

贰零壹贰

Sheep ranked eighth in the Chinese zodiac, twelve to dominate and are "not." Hexagrams of "dollar for the sheep." In the five elements, the sheep is a fire, it is fire livestock.

XIAO 悉奥涂料

羊年大吉

2015

Happy Year of the Ram

Sheep ranked eighth in the Chinese zodiac, twelve to dominate and are "not." Hexagrams of "dollar for the sheep." In the five elements, the sheep is a fire, it is fire livestock.

农历乙未羊年



悉奥控股有限公司
XIAO HOLDING CO., LTD

今日

XIAO TODAY

悉奥

第 21 期

2015年2月10日出版
内部刊物 免费交流

鼎力打造工程涂料第一品牌



● P07

让人生插上
梦想的翅膀

● P14

谈谈汇聚的
商业模式

● P20

知识和人脉
哪个重要?

● P30

成年未成熟,
涂企亟待转型

● P04

致全体员工
的一封信

● P18

与晋升者
共勉的几句话

封面人物：2014年度销售状元—王海峰



扫描二维码
关注官方微信

回顾2014年**热门**词汇**新三板**

2014年,涂料企业开始在主板与创业板之外的其他资本市场寻找“出路”,全国中小企业股份转让系统(简称“新三板”)由此成为涂料行业过去一年关注的热点。从2014年5月30日杭州吉华材料传出其正式在新三板挂牌的消息之后,郑州优波科、安徽美佳、美涂士、吉人漆业、安徽菱湖、山东奔腾、广东千叶松、江苏冠军涂料、安徽碧满堂等众多涂料企业纷纷“扎堆”进军新三板。截至目前,已有包括郑州优波科、天邦涂料、安徽菱湖、江苏麟龙、美涂士、吉人漆业等企业在新三板成功挂牌,处于审核状态或明确表明要挂牌新三板的企业更是数目众多。可以说,2014年是涂料行业资本最为燥热的一年,而此轮资本热潮的主战场,是新三板。

最严环保法

自2014年4月24日十二届全国人大常委会第八次会议通过了《环保法修订案》、出台了新的《环境保护法》之后,“最严环保法”一词便迅速在涂料行业传开,有行业人士甚至用“地震”来形容该环保法有可能给涂料行业带来的影响。尚且不管该“最严环保法”在未来的执行中是否会带来地震式的影响,至少它所引起的行业关于生产和产品环保性的思考是广泛而意义深远的。特别是其中“按日计罚”和罚款数额上不封顶等规定,对推动行业向更环保方向发展有着积极的影响。

水性漆

在2013年的“国十条”与2014年的“最严环保法”的影响下,2014年主动进

行“油改水”的涂料企业已不在少数。甚至可以说,在2014年如果不和“水性漆”沾点边,都不好意思说自己是涂料企业了。当然,除了企业主动发展水性漆之外,在这一年的行业会议以及涂料展会中,水性漆也的确成为了一个绕不开的话题。

电子商务

如果说2013年行业对于电子商务更多是观望和怀疑的态度,是一种跟风式的盲从,那么在2014年,涂料行业已经出现主动摸索电商之路的苗头。当然,这一年行业关于电子商务的争论也更为激烈。就电子商务平台而言,除了淘宝天猫和京东这样的公共平台之外,2014年,行业内也出现了多个专门针对涂料行业的电子商城(包括B2B和O2O等)。此外,涂料企业在电子商务上的探索也达到了空前的力度,立邦、巴德士等多家企业都采取了各自的方式试水电商。尽管如此,涂料试水电商仍旧是一道难题,许多中小涂企纷纷折戟,在淘宝双十一这样的促销大节上交了白卷。

涂装服务

2014年,“涂装服务”成为行业关注的热点,是因为它已经成为了民族涂料企业向前发展所必须要突破的瓶颈。实际上,由于未能提供完善的涂装服务,涂料行业过去一年在水性漆推广以及电子商务发展上都受到了大的阻碍。而立邦在2014年全方位向涂料服务商转型,也给民族涂料企业未来发展带来了巨大的潜在威胁。不管是自建团队也好,借力合作也罢,突破涂装服务所带来的发展瓶颈在未来的行业发展中将显得越来越迫切。



出刊日期:2015年2月10日
主办单位:悉奥控股有限公司
地址:浙江杭州临安天路108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

CONTENTS

公司风采
Company Elegant Demeanor

- 02 | 悉奥时讯
04 | 致全体员工的一封信
05 | “春风行动”爱心捐款表扬

专题
Special Topics
Business Management

- 07 | 让人插上梦想的翅膀
10 | 一人之辨,重于九鼎之宝
12 | 没有执行力就没有竞争力
14 | 谈谈汇聚的商业模式

营销策略
The Marketing Strategy

- 16 | 成为客户的第一付款商

管理纵横
Management Aspect

- 18 | 与晋升者共勉的几句话
20 | 知识和人脉哪个重要?

科技之光
Cutting-edge Technology

- 22 | 用涂料刷出壁纸效果

鲁班评说
Engineering Management

- 23 | 浅谈涂料施工精细化

员工心声
Employees' Voice

- 24 | 成功者的五颗心
26 | 现实不能《重返20岁》
27 | 我的一点工作心得
28 | 好心态决定好人生
29 | 别让青春留下遗憾

行业动态
Industry Dynamics

- 30 | 成年未成熟,涂企亟待转型
33 | 新环保法期待新执行力

知识品味
Joy and Knowledge

- 36 | 职场漫画—德鲁克“谈组织管理”
37 | 生日祝福

悉奥时讯

XIAO NEWS

公司荣誉省“守合同重信用”单位

2014年11月14日，公司荣获2014年度浙江省工商企业信用AA级“守合同重信用”单位的荣誉称号。悉奥涂料获此殊荣，表明悉奥涂料在企业信用管理工作规范有序，市场交易行为诚实守信，且经济效益较好，符合相关行业标准。

汇聚投资·悉奥控股专场培训会

2014年11月21日，公司特别邀请中国总裁实战培训第一品牌的汇聚投资来为悉奥涂料开展专场培训会，培训会在临安党校举行，公司八级以上员工及中青班学员参加了此次培训会。汇聚投资的金牌讲师王壺老师给大家讲解了何为真正的执行，阐述了责任思维、成果思维、狼性思维等内容。他的讲解深入浅出、鞭辟入里、幽默风趣，赢得了大家的一致好评。会上，公司还特别邀请了其他老师讲解了新三板和公司法的相关内容。



涂料施工管理办法考核

2014年12月13日，为了提升公司工程部督查人员及各施工班组的工程管理水平，督促其能够加强《涂料工程施工管理办法》的学习，工程部在车间会议中心组织一次以工程部督查员、项目经理

全体人员为考核对象的施工管理办法考试。考试内容分为管理办法知识点、涂料施工基本技能和常见问题处理等几方面。通过这次考核，帮助了解了工程部督查员和施工班组的业务知识的薄弱环节，在今后能在此基础上改进。



企管会扩大会议

2014年12月19日，公司在行政办公楼会议室召开企管会扩大会议，具体讨论三个俱乐部事宜、新三板以及人事调整问题。公司企管会成员及相关分公司经理一同参加。会上着重讨论了2015年公司专业化建设的问题，大家开展广泛的讨论，提出了各种建设性建议。悉奥的专业化之路任重道远，三个俱乐部的建设将是来年工作的一个重心。



员工调色技能比武大赛

2014年12月20日，生技部在车间举办了一场员工调色技能比武大赛，旨在加强技能人才队伍建设。比赛分成了调色和真石漆两组，共有13名员工参加了比赛。参赛人员操作非常熟练，仅过了半小时的功夫大赛就顺利的结束了。胡家勇、陈松、孙策在这次的比赛中取得了前三的好成绩。



苏州汇聚“经营核爆力”课程

2014年12月23至26日，由汇聚投资举办的“经营核爆力”大型培训课程在苏州太湖会议中心盛大开幕，公司总经理黄总带队、副总经理兼法务部经理夏总、副总经理兼集采事业部总监范总、副总经理兼工程应用技术总监马工等一行六人参加了此次培训。本次课程由投资家、领袖型企业家、创业导师俞凌雄与汇聚第一资本联席董事长唐骏联袂倾情奉献。来自全国各地2000余名企业家学员们齐聚一堂，共享智慧盛宴。



全体员工例会暨12月读书学习会

2014年12月31日下午，公司全体员工例会暨12月读书学习会在车间会议中心举行，副总经理夏小良首先宣布了公司2015年度1-4号文件，而后由市场、生技部负责人表态性发言，最后公司总经理黄总对本次人事变化以集体谈话形式进行了剖析。2015将会是中小型涂料企业大洗牌的一年，在这关键时刻及时对市场部做出调整，正是积极响应市场竞争的表现，相信在黄总的带领下，在重新布局的市场部的带动下，2015年的公司业绩能够再创佳绩。

辞旧迎新，薄酒聚会

时光飞逝，岁月如梭，转眼间忙碌的2014年已经过去，充满期待的2015年向我们走来。新的一年，孕育新的目标和希望，公司为答谢广大员工，12月31日在车间举行2014年夜饭活动，邀请了公司全体员工、业务经理、施工项目班组长、销售状元和企管会家属共计二百余人参加。虽然天气寒冷，但挡不住大家的热情。大家把酒言欢，觥筹交错，气氛十分热烈。新的一年在大家的举杯庆贺、欢声笑语中到来。



锦北街道安全生产工作会议

2015年1月15日，临安市锦北街道2015年度安全生产工作会议在锦北街道食堂二楼举行，公司总经理黄总参加此次会议。会议主要表彰奖励2014年度安全生产先进单位和先进个人。公司还被评选为2014年度先进安全生产工作单位。

公司“春风行动”爱心捐款倡议

2015年1月15日，市委、市政府在全市发起了以“用春风拂送阳光用爱心铸就梦想”为主题的“春风行动”爱心捐款倡议书。公司为积极响应市委、市政府的呼吁，于1月15日向公司广大职工发出爱心捐款倡议，公司员工在第一时间作出反应，本着“一方有难、八方支援”的传统美德，纷纷伸出温暖的双手，踊跃捐款，公司捐款10000元、员工7550元/56人，总计捐款金额17550元。

致全体员工的一封信

各位悉奥同仁：

我们有缘相聚悉奥，我希望我们在悉奥的缘分一直持续下去。2015年春节将至，按照惯例，一年一度的兑现将至。说到“兑现”，员工辛苦了一年了，各种约定的都一一付出和践行，兑现也就理所当然。公司对员工的兑现，是一种契约、一种肯定、一种承诺、一种责任。只有大家的开心，才有更饱满的热情融入公司、投入工作。在这里，我想多问一句，你对父母、儿女、家人的那份年初的约定和责任兑现了吗？过年了，咬咬牙，该兑现的是一定要兑现的。

关于新员工

2014年公司新加盟员工25人，新加盟业务经理38人，可能因初来乍到，会有一点不习惯，不适应，希望你们能包容、理解和支持。我相信，你们一定会融入团队、适应工作的。只要肯学习、愿工作、会努力，就一定有用武之地，一定有实现你人生价值的通道，请相信悉奥，相信我们的团队是最棒的。

