

民興人

PERSON OF MINXING



2011年8月31日

星期三
农历辛卯年八月初三
第 3 期

★ 中国企业传媒奖一等奖

顾问:吴惠明

主编:吴惠新

编辑:冯敬

主办:东莞市民兴电缆有限公司

内部刊物 欢迎交流

恭贺民兴电缆中标广东电网公司

说到制造业就要说到东莞,这是众所周知的;而今天说到东莞的电线电缆,也就不能不说到东莞民兴电缆有限公司。东莞民兴电缆有限公司是专业生产电线电缆的大型现代化企业,成立于1988年10月11日。公司立足于中国经济最活跃、最活跃之珠三角腹地,拥有面积40000多平方米的生产基地。公司本着“务实、进取、精益、创新”的经营理念,重视人才、尊重人才,凝聚了一批具有现代化企业管理经验和运作能力的行业精英以及一批大学本科以上学历的专业营销队伍。二十余年的专业生产经验造就了“追求卓越品质,选择民兴电缆”的良好顾客口碑。

位于东莞的民兴电缆,作为东莞线缆

行业的领军品牌,海外市场的拓展步伐不断加快。产品已远销东南亚、澳洲、拉美、非洲、欧洲等众多国家和地区,国际业务增长迅猛。出口产品通过英国苛刻的BASEC质量认证,取得了出口欧盟市场等的大批量、长期供货的电缆订单。

近日,广东电网公司公布2011年配网一级设备材料招标采购项目的评标结果,东莞民兴电缆有限公司的低压电缆获得中标。在本次材料类物资采购中,广东电网公司主要针对导线、架空绝缘导线、控制电缆、交联电缆等进行招标。东莞市民兴电缆有限公司凭借质量、技术、服务等方面的明显优势,在众多具有实力的对手中脱颖而出,一举中标。这些成绩归功于公司对品牌核心价值的确切定位和持

之以恒的坚持。

一直以来,民兴电缆有限公司重视科技创新,严抓产品质量,不断改善服务,精心打造品牌。此次中标便充分显示了民兴电缆多年来累积和发展的成果。作为东莞线缆行业的领军企业,民兴电缆坚持以高起点、高标准的原则,不断打造领先于行业水平的高端产品。通过多年的努力,民兴电缆有限公司已形成了拥有当今国内外先进的生产设备和检测设备,年产能达数亿元的公司。如今,民兴电缆产销已连续十九年居东莞前列,产品深受广大国内外客户的青睐,成为广东电网改造、深圳地铁、广州地铁等国家重点项目、重点客户的首选产品。



第22届营销代表毕业典礼



2011年7月23日下午两点,东莞市民兴电缆有限公司第22届营销代表毕业典礼在办公大楼多功能培训室召开。参加此次毕业典礼的有营销中心总监夏总、制造中心何总和夏总,技术中心张总以及公司的各个部门正负责人共四十余人。

首先开展了丰富多彩的表演活动,其次由第22届营销代表周美发言,并由夏总为他们颁发了第22届营销代表毕业证

书。夏总、何总、夏总及各部部门领导都在毕业典礼上作了热情洋溢的讲话,都希望每个营销代表从自己做起,推往开来,与时俱进,为民兴电缆的销售事业贡献出自己全部的力量。

最后,在场所有人员合影留念,记录了这一美好时刻。这次第22届营销代表毕业典礼圆满成功!



7月19日, BASEC认证检查组成员 Peter Scott 到民兴电缆有限公司进行了为期两天的年度监督审核。在19号的BASEC认证的首次会议上,公司管理者代表制造中心总何正伟对审核组成员的到来表示热烈欢迎,并要求各部门密切配合检查组做好年度监督审核工作。制造中心、技术中心、营销中心、人力资源部管理中心等各相关部门的成员参加了此次年度监督审核会议。

BASEC认证审核是由英国电缆鉴定批准服务公司来认证的,该机构成立于1971年,是由UKAS认可的认证机构,主要从事电力及数据传输用电缆产品认证。同时也从事管理体系的认证。要取得BASEC标志,产品必须通过严格的检测,过程也必须满足ISO9001的要求。服务的内容还包括设计评估的认证和能力批准。

审核组成员对我司各个部门进行了抽样调查、现场提问、查阅文件及记录,现

场观察等方式进行了细致的审核,并对需要改进的地方提出了建议。

7月20日在末次会议上, Peter Scott对我司开展BASEC认证以来取得的成绩给予充分的肯定,其中文件策划、生产管理过程控制、检测设备的管理、产品检验、产品的标识和可追溯性、环境绩效等工作过程及其内容在原有的基础上得到了加强,并希望我司能持续改进,将公司的生产管理水平不断的推向新的高度。



BASEC认证年度监督审核顺利通过

民兴电缆与嘉利集团篮球友谊赛

7月14日晚7时,民兴电缆与嘉利集团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,民兴电缆的吴总更要多次强调要多搞这样的活动,要多重视这样的活动,嘉利集团的工会主席董书记和我司党委书记刘书记更是亲临现场观战。

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。两个参赛队本着“友谊第一、比赛第二、重在参与”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,一场场紧张激烈、扣人心弦的角逐,不断地在篮球场上上演,在整体实力相对较弱的情况下几次把比分反超。但嘉利集团的队员技高一筹,之间配合到位,全攻全防,跑位合理,组织有序,最后一役谁有强有强,打出了风格,赛出了水平,最后以领先的比分获胜。

虽然我们输了,但是我们公

司篮球队员们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嘉利集团的距离拉近了,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。

这场比赛更丰富了员工们的业余生活,更是加强了员工们锻炼身体和团队合作的意识,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大家的相互沟通和了解。在此要感谢我



们参赛的队员们和物流部的同事们,今后也将继续努力,组织更多更好的文体活动,营造良好的企业文化氛围。



马本斋

抗日战争时期,在华北平原上,活跃着一支以回民兄弟为主体的抗日部队——回民支队。这支部队屡建战功,威震敌胆,给日本侵略军以沉重打击。被八路军第中军区誉为“攻无不克,无坚不摧,打不垮,拖不烂的铁军”。毛泽东称其为“百战的回民支队”。马本斋就是这支英雄的回民支队的中队长。

马本斋,1902年出生于河北省献县的四个回教贫苦农民家庭。早年投身参军当兵,逐级升至团长。1931年九一八事变之后,他因不满国民党蒋介石政府奉行的对日不抵抗政策,毅然弃官归乡,回到故乡河北献县教场寨家中。

卢沟桥事变后,日本侵略军很快投入回教的家乡河北献县一带,烧杀淫掠,无恶不作。马本斋即在家乡组织回民抗日义勇队,奋起抵抗日本侵略者。1938年4月,他率队加入八路军,即编入冀中军区回民支队,他任总队长。他指挥这支部队,在敌后击溃敌人、拔除据点,屡建奇功。

在党组织的教育下,在人民军队的熏陶和此日战争烽火硝烟的考验中,马本斋的政治觉悟迅速提高,他深深地感受到党的伟大,决心加入中国共产党,为打败日本侵略者,为祖国的解放而奋斗。

