

固原市第26届11·9消防宣传月 启动仪式在新时代广场举行

11月8日,固原市第26届11·9消防宣传月启动仪式在新时代广场隆重举行。固原市政府副市长曲峰及固原市公安、安监、消防部门、原州区政府相关负责人出席仪式。固原市消防安全委员会成员单位负责人,市直部门及部分消防安全重点单位负责人及社会各界群众参加仪式。

固原市公安局副局长邓全福致开幕词,固原市消防支队政委王万军宣读了自治区公安消防总队《关于出任李振军等同志为社区消防宣传大



使的决定》，与会领导现场为社区消防宣传大使代表颁发了聘书。社区消防宣传大使代表宣读了倡议书。今后，他们将充分发挥消防宣传大使



作用,深入社区群众,积极传播消防安全理念和消防安全知识,切实提升广大人民群众的消防安全素质。曲峰副市长作重要讲话,他对我市本届消

防宣传月活动提出具体要求,指出要广泛发动全社会关注、参与消防工作,积极营造浓厚的消防宣传氛围。

仪式结束后,与会领导向现场群众发放了消防宣传资料,共同观看了消防队员家用煤气罐灭火演练及消防技能表演,现场群众关注了固原消防微信平台并参加了有奖趣味竞答活动。至此,固原市2016年“消除火灾隐患,共建平安社区”消防主题宣传月活动正式启动,集中宣传活动拉开帷幕。



集团机关举办 “11.9”消防培训及 灭火疏散演练

2016年11月9日下午,在全国第26个“11.9”消防宣传日来临之际,为切实增强全员消防法制意识和消防安全意识,正确并熟练掌握基本消防技能和逃生技巧,集团安全监察部特邀银川市消防支队教官,在集团大楼培训中心及大楼广场组织集团各部门、房产总公司、牧业总公司、赐鑫建筑公司、国际贸易及春天然乳业公司全体员工开展了消防专题活动。本次活动分两个步骤进行,第一步是消防安全知识培训,第二步是现场实操演练,理论联系实际,两者相结合,使本次活动更加近实际、接地气。

此次活动突出三个特点,即“一多一高一强”:参加活动人数比往年多,自愿实操的积极性比往年高,参与培训演练互动的主动性比往年强。体现了近三年来上陵集团安委会推行“安全意识三部曲”的必要性,彰显了上陵集团安全文化“530思路+6个3工程+8个3灵魂”的巨大作用,更深层次的诠释了上陵集团安全管理的“三大力量”:集团领导高度重视、安全监察部专业督导、各公司大力落实。

固原新时代购物中心 个体工商户履行社会责任工作接受市场监督 管理部门检查

为进一步增强个体工商户“诚信经营、履行责任”的意识,促进社会信用体系建设,10月25日,固原市市场监督管理局专题回访检查固原新时代购物中心“个体工商户履行社会责任”试点工作开展情况。固原新时代购物中心相关领导黑晓明、海明陪同检查。

本次检查重点采用现场查看商场自开展个体工商户履行社会责任试点工作以来,各类档案的建立是否完善,并按照职责,对照试点工作方案,询问试点工作开展的效果如何及存在的问题,同时要求商场要主动向社会宣传其社会责任和履行社会责任的承诺,激励和引导广大个体工商户积极开展回馈社会、热心公益、扶贫救困等公益活动,掌握经营户实际经营情况,进一步做好试点工作的档案完善和管理,努力提升个体

工商户的形象。同时要通过试点工作的开展,进一步激励引导个体工商户增强法治观念、自觉履行社会责任、构建和谐市场,推进法治社会创建。另据悉,个体工商户履行社会责任试点工作开展以来,固原市市场监管局立足职能,持续完善相关试点评价机制,积极推进试点工作,不断丰富评价试点形式和载体,深入宣传个体工商户履行社会责任理念,努力营造良好的氛围,个体工商户履行社会责任的认知度明显增强。

在具体的经营管理工作中,固原新时代购物中心坚持将履行社会责任融入到日常经营活动中来,要求广大经营户自觉承担起对雇工、客户、消费者和供应商等利益相关者的责任。在进货过程中严格把关,在合同履行中诚实守信,在经营活动中遵纪



