



2019年三季度季刊 总第84期
传播卓宝文化 培植企业信仰
内部资料 免费赠阅

主办:深圳市卓宝科技集团

总编辑:郭建森

副总编辑:姜燕

执行主编:杨丽琴

编辑记者:王飘霞 林美辰

助理编辑:李嘉文 丁思雨

美术编辑:李定鹏 许梦园

编委:邹先华 李明扬 邹雅洁 林旭涛

刘庆 何君健 甘露

总部地址:深圳市福田区卓越梅林中心广场北区2栋16层

邮政编码:518049

投稿邮箱:zbr@zhuobao.com

读者热线:0755-36800118-8057

卓宝科技 高品质防水系统引领者

官方网站:www.zhuobao.com

官方微博:weibo.cn/zhuobaokeji

微信公众号:shenzhenzhuobao



卓宝集团官方微信

摆脱“进化论”的进化

自从1859年《物种起源》面世后,达尔文以自然选择为基础的进化理论便成了上百年来众多学者的一种信仰。然而“进化论”一直受到世界各国考古学家和生物学家的质疑,甚至否定。

科研实证者之所以质疑和否定,很大程度是因为“进化论”不能解释:宇宙中万物如何从无变有?第一个单细胞如何产生?什么时候产生.....

实证讲证据,“进化论”有三大经典证据:比较解剖学、古生物学和胚胎发育的重演律。《物种起源》中用比较解剖学来论证进化,形象地说就是:“如果人是猿进化来的,人和猿就会有许多相近的特征;因为人和猿有许多近似之处,所以人是由猿进化来的。”显然这是严重的逻辑错误——循环论证。

现今的基因科学推翻了“进化论”:人和猿猴的基因完全不同。耶鲁大学及柏克莱大学的分子和细胞学双料博士威尔斯在其著作《进化论的圣像》中向我们揭示了几十年来标准教科书中关于生物来源的夸大其词与假象。德国人类胚胎学家布莱赫施密特在《人的生命之始》一书中,已用详尽的资料证明人的胎儿从开始就是人的结构。若跳出“进化论”的理论框架去思考,你就会发现所谓的“返祖现象”只是基因畸变的反映,和人类祖先没有一点关联。

考古及生物学家对地层中化石的研究表明,物种的发展是在很短时间内大面积突然出现的,发展繁荣,再到大毁灭,残留的和新出现的物种再这样发展,周而复始。地球周期性灾难也验证着,人类的文明同样遵循这一规律:出生—发展—灭亡。

自信息革命以来,IT技术呈现跳跃式更新,机器人千次迭代只需几个小时。智能时代似乎离我们越来越近。而另一方面,在文化艺术角度,却是一种全面的没落。令人担忧的是,众多研究表明人类的整体智商呈下降趋势。若真是这样,那就不是“进化”而是“退化”。

人有两次生命,一次是出生,肉体来到了这个世界;另一次是自我觉醒,精神世界开始探索真理的旅程。对于个体来说,在有限的时间内肉体的进化不仅不可能,还要面临现实中各种安全隐患。而在探索真理的路上,人只有保持独立思考,坚持寻求真相的实证精神,跳出“进化论”的框架,摆脱固化的束缚,“进化论”才有真正进化的可能,人类才可以避免文明的重蹈覆辙,我们才可能有更好的未来。



深圳市卓宝科技股份有限公司
SHENZHEN JOABOA TECHNOLOGY CO., LTD.

我

8年蜕变, 从应届毕业生到分公司总经理	
——饶铸.....	07
锐意进取, 创安化防水销售奇迹	
——王盼.....	10
撕下“防二代”标签, 从0开启防水新征程	
——李磊.....	12
我的运动“进化论”	
——贾清周.....	16
从零开始不是退化而是进化	
——刘畅.....	17
我的进化论	
——吴俊芳.....	18
我的人生进化论	
——张卫果.....	19
最美的风景在路上	
——大海.....	20

进

“零缺陷”讲堂.....	23
核心骨干研修班.....	25
营销精英训练营.....	26
演讲比赛.....	28
晨会书单.....	30

化

“阅读最好的方式是分享, 而分享就是成长”—— 瑶光社.....	35
沉下浮躁之心, 摒弃功利杂念, 与自己来一场心灵的对话——瑜伽社.....	38

论

这辈子你立的最大的flag是什么?.....	41
------------------------	----

书影视界

自我进化书单 仰望星空 更要脚踏实地.....	47
职场进化论——三部经典电影推荐.....	50

CONTENTS

目录

“卓宝”进化论

文 / 夏述云（原石首市委书记）

1991年10月，时任湖北石首市委办公室秘书科科长邹先华毅然辞去安稳舒适的工作，跳入“商海”。艰苦创业，几番沉浮，后于1999年创立了卓宝品牌。从无到有，从0开始到现在，作者将带领我们回望卓宝的二十年“进化论”。

1991年的初冬，长江之滨有一颗“金色的种籽”向南飞到了香江之畔。然而，这颗弱不禁风的微小种籽，由于巨大的地域差异产生了“水土不服”，在与家乡环境迥异的南海边的土壤中只能艰难蛰伏。但它没有屈服和退缩，因形势所迫不得不使出了全身解数，硬是顶着鹏城特有的雷暴和狂风，终于“破土而出”。经过艰苦卓绝的努力，这颗种籽不仅生根发芽，还长成了一棵参天大树，结出了累累硕果！它就是响彻南国、驰骋神州的金色品牌“卓宝”！

现在，当我们回顾卓宝非凡的成长历程时，洋溢在人们脸庞上的笑容不仅仅是惊喜，更多的是从心底发出的声声赞叹。卓宝走过了二十个春秋。这二十年是艰苦探索的二十年，是坚持产品创新的二十年，是不断发展的二十年。二十年来，卓宝从小到大、从弱到强、从单一到系列、从生产到服务、从经营到科研，走出了一条具有自己特色的发展之路。全新的经营理念、灵活的运作手段、精湛的工艺技术、独特的营销模式，在建筑建材领域实现了一场新的材料革命和工艺技术革命。新产品的开发成果居同行业前列，科技水平国内领先，产品质量得到社会普遍的高度认可！

卓宝是一家民营企业，更是一家民族企业。它一“出生”便深深植根于中华大地上，与人们的生产、生活息息相关。它从防水这个单一产品开始，又陆续开发出了外墙装饰节能、地面硬化、屋面防水保温等一系列产品，形成了自己的产业链。现在，卓宝已经步入了一个良性发展时期。目前，卓宝在天津、武汉、成都、苏州、惠州和佛山等地拥有自己的生产基地以及二十多家分子公司，覆盖全国，建立了完整的研发体系和专业施工队伍，形成了生产、加工、销售、施工服务一条龙，为近3万多人提供了直接和间接的就业机会。

卓宝发展了，也发达了，但它始终没有忘记父老乡亲。热心慈善，回报乡梓是卓宝人的一贯宗旨。长期以来，卓宝多次捐款修桥、修路，慷慨扶危济困，在石首、在荆州、在湖北，甚至在广东广泛传为佳话！

“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，卓宝成功了，而它的创始人和直接操盘手——邹先华董事长并没有满足，也没有停步，而是脚踏实地、砥砺前行。先华本是长江沿岸一座小城党政机关的公务员，是一位很出色的青年才俊，应该说政治前途不可限量。但他不图清闲、不恋平庸、不甘现状，辞去公务员职务后带着全家三口南下广东，决心闯荡特区、搭建平台、拼出市场，干出一番事业。他凭着坚定的决心、超常的苦干、惊人的毅力，加上与生俱来的聪明和智慧，最终成就了自己的事业，实现了人生的梦想！

先华和“卓宝”所走过的道路，是一条很值得人们深刻思索的道路。一个人要成就事业，必须要有远大理想。而且必须要有为实现理想而努力奋斗的决心、信心以及不怕吃苦、百折不挠的精神。同时，还可以这样解读：一个人只要有志向、有恒心、有智慧、有作为，他的事业就必然有成功的希望，否则将一事无成！我们为卓宝加油，卓宝一定会勇往直前。

我

“我”是进化论的主体。关于进化论，相信每个人都有属于自己的故事，无论是对工作的专注，事业上的进阶，抑或是身材的管理……希望“我”的经历，能带给你些许启发、鼓舞与激励。

饶铸：8年蜕变，从应届毕业生到分公司总经理

讲述人/卓宝科技武汉分公司总经理 饶铸

2011年6月加入卓宝

初次见到武汉分公司总经理饶铸，你也许会感到惊讶，因为他看起来是这样的年轻。一提起90后这个群体，我们自然会用不拘一格、敢拼敢闯去形容，却很少将“睿智”“稳重”这些词加诸其身。但在饶铸身上，我们看到了不罢休的闯劲，睿智的度量，以及超于同龄人的稳重。而回望8年前，饶铸还只是一个初入行业的职场新人。今天让我们一起来了解下他的“进化论”。



饶铸

1. 请问您是什么时候加入卓宝的？当时为何选择卓宝？

我在2011年6月份，大学毕业后加入卓宝，当时认为防水行业是个比较有前景的行业，卓宝又是非常具有吸引力的一家公司，公司的理念和创新能力深深吸引了我。

2. 在卓宝的这些年，您的职业发展（如岗位、角色、工作内容等）有什么变化吗？能跟我们分享一下您在卓宝的工作经历吗？对此您有何感受和体会？

从我进入卓宝以来，这8年一直在湖北地区负责销售工作。从刚开始负责几个小的县级市场到后来任职湖北省区经理，一直从事服务代理商和开发市场的工作。2015年集团公司成立武汉办事处公司，选派我任办事处主任。从那开始，我同时兼任直营和渠道的管理工作。2016年集团成立武汉分公司，我任职总经理。一路走来，我从最基层的营销员做起，开发代理商，陪客户谈项目，协调代理商冲突，处理审货，做技术方案，做报价到现在成为武汉分公司总经理，

负责整个分公司全面经营工作，我感触颇多。在卓宝这个平台我成长很快，学到很多东西，挑战和压力也越来越大，非常感谢公司愿意提供这个机会给我，让我有足够的空间成长。

3. 从初入卓宝到现在，让您印象深刻的事有哪些？（请举一两个具体事例）期间，遇到哪些困难？您又是如何克服的？

(1) 有一段时间我负责湖北的地级市场十堰。对卓宝来讲，这个市场是很独特的。因为原则上讲一个城市只能有一个代理商。但由于一些历史原因，十堰有两个代理商，因此经常遇到代理商之间的项目冲突和窜货。刚开始做协调工作的时候，项目纠纷都非常复杂，我不知从何入手，压力非常大。幸运的是，当时的领导一直从大方向点拨我，在他的支持下，我自己慢慢摸索出协调工作的技巧，随后协调起来也得心应手，最终市场氛围变得和谐。感谢这次经验，让我后来在其他市场做协调工作能迅速上手。

(2) 2014年是卓宝发布零缺陷系统的第一年，公司要求在最短的时间内全国所有的省份都要召开推介会。那一年，我刚开始负责整个湖北省的销售工作，常住地刚换到武汉市。当时对武汉特别陌生，连路都找不到，认识的人也非常少，接到公司让我全权负责本次会议的通知的时候我都懵了。那一年我24岁，要在最短的时间内在这个人生地不熟的城市组织一场500人的会议，找酒店、邀请专家、领导、参会人员，这应该是我24年以来面临的最大挑战。



饶铸团队合影

感谢当时卓宝湖北区域经理团队、公司领导介绍的湖北防水协会会长以及期间遇到的贵人的帮助，我才得以举办这场会议。会议当天，武汉磅礴大雨，我心里愁绪万千，担心会影响会议的举行。结果到了会议快开始的时候，我惊讶地发现整个会场座无虚席。前排领导专家阵容庞大，媒体记者争相报道，我当时坐在会场最后面看着整个会场百感交集，觉得战胜人生各种挑战实在太有意思了，特别是翻越一座座大山之后看到的无限风光。

