



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4期(总44期)

今日 采奥

XIAO TODAY

第一品牌

第 44 期

2020年12月出版第4季度
内部刊物 免费交流

■ 管理纵横

管理需要觉知

● P15

■ 行业动态

2020 年中国房地产行业 回顾及未来发展趋势预测

● P44

■ 鲁班评说

冬季外墙涂料 施工需注意

● P26

封面人物：2020年度销售状元——施小山



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

新年来了，怎么制定目标？

新年来了，大家都会在这个时间点立下新年目标，而想让目标实现的最好办法就是一年只定一个主题，然后一切行动围绕主题展开。很多时候我们完不成 Flag，都是因为太贪心，想要面面俱到。但只要我们能做好那件最重要的事，一年就不算白过。

如何确定主题呢？最好的办法就是：列愿望，找共性。你不必刻意去想什么事情重要，只需要把你想做的事情，尽可能具体地写下来，然后合并同类项。如果你的一百个愿望中，有五十个都和房子有关，那今年就是“买房年”。

确定完主题，你需要将大目标进行拆解，列出详细的执行计划。这个拆解的过程，就是验证目标是否合适的过程。当你发现，计划的执行难度过高，或者遇到了没有解法的问题，就要及时对年度主题做出调整。以“买房年”为例。你想为买房攒首付，就要做一份详细的储蓄计划。过程中，你发现自己就算每个月就算不吃不喝，还是存不到目标金额，就要在买房计划中，添上“借钱”“找谁借”“能借多少”的解决方案。如果以上方案都行不通，可以将“买房年”改成“储蓄年”，并制定相应的执行计划。

定好计划后，尽量切断自己的退路。比如，你可以昭告天下，当众立一个 flag；再比如，你现在买房还差几十万，先找朋友把钱借下来，再制定还款计划，尽量不让自己有回头路。

还有就是要找到队伍，找到盟友。如果主题是“孩子升学”，可以加入亲子群；主题是“买房”，多和房奴们在一起……除了与具体主题年相关的人，你还可以找到一两个习惯做开年计划的朋友。大家计划中都有相同的部分，相互之间还能互相监督，互为参考。

有一点必须知道，如果你的目标没有实现，和目标管理工具没啥关系。就像别指望买双特别贵的跑鞋就能坚持跑步一样，永远不要指望找到一款特别好的 APP 就能帮你实现目标计划，工具可以“辅助”你，但不能“代替”你。你很可能误把“愿望”当成了“目标”，这才没有执行下去。

比如，“我想减肥”就只是一个美好的愿望，很容易半途而废。“我要在3个月内通过跑步减重10斤”，就是一个明确具体的目标，才有可能引发行动。接下来，你需要进行详细地纸上推演，判断事情的可行性。除了“金钱成本”以外，要重点估算时间成本。除去上班、通勤、玩手机、陪家人，普通人每天可由自己支配的时间大约2小时，一年约有730个小时。所有目标的耗时加起来不能超过730个小时。

如果你要实现的目标需要的时间太多，就要适当删减。推荐你以“能否找到应用场景”为标准来删减。举个例子，如果你减肥是为了“参加选美比赛”，这就比单纯的“减掉体重”多了一个应用场景。如果你已经按照以上方法制定好了计划，建议不要轻易添加其他目标。我们经常容易头脑发热，看到别人在朋友圈晒马拉松的奖牌，自己也想开始练习跑步。遇到上述情况，建议你先给自己15天的“冷静期”。如果15天过后，你还想实现这个目标，放到明年的计划中也可以。

好，新的一年，祝大家每一个目标都能实现！🎉

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
			
通讯员 徐玉俊	通讯员 陈钰亮	通讯员 黄 鑫	通讯员 周 圆
			
通讯员 罗雄飞	通讯员 连 城	编辑 胡 霞	编辑 袁丽莎

出刊日期：2020年12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
- 08 | 长三角建筑涂料（涂装）发展峰会顺利举行

营销 谋略 Marketing Strategy

- 10 | 浅谈美丽御湖湾工程
- 12 | 成本优势：固若金汤的护城河

管理 纵横 Management Aspect

- 15 | 管理需要觉知
- 19 | 万物皆可搜

科技 之光 Frontier Technology

- 21 | 解决真石漆色差和抗污，生产和施工双管齐下
- 24 | 如何做好水包砂多彩涂料喷涂

鲁班 评说 Engineering Management

- 26 | 冬季外墙涂料施工需注意

党政 要览 Party News and Policies

- 28 | 疫情防控体现党的人民情怀与历史担当

员工 心声 Employees' Voice

- 30 | Excel，工作中的一个助推器
- 32 | 怎样学得更快更好
- 36 | “咳”出来的感想
- 38 | 为什么不能作弊？
- 40 | 孩子的内心是纯洁的，但也是脆弱的

行业 动态 Industry Dynamics

- 42 | 2020年1-9月房地产企业销售金额排行榜
- 44 | 2020年中国房地产行业回顾及未来发展趋势预测

知识 百味 Joy and Knowledge

- 50 | 2020年国内十大新闻
- 52 | 生日祝福

悉奥时讯

XIAO NEWS

制造中心项目组别调整工作会议

10月15日，制造中心在高虹水性涂料生产车间1号楼三楼会议室组织召开制造中心项目组别调整工作会议，副总裁马勇军、制造中心总经理童亚青、总工连城及制造中心全体成员参加。本次会议由马总主持。首先，由童总宣布制造中心项目组别调整方案，并强调各组要根据实际生产任务进行安排生产，过程中如果发生任何问题，员工之间应互相帮助，完成生产任务。随后，马总作重要讲话，强调了本次组别调整的重要意义，要求大家统一思想，服从决定，自觉遵守公司规定，不应出现自由散漫等问题。



高虹镇安全生产工作会议

10月15日，高虹镇政府组织召开高虹镇安全生产工作会议，贯彻落实市委市政府工作要求，部署下一步安全生产工作，公司综合办副主任丁同舟参加本次培训。本次会议由经济发展办公室何骏主持，镇党委副书记汪勤勇作主要工作指示。此次会议主要对企业安全生产标准化达标工作、企业安全风险管控体系工作、

企业百万员工安全大培训及电梯养老保险任务等工作进行详细分解。并邀请有专业能力的指导老师来着重讲解企业安全风险管控体系建设工作的具体操作流程和编写指南。



悉奥天目艺站活动

为丰富员工的业余生活，提高文化素养，提升与艺术的交流，10月24日上午，区文联美术协会悉奥天目艺站活动在公司科技中心举行，美术协会徐海蓉老师作《山水清音——浅谈传统山水画与琴曲的意境之美》讲座，公司相关人员参与此次活动。会议主要内容有山水画鉴赏和古琴现场弹奏，使参加者收到了艺术熏陶，受益匪浅。



公司参与浙农大2021届毕业生秋季招聘会

10月29日，由杭州市人才管理中心、浙江农林大学共同主办的秋季招聘会在浙江农林大学举行，来着各地近200家企业参加本次校园招聘，公司保障中心综合办钱梦琪、胡霞作为招聘企业代表参加本次招聘会。根据公司发展需要，本次招聘职位主要为预决算员、预决算

员助理、实验员、品管员、调色员五个岗位。招聘会上，公司相关人员详细解答应聘人员提出的各方面问题，并与意向强烈者进行深入沟通。在后续的校园招聘活动中，我公司将继续积极参与，始终致力于校园信息化建设的同时，也一直努力回馈学校、加强校企共建、为学校拓宽就业通道。



公司参加世名科技第47期调色培训班

10月28-29日，为期两天的“多彩涂料工艺及调色技术培训班”圆满结束。来自全国各地的学员们一起相聚课堂，学习涂料工艺和调色相关知识，公司制造中心阮盛、骆凯威、金秋云参加本次培训。主要内容是围绕色浆及添加剂在涂料中的应用、色彩知识及调色技巧、以及多彩涂料的生产工艺等问题进行沟通交流。培训过程中大家踊跃发言，积极提问，将自己的经验与问题拿出来与大家分享探讨。相信通过本次培训，各学员对配色知识有了更加全面、更加系统性的了解，理论用于实践，相信未来他们能更加出色地完成调色工作，为公司发展做出更大贡献。



上海建工集团一行领导人莅临公司考察

11月1日，上海建工集团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、分公司经理陶志培、业务经理楼经理对领导的到来表示热烈欢迎。领导一行人参观了公司现代化办公楼、展馆、自动化生产车间、省级高新技术研发中心。考察结束后，各位领导对我司的技术研发及生产能力给予了充分的肯定，双方期待能有合作的机会，在共同的发展中实现共赢。



辽阳市大乘实业及农业局相关领导来我司参观

11月2日，辽阳市大乘实业有限责任公司、辽阳市农业局相关领导莅临我司参观考察。本次参与接待的领导有公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞，负责东北市场的区域总方远。在简单的介绍和了解后，范总对公司的基本情况进行了细致的讲解。随后一行人来到高虹水性生产车间参观考察。相信通过本次考察，各位领导也对我司的整体实力有了更深入的了解，也为今后的合作打下了坚实的基础。



之江城投一行领导人莅临公司考察

11月9日，之江城投相关领导莅临我司参观考察。公司营销中心副总经理罗雄飞、二公司经理黄鑫、业务经理董国女对领导的到来表示热烈欢迎。罗总对公司的基本情况进行了简单细致的讲解，随后一行人来到高虹水性生产车间参观考察。各位领导全方位地了解了公司的规模、研发实力、产品、企业文化等情况，对公司目前所取得的成绩表示赞许。相信通过本次考察，各位领导也对我司的整体实力有了更深入的了解，也为今后的合作打下了坚实的基础。



杭州市钱江房产一行领导人莅临公司考察

11月11日，杭州市钱江房产有限公司一行领导人来司考察。公司董事长黄金谦、营销中心副总经理罗雄飞、九分公司经理陶志培、业务经理蔡红进行了热情的接待。在公司董事长的带领下，一行人参观了公司厂区各个区域，通过样板展示厅的讲解和参观后，更加肯定了公司的产品质量和施工能力。考察结束后，各位领导对我公司的发展给予了高度评价，充分肯定了我司的发展前景。



公司董事长被选任为杭州市人民监督员

根据最高人民检察院、司法部相关文件精神，市司法局会同市人民检察院，确定新一届市级人民监督员名额及分布，拟选任市级人民监督员150名。公司董事长黄金谦、临安区杭州临安鹏宇电子朱晓东、临安区板桥镇桃源村徐明良、临安区融媒体中心潘军强、临安新世纪国际旅行社张群、浙江云极律师事务所吴洁心、临安区玲珑成校太湖源校区陈正良、临安岛石尚唐家庭农场张秋波、临安区教育局李宇姣等9名同志获得杭州市人民监督员殊荣，并于11月12日参加了杭州市市级人民监督员培训班。



上海建工集团一行领导人莅临公司考察

11月12日，上海建工集团西湖大学项目总承包一行人来到我司考察，公司营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞、九公司经理陶志培、业务经理楼经理对领导们的到来表示热烈的欢迎。经过范总简单的企业介绍后，一行人前往高虹工业园区的生产车间进一步的考察。此次参观考察，不仅展现了悉奥专业化的企业风貌，也对今后提升悉奥客户服务能力大有裨益。



2020年春节前应收款回款专题会议

11月13日，营销中心在行政办公楼二楼会议室召开2020年春节前应收款回款专题会议。公司总裁黄锡，各中心总经理以及营销中心全体成员参加本次会议。整个会议过程中，围绕着年前的应收款催收的主题，范总用激情澎湃的发言，鼓励着每一位营销人员积极面对困难，准备好打年前这场硬仗。营销中心的各位同仁，也用强劲有力的声音回应着，表达有决心，有信心打好这次硬仗。



杭州嘉缘房地产一行领导人莅临公司考察

11月17日，杭州嘉缘房地产开发有限公司相关领导莅临我司参观考察。在公司营销中心总经理范黎明、四分公司经理吕科春、业务经理叶景对领导们的陪同带领下，一行人参观了我司行政办公大楼、样板展示厅、标准化厂房以及水性涂料生产线设备。各位领导全方位地了解了公司的规模、研发实力、企业文化等情况，对公司目前所取得的成绩表示赞许。通过此次考察，客户领导对我司的涂料产品产生了浓厚的兴趣，为今后的合作创造了有力条件。



公司参加临安区人才人事政策宣讲会

为大力宣传临安区人才政策，营造良好的创新创业环境，临安区人才管理服务中心于11月24日在青荷酒店召开了临安区人才人事政策宣讲会。参加人员有区人才管理服务中心的相关负责人和各企业人事部门负责人，公司保障中心综合办钱梦琪参加了此次宣讲会。会上围绕“专业技术资格政策”、“工伤保险政策”及“大学生创业就业政策”进行了解读和宣讲。主要就职称初定认定工作的基本要求、申报方式、报送流程和注意事项；工伤保险的定义及符合申请工伤保险的各种情况等；人才吸引及人才生活补贴之类政策的解读。会上还提供了两个高层次人才服务管理系统，为企业以后自主申报人才补贴和职称评定等工作提供了便捷。



公司参加消防安全应急演练暨消防培训

为了进一步强化园区企业员工消防安全意识，提高抗击突发事件的应变能力，能够迅速有组织的安全疏散，掌握正确使用灭火器以及逃生的方法。在临安区消防大队、锦北街道办事处和园区领导的关心和支持下，按照“消防应急预案”的相关要求，回龙创业大厦119消防安全宣传月应急疏散演练暨消防培训于2020年11月24日上午拉开帷幕。园区相关领导亲临现场指导，我公司10余人参加了演练。在区消防大队现场协助指导下，进行多方位演习。此次消防演练分为三个阶段，第一阶段为紧急疏散，第二阶段灭火处理，第三阶段伤员处理。通过此次消防演练，企业员工提高了应对突发事件的应变能力，并增强了消防安全意识，同

