



全面实践集团总战略

凝心聚力强基固本增强企业生存能力—强化企业
制度建设制度管理稳定企业发展动力—管好企业
科学经营科技创新促进企业做强活力—振兴企业

2016年06月 <http://www.mingcrown.com> 主办：广东名冠集团 广东名冠金凯悦酒店集团 总第55期 电话：0769-86188328 传真：0769-86183288

凝心聚力谋发展 科学经营创佳绩

——“2016年集团年会工作报告”学习心得选编

节选一 华宇钢构 汪德泉

总裁在2016年新春年会工作报告上，提出的全面实践集团总战略：

强化企业就要“凝心聚力、强基固本，增强企业生存能力”；

管好企业就要“制度建设、制度管理，稳定企业发展动力”；

振兴企业就要“科学经营、科技创新，促进企业做强活力”。

2016年的中国和世界可能还会处于停滞和萧条，钢结构行业继续大洗牌，如何保证我们的企业在这个困难中能够生存下来并能够发展，就要向报告所述的那样：“要生存就要依靠干部员工为企业做到凝心聚力、多做实事；要发展就要依靠干部员工为企业做好制度建设、管好企业；要做强就要依靠干部员工为企业实践科学经营、科技创新、创出佳绩”。根据这个战略经营思想以及华宇钢构的实际情况，我们把着重点放在加强内部管理，降低经营成本和扩大市场上来。

一、通过强化危机意识达到凝心聚力，共同担当

1、加强对管理人员，生产线员工的危机意识教育。钢结构行业不景气对企业来说不都是坏事，目前我们招聘好的铆工和焊工还是比较容易，员工流失率也有所下降，明显地感觉员工能更珍惜自己岗位了，企业的用工成本也能得到降低。根据钢结构行业的近期用工情况，我们有意识加大了安全、质量、行政等方面的管理力度，选择有责任心的员工，从而达到优化员工队伍，促进企业的发展。

2、通过流程整合减少管理、后勤岗位员工的编制。根据目前公司的产销和管理情况，优化流程，减少后勤岗位人员数量配置。通过管理人员的减少也能增强其相关岗位人员的自我危机意识，提升爱岗敬业的职业道德水平。

3、将我们了解到的国内外钢结构企业的状况，分析介绍给我们的员工知道，有的企业由于不景气员工的工资都不能保证，让员工感觉到尽管管理我们也有不如意，公司管理越来越紧，但在我们公司工作还是有工资和福利保证的。

二、深化基础管理，夯实企业发展内功：

1、2015年度我们已完善企业“行政和安全保卫类、设备管理类、质量管理类”等偏执行类的ISO第三层文件的修订和下发执行。尚有“人事管理类、财务和商务管理类、生产和仓库管理类”等偏管理类的ISO第三层文件正在修订并将在今年内下发执行。自从2013年起我们修订和增加了ISO和行政管理等方面的文件，培训员工严格按照控制文件要求去做，公司在规范化、制度化方面的建设取得了较好的成

绩，从安全、质量事故的明显下降可清楚地看到这种改善。

2、强化财务监管的报警职能、减少财务损失

1) 公司购销合同都经过财务总监审核，重点要求明确收款方式，法律风险责任的影响。

2) 每月定期编制《辅材耗材对比分析表》外，并对气体辅材专项编制整改后比较分析表，另对每个产品项目独立编制成本分析表。

3) 对每个项目的合同、结算、收款信息进行及时更新《应收状况表》，严格按合同条款中的收款方式执行，对客户未按合同支付货款的禁止发货出门，并对历史未收回货款通过法律途径追收。

4) 对各生产部门产销及成本毛利每个月做专门核算，每月及季度可以分析比各生产部的盈亏情况。

三、提高生产效率、降低成本

1、扁平化管理，强化班组的管理功能

1) 关键是能找到一个能够带领大家认真工作的班长，目前的经济下调，小的钢结构公司倒闭给了我们调整的机会，我们最近将二个车间主管调整去做班长，要是在过去钢结构形势好的时候，他们肯定会离职，现在他们接受了，这样的人去做班长，带10多个工人去干活，还是有足够能力的。

2) 增强制造信息化管理。数控设备都可以在设计部用软件编程，用数据线或U盘传递到设备端，节省在设备上编程的时间。待养成习惯后将增加生产计划信息化、重要项目成品收发信息化管理等

3) 推进大项目和复杂工程的生产组织准备。主要是推进生产准备计划，编制生产工艺，设计工装模具等，必要时要进行试制，保证正式生产时能不在出现反复。通过优化目前的生产组织机构，减少总调办的现场具体计划执行功能，增加其生产组织准备功能。

4) 推广数控设备制造。这是企业发展的必须，目前我们的设备还是比较落后的，我们近期也会对一些设备进行数控化改造。在企业能够有盈利的情况下，希望董事会考虑给华宇采购一些比较高档的数控设备，以达到减少人员。提高工效和产品质量。

2、保证产品质量

1) 继续推进技术工种培训和考试。通过一年来的推进，其对稳定有技术的员工是有好处的，在制作国外项目中这些人是发挥了很大作用的。现正在编制各技术工种考试大纲，让每个工种的考试都能公平和有水准的。