4.您刚来的时候，公司是什么样的？如今，公司在人员、办公环境、员工的专业化、制度的规范化、管理的精细化等方面发生了哪些变化？您认为卓宝发展到目前的规模，最重要的因素是什么？

我刚进公司的时候，回总部的机会比较少，当时总部还在福田保税区。现在总部搬到卓越中心，办

公环境变得高大上，这让我们很自豪。现在公司的流程制度也越来越完善。这些年公司发展特别快，在每个关键阶段，公司的领导们都能及时发现阻碍发展的问題，并高效地完善制度。我觉得卓宝之所以能发展到今天这样的规模，首先得益于咱们的灵魂导师——邹先华董事长一直带领着全体卓宝人朝着正确的目标进发，其次感谢在一群智慧卓越的高层领导下，大家充满正能量，团结一致。当然，公司的创新能力也是我们最大优势之一。综合这些因素，全体员工战斗力很高，执行力很强，自然就有了今天的规模，并且将来会有更大的规模。

5.这些年，您在卓宝最大的收获是什么？或者说卓宝对您最大的改变是什么？卓宝的平台/领导和同事/价值观……对您有什么影响？

进入卓宝的这些年彻底改变了我的人生。21岁进公司时，我还是个刚踏入社会的大学生，现在已经成为一个分公司总经理。卓宝愿意培养我们，又给予我们足够的发展空间，我觉得这是极其幸运的一件事。感谢邹先华董事长以及我不同阶段的上级领导给予我的信任和栽培。现在的我满怀感恩之心地工作，努力让自己变得更好，让武汉分公司更加优秀，用实际行动来回馈公司。



在集团峰会上进行工作分享

6.能否给我们分享一下您的职业发展秘诀？有什么想对卓宝这些努力工作，希望在职业上做出成绩的员工们说的？

我从大学毕业就进入了卓宝，卓宝是个非常好的平台，它愿意去给年轻人机会，更愿意去培养人才。有很多跟我一样大学毕业就进卓宝的同事都在这里得到了很好的发展。那么在这样一个愿意给你机会的公司工作，你能不能自己把握机会就很重要了。我一直坚信曾经有位名人说过的一句话，人和人的差距就是取决于下班后8个小时以外的那段时间你在做什么。所以，我认为世界不会亏欠每一个努力的人，也会记得每个人的梦想。



生日会

王盼：锐意进取，创安化防水销售奇迹

讲述人/卓宝湖南省安化县营销团队负责人 王盼

2013年加入卓宝

销售额达数百万，拥有两间约150平的门店，手下9个乡镇分销商……这样的成就大概是20年前，因与人打架被劝退，决定离开初中校园南下打拼的王盼所没想到的。

2011年，南下打拼十年，一直从事防水业务工作的王盼回到了老家——安化，与朋友合伙开了某品牌防水产品的门店。两年下来，门店收益还不错。

人的一生总是会遇到很多机遇。有没有勇气迈出第一步，往往是人生的分水岭。

当时正在工地上施工的王盼，接到了一个陌生人的电话，邀请他见面详谈。这个陌生人便是涂无忧建材有限公司的总经理彭辉群。通过与彭辉群的接触，王盼被彭辉群的干劲和卓宝的优势深深吸引，但当时经营尚佳的门店，令他无法立刻答应加盟卓宝。直到另外两个较大的防水品牌进入安化，王盼才意识到客户已逐渐形成品牌意识，更注重的不再是价格而是质量，于是下定决心拿下卓宝在安化的总代理。

当时在安化市场上人们大多只认可某防水品牌，而卓宝还只是个“不知名”的品牌，想要打破市场格局，有难度。刚开始代理卓宝的那几个月，销量一直走不上去。王盼心里焦灼，他意识到仅凭自己的力量是很难打破僵局，必须寻求公司的帮助，于是他联系上了彭辉群。

彭辉群也十分重视此事，亲自来到安化，对王盼和他的员工进行了系统的七大板块培训，协助他开拓市场。其中一点就是收集客户的问题，针对问题进行应对话术的培训。短短半个月，销售情况已经有所改善。回忆起当时的情形，王盼不住地说：“真的很感谢彭辉群，感谢当时他对我的帮助。”此后，王

盼充满信心，针对不同的客户实行相应举措来突破市场。

针对小区户主和施工师傅，主要采取零售的方式。对小区业主，王盼结合当地人的心态，不是直接推销，而是利用街坊邻居喜好互相打听的习惯，营造口碑效应。具体来说，通过跑市场，锁定每一个刚交房的楼盘，将每栋楼的某一层楼的上下左右四户业主作为突破对象，王盼以成本价将产品卖给这四户业主。对施工师傅，王盼走关怀路线。收集施工师傅的信息，制定有针对性的关怀措施，例如在他生日时送上生日蛋糕，获取施工师傅的好感，便于后期的销售。

针对装修公司，主要采取批发的方式。为了得到这些装修公司领导的认可，王盼托朋友去认识他们，然后通过做思想工作，慢慢地也都拿下来了。

这样的营销方式开展了六、七个月后，销售额大幅度增加，发展到后来，都是老客户带新客户，在安化成功打响了卓宝品牌的知名度。

在王盼看来，好的产品需要好的维护，才能保证客户体验到好的产品效果。2015年5月份，王盼提出验收这一工作环节。产品是卖出去了，但却不知道泥瓦匠是如何施工的，这其中存在一定风险。为了确保产品质量，王盼想出用验收来解决这一问题。只要使用的是卓宝的防水产品，王盼都会安排验收员跟踪每一个项目，进行试水、闭水试验，带领客户一起查看防水效果，确定没有渗漏后，当场签订验收登记表，做到让业主放心。

不仅如此，王盼还承诺5年内如有渗漏，确系为施工或材料质量造成的，将进行无偿修复。这在安化

当地的防水市场，掀起了不小的波澜，这为当地客户在选用卓宝产品时注入了一针强心剂。

2018年，销售额已达数百万，与50余家装修公司达成合作，在家装防水这一块，占到安化市场总比例的80%。在屋面维修这一块，2019年的销售额有望较去年提升40%-50%。面对如此喜人的成绩，王盼表示仍需继续奋斗。他坦言，在卓宝这几年，个人能力得到极大的提升，也获得可观的收益，让他对未来充满了自信。在卓宝是不能停止奋斗的脚步。作为创新驱动型企业，卓宝每年都有新产品进入市场。对他而言，就是不断有新的项目挑战，而这正是他所期待的。他明年的目标很明确，在保持以往的营销模式的基础上，引进外喜防水保温一体化项目、外墙装饰节能一体化项目、地面硬化项目。坚持“农村包围城市”的发展战略，以高品质为基石，重点突破农村别墅市场。同时把握住屋面维修这一增长点。用好的产品质量和好的服务，将卓宝在安化做大做强。

最后，当问到王盼有什么职业发展秘诀时，他不假思索地回答：“第一，做生意先要做人。只有真心待人，别人才会同等对待你。第二条，要敢于尝试。例如公司推出新产品，不要立刻就问价格而不是产品性能，最后被价格吓到，还没卖就担心就卖不出，畏惧困难其实就是放走机会。自古成功在尝试，凡事敢于面对，就已经成功了一半。这就是我的职业发展秘诀。最后祝每一位卓宝家人能在卓宝获得属于自己的收获。”



王盼

李磊：撕下“防二代”标签，从0开启防水新征程

讲述人/卓宝涂无忧河南汝州营销团队负责人 李磊

2018年1月加入卓宝

李磊自称是“防水二代”，自小与防水结下渊源。成长伴随着自立步伐，他从0开始自己的防水事业，七年工匠生涯，一朝加入卓宝，从单打独斗到团队聚力，从埋头苦干到布局事业……作为新时代的防水人，李磊立足“安居”理念，严格质量把控，大跨步赶上互联网营销快车，在河南汝州这片土地上开启了自己的防水新征程。



李磊的门店

从“防水之乡”走出来的“防水二代”

李磊出生于河南省平舆县，此地被称为“防水之乡”。改革开放初期，平舆县的第一代防水人跨入了建设工程防水行业，并因此脱贫致富。目前，该县约20万防水大军遍布全国，数千支防水队伍驰骋天下，李磊就是其中的一员。

此外，他还有另一个身份——“防水二代”，父亲是做防水的，岳父也从事防水行业几十年，现在自己和妻子继承衣钵，继续防水事业。未来，这个家庭是否还会

庭是否还会产生“防水三代”？李磊并不否认，孩子自小跟在父母身边，有时工作也会带着他，耳濡目染，现在都会跟着念“卓宝防水，一旦渗漏，双倍赔偿”，比背课文还熟。

李磊坦言自己没有上过太多学，初中上完，甚至连中考都没参加就踏入社会了。后来认识了同为“防二代”的妻子，妻子的父亲是汝州做防水的第一批人，在汝州已经待了三十多年了，他们最终下定决心，回到熟悉的土地，在汝州安家。

7年苦干生涯，自觉发展无望

古人常说“成家立业”，当小家庭组建完成之后，李磊也开始了职业的探索。从一开始跟着岳父干，到后来自己单干。李磊长得比较壮，下手也比较麻利，有着做施工匠的天然优势。自己出来独立门户后，就一直是自己找活干，活多了就再找亲戚帮个忙。早上一早出门，晚上很晚回来，那时老婆孩子都已经睡着了，到家了一躺下就睡，睡到凌晨1点多再起来热点饭吃，现在回想起来，李磊仍觉得十分辛苦。

找活、干活、干完了再找活、干活……日复一日，年复一年，这样的状态持续了七八年的时间，李磊感觉自己似乎进入了一个又一个循环，一直处于一个人干活、重复干活的状态，用时间和体力赚取金钱，看不到未来。

更让李磊感到担忧的是市场环境的变化。他做的都是丙纶布等非标产品，以前大家做防水就是怎么便宜怎么来，现在人们的生活水平提高了，要求也越来越高，丙纶布等非标产品已经逐渐被市场淘汰，不漏水就行的观念已经行不通了。

此外，非标产品的弊端逐渐凸显，一个是价格的压力，这些产品的成本很低，大家往往通过降价来吸引客源，打起了价格战，从业者的利润空间大大萎缩；另一个便是质量问题，三无产品没有售后保障，品质令人担忧。老一辈的很多防水人都吃了这上面的亏。

身体上的劳累、日益缩减的利润、客户对防水效果的质疑，成了压在李磊心头的三座大山。他感觉自己的生活已经进入一个僵局，从早干到晚，却毫无发展前景；工程出问题，产品没有质保，自己要为结果买单；没有太多利润空间，无法组建自己的团队……

妻子力主加入卓宝，从犹豫到坚定

率先打破僵局的是李磊的妻子，谈及当初选择卓宝的原因，李磊十分感激妻子的毒辣眼光和“霸道”的决策。

当时看着自己丈夫每天那么辛苦，李磊的妻子坐不住了，她想要寻求改变，于是就上网搜“中国防水十大品牌”，“卓宝”赫然在列，第一眼看到卓宝的广告就被吸引了，“一旦渗漏，双倍赔偿”，能喊出“双倍赔偿”的宣言，有着为渗漏结果买单的信心和担当的公司一定是值得去追随的，李磊的妻子心想，于是对丈夫说：“咱们就做这个”。

从2017年10月参加招商会，到12月确定加入，李磊有过犹豫，因为觉得产品价格有点高。不过他有个“霸道”的妻子，她认定了卓宝，也力劝他加入，甚至放话“你就听我的，要是亏钱了，我赔给你就是了！”2018年1月，合同正式签订，李磊的防水人生，开启了新的篇章。



