

JOABOA Family

传播卓宝文化 培植企业信仰 \ 企业内部刊物 \ 免费赠阅

卓宝人

第85期



我的 2019



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



2019年第四季度季刊 总第85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

微信公众账号:shenzhenzhuobao



卓宝集团官方微信

2019,迎“南”而上

文/郭建森

2019, 会被遗忘的时光, 如同过去的每一年一样独一无二, 像一场无价之旅, 从心界到世界, 从故乡到异乡, 以充满各种期待开始, 以更加期待下一年而结束。

2019, 第一批90后正式进入30岁倒计时, “硬核”青年的刚毅也难抵996的“太难了”, 柠檬精想“买它”的猪肉价格连“区块链”都无法及时透明地记录全程, 面对“奶茶自由”, “盘它”也阻止不了“融梗”让你“OMG”, 我不要你觉得, 我要我觉得……

2019, 全民“随时在线”的状态似乎并没有拉近人与人之间的距离, 各种“上头”的“抖音”碎片每天都在消耗着大众的时间余额, 便捷的信息传递方式取代了面对面的交流, 彼此之间熟悉又陌生, 虚拟又现实, “双十一”购物节猫粮首次比奶粉卖得还要多, 而朋友圈仅三天可见又呈现出“网络脱退”的假象。

2019, 从《复联4》的“终极之战”, 到《星球大战9》的“天行者崛起”, 人类在反省和守护现实世界的同时, 也从未停止过对未来世界的憧憬和担忧。全球气候继续变暖, 北极气温比正常高1.9度, 海冰不断减少, 格陵兰岛的融化正在加速, 澳大利亚从年初开始的高温和持续的干旱对考拉已形成致命的生存挑战, 关于垃圾的灵魂拷问则开启了中国城市的垃圾管理元年。

2019, 从4月15日巴黎圣母院的大火到5月16日贝聿铭的去世, 一个月的时间仿佛在强调: 再伟大的建筑和建筑师终有成为永恒的那一天。但时间的沙漏不会停止, 流速对每个人依然一样公平。每个人存取时间更像是编制中的筛子, 空隙的大小决定了付出和经历最后会留下什么。

2019, 不会被遗忘的时光, 如同未来的每一年一样独一无二, 从世界到心界, 从异乡到故乡, 是一场无价之旅, 以充满期待开始, 不以更加期待的下一年而结束。

痛仰乐队在《公路之歌》中唱道:

梦想 在不在前方/黎明的曙光已微微照亮/我似曾闻见鲜花在盛放/那是燎原星星的光亮/一直往南方开/一直往南方开/一直往南方开/……



ISSN 2313-0164



年终特刊:我的2019

卓宝的2019年度关键词.....	06
凝势聚能, 坚定前行——写在2019年岁末	
——邹雅洁(集团副总裁).....	09
卓宝人的2019年度关键词.....	10
★ 关键词之“努力”	
Enjoy work , enjoy life	
——韦克英.....	11
新起点, 始于2019	
——潘莹洁.....	13
“在路上”的134天	
——陈伟杰.....	14
学习“自弹自唱”, 享受“自娱自乐”	
——林漪婷.....	16
★ 关键词之“改变”	
我们结婚啦!.....	18
没关系, 是爱情啊	
——赵丽影.....	19
海豚宝宝诞生记.....	20
当1+1等于3	
——赵敏.....	21
快节奏下的“慢生活”	
——付娅楠.....	23

“小王子”带给我的大“欢喜”	
——杨丽.....	24
2019, 和孩子共同成长	
——陈晔.....	25
充实的一年: 手头有活, 身旁有狗	
——钱帅.....	26
有猫有狗, 幸福PLUS	
——曾雅旋.....	28

Topic 话题

图说2019.....	30
2019, 我最.....	36

卓宝商学院

演讲比赛.....	40
能力升级.....	50
共读分享.....	54

CONTENTS

目录

年度盘点:我的2019

年初时,有人说2019年可能是过去十年最差的一年,但却是未来十年最好的一年。

年终盘点,我们发现一年来听到的最多的一句话是:我太难了!这几乎是2019年流传于每一个人、每一个行业中的口头禅。真的是一言“难”尽啊!

12月20日,“汉语盘点2019”揭晓仪式上,“难”字当选年度国际字。“稳”字当选年度国内字。

确实,这一年,上至国家,下至普通百姓,我们都遇到了不少坎坷磨难。个中辛酸自不必一一细数。挫折、沮丧、焦虑、无力……在无数个崩溃痛哭的瞬间质问生活,你怎么就不能对我好一点?但如果不奢望那么多,相对于那些永远离开的人,我们还有着无限的希望。我们和家人都健康平安,这就是很幸运的事了。

在各媒体纷纷揭晓各自的年度关键词之际,我们很想了解卓宝家人们自己的2019年度关键词。在“我的2019年度关键词”问卷调查中,有近600位卓宝人参与了调查,这是史上参与问卷调查人数最多的一次。最终,我们收到的结果令人意外,亦让人欣慰。同时,我们也在高管层中展开了小范围的调研,总结出了卓宝的年度关键词。

以下,我们一起回顾卓宝的2019,重温这一年最精彩最难忘的时刻。

“势”

卓宝的2019年度关键词

顺势而为，聚势谋远，蓄势待发，势在必得。



年末,《新周刊》发布了2019年度汉字——“难”,精辟地总结了这一年从世界到个人的状态。那卓宝的年度关键词又是什么呢?我们在高管中进行了调查。最终大家认为卓宝的2019年度关键词是:势。从年初定调“顺势而为·聚势谋远”,到下半场全员齐心冲刺IPO,我们摩拳擦掌,蓄势待发。对于最终目标,我们势在必得。



说文解字：势，古字作“𡗗”，字形从“壘”从“丸”，“壘”为高土墩，“丸”为圆球，字面意象是圆球处于土墩的斜面即将滚落的情形。“𡗗”与“力”联合起来表示“高原上的球丸具有往低地滚动的力”。一般来说，“势”可以理解为用以表征事态演变特征的“加速度”，以及产生这种“加速度”的影响力。

《孙子兵法·势篇》有云：“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势。”

供应商首选品牌。上榜“2019年广东企业500强”。

卓宝的2019年，是顺势而为、聚势谋远、蓄势待发的一年。

顺“绿色节能”之势，卓宝拓展产品线，为绿色建筑穿衣戴帽。年初推出的彩色超级耐磨地面硬化系统，不仅在颜色上丰富了视觉体验，而且在物理性能、耐久度等指标上比原系统提升不少，给地坪穿上一件更加坚固耐磨的彩色“大衣”。强力交叉层压膜自粘防水卷材S-CLF获全国建材行业技术革新奖一等奖、广东省特等奖。防水保温一体化板湿铺施工技术获得防水行业技术进步奖二等奖，新产品古建筑专用高分子双面自粘防水卷材(HBD)获得技术进步三等奖。OPPO全球最大生产基地的防水工程和外墙装饰，都选择了卓宝的绿色节能产品。

顺势而为之“势”指形势、趋势、情势，事态发展的大方向。顺势而为的前提是对形势的发展和趋向变化有超前认识的目光和谋断能力。

顺“消费升级”之势，卓宝定位“高品质”，坚持为社会奉献不渗漏的防水工程，把“零缺陷”进行到底。截至2019年12月31日，“零缺陷”累计施工项目893个，施工总面积约1557.6万平方米，覆盖城市136个。开据保单581份，没有发生一起因材料质量和工程质量原因导致的保险理赔，0项理赔记录维持至今。11月，中国建筑业协会建筑防水分会发布的《优质工程防水材料与技术白皮书(2019版)》，卓宝有5个优质工程项目入选，成为入选项目最多的企业。卓宝参与打造的两项工程获得防水工程最高奖金禹奖一金一银。由于优质的产品和服务，卓宝连续八年蝉联“500强房企首选供应商品牌”、四次蝉联“中国房地产供应商竞争力十强(防水材料)、荣登2019中国房地产产业链战略诚信

顺“创新发展”之势，卓宝坚持产品创新和商业模式创新。6月，卓宝零缺陷防水服务系统(家装)获评建筑防水工程保险创新品牌。8月，卓宝上榜“广东创新企业100强”。9月3日召开的第二届建筑防水科技创新大会上，卓宝荣获2017-2018中国建筑防水科技创新企业十强、2017-2018中国建筑防水十大创新技术。卓宝的创新不仅体现在产品技术上，还有商业模式上的创新。2019年，卓宝继续以开放的姿态，诚邀同行共享核心系统，一起实现财富倍增，为社会打造更多优质

凝势聚能，坚定前行

——写在2019年岁末

文/邹雅洁（集团副总裁）

又到年度盘点时，春夏秋冬怎么能一眨眼就过了呢？如果不是看到亲自种下的植物，着实长高了不少，都会质疑：一年就真的过去了吗？我都干了些什么呢？以前的我，会很害怕这样的灵魂拷问，或者索性逃避。但今年，盘点这件事，在年中，我就硬着头皮面对了，而且一盘就是4年。

回顾过往四年的工作之后，我重新思考，究竟我还可以为公司的战略做些什么？眼前，公司上市是最重要的短期战略目标。那我还可以做什么呢？我希望让公司上下，每一个人，都心往一处想，劲往一处使。如何做到呢？需要凝聚势能。“势”是什么？如果简单从拆字的角度理解，就是有执行力的力量。简单的人多力量大还不够，我们还需要聚焦目标，心往一处想，劲往一处使，这就没什么做不成的事。想想咱们小时候做过的实验，放大镜在阳光下为什么可以让纸点燃？太阳光本来是平行光线，放大镜是凸透镜，平行的光线通过透镜后，光能集中于一点，可以使聚焦点处的纸张温度大大提高，超过纸的燃点，就可以点燃纸张。

