



龙在神话传说中神来灵去固然是捉摸不着的异物,而当进入到人们实际生活中和环境里,龙则成为人们最为喜爱也最为典型的吉祥物了。

关于龙的传说,记载于文字的也有几千年历史了,差不多与中国文化同样的久远。甲骨文中关于“龙”字的写法很多(据资料称,多达130种),虽在字形上和笔画数上各见差异,但作为象形字,其所描绘的“龙”之形貌特征是为:头大嘴大、龇牙飞须、有角有耳、有鳍有鳞、长体曲尾。

古代文献中又是怎样记述“龙”与描绘“龙”的呢?《易·坤》:“龙战于野,其血玄黄。”《左传·昭公二十九年》:“秋,龙见于绛郊。”“绛”,古地名,春秋时晋地,在今山西省。虽未具体描述“龙”形,然其既可“见”,则当有可观的“实体”了。

《说文解字》释云:“龙,鳞虫之长,能幽能明,能细能巨,能短能长,春分而登天,秋分而潜渊,从肉飞之形。”这段文字是汉代人关于“龙”的形象及“龙”的神异功能的描述,看似生动有形,实际上却也未明确具体。《论衡》说:“世俗画龙,马首蛇身。”这便显得明白些了。后世的正史、野史、笔记、小说中,到处见“龙”,“龙”被描写得更为神异与五颜六色了。(贺子怡)

哲理故事 Zheligushi

扁鹊医术

魏文王问名医扁鹊说:“你们家兄弟三人,都精于医术,到底哪一位最好呢?”

扁鹊答:“长兄最好,中兄次之,我最差。”

文王再问:“那么为什么你最出名呢?”

扁鹊答:“长兄治病,是治病于病情发作之前。由于一般人不知道他事先能铲除病因,所以他的名气无法传出去;中兄治病,是治病于病情初起时。一般人以为他只能治轻微的小病,所以他的名气只及本乡里。而我是治病于病情严重之时。一般人都看到我在经脉上穿针管放血,在皮肤上敷药等大手手术,所以以为我的医术高明,名气因此响遍全国。”(方国云)

编者简评:事后控制不如事中控制,事中控制不如事前控制。

人才是企业发展的源泉

董事长兼总裁王五星有一句至理名言:“人才是企业的第一资源,是企业发展的原动力!”这已成为我们天欣人的共识。湖南天欣集团能够在同行业的激烈竞争中保持了业绩的持续攀升,其根本原因,就是拥有优秀的人才,拥有优质的产品 and 优质的产品销售。

企业的市场竞争说到底就是产品的竞

争。在产品日益同质化的今天,要寻求突破,就必须调整结构,必须有更精、更优的产品。好产品的诞生又必须依赖掌握核心技术的科研开发人才,如果把他们的卓越智慧转化成优秀产品,那么,企业的核心竞争力就会进一步增强。

人才是企业的第一资源。我们不仅培养、吸纳人才,还要留住人才,用得上人才,让人才的价值得以充分体现。因此,必须舍得投入去栽梧桐树,为人才搭建创业的平台,还要有相应的激励措施

和利益分配以及良好的工作与生活环

境,使其一门心思搞科研,出成果。人才就是智慧,是效益。愿我们企业都能紧紧牵住人才这个牛鼻子,在风云变幻的市场经济中,始终掌握核心技术,打造核心竞争力,抢占市场制高点。

本期开始,《天欣人》将开辟专栏,重点报道为企业无私奉献、默默无闻、认真真真、敢干担当、勇于奋斗的好员工、好同事。

欢迎赐稿,一经采用,即付稿酬!

销售队伍中的“拼命三郎”

——记湖南天欣科技股份有限公司销售精英王岳斌



几次想采访岳斌经理,他都在出差。亲眼见到王经理时,他正在公司和同事们忙着为客户挑选产品。他说等一下就来。我们在等的过程中,却听到王经理在工作上的几个小故事。

舍小家,顾大家

岳斌经理今年连续三个月取得骄人业绩,和其他销售员一样,王经理总是把工作当作自己的事业来干,用心经营,常常是舍小家顾大家。

在公司是销售员、是经理,在家里是一家之长,上有老下有小。为了工作他常常顾此失彼。不管什么时候,也不管你在哪里,客户一个电话,他立马赶到,多数日子里,他都不能为家人做顿饭甚至做点家务,休息的时间更是少之又少,常常奔波在外。

