

## 长春莲花山滑雪场项目落户正业地产



本报讯（通讯员 谭东梅）9月9日，长春正业房地产开发有限公司与长春莲花山生态旅游度假区管理委员会正式签订“长春莲花山滑雪场”项目和“莲花溪谷”项目产业融合框架协议。

此协议的签订，对实现长春莲花山滑雪场改扩建项目和“莲花溪谷”项目产业融合，加快冰雪旅游、温泉娱乐、民俗公园等特色产品的开发和推广，具有重大的历史性意义。同时，此项协议的签署，也对正业地产“莲花溪谷项目”整体开发具有推动作用。未来几年，正业地产将依托莲花山管委会的大力扶持，进一步携手打造长春市冰雪旅游融合发展、创新发展的新格局。

## 生物公司动物测温实现智能化监测

本报讯（通讯员 阎杰）为了提高动物测温质量，确保每批疫苗校准准确无误，生物公司新建实验室中引进了国内较为先进的动物测温智能监测系统，从而取代了过去人工测温方法，提高了检测效率，满足了产品检验需要。

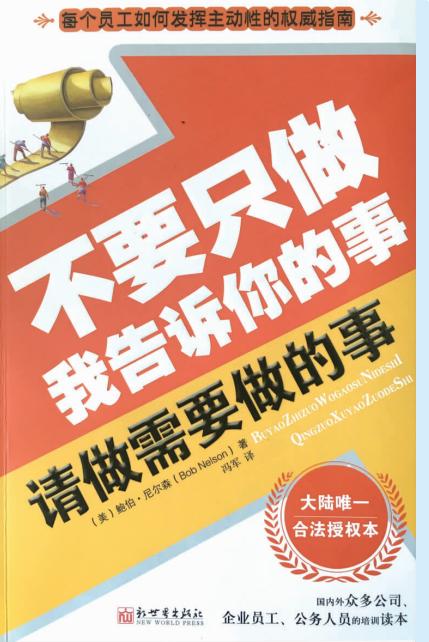
动物测温监测，是对疫苗病毒含量及效果的一种评价手段和方法，过去对动物的体温的监测，采用的是人工监测，所以每天24小时都有人员值班，每小时人工测温一次，人工测温不仅耗费人力，而且有时候测温效果不准确，测温准确度不高。

为此，生物公司在新建实验动物中心同时，参照国内同行业做法，配套引进了动物猪、家兔测温系统，经过多次测试，系统运行良好，测温数据每2分钟上传一次，测温效果完全符合动物测温要求，准确率高于人工测温，既提高了动物测温质量和工作效率，同时也为疫苗产品生产的提供数据支撑，对企业质量管理手段的提升，起到了一定的推动作用。



摄影作品：一叶知秋

（地产公司 谭东梅）



### ■编者按：

上期《正业人》我们为大家推荐了鲍伯·尼尔森的《不要只做我告诉你做的事，请做需要做的事》，请做需要做的事。书中清晰简洁地阐明了顺应这个时代要求的一种工作哲学和相应的行动建议，其核心意思是，在当今的商业社会，传统的对待职业的态度，已越来越不适应了，只有忠诚已远远不够。每一位雇主心中都对员工有一个最强烈的期望，那就是：不要只做我告诉你的事，请运用你的判断和努力，为公司的利益、成功，去做需要做的事。

阅读过后，在全集团广大员工中间产生了强烈的共鸣，大家纷纷撰写读后感，现精选两篇，刊登出来，以作分享。然而，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。阅读过后，全集团广大员工要积极履行岗位职能，将思想化为日常工作的原动力，为全集团打响第四季度攻坚战、夺取全年经营指标打下坚实的基础。

## 读《不要只做我告诉你做的事，请做需要做的事》有感

公司最近分享了一篇文章：《不要只做我告诉你的事，请做需要做的事》，当我读完这本后，对于工作我有了新的认识。人生的旅程中，有的人或许学以致用，有的人或许做着并不擅长的工作，有的人或许厌烦了当前的工作……如果从我们自身担负的工作做起，努力学习，主动投入，就会发现原来满腹牢骚是阻碍自身发展的绊脚石，唯有立足本职努力从现在做起，才更有机会接近理想的工作，因为，每份工作都存在着转机。

