细节培养的重要性

有一句话说得很好“细节决定成败”。这也是一本书的名字，实际上细节是对工作的一种专注，一种认真，更是一种态度。不积跬步无以至千里，细节失误造成的损失是巨大的，不是有一种说法吗？就算你做对了一百件事，但只要你做错一件小事就会让你辛辛苦苦塑造的形象毁于一旦，职场上尤其如此。

在《苍鹭捕鱼的智慧》这则故事里最后说到三个细节告诉我们这样的道理：成功一件事要做到三戒三注意。

一戒粗心注意细节。说的是做任何事情都要细心，不能粗心大意。其实道理都明白，但在实际工作中还是会出现这样那样的失误，究其原因，就是缺少对细节的关注。我认为如果想要培养自己注重细节的能力，需要做到多观察、多捕捉身边对这件事有价值的信息，然后进行分析加以运用。这样以后做事情很自然的就关注这些细节，抓住关键点。

第二戒冲动注意稳重。这属于控制情绪的范畴，冲动是办不成任何事情的，相反还会让事情变得越来越糟。每当我们心情急躁时就告诫自己：“稳住！”只有稳住自己的情绪才能客观的去思考，慎重的去处理。

第三戒贪欲注意长远。苍鹭为了不让鱼儿留意到自己，只要取得属于自己的一份，即使有再多的诱惑也不为所动，为更长远的利益不起任何贪念。这种品性是我们人类都很难达到的境界。通过苍鹭捕鱼的智慧，我们更应该注重每一个细节上的培养，以便做好每一件事。　（任文彦）

欢乐时光

图为机运处全家福　付饶 /摄

周末，同事赵毅邀请我们喝他儿子的满月酒。借着这个由头，我们机运处终于可以坐在一起聚聚了。想到这些年来的工作和生活，在我们这个团队中充满着团结和友爱，尤其是领导对我们大家的关怀和照顾，让我们都倍感幸福和珍惜！

细细想来，这是我2005年到机运处以来，参加人员最全的一次，无一人缺席。因为我们所从事岗位的缘故，每次聚会，不是这个有出车任务，就是那个出差还没有回来，这么多年始终都没有一次全到过。今天的我们忘记了年龄、忘记了时间、忘记了职位……大家围坐在一起说说笑笑，打打闹闹，开心的度过了一个晚上。

虽然聚会结束了，但是无论岁月如何改变，我们彼此之间永远纯真的同事情谊是不变的。我真心希望在大家的共同努力下，我们可以拥有更多的激情和奉献，拥有更多的真诚和善良，拥有更多的宽容和接纳，拥有我们共同向往的一片天空！

（张哲）

责任重于泰山

责任是什么？在我看来那是一种任务，一种职责。作为社会的一个个体，我们有很多的责任需要承担，无论是对家庭还是工作，我们都有不可推卸的责任。

最近一则报道使我对“责任”二字有了更深刻的体会。《哈尔滨阳明滩大桥坍塌》这则报道使我的心情很沉重，仅仅通车不到1年的哈尔滨阳明滩大桥引桥发生断裂，4辆大货车坠落，车上共有8人，造成3人死亡、5人受伤。试问，是什么造成了这场悲剧的发生？相关部门有没有履行自己的责任，建桥时检测部门是否做到了仔细的核查，大桥通车时是否对大桥进行了有效地管理，如果这一切都做到了仔细核查，有效管理，这场事故还会发生吗？

这样的事故不是第一次，每次我们都会把它当作茶余饭后谈论的话题，说说就过去了，但是仔细想来这对我们每个人在工作和生活中都是一个警示。

近日，我公司实行问责制对企业进行绩效管理，要求每个部门、每个责任人、每个科员、每名员工对自己所负的责任有明确的目标。并且有文字有数据地对工作作出全面的总结和要求，明确责任范围。

我是一名污水处理厂的运行工，我的工作就是要随时检查设备的运行是否正常，保证污水正常处理，看似简单的工作却承担着重要的责任，在工作时每个设备的运行情况都要掌握，机器的使用是否正常，遇到问题要及时的汇报，及时的解决，这都是对自身责任心的考验。一个不经心也许会造成很大的损失，甚至影响整个厂区设备的运行，从而影响到开发区的水质环境。如果人人都如此，那么我们的企业又怎能正常有效地生产呢？因此要时刻将自己的责任铭记于心。对自己的工作负责，这不仅培养出我爱岗敬业的工作作风，更增强了我的团队意识，在工作中和班组成员密切合作，遇到问题积极寻找解决方法，要知道靠一个人的力量永远是不行的，集体的智慧才让班组这个小团队发挥出更大的光和热。对工作的负责还让我感受到了公司带给我的所有的工作机会和锻炼机会。对公司的感恩，只能让自己更加专注地工作，努力负责地把工作做好！

责任重于泰山这并不是一句空话，也不是所谓的唱高调，企业的生存和发展离不开负责任和敢于担当的员工。在竞争激烈的市场中，要想立足于不败之地，只有靠规范的管理制度和有效的执行力来保证。每一名员工都应找到自己的立足点，明确自己的责任，对自己提出更高的要求，力求在本职岗位上做出令人骄傲的业绩。

（刘欣）

供水食堂教你做美食

一年一度的中秋节即将到来，作为重要的三大节日之一，它的民族活动异常丰富，各地皆不相同，但不论大江南北，吃月饼则都是必须有的项目。月饼已成为中秋节的名片，随着时代的演变，月饼的品种和花样也越来越多，风味也因地各异。其中，比较常见的有广式、京式、苏式、潮式月饼等，广为我国南北各地人们所喜爱。月饼不仅好吃，制作起来也很简单，这里有一款广式月饼的制作方法，供大家参考。

广式月饼

原料：

1:面粉500克，植物油150克，糖浆250克

2：糖150克，五仁馅350克，熟面粉250克，油250克

3:鸡蛋1个

制作方法：

1、把原料2拌匀揉成团，均分成10个馅心。2、面粉过箩，糖浆加入植物油中拌匀，再以推叠的方式和入面粉，搓拌成表面光滑的面团，静置15分钟后，均分成10个剂子。3、把分好的剂子压扁，分别包入五仁馅，将底部收好口，压入月饼模中，成型后脱模，排列于烤盘中，以上火210℃、下火150℃的炉温烤制稍着色即出炉，稍晾，刷上蛋液，再入上火230℃，下火170℃的烤箱中烤至熟透即成。

温馨提示：

1、月饼的面粉不要选颗粒面，要选高筋粉状面。

2、熟面粉有两种制作方法，即用烤箱烤制或用蒸锅蒸制。

3、包好馅的剂子放入月饼模中时，先在剂子表面撒上一层薄薄的面粉，这样既不损坏月饼表皮，又容易脱模。

（韩丽梅）

双节如何科学就餐

今年中秋和国庆紧邻，而外出就餐已经成为许多家庭过节的首选。学会科学合理搭配饮食，在外进餐时掌握一些点菜的小技巧，避开饮食不合理的陷阱，就显得格外重要了。在这里为大家支几招：

支招一：荤菜多选鱼虾禽 烹调方法应清爽

荤菜应多选用脂肪含量少的鱼、虾、禽肉，如不饱和脂肪酸含量高的海鱼和鹅肉等。应点一些调味较为清淡的菜肴，如清蒸、凉拌、白灼、烘烤、清炖做法的菜。选择一些辣味、咸味较淡，色泽清爽宜人的菜肴，尽量保持食物本身的营养和风味。

支招二：蔬菜菌藻来参与 凉菜少点鱼和肉

日常饮食中，蔬菜和荤食的比例应当为2:1，节日餐的荤素比例最好也要做到1:1。不妨选取各种绿色和橙黄色的蔬菜、鲜美的菌菇类、藻类来作为美食的一部分，既能满足口味多样化的需求，也有益于膳食平衡。

素材应多选抗氧化能力强、叶绿素含量高、维生素C含量高、高纤维素的蔬菜，如芹菜、苋菜、油菜、菠菜等，以采用凉拌或清炒的烹调方式为佳。凉菜可选用蒜泥黄瓜、凉拌金针菇、蒜蓉豆苗、酸辣白菜心、凉拌海带等式样。这类蔬菜有利于消除体内的自由基，增加肠蠕动，将动物蛋白在体内代谢所产生一定的毒素物质排出。尽量不选干煸豆角、地三鲜、茄子煲这样的过油炸的素材，以免无形中增加脂肪的摄入。

（转二、三版报缝）

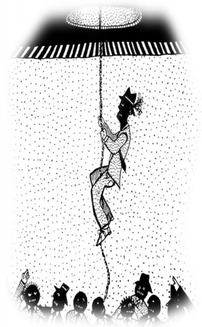
给自己一个悬崖

有一个人捡到一只小鸟，就将这只小鸟带回家里，给他的孩子玩耍，孩子将小鸟与小鸡一块饲养。慢慢地，小鸟长大了，人们才发现，这只小鸟原来是一只鹰。虽然这只鹰和鸡群相处得很好，但总有人家里丢鸡，人们就怀疑是这只鹰吃了鸡，强烈要求主人将这只鹰处死。这家主人舍不得，但迫于大家的压力，他决定放生这只鹰。但是，不管主人将它放到什么地方，它总能回到村里来。有一个人说他有办法，将鹰带到了一个悬崖边上。他将鹰向深渊里扔去，那只鹰一开始，就像是一块石头掉下悬崖，直直地向下坠落，眼看就要到崖底了，鹰突然展开了翅膀，竟然奇迹般地飞了起来，而且越飞越高，越飞越远，再也没有回来。

鹰本来是有翅膀的。能飞很高很远，但是，在一群鸡的世界里，它已经被同化了。没有经过锻炼，又贪恋温暖舒适的鸡窝，渐渐地，也就失去了翱翔蓝天的勇气和信心。要是没有人将它扔下悬崖，它永远不可能飞上蓝天，寻找属于自己的世界。

很多时候，我们都不敢面对这样的悬崖。

美国有一个作曲家乔治·格什温。他从来没有写过交响曲，而当时美国最著名的斯坎德爵士乐团的著名指挥家，却对他十分赏识，邀请他为交响乐团写一部交响曲。但是，固执的格什温声称自己对交响乐一窍不通，不肯从命。这位指挥家竟然在报纸上刊登了一则广告，说20天后，音乐厅将上演格什温的交响乐《蓝色狂想曲》。格什温看到广告，大惊失色，质问指挥家为何令他出丑，指挥家微笑着说，反正，全城人都知道了，你看着办吧。格什温没办法，只好将自己关在屋子里，硬是用两周的时间，完成了这部作品。谁知首场演出竟大获成功，格什温的名气也迅速传遍美国。



有些时候，我们确实需要紧逼的力量。使自己获得重生，让生命之树开出更加绚烂的花。

人总是对现有的东西不忍放弃，对舒适平稳的生活态度不舍。但是，一个人要想让自己的人生有所突破，就必须明白，在关键的时刻，应该把自己带到人生的悬崖边上，在看似深渊的边缘，才有可能获得另一片蓝天。

（宣/荐）

坐下去，做

一位老教授来学校做演讲，礼堂座无虚席。老教授的一生真可说是辉煌夺目，专业造诣深厚，桃李满天下，对绘画、书法、文学也颇有研究。

在一个半小时的演讲里，他幽默风趣地讲述了自己的生平，人们听得激情澎湃。演讲快结束时，老教授请大家提问交流。

有个同学站了起来：“教授，您这么成功，是否可以传授我们一些经验？”

