

## 坚定信心迎接挑战 众志成城奋力拼搏 为全面完成全年目标任务而努力

# 集团召开 2016 年上半年运营管理述职汇报会

7月30日,集团召开为期一天的2016年上半年运营管理述职汇报会。集团董事会、监事会成员,各部门、各公司副职以上及行政负责人参加了会议。



汇报会上,集团牧业板块、房产板块、汽车板块以及其他公司共计22位负责人就本单位2016年上半年企业运营管理情况、各单位负责人上半年履职情况及下半年的工作安排及打算等方面做了述职汇报。

集团总经理张沛刚在对各单位上半年运营管理工作评述时指出,2016年上半年集团各单位在集团董事会的正确领导下,积极响应年度工作目标和工作思路,强化执行力和团队凝聚力,“定目标、抓指标、促效益”在运营管理工作上取得显著成效。2016年上半年,集团实现营业收入完成全年计划的49.46%,比去年同期增长65.78%。

集团总经理张沛刚表示,上半年集团整体运营状况良好,下半年任重道远,需要各单位鼓足干劲,发扬死磕精神,努力完成全年目标。针对下半年运营管理工作,张沛刚提出三点要求。一是集团各单位要进一步加强团队建设,进一步提高抓班子、带队伍的能力;加强年轻干部和后备力量的培养,积极发现和培养青年骨干,完成骨干员工的梯队建设;集团人力资源部要积极出动,从各方面发掘、招聘专业人才,完善集团人才储备和选拔制度,逐步建立、完善集团人才数据库。二是要求广大干部员工切实提高执行力,针对各项工作任务的时间节点及完成情况,建立任务反馈机



制,对上级安排的各项工作做到全程跟踪,任务未完成要有汇报,任务完成要有总结,做到全过程工作管理。三是正确引导好员工思想,要做到集团上下统一思想、统一认识、统一行动,聚集正能量,确保企业平稳运行。

张沛刚最后强调,全体员工要继续开拓进取、奋力拼搏,为完成全年目标而不懈奋斗。



集团董事长结合各单位上半年运营管理工作完成情况,从创新领先、强化财务知识培训、抓重点项目落地,提出了工作要求。董事长指出,上半年来,集团各部门、各公司管理人员都能迎难而上、顶住压力,主动作为,运营管理工作呈现出逐月向好、稳中有进的良好态势。

董事长借用毛泽东主席“政策路线确定之后,干部就是决定因素”的名言,对各公司及其总经理提出新的工作要求。要求各位总经理,既要分析研究市场、了解市场,也要苦练内功,坚决克服和改进不足,切实增强自身实力。

董事长指出,越是市场竞争激烈,各公司负责人越是要和集团保持一致,统一认识,坚定信心,进一步增强大局意识、发展意识、创新意识和责任意识,把思想和行动统一到集团各项工作部署上来,确保公司运营管理工作健康持续发展。

关于2016年下半年运营管理工作,董事长指出,面对严峻的市场环境,我们一定要坚定发展的信心,务实苦干,确保全年目标任务能够保质保量的完成。董事长要求,一是要坚持创新领先,积极拓展增收渠道。各公司要坚持以创新为手段激发企业竞争活力和发展动力,充分调动全体干部员工的创新激情,加大创新培训,不仅要“走出去”,更要“带回来”,在业务模式和发展途径上真正实现上陵特色。二是精细财务管理工作,强化税制培训。财务人员在“营改

增”后分析企业财务数据时,要用新视角去把脉企业和行业,主动加强与财税部门的工作沟通,准确理解有关税赋政策,做好税务与财务的有机结合和统筹。各公司总经理要坚决贯彻、落实董事会关于加强各公司总经理及财务团队财务知识培训工作的安排,进一步提升公司总经理及财务人员的业务能力及业务素质。要求各公司总经理要善于利用财务部门提供的数据和财务分析报告,及时发现生产经营中存在的问题,更要通过专业财务知识培训,提升自身的财务核算水平,更好地服务于企业运营管理。三是抓好项目落地,为更好发展奠定产业基础。培植好的项目,才能形成好的产业,二手车业务的拓展、养老产业的布局以及肉牛养殖等项目的推进是下半年的重点任务,必须抢占发展的先机,赢得发展的主动权,把专项资金运用起来,激活资源优势,助推产业做大做强。盘活闲置资源,优化配置,财务部与审计法务部要尽快安排进行闲置资产盘点摸底工作,摸清闲置资产家底状况。事业发展部要结合清理的闲置资产与各板块、各公司有效对接,拟定闲置资产盘活和优化方案,切实提高资源利用效率,形成新的经济增长点。



