硅谷动力
Silicon Valley Power
高端产业园 就是硅谷动力
新浪微博：
@硅谷动力产业园V
http://www.e.weibo.com/svpy

简报

2013年05月 06 星期一

农历:蛇年三月廿七

（第十三期）

深圳市硅谷动力产业园运营有限公司
综合部主办

认真 拼搏 专注 真诚

心灵驿站

修身修养

1、相由心生，改变内在，才能改变面容。一颗阴暗的心托不起一张灿烂的脸。有爱心必有和气；有和气必有愉色，有愉色必有婉容。

2、口乃心之门户。口里说出的话，代表心里想的事。心和口是一致的。

3、一个境界低的人，讲不出高远的话；一个没有使命感的人，讲不出有责任感的话；一个格局小的人，讲不出大气的话。

4、企业跟企业最后的竞争，是企业家胸怀的竞争，境界的竞争。

5、看别人不顺眼，是自己的修养不够。

6、有恩才有德，有德才有福，这就是古人说的“厚德载物”。

7、人的一生就是体道，悟道，最后得道的过程。

8、好人——就是没有时间干坏事的人。

9、同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易。

10、同流等于合流，合流等于合心，合心等于交心。

金钱与财富

1、不要活反了，生活本身就是财富。

2、财散人聚，人聚财来。

3、挣钱只有一个目的：就是花。钱少，自家的，多了，就是大家的，再多了，就是人民的，所以叫人民币。

4、老说没有时间空间的人，这些人是最贫穷的人，最傻的人就知道把钱存在银行，银行是把不爱花钱的人的钱拿来，给爱花钱的人去花。

茶和酒

1、郑板桥说：酒能乱性，所以佛戒之。酒能养性，所以仙家饮之。有酒时学佛，没酒时学仙。

2、万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶。

师者微语

@何明远V：今天错过一点，明天错过一点，你错过的就是机会；只有优秀的团队，才能容纳优秀的人；把每一平方当作敌人，彻底歼灭它。

@王永V：【懂得宽容，人生的路才会越走越宽】“径路窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。”宽容他人也是给自己留有余地。若你能付出一片绿叶，就能收获整个春天；若你能容下一点瑕疵，就能得到一块美玉。怀着一颗宽容的心去生活，再拥挤的世界也会变得无限宽广，再平凡的人生也会变得充满阳光！

@刘位V：培训是一种工作方法,培训是经理人的重要职责,一把手是企业的第一培训导师。企业学校化，领导导师化是一种必然。

每一平方米都是敌人，彻底歼灭它

——硅谷动力2013年第一季度绩效大会



趁着“百日招商大决战”的火热形势，4月9日第一季度的绩效大会在淅淅沥沥的春雨中如约而来。正如杜甫诗句中所吟诵的“好雨知时节，当春乃发生”。此次的绩效大会，一方面是对第一季度表现优秀的个人和团体进行表彰，另一方面是总结第一阶段招商工作的得失，为下一阶段的招商工作部署任务。

根据会议流程，此次绩效大会先由观澜片区物业总监潘勇介绍了第一季度的物业经营情况，对于第一季度出租情况良好的清湖园、数码产业园以及深中示范基地，潘总给予了肯定；同时，对于未达到公司目标的园区，潘总则给予了期许，希望这些园区能够力争上游，争取在下一季度的绩效大会上达到公司的目标。

“各团队最优家书”的颁发是公司提倡的“家书文化”的显性体现，是公司对家人们养成“这一秒钟能做的事情绝不拖到下一秒钟”工作作风的倡导，希望通过“认真写、认真看、认真悟、认真行”四步曲将“家书传递”变成一项切实有效的行动工具。此次“各团队最优家书”共有十一个项目十二人获得，获奖家人的家书能够结合主题，深入剖析自己，挖掘工作生活中的不足，并提出了高标准的要求。相信我们的家人一定能够用行动在工作中践行自己的承诺！

“第一季度最付出明星奖”的颁奖充满了温馨与感动，每个项目的负责人上台与大家一起分享着这些明星们付出的点点滴滴。他们有入职九年之久的老猴子，也有入职不到一年的新家人；有辛勤工作在第一线的安全员、技术员，也有为我们开疆辟土的招商人员。这些家人在各自的岗位上用自己踏实的行动，全身心的付出为了硅谷动力的“前进！钱进进！！”添砖加瓦。或许他们做的事情看起来都很平凡，可正是这些最付出明星严格按照公司标准日复一日的重复着平凡的工作，公司的发展才会日新月异，他们是值得我们学习的明星！



众望所归，清湖园一举夺得“最佳物业团队”称号！面对租金上调客户退租的压力以及招商人员的变动，依然在第一季度的各园区PK中博得头筹，这足以赢得我们的钦佩与深深的感动！当然，此次的奖项少不了“牛犊奖”以及“招商冠军奖”的颁发。段磊作为试用期的招商拓展员，在团队的帮助下，2-3月份完成了7887㎡的出租面积；黄其丽不仅需要承担老园区的出租压力，更被征调到了招商突击委员会，她的成绩是令人羡慕的18963.9㎡，而她的出租面积占据了整个招商团队完成面积的五分之一强，令人佩服！

耿总作为招商突击委员会主任，在上台总结时，一直在强调两个思想：1、成绩的获得是团队成员相互帮助的结果，招商团队需要有单兵作战能力勇猛的招商员，更需要具有团队意识的招商员，正是这个相互携手的团队创造了公司招商史上单月84860㎡的最高出租纪录。这个成绩的取得不是个人的成绩，而是整个团队相互帮助共同创造的。2、虽然第一季度取得了令人炫目的成绩，但是招商团队不能躺在功劳簿上。“百日招商大决战”的目标截止到5月31日，但是在“空置就是烧钱”的大原则下，早一天租出去就是为公司早一天创造效益。因此，招商团队依然需要开足马力，甚至要花费比前期更多的精力，攻克难啃的骨头、难攻的堡垒！思想上不能有松懈，行动上也不能有放松，只要还有1㎡的面积没有租出去，此次的“百日招商大决战”任务就没有完成。

在第一季度取得优秀业绩的前提下，作为招商委员会的负责人，耿总依然保持着清醒的认识，他在鞭策着所有的招商人员；同时，他也希望所有的家人们能够赶紧为此次的招商工作尽一份力，我们期待着此次的“百日招商大决战”圆满完成！

藉此公司成立十周年之际，耿总在发言时动情地为公司送上了美好的祝福，并将蒲松龄励志的对联结合公司的文化，演绎为“有志者事竟成博学弘能，动力充足必须胜；苦心人天不负修身正德，硅谷大旗永不倒。（横批：前进！钱进进！！）”作为公司十年庆的一个礼物送给尊敬的何董、梁董。

