



# 悉奥涂料 中国好工程

建筑涂料/工程装饰/投资管理

工厂地址：杭州市临安区崇贤路598号

办公地址：杭州市临安区农林大路969号

网址：[www.china-xiao.com](http://www.china-xiao.com)

全国服务热线：4008-269-700



今日悉奥

XIAO TODAY

2018年第2期(总34期)

# 今日悉奥 XIAO TODAY

第 34 期

2018年7月出版第2季度  
内部刊物 免费交流

造工程涂料第一品牌



● P20  
用科学管理  
颠覆传统  
涂装工效

● P27  
标准化管理  
迫在眉睫

● P52  
房地产还是  
朝阳产业吗？

封面人物：2017年度销售状元——史军



关注我们  
获取建筑涂料  
价值资讯



## 工作中怎样通过复盘找对方向



企业经营就像行军打仗，最怕方向和路线错误。方向错误，努力也到达不了目的地，路线错误，会增加到达目的地的困难和险阻。而复盘，就像行军过程中不断检查GPS，校正自己的轨迹是否在正确的路线上。

复盘原来是围棋术语，说的是下完棋后对下过的棋进行研究、切磋的过程，包括每一步是否有另外的选择、每种选择的利弊以及什么是最好的选择等。把复盘用于企业经营管理是联想创始人柳传志最先提出的，指的是对企业已经发生的事情进行回顾，总结得失和经验教训，从而掌握规律和方法，达成目标，或者再次发生同类事情时能更好地处理。


简单介绍一下复盘的四步法。

第一，目标结果。复盘时找出目标，对照实际结果，对比看是否达成目标？如果没有达成，差异有多少？目标一定要在开始之前设定，而且目标要清晰，没有歧义，否则复盘时就无法对比目标结果。

第二，过程再现。回顾从开始到最后的的过程是怎样的？过程之中大致可以分为几个阶段，每一个阶段都发生了什么？是如何应对的？

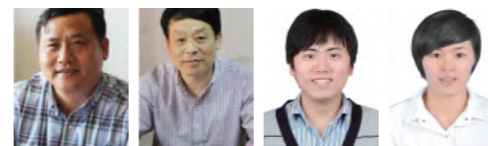
第三，得失分析。分析在整个过程中，哪些地方做得好？哪些地方做得不好？复盘既要事对事，也要对人，复盘每个人在事情之中，哪些地方做得不好，为什么？哪些地方做得好，好在哪里？复盘，必须对照业务找问题，对照文化找原因。

第四，规律总结。复盘最重要的目的和输出结果都是规律总结。规律包括两方面，一方面是认知，通过复盘，对于思考问题以及解决问题的方法有哪些心得？对于某些事物的认知有哪些心得？如果能够总结出普遍使用的规律性的东西，就能提升认知。另一方面是实践，假如再次遇到类似的项目，我们应该怎么做？如果总结出规律，未来在类似的事情上一定可以做得更好，这就是“吃一堑长一智”，甚至是“吃一堑长三智”。

以上是工作中怎样通过复盘找对方向的一些经验，希望对你有启发。 

# 目录 CONTENTS

### EDITORIAL DEPARTMENT 编辑部



主编 黄金谦	副主编 夏小良	副主编 黄锡	责任编辑 童亚青
-----------	------------	-----------	-------------



编辑 范黎明	编辑 马勇军	编辑 喻光炎	编辑 裘观根
-----------	-----------	-----------	-----------



编辑 王新军	编辑 陶志培	编辑 王晓飞	编辑 连城
-----------	-----------	-----------	----------



编辑 包蕾	编辑 裘丽莎	编辑 雷佳丽	编辑 胡霞
----------	-----------	-----------	----------

出版日期：2018年7月  
 主办单位：悉奥控股有限公司  
 地址：浙江杭州临安农林大路969号  
 服务热线：4008-269-700  
 传真：0571-63813189  
 网址：www.china-xiao.com  
 投稿邮箱：zhejiang.xiao@163.com

### 公司 风采 Company Elegant Demeanor

- 02 | 悉奥时讯
- 10 | 赢享时代·预见未来
- 12 | 热心老板的援川情

### 营销 谋略 The Marketing Strategy

- 14 | 忠诚，是因为背叛的代价足够大
- 16 | 浅谈驻地分公司的开拓
- 18 | 浅谈客户考察的重要性

### 管理 纵横 Management Aspect

- 20 | 用科学管理颠覆传统涂装工效
- 24 | 开会是个技术活
- 27 | 标准化管理迫在眉睫
- 30 | 高效沟通
- 32 | 卓越绩效管理模式的与政府质量奖

### 科技 之光 Cutting-edge Technology

- 34 | 水包水多彩涂料样板是如何调成的？

### 鲁班 评说 Engineering Management

- 38 | 工程造价资料对工程结算的影响

### 员工 心声 Employees' Voice

- 40 | 平凡之爱
- 42 | 工作是一场修行
- 44 | 这是一个娱乐至死的时代
- 46 | 坚强
- 47 | 人生是短跑，还是马拉松？
- 49 | 园丁与木匠
- 51 | 培养兴趣比寻找兴趣更重要

### 行业 动态 Industry Dynamics

- 52 | 房地产还是朝阳产业吗？

### 知识 百味 Joy and Knowledge

- 54 | 职场漫画——人生算法之“概率思维”
- 56 | 生日祝福
- 57 | 征稿启事

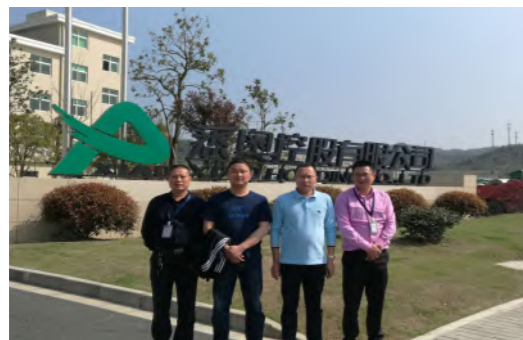


# 悉奥时讯

XIAO NEWS

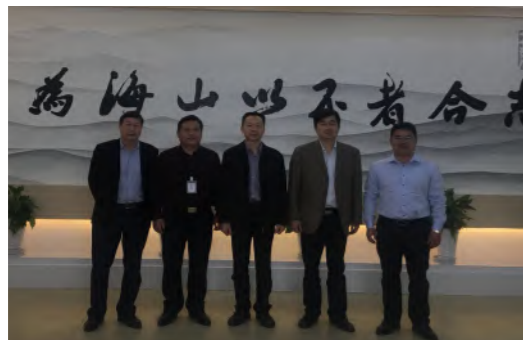
## 新城控股杭州公司莅临我司考察

3月31日，新城控股杭州公司合约部张总、工程部吕工来司考察。领导一行人参观了高虹车间实景样板展示厅、研发中心、自动化生产线等生产设施，双方在参观过程中就企业管理、涂料行业趋势等方面内容进行了深入的沟通与交流，此次考察为今后的合作奠定坚实的基础。



## 临安区政协领导一行人莅临我司调研

4月2日，浙江省临安区政协斯嘉平副主席等领导一行人莅临我司考察调研。公司对领导们的到来表示热烈欢迎。领导一行人参观了车间实景样板展示厅、自动化生产线等设备。黄总向领导们介绍了公司的发展历程以及近期的发展情况。最后，斯副主席建议，在搞好公司经济建设的同时要加强公司的党建文化的建设，做到公司建设和党建建设的双丰收。



## 锦北街道职工才艺大比拼

4月3日，锦北街道职工才艺大比拼在锦北街道竹林居委会便民会所举行。比赛队伍共19支，由企事业单位、机关单位选派。临安区专家组评审团点评了此次比赛。公司人力资源部包蕾代表悉奥控股有限公司参加了此次才艺大比拼。经过激烈的角逐，公司所在小组获得了铜奖。通过此次比赛，增强了企业文化，促进了企业与机关单位之间的文化交流。



## 全体员工例会暨三月读书学习会

4月4日，公司在行政办公楼二楼会议室召开全体员工例会暨三月读书学习会。除部分员工出差及值班外，公司全体员工参加会议。会议首先由公司副总裁兼法务审计中心总经理夏小良宣读公司7号、8号文件。之后，由公司副总裁黄锡为大家详细解读《员工守则》的修订内容，同时还介绍了移动办公OA软件“钉钉”的使用方法。最后，公司总裁黄金谦向在座员工提出三个要求：一是要多学习规章制度；二是纪检工作要制度化、常态化；三是公司的党员干部必须起到带头示范作用。



## 浙江房产招采经理人联盟莅临我司参观

4月7日，浙江房产招采经理人联盟领导一行近20人的考察组到访我司参观考察。悉奥控股有限公司总裁黄金谦、营销中心总经理范黎明、直销一公司经理王新军、制造中心总经理马勇军等对各位领导的到来表示热烈欢迎。考察组一行人参观了高虹车间实景展示馆，馆内高度逼真、品种丰富的外墙涂料实景墙面给宾客们留下了深刻的印象。之后大家还参观了研发中心、自动化生产线、调色制板、原料仓库等进行了细致的考察。此次浙江房产招采联盟考察组来我司参观考察，增进了涂料企业与房地产企业之间的了解，加深了彼此之间的联系和交流，也对今后的合作打下了坚实的基础。



## 制造中心《员工守则》学习会

4月7日及4月8日，制造中心在一号楼三楼会议室召开员工守则及钉钉使用学习会。由制造中心总经理马勇军和总工程师连城主持召开，调色小组及样板小组全体成员参加此次会议。会议主要贯彻落实了公司在4月4日组织召开的全体员工例会暨3月读书学习会的内容。



## 纪检小组工作会议

4月12日下午，公司总裁黄金谦在行政办公楼五楼会议室主持召开了纪检小组首次工作会议，纪检小组相关成员参加了会议。会议主要讨论了公司开展纪律监督检查工作的具体事项，包括纪检详细内容、检查方式、奖惩方式等等。企业的劳动纪律是提高工作效率和做好各项工作的基础和保证，对企业发展具有十分重要的意义。大力推进纪检监督检查工作，将打造出一支思想素质高、业务能力强、工作作风实、组织纪律严的员工队伍。



## 中天房产领导莅临我司参观考察

4月18日，中天房产金华分公司一行人来公司参观考察。在公司直销一公司总经理王新军、制造中心总工程师连城的带领下参观了高虹车间实景样板展示厅、研发中心、自动化生产线等生产设施，并在参观中交流了涂料工程管理的经验心得。此次参观考察，不仅展现了悉奥专业化的企业风貌，也对今后提升悉奥客户服务能力大有裨益。





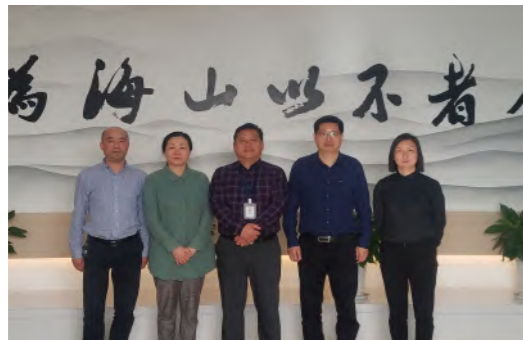
### 杭州环保监察支队来公司突击飞行环境检查

4月19日中午，杭州环保监察支队、余杭环保局等相关领导来公司突击飞行环境执法检查。公司制造中心总经理马勇军、总工程师连城、行政中心副总经理童亚青陪同各领导参观了车间整个厂区内废水、初期雨水管网以及废气处理工艺等整体环境处理设施是否正常运行，进行了现场演示，并对污水处理站产生的污泥去向等进行询问。公司环境治理工作得到了上级领导的充分肯定。为创造美丽新临安，公司对环保工作常抓不懈，开启环保工作的新征程。



### 建筑用反射隔热涂料浙江省推广现场审查

4月19日，由浙江省建设科技推广中心组织，对我公司建筑用反射隔热涂料浙江省推广项目进行现场实地审查。专家组由浙江省建设科技推广中心主任李萍、浙江方圆检测集团股份有限公司副总工赵新建、浙江省建设科技推广中心推广科科长谢含组成。现场审查有公司汇报、实地察看、资料检查、总结四项内容。专家还提出，公司作为浙江省建筑工程涂料十佳品牌，应为全省建设科技成果推广作出更多新的贡献。



### 苏州南极海硅藻泥领导莅临公司考察

4月25日，苏州市南极海硅藻泥一行人来公司参观考察。在公司营销中心集采一分公司雷焯平、丁浩富的带领下参观了高虹车间相关设施。此次考察为双方合作奠定了良好的基础，同时也标志着悉奥涂料的知名度日益增强！

### 悉奥控股卓越绩效模式培训会

4月27日，悉奥控股卓越绩效模式培训在二楼会议室召开。特邀请了杭州毕博企业管理咨询的几位老师参加。会上，张雪老师为大家讲解了卓越绩效模式的概念和如何实施等内容。通过培训，大家对提升管理效率，争创政府质量管理奖有了新的理解，并为了之后公司实施卓越绩效模式打下了基础。



### 旭辉集团领导莅临我司参观考察

5月5日，旭辉集团股份有限公司领导一行人来公司参观考察。在公司营销中心总经理范黎明、九分公司经理陶志培等相关负责人的陪同下，参观了公司的行政办公楼及车间厂房。通过此次实地考察，各位领导表示，看到了悉奥的企业实力，更加坚定了互利合作的信心。



### 光明房地产集团领导莅临我司参观

5月10日，光明房地产集团有限公司领导一行人来公司参观考察。在公司营销中心总经理范黎明、二分公司经理黄鑫以及相关部门负责人的陪同带领下，细致参观了公司的体验馆、技术应用研发楼以及生产车间等，并在参观过程中向各位领导介绍了公司的产品及文化。之后，参观了公司工地万马樱花府邸工程，双方在公司行政办公楼四楼会议室进行了深入的会谈，领导们对我司综合实力给予了肯定，并期待能有合作的机会，在共同的发展中实现共赢。



### 浙江省科技厅来我司进行采访

5月15日，由浙江省科技厅科技信息研究院、科技发展战略研究院主任葛慧丽、今日科技杂志社刘晓燕、杭州市临安区科学技术局副局长徐俊峰对我公司进行采访。本次采访主要对我公司在创新券使用前和使用后情况、与哪些科技载体展开创新合作、合作进行的密切程度及创新券使用范围和模式等内容进行了解。最后葛主任对我公司创新券使用情况进行汇总、并加深了创新券对企业的作用，也对我公司创新券的使用情况标识认可。



### “品质在浙”2018中国建筑涂料发展论坛

5月16日，“品质在浙”2018中国建筑涂料（浙江）发展论坛在杭州金马酒店盛大举行。悉奥控股有限公司总工程师连城参加此次会议。会议由慧聪涂料网、慧聪化工网、买化塑主办，浙江省粘接技术协会涂料分会协办。会议分三天举行。第一天，召开了浙江粘接技术协会涂料分会八届九次理事会。第二天，公司总工程师连城作《水性建筑涂料的“三废”处理》主题演讲。第三天，众涂企组成的参观团莅临我司参观。本次盛会的所有环节到此便全部结束。期待我国建筑涂料产业战胜挑战、实现突破，为市场和社会带来更加优异的表现！



### 热烈祝贺山西驻地分公司成立

近日，公司直销部山西驻地分公司顺利签约并正式投入运营。此举预示着直销部发力开拓了山西市场，以实现服务零距离、服务高标准的市场营销目标。随着建筑工程涂料市场的不断升温，在直销部同仁们的努力下，各地区的驻地分公司建设也逐渐起步，为全国范围内全面建立驻地分公司打下了坚实的基础。





### 长兴汇龙置业领导莅临我司参观考察

5月20日，长兴汇龙置业有限公司相关领导一行人来公司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、直销六分公司经理楼加耀、直销八分公司代经理楼寒晨对领导的到来表示热烈欢迎。参观过程中，范总陪同领导参观了体验馆以及生产车间，并向各位领导介绍了公司的产品及文化，得到了领导们的一致认可和赞许。此次参观考察，不仅展现了悉奥专业化的企业风貌，也对今后悉奥客户服务能力的提升大有裨益。



### 2018年度公司ISO体系审核

5月21-22日，浙江公信认证有限公司高级审核员高老师、何老师及周老师对我公司质量和环境管理体系及新增职业健康安全管理体系进行外部审查。此次审查严格按照标准采用面谈、随机听课、查资料、看现场、抽检等方式进行审查，覆盖了质量体系的全部要素和要求。在经过严格细致的检查后，浙江公信认证有限公司高老师、何老师及周老师对我公司质量环境管理体系职业健康安全管理体系给予充分的肯定。