董事长还对端正工作作风,构建团队高效执行力,提出三点要求。一是加强团队建设,强化团队执行力。各部门负责人以及各公司总经理必须带头用心做事,要一级带着一级干,一级做给一级看。把提高执行力作为推动集团发展的第一要务,坚持把队伍带好,把事业做强,全面贯彻集团下达的各项任务指标。人力资源部要结合企业发展的需要,有针对性的开展好员工培训工作,把满足员工发展需要和提高员工技能水平做为加强团队建设、强化员工执行力的基础工作来抓。二是进一步强化工作作风建设。各级管理团队首先要做

到言行一致,带头遵从集团的各项规章制度,做事有责任,遇事有担当。集团党委以及各党支部要立足“两学一做”,抓好党员干部工作作风、学习作风、纪律作风教育整顿,配合事业发展部和人力资源部逐步探索形成我们自己的测评考核标准。三是坚定信心,主动作为。下半年运营任务更加艰巨,我们要树立一定完成目标任务的必胜决心,树立发展逐渐向好的坚定信心。

对于安全生产工作,董事长指出,要深入贯彻落实安全生产要求,落实安全责任,严守安全生产这条红线。各部门、各公司负责人作为本单位的安全生产第一责任人,要时刻把安全放在心上,切实了解、掌握本单位安全状态,必须时时抓、事事抓,真正做到思想认识到位、安全措施到位、责任落实到位、安全监督到位,坚决防止和杜绝各类安全生产事故的发生,为企业创造良好的运营管理安全生产环境。

董事长在讲话结束之际借用习近平总书记提出的“长征精神”,与大家共勉,号召全体员工要共同携手推动上陵事业发展。

副董事长就半年运营管理述职会议进行了小结,并要求各公司、各部门抓好会议精神贯彻落实,要充分认识到品牌、商业模式、竞争和发展的现实意义,结合实际进一步创造性地开展工作,努力完成全年各项目标任务。



会议还表彰了2016年“安全生产月”活动优秀组织单位和安全生产知识考试获奖个人,对上陵房产等4个优秀组织单位现场进行了表彰奖励。

会议最后,董事长提出了“坚定信心迎接挑战,众志成城奋力拼搏,为全面完成全年目标任务而努力”的工作要求。

## 图片新闻

### 中组部领导莅临汽车板块党群活动服务中心调研指导非公党建工作

7月28日上午,中组部组织二局副局长谢玉峰一行莅临贺兰县汽车销售服务行业(上陵)党群服务中心检查指导“两学一做”学习教育工作开展情况及非公党建工作,自治区非公办、市委组织部、贺兰县组织部、上陵集团党委相关领导陪同调研。



检查中,谢局长一行详细听取了基层“两学一做”学习教育及党建工作情况汇报,亲自操作了党建情况查询系统,认真翻阅了上陵汽车服务广场党支部党员的“两学一做”学习心得,对贺兰县汽车销售服务行业(上陵)党群服务中心开展的“两学一做”工作及党建工作成效给予了充分肯定,同时希望结合自身工作特点和实际,努力把“两学一做”学习教育工作做出亮点,把党建工作提高到新的水平,抓出亮点。

(汽车板块/石渊)

### 全区非公企业和社会组织“两学一做”“微党课”评比大赛胜利召开

2016年7月19日,全区非公企业和社会组织“两学一做”“微党课”评比大赛与汽车广场暨贺兰汽车党群服务中心隆重举办,区内各市非公经济组织工委专职书记出席本次大赛并兼任评委,来自全区各地市22名选手参加比赛。



本次竞赛从主题内容、语言表达、形象仪表、课件制作及课堂效果五个方面对参赛选手进行了打分,要求讲解内容以展现身边学习“两学一做”事例为基准,突出“两学一做”教育主题。

上陵集团参赛选手,波斯頓饭店党支部万宁兵将“两学一做”的内容运用到实际工作中,从每位员工学习“两学一做”的教育到波斯頓每位员工的爱岗敬业,以一个个深深的鞠躬,一份份宾客的表扬信,树立了非常好的企业形象。

