

# 民興人

PERSON OF MINXING



★ 中国企业传媒奖一等奖

▲ 顾问: 吴惠明

▲ 主编: 吴惠新

▲ 编辑: 冯敏

2011年12月31日

星期六  
农历辛卯年十二月初七  
第59期

主办: 东莞市民兴电缆有限公司

内部刊物 欢迎交流

## 恭贺民兴电缆获得 第十一届雁田杯篮球赛冠军



11月21日晚,雁田雁湖公园灯光球场人声鼎沸,热闹非凡。雁田村第十届“雁田杯”篮球赛开幕式在这里隆重举行,凤岗镇党委书记张永雄等村镇领导出席了开幕式,我们民兴电缆作为41支代表队之一参加了本届“雁田杯”篮球赛。41支参赛代表队为期半个月的100多场龙争虎斗也

就此拉开帷幕。镇党委书记张永雄,镇宣传办主任、文广中心主任邓岳良及雁田村委领导出席开幕式。

据了解,自1998年举办首届赛事以来,“雁田杯”篮球赛已成为雁田一大文化品牌,一大体育盛会。此次41支代表队的400多名运动员参赛,是历届人数最多的

一次,比赛分为农村组、企业机关组两个组别,同时在四个球场进行小组循环赛,在为期半个月的时间内,将进行100多场角逐。

我们民兴电缆在经历了激动人心的小组赛和十六强淘汰赛后,顺利进入前八强,比赛继续进行着。在12月5日晚,“雁田杯”篮球比赛企业机关组冠军争夺战在香港新丽宝篮球俱乐部和我们的民兴电缆之间展开。这些球技不凡的球员全部都是企业在全国招募的一些专业球员,在赛场上他们的专业发挥让现场观众惊叹声连连。据我们民兴电缆队的主教练赵琪介绍:“(场上队员)一般都是看他们打CUBA的,或者打NBL的球员,就是一般是专业队员或非专业队员,或者打大学生联赛的,水平要比企业那些业余的要高一些。”

在参加此次雁田杯比赛之前,我们公司提前一个月邀请专业教练进行了筹备,并在全国招募了一批专业球员,计划组建篮球俱乐部,不断提升民兴电缆企业文化

的影响力。而在本次“雁田杯”41支企业机关组球队角逐中,最终同样是专业球队的香港新丽宝俱乐部与民兴电缆队“狭路相逢”,上演精彩大战。

我们民兴电缆队在比赛一开始就赢得两分拔得头筹,但香港新丽宝俱乐部队员之间凭借着丰富的实战经验还是连赢比分,以43:31的比分并一直占据上半场优势。进入下半场,经过上半场“试水”后的民兴电缆队开始展露实力,连续5次将比分扳平。临比赛结束还有3秒时间,双方比分都扳平至72:72时,新丽宝队的犯规让我们民兴电缆队拥有了两次罚球的机会,最终我们民兴队以两次罚球全中的微弱优势结束本次比赛,夺得冠军。

当晚比赛结束后,凤岗镇宣传文体局和雁田村负责人分别为各获奖队伍颁奖。其中,我们民兴电缆获得本届雁田杯比赛冠军,新丽宝、意旺模具厂分别获得企业机关组的第二名和第三名,东二组、东一组、南方组分别获得农村组的前三名。

## 民兴电缆有限公司成功参加 第13届东莞电博会

东莞市政府大力扶持的电子信息产业的盛会——东莞电博会,由广东省经济和信息化委员会、广东省对外贸易经济合作厅、广东省科学技术厅和东莞市人民政府共同主办。东莞电博会定位为“ICT全球采购第一站”(“ICT”即信息通信技术的英文缩写)。东莞电博会是促进国内IT界交流合作的重要桥梁,也是展示东莞实力、活力、魅力的亮丽名片。

第十三届东莞电博会在东莞国际会展中心举办。民兴电缆有限公司作为凤岗镇

的代表之一成功参加了这一届盛会。展会期间,我们接待了来自广东各地和东南亚的上百家客户和合作伙伴。许多合作伙伴对我们都是慕名而来。客户对民兴的品质、实力和民兴人的热情和专业留下了深刻印象。

我司的参展人员在展会期间积极介绍公司和产品,认真回答客户的提问,了解并记录客户的情况及其需求,始终保持高昂的工作热情。期间,我司参展人员接受了凤岗电视台的采访,并在随后的凤岗新闻中播出。

本次电博会提升了我的品牌形象,进一步挖掘了商机,我的专业形象得到了参会人员的广泛关注和一致好评。在公司各部门的有力支持下,本次电博会达到了我的参展目的。我们坚信,通过我们民兴人的共同努力,民兴的品牌一定会深入人心!



12月6日晚8时,我们民兴电缆篮球队与广顺五金篮球队进行了一场激动人心的篮球友谊赛,这场比赛双方领导都非常重视,我们民兴电缆的吴董曾多次强调要多搞这样的活动,要高度重视这样的活动,广顺五金的张总和我们吴董更是亲临比赛现场。

随着一声哨响,赛场顿时热闹起来,四处洋溢着紧张激烈的气氛。两个参赛队都本着“友谊第一,比赛第二,重在参与,赛出风格,赛出水平”的体育精神,积极的准备投入到比赛中。整个赛场上呐喊声、掌声、欢呼声此起彼伏。民兴电缆公司的所有篮球队员发扬了努力拼搏的团队精神,都奋力拼杀,每个队员都积极跑位,为队友作掩护,一场紧张激烈、扣人心弦的角逐,不断的在篮球场上上演,广顺五金的队员们也积极拼抢。但我们民

兴电缆的队员技高一筹,之间配合到位,全找联防,跑位合理,组织有序,每一投都有张有弛,打出了风格,赛出了水平,最后以领先的比分获胜。

广顺五金与我们民兴电缆的赛场队员们在场上拼搏的精神实在鼓舞人心。

通过这场篮球友谊赛,我们民兴电缆公司和广顺五金的距离拉近了,零距离的接触在一场欢乐的运动比赛中使双方更加融洽,亲密无间。

这场比赛不仅丰富了员工的业余生活,更加强了员工们锻炼身体和团结合作的意识,让员工们在紧张的工作之余放松心情,感受到了集体的力量和温暖,增强了集体凝聚力和和大家的相互沟通和了解。在此要感谢双方的参赛的队员们和热情的过队队员们,今后我们人事部门也将继续努力,营造更多更好的文体活动,营造良好的公司文化氛围。

## 民兴电缆与广顺五金篮球友谊赛



电力工程师论文  
电力工程师评审论文:

# 论电力工程的施工安全管理

## 引论

电力工程施工安全管理,就是电力工程施工项目在施工过程中,组织安全生产的全部管理活动

一方面,由于施工现场是个动态的多工程立体作业,生产设施的临时性、作业环境的多变性、人机的流动性,形成了人、机、料的动态集中,导致安全隐患大量存在。

另一方面,由于近年来电力建设的迅猛发展,建设规模日趋扩大,传统的安全工作方法由于不能掌握事故发生内在规律和对事故进行预测,已很难适应现代安全生产及安全管理工作的要求,其结果是在施工过程中不断发生安全性的事故,造成严重的人身伤亡和巨大的经济损失。

