



今日 悉奥

JIN RI XIAO



内部刊物 免费交流

浙江悉奥涂料有限公司

2010·11 第4期

- 我们参与 我们见证
- 十年历程，光辉岁月
- 沟通学与管理
- 涂谋天下，我与悉奥一路行野外拓展训练感想
- 把工作当自己的事业经营
- 悉奥之颂



 <p>XA-501高级哑光内墙乳胶漆</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 适用范围: 适用于清水墙、面灰、卵石建筑及经适当处理过的和漆过漆的木质和金属。它具有极好的遮盖力，手感细腻滑爽，色调柔和优雅，干燥迅速。 ■ 光 泽: 哑光 ■ 建议配套: XA-002封闭底漆 ■ 包装规格: 25kg/金属桶 	 <p>XA-601平光外墙乳胶漆</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 适用范围: 适用于灰泥、砖泥土及处理过的木料、金属表面涂层，具有较高的附着力、耐候性及遮盖性。 ■ 光 泽: 平光 ■ 建议配套: XA-001全能抗碱底漆或XA-002封闭底漆 ■ 包装规格: 25kg/金属桶
--	---

浙江悉奥涂料有限公司
ZHEJIANGXIAOPAINTCO.,LTD

地址(Add):杭州临安临天路108号
电话(Tel):0571-6381 3191 63739928
传真(Fax):0571-6381 3189
网址 (Http://www.China-XiAo.com



通过ISO9001:2000国际质量体系认证 中国环境标志认证 通过ISO14001:2004国际环境体系认证



2000~2010

— 风雨同行 感恩十年 —



卷首

www.China-XiAo.com

我们参与 我们见证

2010年，就在那个太阳再次升起时刻，悉奥这个大家庭迎来下一个十年开始奔跑的日子。新的一天开始了，悉奥开始助跑，既而和中国经济一起奔跑，为中国民族企业领跑！

起步、欣喜、变革、新生……悉奥10年的奔跑历程，风风雨雨，几多坎坷，几多收获；虚掩的门、心里的锁、上帝的笑、鞋里的沙……悉奥淡定自如地品尝着奔跑征途中的欢笑和眼泪。与之同命运、共呼吸的每一个悉奥人，也一起奔跑着，跳跃着，共鸣着……他们为悉奥而狂，为悉奥而烈，为悉奥而泣，为悉奥而歌……

千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始见金。10年的奔跑，让悉奥从不足150平米的办公室发展到今天的营业收入近亿；10年的奔跑，让悉奥从不到10名员工猛增到今天遍布全国各地的逾800多名悉奥团队；10年的奔跑，让悉奥从简单的定作加工可直奋起直追到今天拥有自己的技术研发中心，年年开发新技术、新产品；10年的奔跑，让悉奥从一个简陋小作坊发展成为一家行业领先水平的企业；10年的奔跑，让悉奥从名不见经传一跃到今天的工程涂料著名品牌……昨天的历史，用铁的事实宣告：悉奥是一个经得起残酷市场千锤百炼的企业；悉奥是一个极具变革创新精神的企业；悉奥是一个肩负实业强国使命，同样也是具有远大抱负的企业！

今天悉奥比以往任何时候更有信心、意志也更加坚定。她意气风发，激情飞扬，她坚韧不拔，她团结协作，她拼搏创新，她走在理想的大道上，一路狂奔。身处其中的每一位悉奥人，都可以自豪地说：我们追逐，我们参与，我们见证。

日出东方，其道大光。在这个世界里，一切已经开始，而一切刚刚开始。十年，风华正茂。悉奥正用昨天绽放的美丽超越今天，用今天胜利的成果和失败的教训延续光辉灿烂的明天，从而坚定地百折不挠地走向遥远的未来！

奔跑吧，悉奥！

目录 Contents



《今日悉奥》
创刊 2010年2月
2010·11(总第4期)
季刊

期刊编辑委员会

主 编: 黄金谦
副 主 编: 陈士钧 童亚青
编委委员: 夏小良 王新琪 范黎明
马勇军 陶志培 王晓飞
连城 杨金龙 王家志
喻光炎 徐玉俊 林正芳
施建升 吴晓贞
责任编辑: 童亚青

出版日期: 2010年11月15日
主办单位: 浙江悉奥涂料有限公司
地 址: 杭州临安天路108号
电 话: 0571-6381 3191 6373 9928
传 真: 0571-6381 3189
投稿邮箱: Zhejiang.xiao@163.com

写在卷首	● ● ●
我们参与 我们见证	01
公司风采	● ● ●
涂谋天下, 我与悉奥一路行暨悉奥公司成立十周年庆典晚会圆满结束/本刊编辑部	03
十年历程, 光辉岁月/本刊编辑部	04
悉奥涂料应邀参加化工行业标准的制定/连城	05
专注科技创新营造卓越未来 /本刊编辑部	06
营销谋略	● ● ●
“对抗”挑剔最好的办法, 就是要做到让客户不挑剔/詹应松	07
管理纵横	● ● ●
沟通学与管理/黄金谦	08
科技之光	● ● ●
浅谈建筑外墙涂料的质量控制/陶志培	12
行业动态	● ● ●
节能减排离涂料业还有多远/转载至亚太涂料报	15
员工心声	● ● ●
公司成立十周年感想/童亚青	16
悉奥/罗雄飞	17
涂谋天下, 我与悉奥一路行野外拓展训练感想/高晓春	19
把工作当自己的事业经营/王飞	20
涂谋天下, 我与悉奥一路行暨公司成立十周年庆典晚会悉奥人感言	22
记悉奥忠诚员工高贤海/本刊编辑部	23
涂谋天下, 我与悉奥一路行记十周年庆典活动野外拓展-穿越电网/殷多敏	24
知识百味	● ● ●
十年/施建升	26
悉奥之颂/童亚青	27
贺悉奥十周年大喜藏头诗/本刊编辑部	28
征稿启事	29



涂谋天下, 我与悉奥一路行 暨悉奥公司成立十周年庆典晚会圆满举行

□【本刊编辑部】

2010年8月28日,“涂谋天下,我与悉奥一路行”暨悉奥公司成立十周年庆典晚会在浙江农林大学招待中心隆重举行,公司全体员工及部分销售精英参加,气氛活跃、热情洋溢。

公司董事长心情激动,光荣而自豪,但又谦虚而务实。向在座的嘉宾及朋友作了深动的工作汇报同时也向大家宣布了公司下一个十年里,我们仍将坚守我们的理念,以工程涂料为主,商销涂料并行的定位,做好渠道扁平文章,加速推进直销市场的理念,坚持打造核心竞争力,走具有悉奥差异化特



色的发展道路。董事长与在座嘉宾举杯共庆,并共同欣赏了公司为大家精心准备的精彩的文艺节目,随着小品、舞蹈等节目的出场,晚会被一次次推向高潮。

近三个小时的晚会,因欢快而祥和的气氛显得非常短暂,晚会结束了,但公司领导及同事们的心却久久不能平静。我们的心里有着骄傲有着梦想,更多的期待在脑海里浮现,相信十年后的今天,展现的必将是更加辉煌的一幕。



十年历程，

光辉岁月

□【本刊编辑部】

2000年9月，顺应全国涂料市场的需求，悉奥公司注册成立，正式接受市场经济洗礼。从办公场所的选定到公司的工商登记、从人员招聘到业务承接、从内务管理到市场营销……一切的一切均从陌生、茫然开始。一群敢为人先的销售精英成为公司的舵手，依托企业的专业产品，公司扬帆起航。



第一届春季培训班

为践行公司使命，积极参与市场竞争，悉奥人从零做起，卧薪尝胆历经10年，通过产品质量和服务水平的提升，2004年-2010年连续六年被评为浙江省优秀涂料企业；为适应市场，提升企业的专业研究水平，2008年又投资新建实验室等相关荣誉获取，进一步丰富了公司业务范围，提升了公司专业实力。



2008年工会活动

一向重视的公司内务管理，使人员定岗定责、部门合理设置，改变了创业初期人员串岗混用的情形。从工作流程、岗位责任、技术规范、质量监控直至薪酬分配、员工福利等各项管理制度逐一制定，到市场部、生产部、技术部、法务部、财务部、办公室等组织架构的严谨设立，铸就了悉奥特有的稳健管理风格，公司作业的标准化、规范化，降低了经营风险，保证了公司高速运转和可持续发展。2006年公司率先导入ISO9001和ISO14001质量和环境管理体系，并顺利通过认证审核，实现公司专业化管理的跨越式发展。



公司实验室

作为专业涂料生产、销售、施工于一体的企业，人才培养、引进和使用尤为重要。公司从最早的五、六个人发展到目前拥有八十余人的专业团队，专业技术人员占50%以上，形成上有工程师、全国二级建造师等等；中间有经验丰富的技术骨干；下有充满朝气、勤于思考、善于学习的后备人才梯队，为公司技术提升、专业领先奠定了坚实基础。而从最初的两间办公室到以现代设施装备的近千平方米办公区，更将公司专业形象和持续发展的信念昭示于天下。

下接05页 ▶

悉奥涂料应邀参加化工行业标准的制定

□【悉奥公司总工兼技术部经理 连城/文】

根据当前涂料行业产品结构调整及市场发展需要，全国涂料和颜料标准化技术委员会于年初申报了一批急需的化工行业标准制修订项目，其中大部分为涂料产品新制定项目，也有一部分是老产品的修订项目。目前该批标准制修订项目已得到国家工业和信息化部批准，要求于2011年完成全部制定工作。

为使该批标准能充分反映企业的意见，使制定出的行业标准更具先进性和适用性，全国涂料和颜料标准化技术委员会邀请部分有代表性、有技术研发实力的企业参加该批标准的制定工作。

应全国涂料和颜料标准化技术委员会的邀请，我公司总工程师连城参加了《水性复合岩片仿花岗岩涂料》标准制定工作组会议，参加会议的还有立邦涂料（中国）有限公司、广东华润涂料有限公司、阿克苏诺贝尔太古漆油（上海）有限公司、富思特制漆（北京）有限公司、常州涂料化工研究院等16家企业，会上各位专家对标准制定原则、适用范围、控制项目、技术指标、试验方法、验证试验方案及工作进度等进行了广泛而热烈的讨论。从标准制定来看国家对标准的划分越来越细，越来越专业。

