

# 华星集团报



安徽华星电缆集团《华星集团报》编辑部主办  
地址：安徽省无为县新沟工业区

(总第 15 期) 月报 2011 年 4 月 28 日  
http://www.ahhx-china.com Tel: 0563-8862748

## 华星电缆武器装备质量管理体系通过换版审核



本报讯 4月6日至8日，安徽华星电缆集团有限公司经中国新时代质量管理体系中心监督审核，公司武器装备质量管理体系符合审核标准，获准保持并更新新版即 CJB9001B-2009 版认证资格。

此次审核主要审核了公司领导、技术部、制造部、企管部、市场部、市场部等部门，共涉及多个体系的多项要素。审核组对公司体系文件及现场记录进行了细致检查和审核。依据检查结果，共发出三项不符合项，属一般不符合项，未发现区域性系统性问题。经现场收集的客观证据，审核组认为：公司领导重视质量管理体系的保持和持续有效运行；制定的质量目标、年度目标，到目前为止完成良好；公司努力进行技术改造，提高了产品质量保证能力；顾客对质量管理体系运行、产品实物质量满意。按规定进行了内审和管理评审，并对发现的问题采取了纠正措施，质量管理体系运行有效，满足保持认证资格要求。

本次会上，方腾松总经理代表公司对审核组三天来的辛勤工作表示感谢。他表示公司将以此审核工作为契机，全力做好质量整改工作。他要求各单位要牢固树立“质量第一”的方针，将其落实在思想上和行动上。针对审核中发现的不符合项要举一反三，采取有效措施，认真整改。

(林勇)



### 华市县委人大领导来指导

本报讯 4月6日上午，市、县两级人大领导一行来华星学校检查指导工作，参观了学校校园环境，并听取了校领导对学校办学情况的汇报，对华星学校今后的工作和发展提出了指导性意见。

上午9时许，巢湖市人大常委会副主任陈德华等一行在无为县委副书记任大勇、副县长吴秀丽的陪同下，一行20余人抵达华星学校，对学校贯彻落实《民办教育促进法》等情况进行检查、调研与指导。市、县领导首先参观了学校教学、操场、餐厅、学生公寓等处，并参观了学校生态园，对华星学校优美的校园环境和一流的硬件设施称赞不已。随后，市、县领导在华星学校行政楼三楼会议室听取了周光剑校长关于学校发展情况的汇报。曹中兼董事长汇报了华星学校的办学情况并回答了市人大领导就学校依法办学、教职工待遇、留守儿童工作以及义务教育阶段学生收费等问题提出的询问。

市、县领导对华星学校今后的工作和发展提出了宝贵的意见和建议。华星学校承诺在以后的工作中将进一步规范办学行为，为社会提供更好的教育服务。

(文/华星学校校办 图/巴云志)

## 华星电缆荣获“2010年度备件质量先进单位”称号

本报讯 近日，安徽华星电缆集团有限公司荣获天津钢管公司备件联合研制供应中心授予的“2010年度备件质量先进单位”荣誉称号。

天津钢管集团股份有限公司，地处天津滨海新区，始建于1989年，是中国能源工业的基地。其备件联合研制供应中心，主要从事冶金设备及备件的设计、设计产品技术含量和质量水平达到国内先进水平。

华星电缆近年来致力与天津钢管公司备件联合研制供应中心合作，加大备件

管理力度，分别从备件的技术管理、计划管理、库房管理、经济管理等内容入手，并采取积极有效的措施，领导重视，精心准备，加强备件的计划和统计管理，积极做好备件的技术管理。

通过多年来持续不断地加大项目投入，用最少的备件资金，合理的库存储备，保证设备维修的需要，不断完善设备的可靠性、维修性和经济性。在备件质量管理上，公司严格把关，不断提高备件技术水平和管理水平，得到业内外一致好评。

(林勇)



本报讯 4月13日-14日，电能(北京)产品认证中心有限公司(简称PCCC)检查组一行3人，对我公司开展了自愿性产品认证现场检查工作。

检查组本着客观、公正、合理的原则，通过对现场观察、查看记录等方式对公司的质量管理体系、采购控制、生产检测设备、技术管理、过程质量、产品检验、文明生产、售后服务等八个过程的质量控制情况进行了严格、认真的审查。最

## 华星电缆通过PCCC认证现场检查

后，检查组对华星电缆在产品质量取得的成就给予了肯定，对公司在产品质量保证能力方面存在的问题提出了客观公正的评价。

PCCC由中国电能成套设备有限公司出资组建的第三方公益认证机构，专业从事机电产品

认证。电能产品认证得到了国内电力系统用户的认可与支持，并将其作为保证产品质量的有效手段。在机电产品认证领域具有较强的专业优势，公司顺利通过电能产品认证确保公司产品在电力系统市场推广应用和发展奠定了坚实基础。

(林勇)

## 滨江电缆两项产品荣获安徽省建设新技术新产品推广证书

本报讯 3月31日，安徽滨江电缆股份有限公司生产的“电力电缆”、“聚氯乙烯绝缘电缆”两项产品通过了安徽省住宅产业化促进中心的考核认证，荣获了《安徽省建设新技术新产品推广证书》。

《安徽省建设新技术新产品推广证书》的获得，标志着滨江电缆生产的电力电缆、聚氯乙烯绝缘电缆两项产品，已具备了应对建筑工程领域用电线电缆产品的市场准入条件。必将对公司相关产品的市场开拓企业发展起到积极的促进作用。

(文/林勇)



## 冲在生产第一线

——记滨江电缆副总经理徐浩

每天在工作现场，总能看见一位忙碌的身影，年近四十岁，体态微胖，戴着一副近视眼镜，在车间四处巡查。他就是安徽滨江电缆股份有限公司副总经理徐浩。

说起徐浩，员工们都知道他是一位身体力行的好领导。他很少在办公室，大部分时间都在生产第一线，了解生产情况，掌握生产进度。哪里生产忙就到哪里去，哪里遇到问题就到哪里解决。徐总是电缆制造方面的行家能手，他从从事电缆行业已经二十多年，以前在国有企业当中层干部，从事的就是生产与管理。当他身穿工作服，戴着手套，聚精会神地操作机器时，员工们都佩服，都忘记他的领导身份，把他看成是一位尊敬的师傅，一位热心的大哥。

在员工大会上，他倡导企业文化精神，要求员工用心、用信、用力的故事，干好本职工作。他提倡滨江人都要有不断创新、创业、创造的追求，努力打出滨江品牌，实现个人与企业的共同进步。在现场他强调安全生产、文明生产、规范操作，严格生产工艺标准，做到低消耗、高产出、品质优。徐总是这么说，也是这么做的，发现不按规范操作的员工，先是耐心教育，后是严厉批评，对屡教不改者，给予严肃处理，绝不姑息。

今年三月份，导体车间员工姚俊，在拉丝过

程中，由于操作不慎，使钢模局部出现断裂，造成质量问题。徐总知道后，非常生气，但还是强压怒火，耐心讲解操作规范，指出错误所在，并告诫下次不许再犯，还亲自用焊机将断裂处连接上。使这位员工倍受感动，深受教育。

