

如何开展第二批 群众路线教育实践活动

- ◇坚持主题不变,镜头不换;
- ◇贯彻“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”总要求;
- ◇以严的标准、严的措施、严的纪律坚决反对“四风”;
- ◇推动思想认识进一步提高、作风进一步转变、党群干群关系进一步密切、为民务实清廉形象进一步树立、基层基础进一步夯实。



市政协副主席魏大鹏看望 在新阶层体检的历届政协委员



市政协副主席魏大鹏在新阶层与体检的老委员亲切握手

本报讯 4 月 9 日上午,市政协副主席魏大鹏一行来到新阶层健康体检中心,看望并慰问在新阶层健康体检中心体检的历届政协委员,转达了市政协对历届政协委员的问候。全国政协委员集团董事长左晔陪同看望。

魏大鹏代表市十三届政协向历届市政协委员致以亲切问候和良好祝愿。对新阶层健康体检中心已连续 7 年来坚持为历届政协委员服务的善举表示感谢。他说,作为民营企业,7 年来义务为历届政协委员免费体检,实属不易。用“政协委员健康的守护神”来形容新阶层健康体检中心当之无愧。

体检中心里,老政协委员 92 岁的刘保慧、91 岁

的刘纫兰、87 岁的刘占奎……,或由护士陪伴,或和老伙伴一起,接受心电图、B 超、抽血等检查,脸上都写着快乐和感激。

自 2008 年以来,新阶层健康体检中心每年都要为历届政协委员进行一次免费体检。为确保体检的质量,体检中心每年在体检前都会对委员们检前生活状况进行调查,精心设计个性化的体检方案;提前与相关检查科室做好协调,由临床医学专家组成主检医生团队,提供全面、快捷的一站式的体检服务;注重个人隐私保护,设立检查与等候专属空间,为了减少委员们的等候时间,体检过程中导医护士全程导检,对行动困难的老委员提供一对一专人全程陪同等星级服务。

在与政协副主席魏大鹏的座谈中,赛恩集团董事长左晔表示:“历届政协委员是天津市经济建设和社会事业发展的精英和骨干,他们在社会各个行业、领域为天津的建设和发展做出了巨大的贡献,他们的身体健康更应受到关注和关爱。以后这样的健康公益活动我们还要坚持做下去。作为全国政协委员,为天津历届政协委员提供医疗保健服务是我们不可推卸的社会责任”。

集团召开企业文化建设推进暨新闻宣传工作会议

本报讯 (通讯员 王颖 刘晴 朱景慧)4 月 14 日下午,企业文化建设推进暨新闻宣传工作会议在 5 楼商学院召开,会议总结了 2013 年集团企业文化建设工作,表彰了 2013 年宣传工作先进单位和先进个人,安排部署了 2014 年企业文化建设工作和新闻宣传工作任务。集团各单位部门负责人和选送的骨干通讯员参加了此次会议。会议由集团副总裁李俊龙主持。

会议总结回顾了 2013 年集团公司在企业文化建设方面取得的成绩,全面部署了 2014 年企业文化建设工作和新闻宣传工作重点。会议指出,目前集团在建设和弘扬统一的企业文化的工作中还存在一些薄弱环节:一是部分领导干部和员工对企业文化建设的重视与认识上有一定差距;二是企业文化建设与集团发展战略没有有机结合起来;三是新闻宣传工作机制不完善,抑制了通讯员写稿的积极性;四是集团内部相关部门和单位协同配合不够;五是集团人力资源部对企业文化资源整合提炼不够系统、及时。

会议强调,要充分认识到企业文化建设的重要性,不断加强企业文化建设的主动性,把企业文化建设与企业的发展紧密结合在一起,着力培养企业精神,塑造企业形象。要充分发挥网站、Outlook、图书室、文化墙、和员工文体活动等多种平台的文明导向作用,彰显集团风采,助推集团发展,多措并举积极推进家园文化建设,营造积极进取、奋发有为和谐稳定的人文环境和企业发展氛围。