浙江悉奥涂料有限公司一直以来，积极支持相关国家标准和化工行业标准的制定工作。为我国涂料行业的标准化建设做出了自己的贡献。



◀上接04页



2010年于厦门

悉奥企业文化，起源于悉奥，丰满了“悉奥”品牌，也成为公司又一道风景。以工程涂料为主，商销涂料并行的定位，做好渠道扁平文章，加速推进直销市场的理念，不仅贯穿于点击率不菲的悉奥网站、风格各异的悉奥期刊，也融合在聚会上的欢歌笑语、庆典上的觥筹交错以及对灾区的慷慨捐助……

实践证明，专注意味着得失选择，专业就要求精益求精。在悉奥，没有迎合，只有淡定地坚持、执着地追求、为实现经营理念而潜心打磨“一流技术、一流服务、一流效率”团队的努力，在赢得客户信任、行业领先水平等。在业绩蒸蒸日上的同时，公司的一些样板工地被业界模仿参考、引为蓝本……悉奥公司已成为涂料行业的领先者，“悉奥涂料”更彰显作为全省知名品牌的光彩。

十年来风雨不断，少不了迷茫、失落甚至抛锚，但因为专注而专业，悉奥的航船始终向前；十年间考验频频，但凭借专业领先的优势，辉煌一直与悉奥相伴。

悉奥十年，可圈可点；悉奥未来，充满希望！

专注科技创新

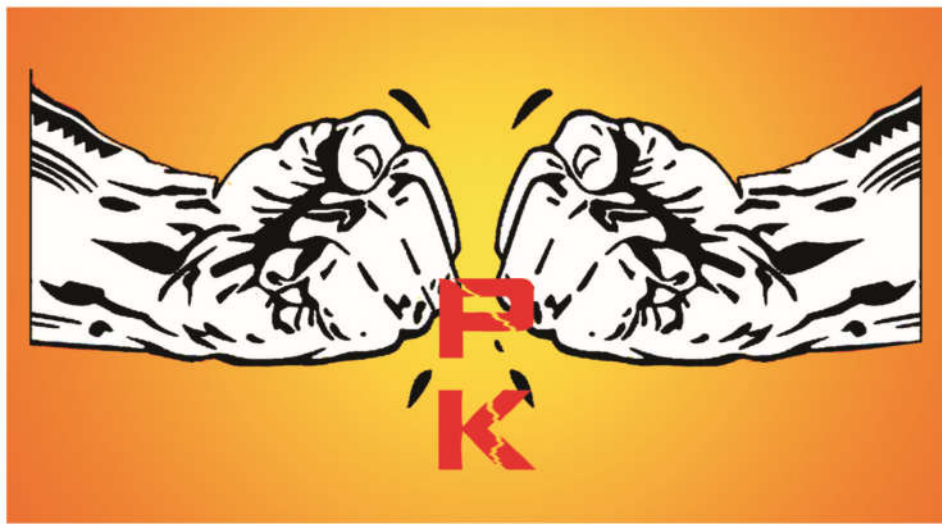
营造卓越未来

□【本刊编辑部】

由浙江悉奥涂料有限公司技术人员自行设计的《一种用于涂料生产线粉料投料装置》等七项专利，7月21日获国家知识产权局颁发的“实用新型专利证书”。

近年来，悉奥涂料普遍注重提升企业的核心竞争能力，通过自主开发研究，形成了一批具有自主知识产权的核心技术和新产品，并加强产品的推广应用，取得了良好的经济效益和社会效益。

先进的理念与宏伟的战略最终要靠高端的科技来实现。建筑涂料行业虽然发展迅速，但产品良莠不齐，同质化严重，作为行业的“领头羊”，悉奥涂料通过技术创新，差异化战略，开发出独特的技术，大力提高产品的科技含量，促进技术的发展，以科技立业的悉奥坚持自主研发，并结合中国国情整合行业资源不断创新，终于，悉奥人的不懈努力也在我国国家知识产权局得到了认可，专利的认定，使悉奥人更加坚信：因专注而卓越。



“对抗”挑剔最好的办法， 就是要做到让客户不挑剔

□【悉奥公司华北办事处副主任 詹应松/文】

要做到让客户又满意又感动又不挑剔，才是销售员最高的境界。彻底了解客户的需求和型号。客户不满意、客户不满足或有更高的需求和期望，才会挑剔，销售人员应针对产品的设计、原料、包装、以及售前、售中、售后服务时，运用各种方法，调查及了解客户的需求和所要求的型号。如彼此有意见，还要在事前事中做充分沟通的修订。为了解更彻底，销售人员还要换位思考，站在客户的角度，不断要求自己的服务质量，不断挑剔自己的产品，并把自我要求挑剔的每一点，都彻底充分做到。

彻底做好技术，生产及服务工作。客户的要求和挑剔，主要是针对产品的价格、品质和交货，以及服务的品质、效率和态度。销售人员应根据客户的要求

建议企业内的每一个单位，以及每一单位的上下各层次人员，都要全体总动员，彻底做好每一个岗位的工作，并按照计划和制度的安排，彼此主动互相配合和支持。全体总动员做好产品和服务，如果发生缺点、问题、困难和应改善点，则应立即改善解决，并在每周每月做定时总结和检讨。

与客户维持良好的关系。所谓管理，并非人事，而是事理人。运用上列做法，将产品与服务管好，在加上调理好客户关系，维护关系和运用关系，建立交情、运用交际及为客户创造利益等。做生意先交朋友，做生意同时交朋友，是朋友就不会太挑剔。

MANAGEMENT

沟通学与管理

□【悉奥公司总经理 黄金谦/文】

什么是沟通？沟通就是成功地把自己的想法放进别人的脑袋里。沟通学是心理学的范畴，是一门做人的哲学，在现实生活里，不要执着于自己的经验，要养成迅速适应环境的习惯，要培养自己审时度势看清环境变化的能力。朱镕基对沟通学的理解曾经说过：“做得体的事，说得体的话”。做生意也好，做人也罢，人在社会交往中，沟通就是能力就是生活的一部分，若要有所建树，那么有效沟通乃是人生经历走向成功的必备法宝。通过沟通学的学习和理解，笔者认为无论是公司决策层领导在决策和运筹多项战略环节中，还是公司管理层中间力量在经营活动中，或是最基层工作人员的操作过程中，甚至于在社会上的多种实践中，都存在着大量的下对上、平行和上对下一系列的人际沟通。因此，沟通学也是人生的一堂必修课。

一、沟通前的准备

学习沟通学需要我们用心倾听。听是一回事，听见了是一回事，听懂了又是一回事，听懂并运用于实践中才是真的明白。这里我们悟出一个道理，要专注、用心倾听，千万不要道听途说，亲耳听到为真，并要学会用理性的方式加以判断。在特定场景下，所有人都具有感性的一面，当一个人在心理紧张和情绪激动的时候，做出的反映都会有感性化。心静如水，宁静致远，当局者迷，旁观者清。

费洛伊德的心里剖析。费洛伊德曾经说过，每个人即是可信的，也是不可信的。提示人们要养成一个调节心灵意识，也就是说，人们说出来的话，并不代表其内心的真实想法，在公众场合尤其如此。在生活中养成把心里活动分成三层即“本我、自我、超我”来观察的习惯，你就会更好地理解他人。

本我，是内心深处最本质的想法，是潜意识，表现为情绪。家是本我释放最多的地方，中国人释放本我的其他方式还有旅游等，而西方人不仅这些，还有在教堂。

自我，是心灵的检察官和思想工作者，表现为理智、文化、修养。

超我，是心灵的“外部环境”，表现为法律、道德、习俗。

常见的三种心理现象分析。第一种是角色心理现象，角色心理现象也称变心板。一般人分为自然角色和社会角色二种。在家是主妇，在公司可能是老板；在家是主夫，在机关可能是局长；在乘公交时，上车前是挤车人，上车后是乘车人，挤车人往往希望或催促前面的赶快往里挤，当一旦自己踩上了公交车踏板时，就马上会转换角色，敦促后面的乘车人不要挤了。人心理有个弊习，即使今天当上局长、处长后，会把自己的自然角色意识延伸，在家里也像当起局长、处长来，尤其是一旦退下来后，自然角色更难转变，还自以为是想当年，憎恨身边的社会中人如此现实，心态往往无法调整。第二种是紧张缓和心理现象。在激励情绪下如何把气氛缓和，在这里称之谓紧张缓和心理。在碰到投诉时，很多人会采用与其口头解释或理论来进行辩解，其实这种方法是错误的，因为用语言解释，只会引起语速加快而更为激动。正确的方法是拿起记事本进行记录，一边记录一边请他（她）慢慢叙述，或者请他（她）此类投诉需填写表格，一边向上反映，这样一来情绪自然就平稳下来，然后可通过向上汇报，需要研究研究，把处理此类投诉文件的程序有意复杂化。第三种是晕轮效应心理。在现实生活中，想了解、分析和评估一个人的品行或诚信，往往可以了解的是当下的你，并且特别容易发现你耀眼光环的一面，比如与××领导的合影，现任多个社会机构的职务等等，而不易了解你真实的过去与现在，在这种光环的作用下，银行给予贷款、企业出具担保，却在时间的流逝中，贷款无意归还、担保出了问题，这一切都属于晕轮产生的效应。

沟通也是人类社会的基本行为，沟通同样也贯穿

于整个企业经营行为的全部，可以说管理的主要和核心工作就是沟通。沟通是管理学中的一个分支，它是一门交叉学科，是以管理学、心理学、社会学、公共关系学等学科为基而建立起来的新型学科。管理是人类最重要的活动之一，自从人们开始形成群体去实现个人无法达到的目标以来，管理工作就成为了协调个人努力沿着组织确定的方向所必不可少的因素。美国著名管理学家哈罗德·孔茨认为：“管理就是设计和保持良好环境，使人在群体里高效率地完成既定目标。”既然如此，为了设计和保持一种良好环境，为了使人在群体中能够高效率地工作，就需要沟通。特别是在当今信息经济时代，企业外部环境的变化日益复杂和加快，全球化和信息化，知识化势如破竹，企业本身的规模越来越大，内部的组织结构和人员构成越来越复杂，沟通在管理行为中的重要性就愈加显现。

