



宁夏上陵集团
NINGXIA SHANGLING INDUSTRY GROUP

上陵人

宁夏上陵实业(集团)
有限公司办公室主办

总第 184 期
2016 年 10 月 15 日

主 编:冯民章 责任编辑:寇 芳 马博渊

E-mail:nxshangling@126.com

(内部资料 仅供交流)

统筹兼顾 全力攻坚 为全面完成年度目标任务而努力

集团召开 2016 年第三季度运营管理会议

10月10日,集团2016年第三季度运营管理会议在本部大楼会议室召开。会议由副董事长史仁主持,集团董事会、监事会成员出席会议,机关各部门负责人,各公司副总经理以上人员、行政部门负责人参加了会议。

会上,集团总经理助理张俐就集团前三季度经济运行情况及四季度工作任务向集团董事会做汇报。2016年前三季度在全体员工的共同努力下,集团1至9月份营业收入完成计划的136.94%,比上年同期增长了67.78%,实现了较好的运营管理局面,集团全辖安全生产始终处于受控状态,十二项责任目标顺利达成,实现了“零”事故安全生产目标。四季度,各公司要按集团董事会要求,积极做好公司2017年计划和预算编制工作;要配合年终审计,做好年底存货物资的盘点清查工作;要加强市场调研,努力开拓市场,认真做好房产和汽车四季度销售工作;要紧盯目标,加强运营管理,确保全年各项经营指标完成;要做好安全生产工作,确保全年安全“零”事故;要安排做好年终总结工作。

在听取各公司负责人就本单位三季度运营情况的汇报后,集团总经理张沛刚总结指出,三季度,集团各公司在董事会的正确领导和全体员工共同努力下,保持了持续、健康、稳定的发展局面,集团总体营业收入指标基本完成。四季度,我们必须确定目标、坚定信心、勇往直前。各级领导干部面对市场变化要有勇气有决心,面对销售困难局面必须拓展思路,适时调整营销策略,找问题,想办法,解决经营决策中遇到的问题。

针对前三季度各公司运营管理工作中的薄弱环节,张沛刚强调,基础管理工作是企业运营中需始终关注的重点,企业好比一棵大树,而基础管理工作好比树根,只有彻底做好根部营养,才能供给枝繁叶茂。我们必须把基础工作扎扎实实的做好,且做到持之以恒,才能保证企业大船不断前行。全体领导干部首先要以身作则,带领全体员工团结一致,做到“政治上讲忠诚,工作上讲执行,纪律上



讲严明,作风上讲服从”。

张沛刚要求,四季度,房产板块要凝心聚力增收益,全力以赴去库存。青铜峡房产和银川房产要紧随固原房产COCO蜜城二期项目销售成绩优异的步伐,完成好“爱丁堡水郡”和阳光SOHO公寓销售任务。在国家宏观经济政策下,要保持清醒,不能高枕无忧,要有紧迫感、危机意识,各单位要积极配合,发动全员的力量,为集团整体去库存贡献力量。牧业板块要提升员工综合素质,推动牧业系统化、标准化制度建设。进一步建立健全现代企业制度,以完善的制度流程,规范的标准化管管理,持续提高牧场综合管理水平。安排好冬季防寒、防疫工作,保持生产稳定,确保实现全年利润目标。汽车板块要增强服务理念,创新营销模式,提高经营效益。雷克萨斯要努力完成年度目标任务,进一步提高服务意识,培养优秀营销团队。培育二手车市场,创新二手车营销思路。传祺要利用新产品扩大市场影响力,增加客户到店率和成交率,加强售后服务,提高服务品质。菲克要加大销售长库龄车辆的力度,培养优秀人才,稳定团队力量。赐鑫建筑要加快现有施工进度,确保按期完工;加大对工程款的跟踪、催收,提高应收账款回款率;加强招投标力度,为明年乃至未来做好计划安排。波斯顿饭店要制定产品营销策略,主动营销,提高客房入住率和餐饮上座率,力争完成全年经营目标。加强团队建设,统一员工意识形态,引导员工树立正确的价值观。新时代要完善客户满意度,不断提高服务质量,做好万



国运营前的市场调研,准确定位,确保顺利运营。青铜峡物业要完善培训体系,提升员工专业素质和服务理念,培养自己的养老团队。做好服务,以品质服务提高业主满意度。国际贸易要加大牛肉销售力度,拓宽客户群体,挖掘潜在客户,着力为集团增收作出贡献。

