

集团召开 2017 一季度运营管理分析会议



4月16日,集团召开一季度运营管理分析会议,集团董事会、监事会领导出席会议,机关各部门负责人及各公司主要负责人参加了会议。

会上,集团牧业板块、房产板块、汽车板块、其他板块各公司共16个单位负责人对本单位一季度运营管理工作存在的主要问题及解决对策进行了汇报。固原新时代购物中心和雷克萨斯总经理还就开展积分制管理的探索进行了经验分享。

集团总经理陈兴铨在会议总结时指出,一季度运营管理分析会议主要目的是分析运营情况,查找不足,寻求改进,二季度要针对查找出的问题在经营管理过程中逐项整改,避免问题重复发生。他表示,二季度工作任务艰巨,全体干部员工必须进一步坚定信心、振奋精神、鼓舞干劲,以“修己安人”的企业宗旨严格要求自己。尤其是各公司总经理,要以身作

则,树立榜样,对自身的岗位和角色重新定位,以管理职能来体现岗位价值。

会议最后,集团董事长作重要讲话。董事长在讲话中指出,一季度经济形势比我们年初预想得会更加复杂严峻,但我们所采取的应对措施和开展的各项工作是富有成效的,充分证明了集团公司年初制定的工作基调、工作思路、工作目标和工作举措是科学合理的。针对各公司总经理汇报的运营管理工作中存在的主要问题,董事长要求,各公司必须高度重视加以解决,不能听之任之,不能视而不见,不能漠视回避,要认真真分析问题,扎扎实实练好内功,切实提高运营效率。

对于推进重点项目建设工作,董事长强调,对于已经确定的项目,必须一个一个认真研究、具体推进。牧业板块要完全按照上市公司的要求

和标准进行各项决策事项公开公告、运营管理和财务核算工作,积极做好相应工作对接。房产板块要做好COCO蜜城?睿谷二期、黄河外滩?黄河天街以及三期商住项目、新华街商业项目、吴忠4S店、固原万国商场商业项目这五个项目相关前期手续办理工作,同时做好相关项目的招商与营销工作。董事长要求,各公司必须把加快推进项目建设作为工作重点来开展,真正把心思和精力集中到项目建设上来。特别是房产板块,要以打造精品项目为己任,坚定项目规划和建设的信心,进一步提炼概括项目特色,坚持高标准规划、高质量实施。

董事长指出,当前我们运营工作所面临的问题,归根结底是营销问题。各公司要充分利用各种平台进行自我营销抓住商机,获得主动出击的权利。要盯紧市场需求变化,充分发挥各公司特别是销售部门的主观能

动性,及时调整经营思路、销售策略和具体措施,积极防范和应对市场行情下行带来的各种风险和挑战。

董事长在讲话中强调,要加强基础管理,提升集团现代管理职能。一要深刻领会制度的重要性,不断增强制度的针对性。二要逐步完善财务报表制度,为经营管理提供数据支撑。三要逐步试行积分制管理,强化员工队伍建设。

会议最后,董事长强调,二季度的各项工作目标已经明确,任务艰巨而重大。我们一定要以这次会议为冲锋号,迅速行动起来,抓紧每一天、干好每一天,为顺利实现上半年的各项目标任务抢时间、拼速度、争主动。以昂扬向上的战斗姿态和忘我拼搏的精神,迎难而上,坚定信心,共克时艰,坚决实现时间任务双过半、经营效益再提升,不断推进集团持续稳健发展!



固原片区召开睿谷一期超全员营销奖励暨二期项目启动大会

3月30日,固原片区睿谷一期超全员营销奖励暨二期项目启动大会在固原新时代购物中心召开。房产总公司总经理常志刚及固原房产分公司总经理王劲松、固原新时代购物中心总经理黑晓明出席会议,固原片区全体员工参加会议。

会议首先表彰了超全员营销睿谷销售人员,向他们颁发了奖金。与会领导常志刚、王劲松、黑晓明等分别向拓展睿谷并成功订购房屋成功的新时代购物中心员工王沛鑫、固原房产分公司销售部人员及员工李红