二、沟通中的原则与技巧

沟通中的总原则。以情动人大于以理服人，人在理智与感情面前，宁愿选择感情。在沟通过程中，要充分考虑到人情所起的作用，考虑到对方的需求点，并且把握对方在人情方面的弱点。

沟通的钦定三定律。很多人在沟通前准备了大量沟通的内容，而这些充分的内容却在沟通中起不了很好效果，这是为什么呢？其二，怎样正确解读对方说话的含义，那就必须专心听对方说话，让对方觉得被尊重，并要正确辨识对方情绪，站在对方的角度去理解，这就是沟通过程中的态度。你觉得沟通中的态度对有效沟通的作用又有多大？其三，无论是解决矛盾类的沟通、还是翰旋事宜类的沟通、或是商务询价类的沟通，沟通双方的关系是至关重要的，沟通者与沟通对象的关系一般，有效沟通的结果就差，关系密切则有效沟通的结果就佳。沟通的钦定三定律即是：内容：态度：关系=7%：38%：55%。你想到了吗？

下对上的沟通技巧。如何摆好自己的位置，当好副手；若是意见相同，要热烈反应；意见略有差异，要先表赞同；持有反对意见，勿当场顶撞；想要有些补充，要用引伸式；如有他人在场，宜仔细顾虑；心中存有上司，比较好沟通。

平行沟通技巧。彼此尊重，从自己先做起；易地而处，站在彼的立场；平等互惠，不让对方吃亏；了解情况，选用合适方式；依据情况，把握适当时机；如有误会，诚心化解障碍；知己知彼，创造良好形象。

上对下沟通技巧。多说小话，少说大话；不急着说，先听听看；不说长短，免伤和气；广开言路，接纳意见；部署有错，私下规劝；态度和蔼，语气亲切；若有过失，过后熄灭。

沟通三要点。第一是怎样让对方听得进去，选择合适时机、选择合适场所与选择合适气氛；第二是怎样让对方听得乐意？怎样说才能让对方喜欢听、如何使对方情绪放松与分析哪部分比较容易接受？第三是怎样让对方听得合理？先说对方有利的，再指出彼此互惠的与最后指出一些要求。

学会倾听，懂得听的艺术。专注的倾听，有助于引导当事人说出他的问题或故事，通过倾听技术的运用，表达了对当事人的接纳与尊重，倾听是建立关系最重要的媒介。倾听技术给了当事人表达问题的机会及整理思绪与情感的空间，还可以让我们借此了解当事人，他说了什么？他用什么方式说？他为何在这个环境下说？他为何要和你谈？他说话的目的是什么？他当时有哪些感受等等。因此倾听目的是1)得到了当事人的尊重；2)降低误解；3)更重要是建立了关系。让耳朵升值的不是耳环，而是倾听。

有效倾听的三个部分。一是倾听当事人表达的内容；二是观察当事人的非口语行为，如眼神、神态、身体动作、声调或语气等，并注意其隐含的意义是否与口语内容相符合；三是适时给予适当而简短的反应，让当事人知道我们听懂了她所说的话。

有效倾听的作用很大，能帮助我们更加接近当事人的感觉与经验，而降低误解的产生；能帮助当事人发现自己真正感觉是什么？帮助我们察觉当事人在沟通中此时此刻真正的需要是什么？前面讲过每个人既是可信的，也是不可信的，在这里就得提示人们沟通中的“需要”一旦产生，千万不要凭感觉做事，还得取决于制度进行保障。

中国有句俗语：一言能使人笑，一言也能使人跳。这就极其形象地说明：沟通既是一门科学，更重要的是是一门艺术。沟通的重要性越来越受到人们的重视，沟通的作用在市场经济的今天正日益发挥出强大的作用。为了更好地与人沟通，也为了更好地掌握沟通这门艺术，很有必要掌握沟通原则与技巧。

三、沟通中的同理心

同理心的概念是EQ理论的专有名词，是正确了

解他人的感受和情绪，进而做到相互理解、关怀和情感上的融合。同理心就是将心比心，同样时间、地点事件，把当事人换成自己，也就是设身处地地去感受、去体谅他人。再简单地讲就是站在对方的角度来考虑问题。

认识同理心。同理心并非等同于同情心。若要达到有效沟通，具有怜悯、同情的倾向，但并不等同，同理心是要求我们将心比心，设身处地地去感受、去体谅对方；同理心不是天生的，而是可以培养的。同理心是通过学习心理学、沟通学原理、意识来有效沟通，必须具有对方情绪上的感受和情感上融洽，才能达到最佳效果，那么，我们在后天是能够培养和提高的；缺乏同理心的认识无法表达相互关怀、理解，达到融洽的人际关系。也就是没有同理心就没有有效沟通，没有同理心就是没有较好人际关系。

同理心倾听。沟通从聆听开始，有效沟通从同理心倾听开始，有效的倾听才能真正的站在对方角度来考虑问题，才能得到对方的尊重，建立相互关系。那么同理心倾听大概可以罗列以下：当对方的沟通充满情绪时；当人际关系已变质或信任度不高时；当我们不确定我们是否了解时；当资讯是不熟悉的或太复杂时；当不确定对方是否确知我们了解他的意思时等等。

同理心的训练。介绍同理心的训练，第一种是站在对方的角度。站在旁边劝说，费时费力，劝说无效，如果你站在对方的角度看，你会发现其实游戏很简单；第二种是专心听对方说话，让对方觉得被尊重。人都有渴望被尊重的需要，有了尊重，沟通就有了基础；第三种是能正确辨别对方的情绪。留心捕捉对方脸部表情，观察眼睛的变化，注意对方包括肢体动作与身体语言信息等；第四种是能正确解读对方说话的真实含义。

良好的管理制度是沟通的基础。企业内部沟通困难或者沟通效果差，许多时候其症结在于企业内部各部门的工作职责不清，业务流程混乱，工作程序、工作方法缺乏明确的标准。这样，工作极易陷入推诿、扯皮之中，导致事事需要沟通，而且往往沟通效果很差。因此，企业必须建立良好的内部管理制度，明确职责分工，规范工作程序，以制度规范各个层次、各个部门和每个员工的行为，明确各自的职责，让大家各就其位，各司其职，减少不必要的沟通。没有同理心就没有彼此之间的信任，没有信任就没有顺利的人际交往，也就不可能在分工协作的现代社会中取得成功。

四、如何成为沟通高手

在人生的经历中，我们必须学习“不要急着讲，不要抢着讲，而是要想着讲”。我们要学会欣赏和赞美，不要轻易地批评、指责和抱怨。在人际关系学方面，我们永远也不要忘记我们所遇到的人，都渴望别人的欣赏和赞扬，这是所有人都欢迎的，我们试着找出别人的优点，给别人诚实而真挚的赞赏。赞美需要真诚，是发现对方确实存在的优点，而赞美之。恭维是虚假的，虚假的赞美没有价值。

提高自身素养，培养健康向上的人生态度，树立正确的正知、正见、正信的人生观，正确看待成败得失，始终保持一颗平常心，不要抱怨人世间的的社会不公，少欲知足，淡泊名利，不怕被人嫉妒，也不嫉妒别人，在人生大舞台里，演绎自己的角色，真正做到心与地位一起走。

在现实生活中，人际沟通方面的确需要我们常用一些“小飞刀式”的工具，通过潜移默化的实践而养成习惯。在这里介绍人际沟通的十三把小飞刀。

第一把，赞美具体化。比如说想要对一个女生赞美，你不要直接说你长得很漂亮，这样的赞美既不雅又俗，不妨可以用女生的某一穿着或眼睛之类的加以赞美，如你的眼睛很像某影视明星……尤其是女性；她的感情会放大数倍，印象特别深刻。

第二把，逐渐增强评价。相见容易相处太难，开始接触时大多影响较好，随着时间的推移，你的缺点慢慢地显示出来，也就是说本我的一面将会暴露，因此很多人对对方的评价会逐渐减弱，而从沟通学的角度则相反，主张在相处渐深的过程中看到对方的优点在增加。

第三把，似否定实肯定。比如说一对夫妻要闹着离婚，女方也不怕丢脸闹到了丈夫的单位，碰到了老总就说：“张总，我们小两口刚结婚不久，你看小李他根本不回家，天天在单位加班，偶尔回家一趟，单位一来电就又往回跑，不知道是他本人的事还是别人的事，反正我不管，干脆叫他跟单位结婚吧，张总，今天你给我做主，我们的婚是离定了”。看似否定，其实张总心里明白，像小李这样尽心尽力的骨干不提拔又提拔谁呀！

第四把，给对方没有期待的评价。有期待倾向的赞美沟通，但又不明确有期待目的的表达。比如单位小伙子为追求一个女生，向她表述：“莫非你是天上的仙女吗？为什么又来到了人间？为什么老天又偏偏

安排你在此相遇呢？”这几句话已足以表明，这小子在向女生示爱，却没有明确的期待目的。

第五把，主动和别人打招呼。因性格内向难以启齿主动和别人打招呼，这种习惯非常不好，人家以为你目中无人，缺乏团队精神，特别是地位高的人碰到地位低的人，如果不打招呼，人家会想这个人高高在上，群众基础差。周总理与身边工作人员一碰面就能张口叫其名字的招呼习惯，所以人民心中装着总理。

第六把，信任刺激。“横刀立马唯我彭大将军”这是毛泽东利用这把飞刀信任刺激彭德怀。在工作中，经常有领导对下属讲：“这件事只有你去办我才放心”。这样一句话会给属下带来无穷的工作信心，这就是信任刺激的效果。

第七把，见到、听到别人谈论他自己得意的事的时候要赞美之。与人有害、于己不快的活少说，与人有利、与己又快的话要多说，迎合当下投其所好，这是人际沟通中非常重要一个环节。

