



悉奥涂料 中国好工程

建筑涂料/工程装饰/投资管理

办公地址：杭州临安崇贤路 598 号行政楼（东门）

网址：www.China-Xiao.com

工厂物流：杭州临安崇贤路 598 号物流门（西门）

全国服务热线：4008-269-700



今日悉奥

XIAO TODAY

2021 年第 4 期（总 48 期）

今日 悉奥 XIAO TODAY

第 48 期

2021 年 第 4 季度 出版
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌

■ 管理纵横

悉奥的数字化实践 ——数据治理

● P19

■ 行业动态

拥抱大变局时代 走出一条新路

● P44

■ 鲁班评说

真石漆如何正确使用 喷枪喷涂出完美效果

● P26

封面人物：2020 年度销售状元——范丽华



关注我们
获取建筑涂料
价值资讯

熬过去，才是真的海阔天空

2021年终于过完了。这一年，太不容易了。我们这个国家不容易，很多行业不容易，大家的生活也都不容易。

但这一年也教会了我们很多。我们明白了一个道理，遇到这么多困难，一味地退缩是不行的，退一步，不一定能海阔天空，熬过去，才是真的海阔天空。想要赢在最后，你就要掌握穿越周期的力量。那作为个人，我们如何才能掌握穿越周期的力量呢？

在博弈论中，有一种求解方法叫：“从前往后看，从后往前推”。也就是说，你要先一步步想到最终的赛局，找到了这个最终的赛局，再去考虑，为了赢得这个终局，需要采取的策略，找到了终局的最优策略，你再一步步倒推回来，一直倒推到现在，才能求出当下要采取的最优策略。这其实就是终局意识。

好，那如何应用这个方法呢？你想想自己的人生终局是什么？那就是到了即将告别人世的那一刻，如何回望自己的一生。到那一刻，你会看得通透。明白了这一点，你就要再从后往前推。那你就能够看清楚，现在的焦虑，现在的困惑，都是因为只考虑到了短期的博弈，没有考虑到长期的博弈。风口，潮流，这些时髦的词，已经变得都不重要了。

这几年，你亲眼目睹了那么多的变化，其实都只告诉你一个道理，那就是跑得快不如跑得稳。到了2022年，你可以静下心来，想想什么才是自己真正喜欢做、有能力做、又能为社会带来价值的事情。经济周期有起有落，行业周期也有起有落，我们没有办法改变周期本身，但完全可以用自己的长期主义，去对冲外部的不确定性。

如果给你一个更具体的建议，我想告诉你，在2022年，你可能要学会适当“卧倒”。过去，你一直在奔跑，但就算是在战场上，那也不是所有时候都要冲锋的，该卧倒的时候就要卧倒。卧倒，是为了保护自我，观察环境，等待最佳的时机。

你可能会说了，我这么忙，怎么能卧倒呢？工作中80%的事情，其实做到80分就基本足够了。那为什么不把100%的事情都做到100分呢？因为这种追求完美的努力，会让你失去对优先次序的判断力。有20%的事情，是你需要全力以赴去做的，这些事情可能跟这一年的绩效没关系，但它跟你的核心竞争力有关系，跟你的价值观有关系。所以，你要学会“我打我的”，用自己的优先次序，重新审视人生中大大小小的事情。

当你学会了从前往后看，从后往前推，你就能更好地看清什么事情更重要，更值得投入宝贵的时间和精力。经过这样的重新筛选，你才能把最主要的精力用在最值得去做的事情上，保持你的激情，磨练你的技能，等待属于你的机会。🚀

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 钱梦琪
------------	-----------	----------	-----------

出刊日期：2021年12月
主办单位：悉奥控股有限公司
地址：杭州临安高虹崇贤路598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

目录
CONTENTS公司 风采
Company Elegant

- 02 | 悉奥时讯
- 08 | 2021年浙江省建筑涂料年会
- 10 | 悉奥涂料岗位技能大比武
- 13 | 趣味团建运动会圆满落幕

营销 谋略
Marketing Strategy

- 16 | 挖需求：客户说不需要你的产品怎么办？

管理 纵横
Management Aspect

- 19 | 悉奥的数字化实践——数据治理

科技 之光
Frontier Technology

- 22 | 乳胶漆的浮色和发花

鲁班 评说
Engineering Management

- 26 | 真石漆如何正确使用喷枪喷涂出完美效果

党政 要览
Party News and Policies

- 28 | 高虹镇第十七次代表大会胜利召开

员工 心声
Employees' Voice

- 30 | 招聘工作的感悟
- 33 | 繁霜霏霏
- 34 | 要怎么培训孩子内心的安全感
- 36 | 乍见之欢不如久处不厌
- 38 | 身边的年味
- 40 | 当你被批评被否定时
- 42 | 做一个终局思维者

行业 动态
Industry Dynamics

- 44 | 拥抱大变局时代，走出一条新路

知识 百味
Joy and Knowledge

- 48 | 2021年度十大网络用语

悉奥时讯

XIAO NEWS

公司成立东北办事处

为进一步开拓东北市场，提高业务的快速反应能力，近日，公司东北办事处正式成立。办事处的成立，将为“悉奥”品牌在东北市场奠定基础，使公司在东北的企业宣传、产品销售、业务合作、技术支持等一系列工作得到全面的开展。在公司的支持和积极配合下，东北办事处将与与时俱进，开拓创新，把悉奥市场规模继续做大做强，以进一步增强悉奥适应市场经济的竞争能力。相信东北办事处成立后，利用办事处便利的交通网，更全面细致的服务于东北区，建立更广阔的信息交流渠道，提升悉奥品牌的影响力，切实维护和支撑东北地区市场，为客户提供一站式的服务技术解决方案。



全省基层党建工作视频会议召开

10月12日，全省基层党建工作视频会议在杭州召开，高虹镇党委组织全体机关干部及各党支部书记在高虹镇政府会议室召开全省基层党建工作视频会议。公司党支部书记喻光炎参加

此次视频会议。会议要求要深入学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神和关于基层党建工作重要论述精神，准确把握基层党建工作的地位作用、目标指向、总体要求、重点任务、方法路径、主体责任、最终落脚点，进一步增强守好“红色根脉”的高度自觉。当前和今后一个时期，要以实施“红色根脉强基工程”为总抓手，大力推动基层党建工作质量整体跃升、打造新时代党建高地。



中铁华铁项目领导小组莅临公司考察

10月19日，中铁华铁项目领导小组莅临我司参观考察。本次参与接待的领导有营销中心总经理范黎明、大客户中心总经理罗雄飞。在简单的介绍和相互了解后，范总对公司的基本情况进行了简单细致的讲解。随后一行人来到形象展示馆、研发中心、生产线等地参观考察。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。



公司党支部开展10月份“党员固定活动日”系列活动

为深入贯彻全国“两会”精神，认真贯彻落实中央、自治区党史学习教育动员大会精神，公司党支部在行政办公楼四楼党员会议室组织开展10月份“党员固定活动日”系列活动，本次活动由党支部书记喻光炎主持。通过开展“党员固定活动日”活动，党员同志们纷纷表示，中国特色社会主义经过从创立、发展到完善的过程，中华民族迎来了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃，中国特色社会主义进入新时代，身为党员的我们要积极发挥党员的模范带头作用，全面推进民族团结工作，把学习成效转化为工作动力和成效，在自己的岗位上更加履职尽责，切实为铸牢中华民族共同体意识教育做出积极的贡献。



公司参加临安人才网人力资源相关培训

10月27日，临安人才网在临安祺欣大酒店组织开展人力资源用工风险相关的培训，我公司保障中心钱梦琪参加了此次培训学习会。本次培训会由国内顶尖员工关系服务机构——劳达集团高级合伙人，副主任律师石先广律师主讲，为应对目前企业因各种原因辞退员工而引起的劳资冲突，石律师通过全案例形式分享，帮助企业了解员工辞退的法律依据和实操技巧。参会本次培训会的人员纷纷表示，通过案例场景更切实地学习到了相关知识点，在现有的法律背景下，可以利用相应的技巧去处理和应对劳资冲突，帮助企业解决一些实践过程中常见的问题。



2021年浙江省建筑涂料年会顺利召开

10月28日至30日，2021年浙江省建筑涂料年会暨第二届长三角建筑涂料（涂装）高峰论坛在浙江安吉召开。会议着重围绕政策解读，长三角涂料行业现状分析，推进长三角涂料企业能持续健康、快速发展。公司董事长黄金谦、总工程师参加了本次大会。在浙江省第三届建筑涂料十强品牌颁奖典礼中，经自愿报名、评选专家组结合，资料审核及部分现场考察等环节的评比，最终由浙江省粘接技术协会涂料分会九届理事会会长办公会议审核批准，公司荣获“浙江省第三届建筑涂料十强品牌”奖。为促进长三角地区建筑涂料（涂装）行业的协同创新，本次会议设立长三角建筑涂料（涂装）高峰论坛。论坛由公司董事长、浙江省粘接技术协会涂料分会副会长黄金谦主持。本次会议的成功举办，让区域内建筑涂料涂装行业内的从业人员更深入地了解行业及其发展现状，同时也发出了涂料人的自己的声音，长三角地区建筑涂料行业的凝聚力也将得到进一步增强，上下游企业的合作也将更加紧密。



临安区新生代企业家联谊会召开第二次会员大会

11月30日，临安区新生代企业家联谊会召开第二次会员代表大会，公司总裁黄锡应邀参加本次会议。会议听取了周海霞会长关于区新生代企业家联谊会第一届工作报告，审议通过了相关管理办法，并选举了新生代企业家联谊会第二届领导班子。新当选会长杭州金盟道路设施有限公司董事长董成龙作表态发言。他表示，在区委统战部的领导下，将积极与联谊会班子成员戮力同心、共赴新使命，围绕加强思想引领、提升经营能力、推进创新发展的工作重点，努力把区新生代企业家联谊会建成讲政治、守诚信、朝气蓬勃的优秀团体，带领会员凝聚共识、开拓创新，为临安区经济发展贡献新生代力量。会上，还向全区新生代企业家发出了《汇聚青春力量 助力共同富裕》倡议书，希望新生代企业家坚定接过老一辈民营企业家的接力棒，薪火相传，旗帜鲜明感党恩、听党话、跟党走，奋力再创民营经济发展的新辉煌。



疫情防护，悉奥在行动

近期省内出现相关联确诊病例，当前疫情防控形势十分严峻复杂，公司严格执行疫情防控各项制度要求，多举措开展疫情防控工作，做到疫情防控与生产经营“两不误”。自12月13日起，公司已实行对所有进厂人员一律进行支付宝健康码核验、测温、登记后方可进入公司。疫情防控工作事关全局、时间紧迫，每人都不能置身度外、袖手旁观，悉奥公司全体员工将继续保持昂扬斗志，加大防控力度，凝心

聚力、履职尽责、敢于担当地做好各项防控工作。我们坚信在党中央的坚强领导下，杭州市委市政府的科学部署下，全市人民万众一心、众志成城、共克时艰，一定能够打赢疫情防控阻击战。



“立足岗位强技术 比学赶帮练技能”岗位技能大比武活动

为充分激发员工奋发赶超的进取精神，提升员工的内在潜力与工作积极性，建设作风过硬、技术精湛、精干高效的制证队伍，激励赶超先进争做模范，在内部形成比、学、赶、帮的良好氛围，公司联合制造中心组织开展“立足岗位强技术 比学赶帮练技能”岗位技能大比武活动，其中分团体和个人项目约十余项。大比武结合专业特点，以实操模式重点考察各岗位人员对各自岗位技能掌握情况，经过一个礼拜的时间，按计划完成全部个人技能比武活动。此次技能比武紧贴实际、以赛促训，技能比武不仅是职工创新创造的舞台，也是职工技能切磋、互帮互学、共同成长的平台。公司将不断强化技能比武，着力提升岗位技能，努力完成生产任务，为公司发展作出应有贡献。