为提高新闻宣传报道写作水平,会议结束后,集团对 2014 年各单位部门新选送的骨干通讯员进行了新闻写作知识培训。

集团党总支部书记、总裁杨淑华参加南开区为民务实清廉 先进典型事迹报告团宣讲活动

本报讯 5 月 19 日,南开区为民务实清廉先进典型事迹报告团在南开区法院会议厅举行首场报告会。集团党总支部书记、总裁杨淑华作为报告团成员中唯一一名民营企业代表在大会上作了发言,讲述了自己的故事。

为进一步推动党的群众路线教育实践活动深入开展,区委教育实践活动领导小组决定成立“南开区为民务实清廉先进典型事迹报告团”。报告团共 12 名成员组成,分别来自南开区教育、卫生、政法、城建、城管、街道、社区和民营企业党组织,既有领导干部,又有普通党员;既有个人典型,又有集体典型。据了解,近期报告团将按照统一安排,深入全区各系统开展巡回宣讲。



首场报告会现场

新阶层体检中心5.12护士节为灾区“送温暖 献爱心”



准备送往邮局的衣物及文具

本报讯 “亲爱的朋友们,您闲置在衣柜里的衣服,也许就是贫困山区的人们温暖漫漫冬里,装点亮丽人生的华衣;您忽略在角落里的文具书本,也许就是他们梦想的奢侈品。请加入到我们的爱心捐赠队伍中吧,用爱心温暖他人,让山区的人们度过温暖的冬天吧!请相信,您给予他人的是希望、是幸福,自己收获的也将是快乐和满足、是为生命增添的阳光和温暖!”。5·12 护士节到来之际,新阶层健康体检中心护理部“烛光团”向全院发出支援玉树州活动的倡议,以爱心奉献活动来纪念“5·12”国际护士节。

随着体检中心总经理张红丽第一个献出衣物并在签名榜上留名,全体医护人员纷纷捐献准备好的衣物和文具,短短半小时,现场共收集衣物 209 件,文具 57 件。

此次捐助活动的对象是青海省玉树州结古镇赛马场仁爱社区服务中心。这个捐助地址是新阶层的护士姑娘们在百度贴吧“捐旧衣服”吧里收集到的。新阶层健康体检中心总经理张红丽在捐助现场说:“为灾区捐助衣物,做些力所能及的小事,觉得很有意义。爱心奉献不仅仅是为了纪念自己的节日,在今后,我们还会继续努力,更多地帮助社会弱势群体。”

(新阶层护理部)

市工商联副主席姜杰走访集团对「走出去」战略展开调研

本报讯 4 月 15 日上午,天津市工商联副主席姜杰率经济部与商务联络部相关负责人一行 4 人来到集团,就企业海外发展战略“走出去”情况开展专题调研。

此次调研的目的是了解企业在“走出去”过程中的遇到的机遇和挑战,结合赛恩集团“走出去”战略发展目标,寻求共同点,以便向有关部门提出进一步推动企业“走出去”战略,提升政策服务水平的建议。

经过多年的探索,我国民营企业“走出去”模式呈现多元化发展趋势,业务规模发展迅速,投资合作方式日益丰富,海外市场持续拓展,经营主体结构明显优化,成功企业相继涌现。同时也存在一些问题,包括:有关立法不协调,适应不了“走出去”的步伐;双边投资协定不完善,多边投资保护未充分利用;海外投资保险机制不健全;企业自有资金支持海外并购不充裕;“走出去”项目决策审批不及时等。

市工商联副主席集团董事长左晔就集团“走出去”开拓海外澳新市场与姜杰副主席一行进行了交流和探讨。

调研组一行对集团提供的大量企业“走出去”的信息予以赞赏。

大数据 云计算 物联网 O2O

是如何通过互联网思维运转起来的？

“大”思维与“微”世界



大数据 云计算 物联网 O2O 是如何通过互联网思维运转起来的？在回答问题之前，我们先来探讨一下互联网思维的起源。

“早晨我跟优卡网的 CEO 聊天，他把很多时尚杂志的内容集成到网站上，我就问他说，为什么这些时尚杂志不自己做一个网站呢？让你们去做呢？更主要的是他们没有互联网的思维，这不是一个个案，这是在任何传统领域都存在的一个现象或者一个规律。”