张沛刚指出,四季度工作任务艰巨,我们要坚定信心、振奋精神、鼓舞干劲,确保年度经营目标顺利实现。一是夯实基础管理,完善系统建设。讲究专注地做好每一件事,从细微处入手,提升管理水平。二是提高安全意识,确保安全生产。安全生产是一项长期、细致的工作,要引起各单位高度重视,第四季度,集团各单位负责人及安全管理人员务必落实好《安全生产法》规定的七项法定职责,坚决打赢全年度“零”事故收官之战。三是全面预算,深度总结。安排好2017年预算,坚持全面预算和效益优先原则,实事求是,既不冒进也不留余地。切实总结2016年经营的经验和教训,安排好年终总结,为2017年生产运营奠定基础。

会议最后,董事长就集团前三季度运营管理情况及打好四季度运营管理攻坚战做重要讲话。董事长指出,前三季度全集团完成全年任务目标的87%,四季度是冲刺全年目标的关键阶段,也是为明年开好局、起好步做好准备的重要阶段,抓好四季度工作,意义重大,任务艰巨。集团上下要将全面完成全年目标任务,作为运营管理的核心目标和行动指南,以决战的姿态、决战的精神、决战的勇气,

走好集团发展的长征路,全面完成各项任务指标。

董事长要求,集团各公司要集中力量,重点突破,加快推进重点项目建设。对半年会上着重提出的项目建设要紧盯计划,加快落实。要统筹兼顾,为全面完成全年目标而不懈努力。各单位负责人要发扬“革命者要在困难面前逞英雄”的奋斗精神,带领全体员工继续保持昂扬向上、热情干事、激情创新的精神和劲头,走好集团发展的“长征路”,不断把上陵集团的转型发展推向新的阶段。对于2017年预算编制工作,董事长要求,要早启动、准预测、细安排,提前布局下年度各项运营指标和管理目标,不断加强企业经营管理,科学预测年度经营目标,充分发挥预算的风险控制职能,确保企业持续、稳健发展。

最后,董事长分享了自己学习稻盛和夫《活法》的心得体会,并对全体员工提出了学习要求。董事长指出,集团“修己安人,共生共荣,任劳任怨,为广大职工谋利益”的企业宗旨与稻盛先生“在追求全体员工物质和精神两方面幸福的同时,为人类社会的进步发展做出贡献”的企业经营理念相契合,大家必须加深理解公司的哲学、思维方式,做到全体员工与公司一条心,一起朝着共同的方向努力奋斗。

董事长强调,“提高心性,拓展经营”不仅是稻盛和夫的企业经营哲学,更是经营人生的哲学。各部门、各公司负责人要从自身做起,认真学习稻盛和夫的《活法》,真正领会稻盛和夫“在追求全体员工物质和精神两方面幸福的同时,为人类社会的进步发展做出贡献”的经营理念,不断提高心性,用行动影响和带动每一个员工和团队去拓展经营。通过大家的学习实践,将大家的精气神凝聚起来,持之以恒,逐步打造上陵集团的企业精神,这样才能实现集团真正做大做强、长久发展的目标。

会议结束时,董事长提出了“提高心性,拓展经营,为完成全年目标任务而努力”的工作要求。

图片新闻

国家及自治区安全生产部门联合检查固原新时代购物中心消防安全管理工作

9月28日上午,由国家安全生产应急救援指挥中心党委副书记张平远带队,由自治区安监、质监部门专家教授组成的检查组一行,在固原市政府副市长童全成及市(区)消防、安监、质监部门相关负责人的陪同下,莅临固原新时代购物中心检查消防安全管理工作。



检查以先硬件、再软件、后听汇报的形式进行。检查期间,检查组一行实地查看了公司微型消防站建设情况,查看消防安全责任制度是否落实,消防控制室设备运行是否正常,消防安全资料是否完善等。并仔细检查商场内消防设施器材、疏散通道、安全出口数量和设置是否符合规范要求,是否制定灭火和应急疏散方案以及方案是否具备可操作性等,详细查看了解消防设施设备是否完好好用等情况。

检查组指出,商场作为人员密集场所,节假日期间更是最繁忙的时候,在为老百姓提供优质服务的同时,更要为老百姓提供安全放心的消费环境。要时刻紧绷安全这根弦不放松,严格落实各项消防安全制度,强化培养员工安全意识,及时消除一切潜在的隐患,坚决杜绝重特大事故发生,确保群众过一个欢乐祥和的国庆节。