2) 重点项目铆、焊工必须考试上岗。现在做的BRADEN和西九龙项目是有考试的，我们

要推进到；包括国家电网这样的国内外重点项目上去。最近制作的新加坡项目，尽管客人并不要求我们对铆、焊工进行考试上岗，但我们实施后，产品质量确有很大的提升，新加坡监理和顾问很满意，还要帮助我们介绍客户。另外，通过考试也是倒逼员工学习提升技能的好办法。

3) 加强设备管理，保证设备状态精良，尽可能用设备来保障产品质量。一个残次的设备不仅是员工操作不方便，效率会下降，通常会使得制作的产品质量难以保证，若电焊机电表失灵，如何调整电流、电压参数，门焊机上吸焊剂的设备不能工作，加焊剂不能保证均匀，都直接影响到最终的焊接质量。

4) 强化工艺技术的指导。我们制作的项目越来越复杂，靠员工或班长自制工艺已经无法保证产品的正常生产和质量保证了，需要有强大的工艺进行指导。

四、扩大国外市场及高端钢结构销售

2016年经营思考：国内市场会进一步萎缩，竞争会更激烈。也会有很多钢结构企业转型做国外项目，但随着人民币贬值，国外在中国采购也会增加，由于我们已经有数年制作国外项目的经验，我们是会有较大的竞争力的。

1、服务好老客户，保质保量地服务好下列老客户是我们企业生存的保障：

1) BRADEN：目前美国公司订单较少，但欧洲公司还是有较多的订单，据我们了解，最近他们的二个合作商在质量和进度方面都有点问题，他们的欧洲负责人会在本月底来我公司洽谈下半年合作事项，应当有一定的合作机会。我们2016年上半年的订单从目前来看是比较好的，但下半年的订单还需要我们重点开发的。

2) alfasi公司的西九龙项目，还有近1000万元的销售量在了尾，这个公司可能合作暂结束，但他的上家香港总包方JV已经找我们在合作了，目前有800吨的项目在报价中。

3) 西九龙的幕墙是帕马斯香港公司在承建，经过帕马斯国内公司、总包、业主方这三方的介绍，我们也找到了对方。若帕马斯和我们合作其业主和总包对工厂和员工的认证可不必必要进行的，这对帕马斯香港公司是有很大的吸引力的。最近会有这个项目的幕墙钢结构要报价。但这个项目启动会在2017年初。

4) 中东幕墙。由于石油价格下跌，2015年销售量比2014年度有所下降，但一直有样板在做，目前已有2000吨的幕墙钢构件已经进入实际操作阶段，应在上半年生产。

5) 新加坡幕墙。考虑到江河、远大这些客户的付款太差，我们已减少和他们的合作。但一些原远大、江河的工作人员加入到新加坡

或新加坡日本公司后，还有一些付款较好的项目在合作。

6) 国家电网。目前有三个项目，1.2亿的销售额（其中：8000多万元的彩板是和高新文合作的项目），考虑到国家电网的招标越来越规范，而我们在这些国家电网钢结构供应商中是最规范的企业，只要他们按规范来操作，我们就有很强的竞争力。据国家电网公司介绍，高压直流输电中国是世界上做得最好的国家，可能会同高铁一样，中国有机会大量出口去国外。我们是目前这些国网钢结构供应商中做出口项目最多的工厂。

7) 中铁、中冶。一般是质量要求较高的项目，他们会放在我公司制作，大多数为来料加工项目。

8) 有一定质量要求的国内私人承包商。和他们有长期合作，一般是生产量较少、要货急、带款取货。

2、发展新客户，用我们的热情和能力争取更多的新客户是我们发展的需要。

1) 新加坡建筑。目前开发了几家建筑用的钢结构。如新加坡车辆修理厂（约6000吨）、一家老厂房改造（约2500号），这些建筑商原来也有在国内或东南亚的供应商，他们认为原来的供应商不能更好地帮助他们，在价格和原供应商相同的情况下，他们更愿意给我们订单。通过我们在北方找到更多规格的低价格材料，并通过水路运输后，我们的材料价格就能满足客户的要求，我们的竞争力就能显现出来。上述客户已下了部份订单，年后可生产。

2) 港澳建筑。通过制造西九龙永久结构，我们能做这些高端大铁已经被港澳建筑商认可，我们会继续推进这方面的优势，目前除JV外，也有二家比较大的香港承包商在找我们报价。

3) 印尼、菲律宾项目。目前已有报价，印尼工业园项目客人已经来我公司考察，他们要求我们帮助他们做规划设计，我们帮助他们找了一个设计院，但他们愿意给我们设计费用，让我们找人来做，近期要求我们去印尼现场。菲律宾项目尽管我们表现得不是很积极，投标保证金一直在拖。若能最终中标，我们的报价是否低了？还是菲律宾的项目价格太高。东南亚的市场如何做，值得我们要好好研究。

