

赛恩特稿

『赛恩』独占国内热量表鳌头 ——投资 500 万元历经 3 年攻关

天津日报记者 黄志伟



(编者按): 本期赛恩特稿全文转发天津日报记者黄志伟对我司采访后撰写的文章。党报的关注与报道是对赛恩人极大的鼓舞,特别是张立昌书记与民营企业企业家座谈后,赛恩人更是信心百倍,决心以立昌书记“求快、求新、求高”的要求,把企业尽快“做优、做大、做强”。

今年 7 月 15 日,国家建设部在津通过了本市赛恩电子有限公司“IC 卡热量表”的鉴定。由中国建筑科学研究院研究员李先瑞、中国城镇供热协会理事长李秀为主任和副主任委员的鉴定委员会在鉴定意见中写到:“该产品……技术水平属于国内先进水平;其中……技术水平达到了国内领先水平。”至此,在投入巨资 500 万元奋力攻关三年之后,“赛恩”这个名不见经传的科技型企业竟一跃“登顶”。更令人欣喜的是,智能热量表的产业化前景已清晰地展现在国人面前。

赛恩公司是在智能建筑的智能计量仪表领域摸爬滚打了六年多的民营高科技企业。从研制 IC 卡电能表开始,逐渐发展到以智能住宅的智能计量电子产品为主要发展方向的专业公司。其独立知识产权的“一卡通”水、电、气、暖卡式智能表,以及远程集抄可控制的四表计收费系统,均已形成了多品种高系列高规格的产品群,并得到了市场的广泛认可。1997 年赛恩公司经过充分的调研论证,大胆地做出斥巨资开发“热量表”的决定。当时,在技术与市场都属空白的中国,敢于投资这个产品的企业寥若星辰。

赛恩公司的这个“有胆”是基于“有识”的基础上。因为几十年一贯制的取暖费按面积计费公家报销的模式,根本没有把“热”变成商品,人们把无偿分房、公费医疗和取暖费公家报销,形象地概括成过去计划经济的三大特征。而前两个都已随着改革的深入不复存在,唯独取暖费因为技术、产品、政策等因素的制约,严重阻碍着市场经济的发展,已到了非改不可的程度。据了解,欧洲国家七十年代开始推行热计量收费,可节约能源两到三成,并且对环保有极大的益处。近个时期,随着我国政府在这个领域内改革步伐的加快,一些欧美大公司积极抢滩中国市场,表现出了咄咄逼人的气势。赛恩公司在国内技术、标准、产品一片空白的条件下,同时又冒着跨国公司的猛烈冲击,艰难地起步,他们集中了几十个由相关学科专业的博士后、博士、硕士、高级工程师进行技术攻关,他们狠在产品功能上更适合于中国国情、产品价格上更贴近中国市场这两个关键点上下功夫,经过两个采暖季数千小时的实际现场试验,“NEWSUN”品牌的国家第一块热量表终于问世。由于赛恩热量表的诞生,一些国外热量表在国内市场上的售价开始一路走低,短短一年多的时间,从三四千元降至一千五百元左右。赛恩人三年的心血没有白费。今年 2 月

28 日,中华人民共和国建设部 76 号令《民用建筑节能管理规定》发布,今年十月一日起施行。她是建设部《建筑节能“九·五”计划和 2010 年规化》的实施细则。此令的发布标志着沿用多年的“免费取暖”这一不符合经济发展规律制度的结束,热能商品化时代的到来。规划明确指出,按热量表收费要在 1998 年到 1999 年通过试点,2000 年在重点城市在片推广,2010 年基本完成。

据悉,由建设部、财政部等七部委共同制定的《城市供热收费制度改革实施意见》也将出台。至此,已铺平了政策、法规道路的庞大市场开始启动。据建设部有关资料表明,不包括我国数十亿建筑平米的原有住宅,仅每年城镇住宅新增业园,为规模化发展打下了坚实的基础。面积已逾 8 亿平方米,其中 60%需要供热,以平均 50 平方米为一个户型,每年需热量表近 1000 万块,加之温控阀等辅助设备,每年可形成二、三百亿元的直接巨大市场。今年是市委市政府提出三年实现热化 70%目标的第一年,《天津市室内采暖系统设计管理暂行办法》也已出台,为了抓住历史性的机遇,“赛恩”投资 2000 万元,购地 15 亩兴建热量表工

