

物业对各区安全工作进行督导检查

为进一步落实7月5日会议上董事长的讲话精神，7月19日会议上王总作出的重要指示，同时为了更好的推进8月份“安全生产月”活动，物业公司于8月8日，在董事会派驻物业分管负责人王东、物业经理孙建军的带领下，从各区域抽调主管人员进行了“安全生产月”活动的督导检查。

上午检查的是滨河壹号小区，鉴于近日暴风雨天气频繁，滨河附近风力较大，领导们特别关注小

区的安全工作，不断嘱咐工作人员暴风雨天气勿在楼下作业，同时要提醒业主暴风雨天气禁止在楼附近活动，适当可设警示带，悬挂高空坠物温馨提示牌等。

下午对万和城的四个区进行了检查，现场重点检查了小区的地下车库排水情况、消防配水情况、水电设备间防水及安全运行情况等，就车库入口排水沟清理不干净、业主未在规定位置悬挂空调、玻

璃顶未设安全护角、破损石材维修等问题提出整改意见，要求小区在规定时间内对隐患问题进行整改，并加大安全隐患巡查力度；督导检查中，领导们多次强调要紧紧围绕“安全第一、预防为主”来开展安全隐患排查，做到“全覆盖、严落实”。

安全督导检查工作也将持续进行，逐区检查，并对整改情况进行复查，确保督导检查工作有落实。



(万和城物业公司 马飞)

立秋

二十四节气

蝉声未去柳似销，
燃情似火仍妖娆。
绯云照眼花千树，
红得江河几多娇。

一生一世风骨存，
一花一草韵飘摇。
静心守得清欢在，
芳枝傲立秋阳高。

(总公司办公室 吕怡国)

工作使我成长

不知不觉又迎来了新一年的8月，回顾去年入职以来这一年的工作历程，初次作为一名销售员工，我深深感到销售团队蓬勃发展的热情，人与人之间团结协作，努力拼搏的精神。刚到房地产时，对房地产方面的知识属于职场小白，对于新环境、新事物比较陌生。在老同事的帮助下，很快了解到公司的性质及其房地产销售的特点。

个人的工作技能也有了明显的提高，虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这一年付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟了。也正因为如此，我在实践中不断摸索、总结、得出经验，相信这些经验，终将成为我一生宝贵的财富。

要想做一名合格的销售，首先要积极进取，抓紧学习专业知识，强化专业技能。其次，为了提高工作效率，处理好突发事件，每日依据实际情况的需要，修改和完善工作计划。做到大事不错，小事不漏。第三，端正工作态度，凡事争取

再认真一点，再周到一些，满怀热情地投入到每天的工作当中。与此同时还要全面严格要求自己，努力地提高自己，以便使自己更快地适应工作节奏和社会发展的形势。今后，我也会在工作之余挤时间学习更多文化知识，参加各项培训，毫不松懈地培养和锻炼自己的综合素质和能力，修炼好内功。

经过一年的工作经验让我得出以下几点：1.销售不是卖，是帮助顾客买。2.让顾客深度认同你，你就成功了。3.顾客不仅关心你是谁，他更关心你能给他带来什么好处。4.顾客不拒绝产品，他也不拒绝服务，他只拒绝平庸。5.拒绝是一种惯性，当顾客拒绝我们时，我们的工作才刚刚开始。

人生重要的不是所站的位置，而是所朝向的位置。拥有良好的心态战胜一切困难。生活需要热情，更需要自律、积极和勤奋，否则就只是日历上的天数。充实过好每一天！

工作使我快乐，工作使我成长！

(山阴销售部 段玲玲)



成长生命力



小故事大智慧

妙说诡辩

在哲学课上，学生们向苏格拉底请教：“老师，能不能用实例说明一下诡辩是什么呢？”

苏格拉底稍作思考后，回答道：“有两个人到我这里来做客，一个干净人，一个脏人。我请这两个人洗澡，你们想想，他们两个人谁会先去洗澡？”

“脏人说，当然是脏人先去。”一个学生脱口而出。

“不对，是干净人。”苏格拉底反驳道：“因为脏人养成了洗澡的习惯，脏人认为这是理所当然的。”

“再想想，脏人是会先去洗澡的呢？”

“是干净人。”两个学生接着说。

“不对，是脏人，因为脏人比干净人更需要洗澡。”苏格拉底又反驳道。

然后苏格拉底再次问道：“如此看来，两个学生中谁应该先去洗澡呢？”

“脏人！”三个学生异口同声地第一次回答。

“又错了，当然是脏人先去。”苏格拉底又说：“干净人有洗澡的习惯，脏人需要洗澡。”

“那么，脏人会先去洗澡了呢？”

“脏人！”四个学生异口同声地第二次回答。

“不对，两个人都该洗。”苏格拉底解释说：“因为脏人没有洗澡的习惯，干净人不需要洗澡。”

“老师说得都有道理，但是我们究竟该怎么理解呢？”学生们不解地问：“诡辩的每句话都不一样，而又总是对的。”