强等48名同志现场颁发了奖金。会上,固原房产营销部经理雷伟介绍了睿谷一期2016年超全员营销情况,据悉,睿谷一期超全员营销共计销售164套,占正常销售套数的

46.99%;超全员营销战斗力强,睿谷二期在销售策略上将继续延用超全员营销。

超全员营销中,自然来访客户全额付款9.2折优惠,按揭付款9.4折;内部员工购房或推荐客户购房,可享受全额付款9.1折,按揭付款9.3折的优惠政策。3月31日将启动认筹工作,期间,固原房产销售部将推出交1万抵2万,交5万抵7万的优惠销售政策。

2017年营销推广策略将利用

“媒体+体验+派单”相结合的方式,分别通过概念推广期、蓄客及强销期、持销期三个阶段进行。3月20日至6月1日为第一阶段,继续以居家智能的概念将项目引入市场,创造项目的独特卖点;6月1日至8月1日为第二阶段,届时将以2000平米中央水景体验区实景呈现,组织业主参观体验,引爆市场,增加业主投资信心;8月1日至12月31日为第三阶段,销售部将以丰富多彩、形式多样的事件营销,预热市场达到预售许可。



新版汽车销售管理办法出炉 4S 不再一家独大

商务部日前正式公布了《汽车销售管理办法》，并将于7月1日起正式施行，推行了近12年的《汽车品牌销售管理实施办法》也将同时废止。业内人士和专家表示，未来汽车销售将不再只是单一的4S店渠道，汽车超市、汽车卖场、汽车电商等新的汽车销售模式未来或将大行其道，更多社会资本将进入汽车销售领域。消费者购买汽车和后期维修保养的费用也将降低。

据介绍，目前汽车销售领域所遵循的是2005年出台的《汽车品牌销售管理实施办法》。其确立了汽车品牌授权销售体制，要求销售汽车必须获得品牌授权并实行备案管理。这使得各个汽车品牌企业构建了以4S店为主体的汽车流通网络，在前期对于推进国内汽车市场发展起到了推动作用。但随着国内汽车市场飞速增

长，汽车年产量已经达到2800万辆，单一品牌授权销售体制已经越来越不能适应市场的需要。

汽车销售管理办法的正式发布，从根本上打破汽车销售品牌授权单一模式，汽车流通体系真正进入社会化发展阶段，重新调整了厂家与经销商的关系，强化现有市场的规范运行。

与之前的品牌销售管理办法相比，新的汽车销售管理办法打破了品牌授权销售单一模式，推进授权销售与非授权销售并行，实行多样化销售模式，着力引导规范汽车供应商与经销商的交易行为，并且取消了总经销商和品牌经销商备案管理制度，强化事中事后监管。在新办法中，经销商可以出售未经供应商授权销售的汽车，供应商不得限制经销商为其他供应商的汽车提供配件及其他售后服务。

同时，供应商不得规定整车、配件库存品种或数量，或者规定汽车销售数量。

中国汽车流通协会有形市场分会常务副理事长苏晖表示，取消授权备案制，把汽车作为一般的流通性商品对待，放宽市场准入，有利于市场竞争，新办法允许授权和非授权模式同时存在，未来市场渠道将进一步多元化，必将有效推动汽车销售市场更加活跃。

新办法的发布不仅改变了现有汽车销售领域的格局，更重要的是为更多进入汽车销售市场的主体打开了大门。北京运通国融投资有限公司总裁李口表示，新办法出台后，打破了之前4S店一家独大的模式，供应商和经销商的选择都比以前更多，更多的社会资本将会进入汽车流通行业。

实际上，已经有很多外来者开始布局汽车销售。进来，包括国美、苏宁在内的传统消费电子的零售企业都开始争相进入汽车销售领域。日前，国美在线对外发布了新一年汽车战略合作招商方案，内容涵盖新车、二手车、后市场、汽车金融等领域，其中包括与行圆汽车在全国共建4000家独立门店。而在家电超市卖车，在美国早已不算什么新鲜事。美国第二大零售商好市多的年度售车规模已突破40万辆，且正在逼近美国最大经销商集团。排在Costco之前的沃尔玛最近也按捺不住，近期也发布了售车计划，联合美国最大的汽车经销商AutoNation以及数家合作伙伴共同启动汽车销售项目，预计每家沃尔玛超市每年销售新车和二手车1000辆。

