

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

2012年8月29日

星期三
壬辰年七月十三日
第 30 期

主办: 东莞市民兴电缆有限公司

内部刊物 欢迎交流

“三打两建”让企业维权不再孤单

小贴士

1. 正品制造是很复杂的, 只要轻轻一拉就是假的, 基本上不会有可仿度。
2. 假冒产品一般会去小型五金店中销售, 且没有电视样品, 一般在超市柜台才找到假冒店下打。
3. 购买正品的电线电缆, 需要到民兴电缆的专卖店购买, 切勿相信任何代理人员的推销。
4. 假冒产品虽其价格便宜, 但是电阻高, 耗电量大, 长期来看, 花费更高。

“感谢‘三打两建’行动和各职能部门, 为我们解决了一大难题。”8月1日, 东莞民兴电缆有限公司(下称“民兴电缆”)负责人曾定军将“三打两建”行动中心、品牌护展发展”的两面锦旗送给凤岗镇政府和凤岗镇公安分局。

位于凤岗工业园区的东莞民兴电缆公司, 多年来一直用巨大的资金投入新产品、新技术, 先后创建了“国家免检产品”“广东著名商标”“广东名牌产品”等多项殊荣, 不过随之而来的假冒泛滥问题困扰企业发

展已有近十年。今年4月, 凤岗公安分局在东城瑞都广场捣毁一个生产、销售假冒民兴牌电线电缆窝点, 为正品企业的发展提供了纯洁的市场环境。据悉, 民兴电缆为了维护品牌形象, 每年都花费5000万元以上用于“打假”。

“山寨”电线生产窝点被查处

今年6月初, 凤岗公安分局接到该镇住房规划建设局报告, 有用户购买一品牌电线后, 在使用过程发现该产品存在质量问题, 怀疑该产品系“山寨货”。

凤岗分局接报后, 迅速开展了调查, 并于6月28日联合东城公安分局, 在东城瑞都捣毁一个生产、销售假冒民兴牌电线电缆的窝点, 抓获两名犯罪嫌疑人, 现场查获电线电缆生产设备 and 生产原材料一批, 缴获假冒民兴牌电线电缆3000多卷, 电线总价值55万元。经审讯, 犯罪嫌疑人吴某芬



于2011年8月份开始, 以5万元购买一批生产电线电缆设备, 聘请工人在东城开始生产假冒民兴牌电线电缆。至今年6月28日为止, 吴某芬共卖出的电线电缆产品及交易金额约90多万元。案件总价值约150万元左右。

据民兴电缆负责人曾定军介绍, 假冒民兴牌电线的价格仅为正品的40%左右, 由于价格较低, 且普通民众不懂如何分辨真假电缆, 因此不少人购买“山寨

货”。假冒电线由于塑胶的绝缘性能差, 以次充好, 会造成极大的安全隐患。

每年花费5000万元打假

今年1月起, 民兴电缆已经接到了600的假冒产品投诉。该公司也常年有“打假”方面强大功夫。3年前, 民兴电缆成立了专业打假队伍, 配备了专职人员和车辆, 每天在全省乃至全国展开巡查, 打假年投入达5000万元。

民兴电缆负责人曾定军表示, 我们民兴电缆有宏伟的目标, 主要目标是未来2-3年上市, 这就得保护品牌, 做大品牌, 虽然每年花费巨额的投入, 但是“打假”的收益也大。虽然发现了销售点, 但因为没有确权, 无法从源头查出做假公司。现在有了政府的支持, 我们觉得力量更大了, 不会再孤单。尤其政府这次三打两建行动, 意义非常重大, 我们企业深受非常感动。“三打两建”工作真是好! 如果没有“三打”, 估计我们两年也是没有什么起色。

据了解, 目前, 凤岗工商、质监、公安等相关部门已建立了知名企业联系名单, 凡涉及品牌打假的案件, 相关部门都尽量主动与他们联系, 展开联合行动进行查处, 此举不仅提高了打假效率, 也让企业节约了打假成本, 对品牌起到了很好的保护作用。

马来西亚东莞专业商青会代表莅临民兴考察商机

8月20日下午, 马来西亚东莞专业商青会一行到凤岗镇, 与该镇各大商企负责人进行座谈, 并深入部分企业进行实地考察走访, 寻求凤岗与马来西亚东莞专业商青会如何深度合作, 共谋发展。

在昨下午举行的马来西亚东莞专业商青会企业与凤岗镇企业家交流座谈会上, 凤岗镇负责人向马来西亚东莞专业商青会代表介绍了该镇在近年来招商引资、企业发展、社会管理等方面的情况, 特别介绍了政府的税收政策、产业扶持、资源优势

等投资环境, 广邀马来西亚的企业家回乡投资。来访的马来西亚东莞专业商青会负责人对感谢凤岗镇的热情接待, 表示将继续关注家乡建设, 支持家乡发展。

交流座谈会上, 马来西亚与凤岗镇两地的企业还进行了交流, 互相介绍了投资政策。会后, 马来西亚东莞专业商青会负责人还向凤岗镇赠送了纪念品。

在本次交流联谊活动中, 来访的马来西亚东莞专业商青会一行还深入凤岗镇都市丽人公司、民兴电缆公司进行实地考察, 并在该镇竹塘村观看了麒麟舞表演, 领略这一独特的客家传统文化。

马来西亚东莞专业商青会长江国强

我觉得这样的商机也是非常的大, 这次带动20名团员回来就是想看看这边的营商环境, 还有就是这边的多举措认识多起来好, 我希望家乡人民每天开开心心健康。

据了解, 成立于2009年的马来西亚东莞专业商青会目前有会员140多名, 大多数会员都是有专业学历的青年或商人。目前, 该商青会会长和副会长的相称都是凤岗人。近年来, 该会组织了多次与凤岗镇的交流访问, 增进了两地的交往。