4) 通过alfasi、香港JV、香港地铁离职人员寻找项目。已有从这些公司离职的人员带着新客户来厂考察，并有项目在合作了。

节选二 华冠新材 刘克勤

一、全面实践集团总战略，深化改革创新，应对企业经营风险、化解生存危机。

1、增强企业的生存能力。针对目前经济形势和发展态势，钢铁行业因产能严重过剩及高能耗行业，处在国家严格的淘汰落后产能行列。很多同行出现亏损甚至倒闭。华冠跳出低价竞争，发挥自身优势，向中高端产品发展。虽然成功开发出镀锌板、镀铝彩涂板，但由于还有一些硬件问题未能完全解决导致生产不稳定。计划2016年启动镀锌一线改镀铝生产项目，以稳定镀锌板、镀铝彩涂板生产并批量销售的目标挺进，以镀铝彩涂板为拳头产品，开发福建、江西、湖南、广西、云南、贵州等市场。

2、制度建设，稳定企业发展动力。以华冠新材上市为契机，逐步以上市公司的标准对制度文件、标准文件进行修订。目前公司第一阶段的更名工作已完成，ISO文件准备就绪，计划在2016年5~6月份完成换版审核。

3、科学经营、科技创新，促进企业做强活力。华冠在已获得多项实用专利的基础上，正在积极申报新的实用新型专利，在改善设备、工艺技术的同时，为下次通过高新技术企业审核提供保障。

4、抓好干部员工业务水平和服务技能培训。培训是提升华冠人员的专业技术水平有效手段，培训也一直是华冠管理中的重点项目。华冠结合工厂及行业特点，采取多种培训形式：

二、全面实践集团总战略，解决制约企业发展存在的主要问题，做到一分布置九分落实，

促进企业创佳绩。

2016年集团要求华冠新材：深化科技创新，拓展科研成果，继续提升原有产品质量。新产品发明应迅速转化为供应厂家优质材料，形成品牌核心竞争力。构建优质品牌稳定赢利模式。企业经营管理应转移到一切以筹备上市为中心，培养企业管理精英团队，营销精英团队。激励干部凝心聚力，团结拼搏工作。经营稳增长，确保企业效益，为华冠新材上市做到最好的保证。

1、华冠新材将按照集团总战略要求，深化科技创新，拓展科研成果，继续提升原有产品质量。除了开发新产品方面，华冠也努力培养干部和员工新的成本观念。

提倡要努力使得成本可控，而不是一味降低成本。降低成本意味着降低质量。降低质量就是和低端品牌打价格战，砸自己多年树立起来的品牌。所以华冠提倡控制成本，让成本在可控范围之内，并强调加大成本的投入来保证质量的投资，确保质量的持续提升，进而对品牌进行持续的强化。

在具体的措施上，华冠现有产品进行结构调整、强化质量优势，避免低价竞争，采取了诸如逐步提升热镀成品的镀层，逐步提升彩涂成品的涂层，提高漆膜抗刮伤性能，提高冷轧基板厚度，使得彩涂板厚度正公差等措施。通过加强质量投资，强化了品牌形象。使得华冠彩板品牌效应逐年提升，逐步拉大与华美、顺浦等同行的差价，华冠彩涂的毛利逐年提高，

为华冠的IPO打下坚实的基础。

2、为了加强产品的内部质量管控，也为了强化客户对华冠品牌的认同，华冠借鉴国内钢铁行业龙头企业宝钢的成功经验，已经开始制定比国标和日本JIS标准更加详细更加严格的自己的企业标准。预计镀锌、镀铝、镀铝彩涂、镀铝彩涂产品企业标准初稿将在5月份完成，并在六月初正式向质监局提交审核。

另外，为强化品牌形象，已提出申请冶金产品实物质量认定（金杯奖），已完成网上申报并通过审核，产品已送“省冶金检测所”检测，结果均合格。冶金产品实物质量认定申报书及相关证明材料将在5月底进行初审。

3、为了推进公司IPO，对公司内部准备工作进行了部门分工：营销部主要负责销售合同、宣传资料（印刷品、音视频等）、礼物、室外广告（门店）、网站、出口相关国家的质量认证证书等的变更；财务部主要负责税务、发票、财务印章、开户许可证、银行印鉴、外管局资料、国土证以及、各类房产证变更；人力资源中心主要负责与华冠后勤相关的企事业单位、政府部门、行业协会等申请变更；公司招牌、注册商标、专利及各种证书、工服、劳动合同、电子地图等变更；生产相关部门主要负责各类内部文件及表单、钢卷标签、相关质量检验文件、认证证书、质量体系等的变更。通过分工协作，华冠新材有条不紊推进IPO相关工作。

4、为了落实集团“科学管理”的总战略要求，华冠推行五大关键报表管理，其中公用设施部负责《消耗日报表》，生管负责《成本日报表》及《产量日报表》，质管部负责《质量日报表》，销售部《销售日报表》，做到产量、质量、成本、销量等关键管理数据的每日更新。