### 杭州地上房地产领导莅临我司参观

5月22日，杭州地上房地产集团有限公司领导一行人莅临我司参观考察。在公司营销中心总经理范黎明、集采一公司经理雷焯平、制造中心总工程师连城以及相关部门负责人的陪同带领下，细致参观了公司的行政办公楼、体验馆、技术应用研发楼以及生产车间等，并向各位领导介绍了公司的产品及文化。考察后，领导们对我司给予高度评价，并表示将积极寻求双方的互惠合作，不断开创合作共赢局面。



### 争创临安区政府质量奖启动大会

5月23日，为深化卓越绩效管理，争创临安区政府质量奖，公司在行政办公楼二楼会议室举办了临安区政府质量奖启动大会。本次会议首先由综合办丁同舟讲解了“何为卓越绩效和政府质量奖”，让大家对卓越绩效和政府质量奖的概念有了初步的了解。其次，杭州毕博企业咨询管理有限公司张老师为大家带来了《卓越绩效评价准则培训》主题演讲。最后，公司总裁黄总结合公司实际情况，对申报区政府质量奖表示决心，对卓越绩效模式表示肯定。



### 临安区市监局领导莅临公司参观考察

5月24日，临安区市场监督管理局领导等一行人来公司参观考察。悉奥控股有限公司总裁黄金谦、制造中心总经理马勇军、综合办丁同舟、胡霞接待了领导们的到来。一行人参观了公司车间形象展示馆、研发楼、生产车间、自动化生产线、成品仓库等设施。参观过程中，黄总向领导们介绍了悉奥的企业概况、生产能力、施工能力、差异化营销策略，同时还谈了今后企业的发展战略。各位领导也对我公司的发展给予高度评价，充分肯定了我公司的发展前景。



### 2018建筑涂装行业首届“钱塘论道大会”

5月24日，2018建筑涂装行业首届“钱塘论道大会”在杭州瑞莱克斯大酒店举行。公司工程中心副总经理陈钰亮和集采三分公司经理陈涛参加了此会。此次会议内容非常精彩，主要分为工程质量与安全方面的管控、如何管控原料成本和管理成本提高公司效益、建筑涂装企业转型升级和发展方向。聆听了各位专家的发表我们受益匪浅，在工程管理方面有很多的地方值得我们去学习，去提高。



### 建筑用反射隔热涂料浙江省推广项目评审会

5月28日下午，由浙江省建设科技推广中心组织的针对我公司建筑用反射隔热涂料浙江省推广项目评审会在杭州莲花宾馆举行。本次评审会由浙江省建设科技推广中心推广科科长谢含主持，浙江方圆检测集团股份有限公司副总工赵新建、浙江大学钱教授等7位专家组成的评审组。公司制造中心总工程师连城、应用部经理徐国才、综合办丁同舟、胡霞参加此次会议。评审团听取了汇报，审阅了相关资料，最终同意公司《建筑用反射隔热涂料》通过评审。



### 宁阳县鲁居建设领导莅临公司参观考察

6月6日，山东省宁阳县鲁居建设领导等一行人来公司参观考察。营销中心总经理范黎明、制造中心总工程师连城、战略客户中心总经理徐玉俊对领导们的到来表示热烈欢迎。一行人参观了公司车间形象展示馆、研发楼、生产车间、自动化生产线、成品仓库等设施。参观过程中范总向领导们介绍了悉奥的企业概况、生产能力、差异化营销策略等。此次参观考察，不仅展现了悉奥专业化的企业风貌，也对今后提升悉奥客户服务能力大有裨益。





### 千岛湖悦湖湾项目领导莅临公司参观考察

6月6日，千岛湖悦湖湾项目相关领导一行人来公司参观考察。公司营销中心总经理范黎明、直销四分公司经理吕科春陪同领导参观了体验馆以及生产车间，并向各位领导介绍了公司的产品及文化，得到了领导们的一致认可和赞许。之后，前往公司施工工地实地考察。考察结束后，各位领导对我公司的发展给予高度评价，为进一步的合作打下了坚实的基础。



### 临安区发改局金融科领导走访我司调研

6月6日，杭州市临安区发展和改革局金融科科长王容等二人走访我司调研，了解企业股份制改造、资本运作等方面的需求，并着力为企业解决该方面的问题。公司总裁黄金谦与领导们进行了多方面的交流与沟通。此次走访调研，目的在于助力中小企业资本运作升级，充分利用金融部门的资源，为企业创造良好环境。同时这对我司股份制改造、新三板上市、做好资本运作等方面的迫切需求也大有裨益。相信在政府领导的大力支持下，公司一定能够顺利完成战略计划，做好金融转型升级的工作。



### 公司总裁荣获全省摄影大赛优秀奖

祝贺公司总裁黄金谦荣获由浙江省摄影家协会、临安市湍口镇人民政府主办、杭州市摄影家协会、临安市文学艺术界联合会协办的“吴越泉乡、千年湍口”全省摄影大赛优秀奖。

### 宁阳县城市建设开发领导莅临考察

6月12日，宁阳县城市建设开发总公司相关领导一行人来公司参观考察。公司战略客户中心总经理徐玉俊、制造中心总工程师连城对领导们的到来表示热烈欢迎。通过此次考察，客户领导对我司的涂料产品产生了浓厚的兴趣，为今后的合作创造了有力条件。



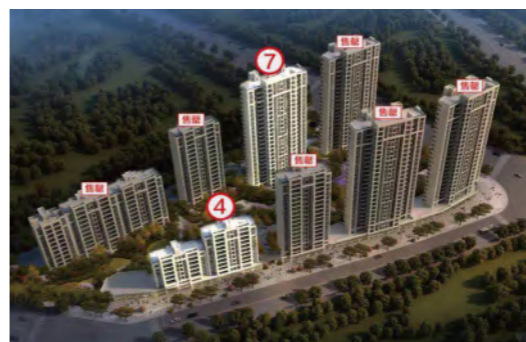
### 新版《涂料工程施工管理办法》解读会议

6月15日，公司在行政办公楼二楼会议室召开新版《涂料工程施工管理办法》解读会议。公司总裁黄金谦主持，公司企管会成员、各分公司经理及工程中心、法务审计中心部分成员参加此次会议。会上，黄总介绍了实施新版《涂料工程施工管理办法》的目的与重要性，并要求各中心部门负责人要在部门内进行全面学习领会并贯彻，做到深入理解，达到一致认同。



### 公司中标金辉集团杭州闲林赛陶工程

近日，悉奥涂料在众多投标单位中脱颖而出，成功取得金辉集团杭州闲林赛陶保温涂料工程招标，为悉奥涂料发展史再添战绩。今后，双方将秉承合作共赢的理念，充分发挥各自在产品、服务、区域市场等方面的专业优势。悉奥也将开启与金辉长三角地区的长期合作。



### 公司荣获“青年安全生产示范岗”

6月20日，由团杭州市委、杭州市安监局联合举办2017-2018年度杭州市“青年安全生产示范岗”授牌仪式。会议主要内容为总结交流创建经验，命名表彰了杭州市各区165家2017-2018年度杭州市“青年安全生产示范岗”集体，同时部署启动了2018-2019年度杭州市“青年安全生产示范岗”争创活动。据了解，全市累计有923家集体被认定为市级“青年安全生产示范岗”，累计参与创建活动的青年集体超1300个，青年职工超万人。全市累计涌现出国家级“青年安全生产示范岗”10余个，省级“青年安全生产示范岗”20多个。我公司荣获2017-2018年度“青年安全生产示范岗”。



### 悉奥荣获慧聪2018 涂料行业创新品牌

6月22日，2018中国涂料高峰论坛暨慧聪网中国涂料品牌盛会于广州香格里拉大酒店隆重召开。副总裁黄锡代表悉奥涂料受邀参与本次会议。本次盛会对过去一年涂料行业涌现出的影响力品牌进行了表彰，为行业搭建舞台展示优秀品牌。悉奥涂料的“御匠挂石漆（水包水）”荣获创新品牌大奖，实至名归，必将为中国建筑带来更健康、更环保的涂料产品，在专业化的涂料之路上，越走越远，越走越精彩！



### 营销中心2018上半年度工作总结会议

6月25日，公司营销中心召开2018上半年度工作总结会议。公司总裁黄金谦、法务审计中心总经理夏小良、营销中心和战略客户中心全体成员参加此次会议。本次会议内容有公布各团队半年度回款额与应收款、四个团队队长分别做工作汇报、营销中心总经理范黎明作了工作汇报。会上，总裁黄金谦高度辩证地评价了营销中心的现阶段工作，强调了分公司经理应时刻不忘提高做好“当家人”的能力。最后表达对整个营销中心寄予厚望，踏实走在脚下，胜利就在眼前。







» 品牌盛会现场



» 慧聪买化塑创始人郭喜鸿致辞



» 涂料高峰论坛

争紧张激烈，政策标准日趋严酷，实体经济与资本市场矛盾愈发尖锐的背景下，涂料行业的困点难点不断涌现，危机感接踵而至。行业需要被引领，更需要被指导。多位涂料大咖、行业上下游资深专家现场论道，巅峰对决，探讨破局新思路，定义行业新未来！论坛嘉宾激烈的思想碰撞，不断迸发的思想火花也将为行业人士带来更多的振奋与思考。

当晚，瑰丽之夜的精彩表演将慧聪网2018中国涂料行业品牌盛会现场气氛点燃。晚宴中，会议对过去一年在涂料行业涌现出的各大影响力品牌进行了表彰颁奖仪式。这场品牌荣誉的盛会极具意义，以实力铸就品牌价值，以卓越成就品牌梦想！未来，中国涂料高峰论坛暨中国涂料品牌盛会将一如既往，推动中国涂料产业繁荣，促进品牌创新发展，向着更高更好的方向前进。

» 悉奥荣获“年度创新品牌”



# 赢享时代·预见未来

## ——悉奥荣获慧聪2018涂料行业品牌盛会“年度创新品牌”

文 / 本刊编辑部

**为**促进涂料行业持续、稳定、健康发展，用互联网+、先进的科技创新理念和集团资源，助力中国涂料产业飞速发展，在6月22日，以“赢享时代·预见未来”为主题的2018中国涂料高峰论坛暨慧聪网中国涂料品牌盛会于广州香格里拉大酒店隆重召开。本次盛会对过去一年涂料行业涌现出的影响力品牌进行了表彰，为行业搭建舞台展示优秀品牌，用实际行动来实现涂料梦、中国梦，为行业注入新气息，激起行业新活力，以新时代精神实现共享共赢，协同发展。出席本次活动的

嘉宾有来自全国各地涂料企业代表、地产公司代表、渠道代理商、家具企业代表、行业专家，以及众多新闻媒体记者，共同为中国涂料发展做出贡献，为涂料产业发展而奋斗。副总裁黄锡代表悉奥涂料受邀参与本次品牌盛会。会上，悉奥涂料的“御匠挂石漆（水包水）”荣获年度创新品牌大奖，实至名归，必将为中国建筑带来更健康、更环保的涂料产品，在专业化的涂料之路上，越走越远，越走越精彩！

会议伊始，慧聪买化塑创始人兼CEO郭喜鸿为大会作了

激情洋溢的致辞。郭喜鸿表示，中国涂料高峰论坛持续举办了多年，举办高峰论坛的初衷在于给大家提供一个行业交流平台，推动行业发展。这些年，中国涂料高峰论坛也在与时俱进，不断改变。他提到，中国涂料高峰论坛要做连接的服务，针对企业，让企业更高效连接世界。

作为本次活动支持单位的代表，浙江丰虹新材料股份有限公司董事副总裁张才龙发表致辞。他表示，行业正经历着“新常态”下的多重压力和挑战，大家都面临着“转型升级”的新课题、新定位、新责任、新担当！我们要做到“纵向深化、横向探索”，以持续的科研创新来迎接“新常态”下的涂料产业的转型升级，共同为“绿色中国、健康中国、盛世中国”而努力！

随后，买化塑产业互联网控股集团副总裁、买化塑联合创始人兼COO陆宁为与会嘉宾带来《中国涂料市场研究与产业智联发展报告》。陆宁从涂料产业链

智联升级的成果、涂料下游市场的数据研究和涂料主要原材料行情及预测三大角度出发，对我国涂料产业的智联发展作出了详细阐述。紧接着，买化塑与平安银行联合宣布，双方将战略合作，买化塑提供产业互联网的线上风控、金融助贷，联合平安银行共同解决化工产业链金融融资需求。

之后，会议进入另一重要环节，2018中国涂料高峰论坛拉开帷幕。关注当下，着眼未来。中国涂料高峰论坛历经多年发展，已然成为中国化工涂料领域顶级权威的行业盛事。在市场竞







今年5月25日的《浙江法制报》第3版刊登了一篇题为《热心老板的援川情》的文章，讲述了悉奥人在当年汶川大地震中的援建青川的事迹。一方有难，八方支援，四川汶川大地震之后的一年多来，灾区人民的安危时刻牵动我们的心，在各国人民无私的关怀和援助下，灾区的重建工作在举国上下的爱心热潮中有序开展，悉奥涂料同样也投入了轰轰烈烈的灾后援建工程中……

# 热心老板的援川情

文 / 浙江法制报 实习生 潘旭萍 记者 郁燕莉

一张老照片，诉说一段援川情。自5月14日“青川记忆”老照片征集活动启动以来，一些援川人纷纷发来照片，带我们一起重拾那段时光。黄金谦就是其中一员。

黄金谦是悉奥控股有限公司董事长，公司从事的是建筑涂料的生产与涂装。2009年，他带着200名涂料工人赶往青川，帮

着重建家园。“比地震更让人震撼的，是大家团结一心、重建家园的情。”回忆当年，黄金谦说这是他印象最深的。

黄金谦说，当年，地震发生后，公司上下都很揪心，尤其是四川籍的员工，由于很多人的家属还留在老家，可一时又打不通电话，不知道老家的情况，急得团团转。



» 悉奥控股有限公司总裁黄金谦

公司一边派人帮着联系了解震区情况，一边安抚四川籍员工。同时，第一时间召开会议，发动员工赈灾捐款，一共筹集了8万余元，全发放在四川籍的员工及其家属。“我觉得光靠捐物捐款还不够，必须去前线，带着员工去重建家园！”黄金谦说，有了这个想法后，他就在考虑去青川能干什么，“救人抢险肯定比不上军人，那我们就发挥所长，用优质、低价的悉奥涂料产品为灾区重建工程提供服务”。

他记得，公司做出这个决定后，有位家住青川的员工很急切，

马上跑来找他说：“董事长，快派我去吧！我要亲手重建家园，没有哪里比家更重要了。”黄金谦回握着他的手，手有些冰凉，还有些发抖。

2009年4月，公司承揽下青川金子山乡农居示范点的外墙涂料工程，包括七佛乡中心小学、马鹿乡卫生院、蒿溪乡卫生院等在内的39个建设项目。

为了让灾民们早日搬入新家，公司留驻200名援建员工日夜赶工。“吃不下饭，也睡不着觉，主要还是精神压力有点大。”黄金谦说，一些人因为水土不服，在长期的高压、高强度劳作下病倒了。但累归累，工作起来，员工们丝毫不马虎，都想着又好又快地为受灾群众建设美好家园。

» 援川建设工地



» 灾后满目疮痍的建筑物

项目完工那天，援建员工看着一幢幢崭新的楼房，心里充满了自豪。“悉奥人用优质的产品、优良的服务、高标准的要求完成了援建任务！”黄金谦说，那天他们都有很强的满足感。

虽然时隔9年，但每每想起援建的场景，黄金谦还能清楚地记得当时的感受。“参与援建青川，是我们悉奥人一生的骄傲，更是我们一笔宝贵的精神财富。”他感慨地说，希望有一天能再回到青川，看看援建的项目，重温当年的激情。

» 营销中心总经理范黎明与副总裁王新军一起参与援川建设





# 忠诚 是因为背叛的代价足够大

文 / 本刊编辑部

小王做了个本地生活的O2O平台，让用户可以在手机上找到特色餐厅。因为定位独特，获得不少用户。可是，很快，就有竞争对手出现了。用户到餐厅后，问哪个平台有优惠，用户就用哪个平台买单，一点忠诚度都没有。小王很苦恼，怎么办？

