了一套完整、有效、可行的操作表单，对供应商考察评价表的每一项指标，都设置了从优到劣的得分情况。

拿万科举例。针对总承包供应商的考察，万科首先将考察维度的每一个指标分为：好（X1.0）较好（X0.8）一般（X0.6）较差（X0.2）差（X0.0）五个得分标准，同时针对五个得分标准的情况进行详细的说明。通过设置合理得分标准，加上详细说明相结合的方式，使得每一个供应商的得分情况得以客观体现，每一个分数的来源有理有据，最终实现对供应商能力的有效评价。

通过对供应商考察前的初步审查，明确考察内容，量化考察指标，同时，考察过程中重视多个部门的联合考察制度，建立起差异化的考察分类和审查性的一票否决制度，能够大幅提升供应商考察工作的效率，同时对于供应商的能力有一个更加客观、合理有效的评价。

总之，开发商和供应商作为房地产行业的甲乙合作双方息息相关。供应商的选择对于房地产开发商的项目建设，企业经营至关重要。而供应商结构更是影响着房企的成本结构、项目开发模式等。作为一个建筑涂料供应商，我们也需要了解房企开发商甄选供应商的新方法和新思路，并有针对性地进行改进和提高，为顺利达成战略合作铺平前期道路。

一、考察组织

参加考察	考察人员			考察时间：2018 年
	考察部门	✔采购部 □成本部 □	项目部	□工程客服部 □ 部
考察单位	被考察单位名称		联系人	联系方式
	类别	✔材料设备（✔制造商 □代理商）	□其它	

二、主要业绩复核

序	业绩合同名称	复核结果	备注
1		合同额_ _元 □通过 □未通过	
2		合同额_ _元 □通过 □未通过	
3		合同额_ _元 □通过 □未通过	

注：如还有其他业绩合同可以自行增加填写相应内容。

三、被考察供应商公司的重视程度

□董事长接待 ✔总经理接待 □副总经理接待 □部门经理 □部门经理以下人员接待

四、工程实例考察

序	考察项目名称	质量管理	成品保护	不良行为	客户评价	总包管理/与其他分包的配合	工程资料
1							

五、工厂考察

序	生产办公环境	工人数量	主要原材料进场实验	半成品/成品检验	生产设备数量	年生产能力	废水、废气、废料处理	供货周期
1								

≫ 万科供应商考察标准流程（材料设备类）

≫ 四明山浙东抗日根据地旧址党员合影

四明山浙东抗日根据地红色之旅

文 / 本刊编辑部

六月底的周末，公司党支部组织公司全体党员及家属赴四明山浙东抗日根据地旧址群等地开展为期三天的红色之旅。

第一天上午从公司行政办公楼集合出发，乘车前往四明山浙东抗日根据地旧址群参观。这里是全国十九块根据地之一，曾有无数革命志士在这里抛头颅洒热血，留下了许多红色革命遗迹，于是，四明山成为了“抗战名山”，这里也被称之为“浙东小延安”，同时还被党和国家列为全国重点建设的百个“红色旅游经典景区”。因此，参观四明山抗日旧址对我们党员学习党的光荣历史、提升自身党性修养是非常有帮助的。

我们一行人参观了浙东区行政公署旧址、浙东军政干校旧址、中共浙东区委旧址、《新浙东报》报社旧址、浙东银行旧址、新四军浙东纵队司令部旧址、谭启龙同志旧居、浙东敌后临时代表大会旧址组成的八大旧址。这里的建筑都是青砖黑瓦木结构房子，极其质朴，毫不起眼，但我们的先烈们就在这样普普通通的民房里，干出了一番为后人创造幸福的伟大事业。导游的一番详细讲解，大家对根据地的组建、发展及活动也有了比较深入的了解。在仔细端详史料陈列室展出的历

≫ 参观谭启龙故居和史料馆

史照片、作战地图、人物介绍时，我们由衷感慨，不由地对革命先烈们冒着不畏牺牲保家卫国铮铮铁骨的赤子之心肃然起敬。

在结束了四明山抗日根据地的参观后，第二天大家前往中国佛教四大名山之一普陀山游览。普陀山素有“海天佛国”的美称，同时也是著名的海岛风景旅游胜地。清代裘琏描写了普陀山十二景：短姑圣迹，佛选名山，两洞潮声，千步金沙，华顶云涛，梅岑仙井，朝阳涌日，磐陀夕照，法华灵洞，光熙雪霁，宝塔闻钟，莲池夜月。

普陀山佛教属性吸引了一大批佛教信徒不远万里来此烧香拜佛，也因其美景吸引了许多游客来此旅游玩耍。普陀山景区是一个独立的岛屿，凡是登岛都要轮渡过去，因此岛上车辆很少，游人大多徒步游玩，岛内的居民或者工作人员大多骑自行车，大家吹着舒畅的海风，行进在郁郁葱葱的山林脚下，自然有一番无比的惬意。然而果真的登上了山，也就没有那轻松了。普陀的景区虽然看起来并不算很大，但好多路程都要登山，如果平时没有注重锻炼，猛地走起来，免不了脚软背酸。半路中，望着蜿蜒曲折不断蔓延看不到尽头的山间石板路，而自己的双脚又不争气地颤颤悠悠，全然没了闲庭信步的悠然，继续前行真的需要一种勇气，此时的旅游俨然成了一场修行。

在游玩普陀山之后，大家还顺道去了朱家角沙滩广场看看海，吹吹风。

难忘而短暂的旅途结束了。大家重整旗鼓，拖着疲惫的身体踏上返程之路。此刻，为期三天的四明山浙东抗日根据地红色之旅到此圆满结束。

≫ 普陀心字石集体合影

≫ 悉奥代表们饱含深情地诵读《春风里的中国》

“不忘初心跟党走，红色经典永传承”经典诵读暨“七一”表彰大会

文 / 本刊编辑部

为隆重纪念中国共产党成立 98 周年，回顾党的光辉历程，进一步激发广大党员干部爱党爱国的革命热情、强化干事创业的责任担当，6 月 28 日下午，由中共杭州市临安区高虹镇委员会、杭州市临安区高虹镇人民政府主办的“不忘初心跟党走，红色经典永传承”经典诵读暨“七一”表彰大会在虹桥村委文化礼堂隆重举行。高虹镇主要领导、两新党组织等领导参加。

本次活动在重温入党誓词中开幕，高虹镇党（工）委书记吕云燕总结了高虹镇这几年开发建设取得的成

≫ 镇党委书记吕云燕为活动致辞

≫ 全体重温入党誓词

绩，从确立新目标新理念、体现新作为新担当等方面对全体党员提出了新的要求。活动还表彰了 8 家先进基层党组织和 43 名 2018 年度党员积极分子。悉奥党支部荣获先进基层党组织，副总裁黄锡荣获 2018 年度党员积极分子。

在随后开展的经典诵读活动中，公司法务审计中心楼海啸、营销中心董钰萍、韩炯、潘煜聪、苏荣杰、制造中心骆凯威六人代表公司党支部，饱含深情地诵读了《春风里的中国》。诗歌抒发了祖国发生了让世界刮目相看的新奇迹，穿越历史激荡 40 年，响彻了壮阔的新时代。各党支部代表们深情的诵读，极具感染力的表现，赢得在场观众们一阵阵热烈的掌声，将整个活动推向了高潮。

活动的最后是由勤劳而又智慧的高虹人民高虹求真联谊社团为大家带来一场视觉盛宴灯光秀。至此，本次“不忘初心跟党走，红色经典永传承”经典诵读暨“七一”表彰大会到此圆满结束。