趣味团建运动会圆满落幕

为加强员工团队建设，提升团队凝聚力，释放团队激情，12月18日，公司组织全体员工开展了趣味团建运动会，公司董事长、总裁、副总以及来自各中心80余人参加。活动在欢声与笑语中拉开序幕。拆分组队、选队长、取队名、建队形！每位员工都置身于活动中，每个小队使尽浑身解数，通过编排小队口号，用豪言壮语点燃在场每一位小伙伴的热情。随后，全体人员参与了达芬奇密码、沙场点兵、挑战五分钟、趣味拔河四项团体活动。半天的团建活动在愉快的氛围中结束，通过此次团建活动，强化了员工之间通力合作、互助共赢的团队精神，进一步促进了员工们的沟通交流，提升了韧性、沟通、合作、信任、领导力等综合能力。



高虹镇工会第三次代表大会顺利召开

12月22日，杭州市临安区高虹镇工会第三次代表大会顺利召开，来自全镇各行各业的59名代表参加会议，公司大客户中心总经理罗雄飞、保障中心钱梦琪作为工会企业代表参加本次会议。镇党委副书记、镇总工会主席陈丽代表高虹镇总工会第二届委员会作相关工作报告。大会按照组织程序，圆满完成各项议程，选举产生高虹镇新一届领导班子。陈丽同志当选为新一届高虹镇总工会主席并作表态发言。在选举产生的高虹镇新一届领导班子中，公司保障中心钱梦琪当选为镇总工会第三届女职委委员。本次会议的顺利召开，是党委政府对我们的期待，就是我们的工作方向，就是我们的

工作目标。让我们在镇党委政府和总工会的坚强领导下，解放思想谋发展，实干至上勇担当，为建设高虹镇经济社会发展新篇章而努力奋斗！



高虹镇第十八届人民代表大会第一次会议顺利召开

12月30日，高虹镇第十八届人民代表大会第一次会议在镇政府顺利召开，来自全镇各条战线上的57名人大代表、32名列席代表肩负着全镇人民的重托，共聚一堂，共绘“光电产业重镇、千年古城高虹”新篇章。公司董事长黄金谦作为高虹镇第十八届人大代表参加本次会议。会议听取并通过大会主席团关于2021年代表议案和意见建议办理情况和2022年代表议案建议处理意见的报告；通过代表资格审查委员会名单；通过政府工作报告、人大主席团工作报告、2021年镇财政预决算工作报告、2021政府实事工程实施情况报告、生态环境报告的决议。我们将不负韶华主动担当，以更高的标准、更实的举措、更大的力度推动人大工作再上新台阶，为建设美丽幸福共同富裕的省级现代化特色中心镇而努力奋斗！





浙江省粘接技术协会涂料分会秘书长王益民主持会议



浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建先生致辞

2021年浙江省建筑涂料年会 第二届长三角建筑涂料（涂装）高峰论坛顺利召开

文 / 本刊编辑部

10月28日至30日，2021年浙江省建筑涂料年会暨第二届长三角建筑涂料（涂装）高峰论坛在浙江安吉召开。此次大会由浙江省粘接技术协会涂料分会和国家化学建材质量监督检验中心联合主办。会议着重围绕政策解读，长三角涂料行业现状分析，推进长三角涂料企业能持续

健康、快速发展。公司董事长黄金谦、总工连城参加了本次大会。

本次会议由浙江省粘接技术协会涂料分会秘书长王益民主持。会议开始，首先由浙江省粘接技术协会涂料分会会长赵新建先生致辞，赵会长表示本次大会召开旨在加强长三角建筑涂料企

业间合作、协同发展、低碳绿色发展等多个议题展开研讨，促进本地区的建筑涂料的健康发展，为当地经济建设贡献更多力量。赵会长期望通过本次论坛，进一步全面推进建筑涂料行业长三角一体化进程，同行业协同发展，互利共赢，促进经济社会的繁荣和协调持续发展，并预祝年会和论坛圆满成功。

随后，浙江省粘接技术协会理事长范宏致辞。他对各位企业代表的到来表示热烈的欢迎，希望参会嘉宾能通过此次会议有所收获，积极践行绿色发展理念，为浙江省建筑涂料行业的高质量

可持续发展继续添砖加瓦。

紧接着，浙江省第三届建筑涂料十强品牌颁奖典礼隆重举行，其中悉奥控股公司荣获“浙江省第三届建筑涂料十强品牌”奖。

颁奖典礼过后，浙江省粘接技术协会涂料分会副会长贾根林为大家带来了《长三角地区建筑涂料发展现状分析》主题演讲。随后，2021年合成树脂乳液内墙涂料质量比对分析会隆重召开。紧接着，各供应商进行主题分享，经过中午短暂的休整之后，下午的会议议程依旧紧密，多位

企业代表陆续上台，为大家带来许多“干货”。

为促进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，本次会议设立长三角建筑涂料（涂装）高峰论坛。论坛由悉奥控股有限公司董事长、浙江省粘接技术协会涂料分会副会长黄金谦主持。各位嘉宾就当前行业发展前景遇到的诸多不利因素进行了深度分析，共同探讨长三角地区建筑涂料行业在逆境中如何砥砺前行，并认为未来前景在正确的企业发展观指引下依旧可期。论坛嘉宾一致表示本次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。

长三角建筑涂料（涂装）高峰论坛



全天会议结束后，会议主办方组织了隆重的晚宴。晚宴上，浙江省粘接技术协会涂料分会颁发了多个奖项，表彰这一年来为促进长三角地区建筑涂料涂装行业做出的杰出贡献的个人和企业。转眼间，2021年浙江省建筑涂料年会暨第二届长三角建筑涂料（涂装）高峰论坛就此圆满落幕。



» 悉奥涂料岗位技能大比武现场

“立足岗位强技术，比学赶帮练技能”

——悉奥涂料岗位技能大比武

文 / 本刊编辑部

为提高各岗位员工能力和技能，激励赶超先进争做模范，在内部形成比、学、赶、帮的良好氛围，公司联合制造中心组织开展“立足岗位强技术 比学赶帮练技能”岗位技能大比武活动，其中分团体和个人项目约十余项。

12月13日下午，首个比武项目——真石漆调色正式拉开本次活动帷幕。真石漆调色员根据标样的颜色和外观初拟配方，且通过2-3次颜色调整、喷板、烘板、比色等过程，经过几小时的激烈角逐，各比武成员全部按要

求完成作品。最终评委组将按完成时间快慢、效果、湿料数量、调色和制作整个过程的规范性进行打分评出一二三等。



真石漆组获奖名单：
第一名(李兴菊)、第二名(胡南)、第三名(章泽鹏)

12月14日，平面水包水调色比武在7号楼二楼样漆间举行，

各比武成员根据标样的颜色和外观初拟配方，并通过多次颜色调整、喷板、烘板、比色等过程，经过一天的时间，各比武成员全部按要求完成作品。各评委根据完成时间、颜色效果、配方合理性、版面细节等多方面进行综合评定并排名。



涂料组获奖名单：
第一名(胡颖颖)、第二名(屠鹏飞)、第三名(虞泽清)

12月14日，行政人员办公室软件操作比武在10号楼四楼

保障中心综合办举行，各成员抽签选座，并根据比赛题目进行操作。本次比赛内容丰富、实用性强，有WORD编辑、Excel数据统计和函数运用等，完成后递交电子版文档。评委最终根据完成速度、准确性进行评分。



行政人员获奖名单：
第一名(易云亚)、第二名(骆凯威)、第三名(孙佳荧)

12月15日，投料工备料比武于在7号楼1楼车间举行，各比武成员抽签决定先后比武顺

序，然后根据自己的抽取的备料清单，自行备料、填写备料单，且拉到指定地点，最终以准确度高和速度最快者获胜。



投料组获奖名单：
第一名(蓝仁国)、第二名(桂叶飞)

12月16日，包装工粘贴标签和码垛比武于在8号1楼车间举行，各成员按规范要求完成40张标签粘接和一整托36桶成品按要求移入指定托盘，最终谁的规范高和速度快者获胜。



» 悉奥涂料岗位技能大比武评分



包装组获奖名单:

第一名(董财国)、第二名(杨志林)、第三名(陈福忠)

12月16日, 样板组比武在工地样板对接区举行, 各参赛者在指定的工作面事先做好基面处理腻子、底漆施工; 面层完成真石漆+水包水两种材料的喷涂施工, 评委根据基面处理、用料、

» 悉奥涂料岗位技能大比武颁奖



线条、效果颜色相似程度、完成时间等项目进行评分。



样板组获奖名单:

第一名(钱军潮)、第二名(罗召林)

12月17日, 叉车作业比武于在车间举行, 各比武成员按规



叉车组获奖名单:

第一名(桂锡庆)、第二名(赵章益)

此次技能比武紧贴实际、以赛促训, 技能比武不仅是职工创新创造的舞台, 也是职工技能切磋、互帮互学、共同成长的平台。公司将不断强化技能比武, 着力提升岗位技能, 努力完成生产任务, 为公司发展作出应有贡献。

相信通过技术比武活动, 给员工们成功搭建了一个展现技能、相互切磋、相互交流的平台, 很好的营造了“强技术、练技能”的良好氛围, 激发了员工的工作热情, 引导大家往“专、精、深”方向发展, 努力培养、造就一支素质优良、技术过硬的专业队伍, 争做公司发展壮大的排头兵。



趣味团建运动会圆满落幕

文 / 本刊编辑部

为加强员工团队建设, 提升团队凝聚力, 释放团队激情, 12月18日下午, 公司组织全体员工开展趣味团建运动会, 公司董事长、总裁、副总以及来自各中心 80 余人参加。

活动秉持着“团队合作第一, 比赛竞技第二”的原则, 让员工感受到团建的纪律性和趣味运动带来的快乐, 体验到到团队成员之间相互配合的重要性。展现了员工们争取团队集体荣誉、

积极向上的良好精神面貌和澎湃活力，让大家在忙碌的工作中放松了身心释放了压力，增强了团队的凝聚力和战斗力。

活动在欢声与笑语中拉开序幕。拆分组队、选队长、取队名、建队形！每位员工都置身于活动中，每个小队使尽浑身解数，通过编排小队口号，用豪言壮语点燃在场每一位小伙伴的热情，为接下来的运动比赛进行了充分的

热身准备，另外还通过小游戏快速培养并增进了团队成员间的配合，让大家提升了团队默契度。

第一项比赛是“达芬奇密码”，从信息收集，到科学决策，到坚决执行。从上至下考验着一个团队领导者的领导力，也考验着这支团队的执行能力。在项目正式操作期间，团队成员将依次前往指定区域，将正确的卡片按顺序翻出，用时最短的团队即为

胜出。各小组在比赛正式开始前进行了怎么玩如何以快取胜的策略讨论。大家纷纷献计献策，热情参与。比赛过程中，各小组成员争分夺秒，紧张激烈的互相配合。

接下来是“沙场点兵”项目，每组队员分为指挥官1人+军官1人+士兵1人，指挥官通过手势、军官通过语言指挥蒙眼士兵躲避地雷和用沙包攻击对方队

员，游戏结束后幸存者多的组为获胜方。本项目将沟通的深度进行到底，真实模拟现实工作中高层下达的目标任务通过中层传达给基层执行出现的问题。

第三个项目“挑战五分钟”包括击鼓颠球、不倒森林、一圈到底、激情节拍，主要考验团队的领悟力、执行力以及遇事的处理能力。胜负并不是项目的主题，重要的是我们在这个项目里面学

会了精诚合作，学会了相互体谅，体会了什么才是 $1+1 > 2$ 。

心往一处想，力往一处使。队员们卯足劲，压低身体，拼尽全力往后拉，只为那红中线往身后挪动一寸。趣味拔河比赛作为本次活动的最后一个项目，正是对每个团队最终的配合默契度大考验。

半天的团建活动在愉快的氛

围中结束。通过此次团建活动，强化了员工之间通力合作、互助共赢的团队精神，也让队员们收获了友谊、快乐、勇气和自信，更好的激发了队员们的企业向心力和凝聚力，进一步促进了员工们的沟通交流，提升了韧性、沟通、合作、信任、领导力等综合能力。员工们纷纷表示要进一步振奋精神、开拓创新、团结一致、逐梦前行，为助推企业高质量发展贡献新力量。



挖需求： 客户说不需要你的产品怎么办？

文 / 本刊编辑部

销售要上的第一课，就是如何面对拒绝？好的销售能处理好情绪，迎接下一个客户。但销售高手则可以把拒绝转变成成交。在销售高手眼里，每一个拒绝背后都有机会，你需要做的是对这些拒绝做分类处理。