要解决这个“怎么办”的问题，我们首先要理解它的本质。



## 概念：转换成本

为什么有些公司，顾客对产品和服务并不十分满意，却一边抱怨一边坚持用；而有些公司，顾客号称非常喜欢你的产品，却

说走就走，头也不回？因为顾客对你没有“忠诚度”。那到底什么叫“忠诚度”？忠诚度，其实还有一个“学名”，叫做：转换成本。

我是百度云的用户，把电脑上的资料自动同步到云端，可以跨设备移动办公。一直用得很顺手，所以还付费成为了它的超级会员。后来，腾讯也出了款“腾讯云”，也很不错，也很快速，价格甚至更优惠。但是，我却完全不为所动。

为什么？是因为我对百度忠诚吗？不是。是因为我已经在百度云上有800G内容。我要把这800G内容，从百度云搬家到腾讯云，天啊，这个“转换成本”实在太高了。

在互联网产品界，有个著名的公式：

用户更换产品的动力 = (新产品价值 - 原产品价值) - 转换成本

“新产品价值 - 原产品价值”，用通俗的话说，就是“受到的诱惑”；转换成本，用通俗的话说，就是“背叛的代价”。用户之所以会说走就走，头也不回，根据这个公式，就是因为受到的诱惑，大于背叛的代价。

原来如此！这就是我们常听说的：“忠诚，是因为背叛的代价足够大啊！”

那我应该怎样提高用户“背叛的代价”，也就是“转换成本”，从而提高他的忠诚度呢？



» 高虹车间神仙宫



» 涂料暴晒试验场

着重提高三种转换成本：程序性转换成本、财务性转换成本、关系性转换成本。

## 第一，程序性转换成本。

程序性转换成本，是指用户要更换品牌和产品，必须付出的“时间和精力”。

为什么用苹果的很难用安卓，用安卓的很难用苹果？真是因为谁比谁好吗？并不是。这只是因为你一旦熟悉了一套系统的习惯后，迁移到另一个系统上，会非常不适应。你把这种“不同”的差异，当成了“好坏”的差异。你不愿意换，是因为新系统对你有“学习成本”。学习成本，就是一种程序性转换成本。

微软每出一个版本的Office，金山WPS的下一个版本从操作界面上立刻像素级跟进；苹果出了一个“刘海式”全面屏，立刻出现了几十个同父异母的兄弟，都是为了降低用户的“学习成本”。

## 第二，财务性转换成本。

如果你是航空公司，酒店集团，积分、会员身份，就是顾客的“财务性转换成本”。你想走？想想那些即将过期的积分吧。

如果你是手机公司，用户在应用商店已经购买的APP，就是他们的“财务性转换成本”。你想走？你真的打算到安卓上把所有软件重买一遍？

如果你是胶囊咖啡机公司，净水器公司，饮水机公司，千万不要送，一定要让用户前期买一只漂亮的机器。然后，他每次想换机器时，就会想起买机器花的钱，这就是“财务性转换成本”。

## 第三，关系性转换成本。

旅行社应该建立客人之间的强关系，你和这一群人一起旅行习惯了，换一个旅行社时的“依依不舍”，就是他的“关系性转换成本”。

你是做大客户销售的，你们每周一起吃饭，每月一起打球，每年一起度假。他如果打算换一个供应商，对你会有种“情感背叛”的感觉，这种感觉，就是他的“关系性转换成本”。

把“忠诚”这个情感问题量化，是一个理性商业人士需要慢慢接受的思维方式。其实，这对个人也是一样。反过来想，企业在谈员工忠诚度时，他对你忠诚吗？老板换掉你的“转换成本”，大于这么干的“诱惑筹码”吗？



## 结语

客户的忠诚度，是企业的护城河。所谓忠诚，就是“转换成本”高于“诱惑筹码”。企业挖护城河，就是要提高用户的转换成本。



# 浅谈驻地分公司的开拓

驻地分公司的优势在于，在全国铺设的销售网点范围大，利用当地分公司在当地人脉开拓业绩，公司参与施工管理，能够迅速把销售量提上来。

文 / 李忠 集采二分公司经理

2015年初，公司市场部成立一个新部门：集采事业部。该部门成立初，作为我们新部门的每一个成员的压力是可想而知的，新员工，新思路，新模式。在范总手把手的工作指导下，想到更多的是出点业绩，给公司一个交代，给信任我们的黄总一个交代，也给自己一个交代。三年多下来了，我也坚信开拓驻地分公司这样的新思路，新模式的道路一定会越走越坚实，越走越长远。我也在此简单谈下个人对驻地分公司见解，也就是说销售线与面的关系，怎样打开销售局面的问题。

首先直销业务，业务经理跟踪的项目比较稳定，客情关系比较顺畅，能很好的把控资金风险，与公司的融洽度较高。但劣势在

于跟踪项目大部分在一条线上，做完一单是一单，平均每年的销售额相对比较稳定，销售业绩想冲破这个瓶颈比较难。

而驻地分公司的优势在于，在全国铺设的销售网点范围大，利用当地分公司在当地人脉开拓业绩，公司参与施工管理，能够迅速把销售量提上来。最重要的一点是以承揽项目带动公司在全国的品牌影响力。但劣势在于公司与驻地分公司之间需花费一定的时间去磨合、考核，才能将当地的销售网点成立起来，而之后驻地分公司项目跟踪、项目落地、工程管理、资金风险把控等一系列问题，更需要我们在平时摸爬滚打工作中积累出经验来。

我们这次先谈几点与驻地分

公司相关的内容：

## 一、目标客户的种类

1. 有实力，有经验，有人脉。就是长期致力于建筑涂料行业的企业、经销商，此类客户也是我们的终极目标客户，双方产生合作能迅速的出销售量，项目质量高。

2. 有实力，没经验，有人脉。此类客户大部分也是从事跟房产建设相关联的行业，如石材、保温、铝合金、消防等，该类客户一般都有实力、有人脉，但对建涂了解较少，如与公司产生合作，也是我们重点客户，付出的服务时间及精力会比较多，出销售业绩会比较慢一点。

3. 实力一般，有经验，人

脉一般。此类客户对行业的认可度较高，善于实力、人脉一般，我们根据该客户对行业投入的积极性、融洽度再定夺可否培养。

## 二、如何寻找客户

1. 装饰公司、品牌经销商。通过网络搜索、黄页号簿收罗信息后，跑写字楼登门拜访。

2. 跑工地。了解与该项目相关联的涂料单位、石材，保温，铝合金，消防等分包单位，跟负责人进一步了解、沟通。

3. 网络招标信息。通过当地一些招标信息，参与投标，接触到同行后，查到联系，上门拜访。

4. 同行经销商年会，培训会。通过此类会议，了解到各装饰公司负责人，现场沟通，登门拜访。

5. 当地装饰协会推荐。找

到当地协会负责人，推荐相对应的装饰公司沟通、拜访。

6. 装饰材料市场。跑当地品牌涂料门店，了解该品牌工程部信息或推荐装饰公司。

7. 熟人介绍。此类客户相对来说，对公司信任度会较高，容易产生合作。

## 三、客户交流技巧

1. 赞许贵公司的企业规模、工地规模，谈些当地风俗、旅游景点、特产等

2. 引题（公司的简介）重点解读分公司的政策及合作模式。

3. 提问与聆听（认真听取客户的需求，适当提出相关问题，一起探讨，当遇到行业前辈，抱着学习得态度去聆听）

4. 带着问题回家。（为了下一次的拜访埋下伏笔）

## 四、政策解读的技巧

1. 引题（公司简介）
2. 工程三大痛点及解决办法
  - （1）全垫资。
  - （2）公司参与全程管理
  - （3）公司参与款项催讨
3. 驻地分公司组织性质
4. 驻地分公司责权利分析
5. 合作模式阐述
  - （1）公司承揽施工（双包）
  - （2）公司承揽自主施工
  - （3）单一材料期货交易
  - （4）现金交易

## 五、驻地分公司成立流程

寻找客户—目标客户—准驻地分公司—驻地分公司成立—项目落地

1. 办公场所（写字楼，门店，小区套房）

2. 资料上墙及LOGO（公司简介，营业执照，资质证书，近几年荣誉证书，背景公司名称及名称）

3. 样板及色卡（免费提供12块30\*40活动样板，需放展架，一套悉奥色卡）

4. 提供资料（名片印刷，公司对项目售前，售中，售后的表单一项目跟踪表，备案表，合同及台账）

5. 协议签订、拍照留念（个人名义鉴定，提供身份证及银行卡）

以上五大点内容仅为个人见解，不足之处我们可以一起探讨、商量，为了走好驻地分公司这一步，大家一起努力吧！

» 驻地分公司开拓沟通洽谈







» 山东省宁阳县鲁居建设领导莅临公司参观考察

# 浅谈客户考察的重要性

文 / 徐森 战略客户中心市场部经理

对于做市场的人来说，客户考察可以说是家常便饭。但对于如何应对客户考察，做好考察接待的各项工作，其重要性也不是说说这么简单的。说客户考察的好坏决定生意的成败也不为过，好的考察环境、环节，带来好的效应，好的成果。简单和大家共同梳理和探讨一下，客户考察应该注意的几个方面：

## 一、客户考察流程不要搞错、搞乱

流程主要分以下几个方面：

1、公司流程，公司流程包括填写公司接待考察登记表，表里的内容要填写全面详细，以免造成公司接待人员对项目，来访人员职务不清楚带来不必要的麻烦。牵头人应和业务经理及时细致的沟通，了解考察的时间，项目名称，公司名称，来访人数，来访人员相关职务，姓名，来访目的，考察内容，考察的区域等相关事项。

2、公司陪同领导的沟通与对接，公司各部门的沟通与对接。需要哪个部门配合的，及时告知

与对接，不要等来访人员到了再去沟通，那样就会带来很多不必要的麻烦，容易忙中生乱，让客户看到像打乱仗，没有头绪，更会让来访人员产生不好印象。

举个例子，5月的某一天，杭州客户来公司考察，我负责接待工作，上午我就通知客户到厂区考察，需要车间人员把展示厅的灯打开，按照接待流程上午先到行政办公楼四楼会议室再去车间参观然后去用餐，结果业务经理也不知道他们几点到，讲解人员一直在等通知，等到了

10: :30 分客户才到办公楼下，在到4楼会议室用时1个多小时，到了11:50分，已经到了用餐时间，车间是不能先去参观了，没办法已经到了用餐时间，所有思路都乱了，吃饭时间长短不定，讲解员还在等，一切都像打乱仗。我们都感觉很乱，那客户又有什么感想，这就不得而知了。

## 二、考察时多想、多看、多做，把服务工作做细、做好

多想，客户来自全国不同地域，民族风情不同，言谈举止不能很随意，说话时多想想再说，一旦不经考虑，话说出口，那就难以收回了！客户考察前多想想工作的安排计划，做到细微入至，服务到位，考察时要注意很多细节。饮食文化也是比较重要的，比如用餐前大家问候一下，有没有忌口的食物，有的客户不喜欢吃食物、口味，就要用餐前提前告知服务员，避免上菜之后无人问津、无人动筷的尴尬境地。

多看，多检查场地考察前的各区域卫生情况（包括会谈场所卫生，公共区域卫生，厕所卫生等）考察前检查所用物资设备是否完善，看看安排接待工作的合

» 上海奉发集团领导一行人来我司参观考察



## 说客户考察的好坏决定生意的成败也不为过，好的考察环境、环节，带来好的效应，好的成果。

理性，能看到的问题，及时反映与改进，充分做到万无一失。客户考察时的服务工作也是相当重要的。

多做、包含很多，会议期间多看客户的茶水是否需要添加。水果盘的摆放，给客户准备水果时最好每个客户一份，会议开始前对水果进行清洗分盘，做到整齐划一，客户也不会因为拿不到而尴尬，也能从细节中发现公司对此次考察的重视程度是不言而喻的。这也是新同事大公司带来的经验分享。考察时，对客户提出的问题要做好笔记，并及时处理与沟通，不可拖泥带水。考察时多用文明用语，正所谓，礼多人不怪。在考察期间注意手机的使用，在商务洽谈前，把手机调整为静音模式，不要别人在商务洽谈时你在玩手机，这样对客户是很不尊重的。在商务洽谈时，

认真做好笔记，对于客户考察时提出的问题你要及时加以解决，如果你连客户提出的问题不能重视，甚至忘记，那以后双方如何谈更加深入的合作。

## 三、考察时的衣着，个人形象卫生的重要性。

如今的服装文化也是五花八门，合理的选择考察接待时服装也是很有讲究的，其重要性也是不言而喻的。服装的选配合理，着装的合理搭配也是体现对客户尊重和重视。个人形象与卫生主要包含头发邈不邈邈，胡子有没有及时修理，衣服有没有及时更换等等都要仔细打理一遍。客户是有备而来，我们不能打无把握之仗，仔细严谨的企业作风，会给商务考察带来不一样的效果和成效。

2018年悉奥通过不断的发展和完美，受到了业界同仁及客户的一致好评。悉奥是个大舞台，作为我们个人只是悉奥大舞台中的一份子。硬件设施好了，软件设施同样也要跟上。在学习中不断发展，在发展中不断进步。作为一个有思想的悉奥人，要充分发挥当家人的身份，树立良好的个人素养，把悉奥文化传承下去，让悉奥精神走的更远、更好。



# 用科学管理 颠覆传统涂装工效

提高施工的劳动效率、让施工迈向专业化，离不开科学管理。

文 / 黄金谦 总裁

今年五月，公司发布了新版的《涂料工程施工管理办法》，结合现在的市场环境和局势，将部分条款内容进行了修订，同时也集中开会进行了逐条解读和剖析。《涂料工程施工管理办法》在涂料工程施工的质量、进度、安全、劳资四大痛点上都提出了相对应的解决方案和应对思路，也要求工程中心在工作中严格执行贯彻。

然而，做到了质量、进度、安全、劳资四项工作，只能说勉强完成了施工涂装任务，但公司、班组和施工人员辛辛苦苦几个月或者一年下来，有没有做到共赢，有没有做到大家一起赚钱，却不一定。

市场业务人员嫌施工费太贵，抬高了涂料总价，降低产品竞争力，影响市场接单；而施工班组则嫌工程难做，工人工价高，各项开支大，费用降不下来，没钱赚。在我看来，这些意见都没错，但都是屁股决定脑袋，没梳理清楚矛盾的本质。现在我们的涂料施工面临的最大问题是缺乏科学管理。

虽然国家现在大力提倡“中国智造”、“工业4.0”，但事实上中国的相当一部分传统制造业企业仍处于低质量、低成本、高能耗的阶段。对于如何有效进行生产管理，大多数企业并不清晰，还只是摸着石头过河，实行经验管理。我们恐怕也有类似的

毛病。悉奥从成立到现在已经过去十八个年头，距离初版《涂料工程施工管理办法》的出台也有近五个年头，按理说我们应当有充足的经验教训和案例范式可供遵循，但我们在工程管理上仍然暴露出很多经验主义的痕迹，虽可美其名曰“具体问题具体分析”，仍避免不了常常在老问题上栽跟头，全然忘记有类似先例可循。这种反反复复开倒车的行为实属不应该。

从0到1过程，我们已经完成，我们有了成百上千个成功的涂料工程案例，我们总结出了《涂料工程施工管理办法》，但是将成功经验复制到更多工程施工的这1到100的路走得并不顺利。为什么？因为我们没能从0到1的过程中提炼出能力内核，并加以复制到100中去，而仅仅只是不停重复着从0到1的过程。

关于管理困局，早在一百年前的美国就遇到了。当时美国企业普遍有一个突出矛盾，就是企业主不知道工人一天到底能干多少活，但总嫌工人干活少，拿工资多，于是就往往通过延长劳动时间、增加劳动强度来获得效益。而工人，也不确切知道自己一天到底能干多少活，但总认为自己干活多，拿工资少。于是，工人就用“磨洋工”消极对抗，可想而知，这样企业的劳动生产率当然不会高。这个困局被泰勒给破了。他也被世人尊称为“科学管理之父”，他提出了“科学管理”的概念，并把效率的概念引入到了管理工作。