他在入党申请书中写道:“我甘心情愿把我的一切献给伟大的中国革命党,和整个中华民族的解放而奋斗的伟业。”1938年10月,马本斋光荣地加入了中国共产党。

1939年,回民支队总队改编为八路军第三纵队回民支队,马本斋任中队长。1942年8月,回民支队奉命到达冀鲁豫抗日根据地,他被任命为冀鲁豫军区第三军分区司令员兼第四旅旅长等职务。马本斋作战勇猛,群众喜爱。在回民支队和广大群众中享有很高威望,改编后的回民支队,在他的率领下,战斗为不断高涨,队伍迅速发展发展到2000多人,成为八路军冀中军区抗日较早的一支能征善战的精悍部队。

从1937年至1944年,马本斋率领回民支队,不惧牺牲,浴血作战,屡告奇功,经历大小战斗400余次,歼日伪军1.6万余人。在广阔的冀中平原和冀鲁豫地区,所向披靡,屡建战功,打得日本侵略军闻风丧胆。

1943年底,他在率部参加冀鲁豫抗日根据地反蚕食战斗中,连续患了毒疮。由于战事繁忙,加之缺乏医药,未能及时治疗,不久病情加重。1944年1月底,回民支队奉命赴延安。出发前,他患病为部



队作了最后一次动员。叮嘱同志们“要跟着党,跟着毛主席,抗战到底!”同年2月7日,马本斋在冀鲁豫军区后方医院不幸牺牲,时年42岁。3月17日,延安各界举行马本斋追悼大会。毛泽东、周恩来、朱德等中央领导送了花圈和挽联。毛泽东的挽词是:“马本斋同志不死!”周恩来的挽词是:“民族英雄、吾党战士!”朱德的挽词是:“壮志难移,回回各模范。大节不死,母子两英雄!”

2009年9月10日,在中央宣传部、中央组织部、中央统战部、中央文史研究馆、中央党史研究室、民政部、人力资源社会保障部、全国总工会、共青团中央、全国妇联、解放军总政治部等11个部门联合组织的“100位为新中国成立作出突出贡献的英雄模范人物和100位新中国成立以来感动中国人物”评选活动中,马本斋被评为“100位为新中国成立作出突出贡献的英雄模范人物”。

为了纪念和庆祝党的90周年伟大生日,弘扬主旋律,激励民兴电缆广大干部职工进一步坚定信念、振奋精神、同心同德、奋发进取,立足本职岗位创先争优。7月8日晚六时,公司团支部全体党员干部及职工160余人到凤鸣厅观看新加坡大地影院观看了电影《建党伟业》。

电影《建党伟业》围绕1921年前后展开,展现了从1911年辛亥革命起到1921年中国共产党成立这20年间的历史。李大钊、陈独秀、蔡和森、周恩来、张国焘等一批中国共产党党员为中心,讲述了他们在风雨飘摇的时代为国家起死回生的精彩故事。该部影片邀请到178位演员参演,金句式地讲述辛亥革命、护国战争、五四运动等历史事件,准确地再现中国共产党诞生的历史背景,让中国人民真正看到了自己一条属于自己的救国之路。

建党前期,在东西方列强的中国存身绝处,社会思想观念陈旧腐朽陈旧,而长期的军阀混战更是使中国人民的苦难和民族的危机程度加深。新文化运动从改革文风到变革体制,这其中,既有李大钊、陈独秀、杨昌济这样的知名学者,也有毛泽东、张国焘、蔡和森这样的青年学生,正是这样一群人,领导了五四运

动;五四运动不仅让工人阶级觉醒,更让民族革命的成功经验传入中国。学者和知识青年开始关注布尔什维克和马克思主义。随着1919年5月共产党国际的成立,中国学习俄国革命和马克思主义的知识分子开始筹划以毛泽东为首的政党。1921年的7月,中国共产党在上海成立。

看完电影《建党伟业》后,大家异口同声的谈到,回国的谈到,那一次党的觉醒给大家上了一堂生动的党课。演讲内容如此强大,通过电影手法绚丽的人物让自己对这段历史又有了有一些不同的深刻认识。感谢《建党伟业》,感谢组织观看这场电影的领导们,再次让大家感受到了1911年辛亥革命以来的历史故事与风云人物。

观看红色电影 重温革命历史



向电视主持人学习管理



在电视上露脸是很多人都羡慕的事情。电视节目主持人可能是电视上露脸最多的人，尤其是中央电视台的那些“名嘴”，不仅人长得漂亮（或者帅），知识渊博，而且十分地“懂播”招人嫉妒。

我们来说说和主持人学管理的事。我喜欢把栏目的导演当成老板，那么主持人的位置就应该是职业经理人的位置。栏目就是企业做得好与不好看全都是主持人的“经营”，主持人经营得好，栏目的收视率就高，反之就低。所以，任何一个栏目的主持人都是一个善于经营的“职业经理人”比如，央视的水哥、咏哥、明哥、小丫妹；湖南台的谢娜、何炅、那那小妮子都是职业经理人。

他们各人有各人自己的一套经营管理方法，和职业经理人相同的是，整个经营主持人的过程也是一个整合资源的过程。栏目的资源、嘉宾的资源、观众的资源以及社会的资源，整合得好，则效益明显，整合得不好栏目就生存不下去。当然，整合资源的过程一定要使用到管理，并且要有很强的执行力，能力不强，则现场气氛就一定很糟糕。节目就没有人喜欢看，那么，栏目——这个企业的命运就可想而知了。

和主持人学管理，应该学些什么？我个人认为应该学如下几点：

一、主持人的亲和力

亲和力是什么？亲和力就是你吸引人的能力。具有亲和力的人一定是一个人力资源非常丰富的人，因为，人都害怕孤独，都希望有一些朋友，与亲和力好的人在一起的时候比较轻松，也比较有安全感，所以，可以掏心窝子。如果，一个人值得你掏心窝子的时候，那么他有什么事你帮帮忙？职业经理人首先应该有的也应该是亲和力。

而主持人恰恰是亲和力很强的人，不仅因为他（她）的长相，也不仅因为他（她）的口才，重要的是他的为人，你看他和嘉宾交流时，那就有很多的互动，哪些话该说，哪些话不该说，他心里很有数；什么时候该说，是么时候不该说，他心里也有数。不仅如此，他还要体谅现场嘉宾和观众的互动，要营造整个现场的气氛，既不能让嘉宾没有话说，又不能让嘉宾说一些没有谈的话。同时，还让现场的观众也感觉自己融入在其中，成为团队不可分割的一部分，自愿承担着个人在团队中的义务和责任，你说这不容易啊！究的全是主持人的亲和力，这种亲和力加上一个磁场，把嘉宾、现场的观众和电视机的前的“客户”都吸引在了主持人的圈套了。