赛恩公司和赛恩热量表创造了如下国内第一:
第一家承担建设部、科技部国家重大科技产业化项目的热量表生产企业。
第一块通过建设部立项的国家级鉴定的热量表。
第一块通过建设部 IC 卡应用领导小组检验的热量表。
第一块国家住宅工程中心指定为推荐产品的热量表。
第一家通过 ISO9001 认证的热量表生产企业。
第一家在天津获得“制造计量器具许可证”的热量表生产企业。

赛恩论坛

胆识,创新的关键所在

创新不是异想天开,不是喊喊口号,她依赖于过人的胆识,赛恩热量表是一个很好的佐证。

三年前,当许多人不知热量表为何物,还有一些业内人士对开发热量表和热量表市场犹豫迷茫时,赛恩人果断地斥资出击,三年后,当谁都看到热费改革已是大势所趋,热量表越炒越热,许多人跃跃欲试时,赛恩人早已取得了这一领域内的领先地位,开始不慌不忙地产业化了。

“胆”来源于“识”。一个没有任何背景和财政支持、完全靠自己吃饭的民营企业,胆敢倾自己的财力,投资一个市场完全空白完全没有启动的产品,其胆可嘉!正如今,当历史的机遇,把这一硕大无比的市场呈现在人们面前时,我们不得不佩服赛恩人的“识”。翻开历史,任何一个成功做大做强的企业,都是因为她遇到了一次难得的发展机会,更重要的是因为她以过人的创新把握住了这次蕴含着无数创新机会的热费改革,已来到我们眼前,赛恩人的经验是,决策前先“识”后“胆”,决策后“胆”“识”兼备,锲而不舍,决不半途而废。胆识,更是成功的关键。

赛恩浏览器

- 7 月 15 日,董事长左晔先生陪同市供热办崔志强主任赴兰州参加“全国供热设备研讨会”。
- 7 月 25 日 营销企划中心总经理程熙等接待土耳其商务考察团,洽谈 IC 卡电表、燃气表出口事宜并达成初步合作意向。
- 7 月 31 日 我公司与“国家住宅工程中心展示推广中心”签署协议,在该展示馆长期陈列智能化计量仪表的展台。
- 8 月 1 日 南开区科委主任董法源、副主任王强等一行三人到我公司对热量表的项目进行调研及指导。
- 8 月 2 日 由南开区科委副主任王强陪同成大功副区长等到我公司针对热量表的产业化进行调研及指导。
- 8 月 1 日—8 月 2 日 执行总经理汪健生博士与副总工程师王秉明前往上海参加“2000 年全国智能住宅展览会”。公司在展览会上设立一卡四表及四表通讯集抄智能表的展位。
- 8 月上旬,由天津市风险投资促进会对我公司热量表项目调研评议后在其主办的“天津风险投资内部资讯”第二期刊登题为“天津市赛恩电子有限公司热量表项目”的项目推荐一文。
- 8 月 9 日 营销企划中心副总经理牛端明参加太原“全国供热行业节能增效技术与措施研讨会”。
- 8 月 16 日 南开区供热办王秀英主任一行四人及区科委副主任王强一行三人到我公司对热量表项目的产业化进行调研及指导。

编辑部吹风

我观赛恩研发

——研发中心总工程师 王建炜

古人语:兵马未动,粮草先行。对于技术导向的赛恩公司来说,公司要发展,研发必须先行一步。然而,粮草运往何处,研发指向何方?