科学管理听着艰深，其实核心就两条：

1. 把要管理的事情按照作业链条分成若干个程序上的细节；
2. 把每一个细节的效率提到最高。

举一个餐厅的例子。在没有科学管理的时候，其实就是一个人既切菜又配菜还炒菜，啥活都自己干。有了科学管理之后呢？作业流程就被分解了，被分成了洗菜、切菜、配菜、炒菜、上菜等环节，每个人专门负责一个环节；老板就监督每一个环节上的人，让每个人都努力做到标准，这样就能高效。能做到这两点的，就是基本满足了科学管理的标准。其实涂料工程施工也是类似的情况，从原先的一个人完成从腻子到面漆全过程，分解成由不同的施工人员分别完成各道工序，并按照他们的手艺和专长而合理进行任务分工。其本质上就是把作业过程分细，然后改善每

一个环节上的效率。

泰勒的科学管理目的在于追求最高效率。追求高效率有什么用？工人可以用更少的时间完成更多的活，班组可以用更少的人手更快地完成进度，公司可以用更低的费用更保质保量地完成项目承揽，这最高的工作效率无论对于企业还是班组或是工人而言都是达到共同富裕的基础。要达到最高的工作效率，重要手段就是用科学化的、标准化的管理方法来代替落后的、粗糙的管理方式。

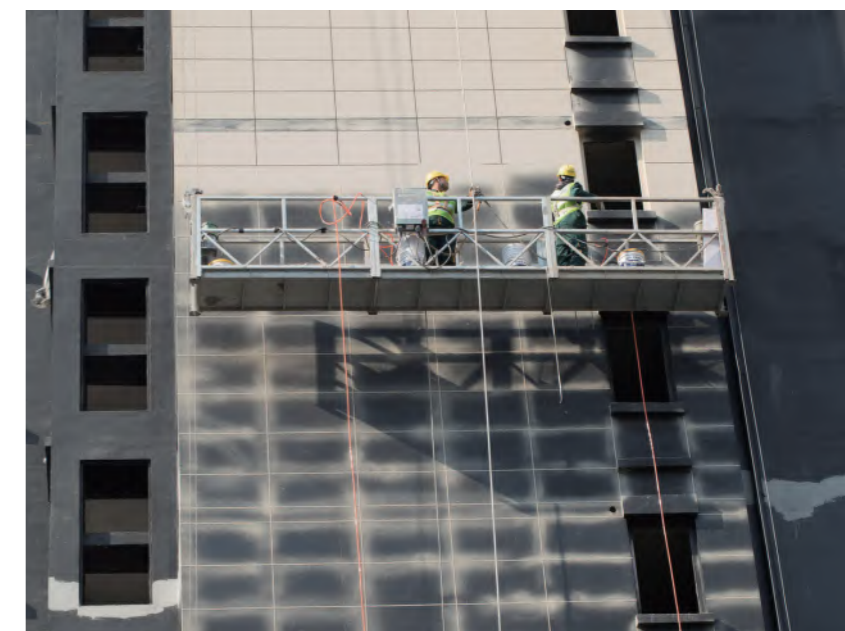


## 如何达到施工的最高效率？

1. 要提出科学的施工操作方法，以便有效利用工时，提高工效。

详细研究工人工作时动作的

» 建筑工地涂料吊篮施工







» 夜幕下的悉奥科技中心大楼

合理性，去掉多余的动作，改善必要动作，并规定出完成每一个单位操作的标准时间，制定出劳动时间定额。同时通过计件和工时的研究，进行科学的测量和计算，制定出一个标准制度，以确定合理的劳动定额和恰当的工资率，从而改变过去那种以估计和经验为依据的方法。

## 2. 对工人进行科学的选择、培训和晋升。

为了提高劳动生产率，首先必须挑选出合适的工人。所谓合适的工人，就是指那些最适合又最愿意干这项工作的人。只有选择合适的工人安排在合适的岗位上，并培训工人使用标准的操作方法，使之在工作中逐步成长，才能提高工效。

## 3. 制定科学的工艺规程。

使工具、机器、材料标准化，并对作业环境标准化，用文件形式固定下来。比如《涂装工程施工管理办法》中规定的工具、工法、工艺、工序的四统一，其实就是一个标准化的过程。

## 4. 实行具有激励性的计件工资报酬制度。

对完成和超额完成工资定额的工人以较高的工资率计件支付工资，对完不成定额的工人，则按较低的工资支付工资，制定差别工资率。也就是说视工人是否完成任务来定工资率。如果工人能够保质保量地完成定额，就按高的工资率付酬，以资鼓励；如果工人的生产没有达到定额就将全部工作量按低的工资率付给，

# 要达到最高的工作效率，重要手段就是用科学化的、标准化的管理方法来代替落后的、粗糙的管理方式。

并给以警告，如不改进，就要被解雇。

## 5. 管理和劳动分离。

项目经理与班组长作为管理者，施工工人作为劳动者，双方需要在工作中密切合作，关键在于制定什么制度和办法，而是要使得双方在思想和观念上的根本转变。如果双方都把注意力放在提高劳动生产率上。劳动生产率提高了，不仅工人可以多拿工资，而且施工班组也可以多拿利润，从而可以实现双方共同的收益。



## 那么，泰勒的这套科学管理思想对我们有什么价值？

在过去，手艺只是以师傅传给徒弟的形式存在，没有人对如何更有效完成工作进行分析，也就是没有人真正对工人的生产效率负责，也就谈不上真正意义上的管理。

人有多大胆，地有多大产。人的潜力是非常大的，但人的潜

力不会自动跑出来，怎样才能最大限度地挖掘这种潜力呢？方法就是把工人多年积累的经验知识和传统的技巧归纳整理并结合起来，然后进行分析比较，从中找出其具有共性和规律性的东西，然后利用上述原理将其标准化，这样就形成了科学的方法。用这一方法对工人的操作方法、使用的工具、劳动和休息的时间进行合理搭配，同时对机器安排、环境因素等进行改进，消除种种不合理的因素，把最好的因素结合

起来，这就形成一种最好的方法。

从无到有，从0到1，我们已经拥有了多年的施工经验和技巧，但是并不能很好地从1复制到100，因为我们没有提取出可以复制的能力内核，我们管理人员要做的事就是把过去通过长期实践积累的大量的传统知识、技能和诀窍集中起来，并主动把这些传统的经验收集起来、记录下来、编成表格、形成文字，然后将它们概括为规律和守则，然后将这些规律、守则在全工地实行。

提高施工的劳动效率、让施工迈向专业化，离不开科学管理。而科学管理，就是要用科学知识代替个人经验，实行工具标准化、操作标准化、施工动作标准化、劳动环境标准化等标准化管理。只有实行标准化，才能达到提高劳动生产率的目的，这也是今后涂料施工管理的一个重要方向。

» 训练有素的悉奥团队







» 悉奥涂料——浙江绍兴嵊州剡溪壹品

# 开会是个技术活

文 / 本刊编辑部

每一个职场人士都必然经历过开会，开会的理由有很多，最常见的一个理由就是促进业务的发展，或者，当公司需要推进新流程时，也需要召开相关的会议。有时候工作就是开会，开会就是工作。

有些人烦开会，认为没什么成效，纯属浪费大家的时间；有些人爱开会，觉得能互通有无，便于做出高效的决策。其实，开会需要设计，有太多的公司，把人叫在了一起，在一个房间里说事，认为这就是开会，但这真不是开会，至少不是高效的开会。



## 会议为什么会低效？

大多数企业，开会都是个老大难问题。这些会议，一方面把领导自己搞的疲惫不堪；另一方面，由于这些会议缺乏设计和准备，既浪费了很多参会人员的时间，也没有达到会议预期的目的。

事实上，议题决定着会议的类型，不同议题的会议差异非常大，有的只需要程序性的讨论

通过，有的则是需要更深入的讨论。

而且，不同议题所涉及的人员范围，也完全不一样。讨论某一议题的会议，如果参会人员 and 这件事没有太大关系，就会自动进入空转状态，降低整个会议的参与感，无一例外。

其实，议题明确的会议，无关者完全可以不用出席，等到讨论与他们有关的话题时，再让他们参与，类似的安排能极大地提升组织效率。

怎样开会才能开成一次成功的会议呢？



## 高效组织会议的几个要点

### 一、要明确会议想要达成的结果。

比如，你是想要一个决定呢，还是想要一个行动计划，或者是仅仅为了更深入地引发讨论。开会的第一个价值，是共识。领导想统一所有人的思想，属于员工大会；几个部门在一起各自报告进展，属于通气会；每天早上沟通当天价格政策，属于晨会……

然而这些会议，都是为了达成共识。增加“共识会”价值的方法是：能不开，就不开。开会的成本那么高，既然目的是为了达成共识，方式为何局限于开会呢？能达成共识的途径诸多，比如：聊天软件、邮箱、短信、资料文档等。使用这些方式异步沟通，达成共识，取代开会，大大提升效率，节约成本。

开会的第二个价值，是共创。一起研究客户方案应该怎么做，属于研讨会；公司高管闭门几天讨论明年规划，属于战略会；技术部、市场部激烈碰撞，发散思考下个产品应该长啥样，属于头

脑风暴会……

这些会议都是为了促成共创。增加“共创会”价值的办法是用专业的方法开会。比如：六顶思考帽、KT法、罗伯特议事规则等，而不是大家往那里一坐，闲聊吧……

总的来说，就是尽量少开共识会，用科学的方法开共创会。

### 二、会议要有所准备。

会议通知发出前，需要仔细考虑清楚，请哪些人来参加这个会议，才有可能满足这个会议过程，并且能够达到预想的结果。无论什么身份，进会议室就要有腹稿，有准备度，有参与度，会议开始前就要想清楚，需要通过

怎样的一个讨论过程，才能达到预想的结果，明确讨论过程，重要会议要事先有预演和彩排。在会议前，必须把会议材料提前发给与会人员。与会人员要提前看材料并做好准备，不能进了会议室才开始思考。另外，会议召集人要对所有硬件设施负责，一旦会议开始就绝不再为设备和场地问题浪费时间。

### 三、少开或不务虚会，会议室只务实。

每场会议都要有清晰的目标感，围绕目标促成行动。要把会议拆碎，一次只讨论一个议题、完成一个具体目标，不开大会，少开多主题的会。务虚会可以在饭桌和咖啡店进行，会议室只务实。但允许和鼓励在会议中有一小部分的扯闲时间，这往往是涌现创新灵感的时刻。参会人员的发言要提供信息增量，没有信息增量的发言都是废话。学会熟练自然地使用“这个想法有意思”、“你刚才那个建议能不能再详细展开一下”以及“这件事我们不能在具体讨论下做法”等有助于把议题推向执行的表达方式。

» 公司全体员工例会







### 其他的企业是怎么开会的?



#### 万达怎么开会?

很多公司大大小小的会，慢悠悠来的人不在少数，既影响大家的情绪，又影响开会的效率。在万达，如果你敢迟到，你一定会很难堪！这不是指要罚你多狠，指的是你自己的心理体验，很难堪。

曾经有个总经理级别的领导第一次开总裁会，当时通知的时间是9点，他“掐点”去的，一进会场，大家都用异样的眼神看他，看得他心里直发毛。后来才知道，在万达开会有个不成文的规定：大大小小的会，下一级一定会比上一级提前早到5-10分钟。这不仅是一种尊重，更是一种对待会议的态度。

万达开会从来没有空话、废话，开会是要解决问题的，不是

来听你唠叨的。因此，万达会场经常会有发言和汇报被打断，因为你跑题了，或者“这个根本用不着跟我汇报”。

万达开会也用PPT，但都是极简风格，有规范模板，杜绝花里胡哨。一般开会不许超过10张，给董事长、总裁汇报基本不会超过3张。当然这3张都是筋骨，筋骨后基本上都有超链接，如果领导问细节，后面有更细的。有时候煞费苦心设计精美的PPT，结果却统统被“杀掉”，直奔解决方案。有一个公司做了50多张PPT，结果只听了3张的实质内容。

不要以为开完会就可以一拍屁股走人，万达的重要会议都有纪要，也不要以为有了会议纪要就万事大吉，万达还有一套强大的会议督办系统。开会确定的事会落实到每个人每件事、到具体时间段。为了跟踪会议纪要中涉及的行动计划及重要工作，万达自己开发了一个任务追踪系统，目的是通过量化的指标来跟踪会议落实情况。



#### 三星怎么开会?

三星的成功离不开强有力的中控平台，也得益于李健熙强力推行的“高效会议文化”体系。三星的会议文化简单概括就是，八个必须和三个公式，这几乎涵盖了开会的所有要点。

##### 八个必须是：

- 1、凡是会议，必有准备
- 2、凡是会议，必有主题
- 3、凡是会议，必有纪律
- 4、凡是会议，必有议程
- 5、凡是会议，必有结果
- 6、凡是开会，必有训练
- 7、凡是开会，必须守时
- 8、凡是开会，必有记录

##### 三个公式是：

- 1、光是开会，如果会后没有人落实，等于零。
- 2、会议上布置了工作，但是会后不进行检查，等于零。
- 3、抓住了不落实的事，同时追究了不落实的人，等于落实。

在企业管理中，会议是不可或缺的部分，它涉及到企业内部的信息传达、决策商议和落实工作，其重要程度不言而喻，然而，开会是个技术活，只有我们掌握开会的各种要点和方法，才能开成一场好会！



工地上，悉奥施工人员全副武装开展涂装工作

## 标准化管理迫在眉睫

文 / 陈钰亮 工程中心副总经理

**在**上一期公司期刊当中，公司总裁黄总在文章中指出，《员工守则》是公司的基本法，全体员工只有在基本法的指引下，步调一致的向前进，企业才能在市场环境中处于良好的竞争态势。公司从组织《6S精益化管理》学习、《阿米巴经营》培训、卓越绩效培训、《员工守则》的修订、纪检小组的成立、到《施工管理办法》的修订，每一个动作都体现了对标准化的

要求及发展方向，引导公司员工应该做什么，不应该做什么，按什么“标准”去做好。“标准”实质上就是“规则”，大家做事都必须遵循的准则和依据。

纵观世界成功企业，无一例外都是标准化的典范。通用、沃尔玛、肯德基、麦当劳、丰田等等，举不胜举。

麦当劳在全国拥有3000多

家加盟店，但为何我们在各个地区吃的麦当劳口味却都差不多？而我们同样的涂料产品在不同的工程项目施工成品质量却参差不齐，原因就是标准化！麦当劳所有加盟店，对设备、原材料、操作流程以及人员的作业规范等都有统一的标准。麦当劳的作业手册有560页，其中对如何烤一个牛肉饼就写了20多页。试想，制作汉堡、薯条和炸鸡都要写上560页，那么生产一部汽车改写



多少页呢？世界上所有强大的企业都是在这些地方非常注意，每一个动作、姿势、流程、制作过程等方面统统都细节量化，小到一个螺丝钉，大到一个物流，这样的细节量化，直到手的动作都规范统一。这才使得你在世界任何的肯德基店吃到的汉堡都是一个味道，在任何地方吃到的可口可乐都是一样的。这就是标准化的意义。

那么，我们悉奥涂料和麦当劳有怎样的联系呢？

我们需要在实际操作中遵循统一的标准，把工程问题案例库分成两大类：

一是涂料产品本身质量的问题。

二是由于施工不合理造成的质量问题。

产品也好、施工也好，所有不规范的行为最终可归纳为五个字：非标准作业，这是导致外墙面出现色差、发花、返碱、起皮等各种问题的根本性原因。据统计，目前绝大部分工程项目中出现质量问题，并不是产品本身质量问题导致的，而是因为现场管理混乱、没有按照标准要求操作引起的，偷工减料、颠倒工序、调整工法、野蛮施工等等。由此可见，标准化施工、标准化管理是确保涂料成品完好的保障，项目越大，对企业的管理能力要求也越高，所有的操作流程都必须严格按照要求来做。

所谓“三分涂料，七分施工”，要想做出更好的涂料精品工程，产品本身质量好是前提，涂料加



» 每一道工序都要体现专业化

工生产过程中必须严格按照《作业指导书》进行操作，从原材料检验、生产过程检验到出厂成品检验，层层把关！严格控制影响产品质量的每一个环节，为打造完美的涂料项目成品奠定基础。有了过硬的产品质量，还需要具有专业素质的施工人员进行施工操作管理。

《涂料施工管理办法》是不仅我们施工队伍施工过程中的操作标准，更是我们悉奥涂料的企业管理精髓！该办法共分为：施工前准备、施工中规范、施工管理中、项目经理奖罚和工程督查5大部分、21节、208条。全方位地为施工人员在施工的各个环节制定了标准。