首先，从意识上统一大家对上市的理解，以及这个共同目标的认可。我对IPO的理解，其实不止是简单上市，上市不是目的，而是管理规范之后，水到渠成的结果。有句话说“上市就是上财务”，但财务只是公司经营的结果。需要在业务与经营规范的前提下，才能有清晰、准确、经得起验证的财务结果展现。所以，上市对一家企业而言，既是阶段性终点也是全新的起点。在上市前，只有苦练内功，经营规范、增长可持续，才能够满足审核的要求。也只有这样，在上市之后，才能真正踏上资本市场高速发展的快车道。否则，内力不够只会消亡得更快。

有了明确的目标，在实现目标的路途上，还需要

原则的护持，不然要么容易迷失方向，要么容易半途而废。于卓宝而言，这样的原则可能感受上离大家很远，但其实又是最近的，那就是卓宝的核心价值观——诚信坦荡，务实高效，团队共赢，为客户创造价值。越是有紧迫的战略或任务当前，核心价值观的作用就更突显了。

最近我和同事们说得最多的一句话就是：直面惨淡的现实。因为务实高效的前提，就是诚信坦荡。只有客观、清晰、如实地知道战地地图和战况，才有可能最有效地布局战略和火力。以往开会、发信息，可能大家还会顾及面子、上下级关系、部门墙等等，现在简直不能更直接了，偶尔会议还会有火药味。但我认为，这并不会伤害大家的感情，反而有促进作用，都展现的是更真实的自己。因为这个时候，大家有高度一致的共同目标，大家的初心（出发点）都是好的、善意的。比如同样一句话，当你本意是想恶语伤人，再怎么带着温柔的笑容，那也是毁灭性的伤害。但如果出发点是好的，话可能难听一些，但对方一定会知道你是为Ta好。今天，卓宝的员工数量已经超过2000人，分布在全国的分子公司，组成了研发、生产、销售、工程服务的全产业链模块。在这样庞大的组织里，如果相互之间的沟通不能做到诚信坦荡，这家公司的战斗力将大大折损，这就好比视力模糊的战士上战场一样。

正如前面提到，上市所需的财务报表，是公司整体运营的结果。在筹备的过程中，也一定需要全体卓宝人的团结协作。“团队共赢”，是脱离本位主义和“小我”，站在公司和“大我”的层面思考和解决问题。当一个部门忙不过来的时候，会主动有其他部门挺身而出。当一个部门遇到难题的时候，其他人不会袖手旁观，会一起尝试突破专业，去理解、去帮助沟通解决问题。当一些人情绪的时候，其他人会表示理解和支持……这样

工程。今年在全国各大中城市召开三大论坛78场，影响包含建筑院设计师、建材同行、地产商、政府相关部门人群近万人。

一个人走得快，一群人走得远。除顺应社会和行业发展的趋势外，为了“谋远”，我们势必要取得更大的“势能”，那么就得“聚势”。此处的“势”指在场的或即将入场的参与者所具有的影响力，可以形成为阵势、气势、声势。如何聚势？我们要聚外部之势，如前所述的在全国各地召开三大论坛即是聚外部之势。特别值得一提的是，年初在泰国举办的第八届绿色建筑建造新技术论坛，是绿色建筑论坛首次走出国门，聚的是海外优秀同侪的势能。我们更要聚内部之势。年初在泰国芭提雅举办的年度峰会至今让人难忘，400余卓宝人首次聚首海外，共飨盛会。为了提升所有人的势能，我们加强了人才的培养力度。第三届“卓宝杯”演讲比赛之营销精英挑战赛成功举办，人才济济；第二届“零缺陷杯”职业技能大赛在天津生产基地举办，施工技术骨干表现优异；第二期核心骨干训练营命名为“卓远”计划，为卓宝长远稳健的发展输送高质量管理人才。

上下同欲者胜，同舟共济者赢。经过充分的准备，如今我们蓄势待发，势在必得。如年初的峰会上邹先华董事长所说：我们不焦虑未来，因为我们就是未来。

（<<<上接09页内容）

的团队，怎能叫人不爱？

有句话我很喜欢：“一个没有目标的人，就算他走的是平坦的道路，也无法让自己勇往直前；相反，一个拥有明确目标的人，即使他行进的路途充满了坎坷，依然能坚定地朝着目标前进。”此时此刻的卓宝和卓宝人，就是这样，让我们携手、坚定地前行，拥抱美好的2020！

努力 成长 改变

卓宝人的年度关键词

我们在全体卓宝人中做了一个“我的2019年度关键词”的调查，共有575位卓宝人参与。这是卓宝史上参与问卷调查人数最多的一次。结果令我们意想不到，其中排名前三位的高频词依次是：努力、成长、改变。看来，对很多卓宝人来说，这是充实的一年，也是没有辜负自己的一年啊。下面，让我们走进他们，倾听他们的故事。

参与人数：575人



关键词之“努力”

努力，卓宝人2019年的Top级热词，不同的人有不同的诠释方法：从象牙塔迈入社会，努力成长；经历岗位调动，努力适应；马不停蹄地出差，努力飞奔；Get一项新技能，努力学习……

Enjoy work, enjoy life

讲述人：总部 海外事业部 韦克英

职场新人的第一步总是非常重要的，选择一份喜欢的工作，选择一家靠谱的公司，选择……Vicking在2019年经历了从学生向职场人的身份转变，她选择了加入卓宝，慢慢适应着忙碌的节奏，积极融入团队，投身工作岗位。



毕业照

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

忙！上半年是大四实习+毕业论文，下班以后还要绞尽脑汁加班编辑8000字的论文，白天上班忙工作，下班忙论文。在这过程当中，不断协调学习和工作的精力分配。当然，现在也是忙工作，但这是更有意义、更有方向、更为充实的忙。

2.你在大学所学的专业是什么？现在的工作岗位又是什么呢？

我学的是商务英语，现在的岗位是海外事业部的外贸商务专员。

3.可以大概形容一下这个岗位的工作内容吗？当初为什么选择这个岗位？

这个岗位跟我之前接触到的外贸工作不一样，在这份工作中，有很多新鲜事物是之前没有接触过的，比如面试候选人，也有专业范围内的，比如翻译、海运文件处理等。

卓宝是我面试的最后一家公司，在此之前，我面试了6家公司，都拿到了offer。在和其他公司负责人进

行面试的过程中，我更多的感受是被考核、被评估、被选择，面试结束之后就是回去等待结果。而在卓宝的面试过程中，我体会到这是一次双向选择，这让我重新审视了面试，同时也感觉自己在这里也许会有更多的表达机会，入职至今，事实确实如此。

4.从学生到职场人，你觉得自己身上最大的变化是什么？

认真，并非说学生时期不认真，化身职场人后，尽管背后有团队，但我更多考虑的是能为团队奉献一份自己的力量，最好是能够带动团队成员朝积极、正能量的方向走。



参加卓宝商学院举办的营销精英特训营（前排右一）

5.在这段工作经历中，有没有什么印象特别深刻的事情？或者对这段工作经历的感触，或者在其中的收获？请具体谈一谈。

印象深刻的有很多事，首先浮现在眼前的是一件小事。在办公区的过道上，有一个碎屑在那里三天了，我有注意到，每个人都是匆匆走过，可能他们也有注意到，但没有捡起来放到旁边的垃圾桶里。我们海外事业部的总监苏总匆匆走过，他也看到那个碎屑了，脚步停了下来，弯下身捡起放到旁边的垃圾桶。这是个小事情，但真的挺触动我的。

在卓宝最大的收获是开拓了眼界，适应能力变强了，在一个包容性很好的团队中，认识了一群很nice的同事。

6.2020年，你对自己有什么工作或者生活上的期许或者目标吗？

工作上，希望自己每周、每月更有规划一些，在过去的三个月



在趣味运动会上拿奖（左一）

里，我多数时间在做一些紧急重要的事情，每天都感觉时间不够用。2020年希望自己可以用到积累到的待人处事经验，变得更有条理、更有规划些。

生活上，希望能发展业余爱好，把弹吉他这一爱好坚持下去。至少以后说到个人技能的时候，我可以自信地说：我会弹吉他（哈哈哈哈哈）！

另外我还有一个学习目标：把英语专业八级证书考到手！！

新起点,始于2019

讲述人：总部 市场部 潘莹洁

对于97年生的湘妹子潘潘来说，2019年实在意义重大，从象牙塔踏入职场，从销售岗位转到活动策划岗位，这是一个新起点，相信也是一个美好的开始。

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

新起点。从校园步入社会，一切都是从“0”开始，新的生活，新的挑战。

2.从学生到职场人，你觉得自己身上最大的变化是什么？

考虑事情更加全面，这是我最大的变化。之前会把要做的事情想得很简单、很随意，现在会从多方面去衡量，这就是成长吧，哈哈哈~

3.可以谈一谈为什么会从销售岗位转到活动策划岗位吗？根据你的个人经历，你觉得这两个岗位有什么不同？

刚毕业的时候，面对社会是充满畏惧心理的，有些许害怕和胆怯，不知道在社会上应该如何去与他人沟通交流。销售是最磨练人的岗位，需要去拜访和了解客户，不同的客户性格特征都不一样，在不



在公司营销工作会议中担任主持人

断陌拜的过程中，锻炼了我的交际能力，也让我懂得如何去与不同年龄、层次的人相处。

我是典型的双子座，鬼点子较多，现在转至市场部活动策划组，仿佛打开了我新世界的大门，我目前主要是跟进公司的论坛与展会活动，对于我而言挺适合的呀，现在胆量也是杠杠滴~