此次联合检查,一方面确认了商场提供了良好的消防安全环境,另一方面为国庆节期间安全工作奠定了坚实的精神基础,完善了政府部门与企业检查、自查机制,进一步巩固了商场消防安全工作的持续与稳定。

(固原新时代购物中心/荆国荣)

嫁接平台,多渠道全方面推介黄河外滩爱丁堡水郡

9月27日,由青铜峡市工商联主办,嘉宝工业园区华山商会承办的《中小企业管理内训》培训班在银川维也纳酒店隆重举行。参加此次培训班的中小企业家共计300余人,分别来自银川、吴忠、青铜峡、中卫等地。

房产青铜峡分公司以活动的协办方出席并参加推介活动。房产总公司营销部部长庞勇借此平台,向各企业家及高管们以PPT演介的方式,全方位的展现了黄河外滩作为宁夏唯



一养老地产项目的全貌,并且着重推介了项目的高端产品线——爱丁堡水郡别墅产品。推介以项目的规划、产品、环境、配套、实景照来展示,受到在座的各位企业家的关注和好评。会间休息时,由置业顾问现场向企业家们作别墅产品及户型讲解。

培训活动最后,房产青铜峡分公司为诸位企业家及高管人员准备了项目资料和精美礼品,各位参培人员对“黄河外滩”项目表示赞扬并表现出详细了解的意向。

(房产青铜峡分公司/郑成荣)

房产板块开展安全生产“回头看”活动

为进一步巩固安全月活动成果,继续加强日常安全改进措施,确保后续建设工作的安全开展,国庆节前房产总公司组织各分公司开展了互查互评质量安全大检查活动。

质量安全生产大检查活动旨在“回头看”,全面摸清建设过程中存在的质量安全隐患和薄弱环节,落实安全责任,相互学习、认真整改,彻底排除重大安全质量隐患,增强全员安全意识,进一步提高安全生产水平,有效防范和坚决遏制事故的发生。



为扎实推进安全生产“回头看”活动,房产总公司组织成立了质量安全检查小组,小组成员包含房产总公司工程部4人、技术部2人、各分公司现场管理人员7人。活动首先对每个在建项目进行了现场观摩检查,对各项目可能存在的安全隐患及安全管理薄弱环节进行梳理,并利用各类工程机具对施工中的主要质量控制点进行质量检测。

检查后,质量安全检查小组组织召开质量安全生产大检查“回头看”现场专题会议,针对检查过程中发现的薄弱环节及突出问题,大家一起出点子找方法、交流管理经验,对各分公司好的管理方法、好的施工工艺在房产公司内交流推广,通过质量安全

专项活动切实抓好安全管理,进一步提升产品质量。

(房产总公司/张启武)

广汽菲克“十一”黄金周车展 广宣吹响四季度冲锋号

“十一”黄金周期间银川各类车展精彩纷呈,广汽菲克4S店携众畅销车型亮相“东方红”、“金凤万达”车展现场集客广宣,吹响四季度汽车销售冲锋号。



9月30日至10月2日,广汽菲克4S店参加了由易车网主办的“十一”东方红车展,本次车展汇集合资、国产及进口高端车30余个品牌,广汽菲克上陵店参展Jeep自由侠、自由光车型,累积有效HSL 86批次,H级高意向客户20批次,有望成交6至10批次。

10月1日至10月4日广汽菲克亮相由太平洋汽车网主办的金凤万达车展。本次车展参加展示品牌多达40余家,菲克店携菲亚特·菲翔、Jeep自由侠、自由光三个车型参展,累积有效HSL 83批次,展会期间初期判断H级高意向客户14批次,有望成交3至6批次。



两次车展将为10月整体销量及集客奠定基础,也为四季度的销售线索提供充分客户储备。

(广汽菲克4S店/王培)

行祺道 试锋芒 广汽传祺4S 承办传祺·银川大型互动体验活动

广汽传祺大型品牌试驾活动“行祺道 试锋芒——没有弯道的传祺世界第6季”于9月24日在银川三源色试驾场劲爆开启!本次活动由广汽传祺厂家授权,广汽传祺银川上陵店4S店主力承办,是传祺品牌汽车在银川大型互动体验活动的首秀。

一场席卷全国37个城市的大型试驾活动正在袭来,“行祺道试锋芒——没有弯道的传祺世界第6季”传祺车型阵营GA8/GS4/GA3S 200T等2.0时代车型率先帅气亮相。现场嘉宾与广汽传祺车型一起享受速度