在施工过程中按照公司涂料施工的操作标准，对施工条件温度及空气湿度的控制；基层平整

度、垂直度、含水率、PH值、养护期的控制；腻子层批刮的施工注意事项；底涂层、中涂层、面涂层的操作要点，层层验收，上道工序不合格，绝不允许进入下道工序；对各个关键节点（基层养护、成品保护、阴阳角等）也进行了关键性掌控。《施工管理办法》中（四统一）是施工过程中控制的重点，根据应用中心的技术交底要求，统一工具、统一工法、统一工序、统一工艺进行喷、滚涂，才能保证施工成品整体的一致性效果，同一立面避免不同人员施工，所有施工人员都必须经过标准化的施工训练合格后上岗作业。

俗话说“慢工出细活”，大面积施工想获得优质的成品效果，还需要甲方、监理方、总包方等各方配合，好比麦当劳炸薯条，按规定油烧开2分钟把薯条

放入炸5分钟即可，如果为了赶时间，油未开就放进去炸3分钟就出锅，炸出来的薯条一定不会脆。严格的标准使顾客在任何时间、任何地点所品尝的麦当劳食品都是同一品质的。切忌为了赶工期、控制吊篮费用而忽视基层含水率要求、涂层养护时间不足等便进行下一道工序，有的工程项目为了拆架子赶工期上午批腻子，下午就上底漆喷涂料，真石漆还没有干透便进行罩光，完全无标准可言，这样的项目不出问题是偶然，发生问题是必然的！

我们悉奥的企业愿景是：鼎力打造工程涂料第一品牌！要想在激烈的涂料工程竞争中获得更

## 要想在激烈的涂料工程竞争中获得更多的市场，我们悉奥必须在生产技术上和专业性施工上遵循标准化管理。

多的市场，我们悉奥必须在生产技术上和专业性施工上遵循标准化管理。通过自己17年工程实践积累，形成了自己独有的一套切实可行的《标准化作业管理体系》。

我们知道，施工型涂料企业的生命在于产品质量和施工质量。质量的保证在于科学管理，科学管理的一个重要内容和方法就是标准化。标准化是人类智慧的结晶和经验的总结，更是合乎事物规律的不断优化的管理技术

和营运方法。放眼全球，哪一个高成长的现代化企业不是经营管理、生产销售、施工管理等诸多方面标准化程度高的企业？如果说质量是企业的生命，标准化就是企业的灵魂。

所以说，我们悉奥真的到了要抓标准化的时候了，而且我们有太多的空间可以通过标准化给我们带来可观的经济效益和社会效益。丰田汽车之所以成为世界上利润最高的企业之一，就得益于“标准化”。

» 高虹车间里整装待发的涂料成品







# 高效沟通

文 / 黄锡 副总裁

**前**一阵子刚好是民办小学招生，于是网络上就开始转发名牌小学的幼升小面试题。其中有一类题目是“看图说话”，就是让孩子看着一张或几张图片，说出图中想要表达的意思。

可见，现在的教育已经开始重视孩子的语言表达能力了。回想过去，那时的我们较少接受语言表达方面训练，把学习重心都放在考试卷面上，因此也就造成了普遍表达能力弱，逻辑思维混乱，沟通起来如同鸡同鸭讲。

在生活中，这看起来是一个人的性格特点的问题，有人能侃会聊话特多，有人寡言少语出金句，或者有人絮絮叨叨讲不清。很少会把这当成一个问题来看待。

但在工作中，这就是一个人的沟通能力的问题了。往低了说，你好歹得把话讲明白了，把事情来龙去脉说清楚了。往高了说，你要能够通过自己的话语，把人家给说服了，听取你的意见或者认同你的想法。这就体现出一个人的沟通能力了。毕竟话谁不会讲？谁都会。但不一定都讲得好，讲得明白。

影响我们沟通效果的几个因素：

## 1. 同理心。

要能够站在对方的立场和位置上讲这番话。一座 20 层的高楼，你站在 2 层向外看风景，你看到了来往行人的匆匆步伐，车辆行进的路线轨迹。但如果你站 20 层呢，看到的就是整个城市的建筑规划和布局。不同的楼层，看问题的视角是完全不同的。

大体上，双方都有理，但是相互说服不了对方的情况，就是格局视野不同，无法代入同理心，结局就是鸡同鸭讲。

## 2. 情绪。

人是情绪动物，一旦沟通被情绪左右，沟通的目的就变化了，不再关注沟通内容，而是只关注内心情绪。如果对方出言不逊，冒犯了你，那么，这时候尊严、面子、愤怒、反驳、怼、凭什么……这些词都会冒出来了。结果就是，怒从心头起，恶向胆边生，不蒸馒头争口气。那么接下来的对话，都会被情绪左右，但凡带着情绪的沟通，往往是无效沟通。

电影《中国合伙人》中有这么一幕，三个合伙人一起来到美国与老外商务谈判，谈到一半的时候，双方情绪起来，火药味四

起，局面非常紧张。其中一个合伙人就提议，大家休息一下再谈。休息过程中，三个合伙人平复了刚刚的冲动的情绪，继续进行谈判，终于双方达成了一致。

## 3. 逻辑。

双方视野相当、情绪稳定，那么最影响沟通效果的，就是逻辑。回到文章开头的那个幼升小看图说话，考验的另一个方面其实就是孩子们的逻辑思维能力。孩子你能讲，你能滔滔不绝，但你讲话前言不搭后语，东一句西一句，因果混乱，这就是逻辑思维差的表现了。也许过去的教育体系也不怎么注重逻辑思维的培养，所以，即便在现代社会，不少人的逻辑能力依然较弱。如果在沟通时，连一件事的来龙去脉都讲不清楚，这就会严重影响商业效率。

逻辑差会表现在哪儿呢？分析问题时归因错误是一种表现。职场是解决问题的战场，但要判断问题发生的原因是什么，很多人估计会犯归因错误。

丰田汽车生产线上有台机器老是停机，修了多次都无效，车间总经理大野就问工人：“为什么老是停机？”工人回答：“因为超负荷，保险丝烧断了。”大



徐州驻地分公司团队业务知识培训

野接着问：“为什么超负荷呢？”工人回答：“因为轴承润滑不够。”大野再问：“为什么润滑不够？”工人回答：“因为润滑泵吸不上油来。”大野又问：“为什么吸不上油来？”工人回答：“因为油泵轴磨损，松动了。”大野还不放过，问：“为什么磨损了？”工人回答：“因为油泵没有安装过滤器，混进了铁屑。”于是，大野下令给油泵安上过滤器。生产线恢复了正常，这台机器再没有因此而停机。倘若大野不是这样打破沙锅问到底，而只是换一下保险丝或者换一下油泵轴，那么过一阵子仍会出现同样的故障。

类似的情况，如果我们的涂料工程出现质量问题，也可以进行分析到底是什么原因引起的。比如业主反映上墙的涂料颜色有

差异，也许是业主的指令发生变化未及时沟通，也许是施工班组未进行技术交底，也许是施工人员未按规范要求进行施工，也许是中途更换了施工人员造成手法差异，也许是产品批次不同有色差，也许是生产过程出了差错导致颜色偏离等等……同一个问题不一定是相同的因素造成的，我们必须带着打破砂锅问到底的姿态，去深挖问题的原因，才能从根本上解决问题。

如果说沟通是一扇门，那么我们在工作中就要从同理心、情绪和逻辑出发，尽量把沟通之门顺畅打开，让大家之间的思想、意见能够自如地来往交流，形成协同合作的态势。企业的问题在沟通中出现，也在沟通中解决，拥有优秀的沟通能力能够让我们在职场工作中如虎添翼。





# 卓越绩效管理模式与政府质量奖

文 / 综合办 丁同舟

公司于今年5月第一次接触卓越绩效管理模式和政府质量奖，当大家第一次接触到卓越绩效的时候，对它的第一反应是迷茫、不知所措，老师在台上讲他的，我们在下面听我们的，根本就不在同一个频道。经过之后的启动大会，在经过辅导老师一步步的排忧解难之后，我们慢慢了解了什么是绩效，什么是卓越绩效管理，了解到卓越绩效管理会对公司带来哪些竞争优势，了解到了卓越绩效管理的概念、组成以及系统的设计。

## 卓越绩效模式的来源

第二次世界大战以后，生产力水平迅速提高，供需关系的变化使得人们对产品质量的要求越来越高。人们开始普遍认识到，依靠制造领域中的统计质量控制已经远远不能满足顾客对质量的要求。在1950年日本邀请戴明

赴日讲学指导，引进统计质量控制等方法，开发出许多质量管理方法，并到20世纪80年代以后，日本的经济和企业竞争力达到巅峰。之后许多美国的企业开始重新认识“全面质量”活动，并制定了《马尔科姆·波多里奇国家质量奖提高法》，该奖的评审依据称为“卓越绩效准则”。

## 什么是卓越绩效管理模式

卓越绩效管理模式是当前国际上广泛认同的一种组织综合绩效管理的有效方法。卓越绩效管理模式是在研究全球卓越领先企业的最佳实践和最佳管理理论的基础上对企业进行诊断、管理和咨询及提升企业经营绩效的系统管理模式。它是通过综合的组织绩效管理方法，为顾客、员工和其他相关方不断创造价值，提高组织整体的绩效和能力，促进组织获得持续发展和成功。

企业是一个复杂的系统，

企业的管理也必须有一个系统的思路。它是将全面质量管理、精益生产、战略管理等多种管理体系整合为一体的综合管理体系，能够消除管理孤岛。有助于实现管理的重点突出于全面兼顾的结合，有利于正确评价和引导组织中的各个部门和全体成员的行为，从而使得管理层能够真正引导组织到正确的方向上。

而卓越绩效模式的引入过程也是公司培养人才的一个绝佳机会。根据许多企业导入卓越绩效模式的经验，凡是高层领导重视、中层领导和业务骨干广泛参与、培训辅导老师尽职尽责，在项目完成后，企业参与人员的管理知识和能力通常都会快速提升，企业会涌现出一批在战略、人力资源管理、财务、市场及流程管理方面的专业人才。

政府质量奖是政府设立的最高质量荣誉奖，主要授予在行业中有广泛社会知名度与影响力，实行卓越绩效管理模式，质量管理水平和自主创新能力在业界同

行业中处于领先地位，取得显著经济效益和社会效益的企业。获得政府质量奖除了能得到政府奖励及其一些相关政策扶持，更重要的是企业通过政府质量申报过程向社会宣传企业的优秀管理模式，无形中极大的提高企业的行业地位。

## 他们眼中的卓越绩效管理模式

美国前总统克林顿曾表示美国的政府质量奖波多里奇国家质量奖在使美国经济恢复活力以及在提高美国国家竞争力和生活质量等方面起到了重要作用；中国质量协会秘书长马林也说设计全国质量奖有3个目的，一是引导企业关注市场竞争的焦点，重视产品质量、服务质量、进而重视经营质量；二是通过卓越绩效模式引导和激励企业培育质量经营，加速培育我国具有国际竞争力的企业；三是树立获得卓越绩效的标杆企业，将他们的经验为广大的企业分享，提高我国的整体水平。

## 卓越绩效管理模式的结构

卓越绩效管理模式的结构可分为3个部分。

### 一是理念系统。

理念系统可分为九大基本理念：

1. 远见卓识的领导：以前瞻性的视野，敏锐的洞察力，确立组织的使命、愿景和价值观，带领全体员工实现组织的发展战略

和目标；

2. 战略导向：以战略领导组织的活动，获得持续发展和成果；

3. 顾客驱动：将顾客当前和未来的需求、期望和偏好作为改进产品和服务质量，提高管理水平及不断创新的动力，以提高顾客的满意和忠诚程度；

4. 社会责任：为组织的决策和经营活动对社会的影响承担责任，促进社会的全面协调可持续发展；

5. 以人为本：员工是组织之本，一切管理活动应当以激发和调动员工的主动性、积极性为中心，促进员工的发展，保障员工的权益，提高员工的满意程度；

6. 合作共赢：与顾客、关键的供方及其他相关方建立长期伙伴关系，互相为对方创造价值，实现共同发展；

7. 重视过程与关注结果：组织的绩效源于过程，体现于结果。因此，既要重视过程，更要关注结果，要用过有效的过程管理，实现卓越的结果；

8. 学习、改进与创新：培育学习型组织和个人是组织追求卓越的基础，传承、改进和创新是组织持续发展的关键；

9. 系统管理：将组织视为一个整体，以科学、有效的方法，实现组织经营管理的统筹规划、协调一致，提高组织管理的有效性和效率。

### 二是管理系统。

管理系统根据《卓越绩效评价准则》以及《卓越绩效评价准则实施指南》，以4.1领导、4.2战略、4.3顾客与市场，通过按

照标准来写这三个板块能让企业明确：“做什么事”；4.4资源、4.5过程、4.7结果通过按照标准来写这三个板块能让企业明确：“怎么把事情做好”；4.6测量分析与改进，通过企业之前制定的“做什么事”、“怎么把事情做好”来监测做的怎么样，怎么样能够不断做的更好。

## 三是评价系统。

评价系统可分为四要素，1、方法，组织完成过程所采用的方式方法；方法对标准评分项要求的适宜性；方法的有效性；方法的重复性及基于可靠的数据和信息。2、展开，为实现标准评分项要求所采用方法的展开程度；方法是否持续应用；方法是否适用于所有适用部门；3、学习，通过循环评价和改进，对方法进行不断完善；鼓励通过创新对方法进行突破性的改变；在组织的各相关部门、过程中分享方法的改进和创新；4、整合，方法与在标准其它评分项中识别出的组织需要协调一致；各过程、部门的测量、分析和改进系统相互融合、补充；各过程、部门的计划、过程、结果、分析、学习和行动协调一致，支持组织的目标。

最后用简短的话总结卓越绩效管理模式就是以“平衡、发展”为目的，以“领导、战略”为龙头，强调管理的“系统性”、“一致性”，关注“持续的改进”，使得各系统达到“融合互补、协调一致”的“整合”境界。





» 悉奥高虹车间自动化生产线



» 悉奥研发中心

# 水包水多彩涂料样板是如何调成的?

文 / 本刊编辑部

**水**包水多彩涂料，以其独特的外观征服了万千众人，成为开发商和住户的新宠儿。在外墙涂料市场中，水包水多彩涂料具备了多种性能，满足了人们多元需求，已经成为了外墙涂料的主流。

根据市场统计数据，过去短短四年时间，水包水多彩涂料已取代瓷砖和干挂石材，成为中高档建筑首选的外墙装饰材料。

水包水多彩涂料样板是怎样调成的?