李磊（左）与邹先华董事长合影

区域经理“引进门”，发展靠个人

李磊到底是怎么把事业做起来呢？这就不得不提一位“引路人”了，自加入卓宝体系，公司便派了时任河南省区域经理的汪学志前往汝州协助李磊。

一开始，汪学志跟着李磊一起上工地，一个人在干活，另一个人就在旁边讲公司的发展战略和业务模式，汪学志劝李磊：“磊哥，你作为老板，不能跟工人抢饭碗啊，老板要干老板该干的活儿。”

两三次之后，李磊也渐渐被说服了，慢慢坚定了决心，就算有钱挣也不干了，要把自己抽身出来，干些老板“该干的活儿”，去组建团队，去培养人才，去制定发展策略……李磊的团队成员也从一个、两个慢慢发展起来，他们也从在工地上聊，变成了在车上聊。

下一步，汪学志跟李磊建议，跟着公司的计划走：首先要建立一套完整的管理体系，把制度建立起来，把施工流程规范化；其次还可以增加监理的岗位，把员工培训好，让他们去监督现场；还有就是做宣传，同时也要注重团队内部的沟通交流。李磊一步步地跟随计划执行，并结合实际情况，慢慢摸索自己的路。

从2018年初到现在，一年多的时间，李磊的团

队慢慢发展壮大,现在的团队共有8人,其中施工团队5人,还有售后及业务人员。他们每个月都会进行一次团建,或旅游、聚餐,团队成员之间的关系也更加密切。



李磊团队成员合影

李磊一直记得汪学志对他说过的一番话:“我给你指的路不一定是对的,你要先去实践,如果不实践的话,就没法验证这条路是不是对的,如果你不去验证的话,就可能损失了一条对的路。”李磊对此深表认同:“他说的每一条路,我都会去做,我还会想着把这条路多走一遍,或者多做一些延展,就好像是他给我一根树枝,我就把它变成很多根树枝,增加一些自己的想法,一旦发现这个路是对的,我就大力去推广,如果是错的就立刻砍掉,换另一条路。”

严格把控质量,口碑赢得市场

李磊的身上有股劲儿,一股专注、投入、不达目的誓不罢休的劲头,一旦认准了一件事情,就会坚定做下去。他甚至在心底暗下决心:要是做不起来,我就一直穿卓宝的衣服不脱下来。

刚开始做卓宝品牌的时候,市场上低价的产品也有,高价的产品也有,想找一个立足之地是非常困难的。高价的新品牌,在本地人心中的认知度是很小的,前期的来体验客户很少,没什么口碑。

通过研究市场现状,李磊发现了一个突破口。“按照标准化的施工流程来施工,别人都不愿意做,

品牌做得很好的人,不想那么麻烦来做标准化施工,品牌价格低的,价格战打得厉害,也不愿意这样做,所以这是我们的一个突破口,完善标准化施工,别人做不好的东西,我们要做得更加精细。”李磊的团队按照严格按照标准化的施工流程进行各个项目的施工,注重施工细节,完善施工质量,慢慢的,也就积攒了一批口碑客户,当这批口碑客户形成了爆发的效应,一传十,十传百,从一个小区覆盖到另一个小区,逐渐获得了市场的认可。

有一回李磊碰到一个客户,客户问李磊是否记得他?李磊说记得,半开玩笑说:“你家不会是漏水了吧?”,客户说不是的,我们家又买了套新房子,还想让你来做防水。

按照卓宝给定的计划与路线走,结合自身实际情况调整,从同行身处取长补短,李磊可谓使劲了浑身解数,施工标准化、验收流程化、售后保险化……一旦路线走错了、行不通,就及时更改,如果是正确的、行之有效的,就大加推广,多加延展,探索更多可能性。就这样,一年之内,卓宝在汝州当地的口碑迅速做起来了。

李磊做事的态度也感染了当地建材圈的很多朋友,他们的亲戚、客户有需要做防水的,就会介绍给李磊,李磊的团队把项目做好,也给建材圈的朋友争光,从而客户也更相信他们,购买他们的产品,这也是一种互利共赢。

防水+互联网:玩转抖音,刷屏朋友圈

互联网时代,除了把工作做好,李磊也搭上了网络营销这趟快车,希望把好产品给推广出去。

第一个阵地是微信群。每一个项目会建一个施工服务群,除了客户,里面还有施工人员、监理人员、售后服务人员等。施工的每一环节、每一步骤都及时上传图片,让客户了解施工流程,能够看到施工的各个细节。李磊很自豪地说,在汝州做防水的企业里,只有我家有售后服务群。每做完一个项目,施工验收完,他们便



卓宝防水获客户点赞

给客户发入群邀请,同意了便可以进入售后服务群里。

第二个阵地是朋友圈,很多客户加了他的微信就走不掉了,“即使一开始没有选择卓宝,但经过我的朋友圈日积月累的‘安利’,总有一天他们会选择卓宝的”,李磊非常自信地说道。

第三个阵地是现在已经火到国外的抖音。李磊经常在抖音上发布与防水施工相关的视频,他注册的账号目前已有250条作品,2500多个粉丝关注,最火的一条有49.9W的播放量!很多人看了视频之后都来联系他合作,有汝州当地的客户看了视频,觉得施工很专业,对细节把控也很严格,后来就达成了合作。

除此之外,李磊也尝试过在爱装修等其他网络平台进行宣传,发布内容,以获取更多的潜在客户。其实他的的团队目前还没有宣传人员,纯粹是干活的时候,大家拍一些照片、小视频记录一下。时间用在哪里是看得见的,把心血投入在防水行业,生活无处不卓宝。

现在,李磊已承接了各类型的项目,除了家装项目,还有商铺、厂房、学校甚至政府的项目,如检察院、林业局等。面向的客户群体也更加广泛,业务订单也越来越多,2019年到目前为止进了50多万的货,今年完成100万的销售没有有问题!

学无止境,防水事业进行时

“每当别人问我有什么秘诀时,我都觉得,你们都太抬举我了,我没什么秘诀,最简单的就是拿着卓宝的经验,自己努力,我把卓宝这个品牌当成自己的孩子一样,把它一点一点地培育长大,它的品质高于我的利益,甚至,我为了这个品牌放弃了很多利益。”原来,有的客户选择了卓宝的产品和服务,但是他们项目的施工条件达不到卓宝施工的要求,李磊非常果断地回绝了,虽然客户一再强调只要做完了,当时测试不漏水就行了,但李磊始终坚持原则,他表示:“我宁可失去一个项目,也不能影响我的品牌。”

在采访的过程中,李磊的手机总会不时地响起,他不禁感慨,找上门的活儿太多了,客户的需求量太大,然而团队力量有限,我不愿为了数量,降低任何一家的品质,宁丢十套活,不丢一家脸。

李磊在取得事业成就的同时,也在不断反思自己的不足。“诚然,在卓宝体系的培养下,我从一个施工匠蜕变成了一个真正意义上的老板,卓宝让我有了更高的眼界,更大的格局,但现在施工团队忙不过来,说明我的团队没有组建完善。”

“少年失学,需奋起而追”,李磊在做事业的同时并未停止学习的步伐,今年还报名参加并通过了防水职业资格考试。不断学习,不断提升,未来,李磊还想去“零缺陷”项目的工地现场参观学习,“我现在只是做家装的施工,这只是卓宝产品体系的一小部分,还有很多好的产品系统没有接触过,这是我的梦想,可能在打胶的一瞬间,就能学到很多东西”。

我的运动“进化论”

文/贾清周 (天津分公司 销售部)

一百六十多年前，一个叫达尔文的外国老头，写了一本叫《进化论》的书，其核心思想是“物竞天择，适者生存”，我们中国人总结的更精炼，叫“优胜劣汰”。意思就是自然界的生物都面临严酷的竞争，必须不断进化以适应恶劣的环境，否则只能被大自然淘汰。



两年前的某一天，偶然路过镜子，被镜子里的胖子吓了一跳，镜子里满面油光，圆头大脸的油腻中年大叔是谁？昔日那个貌似潘安、英俊潇洒的小伙子去了哪里？看着体重秤上指着100（公斤）不停颤动的指针，我明白我该减肥了。

下定决心减肥后，我迅速置办好了运动装备，信心满满的来到公园，然而跑了不到500米，腿就像灌了铅一样，肺就像要炸了似的，喘不过气来，还伴随着一阵阵的头晕，这是缺氧的表现，我这才意识到自己的身体已经被透支到了什么程度。万事开头难，从开始只能跑500米，到能坚持跑1000米、1500米，身体慢慢的适应了运动强度，一个月的时间体重也从原来的200斤迅速降到了185斤。好的开始是成功的一半，我的减肥之路成功迈出第一步。

要想减肥成功，最重要的还是六个字：管住嘴，迈开腿。有朋友开玩笑说猪八戒西天取经走了十万八千里，也没见他瘦下来，可见，运动是不能减肥的。我要说的是，首先猪八戒是易肥体质，一身肥肉，脂肪含量过高，肌肉含量太少，基础代谢太低；其次是猪八戒管不住自己的嘴，吃的随心所欲。所以我改变了自己以前的饮食习惯，只吃脂肪含量低的牛肉、鸡胸肉，少油少盐，尤其是晚餐只吃七分饱。

进化是漫长的过程，就像人类从猴子进化成人用了上万年的时间，减肥同样不可能一蹴而就。据美国一家网站对上万名减肥者进行了长期跟踪调查，两年以后发现，超过95%的人出现反弹，真正减肥成功者只有不到1%。从开始减肥到今天，已经两年多的时间，其间经历过伤病困扰，有过许多次懒惰想要放弃的时候，值得庆幸的是我都咬牙坚持过来了，我也将继续坚持下去。

减肥对于我而言收获的不仅仅是健康的身体，更多的是思想的升华。运动让我每天精神抖擞，有充足的精力面对繁杂的工作和挑战；运动的经历让我有底气面对任何困难，让我明白任何的困难都不可怕，都是可以克服和解决。只要我们不轻言放弃、不半途而废，就一定能够成功！这才是我从跑步中得到的真正收获，这才是我的“进化论”。



从零开始不是退化而是进化

文/刘畅 (辽宁分公司 销售部)

善变，这是人的本性。性格、喜好、习惯，你和你身边的人每时每刻都在发生着变化，而操作这些改变的就是你人生轨迹的变化。各种突发状况或者环境的改变都对我们产生巨大的影响。对于我的职业生涯来说，我经历过好几次改变，别人都把这些改变看成是毁灭性的，可我认为从零开始恰恰不是退化而是进化。

2012年带着考研失败的遗憾从大学里走出来，等待我的本应该是钢厂车间办公室满是灰尘的电脑，或者是日复一日的面对着一炉钢水不停的计算着温度与时间。我的直觉告诉我天天带着安全帽会谢顶（没想到现在也经常带安全帽，哈哈），于是我就到处打听，什么职业既不枯燥又能赚钱——“销售啊，想挣快钱就干销售”。记不得是谁跟我说过这么一句话，我的第一次从零开始就源于这句话。

紧接着我就开始到处投销售岗位的简历，没有目标，就是想做销售，带着应届毕业生的光环我很快收到了人生第一份面试邀请，这么多年了我还记忆犹新。一家销售LED屏的公司，不知道是走运还是倒霉，人生面对的第一个面试官就是老板。“你知道我们卖的是什么吗？”，“不是LED屏么？”“你知道怎么卖吗？”“不知道”我回答的超级干脆，因为我确实不知道，那个时候销售的含义对我来说只相当于商场柜台后面的营业员，这个老板盯着我看了十几秒，说：“你们这种毛头小子我最讨厌，也不知道人事怎么通过的你的简历，什么都不会让我来掏钱教你吗？你这样养尊处优的大学生也就能去去国企，那种没有任何技术含量的铁饭碗单位，你走吧”。当时我就在想，这个社会这么黑暗的吗，我只是想找份工作。现在想一想这一席话太对了，不过也感谢这位老板的态度深深的刺激了我，一直鞭策我在销售这个岗位上努力干出点名堂来。