所以,在施工实践中,我们必须采取切实可行的防患措施,消除、减少、预防物的不安全状态和人的不安全行为,做到生产全过程的安全。

## 一、电力工程安全管理特点概述

由于电力工程的建设投资一般较为庞大,所以建设工期长,涉及的工序多,而当中的任何一道工序都有发生安全事故的可能。

由于电力工程建设的工序繁多,所以土建工程、电气安装工程、放紧线工程、水工程、设备调试工程等诸多专业都要用到,所以专业性很强。

由于火电工程施工是劳动密集型、人员数量多、交叉作业多、大型机械使用多、用电多、易燃易爆的化工用品多,因而使事故引发点多,控制难点多、难度大。

## 二、电力工程安全管理问题分析

近年来,由于电力建设、施工等单位的安全管理责任划分不明确、管理不到位的现象,重大、特大事故时有发生。

尽管事故的存在有不同的客观原因,但有一点是相同的,那就是在现场的安全措施没有得到执行落实,有的管理人员对安全工作只是浮于表面,没有做细做实,不是认真贯彻各项安全管理制度和安规,落实各项安全组织措施和技术措施,以推动安全管理工作的全面发展,而是为了做样子,做给上级领导看,应付各种检查评比,其结果必然使安全工作流于形式。

安全生产是企业的最大效益,但有的管理者往往认识不够深刻,只看到安全工作需要大量的投入,而看不到做好安全工作给企业带来的效益,从而导致对安全工作认识片面。还有一些安全管理人员存在浮躁思想,安全观念淡薄,平时不深入施工现场进行检查、监督,没有掌握第一手的、真实的、全面的现场信息,对现场安全防范措施是否准确有效,是否存在安全隐患不进行深入细致研究,而热衷于走过场、瞎指挥。这些存在的问题,往往就是导致各类安全事故发生的根源。

## 三、电力工程安全管理措施建议

1. 落实安全责任  
制合理分解、控制安全目标,将安全目标合理分解到施工班组、分解到施工网络图中的关键项目上去。并制定实现安全目标的措施。建设单位分别与主体施工单位、监理单位签订施工安全责任书和施工安全监理责任书。并对安全目标责任书实行动态检查、考评,按月度、季度检查目标实施、落实情况,及时纠

正落实过程中的偏差。

### 2. 加强安全防范措施

为防止误操作事故和人身伤亡事故,必须严格遵守电气操作组织措施、技术措施,健全和细化安全生产管理制度,制定相应的控制措施和奖惩措施,制定详细准确的施工组织方案、技术措施作业指导书,规范员工作业行为,为安全管理工作提供统一、规范、切实可行的标准。加大对安全工作的监控力度,使安全工作更加规范化。

### 3. 加强安全教育培训

提高员工安全施工素质最有效的办法就是对其进行安全教育培训。通过开展各种安全教育与学习,如安全警示教育、事故分析等,让员工牢固树立“安全第一”的思想,必须把安全教育培训同思想教育、技术教育、岗位专业培训相结合,把提高安全意识和自我防护能力同提高技术业务能力相结合,提高安全教育培训的针对性和实用性。

### 4. 加强施工过程安全管理

既要控制人的不安全行为,包括态度不正确、操作技能或技术素质差、健康或生理状态不佳

等;又要控制物的不安全状态,即在施工过程中要加强对各类安全工器具、起重工器具的检查、维护、保养,并定期进行安全预防性试验,有效控制设备的不安全状态;更要加强现场安全监管,杜绝安全管理漏洞,这就要求现场施工人员及安全员要对安全技术措施的落实情况进行监督指导,善于根据施工现场的实际情况,对现行安全措施进行安全性评价,查找安全薄弱环节,并及时补充完善,堵塞漏洞,对重大危险源要进行重点控制,务必把事故苗头消灭在萌芽状态。

## 结语

安全责任重于泰山,它的落实程度如何直接影响到企业的稳步发展,甚至电网的安全稳定。我们应积极应用科学的管理方法,将安全管理落到实处,从而确保电网的安全运行和企业的安全管理各项工作顺利开展。

综上所述,电力工程安全管理作为一个系统去看,我们应根据电力的特点,在工程的不同阶段实施安全教育、安全预防、安全设备投入以及事故的管理。处理好工程与安全的关系,将安全管理提高到更高的程度。

## 党史人物 项英



项英(1898.5—1941),原名德隆。化名江俊、江钧。湖北黄陂人。1922年加入中国共产党。在中共三大、六大上分别被选为中央委员、中央政治局委员。1926年至1930年期间,曾任湖北省总工会党团书记、全国总工会执行委员兼上海总工会党团书记。1931年后,任苏区中央局代理书记、中华苏维埃共和国临时中央政府副主席等职。红军主力长征后,任中共中央江西分局书记,中央苏区军区司令员兼政治委员,在赣粤边坚持游击战争。抗日战争时期,任中共中央东南局书记、新四军副军长兼政委。1941年1月,在国民党反动派发动的皖南事变中,被叛徒杀害。



项英同志与子女在延安合影



周恩来与叶挺、项英合影



新四军成立

## 电力安全生产“反违章”【系列漫画】



线路巡视不到位, 巡视不细



线路停电后, 不验电就登杆穿越线路导线



执行操作票不进行四对照(对照设备位置、名称、编号和拉和方向)



当班时间外出办私事



填写两票不认真, 勾抹现象严重



登杆前, 不检查杆根



随意动用防火用具



作业现场私自摘掉警告牌和接地线



未按规定验电、挂接地线

## 不可或缺的管理意识



总结管理经验，容易发现，没有专业管理学习经历的人也可能成为非常成功的企业家或管理者，管理科班出身者也不一定能够搞好管理，于是乎管理的科学性

和专业性受到了质疑，实践界也有对MBA捧后“杀”的阵子。

但事实是，没有管理专业学习经历不等于没有管理艺术。按照著名管理学家明茨伯格教授的三角形理论，管理学应包括科学（知识）、艺术（技巧）、实务（经验）；按照他的五角星理论，管理学还应加上技术（工具）和哲学（智慧）两方面。于是容易理解，没有管理专业学习经历的管理者，充其量缺乏相关知识和技术，而且这些基本的知识和技术还可通过中学获得；只要其善于学习、总结领悟，便有可能具有很高的管理智慧、艺术和经验，自然有可能成就其成功的

管理故事；而管理科班出身的管理者虽然习得了比较系统的管理知识和技术，但不具备基本管理特质，则很难获得管理艺术、经验和智慧，则很难成为成功的管理者，充其量是一个管理的技术员。

尽管成功管理实践不要求管理者成为管理研究专家或掌握许多管理理论和技术的理论家，但至少需要尊重管理作为一门学问的地位，有其基本原理和体系，如具备了“管理意识”——管理者认同管理是一门学问，能够自觉利用其基本思想、原理、物化方法、技术、分析、研究、解决面临管理问题和从事管理实践，并

在管理过程中不断积累和提升，再在实践中不断践行、学习、总结、感悟和升华，形成一种管理的智慧、激情、哲学和处理管理问题的框架，才能有作为。管理意识源于实践，但经由理论提升后高于实践，并对实践有指导意义。

有人将管理意识总结为整体意识、结构意识、人本意识、制度意识、市场意识、竞争意识、创新意识，认为管理意识先于管理技术，是一种“自觉性”，是一种专业素质，需要熟知管理对象的规律，且需要长期的知识和经验积累。我认为，这是从管理所涉及的方面的一种罗列，如果

从管理的根本使命（合目的性）——人类干预（优化设计+诱导演化+协同应变）出发，便可以提出如下更通俗的管理意识的总结：①管理是一门学问；②管理活动需目标（包括理想和抱负）导向；③人的干预（包括动力和施加方式）可以提升绩效；④绩效可以从科学设计和合理诱导及其互动实现；⑤适时地协调个人、群体、组织与环境间的关系；⑥管理没有最好，只有更好，需要持续学习、改进和创造。任何人，只能理解和践行这些认识，就可能成为成功的甚至伟大的管理者。

## 要想成功先管理自己

世界上成功的人可能千手千面，有性别、年龄、种族、经历各方面的差异，但有一个共同点就是认真管理自己。管理自己，包括管理你的身体、才能、金钱、情感、欲望和构成你生活的各个要素。不会管理自己的人不可能成功，也一定管理不好他人。成功学只是讲案例，励志书重在说情怀，而管理自己是一个自我意识、自我控制、自我激励、自我反思的一个管理过程。是一门学问，是一种能力，也需要理论和技术。

