

民興人

PERSON OF MINXING



★ 中国企业文化奖一等奖

顾问:吴惠明

主编:吴惠新

编辑:冯敬

2012年11月15日

星期四
农历壬辰年十月初二
第3期

主办:东莞市民兴电缆有限公司

内部刊物 欢阅交流

南方电网专家组 莅临民兴电缆现场评估

2012年10月13日,南方电网专家组莅临民兴电缆进行现场评估。南方电网公司此次对民兴电缆评估十分重视,要求非常严格,共派遣6名专家。东莞市民兴电缆有限公司总经理曾宪军、技术中心总工程师张清、PME总监覃全朝、制造中心总监何正伟、营销中心总监夏庆宏等热情接待了南方电网专家组一行。

在民兴电缆办公楼一楼接待会议室,总经理曾宪军首先为南方电网专家组领导介绍了民兴电缆的产业结构、经营状况以及发展方向等情况。随后,技术中心总监张清从生产设备到生产工艺、技术支持等方面为专家做了详细的报告。接着生产总监何正伟等高层领导陪同南方电网专家组考察了我的各个生产车间,评估对公司的设备、生产现场等情况进行了全面的考

察。此次评估是严格按照《中国南方电网供电评估标准》进行,通过企业基本情况、企业技术能力指标、企业生产能力指标、企业管理能力指标、必备条款考核指标五大类对公司生产低压电缆(含阻燃)、低压电缆(含阻燃)、10kV交联电缆(含阻燃)进行企业资质、财务状况、质量管理体系、生产状况、生



产设备、检测设备、生产过程管理、企业技术创新以及环境保护等各个方面详细进行了评定,评估将采取分项打分的方式,对供应商的综合实力进行全面了解,然后重新择优录取。

评估专家组此行对民兴电缆的生产能力、技术水平、企业管理能力及现场管理等表示充分肯定,并对民兴电缆迎接此次评估所做的准备工作给予高度评价。



近日,由中共凤岗镇委员会主办,镇委组织部、宣教文体局、镇文“中心”等多个部门协办的“创先争优做先锋,青春建功树新风”喜迎党的十八大主题演讲比赛在凤岗镇中心小学举行。

来自全镇各个基层党组织的32名党员、团员青年走上演讲台,抒发对中国共产党热爱和崇敬之情,代表我党基层党员积极向上的精神风貌。以充满激情的演讲和活动内容精彩纷呈多次获得观众掌声,在激烈的角逐中喜获树新风演讲比赛二等奖。镇委委员钟庆生及镇机关干部的负责人也到现场观看了这次演讲比赛。

这次比赛分两个“两新”支部和农村机关两个组别进行,共有32名参赛选手,其中“两新”党组织共有22位代表参赛,农村机关组别有30名参赛选手。

喜迎十八大, 演讲颂党恩

各个党支部还组织了党员歌唱队观看比赛,比赛现场气氛热烈,气氛热烈。

选手们以饱满的热情歌颂党的丰功伟绩,抒发对中国共产党热爱和崇敬之情,代表我党基层党员积极向上的精神风貌。以充满激情的演讲和活动内容精彩纷呈多次获得观众掌声,在激烈的角逐中喜获树新风演讲比赛二等奖。镇委委员钟庆生及镇机关干部的负责人也到现场观看了这次演讲比赛。

河源万绿谷探险、空中漂流、南园古村一天游

——记民兴电缆员工十一旅游活动

2012年9月29日,是一个难忘的日子,我们民兴电缆的员工们怀着喜悦与高昂的心情走进深圳,前往河源去户外放松心情,旅游游。

9月27日,行政人资部的同事在前两天就组织了分为两团,安排好车次,并指定包车的副团组长及分配各组员负责的相关事情,大家对号入座,这样的安排为活动的有序进行奠定了基础。

29日清早,我们都准时的时间里来到指定的地方集合,7:00我们便乘旅游车缓缓开往河源了,一路上阳光明媚,微风

徐来,沿路风景很美,散发着乡村田野的气息,面对扑面而来的原生态自然之景,激动和惬意之情油然而生。

我们今天的第一站是南园古村,岭南官宦御风楼水一村,这里深院老宅,幽深古井,人杰地灵——一村山环水绕,人杰地灵,自宋至清,先后走出12位七品以上的仕官,名宦富贾达百余人,构成欣欣向荣,富甲一方的官宦家族完整体系,在古建筑群中回忆客家人家2200年的历史画卷。

11:30我们到达就餐地点,品尝河源客家风味特有的佳肴。

大家一起有说有笑,体会着民兴电缆这个大家庭中带来的温暖。

12:30,吃完饭我们一起去游了河源市竹筏生态园,它座落于桂山大道,是河源唯一产品为纯天然竹筏、竹纤维系列产品销售的天然环保超市。

13:30,我们的旅游车绕着山路盘旋前进着,两旁树木茂盛,向下望去山清水秀蓝天白云汇成一幅绝唯美的画面,令人心旷神怡,宛如仙境一般。此情此景,不禁让我联想到《阿凡达》中世外桃源的场。

经过了山路十八弯,大家来到了下午的景点万绿谷风景区,一部分不漂流的员工们走山探险,沿途欣赏万绿谷的美丽风光,原生态旅游景区隐逸于茫茫天子山中,连绵3.5公里,集险、幽、奇、险、古、拙于一体。游览区内奇峰怪石,美瀑跌水,原始森林,古树奇花等争奇斗艳的自然形态,显示了大自然鬼斧神工杰作。以原生态自然景色为主导,使大家置身其中,深度参与和体验,释放原始野性、融入自然,另一部分员工参加了万绿谷空中漂流活动,万绿谷空中漂流被誉为中国漂流之王,全程不分段一次漂完,一路欢笑,一路尖叫,高潮不断,带给大家的是终生难忘的新奇体验。漂流河道全长3.5公里,全程不分段一次漂完,空中漂落差为80米,最大落差长度为300多米,让你亲身感受“高铁”的速度、刺激,有如时空穿梭,太空视觉;全程落差多达100多处,穿越奇峰怪石,美瀑跌水,原始森林,古树奇花,在激情中叹服鬼斧神工的大自然何为险、幽、奇、险、古、拙。



融,在诗与画的天地间,在山与水的怀抱里,让大家充分享受一种“有惊无险”的激情,一种区别于平凡生活的独特感受。

今天人比较多,下午2:30我们便对这个团队开始了漂流这个项目了。水流时急时缓,正如人生旅程有起有落,是进是退,还是随波逐流,是急流勇进,还是心如止水,这些都是人生旅程中种种对于个人的智慧是伟大的,对于他人来说的又是伟大的,内心充满着敬仰和人文景观。



河源万绿谷景区入口牌坊

每天绽放新精彩

——记三打两建专题文艺演出民兴电缆专场

自“三打两建”专项行动开展以来，东莞市宣传文化部门充分发挥各文艺团体及全市广大文艺工作者的积极性，组织创作了一批宣传“三打两建”的文艺作品，并通过举办文艺晚会、道德故事会、书法展览、电视联播等多种方式在社会上进行推广，深受群众好评，为东莞深入推进“三打两建”、实现高水平崛起鼓劲助威。

在镇人民政府及镇委宣传办

的组织下，凤岗镇文广中心和镇文艺、东莞麒麟文化传播公司的文艺工作者以高昂的热情，为镇民兴电缆的员工们带来了异常精彩的表演，民兴电缆“D”区后掌声不断，笑声不断，精彩不断，共有400多员工前来观看。