经过一天时间的角逐,活动评选出一等奖2名,二等奖3名,三等奖5

名的。上陵波斯頓饭店党支部万宁兵荣获本次微党课一等奖。

本次活动旨在示范、引导全区非公企业和社会组织党组织深化认识,创新载体,增强党课教育实效,使广大党员职工多学多思,学有所悟,学有所获,使广大党员职工坚定理想信念,牢记誓词,不忘初心,使广大党员职工立标杆、做表率、争做“讲政治、有信念、讲规矩、有纪律、讲道德、有品行、讲奉献、有作为”的合格党员。

(雷克萨斯4S店/张雪)

### 香港企业代表团参观考察翔达牧业

2016年7月25日,由银川市工商联组织的香港企业代表团共计40人到集团翔达牧场进行参观考察,集团监事会主席冯民章接待了代表团一行。

代表团一行实地参观了翔达牧场场区和挤奶厅,在考察过程中,冯民章向香港企业代表团详细介绍了牧场饲养管理模式、现代化先进设施设备及高新技术应用、目前产能等情况。代表团对牧场高起点建设、高标准规划、高层次发展现代化奶牛养殖基地表示高度赞扬和充分肯定。



### 决战100天 冲刺2200万 波斯頓饭店举办劳动竞赛 决胜目标任务

7月19日,波斯頓饭店举办了“决战100天 冲刺2200万”劳动竞赛启动仪式,主要目的就是集中力量、集中时间,打一场歼灭战,为决胜全年经营任务打好基础。

本次决战100天活动是把握宁夏旅游旺季机遇,从7月20日到10月31日这个营销黄金期开展的一项增收活动。活动将通过比业绩、比服务、比技能,对表现优秀的部门和个人进行表彰奖励。会上,饭店工会主席王玉梅宣布了活动领导小组成员,行政人事部经理杨熙照宣读了活动方案,饭店总经理姜纯锋最后作了动员讲话。

姜纯锋指出,这次会议既是决战誓师会,也是战前动员会,要通过这次会议的召开,进一步动员全体员工坚定信心、全力以赴、合力攻坚,打赢这场营销翻身仗。并表示,这次劳动竞赛活动是对我们这个团队凝聚力、战斗力和执行力的一次检验,也是对每个人责任意识、大局意识、进取意识的一次检验。并提出了具体工作要求。一要认清形势,进一步增强紧迫感,迅速掀起“决战百天”的热潮。要充分认清当前所面临的严峻形势,把握有利时机,切实增强危机意识、责



任意识,认真贯彻落实“一个中心,两个提升”的总体思路,解放思想,创新营销,全员动员,苦干实干,为决胜全年目标任务奠定坚实基础。会后,各部门内部要进行活动再动员、任务再分解、工作再量化,借助饭店微信群、文化阵地等各种媒介载体,大力宣传决战活动,每天反馈决战成果,营造浓厚决战氛围。二要围绕目标,进一步增强责任感,力争实现“决战百天”的目标。要以锲而不舍的责任心和真抓实干的执行力,以“比业绩、比服务、比技能”为重点内容,以“最大限度出售每间客房、每个餐位,努力提高单房、单座收益”为具体目标,以争创“最佳部门、销售冠军”为主要载体,通过劳动竞赛和评先评优,引导和激励全员当先锋、显身手、作贡献,集中精力主攻经营任务,全面冲刺决战目标,力争实现既定决战任务。

(波斯頓饭店/虎金晟)

### 情浓烧烤,爱在上陵

7月23日下午,由房产固原分公司与新时代购物中心联合组织的员工烧烤篝火晚会在风景优美的柳泉山庄成功举办。来自两公司100多名员工一起度过了一个快乐而有意义的集体烧烤活动。

本次活动是在COCO蜜城睿谷超全员营销较为顺利的基础上,为感谢全员团结一致、心往一处想,劲往一处使,全力以赴为公司利益奋斗的辛苦。同时也是为下一步更好的做好超全员营销拓展工作而举行的树立信心活动。



整个活动都是在轻松愉快的氛围中进行的。“情浓烧烤,爱在上陵”的主题思想始终贯穿晚会。娱乐性、“自助”性、自主性,也是本次晚会的亮点,同时让员工感同身受,用心交流、用心烹。随着烧烤的深入进行,篝火晚会一度将现场气氛推至高潮,让全体员工都参与活动并体味到了大家庭的和谐温暖。