4.活动策划这个岗位经常出差，在出差过程中，有没有印象比较深刻的事情？对于这些出差的经历，你有什么感触或体会吗？

印象最深刻的是第一次出差，一次性连续去了四个城市，在外地待了整整12天。有些许辛苦但更多的是兴奋，去到了不同的城市工作，体验到了不一样的文化氛围。

带着积极的心态出差，每趟行程更像是不同的旅程，包含着累与乐，也在旅途中不断地成长与充实自己。

5.2020年，你对自己有什么工作或者生活上的期许或者目标吗？

能少一些毛躁，多一点细心。



出差新疆途中

“在路上”的134天

讲述人：总部市场部 陈伟杰



不到一年的时间，坐了40趟飞机，超过了25个城市，想想也是很厉害

行走在卓宝的办公区，我们不难发现有的办公位常年没有人在，这群人的大部分时间并不在总部办公，而是奔赴在全国各地，忙于各自的工作。来自市场部的陈伟杰也是其中一员，一个活动的结束，另一个活动的开始，总有他的身影。

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

我会用“游历”来形容。2019年我有超过三分之一的时间都在路上，虽然是在出差，但是每天也在不断地学习，一边领略各地的风景，

一边收获知识与经验。

2.2019年，你的出差频率/出差天数大概是多少？大概去过多少个城市？

算上12月份的出差的话，出差天数为134天。

大概去过29个城市。武汉、乌鲁木齐、西安、上海、重庆、成都、新疆伊犁、呼和浩特、青岛、西宁等等。

3.能否大概形容一下你出差时一天的生活？

我们这个岗位的出差，一般都是协助区域举办三大论坛。

通常我们工作人员都会提前一天到达目的地，到酒店后，先去看会场的布置情况，与搭建商确定屏幕、签到板的位置，还要确认其他物料的准备情况。

会议当天上午要先与分/子公司的同事开会确认每个人的分工，通知讲师彩排，测试PPT和音响系统。下午就是正式的会议，待会议开始后，我基本都在会场的控台处配合切换PPT，保证会议的顺利进行。

4.出差途中最让你崩溃/开心的事情是什么？

最崩溃的一次是在某次会议期间，由于静电的原因，LED大屏幕的切换器被烧坏，整个屏幕都显示不了内容，会议被迫中断。当时整个会场突然安静下来，面对场内的一百多位参会嘉宾，我的心态当时有点崩。

后来我们临时增加了“现场提问”环节，让讲师在台上解答参会嘉宾的提问，一方面是拖延时间，等待搭建商更换设备，另一方面也可以为参会嘉宾解疑答惑，增进嘉宾对产品的了解。后来搭建商及时从其他地方调来屏幕切换器，重新调试好设备，会议得以继续进行。

5.对于这些出差的经历，你有什么感触或体会吗？（可以从出差的苦与乐、自己的收获等方面来谈）

及时调整自己的心态真的很重要。因为频繁在外出差，心情很容易浮躁，低落。特别是在面对一些突如其来的问题时，心态如果调整不过来，人很容易陷入困境，导致工作无法开展。



泰国峰会后，和小伙伴一起拍的游玩照



生活照

学习“自弹自唱”，享受“自娱自乐”

讲述人：总部 商学院 林漪婷

工作之外的闲暇时间是十分宝贵的，每个人对于这段时间有不同的利用方法。这位音乐爱好者选择了学习吉他，从零开始，一边学习，一边分享自己的弹奏视频，自娱自乐，沉浸其间。

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

变化。2019年给我的感受就是有很大的变化，无论是工作上的，还是生活上的。

在工作中有了很多新的小伙伴的加入，有一些新的尝试，以及一些新的工作模式方法，自己也承担了更多的责任。在生活中，年初和朋友去了泰国旅游，也是第一次自由行，年中搬了家，终于开始了一个人可以随时“自娱自乐”的生活，然后也学习了吉他。

2.请问你大概是从什么时候开始学弹吉他的？为什么有这个想法呢？

今年3、4月份开始学的吉他，因为自己本身很喜欢音乐，所以一直都很想学乐器，比如钢琴、吉他，考虑到成本及乐器体积大小，吉他是目前较优的选择。而且相对来说，吉他比较容易上手，学习一些简单和弦之后就可以演奏很多流行歌曲，自己本身很喜欢唱歌，学习吉他之后就可以自弹自唱，会有一些不一样的感觉。

3.你是零基础开始练习的吗？现在弹奏大概能达到怎样的水平了呢？

是的。去年下半年才买了吉他，但当时还没正式上课学习，只是会弹一些简谱。后来考虑了一下，觉得还是上课学习会比较好，自学的話有时候不知道该从哪里开始比较好，根据老师的要求和指导进行学习，会更加系统化一些。

目前基本的弹唱没有问题，自己会根据吉他书上的一些曲谱进行练习，然后还会在网上找一些自己喜欢的歌的谱来练，更多的是自己在闲暇时的自娱自乐吧。



弹吉他，让我更快乐

4.能否透露一下，你是通过怎样的方式学弹吉他的吗？学习过程中有没有遇到过什么困难？

我是在培训机构报了吉他班，有老师一对一进行授课，一般周末上一节课，根据自己的时间进行约课，目前上了大概15节课。

在学习过程中遇到的困难我倒觉得还好，在刚开始练的时候，手指按吉他弦没一会就特别痛，包括每个手指要按到不同的位置，觉得很别扭或者有些地方根本按不到。等到后面学习的过程，难度也在逐渐增加，比如会有一些比较复杂的类似独奏的部分或者是比较复杂的和弦，但老师会指导我一些方法，带着一起练习。所谓熟能生巧，其实主要还是需要坚持练习，练多了就好了，像现在手指长了茧，手指也就不怎么痛了，也慢慢可以弹唱更多的歌曲了。

5.有了解到你还会在抖音上发布弹奏的小视频，你觉得学会弹吉他带给你什么改变？或者说你有什么收获？

其实要说改变也谈不上，只是

自己感兴趣，我觉得知道自己喜欢什么，然后可以做自己喜欢的事情是非常幸运、非常幸福的一件事。弹吉他更多的是让自己发现不一样的音乐，尝试一些新的事物。自己可以把唱歌结合起来，自弹自唱，更像是给自己的一个表演。平时闲暇时练习的时光是非常享受的，甚至不知不觉就会“自娱自乐”很久，完全沉浸其中。

6.2020年，你还有什么小目标吗？继续把吉他弹好？或者有没有计划学新的乐器？

2020年，想要把泰语补回来，因为已经落下很久没有学了，刚好到了一个瓶颈期，感觉难度比较大，所以一直停滞着。明年计划学习完《基础泰语3》，同时复习一下前面的内容。

同时吉他也会继续练，一些基础的乐理其实老师上课并没有教，自己可以看一些书，然后学习更多的歌曲，坚持多练，以后有机会的话还想要学习钢琴或者是电吉他。



生活照

关键词之“改变”

改变，意味着对过去的超越，也意味着迎接新生活的喜悦。迈入婚姻殿堂，变成了丈夫/妻子；喜迎新生命，成为了父母；养了猫猫/狗狗，晋升为“铲屎官”……

我们结婚啦！

结婚，是人生的一场巨变，也是一个新的起点。踏入婚姻殿堂，从此拥有了不同的身份、角色，从此，不再是孤身一人，携手同行，面对未来。2019年，有许多卓宝人迎来了人生的幸福高光时刻，祝愿新婚快乐，幸福美满，永结同心！



没关系，是爱情啊



讲述人：天津卓宝 行政人事部 赵丽影



赵丽影&杨忠军的婚纱照

如何形容你的2019年？这位小姐姐很干脆地用了两个字：幸福。幸福的是爱情开出了花儿，幸福的是从此多了更多家人，幸福的是生活甜蜜，未来可期……

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

幸福。因为我们结婚啦！

2.可以请你介绍一下你的丈夫吗？你眼中的他是什么样子的呢？

姓名：杨忠军

工作岗位：财务经理

性格：认真细致、乐观、看起来稳重（其实是体重较重），被大家封为段子手。

我眼中的他是值得信任和依赖的人，不管遇到什么事情，有他在很心安。

3.从相识、相恋到结婚，可以跟我们分享一下你们的故事吗？作为同事夫妻，你们的相处方式是怎样的？其中有没有发生什么有趣的事情呢？

2016年，我从天津辞职来到北京卓宝面试、入职，我们在卓宝相识，2017年确认关系，2019年步入婚姻殿堂。

爱，是不需要理由的。爱来临的时候，心会在某一个瞬间被打动、被击穿，而打开爱之门的，往往不是智慧和理智，它有时也可能是一个鲁莽至极或者愚笨至极的举动。没有惊天动地的故事，更多的是生活的点滴。

两个顾家的巨蟹座相处的方式就是一直都在为对方着想。有趣的事情每天都在发生，今年8月一起在北戴河看日出，我在拍日出，他在拍拍日出的我，莫名的喜悦。

4.结婚是人生的一件大事，你也经



生活照

历了从未婚到已婚的身份和角色的转变，你觉得自己在生活上，或者心态上有什么变化吗？结婚后的生活和你之前想象中一样吗？

我觉得在没结婚前，会给自己设定很多婚后的条条框框，会担心因为身份和角色转变而担心、顾虑很多，当真正结婚后反而轻松了，没有之前那么多顾虑，还多了更多疼爱我的家人们。

