

# 民興人

PERSON OF MINXING



★ 中国企业传媒奖一等奖

▲ 顾问: 吴惠明

▲ 主编: 吴惠新

▲ 编辑: 冯敬

2013年11月11日

星期一  
癸巳年龙年十月十九日  
第65期

主办: 东莞市民兴电缆有限公司

内部刊物 欢迎交流

## 东莞市民兴电缆有限公司 再获东莞优秀品牌企业殊荣



国际潮商(东莞)投资东莞推介大会暨东莞市潮商民营企业协会十周年庆典今天举行, 本次大会吸引了来自世界各地的潮属社团、潮籍精英来莞考察, 同时促成了多个潮商合作项目, 签约

金额达到100多

亿元。本次大会

共吸引来自加拿

大、挪威、日

本、法国等国以

及国内各地的潮

属社团代表、潮

籍精英齐聚东

莞, 他们通过参

加国际潮商经济

论坛, 实地参观

考察等丰富的活

动, 深入了解潮

商东莞的投资环

境。推介会期间, 共有10多个潮

商在东莞的新增项目和增资扩产

项目进行签约, 签约金额达到

104亿元, 涉及医疗设备、智能手

机主机、精密汽车配件、电子商

务平台、农业生态园、低碳物流

园、碳纤维新材料等。

整个活动从11月5日-7日为期

三天。民兴电缆作为本次大会的

特邀嘉宾企业, 在国际潮商(东

莞)经济论坛上与与会一千一百

多名代表就<<中国梦·品牌梦·潮

商梦>>及<<体系建设与快乐企业

家>>做了主题讨论与分享并集体

合影留念。下午16:30我司代表

在东莞会展国际酒店一如意厅,

非常荣幸的受到全国侨联副主席

陈有庆、市领导袁宝成、姚康、

张科、潮商协会会长等的亲切接

见。秘书长在会见过程中讲到:

民营企业是东莞的经济建设中起

到了“特别重要的作用, 尤其在

是“要拼才会赢”的潮商。在竞

争日益加剧的国际化市场上, 单

一的依靠家庭式、劳动密集型

OEM的资源叠加模式已经不能适

应在和未来的发展, 所以我们

必需加快调整产业结构、提升产

品的科技含量、加强品牌文化建

设、提高企业内部现代化运营管

理能力, 潮商们应积极扬敢为

天下先的探索精神, 精耕细作好

东莞这块“中国梦”的先行实验

区, 为实现中华民族的伟大复兴

而做出应有的贡献。

11月6日下午18:00在水晶

戏声中心正式拉开了国际潮商

(东莞)投资东莞推介大会——

东莞城市推介与颁奖晚宴帷幕。

东莞市委、市政府有关领导向

东莞民兴电缆有限公司总裁吴惠新

先生, 颁发东莞市潮商民营企业

协会副会长任职证书, 并鼓励

我们的行动打开辉煌的篇章!

通讯员总经理李小锋

觉得更美好! 活动现场掌声此起彼伏, 气氛非常热烈。晚宴接近尾声时, 由东莞市潮商民营企业协会会长吴文光宣布了本次活动最后一项大奖——东莞市优秀品牌企业奖, 分别获奖企业有: 东莞市民兴电缆有限公司、东莞市小霸王科技股份有限公司、东莞市搜于特股份有限公司、东莞市东长集团有限公司、东莞市机械进出口有限公司等十家企业。

面对这些荣誉, 我们更应该紧密的团结起来, 不断增强实现中国梦的政治责任感, 树立世界眼光, 抢抓全球化发展新机遇, 增强国际品牌竞争新优势, 为民营的再次腾飞不懈努力, 用我们的行动打开辉煌的篇章!

通讯员总经理李小锋

## 民兴电缆再获东莞市商标品牌 发展保护促进会首届理事单位殊荣

——热烈祝贺东莞市民兴电缆有限公司  
当选东莞市商标品牌发展保护促进会首届理事单位

11月8日上午在东莞市政协会议大厦隆重举行东莞市商标品牌发展保护促进会成立大会!

近年来, 随着东莞商标(品牌)战略的纵深推进, 企业的商标(品牌)意识不断提高, 品牌创造、运用的能力不断增强, 驰名商标数量快速增长态势, 品牌规模效应逐渐增强。截至目前, 全市有效商标81046, 驰名商标34件, 著名商标226件。为东莞转型升级, 实现高水平崛起提供了强大支撑。但与此同时, 我市企业商标在国内外被侵权的现象屡屡发生, 对此, 市工商局领导非常关心, 多次走访省工商局, 国家工商总局及部份企业家之后提出, 由市工商局牵头成立促进会组建由部门、行业

和企业联合参与的商标维权机制整体力量来帮助企业维权和诉讼; 同时利用这一组织, 搭建政府与企业之间、会员与会员之间的交流和沟通桥梁, 增强政企互动以及会员之间的合作与友谊, 增强企业的凝聚力 and 向心力, 共同促进东莞的经济发展与繁荣。

东莞市人民政府吴道文副市长、东莞市工商行政管理局局长范惠彬莅临祝贺大会成立并做了重要的工作部署。经东莞市工商局提名, 东莞日报公示, 大会现场投票决议东莞市民兴电缆有限公司全票通过当选理事单位, 恭喜民兴在品牌建设上再遇殊荣!

通讯员总经理李小锋



## 热烈祝贺广东省电线电缆 标准化技术委员会成立

根据《广东省质量技术监督局同意成立省电线电缆标准化技术委员会的批复》(粤质监便字〔2013〕638号), 质监局负责组建的“广东省电线电缆标准化技术委员会”获批准正式成立。省电线电缆标准化技术委员会的成立, 标志着我省电线电缆领域的标准化工作将有更利于推动我省电线电缆领域的标准化工作。此前质监局已获国家质检总局正式批准筹建“国家电线电缆产品质量监督检验中心(广东)”, 省电线电缆标准化委员会的成立, 标志着省质监局在电线电缆领域的技术积累得到了更广泛的认可。

根据粤质监便字〔2013〕638号文件精神指出, 广东省电线电缆标准化技术委员会主要负责省电线电缆标准化相关工作。第一届委员会成员由27名委员组成, 我们东莞市民兴电缆有限公司技术中心张炳恩总工程师也名列其中。

张总工程师不仅是对个人专业技能肯定, 也标志着我们东莞市民兴电缆有限公司的品牌已在整个电线电缆行业中得到认可, 更有利于推动我们民兴电缆进行电线电缆产品的标准规范、标准更新, 与国际规模运作等工作。

我们对张总工程师入选广东省电线电缆标准化技术委员会成员表示热烈地祝贺, 同时也祝福我们东莞市民兴电缆有限公司事业节节高升!