守法。同时,商场还主动参与开展关爱青少年儿童献爱心、社会帮扶推进精准扶贫、关心慰问乡村贫困学生、扎根山村教育的老教师等活动。

另外,商场还建立健全了索证索票制度、进货查验制度、进场违禁商品检查、清退制度和不合格商品退场等制度。不断加强12315消费维权站制度建设,在固原同行业中率先推行市场先行赔付制度,使消费者合法权益得到进一步保障,商场消费者投诉率与去年同期相比下降。

房产固原分公司召开2017年预算编制部署和审核工作会议

根据集团及房产总公司2017年预算总体要求和文件精神,房产固原分公司于10月28日和11月2日上午分别就公司三个产业2017年预算编制召开了部署和审核工作会议。

部署会上,房产固原分公司总经理王劲松就如何做好2017年预算编制工作作了详细部署安排。王劲松指出,要进一步加强公司预算管理,确

保公司持续、健康和稳步发展。他要求,房产固原分公司各部门要本着“增效益、降成本、抓重点、强管理、控风险”的原则,深入调研,充分论证,在历年预算和实际生产的基础上,确保2017年预算编制工作做到“全面、细化和准确”。

审核会上,房产固原分公司预算审核领导小组按照“成本最低,利润最大,效益最佳”的原则,对各部门预

算情况,大到工程成本预算、小到订书针购买,逐项进行扎实审核,并且对预算的每一项收支都要有充分的依据。

本次会议既是房产固原分公司一次2017年预算编制部署审核会议,也是一次坚定工作动员会议,明确了房产固原分公司下一阶段的工作方向。

财经新闻

商务部:汽车平行进口试点初现成效 中高端进口车降价明显

人民网北京11月10日电 10日,商务部召开例行新闻发布会,介绍1-10月外贸发展以及商务工作相关情况。商务部新闻发言人沈丹阳表示,开展汽车平行进口试点是在汽车流通领域开展供给侧结构性改革的重要抓手。“数据显示,自4个自贸试验区先行试点以来,中高端进口汽车降价明显,大部分在15%以上,部分甚至超过了30%。平行进口汽车型号达到129个,更好地满足多样化、多

层次消费需求”,沈丹阳介绍说。

近期,商务部等7部门函复四川、新疆、大连、宁波等4省市,支持其开展汽车平行进口业务,这是在天津、上海、福建、广东等4个自贸试验区开展汽车平行进口先行试点基础上的新一次扩围。

沈丹阳表示,2016年1-9月,85家试点企业实际平行进口汽车3.9万辆,汽车市场供给进一步优化。今年2月,商务部等8部门出台了简化汽车

自动进口许可证申领、深化平行进口汽车强制性产品认证改革、允许开展汽车整车保税仓储业务等7个方面的政策,汽车平行进口试点政策体系不断完善。根据商务部会同相关部门开展的中期评估显示,试点在建立一站式公共服务平台、国际市场采购体系、贸易便利通关体系、售后服务保障体系、政府监管信息体系等方面已形成了“一平台四体系”等可复制推广经验。

据了解,商务部将积极推进汽车平行进口试点工作开展,进一步加强对试点地区的指导,推动完善“一平台四体系”,研究解决试点中遇到的问题,努力将平行进口汽车打造成为国产汽车、品牌授权进口汽车之外的第三支重要力量。

(摘自《人民日报·财经频道》)

产业资讯

上陵牧业:消费升级概念,创新层“三好生”



2016上半年,由于牛奶原奶价格持续低迷,我国奶牛养殖企业业绩全面下滑。在行业整体不景气的情况下,首批挂牌新三板、首批做市、同时满足创新三个标准并首批进入创新层,被誉为“新三板三好生”的上陵牧业(430505)披露的公开数据却显示,公司2016年上半年实现营业收入1.55亿元,较上年同期增长30.06%。