老教授笑了，慈祥地望着大家，说：“你们自己先想想看。”底下开始交头接耳，窃窃私语。

一会儿，老教授轻轻地拍了下桌子，说：“别想了，快去做吧。我的演讲就此结束，谢谢同学们的捧场。”

听众愕然，静默片刻后，突然爆发出热烈的掌声。

我有个朋友，身兼多种职务，却一直将工作与生活打理得井井有条。他有什么诀窍？问及，他只笑笑，说：“不管什么时候，记住，坐下去，做，不要给自己任何借口浪费时间。如果你先喝杯咖啡，看看网页，再听听歌，时间早就飞过去了。”

时间对于每一个人都是公平的，常常抱怨时间太少的人，就是将它们浪费在了那些无谓的事上，或者花在了思考太多对你其实毫无意义，甚至让你变得消沉的事上。每一天，如果当你坐下去便做，你会发现，你做任何事的效率其实是可以成倍提高的。

就是现在，什么都别想了，赶紧去做该做的事吧。

源泉文摘

Yuan quan 源泉

准印证号:JL01-0398　2012年9月15日　第十七期

石家庄高新技术产业开发区供水排水公司　主办

内部资料　免费交流　总第265期

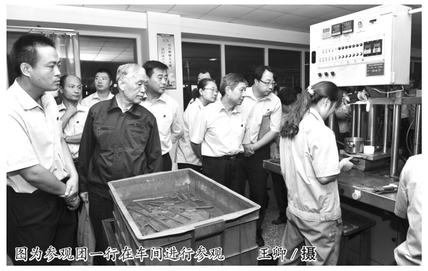
为深入贯彻落实科学发展观，全面推进石家庄市生态文明建设，大力弘扬生态文化，努力打造蓝天碧水工程，不断强化公众参与环保意识，9月14日，“蓝天碧水你我同行——高新区2012年首个‘9·16’石家庄生态日纪念活动”在我公司供水厂举行，省环保厅、市环保局领导、高新区领导，各乡镇主管领导、重点企业环保负责人、“五绿”单位代表、环保志愿者、新闻媒体记者以及公司总经理林自强及部分员工参加了此次纪念活动。

图为活动现场　刘宝英/摄影报道

增强危机感和战斗意志　为公司新一轮创业再注活力

公司组织中层以上管理人员到盛华集团参观考察

图为总经理林自强在盛华企业集团总经理彭新华（左一）的陪同下参观该公司车间　刘宝英/摄


图为参观团一行在车间进行参观　王卿/摄

本报讯（王卿）为学习借鉴优秀企业先进的管理经验，提升我公司的创新管理能力和水平，更好地服务于公司新一轮创业，9月6日，总经理林自强及公司中层以上管理人员一行40余人赴石家庄盛华企业集团有限公司进行了参观学习。

该集团成立于2009年，属民营股份制企业，由石家庄盛华金属制造有限公司发展而来，是一个集生产制造、国际贸易、房地产开发及销售于一体的多元化发展的高科技外向型企业。集团制造业主要生产各种不锈钢、低合金钢等精密配件及深加工件，主要用于机械、电子、汽车、航空航天等领域，产品有90%以上销往美、德、法、意、日、韩等国家。经过几年的创新与发展，他们已由2600万的负资产，发展成为资产约达5亿元的现代化企业。

考察团一行在盛华集团总经理彭新华，常务副总经理靳松、总经理助理张露嘉等领导的陪同下，先后参观了生产车间、成品库、体育场、办公室等场所，每到一处，大家都认真听取讲解员的讲解，详细了解该企业在思想、管理、文化、创新等方面的经验和成功做法。

先进的工艺流程、整洁有序的管理和浓厚的企业文化氛围，让我们感受到了盛华人的管理理念和精神风貌。先进的信息化管理、严谨的制度管理、充满朝气的员工队伍，更是给我们留下深刻的印象。参观之后，考察人员与盛华集团相关人员还围绕经营管理、人力资源、增强危机感等话题进行了交流学习。

交流中，该集团总经理彭新华说，各行业在经营及管理方面是相通的。做好一个企业，公司的领导者首先必须得学会担当，担当就是责任。企业的发展，担当和责任是第一位的。二是，要制订企业发展战略。只有谋略，企业才能实现跨越式发展。三是，企业管理人员尤其是中高层管理人员时刻要有危机感。中国企业的生命很短暂，辉煌只有几年的时间。企业的发展如同爬坡，没有松气的机会，时刻要有危机感。四是，员工要有战斗力和斗志。做事时可能会遇到种种困难，但我们要有面对困难、克服困难的勇气。企业需要认真、负责任的员工，俗话说“没有不好的员工，只有管理不到位的管理人员”。在企业的发展中，我们要克服观念陈旧、人员懒散等阻碍企业发展的不利因素，使企业能够快速稳步发展。

总经理林自强对彭总的经验表示了赞同。他说，我们现在就是缺少盛华集团员工的这种精神状态和战斗意志，在今后的发展中，我们要以盛华集团为标杆，克服国企的各种弊端，增强危机感，加快公司发展的步伐，拉开新一轮创业的序幕。

公司各职能部门负责人表示，将认真总结经验，查找不足，深入探索和尝试适应公司快速发展所需要的新机制、新方法，将学习成果具体落实到工作中，同时强化内部管理措施，探索新的管理模式，增强责任意识，提高管理质量水平及工作效率，为公司的二次发展注入新的活力。

置之死地而后生

于兴

汉高祖三年（公元前204年）十月，汉将军韩信率军攻赵，穿出井陉口，命令将士背靠大河摆开阵势，与敌人交战。韩信以前临大敌，后无退路的处境来坚定将士拼死求胜的决心，结果以数万劣势兵力歼灭二十余万赵军。战后，汉军将士们欣宴相贺，他们纷纷问韩信：“将军叫我们背水列阵，这是有悖兵法的啊，为什么竟然能取胜呢？”韩信笑曰：“兵法上不是都说了吗？置之死地而后生，置之亡地而后存。如果我给你们一条生路，士卒们能拼死作战吗？”诸将这才领悟了背水列阵致胜之奥妙。

韩信在各种条件都处于劣势的情况下，取得胜利的主要原因就是断了士卒的后路，进则生，退则死，让他们拼死作战“置之死地而后生”。

当前，市场竞争异常激烈，从我公司各工程公司诸方面的情况看，市场竞争实力都处于劣势，如何在现有条件下实现市场化运营，让各工程公司都能在激烈的市场大潮中闯出一条生路，并能站稳脚跟，迅速做大做强？前有古人，后有来者，韩信的“背水之战”之范例，苏殿英的“�阎市场”之路，都指出了一条明路：那就是“断掉念想，堵死后路，适应市场，拼搏向前”。

首先，改革管理体制，转变管理方式。目前，公司对除工程四公司之外的几个工程公司，仍然实行的是大包大揽式的管理方式，从业务承揽到工资福利，从组织机构到人财物管理基本都由公司包揽。要使工程公司有实质性突破，有较快的发展，应迅速转变这种管理方式，变包揽为服务，从而使其变依赖为自主。

其次，堵死后路，置之死地而后生。工程四公司只所以能走向市场，最根本的原因就是公司与其“断粮”，完全靠自己承揽业务。为此，公司对其他工程公司也应“断粮”，彻底堵死其后路，“置之死地而后生”。公司不再为各工程公司找活儿，彻底打消其依赖思想，断掉等待公司为其承揽业务的念想，迫使他们到市场上找活儿干。从而，也使各工程公司都能在平等的竞争条件下走向市场，使他们真正体会不走向市场就没活儿干，没饭吃。

再次，树立信心，在市场中适应市场。工程四公司的经验告诉我们：市场是闯出来的，队伍是练出来的；没有解决不了的困难，办法总比困难多。应彻底改变等待和观望思想，树立敢想敢做的勇气和精神，不要老以为我们的设备、技术、人才等都不具备闯市场的条件。条件是人创造的，是在实践中逐步满足的，只有进入市场，适应市场，市场需要什么条件就创造什么条件，今天满足一个条件，明天满足一个条件，最终才能适应市场、完全进入市场，守株待兔迟早是要被饿死的。这里最根本的问题是：你敢不敢闯市场，有没有勇气闯市场，俗话说“头三脚难踢”，只要大胆踢出“头三脚”，曙光就在前头！

增强责任心　提高执行力　保障安全生产

（详见第二版）

探索新思路　合力谋发展

（详见第二版）

强者前面都是路

（详见第三版）

给自己一个悬崖

（详见第四版）

林自强总经理在设备管理工作会议上提出

增强责任心 提高执行力 保障安全生产

图为会议现场 刘宝英/摄

8月27日，公司领导及各部门设备主管、设备管理员在公司职工之家召开了设备管理工作会议。总经理林自强，常务副总经理武晋强，副总经理张建军出席会议并作重要讲话。

会上，动力设备处处长李敬魁首先将设备责任制管理流程和各部门设备管理员的职责进行了宣读，并详细解释了设备管理分责制的具体范围及职责。随后，针对设备保养工作，动力设备处将制定的《设备维护保养制度》又进行了说明，要求做到定期对设备进行维护保养。

会上，副总经理张建军指出，公司所属设备要想处于完好状态，除了正确使用设备之外，还要做好维护保养工作。由于公司设备大多已运行多年，有些已到了设备故障频发期，所以，设备维护保养工作显得尤为重要。这就要求我们要将维护保养工作做好，这样不但能保证设备的正常运行，减少故障频率，还能延长其使用寿命。各部门要严格按照《设备维护保养制度》、《年度保养计划》做好设备保养工作，并认真填写设备保养记录。对设备管理做到"定岗位、定人员、定职责、定任务、定设备"，加强责任心，保障公司设备的正常运行。

针对这次"90kw发电机组"的事故，主管设备的副总经理张建军和动力设备处处长李敬魁先后对此次事故进行了总结，并对在这次事故中所需要承担的责任做出了深刻的检查。

常务副总经理武晋强指出，设备管理要落实工作目标以增强责任心；要勤检查勤保养，发现设备故障及时维修和上报，以提高执行力，力争减少设备事故的发生率。

最后，林自强总经理在会上强调指出，要求全员要加强业务学习，提高业务水平，掌握本职技能，做好本职工作，提高工作责任心。在工作中，要加强督办力度，不定期进行检查，增强执行力。要求设备主管及设备管理员，今后要切实做好设备的维护保养及设备责任制的落实工作，保障设备的安全正常运行。

（吴雪梅）

培训中心开设一级建造师考前培训班

2012年全国一级建造师执业资格统考将于9月22,23日举行。为帮助公司参加考试的员工有效备考，公司购买了部分建造师考前培训专家的视频讲座资料，于8月29日至9月9日在培训中心多功能厅对备考人员进行考前集中培训。这次培训班开设的课程有《建设工程经济》、《建设工程法规及相关知识》、《建设工程项目管理》、《市政公用工程管理与实务》。

建造师是以建设工程项目管理为主的执业注册人员，是以专业技术为依托，懂管理、懂技术、懂经济、懂法规，综合素质较高的复合型人员，既要具备一定的理论水平，更要有丰富的工程管理的实践经验和较强的组织能力。由于一级建造师历年平均通过率在5%左右，所以这次培训将有助于提高报考人员的复习质量和备考效率。预计我公司将有30多名员工参加本次考试。