关于你的薪酬

公司的薪酬体系与其他公司可能有点差异，我在此简单介绍一下。你的薪酬组成由基本工资、绩效工资、劳动股份制、期权分红、福利分物、年终福利，交纳五金、旅游费、电话费、午餐补贴、车补、职称补贴、趸发工资等13项组成。因级别、职务原因，有些项目有、有些项目没有，这都是制度或年初有规划的，请逐一理解和查收核对。今年的全员劳动股份制是

大家比较关心的，内定价不增略减怎么定？所幸的是今年产出品种趋优，毛利率提高，鉴于如此，公司决定2014年度劳动股份制配额15.1万元。这个值得点赞。

关于效能建设

公司大多是激励性制度，都是做加法的，唯有效能建设的制度是做减法的。有奖必有罚，奖罚分明，才能助长“勤奋型”、“结果型”、“无果型”的落后员工。过去的一年，整体情况是好的，特别是运用在线申请审批系统以来，方便、高效。劳动纪律，员工守则都比较好，但也有不尽如人意之处。出勤情况已经公示，相信大家也看到了，不打卡、频繁消卡、无正当理由消卡等现象频繁发生，希望各位同仁有则改之、无则加勉。效能建设只有开始，没有结束，只有在进行时，没有终点时。

关于新的一年

在新的一年里，计划比往年要增加四件大事：一是行政办公楼建造、装修，争取早点搬入新址，现在的办公场所与条件已严重制约公司的发展，差不多再熬一年就出头了；二是杭州市政府规划杭州到临安的轻轨项目，将会涉我司水性车间搬迁，搬迁也是迟早的事，估计2015年要做好工厂选址工作；三是悉奥的专业化升级工作，也就是我们提出来的三个俱乐部，这项工作内容多、工程量浩大，需要有专门组织、专门人员、专题方案和专题目标；四是公司进行股份制改造，这块工作包括装饰资质升级、装饰

与控股合并成立新的股份有限公司，搭建规范的、科学的、社会化、公司化运作平台，引凤筑巢，推动公司持续健康发展。这四件大事其实只是一件大事，那就是平台建设。平台建设，公司十几年来一直在践行，但2015年确是飞跃之年，有里程碑意义。

关于行业形势

2015年1月23日，国务院总理李克强在达沃斯表示“中国实现现代化必然会伴随城镇化，对房地产的刚性需求是长期的。至于房地产市场一定时间内出现调整，这也是正常的。”专家称，这是“房地产刚需长期论”。

慧聪涂料网《品涂料》杂志提出的观点是：“将来十年是建筑涂料的黄金十年”，它的评价我认同。目前，全面城镇化率52%，按西方国家先进经验要求是75%以上，那么，全国至少有三亿人将在未来的十年、二十年里陆续进城。因此，建筑涂料前景广阔，形势喜人，我对这个行业充满信心。

最后，我们处在一个充满机遇、挑战和风险的时代，面对复杂的内外部环境和市场本身巨大的不确定性，没有谁能准确地预测未来，我们唯一能做的就是坚守我们的核心价值观，修炼我们自身的内功，不断进化与发展，做到与时俱进。各位悉奥人，希望就在自己手中，只要努力终会有结果的，是金子终会发光的。不埋怨，不留恋，不迷茫，不自满，让我们在悉奥的大家庭里，牵着同伴的手，一起奋力前行。

总经理 黄金谦

“春风行动”爱心捐款表扬

公司各部门：

市委、市政府在全市发起了以“用春风拂送阳光，用爱心铸就梦想”为主题的“春风行动”爱心捐款倡议书，公司为积极响应市委、市政府的呼吁，于2015年1月15日向公司广大职工发出爱心捐款倡议，公司员工在第一时间作出反应，本着“一方有难、八方支援”的传统美德，纷纷伸出温暖的双手，踊跃捐款，现将捐款名单通报表扬如下(总计捐款金额：7550元/56人)：

序号	姓名	金额	序号	姓名	金额
1	黄金谦	500	29	黄鑫	100
2	马勇军	300	30	王晓飞	200
3	喻光炎	200	31	王润楠	100
4	夏小良	300	32	施建升	100
5	袁丽莎	100	33	方利华	100
6	童亚青	200	34	陈涛	100
7	韩炳	50	35	雷燕娜	100
8	程敏霞	50	36	罗雄飞	100
9	连城	200	37	朱林凤	100
10	徐玉俊	200	38	邢梦凡	50
11	范黎明	300	39	袁观根	300
12	王海峰	100	40	陈忠炎	100
13	黄锡	200	41	陈益军	50
14	章奕婷	100	42	高玲叶	50
15	王新军	300	43	楼寒晨	100
16	陈志瑾	100	44	李龙烟	100
17	楼加耀	100	45	唐学辉	100
18	吕科春	100	46	黄敏	100
19	李忠	100	47	赵章益	100
20	汪智慧	100	48	叶银炎	100
21	雷胜宇	100	49	吕董	100
22	汪泽宇	100	50	陈松	100
23	周杰	100	51	骆永祥	100
24	吴清苗	100	52	陈建群	100
25	陶志培	300	53	潘永贵	100
26	赵敏谦	100	54	胡家勇	100
27	吕力人	100	55	袁解明	100
28	蒋伟平	100	56	黄正刚	100

在此，公司对以上积极弘扬无私奉献精神的个人，在全公司范围内通报表扬。希望全体员工以他们为榜样，爱岗敬业，团结协作，勇于拼搏，为公司奉献自己的力量。

悉奥控股有限公司
悉奥控股有限公司党支部
悉奥控股有限公司工会
2015年1月21日



让人生插上 梦想的翅膀

- 一个因为“忙”曾想推却的培训机会，在黄总的再三提醒下终于成行。
- 一场火爆的培训，让人活力倍增，困顿俱消，使我反思人生。

文/夏小良 法务部

培训心得专题 >>>>



俞凌雄其人其事

俞凌雄：投资家、领袖型企业家、浙江宁波人，汇聚投资创始人、上海浙商实业集团有限公司董事长、比依集团控股有限公司名誉董事长等职位。

从小爱吹牛，7岁立志做大事，长大后要在央视恭贺全国人民“新年快乐”，被父母和亲人认为是一个极不务实的孩子，外公算命说他长大后是个没出息的败家子。

为了生存做过保安、仓库保管员、厨师、服务员，不知理想如何实现。偶然的经过一个老板的指点：要做大老板，最好做业务员。19岁做业务员之后，做经理、大区主管、销售部经理；23岁到中国百强企业做营销副总；24岁到上市公司做营销副总；25岁到一家三千人的集团做总裁，同年开上奔驰500。

经客户介绍，接触了培训行业，从此以后变成学习专业户，至今为止投了800多万学习费用。29岁开启第一场总裁班培训，单场业绩突破五百万。32岁领导的汇聚投资已经拥有3800员工，三十几家直营公司，成为行业发展最快的领军型企业。他的演讲单场营收突破三千万人民币！33岁创办汇翼投资股份有限公司进入多元化。35岁把汇翼股份升级为浙商集团，将浙商集团变成所有产业的母公司，用更大的品牌、更大的格局来实现人生理想。

曾 经认为人生过半，只要按部就班平淡渡过余生为处事上道，存有的顾虑也只局限于居安思危和一份沉甸甸的家庭责任感。站在低处看世界，许多矗立的高层建筑遮挡了本就迷茫的视线，当下我的天地仅此而已。没有了明确的目标，更没有催人奋进的梦想，但一场“爆力”的培训盛会给我一记重重的当头棒喝，令我从迷茫中反思人生。

培训反思

一个因为工作“忙”曾想推却的培训机会在黄总的再三提醒下终于成行。2014年12月23日在公司总经理黄金谦的带领下我和公司几位中高层领导有幸赴江苏苏州参加了由领袖型企业家、创业导师汇聚投资有限公司（中国最具规模、最具实效的企业家学习及资源整合平台）董事长俞凌雄老师为企业老板潜心打造的明星课程——《经营

核爆力》，火爆的培训场面让人活力倍增，困顿俱消，俞老师以浅显易懂、触类旁通、极近地气的演讲授课使人耳目一新。企业“表面看起来是经营产品，核心背后是经营人”、“老板经营人核心背后是驾驭人，驾驭人背后核心是成就人”、“老板的核心工作是给员工希望”、“老板想成大业，无需执着目标，只需渡当下人，做当下事，引发越来越多的员工需要你、崇拜你，最后成为员工的精神领袖”“成功的企业必定有一个好的分配机制”……俞老师的授课让我认真有加。在促使快速消化之余却又拥有了一种朦胧的似曾相识的感受，这些精炼语句下所展现的具体实践不就在身边吗？

黄总在若干年以前就提出了“选对人，做好事，分好钱”的企业经营原则，并在企业经营过程中不断实践，形成了一套制度化的管理措施；员工级别晋升、中青班培训、阿米巴营销模式的建立，这些

都是“渡人”的具体实施；干股入股、劳动股份制分配、营销员套餐激励政策等无不是企业优秀分配机制的体现，这些在我们身边或许乃至国内的同行也少有鲜见，我们的老板做了和一些正想做的事（准备挺近“新三板”，最终争取在主板上市），被俞老师一总结就形成了企业经营的“核爆力”。

敢于有梦

培训之余我陷入了深深的思考：黄总带我们来参加俞老师为老板们准备的课，企业支出了相当大的一块费用，难道仅仅是让我们热闹一回吗？显然不是！不讲收获起码也是打开胸襟见识一回，这是我最浅显的感受，至于老板给予这次培训机会的初衷大家可各自揣摩，但正确的答案是唯一的。我以企业中高层管理人员和员工的身份以逆向思维的方式理解俞老师的授课内容，感受最大、触动最深的就是他



梦想不是用来达成的，梦想是用来滋养我们身心灵飞翔的，人的悲哀在于，人活着，目标已达成。人的最大悲哀，人活着没有理想，如同行尸走肉。



关于“梦想”的一段演讲：“梦想不是用来达成的，梦想是用来滋养我们身心灵飞翔的，人的悲哀在于，人活着，目标已达成。人的最大悲哀，人活着没有理想，如同行尸走肉。”

什么是梦想？根据词面解释其实很简单：梦想即是人们在梦里的大胆想象。不一定会实现，但只是一个美好的期望，有梦想的才是真正意义上的生活，它便是人生活的动力！梦都是美的，所以美梦成真也成了我们长久以来的信仰。在我狭窄的思维方式里梦想的表现方式只是一个阶段性的目标，并无一个远大宏伟的终极目标即所谓的理想，因为太现实，所以不敢做超凡脱俗的梦，也不敢漫无边际的想，故生活的动力也就局限于眼前的目标，无法恒久，随遇而安。身心灵的滋养剂严重缺乏，何以让它飞翔呢？

小时候，坐在父亲的木制独轮车上，羡慕别人骑自行车，骑上了自行车羡慕别人骑摩托车，骑上了摩托车对拥有小轿车的人敬畏不已。2000年买新房计划一起买个车库遭到双方父母及妻子的全面反对，我给他们的解释也只是放放东

西比较方便而已，连将来可能买汽车的想法也不敢透露一点，因为这在当时别人看来不外乎是痴人说梦，一枕黄粱。当然梦想也受社会发展和变迁的局限，也会有这个胆却说不出来的尴尬。现在这个社会你说将来买飞机恐怕也不会有太多人笑话你了，就怕你没胆量和勇气告白自己的梦想。