与激情的体验乐趣。

本次“行祺道试锋芒——没有弯道的传祺世界第6季”银川站现场精彩纷呈。传祺GS4/GA8/GA3S 200T系列车型携美女特技车手,展开了单边飞行、漂移车舞、无人驾驶等炫目的特技活动,让银川的车友及嘉宾们近距离感受到极速赛车带来的阵阵气流,零距离体验传祺的超高品质。

本次活动共计到场客户95批次,留档客户70批次,现场车辆订单45台,为广汽传祺在宁夏地区下半年销量奠定了坚实的基础。

(广汽传祺4S店/高慧)

固原新时代购物中心开展微信实战营销专题培训

9月30日,固原新时代购物中心组织开展全员“微信实战营销”专题培训。培训会上,公司电子商务部经理王沛鑫结合个人利用微信朋友圈成功销售COCO蜜城谷谷房屋20套的实战案例,与全体参训人员进行了现场分享。

培训指出,随着微营销的异军突起,作为从事商业服务的人员一定要合理利用资源,将属于销售服务的客户群拉进自己的“圈”里,并有针对性的开展一对一、一对多特色营销服务,将自己的产品和服务推销出去,从而达到销售的最终目标。

微信营销是网络经济时代企业营销模式的一种创新,是伴随着微信的火热而兴起的一种网络营销新模式。商家及个人通过提供用户需要的信息,推广自己的产品,从而实现点对点的营销已经成为当下线上营销的新趋势。



随后,新时代购物中心还组织召开“春天然”巴氏奶超全员营销动员大会。会议对公司全员销售“春天然”巴氏奶任务进行了任务分配,总经理黑晓明要求全体员工要重视巴氏奶销售,从部门到个人要责任到岗、责任到人,要重视网络推广销售渠道,全员要紧盯目标任务,挖掘一切可利用资源,为实现集团目标而不懈努力。

(固原新时代购物中心/李林强)



经典企业管理理论之 成功者的8个心态

学习的心态。只有不断地学习，才能生存下来。这一点无需多言。

归零的心态。第一次成功相对比较容易，但第二次却不容易，原因是不能归零。不归零就不能进入新的财富分配以及心智再生，就不会有持续性发展。这是很多自我怀疑的成功者需要加强的。重新开始需要极大的智慧和勇气，但关键还是心态。

积极的心态。事物永远是阴阳同存，积极的心态能把坏的事情变好，消极的心态能把好的事情变坏。不是没有阳光，是因为你总是低着头；不是没有绿洲，是因为你心中一片沙漠——这就是悟性，要知道当今的时代是悟性的角逐。

付出的心态。不愿付出的人，总是省钱、省力、省事，最后把成功也省了。

坚持的心态。坚持的心态是在遇到坎坷的时候反应出来的，而不是在顺利的时候。

合作的心态。合作是一种境界，合力不只是加法之和，1+1=11 再加1是111。这就是合力。但第一个1倒下了就变成了-11，中间那个1倒下了就变成了1-1。成功就是把积极的人组织起来做事情。

谦虚的心态。谦虚是人类最大的成就，越饱满的麦穗越弯腰。

感恩的心态。感激周围的一切，包括坎坷、困难和我们的敌人。事情不是孤立存在的，没有周围的一切就没有你的存在，要对一切感恩。

也许，当我们开始自我怀疑的时候，可以对照一下，真正的成功来自内心的坚定。任何时候，如果你确认具备了以上的心态，并时刻警醒自己，你一定会是自己心灵的巨人。

(摘自《企业管理杂志》)

机关党支部结合“两学一做” 踊跃参加中宣部党史党建知识竞赛活动

为进一步推进“两学一做”学习教育，纪念中国共产党成立95周年暨红军长征胜利80周年，9月30日上午，机关党支部组织全体党员开展了“永远的长征——党建知识竞赛”集体答题活动。

本次竞赛题目涵盖了中国共产党党史、党建知识以及系列历史事件等内容。集团支部同志们结合“两学一做”教育活动，带着问题答题，以问题倒查答案，再次重温了党的光辉发展历程，增强了对党史、国情的学习和理解，也进一步坚定了党员的理想信念，提升了做合格党员的责任感和使命感。

