

活出生命动力 创造卓越人生

—公司举行2012年储备干部升级培训活动

6月8日-10日，公司2012年储备干部升级培训班如期举行。此次培训以“活出生命动力、创造卓越人生”为主题，来自公司各系统共68人参加了培训活动。

培训课程为室内情景体验式互动培训。课程设计的活动主题、内容等多联系生活实际，导师采用闭目、二人对话、集体对话、游戏等多种形式，引导学员参与其中，研讨、体验、分享等三大主要环节贯穿培训全程。课程共分三个阶段六个单元进行。从自我认知、发现真我到突破自我、活出真我再到完善自我、塑造卓越团队循序渐进，逐步深入。

此次培训让大家加强了对信任、沟通、责任、感恩



感恩的认识；再到后来通过课后作业、爱心家园、感恩体验等活动让大家加深了对个人与团队关系的理解和认识，最后达到自我定位、主动改变、成长突破，共建卓越团队的共识。

感谢公司为我们提供的发展平台，让年轻的我们展翅翱翔在蔚蓝的天空，努力释放自己的激情；感谢公司为我们提供的学习机会，让起步的我们扬帆起航在被灯塔照亮的路上，尽情发挥自己的才能。让我们心怀感恩，努力工作，为我们金正大的未来增添一道亮丽的风景线，一起创造我们金正大更加美好而辉煌的明天！

珍爱身边的每个人

“活在当下，珍爱身边的每个人。”当我整天忙忙碌碌，为生活奔波的时候，总以工作忙，工作心烦等理由而沉默寡言，封闭在自己的世界的时候，忽略了爱我的妻子、孩子、我的父母兄弟，忽略了他们的感受、他们的生活和工作。幸运的与妻子一起参加了这次的培训，我突然发现当我的手和她的手被人拉开，我蒙着眼睛找不到那双挚爱的手时，心是那么的茫然，那么的焦急无助。当我找到她时，真是从心底体验到身边人的重要。由此我联想到我有没有忽略了我的朋友、我的同事、我的队友。活在当下，珍爱身边的每个人，每件事。

（临沐基地质检科 凌宗懂）

小游戏 大道理 真人秀

每一次的分享都是触痛我们内心最柔软的地方，让我们更多地反省自己的过去、改变现状、成就美好的未来。感恩我们现在所拥有的一切！当代表着爱、感恩和赞许的蓝色丝带系在手腕的那一刻，再也抑制不住内心所有的感动，拥抱着我们三天两夜一起学习、一起分享的队友们，就像拥抱着我们的亲朋好友那样，太多无法用语言表达的感恩。严于律己，宽以待人，大声说出自己的爱，那么挫折人生也是一种享受。不会忘记我在课堂上做出的承诺：收起自己的任性和偏执，用心对待身边的每一个人，珍惜自己现在所拥有的一切！

（菏泽公司财务部 田晓倩）

感恩的心



触动心灵的“亮剑”

“亮剑”是我们的队名，同时也是这次培训最深的体会。每个人手里都有一把剑，我们需要它来披荆斩棘，挥舞和驱除生活和工作中的各种困难，但有时，在困难面前我们没有亮出我自己的宝剑，以至于它变得锈迹斑斑，而不是亮锃锃的闪闪发光。

父母一天天地老去，我们要亮出“亲情”这把剑去抚慰他们，告诉他们“你辛苦了，爸爸妈妈我爱你们”；做出了承诺，我们要亮出“诚信”这把剑去尽力的实现承诺，让他们看到希望和信任的眼神；一个又一个的挑战和机会，我们要亮出“勇气”这把剑去挑战自己，抓住机会，实现梦想。

在以后的工作和生活中，要谨记对自己的承诺，让自己的宝剑闪闪发光，勇往直前！

（安徽公司财务部 丁胜南）

一切皆有可能

我带头开始了我们的感恩之旅。我的第一站是V2婚纱摄影，当时他们正在做宣传活动，有一些玩具体品。于是我就告诉了他们我的想法：“我们正在做一个爱心活动，需要你们拿出一些物品，我们会以你们店的名字送给聋哑学校。”没有想到他们很支持我们的想法，赠了一个玩具体品给我们。之后就一发不可收拾了，他们送来了小衣服、牛仔裤、笔记本、书本、书包、儿童拖鞋等等，最后当我们一起把物品送给聋哑学校时，内心的喜悦无法用言语来表达了。