此场文艺演出共有10个节目，涵盖了杂技、京剧、魔术、滑稽、舞蹈、表演等各类表演形式。表演唱《百歌欢歌》、京剧《变脸》、舞蹈《盛世欣



歌》、杂技《国魂》等众多精彩节目——上观，动听的歌声、优美的舞姿，赢得了台下员工们的阵阵掌声。表演中穿插的魔术、滑



稽等更是把演出推向了高潮，员工们争先恐后地上台配合表演。

通过此次演出，丰富了广大员工们的精神生活，使大家在欢声笑语中进一步了解掌握“三打两建”行动的内容，营造“三打

两建人人参与、关系你我”的浓厚氛围，激发了全镇上下参与城乡环境整治和“依靠群众三打三打，搞好两建为人民”的工作热情。

民兴电缆开办舞蹈培训班 提升员工“品味生活”

“健康生活，快乐工作”这是镇民兴电缆有限公司舞蹈培训班的主题口号。

为塑造我们企业员工风貌，活跃员工业余文化生活，提高人文素养和健全人格魅力，镇民兴电缆有限公司为大家开设了舞蹈培训班。有百余名员工积极报名，培训班利用员工业余时间，由镇民兴电缆聘请专业舞蹈老师免费为员工提供形体训练和民族舞蹈、交谊舞等舞蹈的培训学习和交流。教学中内容千变万化，目前学习中的有广场舞、拉丁舞恰恰、牛仔舞、太极等等。

我们镇民兴电缆花费近万元聘请了一位专业的舞蹈教练，开班以来，受到我司广大员工的欢迎和好评，大家对舞蹈的品位、舞

姿、音乐的节奏等问题进行学习和探讨，以轻松、愉快的心情度过了自己的业余生活。

此次培训班的开办，是我们民兴电缆和镇“优质服务在民兴”活动以来，为镇民兴电缆“品味生活”所开展的一系列活动。主要以增强员工身体素质，提高员工身心健康，活跃员工的业余文化生活为目的。

据我们民兴电缆总经理曾宪军介绍，广大员工能够参加舞蹈培训班，不但能锻炼身体、放松心情的工作，还能丰富业余生活，继续开展员工文体活动，努力营造企业文化生活，更能增强团队合作精神。今后，公司将结合实际，继续开展员工文体活动，努力营造企业文化生活，团结友爱，文明健康的企业人文环境。



目前生产中重复性事故的发生率为何一直居高不下?根据工作的分工不同，分管管理层和被管理层讨论这个问题。

一、全过程留痕。首先，事故发生后，由管理层组织分析，通过事故经过分析事故原因，然后制定相应的措施，措施是实施下去了，但是否落实?是否真正起作用?是否有管理人员监督?其实，管理人员存在的漏洞就是重复安排、轻落实。一件事情布置下去，到底有没有落实?只是随口一问，甚至从来不过问，真的这么相信自己的属下吗?我看来，他们只是从心理上暗示了自己，自己的属下是多么诚实，多么优秀，而忽略了显而易见的重

要。因此，对待已经制定的措施，在实施过程中，应该全过程、全方位的进行督促，即使没有充足的时间全程跟进，完成整改后，也要对整改后的效果进行严格的验收。若是符合所制定措施的要求，只有这样，才能制定出新的措施。

二、善于总结事故。当事故发生、处理、分析过后，往往就将事故分析记录束之高阁了，很少有人愿意拿出来已发生过的事故按类别，如机械事故、电气

事故、运转事故，进行分类汇总。做为管理人员，应该定期对发生过事故进行总结，把总结后制定的措施提前预防。对于总结出来的事故原因，按类别到职工进行培训，而且要反复、循环

的培训，潜移默化的影响职工，使各项措施渗透到职工的日常工作当中，做到提前预防，避免重复性事故的发生。

三、注重检修质量。检修质量的好坏，决定着重复性事故的

发生。安全就是效益，安全就是生命。”企业要想安全生产，就应时时刻刻处处为安全着想，关爱、呵护职工生命是日常工作的重中之重。日前，笔者看到一则故事，讲的是澳大利亚邮政部门要求每个邮递员必须会骑摩托车，否则就得下岗。为什么会这样规定呢?原来，当地的那些邮递员都是用摩托车作交通工具，体重超标者加上要投送邮件的重量，超过超载工具——本田摩托车的最大安全载重量，非常容易导致发生交通事故。看到这一组数据，我不得不佩服澳大利亚当地

邮政部门的细心和安全意识。

本着安全第一的原则，让职工减肥，只听不得，仔细琢磨，减肥难，忍不住吗?随着社会生活的提高，安全隐患不在少数。若不从根本上解决，后果不堪设想。现在的企业为了追求效益的最大，尽量节约成本，使该建的不建，该修的不修……在安全上存侥幸心理，从而忽视职工的生命安全。面对“违章违纪”时有发生，以罚代教、代管，缺乏人性化管理，造成“违章违纪”有之、安全阶段让路有之……这些都是安全大敌，需要我们必须坚决杜绝。

特别是一些单位安全工作者多年没有出现过问题，如果以多为依据，把它的“专利”，职工很容易产生麻痹大意思想。对安全隐患视而不见，就可能出现为害害事自酿成灾，将安全生产的各种规程、规定、措施“缩水”，出现安全给“老资格”让路的现象;生产岗位缺人缺人，规定没有“束之高阁”，临时找下没有上岗资格人员应急顶替一下;生产设备存在问题，可能会因为舍费节俭，该换的不换，该修的不修，凑合使用……如果在

安全上存侥幸心理，那就会为安全埋下隐患大患。

安全经验是一笔财富丰富的宝藏，用它时刻提醒你那不是智慧，安全经验有可能会变成一个陷阱，诱惑你一下，就把你安全经验、智慧、你会得到什么?如果你安全经验丰富，你可能被人崇拜，所以，澳大利亚邮政部门的经验，安全工作者必须常刻不懈，切不可有松口气、敲锣的思想，对出现的思想“违章违纪”，应双管齐下，在“大处方”的同时，还应施用“功夫心”，让安全警钟长鸣，让安全成为生产的主旋律。

只有从源头上杜绝导致本质的安全，让安全没有隐患。

胖子当不成邮递员的启示

如何避免重复性事故

化责任意识。生产一线的职工是设备的“守护神”，才能杜绝重复性事故的发生。

总之一，只有管理层在工作中落实、善总结，被管理层重质量、强责任、管理层的和被管理层团结协作、齐心协力，才能杜绝重复性事故的发生。

不久前，巴拉克-奥巴马总统在公开演讲中说：“只要我们的关系是用分歧来定义的，我们就等于把权力授予那些睡下枕头梦于而非和平种子的人，以及那些煽动冲突而非促进合作的人。然而，合作能帮助我们所有人实现公正和繁荣。猜忌与不和的循环必须终止。”

尽管整个演讲详细阐述了总统如何寻求与穆斯林世界发展友好关系，但是这段话并没有道破冲突的根源。双方互不信任、受益的是那些试图利用这种互不信任关系的人，而不是普通民众。这一论断不仅深刻剖析了美国与伊斯兰世界的关系，还领导学习者深入分析工作场所的冲突带来了启示。

对手之间常常更愿意出现分歧，而非解决方案，因为他们可以从这种不和之中获得力量和影响力。此类冲突不仅会阻碍生产率，而且形成了一种糟糕的工作环境，使员工士气低落，经理工作，甚至留存率也很低。经理们不能任由分歧演变为冲突。以下是寻求共识的一些建议。

诊断根本原因

找出同事之间发生冲突的原因。不和的根源往往是很久以前发生的事。某个员工可能会感到自己被轻视，因为自己的观点被老前辈的，而一名老前辈的建议却被采纳。另一位可能觉得自己没有公平地获得参与某个项目的机会和资源。还有一位可能因为没有得到预期的晋升而感到被忽视。