(摘自经济参考报)



赐鑫建筑开展安全知识现场培训、考试活动

今年以来，赐鑫建筑公司严格落实集团安全生产要求，以“安全生产专项培训活动”为契机，在公司全辖积极开展安全教育、培训、巡检活动。

四月份，赐鑫建筑再次将“标化工地”建设与安全管理结合起来，深入各在建项目开展现场培训与安全知识学习、考试，并将考试成绩挂墙，促使各工地相互促进不断增强安全意识，提升安全管理水平。



行之有效的培训工作使赐鑫建筑公司的项目管理与安全管理上了新的台阶，安全管理工作获得各级主管单位与建设单位的一致肯定。

(赐鑫建筑 / 谭卫华)

广汽菲克金凤万达“汽车之家购车节”及“光明广场牡丹节房·车展”圆满落幕

广汽菲克银川上陵店于4月8日参加了金凤万达“汽车之家疯狂购车节”以及光明广场“牡丹节房·车展”展销活动。



活动通过前期网站、微博、微信多平台H5页面宣传和现场走宣推介，共集客86组，实现有效车辆订单10单。

(广汽菲克4S店 / 张静)

固原新时代购物中心消防安全教育培训注重“落地”求实效

3月28日，固原新时代购物中心安全生产领导小组结合公司工作实



际，组织开展全员消防安全应知应会教育培训。

本次培训以楼层为单位进行讲解式培训。培训期间，安全生产领导小组安排专职人员对各楼层商户、导购员进行消防应知应会安全知识教育培训，向大家传授理论知识、讲解消防技能、手把手教授灭火器使用方法。贴合实际的培训使每一位参训人员真正掌握消防安全应知应会，切实提高了全员的安全意识、责任意识、担当意识。

本次培训后，公司安全生产领导小组还将组织全员分期进行理论考试，以进一步确保安全管理工作取得实效。

(固原新时代购物中心 / 李林强)

青铜峡物业开展爱丁堡水郡消防应急演练活动

为了提高全体员工消防火灾能力，加强危急火情下各部门间的协作能力，青铜峡物业公司组织全体员工于3月29日进行一季度爱丁堡水郡消防应急演练活动。

演练开始之前，物业公司各部门负责人针对火灾预案进行多次讨论修订，力求演练逼真贴近实际。

15时许，保洁员在清理卫生时发现爱丁堡水郡29栋室内起火，迅速报告秩序维护部，随后由勘查情况人员上报公司安全负责人，在接到火情后指挥员迅速下达指令，各部门接令后快速到达指定位置进行救援。从发现火情到处置火情结束共用时4分28秒。



演练结束后，消防主管对灭火器、消火栓、防毒面具等消防器具的使用进行点评培训，取得了良好的效果。

忆非洲之行

去年8月份，我和黄立志有幸代表集团公司前去非洲毛里塔尼亚、塞内加尔以及摩洛哥三国进行二手车市场调研。这三个国家都地处非洲西北角，濒临大西洋，是联结中东地区、欧洲、美洲以及非洲的枢纽区域，地理优势极为明显，巧合的是，这三个国家都信奉伊斯兰教。

非洲对于大部分中国人来说是一个神秘的大陆，但只有踏上那片土地的那一刻，美丽的非洲才真正的向我们揭开了她的面纱。

贫穷是我们对非洲的第

一印象，尤其是毛里塔尼亚，因为即便是在首都努瓦克肖特我们都见不到一个像样的商场，大部分道路都是土路，城镇通电率只有一半，农村更是有九成地方都没通电，整个国家的GDP总量仅是银川市四分之一。而塞内加尔同样是全球经济最不发达的国家之一，国内七成的人口从事农业，工人月平均工资不足1000元人民币，但前几年塞内加尔制定了一系列的经济发展策略，成果显著，近一两年是西非乃至非洲国家里经济发展最快的国家之一。