管理自己的核心是价值追求。价值观是影响人们选择其行动的导向和规范。不论有没有宗教信仰，不论在什么社会形态中，人们的价值观千差万别。爱因斯坦把追求安逸和享乐叫做“猪栏的理想”，他的价值观是“在艺术和科学工作领域”达到超高的规范。正因为如此，他提出了相对论，成为世界上最伟大的科学家，同时也是——名优秀的小提琴演奏家。美国一诗人曾说：“只有一种成功——以你自己的方式过你的一生。”北京稻香村的老掌柜刘振英先生是一个工作狂，他曾说：我高兴工作，就像你们喜欢麻将一样。所以，他生前担任董事长时经常半夜打打电话给我，讨论企业里的事儿，这种价值观的基因至今成为企业文化的一部分。

管理自己的前提是设定目标。没有伟大的目标就不能伟大，没有成功的目标就谈不上成功。哈佛大学曾调研了几位年轻人，发现3%的人目标清晰而远大，10%的人目标清晰但一般，60%的人目标模糊，27%的人没有目标。25年后，科学家追踪这些人，那3%的人成为各界精英和领袖；那10%的人成为各个专业的佼佼者，收入颇丰；那60%的人在中下层，而另外27%的人境遇悲惨，怨天尤人。毛泽东青年时“身无分文，心忧天下”，周恩来在南开大学时“为中华崛起而读书”，他们志存高远而坚定才成为伟人。我曾到河北涞源去给学校做捐助，路上碰到一个放牛的孩子，我问他：你这辈子目标是什么？他说：让我的牛多生小牛。接着问：生了小牛以后呢？他说：让它们再生小牛。看来，他这一生只好放牛了！当然也有的人有大大的目标，这实际上也将一事无成。

管理自己的方法是计划和行动。现在有一个很时髦的概念，叫职业生涯管理。你有了人生目标和职业选择之后，还要有一步一步的计划、实施和掌控。否则，目标就是一场梦而已。德普克认为，一旦人们对自我目标管理，对机会有所准备，成功的事业就会开始发展，就能会由一个普通人成为一个成功者的。当然你要管理好自己的时间，改变自己的不良习惯，控制自己的情绪，积累实现目标的途径。对一个人来讲，这是不能的，这也是为什么大多数人不能成功的主要原因。如果我能在自己选定的人生目标上，心无旁骛，以对方的健康全力，无旁骛，找对方法，竭尽全力，矢志不渝，我们就一定会成功。

其实，谁也不比谁笨多少，关键是学会管理自己。

## 管理者的职业生涯四部曲



职业生涯的认识错误导致。

第一阶段（22—28岁）：工具应用阶段，熟练是根本。这是某个管理的技术，是把某个管理的技术应用到各个领域去解决问题，应用的方法包括技术性问题、技术性的培训、技术性辅导，比较典型的流程化工程师、6西格玛管理、5S+TPM赋能助理工程师、项目管理师、绩效工程师、财务分析师等等。

第二阶段（29—35岁）：功能管理阶段，质量改善比如客户分析经理、设备优化经理、薪酬经理、绩效管理、生产流程管理等。就是以自己的具体岗位职责为主，技术长在管理岗位，功能体系对企业组织架构起到支撑作用，对决策提供分析和意见，对功能管控对象发挥服务作用。这个阶段的管理者也会领导他

人，但都靠个人专业影响力来实现，与下属是师徒模式。

第三阶段（36—50岁）：资源管理阶段，绩效是根本。比如投资总监管理所有投资资源，市场总监管理市场资源，产品研发管理资源等等。这个阶段是经济学的，就是把专业资源组织起来实现机会，满足价值创造的要求。这时候管理者若把功能作用放在了幕后，把所创造的价值放到第一位。

第四阶段（53—60岁）：价值管理阶段，决策是根本。比如企业产品研发副总、营销副总、供应链副总裁等VP级别的人物。这个阶段核心预测并发现价值创造的机遇或提高体系内价值创造能力，使所领导的体系能够处于行业领先地位，确保战略的执行需要。

管理者职业生涯的认识影响到结构设计与人员选配，更影响到战略转型。

### 钉子和剪子

一个农民向一位教授问道：“先生，一个要雇人到五金商店去办事。他把手中的两个手指放在柜台上，然后用右手做修行的样子。服务员拿出一把锤，他敲了锤头，并用右手指了指放在柜台上的两个手指。服务员拿给他钉子，他点了点头，锤头，恰巧与右手指不在一起，先生，请你想象一下，他如何买到一把剪刀？”

“噢，很简单，只伸了两个手指，锤头与剪刀的锤头就可以了。”教授从容地答道。

农民笑起来：“教授先生，你上当了。其实，盲人是会说话的。”

迎新

新学期开学，高级班学生去车站迎接新同学，小王见一小学生站在一个大箱子旁不知所措，便主动上去帮忙。不料箱子很重，小王不好意思放下，只得硬撑着。过了几分钟，那女生使小王说：“挺累的，你放下吧。”

小王一听，顿时火从心起，放下箱子，怒视着她。那女生愣了几秒钟，满脸通红地指着箱子的底部对小王说：“我是用脚拖的。”



生活感悟

# 自己造“房子”

我看过这样一则小故事，说有个老木匠准备退休，他告诉老板，说要离开建筑行业，回家与妻子儿女享受天伦之乐。老板舍不得他的好工人走，问他是否能帮助再建一座房子，老木匠说可以。但是大家后来看得出来，他的心已不在工作上，他用的是软料，出的是粗活。房子建好的时候，老板把大门的钥匙递给他。“这是你的房子，”他说，“我送给你的礼物。”他震惊得目瞪口呆，羞得无地自容。如果他早知道是在给自己建房子，他怎么会这样呢？现在他只得住在一幢粗制滥造的房子里！

这是一则很短的故事，但其中所表现出的道理，却是简明易懂的，它告诉我们，要怎样建造“生活”。在日常生

活中，我们有时候何尝不是如此呢？我们漫不经心地“建造”自己的生活，不是积极行动，而是消极应付，凡事不肯舍得花血汗，不肯精益求精，在关键时刻不能尽最大努力。就拿我们平时生活中不可缺少的一部分来说吧，那就是工作，因为大多数人要生活，那就要工作。可是，大部分人工作时都以为是在为老板打工，为了完成工作任务而了事，当你一步步的消极应付下去，再回头惊觉自己的处境时，早已深困在自己建造的“房子”里了。而且，这“房子”还建造得并不牢靠，看似爬爬滚打很多年，可是确什么都没有，只有一座空空的，且摇摇欲坠的“房子”多年经营，一碰即碎的

话，那岂不是很不值得的。

如果把我们自己想象成一个建筑师，想一想假如你要建造你自己的房子，而工作中的每一件事，发生的每一个细节，都是你建造“房子”的过程中，所需要的材料，每天完成的工作就当做是你敲进去的一颗钉子，加上的一块板子，或者竖起的一面墙，用你的智慧好好建造一栋能让你安心停留，静心休养的房子，那我们在面对生活，面对工作时，是不是会换一个心态呢？我想会的，谁也不会愿意自己住的“房子”腐朽不堪的。

我们每个人其实都是在努力的生活，只是为了有个挡雨的家，既然如此，那我们就用心去好好完成每一项工作吧，哪怕在建造“房子”的过程中，我们受



伤了，流泪了，但当你最后看到一座属于你用心建造的精美的“房子”，哪怕是要再多的苦，也值了……

生活是我们一生中唯一的创造，而工作，是生活不能缺少

的条件。生活的“房子”不能抹平了再重建，哪怕我们只有一天可活，那这一天也要活得优美、高尚。我们永远要在生活墙上的铭牌上写着：“生活是自己创造的。”