别让自己陷入被动
如果老板对问题负有责任，他就应该承认问题，并予以道歉。要通过深入讨论和对话来寻找造成现状的根源。然而，如果

如何解决团队中的不和



这点，你就会使员工们痛苦不堪。

缓和冲突

明确地表明，合作是强制性的。经理们如宽容冲撞以此心存恶意，就等于给愤怒的人们更多争吵的理由。针对有关员工及其个性化的分歧，制定一个零容忍政策。要求每个人，包括你自己，都遵循该政策提出的标准。

寻找共同点

冲突中的人们很容易发现不同点；这些不同点会加大分歧。经理人所面临的挑战是要使冲突各方将不同点放到一边，找到共同的价值取向。例如，双方都希望公司获得成功，这就是共同到

标。要讲清楚，他们的不和正在损害这一价值主张，并且坚持使他们停止冲突。

保持联系到底

让人们停止争吵，并不意味着他们已经合作了。继续监控这个状况。注意有积极身上的警惕信号，比如露出愤怒的表情，避免目光接触，或者以沉默相待。要肯定个人的贡献，但同时也要表明大家必须合作。那些不尊重同事的员工将被从团队中驱逐出去。

我讲清楚的是，不和与异议有别。不和之影响有害，是因为它会伤害个人，从而影响生产率。而异议如果能让大家重新审视一个想法或一个问题，那就可能具有积极意义，因为它会促进沟通。有时，异议会改变人的观点；有时候，它可以再次确认预期的行为。

用差异性来定义自己是一个无聊的游戏。最终，只有很少量的赢家，而大部分人是输家。用共同目标来定义组织就能够让大家走向相互信任、最终，为取得可持续发展的业绩奠定基础。

领导者需要怎样的沟通功夫？

沟通的结果（目的）是什么？根据你要沟通的目的达到你想要的效果。

领导者沟通结果是什么？鼓舞他人士气。积极的工作。无论是教育批评还是指导工作，员工能够按照你的要求马上行动并积极主动地完成你所交待的工作。否则无论你是动之以情，还是晓之以理的方式，没有创造员工积极努力地工作都是徒劳的。尤其是把员工骂跑了或者导致员工三天不能投入正常工作的沟通是失败的。

沟通的品质取决于对方的回应。在管理中的沟通员工是否立即行动，在销售领域中，通过你的沟通，客户是否决定立即购买产品或服务。所以在沟通时要了解对方的需求和感受，并站在对方的角度思考问题（也就是说到听者着想，听到说者想）。

通常要问自己2个问题，第一是受众者需要什么？第二是我们能给受众者提供什么？

让我们看看企业中常见的现象：

一位属下向上汇报，心里面应该是等等“领导”可是，“这么垃圾的东西也可以”，“不行，我还不满意”。

请问，这个时候这个属下是什么感觉？是不是打白、自卑、反抗、不满……都出来了。

面对这种情况，即使属下的作品有些缺失，我们依然要说：OK，不错，如果能够再某一方面加以改进，就更加不错了。请问X经理，你是否愿意把你最好的作品交给我呢？公司突然上传上主要加，作为管理者请确保把信息直接传达给下属。

照例公司要晚上每个人加班吧？公司宣布要求上每个人加班吧？有的人心甘情愿，只有少数人才会用心去工作。

那么怎么办呢？优秀的经理人会问，如果我们只对客户不给我们订单怎么办才好？（得到的回答：公司效益不好）那如果

公司效益不好又会怎么样呢？（得到的回答：我们大家都倒霉了，要下岗了）那如果客户就是因为对我们某个订单不能如期完成而拒绝与我们合作，我们能不能答应？（得到的回答：我们决不能不做的）

我们的团队伙伴都非常棒的，公司也认为决不能因为不能完成这个订单而走天下下岗，所以我们要坚决完成这个订单。现在，我宣布今天晚上我们就开始努力干，决不出现交差。

像类似的现象还很多，如果管理者学好沟通这门学问，企业就能很好解决与下属沟通，企业的执行问题不就越来越好了吗？

管理不仅要有严明的纪律，也要有行动人心温暖。



在企业管理中，“公平”时被人提起，同时又让人感到困惑。把它向外扩散，甚至时时刻刻充斥着我们的生活方方面面。到底什么是公平、生活中有公平存在吗？不对这个剪不断、理还乱的概念，作一番穷尽性的分析。

汉字之所以被西方学者追捧为中国古代高科技，就因为它词源丰富，字音含蓄。从字面而言，从字面上考量，公，即为大众；平，包括平均、平等、平衡等，也就是没有差别的思想。归纳起来就是让大家都感觉到没有差别或差别。同时，公平与平等、公正等区别在哪里。至于是多联系、区别在哪里。那是语言学、文字学家研究的事，跟今天的活题没有多少联系，也不去管它了。

在企业管理中，所谓的“公平”一方面是结果的公平，也就是指员工的回报均等。试问“回报均等”这个前提在企业管理中成吗？假如这个前提不成，活的人人那可以做老板、做高管，就不做放牧力活了。问题是这个前提根本就不成立。为什么呢？首先资源是有限的；人的欲望是无限的，两者之间一对不可调和的矛盾。其次，从个人层面上讲，因为人与人之间有年龄上、性格上、知识结构上、能力上和观念上的差异。从而创造的劳动价值就会有差异。一个企业如果做多做一个、做与不做一个样、做好坏一个样的话，那么在管理上就会进入恶性循环，企业

就成了埋藏强者的坟墓、培育弱者的乐园。这样的企业有可能在浪费资源的同时，既对不起员工，也对不起社会。企业又一个又一个的恶性循环来发展和发展。一个不能而赢利的企业从本质上讲是不会优秀的，也是不能持续的。

另一方面是流程的公平、工作评价的公平、评优的公平等。归纳起来就是：在这一背景下，不管你是什么角色、不管你是什么行业的老手还是初出茅庐的菜鸟，不管你是皇帝御厨还是草根百姓，那能在企业为自己搭建的舞台中获得愉快的心情，找到自身的价值、演绎精彩的人生；在这一背景下，它可以帮助你进而走出或前进，观望者变得优秀，优秀者更加卓越。它在工作中可能不显公平，但它在业绩与激情中找到自己的空间。同样，企业也可以再为它的底下而困惑、困惑、团队的散漫而无序、员工的抱怨而苦恼。所以，从这样一个角度讲，在企业管理中，所谓的公平是有效管理的前提，也是激励员工的有效手段之一。

浅谈管理中的「公平」

在我的人生字典里，生活是这样诠释的：生，即是一人的一生；活，即是活着的人，生活的性质，而活你的能量；生活的美好，是因为有梦想；生活的幸福，应该是懂得知足。

生活的舞台有梦，有压力，而我们是一个自立、自强、放宽心胸。我是一个农村长大的孩子，许多年前，我是一个农民，每天早出晚归种田种地，过着风吹日晒、雨淋，面朝黄土背朝着天的生活。周而复始，我感到疲惫、灰暗、不满。我曾想过我的未来：我可以成为一名工人。工人是中国特色社会主义建设的先锋队人物；工人是社会主义现代化的主要建设者；工人是社会主义制度的主要创造者；工人是社会主义力量的代表者。我可以每天以最标准的时间上班、下班，坐在干净宽敞明亮的车间里操作的生产，每天会有数以千计的产品的双手会产生成为畅销销往世界各地，为这个世界制造着奇迹，为社会在做着贡献。啊！这真是一种荣耀。随着时代的渐进，这样的福



想憧憬不再只是我的一个梦想，而成为了我的生活内容。那天，我在家中长草的客厅与车间中，毅然跨上行囊，踏上列车，义无反顾。我的身躯立在车门里面。片刻，火车笛声的响起，我悠悠的看着我的亲人们，望着那片有我生长的土地，我的眼角淌有泪……再见了！我选择了这样的孤独的旅程只为完成我的梦想。