（张素园）

探索新思路 合力谋发展

——记工程公司调研分析会

近日，公司组织督察、劳资、安全、企管、审计等机关职能部门对工程公司的自主创新经营发展情况进行了为期七天的调查研究。他们深入到各工程公司，与一线职工座谈，广泛了解职工思想动态、人员及设备管理情况，收集提升工程公司经营发展的建议，考察分析工程公司在市场化方面存在的困难和问题。8月30日，又召集工程总公司、工程一、二公司的负责人进行分析，多方位探讨工程公司的发展问题。

早在2009年，公司就鼓励各工程公司成立了自己的股份有限公司，希望他们以此为平台，走向市场。在与工程一公司职工座谈时，他们说，当初成立股份有限公司，主要指导思想就是依托供排水，面向市场，立足于两条腿走路。而现实情况是，要完全市场化，按市场规律办事，管理成本较高，承担风险较大。另外，工程公司的职工缺少一种从基层磨炼自己、在实践中培养自己的精神状态，致使现在工程公司中有实践经验和技术能力的职工较缺乏。工程二公司反映，对于工程公司的市场化，由于诸多元素影响，转变思想需要一个过程，而且此过程又非一二日之功，市场信息收集不畅，市场开拓思路不清，现在基本上还是以公司的业务为主，同时，与工程一公司一样，也存在着技术人员不足的问题。

相对于一、二公司提出的困难，顺淼公司的发展过程却让人心生敬佩。他们在初创时，也存在同样的问题，经历过迷茫、挫折，在明白了等、靠、要根本行不通时，他们就下定了破釜沉舟的决心，把自己完全推向了市场，不怕困难，勇担风险，边干边学。对外从多方收集信息，大力开拓市场着手；对内以严格目标管理，着重培养技术骨干为前提，使顺淼公司的市场化道路越走越宽，职工也越来越有信心、有干劲。顺淼公司是和其他股份有限公司同时起步的，目前，他们的注册资本已由当初成立时的三万元增加到了五百万元，在市场中树立了自己的形象，产生了一定的影响力。

在座谈会上，调研组成员也提出了自己的观点。劳资处认为，工程公司自身定位有点模糊，且没有明确的发展目标，思想保守，没有危机意识和市场意识，等、靠、要思想严重，这种思想不但影响了工程公司的发展，也严重制约了工程公司技术人员、业务骨干的培养，新职工不知怎么学，如何干；老职工也没有很好地发挥出传帮带的作用。工程公司的负责人必须解放思想，消除束缚，敢于创新，按市场规律办事，努力提高竞争力和市场开拓能力，树立信心，下定决心，才能走出一条属于自己的科学发展大道。

图为调研分析会现场 郭维/摄

督察处处长姚成代表公司做了总结，他表示，公司组织这次调研，就是要了解情况，找出症结，解决问题，同时也要看到事情的两个方面，发扬公司的优良传统，努力实现工程公司的完全转型，走向市场。公司始终关注、支持工程公司的市场化发展，希望通过走出去的措施，发展壮大工程公司，使我们公司在未来的市场竞争中保持领先地位。在这方面，顺淼公司已经给我们树立了一个标杆。

最后，各工程公司经理明确表示在今后的工作中要按照公司的经营策略走向市场，改变经营理念，建立与市场相适应的内部经营机制，取长补短，尽最大努力，快速走向市场，实现公司发展战略。

（刘衡）

供水厂欢送退休职工

8月29日上午，供水厂运行工周丽娟思也没想到退休前夕，能够坐到供水厂会议室主角位置上，因为这是特别为她办的一场退休欢送会。面对共事多年的同事，周丽娟感谢大家的热情之余，激动的流下了热泪，那份不舍也感染了众多的女职工红了眼眶。

为展现公司对每位职工的关心与爱护，真正体现公司"企业兴旺发达，个人心情舒畅，家庭幸福美满"的企业宗旨。供水厂领导组织了这次欢送会，供水厂领导和职工共计20余人围坐在综合楼二楼会议室，共同欢送职工周丽娟光荣退休。周丽娟调入公司5年时间，先后在污水厂、供水厂担任运行工作。工作期间，与同事关系相处融洽，感情深厚，在这里工作的她已经深深融入到供排水这个大家庭中。

欢送会上，公司副总经理史兰花说道："公司是每一位职工赖以生存的大家，是我们每个小家稳定生活的来源，希望每一位职工都能够珍惜公司给我们提供的工作机会，开心工作，幸福生活。"厂长王连宝也对供水厂职工今后的工作提出了要求，他说，共事就是缘分，供水厂的平稳运行离不开每一位职工的努力，希望大家都能够严格要求自己，辛勤工作。周丽娟对公司领导能够在百忙中抽出时间特意为自己安排这场欢送会表示感谢，并说到：能与大家共事5年非常开心，临近退休心中有对供水厂、对供排水厂分的不舍，也希望今后供排水公司能够发展的越来越好，朴实的话语感动了在场的每一个人。

浓浓的同事情谊，也让在场的每一位职工深切的感受到了供排水这个大家庭的温馨。

（任文彦）

污水监控办公室开展业务培训工作

图为培训现场 燕丽雯/摄

近期，为了满足新时期、新形势下污水监控工作的需要，污水监控办公室特请污水处理厂副厂长刘森池为全体工作人员进行授课。主要针对部门工作的特点、注意事项和目前污水处理厂升级改造的生产工艺、排放标准，以及各个行业污水排放标准，全区部分特殊企业的生产工艺和污水排放标准，及可能出现的超标排放等情况进行了详细的讲解。

污水监控办公室工作人员的主要工作任务是监察全区各排污企业是否按国家标准排放。其目的是为了保证进入污水处理厂的污水水质在正常值范围内，确保污水处理厂的正常平稳运行。

污水办公室成立之初，由于区内某些企业环保意识差，利益当头，不顾国家法律，任意排放未经处理的工业废水。污水处理厂设计进水水质为COD≤600mg/L,BOD≤400 mg/L,SS≤400 mg/L,在污水处理厂设计初期已考虑到高新区企业比较集中，工业污水所占比例较大的不利情况，因此进水水质设计已超过一般城市污水处理厂的设计要求，但实际情况是2004年至2006年7月底进水COD平均值为1500 mg/L,最高值为7700 mg/L。而且进入污水处理厂的污水其PH值波动很大，时而强酸，时而强碱，不仅杀死细菌种群，降低污水处理效果，而且腐蚀下很多仪器设备，增加了运行成本。为了让污水处理厂早日步入正轨，污水监控办公室的全体人员不顾人员少，任务重，无论白天黑夜，主动加班加点，一家企业一家企业的查找，足迹踏遍了开发区的所有排污企业。对排污超标企业讲道理，讲政策，下达整改通知单，限期改正。为了取得企业偷排污水的证据，整改整改的蹲点守候，有的人甚至半个月都没回过家。通过大家坚持不懈的努力，现在污水处理厂进水水质都在允许进入的标准之内，很少有超标的现象。但是成绩代表过去，我们要以过去为榜样，以成绩为起点，不断加强自身的学习，充实自己，提高自己。

通过这次培训学习，大家基本上了解了污水处理厂升级改造后处理工艺的排放标准、各个行业污水排放标准，以及可能出现的超标排放的情况，为我们下一步的工作指明了方向。

（宋建新）

双节如何科学就餐

支招三：满桌佳肴有主食 粗粮豆类也参与

很多人外出就餐习惯只吃菜，不吃饭。其实空腹食用大量富含蛋白质而缺乏碳水化合物的食物，不仅对消化不利，其中的蛋白质还会被浪费，并产生废物，也不利于平衡膳食、合理营养的观念。从营养和健康角度来说，餐间不妨上一碗米饭，或者一碗面或一碗粥。

主食也可换成用粗粮和豆类制作的各色小点心和粥类，如紫米粥、桂花红豆粥、糯米粥等。它们可以提供丰富的膳食纤维，还能延缓血糖的上升，减少脂肪的吸收。

支招四：薯类瓜果当点心 清淡饮料做饮品

烤红薯、山药羹、水芋荠等都可以充当餐中的甜点；可选择优质的绿茶、花茶泡水，或者用八宝健身原料冲茶；还可选择多种口味的薄荷茶、柠檬茶等，味道清新，热量低，而且有益健康。选择的饮料应清淡无糖。特别是酸奶，还有改善胃肠功能和提高免疫力的作用。

支招五：餐前不喝酒饮料 合理饮酒控食量

节日少不了饮酒助兴，很多人总是习惯在餐前先尽情饮上一杯酒，不能饮酒的孩子和女士，也会喝各种甜饮料。空腹饮酒不但容易醉，而且容易伤害胃粘膜；碳酸饮料不仅营养价值极低，还会妨碍胃肠对食物的消化吸收。

建议开席时，先不要畅饮，等进食一半时再饮也不迟。饮酒要适当、适度，最好首选红葡萄酒和黄酒等。餐桌上的食物已经很丰富了，不如把重心放在食物的质量而不是数量上。

（卫生处/荐）

编者按：为学习借鉴优秀企业先进的管理经验，提升我公司的创新管理能力和水平，更好地服务于公司的新一轮创业，近日，公司组织中高层管理人员到石家庄盛华企业集团有限公司进行参观学习，该公司严谨的工作作风以及严格的管理制度等给参观人员留下了深刻的印象。以下是他们随团参观后的切身体会，源泉编辑部特将其所感所想刊登报上，以飨读者。

学习别人 提高自己

9月6日，我随公司组织的参观团到石家庄盛华企业集团参观，学习他们先进的工作管理经验。这家企业给我的第一印象就是干净、整齐、环境优美。

在盛华集团副总经理靳松的带领下，我们先后参观了该企业的生产车间、成品仓储、职工文娱活动场所、农场、实验室、办公室等场所。他们生产的产品也是种类繁多，工序繁杂，可在他们的车间里，你却发现从工人的工作到产品的放置都是那么的井井有条，没有闲杂人员的来回走动，没有产品的乱堆乱放，每种产品都做了标签明示。在我的想象里，车间里应该是满屋尘土，可我用手摸了摸他们的产品货架及产品，却摸不到一点的尘土。每到一处，他们的物品放置都是工工整整，办公楼的整洁堪比宾馆，办公桌的办公用品都整齐划一。这让我对该企业的员工认真负责、精益求精的工作态度肃然起敬。

此次参观让我受益的还有该企业的董事长兼总经理彭新华在座谈会上的讲话。他从该企业的历史沿革谈起，一直谈到一个成功的企业应该怎样来管理，以及他自己对管理企业的一些体会。作为一名企业管理人员，就应该把担当和责任放在第一位。遇事要积极想办法解决，而不是互相推诿扯皮，自己要认真完成本职工作，不要让领导每天告诉你该干什么。企业的发展永远要有危机感，因为面对不断变化的市场形势，我们还在艰难前行，我们需要保持旺盛的战斗力，留住朴素，找回激情，学习先进的管理经验，提高认识，转变作风，完善机制，增加绩效。

（王仕兴）

盛华参观随想

9月6日，公司组织我们一行40余人参观了石家庄盛华企业集团有限公司。虽然只是走马观花似的在工作现场转了一圈，却给我留下了深深的印象。

首先是整齐有序的工作场所。车间里每一道工序的工作环境都很干净整洁，加工的半成品摆放整齐且加工设备标识齐全。即使是浇铸和射蜡两个高温操作岗位，其各种产品备件及工器具的摆放也很整齐。