## 6S启动仪式



人都是有理想的，人类因为有理想而伟大。企业内员工的理想，莫过于有良好的工作环境、和谐融洽

的工作气氛。“6S”是通过对环境科学合理设置的整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全，使现场人、物、流、信息流通流畅，

为企业营造一个文明、整洁、高效、温馨、明快的工作环境，唤醒每位员工心底的真、善、美追求，激发全体员工高昂的斗志和责任感，形成优秀的企业文化，提高企业的知名度，从而塑造民兴一流企业形象，实现共同的“民兴梦”。

2013年10月21日，民兴公司“全员参与6S”活动盛大启动。

6S人员架构

主任：曾受安

副主任：李东胜

成员：章金鹏 李小锋

戴伟峰 赖晓妍 刘桂香 郑明

王五全 赵玉 王少俊 陈伟

林林 钟永华 毛 勇 高华斌 张

涛 冯卓宇 梁少明 李文华 曹宗

晖 郑志军 郭石发 雷国平

## 民兴电缆全员周一一大早会

一年之计在于春，一天之际在于晨。根据董事长、总经理办核之民人规字【2013】第09002号《关于规划举办全员周一一大早会的有关规定》文件精神，经人力资源部前期规划与准备，周一早会于2013年9月16日正式启动。

民兴公司把早会作为企业的信息沟通重要平台、作为员工学习交流的有效平台，作为公司播企业文化的重要媒介。以总经理曹受安为核心、人力资源部曹受安为主导，以及各个部门密切的配合，经过一个多月的精心筹备，快速提升了全体员工的精神面貌，培养员工的时间观念、纪律观念、形象观念。期间多次利用早会宣传公司企业文化宣传、安全引导，以至收到了非常好的效果，取得了“10月份工伤事故为零”的重大收获。

早会更是一种正能量传递的平台，在10月21日周一的早会期间，人力资源部对仓储部员工开展发现品质问题这一事实进行公开

表扬，总经理曾宪军现场为其颁发600元人民币作为奖励并号召全体员工向王韦联合进学习。会上为全体员工传达了正能量，让员工深受鼓舞。

早会目前取得了阶段性的成果，通过今后进一步的持续优化后，将早会进一步进车间也是今后工作的一个重要方向。通过车间早会实施追踪与管理，可对品质异常进行检讨、分析与矫正，对过去工作加以回顾、总结经验、改正缺失确保安全高效生产。同时通过早会，进行生产安排、市场反应、上级指令的传达，从而使员工更清楚地了解整个公司的方针政策，市场运转情况及自己的工作方向，以此提升工作效能。

早会有利于企业员工思想、行为的一致，更是公司的一面镜子，能够把公司存在的问题及时地反映给大家，使公司、员工充



分认识自己。

早会有利于员工与领导之间互相监督，更是民主管理的一种好形式。

早会有利于继续培养企业的中高层管理人员。有利于把管理工作细化到部门、个人。有利于提高管理人员的检查、监督、执行力度。通过策划早会，管理人员的领导能力、组织能力、表达能力、指挥能力等都将得到极大地提高。

让我们用早会带着民兴梦，想着成功一起飞翔吧！

## 热烈祝贺民兴电缆参加第114届广交会圆满成功



第114届中国进出口商品交易会（广交会）于2013年10月15日-11月4日在广州举行。广交会由商务部与广东省政府联合主办，是中国目前历史最长、层次最高、规模最大、商品种类最全、到会客商最多且分布国别地区最广、成交效果最好、信誉最佳的综合性国际贸易盛会。

本届广交会出口展区由48个交易团组成，来自全国两万多千家资信良好、实力雄厚的外贸公司、生产企业、科研院所、外商设计与独资企业、私营企业发展。此外，将继续设立进口展区和产品设计与贸易促进中心（PDC），并覆盖到广交会每一期，使展商活动更加专业和丰富。广交会将坚持改革创新，不断提升办展质量，通过优质服务推动世界贸易发展，促进经济和社会进步。

中国进出口交易会（广交会）是中国对外贸易的重要窗口，在对外贸易主要面临综合成本不断攀升、人民币汇率波动、贸易便利化、产业结构调整挑战性强等问题复杂的经济环境下，外贸“稳增长”的任务十分艰巨，我们民兴电缆有限公司的高层领导非常重视，对海外市场的工作给予大力支持与帮助。经过长时间的筹备，我们海外市场部的张清波总监和赖峰锋经理亲自带领海外市场的业务员一起布展和参展，宣传我们的产品，接待来自世界各地的客户，开展现场业务谈判。针对到会客商比往届少，特别来自是欧美客户较少的情况下，我们主动出击由赖峰锋上，到客人展位主动把客人请进来，取得了一定的成效，接待了上百个客户，还有不少意向的报价，为我们的产品出口带来更多机会，也为拓展海外营销渠道做准备，培育外贸革新思维。在展会期间，我们做了充足的准备，安排了不少于成交意向的国外客户真正来到我们电缆公司在这里参观考察并指导工作。在这里，非常感谢公司领导及同仁的辛苦付出和支持配合，真诚的谢谢大家。



五星红旗是中华人民共和国的标志和象征。五星红旗作为中华民族五千年历史上第一面代表全体人民意志的民族之旗、团结之旗、胜利之旗、希望之旗、吉祥之旗。

2010年10月4日早晨6点50分民兴公司举行了隆重的升旗仪式。公司总经理梁以公司全体员工出席了随同的精神参加了升旗仪式，伴随着《中华人民共和国国歌》五星红旗徐徐升起与民兴旗一起在公司的主理层飘扬。

这次升旗仪式是对全公司人员爱国主义教育、集体主义和安全生产、文明生产树立良好风尚的一次宗旨教育活动。通过这次活动进一步调动了员工的“爱祖国、爱家乡、爱企业”的积极热情，增强了员工的归属感和凝聚力，让我们全体员工以崭新的姿态、激昂的斗志，不断创新的精神全力以赴地共筑“民兴梦”！