然而漫长的生命中我又将要用双手编写新的篇章，工作、梦想、幸福。不管你将要去到哪里，生活都不会让你失去你的土地，而且我还要不断前进才能让工作变得有价值，工作的价值可以带给我们更加美好的生活享受。我们需要把工作当成是

一种事业，当是我们的衣食父母，我们应当以孝敬父母的心态来看待我们的工作。马克思说：高尔基曾经说过一句话：“把工作当成是一种乐趣时，生活就是一种享受；把工作当成是一种苦役，生活就是一种苦役。”好的生活其实就是一种心态的摆放，与其抱怨玫瑰从长满了刺，殊不知感谢刺从梦里生出了玫瑰。

生活就像一部古旧的微电影一样缺乏活力。梦想可以激发人内心深处的情感和潜能，我还会为五彩斑斓的梦想去拼去搏去奋斗去努力，行动会从梦想中逐渐萌生，行动真的很重要，它可以使宏大的计划落到于点滴的细微之

处；它可以使坚忍的理想归于坚定的脚踏实地；它可以使希望从中升腾；它可以使失误从中得到高涨和修正。虽然生活会不断地发生，这是很自然的事情，这时我们需要改变自己的行为与境况。有时需要向地事情，其次需要勇敢地行动，生活并不会由于某一个人的愿望而改善，面对全球经济一体化，社会分工越来越细，竞争越来越激烈的今日，为了不会被这个社会所淘汰，我们必须行动，从小事做起，从身边事做起，不要把自己的价值定位于干大事上，而对小事不屑一顾。古人有云：“一屋不扫，何以扫天下”之金玉良言，实际上意志的健全正是靠许多小事的亲身实践而一步一步地发展起来的。行动不一定带来幸福，但不行动肯定是不会有幸福的。

多劳以后，我的生活角色会逐渐又会发生转变，因为我坚信生活还需要有梦想有希望，需要不断地付出努力，需要不断地付诸以行动，最后也会得到你想要的

一个人的风景

我不知道哪条路是自己选的，似乎每一条都是，似乎每一条都不是。

我努力地回忆着曾经做过的那些重要的决定，曾经印象深刻地写下了不要忘记的每一件事情，曾经那件件不能遗忘的每一个人。结果是，我似乎，什么也想不起来了。是从什么时候开始想不起来的。一条路，没有灯，向着印象里的前方一直走着，不时地受着周围声音的干扰，灯亮了的那一刹，才终于意识到，不知道是从什么时候开始，脚下的路不再是一条直线，而是折成了无数的小曲折。

好像都不重要了，可是明明应该都很重要才对。想回忆，不想回忆，或者是，不忍心回忆。选择变成了一种习惯，直到在每一次期待着明天会更好，于是习惯成了一种选择。然后的最后，从权利开始，失去了自己选择的能力。

就是一场一个人的远行，谁都知道起点在哪里，但谁也都不知道终点在哪里。似乎知道自己想要的终心的方向，行将结束，才发现不知不觉中失掉了的地理，在最后变成了遥远的千里。

一个人，总会有很多很多感想，仿佛一切都在那个时刻变得平凡了，我的心也随着平静了……



夜是一种奢华

夜又冷静了。

我寂寞地静，却又害怕孤独的心。

她静，拿着一本最爱的书，慵懒地躺在窗前的沙发。

夜静，没有纷争，没有喧闹，更没有心悸。有的只是雅致，淡淡地，接受月光，明天，将带上一个全新的自己。

开始了，开始了夜了。冷。我不禁去拉衣服，或多或少，让自己有些温暖，好继续享受这种闲情。

后来，风越来越大，我站起身来，关上窗。

然后钻进被窝，手里仍放不

下的是那本书。哦！不，不是，是那本让你爱的人陪。

于是，我将一切可以挥霍的时间都交给了文字和睡眠。

接着看累了，变成了，然后，枕头也感了。它是冰冷的，没有任何感情可言。无论于表也是情理之中。

风停了，凉风仍在继续。你后落在地上，被风人捡起，做了一枚书签，供人欣赏；或永远

被土地吞噬。残留在红尘中；或被地风吹到池塘，飘浮在红尘里……

他们无从选择。只能躺在红尘里，任人宰割。它努力跟上她的脚步，却始终跟不上她离开的脚步。

风给了叶很大的伤害，不能保留的伤害。

只是，风只是想带走吧，只是他用错了方式，他可知，叶

依恋的是整日陪伴的树？若叶可知那树背后是国家的爱？

我不禁为这些没有生命的东西掉了了所有，包括自己的命运。

所以，他们是勇敢的，而风，为做了那么多到头来还是一场空，得到的只是一具躯壳，所以，他们有生命！

树、风、叶。似乎，他们追求的是心里那份追求。

我掉进了，向夜吹来风。再了，这奢华的夜，充满着爱的夜。再见，心中的儿儿。

你若盛开 清风自来

◎ 坤彦 朱占彬

也许是习惯了安然，喜欢静静地坐在角落，反复听一首曲于倾泻过心扉。一些散落的思想，也随着柔软而细腻而脉脉的流，逐一与风对话。

常常不自觉地想，是否这世界来源于寂静，也终将归于寂静？那些盛开在流年里的时光，那些错过了放逐或保存过的故事，是否会在某一个合适的时或某一个合适的地点，悄然滋生出恍惚的来。缘起缘落？

红尘滚滚，许多相遇如风，如烟花千回百转，没有人说得清世事因果，每个人渴望用一朵花开的时间去沉淀爱恋，然，总有些情性是属于“不聚，理还乱”，总有些情性属于“你见或

不见，我都在那里，不思不聚”……

也许，一次不经意的欢笑，会触起一生的守候；也许，一个不经意的回眸，会聚来一世的情缘。风起，音来；缘生，相许。一花一世界，一叶一菩提，然，谁又能解释得清“唯见清风，芬芳为君留”的幽谧？谁又明白那迷得透“你若安好，我便晴天”的念语呢？

一份情性可以是彼此天涯不相识的牵挂，更可以是低到尘埃里还要开出花来的卑微……

愿当于下地的葡萄芬芳中，将融融温暖收藏，一份情性总是缠绵悱恻相系。守一窗宁馨，携一卷清词，那些恬淡，



也便于给花含笑回语指尖……

也许，远方真的很远，也许我只能用爱去触及；也许，远方的真无奈，无奈到只能用欢笑来慰藉。

闻过的风走过的路，都于惊鸿一瞥中，化作了“去留无意，随天外云卷云舒”……

其实，好想让一朵花开的时间去诉说爱恋，你若微笑，我便依然。

其实，如若感情能变得简单，文字是否也会变成柔水永恒……

书一笔流泻与写意，吟一阙唐风与宋词，轻尘远方，你若盛开，清风自来……

节约，是一个永恒的话题。生活中，我们应该爱惜每一粒粮食，节约每一滴水，节省每一度电。工作中，我们也应该怀着“以厂为家”的心态去爱做每一颗螺丝，珍惜每一个岗位，做到节源水龙头，人走灯灭，不浪费粮食的盘子，不倒掉饭菜。

我还清楚地记得我以前工作的一家公司，那家公司的老板严格地要求所有的职员都要两面用纸才能打印，纸张都要做足量。其实他有自己的道理，他解释道：“每一滴水，一张纸都是一粒种子，只要我们珍惜它，就有希望获得丰厚的回报。全公司的员工都这样做，就可以减少开支，增加利润。其实，只要是我愿意遵守的这些细节，只是在为公司省钱，其实也是为公司节约。”

公司的节约，不仅仅要节约。公司每月都有大量的不

合格半成品和不合格产品造成，这也是一种很大的浪费。因此，我们更应该加强操作，严格控制操作规范来操作，减少报废品的数量。这些报废品有多少呢？

“追求利润最大化”是每个公司的终极目标。为了完成这个目标，不仅要求高销售数量，也要控制成本，不可不谓的。我们作为一名普通的员工，不随份公司带来销售业绩，却从自身做起，从小事做起，节约原材料，节约水电，有效控制成本。