近日,上陵牧业股份有限公司董

事长史仁与联讯证券资本运营总部总经理唐一端一起,做客新华社《中国新三板》节目,就上陵牧业在行业整体低迷的不利局面下如何“逆势上扬”进行了交流。

特仑苏等高端产品的原奶供应商

史仁用“天时地利人和”来概况上陵牧业核心竞争力的来历:“天时”,指的是在如今消费升级的背景下,已经进入奶源为王的时代,给坚



持精耕细作的企业带来了大展拳脚的好机会;“地利”,是指宁夏银川北纬38度的地理环境,非常适宜饲养奶牛;而“人和”,则主要源自于上陵牧业涵盖草料种植、饲草料加工、奶牛养殖、奶制品加工等多个环节的、“自给自足”的完整产业链,不仅能够保证奶品质量,还拥有很大的成本优势。

史仁告诉《中国新三板》,上陵牧业所产的原奶67.53%供给蒙牛乳业[-0.80%],主要用于特仑苏及其他高端奶的生产加工。在牛场管理、奶牛喂养、饲草料配方等方面,上陵牧业也正在建立起核心优势,他们规划出了“6:3:1”养殖结构:即60%泌乳牛、

30%青年牛、10%犊牛,目前,平均每头奶牛年产奶量已达9吨,未来两年有望突破11吨,增长动力非常强劲。

12家做市商,创新层消费升级概念股

目前,上陵牧业的做市商数量已经达到12家,其中,新近的两家做市商是直接从二级市场买入公司股票,进而成为公司做市商的。公开数据显示,在全国股转系统推出创新层的三个标准中,上陵牧业是唯一一家同时满足三个标准的牧业企业。

史仁向《中国新三板》透露,上陵牧业希望在保证核心竞争力的前提下,抓住消费升级的市场机遇,在业务宽度与地域上进行延伸,逐步成为全国一线大型乳制品供应商。公开数据显示,挂牌新三板以来,上陵牧业先以定向增发及股权置换等形式并购宁夏青松乳业,之后又参与投资天津津澳牧业有限公司,开始在京津冀地区布局。

(摘自《中国财经网·财经板块》)

图片新闻 青铜峡市开展“车展”促销活动

喜迎金秋,青铜峡市开展了2016年“千人团购、环区巡展青铜峡秋季房”活动。本次联展在青铜峡市中心银河广场盛大启幕,活动



时间为10月21日至23日。

现场汇聚了各品牌汽车150余辆,涵盖中高低档次满足不同消费群体需求,来自银川、吴忠、青铜峡市的十余家知名房企参与房屋展销。

活动三天,黄河外滩紧抓机会在银河广场支点派单。通过给现场客户测量血压、血糖等,吸引大批客户前来咨询,共登记意向客户20多位,成交住宅6套。

虽天寒地燥,可案场与活动现场气氛活跃,客户兴趣高涨,为这寒冷的10月增添一点暖意,更为下一个月做好铺垫工作。

(房产青铜峡分公司/张海霞)

雷克萨斯4S店召开2016年度任务目标攻坚动员大会

针对实现完成2016年度任务目标,奋力开创上陵雷克萨斯发展新局面,11月2日至3日,上陵雷克萨斯分别召开销售及售后2016年度任务



目标攻坚动员大会。会上,销售经理及服务经理回顾了前十个月的业绩达成情况,并宣读了任务目标挑战达成奖励方案,员工分别认领各自的挑战目标并在挑战任务目标责任书上签字。会议最后,总经理管晓晨作了总结讲话,围绕既定目标任务和当前实际完成情况,鼓励大家铆足干劲、

奋力攻坚,力争超额完成全年目标任务。

动员大会的顺利召开,表明上陵雷克萨斯冲刺全年任务目标的战斗号角已经吹响,预示着上陵雷克萨斯全体员工不遗余力地贡献力量,为上陵发展而努力!