公司党支部将以本次活动为契机，把红色经典中的思想和精神力量运用到工作中，为公司发展再写新篇章。

≫ 悉奥党支部荣获先进基层党组织

≫ 认真聆听现场经典诵读

抓党建促发展，展悉奥新风貌

文 / 喻光炎 悉奥党支部书记

党的十九大明确指出：党的基层组织是确保党的路线方针政策和决策部署贯彻落实的基础。随着十九大的召开，伴随着党建学习的热潮，公司这个基层党组织，要建设成宣传党的主张、贯彻党的决定、推动改革发展的坚强战斗堡垒，这已成为我们砥砺前行的目标。习近平同志在关于“把抓好党建作为最大的政绩”的重要论述中，深刻阐明了新形势下党建工作的重要地位。如何将党建优势转化为推动公司发展，是公司党支部书记抓党建的必修课。以下就如何提高基层党支部书记如何抓好党建工作，谈几点粗浅的认识与体会。

一、围绕公司生产经营发挥作用。

应把保证公司生产经营和各项任务的完成作为党建工作的重要内容，教育、引导和组织党员在生产经营中发挥先锋模范作用。一是帮助公司在生产中攻坚克难。在日常工作中，积极主动解决问题，遇到问题不回避，正面面对问题，千方百计解决问题；二是主动协调员工与公司的关系。党支部要加强组织与员工的沟通，干部要经常深入生产一线，倾听群众呼声，了解和帮助职工在工作和生活中遇到的实际问题，与人民群众同呼吸、共命运。三是基层党员干部要发扬主人翁意识，发挥表率作用，在日常工作中，要以人为本，从尊重人、关心人、理解人出发，在公司内部建立新型人际关系，建立起互帮互助，争做先进，争做表率的良好氛围，从而维护公司的稳定，保证公司生产经营的正常运转。

二、大力加强支部的自身建设。

加强新形势下党员教育管理工作，坚决执行和完善党支部的组织制度、生活制度、监督制度和日常工作制度。认真组织开展“三会一课”，特别是开好组织生活会、支委成员、中层及以上管理人员在会上要认真开展批评和自我批评，取长补短形成合力，要通过加强自身建设，充分发挥好党支部的战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，努力探索新形势下在新的社会阶层中发展党员的方法和途径。

三、树立典型，扩大示范带动作用。

一个党员就是一面旗帜，一个支部就是一个堡垒，在平时工作过程中，教育大家要以一个党员的身份来要求自己，困难面前上前一步，利益面前后退一步。在平凡的岗位上，争做一个凸显时代特色的先进个人。以自身为榜样，激励广大职工为公司多做贡献。

四、作为支部书记，努力提升自身素质。

要提升总揽全局的能力。作为基层党支部书记处于领导班子的核心和主导地位的“班长”，要敢于总揽全局，善于总揽全局，要有一种高瞻远瞩的战略眼光，站在全局的高度观察和处理问题，既立足当前又放眼未来，做到对每个成员的特长和优点了如指掌，扬长避短，充分调动其它委员的积极性。工作中要有“大将风度”，放权、放手、放心，使每名党员各展所长，从而形成人人心情舒畅、个个奋勇争先的良好局面。

≫ 党员们参观四明山浙东抗日根据地史料馆

要增强维护团结的意识。支部书记作为基层党支部的“班长”，必须具有宽阔的胸襟，包容的肚量，谦和的态度。工作中，取得成绩和出现失误都是常有的事，但如何对待成绩和失误也是一门学问。作为“班长”，首先要心胸宽阔，不揽功诿过，“一班人”工作有成绩时，要勇于把功劳归为大家，当“一班人”工作出现问题时，要主动承担责任，但是这并不意味着对班子其它成员放任不管，该批评的要批评，该较真的要较真。同时，“班长”要时刻严格要求自己，处事要公正、公平，端平“一碗水”，把好“一杆秤”，注意用自身的人格魅力去影响同志，凝聚人心。只有这样，才能在班子中树立起自己的良好形象，工作起来才能得心应手。

总之，作为基层党支部书记，要始终把党建工作作为推动公司各项工作健康发展的基础性工作来抓，不断研究新情况，解决新问题，提高党员干部的理论素养和业务能力，增强党支部的创造力、凝聚力和战斗力，同时以党建带队伍，以队伍促行政，实现党建、队伍、行政和公司整体工作的全面协调发展。

尽心尽职，勇当先锋

文 / 黄鑫 直销二分公司经理

作为一名共产党员，究竟如何发挥党员的先锋模范作用？有的同志认为，党员就要区别于普通群众，必须要做出一番轰轰烈烈的大事业才叫先锋模范作用。我觉得并不完全是这样，如果能够做出一番大事业那当然是最好，但是在新的历史时期绝大多数党员都工作在普通的岗位上，特别是在企业工作的职员就更是如此，那么像这批党员应该如何发挥党员的先锋模范作用呢？

我觉得应该在平凡的工作中体现，立足本职岗位，尽心尽职、作出表率，争创一流的工作业绩，就是发挥出了党员的先锋模范作用。我认为可以从以下几个方面入手：

一**是树立崇高的理想信念和正确的奋斗目标**。党员干部要想发挥好先锋模范作用，必须全面提升自己的政治情怀，以强烈的政治责任感和历史使命感当好“排头兵”。党员干部要深入学习马克思主义理论和习近平新时代中国特色社会主义思想，深刻领会共产党人“不忘初心、牢记使命”的重要要求，牢固树立和践行“全心全意为人民服务”的宗旨意识，始终保持与人民群众想在一起、干在一起，以实际行动彰显共产党员的先进性。

二**是珍惜岗位，尽心尽职**。不管你是高层领导还是中层干部，无论何时何地，都必须珍惜自己的岗位，热爱自己的事业。作为一名党员，在本职岗位上发挥党员的先锋模范作用，就要奉献的比别人多一点，为了党的事业，企业利益，不计报酬，发自内心地去为社会、企业和他人做一些事情。

三**是增强业务素质**。新时代的党员干部所面临的工作日益广泛而复杂，如果我们有了理想、有了目标而因自己的知识不够、能力不强、办法不多等自身因素导致不能去实现，那么一切都是徒劳。因此，学习很重要，我们不光要掌握理论知识，还要在提高实际工作能力上下功夫，只有同时具备丰富的知识储备和强大的工作能力，才能更好的为他人提供帮助、为企业创造价值、为社会主义建设作出贡献。

如何在平凡的岗位发挥党员的先锋带头作用

文 / 徐森 直销六分公司经理

我自豪我是一名中国共产党党员，在入党宣誓的那一刻，我告诉我自己要时刻牢记党员职责，牢记牢记党员使命。在工作中，发挥自身特长，为新时代祖国建设岗位中奉献自己的一份力量。作为一名党员，新时代和平时期党员又如何发挥党员自身的先锋模范作用呢？作为今天的议题，我也简单发表一下，个人的观点。

首先我们应该从实际出发，兢兢业业的做好自身工作，平凡岗位做不平凡的自己。党员在平凡的岗位奉献自己的力量，努力将自己打造成为了新时代的中坚力量。做为一名老党员，更应该以身作则，时刻牢记党章党纪，处处做在前，使党员的先进性体现到平凡的工作中去。悉奥党支部是我们党员基层的家。坚持党性原则，在悉奥大家庭要乐于奉献，注重自身素质及能力的培养，加强党员党章的学习。党员的的模范先锋模范性在平凡的工作中应充分做到：