2010年10月，混压车间橡胶套设备需要进行试产。徐总就亲自披挂上阵。从混炼、压泡、出片，到挤出、成缆、硫化，他样样冲在前头。一会儿看看温度高不高，一会儿往压力够不够，在橡胶机上翻胶、开胶、打卷，毫不逊色。干就是几个小时，虽然弄得满头大汗，浑身粉尘，但还是开心的笑了，在场员工无不感动。

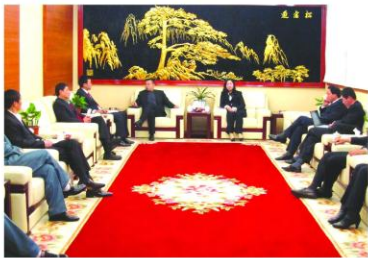
2011年春节，一批电缆产品交货期紧迫，然而部分员工回家过年还没有到。徐总二话不说，亲自带领生产管理人员，顶岗操作，按时按质地完成交货任务。后来员工们互发短信自嘲：“你不来，他不来，滨江老总顶上来了……。”一时成为员工们议论的话题。

徐总是这样的人。类似于这样的事例，不胜枚举。按他自己的话说：“一个管理者，不但要学会动脑，还要会动手。”“光说不练，那是纸上谈兵。”虽没有什么豪言壮语，但用他的实际行动，已经告诉我们：什么叫踏踏实实，身体力行！

(文/朱光义 图/朱清春)



# 滨江电缆同行企业学习取经



本报滨江讯 3月31日下午,安徽滨江电缆股份有限公司组织了由常务副总陈永军、总工程师徐德浩二人带队,由相关部门负责人和车间各级管理人员等一行38人,考察了现为全国四大电缆产业基地之一的无为县境内的电缆同行企业。考察的目的是对同行企业的经营发展战略、质量管理体系、品牌企业文化建设和产品营销模式等诸多方面进行学习取经。

在安徽明星电缆集团有限公司的会议室,考察团与企业的高、中层领导分别就企业管理、经营模式、产品开发、质量管理、品牌建设、人才培养和企业文化等层面的问题开展了广泛的交流、对话和探讨。

(文/陈一东 图/陆华勇)

为了增强员工归属感和企业认同感,塑造现代企业形象,展现华星人的精神风貌,近日,华星电缆发布通知,要求员工身穿统一工作服上班违者将予以罚款。

国有国法,家有家规,企业自然也有其规章制度,任何制度都很难十全十美,那会有利有弊,普通员工和管理层对同一制度的理解都有所差别,其中不乏有或多地之弊,那么如何评价一个制度的优劣,那就看是否利于大齐,还是弊大于利,您是如何看待这一问题

统一着装可以提高你所生产产品或所提供服务的感知度,从而可以使得你获得比别人稍高的定价。统一着装还可以提高员工的工作信心和团队精神,这样可以进一步提高生产效率和经济效益。

**保持竞争优势**

统一着装的员工是你企业的“脸面”,从这脸面上我们能看到你们公司的专业素养、信任感和工作质量。统一着装在塑造与众不同和帮助企业竞争力方面起着很积极的作用。

企业要求员工统一着装,主要想向外界展示良好的企业形象,但是,爱美之心人皆有之,很多女性在夏季都会购买靓丽、时尚的服装,把自己打扮得漂亮一些,所以,这就需要企业

## 企业有必要让员工统一着装吗?

企业有必要让员工统一着装吗?统一着装带来了什么受益之处?概括如下:

**增进业务**

在如今竞争激烈的市场中,必须使用一切可能的手段来留住客户才能获得业绩增长。统一着装可以吸引客户和建立客户对你的信任及责任感的作用。统一着装的员工尤其是从事营销、客服工作的员工,统一着装,有利于展示企业形象,也使“客户识别”,客户一看就知道是哪个部门

**提高效益**

行业电缆品牌发展以深刻的警示和启迪,那就是电缆生产经营企业要牢固树立质量至上的责任意识,真正将产品质量“视之如命”,贯穿于全员、全程,从电缆原材料的选购,生产到销售过程中的各个环节,都要明确质量标准,并且严格落实到企业,使之得到真正贯彻执行。

第二,企业上下必须有严格的危机意识。在当代信息化和全球化的大潮下,市场瞬息万变,突发事件更是层出不穷。因此,企业领导人要树立危机意识,更重要的是让员工员工也能居安思危,一旦全体员工都树立起强烈的危机意识,当企业面临突发事件时可以让志

# 华星学校领导赴霍邱中学参观考察

本报华星学校讯 3月15日上午,华星学校校长周光副、副校长孙晋波及办公室主任宋玉宝三位领导率领前往安徽省霍邱中学进行考察学习。受到了霍邱中学校长章明和副校长张维斌等领导的热情接待。

周校长一行在霍邱中学领导的陪同下,参观了该校的校园布局和环境,细致考察了学校的教育教学管理,认真听取了该校领导的经验介绍,在交流中深入了解到霍邱中学的办学理念以及当地人民政府对民办学校的政策支持。考察归来,前去考察的领导一致表示不虚此行,霍邱中学是当地教育的品牌学校,教育质量出众,在当地享有很高声誉,在办学上、教育上都有自己的特色。(华星学校校办)

# 华星学校组织“勿忘国耻 振兴中华”红色之旅

本报华星学校讯 由校德育部、校团委组织,周光副校长亲自带队,华星学校初中、高中优秀团干和学生共七十名同学于3月24日赴南京开展了“勿忘国耻 振兴中华”的红色之旅。在一天的行程中,师生们参观了南京大屠杀纪念馆、中山陵和梅园新村。在南京大屠杀纪念馆前的和平广场,全体师生举行了祭奠仪式;校团委书记刘贤远带领同学们进行集体宣誓;黎坤、陈莹莹作为学生代表发表感言,周校长作了热情洋溢的讲话,他要求同学们不忘历史,明确责任,在今后的学习生活中有所作为,为创造佳绩,为学校争光添彩,为服务祖国、服务人类。

(华星学校团委)

# 滨江电缆顺利通过“三标一体”管理体系监督审核

本报滨江讯 3月18日—20日,中国船级社认证审核组一行来滨江电缆股份有限公司进行审核,对公司质量、环境与职业健康安全管理体系的内业工作、外业现场及管理部的体系运行情况进行了详细的监督审核。此次审核是公司“三标一体”初始认证以来的第二次监督审核,公司领导及相关职能部门对本次监督审核工作高度重视。

专家审核组通过三天紧张有序的审核工作,详细认真地对公司“三标一体”管理体系的运行情况进行了检查,对公司的发展和管理水平给予了充分的肯定,认为公司的管理体系日益完善,基础管理工作扎实,现场控制日趋科学规范,并认为质量、环境和职业健康安全管理体系在公司基本得到了持续、有效运行,此次监督审核顺利通过。

(吴寿苑)

# 员工培训之我见

“培训是最大的福利”。员工培训是企业人力资源管理的一个重要组成部分。

华星公司于1986年成立,已走过了25年风雨历程。25年来,华星人在董事长曹中华的带领下,同心同德,克服困难,顽强拼搏,锐意进取,取得了骄人的业绩,经济效益和社会效益及企业品牌在国际国内市场享有一定的知名度。

“万物皆成于道”。国家进入“12.5”计划的开局之年,作为企业如何迅速跟进,面对激烈市场竞争态势,如何进一步提高企业整体素质,抓管理,降消耗,扬品牌,拓市场,做效益,上台阶,把“华星”这块牌子做大做强,谋求稳健发展,这是摆在公司领导班子面前的一个新课题。公司领导认为,提高企业整体素质,决非一时一事,一蹴一夕能够解决的,而是一项长期且当前放长远