何董最后上台致辞，肯定了第一阶段的招商成绩，同时对经管团队提出了严格的要求，希望经管团队在四月份的招商任务中能够不再做“零蛋先生”！而对全体家人的讲话中，何董提出了“胆、识、才、情”的新四字要求：“胆”即“胆量、胆略”；“识”即“知识、见识”；“才”，就是说无才即平庸，德行也是才的一种；“情”，要求我们做个有情人，讲孝心、讲同事情、讲员工情。“胆、识、才、情”成为硅谷动力对员工新的要求与标准！

此次的绩效大会历经3小时30分钟，不仅有效地总结了第一季度的工作，更是为第二季度的招商任务制定了目标；我们期待招商团队、物业团队都能在第二季度为公司呈现更加漂亮的成绩单！



九年守护 凤凰涅槃

——访谈硅谷动力财务部张丽华

“2013年4月16日有幸采访了财务部张丽华家人。入职公司快九年的她，见证了公司从小发展壮大的辛路历程。而她自己也完美的诠释了一个经过风雨洗礼的战士，如何从“向往组织、找到组织、爱上组织，再到守护组织”，个人的成长及命运与公司共同进步、发展。如今，在家庭、工作、学习等方面的收获，无一不与她找到一个好组织，并为其可以拼搏付出有关。从与她的言谈交流中，可以深切感受到，她怀有一颗愿意学习、懂得感恩、乐于付出、不求回报的心。这便就是已将硅谷企业文化深深扎进心脉，并与之同行的家人。”



找到组织，收获成长

在我们发出邀请去采访丽华家人时，她欣然接受了我们的采访。她发自内心的笑容，洋溢着对硅谷动力这个大家庭的热爱与感恩之情。

2004年，丽华刚从学校毕业。对于一个刚步入社会的新人来说，一切才刚刚开始，而一切又是那么新鲜又充满期待。那时，她怀揣对未来美好的愿景，有幸加入刚成立仅1年的新公司——硅谷动力。一脸学生气，而且单纯的她，在工作上没有经验技巧，而财务工作要求有足够的耐力与细心度。但是失误难免会发生，财务报表上的细微差错，都难逃何董的法眼。何董并没有极力责备，而是认真细致的指出问题所在。比如：存折上的数据，要按照流水先后的顺序一笔一笔来叠放整齐，这样以后核查会很清晰，避免出错。当时她觉得，很少有老板会像何董一样这般细心，手把手，而且亲力亲为的去教。正因为此，才一点一滴改变她在工作中的细心、专注程度，不放过每一个数字、小数点。

丽华刚进公司时，当时项目也只有2个：清湖园、汽车电子创业园。总部那时是设立在清湖园（财务的办公场所就是现在清湖项目管理处），工作量还不是很多，压力相对也小。而她自己认为，公司将来的发展会越来越好，项目接手也会越来越多，那么自己的工作量以及对自己的要求也会更高，而对应自己的专业技能有些不足，可以在工作之余加强财务知识的补充，这样才会与公司共同前进，顺势发展，才不会掉队。

正当采访时，丽华家人的电话响起，正好是与光大银行谈ATM机的事情。有个细节被我发现：为了12元快递费的事情，不厌其烦地与光大银行沟通了很长时间，说该出的费用我们会出，但不该出的我们一分也不会出。她在与对方交流时，都会将交流的重要信息记录在笔记本上，记录得很详细。交流完毕后，我问她是否随时随地带着笔记本，而且在我看来也是非常普通的交流，没有什么信息值得去记录。而她却说这已经是习惯了，不漏掉任何信息是提高工作效率的基础，好记性不如烂笔头。这应该就是作为财务人员特有的职业习惯吧！

舍得之间，坚持梦想

事业与爱情双丰收，对每个人来说都是一件美哉幸福的事情。2005年1月21日，丽华家人幸福地步入婚姻殿堂。与期待爱情生活的女孩一样，幸福一时间来得太快，2006年10月生了小宝宝。说到此时，我看到了她脸上露出幸福满足的笑容。而在预产期的前几天，她仍旧坚持在工作岗位上，部门上下事务她很熟悉，对于重要数据信息，公司有时候又比较着急使用，因此她一定要坚持到最后一刻！

公司文化教导我们，做事情一定要勇于承认承担，这样才可以得到别人的尊重。2007年11月，丽华家人在休完产假，回到公司的第一个月给员工做工资时，疏忽大意多做了一名已经离职员工的工资。因此事公司发文通报批评，部门领导受到牵连。因为当时核对工资的资料报表比较零散，不是那么容易核对，所以出了差错。为此，她一个人将此事承担。我问她，将近这么久没在公司，对这些数据报表需要时间去整理，而且确实有一些客观方面的原因，为什么一个人承担呢？她说，我们应该认真接受公司的文化制度，勇于承认承担，这样对自己以后有很大的帮助。她讲的时候很平静，也很认真。

公司近两年的发展迅猛，接手的项目数量逐渐多了起来，部门的工作量自然也会加重，那么对人才需求也会日益增加。丽华家人作为财务部的老猴子，承担起了带新人的重担。对刚进公司的新人，她是一边教，一边讲，包括企业文化、制度，逐步导入，一天教一点。培养一个新人出来至少需要1-2个月的时间，这样才放心放到需要的项目上去，为了公司的需要及发展，必须亲力亲为，认真对待，这样才对得起何董、梁总的谆谆教导及大爱。

与硅谷动力相伴九年的原因和动力在哪里？丽华觉得答案很简单。因为她早已将公司当作自己的家，公司的每一位家人都如同自己的亲人般，为了自己的家人，谁都会不计回报的乐意付出，她说。况且，在何董、梁总的教导下，自己有了很大的提升与成长，这种关怀是金钱都难买到的，自己的父母也未必可以做到这样。我深深地记得何董说过这样一句话：“先舍后得，不舍不得。”在舍与得之间，自己已经做好了选择，丽华面带微笑且从容地说到。有所得必有所舍，有舍才会有得。放弃所得到的，就是“舍得”。“舍与得”，就像水与火、天与地、阴与阳一样，对立统一、相生相克、相辅相成。人世间的一切均在舍得之中，达到和谐与统一。我认为何董很有智慧。

梅州女孩，温良贤淑

说到自己6岁的儿子时，丽华像所有的母亲一样，脸上的幸福感油然而生。因为和老公工作很忙，无法抽身来照看儿子，公婆都已八十多岁，行动不是很方便，根本无法照看小孩。所以儿子一直寄养在大哥家中，因为大哥是做教育工作的，所以对孩子在受教育方面会有所帮助。但是这样一来，受累的是大哥大嫂，没有他们的帮助，我是无法想象自己会是什么一种境况，很感激哥嫂的付出与支持。说到这里，丽华嘴角轻微颤抖了一下，眼眶有些湿润。