我在天目山气象站工作的时候杭州市气象局业务处长与我关系甚密，1998年我们分别走进了杭州和临安的两家大型企业，他在杭州一

他比我大两岁，那年已46岁了，学的又是理工科气象专业，要参加司法资格考试，成为一名律师。他说这是他的梦想。终于2014年，52岁的他通过了律考，梦想成真。

家外贸公司当副总，因工作关系他需要经常与外商打交道，涉及处理一些国际业务纠纷，往往因为缺乏一些法律知识而陷入工作被动，2008年他告诉我他要参加司法资格考试，将来成为一名优秀的律师。他比我大两岁，那年已46岁了，学的又是理工科气象专业，我劝他：省省吧，年纪这么大了，又不缺什么，不要折腾了。他说此生虽没有什么远大的抱负，但10年企业经历告诉他，为自己喜爱的事业可以有一个一生的追求，就当它是一种梦想也要充满整个人生。终于2014年，52岁的他通过了律考，梦想成真。佩服之余我感慨万千，因为有梦想的支撑他终于走到了今天。不可否认的是梦想是你行动的润滑剂，是你前进的动力。

拥抱新时代

黄总多次在企业会议上阐述：企业是供大家舞动的平台。而今这个平台在黄总的带领下承载着悉奥人的美好梦想：我们要创造条件在“新三板”上市继而在主板上市，成为大众的阳光公司。

黄总又多次在企业会议上阐



» 汇聚总裁俞凌雄与打工皇帝唐骏联袂演讲

明：80后、90后是这个时代悉奥的中坚力量。而今不断涌现的青年才俊在企业找到了方向，但能走多远不仅取决于企业对你的信任和栽培，更取决于你有多大的抱负抑或说你有多大的梦想。

一场《经营核爆力》重新让我从低处走向山顶，让我想起了多年前在天目山顶上的日日夜夜。空明澄碧的蓝天下我所目视的距离是多么的遥远；星光点点的夜晚远处的灯光是多么耀眼；在茫茫的云海的包围下站在山顶又恰似一頁小舟在大海中航行，在这些氛围的衬托下有时确实有一种不知天高地厚的感觉。敢想、敢说、敢做、敢当，被人认做大胆之人，也确实做了一些现在看来不可能完成的工作。如此

看来，“没有做不到，就怕想不到”这句话也不无道理。

互联网时代已经到来，这是个屌丝逆袭的时代，什么事情都可能在不自觉中发生，但这些都是怀有梦想之人才能干出的事情，吾等天命之人如再墨守成规，不接受新思维、理解新模式、掌握新技术终将很快被这个社会所淘汰，让人生在信息时代得以升华，实乃当务之

80后、90后是这个时代悉奥的中坚力量。你能走多远，取决于你有多大的抱负。

急。而我们朝气蓬勃的80后、90后这是属于你们的时代。怎样实现你的人生价值确是该为自己树立宏伟目标的时候了，“莫等闲，白了少年头，空悲切”，切勿给自己留有后悔的机会，让人生插上梦想的翅膀，坚定的上路执着前行！

我们到此觉醒：人生就怕没有宏伟的目标，所以一直在小心谨慎中小步行走，最终只能走向平凡。如果你有梦想的滋养，坚定不移地奔跑在希望的大道上，人生定会有不断的惊喜和收获。

亲爱的同仁们：老板的梦想已经有了，悉奥就有了希望，悉奥有了明天大家就会有更好的未来，让我们共同踏上悉奥涂料的梦想之舟在神州飞翔吧！

一人之辩， 重于九鼎之宝

文/童亚青 综合办



» 童主任将春风行动的捐款交给市工会

2014年12月23-26日由公司总经理黄总带队一行6人赴苏州国际太湖会议中心参加了汇聚集团组织的《经营核爆力》课程，来自全国各地2000余人齐聚一堂，很荣幸我也在其中。

通过这次培训学习、交流，增强了自己做好2015年工作的信心和决心。过去，我在公司办公室做了些工作，取得了一些成绩，自我感觉良好，但听了四天的课程后，既开阔了视野，鼓舞了信心，同时也看到了差距，找到了不足。特别是此次培训会会场的气氛、工作人员的热情感、主持人调动气氛的能力和讲师的演说能力，我的思想受到强烈震撼。我深深感到作为一名办公室负责人，应具备一定的演讲能力，可这些对现在的我来说却很难。

演讲是一个重要技巧

纵观古今中外，你会发现但凡有名的人、成功的人、领袖，都是口才很好的人，甚至有超强的演说能力。往往他们的一席话，甚至一

个手势，就能激起众人的万丈豪情，勇往直前。有时一番话，就能化解巨大的危机。正所谓“一句话兴邦，一句话亡国”。为什么这样说？

原因很简单。尽管人人都有口，但要把话说对、说好、说巧、说妙，却是另外一种重要的能力。

你看我们在台上好像很潇洒，这些其实都要靠练，哪个演说能力超群的人不是练出来的呢？

这种能力真的可以为你创造财富、创造地位、创造荣誉。因为人类社会性动物，必然要与他人交流、沟通，不但要倾听别人所说的，还要把自己内心的想法很准确地表达出

来并得到别人的理解和支持，这样才能形成有效的沟通。而演说是口才能力的综合体现，也是最高效的表达方式。

一提到演说，很多人就很害怕。我也一样，不要说演说，就是每次公司开会，在台上主持都是语无伦次，感觉怎么都不自在、不自然。这次培训中跟助教王焱老师交流谈到此话题，我说看你们在谈上讲课怎么可以这么潇洒自如，真是羡慕。助教老师就说，你看我们在台上好像很潇洒，这些其实都要靠练，哪个演说能力超群的人不是练出来的呢？只要树立信心，并经过合理、必要的练习，你也同样可以成为一个演说高手。

助教老师的这一番话，让我感触很深，现在我所从事的工作，演说力真的不可忽视。人天生就有嘴，饿了就要吃东西。但自从人类有语言以来，交流就变得更有效了。可以说，说话的作用早已远远超过吃东西这个最基础的作用。但是，很多人往往忽略了这一点，很多人认为只要埋头苦干也能有好成

乔布斯如何准备演讲



乔布斯一直在精益求精地完善自己的演讲风格，每张幻灯片他都亲自仔细撰写。他的每次演讲都带给观众剧场般的体验，他不想其他演讲者是为了传递信息，他是为了给听众创造一次非凡的体验。他近乎苛刻地要求自己，不断修改每场演讲幻灯片和每个细节。乔布斯是一位艺术家，一刻不停地排练直到近乎完美！演讲前，乔布斯会用整整两天的时间反复排练，咨询在场产品经理的意见，任何一个细节，他都不放过。当年有这样一个场景，乔布斯在为发布Mac进行彩排时，按照设计，他话音一落，新款Mac就从一块黑色幕布后面滑出。但乔布斯对当时的原机状态不满意，他希望光线更亮一点，出现得更快一点。负责摆明演示的工作人员一遍一遍地调试，始终不能让乔布斯满意，而他的情绪也越来越糟糕。最后终于调试好了，乔布斯兴奋地狂叫。

果，无所谓会不会。我想说的是，人是社会性动物，需要和他人交流，那么准确高效地表达出你的意思就非常重要。有时成败就是一句话的事。所以千万不要忽视说话的作用。

打开你的演讲开关

在这次培训课程中老师也讲到，我们天生就有演说能力，为什么一上台，站在众人面前，就语无伦次，结结巴巴，哆哆嗦嗦，不能像演说家一样，滔滔不绝呢？原因就是在那一刻，你彻底关闭了你的演说开关。你的紧张、害怕、不自信、放弃……所有这些情绪将你包裹的像个木乃伊一样而无法施展，其实还有一个很重要的原因就是始终认为自己不行，很怕，我不想成为演说家什么的心思在里面。所以，放下一切的包袱，打开演说开关。

打开演说开关还需加强练习，练习可以让你慢慢克服恐惧，让你越说越流利。当然，练习是需要掌握一些方法和技巧的。比如你可以从读稿子开始，一遍一遍重复地读；当你读得非常流利而且有感情地朗诵时，你可以尝试脱稿。先对着镜子或者找一个无人的地方朗诵，慢慢提高自己的声音。等有感觉了，你就可以在你的听众面前演说了。听众的人数可以慢慢增加，

可以现在你的熟人面前练习。只有这样循序渐进，持之以恒地练习，你才能练就你的演说能力。在加强练习的同时，还需鼓励和激励，在演说的过程中，你肯定会遇到各种各样的困难和挑战。这时候，你往往需要一点来自好朋友的鼓励和激励。

虽然演讲是一个技能，但这项技能的重要性往往被人忽视。英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面

才，能直接影响企业的生存和事业的发展。企业若能自觉的利用演讲来为他的产品和形象进行宣传，必然能起到意想不到的效果。正如古希腊著名的哲学家德谟克利特所说的：“要使人信服，一句话常常比黄金更有效。”从俄罗斯人的一句民谚也可得到印证，那就是：“语言不是蜜，却可以粘住一切。”

演讲需要勤练，更需要苦练，没有人是天生的演说家，谁都是通

英国首相丘吉尔曾说：“一个人可以面对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”

对多少人，就代表这个人的人生成就有多大！”无论是政界领袖毛泽东、列宁、克林顿，还是商界领袖杰克·韦尔奇、比尔·盖茨等等，古今中外99%深具影响力的成功人士无一例外都是善于公众表达沟通的大师！

不仅在古代，在现代社会中演讲与口才的作用，对一个组织、一个企业和个人来说也都非常重要。是否拥有熟练掌握演讲技巧的人

过千万次的公众讲话的历练，才得以成就自己高超的演讲技巧。假以时日，希望自己也能做到像他们一样潇洒得演讲，让这个能力助自己的事业能更进步。“打铁还需自身硬”，有这样想法的同志，赶紧练起来。

最后用一句大实话结尾，祝大家都能成为未来优秀的演说家。



» 参加苏州“经营核爆力”培训合影

没有执行力就没有竞争力

文/施建升 工程部

岁末之际，在美丽的太湖之畔，感谢公司领导，让我与《经营核爆力培训》有了一次难忘的邂逅。为期四天的培训，涉猎面之广，思想性之深，特别是师者的思维之敏锐，见解之精辟，让我们看到高山之高，正视到自我之小，意识到自身所学之少。今日，围绕培训中提及的“执行力”这一话题，结合企业自身情况，故将自己的所思所想，与各位同仁分享一二。

培训导师在培训中讲到的大树

理论，是近年来较有新意且被国内知名企业家一致推崇的学说之一。大树理论说的是，没有一棵树的生长是立竿见影的，所有的生长势必镌刻着岁月的年轮。想要成长为一棵大树，扎根是最基本的生存方法，根扎的越深，树长得就越大越稳。假如我们把企业也比作成一棵大树，那么什么才是企业的根呢？企业的根就是企业的团队执行力，具体说就是一个企业的核心竞争能力。