时掌握了一般灭火器材的操作、使用步骤及方法。演练过程中，员工们的集体荣誉感得到了升华，园区安全工作领导小组的组织能力、指挥能力、应变能力也得到了锻炼。



杭州嘉缘房地产相关领导莅临公司考察

11月25日，在上周杭州嘉缘房地产开发有限公司相关领导考察后，公司成本部和工程部相关领导再次来到我司考察，公司营销中心总经理范黎明、四分公司经理吕科春、业务经理叶景共同参与了接待工作。在上次考察的基础上，范总向领导们介绍了悉奥的企业概况、生产能力、施工能力、差异化营销策略，同时还谈了今后企业的发展战略。考察结束后，各位领导对我司的技术研发及生产能力给予了充分的肯定，双方期待能有合作的机会，在共同的发展中实现共赢。



公司参加数字平台社会保险事务操作培训

12月1日，为提高各用人单位“亲清在线”平台社会保险事务操作经办能力，临安区社会保险服务中心举办了为期两天共四场操作培训

会。此次培训会在交通皇冠假日酒店进行，临安区各用人单位社保业务经办人员参加本次培训，我公司保障中心钱梦琪参加了此次培训会。会上社保中心管江峰主任先给大家介绍了本次培训会的大致内容和会议流程，社保网上申报帅来鹏科长具体讲解了“亲清在线”系统、登录方式、申报操作流程解读和政务服务网的一些操作，医保中心章梦琳讲解了关于社保医疗保险申报的操作。最后进行了热点问题和操作疑难问题的现场解答。本次培训会实现了社保业务全省集中后，网上申报业务流程与原来不同之处的操作讲解，提高了各企业网上申报社会保险事务的经办能力，也为各企业提供了不少便捷。



公司参加 2020 长三角建筑涂料（涂装）发展峰会

为了促进长三角地区建筑涂料（涂装）行业的协同创新，深化区域建筑涂料涂装科技的创新合作，提高区域整体创新能力和产业技术水平，实现长三角区域建筑涂料涂装行业的高质量发展，12月3日，以“携手共进 面对挑战”为主题的“长三角建筑涂料（涂装）绿色发展峰会”在南京白金汉爵大酒店顺利召开，共两百余位企业代表、行业同仁参与了此次峰会，公司总裁黄锡应邀参加本次会议。长三角作为全国经济发展的领头区域，其发展方向是我国十四五规划发展的重要关注点。本次大会，汇集了长三角建筑涂料涂装行业的领先力量，大家齐聚一堂，共同探讨建筑涂料行业的发展现状和未来前景，相信2020长三角建筑涂料（涂装）发展峰会的召开，将会为长三角地区建筑涂料行业的发展，带来更多的机遇！



骏宏地产相关领导来我司参观

12月8日，骏宏地产相关领导莅临我司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、副总经理罗雄飞及类子六公司经理陈年丰共同参与了接待工作。简单的介绍了公司情况后，来到水性车间进行了具体产品的交流。一行领导对于产品质量，价格，类型等问题和范总进行了深入的讨论，整个交流过程流畅顺利。相信通过本次考察，各位领导也对我司的整体实力有了更深入的了解，也为今后的合作打下了坚实的基础。



嘉缘房产相关领导来我司参观

12月18日，嘉缘房产相关领导莅临我司参观考察。在公司董事长黄金谦、营销中心总经理范黎明、业务经理叶景、营销中心四分公司经理吕科春对领导们的带领下，一行人参观了公司行政办公楼、车间形象展示馆、自动化生产线等设施。范总向领导们介绍了悉奥的企业概况、生产能力、施工能力、差异化营销策略及今后的发展战略。通过本次参观考察，各位领导对我司的技术研发及生产能力给予了肯定。



临安区摄影家协会第八次会员代表大会胜利闭幕

12月28日，杭州市临安区摄影家协会第八次会员代表大会在交通皇冠假日酒店召开。区委宣传部部务会成员、社科联主席肖碧莲，区文联党组书记、主席江跃良，区纪委第四纪检监察组副组长朱留海、区文联党组成员、副主席吴晓武等出席了代表大会，公司董事长黄金谦参加本次会议。本次会议由区文联党组成员、副主席楼佳忠主持。会上，区文联党组书记、主席江跃良指出，五年来，我区摄影工作者牢牢把握正确的政治方向、舆论导向，围绕中心，服务大局，积极开展摄影创作、展览、影赛、交流等活动，不断强化组织建设和服务意识，取得了很好的成绩。会议还听取并审议了临安区摄影家协会五年来的工作报告，通过了协会《章程》修改，并选举产生了新一届理事会主席、副主席、秘书长等人选。相信通过这次换届，能够换出新风尚、换出正能量。相信新的班子成员会团结协作，以更加饱满的热情，更加扎实的作风，开拓创新，进一步提高摄影艺术水平，为推进我区摄影事业的繁荣发展，促进我区精神文明建设而不断努力！



长三角建筑涂料(涂装)绿色发展峰会合影

2020.12.3 江苏·南京



“携手共进 面对挑战”

2020 长三角建筑涂料(涂装)发展峰会顺利举行!

文 / 本刊编辑部

为了促进长三角地区建筑涂料(涂装)行业的协同创新,深化区域建筑涂料涂装科技的创新合作,提高区域整体创新能力和产业技术水平,实现长三角区域建筑涂料涂装行业的高质量发展,12月3日,以“携手共进 面对挑战”为主题的“长三角建筑涂料(涂装)绿色发展

峰会”在南京白金汉爵大酒店顺利召开,参加大会的有来自长三角地区建筑涂料行业龙头企业及相关原辅材料企业的代表约230人,公司总裁黄锡应邀参加本次会议。

大会由江苏省涂料行业协会、上海市化学建材行业协会、



» 长三角建筑涂料(涂装)绿色发展峰会现场



» 公司总裁黄锡参加会议

浙江省粘接技术协会、安徽省涂料行业协会、宁波市涂料与涂装协会共同举办。江苏省涂料行业协会执行副会长兼秘书长丁智主持会议,刘泽曦主持大会部分环节。

会议伊始,江苏省建筑产业现代化创新联盟会长、江苏省建筑行业协会常务副会长纪迅,河北省粘接与涂料协会会长、衡水新光新材料科技有限公司董事长田立壮,江苏省涂料行业协会副会长、建筑涂料分会会长、江苏晨光涂料有限公司董事长缪国元分别发表了热情洋溢的致辞,表达了希望通过此次会议提升长三角地区建筑涂料行业的综合竞争力,实现行业高质量发展的愿望,并对大会的成功召开表示祝贺。

会议第二部分,联盟秘书处相关领导向峰会汇报了联盟筹建概况。首先,宁波市涂料与涂装行业协会副会长兼秘书长吴晓明介绍了筹建工作。吴会长介绍道,从2019年4月开始,通过开展

行业调研和走访企业,联盟秘书处分别于2020年6月和9月在无锡和杭州召开了筹备会议,会议对筹备联盟的任务、组织机构、工作程序等作了讨论和修改,为下一步的工作打好了基础。

然后,浙江省粘接技术协会涂料分会秘书长王益民介绍了联盟管理办法。王秘书长从总则、任务、联盟理事成员、组织机构、管理办法修改及终止程序、附则等几块展开了详细的阐述。

随后,江苏省生态环境厅、中国建筑装饰装修材料协会建筑涂料分会、上海市化学建材行业协会等政府相关部门或行业协会的领导、专家做了各级政府相关建筑涂料行业政策、建筑涂料行业发展展望等报告分享。

来自10余家企业、大学、科研机构的代表和专家,在会上作了相关高装饰涂料、纳米氟碳乳液制备技术、陶瓷水漆技术、耐污涂料技术、建筑行业物资采

购与供应链数字化等技术报告。

长江三角洲是我国经济发展最活跃、开放程度最高、创新能力最强的区域之一,在实现新时代高质量发展中被赋予先行者的重要使命。举办本次峰会是为了在当下长江经济带建设的大背景下,促进长三角地区建筑涂料(涂装)行业的协同创新,实现行业高质量绿色发展。

最后,大会在全场热烈的掌声中精彩谢幕,长三角作为全国经济发展的领头区域,其发展方向是我国十四五规划发展的重点关注点。

本次大会,汇集了长三角建筑涂料涂装行业的领先力量,大家齐聚一堂,共同探讨建筑涂料行业的发展现状和未来前景,相信2020长三角建筑涂料(涂装)发展峰会的召开,将会为长三角地区建筑涂料行业的发展,带来更多的机遇!



浅谈美丽御湖湾工程

文 / 徐森 销售六公司经理

美丽的御湖湾，位于美丽的青云湖畔，环境美，名字也美。这次我要从新的工程出差经历、管理经历来谈谈由感而发的东西，以简单总结的方式和大家聊聊。希望通过自身的感悟认知对自己下一步的工作有所帮助。

我们此次负责的工程位于山东省泰安市，泰安因有泰山而远近闻名，路过美丽的泰山脚下，五岳独尊的泰山，感触到泰山的威严与壮观。为了点缀一个城市的美，我们的生活变得多姿多彩，如今的城市发展速度特别的快，房地产客户也在寻求多样性的变

化。外墙涂料也在经历前所未有的变化，我们就像城市的美容师，努力打造城市的美。

每月的中旬，分公司对山东市场都要做市场巡查，12月份泰安，天气冷的特别的快。今天又要出差去山东了，只能带只大

大的皮箱，带了很多厚厚的衣服。从临安坐到泰安，高铁最快的也要三个半小时，下了高铁到新泰又要两个多小时，从早上出发到傍晚能到，真的也算快的，如果没有高铁，时间最少要多一半。但现在总比以前好，以前最起码要两天才能到。

说到做外墙涂料，中泰御湖湾选择的产品相对比较高端，设计团队的设计理念超前，打造天湖合一的意境，犹如一艘游艇行驶在湖中央。御湖湾的地理位置也是新泰最优越的，东邻是青云湖，大的房产也云集于此，像绿城、碧桂园、恒大、山东鲁投等。御湖湾工程又是市政府督办项目，涂料的选择及认可都要设计院、规划局通过反复论证才能审批。作为我们来讲，质量能不能过关，能不能做出城市建筑的精品，能不能让大家认可，无疑对悉奥是一次全方位的大考，我们自身的压力也特别的大。

客户的需求是什么？要求的标准是什么？产品的耐候性又如何？所有的问题都需要我们自身一一解决，今年我们又遇到前所未有的困难，年初我们遇到百年一遇的新冠疫情。工程开工在即，疫情的出现打乱了我们原有的工作计划，全国各地封城，生活不能正常运行，公司停产停工，生活毫无节奏。这种情况我们又如何做到工人的进场施工问题、生活问题呢？很多工人因为害怕疫情而选择了在家打工，对我们劳动力的安排影响也是出了不小的难题。

今年的泰安又遇到的几十年一遇的大水，以前山东境内雨水特别的少，今年反常，夏季的月份天天大暴雨都被我们碰到。对于做外墙工程的企业，影响甚大，我们做外墙涂料真的是靠天吃饭。新泰是平原地区，青云湖周边平时的风特别的大，吊篮施工的安全问题，吊篮上风大对于安

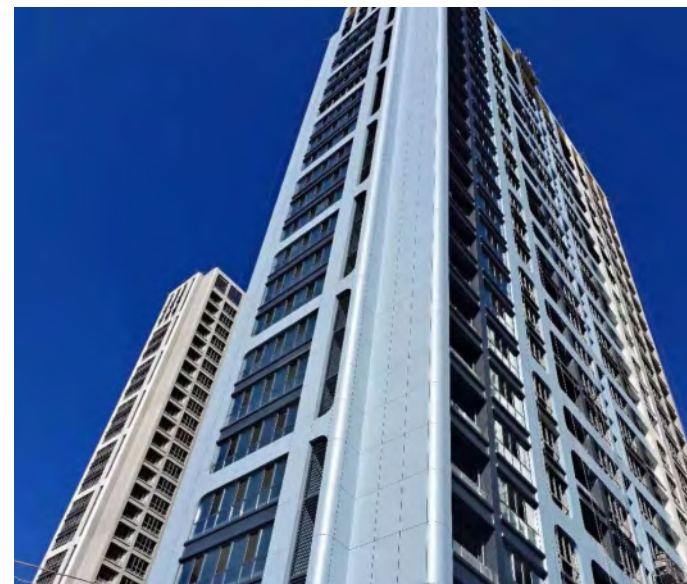
全考虑是不允许施工的。而水性金属漆不同于其他涂料施工，对施工环境的要求极高，风大吊篮不稳，工人滚涂一不当心就是发花；因为大雨造成泛碱导致的涂料变色，都需要返工，人力物力的浪费也是不言而喻的，但是没办法，不合格的工作面只能返工。

公司相关领导曾多次开会讨论此类问题，并由公司董事长黄总亲自主持会议，市场部、工程部、生产部做各方面分析，拿出了处理方案，不计成本进行处理。公司相关工程师到工地现场拿测湿度的仪器进行全方位的检测，湿度过高不允许施工，对于我们而言无疑又增加了施工难度。工人工地天天闲着不干活也不对，造成很多工人离场，工人流动性大，对于工期和施工进度的影响也是不言而喻的。开发商及各级领导对我们的信任，我们不能因为疫情的影响、环境的影响而退缩。我们只有迎难而上，战胜困难，才能交出满意的答卷。

对于御湖湾工程，我们也存在诸多的问题。比如施工班组的安排，督察员的现场管理问题，分公司的协调能力，班组的调配，工人的个人素养及安全意识的淡泊，所有的问题的确需要我们分公司认真做出总结及整改。

但是所有问题的发生，我们不能怪罪于疫情或者恶劣的天气，我们更应该做的是反思，我们要思考要如何提升自身的管理能力和组织协调能力，认真的总结经验，为今后正常有序的开工，打下扎实的基础，做一个有思想的涂料人。