节约，从你我开始



感恩节的由来

11月的第四个星期四是感恩节。感恩节是美国人民独创的一个古老节日，也是美国人合家欢聚的节日，因此美国人提起感恩节总是倍感亲切。感恩节是美国国定假日中最地道、最美国式的节日，它和早期美国历史最为密切相关。

1620年，一些朝拜者乘坐“五月花”号船去美洲寻求宗教自由。他们在海上颠簸了两个多月，终于在陆地的十一月里，在现在的马萨诸塞州的普利茅斯登陆。

在第一个冬天，半数以上的移民都死于饥饿和传染病，活下来的人们在第一个春晖即1621年开始播种。整个夏天他们那热切地盼望丰收的

到来，他们深知自己的生存依赖于他们的存在都取决于即将到来的收成。最后，庄稼获得了意外的丰收，为了感谢上帝赐予的丰收，举行了3天的狂欢活动。从此，这一习俗就沿袭下来，并逐渐风行各地。1863年，美国总统林肯宣布每年十一月的第四个星期日为感恩节。感恩节庆祝模式便是在这一天，直到如今。届时，家人团聚，举国同庆，其盛大、热烈的情形，不在于中国人过春节。

感恩节庆祝模式多种多样

来从未改变。丰盛的宴会在几个月之前就开始了准备。人们在餐桌上可以吃到苹果、桔子、栗子、胡桃和葡萄，还有葡萄干布丁、碎肉馅饼、各种其他食物以及红莓子汁和鲜果汁，其中最妙和最诱人的大菜是烤火鸡和南瓜馅饼。这些菜一直是感恩节中最富于传统和最受人喜欢的食品。

人人都赞成感恩节大餐必须以烤火鸡为主菜。火鸡在烘烤时要以面包屑调料以吸收中流出来的美味汁液，但烹饪技术常因家庭和地区的不同而异，应用什么调料也就很难求得一一致。

另外，加拿大的感恩节是在十月的第二个星期一。



你知道吗

晚餐几点吃最能得长寿？

如今，健康饮食的观念已经渐渐深入人心。我们在也不单单为了吃饱为了口感而选择饮食，而是为了我们的健康而选择饮食。说健康饮食，有人对我们的一日三餐又提出了质疑。

少吃多餐是我们一直认为的健康饮食方式。大量的研究表明，这一饮食习惯的好处很多。美国专家的一项研究证明，减少实验鼠的食量和同源性膳食，可以有效刺激老鼠大脑中BDNF物质（脑源性神经生长因子）含量的增加。研究

显示，BDNF可以有效提高神经细胞对自身衰老的抵抗能力，并且增强病后的恢复能力。

每天吃一顿饭行吗？

健康的成年人减少进餐次数但不减少热量、维生素和蛋白质的人。如此这般的饮食习惯，心脏病发作频率和血压中大部分健康参数并没有明显变化。但如果是一天只吃一顿饭，人体内脂肪含量就会在血压同时明显减少，脾气变坏，血压和血脂中胆固醇含量逐渐上升。

晚餐应该几点吃最长寿

晚餐最佳时间是18点左右，晚餐后四小时内睡觉。有研究表明，晚餐少吃睡得香。正确的晚餐应该吃8分饱，以自我感觉不饿为准。晚餐的时间最好安排在晚上6点左右，尽量不要超过晚上9点。晚上9点之后最好不要吃任何固体食物。并且，晚餐后四小时内不要睡觉，这样可使晚上吃的食物充分消化。



英语角

When Tom Howard was seventeen years old he was as tall as his father, so he began to borrow Mr. Howard's clothes when he wanted to go out with his friends in the evening.

汤姆·霍华德已经17岁了，他和父亲几乎一样高。每次晚上他想出去和朋友们约会的时候就会向他的爸爸老霍华德借衣服。

Mr. Howard did not like this, and he always got very angry when he found his son wearing any of his

爸爸的东西

things. 老霍华德并不喜欢这样。每次发现儿子穿着他的什么东西时就特别气愤。

One evening when Tom came downstairs to go out, his father stopped him in the hall. He looked at Tom's clothes very carefully.

一天晚上，汤姆正下楼要出去玩，他的爸爸喊他停下来在大厅里。老霍华德非常仔细地看了汤姆穿的衣服。

民兴宝贝

姓名：熊慧钰
小名：慧儿
籍贯：福州籍（海外部经理）
出生日期：2004-02-26
爱好：唱歌、跳舞



两名记者被派到明尼阿波利斯去

社区公园里，几位大爸在聊

Then he said angrily, "Isn't that one of my shoes, Tom?" 然后他生气地说：“汤姆？那不是我的鞋吗？”
"Yes, Father, it is," answered Tom.
汤姆答道：“是的，爸爸。”
"And that shirt's mine too, isn't that one of my ties, Tom?" “啊，我不像你那样小气，这件衬衣也是我的，领带不也是我的么？汤姆？”

生活段子

一位商人和他的朋友应邀去一位教授家聚餐。席间，有人问商人是否喜欢莎士比亚。商人回答：“当然喜欢，但我更喜欢莎士比亚。”众人哑然。商人的路上，商人的朋友问他说：“你当真？平时喝威士忌？谁都知道，莎士比亚不是酒，而是一种药。”
“对头”

拍错风光照片。一天，他偶发现一头熊在捕鱼吃，便不停地拍了这一精彩镜头。突然，熊发现了他，便向他冲来。当那头熊离他越来越近时，两位记者发觉不妙，其中一个焦急地说：“这儿又没有大树，看在上帝的份上，我们该怎么办？”“我也不知道。”他朋友说，“不过，我们中间肯定有一个要上熊头的。”
“上头夫”

天，共同的课题是如今出门买东西，必须得划价。因为卖货的标价虚高得太厉害。光靠人，一直不开口的李大爷这时说话啦：“哟，我不像你们那样小气，花几个钱算嘛，我坐公交车，去医院看病，从来不乱花，人家要多，我给多少！”
★女人为何这么多
丈夫想向妻子证明女人比男人话多，必须得划价。因为卖货的标价虚高得太厉害。光靠人，一直不开口的李大爷这时说话啦：“哟，我不像你们那样小气，花几个钱算嘛，我坐公交车，去医院看病，从来不乱花，人家要多，我给多少！”
★女人为何这么多
丈夫想向妻子证明女人比男人话多，必须得划价。因为卖货的标价虚高得太厉害。光靠人，一直不开口的李大爷这时说话啦：“哟，我不像你们那样小气，花几个钱算嘛，我坐公交车，去医院看病，从来不乱花，人家要多，我给多少！”

销售要善于运用“为什么呢”

——小品《梦幻家园》的启示

在春晚小品《梦幻家园》中，蔡明塑造了一名进入售楼部两个月都没有卖出一套房子的傻里傻气的售楼小姐的形象。口头禅“为什么呢”整天挂在嘴上。

据说，小品中蔡明塑造的形象是有现实原型的。这个我们姑且不去追究，我们从销售管理的角度去看这部小品中包含的销售元素，是蛮有趣的。

小品中的蔡小姐，作为一名销售员，犯了两大错误：

1. 不诚信，耍小聪明蒙骗客户

这些方面是显而易见的：对上打探房屋质量的客户谎称施工队回老家收麦子去了；偷窥、棍棒伺候业主，把第53页55条藏在合同夹中；对客户承诺的条件进行曲解等等。如买家的“送”家具，100棵还是小树苗的参天大树，当然，小品中运用了夸张的手法，但毕竟小品源于生活，现实情况的确存在有这样的不诚信现象。销售员不诚信的背后，深层次原因更多的是因为企业文化的因素在影响销售人员的行为。