这之后，我换了两家公司，终于在一个需要长期出差的企业稳定了下来，这又是一次从零开始。难以想象，一个没出过远门的东北小伙拎着包，站在大西北黄

这份工作的原因是因为结婚，没有几个女孩子会

土高原的一个小镇的街上，找着一个没听说过的工厂，跟方言重重的像说外国话的主任交流着业务，我到现在也不明白我究竟是怎么挺过来那些日子的。

这份工作牺牲的原因是因为结婚，没有几个女孩子会愿意嫁给天天看着人影的男人吧，因为这个原因，我换了一份几乎是坐班的钢材销售工作，又要重新开始了。不过说句心里话，我做的还不错，不是销冠，也能卖进前三名，但是这种只拼低价，留不住客户本心的行业，我真的是觉得既没钱途又没前途，没错，我又从零开始了，好多HR都厌恶我这种换工作很频繁的简历，好在卓宝辽宁分公司的HR没这样做，我们互相认可了。这次从零开始就显得是一种毁灭性的从零开始，前后七年的工作经验还在，但是在这种需要有很硬的关系才能操作的工程领域里面，我的人脉完全没有用处，几乎相当于一个刚毕业的大学生，很庆幸的是领导们给予了我很大的肯定，我也就安安心心的在卓宝从零开始了，我对卓宝的认知也十分简单，一个看上去不起眼的行业却做出高端的感觉，不断完善的营销系统，勇于创新的技术理念。最重要的是，我看到老同事赚得到钱，这就是一个好平台。

其实人生需要这样的从零开始，只有更好的平台，更精准的目标，全新的环境，全新的挑战，才能激励你走的更远，站的更高。从零开始对于我来说意味着打破平衡，激发新的动力，去创造自己的价值，改变自己的生活，这是一种进化，而不是退化，希望各位卓宝的家人们都可以有这种精神（当然我不是劝你们换工作！）我相信这也是卓宝打破常规的目的，每一次新产品的投入都属于从零开始，这样才能使得我们的这个企业不断进化，而不被市场所淘汰。

我的进化论

文/吴俊芳(保定分公司 销售部)

我出生在一个贫穷的农民家庭，爸爸在家排行老七，爷爷走的早，弟兄分家，爸爸抓阄抓到老宅子，和奶奶生活在一起。印象中的老宅子由三间土坯屋和东屋两间、西边是猪圈和厕所，除了这些，黄牛先生屋门口有一颗菜椿树，小麦的粮仓和玉米自搭的粮囤。

我在家排行老二，奶奶爸妈都重男轻女，老大是姐姐，在计划生育查的很严的情况下，爸妈鼓足勇气想再生个儿子，结果我在计划生育的大浪中被罚了800元来到了这个家。全家人都非常的失望！曾经一度想把我跟同村一家的三儿子换掉，后来爸爸一心软就算了。

我爸因为小时营养不良身高不高，但头脑灵活，做人憨厚老实，跟着亲戚学木匠三年出徒，总算掌握了一门技术。我的童年回忆里大部分是妈妈与姐姐，爸爸只有收秋收麦的时候回来帮忙，做完农活就背着被子去外地了。家里的大小事情都压在妈妈身上，她每天早晨天没亮就下地了，我放学回家做好饭写完作业，在村口的大土坡上眺望好久，跟十几个同村的人打过招呼后，才能见到疲惫的妈妈。妈妈有时候心情不好，回来后抱怨我和姐姐没有做哪个家务，没有把哪个家务做好。当时会觉得委屈，后来自己有了孩子才知道妈妈的不容易。

但当时的我内心中就萌生了一个想法，要离开这个家，离开这个村落，去外面的世界闯一闯，因为妈妈的生活不是我想要的。

有了这个想法后，我深深的知道在当时，只有学习好才能离开这里。但我小升初差了3分没有考上重点。虽然妈妈的想法是女儿混个初中毕业找个人嫁了就行了，但当时妈妈鼓励我，跟我说：“只要你学习好在哪里都一样，上乡中比去重点初中离家近多了。”当时的我内心顿时充满了力量。爸爸经常会在半夜两三点看到我左手拿着绳绳，右手拿着笔，脸趴在书本上，我烧火做饭时和上厕所的路上经常拿着书，有一年暑假妈妈催我赶紧睡觉，我居然把自己的头和灯蒙在床单里偷偷写作业。

终于功夫不负有心人，我们乡中有5个人上线重点高中，其中就有我。

毕业后因为不想呆在县城里，就自己一个人到保定在一家小公司做总经理助理，除了人事行政，偶尔也会跟着领导出去拉个业务。程总觉得我有销售潜质，对我也很看好，但因为招我时答应半年给上保险，结果老总食言，我就离职，投简历到了一家4S店。总经理问我为什么选择做销售，我说我们之前的总经理说我有销售潜质。

我的面试题是你认为的销售是什么？我说我首先了解我的产品。了解客户的心理，了解产品特性，并且利用销售技巧让客户接受我的产品。简单的回答却得到了总经理充分的肯定还被总结成了关键几点。从那以后我就觉得有时候不看你说什么？看你对谁说。

在汽车销售这行一待就是三年，每天接待的客户都不下30人，成交客户日记都可以出一本书了。在这个过程中我的急性子变的稳定了，胸怀扩大了，人际交往能力提升了，抗压能力提高了，跟进时间最长的客户长达一年半，最后都成了朋友，甚至客户的亲戚买车都会给我打电话。来自陌生人的信任让我在销售这个行业坚持下来。

我因为孩子身体原因离职后，照顾好孩子再找工作时就进入了卓宝，一个自己可以掌握主动的销售工作，而且对个人的素质要求更高，以至于我现在升级成可以演讲，可以开车，懂管理，懂关系，情商高的人。

在小学男同学的眼睛里我是那个以自我为中心，只要一不顺心意就会把他们的书都扔到地上让他们捡起来，只要他们不好好学习，出去玩我就把他们凳子弄倒的女生。经过岁月的洗礼，我进化成了可以从不同的角度考虑问题，可以理解不同性格人的想法，可以包容，有主人翁责任感，有胸怀有耐心的人。

我的人生进化论

文 / 张卫果（保定分公司 销售部）

一个人出生在哪里不重要，未来你要去哪里很重要！我的人生进化论要从我的昨天，今天，明天三个阶段开始聊起.....

在那个计划生育非常紧张的年代，母亲曾两次被村妇女主任推到乡卫生院手术台上，幸运的是两次手术都以停电告终。1977年7月6日我出生了，在家里排行老四，上面有两个哥哥一个姐姐，我的童年记忆里都是跟父母劳作的幸福场景。

9岁那个暑假，父亲因为工作原因调动到了廊坊，家里就剩下母亲和我们四个孩子，母亲为了多创造一些收入，带领我们四个到沙滩去开垦荒地，我们用一周的时间开荒地15亩，种了芝麻，花生，绿豆，红豆四种农作物，因为当时的农村市场上这几种农作物交易价格最高。我们四兄妹最怕收获季节，砍芝麻，落花生，摘绿豆和红豆，摘棉花，几乎所有时间都被农活儿给占用了。我们四兄妹对母亲都是满腹的牢骚和抱怨.....每次我们你一言我一语的时候，母亲对我们说的最多的一句话就是：跟着我只有两条出路。要么好好在农村干活，要么好好读书！我在心里暗下决心，我要走后面的那条路！

1995年6月我参加了高考，结束后和村里的小伙伴去了石家庄的纺织厂里当了一名临时工，我边打工边等录取通知书。8月份我几乎每天都在公用电话亭里给邻居家打电话问我母亲，我的录取通知书到了没有？母亲说还没有到呢，再等等吧.....从希望到失望，我感觉自己很没有颜面再回村里了。

直到那年11月份，母亲到厂里找我，带我坐火车去廊坊找父亲，并且通过在部队的大伯的安排，入伍到了部队。父亲和母亲都鼓励我说：以你的成绩，在部队考军校根本不是问题！我很努力，来年春天在办理户口时从失口的二哥嘴里知道了母亲因为家里经济拮据，来部队考军校可以省钱的原因，把我的大学录取通知书偷偷藏了起来。我立刻由感恩父母转变成不信任他们。因为

叛逆，在部队三年我就不考军校，自暴自弃。97年复员安排回到了地方，因为就想和父母作对，辞公职到了保定和同学一起创业，就业，反复轮回.....直到我结婚，在婚礼结束后，父母携家人一起要离开，回到四百多里外的生我养我的家时，我内心的柔软瞬间被孤独感激发了出来，原来父母对我的爱从未离开过.....

从成家那一年，我和爱人从定一个一个小目标开始，在保定这个城市里靠我们自己的打拼，买房买车，生了两个孩子，还要特别感恩我的婆婆从我们生第一个孩子就从农村过来帮我们带娃，陪伴我们18个春秋，从中年到了老年。我的工作也从国企跳到外企做到高管。

2018年年初，公司生产线买断后，爱人带我在一次聚会中结识了我们保定分公司的卢总，听他的创业故事，欣赏他的人格魅力，我于2019年3月份加入了卓宝科技保定分公司，卢总告诉我说从门外汉到内行，学习是桥梁。凡事怕用心，只要潜下来专注的做一件事，三年到五年没有变成内行，说明你没有做对！

很荣幸来公司没多久跟着去承德市出差。当晚在餐桌上近距离感受了邹总的和蔼可亲、为人处事，第二天又在财富论坛的现场聆听到了邹总的人生创业经历。一个企业是不是有希望一定要看领导者在做什么？如果他已经在享受生活，那这个企业的明天会让人担忧。如果他一直战斗在一线，并且有短期，中期，长期的目标，不断开发有迎合趋势的新产品。如果企业文化的出发点是“利他”，为客户创造价值，那么这个企业值得跟，值得长期追随。卓宝现有条件都符合。在天津工厂参加62期卓宝商学院后，按照公司的策略，三大论坛两个技术交流会，相信董事长的话，相信公司策略，有卢总的带动，我的人生将再次在卓宝科技谱写新的篇章！

最美的风景在路上

文/大海（福建分公司 营销部）

开学季，在慌慌张张中落地，看着以往跌跌撞撞扑向我怀里的孩子，此刻弱小的身躯留下的稚嫩背影，每每想到他们要在自己的小社会里独自去面对与承担，一颗老母亲的心就揪得紧。转念，谁又何尝不是这么过来的呢，成长的路终究要自己走。



相较于同龄人，哥哥思想偏成熟，因为他有个概念型的妈妈。懒，做不到事无巨细，通常都会让孩子自己先去尝试，事后再一起总结归纳：下次如果再遇到类似的情况，这样处理会不会更好？让他懂得把每一件事情做好，就是最好的做人。让他知道，人与人之间的相处，就像是在照镜子，去糟取精，有心的人总能在平凡的生活收获种种。

弟弟是哥哥的小跟班，哥哥怎么做，他拷贝着来，有时候也会模仿我的姿态，训斥哥哥，惟妙惟肖。在孩子们面前，我努力做到出言有尺、嬉闹有度、做事有余、说话有德。言教不如身传，每一个孩子都是大人的缩影，效仿能力不容小觑。即便是两个孩子的妈妈，我也努力争取在家庭以外的工作上可以有一亩三分田，并努力耕耘，有条件要上，没有条件创造条件也要上！时常跟他们分享我成长路上的点滴，没有很优秀，但希望我积极上进的生活态度可以感染到他们，成为一束光，照亮他们前行的路。