二、主持人管理和用人的能力

学习主持人管理和用人之前，我们先来看看主持人管理和利用的是那些人，从现场看除

了工作人员以外，首先就应该是节目现场的嘉宾了。嘉宾不问何来，为什么？因为受邀而来的嘉宾基本上都是成功的人士啊。他们的名头和权势往往都比你主持人还要强N倍啊，甚至，有些人的亲和力也要比你主持人强很多，一句话说得不好，可能引起嘉宾当场发飙的可能性都大。

其次，就是现场的观众啦，要知道他们都不是栏目的长期聘用“员工”，他可以配合你，但不配合你，全凭他的心情，你传达给他的好信息好，弄不好当场闹得厉害的有。所以，一些职业经理人感慨自己手下的员工难管理的时候，你就该想想主持人面对的这些“员工”不是比你的更难管许多啊！但是，主持人还有就这种能力，把这些人管的用的都有激情，我们也有秩序，其中的技巧是很值得我们去钻研一番的。

三、造势强操作市场的能力

如果说，节目的现场是生产加工产品的工厂，那么电视屏幕前就是广阔的产品市场，那些观众就是主持人的顾客。我们也是让主持人到电视机前来做做市场也是远远跑的操作，其间的很多学问也是很值得我们去学习和研究的。其实，你看节目主持人从来都不把心思放在节目上，而是，一门心思去提高节目的质量和产品的使用价值上。当然，我不否认，在生产这种产品以前，他们要考虑分析市场的需求，但是，可以肯定他

已经把资源都整合在产品上了，而不是市场本身，所以，这让我们从中间得到一个启示，职业经理人在做管理和整合资源的时候，应该下功夫的地方是在产品上，而其次才是市场上。所以，我个人认为，一个企业否在激烈的市场竞争中长久地立于不败之地，首要的问题是要研究你的产品的使用价值，以及产品的质量和服务。保健品市场为什么那么快的倒下去的也快，就是因为产品本身问题，而其次才是市场的问题。

四、主持人创新的能力

一个栏目被主持人经营的好坏，能不能长久地吸引人心，最重要的点就是创新能力。如果没有创新，每一场都千篇一律，或者大同小异，没有新意的话，度就只能是在纸上的东西了，没有用的制度写出来又有什么用处呢？还不如没有的好，可以节约人力物力啊！最好的办法就是让节目自己来写，一人写两篇，然后，集中起来，选几家大家认为重要的，然后执行一定会比复杂的制度好得多。

当然，越是简单的东西越容易弄，写书法的人都知道所有的字，最难的是一“”这个字，为什么？因为太简单，写得好不好看不出差别，轻飘飘的没有力量。再看现在的女人们穿衣服，放露的一定是身材比较好的人，不然，肚子上肥肉一大块，腰腿水桶似的，谁会穿呢！由此，可以看出越是简单的东西越是要取得高，或许，这就是许多人不敢简单的原因。

但是，我还是要提倡企业的管理应该学嘛一嘛，最好向沙滩上的美女，一定不能够够，就是三点好了，一定是高出最美丽的，就是三点好了，也就不能管他了。最后，企业的管理制

怎么能长久地吸引观众呢？所以，节目主持人的每一场都会有一些新的东西给他。并且，在一段时间以后，还得出不断地改变一成不变的主持人的风格，通过这一成不变的电视节目保持长久地话语权，即便是《新闻联播》栏目也是在不断创新，不信你仔细研究一下上世纪90年代和本世纪初的新闻联播看看，一定会让你大吃一惊的。职业经理人也应该有这种创新的意识，不仅如此，还应该该学学主持人的创新能力。

当然，要和主持人学的东西还很多，可以以，企业中用到的节目中一样用到，不过每个人都有自己的技巧，有吸收地学，有分析地学一定能学到很多东西，悟出很多道理。

把自己打扮的花哨一些，有声有色一些，只是打出来却发生人的许多只不过是一些华丽的修饰，并没有丝毫笔尖之内的价值，所以，就有种无奈的自嘲了。

前不久，一位朋友邀请我为他完整地建立一套“像样”一点的管理制度，说是企业做大了，做强了，连一些象样的制度都没有，难免会失去竞争力的。原来，这位老兄是为了面子才要设计制作这么一套制度的。哎，一席席的有人有钱需要一些珠宝一样，并不在乎，奇怪的是他强逼的这个“像样”到底是个什么样的东西，是装饰性价值一点的，还是实用一点的，还是拿出来好看，厚厚的一大本，实际上没有什么用的那种？我不清楚。于是，问他说：老兄你说的像样是个什么标准啊？他说：反正我也不清楚，就是能够拿得出手好看，然后别人能够认为我的公司比较规范，而不是“暴发户”形象的那种。

我忍不住地笑出来道：世界上哪有这种东西？真要说的话，买一本现成的《企业管理制度大全》足也！装帧的既漂亮，看上去也舒服，价格也并不会低，除了不适用以外，那样都会比我写的要好。但是，说笑归说笑，那朋友的红脸蛋，于是，把一年以前自己写得厚厚的一本修改了一下给他，然后看他开心的样子，却有着说不出的心酸。说真的10年前，我和他的想法一样，所以做了这么一大本。10年以后，我早就把其中的几个章节了，可是管理的效果却是上了几层的楼了。

所以，从我的管理经验来看，企业的管理应该摒弃浮华而向简单，要知道，历史上有名的《约法三章》就是被传颂了几千年的。中道管理之父曾国藩先生就是一个主张简单管理的，他认为，越是简单越利于员工记忆。因此，执行起来也比较容易，制度写的太多，记不住，记不住也就不管他了。最后，企业的管理制

度就只能是在纸上的东西了，没有用的制度写出来又有什么用处呢？还不如没有的好，可以节约人力物力啊！最好的办法就是让节目自己来写，一人写两篇，然后，集中起来，选几家大家认为重要的，然后执行一定会比复杂的制度好得多。

当然，越是简单的东西越容易弄，写书法的人都知道所有的字，最难的是一“”这个字，为什么？因为太简单，写得好不好看不出差别，轻飘飘的没有力量。再看现在的女人们穿衣服，放露的一定是身材比较好的人，不然，肚子上肥肉一大块，腰腿水桶似的，谁会穿呢！由此，可以看出越是简单的东西越是要取得高，或许，这就是许多人不敢简单的原因。

但是，我还是要提倡企业的管理应该学嘛一嘛，最好向沙滩上的美女，一定不能够够，就是三点好了，一定是高出最美丽的，就是三点好了，也就不能管他了。最后，企业的管理制

管理还是赤裸一些好

在家里闲谈，突然想起跟大师林语堂的一篇文章《裸体的好处》，虽然，文字已经不大记得清楚了，但那种赤裸的感觉好像还在心里，并在这喧哗的水声里慢慢地弥漫开来，象那一样地笼罩着身体和心灵。

回想过去十几年的企业管理历程，从浮躁到沉静，从复杂到简单的过程，心里难免有些感慨，好像是在绕了一个大圈子以后，又重新回到了起点，仿佛也如此少的那样，脱去了繁重的装饰，赤裸裸的却已经是一身的轻松了，或许，年轻的时候，总希望