什么是执行力？我所认为的执

行力，通俗的说，就是完成目标的能力，做一件事情用了多少时间、事情做的好坏，最后取得的效果。因此，执行力也可以具体分为执行力度、执行速度、执行方法与方向。

所谓执行力度，通俗地说就是做事所投入的精力多少、重视程度。可以说，现在很多企业，缺少的不是制度，而是执行。严格的执行，科学的执行，有效的执行。没有执行力，再高大全的梦想只能是纸上谈兵，没有执行力，再强大的

团队也只会面临土崩瓦解。在企业中，我们需要的执行力度，对领导而言，要率先垂范，以身作则，不搞特权，要把握大局，及时解决问题，积极引导员工朝着正确的方向迈进。对中层而言，我们需要的执行力度，表现在承上启下，上传下达，既对上级负责，又对下级负责，在确保公司利益的前提下可以独立思考独立行动，又可以指导下级员工的活动。对员工而言，我们需要的执行力度，体现在对每一件事情的具体落实，发扬钉子精神，扎实高效的做好自己的本职工作。

所谓执行速度，通俗的讲在规定时间内保质保量的完成任务。工作做的好坏与否，时间是一个重要的衡量，超过时间，工作完成也没有多大意义，不但损了利益也坏了形象，只有，按时、保质、保量的完成任务，心往一处想，劲往一处使，才能形成执行合力，高效快速完成做事任务。

所谓执行方法，可以理解为提高执行力的意思。那么如何提高执行力呢？

1、健全的制度是提高执行力的保障。制度的作用是让员工按照规定的要求和流程高效处理各自工作，让员工明确执行的目的，任何一项任务、流程，都应该明确到“谁做、该怎么做，做到什么样子”，只有在制度上加以明确，分工到人，责任到人。否则，繁琐的制度流程只会阻碍高效的执行力度。比如我们公司的《涂料施工管理办法》，就是提高工程部管理人员及项目班组执行力的重要保障。工程部管理人员和项目班组人员只有对《管理办法》有统一的认知，



» 汇聚金牌讲师王彦为恶奥作“真正的执行”培训课程

才会有高效的执行力。

2、营造企业文化是提高执行力的基础。比尔盖茨曾坦言，微软未来10年，面临的挑战就执行力。而在美国西点军校，“没有任何借口”是西点军校最重要的执行准则，它强化每一个学员要尽可能想办法完成任何一个任务，而不是找借口，哪怕借口再怎么合理。这就是美国西点军校的军队文化，同样，一个好的企业文化，是一种氛围、是一种环境、更是一种准则。这种文化就像粘合剂一样，聚集着人心，提升着企业的凝聚力和竞争力，让每个员工的奋斗一致、目标一致，这样员工做事才会讲速度，有成效，有协作，更有团队责任感。

3、科学的激励措施是提高执行力的动力。在这个双赢互动的时代，企业在提高执行力的同时，也要注重对员工的激励。有了好的激励政策，员工方可自发的提高执行力。如果没有激励，员工信心不足，有始无终。比如，建立科学的激励措施要马上奖而不拖欠；罚要立刻罚而心不软，奖罚分明才会

有真正的执行力。一项激励措施，一旦制定，就要一以贯之地执行下去，否则不了了之，不符合科学执行力的要求。

总之，提高执行力是一项系统工程，需要企业从上到下认真贯彻和落实。如果企业的执行力不强，应该全面、深层次地加以分析和应对，而不能头痛医头、脚痛医脚；只有理性、客观地看待每一个细节问题，才是提高企业执行力之道。

作为一名管理者和员工，我们在提供自我执行力的同时，还要做到“日精进、修己安人”。修品德，我们才会有好的态度和好的出发点，有正确的心态处世，有良好的习惯与人共事，让工作变得开心，变得简单。修形象让自己成为一个受社会、受团队欢迎的人，受大众欢迎的一个人，我们就会拥有更多的资源。修能力让我们有能力完成自己的任务，坚持每天学习半小时，不定期参加培训，只有不断学习，善于思考，不停“回头看”，我们才能把工作做到细致周全。

谈谈汇聚的商业模式

前期免费试听，后期收费的模式，汇聚应该是借鉴了互联网的游戏规则，依靠免费的屠刀，打败行业的巨头。如奇虎360打败了瑞星等传统杀毒软件巨头。这种模式在企业质疑培训无用，确实很有杀伤力。

文/范黎明 市场部

■ 天的临安党校汇聚“经营核爆力”执行力课程的试听，四天苏州国际会展中心汇聚“经营核爆力”大课的培训学习，让我的视觉和大脑不断受到刺激与撞击，这是我参加所有其它课程培训时所没有的感受。2000多人汇聚一堂的宏大场面、顶级成功人士的授课、现场的火爆接单，让人心潮澎湃。汇聚创始人俞凌雄的传奇人生、他极具张弛简洁的授课风格，以及毁灭传统行业的互联网时代元年的降临等内容，都让我感触很深，但最让我产生头脑风暴的是：一家2006年创建的培训机构，为什么能在短短八年的时间，在中国几万家小型培训公司中脱颖而出，并成功破解聚成、思八达、行动成功等中国三大培训品牌市场垄断的局面，成为行业第一，而且汇

聚的目标直指成为全球培训教育行业的第一品牌。

因从事营销管理工作的自然条件反射，我思考最多的还是汇聚的商业模式、营销战略和执行策略。悉奥公司当下正在实施的营销战略路径，能否从汇聚的成功中找到共径，并予以借鉴、应用？虽不具备对汇聚的深入了解，但也可管中窥豹，可见一斑。

汇聚的商业模式有如下几个要点：

1 免费上门试讲

11月份在党校开讲的关于执行力的培训是汇聚给公司十级以上员工的一次免费试听，公司试听后才有了下小到苏州听四天的大课，才有了让我们在大课中产生头脑风暴，进而让企业老板心潮涌动现场

签大单，最终汇聚进驻企业进行咨询与内训。前期免费试听，后期收费的模式，汇聚应该是借鉴了互联网的游戏规则，依靠免费的屠刀，打败行业的巨头。如奇虎360打败了瑞星等传统杀毒软件巨头。这种模式在企业质疑培训无用，确实很有杀伤力。

2 有用才付费

免费试讲后，汇聚的客服执着跟进，“望闻问切”诊断企业存在的问题，极力邀请企业老板及高管去听俞凌雄导师的大课。在大课上，俞老师更是用他那经典、简单、娱乐、张扬的独特草根授课风格影响了在场的所有人。通常，大学老师授课，课题理论性强且深奥复杂，而俞老师却是用最浅显易懂的语言、极具冲击力的观点、趣味

生动的企业案例、古今中外伟人们的事迹，把知识点植入到2000多人的头脑中，让许多在场老板折服而接单。汇聚最核心的承诺是：如果听课没用，企业完全可拒付下一步的会师费用。这种模式让讲究实在的企业家们拥有更多的自主选择权，如同淘宝网购不满意可以全额退款的模式。

3 108位培训讲师

免费上门试讲，看似简单，实则难以做到。一般的培训公司根本没有如此多的讲师，更没有那么多的时间、精力和财力。汇聚的解决方案是，培养108位能讲课的职业培训讲师，用人海战的团队力量来解决这个问题。汇聚把这108位讲师称为108将，相信俞凌雄老师的灵感来自于梁山的108位英雄好汉。这种模式解决了培训行业依赖少数名师，做不大、做不强、做不久的难题。

企业制定商业模式需要解决三大问题：企业做什么？从哪里盈利？怎么进行？汇聚的以上三点商业模式很好的解决了“怎么进行”这一大难题。

悉奥公司通过十五年建筑涂料市场中的锤炼，商业模式已初具成效，成功地保障企业入围全国行业前200强，并成为生产施工一体化的建筑涂料企业前三甲。但如何做到产值过3亿，在行业中拥有话语权？怎么进行？我们或许能在汇聚的商业模式中找到解决问题的方法和思路。

思路一：免费试讲，后续付费——公司管理，公司垫资

2014年末，公司成立了集采事业部。依照制定营销战略的五大要



» “经营核爆力”培训现场合影

素中的第一要素——目标客户，集采事业部目标直指全国前500强房企、全国前100强建设单位、全国品牌涂料代理商；营销战略的第五要素是差异化优势，悉奥与品牌涂料企业最核心的差异化优势，在于生产施工一体化的竞争优势；而在品牌经销商面前，我们可以采取这样的模式，让我们的优势更加凸显：经销商可借助企业平台，无需现金支付材料款、无需项目管理、无需承担劳务工资、无需承担劳务纠纷风险、无需承担安全风险。这与汇聚的免费试听、后续付费的模式有着异曲同工之处。

思路二：108位培训讲师——员工个个成讲师

如何把这些优势通过各种渠道传播到目标客户？如何保障集采事业部的同仁能把企业的优势、政策让客户听得清晰、了解深刻、能产

生共鸣，从而进一步合作？如何把现有优势转化为销售成果，使集采事业部能在三年内成为企业市场销售中的中流砥柱？这就要求集采事业部的全体同仁也能成为像汇聚108将那样的讲师，以专业化、标准化、职业化的姿态去开拓客户、去跟客户沟通交流，并满足客户的核心需求，从而进一步与客户建立长期战略合作伙伴关系。这是汇聚108将所带来的共鸣。

大道至简，汇聚成功的商业模式同样也能在悉奥运用一二，但知易行难，要将看似浅显的商业模式融会贯通地应用到我们自身的企业，并将以活学活用，发挥其应有的作用，并不是那么容易的事情。这就要求我们能开动脑筋，充分发挥主观能动性，量身定制地借鉴与改良，终将使其为我们所用。



成为客户的 第一付款商

文/本刊编辑部

销售人员在忙着收款时，总感觉回款难，难于上青天。那么到底如何才能保障公司的货款快速地回收呢？其实，说并不难，回款的关键要做到：成为客户的第一付款商。

因为客户的供应商很多，资金总是有限的，他是如何来安排供应商的货款的呢？如何“把有限的生命投入到无限的为人民服务中去呢”？不可能只采购，从不付货款吧？换位思考下，如果你自己是客户的角度，你是如何来安排自己的应付账款呢？

想象下，假如你自己家要搞装修，按照预算，大概需要20万元。但你目前只有10万元。半年后，你才能挣到10万元。那么按照预算来装修，你会如何来支付这笔费用呢？装修中，你需要支付地板、卫浴、家具、水电材料、装修设计及工资。

请给出你的答案，好，当你写完后，请继续往下看。你的答案和以下的观点是否一致呢？客户既然要面对的供应商很多，要想让客户有限的资金能够按照约定来支付你的货款，我们需要给自己定一个目标。这个目标是什么？目标就是：成为客户第一付款商。客户的资金总是有限的，先给谁呢？显然，一开始就强化回款的企业就能得到更多的好处。客户在处理应付账款时，会根据以下的原则而选择先后支付顺序。

你所带来的价值如何？

营销的本质就是创造顾客价值，你所认为的为顾客创造的价值，客户是怎么看的呢？如果客户和你合作与和你竞争对手合作基本是一样的效果，那么你所创造的价值，对客户来讲，客户认为是一种当然。从这个角度来讲，营销不仅仅是满足客户需求，更是超越客户的期望。