为了便于引(guan)导(zhi)，树立权威形象，

伪文艺妈妈偶尔会带他们写字、画画，看着他们崇拜的眼神，内心是满足的。庆幸少年时期的学习，从点到面，从量变到质变，不忽视对每一个细节的雕琢，所有的努力，都是为了成为更好的自己！每一次的纳新都是一次蜕变与进化。

时常在想，一个人要有多优秀，才算优质，一件事情要做到多么极致，才算完美。执行的标准又为哪些？其实并没有统一标准，唯一可以参照的唯有我们心中自我设定的目标，山河自渡。每一种我们所向往的生活背后，都有我们不曾经历过的不易，终其一生，我们都在追寻现实与梦想之间的差距，手持烟火，心怀远方。

有幸加入卓宝，在外行人看热闹的情况下，首先吸引我的是商业模式，三大论坛两个技术交流会，在这个信息时代，紧跟时代步伐，矢志创新。特别是对于防水这个传统行业来说，转型发展存在着诸多未知，同样也伴随着诸多机遇，可见领头羊非凡！一个企业，领头羊的眼界、格局、魄力在哪，前景就在哪。入职之初，公司



提供了相当专业的培训课程及充裕的培训周期，对于公司来说，都是不确定的成本投入，在这个速食年代，倍感珍稀！日常线上线下不间断的学习跟踪，总部对从业人员专业程度的要求，恰恰反应了对客户负责的决心，浓郁的企业文化时刻提醒我要做个有情怀的防水人。进化是个动词，更是一种状态，持续性的自我要求，进化源于无限的探索和纳新。

一如卓宝，深耕行业二十年，不因深度而固守自封，近百项专利，行业技术革新一等奖等等，从“皮肤式”防水理念、预铺反粘和湿铺法施工工艺，到后续的四大核心系统，颠覆“三分材料，七分施工”的推诿理念，敢为人先。引领着行业理念、技术乃至商业模式的创新，不破不立，旨在绿色建筑穿衣戴帽。卓宝公司作为高品质防水系统引领者，是高度的社会责任感，督促着卓宝人去践行使命，为社会奉献不渗漏的防水工程，呵护人类诗意安居，卓宝人一直在努力！

以梦为马，不负韶华。
路还长，故事还长。



进

“学如逆水行舟，不进则退”，在卓宝，进步是一个目标，更是一种持之以
恒的习惯。从晨会分享的书单中汲取营养、在“零缺陷”讲堂get一个新知识点、
登上演讲比赛的讲台去锻炼口才和胆量，在营销精英训练营全面提升自己...
...全员提升，让我们共同进步！

一、“零缺陷”讲堂

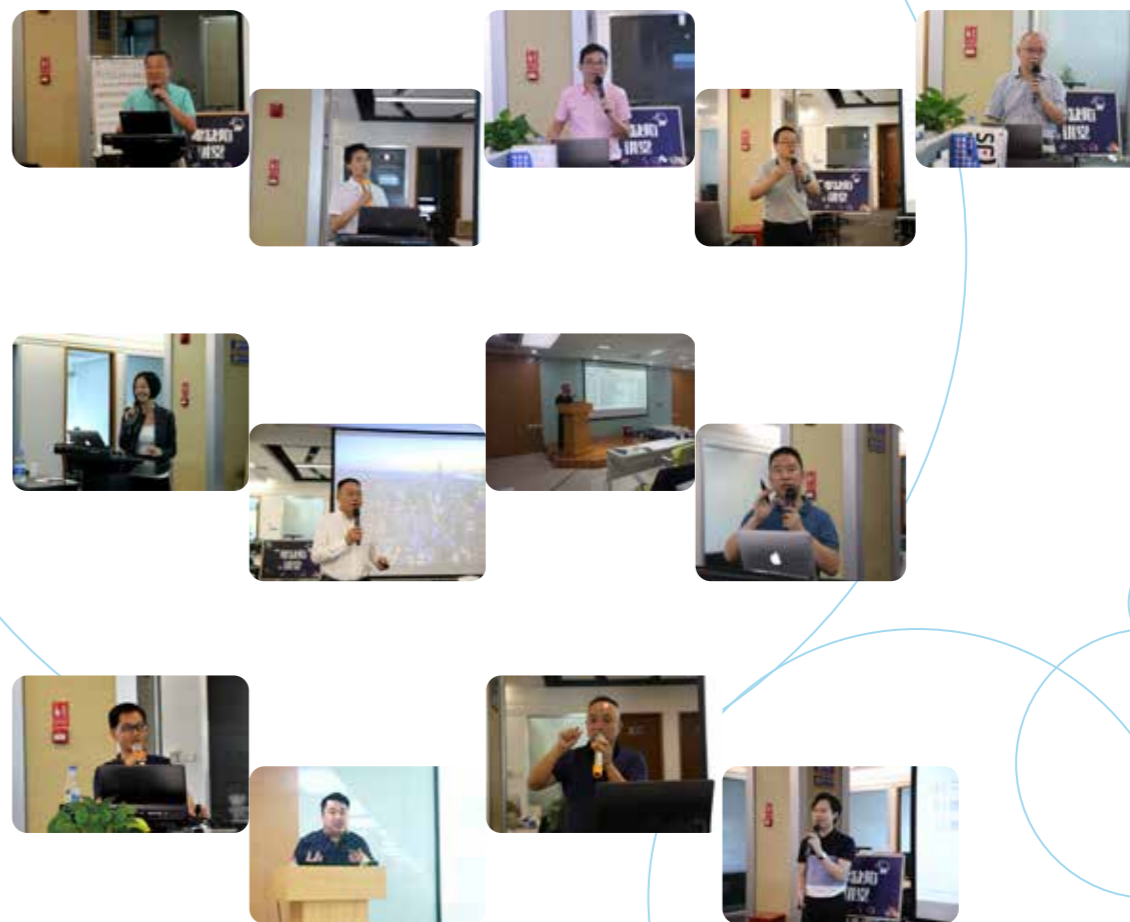
开始时间:2016年6月

举办次数:22期

面向人群:全集团人员

“零缺陷”讲堂是卓宝内部培训的一个重要平台,自2016年6月23日开讲,截止到2019年9月底,共举办了22期活动。
公司高层管理者纷纷登台,为全集团员工带来知识与经验的分享,全方位助力员工了解公司产品,提升员工的职业素
养、管理素养,传达公司的战略,促进团队建设。

培训讲师团:



往期课程:

1.战略产品课程

- 第一期 “零缺陷”概论
- 第五期 “零缺陷”人才地图
- 第十期 唯有相信“零缺陷”才能成功营销
- 第十二期 防水那点事
- 第十四期 “零缺陷”防水这点事儿
- 第二十二期 浅谈建筑形态与色彩

2.管理素养提升课程

- 第二期 财务管理与“零缺陷”
- 第四期 互联网时代与“零缺陷”
- 第七期 流程管理为什么很重要
- 第八期 企业制度建设探讨
- 第十三期 解密零缺陷和精益管理
- 第十六期 执行力管理

3.职业素养提升课程

- 第三期 营销“零缺陷”
- 第六期 如何做好一场“零缺陷”演讲
- 第九期 市场运作流程及项目攻单程序
- 第十一期 我和零缺陷有个约会
- 第十五期 聆听技巧—用心听,第一次就把事情做正确
- 第十七期 聊聊职场心态的“四个一”
- 第十八期 转发锦鲤,你转运了吗?—清醒思考,做务实高效的卓宝人
- 第十九期 路径依赖-新营销模式下的经营策略转变
- 第二十期 重新认识谈判
- 第二十一期 不过时的规则—好的说写=有效的输出



二、核心骨干研修班

开始时间:2018年7月
 举办次数:8次
 面向人群:集团管理层人员

从2018年下半年开始启动的核心骨干研修班,重金外聘优质课程讲师,聚焦公司管理层领导力的提升,从财务管理、流程管理、项目管理到人力资源管理等,全方位展开学习。

2019年,核心骨干研修班进一步升级,从集中培训、线上微课、书籍阅读、行动计划四个方面来进行整体项目的实施与落地,探索零缺陷,升级领导力,与公司齐发展共进步!



第一期
 时间:2018.7.27-7.28
 主题:非财务人员的财务管理



第二期
 时间:2018.8.22-8.23
 主题:新常态下的流程管理与优化



第三期
 时间:2018.9.28-9.29
 主题:课程设计与开发工作坊



第四期
 时间:2018.10.26-10.27
 主题:项目管理实操



第五期
 时间:2018.11.9-11.10
 主题:MTP管理才能发展培训



第六期
 时间:2018.12.14-12.15
 主题:非人力资源的人力资源管理



第七期
 时间:2019.9.21-9.22
 主题:TechMark管理实战模拟



第八期
 时间:2019.10.20-10.21
 主题:从战略到绩效——BOLC经营绩效系统

三、营销精英特训营

开始时间:2013年6月
举办次数:66期
面向人群:集团营销人员

卓宝营销精英特训营自2013年6月开始,到2019年9月底已经举办了66期,特训营培养的学员约有3700人。如果说卓宝是一个大学堂,那么营销精英特训营就是卓宝的营销新人认识卓宝,学习成长的第一课。

1. 培训类型

特训营的培训类型非常多,有涂无忧培训、各类施工技能培训、重大和渠道区域经理培训,以及目前的直营销售+营销团队培训。

2. 培训人数

平均每一期培训人员有50-60人,随着公司的发展,人员补充,最多的一期培训有200人,累计培训人数约3700人。目前每期培训人员都控制在40-50人,这样整体的培训效果也比较好。

3. 培训周期

频率最高的时候一个月三期,2019年稳定在每月一期的频率。

4. 培训地点

一开始培训是在武汉工厂进行的。2015年,公司在武汉租赁了一块地,并进行整体基建,改造成为卓宝自己的商学院基地,2016年投入使用至2019年年初。为了让学员有更好的培训环境以及可以更直观地了解卓宝工厂生产的实力,从2019年4月份开始,培训地点更换到天津工厂和惠州工厂,分为南北片区,学员可就近选择培训地点。

5. 培训课程

特训营的培训课程及方式也在不断丰富中。目前课程主要是产品专业课程+市场营销类课程,同时每个人每天会根据当日所学课程随机抽签不同的题目,进行一分钟演讲练习,给学员上台锻炼的机会。当日的课程也会进行试卷考试,及时查漏补缺,巩固所学知识。实操演练课程可以让学员更加直观地了解施工工艺,并给予学员动手的机会,在实践中运用知识掌握知识。营销类的考核则采用情景模拟的形式。以前是采取销售流程模拟的形式,由每个小组成员分别扮演不同角色,模拟销售流程,现在采用销售攻关模拟的形式,讲师分别扮演甲方、设计院领导,学员扮演销售,进行营销攻关,考验学员对专业知识的掌握程度以及现场应变能力。



讲师风采



课程学习



团队风采



情景模拟



施工实操



随堂考试



工厂参观



篮球友谊赛



学员合影

四、“卓宝杯”演讲比赛

开始时间:2018年1月

举办次数:2届

参赛人员:集团营销人员、工程技术人员

“卓宝杯”演讲比赛自2018年1月横空出世以来,现已成功举办了两届,目前第三届“卓宝杯”演讲比赛正在进行中。来自全国各区域的营销人员、工程技术人员的积极参与比赛,这不仅有效提升了营销人员对于“四个一”产品服务体系的推荐能力,且有助于汲取全卓宝集团的智慧,挖掘“四个一”产品服务体系推荐创新点。同时,选拔出了各区域三大论坛讲师,为三大论坛储备讲师资源,进而助力新营销战略落地,创造营业新增长。

1. 历届比赛时间

第一届演讲比赛:2018年1月-4月

第二届演讲比赛:2018年10月-2019年1月

第三届演讲比赛:2019年8月-11月(进行中)