——引用自李彦宏 2011 年的演讲《中国互联网创业的三个新机会》。

这是中国的商业领域内最早出现的互联网思维的描述，接下来将互联网思维这个词发扬光大引入大家视野的是大家所熟知的“雷布斯”，然后我们就迎来了各种媒体各种企业家的大力宣传，大力推荐：

——2013 年 11 月 3 日，新闻联播发布了专题报道：互联网思维带来了什么；

——互联网已经改变了音乐、游戏、媒体、零售和金融等行业，未来互联网精神将改变每一个行业，传统企业即使还想不出怎么去结合互联网，但一定要具备互联网思维。

摘自马化腾 2013 年“道农沙龙”发言。

互联网思维究竟是什么？我们暂且先将它贴上这样的标签：专注、极致、口碑、快、以小博大、以人为本、增值服务、数据管理等等。可能你去问一百个互联网行业的从业者，会有一百个不同的答案。在回答这个问题之前，我们先来说说互联网的本质，互联网的本质是开放、共赢。

先来看一个现实生活中的例子：

天津有个津工超市，主要是做社区连锁超市的，门店可以说覆盖了天津大多数的住宅小区，他们做了这样一件事，他们不久前上线了一个津工超市网，这个网的作用就是你在网上点几下鼠标，然后你出门路过你小区的津工超市门店时就可以将你想要的东西带回家。这个过程听起来是不是很熟悉？对，没错，这个就叫 O2O，专业术语是 Online TO Offline。

但是，这个 O2O 不纯，为什么这么说？

因为他没有解决最后 100 米的问题。

它还需要我们去附近的门店去自取，而不是送到我们手中。

可能有朋友在这里会提出这样的问题，这个是属于人的问题，多雇佣一些快递员就可以实现啊，为什么会说最后 100 米的问题没有解决？

因为：

一是增加直接送货到用户家中的快递员所带来的企业运营成本会成几何倍数增长；

二是增加快递员的数量对于企业营销数据的增长带动作用有限；

三是对于津工超市这样覆盖了众多住宅小区的企业而言，大部分用户其实不会很介意是送到家中还是自己出门去自取，简言之，这样做意义不大。

那么什么样的事情对于用户而言是最有意义的？

还是以津工超市为例，大家去超市购买最多的是什么产品？必定是生活用品。吃的，用的等。我们来这样设想一下，你每次去超市购买完东西回家，总是会发现，有些东西不是忘记买了就是买多了，要不就是买少了。大多数人都有这样的经历，该买的没有买，不该买的却买了一大堆。我们现在换个场景，每个月，在你应该去超市购买生活必需品时间的前一天，你的邮箱、微信、短信、QQ 或者其他你常用的社交工具上出来这样一个

LIST，上面详细列出了你一周或者一月需要的生活必需品的清单，而且还都是你中意的品牌，结尾加入了一个二维码或者一个支付链接，你只需要点一下，这些东西在一小时之内甚至更短的时间就可以到达你指定的地点，这样的生活是不是很酷？到了这一步，我们才可以说解决了 100 米的问题，这里说的 100 米不仅仅是指地理距离。

以上的场景是如何实现的？

大数据→云计算→物联网。

用户的行为习惯，每时每每天每周每月每年，我们用大数据去解决；

用户的行为预测，每时每每天每周每月每年，我们用云计算去解决；

用户的行为满足，每时每每天每周每月每年，我们用物联网去解决。

这里的灵魂则是互联网思维，换言之，大数据、云计算、物联网都是工具，互联网思维则是灵魂，O2O 是外在表现。

不仅仅是超市，我们可以将思维发散出去，再比如说健康产业，他们是如何做的？

我们使用可穿戴设备比如说手环、胸带、手表等来获取用户每时每刻的身体状况数据，针对这些数据，我们使用云计算去整理，去分析，去预测，看这个用户目前或者现阶段的身体状况数据是否符合我们健康人群的数据标准，用户身体上穿戴的健康设备与其他终端互联互通，则是物联网的工作，剩下的，就是我们充满互联网思维的健康产业领域企业所应该、所需要做的事情了：针对用户的这些身体状况指标结合专业的医疗健康数据模型给出用户合理且需要并接受的建议、解决方案、健康生活指南等等，在通过与企业终端服务器所连接的各种可穿戴设备传输这些数据给用户，用户接到这些数据之后改善并自己的健康状况，以此循环往复这个流程。没错，这事听上去就是这么简单。但是，说易行难。