经过六年的发展,赛恩公司相继推出了能满足住宅小区智能化建设需要的四种智能计量仪表,可谓业已涉足智能建设领域。并且,住宅小区智能化建设也为赛恩展示了广阔的发展空间。显而易见,由智能计量仪表转入住宅智能产品,是赛恩公司理所当然的发展选择。市场需求和国内外发展状况,也印证了这一选择的正确。

然而,要真正把“知”落实到“行”上,还需要对领域内的课题(项目)进行周密论证、精心选择。经过综合考虑和审慎选择的课题,不仅具有适度的前瞻性,而且难易适中、切实可行,还有助于日后形成破竹之势。

特定的项目,需要特定组合的研发人员来完成。人员调配不是人员堆砌,不仅要考虑专业背景,而且要考虑相互间的层次、协调与配合。只有这样组合的队伍,才能形成有机的整体、成为强有力的团队、攻克综合性的技术难关。

人员调配固然重要,但团队合力的形成领先的不应是个人的素质和觉悟,而应是竞争、协作机制的建立。只有合理的机制,才能引导、调动和发挥每个人的潜力。而机制的建立,则需要与之相适应的激励和约束措施。这些措施不应仅仅是口头上的、精神上的,而且应主要体现在行动上和物质上。

除了激励和约束措施外,研发管理在诸多方面尚需进一步完善和规范。其中至少包括按计划研发、分阶段评审、依程序更改。理顺整个研发过程,提高研发的整体效率,是一定期研发管理工作的重点。

自然,在积极开展新项目研究和新产品开发的同时,巩固和保持公司在已有技术和产品上的优势亦不容丝毫忽视。并且,不论是在新产品上还是在老产品上,技术部门都应坚持不懈地把公司的技术优势转化为产品的市场竞争力,为公司经济效益的提高尽职尽责。

几年来,研发正反两方面的经验表明,研发工作自始至终都应面向最终产品(而不是阶段样品)、面向用户市场,以积极稳妥的态度扎扎实实地做好每一阶段的工作,锲而不舍地追求整个研发过程的高效率(而不仅是高速度)。

起飞不易,攀升更难!愿与全体赛恩人同心协力,共铸赛恩明日辉煌!

员工阵地

默默耕耘 无私奉献

在赛恩公司工作时间长一些的员工都有一个体会，那就是关键时刻有一批能打硬仗的员工。在这些人中，有一位受人尊敬的老人——我们的邱工。说起邱工相信公司每一个人都在与之相处的点点滴滴中了解了他、喜欢上他，尤其喜欢跟他一起工作、处事。

邱工在本职工作上，可以说是想在前头，做在前头，尽职尽责，公司的许多设备都是其“照顾”的对象。对研发中的许多问题，在公司热量表、水表取证工作中，邱工根据多年的实践经验提出过建设性的意见。尤其是在热量表调试阶段，邱工与研发部的赵俊芳、陈杰等人经常工作到深夜，终于使热量计顺利通过试验，这种敬业精神值得公司每一个人，尤其是研发人员学习。

邱工心灵手巧，有时候心细到让给他打下手的年轻人都耐烦了，可他还是坚持原则做到最大限度的完美。

邱工信佛，心地善良。记得有一次，年轻的保安工作不小心把手划伤了，邱工马上将他送到医院，急得中午连饭都没吃下去，直到保安没事回来，心才算放下。邱工常常帮助公司外地员工，经常给那些远离家乡的年轻人以精神鼓励和物质帮助。

邱工虽已年过花甲，却很有精神头，是一个不服老的人。他是干电表出身，可公司生产需要做水、气表演示台、校验台时，他活到老，学到老，经多方求教、反复琢磨，终于按时拿出了像模像样的东西，连行内人看了都不得不服。

这就是我们身边的邱工，默默耕耘，无私奉献的赛恩人。

(研发中心 陈杰)