## 民兴电缆红旗飘扬

## 90后职场新人如何hold住面试官？

# 读懂这些招聘暗语让你求职不走弯路

### 暗语一 / “我们会再通知你”

小赵是一位今年刚毕业的大学生，参加了一家生产制造企业的面试，公司的招聘代表在招聘活动时对他的专业 and 实践经验都还算满意，双方谈得都很愉快。但由于小赵有些好高骛远，招聘代表最后告诉他一句话：“你的情况我们已经大致了解了，我们会再通知你。”之后，小赵就再也没有接到这家公司的电话。

**点评：**不要小看这么轻的一句话，意义可重大了。像这个事例，招聘代表已经给了小赵不会录用的暗示，所以如果你在面试中得到了这样的答案，就不用再浪费过多的时间。

### 暗语二 / “我们会在几天后联系你”

张蒙檬同学人力资源市场大学生专场招聘会上，看到一家公司的招聘信息很适合自己，于是她就向这家公司的招聘代表递交了简历。招聘代表看了她的简历，很满意，又通过一系列的深入询问后，招聘方的面试官说：“我们会在几天后联系你。”没几天，小张就得到这家公司正式就业的通知。

**点评：**这句简单话语的结果，与上面小赵的情况相反。记住，对你感兴趣的招聘代表一定会仔细询问你所能接受的薪资情况，好进行权衡，否则他们会尽快结束面试。

### 暗语三 / “你什么时候能够到岗？”

小群原是一家小公司的行政人员，由于她不满意目前的工资，于是她换家薪资高的公司工作。正好前几天在网上看到一家大公司在招聘行政人员，她就投递了一份简历过去，没两天就接到面试通知。当招聘代表问到“你什么时候能够到岗”时，她犹豫了，因为她考虑，还没有向现在的公司正式提出辞职，所以就没有给招聘代表一个确切的时间。结果，她失去了获得这份工作机会。

**点评：**像这个事例，其实招聘代表已经想正式打算聘用她了，只是她没有读懂招聘代表所传递的信号。招聘代表问及到岗的时间，是为了确定求职者是否能够及时到岗并开始工作的事。记住，确有难处时千万别遮遮掩掩，含糊其辞。

## 专家支招：职场新人首先要有敬业心

职场专家认为，毕业生进入职场需要有敬业心、责任心和创新的精神。“敬业的人是热爱的人，对工作会有一种责任感。”而创新能力也是企业所最需要的。职场的领导力和执

行力都可以在从业道路上慢慢培养起来。毕业生要做好职业规划，在就业初期不要只关心薪酬问题，先从基层做起。

此外，职场专家认为90后大学生应该调整就业心态。在毕业和就业之间适时选择好一个衔接点，在这之前应该学习国外大学生的敬业心态，丰满自己的内心，用乐观的心态对待就业。

90后大学生求职、面试时，如何才能hold住面试官？懂行的职场新人、菜鸟，如何才能像电影中的杜拉一样，华丽转身成“精英”？90后大学生的很多求职现状：每次去面试，感觉双方交谈得很融洽，对方也表示会后续通知，但你就迟迟等不到那个通知电话。其实，只要你读懂了隐藏在面试过程中的一些暗语，就可让你的求职经历少走很多弯路。



## 想当领导一定要有幽默感

领导是不一样的，但他们都有一个定义，就是成功，实际上去除他们各种思维模式和个人特质外，还有一个共通点，就是幽默。在调查中发现，成功人士都是具备很好的幽默感的。为什么幽默感这么重要，听我慢慢道来。

幽默感对于领导的一些有益影响方面包括：

#### ● 缓解紧张的气氛

在职场中会有很多的紧张气氛，尤其是在领导中，不管是高管之间的谈判还是相互沟通，或者是给下属开会讨论问题，都会出现一种紧张局面，办公室和会议室始终充斥着这样的情况。幽默可以让人们放松，能让人更清晰的思考。

#### ● 增强团队人员的凝聚力

它照亮心情，让人们自由自在，减少强势的领导面对员工、客户、供应商、合

作伙伴和其他人时的恐惧因素。幽默表明你并不那么拿自己当回事，这正是谦虚的表现。

#### ● 利于团队建设

幽默对于团队建设来说也有很大的好处，成员之间一起开玩笑能够缓解紧张的精神，增进成员之间的感情和亲和力，对团队意识的培养会有促进作用，如果能够结合企业文化来提出一种口号的话，效果会更好，当然，更容易形成“记得那个时候……”的回忆，对公司的影响力和深厚的历史的建立有积极的影响，但是成员之间开玩笑要有度，不能过分，否则会造成其反。

#### ● 幽默可以缓和下属的情绪

不要误会我的意思，如果你宣布裁员，你可能不会带领“两位员工走进酒吧……”也就是说，成功不是一个好老

师，我们从失败中学到的东西更多。但是你仍然需要有人微笑着说：“嘿，生活会继续，我们下次一定行。现在让我们一起把手吧”。

#### ● 幽默能缓解尴尬

幽默是一种娱乐，更能给人印象深刻的感觉，如果你在开会或者什么时候使用幽默对谈，那么人们都会记住这句话或者是故事，更容易让人印象深刻，是很好的强化法。

#### ● 幽默为团队的支撑

人们都喜欢有幽默感的人。他们更希望你成功。你的支持者会发现你更可爱，你的诽谤者可能会放你一马。

#### ● 幽默能吸引

幽默能够无形中给人更多的力量，投入到工作中，如果只是一味的强调，会让人反感，如果你跟别人不和，那么当高管



离开后，也采用幽默的方式来照同事合作完成一件事吧，困难时期采取这种幽默的方式能起到更好的作用。

#### ● 幽默吸引人

幽默最大的突出特点就是给人好印象，让人注意到你，并喜欢你，领导者要具备吸引人的目光的能力，没有凝聚力的领导不是好领导，也不会是成功的领导。

## 毛栗香

心情日记

秋天的山野是一幅写意的水彩画，茜紫、深棕、鹅黄、深绿、藏青，恣意流淌。而最显眼的，还是那一个从个头不高的野栗树，灰黄色的枝条上垂满了桔黄色的栗球，挤挤挨挨的，连成一半，看着好舒坦。

选择那些饱满的栗球剪下，踩在鞋底，再用小手轻轻一夹，一扭，褐栗色栗肉就落出来。一颗栗球里通常有两粒栗果，但也有不粒的，称为独栗。这些年农村富裕了，山栗无人砍，叶落成泥，肥了土地，毛栗就又多又壮，最大的，跟核桃的栗果差不多。不会功夫，就剥了小半盘。