生活感悟

多一个朋友多一条路。生活和偷菜一样，需要大家互通有无，互相帮助。所以没事的时

候，帮帮别人除除草，多结识几个好朋友，很重要。

努力总会有收获。只要在花心思和时间，金币会有，经验值也会有，其实你，上帝看得见，不



农场偷菜哲理

过现实回报你，往往需要耐心等待。

困难是一笔宝贵的财富。没有人给你垫底，放手放弃，怎么能出来催你。怎么能增加经验呢？所以不要怕人生的苦难，它会让你成长得更快。

机遇在不断地找寻中。没事的时候随便逛逛，也会偷着不少菜的。要学会接触新知识，接触新朋友，也许你的命运转机就在不经意间。千万别和有背景的人计较，人家种白菜也比你厉害，为啥？人家有基础，好好过自己的日子，永远记得别人有背景，你就得有背景，埋头苦干才是道理。

凡事预则立，不预则废。在偷菜工作中，制定电脑的行动方案，做好合理的时间安排，分秒不差，严格落实，是取得成功的关键要素。这个道理适合任何事情。

不劳而获是每个人心中孜孜不倦的追求。如果没有游戏规则，偷菜也就没了意义。合理的制度是必然的，合理的方法也是重要的，不要天真地认为世界很和谐，没有人有义务对你做什么，要自己用心去争取。

人是一种趋利动物，就像你为挖出的奖励种子窃喜一样，学着和别人分享你的东西，你会收获友谊，学着不被小利益诱惑，你会活得坦然洒脱，这样的人生活会更美好。

有得有失是人生的一种常态。你没有办法永远不被狗咬，又偷不上菜。学着用辩证思维看待你的生活，不会圆满但要把把握住的。

只要有梦想，一切皆有可能。偷菜改变了多少人懒惰的习惯，我们找借口，大多数时候是因为我们不愿意，给自己一个梦想你就会创造奇迹。

方向不对，努力白费。未必撒下随播的种子就一定能够更多的钱，被时间和农赛的损失肯定会更多。一定要知道自己最想要的是什么，然后努力争取。

时间意识很重要。只要慢半拍，菜就会被别人拿走，为了人生不留遗憾，有些事，千万不要犹豫。值得做的事情要趁早下手。

做个含金量高的人，虽然种菜得靠白菜起家，可是人们更喜欢价值的结晶。要想做得更好，就得价值高，要性价比高，就得多用心，要努力做行业的精英。

自己的路自己走，在利益面前，任何人都会做对你背后下手的贼，那种以“友情”为名义的化盟，是最不靠谱的东西。学会执著自己的执著，坚持你的坚持，走自己认定的路，做最好的自己。

现代社会复杂生活的压力下，为了让自己生存得再好一点，有很多人都是需要工作的，因为有了



民生生活

为是为了让我们的生活变得更有意义，给我们的生命增添光彩。有些人把工作作为一种负担，天天为自己的工作发牢骚，其实这样做的不对的。我们

应该把工作看作一种乐趣，是一种享受。

不错，我们的生存首先解决衣食住行等问题，工作报酬是

我们每天生存所需的基本来源。但是工作意味着去参与、去思考、去创造，我们的事业就是在一系列有意义的行动中诞生的。在工作中我们的知识得以增长，思想得以成熟，人格得以完善。当我们成功的

爱上自己的工作

去完成某件工作的同时，我们也会发现工作还是自身才华、自身价值的体现。对于愿意为自己事业献身的人来说，工作已不是一种负担，而是一种乐趣，是生活中的一个组成部分，因为我们只有在工作中才能充分的发挥自己的能力，同时也能够实现我们自身的价值。我们要知道带给自己的工作乐趣的不仅仅是最后的结果，更有工作的过程。我们的乐趣不止于工作之后性情的成就，更在于工作过程中技能的提升。

人的一生可以没有很大的理想，也可以没有很多的钱财，但不可没有工作的乐趣。热爱工作，热爱生活，去寻找属于自己的乐趣吧！



在热闹的都市里，要想品味大自然的秋色，已经不是一件容易的事。在都市人的意识中，季节的转换，除了气温的变化，服装的更新外，几乎没有别的什么了。在钢筋混凝土铸成的都市里生活久了，人与人之间的情感好像也会被禁锢。我是个爱遐想的人，自由散漫惯了，总喜欢听秋天的风声，喜欢看辽阔的天空，喜欢想长江上那一朵朵浪花……

相别离别，原是世上一样再普通不过的事。我不知道远方的某个城市里，朋友的笑容是否还能和秋日一样的明净，但我懂得在这样的日子里，用心去呼唤一次，便能洗去我心灵的尘埃，带出一丝心底的想念。



心情日记

简单生活

我们都知道人生是无法拒绝的。尽管我们所有的快乐的情感只能靠时间，最终并不能确定到底能持续多久。

平凡的生活，不经意地走去，给自己一些快乐，给自己一点感悟。

日子，本该过得简单一点，一切简单就好。

简单的日子，每一天海都会有阳光照耀，用纯纯的心去体味人生的真谛。只要简单，不要繁杂。



生活随笔

心似莲花开

又是荷花开放的季节，间荷香于湖风，芬芳若有若无，如痴如醉，沁人心脾。荷花是花中品级最高的花，低调中彰显高雅。轻风掠过，满湖涟漪，叶动花舞。

吸着荷香，人如痴如醉，飘飘然思绪已经随风而去。我好似是佛前的一朵青莲，静静地，聆听着佛的梵音。昨天尘封了的往事，只能埋在记忆的深处。

不是心容易飘忽，是红尘中的色彩太过斑斓，是流光太轻易就把人抛。于是我们忙着追逐，去采花，占有，心底那欲望的空却却越填越无法自抑的空虚不

安，于是就痛苦沮丧，就鱼鸟失安，就迷茫担惊，就听之任之。身边的风景因为爱恋而变的憔悴苍凉，让心如何静静地享受生命中的美丽和绽放。

都说女人如花，若注定此生为花，绽放嫣红中非莲花莫属，女人若莲花一样清静幽远，媚而不俗，那便是女人中的女人了。拥有一期简简单单、清清爽爽的心，你就会发现一花一草动听如歌。一树一草都是悠扬的曲；一物一尘皆为快乐的道。走进莲花，步步生莲，借我一双慧眼，观照我的莲花心。心有

莲花盛开，幸福会绽放。



传统节日——中秋节

每年农历八月十五日，是传统的中秋佳节。这时是一年秋季的中期，所以被称为中秋。在中国的农历里，一年分为四季，每季又分为三个节气，合起来就是二十四节气。而中秋也称仲秋，八月十五的月亮比其他几个月的满月更圆，更明亮，所以又叫做“月夕”、“八月节”。此夜，人们仰望天空如玉如盘的朗朗明月，自然会期盼家人团聚。远在他乡的游子，也借此寄托自己对故乡和亲人的思念之情。所以，中秋又称“团圆节”。