第八把，与己对比。小孩子练钢琴本来就没有耐心，爸爸为了培养她的兴趣，在她练钢琴的时候，冲着她她说：“女儿，你刚才弹得曲子，与咱家CD中理查德·克莱德迈弹得差不多一模一样啊！”这时的女儿就有可能更来劲。其实这一招在上对下人际沟通中也是惯用的。

第九把，适度指出别人身上的变化。这里包括身上有形的，还包括思想、技能、经验方面的，只要有变化值得赞美的，就要适度的向别人提醒。这样即会反映出你在在意他（她）的变化或进步，又能体现对你的关心而彼此尊重。

第十把，当一个捧人的角色。在特定的环境下要演绎好自己的角色，比如说一个瘦个子的领导与一个身材魁梧的部下一起出差，在与人会晤中，作为属下该走在前与后，坐在哪一个位置、如何主动介绍上司等就显得很重要，否则就会尴尬。

第十一把，记住对方特别的日期或特别事情。这一点看似简单，但平时如果不注意就会把这种信息不当一回事；反之，你注意了，眼中有我、心里有我人家的感觉就不一样了。

第十二把，了解别人的兴趣和爱好。在沟通过程中，说人家喜欢听的话，说人家喜欢做的事，投其所好，找对共同话语点。物以类聚，人以群分。

第十三把，从否定到肯定的评价。比如某材料企业向地上集团推介建筑材料，碰到地上老总时说：“丁

总，我跑过全国房产开发商不计其数，公司规模大的也很多，楼盘开发大的也不少，给我的感觉大多是利益为先，品质在后，甚至是利益熏心，但在看到你地上开发的每个楼盘里却不然，比如春天小区，如此完善的配套功能、原始森林式的环境、容积率又如此之低，真是了不起！丁总，你是我心目中最崇拜、最伟大的商人”。尽管暂时没有合作可能，如果有一天他想起需要建筑涂料分项合作的时候，你就很有可能在他考虑的对象中，因这把飞刀对他的记忆会特别深刻。

传播价值理念，凝聚团队力量。在现代企业管理中，企业文化管理的地位越来越重要。企业团队具有统一的价值理念，是企业文化管理的核心内容。因此，沟通传播的并不仅仅是工作指令，更重要的是企业文化、团队的工作价值和思想感情。沟通传递了企业共同的价值理念，让组织成员相互敞开心扉，深入了解，增强员工的责任感和对企业的归属感，从而使团队成员间的联系更加紧密，在团队成员中造成强大的凝聚力，建立良好的人际关系和和谐的组织氛围。

在这商品经济时代的浪潮中，社会分工越来越细化，人在这个社会里，没有一个人可以不依赖于社会，不依赖于别人帮忙，凡是成功的人往往是社会交际广泛、沟通能力强大，所以心理学家就作出这样一个结论，一个人走向成功靠自己专业技能的仅占22%，其余的78%是有效的人际关系交往。当然，我们前面所述说人际沟通，是需要真诚作为支撑，决不能是阿谀奉承、拍马屁或者说给对方听起来有肉麻的感觉，这就是需要我们在平时生活中的积累和学习。学而不思则罔，思而不学则殆。敏而好学，不耻下问。让我们拿起人际沟通之尚方宝剑那就是“请求帮助”，我们的一切将会变得更好！



浅谈建筑外墙涂料的质量控制

□【悉奥公司工程部经理 陶志培/文】

摘要

介绍建筑外墙涂料在产品生产质量控制和施工质量控制方面的经验。

关键词：建筑涂料 产品质量控制 施工质量控制

引言

随着我国的改革开放，国民经济的飞速发展和科学技术的进步，人们对生活水平、生活环境和生活质量的观念将进一步改变，高层建筑的崛起，建筑物外装饰也紧跟时代的步伐在更新换代，由传统的石灰砂浆、彩石子、斩假石、面砖、花岗石等转变成建筑涂料，这是一种革命性的转变，建筑涂料之所以在各类建筑物中得以广泛应用，是因其施工简便，色彩丰富柔和，线条流畅，可创造多种质感效果，便于维修更新和使用安全之功能。伴随着建筑行业的进一步发展，建筑工程质量问题成为备受人们关注的热点，当前建筑涂料的质量现状不尽人意，应该引起有关管理部门和生产企业的高度重视。

1、涂料产品的质量控制。

对于一个企业来说，为适应市场，满足用户对质量的要求，应根据企业自身的技术能力、管理能力、生产能力等对产品质量进行定位，确定产品的种类、结构、特性，以及生产工艺等，为保证产品生产质量的稳定性，需建立原辅材料、半成品、成品的一系列内控指标，并从生产前控制、生产过程控制和生产后控制三个方面来控制涂料产品的质量。

1、1生产前的质量控制。

主要指生产用原辅材料、设备及关键工序操作人员技能的预先控制。

1、1、1对关键工序人员、质检工作人员及相关

人员进行技能培训，考核合格持证上岗。

1、1、2企业须制定严格的《原辅材料采购、检测、保管技术文件》，确保生产产品所需的原辅材料都列入控制当中。

1、1、3控制指标要直接或间接地反映原辅材料的质量，可以对原辅材料理化性能指标直接进行检测，也可以对其在体系中的功能进行检验；如：色浆的着色度不能完全反映它应用在涂料体系中的适用性，更合适的指标应是色浆在涂料原浆中的相容性。

1、1、4积极认真地做好原辅材料供应商的各种材料入库前的一系列检测工作，做到合格入库，不合格退货，严把质量关，确保每一批材料都来自合格厂家。

1、1、5应考虑原辅材料的贮存稳定性因素，部分原材料因贮存时间偏长、理化指标会发生变化，从而影响到成品的质量波动，故对库存的原材料要建立定时检测制度。

1、1、6建立有效的控制系统，确保与产品质量有关所有环节都处于控制中，并且持续有效，反馈及时，使整个系统成为具有自修补功能的完整体系。



1、2生产过程控制。

生产过程控制的关键是按工艺流程设置关键工序控制点，并确定每个控制点的控制项目和指标。

要有完整的工艺规程作业指导书；合理有效地选择关键工序的控制点；要有经过培训合格的操作人员；生产机械设备要能满足生产工艺要求；生产过程中操作人员严格按工艺流程进行；有完善的监督保证系统，现场配备专业技术人员，对生产全过程进行监控。如：原材料的提取、计量、投料、搅拌、砂磨、调色等，对违规操作应及时纠偏。

1、3生产后控制。

生产后控制包括成品检测如稠度、粘度、遮盖力、施工性、涂布率、颜色等，如有不合格项，须及时调整，当全部指标合格时，方可进行成品包装，做到不达标不出厂。还包括出厂检验、库存品的定期复检、按周期进行检验、留样、跟踪检验、技术服务、施工指导、不合格纠正预防措施的制定及建立完备高效的顾客反馈系统等。通过生产后控制，使顾客得到满意的产品和服务，从而维护和提高企业的信誉。

2、涂料施工的质量控制。

三分涂料，七分施工，高品质的涂料产品是建（构）筑物达到最佳装饰效果的基础保证，高标准的施工更是关键。故工程质量既是施工企业走向市场的通行证，也是生存发展的基石，工程一旦发生质量问题，企业将付出双倍甚至更高的成本来补救。以牺牲工程质量产生的效益都是虚拟的效益，项目返工的损失其实是施工企业的利润。所以施工企业应确保工程质量的一次性验收合格，其次是要树立最佳工程质量成本观念。

2、1施工前的控制。

项目经理、施工员、安全员、技术负责人等相关施工管理人员应熟悉施工图纸和设计文件，掌握施工部位的设计要求、质量要求、施工面积、施工工期、涂料颜色、品种等相关技术数据。编制与工程施工现场切实可行的施工方案，与施工班组进行技术交底，要求施工班组掌握各类本工程施工的资料产品的施工

性能，严格按施工方案上的施工工艺进行操作，并按工程量和工期确定施工人员、施工机械、施工工具及辅助材料，施工人员须参加培训考试合格后方可上岗，做好三级安全教育工作。根据施工进度落实好供货周期及仓储管理，根据实际情况准备好成品保护材料等一系列准备工作，准备工作相当于高楼大厦的基础，是整个工程施工顺利进行的坚实后盾，是完成高质量涂料施工的前提。

2、2施工过程的控制。

2、2、1 基层质量控制。

首先对基面进行全面检查，先清理铲除浮灰、泥浆、堆积物、污渍等附着物，保证基面的清洁。要求基面的平整度、阴阳角、分格线等须符合规范；要求槽钢洞、钢管洞、施工洞、拉接筋等完成收头工作；落水管、栏杆等已安装到位。检查空鼓、结构裂缝、沉降裂缝、温度缝、龟裂缝和外墙外保温层裂缝。若有发生及时告知有关各方应尽快修补。基层含水率控制在规范内。只有当基层质量的各项要求都达标，才能进行涂装工作的展开。基面平整度差阴阳角不符合规范，会直接影响观感效果；会使腻子批刮厚薄不均，引起局部的腻子层开裂、空鼓、起壳，严重的使涂料层起泡、脱落，缩短了产品的使用寿命。

大多数建筑物的外墙涂料饰面，特别是高层建筑涂料成品后的补丁效应明显，主要是由于泥工对槽钢洞、施工洞处理不当引起。一般外墙涂料成品后，才能拆除外架和槽钢、拉接筋之类，这时施工人员为赶进度，往往会不按规范甚至超规范施工粉刷、修补，导致该基面高于原基面。处理方法：首先，待槽钢拆除或割掉后，用清水冲洗干净，若需修补的应先浇筑砼，固化后再进行水泥砂浆粉刷，重点控制泥工粉刷应多遍粉刷成形，要求固化干燥后的基面须低于原基面2--5mm为宜；然后控制外墙腻子批刮厚度，要求批刮后的腻子面层与原腻子层在同一平面上；再进入封底漆和涂料层的施工，只有层层把关，才能使产品质量更加完美。