## 一、分析石材色彩构成

首先，我们要从以下几个方面对石材进行分析：石材的主色调是什么？它是由哪些不同颜色的单色彩点组成？这些彩点的分

布排列的疏密程度是多少？粒径的大小等等。

了解这些基本信息之后，石材轮廓就能在我们的脑海里浮现出来了。



## 二、确定中涂与色点

接下来，我们在确定了石材

主色调之后，便以该主色作为底色（中涂色）。该底色并非一定要是石材上的某一具体色，对色彩纹络比较清晰的石材，我们选用显露出最多的颜色作底色；对色彩纹络交替重叠、模糊不清的石材我们一般选用一个比较抽象的、接近石材主体色相的颜色来做底色。底色选的好坏，不仅能方便后续单色彩点的搭配，更主要是能为后面生产施工、用料成本带来巨大便利。

所以有句行话叫“五米之外定中涂”便是这个道理。确定底色之后，我们再来定单色彩点，一块石头天然色彩十分丰富，一般我们选数个有代表性的、能影响到石材整体色相的色点来调色，对于极其轻微或极个别的颜色我们视情况舍弃不选，一般6-7个之内数量的彩点加上中涂色的配合就能满足一块常规石材调色的需求。

接下来的工作就是选择底色和彩点，选择好了之后，我们要用合适的基漆比例来调配它，这个颜色是透明的还是厚重的？是鲜艳的还是暗沉的？我们都要用合适的钛白点基漆来调配，不然便不会调出逼真的样板效果来。此项工作也是重中之重。调色所用的颜料几乎都是铁系颜料，因为铁系颜料中的二价铁离子能和保护胶轻微的反应，使基础漆能有更好的防渗色能力。

一切颜色和基漆都确定了，就可以开始调色了，调色是一个说起来简单做起来复杂的过程，需要丰富的调色经验经过不断调试才能把各个颜色调到最理想的效果。



## 三、多彩调色的方法

现有的多彩调色方法主要有两种：辅助物协助进行调色和全凭经验调色。

第一种调色方法是，辅助物协助进行调色。

辅助物协助进行调色，一般所用辅助物是：调好色的基础漆干燥后的漆膜（也叫彩粒或彩点），并结合相机拍照，利用软件提取主色、彩点进行辅助调色。

将基础漆干燥后的漆膜作为辅助物调色时，漆膜前期制作比较麻烦，一般的制作方法都是搜集市场上常见的石材，然后仿照石材制成样板。做成的样板中用到的调色后的基础漆的漆膜干燥物，作为以后多彩彩点调色的参照。做成的样板就可以作为公司的第一批标准样板，也可以作为公司推广的样板。许多公司的标准样板，都是仿石材做成的样板。

» 以假乱真的水包水多彩涂料



当然，防石材防的越多，留下的漆膜干燥物也就越多。

如果预留的漆膜干燥物没有与石材对应的彩点，那就无法调出比较相似的样板。而且彩点调色时，每个批次间彩点的会有色差，彩点之间也会相互影响（浅色放入深色彩点之中，会显浅，放于更浅色的彩点之间会显深）。

另一项辅助是软件辅助调色。常用的设备是照相机，常用的软件是能分离提色的软件（如图像处理软件Photoshop）。一般是拿到石材后，用照相机拍照后，用色分离软件进行色分离，把色占主要的作为底色，占少量的作为辅色（用彩点调）。然后用调色好的基础漆干燥物与分离出的少量色作对比，挑出相应的彩点。

局限性是，拍照时，拍照的光线、远近、清晰度都对后期的软件分离色影响非常大，特别是清晰度的高低，如果清晰度比较低时软件就无法分离出色点。如





» 悉奥实景样板展示厅

果拍摄时光线强，则照片明亮、偏浅，光线弱时，照片偏暗。所以对于光线、相机等条件要统一，此外也要求员工都会使用色彩处理软件。



#### 四、造粒与喷涂

第二种调色方法是全凭经验调色。

优点是因不使用辅助物，省去了不少时间，而且调色时是根据石材上的彩点调色，调出的漆膜干燥物与彩点不像时，可以随时修改。调色时的方法是：拿到石材后，先判断出底色和彩点，调出底色，然后用基础漆调色，模仿石材上的点。模仿彩点调色时，一般都是湿比，感觉颜色可以了就做成样板。做出的样板与石材有差距，需再次调色（调底色，或者调彩点，或者都调）。缺点是，靠经验调色，非常依赖调色人员自身的调色能力，初学者有无从下手的感觉。

颜色调好后，就到了多彩打样的另一重要环节：色点配比、分类造粒。我们根据样板石材上所选定的调色彩点，按照其各自在石材上所占比例来初步定量，然后视其各自色点大小，以筛网过压或旋转分散的方式来分类造粒，并作详细记录。合成成品小样喷涂打板，待样板干燥后对比来样石材，作进一步调整。初步小样就像一件艺术雕塑，我们只是把它的外形轮廓勾勒了出来，怎样使之形神兼备，栩栩如生，还需要更多的调整修复来完成。这个过程是一项全面的、细腻的、反复的优化过程，一般数次或多次，从颜色、配比、造粒都要做

反复打样，并作调整记录，以至达到最佳样板效果。

最终样板效果确定后，根据来样石材光泽度来选择合适型号的罩光清漆，一般有全哑光、半哑光、亮光、高光之分，对其均匀罩光即可。



#### 五、评判多彩涂料的仿真度

水包水、水包砂多彩涂料石材的仿真度是消费者选择的主要因素。那么仿真度是从哪些方面去评判的呢?

仿真前提要求：配方的标准化和合理化，可大生产的配方才是标准的配方。这样才能保持批量生产的稳定性，仿石程度的逼真性。

1. 一块石头一块板，模仿的原石要一致：

首先提供的样品必须是石头，且应该是同一块石头，不同的石头也有色差，因为必然是天然花岗岩石，其天然的花岗岩石组成物质一定会有偏差。不能以真石漆、岩片漆或是某一品牌的多彩样板为模仿标的，否则模仿出的原石效果不如真实花岗岩石的感觉。

2. 调色的基本要求与色浆要求：

水包砂、水包水多彩调色，通常一块石头的一次调色期为1~2天，或者2~4天，应确保在同一周期内完成一次调色，进行基础漆颜色调配、水包砂及水包

水成品的混配，制作仿真度高的样板并与原石比对，确认仿真度达到预定的95%以上效果为合格。为了体现更真实的仿真度，我们要求仿真度必须达到98%以上为好。

3. 样板与原石观察对比方法与要求；

近看：样板和石头平放置于近处观察，看其中色相，色点比例，大小粒子彩点的清晰度，并确认样板中的彩点与原石中的彩点相符，必须保证喷涂样板水包砂中的荔枝面和火烧面与原石凹凸面一致，如不一致马上调整配方方案、含沙比例、喷涂方法；水包水必须保证一次性喷涂彩点达到90%以上才能达到仿真效果。

远看：样板和原石立放置于3米以外进行观察，仿真度必须达到99%以上并且没有差异。与原石混为一色，分辨不出伯仲，并有相应的石材感。

4. 水包砂、水包水仿真度精髓点观察：

水包水（光面仿石）：

一款好的水包水涂料大概是由5-8种色彩粒子组成，一枪喷涂在立面时，每一个彩点应清晰可见，彩点互相之间有相似色相，如不相像，彩点互相之间应有柔和的对比。在一个平面共存时，彩点的柔韧性和柔光性与原石几近相同，而且当两种色点重合时，色点与色点之间略现透明的涂膜，能够体现石材花纹的立体、通透感，同时表明其乳液含量比较高，耐候性、抗裂性等都会比较优异；而市面上有些仿石涂料只做到了形似，而缺乏石材

多彩涂料的调色制作是科学与实践、理论与实践相结合的一门学问技术，需要长期锻炼才能达到驾轻就熟的调色生产技巧。

的神态。观察发现，其中颜色的调配缺乏仿真度，粒子重叠时，上面的颜色死死地将下面的颜色盖住，缺乏石材的灵动性；同时此类产品调色、生产中并没有用能体现出花岗岩暗色的铁系色浆调配（花岗岩大多是由铁镁硅酸盐矿物组成）。至于乳液，应该用耐候性比较好的硅丙乳液，而不应该使用其他苯丙和纯丙乳液代替，那样耐候性、保色性、抗裂性都会比较差。

水包砂（荔枝面、火烧面仿石）：

荔枝面、火烧面仿石既要有石材花纹的色相感，同时又要具备荔枝面、火烧面石材表面砂砂的质感。用手触感也应有原石的凹凸面，在粒子色彩方面必须相近，粒子色彩之间要柔和对接，远看要混为相近色，近看要有粒子的柔和清晰度。切记市面上在真石漆和质感漆上喷水包水这种不叫做水包砂，这是上一代水包水做火烧面仿石涂料的方法。目前多数厂家因为技术问题，仍然选用上一代产品做火烧面仿石，其效果就是花纹层很薄，犹如飘在造型中涂表面，色点显得很呆板。色点覆盖处有涂膜，是光滑的，和真正荔枝面、火烧面石材花纹的立体感、表面磨砂感相差甚远。同时因为中涂和主材的材质完全不同，很容易产生涂膜质

量问题。目前现代的水包砂产品才能算真正的荔枝面、火烧面仿石涂料，其主材中含沙，涂膜比较厚。喷涂之后，花纹与造型浑然一体，同荔枝面、火烧面石材更为接近。

喷板和施工做出高仿真度的要求：

水包砂在做荔枝面时为了表达出荔枝面的质感最好喷涂两遍，第一遍为满喷，第二遍为散喷质感；火烧面一次满喷就可完成火烧面效果。水包水光面可一次性喷涂，满喷就可解决仿真度，在喷涂时必须按照原石粒子的构造喷涂，喷涂时最好把原石放在眼前作为参照对比在进行喷涂，建议使用多彩专用喷枪（口径为3.5-4.0）。这样喷出来的水包砂、水包水多彩涂料效果就可达到对比原石预期的98%以上。



#### 六、结语

多彩涂料的调色是科学与实践、理论与实践相结合的一门学问技术，需要长期锻炼才能达到驾轻就熟的调色生产技巧。没有哪种调色方法是做优的，只有最适合的，找到自己公司调色方法，才能更快更好适应挑战。





# 工程造价资料对工程结算的影响

文 / 胡少杰 预决算部

» 悉奥涂料——江苏靖江绿城玉兰花园

**工**程造价资料包括施工现场的记录、设计变更、签证、合同等等，这些都是工程造价前必备的依据，详细完备的资料对工程结算的顺利与否有很大的影响，作为施工方，应深刻认识到造价资料的重要性，并及时做好资料的搜集与整理工作。

工程造价资料主要包括施工过程中产生的有关工程施工的现场记录，使用材料及单价，价格指数信息，竣工结算资料等等。在现行的工程审核制度中，一般比较完备的，要求通过建设单位审核部门、社会审核机构、政府部门审核，层层把关，从工程量的校核到套用单价的合理性，以及到最后的汇总、计价差

及计费取费的标准，这些工作所耗用的时间有时比工程施工的时间还长，有些大型建设单位内部审核部门对工程结算量还需进行一二三次内审，能在规定时间内完成结算工作的实属少数，这与结算工作的性质有关，但主要不可忽略的因数就是建设单位与施工方经济利益上的角度不同，所以如何减少甚至避免工程结算的纠纷是我们施工方需要考虑的重中之重，这样才能提高工作效率，缩短时间，确保双方利益分配的合理性，这是工程结算人员的职责，更是工程管理人员的职责。

因为工程造价资料的完整性、严密性对结算工作起着关键作用，有这些资料就能作为结算依据，使双方不会产生争议，而

工程资料的搜集及整理的工作由工程管理人员完成，因此工程管理人员能否及时对资料的完善，直接影响着结算工作的质量好坏、审核的快慢。接下来我就以下几点，浅谈看法：

## 1、施工合同：必须严密、规范、完备

工程风险与施工合同是密切相关的，施工合同是工程项目管理的法律文件，也是工程项目全面工程风险管理的主要依据，合同双方签字盖章便具有法律效力，因此，首先在签订合同前，要做到措辞准确、内容严密、规范完备，从而减少合同条款缺陷带来的风险，使合同双方处于平等关系，比如涂料的结算条款中

的结算方式这一条，第一种方式是工程量按当地定额结算，第二种方式是按实际施工展开面结算，这两种情况有时工程量会存在较大这差异，必须仔细分析后再进行抉择，不能盲目下定义。其次，合同签订后，施工单位预结算工作人员必须充分了解合同中有关结算依据方面的条文，以此为基础，做好工程结算前的准备工作，重点注意结算方式及审计费的计取，同时须查看合同中是否提及其他项目的费用，需一并加入结算总造价中。

## 2、开工竣工资料收集需齐全、完整

开工报告及竣工时的验收报告，有时甲方要求施工方必须提供，用于查看是否延期及延期原因，验收是否合格，是否有违规项目，以便于对工程中相关费用的扣除，为避免结算时因此引起的经济纠纷，现场管理人员需认真收集、整理开工竣工资料并保存档案中，以便结算时能及时提

» 上海奉贤区在建涂料工程



供依据。

## 3、现场签证、特殊材价等应及时得到甲方确认

建设工程实施过程中的复杂性及影响因素的多变性，使工程建设阶段往会出现一些意想不到的费用，工程变更和现场签证是避免不了的。在施工过程中，有时现场技术人员只顾工程，对工程变更或工程量增减不重视，为求简便，以建设单位工程管理人员口头承诺为准，因而不能与建设单位及时办理确认手续，或手续模糊，这些都会给结算带来很多麻烦，会和审核部门产生不必要的纠纷，严重影响结算进度和质量。与此同时，变更签证的内容和工程量也要实事求是，不要弄虚作假进行虚报，以为建设单位签字就万事大吉，因为造价审核部门完全有权依据事实推翻经过建设单位确认的但有明显失误的签证，一旦发现作假，所期望的利润不但得不到保障，反而可能会因此受到反索赔或经济处

罚，这对结算工作会造成很不利影响。

## 4、竣工图的完整性对结算工作的重要性

一套完整且能与现场符合的竣工图纸能给结算人员提供真实、有效的结算依据，使结算工作做到有理有据、不漏项、不多计、不重计，确保双方利益不会受到损害。因为建筑工程建设周期长，构成实体复杂，工程变更多，人员流动性大，到报送工程结算时，原先人员已撤离，很容易造成资料的欠缺、流失，这就要求现场施工技术管理人员，能及时跟进对竣工图纸的收集和整理，若与现场有差异，因及时与建设单位设计部门沟通，让其进行修改并确认，而不是到了结算时才发现图纸不能反映工程的实体，那时亡羊补牢，势必会拖慢结算工作进度，也有可能发生遗漏，或者图纸变更得不到建设单位的认可。

## 5、现场施工部位及材料种类资料需清楚

在工程接近完工时，施工方现场技术管理人员，需认真且毫无遗漏地与结算人员进行现场施工部位和涂料种类的确认，需提供相应的工程部位对账单，以免工程部位遗漏，影响结算进度，同时结算人员也需做好现场部位的查看工作，做好记录，并进行整理。

综上所述工程造价资料对工程结算工作起着至关重要的作用，不能小觑和随意为之。





## 平凡之爱

文 / 罗雄飞 销售行政部经理

**鲜**花、蛋糕、礼物等等，每年母亲节到来朋友圈对母亲的感恩铺天盖地，今年亦是如此。我虽然平常大大咧咧的人，但内心真得劝过自己的爸妈几百遍让他们少去农作，多做休息，可现实生活中的他们一点也停不下来。看着父母鬓角的白发和那一双双干瘪粗糙的手，不由得真心疼！

从小到大，老爸与我谈得最多一句话是“自己照顾好”，长大结婚生孩子后加了些“孩子照顾好”，父爱很大很宽泛，他不唠叨，但我能感觉到它的关心。与母亲那种情感是那种说不透的幸福，哪怕不说话，老妈走到哪我也会平淡地跟着。平时打电话不管是谁接的，总会第一口就问“妈妈呢？”。虽然我老爸也会吃醋，因妈妈常悄悄告诉过，但

仍然改不了这个习惯。妈妈的爱仿佛像球一样滚圆滚圆的、白白胖胖的，因为永远离不开“吃”。

从小到大，我特别喜欢西瓜。每年妈妈会到播种时间就开始催促老爸去田地里（不过对于我爸的技术真是不敢恭维），好多年下来也就只能解决妈妈眼里的“温饱”，当然免不了多年唠叨；今年4月份，家里没田播种了，爸妈居然异想天开地跑到隔壁村开荒种西瓜。我电话里捧腹大笑，说这不是成了名副其实的野西瓜嘛，不待成熟估计也没几个了吧？老妈不以为然，说只要能留些给你们吃吃也好的呀。

这几年，等我们都大学毕业并结婚后，两边家里都多了一拖二的成员。尤其是我和老公很荣幸都多了位妈妈的疼爱。对于女

“

暖暖的爱意在日常生活中一直在发生，一件件事、一桌桌菜、一只只鸡，太多太多的平凡凡，它们却能承载那么浓烈的母爱！”

”

婿角度来讲，丈母娘的爱也是一发不可收拾，她就天天操心我老公喜欢吃什么、喝什么。十多年过去了，到现在也就知道女婿爱吃鸡肉爱喝酒，能备上一只鸡，还能有女婿陪着喝酒聊天的事，就是妈妈最喜欢的事情了。再谈这些年吧，为了能吃上土鸡，门口的鸡圈真是越圈越大，甚至连非典都不能让老妈停止养鸡，真可谓冒着生命危险在爱我们呐！

今年4月底，回了趟娘家，我也是嘴多随口说了句“同事家的多味笋干可好吃了！”。这心口无故得就不统一了，明明那么

不舍得老妈辛苦干活，居然还抛出那么一句话，要知道4月是农村农忙时。妈妈果真是头上戴着电鱼的那种电筒，贪个早去山上挖“红壳笋”、“光笋”等等，晚上又加个晚班制作，制作期限是一发不可收拾，好像从四月底一直延续到五月初。

还有今年五一放假回去，妈妈一早就山上去竹林干活的。等到太阳升起的时候，我就听到楼下再喊“糯糯，你快下来吃好东西”。她默默得从满身是汗水味的衣服口袋里摸出“牛塘梦”，老妈说“知道你馋劳，我摘了这