鲍伯·尼尔森在书中提到老板与员工的雇佣关系的实质。作为一个职场新人，商场管理对我来说是一个陌生的领域，初来乍到，对于工作性质，对于领导和同事，我都还是懵懂的。因为从未接触过，所以根本不知道要做什么，更不知道如何做，面对处理不了的事情，本能的反应是退缩逃避，向领导寻求解决方法，从未真正的想过自己到底是否有独立解决问题的能力。可是职场是不会

给你更多的时间去适应陌生的环境，没有人会无限期的等你、教你，任何老板需要的都是主动工作，无需吩咐的员工。作为新人，怎样在工作中去主动做事，还需要我进一步加强和学习。

谈职场方法的书不计其数，然而此文却让人眼前一亮，浅显易懂地道出了做好一切工作的必要品质：不等吩咐，积极主动的去做需要做的事。书中提到，工作从来都不是一成不变的，我们本就应该利用更多的时间在工作中拓展自己的职能范围，这样不仅会使我们有更大的成就，而且能让我们一路上学到更多的东西，更易于运用已有的成为自己的未来谋求机会。

书中提到这样一句话：每一个问题都有积极的一面，都潜藏着让你闪光的地方。这句话让我眼前一亮，往往我碰到问题都是消极对待，做好坏的打算，没有到最坏的地步就算是成功，从来没有想着从另一个方面如何化不利为有利。阅读过后，让我深深领悟到，在以后的工作中，遇到问题不再消极，或是把问题转手给他人解决，而要先确定问题将会带来的影响，思考问题发生的原因，认真考虑解决方案，往往就会绝处逢生。

在职场，我也会有很多人的通病，面对事情总是有各种顾虑，凡事缺少尝试新鲜事物的好奇心……鲍伯·尼尔森在书中指出，在工作中没有好奇心，不会尝试新鲜事物会错过各种迈向成功的潜能，这样的想法很鲜明，让我感触颇深。

成长的过程固然是痛苦的，而这些痛苦往往是由失败造成的，每个人都会惧怕失败，但成功的人能学会将这种恐惧转化为行动，没有失败，永远不知道人生有多难被征服。《不要只做我告诉你的事，请做需要做的事》一书给了我很大的帮助，从中我不仅得到了在工作中的启发，更学会了做人的道理，只有做到眼里有事，才能走向人生更高的巅峰。

（华正批发 杨月）

读过鲍伯·尼尔森《不要只做我告诉你做的事，请做需要做的事》后，颇有感触。作者用简洁明快而又富有感染力的语言清晰地阐明了一种重要的工作理念和态度，终极期望。这也是新时代下公司对员工的期望，无论你在哪里工作，无论你的老板是谁，管理层都始终期望你不要坐等指令，而要运用个人的最佳判断和努力，把握工作中的每一次机会，运用我们的判断和努力，为公司的利益和发展去做需要做的事。

首先，要有爱心。爱企业，视企如家，在履行责任中实现自己的人生价值，真正关心企业的发展，珍惜自己工作的环境，真正把爱传递给企业的每一个角落。其次，要有耐心。一个优秀的员工，无论做什么事情都要有耐心。工作不能急于求成，要稳扎稳

打，在稳中求胜，有耐心去把每个工作步骤精细化，力争将企业利益最大化。从点点滴滴做起，企业才会因你而精彩，你将因精彩而成功。最后，还要有责任心。“没有做不好的工作，只有不负责任的人”。我们有很多工作，不是没有能力做好，而是没有责任心。强化责任心，才能充分发挥你的主观能动性。

我所从事的拆迁工作，必须靠着超强的细心和耐心一点一点地去推进。在我所从事这项工作的四年里，与同事一道曾经顶着狂风雪到没过大腿的田地里测量过，我们曾经起早贪黑地跟着林业评估走遍了莲花溪谷的深山老林，我们曾经饿着肚子一天翻四个山头，和林业评估专家从早上七点一直评估到晚上四点才下山……当村庄里炊烟袅袅的时候，你才会体验到，你只有与你热爱的

（华正地产 谭东梅）

# 正业人

正业集团

吉林正业集团主办

ZHENG YE REN

正道伟业 惠济民生

第9期 总第164期 2016年9月

好员工，请用业绩证明你的存在 (2、3版)

长春莲花山滑雪场项目落户正业地产 (4版)

生物公司动物测温实现智能化监测 (4版)

正业悦读会读后感选摘 (4版)