2. 比赛形式

第一届:确定外推PPT版本标准,下发标准的话术,视频筛选晋级决赛

第二届:财富论坛视频仅做参考,无固定话术,决赛须创新,分区域设置三场区域晋级赛

第三届:初赛进行产品知识线上考核,复赛演讲晋级人员给予进阶版赋能机会,聘请外部讲师进行授课,决赛增加情景演练等考核方式。

3. 获奖人员及奖励

第一届:

冠军:李文钧、姜凌杰、韩煜、张兴

亚军:郭伟君、闵致富、邓缤、沈赛

季军:成云伟、杨爱萍、汤平、史兴周

第二届:

冠军:李创、郭中亚、杜稳、冯丽霞

亚军:沈雷晴、程周模、游海涛、官平

季军:姜凌杰、伊伟杰、罗志伟、尹文广

最佳新人奖:官平



往届回顾



五、晨会书单

作为卓宝的一项优良传统，每周一的晨会永远风雨无阻，新的一周，从晨会开始。从2018年年初到2019年9月，这33本书被晨会的分享者们无私地安利给了众位卓宝人，这些书，关于自我的修炼、关于职场的提升、也关于视野的拓展。



1. 自我管理篇：认识自我，提升自我，从心出发



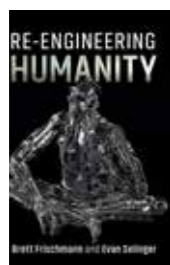
书名：《自律力》
作者：马歇尔·古德史密斯
推荐人：周彩燕



书名：《自信思考》
作者：泉忠司
推荐人：黄佩霞



书名：《控制焦虑》
作者：阿尔伯特·埃利斯
推荐人：谢振程



书名：《重塑人性》
作者：Brett Frischmann
Evan Selinger
推荐人：周浩



书名：《认知天性》
作者：彼得·C·布朗
亨利·L·罗迪格三世
马克·A·麦克丹尼尔
推荐人：罗晋涛



书名：《拆掉思维里的墙》
作者：古典
推荐人：唐浩



书名：《微习惯》
作者：斯蒂芬·盖斯
推荐人：沈建端



书名：《启动大脑》
作者：东尼·博赞
推荐人：才桑吉



书名：《非暴力沟通》
作者：马歇尔·卢森堡
推荐人：赖若梅

2. 职场进阶篇：学习方法、职场技能、企业管理都不落下



书名：《深度工作》
作者：卡尔·纽坡
推荐人：黄映婷



书名：《刻意练习》
作者：安德森·埃里克森
推荐人：金新河



书名：《学习之道》
作者：芭芭拉·奥克利
推荐人：任粉娟



书名：《学会提问》
作者：尼尔·布朗
推荐人：姜燕



书名：《实用性阅读指南》
作者：大岩俊之
推荐人：吴玉婷



书名：《如何高效读懂一本书》
作者：秋叶
推荐人：陈伟杰



书名：《沃顿商学院最受欢迎的谈判课》
作者：斯图尔特·戴蒙德
推荐人：康婧婧



书名：《用演示说话》
作者：基恩·泽拉兹尼
推荐人：郭建森



书名：《开口就能说重点》
作者：斋藤孝
推荐人：丁洁

3. 开拓视野篇：历史、经济和文学，都懂一点



书名：《PPT炼成记》
作者：曹将
推荐人：李嘉文



书名：《认同：赢取支持的艺术》
作者：约翰 P. 科特、
罗恩 A. 怀特海德
推荐人：丁洁



书名：《高效能人士的七个习惯》
作者：柯维
推荐人：王振文



书名：《稀缺》
作者：塞德希尔·穆来纳森
埃尔德·莎菲尔
推荐人：邹玲芝



书名：《涛动周期论》
作者：周金涛
推荐人：郭建森



书名：《魔鬼经济学》
作者：史蒂芬·列维特
推荐人：贺木森



书名：《营销管理》
作者：菲利普·科特勒
推荐人：朱富强



书名：《流程圣经》
作者：吉里里·A·拉姆勒
艾伦·P·布拉奇
推荐人：彭钦



书名：《跟我们做流程管理》
作者：陈立云、金国华
推荐人：周争荣



书名：《断舍离》
作者：山下英子
推荐人：钟伟楠



书名：《枪炮、病菌与钢铁》
作者：贾雷德·戴蒙德
推荐人：杨丽琴



书名：《驭风少年》
作者：布赖恩·米勒
威廉·坎宽巴
推荐人：黎世洲



书名：《跟我们学建流程体系》
作者：陈立云、罗均磊
推荐人：周争荣



书名：《从优秀到卓越》
作者：柯林斯
推荐人：邹先华



书名：《撒哈拉的故事》
作者：三毛
推荐人：吴晶

化

在卓宝,工作的八小时之外,还有一种力量能让人发生潜移默化的变化,这股力量的源泉就是卓宝的社团。除了工作,我们也许可以尝试另一种的方式去认识身边人,去发掘自己工作之外的更多潜能。

“阅读最好的方式是分享,而分享就是成长”—— 瑶光社

成立时间:2015年7月21日

社团成员:66人

活动时间:每周四晚上

社团亮点:阅读·分享·成长

在卓宝,有这样一个历史悠久的学习型社团——瑶光社。瑶光社的活动地点好望角坐落于卓宝总部的一角,定时相聚在好望角的瑶光社员们就像一艘船,在大海航行。古人依据北斗七星指引方向,瑶光为七星之一,象征祥瑞,故取“瑶光”为社名。

每逢周四晚上,社员们相聚在一起,分享读书、电影、生活、社会的方方面面。转眼间,瑶光社已经走过4个年头,从2015年的夏天到现在,从0到100+的积累……



社员说

我在2016年8月正式成为瑶光社的一员,现在入社已经快三年了。在这段时间里,我养成了读书的习惯,通过读书学到很多东西,这些又指导着我自己的生活和学习。总之在瑶光社的日子我过得特别开心,特别充实。真心希望我们这个社团越办越好,有更多喜欢读书的小伙伴们一起加入进来,让瑶光社成为大家心中的那一片净土!

——任粉娟

瑶光社在我心目中,最初是一个很高深的社团,它有很多非常有学识的同事,分享着很高大上的知识。所以一开始我是敬畏和惧怕的,害怕自己融入不了这个团队中,也怕自己的知识浅薄很容易就暴露了,但我也总想知道它到底分享了啥好东西,我也好想一起学习啊!

后来,我接触了杨导,加入到了社团,才发现这原来是一个开放的社团。在这里,大家可以自由地分享知识、快乐及理想。抱着一个初学者的心态,我低调地在社团里聆听大家的每一次知识传播,感受心灵的碰撞。渐渐的,我在这里找到了我之前一直在寻找的东西,我一直不知道自己“不知道什么”,而这个“不知道是什么”的答案,在社团里,在共读书目里,在知识分享里,在一起探讨和学习科学,自然,生命和艺术中……

在这里,我还发现每天接触的同事,他们有着不为人知的,更为闪光和值得尊敬的一面。我们的关系更加融洽亲密,并从彼此身上学到了知识,情怀,也拓宽了自己的视野,更加可贵的是,我还从社团中收获了友情,这真是一辈子的财富。在瑶光社,我开启了读书之旅,从不



了读书之旅,从不读课外书到开始做读书计划、买书、读书,并给别人分享,这是一个重大的突破,也是成长的标记。

非常感谢瑶光社给我们提供的这块一起成长的净土,它影响着我们,也让我们去照亮彼此,希望瑶光社能越办越好,走得更加长远,给更多的卓宝人带来知识,阳光和美好。

——余娟娟

瑶光社之于我,有三重重大意义。

第一大收获,源于这个学习型组织的规则约束所带来的成长。2017年年初,我与大家一起制定年度阅读书单,2018年年初复盘的时候就发现,原来忙碌的一年,真的可以看至少十本书。虽然书单会偏离原有计划,但这远高于以往每一年的知识摄入量。复盘的时候,还看到很多小伙伴,在同样的一年时间里,还可以涉猎很多有趣的领域,有惊人的小成就:比如跳舞、学乐器、学第三外语等等,又给了我新的启发。在2018年,除了书单,我还分别设定了工作和生活的的小目标。



其次,在参与每一期活动的过程中,其实都是一次走出舒适区之旅。因为同事们分享的主题、类型、方式都各不相同,定期的共度书单分享,也“被迫”去啃自己原本不感兴趣的领域。走出舒适区,才知道世界那么精彩,自己的已知多么渺小。

更重要的,瑶光社是公司最有影响力的社团,它虽然来自企业内部,反过来却影响着企业文化。只要每周四走进好望角,就没有上下级、没有部门墙、没有你我,只有分享与倾听。“阅读、分享、成长”的理念,会像一颗种子,播种给每一个卓宝人的成长。

——邹雅洁



瑶光社100期啦!

感谢坚持同行的你我TA

这个过程着实不易

从无到有一步步摸索

从热情高涨到迷茫困惑

心累过动摇过

所幸的是

这颗星光虽弱

却也真的照亮了一些人的路

温暖了一些人的心

知道这些便令人觉得一切都是有意

是值得坚持的

100期回顾视频的主题曲

我选择了《夜空中最亮的星》

因为瑶光是北斗七星中的一颗

希望我们都能找到那颗指引自己前进的“北斗星”

每当找不到存在的意义

每当我们迷失在黑夜里

夜空中最亮的星会照亮我们前行!

最后,我们也都成为闪闪发光的,可以照亮别人的那颗星!

—— 写于瑶光社100期 杨丽琴(瑶光社第一任社长)



沉下浮躁之心, 摒弃功利杂念, 与自己来一场心灵的对话——瑜伽社

成立时间: 2019年5月
 社团成员: 约60人
 活动时间: 每周二、周五晚上
 社团亮点: 舒展身体, 愉悦身心

营养生物学家肖恩-塔尔伯特表示, 业余爱好和消遣活动能让人以一种健康的方式释放压力, 让人在忙碌而倍感压力的工作之余能有点念想。瑜伽就是一种不错的减压方式。

瑜伽的柔, 舒展的是身体的灵, 催化的是韧带的醒, 塑造的是肌肉的弹, 还原一个本来的自己。

卓宝为大家带来与自己心灵对话的平台——瑜伽社。每逢周二、周五晚上, 社员们相聚在一起, 深呼吸, 沉下浮躁之心, 摒弃功利杂念, 感悟心灵。

从2019年5月到现在, 近半年时间, 瑜伽社社员们有何收获? 让我们来一起看看吧——

社员说

创建瑜伽社的初衷就是想让大家在业余时间有个既轻松又能锻炼身体的机会, 当然也是秉承公司的企业文化, 让更多员工快乐工作、快乐生活。在这个过程中, 我自己得到的快乐其实更多。每次在组织活动的过程中, 看到大家那么热情地报名、参与, 自己的成就感也爆棚。虽然过程很繁琐, 但是看到大家满意的笑脸就会觉得付出的努力是有回馈的, 收获了小伙伴们有爱互动, 大家可以在运动中建立更多的信任。

现在瑜伽社成员近60人, 全部都是在职的员工。据说还有人在卓宝微社区问是否招收男社员, 我想我们应该是不会拒绝男同胞加入的(爆笑), 瑜伽本身就是包容性很强的运动方式, 不限性别、年龄, 老少皆宜, 希望瑜伽社能够给越来越多的员工带来改变和快乐。

——谭存(瑜伽社社长)

自从练瑜伽后, 确实可以感觉到瑜伽对自身的身体机能有一定的改善效果, 其中最重要的是让我的心态变得越来越平和, 甚至有时候会有一种从未有过的平静。瑜伽对我的影响是潜移默化的, 让我的生活更加规律, 也让我越来越喜欢自己的身体, 哈哈哈哈哈。