用你的基于用户需求定制的产品去满足你的用户的需求，这句话可能听上去和说起来有些拗口，但是通过介绍，我们发现，一个基本完整的闭环已初具雏形，回到本文标题提出的问题，我们得出结论：大数据、云计算、物联网、O2O 是可以通过互联网思维运转起来的。

（杜南杰）

在海创 我们做什么？

在海创，我们帮助国内个人和企业购买国外高质量的资产。也就是所说的中国买世界。

我们为什么做这件事？

随着中国国力的快速增长，中国个人和企业走向国外，寻求更广阔发展空间的时代已经成熟。但由于语言不通、信息不对称、外汇管制、国内审批繁琐等问题，减慢了

中国走出去的步伐。既然有困难那就一定有机会。近期，中国政府已经通过了个人经常项下跨境人民币支付、企业对外投资 10 亿美元以下审批制等一系列放开外汇管制的措施，明确了政府对企业和个人走出去的支持，所以我们现在做这样一件事是符合国家政策的，也是在一个黄金的时点上的。

我们怎么做？我们将建立一个网络平台，将国外优质资产的全部信息用中文展示在我们的网站上，这样就解决了语言不通的问题；我们通过与国外大的中间商合作，最大限度的挖掘国际投资机会，同时联合知名的律师事务所、会计师事务所和投资银行提供全方位

的服务；对于个人投资者，我们会通过私人银行和基金的形式绕开外汇管制；对于企业投资海外，我们会通过成立产业基金和争取国家支持政策，减少审批环节，提高时效性。

我们能否做到？我们的劣势是，年轻没有经验。但很庆幸的是我们生在这样一个有互联网和大数据的时代，我们可以借经验。

现在的互联网上有大量的数据，只要有一定的分析能力和学习能力，几乎可以找到进入任何领域的门径，当然，互联网和大数据只能是作为进入的导航，我们还可以通过与相关从业人员沟通，从而借鉴他们的经验，发挥我们的后发优势。

我们没有经验也是我们的优势，正因为如此，我们才能看到新的机会，才能创新。在一个行业做的久了，就会形成思维定式，也就失去了创新的根本条件。因为革自己的命太痛了。作为一个外行，我们没有所谓的经验，也就没有刻板的偏见，我们会从客户的根本需求出发，真正的去满足他们的需求。人们总是把创新与聪明的创意或发明混为一谈，一提到它就意会到科技方面，很多人认为凡开创一项新生意或者新事业就是创新。管理大师彼得·德鲁克指出，创新与上述误解的区别在于是否为客户创造出新的价值。因为没有经验，所以我们必须密切关注客户的需求，就像小米一样，我们也能够做到。（魏猛）

Let's go

当我在2013年下半年决定暂时放弃攻读了一半的海外法学博士学位回国开始以互联网为项目创业的时候,很多人问过我差不多同样的几个问题:为什么这么急于回国开始创业?为什么选择互联网这个行业?什么是互联网经济?我想,借此机会和大家简单聊一聊。

在英国和澳大利亚留学7年有余,目睹了各种境外中介或代购公司的发展和壮大。这些中介代购公司,小到以淘宝、新浪微博这类的公众平台来代购销售诸如澳洲奶粉和保健品等生活用品,大到代理澳洲的能源、农林业产品针对中国的投资公司进行销售,可以说伟大祖国日新月异的发展和飞速提高的经济能力直接拉动了一部分纽澳国家的经济增长。这其实让澳洲老百姓又爱又恨:“爱”的是中国这样的持续发展形势和庞大的市场让澳洲从中获得很多商业机会以及赚取了高额的利润;“恨”的是,由于澳洲毕竟就2000多万人口的一个国家,市场上的资源供给能力是有一定范围和速率的,随着中国大量的购买力侵入了澳洲本土市场,直接造成了很多商品的价格被炒得很高。举个例子来说,新西兰的唛奴卡花蜂蜜因其对于人体的胃有很好的调节保养作用而被很多纽澳本地人所喜爱,也是海外工作留学的国人常吃的一种保健品。自从去年该产品在中央电视台一款节目中做了推荐后,国内立刻掀起了一股购买抢购的浪潮,各种大大小小的淘宝、微博代购

