



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

2020年第2期(总42期)

今日 悉奥 XIAO TODAY

第 42 期

2020年7月出版第2季度
内部刊物 免费交流

涂料第一品牌

■ 管理纵横

企业数据平台的建设已迫在眉睫

● P20

■ 鲁班评说

关于外墙涂料现场管理

● P31

■ 行业动态

2020年全球涂料行业市场分析

● P54

封面人物：2019年度销售状元——蔡红



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

如何做好职场时间管理？

1. 树立“只有一个时间流”的观念。时间管理上最大的坑就是误认为每个人都有工作时间和生活时间这两个不同的时间团块，做时间管理的目的是为了在这两个时间团块之间做平衡。其实，时间是一个不间断、不回头的“流”，做好时间管理的前提是把所有项目都纳入同一个流里，只有优先级排序，没有重要性平衡。

2. 养成每天开列工作计划、每晚写工作日报的习惯，不为了给领导看，只为了培养自己的觉察能力。一个进阶的工作习惯是每个月自己拿出两个小时，拉一遍重要事项清单。需要注意的是，这些计划和清单一定要用能勾选的模式，每完成一项就打勾，这是你能给自己创造的一个“最小化正反馈”。

3. 比提高效率更重要的是先做减法。把严重消耗时间的低产出项目，从自己的时间流里删掉。比如有人跟数据打交道很多，用 Excel 花费很多时间，就应该下决心利用假期学基础编程，把自己的这个制表工作彻底从时间流里删掉；再比如为了省钱每天花三个小时挤地铁，就不如咬咬牙住到骑车半小时就能到单位的地方，一两年之后你因为工作投入度更高而获得的涨薪肯定能超越房租投入。更别提因此提升两年的生活质量了。

4. 做一个有觉察的人，对自己一天中的能量分布和工作项目进行合理匹配。比如，晨型人就不妨比别人提前一小时进办公室，在无打扰的情况下集中处理一天中最难的工作。再比如，如果你是那种一定要在完全安静的环境里才能处理某些工作的人，就想办法给自己找到、营造一个这样的空间。

5. 把“多线程工作能力”作为一项刻意练习。凡是最终能成长为将军的那些士兵，都能适应并擅长多线程工作。这并不是简单的一心二用，而是能在时间流中同时“后台运算”多个项目。前台专注处理的只有一个，但后台并行思考和储备的可以有多个，这样，前台的任何变化，都可能随时调取后台的其他项目来替换或者合并。练习这个能力的最佳方式是争取管理复杂项目的机会，每个复杂项目都会倒逼多线程思考的能力。

6. 找到可以授权和协作的对象，积极“传球”。职场的特点是团队作战，开展工作时要如足球场上的中场发动机，不仅自己善于带球突破，还要眼观六路随时准备传球，及时请别人帮忙，让自己聚焦于主线任务。

7. 对于支线问题，努力提高自己的容忍度，允许一些事情“60 分就好”。比如内部开会用的 PPT 就完全不必费尽心思做很多动画效果，能口头汇报的就不准备文字材料，出会议纪要时信息准确比文字漂亮更重要。

8. 把每天的工作分成“大戏”和“小品”两类。“大戏”就是那些挑战性高、优先级高的项目，无论如何也要完成的，给“大戏”在计划表上留出足够多的时间。“小品”就是那些必须要做、但是不费脑子的项目，只列在工作计划里，但是不锁定时间，而是见缝插针地做。“大戏”必须日事日毕，“小品”允许延迟 24 小时。这样就能让自己既有纪律，又有弹性。

9. 永远别把日程排太满。给自己留出独处和思考的时间。

目录 CONTENTS

EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



出刊日期：2020 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 | 双增双节两年行动计划

营销 谋略 Marketing Strategy

12 | 营销从思维开始
15 | 狼和狼性
18 | 红蓝之战

管理 纵横 Management Aspect

20 | 企业数据平台的建设已迫在眉睫
23 | 困境与自救
26 | 建设工程施工合同相关证据资料的收集管理

科技 之光 Frontier Technology

28 | 涂料固含量测定快速法与标准法的差异

鲁班 评说 Engineering Management

31 | 关于外墙涂料现场管理
33 | 紧抓三步走，塑造企业辉煌路

党政 要览 Party News and Policies

35 | “我心向党、初心永摯”

员工 心声 Employees' Voice

36 | 我们只招成年人
38 | 换个思维
40 | 女人，还是得有份工作
42 | 督查有感
44 | 茶
46 | 怎样和陌生人成为朋友
48 | 规划人生，实现理想
50 | 遇事不责备

行业 动态 Industry Dynamics

54 | 新“基”遇，建筑涂料市场持续升温

知识 百味 Joy and Knowledge

56 | 知识小贴士：防汛小贴士
57 | 生日祝福

悉奥时讯

XIAO NEWS

2020 年营销中心狼崽第一期培训会

4月3日，营销中心召开2020年营销中心狼崽第一期培训会，本次会议由营销中心副总经理罗雄飞主持。首先，罗总针对公司直销政策税金问题进行了解析。狼崽成员赵一、李忠以及罗总分别分享了疫情期间的工作计划。随后，营销中心总经理范黎明对本次会议作了概括总结，对罗总介绍的政策税金解读进行了深度剖析和讲评，并讲解了成立狼崽培训计划的四个主要目的。最后公司总裁黄锡高度评价了本次培训会的召开，并为本次培训会提出了几点宝贵建议。



杭萧钢构线下的悉奥展位基本装修完毕

公司在2019年9月26日与国内首家钢结构上市公司杭萧钢构签订战略合作协议后，于2020年4月10日完成了在旗下万郡绿建房产公司线下实体展厅的装修。据了解，线下万郡绿建拥有23万平米线下产品展示中心，能够容纳超一万家供方企业进驻，入驻企业拥有独立展位展示各自的产品、工艺、工法；采购商可在馆内完成体验式选型选样和一站式采购；同时

具备举办大型会议、产品发布会的专用会议空间，并配备专业服务团队。公司希望通过万郡绿建房产在全国增设的销售网点，直接对接到项目施工单位，相信后续彼此之间产生实体交易；希望公司线下展厅的投资运营会顺利运转，也希望通过我们的合作伙伴为公司市场的发展搭建更广阔的采购平台。



“双增双节两年行动计划”首次会议

4月15日，公司在行政办公楼六楼会议室召开“双增双节两年行动计划首次会议”，公司企管会全体成员、各中心相关成员参加本次会议。公司董事长黄金谦就双增双节两年行动计划的三部曲、三点意见、三阶段、当下行动作出指示。最后，各中心负责人就双增双节计划提出方案并商讨。



国岳地产等相关领导莅临我司参观考察

4月15日，国岳地产合约部总经理张德全，金玉海都国际度假村项目总经理彭新一行人来公司参观考察。公司营销中心工程装饰总监徐玉俊对领导们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。考察组一行人先后参观了我司的行政办公楼、车间形象展示馆、研发楼、生产车间、自动化生产线、成品仓库等设施。考察完后，与公司董事长黄金谦进行充分沟通，来访领导对公司的企业文化、生产管理、技术应用等方面给予了高度肯定，并现场签署山东荣城金玉海都国际度假村20万平方保温及真石漆项目的合同。通过本次参观考察，对方领导也对我司的整体规模实力有了更深入的了解，也为进一步的合作打下了坚实的基础。



制造中心双增双节工作会议

4月22日，为进一步推动“双增双节”工作的落实，制造中心在生产车间一号楼三楼会议室召开“双增双节两年行动计划会议”，制造中心各部门相关负责人参加本次会议。会议由制造中心总经理马勇军主持。会上，马总传达了公司“双增双节两年行动计划”工作会议上的会议精神，并部署了制造中心双增双节工作目标，明确了接上来工作重点。最后，各部门相关负责人就双增双节计划提出方案并商讨。



双增双节两年行动计划第二次会议

4月25日上午，公司双增双节两年行动计划第二次会议在六楼会议室召开，公司董事长黄金谦、总裁黄锡、各中心总经理参加会议。在会上，各中心汇报了双增双节两年行动计划工作的计划及目前存在的困难。最后董事长黄总作会议总结讲话，他对各中心提出的难点问题给予了答复，并强调要切实做到确保时间过半，任务过半，共同实现公司双增双节的目标，推动悉奥新一轮的发展。



“古琴五进”系列活动之进企业

4月25日，临安区古琴专业委员会“古琴五进”系列活动之进企业在我司行政办公楼二楼会议室举行，主要就古琴文化讲解、表演以及文艺家为公司献墨宝。公司董事长黄金谦、行政中心总经理童亚青对古琴专业委员会一行的到来表示热烈欢迎并进行深入交流。黄总代表公司对各位领导、艺术家在百忙之中的到来表示热烈欢迎和诚挚的谢意。各文艺家也即兴为公司创作了多幅字帖及书画，赠予公司留作纪念。



华龙控股集团相关领导来我司参观

4月27日，华龙控股集团有限公司李总一行人莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞、集采部经理雷烨平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。之后一行人驱车前往水性生产车间进行进一步的考察。在参观了悉奥形象展示厅后，李总高度肯定了公司的产品质量和施工能力，整个过程流畅顺利，为双方日后持续合作打下坚实基础。



公司领导实地考察临余公路综合改造项目

4月28日，公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、集采部经理雷烨平等相关领导一行实地考察公司所在建工程——临余公路（科技大道）综合改造工程项目。领导一行实地查看了项目建设情况，听取了相关工作人员关于项目进展情况的汇报。董事长黄金谦指出，要充分认识到此项目的重要意义，一定要高标准、高质量、严要求，把这次项目做好，而且要把规范管理、施工安全等工作放在重要位置，公司也将大力支持，确保本次项目顺利完成。



2020 年度公司 ISO 体系审核

4月29-30日，浙江公信认证有限公司高级审核员高老师、何老师、吴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三位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。



2020 年营销中心狼崽第二期培训会

4月30日，营销中心在行政办公楼二楼会议室召开狼崽培训会。本次会议由营销中心副总经理罗雄飞主持，营销中心各分公司狼崽参加本次会议。本次培训会主要讨论公司项目运作的管理方式。营销中心总经理范黎明也把自己的亲身经历传授给每一位市场部人员，为的就是让市场部门人员更快更好的成长起来。在交流学习中过程中，每一位市场人员都非常认真投入，也希望这样的学习总结在未来真正的能帮助我们更好的自己完成工作。



排污许可证网上申报培训会

5月9日，我区组织开展排污许可证网上申报培训，行政中心综合办丁同舟、胡霞参加本次培训。会上，市生态环境局临安分局介绍了排污许可证制度，部署了今年的核发任务。随后，相关技术人员详细讲解了不同行业排污许可证申请与规范，申报步骤、要点和注意事项。最后，生态环境分局现场协助企业完成全国排污许可证平台的账号注册，并现场对企业提出的具体问题答疑解惑，提高企业申报的效率。



营销中心双增双节工作会议

5月9日，营销中心召开“双增双节两年行动计划会议”，董事长黄金谦、总裁黄锡及营销中心全体成员参加本次会议。会议由营销中心总经理范黎明主持。会上，范总传达了公司“双增双节两年行动计划”工作会议上的会议精神，解读了营销中心双增双节行动计划，明确了接下来工作重点，并就2020年应收款进行简短汇报。最后，董事长黄总作重要讲话，强调当下形势严峻，公司全员上下要有壮士断腕的决心，贯彻执行双增双节。



制造中心应用部样板制作调色组晨会

5月12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。本次会议由制造中心总经理马勇军主持。会议主要分为三大块内容。一是讨论了样板制作人员工作内容的调整；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，并对下一步的工作进行部署。其中马总还特别强调了样板质量方面的问题，要严把质量关。此次会议更好地推动了制造中心应用部样板制作的前进步伐。



浙江分水龙潭渡文创相关领导莅临我司参观

5月14日，浙江分水龙潭渡文创产业发展有限公司相关领导莅临我司参观考察。营销中心副总经理罗雄飞、直销事业部九分公司经理陶志培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。一行人驱车前往高虹工业园区悉奥涂料水性生产车间进行进一步的考察。相信通过本次参观，对方领导也对我司的整体规模实力有了更深入的了解，也为进一步的合作打下了坚实的基础。



工程中心项目制管理商讨会

5月23日，工程中心召开工程中心项目制管理商讨会。本次会议邀请了董事长黄金谦、总裁黄锡、制造中心总经理马勇军、营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞、客服保障部经理喻光炎参加，会议由工程中心总经理陈钰亮主持。首先，由陈总就“项目制管理草案”进行讲解。随后，大家就项目制管理如何运行、操作、配合进行讨论。项目上每项费用的发生都与管理者息息相关，这就迫使每位管理者都要提高自己工作的积极性，控制成本，节约费用。



浙江建设投资集团等相关领导来我司考察

5月23日，浙江省建设投资集团施炯总工和浙江省建工集团徐云总经理来司考察。在公司营销中心总经理范黎明，总工连城，二分公司经理黄鑫和市场副总董国女的带领下，一行人先后参观了我司的样板展示厅、标准化产房及水性涂料生产线设备。整个过程圆满顺利，双方也希望通过本次交流的机会为未来双方的持续合作打下坚实基础，达到合作共赢的战略目标。



高虹镇召开镇总工会二届五次全委会议

6月4日高虹镇政府召开了镇总工会二届五次全委（扩大）会议，本次会议由高虹镇工会副主席夏永茂主持，公司行政中心丁同舟和钱梦琪参加了此次会议。会议首先对优秀工会干部、最美抗疫职工和优秀管理者进行了表彰及颁奖，我公司丁同舟被评为“最美一线抗疫职工”，在疫情期间他放弃在家照顾4个月大的女儿，一心投入工作，为公司取得了第一批复工名单，使得公司能尽早的复工复产。接着由镇工会副主席董风涛作了2019年度工会工作报告，最后镇党委副书记张科良作了会议总结，肯定了2019年镇总工会的各项工作，为高虹镇创浙江省工业示范镇打下坚实基础。



2020年营销中心狼崽第三期培训会

6月6日上午，营销中心在行政办公楼二楼召开狼崽第三期培训会。课题讲解模式由原先的领导主讲转变成由各分公司自主出题、备课、讲师总评、会议互相探讨的多样化方式。本次由直销一分公司李忠和营销中心总经理范黎明分别从项目管理、高架桥专用漆展开。尤其是营销中心总经理范总对于高架桥专用漆专业知识的讲课，从国家对高架水漆政策推广的大环境、以及公司通过对专业漆的研究、实体工程中经验的不断探索积累展开，并就产品特性、问题解析方案、产品推广等各方面内容进行剖析。最后范总对本次培训会议作了概括总结，对年轻的营销团队成员提出要有业务高瞻性、对于业务知识要更高标准和要求、希望年轻狼崽们能在未来培训和实战环境中不断成长，达