使得成本稳定可控，产量销量可预测，产销不脱节，三流（现金流、物流、信息流）流转通畅，减少积压和库存，为公司的生产、经营提供及时而有效地决策依据。

5、为了落实集团“科学管理”的总战略要求，特别要求华冠生产中心转变观念，创新设备管理新思维。提倡专业和专注，转消为防，由重点灭火变为重点防火，让设备人员在设备预防保养方面投入更多精力，减少设备异常损坏和异常停机，提高设备利用率，减少开停机废料和成本；专业的人做专业的事，需维修的设备送专业厂家进行维修，既可保证设备维修质量，又可以减少机电技术人员对损坏设备进行维修的工作量，以更多精力投入到设备的预防保养中去（回归设备人员的本职工作）。同时要求设备管理人员学会算经济账，掌握设备使用寿命，酌情提前更换，减少异常停机，保证设备性能没有明显下降，以免因此造成质量问题而导致更大损失。

华冠每年都组织C级以上干部认真学习每一年的集团年会报告，从中仔细领悟集团报告的精神，认真细化集团总战略要求，并把它应用到公司的经营管理上去。正是有了集团提出的总战略要求，华冠的经营管理才有了指引和方向，也正是认真执行了集团总战略要求，华冠的经营才能一步一个台阶，踏踏实实迈上新的高度。

节选三 温莎堡 彭雄

时间总是很快，2016年3月12日，终于迎来了名冠集团新春年会的胜利召开。在莫总裁充满激情而又严肃的工作报告中，我们听到了2015经营环境的无奈、听到了企业发展的艰难、也听到了企业的创新能力，对企业发展是何等的重要！更听到了企业需求发展，要懂得靠全体员工凝心聚力、团结一致、共同拼搏、积极贡献方能自保；要懂得企业要稳定发展做大，必须要有保障，而制度就是企业发展动力最稳定的保障；要懂得企业要做强，必须学习时代精神，跟上时代的步伐；要懂得，要想企业更好的发展，没有其他更好的捷径可走：唯有努力，方可有为！

那么，作为集团的一份子，温莎堡物业服务公司的一员，应该如何为自己的稳固发展走出困境，迈向进步呢？

听完莫总裁的报告后，我们回到公司，很快组织各部门主管，认真学习报告的内容，让各部门根据集团的需求，重新制定年度工作目标，落实工作内容责任制，明确责任范围，并对之前的方式方法予以总结与调整，以更好的姿态迎接2016年的工作与挑战。具体内容有以下方面：

一、完善管理制度，提高工作效率。

企业的发展离不开制度。应根据不同环境，不同时间，不同需求，来确定与时俱进的管理制度，才能与时代有效连接，与时代发展同步。制度建设的基本要求：主要看是否可以提高工作效率、改变员工的工作行为、或提高员工的工作积极性、以最少的经营成本完成企业的经营指标，提供可靠的、必要的依据或保障而设立。

在2014年4月，温莎堡物业服务公司为提高员工的服务形象，改变当初部分员工刻板的、懒散的服务方式。经集团领导同意，建立每季度设立两名优秀服务之星的管理制度。经过近两年的运行，效果有了明显的改观，业主的投诉率也大为降低，收费率也大大提升。为了更好地促进员工的积极性，深挖员工能力，物业公司将之前每季度二名优秀服务之星改为一，奖金总额不变。通过提高奖金分配的方式，改

善评比效果，以达到公司发展的需求。

二、改变服务（经营）模式，提升企业效益

由于骏凯豪庭小区地理位置相对较偏，小区的入住率不太理想。给物业服务费用的收取带来了一定影响。为吸引业主尽快入住，物业公司改变之前的一些固有做法，将自主经营的泳池，转包给专业团队经营。这样既可以解决我们招工难、办证难、经营难的困境，还可以丰富业主的业余生活，改善物业公司与业主之间的关系，还可以或多或少的提高公司的收入。只有通过不断拓宽经营范围，改变经营方式，在去年五月，公司为改善业主收快递的方式，引进“速递易”，既为业主提供优质的快递服务，又为公司创下一项收入。接下来，我们还将为业主生活方面，提供更多类似的服务模式，以解决物业公司单一的盈利模式。

三、加强对员工的培训，提高公司服务形象

员工是企业发展的动力，是企业生存的立足之本，只有强大员工，才能强大企业。2016年要求各部门加强对员工专业素养和专业技能培训，制定年度培训计划，以尽可能满足业主的合理需求为前提，力求尽己所能提供优质、高效的服务。

在加强公司内部培训的同时，“走出去”了解、学习别人的长处也同样重要，固步自封只会阻碍企业的发展进度。因此，物业公司每年都会计划带领基层管理人员走出去，与行业优秀企业面对面交流，认识自身不足，找出差距，吸取别人成功的经验，优化公司的管理及服务模式。

总之，只有通过全体员工不断努力，努力学习专业知识、努力思考发展方向，努力改变陈旧思想、努力改革创新，才能给企业的发展带来新机遇，稳定企业发展动力，促进做强活力，有效提高企业的经营管理能力。相信在集团总战略的思想统一下，温莎堡的发展一定会更上层楼！