一、遵章守纪，严格遵守公司的各项规章制度。

公司的规章制度，并不是空壳，俗话说：没有规矩不成方圆，公司制定规章是公司发展需要而建立的。公司的规章制度是公司多年管理经验的积累。我们只有充分的执行才更能体现公司规章制度约束性，党员更应该严格的遵守，公司的各项规章要靠大家自觉的去执行，奖罚制度也只是公司管理形式的一种体现，党员要带头遵守，不应该带头违规违纪。比如说公司的上下班打卡制度，公共场所不允许抽烟制度，6S 管理制度等等，我们要有严格的自律性，公司的管理才能更上一个台阶。

二、工作中的素质能力培养。

切实做到工作中细致入微，虽然在平凡的岗位，要做好先锋带头作用，处处走在前，做在前。听从组织安排，作为销售部门的一员，要力争业务知识走在前，努力提升自身业绩量，坚决不拖公司后腿，注重团队意识，爱岗敬业！我们只有不断的学习基本业务知识，才能与时俱进，才不会被社会大环境所淘汰。不能局限于现在，止步不前。理论结合实际，在工作中创新，在实践中创新。要以党员的党风党纪约束自己，不当面一套背后一套，多提一些对公司有意义有创新的建议，坚定信念，持之以恒。

三、坚持党性原则，不忘初心。

在日常工作中，我们要时刻坚持党性原则，党员的模范性在哪？冲在前，做在前。实事求是，廉洁奉公。不搞小团体，不做有损公司利益的事情。不发表违背国家和公司不利的言行。充分做好合格党员的思想意识，公司制定的政策严格执行，积极参加公司组织的培训学习和活动。乐观积极向上的工作。在复杂的市场环境下，充分适应当今时代发展潮流，也深知党员身份的内涵，也深知党员的模范作用是什么。我们要把党员职责充分体现在日常的生活工作学习中，牢记使命，不忘初心。

≫ 摄影——牵牛岗之夜

管理自己，开启心智，获得精进
——《把时间当作朋友》读后感

文 / 黄锡 副总裁

初读李笑来的这本《把时间当作朋友》，有一种奇妙的感觉就是，仿佛被打通了任督二脉。对于时间管理这个命题，大多数作者会从方法论、管理术入手，教你一种管理时间、节约时间的方法，但是却很少能够体察到，作为大部分的读者而言，根本就没有办法运用好这些方法论。

或许原因有很多，但归根结底只有一个，读者的心智尚未开启，尚不能很好运用这种方法。就好像一本九阳神功的心法秘籍，给普通人看根本没有用，只有给已经有了内功基础的张无忌看了才能发挥心法的巨大威力。

李笑来高屋建瓴地从思维方式、心智、大脑等方面入手，教给我们的根本就不是一个时间管理术，也不要被书名《把时间当作朋友》给欺骗了，其实他教我们的是，如何开启一个人的心智，如何管理好我们自身，如何获得自身的成长。

心智的开启，其实就是俗语所说的“开窍”。我们不用过多纠结什么是心智的开启，或者其

定义是什么，只需要理解，心智的开启，是世界为你打开了新的一扇门。李笑来以小时候报名计算机班为例，他妈妈比较开明，觉得这玩意有用，就花了在当时看来是一大笔钱的 10 块钱报了名，而别的家长就觉得这东西没什么用。

结果，这不起眼的计算机课程在李笑来的脑海中埋下了编程的种子，这项技能在他后来出版《TOEFL 核心词汇 21 天突破》这本书时发挥巨大的作用。你看，蝴蝶效应就这样不经意间发挥着作用了。

埋下种子，等待日后发芽结果，这是一个有心智的人会做的事情。而没有心智的人，只会偷懒、侥幸、等待，奢望着天上能掉下一个苹果。这两者有着本质的不同。

有心智的人，会乐于尝试学习新东西，踏入一个个新领域，或许在不久的将来，不同知识的交融以及不同领域经验的整合会带来意想不到的收获，焕发出不一样的人生。

美国前总统里根就是一个跨界高手。大学毕业后，里根成为一名电台体育播音员，他拥有出色的表演能力，仅靠球场传来的收报机文字讯息就能在广播室靠发挥想像力来解说比赛；因他出色的表演能力获得好莱坞的一次试镜，成功进入了华纳兄弟电影，当起了电视和电影演员；当演员的途中还服过兵役，当过空军，后来又去当电影协会的主席，还当过州长，最后去竞选美国总统；最终在竞选中击败卡特而获胜当选第 40 任美国总统。

里根走的每一步都为下一步做好铺垫，砌的每一块砖都是他成功的基石。我想，里根未必从小就有当总统的伟大理想，或许只是他的一个不经意间的小念头在说，“要不我去试试那个看看？”走出去了，你开启了一个新世界；不走，你仍然停留在自己的小世界。

所以回到开头说的，如果心智尚未开启，看再多的时间管理术还是没有用的，因为大脑还依附于原先那种旧思维，还是旧思维的傀儡，旧思维的本质就是不想改变。大脑仿佛在说，“这方法好是好，但我做不到，我不想改”。你没办法叫醒一个装睡的人。

而李笑来的方法不是温柔地叫醒，而是粗暴地上来就打，打到你服。你看，这一下子就当了主人，控制了你那不服管的“大脑”。我们要控制我们的大脑，大脑并不是我们，大脑只是“属于”我们而已，主仆关系很重要。

现实的真相

书中谈到，什么是现实？现实就是把鸡汤给倒了，不扯那些励志的、煽动性的文字，只把赤裸裸的现实给你看。那么，关于心智方面有哪些现实的真相呢？

第一个真相就是“速成绝无可能”。

这个结论结结实实地扇了很多喜欢速成的人的脸，包括我。无论在何种领域，只要涉及学习提升，我都喜欢研究速成的方法、快速的捷径，因为理由很简单，工欲善其事必先利其器，磨刀不误砍柴工。只有用正确的方法，才能取到最快速的提高。

但事实是，为了走捷径而浪费大量的时间在寻找捷径上，反而裹足不前。而且，即使找到了捷径，往往也是需要投入大量的练习的，并非可以一步登天。所以，诸如《××7 天从入门到精通》、《21 天练成 ××× 》等等，都是扯淡，无非是夺人眼球的营销文案而已。

喜欢速成是人的天性，人无一例外地喜欢立刻得到反馈，得到满足。但事实就是这么冷酷，有些事必须花费时间和精力下去，才能收获。我们必须告诫自己：我需要时间，我没办法一蹴而就。

但是，另一方面，入门是可以速成的，而且必须要做到速成！迅速掌握某领域最低必要知识然后持续实践，是很有必要的。在领域的门外不停敲门但始终迈不进去，毫无意义。什么是最低必要知识？打个比方，滑雪的最低必要知识就是身体重心放低，双脚内八字减速，八字越大，减速越明显。只要掌握这丁点儿知识，你就能滑雪了，你就入门了，你就能体会到高速冲下山坡的那种畅快淋漓了，你也就开启了一扇新世界的大门。

入门是可以速成的，而且必须要做到速成！迅速掌握某领域最低必要知识然后持续实践，是很有必要的。在领域的门外不停敲门但始终迈不进去，毫无意义。

第二个真相就是“交换才是硬道理”。

天底下没有免费的午餐。想要一样东西，就必须用另一样东西来等价交换。一分耕耘一分收获。因此，想要获得精进、获得成功，也就没有速成的一说了，都必须拿时间和精力来换。起初，没有能力、没有经验、没有关系，怎么办？只能拿自身现有的东西去用、去积累，积累到一定程度后再去换。