“民兴电缆党支部”荣获“2010-2012创先争优先进基层党组织”荣誉称号

今年是中国共产党成立91周年, 为隆重纪念建党91周年, 激励全辖各基层党组织和广大党员履职尽责创先争优, 立足岗位争优秀, 积极投身“加快转型升级、建设幸福凤岗”的伟大实践, 当好推动科学发展、促进社会和谐的头头兵做出更大贡献。在“七一”前夕, 结合创先争优活动的开展, 中共凤岗镇委员会表彰了一批在创先争优活动中涌现的先进基层党组织, 和优秀共产党员, 授予了“民兴电缆有限公司党支部”等13个党组织“2010-2012年创先争优先进基层党组织”称号, 授予邓冠华等157名党员创先争优“优秀共产党员”称号。

希望受表彰的先进组织和优秀共产党员要珍惜荣誉, 谦虚谨慎, 把党和人民的信任当作起点, 再

接再厉, 继续深入实践科学发展观, 进一步提高自身素质, 充分发挥引领、示范和带动作用, 为党和人民的事迹作出新的更大贡献。镇委号召各基层党组织要向受表彰的先进基层党组织学习, 认真贯彻科学发展观, 坚决贯彻执行党的方针政策, 团结带领广大群众围绕中心、服务大局, 扎实工作、开拓进取, 不断扩大创先争优工作的新局面。广大党员要以先进为榜样, 不断提高服务水平, 不断提高纯洁自律意识, 不断提高执政为民本领, 坚持带头学习提升、带头争创佳绩、带头服务群众、带头遵纪守法, 永葆共产党人的先进本色, 为全面落实科学发展观, 加快转型升级、实现高水平崛起而努力奋斗, 以实际行动迎接党的十八大的胜利召开!

党团员喜度荷花节 映日荷花别样红

为庆祝中国共产党成立91周年,加强基层党组织建设工作,促进党组织的凝聚力与战斗力,7月中旬在党的坚强大力支持下,我们公司党支部副书记组织了党员、积极分子及团干参观了2012年第九届东莞市桥头荷

花节。观赏了美丽的荷花。七月的桥头,荷花盛开,莲湖飘香,桥头荷花分外美。夏天是荷花绽放的季节,“接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红”,想必是不少朋友们梦寐以求的美景,而这里富有诗情画意的景色

我们欣赏到。我们先去了荷花展览区,桥头荷花基地今年培植栽植观赏荷花2000亩近500个品种,既有传统的红莲、睡莲,中山莲、冬花红、太空36,还有从国外引进的珍稀品种明美莲,大家一起其乐融融,然后又一同感受了三百亩莲田的风采。在这300多亩的荷花也里密密麻麻地盛开着娇嫩的荷花,满池的荷花,满池的碧水,满池的碧叶相映衬着,不时吹来一阵风掀起一股荷浪,又成一阵骤雨让荷花雨中的飘逸。美妙的景致为炎热夏季增添了一丝凉意,也为我们大家提供了一个悠闲解暑的好去处。我们拍下了一个幅美丽的照片。其间,一些老人带着小孩来到这里,悠闲地坐在莲池边小亭或者走在莲塘岸边,一边欣赏

着亭亭玉立的荷花,一边呼吸不时扑鼻而来的阵阵荷香。别有一番诗情画意。据悉,荷花一般在阳光较柔和的早上和傍晚盛开,日间太阳较猛时则收拢。而荷花的花期将持续到9月,并在6、7月份开得最为灿烂。

观赏完美丽的荷花,大家在莲塘旁玩猜莲动作反应能力游戏,大家在游戏中欢声笑语放松心情。游戏结束后,太阳的余辉照耀着大地,我们踏上了归程。通过这次活动,大家纷纷表示要继续发扬党团员的先锋模范作用带头作用,更加努力地工作。为民营的发展做出更大贡献。



赵世炎

“先农坛首开民心,浩气长虹结古金。千树桃花藏赤血,工人万代仰雄英。”这是我国第一套无产阶级革命家吴玉章撰写的赵世炎的诗篇。“他英”是赵世炎当年用过的化名。

赵世炎,1901年出生于四川省(今重庆市)酉阳县清溪镇。1915年考入北京高等师范学校附中,期间正值新文化运动风起云涌,受陈独秀主办的《新青年》的影响,投入新文化运动中,并结识了李大钊等人。1919年经李大钊介绍加入中国少年学会,积极参加五四爱国运动,参与主编《平民周刊》《少年》半月刊和《工读》半月刊等进步刊物,宣传反帝反封建思想。

1927年4月,蒋介石叛变革命,发动四一二反革命政变,大肆屠杀共产党人和革命群众,上海处在腥风血雨之中。1927年5月,赵世炎出席在武汉召开的中共五大,当选为中央委员。会后,他任中共江苏省委委员、代理论

记、上海总工会委员长,回到严重白色恐怖笼罩下的上海,以大无畏的革命气魄,继续坚持领导革命斗争。

由于叛徒出卖,1927年7月2日,赵世炎不幸被捕。他受尽严刑拷打,始终坚贞不屈。他把敌人的监狱和法庭当成讲坛,大义凛然宣传共产党的主张和共产主义理想,痛骂反党派的罪行。他慷慨激昂地讲:“志士不事敌,革命种子已经遍布大江南北,一定会茁壮成长起来,共产党必将取得胜利。”7月19日,敌人对他下了毒手。面对死亡威胁,他从容不迫,镇定自若,高呼着:“工农联合起来打倒新军阀蒋介石!”“中国共产党万岁!”的口号。在上海狱中林林总总英骨就义。