围绕中心  
服务大局  
提振士气  
凝心聚力



吉林省出入境检验检疫局来华正农牧检查工作



本报讯（通讯员 廉贺）9月2日，吉林省出入境检验检疫局领导来华正农牧检查工作，华正农牧公司总经理助理隋慧敏接待检查并对检查过程中提出的问题进行了一一解答。

检查过程中，华正农牧公司总经理助理隋慧敏详细介绍了公司的基本情况、出口情况以及在食品安全控制等方面所做的一系列工作，同时对吉林省出入境检验检疫局在华正农牧公司的出口工作中给予的支持和帮助表示感谢。

随后，吉林省出入境检验检疫局领导一行察看了生产车间和体系管理的相关记录，认真细致的询问了食品安全质量把关情况，对华正农牧公司在食品安全控制方面取得的成效表示满意，同时也对华正农牧公司坚定不移的做好食品安全控制工作提出具体要求。

## 华正批发总经理桑玉洁出席 宽城区第十三次党代会并发言

本报讯（通讯员 肖利娟）9月30日，中国共产党长春市宽城区第十三次代表大会隆重召开，华正批发总经理桑玉洁代表正业集团出席会议并发言。

在分组讨论发言中，桑玉洁表示，党的十八大以来，正业集团党委深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神和治国理政新理念、新思想、新战略，不断增强全体党员的政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，自觉担当起民营企业的政治责任，加强集团内部管理和风险管控，保障促进集团业务稳定健康持续发展，进一步增强“做强、做优、做大民营企业”的信心决心和素质能力。

党的十八大以来，正业集团围绕企业党建工作，先后开展了“党的群众路线教育实践”活动、“三严三实”专题教育、“两学一做”学习教育活动，目的就是引导企业的全体党员特别是领导干部筑牢信仰之基、补足精神之钙、把稳思想之舵，增强党的意识、党员意识、宗旨意识，坚守真理、坚守正道、坚守原则、坚守规矩，做到以信念、人格、实干立身。

发言中，桑玉洁进一步表示，作为国家级农业产业化龙头企业，正业集团将继续坚持“党委领导、齐抓共管、部门各负其责”的领导体制和工作机制，继续秉承“正直守信、务实创新、团结奋进、敬业报国”的企业精神，强化纪律约束力，努力推动民营企业风清气正的良好氛围，带动全集团各项工作扎实有效开展，积极助推宽城经济建设快速发展。



生物公司组织召开集中层及技术经理以上干部专题会议



生物公司召开党建系统专题会议

本报讯（通讯员 阎杰）日前，国家财政部和农业部联合下发的《关于调整完善动物疫病防控支持政策的通知》中明确提出，从2017年起不再对猪瘟和高致病性猪蓝耳病疫苗实施国家强制免疫政策。

9月9日，生物公司组织召开全体中层及技术经理以上干部专题会议，会议就国家政策调整给国内兽医生物制品制造企业带来的结构性变化，尤其对生物公司当前乃至今后一个时期的产销经营和创新企业经营方式，采取有效措施适应变化，才有可能走出困惑，度过难关。

针对于今后一个时期的工作重点，冯建民对全体干部和员工提出三点要求：一是要把思想统一到企业产销经营这个中心上来，面对国家强制免疫政策的调整，只有不断地扩大产销经营，实现产销两旺才是硬道理，把抓好产品结构调整和产销经营作为当前工作重点，尤其要采取一切营销手段，全力以赴推进产品市场化进程，确保企业新经济增长点的形成，进而实现以丰补歉。

会议要求，生物公司各部门要把冯建民总经理的讲话精神向员工做好传达，并动员全体员工，要敢于面对困难，团结一致，以全新的姿态应对挑战，为生物公司的发展再创佳绩。

会议结束后，生物公司于9月27日再次组织召开了党群系统专题会议，对会议精神进行了全面贯彻落实和部署，全体党团员、非党团积极分子及后勤干部等60多人出席了会议。会上，党委书记董雅文做了题为《深刻领会韩董、冯总讲话精神，展望行业发展变化，共谱正业发展新篇章》的讲话，结合国家对强制免疫产品政策的调整，对当前生物制品行业的发展变化的影响，做了深度的分析。针对生物公司四季度生产目标和目前产销经营遇到的困难，董雅文要求广大党员干部要以责任与担当为主线，在困难面前不低头，努力为公司的发展尽微薄之力，起到率先垂范的作用。此外，会议还传达了“全国兽医生物制品生产企业高峰论坛”相关事项。