2. 机械的运用销售催胜武器“为什么呢”

在销售技巧中，一名成功的销售员是懂得在合适的时候，策略性的问客户“为什么呢”来激发客户多说话，发掘客户的深层次需求。我们知道

封闭式问话有两种问题类型：“封闭式问题”和“开放式问题”。封闭式问题就象对选择择题，客户只需要在是和不是、对和不对、买或不买中选择一个答案。客户不需要动脑，只需要机械地回答就可以了。初次和客户接触时，问封闭式问题是不利于和客户进行深入层次的沟通。封闭式问话，只有在问好开放式问题的前提下，结合封闭式问题对客户进行交叉引导使用。更多的时候，销售人员需要灵活的运用开放式问话。“为什么呢”就是常用的开放式问题之一。

例如：
客户说：“我不买”。
“为什么呢？”
客户说：“太贵了”。



“你为什么觉得贵呢？”
客户说：“我觉得它不值那么多钱”，“你为什么觉得它不值呢？”
客户说：“我觉得它的功能太少了(样式不好)”，“你为什么觉得它功能少了呢？你觉得少了什么？”
请如此类，等等。

我们看这个小品节目时，相信老姐在上岗前是经过销售培训的。也知道要多运用开放式问题来和客户沟通，但进入机械的运用这个武器了。逢人问“为什么呢”。小品中这种张式的讽刺现象在实际销售中，不少的销售人员都不自觉的在成交欲望的驱动下，急于求成，机械的运用所谓的销售技巧，反而弄巧成拙。

很有幸在享受美食的时候，能够获得服务的享受。而这种服务可以衡量的心情令人十分喜悦的。为什么，海底捞不具有值得回忆的美食，恰恰同它具备繁多的情况下，能够获得回头客的赞许。

民生电缆营销总监李宇林总结：这个企业恰恰不是资金、场地的约束，而是有这样服务标准的人，构建了海底捞不等的用餐环境。而服务员的介绍，也实在令人耳目相看。

服务员月薪2100元/月，自行承担社保1/3金额，依照内部员工服务好，客户的，还有内部员工相互的评述，给予一定奖励。

如果参照服务的对象，是否消费越高，他们的实际越高呢？服务员笑着解释：“这样可能造成一种服务的误区，诱导客户的高消费，忽略了服务本身。因此海底捞是以客户满意度为奖励的标准。”

所以，我们看到的是：免费美甲，洗手间的打开水龙头，递上洗手液，待你洗手后递上纸巾等等印象深刻印象。

而忽略了他们的价格因素，或者者火，火冒的烟。

因此，民生电缆总经理从央企军中进行销售团队的服务，引导出了三统一的理念：鼓励、激励、耐心。从为客户服务



从海底捞的服务到三勤一诚的销售思考

务的沟通交流，认真听取，到二次确认(如型号、数量、交货方式、时间、应用范围)是否因我们的质量过好而导致管理不好，外过大等等，需要多交流，多沟通。

细致交流，坦诚服务。从存在的客户立场思考，互惠互利的真诚，也许是我们在美食之外，更有价值的收获吧。

如何处理客户抱怨？

“与服务之间的关系走下地槽的一个信号就是顾客不抱怨了。”这是哈佛大学的李德特教授的名言。看来，我们有必要重新认知客户的抱怨。

在过去的观念中，客户一旦抱怨，经营者就会认为他们是在找麻烦、捣乱。但实际上这种观念是偏颇的。因为，客户抱怨也意味着品牌的客户产品服务没达到他们的期望，满足其需求；同时也表示客户的旧对产品持有期待，希望其能改善产品或提高服务水平。要消除客户的抱怨，要正确有效的处理客户抱怨。

一、聆听
当客户提出异议或反映产品或服务的问题时，我们首先要学会聆听，聆听解决问题的前提。弄清问题的本质和事实。在聆听客户抱怨的时候，不要听他表达的内容还要注意他的语调与音量，这有助于了解客户语言背后的心理在抱怨，同时，要迅速归纳与还原来确保自己是否真正了解客户的问题。

二、分担
如果我们基本弄清问题本质及发生原因时，则可以采用分担的方式，如“您说的有理，

我们以前出现过类似的事情。”不管是产品本身，还是使用不当等原因，都不能责备客户。

三、澄清
根据上述的两种方式已基本了解客户异议的本质及起因，此时应同客户加以说明，是产品本身还是客户使用不当？如果是产品本身，应立即向客户道歉，并以最快的速度给客户解决；若是客户使用不当，要说明问题的实质，并立即同客户解决问题。

四、明确
能够及时的解决问题当然很好，但有些问题可能比较复杂或棘手，一般人很难解决。那么就不要同客户作任何承诺，而是诚实的告诉客户情况有点特殊，我们会尽最大努力客户寻找解决的方法但需要一点时间，然后确定给回应的具体时间。

五、要求
在客户异议基本解决后，还要再同客户还有什么其它问题，以诚恳的态度告诉客户：“假如还有其它问题，请随时找我，我非常乐意为您效劳。”所谓的抱怨也可理解为：这个客户甚至还有可能成为品牌的忠诚者乃至信徒呢！

销售小故事

日本商人真木直在通往著名的有田温泉的平路上，买下一片土地，创办了一班大受欢迎的游乐园。

这游乐园依托原有田野风光，依山傍水，又巧为立意，造喷泉、拍水池、做假山。整个游乐园空气清新，绿地树木郁郁葱葱，湖水清澈见底，环境十分优美。

真木感到有趣的，是他购买了各种天然珠宝、金戒指、人工宝石、化石等奇珍异宝置于游乐园的花坛、芦亭、草木之中，让游客去寻找，给人带来了无限乐趣。

游乐园一开张，就吸引了大批客人。真木则钻研商业心理学，派出许多摄影师跟踪采访，将游客取得珠宝而欣喜若狂的镜头及时拍下来，并悬挂在乐园门口作为广告。如此一来，游乐园的营业额便飞速上涨了。加上乐园是去有田温泉的必经之地，尽管每张入场券售价300元，还是天天熙熙攘攘游客如云，成为日本旅游界一大奇观。

据法新社报道，美国前总统里根被誉为“伟大的沟通者”，他生前的大量名言可以被写进历史教科书供后人传诵。加州一家玩具公司因此发现了“无限商机”，即取出他最有名的11句话编成了会话的“里根娃娃”。玩具公司名称，他们早在15个月前就已开始研制

“里根娃娃”并定于这个星期上市。

原生产商这款娃娃的“说话总统”公司的创建者之一约翰·威斯灵透露，“里根娃娃”设计开发和上市筹备工作，已经进行了15个月之久。公司是先在里根里夫人以及她精心构思的传记间进行，才决定推出“里根娃娃”这项商品。威斯灵强调说，他对没有想像里根之死大捞一把的盘算。

据报道，“里根娃娃”每只售价29.95美元，身高30.5厘米。在“里根娃娃”的背上有一个小按钮，只要触动这个按钮，“里根娃娃”就会说出里根生前最响亮的11句名言，而且用的还是里根自己的声音。

威斯灵透露，由于里根的去世，“里根娃娃”的未推出已经轰动。威斯灵表示，他对“里根娃娃”非常看好，认为它很快就可以取代“布什娃娃”，成为说话总统这一系列商品中最畅销的一款产品。