以下是一位从业15年，从销售学徒做起，一路摸爬滚打，成为上市公司的CMO（首席营销官）的ToB行业营销老鸟的经验分享。大家不妨来看看他对于客户的拒绝有什么样的高招。

每个销售都有这样的遭遇：见到客户，你恭敬礼貌地自报家门，但话音未落，对方就说：不

需要不需要！然后就准备打发你出门。你怎么办？你可能会想到好多励志书里写的，“别怕拒绝，百折不挠，总有一天能打动客户。”当年桑德斯上校，不就是被人拒绝了1009次，才有人买了他的配方，诞生了一个商业传奇，肯德基嘛。

我只能说，这是一个美好的故事，美好的故事只能励志，却很难复制。现实情况是，如果你不了解客户的真正需要，你越坚持，越会把客户推远。我们来看，当客户说，对不起我不需要你的产品时，是“客户拒绝了我”吗？不是，我不这样理解。我会把它分成两种情况去看：第一种：他

有需求，但不告诉你；第二种：他并不知道自己有需求。两种情况，两个解决路径。

一、有需求不告诉你

先说第一种，他其实有需求，但不告诉你。这种心态很好理解，面对主动上门推介产品的，人总是天然防备的。除了想占据主动，还有的人是怕麻烦，怕担风险。你去找一个企业的采购专员，他就算知道正在用的产品不够好，也不愿意接纳你的产品。原因可能是他的级别比较低，只要目前的勉强能用，就不愿意很麻烦地去了解一个新产品，效果好了还

行，万一不好，他还冒了风险，最后被埋怨工作做得不好。这都是很现实的问题，客户不想轻易表露需求，这才是常态。

说一个我自己的经历。2011年，我向一个做木材加工的大客户推销机械润滑油的时候，他们的反应就是：“不需要，我们现在用得挺好，不用换”。当时就被拒在门外，对方根本不想聊这个话题。听到这样的话，就只能放弃吗？不是。

我的做法是，先退出来，我从来纠缠客户。然后我找到了这个客户的同行，通过同行去侧面了解一些客户的信息。其中一个老客户刚好跟这个企业打过交道，他告诉我，这个企业上个月发生了一次严重的宕机“事故”，整个生产线停产了一个礼拜，最近才逐步恢复生产，停产期间损

失惨重。知道这个信息后，我马上在内部组织技术人员做了一研讨，分析这次宕机可能的原因。

我们发现，对方使用的机器是一款高温设备，这在木材加工业里是很常见的，他需要在高温条件下把木材压合，所以它这个机器的润滑油，必须具备一个特点：能耐高温。经过一系列的分析讨论我们认为，那次宕机故障，很可能是润滑油的问题。

有了这个结论就好办了，我带着一份事故分析报告，再次找到了客户。我说，“想请问一下，贵公司使用的是哪种润滑油？”客户这时候还是不愿意说。没关系，当客户对我一无所知的时候，他总是设防的。

那我就先抛出我的观点，我说，贵公司的这种机器，在润滑

油的选择上，按理说，对耐高温的特性要求是很高的，如果发生卡壳宕机之类的情况，很可能跟润滑油有关。然后，我一股脑的把过去所知道的行业经验和专业知识都分享给了他。

终于，客户松了防线，他突然意识到，过去选润滑油的时候太草率了，没考虑过这么多。他好像从我这里学到新知识一样，开始主动跟我探讨很多技术问题。当然，结果是，他成了我们的长期客户。

这里我要额外嘱咐销售新手们几句，当客户对你没有建立信任的时候，千万不要急功近利地去说我们的产品怎么怎么好，你首先要做的是从行业的视角，用分享的姿态，让对方感受到你的专业性。当对方感觉你是这一行的专家，他就会跟你打开话匣子。

所以，当客户说“我不需要”的时候怎么办？先退出来，然后横向寻找解决办法：你可以从多个渠道去搜罗客户更多的相关信息，比如咨询客户的同行。总之，不要执着于说服客户本身，而是要做足功课，找出客户的痛点，并带上你的解决方案，再去跟客户谈。

二、没有需求

你可能会说，上面这个案例说到底，客户本身还是有需求的，你不过是想办法取代了他过去的产品。如果有一种客户不是偷懒，

» 悉奥涂料——辽宁辽阳·香榭里小区



也不是怕担风险，他是真不需要，这种我们是不是就一点办法也没了？也不是。这就要说到销售策略里，最高level的一种，那就是：客户本来没有需求，你去帮他创造一个需求。

2018年，我任职于一家新能源装备制造企业，销售的是一款太阳能电站的核心组件产品，这个产品技术含量很高，全球生产的不超过五六家。但竞争却非常激烈，当时我所在的企业刚刚起步，在海外没名气，没市场。而我们的目标客户几乎都是从同一家欧洲公司购买产品，这家公司至少占了80%的市场份额。铜墙铁壁，很难攻克。

我当时找到的客户是某电站建设的承包商，这个单子特别大，一两个亿人民币的单量，再加上前面说的情况，这个单子想拿下来，真是难于登天。而且，他们一上来也是说，我用的是那家欧洲公司的产品，合作很久了，知

名大企业，质量也好，不会换的。

这时候我就意识到，我们几乎不占任何优势。怎么办？我不再继续推荐产品，而是从行业角度，给客户做了一场汇报，帮他分析：你项目这么大，如果长期锁定一个独家供应商，不管他多有实力，未来你的风险都会很大。比如，因为他是行业独大，如果有一天它恶意涨价，你是不是只能咬着牙承受？万一产品质量出了问题，前后至少要耽误3个月工期，3个月，恐怕要被罚千万以上的罚款……等等。客户一听，觉得有道理啊。就很好奇我接下来要说什么。

其实，说的难听一点，在这个过程中，我帮客户制造了很多“焦虑”，但不是凭空捏造的，而是极大概率会发生的。我只是帮助客户提前发现潜在的风险。

焦虑有了，接着就得给解决方案，这个解决方案实际上就是

给他创造新的需求。我的解决方案就是，我把我们公司的一条生产线，完全按照你的产品规格改造好，这条线只生产你的产品。这样你就有更多的安全感，随时需要产品，随时都有一条生产线为你服务。我们还会锚定一个关键原材料的国际行情，来调整我们的产品报价，把这个计算公式写进合约里，你就永远不用担心我们恶意涨价。经过几轮磨合，这个方案最终打动了客户。交易达成。

我想你已经看出来，这一次，我可不是从一个垄断企业手里抢到了一批订单这么简单。我并没有卖给他产品，而是卖了他一整条生产线。而一开始，客户是绝对没有这个需求的。更关键的是，通过共建生产线，我几乎锁定了这个客户未来的大部分订单。

这就是销售的最高阶，你要站在客户的角度，替他做一些战略规划，或者做一些提前布局，创造一个客户从来都没有想过的需求。

如果一个好销售是客户的产品顾问，那么一个顶尖销售就是客户的战略军师，你不是去向别人介绍自己的产品多么好，而是去站在客户的视角，分析他真正需要什么，甚至是他未来5年、10年需要什么。把自己当成销售，客户可能会拒绝你，把自己当成专家，客户会更愿意信任你。

这就是销售的最高阶，你要站在客户的角度，替他做一些战略规划，或者做一些提前布局，创造一个客户从来都没有想过的需求。

悉奥的数字化实践

——数据治理

文 / 黄锡 总裁

近年来，企业的数字化转型这个概念十分火热，但到底什么是数字化，大家似乎也在摸索当中。

虽然大家还说不清数字化的准确定义，但大大小小的企业们其实一直在这条道路上探索前行，比如早些年流行的ERP就是很好的例子。ERP是英文Enterprise Resource Planning（企业资源计划）的简称，简单来说它就是一种软件系统，能够对企业的制造生产过程中的生产计

划、物料需求、库存信息进行管理，很多制造型企业都会采用ERP进行生产管理。悉奥早在2014年就引入了ERP管理，至今也有七个年头了。

这套系统能解决什么问题？试想，涂料的原材料涉及不同种类不同型号多达几百种，每一种都要进行库存管理，用了多少？还剩多少？需要采购多少？都要一一记录。还有，货品存放在哪里？仓库货架编号多少？也都要记录清楚。除了原材料，还有成



品的管理，成品的品类也有近百种，而且成品还分别属于不同的工程项目，需要独立管理。更让人头疼的是，每年新增的项目个数也多达百个……

你看，这么一通下来，如果还在采用“古老”的手工台账，管理的难度是难以想象的！而此时 ERP 软件就能发挥用武之地了。产、销、存各个环节的数据都一一记录并汇总核算，鼠标点点就能轻轻松松导出经营数据，并生成报表。

但事实上，很少有企业能有完全用好 ERP 系统。为什么？往往是因为企业原本的管理就不规范，业务流程并未固化，存

在着大量的临时的、随意的工作流程，而且业务标准在各部门之间也未得到统一。一句话就是管理过于人性化，太灵活，但软件系统恰恰相反，要求动作规范，标准一致，不容得有半点随意。结果就是，虽然引入了 ERP 系统，但得出的数据结果不尽如人意。

举例来说，同一个项目下生产单，第一次上报名称是“上海艾瑞克有限公司”，第二次改成了“艾力克股份有限公司”，第三次写成了“上海艾瑞克商务公司”，其实它们都是同一家公司，但系统会“死板”地认为这是三家公司，给出三条数据。类似的，原材料“TSP150”和“纤维素150”是同一种物料，“XA-

801A”和“801A”是同一种成品。又或者，把本该分别记录的信息杂糅在一起记录，如应该分别记录项目名为“万豪小区”，模式为“自主施工”，杂糅记录成项目名“万豪小区（自主施工）”等等。

于是，要把上面的数据进行“清洗”才能使用，但如果几百个客户，上千个项目，几千条数据甚至几万条数据呢？另外，口径以哪个时间为准？金额有出入怎么办？数据有重复怎么办？数据有缺漏怎么办？两个部门之间数据对不上怎么办？无论哪个，都够呛。

一款本来还不错的软件，正因为有上述各种不规范的操作，反而让大家产生一种感受就是：难用。难用到还不如直接用 Excel 做表，甚至还不如手工记账。

这里就必须谈一谈数据治理。数据治理，这个词也是近年来的大热门。数据治理很重要，它是数字化转型的基础。数据找不到、看不懂、不准确、不及时，都会成为企业数字化转型路上的重大阻碍。数据治理，就是用统一的数据管理规则，确保数据质量，让企业的数据清洁、完整、一致。

可是，到底怎么才能做到这些呢？各部门之间数据语言不通，形成“数据孤岛”，怎么才



» 悉奥涂料——上海·金昊丽苑一期动迁安置房

还能按收到合同日期算，今年按这个口径算，明年按那个口径算，何来统一？何来标准？

再比如，涂料在生产过程中，因为需要调色，所以或多或少地会产出一些订单之外的产量。比如，某订单只要求生产 1000kg 涂料，但因为调色员技术所限，多生产了 100kg。那么请问，如果统计当月产量时，是记 1000kg，还是记 1100kg？直觉当然是记 1100kg 啊，但从管理角度看，应当记 1000kg，为什么？

因为工程涂料是订单式生产，甲方下多少订单，我们生产多少涂料，至于多生产的部分，甲方是不会花钱购买的，那么那些多生产的涂料本质上就是“损耗”，就跟做家具产生边角料的性质是一模一样的，当然就不能计入产量。同时这样定义的好处还有，我们能从原材料投入、成品产出去测算产品损耗率，发现自身存在的水平不足，以此鞭策自己来提升的技能水平。

以上两个例子已经充分说明了数据治理的重要性。每一项数据，都应当被实现定义、分类以及标准化，让这条数据在公司内部是口径统一的，无歧义的。无论是老员工，还是新同事，在遇到这条数据时，都应当能够异口同声地说出它的定义和标准。只有如此，才算是完成了数字化转型这万里长征的第一步。