去年,爱人过生日,岳斌答应一家人聚

一聚,好好庆祝一下。正值下班时,一个客户来电话说,有件货中间破了一块砖,装修师傅明天等着用。岳斌二话没说,拿着单子,直奔仓库。等到他把陶片送到客户手上时,已经晚上10:00,直到肚子“咕咕叫”时,他才想起老婆的生日,回到家,孩子熟睡了,妻子静静地坐在台灯下,等他回来。这么多年了,妻子了解他:不用问,他肯定是又帮哪位客户去了。妻子没有一点怨言,岳斌心里更是难过。

这样的情况多了,岳斌有时也矛盾,常常想,是放弃自己一直执着的事业,还是以销售工作为重,他犹豫不决,最终在销售和家庭之间,他还是决定以销售工作为重。

以“同乐”为乐,乐此不疲

销售工作紧张而又繁忙,不仅要多动手、动嘴,更要多动脑,甚至常年出差在外。一些销售员时常无法担任。可岳斌却不一样,对于他来说,吃点苦、受点累没什么,尤其是带病坚持工作更是很平常的事。

去年9月份,岳斌感冒了,他真想请假,好好休息几天,但一想到自己的工作目标,一想到拼命打下的市场,还有此时的公司在全力推新品上市,他放弃了休息,而是一边输液,一边跑市场。三天后,他的感冒才有好转。令人惊讶的是,他的销售业绩并没有因此而受到影响。

有人说,岳斌人结实,一年四季没毛病,但岳斌心里最明白:为了公司,也为了

自己,苦一点,累一点,克服一点小毛病算不了什么。他常说,公司发展好了,大家都有奔头。

情感销售,品牌为王

销售工作看似简单,其实自有它的学问所在。王岳斌认为搞销售单靠一腔热情去做,也还不够。在平时工作中他主要讲究一个“细”字,一个“情”字,带着情感,细致入微地做好各项工作。对于一些潜在客户,哪些想要仿古砖?哪些想要仿古带半抛的?哪些想要拼花的?哪些需要喜庆一点色彩的?如果是结婚用,他又介绍客户用什么砖好?如果是乔迁之喜,客人会喜欢什么文化的砖?他都了解得清清楚楚。

一次,岳斌在“扫楼”时打听到一个老板的儿子要结婚,准备装修新房,他提前为这名老板送去自己的设计方案,并细心地向这个老板介绍“同喜陶瓷”的良好品质和市场占有率,适中的价格,较高层次的品位,结果这个老板不但接受了“同喜陶瓷”,后来还为他发展了一大批客户。凭着自己的细致入微和情感营销,岳斌建起了自己庞大的营销网络,销售工作越干越带劲。

听着岳斌一个个令人钦佩的故事,看着他戴一副眼镜、背一个包,在客户间东奔西跑的样子,我原以为他只是个普通而平凡做销售的,其实他并不一般,在销售员这个岗位上他像一块金子,始终闪光发亮,是公司销售队伍中公认的“销售精英”。

本报记者 李牧童 方雄飞

品牌荟萃,精彩同现,同庆“元旦 春节快乐”、同贺“塞纳尔”品牌荣获“中国十大城乡品牌”称号!



同喜仿古砖
TONGXI CERAMICS



金达雅陶瓷
JINDAYA CERAMICS



GALLIA
嘉利雅磁砖



同乐仿古砖
TONGLE CERAMICS



鸿双喜仿古砖
鸿福天下 双喜临门



塞纳尔·仿古砖
SAINAR CERAMICS



欣鸿源仿古砖
XINHONGYUAN RUSTIC TILE

湖南天欣科技股份有限公司
HUNAN TIANXIN TECHNOLOGY CO., LTD.

天交所挂牌上市企业(代码843006) 中部地区最大的仿古砖生产企业

Enterprise honor 企业荣誉

- 湖南省百强民营企业
- 国家高新技术企业
- 质量管理体系认证
- 环境管理体系认证
- 湖南省著名商标 湖南省名牌产品 消费者信得过品牌
- 中国陶瓷行业名牌产品
- 全国十大城乡品牌
- 中国陶瓷行业新锐品牌
- 建材行业质量、信用、服务示范单位
- 中国建材工程建设推荐产品
- 用户满意的知名建材产品