到公司与员工共赢的目标。通过本次培训会的学习，大家都受益匪浅。



2020年“悉奥杯”暨首届浙乒临安站积分赛

6月6日，由我区民间乒乓球爱好者自发组织的“2020年“悉奥杯”暨首届浙乒临安站积分赛”在悉奥乒乓世界训练中心举办，来自杭州各地乒乓球爱好者们参与角逐。本次比赛不按年龄分组，选手中年龄最大的已经有60多岁，最小的只有十来岁。据了解本届悉奥杯乒乓球积分赛吸引了临安以及周边地区96名乒乓球爱好者参赛，赛制为男女混合单打竞赛项目三局两胜制，每局比赛为11分制，分小组单循环赛和交叉淘汰赛两个阶段进行。通过本次比赛，带动了大家的积极性，以球会友，强身健体，希望更多的群主参与进来，让大家享受运动的魅力。



消防安全大检查

6月12日上午，为切实提高单位职工消防安全意识，确保管内消防安全，高虹镇党委副书记汪勤勇及临安区消防消防大队毛参等一行人，

来我司水性涂料生产车间进行消防安全大检查。首先对消防栓、消防水带的出水情况进行测试，然后检测消防设备是否与检测报告合格证一致，并询问负责人消防安全管理制度的落实情况以及员工对灭火器材的使用与逃生知识的掌握情况。毛参强调企业需要参照学习《消防法》第十六条，落实消防安全责任制等，消防设备的维护、保养手段等内容。汪书记就安全生产、隐患排查等内容作了指导。本次消防安全检查我公司获领导一致赞赏，安全生产，切不可麻痹大意，需要我们时刻警钟长鸣。



省无机、反射隔热涂料技术交流会顺利召开

6月12日，由嘉兴市明锐新材料有限公司、上海澳润化工有限公司、浙江省涂料粘结技术协会涂料分会联合主办的浙江省无机、反射隔热涂料技术交流会于嘉兴顺利举行。来自浙江等地的涂料企业技术人员约160人参会，公司总工连城、制造中心应用部经理徐国才参加本次会议。本次会议旨在通过分享交流，为浙江省涂料行业发展贡献力量，创造价值，为广大涂料厂解决无机涂料和反射隔热前期生产的技术难题。



悉奥天目艺站 2020 年首次活动

6 月 18 日，摄影家协会进悉奥天目艺站首次活动在公司举行，摄协郑龙华主席作摄影专题交流，公司董事长黄金谦及社会各界摄影爱好者三十余人参与此次活动。郑主席从摄影基本知识、相关技巧等方面，结合实际照片为例等不同的拍摄技巧和注意事项进行了深入讲解。通过此次活 动，对各员工感知到变化的环境，掌握最新的摄影基础知识，以不断更新的技术和公司快速发展的工作实践面前，能进一步着力跟上时代发展的步伐、适应公司发展的需要。



上海汇丽涂料相关领导莅临公司考察

6 月 19 日，上海汇丽涂料有限公司总经理周荣及各界领导一行在公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明的陪同下，对公司进行了实地考察参观指导。座谈会上，黄总对公司概况、发展目标、定位以及《高架桥专用漆》的内容做出了介绍。随后各界领导先后来到形象展示馆、研发中心、生产线等地参观考察，并对公司目前所取得的成绩表示赞许。最后双方希望以后多交流，多合作，借鉴经验，共同进步。



山西省浙江商会一行领导人莅临公司考察

6 月 22 日，山西省浙江商会武会长、商会会长叶总等一行领导人莅临公司参观，公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞、业务经理史军对领导的到来表示热烈欢迎。领导一行人先后参观了公司现代化办公楼、展示馆、自动化生产车间、省级高新技术研发中心，通过样板展示厅的讲解，和我们自动化生产车间的展示，领导们一致对我司的工作给予了充分肯定，并对我公司拥有的先进生产线和高技术研发工作表示赞许和高度评价。最后公司黄总对各领导到来表示感谢，也表示公司将一如既往坚持做高品质产品，积极开发市场，提供更优质的服务给客户。



建筑反射隔热涂料浙江省推广现场审查

6 月 23 日下午，由浙江省建设科技推广中心组织，对我公司建筑反射隔热涂料浙江省推广项目续评进行现场实地审查。本次审查是公司自 2014 年研发反射隔热涂料新产品以来，第三次换证审查。浙江省建设科技推广中心副主任李萍带队，浙江方圆检测集团股份有限公司副总工赵新建、浙江省建设科技推广中心推广科科长谢含组成专家组，公司董事长黄金谦、总工程师连城、制造中心应用部经理徐国才、行政中心总经理童亚青参加。通过公司汇报、实地考察、资料检查、总结汇总，专家组提出需完善原材料的控制要求、出厂检验原始记录以及产品标识，希望公司在产品研发上提升到理论高度，从产品的原理上深入研究，在产品的原料上严格选型，在产品的生产过程中严格控制。



中天美好集团集采部相关领导来我司参观

6 月 23 日，中天美好集团集采部相关领导来我司考察。公司营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞、类二子公司经理张志校进行了热情接待。经过简单的企业介绍后，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。为了更详细的了解公司的施工能力和产品质量，一行人驱车前往高虹工业园区悉奥涂料水性生产车间进行进一步的考察。在参观了悉奥形象展示厅后，程总高度肯定了公司的产品质量和施工能力，整个过程流畅顺利，为双方日后持续合作打下坚实基础。



2020 年营销中心狼崽第四期培训会

6 月 24 日，营销中心在行政办公楼二楼召开狼崽第四期培训会。本次会议由营销中心总经理范黎明主持。会议首先由直销三分公司陈建忠和一分公司苏荣杰分别从一单一案工程责任划分、如何做好报价单展开，各狼崽结合自身实际情况进行讨论。之后范总也把自己的亲身经历传授给每一位市场部人员，为的就是让市场

部门人员更快更好的成长起来。在交流学习过程中，每一位市场人员都非常认真投入，也希望这样的学习总结在未来真正的能帮助我们更好的自己完成工作。



高虹镇举行纪念建党 99 周年主题活动

6 月 29 日，高虹镇举行“我心向党、初心永擎”纪念中国共产党成立 99 周年主题活动。全镇机关干部、各基层党组织书记、各村村主任、2019 年度党员积极分子参加大会。公司党支部书记喻光炎、营销中心副总罗雄飞参加本次活动。活动主要分为全体党员重温入党誓词、表彰先进、签订责任清单、“我心向党 初心永擎”分享会四个阶段。公司党支部荣获高虹镇 2019 年度的先进基层党组织，职工罗雄飞被评为 2019 年度党员积极分子。会议的最后党镇委书记吕云燕向大家提出了寄语：一是要有干劲，更要有韧劲；二是要有想法，更要有办法；三是要有能力，更要有魅力；四要有活力，更要有定力。悉奥党支部在未来的工作中也将持续充分发挥党支部在企业阵地更好桥梁纽带作用，为建设幸福新锦北、高水平全面建成小康社会作出更大贡献。





» 各中心组织召开双增双节会议

各部门负责人需要牵头把握实施重点和推进步骤，做好精力分配，细化责任分工，坚决杜绝形式主义，不以疫情防控为障碍，力争深入挖掘推进双增双节行动。

双增双节两年行动计划

文 / 本刊编辑部

年初突如其来的新冠肺炎疫情对国内建筑涂料行业造成较大影响，整体经济形势前景堪忧。在此情况下，公司迅速启动增收节支重点工作，将“增收节支，增产节约”课题列入效益管理重点。4月中旬，公司在行政办公楼会议室召开“双增双节两年行动计划首次会议”专题部署，之后，公司各中心也根据会议精神，各自陆续召开了增收节支措施研讨会。

受新冠疫情影响，国内

2020年一季度GDP负增长6.8%，大量企业面临生存危机，民营企业尤为突出。截止当前，国内疫情虽得到有效控制，但国际疫情正处于全面爆发阶段，国内外疫情带来的双重冲击，未来经济预期仍不明朗。

公司管理层研判当前形势，提出“增收节支，增产节约”的要求，以“活下去”作为当前首要任务，要求子公司重视产品、技术、渠道的转型升级，提高核心竞争力，压缩非经营性费用支

出，最大程度争取政府税费扶持，争取安全度过疫情影响下的经济寒冬。

公司董事长黄金谦就双增双节两年行动计划提出了三部曲、三点意见以及三阶段。黄总要求公司上下全员需要认清公司面临的复杂外部环境和严峻经营形势，抱着壮士断腕的决心，彻底扭转以往安逸状态，牢固树立“过

紧日子、苦日子”的思想，贯彻引伸到生产经营和日常管理的各个环节，成为每一位员工的思想自觉和行动自觉。同时，鼓励全员开启头脑风暴，集思广益地开展增收节支工作，研究制定具有适用性、操作性强的增收节支措施方法，深入挖潜增效，强化成本费用控制，真正实现提升管理水平、提升企业形象、提升发展质量，降低成本费用。最后强调，

疫情凶猛，但始终会过去，面对疫情带来的负面影响，悉奥人将继续发挥敢于碰硬的作风，以昂扬的斗志和扎实的工作击退这个不速之客。只有通过增收减支、增产节约、降本增效，并坚守现金流和盈亏平衡线，才能在这场突如其来全球危机中生存下来。相信没有一个冬天不可逾越，没有一个春天不会到来，待山花烂漫之时，我们定能载着轻风，扬帆起航，在未来市场机遇中脱颖而出。



营销从思维开始

文 / 罗雄飞 营销中心副总经理

一个精细化管理的时代已经到来。常听说，一流的管理 = 前面笑咪咪的弥勒佛 + 后面严肃严格的韦陀神。前者散发着人情和任性的温暖，后者将所有管理的漏洞一点点堵住，并因此而获得巨大的效益。又言，一位优秀的营销人员，

必然是有优秀的沟通技巧；但光凭技巧是无法走得更长远，还必须拥有高情商的管理思维，这不一定只适合管理人，也适合从事营销的所有人员。营销管理类书籍可为弱水三千，我只能只取一瓢，难免挂一漏万，但我相信成长靠的是日积月累，若每次都能

吸取一二，定能翻天覆地地成长。



简单并不意味着容易

许多人认为简单的事情，一

定是最容易做的事情，甚至有人将简单与容易划上等号。难道真的是这样吗？其实不然，有时候简单并不意味着容易。

就比如行政人员做 Excel 的一维表，很多人可能认为这还不容易吗？不就是把一张 sheet 表上不断复制粘贴数据，再多建几张 sheet 表就可以了吗？这实在是一种十分粗浅的想法，实际上 sheet 表与表之间是不一样的，一张 sheet 表里面的数据参数是需要部分设置自定义，细节规定填写及每个部门之间对同一类数据的关注和统一性的把握。当大数据时代到来，若要将原有多维的数据全部整理成一维表。首先需要部门领导有绝对的思维概念、清晰头脑，制定一份伙伴们都认可并且可执行的表格。其次，部门的执行人员必须全员参与，群策群力，熟知你的思想以及执行方案。最后，严把时间和数据质量，落实到位，展现成果。这样才是所谓一份“简单一维表”存在的意义。

再譬如营销人员报价会遇到的，简单的说就是“材料 + 人工 + 税金”，看似简单，却存在更多细节需要深究。据了解，首先



» 2020 年营销中心狼崽第三期培训会

报价员要了解建筑物结构、涂料品种、施工进度、面积、配套设施、高度、是否可挂吊篮、合同甲方是甲方还是总包、是否含配套费或水电费等等，一系列了解后，理论上才能保证报价单的质量和精度。这两件事，一切看似简单其实却并不简单的标准，成为了每个部门自有的工作生存之道。当然任何事都可熟能生巧，企业健康快速运转，都是由拥有不同紧密流程的组织环环相扣，简单

的一招也只有用到极致，才能成为部门的绝招。



不是越快越好，而是适合才好

有很多企业家在公司发展过程中，总喜欢一蹴而就，喜欢快一点，一定要快，因为他们觉得现在不快马加鞭容易被信息时代所代替。真的是越快越好吗？

雀巢咖啡的成长史，想必多少有人知道。起初雀巢速溶咖啡的创新特点就是“快”，在企业内部是一种很地道的创新，但因生不逢时，当初年代中所谓的创新“快”会取代女性家庭主妇的地位，然而一度市场萎靡不振。直到二战以及迎来女性工作的年

一流的管理 = 前面笑咪咪的弥勒佛 + 后面严肃严格的韦陀神

代，这才打开雀巢速溶“快”的真正流行时尚。单有快，不一定就能适合企业发展，也许会遭到排斥，只有找到与之相对应的时代和对象，才能产生理想效果。

另外，记得我们董事长曾经说过“不是越快越好，而是适合自己的才好。”跟进信息时代步伐，那是必然。重要的是从不盲目得求“快”而盲随，只有等到发展到一定阶段才能转变思路，在恰当的时候做企业该做的事情。一般来讲，企业需要考虑转型时，会考虑如平台、物流、人才、管理是否跟得上？如果人才、管理配套不齐全，我们做再多铺设，这一切都是零。多看看国外优秀企业的管理之道，譬如日本机场如厕的各种细节，著名的丰田公司“精益管理”。有的放矢得选择性采用日本稻盛和夫的阿米巴管理理念，引进先进卓越的6S管理工具，全员全面协调，才能产生整体效益的最大化，才是最科学的“快”。揠苗助长的事情我们绝对不能做，只有这样遵循市场发展规律，才能让企业不断地良性发展。



» 2020 年营销中心狼崽第四期培训会



激励越大，惩罚也越大

激励和惩罚应该两者并举，一个优秀的管理者既要当好奖励的颁奖人，又要担当好惩罚的监督者，胡萝卜和大棒一样都不能少。也就是开篇我便强调弥勒佛和韦陀神的重要性。在日常工作中，每个人都有可能发生错误，碰到这种情况时，一定要对事无情，对人有情。怎么样做到这块呢？

当你的下属制数据表时输错一数，打字员多打两个词，导致事情不能顺利进展甚至造成一定经济损失，碰到这种事情，在

批评时一定要删除情感，严格要求。但与此同时，不能否定人。这样才能让员工感受你的关心和温暖，并从此下定决心改正错误。

当你制定奖罚规则时，激励员工的程度有多大，惩罚的程度也应该有多大，这样才能体现出最大的公正、公平，让员工知错就改一定不能完全仅限于精神层面，如此他们才能在一步步自我超越的发展中不断成长。