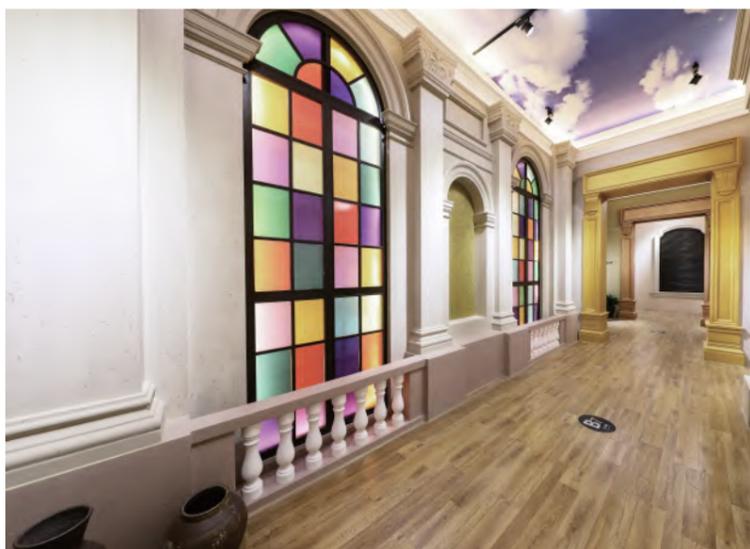
能打通它们？怎么把控数据的质量？怎么让数据能被用起来？

华为公司有一个非常好的经验。华为认为，数据治理，不是 IT 问题，而是业务问题。只有业务部门才能定义出合理的数据标准。每一个数据，必须由对应的业务部门承担管理责任，而且必须有唯一的数据 Owner（所有者）。什么是 Owner？Owner 最基本的职责，就是要确保关键数据被识别、分类、定义以及标准化，确保数据的定义在公司范围内是唯一的。除此之外，数据 Owner 还要保证自己管理的数据的质量，去满足公司其他部门对自己管辖的领域数据的需求。如果数据问题出现争议，Owner 还负责进行裁决。

粗浅地理解就是，每一个数据的得出，都是有标准的，而标准是业务部门定的。比方说，在我们公司内部确定分公司的业绩考核时，需要用到“合同签订日期”这个数据，那么这个数据是谁定的？答案是，法务部。法务部根据收到合同的日期，把那一天定为“合同签订日期”。那如果分公司拿到合同后放在抽屉里忘了，两个月后才交到法务部，那合同签订日期是按今天，还是两个月前？答案是，今天。

这就是数据得出的标准，需要口径一致。试想，如果连“合同签订时间”这么简单的数据都口径不一致，会带来什么后果？那就是，可能你连年销售额的数据都算不准，一单业务，既能按中标日期算，也能按开工日期算，

» 悉奥形象展示厅





乳胶漆的浮色和发花

在色漆生产中出现各式各样的不稳定现象中，浮色发花是最常见也最头疼的问题之一。引起浮色发花的因素很多：如表面张力不平衡、HLB 值不平衡、表面张力梯度、颜填料粒径悬殊、涂料颜填料粒子与各组分亲和力不均衡等。

文 / 吴辉辉 制造中心

色漆的生产具有很多的不稳定因素，故生产难度也相应的加大了。在色漆生产中出现各式各样的不稳定现象中，浮色发花是最常见也最头疼的问题之一。引起浮色发花的因素很多：如表面张力不平衡、HLB 值不平衡、表面张力梯度、颜填料粒径悬殊、涂料颜填料粒子与各组分亲和力不均衡等。涂料体系中各组分亲水亲油或表面张力不平衡

导致乳胶漆在罐内浮色；表面张力梯度大造成涂膜发花；颜填料粒径差悬殊，粒径分布广，超细粒子过多，以及颜填料因各种原因絮凝，导致各颜填料粒子运动差异，出现浮色。

调色漆出现不相溶的浮色有两种情况，亲水亲油或表面张力不平衡引起的罐内浮色，以及涂膜干燥中由于颜料粒子运动差异

引起的涂膜浮色。因此，涂料的浮色分为两种情况，即罐内静态浮色，涂膜动态浮色。



静态浮色

当色漆分散均匀，放在罐内静置一段时间，漆罐内出现的某种或多种颜色分离出来，浮现在表面，被分离出的色浆容易出现在界面，如酞青兰和炭黑调兰色或灰色乳胶漆时，浮现兰色或黑色现象。当然在某些体系可能出现浮白色。涂料静置一段时间后出现罐内颜色分离 - 静态浮色，原因是表面张力不平衡。浮在表面的物质是低表面张力或者亲油的物质。

静态浮色根源是 HLB 值不

平衡或表面张力不平衡造成的。对一个涂料体系来说，影响涂料体系这些不平衡的因素来源于原材料，主要由乳液、颜填料、PVC 含量，润湿分散剂种类等。每种原材料都有其相应的 HLB 值以及一定大小的表面张力；任何一种原材料的改变都可以调整或改善涂料的静态浮色。

以上这些原材料影响因素中，润湿分散剂调整体系的 HLB 值或表面张力平衡是最好的，用量也是最少的，对整个涂料性能影响最小，因而润湿分散剂是控制涂料静态浮色最行之有效的办法。



动态浮色

动态浮色就是颜料粒子的分

离发生在涂膜干燥过程，颜料粒子分离分两种情况：一种是涂膜发花，表面颜色不均；另一种是涂膜浮色，表面颜色均一，但上下层颜色有差异。

常用指揉法来鉴别，首先将涂料倾倒或涂布在玻璃板或黑白卡纸上，流平状态时，将手指揉磨直到涂膜开始变得粘稠，颜料粒子不再迁移分离，如果涂料存在浮色，未揉磨的表面与揉磨后的表面在色相上存在差异，揉磨过程中颜料容易分离而出现丝状条纹，涂膜干燥后揉磨的表面会出现棱角涡流花纹，指揉变色程度随指研条件而变化，揉磨时间的长短或揉磨动作的轻重以及涂膜干燥速度等对颜色变化程度有很大的影响。

在色漆生产中，最重要的一步是固体颜料在液相基料溶液中的均匀分布，如果颜料不能均匀分布，就有可能造成浮色发花。影响涂料浮色发花的因素有：HLB 值、表面张力、颜料粒径、体系之间的相容性以及、增稠剂等。

1、HLB 值的影响

HLB 值是一个很重要的影响因素，在生产乳胶漆时常使用的乳液、颜填料、各类助剂等都有自己的 HLB 值，各种材料的 HLB 值匹配，则整个体系的性能优良。浮色、发花、分层等现象就会克服。当乳液、颜填料选定后，HLB 值就已固定，但可以通过挑选助剂，即润湿分散剂、增

» 悉奥水性涂料工厂研发数据库



稠剂等来调整整个体系的 HLB 值，使整个体系的 HLB 值平衡。如生产的乳胶漆在静态即在容器中就浮色，不仅开罐效果不好，施工性能不好，涂膜状态也不好。如果涂料浮白色，说明白浆的 HLB 值较小，白浆比较亲油，所以，生产白浆时就要使白浆略亲水性；如果涂料浮色是色浆的颜色，说明白浆的 HLB 值较大，比较亲水，则生产白浆时就要使白浆亲油一些，以阻止涂料浮色。



2、表面张力的影响

调色漆时，时常发现有些色浆在白色基础漆中很难分散均匀，分散好的色漆静止一段时间后，很快就有分色或浮色现象发生，尽管涂料在此种情况中的浮

色或者分色并不一定会引起涂膜的浮色、发花，但涂料的开罐效果不好。

3、颜填料粒径的影响

色漆在干燥过程中，随着水

分子的挥发，这些水分子在挥发过程中还会夹带一部分颜、填料把它们带到涂膜上来，而这些颜填料粒子在被输送到表面时，有较高面积的较细粒子易于输送，而比表面积相对低的粗粒子则有碍于运动，在乳胶漆涂膜干燥时，更为亲水的物质趋向于快蒸发，如果白浆相对色浆来说亲水性强一些，即白色的颜填料粒子的亲水性比色浆中颜料粒子更亲水一些，它们就更易被强极性的挥发物质带到表面上来。加上颜填料粒子粒径差太大，使得颜、填料之间的混溶性变得很差，由于以上原因，用这种颜料制得的色漆施工过程中涂料浮白现象严重，而涂膜则发生浮色。浮白色很难调深色漆，且会造成颜料的浪费。

4、体系之间的相容性

乳液与色浆兼容性好则涂料涂膜的浮色发花情况会好很多，

乳液对色浆润湿好则色漆展色性也很好。在水系涂料中经常使用非离子型表面活性剂作润湿分散剂，在水系中具有极性和离子型表面的无机颜料，能够与添加的离子型表面活性剂的极性基或离子发生作用，形成二层吸附层。

在水系颜料浆中颜料粒子表面吸附了表面活性剂，形成保护层，但保护层之间的作用力有分子间力、静电力之分，所以其间的的作用力强弱不一样，当上色浆与各类乳液或基础漆混合时，色浆的分散稳定性表现就不一样，当颜料粒子表面的表面活性剂与乳液粒子表面吸附的表面活性剂即乳化剂或者水之间的亲和力大时，颜料粒子所吸附的表面活性剂被剥离，使得颜料粒子表面的保护层变薄，造成颜料的絮凝，从而引起涂料涂膜的浮色发花。

当乳液颗粒外的乳化剂与色浆中颜、填料粒子外的表面活性剂兼容性好时，则乳液对这些颜、填粒子的润湿就好，整个色漆的展色性就好，色彩鲜艳，且不浮色。

5、增稠剂的影响

一些假塑性强的缔合增稠剂与 HLB 值较大的表面活性剂有

很大的亲和性，使其在颜料表面上脱附，造成颜料的聚集和絮凝，进而使体系着色力下降并生成浮色发花。在有机和无机颜料混用的体系中，尤其是钛白与酞青蓝、酞青绿、黑色浆共用时，采用假塑性弱的缔合增稠剂可获得色泽较为满意的乳胶漆并有良好的流平性。

以上的影响，我们可以选择选用适宜的润湿分散剂，调节粒子表面张力，才是控制浮色的最好方法。润湿分散剂吸附在颜料粒子表面有以下几种功能型分散剂，改善颜料粒子表面性质，改善展色性，改善或控制浮色现象，常用的润湿分散剂在颜料粒子表面吸附，改变颜料表面的极性，分解改变颜料表面的结构，调节主成膜物质：聚合物与颜料粒子之间的亲和力。

引起乳胶漆浮色发花的因素很多，颜料的密度、粒径差太大大会造成涂料及涂膜浮色和发花，



» 悉奥形象展示厅

在涂料生产中尽量不选用含过多超细粉及粒径差过大的颜料。

涂料各组分的表面张力也是控制乳胶漆发花、浮色的决定因素。由于表面张力差是促进贝纳尔多旋涡、造成发花的因素，可以选用合适的降低表面张力的助剂，降低表面张力，阻止贝纳尔多的循环。从而从流动学上阻止发花，但这样不一定能克服浮色。因浮色是一种立体现象，而不象发花是平面现象。

由絮凝引起的浮色发花可以选用一种合适的润湿分散剂，使其解絮凝，则可缓解发花或浮色；或者使用产生触变结构的填料（如高岭土、二氧化硅），在漆膜中形成一种网络结构，引导颜料分离，从而阻止浮色发花。

在实际生产中多种因素可能会同时存在，使得问题复杂化，要仔细分析清楚浮色发花原因，再分别加以解决。

» 悉奥水性涂料生产车间



真石漆如何正确使用喷枪喷涂出完美效果

文 / 本刊编辑部

外墙真石漆施工，喷涂是最常用的一种方式，但是喷涂之前，喷枪是少不了的。随着真石漆喷枪制造技术和新型材质的应用，现代喷枪正朝向高效耐用、精细雾化的方向发展，喷枪的机构越来越科学，雾化越来越精细，涂料的传递效率也越来越高。鉴于外墙真石漆和别的漆不一样，所以说他的喷涂方式也会大不相同，使用喷枪时的方式也有很多种，具体怎么操作才能够将真石漆喷的均匀呢。



如何调整真石漆喷枪

喷枪的调整主要是两个互相关联的因素：出气量和出漆量的调整。出气量太小，不易使漆液雾化，使漆液成滴状洒落会使涂膜不平整。出漆量大小是对应于出气量的大小的，在喷涂之前要调整好合适的出气量和相应的出