的工作任务,员工既有物质方面的需求,也需要精神方面的正确诱导,这项工作应常抓不懈。于是,果断作出决定,宁可放慢经济增长速度,也要把华星员工教育培训培训上去,以抓员工培训为突破口,把员工培训纳入年度方针目标,形成制度化、常抓不懈。这一举措完全与曹总理所作的“12.5”政府工作报告相符合。

诗人杜甫云:“好雨知时节,当春乃发生,随风潜入夜,润物细无声。”郑玄(汉)说:“举一纲而万目张,解一卷而众目明。”

以上这些或许就是员工培训的外延和内涵吧。员工培训对于21世纪的企业这个学习型组织提高适应能力、创新能力和科技兴企建立现代企业经营管理模式,越来越凸现它的重要性。

(刘小军)

# “瘦肉精”事件对企业应对突发危机的启示

引:当“三聚”三聚氰胺的粉饰事件所造成的惨痛教训还没有从人们的记忆中淡出之际,“瘦肉精”事件犹如一记重拳袭来,击碎了人们已脆弱的心灵。

据报道,双汇负责人在接受媒体采访时说:“瘦肉精”事件截至3月25日短短10天事件内,双汇市值蒸发103亿元,销售损失已超过10亿元,更重要的是,多年来累积的企业美誉度受到了巨大的伤害。双汇不会成为第二个“三鹿”虽目前难以断定,但为此付出的代价将是巨大、沉重而深远的。

“他山之石,可以攻玉。”企业在推进产品上台阶,为打造和实现品牌飞跃而努力奋斗时,可能遭遇想不到突发事件,而这些突发事件一旦被曝光广泛传播就可能招来灭顶之灾,如同三鹿的“毒奶粉”事件,双汇“瘦肉精”事件,由于不能很好应对突发危机,名噪一时的两大巨头集团,在媒介的一阵狂轰滥炸之下而轰然倒塌。

那么,企业应该从“瘦肉精”事件中汲取什么经验教训,得到怎样的启示;我们能否将危机的影响力控制在合理范围内,从而避免毁灭性打击;我们如何应对突发事件该如何处理?

第一,要牢固树立质量至上的责任意识。质量是实现品牌价值、赢得市场认可和取得经济利益的最根本的支撑和基础,从某种意义上说,质量是品牌的生命。没有可靠的质量做保证,其他的一切都将不复存在。可靠的质量从哪里来,怎么能够稳定产品的质量,关键是要求生产产品的员工的责任意识、态度和行动来实现。如果没有对产品质量强烈的责任意识,没有对产品质量强烈的责任意识,任何有关确保产品质量的标准、制度都将“形同虚设”,可以说“瘦肉精”事件的出现,从某种程度上说就是质量至上责任意识缺失酿成的直接后果。由此,也给我们

行业电缆品牌发展以深刻的警示和启迪,那就是电缆生产经营企业要牢固树立质量至上的责任意识,真正将产品质量“视之如命”,贯穿于全员、全程,从电缆原材料的选购,生产到销售过程中的各个环节,都要明确质量标准,并且严格落实到企业,使之得到真正贯彻执行。

第二,企业上下必须有严格的危机意识。在当代信息化和全球化的大潮下,市场瞬息万变,突发事件更是层出不穷。因此,企业领导人要树立危机意识,更重要的是让员工员工也能居安思危,一旦全体员工都树立起强烈的危机意识,当企业面临突发事件时可以让志

明,坦然面对问题,让公众了解真相和事件进程,将信息公开化、透明化,主动检讨自己的不足,承担责任。在最短的时间内公开信息,可以积极弥补和解决已发生的问题,不要无端给语言以滋生。很多专家认为,危机事件发生就意味着必须树立一个完美无缺企业形象,企业难免会发生一些不良事件,这些事件对于企业形象而言是一种伤害,掩盖事实,拒不承认,推卸责任等等就成为很大一部分企业应对突发事件给企业带来危机的根源。但有些企业在事件发生后公众更加愤怒。(如宝洁-SKII事件、肯德基发现苏丹红、光明回炉变质奶等等)的处理方式给企业带来巨大的损失和恶劣的社会影响力。因而,在突发事件中表现出一种积极诚恳、负责任的态度是处理突发事件成败的关键。

第三,妥善保存。很多突发事件导致的危机不是由于产品、经营上出现问题造成的,而是由于企业内部因涉嫌贪污受贿、违法违规等原因造成的。对此类事件,如果犯罪是老板以外的人员,老板应当机立断“大义灭亲”,对媒介表明绝不姑息养奸的立场。如果出事的是企业的所有者,而且错误已经十分严重,着眼乎保全企业,让人主动承担责任,平息舆论,是上上之策,相反的话只会引起更大的舆论危机,落得企业一败涂地的下场。(格林柯尔就是前车之鉴)。

第四,争取媒介主管部门的支持。

## 焦点透析



“一年之计在于春”，“未行春风，盼不来秋雨”，事事未雨绸缪。前段时间，华星电脑邀请资深培训师，不断地对全体员工进行综合素质培训，从各层面提升中层领导的管理水平及普通员工的认识水平。另外，还依据“智者专家”的建议，对企业管理中的不足之处进行改革。这种种的努力，体现了华星电脑领导人对如何管理企业，让华星这条巨轮更好的扬帆前行，所作的思考和求知。

在华星电脑不断成长和发展中，企业经营理念和工作方法不断的总结和丰富，在价值观层面、方法论层面均进行广泛的探讨和深刻的反思，以统一华星人的思想意识，提高全体员工的认识水平，最终实现个人职业的成长和企业发展的双赢目标。

**二、价值观与命运**  
美国著名的心理学家威廉·詹姆斯的一段话：“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。”习惯、性格与命运的关系非常密切，良好的习惯会形成有益的性格，而有益的性格会将自己的命运增添光彩，带来很多意想不到的收获。

在社会上，在企业中，大凡有所成就的人无不拥有许多优秀的习惯，而且能够持久的坚持下去，形成一个独特、持久、有魅力的特征。比如克林顿对“坚持好习惯行为”习惯的培养，最终使自己成为伟大的实业家、科学家、社会活动家、思想家和外交家；在华星，我们以志存高远和追求卓越为基本精神理念，为此，我们也在思考企业的好运来自哪里，员工的好运来自哪里，其实，都蕴藏在我们日常工作的习惯中，养成追求卓越的习惯，我们就能积极主动的寻找事情的最好方案，追求战略的高远，追求细节的感动，养成及时沟通的习惯，我们便能积极主动向上级、同级和相关部门沟通工作进展，从而提升信息传递效率，提高工作效率和人际信任程度，改善工作环境；养成今日事，今日毕的工作习惯，我们便会将计划管理工作执行到位，甚至超越工作计划，漂亮的完成现阶段工作

内容；养成主动管理时间的工作习惯，我们便会轻重缓急、有条不紊的开展工作，提高工作效率；养成主动承担，积极推动工作的习惯，我们便会在工作中主动出击，赢得时间，抓住机会，获得个人的内外职业成长……