本次晚会的成功举办,凝聚了公司领导的亲切关怀,体现了朝气蓬勃发展中的上陵企业良好文化氛围。让员工感受到非同一般的意义,这是企业与员工之间心连心的晚会啊。

(房产固原分公司/李红强)

### 春天然乳品公司召开鲜奶营销动员大会

7月22日下午,春天然乳品公司召开鲜奶销售动员大会。会上,春天然总经理沈博就春天然公司未来发展方向、发展战略及管理方针作出指导性发言。

沈博指出国内对乳品的需求量及乳品未来消费指数呈上升趋势,春天然公司未来发展空间巨大。根据乳品公司现有的产业链条,沈博要求,要以生产消费者真正放心的乳制品为出发点,适时研发适应国人需求的酸奶、常温奶及其他乳制品,不断拓展产品种类,增加营收范围。

沈博对销售人员工作态度及工作作风提出新的要求,首先,要保持谦虚谨慎的工作态度,时刻自我反省、自我提升。其次,在选人用人上保持公平公正的态度,坚持德才兼备。最后,要进一步提升廉洁高效的工作作风,加强各部门与销售人员的沟通协作,充分激发员工工作热情,调动员工工作积极性。

(春天然乳品公司/李峰)

### 广汽传祺4S店银川团购会胜利召开

7月23日,广汽传祺团购会银川站在金凤区万达嘉华酒店盛大开幕,团购会以传祺高端品鉴、全系热销嘉年华GA8为主打车型,经过一周的精心策划与备战,23日活动现场人满为患,氛围火爆,截止下午18点,现场集客80批次,留档56批次,以订交车23台的成绩完美收官。



每一位传祺人,秉承客户至上的服务理念,始终以精心、专业和更具竞争力的服务,服务于广大传祺车主,传祺GA8,以高端品质,树立品牌辉煌。

### 西部企业高级管理人员座谈会 在翔达牧场顺利召开

2016年7月22日,为了帮助西部地区企业财务总监及高层管理者提升现代战略财务能力,增强全局观念和财务控制能力,从而制定合理的投融资战略与股权配置,实现企业价值可持续发展的目标,宁夏企业家学院组织了40多名来自西部和宁夏的各个企业总经理、财务总监和企业高管参观了宁夏翔达牧场,并与牧业公司总经理史俭、牧业公司董事会秘书沈致君进行了经验交流。

(牧业总公司/朱嘉宁)



## 经典企业管理理论之 管理理论 三明治法则

### 什么是三明治效应

三明治法则是指对员工进行绩效反馈的基本方式,先对员工工作进行肯定,然后指出问题,最后提出改进方案、给出光明前途。

这种现象就如三明治,第一层总是认同、赏识、肯定、关爱对方的优点或积极面;中间这一层夹着建议、批评或不同观点;第三层总是鼓励、希望、信任、支持和帮助,使之后回味无穷。这种批评法,不仅不会挫伤受批评者的自尊心和积极性,而且还会积极地接受批评,并改正自己的不足方面。

### 三明治效应的产生

一是三明治法的去防卫心理作用。在批评之前,先说些亲切关怀赞美之类的话,就可以制作友好的沟通氛围,并可以让对方平静下来安下心来进行交往对话。

二是三明治法的去后顾之忧作用。许多破坏性的批评总是一而再,再而三地批评,批评结束时还让人心有余悸,让人感到是在受批评还是受罚搞不清楚,因此,总会有后顾之忧。

三是三明治法给受批评者以面子。批评不是目的,只是手段,批评在于改善行为。因此,如何批评就特别讲究。三明治式的批评,既指出了问题,同时也易于让人接受,而且不留下后遗症。

## 纪念党的生日——七·一有感

一九七五年八月,我加入了中国共产党,入党40年,我见证了中国共产党全心全意为人民服务、真心实意为人民谋福利的历史。一九八三年,我在区党委办公厅行政处车队任司机,经常和机关干部一起下乡、住村,特别是南部山区,是工作组常去的地方。当时干部进村主要任务就是帮助当地群众解决最困难的问题。记得是1986年的8月份,我们进驻到了固原县王哇乡。这个乡山大沟深,土地贫瘠,坐在老乡家的土炕上就能看见对面光秃秃的山头。村子里最大的困难就是缺水,别说浇地,就连人畜饮水都得靠人背马驮,老乡天不亮就赶着几头毛驴,驮着木桶到十几公里以外的沟里驮水,天黑才能回来。家家户户缺吃少穿,村民靠政府救济过日子,窑洞的土炕上连一块竹席子都没有,灶台除了一口铁锅,边上还有好几个擦得铮光发亮的坑窝,我们大惑不解,不知何用,下午吃饭的时候才知道,主人将锅里的土豆糊糊舀出来,倒在坑窝里,几个孩子趴在灶台边上,嘴贴着坑连把带舔,原来这就是吃饭的碗哪!