营销人员的工作中，免不了最多的是客户抱怨、同事抱怨，多数时候会让人焦躁不安。假如视抱怨客户为我们的老师，又时刻提醒自己能拥有几个维度的思考方式，不总是望文兴叹，不去争抢当下年轻人“愤青”的角色，也许商机就在你的面前。📌



文 / 徐玉俊 营销中心工程装饰总监

姜

戎的长篇小说《狼图腾》中这样写道：狼是自由、独立、顽强、勇敢、永不屈服、绝不投降的性格和意志与尊严，看过的读者都会有一种自己的品味。狼是万物主创造在人世间的一个精灵，冰冷的绿光、贪婪的舌头、凶残的个性、团队的协作把狼刻画的淋漓尽致。随着自然的变迁，我们现在对狼的认识基本上来自影视作品，或是文学作品的品鉴，我们的孩子或许更多时候只是一个概念狼。

单说狼更多的时候是一种自然属性，一个物种。而狼性是人类通过长期的社会活动获得总结的社会属性，一种精神提炼。在我们的生活中谈到、说到狼性的

时候，可能更多来自所谓的学者或行业领袖在某些场合演说的教案。尤其是在机场书店的电视中不厌其烦的滚动播出，让一些进步中、奋斗中的人们留足品读。其实狼性也是上级领导希望自己的下属和所属团队进步的工具。

狼和狼性是两种不同属性的社会范畴，但却是紧密联系的从属存在。不同的人有着不同的理解，但无论从哪种角度去品味狼这种特殊动物的存在，都会给我们的生活工作带来些许启发。

我从 18 岁告别学校到军队大熔炉改造自己，再到加盟悉奥这个团队，这 20 多年经历和大家一起共勉狼和狼性拙见，不足



» 悉奥涂料——杭州市转塘单元 G-R21-22 地块公共租赁住房工程

之处望读者斧正。

我出生在昌北的乡下，那里到处是高山密林，到晚上抬头黑压压的山。那时候村里人家的猪圈都是木头做的，每到冬天的时候，经常会有人家的猪被狼叼走。我深深的记得 1989 年冬天一个晚上，我隔壁邻居家的猪被两头狼给盯上，邻居家的女主人半夜起来上茅房及时发现大声呼叫，隔壁邻居都赶紧起来驱狼，那时候我也有幸跟着大人在后面看热闹。

在我印象中，狼面对乡下人手里锄头木棍挥舞叫嚷时候，虽然不怎么惧怕，但被人撵到山边上回望时的那种充满仇恨的目光现在想起来都后背发凉。

可能有了童年那段见过狼的经历，我对狼的品读有了更直观的理解。在年少时也更容易热血沸腾，到当兵时也总想和战友比

拼进步，再到悉奥每一次的工作转折我都欣然接受。我从一个车间保管员到现在独立自主的运作项目，我所付出是很多人不曾看到的。

作为一个员工、儿子、父亲，我渴望财富，渴望成功，这就是我努力到今天源动力，没有一股对自己的狠，我也走不到今天。这一路走来我有过失败、纠葛、彷徨，但我从未成放弃。无论是追求金钱、地位、鲜花还是掌声，都是合情合理，欲望更是生命的一部分。

一个员工没有生活的源动力支撑去追求未来，工作一辈子必然是平坦无奇，按部就班。天上不会掉馅饼，更没有无缘无故的成功，努力一百次或许失败一百次，但不努力失败永远是百分百。流传在草原的谚语有这么一句“没有饿死的狼，只有累死的狼”，狼的一生永远都是追逐在下一个

猎物的路上。

人作为高等动物，年轻人没有理由不为自己的理想去折腾。走出去一路荆棘，万丈深渊，走过去就是一路鲜花，万马平川。有人会说我家家境好，我是来上班的，只想平平淡淡，我只想说那是你靠山好，在好的靠山也经不起的淡如水的冲洗，当你老的时候可想过给孩子做靠山吗？

狼性更多时候是面旗子，是一种方向和精神，是一种人类理性的认知，更是人类不断进步中的智慧升华。狼性的本质在于狼在千万年自然进化中沉淀的产物，脱离狼的自然物种超凡存在必然是空洞的。人类想植入狼性并驾驭生活、工作需要，需要读懂读透狼和狼性的本质关联，想当然的认为狼性复制性势必会成果失色。人有着与生俱来的性格、脾气，有着后生环境带来知识储备、人生阅历、工作性质等等因

素影响和塑造一个人的存在。

项羽的华贵永远掩盖不住刘邦草莽天下，林黛玉怜弱改造不成王熙凤泼辣，周总理的润物万生代替不了毛主席雄奇伟岸。想要狼性成为工作的助力，员工要具备狼的自然因素，才能引导狼性开拓。把狼崽仍在土狗堆里喂养，长大的狼既不会狼吼也不会狗吠。只有遵循自然法则前提下，有欲望因子和进步因子的员工才有能在狼性的引导下有所突破，无跟之木不活，无源之水不长。

销售我想是一门简单却又深不见底的学问，简单的是你把产品买就是成功，难的是在一堆同质产品围困中，综合实力又不如对手的环境中胜出是一个没有标准答案的题型，过去的成功只能说明我们在工作的过程中找到合适的方法。但作为主体人，不同

客户是不同人，如何说服和打动客户没有统一的方法，唯一能解析的只能是人性的观察和把握运用，但人性过于宽泛和空洞需要不断遇见和参与才能获得真知。

你在听领导或讲师夸夸其谈的成功案例，试想自己如何去进入角色，那么你在离成功愈来愈远。领导和讲师不会说失败的案例，因为那是黯然的。作为销售岗位上的一员我们更多时候关注的是企业营销每年失败 99 回的那些案例，总结和探索失败的根源在那里，只有总结失败的原因让自己不再犯同样的错误才是成功幽径。

销售更是一门人和人交往的学问，一个天天坐在公司畅想销售成功的人，我敢说那是一个疯子，要不就是他“大爷是省部级领导”，只有走出去和不同客户

交往，发现客户的需求和欲望才能销售成为可能。与人交往需要狼对猎物的执着，需要敏锐发现客户的需求，就像狼始终跟在猎物几天，那是在观察猎物的弱点一样。成功只能刹那秒杀，但秒杀的前提是我们持续工作投入和冷静的分析客户。

销售遇到困难或不会那都是走向成功必修课，从不会到会可以不断的努力和学习是成功方法之一，学会团队合作也是另外一种成功的捷径。古人倡导“舍”、“得”，我认为是指导我们销售成长的至理名言，就像狼付出千里追寻的“舍”，却“得”到猎杀的成功。销售团队成员同样可以通过技能交换、客户共享、情报共享、区域服务共享等等，形成服务网状辐射，让客户感受无处不在悉奥。

兔子遇到危情只会逃跑，付出奔跑为了活下来；狼遇到猎物只会奋力追踪，付出奔跑为了活下来；兔子的狼狈逃窜，狼是潇洒的追逐，跑出不同格局。用好狼性可以促进成功，滥用狼性只会让员工积极性受挫。狼性是在狼基因中才能获得新生，把狼放错了位置，只会把狼养成狗。说易行难，如何正确把握和运用狼性，只有每个努力前行中的员工，根据自身的特点灵活运用，墨守成规死板硬套的学，或许成了刻舟求剑，创新进步中萃取狼性的积极因子，或许就成了一生二，二生三，三生万物的境界。

» 悉奥行政办公楼会议室





» 悉奥涂料—浙江嘉兴·金域兰庭

红 蓝 之 战

文 / 赵一 营销中心集采部副经理

2005年初，法国欧洲工商管理学院的金伟灿和莫佰理教授对企业战略选择现象进行研究，并在其合著的《蓝海战略》一书中首次提出“红海战略”和“蓝海战略”的概念。

何为蓝海红海。蓝海即强调公司的发展策略应以“创新为主”，不要以“竞争”为主，因为过度强调竞争的结果，会使市场血流成河，变成“红海”，只有以创新来开创无人竞争的全新市场，创造属于自己的“蓝海”，才能享受高增长和高盈利。

举一个简单的例子，十个品牌做涂料，每一家都玩命得在想怎么在相似产品中超越对手而苦恼。而这时有一家却做出了市面上涂布率最高，质量最牢靠的真石漆，并将自己的真石漆卖给其他九家，这就是“蓝海”。“蓝海”的核心就是“创新”，而如何运用创新能力去创造一个新的曲线，实现自我生产的低成本和差异化，就是实现“蓝海”的过程。

我们作为涂料企业，该如何正确的选择我们的蓝海。我们首先要区别两者的区别，红海战略—

竞争— 随需应变：在红海中，蓝海战略在指导企业在进行产业分析、竞争分析，在质量和价格上比超对手，这一切都是量化的清晰的，竞争规则是已知的，竞争是红海永恒的主题。

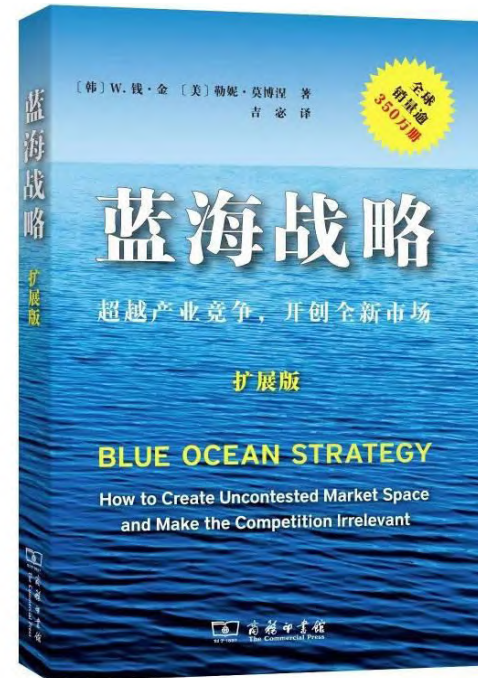
那我们企业该如何在红海中拥有自己的竞争力呢，最典型的方式，我们就是应该努力维持和扩大现有的客户群，通过对客户需求变化的追踪来提升自己的应变能力，这可以被称为“随需应变”；蓝海战略— 价值创新— 创造需求：在蓝海中，竞争并不激

烈，因为行业的竞争规格还没有形成，价值创新是蓝海战略的基础。蓝海战略在提醒企业家，不要在自己熟悉的本业与同行恶性竞争，而要以“价值创新”的方式开拓还没人进入的新领域。因此，着眼点就应该从供给转需求，从竞争转向发现新需求的价值创造。

我们在做的产品中绝大部分都是处于红海中，通过低成本战略来建立自身竞争优势，在质量和价格上比超对手，我们在行业中才有立足之地。那我们应该怎样开辟蓝海呢？那就是创新，创造和获取新的需求，打破价值与成本之间的权衡取舍，开创无人争抢的市场空间来获取高额的利润。

我个人的理解，比如现在很形象的一个例子，就是我们公司去年推出的“亮光高架耐候面漆”就属于蓝海产品。我们常规在做的真石漆、挂石漆、质感漆、拉毛漆以及弹性平涂等就是属于红海产品，争抢市场的常规手段就是打“价格战”，而打价格战的结果，无非是通过用低端的价格去占领市场，更有甚者不惜降低产品质量，坑害消费者，到最后场面就是：饿死同行、累死自己、坑死客户。我们要知道高价打败低价是市场的常态，而低价打败高价是个案。

有些企业虽然价格很低，但初期的营销活动做得大，在早起，这种做法可能迅速见效，有可能成功。然而现在，市场门槛



本书为企业甩脱竞争提供了一套系统性的方法，作者展示了一套经过实践验证的分析框架和工具，供企业成功地开创和夺取蓝海。

» 《蓝海战略》，作者金伟灿、莫佰理

已经很高，这种“短平快”的打法已经不灵了。做市场，要求持续投入，没有长期的政策支持是很难的。很多人在竞争短期的低价面前沉不住气，乱了方寸，而市场的正常现象却是：低价你方唱罢他登场，而高价岿然不动；我们需要把我们的蓝海产品定位摆正，主要以红海战略来保住现有的市场份额，并以蓝海战略为辅助战略，发现开辟新的市场空间，来提高我们的可持续发展能力。因为蓝海虽然能为企业带来高额利润，能使企业摆脱竞争，但非绝对的。最初进入蓝海的企业短期内能获得很好的利润，但

随着潜在的进入者的不断模仿与学习，蓝海市场迟早要变成红海市场，蓝海战略迟早要过度到红海战略。

天天都有人在说“蓝海”，为什么我们每天看到的都是充满血腥味的“红海”？那“蓝海”在哪儿？其实，“蓝海”就在你团队的每一个人脑中。不要忘了，“蓝海战略”的核心是创新。所以“蓝海”不是你去等待的列车或者寻找的目的地，而是需要你去主动创造的机遇。“蓝海”既是你去把握机遇的工具，也是机遇本身。🌱

企业数据平台的建设已迫在眉睫

企业越大，就越需要数据，需要从数据层面去决策，去分析，去为我们的业务部门去赋能。数据就像是狙击枪的瞄准镜，没有它，你照样可以射击，但有了它，你可以射击得更精准。

文 / 黄锡 总裁

当企业发展到一定阶段，数据基础的薄弱将逐渐制约公司的发展。这里的“数据”概念十分宽泛，凡是企业在经营过程中产生的所有信息都叫数据，都值得收集与分析，它能够反映出公司的经营情况，为公司的经营和决策提供准确有效的参考依据。中小企业要发展壮大，依靠数据化建设摆脱自身劣势、提高市场竞争力以及提升自身发展潜力已是大势所趋。

在过去的经营发展中，决策者往往通过个人经验进行“拍脑袋”的决定，但外部市场越来越

复杂，“拍脑袋”的决策方式已不再适用，决策者需要更精准、更全面、更实时的数据作为其了解公司的依据。



如果缺少数据支持，企业在经营过程中往往会导致看不到、看不全、看不远、看不深这四种决策模糊。

看不到。因为各部门的数据

没有及时收集、汇总、上报、共享，导致部门与部门之间存在信息遗漏，形成了信息孤岛，也就造成了决策失误。你干的活的进展我不知道，我干的活的进展你也不知道，大家都孤立行动，无法产生协同效应。

看不全。几个人的团队不需要太多数据，所见即所得，看见就是管理。但是随着企业规模的扩大、人员的增多、部门的林立，就渐渐无法做到目视化管理，最终导致管理者“盲人摸象”，只见树木不见森林，无法了解公司运营全局，无法作出符合公司全局利益的决策，这样的拍脑袋、凭经验的管理要不得。