赵世炎的一生是短暂的,他将自己的全部青春年华和满腔热血献给了中国人民的解放事业,在中国革命史上写下了不朽篇章。今天,在赵世炎的家乡——重庆市酉阳县王家湾村自治



志津楼,建有赵世炎故居和烈士纪念馆,永远缅怀这位中国共产主义运动先驱者、工人运动的著名领袖。

2009年9月10日,在中央宣传部、中央组织部、中央统战部、中央文史馆、民政部、中央党史研究室、民政部、人力资源部、全国总工会、共青团中央、全国妇联、解放军总政治部等11个部门联合组织的“100位为新中国成立作出突出贡献的英雄模范人物和100位新中国成立以来感动中国人物”评选活动中,赵世炎被评为“100位为新中国成立作出突出贡献的英雄模范人物”。

中秋的两种来历之说



关于中秋节这个话柄,大家并不陌生了,但是人们看到中秋节第一时间想起的事就是放假,第一时间想起的故事就属“嫦娥奔月”了。嫦娥与后羿原本是一对幸福的夫妻,怎奈奸人捣乱,嫦娥偷食仙果,才与后羿人神两隔。可怜嫦娥坚强且贞洁的后羿只能把酒当歌哀叹月,却怎么也看不到后羿如意的她。也在自家的院中摆起水果与供品,来盼后羿一起祝福美丽善良的嫦娥仙子。自此,每年的八月十五这天,大家便不约而同地摆上东西来祝福嫦娥。时间久了,人们便不以为意地把这天定为一个节日——中秋。

当然,对于中秋节的传说还不只嫦娥奔月这一种说法,还有一个故事是来自古时齐国开明月的,当时有一个很人的齐国开明月神有偏爱之心,话说一切力量都来自月神的保护。据历史记载,齐王在周朝古时帝王就有春分祭日、夏至祭地、秋分祭月、冬至祭天的习俗,据说有些人认为中秋是来自齐国开明月神而来。不过由于古代的人都非常好农作物的日子,把农历与阴历究竟不是有些差别的,所以提到这一天不一定出现的就是那月,而没有月亮却要去看齐月都不是很荒唐吗?所以说随着时代的改变人们把



把“祭月节”改到每年的八月十五,这样才有今天的每年一度的中秋。

月饼,最初起源于唐朝军队庆祝食品。唐高祖年间,大将军李靖征讨突厥唐月饼隐藏而归得胜,八月十五凯旋而归。当时有唐朝的吐鲁番人向唐朝皇帝献饼祝捷。高祖李渊接过华丽的饼盒,拿出圆饼,笑指空中明月说:“应将胡饼邀嫦娥”。说完饼分给将士一起吃。

南宋吴自牧的《梦粱录》一书,已有“月团”一词,但对中秋赏月,吃月饼的描述,是明代的《西湖游志》才有记载:“八月十五日夜之中秋,民间以月饼相赠,取团圆之义。”到了清代,关于月饼的记载就多起来了,而且制作也越来越精细。

每个人都是一个被牵挂着的风筝



每个人，一生都是一个被牵拉着的风筝。
儿时，你是父母手中的风筝。

那时候，你人小力大，总认为自己什么都可以做，干什么都行，总理想父母对你什么都管，对你什么都不操心，把你当风筝，既想让你在蓝天飞翔，手中又牢牢牵紧了那根系在你身上的长线。

长大后，你才明白，那根线是一种责任，是一份父母对子女最无私的关爱。

上学后，你成了老师手中的风筝。

上小学前，父母嘱咐你，到学

校要听老师的话，要遵守学校的纪律，实际上，是父母把那根系在你身上的长线交给了老师。

所以老师总是管这管那，而你一直都不是心甘情愿地接受老师的管教，叛逆成了你最正当合理的借口，你总是想方设法摆脱老师手中的那根线。多年后，你才明白，那根线是一种责任，是一份老师对学生最亲切的关爱。

工作后，你成了领导手中的风筝。

领导让你向东，你就得向东；领导让你向西，你不能向西北。你想在蓝天中自由飞翔，

你想飞得很高很远，可领导始终牵紧了自己手中的那根线，你想挣脱领导手中那根线，巨大风险又让你举步维艰。退休后，你才明白，那根线是一种责任，是一份领导对部属的关怀。

成家后，你成了妻子手中的风筝。

当你把妻子娶进家门后，父母就把手中的那根线交给了她，她开始履行自己的职责，一头在自己手中牵紧，一头在你身上牵紧，你飞远时，就用力把你向怀中拽；你快落下时，她又使劲拽动手中的线，给你力量，让你重新飞起来。

有时候，你总埋怨妻子管得

太多。到老了，你才明白，那根线是一种责任，是一份妻子对你丈夫最深爱的爱。

老了后，你又成了子女手中的风筝。

随着年龄的增长，子女对你管得越来越多，不让你吃这吃那，不让你干这干那，不让你去那去那，你感觉自己像一只风筝，有一根线被子女牢牢抓在手中；你感觉自己像一个没长大的儿童，什么事都需要子女帮助，什么事都需要子女帮助。