》悉奥涂料——山东泰安·中泰御湖湾



成本优势： 固若金汤的护城河

成本优势这条护城河，很不好挖，不过一旦挖好，就固若金汤。成本优势，来自于两种能力：规模和管理。

文 / 本刊编辑部

说到护城河，我们总会先想到品牌和准入许可，其实有一个护城河被严重低估了，那就是“成本优势”护城河。这条护城河很不好挖，不过一旦挖好，就固若金汤。

成本优势护城河，包括两种形态：规模和管理。



规模

先说规模。

商业中，有个非常基本的“成本公式”：

成本 = (固定成本 / 销售规

模) + 变动成本

现在，我要挖“成本优势”的护城河，降低成本，怎么挖？

根据公式，有三种挖法：

降低固定成本（比如降低生产线的投入）；

降低变动成本（比如降低原料采购价格）；

提升销售规模。

小米选择了：提升销售规模。小米的联合创始人刘德讲了他们产品的案例：假如做一个智能手环的固定成本是 1000 万（包括设计费、开模具、投入生产线），变动成本是 60 元（包括芯片、电池、包装等）。你怎么定价？



» 悉奥涂料——上海·保亿风景水岸

这和销售规模有关系。

小米说，我至少卖 1000 万个。那么 1000 万元的固定成本，摊薄在 1000 万个手环上，只有 1 元钱。加上 60 元的变动成本，卖 61 元就不亏。

现在，你是一个创业者，你也来做智能手环了。你觉得你能卖多少个？估计卖不到 1000 万吧。先卖 10 万个？那好，1000 万的固定成本，摊薄在 10 万个手环上，每个要 100 元，加上 60 元的变动成本，你要卖 160 元，才不亏。

小米的 61 元，对你的 160 元，你觉得谁更有竞争优势？这个规模，就是小米的“成本优势”护城河。



管理

然后是管理。

有一句话说得很好：管理是永远的护城河。

每一家公司的创立，都是一个婴儿来到世间；而每一位创业者，都是它们那未经培训的父母。没有做过经理，从来没有认真学过管理，就开始做老板。他们要么把公司照书养，要么把公司当猪养。

创业者们，最喜欢讨论的，都是战略问题。比如我们进军哪个市场？我们用什么策略对竞争

对手诱敌深入、一网打尽？他们最喜欢关注的，都是产品问题。这个包装的材质不够好，这个按钮的颜色不够高级，这个流程的设计不够流畅。而让他们最烦心的，却都是管理问题。比如：

过去 3 个团队能做的事情，现在能不能一个团队做？

过去 15 天干完的事，现在能不能 3 天干完？

7 个步骤，能不能并成 6 个步骤？

这笔钱能不能不花，或者少花 25% ？

这些都是管理。

战略是恢宏的决策，管理是每日的功课。因为默默无闻，所以总被人忽视。

黄铁鹰老师写过一本书，叫《海底捞你学不会》。人人都知道海底捞服务好，但就是学不会。

客户想要把剩下的西瓜打包，服务员就给他打包一个西瓜。你也给客户一个西瓜。排队等位时，海底捞给客户免费美甲。你也给客户免费美甲。客户在店门口看人吵架，海底捞端个小凳子给客户，让他站得高看得远，说：我们已经有店员去打听怎么回事了，一会儿回来给你汇报。你也给店里买了很多小板凳。

但是，你的生意，就是不如海底捞。怎么都学不会。

所以黄铁鹰老师说“海底捞你学不会”。但是今天，我要告诉你，海底捞的服务，你为什么学不会。

因为海底捞有一道护城河。这道护城河，不是那些“人类已经无法理解的服务”，而是让员工不断创造这些服务的“管理”机制。

比如，海底捞是如何发工资的？

海底捞的薪酬制度中，有一项现代化公司难以想象的、极度奇葩的安排：把一部分工资，发给员工的父母。

什么意思？

具体来说，海底捞会根据员工的业绩，把一部分奖金（200元、400元，或者600元），以“父母补贴”的形式，直接寄给这位员工在老家的父母。

你想想，如果你是这位员工的父母，每月收到海底捞发的“父

母补贴”，你是什么感觉？

你肯定更经常和街坊邻居串门了：

我们家孩子的单位啊，又给我寄钱了。真是。说了不要寄不要寄，他们偏要寄。这孩子也真争气，加入效益这么好的一家单位。来来来，这顿饭我请。

万一这个月绩效不好，只收到200元呢？立刻打电话过去了：

孩子，这个月我怎么只收到200元啊？是不是你没有好好干活啊？你要努力啊！不要偷懒啊！

海底捞不用鞭策员工。员工的父母会帮你鞭策。你说，海底捞，你是不是学不会？

比如，海底捞是怎么给店长分红的？

店长可以在一家店面分红。但是分红方案，有两个选择。

A、获得其店面利润的2.8%；

B、获得其店面利润0.4%的干股分红。虽然少，但是该店长还可以获得其徒弟店3.1%的分红，获得徒弟店面1.5%的分红。

你是店长，你怎么选？

只要一个徒弟去开了一家新店，你至少能拿（0.4%+3.1%=）3.5%的分红，比自己干好多了。

海底捞不用鼓励收徒。店长会主动教徒弟，并鼓励他出去开店。你说，海底捞，你是不是学不会？

你能做到，别人做不到，你就在成本上拥有优势。管理所带来的成本降低，永远都是一条深深的护城河。

小结

成本优势这条护城河，很不好挖，不过一旦挖好，就固若金汤。成本优势，来自于两种能力：规模，和管理。

规模，能成为护城河，是因为它摊薄了固定成本。如果你确实觉得自己看准了商业进化，就可以用“一把全压”的方式直接上规模，把竞争对手吓退在护城河之外。

管理，能成为护城河，是因为你可以敞亮告诉所有人，但也没几个人可以学会。管理效率的提升，会带来成本优势。因为别人很难学会，管理是永远的护城河。



管理需要觉知

管理需要觉知，管理需要细节。细节因为太微小，常常被我们忽视，但解决问题的钥匙往往藏在细节之中。

文 / 黄锡 总裁

佛学道，一切问题的根源就是无明，而解决问题的方法就是破无明。这种思路不仅在佛学中如此，在管理中也是如此。可以说，管理出问题的根源也是无明，无明就是不明白，不清楚，稀里糊涂。因此，只要彻底、认真地搞清楚事情的来龙去脉和细枝末节，自然也就不存在那么多问题了，对策和方法也就浮出水面了。

大家常说，管理是一门艺术，但事实上，绝大部分的管理者还远远达不到艺术的层面，能够达到技术的层面就已经相当不错了。比如大家会有一个错觉，以为管理高深莫测，搞清楚问题只是解决问题的开始，真正要解决，背后一定得有个“高明”的方案。其实，哪有什么高明的方案呀，因为所有的问题都是“不明白”造成的，如果能时时刻刻保持明

» 悉奥涂料——陕西西安·曲江和众永兴坊



白，所有的问题都无从产生。

这就是管理的觉知。觉知就是知晓事情的细节。所有事情都是由一个个的细节构成的，而所有的大问题也是由一个个的小问题积累起来的。哪里有这么多的大问题，还不是因为一个个的小问题没有解决，累积在一起才形成了大问题。所以，我们把公司的大问题拆解剖析就能看到，其实都是各种各样的小问题影响了我们的产品品质和交期。

之前我们谈论过丰田模式，里面有一个管理思路是每次遇到问题就反复问“5个为什么”。

一台机器不转了，为什么？
“因为超负荷，保险丝断了。”
“为什么超负荷了呢？”
“因为轴承部分的润滑不够。”
“为什么润滑不够？”
“因为润滑泵吸不上油来。”
“为什么吸不上油来呢？”
“因为油泵轴磨损，松动了。”
“为什么磨损了呢？”
“因为没有安装过滤器，混进了铁屑。”

反复追问上述5个“为什么”就会发现需要安装过滤器。一个看似很大的问题，解决方案居然就是安装过滤器这么简单。这就是把一个大问题分解成一个个的小点，然后对每一个小点进行觉知的做法。大问题我们束手无策，

但小问题容易解决，最后一个大问题就变得不成问题了。

比如产品交期慢，这是一个大问题，咋看之下可能涉及到系统问题，哪有这么容易解决。但是如果层层觉知下去，看看交期慢是哪几个产品慢，慢是由哪几个因素造成的，每一个因素所占的比重是多少，然后看看这些问题点是分布在哪几道工序，哪道工序发生的最严重，再看看这道工序产生这个问题的原因……就这样层层剥皮下去，答案就会渐渐清晰起来。

海尔的管理非常好，大家都在学习，但大家总是学不到位。说起来就是那么几个字，日事日毕，日清日高，但大家就是做不到。为什么做不到？因为这八个大字看起来实在太简单，不像是

高深的管理思路，大家一定认为海尔背地里肯定有更加高级的管理方法没有透露出来。

其实，无招胜有招，大道至简，越是朴素的方法，往往越有效。如果问，现在车间正在加工哪个订单？这个订单什么时候完成？发货是在什么时候？累计发货数量与工程进度匹配情况怎么样？有没有发生退货情况？退货的主要原因是什么？有没有人负责追踪？客户对此的反馈是怎么样的？处理方案有没有效果？执行到位了吗？……或许没几个人能回答上来。没有细节信息的支撑，不把事情落到细处，如何能够日事日毕，又如何能够日清日高呢？

搞清楚一件事情所有的细节，才叫觉知。公司引进 ERP

很多时候，我们不是不能发现问题，不是不会分解问题，不是没想到要落到细节，只是漏了最关键的一步，反复动作。

系统多年，运用地也日趋熟练，但远谈不上真正用好 ERP，不是说 ERP 这个系统不行，而是现实的生产情况实在多变，计划赶不上变化，你拿着制令单原模原样按单生产就不现实。计划赶不上变化怎么办？那就立刻改变计划。公司新成立计划部，就是为了能够让计划与变化同步。原先做月计划，太滞后，那就做周计划，还是太滞后，那就做日计划，甚至细化到半日计划，细化到每个物料、每道工序、每个人。

有了日计划，第二天要做什么，该做什么，订单做到什么程度，完成情况怎么样等等，每天都要盘点地清清楚楚明明白白。生产计划管理，就是让管理者带上放大镜去做管理，靠细节去做文章。

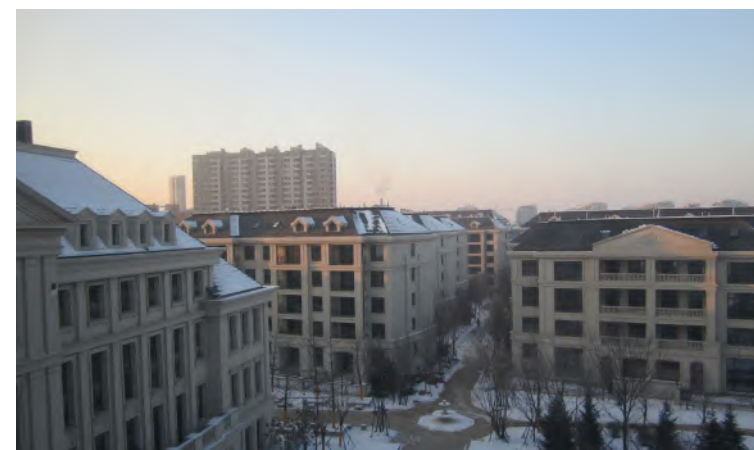
了解细节，要多用数字而不是形容词。“我觉得差不多，我觉得还可以，应该快到了，估计过几天出发，马上好了……”这些感觉都是模糊的，都是无明，

对管理成效的杀伤极大。而数据控制是破除模糊的直接方法，数字让一切东西都暴露出来，都尽收眼底。准交率数据、合格率数据、账务卡数据、出入库数据、物流数据、调色延误率、样板成功率、退货率、劳动进度百分比、应收款回款率……数据是一杆秤，可以统一大家说话的口径，避免鸡同鸭讲、嗓门大有理。

觉知就是落到实处的“反复动作”。很多时候，我们不是不能发现问题，不是不会分解问题，不是没想到要落到细节，只是漏了最关键的一步，反复动作。问题找到了，也给出了规范的做法，但就是执行了一段时间后松懈了，放任了，没人关注了，问题也就死灰复燃了。

所以，规范是不是那么科学和完整，并不是特别重要，重要的是，既然定了规范，就要针对每个人、每件事、每个动作，反反复复地去用力，去做到位。不要只做1次2次，要做10次20次，甚至要做100次1000次。做到刻到骨髓里去了，那么这事儿就成了。

» 悉奥涂料——辽宁辽阳·枫丹名邸





» 悉奥涂料—浙江杭州·杭房悦东方

人天性是懒惰的，总有无序化的倾向，怎么办？一是要反复稽核，二是要横向检查。

稽核，就是检查一个人做的事情来改变人。我们管理者不要总是一厢情愿，觉得我吩咐下去的事情，下属一定会办得妥妥的，我们要有“他有可能不会按照我的要求做”这样的预期，并带着这份预期去检查下属的工作，在做得过程中去一点点纠偏，去改变他做错的倾向，那么他也就随之改变，变得更好。而这个工作要反反复复地做，反反复复地抓，海尔张瑞敏曾说“反复抓，抓反复”，就是这个道理。

如果下属今天做了，明天不做，那么我今天查了明天还查；如果下属明天做了，后天不做，那么我后天还查，一直查到养成习惯为止。此外，不仅要勤查，

还要曝光。只有把问题曝光了，当事人才会忌惮，才会吸取教训，才会脸红心跳，才会改善。看板、日志、评比、群消息、案例分析等等，都是曝光的方式。罚，是小事，曝光，才是大事，只有拿手电筒、拿聚光灯照着，问题才不会积累。

