

委员为政协服务一届 政协为委员服务一生

新阶层体检中心连续三年为历届政协委员免费查体

5月13日，天津市政协主席邢元敏莅临新阶层医院，亲切看望了正在新阶层医院健康查体的历届政协委员。老同志何国模、卢金发、曹秀荣和市政协秘书长刘琨参加。

当天上午，邢元敏主席在天津政协常委、赛恩投资集团董事长左晔等人陪同下，对新阶层医院工作进行了视察，并与部分参加体检的历届新老政协委员、知名艺术家进行了座谈。会上，政协委员们对天津市政协领导的亲民爱民决策，以及新阶层医院常年义务奉献，为历届政协委员提供健康查体服务活动深表感谢。



2008年，集团董事长左晔被邢元敏主席提出的“委员为政协服务一届，政协为委员服务一生”的理念所感动，萌生了为历届政协委员提供免费体检的想法。在市政协领导大力支持下，赛恩集团下属的新阶层医院，已连续三年为历届政协委员开展免费健康体检。对此左晔董事长表示：政协委员在任有期，新阶层医院义务奉献无限，我们将把为委员免费体检当作公益事业，长期持久地坚持下去。

让领导放心 让委员满意

左晔在市政协委员健康管理工作会议启动仪式发言

6月13日上午，市政协举行政协委员健康管理工作会议启动仪式。市政协主席邢元敏出席并讲话。市政协副主席王文华、俞海潮、陈质枫、何荣林、陈永川和老同志陈树勋，市政协之友联谊会会长张好生出席。市政协副主席田惠光做工作部署，秘书长刘琨主持。

邢元敏在讲话中指出，政协委员是推动科学发展和人民政协事业发展的重要力量，历届政协委员更是人民政协的宝贵财富。市政协认真贯彻落实中央和市委关于人民政协工作的各项决策部署，结合天津政协工作实际，提出了“委员为政协服务一届，政协为委员服务一生”的工作理念，建立和完善了为本届和历届委员服务的相关工作制度。两年多来，通过深入开展关心委员、依靠委员、组织委员、服务委员的一系列活动，进一步增进了本届委员和历届委员两支队伍



的团结，形成了人民政协大团结大联合的良好氛围。健康管理是组织和服务委员的一项重要工作，通过健康管理让委员能够健康地工作和生活，这一工作机制的形成和完善，标志着本市各级政协服务委员的工作迈上了新台阶。此外，他在讲话中，对赛恩集团董事长左晔几年来对委员们体检工作所作出的贡献给予了充分的肯定。在当天的启动仪式上，赛恩集团董事长左晔作为政协委员代表首先发言。他首先总结了赛恩旗下新阶层体检中心，三年来为政协委员们提供健康体检的服务形式和总体情况，从细节管理和服务信息上查找了需要加强和改进的不足。接着他在发言中讲到，当初是因为元敏主席“你为政协服务一届政协为你服务一生”的一句话而感动，所以感恩。我们为委员们提供健康服务，就是贯彻元敏主席“为委员服务一生”的理念。与此同时，左晔对元敏主席连续三年来两次亲自视察新阶层体检中心和看望参加体检的委员们，以及对体检中心员工的慰问，表示衷心的感谢。最后，左晔代表新阶层体检中心全体表示，只要新阶层存在一天，我们就把做好终身为委员们提供健康体检的服务，一直坚持做下去。提出了“在专业上水平上不亚于三甲大医院，在服务水平上要优于三甲大医院”的口号，让领导放心，让委员满意。

赛恩集团启动股权激励制度

日前，赛恩集团正式启动了股权激励制度。首批股权赠予的对象为总裁组四位高级管理者：李国才、杨卫宁、李业彬和李俊龙四位副总裁。左晔董事长对此表示，目前集团正处于二次创业的大好时机，这一制度的出台旨在激励员工抓住这一契机，与集团共同实现跨越式发展。下一步集团将逐步向为集团做出较大贡献的员工、高级专业干部和技术人才以及长期跟随赛恩集团艰苦奋斗、荣辱与共、忠诚可靠并有突出表现的老员工赠送股权。