初入职场的年轻人，工作能力不见得有多强，薪资要求反而一大堆，嫌这嫌那，觉得公司亏待了自己的才华。殊不知，自己有几斤几两，公司全看在眼里，工资的高低就是自身价值的最直接体现。所以，与其自怨自艾，不如花时间去积累，假以时日，能力长进，市场自然会给予公道的价格。这就是等价交换。

第三个真相就是“完美永不存在”。

完美是一个借口，是很多人拿来辩解自己为什么完不成任务的借口。或者，他们说要追求完美，所以一些事情没法做到完美的时候，不如不去做。或者，为了追求完美，大大延误了项目进度，导致最终项目失败。

无论哪种情况，完美都是无意义的，只有把事情做完成了，才是真的有意义。在把事情做完的前提下，再来努力追求完美。完成比完美重要。

第四个真相就是“未知永远

存在”。

就科学而言，我们似乎习惯永远有未知的存在，但是就我们正在学习的某个领域而言，如果有一星半点的未知因素在那儿，会让我们徒增不少压力。在编程语言中，无处不在的“foo”、“bar”等无意义的怪词，新手可能就此卡壳，摸不到头脑。在英文阅读理解中，某些词汇反复出现，但你就是不知道它是什么意思。

我们不能在碰到未知的时候就钻牛角尖，想方设法立刻弄懂这个未知因素，其实很多时候往往是徒劳的。有些问题在当下就是无法解决，就是一直以“未知”存在，也许在不久的以后，会以“灵机一动”、“醍醐灌顶”等形式突然领悟。在未来的某刻解开当下的未知，其实代表着你一直在积累，一直在成长。

第五个真相就是“现状无法马上摆脱”。

世界上 80% 的职业并不依赖于天分，更可能甚至几乎只依赖积累。

如果你现在的工作并非你的理想，就敷衍了事地凑合着上班，并骑驴找马想换份工作，那么即便你找到了你的梦寐以求的工作也是从零开始、毫无竞争力，最后只不过是一切清零，重新开始。

接受现状才是最优策略——有什么做什么，有什么用什么；做什么都做好，用什么都用好。不要常常觉得苦，而要想办法在任何情况下找到情趣——快乐是一种本事。

第六个真相就是“与时间做朋友”。

与时间做朋友的方法很简单：用正确的方法做正确的事情。如果做的事情是正确的，效率低一点也没关系，因为一直在进步。怎么判断所做的事情是否正确？核心只有一个：看它是否现实。

上面提到的几个真相都是现实可观存在的，不得不坦然面对并且接受。通过思考反省，我们会越来越善于甄别不现实的念头，进而摆脱它们的影响。

你所谓的阅读能力，只能算“识字”

学习是作为人一生都无法回避的话题。如果我们不想沦为社会边缘人，就必须学习新东西，才能与这个社会接轨。现在的年轻人，如果说不懂点互联网知识，不会玩微信，简直是不可想象的。

很多人讨厌学习，缺少主动学习的意愿，除非是社会大潮涌过来，其他人都那么做了，那么他才会被动地学点东西，做一个后知后觉的人。书中谈到一个例子，说是李笑来鼓励他朋友花 10 分钟去学习一下 Google 搜索的通配符，但是朋友仍然不愿学，觉得没什么用。

因为很多人还是不明白，学习是投资回报率最高的一个行为。越早投资学习，因时间和复利的因素，自身获得的成长越是巨大。

学习，或者具体来说，学会一项技能，无论它多少简单，学会了之后总能够给学习者带来些许不同。一旦有了这个原点，有了这个最初的萌芽种子，或许今后的发芽就是时间问题了。

《盗梦空间》里就谈到了“植入”的概念，在脑海中植入一个观点，之后就会慢慢深根发芽，最后改变当事人的观念和想法。我们学习某个东西也是一样的道理，开始并不知道它是否有用，但如果这新东西真的有用，那对我们而已就是开启了一个新世界的大门。

所以，千万不要拒绝学习！

学习的方法有“试错”、“观察”、“阅读”，还有“思考”。用试错去实际地感知世界，用观察去学习标杆，用阅读开拓心胸视野，用思考去开启心智。

从学校毕业后，大部分人的成长依靠自学。自学是一种很重要的能力。从理论上讲，一个人本科毕业之后，应该有能力自学所需要的任何知识。

自学能力的基础是阅读理解能力。很多人不承认自己的阅读理解能力有多弱，事实上所谓的阅读能力只能算是“识字”而已。

阅读看起来简单，其实做起来很难。阅读的时候，大脑需要甄别筛选各种信息，对于有用的信息还需要记忆，旧知识和新知识还要作对比，达到融会贯通。所有的这些能力，都不是一朝一夕就能练成的，是长期练习的结果。

除了阅读，写作能力也在自学能力中占据重要位置。这里的写作指的是写出简洁、有效、准确、朴素、具体的说明性和说理性文章的能力。这种能力很多人非常欠缺。

自学不是目的，目的是要将所学的东西转化为真正的价值，这就需要我们去实践所学知识。学英语而不用，是学不会英语的。任何东西都一样。

自学成才的路并非一帆风顺，而且也不大可能“一分耕耘一分收获”，因为学习的进展和学习的时间并非成正比。起初学习效果非常明显，但是到一个阶段以后，成长非常缓慢，甚至停滞和倒退，这就是高原期，只有继续积累，才能量变实现质变，继续突飞猛进。这样的循环一直存在，成长曲线就在这样曲折中上扬。

烤箱能够主动避孕——相关性和因果性

虽然我们贵为最高级的智慧哺乳类动物，是地球的主宰，但是还是有相当一部分人是不愿意思考的。在能够思考的那一小撮人中，大部分又不能正确地思考。结果就是，社会上的大部分人群是盲从的、无独立思想的、跟风的。囤盐，就是一个很好的例子。网络上屡屡广为传播的各种谣言，也正说明了这个问题。

怎么做才能避免盲从？首先是要避免掉入思维陷阱，要明白什么是概念不清。

如果你和某人聊天，总感觉频道不对，对话鸡同鸭讲，那么很可能你俩对某一个概念的认识是不一致的。所谓的狡辩、偷换概念，正是因为对话过程中偷偷替换了主体概念。

另外，还要懂得分清因果关系。分清因果关系并不简单，因果性和相关性往往混为一谈，不具有独立思考能力就很容易走入误区。

比如，“戒网专家”陶宏开说：中国 80% 的青少年犯罪与网瘾有关。你能据此说出网瘾会诱导中国青少年犯罪？不能。因为缺乏对照组，也就无法判断网瘾是不是犯罪的理由，是不是唯一的理由，是不是最重要的理由。如果此时恰好中国 80% 的青少年又与贫穷有关，那么引发犯罪的到底是贫穷，还是网瘾？这里就犯了归因错误，犯罪的发生是多因素的，不能把理由强加到某个单一因素。

再比如，台湾在 1975 年的时候曾经出现过一些社会问题，有不少高中的少女未婚先孕。大家都知道，这对少女的身心伤害都很大，于是台湾当局就尽量想办法提高她们的避孕措施的意识。一开始当局就先调查生活中有哪些因素影响着青少年主动采取避孕措施，通过调查研究，最终发现了一个奇怪的结论：烤箱对青少年是否主动采取避孕措施影响是最大的。家里拥有烤箱的话，这家孩子更倾向于在越轨时做避孕措施。这结果听上去非常荒唐。