为公司发展提供人力资源支持 ——人力资源部经理宋非访谈录



记者：最近，我们注意到公司在大量招募人才，请您谈谈本次招聘工作的相关情况。

HR 经理：目前，公司业务发展势头迅猛，水表、暖气表相继通过市、部级鉴定，市场在期盼我们的产品尽快上市。同时，智能化住宅相关产品的开发急需大量有实际工作经验、高水平的员工充实到公司各部门，尤其是研发、技术、市场。而水表、热表的产业化急需补充有着良好职业素养的产业工人，各职能部门的人员也有待调整、更新，以适应公司发展的需要。任何一个组织吐故纳新、保持合理的人员流动都是正常的，希望大家对此保持一份平常心。同时，作为赛恩的员工必须清醒地认识到公司的发展客观地要求从业人员不断地通过各种方式提高自己的职业素养和技能，任何安于现状，不思进取的人都不会永久保有自己的位置。优胜劣汰，这就是竞争。

记者：作为人力资源部经理，您如何看待公司的老员工？

HR 经理：赛恩公司的今天倾注了老员工的心血和汗水，他们是公司的财富，理应受到全体员工的尊重，这是不容置疑的。老员工对公司所做的贡献应载入公司的发展史，他们的创业精神更值得今日赛恩人弘扬光大。但荣誉只能说明过去。在公司发展面临巨大机遇和挑战的今天，老员工必须调整心态，接受变革，如果因曾有过的功劳而目中无人、狂妄自大、不思进取，那么，其终将会成为公司发展的障碍和累赘，这是左总和我們所不愿看到的。真心地希望老员工能随着公司的发展一同进步、提高！

记者：最近公司出现了许多新面孔，近期还将有更多的新人补充进来，公司对新员工有什么要求和期望呢？

HR 经理：首先，我代表公司诚挚地欢迎新员工到来！赛恩公司一直奉行以人为本原则，尊重知识，尊重人才，追求人适其职，取得其人的最高用人境界，力争做到人与职位的最佳匹配。因此，人力资源部将悉心做好每一位新员工的定向和跟踪培训工作，倾注一份关心和理解给每一位赛恩新人。同时公司对新员工也提出几点要求和期望：

首先，要求新员工从基层、从一点一滴的小事做起，做个平常人，调低志向，脚踏实地做好本职工作，因为做好小事是成功的前提和基础。

其次，要有平常心 and 责任心，新员工置身于一个全新的环境，不适和冲突在所难免，希望大家面对问题不要过于激动，不要走极端，要以平常心和责任心去寻找问题的根源，并通过正常渠道反馈给相关部门，给公司和他人以改进的时间。

最后，新员工不要过多的关注待遇，否则，你会走得很艰难。希望大家淡漠待遇问题，切记待遇是自己做出来的，而不是争来的、要来的。位置你可以摆得很高，待遇也可以提得很高，但“双高”的前提是你必须有真才实学，以德、以能服人，用最短的时间展示自己的才华、证明自己的实力，从而赢得大家的尊重和认可。否则，只能使你和公司处于两难的尴尬境地，而千辛万苦争来的待遇也将付之东流。希望所有的赛恩新人用行动证明自己的实力，公司将对你每一分努力和付出给予等值的回报。

记者：选才与留才是人力资源管理工作重要的组成部分，公司将采取什么措施留住优秀人才呢？

HR 经理：经营始于人也终于人，在当今“人才就是一切”的时代，优秀人才匮乏的现状使得人力资源部不惜耗费大量精力，通过各种努力留住优秀人才。对此，目前正在或即将开展的工作有以下几项：

第一、定期举办各种聚会和谈心活动，理顺沟通渠道，及时发现人员异动苗头并采取相应措施。

第二、建立健全并不断完善、适时调整公司绩效评估和激励政策，奖优罚劣，公平、公正地对待每一位员工。

第三、实施公司内部轮岗制度。提高员工的综合业务能力，树立整体协作观念，并及时纠正不当的工作安排，最大限度地优化配置人力资源。

第四、提供更多的员工培训，拓展每一位赛恩人的职业发展空间，这是一项极具投资价值的工作，也是吸引优秀人才的关键所在。

山雨欲来风满楼

今年 7 月 31 日至 8 月 15 日，我与总工办王秉明副总工去上海参加了首届中国智能住宅展览会并考察了江苏、浙江、福建等地的一些水表生产厂家。通过这次参会与考察，我感到了前所未有的紧迫感与危机感。所谓紧迫感就是我们正面临一个潜力巨大的市场机遇。以在上海举行的智能建筑展览会为例，到会的参展商集中了上海地区智能住宅系列的各路精英，参展的各种智能住宅系统无论从设计构思还是实