5.2020年，你有什么小心愿或者计划吗？

因为我们是今年快到十一举办的婚礼，婚礼后就回到了天津值班。所以希望春节后争取完成蜜月旅行，记录属于我们的每一段时光。

海豚宝宝诞生记

你知道吗？卓宝人的下一代有一个很可爱的称呼：海豚宝宝
 他们代表着血缘的延续，精神的传承
 2019年，许多卓宝家人们迎来了自己的小生命
 他们是父母眼中的宝贝，也是全体卓宝人所珍爱的海豚宝宝
 希望你们健康、平安、快乐成长，美好的未来等着你们去创造呀！



总部 董事办 付容



湖北保温 行政部 白雪芹 (中)



湖北保温 设计部 任波



涂无忧 运营服务部 董健强 (右一)



副总裁 甘露 (右一)



总部 工程技术部 张浩



总部 安全质量部 周航



总部 质量管理部 周争荣



总部 财务部 万昭君



总部 保利事业部 罗婉珍



妈妈 (左)、爸爸 (右) 和海豚宝宝的全家福

当1+1等于3

讲述人：总部 财务部 赵敏

有许多人在卓宝的工作期间完成了人生大事，而这一位讲述者也就有那么一点点小特殊吧。从相识、相恋到结婚，当一个卓宝人和另一个卓宝人组合，他们的家庭也迎来了第三个“卓宝人”——“海豚宝宝”。

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

是圆满，人生走过三十余载，拥有妻子和孩子，一家人平平安安地生活在一起，我想我的人生算是非常圆满的。

人共度余生”，所以我找到了我的妻子。

我的2019年可以用蛮多词来形容。当得知新婚妻子怀孕时，是欣喜若狂；在等待小生命到来的过程中，是满怀期待；当妻子经历20多个小时，终于分娩出属于我俩的孩子，是感激涕零；当孩子躺在我俩妻子身边，是幸福满满……如果只允许我用一个词，我想应该

2.可以给我们大概介绍一下你的妻子吗？你眼中的她是什么样子的？

我的妻子是销售管理部负责数据分析工作的雷晶，EXCEL玩得比较溜，就不用我多介绍了，哈哈……

3.从相识、相恋、结婚到生子，可以跟我们分享一下这里面的故事吗？

我和妻子结婚的消息一出，很多同事都说自己震惊了，因为我和妻子无论从年龄还是性格上，看上去似乎完全“不搭嘎”，很难将我俩联想在一起，呵呵……其实，我和妻子也很惊讶，感觉这婚结得莫名其妙，时常会互相问：“我俩怎么就结婚了？这么快还有了孩子？”我想只能用“缘分”一词来解释吧。



可爱的小公主

在我的眼中，她外表温柔可人，性格大大咧咧（俗称傻缺），是那种让人比较容易接近的类型，相处起来十分舒服。很多公众号文章中宣扬“寻一个久处不累的

我们的故事很短，我俩私下联系源于妻子2018年3月30日的一条朋友圈（翻译得比较接地气就是：遇熊市，自己坐在公司上班一天，什么也没买，账户无端减少2个月工资）。在这之前，我俩甚至迎面走来都可以不用微笑打招呼，在这

快节奏下的“慢生活”

讲述人：新疆分公司 行政人事部 付娅楠



美丽近照

工作的快节奏，家庭生活的慢节奏，两种节奏，有时也可以做好协调。顺应生活的速度，这位二胎妈妈有过崩溃瞬间，也时常倍感幸福，也许生活本身就是这么五味杂陈吧。

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

快节奏下的“慢生活”。2019年的农历年后，我已经孕8个多月了，和以往一样进入新一年的忙碌工作中。4月1日我还正常上班，晚上入院，4月2日我的二胎宝宝提前半个月出生，之后就是我每天看似清闲但又时刻准备着的奶妈生活。

产假结束后，我开始兼顾家庭和生活。工作是快节奏的，而家里是慢的生活节奏，我要做的是顺应生活的速度，最好的状态应该是：“工作再忙心不乱，生活再苦心不累”。

2.你的宝宝出生年月是什么时候？她的乳名（小名）是什么呢？

老大出生在2014年，小名可爱，老二今年4月出生，小名美丽。



母女三人合照

3.再次晋升为妈妈，您的心情是如何的呢？

再次晋升为妈妈，我既喜悦又提心吊胆。宝宝提前半个月出生，让我有些手忙脚乱，幸好有家人的帮忙。

出院回家后，老大对小妹妹很好奇，先是看了一下，后面就直接上手了，得时刻小心看护。有一次她在床上玩，从小妹妹身边跳过去，差点一脚踩到老二头上，让她奶奶一把给抓住了，这样的事情每天老大家都要时刻留意。

4.今年孩子出生后，您的生活是否发生了什么改变呢？有了孩子后的生活跟您想象中的是一样的吗？对您生活最大的改变是什么？

我的活动范围变窄了很多，仅限于卧室和客厅，没有了社交，不能逛街，身形变得臃肿，吃清淡无味的饭。前一胎的产后生活已经忘

却，现在又要重新来一遍。

我最大的改变是在两个孩子之间找平衡，不偏爱。也越来越有耐心，以前性格的急躁和粗心渐渐变成沉静、忍耐和细心。

5.孩子有没有让你感到非常崩溃的瞬间？

上班后，白天工作很忙，晚上回去带孩子，家里所有人都睡了，孩子还翻过来翻过去不睡觉，我也瞌睡啊，眼睛都睁不开了还要撑着，抱着孩子满屋地转，哄着她玩。抱不动了放床上，刚学会爬的宝宝一个不小心从床上掉下来，哭声雷动，家里人都醒了。我忙着检查孩子的身体，又要被责备，还感到深深的内疚，这就是我最崩溃的瞬间。

6.有了孩子后，您有过最幸福/感动的时刻吗？

两个孩子在一起玩，欢声笑语，老大拿着书在读，老二认真地在听，这是我最幸福的时刻。

7.作为父母，您对孩子最大的期待是什么？

平安健康、快乐成长，做一个积极向上、对生活充满希望的人。

之后，一切似乎开始进入快速车道。2018年7月初，我俩决定试着相处；2018年9月初，我带她见了我的家人；2018年10月初，她带我见了她的家人；2018年感恩节，我俩领证了；2019年2月中旬，发现妻子怀孕了；2019年10月中旬，我俩迎来了爱情的结晶。

4.恭喜今年你们迎来了一个小生命，卓宝的海豚宝宝又增加了一个新成员，可以跟我们分享一下小宝贝吗？有没有给她起小名呢？

她是一位如同她妈妈一样可爱的小公主，我和妻子亲切地唤她：雪球球。“雪”是形容她如雪的肌肤，“球球”是我和妻子对她的期待，希望她将来是一个比较鬼灵精怪的调皮丫头。

5.升级当爸爸，你的心情如何？是否会感受到身份、角色、心态上的转变，或者日常生活的变化？有了孩子后的生活跟您想象中的是一样的吗？

非常开心，终于完成了我的人生大计，哈哈.....变化嘛，感觉自己肩上多了一份责任，得更努力地工作，给她提供更好的生活条件。当然，我也需要继续看书学习，给她树立榜样。（偷偷说句：以后给她辅导作业，万一我自己不会，岂

不是很丢脸.....）

6.孩子给你带来最幸福/感动的瞬间是什么？可以跟我们分享一下吗？

这个问题有点难，刚刚快速回顾了一下，发现跟她在一起的每个瞬间都很幸福，怎么办？那我就说说最近的吧，雪球球现在是两个月的小宝宝了，某天晚上洗漱完毕，我跟她聊天（听说爸爸妈妈经常跟小宝宝讲话，有助于小宝宝早开口讲话，所以我和妻子一直坚持每天跟雪球球聊天，并没奢求她有回

应），她突然眼睛盯着我，面带笑意，嘴巴一动一动发出声音回应我，那一瞬间，我内心特别激动，我想应该就是幸福吧。

7.2020年，你对孩子、妻子或者家庭有什么期待或者计划吗？

希望我可以合理安排好工作，争取每周有一天时间可以陪陪妻子和孩子，毕竟孩子是我妻子两个人的，不能把陪伴孩子成长的任务全压在妻子身上。



海豚宝宝“雪球球”

“小王子”带给我的大“欢喜”

讲述人：总部 客服部 杨丽

对于一个母亲来说，孩子呱呱落地的瞬间是人生难以忘怀的记忆，从此生命多了一份牵绊，也多了一份欢喜，这位妈妈也想给我们分享她的“小王子”和她的欢喜。



杨丽和她的“小王子”

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

欢喜！2019年，我的人生迎来了我的“小王子”，躺在手术台上的时候，护士把他的脸凑到我的脸旁，我们皮肤相触的那一瞬间，我很激动，麻药似乎没有作用了，我的心情复杂不已，但最终归于一种情绪，那就是欢喜。欢喜的是他选择了我做他的母亲，从此，我又多了一位情人。

2.你在2019年升级当了妈妈，可以谈一下你在角色发生变化之后的一些感悟或者是生活上发生的一些变化么？

自从升级当了妈妈，我的生活

的确发生了很多的变化。

首先就是我的淘宝购物车，以前购物车装满的是我的衣服、护肤品、小饰品等等，现在我的购物车里装的就是尿不湿、米糊、儿童玩具、儿童衣服、各种婴幼儿用品等等。

其次是我的假期，以前每在假期前夕，我都会计划去哪里游玩，而现在的娱乐活动就是陪娃，陪娃。

最后就是聊天的话题的变化，以前我都不会关注育儿的话题和知识，现在则经常和宝妈聊天，探讨育儿心得，并且努力开始学习这方面的知识。

3.在育儿过程中，有没有发生的一些趣事呢？可以和我们分享一下吗？

简单分享两件事吧。我儿子是属于超级爱动的孩子，就算睡觉也停止不了运动。每次晚上睡觉的时候，我都要注意他的睡姿，时常要看一下他的被子是否还盖着，甚至还要注意他是否还睡在床上。有一天半夜醒来，我习惯性往他的位置摸去，手伸到这边没有，那边也没有，心中顿时急了，赶紧打开手机的手电筒寻找，在床上没有发现他的踪迹，仔细一看，我差点笑出声