赛恩浏览器

4月12日，集团董事长左晔，出席“民营企业参与国有大项目”为主题的座谈活动并发言。

日前，赛恩集团与广州金域合资组建了天津金域医疗检验所。并于5月5日上午召开了首届股东会及董事会，确定新公司领导班子成员，通过了公司经营目标。

5月5日，赛恩集团总裁组与新阶层领导班子成员，就新阶层体检中心下一步工作部署召开工作会议，对下半年工作起到承上启下作用。

5月25日，赛恩集团董事长左晔被天津市公安局聘请为第四届群众特邀监督员。

集团新闻

赛恩集团与 CTC 达成战略合作

将在滨海新区建立国家级绿色建材检验认证中心

日前，赛恩集团与中国建筑材料检验认证中心（简称 CTC），就共同在天津滨海新区建立国家级绿色建筑材料质量评价与技术中心，达成战略合作框架协议。CTC 作为国字号的建材专业性检验认证机构，将利用自身检验、认证、研发等技术资源及业界权威性和强大的品牌优势，与赛恩集团合作以“产、学、研”的形式，投资建立国家级“天津滨海新区绿色建材质量评价与技术中心”。双方将共同针对绿色节能建材的研发与检验标准进行研究与实施，并最终发展成为国内绿色建材产品的标准制订中心、方法研究中心、权威的绿色建材产品质量评价和仲裁中心。

创业是一种活法

“绿色经济”梦想天时、地利、人和、己和

2010年4月6日，原天津市建材协会技术委员会秘书长杨宝祥先生正式加盟赛恩，出任赛恩科技发展有限公司总经理。在当天的聘任仪式上左总有感而发。他充满激情地讲到，“让专业的人干专业的事”是我们的用人理念，我对一把手的要求是，CEO 就是第一营销员，就是第一人力资源经理，要像自我创业一样的活法，是脱胎换骨人生转变。绿色环保建材项目是赛恩集团二次创业的主要载体，占据天时、地利、人和。所谓“天时”，节能环保是自有人类历史以来，所达成的空前共识，绿色经济将是继 IT 产业之后又一次经济浪潮。所谓“地利”，滨海新区开发开放，“十大战役”陆续展开，总开工量已经超过欧洲，将成为带动中国经济发展的第三极，这是在我们眼前的巨大市场。所谓“人和”，一些专业人士的加盟，以及我们所精心搭建创业团队，解决了“人和”问题。除了“天时、地利、人和”之外，还需要解决的是“己和”，我们要正确认识、驾驭和把握自己，使自己充满激情，不要职业疲劳、创业疲劳、活得疲劳、浑浑噩噩，做人得有所追求。创业要在过程中努力，并且享受这个过程，希望通过全体同仁共同努力，把我们放飞的“绿色经济”之梦变为现实，使我们集团在二次创业中真正实现质的飞跃！

陈质枫：新型建材先用起来！

市政协一行视察赛恩建筑节能系统

与会专家畅谈绿色建筑

5月12日，天津市政协副主席陈质枫、人资环和城建委主任韩家祥一行，来到了位于静海开发区的赛恩科技发展公司，就新型绿色建筑保温装饰一体化板系统（赛恩建筑节能系统）进行视察调研，参观了赛恩建筑节能系统生产过程，并与建材行业专家进行座谈。



陈质枫：低碳经济是一个大课题，积极推广新型建材先用起来。

此次赴赛恩科技是天津市政协的一个大课题——关于发展低碳经济的调研。今天，看到赛恩所引进的设备和产品，是非常成功的，确实是好产品，让我感到建筑节能产品是很有希望的。我们要通过政协平台，首先，要积极倡导推动绿色建材的发展，以服务于整个建筑行业。第二，要呼吁各界在节能问题上给予大力支持，政府部门要给支持，政策部门要给政策，建设单位和投资者应该不看眼前利益，要立足长远考虑，积极推广先用起来，在用的过程中不断完善。