基层的含水率是基层强度的重要指标，在潮湿的

基层上施工极易起皮脱落,不同类型的涂料对基层含水率的要求不同,溶剂型涂料基层含水率不得大于8%,水性涂料基层含水率不得大于10%,如某些工程为了抢时间赶进度,未等水泥砂浆粉刷层干燥急于外墙涂料施工,导致涂料成品后在很短的时间内,出现泛碱、退色、粉化,严重的会使涂料起皮、脱落。处理方法:首先应控制基层干燥度,做到干燥达不到要求涂料不上墙施工;其次应对基层进行防泛碱处理,用草酸(乙二酸)防泛碱专用处理剂在需涂刷面上(腻子批刮前)来回滚涂,使其PH值降到9以下。因此基层含水率的控制要求是保证涂料与基层的粘结力以及基层不起皮、不空鼓、不开裂的关键,为保证质量切忌因赶工期进度而忽视基层的强度。

基层平整度差会使腻子批刮厚薄不均,会引起涂料开裂、脱皮,并表现出观效果差。基层若有浮灰、泥浆、脱模剂、油污等附着物,也会因涂膜与基层附着不牢,出现起皮、剥落等现象,因而必须保证基层表面的清洁。

2、2、2 工序验收控制。

因为涂料是隐蔽性工程,当腻子批刮完成后要进入下道工序前,项目部必须对质量进行自检,合格后报本公司监督部门进行全面检查,确认合格后报监理单位进行验收,只有当监理单位验收合格,并在工序确认单上签署同意才能进入下道工序的施工,须分阶段制定控制计划,做好动态规划和现场管理,将目标分解到各个施工班组,使各个管理层层次清楚,任务明确,责任到人,有效地进行工序交接,努力实现整体优化。

2、2、3 施工温度和湿度控制。

各种涂料均需在一定的温度和湿度条件下才能成膜,因此涂料产品对施工环境的要求较高,适宜的温度和湿度有利于涂料的干燥和成膜,如果施工时环境的温度和湿度过低和过高,均会降低涂料的性能,造成涂料的成膜不良,以致无法做到表面均匀而产生涂膜龟裂、粉化、遇水脱落,严重影响建筑物装饰外观和涂料使用寿命,因此,涂料施工环境宜选温度为5℃

-35℃之间,且通风良好,另外,涂料成膜不是在瞬间即可完成,其间有个过程,因此要求不仅在施工时要符合温度和湿度要求,而且在施工后在成膜过程中亦应满足要求,如在成膜过程中气候发生异常变化,应采取相应防护措施,为保证工程施工质量,要求5℃以下、阵风三级以上、雨雪天、冰冻等天以及恶劣天气应停止施工。

2、2、4 成品保护控制。

在涂料施工中,应对门、窗、玻璃、面砖、地面、绿化等其它成品进行保护,预防涂料施工时与其它成品产生污染,且涂料施工本身也应安排合理程序施工,以免涂料对自身成品引起污染,有些部位必须采用保护措施。

2、2、5 竣工验收控制。

当涂料施工按施工工艺完成所有工序后,项目部应进行全面自检,进行卫生清理,细部检查修补,当确认全部完成并合格后报监理,总包及业主工程部相关部门进行验收,验收不合格的进行整改,整改后验收通过时,相关部门应答复完工报告和撤场报告,涂料施工人员撤场,工程多余材料退回,项目部解体、宣告工程圆满结束。

质量控制是质量管理工作过程中不可缺少的一项职能。实践证明,在产品生产和项目工程施工中,只要认真坚持按技术标准、生产与施工规范、质量要求、操作规范去生产和施工,就能达到质量最佳、成本最低。只有全过程全方位的质量控制。并及时采取纠正措施和预防措施,才能保证质量计划和质量目标的实现,对每项工程应做到:既确保产品与工程质量都能达到标准要求,又能力求以最小的投入获取最大的经济效益,让客户得到满意的产品和服务,从而维护和提高企业的信誉,在市场竞争中立于不败之地,这才是施工型企业生存和发展的真理。

节能减排离涂料业还有多远

——转载至亚太涂料报

涂料业谋求循环利用

循环经济是由英国环境经济学家D.Pearce和R.K.Turner在一本名为《自然资源和经济学》书中首先提出来的,在工程科学方面提倡通过“资源-生产-产品-消费-废弃物再资源化”的安全周期清洁闭环流动模式,实现“摇篮”到“摇篮”、清洁生产、资源综合利用,可再生能源开发、灵活产品设计、生产消费为一体的社会经济活动模式。

循环经济可分五种模式:①初级资源循环利用型②“生产者-分解者”构成循环利用型③产品的“再制造-再利用”型;④生态产业链延伸,综合利用和区域集成优化型;⑤由“物理-化学-生物学”相耦合的资源循环利用型。

要在高层次发展中实现涂料行业的循环经济,不再跟在国外先进涂料企业后面吃人家的残羹剩饭,我们要做大量的工作。例如在工程技术方面,要研究将分散资源如何科学、经济、切实可行地实现富集、分离和纯化;低密度、低品位能源的有效利用;高强度、高效率生产的科技与工程方法;复杂系统的整体优化,甚至太阳能在本行中的利用及其它可再生资源和高效率利用。这些研究必然要求我们的涂料界必须大力加强基础科学理论的研究和提升,绝对不能鼠目寸光满足现有的状态,不解决问题。在对工程技术进行循环经济模式的创新革命中,必须对新资源、新材料、新产品、新工艺的引入和创新开发。并运用下述五项原则即:减量化原则,如分子设计,智能化产品。再利用原则,循环利有资源、能源;再资源化原则,如废料再利用;系统综合原则中的共生多联系;集成优化原

则中的区域内物流、能流、信息流、资金流的集成优化,从而实现资源、能源、环境与效益的完美统一。细阅中国涂料行业“十一五”科技创新发展纲要(以下简称纲要),我们可以非常高兴地感觉到中国涂料将出现一轮的发展。纲要对结构调整、技术集成创新及流程创新问题提出了采用高新技术改造传统产业的口号,要求提高涂料原材料的资源综合利用,扩大涂料原材料来源,促进可回收资源的综合利用,发展循环经济。但是尚需进一步予以量化和逐项落实。纲要也提出了涂料涂装整体解决方案及应用技术创新,明确提出了将涂料技术和涂装技术结合起来、相互促进的思路,强调了涂料涂装配套体系的优化在OEM和工业涂装中占有重要地位。纲要最后对企业的自主创新体系的建设和人才战略也提出了科学的见解和具有指导意义的分析。

要实现中国涂料在高一层次上的发展,我们必须从节能减排上下真功夫,使我们的产品在资源的充分利用、能源的消耗降到尽可能的下限,在排放上以高度民族责任感的心态去处理、改进、提高。在世界同行面前展现我们中华民族五千年文化底蕴的深厚功底和社会责任心,逐步实现科学的循环经济中国模式。



……连载第3期第24页节能减排离涂料业还有多远?

公司成立十周年感想

□【本刊责任编辑 童亚青/文】

秋天，我们播种希望，秋天，我们收获喜悦。十年前，我们公司的拓荒者为我们开辟了这片沃土，让我们在这片土地上自由挥洒我们的热情。十年后的今天，公司已经成长为一个有实力的企业。我拼搏，所以我快乐；我奉献，所以我快乐；我成长，所以我快乐。十年来，我们公司的员工前赴后继、义无反顾地在这条布满荆棘的道路上阔步前进，我们用智慧的心灵，开拓着我们公司美好的未来。

加入公司近三年了，在工作的过程中，感触很多。首先，我深刻体验了公司浓浓的文化气息。在进入公司第一天，我心灵的弦被狠狠的拨动了一下我们的团队精神，在和同事之间在相处的过程，大家都很亲切，都很愿意互相帮助，大家和谐融洽的工作氛围，让我们每天都有一个愉悦的心情，把自己最优秀的一面在工作中体现出来。

公司另一个让我感触的地方就是注重人才培养。社会的进步使企业的竞争演化成了人才培养。公司设置的网站，不仅丰富了员工的文化生活，更让我们利用网络这个大舞台，让客户更好的了解公司的历史和发展，让客户熟悉我们的公司理念，最重要的是通过

互连网这个信息交流大平台，在展示公司实力的同时，能让客户主动联系我们，为我们在宣传中取得主动地位打下坚实基础。

公司还有一个让我感触的地方就是同事们快速积极的工作节奏。在楼道里，常常可以碰到某个同事在跑着走，每个部门的都有这样的同事。尤其是在公司的销售旺季，我们生产部的一线员工，常常要加班加点的赶生产任务，对此大家一直是任劳任怨，从来没有一句怨言。因为我们知道，只有保质保量的完成生产任务，前方的销售“战场”上，我们的销售精英们就会取得一个又一个的胜利！

这三年来，我们共同创下了可喜可贺的业绩，这些业绩凝聚了我们所有员工的心血和汗水。对于公司来说，我们积累下来的最大财富不是在本行业的领先地位，而是有了一支能共同面对困难和挑战，不断进取、不断成长的团队，还有合作伙伴对我们的信任和支持，所有的这一切，都来源于公司全体同仁的共同努力。

过去的三年是难忘而精彩的，而未来我们必将迎来更多的精彩和挑战。我衷心的希望在新的一年里，让



□【悉奥公司销售后勤 罗雄飞/文】

十周年，公司历经了十年风雨，公司的领导也默默地付出了十年，曾经也许面对诸多无奈，如今也雨过天晴。因为他们始终心存梦想，梦想对于人生的意义在于：无论处于什么情况，只要心中拥有梦想你就不会麻木，追逐梦想唱出了一番悉奥的喝彩！

在我进入公司不到半年时间里，不得不说我有幸成为公司十周年纪念日那天的一员，非常感谢公司给予我这次机会，让我深入到公司同事当中学习锻炼，能够学以致用，尽一点微薄之力。

2010年8月28日悉奥涂科公司十周年庆典，思考亦多、感慨亦多、收获亦多，也许我的体会不及相伴悉奥的老同事、老员工来得深切，但那天心中也怦然：“忙并收获着，累并快乐着”成了那天我心曲的主旋律，常鸣耳畔。