机关党支部书记杨志江在活动

中指出，今年机关党支部以“两学一做”学习教育实践为契机，开展了一系列有特色的党建活动，对夯实党员思想基础、推动党建发展起到了积极的促进作用。今后将继续以“活力党建”为抓手，通过丰富多彩的党建活动将企业和员工紧密联系在一起，增强党组织的凝聚力和战斗力，使支部



工作再上新台阶。

最后，集团党委副书记李建国做活动总结。他指出，今后要以灵活新颖的党建活动丰富和完善党员的教育管理形式，提高党员素质，拓展党员视野，有效激励和凝聚党员，发挥党员的旗帜带头作用，切实增强“两学一做”的实效性。他强调指出，诚信为人、踏实做事是做人的基准和底线，全体党员要时刻保持先进性，严格要求自我，增强自我完善和自我提高能力，牢记党的宗旨，与党保持一致，为党多做贡献，充分发挥党组织战斗堡垒和党员先锋模范作用。

(集团财务管理部/闫金玲)

雷克萨斯4S店售后车间全体员工自加入这个团队以来，一直坚持“顾客满意”的服务宗旨，全心全意为顾客服务。在服务期间，亦发生了许多充满爱心的故事。

2016年5月中旬的一天，家住银川的原女士开着她的爱车小“CT”来到店里做第6次保养，由前台服务顾问赵保丽接待了她。在接待的过程中，赵保丽细心地发现原女士脸色有些苍白，神情也恹恹的。于是关切地问道：“您的脸色很不好，身体不舒服吗？”原女士说：“我有点感冒了，晕乎乎的，出来地匆忙也忘了吃药”。

得知这个情况后，赵保丽先引导袁女士到客休区休息，并给她倒了杯热水让她先喝着暖暖身体。随后打电话请别的同事到附近的药店帮忙买感冒药。考虑到原女士吃普通感冒药容易犯困，驾车回去可能存在一定的安全隐患，赵保丽特意嘱咐同事买“白加黑”。吃完药的原女士虽然脸色稍有好转，但头还是有点晕，考虑到她的身体欠佳独自驾车不安全，赵保丽及时向前台主管汇报情况，并请示主管协调公司车辆及人员将原女士送回家。

用心服务 拥抱客户

5月17日，一辆雷克萨斯NX200 SUV与一辆大众牌汽车在贺兰山路中段发生交通事故，事故造成雷克萨斯汽车后部受损严重。事故接待中心刘科接到报案信息后，迅速赶到事故现场，协助事故车主向交警报案并联系保险公司处理理赔等系列后续工作。在车辆定损时，因事故双方对维修项目存在分歧无法达成一致意见，双方车主火药味愈发浓烈。服务经理刘滨、前台主管白银河在了解事情经过后，积极参与调解，并引导双方前往售后服务车间了解拆解过程，详细介绍了事故车的必要更换原件与维修原件。经过两人耐心、细致的解答，双方最终达成了赔偿协议。

上陵雷克萨斯4S店售后维修人员都是从业时间长，经验丰富的优秀技师，对车辆出现的各种疑难杂症，都能够快速有效地解决。有一天，店里来了一辆LX570 SUV，出现的故障现象为发动机故障灯亮、抖动厉害。

车主在其他修理厂多次进行维修，都没有解决这一问题，最后抱着试试看的态度驾车来到了店里。

祁士博是一位资深技师，在接到车辆后，他详细向车主询问了发动机故障灯的显示情况及车辆抖动频率。了解了故障发生时的状况，祁士博凭借平时的经验积累认为在三种情况下容易造成发动机灯闪亮、车辆频繁抖动现象：一是油路、油压工作不正常；二是点火线圈工作不正常；三是缸内缺火，喷油嘴堵塞，工作不正常。试车后，他发现发动机声音异常，通过排查排除油路、油压、点火线圈非异常工作，最终确定喷油嘴被胶质积炭堵塞严重而引起发动机抖动。经过清洗喷油嘴、消除积炭、更换汽油滤芯排除了故障。车主称赞车间技师维修技能高超，表示今后车辆都会进店保养维修。

通过以上几个小故事，充分体现了售后的员工，在日常工作中积极努力做好基础服务，十分注重细节，唯有用心，才能拥抱客户。今后在不断提高顾客满意度方面，没有最好，只有更好，没有完成，只有完善。

(雷克萨斯4S店/刘兰芳)



党史百科

党史一叶：长征，邓小平跟着走

长征，是中国共产党从失败走向胜利、从弱小走向壮大的重要转折点。艰苦卓绝的长征，孕育了不屈的长征精神，铸就了不朽的丰碑。长征路上的点点滴滴，汇成党史上的段段佳话，赓续传承至今。在纪念长征胜利80周年之际，我们推出长征专题，一起追忆长征，重温那段光荣的岁月。