可假如真有一段时期，没有了子女的呵护，你还真感觉有些不适应。到那时，你才发现，那根线是一种责任，是一份子女对

父母最孝敬的爱。

人生是风筝，总有一根线牵着你，或长，或短。你在这头，爱你在那头。



情心日记

累了，睡了



月亮在我心中洒下阴影

往外看

只见黑色的天空

冷风吹打的不是小树

而是阵阵沉默

悲你的风中声

有的自己的手语 似在敲

影子响起的时候是月亮的懂得

影子懂得 月亮懂得

我随着阵阵消失的掌声而消

太阳照在光秃而灰暗的大地上

双手紧握方向 欲望有力

你悠悠的脚向步向前去

再也不想再

消失后消失在广阔的天空中

汗水蒸发的快活

只是那短暂的彩虹

我伸手去抓 只有那一丝空气

打开手背 就透那一丝空气也

不愿多待在我掌心

空气融化了 月光融化了

周围没有一丝空气 没有一缕阳光

黯然的世界带我进入美丽的梦境

融化了一生的秘密

想融入未知的人

是欢喜自尽的恭恭敬敬

累了 睡了

起记：生活是什么？我们带着疑问，从平淡中寻找温暖，从失败中寻找成长，从失意中寻找乐观……也许生活就是这个寻寻觅觅的过程。我们在生活里摸到了太多的感悟。当我们用最真挚的双手把我们怀抱的宝贝时，才发现，自己是世界上最富有的人。所以，我们真诚地承认其地生活，怀着感恩的心去品味所有，才是真正在享受生活。

伴着第一声啼哭，我们来到了这个世界上。自从那红红的脐带剪断的那一刻起，我们就开始了生活。从牙牙学语到开口成家，从懵懂无知到日渐成熟，在这个过程中，都会遇到别人给自己的关心和帮助，也许我们并不能一一回报，但是我们必须时刻保持感恩之心，对所有的这一切心存感激。

感恩自然，我们在它的羽翼

下生活和工作，欢笑着成长，它是美丽的，它是无私的，它给予我们一切。

感恩祖国，没有祖国的繁荣昌盛，哪有今天的幸福生活，她给了我们健康成长的摇篮，给了我们发挥自如的天地。

感恩父母，是他们把我们带到了这个世界上，给了我们无私的爱和关怀，却不图回报。

感恩朋友，是他们在我们失意懊恼的时候伸出援助之手，在我们高兴的时候，陪着我们一起默默地祝福着我们。

感恩老师，是他们给了我们知识和看世界的眼睛，教给了我们做人的道理。

感恩生活，它给了我们磨练的机会，使我们从中知道了酸甜苦辣，教会了我们如何去感恩。感恩是幸福的开端。身份和地位往往使人无所适从，然而一颗坦荡、宽容的心，却能使你自在的面对这个复杂多变的时代。

希望你宽容别人，自己也应该宽容别人，这是自然规律。

它许多东西，我们的成就就是他们最大的骄傲。

感恩对手，是他们给了我重新认识自己的机会和再次拼搏的勇气。在不断的较量中汲取能量，慢慢走向成功。

感恩恋人，不管曾经的还是现在的，是他们给了我们快乐，帮助我们走向成功的生活。是他们让我们更加懂得爱情的可贵，那一言一语，都历历在目。

感恩同事，是他们工作中与我们朝夕相处，给予帮助，是他们给了我一种浪迹天涯、一别无有的感觉，平淡中

我们工作中与他们朝夕相处，给予帮助，是他们给了我一种浪迹天涯、一别无有的感觉，平淡中



生活随笔



学会感恩



生活感悟



生活感悟

给生活添加调味

当然宽容不是没原则的，因为宽容不是妥协，虽然宽容有时需要妥协；宽容不是忍让，虽然宽容有时忍让；宽容不是迁就，虽然宽容有时需要迁就；但宽容更多的是爱。

很多时候宽容别人是对自己最好的解放，每个人都会犯错，雨果在《悲惨世界》里曾经说过：“尽量少犯错误，这是人的准则，不错吗，那是天使的梦想。”

四川乐山凌云寺内佛旁有一副对联，“笑古笑今，笑东笑西，笑南笑北，笑来笑去，笑自己原无知无识；观天观地，观日观月，观来观去，观他人总有高低。”这副对联告诉

我们，要时时看到自己的无知无知，要尽量找出别人的长处，这也是宽容。

生活的最佳调味品——善良

记得有这样一句话：“男人要坚强，女人要善良。”这个善不是说“日行一善”的善，而是“温柔、善解人意”的意思。

人生是个大舞台，在这多姿多彩的人生舞台上，每个人都是主角，各自演绎着自己动人的故事，每个人都希望自己能够鹤立鸡群，与众不同对方的眼睛。

善良的女人是一本诗；序言是随缘，主体是真诚，内容是浪漫，结尾是温馨、旋律是以善为本、结局是宽容。



生活不可缺少的调味品——读书

关于“女子无才便是德”这种封建社会对女人的言论，早已成为过去。当今社会聪明的女人，人品最佳、知识渊博、个性温和。

对于书，不同的人有不同的品味，不同的品味读不一样的书。读书是女人的立身之本。高尔基说：“书改变命运。”