所以，好的习惯不管对于企业发展，个人成长超越关键的作用。不积小流，无以成江海，不积跬步，无以至千里，好的习惯如同我们走的每一步，需要扎实、正确而严谨，最终才能拥有精彩的人生。

**二、学历、经历与阅历**  
学历、经历和阅历伴随着人成长的一生，同时也是影响和决定着不同人的发展走向和生命质量的关键因素，在此我们探讨学历、经历和阅历的内在关系旨在促使全体华星人快速的将思想转化为认识，认识转化为行动，行动转化为习惯，经历转化为阅历，阅历转化为生产力。

学历代表着一个人受教育的程度、基础素质和当前拥有的基本知识水平，学历影响着个人的基本价值取向，思维

**三、个体、群体与组织**  
三个个体指一个人，没有合作和竞争。群体是一组没有价值趋向、没有共同目标、没有利益关系的“乌合之众”。组织是一个有共同使命和目标，有组织原则，有做事标准和流程的有机共同体。

在组织内部，企业制定组织发展战略和奋斗目标，并通过统一标准、统一企业文化来要求、感染、凝聚员工的思想行为，培养员工共同的思想意识、价值观念、行为方式。把一个“小我”融入“大我”之中，保持团队的步调一致。从而高效、协作的开展工作，实现个人效用的最大化快速成长。组织能让个体之间产生“协同”反应，实现合作的1+1>2的质变，完成企业发展的宏伟愿景和发展目标。所以，我们要摒弃个人英雄主义，抛弃群体性等散漫状态，完成组织的搭建和良好运行，塑造一个具有核心竞争力的卓越团队。

**四、内部沉淀与外部营养互换**

日益激烈的市场竞争，不断地在其宽度和深度上加以完善和更新，进行资源竞争，共享资源，共同发展。

**五、做事与做事业**  
做事和做事业尽管只有一字之差，但是两种本质截然不同的工作心态和工作效果。两种截然不同的工作心态会导致两种完全不同的人生轨迹。

做事业重在外职业生涯发展，做事业重在内职业生涯发展。外职业生涯是指从事职业时的工作地点、工作时间、工作内容、工作职责、工资待遇等因素的组合及其变化过程。内职业生涯是指从事一项职业时所具备的知识、观念、心理素质、经验、能力、内心感受等因素的组合及其变化过程。做事的人会时时的关注自己工作环境的好坏、工资待遇的多少、工作职位的变动等；而做事业的人更关注的是能否在一个良好的事业平台上，获得知识、能力、素质的全面提高，真正完成自己人生的升华和超越。

做事者追求平庸，做事业者追求完善自我。做事的人抱以“比上不足、比下

有余”的心态乐此不疲。做事业的人则把超越平庸、完善自我作为自己每一天的奋斗目标。每天进步一点点，才会逐步成为一个高尚的人、富有的人、和谐的人、卓越的人、一个创造社会价值的人。

**六、被动应付与主动出击**  
面对工作，积极主动出击和消极被

动应付是两种截然不同的工作态度，在工作量存在很大的差异。消极被动应付是种不负责任的心态。对于个人而言，抱着这样的心态，就不能主动地开展工作，只是被动的等待着别人把事情交给自己做。当所做事情简单，可以顺利地完成时，机械的听从指挥做完；当所做事情遇到困难时，就找各种理由为自己开脱，并把责任归结于外部因素。长此以往，就会导致自己的工作能力不断下降，工作领域越来越窄，影响圈越来越小，最终被组织淘汰。对于企业而言，形成消极被动应付的企业文化，就会在日益激烈的竞争中逐步衰退，就会在变幻莫测的经济市场中迷失航向，最终导致企业跟不上社会快速发展的步伐，在社会发展浪潮中淘汰。

积极主动出击，是责任、是勇气、是魄力。对于个人而言，积极主动出击就是好目标、积极思考、主动整合资源、高标准完成工作目标的工作状态。在完成自身工作的同时，做好工作前后手，协助同事完成公司的总体目标。

积极主动出击工作的过程，其真正是一种在工作中获得磨砺，在磨砺中获得升华的过程。它能锻炼我们的才干，增强我们的能力，拓宽我们的思想，改变我们的命运，从而不断走向卓越。对于企业而言，积极主动出击就是居安思危、洞察秋毫，及时根据企业运营情况和市场形势调整企业的发展战略和工作目标，及时解决结构性和非结构性管理问题，积极主动出击的企业才能在激烈的社会竞争中脱颖而出，获得长远的发展，实现企业发展的宏伟目标。

(华星集团报)编辑部

## 关于企业管理理念和方法的一些思考

的塑造和发展的潜力，但是不能决定个人的核心价值、人生意义及性格。有一定学历的员工拥有良好的领导力、理解力和较为完善的价值观念和知识结构，能够快速融入高效团队，并承担相应的岗位职责。

职场环境是创造价值的环境，为经营利润和目标而存在，完全不同于学校的教育目的。经历是做事的必经之路，所以，要创造价值必须经历一定的过程。在经历的过程中磨练、修正、升华、再修正，最终实现好的结果。所以，经历对于个人职业生涯规划来讲，是必不可少的重要构成。

拥有经历，不等于创造价值，只是创造价值的前提条件。只有将经历转化为阅历，才能不断的发现规律，指导行动。阅历是经历的升华和沉淀，从经历到阅历的转变是一种质的飞跃，期间经历了学习、思考、修正、固化、优化的重复艰难过程。是工作的阶段性总结和思考，具有理论指导价值和实践指导意义，只有拥有了丰富正确的阅历，才能真正的走向卓越。

我们是一个追求卓越的团队，在追求卓越的过程中，一定要在学历的基础上，不断的投入大量的实践活动，拥有丰富经历，然后经过我们理性、系统、全面、深入的加工，转化为能够指导我们实践的阅历，最终实现个人成长和企业发展的双赢。

随着社会竞争的日益激烈，各类资源的不断竞争，企业要想获得更宽广的发展空间，需要在做好内部管理基础、企业文化、专业技能等方面的沉淀外，还需要从企业外部汲取营养，实现与组织外部的营养互换，打造企业的核心竞争力。企业在自身发展的过程中，需要在某些方面形成某些突出优势，形成核心竞争力，才能在市场上立足。华星电脑在运营之初就高度重视企业文化、管理运营和人力资源等工作，这些都是企业在发展过程中不断沉淀的优秀因子，需要我们在不断创新、创新，以指导我们更好的开创新未来。

同时，企业在发展过程中，绝不能固步自封、妄自尊大。企业要想在市场竞争中脱颖而出，需要不断改善内部管理和运营，坚持“学先进、傍大款、走正道”的学习理念，实现与组织外部的营养互换。“与组织外部的营养互换”就是从企业的管理战略和运营需求出发，运用系统的思维方法，通过对企业自身非优势资源的外化获取，汲取外界营养，整合在和企业核心竞争力体系系统，成为核心资源的拥有者。与组织外部的营养互换方式众多，参观考察、行业交流、战略合作、信息共享等。??