其次是分工明确的工作岗位。一走进车间就感觉这里不同于以前我印象中的国企工厂，车间里很安静，除了偶尔传来几声机器设备工作的声音，听不到讲话的声音，更没有聊天的；眼中看到的都是忙碌的身影，根本没有闲暇人员。车间的告示栏安静地立在那里，显示近几天工作中发生的问题及一些通知事项。企业员工都很年轻，很有朝气。

再就是少而精的管理人员。进入办公楼，右侧是一个通透的大办公室，每人一个带隔断的办公桌，桌上摆放的各种文件夹显示出它的主人繁忙有序的状态。整个公司仅有生产技术部、质量管理部、市场营销部、行政企划部、财务部等五个管理部门，各部门通过分工合作承担了所有管理事务，且各部门人员并不多，但公司管理的却是井井有条。

通过座谈，我对这家公司的发展历程有了更深的了解。这是一家务实的私企，带头人彭新华有胆有识，管理团队团结合作效率高，员工年轻有朝气工作干劲足。从盛华集团"人企合一"的企业精神，"沟通、和谐、协作、向上"的团队理念，"反应迅速、执行到位"的企业作风，让我明白了盛华之所以能够成功，不仅仅是他们抓住了好的机遇，还因为他们有一支精干的管理团队，以及该企业自上而下求真务实、脚踏实地的工作作风。

通过参观，不难看到我们之间的差距。我们应该反思，我们在工作中有没有拖延扯皮？工作效率是高还是低？工作热情还是否依然高涨？工作是否注重实效做到位？只有发现自己的问题，并去改正和完善，才能使我们更快的进步，才能促进企业向好的方向发展。

（王敬节）

勇于担当

一个县集体小企业在濒临破产的时候，锐意创新，成立了盛华企业集团有限公司，改制为民营股份制企业。经过近十年的艰苦奋斗，华丽转身为拥有精密铸造公司、进出口公司、盛百市场公司、房地产公司、华融贷款公司等六家公司，且拥有600多名员工的企业集团。总结其经验，给我们极大的启发，值得我们认真学习。

其经验之一是"担当"。

企业的领导必须要有"担当"。首先要对企业负责，对企业员工负责。在激烈竞争的市场经济大环境中，企业每时每刻都面临着危机与挑战，危机与挑战并不可怕，这是市场经济的常态。企业领导的担当，就是要敢于面对危机与挑战，冷静地分析国际金融危机、国际债务危机，分析国内市场的变化、国内经济结构转型，在宏观经济的大环境下，审慎地在微观经济中规划企业的发展方向，制定企业的长期规划与短期的目标计划。其次企业领导要对社会负责。要具有公民对社会的责任感，更要具有企业家为社会做贡献的责任感。企业家不同于普通的公民，他们所肩负的社会责任要比一般公民大。感恩社会，回馈社会、服务社会这是作为企业家的要义之一。

企业的中层管理干部必须要有"担当"。一要对企业的领导负责，二要对基层的员工负责。对企业领导负责，就是要具有坚定的执行力，把部队的落实文化运用到企业管理当中。中层管理人员必须具有理解企业领导制定的大正方针的高度悟性，领会领导的目标计划的高度能力。最关键的要把领导下达的工作任务、工作指标，不折不扣地贯彻执行下去。不是呆板地执行，而是要动脑筋，运用管理的新思路和现代的科学的管理手段来强化执行力。

要对基层员工负责，就是要具备人性化管理的能力，最大限度地调动员工的工作积极性。上情下达，把企业领导制定的企业文化、企业发展方向、计划目标、指导思路等等原原本本地传达到员工。让基层员工始终与领导保持思想的高度一致，行动的高度统一。下情上达，要有洞察力，把基层员工的思想动态、工作情绪、正当的要求、合理的建议，如实地向领导反映。企业的大政方针、指导思想，要及时对员工耐心地答疑解惑。让员工感受到中层管理人员是他们的贴心人，是他们权利和利益的真正代表。

企业的员工要具有"担当"。企业为员工提供了工作的机会，每个员工就应该忠诚于企业，全心全意而不是三心二意地在工作平台上施展自己的才能。不管在什么岗位上工作，没有高低贵贱之分，只有分工不同。勤勤恳恳地劳动，任劳任怨地工作。把个人融入到企业之中，成为真正的主人翁。服从命令，听从指挥，成为企业中的优秀员工。用自己的工作业绩为企业的发展壮大贡献力量。

"担当"即是负责任。"责任是有至高无上的价值，它是一种伟大的品质，在所有的价值中它处于最高的位置。"企业的领导者要有事业心，有决心，有能力，用睿智的头脑，用刚毅的性格，用果断的行动，引领企业扬帆远航。企业的中层管理人员要有强大的执行力，令行禁止，有雷厉风行的工作作风，用卓越的组织领导才能带领员工，贯彻落实企业领导的指示，完成领导下达的任务。企业员工要有敬业的精神，始终忠诚企业，把自己视为企业团队的一份子，用伟大的热情和高超的技能完成每一天的工作。

一个有"担当"的人，社会和企业就会给他成功的机会。

（王燕）

强者前面都是路

9月6日上午，公司40多名中层以上管理人员在林总的带领下，到位于正定新区的石家庄盛华企业集团参观取经。

这些年由于工作的原因，基本上没有到其它企业参观过，所以对工业企业尤其是制造业企业的印象还停留在上个世纪90年代：高大的厂房机器轰鸣，运送着材料或零件的电瓶车在厂房之间来往穿梭，正在进行时效处理的毛坯件和边角余料则静静地躺在路边的杂草丛中，连空气中都弥漫着机油的味道……

然而，当车子拐进盛华集团厂区时，映入眼帘的景象与我的想象大相径庭。深灰色的办公楼沉稳、大气，厂区道路宽敞洁净，道路两旁树绿草茵，丝毫没有我印象中的轰鸣与喧嚣……

进入车间，一台台排列整齐规范的设备，一列列井然有序、鳞次栉比的工件，以及认真、有序、高效工作的员工都给我留下了深刻地印象。

参观完厂区和车间后，盛华企业集团董事长彭新华为我们介绍了企业的发展历程。盛华集团的前身是正定县陶瓷厂，成立于1954年，主要生产缸瓦管，后又生产过石灰、水磨石、内外墙涂料。1994年，在产品没有市场前途，企业生存不下去的情况下，引进台资，成立了石家庄华成精密铸造有限公司，步入加工制造业，开始生产不锈钢精密铸件。2003年，企业改制成立了石家庄盛华金属制造有限公司。2009年，组建成立了石家庄盛华企业集团。截止到目前，集团拥有石家庄华成进出口有限公司、石家庄盛百市场管理有限公司、石家庄盛华富邦房地产开发有限公司、石家庄盛华金地房地产开发有限公司、石家庄华融贷款有限公司等六家公司，成为了集机械制造、国际贸易、房地产开发、商贸服务业于一体的多元化新型企业集团。集团总资产5.2亿，年销售收入达2.68亿，用于电子、电力、汽车、军工等领域的2600多个规格的产品，销往美、德、法、日、韩等国家和地区。

听到这些，我感到震惊：一个曾经连正规厂房都没有，生产石灰和缸瓦管的作坊，竟能发展成一个这样规模的现代化企业，真有些不可思议！感叹之余我不由的思忖，什么样的力量使得这个企业发生了凤凰涅槃式的转变？

是改革开放，国家政策的放松？答案是肯定的。没有改革开放，恐怕他们连精密铸造都一无所知，更不要提引进资金和技术了。但再想想也不尽然，因为我曾经在机械厂工作多年，对我市的机械行业略知一二，石家庄的机械行业中有铸造的企业为数不少，他们搞了好多年的铸造专业，有着丰富的铸造信息和技术。尤其是我所在的厂，1994年前就已经开始进行精密铸造。但在同样的政策环境下，他们为什么没有能够近水楼台先得月，偏偏让两眼一抹黑的门外汉捷足先登、拔得头筹了呢？所以，政策因素是必须的，但不是必然的。

我认为盛华集团的成功得益于一个"敢"字，敢于追求，敢于冒险是盛华成功所在。一个企业进入一个新的行业，市场、技术、竞争对手都是未知数，必然存在着一定的风险。但风险和机遇就像一对孪生姐妹，有风险的地方就会有机遇，有机遇的地方一定会有风险。

虽然说冒险意味着尝试新的、不同的、未知的事物，可能我们无法预测结果如何。但险境往往可以激发人的潜能，克服常态思维下不可能克服的困难，取得意想不到的成果。

没有风险，意味着什么都清楚了，没有任何悬念。你明白了，大家也都明白了，这时候还会有机会吗？比尔·盖茨认为，在任何事业中，把所有的冒险都消除掉的话，自然也就把所有成功的机会都消除掉了。他甚至认为，如果一个机会没有伴随着风险，这种机会通常就不值得花心力去尝试。

强者前面都是山——你害怕的是什么，面对的就会是什么。勇敢起来吧！敢于冒险才能开辟新的天地！

（高健）

点燃青春热血 铸就企业辉煌

——浅谈青年员工如何做好本职工作

在最近热播的一部电视剧中有这样一段情节：主人公的公司要求每个人针对自己的特长写一篇论文，可他绞尽脑汁也想不出自己的特长到底是什么。看到这段情节的时候，我就在问自己，如果是我，我会怎样写呢？

据了解，我公司青年员工的比重在逐年增加，新生力量、新鲜血液不断的注入我们这个大家庭，那这些所谓的新生力量为企业带来了什么呢？难道仅仅是年轻的面孔和张扬的个性，他们为企业做了什么呢？他们应该在企业中发挥怎样的作用呢？而现实中的他们又是如何呢？

李大钊曾经说过“青年者，人生之王，人生之春，人生之华也”。青年犹如旭日东升，充满生机和朝气。一个人的青年时期是最具可塑性的时期，青年的发展和企业的发展密切相关。

青年是企业发展重要的有形和无形资源，更是企业中促进生产和经营管理的一支生力军。他们良好的状态与面貌能使企业充满生机和活力；他们无所畏惧、不断超越的精神，能为企业不断赢得发展的新机会；他们活跃的思想、新潮的观念，能为企业增加创新意识，开拓不一样的道路。

我公司青年员工队伍结构多样，有大学刚毕业的、有复员退伍的、有其它企业调入的，等等。这些人员文化程度不同、政策水平不一、工作表现也因人而异。首先他们年轻有活力，精神面貌好。由于年轻，往往都带着对工作后新生活的美好向往，社会关系简单的多，家庭、生活等方面压力少，可以把更多的精力投入到工作之中，很容易获得优秀的业绩。其次，年轻人喜欢轻松愉快的工作气氛，社交范围单纯，希望彼此既是同事又是朋友，这样在一定程度上也提高了员工之间的默契程度，对开展需要多人合作的工作有非常大的好处。再者，青年员工大都喜欢表现自己，积极参加公司的各项文体活动，不论是体育比赛还是文艺表演，青年员工都是主力，可以极大的丰富企业文化。青年员工的优势很多，而纵观我公司多年的发展，青年员工的奉献也不可小视。现在的老员工都是当初的青年员工，他们在各自的岗位上默默的奉献着自己的青春。特别是在公司初建时期，他们顶风冒雪，他们风餐露宿，他们在寒冬腊月里施工，他们在恶劣天气中围堰……近年来，公司在不断地发展壮大，源源不断的新鲜血液和新生力量注入到企业，他们大多是接受过高等教育，带来了新的声音和动力。目前，青年员工也已经活跃在公司的各个岗位，从一线职工到中层管理人员，有许多青年员工在岗位上担任着非常重要的角色。事实证明，青年员工已经完全可以胜任他们的本职工作。他们为企业的发展贡献着自己的力量，但是与此同时，青年员工身上也或多或少的存在着这样那样的问题。