苏格拉底说：“正是如此，你们看，外表上，形式上好像是用正确的推理手段，实际上却是颠倒是非，做出似是而非的结论，这就是诡辩。会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。”

学生们又向苏格拉底请教：“老师，应该怎样看待诡辩的作用呢？”

苏格拉底回答：“会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。”

【感悟】外表上，形式上好像是运用正确的推理手段，实际上却是颠倒是非，做出似是而非的结论，这就是诡辩。会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。

苏格拉底看了看其他的同学，所有的学生似乎都同意这个答案。

苏格拉底接着说：“这个答案也是错的。两个人同时从正义的深渊里爬出来，怎么可能一个是干净的，而另一个是脏的呢？这说叫极不合理，但这是诡辩中的诡辩。”

学生们又向苏格拉底请教：“老师，应该怎样看待诡辩的作用呢？”

苏格拉底回答：“会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。”

【感悟】外表上，形式上好像是运用正确的推理手段，实际上却是颠倒是非，做出似是而非的结论，这就是诡辩。会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。

苏格拉底看了看其他的同学，所有的学生似乎都同意这个答案。

苏格拉底接着说：“这个答案也是错的。两个人同时从正义的深渊里爬出来，怎么可能一个是干净的，而另一个是脏的呢？这说叫极不合理，但这是诡辩中的诡辩。”

学生们又向苏格拉底请教：“老师，应该怎样看待诡辩的作用呢？”

苏格拉底回答：“会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。”

【感悟】外表上，形式上好像是运用正确的推理手段，实际上却是颠倒是非，做出似是而非的结论，这就是诡辩。会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。

苏格拉底看了看其他的同学，所有的学生似乎都同意这个答案。

苏格拉底接着说：“这个答案也是错的。两个人同时从正义的深渊里爬出来，怎么可能一个是干净的，而另一个是脏的呢？这说叫极不合理，但这是诡辩中的诡辩。”

学生们又向苏格拉底请教：“老师，应该怎样看待诡辩的作用呢？”

苏格拉底回答：“会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。”

【感悟】外表上，形式上好像是运用正确的推理手段，实际上却是颠倒是非，做出似是而非的结论，这就是诡辩。会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。

苏格拉底看了看其他的同学，所有的学生似乎都同意这个答案。

苏格拉底接着说：“这个答案也是错的。两个人同时从正义的深渊里爬出来，怎么可能一个是干净的，而另一个是脏的呢？这说叫极不合理，但这是诡辩中的诡辩。”

学生们又向苏格拉底请教：“老师，应该怎样看待诡辩的作用呢？”

苏格拉底回答：“会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。”

【感悟】外表上，形式上好像是运用正确的推理手段，实际上却是颠倒是非，做出似是而非的结论，这就是诡辩。会说的不如会听的。诡辩有效，但有限。巧计不如坦诚，干般巧计不如本分为人。

销售心得

对于一个刚刚毕业的大学生来说，销售确实是很锻炼人的一个岗位。毕业后，5.15我来到了山阴万和城面试，5.16我正式成为了山阴万和城售楼部的一名置业顾问。刚开始的一段时间，确实很累、感觉拉不下面子、感觉一碰壁就无地自容的样子，但是我坚持下来了。半个月后，我逐渐跟上了一名置业顾问该有的节奏。出去发宣

传页的时候，总害怕漏发给一个过路人，不会漏掉一个大客户。总觉得漏掉的那个刚好是一个目前需要买房子的人。就这样，我不再像刚开始那样出去发宣传单的时候拉不下面子，而是把自己当成机关枪，扫荡完所有有可能存在潜在客户的地方。

目前为止，我在售楼部一共接待了6组客户。每接待一组客户都会积累一些经验。我觉得作为一个置业顾问，首先要不断地提升自己的专业水平，让客户感觉他的置业顾问足够的专业，可以为他解决将来购房过程中会遇到的一切问题。其

次，要让自己对客户有足够的信任感和亲切感。在各个方面的客户，在多个角度为客户考虑，让顾客打心底里认为他的置业顾问方方面面都在为他考虑。并且不能放弃任何一个客户，作为一名合格的置业顾问，要把所有的意向客户都牢牢的抓在手中，直至客户领到钥匙任务才能算完成。

渐渐的，我把工作当成了一种乐趣。我会自觉的去做每一件工作，下村拓客，去广场夜拓，这一切不但是为了团队，更是为了自己。我相信我会把这份工作干的越来越出色。

为我们的团队加油！为我自己加油！

(山阴销售部 梁盛文)

以青春之名 志存高远 不负韶华

有航标灯的指引，航船才能驶进胜利的港湾；有天空的指引，小树苗才能奋发向上；有春天的指引，种子才会长出希望的尖芽。世间万物，都有方向，没有方向，将永远盘旋不前。人也一样，人生如海，志向是径，循径登山，方知山之高大；人生如海，志向是舟，泛舟海中，方知海之博大；人生如歌，志向是曲，和曲而歌，方知歌之动听。