横向检查，与之相对的是纵向检查。纵向，就是直接领导来检查，来稽核，效果当然好，但领导就那么几个，靠领导一层层亲力亲为抓，又忙又累还不一定抓的过来。这时候就要用到横向检查，所谓横向检查，就是发挥相邻部门的作用进行约束和检查。举个例子，以往车间的生产计划安排往往靠制造中心总经理，靠他来安排，来进行统筹，这短期有效，但长期就无法兼顾了，毕竟车间有那么多突发事件，平时注意力都放到处理突

发的事务性工作，根本没精力去跟踪计划的落实了。这时候，计划部就派上用场了。计划部虽然与生产部平级，但它可以凭着公司制度和流程标准去指挥安排生产部的生产计划，这就是制度化、管理。如果生产部不听指挥怎么办？企业不需要一个不听指挥的员工，破坏规矩是不能容忍的，这是显而易见的。

另外，横向检查还包括上下道工序或者上下道流程之间。采购买回来的物流，数量对不对，仓管最清楚，质量好不好，品管最清楚；市场下达的样板单和生产单填写不规范，车间排单员最清楚；分公司的应收款有没有到位，财务最清楚。所以，不能依赖稽核，而是要懂得发挥上下道工序相互监督的力量，特别是质量问题，上道工序做错了，下道工序要能够检查出来，马上堵住错误。如果检查不出来，错误流转到了下一道工序，一旦检查出来，不但要追究那个错误的始作俑者，甚至连那个“放水”的人的责任也不能放过。

管理需要觉知，管理需要细节。细节因为太微小，常常被我们忽视，但解决问题的钥匙往往藏在细节之中。细节要抓，要反反复复地抓，要上下左右一起抓，只有这样才能“日事日毕，日清日高”。

万物皆可

文 / 本刊编辑部



这个时代知识爆炸，到底该怎么判断什么要学，什么不要学呢？标准其实很简单：常用的知识和技能要自己学，一辈子用不了几次的技能就外包出去。拿我们生活里的事儿打个比方——理财这种常用但用不好的技能，尽可能不要找别人托管；但如果你要打场离婚官司——最好是直接请教好的律师，没必要自己去啃——不然你说你准备离几次？

这个思路很简单吧？但是大部分人常常做不到，因为人总是喜欢尝试新鲜的东西，所以我们热爱研究那些很难见到、难用到的东西，却很少琢磨怎么提高一些日常使用的基础技能。你可能会说，搜索不就是百度、谷歌一下吗？有什么难的？

还真没这么简单，比如说，如果我要找“2019 年教育行业分析”，你会怎么找、去哪里找？怎么确定自己找到的东西是正确的？也许你要去百度一条

点开，用 30 分钟收集到一堆网页，随便在一个网页点开仔细浏览一遍，至少 1 小时；但是擅长搜索的人可能 3 分钟就能找到来自官方、权威的、排好版的漂亮的 PDF 文件。

现在，我们每个人每天至少要搜索 10 次，这里面暗藏的时间差、效率差和信息差，日积月累下来也是很吓人的。所以，好的搜索能力能帮你省时间。有研究者提出了“搜商”这个概念，把搜商与智商、情商并称人类三种智力因素。所谓“搜商”就是搜索智力，指的是通过某种手段获取有用信息的能力。

搜商有三个核心：搜索意识、搜索渠道和搜索的技术。



一、搜索意识

在万物互联时代，你要有

一个信念——万物皆有路径且可达。只要你清楚地知道自己想要什么，你总是有路径能够找到的。

某位朋友去西班牙旅行，想去参观建筑大师高迪设计的圣家族大教堂，这个教堂已经盖了 300 多年，现在还在继续盖。他到了才知道，参观门票要提前预定：不但当天没票了，第二天也没票……一直到下周才有票。再加上他的行程安排得比较满，显然要错过了。按照一般的情节，只好乘兴而来，败兴而回了。但是他认为，国内看话剧、参观都有“黄牛”倒票，国外就没有吗？马上掏出手机开“搜”，从国内论坛、朋友圈、群、到推特，30 分钟以后，正好就有人在转让门票，没有加价一分钱，顺利完成心愿。

这个故事里当然有很大的巧合成分，更不是要你去买黄牛票。重点是，现实看上去无望的情况下，你一定要有一个万物皆有路径且可达的信念，第二是要清



晰地知道，自己到底想要找到什么，越具体越好，越清晰越好。



二、搜索渠道

在很多大片里都有这种情节——特工接到特殊任务，说这个任务想要完成只能找到 xxx，然后他们穿越大半个地球，在小酒吧里找到一个怪咖合作伙伴。而且往往在故事的关键时刻，正好是这个人起了大作用。

信息也是一样，在全网找资料是非常低效的。因为大部分公开网络排名，都是按照信息的被点击率查找的——偏偏信息这个东西，是越稀缺越有价值。了解一些专业平台和渠道会节省你很多时间。一般专业信息会集中在：专业搜索引擎、商业数据库、学术数据库、共享文库四种地方。每个领域、每个行业都有自己的学术商业数据库。比如国内的商业数据可以找到的锐思、万德，国外的包括彭博、路透社等；学术数据库有知网、万方、国图、维普；国外的 EBSCO 等。

每个细分领域还有更好玩的各种数据库，比如说口语大神翟

少成就告诉我，还有一个关于电影台词的数据库，对于教口语的老师，你能截取到世界上任何一部电影的任何一句话，让电影教学变得前所未有的容易。另外，还有大量的共享文库：百度文库、豆丁文库、爱问文库。



三、搜索技术

搜商高的最后一个特征，是使用搜索语言。这里列举最基础的 5 个搜索语言。

1、使用双引号 “”

如果你输入“知识付费的机会”，加不加双引号差别是巨大的。不加的话会自动把知识付费、的、机会拆开来，找到的内容很散。而双引号是，只有包含“知识付费的机会”连在一起完整的几个字的内容才能显现。

2、+ \ - 号

- 号就是不要包括在关键词里，比如输入“苹果手机-(iPhone6)”，找出来的内容就自动跳过了所有 iPhone6 的内容。+ 正好相反，就是务必要有这些内容才能找到。“北三环 + 租房 + 大学附近”

3、指定 filetype(文件类型)

搜索“2016 教育行业分析 filetype:pdf”，搜出来的结果已经是 PDF 文档。

4、site，指定网站

在百度或 google 中键入“大数据 空格 site:sina.com”，则在 sina.com 搜索有关大数据的一些资料信息。这个特别适用前面的定位搜索源（注意网站名称也不用加 www。）

5、intitle

在百度键入“大数据”有一个亿的搜索量，但如果输入“intitle: 大数据”，那么只有标题中含有“大数据”网页才会出现，只有 8400 个，一下少了近一万倍。

总结

这时代万物互联，不怕你找不到，就怕你想不到，搜商非常重要。包括三部分，有搜索意识、有搜索渠道、还要有搜索的语言。技术可以慢慢提升，渠道可以慢慢找。关键还要有一种在没有看到答案之前，精确地知道自己想要什么的能力，这是创造的能力、是创业的能力、是领导的能力，也是这个时代最重要的一种想象的能力。🏡

解决真石漆色差和抗污，生产和施工双管齐下

文 / 本刊编辑部

随着乳液合成技术的进步和各种功能助剂的发展，真石漆自 2010 年以来得到大力推广和发展，逐渐取代了传统“高能耗、低环保”的石材、瓷砖等饰面材料。虽然近年来房地产市场持续低迷，但建筑涂料产量仍能保持约 10% 的增长率，其中真石漆的大量推广为建筑涂料高增长率贡献了不小的力量，产量在水性涂料领域占比已近半。

虽然真石漆在环保性、施工便捷性、颜色丰富度等方面优势明显，但随着使用时间的延续，耐候、耐污、色差、发白等弊病逐渐显现，特别是多种原因引起的色差已成为应用中面临的最棘手问题。由于检测方法执行难度大，彩砂色相等物理参数无法统一有效梳理，国标和相关行业标准尚无真石漆色差方面的检测标准。

本文将从生产和施工两个方面对真石漆引起色差和抗污的原因进行分析，并提出相应解决方案。



一、如何从生产和施工环节解决真石漆色差？

众所周知，真石漆作为目前市场需求增长最快的外墙漆之一，越来越受到市场的青睐。真石漆采用天然彩砂和水性丙烯酸乳液为主要原料，要想使不同批次真石漆颜色保持完全一致有很大难度。但如果从源头，从生产和施工等方面有效控制，就能很大程度上解决真石漆的色差问题。

原材料的选择与控制

彩砂是带来真石漆色差最根本的源头。天然彩砂是从天然有色矿石开采，经过人工设备粉碎，按不同粒度筛选分装而成，矿石的表里因生长年限和日光照射的程度不同等天然因素带来同一区域彩砂矿石经粉碎加工而色泽会有所不同，有些还会有很大的差异。不同矿石区的同一种颜色的彩砂更难保障颜色的一致性。

要生产各批次间颜色完全一致的真石漆，存在诸多困难，同时天然彩砂的天然颜色特性对彩砂的生产厂家或其下游真石漆的



生产厂家也有着较严格的要求。一些大的彩砂生产商根据下游生产的要求在出货时采用混匀设备进行混合，保障了较大批次的彩砂颜色的一致性，但其相应彩砂的供货成本会相应提升，所以彩砂和彩砂厂家的选择与控制成为控制真石漆色差存在的根本。

生产调色技术水平

对于采购既定的真石漆彩砂，要求生产研发人员，根据客户需求和现有彩砂种类，进行调色，与传统涂料不同的是，真石漆的调色采用的是天然彩砂，其形状的不规则性和涂膜的不平整性决定了其颜色不能通过专业的分光光度仪电脑调色设备进行修色，只能凭借调色工程师的经验来进行人工调色、修色。这就对调色工程师有着较为严格的要求，比如对原材料的熟知，对颜色体验的敏感度，对真石漆配方的熟练和精准的把握。

生产工艺的控制

真石漆的生产是根据小样配方研发，再放大生产，再根据客户需求进行生产修正。生产中原材料加料要做到方法得当，有个原则是先浅后深，先多后少，由浅修深易，由深修浅难。对于加量较少，颜色较深的彩砂采取扣料补加的方法，往往能很大程度上解决颜色修正的反复次数。同时生产中各种助剂的加量和调整以及工艺控制相当有讲究。工艺精确控制和丰富的生产经验相结合是生产出色差小、与来样色泽吻合度高的真石漆的必要条件。

施工方法

真石漆的色差还与施工方法、施工厚度有着较为密切的关系。同是一批真石漆或同一桶真石漆，喷涂和刮涂颜色会略有差异。喷涂出来的真石漆漆膜质感强烈，分散均匀，色泽分散较为均匀；而刮涂的效果则平整度高，

而且偏向于粒度大的砂粒往里收，细砂容易浮于表面，细砂起了主流色。当然这根据具体的施工要求和涂装效果而定。

喷漆或刮涂厚度不同颜色也是有差异，所以施工时应尽量保持手法的一致性，做到尽量均匀施工。在同一墙面尽量采用同一批次的真石漆。



二、如何解决真石漆抗污、防污问题？

真石漆作为外墙涂料，耐污染是我们每个人在选购真石漆最关心的问题之一。真石漆抗污染性差是指：灰尘和污染极容易沉积、渗入，雨水和人工难以清除，从根本上影响建筑的外观。

外墙污染的来源主要是人为和自然两方面。有三种形式，一是沉积性，二是侵入性，三是吸附性。真石漆行业标准中，抗污性测试主要是针对沉积性和侵入性两类污染。

控制施工工艺，防止沉积性污染

沉积性污染，简单讲就是指：灰尘的粘附或沉积。沉积性污染的程度与涂层表面平整性有关。涂层的平整性越好，沉积性污染越容易清除。一般主张客户做平面的，尽管施工费用稍高，但是能有效提升饰面的抗污性能，从而降低外墙的清洁难度和成本，降低外墙的维护成本。

采用防污真石漆，抵抗侵入性污染

侵入性污染，即尘埃、有色物质等随同液体侵入涂层表面的毛细结构内。涂层表面的致密性

越高，越不容易发生侵入性污染。相比沉积性污染，侵入性污染清除非常困难。现在市面上有超耐污真石漆，自洁指数达 90%，具有超强的自洁性。

真石漆的致密性主要取决于

1、彩砂的颗粒大小，细小的颗粒调制成真石漆致密越高。

2、乳液品质和含量，采用具有优异抗水性的乳液，并保证乳液合理的含量。采用硅丙乳液，乳液含量是一般产品的 2-3 倍，具有天然石材一般的密实性。

3、科学的生产工艺。

作为建筑外墙装饰的主要材料之一，真石漆使用不当产生的色差轻则影响美观重则需返工重涂，造成一定的经济损失。从实际使用经验来看，造成色差不外乎配方设计不合理、施工不规范和项目管理不到位等几种原因。

配方设计时选择优质耐水的原材料，调整彩砂级配，从源头减少水白溅砂、喷涂不畅、过度雾化等问题。对施工项目进行有效管控，砂浆和腻子层养护到位，底漆、真石漆和罩面漆施工规范，禁止脚手架使用和同一面墙随意停工搭接，避免接茬处浮砂浮浆发花。优质真石漆和科学施工搭配不但能提供美观自然的装饰效果，还能有效保护墙体，延长使用寿命。🏡



如何做好水包砂多彩涂料的喷涂

文 / 本刊编辑部

水包砂涂料是水包水涂料与真石漆的结合体，水包砂涂料相比于水包水涂料，其涂膜的强度更好，耐候性能更优越；水包砂涂料相比于真石漆，其乳液含量更高，其花纹的仿真度更丰富、饱满，石材的效果更佳逼真！