只有想不到，没有做不到。其实大家的善良我们也是看在眼里的，只要我们勇敢地去做，我相信我们是可以做到的！

（临沐基地财务部 胡顺丽）



勇敢的心

爱，要大声讲出来

心里有的东西就要表现出来，有爱、有能力放在心里的不叫爱，不叫能力，要多表达、多沟通，用更加积极的心态对待工作、对待生活。

其实我们每个人的内心世界都是非常丰富的。但为什么有的人在朋友、同事关系中就处理的游刃有余，有的人就觉得非常苦恼。只要我们敞开心扉，把自己的内心释放出来，让更多的人走进你的内心世界，你的朋友圈会越来越大，你的工作就会越来越轻松。所以我们首先要自己要有一颗积极上进的心，积极地了解周围的同事，我们之间的合作将会更加轻松，更加开心快乐。

（临沐基地财务部 崔社美）

对自己的人生负责

“人生旅途”中，当你被蒙上双眼，只能靠感觉来触摸这个世界的时候，那一刻你害怕吗？无助吗？有没有急切想抓住一双手，寻求温暖和安全？当我们好不容易触碰到一只手的时候，却被无情地推开，遭受拒绝的滋味好受吗？那种可怕的真的不敢回味。请珍惜身边的同事、朋友、家人、爱人、爱人……紧紧地抓住他们的手。不要放弃，无论前方的路有多么可怕、坎坷……对自己的人生负责，不要丢掉生命中的每一个人。

经历此次洗礼，真的要对自己的人生负责，不要忽略那些我们爱的和爱我们的，对自己的人生重新定位。

（临沐基地财务部 王新芳）



信任的心

感知团队的力量

团队是个非常广泛也是我们常常提到的概念，但是我们从来没有感受过其中深含的意义，就像在“齐眉划”活动中，看似没人都融入各自的团队为了团队贡献自己的力量，但是当我们在工作中，往往更多地是将团队缩小到自己的角度，各自为政却还指点别人的工作，但是当团队每个成员真正地集中在团队目标，在做好自己的工作前提下，相信自己的队友，看似很多不可能事情都会迎刃而解。“你真的找到了团队的领导，专心做好了自己的工作了吗？”，也许在团队出现问题时，我们都会这样反问自己，我们都将拥有优秀的团队。

（临沐基地采购部 聂影）

信任是团队合作的基石

我们在讲师的指导下做了一个团队“托举”的活动，看似非常简单，并且我们许诺2分钟内完成。可是结果我们做了28分钟才做完，问题出在哪里呢？经过讲师的讲解和我们的反思，让我们恍然大悟，在我们生活中我们何尝不是如此，每次都指点着别人，总是认为自己做得很好，别人哪里做得不好，在团队中指责别人，用心不到一点上，如何才能创造成绩呢。

调整心态后我们做了一个“疾风劲草”的游戏，这个让我感受到了团队中的信任的重要性。我们是草，我们要相信我们的团队有能力支撑我们，我们是风，我们要让别人信任我们能支撑住他，无论他倒向何方，我们都会尽全力支撑住他。

（临沐基地生产二部 张好清）

6 导语

6月24日，公司开展了“管理改善、利润提升的赢利中心管理模式”专题培训。本次培训邀请了上海慧商斯威公司创始人龙登弘先生主讲，主要结合目前公司开展的管理提升竞赛活动等重要工作，重点围绕如何在公司内化小成本核算单位，建立赢利中心，明确各经营单位主管的“权、责、利”目标，通过数字管理来改善各单位经营指标，从而推动公司管理改善、利润提升。

培训会上，龙登弘先生引进当下先进的财务管理理念和操作方法，结合华为、海尔等公司的案例，以深入浅出的表达形式，把专业的财务管理演绎得极富生动活泼，阐述了极具操作价值的改善赢利水平的财务管理理念。本报将龙登弘先生讲课的要义和与会人员的感受汇编如下，以便大家共同交流与相互启迪。