个给你，山上的刺可真多，都扎去了！”。这几句话我到今天还记得很清楚，自己都三十几了，当时还像个小孩子一样超级兴奋，只是现在的我是含着泪水的开心。毕竟在很多人眼里，它们是属于一点都不起眼的野果子，却成了妈妈眼里的宝贝。我也就尝了一颗就连忙拿去给爱吃酸酸味道的女儿。每年这时候的妈妈，特别可爱特别搞笑。她就像着迷了一样天天上山去摘，甚至被赞誉为了承包每年5月的“野梦子采摘王”。

暖暖的爱意在日常生活中一直在发生，一件件事、一桌桌菜、一只只鸡，太多太多的平凡凡，它们却能承载那么浓烈的母爱！现在我总能更明白妈妈对我的这种朴素表达，我想是因为心里装太多爱了，但他们不知道怎么表达，不是会说“我爱你、我想你”这类话的人，好像只能通过吃这一件事表达对我们的爱。也认为只有这件事，她们看得到、摸得着，并且可以为你做的！今天，没有昂贵的礼物，只愿美好的祝福送给所有做母亲的您们，以此表达感谢您们对我们这种平凡而无私的爱！







# 工作是一场修行

文 / 包蕾 人力资源部

“事少，钱多，离家近”，这样的工作恐怕是如今年轻人的理想标准。但这样的工作真的存在吗？也许你会说这是存在的，比如说包租婆，每个月收收租金，事少，钱多，离家近。但是，这对于我们这类刚毕业，步入社会没多久的职场小白来说，这就是天方夜谭。现在很多年轻人对于自己的找工作的标准就是“事少，钱多，离家近”，常常会因为这个而错过一份很有发展前途，并且能很好的发展自己专业水平的工作。人们总是只看结果不看过程。

## 真的有理想工作吗？

周星驰大家都知道他是大导演，是个成功的演员。他钱多吧，可他事情却不少，56岁的他也依旧在每天忙碌的为下个电影做准备。我们羡慕他的成功，却看不见他去往成功路上的努力。年轻的时候，他在工厂上过班，后来又当过主持人，因为讲话不幽默被开除，之后就去跑龙套。他认

真到就算是演一个尸体，他也要把这个尸体演活。他的成功在于他在最初的时候就从小事做起，把跑龙套当一份神圣的工作，在里面发觉自己的潜能，不断的提升自己。假如他一开始就嫌弃跑龙套，工作就当是完成任务，那么，你觉得他会成为大导演么？他成为导演之后，很多和他搭档的，和出演他的戏的明星都说他不好相处，总是把辛苦拍出来的戏给剪掉，或者重拍N次。其实，他只是在对他的电影，对他的工作负责。他要把最好的呈现给观众。就像我们，在工作上的精益求精是对自己的负责。等我们真正的在一份基础工作中学到了技能与自我升华，那你也就离成功更近一步了。

## 工作是一场修行

有人说，工作是一场修行，能锻炼我们的心性。有人却说，工作只是一个谋生的手段。我觉得如果对工作的理解不一样，那么对待工作的态度就会不一样。

对于大多数人来说，工作确实就是一个谋生的手段。他们出卖自己的时间和劳力，换取工资报酬，这是他个人或者他整个家的经济来源。他对于工作的理解，将会停留在利益交换的层面上，是一种等价交换。久而久之，他们就会厌烦这项工作，抱怨自己的工作，他们把自己的工作作为自己谋生的手段。不会进取，若干年后，他们依旧拿着这点少之可怜的工资来维持生活。

而对有的人来说，工作是一场修行。他们似乎不在乎工作给他带来的薪酬，他们更看重的是战胜工作中遇到的困难或险境。一次次的困难，也是对他们自身的一次次修行，他们把工作当成是自我提升的机会，并且享受自己的工作，享受自己的成长。

不管工作是谋生的手段还是一场修行，我们都应该善待自己的工作，只有积极的面对工作，你才能得到工作中带给你的回报。

## 跳着踢踏舞上班的巴菲特

为什么巴菲特如今87岁高龄仍然跳着踢踏舞去上班？为什么李嘉诚89岁高龄才刚刚荣休？他们已经拥有一辈子也花不完财富，为什么还要兢兢业业地去上班，他们图什么？我觉得他们是出于对工作的热爱。巴菲特常说：“虽然我已经八十多了，每天都是跳着踢踏舞去上班，因为我太热爱我的工作。”他的这种对待工作的态度让人无比羡慕，跳着踢踏舞去上班是大家都想要的。他认为快乐很重要，快乐不仅能让他保持年轻的心灵，还是他成功的基础。李嘉诚89岁才刚刚荣休，依依不舍地离开他一手创办的长江实业，也是出于无法割舍这份对于工作的热情。

现在我们大多数人的工作状态都是消极的。这种消极的状态不仅仅只表现在80后、90后，就连身经百战的60、70后都无法避免。这种消极、无奈、忧伤和自嘲的情绪我们统称为丧文化。生活中，丧文化越来越严重，

不管工作是谋生的手段还是一场修行，我们都应该善待自己的工作，只有积极的面对工作，你才能得到工作中带给你的回报。

打开微信朋友圈，你就会发现你身边的亲朋好友发表的心情都很沮丧，因为生活中快乐的事情越来越少了，能让你真正取悦的屈指可数。但是巴菲特却总能从沮丧中找到快乐，他在七八岁的时候，就发现了自己喜欢的东西。读过他的自传你就会知道，他在七八岁的时候就发现自己喜欢投资。一直到现在他投资的股票，都是他平时喜欢的东西。比如可口可乐，巴菲特一直是可口可乐的忠实消费者和粉丝。除了可乐，巴菲特还喜爱甜品，尤其是冰淇淋，于是，他的公司收购了DQ公司（全球连锁的冰淇淋店），顺带还有亨氏集团（全球著名的番茄酱品牌）等等。巴菲特是在快乐的投资赚钱。

## 重要的是获得成长，薪水只是赠品

作为一个刚刚迈入职场的我们，在追寻职业发展、获得工作薪水的同时，还能收获工作中克服困难自我提升的能力，并在工作中学习到新的技能。记得我刚毕业的时候，找了一份食品单位的出纳工作，可我的专业是计算机信息技术，专业不对口，对于出纳那些记账报账确实是一窍不通。当然工资也不高，拿着1300元的工资，比实习期的工资还低，而我就这样干了一整年。一直记得当时的领导的一句话，就是让我学习工作中的知识与经验。后来，我来了悉奥，我的追求不高，就是想在工作的过程中可以发现自己的潜能以及锻炼自己的能力。目前为止，我确实学到了很多。在办公软件上，我学会了更多的函数公式并且运用自如；在多媒体上，我学会了公众号的创建和维护。之前的每周一讲，让我学会了语言与文字的组织能力。看到自己每一次的进步，都让我更加自信，虽然我现在还做不到“跳着踢踏舞去工作”，但至少我不抱怨，我喜欢这份工作给我带来的收获，还收获了很多友好的同事，结识了新的朋友，开启了我崭新的职业生涯。

公司政府质量奖与卓越绩效启动大会







# 这是一个 娱乐 至死的时代

文 / 黄锡 副总裁

**抖**音已经成为当下最热门的短视频应用，日活跃用户数已经超过1.5亿。不仅仅是90后和00后，很多70后和80后的用户也沉溺其中，花费大量时间刷抖音视频，以至于经常能在朋友圈或微博上看到类似这样的话：“中了抖音的毒”、“刷抖音刷得根本停不下来”……



## 那些让人上瘾的东西

很多用户看抖音会呈现出一种“上瘾”的状况。为什么它有如此大的魔力？因为在抖音上，用户只要轻松地手指一划就能更换视频，但猜不到下一个视频会

是什么。这种随机获得的奖赏反馈，就跟赌场中的老虎机没什么两样，让人欲罢不能。而且抖音视频是自动循环的，每条视频被限定在15秒内，很多视频会给人戛然而止的感觉，让人忍不住多看几遍，使得印象深刻。极低的学习成本，容易上瘾的观看模式，让无数大众深陷抖音不能自拔。

让人沉迷的东西有很多，抖音只是其中之一。近些年，国内的综艺节目数量和质量爆发，题材多样，观赏性强，资金投入大，制作也非常精良。依稀记得以前大热的娱乐节目只有超女快男和同一首歌，现在则是百花齐放。不仅有唱歌跳舞，还有竞技游戏、喜剧小品、旅游冒险、亲子互动、

厨艺烹饪、脱口秀，甚至连下乡干农活都能出一台综艺节目。这极大地满足了观众们的收看欲望，收割了我们大量的空闲时间，夺取了我们宝贵的注意力资源。

哥伦比亚大学法学院教授吴修铭（Tim Wu）在他的新书《注意力商人》中谈论了这一现象。吴教授指出，“争夺注意力是一切商业活动最底层的逻辑，只有理解了商家是怎么争夺注意力的，你才能抓住现代商业竞争的本质。”过去是报纸、收音机和电视在争夺我们的注意力，并将注意力贩卖给广告商。如今是互联网时代，但模式依然如此，并没什么不同。浙江卫视花大价钱制作《奔跑吧兄弟》，湖南卫视

视投巨资拍摄《我是歌手》，为的就是吸引你的注意力，并将其贩卖给各大代言商、赞助商和广告商。你的注意力成了现在最宝贵的资源，各大媒体、商家，都在争夺你的注意力资源。微信、微博、今日头条、抖音……个个都是杀时间的利器，能让你捧起手机都不舍得放下，我们的时间也就在这方寸之间的屏幕中悄然流逝。



## 被贩卖的注意力

互联网带给我们的信息量越来越大，获取方式也越来越便捷，但我们的时间终将不够用，而且还呈现碎片化状态。这有限的时间和注意力都被吸引到那些娱乐节目中去了，那还能剩下多少注意力用于工作和学习呢？

正如20世纪80年代美国媒体文化研究者、批判家尼尔·波兹曼在他的著作《娱乐至死》中谈到的那样，“电视的表达形式往往是娱乐性的、碎片化的、排斥思考与逻辑的……大众也日渐习惯于这种娱乐化的媒介接触，变成了一群娱乐至死的人。”只

不过媒介从早期的电视换成了现在的移动互联网。这大概就是娱乐至死的时代。我们生而娱乐，也终将娱乐到死。



## 生活中不能只有娱乐

也许你已经不记得上次看完一整本书是什么时候了。注意力的严重缺失导致我们根本无法长时间地专注于学习，看文章都只看那些抓眼球的标题和图片，再也没有耐心进行只字不差的长文阅读了。据统计，中国手机用户平均每天手机使用时间为3.9小时！这还仅仅只是平均数，意味着有相当一部分人每天看手机的时间超过五、六个小时，除去睡眠八小时和工作八小时外，几乎把闲暇时间都让给了手机，这就有点过了。

人不能没有娱乐，娱乐依然是生活中必不可少的消遣。我们要保持清醒的头脑，管好自己的注意力，劳逸结合，适度娱乐，避免娱乐至死。

生活中的娱乐并不可怕，可怕的是生活中只有娱乐。👉

» 闲暇之余在公司休闲吧里阅读



## 你的注意力成了现在最宝贵的资源，各大媒体、商家，都在争夺你的注意力资源。



# 坚强

文 / 孙红宏 财务部总会计



《左传·成公九年》有云：“勤以抚之，宽以待之，坚强以御之”。说的是坚强是一个人内心的一种力量和品质，是抵御一切困苦的双刃剑。

人的一生不可能总是一帆风顺，人生的旅途中会有各种各样的甚至预想不到的坚难困苦，这些需要我们有勇气面对，有意志去坚持，有智慧去明辨，有力量去战胜。都说明天和意外不知道哪个先来，要好好珍惜当下，但是没有经历过怎会懂得。

当有一天一个最爱的人突然离你而去的时候，所有的思念、后悔、遗憾、无助等等的痛苦都会蜂拥而上，整个人完全处于崩溃边缘，一时间完全没有了方向，更不知道以后的路怎么走，怎么面对生活和工作的压力，整夜整夜的失眠恶梦，每天都浑浑噩噩的过日子，随时都有可能跨掉，这时才真正懂得珍惜当下有多重要。面对意外，痛苦是难免的，但如果每天都沉浸在痛苦和泪水中，可想而知这个日子怎么过，唯有面对现实，向前看，坚强的重新站起来，明白只有自己才能帮自己，困难只是暂时的，总有一天会雨过天晴。心里对自己说相信自己一定可以的，因为一路走来自己都是那么努力，面对意外一样可以走过去，咬紧牙把眼泪往肚里咽，微笑的面对每一天，每个人，找回原来那个不怕苦，

敢爱敢拼的自己。谁会愿意每天看到一个愁眉苦脸，摆着一张苦哈哈脸的人，让谁都要可怜同情你，起初别人可能会因你的遭遇而同情你，可时间久了大家都会麻木甚至厌恶，每个人都喜欢和阳光自信的人一起共事，都需要带有正能量的人。唯有坚强才能让自己变得更强，坚强是最好的正能量。

面对意外，需要坚强，面对工作的压力，一样需要坚强。工作中会遇到瓶颈期，卡在瓶颈透不气的时候会有多难受，这时就会拼命挣扎，要么退缩回去，要么使劲冲出瓶颈，退回瓶里就还是回到了原点，只能成为底井之娃，不冲出瓶颈永远看不到外面精彩的世界。但是要冲出瓶颈也不是那么容易的事，唯有坚强，加快脚步学习，遇到瓶颈是因为所学的知识跟不上时代的节奏，需要注入新的知识来适应新环境，工作生活都是一个不断学习的过程，只有不断的学习才能更加的坚强。

学会坚强，做一个对生活充满自信的人。左手记忆，右手年华，遇见该遇见的，拥有能够拥有的，珍惜应该珍惜的，回眸处总有一盏灯，照亮我们前行的脚步；总会有一缕阳光给我们温煦，总会有一张笑脸，是为我们而绽放的，时光深处，轻握一份懂得，生命路口，静待坚强的花开。



# 人生是短跑，还是马拉松？

文 / 裴丽莎 人力资源部

对于如何养育孩子这个问题也算是当下人们所关心的话题之一了。在老一辈人看来，养育一个孩子无非是让他吃饱穿暖，别生病就好。可在我们这辈人里就不一样了，吃要吃的荤素搭配有营养，除此以外还有DHA、乳铁蛋白、鱼肝油、益生菌、钙片等各种营养品；穿要穿的好看，各式各样的裙子、各种各样的套装琳琅满目；在教育方面更是有跳舞、书法、乐器、画画等各种兴趣班要去学习。

硬要说哪种理念才是好的，那还得看是在哪个时代了，毕竟

时代不同，需求也不同。在老一辈的年代里，经济水平低下，大家的一日三餐都是问题，养育孩子能别让他饿着就很不错了，只有部分条件好点的人家才上得起学。而我们现在就不同了，经济水平发达，温饱早就不是什么问题了，读书也成了最为基本的要求，学历更是成为了各企业的人职必备条件。为了不让自己的孩子输在起跑线上，就少不了给孩子报各种各样的兴趣班、补习班，学习压力远远超过了我们小时候。

前段时间我看了极限挑战做了一期“知识改变命运”主题节目，在节目最后有一个很特别的



互动环节，工作人员专门召集了一些高考生进行跑步比赛，在正式开跑前，每位同学都必须回答六个问题来决定他们的起跑线位置。如果他们的情况符合该问题，则可以前进6步行至下一条线，否则就停留在原地。这六个问题，不亚于6个人生拷问，让原本站在同一起跑线上的孩子们，被三三两两地拉开了不小的差距，孩子们就在这样的差距开始奔向终点。最终有20个孩子拿到了奖励，但其中却有好多并不是一开始站在起跑线前面的，不懈努力的奔跑让他们逆转了当时起点的劣势。

总有一些人的起跑线是你想要抵达的终点。但是我们就会因为如此，就要放弃奔跑了吗？在节目中的孩子们，并没有任何一个人放弃了比赛，大家都拼尽全力的冲向终点。黄磊在节目中总结时说道“老有一句词叫赢在起跑线上，凡是赢在起跑线上的，都是短跑。人生一定不是场百米赛，一定是场马拉松，世界上从来没有一场马拉松是在起跑线上赢，最初的领先也会被生命长河稀释，领先的几步在漫长的人生路上不过是微小的几毫米。”我也很喜欢这句话，充满了对未来的坚定和不放弃的掘劲。