水包水涂料又名水包水多彩涂料，学术名称叫做液态石。如

名称一般，水包水涂料对于花岗岩的仿真程度可达 99%，通常用于代替花岗岩。水包砂，荔枝面、火烧面仿石既要有石材花纹的色相感，同时又要具有荔枝面、火烧面石材外表彩砂的质感。用手触感也应该有原石的凹凸面，在粒子色彩方面必须附近，粒子色彩之间要柔和对接，远看要混为附近色，近看要有粒子的柔和清晰度。

切记市面上在真石漆和质感漆上喷水包水这种不叫做水包砂，这是上一代水包水做火烧面仿石涂料的办法。现在多数厂家由于技术问题，依然选用上一代产品做火烧面仿石，其作用便是斑纹层很薄，犹如飘在造型中涂表面，色点显得很板滞。色点掩盖处有涂膜，是润滑的和真实荔枝面、火烧面石材斑纹的立体感、表面磨砂感相差甚远。一起由于中涂和主材的原料彻底不同，容易产生涂膜质量问题。

现在水包砂产品才能算真实的荔枝面、火烧面仿石涂料，其主材中含砂，涂膜比较厚。喷涂之后，斑纹与造型天衣无缝，同荔枝面、火烧面石材更为挨近。

很多人在进行外墙水包砂施工时，有的一次就成型，但有的是两次成型，到底是一次成型好仍是两次成型好呢？咱们一同探讨一下：

1、水包砂多彩涂料分为火烧面和荔枝面两种，在喷涂火烧面时可用一遍喷涂方法，做到一次完结；荔枝面必须用两次喷涂完结。

2、在一次喷涂火烧面时，粒子牵强能够做到满喷，还会有露底现象，市面上喷涂荔枝面彩点粒子根本做不到满喷的 9 成，而是用 5 成粒子来喷涂，所以肯定会露底或没有荔枝面的质感。

3、一次喷涂成型因为粒子的叠压度比较厚，不易枯燥，成膜性慢，会有龟裂、开裂，尤其东北到了秋冬时间，气温低，枯燥速度慢，喷后更容易出现开裂、龟裂、泛白等不可抵抗的现象。

4、一次成型对涂料的厚薄不易把握，尤其是对新喷手而言，更简单形成施工缺点。

5、一次成型无法克服施工缺点，但二次成型则能够针对前一道工序形成的问题采纳抢救性施工。这种缺点有的是墙面形成的，有的是涂料配方形成的，然而施工人员或许并不了解这些，如果一次成型的话麻烦就来了，所以二次成型就能够对施工风险起到防火墙的作用。

6、直觉上很多人以为二次施工耗漆量大，理论依据就是二次施工两次打在硬体墙面上水包

砂粒子比较多。但依据经验，一次施工和二次施工耗漆量差不多。由于一次施工的厚度不易把握，往往喷得厚，二次施工雾化效果好，用漆量精准，再考虑到二次施工带来的其它的好处，实际上差不多。

7、二次成型能削减成本，降低施工危险。有时候施工是靠天吃饭，尤其在南方的旱季，如果墙体没干，或许下雨，在赶工期的局势下可能会出现牵强作业的情况，如果是一次成型后发现漆面发白丢失就大了，要是先薄薄的喷一次，干后漆面没发白，基本就没什么大问题，万一有一点点发白，推延工期二次施工时也可以把它盖住。就算工期太紧必须施工，那么干透后的前一次水包砂对后续的水份会起到阻滞作用，为二次施工的漆面枯燥争取时间，等漆面干透后水份再渗出来也不会发白了。

8、一次成型因为出漆量太大喷出来往往粒子不够均匀，在枪压不稳定等情况下会有不盖底的现象。二次成型会补充露底现象，到达理想效果（出漆量较少，扇面雾化效果好，简单操控，喷出来很平坦）。

9、依据施工经历，对于偏黄色、赤色、橙色、咖啡色这几种色尤其要二次成型，不然很简单“花”掉。

水包砂多彩涂料施工和真石漆质感打底的仍是有差异的，看完分析的以上观点大家心里应该比较清楚，希望整理的水包砂多彩涂料喷涂相关常识对您有所帮助。🌱



冬季外墙涂料施工需注意

文 / 陈钰亮 工程中心总经理

“空庭得秋长漫漫，寒露入暮愁衣单”。寒露过后，露水增多，气温更低，意味着全国大部地区将由凉爽向寒冷过渡。此时我国有些地区会出现霜冻，北方已呈深秋景象，白云红叶，偶见早霜。南方也秋意渐浓，蝉噤荷残。

“三分涂料，七分施工”，冬季天气转凉，阴冷、多雨且潮湿，我们的外墙涂料施工中会遇到很多的墙面问题，那么我们冬季外墙涂料施工应该要注意哪些方面的问题呢？



一、施工条件要求

1. 涂料成型的两个关键因素是环境的温度和湿度，所以我们在施工前要确认基面是否完全干

燥，且温度控制在5℃以上，环境湿度控制在82%以内，要确保成膜干燥过程中的最低温度不能低于零度，不然会受冻失去粘结合成膜。

2. 冬季施工环境还是比较重要的，要求气温高于5℃且基面温度大于5℃，如果温度低于5℃施工时，要尽可能选择有太阳照射的情况下施工，并且施工时间最好安排在10点至15点之间。

3. 如果基面温度小于5℃，或者有结霜、结冰、下雪的时候，严禁施工。在极寒天气来临的24小时内，也要停止施工，这就要求相关施工人员要关注天气，做好具体施工安排。



二、涂料施工要求

1. 基面处理是涂装的基础，要清除表面上的灰尘、泥浮浆及杂物，要保持基面平整、干净、无污物。

2. 施工前要检查基面是否有缺陷，是否有蜂窝、裂缝等，如有要填堵并抹平，以免给后续施工带来不必要的麻烦。并且要用清水彻底的把工作面湿润，以此形成内部饱和，但也要保持基面无明显水分，这时可以做一段湿润一段。

3. 施工前还要关注天气，要确保涂膜在结霜、结冰、下雪和下雨前干燥，要避免涂膜在干燥前受雨水或者冰冻的影响而导致成膜不良。如达不到成膜干燥时间的，要调整施工时间，不然工程质量将无法得到保证。

4. 冬季施工时，施工前要确保底材的干燥和墙面的温度，腻子施工时须其完全干燥后才可进

行打磨，这样可以避免腻子粘砂纸和表面不易打磨平整的现象。

5. 如果有发现前一天施工的墙面出现被冻、泛白的现象，要第一时间铲掉，等到具备施工条件时重新再施工，不要抱有侥幸心理。

6. 对于真石漆、质感涂料这种厚质一点的涂料的干燥时间一般是24小时，如果施工环境温度偏低或湿度较大，干燥时间要相对延长，等彻底干燥后再进行罩光的工作，不然可能会导致整体发白、起雾。



三、涂料储存要求

1. 在涂料的运输和储存过程中要做好保温措施，要室内存放，并且温度在5℃以上存放，防止产品受冻影响质量。

2. 有些工地可能会有油性涂料，主要油性涂料和水性涂料要分开存放。

3. 涂料包装开封后要在短时间内使用完，不要长时间储存。



施工中如果有涂料未使用完，应将其放置室内，如果有受冻的涂料不能施工。

4. 像真石漆这种沙石类的产品最长储存时间是一年，最好是能在半年内使用完，否则可能会出现越来越稠，或者干涩的问题。



四、成品保护要求

1. 新施工好的表面不要被雨淋，在施工后的48小时内，也要避免雨淋、霜冻，或处于0℃以下的长期低温。

2. 要确保新施工好的表面干

的燥时间和温度，针对冬季涂料施工温度普遍偏低，干燥时间要相对延长，在此期间要减少对表面的污染及磕碰，要避免因污染及磕碰造成的修补。

3. 冬季涂料施工要根据现场的施工条件做好相应的防护措施，在确保工程质量和施工进度的顺利进行，要尽量避免涂膜的受冻。

在外墙涂料施工过程中，我们要注意的还是有很大，特别是在寒冷的冬季。虽然寒冷的气候给我们涂料施工作业带来了些许困扰，但这并不意味着可以推迟我们的施工进度，只要我们做好相应的准备工作与措施，我们还是能够在规定的时间内保质保量的完成施工任务的。🌱

疫情防控体现党的人民情怀与历史担当

文 / 本刊编辑部

新冠肺炎疫情是新中国成立以来在我国发生的传播速度最快、感染范围最广、防控难度最大的一次重大突发公共卫生事件。面对这次危机和大考，以习近平同志为核心的党中央临危不乱、处变不惊，坚持人民至上、生命至上，把人民群众生命安全和身体健康放在第一位，采取最全面、最严格、最彻底的防控举措，坚决遏制疫情扩散蔓延势头。同时，统筹疫情防控和经济社会发展工作，尽快恢复生产和生活秩序。还广泛开展疫情防控国际合作，给予其他国家和地区力所能及的援助。这一切，充分体现了中国共产党的人民情怀与历史担当，赢得全国人民的由衷认同和国际社会的广泛赞誉。

把人民群众生命安全和身体健康放在第一位

对于疫情防控，党中央制定了科学的战略策略。提出坚定信心、同舟共济、科学防治、精准施策的总要求，明确坚决遏制疫情蔓延势头、坚决打赢疫情防控阻击战的总目标。依法将新冠肺炎纳入乙类传染病、采取甲类措施严格管理。把坚持全国一盘棋、统筹各方面力量支持疫情防控作为重要保障，把控制传染源、切断传播途径作为关键着力点。提出早发现、早报告、早隔离、早治疗的防控要求和



集中患者、集中专家、集中资源、集中救治的救治要求，把提高收治率和治愈率、降低感染率和病亡率作为突出任务来抓。

由于党中央采取的多方面得力措施，全国范围在不长时间内遏制住疫情扩散蔓延势头，做到对确诊患者应收尽收，对疑似患者应检尽检，对密切接触者应隔尽隔，患者救治保持较高的治愈率和较低的病亡率。

统筹推进疫情防控和经济社会发展工作

在疫情防控之初，党中央就采取措施，支持疫

情防控急需医疗物资的生产企业迅速复工达产、多种方式扩大产能和增加产量，对重要物资实行国家统一调度，建立交通运输“绿色通道”。同时，抓好农副产品生产、流通、供应组织工作，做好煤电油气等供应，保障全国生活必需品市场总体稳定。

依法防控，是这次疫情防控的一个重要特点。习近平总书记强调，要在党中央集中统一领导下，始终把人民群众生命安全和身体健康放在第一位，从立法、执法、司法、守法各环节发力，全面提高依法防控、依法治理能力，为疫情防控工作提供有力法治保障。

根据党中央要求，全国人大常委会和各省、区、市人大常委会相继召开会议，通过相关法律法规，为疫情防控提供法治保障。各级政府也运用法治思维和法治方式开展疫情防控工作，提高依法执政、依法行政水平。按照中央的部署，中央各部门和各级党委、政府采取一系列促进经济社会发展的具体措施，取得明显成效。



广泛开展疫情防控国际合作

新冠肺炎疫情发生以来，以习近平同志为核心的党中央在领导抗击国内疫情的同时，本着公开、透明、负责任的态度，及时发布疫情信息，与国际社会分享防控和治疗经验，并给予其他国家和地区力所能及的援助，体现了中国的大国担当和构建人类命运共同体的理念。

在加强疫情防控国际合作的过程中，中国共产党和中国政府重视对海外中国公民的保护。中国驻外使领馆向留学生发放健康包，组织专家传授防护知识。在必要的地区，还派专机或包机将中国公民接回国内，充分体现了外交为民的理念。

沧海横流方显英雄本色。在疫情防控一开始，党中央就印发《关于加强党的领导、为打赢疫情防控阻击战提供坚强政治保证的通知》，要求各级党委（党组）牢记人民利益高于一切，组织动员各级党组织和广大党员、干部把打赢疫情防控阻击战作为当前的重大政治任务，把投身防控疫情第一线作为践行初心使命、体现责任担当的试金石和磨刀石，把党的政治优势、组织优势、密切联系群众优势转化为疫情防控的强大政治优势，确保党的重大决策部署贯彻落实，让党旗在防控疫情斗争第一线高高飘扬。各级党组织和广大党员、干部冲锋在前、顽强拼搏，充分发挥了战斗堡垒作用和先锋模范作用。广大党员还响应党中央号召，踊跃捐款，表达对疫情防控工作的支持。

抗击疫情的斗争远没有结束，经济社会发展更是面临不少困难，但是，过去一年多的抗疫努力及成效，已经使中国人民坚定了信心。我们有理由相信，在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，中国人民一定能够取得疫情防控和经济社会发展的最后胜利，中华民族必将以更加坚实的步伐迈向伟大复兴！



当今社会是一个科技发达的社会，是一个竞争相当大的社会，对于很多企业、很多人来说，电脑已经成为了必备的办公硬件，办公软件不仅和我们的工作有关，和我们的生活也息息相关。在任何一个企事业单位，办公软件都是应用最多的一款软件，有时熟悉精通办公软件，也会是你工作中的一块垫脚石。

记得我刚大学毕业来公司面试的时候，领导叫我做一张表格，打一份资料，我当时手都在抖，耗费了比较长的时间才马马虎虎完成了一张表格。入职后，word、excel、ppt 不同格式的文件弄的我眼花缭乱，好多次不

知如何将他们巧妙转化，不知如何应用，经常傻傻的一个字一个字地敲打键盘。经过了六年的“摸爬滚打”，自认为办公软件应用不错的我，在一次公司内部小规模组织的办公软件培训后，陷入了深深的焦虑中。

我原以为的 excel 只是一个简单的制作表格的工具，与 word 插入表格没有什么很大的区别，后来才发现 excel 是办公软件的一个重要组成部分，它具有强大的数据处理功能，可以进行各种数据的处理、统计分析和辅助决策的操作，还广泛应用于管理、统计财经、金融等众多领域，已成为世界财经管理人员公