一、缺乏艰苦奋斗的精神

在公司的青年员工中，有很大一部分是80后的独生子女，在家多受父母宠爱而养尊处优，即使大学期间也如此。一部分人习惯了舒适的环境和惬意的生活，当他们离开学校，离开家庭，离开父母的庇护，独自来到企业，他们会出现种种的不适应。因为新进员工大多被分配到了施工一线，多是户外作业，工作任务紧张而具体，工作环境艰苦而单调，与外界沟通不便等都超出这些青年员工的想象。对于爱好广泛、思维活跃的青年员工来说，他们中的一部分人就显得难以适应。

二、缺乏团结协作的精神

由于新一代的青年员工大多受过高等教育，具有一定的综合素质，分析问题的能力也有所提高。所以有人认为青年员工是“最难管理的人”。记得有位企业家也曾经说过这样的话——“真正才华横溢的有用之才，往往又充满个性而难以驾驭。”的确，青年员工不会被动地适应岗位需要，他们就像富有活力的细胞体，对传统思维和管理方法、管理模式存有一种反叛心理，他们倾向于拥有自主的工作环境，强调工作中的自我引导、自我调节，而不愿意受制于人不喜欢刻板教条。而且由于文化程度较高，有一部分人会存在自负心理，常常以自我为中心，具有强烈的自我表现欲，期望得到上级领导和所在单位的注意与认可。

三、缺乏求真务实精神

青年人极富进取心，胸怀成就一番事业的热情、信心与力量，很容易满足；但同时由于青年的多变性与不稳定性，有一部分年轻人也极易受挫折、受环境的影响，这一类人又可以分为以下几种：一是能干事却不想干的。这部分人的思想主要表现在思想上先进，行动上落后，工作爱攀比、善比较，工作中常常是眼高手低，大事做不来，小事又不做。二是想干事却干不了的。这部分人的思想表现在想干一番事业，他们普遍期望到企业工作后，能在较短的时间内得到企业领导的认可以及得到职务晋升，起初对工作也有热情、能干、肯干，但由于学识和能力所限，工作缺乏创新意识和进取意识，久而久之就养成了得过且过的习惯，工作的积极性也就没有了。三是什么事也不想干或不主动去干的。这部分人的思想主要是，工作不积极、不主动，过一天算一天，觉着不管怎么努力也不会改变现状，所以缺乏激情，导致许多工作都是在上级的督促或指令下勉强完成。

四、缺乏忠诚奉献精神

改革开放30多年来，青年员工普遍成长在开放和多元的环境中，对一些人而言，对企业“无限忠诚”是不可想象的，“跳槽”对他们来说是家常便饭。前几天看同学的微博上写着“工作八年换了7份工作”。这在上一代人看来是不可想象的，但在我们这一代人身上就会真实的出现这种现象。

在我们的企业中，由于客观原因，大部分青年员工到这里后所从事的工作不全是所学专业，甚至可以说不相近或相关，所以专业不对口让一部分的青年员工产生苦恼。也有一些青年员工自感是企业对他们不够重视，因此思想浮动，不安心工作。

面对存在的种种问题，我们青年员工应当如何克服呢？在公司开展“提高认识，转变作风，完善机制，增加绩效”的今天，我们青年员工应该怎样去改变现状，积极进取，把我们的激情、热情、活力、创新在企业中得到淋漓尽致的发挥呢？我总结了以下几点：

一、坚定信念 忠诚奉献

首先必须树立正确的世界观、人生观、价值观。要把树立崇高理想和实干精神结合起来，要把企业的发展与理想化成一个个实际行动，脚踏实地、扎扎实实的做好工作。其次要坚持集体主义原则，正确处理集体和个人利益关系，而不能只顾一头，不顾全局，尤其是不能为了个人利益而损害集体的利益。再次要树立“爱岗敬业”的思想。在工作中我们的能力有大小，术业有专攻，职位有高低，岗位各有不同，但不管从事什么岗位，必须要有敬业的工作态度。敬业首先要爱岗，这是我们发展的起点。爱岗就是对自己所从事的工作充满热情，始终保持积极乐观的态度，干一行爱一行，爱一行精一行，以积极主动、认真负责的态度，遵章守纪、规范行为、标准化作业、保质保量快速完成任务。要知道，企业给予了我们一个体现自我才华和创造工作空间的机会，让我们能够通过参与团队活动或独立完成一项工作去展现自我工作能力，所以我们要增强自信心，激发工作斗志，为企业的发展而奋斗，为自己的事业去拼搏。

二、转变思想 适应环境

企业的蓬勃发展离不开青年团队奋斗拼搏的精神，企业是我们青年员工施展才华的舞台，为企业工作是我们生活中的一个组成部分，甚至可以说是一个重要的组成部分，我们常说不能为别人活着而要为自己活着，我想说我们应该为自己工作。当工作不再成为一种负担而是成为一种享受时，再多的困难也就不在话下了。为别人工作永远是被动消极的，而为自己工作是积极的，快乐的！树立积极快乐的工作观应该是每一个青年员工的责任和义务。

每天当我们走进工作场所的时候不应该是愁眉不展的，我们应该微笑着，享受着工作带给自己的快乐，保持良好的心态。心态不同，工作的效果就不相同，当你带着愉悦的心情去工作，将会起到事半功倍的效果。我们要牢记为企业工作就是为自己工作，让我们投入工作并在工作中自得其乐，享受工作，享受人生。为自己工作，把企业的利益放在个人利益之上。每位青年员工都应该有“舍小家、顾大家”这样的情操，尤其像我们的施工单位，每天在外忙碌，每逢节假日舍弃与家人团聚的日子，奋战在施工第一线；甚至有很多青年员工能放弃稳定的工作来到工程一线从一名技术员做起，通过切身的实践工作来历练自己，这也是青年人才有的激情和勇气。就让我们从小事做起，把自己的事情自己做到位，成为企业不可缺少的员工，在工作中不断改进自己、完善自己，尽自己的努力为企业排忧解难。

三、提高认识 求真务实

公司这几年来了不少的青年员工，刚到企业来工作时决心很大，可到最后总有一部分人被淘汰，一部分人成为岗位操作能手。为什么？其中的关键是被淘汰的这部分人缺乏一种吃苦的精神。吃苦耐劳是中华民族的传统美德，是一个人立身干事的根本。青年时期不是享受的年龄，是干事的时期，是吃苦的阶段。多吃苦可以磨练干事的意志和处世的能力。同时，我们要保持谦虚谨慎，不骄不躁，培养良好的心态。虽然现在的生活和工作条件比以前好，但要懂得唯有吃得苦中苦，才能做得人上人的道理，要宁静致远，切忌浮躁，只有静得下来，沉得下去，钻得进去，才能做成大事。要以豁达的胸怀处理得失，以长远的眼光看待成败，少一些牢骚和埋怨，多一些韧性和担当。作为年轻一代的我们，被看作是不能吃苦、不愿吃苦的一代人，但是，没有吃苦，坚韧的性格就难以形成；没有坚韧，事业发展的根基就容易变成“浮萍”。吃得苦中苦，方知甜中甜，大概就是这道理。

任何一种工作都很辛苦，但美好的生活是靠我们用双手劳动去争取的。你有多少付出，就会有多少收获。吃苦耐劳是获取成功的秘诀，也是每一位渴望走向成功的人应该具备的基本素质。有道是“苦尽甘来”，当一个人通过勤劳苦干，让自己的能力提高到了一定的程度时，自然有各种发展机会降临。

四、加强学习 施展才华

知识常新，你才能不被社会淘汰；随时充电，你才能感知社会的变化；不断学习，你才能体会到你在社会中的价值。多学习，多观察，多实践。运动员通过努力练习，最终在奥运会上折桂；学生通过努力学习，最终考上大学；我们呢，应当通过努力学习，提升自我，最终收获一份满意的工作成绩。

企业的兴衰与我们努力工作的成果息息相关，只有企业长青，我们才有更好的发展前景，才能在这个大的舞台上舞出我们的风姿。我们既然选择了供排水，就应该为企业多做实事。在企业中不仅要为企业做出应有的贡献，同时也能使自身的能力得到应有的提升，这是一个人在一个企业中能否长期有效地发挥自我价值的关键。更重要的是，我们能通过自我不断的努力实现自我价值后，找到适合自己并愿意为之奋斗一生的职业。

（郭维）

言论

《乡愁》表达的原本是淡淡的哀愁，但看到内地演员朗诵《乡愁》，总是激动，甚至凄厉，有样板戏的风味，令我很难为情。

——台湾诗人余光中

强者要有三个基本的条件：最野蛮的身体、最文明的头脑和不可征服的精神。

——罗家伦《新人生观》

真正衡量我们财富的方法，是在我们一分钱都没有的时候，看看我们还值多少。

——人生价值

讲真话现在成了很大的优点，为此我感到极大的悲哀。

——央视主持人白岩松说，当今社会的很多问题都表现在，把过去的底线当成了上限来肯定，例如说某食品很好不是因为好吃，而是因为没有添加剂；说某人很伟大，不是因为他多好，而是因为他讲诚信、守时、不偷东西

猛地一看，太过文艺，要么太实要么太虚；仔细一看……还不如猛地一看。

——有人评论今年的高考作文题

瑞士的窝赃，法国的自大，希腊的懒，爱尔兰的自私，德国的假仁假义，西班牙的暴饮暴食，英国的贪婪。

——德国《时代周报》历数欧债危机中欧洲各国的七宗罪

只有一种东西是有意义的，就是他愿意拿多少和你分享。

——主持人孟非说，别人的容貌、财富、智慧、地位，这些东西跟你一点关系都没有，永远不要拿这几样东西来作为你结交朋友的标准

在法国，有两样东西你不会扔：面包和书。在德国，社会地位最高的艺术家是音乐家，在意大利是画家，在法国则是作家。

——法国XO出版社社长贝尔纳·菲克索说

“90后”大学生自我意识较强，平时也许不愿意把无私奉献之类的词语挂在嘴边，但在危急关头，他们能够站出来。

——河南15名大学生搭“人链”勇救落水者，院系领导如此感慨

中国现在所拥有的是大量的利益知识分子，为穷人说话无利可图，穷人当然不会有自己的知识分子。

——新加坡国立大学东亚研究所所长郑永年说

（宣/荐）

坚定信念 以人为本 提高素质 科学发展

——浅谈如何做好职工的政治思想工作

公司自建立之初，林自强总经理就提出了“铸好企业生存的锅，捏好自己吃饭的碗”的创业观，把“企业兴旺发达，个人心情舒畅，家庭幸福美满”作为企业和全体职工的共同愿景，使凝聚力产生原动力，以文化力促进生产力。将“共产主义远大理想就在身边”这句话，将抽象的理论变为了现实说法，将远大目标变为了当前利益，让大家感到共产主义远大理想就在身边，就在眼前。中共十六届三中全会提出：“坚持以人为本，树立全面、协调、可持续的发展观，促进经济社会和人的全面发展”，进一步指明了新世纪、新阶段我国现代化建设的发展道路、发展模式和发展战略。当前，公司正处于充满机遇和挑战的阶段，公司经过十八年的发展，各项工作都已步入正轨，职工工资也在逐年增长。随着公司各项工作制度的不断完善，如何做好广大职工思想政治工作，进一步激发职工的凝聚力和战斗力，使他们始终能在工作中保持旺盛积极的工作态度，服务于公司稳定发展的大局，我感到应从以下五个方面开展工作：