但贫穷的外壳下却是安逸而又充满活力的生活，在毛塔，人们觉得钱够花就好，车够开就好，因此满大街的车九成以上都是二手车，而且车

况都极其差，有一半都是出厂10年以上的车，甚至还有大量的“报废车”在路上行驶，我们就亲眼见过一辆看着几乎要散架，后车窗都是用木板钉起来用作遮挡的车从我们跟前路过，司机大爷甚至摇下车窗笑着跟我们挥手致意。而在塞内加尔，我们又随处可见跑步的青少年，路边、沙滩上，单人独跑，两三人同跑，几十人同跑，据我们了解，绝大部分跑步者都是业余爱好者，而跑步已经成为了塞内加尔人生活中重要的一部分。

此外，在调研的过程中我们能明显的感受到中国在非洲大陆的影响力。近几年在国家相关部门及政策的扶持下，越来越多的中国企业开始走向国门、走进非洲。中国在非洲的影

响力与日俱增，即便是在最不知名的某个国家的机场都随时能看到中国人。而中国人带给非洲的不仅有物美价廉的商品，大量的基础设施建设，同时还有农业、医学以及文化等方面的交流指导。非洲已经成为我国实施“走出去”战略的重要地区，是我国实施国际发展合作、提升软实力的主要区域！

短短二十天的调研不足以让我们完全了解非洲这个市场，但我们依然觉得非洲就像十年前的亚洲一样，充满了各种机遇和挑战。最后，衷心的祝愿上陵集团能早日走向国门，成长为国际化公司！

(房产总公司 / 肖亮)

近日拜读了英国作家业历克斯·希勒的力作《天蓝色的彼岸》，开始只是抱着读读看的心态准备随意翻几页，没想到这部篇幅不大作品里包含的真挚的情感让我一口气地读完了它。读罢，感觉情感上得到一种享受，精神上有了善的升华。

这是一部感人至深，触动心灵的人性寓言：小男孩哈里因车祸去了另一个世界，正等着去天蓝色的彼岸，但他还挂念着自己的家人和朋友，却又不知如何传达他的心声，直到他碰上了一个叫阿瑟的幽灵。阿瑟带着哈里偷偷溜回人间，来向亲人和朋友们告别，并向他们表示歉意和爱……

我对哈里毫无预兆的去世充满了同情，很多事情还未来得及做就已结束，我们的人生可不就是这样，命运总会在人生旅途上安排一些意外。人生不同，也许最大的不同就是我们对待死亡的态度。我们如何面对死亡的命题，决定了我们会如何对待生命。由此，我深深的思考着这么一个问题：如果今天是我生命的最后

《天蓝色的彼岸》有感

天，我会怎样度过呢？沉思着，我将如何对待这残酷的现实呢？是消极的等待死神的到来，还是做点有意义的事留给这个美丽的星球呢？我觉得在最后的这一天里，我要如此度过：

首先我会去看看我的母校，看看这个封存着我童年记忆的地方，重温一下它带给我的快乐、伤心、温暖和寒冷，感谢一下这个开启我智慧的摇篮和殿堂；接着我会走到原野，去看看美丽的天空，再聆听一下风的声音、鸟的歌唱，闻一下森林的气息、花儿的芳香，再一次去接触一下自然之美；然后去攀登高山，再去感受一下它的壮丽和伟大，站在山顶上，大喊我今生信仰的六个字“我是宇宙之下”，去感受一下那胜利的滋味；最后，我会回到家里，给我深爱着的家人、朋友写一封信。讲明我有多么多么地爱他们，多么多么地舍不得离开他们，叫他们不要伤心，不要难过，失

去了我，他们会更加懂得珍惜眼前的事物，更加懂得珍爱生命。

生命是短暂的，任何人都会面对死亡，我们无法掌控自己的生死，但我们必须要学会享受人生。每一天对我们来说都是崭新的，每一天可以感受到清新的空气、凉爽的微风，逐渐感觉逝去是那么遥远。可是，当有那么一天我们再也无法感受到风吹在脸上的滋味时，我们那些伤害过的、忽视过的人和事还能否释怀。当我们还能享受人生时，请去珍爱身边的每一个人，多说一声“谢谢”，努力走好人生的每一步。《天蓝色的彼岸》用童话解说死，生动地描绘了死后灵魂从了断尘缘到走向新的生命轮回的过程。他告诉我们：死不是绝对的终结和虚无。他教导我们：要珍惜生，但不必畏惧死。这部关于生命和死亡最深刻的寓言，是今年送给我的最美好的礼物，它将伴我高兴地度过人生的每一个黎明和黑夜。