际使用都充分体现了智能住宅的“方便、舒适、安全、节能、智能化”，许多方案在技术上远比以前国内其他城市的智能化住宅方案先进。从中我们能看出今后智能住宅将向多功能、全方位的方向发展。许多厂商也推出了与我们类似的系统并有了实际工程应用范例。因此，我们如不能尽快将产品推向市场，很可能就要在这场争夺战中败下阵来。当然，这里讲的争夺不单是市场营销中的竞争，更重要的在于我们产品质量本身，这就要求我们从产品质量上狠下功夫，切不可“差不多”、“听说行”、“我觉得没问题”、“可能行”等不良习惯来自欺欺人，应该以真正严肃科学的态度对待产品质量。

在南方地区的考查中，我们还了解到国内现已有许多厂家在生产 IC 卡水、热表，而且产量都较大，几大水表厂的生产全部满负荷正说明了这一问题，这是我们今后面对的真正对手。虽然有些厂家的产品在产品的种类、功能上与我们有一定的差距，但也有许多值得我们借鉴的地方，用毛泽东同志的话“在战略上藐视敌人，战术上重视敌人”来对待我们的竞争对手，是我们立于不败之地的正确指导思想。

当今的智能住宅市场，正面临着一场前所未有的大机遇、大变革，只要我们练好内功，保持清醒的头脑，就可以毫无惧怕迎接这场暴风雨的洗礼，真正做到“任凭风吹浪打，胜似闲庭信步”。

(汪健生)

博采

办公室守则

▲尊重别人的私人空间：在办公室内，私人空间是很重要的，必须受到其他人的尊重。在有求于人家或者打断其他人工作的时候，一定要说一些客气的话。另外，不要在他人没有允许的情况下翻看他人办公桌上的文件或名片。

▲有借有还：如果同事替你在外买东西，请一定记住要付清所需的费用。办公室内有些东西，虽然不是私人用品，但是也要有借有还，否则可能会影响其他人的工作。

▲严守条规：无论公司条件如何宽松，作为职员的你也要注意不要随意早退，或者用公司给你应酬用的钱做私人的用途。

▲守口如瓶：不要在背后说人家，在背后对人家指指点点会很容易引起同事对你的不信任。另外上司也通常很不喜欢你老在他的面前谈论是非，因为那会叫他觉得你不认真工作。甚至会怀疑如果他把公司的机密告诉你，你是否会泄露。

▲不要插话：别人发表意见的时候不要随便插话，否则会令人对你产生反感，并会对你自己的形象有所影响，有话一定要在适当的时机才说出来，别人说话的时候，无论有什么意见，请留心听。

▲别炫耀：不要在你的同事面前炫耀你最近的好情况，尤其是在那些并不如意的同事面前。那会使他们和你疏远。

▲多称赞别人：多说几句好话总是会有用处的，称赞的话，有的时候会让别人拥有良好的心情，使他能更好的与你相处。

▲不要虚耗时间：不要在工作的时间做别的事情，耽误其他人的时间也耽误自己的时间，不要写长篇大论的邮件，不要多嘴和别人聊天，会议不要迟到，要在头一天把需要的东西准备好。

(华文)

高学历≠高收入

上海专才管理顾问公司曾做过一项专题调查，对象是目前获得高薪收入且在人才基本素质上具有共性的白领阶层。结果发现，高学历并不与高收入划等号，高收入关键是要有高素质。

良好的人际关系处理能力。调查发现，几乎所有的高薪收入者在处理人际关系问题的能力方面都特别有优势。受调查的人群中有不少是长期从事销售的地区经理和销售总监，他们几乎能够洞察人细微的变化，其中一位甚至说：“我备有所有客户的爱好、喜恶及出生日期的资料。”