读书是气质、精神永保青春的源泉；知识是唯一的美丽资本；书是女人气质的体现；书会让女人保持永恒的美丽。

夏天减肥巧吃水果 简单轻松享瘦

保·健康知

水果选择：含糖和热量较少的



青梅、西瓜、甜瓜、橙、柠檬、葡萄等每百克含糖量在10克以下的，属于低糖型水果。

香蕉、石榴、柚、橘、苹果、梨、荔枝、芒果等含糖量在11克—20克的属于中等含糖量水果。

枣、红果，特别是干枣、蜜枣、柿饼、葡萄干、杏干、桂圆等水果含糖量超过20克，糖尿病患者或者减肥者要少吃。

此外香蕉虽然卡路里很高，但脂肪却很低，而且含有丰富钾，又饱肚又低脂，可减少脂肪在下身积聚，是减肥时的理想食品。

水果减肥口诀

1. 草莓类水果沙拉

草莓和苹果里面都含有大量果胶，可以清洁肠胃；香蕉可润肠通便，对治疗便秘有辅助作用；蜂蜜和酸奶更是排毒养颜的佳品。

材料：草莓若干，苹果一个，香蕉一

根，酸奶一杯，蜂蜜适量。
做法：将草莓、苹果洗净切块，香蕉切成小段，与酸奶混合，加入适量蜂蜜。

2. 蜜桃西柚沙拉

柚子具有生津润肠、活血消积的功效。类胡萝卜素和维生素C能分解排除体内的致癌物质，防止人体排毒系统受到损害。柚子则可以脾胃去火，润肠通便。

材料：西柚半个，梨、桃各一个，沙拉酱，蜂蜜适量。

做法：将梨、桃分别洗净，柚子去皮，将三者切块，倒入沙拉酱拌匀，最后加入蜂蜜。

3. 葡萄香蕉沙拉

香蕉富含膳食纤维，有助于消化排便，美容减肥。

材料：巨峰葡萄一串，香蕉1个，猕猴桃2个，杨桃1个，草莓3个，酸奶少许。

制作：以上水果洗净切块蘸上酸奶即可。



水果时间：最好两餐前

研究表明：如在进餐前20分钟至40分钟吃一些水果或饮用1至2杯果汁，则可防



止进餐过多导致的肥胖。因为水果或果汁中富含果糖和葡萄糖，可快速被机体吸收，提高血糖浓度，降低食欲。水果内的膳食纤维还可让胃部有饱胀感。另外，餐前进食水果，可显著减少对脂肪性食物的需求，也就间接地阻止了过多脂肪在体内囤积的不良后果。但是，很多水果如柿子、山楂、杏仁、菠萝等都不能空腹吃。为了减肥，餐前食用水果时，最好选择酸性不太强、涩味不太浓的水果，如苹果、梨、香蕉、葡萄、西瓜、甜瓜等。

而饭后吃水果难以达到减肥的效果，因为饭后吃水果，就等于吃多余的糖，这



部分多余的糖分易转化为脂肪贮存在身体里，还可增肥。尤其不要在晚餐后大量吃水果，因为晚间进食后合成脂肪贮存在体内的可能性更大。但是，有些水果有促进消化的作用，如富含白蛋白的菠萝和猕猴桃，富含有机酸的柠檬、山楂等，对于这类水果可在餐后一小时左右吃。

水果食用，总量不要过多

大多数人认为，水果富含纤维素，几乎不含脂肪和蛋白质，因而可以无节制地放心食用。其实这是一个误区。水果并非热量很低的食品，由于味道甜很容易吃得过多，其中的糖就会转化为脂肪而堆积。例如每100克草莓大约有30千卡热量，若你很喜欢草莓且能一次吃下很多，摄入的热量是很惊人的。又如半个中等大的西瓜(瓜瓤重约2公斤)，便不知不觉之间摄入热量680千卡，约相当于一碗米饭。所以吃水果减肥时餐时节制水果的食用量。

借牛

有个人写了封信，派人捎给一个富翁。信上说是要向他的借牛一用。富翁正在会客，他识不了字，却怕客人笑话他，就装模作样的把信看了看对捎信人说：“知道了，告诉你主人，一会我自己就去了。”

有些人办事不懂，却虚衷假意，总爱不懂装懂，不会装会，结果是经常闹出笑话来，弄成这样，还不如不装下去，那样，可以使自己逐渐变得充实起来。

借回你的日子

一个人非常吝啬，从来不讲客。一次，邻居请客借用他的房子。有人路过这里，见屋里十分热闹，就问他的仆人说：“今天你家主人是在请客吧？”仆人说：“要我家主人请客，恐怕要等到他下辈子了吧”不巧，主人恰巧路过听到了，就骂仆人道：“谁叫你借他日子。”人多半都如此地步，就不是令人生气，而是令人发笑的事情了。遇到这样的人，开怀大笑一场，也是一件有益身心的事。

扳板毛

一只猴子死了，在阴曹地府里见到阎王。猴子请求阎王让他下辈子转变成人。阎王说：“既然想做人，那好办，就得把毛全部拔去。”随后就叫度叉给猴子拔毛。才拔了一根，猴子就疼得大叫。阎王笑着说：“看你一毛不拔，如何做人。”

做人有一个很浅显的道理，有所失，才有所得。没有付出，何有收获。世间哪有这样的便宜事。

笑话的智慧人生



民头宝

姓名：张琳琳
小名：欣欣
爸爸：张琳琳(人事行政部)
妈妈：甘群
出生年月：2010-12-8
爱好：吃人

忠实客户营销应防止七个误区!



治理是做成准确的客户定位和策略取舍是至关重要的。但关于一度重视面广和营销验证的勤劳型企业来说,仅仅做出了准确的客户定位和营销输入方案还远远不够,一良好的营销和策略还必须行到真正的获得落实。

以客户为核心的顺利施行案例有很多,但现实中失利的案例更多。那些失利的企业并没有是获得客户定位的成绩,而是没有准确的策略和技巧来完成客户治理的策略,错误的做法

没有只无念博得忠实,更要会客团队的客户信心和执行力。推行客户策略中最大的成绩的营销短视的成绩,其次是如何正确使用营销技术的业绩。上面是一些企业正在施行客户价格导向的营销时常常遇到的一些误区:

1. 疏忽客户能够失去的收益

许多叫做的客户策略关心的都是公司失去的收益,只关切那样的策略可以给公司带来什么收益,可以失掉多少客户价格,完全疏忽了客户失去的收益,以及企业需要的货物与效劳对于客户