(雷克萨斯4S店/樊芳芳)

管理理论 经典企业管理理论之 求解三出路

质疑三问题,探思三假设,求解三出路。从战略实践来看,“疑思解”过程无始无终,其始点既可能是质疑,也可能是探思,还可能是求解,如此不断循环,顺应环境变化,试错迭代,反馈改进

这里提及的“三出路”,就是以下所述的特色、取舍与组合。

特色

关于三出路,首先是特色,满足顾客需要,做到与众不同。为此,必须处理好专注与创新的关系,要有专注顾客创新观指导。专注,可集中精力,将现有顾客所需的产品或服务真正做到位;创新,能超越自我,满足潜在市场需求与现有顾客潜在需求。

在这里,专注与创新,都是围绕市场与顾客需求展开。所以,专注若顾客不接受,创新若顾客觉得无用,就意味着特色没有达到预期效果,也

就是对顾客来说没有意义,或者说没有价值。只有特色能被顾客认同,才有可能锁定部分顾客,不惧同行竞争。

没有特色,就难错位竞争。各企业的产品或服务都趋同质化,最后就只能凭降价吸引顾客,市场上价格竞争在所难免。在这样的行业环境中,各企业利润空间被严重挤压,反过来会进一步限制对专注与创新的长期投入,结果易使行业生态陷入恶性循环。

取舍

三出路的第二条是取舍,明确内心想做,并愿付出代价。为此,需要处理好进取与知止的关系,明确进取知止价值观宗旨。现实中,许多事内在

有冲突,难以并行推进,无法同时进行,必须有所为有所不为,有些地方做加法,还有些地方做减法。

从决策的角度看,采取一刀切的做法比较容易,有加有减更费心力,无意中不愿做,特别是减法,会引发更多内心与外在冲突,更与人们直觉本能相悖。例如,质优价廉,若能同时兼顾,皆大欢喜,若不能同时兼顾,就需取舍,是先质优?还是先价廉?

再比如,盈利与合规,速度与安全,市场占有率与高定价,通常都无法兼容,而需做出取舍。三出路中的创特色,其本身就意味着必须有所放弃。据说,在被问到如何雕出大卫像时,米开朗基罗回答说,大卫本来就在那石头内,我只是去掉了不属于大卫的东西。

组合

三出路的第三条是组合,明确环

环相扣,做好相互协同。为此,需要处理敏变与反脆的关系,确立敏变反脆生态观原则。在静态不变的情况下,处理多环节的关系,难在环节越多越可能出现累加误差,从而产生“差之毫厘,谬以千里”的整体严重后果。

在复杂多变的社会中,存在多主体的相互作用,协同带有主观能动性的多环节关系,难题在于如何做到敏变与反脆。在这里,所谓的敏变,是指对于内外要素变化态势保持敏感,不仅能感知,还能及时做出调适响应。所谓的反脆,是指能够越变越受益。

由多环节、多主体构成的系统生态,为使各部分相互协同,有机组合,形成默契配合的整体关系,需要各部分相互敏变,并在适应变化上具有反脆性。在这里,关于反脆性的概念可详见塔勒布《Antifragile》(中译本《反脆弱》)一书中所提出的观点。

“四渡赤水出奇兵,毛主席用兵真如神……”那些红军长征中的经典战役,对手究竟如何分析?对于自身的失利原因,国民党如何总结?中国第二历史档案馆比较完整地保存了国民党军队对红军长征进行围追堵截的相关档案近千件,数百万字。研究人员介绍,档案至少从三个方面揭示了红军长征胜利的原因。

战斗详报窥见红军浴血苦战

“纵横天下路,难过乌江渡”。乌江以滩多、谷深、流急著称,全长千余公里,自西南向东北斜穿黔地,形成贵州南北天然屏障。突破乌江,是红军面临的生死之战、传奇之战,也被誉为长征十大胜战之首。

然而,翻阅国民党相关战斗详报,不仅难以找到“突破乌江”的段落,反而记载了“朱毛股匪,由赣东南方面经湘、桂境窜入黔中,经我追剿军节节痛剿,受创极巨,贺、肖两匪,窜扰湘西,亦被我军迭次击溃……”

“我军重大的胜利,在敌人的作战报告中大多轻描淡写,而国民党军队将自己的失败逃跑则会说成‘转进、撤退’等。”中国第二历史档案馆研究员戚厚杰告诉记者。

历史不会遗漏真相。在馆藏档案中,研究人员找到了一份《侯之担关于红军突破乌江的电报(1935年1月10日)》。国民党二十五军副军长兼剿匪后总指挥侯之担在溃败后,用大篇幅描述自己作战英勇的同时,也记录下红军突破乌江英勇作战的细节。“共匪朱毛西窜,自上月中旬,由湘入黔,此剿彼窜,狼奔豕突,直趋乌江。