(审计法务部/李阳)

实现梦想的路径

“要取得事业和人生持续的成功，有两个条件。第一你先要做一个好人，第二就是你必须付出不亚于任何人的努力。这样就会实现自助、人助、天助，你自身的潜力可以充分发挥，你周围的人由衷的帮助你，你的成功将不可阻挡。”如他所言，这当是稻盛和夫能以技术员出身而跻身于日本“经营四圣”的心境所在。从稻盛奇迹到稻盛精神，稻盛和夫无疑成为了万千职场同胞心中的太阳，是导航，是希望，指出了亮堂堂的光明大道。而我，读完亦是感慨万千，遂提笔述之以怀。

完整的经历了日本经济从战后恢复，到创造奇迹，直到泡沫破裂的完整过程，稻盛和夫以勤奋刻苦的精神，及深植于佛教的商业道德为准则，三家世界五百强企业在他手中大放异彩，创造了日本经济界不朽的传奇。稻盛先生说：“哪怕是无能为力的事，那也只是现在的自己无能为力，将来的自己一定能行。用“将来进行时”考虑问题是很重要的。应该相信自己还有潜能，等待时机唤醒，迸发出来。”那么，平凡如沙砾的你我，又有何理由就此停止前进，有何理由不相信自己的愿望一定能实现。

心若起兮，当践于行。此季春暖草色新，宜郊于田野，宜奋发图强。能在今日的平台展翅，我已倍感幸福。然满招损，谦受益，我将继续努力，追求进步。

总结过去，是每一次再跳跃的支点。发现并改正现存问题，才能实现持续性进步。而目前的我，尚有诸多不足工作质量和标准与心中追求的完美还有距离，工作敏感性不够强烈，对全局工作情况掌握不够细致，还不能主动提前的谋思路、想办法，对工作缺乏预见性。如稻盛先生所言，困难是一种磨练，是上帝的馈赠，而我还不能以完全积极的心态面对和处理每一次“来自上苍的礼物”。

俗话说，态度决定一切。稻盛先生对此也有相应的认可，他认为，人生/工作的成功=思维方式×热情×能力。我将从自己做起，成为一个自燃型的人，以全身心的热情，不断学习提高自我能力，通过思考交流，不断自我完善至拥有高效创新的思维方式，以极其敏锐的头脑和极其柔软的心，用神经、五官、皮肤，以致整个身体，去感知并跟随一刻接一刻的真实，以每一天为单位，脚踏实地，潜心于心。

我相信湿口的存在，它或存在于把羊群带到碧绿牧场的时候！正如这最自然最简单的幸福，我们的生活是无数光影的合集，所以我们需要用简单的思维来捕捉。那么，努力吧，你的愿望一定能够实现！

(集团办公室/马兰)



党史百科

“党内政治生活”这一概念从何而来

十八届六中全会审议通过的《关于新形势下党内政治生活的若干准则》，为新形势下如何开展党内政治生活提供了基本遵循。梳理“党内政治生活”这个概念的来龙去脉，有助于理解并规范党内政治生活。

列宁首创“党内生活”

第一次提出“党内生活”相关概念的是列宁。1902年9月，列宁在《就我们的组织任务给一位同志的信》中谈到“建立党内报告制度”，这是马克思主义政党第一次提出“党内生活”这一概念，针对的是如何处理党内矛盾问题。之后，列宁在其政党实践中又多次使用这一概念，论述布尔什维克的建党原则、党内生活和组织原则。列宁在建党实践中，首次确立民主集中制的组织原则，强调铁的纪律，丰富发展了马克思主义建党理论。

毛泽东提出“党内生活政治化”