午饭后,娃娃们叽叽喳喳地跪在窑洞外,稚嫩淳朴的小脸挂着垢渍,看来她们已经好久没洗脸了。与村民闲谈之际,问:“你们干嘛生这么多孩子?”老乡羞愧地说:“村里没电,晚上啥娱乐也没有,闲着也是闲着,不生娃干啥!”

田哇乡是区上扶贫的重点,除了救济外,主要项目就是引水工程,在这方面党和政府每年投入了大量的资金,经过几届政府的不懈努力,终

于在1988年工程完工,引水上山了,从此结束了当地人吃水难,人背马驮的历史。

2002年,又是一个8月份,办公厅离退休支部组织了一次“重温历史、走红军路”的活动,我又来到了固原的田哇乡,那真是耳目一新,当年的土窑洞不见了,取而代之的是红砖房,光山秃岭不见了,取而代之的是满山的绿色植物。乡里发展生态旅游,改善生态环境,村村通公路,村民通过打工、运输、特色种植,农家乐富裕起来了,家家有了电动车、摩托车,有的家里还买了汽车,这就是我亲眼所见党的富民政策给老百姓带来的幸福和希望。当我们分享改革开放成果,过太平日子的时候,想想国外那些动乱中的人民,为了逃避战乱,漂洋过海无家可归,多少人途中葬身大海。相比之下,我们今天的中国人真是太幸福自豪了。

退休后,应聘到上陵集团丰田4S店做配件采购,零散采购主要是现金交易的形式。公司领导决定让我干这样一件事情,我觉得这是对一个共产党员的信任,在金钱和利益面前,我想起了原单位房管处的何启生老人,何老管房一辈子,至生命垂危没换过房,依旧住着70多平米的房改房。当癌症晚期,他带着病残的身体参加了最后一次组织生活,向党组织交了最后一次党费,这次党费竟是他一生的积蓄3万元人民币。参加会议的党员同志无不感动,黯然泪下。何老去世那天,支部全体党员自发送行为他默哀,何老一个普通的共产党员,思想境界如此之高,这就是我们共产党人

的价值取向!

当下,社会上有各式各样的杂音,在我们党内还有贪官腐败,但这绝不是党的主流。受何老的影响,我对金钱的诱惑持有高度的警惕,在采购活动中,过程尽量透明,操作坚持三原则:“货比三家”,询价、报价、集体议价。所购物品造册登记,有价格,有出处,账目保持至今,由于对工作责任心强,吃苦耐劳,得到员工和领导的认可,曾多次被评为优秀员工。

2012年由丰田调集团办公室做车管工作,明知道车辆难管,工作难做,但还是接手了工作。我明白,为了公司的全局利益,只能克服阻力,规范制度。当时为了改变司机的涣散状况,把司机考勤由原先自己打勾改为电子打卡,针对车辆用油过度,经过反复测试,制定了不同车型百公里耗油标准,建立了用车台账,进行绩效考核。卫生脏乱差,我们实行值日生全天责任制,坚持每月一次安全学习日,通过视频和驾驶员的亲身案例分析,提高驾驶的安全意识。以上管理措施起初虽有人反对,但经过一段时间的坚持,制度总算固化下来了。

目前,车辆从使用到管理,都已逐步规范,司机人员稳定,比较团结协同工作,能够较好的完成公司各项任务,多年的工作使我体会到:一个共产党员,只要有责任担当,抛弃个人患得患失,把心贴近与你共事的人,事情总是可以做好的!