担奉命总领后备军,率教导师全部,沿乌江三百余里,扼防构筑固截工事,严阵以待。匪于一日抵江来犯,担部沉着应敌防,制该匪于南岸……该匪竟猛攻三昼夜,片刻未断。各渡均以机炮集中轰击,强渡数十次……匪于冬日午后五时,突过乌江。……该匪渡江后,节节进攻,连日激战肉搏。担部虽伤亡过重,仍以孤军固守遵义至虞晚……”如今,阅读这份电报,我们仍能从字里行间窥见当年红军将士浴血苦战的场景。

从“残匪”到“强寇” 红军赢在民心 “据飞机报告:匪大股由大庾北约二十余里之铁司山、龙王山一带,向西北移动,似有继续西窜模样。”……在国民党相关档案中,对于红军“匪”的称呼贯穿始终,前期多称之为“残匪”,如记录红军“仅残部三数万人,枪支不过万余”,到后期称之为“匪部”,甚至出现了“强寇”的字眼。

“字词上的转变体现了红军由弱走强的趋势。”戚厚杰说,众所周知,在突破湘江封锁线后,中央红军从出发时的8万多人锐减为3万多人,但军纪严明,依靠打土豪得到补充,依靠分田地得到民众的拥护。在《陆军第六十二师二十三年十二月份剿匪军事工作报告书》中,就留下了这样的记录:“初出发时,每连有八九十人或百余人。瑞金的百姓,自十五岁以上五十岁以下的,均集中起来了。或编在连上,或编为担架兵……买不到粮食,全靠打土豪来吃。”

档案不仅记载了红军军纪严明,

党史百科 国民党档案揭 红军长征缘何越走越强

也将国民党方面军纪政纪败坏暴露无遗。《剿匪军追剿第一兵团二十三年度十二月份剿匪工作军事报告书(1934年12月)》中记录,在湖南省通道县县城至白沙铺一带,“盖赤匪盘踞该地,不过数日,而其所需,均取自财主之家。对于一般穷苦民众,并未予以不利,且多数为其宣传所动。故国军到时,民众多相率逃避,在家者均系老弱。民心如此,隐患良深。”

敌方实力派拥兵自保 红军巧妙周旋 1928年12月底,以蒋介石为首的南京国民政府号称统一了全中国,但实际上许多地方的军阀仍然保持着半独立的状态。

“蒋希望通过追剿达到既消灭红军,又吞并地方军阀的目的,地方军阀则千方百计阻止蒋的军队进入自己的‘防区’,地方军阀之间也为此相互攻讦,这些在档案中都留下了记录。”戚厚杰介绍。

最为典型的就云南军阀龙云与四川军阀刘湘,龙云想要把红军“送入”四川,刘湘则想阻挡红军入川,使之入滇,为此双方互相指责。同时,为了拥兵自保,刘湘断然拒绝了蒋介石拟派10个师入川“助剿”的要

求,并同中央红军签订了《红川桂秘密协定》,给红军以过境的便利。

国民党并非对自己的问题认识不清,在一份《四川剿匪军第三路军军戎区民众劳军代表团的快邮代电(1934年12月28日)》档案中这样总结:“我军亦非不能勇战,只因内部团结不坚,拥兵者宅心不尽纯洁,而负统一指挥之责者,又难以行使职权,遂不免有图保实力,藉匪自重者,良由防区恶制相沿已久,强弱稍异,权力不均。窃虑匪患告靖,又起内争,盘马弯弓,留以有待。故有坐视他部被攻,如隔岸观火者;又有拥一营、数营之众。匪来只五六人或数十人,遂相率溃逸者。”“盖各部平日不相胶附,聚景搏沙,早为匪所窥破。”

“红军能在那样艰难险恶的环境下走向胜利,原因很多,其中之一就是充分利用了敌方内部矛盾,选择不同的地区作为我战略转移的落脚点,并巧妙利用沿途各地军阀同蒋介石的矛盾,将敌人各个击破,一步步取得了长征的伟大胜利。”戚厚杰说。