≫ 摄影——彩虹桥

仔细想想，你也应该能想到真实的原因：大家都知道，烤箱并不是一个家庭烹调的必备工具，而且上世纪 70 年代时它的价格也不便宜。所以，那会儿凡是买了烤箱的家庭，夫妻收入都不错，而这些家庭的孩子受教育也会更好一些，更倾向于对未来有更多的考量，也就更懂得如何保护自己。所以，买烤箱和主动避孕之间的高相关性，是因为它背后还存在着一个决定性因素，那就是经济水平跟由此带来的受教育程度。这就是一个相关性不等于因果性的好例子。

不得不说，无法正确地认识因果关系，是造成现在互联网谣言满天飞的其中一个原因。另外，还有双盲测试、自证预言、逆否命题、举证责任等等，多了解一些都能增加我们思考的独立性，就能够多一分独立思考，少一分盲从随大流。

兴趣不一定是最好的老师

都说兴趣是最好的老师，它激励着我们将事情做好。但有时候，情况正好相反，是因为我们把事情做好了，才会产生兴趣。

有些事情我们没兴趣，恰恰是因为那件事情我们做不好。因为做不好，挫折感强烈，所以才越来越不喜欢做这件事情，最终结果就是兴趣全无。

有些事情我们没兴趣，恰恰是因为那件事情我们做不好。因为做不好，挫折感强烈，所以才越来越不喜欢做这件事情，最终结果就是兴趣全无。

所以，对一件事情有没有兴趣，其实并不重要，重要的是我们得去做好它，把它做好了，自然而然就会产生兴趣，而兴趣进一步促使我们继续投入努力，形成了正激励循环。

很多人刚好相反，先是对某事萌生兴趣，试着去做做看，做的过程中碰到一大堆困难，渐渐就退缩了，兴趣也消磨干净了，这件事情也就无疾而终了。别人问起来就说，“这件事我提不起兴趣”。整一个负激励循环。

有没有兴趣，不重要，重要的是要坚持做下去，做出成绩了，自然就有兴趣了。所有学习上的成功，只靠两件事——策略和坚持，而坚持本身就是最重要的策略。

坚持的过程中，方法究竟有多重要？其实以大多数人的坚持程度之低，根本用不着谈方法，坚持到底就是最好最优的方法。方法在此时已经不重要到几乎可以忽略的程度。

浮躁的社会，大家都在追求速成方法、找捷径，但忽视了事物的本质——速成绝无可能。越是高深的技巧能力，越是不可能速成，不停地在方法与方法之间切换浪费时间，还不如认准一种方法，即便不是最高效的，但只要坚持下来，同样能取得非常惊人的效果。慢，反而是快。与其不停寻找方法，不如现在开始，马上行动。从现在开始，总不会太晚。

以上就是我在阅读李笑来《把时间当作朋友》的一些心得感悟，与大家交流学习。

情绪，要试着让别人看到

文 / 胡霞 行政中心综合办

我一直觉得，结婚早的感觉就像，自己还是个娃，却马不停蹄地当上了妈。结果就是，不但要在事业上求得发展，还要在教育和照顾孩子方面付出很多精力。原本体质一般的我在超负荷的运转中，不知不觉就进入了亚健康状态。记得刚生娃不久，三天两头跑医院，不是娃生病了，而且我自己生病了。

做一个好妈妈，是一件劳心劳力的事情。白天上班，回家带娃，娃的吃喝拉撒睡大小事情都要自己管，两点一线，自己仅有的一点私生活也牺牲了，有时候就连和小姐妹吃个饭的时间都没有。而且，晚上压根就不能好好睡觉，刚要睡，娃就醒了，刚睡着，娃又要盖被子了，刚闭眼，娃又醒了，每晚醒 N 次，真的感觉还没睡着就天亮了，然后起床上班。我都不记得这段时间是怎么挺过来的。

身体上的疲惫也引起了心态的变化。本来脾气就不太好的我，又遇到一个不受控制的娃，有时候情绪崩溃，真的直接吼过去了，但吼完又感到内疚，可下次依旧忍不住要爆发。有些时候静下心来想想，其实很多时候并不是娃做了什么多大的错事而去发脾气，而是生活和工作的压力积累久了，把压力都迁怒在娃的头上了。在大发脾气之后，自己的情绪是得到了发泄，可留给孩子的又是什么呢？也许是一个错误的示范，是不能自控，是暴躁的脾气。

后来我看过一篇关于妈妈情绪的文章，文章里有一句话记得很清楚“三岁以前的经历，对一个人影响深远，将深深沉积于一个人的内在，甚至能够驱动余生的感觉的行为。若一个人的自我在幼年受到损害，可能终身会有情绪问题”。

如果妈妈自己都无法好好的管理自己的情绪，是一个情绪化的人，时不时就会表现出焦虑、暴躁，或者发脾气乱扔东西，逮到谁骂谁，那么娃在这样的环境中成长，他会觉得自己未来不可预测，并且严重缺乏安全感，甚至还会见样学样，妈妈怎么做，我就怎么做。以后要是不给我买玩具，我也发脾气、扔东西，因此作为一个妈妈控制自己的情绪还是相当重要的。

在认识到自己的情绪处理的不妥之处后，我也进行了反省，也翻阅了一些育儿书籍，或者与一些跟我一样的年轻妈妈交流。之后，我的情绪处理能力就大为改善，我了解到在自己情绪不太好的时候，首先要做的就是及时自我疏解，可以自己独处一会静一下，或者找家人、朋友寻求安慰与疏导，其实很多时候说出来就好了。等情绪平和了再去面对娃，然后可以把整个事情告诉娃，妈妈刚才怎么了，哪里感到难过了，不过现在已经好了，妈妈还是一样的爱你。我觉得任何时候，都要向娃表达出自己对他的爱。

通过这些转变，效果还是挺不错的。家里的吼骂声变少了，儿子也越来越懂事了。如果我跟娃说妈妈哪里不舒服了，哪里受委屈了，他会很耐心地听，然后会过来抱抱我，拍拍我的肩膀安慰我，有些时候还会在我脸上亲一下，我立马觉得啥事都没有了。

每个人都会有自己的情绪，也许是充满温暖的情绪，也许是充满黑色能量的情绪，但不管是哪种情绪，都需要表达出来。

每个人都会有自己的情绪，也许是充满温暖的情绪，也许是充满黑色能量的情绪，但不管是哪种情绪，都需要表达出来，让别人看到，让别人理解，最终让别人接纳。如果一味地埋藏、压抑、否定自己的情绪，总归会有爆发的一天，等到那时就不易挽回了。人与人的关系，就是相互理解情绪、相互接纳对方的过程，丈夫与妻子如此，妈妈与孩子也是如此。在亲密关系中，我们不是一个人，我们要携手迈进，才能创造幸福的人生。

失败不是成功之母，成功才是成功之母

文 / 裘丽莎 行政中心人力资源部

有句名言说得好，失败是成功之母。这句话也不知道是谁说，但这句话从小就教育我们不要害怕失败，要勇于挑战失败，最终才能获得成功。常常配套这句话的还有一个例子，就是爱迪生失败无数次，终于发明了灯泡的故事。