韩家祥（天津市政协人资环和城建委员会主任）：支持天津低碳经济，支持建材新材料的使用。

赛恩建筑节能系统投资很大，并确实是国家倡导、支持的绿色、节能低碳产品。万事开头难，我倡议各部门和单位都支持天津低碳经济发展，支持建材新材料的使用。

张方（天津市建材业协会政府特贴专家、副会长）：赛恩建筑节能系统将推动天津外墙保温事业的发展。

赛恩科技是天津市首家从事绿色建材开发的企业，为天津提供了档次较高、质量比较好、价位较合理的外墙保温系统，使我市外墙保温事业能发展起来，作为行业协会我们将全力支持，希望赛恩科技更快发展起来，为天津市绿色建筑多做贡献。

刘庆年（天津市住宅集团总经理）：赛恩在低碳建筑的工业化、产业化、现代化上起到引领和带头作用。

今天，亲眼目睹了赛恩建筑节能系统整个生产过程，也是一个把建筑外保温体系从工业工序变成建筑产品的过程。目前，国家倡导低碳经济，那么在房地产行业如何实现低碳？我认为，房地产的建造过程的产业化、工业化比率的提高，装配化水平的提高，将会推动房地产业实现低碳。赛恩在这一领域起到了引领和带头作用。这个产品，无论从质量、保温效果、基本防火性能、装备施工等方面，都较传统产品有很大水平的提升，在高档住宅、公用建筑及商用建筑上比较有市场。希望赛恩科技公司今后能在异型板材的生产、成套集成技术的开发，以及与传统产品和工艺

的交接点处理上，形成体系。

顾放（天津市建筑设计院总工程师）：细化工艺流程与节点解决方案。

赛恩的产品较传统产品在防火等很多方面都具有优越性，作为新产品要推广到市场，得到广泛的应用，要详细规范一套施工工艺流程与节点的解决方案。此外，需要在产品的规格与序列化上进一步研发，以适应不同地区的需求。

韩培俊（天津市建交委总工程师）：民企发展低碳经济符合社会发展需要。

赛恩作为一个民营企业涉足低碳建筑领域，是完全符合社会发展需要的。目前，正值天津市大建设大发展时期，全球提倡绿色节能环保，赛恩的思路和理念非常好，赛恩建筑节能系统的发展趋势非常好。希望今后在引进先进技术与自主创新上，以及规模化生产降低成本等方面继续努力，以提高市场竞争力。建交委作为政府管理部门，将大力做好服务、做好配套支持。

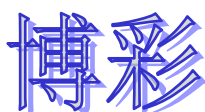
王绍妍（天津市规划局建设项目处处长）：建议走多样化发展路线。

赛恩建筑节能系统的技术与工艺都非常成熟，建议作为建筑物的外檐体系产品，无论从质感、还是从色彩上要下功夫多研究，走多样化发展路线，提高产品竞争力。

左晔（天津市政协常委、赛恩集团董事长）：抱定“能源技术服务”产业定位，把绿色建材产业做大做强。



座谈会上，董事长左晔介绍赛恩集团发展情况时讲道：自1997年，赛恩确立了以“能源技术服务”为主营业务的产业定位，形成了以实业为基础，科技为支撑，服务为两翼的战略发展格局。其中智能仪表业，从产品的系列化、科技含量，以及挂网量上都在全国名列前茅。在2009年初，赛恩确定了沿着“能源技术服务”的既定方向，延伸至填补天津市产业空白的绿色建材产业。我们坚信围绕节能环保、能源技术这一大的领域会有非常广阔的发展前景。今后赛恩将继续坚持“走科技路，吃科技饭”，以及“科技+实业”发展定位，将绿色建材产业做大做强，争取做成天津市区域经济的支柱产业。



绿色铸就辉煌 赛恩圆我梦想

——访赛恩科技总经理杨宝祥

今年4月，时任天津市建材协会技术委员会秘书长杨宝祥先生，从赛恩集团董事长左晔的手中接过了赛恩科技总经理的聘书，完成了从赛恩的朋友到赛恩人的身份转换，同时也开启了他新的人生与事业的旅程。

记者：杨总，能谈谈您为什么选择加入赛恩么？

杨宝祥：我曾经有一个“梦想”，那就是有朝一日我能够亲手打造一个“中国发展绿色建材的研发、生产和推广基地”；亲手塑造一个“中国绿色建材第一品牌”。我是怀着这样一个美丽的梦想来到赛恩集团的，在即将“知天命”的时候，我重新选择了一份职业（应该是事业），尽管选择艰难，但当我融入赛恩集团这个大家庭之后，让我感到高兴甚至是兴奋。