看不远。数据，不仅仅指导当下，也能规划未来。就像天气预报一样，通过收集当下的气象信息，然后作出未来天气变化的

预测，企业也应当根据现有数据进行未来战略的预判，特别是在如今外部环境和内部环境越发复杂的背景下，抬头看路比低头拉车更重要。

看不深。经营的复杂多变使得管理层往往关注于问题的表面现象，而忽视了问题的根本原因，造成头痛医头，脚痛医脚的局面。临时救火只为一时，长久防火才是良计，想要看到问题深层次的剖析，数据分析必不可少，没有人能凭空做出决策，就好像没有一个厨师能够在无食材的情况下做出美味佳肴。



就目前看来，绝大多数企

业的现状不是缺少数据，而是缺少能将数据有效地收集、汇总、共享的一个数据中心。重点在于打通企业内部的信息孤岛，搭建数据平台，建立数据合作共享，通过数据价值帮助企业达成更精准的业务导向。什么是“信息孤岛”？就像字面意思一样，企业的数散落在各个部门，不同部门负责记录、更新、迭代自己的数据，但由于各个部门记录的口径、维度、方式、定义都有差异，造成了数据整合上的难度。再则，一些人的“部门本位主义”和“个人成果主义”的思想作怪，也会遮遮掩掩不愿意共享数据。这些原因，造成了数据的孤立，形成了数据的孤岛。这也是建立数据中心力争要解决的问题之一。

越小的企业，越处于初级阶段，是越不需要数据的。就像一个街边卖煎饼的小摊贩，需要



什么数据？他只要知道，今天口袋里的钱比昨天多了，多出来的钱，就是利润。至于今天有多少客单？客人们买了什么品种的煎饼？煎饼里的哪种配菜点的人最多？这些他或许懵懵懂懂知道一些，但完全谈不上记录数据，也无从分析。

企业越大，就越需要数据，需要从数据层面去决策，去分析，去为我们的业务部门去赋能。数据就像是狙击枪的瞄准镜，没有它，你照样可以射击，但有了它，你可以射击得更精准。

举个例子，滴滴利用数据和算法为每一个司机赋能。司机还是那些司机，车子也同样是那些车子，为什么有了滴滴就完全不一样了？因为滴滴拥有海量数据，它知道哪一个时间点、哪一个路段乘客会多，它极大地提升乘客的打车效率和司机的接单效率，这就是赋能。

再比如，移动支付（支付宝和微信）为每一个小商户赋能。不知道大家还记不记得，以前去菜场买菜是要带一个零钱包的，因为在任何一个摊位买完菜都会产生一堆零钱。顾客付钱，店家找钱，一来一去，少则几秒，多则十几秒，一天下来仅仅花在找零上的时间可能就要按小时计。可现在呢？顾客扫一扫，叮咚一声，到账了。这就是赋能。

聚沙成塔，集腋成裘。哪怕再小的小进步和小改善，重复一万次，那就是相当可观的改进。



聚沙成塔，集腋成裘。哪怕再小的小进步和小改善，重复一万次，那就是相当可观的改进。那企业的数据建设能起到什么作用？

首先，做一条快鱼。市场就是以大欺小，以快打慢，如果暂时做不到大，那就先做到快。内部沟通直接透明，决策流程高效通达，外部反馈响应迅速，业务决策果断有效。这些就是快，快的结果就是高效，高效带来的直接好处就是降低成本。天下武功唯快不破，这是有道理的。

其次，做一头飞鹰。鹰在高空翱翔，它的视野是辽阔的、全面的。企业的决策也应如此，不能囿于单个部门或者单个事件去判断问题，而应该从多维度、多视角、多时段去判断决策。没有数据支撑，根本做不到这一点。

最后，做一只懒蚂蚁。科学家发现，每个蚂蚁群中，都会有那么几只蚂蚁，不像其他蚂蚁那样勤快地工作，而是整天无所事事地东张西望。研究人员标记了这几只蚂蚁，称之为“懒蚂蚁”，然后把整个蚁群的食物来源断绝。有趣的是，大部分蚂蚁突然不知所措，但这几只懒蚂蚁却挺身而出，带领其他伙伴奔向新的食物来源。原来，这些懒蚂蚁不是真的懒，它们其实是在侦查和研究，不断探索新的食物来源。这就是所谓的“懒蚂蚁效应”：懒于杂务，勤于动脑。企业就像一个蚁群，有些人埋头苦干，不曾抬起头看一看路，或许在错误的道路上越走越远。

疫情是一场大考，考倒的是那些不认真做功课的人；疫情也是一场机遇，但只留给那些为机遇做好准备的人。无论外部环境怎么变，需谨记，我们的竞争对手也处于同等的外部环境中，不要过多地归咎于外部，请修炼内功，迎接更严酷的挑战！



困境与自救

文 / 童亚青 行政中心总经理

“庚子鼠年，却不一般，疫情来袭，全民抗战”。2020年新春佳节、万家团圆之际，却因一场来势汹汹的新型冠状病毒感染的肺炎疫情，显得格外的壮烈，武汉“封城”，医护人员“请战出征”，全民“戒备”，不断攀升的确诊数字，时时刻刻都牵动着亿万华夏儿女的心。

面对新型冠状病毒，“戴口罩”是防护的第一关。然而，即便是口罩以及各类防护用品生产企业放弃春节休假，马不停蹄保供应。随着抗击疫情的斗争仍在继续，经济活动的恢复虽然在有

序推进，但受制于人员不齐、产业链不顺畅，企业的生产尚未恢复到疫情前的状态。

各行各业因而产生了巨大的压力，面对压力，企业从内部挖潜，节能降耗，降成本增效益，这是实现可持续发展的重要途径。英国女王伊丽莎白二世经常说的一句英国谚语“节约便士，英镑自来”，每天深夜她都亲自熄灭白金汉宫小厅堂和走廊的灯，她坚持皇家用的牙膏要挤到一点都不剩；而号称“车到山前必有路，有路必有丰田车”的日本丰田公司，在成本管理上从一点一滴做起，手套破了一只一只

的换，办公纸用了正面还要用反面。一个是贵为一国之尊的女王；一个是世界著名的跨国公司，节约意识竟如此强烈，令人赞叹。

年初，公司提出“双增双节两年行动计划”的号召，肯定有人会觉得，这个跟我们没有关系，那是领导的事，是财务部门的事，与我们有什么关系呢？其实不然，在我们身边就有数不尽的节约、节支降本。我们生产一线的维修师傅，只要有希望就不会放弃修复，能使用再回收材料，绝不换新材料，既节约，又能体现智慧和能力，何乐而不为呢。就在我们每个人手中，降成本、

增效益我们人人可以做到，而且可以从一点一滴的小事做起，从自己的本岗位做起。以下就双增双节工作谈点个人体会。

倡导低碳的时代，推行无纸化办公。无纸化办公不仅能提高了我们的工作效率，节省了办公资源，也给平时工作注入了生机与活力。传统的日常办公需要大量的人力，例如公司各类审批采用纸质流程，不仅需要拿着审批文件去每个审批人签字，审批人不在可能就耽误下一步工作。目前公司推行的钉钉各类审批流程，基本上可以确保审批同步化，也就是线上提交后实时审批，抛弃了之前拿着纸张这个办公室、那个办公室跑的弊端。这不仅仅为公司节省成本，不用去打印诸多的纸张，省电省耗材，公司的管理更加高效，实现了工作流程和文档管理的自动化。

钉钉公司推行已有一段时间，总会听到各种不同声音，人的天性都是喜欢贪图舒适的，当我们想要作出一些改变的时候，大脑就会出现各种抗拒，喜欢维持现状。人要培养一种新的习惯，在最初阶段都会耗费巨大的能量，每一个新变化都会让大脑做出反抗。每个人都喜欢短期的、立竿见影的收益，而不喜欢长期的规划和坚持带来的革命性的内在改变。钉钉软件它的高效流转、公开透明，会让很多习惯了浑水摸鱼的人感到压力。阿里巴巴一直坚持使用钉钉，他是国内甚至全球优秀的互联网企业，长期使用这样的效率工具，带来的改变是内在的，让越来越多的人习惯



了处理优先级，习惯今日事今日毕，习惯平等透明的沟通和交流。

不得不说，钉钉这套系统，像是一剂强心针。为什么这么说，先从公司离职人员说起吧，以前我们习惯用微信，针对某个项目或者某项事情拉了不少微信群，按理说职场上人员流动很正常，成不了问题。后来无意间发现离职的人可能已经去了同行业单位上班了，可还留在之前建的微信群，消息泄露不说，这样显得团队办事太不专业。再来说说通知

的事，之前习惯于在微信群发各类通知，经常会发生这个说我没看到通知，后来一看才知道，由于在微信聊天、刷屏，直接把通知顶到了几页后面。这些事，说大一点儿都不大，但往往就是一些细节才能体现出团队的专业。

前述所说使用微信的弊端，钉钉都可以解决。把公司人员管理放到钉钉，录入人员信息后，不仅可以清晰的看到每个成员的

基本信息、联系方式，还可以查看到职务，便捷且不容易出错，公司不用再像以前一样每个办公室发一张通讯录，需要找谁电话直接在钉钉通讯录中查找，人员离职后，会自动退出之前建立的内部群，省去工作人员挨个群检查的麻烦，也避免了公司各群还有非公司人在的情况。

重要的信息传递不畅，通知一个都不能少，钉钉的一套消息通知系统，能把重要信息一个不漏的发个每个人，发布群公告，管理者能直接在群里很方便的一键通知群成员，要是怕未读成员错过重要消息，可以 DING 一下，直接电话、短信，确保每条信息都及时送达。

当然除了上述这些最基础的功能外，钉钉还有很多高效、便捷的服务。比如最近使用各类审批（合同签订、报销流程、盖章审批等等），需要填写的内容看

一套自动化系统会随着公司的成长变得越来越有必要，这不仅极大程度上减少了企业管理成本，还能帮助公司规范各种流程，协助公司训练出一支正规军。

起来好像很复杂，其实跟原来的纸质没啥区别，线上审批流程既可以高效的完成审批，后期还能查到钉钉生成的后台数据。就像盖章登记审批，按原先手工登记的，想查找文件很难，登记本翻了一本又一本，使用钉钉线上审批，今后查找数据只要将登记内容从钉钉后台数据导出，直接将关键字输入查找即可。

一套自动化系统会随着公司的成长变得越来越有必要，这不仅极大程度上减少了企业管理成

本，还能帮助公司规范各种流程，协助公司训练出一支正规军。同时钉钉已获得四项安全资质“大满贯”，公司的信息也足够安全。

2020 年疫情影响，各行各业感受到各种压力，作为公司想做的越来越好，就是要增产节约。

我们来算一笔账，就拿前段时间行政中心在统计各类费用来说，没能好好利用 EXCEL 的强大功能，将数据内容建成了二维表，无法自动生成数据透视表，每天加班在核对数据，如果公司每位员工把时间花费在这些无意义的工作上，按 100 名员工，每天几分钟，一年 250 个工作日算下来，折算成钱的大概也要几十万，这还是保守估计，因为很多时候在工作流程上浪费的不只是几分钟，想想这些时间省到就是赚到。

作为悉奥人，我们应该习惯这样的改变，我们要节能降耗降低成本，双增双节做贡献，我们要以正确的观念降成本，要以实际行动增效益，要以此推动和促进悉奥的改革和发展。

» 悉奥水性涂料工厂中控室



建设工程施工合同 相关证据资料的收集管理

文 / 楼海啸 法务审计中心法务部经理

合同证据资料是指建设工程承（分）包合同、劳务分包合同、定作承揽合同等所有以企业名义对外签订的经济合同及其相关资料。在建设工程施工合同纠纷中，该项证据显得尤为重要，需具体经办人员切实关注收集。

项目工程施工合同相关证据资料的收集管理分以下几大块：

一、施工合同主体资格证据资料的收集管理

在签订项目合同之前，应核查合同当事人营业执照（要有副

本）、资信证明、相关资质证书、税务登记证、法定代表人证明书、变更后的变更登记资料等工商登记信息，验明其是否具有主体资质、权利能力、行为能力。

对于代签订合同的经办人（包括收货人），应请其出法人授权委托书、被委托人身份证明资料，并核查其是否处于委托书的委托权限和期限内。

二、施工合同关系及合同内容证据资料的收集管理

如果双方未能签订施工合同，招标文本，投标书、中标通

知书组成的招投标文件又已经包含了双方的权利和义务，那么这些招投标文件可以当作合同来使用；若双方的权利和义务不能达到履行依据标准，这些文件可作为违约方承担预约违约或者缔约过失责任的证据来使用。

双方签订施工合同后，施工合同及附件，工程签证单、补充合同、备忘录、承诺书、修正条款，与合同内容有关的文书、电报、传真、电子邮件、信函、变更、索赔及补充协议，合同解除或终止协议，这一部分材料都可以作为确认合同双方权利义务关系的凭证。

三、施工合同履行情况证据资料的收集管理

在项目施工合同履行过程中，做好相关工程资料的管理，施工过程会形成各种类型的大量工程资料，其中对诉讼工作具有较高价值的资料主要有：经各方签字的工地例会会议纪要、施工技术交底、安全交底记录、施工进度计划、施工进度计划考核、工程奖罚单、工作指令单、工程变更资料；质量检验报告、提出质量异议的证据；农民工工资发放凭证、农民工每月在场登记表、每月机械设备在场登记表、委托付款凭证、租赁费等凭证都可以作为施工合同履行情况的证据资料进行收集。

法律规定：无法与原件核对的复印件不能单独作为认定案件事实的依据；在只有复印件而没

有原件、对方当事人又对该证据予以否认的情况下，复印件不能单独作为认定事实的依据，需要其他相关证据进行证据补强。规范相关文件的签字、签收手续，洽商记录、索赔联系单、结算资料（应有接收单位授权签收人的签收记录），会议纪要应有与会人员的亲笔签名，打印的名字不具法律效力。在对方拒绝签收情况下，应及时联系法务部，选择采用特快专递或者公证送达的方式完成相关的证据保全。

四、施工合同诉讼时效证据资料的收集管理

我们的日常建设工程施工合同交往中，由于大多数人缺乏诉讼时效的权利保护意识，没有在诉讼时效期限内及时主张权利，最后丧失了通过诉讼方式保护自己债权的权利。诉讼时效是对民

事权利进行法律保护的一种时间限制。其意义是，债权人在法定期间不行使请求权，人民法院将不再保护其实体上的权利。在合同履行过程中要及时进行相关诉讼时效证据资料的收集管理工作，比如：我方的催款通知、催款函等催款文件以及对方的签收记录（含签收人有权签收的文件）或公证送达的公证文件、邮寄催款文件的证明；业务员催款录音、上门催讨相关证据资料；对方的欠条、还款计划书、还款承诺书；双方的还款协议、对账单、询证函及回复确认文件等。上述证据作为双方主张债权时效的依据，必须注意搜集和妥善保管。