一个公司的财务部门事情相对比较繁杂且多，十有八九的情况下离开公司都是比较晚。每个项目的财务报表都要仔细反复的核对，没有问题后才可以离开公司，加班加点都已是家常便饭。在说这些的时候，看不出丽华脸上丝毫有抱怨或不满的表情。回到家后，又要赶紧投入到繁忙的家务中，洗衣做饭已然成为下班后的习惯动作。作为客家女孩，操持家务，温良贤淑都已成为一种传统。从她的表述与眼神中，完全可以感受到客家女孩对待生活的乐观、积极态度。

在问到老公对自己工作持什么态度时，丽华很平静淡然地说，老公在这方面很支持，不会因为工作到很晚回家说什么，都是给自己鼓励与安慰。因为老公开了一个小工厂，平时也很辛苦繁忙，没有太多时间来操持家里事务，自己也很理解，当然老公也很理解宽容，能有一个爱我的老公、听话懂事聪明的儿子，拥有这样一个家庭，自己很幸福，也很满足。梁总经常教导：柔是女人的根，顺是女人的本，怎样呵护对待老公，怎样做女人。这些都是梁总一点点的教化，我很感谢。丽华真诚柔情地说到。

收获大爱，感恩成长

家庭文化氛围很浓厚。丽华说，每年三十晚上都会举办家庭团拜会。团拜会的主要目的是，大家团聚在一起，感受家庭温馨的氛围，每个成员来分享一年的成长、收获、不足，给自己做一个总结，然后再展望来年，制定目标。而当我问到丽华，去年她在家庭聚会中分享的是什么的时候，她微抬眼睛，视线45°角看着墙上的投影，露出动人的笑容说到，主要是感恩何董、梁总能够提供这么好的平台，以及为了整个大家族所付出的大爱，时时刻刻都在做着利他的事情，尽量减轻我们的压力。过去的一年是不平凡的一年，公司又接了两个项目，我们的工作又要上一个台阶，希望来年再创佳绩。每个成员都热情洋溢地发言。感恩父母亲对自己的照顾和付出。无论工作忙到多晚，回家后，父母总为自己亮着一盏灯。正因为整个家庭成员之间懂得感恩、宽容、互助，所以家庭的氛围很融洽、很和谐。感谢有这样懂得感恩的家庭文化，才会渗透出好的人和事。说到这里，丽华神情无不洋溢着满足与幸福。

在说到她们家庭为什么会有如此浓郁的文化时，丽华特别强调到：何董、梁总的大爱精神与教导。她说，何董、梁总平日比较节约，会将节约下来的费用去帮助家乡需要帮助的人，自己的生活好起来了，也有能力了，那就不能忘记回馈社会，尽自己所能的帮助别人。懂得时时感恩，将这种大爱的精神蔓延扩散，感召人们一起做好事情。丽华说到，梁总还教导：“少欲无为，身心自在。”说到这里，她说自己现在慢慢地理解了梁总以前说的这些话的深切内涵和教义。丽华还说到，梁总每次淘到关于修身养心、持家育人、富有大爱方面的碟片都会送给自己，如：《说好话》、《圣贤教育，改变命运》、《和谐拯救危机》等等，这些碟片真的很好，只要认真坚持去听、去看，你一定会有收获。她说，每天晚上开车回家，都会在车上打开碟片去听一会，耳濡目染，重复去听，慢慢地就可以听进去，对自己身心是个很大的帮助，感谢梁总给自己这么好的精神财富。

在采访即将结束时，丽华依然怀着感恩的心对我说到，要把自己的工作做好，尽量少让领导操心。自己能在这样一家充满简单、和谐氛围的公司工作，而且又有何董、梁总的教导，这一切是金钱都买不到的，一定会好好珍惜，更会以自己的切实行动来守护这个组织。丽华在一点一滴践行着她对组织的忠诚，将自己九年的成长收获传播给新加入组织的家人，涅槃的蜕变与重生，已注入更多的能量，让自己也更有能力去帮助更多的人。

（转右版）

硅谷动力与清华大学联袂提供知本动力

——中国最具商业价值战略管理专家叶峰教授莅临硅谷动力三万堂讲授《资本视角的商业模式设计与创新》

2013年4月18日8点45分，大雨滂沱，然而位于观澜的硅谷动力射频科技园三万堂门前却人潮涌动，由中国最具商业价值的战略管理专家叶峰教授主讲的《资本视角的商业模式设计与创新》即将召开。本次论坛由硅谷动力与清华大学研究院联袂推出，属于“硅谷动力大讲堂”系列活动的第一场。虽然风雨大作，但丝毫不影响到场企业家的热情，接近100位硅谷动力入驻企业的高管非常准时地到达会场签到，期待此次盛会的召开。

叶峰教授本次演讲重点阐述了以下内容：一、资本运作的趋势；二、资本运作的6种操作模式；三、资本运作中的战略设定；四、资本运作中的商业模式创新与设计；五、资本运作裂变企业财富的解码过程；六、企业战略的未来趋势与应对措施；七、企业战略的突破路径与方向。



叶峰教授在硅谷动力三万堂讲课

叶峰教授毕业于美国西北大学获博士学位，目前担任金智资本董事长兼首席执行官，叶峰博士目前在新浪微博上是中国EMBA教师圈子里影响力和关注度最高的老师，其核心关注度（即粉丝数）位居行业首位。叶峰老师的课程与时俱进，思路清晰，实战经验丰富，内容具有极大的启发性和实操性，硅谷动力园区企业家们能在家门口获得与叶峰老师面对面的交流，亦觉得机会非常难得，来自LED行业的张总评价道，叶峰教授的课程非常精彩，独特的战略视角总是让我耳目一新，希望以后硅谷动力能够多举办这样的论坛，让企业家收获更多的思想盛宴，让入驻硅谷动力的企业走得更稳更远！

硅谷动力的副总经理袁明伟亦在会上强调，硅谷动力运营有限公司除了为入驻园区的企业提供完善的硬件设施，更重视在软件上下功夫，用心为入驻园区的企业提供源源不断的资本动力、知识动力、政策动力及技术动力，硅谷动力将以此为契机，为入驻企业提供更好的服务。



