

华源公司首期学习总结会暨安全工作会议召开

2020年7月19日，华源公司在华源生态园二楼会议室召开了《华源公司首期学习总结暨安全工作会议》，公司领导班子成员，分公司助理以上及办公室、财务人员参加了会议。会议由总公司办公室主任吕治国主持，首先他总结了第一阶段的学习情况，上半年共组织了八场学习会，在每场学习会中，由各单位轮流主持，学习活动内容丰富、形式多样，各公司从不同的岗位、不同的职业、不同的工作性质，谈了每个人的工作感受和心声；这样的演讲活动，不仅使演讲人得到了口才的锻炼，演讲内容也在工作中得到了具体的体现；学习活动非常成功，收获很大。并对第二阶段的学习活动做了安排，开始新的学习方法，背诵董事长在重要会议的讲话内容，然后各自读体会、讲感受，将董事长的讲话内容落实到实处，并将讲话精神融入到全体员工的工作中去，成为工作中的思想指导和行动指南。

接着他又讲了7月5号“工作汇报会议”关于防汛工作安排落实情况。他说：“安全工作刻不容缓，此阶段正是雨季，防汛防灾是安全重点，物业公司和工程公司是重中之重，对各单位要加大安全巡查力度，对重点部位，薄弱环节要加强防护措施，发现问题，立即整改，安全工作要以预防为主，要

做好应急预案。

接着，与会人员观看了金一南教授的“忠诚、干净、担当”的视频演讲，他说：“任何一个国家、团体、民族或企业，无论是复兴还是发展都需要忠诚、干净、担当的高素质干部队伍”。他给出了“忠诚、干净、担当”人生品质的定义。他说“忠诚”不是忠于某个人，忠于事业，忠于理想，忠于信念才是真正的忠诚；“干净”就是高尚行为的原动力。必须来自最高层；他还说我们需求的越少越接近神，需求越多越接近鬼，这就是无欲则刚；“担当”是敢于承担风险，没有“担当”，“干净”成了空谈，“忠诚”变成了口号，领导者为将，自己都不“担当”，队伍怎么能打胜仗？这实际上就是责任、利益、权利三者之间的关系。今天的“忠诚、干净、担当”就是呼唤精神，呼唤信仰，呼唤思想，呼唤人格。

吕主任接着对金一南教授的视频演讲做了点评，他说，在学习中工作，在工作中学习，学习是为了更好的工作，工作才能有担当，才能化解工作中的矛盾，通过几年的学习，我们干部员工在忠诚、感恩、担当、干净、沟通等方面有所提升，在工作中踏踏实实做事，老老实实做人。

宁日文总经理部署了下半年安全及各项工作。他首先肯定了上半年

各单位所取得的成绩，他强调各单位积极行动起来，成立安全工作领导机构，正视目前的安全形势，强化安全意识，定期排查安全隐患；他指出各单位的一把手为第一责任人，高度负责层层落实，加大安全教育培训、消防管理、用车安全、网络安全、资金安全（转账、打款等）。安全重于泰山，牢固树立安全第一，确保全年安全无事故。

接着董事长询问了工业公司的排水情况，安排了幼儿园、酒店、资产公司、工业公司周年庆典准备工作。他说，今年前半年来，在疫情的困扰之下，作为民营企业能按时足额发放工资公司尽了最大努力，希望大家要善待工作，珍惜工作，感恩公司，要像金一南教授讲的，我们都成为“忠诚、干净、担当”的人，才能成就你的一生，并又一次解释了“道德”的含义，“道”是人生的规律，“德”是德性中的美好，道生一尺，德升一丈，“道”和“德”之间的桥梁就是“修”，“修”就是成长，在成长过程中就是修正行为，是人们共同生活及其行为的准则和规范，你的道德修养越高，你人生追求的道路越宽广，才能得到最高层次的人生。接着对疫情防控意识安全意识作了进一步的强调，并对财务工作的三大任务提出了新的要求。

最后，吕主任作了总结发言，

金一南教授面对四千人演讲了“忠诚、干净、担当”，如果我们大家都能做到这一点，你就是一个优秀的人才。各单位要认真落实宁总的安全工作会议精神和董事长对工作提出的具体要求。学习五年了，大家充分感受到了学习的重要性，独特的思维方式、丰富的业务知识、深厚的文化底蕴、高尚、宽容、感恩的道德水平，无一不是生动人生的阶梯。通过对著名物理学家、发明家、科学家牛顿的发明、著名画家达芬奇的创作、革命先驱毛泽东领导中国革命的胜利等，他们的人生经历无不证明通过学习成就了人生。最后说：不是工作需要你，而是你需要工作。



(华源农业公司 杜彦)



小故事大智慧

一面镜子

一个年轻人正值人生巅峰时却被查出患了白血病，无边无际的绝望一下子笼罩了他的心，他觉得生活已经没有任何意义了，拒绝接受任何治疗。

一个深秋的午后，他到医院里闲逛出来，漫无目的地在街上游荡。忽然，一阵略带嘶哑又异常靠近的乐声吸引了他，不远处，一位双目失明的老人正把弄着一件磨得发亮的乐器，向着寥廓的人流动情地弹奏着。还有一点引人注目的是，盲人的怀中挂着一面镜子。

年轻人好奇地上前，趁盲人一曲弹奏完毕时问道：“对不起，打扰了，请问这镜子是你的吗？”

“是的，我的乐器和镜子是我的两件宝贝！音乐是世界上最美好的东西，我常常靠这个自娱自乐，可以感到生活是多么的美好……”

“可这面镜子对你有什么意义呢？”他迫不及待地问。

盲人微微一笑，说：“我希望有一天出现奇迹，并且也相信有朝一日我能用这面镜子看见自己的脸，因此不管到哪儿，不管什么时候我都带着它。”