如果你有了远大的志向，才能拒绝诱惑，才能执著追求，才能从一个胜利走向另一个胜利。孤松独想树一帜，于是它拒绝了安逸的诱惑，只身立在峭壁，接受风雨的洗礼，狗尾草定下了坦然一搏的志向，于是它掀翻石块，迸发出希望的尖芽，是的，有梦想，有志向，一切皆有可能。

志存高远，我们才会坦然生活，我们才会执著追求。因为志向，才有了“破釜沉舟，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴”的勾践；因为志向，才有了“横眉冷对千夫指，俯首甘为孺子牛”的鲁迅；因为志向，才有了“史家之绝唱，无韵之离骚”的三闾大夫屈原；他们因为志向，执

着追求把一切困难都看作人生长河中一朵朵不起眼的浪花。只要有志向，你就会拥有拼搏精神。周恩来自小就为中华之崛起而读书，他认真研习中国历史、政治以及中国现状，终于跟随毛泽东引领炎黄子孙走出了一条自己的救国之路。鲁迅由于有了拯救中华的志向，才弃医从文，用他犀利的笔刀诛伐一切反动统治者，唤醒沉睡东方巨龙。只要我们志存高远，我们才能执著追求，才能直达胜利的彼岸。

志，意也，为志向，为心之所向。回眸历史的画卷亘古延绵，一朝天子豪迈，嬴政统一百川；一朝世纪惊变，辛亥革命敲响了封建制度的丧钟。博览烟波浩渺的人类画卷，若无坚定的志向，怎会有愚公移山那涤荡人心、催人奋进的力量？若无坚定的信念，何来星火燎原、中华开新篇的壮举？停泊荡漾在历史长河中的记忆航船，放眼于华夏文明绚丽多彩的影片，历史明镜早已映射出无数志存高远者一匡世宇的光辉典范：文王拘而演《周易》；仲尼厄而作《春秋》；屈原放逐，乃赋《离骚》；左丘失明，厥有《国语》。这

些无可辩驳的历史无不提醒着我们：唯有胸怀志向方可成就一番恢宏磅礴的业绩，谱写振聋发聩的壮丽诗篇。

史以为镜，览贤群雄，仲永才华横溢确实让人望尘莫及，但由于没有理想志向，安于现状，以致时光空逝，最终落得“泯然众人矣”的悲惨境地。“羽之神勇，千古无二”的西楚霸王其才能可谓超越群伦，但在垓下兵败后，便以“无颜见江东父老”拔剑自刎，以致大志未酬身先死，于是有了“至今思项羽，不肯过江东”的千古遗憾。虽然项羽的悲剧是原因颇多的，是“冰冻三尺非一日之寒”的，但试问，倘若项王志存高远，忍一时败辱，愈挫愈坚，历史是否会改写？鉴往事之兴衰，我们便不难看出“成大事者当志存高远，毁其身者必目光短浅”的道理了。

志存高远，就是胸怀远大理想、坚定信念，具有为崇高理想信念而不懈奋斗的精神追求。“志之所趋，无远弗届，穷山距海，不能限也。志之所向，无坚不入，锐兵精甲，不能御也”。愿君直上凌云阁，观今日中国的风云变幻，当志存高远，努力不辍，在波诡云谲中留下属于自己的痕迹，翱翔于蓝天白云之下。

(物业公司财务部 王媛) 摘自网络

逆境是人生的舞台

茫茫人海，漫漫人生，每一个人都在人生的舞台上扮演着不同的角色，这个角色往往追求成功。但这个舞台究竟是什么呢？有人认为，天才是最佳的答案；有人认为，运气是最佳的答案；也有人认为，瞬间乃是最佳答案。但我却认为，逆境乃是人生的舞台。

逆境是人生的舞台。赛涅卡说过：“命运固然令人羡慕，但战胜逆境则令人敬佩。”这说明逆境是人生中一个不可避免的话题，在我们的人生之路上，有许

多多逆境设下的陷阱。面对这些陷阱，有的人认为他是上苍赐给自己最好的礼物，会友善的去接受它们，而有的人会认为自己的命运不如别人，面对这些陷阱，他们只会怨天尤人，自生自灭。海伦凯勒又聋又哑，在人生之路上，命运一次又一次捉弄她，然而她却十分乐观，积极面对逆境，在逆境中抗争，在逆境中奋起，在逆境中追求，最终成为蜚声中外的大教育家，她为什么能够成功呢？那是因为她将逆境视为自己人生的舞台，所以她创造了完

美的人生。

在我们的日常生活中，也有许许多多逆境摆在我们眼前，我们面对逆境，绝对不能沉沦下去，我们应该积极去面对逆境，把它视为一个人生的舞台，在它上面，我们可以跳出最完美的舞蹈。

逆境是一杯清茶，细细品味，才能尝出它的香甜；逆境是一束鲜花，认真欣赏，才能看到她的美丽；逆境是一部书籍，用心阅读，才能领悟到它的真谛。

逆境——人生的舞台。

(总公司财务部 薛云生)