认的卓越的信息分析和信息处理工具，可是我对它却一概不知。



一、函数公式

函数公式相信大家都不陌生，它可以解决许多数据出来和运算的需求，可以更加快速、高效的完成工作。或许很多人会到函数公式感到好奇又敬畏，甚至一些人会感觉很难、很害怕，害怕自己使用错误还不如自己一个个算。其实函数公式就是一个代码，我们只需要记住一些我们常

用的代码并且掌握一些固定的规则就能编出功能强大的公式。

其中 vlookup 函数就是 excel 中非常重要的查找引用函数，它可以实现快速的关联查找，可以按列查找，但最终又返回改列在查询范围内所对应的值。其实它就是将查询对象与选定的数据区域当中的第一列从上至下依次进行比对，找到完全匹配的对象后，再从同一行中根据指定的列序号找出目标位置上的对象，完成数据信息的检索。

例如哪一天领导要你通过员工的工号来查询该编号人的所有信息，或许大家第一反应就是筛选，可是如果有几百号人来筛选，那就又费时又费力了，这时我们就可以使用 vlookup，分分钟找出你想要的信息。



二、数据透视表

虽然使用函数公式进行统计运算看上去挺简单，但对于有些人来说还是心生畏惧，他们更倾向于更加透明的操作方式，而数据透视表就是这样一种工具。

如果年底了，老板叫你分析一下公司一整年的销售情况，于是你总结了一整年各地区各产品的销售情况发给老板。老板看了又要你再整理一下各个城市的数



据，你也加班加点的完成了。但是老板又要你总结我们一整年各个产品的销售情况 这个时候你就可以使用数据透视表了。

在开始使用数据透视表之前，我们要想好我们要通过什么样式把数据展出出来，然后以当前的表格作为数据，创建一个透视表，接着根据自己想要的布局进行编辑，利用字段列表面板组织生成透视表统计报表。数据透视表的布局是非常灵活多变的，我们可以根据自己的工作需求进场选择，选取最适合我们的显示方式来展现我们所要表达的内容，



三、图表制作

如今我们正在进入一个“读

图时代”，越来越快的生活节奏和越来越高的视觉需求，促使我们更愿意选择好看而又节省阅读时间的图表作为我们获取信息的媒介。

数据不言，以图而明，使用图表来表达数据信息可以令其更加生动而具体。Excel 中图表制作其实相对来说还是挺简单，我们只要选取数据源，然后插入指定类型的图表即可。在功能区的“插入”选项卡中可以找到图表菜单，那里有我们常用的一些图表类型，我们可以根据实际所需，选择不同的图表类型。为了能够让读者更加省心省力，我们可以进一步对数据进行加工处理。

Excel 知识博大精深，我觉得我们并不需要掌握它的方方面面，但是上面所说的三种还是要学会的，因为它不仅能让我们大幅度提高工作效率，还有助于提升我们的职场竞争力。📈



怎样学得更快更好?

文 / 本刊编辑部

对学习者来说，有一个永恒的矛盾：想学的东西永远很多，但自己的时间永远不够，这怎么办？这当然就需要我们用科学的方法，来提高自己的学习效率，让自己学得更快、更好。

我给你讲一套5阶学习法，就是一步一步上台阶，不断地提高我们的学习效率。接下来，咱们一个个来说。

一、测试前置

我们先来说测试学习法。就是你学在学一门新东西之前，先给自己做个测试，测完再学，效率能上一个大大的台阶。（备注：加州大学洛杉矶分校的心理学家罗伯特·比约克，他和夫人也都

是记忆专家，他们曾经做过一个实验：一个班正常学习，另一个班，针对三堂课的内容进行了一次小型“预考”。预考之后，再学习相关内容。两周后，两个班一起综合大考。结果，提前预考的班级里的同学，比只学习、没有接受预考的同学，成绩平均高出10%。）

不过，如果我们要学的内容没有现成的测试呢？

其实，你也可以自己设置测试，比如，你可以问自己四个问题：

1. 这门课 / 这本书的标题xx，我认为它应该主要是谈什么问题的？

2. 关于这个问题，在学习之前，我知道些什么？

3. 关于这个主题，在学习之前，我的观点是什么？

4. 接下来我要开始学习，我最想知道的、最想通过老师解决的问题是什么？

你看，就是这四个小问题，是不是挺简单的。我建议你把它记下来，以后读书或者听课之前，都这么问问自己。因为，这个测试的目的，其实是自己给自己设计“学习任务”，帮你进入任务式学习的状态。这时候，你注意力的雷达就会全部打开，学习效果当然就会更好。

二、指读法

通过给自己做个小测试，进入了任务式学习，比如开始读一本书了，有些同学又开始苦恼，为什么自己看书就是比别人慢？怎么办呢？

这里，我要给你介绍一个最基本、最简单，但也最有效的方法：指读法。

也就是说，读书的时候，用一根手指指着你要看的那行字，逐字阅读。手指移动到哪，视线就跟到哪。

你是不是觉得，这个方法也太笨了？只有刚识字的小孩，才这么去读书。不好意思，这是国内外的阅读专家公认的、最快速的阅读方法。



这个方法为什么有效呢？

这是因为，看书的时候，你以为自己已经很专注了，其实你的视线是散射在一整页纸上的。比如，我们看闲书的时候能翻得很快，因为扫一眼就能知道这一整页的大致内容，漏掉了细节也影响不大。

闲书这么读当然没问题，但遇到那些需要逻辑思考的书，就不行了。因为细节信息丢了，就影响后面的理解，还要倒回去重新看，反而浪费时间。另外，那种一扫一大片的速读方法，阅读速度提升到了一定速度，就再也提不上去了，所谓的一目十行，很容易到瓶颈的。

而指读法的优势是，经过一段时间的训练，它的速度可以越来越快。你的手指跑多快，你的阅读速度就能有多快。因为它其实在管理你的注意力，给你的注意力一个明确的导向，一次只处

理一个信息。有这种高度聚焦的注意力，你的速度会更快，你的理解也可以更到位。

不过，有些同学可能会好奇，如果真这么有效，为啥在生活中很少有人去用呢？因为这个方法太简单了，看起来还很丢人。所以大部分人即使知道，也不好意思去用这个方法。

这里我要敲下黑板了。我想郑重地做个提醒：像指读法这样的学习方法，确实是个笨办法。但有句话是这么说的：只有聪明人才用笨办法，那些笨人反而都在自作聪明、投机取巧。

三、多环境输入法

说完指读法，可能有同学会说：办法好是好，但我就是能坐下来的时间太少了，没法看书。

那怎么办呢？

可以听音频啊！比如得到APP上的课程，都配有老师的音频，能把上下班通勤或者不方便阅读的时间都利用起来。

如果你选择了用音频获取知识，也可以通过刻意训练来提高效率。这是得到用户总结出来的经验。据统计，有大量的得到用户能稳定地听3倍速的音频，也就是用别人三分之一的时间听完同样内容。你想想，这能省多少时间。

一开始你肯定接受不了这个速度，但这是可以训练的。刚开始你可以用1.25倍，慢慢的，1.5倍速、2倍速，你会越来越快。

如果当下环境允许的话，你还可以在听音频的同时，看课程文稿。指读法的核心在于用手指头来管理视觉注意力，告诉你的视线：诶，你该看这里了。

音频也能起到这个效果。听着这一段音频，跟着音频的引导去看文字，音频读得多快，你就能看多快。更重要的是，一边听音频，一边看文字，相当于一个信息同时输入了两次，而且是不同渠道的刺激，有效性就高得多。

四、记忆宫殿法

好，刚我们讲了怎样输入得



» 悉奥涂料——湖北十堰上海城

更快更好，但我们面前还有一个影响学习效果的大坑，那就是遗忘。刚说学会了，两天就忘了，这可咋办？

我推荐的是记忆宫殿法。这个方法简单来说，是假想自己大脑里有个宫殿，这个宫殿可以是一个你很熟悉的空间，比如你的家、你的办公室，甚至是你随身背的包包。这些空间，你闭着眼也知道它们是怎么分布的。然后，把你需要记忆的东西，“放到”这个宫殿的各个地方。

请注意，这个“放”的动作，是个比喻，就是让你把需要记忆的陌生信息和你非常熟悉的空间信息，牢牢地勾在一起。因为人的基因，就是更擅长记空间，用这种方法，就能把你熟悉的信息和你不熟悉的新信息捆绑在一起来去记忆。

逻辑思维创始人罗振宇曾经做过一次实验。有一天，他连续

听完18个陌生人演讲，马上做一个总结性的即兴演讲。这其实真的很难，但他当时很好地完成了这个任务，他用的就是记忆宫殿法。只不过他的宫殿是人一生的各个阶段。他把18个演讲，分别放到自己生命中的一个年份。比如20岁那一年，我想听谁的演讲，为什么。然后50岁那一年，我想听到谁的演讲，为什么，然后一个个罗列下去。每个年份只关联一个演讲，而年份的顺序肯定不会忘记，演讲的内容也就不会忘了。

这个方法有很多成熟的训练方式，你参考阅读《与爱因斯坦月球漫步：三步唤醒你的惊人记忆力》，看一下书中的训练方法。

五、刷书法

好，讲到这，我们开始有点

成就感了，我们输入的速度更快了，记忆也更牢了。但是，在提高学习效率的过程当中，还有一个问题需要解决：在任务式学习中，如果真的想要完成一个任务来学习，我需要的，可能不仅是读一本书，或者听一门课这么简单。我需要同时并行很多任务，需要涉猎的领域很多。

好，当我们想快速扩展视野，并行一些学习任务，那应该怎么办？

这里，我就要介绍下我们的第五阶学习法，也就是传说中的“刷书大法”。对，不是读书，是刷书。

“刷书”不是传统意义上的阅读，它要解决的不是怎么读得更细，而是怎么读得更广。你是为了获取广泛的信息，来进行刷书的。

好，有了这个共识，我们来

看，通过刷书来扩展视野，应该怎么刷？

第一步，先看序言，或者是第一章，只看个开头，然后马上跳到倒数第二章。这样，可以对这本书做个初步判断。

为什么？因为一本书开头，是作者最精心准备的地方。如果开头不好，那这本书就不要看了。而看倒数第二章呢，能看出作者的功力，尤其是控制力。如果到了倒数第二章还不错的话，那说明这本书整体来看，是值得读的。

第二步，要有帝王的派头。当我刷书的时候，我要有一个想象：在知识的世界里，我是国王，而这些作者是我派出去的大将，他们都驻守边疆。如果有事儿的话，他们都要给我汇报。比如金融界有什么新鲜事了？让金融学家香帅来给我报一报。思想界有什么新鲜事了？让哲学学者刘擎来给我汇报一下。这样的话，你

就会刷得比较快，你知道不同的作者，在你心目当中是怎么分工的。

第三步，作为帝王，你心里有一张任务清单。就是我不能无目的地刷书，要定期想一想，我现在正面对的挑战是什么？然后，就重点关注回应这些挑战的书籍。比如我关心怎么做好一个产品，那所有关于产品研发的书，我就要重点关注。我关心怎么当好一个妈妈，那所有关于儿童教育的书，我就要重点关注。

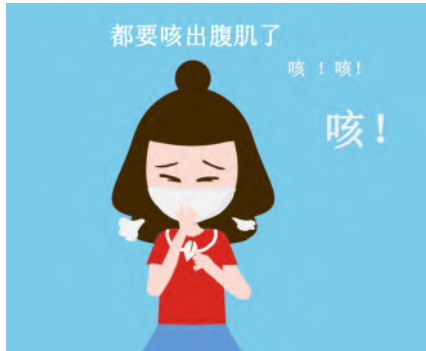
请注意，我要再强调一下，这种刷书方法，不能代替我们前面说的传统阅读。这个方法是有特定功能的，它能帮你迅速打开视野，快速筛选出那些真正值得逐字精读的好书。这样，在你学习的时候，该快速的时候快速，该放慢的时候放慢，你的整体效率就会被优化得更好。

总结

我们再回顾一下这5个方法：测试法，帮我们更有针对性地输入；指读法，可以提高阅读效率；多环境输入法，音频阅读一起上，能让你记得更牢；记忆宫殿法，可以帮我们快速记忆陌生信息；刷书法，能帮我们扩展视野。

用这5个方法，我们其实就完成了高效输入的整个闭环，做到比别人学得更快、更多，希望这5个方法对你有所帮助。





“咳”出来的感想

文 / 钱梦琪 保障中心综合办

夏姐姐的热情，成功引起了冬哥哥的注意，他俩成功牵手，抛弃了秋弟弟。我们这个南方小城，气温骤降，冬天就这么毫无征兆的来了。在我感叹新买的秋装还在衣柜里挂着时，感冒病毒也瞄准了我，对我发起了猛烈的攻击，终于，我被他成功入侵，鼻塞、咳嗽、头疼一系列症状都是他在向我炫耀，他又成功攻下一位。

本想靠自身免疫力打败这可恶的病毒，奈何他实在是来势汹汹。坚持了两天，我还是迈进了药店的大门，店员向我推荐着各类药品，想不到一个小小的感冒都有那么多对症的药品。听了店员的介绍，我买了消炎的和治咳嗽的。用药第一天，头就没有那么疼了；到了第三天，人也爽利了许多；只是还是有些咳嗽，果然，“病来如山倒，病去如抽丝”想完全康复总是没有那么容易，后来又换了一种治咳嗽的药，效