民兴生活

## 你的工作是很意思的

我们能否这样常常问自己：我对于自己从事的工作有意思吗？我满意现在的生活吗？我对于自己的未来充满信心

和期待吗？有一个美国人山姆，他的命运是这样改变的。因为家境不佳，他没有读完中学就肄业了。因此，他只能找到了一份在火车头公司站着做螺丝钉的工作。开始他感觉这份工作乏味透了，很想辞职走人。但是，以自己的一无所长，又能找到另外的什么工作呢？他这样想，与其怨天尤

人，还不如设法让自己喜欢眼下的工作。为了找到乐趣，他动员临近的工友与自己进行比赛，看谁在同样的时间内生产的螺丝钉数量多。谁输了，谁就在下班以后请喝啤酒。为了更加公正，有时，他们就替换机器比赛。一下子，乏味的工作变得生动而有趣起来，后来很多工友都参加进来。在车间里，大家你追我赶，增加了乐趣，提高了产量。

这个车间里发生的故事，让没有多花一分钱的老板喜出望外。老板轻易地就了解到了这个

车间的秘密。老板非常欣赏这个会动脑子的年轻人。没有多久，他就以带头创新而赢得老板的青睐，接连被提拔为车间负责人，工厂技术负责人，副总经理。

15年以后，38岁的山姆，晋升为美国巴尔温火车头制造公司的董事长。一切都是自然而然的。如果我们设法让自己喜欢眼下的工作，努力把乏味的生活变得富有乐趣，你不仅仅会发现自己的工作是很意思的，你还会发现，成功也是自然而然的。



心情日记

今天是我的生日。小时候的我很喜欢过生日，因为那时在过生日的早晨可以吃到妈妈为我煮的两个鸡蛋。进入不惑之年以后我就不那么喜欢过生日了，道理很简单，那就是过生日就少了一岁，向终点就迈进了一大步。当然过不过生日都过得，因为岁月是无情的，无论是谁都无法让自己的生命之舟在日月轮回的航道上放慢前行的速度。

母亲告诉我，我的生日是在甲午年的冬月十八，户口本上写的是1954年12月2日。长大后我查万年历，发现甲午年的冬月十八是1954年12月12日。我问父亲是怎么回事。父亲说：“可能是上户口时，派出所硬要把生日由阴历改为阳历，户籍员查年历时把12月12日误写成12月2日了。”如今我的身份证和档案里的生日都是1954年12月2日了。

今天早晨起来，照常去东湖游泳，白天上班，晚上回家，女儿早就提前为我设了生日宴，一家三口来到位于福德转盘西，古塔公园东，道南的春逸园自助烤肉餐馆，自选了各种丰盛的肉片、海鲜、点心、熟食、蔬菜、罐头、水果和饮料等等，很适合我的胃口，使我度过了一个难忘的生日。

生日是出生的第一天。我出生前的甲午年发生了震惊中外的中日甲午战争；我出生时的甲午年是新中国诞生不久的社会主义建设；我出生后的甲午年是我结束了工作进入退休的标志，那也将是我又一个新生命的诞生，因

为算命先生曾预言我那时可以再活一个花甲。

离我退休还剩三年时间，我虽然真的不想退休，但还是希望能够早点退休。那样就可以更加自由自在的去进行各种娱乐或体育活动，让自己的心情更加愉快，身体更加健康，生活更加幸福。

过生日，让我想起许许多多的往事。我小时候有爷爷、奶奶、姥姥、姥爷、父亲、母亲、哥哥、姐姐、妹妹和弟弟，那时我是世界上都少有的各位亲人都不缺并且都健在的最幸福的人。后来爷爷、奶奶、姥姥、姥爷、父亲、母亲都先后去世。虽然他们的平均年龄是82岁，也算高寿之人，但是离开他们时的心情也是无比悲痛的。特别是和我年龄只差一岁的姐姐英年早逝，更令我对我生命开的更开，我曾经常设想如果去世的不是我的姐姐，而是我，那么我的生命就是姐姐生命的延续。

任何人都有自己的生日，也都有或将自己离世的忌日，那都不是自己能够选择或决定的，而怎样让自己的一生过的更有意义，更加快乐，则完全可以自己做出选择和决定。不求自己能够再过多少个生日，但求自己能够在生活的每一天都是健康并充满快乐的一天。

## 今天是我的生日

1954.2 (丑 - 庚) (627)



生活随笔

## 在这深秋

听一首风居住的街道。在这秋末尾，夹着凉意，静静的夜晚，思绪蔓延。

夏打来电话，很累的声音，很心疼，生活终究把我们磨的粉

越来越联系，只是她们让我觉得即使不联系我们仍然在对方心里。

越来越多的生活发现虚假，欺骗，假惺惺或者是道貌岸然。

发现冷漠，自私，无情，奸诈，背叛，所有所谓坏的字眼。越来越坚强，一个女子，只是想做回一个简单的女子。

笑的没心没肺，哭的泪流满面，尽心尽情。又翻回以前看过的电影，天

堂电影院，海上钢琴师，可西里的美丽传说。淡的忘了经典。

几本书，沉浮，1988我想和这个世界谈谈，至爱罗琳。

还有沈从文，林语堂，林徽因，徐志摩那一代人。

这个年龄，爱上龙应台。总有一个时候会觉得很累，而恰恰是这个时候，没了自己。

风从窗外吹进来，抬头看看窗外的木棉树，那时候暖暖的桃。

想念到无力。第二天醒来，天气很好，有她准备好的早点，红薯薏米粥，外加一碗汤。很简单的早点，吃的很饱。在这里谢谢她陪我走过很多日子。

然后我们洗发，拖地，叠

衣，一起逛街。我们去之前认识的一个姐姐那里淘了一点小货，有手套，围巾。还有很多其他小东东。

想一想，生活还是美好的，必须的。



你知我知

## 橘子变身五味药

### 中医告诉你各部位的功效



#### 橘络化痰止咳

橘络是橘皮内层的网状筋络。性味甘苦平，有行气通络、化痰止咳之功，主治痰滞经络之胸胁胀痛、咳嗽咳痰或痰中带血等症。

#### 橘肉开胃理气

橘肉味甘酸，性凉，具有开胃理气、止咳润肺、解酒醒神之功，主治呕逆食少、口干舌燥、肺热咳嗽、饮酒过度等症。因其富含维生素B1、维生素P，可辅助高脂血症、动脉硬化及多种心血管疾病，还有明显的抗癌作用，可预防胃癌。

#### 陈皮健脾化痰

陈皮是橘子干燥成熟的外皮，以陈者佳。其性温味辛苦，具有理气健脾、燥湿化痰、止咳降逆等功效，可治疗脘腹胀满及疼痛、食少纳呆、恶心呕吐、暖气、呃逆、便秘泄泻、寒痰咳嗽等症，还可解鱼蟹毒。采收陈皮时，去其白色内皮后的红色外皮

叫橘红，去红色外皮后的白色内皮叫橘白，临床也专用，二者功效同陈皮，但前者侧重燥湿化痰，后者则长于和胃化湿。

#### 青皮疏肝破气

青皮是橘子未成熟果实之外皮或幼果，色青而名之。其性温味苦辛，具有疏肝破气、散结消痰之功，力较陈皮强，常用于治疗肝郁气滞所致的胸胁胀满、胃脘胀闷、疝气、食积、乳房作胀或结块等症。