做涂料销售，我们倡导的营销理念就是为下游客户提供问题解决方案。也正是带着这样一个营销思路，我们不仅仅是卖给客户产品，更关注针对不同客户的生产及客户设计应用方案。我能提供的不是产品，是帮助客户解决问题的方案，产品只是一个媒介而已。我们需要从销售服务走向客户服务。销售服务很多人都会做，但客户服务不一定。很多人难以理解销售服务和客户服务的区别。实质上销售服务还是基于产品的，还是从自己角度出发；而客户服务就是立足客户的问题，真正从客户角度出发。举个例子，给下游一些客户提供增值的管理咨询与培训的服务，这个就是客户服务，而同行没有。超越客户期望，是真正为客户创造价值，不仅仅限于满足客户需求。你与对手不一样，你也就赢得了客户的认可和尊重。为什么？因为一个人有多大被利用的价值，他就赢得了多少的尊重，客户同样也是如此思考和对待你的。

那么从有利于客户回款的角度，哪些是我们可以创造价值的方面呢？

第一，你的产品是独一无二的，差异化的产品可以让你赢得客户优先付款。一般来讲，这个是从公司的营销战略层面来考虑。

第二，你的产品具有明显规模成本优势。客户在计划资金流向的时候，自然就倾向于你。

第三，如果产品没有优势，那就要客户服务方面是独一无二的，而且也是客户所需要的。正如我帮助客户做企业内训，提供管理咨询服务是一样的。

客情关系的维护程度

客户关系在销售过程和后续的业务中，始终是个主旋律。客户关系维护如何，对回款影响非常大。所以要构建并维护好客户关系。

一个销售人员如果有事没事，经常会让客户想起你，那你就成功了。平时要多多收集信息，客户关系维护不是一两天可以达到了。我的一个客户，是家族企业，兄弟们分家了，以前我常接触的那个老大，现在去投资别的行业。每年节假日我都会给他信息问候，比如“某总，您好，有段时间没有见到您了，又是佳节到来时，在思念亲人时候，同样也很是思念您，感谢您对我一直的支持！”后来有一次，这家老客户资金非常紧张，我去催款时，正好碰到了以前的老大，他和他兄弟说，我这个人很不错，是个讲情义的人，建议先付我的货款。其实客户关系的维护就在细节里，真心做到了，你会有收获的。

关心客户，关注心理层面，客户关系才能够深入和巩固。以前我有个下属客户经理，一次去某家客户催讨货款，很不凑巧。结果那天，客户生产上出现了比较严重的工伤事故。他一看，马上停止催款，并向客户告辞。当天晚上，他给客户老板发了条短信，意思是今天

我知道了这样的事情，我真的很理解你，做老板真不容易，很是辛苦，希望你能保重自己身体，希望你的公司能够平安之类的信息。结果过一段时间再去拜访，老板主动安排财务支付他的货款。为什么？因为他走到了别人的心里。

货款的管理与考核

我们试想一下，从公司的层面来看，公司对货款不考核，公司与销售员的报酬结算是按照销售额来，会导致什么结果？人的本性其实是趋利避害的，没有考核与管理，没有了监督，那你就是在做“雷锋”。公司会被销售员拖垮，销售员最后也被客户拖垮。

到底如何来管理，既能有效的保障货款回收，也能加大销售人员的工作积极性呢？如果管理太松，一般来讲，公司的流动资金会大量被客户占有。如果管得太紧，公司的业绩起不来，销售人员队伍也不稳定。

有家企业在创业的时候，当时公司的利润非常高，达到了销售额的50%。公司为了拓展市场，对销售员的考核主要是提成，额度也大，对货款期限基本没有考核。但当公司发展几年后，竞争同行越来越多，利润自然就薄了。公司在资金回笼上也做了考核要求，比如超过回款期限，扣罚销售员0.01%每天。比如10万元货款到期没有回收，超过一个月被扣300元。但10万元的提成是3000元，对销售员起不到一定的作用。大家更看重的是多发货，因为发货多了，自然相对回款总是会多。否则，考核力度不够，销售员去客户那里催款，客户说，再等等吧，老关系了，于是销售员就回来了。客户一看，嗨，这家客户的货款比较好欠，本想付款给你，于是就把本想付给你的款付给其他的供货商了。相信如果你是客户，也会同样的思考和操作的。

所以公司在回款上需要经过测算，制定松紧适宜的制度非常重要。这样能促使销售员最大化地去展开回款工作。☒

与晋升者共勉的几句话

文/马勇军 技术应用中心

公司按常例在年末颁布了新年人事任免的1~4号文件，以小徐为代表的一批年富力强的年轻人通过自己这几年的努力，晋升到公司中高级管理层，在公司管理注入新鲜血液的同时也使自己价值能在更高层次得以展现，为其他年轻同仁树立了标杆，值得肯定与庆贺。在新的使命下，表面上做的工作还是以前熟悉的或差不多的那一些事，但现在更多的是带一班人去战斗，这件事看上去容易，但实际上很难。现以一个相对年长者的身份，过来人的角度，提几句忠告，谨愚意“有则改之，无则加勉”吧。

一、希望能保持你的进取心，不要因为一点困难而打退堂鼓。这是你在原来岗位上取得成功的一个根本原因，在新的岗位上你会遇到更多、更大和不一样的困难，这要求你不能在乎一时一事的得失，不要用“小聪明”而要有“大智慧”处事，没有进取心是无法战胜任何困难的。

二、要以身作则。要想让你的下属信服，光是能干是不够的。你一定要在你要求他们做到的事情上自己首先要做到，例如正直，例如勤奋度，例如为别人着想，例如责任等。

三、勇于管，不要怕管，不要做老好人。晋升职位就是要你比以前管的事，管的人多了，这样肯定会引起一些问题与麻烦，但管理者对“坏人坏事”不能不管，不管坏事的管理者肯定是不合格的管理者。

四、要学习管理的艺术，以减少硬性管理带来的问题。管理的艺术从根本上来讲就是表扬和批评的艺术，要学会肯定人，也要学会批评人而不伤害人，这是较难做到位的，需要长时间的修炼，况且晋升的诸位往往这大多是弱项，需值得重点关注。

五、尽快培养一个习惯。那就是在自己捋起袖子做之前问自己，这件事能

万一梦想实现了呢？



不能让部下做？能不能培养部下做？通常第一答案是不能，第二答案是能。如果第二答案是能，哪就要硬下心来花时间教会部下做，而不是图一时之快而自己来做。自己做不叫管理。

六、尽快熟悉自己管理的领域。在继承前任做法的基础上，尽快重新梳理你管的范畴上做事的思路、模式和流程，公司任命一个新人做管理通常有一个含义，那就是通过换人对老事情的做法进行创新。如果你不仅能和前任一样管得好，还能用不一样的方法提高做事的效率，那你的价值就变得更大。

七、尽快学会打造团队的团结。好的领导会让自己的团队很有凝聚力，有凝聚力的团队力量要远远大过几个人力量之和，如何做才能让团队变得团结没有固定的办法，一起打硬仗完成任务，一起赢得团队荣誉，一起学习，一起娱乐，生活上相互帮助，都是形成团队精神的做法，在这个事情上用心比方法更重要。

以上几点当然都很重要，不光针对现在新的晋升者，同样对其他已经在位的管理者不知有多少借鉴之处？但我想更重要的是我们每个人都对自己有信心！相信自己在新的一年里能做得更好！信心是做成任何事情的基础。纵观历史五千年，凡成大事者都有一共同点就是具有非凡的自信心，领袖级人物全都如此。现互联网代言人马云先生15年前那句经典台词“万一梦想实现了呢？”——透出的是无法超越的自信，这次聆听汇聚总裁俞凌雄老师、“打工皇帝”唐骏先生精彩绝伦的演讲，字里行间无不展现出超乎常人的自信，那么多优秀企业家，高管都被这强大的自信磁场而折服，毫不夸张地说是自信支撑整个汇聚平台。所以我坚信悉奥公司美好的明天也来自你强大的自信力。

以上与晋升者共勉的几句话，希望你对你来年的工作有所启迪。

知识和人脉哪个重要？

成绩优秀的人更倾向于和成绩同样优秀的人相处，因为这样更容易达成一种“公平交易”状态，相互讨论问题，相互解决难题，共同进步，共同提高。从外界看起来，这叫“英雄所见略同”，或者“惺惺相惜”。

文/黄锡 人力资源部

学习知识重要，还是经营人脉重要？这是一个至今仍困惑我的问题。有人说，人脉很重要。可是寒窗苦读多年，也未见哪本教材是以“人脉”来命名的，也未见有哪门课是教你如何建立人脉的。既然教育部都认为人脉不登大雅之堂，想必人脉又没那么重要。可迈入社会，却是另一番情形：无处不在的人脉，无处不在的关系。

比如新华书店的成功励志专柜里，必然可以找到书名有着“人脉”两字的成功学书籍。太多了。《人脉改变命运》、《六度人脉》、《人脉是设计出来的》、《打造黄金人脉》、《中国式人脉》、《超级人脉》……书名中有“人际关系”的就更多了，不甚枚举。这么多名人名家出书立作，人

脉的重要性也无须多言。就拿悉奥涂料来说，在涂料工程承揽方面，也较多地依靠着关系营销，谁与开发商的关系近谁就能更容易地拿下单子，人脉在市场营销方面有着显而易见的优势。比如说，我们的业务经理在接洽业务的时候，另外一家涂企也在同样竞争，我方局势略占下风，和对方胜负比率大概是四比六。此时，如果我们的业务经理在开发商内部有一位支持者，他能够通达高层，那么就凭他一句话，我们就可以转败为胜了。

从文字上看的确是这么回事，但细细想来，未免有些不合理之处：已经快输的情况下，仅凭那个内部人士的一句话，就能反败为胜，正常情况下，这种事情可能发生吗？正常情况下，不就应该比拼企业综合实力，从而取得订单的

吗？为什么会因为那个内部人士的一句话，就改变竞争格局？

人脉的好处固然诱人，但是有个前提：机会对等，公平交换。没有人会始终扮演“内部人士”，会始终给予，适当的时候，他也会索取。如果不能提供他所想要的，那么也就不会再有下一个“内部人

资源多的人更喜欢，也更可能，与另外一个资源数量同样多或者资源质量对等的人进行交换。因为，在这种情况下，“公平交易”更容易产生。

士”了。资源多的人更喜欢，也更可能，与另外一个资源数量同样多或者资源质量对等的人进行交换。因为，在这种情况下，“公平交易”更容易产生。

事实上，生活里随处可见这样的例子。比如在校园里，交易虽然没有体现得那么明显，但类似的行为也很常见。成绩优秀的人更倾向于和成绩同样优秀的人相处，因为这样更容易达成一种“公平交易”状态，相互讨论问题，相互解决难题，共同进步，共同提高。从外界看起来，这叫“英雄所见略同”，或者“惺惺相惜”。而成绩优秀的和成绩差的在一起会发生什么？那就是差生会不厌其烦地向成绩优秀的人“索取”，或许是一道题目的答案，或许一种学习方法，扮演着一个“索取者”的角色，也许有一天成绩好的学生厌倦了这种“不公平交换”，那么这段关系也就结束了。举个粗俗的例子，如果你有一个朋友，只知道不厌其烦地向你借钱，却从来也不还，哪天你缺钱用了去问他借钱，他却百般推脱，一毛不拔，你说，这段关系还有继续的必要吗？