一、坚定政治信念，发挥政治上的领导作用

党的十五届四中全会通过的《中共中央关于国有企业改革和发展若干重大问题的决定》指出“坚持党的领导，发挥国有企业党组织的政治核心作用，是一个重大原则，任何时候都不能动摇。”加强党对企业改革和发展工作的领导，是党的执政地位和政治意志在企业中的体现，是党赋予企业党务工作者的重大政治责任。党的历史一再证明，政治工作是一切经济工作的生命线，没有强有力的政治保证，经济效益就搞不上去。

随着企业的发展壮大，更需要党组织进一步引导职工解放思想、统一认识、齐心协力地解决面临的各种困难。正确处理好企业、个人二者利益的关系，为企业发展、稳定营造良好的工作氛围。公司的发展需要党组织激励全体员工振奋精神、团结拼搏，教育职工树立正确的世界观、人生观、价值观，更好地发挥积极性、创造性，为公司的发展提供思想保证和精神动力。形势的变化，需要党组织把握方向，带领员工坚定不移地执行党在新时期制定的路线、方针、政策，确保中央的战略部署和上级党组织各项指示在本公司中贯彻落实。由于每位职工的性格、学历、经验、家庭背景、社会阅历、身体健康各不相同，这必然导致他们的思想境界不同，价值观念也是不相同的，在对待工作方式的处理中也必然有着一定的差异。这就需要我们党群工作者要有侧重点的针对不同的人群做好深入细致的教育工作，使他们能正确认识并服从公司各项规定和岗位结构的分配和调整，正确把握个人利益和集体利益的关系，服从公司整体大局。作为党群工作者，要始终保持清醒的头脑，牢牢把握好政治方向，坚定政治理念，不为有悖于党的主张的思潮所迷惑，坚决制止歪风邪气的蔓延滋长，发挥党组织的战斗堡垒作用。

二、开展人性化思想工作，是做好政治思想工作的重要保证

做好职工思想政治工作的关键是要树立以人为本理念。我们在开展职工思想政治工作时，要强调人性的作用，实行人性化管理，这是实现党群和谐关系的需要，也是今后开展思想政治工作的关键。

公司如同家庭，俗话说：家和万事兴。一个家庭的兴旺，来自家庭成员的向心力，一个公司的兴旺，除了科学、正确的发展方向外，最重要的一条就是需要一种凝聚力。这种凝聚力不是来自外界的力量，而是发自公司员工的内心，这是公司生存发展的无形资产，是公司的一笔宝贵财富。作为党群工作者，要坚持以人为本，以德为魂，调动各方面的积极性，通过耐心细致的思想工作，把人心凝聚到公司的经营管理上来。首先要全心全意依靠职工，尊重职工，关心理解职工，用真情真心对待职工。职工是公司的主人，是搞活公司的内在动力，想问题、办事情要从职工的根本利益出发，把了解职工的思想动态同解决他们的实际困难结合起来，通过座谈、谈心形式摸清职工的思想脉搏，理顺大家的情绪，化解工作中的矛盾，赢得职工的支持、激励他们奋进。

党群工作部在开展职工思想政治工作时，要大力协同行政部门、工会、团组织全方位地发挥思想政治工作基础性、先导性、服务性和保障性作用，必须要树立以人为本、和谐发展的观念；须结合实际工作特点，深入细致，以诚相待，从教育入手，引导职工树立“四个意识”，妥善解决职工队伍中的不和谐问题。

（一）效益意识。须正确引导职工认识企业利益与个人利益的相关性，认识到职工当家作主的权利与员工对企业责任的一致性，把个人需要融入企业需要之中，立足本职工作，发挥主人翁精神，树立效益意识，在现有的人力和物力条件下创新更多更好的新思路，以优质服务和高效工作提高企业经济和社会效益。

（二）服务意识。正确引导职工以公司“服务社会、造福人民”的企业宗旨为出发点，积极探索，开拓创新，真抓实干，使两个文明建设得到同步提高和协调发展，真正做到“企业兴旺发达，个人心情舒畅”。

（三）全局意识。当今是我公司实现跨越式发展的重要时期，这就要求全体职工坚决树立全局意识，团结协作，满含热情地投入到公司的各项建设当中。

（四）廉洁意识。针对部分有对外业务的部门，须正确引导职工自觉抵制拜金主义、个人主义、以权谋私、徇私舞弊等错误思想的侵蚀，做到遵纪守法，廉洁奉公。

以人为本，开展人性化思想政治工作的关键就是要“求实”。思想政治工作不是说教，必须要诚心实意，摆事实，讲道理，好就是好，差就是差，让员工亲身感受到思想政治工作是为职工办实事，解决实际困难，只有这样才能引起职工内心感情的“共鸣”，在行动上才能产生“共振”。从而达到使职工信任公司的目的。

三、做好思想政治工作目的是维护企业和职工利益的双赢

做好职工政治思想工作首先要维护好广大职工群众的利益，职工利益得不到保障，思想政治工作就会成为无本之木，就会流于形式主义。党群工作者要想做到既要保障企业的利益，又要维护好职工群众的合法权益，就必须要深入倾听职工群众的呼声，细心体察职工的情绪，了解广大职工关注的热点、难点问题，从职工的根本利益出发，切实解决好职工思想问题和生活困难。如：积极开展一对一谈心、送温暖、送帮助等活动，做好职工政治思想工作，提高职工对公司工作的理解和认识；对侵害职工利益的行为，党群工作部要积极主动参与协调各方面的关系，化解矛盾；在事关职工切身利益的重大问题上，党群工作者要进行认真、细致的调查，保证广大职工的合法权益不受损害等等。通过开展点点滴滴的工作把关怀送到每个职工心上，让职工体会到组织的温暖，激发他们参与企业管理、岗位奉献的热情，只有这样，劳动生产率才能大幅度提高，服务水平也才能快速提高，那么企业的凝聚力和向心力才能得到不断增强。

做好新形势下的思想政治工作，主要还是要做到想群众所想，对职工在一定时期、一定条件下产生的问题做到心中有数，努力做好“四心”工作。即：“帮助群众要热心、了解情况要耐心、解决问题要细心、接受批评要虚心”，切实为职工解决实际问题，充分体现出组织的关心和照顾，体现出集体和公司的温暖。

四、提高自身素质，保持形象上的表率作用

为什么有的人走到员工当中，员工表现出来的是一种冷淡，而有的人走到员工当中都引起很大的热情？道理很简单，前者，员工把你当成官，与你有距离。后者，员工把你当成是亲人，态度肯定不一样。要掌握与广大职工建立良好情感关系的能力。特别是在当前，公司正步入二次创业的发展阶段，部分职工的工作积极性不高，缺乏工作激情。怎样有效地消除这些职工的低迷情绪，除了公司政策和领导的能力外，领导与员工之间的情感因素也是不可忽视的。加强自身素质修养，就是要把立党为公、执政为民的思想贯穿到我们的实际工作中去，一定要站在员工的立场上解决和处理问题，才能在二次创业中保证职工积极旺盛的工作态度。另外，领导自身的形象与人品对公司发展有着不可忽视的影响。“公司好不好，关键看领导，领导行不行，关键看品行”。领导的个人品质、才能、工作方法对员工的凝聚力起着重要作用，要想充分发挥公司思想政治工作的优势和作用，首先，要有强烈的敬业精神和创新意识，时刻给员工树立榜样，凡是要求员工做到的自己率先做到，凡是要求员工遵守的自己带头执行。解疑释惑、广听博闻、同甘共苦让员工感到干部可亲、可信，真正成为员工信赖拥护的贴心人。其次，勤政廉洁、严格自律、重于奉献、淡薄名利，向孔繁森、焦裕禄等党的好干部学习，树“先天下之忧而忧、后天下之乐而乐”的远大志向。再次，勤于思考、明辨是非、说话公平、办事正派，容人、容话、容事，以良好的自身素质和人格魅力使员工心情舒畅，爱岗乐业，达到上下思想一致，步调一致，形成强大的整体合力，不断提高公司的经济效益。

五、以科学的理论武装人，充分发挥理论在政治工作中的作用

做好思想政治工作，就是要使职工树立正确的人生观、价值观，以积极、健康的态度去面对现实，立足本职，积极进取，为公司事业的发展多做贡献。思想政治工作，是企业管理工作中的重要内容，也是每一位党员都必须认真面对和思考的课题，由于公司实行的是半军事化管理模式，对职工的日常工作行为规范有着一定的约束，但在实际工作中，个别职工会出现对规章制度不理解、对奖惩结果不满，以及对本职工作产生“工作无论做好、做差都一样”的抗拒心理；许多施工现场，一般地理位置比较偏僻，枯燥单调的体力工作使很大一部分的年轻职工产生倦怠和烦躁的情绪，给日常工作带来一定的影响。现时，作为党群工作者，真正做好职工思想政治工作，要坚持“以科学的理论武装人”，充分发挥理论在思想政治工作中的基础作用：

（一）把理想信念教育作为核心内容，在职工中进行马克思主义、爱国主义、集体主义、社会主义和艰苦创业精神的教育，引导广大职工把“企业兴旺发达，个人心情舒畅，家庭幸福美满”的企业价值观作为自己和企业的共同愿景。（二）使职工树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观，进一步加强以社会荣辱观为重要内容的职工思想政治教育工作，坚定职工对马克思主义的信仰，对社会主义的信念，增强职工对企业发展前景的信心。（三）在事关政治方向和根本原则的问题上，党群工作者要旗帜鲜明、理直气壮地帮助广大职工坚定正确的思想认识，让职工及时了解党的路线、方针、政策，达到“耳聪目明”，与党中央保持高度一致。（四）按照一切从实际出发的原则，要做好职工思想政治工作，还必须较全面、准确地了解职工各方面的情况，通过交心谈心，及时了解职工思想动态和生活状况，采取正确、灵活、有效的方式帮助职工解决生活中的实际困难，促使职工转变思想观念、服务意识和工作作风，加快我公司事业持续良好发展。

实践证明，做好思想政治工作是适应当今公司各项事业高速发展的需要，“坚持以人为本、构建和谐企业”的工作思路也是符合自身的客观实际，这就需要全体职工进一步解放思想，理论联系实际，大胆创新，勇于实践，坚持把“服务企业、围绕职工”作为做好职工思想政治工作的出发点和落脚点，使党组织存在的价值得到充分的体现，共同为公司和谐、高速、平稳发展做出新的更大贡献。