我国人民在古代就有“秋夕赏月”的习俗。夕月，即祭拜月神。到了周代，每逢中秋夜都要举行迎寒和祭月。设大香案，摆上月饼、西瓜、苹果、红枣、李子、葡萄等祭品，其中月饼和西瓜是绝对不可缺少的。西瓜还要切成莲花状。在月下，将月饼神像放在月亮的那个方向，红烛高烧，全家人依次拜祭月亮，然后由当家主妇切开团圆月饼。切的人预先算好全家共有多少人，在家的，在外地的，都要算在一起，不能切多也不能少，大小要一样。

相传古代齐国丑女无盐，幼年时曾虔诚拜月，长大后，以超群脱俗的气

但未被宠幸。某年八月十五赏月，天子在月光下见到她，觉得她美丽出众，后立她为皇后，中秋拜月由此而来。月中嫦娥，以美貌著称，故少女拜月，愿“貌似嫦娥，面如皓月”。

在唐代，中秋赏月、玩月颇为盛行。在北宋京师，八月十五夜，满城人家，不论贫富老幼，都要穿上成人的衣服，焚香拜月说出心愿，祈求月亮神的保佑。南宋，民间以月饼相赠，取团圆之义。有些地方还有舞龙、舞狮等习俗。明清以来，中秋节的习俗更加盛行；许多地方形成了烧羊、树中秋、点塔灯、放天灯、走月亮、舞火龙等特殊风俗。

今天，月下游玩的习俗，已没有旧时盛行。但设宴赏月仍很盛行，人们把酒问月，庆贺美好的生活，或祝远方的亲人健康快乐，和家人“千里共婵娟”。

中秋节的习俗很多，形式也不相同，但都寄托着人们对生活无限的热爱和对美好未来的向往。

中秋节当然少不了各种应节美食。而月饼是的主角，不少人害怕甜腻的传统月饼，其实只要掌握一些搭配原则，我们还是能很高兴地过一个健康中秋的。

中山大学公共卫生学院营养学系蒋卓勤教授认为，绝大部分中秋贺节食品——

1. 月饼要适量：正常成年人一天不超过1/2个月饼，或重不应多于1斤；糖尿病等患者和老年人等，食用量应减半，以一天不超过1/4个月饼为原则，面积尽可能避免。

2. 搭配高膳食纤维的水果：膳食纤维可部分阻止糖分、脂肪等物质的吸收。因此吃月饼的同时，搭配柚子、大蕉和梨子等水果，尤其是高膳食纤维的苹果。

健康，只有月饼不宜大量食用，传统的蛋黄莲蓉月饼和果仁月饼，所含的糖分和脂肪量都较高，经烤焗处理，能保存下来的维生素几乎没有，矿物质含量也不多。中老年人每天摄入的胆固醇不宜超过300毫克，而1个咸蛋黄就含胆固醇约300毫克。就算看起来健康的水皮月饼，里面的绿豆馅往往被加入了大量的糖分。糖尿病、肥胖、高血脂、动脉硬化、高血压和慢性胆囊炎、慢性胰腺炎的患者，都应谨慎对待。因为一块月饼的糖、脂肪和胆固醇都已超过营养师的建议量。

营养师建议摄入量，是按一天的总量来计算的，而人体每时每刻都在进行新陈代谢，会消耗各类营养物质。因此，只要控制好这些营养素的摄入量，让其处在一个动态平衡之中，我们就可以放心享受节日美食的。

如何在享口福之余保证营养的均衡呢？蒋卓勤提醒我们注意以下几

你·编辑·知

月饼怎样吃才健康



民兴宝贝

姓名：陈运凤
小名：小凤
爸爸：陈开林
工作部门：制德中心厂区主管
出生年月：2007年3月4日
爱好：唱歌、跳舞

英语角

你值得记住的名言

Where there is a will, there is a way.

有志者，事竟成。

We'll begin our home.

好的开端是成功的一半。

East, west, home is best.

金窝、银窝，不如自己的草窝。

There is no royal road to learning.

Great hopes make great man.

Look before you leap. First think, then act.

三思而后行。

It is never too late to mend.

亡羊补牢，犹为未晚。

Light come, light go.

来得容易，去得快。

Time is money.

时间就是金钱。

A friend in need is a friend indeed.

患难见真交。

Great hopes make great man.

远大的希望，造就伟大的人物。

After a storm comes a calm.

雨过天晴。

All road lead to Rome.

条条大路通罗马。

1. 一个记者写完巴西队的训练报告后，采访他们的主教练：“你们怎么只在半场踢球？”主教练回答：“下半场就够了，反正下半场都是坐在别人的半场踢球。”记者又看了中国队的训练课，然后好奇地问中国队的教练：“你们怎么也只在中场踢球？”教练回答：“下半场就够了，反正下半场都是坐在我们的半场踢球。”

2. 儿子战战兢兢地回到家：“爸，今天考试只得了60分。”爸爸很生气：“下次再考好了，就叫你爸！”第二天儿子回来了：“对不起，爸！”

休闲广场

送你一下
开心一刻

3. 从前有一个女人天生是个丈夫的命，结了6次婚，丈夫都被她给克死了。结婚7次以后，这第7个丈夫没有被克死，而且他们生活的很幸福美满，你说这是为什么呀？因为第7个丈夫穿了“耐克”。哈哈……

4. 前几天英英常常说停电，正在停电的时候，女儿高兴的穿着棉袄在客厅，母亲问干什么这么高兴？女儿兴奋的说：“妈一下可以在沙发上看电视呢！”

5. 爷爷今年102岁，身子骨很硬朗，有一天晚饭后，他散步边回忆自己的一生，突然，他的脑袋挂在一棵大树上。爷爷非常生气，正要抬脚踢树时，看到树上挂着一个牌子：古树名木，直径101米。爷爷笑笑说：“看在我比你大一岁的份儿上，不和你们计较了。”

销售团队为什么能共赢

销售最大的魅力在于它所带来的挑战。所以销售也成就了许多的梦想。一个成功的销售人员，在干了几十年后，在他想起当初时，绝对不会想到销售对他有着怎样的重要的意义。由于是销售使他洗心革面，是销售使他改弦更张，是销售使他的财富增加，是销售使他走上了有着管理者岗位的白领甚至是金领。

而在此时，经过这些年的销售实战经验改变发现，许多的年轻人特别是刚刚毕业的毕业生，销售依然对他有着强烈的吸引力。一旦去一家企业或是去市场，一看多半的职位是要去做销售的，就会退缩三舍。简直到了“谈销售色变”的地步。这就是一种对销售认识不清而得的“销售恐惧症”。他们更不会因为销售是他们在团队中成长的习气，不是个人冒进与风头的竞技场，而是需求销售团队中的每个人的团结与努力，同时有目的性的统一。当然，我们认识的或是，许多人是合适做销售的，但许多人却不是合适做销售的。销售确实是一门复杂的学问，需销售人员持之以恒的学习，加深理解和探究，然后再加上后天的悟性，才有可能在销售中探索出头角，有所建树。有句话不是这样说吗：“一堆中国人是条虫，一个中国人是条龙”。这就是在指出中国人喜欢“简单”不擅长复杂合作，并且团队协作的内核就是不值一提。在许多销售团队集体里，不同的人对某问题的意见都是各执一词，喜欢闹一个“英雄主义”，常常用一个人的思想观念和价值来衡量和否定团队的光彩与气息。这其实是一种错误的观念。