企业要想实现仅仅自己企业资源是不可能有效地与市场竞争的，必须把价值链上的利益关系者，如供应商、合作者、联盟体等纳入一个价值链中。因此，企业的战略思想和管理内容也必须紧跟

企业自身发展的过程中，需要在某些方面形成某些突出优势，形成核心竞争力，才能在市场上立足。华星电脑在运营之初就高度重视企业文化、管理运营和人力资源等工作，这些都是企业在发展过程中不断沉淀的优秀因子，需要我们在不断创新、创新，以指导我们更好的开创新未来。

同时，企业在发展过程中，绝不能固步自封、妄自尊大。企业要想在市场竞争中脱颖而出，需要不断改善内部管理和运营，坚持“学先进、傍大款、走正道”的学习理念，实现与组织外部的营养互换。“与组织外部的营养互换”就是从企业的管理战略和运营需求出发，运用系统的思维方法，通过对企业自身非优势资源的外化获取，汲取外界营养，整合在和企业核心竞争力体系系统，成为核心资源的拥有者。与组织外部的营养互换方式众多，参观考察、行业交流、战略合作、信息共享等。??

企业要想实现仅仅自己企业资源是不可能有效地与市场竞争的，必须把价值链上的利益关系者，如供应商、合作者、联盟体等纳入一个价值链中。因此，企业的战略思想和管理内容也必须紧跟

企业自身发展的过程中，需要在某些方面形成某些突出优势，形成核心竞争力，才能在市场上立足。华星电脑在运营之初就高度重视企业文化、管理运营和人力资源等工作，这些都是企业在发展过程中不断沉淀的优秀因子，需要我们在不断创新、创新，以指导我们更好的开创新未来。



## 电视微利时代如何寻找利润

线缆行业的洗牌将促使微利时代的来临。线缆行业竞争就像一场马拉松比赛，前面的落后因战略、参赛选手多如牛毛，但跑到后面时，差距便拉开了，跑不动的逐渐退出赛场，持续坚持跑的优秀选手逐渐减少。危机中的中国线缆，没有不陷入竞争更激烈、更加残酷的一轮大的洗牌。危机后，由于市场化更充分，竞争更激烈，洗牌必将持续，而在历经多轮洗牌后，线缆业必将如家电业一般，利润更为微薄。在微利时代，面对竞争日趋激烈的一条缆市场，企业应该如何行动并“杀出一条血道”呢？

**第一、经营自主品牌**  
自己几何时，许多线缆企业还认为自己已加工，没有自主品牌的产品，线缆企业不重视也无法实施品牌战略。而面对微利时代，大打价格战只会让企业仿徨更甚。因此开发自主品牌实际上对企业来说是一个战略方向问题。即从长远来说，我们要实现从OEM(原产地加工)到ODM(原产地设计生产)到品牌营销的升级，逐步进入市场营销渠道、品牌运作这些高利润环节。但是，基于目前我们产品品牌、企业品牌国际化能力较弱的实际情况，应以培育行业品牌、区域品牌为突破口，以行业品牌或区域品牌带动线缆行业品牌建设。

**第二、伴随金融危机行业洗牌也在所难免，利润成了企业最渴望而不可及的东西。众所周知，企业的生存之源在于利润，没有利润的企业不会长久，企业如何回避这个现实，妄想通过打价格战盲目追求市场占有率，也只能暂时延缓存活下来，或者换来一页页漂亮的市场经济数据，但实质上却无异于慢性自杀。因此微利时代的利润之路不外乎两条：一是企业内部度大幅度地降低成本；二是企业外部和行业从战略层面来考虑降低成本、附加值提高和资源掌控，将成本控制**

和提升企业、行业竞争优势联系在一起。  
**第三、任何时代创新都是获取利润的法宝，微利时代也不例外。大部分微利产品可能是技术上雷同、品质性能上差小，但包装并不影响企业的创新。通过工艺、材料、外观、生产方式、营销模式、管理方法等方面的创新，可以找到新的利润源。成本控制点、找到新市场领域、新的盈利模式，从而获取利润。总之企业必须由成本战略转向技术和服务战略，注重技术创新和完善的售后服务提供。**

**第四、加强内部管理，降低成本，提高企业的竞争力。在线缆产品价格难以上涨的情况下，只有加强内部管理，才能获取企业生存所需的利润。**  
**第五、建设产学研相结合的新型行业创新示范体系，可以充分发挥各自的优势，集中力量解决线缆行业技术创新中的共性问题。加强新技术成果的转化应用，探索新型产学研研发创新模式。**

**第六、推广建设产业集群创新服务平台，推动产业集群出口产品的结构升级。产业创新平台服务于技术和产品开发能力弱、管理水平低下的产业集群中小企业，为企业提供全面的创新服务，提升企业创新能力和技术、经营、管理水平，加速产业集群出口产品的升级。**  
**第七、以供应链取胜。微利时代的一个特点是产品技术门槛低、产品品质、性能差异性小、利润率低，所以处于这样一个局面面要想突破技术难关，选用低材料替代、单靠某一个企业要独占某一市场都很难。当然微利时代企业取胜，维持一个较低的产品成本是必须的。因此企业应采用各种方法降低产品成本，而从原材料价格的实际情况来看，原料品质与价格的高低是决定了企业成本的一大重要因素，根据统计，使用成本降低手法最有**

效的前十项中，有采购谈判、早期供货、捆绑采购、联合采购、为便利采购采购而设计(DTP)、集中采购等六项与供应链有关。所以线缆企业需要有只争朝夕的精神，努力培养供应链，通过与供应商合作，共同打造一个领域的产业链，以互相降低各自成本，提高产品合格率，加速资金周转速度，以保证各自都有适当的利润空间。

**第八、要加大“走出去”战略的实施力度，引导和激励有实力的线缆企业，到中南美、中东、东欧、非洲、南亚等地区建立“中国线缆工业园”(生产加工基地)，进行跨国资源配置，开辟多元化市场。**  
**最后要让线缆行业质量管理能力提升，企业社会责任建设、企业管理等方面开展工作，积极参与行业协会的活动，在协调价格机制方面提出自己的意见。**

**不参加价格战，避免恶性竞争，保持同行业的基本工作。在质量和售后服务上参与平等竞争，提高企业诚信经营的信誉，使行业发展有序、高效和规范化的，避免出现无序恶性竞争的过度竞争，避免不公平竞争问题。这不仅有利于产业升级和我国线缆行业的健康发展，而且对于树立中国线缆行业的品牌形象有着深远的现实和历史意义。**



## 销售人员，你如何理解“销售”？

如果拿这个问题去问100个销售人员，答案可能会有100种。每个人都会从不同的角度和思维去理解这个问题。也许有人会说销售就是推销嘛，跟吃饭、穿衣、睡觉一样，有什么可理解的？但在实践中我发现，对销售的不理解，竟然跟销售人员的业绩高低和自我提升的空间大小有着一定的关系。

我们不妨来看看这样的例子：  
A君，做销售3年，换过3个行业，业绩平平，没有多少积蓄，干了3年销售但还在为自己的工资发愁，他总是抱怨，就这么一个卖产品的简单工作，又不是什么尖端科技，为什么做不好呢？

B君，做销售不到2年，换过2个行业，业绩不错，有一定的客户资源，不少客户都成为好朋友，目前的收入加上积蓄，日子过得挺有味。他认为销售工作很有学问，做好销售，仅靠吃苦是不够的，还动脑。