记得那天天气不错，清晨的林学院，碧空如洗，旭日东升，但总觉得好像还未逃离盛夏时节火辣辣

的太阳。整个活动分为野外拓展和庆典晚会。白天野外拓展活动有：攀岩、穿越电网、十米高空跳板、真人CS。尤其是真人CS，分组团队相互部署战阵，以攻击敌方为主要目标。活动中各位战友各司其职，有些充当决策者的位置，充分发挥决策者该做出的战略布置和积极态度；更有众多队员投入激战，有一种决战沙场的精神风貌。

这场战役能体现团队协作、作战意识与技术、团队士气、体能及应变能力等。从CS野战中能深刻体会到它的最终目标是：培养成员的组织性；训练成员的统筹决策能力；强化沟通，合理分配权利；有效激励团队成员，提高控制管理才能；引导我们自我反思，发现领导实践中的问题。而且它更是一种境界，它意味着在野外拓展中我们每个人都能实现心中的梦想，就是给你成功的信心、给你生活的力量。

晚上尽享晚宴带来的丰盛美食和各部门多才多

艺的展示，此次晚会汇聚了来自公司各部门、办事处以及销售精英们的舞蹈、唱歌、小品等精彩节目，台上的热烈互动、抽奖环节让幸运的同人们也满载而归，特等奖的抽奖把整场晚会推向高潮。可以说悉奥十周年生日是我们悉奥这个大家庭不可缺少的一次“家庭盛会”。本次家庭盛会，时刻渗透着公司的管理理念和市场营销上的决策：坚持“科技、品牌、服务”的经营宗旨，始终强调公司应强化职能，做好服务工作。

在这里我总能真切得读到些什么，那就是领导们默默奉献的两个精神值得我们今后努力实践：

第一、“勇于开拓，科学发展”为核心的创业精神，推动悉奥公司向更高的目标迈进。

第二、“与时俱进，挑战自我”为核心的创新精神，立足企业实际，把挑战当作机遇，把困难当作动力，大胆探索，勇于实践，推动公司可持续发展。我相信不仅仅如此两个精神，还有更多值得我们每个人切身去体会。

虽然，我与悉奥相伴才半年光景，也许谈亲切是那么微不足道，但凡参加过公司例会和春季培训



班的同事们，难道不会被公司优良的政策文化而深深打动吗？我就是被它感染了，我喜欢这里的文化，因为它很珍贵足以让我很受益。尤其这次活动，是悉奥带领我去浏览了它过去十年的艰辛和点滴。我想我愿意在日常生活中坚持：屈梅讲师的“时刻面带微笑”，每日如此，总有阳光照进心田的惬意；在日常工作中时刻端正自己的态度，往往态度会决定高度，米卢曾经也说过“态度决定一切”！

然而我的言语总是那么单薄，此时此刻的情感更不是简短的语言就能够表达的。我唯一能传达只有我的心声：在悉奥是挑战更是机遇，来到我们悉奥公司，就是大家的缘分，让我们珍惜陪伴公司未来的每一分钟，学习和更新公司文化，钻研涂料市场内涵，丰富实践经验，在以后更为激烈的竞争中乘风破浪，展现悉奥之子的风采。

这让我想起：

少年的时候，我疯狂的喜欢“带我走”这三个字，现在，我再也不会任性的让任何人带我走，我学会了，自己走，哪怕有点踉跄！



涂谋天下，我与悉奥一路行 野外拓展训练感想

□【悉奥公司市场部协管经理 高晓春/文】

风风雨雨十年的历程，浙江悉奥涂料有限公司也欣喜地迎来了预示他成功成长的十年生日，8月28日，公司董事长带领公司一百多名员工开展了一次别开生面的生日庆典。

8月28日上午8点，公司上上下下一百多号人满怀激情地来到浙江农林大学体育场集合，在这里举行一次特殊的生日派对，没有佳肴美酒，是悉奥人的热情，也是悉奥十年来取得丰硕成果的一个见证，悉奥所有老老少少的员工都精神百倍地投身到了这次拓展训练当中。

这次的拓展训练的项目分别有：高空断桥、高空抓杠、穿越电网、攀岩和真人CS等项目，在整个的训练过程中，大家都积极的参与和进行了分享。

流过汗，流过血，留下了欢笑和无限的回味，就我个人对这次极有意义的拓展活动做了如下总结，供大家参考：通过拓展训练，参训者在如下方面有显著的提高：

认识自身潜能，增强自信心，改善自身形象；克服心理惰性，磨练战胜困难的毅力；启发想象力与创造力，提高解决问题的能力；认识群体的作用，增进对集体的参与意识与责任心；改善人际关系，学会关

心，更为融洽地与群体合作；学习欣赏、关注和爱护大自然。

你本不是天生的王子或公主，但你却一下子就习惯，并喜欢上坐在明亮、恒温的办公室；出差时享受着星级酒店的豪华和舒适。你志得意满，无所畏惧，却未曾想在自己设置的障碍前裹足不前。

如果你没有拖鞋就不会在晚上走路，如果你没有只属于自己的干净脸盆就不会洗脸，如果你和三人以上同居一室就不能睡觉，如果你没有空调就不知道穿几件衣服，对不起，那你真得需要去拓展一下自己了，因为你作茧自缚却浑然不知。人生路上有些东西是必备的，但你却搞不清楚应该是什么。你要去的是一所学校，是一个军营，但肯定不是你早已习惯的酒店。打破自己日常生活和工作的狭小空间，投入大自然当中，挑战自己能力的极限，从中体验生命的精彩。

它是一种境界，它意味着在野外拓展中我们每个人都能实现心中的梦想。就是给你成功的信心，给你生活的力量。

良好的团队精神和积极进取的人生态度，是现代人人格特质的两大

下接20页 ▶

把工作当自己的事业经营

□【悉奥市场部协管经理 王飞/文】

在这个大千世界里，芸芸众生各司其职，自有一番风景，但是，就人本身而言，我们没有能力选择出生，但却有权利去选自己的生活方式，选择自己的生活层次。可以说，在一定程度上说，我们对自己的定位，直接决定了我们的发展方向，我们的成长空间。

一个公司通常只有一个老板，但却有无数个管理者。只有每个员工都给自己定位成公司的管理者，思

管理者所思，想管理者所想，这样的企业才能不断壮大，这样的企业才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。今日的悉奥公司，值得我们思考的问题还有很多。如何使我们的管理更趋规范化？如何把握工作中的细节？如何使一个团队更有激情，更有创造力？如何在伴随公司发展的同时，使我们自己的职业也有长足的发展？诸如此类的问题并非只有公司高层才应该想，才可以想。作为悉奥公司的一份子，我们每一个员工都有义务为悉奥的明天出谋划策，都有权利为悉奥的明天添砖加瓦。

定位不只是意识形态上的问题，它更要求我们切切实实的去执行、去履行，于举手投足间彰显管理风范，于琐碎细节中积累管理经验。外在的条件也许瞬间就可改变，而内在的素养却需长期的积淀才可成型，上帝垂青的是有准备的人。平时没有做好准备，即使机遇来了也只能捶胸跺脚干瞪眼，终其一生也只能落个平庸之名。或许很多员工都会抱怨自己没有管理人的舞台，但是，我们却可以在自己的一亩三分地上做好管理，规划好自己的事业，经营好自己的情感，积极主动的参与到公司的日常管理中来。如此一来，个人能力必将提高，企业业绩必将得以提升，个人与企业互惠互利，和谐共荣。

古语说“达则兼济天下，穷则独善其身”如果人人都独善其身，社会便会没有了希望，世间就会缺少关爱。然而，“兼济天下”前提是我们要有“达”，社会需要我们拥有自己的事业，发展自己的事业，壮大自己的事业，而我们他日之事业，则取决于我们自己今日的工作态度。

我们究竟为什么要工作？究竟是为谁而工作？我想不是为了别人，也不是为了月底的那点薪水，而是为我们自己，为我们的明天。不管是化学实验也好，

还是市场开发也罢，每一个工作的背后都折射出智慧的光芒，都让我激动不已，因为我知道，正是这样的工作经验积累，使我的城堡越筑越高，越筑越大。在悉奥的每一天，便是为自己构筑城堡，而我们又有什麼理由不努力工作？

作为一个不甘于平庸的员工，除了要有管理者的思想，经营者的谋略外，我们还应该具备一些意识形态的东西，那便是应该有勇气去改变可以改变的事情，有肚量去容纳不可以改变的事情，有智慧去分析、辨别这些事情，同时，还应当有积极主动的心态，勇于冒险的精神以及较好的沟通能力。现在的社会，大多数的人似乎都具有推卸责任的天赋，并且还时常推卸的干干净净，说词说的是冠冕堂皇。念书的时候学不好是因为学校氛围不好，毕业后找不到工作是因为学校牌子太烂，工作后干不出成绩是因为公司体制不健全领导不够有魅力或是公司产品太差，娶不到老婆是因为女人都势利 诸如这样的说词太多了，这样的人也太多了。或许这就是为什么世界上80%的财富会掌

握在20%的人的手上的原因，因为只有那20%的人才会有勇气去面对现实，有勇气去承担责任，有勇气去改变可以改变的事情。家庭出生不能改变，但我们却可以改变自己的生活层次；大环境不可改变，但我们却可以改变自己的思维层次；历史不可改变，但我们却可以把握现在，改变明天！

人类属于是群居物种，所以人们大都有一种从众心理，认为大家都那么做，我们似乎也应该那么做，这时候，一两个积极主动的人便可以带动一大部分人，甚至是一个团体，而这，便是我们所谓的领导力。如果你不甘于平庸，如果你期待着有一天能有所作为，那请你主动点、积极点、大胆点。不要相信沉默是金，沉默只会让你被他人遗忘。

不经历风雨，怎能见绚丽的彩虹？尽管在通往成功的旅途上荆棘丛生，但我却从未退缩过，从未放弃过，因为我知道，只有把工作当成自己的事业来做，才可在人生的旅途中越走越远，越飞越高；唯有如此，才可“兼济天下”，才可笑逐颜开。