总之，在我们承揽工程项目时，需要具体经办人员切实关注并收集各类相关证据资料，做到心中有数、有备无患，防范可能发生的合同纠纷，降低承揽过程中的风险，让工程项目有序正常地开展。

» 悉奥水性涂料工厂研发数据库





涂料固含量测定 快速法与标准法的差异

文 / 丁雪蕾 制造中心研发部

今年年初，因工地抽样某型号产品去第三方检测，反馈某些指标与出厂检验结果相差较大。经过查询该产品的原始记录与对方的检测报告，发现不挥发物含量这一指标存在着一定的差异，并且试验的方法也不同。

在实际工作中，考虑检测周期的因素，采用 150℃，烘干时间 30min 的快速测试法，而检测报告上是按照 GB/T1725-2007 的方法测量，烘箱温度 105℃，烘干 180min，试样量是 1±0.2g，由于该产品是高光类，与其他类产品乳液含量不同。为了更好地比较快速法与标准法的差异，除对该型号的产品另批次取样（样品 1），并同时从另外两大类产品中抽取两个样品，分别为样品 2、样品 3，按两种方法测定固含。

1 测试方法

1.1 测试依据及原理

固体含量又称不挥发物含量，测定的依据主要是 GB/T 1725—2007《色漆、清漆和塑料不挥发物含量的测定》。测定产品的不挥发物含量是使试样在一定温度下加热一定时间后，以加热后试样质量与加热前试样质量的百分比值表示。不挥发物是涂料生产中的重要质量控制项目之一。通过不挥发物的测定，可以定量地确定涂料内成膜物质的多少，以确保涂料质量及批次的稳定性。

1.2 仪器和材料

天平精确度 0.001g，电热恒温鼓风干燥箱（烘箱），玻璃干燥器，锡纸，调刀

1.3 试验步骤

- ① 将锡纸裁剪成直径 60–70MM 的正方形在 100℃的烘箱内干燥 15–50min，取出后在玻璃干燥器内冷却至室温，并做好编号以作备用。
- ② 用调刀将取来的样搅拌均匀，防止样品沉淀或不均匀。
- ③ 称量洁净干燥的锡纸质量 M1，精确到 0.001g，
- ④ 用调刀取规定质量的待测样品至锡纸上均匀铺平，称其质量为 M2 精确到 0.001g（因为待测样品是否完全铺平及铺平的时间对不挥发物含量影响很大，如果待测样品由于黏度大等原因而未充分铺平，则表观不挥发物含量会比实际值偏大，所以样品应尽量铺满锡纸表面，可将锡纸对折，倾斜转动使试样均匀铺平）。
- ⑤ 称量结束后，将装好样品的锡纸放入预热到规定温度的烘箱内，保持规定的加热时间。
- ⑥ 加热时间结束后，从烘箱内取出锡纸，转移至玻璃干燥器内，冷却至室温后，称量其质量 M3，精确到 0.001g。
- ⑦ 进行两次平行测定。

1.4 结果的表示

用以下公式计算不挥发物的质量分数 W，数值以 % 表示

$$W = \frac{M_3 - M_1}{M_2 - M_1} \times 100$$

式中：M1——空皿的质量，单位为克；
M2——皿和试样的质量，单位为克；
M3——皿和剩余物的质量，单位为克。

计算两个有效结果（两次测定）的平均值，报告其试验结果，准确至 0.1%。两个结果（两次测定）之差不应大于 2%（相对于平均值）。

2 不同方法对测定结果的影响

样品 1（45% 乳液含量）

测定条件	序号	M1(g)	M2(g)	M3(g)	W(%)	平均
105℃ /180min	1	0.254	1.053	0.905	61.8	61.9
	2	0.256	1.046	0.903	61.9	
150℃ /30min	3	0.244	1.011	0.859	60.8	60.9
	4	0.233	1.010	0.849	61.0	

样品 2（12% 乳液含量）

测定条件	序号	M1(g)	M2(g)	M3(g)	W(%)	平均
105℃ /180min	1	0.189	1.321	1.097	80.2	80.4
	2	0.163	1.278	1.062	80.6	
150℃ /30min	3	0.181	1.747	1.436	80.1	80.2
	4	0.162	1.775	1.457	80.3	

样品 3（25% 乳液含量）

测定条件	序号	M1(g)	M2(g)	M3(g)	W(%)	平均
105℃ /180min	1	0.192	1.200	0.763	56.6	56.6
	2	0.201	1.229	0.783	56.6	
150℃ /30min	3	0.260	1.390	0.898	56.5	56.3
	4	0.221	1.361	0.861	56.1	

由表可见：样品 1 在 105℃烘烤后所得结果比在 150℃烘烤后所得结果偏高，两种方法所测的固含量值相差 1%。样品 2 在标准法与快速法的两个结果相差 0.2%，样品 3 则相差 0.3%。这可能是由于样品 1 中乳液含量较高，其配方中含有慢挥发的成膜助剂的量也较大所致。在 105℃的温度下，成膜助剂挥发不会彻底；而当温度提高到 150℃时，则能挥发。所以类似样品 1 这类含有较多慢挥发成分的品种，150℃与 105℃的不同测试温度，对固体含量测定的数据会产生一定的偏差。

3. 结论

对于大部分常规涂料品种，在测试固体含量时，为结合工厂生产的实际需要，采用 150℃烘烤 30min 的快速测试法，基本能与 GB/T 1725—2007《色漆、清漆和塑料 不挥发物含量的测定》的标准测试方法相吻合。现对于某些特殊品种，该方法所得结果与 GB/T 1725—2007《色漆、清漆和塑料 不挥发物含量的测定》所测的结果会有一定偏差，还需要通过积累数据，加以校正。



关于外墙涂料现场管理

文 / 范明强 工程中心督查部副经理

我于 2018 年年底通过公司内部部门的调动从制造中心调往工程中心，负责工程管理工作。经过这一年半的时间，我发现制造中心与工程中心工作内容上虽然都是外墙涂料但有很大的差异。现在就说说我对如何管理现场施工的一些看法。

工地的现场管理可以从人、机、料、法、环这五个影响因素出发。人、机、料、法、环是对全面质量管理理论中的五个产品质量的主要因素简称。人指生产过程中的人员；机指生产过程中的设备；料指生产过程中所使用的材料；法指生产过程中使用

的方法；环指生产过程中所处的环境。



在外墙涂料施工过程中的人员有建设单位管理人员、总包施工单位管理人员、监理单位管理人员、分包施工单位管理人员以及涂料施工班组。人的性格特点不一样，那么生产的进度，对工作的态度，对产品质量的理解就不一样。有的人温和，做事仔细，对待事情认真；有的人性格急躁

» 公司领导临安高架桥项目视察



做事只讲效率，缺乏质量，但工作效率高；有的人内向有了困难不反应，对新知识，新事物不易接受；有的人性格外向，做事积极主动，但是好动，喜欢工作场所讲闲话。

作为一个现场管理人员应做到，在与不同角色、不同性格的人员沟通时，用不同的方式方法来对待。在尽可能保护自身及自己班组利益的前提下满足建设单位、总包单位、监理单位的管理要求。现场做到多沟通多协调，根据实际情况增减施工人员，提高生产效率，激发工人工作热情，提高工作的积极性。



机

在外墙涂料施工过程中会涉及到一系列的、设备、工具、辅助工具等，种类不会太多，主要有电钻、打磨机、空压机、吊篮以及批刀刷子等辅助工具。生产中，设备能否正常运作、工具的好坏都是影响生产进度、质量的一个重要因素。在施工过程中要定期检查设备是否正常使用，比如空压机损坏一天，涂料的喷涂就要停工一天，吊篮设备损坏一台就有2名油漆工停工一天，喷枪的好坏会直接影响到涂料成品的质量。拥有好的设备工具，会大大的影响施工的安全、质量以及进度。



料

在外墙涂料施工中主要的材料就涂料。在材料的准备过程中会涉及到多个部门的配合，颜色的确认、材料的生产、材料的报备等。作为一个现场管理人员必须清楚了解现场所需要的材料产品是什么，各个工序工艺所需要的材料，整个工地大概需要多少材料，能纵观全局合理安排。



法

顾名思义，方法、法则。施工过程中必须遵循规章制度。它包括：不同产品涂料的标准工艺工法、标准的施工图纸、标准的

操作流程。严格按照标准作业，是保证质量和进度的必要条件。



环

外墙涂料的施工对环境的要求还是比较高的。管理人员必须实时关注天气情况合理安排工人施工。环境也会影响施工的质量，阴雨天产品涂料容易淋花，低温天气容易开裂等。

在现场管理我们可以通过对人机料法环的管理来达到施工安全、质量、进度管理的目的。最终如何才能达到目的就需要提高自身沟通能力，学习操作设备工具，了解自己公司的各类产品的名称、型号、性能、施工工艺。只有自身能力的提升才能更好的管理项目，管出更好的项目。

紧抓三步走，塑造企业辉煌路

文 / 胡军超 工程中心督察部

众所周知，一个品牌对于一家公司来说，是极其重要的。这不仅仅是给公司打造出好的口碑，从而赢得更多合作商的一个王牌；也是一个公司团队运转时协调性和保障性的展现，更是一家公司的上上下下凝聚力的体现。

我们所做的每一项工程都代表了我们“悉奥”公司这个品牌，也都展示了我们“悉奥”公司的实力与管理水平。因此，我们要将我们的项目管理成为我们的看家本领，我觉得要想成为看家本领就要做到以下几点：

一、做好产品督查

首先做好产品督查，促使企业走可持续发展道路。作为一名工程督查员，产品督查也是必不可少的。这不仅仅为广大顾客提供了质量保障，也会给公司带来更大的效益。公司作为一家水性涂料公司，更应该注重对产品的督查，这往往会给我们带来更大的顾客群，同时也会在多方面得到政策的支持和扶持。坚持可持续发展的环保理念，是该行业长

久立足之创新点。

二、安全第一、以人为本

我们在做好产品监督管理、整合资源的同时，要始终树立“安全第一，以人为本”的施工理念。质量是企业的生命，安全是生命的保障，我们要时刻牢记我们的施工理念：安全第一，以人为本。我们不仅要加强一线工作者的安全意识，促使他们将安全知识牢记心中；还要定时定期的对施工过程中的安全隐患做到及时排查和整改。着重抓好工程建设过程中的安全工作，离不开每一位员工的精诚团结、用心用情，我们要将安全意识形成常态化，常抓不懈，从而形成习惯。

三、建立健全责任落实机制

建立健全责任落实机制，紧抓过程控制。提供有质量保障的产品既是我们留住和吸引客户的发展战略，也是对我们公司工作的肯定和赞扬。因此我们要不断的落实在施工过程中的责任制度，不断完善管理机制，切实的

做好源头控制，过程管控，管好每一道工序，积极倡导工序并进行及时验收。

坚决杜绝“重质量轻安全，重进度轻防护”的工作思想，坚决落实责任到人、到企业的工作态度。做到即使出现纰漏也具有可追溯性，不断强化施工质量管理，为铸造精品工程打下坚实基础。

另一方面在安全与进度的双管齐下，始终离不开的是对这个过程的监督管理。这切实的要求我们全体职工在思想上、行动上、工作上要与我们公司保持高度一致。在施工过程中要紧紧围绕总体部署和任务目标，统筹协调施工工源。并且还要实时监管工作进程，工作效果，让每一个人不仅能按时完工，还能安全完工。

企业无论规模大小，都要紧抓这三步。因为产品的督查是为了更好的创造出满足市场的产品，让企业能够可持续发展；而产品的质量、安全施工是为了更好的打造出有效有质有序的工作进度，管控好工作进度是为了更好的打造企业自我辉煌之路。

“我心向党、初心永挚”

——高虹镇举行纪念建党 99 周年主题活动

文 / 本刊编辑部

为 祝贺中国共产党建党 99 周年，6 月 29 日，高虹镇举行“我心向党、初心永挚”纪念中国共产党成立 99 周年主题活动。本次大会由镇党委副书记、镇长蒋波主持，全镇机关干部、各基层党组织书记、各村村主任、2019 年度党员积极分子参加大会。公司党支部书记喻光炎、营销中心副总罗雄飞参加本次大会。

99 年风雨历程砥砺前行，99 载峥嵘岁月不忘初心，回顾党的奋斗历史，讴歌党的光辉历程，激励广大党员坚定理想信念、巩固群众观点、增强服务意识、改

进作风建设，夯实党的执政基础；结合“不忘初心，牢记使命”主题学习教育，每一位党员同志都要有身先士卒的奉献精神，克己奉公的敬业精神，常怀忧国之心、恪尽兴校职责。让党员先锋成为学校的风向标，风景线！

第一阶段——重温入党誓词。全体与会人员面向鲜红的党旗举起右拳，重温入党誓词，回顾党的光辉历程和中国共产党带领全国各族人民从站起来到富起来、强起来的伟大功绩。当“我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领……”再次响亮的回荡在会议室时，我们的心情也随之澎湃起



» 高虹镇举行纪念建党 99 周年主题活动

来，一场疫情让我们又一次认识了祖国的强大，党组织的力量，数代共产党人，在不同历史境遇面前，同样选择了迎难而上，勇往直前“护我周全，保我无忧，”在党组织下的每一份子都是幸运的、幸福的，更是骄傲的、自豪的！

第二阶段——表彰先进。经过前期层层推荐，2019 年度全镇共涌现出 7 个先进基层党组织和 44 名党员积极分子。公司党支部荣获高虹镇 2019 年度的先进基层党组织，公司员工罗雄飞

被评为 2019 年度党员积极分子。

第三阶段——签订责任清单。镇党委书记吕云燕分别与各村党组织书记签订《全面落实从严治党主体责任清单》。

第四阶段——“我心向党初心永挚”分享会。25 名 45 周岁以下机关年轻干部围绕初心使命、实干担当，结合高虹发展奋斗目标。镇党委副书记张科良，镇党委委员、妇联主席刘雯向大家分享工作经历。镇党委书记吕云燕对年轻干部“话初心、讲奋

斗”予以点评，同时向大家提出了寄语：一是要有干劲，更要有韧劲；二是要有想法，更要有办法；三是要有能力，更要有魅力；四是要有活力，更要有定力。

通过此次活动，进一步提升了全体党员的党性修养，强化了广大干部职工的责任担当。同时为高虹镇以后的发展提出更高的要求，需要高虹镇全体党员、干部永葆初心，在信仰的旗帜下砥砺前行，决胜全面小康社会继续努力，为建设幸福新高虹、全面建成小康社会作出更大贡献。