培训现场

学习感悟

让合适的人扮演创业家的角色

尤老师从公司经营实际出发，对目前存在的问题也犀利地指出，让我对“以人为本”的理念有了更深层的理解，我们要充分激发员工潜能，培养员工的积极心态，创造更大的价值。尤其是对创利的营销一线作战队伍，要充分授权，让他们以做事业的态度对待工作，将个人职业规划同企业发展战略相结合，让这部分人承担经营、扩充市场的责任，扮演创业家的角色，正如尤老师说的“让听得见炮声的人来决策，由市场人员来拉动供应链使成本最大地支持收入，实现利益最大化”。

——党委办 钟丽娟

学会保持积极的进取态度

尤登弘老师在培训中提到要认真经营自己的人生，并持续提升自身创造价值的能力。尤老师的亲身经历深深验证了这一点，他1975年获得台湾逢甲大学国际贸易学士，1987年台湾东吴大学会计硕士，2000年获得美国田纳西大学国际企业管理硕士，并且现在正在就读社会心理学博士，已过花甲之年的尤老师还在不断努力提升自身的价值，这种精神值得我们每个人学习。积极的心态促使人采取积极的行动，有助于人们克服困难，使人看到希望，保持进取的旺盛斗志。在六个半小时的时间里，尤老师讲了很多，讲得嗓子都哑了，让我们深深感受到了他那种很强烈的社会责任感和敬业精神。

——总裁办 李曰鹏

打造实现梦想的阶梯

尤老师通过平衡计分卡指标体系的介绍，以赢利中心管理内涵为基础，向我们展示了非常丰富的内涵，使我认识到对核指标的选取和指标化管理将在企业经营管理中发挥非常重要的作用，指标体系是公司经营策略在执行过程具体表现，是公司经营运行的动力系统，是对管理人员工作绩效具体反映，是对公司经营成果的反馈。

——安徽大区 崔可聪

证券与投资部 高苗苗

打造实现梦想的阶梯

尤老师通过平衡计分卡指标体系的介绍，以赢利中心管理内涵为基础，向我们展示了非常丰富的内涵，使我认识到对核指标的选取和指标化管理将在企业经营管理中发挥非常重要的作用，指标体系是公司经营策略在执行过程具体表现，是公司经营运行的动力系统，是对管理人员工作绩效具体反映，是对公司经营成果的反馈。

——安徽大区 崔可聪

证券与投资部 高苗苗

系统化思维的一次飞跃

用“比率”比“数字”好，相同的利润一旦用到比率时就会出现不同，比如：同是15万吨和12万吨的销量，单纯有数字，我们肯定要15万吨的销量，但是如果用“投入产出比率”，有可能15万吨的销量是投入500万，赢利3000万；但12万吨的销量可能是投入300万，赢利4000万，只有比率才能更有效的反映一个企业的竞争力。因此，尤教授给我们提供了一个新的管理方法，是系统化思维的一次飞跃，也就是公司应该用“率”来管理而不仅仅是用“数”来管理。

——邮城公司 杨宏海

让组织架构变成“倒三角”

尤教授提出将组织架构变成“倒三角”，即由一线经理直接面对客户、满足客户需求，领导的任务则是给员工提供资源，这种组织架构既可以提高工作效率，又可以增进与客户的关系，在我们后勤服务部门同样也很适用。

——临沐基地后勤服务部 曹丽丽

证券与投资部 高苗苗

从成本中心向利润中心转变

财务是一种以为始的工具，要通过财务比率分析，来衡量和评定有关部门有关责任人的工作成果，还可以一针见血地找出问题，针对性地改善经营管理。这让我对公司提出的财务人员要“走出财务抓管理”这句话有了新的认识。传统的财务会计并不能满足当代管理经营的需求，财务会计必须转变成管理会计。深入各业务环节流程，了解业务实质与要义，通过熟悉业务主动提供管理支持。在业务单元中提炼有效的指标数据，通过对指标数据的关注与考核来不断改善经营现状提升管理水平。

——临沐基地原料采购部 伊永利

改变原来的成本核算思维，应该通过末端推责法，由利润来决定成本核算。所有职能部门都是围着利润中心服务产生的，所有的成本都应该由利润中心买单，由产生利润的部门对职能部门的成本进行管理审核，并要要求职能部门作出相应的成本降低策略。责任分解与绩效考核相挂钩，两者应该综合起来分析考虑，一切从利润的角度出发，让成本与收入对接起来，通过财务的手段进行考核、达成目标。