节选四 江门酒店 雷婷

以全面实践集团总战略，努力促进企业创佳绩为主题的2016新春年会刚刚结束，旋即江门酒店财务部组织学习“2016新春年会工作报告”精神，既是践行2016年会精神，更坚定贯彻落实集团总战略。

莫冠良总裁在2016年会上的重要讲话，深刻分析了集团面临的形势和任务，再次强调全集团要始终保持高度警觉，要有应对风险、化解危机的决心和能力，充分表明了集团深化改革创新、提高管理水平的鲜明态度。提出全面实践集团总战略、深化改革创新，应对企业经营风险、化解生存危机；全面实践集团总战略，认清、理解、学会、解决制约企业发展主要的重点难点问题，提高企业经营管理水平。

我们认真学习贯彻2016年会精神、推动集团总战略执行和建设，对2016年会精神深入开展作了全面部署。

一、回顾2015年江门酒店实践集团总战略取得一定效果。

2015年是艰辛的一年，因受恶劣经营环境影响，加上部分干部工作不作为，江门酒店经营总体不太理想，年度考核已达标项有：资金回收率、成本，而费用控制率、营收及毛利2015年未达标。

2015年亦是奋进的一年，江门酒店以构建稳固赢利模式为榜样，继续解决酒店存在的长期空置15500平方米经营面积问题，扩大稳固营收。深入研究如何提高客房部入住率、餐饮部餐位就餐率、娱乐部开房率、增加收入，规避亏本风险。

2015年我们做了大量强基固本的实事。虽然经营环境十分恶劣，我们凝心聚力、团结一致，共同拼搏积极贡献，有力地增强江门酒店自保生存能力，做强江门酒店经营效益的坚实后盾。

二、2016年江门酒店财务部实践集团总战略经营管理规划。

2016年继续强化江门酒店经营管理，少说空话，多做实事，多解决问题，做到一分布置九分落实，凝心聚力、强基固本，为增强江门酒店生存能力添砖助力。

严格落实制度建设，严明经营管理主体责任和监督责任，使江门酒店形成有章可循、有规可依，用制度规范管理，靠制度管理经营的有效机制。

扎实岗位实践，做真做实创新思维、认真促进科学经营、科技创新工作开展。

三、主要工作任务。

2016年在实践集团总战略中，江门酒店财务部主要工作任务：①稳定营收：提供财务数据辅助科学决策，促进营业收入的稳定与增长；②控制成本：进一步强化成本管理意识，切实事前、事中、事后的全过程控制，采用灵活多样的成本方法，明确成本管理目，及时、全面、准确提供决策所需的正确信息；③优化定价：科学缩减采购开支，已采取举措：日常采购工作保质保量前提，常用的、销量大的物品在原采购价格基础上压低3%；④人力增值：运用岗位合并重组、科学用工形式，直接减少用工数量、降低人工成本。2015年12月江门酒店财务部员工数35人，目前员工数25人，减少10人，减少工资2.7万元/月。⑤监控管理：继续加强岗位职责、营运审核稽查能力的培训；不定期进行岗位监控管理，已完善营运管理制度（发票管理、半日租收取管理、客人延迟退房管理）及各项稽查工作（餐饮稽查、客房稽查）。

⑥利润达标：协助江门酒店行政办完成年度2300万元目标利润，科学分配各部门经营管理责任指标，每天督促、检查各部门费用成本控制达标情况；定期、如实向集团汇报经营管理工作及经营过程中的实际情况，确保经营责任目标的逐步实现。

在集团董事会、集团江门酒店领导的关心、支持下，江门酒店财务部始终坚定执行集团总战略的意志和决心。2016年将是实现经营发展战略的关键一年，江门酒店财务部要在这一年里不断完善改进、开拓创新，在工作上实现全方位的突破，为江门酒店的发展做出新的更大的贡献。

节选五 华冠新材 蓝俊

学习年会报告内容，结合车间实际的生产管理工作情况，总结关于“预防性现场生产管理设计”的思路，年会报告提出，经营大环境总是不断的变化，不能坐等到环境变差时才着手去应急应对，要有预防性的经营概念，其实生产管理也是同样的道理。

其实，钢铁行业已是百年传统行业，各种问题经过长时间的总结改进，生产管理模式及管理工具已经相当的成熟和固定，所以可多借鉴及参照同类优秀企业的生产管理模式，结合自身的特点加以优化。我们自己要做的则是要不断的夯实每个基础环节上。

- 1、预防性（稳定性能得到掌控）
 - 1、设备运行管理
 - 2、基础可靠性（减少变数）
- 2、生产主要指标控制管理（过程预结算）
 - 1、安全控制
 - 2、质量指标
 - 3、设备稳定运行指标
- 3、人员工作状态
 - 1、工作流程模式设计明确的任务流程完成步骤
(1+1+1=3) ≠ (0.5+0.8+0.9≈3) 流程步骤的质量
 - 2、人员诉求的了解
 - 3、现场管理——多看少听
- 4、新产品计划尽快商品化，满足公司产品差异化优势。