就某个动物吃车的故事一样：猴子、虾和天鹅三个不知



什么时分成了好朋友，一天，他们约好开一辆车，车上有许多好吃的东西。于是就想把车从路上推下来，三个家伙一开起笨重的担子，都踩足了狠劲，身上青筋暴露，使出浑身的气力。可是，无论他们怎样推呀、拉呀、拽呀，小车还是在原地，一步也没动。于是，天哪地的是往天上提的劲，却一步不往后倒拖。猴子又朝着悬崖跑去，终究谁对谁错？反正，他们那用力了。它通知我们，一个企业的销售团队有不同于才的人，他们都有为企业奉献的才能，但是假如企业没有将他们才用到一处，使企业的销售团队融为一体，那么，最后他都是无济于事。这则故事的创作作用在于销售团队里的人启示是大的，由于企业关于销售人员的考核主要是看结果，看他们的任务完成率。凡是没完成，完成了，还是超额完成，这是一个地道的可量化指标。在他们发明这个销售团队时，不管是一个大区，企业还是省级区还是地市级区，企业最后考核就是一个销售团队的最终结果，而很少有针对性的检验

每个人最后销售指标的完成情况。这就强调了销售团队的作用是何等重要，它是每个销售人员业务量的累加，却又直指每个销售人员个人和销售人才能力的大小。

从许多事情反映来看，那些使一个“英雄主义”的常常都出现具有一样的类似点，就是忽视出个人的工作才能和做事作风。普通都是刚性十足的猛男或是烈女，普通人插不定的事，他去了准能搞成，可销售假如要搞成是一场拔河十足的个人英雄主义，必将付出十倍的工作中大局部时间会浪费在寻找他人理由而本人无能的理由上来，理想与不理性的条件就会引火上身。

从而形成销售团队才能才能脱离，销售团队的士气低落，互相间矛盾激化，最终会影响到销售团队的“赢利”和企业最终目的任务的完成，而销售真正进步的是整个销售团队业绩的提升与增长，是每个人都成为销售精英？这常常是不太可能的”，他们的综合就是一个团队所获得的总体业绩。

做销售，养成了职业习惯，很多简单的小事，喜欢深思熟虑，竟然能够发现隐藏其中的营销道理。

中国有8000万销售大军，销售属于流动大、竞争大、压力大的行业，且行业门槛低，从业人数多，所以竞争激烈、优胜劣汰，销售属于逆水行舟、不进则退的工作。

一位刚做销售的朋友小丽，在Q上向我诉苦：八月份天气闷热，而她公司规定了每个实习的新员工，这个月内必须完成一万五的白酒销售任务。

对于新手来讲，在陌生的城市，缺少人脉资源，要卖中高端白酒的确压力大，每天的聚会，由于没有酒量，被分管主管责问和逼问，在精神和工作的双重压力下，还是乎难走路？

希望我能帮她一个忙，买一瓶酒，帮她开单开单。“找人鱼不如找人以渔”，即使花近5000元的团的价格买一件白酒，又能解决她得根本问题！当然，夜不寐，虽然会有机会喝点东西，真让我自己掏腰包买了白酒，的确很郁闷！早自己还回来。首先，销售成交仅仅依靠亲戚朋友的帮忙，也是不够为首，但每个人资源都是有量的，毕竟这东边的价格不便宜！不可能全靠“熟客”吧！别把卖酒搞成传销，那罪孽深大了。其次，销售就是买卖，营销团队的建设，发现并满足消费需求的过程。既然是满足消费需求嘛，那说就是消费者为成交对象。最后，小丽销售的产品是个响当当的大品牌，在产品知名度和美誉度都非常高。

思路决定出路。小丽采用的销售的方法，为经销商培训经典的案例操作，先收集大地的电话名单，再选择电话沟通，基本上都属于亲自拜访。“电话营销”教科书式写法为：通过拨打电话，来实实地了解，有组织，并且高效率地扩大顾客群，提高顾客满意度，维护顾客等市场行为的手法。成功的电话营销方法使电话双方都能体会到电话营销的价值，现在属于信息爆炸的社会，从事电话销售的产品和专业人士非常多，经常被淘汰，造成大家有反感的心里。小丽的声音和音质多少有些勾魂的韵味，缺少了沟通的技巧，在那销售上也看不见，几下下来，电话打了不少，路跑了不少，却总是见不到果，准确的讲是属虚情假意，你假装是，但是对方却不相信，但是对方非常挑剔，与其东奔西走，倒不如结合小丽的身世情况，我建议调整思路，寻找一个适合自己的办法。

目标聚焦，能够卖酒的市场所之一

——大卖场卖场作为唯一目标。反正都是“死马当活马医”，可以到哪去转转，试一下运气。

人场策略。就以某公司的新员工身份，被公司安排到市场一线熟悉（熟悉的内容包括各大品牌的销售状况、销售终端的状况等）。一般情况下，长得不错，嘴甜，巴结人的销售人员，在合适的时间和地点，是不会有专人赶走。

首先，坚定信心不要怀疑销售的产品品质和价格。公司一直担心团体的价格偏高，小丽半年内连续降价近200元/瓶。因为不是每一个消费者都能够从“家”或者经销商等渠道购买价格优惠的产品，也不是所有消费者都了解公司的价格体系和产品定价。所以，价格偏高意识，属于主观意识引起的问题。如果一个合格的销售人员，连自己那产品的销售产品品质都怀疑，那么这样的销售过程开始就打折扣。

其次，熟悉卖场环境。到名酒柜处观察下，在负责酒柜的导购或卖场工作人员空闲的时候，帮忙打招呼、聊会天，一个礼貌而谦逊的人，不会让人反感。一句话，和卖场的相关人员搞好关系。卖酒，不能简单的认为是一种商品买卖关系，商品本身只是温度，而人与人之间的相处，是有温度的。良好的人际关系是销售人员必备的素质。

再次，目标分解清晰。小丽在卖场的目标制定为两个：一是到卖场有买单的客户；马上到临近专柜销售白酒，中高端白酒的消费者来促促他，中高端白酒来买；二是卖场的名酒销售人员，通过他们获得价格有接近200元的差价，商品经济讲究物美价优，大家部讲究性价比。在卖场的名酒专柜的销售人员或专业人士非常多，经常被冷落，造成大家有反感的心里。小丽的声音和音质多少有些勾魂的韵味，缺少了沟通的技巧，在那销售上也看不见，几下下来，电话打了不少，路跑了不少，却总是见不到果，准确的讲是属虚情假意，你假装是，但是对方却不相信，但是对方非常挑剔，与其东奔西走，倒不如结合小丽的身世情况，我建议调整思路，寻找一个适合自己的办法。