◀上接19页

核心内涵。在现代社会，人类的智慧和技能只有在这样的人格力量的驾驭下，才会迸发出耀眼的光芒，拓展训练应运而生。通过训练您可以加强以下品质：

【积极主动】积极的工作态度和人生态度是拓展精神的核心。乐观自信，从我做起，环境因我而变；坐言起行，言必行，行必果；从内心关爱客户；

【开拓创新】以开放的心态，应对变化，积极进取。

【认真负责】人和事因认真而完美，注重细节是专业化的表现。坚守承诺，积累信用。

【独立协作】独立自主，各司其职，独挡一面。个人和公司的竞争力来自你不可替代的价值。高水平的独立，才有可能带来高水平的协作。局部利益服从整体利益；以双赢的心态创造最大动力。

【共享成功】成功来自每个人的努力和贡献，成功是协作的结晶；共享成功的经验，共享成功的好处。但共享不是平均分配，吃大锅饭。拓展训练给大家带来了一些动力和见解，但真正的成功必须要靠自身在今后的工作和生活中不断的磨练和进取，在这里我祝愿所有的悉奥人今后的路走得更平坦，共同再续下一个精彩的十年。





记悉奥忠诚员工高贤海

□【本刊编辑部】

悉奥人：10年来，在黄总的带领下，我们携手翻过一座座高山。不要停！我的兄弟姐妹们，更高更陡的山峰还在等待着我们去攀登。让我们昂首阔步，让我们展臂高呼，没有任何困难可以难倒我们“悉奥人”！

悉奥人：加入悉奥温暖而幸福的大家庭后，我不再孤独，因为有悉奥兄弟姐妹的支持与鼓舞，相信我们的“家”会越来越温暖、越来越壮大！

悉奥人：我作为悉奥的一名员工，为公司10年取得的成绩感到骄傲和自豪！相信公司在黄总的带领下会取得更加辉煌的成就！

悉奥人：2000年9月15日，我们公司成立了；十年后的今天，我们在为悉奥十周年庆贺。不同的地点却共载着我们悉奥人共同的心声：作为悉奥人我们骄傲、我们自豪！我们为悉奥的辉煌而畅饮着杯中的酒，我们为悉奥的美好明天而歌唱。衷心祝愿悉奥的明天更美好！

悉奥人：在歌声中感受激情！在光影中被成功感动！悉奥的徽章是我自豪的标志！拍拍身上的灰尘，奋力前行！

悉奥人：我为成为悉奥人而深感自豪！

悉奥人：感谢！感性！感动！我爱悉奥这个大家庭，我为自己是悉奥人而骄傲！祝福悉奥明天更加美好！

悉奥人：通过参加公司组织的十周年庆典活动，使我深深体会到了悉奥人的团队凝聚力！我很荣幸能加入这个大家庭，让我们共同为悉奥的明天努力！

悉奥人：通过观看这次活动，我欣赏到了悉奥人的精彩表演，也被悉奥人的多才多艺所折服。

悉奥人：真的很荣幸能进入悉奥，成为悉奥这个大家庭中的一员！这次活动，让我真切地感受到了悉奥这个大家庭的温暖！

悉奥人：三年来，亲眼见证了悉奥的不断的壮大。很庆幸自己是一名悉奥人。悉奥教会我做人、做事。我的心中充满期盼我们的明天会更好！

悉奥人：一个偶然的的机会，让我融入到悉奥这个大家庭。非常感谢公司领导，让我有机会成为悉奥人！还要感谢所有同事给我的关怀与帮助！在这一年里，我在悉奥不断成长和进步。以后我会更加用心做好自己的本职工作，为公司的发展添砖加瓦！

悉奥人：一台晚会，我看到悉奥人的多才多艺；一场拓展训练，我感受到同事与同事之间的和谐、团结；一次庆祝晚宴，我回味那散不去的激动和自豪。



8月28日晚上，悉奥公司成立10周年庆典晚会上洋溢着浓浓的暖意，公司员工及特约嘉宾等近140人，欢聚一堂。晚会上公司黄总为高贤海颁发“悉奥十年忠诚员工”荣誉证书和奖金，公司生产部经理马勇军为高贤海献上一束鲜花。黄总祝贺他荣获“悉奥十年忠诚员工”这一光荣称号，亲切的喊他一声老头，说“老头，您好！”并鞠躬表示感激和鼓励，表彰他“在这十年里，在车间一线工作，勤勤恳恳，默默无闻，无怨无悔，十年如一日，对悉奥做出了莫大的贡献！”

高贤海，一个近60岁的老员工，2000年公司创办时就进入公司一直工作至今。从一个不懂涂料生产到一个精通涂料生产的老员工，一直在车间一线兢兢业业、安心工作、苦练内功。在工作中严格遵守公司各项规章制度，服从工作安排。涂料车间生产一线员工不像其它岗位分工明确，岗位要求对投料、包装、装卸、搬运等都要熟悉，工作很繁琐。他从不嫌工作苦、脏、累，每次都带头在前。他人缘好，乐于助人、真诚待人，和同事关系融洽。

熟悉高贤海的人都知道，他是一个对工作充满激情的人。他早到也成习惯，基本上是第一、二早到，十年如一日，看似简单，实也不易，在平凡岗位做到了不平凡。这种激情来自对工作的无比热爱。爱心激发热情，爱心萌发动力；这种激情来自对工作的坚定信念，把工作干好、做精的信念；这种激情来自高度的责任感。他以厂为家，爱厂为荣，以高度的主人翁责任感，一心一意为企业着想，宁肯自己吃苦、受点累，也不让产品质量打折扣。

记得有一次，高贤海头部碰伤。去医院包扎后，他想到这几天生产任务紧，愣是“轻伤不下火线”，坚持回到岗位，这种敬业精神让大家都很感动！

作为一名普通员工，或许谈不上骄傲、自豪，但是他自信、自知。每次在接受工作任务时，都说“交给我的事，请放心！”没有豪言壮语，只有朴实无华，勤勤恳恳。他经过自己的努力成为了基层的骨干。在平凡中创造了价值，把自己锻炼成技术过硬的员工。

人活着要有精神，干工作更要有一种激情。当前，悉奥公司发展面临难得的历史机遇。抢抓机遇，迎难而上，就能够不断缩小同标杆企业差距，在激烈的竞争中赢得优势、占据主动；如果失去机遇，就会一步赶不上步步落后。要实现更好更快发展，就要求我们向高贤海学习，爱岗敬业，奋发有为。干一行爱一行、专一行、精一行。用激情去工作，在平凡岗位干出一番不平凡的事业来。

十年的岁月匆匆而过，十年的奋斗刻骨铭心，在企业发展的征途上，企业和员工犹如大海和水滴，永远相依相携。悉奥公司十年来卓越的产品品质离不开全体员工的努力，是他们为悉奥谱写出一曲曲感人的乐章。“企”字无人则止，为员工颁发证书，是公司对大家所作出的贡献的认同。展示的是员工与企业同呼吸共命运的业绩，寄托的是员工继续发扬悉奥精神。我们仍将坚守我们的理念，以工程涂料为主，商销涂料并行的定位，做好渠道扁平文章，加速推进直销市场的理念，坚持打造核心竞争力，走具有悉奥差异化特色的发展道路。最后以公司黄总在十年庆典晚会上的讲话作为本文的结尾：让我们携手并进，涂谋天下，相信明天会更好！

涂谋天下，我与悉奥一路行

——记十周年庆典活动野外拓展-穿越电网

□【悉奥公司技术部技术员 殷多敏/文】

2010年8月28日，在公司成立10周年之际，全体员工在浙江农林大学进行一整天的拓展训练。员工按年龄段分为45岁以上的中年组和45岁以下的青年组。我被分到青年组第三队“山鹰队”担任队长。我组训练项目安排情况如下：上午穿越电网、高空断桥、攀岩，下午真人CS。作为全天项目的开始，穿越电网，给我的印象最为深刻。下面就就此谈一点个人的心得体会。

一、项目简介：在全体队员面前悬挂一张“电网”，网孔大小不一，要求队员在规定时间内，从网的一边依次通过到达另一边。在此过程中队员的任何部位都不允许碰网，否则该网孔将被封闭，每一网孔只能用一人次。

二、项目起源：二战时，在德国西南部的一个纳粹集中营中，十几位盟军战士决定今晚趁着夜色逃生，他们万分小心的通过了第一道封锁线，第二道封锁线……当他们即将到达最后一道封锁线时，突然后面响起了激烈的枪声……追兵到了。此时横在他们面前是一张漫天电网，上面的万伏高压电闪着咝咝的火花，他们已经没有了退路，唯一的办法就是从电网中穿过。这就是项目名字的由来穿越电网。

三、项目任务：全体队员安全的从网孔中穿过。

四、项目规则：1、电网是无限延伸的任何人只能从网孔中穿过。2、每个网孔只能用一次不论是否通过用完即被封住。3、身体任何部位触网即失败需要换个网孔重新穿越。4、在抬队员通过时面部朝上，以防止落地擦伤。5、项目时间20分钟，准备时间15分钟。

五、项目目的：此培训项目强调整体协作与配合，学习人力资源的合理分配，理解个人如何在团队中找到自己的位置，充分发挥自己的优势，体会“团队中



没有没用的人，只有被放错位置的人”。不同个性的成员优势互补，扬长避短，才能发挥出团队的最大力量从而顺利完成挑战。时代需要英雄，但更需要优秀的团队。当今社会没有人能依靠一己之力获得事业的成功，唯有依靠团队的力量，依靠他人的智慧，才能使自己立于不败之地。没有完美的个人，只有完美的团队。建设一支有凝聚力的卓越团队，已是现代企业生存和发展的一个基本条件。

所谓团队精神，简单来说就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。团队精神的基础是尊重个人的兴趣和成就。核心是协同合作，最高境界是全体成员的向心力、凝聚力，反映的是个体利益和整体利益的统一，并进而保证组织的高效率运转。

团队精神的形成并不要求团队成员压抑个性、牺牲自我，相反，挥洒个性、表现特长保证了成员共同完成任务目标。团队精神是组织文化的一部分，良好的管理可以通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位，充分发挥集体的潜能。如果没有正确的管理文化，没有良好的从业心态和奉献精神，就不会有团队精神。