没有人喜欢一直扮演“给予者”。很多人所谓的“友谊”实际上只不过是“交换关系”。可是，如果自己拥有的资源不够多不够好，那么就更容易变成“索取方”，做不到“公平交换”，最终成为对方的负担。这样的時候，所谓的“友谊”就会慢慢无疾而终。



» 悉奥全体员工年夜饭，气氛热烈

没有强大的资源，仅仅凭着舌口如簧，就能掌握优质人脉并飞黄腾达，这样的想法未免太天真。这样即便能够建立起人脉，也会因为你时刻扮演“索取者”的角色，导致人脉关系迅速走冷。与其打肿脸充胖子去越级建立人脉，还不如专心打造自己，把自己打成一个优秀的人，一个有用的人，一个独立的人，比什么都重要。打造自己，就等于打造人脉。

悉奥涂料大力推进专业化之路，打造设计师、工程师和涂装师三个俱乐部，为的就是提升自己的综合实力，搭建起平台，吸引更多人才加盟，使自己拥有更多的资源和话语权。如此，在未来的市场竞争中，能够多以企业实力和专业水

准说话，少依赖些不确定的机会主义。只有基于机会均等、公平交换、各取所需，我们才更有可能达成与国内五百强房企的亲密合作，乃至战略联盟。如果一直扮演“索取者”，不能向我们的客户提供有价值的服务，哪怕短时间能有生意往来，长此以往，关系也终将破裂。

生活和生意都是如此一样。与其每每寄希望于那个神秘的“内部人士”来逆转形势，不如潜心修炼内功。如果比分不再是四比六，而是六比四呢，或许胜率就能大很多，也不用再紧紧握着那一个救命稻草了。☒

用涂料刷出壁纸效果

对于居住在南方的人来说，潮湿的天气让贴壁纸成为鸡肋，担心壁纸经不起梅雨天气的考验。事实上，如果只是追求壁纸的装饰效果，涂料也并非无法实现。如今市场上悄然流行起一种“艺术涂料”，仅仅使用涂料，就能刷出带花纹、很立体的壁纸装饰效果，完美地解决这些家庭的两难问题！

艺术涂料并非新鲜事物，在欧洲市场已经存在了几十年，但始终是一个小众门类。它兼具了壁纸的“美貌”和涂料的“实用”。首先，与普通涂料一样，艺术涂料打理方便，对空间的湿度、干燥度不敏感，不用担心发霉、脱落等问题，弄脏了也只需要湿抹布擦干净即可。其次，艺术涂料的最大优势在于寿命更长，与普通的涂料使用寿命相仿，优质的产品寿命甚至可达10-20年。

艺术涂料与普通的涂料不同，可涂刷出各种不同的纹理，除了有常见仿壁纸纹、仿石纹、仿皮纹、仿金属质感等效果，实现壁纸般的装饰效果，一些特殊的艺术涂料还可以涂刷出立体效果，艺术装饰的效果更加突出。另一款印花图纹的涂料通过重复印制图案，如豹纹、鳄鱼纹、立体图案，看起来与壁纸毫无差别，足以乱真。

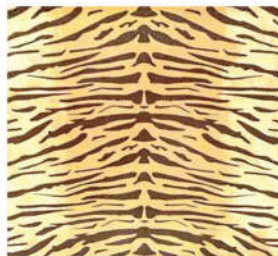
不过，艺术涂料的施工比起传统涂料来得复杂，装饰性的图案是通过纯手工制作出来的，相对耗时。特别是一些装饰性较强、难度较大的图案，需要使用专门模具，通常需要较长的现场制作时间。



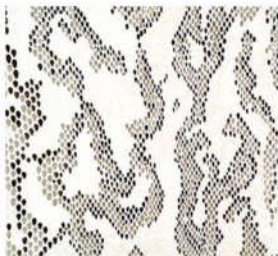
几可乱真的艺术涂料



竹纹效果



豹纹效果



蛇纹效果

小谈涂料施工精细化

文/范雪辉 工程部

2014年国内房产销售惨淡，已全面进入行业洗牌阶段，形成各地开发商资信良莠不齐，优秀客户源已集中到房产500强企业中，以前遍地开花的销售局面到如今定向型销售的转变市场，已呈现狼多肉少的情况。想要在这场淘汰赛中占有一席之地，我们工程部在做好现场工程质量、进度、安全、文明管理工作时，还可以做些什么？下面根据与同仁们的交流学习谈谈项目经理、班组长应该如何有效整合资源，从原有粗放式管理向精细化管理转型。

一、项目经理需根据自身实力做好班组的流动资金的储备，依照公司现行施工进度款发放和完工结算方式等，按期准时发放施工费用，以保障班组长及施工人员的稳定性。我们现场了解到，基层人员的想法很简单，希望生活费及时发放，有急事或年底能够自由支配自己的劳动所得，这些都无可厚非，也是作为项目经理、班组长必须要保障的。这样能让踏实肯干的基层人员可以安心、放心的工作。

二、根据现场施工环境、工序、工法、工艺等要求，对施工人员制定合理的工效考核标准，提高个体施工效率，合理避免消耗。不同人员施工相同面积进度会出现快慢，忽略其他因素，工效存在差异已是不争的事实，如何让个体人员高效率施工成为常态，是需要我们项目经理和班组长积极去探索合理的方法。

三、加强项目经理、班组长现场统筹管理能力。根据工期要求，在配合总包单位的同时，合理计划人员机械安排，快速完成施工任务。一般来说活做得越快，项目经理、班组长的利润才更有保障，这是大家的共识。涂料是土建施工的最后一道工序，交叉施工、抢进度等情况已是基本惯例，不同班组施工相同的工程有些会比较顺畅，有些存在的问题会较多，究其原因现场施工管理人员缺少统筹安排的能力是关键，头痛医头，脚痛医脚，导致问题不断，进度也会拖后，因此必须加强培养优秀班组长管理人员，保障工程顺利快速完成。

四、项目经理需根据市场环境的变化，在保持高标准施工质量要求的同时，控制合理施工费用，为市场销售及开拓提供助力。房地产市场的不景气，集团采购模式的出现，激烈的竞争势必导致涂料成本的进一步压缩，各项目经理能否有效的整合自身资源，积极适应变化，控制施工成本，在同行中占据优势，在逆境中继续发展。

以上就是我的一些初步想法，但不可否认这也是市场的一个趋势，需要项目经理、班组长交流理解后，在实际运用操作过程中进一步细化，希望我们能同心协力，积极适应变化，为公司进一步发展增砖添瓦。

» 青岛湖创富兰庭





江苏南通军山汇贤居

成功者的五颗心

文/裘丽莎 综合办

当下社会，追求卓越，渴望成功是每一个人寻求自我提升的最高境界。胸怀鸿志，不断激励和超越自我，踏寻一条成功的捷径，是每一位成功人士的最终概言。成功人士之所以能够成功，是因为他们拥有着常人所没有的五颗“心”，每一颗心都像是一把利剑，帮助着他们在竞争激烈的社会中，披荆斩棘，赢得成功。

第一颗是“积极的心”。人有悲欢离合，月有阴晴圆缺。常人看事物常常过多地纠结于事物的阴暗面，只

关注消极的部分。而成功者则不然，成功者的字典里面没有“消极”两个字，只有积极、正面。积极的心态就像太阳，照到哪里哪里亮，成功者哪怕一时半会跌掉了，他面带微笑也都能够站起来。而消极的心态像月亮，初一十五不一样，消极的人做事瞻前顾后，前怕狼后怕虎，明明鼓起的勇气也会自己打压下去。

第二颗是“学习的心”。生活中光有积极的心，却没有行动，那一切就只是空想而已，我们应当拥有一种学习的心，因为学习是给自己补充能量，先有输入，才能输出。尤其在知识经济时代，知识更新的周期越来越短，过时的知识等于废料，只有不断的学习，才能不断摄取能量，才能适应社会的发展，才能生存下来。要善于思考，善于分析，善于整合，只有这样才能创新。正如我们公司现在不惜花下精力、时间、金钱，请汇聚公司导师来给我们上课培训一样，只有不断的学习、吸收新的知识，好的理念，才能成为当下社会所需人才，为公司在现在激烈的竞争环境中，尽一份自己的责任，出自己的一份力量。活到老，学到老，如果一个人停止学习，那他如同一只脚已经迈入了坟墓。

第三颗是“坚持的心”。成功总是不会如人所愿马上就出现，它

虽然我们无法改变环境，但我们可以改变心境，以积极、学习、坚持、合作、感恩的心境来调整自己的学习和生活，从而离成功更进一步。

考验着我们的毅力，看我们是否能坚持到它为我们打开门的那一刻。90%不成功人士，其无法成功的原因就是不能坚持。坚持的心态是在遇到坎坷的时候反映出来的，而不是顺利的时候。遇到瓶颈的时候还要坚持，直到突破瓶颈达到新的高峰。就像人们所知晓的马云，大学毕业时创立了一家翻译社一开始的时候一个月的收入才700元，房租费却要2000元，在大家都开始动摇的时候，马云坚信：只要做下去，一定有前景。他一个人背着个大麻袋到义乌、广州去进货，翻译社开始卖礼品、鲜花，以最原始的小商品买卖来维持运转。渐渐的才迈向了令人们所羡慕的成就。不管做什么事情都是一样的，要坚持到底，不能输给自己，才有机会看到胜利的曙光。

第四颗是“合作的心”。成功其实不永远都是孤军奋战，聪明的人懂得从别人身上找到自身所缺少的优势，与其合作。合作是一种境界，当强强联合时，合力的效果往往是1加1大于2。正如三个臭皮匠，顶个诸葛亮，如果我们有着合作的心态，再强的对手我们也能打败，再难的问题我们也能解决。如今的社会已经不像二三十年前那么机会遍地了，在以前只要用勇气和魄力下海经商的，没有不赚钱的，现在如果还抱着以前那种幼稚的想法去单干的话，估计会一败涂地。

怎么办？整合！相互合作，各取所需，互利共赢，这就是整合的力量。一根筷子易折，一捆呢？

第五颗是“感恩的心”。有人说，有才无德是毒品。可见，“德”的重要性，远在“才”之上。一个没有德的人，是无法在社会上立足的，终会被社会唾弃。有德就是要有一颗感恩的心，感恩祖国、感恩父母、感恩朋友、感恩企业、感恩社会、感恩自然，甚至感恩周围的坎坷、困难和我们的敌人。这何尝不是人生的一种成功？人生旅途上历经的所有的困苦与磨难，都是我们成长的肥料。没有十年勤磨砺，哪有宝剑锋利出？没有腊月寒霜冻，哪有梅花苦寒来？感恩是中华民族传统的美德，只有懂得感恩的人才是富足的人。

成功者与普通人的区别就在于这宝贵的五颗心。虽然我们无法预知未来，但我们可以改变心态，让自己也拥有这五颗心；虽然我们无法改变环境，但我们可以改变心境，以积极、学习、坚持、合作、感恩的心境来调整自己的学习和生活，从而离成功更进一步。毕竟，我们的生活并非全数由生命所发生的事所决定，而是由自己面对生命的态度，与心灵看待事情的态度来决定，决定我们一生的成与败。