采回来的野栗炒熟，就成了秋天的零食。炒栗时，先在锅里放一些洗净的细砂炒热，然后将栗果倒入锅内，用铁铲不停地翻炒，通过细砂传热，栗果受热均匀。渐渐地，铁锅里发出“啪啪”的响声，那是栗果爆开了。当栗果先壳焦黄，散发诱人清香时，就可以出锅了。

炒熟的毛栗放在铁盆里，还在滋滋地放着热气，拣起一颗，沿壳爆裂的痕迹剥开，便露出嫩黄的果肉，放进嘴里，又粉又甜，还带着秋天山野的味道。是一道绝妙的素食佳果。

秋栗图雪中，走进如诗如画的山野，采一两桶山间原生态毛栗，享受那份人与自然融融相通的情趣逸致，多么惬意啊。



嘛！

## 品紫苏



生活感悟

前些日子，在南城的古寺里和长老斗茶的长老是我感冒嘛，循着我到后院去采苏，我有些不解，寺庙里还会有治感冒的草药？他笑而不语。

到了后院，满地的紫苏，足有一米高，枝繁叶茂的，叶子如扇如曲，抽了很多穗。细茎上密着细密的细花，细而薄，一小盘一小盘的，紫得透着紫，身姿玲珑。随即摘了一片叶子，放进嘴里嚼嚼，微苦，青透的舒爽，立刻有了精神。

一苏和尚介绍说，紫苏可以不受季节限制，三月间下种，到七月便可收成；也可在五月播种，九月份即可成熟。老家紫苏随处可见，春秋时节，家家户户的窗台前必定会有，为的用着方便，感冒了，熬一熬药汤，喝下，治感冒突里拍一身汗即可，第二天醒来，没事人一样，该干嘛干嘛。

城里人喜欢种这些植物，不是为了好看，是为了备用。而乡下，滩山遍野都是，岁岁生日。

我母亲说过，紫苏之所以旺旺是因为六畜不犯，于是，便成了最好吃的药材。不过紫苏也可作调味品。家里做鱼，有腥味，便放一些新鲜的紫苏叶子，既去腥又有种特殊的香气，味道也格外的美。于是，家乡做黄辣鸭啊呀，也要丢几片紫苏，这样煮出的味道会更鲜美，平添了几分野趣野香。

每年秋天，母亲都要晒一些萝卜干，腌制的时候，也会放一些新鲜的紫苏叶，和葱、姜一起调味。母亲说，姜的香味，葱的香味，紫苏的韵味，可以相互渗透，吃起来有嚼头，自然地，多了悠长的回味。

紫苏的吃法很多，不仅可以入药，还可以做菜。和蒜苗一起炖鸭吃，和小白菜一起炒着吃，和鱼煲一起炖着吃。这种小菜，怎么吃都让人喜欢。

紫苏的籽，可以榨油，用这种油点灯，无油烟，很亮，也打灯，老人们都会回忆起来紫苏灯打，也点灯。点紫苏灯打着呢，伴着清清的药香，清幽幽神，安然惬意。孩子们灯下苦读，也不会睡，精力旺盛。

虽然离开家乡多年，但母亲不时地会送一些来，有新鲜的，也有晒干的。每每，吃母亲手头的紫苏汤，喝着紫苏汤，品味着幸福紫苏的味道，我的心里都想着，感恩母亲，也感恩大自然。

## 紫薯盆景



生活随笔

紫薯不仅营养价值高，可做成各种美食，还可制成独特的盆景，我有一次就无心栽成了一景。

几个月前，到超市买了几个紫薯，吃了两个，就觉着去了，10天后回来，清理厨房，发现紫薯冒出了，我很好奇，想着它会长成什么样，能长出叶与茎吗？我把它洗干净，放在一个不用的盆子里，丢在了厨房的角落里。

几天后，芽变成了小小的两片叶，盆底有一点水的根部也冒出了几根细白的须，像老公公的胡须，挺有意思的。我找了个有盖口的塑料瓶子，装上半瓶水，把紫薯移放在里面。一半露在外面，一半露在瓶外，把它放在书桌上，和一些小古玩放在一起，别说，还成了一小景，没事时瞅瞅水，看着挺美。

一晃半个月过去了，不怒而发，紫薯的白

须快满了小小的瓶子，叶子也变成了几片，还长出了薯藤，一边垂一个，像小女孩头上小小的羊角辫，支楞在上面，煞是可爱。看来这个瓶子不行了，我又找了个大大的瓶子，把它们移栽了出来，仿佛呼了一口气，我终于出来了，熬死我了。

是够大的空间，给了小东西足够的自由，它不停地疯长，白色的须根在瓶下团结成块，间或有几根紫薯的根须点落在其中，更加的别致。这个小东西现在成了我家的宝贝，儿子喜得不得了，一放学就迫不及待地跑到它面前，一眼不眨地看上半天。

小东西越长越漂亮，现在瓶子也换成了大的景观瓶，茎状的叶子垂下来快有一尺长，碧绿的叶片和嫩嫩的白须根相映成趣，我把它放在书桌上，没事瞟上一眼，抚摸一下，爱不释手。朋友来了，也是说回去要养一个。

有人问说养这个是有钱有闲人的奢侈品，其实只要做生活中的有心人，美好的东西就在我们身边，生活的情趣不在于有钱、有闲，而在于心。

民生生活

## 山楂的魅力



进入深秋时节，最能引起我遐思千里的，就是山楂了。

山楂，又名山里红，别名达30多个。山楂属蔷薇科苹果亚科一属，全球有200多种，寿命能长达5000多年，几乎所有山楂树都喜欢横行的，长得龇牙咧嘴且不修边幅，总给人蓬头垢面的印象。电影《山楂树之恋》把山楂树拍得多么美，其实山楂树在万木中绝对是丑得一眼就能认出的一种灌木。

跟很多野生植物一样，绿色是山楂树的生命色彩。这绿色也是一经辛苦后换来的。你看它生长的地方，常是山谷灌木丛中，没点露水，松土、施肥，却孕育得丰满的果实，其本身就射出超强的适应能力和非凡的意志。