（刘申）

编者按:8月中旬,公司召开工程公司现场会,各工程公司经理、项目经理、班组长,技术处、安全处、督察处等相关部门负责人等30余人参加了会议。会议通过现场观摩、经验介绍、座谈交流等形式,总结推广工程四公司的发展经验,探讨工程公司今后发展的新途径。会上苏殿英和杨彦梅介绍了工程四公司这几年来的发展经验和体会。这些经验和体会对于转变观念,提高责任意识和开拓进取精神,提高工程公司的市场化水平及全员的工作责任感和执行力有着普遍的借鉴意义,现将苏殿英和杨彦梅的发言录音摘要刊发,以便于大家学习。

市场是闯出来的

苏殿英
(讲话录音摘要)

从2006年我们不做公司工程开始,经过五六年的实践,我们的体会是:市场就是只要你想干好,认真干,一定能干好;在市场上干,干什么都挣钱,具体讲有以下几点体会。

一、人才

刚才你们在工地上看到的几个人,我敢说他们不如在座的能力强,不然,干了这么多年他们连个班组长都不是,但是到了这里,你们就得把这里的事情当作自己的事去干,不会就得学,不学也得学,不学你就在这里没法干,不然的话我雇人,比你们强你们就得听他们的。实际上咱们雇来的人有好多弊病,你别看咱们的人不好,你没有在这个市场上,你没有在这个环境中,你不理解咱们这些人,其实是挺能干的,但是为什么现在好多人不行了,也许是养尊处优。实际上这些人每个人都能干,关键是他没到那个时候,肆职的人他有多大能力,只要他敢肆职就是有市场,有能力。他肯定认为自己能干好才肆职的,所以说什么事到了这个地步就会干了,不干你就没饭吃,所以,人才非常重要。我们没有人才,但我们就这点事,还就这点人,还得把这点活干好,所以就逼着你必须学,不学不行,实际我觉得越干我们懂得越少,干的越多接触多了越觉得懂的越少。好多事情真是不懂,你没有接触过,你没有这方面的知识,专业人才也少,刚才和大伙说了种树、做路这个事,其实一开始不敢做这个路,现在又做了个喷泉,我觉得特别复杂,我们从没有做过这个东西,但是你就得做,你可以不做,可以包给别人做,那你就不挣钱,我们光做这个喷泉,估计就做了一个多月,而且还不大,也就一二百平米,特别复杂,喷泉从不认识它,到认识,一直到做好,就小董一个人,你说小董有多大本事,你们大伙都知道,她从二公司出来,你们估计都认识,但是我们做好了,所以就逼着你学,不学知识,不长见识,没有知识你就做不来,也想过不行把它包给别人算了,不是那么简单,你总得有一个人得懂吧,不然人家糊弄你你都不知道怎么糊弄得。所以确实感到市场中人才的重要性。你只有干才能干好,你只有干才能成功。你不干说什么都不行,公司什么也不管,材料也不管,人员也不管,工程也不管,但从另一方面公司给了我们一个平台,作为个人来说,我确实觉得这个平台特别好,所以从这么几年当中,确实觉得你只要有了人,有了知识,你就能干好,能干大,你们大伙都知道,从我们这里走了一个刘志伟,当时我们不愿意叫他走,但确实我们那时刚一开始干,急需实力,可我们确实也给不了人家那么多钱,有实力就能养得住人,只有养住人你才能干出大事。你想在这个市场上站住脚,你想在这个市场上占有一定份额,你确实就要有一定的人才。

二、责任

我不是迎合公司讲问责制的责任,我是真心体会到责任的重要性,不管你干什么,你确实要有责任心,只有干事的时候把这事当成你自己的事去干,当成家里的事去干,你才能干好,你老想着给别人去干,不行,老想着就是挣工资,不行,肯定干不好。咱就从做工程这一点来讲,现在的市场相当混乱,你要光想着自己的事,光想着我自己在这当中挣多少钱,不管集体,或者是你不负责任的干一些东西,你肯定不行,几百万的工程,说实在的你滚赁10万、20万的根本不显。举个例子,我们那年做1.2米的PE管,头一次做,我也不知道怎么做,正好读国大街那有家做1.4米的,我们在那看了半天,当时甲方的认价是1280元,最后跟人家好说歹说,人家就给1200元,我想这就挣800元,不行,咱得想办法。后来我们打听到厂家在天津,我就和杨彦梅、郭利彬去了天津厂家,亲自跟他们谈,最后就从1000元一直谈到800元,而且人家当时还不跟我们要钱,就从这点上讲,从800元一直到1280元,这中间的差价,如果没有一定责任心,你做不成这样。所以你就得把这些事当成自己的事去做。想挣了赔了都是我的,就能把事情做好。在施工当中也是一样,咱们光靠做管道不行啊!做管子的面太窄,利润太低。现在到市场去,不是说你想干什么,你会干什么,它就有什么,而是市场上有什么你就要去干什么,你不可能到那去你要做什么,他就有,你会做什么他就有什么,根本就不可能,你到市场上去你只能是人家市场上有什么,你就得去适应市场,人家没有管道了你非得做管道那没办法。我们明天要开一个工,就是个广场,三个篮球场,就是说市场有什么我们就适应市场,我不能说没干过这个,我不干了或者我没这方面的人才,我就不干了,没这方面人才,你自己找人才,你自己培养人才。

就说种树的问题,我们确实一开始不会做。人家要求18—20公分,还要求要原生长的,我们在这方面确实不行,但是又确实看到利润挺高,最后还是把它接下来了。好多事就得学,我们就住在山东,我光开车就去了2趟,杨彦梅开车去了4趟,最后拉着厂家、甲方把树定了下来。这个树拉回来共115棵,只死了1棵,人家对我们评价比较高。就因为这100多棵树干得不错,两边的绿化也给了我们,所以这一个实例说明,这就是责任。你干得好,得到监理、甲方的认可,人家自然就放心。所以你在外面干个工程,确实要有一个责任,不负责任的事不敢承担责任的事你也只是干一时,人家以后也不会找你了。

三、市场

现在市场实际很大,但也很小,所谓的大,什么工程都有,所谓的小,就是关系少,那就小,实际上咱们并没有认识几个人,我知道所有干工程的人不见得是因为你认识他才干了这个工程,你认识的人只能干一个,你不可能所有工程的人都认识,一个是凭着自己的实力去干,一个是凭朋友介绍,甲方和监理方介绍,你这样信息就多了。再一个凭自己去闯,我曾经投标了一个谁也不认识的工程,是从网上投标的,栾城一个污水厂,一开始,我们就想投成投不成去看看那个架势,当时几十个单位,当场唱标,一共四个标段,当时就念你的东西,那确实是凭实力的,谁中了标当时就定。投标确实得有费用,投标的费用、买图纸的费用,你可能几千块钱打水漂了,几百块钱没了,甚至上万块钱没了,但你为了这点事一次也不去,你可能一点成功的机会都没有了。我们有一次投标了市政府的一个一百多万的标,利润相当高,知道不好投,我就想去看看人家那架势什么样。他们都什么人在那投这种标。所以这个市场你只要敢闯就行,只要你敢干你一定能行,一定能拿到工程。在盛邦我们投过一次标,标底是162到163万,我们没成,但是杨彦梅说了,只要他们没签合同,我就想法把这个活拿下来,几乎那几天,她老找人家去,找人家人家开会,她就门口等着,一直到晚上八九点钟,有这么两三天最后还是低于162万,我们拿下了。

所以这个市场,你要能进入到门里面,你就有成功的机会。开始你就得低姿态的进,一开始你就想,我干一个工程就能挣几百万,那是不可能的事儿。但是你进去了你能站住脚就行。你要在门外转悠,你永远认为自己不行。我们一开始进卓达的时候,最早的那个活人家给了我们60%的进度款,可是我们当时还没有钱,但是我想你不干,你就没钱,你就没事儿干。我们就这样进去的,就从星辰广场一直干到现在。还有在市场上的人脉关系,也相当重要。你只有干的多了,认识的人多了,了解的多了,人家才能找你。我还有一个真实体会:你就得走出去,你什么也不怕什么也敢干,说难听点,我除了原子弹不敢干,其他的什么都敢干。原来在龙凤湖、玫瑰园做防水时,我们都雇人,我就想这玩意有这么难吗?我们为什么不试试做,这次在西二环,我们专门买了套东西,全是我们自己做的。原先的电我们做不了,做太阳城的时候,几个柜子的电全包出去了,现在我们光太阳城的控制柜就五个,都是我们自己做的,谁都没有搞过,现在我又定了两个控制柜,变频,都是我们自己做的。你要叫别人做根本就不挣钱,只要我们自己做下来,才一千多块钱,那一个柜子可能要挣回来五六千元钱,你要叫别人做,你一个柜子可能就挣一千多。而且到最后你什么也都没学会,什么都不懂,下次你还是这样,所以好多事也是把我们逼到这里来了,我眼看挺挣钱的东西,就是挣不了钱,你看不是窝囊吗。

公司给了咱们一个这么好的平台,这么好的一个市场,只要你想干,就一定能成功,也就一定能干好,只要给自己提出一个目标来,这个目标越具体越好。就是说,只要肯去做,只要你敢做,一定能做好,也一定能做出成绩来。

队伍是练出来的

杨彦梅
(讲话录音摘要)

思路决定出路

我2004年到公司上班,当初公司已经开始实行承包制了,但是,我们也知道所谓的承包只是一种形式,其实大家谁也没有走出去,还一直都是干的公司的活。这时苏经理就有一个想法,如果大家都吃公司这块儿的活儿,毕竟是有限的,我们必须得走出去。其实当时挺难的,但如果苏经理当时没有这种思想或者我们下面的人稍微有所动摇,我们也就没有今天,道理很简单,大家谁愿意出去找活儿呢?当时找的第一个工程我印象特别深刻,就是星辰广场的管道工程,这个工程有什么特点呢?一是需要垫资。我们承揽的那个工程100多万不到200万,当时的工程是按进度拨款,每个月拨款的进度量也就是本月完成工程量的60%。一个200万的工程,也就三个月的工期,每个月至少得干60至70万的工程量,需要垫30至40万。钱从哪儿来?二是技术问题。当初承包的这个工程里面有水泥管工程,还有化粪池,给水管道。给水管道对于我们来讲已经是轻车熟路了,可是水泥管,当初我们确实不知怎么施工。这水泥管还不是胶圈的,第一步做的时候是抹带的,两个平口的水泥管中间通过铁丝网把它抹起来,连接起来。现在想想特别简单,当初水泥管下面还要做基础,这活怎么做?我们都不会。在这种情况下,我们就想到底是干还是不干?干,首先的问题是30至40万谁出?不干也没什么,反正也饿不着,我们总归是公司的人,每个月生产技术处或是营业处都会给我们下任务单,都能给我们找一部分工程,我们怎么也能开工资。但是,我觉得当初的这个决定特别重要,我们必须要走出去,为什么呀?既然是所谓的承包,你不进入市场就实现不了真正意义上的承包。所以在这种情况下,我们就是有钱的出钱有力的出力,当然这些钱大部分是苏经理垫的,部门的人出的也很少,工程技术不会我们就去学。我们亲自去别的工地上看人家怎么做水泥管,最早的时候,我们是从藁城找了个人,把这个活包给他一部分,他干了一少部分以后,我们觉得我们已经会干了,剩下的活就自己干了。所以说思路决定出路,如果当初没有这种思路,可能就没有我们的今天。