(摘自《中国共产党历史网·党史事件》)

学习《活法》

——读“人生的意义在于磨炼灵魂”有感

在这偌大的宇宙中,生存着万物,而最伟大、最复杂的就属人类了。“人”有太多太多的解释,人的一生需要怎样的活,走后又怎样的名声,这就需要我们“人”提升心性,磨炼灵魂。

人生在世,为欲所迷、为欲所困,这也只能说明人的本性。我们能创造出万能物种,可以说无所不能,但是我们不能无止境的追求物质,如财富、地位和名誉。因此,让人们“灵魂”能得以净化。“灵魂”它超越一切,

当你真正的认识到这一点的时候,所谓地位、名誉、财产统统不足挂齿。

所以既来之则安之。来到这个繁花似锦的大千世界中,就不妨考虑下肉体享乐之后,是否让自己的灵魂活得更纯洁,更美好呢?

是啊!我们生活在这个为了生活而需要生活的地方,肯定不免尝尽人间的苦乐。可以说你活着的每一天都在感受这、承受着生活所给予我们的磨难,直到我们停止呼吸。这就是人

生的过程,就是在磨炼灵魂,在磨炼中提升心性。

有人轻于鸿毛,有人重于泰山。当我们不在世间之时,让我们的灵魂不灭。

把所有的不如意、苦难,就把它当作垫脚石、自己成长的一种动力,在有限的生命里绽放光彩。

因此,我认为生活环境才是提升心性,磨炼灵魂的地方。

(固原新时代购物中心/张芳)

我是一个用脚走路的人,但我永远赶不上一个用心眼走路的人。在玩心计的人那里,我常常被迫走进了泥坑,一身泥,灰头土脸地挣扎到狼狈。每当这时,我失去的不仅是心情,还会被狠狠责骂。通过一个月的稻盛和夫《活法》的学习,使我明白了,原来我是一个简单的人。这样也使我失去的心情得到很大的安慰,再不计较那狠狠的责骂,也不计较那用心眼走路而把我推进泥坑的人。

后来,我慢慢看清了现象和本质,看清了那些用心眼走路的人。而且我特别感谢那些把我推进泥坑的人,因为是他们给了我坚强,给了我下次不会被别人推进泥坑的经验。换句话说,是他们使我成长了自己。

我认为,做一个简单的人就是坚持人生哲理。之前,我总认为哲理很深奥,一定是圣人或者学者总结出的道理才叫哲理。读了《活法》后,让我知道其实哲理并不是那么深奥。人们日常工作生活的基本准则、做人的基本原则都是哲理。哲理就是正确的、最基本的伦理道德。

从稻盛和夫《活法》的哲学思想中,让我明白了正确的人生哲理就是埋头于本职工作,全神贯注,努力拼

做一个简单的人

——稻盛和夫《活法》学习有感

搏,持之以恒,精益求精,就可以达到目的。我的理解就是做一个简单的人,不玩心计,勤奋踏实而务实,把工作当一番事业干。工作起来,争分夺秒。工作态度端正,时刻考虑公司利益,有担当,诚实守信,对企业忠诚。

其实,做个简单的人好复杂,做个复杂的人真简单。简单的人一条路走到黑,就真的走到黑了。复杂的人说好跟着走,但一回头就看不到了踪影。更多的时候,简单的人还傻傻地走在风里,复杂的人早已藏在了背风处。简单永远不要跟复杂斗,斗过斗不过放在一边,伤害的却永远都是你一个人。你在简单里的时候,看到的世界是澄澈的;当你混在复杂中时,满眼看见的都是污浊和肮脏。

稻盛和夫的《活法》,让我更坚定了做个简单的人。也就是书中所讲的孩童时代家长和教师教过的——不可说谎,不给人添麻烦,要正直,不贪心,不能只顾自己等等,这些单纯的规范,作为我工作和做人的指针。这