记者：能说说您对赛恩集团的印象吗？

杨宝祥：赛恩文化和赛恩人都给了我深刻的印象。执着、敬业、坦诚、智慧，正视问题、敢于担当、勇于挑战、不畏艰难……，公司管理科学、运作规范，真的给了我太多的联想和太多的激情，我确信赛恩集团将是我享受工作乐趣的又一个全新平台。我相信在集团的正确领导下，在科技公司全体同仁的共同努力下，梦想一定会成为现实。

记者：针对科技公司的发展，您有何计划？

杨宝祥：赛恩科技公司总体发展思路定位是：围绕绿色建筑，发展绿色建材。我们计划用一年时间进一步深化完善赛恩保温装饰板产品及其应用技术，确定细分市场，形成规模销售；在现有板材基础上，尽快形成以硬泡聚氨酯为保温材料和铝板饰面层的系列外墙外保温产品。围绕绿色建筑的需要，通过自主研发、联合开发以及资产重组、合作经营等方式，不断推出新型、绿色、功能性建材产品。我们将塑造一个中国绿色建材的一流品牌；建成一个覆盖全国的营销网络；瞄准国内、国外两个市场，把握好时机，形成规模销售。计划用两年时间，建立和完善可持续发展战略基本框架，确立“一园三中心”的总体发展格局。在集团投资“绿色建材中心大楼”项目建成后，将“绿色建材的研发中心、检验认证中心和展示营销中心”等“三个中心”全面启动开展工作。用三年时间，确保公司在新产品研发、生产和经营等方面步入良性循环，并完成上市前的准备工作。我坚信，有集团的正确领导的大力支持、在科技公司全体同仁的共同努力下，我们的目标一定会实现！我们的目标也一定能够实现！追求卓越，我们锲而不舍……



人物介绍

杨宝祥，毕业于山东建筑材料工业学院；高级工程师；现任天津市建材业协会技术委员会委员；天津市建材标准技术委员会常务委员；曾多次组织或参与建材行业多项课题研究、标准编制、学术论文撰写、专业展会及论坛等相关工作；其课题成果曾获两项天津市科学技术成果奖。他曾以专家身份参与包括北京南站候车室地面工程选材项目、天津住宅集团国家级住宅产业化基地项目论证以及六十余家外埠企业新型建材产品进入天津工程建设市场的技术评估、审查工作。

传承与创新中腾飞跨越

——访津水赛恩总经理王本龙

自 1994 年赛恩创立并锁定了“能源技术服务”这一产业定位以来，历经 16 年的苦心经营，已形成众多产品系列，销售网络遍及京津，辐射东北、西北、华北等地区。

2009 年底，智能仪表产业的接力棒正式移交到以王本龙为核心的第二代领导班子手中。管理团队的老与少搭配互补，经营理念的新与旧更迭，他们将在传承与创新中腾飞跨越。

记者：能简单介绍一下第二代领导班子的组成情况吗？

本龙：第二代领导班子由我、卢俐、杨敬和刘宗雯组成，在年龄结构和阅历上集中了老中青三代，经验与激情兼具；同时也整合了生产、技术、市场等管理资源，工作分工和管理职责也比较明确。可以说这样的组成结构，体现的是协作、激情、公正和责任。

记者：在接手赛恩的主业后，你们班子在日常管理上设定了怎样一个目标呢？



本龙：我们班子自正式接班到现在，刚刚磨合三个多月的时间，要说在管理上有多大的提升我觉得不现实，但我们设定了一个管理上要努力实现的目标。那就是将津水赛恩打造成为一支高绩效的团队，即，将绩效考核从一线的生产和市场逐步延伸