编者按：近日，在集团公司韩真发董事长的带领下，集团上下共同学习《好员工，请用业绩证明你的存在》一文。学习过后，在全集团上下产生了强烈的共鸣。本期《正业人》特辟专栏，选登其中的真知灼见，以飨读者。

## 创造价值、取得业绩，才能赢得我们生活所需要的一切

（华正农技 李彬）

我们很多人认为自己很优秀，认为自己在企业中不可或缺，感觉自己为企业的付出与得到不匹配或者企业没有给自己创造公平的环境。因此，对企业怨气重，从而缺乏对企业的忠诚度和工作动力，所以在工作中处处讲条件、时时讲客观，扯皮、推诿现象时有发生，拖延、迟滞完成工作任务是常态。何以如此？根本原因就在于对自己没有准确地定位。

正确定位自己，首先要明白，自己工作的目的到底是什么，不工作收入从哪里来？何以养家糊口？何以改变生存之状态？何以寻求更高的发展平台？明白了这个道理，一切问题就简单了，不是老板非用你不可，不是你在企业中不可或缺，应该感恩老板给了我们这个养家糊口的工作，这就是对自己正确的定位。只有明白这个道理，下一步我们才能继续谈为什么要用业绩来证明自己存在。

如何证明自己的存在？如何向公司管理者甚至老板要求改变自己的待遇？如何寻求更高的职位？方法只有一个：用业绩来证明自己的存在，用结果来证明自己的不可或缺！胜者王侯败者寇，没有业绩证明，说上天只是庸才。

我们所处的企业是私营企业，任何社会关系、人脉网络、投机专营都不能让自己的存在具有安全感，只有业绩才会给我们带来稳定，所以业绩是获得认可的唯一通行证。除此之外没有捷径。加盟正业团队，给了自己一个广阔的发展空间，唯有靠自己的努力和团队的精诚合作，创造价值、取得业绩，才能赢得我们人生最大的辉煌。

## 用业绩证明自己的价值

（华正宾馆 程功）

马云说：“无论从事哪一行，你都必须用良好的业绩证明你是公司珍贵的资产，证明你可以帮助公司赚钱。很有幸能在公司组织的《好员工，请用业绩证明你的存在》文章的学习活动中提升了个人的觉悟和能力。作为一名企业的负责人，为了能领导员工成为公司好员工，也积极组织全体员工进行了多次学习、讨论，并掌握文章之精髓。通用电气原董事长兼CEO杰克·韦尔奇曾有一句名言：要想获得晋升，就要交出动人的、远远超出预期的业绩。这句话一针见血地指出了最重要的职场法则之一——业绩才是硬道理。企业是员工证明自己能力的战场，而证明自己能力的唯一途径就是业绩。”

### 第一，敬业让你出类拔萃

敬业是一种基本的职业道德素质，有人曾说过：“一个人即使没有一流的能力，但只要你拥有敬业的精神同样会获得人们的尊重，即使你的能力无人能比，却没有基本的职业道德，一定会遭到社

会的抛弃。”然而在现实生活中，敬业的员工越来越少，很多人错误的认为，敬业就是被老板利用，被老板忽悠，为其赚取更多的剩余价值。表面上来看，敬业确实是有利于老板个人，但就长远来说，敬业是个人成功必不可少的品质。

### 第二，始终保持强烈的责任感和使命感

不找借口才能看清形势，收获成功多份责任心，工作才能有激情，才有可能得到信任，并被欣赏重用。我们最基本的责任就是工作敬业，对单位忠诚，对同志和群众守信，这永远是最宝贵的财富。责任比能力更重要，值得我们研究与深思。今天的成就是昨天的积累，等不来，靠不来，更要不来，所有一切都必须依靠全体员工的共同努力和打拼才能履行责任，成就荣誉，铸就新的辉煌。

### 第三，坚持强烈的细节观、创新观

“积液成浆，聚沙成塔”，工作中必须始终从小事做起，从最具体的工作做起。努力把平凡的工

作做成不平凡、简单的事做成不简单，致力于积小胜成大胜。工作中急于找借口，往往都是由于事前缺乏预估，安排事务缺乏条理，导致工作中主次不分，忙闲不均，手头上积压的事务越来越多。我们要做到一日事一毕，绝不拖拉做事，并从细节着手，勇于创新。