是一些很简单的规范,却又是一个很正确的哲理,做人的正确准则。遵循这一哲理和准则去工作、去生活,就不会迷惑,就能在正确的道路上阔步前进,就能把事业引向成功。

简单的人,头脑简单,只知道如何做人,不会用心眼走路。把工作和做人同样看待,只会傻乎乎的埋头苦干。往往把工作看做一切,聚精会神,全身心的投入每一天的工作,诚实勤奋,把完成一件工作当做乐趣。其实好多企业和单位里,都存在一些复杂的人。

复杂的人,用心眼走路,不考虑单位的利益,一门心思揣摩老板的意图和喜好,不管对企业是否有利,均挑老板爱听的话讲。复杂的人往往踩着简单的人的肩膀,在老板面前讨好;往往将简单的人辛勤劳动的成果,拿到老板面前表功。当老板责怪某件事情没有做好时,他将责任全部推到简单的人身上。其实简单的人并不是傻子,只不过他坚持了正确的哲

理和做人的原则,他遵循了人们基本的伦理道德,他是把正确的事情用正确的方式去做。实际上老板也不傻,否则怎么能当老板呢?他只不过是在看复杂的人如何演戏。也许有时老板的眼睛会被复杂的人所蒙蔽,但终究纸里包不住火,雪中埋不住金。复杂的人的思维方式是扭曲的,为人做事是违背基本伦理道德的,是会遭众人唾弃的。

稻盛和夫的《活法》,明确了我们工作和生活的价值观,为我们如何正确的工作和生活指明了方向。通过本次学习稻盛和夫《活法》来联想自己的人生,我觉得我的简单人生有价值。今后我更加以乐观向上、积极进取的心态生活,以充满激情、拼搏奉献的态度去工作。引用书中第209页的语句就是“勤奋工作,满怀感恩之心,思善行善,真挚的反省,严格的自律,在日常生活中不懈的磨练心志、提升人格。换句话说,全力以赴去做好理所当然的事情,这就是人活着的意义之所在。我认为,除此之外,人生再无别的意义。”

的确,让我们做一个简单的人,做一个对企业忠诚和有利的人。

(房产总公司/刘振江)



口碑营销,俗称“口头宣传营销”,是传统的“口耳相传”方法,是一种在新经济下的创新营销方式,通过人们(可以是消费者,也可以是企业的营销人员)向目标受众传播企业产品(或服务)信息而进行的非常廉价的营销方法,口碑营销主要基于人们对于企业产品和服务的直接体验。

春天然秉承以品质为保证,以服务客户为宗旨,自上市以来,仅十月份销量环比增长110%,长期订奶户环比增长52%,二级配送站环比增长28%。在这些数据中,据统计,十月份,口碑转介绍的销量占总销量的27%。十一月份线上秒杀活动开始后,仅在三天内,通过转介绍的方式,客户增长率成倍翻番。

通过我们不懈的努力,二级配送站开发数量已达80多家。2016年10月15日,同心路店所属的站点王海龙生活超市成功为我们转介绍一位大客户,转介绍成功的客户数量与日俱增。

我们的客户会主动加业务员的微信,从业务员那里了解我们的牛奶,并对身边的朋友、同事介绍。我们很多长期订奶用户会将我们的业务员加到他自己的朋友圈中,让我们的业务员去做宣传。在这中间,我们常听到顾客说的一句话是:“好东西要大家分享!”因为我们只用品质和服务说话,做消费者放心满意的牛奶!

(春天然乳品公司/金美茸)

展开一张叫情感的纸,提起一支叫感激的笔,写给我给了我生命的“母亲”,写与我一颗热枕,写与我感恩的心。一个婴儿呱呱落地,一个宝宝快乐玩耍,一个学了踏上征途……这其中涌着多少热烈而含蓄的亲!

在我人生旅途中,是母亲给了我教导,开发了我的智力,为我点燃了希望的光芒,给我插上了理想的翅膀,因为有母亲的呵护与爱心的浇灌,才会有我的绚丽。当我成功的面面对一切时,我的内心是多么的感激我的母亲,这都是母亲的功劳,所以我

母亲

要用“心”来感恩母亲!