音，他直接滚到了蚊帐里，悬吊在床边，但他还是睡得很熟，完全没有要醒要哭闹的迹象。

我儿子还有一个爱好，就是好吃，不是一般好吃，是超级好吃。他对于各种声音，尤其是吃东西的声音特别敏感，每次吃饭的时候，只要他在旁边，就会盯着你吃饭的样子看，还发出各种各样的声音。有一次带他去隔壁家玩，正好碰上别人在吃饭，本来准备走，这下不干，硬是不走，好吧，那就不走吧，他也是盯着别人的碗里，一不注意，头都差点伸到别人碗里去了，真的是又尴尬又搞笑。

4.在接下来的新的一年里面你有什么计划或者是有什么特别想做的事情？

考一个专业的证书，多花时间陪儿子，来一场说走就走的旅游。



一家三口



骏宝艺术照

2019，和孩子共同成长

讲述人：福建分公司 行政人事部 陈晔

“生长”，意味着出生和成长，出生之后，就是漫长的成长过程。父母在孩子的成长中扮演着重要角色，2019年，对于这位新手妈妈来说意味着成长，不仅是她个人的成长，还有孩子的成长。

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

成长。2019年，无论是工作还是生活，我更懂得站在别人的角度去思考问题，从另一个角度看问题，发现很多问题会有更好的答案，事情也得以更好地解决。

2.你的宝宝出生年月是什么时候？他的乳名（小名）是什么呢？

他是2018年出生的，小名叫骏宝。

3.晋升为妈妈后，你的心情如何？有什么特别的感受吗？

有欢喜、有感动、有慌乱、有焦虑。作为一个新手妈妈一开始当然是焦虑的，宝宝刚出生，我不会抱宝宝、不会换尿布、不敢帮宝宝洗澡，当时觉得自己完全不懂怎么去照顾另一个人。

突然有一天，闺蜜的一席话点醒了我：别人都可以做到的，你为什么不行？经过一个月的实践，不知不觉就全都学会了。也许每个女生在成为妈妈后就会变成超人吧，因为宝宝的到来，让我们成长，让我们认识了更好的自己。

4.孩子出生后，你的生活是否发生了什么改变呢？有了孩子后的生活跟您想象中的是一样的吗？孩子的到来对你最大的改变是什么？

最大的改变就是自由的时间少了。以前下班的时间逛街、吃美食、追剧.....现在下班的时间就是带娃、带娃、带娃。

有了孩子之后，比想象中多了份幸福感和责任感。原本以为生孩子就是把孩子生下来然后带大，可是当一个小生命出现在我的世界里，我感受到巨大的责任感，宝宝的一举一动，每个成长的瞬间都会牵动我的每一根神经，巨大的责任感让我不断学习各类育儿知识：宝宝的睡眠知识、辅食搭配、医学科普知识、儿童心理学等等，生怕错过宝宝成长的任何一个阶段。

5.有了孩子后，你有经历过什么崩溃的瞬间吗？

小宝宝的睡眠问题让人很崩溃，宝宝在前三个月白天抱睡，晚上夜醒，加上是母乳喂养，所以每天都很崩溃，彻底凌乱在这样的生活中，一天又一天地熬了过来。

6.能否回忆起孩子让你最幸福/感动的时刻？可否和我们分享一下呢？

看着宝宝一天天地成长就很幸福，宝宝学习抬头、坐、爬、站、走、说话，每天都在进步，我也感受到了抚养生命的快乐和喜悦。

7.作为父母，你对孩子的未来有什么期待？

健康快乐地成长，有正确的价值观，乐观积极地面对自己的人生，做一个有理想、有追求、懂生活的人。



陈晔（后排左一）和家人的合照

晋级“铲屎官”

充实的一年：手头有活，身旁有狗

讲述人：总部 工程技术部 钱帅



我的狗狗叫除夕

2019年对于刚晋升为“铲屎官”的钱帅来说，不可谓不充实。在工作的忙碌中伴随着成长，在养狗的乐趣中伴随着怀疑人生，但有工作可忙、有狗可溜的生活，终究是好生活。

1.2019年快要过完啦，如果要用一个词来形容你的2019年，你的答案是？为什么呢？

充实！今年是忙碌且充实的一年，相比起去年，今年成长了许多，能够独立出去做技术交流，也能独自去项目现场解答答疑，经历了很多，也收获了很多经验、知识。而且今年还养了只狗狗，整体来看，今年非常地充实。

2.你养的狗狗是什么品种啊？它叫

什么名字呢？为什么叫这个名字呢？

养狗狗前，有和朋友交流，最后选择了一个“串串”（混血），据说是金毛和日本银狐的混血哈哈。小狗狗抱回来时只有一个半月大，取名除夕，除夕为中国农历年尾的最后一个晚上，家家户户都非常热闹、欢快，取一个喜庆的意思。

3.为什么会想饲养它呢？它的来历是怎么样的？

今年出差较多，家里只有女朋友一个人在家，所以想养条小狗陪陪她，而且她也挺喜欢小狗的，



所以就决定养了。我是在宠物店见到除夕的，当时它疯狂摇尾巴，非常讨人喜欢，就这样被我纳入怀中。

4.在与它一起的生活中，是否有过最让您感动/幸福/有趣的瞬间？

一点小感动吧。由于除夕还太小，不能洗澡，所以一直不会让它上床睡。上个月做完体内驱虫后，

除夕估计肚子有点不舒服，那几天有点暴躁，晚上关灯后会吠，大晚上的怕吵着邻居，女朋友想让它床上睡，我说不行，它晚上有吃狗粮，半夜肯定要拉撒又会叫唤。于是我下去揍了它一下，回来它又叫个不停，又揍，又叫，折腾了几次，我还是把它放床上睡了。

一放床上除夕就特别乖，一动不动，也不叫，我还担心它舔脸、咬头发，守到了晚上2点才睡，晚上特别乖，到早上闹钟响的时候它就开始舔脸了，一把它放下床它就跑去卫生间拉撒了，当时我就奇怪了，小狗能憋这么长时间？后来搞清楚：除夕想在床上陪着主人睡，晚上又怕吵醒我们，就一直憋到早晨才去拉撒。

5.晋升为铲屎官后，您有哪些体会和感悟？

虽然除夕才两个多月大，但是在养它的这段过程中还是有一些体会：一是耐心，除夕一开始在家里随地大小便，这么小的狗，又不能打，只能轻轻敲一下脑袋，然后默默铲屎，慢慢训练，过了十几天才让它养成在卫生间排泄的习惯。期间生了很多次气，每次心里默念“自己选的狗，自己选的狗”，慢慢平复心情，所以养狗很锻炼耐心的。

二是细心，主要是除夕的吃住方面，毕竟刚来的时候太小了，怕它吃不好、睡不好，网上查了好多资料，选择什么狗粮？狗粮怎么泡？多少温度的水泡几分钟？羊奶粉什么牌子好？这些都得搞清楚，把它安排得服服帖帖。

三是责任，刚养除夕的时候，朋友说养了个“毛孩子”呀，仔细想想确实就是个毛孩子，既然选择了抚育它，就要将它照顾好。哪怕每天都要铲屎，也不能始乱终弃，因为对它来讲，“粑粑麻麻”就是它全部的世界。

6.作为他的“粑粑”，你对它有什么期待吗？

健康成长。主要是和邻居家的狗狗对比发现，她家的狗狗比较“脆弱”，经常着凉、呕吐、感冒等等，所以我就希望除夕能健康长大就好。另外，求放过家里的家具和我的鞋子。



遛狗的日常

有猫有狗，幸福PLUS

讲述人：总部 行政部 曾雅旋

1.经常在朋友圈看到你晒宠物的萌照，不只有猫，还有狗，可以给我们简单介绍一下吗？

我总共有四只猫，一条狗，实在是一个庞大的家庭。

狗狗是一只黑白色的边牧，叫熊猫；猫猫一叫虎妞，它很乖、很黏人；猫猫二号睡觉的时候会疯狂地打呼噜，所以叫它呼噜；猫猫三号很黑，叫小黑；猫猫四号养在老家，因为是在海南捡的，所以叫小海。

2.为什么想养这么多宠物？一个人照顾得过来吗？

因为喜欢啊，以前的日常生活就是自己一个人宅在家，打游戏，看剧，养狗的话，生活会比较热闹，有这些动物陪着我，我也有时间照顾它们，能缓解我的孤独感。

其实还好啦，熊猫可能稍微麻烦一点，每天都要遛一遛，洗澡，猫的话是懒洋洋的动物，不怎么需要操心，其实它们真的蛮黏人的，睡的时候总爱挨着我的头睡哈哈。

3.你在2019年过上了有猫有狗的幸福生活，可以谈一下宠物带给你生活上的变化吗？

有狗有猫后，自己的生活多了许多“鸡飞狗跳”。当然这个词不一定是贬义的，生活变得更充实、更具有生活的烟火气息，也改变了我“宅女”的生活习惯，每天遛遛狗、逗逗猫、跑跑步，也是一种新的生活体验。