到二线支持部门，最终实现全员考核的目标，让所有的员工都能体现出自我价值。

记者：面对集团二次创业和仪表行业发展趋势，津水赛恩又做了哪些准备去迎接内外挑战呢？

本龙：我们将借助集团二次创业的东风，以绩效考核为基础，夯实内部的基础管理，提升对绩效考核的领导力和执行力。面对外部仪表行业发展的趋势，我们将实时关注、把握市场动态，将财力、物力向一线市场倾斜，智能水表、大口径机械水表及热能表并举，依托天津自来水市场和渠道，狠抓外埠市场的突破点；调动和用好现有研发人员，侧重于对复费率智能水表、超声波热能表研发，开辟新市场，寻求新的市场增长点。同时我们将逐步建立起符合自身条件的人力资源体系，努力打造一支稳定的、富于创造性的生产、技术及销售队伍，为津水赛恩未来发展进行人才储备和梯队建设。

记者：说说对津水赛恩未来发展规划吧？

本龙：“不谋全局者不足以谋一域，不谋万世者不足以谋一时”，关于津水赛恩未来的发展规划，我们总结为两个定位。

第一个是营销定位——“谋求打造和突出核心竞争力”。这也就是所谓的“归核化”营销战略，即突出企业竞争优势的战略。我们将把市场主营业务归集到企业最具竞争优势和行业最具发展潜力的产品之上。

第二个是人力定位——“谋求引导和激励员工与企业共同成长”。我们将继续试行并完善生产工时绩效考核机制，重点加强二线支持部门绩效考核方案的

改革和推行工作，并使之成为津水赛恩的原动力和核心竞争力，体现赛恩“共创、共享、共荣、共存”的企业文化理念。

【赛恩智能仪表产业发展历程小结】

赛恩公司成立于 1994 年，是国内较早涉足“能源技术服务”领域并引进西方能源服务概念的专业公司；95 年至 97 年，老一辈的赛恩人在 60 平米的生产车间里制造出了第一台赛恩牌预付费 IC 卡电表和第一台赛恩牌预付费 IC 卡水表，打开并占领了北京市的电力农网改造市场；98 年公司正式开始热计量表的研发，并制造出第一台赛恩牌热能表，成为国内最早研制和试挂热计量表的厂家；2001 年与中国计量院携手共同研制出国内第一台热能表检定装置，填补了国内空白；2002 年开始参与天津市自来水抄表到户改造工程，实现了由缝隙市场进入主流市场的突破；2005 年投资数亿元的赛恩集团静海产业基地正式启用，搭建了国内最大的智能仪表生产基地和产业平台；2007 年正式收购了天津自来水集团下属的津水仪表厂成立津水赛恩仪表有限公司。

公司管理人员如何理解绩效考核

公司内部推行绩效考核制度已有数年时间，但由于绩效考核结果往往与奖惩挂钩，使得考核工作变得相当的棘手。单纯的评分制度，也被逐渐演变成为一种形式，无法真正实现考核目的。同时中国文化里面比较突出的“你不说、我不说、你好我好大家好！”的人际关系“准则”，更添加了考核的难度。

但是绩效考核是任何卓越或要走向卓越的公司不可缺少的管理手段，它是一项全员的整体工作，绝不是一个两个部门独立操作管理就可以完成的。左董事长曾明确提出每一位管理人员都应该是人力资源经理，本期就针对这一话题谈一谈管理人员应该如何理解绩效考核。

公司的中高层能不能正确的持平和的心态去理解考核，面对考核结果，是绩效考核能否有效推进公司管理和发展的关键。现就公司历年来绩效考核中存在的问题予以总结，请各位中高层管理人员避免下属误区：

1.考核不是加薪或扣钱，目的在于改善！

公司中有部分职能部门每月进行评分制绩效考核，分数直接与绩效工资挂钩。当考核作为一种加薪的手段或是扣钱成为管理者的一种习惯时，久而久之被考核者也会变得麻木。别忘了：考核的主要目的不是加薪或是扣钱，而是为了找出差距并予以改善！

2.考核树立标准，能者上，庸者下！无尺度则无法测量。

用指标来衡量考核者的工作成果，往往比管理者的主观判断更容易让人信服。通过标准的衡量让能者上、庸者下！所以中高层对下属员工的绩效考评应树立明确的标准。

3.工作目标不明确，员工努力没方向！

缺乏明确的目标，员工工作就会缺乏主动性与计划性。本月人力部组织高层员工进行了绩效考评会，每位管理人员都能够明确出自己所管辖范围的工作目标，但这些目标你的下属员工也清楚吗？建议各位领导干部要进行目标分解，自上而下分解目标，才能够自下而上支持目标！部门目标不分解，犹如空中楼阁，可望而不可及！层层分解，落实到每位员工，让