世上只有妈妈好,有妈的孩子像块宝。每当听到这首歌,我就想到了妈妈爱我的那一幕。妈妈是用眼睛爱我的,当我生病时,妈妈的眼神是焦灼的;当我熟睡时,妈妈的眼神是慈祥的,让我觉得有一股力量;当天冷的时候想起了母亲,因为总在天冷的时候母亲会打电话叮嘱你多穿衣服;当饿了的时候会想起母亲,因为一回

家母亲总是做一桌你最爱吃的佳肴;当工作不顺心的时候想起了母亲,母亲总是拍拍我的肩给我爱的拥抱。母亲就是这样总是默默无闻的付出。母亲是用心来爱我的,是最爱我的那个人!

母亲,我感谢您,感谢您给予了我生命,感谢您给予了我绚丽多彩的人生,感谢您让我拥有了一颗拼搏、热枕、感恩的心!

母亲,此时,就让我对您说上一句:“妈妈,谢谢您!祝您安康!”

(波斯顿饭店/范俊燕)

《牵一只蜗牛去散步》读后感

上帝给我一个任务
叫我牵一只蜗牛去散步。
我不能走太快,
蜗牛已经尽力爬,为何每次总是那么一点点?

我催它,我骂它,我责备它,
蜗牛用抱歉的眼光看着我,
仿佛说:“人家已经尽力了嘛!”
……

这篇散文源自台湾作家张文亮,有幸在儿子幼儿园举行的家长会上,园长带领家长们轻轻的朗诵,深深的触动了我的心灵。是啊,对待孩子,我们这些做家长的又何尝不是呢!

孩子走路慢时,我们未曾放慢脚步,使劲拉着走,要不然直接背着或抱着走;孩子不吃饭时,我们使劲的喂他,怕饿着;而孩子喜欢吃一些自己喜欢的食物时,我们又是百般的阻挠,怕吃住;孩子学会自己穿衣服、穿鞋时,要不然我们就闲慢,直接替他穿,而在孩子自己没穿好时,也不轻轻的告诉他该怎么穿,而是直接脱了

重新给穿好;孩子把玩具扔的满地到处都是时,我们要不然就不闻不问,要不然就会大声呵斥说他怎么把玩具扔得到处都是,从来都不曾静静地陪着他一起堆堆积木,摆摆火车……

在我们内心更多的是心里抓狂吧。在他问了很多为什么,而自己答不上来时就会丢一句“你哪来那么多为什么”,在他说妈妈陪我玩一会时,又会以自己忙为借口而干着自己的事,让他自己玩。孰不知,这些愚蠢的做法,全然不顾成长的意义与过程。在孩子上幼儿园时,就想着让学到很多,知道很多,懂得很多,上小学,上初中乃至到高中,让孩子有上不完的补习班,无论孩子喜欢与不喜欢,都让他学习这个兴趣班,哪个兴趣班等,都认为孩子不能输在起跑线上,从小就给孩子套上了学习的枷锁,让孩子把学习当成了负担,而不是快乐,今天在幼儿园的家长会上,我突然意识到自己也是这种严重的错误思想,想着如何培养孩子,其实这是把自己的意愿强加给孩子。我们羡慕

国外的教育,而我们作为家长,却要对自己的孩子进行填鸭式的做法。

我们总以为是“我们”在牵着蜗牛在散步,其实是上帝让蜗牛牵着“我们”在散步,在这个竞争激烈的社会里,不仅我们自己走的快了些,似乎让我们的宝贝们也走的快了些,而不曾体会他们走的费力与艰辛。其实教育孩子就像牵着一只蜗牛在散步,陪伴孩子一起走过他孩提时代和青春岁月,是一件多么美好的事呀,只是,我们的脚步太快,快的忘记了欣赏,反而失去了很多无法挽回的东西。陪伴是最长情的告白,我们做家长的应该静下心来,放慢脚步,把自己主观的想法丢在另一边,给自己留一点时间,学会去理解孩子,陪着孩子体味生活的各种不同,我们就会发现,原来是自己的孩子在不知不觉中向我们展示了生命中最初最美好的那一面,给了我们生活中意想不到的快乐,我们要感恩我们的孩子。牵一只蜗牛去散步,去感受大自然的美好吧。

(房产总公司/吕晓凤)