### 第四，结果证明你的存在价值

只有对自己真正负责，具有结果心态的员工才能有好的结果。而证实自己能力和分量的永恒秤砣，就是实实在在的工作业绩。由于卓尔不凡的工作业绩，已使你变成一位无法替代的核心圈人物。

通过这次学习，真的感觉受益匪浅，终于明白了有时候我们都在进行麻木机械的重复工作，其实只要我们能够在工作的同时不停地给自己充电，能为企业创造更突出的业绩，有一天我们会发现，我们具备了别人所不具备的能力，而且这种能力会帮助我们在职场中脱颖而出，现在起请让业绩体现我们的职场价值吧！

一名好员工要用业绩来证明自己的价值，特别是身为经理人，在职场上业绩和忠诚不可或缺，但业绩比忠诚更为重要。我们的使命就是为企业实现利润最大化，创造价值，拿业绩说话，最终实现企业可持续发展。

我伴随企业成长，曾在不同的岗位捶打、历练，在感谢企业培养的同时更是感到自己的责任和使命重大。当下，面对新的经济发展周期，对经理人来说是一场严峻的考验，要想不辱使命，实现业绩，为企业、董事长一个满意的答卷，不仅要在思想上迅速改变观念，更要在自身能力上快速提升，通过加强团队建设，带领团队员工统一思想，将预定目标体现在行动和结果上，从而才能够更好实现企业的预定目标和持续发展。

### 二、增收、管控、利润

实现利润增长是企业的头等大事，企业没有利润就是在浪费资源，是可耻、是犯罪。要想企业实现更好的利润，一是要充分发挥资源效应，实现最大收入；二是全力做好成本管控，将物化成本、劳动成本、社会

成本、体制成本等控制到最低，这样才能实

现利润最大化。

崇智商城目前正处

在一个非常的历史时期，在商业转型期和市场拆迁因素影响下，持续经营实现利润最大化，必须要做到加

大招商范围，适时调整经营项目，积极引进体验式项目，整合现有业态，全力争取每一个机会，全力做到收入最大化。

同时要在控制成本上下功夫，在劳动成本上做好因事设人、定岗定编，一岗多能，保持人手适度紧张，在物化成本上维护、维修好原有设备，保证正常运营；在体制成本上做到组织管理扁平化、效率化。

### 三、团队、创新、发展

加强企业员工团队建设，完善各项制度和流程，简化程序，组织员工培训学习，加强绩效考核，加强后备干部的重点培养，为人才梯队建设打好基础；加强业户团队的凝

## 说到不如做到，业绩是干出来的

（华正批发 桑玉洁）

无论多么宏伟的蓝图，无论多么正确的决策，也无论多么严谨的计划，如果没有任何的高效率的实施，最终的结果都不过是纸上谈兵，都会和我们的预期相去甚远。工作业绩也是一样，不管你多么雄心勃勃，多么智慧超群，如果你不肯实干，一切都是零，业绩要靠实干。

正如此次集团公司组织我们学习的文章标题一样，读完《好员工，请用业绩证明你的存在》这篇文章，感触颇深。我觉得的确如此，业绩才是硬道理，企业是员工证明自己能力的战场，而证明自己存在的唯一途径就是工作业绩，所以有人把业绩比喻成“征服职场的利器，检验优劣的标准，证明能力的尺度，赢得利润的关键。”在如今的市场经济大潮下，无论你文凭多高，无论你多么努力，如果没有业绩，一切都是空话。