现实不能《重返20岁》

——匆匆那年，回不去的曾经

文/程敏霞 综合办

这段时间，国产的青春片十分盛行，从《致青春》到《同桌的你》到《匆匆那年》再到刚上映的《重返20岁》。都是感叹自己的青春的。很多人都想将人生重来一遍，或者说也想回到20岁，可是现实不能《重返20岁》。

电影《重返20岁》写了一位老奶奶被当作是家庭的累赘，家人商量送她去养老院的时候，阴差阳错她来到一个叫青春照相馆的地方，拍了一张照片之后，走出照相馆的她已然变成20岁的样子，于是她以另一个身份回到了自己的生活中。去做了自己年轻的时候想做却一直没去做的事情。

年轻的时候，有太多太多需要做的事。趁年轻，我们干点什么呢！不要觉得你年轻，还有大把大把的时间。

趁年轻，为梦想执着一次

可能生活中大部分年轻人依然每天浑浑噩噩、毫无追求，没有目标、激情不再，剩下的只是遗憾和后悔。我想说一句千古不变的话世上没有后悔药，虽然这样的说法常常是已经错过的过来人说给即将过来的人听的，但这的确是一句最中肯的忠告。

也许你有时候的决定得不到大家的支持和认可，但是请你不要轻言放弃。相信梦想，相信自己的未来可以靠自己的双手去创造。待到我们回首青春的时候，能坦然对子孙说你们现在的生活就是我曾经奋斗的目标。

趁年轻，多学一点

年轻的时候可以多学一点东西，我记得以前在一篇文章里面看到过一句话“当你的才华还撑不起你的野心时，那么请静下心来努力学习”。年轻的时候有梦想没错，但是如果你的才能在现实中还是相隔甚远的话，那么请你多学一点，过去有句话叫做艺不压身，多学点知识，总归是有好处的。

趁年轻，去旅行

旅行是一种说走就走的勇气。然而青春属于我们，路在我们脚下，作为21世纪的新世代应该有读万卷书，行万里路的卓越之心，所以行自然是我们首当其冲的生活态度。旅行可以培养你独立的能力和磨练生存的技能，怎么去做火车，怎么去搭乘航班，在陌生语言的都市，这些都能迫使你独立思考并迅

速做出决定。离开自己适应的生活，会促使一个人独立地思考。旅行可以避免日后的怨恨：多少次年长的人们在你面前感叹当初年轻时本来应该做的事？没有人想在80岁的时候坐着摇椅；感叹要是还有机会，一定去旅行。相信我，旅行是十分值得做的一件事。日后，你一定会为拥有这些回忆而感到开心的。

如若你

还在轻视这美好的青春时光，

请你一定停下，

注视你的匆匆年华，

稍稍想想，

因为至少，

在这件事情上，

我们谁都无法，

重新来过。☹

我的一点工作心得

文/唐学辉 生技部

到悉奥上班快有一年时间里了，想着刚进来时对涂料行业还是很陌生，到现在慢慢的了解，就像刚开始到这里上班就要把自己定位，一切要放下从头开始。

悉奥的文化，我觉得还是极好的，每季度的期刊，还有每月一次的例会，对于一个上进的人来说还是有用的。记得公司第19期刊里法务助理方利华就在里面说过，做为一个新人要做到这三点：让别人接受你；让别人喜欢你；你别人离不开你。未来的社会不再是单打独斗的社会，工作中需要的是团队合作，而不是个人的成绩。

公司的软件我也是进来才接触的，自从我接手后用了两个帐套，我的工作车间数据的统计和核对，一年的数据需要两个帐套加在一起，明细帐是要每个分类对牢，

刚开始一想到会有这么烦琐，心里一下子凉到了低谷，后来一想如果软件公司一开始能够做的完善不可能弄的这么麻烦，所以我站在别人的角度想这件事还是可以谅解的。想想不做也要做，做也要做，还是静下心来，把它做好吧，只有心静下来的时候做事情，错误才会降到最小。我们工作中往往会把复杂的事情放到最后去做，而且还会一拖再拖，其实只要我们去做了，就没有完不成的、做不成的。

通过14年最后一次的例会，得知公司15年有更大的发展方向。在公司上班我们就要把自己的工作做好，通过学习来提升自己，都说未来不被淘汰的人是有学习能力的人，让我们做这样的人吧。☺

» 春风行动，大家积极倾囊相助



» 千岛湖创富兰庭

好心态 决定好人生

文/程敏霞 综合办

现今有几个词汇很流行，一个叫做“郁闷”，一个叫做“浮躁”，一个叫做“纠结”，这就是一个人心态的表现。无论是郁闷，还是浮躁，还是纠结，归根结底是我们的心态出了问题。

从前有三个人一起散步，碰见了一株玫瑰花。第一个人步行匆匆，他什么也没看见；第二个人感慨万千，叹了口气：“唉！真扫兴，花中有刺。”第三个人却眼睛一亮，兴高采烈地说：“啊！太好了，一朵美丽的玫瑰花！”可以看出，第一个人很麻木，他看不到人生的美好和风景；第二个人很消极又悲观，他只看到了刺，美丽的花朵对于他没有意义；而第三个人则是一个积极的乐观主义者。你看，心态不同，对这样一件事的看法和态度就会迥然不同。这就是心态！

有这样一个寓言故事。一座古代神像，两张脸，一张脸面向未来，一张脸面向过去，庄严肃穆，受人膜拜。一天，一位过路者不解其意，走过去问他：“为什么你如此受人膜拜呢？”神像不屑地说：“你连这个都不懂啊？”我只有一直向前看，才能规划未来；我只有一直向后看，才能够从历史中总结经验。一张脸向前看，一张脸朝后看，难道不是最重要的事情吗？”那个路人依然很困惑，继续问神像：“你将所有



» 车间员工调色比武大赛

的时间都给了过去和未来，那你的现在在哪里？”一句追问，神像就轰然倒塌了。这句“你的现在在哪里的追问让他无法解答，让他承受不起。

人可以憧憬未来，可以缅怀过去，但能够抓住的只有现在，而现在除了有意义还应该思想。所以我们要少一些浮躁，郁闷和纠结，多一些现实，脚踏实地的做好眼下当前的工作。

进入悉奥半年多的时间里，我有时候也会有些浮躁的心情，比如眼下堆积的工作都夹杂在一起的时候，我就会特别的浮躁。但是后来，我发现不管你心情好也好，心情不好也好，这些都是你应该做的工作，为何不以一个乐观的心态去看待呢？心情浮躁的时候做事情还容易出错呢，为何不静下心来好好工作，这样反而增加工作效率。

我们作为现在21世纪的年轻人，应该要培养一个积极良好的心态。请记住好心态决定好人生。☺



别让青春留下遗憾

青春是短暂的，如同小河里的水，一去不复返！虽然我们做不到无悔的青春，但我们可以让它少一点失落和悔恨。

文/韩炯 综合办

青春是一个短暂的美梦，当你醒来的时候，它早已消失得无影无踪。梦中，绮丽风光无限，总想流连再流连，可你还没有把梦做完，它就不见了。如果把人生比作一朵花，那么人生就是花开的时候，它完全可以把你最美的时刻表现出来。在青春的岁月里我们有难忘的，有开心的，也有幸福的，这些你有过珍惜吗？当岁月的流失我们留下了什么？我们只能留下无限的回忆和对生活的叹息！

我一直不敢开口，我想给自己彻底放一次假。很久没有好好的，无所顾忌的让自己身心都放松的那种感觉了！我说过，现在的自己就像一只挣扎的困兽，渴望外面色彩斑斓的世界，仅仅是对自由的追求与渴望，与生俱来的。现在的生活，不是不好，而是太好，太过安逸。太过规律化，以至于近乎对生活的麻木，太过风平浪静的生活，总让人丧失斗志，丧失对生活的热情，懒惰一旦养成，是件很可怕的事。当有一天，你必须站起来一个人的时候，才发现，在安逸中，丧失的是求生的本能。

其实自己很清楚，外面并没有看到和想象中的美好，但人就是这样，容易

受诱惑，喜欢打着自由的口号，呐喊着要独立，要闯荡，总喜欢去尝试过来人走过的路，因为怀着侥幸，妄想成为新一代的宠儿。也只有跌倒了，经历过了，才会懂得，眼前的一切可贵。我尝试过，但还没跌倒过，所以不甘心，所以还是向往，还是想尝试一下全新的生活，但好像，现在也只能想想而已。因为放不下，因为有太多的束缚，所有的阻碍，无非就是自己还不够勇敢无畏，那种不顾一切，义无反顾的大无畏，早就埋藏在很多年前！

青春是短暂的，如同小河里的水，一去不复返！虽然我们做不到无悔的青春，但我们可以让它少一点失落和悔恨。青春是一个永远说不完的话题，每个人都有不同的生活，每个人的感受都不相同，可是青春永远是人们难以忘怀的回忆。我们现在都处于青春的繁华时期，我们应当为自己的青春留下更多的回忆，当我们老去的时候才会有更多的美好回忆。

年轻短暂，年轻易逝。朋友别让自己在回忆青春的时候留下的都是遗憾…… ☺



» 上海风景水岸

成年未成熟， 涂企亟待转型

文/本刊编辑部

兴起于上世纪九十年代的中国民营涂料企业们，如今也都缓缓走到了“成年”的阶段。从九十年代到如今这二十年，伴随着中国房地产市场的蓬勃发展，民营涂料企业也搭着顺风车，走过了一个良好的发展时代，在产量上的一路突飞猛进，市场地位也获得极大提升。

成年未成熟

辉煌之下，冷静看来，中国涂料企业仍面临“成年未成熟”的尴尬。纵观那些诞生二十多年民营涂料企业，其规模远没有达到能够与国际巨头匹敌的程度，甚至大部分依然停在中小企业的层面。而从公司治理的角度来看，民营涂料企业的发展程度同样显得参差不齐。

这从它们对于信息披露的态度这个侧面即可见一斑。在国际涂料企业已经形成了完善的信息披露制度的情况下，国内涂料企业对于一些数据信息的展示却表现得讳莫如深。这也是某种程度上不自信。

随着“新三板”市场的兴起，不少涂料企业纷纷表达了到“新三板”挂牌上市的意愿，甚至有些已经付诸行动。由于资本市场的开放性，要求提出申请的企业要同时公开其申报说明书。也正是这份公开申报说明书，使得不少涂料企业打起了退堂鼓。究其原因，是这些企业本身藏着许多不便公开的“秘密”。或许是企业本身有许多运作不规范的地方，或许在销售数据或者财务数据有不方便公开的地方。这些秘密也阻碍了众多中小涂企上新三板的决心。与国外成熟的企业相比，这种半遮半掩的运营方式，也是一种不成熟的表现。

值得庆幸的是，中国民营涂料企业中，想在主板、中小板、创业板以及“新三板”上市的涂料企业的越来越多增多，这应该是一个企业走向成熟的一个标志，甚至有可能推动中国涂料行业走向更开放、更自信的发展阶段。