的价格。这种状况的后果往往是过于悲观的企业收益均衰,以及毫无预备的客户散失。

2. 对于客户成长性缺少眷心

企业能够会容易以为客户是那样没有动的,或者只是正视客户的变化,那样会招致企业在客户策略的设想上,过于关心客户观正在的价格,而疏忽了客户的成长性。这种状况形成企业无奈治理生长的客户,没有能准确展望将来的客户变化,也就无奈正当调配企业的注资与资源输入。另一种状况是企业能够会对于那些旧有价格没有低但将来价格降低的消遣型客户随身逐变注资,从而带来客户输入和效劳的进一步平衡。

3. 过于悲观的营销后果预期

圈积性的约莫正在营销战略上并没有有弊见,企业的治理照有时刻将把营销的能够性当成必然事,把那求奋力做到事件当成做作的景象,从而招致对于营销后果的过于悲观,时常有些企业把其余一些顺利企业的营销后果照原样运用,从而误导营销后果的预期和营销估算的输入。

4. 疏忽了客户群体的主要性

客户集体能够做有众多,但

客户全体无比主要。正在客户价格面前,有两个潜在的目标无比主要,一度是客户的买卖生气,另一度是客户的忠实后劲。正在证券事业里,咱们就看到许多那样的状况。正在一些证券营业部,奉献支出和成本的主体没有是那些财产巨大的财万人群,而是那些财产只要多少万元的客户,他们没有具有真实的议价威力,然而却维持着同样的买卖生气,高频率的为证券公司奉献支出。正在一些停业部里,那样的低财产高购买率客户奉献的成本超越了50%。正在中国那样一度高速增长的新主面,关于一家重整企业来说,疏忽客户后劲的做法从那时来看能够是差错的。

同时,关于客户负面提议的治理也无比主要。

5. 以为客户策略但是企业本人的事

正在以客户为核心的时期,企业也没有是孤立的。企业正在设想客户战略时,没有能闭门造车,只思对客户本人的状况,客户只能运用企业本人的约莫。客户是战略中没有可有或者的形

式,企业必须思忖客户的反响是什么,以及如何使用该状况。正在很多时分,合作对于手也是重要部分。

7. 全盘否认保守市面营销战略

以客户为核心的理念没有是对于其余以货物为导向的营销或以品牌为导向的营销的全盘否认,有些以品牌为核心的企业的运营状况也无好,顺利的营销是正在以客户为核心的方向上,找出与货物导向和品牌导向的失调点。客户、货物、品牌都是中心的营销因素,即是以客户为核心的企业,也没有能彻底否认货物营销和品牌导向的营销。

5. 没有意识到对客户并非没有是孤立的

当一些客户群体主要,即便是价格生长的能够性没有大的小客户也会很主要。正在互联网消息时期,客户的停止口碑会对于其别户发生主要反响。正在多向沟通的消息时期,有客户单位的主要性大大超过大客户的主要性。客户也会很主要。正在互联网消息时期,客户的停止口碑会对于其别户发生主要反响。正在多向沟通的消息时期,有客户单位的主要性大大超过大客户的主要性。客户也会很主要。正在互联网消息时期,客户的停止口碑会对于其别户发生主要反响。正在多向沟通的消息时期,有客户单位的主要性大大超过大客户的主要性。客户也会很主要。

销售小故事

有一个人经过热闹的火车站前,看到一个双腿残障的人摆说铅笔小摊,他漫不经心的丢下了一百元,当做施舍。但是走了不久,这人又回来了,他抱歉的对这残障者说:不好意思,你是一个生意人,我竟然把你当成一个乞丐。过了一段时间,他再次经过火车站,一个店家的老板在门口微笑喊住他,我一直期待你的出现,那个残障的人说,你是第一个把我当成生意人看待的人,你看,我现在是一个真正的生意人了。

你怎么看一个人,那人可能会因为你而有所变,你看他是空空的,他就是空空的,一份的尊重和爱心,常常产生意想不到的惊喜,所以朋友们,不要用心去看待这个世界的每一个人,去尊重每一个人及自己,你将会发现,自己及周围的人都有着无穷的潜力。

有位老师进了教室,在白板上点了一个黑点。
他问班上的学生说:这是什么?
大家都异口同声说:一个黑点。
老师故作惊讶的说:只有一个黑点吗?这么大的白板大家都没有看

你看到的是什么?每个人身上都有一些缺点,但是你看到的是那些呢?是否只有看到别人身上的缺点,却忽略了还拥有了一大片的白板(优点)?其实每个人必定有很多的优点,换一个角度去看吧!你会有更多的发现。

有个猎人,在深山裡挖了一个陷阱,安放了一个捕鼠工具,野兽的脚只要碰到它,它就会牢牢地陷阱留住。有一次,一只倒楣的老虎出来觅食,一不小心踏上了这个捕鼠工具,老虎怎么也不放手,老虎不知道捕鼠人捉住就会身首异处,老虎办哪道为了这几寸的小小的鼠掌比上长达七尺的身躯受难不难,还是逃命要紧,老虎发起怒来,拼命地蹦来跳去,挣断了陷阱的绳索,终于逃跑了。

每个企业在市场中都可能落入市场陷阱,这些陷阱可能来自资金链断裂、组织混乱、顾客背叛、经销商反叛等,但企业认识到这是陷阱时,是否像这只老虎一样在危机的情况下宁肯牺牲局部也要保全整体呢?