生物公司作为正业集团一员，如何在市场竞争中提升业绩，为集团发展和股东做贡献，企业经营管理团队是第一责任人，尤其管理者起着举足轻重的决定作用。

同时，企业团队的建设也很重要，一个团队最重要的是氛围，一个向上、充满斗志的氛围是非常重要的，好的氛围远远比一个人艰难困苦挣扎坚持重要。大家可

以设想，一个大家争先恐后去战斗的队

伍，在一个士气低迷半骚满天的团队，哪

个团队里的个人更容易胜利？那么作为一

个团队的带头人，如何创造出好的氛围来呢？我认为带好团队首先要培养团队精

神，相信团队可以实现目标，这样团队成员就

不会计较眼前的一些得失，主动开展合

作。五是要建立长久的互动关系。作为团

队的管理者，要积极创造机会使团队成员

不断增强相互依存、同舟共济、互相敬重、彼此宽容和尊重个性的差

异；彼此间形成一种信任的关系，待人真

诚、遵守承诺、相互帮助和共同提高；共

享利益和成就、共担责任。

3. 团队士气。团队士气是团队精神的

一个重要方面。拿破仑曾说过：“一支军

队的实力四分之三靠的是士气”。

将这句话的含义延伸到现代企业管理，

企业正在悄悄进行着一场自我革命，尤其

国家强制免疫产品政策的调整更使我们公

司已经面临经营挑战。对此，我们怎么办？

是坐以待毙，还是积极寻找出路？我想等

和靠是不行的，不进则退，只有干，才是唯

一的出路，当前正值年终岁尾，每个企业都

将进入总结教训，谋划未来阶段，我

们愿以此为契机，按老板的要求，严格要求

自己，努力带领团队，克服面临的困难，

以积极的姿态把公司的业绩搞上去，以一个

好员工的姿态投入到企业工作中去，回

报老板的信任与支持。

勇气正是我们每一位员工必须坚持的，它提倡的正是一种敢于亮剑的精神，是一种敢作为的信念，所以当老板向我们要业绩的时候，不应该觉得他苛刻，这是市场法则，需要我们做的就是遵循它，用自己的能力换来傲人的业绩，用业绩来证明我们的能力和优秀。

用业绩证明你的价值。在职场上，你的价值最直接的体现方式就是你的业绩，如果你没有做出像样的业绩来，就算是再辛苦，老板也不会因为承认你的苦劳而给你升职加薪，有些员工常说：“我在这个岗位工作十几年了，现在做什么都能做得很好，凭什么不给我加薪呢？”但是有时候，这些人十年经验的积累不过是一年经验的十次重复罢了，年复一年的重复同样的工作，当然会得心应手，但重要的是换了另外的工作，你能否做好？老板作为企业的直接负责人和受益人，绝对不会有意埋没人才。

珍惜眼前工作，突破业绩。也许，有的员工对于眼前从事的工作没有什么兴趣了，觉得没有任何挑战性了，但是依然要请你珍惜眼前的工作，因为你的升职，你的加薪，你的升迁都在这份工作上，上司需要从你目前所担当的这份工作对你进行考核，如果你能把本职工作做得有模有样，并且上司和同事都对你满意，赞赏有加，那么当机会来临时，上司最先想到的就是你。

不断刷新自己的业绩。革命不分先后，功劳却有大小，企业需要的是能够解决问题、勤奋工作的员工，而不是那些曾经做出过一定贡献、现在却跟不上企业发展步伐、自以为是不干活的员工，在一个凭实力说话的今天，能者上庸者下！

总之，企业要永远保持创业状态，而要做到这一点，则需要让“每一个细胞都充满活力”，作为企业的一名员工，我们强调的不应该只是过程，而是结果，也就是文中所提的业绩，没有业绩就不应该给自己找任何理由和借口，因为结果才是最重要的。

## 好员工，请用业绩证明你的存在

2016年第9期

《好员工，请用业绩证明你的存在》以职场铁律做开头，一语道出了文章的核心问题：业绩是你存在于企业的重要考核依据。作为企业的管理者，面对企业遇到的困难和压力，如何起到表率的作用，带领员工把企业业绩搞上去，这是我自身一个的挑战，通过阅读该文，我对企业管理者在企业所处的地位和应该发挥的作用，有了更加深刻的理解。

于承担责任，一个人有多重要，通常与他愿意担负的责任多少成正比，身为管理者的第一心态就是负责任和担当。最后，公司的利益永远是第一位，我们一切的经营活动都是为了公司的发展，企业以获得最大利润为宗旨，这是我们创业发展壮大的最终目的，管理者的核心问题就是能否将企业的利益摆在第一位的问题，作为企业的管理者能够做到以上三个方面，那么企

业在改革发展过程中，要不断增强员工的凝聚力，不断增强团队的凝聚力。一是要求团队的领导要采取民主的方式，让团队的成员敢于表达自己的意见，积极参与组织的决策。二是建立良好的信息沟通渠道。让员工有地方、有时间、有机会向领导反映问题，互通信息，化解矛盾。三是建立健全奖励及激励机制，个人奖励和集体奖励具有不同的作用，集体奖励可以增