山楂树树叶是绿的，花儿是白的，果实是红的。每年5月，山楂树上那些小花儿热热闹闹地一开放，小伙伴们眼睛就开灯打上了它。几场春雨之后，那些小花就变成了一颗粒比花生还大的小果子，毛茸茸，套着套的样子，煞是憨态可掬。它们跟那朝云暮霞，在一次次风雨中，一点点丰满、一片片绽放、一天天成熟起来。等到秋风飒飒、枝叶渐黄时，绽放的时间一眨眼黑红红山楂，宛如团团火焰那么灿烂，站在山楂树旁，伸手摘一枚山楂，顺手在衣服上擦几下，即放进嘴里，顿觉精神抖擞，其天然美味乃为自然造化。

山楂果实作药用，历史非常悠久。《本草纲目》（本草纲目）《本草纲目》等对其药用价值均有记载，谓之有“开胃消食、化痰消积、活血散瘀、化腐生肌”之功。

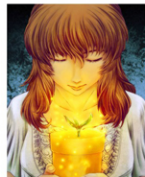
现代技术和商业，让山楂果以众多形态呈现于前，最负盛名的是冰糖葫芦，一般以新鲜饱满的山楂为主要原料裹以糖浆串成，冰糖葫芦，酸甜适口，老少皆宜，是我国传统民间小吃，历经百年不衰。

## 梦想让我活得快乐

我总是觉得人活着要有理想，甚至要有梦想。其实，当理想没有实现，理想便变成了梦想。有了梦想最好，每个人的梦想在心里都是很美的，无法说出什么样的，让人感觉总是甜甜滋滋，又有一种神醉的感觉。有梦想，会让人活得轻松舒暢，好像没有烦恼一样。虽然知道梦想多数都不可能实现的，但也会快乐地地为梦想去奋斗，有一份点烟烟味，即使好

朋友或亲人奉劝，别去为梦想而奋斗吧！可

是无法改变你心中的梦想。想来：我就是这样一个。人。梦想，在我的心里真的很美，当一个破灭后，又会诞生新的梦想。梦想，是我的人生。我是个生人，就是一个破灭不了的梦想，只能是无法实现罢了。可是，梦想让我活得充实，活得快乐，很开心。



# “欢迎新同事，有您加盟民兴更精彩”

## ——民兴电缆9—10月新进员工座谈会

为了解新员工的思想动态和工作状态，搭建沟通交流的平台，促进新员工成长，零距离了解员工心声，民兴人力资源部于10月25日晚18:30—20:00在办公楼四楼KTV活动室举办了“民兴公司2013年度首届新员工座谈会”。本次座谈会邀请了总经理李少峰先生、人力资源部曹爱堂经理、A厂厂长王宇军、C厂厂长高华兵等各位领导参加，同时参与此次座谈会的还有制造中心9—10月份的新进员工50人。

此次新进员工座谈会，其主要目的是基于三个方面：一是通过举办座谈会，创造一个相互沟通交流的平台；二是让大家提出对公司经营管理中的各个环节的感受，更好的发现公司目前存在的问题和改进方向。三是为了帮助大家更好地融入民兴文化，增强对民兴电缆的

认同感和凝聚力，体现民兴大家庭文化，营造一个和谐、快乐的工作氛围。

座谈会上员工就工作、生活、职业生涯规划、公司未来发展等方面提出了个人疑惑的问题和相关的建议。人力资源部曹爱堂经理对1每个人的提问在现场进行了——解答，对于未能马上解决的问题确定了负责人和解决时间。

此次座谈会让员工们充分感受到公司领导的重关心和关怀，畅所欲言，交流工作中的点滴感受，提出许多对实际生产管理有帮助的建设性意见，在集体智慧火花碰撞中，民兴公司2013年度新员工座谈会圆满结束，但这也将是他们一个新的开始！



### 民兴宝



姓名：李俊璇  
小名：璇璇  
爸爸：李少峰  
妈妈：赵乐  
出生日期：2011-3-23

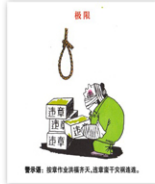
爱好：今天第一次在民兴宝宝秀里展示自我，我特别高兴。那么，让我来介绍一下我自己，您一定会喜欢我的。

我叫李俊璇，今年2岁6个月，身高99厘米，体重20斤。我很喜欢学习，喜欢画画，喜欢听音乐，喜欢表演，喜欢堆积木，喜欢到户外运动。在户外，我认识了很多很多小朋友，我和他们都是好朋友，我们经常在一起切磋怎样玩，取悦阿姨说，我是户外运动的高手。你们听过“暴走”吗？哇，这是一个新名词，我可尝试过，当然很累，但很开心。知道吗？我从家里跑体育公园走了一个多小时，妈妈夸我是一个很棒的小孩。

我有一个温馨的家庭，我好爱我的爸爸和妈妈，我还爱我的哥哥、爷爷、奶奶，他们都是我最亲密的朋友。我亲昵地称呼我的妈妈为小妈妈，我经常黏黏在妈妈身上，不停地撒娇，妈妈就抱着我，我也爱她。爸爸也爱我，我们两个人一起说，就像老鼠爱大米。我的爸爸跟我玩的时间特别多，他经常到户外，然后陪我玩，就很久，他们都说我爸爸很爱我，当然不是抱着我嘛，主要是指在教育我的方面，属于“放养”政策。也就是现在说的蒙氏教育吧。因为有了爸爸的陪伴及鼓励，我的想象力、创造力、活动能力有了很大的增强。爸爸说，只要不涉及宝宝安全的，就让他独立去尝试。是的，爸爸对我像朋友，很多事征求我的意见。这种感觉真好，我觉得我是一个大人，一个和爸爸、妈妈平等的“大人”。一个可以发表意见的大人。是的，有时，我会为了零食、玩具争辩，爸爸、妈妈没有顺着我，却把我拉到一边，妈妈抱着我，等我发泄完，告诉我这个不能，不能因为零食了，难道宝宝希望爸爸再多买一个相同的玩具吗？或者妈妈说，嗯，宝宝要过个东西，守宝宝有很好的表现，得了一个小星星，就可以买了。

我想告诉您的很多，那么在这个短短篇幅里，您可能还不太了解我，没关系，因为我会在这“成长日记”中慢慢向您倾诉我的成长。亲：可要记得我哦——哦！

## 安全生产漫画





## 销售的境界

### 【销售的境界】

1. 顾客要的不是便宜,要的是感觉占了便宜;2. 不要与顾客争论价格,要与顾客讨论价值;3. 没有不对的客户,只有不好的服务;4. 卖什么不重要,重要的是怎么卖;5. 没有最好的产品,只有最合适的产品;6. 没有卖不出的货,只有卖不出的价;7. 成功不是因为快,而是因为有方法。