销售趣图



观察思考

企业研究与发展要采取的四大策略



研究与发展是企业生产经营全过程的指导和应用。前一种研究是对带有根本性的问题进行创造性研究，是为解决一系列实际问题和提供理论指导，这种研究探索性和自由度较大。后一种研究是为了解决某些特定的问题，具有一定实用性的研究。其任务一般是应用基础研究和应用基础研究的成果开发新技术、新产品、新方法、新流程等。企业往往是后一种研究较多。发展，或称开发，有多种含义，在这里主要是指运用科学知识对本思想、基本理论作进一步的发展，以产生一种新的物质形态。

一般来说，企业要自主创新，离不开研究与发展。研究与发展包括研究与发展计划、组织、经费预算、人员以及工作成绩的评估。还有技术开发、产品开发和市场开发等。

研究主要有基础研究和应用研究。前一种研究是对带有根本性的问题进行创造性研究，是为解决一系列实际问题和提供理论指导，这种研究探索性和自由度较大。后一种研究是为了解决某些特定的问题，具有一定实用性的研究。其任务一般是应用基础研究和应用基础研究的成果开发新技术、新产品、新方法、新流程等。企业往往是后一种研究较多。发展，或称开发，有多种含义，在这里主要是指运用科学知识对本思想、基本理论作进一步的发展，以产生一种新的物质形态。

企业研究与发展机制的宗旨就是企业自主创新。自主创新是这一机制的最重要的职能。自主创新——提供与以前不同的经济满足。企业必须不断地创造出更好、更多的商品和劳务。一个企业不一定变得更大，但它必须经常地变得更好。自主创新的结果是一种新的、更好的产品，一种更新的方便，一种新研究起来的需要。企业自主创新是其各部门的共同事情。自主创新可以解释为，使人力和物质资源拥有新的、更大的物质生产能力。企业必须把社会需要转化为有利于企业的各种机会，这又是另一种角度上对自主创新的解释。

企业的生存、社会的需要，使企业必须不断自主创新。企业的自主创新与创新的技术选择机制有关。除了研究与发展本身的艰巨性必须遵循外，企业必须把研究与发展放在适当的地位。企业一般说，对自主创新之研究与发展，尤其是重大项目，是一种长远性投资，往往需要一定的周期才能见到效益，况且研究与发展本身是一项探索性工作，具有很大的不确定性。为此，企业这一职能的发挥必须恰当，否则会使企业蒙

受损失。

一方面企业要做好项目的可行性研究和评估工作，有一定的计划与管理措施；另一方面还要有长远计划和制定必要的战略和策略。同时，企业进行自主创新研究与发展策略应符合企业的经营范围与技术策略。企业所处环境与地位也是影响企业研究与发展的重要因素。一个是市场吸引力大，潜在收益高，这就要求企业对社会需求分析要准，有足够能力开发并占领市场，同时企业的基础研究和应用研究也要

其二，防卫型策略。虽然采取这种策略收益低，但风险小，适合科研力量较弱的企业，但要企业有较强的营销能力和生产机制，能以低成本、高质量占领市场。

其三、技术引进改造策略。适合那些科研力量较弱的小型企业，也不排除有些大企业采用。因为这种策略收效快，成本低，风险小，但很容易产生依赖性。

其四、重视科技人才策略。企业竞争是人才的竞争，人才竞争则科技人才的竞争，所以有眼光的企业家和管理者都不惜一切代价吸引和网罗人才。

其五、开拓新产品和新市场。在市场竞争中找出适合自己发展的路子，以特有的技术和产品占领市场。

在自主创新与研究与发展问题上，自主自主创新与研究与发展问题是企业研究与发展费用和人员比例问题，这既涉及企业的内部决策，直接影响企业生产力的决策，也与国家的宏观调控政策有关。

四种境况下千万别提加薪

加薪想必是每个人随时随地都想做的事情，但很少有人能达到这样愿望，所以选择提出加薪的时机就变的相当重要，以下几个时间你千万不要提出加薪的要求，因为不但你很难达到愿望，有可能还会对你的业绩有很大影响。

冷血动物，是非常不明智的。



位一段时间后，往往会产生一段成就感。但是这种“获得感”与实际具备的“贡献力”根本是两回事。除非你具备在短时期内明显超越于其他人的价值贡献，否则切不可自行要求你地提出加薪。

薪资水平在业内偏高莫强人所难

任何一个行业，都有它相对标准的薪资水平。如果你目前的薪金已经与这个标准持平甚至略高于这个标准，而你所任职的企业又并非同行业中出类拔萃、财大气粗的佼佼者，那么你的薪资浮动空间实际上已经非常有限，不如强人所难地申请加薪。不如知重其事地考虑以下跳槽或者晋级到更高的职业层次再作打算。

职业表现缺乏说服力相对免开口

没有任何一家公司会规定“时间一到，就一涨钱”。特别是当你缺乏有说服力的职业表现，比如经常不能按时完成任务，人际关系冷漠或紧张，甚至出现过重大责任过失时，都不应当以“时间”为理由提出加薪，从而进一步恶化你在老板心中的职业形象。

刚出校门的大学生应实事求是

大学生们在进入工作岗



一般说来，如果所处的企业正在遭遇经营危机或陷入发展瓶颈时，企业都会刻意营造一种“携手同心，共渡难关”的氛围，不迟的时候的加薪请求会使员工看起来是一个“不管企业死活”的

要切记要建立企业价值观念体系，首先从实际出发。从企业自身所处的地位、环境、行业发展前景以及其经营状况着手。通过大量枯燥，但是必须的调研、分析。结合企业家本身对企业发展考量。从企业的愿望、依据企业发展必须遵循的价值观念，确立企业普遍认同的价值观。企业自身特性的，可以促进并保持企业正常运转以及长远发展的价值体系。特别是企业战略目标和管理理念，必须是无论社会环境和时间怎么样变化，都可以成立。在其后，通过企业价值体系中的经营策略，最令人欣赏的就是它在45年的历史中之一致性；以技术产品领先为基础立于不败之地”。在其其后，过程中，追求领先地位的表现总结为3个明显且相关的模式：