最美的建筑工

■ 骏凯家庭尹芳



清晨的阳光洒向大地，一座座凝聚着我们华宇建筑工智慧与汗水的大楼拔地而起，给这座美丽的城市添上一道道亮丽的风景线。

每当我停下脚步，看着那一栋栋洋房和别墅时，我的脑海里就想起了那群可爱的人——建筑工人，在很多人眼里，这是在平凡不过的工作了，但我认为他们正是因平凡而伟大！

五月就要过去了，炎炎夏日已经到来，近年来连续的高温为本来就艰苦的条件更添困难。今年这个夏天，这对我们建筑工人来说又是一个很大的挑战，高强度的作业，连续的高温，为本来就辛苦的工作更添艰难，所以我要说最美劳动者，是建筑工人，他们是烈日下的英雄，他们是默默的付出的英雄。

作为建筑公司的一个职员，我虽然没有真正的去盖过一砖一瓦，但是我每天的工作都离不开建筑工人，我亲眼所见他们工作的辛劳，我亲自感受过建筑工地的高温环境的恶劣。每当夏日的午后，看到他们疲惫的身影，心理会有会感到一阵心酸，他们是谁的父亲，又是谁的



丈夫，也许你会说，这是他们自愿的，他们辛苦他们也拿到了钱，但也请你想一想，如果没有他们的甘愿付出，没有他们的辛苦与认真，你还能在空调的房间里，喝着咖啡，听着音乐，聊着天。不要因为那黧黑的脸庞而觉得他们丑，那是风雨给他们最自然的装扮，让他们的劳动成果看起来更美，不要因为那泥土而觉得他们脏乱，真是泥土使得他们朴实而美丽。我们不能知道每一个建筑工的名字，我们不能记住每



一个建筑工的脸庞，我们不能了解每一个建筑工的辛劳与成果，但是我们看到了他们共同努力的结果，我们看到了一座座美丽恢弘的建筑，我们体会到了城市的干净与整洁，我们享受到舒适的居住环境，这一切的一切都是建筑工带给我们的。当我们尽情享受这信息交通的便利时，请不要忘记了这便利背后的每一份力量。

时刻怀着感恩的心去看待这个世界，要感谢带给我们食物的农民，要感谢让我们能时刻吹着冷气的电力工人，要感谢让我们随时电话邮件的通信工人，感谢让我们身有所有的建筑工人……当我们住在宽敞明亮的新房时，不要忘记那些为创造美好生活而流下辛勤汗水的劳动者，时刻发现身边的美，感恩最美的劳动者——最美的建筑工人！

为了提升员工整体素质，不断增强服务质量，在酒店领导的大力支持及各部门员工的积极参与下，5月31日，凤岗酒店2016年度的服务技能大赛在宴会厅隆重举行。

此次大赛是以“学习、交流、提高”为宗旨，全面展示我们参赛选手的爱岗敬业的精神风貌、娴熟精湛的服务技能，同时也展现出我们员工的服务意识和团队协作精神。



下午14:30，各部门选手个个精神饱满，满含笑意，整个比赛过程中，秩序井然，现场气氛热烈而庄重。技能大赛实操比赛中，各位参赛选手因为准备充分，表现都很出色。在前厅部英语会话比赛中，参赛者流利清晰的英语，给人一种自然亲切之感；在西餐部的摆台操作中，参赛者娴熟的岗位操作技能，展现出了我们酒店的专业化、标准化；在客房部中式铺床实操比赛中，客房服务员的甩单动作特别潇洒，“哗”的一声一次到位，艺惊四座，令人刮目相看……。各参赛选手的礼貌礼节、得体的仪容仪表、高品质的专业素养赢得了在场的热烈掌声。本次大赛展现出了选手的较高服务水平。



技能大赛虽然圆满结束，但在工作中，比赛每天都在进行，每天都在竞争。因此，希望取得优异成绩的员工再接再厉，继续努力，把服务理念贯彻实施到日常工作的每一面中；而在大赛中表现不够优秀的员工，相信通过勤学苦练，用心钻研，必能不断进步，赶超优者。

这次技能大赛，不但体现了酒店服务的技能水平，同时对提高酒店全体员工整体素质和业务技能起到积极的促进作用。相信在本次大赛的推动下，凤岗酒店的服务技能建设定能更上一层楼。

比赛现场花絮



凤岗酒店吴雨芳

凤岗酒店服务技能大赛圆满落幕

为理想而工作

■ 江门酒店阿云



尼采说：“人惟有找到生存的理由，才能承受任何境遇。”

尼采所说的“生存的理由”，就是人们常说的“人生目标”或“理想”。其实道理很简单：

如果一个人看不出生活中还有什么意义而言，看不到可以追求的理想和目标，他多半就会想当然地认为，自己可以原地踏步，可以犯罪、堕落、甚至可以随意结束自己的生命。

在日常生活和工作中，因为缺少理想而裹足不前或者沾染上懒惰懈怠、安于享乐等坏习惯的例子仍屡见不鲜。从本质上看，缺乏激情或缺乏上进心的人十有八九是找不到真正可追寻的目标或理想的人。