白血病患者的心一下子被震撼了：一个盲人尚且如此热爱生活，而我……他突然彻悟了，又坦然地回到医院接受治疗，尽管每次化疗他都会感受到死去活来的痛楚，但从那以后他再也没有进过医院。

他坚强地忍受痛苦的治疗，终于出现了奇迹，他恢复了健康。从此，他也拥有了人生弥足珍贵的两件宝贝：积极乐观的心态和屹立不倒的信念。

【大道理】想把握好自己的人生和命运的人，一定要有乐观和坚强的品质，因为乐观和坚强是掌握人生航向的舵手，是把握命运之船的动力桨。

成长就要砥砺前行

有时候自己在想，什么是尊严，什么是责任，什么是价值，什么是荣誉？

拿我自己来说，出生在一个平凡和朴素的大家庭，我经常和别人说一句话“我的家族里边连当村长的都没有，更不要说当官贵人了”

读书的时候我经常因为学费和生活费而犯愁，那时候经常在幻想，什么时候能不为孩子学费而发愁，不为吃饱的生活费而忧虑……带着所有的疑惑与憧憬我终于毕业了，踏上了自己独立生存的人生路线，这条路

是所有人不需要想和不必想都要面对的。

当我还是公司里边最普通员工的时候，那时候最大的想法就是公司能给准时发了工资，能给涨点工资是内心里的期盼。

随着年龄的增长，我逐渐的长大，家庭的责任和压力渐重，打工已不能更多地满足这个大家庭的需要。

孩子的成长，家庭的必须，父母的赡养，亲戚的维护，同学的来往，兄弟的交情，太多的社会关系

是男人成长不需要想都要经历的一切。有时候觉得自己挺累，甚至觉得挺委屈，有时候喝多了会止不住的眼泪直流，那时候心里安慰自己不是没出息，而是男儿有泪不轻弹。

人活着很多时候是夹缝里求生存，委屈的时候告诉自己，韩信能忍胯下之辱，勾践能够忍辱牢狱，为胜利成一代帝王。

思想简单的自己，所谓的压力，所谓的艰难，所谓的不容易和不被理解，只能说明自己不够优秀，自

己能力不够，自己还有太多需要经历，需要锻炼，需要磨练和改变的空间。

年轻就告诉自己努力加油吧，所谓的理解，所谓的想不通，所谓的委屈只能说明自己不够优秀。

当有一天自己足够优秀了就会像太阳一样照到哪里哪里亮。年轻就让我们忍辱负重地加油吧，所经历的都是为了成长，所承受的都是让自己更优秀。

献给一切有梦想，有委屈，每一次经历和承担都让自己更优秀的年轻人。

加油，加油，加油！！！！

(山阳销售部 赵永顺)

我与企业共成长

人的生活方式有两种，一种是像草一样活着，你尽管活着，每年还在成长，但是你毕竟是一棵草；你吸收雨露阳光，但是长不大。但同时，人也是可以由草变成树的，因为人的心灵就是种子。所以我们每个人都应该像树一样成长。即使我们现在什么都不是，但是只要有树的种子，即使在泥土中间，你依然能够吸收泥土的养分，使自己成长起来。这就是我们每一个做人和成长的标准。

其实成长不在乎其过程，更在于其意义。即自己是否从中得到收获、感到快乐。工作生活的一些感受，让我觉得独自成长快乐，远不如与他人、与企业同风雨，共进退，共成长来的痛快、来的更有意义。在企业里，与企业一同成长并促进企业的繁荣发展，是我们每一个员工的使命所在，员工与企业的命运息息相关，没有企业的辉煌，也就衬托不出我们员工的智慧与价值。所以我们应该像水手那样，不管是遇到狂风暴雨，还是礁石、冰山，都应团结一心，坚强面对，相信风雨过后总会有彩虹。

一根筷子容易折断，一捆筷子会牢牢抱成团。所以我们员工只有团结成一个整体，才能帮助企业发挥出最大的效应，创造出更大的价值。

回首我们工作的时候，不会因为虚度年华而悔恨，也不会因碌碌无为而羞耻。这就是我们最大的安慰。



(公司财务部 薛云生)

初次做销售的心得体会

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我跟自己解释说：“我不会，因为，我的计划没完成，因为”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其实消极就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓励，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

心得一：要客户第一，合理安排时间，做有价值客户的生意。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间里找到一些重中之重的客户。

心得二：知彼解己，先理解客户，再让客户来理解我们。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但

我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一中托辞罢了(别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户)。我们只需记得我们将我们的产品优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

心得三：不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

锯用久了会钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句老话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。继续加油吧！

(山阳销售部 郭禹)

乘势而上写新篇

为纪念中国共产党成立99周年，深入学习贯彻习近平总书记山西考察重要讲话精神，乘势而上书写新时代中国特色社会主义新篇章，回顾党的光辉历程，发扬党的优良传统，不断发挥非公经济组织的政治核心作用、各非公经济企业党组织的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用。7月9日下午，朔州市非公经济组织党委举办纪念中国共产党成立99周年演讲比赛。市非公经济组织党委全体人员、各县(市、区)非公经济组织党委书记、副书记，全市非公经济组织党员发展对象和入党积极分子共100余人参加。公司党总支11名党员、6名入党积极分子参加了此次活动。



平稳健康发展做出的积极贡献。精彩的演讲赢得了现场观众的阵阵掌声。经过激烈的角逐，公司两名参赛选手代表朔州宜源房地产开发有限公司党总支获得了优秀奖。用实际行动向党的99周年华诞献礼。



(总公司办公室 王明浩)