成共识，建立一种互溶互信的领导模式。三是制定合理的规章制度及合作规范。在一个团队中，如果出现能者多劳而不多得，就会使成员之间产生不公平感，在这种情况下也很难进展合作。要想有效推动合作，管理者必须制定一个被大家普遍认同的合作规范，采取公平的管理原则。四是强调大家的共同长远利益，管理者要使团队成员拥有共同的未来前景，使大家

的积极性才会提高，士气才会高昂；三是要充分发挥员工的特长，让员工对工作产生兴趣，员工对工作热爱充满兴趣，士气就高，因此，团队的管理者应该根据员工的智力、能力、才能、兴趣以及技术特长来安排工作，把适当的人员安排在适当的位置上；四是实行民主管理，团队内部的管理方式，特别是团队的管理方式对员工的积极性影响很大，管理层作风民主、广开言路、乐于接纳意见、办事公道、遇事能与大家商量、善于体谅和关怀下属，这时士气就会非常高昂；五是营造和谐的内部环境，团队内人际关系和谐、互相赞许、认同、信任、体谅，这时凝聚力就会很强；六是要团队之间要经常进行良好的沟通。所以重视团队建设也是企业实现业绩的重要保障。

生物公司作为正业集团一员，如何在市场竞争中提升业绩，为集团发展和股东做贡献，企业经营管理团队是第一责任人，尤其管理者起着举足轻重的决定作用。

同时，企业团队的建设也很重要，一个团队最重要的是氛围，一个向上、充满斗志的氛围是非常重要的，好的氛围远远比一个人艰难困苦挣扎坚持重要。大家可

以设想，一个大家争先恐后去战斗的队

伍，在一个士气低迷半骚满天的团队，哪

个团队里的个人更容易胜利？那么作为一

个团队的带头人，如何创造出好的氛围来呢？我认为带好团队首先要培养团队精

神，相信团队可以实现目标，这样团队成员就

不会计较眼前的一些得失，主动开展合

作。五是要建立长久的互动关系。作为团

队的管理者，要积极创造机会使团队成员

不断增强相互依存、同舟共济、互相敬重、彼此宽容和尊重个性的差

异；彼此间形成一种信任的关系，待人真

诚、遵守承诺、相互帮助和共同提高；共

享利益和成就、共担责任。

3. 团队士气。团队士气是团队精神的

一个重要方面。拿破仑曾说过：“一支军

队的实力四分之三靠的是士气”。

将这句话的含义延伸到现代企业管理，

企业正在悄悄进行着一场自我革命，尤其

国家强制免疫产品政策的调整更使我们公

司已经面临经营挑战。对此，我们怎么办？

是坐以待毙，还是积极寻找出路？我想等

和靠是不行的，不进则退，只有干，才是唯

一的出路，当前正值年终岁尾，每个企业都

将进入总结教训，谋划未来阶段，我

们愿以此为契机，按老板的要求，严格要求

自己，努力带领团队，克服面临的困难，

以积极的姿态把公司的业绩搞上去，以一个

好员工的姿态投入到企业工作中去，回

报老板的信任与支持。

4. 建立崇智商城员工十五条规则，从我做起。

1. 企业利益高于一切；2. 团队至高无上；3. 用老板的标准要求自己；4. 把事情做在前面；5. 坚持原则，不能偏离；6. 主动就是效率，主动，主动，再主动；7. 想事、干事、成事；8. 不要解释，要结果；9. 真抓实干、拒绝空谈；10. 补台不拆台，拒绝推诿；11. 简单、简单、再简单；12. 做人低调，做事高调；13. 沟通能消除一切障碍；14. 积极进取、永远保持阳光心态；15. 做足一百分是职责。

业绩是荣誉也是尊严，创造价值更是一份责任和使命，作为一名经理人有责任带领团队在新的经济转型期努力完成蜕变，审时度势，把握机遇，用实际行动和经营成果向集团和董事长交上一份满意答卷。

## 带领团队在新的经济转型期努力完成蜕变

（崇智商城 陈玉霞）

一名好员工要用业绩来证明自己的价值，特别是身为经理人，在职场上业绩和忠诚不可或缺，但业绩比忠诚更为重要。我们的使命就是为企业实现利润