其实，大家不必刻意地问自己“我到底为什么活着”，因为最重要的并不是我们要从生活中得到什么，而是生活本身对我们的期望是

什么。

每一个成功的人都有着对理想的责任感和对人生的使命感，这也是他们能够走向成功的最重要的内因之一。也就是说，想要做最好的自己，就要有清晰的理想和人生目标。

理想是引领人生的灯塔；没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就没有充实的生活。

那么，年轻人到底应该追寻什么样的理想和人生目标呢？

这个世界上，每个人都是有个性化的，每个人的成功都中独一无二的，因此，每个人所追寻的理想和人生目标，也是最为个性化和最适合自己的。

只要简单浏览一下每一位成功人士为自己设定的理想和人生目标就不难发现，尽管每个人的理想各不相同，但每一位都始终坚持着自己的理想并为之不断奋斗。理想源于自我，理

想源于个性，理想应当是最适合自己的人生目标。

不同的人可以选择不同的理想，可以追求真情也可以追求影响力；可以追求快乐和家庭幸福，也可以崇尚道德与宁静；可以崇尚求知和创新，也可以崇尚沟通与服务……重要的是，只有确定了人生目标，才可以在该目标的指引下，果断地做出人生中的重大决定，沿着自己的成功之路稳步前行。

此外，我还想强调的是，在你眼里觉得了不起的成功者，不是因为了不起，所以才有理想，而是因为理想，才成为了了不起的人。

理想如此重要，青年一代该如何找到自己的理想或人生目标呢？

一个好的理想应该是对世界有价值的，也就是说，当你离开这个世界时，你会留下一些对世界有价值、值得他人回味的东西。

制定具体目标时，首先应该了解自己的能力和任何目标都要从实际出发。人生目标既不能定得太高，也不能定得太低。太简单的、太容易实现的人生目标没有什么意义。既然是人生目标，就该有足够的挑战性。应该尽量放开思路，站在更高的起点上，给自己设定一个富有挑战性的目标，这样才会有努力的方向和广阔的发展前景，切不可做“井底之蛙”，不愿

到更广阔的天地里参与竞争。

当然，有挑战性的目标也意味着有无法实现的风险，但只要为此而努力过了，就无怨无悔。爱因斯坦虽然没有发现“统一场论”，没有最终实现自己的理想，但他还是在理想之路上获得了令世人瞩目的阶段性成果——发现狭义相对论和广义相对论，并启发了后来者继续他的伟大工作。从这个意义上说，爱因斯坦的理想虽然没有实现，但仍然值得所有人敬佩和赞叹。

人生短暂而时间有限，所以不要浪费时间活在别人的生活里，也不要被信条所惑——盲从信条就是活在别人的思考结果里。不要让别人的意见淹没了自己内在的心声。最重要的是，要有跟随内心与直觉的勇气，因为你的内心与直觉知道你最想成为什么样的人。任何其他的判断与之相比都是次要的。

“无论你能做什么，或梦想能做什么，放手去做吧！勇气蕴含着天赋、才能与魅力。”让歌德的这句名言激励大家追求理想，走向成功！

我和“易友”的故事

■ 石龙酒店何利玲



我订阅“易友”已有7年有余，想起与“易友”的结缘，至今还历历在目。

《易友》是一本小巧玲珑的杂志，宣传语是“5分钟职场口袋书”。你只要一接触它就会爱上它，管理版《易友》能给你管理技巧和方法，员工版《易友》，尤其是刚步入职场中的你，阅读后可以少走很多弯路，而有工作经验的你，你会从案例中看到自己的影子，仿佛自己就是故事中的主角，它会给你指点迷津。现在就让我带领大家一起分享我和“易友”的故事吧！

2010年我在河源工作时，看到总经理助理办公桌上的“易友”，一眼望去，很精巧的一本书，封面有明显的主题、经典文章的标题深深吸引了我的眼睛。我问唐总助能否借来看看？唐总助说可以，难得你喜欢看书，这是很好的习惯，我这里还有几本，你拿去看看，《易友》是我们董事长给高管订制的管理书籍，很不错”。

下班后，回到宿舍，由于书中的内容特别精彩、案例特别有感触，我便一口气把5本《易友》都读完了。业余时间我喜欢看《读者》、《青年文摘》杂志，可阅读了《易友》之后，我觉得它才是我的最爱。从那时起，我自己也订阅《易友》至今，它成为了我生活中的一部分，走到哪里带到哪里，还分享给单位中的领导，还有一点，它也是我爱上和婚姻的见证者。

2012年易中公司推出员工版《易友》，客户经理寄了3期给我看，收到《易友》，员工版的内容简单、实用，我又是一口气把3期员工版《易友》看完了，因为自己是从一名普通员工晋升上来的，我感觉员工版的《易友》活生生的像《职场启示录》。员工版的内容实在是太实用了，我那天是休假的，趁当时思路清晰、感触极深，我马上去办公室写了观后感，发给上司，建议公司订阅易友，并组织员工学习。上司接受了我的建议，酒店为各部门订制了《易友》，而且还不定期组织学习《易友》的分享会。