员工清楚工作方向，更能有利于通过个体的努力实现部门工作目标！

4.上级不是裁判，而是教练！

一个优秀的管理者应该是下属的导师和教练。考核不是为了吹哨子，告诉员工你错了我要惩罚你，而是要在做的过程中教会员工如何做好！

5.绩效管理切忌只“考”不“管”，沟通才是硬道理！

单纯的考核只能告诉员工什么是错的，却没有告诉员工怎么做。没有沟通和指导的考核，错误将屡次要重犯。通过对过程的管理达到持续改善，过程中的实时沟通指导才是考核的关键！

情怀

一个算不上女球迷眼中的世界杯

2010 年 FIFA 世界杯在这满场热热闹闹却又极度恼人的“喔喔祖拉”声中席卷而来，“彩虹国度”南非固然吸引了全球的目光，当然了，这些目光中更多的还是来自于那些涂着各色油彩、奇装异服、激动耐的疯狂球迷们。

以前的我总认为足球运动毫无观赏性可言。一个多小时里，双方没命地争抢一个皮球却难以得分，每个球员累得半死却还要继续奔跑，夹杂着戏剧性和隐蔽性的犯规动作更是让人嗤之以鼻：真犯规让双方球员轻则受伤，重则躺上好几个月；而假犯规等卑鄙手段又让对手轻则吃黄牌重则被罚下；此外，若本场火药味十足，双方队员借机大打出手，场下球迷再“添油加醋”，那么，恐怕另一场“希尔斯堡惨案”会重演了。

因此，几年前的我也如大多数女生一样，不关注足球，认为知道一下比分就足矣了。而现在我却开始欣赏她，（先在此澄清一下，我的理由并不是看帅哥、也不是陪男朋友），在真真切切感受到了各色军团的强大气场后，我改观了，不再认为足球是没有技术含量的野蛮运动，转而为“战士们”各个精湛脚法和精准的传球而拍手叫好。

98 年世界杯，法国人夺冠；06 年世界杯，蓝衣军团笑到了最后，欧洲足球的风采感染了全世界。那么这届呢？《卫冕冠军相继出局？！》这样的消息占满了各大头版头条。什么？

我们居然要和亨利、卡纳瓦罗这样的大牌们说再见了？！这样的事实让我这个外行都难以接受，更不要说铁杆球迷们了，失落之情恐怕不亚于失恋。但这就是世界杯：比赛中英雄们常常要经历着如过山车般瞬间从波峰到波谷的心路起伏却又难以名状，我想除了眼泪，没有更适合的语言了；然而，世界杯不相信眼泪！

目前，法国队内讧、意大利队黑手内幕等类似的新闻被炒得沸沸扬扬，人们乐此不疲地揣测着：下一支出局的豪门又会是谁？我无法预测，也不想猜测，唯一可以确信的是，越来越多的球队会加入到这支特殊的“悲情英雄队伍”之中，在赛场上谱写一曲熟悉却又陌生的“英雄赞歌”。



打碎“花瓶”说

——拿什么鄙视你，我嫉妒的“花瓶”

文/赛恩科技综合办公室 张晨

职场中，人们对稍有几分姿色的女性员工，流传着一种称谓，叫“花瓶”。所谓“花瓶”，经本人验证，的确谈吐气质稍有过人、各种工作场面都被推举在前沿，尤其在市场营销领域，这些“瓶子”更是冲锋陷阵，且基本都能取得一些预想的成果；在其他领域，这些“瓶子”也都凭着它们一身艳丽的色彩和满瓶娇嫩的花枝让自己处处放光。

说到这里，大家肯定听出我在心底发出的是嫉妒的怒吼声了吧？没错，开始我就是用这种心态、眯着眼缝去鄙视这类人的。这也许就是女人，女人总是在心里不自觉的与其他同类作比较，而那时的我正是犯了这个毛病，总在跟这类人较着劲，想着怎么跟大多数人找到共鸣去鄙视这些“瓶儿”们，她们不就是漂亮点、工作积极点、能说会道点、工作上总能有点小成绩，有什么了不起？