#### 橘核散结止痛

橘核是橘子的果核(种子)，性微温味苦平，功专理气散结止痛。对睾丸胀痛、疝气疼痛、乳房结块胀痛、腰痛等有良效。

## 脑筋急转弯

1. 楚楚的生日在三月三十日，请问是哪年的三月三十日？
2. 一头公牛加一头母牛，猜三个字？
3. 一个离过五十次婚的女人，应该怎么形容她？(一个成语)
4. 在什么时候1+2不等于3？
5. 什么样的轮子只转不走？
6. 为什么女人穿高跟鞋后，就代表她快结婚了？
7. 黑人和白人生下的婴儿，牙齿是什么颜色？
8. 报纸上登的消息不一定百分之百是真的，但什么消息绝对假不了？
9. 家有家规，国有国规，那动物园里有啥规？
10. 油漆工的徒弟叫啥？
11. 什么时候钟会响13下？
12. 每对夫妻在生活中都有一个绝对的共同点，那是什么？
13. 既没有生孩子、养孩子也没有认干娘，还没有认领养子女就先当上了娘，请问：这是什么人？
14. 换心手术失败，医生问快要断气的病人有什么遗言要交代，你猜他会说什么？
15. 什么东西往上升永远掉不下来？
16. 什么鸡没有翅膀？
17. 由于什么原因死亡的人最多？
18. 有一个眼睛瞎了的人，走到山崖边上，为什么突然停住了然后往回走？
19. 为什么先看见闪电后听到雷声？
20. 一本书放在地上什么地方你跨不过去？
21. 如果诸葛亮活着，世界现在会有什么不同？
22. 三个人，竖着站成一排。有五个帽子，三个蓝色，两个红色，每人带一个，各自不准看自己的颜色。然后问第一个人带的什么颜色的帽子，他说不知道，然后又问第二个人带的什么颜色的帽子，同样说不知道，又问第三个人带的什么颜色的帽子，他说我知道。问第三个人带的是什么颜色帽子？(第一个人站在排的最后，他可以看见前两个人的帽子的颜色)

答案

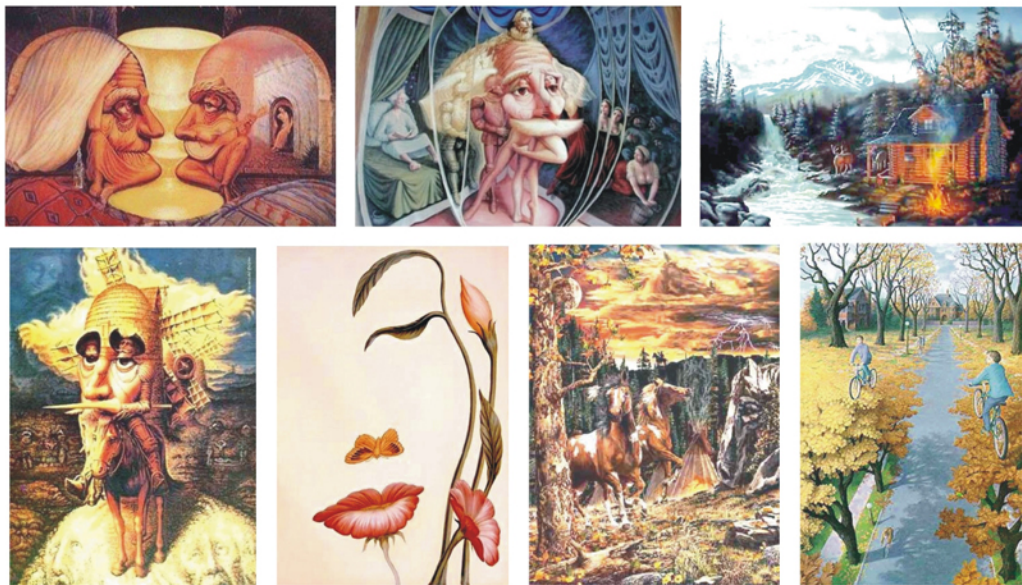
1. 每年的三月三十日
2. 头牛
3. 前公(功)尽弃
4. 算错的时候
5. 风车的轮子
6. 穿高跟鞋走得慢，容易被男生追上
7. 婴儿还没长牙齿
8. 报纸上的年月日
9. 乌龟
10. 好色之徒
11. 坏了的时候
12. 同年同月同日结婚
13. 新娘
14. 其实你不懂我的心
15. 年龄
16. 田鸡
17. 抢救无效
18. 单眼瞎
19. 眼睛在前耳朵在后
20. 放在一堵角里
21. 会多一个人
22. 是蓝色

## 民兴宝贝



姓名: 彭?好  
小名: 小娃娃  
爸爸: 彭?霖  
出生年月: 2011.8.22  
爱好: 喜欢洗澡

## 考考你的眼力



## 情感销售

世界上第一个推销员是谁？是伊甸园的那条蛇。它完成了不可能的任务：将亚当禁果——苹果推销给了本无消费需求的美女。

如果营销是媒人，品牌就是丘比特。

营销是企业与消费者谈恋爱。营销工作的关键点就是赋予产品鲜活的生命力，把产品变成消费者的恋人，让消费者与产品建立情感联系，爱上品牌。

情人眼里出西施，爱上品牌。

情人眼里出西施，爱上品牌。

对于产品而言，一旦被赋予情感的属性，就会有一种“魅惑”之美。

一个女子，在暧昧平生的人的眼里，可能相貌平平，但在情人的眼里，就是像西施一样的美丽人，一举一动，一言一行都富有迷人的魅力。情人眼里出西施是由于人互动性情感“反映”的结果。

消费者在购买产品的时候，不仅仅要求产品具有实用功能，更要求产品有足够的满足自身情感需求的属性。消费者对某种品牌产生了感情，就会在潜意识里对该品牌的系列产品产生好感。这种好感一旦形成，价格让消费者发生重复购买，价格敏感度降低，广告要素让消费者“眼顺”，促销手段更有诱惑力，这样就能促成消费者与产品的“眼顺”，在“结婚”之日也可以息愤；售后服务要使消费者满意，形成品牌忠诚，以防“第三者”插足……

情感是营销过程中的润滑剂，是强化客户关系不可缺少的“润滑剂”，情感比理性本身更容易赢取消费者的“芳心”。

爱情易爱，爱情价更高。一个男人在一生中至少要让一个女人喜欢上他，否则，他有

可能时不到老来；一个推销员在一定时间之内也要让一定数量的顾客喜欢上他的产品，否则他就没饭吃了。

美国推销大王坎多福曾说：

“推销工作98%是情感工作，2%是对产品的了解。”

假如你英俊潇洒，你会像稀得世界名牌一样走俏，连个环保袋都会赢得大批拥趸者排队购买；

假如你腰缠万贯，你可以送爱人九千九百九十九朵玫瑰一表衷心；

假如你貌不出众，囊中羞涩，你仍可以给女孩子卖“愚爱”；将来如何如何……

哪位男士如果发现心目中的“目标消费者”对自己还处于观望态度，那么赶紧给自己找个“卖点”，区别于竞争对手，将 USP (Unique Selling Proposition) 独特的销售主张) 进行到底。这与广告有着相似之处，不仅要“晓之以理”，必“动之以情”和“情理交融”双管齐下，直取目标受众的心智。

谈恋爱与营销颇多共通之处：锁定消费者就是确定追求目标；锁定目标之后要通过自身差异化、个性化的“卖点”来吸引目标消费者眼球；要整合渠道资源，借助事件营销手段来集中推广，广告要素让消费者“眼顺”，促销手段要有诱惑力，这样才能促成消费者与产品的“眼顺”，在“结婚”之日也可以息愤；售后服务要使消费者满意，形成品牌忠诚，以防“第三者”插足……