漆量，使漆液雾化好，均匀地喷涂在物面上。

调整喷枪一要听气流声音，知道气流大小；二要看喷枪口漆液的雾化程度和扇形面积的大小。



如何选用真石漆喷枪喷嘴

真石漆喷枪喷嘴常用的有4MM，6MM，8MM三种规格。分别对应真石漆的细砂、中砂、粗砂三种粗细的材料。

对于真石漆粗砂的，选用8MM直径的喷嘴，由于粗颗粒真石漆其本身颗粒大一些，喷涂后的厚度本身就很厚了，所以不需要再喷涂第二遍。

对于真石漆中砂的，选用6MM直径的喷嘴。通常中砂的真石漆喷涂1-2遍即可，如果涂料工施工技术熟练，可使用与主材同色的底漆打底，颜色比真石漆深20%左右，此时施工一遍后的真石漆即可达到比较好的质感效果。当然，如果施工一遍后的效果仍不能盖住底材的颜色、喷涂不均匀，造成表面凹凸不平，则需要喷涂两次才好。

对于细砂类的真石漆，选用

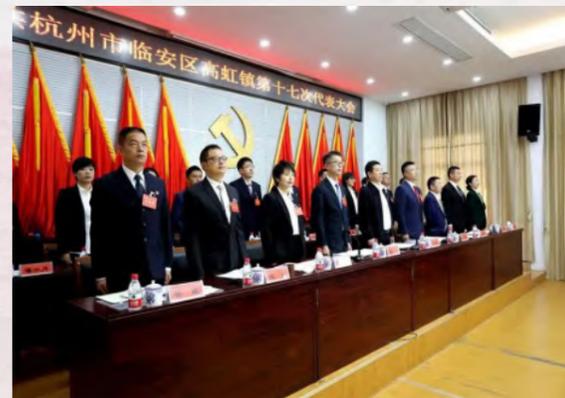
4MM的喷嘴。比较常用于内墙装饰，由于其表面可做的比较光滑，但喷涂一遍难以遮盖底色，因此一般建议客户喷涂两遍为佳。

其实真石漆的施工遍数和施工时选用的枪嘴口径、选用的真石漆颗粒粗细都存在一定的关系。在使用的时候稍微往涂料里边加一点水，调至适合喷涂的粘度，注意分辨的方式主要是看在搅拌的时候间隔20s，观看漆在短时间内的情况，如果不断，则为太过于粘稠，这时候则不宜喷涂，如果说停留20s后，漆留下来是一条直线，那么证明这个粘度刚好适合，可以喷涂，反之，则太稀，无法正常喷涂。

在喷涂的时候掌握喷枪的技巧尤为重要，喷枪的压力最好控制在2~4公斤力/平方厘米，压力过小，喷涂面积会减少，表面出现雾状，压力过大，则会浪费材料。喷枪在使用的时候可以适当的移动来喷涂，最好采用左右移动，横着喷涂为最好的方法，禁止斜向喷涂，这样喷涂出来的会不均匀，喷涂的时候要注意风向，站在顺风的方向喷涂，否则会出现难看的粒子。🚫

中国共产党杭州市临安区高虹镇第十七次代表大会胜利召开

文 / 本刊编辑部



十月二十九日，中国共产党杭州市临安区高虹镇第十七次代表大会胜利召开。来自全镇各条战线的57名党代表、47名列席人员肩负全镇人民的希望与重托，共聚一堂、共绘高虹新蓝图。区人大党组副书记、副主任陈伟民到会指导。区指导组组长、区委组织部部务会议成员、区委直属机关工委专职副书记钱霞芳，督导组组长、区政协二级调研员许亚萍同志现场指导选举工作。公司总裁黄锡作为高虹镇第十七次代表大会党代表参加本次会议。

大会在庄严的国歌声中拉开

帷幕，区人大党组副书记、副主任陈伟民到会指导，镇党委副书记、镇长建议人选周海鹏主持开幕式，镇党委书记陈熊滨代表高虹镇十六届委员会作工作报告。回顾过去五年的工作，过去五年高虹镇围绕“美丽幸福省级中心镇”建设，全面加快产业转型升级，大力实施乡村振兴战略，统筹推进经济、政治、文化、社会、生态文明建设和党的建设，较好地完成了镇第十六次党代会确定的各项目标任务，各项事业取得全面进步。

产业发展提质增效；城镇品质日益提升；农村面貌日新月异；人民生活持续向好；平安高虹扎实推进。五年来，我们始终

坚持把党的政治建设摆在首位，坚持和加强党的全面领导，管党治党责任全面落实，从严治党成效显著提升，党的建设也取得新成效！

今后五年我们这么干，指导思想：高举习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜，坚决落实中央、省市区委各项决策部署，深入践行经济高质量发展理念，持续打好乡村振兴攻坚战，巩固扩大良好发展态势，推动党的建设和各项事业发展再上新台阶，奋力书写高质量发展共同富裕省级现代化特色中心镇新篇章。

坚持创新驱动，加快经济高质量发展。创新是高虹经济实现

转型发展的必由之路，我们要把握引领经济发展新常态，注重实体经济发展质量和效益，加快产业结构调整和发展动能转换，推动高虹经济更高质量发展。

完善城镇功能，提升发展能级。充分发挥高虹区位、人口规模、交通便利等独特优势，整体推进空间优化、功能重构、形象再造、品质提升，在更高水平上加快城镇现代化、一体化建设。

聚焦未来乡村，激发乡村发展活力。坚定绿水青山就是金山银山的发展理念，不断深化农村综合改革集成，深度盘活农村优质资源，努力拓展美丽环境向美丽经济转化渠道，让农村更美、农民更富。

坚持以人民为中心，着力改善民生事业。把增进人民福祉、满足人民群众对美好生活的期待作为一切工作的出发点和落脚点，全力办好民生“关键小事”，进一步织密扎牢民生保障网，不断提高人民群众的获得感、幸福感。

创新社会治理，建设平安和谐高虹。健全完善党委领导、政府负责、社会协同、公众参与、法治保障的社会治理体制，着力提升社会治理数字化、智能化水平，努力建设更高水平的平安高虹。

全面加强党的建设。全镇各

级组织和全体党员干部必须坚持一张蓝图绘到底，久久为功抓落实，持续为“红色根脉”夯土筑基，践行“两个维护”开辟新境界，应对大战大考彰显新担当。

大会闭幕式上，陈熊滨代表新一届党委领导班子作表态发言。新时代新征程，要更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，在省市区委的坚强领导下，紧紧围绕党代会确定的目标任务，奋力跑出高虹加速度，谱写共同富裕省级现代化特色中心镇绚丽篇章！



招聘工作的感悟

文 / 钱梦琪 保障中心综合办

“看你这表情，今天又是空手而归吧？”

办公室的小姑娘打趣着对我说，我也只能无奈地朝她摊摊手，这样子像极了那个喜欢钓鱼却总是空手回来的老公。

我也已经记不得这是我参加的第几场招聘会了，春招、冬招、校招，我们这些企业的招聘人员是哪里有招聘会就往哪里钻，但近几次的招聘效果是大不如前了，招聘会次次参加但总招不到满意合适的人。虽说招聘招的挺

辛苦，但也可以看出传统招聘渠道是多么的单一而且低效。

就目前的招聘渠道来看，虽然涌现出很多新的招聘渠道，比如现场招聘会由于疫情改成线上招聘会，BOSS直聘作为后起之秀大有取代之前的两大招聘巨头智联和前程无忧之势。自媒体招聘也越来越火，各大公司官方微博、抖音、视频号也是越来越火，视频直播招聘也成了新潮流。各种社交网站也是不少公司招人的有力补充。但不管各种招

聘工具翻陈出新，却让我感觉无所适从。

最近也经常听到身边的HR诉苦招聘网站简历越来越少了，约人面试都约不到。前两天刚刚和一位公司老板聊天，他也在抱怨公司HR好像除了猎头，他们公司做招聘的就招不来人，经常一个星期下来能约来公司面试的候选人也是寥寥无几。

其实，招聘渠道哪家强，还是要具体问题具体看，每家企业都是不一样的。要知道，广撒网未必就能捕到合适的鱼，相反，精准撒网，精心培养，效果反而可能会更好。不仅做招聘是这样，做其它事也是如此，用“心”才能把事情做好。

要知道，广撒网未必就能捕到合适的鱼，相反，精准撒网，精心培养，效果反而可能会更好。不仅做招聘是这样，做其它事也是如此，用“心”才能把事情做好。

说起来，我们传统的招聘渠道一般也就那么几类，而这几类一般也都有各自的优缺点。我们可以根据企业所在的行业、地区、规模、人才需求岗位、人才需求量、人工成本等等情况，来选择适合自己企业的主要招聘渠道，进行针对性地招聘。这就好比打仗，这些主要招聘渠道就是我们的常备军，一定要充分地利用好，

不断地补充、积累、储备人才，以备战时之需。

而现实工作中，我们的资源总归是有限的，不可能把所有的招聘渠道全部覆盖到位。所以，我们就要知道，各种招聘渠道对我们而言，它们的优势、劣势分别是什么，分别更适用于哪些性质的岗位招聘，要能做出对比分析，做到心中有数，要集中有限的资源，精准打击，一定要做到数据化、精确化地部署招聘渠道。比方说网络招聘，很多人一提到网络招聘，很自然而然的就会想到几大主流招聘网站，但对于很多三四线城市的企业来说，几大主流招聘网站加起来的招聘效率恐怕还不一定有本地招聘网站的效果更好，因为这些是要和企业所处的行业、地区位置、薪资待遇、人才市场供给情况等等一系列的因素结合起来分析才能更清楚的。我们一定要明白，招聘渠道建设，绝对不是选择几个招聘信息发布的平台那么简单，而是要根据企业自身的特定需要来选

» 招聘会现场





» 招聘会现场

择合理的渠道组合，确保招聘信息准确地到达合适的求职者那里。

那么，有鉴于企业对招聘人员的需求不同，以及应聘人员层次的不同，人力部门在选择招聘渠道之前就需要先对招聘对象进行分类，同时，在招聘渠道的选择上要趋利避害地优选，以最合理、有效的招聘渠道组合方式来匹配，最终才能有较好的招聘效果，只在“一棵树上吊死”的渠道选择方式所带给企业的潜在危害是极大的，甚至会造成无法挽回的后果。

因此，我们必须还要有未雨绸缪、多管齐下的前瞻性考虑，而且还需要灵活性地变通，动态地调整，当我们在某种招聘渠道上花费 20% 的既定招聘时间后，却发现没有明显的效果，就要及时反思，看是否有必要重新选择招聘渠道并调整招聘资源的分配。有人把各种招聘渠道分为

传统和现代两大类渠道，无论是哪种渠道，都没有先进与落后之分，最重要的是是否能够在既定的时间内招聘到足够的、合适的人才，满足企业发展所需，正所谓“不管白猫黑猫，只要能抓住老鼠的就是好猫”。于是，我们需要清楚招聘渠道匹配的原则，这样能更好地帮助我们进行有效地招聘。

比如一些不受行业限制的通用型办公室职员、大行业范围内的一般性管理人员等等这些流动性和替代成本不高的岗位，可以通过选择一些综合性的招聘网站，利用其信息量较大，受众的区域限制较小等特点，开展常年招聘，而且费用也不高。这种全年合作的网络招聘一般是要正常使用的。

又比如专业性的人才要求在工作经验、专业技能等方面针对性强的岗位，可以在对应的专业网站里找到合适的目标人选，与

这些行业的专业网站可先考虑短期合作，并从其搜索简历的数量、质量以及人才匹配度等方面来评估是否值得进一步合作或者长期合作。

再比如公司需要诸如战略/经营等层面的高端人才或行业紧缺人才，可以通过猎头公司丰富的人才库和强大的搜索网络，来定向地猎取企业所需要的人才，同时还能帮企业对人才进行专业测评和资质审查，所招聘人员的胜任度往往也会较高。

结合以上几点，我发现，就我们公司目前的招聘岗位情况来看，我觉得最有效、最合适的招聘渠道还是内部推荐，内推是现在企业当中一种非常新颖的招聘方式。

这种招聘方式是通过企业当中的内部工作人员，向企业推荐好的应届生，这种招聘步骤，可以直接绕过猎头公司或者招聘网站，可以让应聘者直接和 hr 进行零距离的对接，这样的招聘方式更加的高效，并且比较自由。就比如公司找一个比较靠谱的人，让他们帮忙递交一下简历，如果简历做的特别好的话，一般都是可以进入面试的，可以直接忽略掉一些比较复杂的环节，直接到达 hr 面前；如果自身特别优秀，那么可以更快的过关越级，就像冲了 VIP 一样。但是由于现在企业当中一些人工资源是比较有限的，所以说在内推的时候，名额也是比较稀缺的。🌱