——编者

“长征的时候你都干了些什么工作？”邓小平的女儿毛毛曾好奇地问父亲。邓小平用了他一贯的简明方式回答：跟着走！毛毛后来评论道：“父亲讲的倒是大实话。长征开始，他那

顶‘右倾错误’的帽子还没摘，后来一直又没有任军事要职。再说长征嘛，二万五千里，本来就是走过来的嘛！”长征出发前，邓小平就受到了“左”倾路线排挤；红军长征时，邓小平在留党察看的情况下，如愿以偿地跟着走了，他到挑夫连挑着沉重的担子开始了长征。在被动地跟着走时，尽管行军战斗紧张，邓小平克服种种困难主编《红星报》，通过手刻油印，主持编印了第七期、第八期，为战士们提供“精神食粮”。

遵义会议召开前，邓小平被任命为中央秘书长，并参加了遵义会议。遵义会议确立了毛泽东在全党全军的领导地位，邓小平开始主动跟着

走，信心满满地跟着走。在遵义会议后的一段时间里，他以中央秘书长的身份参加了多次政治局会议。作为秘书长，邓小平负责安排中央首长的生活，并作会议记录，同时还分管警卫工作。他对于自己所信仰的正确政治主张坚定不移。

跟着党走，是对革命理想和信念的坚定追求，坚信正义事业必然胜利。1935年6~7月间，邓小平调任红一军团政治部宣传部部长，他以卓有成效的宣传鼓动工作，激励着红军战士克服艰难险阻，勇往直前。

罗荣桓的夫人林月琴曾回忆：那时候天天行军，罗荣桓不爱说话，而邓小平经常说笑，哈哈地笑。长征是艰难的，牺牲流血、困苦饥饿，但大家都乐观。邓小平和同志们在一起就经常一块儿吹牛，吹牛吹什么呢？就是说什么好吃。说辣椒好吃，一说辣椒就直流口水，来了兴致。说回锅肉

好吃，一个说四川的回锅肉好，一个说湖南的回锅肉好。反正没有吃的，就精神会餐了。

参加过长征的张闻天夫人刘英也曾回忆说：大家开玩笑，成立一个牛皮公司，陈云是总经理，邓小平是副总经理。邓小平很开朗，很风趣。那时候大家都是年轻人，都是乐观观的。

跟党走，是跟着中央的路线方针走。邓小平坚信，只有跟着中央走下去，在行动上、思想上，才不会掉队。

一个“跟”字，明确了跟的方向，是跟着中央的正确路线走，是跟着以毛泽东为领导的中央走；一个“走”，坚定了斗志，大家走到了遵义，走出了雪山草地、高山峡谷，走出了困境，走出了绝境，走出了一个个的胜利。

(作者单位：中央党校党史部)

《人民日报》(2016年10月11日18版)

简单也是一种境界

怎样才能不简单?把简单的事情千百遍的做好,就是不简单。欧阳修在翰林院时,常常与同院的人出游。一次,见有匹飞驰的马踩死了一只狗。欧阳修说:“你们说一下这事。”一人说:“有犬卧于通衢,逸马蹄而杀之。”另一人说:“有马驰于通衢,卧犬遭之而毙。”欧阳修笑说:“像你们这样修史,一万卷也写不完。”那二人说:“那你说呢?”欧阳修说:“逸马杀犬于道。”那二人羞惭地笑了。

思考能化复杂为简单,说话简洁明了最有效,简单往往最有创意。少则得,多则惑,事情越单纯就越接近其本来的状态,就如同真理往往是简单质朴的。

事实上,越是简单的道理越是容

易被人们所忽略。一家公司组织了一场面试,在答辩的最后关头,老板亲自问了一个问题:十减一等于几。参加面试的共有三个人,有两位是研究生,只见第一位很快信心满满地说:“你想等于几就等于几。”第二位侃侃而谈:“十减一等于八,那是消费;等于十二,那是经营;等于十五,那是金融;等于一百,那是中奖。”望着神采飞扬的他们,最后这位求职者脑子里一片空白,做好了落选的准备,黯然答道:“十减一等于九。”谁知老板当场宣布他被录取了。缘由竟是他的诚实,简单得让人吃惊。