讲述

机遇就像小偷

店铺的存货纷纷售罄,而随之而来的就是该款产品在短短的个把月之内价格足足上升了40%!这是多么惊人却现实的数字。

再举一个例子,由于国人日益增长的经济条件而逐步提高的物质需求和国内目前食品安全质量形成了明显的反差,所以澳洲发达的农牧业现在也成了国内企业关注的一个焦点。各大企业纷纷把资源的采购地点选在了纽澳,从而也直接导致了这个领域的价格呈现不同程度的上扬,某些领域的涨幅甚至已经超过30%。

在北京中欧商学院听酷6网创始人李善友教授讲课的时候曾有一段话让我印象深刻。大致意思是说,如果某一个行业里存在的中间商越多,中间环节越多,恰恰就是值得我们关注的领域。这段话让我联想到了目前海外和中国之间的关系。随着中国的发展,国内的企业和民众都有着积极的把手伸向海外的意愿,从而获得良好的生产和生活资源,加快“走出去”的步伐。在这种大环境下,由于语言和文化背景的不同,以及国人刚刚逐步打开走出去的大门,目前在中国和海外之间产生了很大的信息壁垒从而造成了非常严重的信息不对称的情况,往往中国买家和海外卖家之间是需要通过大大小小的各行业的中介或进出口公司来完成沟通和交易的,这大大延长了交易中间环节的时间以及提高了购买成本,甚

至出现在某一些领域中会被国内进口商形成坐地起价的不良经营环境。

中国想买海外资源但缺乏透明便捷的渠道,海外想销售资源到中国但缺乏统一权威的平台,而横档在两者之间的是多如牛毛的大小外贸中介进口公司。在这个情况下,我认为现在是一个绝佳的时机,通过互联网平台的模式,为中国搭建一座连接海外的桥梁,缩短各个行业同海外交往时的中间环节时间和成本,同时为买卖双方提供广阔的选择空间,让国人可以更好更快更安全的走出去,走向世界,把海外良好的资源吸收回国内,让国家和国人都能因此而受益。而这就是我选择为什么在博士学位还没



海创全体员工

读完的时候就决定休学回国开始创业,这就是为什么我决定以互联网项目开始这份创业,开始这次向蓝海,向这份注定艰辛但却充满希望的事业勇敢前进。

机遇就像小偷,到来的时候悄无声息,但离开的时候却会让你损失惨重。我决定紧紧的抓住这个机遇,绝不让它从我的手上流失。所以无论这条道路上遇到的困难再严峻再艰难,即便是被别人踩到脚下,也要拽住那个人的鞋带爬起来继续向前,向着那份蔚蓝清澈的蓝海执着前行。(左正)

网遇美国大叔和他31年的中国情结

53天,负责美国26个州,联系406个老外。这些数字,记录了我进入海创国际部之后一个多月的日常工作量。

通过网络找到我们需要的美国生意中介,向他们介绍我们的lets go项目,赢得他们的信任和认可,并且与我们达成合作意向,每一步都不简单。过程中,难免会遇到一些对公司、对项目乃至对中国有偏见和质疑的人,但是有一个来自华盛顿的60后美国大叔却让我感到无比的温暖。

大叔名叫汤姆,他看到了我发

在linkedin(美国流行的商务类社交网站)上面发的介绍lets go项目的帖子,很感兴趣,发来了邮件寻求合作。起初,他冗长无奇的邮件并没有第一时间引起我的注意。在回复完前期联系的中介们的邮件之后,我才有了整块的时间去处理他这一封长长的信。通篇几乎都是介绍他自己手里可能进行的关于各类二手地产的增值项目,并且大谈回报率,但是我并不清楚他所谈论的这个项目能否作为我们需要的资源,于是开始了我们漫长但有趣的交流。