(集团办公室/田永茂)



党史百科

## 以身作则的朱德:21年从未领过元帅的工资

无产阶级革命家朱德,一生胸怀救国之韬略,心念民众之福祉,他时时处处以身作则,给予了我们很多启示与思考。

### 对下属秉承率先垂范之风

1928年5月4日,中国工农革命军第四军正式宣布成立,毛泽东任党代表,朱德任军长。在巩固和发展井冈山革命根据地的过程中,敌人不仅从军事上打压新生的革命政权,还在经济上实行封锁,妄图把红军战士困死、饿死。

为粉碎敌人的经济封锁,坚持革命斗争,井冈山周围地区的党组织积极动员群众送粮上山,毛泽东和朱德也经常带领部队下山挑粮。1928年秋的一天,朱德带领战士们经黄洋界到宁岗古城去挑粮。以往每次挑粮朱德总是装得满满的,这次也不例外,一到古城朱德就抢先装粮,在装满两个箩筐后,又拿出随身携带的两个口袋装了大半加在箩筐上。这时,有个战士看到后心疼地说:“军长,你少挑一

点吧,我们每人多挑一点,就把你那份补回来了。”朱德严肃地说:“我为什么要少挑?我挑得动嘛。”说罢,他就挑起担子去过秤,整整142斤。在朱德的表率下,每个战士都自觉地把箩筐装得满满的。

返回的路上,大家看到朱军长一点儿都不输给年轻战士,虽然军装湿透了,扁担压弯了,但他的步伐依旧坚定,神态依旧认真,不由得更为感动和敬慕,也都干劲十足,不知是谁起头齐声唱起了:“同志哥,扁担闪闪亮,挑起粮食上山岗,毛委员带兵在井冈绘蓝图,朱军长带我下山去挑粮”……

### 对家人常谈为民服务之风

朱德不仅对子女们的行为严格要求,而且常常循循善诱地对他们进行思想教育。一方面努力消除孩子们的特权思想,另一方面着重培养和树立其为人民服务的观念。他常对孩子们说:“为人民服务,要有本领,这就得好好学习。什么也不会,为人民服

务就是一句空话。”

1948年,当儿子朱琦从部队转业到铁道部门的时候,朱德语重心长地嘱咐他说:“你对部队工作比较熟悉,到地方上就不同了。你应该到基层去锻炼,从头学起,踏踏实实地干下去,才能学到管理工作的经验。”遵照父亲的教导,朱琦到了石家庄铁路局机务段后,没有到处宣扬自己是朱德的儿子,更没有利用父亲的特权谋取私利,而是心甘情愿地当起了练习生,从基层做起,从司炉到司机,一步一个脚印地去干。

### 对自己严守朴素勤勉之风

1956年9月17日,朱德在中共八大上的发言中有这样一句话:“共产主义者应当是没有私心的人。”这是朱德身居高位时严格律己的基本准则,更是他贯彻共产主义信仰的真实写照。他用自己的言行为大家作出了表率。这位名列新中国十大元帅之首的开国功臣,从不居功自傲,至始至终都对自己严格要求。1955年,中国

人民解放军实行军衔制,他坚决不要元帅工资,直至他去世的21年间,从未领过元帅的工资。跟随朱德多年的秘书郭仁后来回忆说:“委员长从来没有拿过元帅的工资,委员长逝世后大家才知道这件事。”

三年困难时期,由于家里来往的客人多,亏欠了50多斤粮食,工作人员想让机关补上。虽然这是政策允许的,但朱德还是很坚决地拒绝了 this 建议——他不愿意享受特殊照顾,不愿意让国家多为他花一分钱。最后,朱德坚持和一家人吃菜糊糊,硬是用“以瓜菜代粮食”的办法把亏欠的粮食全部补了回来。

1976年7月6日,朱德逝世。这位伟大的无产阶级革命家永远离开了我们,但他为祖国和人民的解放事业戎马半生和为新中国的社会主义建设事业殚精竭虑而以身作则的光辉形象,永驻人们心中。

## 有一种努力叫“靠自己”

世间的一切都有代价,无论是财富、事业还是自由,所以不必羡慕,生活不在别处,而在于你付出多少。有付出就有回报,有时还带给你小小的惊喜。

如果你害怕失败,即使你再聪明,也可能很难成功。坚持走自己的路,才有可能找到属于自己的成功。你必须具备勇气、才智、才能坚持走自己的路。成功是个差劲的老师,失败也不一定是个好向导,最重要的是你在成败之间,能否不断学习、成长、

蜕变!就如同蝴蝶和毛毛虫的差异,不只是多了一对翅膀而已,而已经破茧而出的艰辛与困苦,才能证明自己能够逆风而飞抵达梦想所在。

我们总是看到别人光鲜亮丽的一面,而看不到背后艰辛的学习过程,大部分的人不会看你付出了多少努力,他们只看你是否成功。如果你放弃了,那么经历过的一切努力就会付诸流水,无论我们多么努力,只要没成功,那些付出就不值得一提。所以千万不要依赖运气,而是要