——余丽辉

每一次练习瑜伽都感觉是对身体和心灵的一种净化。每次练习的开始和结束, 老师都会让我们静坐、感恩, 让自己回到当下, 静下来, 褪去外壳, 抹去浮躁, 让自己放松, 感恩身边的每一个人, 感谢公司, 感谢自己, 学会爱自己。

——龚建梅

我觉得公司组织的这些社团活动, 对于员工来说挺有意义的。因为平时大家都在忙工作, 基本上认识的人也在作交际范围内, 偶尔会有聚餐也是部门之间的。很开心在瑜伽社认识到很多其他部门的同事, 结识了很多有相同兴趣爱好的朋友。

——邹念文

通过瑜伽社, 我认识了更多的同事, 并且每一次练习也让我刷新了对自己的认识。每次练习的极限, 到下一次练习又会进步一点, 你以为做不到的体式, 在一次次练习后也可以很好地完成。瑜伽的练习过程就是一个不断超越自我的过程, 不管是身体还是精神上的。

——柳倩

我觉得练习瑜伽是一种身体和心理上的放松, 可以缓解压力, 而且对身体健康很有益处, 是很适合上班族的一项运动。每次在开始练习瑜伽前, 老师都会带我们进行冥想放松, 能够使自己的内心更加平和, 抛去烦恼, 对生活和工作都充满正能量。

——史春苗



论

“坐而论道，不如起而行之”，本期话题讨论：这辈子你立过最大的flag是什么？希望我们立下的flag，都要努力去实现哟。

这辈子你立的最大的flag是什么？
为啥呢？
实现了吗？
做过哪些努力呀？
灵魂拷问，现在开始

“

Q: 这辈子你立的最大的flag是什么？立这个flag的原因/目的是什么呢？

A: 减肥；原因：寻找人生旅途_(;3)_的精神伴侣。

Q: 这个flag它实现了吗？是如何实现/未实现的呢？你做出了哪些努力？

A: 没有实现；懒，爱吃，不爱运动；做出努力：高中时期每天1.5km，大学时期每天3km，工作期间偶尔1.5km，最后保持原状，可能运动最大的效果是让我不再胖下去o(┐┌)o

——总部 工程技术部 叶伟聪



Q: 这辈子你立的最大的flag是什么？立这个flag的原因/目的是什么呢？

A: Flag: 一年内要通过CPA中三门课程。目的：提高财务、审计专业技能。

Q: 这个flag它实现了吗？是如何实现/未实现的呢？你做出了哪些努力？

A: 未实现。虽然未实现，但是还是付出了一定的努力，每日安排2小时的学习时间，学习教材、练习题库。

——总部 审计监察部 杨梅桂

Q: 这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A: Flag: 做个奶爸。原因: 小时候挨的打多了, 觉得一直打孩子对孩子不好, 教育不应该只靠晾衣杆, 所以我们应该更科学地去教育下一代, 下一代的成长很重要。

Q: 这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?

A: 没有, 因为我还没结婚。努力: (1) 找到伴侣, 并规划未来。我上过家庭婚姻课, 学习各派的心理学, 也对不同领域、不同状态的人多多了解。(2) 做个孩子王, 了解新一代的孩子在干嘛, 去养老院, 广场, 塔山等老人家多的地方, 了解前辈希望晚辈做什么。



——总部 成本管控部 陈乐乐

Q: 这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A: 这辈子我立的最大的flag就是成为一位同声翻译。因为小时候对语言比较敏感, 对英语十分感兴趣。此外, 小学的时候, 英语老师说英语同声翻译的就业前景十分好。

Q: 这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?

A: 没有实现。因为在中考前, 父亲突发脑中风, 偏瘫了, 而父亲的收入是家里的主要经济来源。从那之后, 我的生活发生了翻天覆地的变化。我似乎忘记了我对于英语学习的那股热情, 脑子里只想着怎样才能快点毕业赚钱, 照顾家庭, 帮妈妈减轻一些经济负担, 甚至在高考后打算放弃上大学的机会, 直接工作。幸好当时的老师一直支持、鼓励我, 帮我选专业, 选学校, 并且帮我申请了国家助学金。感谢我的前半生中这么多爱我、帮我的人, 在他们的支持下, 我慢慢走出困境, 变得更加坚强, 更加自信从容。

丢失最初的梦想或许并不是人生最大的损失, 而是你是否已经知道什么对于你的一生来说是最重要的, 到底是事业的成功还是家人的陪伴。

——新疆分公司 工程部 朱文艳



Q: 这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A: 我这辈子最大的flag就是做自己喜欢的事, 从而实现财务自由和人生自由。

原因: 见多了女人为了照顾家庭、照顾小孩放弃自己喜爱的工作, 不得不做个家庭主妇, 从而失去在家庭中的地位。女人永远要先爱自己, 爱自己的前提就是实现财务自由, 不至于到商场购物看到自己喜欢的东西却囊中羞涩。

Q: 这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?

A: flag还未完全实现。

为了实现财务自由, 我加入卓宝科技新疆分公司, 每天努力跑业务见客户, 维护客户关系。加入卓宝的这三年时间里, 每天工作充实而忙碌, 做项目其实就是做人, 有付出终会有回报, 我希望每年都能签更多的卓宝“四个一”系统项目的单, 为公司也为自己创造更多的价值, 最终实现财务自由。

——新疆分公司 业务部 王雪海



Q: 这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A: 我立过最大的FLAG是“环球旅行”, 因为身体和心灵, 必须有一个在旅行的路上。有些人喜欢美景, 有些人喜欢美食, 有些人喜欢放松心情。人生也如旅行, 在城市喧嚣中重新获得的一份宁静, 我们不断停靠某个站台, 又不断往前开去, 犹如人生的车厢里, 走走停停, 在不同的时间、不同的地方感受大自然不一样的风景。

Q: 这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?

A: 现在正在努力中。一年之中, 我会选一段时间去一个地方。真正的旅行者不只是单一的游玩, 是有一定文化底蕴的知识后, 更深刻地了解当地的文化民俗和风情。所以, 生活当中, 除了上班赚面包之外, 我会查阅旅行相关的书籍, 给下次的旅行充电, 再者可以让自己更有动力赚面包!



——西安分公司 行政人事部 张雨

Q:这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A:最近自己立的一个Flag就是学会弹钢琴,其实想学钢琴有点心血来潮,就是突然有一天听到一首音乐后,非常喜欢,然后就幻想着如果弹钢琴的人是自已该多好。于是就下定决心要去学习,有种相遇恨晚的感觉。

Q:这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?

A:现在已经能完整地弹奏一首曲子了。我一直都觉得自己是被音乐俘虏的人,音乐在我的生命中是必不可少的一部分,无论是开心或是难过,音乐总能让我重新认识自己。对于想做而又富有挑战的事情,我喜欢在网上搜一些励志的帖子,给自己可以尝试的勇气,比如类似“成年人零基础,自学会肖邦的钢琴曲有没有可能?”,结果发现网上励志的人还是挺多的,有50多岁开始学钢琴都能考级的,还有全职妈妈学会钢琴当了钢琴老师的,互联网时代最不缺的就是找到你心里想要的答案。好吧,如果你想,随时都不晚。

然后买钢琴,买教材,看视频,像是着了魔一样,这样坚持下来几个月,总能在自己学会完整地弹奏一首的时候,内心雀跃无比,那种感动,是无法言喻的美。

——天津分公司 财务部 王甜



Q:这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A:在天津买房、生活;我想靠自己的努力去完成这件事。

Q:这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?(如果您有个故事,希望您能阐述一下)

A:正在实现中。

首先了解了这个城市的人文与地域特色;其次坚定自己的想法,在遇到挫折和困难时积极想解决办法,用乐观的心态面对问题;最后要丰富自己的知识和阅历,用强大的知识力量和经济能力在天津开辟出属于自己的一席之地。

——总部 招投标管理部 岳凤岐



Q:这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A:我最大的flag是:50岁开一家小餐厅,可以读书喝茶,吃饭聊天。

原因和目的:我是个外向型的人,特别喜欢读书旅游和美食,热衷于和人打交道,和一群志同道合的朋友们在一起,做自己喜欢的事儿,用自己以往的阅历和经验帮助身边更多需要帮助的人,健康快乐地为社会创造自己的价值。

Q:这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?
正在努力实现的路上。

A:50岁那年我家二宝考上大学了,也是我在工作岗位上要退体的年龄了。为了这个“目标”,我和闺蜜们在保定市提前开始选址,我们从2017年开始,每年为我们的目标拿出2万元作为定向基金,每三个月我们自己的小团队都会一起进行线下交流,推进项目的进度。

人生一定要有梦想,因为有梦想就会有前进的动力和希望!所见所闻改变一生,不知不觉断送一生!定期整理和提醒自己为了自己的小目标而每天充满动力的工作,在自己的岗位上每天付出不亚于任何人的努力!加油为目标!

——保定分公司 销售部 张卫果



Q:这辈子你立的最大的flag是什么?立这个flag的原因/目的是什么呢?

A:2019年7月份,我非常荣幸加入卓宝这个大家庭。在专业的防水系统服务商工作让我倍感自豪,希望自己可以成为卓宝华北地区最优秀的业务员,因为要做就要做最好的、最优秀的。

Q:这个flag它实现了吗?是如何实现/未实现的呢?你做出了哪些努力?

A:我的flag还没有实现,但我坚信一定会实现。俗话说千里之行始于足下,我坚信自己只要按照公司提供的方向走,一步一个脚印,绝对可以实现自己flag,未来可期。

——北京分公司 业务二部 王威



书影视界

本期推荐：关于职场、成长的图书&电影。脚踏实地读书、学习，才能更好地仰望梦想的天空，谱写出自己的进化论。

自我进化书单 | 仰望星空 更要脚踏实地

现在真的是一个焦虑的时代。每分钟新涌入的信息都可能是一个新的压力，空气中回荡着别人成功的故事，连朋友圈里都是“你已经被同龄人抛在后面”的火爆文章。很多时候内心的焦虑，其实来源于根本并没有兢兢业业把最基础的事情做好。一心仰望星空，却并没有脚踏实地。

自我成长也是一样，与其期待一夜之间变大变强，不如踏踏实实摄入一些真正可以受益终生的知识。有了坚实的基础，来日方长，未来可期。

今天想与大家分享的书单涵盖了思考与学习、自我管理、沟通影响这3个维度，不仅提供给我们愉悦的阅读享受，更重要的是，就像比尔·盖茨说的那样：“这些书让你们更深入地思考，与他人建立真正的关系，在生活中确立目标意味着什么。”



型判断结果。

为了使读者真切体会到系统1和系统2这两个主角的特点，卡尼曼介绍了很多经典有趣的行为实验，指出我们在什么情况下可以相信自己的直觉，什么时候不能相信；指导我们如何在商场、职场和个人生活中作出更好的选择，以及如何运用不同技巧来避免那些常常使我们陷入麻烦的思维失误。

1.《思考, 快与慢》

作者：[美]丹尼尔·卡尼曼

人类究竟有多理性？——思考, 快与慢

在书中，卡尼曼会带领我们体验一次思维的终极之旅。他认为，我们的大脑有快与慢两种作决定的方式。常用的无意识的“系统1”依赖情感、记忆和经验迅速作出判断，它见闻广博，使我们能够迅速对眼前的情况作出反应。但系统1也很容易上当，它固守“眼见即为事实”的原则，任由损失厌恶和乐观偏见之类的错觉引导我们作出错误的选择。有意识的“系统2”通过调动注意力来分析和解决问题，并作出决定，它比较慢，不容易出错，但它很懒惰，经常走捷径，直接采纳系统1的直觉



2.《拖延心理学》

作者：[美]简·博克(Jane B. Burka)

[美]莱诺拉·袁(Lenora M. Yuen)