营销启示：

深谙消费者心理，尤其是在市场营销活动中中往往不被消费者，一定要真正认识到这一点。消费者往往会成为先见之明而去失去根本。市场营销就是所有市场营销的根本。



观察思考

企业文化健康“血型”助其发展



企业文化的“血型”原则明显表现在企业文化精神和工作风格两方面。另外，企业文化的“血型”原则还具备同化功能，能将不同“血型”的人同化掉，使之具备同一“血型”。

民营中小企业的企业文化“血型”一般由企业文化决策者反映出。他的企业文化在很大程度上是老板文化的反映，老板的喜好趋势决定企业文化的“血型”。

所以讲企业文化的血型就是指在企业文化的建设过程中，决策者会逐渐排除一些与企业文化核心精神不同的员工，凝聚一些有相同价值观的员工，这样最后就形成了一种共同的价值观，血型明快的企业文化。

决策能力与凝聚力决定“血型”是否健康

企业文化的“血型”原则，对企业发展的利弊各占多少？其实这个问题很难去企望血液的流动性，正所謂失之毫厘，谬之千里，顺着健康的企业文化轨道画一条并行的企业文化直线，如果在开始直线的方向与健康轨道偏离，这条线画得越长，其偏离程度就越大，不健康的企业文化在其规模还小的时候，大家察觉不到它的误差，而当企业做大后，也就是直线拉长后，其误差率就会越来越大，这就是企业文化的血液健康原则。

一个企业文化的血液观点的健康与否，取决于企业文化决策者，决策者的素质优劣直接影响到企业的寿命长短，也就是血液

原点的健康与否。

我们可以看看决定民营中小企业企业文化“血型”是否健康的两大因素：企业文化决策者个人决策能力和个人凝聚力。而一般情况下个人决策力强的领导，不具备很强的凝聚力，与此相反的中小民营企业中领导者的个人凝聚力很强的，则个人决策力稍显不足。

个人表现欲强的人，会排斥同类。有一个小企业的老板，个人表现欲望很高，不允许下属与他同台亮相。她在会议上经常打断下属的发言，决策中总独揽下属的权，所以很多有能力的人不接受她的管理风格，结果在公司十年，没有一个有四年以上的员工。她是一个非常有凝聚力的老板，她个人决策力很强，但不全面，完全是一个小公司的管理模式，因十年也做不大。

个人表现欲的人，反而会吸引人才。有一个服装企业女老板，初学文化水平，自己不太懂电脑，个人管理水平和工作不太规范，但是她善于利用周围的人，使得身边的人才各显其能。由于她的个人决策力不高，所以企业也是做得中不溜，但她却比于上述这位老板来说，她的企业做得比前者大，而且轻松很多。但还是由于决策力不高，导致企业发展速度较慢，做了二十几年服装企业，还处于中型偏下水平。

其实归纳来说，对于一个处于起步阶段的民营中小企业来说，要想将企业做大做强，发展

为令人尊敬的百年企业，领导者的凝聚力和个人决策力是缺一不可的。这两者没有孰高孰低之分，老板该做的就是平衡好两者的关系。

分析一个企业文化的“血型”健康度可以根据这两方面来判断的，只要是两种力没有达到兼容效果的企业老板，那只能做“小老板”，笔者以这两种力分析了近百名民营企业老板，并且根据这两种力做了一个数据对比，发觉成功率非常高。

老板的决策力出分高和强两方面，决策力强的人，从不抱怨带水，反应快速；决策力高的人，眼光看得更远，如同下棋一样，一般人只能看过去二三步棋，而高手能看十多步棋，这就是决策力高的表现。凝聚力表现一个老板的容纳性与放射性，既是O型血，也是AB型血，也就是既能受血也能输血者，同时也是万金油。

在老板容纳性方面主要体现人格魅力的容纳性，能接受大家意见，就象AB“血型”人一样。在老板放射性方面，就象O型血的献血者一样，适时给大家输血，懂得如何给大家加分。

如果一个企业老板决策力不强，又不具备凝聚力，这样的企业是发展不起来的，仅在“血型”原点不远处徘徊。

健康“血型”会加速企业发展

健康的企业文化，就象健康血液不带任何病菌一样，既具有强的凝聚力，又具有较强辐射力，还具有非常强的导向功能，排除一部分不适合这个“血型”

的人员，沉积一批有共同价值观的人员，沉积的结果就是，后来进入企业并且留下的员工都是同一血型的。用通俗一点的话来讲就是一批思想相近的人在一起做点事情”。这就是企业文化的排它性原则，其实很多企业文化都具有排它性，华为的狼性文化就是企业文化“血型”特征，接受了狼性文化的的人基本上不会留在这个企业上，这其实多表现在做人的风格上，不会融合就会被排斥，最后都是走了人，经常会见到有些人到了一个新公司后，很快融入团队进去，这就是企业文化的“血型”特性发生了效应。

物以类聚，人以群分。举一个例子，一个民营企业老板，不太喜欢对别人动心，因此不打算呆下来的人基本上都符合了这个原则，因为老板认为听别人动心就是品德低下的行为。有一年他招了一个生产厂长，这个人到公司二十多天，经常是问东问西，连每个人私人事情他都要问，在这个公司留下的人，基本上都已经非常讨厌听别人动心是不道德的行为，所以大家一致反映这个人品德有问题，老板当然不会留他在这里呆下去。

近来看书，这也是说明人性的相互矛盾，企业文化的“血型”原则多表现在企业文化核心精神，企业工作作风企业文化，这方面“血型”的排它性。并不是进入一个企业的人都是同一思维模式的人，比如共产党的为

一个“血型”原则的话，曾经是土匪出生的人，因为他们本质不坏，后来也接受了共产党的文化，成为一个合格的共产党员，这也是企业文化同化功能。他能够将不同“血型”的人最后同化掉，当然对于顽固不化的人，就属于于这个“血型”给排斥掉。

企业文化“血型”原则，会随着企业不断发展壮大而与时俱进，因为符合核心精神和工作作风两个原则的人，并不是心智模式也完全一样，他们会为企业的发展壮大而逐步完善自己的工作能力。总之，企业文化的“血型”即是企业文化的特性，但目前企业文化的特性种类比“血型”的种类要多，也可能是目前的科技能力还发达，只能检验出这种“血型”，说不上若干年后，随着科技的发展“血型”也会出现多种多样的特征，就象企业文化的多样性一样。

世界上令人尊敬的大企业的企业文化没有人否认他的优秀，上百年的发展总结出来的必然都是精髓所在。但是对国内大多数民营中小企业来讲，生搬硬套来的这些企业文化不是的合适。一方面东西方文化的差异客观存在，另一方面，企业究竟还是没有发展到那个程度，所以讲，对于创业期的中小企业的老板来说，最紧要的就是提高自身的个人决策力和凝聚力，在企业发展初期，将企业文化同化向上的道路，保证企业文化“血型”的健康发展。



他山之石

做公司正能量的源头

你的注意力在哪里，成果就是哪里。

要激发自己的正能量，最重要的是了解自己，用清自己的终极人生使命。人人都想成功，但成功是个个性化的东西，每个人成功的标志都不一样，每个人生阶段的成功也不一样。要达成什么样的目标才会真正的开心和快乐，这是最根本的问题。让自己内心舒服、快乐的事情，金钱和权力也会随之而来。

要聚集正能量，正面的思

维，正面的语言都很重要。对领导者来说，要在公司聚集正能量，一定要让自己已成为整个公司正能量的源头。譬如说，有些员工事情没做好，但他的动机是好的，方面是好的，在批评他之前，先要承认他的贡献，这样他就更容易接受，这样的团队也更容易聚集正能量。如果有那么几天，自己真被负面情绪影响，那不妨休息几天，调整好之后再回来处理公司的事情，做事会更理性一点。

漫笔经心

管理漫画



热腾活说：“每天见不同的人，几乎都在说碰上不快乐的事——事业成功的说工作压力大；工作清闲的说行业没前途；没成功的说找不到行业的人；成家的人说找到的又不合适。所以，幸福像皮球一样被踢来踢去，烦恼像柴杆一样不肯松开。”产生正能量，还是正能量，其实是个注意力问题；注意力决定感受，感受决定行动，行动变成事实。