### 【销售之王乔吉拉德的经验】

1. 为每一次与客户约会做好准备;2. 常与对你有帮助的人吃饭,不要只懂跟同事吃饭;3. 穿着合适衣服;4. 不抽烟,不喷古龙水,不说低级笑话;5. 用心聆听;6. 展示微笑;7. 保持乐观;8. 牢记“马上回电”;9. 支持你所卖的产品;10. 从每一项交易中学习。

### 【优秀销售的六大特点】

1. 80%的业绩来自1-3个核心客户;2. 跟客户的关系非常亲密,总是跟客户在一起;3. 会专注于某个行业,对某一类客户了解非常深;4. 会花几个月以上的重点攻克一个客户;5. 在圈子里很活跃,总能得到第一手信息;6. 在非工作时间和客户在一起更多,因为更有效。

### 【销售之道】

1. 生客卖礼貌;2. 熟客卖热情;3. 急客卖时间;4. 慢客卖耐心;5. 有钱卖尊贵;6. 没钱卖实惠;7. 时髦卖时尚;8. 专业卖专业;9. 豪客卖仗义;10. 小气卖利益。

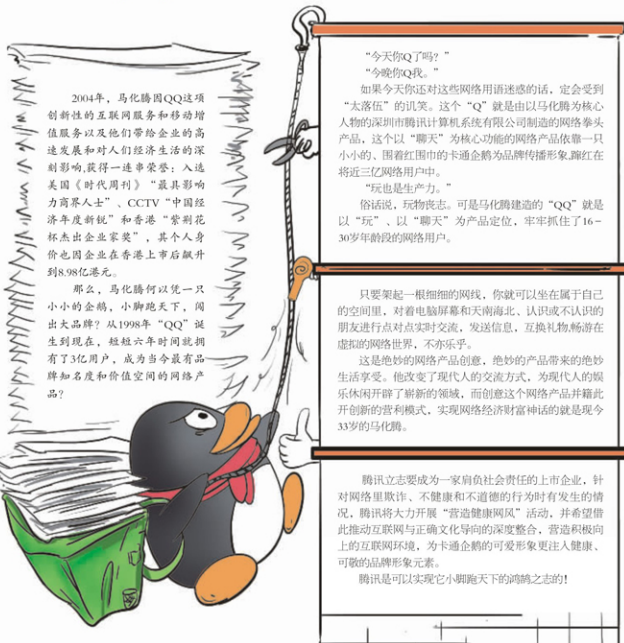
### 【销售不跟踪,最终一场空!】

美国专业营销人员协会报告显示:80%的销售是在第4至11次跟踪后完成!如何做好跟踪与互动?1. 特殊的跟踪方式加深印象;2. 为互动找到漂亮借口;3. 注意两次跟踪间隔,建议2-3周;4. 每次跟踪切勿流露出急切愿望;5. 先卖自己,再卖观念。

### 【销售人员必须要回应的8个问题】

销售心理学中,站到客户的角度,客户都有以下几个疑问:1. 你是谁?2. 你要跟我介绍什么?3. 你介绍的产品和服务我有什么好处?4. 如何证明你介绍的是真实的?5. 为什么我要跟你买?6. 为什么我要现在跟你买?

# 腾讯QQ一个三亿人聊天的品牌



2004年,马化腾用QQ这项创新性的互联网服务和移动增值服务以及他们带给企业的高速发展和对人们经济生活的深刻影响,获得一连串荣誉:入选美国《时代周刊》“最具影响力商界人士”、CCTV“中国经济年度新锐”和香港“紫荆花杯杰出企业家奖”,其个人身价也因企业在香港上市后飙升到8.98亿港元。

那么,马化腾何以凭一只小小的企鹅,小脚跑天下,闯出大品牌?从1998年“QQ”诞生到现在,短短六年时间就拥有了3亿用户,成为当今最有品牌知名度和价值网络的产品?

“今天你QQ了吗?”  
“今晚你QQ我。”

如果今天你还对这些网络用语迷惑的话,定会受到“太落伍”的讥笑。这个“Q”就是由马化腾为核心的深圳市腾讯计算机系统有限公司制造的网络拳头产品,这个以“聊天”为核心功能的网络产品依靠一只小小的、围着红围巾的卡通企鹅为品牌传播形象,将在近三亿网络用户中。

“玩也是生产力。”

俗话说,玩物丧志。可是马化腾建造的“QQ”就是以“玩”、以“聊天”为产品定位,牢牢抓住了16-30岁年龄段的网络用户。

只要架起一根细密的网线,你就可以坐在属于自己的空间里,对着电脑屏幕和天南海北、认识或不认识的朋友进行点对点实时交流,发送信息,互换礼物畅游在虚拟的网络世界,亦乐无穷。

这是绝妙的网络产品创意,绝妙的产品带来的绝妙生活享受。它改变了现代人的交流方式,为现代人的娱乐休闲开辟了崭新的领域,而创造这个网络产品并藉此开创新的营利模式,实现网络经济财富神话的就是现今33岁的马化腾。

腾讯立志要成为一家对社会责任负责的上市公司,针对网络里欺诈、不健康和不道德的行为时有发生的情况,腾讯将大力开展“营造健康网风”活动,并希望借此推动互联网与正确文化导向的深度融合,营造积极向上的互联网环境,为卡通企鹅的可爱形象注入健康、可敬的品牌形象元素。

腾讯是可以实现它小脚跑天下的鸿鹄之志的!

## 销售小故事

### 1. 成败只差一角钱!

那一次求职面试!

当我和另外一名对手通过面试官接受复试时,我对最终取胜充满了信心。奇怪的是,招聘公司总经理并未提问,而是带着我和对手去另一家公司签单。距要去的公司只有一站路,总经理建议乘公共汽车去,并递给每个人5角钱,嘱咐每个人买自己的票。

票价是4角,因缺少零钱,公共汽车的乘务员已经养成了收5角不找零的习惯,我也没有索要应找会的1角钱,总觉得为1角钱开口,太丢面子。没有想到,我的对手却向乘务员所要找零。

乘务员轻蔑的眼神如刀般割了我的对手几眼,才递出1角钱,一旁,我,幸灾乐祸的想,对手的“财迷”表现,或许将让他落败。到站,下车,总经理拍着对手的肩:“你被聘用了——只有懂得坚持自己权益的人,才能够维护公司的利益”

启示:“只有懂得坚持自己权益的人,才能够维护公司的利益。”当我们想到这句话的时候,是否应该检讨

一下我们自己的行为呢?