邮件往来几次,我得知汤姆大叔来过中国,并且,就是在天津,有过一段让他至今难忘的生活经历。1981年,作为中美建交后第一批来中国学习交流的美国大学生,年轻的汤姆与其他25名来自明尼苏达大学的同学,在天津大学建筑学院开始了为期45天的交流学习。也就是从那时候开始,天和明大成为了友好学校。除去45天的学习时间,他们还花了一个多月的时间走遍了半个中国:天津、北京、承德、泰安、曲阜、西安、无锡、苏州、上海、杭州、广州、香港。

那时候中国内地的城市里面还鲜有私人汽车,最流行的交通工具是飞鸽牌自行车,最时髦的打扮是一身中山装。在一个地地道道的美国人看来,这一切都和他生活的地方太不一样了,而作为一个85后,从一个美国人的描述中看到自己出生以前中国的模样,让我觉得既新鲜又温暖。更加珍贵的是,作为建筑系学生的汤姆,在当年用他的视角和设备,拍摄了很多他们所游之处的照片,这些照片不仅仅记录了他们在中国度过的每一个难忘的画面,也真实的还原了改革开放以前的中国,更让一群美国年轻人结下了对中国的深深的情谊。(马璇)



1981年汤姆在天大学习时和老师们的合影。倒数第二排左起第四个穿条纹T恤留络腮胡的是年轻时的汤姆。

互联网时代,我们的隐私面临空前绝后的危机。电子商务,为隐私的泄露提供了绝佳的温床。

我们的隐私是如何在网上泄露的?

随着电子商务的兴起,互联网商家运用cookie等技术手段追踪客户信息已是公开的秘密。众多的互联网商家以丰厚的会员体验促使用户进行注册,用户或多或少都会提供部分隐私以换取购物或其他方面的实惠。商家则可以利用客户的这些资料进行市场细化,进而以此为基础进行市场推广。除此之外,大量商家在用户并不知情的前提下,将

谁动了我的隐私?

互联网带来隐私危机电子商务兴起加剧隐私泄露

用户个人信息有偿或无偿提供给其他商家。更有甚者,将其放在互联网进行贩卖。轻则给用户带来各种垃圾邮件,重则用户信息被盗用以从事各种违法犯罪行为。除了网购,互联网企业的其他行为也可对用户隐私造成威胁。

怎样防治网络隐私泄露?

一是提高自身的隐私保护意识。保护隐私,不等于禁用网络。而是尽可能的,少提供个人信息,选择正规的,具备隐私保护条款的网站。

二是加强国家相关法律法规建设,跟上时代的步伐。健全的隐私保护法规,不仅对生活帮助巨大,对于国家民族形象的提升也有帮助。

三是加强信息安全技术的应用和开发。

(魏子恒)

买的不如卖的精

如何选到适合自己的房子

前些日子,家里一个亲戚相中了一套跃层大户型的房子,220㎡、户型采光样样没得挑,家里的现金也还算充裕。但是在最后去售楼处落定房源的时候却犯了难。

此前已经看好的五层跃六层房子很好,但是十二层跃十三层顶层要比之前看好的房子便宜 50 万。不禁让这个家里的决策人动了心,谁都知道顶层的房子不好,但是一次能便宜 50 万,销售顾问巧舌如簧、机关算尽告诉你顶层施工工艺如何精湛,材料如何厚道,绝对不会有顶层房子的各种毛病。不禁让人怦然心动。

在我们买房子的时候,特别是高层住宅经常会遇到这个问题,中间楼层价格都差不多,选哪层基本看你喜欢的数字。首层赠送小院价格要贵出好多;顶层容易漏水、夏天热、冬天冷,有时候还赠送阁楼露台什么的谁都知道,而且便宜的你不能忽视。到底怎么选让人犯了难。我要说的是以我不深的经验,所有的楼盘不管你看到的销控(售楼处公示的那些房源已售出、未售出的表)是怎样的,顶层永远是滞销的户型!