1929年12月古田会议召开，毛

泽东亲自起草会议决议，批评和纠正党内各种非无产阶级思想，第一次提出“教育党员使党员的思想 and 党内生活政治化、科学化”的论断，开启了“着重从思想上建设党”的新思路，实现了由“党内生活”“党的生活”等向“党内生活政治化、科学化”的重要转变。初步回答了党在以农民为主要成分的条件下，如何从加强党的思想建设入手，保持党的工人阶级先锋队性质和建设党领导的新型人民军队问题，成为我们党积极开展思想斗争、严格党内政治生活并取得成效的重要开端。

十一届五中全会提出“党内政治生活”

首次在党内文件中提出“党内政治生活”这一概念的是党的十一届五中全会。1980年2月，为解决“文革”期间党纪国法遭到践踏，导致党的纪律涣散，党的组织瘫痪，党内生活极端不正常的问题，党的十一届五中全

会通过《关于党内政治生活的若干准则》，明确提出“党内政治生活”概念，从确定坚持党的政治路线和思想路线，规范党内政治生活。这是党的历史上的第一次，也是规范党内政治生活治党管党的一个创举。

十八届六中全会提出“严肃党内政治生活”

党的十八大以来，以习近平同志为核心的中央直面问题，改革创新，逐渐将严肃党内政治生活作为从严治党的重大突破口，先后制定或修订党内法规60多部，“条例”以上的就多达11部，严格规范党员领导干部民主生活会、党员组织生活会，“党内政治生活”成为党员领导干部、全体党员和党组织的必修课。2016年10月，党的十八届六中全会审议通过《关于新形势下党内政治生活的若干准则》，从12个方面、160多条新规定新举措着手，严肃党内政治生活。同时，配套出台《中国共产党党内监督条例》，健全党内问责机制、巡视制度，完善党内监督体系，扎紧制度的笼子，将思想建党和制度治党结合起来，“党内政治生活”的概念和内涵得到进一步强化，从而把规范党内政治生活提高到一个新高度。

母亲

她是我的母亲
她给了我美好的家园
我却在她的脸上肆意涂画
现在
她是满目疮痍

她是我的母亲
她给了我甘甜的乳汁
我却在她的身上无度索取
现在
她已骨瘦嶙峋

她是我的母亲
她给了我做人的尊严
我却在她的面前恣意妄为

现在
她正望眼欲穿

她是我的母亲
她给了我坚挺的脊梁
我却在她的怀里遮风避雨
现在
她在披荆斩棘

她是我的母亲
她给了我宝贵的生命
我却在她的背上漫无目的
现在
她已步履蹒跚

哦

我的母亲
就让我沐浴那炼狱的烈火
化做那涅槃的凤凰

去呵护
满目疮痍的你
去滋养
骨瘦嶙峋的你
去温暖

望眼欲穿的你
去保卫
披荆斩棘的你
去搀扶
步履蹒跚的你

(雷克萨斯4S店/李长亭)

小长假三天,放假即了解到孩子有一个作业没完成,于是从放假第一天开始每天催促孩子做作业,结果一直到最后一天,孩子一直都没有做,唠叨无数遍,训斥,威胁恐吓都不能改变,孩子抵抗情绪非常严重。快开学了实在耐不住拿起作业研究看看这些天不做作业的原因在哪里,孩子说不会,忙问哪里不会,发现问题是乘法分配律和交换律的灵活运算具体到题目中不会用,于是逐一题帮助解决,终于完成了作业,孩子抵抗情绪也没了,心情愉悦起来。

回想整个过程发现,其实在我们日常工作中也不乏此种情形,例如在



看到别人工作不力时,常常表现为几种不同情况:其一,自己明白事情的干法,觉的简单,发现别人不会,就开

始批评指责,批评指责完转身就走,让人自己领悟,最终事情没有任何改善;第二种人,发现别人不会,站在一边说风凉话,尽讽刺挖苦之能事,却不出手帮助,其实也不知自己会还是不会,就是单纯看客。第三种人,也批评指责但会现身说法,“这个都不会,一天都干啥呢,我给你干,看着!”,这等人,在深入其中就会发现,自己做可能还不如别人做的,于是尴尬,放手不管。