靠你的梦想与目标,有计划的过人生,才能逐步达成自己的心愿。万事放弃容易,坚持很难。但任何倾近所能的付出和努力,终究会有回报的一天。我们曾渴望命运的波澜,到最后才发现人生最曼妙的风景,是内心的淡定与从容,我们曾期盼外界的认可,到最后才知道世界是自己的,与他人无关。走好选择的路,而不是选择好走的路,你才能拥有真正的自我。

(赐鑫建筑/安雯)

每个宝宝都是妈妈的小天使,看他笑得眯成缝的小眼睛,漂亮的小酒窝,还有软软的小手、小脚丫,越看越可爱!忍不住的想说:“来来来,妈妈亲一口”。如果你以为宝宝就是这样的人畜无害,那你就太天真了!他也是分分钟变小魔怪的。

### 一、小手乱抓

宝宝的小手总是让妈妈们爱恨交加。爱的是他又小又白,又软又嫩,真是可爱无比啊!宝宝每次睡着我都会偷偷牵着他的小手…恨的是这双小手抓起人来真是一点也不含糊。

哺乳时,小手一刻不停的乱抓;哄睡时,各种掐、扣、戳,好像每个地方都让他感觉奇妙无比;抱着他时,他只对我的头发感兴趣,秒变梅超风。偶尔带宝宝出门,心血来潮打扮的漂漂亮亮的对儿子说:“宝宝,看看妈妈今天漂不漂亮?”结果“咔嚓”一声,项链就在儿子的欢笑声中阵亡。

## 调皮的爱

### 二、小脚乱踢

宝宝不仅抓人快、准、狠,腿上功夫也是了得。换尿不湿时,连环腿一刻不停,妈妈在和宝宝的斗智斗勇中才得以更换掉尿不湿。抱起宝宝时,无要被他的无影脚踢到内伤。睡觉时,迷迷糊糊他的小脚丫就朝着我的脸上踏过来,真是欲哭无泪。

### 三、不要妈妈抱

如果说身体上的疼痛可以忍受,那心中的感伤可就真的忍不了。产假结束回到了工作岗位,对宝宝各种牵肠挂肚。下班全速冲回家推开门喊着:“宝宝妈妈回来了”。结果宝宝看了我一眼,转身抱着奶奶的脖子继续嗨皮的玩耍,内心满是失落。

终于,小家伙会说话了。当他奶



声奶气的叫着“妈妈”时候,心也被瞬间萌化。可是有一天因为妈妈不给他买糖,他冷不丁的冒出一句“妈妈讨厌”,我的内心真是百味杂陈。

每位妈妈都被宝宝“伤”过百遍吧,我家那位小大人不仅伤害你,还得瑟的一笑而过呢。但是,不管“伤”得多深,只要宝宝嫣然一笑,我的心也瞬间被融化。

(房产总公司/冒彩萍)

## 小区的眼睛

我是青铜峡物业秩序维护部的普通一员,我的办公场所在监控室。做为监控室的一员,我的职责是通过电脑监控屏监查小区每个区域动态。在这里从另一个视角欣赏到黄河外滩华夏苑小区内美丽迷人的景色,比画中的还要美。

物业总经理孙润霞常对我们说,监控室是小区的眼睛,小区内不允许道路上停车,以保证业主朋友们出行道路通畅,消防通道不予占用,以防遇到紧急情况做到有备无患。其次是3个车库车辆出入时,道闸杆的控制和监管、停放监管;车库内也是严禁车辆、杂物等存放在消防通道区;以及小区内所有人员的动态,监控室如发现问题会立即呼叫巡逻岗跟踪、查看。我们的巡逻岗通过监控室、东西门岗所传达的信息在小区内不间断地巡视,确保小区内公共设施不被损坏,消防通道、道路车辆及时清理。美丽的黄河外滩华夏苑还有更美的一角——就是与黄河相邻的人工湖,湖里面放有大量的鱼苗,是供住户朋友欣赏的,切记——只供观赏不准垂钓啦!