简单与复杂,是事物的两个方面,简单中蕴含着复杂,复杂中也有简单。当充分认识两者之间的关系

后,就可以使矛盾双方相互转化,从而达到由难而易的目的。但是,人们为了追求简单,往往需要付出复杂的尝试。一个苹果落到地上,牛顿从这简单的现象中发现了复杂的牛顿定律,成为经典力学的奠基者。瓦特受水壶盖被蒸汽顶起的启发,发明了第一台蒸汽机。这不得不说是充分把握了简单与复杂的结果。即使是读一篇很寻常的文章,仔细思考之后,也能发现简单的文字背后蕴含着深刻的含义。

简单,是一种境界,是一种清新自然、追随本心的境界。颜回以“一箪食,一瓢饮”的生活为乐,孔子赞之曰“贤”。

保持简单的心态,追求简单的生活,享受着不一样的人生乐趣,那是一件幸福的事情,何乐而不为呢!

(青铜峡物业/汤斌)

母亲的广场舞

傍晚的宿舍格外寂静,从窗外挤进来一丝凉风,突然就想家了,想念母亲。一通电话拨过去,父亲告诉我,母亲去跳舞。跳舞?我很惊讶,从小生活在农村的我,长这么大,还从没见过母亲会跳舞。我的心情突然就喜悦上了。母亲会跳舞!这可是一件大事啊。

为了这件事情,我烦了父亲好久,像个侦探,摆开我的脑细胞查问,母亲什么时候学会跳舞了?在哪儿跳?有时间吗?不是一直都腿脚不便么?跳舞的时候,老毛病犯了怎么办!父亲笑呵呵的逐一为我解答,可是我总觉得,这么大的事情我应该回家看看。

朋友不能理解,会跳广场舞有那么惊奇吗,大街小巷什么时候都看得见,人人都会跳,我何至于母亲会跳广场舞就激动成这样。

是的,生活在现代都市的人可能没有这种体会。广场舞不仅是现代化城市的产物,它还是一种时尚,神奇的影响了一代人。

我不知道广场舞什么时候走进了我的视线,但我知道母亲的广场舞走进了我的生活。

去年腊月里,我抽得了空赶回家,此时正是农闲的时候,村里的大婶、小媳妇们赶集似得赶往场子。活了这些年也不怕大家笑话,我从来都不知道村里有这些人都是为了跳广场舞而聚集在一起。人群中,母亲显得很耀眼,动作娴熟的随着舞曲舞动,脸上还时时的挂上笑容。这些年,除了病痛留给她的满脸皱纹,笑容可真是少见。因为广场舞,母亲有了笑容。傍晚刚吃完饭,母亲就叫上我去“赶场子”。我一点也不介意和母亲一起赶场子,混在人群中,就成了那个年代的他们,欢乐的气氛中生活似乎格外的惬意。

听母亲讲,村里的广场舞是一群七八岁的小孩子带起来的。起初,大家觉得很有意思,在农闲的时候两三个人凑到一起在草垛后面学习,巴掌大的一个小视屏挤满了几双眼睛。我打趣母亲,她肯定是浑水摸鱼的偷学吧,指不定人家都散场了,她偷着学呢,母亲只是不停的笑,说自己莫名的就会了。我知道,怎么可能莫名其妙的就会了呢!刚开始人家都嫌她手脚不利索,跟不上拍子,站在队伍中显得十分不协调。她可是下功夫了呢,催着哥哥给她下曲子,给她选教学视频,还兴致勃勃的分享给所有人……

又快到农闲时间,不知道母亲以怎样的心情开始跳舞,又或是他们有了新的活动来打发农闲时间,我的内心充满了期待,期待母亲的生活能像大多数人一般充满快乐……

(波斯顿饭店/安淑梅)



某天,在给客户做电话回访时,询问客户的品质反馈。客户评价道:“你们的牛奶品质很好啊!喝完其他的牛奶必须要漱口,但是你们春天然的巴氏鲜奶喝完不用漱口,感觉很舒服,真的挺好的!”顾客的反馈让我心中莫名升起一丝自豪的感觉。

“春天然”以为社会提供高品质的健康乳品为使命,坚持诚信、务实、创新、求效的企业价值观,恪守创业在路上、奉献春天然的经营理念,立足宁夏,走向西北。

“春天然”从品牌萌生,到前期规划;从建厂实干,到组建团队;从铺设网店,到铺货发售,无不让我们充满从无到有的自豪。

当我们将第一瓶牛奶递到客户手中时,

当客户的味蕾第一次触及到春天然的醇香时,我们已启程,肩负着春天然的使命迈

向远方;