繁霜霏霏

文 / 周欣奇 营销中心

孟冬十月，北风徘徊，天气肃清，繁霜霏霏。

作为一个怕冷星人，入冬意味着煎熬，手脚冰凉是常事，减肥也成了奢望。清晨伴随着闹钟铃声的响起，纵然心中百般不愿起床，也得为生活低头、为赚零花钱低头，实现购物自由。在瑟瑟发抖中起床，迅速穿衣可以减少受冷时间，通过感知寒冷的温度来思考穿多少衣物来抗寒。因为疫情，出门时戴上口罩是必不可少的，一为安全、二为保暖。路边的车辆上布满寒霜，清晨的寒风刺骨会吹得人脑袋发懵，耳朵通红。不过我有防寒利器——熊抱围巾，整个头被包裹着超暖和，完全不怕寒风。

每天到达办公室的第一件事就是打开我的暖桌垫和暖脚神器。暖桌垫上放着一叠草稿纸，将手放入草稿纸下取暖更热一点，一整天手都不会冰冰凉了。因为怕冷，买的暖脚神器是圆形的那种，可以整个把腿圈在里面，小毛毯一盖，里面的封闭小空间就好像烘箱一样热，有时候还会热出汗。唯一的缺点就是长时间的烘热之下，会感觉到干燥，整个鼻腔都是干的发痛，还会有小血丝，需要时不时的喷点保湿喷雾啥的缓解一下。冬天防干裂产



» 悉奥水性涂料生产车间

品，护手霜和润唇膏也是必不可少的。

最近疫情开始反复，各地区都加强了疫情防控措施。每天坐公交上班，都要先扫码核验健康码了，之前只需要出示健康码就可。公司大门口也开始需要扫码等一系列操作后才能进门了。

午休期间，偶尔出去走走路晒晒太阳，帮助消化。有阳光的日子，还可以搬个椅子坐在楼梯间晒太阳。为了减肥，午餐尽量只吃泡麦片、全麦面包之类的，可惜好景不长，实在是冷。为了补充热量，停不下对吃的渴望，兜兜转转又回到了原点。

傍晚太阳落山，阴风阵阵，

比起清晨，入夜后更为寒冷。总能看到村口的人们围着大火堆坐成一圈，也不知道整天都在聊些什么，早上出门他们就在那儿，晚上还在那儿。烤火是我们村里人冬日里的取暖方式，整个冬天一箱箱无烟炭的开销和开空调的电费其实差不了多少。不过两个我都要，龟缩在房间里是我的日常，除了吃饭大概不会离开房间了吧。空调 + 火桶，在家过冬的方式。空调就算开着，还是会觉得冷，没有烤火来的猛烈。还有热水袋也是少不了的，不然被窝太冷。如果可以，我想在被窝里办公，我能躺一天。

冬天已经来了，春天还会远吗？🌱

要怎么培养孩子内心的安全感

文 / 胡霞 保障中心综合办



“安全感”可能是每个妈妈都会面对的一个词语，听起来好像很神秘却又很平常，相信很多妈妈都会为孩子的安全感而烦恼。安全感这种东西，看不见摸不着，却可以把孩子的很多行为问题归结于此。那么安全感到底是什么呢？

安全感是渴望稳定、安全的心理需求，属于个人内在精神需求。我觉得一个人最有安全感的时候，应该是在妈妈肚子里的时候。那个时候，一根脐带联系着他与妈妈，妈妈是他的全部世界。当他从妈妈肚子里出来之后，他与妈妈的连接不再是靠脐带，而是靠与妈妈之间的依恋关系。

人的安全感从刚来到这个世界上就已经开始建立，年龄越小

时，安全感的状态越重要，对人一生的影响也越大。而孩子的安全感最重要的来源就是身边的父母。在我们出生的那个原生家庭里的一切经历，决定这种安全感的建立或毁灭。婴儿期建立安全感，将影响孩子一生。那么身为父母的我们要怎么来培养孩子的安全感呢？我觉得可以从以下几个方面来做：



一、别让孩子有被抛弃的感觉

相信很多家长或多或少都说过类似这样的话“你再不起来，我就走了，不要你了”、“你以后再这样，妈妈就不要你了”等

等，甚至有些家长会真的这样做，把孩子一个人扔在大街上或者把孩子关在门外。这些大人所谓的威胁，在孩子看来可能就是被抛弃。

我们为了要让孩子听我们的话，就用语言上的抛弃来威胁孩子，特别是在孩子还小的时候，还不能分辨真话假话的时候，这可能是最令他们感到恐惧的事情了。甚至有些敏感的孩子还可能会为自己的处境感到焦虑，会花费很多时间和精力去证明自己的父母是否还爱自己，来确认自己是否是安全的。



二、别把情绪发泄在孩子身上

很多时候我会因为处理不好自己的情绪，把自己的一些委屈发泄在我儿子身上。但是事后又会觉得这样做对孩子不好，而感到深深的愧疚。后来和身边的一些妈妈说了这个情况，大家都说没事的，小孩子嘛不会放在心上的。直到有一次，我在发泄完情绪后，我儿子一脸委屈的对我说：“妈妈，我太不听话了，什么都做不好”。

听到我儿子这样说，当时真的挺扎心的，孩子有什么错呢？为什么要让一个无辜的孩子来承



» 悉奥涂料—浙江温州·泰顺县青草湾飞苑

受这些。我倒是发泄完了，可是孩子的内心会重新定义自己的价值，觉得自己没用，总是让父母生气。我们变化无常的情绪，也可能让孩子变得小心翼翼，做什么事都缩手缩脚，时刻担心自己会做成，从而变得自卑。



三、不要蛮横的控制孩子

相信很多家长都遇到过这样一个问题：带着孩子去超市，孩子看上了某件东西想要买，否则哭闹甚至躺地上。家长看看觉得浪费钱，又怕太过放纵他，但是不给他买吧，又怕周围的人说他，伤害他的安全感，怎么办呢？

我每次在和儿子去超市前，我都会和他说清楚，只能买一个零食或者一个玩具，你自己看好了再买。然后我儿子每次都

会很珍惜那所谓的一个，看了又看选了又选后再买。在他特别喜欢一个东西但我觉得这个不适合他的时候，我会好好和他说不买的原因，然后挑选一个适合他的，并且努力说服他。很多时候我儿子还是很愿意接纳我的意见，不再纠缠。我觉得这种方式既不会对孩子的安全感和自尊造成什么负面影响。也比那些打孩子一顿，或者将孩子丢在那，自己一个人走掉来威胁孩子要好的多。

安全感在我们很小的时候，就开始扎根，它是生命的底色，深深影响着每个人的存在状态。一个内心有深深不安全感的孩子，不可能成为一个精神上独立的人。一个人只有在拥有基本的安全感后，才可能放松下来，更多地体验到轻松、愉悦、自在、欢乐等美好情绪。而作为父母的我们给孩子创造的成长环境，给孩子的心理关注，影响着孩子安全感的构建。

乍见之欢不如久处不厌

文 / 黄丽青 大客户中心

人生中最美好的大概还是那些儿时初识的日子，是对彼此不全然的了解，对极度渴望了解的那段时光充满好奇和期待。但从最初的热情到最后的淡然，也许并非是人心易变，或许是我们走得太近，了解的太多，其实，人生又何必非得如初见，

乍见之欢，不如久处不厌，人生何必如初见，只求想看两不厌。

网络的发达，往往让人感叹人类的学识，他在不断壮大，但是又不断的在影响着我们，面对现在的网络暴力、校园暴力、社会暴力，甚至于公司霸凌行为，不断的在网络上发布出来，人心惶惶，就算自己并没有牵扯其中，但是也会担心自己的孩子或者亲朋好友会遇到这样的事情。你曾经遭受过各种暴力行为吗？想想也会汗颜。

在今年的十一月份以前，对于这些暴力行为，我还停留在学生时代或者“黑社会”会存在这种行为，在新闻里每每看到这样那样的新闻的时候，总会觉得是什么样的仇恨让他们要欺负别人？甚至是侵害别人？看到这里，我会想到我的孩子，她在学

校如果遇到这样的情况，作为父母，我应该怎么做？

在我女儿刚开学的那段时间，班主任老师就嘱咐家长，回家以后千万不能问自己的孩子“今天在学校有没有人欺负你？”之类的话，生怕孩子产生异样的心理，但是家长又很担心，所以只能旁敲侧击的试探，我女儿在这方面是比较内向的人，因为在上学之前我和他爸爸总是给他灌输不能打别人，要学会忍让的概念，直到有一次坐在她旁边的一个小男孩欺负她，我才真正的体会到这种感觉，我觉得不应该一味的忍让。

虽然可能还在幼儿园根本没有家长担心的那么严重，但是一味的忍让只会让对方变本加厉。特别是在我是从别的家长口中得知女儿被欺负的消息的时候，那种感觉一下子就爆发了，小朋友放学以后从来没有和我们提起被

欺负的事情，这时候我觉得我的教育方式或许真的存在一些问题，一次、两次的不小心可以忍受，但是三次四次不反抗后果又会怎样？我的却无法想象，会抑郁？对生活失去信心？产生心里阴影？

十一月份我在网络上看到一则公司霸凌事件的新闻，彻底打破了我对霸凌的认知。当时各方

的报导来袭，人们都希望有好消息传来，不幸的是，几天后还是在失踪的那片海域发现受害人的遗体，我不禁唏嘘。为什么人狠起来能把人生生的逼死，为什么到了社会，好好的大家一起工作也会有这样的事情发生？我们的身边真的有这么心胸狭隘的人吗？是什么使得他们成为这样的人。是工作压力、生活压力还是家庭压力？

我只想安安静静处在不麻烦别人、不刻意讨好别人、和平相处的环境中，没有太多攀比，没有太多嫉妒，有的只不过是大家一起学习，共同进步。人生难免的嫉妒、不喜欢，可以理解，但是真的没必要激化自己，有些时候人真的会太过情绪化，甚至于偏激。调整心态，找一个适当的释放压力的方式很重要。

人生何必非得如初见，乍见之欢，不如久处不厌；人生何必如初见，只愿想看两不厌。合理释放压力，合理控制情绪。



» 悉奥涂料—浙江温州·萧江诚园



身边的年味

文 / 钱梦琪 保障中心综合办



年关将至，行走在大街上，到处都是一片新年的喜庆与祥和的气息，到处都是熙熙攘攘的人群，人们的脸上挂满了欢笑。小孩子们在父母的怀抱里也呆不住了，他们被这样热闹的氛围深深吸引了，火红的冰糖葫芦，五彩的棉花糖，各色各样的小玩意儿……都吸引着他们眼球。一切都那么的祥和美好。我也深深地融入了这新年的氛围中。

“快点走吧，我们去前面看看！”耳边传来妈妈的声音，差

点忘了原来我是和妈妈来采办年货的。我跟着妈妈走进人声鼎沸的菜市场，这里面可真是热闹，什么东西都能买到，在我印象里（记得还是上初中的时候跟妈妈一起采购过年货，后来我一直是做甩手掌柜，那个时候菜市场只有卖鸡鸭鱼肉蔬菜什么的，种类也很少。）

现在的市场可真大，高档海鲜水产、新鲜肉类、品种繁多的蔬果，每个品类都被划分成每个区域，区域看起来干净整洁也方

便人们购买。不一会儿，我和妈妈的手上都提满了我们的“战利品”。

正当我们准备回去时，我发现另一个区域还有卖鲜花的。我拽着妈妈往花店走去（妈妈是个务实主义者，对鲜花这种只能看，不能吃不能用还占地方的东西，她自然是没什么兴趣的）。原来，现在菜市场的花木区都搞得这么高大上了，除了我所认识的常见花木品种外，其他花类品种多的让人眼花缭乱。

当然，年味最重的肯定是红色花材无疑了。而我却独爱向日葵！

向日葵总是围绕着太阳生长，追逐着太阳的脚步，寓意着忠诚。我一直觉得做人就要对人忠诚，如果一个人到了35岁仍然没能建立起坚如磐石的忠诚信誉，那这一缺点将会困扰你的一生。35岁以前，忠诚只是投资；35岁以后，你会作为一个可以信赖的人收到忠诚的回报。