这三种情况是无法解决任何问题的。其实“没有调查,没有发言权”大家也都明白,但身处其中却又表现不同。而真正指导工作的需要第四种

人,做事、解决问题既讲思路也有方法,发现问题先进行研究,找出原因,自己搞清楚来龙去脉,指导帮助别人从哪里入手,用什么方法,逐一排除困难,解决问题,避免同样的问题再次出现,端正态度,讲求方法,最终有所发现。

同此类推,做事情看问题都要讲究个思路和方法,思路能够指引方向,而正确的方法才是解决问题的关键,有了思路,使用正确的方法才能达到想要的效果,教育孩子、工作、学习无非如是。

(事业发展部/张俐)

态度决定价值

不久前同一位朋友聊天,朋友诉说自己最近工作不顺利,每天的工作只是在帮同事做一些“杂事”,而且大多同事还不愿意让他帮忙。朋友原以为会得到我的安慰,不曾想我却是一直让他从自身找原因。作为旁观者,我无法切身体会朋友的焦虑心情,我的意见也许会觉得我有那么一些的不近人情、一些冷酷。想到这里,我回忆起曾在朋友圈看的一篇文章,华为中国区计划“清理”40岁以上的员工,消息一经透露,有很多人为此而寒心。

其实,残酷的不是人心,是社会的竞争。在这样激烈的竞争环境下,我们没什么娇可撒,没什么懒可以耍,要想不被社会淘汰,必须脚踏实地地做好每一件事情,付出不亚于任何人的努力。生活和工作不会因为你是女生而怜香惜玉,任何我们想得到的东西都需要自己努力去争取的。往往工作中我们自以为的“杂事”“小事”最体现工作的态度和用心程度,把每一件简单的事做好就是不简单,把每一件平凡的事做好就是不平凡。不管在哪里工作,所处什么职位,我们都要保证拿到的每一份工资都是不亏心的,享受的每一份福利都是安心的。换位想想朋友所处的环境,同事间拒绝帮助,自己又是无所事事,这是多么可怕的一件事。

我们应该明白,工作不仅仅能挣到钱,更能教会我们如何做人,怎样为人处世,不断丰富经验,增长阅历等。如果做到了这些,岗位上还会没事做吗!我们总是在为自己的懒惰找借口,总是在抱怨自己的工作不满意不顺心。当在抱怨这些的时候,为何不想想难道不应该感谢企业能给我们一份工作,给我们一个平台体现我们的个人价值吗!

就如今天,我们能在上陵取得一份收入,我们就要全心全意对待自己的本职工作,我们能在上陵吃到免费的午餐,但是“天下没有免费的午餐”这个道理我们不能忘记,因此不管在哪里,你所享受的福利应该和你对待工作的态度成正比!而你的价值取决于你的态度!

(财务管理部/温宇晶)

几乎倾尽半生积蓄买了套3居室准备以后用于养老,拿到钥匙的时候内心很是激动。打开房门看着灰扑扑的墙和地面,那一刻,高兴劲一下就被面临的艰巨的装修的压力赶跑了。随之而来,所有的休息日都奔波于各个建材市场选择装修材料。

单只品瓷砖一项已是种类繁多,看得人眼花缭乱。马可波罗、萨米特、诺贝尔、美陶……新款式、老品牌,全瓷的、半瓷的,创光的、创釉的,真是傻傻分不清楚。继而是各类厨具、灶具、洁具等,真是腰酸腿痛而不得说。

到芳邻处取经,看了又看,从业务员口若悬河的介绍里捕捉有用的信息,打开百度对比真实性,分析性价比。不停的告诫自己,一分钱、一分货,永远只有更好,没有最好!如果想让家具用的足够久,必须要买可承担范围内最贵的。以此,荷包越来越瘦,6扇门花费了两个月的积蓄,一组橱柜又是三个月的工资…为了确