对于A君来讲，销售是卖产品的简单工作；对于B君来讲，销售工作很有学问，言外之意是销售不仅是卖产品这么简单。一念之间，结果大相径庭。

可能有人问，难道A君有错吗？销售不是卖产品吗？A君没有错，放在20年前可能是对的。但时代在变，环境在变，人的观念也在变。我们从事销售工作的每一个人，也要重新审视一下自己对销售的理解是否适应已经变化的环境。对于现代市场环境下的销售的理解，仁者见仁，智者见智，归纳总结如下几个方面，旨在抛砖引玉，与大家共同探讨。

1、销售是以发现需求并满足需求为前提的。我们销售产品，一定是为了满足顾客的，没有需求而发生的销售，是一种强卖或欺骗的行为，它违背了销售的本质，所以我们在销售工作中，要着眼于如何去发现顾客的需求，并且用我们的产品或服务去满足这种需求。

品为中心，这是我们做好销售、提高业绩的一个关键。  
2、销售追求的是双赢。我们销售了产品，获得了利润，顾客也得到了实惠或解决了问题，双方皆大欢喜。这就要求我们在销售工作中不能为了自身的利益而损害顾客的利益。比如在实际中销售往往会看到有销售人员为了把产品推销出去而不择手段，做了一锤子买卖，不但不会影响企业的形象，而且还会自取灭亡。

3、销售就是要竞争中取胜。市场竞争的白热化已经让销售人员感受到了不从容，很多从事销售工作多年的朋友总喜欢提起当年，那时候销售多好做啊，多轻松啊……在市场，我们几乎已经找不到在卖自家产品，顾客选择的余地越来越小。这时候，我们不要考虑如何推销出自己的产品，还要考虑如何把顾客从竞争对手那里夺回来。所以我们一定要认真研究对手，做到知己知彼，方能市场上占有一席之地。但很多销售人员只是了解自己的产品，对竞争对手一无所知。这样，如何让顾客相信使用你的产品是正确的选择呢？

4、销售是长期的行为。很多销售人员，在做完一笔业务后就断了线的钱，消失的无影无踪。当初给顾客的承诺或之后，反正这笔钱已经到手了。殊不知，我们大部分生意都来自老客户。在做完一笔业务的时刻，就要想想如何能跟同一个客户做第二笔、第三笔……如何让这个客户再为自己介绍其他客户。这时候，售后的服务就至关重要。不少销售人员做了几年销售工作但都没有多少客户资源，能怪谁呢？就是原罪捆绑包袱，踢一个是一个，耗费了时间，累个半死，业绩也上不去。

5、销售是有效的沟通。很多失败的销售并非产品不好或顾客没有需求，而是因为沟通不够或沟通不当。双方方法达成共识。很多销售人员在面对顾客时，总喜欢喋喋不休，忘记了沟通是双向互动的行为，一个不愿意去倾听别人心声的人，是无法沟通的。面对挑剔顾客的产品，消费者越来越理性，要让顾客接受你的产品，只打动了他的脑袋是不够的，在那个过程中，沟通至关重要。

2011年80后的努力方向

80后,泛指1980年1月1日出生的80年代的人,在2010年,“首批”80后步入30而立之年,每一年的伊始,都将有更多80后的“挺立”之年。告别2010年,有太多让人怀念和感动的瞬间,而对于80后的我们,在80年生的那一波正式迈入而立之年,相继的进入了30岁的大关,2011年,对于很多人都是普通的一年,然而对于我们这些80后,却像是开启另一扇大门。

一、80后的经济,简单挑战
对于80后的我们来说,目前正面临着很多的挑战,工作上的,社会上的,婚姻上的,然而通俗一些,这些都与经济紧密相关,我们再也无法依托父母来生活,更多的是自己来承担自己的责任,那么,不论是做全职妈妈或者是做全职爸爸,都承载着我们对努力方向上的梦想,我们都为了更好的明天,努力!

二、80后的责任,任重道远
又是成长的一年,对于很多80后来说都意味非凡,相信每一位走过20岁,走出校园的80后,都会体会到更多的责任,然而,对于我们来说,这种责任代表着我们为自立自强的社会,中间力量,我们又不得不的接过父辈的接力棒来承担起新一代的重担,对于我们80后来说,成长,是我们又不容辞的责任;

三、80后的婚姻,小家庭快乐
作为适婚年龄的80后,我深深感到目前身边各位兄弟姐妹们在这个年龄阶段所面临的压力和压力,而不论我们是因为爱情而开展一段婚姻,还是因为年龄使然,集体步入而立之年的我们终究要面对婚姻这个问题,而80后的婚姻,将面临更多的挑战,但是不论怎样,嫁个好男人,将是80后步入婚姻殿堂的必修课,我们都在期待着,跟随着父母组建小家庭的80后们,可以有美好的小家庭;

四、80后的父母,方知父母难
身边的80后纷纷已经开始为人父母了,我们都懂得这样一句话,不养儿,不知父母恩,那么在我们成为父母后,更要去关爱我们的父母。曾记得他们为了送我们去补习班淋雨往家与学校,曾记得他们在我们高中为了考场上焦急的等待,曾记得他们的疲惫只是为了让我们可以过的更高,在我们抱着自己的孩子的时候,看到父母的白发,才知道,父母的伟大,而80后的我们,也在从孩子到家长的过程中,看到了父母的伟大;

五、80后的生活,学会与自己
还记得那么多年后,我们80后渐渐成为了中流砥柱,而我们却发现,在我们的身边,不仅仅只有小家,更有大家,不仅仅只有小爱,还要拥有大爱,爱自己的亲人,爱自己的朋友,爱这个充满绚丽色彩的生活,爱我们这个充满希望的环境,我们要学会心理上的成长,用爱去包容和感动身边的一切,80后的爱,将变得宽容和柔软,将在更多的公益事业中看到我们的身影;

六、80后的生活,学会与自己
我们热爱生活,因为生活中充满了未知,正是因为有那么多的未知才充满期待,所以在肩负如此多的责任的时候,80后的我们也需要多为自己创造惊喜,让我们自己面对未来的幻想和热爱,水还像那一泓活水,不论你拿到那一块儿,都将永远甜香着我们的生活;

七、80后的娱乐,丰富多采
还记得那时候三五好友一起看网兜去捉蜻蜓,或者是蹲在一起拍海,还有蹲在地上挖坑玩弹珠,80后的我们早告别了那些简单的小快乐,取而代之的,是相对成熟和新的娱乐活动,可能我们每个人对于娱乐的定义不同,然而娱乐的都是一样的,那就是让自己快乐,在被生活拖得疲惫的时候,在开始没有睡醒的时候,想想儿时那些伙伴,和儿时那没心没肺的笑声,去尽情的放纵吧,娱乐的生活,丰富多采;

八、80后的网络,创造新时代
我们是不是已经不能想象没有网络的日子?不论是芙蓉姐姐给我们的诧异反应,还是小月月给我们的捧腹大笑,还有高富帅的炫富炫耀,以及网络带来的种种便利,80后正是网络时代高速发展的最好时期,我们的生活越来越依赖于网络,而网络建立的主力军也正是我们的80后,80后的网络时代,必须也会为这个时代创造各种奇迹;

九、80后的美德,牢记在心
信仰是一个神圣的词汇,然而却不是那么容易坚持和建立的,80后的我们,是缺乏信仰的一代,然而,这并不能表示我们没有自己的时代美德,TA或许只是一个身负默默奉献的人,TA或许只是一个为国争光体育健儿,TA或许是一位见义勇为的某一位,但是不论TA是谁,TA都是我们80后中的一员,也都是我们80后的骄傲和榜样,TA代表着我们这个时代人的精神,永远无法取代;