我们只招成年人

文 / 黄锡 总裁

“我们只招成年人”，这个出自奈飞公司文化手册的观点，我十分赞同。

奈飞公司（Netflix）可能有些人不熟悉，但这家公司拍的一部美剧你应该听说过，那就是《纸牌屋》。奈飞早年是做DVD租赁的，后来转型做起了互联网流媒体视频，就跟中国的爱奇艺差不多。奈飞市值超千亿美元，曾一度超过迪士尼。

奈飞的企业文化非常独特，其中对于招人这件事他们一直强调，“我们只招成年人”。

乍看之下就是废话，当然不能这样去理解，其实奈飞的意思是，他们只招收那些思想上能力上更成熟，更像成年人的人。有

个词你肯定听过——巨婴，意思就是成年了的婴儿。现在的社会交往中你别看对方年龄挺大，但对方的思维模式和应对方式简直就是巨婴，一点儿都不成熟。职场中这种巨婴员工也比比皆是，他们逃避问题推卸责任，做事自我中心无视规则纪律……这样的人就不被奈飞认可，这也就是奈飞的第一项文化准则，只招成年人。

记得曾经的互联网大V咪蒙曾经写过一篇文章，《职场不相信眼泪，要哭回家去哭》。虽然咪蒙本人被网友痛批三观不正最终连公众号都注销了，但这篇文章仅题目立意我觉得还是挺有道理的。职场本身就是合作共赢、利益交换的场所，大家追求的是高效达成目标，最终获得自己的

“任何一样事物都没有绝对的好，也没有绝对的坏，只有最适合。”

收益。所以，每一个成年人都渴望与高绩效者合作。因为高绩效者沟通起来更顺畅，合作起来更互补，也不会干出那些缺乏职业素养的事儿来。越高度专业化的公司，越不相信眼泪，职场只有业绩，哪有眼泪，只有功劳，哪有苦劳？听起来不近人情，但，职场不就是一个利益场吗，讲人情你就离开职场去讲，不要公私不分，对不对？

这样理性的、职业化的形象，大概就是奈飞所说的“成年人”。奈飞觉得，公司不是大家庭，没有哄着员工的义务，只有全员奋力向目标前进的干劲，跟不上企业步调的人就应该大大方方地离

开。奈飞前首席人力官在打造完企业文化后觉得自己的使命已经完成，就离职了，没错，就离职了，奈飞就是这样一群“奇葩”组成的公司。他们高度合作、目标一致、不讲人情，甚至在外界看来，就是一群情商负分的家伙。有的奈飞员工离职去了别的公司，那些公司的领导层就非常不习惯前奈飞员工做事风格，觉得他们处事太坦诚，说话太开诚布公，完全不考虑情面。

成年人还有许多特质。比如，成年人不会只是抱怨问题，而是会自己动手解决问题。遇到问题只会抱怨，只会指责他人的不公，只会归咎于外部的责任，那是小

孩子的行为。成年人会剖析问题，分析问题，实事求是地找出问题的原因，并找出方法解决问题，而不是无端猜忌，陷入无聊的办公室政治。再比如，成年人懂得纪律的重要性，懂得组织的一致性，懂得这个世界不是围着你转的。

一个成年人应该清楚明白，没有任何人有义务主动跪舔你、哄着你。一个成年人应该知道，属于自己的责任和问题，就该勇于承担，而不是只知道抱怨，甩锅给别人。成年人的世界不欢迎巨婴。

任何一样事物都没有绝对的好，也没有绝对的坏，只有最适合。奈飞的企业文化也是如此，它不一定适用所有的企业。也许当下，我们大多数人眼中的企业仍然是一个其乐融融的大家庭、一所无所不教的好学校、一间开导人生的心理咨询室，甚至一家什么都往里塞的垃圾收容所，但在今后，企业不应该拥有那么多的身份，它只是一个为客户创造价值、为员工创造幸福、为股东创造利润的机构罢了。

也许越纯粹，生命力反而越强盛。🌱





换个思维

文 / 阮盛 制造中心研发协管

不知道你对这几句话是否耳熟能详“这种事情我怎么弄得灵清”、“这个我怎么会操作”、“我不知道哎”……

对，面对问题，这确实是最简单的回答。一问三不知、一问三不会；这种回答的意义在哪？难道你上班就是为了来说一句：“不会”吗？

看过之前几期《今日悉奥》里面有篇文章《再谈工作热情》有这样一段话“人生工作结果 = 思维方式 x 热情 x 能力”。指出“思维方式” = 生活态度、人生观。原文是在第 39 期 19 页，还提及了第 16 期有篇《从人生成果方

程式解读工作热情》这一期我没有找到，有机会我挺想读一读的。

这些都是题外话，回到正题。思维方式细读还有一种理解：开放性思维，多想想怎么能在一定的条件下完成某件事情，而不是按部就班，怕麻烦这件事就只能这么做，没有其他办法。

最近在读的一本书《人性的弱点》中提及的一个例子：

斯瓦克，他来自俄亥俄州。一天晚上斯瓦克下班回家，一进家门就看见最小的儿子提姆躺在卧室的地板上又踢又叫。原来，他不愿意明天去上幼儿园，现在

正在抗议。出于本能反应，斯瓦克下意识的想把孩子赶回自己的房间，告诉他这个他没有选择，最好乖乖听话。可他并没有这么做，斯瓦克意识到这样做的后果并不能帮助提姆愉快的开始幼儿园生活。他想如果我是提姆，幼儿园会有什么让他感兴趣的事。

于是他跟妻子列了一个单子，写满了提姆所喜欢的事，例如手指画、唱歌、结交新朋友等……。然后他们开始在厨房的桌子上画手指画参与的还有提姆的哥哥一起，大家玩的都很开心。很快提姆就注意到了这边，并表示自己要参与进来。“哦，不！你必须先去幼儿园学会怎么画手

开放性思维，多想想怎么能在一定的条件下完成某件事情，而不是按部就班。

指画，”我把清单上收罗的他感兴趣的事一一讲给他听，并让他能明白这些好玩的幼儿园里都有。

到了第二天早上，我以为我起的最早，没想到下楼时发现提姆正在起居室的椅子上安静的坐着。“你在这儿干什么？”我问他。“我等着上幼儿园呢。我可不想迟到。”

这简短的案例，表达的内容，思想很清晰，我们常规性的思维，经常性解决不了现有的问题，那么换个思维，从另一个角度去想这个问题，而不是：“我不知道。”

2015 年的时候，我在江西赣州，一个碎石场位置在山区，去趟最近的城里要两个小时，来回一趟也就半天。机器的传送带滚筒轴承壳，这个产品必须到城里才有的购买，而且经常性的固定脚会断开，由于尺寸大，不一定有现货。当时老板就是坏了就换新的，备用配件没了，就是半天维修，半天生产。

后来，隔壁工程的维修工提点了一下，直接就是拿螺纹钢，焊接在现有的架子上把损坏的轴承壳固定，既然固定脚不牢固，那就加固么就是这么简单，几个月都没用坏。虽然有些人觉得这个样子很不美观，可相对生产这个第一要素来说这完全不是问题，实用就好。其实有些事情可以用加减法、代替法去做，换个思维嘛。

现在公司实行“双增双节”，其中有一条工资下降几个点，刚听到这个消息的时候大家都在讨论，抱怨声也是一片，后来知道是领导层工资下降，跟普通员工

关系不大，这个事情就淡下去了，没人再讨论这个问题。那是不是忽略了一点，其中还有一条：普通员工工资相对基础上要呈上升趋势。增加工资的途径已经有了，我们是不是应该在这方面动动心思？工作上再努力一点，技术上多点提升，多开发些可靠的客户等……尽自己所能把工作做到最好。

事情多为双面性，付出跟回报是成正比的。

同志们！

撸起袖子加油干！





女人，还是得有份工作

文 / 胡霞 行政中心综合办

相信很多人都看过由马伊琍、靳东主演的电视连续剧《我的前半生》，在这部电视剧里，罗子君的存在简直就是当今很多全职太太的真是写照。因为男人的一句“我养你啊”，就傻傻的放弃自己的事业，回归家庭，渐渐地与社会脱节，没有朋友没有经济来源，整天围着丈夫、孩子转。

随着时间的流逝，与社会脱节，在家无聊时就胡思乱想，和丈夫渐渐的没有共同语言，有的只是争吵。随之而来的就是一份离婚协议书，那时男人理直气壮

地说：“你没有存款、没有工作、没有房子，没有能力抚养孩子，孩子归我”，到头来一场空。当然，你也可能会遇到你的“贺函”。

渴望爱情，憧憬家庭温暖是好的，但千万不要因为“我养你”而放纵自己，失去独立自主的能力。再苦再累女人都要有一份属于自己的工作。不管当初的爱情有多甜蜜，一旦你没有了工作，那就意味着家庭全部开销都要依赖男人，你势必就要开始问男人伸手要钱，我们先不说男人慷慨与否，我觉得自己都会觉得不好意思，会觉得自己没用，那时你

就会慢慢失去选择你想要的生活的权利，而且还会滋长男人的大男子主义。

我有两个高中同学，他们俩从高一开始谈恋爱，当时老师、双方家长也都知道，但因为两人成绩都很好，也没有因此而影响学习，也就没有很反对。高考的时候，因为男的发挥失常没能和女的上同一所大学，因此一个在杭州读书，一个在上海读书。

一开始我们都以为他们也像其他情侣一样走不到最后。但他们始终如初，当时我们都很羡慕她，在许多人眼里，她就是妥妥的人生赢家。自己白富美、学习成绩又好，男朋友高富帅，对她又温柔体贴，大四一毕业，两人就左手毕业证右手结婚证，当时真的是羡慕旁人啊。

可是好景不长，本以为是幸福的开始，没想到却是感情的倒计时。原来，男方家庭条件很好，觉得女的出去赚钱脸上挂不住，毕业结婚后就让女的在家做全职太太。女的本来不想这样的，但因为男的几句甜言蜜语，也就同意了。每天在家喝喝茶逛逛街买东西，打打牌消磨消磨时间，日子过得有些无聊。当人没有了生活寄托的时候，便容易胡思乱想。

有一段时间，男的因为工作需要，加班和应酬的时间越来越多，女的便开始疑神疑鬼，有事

曾经以为婚姻就是生活安逸的开始，可现实是摧毁一个人的往往就是安逸。

没事便打个电话、发个微信查岗，男的要是没接到就大吵大闹，一开始男的还会哄着她。可是时间一长男的厌烦了，对她的态度也就越来越冷淡。长此恶性循环，她们的婚姻便走向了破裂。

曾经以为婚姻就是生活安逸的开始，可现实是摧毁一个人的往往就是安逸。一个女人，一旦没有工作，就会整天围着老公转、孩子转，把自己的所有的精力都花在家庭身上。孩子、丈夫、家庭会很大程度上影响她的情绪。当一个人在家的时候，就会很容易胡思乱想，为什么我的孩子不听我的话，我的丈夫是不是做了对不起我的事。

但是如果一个女人，她有自己的工作，那她就有了自己更大的世界，孩子、丈夫、家庭不再是她的唯一。她不必每天面对柴米油盐酱醋茶，她有独立的经济能力，不必问丈夫伸手要钱。她可以通过工作来开阔自己的视野，开阔自己想心胸，有属于自己的朋友圈，有自己的喜好，生

活可以过得更加的多姿多彩。那时你会觉得每天都过得很充实，哪有时间患得患失，哪有时间猜东猜西，哪有时间揣摩别人。

不是说女人要挣多少钱，但是一定要一份属于自己的事业。不管你外表如何、家境如何，都要有自己的工作和经济来源。不管你挣多挣少，至少你有自己的圈子，至少你不会因为特别想买点啥，而因身无分文耿耿于怀。

电视剧《我的前半生》女主角罗子君说了一句话我记忆犹新：“男人都会在结婚时，对女人说，我养你啊。这真是一颗男人骗女人吃下的毒苹果。你越相信，中毒越深。而我中了这个毒十年，十年后发作了，我已经无可救药了”。确实，一个女人，永远不要手心向上，不然会依赖成惰性。自己给自己的才叫底气。

愿大家都能不羡慕谁，也不依赖谁，努力做自己的太阳，无需凭借谁的光。🌻

督查有感

文 / 周东 工程中心工程部



不知不觉来工程部也已经三个月了，我对工程督查这项工作也随着时间的推移步步加深。从一开始什么都不懂的小白到现在对工程工作内容的初步了解，在这段时间里我非常感谢公司领导和同事给予我足够的宽容、支持和帮助，在你们的悉心关怀和指导下，我也逐渐的适应了工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

作为一名刚入督查队伍的新成员，我有过欣喜，有过忐忑，也深知这项工作责任重大、使命光荣。记得那是公司正式复工上班后的第二天，公司领导就让我试着去督查青山高架桥的工

程，说实话当时真的是一脸的懵逼，完完全全的不知道自己在做些什么，应该做啥。同时也在庆幸这个工程所要接触到的机械设备少，离公司也近，平时遇到什么不明白的地方可以直接回公司向部门的老员工指教下问题。

一开始我以为督查是个很轻松的活，只要每天看看现场工人有没有在干活，有没有规范操作佩戴安全帽。渐渐发现事情永远没有想象中的那么简单。小到工地上的水电等问题，大到工程的材料质量，项目上所有的开支都需要我们严格把关，什么事情都要自己去安排解决，容不得半点马虎。

回顾点滴实践，我觉得要真正做好督查员这项工作必须要做好“学、督、导”这三件事。



一、“学”好理论知识

首先，我觉得我们要做好教育督导工作，履行好自己的岗位职责，就要去学习熟悉相关方针政策 and 法律法规来指导我们的实践工作。当然大家都会说来到项目上就会觉得时间都不够用，就只能靠我们自己来掌控了。我们在书中学习到的只是一些简单的理论知识，没有付诸实践，只有真正走到工作岗位上才会体会到难度有多大。我们从书上看到的案例，似乎都很轻而易举，只有亲身体会才知道自己能力的欠缺和知识的匮乏。因此，我们要理论实践相结合，要做到善于学习，勤于思考，学会应用新思维，建立个人督查理念，提升督查的专业素质，促使在工作中少出错到不出错的转变。



二、“督”出实效

作为督查部的新成员，要学会角色的转化，要与甲方、班组长、公司内部保持多沟通常联

系，要用勤去打动对方，要用智去启迪对方，更要本着一颗责任重大、使命光荣的心去完成自己的工作。针对不同项目不同情况，采取不同的工作方略。我们接触的每一项工程，都非一个人所能完成，它需要每个工作人员的共同努力、相互团结协作才能顺利完成。我们要牢固树立服务教育意识，学会担当，学会忠诚。