然而，这句话虽然鼓舞了我们要努力克服困难的勇气，但也转达了一种不切实际的鸡汤式思想，那就是，想要成功，就不要怕失败，失败多了，就会成功的。

那到底失败多了，会不会让成功率高一点点呢？

哈佛大学的研究者们对1975年到2003年所有美国创业者的统计发现，创业失败过再次创业的人与初次创业者比较而言，没有任何优势。

结论是，过去失败的经历，对未来的成功，一点帮助都没有。一个一直失败的人，将来最大的可能性也许是习惯性地再次失败，还不如新人。

哈佛的研究还表面，与其说失败，不如说过去的成功对将来的成功很有帮助。如果上次创业成功了，那么下一次创业成功的可能性会提高50%。

一句话结论就是，失败不是成功之母，成功才是成功之母。

这结论或许颠覆了我们的认知。因为一直以来，长辈们都教育我们，犯错不要紧，失败了没关系，甚至年轻人应该早点犯错早点失败，那就能从中吸取教训，将来可以改正和挽回。

事实上，人往往容易高估自己的理性。吃一堑长一智的道理人人都懂，但真的会去反思自己、复盘自己的人还是少数。我们往往这样解释成功和失败：如果成功了，那就是我个人能力比较厉害，或许还谦虚地去自身找找成功的原因；但如果失败了，那就是我运气不好，也许是遇到了不利的客观原因，反正不是我自己的原因。

失败本来也不算坏事，但坏就坏在，我们忽视了失败带来的一次绝好的学习机会，特别是自己遇到失败的时候，因为我们不大容易否定自己。

而此时，如果失败的是别人，反而对我们有些借鉴意义，因为失败的责任跟我完全没关系，我只需要在一旁冷静地分析就行了。这反而能对我们后续的成功打下基础。总结下来就是，自己的成功和别人的失败，才是我的成功之母。

你如何听懂我说的话？

文 / 黄锡 副总裁

男女朋友在一起久了往往会吵架。吵架的原因在哪儿呢？

举个例子，女朋友指责了男朋友的一些小毛病，男朋友示弱，会跟女朋友说：“好了好了，我错了。”可有时候，女朋友还会不依不饶地说：“那你说说，你错哪里了？”或许我们会吐槽这个女朋友，觉得她咄咄逼人。可是如果仔细从语言上来分析，男朋友说“我错了”的时候，其实内心的潜台词是在说“我不想跟你说了。”而女朋友说的“说说你错在哪了？”的时候，其实她真实的意思是在说“我不想你这么敷衍我。”

所以，这样看来，她也没什么错。那沉默不说话行不行？也不行。虽然从表面上看，沉默不说话代表不发表任何意见，是没有语义内容的。可是从双方关系的沟通上看，沉默不说话可以表达很多潜在的内容。也许你的沉默，就在替你表达：我觉得你讲不通道理，不可理喻，所以不想跟你说话了。

那岔开话题行不行？还是不行。因为当你岔开话题的时候，在关系的沟通上，你其实还是在说：我不想听你说了，你说的话不重要。

或许上述的争执在每个男女朋友之间都曾发生过，因为这样的情况实在是太普遍了，它在我们身上过去真实发生过，甚至还正在发生。这种言语上的矛盾不单单是由于男人的理性思维与女人的感性思维之间的碰撞，也是一个来自火星的男人与一个来自金星的女人之间的种族差异造成的。但这并非不可避免，不可调和。

所有的话语，都有其隐含的意义，所有的对事，其实都在对人，人是脱离不了关系的束缚的。我们说的话，虽然在言之凿凿地说一件具体的事情，貌似在就事论事地讨论，但其实主题本身并不见得重要，重要的是交谈双方有一种潜在预期，一种对于双方关系的再确认。

案例中，女人一直在揪着男人的“错误”不松口，如果男人

或许，我们在日常生活中也不必过多苛责别人说话不直白，反而应该自我反思一下，对方这句话真正想表达什么？对方对于我们的关系是不是有什么诉求？

真的去解释自己的“过错”，根本没多少意义，女人的潜台词只是想让男人多关心自己。你可能会觉得女人怎么这么矫情，说话露一半藏一半，就让人猜，有意思吗？其实，何止是女人，男人也是一样的呀，男人在说出“好好好，我错了”的时候，难道不也是只说了一半吗？

看看周围的人，无不上演着各种“口是心非”的交谈，而且跟性别、年龄、学历、职业无关！这真是一件奇事，这恐怕是人类的一种天性吧。刘慈欣在《三体》里面说到，三体人不会撒谎，没有秘密，他们的思想会直接表达，他们就觉得人类会撒谎这件事非常不可思议。刘慈欣这里也隐晦地认同了人类的这个天性，那就是撒谎。程度往轻点说，就是口是心非，程度再轻点儿，就是说话隐晦，不直白。

既然这是天性，我们在日常生活中也不必过多苛责其他人说话不直白，反而应该自我反思一下，对方这句话真正想表达什么？对方对于我们的关系是不是有什么诉求？我是不是有什么事情没有做到位？

如果，我们再顺着这个思路发散开去，是不是人们在沟通过程中，只要对方的述求被满足，被感知，就能更好地沟通呢？比如，老公应酬到很晚才回来，老婆一脸不高兴，就讥讽老公工作忙得连家都不要了。老公也很窝火，就辩解说他工作那么辛苦还不是为了这个家，并指责老婆不仅不体谅自己反而还要添乱。于是两人就吵起来了。看起来双方都有理有据，如果仅仅靠摆事实讲道理是没用的，毕竟生活不是辩论赛，何况也没有裁判，两个人的矛盾还是要靠自己来化解。

那么，老婆难道真的不知道老公是为了这个家才拼命工作的吗？当然知道。那老婆为什么还那么说呢？如果老公能够深入的想一想就会知道，老婆抱怨的理由，仅仅只是一种说辞和借口，她真实的内心想法是——你最近都没好好陪陪我。老公如果能觉察到这个隐藏意思，并安慰老婆说，最近工作太忙，都没好好陪你，不如这样，周末我们去哪里哪里玩，你看怎么样？这样或许就能避免了一场毫无意义的争吵。

只有从双方关系入手，从关系的“语言”上去深挖，才能得知对方的真实意愿，才能真正做到有效沟通，那么一些口角拌嘴也就自然化解了。这就是我对于“关系”的理解，希望对你有所帮助。

陪 伴

文 / 方翠 营销中心销售行政部

端午假期回到乡下，特别开心。因为回家不仅能吃到老妈烧的红烧肉，还能和老爸一起到小河沟里钓龙虾、抓黄鳝。

端午的天气还是特别给力的，之前因为天气预报说假期几天都下雨，心里还有一阵失落呢。为了躲避中午的烈日，我和老爸早早的起床了。连早饭都没吃，带着工具就出发了。

走在畈连坞的小路上，虽然时隔很久，但还是记忆中熟悉的样子。我呼吸着暗香浮动的清新空气，观赏着芳香碧绿的花草树木，和老爸聊着以前的往事。很快便到达了目的地，老爸熟练的帮我把准备好的猪肝用透明的鱼线吊在竹竿上，给我找了一块很阴凉的地方，还变魔术一样的给我拿了一条板凳。我特别惊讶的和老爸说：“老爸没想到你还是一个暖男呢。”老爸没说话，只是宠溺地朝我笑了笑。这和我印象当中的老爸很不一样，但没来的及多想，就有超级多的龙虾咬住了我的猪肝，我急忙把钓竿拎上来，但龙虾掉了很多。“这不是在钓鱼啊，你要慢慢拉上来，不然龙虾会放开钳子掉下来的。”老爸放下他的鳝笼，站到我身边，告诉了我很多钓龙虾的注意事项。在老爸的指导下我也能够钓上不少龙虾，并把它们都一一放到了桶里。