果貌似比之前好些，咳嗽渐渐也没有那么厉害了。经过一个星期的战斗，我在各种药品的帮助下，总算是把这位感冒病毒请走了。

这次感冒吃药这件小事，让我想到，如果在工作中，遇到类似的病毒问题，我们可不可以自

己寻求合适的解药来缓解呢？他们或是一种意念，或是一种手段，或是一份美食，只要是你觉得对自己有益的，就一定能帮上忙。

每个月月初，我就被大量表单所围绕，整天盯着电脑，眼睛就首先对你抗议了，工作得继续

做，那就来几滴舒缓眼睛疲劳的眼药水吧。滴上几滴，果然眼睛舒服多了。不知不觉已经到了中午饭点，伸个懒腰，打开妈妈为我准备的便当，美味可口的饭菜下肚，让我早已忘了上午的忙碌和疲惫。中午休息时间，刷会抖音看看无厘头的短视频，也是一大美事。有时下午，同事之间也会互相分享一下下午茶，这是我一天最快乐的时候了，没有什么事是一杯奶茶解决不了的，如果有，那就两杯！

看吧，工作固然是有些许不容易的，但使他们变容易的方法也是有很多的呢。

最近我发现，不知是因为冬天的来临还是自己有所懈怠，每天工作虽然正常进行，但却好似没了刚入公司时的那种激情，是因为自认为所有工作都已独立掌握？是每日重复类似的工作？还是家庭原因？

晚上看书，看到这么一句话“如果你真正把职业当做事业，你工作中的不如意会因为荣誉感和使命感而消失。”可纵观现在的职场，能有一番属于自己事业的女性却为数不多，难道是因为当今女性不如男性？当然不是，在我看来，女性身负太多责任与枷锁，导致无法像男人一样洒脱。但在我们公司却有几个特例的“拼命三郎”，她们都是我学习的榜样，事业成功家庭圆满。

想想几位女领导都是怎么成功的呢，平时工作我也有所观

如果你真正把职业当做事业，你工作中的不如意会因为荣誉感和使命感而消失。

察，发现了她们之间的一个共同点，那就是始终坚持自己的热忱，她们用热忱来经营工作成就了事业。但是怎么样可以长久地保持工作热情呢，我向其中一位领导取经，她传授了我一些方法和技巧：

1. 改变对工作的看法

不要认为工作仅仅是为了谋生，把事业和成功与现阶段的工作紧密联系起来。

2. 不断树立新目标

不断把新的目标交给自己，把新鲜感挖掘出来；捡起曾经的梦想，努力把它实现；认真对自己的工作进行审视，看看搁置了哪些事情一直没有处理，做完剩下的。

3. 提前 10 分钟上班给领导留下好印象

工作时，如果你能做到每天坚持提早 10 分钟上班，那么领导肯定会觉得你积极热忱。你可以擦擦领导和同事的桌子，擦擦地板，给花浇水，倒掉烟灰。坚持如此的话，上司对你的评价就会极好，那么你积极工作的形象

便会在领导心中树立了。

4. 事事比别人快一步

由于现代社会有着超强的节奏感、激烈的竞争，上司和同事永远不会注意那些办事永远比别人慢半步的人。为了让别人了解你工作的积极性，最有效的方法之一便是事事比别人快步。这样的话，你热忱而积极性高的形象便会深入人心。

5. 打招呼高声一点主动一点热情一点

用过小的声音跟别人打招呼，给人的印象会是冷漠的，声音如果稍大一些，别人会觉得你热忱而开朗；主动地与偶遇的熟人打招呼，不仅是尊重对方的表现，也代表了你能真正接受对方，别人也会开心对你留下好印象。

有了前辈的倾囊相授，我犹如茅塞顿开。看吧，这些困难就像每天清晨的雾和霾，只要太阳一出来，这些困难就会自然消散。在工作中，我相信我也能发现更多的乐趣，把这份平凡的工作变得更有意义！🌱



为什么不能作弊？

文 / 本刊编辑部

凡有考试，就一定有作弊，而且这件事上千年来屡禁不止。屡禁不止的原因很简单，因为作弊似乎可以在短期内获得巨大的利益。那么，我们不能作弊是因为作弊违反道德吗？其实不仅是这个原因。很多人为自己的利益而作弊，但作弊有时不仅不能带来利益，甚至会损害自己的利益。

如今对于作弊要比过去处罚得严，一个重要的原因是今天作弊的工具太多，而且作弊的经验在网上传播也很快，如果不处罚严一点，作弊现象会泛滥成灾，甚至一个考场往往需要三四个老师监考，加上处罚比过去严很多，这才算是刹住了作弊风。

与国内继而不同的是，美国的监考很松，原因是美国人习惯采用无罪推定，一开始总是相信人是诚实的。但是美国大学对作弊的处罚比中国严很多，一次作弊，立马开除，不给第二次机会，因此大部分人不敢作弊。此外，美国大学的学习成绩不是由一次



考试决定，而包括了作业、实验、读文献写论文等等很多因素，因此考试作弊的必要性也不大。但近年来赴美留学生数量迅速增加，水平参差不齐，出现很多作弊现象，中国留学生的口碑变差了。2015 年一个留学生教育机构发布报告说，2013 到 2015 两年间，被开除的留美中国学生超过 8000 人，其中四分之一是因为作弊。这在美国大学历史上非常罕见。

很多人觉得，作弊的人是因

为考试通不过，横竖是个死才作弊。事实上，作弊和学习好坏没什么关系，在被开除的作弊学生中，很多人其实学得还不错，只不过他们想花很少的时间，获得不属于他们的东西。哈佛大学的学生应该算是学霸了吧，照样有不少因为作弊被开除的。

对于作弊被开除，你是觉得公平，还是觉得该给那些初犯的人第二次机会呢？有些人讲，既然知道学生们可能私下作弊，为什么监考不严格一点呢？

但你换个角度想一想，人生其实不止一次考试，走出学校后，每个人都要经历很多没有监考的考试，一个学生必须要习惯于在没有监督的情况下，依然能够不作弊。这不仅是一个道德问题，也是一种采用什么方式成长、工作和生活的问题。

为什么我说作弊不仅仅是一个道德问题？因为作弊的习惯一旦养成，凡事就难以 100% 地尽力，人会忍不住把心思放在投机取巧上。当一个人走出校门之后，在工作中，每一项任务都是一个考试，是否能考及格就是看本事，作弊也没有用。在此基础上，能否做到优秀，就要看你有多努力。

如果一个人在学校的时候，习惯于靠作弊获得与他人同样的成绩，那么和其他人比起来，这个人努力的程度一定比不上别人，也一定无法养成努力的习惯。

校园是作弊的启蒙者，大部分学生作弊的习惯都是在校园里养成的。因此，学校就必须担负起纠偏的责任。一方面让学生明

我们一辈子遇到的很多事情，是没有一个现成答案的，需要我們自己去找到答案。

白，自欺欺人的人生没有意义；另一方面还要让学生明白，作弊的收益和作弊的损失是不成比例的，让学生们从此断了作弊的念想。这样学生将来变成老师，才不至于学术造假；到了工业界，才不至于制造伪劣产品以次充好；到了金融界，才不至于诈骗。至于如何处罚，我倒是喜欢那种不给第二次机会的做法，以免有人有侥幸心理。

学校方面是这样，家长方面对于作弊又是怎样的态度呢？从对社会的观察来看，有不少家长一方面愤恨别的孩子作弊抢了自己孩子的机会，另一方面对自家孩子却又常常纵容。甚至有的家长还会自己采取不正当的方式，

让孩子轻松获得本来必须努力才能获得的东西。

望子成龙的出发点是好的，但父母并不能帮孩子活一辈子；更何况，如果父母真的有本事，自己就能成为龙，何必还要把希望全部寄托在孩子身上。望子成龙的家长需要明白一点：孩子在不作弊的情况下能够超过自己，才有可能真的成龙。实际上，要根除孩子的投机取巧的想法，首先家长自己要放弃这种想法。

作弊表面上能快速获得利益，实际上对人有损无益。靠作弊成就的人生走不远。这就如同登珠峰，如果用一架直升机直接把一个人送上去，他会因为适应不了稀薄的空气，活不过半小时。如果一个人不论学得好坏，都给 100 分，这个人必定什么都学不到。

人的一辈子是靠一点点努力，试错，纠偏，然后才可能得到真实的答案。在这个过程中，人的本事才可能提高。我们一辈子遇到的很多事情，是没有一个现成答案的，需要我們自己去找到答案。如果靠作弊，将一个所谓的答案抄上去，自己或许陶醉其中，但得到的只是虚幻而已。只不过电影里的主人公是被别人骗，而作弊却是自己骗自己。



孩子的内心是纯洁的， 但也是脆弱的

文 / 胡霞 保障中心综合办

之前看到这么一个新闻，一个三岁的小女孩用剪刀剪掉了自己一岁弟弟的生殖器官，妈妈气得当场失手打死了三岁小女孩，随后自己崩溃内疚服毒而亡。这一场两死一伤的悲剧，皆因旁人的一句：“你弟弟有小鸡鸡，所以你爸爸妈妈只爱弟弟，不要你了”。

在我们日常生活中，相信大

家也经常听到类似这样的话：你爸爸妈妈有了弟弟（或妹妹）就不要你了；你是你爸爸从垃圾堆里面捡来的；你这么不听话把你卖给别人……

不知道从什么时候开始，有事没事就这样和孩子开玩笑，似乎已成为大人和孩子之前司空见惯的交流方式。或许有很多人会觉得，和孩子们开这种玩笑有什么关系，玩笑嘛。甚至还有人可能会觉得，我只是和孩子们开玩笑，这是一种和孩子们亲近的方式呢。可事实真的是这样的吗？

我觉得7岁以下的小孩还不能正确区分事实和笑话，特别是幼儿，对大人们说的真话和玩笑的分辨能力很弱，他们会相信大人所说的有关自己的话，然后将大人们的话信以为真。记得有一次，我儿子还是3岁的时候，我带他在村里闲逛，他一个人在前面走着，我因为电话响了，就走

到旁边弄堂接电话了。他回过头没看到我就在找我，村里的人看到了就和他开玩笑说：“你妈妈不要你了”，顿时我儿子慌了，很委屈的一个劲的在找我，旁边几个人还在不停的说：“你妈妈不要你了，不要找了”，我儿子听后崩溃的大哭起来，还把手上最爱的恐龙玩具扔在了地上。听到他的哭声我赶紧挂了电话跑过去安慰他，那是我第一次看他哭的这么凶。

孩子的内心是纯洁的，但也是脆弱的，我觉得对于他们来说，爸爸妈妈就是他们的全部，没有什么比失去自己的爸爸妈妈更可怕的事情了。你所谓的“玩笑”，你可能是觉得好玩好笑，可是对于他们来说，他们会信以为真，他们会觉得很害怕。

在孩子的世界里，他们不懂什么是玩笑，他们年少无知，不懂得辨别，他们需要我们去保护，我觉得我们做父母的可以从以下几个方面来做。

一、学会拒绝，勇敢说不

我们要告诉孩子，如果有人说了让他感觉不舒服的话或做了让他感觉不舒服的事情，要第一时间坚定地说“不”。日常生活中，有很多人会因为觉得哪个小孩特别可爱，因此就会经常去摸他、捏他的脸，或者说抱他甚至亲他。小孩子觉得是大人，然后不懂得如何拒绝，哪怕不舒服也强忍着。

其实这样也是不好的，当孩子还小的时候我们就要教他如何去表达自己的想法，说“不”是



一个人的权利。我们要让他知道没有必要为了讨好别人而去迁就和忍让，我们要捍卫自己的利益。

二、孩子比面子更重要

中国人讲究面子，即使有些时候觉得别人“逗”孩子的做法有些不妥，可是碍于面子，在一些场合中，也不好意思去阻止。其实这样的做法说难听一点，就是置孩子于危难之中。就像开头说的那个案例，如果你听到别人那样和你的女儿说时，你出面向你的女儿解释，并灌输她正确的观念，是不是就不会发生这样的悲剧了呢？

三、我们是孩子最大的保护伞

一个良好的生长环境，是需要我们父母和家人去营造的。如果有人过分的“逗”孩子，或者说开一些不太合适的玩笑，我们要毫不犹豫地制止，并给孩子足够的爱。只有我们给足了爱，

他们才会有满满的安全感，那时哪怕遇到再多、再过分的玩笑，他们也不会因此而去做一些过分的事情，也不会因次而留下童年阴影。

我觉得这种“中国式逗孩子”其实就是成年人利用孩子的无知与幼稚，故意让他们犯错误、哭泣和害怕，并以此为乐。如果是这样的“逗”，我觉得我们完全可以当面拒绝甚至怼回去，因为我觉得没有任何人比我们的孩子更重要，虽然我们知道他们没有很大恶意，可是孩子不是这么想的。

像开头所说的案例其实还有很多，大到家破人亡小到心里阴影，到头来负责任的还是我们自己。所以以后，如果再遇到类似“逗”孩子、和孩子过分开玩笑的，请坚定地站在孩子这边，做孩子的保护伞。同时也希望那些爱“逗”孩子的、爱开玩笑的人，少做此类事情，和孩子的亲近、增进感情的方式有很多。