必须适应市场

接下来的一个问题是,进入市场找了工程以后就发现工程是多样的,复杂的,不是说你想做什么样的工程、你会做什么样的工程,而是你自己必须要适应这个市场,是市场上有什么你就得会做什么,你就得学什么才行。从2008年开始我们就做钢筋混凝土的水池子,做了两个500方的水池子,还有泵房,一直后来到龙凤湖做他们的工程,也是一个水池子泵房还有一个配电室和一个中水处理站,这些土建和构筑物方面的工程,刚开始干的时候也不会,怎么办呢?于是就选择了分包,打一立方混凝土多少钱包给别人,绑一吨钢筋多少钱包给别人,支一平方模板多少钱包给别人,包括电气方面的东西也都不会,全是在自动化的支持下,别的部门的配合下,去干完这些工程的。到后来意识到了这个问题,这些东西你总不能永远不会吧,我不能让别人把大头都挣了,自己只挣个管理费吧。所以说从这个时候我们就下定决心,必须要学会,因为我们感觉没那么高深,关键是你敢不敢去做,敢不敢去接触这些东西,通过这些事,一些小型的构筑物我们会做了,路面这块我们会做了,包括一些简单的配电箱我们都开始自己组装了,慢慢的这些东西我们都会了,扩展的工程面也就广了,为我们以后干工程积攒了一些实力。

要敢想敢做

还有我觉得一个很主要的问题就是,敢想敢做,也就是说没条件,创造条件也要去做,因为好多东西不是说条件就摆在你那里,如果真有什么好事,估计也轮不上咱们,我还是给大家讲一个我身边的事,有一个做绿化的人我印象特别深刻。我是2008年在星辰广场干活的时候认识他的。当时他自己一个人带着几个女同志,他还不敢找男的,为什么呢?男的成本太高。他就带着几个女的做特别简单的绿化,这个时候他认识了我,他当时就简单到什么程度,他根本不知道什么叫工程洽商,什么叫工程签证。你就跟他在一起看他能挣到的钱他根本就挣不到,所以在这个时候我们就认识了,他说,我的预算实在不会做,我就会简单的办法一平米多少钱,请求我帮他做预算。当时我跟他说,我们的预算平时涉及不到绿化,没有这个软件,我没法帮。为此,他就给我买了一套软件。在这种情况下他发展起来的,可以说他当时不能和我们比,起码不如我们实力大,这是肯定的,我们起码是个公司,起码有自己正式的职工,自己正式的队伍,人力、物力哪个方面来讲都比他要强,可是现在呢,可以说人家发展的比我们好,去年人家的工程量就能达到一千多万,并且他数一个人自己带着人去山东,并且一走就是多半年,他现在已经成立了自己的公司。通过这些事我们经常思考一个问题,为什么人家别人能做成,咱们自己做不成,都说卓达的钱不好要,但是为什么在卓达出现了那么多暴发户,自己就成不了呢?我觉得这里面肯定有自己的原因。还有一个铺装,一个室内贴磁砖的工程,当初就问我们这个活是做还是不做,如果不做的话我们下一步将面临着没活干了,有些情况就是今年可能活挺饱满的,可是明年却一点着落也没有,在这种情况下我们不敢不接这样的工程,别的工程接不上,他只有这样的工程,铺装,让我们贴地板砖去,贴踢脚线去,谁干过这种活呀,并且在建设大街东货场的位置,一贴就是六万多平米,人多的时候一上就得一百多号人,先不说怎么去施工,先说这一百多号人吃住问题,怎么去管理,绝对是我们以前没有遇到过的问题,但是这种活你必须还得去干,当时就有这么一种思路,还是以前干工程认识的一个人,他也是一个人干的,我们那个工程当时分着四个标段,我们当初的思想就是你敢干我们就不敢干呀,因为你的起点和我们是相同的,甚至还不如我们呢,我老觉得我们肯定比他们强,为什么呀?我们平台比他们好,我们有坚实的后盾,起码我们是个公司,是个集体,我们有事的时候起码后面无论从技术力量等方面有公司在这担着呢,我们怕什么,我们也是在这种情况下接了这个工程,但接了工程面临的问题又出来了,本来说磁砖啊,料啊都是通过电梯运上去的,可是房子涉及到跟村里的一些关系,电梯不让用,十几层的高层全是用提升机把料提上去的,这里面涉及的东西就太多了。说这些事我主要是想说明一个情况,其实有些事情并没有咱们想象的那么难,困难肯定是有,但有一句话"办法总是比困难多"嘛,关键就是看我们敢不敢去做,敢不敢去想,其实好多东西我们想都没想,谈什么做呀,更谈不上做成了。

低调做事,先进入市场

如何在市场中站稳脚?首先要进入,我们要清醒的认识自己,有时候要低调做事,说实话我们没什么实力,也没多么强大,我们不要说这个东西看不起,那个东西看不上,因为我们真的还不到谈这些条件的时候呢。所以呢,有一个很重要的思想,就是先进去再说,因为只有我进去了他才能给我一个展现自己的机会,他才能认识到我。在星辰广场的时候,当初下水道堵了,谁也不愿意去掏,第一是挣不了多少钱,第二是嫌这个活小、脏,我们一算这活不就一星期的事吗,脏点、苦点、累点怕什么呀,咱干得就是这工程。其实那活我们千下来不到十万块钱,但是我们的成本也就一万多块钱呀,没什么,就出了几个人工的事,但从这一点讲,我们进去了,甲方的人在很难找队伍的情况下认识我们了,相当于从另一个角度我们给他们帮了忙,所以以后有啥事他会想到你。还有就是我们在槐安村,干了一小点临时路和一小点围墙,那个活也是不到十万块钱,很多人可能就看不上,为什么呢?程序特别麻烦,十万块钱的工程还要签个合同,给你一部分进度款,还要结算,还要滞保金,相当麻烦,但我们就是通过这个活进去了,认识了他们里面的好多人,最后承揽了他们这个贴磁砖的工程,这个工程当时我们承揽的是三栋楼的,六万多平米,最后又给我们追加了一栋楼,不到十万平米。如果当时我们不干这些小活的话,我们可能就进不去,我们也认识不到里面的这些人。我们明天要开工的篮球场的工程也不大,工程量也就四五十万,但这样的活我们为什么要干,因为我们西二环的工程干完了,如果我们不干的话,我们的人就会歇一星期,可能一个月,两个月,干总比不干强吧。我觉得在这个时候大家还是应该低调点,慢慢渗入进去,因为他们后面的活还有做外网景观和道路的工程,所以这也是我们的一个思路,先进去认识他这个单位了,后续的工程我们就要跟上了。

站稳脚跟,谋求扩大

进去了就要扩大,怎么扩大,这里我想讲一个信誉度的问题。前提是我们进入这个单位了,我们的原则是想发展我们的事业,绝对不是仅仅挣口饭吃、混日子的想法,所以我们在工作当中,公司的信誉度问题、影响力问题必须要放在第一位,这个我体会比较深刻。我们当初在龙凤湖干三期的时候,我感觉虽然干得不是那么特别好,起码我们尽心尽力去做了,这一点他们的领导是能看在眼里的,所以说,我们就顺理成章的承揽了他们四期的工程,直到现在他们到市里开发,我们也跟进了他们在市里的工程,也成功地搅到他这个工程,如果没有公司的支撑,没有良好的信誉度,我觉得这些工程是做不来的。还有包括卓达,我们自从第一个工程进入以来,我们一直在跟进他,几乎每年都有和他合作的项目。印象比较深刻的就是种树这个事,绿化种树我们以前没有接触过,尤其是种这么大的树,我们咨询过好多人,他们都劝我们别干,成活率太低,利润是高,4300块钱一棵树,连运带种的成本也就2100多块钱,利润相当高,但这些东西我们已经去做了,才融入到这个市场中去了,前提条件是尽心尽力去做好每一件事,所以他们公司领导对我们非常认可,很多工程他就顺理成章的揽过来了。

灵活应变,变不利为有利

还有一个问题就是灵活应变,变不利为有利。因为现实中好多条件并不是我们想要的,相当相当的残酷,就是在这种情况下我们还是要去做,我们做我们进去了,我们怎么把这些不利的条件变成有利的条件,就盛邦这个工程,它有十个地块,十个地块景观绿化和道路这一块成为一个重点了,十个地块目前开标的是两个地块,他的8#地块我已经被另一家施工单位拿走了,在这种情况,如果当时我们不把4#地块拿下的话,以后进入的施工单位很可能就会把盛邦十个地块儿的外网工程全部吃掉,那我们就更难进去了。所以在这种特别不利的情况下,我们首先必须得进去。我们进去以后,这些不利的条件必须改变,我们进去是为了盈利,不是陪着他在那儿玩,赔钱,怎么改变?主要就是人才问题。你得能想办法给甲方提供一些合理的要求,让他去改变这些,你提的这些问题要经过工程部、总工办去认可,没有一定的技术能力你就提不出这些问题,也就没法改变这些问题。所以当时我们进去以后,首先跟他提出来一个问题就是管道下面回填土的问题,因为他是高层嘛,下面是地下室,他的回填土是相当高的,我们当时提出来是为了保障施工安全,今年的雨水也特别多,所有的管道下面让他做50公分分的三七灰土,他的管道好几千米,好几千米的管道下面做50公分的三七灰土,可以说已经把我们好大一块的利润亏损弥补过来了。这个工程里面还有12个化粪池,当时他给甲方的报价是每个钢化玻璃化粪池三万五,我们跟他们谈的回合不下三五次,我们最终跟他谈的是两万六。就是说一个化粪池我挣九千块钱,十几个化粪池就是十几万,一个140万的工程,通过我追加三七灰土和化粪池,起码已经有近二十万的利润到手了,在这种情况下已经完全能把这个工程接过来了,甚至从微利不挣钱已经能变成盈利挣钱了,我们好多工程是在这种情况下进去的,很多情况相当不利,包括今天现场看的这条街,如果当初我不想办法把这个工作做下去的话,那下一步可能就没活干了,我们在这种不利条件下进入了,我们怎么想办法把这种不利变成有利条件,因为最终的有利条件才是我们最想要的结果。

队伍是练出来的

市场是你闯出来的,主要是你敢闯,就会赢得一定的市场。队伍呢,不是说我们的职工队伍是练出来的,只要领导给大家这种机会,有这种思路,我们的队伍是能练出来的。鲍川龙、王占龙、郭利彬大家都清楚,用苏经理的话说,他在别的部门甚至连个班长、组长都不是,肯定没有在座的各位表现的好,可是现在他不是会了嘛,肯定得通过领导给每个员工这样的机会,他才能把这些东西练出来,所以说队伍还是练出来的,关键是看你有没有这个思路了,通过什么方式把他练出来。

品牌是打出来的

品牌是打出来的。工作时我们要把公司的形象、利益放在第一位,在这个物欲横流的社会里,如果每个人都不负责任的去做这件事,那就是我们的工程为什么会是微利、不挣钱或是赔了。如果我们每个人没有那么高的责任心,我们为什么晚上要加班,甚至到十点,到几点,对于我们来说已经是一种常态了,习以为常了,我估计我们部门的人没有人会计较这个,为什么要加班,为什么要加到这个程度,已经没人提出这个问题了,它已经不是问题了,大家已经习惯了,一种思想已经灌输到里面了,更不会出现有问题不去管的情况了,虽然我们做的也不是太好,但在思想意识方面是提高了。