装修记事

保装修质量,充分运用所有人脉,物色各个行当的名师。也许相比房价,装修已算变得没有那么无法承受。买房几乎耗尽半生的积蓄,装修则耗尽了所有的激情和精力。

怀念多年前随父母搬入新家的经历,仅仅用细沙扫一遍青砖铺就的地面,装一盏灯泡就搬了进去。地面的青砖在灯光下反射出淡淡的青辉,空气中弥漫着浓浓的石灰味,伴随着淡淡的潮气,让我的心平和而宁静。终于有了属于自己的卧室,虽然只是简陋的一张床、一张桌子,可我仍然激动的难以入睡。那时候还不知道所谓的精装、简装,不知道甲醛、石炭,更不知道会因装修甲醛超标引起白血病。在那简陋的空间里,一窗、一、一桌、一床伴我度过了忙碌、充实

的中学时代。纵然,新房子在岁月的流逝里被风雨冲刷变得陈旧,可没有什么能够抹去我对那段时光的美好回忆。

经常反问自己,这么努力的工作、学习是为了什么。不外乎是为了追求那种自己曾经向往的舒心的感觉,不在别人的目光里迷失,不会一味地追求所谓的时尚。

之前一直认为,房子+爱=家,不知道什么时候却变成了房子+装修=家。我的爱哪儿去了,是被装修所替代了,还是被时尚所摧毁了!是什么在引领着时尚,是什么在改变着我们的审美标准。在有意无意的时尚追求过程中,我们丢失了自我,精神上的疲乏和厌倦替代了往日的激情,我们失去了曾经追求的快乐!

装修,装进去的应该是自己美丽和温馨的感觉和心情,这才是装修的最高境界啊!

(青铜峡物业/程贤梅)

绽放于春风中的微笑

每天早晨,当阳光撒在德胜上陵汽车广场上空时,雷克萨斯的标志都是那么的清凉,甚至有一些耀眼夺目。每次清晨路过大门,都能看到保安大姐一手拿着笤帚,一手拿着簸箕一丝不苟地做着清扫工作。每当有人路过,她总会抬起头认真的问候“早上好”,让人倍感亲切和尊重。我,是雷克萨斯4S店的一名试驾专

员。每一次带着顾客驾车出入场区门口,隔很远就已看到保安大姐面向我们驶来的方向站立的笔直,面带着微笑。当车辆慢慢停稳,车窗摇下时,保安大姐总是立正敬礼,用她那清脆的嗓音道上“您好”,并以双手端过来签字板。签字确认完毕后,她会再道一声,“您好,请系好安全带,慢走”。这一刻,温暖由然而生。

一个微笑,一个立正,一项检查,一句嘱咐,体现着他们的尽职尽责,体现着我们上陵人的担当与素质,尽显我们的价值取向与企业文化。

他们的微笑,是我们上陵汽车广场最温和的春风。

(雷克萨斯4S店/毛小平)

春草

原上草,一岁一枯荣;野火烧不尽,春风吹又生。”这就是小草的精神与命运。每年初春,小草就早早的穿过冰冻的土层,用那娇嫩的身躯迎接春的召唤,用那柔弱的生命,跨越天涯海角,为大千世界带来生机。

相对于小草,树无疑是伟岸的,树的寿命很长,我们总会听到人们议论,黄山的松柏是如何的壮美挺拔,洛阳的牡丹是多么的富贵艳丽,却很少有人注意到小草的存在。严冬时节,小草枯萎后重回大地母亲的怀抱,只是为了来年孕育新的生命,每

当春风一吹,新的生命就踮地而出,世界又将是一片生机盎然。凡是有树的地方,总会生长着一簇一簇的小草。在庄严的大树下,一颗颗的小草丝毫不卑微,不羞愧,反倒坚韧从容,宁静安然,树与草形成一道美丽的风景相辅相成,那样的自然和谐。

随着气温的回升,小草将会任意弹奏起春天的乐章,在荒野,在山峰,在田野里展现出优美的舞姿。世间的生命,本无贵贱高低之分,只是所处的环境与分工的不同,如果你做不了伟岸的大树,做不了娇艳的玫瑰,纵使做一颗小,草也要顽强坚韧,活出精彩,绽放属于自己的美丽。

(波斯顿饭店/高静)