### 2. 蝴蝶和蜜蜂

循着美丽的蝴蝶在花丛中飞舞,非常的羡慕,就问:“我能不能像你一样在阳光下自由地飞翔?”

蜜蜂告诉他:“第一,你必须渴望飞翔;第二,你必须有脱离你那非常安全、非常温暖的巢穴的勇气”

蝴蝶就问“这不是就意味着死亡!”

蜜蜂告诉他“从你的生命意义上讲,你已经死亡了;从蝴蝶的生命意义上讲,你又获得了新生。”

启示:这个寓言讲的是一个关于生命升华的道理,用它来勉励企业家,是非常合适的。企业家要创新,有时候不得不进行“破坏”甚至破坏他自己亲手建造起来的大厦。

管理学的老鼻祖德鲁克得讲过一句话,所谓讲的“企业家就是从制造创造性破坏的那些人”,就是说他在制造中进行破坏,我们是否有勇气打破我们赖以成功的基石去寻找新的发展思路。

观察思考

# 企业文化不能做表面文章

先说个笑话。建国初期，一位师长的父亲从农村探亲。每次开饭的时候，师长总是抓起电话，吩咐食堂送一些饭菜过来。临走的时候师长问他带点什么，他指着电话说我要这个。师长虽然有些不解，但还是把电话摘下来让父亲带走了。老先生一回到家就迫不及待地跟老伴得意地说，这下好了，我带回个宝贝。这个宝贝只要抓起对着它说几声，一工夫就会有人大鱼大肉地送来的！

这笑话是启示不能只学表面文章，过去曾流一时的“说

计就说明了这个问题吗？那么，什么是真正的企业文化？说实在的，这也是我一直在思考的一个问题。但我想从培训、咨询和实践的经验来看，还是可以谈一点个人的感悟——即真正企业文化不是做表面文章。

企业文化传人我国企业界也有几十年了，许许多多企业仍不能了解它的真谛，甚至照猫画虎地摆出了许多大架子，有做秀之嫌，自觉不自觉地让人感到，某某公司在搞企业文化，好象这样一来企业就真有了文化内涵。这从多数企业有文

化把企业文化工作划到党委、精神文明建设委员会，企业文化总结中都是一些员工文体活动，见义勇为、助人为乐，学雷锋之类的字眼就可以看得出来，这些企业并没有找到企业文化的真谛，只是将过去思想政治工作、精神文明建设，甚至党的建设的一些内容都装到了企业文化这个“大筐”里，由于没有抓住企业文化的真正内涵，在这些企业里，企业文化只是一句口号。

从这种意义上来说，我认为真正的企业文化不是做表面文章，尽管有些企业似乎“建

设企业文化”的力度很大，场面也很轰轰烈烈，但我却认为那不过是在认认真真地在做表面文章而已。怎么才能不做表面文章？

搞好企业文化建设也可以套用当今流行一句话叫做：同样也是一把手工程。要想培育好的企业文化，企业老总首先要有较高的治理层次，包括扎实的治理理论、丰富的实践经验和对位的个人素质。

一方面老总要意识到企业文化应从企业经营治理的每一个环节抓起，要扎扎实实地发动员工搞好基础治理，进而布署

好更高层次的投资、产品、营销等发展战略，使企业抓市场机遇，获得长足发展。当企业的经过多年磨励发展成自己的独特的风格时，企业文化也就应运而生；另一方面，老总的素质高低、价值取向、行为方式对企业文化的影响是巨大的，有时甚至是决定性的。

当然，企业文化的概念指的是企业的群体价值观、理想信念、宗旨目标、行为方式等等的综合体。这里当然包含了公司一般员工的成份，但企业领导层，关键是一把手在企业文化形成中的作用绝对是最重要的。

## 小议企业的经营理念

企业文化在经营管理活动中的体现，即企业的经营文化，是企业长期的经营活动中所形成的特有的思维方式与行为模式，可分为企业经营理念与经营行为方式两个层次。经营理念是指企业经营活动的根本出发点和目标以及为实现这一目标而制定的战略思想，是企业经营管理思想的核心和基础。经营行为方式是指企业员工在经营行为中共同遵循的、相对稳定的行为模式，它是经营理念的体现与贯彻。企业的经营文化功能是多方面的，其重要之点是以人为中心，通过教育、激励、熏陶等方式，调节企业与社会、企业与个人、企业整体目标与员工个人目标的矛盾，充分发挥员工的积极性，充分调动员工的积极性，增强企业凝聚力和市场竞争能力，促进企业不断发展。

当今世界，企业的经营文化已完成了由生产导向、推销导向到市场需求导向的过渡，传统的经营观念已为现代的、以客户为中心的经营观念所取代。发展才是硬道理，是企业的第一要务。所以我认为，市

场经济条件下，一个企业要想做到持续发展、立于不败之地，就必须与市场同步，与客户同心，与员工共进。

与市场同步：市场经济是以市场为导向的，在充满竞争的市场环境中，任何企业在经营中都会感到市场的复杂、多变、需求的差异和多样，市场的得失直接决定企业的生死存亡。企业是一个与环境相互作用、开放的系统，它的经营活动受着市场环境的影响和制约。客户、竞争对手、供应商、相关政府部门、相关技术等一般市场环境和文化、社会、经济、技术、政治与法律等宏观环境的变化无时无刻不在影响和制约它的生存和发展。所以，企业必须时刻把握行业市场脉搏和竞争对手的动向，在瞬息万变的环境中中捉摸和提炼有价值的市场信息，充分掌握有形市场和无形市场，现实市场与潜在市场的辩证关系，有效执行“市场区域化”、“市场集中化”及“市场差异化”等市场策略，始终以国内外市场同步，使企业在市场竞争中立于不败之地，拥有生存和发展的空间。

与客户同心：市场经济条件下，企业只有树立“客户是企业的衣食父母，客户的正当需求最为重要”的理念，及时掌握不同类型客户的各种需求及其变化情况，在技术服务的各个环节真正做到以优质服务、以客户满意为宗旨，最大限度成就精品工程服务，还要满足客户省钱的需要、省时的需要、省事的需要、情感的需要和精神的需要等，始终与各层次客户同心，以达到客户满意最大化，使企业获得生存发展、立于不败之地。