从学生到科学家，从秘书到总裁，从家庭主妇到销

售员, 拖延的问题几乎会影响到每一个人。本书的两位作者基于他们倍受好评和极具开创性的拖延工作坊和从众多心理咨询领域中汲取的丰富理论和经验, 对拖延作了一次仔细、详尽、有时也颇为幽默的探索。

通过鉴别和检查那些我们将事情推掉的背后原因——对失败、成功、控制、疏远和依附的恐惧, 加上我们的时间概念问题和大脑的神经学因素——为我们学会怎样理解拖延的冲动以及怎样以全新方式采取行动做了一件非常扎实的基础工作。

作者为我们提供了达成目标、管理时间、谋求支持和处理压力等一系列方案来克服拖延问题, 她们提供的方案极为实用并经过实践的检验。本书还考虑到工作和生活节奏不断加快的当代文化诉求, 以及诸如注意力缺失紊乱症、执行功能障碍症等神经认知问题对拖延的影响。本书甚至还为生活和工作在拖延者身边的人群提供了不少实用性建议。



3.《自控力》

作者: [美] 凯利·麦格尼格尔

作为一名健康心理学家, 凯利·麦格尼格尔博士 (Kelly McGonigal, Ph.D.) 的工作就是帮助人们管理压力, 并在生活中做出积极的改变。

识到, 人们关于意志力的很多看法实际上妨碍了我们取得成功。例如, 把意志力当作一种美德, 可能会让初衷良好的目标脱离正轨。所以, 麦格尼格尔要求她的学生了解影响自控的生理学基础、心理陷阱和各种社会因素。麦格尼格尔吸收了心理学、神经学和经济学等学科的最新洞见, 为斯坦福大学继续教育项目开设了一门叫做“意志力科学”(The Science of Willpower) 的课程, 参与过这门课程的人称其能够“改变一生”。

这门课程就是《自控力》一书的基础。本书为读者提供了清晰的框架, 讲述了什么是意志力, 意志力如何发挥作用, 以及为何意志力如此重要。



4.《学会提问》

作者: 尼尔·布朗 (Neil Browne)

斯图尔特·基利 (Stuart M. Keeley)

如果在你的家乡投资建一座核电厂, 你会支持还是反对?

如果学校出于安全考虑要对每一个学生进行安全检查, 你会高兴还是愤怒?

如果你的兄弟姐妹做了父母明令禁止的事, 你会告诉父母还是隐瞒不说?

无数专家都说股市要跌、房价要涨, 或者激烈地唱着反调, 你相信谁? 质疑谁? 结论是唯一的吗?

在一个被泛滥信息包围的时代, 每时每刻都会遇到各种问题, 大到涉及世界经济发展趋势, 小到个人生活的决策。面对别人兜售的观点——他们热衷于让你相信这是“事实”, 你明明觉得有什么不对劲, 可一时又很难找到突破口反驳, 你有能力提出关键问题, 让众说纷纭的争论立见分晓, 让道貌岸然的说谎者原形毕露吗?

面对提问, 你有能力组织更多确凿的证据支持自己的观点吗? 还是只把声高当有理? 一遇到别人提出相反的观点时, 就认为别人是没事找茬, 有意和自己过不去, 甚至为此恼火: 他为什么横竖不肯接受我的观点?

过于感情投入, 最大危险就是你可能没法识别谬误和操纵。遇到一个难回答的问题, 将它直接枪毙掉比仔细思考然后做出回答要容易得多, 而且, 这样做一定让你显得一言九鼎霸气外露, 但也在无形中关闭了通往批判性思维大门。

不草率、不盲从, 对问题深思熟虑, 不为感性和无事实根据的传闻所左右, 尽力理解那些价值观和我们背道而驰的人的分析推理方式, 克服偏见对判断的影响, 这样才有可能得出更为正确、理性的结论。

我们需要靠自己去问为什么! 擦亮双眼看清世界!



5.《非暴力沟通》

作者: [美] 马歇尔·卢森堡

作为一个遵纪守法的好人, 也许我们从来没有想过和“暴力”扯上关系。不过如果稍微留意一下现实生活中的谈话方式, 并且用心体会各种谈话方式给我们的不同感受, 我们一定会发现, 有些话的确伤人! 言语上的职责、嘲讽、否定、说教以及任意打断、拒不回应、随意出口的评价和结论给我们带来的情感和精神上的创伤, 甚至比肉体的伤害更加令人痛苦。这些无心或有意的语言暴力让人与人变得冷漠、隔阂、敌视……

职场进化论——三部经典电影推荐

1、《当幸福来敲门 The Pursuit of Happyness》

推荐原因：

你刚刚拿到大学文凭，雄心勃勃，希望在事业上大展身手，可是找工作的过程渐渐泯灭了你的雄心。比你有学历、有能力、有势力的人多如牛毛，四处碰壁后怎么办？这时候，你可以看这部片子。

已近而立之年的克里斯·加德纳威尔·史密斯，是一名普普通通的医疗器械推销员。这种不安定的生活已经影响到家庭的和睦，最终妻子琳达忍受不了经济上的压力，离开了克里斯，留下他和5岁的儿子克里斯托夫相依为命。这时候克里斯银行帐户里只剩下21块钱，因为没钱付房租，他和儿子被撵出了公寓。

克里斯费尽周折赢得了在一家声名显赫的股票投资公司实习的机会，但是实习期间没有薪水，而且最终只有一人可以成功进入股票投资公司。为了通向幸福之路，克里斯决定走下去。为了省钱，每天晚上克里斯带着儿子去住收容所，吃饭靠领救济，但这些并没有摧毁父子间的亲情与他们的信念，他相信幸福总会落到自己的身上。

凭借过人的智慧，与勤恳的努力，克里斯终于迎来了那幸福的时刻.....

他能在艰难的情况下涉足一个完全没有经验的领域，并且最终赢得了高层的认可。对比之下，你的条件是不是强太多了！相信自己，他行，你也行！

职场人必知：

这不是一部值得拥有“珍藏”的电影，而是一是随时需要拿出看的电影。遇到挫折和困难的时候，《当幸福来敲门》可以帮到你。



2、《穿Prada的女王》

推荐原因：

电影《穿Prada的女王》The Devil Wears Prada在全球已经大热过一轮。虽然时尚业内人士批判嘲笑这部电影里的服装造型，而圈外人士却可以从中学学习到不少的职场真经。

影片讲述了一位初出茅庐的女大学生安迪进入一家顶级时尚杂志社当主编助理，为了获得主编的赏识而努力改变自己，在同为梦想努力的前辈的帮助下让工作变得越

来越得心应手，但却在迷失了自己，她的男友、朋友都离她而去，最终她毅然离开杂志社寻找自我的故事。

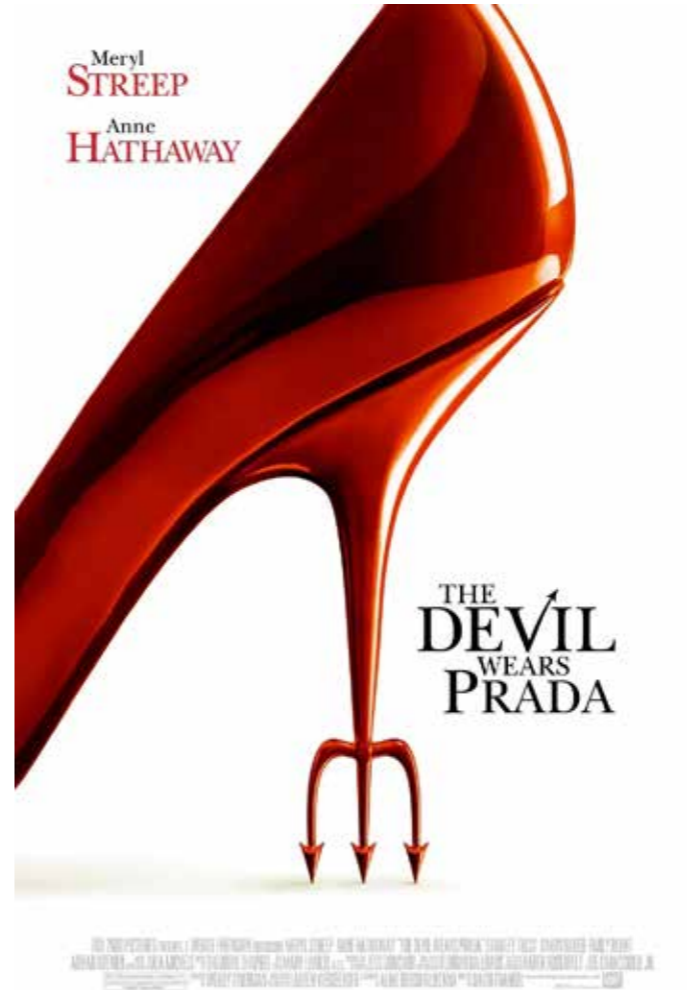
这是一部适合每一个职场新人看的电影。安迪的职场成长之路较好地展示了纽约白领阶层的工作与生活等一些典型状况：工作的压力、复杂的办公室政治、工作与生活以及个人感情之间的矛盾.....而类似的故事也几乎每天都会在我们身边不断上演，因此不管你是职场里的老将，还是刚就业的新人，相信都能从安迪甚至她的上司米兰达身上或多或少地看到自己的影子，不仅能引发一定共鸣，更能学到不少为人处世的应对之道。

不过若说到此片的主旨，则和我们看到的炫目浮华背道而驰，其核心宣扬是“反时尚”的淡泊名利以及远离虚荣、返璞归真。有人说成功的路上是孤单的，其实不然，面对这个色彩斑斓的社会首先有的品质就是要坚持自我，做了不同选择就有不同的生活，但不应该丢失自己的目标和方向。短暂的迷茫不可怕，可怕的是失去自我，你要知道你内心真正想要的什么去，然后去追求，去实现。

职场人必知：

坚持本心，保持热爱，刻苦学习。

影片中，无论是米兰达，还是他的得力干将尼克尔，亦或者是同为秘书的艾米丽，他们都是无比热爱着时尚，热爱着他们的工作。安迪的男友热爱烹饪，他去波士顿做了厨师长，黑人友人热爱艺术，最好成功开了自己的展览。他们都是热爱着自己的职业，追求着更专业，所以一步一步地走向成功。



3.《阿甘正传》

推荐原因:

也许你进入职场后会觉得自卑,比你有能力的人简直太多了,你是多么的不起眼。那你看看智商只有75的阿甘,给你带来怎样的触动。

阿甘是个智商只有75的低能儿。在学校里为了躲避别的孩子的欺侮,听从一个朋友珍妮的话而开始“跑”。他跑着躲避别人的捉弄。在中学时,他为了躲避别人而跑进了一所学校的橄榄球场,就这样跑进了大学。阿甘被破格录取,并成了橄榄球巨星,受到了肯尼迪总统的接见。

在大学毕业后,阿甘又应征入伍去了越南。在那里,他有了两个朋友:热衷捕虾的布巴和令人敬畏的长官邓·泰勒上尉。

在他的生活中,他结识了许多美国的名人。他告发了水门事件的窃听器,作为美国乒乓球队的一员到了中国,为中美建交立下了功劳。猫王和约翰·列侬这两位音乐巨星也是通过与他的交往而创作了许多风靡一时的歌曲。最后,阿甘通过捕虾成了一名企业家。为了纪念死去的布巴,他成立了布巴·甘公司,并把公司的一半股份给了布巴的母亲,自己去做一名园丁。阿甘经历了世界风云变幻的各个历史时期,但无论何时,无论何处,无论和谁在一起,他都依然如故,纯朴而善良。

职场人必知:

并不是所有人都能够成为阿甘,我们都是平凡人,但我们可以就给自己树立一个目标,一直走下去。