园区企业高管在认真听课

真诚做人，真心做事，万难也将迎刃而解

——访谈龙岗电子商务港物业设备主管严剑锋

4月19日，我们采访了严主管。与严主管约的是下午2点准时采访。到龙岗快2点钟的时候，我给严主管电话，说我们马上到达。而此时他正在地下室维修空调，需要等二十几分钟。因为是突发性的小故障，也没有料想到，老严（因严主管待人亲切热情，所以公司家人都称呼他老严）在电话那头语气舒缓地给我道歉说到，要耽误我们二十几分钟。我说，不要这样讲，你是为了公司的利益，避免客诉，大局利益是关键。老严的这种负责与担当，让我很感动。

当老严进到我们事先约好的采访室时，是2点30分。他进来客气地笑着第一句话就是说：很抱歉，让你们久等了，实在不好意思。不断擦拭着额头的汗珠。我让老严赶快先坐下稍微休息会，给他递了杯水，很客气地对我连说谢谢，而且在沙发上坐的很端正。我说，严主管，我到了你们家，您怎么还这么客气啊，地主可是您啊！老严和蔼地笑着说，这是应该的！

脚踏实地，简单的事情不简单地对待

老严2011年11月来到公司，刚好1年半的时间。因为老严在物业方面是科班出身，刚到公司时，物业技术方面人才相对比较匮乏，所以公司派遣老严去了写字楼项目——华盛大厦。他在那边呆了1个多月后，公司在龙岗的项目开始启动，这个项目公司非常重视，在各条线上肯定需要优秀的才将。此时，由于老严在物业设备方面的经验和技能，公司考虑派他去龙岗的项目，老严二话没说，立即奔赴龙岗电子商务港。

老严说，刚来龙岗时还没有一家入驻的客户，大部分的设备都还没有安装好，需要做的事情很多。当时物业设备组的人不多，也就只有2个人。整栋写字楼的设备安装都需要亲自参与，所以在这种压力之下，只有去努力把事情做好，做出彩。他很真诚的向我述说着每一件事情，从他的眼神中可以看出他做事的态度：认真、拼搏、专注、真诚。

当我问严主管，在工作中，是如何去配合招商部门招商的。他说：项目刚刚开始启动招商的时候，每天都会有新客户过来交涉谈判，不管是否谈判入驻成功，他是不能走的。我问他为什么？老严说：如果客户今天需要签单准备入驻，那么肯定是要去看写字楼的情况，自己也需要交涉物业相关手续，给客户讲好写字楼里面物业配备情况。刚开始那段时间，平均每天也就3-4家客户来签单，等到了后阶段，签单入驻的客户逐渐也多了起来，必须等客户交完



房，才可以离开。老严在说完后，笑着对我说，这些都是自己平常工作中再平常不过的事情，也是自己份内的职责，没有什么需要报道的，只不过是在做自己应该做的。

开源节流，只为公司前进！钱进进！！

开源节流一直是公司所倡导的一项制度，每个身为硅谷动力的员工都应该从自身一点一滴做起。物业部门在服务好客户之外，更应该从自己专、精、尖的专业技能出发，为公司节省开支。那么，老严在这方面是怎么做的呢？

他说，在空调节电方面，空调开启时间很关键。每天下班之前提前半个小时关闭主机，让冷冻泵循环，这样也不会影响到客户使用空调的效果。那么这样计算下来，一周6天就可以节约3个小时，而3个小时的主机开启费用就是 200KW*3小 时 *1.23元 /度 =738元，1个月下来就可以节约费用近3000元。

四楼洗手间原本每个蹲位间都有一卷手纸，初期考虑的是可以很方便每位上洗手间的人。但是，慢慢发现每个蹲位里的手纸用的都很快，不太正常。想到这里，老严他们想到了一个妙招：撤除每个蹲位里的手纸，将安放手纸的卷筒装在洗手间门口，只装一个。这样，即方便更节约成本。老严说，一周下来比以前节省7-8卷纸，而一卷纸大约在10元左右，那么一周就可以节约70-80元。看起来虽然少，也没什么，但是时间长了，那也是一笔大开销。我问他，这个你是怎么想到的？老严笑着说，靠着真心做事吧！很简单的一句话，让我觉得他很无私，很认真。“世上无难事，只怕有心人”，此刻用到这里很贴切。

说到这里，老严认为有一件事要给我们说说。龙岗写字楼地下室有一间移动小机房，平日这间机房也没有什么多大用处，搁置着也就是浪费。最后老严他们想着，是不是可以将这间小机房租出去呢？如果能够租出去，岂不是“变废为宝”吗？然后老严他们就借用自己的关系以及诚心，与现有的客户谈租赁小机房。最终有一家客户以10000元/年的价格租了过去。

真诚待客，持续超越客户期望

我问严主管，你在与客户沟通会遇到什么问题吗？老严说，其实与客户之间的沟通，不是那么难，只要你有一颗真诚的心去对待，他一定会听进去。当然，客户也有形形色色，要打动他们，不仅需要真心，更需要的是娴熟技能与精准的数据。何董不是教导我们要以“三大思维”来武装自己吗？其中一点，数字思维。只要你给客户的是白纸黑字，这样清清楚楚、明明白白，那么他自然也就无话可说了。比如我们这边1103的一位客户，他就是在缴中央空调费用的时候，迟迟不缴，推三阻四，理由一大堆。当抱怨空调效果不佳的时候，我就亲自登门测试，测试过后，用每项数据来说明空调的效果，并给客户认真解释空调的工作原理，然后将要缴空调费的各项数据拿到客户面前，让客户心中有数，不再推脱。有时候，虽说白纸黑字放在他们面前，可他们不一定理解，那么没关系，我就一项一项地给客户讲清楚每项数据的来源和意思。这样，客户心中的疑虑与不解自然消除，也就无话可说了。老严说，客户心里存在抱怨没有关系，那是因为他们心里对这些费用的产生不清楚，我们不能怪他们，只有我们给客户讲清楚是什么意思后，他们自然也会理解我们。理解是相互的，就看你是否真心对待。

在我采访老严即将结束时，他仍旧像开始对我说的，他做的事情很平凡，只是在自己的岗位上做着应该做的事情，不值得去采访。事情都是同事们一起努力做出来的，比我做的好的同事，还有很多。我说，下期采访报道，我会写的，一个都不能少。走到门口时，老严抓住我的手简短地说，只要用心做事，事情就一定会做好。