（节选自华为总裁任正非在销售体系奋斗颁奖大会上的讲话）

7 导语

6月24日，公司开展了“管理改善、利润提升的赢利中心管理模式”专题培训。本次培训邀请了上海慧商斯威公司创始人龙登弘先生主讲，主要结合目前公司开展的管理提升竞赛活动等重要工作，重点围绕如何在公司内化小成本核算单位，建立赢利中心，明确各经营单位主管的“权、责、利”目标，通过数字管理来改善各单位经营指标，从而推动公司管理改善、利润提升。

培训会上，龙登弘先生引进当下先进的财务管理理念和操作方法，结合华为、海尔等公司的案例，以深入浅出的表达形式，把专业的财务管理演绎得极富生动活泼，阐述了极具操作价值的改善赢利水平的财务管理理念。本报将龙登弘先生讲课的要义和与会人员的感受汇编如下，以便大家共同交流与相互启迪。



培训现场

延伸阅读

杜邦分析法

杜邦模型最显著的特点是将若干个用以评价企业经营效率和财务状况的比率按其内在联系有机地结合起来，形成一个完整的指标体系，并最终通过权益收益率来综合反映。

杜邦分析法利用各个主要财务比率之间的内在联系，建立财务比率分析的综合模型，来综合地分析和评价企业经营业绩的方法。采用杜邦分析法将有关分析指标按内在联系加以排列，从而直观地反映出企业的财务状况和经营成果的总体面貌。

阿米巴经营模式

阿米巴经营模式源于稻盛和夫，他把公司细分成所谓“阿米巴”的小集体，从公司内部选拔阿米巴领导，并委以经营重任，从而培育出许多具有经营者意识的领导。

阿米巴经营有五大目的：一是实现全员参与的经营；二是以核算作为衡量员工贡献的重要指标，培养员工的目标意识；三是实行高度透明的经营；四是自上而下和自下而上的整合；五是培养领导人。

实现阿米巴经营模式需要五个条件：一是企业内部的信任关系；二是数据的严谨；三是及时把数字反馈给现场；四是时常检查阿米巴的编成是否符合工作特性（尤其是工作流程）；五是员工教育。

海尔：“人单合一”模式

“单合一”的模式不是产品技术的革新，而完全是管理模式的创新，也就是从生产关系的层面来获得与全球竞争对手的竞争战略差异。“人”，就是每一位“创新的SBU/策略事业部主任”；“单”，就是“有竞争力的IA市场总监”。“人单合一”模式包括：“人单合一”——人要与市场合，成为创造市场的SBU；“直销直发”——直接营销到位、直接发送到位，是实现“人单合一”的基础，只有在直销到位的前提下才能直发到位；“正现金流”——正现金流是企业生存的空气，利润是企业生存的血液，没有正现金流，企业就会窒息。“人单合一”是全流程的模式，它贯穿于企业经营的“创造定单”、“获取定单”和“执行定单”的全流程。

让听到炮火的人做决策

以美军在阿富汗的特种部队为例。以前前线的连长指挥不了炮兵，要报告师部请求支援，师部下令炮兵开炮。现在系统的支持力度超强，前端功能全面，授权明确，特种战士一个通迅呼叫，飞机就开炮，炮兵就开打。前线3人一组，包括一名信息情报专家，一名火力炸弹专家，一名战斗专家。他们互相了解一点对方的领域，紧急救援，包括都经过训练。当发现目标后，信息专家利用先进的卫星工具等锁定敌人的集群、目标、方向、装备……炸弹专家配炸弹、火力，计算出必要的作战方案，其接授权许可度，用通信呼唤炮火，完全消除了敌人。美军作战小组的授权是以战旗模拟来定位的，例如：5000万美元，在授权范围内，后方根据前方命令就及时提供炮火支援。我们公司将以毛利、现金流，对基层作战单元授权，在授权范围内，甚至不需要代表处批准就可以执行。军队是消灭敌人，我们就是获取利润。铁三角对准的是客户，目的是利润。铁三角的目的是实现利润，否则所有这些管理活动是没有主心骨、没有灵魂的。当然，不同的地方、不同的时间，授权是需要定期维护的，但授权管理的程序与规则，是不容易变化的。