» 悉奥涂料——西盈科技厂房





2020 年 1-9 月房地产企业 销售金额 TOP20 排行榜

文/本刊编辑部

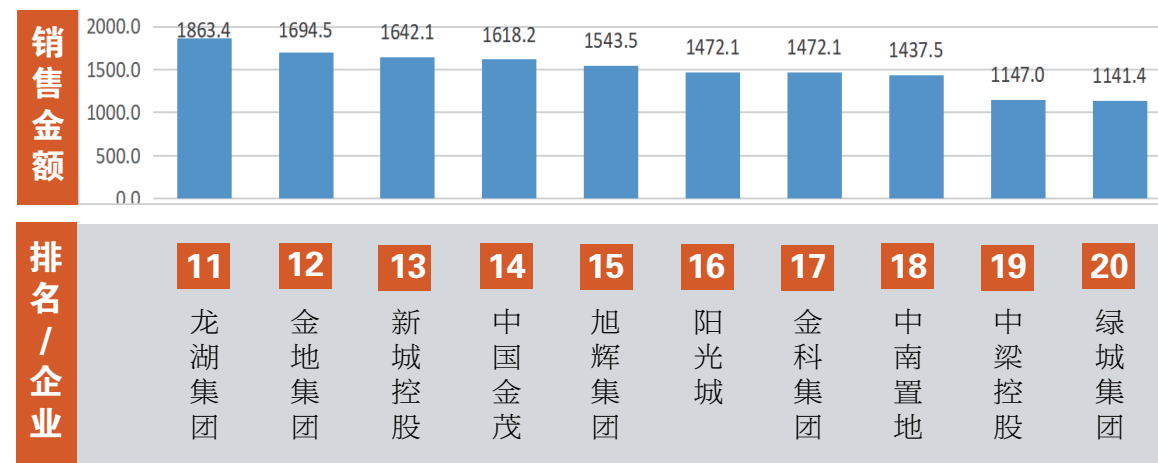
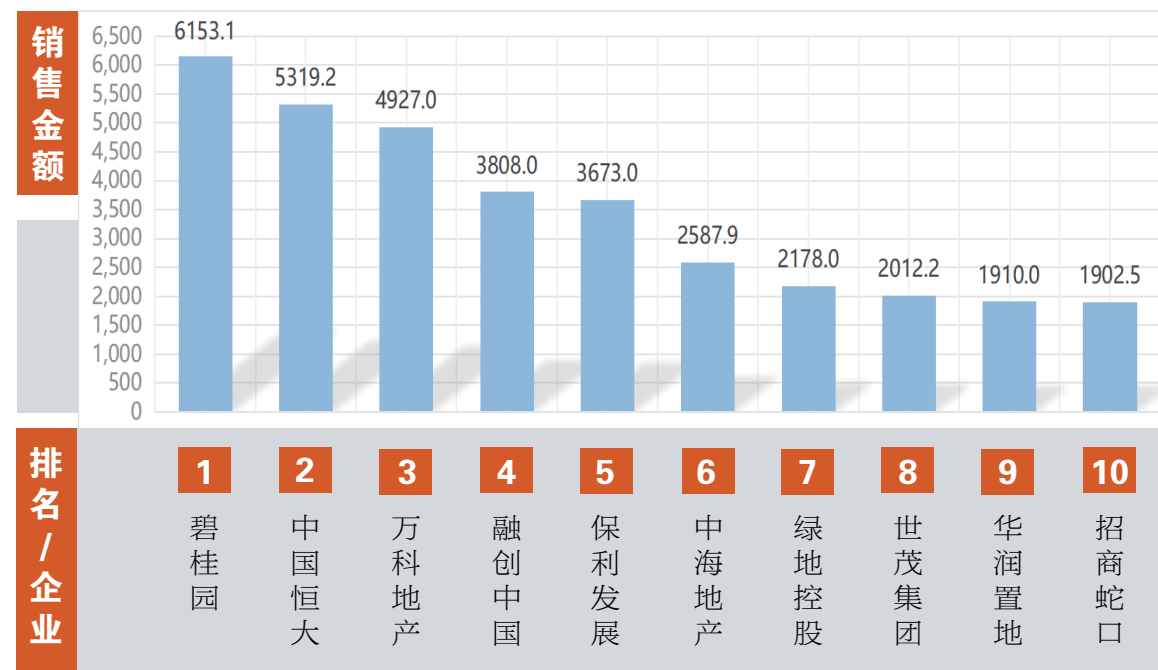
2020 年前三季度，各梯队房企之间规模分化持续。其中，龙头房企继续保持稳健发展，TOP3 房企（碧桂园、恒大、万科）销售操盘金融集中度达 13.7%，同比增长 1.3 个百分点。TOP11-20 及 TOP31-50 梯队房企操盘金额集中度较去年也均有一定幅度提升，市场份额稳中有升，规模房企竞争优势进一步深化。而受疫情对规模房企开复工、销售、回款的影响，行业竞争加剧，TOP100 之后房企的销售操盘金额集中度出现一定回落。

TOP 房企中千亿房企有 21 家

2020 年前三季度，房企销售额超过千亿的企业已有 21 家，销售额增长率均值为 8.6%。

其中，TOP5 房企依然是碧桂园、中国恒大、万科地产、融创中国、保利发展，销售额分别为 6153.1 亿元、5319.2 亿元、4927.0 亿元、3808.0 亿元、3673.0 亿元。业绩规模在 500 亿元—1000 亿元的房企有 32 家，销售额增长率均值为 9.7%。业绩规模在 200—500 亿元的企业有 52 家，销售额增长率均值为 6.4%。

2020 年 1-9 月房地产企业销售金额 TOP20（单位：亿元）



目标：业绩完成情况不及历史同期，四季度需加快推盘去化

2020 年，房企业绩目标的完成情况一定程度上收到疫情影响，整体表现不及 2018、2019 年同期。前三季度，有近 3 成房企目标完成率不足 65%，占比达到近三年同期最高。截至 9 月末有 8 家目标完成率达到 75% 以上，分别有佳兆集团、中国恒大、中国金茂、招商蛇口、弘阳地产、越秀地产等房企。目前来看，不少房企在全年业绩目标完成度较低的情况下，销售、去化承压，四季度仍需加快推盘节奏、加速去化。

2020 年中国房地产行业回顾及未来发展趋势预测

中央经济工作会议提出，要因地制宜、多策并举，促进房地产市场平稳健康发展。展望 2021 年，国家将坚持“房住不炒”原则，大力发展租房租赁市场，“三道红线”政策下房企财务降杠杆将是主旋律。

文 / 本刊编辑部

中商情报网讯：虽在新冠疫情的强压下，2020 年房地产行业依旧稳如泰山。房地产投资回暖，商品房销售面积小幅增长，千亿房企增至 41 家，但是房企资金压力大，拿地拿地谨慎。中央经济工作会议提出，要因地制宜、多策并举，促进房地产市场平稳健康发展。展望 2021 年，国家将坚持“房住不炒”原则，大力发展租房租赁市场，“三道红线”政策下房企财务降杠杆将是主旋律。



一、房地产行业发展现状分析

1、房地产投资回暖

受疫情影响，房地产停工停售，2020 年前 5 个月全国房地产开发投资增速负增长。随着疫情好转，房地产投资增速正不断

回暖，开发投资同比增速连续 6 个月维持正值。

1-11 月份，全国房地产开发投资 129492 亿元，同比增长 6.8%，增速比 1-10 月份提高 0.5 个百分点。其中，住宅投资 95837 亿元，增长 7.4%，增速提高 0.4 个百分点。



» 数据来源：国家统计局、中商产业研究院整理

2、房企土地购置面积减少

2020 年以来，全国房地产开发企业土地购置面积同比减少，土地成交价款受疫情影响，前三个月有所减少，此后土地成交价款同比增长。

1-11 月份，房地产开发企业土地购置面积 20591 万平方米，同比下降 5.2%，降幅比 1-10 月份扩大 1.9 个百分点；土地成交价款 13890 亿元，增长 16.1%，增速提高 1.3 个百分点。

3、商品房销售受冲击

1-11 月份，商品房销售面积 150834 万平方米，同比增长 1.3%，增速比 1-10 月份提高 1.3 个百分点。商品房销售额 148969 亿元，增长 7.2%，增速提高 1.4 个百分点。

据悉，2019 年全国商品房销售面积是 171558 万平方米，

比上年下降 0.1%，而商品房销售额 159725 亿元，增长 6.5%。年底房地产开发企业为完成销售目标，积极推货同时降价促销，预计 12 月商品房销售面积和销售金额将有所增加。但是按照目前的销售情况推算，2020 商品房销售面积或低于 2019 年。

据中指研究院发布的 2020 年中国房地产企业销售业绩 TOP100，榜单显示，41 家房企销售额超千亿，5 家房企销售额超 5000 亿元。TOP100 房企上榜门槛 333 亿元，与上年相比有所增长。

从房企销售额来看，碧桂园销售额最高达 7888.1 亿元，中国恒大和万科位居第二和第三，销

4、千亿房企增至 41 家

» 2020 年 1-11 月全国房地产开发企业土地购置面积及土地成交价款

日期	土地购置面积 (万 m²)	同比增速 (%)	土地成交价款 (亿元)	同比增速 (%)
2020年1-2月	1092	-29.3	440	-36.2
2020年1-3月	1969	-22.6	977	-18.1
2020年1-4月	3151	-12	1699	6.9
2020年1-5月	4752	-8.1	2429	7.1
2020年1-6月	7965	-0.9	4036	5.9
2020年1-7月	9659	-1	5382	12.2
2020年1-8月	11947	-2.4	7088	11.2
2020年1-9月	15011	-2.9	9316	13.8
2020年1-10月	17775	-3.3	11386	14.8
2020年1-11月	20591	-5.2	13890	16.1



2020 国内十大新闻

——新华社评出 2020 年国内十大新闻

1、全国抗疫斗争取得重大战略成果



面对突如其来的新冠肺炎疫情，以习近平同志为核心的党中央坚持人民至上、生命至上，以坚定果敢的勇气和坚忍不拔的决心，带领全党全军全国各族人民，迅速打响疫情防控的人民战争、总体战、阻击战，夺取了全国抗疫斗争重大战略成果，充分展现了中国精神、中国力量、中国担当。

2、民法典诞生更好保障人民权益



十三届全国人大三次会议表决通过《中华人民共和国民法典》，自 2021 年 1 月 1 日起施行。民法典系统整合新中国成立 70 多年来长期实践形成的民事法律规范，有利于全面加强人民群众各项民事权利的保护，助推中国特色社会主义法律体系更加成熟完善。

3、在更高起点上推进改革开放



中共中央、国务院印发的《海南自由贸易港建设总体方案》对外公布，中国特色自由贸易港启航。一年来，从构建更加完善的要素市场化配置体制机制、加快完善社会主义市场经济体制到自贸试验区扩容、区域全面经济伙伴关系协定签署，我国改革开放实现新的重要突破。

4、香港维护国家安全法通过并实施



十三届全国人大常委会第二十次会议表决通过《中华人民共和国香港特别行政区维护国家安全法》，并公布施行。这部法律对香港维护国家安全制度机制作出了法律化、规范化、明晰化的具体安排，保护外国人在香港的合法权益，确保“一国两制”事业行稳致远，提供了法律支撑和根本保障。

5、中国经济率先实现正增长



今年以来，面对严峻复杂的国际形势、艰巨繁重的国内改革发展稳定任务特别是新冠肺炎疫情的严重冲击，以习近平同志为核心的党中央保持战略定力，准确判断形势，精心谋划部署，果断采取行动，全国人民付出艰苦努力，中国经济成为全球唯一实现经济正增长的主要经济体。

6、纪念抗美援朝出国作战 70 周年



中国人民志愿军抗美援朝出国作战 70 周年大会隆重举行，全面回顾总结抗美援朝战争的伟大胜利和巨大贡献，郑重宣示捍卫国家领土主权和统一、维护地区和世界和平稳定、推动构建人类命运共同体的坚定立场和决心，凝聚起团结奋进新征程的磅礴力量。

7、五中全会擘画现代化建设新蓝图



党的十九届五中全会召开,全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》,深入分析我国发展面临的国际国内形势,开启全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的纲领性文件。

9、我国绝对贫困人口实现全部脱贫



一年来,脱贫攻坚聚焦“三区三州”等深度贫困地区,瞄准突出问题和短板弱项狠抓政策落实。经过8年持续奋斗,我国绝对贫困人口全部脱贫,贫困县全部摘帽,脱贫攻坚取得重大胜利,为实现第一个百年奋斗目标、开启全面建设社会主义现代化国家新征程打下坚实基础。

8、中国元首云外交引领世界前进方向



国家主席习近平以视频方式接连出席上海合作组织、金砖国家、亚太经合组织、二十国集团等多场重要多边会议并发表重要讲话。一年来,中国开启元首“云外交”新模式,同国际社会密切互动,有力促进全球抗疫合作,引领世界前进方向,展现中国作为负责任大国的世界胸怀和历史担当。

10、众多领域科技创新取得重大进展



嫦娥五号返回器携带月球样品安全着陆;首次火星探测任务“天问一号”探测器成功发射到北斗三号全球卫星导航系统正式开通;“奋斗者”号全海深载人潜水器成功完成万米海试并胜利返航到“九章”量子计算原型机全球领先,我国坚持科技自立自强,科技创新取得重大进展。

征稿启事

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

本刊主要设有如下栏目:

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

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

本刊通信地址:浙江省杭州市临安区农林大路969号

电话:0571—63813189

传真:0571—63813189

Email: zhejiang.xiao@163.com

HAPPY BIRTHDAY

1.02 丁雪蕾 1.05 庄学义 1.07 屠鹏飞 1.10 陈 松
1.11 楼寒晨 1.12 王卢青 1.13 黄 锡 1.17 黄 鑫
1.17 王炳荣 1.18 裘解明 1.21 郑 勇 1.24 汪 峰
1.29 吴礼阳 1.29 虞泽清

2.09 范黎明 2.10 孙佳莹 2.14 马惠泽 2.15 蓝仁国
2.22 范雪辉 2.24 张亚平

3.01 范明强 3.01 章泽鹏 3.01 张志校 3.01 骆凯威 3.04 胡 霞
3.05 陈 涛 3.08 吕科春 3.09 吕力人 3.09 杨志华 3.10 王晓飞
3.14 喻光炎 3.18 方 远 3.18 吴泽军 3.20 桂锡庆 3.22 陈兴尧
3.28 童亚青 3.30 胡海萍

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



——HAPPY NEW YEAR——
悉奥涂料恭祝大家阖家幸福新春快乐

HAPPY YEAR OF THE OX, EVERYTHING GOES WELL

回回 二零二壹农历辛丑年 回回

2021 YEAR OF THE OX
GOOD LUCK AND GOOD LUCK IN THE COMING NEW YEAR