以企为家，全心全意为大家服务

对老严采访结束后，我对龙岗项目的黄经理和安全主管张迪作了简单的采访。主要是从侧面来报道老严的相关事迹。

黄经理说，严主管在团队中工作认真、负责，而且很有担当。记得今年春节老严没有回家，在公司值班，正常假期期间，老严挺身而出。而到了三月份，老严需要回家，与家人团聚。但是因为有一些物业设备上的事情需要给客户处理，老严在放假期间也没有回家，他给我说：经理，这个事情交给我来处理，客户的事情要紧，什么时候回家都可以，不要耽误了客户那边的事情，避免造成客诉，对公司的影响不好。反正回到家里，闲着也是闲着，还不如为公司做点事情。这就是严主管，黄经理深切地说到。

身为团队的组织委员，严主管做得很优秀，每次都是身体力行，很细心地照顾到团队中的每一位家人。记得有一次，我们组织去马峦山爬山，老严提前一天都已将出行的物资准备好了。吃的、喝的，包括药品应有俱全。后来我听家人们说，这些物资中的一部分费用是由老严一个人来垫付，他没有给其他家人们说。最后他说，这一点费用没有什么，只要家人们玩得开心就好，其他的都不重要。在游玩期间，老严都会很细心、很主动地帮助家人拎东西，虽说他是我们团队中最年长的一位，但是做事从来不会倚老卖老，反而更像大哥一样，把每位家人照顾得很细心入微。黄经理面带微笑地说。

严主管在与客户沟通上，从来都不会与客户发生争执，他是“动之以情晓之以理”的打动客户，最后客户还赞许老严说，他工作很敬业认真。记得去406客户那里索要管理费，老严去了多次未果。但是他也没有灰心，更没有与客户争吵，而是一次次地登门，和气地给客户讲理，并且拿出费用清单，每一项都很认真地给客户讲解。最终406客户在老严的不懈努力下缴了费用，还发信息给梁总说，严主管工作认真敬业。

黄经理说，老严在对待工作上，绝不会含糊，不管是不是他职责范围之内的事情，他都会用心去做，而且会做得很好，很出色，更不会抱怨。我觉得现在的年轻人应该多向老严学习，学习他专注认真、沉稳用心的工作态度。

（下接A4）



还记得，那些年我们一起唱过的歌吗？

“咱当兵的人，有啥不一样，只因为我们都穿着，朴实的军装……”“说句心里话，我也想家，家中的老妈妈，已是满头白发……”……还记得那些年我们一起唱过的歌吗？那些年的汗水、泪水、血水都记忆在我们唱过的歌曲中。亲爱的家人，就让我们来回味一起唱过的歌。

那年，我怀揣着对绿军装的梦，哼着《一二三四歌》，伴随着军队节奏，接受神圣使命，立志《精忠报国》！依稀记得当兵的那一天，临走时看着母亲的眼睛，她那惜别的眼泪折射着我胸口浓得化不开的亲情。妈妈，您不要哭，自此以后，《我是一个兵》，当兵的男儿走四方，军旅生涯会让孩儿慢慢长大！放心吧，妈妈，等我《打靶归来》，当个英雄，一定报答您！

《说句心里话》，当我穿上军装的那一天，站在军旗下，班长把哨位交给我说：《咱当兵的人》，当祖国召唤的时候，就该保家卫国、就该上战场，哪怕枪林弹雨，也要坚决打胜仗，因为咱是人民子弟兵。后来作为新兵同志，我被班长安排在了一排二班，我们宿舍的战友情深。其中有位四川兄弟，在新兵连的第一天，我看出他似乎仍有留念家的神情，我于是在宿舍后面采了束《军中绿花》给他，说这种花在我们家乡只有英雄归来才会佩戴，并告诉他同样会是个英雄。

在小兵之家，无论新兵和老兵，还是东南西北兵，我们都是军营中的男子汉。我们一起听中队长讲少尉的初恋，一起在军营文化建设大会上听营长讲《三大纪律，八项注意》，一起抒写当兵的历史！当夜深人静的时候，脑子里总会萦绕起母亲慈祥的脸庞。当兵走的那天，母亲告诉我说：去吧，不要想家，不要牵挂，好好听领导的话，凡事不要计较太多，常怀《爱的奉献》，这样才有出息！

转眼间，服兵役的时间到了，我没选择继续留在部队。离开部队那天，脱下军装，我们所有的老兵眼眶湿润了。我的老班长现在已经为连长，他告诉我们：即使你们脱下这身军装，也脱不下铭刻在你内心的军魂，以后无论你们身在何处，请记住，你们永远是一名军人，一名中华人民共和国的军人，在以后的岗位上，需要团结奋进，不可孤注一掷的独闯，战场不是一个人的，需要一起努力，因为《团结就是力量》，团结在一起才能打胜仗！离别之时，东方天际渐渐染红，心情无以言表，是军队造就了今天的我们，一首《我们的队伍向太阳》表达我们对这支队伍的崇高敬礼！

再见吧，战友！我戴着部队送我的白兰花踏上回家的路！

如今，我找到了另一个可以为之奉献付出的组织——硅谷动力。因为这个组织同样有着军队般的纪律和文化，让我想起我的连队我的班，有种梦回军营的感觉。作为《硅谷人》，我无怨无悔的追随这个组织，以军人的纪律和作风来服务它、守护它。我相信，我的第二次梦想将在这里激情燃烧！因为我对这个组织爱的深沉、爱的执着！



安全主管张迪在向我们讲到，老严给他最大的印象就是用心做事，宽容坚持，富有担当。记得我们项目的安全员在住宿问题上，由于几个安全员在外面住的宿舍很旧，而且相对比较远。那时正好楼顶有个比较宽敞的地方，老严就和我一起为安全员搭建了宿舍。这样以来可以省去每月的房租费，二来就在写字楼上面，有事情随时都可以到岗，方便快捷，每个月还可以省去1200元的房租。

还有一次，项目还在装修期间，那个时候装修公司还未离场，负一楼的泥沙排到了下水池，这样会影响到正常的排污系统。老严就带着我和余友生一起清理下水池，严主管二话没说亲自跳进下水池清理泥沙，保障大厦能够正常排水，避免下雨堵塞。

持续超越客户期望是公司一直教导我们服务客户的最高标准。去年在招商的关键时期，阿里巴巴入驻大厦。而他们入驻的那间，卡座还未安装好，距离他们搬进来的时间眼看不到一天。这种卡座比一般的卡座难安装，那时我们的人员有限，安装了一部分之后，经过检查不合格，又全部重新拆掉安装。时间分秒在过去，老严说，我们今晚不管干到多么晚，一定要安装到位。在老严的带动下，终于在晚上9点左右完成安装。第二天阿里巴巴顺利入驻，在他们看来不可能这么快速，而且高质量的完成，我们做到了。为此，阿里巴巴的行政经理还特意送来旌旗以表感谢！