诚然现在的新材料应用让保温、防水性能都很靠谱,但是即使这些问题都没有,我也要说:不要买顶层的房子!因为除了上述因素以外,买顶层有一个最致命的因素:不好卖。现在买的时候便宜 50 万,等到买的时候比楼下便宜 80 万也不好出手,特别是你急卖房需要变现的时候。因为那些买二手房的人不选择顶层的原因就是不喜欢,你连把从销售员那里学到的各种说辞跟未来买家讲一遍的机会都没有。人家就是不喜欢,问都不问。君不见二手房门店里满是落满灰尘的顶层房源长期滞销,

虽然我苦口婆心,把顶层大户型的弊端说了个遍。最后那个亲戚还是没经得住 50 万的诱惑,买了顶层。我只能说:祝你好运,祝你幸运的遇到一个良心开发商、良心建筑商,房子不会漏雨;屋顶的保温材料经得起考验;电梯经得起考验。祝你幸运的在以后卖房的时候也能遇到一个既能买得起 400 万一套的大户型,又不反感顶层的买家。

(张钊)

员工剪影



员工姓名:杜南杰
部门与职务:海创国际市场
部副经理
座右铭:用心做好每件事!
业余爱好:足球、游泳
乒乓球



员工姓名:张钊
部门和职务:集团地产部策划
经理
座右铭:总有一天那些令你
痛苦的事你都会笑着说出来。
业余爱好:篮球

小儿难养之教育篇

关于孩子的教育问题,一直是无数家长热议的难题。当你面对一个写作业速度慢,不仔细检查问题的孩子时,家长还在采用传统的打骂方式,已经完全违背了教育的本质。那么,如何才能正确的引导孩子呢?下面我给大家一起分

享一个清华大学学生家长的教育经验吧!

放学回家后,规定写作业的时间,到时间没有完成就不准他写了。他说家庭作业做不完,明天会被老师罚的,但我告诉他,什么时候做什么事情,不能挪用。第二天,他一大早起来写作业,我同样不准,让他哭着上学。这以后,他都是以先完成作业为首要任务了。

老师布置

的家庭作业要求家长签字时,让孩子自己检查,检查好只管拿来签字就行。签字时询问:你检查后都没错了吧,他确定说没错,你就签字。即使你看到有错的题,也不要给他指出来,让他明天的作业本有一个红叉。面对这一情况,你只要说一声昨天为什么没有检查出来即可,不要太严厉,也不要让孩子以为你会打他,一切以讲理为主,这样他下次检查就会认真很多。让孩子自己检查作业时尽量让他管理自己,学会对自己的人生负责。如果家长签字后,第二天孩子回家说:看嘛,有道题错了都没检

查出来,家长就无言以对了。

受到老师批评及罚作业的时候,等他做完被罚的作业,同时听老师数落儿子上课如何不认真、如何跟同学发生事情等等。回到家后,仔细问清楚情况,是同学不对的,就不批评他;是自己问题的,也都轻言细语给他讲怎么样注意及改正。有一点很重要,家长一定要用道理解除孩子有可能对老师产生的负面情绪。打击孩子自信心的主要是家长和老师,如果孩子在学校挨骂了,当晚一定要把事情了解清楚,化解孩子的情绪,修补他的自信心。

(胡毅)

“春雨贵如油”这句话一点儿不假。初春大地,还存留着一冬的慵懒,今年的春天又来的格外的迟。在大家已经快要把过年的兴奋消耗殆尽的节骨眼儿上,嘿!一场小雨,重新将喜悦涌上心头。海棠花开,喜鹊归来,枯枝抽新绿。望着这一派生机勃勃的景象,心中除了有一会儿又得重新擦车的失落外,更多的,是唤起了我进入公司以来的回忆。

2012 年冬天,我怀揣着兴奋与梦想来到公司,成为技术部一名新员工。初来乍到,没过几天,我就感觉与周围环境格格不入:在校期间养成的拖沓的办事效率,突然遭到快节奏工作的冲击,使我感觉十分不适应;沟通能力欠缺,不善于与人交往。这些都如冷水一般,逐渐将我的热情熄灭。意识到工作与上学时的不同以后,我开始重新审视自己,遇到不会的问题虚心向老师傅请教,或是查阅相关技术文件。在校期间多是学习理论表面,参加工作后不可避免的会感觉到生疏,想要更快融入到群体之中,就必须多做多干。感觉自己哪方面不足,就补习哪方面的内容。渐渐的,一些看似困难的工作我也能够逐步化解。我也渐渐的找到了我想要的工作。