“老爸，难道这里的龙虾是你养在这里的，怎么会有那么多啊？”“现在条件都好了，基本没人会来弄这些吃的，买买也便宜。我么就是喜欢弄这些东西。”和老爸有一句没一句的聊着，很快就钓了半桶龙虾，老爸也抓了五六条黄鳝。“可以收工了不，还是再钓一会？”“不用了，回去吧，肚子都饿死了。”我边说边收工具。带着满满的收获，我们踏上愉快的脚步回家了。路上老爸和我分享了很多抓野货的技巧，脸上充满了骄傲的神情。

平时话语很少的父亲今天突然变得话很多，好像有说不完的话。突然我意识到工作以后回家的时间很少，有机会和家人交流的时间更少，要说什么也是关于孩子。的确父母渐渐老去，这时候他们最需要的只是我们作为子女的关爱。他们对于物质要求并不高，只渴求精神上的陪伴。我叫住老爸，然后给了老爸一个大大的拥抱，“老爸我以后会经常回来陪你的，我没空回来，就让我儿子多回来陪陪你啊”。老爸先是一怔，然后很开心的笑了。

幸福，也许就是来自简单而纯粹的陪伴。

2018 年中国涂料行业分析报告

2018 年我国涂料行业经济缓中趋稳，稳中有变，变中存优。2019 年我国涂料行业仍处在重要战略机遇期，将保持这一势头。初步预测，2019 年全年产量将达到 1860 万吨，增速在 6% 左右；产值预计为 3430 亿元左右，增速在 5% 左右。

文 / 本刊编辑部

我国经济运行缓中趋稳、稳中向好，经济增长由“量”的追求向“质”的注重的转变已经在政府至社会间形成自上而下的共识，绿色发展理念对制造业的影响也已经由部委公文落实至各地方的具体执行。

受此影响，涂料行业结构调整步伐加速。具体表现为，行业增速虽然进一步回落，在部分上游原材料价格持续上涨的情况下仍然保持了相对于整个化工行业较好的增长态势，在保证主营业务收入增速平稳的基础上，产量增速明显提高。涂料行业在坚持精细化工行业固有的科技创新促发展特性的基础上，保证了行业增速缓中趋稳、稳中向好的态势。以环保促转型、以绿色谋发展成为行业共识，并推动行业整合进一步提速。“供给侧结构性改革”背景下，下游产业链的整合进一步推动行业市场由小微企业向大中型企业集中。

据最新统计数据，2018 年涂料行业产量方面，全年 1336 家规模以上工业企业产量达 1759.79 万 t，同比增长 5.9%。2018 年，主营业务收入方面，1998 家规模以上工业企业总额达 3264.81 亿元，实现利润总额 236.48 亿元。涂料行业产量、主营业务收入增速继续增长，在部分上游原材料价格持续上涨的情况下仍然保持了相对于整个化工行业较好的增长态势，说明在“十三五”时期，小康社会的决胜阶段，各类工程、制造业对涂料的需求量仍很巨大，将在未来一段时间内继续保持较高增速。

涂料行业运行“稳中有进、进中有创”。

稳中有进主要表现在，**一是涂料产业的新形态，行业主营业务收入中产生了服务价值。**如一些企业在销售收入中大量包括施工人员的服务费用和人工收入，一些建筑涂料的工程漆事业部的销售收入中人工费用占到了 70% 以上。又如，涂料行业出现的重涂和刷新业务是以卖服务为主、卖产品为辅，服务质量决定了企业的发展和员工的待遇。

二是产品需求结构得到改善，绿色、健康、高性能在产品中得到了体现。消费者不单是追求涂料产品一般装饰性和保护功能，更多的是需求安全、环保、健康，在要求涂料基本性能的同时，还要求涂料不含有 VOC、重金属，不含有 APEO、甲醛，要求涂料水性化、粉末化，要求涂料有去除有害物质的功能，以及方便、简单的施工。

三是生产能力更新换代。传统的涂料企业经过搬迁改造，工厂面貌得到了改善，生产设备走出了原始状态，产品得到了升级换代，人员在交替更新。

进中有创主要表现在**一是新兴产业、新型业态和新的商业模式蓬勃发展，市场活力进一步激发。**网上交易在行业兴起，企业更加重视售后服务的开拓。

二是行业自主创新创业的形态得到重视。企业大多开始建造自己的研发中心，发展重点实验室和企业技术中心，培养高级技术和高级职业技能人才，研发完全属于自己的新产品，不是原来的“聘、挖、买、偷”。企业注重自我知识产权保护，专利数量快速增加，新产品鉴定被广泛认可，新产品在企业主营业务收入中的比例逐年提高。经过过去几年的努力与积淀，我国涂料行业将逐步减缓增速下行态势，甚至有望筑底后步入稳定发展期，但仍需要把握创新、绿色、协调、开放、共享的发展理念，扎实行业绿色可持续发展的根基。此发展态势受国家整体经济、政策、体制影响启动虽慢，但惯性与发展态势将持续并以不可逆转之势向有利行业的方向发展。

“十三五”期间，涂料行业主要任务是：着力提高涂料行业科技创新能力；调整产品结构，提升产品质量和档次；优化产业布局，加快涂料企业兼并重组，推动产业集聚和升级，形成一批具有国际竞争力的涂料企业。“十三五”期间，涂料行业经济总量保持稳步增长。2020 年涂料行业市场规模预计增长到 5600 亿元左右；产量按年均 5% 增长计算，2020 年涂料行业总产量预计增长到 2200 万 t 左右。到 2020 年，性价比优良、环境友好的涂料品种占涂料总产量的 57%。到 2020 年，销售额在 50 亿元以上的涂料生产企业达到 10 家以上，销售额在 20 亿元以上的涂料生产企业达到 20 家。前 50 家涂料生产企业的涂料产量占总产量的 50% 以上。培育 2 ~ 3 个销售额超过 50 亿元、具有国际竞争力的大型涂料企业集团。

≫ 2014–2018 年中国涂料行业产量情况（单位：万吨）

“十三五”期间涂料行业重点研发项目如下：

汽车涂料：汽车涂料在“十三五”期间的科技发展是重点研发水性、高固体分、粉末等环境友好型产品以及紧凑施工工艺，基本实现全行业的产品升级、绿色环保和可持续发展。

建筑涂料：水性多彩涂料的稳定化及大生产工艺改进；红外强反射颜填料研究及长效彩色太阳热反射涂料的制备；长寿命外墙涂料及外墙外保温配套体系和工艺技术研究；改善环境的抗菌、光催化、自清洁等功能涂料研究；开发兼具环境友好性、装饰性、更加符合人文需求的内墙艺术涂

料；旧墙翻新涂料及涂装技术研究；开发力学性能好、防火时效长的超薄型高性能防火涂料。

木器涂料：进一步开展水性木器涂料及涂装工艺研究；重视涂装工艺自动化应用及 VOC 过程控制；突破水性涂料涂装干燥工艺技术壁垒，增强普遍适用性并降低成本。

船舶涂料：国内企业应集中力量突破技术瓶颈，整合企业、科研院所的研发力量，开发绿色、节能、环境友好型船舶涂料及配套产品，积极应对与船舶涂料相关的国际新标准、新规范，加强船舶涂料研究人员和涂装施工人员的培养，提高售后服务质量和水平。

集装箱涂料：大力发展高固体分和水性等环境友好型涂料在集装箱上应用，是环保政策和集装箱行业发展的要求；修箱产业将成为行业新亮点，易清洁、耐磨、耐介质性好的特殊性能涂料需求量大。