情感是营销过程中的润滑剂，是强化客户关系不可缺少的“润滑剂”，情感比理性本身更容易赢取消费者的“芳心”。

曾经的博客营销我们都那熟悉，但是受到传播方式较为复杂、复杂、缺乏时效性，专业性较强，参与度有限等因素，一直不温不火。曾经，企业在网络推广方面，如除硬性网络推广广告、博客、论坛基本别无他选的网络营销方式。而现在，“微博”的诞生，不仅使互联网变得更为丰富，使网民有了更多了解信息与发布信息的渠道，更为企业的网络营销提供了非常理想的传播途径与载体。

据调研公司的数据显示：我国微博用户的年龄集中在18-30岁，具有很强消费能力，敢于消费和易于接受新生事物的青年用户比例高达67%；从学历来看，大学本科以上学历的用户占人群主体，达到63%；用户对官方微博上传的商业信息的信任度相对其它网络媒体，甚至是传统媒体，都要高出很多，有37%的用户认为微博上的信息基本可信。

只有6%的用户认为不可信。比如，在微博上看到商品或服务被打折的信息，有超过八成用户表示相信，更有接近三成的用户愿意去尝试。信任如此如此之高，企业连接后构成了一个关系网。这样的结构对于口碑营销实在是绝佳的环境。

便捷、高速、广泛的传播效率；低成本，甚至无成本的消耗；聚集大量中高端、有很强购买能力的消费者；极高的信任度。这些特征无疑使微博成为了最年轻的网络传播工具。

虽然现在采用微博营销的企业很多，但多停留在仅是开设官方微博，发发企业信息或广告，最多是一些互动营销活动的载体层面。笔者认为，微博的商业价值潜力远远不止于此，想发挥微博更大的作用，就要将微

博从单纯的一个网络营销手段上升到企业经营战略的层面与高度，结合企业的整体经营，赋予微博更多的作用与更大的价值。反之，对微博缺乏了解与系统应用，甚至可能产生负面效果，最近一些因为企业官方微博发言不慎而引发的公关危机。

发价值是产生价值的第一步，因此，我们首先要把握微博的作用做一下梳理。而后探寻达到这些目的的方法

发价值是产生价值的第一步，因此，我们首先要把握微博的作用做一下梳理。而后探寻达到这些目的的方法

## 市场营销的「微力」

## 电话营销烦不烦人

今天忙着一堆事情的时候忽然手机显示有个同城的来电，担心是工作或者朋友方面的事情找我，赶紧接听结果是某个公司的营销电话。说是某公司因为实际上我根本没听说过他们公司的名字和业务，只听出他们的销售意图赶紧挂断电话拒绝了该电话。给我打电话的那位业务员估计挺郁闷，当然他更郁闷的是收我每天的电话销售中要打通几十个电话而且还会碰到很多比这还难的拒绝。而这份工作看起来并不需要太多技术含量，他每天忙于这些获得的薪酬回报估计也并不多乐观。

不过，虽然很多人每天最多不过接到几个这类销售电话，但是厌恶之心可能更强。比如像我，其实基本没有因为这类营销电话受到什么具体的财产损失或欺骗——因为我从来没答应购买过

这类电话销售的产品——但也不影响我对这类电话完全没好感。而我接触的很多朋友也都是类似的心态，倒不知道读者们的感受是怎样的。

而这样广告之所以给人不好的感觉大概是因为一方面它让人感觉被打扰了；另一方面它的销售针对性不强，一个没接触过该产品的人，可能会接到幼儿园的孩子的电话，或者针对性太强了却让自己感觉自己资料被泄露被人盯上了。而销售技巧等方面的道理反而是其次的，因为不少时候大家根本不原想听具体的电话内容。其实说到客户感觉被打扰的问题，电话销售虽然没有上门销售的严重，客户至少没有对一个接到自己家门口的销售。但是这个“问题”更严重可能多是因为电话销售太方便了，所以常常不分时间地点地给客户打电话



样更容易碰到客户时间不方便的麻烦。

当然虽然这类电话营销还那么多，说明很多公司还是很热心做这个，也说明或许他们目前借此还是能取得很多成效的。不过如果公司不注重营销策略的话，电话营销途径或者类似途径的空间恐怕会越来越小。

## 讨人喜欢28个原则

1. 长相不令人讨厌，如果长得不好，就让自己更有才气，如果才气也没有，那就总是微笑。
2. 气质是关键。如果时尚学不好，宁愿朴实。
3. 与人握手时，可多握一会儿。真诚是宝。
4. 不必什么都用“我”做主语。
5. 不要向朋友借钱。
6. 不要“逼”客人看你的家庭相册。
7. 与人打“的”时，请抢先坐在司机旁。
8. 坚持在背后说别人好话，别担心好话传不到别人

9. 事入耳杂。
9. 有人在前面说某人坏话时，你只要微笑。
10. 自己开小汽车，不要特地停下来和一个骑自行车的同事打招呼。人家会以为你在炫耀。
11. 同事生病时，去探望他。很自然地坐在他病床上，回家再认真洗手。
12. 不要把过去的事情全数告诉别人。
13. 尊敬不喜欢你的人。
14. 对事不对人，或对事无情，对人要有情，或做人第一，做事其次。
15. 没把握评说别人时，自我表扬则不伤人。
16. 没有什东西比照看别人更能提高自己的保险球的成就了。所以，平常不要吝

- 惜你的喝彩声。
17. 不要把别人的好，视为理所当然。要知道感恩。
18. 帮别人上的“八卦”在讲，只讲不听，结果乱成一团。学会聆听。
19. 尊重别人的隐私及卫生习惯的阿。
20. 说话的时候记得常用“我们”开头。
21. 为每一位上台唱歌的人鼓掌。
22. 有事要明说，问你的好，或帮别人帮；有时，即使想问也不能问，问多了？
23. 话多必失，人多的场合少说话。
24. 把未出息的“不”改成：“这需要时间”、“我尽力”、“我不确定”、“

- “当我决定后，会给你打电话”……
25. 不要跟同事都喜欢你，那是不可能的，让大多数人喜欢就是成功的表现。
26. 当然，自己要喜欢自己。
27. 如果你在表演或演讲的时候，如果只有一个人听或在听也表演的继续下去，即使没有人喝彩也要演，因为这是你成功的道路，也是成功的福音。你不要看别人的成功，而是要你成功。
28. 如果你看到一个帖子还值得看一看的话，那么你一定要回复，因为你的回复会给人继续前进的勇气，会给人很大的激励和满足。甚至成就感。同时也会让人感谢你。

# 松下：经营之神的精髓

## ——松下精神的教育训练



松下电器公司非常重视对员工进行精神价值观念即松下精神的教育训练，教育训练的方式可以做如下的概括：

**一是反复诵读和领会。**松下幸之助相信，把公司的目标、使命、精神和文化，让员工反复诵读和领会，是把它铭记在心的有效方法，所以每天上午8时，松下遍布日本的87000名员工同时诵读松下七条精神，一起唱公司歌。其用意在于让全体员工时刻牢记公司的目标和使命，时时鞭策自己，使松下精神持久地发扬下去。

**二是所有工作团体成员，每一个人每隔1个月至少要在其所属的团体中，进行10分钟的演讲，说明公司的精神和公司与社会的关系。**松下认为，说服别人是说服自己最有效的办法。在解释松下精神时，松下有一名言：如果你犯了一个诚实的错误，公司非常宽大，把错误当作训练费用，从中学习，但是如果你违反公司的基本原则，就会受到严重的处罚——解雇。