“多少年来一个人能,从觉得爱自己挺酷,如今回头一看,寂寞无助;曾经暗恋过的对象已经嫁做人妇,孩子可以叫我叔叔,到如今没好话没废话,离天无阿婆拜,想要对你说声拜拜,我是个寂寞的光棍,痛苦的光棍……”

当男士们高呼光棍节快乐时,姑娘们也发出“喜欢的人不出现,出现的人不喜欢”的感慨。比她们年纪大的早就当妈了,比她们年纪小的女孩子也来扮潇洒,成为“除婚一族”。于是,他们就尴尬地被留下来,卡在单身状态,得了个“剩男”“剩女”的头衔。



大话剩男剩女

剩男剩女 名号说 结构出来的异端

众人纷纷说“剩女”

二十一世纪出现了许多新词汇,“剩女”应该是非常引人注意的一个。如果查百度百科,对“剩女”的定义是:“教育部2007年8月公布的171个汉语新词之一。指现代都市女性,她们绝大部分拥有高学历、高收入、高智商、长相也无可挑剔,因她们择偶要求比较高,导致在婚姻上得不到理想归宿,而变成‘剩女’的大龄女青年。”。“剩女”是一个带有强烈的传统价值判断的,内含讽刺“嫁不出去”的大龄女青年的贬义,同时也暗讽现代都市女性过于个性化、过于自我与女权主义意识过强的生活方式。

众人纷纷说“剩男”

“剩男”的称呼相较于“剩女”而言,普遍指代那些年龄在30—45岁之间,“剩男”群体的特色在于年龄层次跨度大,所涉及行业以及各自所处的社会地位也非常广泛。无论是那些被迫结束单身生活的拜金男,还是那些只希望享受单身生活的无赖男,“剩男”群体虽然没有“剩女”群体那么引人注目,却也成了一种越来越普遍的社会现象。

剩男剩女被作为异端的罪状

当“剩男”、“剩女”被日益增多的关注目光所聚焦,他们在众人的口水中被评着毫不相干的罪状。“剩男”中的钻石王老五被扣上完美主义者的帽子,而盛装艳房丰者竟被批评为送花公子的大军中。与“剩男”相比,“剩女”似乎受到更多的议论和批评。一篇题为《大龄女——肉身成“剩”》的九宫格网文在男性网友中引发热烈讨论,把贪、抢、挑、挑、盲、悲、狂、玩,批判为剩女的九宫格。这九宫格是文中总结的大龄剩女的罪状祸首。

剩男剩女 现状说 聚焦出来的悲情

总以剩女受挑剔,眼睛长在头顶上

总以剩女受挑剔,眼睛长在头顶上;总以剩女贪虚荣,不切实际,“妇女”年纪做着“少女”梦……从传播学的角度看“剩男”“剩女”问题,我们不难发现,近几年日益增多的相亲节目、影视作品及网络媒介由这个话题不断进行炒作,使得问题似乎看起来更加严峻。

有学者评论道,“剩女”作为一个为人瞩目或者“同病”的女性群体,她们寻找配偶以及寻找配偶过程中的狼狈相,全部作为电视收视的客体,呈现在电视受众的欲望舞台上。

被相亲节目“伤”关心

一开始这些速配节目的打算是为剩男剩女解决婚姻问题,但其实真正上了节目,现实生活的剩男剩女一样不受欢迎,没效果,所以节目才请来了这么多模特背袋的托,参加这些节目的无论男女,很少有货真价实的剩男剩女,你说马诺,马伊咪这样的20几岁的小姑娘在年龄上根本就算不了剩女,现实生活中大把大把人追,上节目来相亲显然是挂羊头卖狗肉,真是为了相亲来的那些人,也不被节目待见。

被电视剧作品反复消费

电视剧《晚婚》的热播再次让“剩女”这个敏感族群成为焦点。剩女就这样反复被各种影视剧消费着,继而引发社会连锁反应,成了永远被歧视的一个族群,难怪不久前还是剩女的大S和“剩女”和钱人混没有任何区别。

被盈利机构拍卖营销

日前,某网站推出“除廉价一日秒杀”的团购活动,引起社会强烈反响,不少网友、网友对打着低价幌子,暗示“一收钱”的炒作方式表示反感。有读者爆料,她们在卖场领取了所谓“神秘礼物”——避孕套。

剩男剩女 节日说 调侃出来的无奈

光棍节来历的N种版本

11月11日,被形象地称为光棍节,“11月11日”因有四个孤单的“1”字,和光棍们形单影只的形象很贴切,因而被赋予创意地称为“光棍节”,真是妙极。我是去年的光棍节才知道有这么一个节日,可是问了很多人都不知道光棍节是怎么来的,于是查找了一下光棍节的来历,居然有N种版本。很久很久以前有个男子经历了1000次结婚的努力但是一直没有成功,最后只能一辈子单身了!为了纪念他就以自己的名字作为一个节日——“光棍节”;他的生日就是11.11。

中国诸多单身男女 调侃“光棍节”

11月11日由于有4个1,所以被称为“大光棍节”,也是最受年轻人关注的。对于年轻人来说,“光棍节”与年龄无关,与生活状态有关,而对那些年纪已经不小的单身男女来说,过“光棍节”就显得出风头的感觉。那先是一名在读博士,在它的微博里,就有过“幽默”:“你来了就走了,只剩我下,一年一年,孤独地过光棍节。”有趁着“光棍节”与朋友开玩笑的。广西南宁的杨小姐告诉记者,自己给几个单身的“闺蜜”准备了“光棍节”礼物,诸如曲奇、饼干等等,总之就是让人联想到“光棍”的小物件。

光棍节单身男女晒独居经验

单身独居女性没有护花使者,怎么保护自己?网友们也各出妙招:晚睡时事先拿出闹钟,不要在开了门时耽误太多时间;买两件男士大T恤、衬衫、长裤等,挂在阳台、阳台等显眼的地方,制造“家里有男人”的假象;晚上睡觉时掏空自己的小脑,做噩梦把那个该死的,也要躺到那去装死,不管人家说什么,坚决没看见。

剩男剩女 潮流说 剩出来的尊严

“剩男”曰: 没有爱情宁愿“光着”

在采访中,一位张姓先生认为,为了找到那个真心对自己的女孩,他愿意顶住压力,再等下去。“我相信爱情,盼着朝一日能遇到,遗憾的是,她一直未出现。一切随缘吧!”“没有爱情,没有合适的,宁愿‘光着’。”,已经成为男光棍群体的共识。

“剩女”曰: 未婚有未婚的快乐

采访中,已经“奔三”的雯雯很坦然地表示,暂时还不打算结束自己的小资生活。“未婚有未婚的快乐,结婚有结婚的烦恼,各自选择不到而已,就像那句《别让猜两难》的歌中写的,‘别让猜两难,别让猜两难’,这就是我在想的想法,年龄不是问题,重要的是心态要好。”

统计曰: 单身作为生活方式影响扩大

单地看数据,就会感觉到那一种少至寡数的攻势——单身生活方式向传统生活方式步步紧逼,中国单身族以单身家庭数量正在急剧增长之中。单身作为一种生活方式,也在西方和东方的影响同时在扩大,这似乎已经成为一个明摆的事实。

文化学者曰: 不应把异己者当伪异端

“当我那想什么才是真正的异端的时候,我只能发现一个标准:我们在那些和我们观点不同的人的眼里都是异端。”斯·茨威格在著作《异端者的权利》中如是说,他的话为剩男剩女们所受异端关注作诠释,尊重异己者是他的呼吁。一个人出落到这个社会上,他所受到的最教育大多是在自由主义的、传统的思想和观念之间是在“异端邪说”的包围,灌输于每一个人的生长期阶段,进而形成“传统优势”。