我喜爱向日葵，还因为她的花型和颜色看起来就像是一个小太阳，寓意着像太阳一样充满光辉。肯定喜爱她的你和我一样，希望自己能快乐开朗带给身边的人，让他们感受到温暖与愉快。

相传向日葵是爱慕太阳神阿波罗的一位少女所化，只会默默

的爱慕着阿波罗，所以，向日葵还寓意着沉默的爱。因为她永远面向太阳，就像一直勇敢追求自己幸福的女子。

“好了，好了。我们今天就买些向日葵，再买些红色的花材装扮一下家里好了！”妈妈看我站在向日葵面前久久挪不开脚步，终于开口同意买花。这个一辈子都对自己抠抠搜搜的女人，只有对我和妹妹才会大方一些。其实我知道，妈妈内心也是爱花的，这世上有哪个女人不爱花呢。

我习惯了妈妈的付出，习惯

了妈妈每天不停地唠叨“这么大个人了，衣服也不知道多穿点，现在冻感冒舒服了？”“不回家吃饭也不早点说，害我天天吃剩饭。”“今天下雨了，孩子要不要帮你去接的啊？自己一点打算都没有。”……以前害怕妈妈唠叨，“紧箍咒”一念起来我就想躲的远远的，现在却很享受，可能也是因为自己做了母亲，才开始体会她的不易。

年越来越近，年味越来越浓。现在才觉得只要一家人健健康康的在一起，就是最大的幸福，才能有浓郁的年味！

>> “立足岗位强技术，比学赶帮练技能”微型团建运动会





当你被批评被否定时

文 / 胡霞 保障中心综合办

不管在工作中还是生活中，不知道你有没有这样的经历——有些时候明明觉得自己付出了很多努力，但依然没有取得期待中的结果，甚至还会被批评和否定。我觉得出现这种情况有很多原因，比如你努力虽努力，但还没到火候，还不够好。有些人的才华跟葵花似的，远处就能看到；有些人的才华跟土豆似的，得靠自己挖掘。

在工作中生活中我们难免会做错事情，受到领导和长辈的批评。很多年轻人血气方刚，在受到批评后往往不服气，去辩解和争执。事实上这样做是不明智的

做法，因为很多时候你的辩解和争执只能激化别人内心的怒火，无形之中也将批评加剧了，最终吃亏的还是自己。

我们每个人都是自我、有私心的，我们都自以为很了解自己。当我们被赞美包围的时候，我们会感觉很有安全感。每个人都喜欢听美好的话语，别人越是顺着你，你就越快乐。可是，当我们被批评被否定时，就会产生警惕。

曾经，我不是很喜欢那些对我批评和否定的人。面对他们，我很想说：你懂什么！但是话常常说不出口，只觉得委屈和挫败，



» 悉奥涂料疫情防控

甚至不值钱的眼泪就不知不觉地流下来了。当我身体不舒服或其他特殊情况不能允诺的时候，会被指责为自私、不重视、矫情；当我尝试想讲明白某个道理的时候，会被指责为自以为是；当我先去忙自己的事情而没有给予帮助的时候，会被认为眼里只有自己，没有人情味等。

也许是我太敏感，也许是我真的这样。当我面对否定的时候，我通常会有两个反应：认可他的说法，我的确是这样的人，然后很挫败很受伤；马上反击他，然后感觉到很受伤。那么，当面对批评和否定时，我们到底要如何面对呢？我觉得可以从以下几个方面来做：

一、正确看待。

俗话说“良药苦口利于病，

忠言逆耳利于行”。能有人愿意给你批评、否定你的意见，其实是一个能让自己成长的机会。尤其是在工作中，如果大家都对你的不足视而不见，那你自己就永远无法意识到哪里需要改进。

二、抚平情绪。

当听到批评和否定意见后，正常人都会产生不悦的情绪。但是不应该把这种情绪发泄在工作或是同事身上。给自己一些愉悦的心理暗示，淡化愤怒情绪，让心情慢慢平静。只有在情绪稳定的情况下，才能对别人的意见做出理性的判断。

三、虚心接受。

成熟理智的人会在冷静后反思自己的行为，并想出改进的方式。善于接受批评、能听进否定

意见的人，会在今后的工作中不断调整自己的方向，少走弯路。

四、增加沟通。

和给你批评意见的人增加沟通，经常去了解别人对自己的看法，去了解团队的工作思路 and 方式。不过，也不必被别人的意见束缚住脚步。在听取别人意见的同时，也把自己的意见传达给别人，潜移默化地影响别人。毕竟，谁也不愿意一直被笼罩在别人的意见之下。

我觉得凡事都可以换位思考，不要想着别人批评否定的是你这个人，而要想着别人是在批评否定你做的事。每个人的能力都是有限的，不可能什么事都能做好，别人帮我们指出来，我们可以改进做事的方法、说话的方式等等。一个人能很好地认识自己的不足是很难的，如果有人能帮助我们，那是人生难得的机会。

但是，如果某个人批评你的同时否定了你这个人，那就是他批评的方式不对，这是他的缺点，你不能因此否定自己，因为人人都不完美。当然了，你也知道，他的批评某些内容是对的，那就原谅他没有掌握批评的方法吧。反过来也是一样的，当你要批评别人的时候，不要否定这个人，而要客观评价他做的事。

越想表现越争强好胜，形象越不好；越平和客观你的形象越好，自己也越强大越开心。

做一个终局思维者

文 / 节选自罗振宇《2022 年得到跨年演讲》



什么是终局思维？人生中，总有一些比较复杂且时间跨度很长的事业，我们常常做着做着就忘了自己为什么要做这件事，而“终局思维”就是在做一件事的过程中，要时常思考一下这件事最终达成的目标，然后“以终为始”，站在未来看现在，修正自己当下正在做的事情。

简单点说就是，如果某个未来一定会发生，那就先行进入那个未来，去等其他人。

怎么先行进入未来呢？给大家介绍一种新型职位，叫“链长”。你们听说过班长、组长、厂长，没听说过“链长”吧？

这是安徽省的一个发明。从

省委领导开始，每个人分工一个产业链。除了分管的工作，他还是某个具体产业链的“链长”。

就因为有了“链长”牵头，最近几年，有人给安徽，尤其是省会合肥起了一个绰号，叫“伪装成政府的最佳投资机构”。因为合肥连续引进了液晶面板巨头京东方，押中了半导体企业长鑫和兆易创新，现在还成了新能源汽车的生产基地。

这是运气，还是本事？你想，一般地方政府招商会怎么干？想的都是我拿出什么优惠政策？我们有什么资源？然后再一家家地和有意愿的企业谈。

但安徽的招商思路不是。他

们是先拉出了几个字。

“心平气和，急中生智”。

不是字面意思啊，其实这是一个谐音梗，是“芯屏汽合，集终生智”，是芯片的芯、液晶屏的屏，还有新能源汽车、人工智能与产业融合、集成电路、面向消费终端的现代制造、生物医药和人工智能。

这就是安徽想要发展的几个未来产业，这就是他们想象的终局，然后再倒推现在该做什么。于是几大产业链的链长就各自去做功课，不管是请院士专家来开三天三夜的研讨会，还是请顶尖咨询公司来做咨询，都可以，关键是把产业链地图拉出来。产业链上的每个环节每个分支，分布怎么样，有哪些头部公司？拉出

清单来。安徽缺哪些，那就精准出击，把它拉到安徽来。

终局目标有了，就不存在没有思路在家坐着干着急，也不存在招商靠豪赌撞大运，目标非常精准，一个个上去谈。目标企业需要什么便利条件，就给创造条件；目标企业正在推动什么策略，就配合策略。今年谈不成，那就明年接着来，直到拿下目标。

所谓政府是“最佳投资机构”的传奇，就是这么来的。

目标清晰了，手里的清单就短了。清单短了，在每一个对象上下的功夫就深了。

原来，还能这么干！这种思路其实每个人都能用得着。这儿

讲一个让人佩服得不行的故事。

有一个朋友，三十多岁，女性，很优秀，单身。跟很多同龄的女性朋友一样，她不是不想结婚，而是不想凑合，是只想和自己的理想中的对象结婚。那怎么办呢？等着偶遇？托人介绍？跟抽盲盒似的去相亲？太没谱了。

她就问自己，我理想的伴侣到底什么样？一番扪心自问之后，想明白了，理想夫君是一个聪明的理工科大学老师。别笑啊，我觉得她的这个标准很清晰。有了这个目标就好办了。

她真是行动的巨人，有空就跑到几个大学里去，特别是理工科院系，去看各个系的布告栏，看老师介绍，特别是哪个年轻老师得奖了。得奖了嘛，不管是教学奖还是科研奖，大概率事业心就不错。如果照片看起来也有眼缘，就托人打听是不是单身，然后挨个认识去啊。

这么筛下来，其实目标范围很小，就比大海捞针强得多啊。果然，去年，这位朋友顺利结婚，过得非常幸福。佩服啊。大家都跟她开玩笑说，你这不是一般的找对象，这是在用工程思维在找对象啊。

做事从前往后推，是骑驴看唱本走着瞧，不确定性很强；从后往前拉，是从确定性里找可实现的切入点，其实没那么难。





拥抱大变局时代 走出一条新路

文 / 本刊编辑部

晨曦初现、曙光已绽，时间轴拨过一季又一季，我们已经踏入2022年。回望过去的一年，对中国涂料产业来说，既是充满不确定性的一年，也是加速变革拥抱未来的一年：国内经济面临的压力致使涂料市场竞争更激烈，原材料持续涨价致企业成本上升，用户心思越来越难以捉摸，“能耗双控”政策致使企业雪上加霜。起起伏伏中，让中

国涂料产业的企业和经销商们遍尝喜忧酸甜。

2021是考验之年。这一年，原材料价格上涨持续了一整年，引发行业企业频繁涨价；这一年，一大批大型房企相继暴雷，风险传导引发连锁反应；这一年，能源紧缺导致的政府限电政策，更使涂料厂家雪上加霜；这一年，芯片短缺导致汽车产量下滑，汽

车涂料也遭遇了严峻挑战；这一年，断断续续的疫情考验着涂料企业应对的智慧……似乎涂料行业到了“至暗时刻”。

2021是警醒之年。这一年，在各种成本上涨的推动下，涂料企业整体运营步入了一个“高成本”的新通道之中，未来又该怎么办？原料价格上涨导致企业利润普遍下滑，价格战是否还继续，成本领先战略该如何进阶，该如何去打赢一场“利润保卫战”？

这一年，产业链供应链的剧烈波动，“双碳战略”加剧行业调整，涂料企业又该如何应

回望过去的一年，对中国涂料产业来说，既是充满不确定性的一年，也是加速变革拥抱未来的一年。

对？……发展粗放而高速增长的时代及其红利已然过去，涂料的“盛宴”都已散场。再想要靠简单粗暴的方式，以及利用一些信息不充分、不透明和制度漏洞大赚钱、大发展，未来都几乎可能。为此，企业要深入地反思。

2021是觉醒之年！这一年，

金力泰、德威涂料进军或计划进入被外资品牌高度垄断的乘用车涂料、船舶涂料高端市场；这一年，金力泰联手复旦大学研发国外“卡脖子”的高性能功能树脂技术，布局自动驾驶领域用涂料、航空航天涂料、军用红外隐身涂料等高端市场；这一年，松井股份利用自身技术研发优势开辟汽车原厂涂层、汽车后市场涂层领域，同时计划布局轨道交通、航空航天、海洋装备等高端涂料领域；这一年，乐化、源派新材、龙腾精化、孚日、信和等一批民族企业纷纷投资建设高端涂料产能……民族企业向高端进军，正成为一种趋势。

2021也是希望之年！这一年，面对市场严峻挑战，大批涂料企业仍在持续投入推进技术创新，一大批创新涂料产品涌现，大批技术成果获国家、省市认可，推动行业自主创新能力再上新台阶；这一年，立邦、三棵树、亚士、嘉宝莉、巴德士等大批企业持续推动数字化、智能化建设，大幅提升了整个行业制造水平；这一年，一批企业持续提升管理