优秀的品质。几乎所有比较成功的高薪收入者都有一个共性，即以比较低的姿态宣传自己，而这里往往又有一个比较有趣的现象，即大部分低调宣传自我者常在学历等方面有些不足。

敬业精神。所有的高薪收入者众口一词地认为他们成功的重要因素是敬业。曾有一位年收入近五十万的人士说：“我同我的全家人为这份工作付出得太多了。”一位在跨国公司工作的市场经理坦言：“如果你想获高薪，你必须 24 小时考虑工作。”

不断学习的进取精神。绝大多事业有成的高收入者在填写问卷中“未来五年你最需要什么”时选择：培训。在当今市场竞争尤为激烈的时刻，每个高薪收入者都感到压力，大家心中明白不进则退的简单道理。那些在高新技术领域中的高薪收入者，更是把企业有无良好与完善的培训计划作为其是否加盟的理由。

具有比较合理的知识结构。奇怪的是，大部分高薪收入者都不认为学历高是其今天获取高薪的根本原因。综合分析来看，绝大部分是因为很多人才学非所用，而是从工作中边干边学。但曾经接受过良好教育和有比较合理的知识结构的人才能在工作中取得较大的成就，也是取得高薪的重要条件。

(李安)

一定有路

假如我给你两枚硬币，要你想办法将整个世界给遮起来，你做得到的吗？答案其实很简单，将它们放在眼睛前，这样一来除了两枚硬币之外，你就什么也看不见了，因此整个世界也就从你的视线内消失了。

很多时候，我们总把问题放在眼前，遮天遮地，使得自己不见天日，在黑暗中痛不欲生，期待它能自动消失；可是却往往忽略了我们其实可以把它拿离眼前，隔着一段距离，问题变小了，我们也重见天日了，自然而然可以用另一个愉快的心情去面对，去解决，而不再痛不欲生了。

当你觉得烦闷、痛苦或无奈时，试着做一个转身，看看事情或问题的另一面，想想自己还能有这一个奇妙的生命、健康的身体，去体验这一切。虽然眼前的路似乎十分狭隘，崎岖曲折，可是，别怕，因为一定有路，即使难行，但抱着坚定的信念，平坦的大路就在前面等着你。

“当上帝关了这扇门，一定会为你开另一扇窗”。我虽然不信教，但我深深相信这句话。世界上没有绝路，但很多人竟都走上了绝路，因为他们都将问题放在眼前，看不见旁边的小径、弯道，而一味地往他们认为的“绝路”走去，因此身陷其中，无法自拔。

有智慧的你，别忘了你的财富。一个不懂得使用自己财富的富翁，其实是一个穷人；把智慧用在需要的地方，让自己生活在愉快的心情之中，善待自己，你将会发觉世界是这么美好。

何谓“住宅小区智能化”

生态住宅概念

生态住宅是运用生态学原理和遵循生态平衡及可持续发展的原则，即综合系统效率最优原则，设计、组织建筑内外空间的各种物质因素，使物质、能源在建筑系统内有秩序地循环转换，获得一种高效、低耗、无废、无污染，生态平衡的建筑环境。这里的环境不仅涉及住宅区的自然环境，如空气、土地、绿化、动植物、能源等，也涉及住宅区的人文环境、经济系统和社会环境。培育生态住宅概念主要是在这种观念的影响下，在住宅建设与发展中始终以生态问题为中心、在环保、绿化、安居、道路管网等方面进行系统规划与管理，使住宅区生态环境处于良性循环状态之中。

何谓“住宅小区智能化”

建设部在 1999 年对全国住宅智能化技术示范工程做了详细定义，智能化住宅按技术含量的高低分为普及型、先进型、领先型三大类，其中，普及型智能住宅有如下要求：

- 1、住宅小区设立计算机自动化管理中心；
- 2、水、电、气、热等自动计量、收费；
- 3、住宅小区封闭，实行安全防范系统自动化监控管理；
- 4、住宅的火灾、有害气体泄漏等实行自动报警；
- 5、住宅设置紧急呼叫系统；
- 6、对住宅小区的关键设备、设施实行集中管理，对其运行状态实施远程监控。