老严的爱岗敬业、待人接物、真诚用心的精神值得我们学习。他始终在用一颗诚心做事。俗话说：心若改变，态度就改变；态度改变，习惯就改变；习惯改变，人生就会改变。认认真真地把每一件简单的事情做好，就不简单；把每一件平凡的事情做好，就是不平凡。

践行公司的服务观：持续超越客户期望！

——访谈新材料园招商客服部客服员刘雪华



她，外表柔弱，却内心坚强；她，有着对深圳特有的情感，带着年轻一代对梦想的追求、对未来的打拼，2010年刚毕业，便来到深圳。她说，这种情感自己也不知道来自何处，或许是心灵深处的渴求与牵引，魅力深圳无不让年轻人在这里实现自己对美好生活的执着与热爱。她就是新材料产业园招商客服员刘雪华。

情地招呼带我们到客服中心里屋，因提前已经与雪华约好采访，所以预留了空位。

当我们还没正式开始采访时，雪华已经做好了被采访的准备。她严谨的态度让我知道，她有些紧张，随即我便像朋友般聊天一样打消了她的紧张。雪华说，我从来都把工作当作严肃认真的事情看待，有些地方我可能不懂，但只要能让我去学习，能让我有所提高，我愿意去付出。

对于一个之前没有从事过销售的女孩子，现在却进入厂房招商这个充满竞争与压力的行业，原因是什么呢？雪华略作思索道，就是因为以前没有从事过销售，以前的工作太过于局限，与人沟通打交道比较少，而现在从事这个工作，首先需要突破心理障碍，不断学习如何与人打交道，从中可以学到很多以前没有学到的东西。因为有时自卑，会让自己无法适从，所以做销售会不断提升自己的口才及勇气，才会成长得更快！

来到公司不久，被分派到新园区，工作中会遇到哪些问题？雪华说，公司刚接新材料产业园这个新项目后，我就过来了。刚开始会有些不适，因为客户量少，新园区的很多事情以及客户也都比较依赖管理处，我就在想：作为招商客服员，我应该主动去帮着客户解决问题，不管客户有没有来找我。奔赴招商一线，不但能解公司的燃眉之急，自己也能在招商的滚滚洪流中获得成长。所以，我都会主动去帮助客户解决问题，“想客户之所想，急客户之所急”，公司的核心价值观不是也在教导我们：持续超越客户期望嘛！

承担是我的格局，保证成果。雪华的行动实可体现作为硅谷人不断前进！钱进进！！的理想。说到这里，雪华给我讲了前段时间她处理的一件事：园区有一位客户在乘电梯时，由于电梯暂时性故障，这位客户被困在电梯里，客户第一时间给我电话。当时我便给管理处电话，告知发生的情况，然后又很快地跑到了被困客户所乘电梯外面，与客户聊天，舒缓客户的情绪。你为什么这样做呢？我问雪华，她说：首先管理处需要检查故障，可能没有那么快，然后被困客户此时在电梯里面肯定会很慌张，不知所措，作为客服，几乎是出于本能，为客户解决问题，而且客户能第一时间打电话给我，这是对我最大的认可，我心里为此而感到开心。通过点点滴滴这样的事情让客户感受到我们公司的服务不只是用来说的，更是落实在行动上。

传统文化助成长，不断前进！钱进进！！

入职以来，认为自己在哪些方面有所提高或者成长呢？雪华说，硅谷动力给我最大的感受就是与以往的公司有很大的区别：首先硅谷动力很注重人才的培养，以及员工的成长，时刻都在强调主动学习，并且公司每周都会匀出一天的学习时间，让每个人都有时间和机会不断地学习成长；其次企业文化是一大特色，“三大文化”——传统文化、红色文化、西方管理文化相结合。给我最大的感触就是公司的传统文化，从公司导入晨会读《弟子规》，到何董、梁总陪我们一起学习分享几千年中华传统文化，给家人们送《和谐拯救危机》、《圣贤教育改变命运》、《说好话》，让我们从中受到很大的启发和震动，逐渐懂得了如何去为人处事、孝敬父母、结交朋友等。这些都是进入公司后，一点一滴地成长，感谢何董、梁总的教导，及提供这样好的平台。当然自己也有很多不足之处，平时梁总、黄总监也一直给予我很大的关爱和工作支持，这些都是需要我逐步去总结的。雪华诚恳地说到。

在我们预定结束采访前的30分钟时，雪华的手机响了2、3次，从中可以听到是客户打过来的。为了不影响她的工作，更不让客户着急，我们便结束了此次采访。在结束时，雪华微笑着说，感谢你们今天能过来，今天因为客户那边有事情，很抱歉，没有说完的我们下次再接着说。说完便匆忙离开。

是啊，这就是招商一线家人的工作，永远不知道下一秒钟会在什么地方，不断地去服务好园区客户，以优质的服务打动客户是公司对她们的要求，更是将来“前进！钱进进！！”的保障。

任劳任怨，热情付出

那么作为直接领导，黄总监眼中的雪华在工作上是如何的呢？带着这个问题，我们简短地对黄总监作了采访。

黄总监娓娓道来，当时新材料园在还未开始招商的时候，她就在考虑让谁来新园区呢？最起码是需要一个态度好，愿意去学习，而且上手快的招商客服员，那时她就认为雪华可以胜任。雪华过来之后，在工作上很积极，也很付出，乐于承担。当时我们团队在选学习委员的时候，雪华积极主动地站出来，要求自己来担此重任。敢于承担愿意付出是我们这个团队需要的。

招商客服的工作谈不上轰轰烈烈，甚至有些单调，但要做好每一件事情却并不简单。很多客户基本上都是在下班后才过来，所以对招商客服来说，宵夜当作晚饭是很正常不过的。一般客户都是直接过来与拓展人员交谈，作为客服员的雪华，其实此时可以回家，或者去吃饭，但是她选择一起“战斗”，在一旁为客户添茶倒水，搜集所需资料等，大多情况下都会坚持到很晚才回家。而从雪华的脸上看不出有丝毫的抱怨，总是比较乐观积极地完成交代的事情。

想客户之所想，急客户之所急

4月19日，再次来到新材料产业园，对该项目招商线的“最付出明星”——刘雪华家人做了一期采访报道。

四月天的阴雨连绵不断。来到新材料产业园招商客服中心，看到的是招商线的家人们仍在不停地忙碌着，工作的热情完全没有受到下雨的影响。雪华看到我们要来采访，便热

除此之外，雪华很热情，不管是对待客户还是我们的家人，都是如此。在新园区，每天午餐时间，雪华都会第一个帮我们每一个人点好餐，细致入微体现在每一处。比如卫生间的环境，黄总监给到雪华的要求是，每一位客户进入洗手间的感觉都是干净无异味。所以，雪华都会及时去查看卫生间环境，确保我们的优质服务，但新园区招商有时候来访的客户非常集中，这时候不但要泡茶、洗茶具、打合同，还要保持卫生间的清洁，连走路都是小跑，用黄总监的话说就是一个人发挥了两个人的作用。黄总监说，每个人都会有不足之处，对于雪华来说，她来公司时间不是很长，在经验上还不是很足，工作有时会出现差错，我去批评指导，雪华都能够虚心接受，并及时改正，所以雪华虽然来公司的时间不长，但成长的速度挺快，这也是我们最开心的地方。