防腐涂料：“十三五”期间防腐涂料发展重点是围绕高铁装备、海洋工程、铁路与公路桥梁及大型钢构、新能源、石油化工等领域的重防腐保护，开展关键技术与产品研究。

2019 年涂料市场的局面趋势预测

虽然步履艰难，2018 年总算平稳度过，已经到来的 2019 年，涂料市场又会呈现怎样的局面？我们不妨做一些大胆的猜测。

≫ 2019-2024 年中国涂料行业市场规模预测（单位：亿元）

趋势一、环保产品市场规模进一步扩大

目前，中国建筑行业正在朝着节能、绿色、环保的方向发展，由此带动了低 VOC、水性化等环境友好型产品的迅速增长。与此同时，消费者人口结构也发生了很大的变化，随着中国经济的蓬勃发展，一大批以注重生活品质为特征的“新中产阶级”正在崛起，他们更加注重环保和健康的家居生活，推动了绿色环保产品的消费。消费者对于产品的选择和使用更加理性，在选购过程中可能会通过多种渠道了解环保知识，加上频发的装修污染事件，消费者环保意识大幅加强，对于家居产品的环保鉴别能力也有了大幅度的提升。

趋势二、上下游产业链融合趋势逐渐加强

从产业链的角度看，涂料企业处于中游，下游就是房地产等应用方和终端消费者，而零售是直接或间接通过代理商、渠道商到达用户手中，整个产业链较为分散，上下游割据现象较为严重，协同效应较差。

零售的重点在于渠道的覆盖面，也就是店面数量，覆盖的群体越多，市场份额也就越多。工程的重点是能跟房地产商形成稳定、长期的合作关系。随着精装房、长租公寓的盛行，涂料解决方案的决策权将由终端消费者向像万科、碧桂园等工程开发商转变，涂料企业工程端业务将进一步发展，工程端业务收入占总销售额比重越来越大，零售业务逐步缩小。

当然，战略合作也不止于与下游企业，还有与上游原材料企业甚至跨界合作。涂料企业与上游原材料企业合作可以获得稳定的原料供应，与下游企业合作，可以推广产品应用，实现共赢。就目前的趋势来看，上下游产业链融合趋势正在逐渐加强。

趋势三、服务成为越来越重要的竞争要素

房地产“黄金十年”已经过去，现在已经进入存量时代。据统计，我国的住宅建筑总面积已超过 500 亿平方米。自 2008 年以后，中国的首批装修房迎来 15 年的装修年龄，为重涂市场提供了客观基础。随着建成住宅面积陆续进入旧房重涂的释放期，巨大重涂市场容量也相应得到释放。

国内的主流涂料企业都在发力重涂市场，争夺存量市场成为厂商之间新的竞争格局。相比新建市场，重涂市场对涂料企业的一体化服务能力提出了更高的要求，因此，以消费者为中心的重涂服务在中国迅速发展。

然而，重涂服务在我国发展时间较短，大部分企业发展规划还没有真正落地，也没有建立统一的标准，市场竞争无序，总体上仍然较为混乱，品牌规模效应尚未完全体现。与欧洲发达国家相比，中国重涂市场还存在很大的服务缺口。在这种情况下，服务成为越来越重要的竞争要素，服务升级或是涂料企业突围的关键。

≫ 悉奥涂料——山西得一剑桥城

趋势四、保温装饰一体板成为涂料企业争夺的新战场

保温装饰一体板经过近几年的发展，逐渐在建筑材料市场崭露头角，几家起步较早的企业如亚士创能、固克、久诺、富思特等企业，已经形成了较为成熟的产业链，在市场上占有一定的份额。

我国建筑节能的要求从 30% 节能提升到 50% 节能，部分地区实行 65% 节能，有力的推动了建筑保温材料行业的快速发展。“十三五”规划中明确提出了，到 2020 年，城镇新建建筑中绿色建筑面积比重将超过 50%，绿色建材应用比重将超过 40%，计划完成既有居住建筑节能改造面积 5 亿平方米以上，公共建筑节能改造面积 1 亿平方米，全国城镇既有居住建筑中节能建筑所占比例超过 60%。

在房地产行业保持稳定发展情况下，按 2013 年的数据估算，2020 年前新增节能建筑面积和既有建筑节能改造面积换算成墙体面积，每年有近 10 亿平方米，约 550 亿元左右的节能保温材料市场需求。

据 2017 年数据统计，在保温装饰板方面，目前国内具有一定品牌影响力的生产企业约有 10 家左右。随着更多玩家的加入，其在房地产行业的接受程度有望持续提高，2019 年保温装饰一体板市场竞争也将更加激烈。

以上就是 2019 年中国涂料行业分析报告以及趋势预测分析，希望对大家有所帮助。

knowledge tips
知识小贴士

喝咖啡有害吗？

先说结论，每天喝咖啡如果能控制在摄入 400 毫克以内咖啡因的话，长期这么喝是无害有益的，孕妇可以减半。

咱们先说 400 毫克咖啡因是多少？

可乐里就含有咖啡因，所以喝了能提神，不过可乐里含的非常少，像自动售货机里的听装可乐 330 毫升，它里面含有的咖啡因是 32 毫克，所以如果按可乐中的含量，你要喝 13 听可乐才能超过建议值。但这个时候的问题已经不是咖啡因超标了，而是糖严重超标了。

红牛一罐是 250 毫升，一罐含咖啡因是 50 毫克，需要喝 8 罐才能达到 400 毫克咖啡因的建议值，但真喝了 8 罐红牛也相当于吃下了 100 克白糖了，害处也不小。

咖啡因含量更高的就是咖啡了，像星巴克大杯的美式咖啡，它含咖啡因是 200 毫克，所以两杯就能到 400 毫克。注意：我说的大杯是美式咖啡中间那个体系的，因为它还有超大杯的，那个是最大的，不过喝美式咖啡的时候很多人都加糖、加奶，这都有问题。

建议如果是为了喝咖啡提神，就喝意式浓缩，这个是最好的，一份意式浓缩是 75 毫克咖啡因，所以一天最多喝 5 个都不会超过 400 毫克的建议值。其实想一想，一天能喝下 5 份意式浓缩，是挺大的量了，如果你是正常生活、正常工作的人，都不太可能超过这个量。

咖啡对身体的害处的研究也能查到一些，不过大都是 2000 年之前发表的，比如说长期喝咖啡多少多少以上，这些人心血管的疾病发病率更高。但实际上，这些研究都没能排除一个干扰因素，就是长期喝咖啡的人，本来就有一个属性，就是他们相比那些喝咖啡少的人来说，有着工作强度大、缺乏锻炼、饮食不健康的特点。他们精力不够才需要每天喝咖啡，他们精力不够才缺乏锻炼，这种人吃的东西也不会太健康。所以最后统计出来的大量喝咖啡的人心血管疾病发病率更高，实际上更多的反映了这个人群的属性，而不是咖啡导致的问题。

在 2010 年之后，更多的大规模地排除了这个因素的实验，得到的结论是相反的，咖啡不仅不会提高心血管病的发病率，反而会降低发病率。之前其他的病，像胃溃疡、十二指肠溃疡、肠道综合征、乳腺癌都和咖啡无关。这些后期大规模的实验有参加人数 8000 多的，甚至有参加人数 30 万的，有些持续研究的时间还特别长，有 20 年。

所以，现在咖啡对人体健康的影响几乎已经是定论了，有好处没有坏处，控制在 400 毫克以内你就放心喝。唯一需要注意的就是，别平白无故吃下去大量的糖。