4.和宠物生活在一起，有没有发生什么生活上的趣事？或者你有什么心得感悟可以和我们分享一下吗？

第一，《猫和老鼠》中猫和狗不相容的说法是真的，猫和狗每天都上演着“追逐大戏”；

第二，猫爱吃狗粮，狗爱吃猫粮，别人碗里的永远是最好的；

第三，狗狗每天都会按时舔醒你——因为它肚子饿了；

第四，如果用人来形容动物的话，猫是淑女，狗是女汉子；

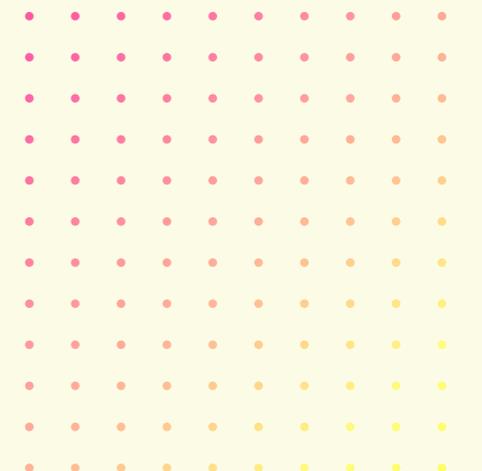
5.在新的一年里，你有什么和宠物相关的计划或目标吗？

也不能算是新年的计划啦，就是有了狗以后，就想要买一辆私家车，有机会可以带它一起去旅行。



Topic 话题

抓住2019年的尾巴，留下2019最深刻的印记，用一张图回忆往昔，用一句话追溯时光，话题虽短，真情延绵。



图说2019

一张图、一段话，就可以描摹出2019年的人生轨迹，
那些难以忘怀的记忆片段，在一张张图片中得以重现。



十年后重回校园，向教授学习，向优秀的同学学习，可以持续充电、
有能量输入的感觉真好！

——集团副总裁 邹雅洁

在穿上学士服的那一刻，我真切地感受到一段旅途结束了，然后抵达了另一个起点。没有想象中的激动，也没有想象中的期待，好像一切都是刚刚好，一切都是按照剧本的样子在进行着。直到回国后开始工作，独立的去面对那些没有真切体验过的复杂的人际关系与环境，我才明白毕业的意义——要开始学着做一个【大人】。虽然如此，但依旧想永远记住毕业时那一刻的自己，她身上有许多我喜欢的东西，比如热情，纯粹，爱探索这个有趣的世界。希望在学着做一个【大人】的旅途中，也依旧不会丢失那些小朋友的童真与真诚。

——成都营销团队销售部经理 冉萌萌



12月15日，大病初愈的我在冬季去河西走廊商谈项目，途经甘肃张掖湿地公园，看到喜鹊飞过的那一刻，感觉幸运随悦而至，一切都是最好的安排，这是我2019年最开心的模样。

——甘肃营销团队负责人 赵香霞

偷偷长大。

——总部 客服部 杨淑仪



2019年，我度过了自己的35岁生日，
35岁意味着什么？35岁是HR招聘时的截点：18-35岁，形象气质佳者优先；
35岁是中青年的分水岭，距40岁就差一个拐弯的距离；
35岁是一种能力，学会了过滤，懂得了取舍；
35岁是责任、是担当，是而立之端。站在人生的渡口，熙来攘往。
因为邂逅了卓宝，2019年对于我来说更是方向，逆光而来，倾心驻足，心之所向，不问归途。
总会相逢的吧！就像山川河流，就像万河归海，
来日可期，何惧车遥马慢。愿四季耕耘，愿不负遇见。

——福建分公司 营销部 大海

8月23日，漫游巴黎，成功打卡凯旋门，这是我2019年最开心的旅程！

——中山营销团队 邹璇



今年8月，外婆去世了
这张照片是在她的追悼会上拍的
她陪伴了我二十多年，我们有着太多珍贵而又难忘的回忆
外婆去世至今，我依旧时不时会梦到她
我很想知道她在另一个世界过的好吗？
可是我知道，我们终有一天会再见的
尘归尘，土归土，南方以南，岁月无边
我们终会再见。

——总部 客服部 黄佩霞

11月，北方已下雪，南方的深圳却充满了阳光和夏季神韵。再次相会总部与亲爱的同好们见面，难得的惬意和愉悦，感恩这个美好时刻，愿景常在，人恒美。

——重庆分公司 行政人事部 罗莎



2019年我坚持得最长的一件事情是瑜伽。在一天繁忙疲惫的工作后，人常常会感觉头脑昏沉、思维滞缓、心情低落，瑜伽可以让人彻底释放压力，对于愉悦心情、稳定情绪大有益处。在坚持中不断进步是最让人开心的。

——总部 集团采购部 沈建端



你是我的小呀小苹果，怎么爱你都不嫌多，红红的小脸儿温暖我的心窝，点亮我生命的火火火火火火。

——重庆分公司 财务部 王琴

今年6月正逢深圳分公司工程部成立两周年，我们组织了一场可乐趴。可乐是定制的，上面印着我们每个人的名字和入职时间。希望三年、四年、五年后.....我们能拿着我们的可乐、雪碧、芬达、百威.....举办混喝趴！

——深圳分公司 工程部 婷妹妹



2019，我最有仪式感的事情：终于拿到了PADI潜水证！有时候就在想，我应该就是属于海里的那条鱼，只有回到海洋里才能有那片刻的宁静。身处于深蓝我才是我自己，掌握命运的是我自己。

——总部 产品管理部 徐敏花



走过那么多城市，还是最喜欢深圳。高频次的出差，每每返深，飞机落地踏出舱门那一刻就觉得心安和平静。

——总部 审计监察部 周浩

闲暇时光，总喜欢约上朋友开车出去走走，领略和探索各地的风土人情，人文地理，把自己置身山水之中，惬意极了。图中是我们与时间赛跑，连跑带爬着赶到山顶，捕捉到了这惊艳的日落时分。

——总部 市场部 阿亮



有幸看到了发射卫星的尾迹。

——天津卓宝 行政人事部 刘蕊

2019年中会议前，为了保证第二天项目参观的顺利进行，一伙人在工地“搬砖”一天，很晚才结束工作，回到酒店。几个人吃着“大锅饭”，有活一起干！也是一段很难忘的回忆。

——总部 市场部 许卓





你见过凌晨四点的石首吗？
(2019年，位于石首的湖北卓宝生产基地拉开了建设序幕，无数工作人员在建设工作中贡献着个人的力量，今日的努力，必将成就明日的辉煌。)

——湖北卓宝 行政部 谢晓

2019年，我最兴奋激动的是跟随卓宝，第一次去了泰国，圆了我的出国梦。

——青岛分公司 行政人事部 崔志霞



广东版养生系酸菜鱼，外形有水准，营养不上火，充分展示了up主2019年突飞猛进的厨艺水平。

——涂无忧 运营服务部 阿Ted

爱美之心人皆有之，学化妆不仅能提高自身魅力，也能让别人变得更美丽。让别人变漂亮的同时，自己也是满满的自豪感。从10月份开始报名学习，起初最怕自己三分钟热度，坚持不下来，毕竟这行是需要经验去积累的。但事实证明我做到了坚持，收获了一份技能，一份美，更收获了一段人生经历。

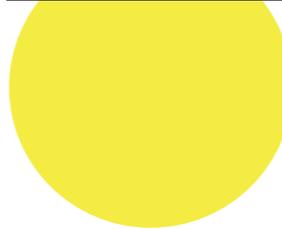
最后为自己打个call：我，能让你成为这条gai最靓崽！

——总部 安全质量部 余丽辉



2019年，我独自踏上了一段圆梦之旅，在我的人生愿望清单上打了几个√。其中对我来说意义最重大的是：跳伞。这是我很小就有的梦想，特别想要感受一下像鸟一样飞翔是啥滋味。2019年9月2日，这个梦想终于实现了！我其实是个很胆小的人，又偏偏还喜欢挑战自己，这次跳伞我特意选了最高的12000英尺。整个过程从紧张到享受，真是人生难得的美好体验，但更好的是那种突破畏惧后的满足感。

——总部 市场部 杨丽琴



2019，我最开心的一次出街就是穿着汉服出街。在苏州，无论是观前街还是山塘街，亦或是各个小桥流水的镇里，到处都能看见汉服出行的小姐姐，每次看到她们都觉得很美丽优雅，于是自己也尝试了一下。我表示，非常开心！能感受自己不一样、多变的一面！尝试换换行头，你能发现另一个自己~

——苏州生产基地 行政部 杨筑



2019，我最大的感受就是时间过得好快，每次出差回到家看到女儿都解锁到新的技能，希望她快乐成长！

——涂无忧 应用技术推广部 胡浩



2019，我最.....

2019，每个人都有自己最（开心、难忘、不舍、遗憾.....）的事情，回顾过去一年，最终，TA们说出了这些话.....