自我入司以来,对我帮助最大的,就是我的师傅——杨敬。我知道,平日里对我的严苛要求,都是希望我能尽快成长为一把独当一面的好手。依稀记得我第一次编写工艺文件,对于我来说是一次不小的挑战,初稿

写完交由敬工审批的时候,她先是对其中不完善、不严谨的地方进行指正,而后批评了我的粗心大意,并希望我下次能编制出更高质量的工艺文件。为了锻炼我,杨敬陆续给我安排了 BOM 系统录入、标准管理等工作。我到现在的收获,都与敬工对我的教导密不可分,在此我想对您说一句:感谢您!

公司一年一度的年会不仅是全公司员工嘉年华,更是一个展示员工才艺的舞台。平日里比较内向的我,也有幸得到了登台展示自己的机会。去年年会,和车间的三个同伴合说了一个小品:“三句半”。排练伊始,大家的配合经常出现失误,而且忘词现象严重,但我们始终没有忘记,利用闲暇时间串一串台词,合计下上台时的动作神态。最后,我们还是顺利的通过了预演筛选。年会现场,面对着在座的观众,我们的心里都有些紧张,但在左总慷慨激昂的讲话鼓舞下,顿时,我热血沸腾,对前景满怀希望。现在回忆起来,那些默契的合作与为了目标团结向上的拼劲儿,是我一生中难能可贵的体验与经历。

回想那些难忘的回忆,不乏苦涩与辛苦。但无论怎样,都会像这滋润万物生长的春雨一样,积累着我的经验,磨砺我的意志,伴随着我一步一步走向成功。柳芽茂新绿时,我看着石阶旁随风

伸展的小雏菊,笑了。

(津水品技部 耿斌)

抒怀

一滴水怎样才不会干?

曾有人问哲学家:“一滴水怎样才不会干?”哲学家回答说:“把它放到大海里。”这句简短的话揭示出一个深刻的道理:个人离不开集体,只有团结互助的集体才会有无穷的力量,反之如果没有团结,即使有再大的力量也会枯竭。

赛恩集团,便是一个有无穷力量的大集体。在工作中,同事间相互配合,相互帮助,良好的氛围,增强了团队的凝聚力;在生活中,同事间相互理解,相互关怀,给予每一位员工一种家的温暖。作为一名刚来到公司信息部的小员工,对工作中的各种知识有很多不懂的地方,是信息部的每位成员认真、细心的帮我解决工作上的各种问题。不仅如此,在生活中他们也给予我不少帮助。起初我住在南楼,离公司距离有点远,是同事们给我

各种建议并在网上查找有用的资料帮我解决住宿问题,最终在他们的帮助下,我解决了生活中的所有困扰。此事虽小,但是能够彰显出一个公司企业文化中华丽的一角,也能意味着一个企业在枪林弹雨中立于不败之地。

如果同事关系不和谐,彼此间勾心斗角,这样不仅工作做不好,自己的心情也不舒畅,时间久了,工作便成为一种负担,甚至到厌恶工作的程度。所以同事间良好的合作在工作中至关重要。在同事间关系不和谐时,首先站在对方角度上考虑问题,善于做自我牺牲。当他人遇到困难时,及时伸出援助之手。

孤零零的一滴水,论份量只能以毫克计,体积也微乎其微,风能吹干它,阳光能晒干它,其寿命能有几何?但是大海中的水波涛汹涌,有无人可挡之势。

(集团信息部 徐珊珊)

每天抽空 10 分钟 大家齐做工间操

每天工作之余抽空做操 10 分钟,既能轻松筋骨、又能健康身心。伴随着第 9 套广播体操轻快的节奏,3 月 21 日起,每天上午 11 点体检工作结束后,新阶层全体员工放下手头的工作,一起来到前台,齐做“工间操”。

(护理部采凤组)