好笑吧？都是我那时的想法了，最近我的思想在这方面发生了翻天覆地的转变，这是为什么呢？

近期工作中，我发现自己总在关注着一些浮于表面的东西，什么漂亮、有气质、表现…回头想想，我觉得自己外形也不差啊？论能说会道，私下聊八卦我可是高手呢！只是工作平平，没什么成绩，稍不留神还会犯点小错。这些原来就是症结，我为什么就没把自己的漂亮光鲜展示在有用之地？我怎么就没把能言善辩用在工作上？我怎么就没有在工作任务面前毫无怨言的冲上去？

原来，“花瓶”的要素我也具备，外表只不过是“瓶儿”们众素质中很基本的一项；反而“瓶儿”们具备的那种对工作的自信、热忱和锲而不舍、以及面对困难时的乐观等那些实在的东西我却没有。工作中，我们都有一样的机会和平台，我自己没有把握和利用好，又能怪谁呢？我还能拿什么去鄙视这些“瓶儿”们、又凭什么去嫉妒呢？

至此，我要在心中彻底打碎对“花瓶”的旧概念，摆正心态，充实和完善自我，也做一只让人羡慕的出色“花瓶”，把自己的出色尽情地展现在工作中！

超越自我的快乐单身汉

——记 2009 年赛恩新人奖得主娄连友

娄连友是赛恩科技公司静海生产基地技术部的一名工艺工程师。静海基地是“赛恩幕墙节能系统”的生产基地，首期投资一亿元人民币兴建的第一条生产线便坐落于此。

娄连友入职时正好是该套生产线的进厂筹备期，他凭借自身扎实的专业知识和熟练的生产技能，为生产线的顺利进厂和后期调试做出了突出的贡献。

聚氨酯发泡机进厂安装时，他积极配合厂家调试，在生产线上摸爬滚打，他的工服上到处布满了聚氨酯泡沫的斑点。在调试过程中，他虚心向技术人员学习相关参数的设定和使用的技巧，并将收集到的重要知识和信息进行了详细的记录。目前，他已经熟练掌握了发泡机的全部操作流程。

聚氨酯发泡的化学原料属于高分子材料，对使用和贮存有严格的要求。娄连友在学习设备使用的同时还积极与集团采购部沟通情况，并向供应商学习使用和贮存的方法，协助仓库获取了大量的化学品储存知



识，为仓库管理制度的完善和提高奠定了坚实的基础！

凭借“在平凡的工作岗位上不断的超越自我！实现自我！”的信念，他付出的努力和取得的成绩最终获得了同事和集团领导的认可，在 2009 年赛恩集团年会上，他获得了赛恩新人奖。当他从集团杨淑华总裁手中接过荣誉证书时，这位山东汉子的脸上溢满了成功的微笑。

另：娄连友为人憨厚诚恳，谈吐幽默，性格乐观、积极向上，爱好广泛，至今未婚，没有女友。期待赛恩同仁争当月老，为其牵线搭桥！

让微笑拥抱健康

为了提高服务水平，让客户走进新阶层大门时感受到一种宾至如归的感觉，新阶层于 5 月份开展了“细节管理微笑服务月”活动。活动中，对各岗人员从服务理念到微笑服务、站立走姿、礼仪迎宾、形象等基础做起，规范各岗的文明礼仪用语等，狠抓每一个细节管理和落实工作。

除此之外，还进行了岗位专科知识培训和练兵。通过抓细节、促服务，全体员工以“热心、耐心、细心、爱心”的服务，当客户走进医院大门时，给他们一声问候；一个微笑；一杯热水；一程引导，让他们感受到一种宾至如归的感觉，体现五星级的服务标准。以优质的服务特色、服务品牌、服务水平、服务质量赢得了社会的认可，赢得更多的客户。

此外，五月份评选了星级护士三名，她们分别是：三星：孟会玉；二星：孟令君；一星：李继稳。

孟会玉，2007 年 6 月入职，A 级护士（客服组组长）



孟令君，2008 年 9 月入职，C 级护士（总务组组员）



李继稳，2010 年 4 月入职（打印组组员）