三、“导”出亮点

我们是一个项目的督查员，我觉得我们在做好督查的同时，

还要做到引导、教育工作。我们不仅要具备发现问题、解决问题的能力，还要做到采他山之石、博众彩之长，要将相关安全环保和产品质量问题进行提炼和推广，要大家把安全 and 质量放在首位。

做一行爱一行，竟然自己做了这份工作，就要尽自己最大的努力去将它做好。重任在肩、心存感激。这期间虽然有艰辛但也有收获，让我感觉自己在一点一点的摄取知识，一步一步的迈向合格的督察员。感觉每一天都是对自己的锻炼，每一天都是对自我的提升，接下来依然朝着不断努力改变自我的不足而继续前行。





唐代诗人元稹所写的茶，味香，形美。深受诗客和僧家的爱慕。白玉雕成的碾用来碾茶，红纱制成的茶罗用来筛分。烹茶前先要在铤中煎成黄蕊色，然后盛载碗中的浮饽沫。夜深之后与明月作陪饮茶，早上起来独自面对朝霞也要饮茶。饮茶能够清除古人身上的疲倦之感，特别是在醉酒后饮茶效果甚是好。

杭州作为中国的“茶都”，饮茶历史已有千年。早在唐代杭

州的茶树大多数种在寺旁的天竺灵隐一带，那里自然条件优越，灵山秀水加上养茶人的精心照料，杭州的茶自然是茶中上品。唐代时期杭州人就将茶制成茶饼，煎煮后连茶带汤一起饮用；宋代时期将茶饼碾末，以盏盛之；明朝时舍去了各种繁琐的程序，直接冲泡品味茶水最原始的香味，并沿用至今。如今杭州饮西湖龙井变得更为简单，以透明容器盛茶，85 度热水冲泡，可以清晰的看的茶叶在容器中翻腾舞蹈，茶水浑然天成的黄绿二色，

犹如中国的水墨画，浓淡两相宜。

茶为国饮、杭为茶都、临为茶源。临安的茶文化源远流长，博大精深。天目青顶，又称天目云雾茶，是临安茶叶的主要代表，它制作工艺精细，原料上乘，滋味鲜醇爽口，色、香、味俱全，乃茶中佳品。喝茶是一件简单的事，喝茶也是一件复杂的事。西湖龙井配虎跑泉水，是西湖的双绝。在临安也流传着一句“东坑茶叶，西坑水”，好的茶叶配上好的水才是相得益彰。

从小生活在临安这好山好水中的我，自是对茶有着不解之情。绿茶、红茶、普洱茶、花茶各大茶系中，最爱的就是红茶。今年也有了一个契机，报名了初级茶艺师进行学习，让我对茶有了更深刻的认识和对它的喜爱。

为我们上课的是黄慧丽老师，国家茶艺技师、国家高级评茶员和国家茶艺师考评员。黄老师个子小小的（后来我们都叫她小小老师），穿着打扮清新脱俗，像一位美丽的仙子下了凡尘。小小老师讲课时，让我们原本的浮躁变为平静，大家都用心的倾听着。学习冲泡手法时，更是一个从理论到实践的提升，行礼、备器、展示、冲泡、品茶，各个都是学问满满。

一曲“渔舟晚唱”悠然想起，泡茶环境清静、幽雅，泡茶和品茶的人心平气和，对茶具的尊敬和泡茶人的心境淡定、从容，这四方面就是茶道的四个境界：清、和、敬、寂。伴随着优美的音乐声，



» 茶艺课

我端起茶船进入考场。

简短的自我介绍和行礼之后，我开始了考试——盖碗红茶的冲泡。因为红茶属于全发酵茶，我提前准备了 100 摄氏度左右的热热水，这个温度的水温可以更好地泡出红茶的韵味。先用热水暖一暖盖碗和其他器皿，然后将茶叶轻轻拨入盖碗中，合上盖碗进行摇香，打开盖子闻香（嗯，经过摇香，茶叶的香味从盖碗中飘出），接着用 90 摄氏度的沸水沿盖子杯壁逆时针注入盖碗，轻轻的撇一下浮沫，打开一个微笑，将第一泡红茶倒入水盂弃之（这一环节主要是让茶叶有利的舒展和茶汁的浸出），再用热水进行冲泡，倒入公道杯中（它能使茶汤的浓度均匀，让品茶人能喝到同样浓度的茶汤），最后将公道杯中的茶汤注入人口杯，端至老师面前献茶。

经过笔试和实际操作，我顺利的取得了初级茶艺师证书。通过这次学习，我学习到了平时工

作生活中不曾接触的知识。待人接物的礼仪、言谈举止的表达，虽然我深知自己还有很多缺陷和不完美，但这并不能阻挡我学习前进的动力。只要发自内心的渴望学习，哪怕只能学到屈指可数的知识点，我也会义无反顾的去做。

喝茶是一种行为，但在人们心目早已不是单单喝茶那么简单，它已成为一种意境，一种文化；

喝茶是一种思考，在遐想中回归自我，记忆往昔，还纯真本质；

喝茶是一种享受，它让你心情更加舒畅，交流更为流利；

这就是茶，普通的茶，不普通的意境，让人清醒也让人更加从容，对于我这种爱茶却又不懂品茶的人，这种意境，我想就是陶醉！

怎样和陌生人成为朋友

文 / 裘丽莎 营销中心销售行政部

俗话说得好：多个朋友多条路，多个敌人多堵墙。我们每个人都希望自己能拥有很多朋友，而所有的好朋友其实都起源于陌生人。那怎么认识陌生人，并转化为好朋友呢？首先你得先定位好，你需要认识什么层次，或什么类别的朋友，定位好后就先把自己包装成，可以与对方同流的样子。比如你期望认识

一位个体老板，你就研究他们的需求，并准备好一套完整的说词，这套说词是针对一个群体的，也就是未来你要用它，跟不同的人讲同样故事，这套说词很重要。然后你的形象、言谈举止也要像老板。

接下来就训练自己，相随心生，你的表情非常重要，有些人心里不舒服，你问他，他还说：没有呀，我没有生气。可表情已经告诉你，他很生气！所以要从心练起。再有就是克服陌生恐惧感。克服恐惧感很简单，利弊关系衡量一下就没问题了，利就是要达成目标，一旦成功了你可以享受喜悦，失败了也学到经验，只要重复行动，透过经验的累积，未来一定成为认识陌生人的高手。弊呢？找不到，最大的风险就是认识不到人，你又没有任何损失，既然利大以弊，还等什么？

主动出击，只要遇到你想认识的人就主动打招呼，从提问开始。提问的技巧非常简单，把握



一个原则就行，你只想认识他，至于他把白的回答成黑的又有什么关系呢？他说什么你都表示认可，并加以肯定。悟到这些，你就可以大胆主动上前询问，询问内容针对当时环境的情况而定。比如在对方的职场，你询问的方向尽可能让对方感觉到，你对他们的产品或服务感兴趣，让对方误以为你将成为他的客户，这样沟通起来就比较容易。

与陌生人打交道经验丰富的人，都会发现：在接近陌生人的过程中，起主要作用的不是理性上的，而是情感上的一种感觉。人们在做一个决定时，很多时候是受到好奇心的驱使，才会作出决定的。

好奇心是人们普遍存在着的

一种行为动机，抓住这一点，利用好奇心，就可以让你在最快的时间内接近对方。当然，你设计让对方好奇心的话题，必须要与你的目的相关联。否则，你会白费工夫。

案例：①某服饰推销员的目标是要把服饰推进某大型百货商场。但是，她做了很多努力都被商场的老板拒绝了。她经过调查才知道，原来该商场的服饰品一直有一家供货商供货。

后来，她想了一个办法，在又一次推销访问中，她早早地来到该商场管理人员办公室门外，见到该老板，她直截并诚恳地问：“您可以给我十分钟时间，就你们企业经营上的问题，可以听听我的一些建议吗？”

她的话引起了老板的好奇心，于是便请推销员进他的办公室谈一下。

推销员走进办公室说：您先看一下这些，或许你会发现问题所在，立即拿出一种新式领带给老板看，并请老板为这种产品报一个公道的价格。老板认真仔细地检查了每一件产品，最后作出了认真的答复。最后她非常认真把事先设计好的说词说了遍。然后她看了一下墙上的钟，十分钟快到了，便拿起自己的东西要走。这时，老板的好奇心作用下，要求再看看另外那些领带。最后，老板按照她的报价订购了一大批货。

案例：②用求教的方式交谈没人拒绝你

无论你的产品多么好，你的服务多么棒，如果你不能跟顾客接上头，交易就无从谈起。接下来我继续介绍的“顶尖诀窍”，叫做“求教式”提问法。

每个人都有好为人师的本质，特别是自认为经验丰富和取得了一些成就的人。当我们用“求教”的方式向对方提问时，很快就可以做到交心的效果，彼此之间的距离迅速拉近。因为你这么谦虚，这么真诚，几乎没有人会拒绝你。当你求教之后再根据你的正题，向对方提出你的真实意图，往往能收到奇效。🌱

» 摄影作品——《百丈岭雪景》





规划人生，实现理想

文 / 朱泽琪 工程中心预决算部

列夫·托尔斯泰说过：要有生活目标，一辈子的目标，一段时期的目标，一个阶段的目标，一年的目标，一个月的目标，一个星期的目标，一天的目标，一个小时的目标，一分钟的目标。对于很多大学生来说他们为自己争取到上大学的一个机会可能需要三年或者更久，毕竟一个学生从进入小学的第一天起就决定了他的目标是大学，不过能不能走到高考那一步就要看他自己的能力了。而当学生付出了这么多代价真的进入大学之后，很多学生却根本没有珍惜这来之不易的学

习机会，或者说在他们高考胜利的那一刻就已经可以预见自己毕业时的那张毕业证书了，所以学不学习在他们来说都意义不大了。

虽然说毕业证书对大学生来说确实很重要，但是学生上大学的真正目的应该不只是有那张毕业证书而已吧。不然家长每年交那么多的学费是为了什么，学校每个学期开设的课程是为了什么？不就是为了学生能学有所成吗？可惜我们这些学生都懂，可是在大学这个失去奋斗目标的环境里我们都忘记了。

在大学里最清醒的大学生是大一新生和毕业生，一个是雄心壮志的来，一个是万般悔恨的走，这两种决然不同的态度间隔着的是大学四年无忧无虑的自由时光。因为太自由太无忧所以他们在生活中学习中不断的放飞自己，以下这几种状态就成了他们日常生活的常态，非要等到毕业了才会知道自己是多么的愚蠢可笑。

还记以前上学的时候特别渴望可以摆脱学校父母的束缚出来工作，觉得学习很累很没意思，现在我来悉奥也已经三个月了，

也想念起在学校里的日子。这些天看到一篇关于当代“颓废”大学生的文章，然后我结合我自己和身边同学的经历谈谈自己的看法。

首先，玩手机消耗了年轻人大量的时间。现在的大学生没有不用手机的，一是因为手机的价格也不贵，二是因为手机的功能现在是太强大了，如果不用手机真的会特别不方便。手机作为通讯工具、娱乐工具，这些都无可厚非，但现在有太多的学生沉溺其中，无法自拔，浪费大量时间打游戏刷抖音，甚至就连上课时间也不放过。老师对此也只能进行提醒，根本不会像初高中那样严厉管制，大学生如果自制力差一点，也就离颓废不远了。

其次，安逸的校园生活限制了他们走向社会的决心。学生，相对而言比较宅，学习任务重，学习之余有时间休息肯定是不想再去动了的，这一点我们可以理解。但是在大学这个自由的环境里，拥有那么多学习或者娱乐资

灵魂如果没有确定的目标，它就会丧失自己，因为，俗语说得好，无所不在等于无所存在。

源，只需要他们踏出宿舍就可以得到，但是他们却宁愿把自己封闭在宿舍里，连朋友都不愿意结交，这是为了什么呢？也许是性格孤僻，也许是懒，不管是什么原因，对待这么阳光灿烂的大学生活，学生都不应该如此辜负。

最后，未来的理想与目标虽然丰满，但看起来遥不可及，远没有眼前的及时行乐来的诱人。很多学生在进入大学之后，成绩下降不少，但是游戏晋级挺快。因为在学习上他们没有了很明确的追求，但是在游戏上，通关的成功给他们的成就感是实实在在的。很多大学生在宿舍为了所谓

的通关，晋级，日夜奋战在电脑游戏里，根本就忘记了还有学习这么回事，这样的大学生不是个例。哪怕就业以后或许也是如此，工作得过且过，敷衍度日，论及吃喝玩乐，谈起来就头头是道，一样都不落下。

想象一下在一个漆黑的夜晚，一个人在空荡荡的孤岛上跑1万米。他不知道自己跑了多少步，也不知道自己要跑多久。每跑50米，100米，1000米都没有人告诉你跑到哪里了、还剩多少。所以对他来说是没有进度，没有反馈，没有交流，没有陪伴的。他就这样暗无天日的夜晚中。不停的奔跑，奔跑，奔向一个永远没有量化和没有明确的目标。那你想一下是什么样的一个感觉？内心的恐惧、放奔跑完...所有的消极情绪都有可能油然而生，根本不知道自己在干嘛，所以我们还是需要一个明确的目标去努力奋斗，去提升自己，去规划自己时间而不是漫无目的的混日子。法国思想家说过这么一段话：灵魂如果没有确定的目标，它就会丧失自己，因为，俗语说得好，无所不在等于无所存在，让我们从现在开始，规划人生，这样才能实现自己心中的理想。

» 悉奥涂料—安徽宁国·学林雅苑





遇事不责备

文 / 胡霞 行政中心综合办

“很多时候，激化矛盾的并不是矛盾本身，而是你面对矛盾时的态度。家庭关系的一大杀手，正是我无助时你没有伸手拉我一把，我犯错时你总是不休不止地责备。”

“你怎么干什么事都这么马虎，昨天忘水杯，今天丢书包的，你怎么不把自己也弄丢了？”上个月带儿子去动物园玩，在看完海豚表演后，遇到一个妈妈忽然这么大声的骂起自己的孩子来。

听了一会儿，原来是小男孩

身上的书包不见了。小男孩又着急又委屈地说：“刚刚还在的，我刚喝喝过水的……”

“刚刚，刚刚，那现在去哪了呢？你脑子呢？脑子！”妈妈一边说一边打孩子，一旁的爸爸皱着眉头不耐烦地说：“你都二年级的人了，还忘东忘西的，什么都干不好，有什么用？”

“还有你！”，爸爸话锋一转，又指着妈妈说：“你知道他这样，你也不帮忙看着点，大的大的不行，小的小的不行！”本

就烦躁的妈妈一听爸爸这么说，更加来气地说：“你什么意思你，你还好意思说我，孩子这样还不是像你，你怎么不看着点……”