**三是隆重举行新产品的出厂仪式。**松下认为，当某个集团完成一项重大任务的时候，每个集团成员都会感到兴奋不已，因为从中他们可以看到自身存在的价值，而这时便是对他们进行团结一致教育的良

好时机。所以每年正月，松下电器公司都要隆重举行新产品的出厂庆祝仪式。这一天，职工身着印有公司名称字样的衣服大清早来到集合地点，作为公司领导人的松下幸之助，常常即兴挥毫书写清晰而明快的文稿，如：“新年伊始举行隆重而意义深远的庆祝活动，是本年度我们事业蒸蒸日上兴旺发达的象征。”在松下向全体员工发表热情的演讲后，职工分乘各自分派的卡车，满载着新出厂的产品，分赴各地有交易关系的商店，商店热情地欢迎和接收松下产品，公司员工拱手祝愿该店繁荣，最后，职工返回公司，举杯庆祝新产品出厂活动的结束。松下相信，这样的活动有利于发扬松下精神，统一职工的意志和步伐。

**四是“入社”教育。**进入松下公司的人都要经过严格的筛选，然后由人事部门掌握开始进行公司的“入社”教育，首先要求郑重其事地诵读、背诵松下宗旨、松下精神，学习公司创办人松下幸之助的“语录”，学唱松下公司之歌，参加公司创业史“展览”。为了增强员工的适应性，也为了使他们在实际工作中体验松下精神，新员工往往被轮换分派到许多不同性质的岗位上工作，所有专业人员，都要从基层做起，每个人至少用3-6个月时间在装配线或零售店工作。

**五是管理人员的教育指导。**松下幸之助常说：“领导者应当给自己的部下以指导和教诲，这是每个领导者不可推卸的职责和义务，也是在培养人材方面的重要工作之一。”与众不同的是，松下有自己的“哲学”并且十分重视这种“哲学”的作用。松下哲学既为松下精神奠定思想基础，又不断丰富松下精神的内容。按照松下的哲学，企业经营的问题归根到底是人

的问题，人是最为尊贵的人，如同宝石的原矿石一样，经过磨制，一定会成为发光的土石，每个人都具有优秀的素质，要从平凡人身上发掘不平凡的品质。

松下公司实行终身雇佣制度，认为这样可以为公司提供一批经过二三十年锻炼的管理人员，这是发扬公司传统的可靠力量。为了用松下精神培养这支骨干力量，公司每月举行一次干部学习会，互相交流、互相激励，勤勉律己。松下公司以总裁与部门经理通话或面谈而闻名，总裁随时会接触到部门的重大难题，但并不代替部门作决定，也不会压抑部门管理的积极性。

**六是自我教育。**松下公司强调，为了充分调动人的积极性，经营者要具备对他人的信赖之心。公司应该做的事情很多，然而首要一条，则是经营者要给职工以信赖，人在被充分信任的情况下，才能勤奋地工作。从这样的认识出发，公司把在职工中培育松下精神的基点放在自我教育上，认为教育只有通过受教育者的主动努力才能取得成效。上司要求下属要根据松下精神自我剖析，确定目标。每个松下人必须提出并回答这样的问题：“我有什么缺点？”“我在学习什么？”“我真想做点什么？”等等，从而设置自己的目标，拟定自我发展计划。有了自我教育的强烈愿望和具体计划，职工就能在工作中自我激励，思考如何创新，在空余时间自我反省，自觉学习。为了便于互相启发、互相学习，公司成立了研究俱乐部、学习俱乐部、读书会、领导会等业余时间组织。在这些组织中，人们可以无拘无束地交流学习体会和工作经验，互相启发、互相激励，奋发向上的松下精神。



有一种企业叫方向  
有一种公司叫精神  
有一种单位叫力量  
一种公司的员工  
用高昂的心曲  
在八月激情的旋律中奏响  
迎着风雨笑着沧海  
一种公司的激流  
在经济危机中涌进  
辛勤的汗水在阳光中闪烁  
岁月凝聚着我们的力量  
迎着朝阳放飞理想  
公司的臂膀  
在茫茫企业中飞翔  
未来是一条彩虹之路  
我们在美丽的花园里耕耘  
公司的旗帜  
在前进的道路上飘扬  
旗帜为我们指引了方向  
把公司建设的更加辉煌  
我们的公司，  
是一个美丽的花园。  
有芳草萋萋，  
有鸟语花香，  
更有潺潺清泉  
公司的经营，  
是花草树木生长的土地。  
公司的管理，  
是园丁辛勤的护理。  
公司的文化，  
是莺歌燕舞、满园春意。  
一排排富丽堂皇，  
令风沙停下了肆虐的脚步；  
一片片绿荫，  
工作从此不再惧怕酷暑。  
公司让百鸟尽情歌唱，让百花竞相开放。  
这里有广阔的平台，为梦想插上了飞

翔的翅膀！

我们的公司，  
一个美丽的花园。  
多年来艰辛努力稳步发展，  
多年来不懈追求梦幻成真。  
多年来我们风雨同舟  
多年来我们患难与共。  
公司一步步走到了今天  
那是用心浇灌的甘果！  
我们不断创新，  
我们与时俱进，  
哪怕是金融危机也没阻挡住公司前进的步伐。

我们庆幸，我们有一个开明的领导，  
那独特的眼光，指引着我们奋斗的方向。

我们欣喜，我们有一个仁厚的老板。  
放眼望去，那美丽的花园是我们工作的场所。  
公司文化让我们勇往直前，奋斗不息。  
精神让我们开拓创新，追求发展。  
我们有信心创造更大的价值  
我们要用劳动浇灌公司更加辉煌的明天。



## 企业文化之——三个小故事

### ■专家与报酬■

企业生产设备坏了，导致停产，请了不少专家，都无济于事。无奈，只好请外来专家，那专家只简单的瞧了一会，然后外来专家就说了几句话，三言两下就使设备运转起来。检修人员不服：“你就这一句话，不该拿这么高的报酬。”专家说：“我为了能说这一句话，我已经研究了几十年，知识的价值是用时间来衡量的吗？难道你们希望我花几个月时间修好它，才能拿这报酬吗？”

### ■分粥■

分粥的故事一群人聚集在一起，凭什么我要听你的？凭规则。体现规则最好的故事就是分粥的故事。

7个人在一起分粥，推举出了一个大家公认的最公平的分粥人。前几天还不错，但是，时间一长，掌勺的人就拥有了某种权力，有了权力就会有腐败，尤其是在没有严厉的规则约束的时候。三五天之后，当一个人对掌勺的人说了几句好听的之后，他碗里的粥就多了一点，他多了一点自然就有人少了一点，就有人饿肚子了。这时，就有人抗议了，说我们不能再用这个人了，我们一天轮流分吧。但轮流分的结果是只有分粥的人吃得饱，其他6个人都吃不饱。最后大家又达成共识：我们成立一个分粥委员会得了。分粥委员会成立了，在分粥时有人分粥有人监督，最后人们发现这时只有分粥的和监督的人吃饱了，其他5个人都吃不饱。最后，这7个人终于明白了：让谁来分都没有用，最重要的是要制定一个规则，也就是谁分谁就最后一个拿粥。这样，不管谁来

分粥，都能做到公平了。

这个小故事告诉我们，无论一个企业还是一个组织，或是一个部门，或是一个团队，都必须用制度来约束人们的行为，规则远比人的自觉性管用得多。

### ■质量是企业的生命■

2004年9月，因为赶制产品，某车间炉子严重破损，造成产品在生产过程中出现了内在质量不合格。经鉴定，该批产品不能达到某外商的质量要求，被定为不合格产品，经领导研究全部返回流程，企业直接损失达数十万人民币。

这起事故引起了管理层的关注，不合格产品全部销毁，有关责任人受到了严厉考核。从这件事情上，提醒全体员工在生产各个环节中，严把质量关，严格按照工艺要求操作，提高质量意识。