邹先华董事长

2019，我最开心的事是建筑师高峰论坛能帮到所有卓宝人，最感动我的是建国七十周年的阅兵仪式。



天津生产基地财务部 孙册

2019，我最开心的事情就是家人、朋友平安健康，感恩，知足，简单，美好，感谢同行。



总部 资金管理部 许惠文

五味杂陈的2019年，最高兴的事是可以拿到中级会计证书了。



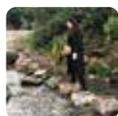
合肥分公司 总经理 张志峰

2019，我最大的收获就是团队的稳定性。在过去的一年里，我们面临外部市场竞争激烈等困难，有喜悦也有徘徊，有失败也有成功。但是面临困难时，大家能够心往一处想，劲往一处使！为卓宝健康快速发展付出了艰辛的劳动，撒下了辛勤的汗水！



天津生产基地技术部 杨达

2019，我最开心的事儿就是看周杰伦演唱会，赴一场青春之约，将无数歌迷的青春记忆融化成欢乐的海洋。



苏州生产基地采购部 成红红

2019年，我最开心的事是终于带爸妈做了一次全面体检，爸妈身体棒棒哒！



合肥分公司 总助 徐莹

2019，我最庆幸的事情就是我回到了家乡安徽，并成为了一个卓宝人。在外漂泊了15年的我已经不年轻了，曾经都已经过去。2019我回来了，在这里我要做回那个能在父母身边孝顺他们的乖女儿，在这里我要从零开始重新做一个有理想，有斗志，有目标的卓宝人。



总部 安全质量部总监 王振文

2019年，我最感动的时刻是第一次给父亲过生日；最开心的时刻是突然有一天发现女儿长大了，个子超过了她妈妈；最遗憾的2019年还是一直在路上奔波，陪父母及妻女时间太少了。



合肥分公司 工程部 吴克

2019年，我最遗憾的是没能见您最后一面，愿天堂没有病痛。



合肥分公司 行政人事部 陈彦茹

2019，我最关心的考试成绩还没有出来，紧张。



天津生产基地采购部 李明飞

2019年，我最开心的事情是带着家人一起去海边，那是最轻松和快乐的时光。



合肥分公司 工程部 齐明

2019，我最大的收获是来到了合肥这座城市，在外漂泊多年，从上海到武汉，从武汉到深圳，再从深圳到上海，在外兜了一圈，始终没有自己合适的归宿。今年举家迁至合肥，加入了卓宝，成为卓宝家庭的一员，有了自己的房子，孩子上学的事情也得到落实，老人身体无恙，孩子能健康成长，对我而言就是满满的收货！



北京分公司 刘玉佳

2019，我最希望它早一点过去。我来卓宝的时间并不久，在这个大家庭学到了很多知识，但也是我最“有气无力”的一年，在这一年有很多时机没有抓住，承受了外界很多压力，包括团队的压力，外界合作伙伴的压力，我时常陷入到“这个事情怎么办”的惶恐中，然后也没有办法，只能焦虑地让这个事情发生，再从教训中积极地学习。



天津生产基地行政人事部 王喆

2019，我最开心的事就是加入了我们卓宝这个大家庭，融入这个大家庭，感受到了大家庭的温暖，特别荣幸成为了一名卓宝人！





合肥分公司 工程部 宋子艳

2019，我最开心的事情就是如愿以偿进入了自己想去的的高校。



常德营销团队负责人 潘伦木

2019，我最大的收获是做了卓宝水性地面硬化系统、薄陶瓷外墙装饰一体化系统，与卓宝公司一道努力前行，为打造精品工程而不懈奋斗！



安全质量部 质量工程师 文冠

2019，我最喜欢一个词“向阳而生”，不管工作还是生活，从来都不是一帆风顺的，下雨过后，你是看地上的泥泞还是天空的彩虹全由自己决定，无畏青春，向阳而生！



涂无忧安化营销团队 王盼

2019年，我最想为自己鼓掌！在品牌众多、竞争激烈的2019年里，我仍保持增长！



湖北保温 市场部 何维敬

2019，我最开心的是重回职场！虽然是全新的行业，但是半年多的工作经历让我对这个行业前景充满信心，对卓宝充满信心，对自己更有信心！



总部 渠道管理部 张蓉

2019年，最开心的是工作之外不忘陪伴老人，见证孩子成长。机遇与挑战并存，加油！



总部 应用技术研发部 陈锦

2019年，我最兴奋的是我出国啦！

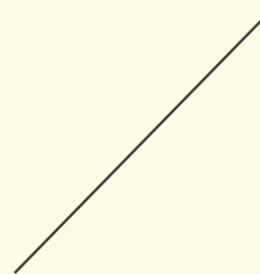


涂无忧 运营服务部 董健强

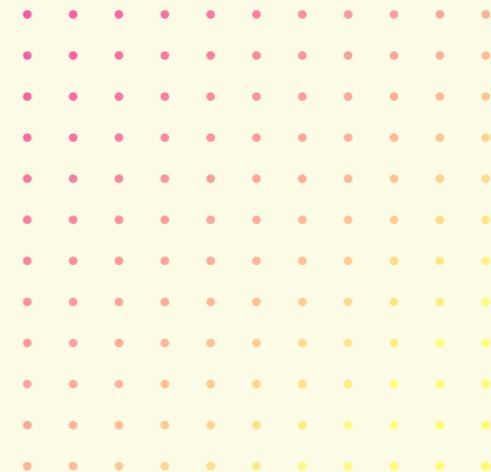
2019年，我最美好的是再次当爹，好好干，多赚点奶粉钱！



卓宝商学院



“让学习触手可及”可不仅仅是一句口号，2019年，卓宝商学院组织了各式各样的培训和活动，惠及全体卓宝人。当然，本期重点不在活动的宣传，而是成果的分享，愿你我共学习，共成长。



演讲比赛

第三届“卓宝杯”演讲比赛全国12强选手访谈



2019年8月—11月，历时3个多月，来自总部、各分子公司的数百名选手积极参与，历经初赛、复赛、营销精英特训营进阶班培训选拔，全国12强选手脱颖而出。在全国总决赛现场，12强选手惊艳亮相，拿出最佳状态，争夺冠军席位，为全场观众呈现出了一场精彩盛宴。

从演讲比赛出发，营销全员强化“四个一”系统知识学习，锻炼提升演讲推介能力。再从演讲比赛回归到营销工作本身，营销精英们通过比赛的比拼，培训班的赋能，不断提升专业知识与演讲能力，及时查漏补缺，也为以后的营销工作指明了努力的方向。

本刊编辑部特邀12强选手进行访谈，并对在决赛现场有着精彩表现，给观众留下深刻印象的两名选手——刘畅、欧阳玉进行了专访，借此来了解他们参赛时的台前幕后故事、比赛的经验教训、营销工作中的感悟心得……



比赛现场



获奖选手与评委

没有做过项目的营销精英不是一个优秀的演讲者

讲述人：总部 渠道管理部 欧阳玉



的资源做市场目标和任务分解工作。

HR招聘面向社会人才要塑造公司形象，吸引精英的加盟，进入公司后还有培训、激励、绩效、员工关系、职业规划等举措，来不断提升人才的质量，使之获得归属感。同理，我们市场营销（尤其是三大论坛）利用高端会议营销的方式获取我们价值观一致的客户，让客户深入了解我们的价值，达到我们共同的愿景和目标，这也是一场高精专客户的专场招聘会。

是一个从理论学习、到实践输出、再升华到提炼销售工作经验、总结再做理论输出的过程，会让我们的演讲是真正做到以客户价值为导向，为客户解决问题，创造价值。

Q3：赣州职业技术这个项目是你亲身参与其中的，可以说在“外喜”上有过实战经验，你觉得这份经验对于你有怎样的帮助？是否让你在比赛中更有优势一些？

这个项目操作过程非常复杂曲折，通过这个项目让我从专业知识到项目操作过程的每一个细节都有了深刻的了解，让我得到了全面的锻炼和提升。在这个过程中最深刻的体验是，作为一名卓宝人我感到非常骄傲和自豪，卓宝有最优秀的创新基因，有最好的产品，同时有最专业的技术团队，克服一切困难以最高的效率完成了工期要求，同时质量非常完美。

通过这个项目，在当地市场重新定义了高品质防水保温系统的风向标，项目完成后赢得了客户以及市场的认可和赞誉。在比赛中会比较有优势，能更理解客户需求，以及我们的产品系统的技术指标和施工细节等。

Q4：在总决赛现场，面对评委的“犀利”提问，你从容不迫，有问必答，在实际的工作中，你是否有过被难住的时刻？或者工作中有没有

10年HR工作经历，赣州“外喜”项目实战经验，当这样一位营销精英站上决赛舞台，以温柔而又坚定的表现瞬间俘获现场一众观众和评委的“芳心”，她就是来自渠道管理部的欧阳玉，一位演讲者，更是一位营销精英。

Q1：有了解到你之前从事过10年的HR工作，这一段工作经历对于你现在从事的营销工作是否有帮助或者影响呢？具体有哪些方面的影响？

HR的工作经历让我现在做市场营销工作受益良多。虽然管理和销售貌似是不相关的两个专业，但在在我看来却是融会贯通的。

人力规划相当于市场规划和布局，我们面对市场要通过市场的数据分析来做相应的战略规划，获取相应

客户需要服务也需要管理，我们也要不断开拓和培养客户，维护好客户，用HR的专业的态度，精心的过程分析和把控，以结果为导向，对过程进行量化精细化管理，服务和管好客户，创造和传递价值，实现共赢。

Q2：销售的工作经验对你在演讲过程中是否有帮助呢？大概体现在哪些方面？

销售和演讲本身是相辅相成的。跟客户介绍产品的同时也可以强化自己所学的专业知识，在和客户互动沟通的过程中，更加了解客户的关注重点，了解客户的需求和对我们的期望，从而制定我们能为客户解决问题的具体方案，实现共赢的同时体现我们的价值。