看着眼前这一幕，很是感慨。生活中做错事情都是在所难免的，不管大人还是小孩，处理事情的方式决定了家里的氛围。有些时候，你越指责，越失控，事情就会越朝着我们不想发展的方面发展，这或许也是大多数家庭的现状。

以前我很羡慕那种从校服到

婚纱的婚姻，现在我觉得最值得羡慕的还是那种久处不厌、深情不减的婚姻。

前几天，我在给儿子讲故事的时候读到一篇《老头子做事总不会错》。故事主要讲一对年老的夫妇，他们住在一个农舍，不管他们的财产少得多么可怜，他们总觉得舍弃点东西没什么大不了的。一天，老头子牵着一匹马去赶集的时候，遇到一只漂亮的母牛，于是他把马换成了一头母牛，走着走着遇到了一只很健壮的羊，老头子又把母牛换成了羊。在路上他又把羊换成了一只鹅，接着又把鹅换成了鸡，最后在回家的路上，又把鸡换成了一袋烂苹果。

在谁看来，这个老头子，都是愚蠢无比的。后来两个英国人嘲笑他，并以一袋金币为赌注跟老头打赌。英国人赌他回家会被

老婆一顿打，老头赌他回到会得到老婆子一个吻。

回到家，老头开始讲他的经历，无论他说什么，老婆子都非常开心地说：“那简直是太好了。”最后，她给了老头子一个甜甜的吻，并且说“老头子做事，总不会错。”看到这幅情景，两个英国人齐声说：“老是走下坡路，而却老是快乐，这件事本身就值钱”，于是愿赌服输，把一袋金币给了他们。是的，如果一个太太相信自己丈夫是世上最聪明的人和承认他所做的事总是对的，她一定会得到好处。

我们总说：家和万事兴。何为家和万事兴？从字面上讲是家庭和睦，万事兴旺发达的意思。从含义上讲只有家庭和睦，家庭成员互相关心，互相爱护，大人做到抚养教育子女的责任，子女尽到孝敬赡养老人的义务，全家

人团结一致，做一切工作才能兴旺发达，这也是中华民族的优良传统体现。

一个不管遇到大事还是小事总是先抱怨、先责备的同伴，那只会让对方更加恼火与烦躁，带着火气和不平静的情绪做事情，摩擦争执也就更加难免了，运气也会相对“坏”一点。而一个懂得包容的家人，会让你立刻冷静下来，即使有错，也会尽量去弥补，并把其他好的方面展示给对方，“纠错”来得更及时，运气也更好。

工作、学习忙碌了一天，本就很累、很烦躁，相信每个人都希望回到家可以获得温些许暖和安慰。无论是孩子，还是大人，我们都希望回到家可以看到家人的笑脸，听到家人温柔的话语。

古语云：“以责人之心责己，以恕己之心恕人。”日常生活中，小事见人心，大事见感情。唯宽可以容人，唯厚可以载物。遇事不责备，是一种担当，值得信赖。做人，宽容大度是一种修养，更是一种美德，原谅别人的错，解脱自己的心。

一个家庭的幸福，不在于锦衣玉食，也不在于腰缠万贯，而在于一家人遇事不责备，和和睦睦的相处。一家人，包容越多和睦，夫妻之间，包容越多感情越深，邻里之间，包容越多相处越顺利。



2020 年全球涂料行业市场分析

市场规模超 1700 亿美元 建筑涂料仍表现强劲

文 / 本刊编辑部

2020 年全球涂料行业市场分析：市场规模超 1700 亿美元，建筑涂料仍表现强劲：

1、全球涂料市场整体保持稳定增长

根据世界油漆与涂料工业协会(WPCIA) 数据显示，除 2015 年外，2012-2019 年全球涂料市场整体增长趋势。2019 年，全球涂料市场销售额为 1728 亿美元，同比增长 4.8%。

2019 年，全球涂料需求市场增长主要得益于建筑业投资增长、汽车工业发展、城市人口增加及全球经济改善。



2、亚太地区涂料市场份额进一步提升

从区域市场来看，亚太地区是全球涂料最大销售市场，其次分别为欧洲、北美、中东及非洲、南美。

亚太地区的制造业体量大，且在劳动力和原材料方面存在相对优势，大型涂料产商在亚太地区投建了工厂，同时涂料下游建筑业及汽车行业市场需求增长强劲。2019 年亚太地区涂料销售市场占全球的 57%，相对 2018 年市场份额上升了 7 个百分点，而欧洲和北美市场份额总和则下降至 36%。

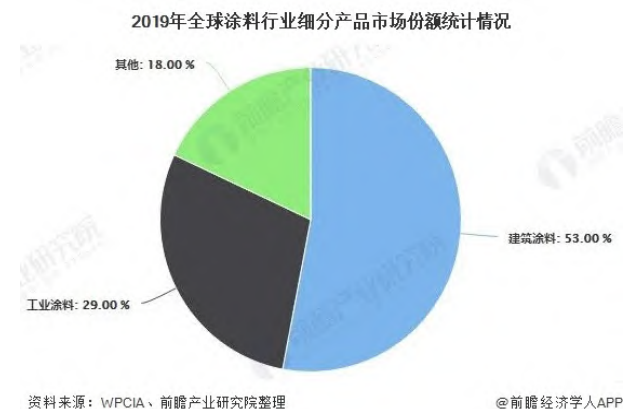
中国为亚太地区主要涂料消费市场，约占该地区消费量的三分之二。



3、建筑涂料依然表现强劲

产品领域方面，2019 年建筑涂料表现依然强劲，占全球市场份额的 53%，其发展主要得益于多种创新性制备工艺技术的发展，如低 VOC 涂料、纳米涂料的应用显著地推动了消费需求。

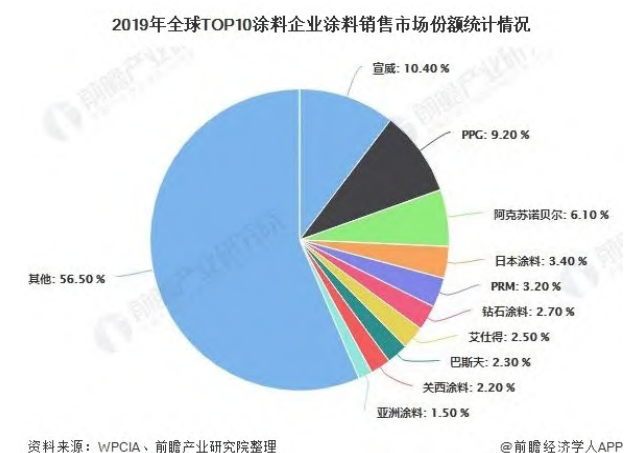
另外两个大的涂料领域是工业涂料和特种涂料。全球机械设备、工业设施的防腐需求量越来越多，助推全球工业涂料的应用增多，2019 年全球工业涂料约占全球涂料市场份额的 29%。市场类型上，2019 年全球涂料市场按类型包括：水性涂料、溶剂型涂料、粉末涂料以及其他涂料，在这些领域中，水性涂料市场在全球涂料制造市场中份额最大，达 40% 以上。



4、2019 年全球涂料行业前十企业市场份额下滑

根据 WPCIA 数据显示，2019 年，全球涂料销售排名前十涂料公司分别为：宣威(179.5 亿美元)、PPG(158.2 亿美元)、阿克苏诺贝尔(105.2 亿美元)、日本涂料(59.44 亿美元)、PRM(55.64 亿美元)、钻石涂料(45.88 亿美元)、艾仕得(43.03 亿美元)、巴斯夫(40.22 亿美元)、关西涂料(38.56 亿美元)、亚洲涂料(26.24 亿美元)。

2019 年，前十企业合计占全球涂料市场份额的 43.9%，较 2018 年市场份额下降 1.4 个百分点。



新“基”遇，建筑涂料市场持续升温

随着新基建的兴起，建筑涂料瞬时进入热门。而国内建筑和装修业的增长，人们对环保、健康的关注都是近年来我国建筑涂料市场快速增长的推动力。据估计，未来几年建筑涂料整体会保持增长状态。

文 / 本刊编辑部

随着新基建的兴起，建筑涂料瞬时进入热门。虽然国产涂料发展迅速，但进口涂料依旧是中高端市场的主流。

随着全国各地、各行各业陆续复产复工，很多之前在建的项目也陆续开工。我国素有“基建狂魔”之称，工程建设行业的体量之大可想而知，其中，建筑涂料市场也呈现一片增长之势。

据云进通了解，建筑涂料是涂饰于物体表面能与基体材料很好粘结并形成完整而坚韧保护膜的材料。由于建筑涂料既能够保护建筑物外墙面，延长其使用寿命，还能够使建筑物外貌美观整

洁，从而达到美化城市环境和给人清爽空间的目的，因此备受建筑行业青睐。

从全球范围内来看，全球建筑涂料市场预计将从 2018 年的 584 亿欧元增长到 2023 年的 740 亿欧元，复合年增长率为 4.9%。在室内涂料领域，根据《2019-2024 全球室内建筑涂料市场报告》显示，2018 年全球室内建筑涂料市场价值达到 398 亿美元，到 2024 年，市场价值预计将达到 578 亿美元，2019-2024 年的复合年增长率为 6.4%；在防水涂料领域，2020 建筑防水涂料市场加速，预计增长达 9.1%。

再把目光放回国内，“新基建”在今年 3 月提出，即要加大公共卫生服务，应急物资保障领域投入，加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度。要注重调动民间投资积极性。根据相关报道，“新基建”最可能集中于 7 大领域：一是 5G 基站建设（5G 板块），二是特高压，三是城际高速铁路和城市轨道交通（基建和高铁），四是新能源汽车充电桩，五是大数据中心，六是人工智能，七是工业互联网。

随着新基建的兴起，建筑涂料瞬时进入热门。而国内建筑和装修业的增长，人们对环保、健康的关注都是近年来我国建筑涂



» 悉奥涂料—浙江临安·樱花府第

料市场快速增长的推动力。据估计，未来几年建筑涂料整体会保持增长状态。

如今，人们的收入水平的不断提高，新兴的中产阶级队伍不断扩大，对住房要求也随之提高，这导致了住宅建设活动的迅速增加，即使未来，新建房屋的数量将开始放缓，但维修量还会不断增长；强劲的经济还可以支撑写字楼、酒店和零售商等商业建筑

的持续维护周期。这些因素正积极影响着建筑涂料市场，推动国内对建筑涂料的需求。

同时，绿色、高端的建筑涂料成为市场主流，最受欢迎的莫过于无 VOC（挥发性有机化合物）、无铅的涂料。由于对可持续性和严格监管的重视，消费者越来越意识到购买环保涂料产品的益处。在消费者的日常生活中，溶剂型涂料需求量减少，水性涂

料和粉末涂料等环保产品的比重提高，可持续发展变得越来越重要。

市场需要催促着生产的发展。国内涂料在进口涂料的冲击下艰难前行，但由于自身的局限性，在健康环保和功能方面还不能很好地做到并驾齐驱，总要牺牲这方面去弥补那方面的产品缺陷。

涂料一般分为水溶性涂料和油性涂料，其中油性涂料含有易燃液体，属于第三类危险品，进口时更需要专业人士为其提供保障。

值得注意的是，涂料在长途运输过程中和存储时的安全问题。建筑涂料要根据涂料中的成分性质选择包装物的材质，如水性涂料包装物的内壁一定要经过处理，以防发生化学反应。此外，在运输过程中，要注意防火、防爆、防水、防冻。存储方面，则要在阴凉、干燥、避光处贮存，同时要注意贮存温度。

» 悉奥涂料—浙江湖州·天河理想城



防汛小贴士

汛期有哪些应对措施呢？下面这些防汛小知识快收好！

汛期的危害——滑坡和泥石流

当土壤含水量达饱和时，将造成山体 and 土壤松动，引发泥石流和滑坡等地质灾害。在短时间内，堵塞江河，摧毁城镇和村庄，破坏森林、农田，冲毁公路铁路等交通设施，对人民生命和财产造成威胁。



特别提醒：滑坡和泥石流经常在山丘地区尤其是地震易发地区发生。

汛期的危害——洪水

汛期局部强降雨或长期降雨使靠近江河湖海流域的地区水系泛滥，将大量淹没房屋和人口，卷走人们的生活用品，还会淹死农作物，导致粮食大幅减产，造成饥荒。



特别提醒：仅15厘米高的水流就有将人冲倒的力量，当水流达到60多厘米时，产生的力量足以冲走汽车。

道路行洪的应对措施

雨中不应赶路，尽快到地势较高的建筑物中避雨。

密切关注防汛警示标志，及时避开缺失井盖的收水井。

暴雨中行车，应低速挡缓慢行驶，保证足够安全距离。



低洼地区内涝应对措施

密切关注警示标志，切忌冒险涉水，水深未知路段应下车探索或绕行，不可盲目强制通行。

车辆进水熄火后，切勿试图启动发动机，应设法将车推入高处安全地带。

应当避开危墙、危房。

发现溺水者，应迅速呼救他人协助救治，尽快从水中救出溺水者。



铁路、立交桥积水应对措施

车辆误入深积水区，应低挡行驶，过水后，要留意制动性能是否有效。

车辆掉入深水区，切勿打开车窗或试图打开车门，应努力呼吸，找好准备逃生的门把手，等水慢慢涌入车内，在水将要漫到车顶时，深吸一口气，然后屏气打开车门迅速游出。



雷、电的应对措施

外出行人应就近寻找安全处躲避。

在空旷场地，不要使用带有金属杆的物体，不要拨打或接听手机。

雨中避开灯杆、电线杆等有可能连电的物体。

发现有人触电倒地，切忌用手接触触电者，应及时拨打110等求助电话。



7.02 吕 堃 7.03 潘煜聪 7.12 郑山青 7.18 丁同舟
7.20 雷焯平 7.21 王月明 7.24 楼加耀 7.24 范丽华
7.25 苏荣杰 7.27 苏荣杰

8.02 黄 敏 8.02 方李梁 8.03 杨丽珍 8.05 何继宏
8.07 董忠新 8.07 张啸天 8.12 雷宇迪 8.23 陶志培
8.28 金秋云

9.01 杨鹏樑 9.02 连 城 9.04 毛徐华 9.05 胡军超
9.10 徐 芳 9.16 郑明忠 9.18 夏 莎 9.18 张建凯
9.20 陈福忠 9.30 俞 强

HAPPY BIRTHDAY! HOPE YOUR DAY IS FILLED
with lots of love and laughter! May all your
birthday wishes come true.