赛恩智能型水表

赛恩智能型水表共分两大类：预付费水表和远程集抄水表，每一类又分为冷水表和热水表两种。

SYS - 15 - CL(R)和 SYS - 25 - CL(R)预付费 IC 卡冷、热水表，STS - 15 - KL(R),STS - 25 - KL(R)远程集抄式冷、热水表是赛恩公司最新研制出的产品，该系列产品设计新颖、结构合理、外形美观、计量准确、使用方便。

售水管理系统为供水管理部门进行合理收费、及时收费和预付收费提供了方便，也为用户方便用水、合理用水和节约用水提供了可能。

远程集抄式水表为实现住宅小区管理智能化提供了一种较为理想的产品。主要特点如下：

- 1、控制阀门设计独特，对水质要求不高，不生锈、不易堵塞；
- 2、三层防潮、防水处理，对使用环境要求不高；
- 3、控制部分设计合理，功耗低，使用寿命长；
- 4、IC 卡部分采用多层、多位加密，安全可靠。
- 5、远程集抄式水表接线简便，可适用于多种不同的控制系统。

适应范围：该表适用于家庭冷、热水和小型工业用水。
安装口径：DN15，DN20。

失败是一粒种子

无论是谁，都会因为失败而付出代价。然而，失败是人生的训练场，只要你以明智的眼光去审视自己的失败，你同样可以从中收获利益的种子。如你因为骄狂而失败，它教你变得谦逊；你因为轻乱而失败，它教你学会审慎；你由于自不量力而失败，它教你变得客观；你由于拒谏而失败，它教你去学会尊重别人的意见……

失败是一粒种子。在成功者的眼里，失败不只是暂时的挫折，失败更是一次次接受教育的机会。虽然“榜上无名，脚下有路”是句老话，但是无数事实证明，只要你坚持不懈去耕耘，总有一天，失败的种子也会长成参天大树。

上帝赋予的灵魂



“上帝”这神圣而又神秘的字眼，使我不得不对他产生一种好奇，他总在迷惑着我，牵动着我。

闲暇时，总是自己静静的躺在床上，想象着他长得会是什么样子，他究竟有多大的魔力。这也许是个很幼稚也很迷信的想法，可是我总在半梦半醒之间虚构着一个童话，一个美丽的梦，那就是——上帝创造了生命，赋予生命以灵魂。首先想到的就是这个“神秘人”创造了世界上最宝贵的生命——人——男人和女人。

我总是在想，世界上可不可只有男人，而没有女人；或只有女人而没有男人呢？想到这，我不由自主的又联想到一首歌《上帝创造女人》，可不仅是这样，他也创造了男人。

女人是流水的化身，或者说是温柔的化身；而男人又太过坚强，坚强得连他们自己都忽略了这一点，上帝为了要让他们知道并发挥自己的优点，于是便把水化做女人，把温柔赐予她们，容易受到伤害，这时男人便会用他们的坚强来保护女人，他们那博大的胸襟和宽大的肩膀给女人以温暖和安全，这时便会成为女人的“避风港湾”；虽然男人很坚强，但他们不是永远的强者，他们也有感到孤寂和情绪失落的时候，事业上的失败，情感上的挫折，便会使他们跌入失落的深渊，一发不可收拾，他们承受的是比女人多几倍的压力，而这种压力会压得他们透不过气来。他们也会流泪，只不过他们总是在扮演安全港湾的角色，他们怎会当众流泪呢？他们的眼泪永远是落在无人知晓的小小的角落里。