# 中国少数民族春节习俗



**达斡尔族  
年年高**

北方的达斡尔族有拜年的习惯，春节时，人们穿上节日盛装，逐家走访，互相祝贺。每家都备有蒸糕，拜年者一进门，主人就用蒸糕款待。“糕”在汉语中与“高”谐音，以糕款待，表示互相在新的一年里，生活水平进一步提高。节日期间，达斡尔族还举行歌舞、体育活动，一直持续半个月。



**蒙古族  
肉肉不尽**

北方的蒙古族过春节却是另一番景象，节前家家户户都备下了当年生长的公牛和各种奶制品以及几坛美酒。除夕之夜，人们穿上漂亮的蒙古袍，全家席地坐在蒙古包中央，迎接新的一年的到来。午夜开始饮酒进餐，按规矩要多吃多喝，牛肉剩得越多越好，这样象征着新的一年酒肉不尽，吃喝不愁。初一早晨，身穿各式服装的男女，跨上骏马，三五成群奔向“浩特”（村镇），挨个地串蒙古包。串包时，先要挨家挨户头祝词，接着主人家的女婿为前来串包的客人敬酒，人们边敬边舞。



**壮族  
迎英雄**

居住在中国南方的壮族，称春节为“新年节”。这一天，人们出门无论遇到谁都要相互祝贺，认为这样一年才能吉祥。在壮族民间还有过晚年的习惯，壮族称做“吃立节”。“吃立节”是在这个月的30号，相传在100多年前，壮族的一支农民武装在抗击外来侵略者后凯旋归来，这时春节已过，壮族群众为了欢迎他们，就在这个月的30号为他们重过春节。



**布依族  
姑娘抢挑  
第一担水**

居住在中国西南边疆的布依族，每年

除夕晚上，都通宵达旦地守岁。天一亮，姑娘们争着到屋外去挑水。谁先挑回第一担水，谁就是最勤劳的姑娘。而那儿的景颇族人民喜欢在春节前举行打靶活动，姑娘们是这项活动的组织者和裁判员。她们把绣好的荷包用线吊在竹杆上，在树丛中左右摇摆，请小伙子射击。谁先射落荷包，姑娘们就把酒作为奖品送给谁。荷包里一般装有一枚硬币，几粒谷子和几颗装饰用的珠子，作为幸福的象征。



**哈尼族  
荡秋千**

春节前几天，哈尼族居住的村寨就已经热闹起来，妇女们都忙着舂粳米。粳米是用糯米做的。而小伙子们则忙着上山砍竹子，准备立秋千。那里的秋千有十几公尺高，哈尼族不管男女老少都很爱荡秋千。节日里，大家都穿着自己最喜爱的衣服去荡秋千，处处呈现出热闹、和睦的节日景象。



**傣族  
掷糠包**

傣族青年男女喜爱甩糠包的游戏，春节期间，小伙子们和姑娘们互相投掷糠包，看谁投得准，看谁接得着。玩到一定的时候，姑娘们就悄悄抢走小伙子身上佩的腰刀、包头布或拴着的马，跑回家去。假如小伙子有情就迎迓而来。父母见到女儿拿着头巾、牵着骏马回来，便设宴款待。

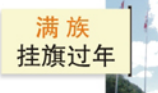
另外，每年4月13日是傣族新年，也是傣族人民的最隆重的节日——泼水节，他们把泼水看成是驱邪除污，吉祥如意的象征，也把这一天视为最美好，最吉祥的日子。



**高山族  
“围炉”**

居住在中国台湾省的高山族，他们在过春节时则是另一番情趣。除夕晚上，一家老少围坐在放有火锅的圆桌上聚餐，叫做“围炉”。平常滴酒不沾的妇女，也要象征性地喝一口酒，以示吉利。“围炉”时吃的蔬菜不用刀切，洗净后带根煮熟，表示祝愿父母长寿。如果家里有人外出，也要空出一个席位，把这个人的衣服放在

空位上，表示全家人对他的思念。



**满族  
挂旗过年**

满族分“红、黄、蓝、白”四旗人。春节时，红旗人在门上贴红挂旗，黄旗人在门上贴黄挂旗，蓝旗人在门上贴蓝挂旗，白旗人在门上贴白挂旗。这些挂旗图案优美，色彩鲜艳，象征着一年的吉祥开端。

节日期间，男孩成帮结伙地放鞭炮，或乘坐自制的各式各样的木爬犁，在山岗上、冰面上嗖嗖飞驰。少女和年轻的媳妇们穿着新做的花衣服，三五成群，分家合伙地玩嘎拉哈（猪或牛的膝关节骨）。从初一到初五的晚上，人们还自愿组织起来扭秧歌拜年，阵容较强的秧歌队，不仅在本村扭，还到外村去扭。围观的群众常常乐得前仰后合，忘记了疲劳和寒冷。甚至还有热心的观众一直尾随着秧歌队走乡串户，直到天明才归。



**白族  
“放高升”**

云南白族同胞过年时，有一种叫“放高升”的庆祝活动。所谓“放高升”就是用整棵的大竹子，在竹节里装上火药，点燃以后可以把整个大竹子崩上天百十丈，成为名副其实的“高升”。有的地区的白族同胞与苗、壮族一样，从春节到元宵节，男女青年都进行“抛绣球”活动。凡接不住绣球的，要赠给对方纪念品，多次失球而又屡不回纪念品的人，就是表示接受对方的爱情了。



**侗族  
芦笙会**

贵州、湖南一带的侗族同胞，春节期间盛行一种“打侗年”（又叫芦笙会）的群众活动。这种活动类似汉族的“团拜”，只不过“团拜”显得更加欢乐、热烈。这种活动一般是由两个村庄共同商定举办的。两队在广场上正式举行芦笙歌舞比赛。这时两个村庄的观众，伴随着乐

曲，翩翩起舞，尽情地欢乐。



**彝族  
跳虎**

在云南省双柏县小麦地冲的彝族人过年时有着“跳虎节”的特殊风俗，正月初八，全村成年男子集中于村后土地庙遗址，杀狗献“咪司”（“咪”意为，“司”意为主人，迷司即为土主神之意），随后由本村“毕摩”祭土主请虎神。8位村民化装成老虎翩翩起舞，“老虎们”两耳高耸，尾巴粗壮，浑身虎纹，额上绘一汉字“王”，颈上挂一个大铜铃，威风凛凛。“毕摩”念罢祭辞请虎神后，虎王率众老虎入村。

整个跳虎节期间，全村上下男女老幼都沉浸在迎虎、送虎、观虎跳跃和驱赶邪恶鬼怪的一派欢乐气氛中，当地老百姓都深信只有通过一年一度的传统跳虎、敬祭虎神和祈愿老祖先的保佑后，全体村民才能五谷丰登，人丁兴旺，一年比一年更美满幸福。



**撒尼族  
食汤圆**

除夕，撒尼语叫“思捷期”。除夕之夜供祖，吃年夜饭，是很隆重的。午后，家家门前插上绿树枝，杆上挂一顶草帽。这是无言的告示：请勿入内！不许谈话！就连家中的人也是不可以高声言谈的。

撒尼语中有一个有趣的现象：“汤圆”和“过新年”是同一个词，叫“阔期玛”。因为过新年必食汤圆。

从正月初一起的半个月，人们纵情欢乐。初一晚举行篝火晚会，民歌对唱，三弦独奏，古村抒情。嗷嗷咚咚的大三弦高亢激昂，人们伴随着音乐载歌载舞。

初二祭山神，初四送火星为的是驱逐灾害，显示人的力量。每年春节初二日午后，农民要把牛牵出来，绕着寨心走几圈，在它的额上戴红布扎的花朵，表示对它一年贡献的敬意。还喂它米饭和肥猪肉，表示对自己亲密伙伴的慰劳。

撒尼人从除夕至初五，都有祭祀祖先的活动。从他们对祖先的敬仰和怀念，可以发现这个民族的凝聚力和传统美德中美好的东西。