目标聚焦，能够卖酒的市场所之一

销售小故事

一条繁华的街上，2家小面馆面对面开着。我每次过都会发现左边的面馆的客人总是比右边的面馆的客人多。出于好奇，我决定探个究竟。

我先来到右边的面馆。一进门，服务员热情的招呼我坐下，我点了一个面。服务员端上来的時候我问：我们这个面怎么要加一个呢？我问了就要她加个鸡蛋，面好加一个，面条我很喜欢。

于是，我反对到另一边，服务员也很热情的招呼我坐下，我也同样点了一个面。服务员端上来的時候我问：我们这个面怎么要加一个呢还是两个呢？我问了有点羡慕。

同样的服务，同样的面条，同样的鸡蛋羹，不同的是服务员说话的方式。于是，我冲过这边的面馆，我买了2个鸡蛋。

同样是面馆，同样的服务，同样的鸡蛋羹，为什么左边的面馆每天卖的鸡蛋羹比右边的面馆总多200-300个？销售方式不一样。第一家面馆，服务员问顾客要不要鸡蛋羹，顾客通常只会要一个或者拒绝。但是第二家面馆，服务员问顾客要加一个还是两个鸡蛋羹，顾客听了很舒服，也不好意思拒绝。最起码也会叫上一个。相比上第2家面馆，第一家面馆顾客拒绝要鸡蛋羹的几率要高很多。



观察思考

浅谈工会组织在企业文化建设中发挥的

重要作用



企业文化建设是构建强大企业力量和凝聚员工个人力量的制度体系，把个人创造力凝聚成企业创造力，使广大员工深刻理解企业精神的整体，努力参与到企业文化发展的目标上来，这无不为工会工作打开了一条新道路。它以人为本、形式灵活、方法多样，重在渗透，在潜移默化中充分发挥工会组织、引导、激励、鼓舞的功能，显示出巨大的作用。我认为，工会工作与企业文化建设有着密不可分的关系。

一、企业文化建设与工会工作的内在关系

企业文化是指在一定的社会经济条件下，通过社会实践所形成的并为全体成员共同遵循的共识、价值观念、职业道德、行为规范和准则的总和。企业文化建设服从于企业生存和发展的目标，把员工思想与行为引导到企业发展的目标上来，这无不为工会工作打开了一条新道路。它以人为本、形式灵活、方法多样，重在渗透，在潜移默化中充分发挥工会组织、引导、激励、鼓舞的功能，显示出巨大的作用。我认为，工会工作与企业文化建设有着密不可分的关系。

其结合点有以下四个：目标一致；原则一致；部分内容相同；方式方法基本一致。工会工作与企业文化建设的方式方法在很多方面是一致的。如职工培训，帮助他们提高综合素质；培育企业精神，展示企业面向上的精神风貌；关心职工生活，为困难职工排忧解难；办好协调工作，加强感情沟通；办好新闻图书馆和各种文化阵地等。

二、工会在企业文化建设中的重要作用

企业文化建设的性质决定企业文化建设是一项具有广泛群众基础的工作，需要广大职工的积极参与和共同努力。职工群众的思想观念、精神状态和人心向背，直接关系到企业的发展。而群众正是工会的基本属性和特征。这种关系说明，在企业文化建设中工会会有不可替代的优势和强大的号召力。

增强职工的归属感，在履行职能中创新工会工作。工会工作的维权、教育、参与、建设等职能，就在于提高职工综合素质，使企业文化建设具有广泛的群众基础，因此它既是工会工作独特的组织优势，也是企业文化建设的内容，两者可以达到相互促进。

2. 丰富活动载体，在服务大

局中凝聚职工队伍。工会是工人阶级的群众组织，是职工的“娘家”，因而对职工具有很强的号召力和凝聚力。工会工作的对象和企业文化建设的主体都是职工群众，工会的社会职能也与企业文化建设的内容有紧密关系。因此，工会在企业文化建设中能起到能动作用。要充分利用工会的组织优势，提高企业文化建设的品位。

3. 弘扬主旋律，在宣传引导中培养共同价值观。抓典型是一种常用的、有效的工作方法，典型抓好了，可以起到“点亮一盏灯，照亮一大片”的作用。工会可以通过对先进集体、先进个人评选表彰活动，宣传他们的事迹，弘扬他们身上所体现出的企业精神，带动职工的情操，培养职工群体意识和良好的共同习俗和道德风尚。

4. 提高职工素质，在和諧发展中营造浓厚氛围。企业文化建设以富有深厚文化底蕴的企业个性和先进文化的高度统一，是职工不懈的精神动力，在各种活动中灌输企业文化理念，能够帮助职工树立正确的世界观、人生观、价值观。而工会组织职工广泛参与劳动竞赛、合理化建议、革新创新等活动来激发职工的劳动热情，能够帮助职工树立爱岗

敬业、诚实守信、奉献社会的良好职业道德和职业风尚。

三、工会参与企业文化建设的途径

由此可见，工会不但能参与企业文化建设，而且可以在企业文化建设中发挥十分重要的作用。而工会工作的某些方面则可以通过企业文化建设这种载体来实现。

1. 以培育企业精神为基本点参与企业文化建设；
2. 以提高职工素质为切入点参与企业文化建设；
3. 以增强企业凝聚力为着眼点参与企业文化建设；
4. 以营造和谐人文环境为落脚点参与企业文化建设；

总之，企业文化建设是一个的系统工程，企业工会组织充分发挥好自身优势，把企业文化建设作为创新和丰富工作形式的重要途径，就会使集体的发展目标与员工的个人目标统一起来，将物质激励和精神激励结合起来，营造一种亲和、互助、信任的工作氛围，企业发展的步伐就会更快，职工工作就会获得愉悦和成就感，从而激发全体员工的思想创新、知识创新、技术创新和行为规范，带动工会工作迈上新台阶。

他山之石

故事一

大蟹说：“大海的确很好，但我的身体条件，不能适应这里的生活。看来，我要回到我的井里，那儿才是我的乐土。”

简评：在这个大讲“以人为本”的企业文化发展过程中，企业中的每个员工都处于不同的位置上，都有自己的职责，每个员工又都有自己的特点，领导要根据员工不同的职责和特点为他们安排事务，为他们提供能够充分发挥他们潜力的空间，从而调动员工的积极性、创造性、能动性。这样，员工们工作起来也能发挥自己的最大作用，为企业创造出最大的利润价值。每个人都有他的优点，好的领导要能发掘出每个人的优势。

对于那只青蛙，井里才是它的乐土，大海虽然宽广，但在大海生存要面临很多非井里从来没有的危机，生存也面临着巨大的考验。员工就像那只青蛙一样，要正确认识自己的价值，认清自己的能力，给自己准确的定位，把自己该做的好事情做好，能做的事情做好，其他的时间去休息。