在硅谷动力，每一个付出的明星都是最美的，我们在雪华的脸上看到了她最美的笑容，看到了她对客户服务孜孜不倦的追求，我们也坚信，每位家人在各自岗位付出的同时，收获的是同事与客户的认可！



解读《道德经》



作为充分体现中国古代朴素辩证法神韵的《道德经》，用不多的字数，阐述了道家对宇宙本原和基本存在方式，事物的产生、发展、变化的规律及社会观、人生观的基本思想。虽然文章大部分用近乎诗体的语言，有些晦涩难懂，但用“博大精深”来形容它丝毫也不过分。我对《道德经》的理解主要是讲求“无为”，尊重规律。

第一段“道可道，非常道，名可名，非常名。”是说作为世界本源的道是可以用语言来形容的，但并不是永恒的。“名可名，非常名。”说的是可以称呼的名不是恒常的名。“无名天地之始，有名万物之母。”是说天地刚刚呈现时是没有名的，万事万物逐渐出现时才有了各自的名（但并不永恒）。“故常无欲，以观其妙，常有欲，以观其徼。”意思是之所以经常在没有欲求时来探究它的奥妙，有的时候探究它的倪端。“此两者，同出而异名。”是说有和无这两方面都同出于道却有不同的名称。“同谓之玄”都同样可以被认为深远微妙，难以把握。“玄之又玄，众妙之门。”这里指的是这种玄而又玄的道是一切奥妙的门径。

这一段作为《道德经》的起始，详细阐述了老子对规律的理解。在《道德经》里，道指的就是规律。而道家思想对规律的最根本的见解就是“规律是自然的，变化的，不为人所控制的。”对待规律的根本态度是“充分尊重规律，然后才是利用规律。”这是一种非常朴素的辩证思想。全面体现了我国古代人民对大自然的探索与思考，而这种探索与思考不是盲目的，是非常有计划、有科学根据的，它不仅对中国传统文化思想产生了深远的影响，其影响也远远超出了中国的范围。

老子认为坚持按规律办事，一切都会顺利，而违背规律会得到大自然的惩罚。在第三十九章中，他是这样阐述的：“昔之得一者”古来大凡按规律办事的人，“天得一以清，地得一以宁，神得一以灵，谷得一以盈，万物得一以生，侯王得一以天下正。”这句话承接上句举了很多例子证明尊重规律的好处。上天尊重规律可以清澈，大地尊重规律可以安宁，神灵尊重规律可以带来安宁，河流尊重规律可以水满，自然界万事万物尊重规律就可以生生不息，君侯大王尊重规律就可以得到天下。

由此可见，以老子为代表人物的道家学派对规律是十分尊重的，这在几千年前的中国是很难能可贵的，这种辩证法虽然很不健全，但却具有非常强的科学性，这对现在我们的唯物论十分有帮助，为后来人们对唯物论的更深一步的研究奠定了一个十分坚实且广泛的基础。而且，从这一段中，我们也可以体会到老子对无为的崇拜。

在现实和一些文艺作品中，我们常常会看到云游四方的道人，他们虚幻而飘渺，空灵且高傲。从他们身上我们看到的是飘逸，感受到的都是那种无为。

无为是一种心境、一种修养，是辩证的。站在老的角度，向社会推广无为，有助于国家的稳定，但如果站在历史发展的高度，片面的无为是无助于人类的进步的，所以对于当代的青年人理解古代老子的无为论应该以辩证的方法，一分为二的看待，“则其善者而从之，其不善者而改之。”

对待竞争，我们要敢于去迎接挑战，对待失败和不平等我们要报以一种平常心，用合适的方法去改变或适应，而不去盲目的争鱼死网破。这样有助于保全自己和取得最终的成功，只有厚积才会薄发。同样，“无为”用在当代待人处世上就是要对人宽容。“海纳百川，有容乃大，壁立千仞，物欲则刚。”

《道德经》是一部中国古代朴素辩证法的启蒙巨著，拉开了从古至今几千年来人类对自然规律进行探索的序幕。辩证的去看待它，对我们人生的指导是大有裨益的。

硅谷动力第一季度“最优家书”

经管团队“最优家书”获得者：何明远



硅谷动力经管团队大宝明远3月6日家书：
《我到底懒在哪里？》——我最大的懒是不运动，如一只“懒老虎”！造成肥胖型高血压！第二懒是返训不夠，有些非常好的课程，对家人能力提升、心性提高、管理情商提高均大有裨益的课程，因为懒未返训，又如“懒孔雀”！要坚决改之！（明日二宝家书）

招商团队“最优家书”获得者：黄慧东



硅谷动力招商部大宝慧东3月13日家书：
《我到底懒在哪里？》——“不爱学习”是我的第一懒，这几年公司花了十几万送我参加各种培训，但回来后我都没复习，更没用到工作中，所以能力提升很慢，愧对大宝二宝的期望！“不爱和下属深度沟通”是我的第二懒，导致团队战斗力和凝聚力不强。（明日二宝家书）

经管团队“最优学习分享”获得者：张波



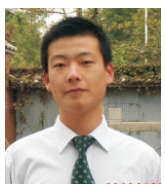
硅谷动力经管团队十宝张波3月15日学习分享：
《口味王的学校化建设》—《教导型组织》去年之六P53：加强管理是企业永恒的主题，持续推进管理创新、不断提升管控能力是企业的一项长期任务。而持续创新，不断提升能力靠什么？靠持续不断地学习。（明日十一宝分享）

财务部“最优家书”获得者：张丽华



硅谷动力财务部三宝丽华1月15日家书：
《转心是2013年的第一关》—“圣人修心不除境，凡夫除境不修心”。在2013年，我首先要修心，每天反省自己的行为，及时调整错误的行为，踏踏实实地做好每一项工作，提高工作效率，待人退一步，爱人宽一步，将积极的心态投入到工作和生活中。（明日四宝家书）