与员工共进：企业文化的本质是用来引导人，其最基本的要求就是符合人的心理需求。市场经济条件下，企业要牢固树立“人才资源是企业的第一资源，是企业的发展之本”的科学观念，充分了解和理解员工理想愿望、个人追求和合理要求，使之与企业发展的共同愿景有机结合起来，注重在企业获得持续稳定发展的过程中创造员工能够充分发挥聪明才干、实现人生价值、增长知识技能、提升业务水平的良好环



境，采取薪酬、培训、职位、荣誉、待遇等形式的激励措施，建立员工对企业的满意度与员工对企业的忠诚度，始终与每一位员工共进，以实现员工与企业“风雨同舟、患难与共”，同时也为企业下一步实现新的经营目标、赢得更大的发展奠定人才基础。

企业的经营理念只有转化为经营行为才有意义，而经营行为只有从个别领导者的行为

转变为全体员工的共同的行为，从一时一事的个人行为升华为一种持久的、非情性的行为方式，以及企业自觉的、稳定的行为规范，才能更有效、更彻底地体现和贯彻企业的经营理念。所以说，一个企业只有从经营理念到经营行为乃至企业经营行为方式全都做到了与市场同步，与客户同心，与员工共进，才算真正建立了企业的经营文化。

# 光着，剩着，快乐着！

心理引言：说到光棍，就有人过来人的姿态对光棍儿们，或嗤之以鼻，或假意关怀，或羡慕嫉妒恨！你是那一种态度呢？心理学怎么看呢？光棍是种状态，剩女不是病态！光棍节，只要你心里好坦，那就让我们光着，剩着，快乐着吧！

## 一、光棍是一种状态，不是一种病态！

很多人说到光棍，要么以过来人的姿态对光棍们，或嗤之以鼻，或假意关怀，或羡慕嫉妒恨！你是那一种态度呢？

一开始，光棍这个词，只有相对结婚了才有意义！当我们工作，当我们恋爱，我们的父母们就急不可耐的催促我们——赶紧结婚吧，你还一光棍儿呢，于是“光棍”和“剩女”，貌似就成了过期食品一样，被人以关怀的名义鄙夷着。但是否有人想过，先什么结婚就是正确的！中国早就脱离农耕社会了，我们早就不是以劳动力来计算家庭经济的时候了，光棍着怎么就成了一种剩过呢？于是，有人开始质疑，跟着光棍们开始自己找乐子了，光棍节也就由此而来。

光棍节：光棍节是一种流传于年轻人的娱乐性节日，以庆祝自己仍是单身一族为骄傲（“光棍”的意思便是“单身”）。11月11日，光棍节，源于这一天日期里有四个阿拉伯数字“1”形似四根光滑的棍子，而光棍在中文有单身的意义，所以光棍节是单身一族的一个另类节日，这个日子便被定为“光棍节”光棍节产生于校园，并通过网络等媒介传播，逐渐形成了一种光棍节的文化。

## 二、“什么时候干什么事！”你赞同吗？

——有问题的是剩男女，还是剩男女咬噬不体的爸妈们

很多时候，我们周围的年轻人都会说，不是我着急啊，我爸妈比我急啊！整天说，什么时候干什么事情，嫁不出去就没人要啦！

要不不就找不着好媳妇儿了，如此云云——

事实确实如此，对于光棍男女，剩男女，环境的压力有时候胜过自身的压力！

心理学专家对给光棍家长的一点建议：

婚姻不是一种生存方式，而是一种生活方式。你的孩子可以选择婚姻，也可以不选择。

内心有安全感的人，不需要用婚姻来固彼此的感情。有调查显示，长期单身的人易受到经济和舆论等多方面压力，快乐情绪仅占25%，孤独寂寞、焦虑等负面情绪占75%，其中，孤独寂寞居首，占22.2%。所以，你这种逼迫他结婚的方式，反而容易造成不好的心态！



面对剩男剩女们，社会和家长应该给他们足够的空间和自由，不要太关注他们，不要给他们太多的压力，不要认为不结婚就是异类。婚姻只是生活的一部分，不是一个必需品。对于追求品质的人来说，剩或不剩，不是关键问题，内心从容、自由就好。所以，请不要再给你身边的剩男们太多的压力，让他们光吧，剩吧，只要他们高兴。

恰逢光棍节，心灵咖啡祝你到底！以后，在遇到叨叨的长辈，给您支招两句话！  
光棍，剩女不是病态，是状态！  
光棍，只要心理健康，光着，剩着，快乐着吧！越快乐越能找到幸运的另一半，因为越相似越想吸引！  
亲爱的，相信自己，有一个合适的人在哪儿，等你，直到遇见你——

心理学扫描“光棍儿”的说法  
前几年流行所谓光棍文化，剩女文化，其实都在是一个“时间与婚姻”必然关系影响下提出的观点。很多年纪大点的人会告诉你：什么时间办什么事情，年纪到了就要结婚。提出这些观点的是年纪大的父母们，中老年人，他们有一种发自内心紧迫感——担心自己家的孩子找不到对象，顾虑综合不下去。于是催促孩子赶紧告别光棍单身，告别剩男剩女的身份。

从心理学的角度来说，这就是一种不接纳！当然它是源于恐惧和安全感缺失的不接纳。老年人年事高，需要年轻人赡养，如果没有组建家庭，无论从经济还是从人力上都难以顺利承担养老的责任，所以无法接纳孩子没

有伴侣无法赡养自己的现实，更担心自己年龄大了，孩子身边没有一个伴侣相互照顾，或者过年，好人家都被别人选走了，这种“自己孩子没人要”的不安全感，将“结婚”弄成了一家集体决策的大事！

于是，你只要到了适婚年龄，你只要是没结婚，都可以有人说上几句——对男的：还光棍呢！对女的：还剩着呢！

换个角度：如果我们相信自己一个人也可以赡养老人，也可以照顾好自己，并不担心好人家都被别人选走了，在世界的另一个角落，有一个合适的人在哪儿等着合适的机缘与你相遇，那么你还真应该享受当下的“光

棍”状态！接纳这个不完美的现实，结婚的实践性似乎也就不必那么急了！

心理学对大部分光棍儿兄弟姐妹的评语是——光棍压根不是一个病态，那是一种状态！我光棍，爱谁谁！当然，对于特别内向的光棍男，光棍女，也请你走出来，多接触人群，人毕竟是群居性动物，需要融入群体才能更好地生活。

爱情诚可贵，自由价更高，若为幸福故，两者皆可抛！光棍不可能，让我们边光棍，边快乐起来吧！