>> 悉奥水性涂料生产车间





» 悉奥涂料——海南琼海·海南富达美商业广场项目

水平，向管理要效益；调整和优化内部组织架构、产品、业务和渠道结构，以适应新一轮的竞争和挑战……在不确定的市场环境下，企业积极去做确定的事。

虽然过去一年涂料行业及企业取得了一些成就，但期间发生的种种变化，需要涂料企业明白的是，这不是周期，也不是循环，

这是一场大变局，中国改革开放四十多年来未有之变局，甚至中国经济百年未有之变局。在这种大变局之下，如果没有足够居安思危的意识、未雨绸缪的举措，涂料企业根本无法应对这个大变局时代。

当然，身处大变局之中的涂料企业也不必过分悲观。因为

涂料企业再也回不了过去，只能拥抱大变局时代，走出一条新路。

我们脚下的这片土地，既广博而且厚重：以中国的人口基数、消费市场，以及文化背景、区域差异，足以承载世界第一经济体的体量，将会持续释放出庞大的涂料市场需求；而以我国民之聪慧勤勉，也或能以时间换空间，赶超世界科技前沿，这将会为实现涂料强国梦奠定坚实基础。

不过，涂料企业要明白在大变局之下究竟居于何位？这首先取决于企业的认知。如果企业的观念仍然停留在过往年代，期待着传统发展方式和模式，以及既有的那些简单、老旧技术，继续在这个日新月异的时代徜徉，那就如同智能机时代仍然路径依赖、抱残守缺的“砖头机”，终将被时代所淘汰，最多也只是时间问题。

而如果涂料企业能在认知上跟上市场的节奏、时代的变局，那么就已经成功了一半。企业应该看到，遍地黄金的时代已经一去不复返了，未来几乎所有的机会都是“结构性”的。这里的“结构性”，不是趋势性、普遍性，这意味着在大变局时代，企业需

要较之竞争对手有着更强的创新能力、更雄厚的资金实力、更广的渠道资源以及更强的综合运营能力等等，才可能去捕捉那些为数不多、稍纵即逝的机会；而如果企业能始终保持这种创新、实力和资源方面的优势，并且知进善退、步步为营，那将无往不胜、基业长青。

而如何取得与保持这种优势，值得涂料企业终极一生来琢磨。至少，应该是较之以往更清晰的思路，把握时代脉搏；更开放的心态，接受形势变化；更坚

» 悉奥形象展示厅



定的信念，矢志价值追求；更高效的努力，专注长期事业。总之，涂料企业再也回不了过去，只能拥抱大变局时代，走出一条新路。

展望 2022 年，也许在这一年中，涂料企业还将面临诸多的不确定性，但需要做的首先是认

知：是否洞悉时代变局的未来趋势与内在逻辑？是否明晰企业自身在时代大势中的定位、方向与路径？然后就是行动，涂料企业要找准方向、精准发力、矢志不渝，在偌大的市场中去捕捉结构性、阶段性机会。

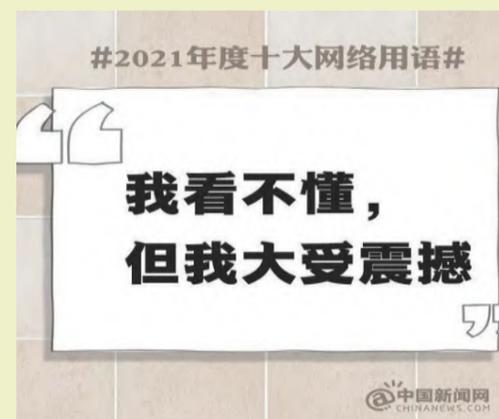
变革对于所有涂料企业和经销商来说，看似老办法实则每年遭遇新情况后的唯一应对手段。正所谓：易，穷则变，变则通，通则久。上千年以来，中国人面对困难和挑战的最大智慧就是积极求变，应时而变、顺势而为。

在大变局时代，涂料企业需要通过一系列积极主动的变革，不管是大变革，还是小创新，只要面对这一系列新情况、新局面，积极立足变革的心态和机会点，勇于创新思路、方法、手段，相信一定能找到突破口。

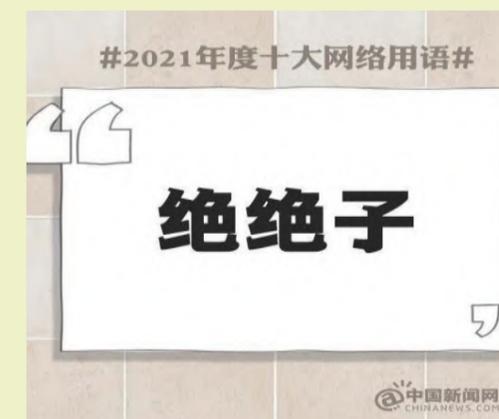
knowledge tips
知识小贴士



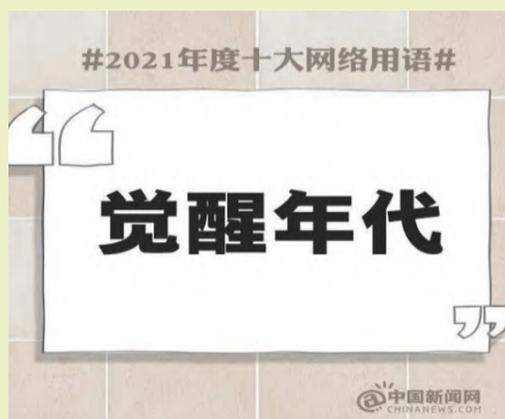
2021 年度十大网络用语



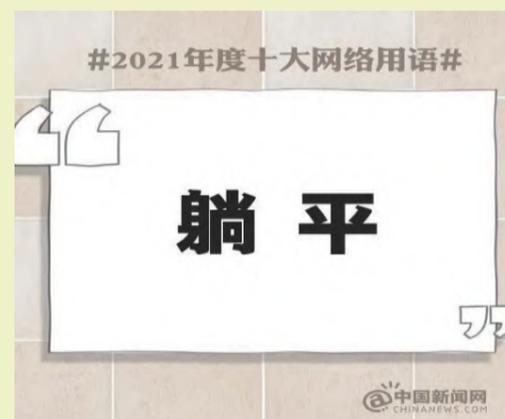
源自导演李安在纪录片《打扰伯格曼》(2013)里评价一部影视作品的话。现多用于表示自己对某件事情的不解、震惊。



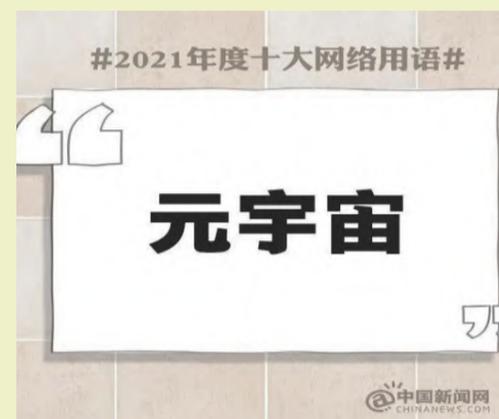
该词流行于某网络节目，节目中一些粉丝用“绝绝子”为选手加油。多用于赞美，表示“太绝了、太好了”。



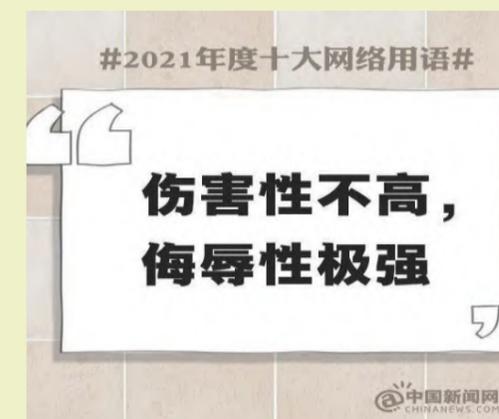
《觉醒年代》首次以电视剧的形式回溯中国共产党的孕育和创立过程，生动再现中国近代历史的大变局，深刻讲述中国人民是怎样选择了中国共产党。该剧播出后广受好评，成为党史学习教育的生动教材。



该词指人在面对压力时，内心再无波澜，主动放弃，不做任何反抗。“躺平”更像是年轻人的一种解压和调整方式，是改变不了环境便改变心态的自我解脱。短暂“躺平”是为了积聚能量，更好地重新出发。



源于小说《雪崩》的科幻概念，现指在扩展现实、数字孪生、区块链和人工智能等技术推动下形成的虚实相融的互联网应用和社会生活形态。现阶段，元宇宙仍是一个不断演变、不断发展的概念。



一段网络视频中，两名男子相互夹菜，而同桌的另一名女子则显得很孤单。于是有网友调侃“伤害性不高，侮辱性极强”。后被网友用来调侃某事虽然没有实质性危害，但是却令人很难堪。



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高虹镇崇贤路 598 号

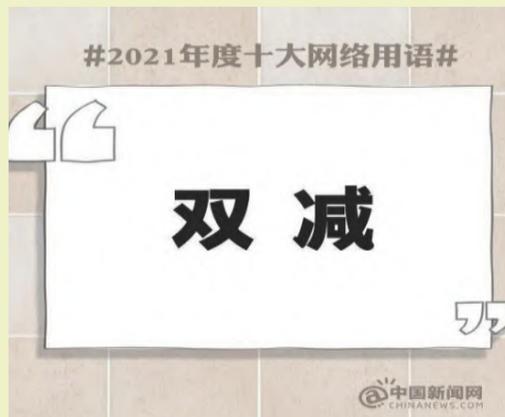
电话:0571—63813189

传真:0571—63813189

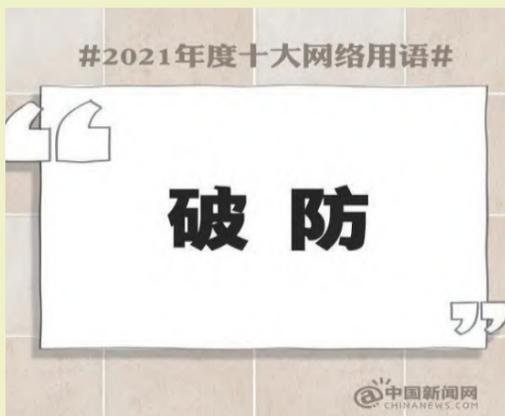
Email: zhejiang.xiao@163.com



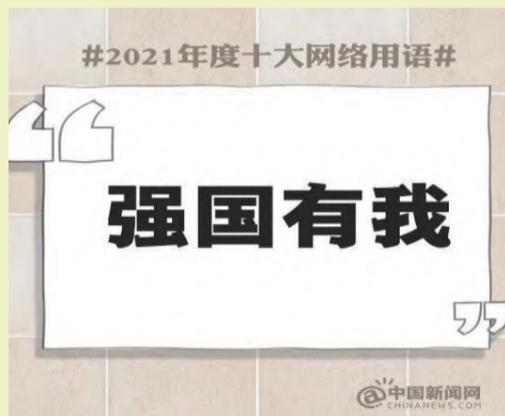
“永远的神”的拼音缩写,用于表达对某人的高度敬佩和崇拜。2021 年东京奥运会期间,不管是杨倩夺得首金,还是全红婵一场决赛跳出三个满分,或是“苏神”站上百米决赛跑道,全网齐喊“YYDS”,奥运期间一度刷屏。



指进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担。其目标是使学校教育教学质量和服务水平进一步提升,作业布置更加科学合理,学校课后服务基本满足学生需要,学生学习更好回归校园,校外培训机构培训行为全面规范。



原指在游戏中突破了对方的防御,使对方失去防御能力。现指因遇到一些事或看到一些信息后情感上受到很大冲击,内心深处被触动,心理防线被突破。



源自建党百年天安门广场庆典上青年学子的庄严宣誓。“请党放心,强国有我”是青年一代对党和人民许下的庄重誓言,彰显着新时代中国青年的志气、骨气、底气。

HAPPY BIRTHDAY

1

1.01 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 1.17 周欣奇 1.18 裘解明 1.21 郑 勇
1.24 汪 峰 1.29 吴礼阳 1.29 虞泽清

2

2.01 杜双双 2.02 桂叶飞 2.09 范黎明 2.10 孙佳莹
2.15 蓝仁国 2.22 范雪辉 2.24 张亚平

3

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
3.11 汪 涛 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.

XIAO 悉奥涂料



新年快乐
HAPPY NEW YEAR

虎
年

新年
快乐

辞旧
迎新

2022