综合部“最优家书”获得者：黄聪



硅谷动力综合部七宝黄聪3月30日家书：
《我到底懒在哪里？》——我的懒主要体现在以下几个方面:1.自己学历低，平时没有想着去学习，只知道玩耍。2.平时懒于去学习与自己工作相符的专业知识。3.每天未仔细检查班里队员的工作状况。这些都是我需要改善的地方。（明日八宝家书）

清湖园“最优家书”获得者：梁木昌



硅谷动力清湖园团队二宝木昌3月7日家书：
《我到底懒在哪里？》——两年前，我就计划要报名参加物业管理大专班的学习，但由于自己太懒惰，老是以抽不出时间为借口，一直拖到现在仍没有去报名，如果我当时马上行动的话，可能现在都可以领毕业证了，这就是懒惰的结果。（明日三宝家书）

汽车电子创业园“最优家书”获得者：熊永祥



硅谷动力汽车园团队五宝永祥1月31日家书：
《转心是2013年的第一关》——2013年，我要调整好心态，改变过去做事没有系统性思维、方法单一、带队伍情绪化的工作方法，时刻反省自己，让自己少走弯路。同时，多学习相关业务知识，提高自己的业务技能，争取把以后的工作做得更好。（明日六宝家书）

数码新材料项目组“最优家书”获得者：黄庆中



硅谷动力数码.新材料团队六宝庆中3月19日家书：
《我到底懒在哪里？》——我的懒惰主要表现在：1.懒得收拾办公室，让人感觉素养严重欠缺，脏、乱、差；2.懒得装扮自己，不注意仪容仪表，导致个人形象受损；3.懒得与他人交流，导致信息闭塞，误会很多。（明日七宝家书）

深中示范基地“最优家书”获得者：关文贞



硅谷动力深中示范基地六宝文贞2月22日家书：
《如何用传统文化影响身边的人？》——学习传统文化可以培养文化气质，开拓我们的人生境界，让我领悟了很多做人的道理，我会把这种文化向我的朋友、家人宣讲，引导他们与我一起学习传统文化，做一个品德良好的人。（明日八宝家书）

电子商务港·龙岗“最优家书”获得者：余友生



硅谷动力电子商务港（深圳·龙岗）团队小宝友生3月28日家书：
《我到底懒在哪里？》—我在生活中的懒有以下几点：1、我在家中懒得做饭，吃完饭后懒得洗碗；2、没有帮忙扫地、拖地、冲卫生间；3、没有帮忙洗衣服；4、喝完茶没有及时洗茶具。（明日大宝家书）

电子商务港·华盛“最优家书”获得者：高金华



硅谷动力电子商务港（华盛大厦）团队二宝金华3月1日家书：
《我到底懒在哪里？》——公司成立到现在，规章制度特别完善，可我还是存在有懒的地方。例如：楼层电源没有及时关掉，巡逻坐电梯；还有不喜欢学习，下步坚决改掉这种不好的习惯。（明日三宝家书）

低碳科技示范园“最优家书”获得者：李果安



硅谷动力低碳园团队大宝果安1月2日家书：
《转心是2013年的第一关》——智者转心，愚者转境。新的一年我们一定要用公司核心价值观中的认真、拼搏、专注、真诚的作风定住自己。把逆境当成激励，把困难当做营养，敢于承认，勇于承担。心若在，梦就在，能过转心关，我们必将成功。（明日二宝家书）

读书天地

推荐书目：

1、《一分钟经理人》（全新修订版）



内容简介：
★《谁动了我的奶酪》、《礼物》作者成名作
★连续3年《纽约时报》畅销书排行榜第1名让你日事日清的一分钟管理法！
★美国20年来最畅销的管理学作品
★张瑞敏强烈推荐！

【作者和本书的影响力】
肯·布兰佳被认为是北美“最有智慧”的管理大师，他在本书中所描述的内容已经成为全美所有高效经理人的“常识”，本书在全美畅销了22年，销量超过1500万册，并先后被翻译成27种语言出版，影响了整整两代经理人阶层，《一分钟经理人》也因此成为了美国20余年来最畅销的管理著作。

【下列企业在运用本书的思想】
全球几千家知名企业正在使用《一分钟经理人》，他们是：IBM、AT&T、Verizon、Home Depot、肯德基、达美乐、百事可乐、沃尔玛、假日酒店、希尔顿酒店、雪佛龙公司、加拿大孟山都公司、洛克希德公司、乔治敦大学、美国海陆空三军……

【内容介绍】
本书以告诉我们如何把“一分钟经理人”的三个管理秘诀，即“一分钟目标”、“一分钟称赞”、“一分钟批评”在现实环境中行之有效地应用。这三个简单实用的秘诀浓缩了管理的精髓：目标明确具体，奖惩及时到位！
一分钟经理人是很有效的工作方法。几年来，我们就推广并进而形成了日清工作法。即每天都有目标体系，日清体系，激励体系。达到日事日毕，日清日高的效果。本书对管理人员而言是一本很实用的书。

2、《原本大学微言》



【内容推荐】
《原本大学微言》是著名学者南怀瑾先生有关《大学》的讲记，书名中说的“原本大学”，指的是《大学》的古本《小戴礼记·大学》。作者以渊博的学识，综罗大量的文史典故，对《大学》中的微言大义作了揭示，给人以知识的乐趣和人生的启悟。《大学》是儒家的代表作之一，相传为孔子的学生曾子（曾参）所著。它与《中庸》、《论语》、《孟子》合称“四书”，是宋代以后士入学子必读的教科书。文中以“明明德”、“亲民”、“至善”为纲，“格物、致知、诚意、正心、修身、齐家、治国、平天下”为目，对道德修养与社会政治的关系作了系统的论述，对我国古代的思想文化产生过深远的影响。

【作者简介】
南怀瑾，国学大师，生于1918年，南先生出生于浙江温州书香人家．在台湾倾全力讲述印行传统文化经典，从学界、商界、政界，直到民间大众，不辞辛劳，奔波教化三十余载，内容涵盖了儒、佛、道及诸子百家，兼及医卜天文、拳术剑道、诗词曲赋，著述凡三十余种，立足时代科学精神，将古老的中华传统文化推进到一个新的、更加璀灿夺目的文化层面，开拓了全新的学术视野，其影响之深远必将是划时代的。主要著作有《论语别裁》、《孟子旁通》、《老子他说》、《易经杂说》、《易经系传列讲》、《历史的经验》、《新旧的一代》、《中国佛教发展史》、《中国道教发展史》、《金刚经说甚么》、《圆觉经略说》、《禅宗丛林制度与中国社会》、《道家密宗与东方神秘学》、《观音菩萨与观音法门》、《习禅录影》、《禅观正脉研究》、《一个学佛者的基本信念》《如何修证佛法》等。