涂企多方位转型

回顾2014年，是中国从经济、政治、社会进行全面深度改革的一年。新的2015年对中国制造业包括涂料业而言也是转型的关键之年。一方面随着国家积极推进制造业节



» 汇聚“真正的执行”培训现场

能减排，家居行业掀起“绿色”革命，涂料企业自然随之面临着生产工艺的升级改造；另一方面，互联网思维的渗透、信息化技术的发展，传统企业面临着企业管理模式、营销模式、生产科技的多方位升级；再者，近年来以欧派为首的涂料企业开启上市融资之路，这也预示着未来行业的竞争格局将加速变革。

在2014年涂料企业的转型发展或者突围发展中可以看出，不同企业在同样的市场环境和竞争环境下，所做出的选择存在很大的差异。虽然绝大多数企业依然是选择市场和渠道开拓作为企业发展的突围点和重点，依然还是推崇渠道

为王，不过，也有越来越多的企业开始在渠道之外寻求发展的支撑点。

度过了从2012年到2014年的转型探索期，在企业转型方向多样化的同时，涂料行业的竞争也正呈现出一种多样化的趋势。目前很多涂料企业发展的情况是，在某一方面或者某几方面具有竞争的优势，不过在多个方面都具有竞争优势的企业依然非常少。不过，随着涂料行业的愈加成熟、行业进入门槛的提高，以及消费者消费需求提高，单一的渠道或者技术优势在企业未来的竞争中不再是唯一重要的筹码，而企业未来也难以仅仅依靠某方面的专长在竞争中取得明显的

或许是企业本身有许多运作不规范的地方，或许在销售数据或者财务数据有不方便公开的地方。这些秘密也阻碍了众多中小涂企上新三板的决心。

优势。产品技术、团队建设、管理水平、品牌知名度、企业文化等等，甚至是企业的创新能力、学习能力、执行力等，都会成为涂料企业未来竞争中的重要组成部分。换言之，涂料行业接下来的竞争，必然是由多方面组成的综合实力的竞争，单一领域的竞争比如果道等已经难以满足企业未来发展的竞争需求。

很浅显的道理是，即使企业在目前的发展中占据了渠道的优

势，如果产品质量不过关、产品技术跟不上，或者产品没有很好解决市场的需求，或者是企业内部和渠道的管理不到位导致出现混乱，或者产品品牌知名度不高、渠道商和服务者能力素质相对较差，等等，那么企业的渠道链在当前激烈的竞争中必然不能够达到一种相对稳定的状态。即使企业的技术过关，但是渠道开拓能力较差或者服务水平、知名度等跟不上，那么企业也很难在竞争中占有优势。

竞争激烈，洗牌淘汰

在未来的竞争中，影响企业发展和竞争的因素将变得越来越复杂。特别是，在产品环保压力增加、产能过剩、市场需求趋于饱和而品牌繁多的当下，行业洗牌已经成为共识，企业在发展中如果不能扬长补短，将自身短板弥补上来，那么在未来的竞争中必然会受到“短板效应”的牵制。其实纵观2014年，很多企业已经将渠道开拓在日常的运营工作中的比重逐渐减轻，将更多的精力投入到了其他与销售没有直接关系的运营工作中。很多企业在发展中已经开始注意整体实力，涂料行业对技术、管理、文化和团队素质的重视程度也达到了前所未有的高度。

在前十年，企业通过单一的渠道优势可以让自身取得迅速的发展；然而在未来，这种机会无疑已经变得越来越少，并且变得越来越不稳定。就目前的情况来看，立邦、嘉宝莉、巴德士、三棵树等能够在竞争中占据优势的企业，没有一家不是在渠道、技术、服务等多方面都具有竞争优势的。在未来的发展中，涂料企业特别是有实力的涂料企业，应该具有一种全面发展的眼光，在充分利用自身竞争优势的情况下，将发展短板弥补起来，做到均衡发展，才能在竞争中做到联动发力。

总之，2014年已经过去，而2015年的到来也预示着涂料企业将要面临更多的机遇和挑战，而无论未来的市场环境将演变成什么样，涂料企业都要昂首前进，不断提升自己，走出成年未成熟的窘境，实现华丽转身，在未来的市场竞争中拥有绝对的优势！

» 石家庄中山华府



» 湖州电力技术培训中心

新环保法期待新执行力

先前的环保法执行的是“在发展中保护、在保护中发展”的指导思想，以经济建设为中心，以发展经济为主，造成环境保护属于一种附属的地位，某种程度上保护为发展让步。或许新环保法的执行也会流于形式，不了了之，抱有这种想法的企业不在少数。

文/本刊编辑部

从今年4月份到现在，在“叫器”了大半年的时间，并成功“震慑住”了不少行业的无数企业之后，号称“史上最严”的新环保法终于在2015年1月1日正式施行了。目前这部新环保法留给社会最多的猜想估计是其执行力度如何，到底能给业界带来多大的影响。

新环法反应不温不火

在新法正式实施后不久的1月15日，广东顺德便传来5家企业被依新环保法查封的消息，其中一家便是涂料加工企业。与此同时，山东、河南、浙江、湖南等地在新法正式实施后1个月内均有传来企业被依新法查封的消息。与之形成

在缺乏市场需求作支撑的情况下，花大成本去完善产品及生产的环保性能，对于很多企业而言，都是不现实的。这便很大程度决定了企业对新环保法持模棱两可的态度。

鲜明对比的是，在前期为了应对新环保法所进行短暂的补救之后，如今部分涂料企业在新环保法的到来下反而表现得平淡和冷静，鲜有恐慌之情，对此做的针对性的努力或应对措施也较少。

究其原因，涂料市场特别是三四线以下的市场，一边是环保意识更为薄弱，另一边是对价格更为敏感，价格更为昂贵的环保型产品的市场接受度可想而知。在缺乏市场需求作支撑的情况下，花大成本去完善产品及生产的环保性能，对于很多企业而言，都是不现实的。这便很大程度决定了企业对新环保法持模棱两可的态度。因此，涂料行业中的不少企业还存在侥幸心理，并没有积极应对。

地方保护主义掣肘

企业的这种侥幸心理并非没有道理，之前1989年12月26日颁布和施行《中华人民共和国环境保护法》被称为“中国执行效果最差的法律”，在具体环保执法实践中，面临着许多困难和阻力，给环保执法人员造成很多尴尬。或许新环保

法的执行也会流于形式，不了了之，抱有这种想法的企业不在少数。

先前的环保法执行的是“在发展中保护、在保护中发展”的指导思想，以经济建设为中心，以发展经济为主，造成环境保护属于一种附属的地位，某种程度上保护为发展让步。一些市县为了增加财政收入，宁可撇开环保部门上落后项



对于污染企业，地方政府往往陷入了两难。部分污染企业是地方财政收入的主要支柱，真要下手关停，无异于是在自己身上“割肉”，而这刀一旦“割下去”，影响的远非地方收入、经济指标等，当地就业率、社会稳定等方面均会受到影响。

目、建污染企业；有的市县里的领导为了一时的高产值高速度，把环境保护置之度外；为了招商引资重点项目落地，强制责令环保局负责办理环保手续；甚至企业面临环保困境时，还会出现政府伸手干预环保执法的局面。凡此种种，造成了好多环境违法问题。所以，按照以往的经验，这种可能性也比较大。无怪乎众多企业会对新环保法冷眼旁观之。从如今的执法情况看，的确存在由于执法部门执法懈怠而导致新环保法最终石沉大海、不了了之的可能。

期待新执行力

不过，由于目前的绩效考核中加入了“环境保护”一项，且新环保法“按日处罚”的规定让执法部门的执法积极性得到了大幅的提高。根据新环保法规定，企事业单位和其他生产经营者违法排放污染物，受到罚款处罚，被责令改正，拒不改正的，依法做出处罚决定的行政机关可以自责令改正之日的次日起，按照原处罚数额按日连续处罚，并且罚款上不封顶。一旦“按



» 全体员工例會

新环保法最“硬气”的内容之一，就是赋予环保部门执法权。现在环保部门有了执法权，就可以查封、扣押造成污染物排放的设施、设备，责令单位停止排污。

日计罚”，屡教不改的违法企业将无法生存。

再者，和之前环保法的“软弱”不同，新环保法最“硬气”的内容之一，就是赋予环保部门执法权。以前环保部门想要阻止污染，无从下手，人家继续污染，你也没法封人家的设备，只能看着污染继续。现在环保部门有了执法权，就



重庆市环保局已于1月20日开出了新《环保法》后首份按日累加环保罚单。位于重庆永川的重庆紫光精细化工，因违法排污且拒不改正，被处以按日累加处罚，共计罚款110万元。这是新环保法实施后开出的首张罚单。

可以查封、扣押造成污染物排放的设施、设备，责令单位停止排污，拒不执行的，环保部门可以将案件移送公安机关，对其直接负责人员处10日以上15日以下拘留。今后的环保执法人员执法时就有了底气。

虽然新法的执行环境很难在短时间内发生根本性转变，基层环保执法队伍素质的提升特别是企业守法意识的养成也需要一个漫长过程，但新环保法被称为“史上最严”并不是没有道理，它很可能摆脱前辈“虎头蛇尾”的命运，给制造型行业（包括涂料行业）带来大的冲击。此外，新环保法的实施也会带动消费者萌生更高的环保意识。因此无论如何，2015年涂料行业将面临更大的环保压力，下游客户对涂料环保性的要求也会越来越高，也将有一批污染型涂料企业被查封或处罚。

DESPICABLE ME 2 职场漫画

德鲁克谈“组织管理”



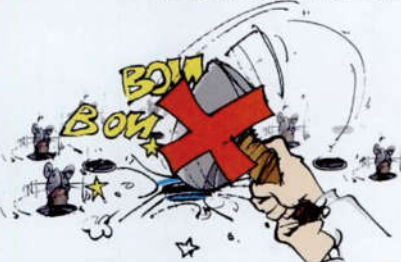
1. 一个人只应有一个领导，古罗马谚语：“有三个主人的奴隶就是自由人。”



2. 下属的责任就是让老板做他该做的工作，他们需要了解老板，这就是“管理”老板的秘诀。



3. 将权力下放给基层不是向前迈进了一大步。权力仍旧是权力。要使组织有所作为，必须用责任取代权力。



4. 表现好的员工几乎无一例外地受处理问题的任务，而对机会总是不管不问。但通过“解决问题”，我们最多是减少损失。



A warm sincere greetings, A beautiful blessing
一声真挚的问候 一份美好的祝福

随着岁月的阶梯，一溜小跑而上，一切都是那样美丽，但生日时请稍微驻足，再回头，重温一下这段不再重复的青春！

祝您生日快乐！

On this special day and everyday, may happiness be around you.

Happy birthday and may happy returns.

1月

- 1.05 庄学义 1.10 陈松 1.11 楼寒晨
- 1.11 胡家勇 1.13 黄锡 1.17 黄鑫
- 1.18 裘解明 1.21 郑勇

2月

- 2.02 邢孟凡 2.05 江林峰 2.07 吴根富
- 2.09 范黎明 2.15 高贤海 2.22 范雪辉
- 2.24 俞爽 2.26 潘永贵 2.26 张金华
- 2.27 金盛军

3月

- 3.01 范明强 3.02 方利华 3.05 陈涛
- 3.08 吕科春 3.09 吕力人 3.10 王晓飞
- 3.10 周锡明 3.12 施建升 3.14 喻光炎
- 3.22 陈兴尧 3.27 钱国新 3.28 童亚青