十、80后的努力,展望未来
请不要小视我们,我们是80后!在步入2011年,80后们集体离开了20岁,就像是集体的成年礼一样,我们将集体步入而立之年,而不论将来要面对的是什么,我们都将为自己加油,为自己努力,因为80后的我们,是这样自然的接过了前辈的嘱托,因为我们,将是这一代时期的主力军,我们要做最好的80后。
(《华夏集团报》编辑)



的快乐,就是我们子女健康、幸福。
儿行千里母担忧,年少的我们总是很任性,很无知,坚持要离开父母,去寻找所谓的自由。殊不知,我们没有寻找到自由,却失去了伟大的亲情,当亲情变得冷漠、疏远了,自由存在又有什么意义?
常言道:“百善孝为先”。在我们的心里,有没有想到远在千里之外的父母,我们却习惯了很少回家,哪怕回去一次,也只顾着自己玩乐,都没有陪父母好好说说话,我们有没有用心体会父母的痛苦与寂寞;有没有真正理解亲情的珍贵。常回家看看,多陪陪年迈的父母!
(叶静)

牵挂挂牵

世间有很多牵挂,恋人间的、朋友间的、同学间的……让我感受最深的莫过于父母对子女的牵挂。
弟弟要去外地工作,临走的晚上,母亲在屋里忙活开了。给弟弟准备着生活用品、新衣服和一些吃的东西,一样一样的收拾好,整齐地放在箱子里。嘴里一遍遍的叮嘱着弟弟:“在外面要多吃饭,多穿些衣服别冻着,晚上不要乱跑,城里不像家里,没锁了打电话回家,你爸爸给你汇钱过去。”一件件的事,忙活到深夜,母亲不住地嘱咐着。打小,弟弟从出过远门,从弟弟离开过父母身边,就感觉他要去工作的地方离家也不是很远,可母亲就是放心不下,也许这就是伟大母亲的可爱之处。

那晚弟弟说平时的不耐烦情绪,而是仔细聆听母亲的唠叨,偶尔应声。
第二天,送弟弟上车时,母亲的眼睛红红的,眼角也湿润了。她一个劲的将弟弟的大手全部包揽回来,俯身在弟弟的身旁,不舍的叮咛着,对弟弟说:“孩子,到了那边一定要打个电话回来报平安”。此刻弟弟没有像母亲“叮嘱”,他心里明白,在母亲眼里他还是个孩子,还不懂得如何照顾自己,如何去面对生活。为了让母亲放心,弟弟很感激地说:“妈,你回去吧,我会照顾好自己的。”
从车上下来,我跑进母亲,笑着对她说:“妈,你儿子是去工作,不是去战场,至于嘛!”母亲没有说话,只是看着弟弟的车子越行越远。

远,直到消失在路的尽头,她才会不自觉地落寞地朝前走去。看着母亲单薄的身影,我的心一阵疼痛,莫名的激动涌起,泪水止不住地滑落。想起年少无知的我,每次离家都是一副如脱缰野马的兴奋,很少顾及父母的感受,很少回头看看父母那饱含牵挂的眼神!此刻的我,更多的是自责和对母亲无限的感激,我紧紧握住母亲微颤的手。

到家后,母亲就开始打着手机发呆,我知道她在等弟弟的电话,过了很长时间都没来电话,她有点急了,拨了个电话过去,那边提示音:“电话暂时无法接通,请稍后再拨”。我打了一个“牵挂”儿子的母亲来说却有了不一样的感受。她焦急的看着手机喃喃自语:“怎么回事,电话怎么打不通,到底到了没?”傍晚时,电话响了,她一个激灵,抓起电话,是弟弟的电话。电话那头,弟弟“汇报”说:“手机没电自动关机了,现已到了公司,在宿舍边充电边打电话”。母亲又一次地重复着同样的嘱咐,才放下手机。她轻轻地摊开双手,叹了口气,如释重负般的松了一口气。

弟弟离家之后,母亲的手机就没关机过,晚上睡觉也放在床头,伸手就能够着的距离,她怕弟弟有事打电话回来人家会关机,我可不明白,母亲也花了很长时间学会了发短信。有事没事总会给弟弟发信息,内容很简单,无非是问吃了没,钱够不够用等一些日常琐事。弟弟一回信息她也能高兴半天,经常开心的地对我说:“你弟弟给我回信息了,呵呵”。母亲唯

群处守住嘴,独处守住心。在与别人相处时,注意自己的语言。与别人相处,夸夸其谈,似乎眼界开阔,知识渊博,积淀丰厚,这不知给人的感觉是稳重和狂妄。与别人相处,想说什么就说什么,毫无顾忌,毫无回音,往往无意中伤害他人。

沉默是金,这句话其朴素的言语蕴含着极其深刻的道理。
沉默并不代表思维停止。深邃的思想往往来源于默默沉默的思虑过程。暂时沉默的人,在沉默中积极思考,在听取中没有偏见,往往能抓住要害,点不点金,足见其知灼见,令人感佩折服。

沉默并不代表思想空虚。沉默是一个蓄势等待的过程,大地的沉默孕育着金灿灿的收获,雄鹰的沉默积蓄着搏击的高飞,冬天的沉默是在等待着春暖花开。

沉默是坚韧不拔。人之为成功者就在于其坚韧不拔,即甘于沉默,甘于寂寞,甘于清静。正所谓大器晚成,大音希声,不鸣则已,一鸣惊人。

沉默是一种品质,是一种修养,要的是对自己的苛刻约束,要的是对自己意志的严峻考验,要的是不卑不亢的坚持和忍耐。

群处守住嘴,独处守住心

自己的苛刻约束,要的是对自己意志的严峻考验,要的是不卑不亢的坚持和忍耐。
独处守住心。古人云:君子之心,昭之天下,不可使人不知,即君子要坦坦荡荡,唯道世尘,势力纷争,生活在这个世界上,难免会遇到不顺心、不如意的事情。如何处理这些事情恰恰是对人的修行的严峻考验。

每当夜深人静时,独自一人观其心,自己的真实面目就会浮现眼前。经常反思,你就会懂得许多道理,你就会懂得许多做人的真谛,于其中你会羞愧难当,会真正懂得灵魂深处的真我。这样形成一种习惯,你的境界就会得到不断的提高。所以,论语中说,吾日三省吾身是也。

一个人独处时,常常想着别人对自己的好处,你就会善待每一个人,那么,你就会愿意为他付出,愿意与他接近,人与人之间的友谊就会地久天长。

一个人独处时,常常想着自己对别人的好处,你就会让自己的自我优越感不断膨胀,从而失去其真本性,当他因为一时一事做对你不利的时候,你就会感到委屈,感到不舒服,就会找一个理由而发泄,这不利于自我人格的完善,也不利于人际关系的和谐。

所以,当你独处时,你要记得克制,因为得意忘形,忘形则本,忘本必危。当你遇到困难时,你要进一步思想,因为进一步海阔天空。一念善,皆是善。一念恶,皆为恶!所以要养成戒除坏习惯,独处守心的好习惯!
(《华夏集团报》编辑)

十二时辰养生小秘诀

养生,不仅要符合一年12个月(24节气)的变化,还要符合一日十二时辰的规律。运用人体的经络和自然的生理时钟,听身体说话,掌握生理时钟的密码,做自己的主人,保养好自己的身体,赢得更多的幸福与财富!