冬季防湖面滑冰溺水,夏季禁止戏水、溺水、垂钓。巡逻岗一经发现,立即上前提示、制止。对于小区内逃出的闲杂、可疑人员,监控室会及时通知巡逻岗跟进监看。遇到有需要帮助的住户朋友们,巡逻岗会义不容辞的为业主朋友们服务,比如:帮抬重物、帮忙送水、帮送病人、送醉酒人士回家等等。7月2号凌晨,西区有一住户,两人因纠纷而动手打,巡逻岗接到信息立即前去劝导,直到110到来。去年寒冬腊月的夜晚,监控室人员通过监控发现,小区外5号通道躺着一个人,急呼巡逻岗前去查看,原来是4号楼的一位业主醉倒在地,巡逻岗三人连背带抬费了好大力气才送他回到家。

最不容忽视的工作就是与监控室相邻的消防控制室,它里面有联动型消防控制器,可以监管小区内所有的消防设施。火灾无情,对于消防控制室的每一个火情报警,我们更是时时紧盯,巡视到位,做到预防为主,防消结合。“工作无小事”,每一个细节都不容忽视。在这个看似简单,其实细致、谨慎的岗位,我学到了很多知识。“在学习中不断成长”是我的座右铭。

感谢领导给了我这个学习、成长的平台,感谢相亲相爱、相互帮助的同事们!感恩所有遇见……

(青铜峡物业/刘淑萍)



记得初到传祺4S店时,懵懵懂懂,满怀热情地接待客户,可结果却不尽人意。随着经验的积累,在接待客户谈判过程中我发现了一个秘密。其实这个秘密类似于一个故事。

一对父子在河边钓鱼,父亲很快就钓到又大又肥的鱼,儿子很长时间也未获得战果。于是,儿子问父亲:“爸爸,你给鱼儿吃的什么呀,为什么它们都喜欢咬你的鱼钩呢?”父亲回答:“是蚯蚓,因为鱼最喜欢吃的就是蚯蚓呀”儿子反问道:“爸爸,巧克力特别好吃,为什么鱼儿不吃呢?”父亲微笑着解释:“你喜欢吃巧克力,但是

## 换位思考——读《销售心理学》有感

鱼儿不喜欢吃,你钓不到鱼,是用错了鱼饵。”

销售和钓鱼一样,客户满足了自己的需要才会去选择购买,并不会因为你的推销而去购买。所以,要把产品推销出去,关键是要站在客户的角度去思考问题,明确客户的需求。

在我们销售的过程中,也有很多销售人员如同故事中可爱的孩子,在推销产品的时候以自己为出发点,按照自己的喜好和需求向客户推荐产品亮点,最终无法满足客户最深层次的需要,无法取得客户的信任。

我们要像父亲一样,洞察鱼儿的喜好,知道客户的需求。要站在客户的角度,为客户考虑,赢得客户的信任,这样客户才愿意购买你所推荐的产品。

那么什么是客户真正所需要

的呢?

我们是销售人员,同时也应该是消费者。在消费的时候,我们会希望产品物美价廉,希望销售顾问热情服务,希望产品质量可靠、售后有保障等等。

在产品推销的时候,首先,我们应该对客户有耐心,保持热情服务。其次,在产品介绍时,要能给客户重点指出产品优势与不足,其中优势介绍要能贴切客户具体生活,使之情景化。最后,在价格谈判中,体现出为客户考虑的行为,让客户感受到“占了便宜”,在整个过程中逐渐取得客户的信任,让客户成为朋友,这样成交率会高很多。

做好一位销售顾问,首先要成为一位“真正”的消费者。

(广汽传祺4S店/周丽娜)

### 员工生日

上海集团董事长史信携全体员工祝七月出生的您生日快乐!

王玉梅	马爱琴	周丽娜	韩金亚	熊文明	何丹	保学刚	王巧君	张晓霞	贾君琴	高双菊	王春明
喇银涛	马洋	孟淑娟	张晓芹	李楠	李存玲	吉玉艳	王彩粉	马平	王新兰	安彩凤	朱霞霞
赵益昌	吴佳	马亚妮	杨海彤	肖丽丽	李文霞	彭丽英	朱文佳	马玉玉	王兵	葛文东	梁佳
段利军	柯小娟	侯翠兰	李文俊	李国霞	李燕	师丽	刘云	陈岩岩	刘冀	冯涛	刘海龙
王妮妮	祁士博	肖穆婷	纪素花	张成	骆根堡	孙润霞	周耀	常风清	吴海霞	侯玲	官玲莎