当我们第一次出售 100 瓶牛奶、200 瓶、300 瓶……

当我们为客户递出第一张价值 500 元会员卡、1000 元、2000 元……

我们在路上,肩负着春天然的使命走向远方;

当我们线上的订单从 0 到 1,再到 100、1000、5000……

线上订单从无到有,线上会员卡办理从无到有。

我们感受到了“春天然”的每个“第一次”的瞬间,感动着,感恩着,自豪着。不知不觉间,我们相融于春天然,年轻的我们也会有迷茫,也会有失落,也存在着挫折。但,这一切,不会阻止我们前进的脚步。因为我们在路上,我们肩负着春天然的使命将走向远方!

(春天然乳品公司/金美茸)

玉米情

一转眼,又到了秋季,这是我最喜爱的季节。

前几天姐姐给我送来了些新玉米、玉米糝。闻着那香喷喷的嫩玉米味,吃着那甜津津的玉米粒,喝着那香丝丝的玉米粥,我感到特别的亲切,这些带着家乡的气息和韵味的玉米承载着亲人们对我的一片牵挂和真情。

在儿时艰苦的岁月里,麦子收完后,爸爸妈妈就开始种玉米,我的希望也一起播撒到了地里。嫩绿的玉米苗,一节节长高,等出红须了,玉米穗就慢慢长出来了。一到周末或暑假,妈妈就会让我们去玉米地里拔草。夏季雨水多,隔上几天,玉米地里的草就会疯长。玉米高了,玉米地里密不透风,拔一阵子草,衣服被汗水浸湿,胳膊被玉米叶子拉得一道道红印,热辣辣地痛。每次疼痛难耐想放弃的时候妈妈就会说:“草一旺,结出玉米穗就小,因为草把养分吸收了,只有把荒草拔去,玉米才会丰收。”我和姐姐虽然觉得又苦又累,但是心里盼着结出又长又粗的玉米,就忍着热用劲拔,所以我家的玉米地里的野草往往

最少,加之土肥上的多,玉米的长势也最好。

当玉米的红缨渐渐枯萎了,嫩玉米穗就能烧着吃了。野地烧玉米乐趣无穷。我们三五五个伙伴一起,总是在割草或割芽子时,钻到玉米地里挑几穗回来。挑玉米也是有讲究的。先把玉米苞剥开一点点,看籽粒饱不饱满。籽粒不饱满的,随即把苞子合上,别让大人发觉;看着饱满的就用指甲掐,稍一用力,就会掐出乳白的浆液,这便是最好的了。玉米棒子掰下来后,大家纷纷捡些干树枝起火,用一根细棍子扎住玉米穗,拿着细棍先在火上燎,最后在火堆里来回翻滚玉米穗,玉米穗在火里噼里啪啦的响,浓浓的香味扑鼻而来。烧焦的玉米外焦内嫩、热腾腾、黄澄澄、味道鲜美,吃完了烧玉米,我们一个个都成了大花脸,你看看我,我看看你,笑弯了腰。然后跑到河里洗澡、洗脸,生怕回家家长发现。

当玉米穗快成熟了,妈妈会去地

里选出颗粒饱满的玉米棒子,拨出几十斤玉米粒,捡好筛净磨成玉米浆。锅热了,倒少许油,妈妈把磨好的玉米浆拍成一个个圆饼,放进锅里。只听“■ ■”的油声作响,几分钟后,把饼子翻一个面,再用细火慢煎。有时,妈妈在锅上忙着煎玉米饼,我便选几个玉米在灶膛里烤玉米,出锅的玉米饼颜色金黄,油光锃亮,散发着阵阵清香。

当玉米穗完全成熟了,玉米棒子出岫,红穗茭茭,绽出饱满的粒,乡邻们就开始收玉米了。挑担、拉架子车,场里变成了一片金色,一连几天村子上空散发着玉米清香。

时下,又是玉米飘香时。野地烧玉米、煮玉米穗、玉米饼、炒玉米花……香香甜甜的玉米在我的咀嚼中散发着特有的韵味,想着慈爱的妈妈,那缕缕香甜载着我深沉的思念,飘向故乡……

我爱飘香的玉米地,更爱秋天,因为收获的幸福。

我爱飘香的玉米,因为它充盈着甜蜜,载满我的记忆。

(赐鑫建筑/王俊雯)