男人和女人就像河床离不开河水的冲刷；河水依附于河床流淌一般地和谐、美妙！他们相互依附，不可分割，缺少任何一方世界将会不复存在。

上帝赋予的生命是无穷无尽的……

生命有时就像美丽的玫瑰，外表虽娇艳，但却不知在燃情似火的背后还隐藏着可以扎伤你的玫瑰刺；有时又像百合，静静的，纯纯的，透着高雅的气质，它虽不像玫瑰那般娇艳，但它与生俱来的那种秀丽、干净，让你不禁去亲近它却又不忍心去碰它分毫，好像触摸是对它的一种亵渎。它会让你想要用一生的时间去加倍怜惜它、呵护它、保护它，这就是百合，幽谷中的奇迹，野生植物中骄傲。这也是生命永无止境的延续！

生命是短暂的，而灵魂是永存的，在短暂的生命里为我们的社会奉献自己的全部，岂不是人生一大快事。可人却总是这么矛盾，他们贪婪，永不满足，得到一些，还想要的更多，就这样一而再，再而三的反复争取着，追求着。人真应该有点莲花的精神——出淤泥而不染。至少我是这么认为的。

上帝创造的各种生命，赋予的无尽灵魂，使人们的世界生机盎然，充满希望！

这美丽的童话，我已经编织好久了，不知怎的很想把它记在我青春录中，于是便拿起笔来写下了我的美丽童话，我将继续踏上我的编织路，去和“神秘人”一起去创造新的生命和灵魂！

(石之坤)

快行者与落伍者

在企业环境变化加快的今天,企业要在竞争中快速反应,就需要一大批反应迅速、能力较强的员工,我们称为企业的快行者,他们是企业发展的积极力量,而相对的员工称为落伍者。

快行者员工的一些特点:

人际技能堪为楷模。

热爱工作和生活。

努力构建网络。

学习速度快。

具备强烈的紧迫感。

落伍者员工的一些特点:

人际技能低于一般人。

对工作有一种病态投入。

连“网络”的含义都毫无所知。

督促之下,才会学习。

什么事都悠哉悠哉。

朋友,请对照一下,您属于哪一类

俗不可耐

时髦的人都在学禅论佛,不喜钱不逐权。只恨自己不能吃天上白云,衣水中荷叶。洒脱又洒脱,仿佛与生活有了距离。我倒是愿意把它抱得紧一点。这并不是显示我的与众不同,而是保留我的“俗不可耐”。

带补丁的裤子穿在富人身上是一种气派,而在穷人的腿上却透着寒酸。

我是一个除了亲情、友情之外,一无所有的人。如果说还有,那就是刚出校门的满腔热忱。我也曾经洒脱过,但洒脱过后所剩的只是无聊。当无聊成为唯一的感觉时,消沉便占据了整个空间。所以,还是俗点好,俗不可耐,便不会无聊。

爱上街的女人是俗之又俗的女人。梳妆完毕,一副可人模样走上街头,引来众人频频回首,然后花去一个月的辛苦钱满意而归。这又何偿不是一件趣事?!

思想是祈祷的语言。有时候,无论身体的姿势如何,灵魂却总是双膝跪下。洒脱是人间的饱和。上帝尚无法做到,更何况我们这些凡夫俗子。所以还是俗点吧!但是俗不可耐,并不是愚蠢可笑。而是不再扮演天使和魔鬼这两种角色。不再天真,不再隐藏虚伪的情感,不再盲目的追求,也不再鼓荡空虚的灵魂。

到这时,便会有一种东西出现在你的面前:“生活原本就在身边!”

(马水亲)

赛恩人剪影

姓名:刘玉城

籍贯:天津

职务:工程师

出生年月:50.8.12

专业兴趣:认真执着

工作向往:实现自身价值

最喜欢的艺术:京剧

最喜欢的书:历史书

最喜欢的颜色:兰色

最欣赏的人品:诚实

勇敢

座右铭:尊敬他人,就是尊敬自己,让别人过得去,自己再过得去。

(编者:刘玉城是技术部结构工程师,主要负责水表、热表的结构设计。几个月来他不分昼夜,刻苦钻研,解决了不少技术难题,为公司新产品的批量投产作出了较大的贡献)