- (1)、不断开拓新产品、新市场；
 - (2)、不断加强、扩大和更新现有的产品生产线，发展现有市场；
 - (3)、不断努力，更不断改进产品品质，缩短产品周期时间；
- 文化的涵义极其广泛，历史上形成的价值观念是文化的核心。不同质的文化，可依价值观念的不同进行区别。相应地，企业价值观念是企业文化的核心；企业价值观念

同，企业文化的性质也就不一样；从一定意义上说，企业价值观念决定着企业的发展方向。

任何一个企业，在生产物质产品和提供物流服务的同时，必然伴随着某种精神的形成和传递。这是因为，产品要人来生产，服务要人来提供，而人总是有某种精神的。顾客从企业得到产品和服务的同时，也相应地感受到企业的精神境界。企业的产品和服务有优劣之分，企业的精神境界也有高低之别。



企业文化的核心



吃月饼

赏月的风俗。

中秋节赏月，中秋节这一天人们都要吃月饼以示“团圆”。月饼，又叫胡饼、宫饼、月团、丰收饼、团圆饼等，是古代中秋祭拜月神的供品，取合家团圆之意。至南宋尚无此习俗。周密《武林旧事·蟹饼从食》所记各种饼中，虽有“月饼”之名，并非节日食品。民间传说，元代末年，人民为反抗暴政统治，以饼互赠，饼内附有字条，相约于八月十五日起义。此后，中秋赏月并以饼祭月，遂成全国性的风俗。月饼以制外皮，内馅有枣、栗、杏仁、百果、椒盐各种。后来演变成圆形，寓意团圆美好。



中秋 —— 中华民族的团圆节



中秋节简介

要一样。

相传古代齐国丑女无盐，幼年时曾虔敬拜月，长大后，以靓丽的容颜入选，后立她为皇后，中秋拜月由此而来。月中嫦娥，以美貌著称，故少女拜月，愿“貌似嫦娥，面如皓月”。

每年农历八月十五日，是传统的中秋佳节。这时是一年秋季的中期，所以被称为中秋。在中国的农历里，一年分为四季，每季又分为孟、仲、季三个部分，因而中秋也称仲秋。八月十五的月亮比其他几个月的满月更圆，更明亮，所以又叫做“月夕”，“八月节”。此夜，人们仰望天空如玉如雪的朗朗明月，自然会联想到家人团聚。远在他乡的游子，也借此寄托自己对故乡和亲人的思念之情。所以，中秋又称“团圆节”。

我国人民在古代就有“秋暮夕月”的习俗。夕月，即拜月拜神。到了唐代，每逢中秋夜都要举行迎寒和祭月。设大香案，摆上月饼、西瓜、苹果、红枣、李子、葡萄等果品，其中月饼和西瓜是绝对不能少的。西瓜还要切成莲花状。在月下，将月亮神像放在月亮的方位，红烛高燃，全家人依次拜祭月亮，然后由当家主妇切开团圆月饼。切的人预先算好全家共有多少人，在家的，在外地的，都要算在一起，不能切多也不能切少，大小

在唐代，中秋赏月，玩月颇为盛行。在北宋京师，八月十五夜，满城人家，不论贫富老幼，都要穿上成人的衣服，焚香拜月说出心愿，祈求月神的保佑。南宋，民间以月饼相赠，取团圆之义。有些地方还有舞龙、舞狮子等活动。明清以来，中秋节的民俗更加盛行。许多地方形成了烧斗香、树中秋、点塔灯、放天灯、走月亮、舞火龙等特殊风俗。

今天，月下游玩的习俗，已没有往昔盛行。但赏月仍很盛行，人们把酒问月，欣赏美好的生活，庆祝远方的亲人健康快乐，和家人“千里共婵娟”。

中秋节的习俗很多，形式也各不相同，但都寄托着人们对生活无限的热爱和对美好生活的向往。

赏月

中秋节是我国古老的节日，赏月也是节日的重要习俗。许多诗人的名篇中都有咏月的诗句。宋代，明清，清代宫廷和民间赏月活动更具规模。

“月是中秋明”，中秋的月亮最明亮。

而中秋天的月，93个月，8月份处在当中，8月15日的满月被称为“中秋明月”，日本又叫做“十五夜”，也就是中国的“中秋节”。

中秋赏月由来已久，大约在日本的奈良~平安年代(公元710~1191年，中国唐、宋朝时期)作为中国的宫廷行事流传到了日本。

过去，在中秋节一个月之后的阳历9月13日，还有“十三夜”、“后之月”的典典礼活动，有建立一种说法，赏月应当赏两回，不能只赏一次。虽然“十三夜”的风俗只是日本的做法，中国没有。

赏月是根据“回历”进行的

仪式，而“回历”根据月亮的盈亏盈缺来决定日期，与现代的日子大不相同。赏月的日子也随年份不同而有所变化。在中秋节，中国自古就有赏月的习俗，《礼记》中就有记载有“秋暮夕月”，即祭拜拜月神。到了周代，每逢中秋夜都要举行迎寒和祭月。设大香案，摆上月饼、西瓜、苹果、李子、葡萄等时令水果，其中月饼和西瓜是绝对不能少的。西瓜还要切成莲花状。

中秋之夜，月色皎洁，古人把圆月视为团圆的象征，因此，又称八月十五为“团圆节”。古往今来，人们常借“月圆”“月缺”来形容悲欢离合。客居他乡的游子，更是以月来寄托深情。唐代诗人李白的“举头望明月，低头思故乡”，杜甫的“露从今夜白，月是故乡明”，宋代王安石的“春风又绿江南岸，明月何时照我还”等诗句，都是借月来述远思之情。

赏月是根据“回历”进行的