子时(晚上11时-凌晨1时):胆汁运作和骨髓造血工作,身体修复的开始,不要熬夜,不吃宵夜,应睡觉。“胆有多清,脑有多明。”

丑时(凌晨1时-凌晨3时):肝脏提供供血,通过肝脏送往全身。寅时(凌晨3时-凌晨5时):肝经气血最旺,此时将新鲜血液的发电系统。

巳时(早上9时-早上11时):脾脏最活跃的时间,适量的饮水,让脾脏处于最佳状态。脾功好,则消化吸收好,而血质好,则气旺。

午时(中午11时-中午13时):养心的时间,保持心情舒畅,养神、养气、养阳。午餐后适当打个盹(不可超过1小时,易引失眠)。醒来后适当活动,让胃气血液流,增强心脏功能。

未时(下午1时-下午3时):小肠可分清浊,将水液归入膀胱,糟粕送入大肠,精华输送到脾。故午餐应在下午一点前吃完,小肠才可在其精力最旺盛时,吸收营养物质。

申时(下午15时-下午17时):膀胱储藏水液和津液,并将多余水分排出体外。津液在体内循环,宜多喝水,及时排尿。申时头脑最清醒,记忆力最好,适合工作和学习。

酉时(傍晚17时-傍晚19时):肾主生殖之精,与五脏六腑之精,肾为先天之本。肾在酉时进入储藏阶段,此时宜稍作休息,不可过劳。

戌时(晚上19时-晚上21时):胆中胆汁包络,心脏的保护组织,可清除心脏周围的外邪,使心脏处于完好状态,心情愉快,吃饭香,但不宜抽丝,饭后运动散步,调顺心包经。

亥时(晚上21时-晚上23时):三焦经掌管人体气运,是人体气运运行的要道,也是六腑最大的胆腑。心平气和,此时入睡,胆可休养生息,对身体十分有益。

假设你的月收入只有2000元,你也可以过得很好。我建议你分成五份。第一份600元,第二份400元,第三份300元,第四份200元,第五份500元。
第一份,用来做生活费。这么少的生活费,每天只能够分到十几元。早餐一份快餐,一个水果,晚餐自己买个小吃,煮点饭,倒两菜,睡前一杯奶。这样一个月的伙食大概是500-600。不过,如果你还年轻,身体暂时还没有太多问题,这样的消费,够你数年内不会有健康问题。
第二份,用来交朋友,扩大你的人脉圈。这就意味着,你的电话费可以用掉100元。每个月可以请客两次,每次150元。请客呢?记住,请比你有意想的人,比你更有钱的人,和你需要感激的人。
每个月,坚持请客,一年下来,你的朋友圈会越来越广,你也可以用来做生意的本金,小本生意很安全,开一个淘宝网店,去批发市场买东西,亏了反正是不要多,赚了,就赚了金钱,又赚了自信和胆量,还赚来做生意的阅历。赚的钱多了,就可以开始做长期的投资计划,使自己的资产获得一份长期的保障,保证自己和家人在将来,不论发生什么事情,都有一份充足的资金来源,生活品质不会下降。
好了,这样熬了一年,第二年如果你还在拿2000元的收入,那就说明你不是了,那么不要慌,活着也要够勇敢的,看看有什么品牌的豆腐比较硬,买一点来,用头去撞吧。
月收入在3000元以下,一定要兼职赚钱,不要穷,还很有个性,挑三拣四的,这个不愿意做,那个没有兴趣。收入不高,一定不要常备,尽量去找跟销售有关的工作,比如房地产中介,这就是很不错的兼职工作,既可以认识很多有价值的人,又可以锻炼自己的信息收集能力和营销能力。
衣服啊,鞋子啊,这一年你是得尽量少买,就当奖励自己的一种方式。额外多赚钱的时候,记得买个礼物给你的家人,让他知道你支持他的努力计划。很坦率地告诉他,你为什么那么勤快,告诉他你的梦想和努力的方向。
到处都需要帮助的生意人,兼职

刻的幸福是可以准备的,现在就可以开始。在穷的时候,钱少在家里,多在外面,在你富有的时候,多在家里,少在外面。你富有的时候,要花在别人身上,富的时候,钱要花给自己,很多人,都做错了。
穷的时候,不要计较,对人要好。富的时候,要学会让别人对自己好,自己对自己要好,穷要把自己贡献出去,尽量让别人利用。富,要把自己收藏好,小心别让别人随便利用。这些奇妙的生活方式,是很少人能明白的。
穷的时候,花钱给别人看。富的时候,花钱给自己享受。富的时候,一定要大方,富的时候,就不要摆阔了。生命已经恢复了简单,已经回到了宁静。
年轻不是过情,贫穷无需害怕。懂得培养自己,懂得什么是贵重物品,懂得该投资什么,懂得该在哪里投资,这是整个过程的关键。别乱买东西,少在外面吃,多吃就请客,要请,请比自己更有梦想的,更有思想,更努力的人。
一旦生活开始变得忙碌了,最大的花费,是帮你的收入,完成你的梦想,去放牧你的翅膀,去让生命经历不一样的旅程。

假设你的月收入2000,你应该这样

假设你的月收入只有2000元,你也可以过得很好。我建议你分成五份。第一份600元,第二份400元,第三份300元,第四份200元,第五份500元。
第一份,用来做生活费。这么少的生活费,每天只能够分到十几元。早餐一份快餐,一个水果,晚餐自己买个小吃,煮点饭,倒两菜,睡前一杯奶。这样一个月的伙食大概是500-600。不过,如果你还年轻,身体暂时还没有太多问题,这样的消费,够你数年内不会有健康问题。
第二份,用来交朋友,扩大你的人脉圈。这就意味着,你的电话费可以用掉100元。每个月可以请客两次,每次150元。请客呢?记住,请比你有意想的人,比你更有钱的人,和你需要感激的人。
每个月,坚持请客,一年下来,你的朋友圈会越来越广,你也可以用来做生意的本金,小本生意很安全,开一个淘宝网店,去批发市场买东西,亏了反正是不要多,赚了,就赚了金钱,又赚了自信和胆量,还赚来做生意的阅历。赚的钱多了,就可以开始做长期的投资计划,使自己的资产获得一份长期的保障,保证自己和家人在将来,不论发生什么事情,都有一份充足的资金来源,生活品质不会下降。
好了,这样熬了一年,第二年如果你还在拿2000元的收入,那就说明你不是了,那么不要慌,活着也要够勇敢的,看看有什么品牌的豆腐比较硬,买一点来,用头去撞吧。
月收入在3000元以下,一定要兼职赚钱,不要穷,还很有个性,挑三拣四的,这个不愿意做,那个没有兴趣。收入不高,一定不要常备,尽量去找跟销售有关的工作,比如房地产中介,这就是很不错的兼职工作,既可以认识很多有价值的人,又可以锻炼自己的信息收集能力和营销能力。
衣服啊,鞋子啊,这一年你是得尽量少买,就当奖励自己的一种方式。额外多赚钱的时候,记得买个礼物给你的家人,让他知道你支持他的努力计划。很坦率地告诉他,你为什么那么勤快,告诉他你的梦想和努力的方向。
到处都需要帮助的生意人,兼职