人生本就是一场马拉松，抱着希望在理想之路上努力，奋进，则一切才皆有肯能。可看看我们自己还有多少人本着最初的



» 综艺节目《极限挑战》一期中关于人生起跑线的六道题

拼劲还在坚持着不断学习加速奔跑的，感觉更多的似乎是已经开始优哉游哉的散着步看着路边的风景，过着得过且过的日子。当我们一个劲给自己的孩子报各种班学习的时候，作为家长的我们却已经停止了学习的脚步。我们应该开始反思，因为我们的持续努力打问尝不是给孩子树立榜样，让孩子明白学习其实是一场持久战，正所谓活到老学到老。在那些成功的人身上都有个共同点那就是不断给自己充电学习的态度。

最受欢迎的情感媒体节目主持人涂磊曾经说过这样一段话，他说：“给自己充电学习，不需要去问亲戚，问你的大姑大姨、问爸妈、问朋友……你，只需要问自己下面三个问题：1、剩下几十年，你能依靠谁？2、如果没有证书，谁会给你高薪？3、

你通过学习提升了能力，跟谁有关系？想清楚这3个问题，你就可以做决定了。”

确实，学习这件事只能看自己的努力坚持！这个世界没有天生的王者，都是需要一个从无到有、从有到多，从多到优的过程，没有人能够跨越。这也正是我们奔向终点的必经之路。这个世界有太多可以丰富我们的知识，这是需要学习才可以掌握的。当我们还在努力学习的时候，我们的孩子也会更加切实明白人生是一场马拉松，学习更是一场持久战，而在这场战役中，他们并不是孤单奔跑战斗的，在这条漫长的跑道上，我们就是那个陪着他们一起奋斗的战友，而不是高高在上的指挥官。我们作为家长的都应该深思，可能一句话、一个动作、一个习惯，都会对孩子有着深远的影响。



## 园丁与木匠

文 / 黄锡 副总裁

国内的媒体在介绍国外的教育体系的时候，常常谈到“快乐教育”、“轻松教育”，说是国外的孩子们学得的内容少，课业很轻松，孩子们就知道玩，在玩的过程中，学校着重关注孩子们的素质教育而不是应试教育。但事实真相很残酷，国外的上层社会家庭里的孩子非常辛苦，放学了要上各种辅导班，非常拼的在学习。那些提倡学习轻松散漫的，往往是教学质量比较低的社区学校，学校的任务无非是把孩子们拴在校园，不让他们到社会上去学坏，学生能够顺利毕业就已经是谢天谢地了，出来以后也只处在社会的底层。可以说，这在潜移默化中完成了社会的阶级分化。

### 辛苦但并不痛苦

无论中外，凡是能进入众人

前列的，无一不是从兴趣出发，刻苦努力，投入大量的时间和精力。读书也好，参加课外的各种兴趣班也罢，可能都会很辛苦，但这并不一定让孩子痛苦，因为孩子有天然的求知欲和探索欲，而且学得成绩好也是孩子获得自信心的一种途径，所以虽然辛苦，但不痛苦。作为家长，不要觉得孩子参加那么多兴趣班又累又麻烦，还花那么多钱，其实在美国优秀的学校，对于课外活动要远比中国更看重。课外活动有两个目的，一个是让他们做一些自己喜好的事情，将来能够热爱生活，另一个是在一些竞技活动中培养他们的勇气，获得竞争的经验。

因此，有人讲美国孩子的负担一点都不比中国学生轻，是有道理的。原腾讯副总裁、谷歌中日韩文搜索算法的主要设计者

吴军博士在分享他的育儿经验时谈到，他大女儿在美国读高中时已经是跆拳道黑带三段，每周打三次，每次练习3小时。除此之外，她还要在医院做半天义工，还有绘画和乐器的一些爱好。一半以上的课外时间都花在了兴趣活动上。因为这些事情都是她喜欢做的，她并不感到很痛苦，一直很开心地做。至于这些兴趣是怎么形成的？也是她不断尝试的结果。二女儿则喜欢打高尔夫球和唱歌剧，偏偏家里人不唱歌，甚至不唱卡拉OK。可见，孩子的兴趣和天赋是要靠挖掘和培养的。

### 不值得定律

相反，有些孩子学得那么痛苦，往往也是逆着自己的兴趣在家长的强迫之下的无奈。管理学中有一个“不值得定律”，如果



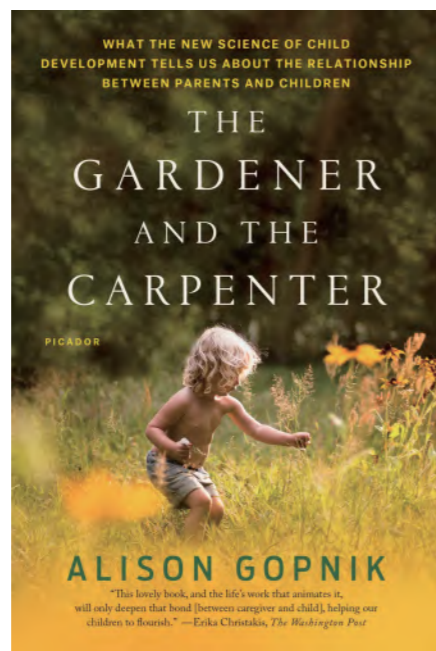
孩子不是木头，不能雕，他更像一颗正在发芽的种子，需要家长像“园丁”一样呵护，提供给孩子丰富、稳定、安全的环境，给予足够的耐心和适度的宽容。

一个人从主观上认定某件事是不值得做的事，那么在做这件事的时候，他就不会全力以赴地去把它做好，即便做好了，他也不会觉得有成就感。孩子如果认定一件事情不值得做，那么结果必然是他不会把这件事做好，学习如此，兴趣也是如此。

### 你是园丁，还是木匠？

国外有一本畅销书，叫做《园丁与木匠》，是关于育儿理念的，目前还没有中文版。作者是艾莉森·高普尼克，是加州大学伯克利分校的发展心理学教授和哲学系合聘教授。她关于儿童如何学习的研究，在学术界赫赫有名。艾莉森教授在书中提出用园丁与木匠的比喻，从孩子成长的规律出发，提出了如何当父母的问题。

有些家长是“木匠”，他们习惯按照自己的想法去雕刻孩子，塑造孩子，在他们心里已经有了一个“模范孩子”的蓝本，那就是“别人家的孩子”。他们最常用的方法是强加给孩子各种学习要求。小提琴班让你上了，跆拳道班给你报了，英语和作文班当然也没落下，假期里博物馆和图书馆也没少带你去，出国游也玩过了，钱也花了，时间也陪了，怎么的孩子也该成为博古通



» 《园丁与木匠》英文版



作者：Alison Gopnik  
艾莉森·高普尼克  
加州大学的心理学教授。

这本书带来了一些高级的观念和知识，我们要理解到底什么是“童年”，儿童到底是怎么学习的，这样才能得到成长的心法。

今、学贯中西的人才了吧？

然而，孩子不是木头，不能雕，他更像一颗正在发芽的种子，需要家长像“园丁”一样呵护，提供给孩子丰富、稳定、安全的环境，给予足够的耐心和适度的宽容。为了不长歪，花草苗木需要“园丁”的修剪，但苹果树终究不能修剪成李子树；为了不枯萎，需要“园丁”细心地浇水、松土、打虫。最终在时间的积淀

下，树木结出丰硕的果实。此时的“园丁”只需欣然接受孩子自然长成的样子。作者在书中有句话说得非常好，“一个木匠相信自己有能力把一块木头变成一张椅子。而另一方面，当我们在园中栽种时，我们不相信自己可以凭一己之力，种出大白菜或者玫瑰。”

小树苗最需要的，是为它浇水除草的园丁；而孩子最需要的，是同他们一起成长的父母。



## 培养兴趣 比寻找兴趣更重要

文 / 本刊编辑部

一直以来，我都有一个困惑，为什么做一件事情，上手很快，深入很难，放弃很快，然后找个借口，叫做——没兴趣。然后又开始重复上面的过程，寻找下一个兴趣。

斯坦福大学的一项最新研究给出了答案。研究表明，比起“寻找兴趣”，培养自己对一件事的兴趣更重要。其中一项实验是这样的：研究者先给学生们看一个非常有趣的黑洞科普视频，绝大多数学生都为之着迷。然后研究者让学生读一篇很难的黑洞科学文章，于是学生对黑洞刚刚燃起的兴趣迅速下降了。而下降得最多的，就是那些特别相信“寻找兴趣”的人。

原因很简单，“寻找兴趣”会让人误解真正做好这件事的难度。相信“寻找兴趣”的人认为，一旦你找到自己真正的兴趣，其他领域就可以忽略。当你命中注定要去做某件事，

这事就应该能让你兴趣盎然，让你自然而然地废寝忘食、孜孜不倦，从一个胜利走向另一个胜利，根本不该出现难以克服的困难。“被难倒”和“失去兴趣”都是证据，证明这件事不是你的“命中注定”。不过，这种想法只是美好的想象，现实里更多时候出现的是挫折和看不到出口的忍耐。

因此，研究者总结，“培养兴趣”是比“寻找兴趣”更有效的建议。兴趣只是一颗种子，即使你机缘巧合获得了种子，也需要付出多年不懈努力，才能让它真正枝繁叶茂。“培养兴趣”指的就是这样的过程，你感觉某个领域有意思，认为自己能有所作为，然后花时间，花精力，全心投入，遭遇各种挫折，最终靠着你的坚持付出，亲手塑造了你的兴趣和未来。经历过这一切再回头看时，你才会看到“兴趣”和“意义”所在。





过去和官员们喝酒唱歌，弄一块地盖房子，那不是做房地产行业，说到底只是“盖房子”。

## 房地产还是朝阳产业吗？

文 / 本刊编辑部

**都**说中国的房地产行业已经告别了黄金时代，迈入了白银时代。如果有人告诉你，中国的房地产业是一个“朝阳产业”，你相信吗？清华大学中国经济研究中心常务副主任、经济学教授宁向东有一次在和房地产商们聊天的时候，提出过上述这一观点。房地产商们都诧异，难道你没见到那么多房地产企业都搞不下去了吗？宁

向东说，我说的朝阳产业和你所想的那种朝阳产品不一样。你们过去和官员们喝酒唱歌，弄一块地盖房子，那不是做房地产行业，说到底只是“盖房子”。

宁向东问在座的房地产企业家们，你们有谁认真研究过适合老人住的房子什么样？有谁设计出了适合老人居住的房子？有谁设计出了适合老人居住的小区？

**在当下中国人说的各种养老模式中，最现实、最靠谱的就是居家养老，顶多是社区养老。现在嚷嚷比较凶的这个区、那个园，医养结合，几星级的养老院模式，能够享受得起的，还是少数人。**

不扯远的，就问一个问题，你们谁盖的小区，电梯是可以推进医院那种可以让病人平躺的推床，或者可以平放一个担架？老人如果生病，需要平躺下楼，你们谁的电梯能够满足这个要求？在座都不讲话了，业务很多人就从来没有想过这些问题。

老人，是一个非常特别大的客户群，而且随着中国老龄化社会的到来，养老产业是一个巨大的市场。这里面包括老人养护、老人金融、老人医疗，涉及到一个数十万亿人民币的市场。而连接老人最近的渠道是谁呢？毫无疑问，是房地产开发商，是后期的物业服务。他们是近水楼台先得月。在这个意义上，谁赢得了老人，谁就获得了最大、最稳定的商机。所以，不客气的说，过去的房地产商就是一些盖房子的，就只看到了土地、房子、票子，但根本没有从产业链条上理解过客户。

举一个最简单的例子。很多老人去洗手间，坐马桶之后是不容易站起来的，所以，老人通常需要一些扶手。那么扶手应该装

在哪里？有个开发商回答，墙上啊。那既然是墙上，那么起码应该是承重墙，而不应该是管井墙吧，起码设计的时候，留马桶下水口的时候，就应该考虑到这一点吧。如果留在洗手间靠中间的位置，老人将来只能装像沙发扶手那样的把杆。如果留在边上，老人就可以装毛巾杆一样的把杆。把杆只放在一侧，就可以节省很大的空间，而且会更加牢固，也减少了很多老人误撞得风险。所以，开发商在设计的时候，是否想过这些事，是否给老人留下足够多的选择呢？

一个开发商说，宁教授你说的有道理，但这和朝阳行业有什么关系呢？宁教授回答，在当下中国人说的各种养老模式中，最现实、最靠谱的就是居家养老，顶多是社区养老。现在嚷嚷比较凶的那种这个区、那个园，医养结合，几星级的养老院模式，能够享受得起的，还是少数人。而开发商是居家养老、社区养老的最前端，卖房子是第一步，提供好的、有针对性的物业服务，是第二步。如果前面做得好，与客户建立了信任，那么后面就会

有巨大的产业发展机会。也正是这个意义上，才认为房地产业是朝阳产业。

过去房地产商拿到地，找个设计院，出个图纸，就开始改房子，然后就卖点房子点钞票。那样的时代将一去不复返了。但是如果真的注意用户体验，真的是从用户的角度去思考问题，那么这个产业才刚刚开始。如何让房地产企业能够顺利地进入这个巨大的市场？有两个台阶是必须要上的：第一，就是要融入老龄人群的生存情境，融入他们的需求；第二，就是通过产品和服务获得老人的信任。要想迈上这两个台阶，采取聚焦策略是必要的，在战略上要非常明确，就是一切行动都要有利于向某一个老年客户群体，提供一批特定产品和服务，以满足这类客群的特殊需求。

聚焦老年群体，可能是房地产企业今后可实施的一条战略。对于房地产企业，真正的财富，不是品牌，不是物业，而是住在小区里的人。🏡





# COMICS

## 职场漫画

### 人生算法之“概率思维”

什么叫“人生算法”？就是把同样公平的机会，放在很多人面前，不同的人生算法，会导致全然不同的选择。

比如现在有两个按钮，按下红色按钮，你可以直接拿走一百万美元；按下蓝色按钮，有一半机会，你可以拿到一亿美元，但还有一半机会，你什么都拿不到。你会选哪一个？



#### 红色按钮

虽然1亿美元很诱人，但万一什么都没拿到怎么办？还不如按红色，虽然比一亿少很多，但最差也有100万美元。直接拿走100万美元，落袋为安吧。大部分人不愿为了看似更大的收益冒风险，他们更喜欢虽然小一点但是确定的收益。

#### 蓝色按钮

赌一下，按蓝色，虽然有可能什么都拿不到，但万一拿到一个亿，我人生的小目标不就实现了吗？少部分人会为了高收益高风险的机会搏一把。

但是，其实这道选择题，是有唯一正确答案的。蓝色按钮的“期望值”更大（期望值为1亿美元 × 50% = 5000万），是最理性的选择。“决策树”，就是你的“人生算法”。

可是，即便蓝色按钮是最正确最理性的选择，我还是有一半可能什么都拿不到啊，怎么办？有没有一种办法，让我能确定地获得比100万更大的收益，增加我“赢”的概率呢？



当然有。你可以去找一个投资人，把这个项目以低于“期望值”5000万的价格卖给他，比如2000万，你落袋为安，获得了确定的2000万，而他，获得了5000万期望收益 - 2000万成本 = 3000万的期望利润。这就是基于“概率思维”的另一种“人生算法”。

不同的“人生算法”，带来不同的选择，从而获得完全不同的人生。而“概率思维”就是很多成功人士最基础的“人生算法”。

即使机会相同，算法不同，结果就不同

人生算法，不断提高达成目标的概率



# HAPPY BIRTHDAY

4  
4.03 施观芳 4.04 王新军 4.16 章奕婷 4.17 易成辉  
4.21 陈泉凯 4.23 俞忠明

5  
5.01 夏小良 5.01 雷佳丽 5.02 周 东 5.07 赵章益  
5.09 裘丽莎 5.24 金 彪

6  
6.01 裘 栋 6.03 罗雄飞 6.07 卢 鹏 6.08 胡华江  
6.23 陈建群 6.23 丁浩富 6.24 胡 斌 6.25 孙 策  
6.25 赵敏谦 6.25 徐 森 6.30 易云亚

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

## 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平台交流。
- 7、党政要览:公司党支部、工会等活动信息。
- 8、员工心声:分享自己的工作、生活、生产技术经验。
- 9、行业动态:企业或行业中的新政策、法规、快讯、市场信息等。
- 10、知识百味:行业知识宣传以及诗歌、散文、幽默笑话等。

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

本刊通信地址:浙江省杭州市临安区农林大路969号

电话:0571—63810687

传真:0571—63813189

Email: zhejiang.xiao@163.com

悉奥涂料