故事二

乌鸦站在树上，整天无所事事，兔子看见乌鸦，就问：我能像你一样，整天什么都不用做吗？乌鸦说：当然，有一只乌鸦飞到树上，它跳起来抓住兔子，把它吞了下去。

简评：如果你想存身都不干还没有威胁，只有站在高处。高不可及时，就成了领导者，别人都跟着你，但怎样站在高处？什么是高？作为个人，如果你有超人的业务能力，过硬的技术水平，没人可以超越，你就可以欣然尽享美满了。作为企业，如果你的企业是行业中的佼佼者，没人可以与你平起平坐，你的一招一式都引起行业的震惊，你也可以藐视任何对手。问题是这样的可能性有多大？不可能站在山峰之巅时，也不必害怕。山顶上的毕竟是少数，重要的是要知道自己现在站在怎样的位置上。

漫笔经心

管理漫画



企业文化故事两则

蛙逐渐适应了海水，能自己游一会儿了。过了一阵子，青蛙有些饿了，但它喝不了又苦又咸的海水，它又有些烦了，却怎么也找不到一只可以吃的虫子。青蛙对



第26届世界大学生夏季运动会于2011年8月12日至23日在深圳举行。作为一项大型的国际性综合体育赛事，大运会并非简单的竞技比赛，更是一场青年人狂欢的盛会。共有来自世界各国180多个国家和地区的近13000名运动员参赛。秉承“办赛事、办城市、新大运、新深圳”的理念，深圳在城市建设、场馆建设、赛事组织、交通运行、安全保障、志愿者服务、礼仪风采等方面大胆创新，将盛大运与惠民生、创文明、促和谐紧密结合，展示深圳“不一样的精彩”。

不一样的大运 不一样的精彩



“一个学生运动员几乎没有看电视、打游戏、甚至交朋友的时间。”
——美国代表团副团长尼尔斯·霍金森

早上4点半就起床

一个大学生运动员一天的生活是什么样子的？让我们简单来描述一下：清晨7:00起床，8:00上课，中午午饭时稍微休息一下，下午上课至3:00，3:30开始训练。晚上6:00结束训练，7:00开始自习，到9:00结束，9:30-10:00上床睡觉。

这是一个典型的大学生运动员一天的日程表，很多时刻表是无法保证的。比如训练比赛，比如有集训任务，还有像学校的运动、考试、或者有其他什么原因，都可能导致这个日程表无法完成。那么运动员就只好用其他空闲时间来弥补，比如周末的时间补课。而对于一些对学习和运动双追求都目标很高的学生运动员，他们一天24小时的安排就要更压缩了。曾经

听说过一个学生运动员每天早上4:30就起床，晚上9:30睡觉，一天的时间仍旧排得满满的。

国内国外都一样

无论是中国还是外国这样一个日程表都一样。记者问过美国代表团副团长尼尔斯·霍金森，他说在美国一个学生运动员每天至少要保证3-6个小时上课时间，3-4小时训练和3小时以上的自习，再加上吃饭，每天13-15个小时就没有了。还要保证足够的睡眠，因此几乎没有看电视、打游戏、甚至交朋友的时间。

在世界任何一个国家都不可能给大学生运动员配备部队文化课老师，因为学生来自不同的院系，不像中学可以配1-2个老师就能完成全部教学。因此当学生运动员的学习和训练发生冲突时，去大部分情况下需要运动员自己想办法去解决。霍金森举美国运动员的例子，赶上考试的时候，就带上考试卷子去训练场考，他就曾经遇到过比赛前3个小时球员们先考完试，

考完后去比赛。

坚持只为完成学业

毫无疑问，一个优秀的学生运动员的生活非常辛苦。那么为什么这么辛苦他们还要坚持？很简单，为了完成学业。现在无论是中国还是美国，大学的学费都越来越高，而且越是有名气的学校学费越高。对于一些来自家庭收入不是很高的学生，奖学金是他们可以完成学业的主要资金来源。运动比赛成绩可以帮助他们获得奖学金，成绩越好奖学金越高，也越容易获得，因此他们就必须要学习和比赛两不误。举美国斯坦福大学为例，一个普通本科生一年所有的费用在5-6万美元，即便是中产阶级家庭也很难负担出这个费用。如果你有全额奖学金，那起码三分之二费用就可以免除了。

而在中国，奖学金的制度不如美国这么完善，学生运动员就更清贫。

比别人付出更多

在外人面前，学生运动员是一个非常令人羡慕的。他们在万籁齐鸣声中进入比赛场地，挥洒汗水，走上领奖台。他们走到哪里都能得到关注和尊重。但有多少人知道他们背后付出的辛酸？霍金森自己本人以前就是一个篮球运动员，他对于那些想在运动场上获得很高荣誉的学生运动员，一天24小时的时间永远不够用。霍金森说：“我父亲曾经和我谈，不在于你每天学习和训练多少小时，而是看你每小时里做了多少事情。”所以学生运动员必须学会如何更有效率地完成要做的事情，更合理地安排时间。

在大运会赛场上，任何一个能够走上领奖台的学生运动员都必须要比普通大学生付出更多的努力。某种意义上讲，他们比专业运动员更值得尊敬。

深圳大运会的“八个不一样”

- 一是“不一样的创意”，创历届大运会多个历史之最。
- 二是“不一样的场馆”，体现低碳、节俭、可持续发展。
- 三是“不一样的大运元素”，体现青春朝气、创意未来。
- 四是深圳大运村属“不一样的大运村”，它既是一个生活馆，提供休闲的温馨家园，也将成为各国年轻人欢聚、交流和友谊的港湾。
- 五是深圳采取了“不一样的城市运动员”，号召百姓自愿参与，社会各界志愿服务。
- 六是体现在“不一样的大型活动”，首创了大型“虚拟传递与实体传递相结合”、通过火炬传递与互动”的大型传递新模式。
- 七是体现在“不一样的国际交流”，是文化的盛会、友谊的盛会。
- 八是深圳大运还有“不一样的筹办思路”，始终坚持“办赛事，办城市”，把大运与惠民生、创文明、促和谐紧密结合起来。

辣评大运会

韩志国：2011深圳大运800亿，2010产值达1200亿，上海世博3000亿，2008北京奥运3000亿——四大盛会累计投入8000亿。这相当于：2010年累计赤字的两和，相当于支出153%。医疗卫生支出占的167%，保障性住房投入的337%。

文二健：以我12年体育记者的阅历，可以判断大运会中代表团中几乎没有拿过金牌的大学生，基本都是职业队的。但深圳大运会中国大学生还是积极参加了的——大学生志愿者，就是那些能在入场式上连续跟随两个小时蹦蹦跳跳的青少年少女们。

凌耀定：所谓“大运会”就是一场大学生志愿者围观一群外国大学生比赛。

小丫谈：大运会场馆跑比赛，青尼妮选手被全场某空姐连甩两圈——你获得采访时被谁甩了？1. 这个奇怪问题；2. 我只能说他发生了；3. 你们不信，反正甩我了。

图说大运会

耗资800亿元的大运会上，在激烈的赛场上，往往有许多“亮点”“萌点”的画面和“刺耳”声音被刻意忽略，比如：



开幕式是点火仪式？



选手表情



咬牙切齿



老外的兰花指



胸牌碍事？脱掉比赛？