对于一个企业来说，团队精神有哪些作用呢？

1、目标导向功能。团队精神的培养，使公司员工齐心协力，拧成一股绳，朝着一个目标努力，对单个员工来说，团队要达到的目标即是自己所努力的方向，团队整体的目标顺势分解成各个小目标，在每个员工身上得到落实。

2、凝聚功能。任何组织群体都需要一种凝聚力，传统的管理方法是通过组织系统自上而下的行政指令，而团队精神则通过对群体意识的培养，通过员工在长期的实践中形成的习惯、信仰、动机、兴趣等文化心理，来沟通人们的思想，引导人们产生共同的使命感、归属感和认同感，反过来逐渐强化团队精神，产生一种强大的凝聚力。

3、激励功能。团队精神要靠员工自觉地要求进步，力争与团队中最优秀的员工看齐。通过员工之间正常的竞争可以实现激励功能，而且这种激励不是单纯停留在物质的基础上，还能得到团队的认可，获得团队中其他员工的尊敬。

4、控制功能。员工的个体行为需要控制，群体行为也需要协调。团队精神所产生的控制功能，是通过团队内部所形成的一种观念的力量、氛围的影响，去约束规范，控制职工的个体行为。这种控制不再是自上而下的硬性强制力量。由控制职工行为，转向控制职工的意识；由控制职工的短期行为，转向对其价值观和长期目标的控制。因此，这种控制更为持久有意义，而且容易深入人心。变幻莫测的市场，挑战与机遇并存，竞争激烈的社会，希望与失望同在，每一



个企业都在向着自己的目标奋进，每一个团队都在为获得成功而努力，每一个员工都是企业不可缺少的一员，每一个个体都是团队中不可分割的一部分。如何在未来的征程中步伐一致？

1、营造相互信任的企业氛围。相互信任会增加员工对企业的情感认可。而从情感上相互信任，是一个组织最坚实的合作基础，能给员工一种安全感，员工才可能真正认同公司，把公司当成自己的，并以此作为个人发展的舞台。

2、引入良性竞争机制。通过良好的团队竞争极大地促进了工作的开展，使人人有危机感，自觉在工作中加压力、提水平。通过竞争机制，充分调动了团队中每个人的积极性，由要我干变为我要干，工作局面大为改观。

3、建立有效的沟通机制。沟通就是积极倾听、有效表达和求同存异。怀疑和不信任是企业真正的成本之源。往往一个小误会会给管理带来无尽的麻烦。有一个员工要辞职，老板说：“你不能走啊，你非常出色，之前的做法都是为了锻炼你，我就要提拔你了，我还要奖励你！”可是，员工却认为是一句鬼话，他废寝忘食地工作，反而没有混日子的收入高，让他如何平静！一个想重用人才，一个想为企业发挥自己的才能，仅仅因为沟通方式不畅，都很受伤害。

通畅、透明、多向、经常性的信息交流是企业一个极为重要的管理制度，可是在我们的不少企业中，信息交流并没有形成有效机制，无论是领导外出参观、交流，还是业务人员因公出差而采集到与企业有关的有价值的信息，大多未形成书面报告，分类归档，更难谈得上横向交流和支持相应的调研，久而久之，一些有价值的信息就渐渐从记忆中流失了，决策的依据有时就只剩下了“好像”、“大概”甚至是伪证。

21世纪的市场竞争是人才的竞争，要让人才聚集在一起形成合力，就必须加强团队的建设，这样才能形成强大的凝聚力，进而增强企业的核心竞争力，让企业越走越宽，越做越强。

十年



□【悉奥公司工程部督查员 施建升/文】

今天
是我们十岁的生日
今天，是我们十岁的生日
如果说 十年
在人生道路上只是一段开始
那么这一小书
我们披荆斩棘
历经雷雨风霜
拾到的不只是记忆
还有一首风雨兼程的诗行
如果说 十年
在岁月长河中只是一朵小小的浪花
那么弹指一挥间
我们披星戴月
乘风破浪
植下的不止有热爱
还有播撒出的绚丽和芳香
如果说 十年
只是百年基业的一块基石
那么在高楼林立中
我们励精图治
奋发图强
收获的不仅有硕果
还有行业内的口碑和诚信的闪光
十年前的城乡郊外
我们还能清楚的记得
一斗小小的简陋作坊内
机器轰鸣 尘土飞扬
我们壮志踌躇 满脸激昂
在一堵叫梦想的墙上
涂上一层厚厚的涂料
后来我们又精工打磨
用各色各样的彩笔 一笔一划
描绘出一个 叫悉奥的工厂
回首十年的耕耘往事
从第一笔最大的订单，
悉奥每年销售量以50%的幅度增长
从第一次荣获省级质量奖，
悉奥产品执着追求品质 紧盯标杆
从第一次扩建年产2万吨腻子生产线，
我们的悉奥 在风雨磨砺中 羽翼渐丰
回首十年的峥嵘岁月
从第一次成立华北、安徽办事处
悉奥的全国市场服务网络体系正在日益形成
从第一份关于劳动股份制的文件颁布
悉奥的家族企业正现代企业转型
从第一次全国区域直销中心市场运行模式的全面实施
我们的悉奥 实现了从单一承包工程走向商销为一体的华丽转身
我们的悉奥 实现了从单一承包工程走向商销为一体的华丽转身
从当年的谋生到创业
从做事情到干事业
执着主张让业务经理先富起来

品质紧盯标杆，服务超越对手
提高软实力，再创新辉煌
十年里
我们精心的培养了一支排头炮兵
在市场抢人气 品牌形象上占先机
在涂料事业的奋斗上赢实惠
十年里
我们固执的走着自己的路子
以工程涂料为主 商销为辅
多措并举 做好渠道扁平文章
十年里
我们骄傲的瞭望行业风尖浪头
以开拓国内市场为己任 追求卓越品质
精益求精 加速推进直销市场
十年耕耘 十年奋斗
十年磨砺 十年成长
十年里
我们有付出 也有收获
我们有欢喜 也有眼泪
当岁月的风霜雕刻了我们的容颜
我们两鬓开始斑白
当曾经的毛头小伙已人到中年
我们此生青春无悔
十年的时间，可以很短，
像天际间一颗流星飞过的刹那
十年的时间，可以很长，
如蜗牛爬行般缓慢而又漫长
如果
十年可以破坏一个旧的世界
十年还可以打造一个新的天堂
那么 过去的种种艰辛和付出
都将成为辉煌十年的一段历史
站在新的起点
明天的蓝图已经绘好
前进的号角正在吹响
实施分公司管理制
作大作强直销市场
我们就是一群日夜不停的赶路者
前方的路途不会让我们迷茫
立足华东 放眼全国
高歌直销 唱响联盟
我们是一群热血沸腾的创业者
未来 期待着我们再次重新起航
让我们一起为悉奥祈祷
祈祷我们的悉奥在下一个十年
激情与奋进在战歌中激荡
让我们一起为悉奥祈祷
祈祷我们的悉奥在下一个十年
砺剑十年 再创辉煌
砺剑十年 再创辉煌

悉奥之颂

□【本刊责任编辑 童亚青/文】

岁月如歌
春华秋实
十年风雨征程
十年拼搏奋进
十年辛勤耕耘
十年铸就辉煌

以诚信赢客户
以专业争领先
以创新求发展
以和谐铸品牌

凭借浓厚的企业文化
先进的管理制度
翘首蓉城
矗立在评估行业潮头



大海中的一朵浪花

在这里
我是一枚充电电池
在释放能量服务于公司和社会的同时
是你在源源不断的给予能量

在这里
我犹如一棵幼苗
生长在这片肥沃的土地上
茁壮成长

在这里
我孕育了新的生命
享受着做母亲的幸福和快乐
开始了一个全新的生活

在这里
我们众心一致
有着共同的目标和理想
今天
悉奥迎来了十周岁的生日
让我们祝福我们共同的家悉奥
明天更美好!



以创新求发展

在这里
你是大海
我是大海里的一朵浪花
是你给了我一个发展的平台

贺悉奥涂料十周年大喜

藏头诗

□【本刊编辑部】

贺鼓龙腾诞典庆，
悉知贵号美誉盈。
奥美着彩绘全福，
涂道康堂万舍新。
料此佳材实有幸，
十龄得赞似水倾。
周载共聚谋大计，
年复还可汇群英。
大好宏图勉共聆，
喜在团结赛焯金！

征稿启事

《今日悉奥》(季刊)为浙江悉奥涂料有限公司的内部交流刊物,贯彻“学习与推广并重”的办刊方针,坚持“雅俗共赏、形式活泼”的办刊风格。为本公司员工及同行业内人士提供一个信息交流的平台,以促进我公司全面发展。

本刊主要设有如下栏目:

- 1、写在卷首:上级领导的重要指示、总经理重要讲话及公司重要会议或重大活动纪要。
- 2、公司风采:发布公司发展动态信息及获得荣誉宣传的一个版块。
- 3、营销谋略:提供适合行业及本公司的营销战略、战术等市场营销方面的策划与研究。
- 4、管理纵横:针对企业管理理念、管理模式、管理创新等进行探索与交流。
- 5、科技之光:涂料产品制作技术或涂饰工艺等相关的内容。
- 6、鲁班评说:针对涂料装饰工艺技术工程管理等进行平台交流。
- 7、党政要览:公司党支部、工会等活动信息。
- 8、员工心声:分享自己的工作、生活、生产技术经验。
- 9、行业动态:企业或行业中的新政策、法规、快讯、市场信息等。
- 10、知识百味:行业知识宣传以及诗歌、散文、幽默笑话等。

为了《今日悉奥》的稳步成长,特向本公司员工、同行业领域人员及社会各界人士广泛征集稿件。本刊欢迎千字左右的短文,也欢迎有学术价值的论文。长篇文章一般不超过5000字。

因编辑人手有限,本刊一般不接受手写稿件,欢迎电子邮件投稿。本刊对来稿有删节权,不愿删节的请予以说明,所有来稿将在三个月内处理完毕,一经采用,即通知作者,给予一定稿酬,未被采用者,恕不退稿。

本刊通信地址:杭州临安临天路108号
电话:0571-6381 3191 63739928
传真:0571-6381 3189
Email: zhejiang.xiao@163.com