2014年，我加入石龙名冠金凯悦酒店，上岗的第一天，恰逢酒店各部门负责人聚餐，酒店集团总经理邓生要求各部门负责人要多分享正能量的事件、营造学习的氛围。我当时心想，我的《易友》有用武之地啦！之后，酒店员工饭堂门口便成立了文化墙，人力资源部每周分享管理之道和职场感悟文章供员工学习。

看了我和易友的缘分，现带大家了解一下《易友》杂志的结构，它分管理版和员工版，内容如下：

管理版易友模版内容：

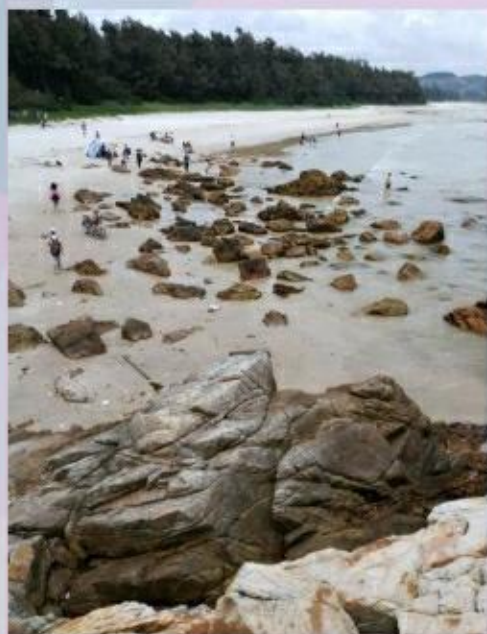
- 一、榜样栏目：讲述身边的职场典范如何获得成功，为您树立可以学习和复制的目标。
- 二、方法栏目：让您在简单的故事中学习可借鉴的工作方法和技巧。
- 三、励志栏目：遇到挫折时需要的不是扶持和帮助，而是勇气。“励志”栏目，让您拥有这样的勇气！
- 四、领导力栏目：培养能指导、发动、启发下属的技能及领导力。
- 五、老板手记栏目：了解老板的理念和对下属的期望，随时调整工作目标和方法。
- 六、专题栏目：解决工作中的热点和难点问题，提供系统化的思路 and 方案！

员工版易友模版内容：

- 一、起跑栏目：提供融入企业的方法 and 技巧，帮助你更快地融入企业，迈入职场的！
- 二、加速栏目：分享工作中做人做事的方法和工具，帮助你迅速提升。
- 三、坚持栏目：分享职场中的积极心态 and 经验，帮助您轻松面对职场压力和难题。
- 四、冲刺栏目：通过明星员工分享成功经验，帮助您找到职场的榜样和目标。
- 五、专题栏目：深度解析职场难题，为您提供实用的工作方法和技巧。
- 六、放松栏目：分享与工作、生活相关的趣味资讯，放松心情，缓解压力！

易友、易友，真的是我的良师益友，这几年来，虽换了几个工作单位，也接触了不同企业的“文化”，所幸深受易友的“毒”，自己才没有被企业的“文化”同化，坚守不忘初心工作。

我相信，您只要看了《易友》，一定会爱上它，《易友》也会成为您的良师益友，而且会是您生活和职场中的一盏明灯。



5月初东莞已是艳阳高照，有点小酷暑的天气，一群户外徒步爱好者已蠢蠢欲动。

这次徒步的目的地为：远离东莞100多公里外的惠东半岛。因还未被旅游开发，这里是粤东数百公里中海水最洁净的海湾，风景优美，景色宜人。有壮美的海岸线、独特的沙滩礁石、惊涛骇浪的浪花。



本次徒行集中大本营位于石龙金沙湾，8点准时出发，历经2个钟的车程到达惠东半岛。徒步的线路正是位于惠东半岛，起点位于巽寮湾平海发电厂，终点为双月湾狮子岛，途经穿越4个沙滩，全程15公里左右，和一群驴友踏上这美丽的海岸！当到达第一个沙滩，洁白的海岸，细腻的海沙，一望无际的大海，心情顿时开阔起来，一群撒了欢的“野马”直冲大海嬉戏……



中间穿过一段小树林，路经一个小村庄，看到村庄内很多农民在捕鱼，该村属于丘陵地带村，山清水秀，远离喧嚣的城市。这里无污染的水资源为村民的渔业发展提供了有利的条件。同时也有大片大片的养殖场，棚内养殖场，看着这些养殖场也是一道独特的风景。一路上累并快乐着~

傍晚6点钟，到达终点——狮子岛。狮子岛是一个巨大的礁石，外形看上去就像一头俯卧在海边的雄狮，之所以说它是头雄狮，是因为整个狮身的礁石寸草不生，唯独狮头处郁郁葱葱地长着一些植被，大都是一些马尾松之类的植物，这让这头狮子看上去更为传神，大自然的鬼斧神工值得我们佩服得五体投地。

集团总部唐清莲

惠东狮子岛徒行



欢乐的时光总是短暂的，转眼就该踏上归途了，期下一次的启程。

趁时光未老，继续追逐远方的诗和田野……