再从销售工作回归到演讲，就



有遇到过什么难题，最后又是如何解决的？

工作中常有不知道怎么回答的时候，我们很多客户都是很专业且好学的，对专业的知识点有种求真的态度。遇到不懂的问题，我会马上打电话给公司的领导或者总工办的专业老师请教，也会邀请客户参加建筑师高峰论坛或者请公司专家来给客户做技术交流。最重要的是不断加强自身专业知识学习，在和客户沟通的过程中就会越来越专业，真正成为客户的技术支持者，现在会有越来越多的客户会向我请教方案的合理性、材料的性能、问题解决方案等等。其实每天和客户交流的过程都是学习和自我提升的过程，每次和客户沟通后都会再去思考根据客户的问题自己回答是否全面，知识点是否完全正确，依据支撑是否足够权威，客户的潜在担心还有哪些，在哪些方面如何

回答会更好。这样不断总结和反省自己的思维和知识才会日臻完善。

Q5：在本次比赛过程中，你遇到的最大的困难是什么？后来又是如何克服的呢？

紧张，上台前脑袋一片空白。克服方式有四个，首先上台前打电话给领导，得到鼓励后心态开始平和；其次，上台后找台下熟悉的面孔和鼓励的微笑，慢慢放松；然后，将声音和节奏尽量放平缓，给大脑多留一点思考的时间；最后，在演讲的过程中用眼神和听众进行交流，获取认同和肯定，增强自信。

Q6：如果让你给自己在决赛中的表现打分，你会打几分？（1-10分）为什么呢？

我给自己打8分吧，觉得自己准

备还不够充分，讲解过程中对PPT的整体把控和语言组织还是不够熟练自如。

Q7：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

演讲比赛也是将我们销售工作和客户沟通的内容进一步总结提炼输出的过程，而学习最好的途径就是将我们的学习成果再次输出，以教为学，会让我们学得更加深入，更加通透，在这个过程中也会培养自己的研究能力，能教才是最好的学习。平时养成会演讲的习惯，在工作运用的过程中才会随时都有能讲的最佳状态。而我们在演讲的过程中也会不断地重新审视自己，也会得到相应的反馈（或批评），促使我们越讲越好，在销售工作中遇到各种情景都会更加得心应手。

从防水新人到演讲冠军，“零缺陷”的态度始终如一

讲述人：辽宁分公司 销售部 刘畅



自信？带着这样的好奇，更想去了解它深层次的东西。

关于专业知识，真的是要感谢辽宁分公司的氛围，从来的第一天开始，老同事就不厌其烦地给我解答各种各样的问题，抽出他们宝贵的时间来给我们做深度的培训，让我这样的小白迅速理解了很多防水知识。同时组织我们去零缺陷工地参观，实地体会。

其实最大的问题就在于如何摆正自己的心态，所有人都会对陌生的新事物产生恐惧感，有的人可能会选择性地躲避，以我来说，我会先去感受卓宝这个平台，从而高度认可这个平台，来让自己能更好地去接受这个没有接触过的行业。

Q2：从初赛到最后的总决赛，你为这次的比赛做了哪些准备和努力？

作为一个新人，压力确实很大，初赛开始的时候只是觉得可以和老同事一起经历这个过程，从而提升自己而已。随着比赛的不断深入，我也越来越重视，对整个演讲过程，从大纲到细节，反复推敲研究，力争完美。

笨鸟先飞，不瞒各位，整个决赛的PPT我至少经过30遍以上的演练，甚至录成视频自己来看，在白天不耽

误工作的情况下，每天都要琢磨到后半夜。付出总是会得到各种收获，很荣幸，我的努力最终化为成绩。

Q3：如果让你给自己在决赛中的表现打分，你会打几分？（1-10分）为什么呢？

我会给自己打10分，并非是自满，我要给自己找问题，但是也要肯定自己过去的结果，为自己的付出做出鼓励。希望自己在卓宝的每一分每一秒，都拿出来这样10分的努力，去争取这样10分的结果。

Q4：“零缺陷”是公司的重点产品，也是参赛选手最熟悉的产品，你是如何让自己的演讲内容区别于其他选手，体现个人特色的呢？

要在演讲比赛中比拼零缺陷这个版块对我而言压力真的太大了，因为前辈们对零缺陷系统真的是太熟悉不过了，我没有和他们抗衡的经验。

但是其实我也有一些自己的心得，首先针对这次比赛的业务场景模式，在准备过程中我就要求自己实实在在地按场景切入主题，反复推敲话术，甚至抑扬顿挫的关键点，整个PPT是要围绕着业务场景来进行，而不是堆砌产品介绍，如果其他选手做不到，那么我在这方面就领先了。其

一个入行不到一年的防水新人，过五关斩六将，从数百名参赛选手中脱颖而出，晋级总决赛，并以自身的机智幽默成功化解评委“刁难”，赢得满堂喝彩。这不是故事，而是真实的经历，用“零缺陷”的态度讲“零缺陷系统”，也许才能更接近完美吧。

Q1：作为一个防水新人，你是通过怎样的方式快速学习，迅速融入这个行业的呢？在这个过程中会有哪些方面的问题，你又是如何克服的呢？

这个真的说到我心坎里去了。对于防水这个行业来说，我是百分百的门外汉，但是好在我们卓宝做的是系统，而不单单是防水材料，整个零缺陷的理念就算是门外汉也会感到深深的震撼，而且也勾起了和客户同样浓厚的兴趣：为什么这个系统这么



次是气场,我不断跟自己强调让自己进入这个业务场景主导人的角色里,去掌握整个过程,把自己的自信充分爆发出来。最后可能就是节奏吧,试着把各位评委和观众们带到自己的节奏里,不让他们认为这是一个听了八百遍的零缺陷的演讲。当然,我还是觉得不要为了创新而创新,万变不离其宗,不能过于标新立异。

Q5: 你在决赛现场超强的应变能力和独特的幽默感征服了一众评委与观众,请问这种能力与心态是有过特别的练习吗?能否把你的经验分享给大家?

说实话,就幽默感来说,东北人确实天生有一点优势,你站在那里说几句话就觉得你风趣,其实我自己还

真没什么感觉哈哈....

不过就应变能力来说,多少还是有过一些经验,因为作为业务人员,随机应变是一个本能,我相信其他前辈选手都有,但是只能在你不紧张的状态下才能发挥出来。我本身有过一点点舞台经验,所以对于这样的场面还算习惯,自然而然让应变能力发挥出来了。

Q6: 你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢?请具体谈一谈。

如果身为集团以外的人,可能不会理解集团为什么组织这些活动,但是对于我们这些营销人员来说,经历过之后,面对客户的自信程度提高

了很多。本身我们在开展的工作也和演讲比赛一样,这是非常好的锻炼机会,在外行甚至很多老派的内行看来华而不实的工作方式,真的只有亲身体会过,才能感觉到这种演讲带来的震撼效果和魅力。



湖南分公司 销售部 吴春平
装饰节能一体化系统 冠军

Q1: 在本次比赛过程中,你遇到的最大的困难是什么?后来又是如何克服的呢?

最大的问题是没有在正式场合讲过装饰节能,知识点是知道的,但是无法把它系统地呈现出来。后来翻看公司前辈的演讲视频汲取经验,同时也得到了公司领导和湖北卓宝同事的指点,能取得成绩真离不开大家的帮助,非常感谢他们。

Q2: 你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢?请具体谈一谈。

说到这个问题,进阶班的培训让我感触颇深,这是我人生中第一次接受正规的销售培训,让我对销售工作有了更清晰的认识,很多以前模糊的概念和做法都能借助销售工具具体化,数据化,让我能客观地判断项目真实情况,并最终促成合作。

同时,我对公司的产品体系也有了更深刻、更系统的认识,在后续的销售工作开展中能做到“肚里有货心不慌”。通过演讲比赛,我觉得我的沟通能力和心理素质也得到了提升,真的是受益终生。



总部 重大商业地产部 牛春强
地面硬化系统 冠军

Q1: 在本次比赛过程中,你遇到的最大的困难是什么?后来又是如何克服的呢?

最大的困难是对回答问题环节的担忧。首先要熟记300问产品知识,然后请教各位专家,最后准备了30个问题(自己最怕被问到的10个问题,提问者最关心的10个问题,提问几率最大的10个问题),做到了心中有数。

Q2: 你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢?请具体谈一谈。

受益无穷,首先,我既然能在总决赛的舞台上表达自如,那么我相信无论在什么场合和哪个层级的客户沟通,我都做到收放自如。其次,通过不断的学习和参加比赛,我深深了解到“四个一”系统的独特优点。最后,演讲比赛为我后续的工作指明了方向,我学习到了要在正确的时间找正确的人办正确的事。



西安分公司 营销部 刘浪
“贴必定+涂必定”(零缺陷)防水服务系统 亚军

Q1：如果让你给自己在决赛中的表现打分，你会打几分？（1-10分）为什么呢？

6分。首先在演讲过程中，由于心理的紧张情绪导致轻微卡顿；其次，没有刻意避免自己平时在演讲中出现的口头语较多的情况；另外在答辩环节中有些回答没有抓住客户问题的要点，也没有利用回答技巧避免一些敏感性的问题；最后就是对核心系统在应用过程中，客户存在的疑问没有进行全面地回答。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

对我以后销售工作的帮助非常大。首先，在整个比赛过程中，全程都在紧张地准备材料、素材，同时听取身边同事的建议，这对我个人的核心系统知识、应变能力有很大提升。其次，在比赛过程中学习到了不同的演讲风格，同时认识到不同的演讲风格对于塑造自己在客户心中的形象，产生共鸣和信任至关重要，尤其是集团领导对演讲的点评、技术要点及答辩技巧分享，对于自己以后的工作中都是很宝贵的经验。



重庆分公司 销售部 李孟君
“外喜”防水保温一体化系统 亚军

Q1：你觉得演讲者这个角色最考验人哪些方面的能力？或者说你觉得一个优秀的演讲者应当具备哪些能力？

最考验的是自信心和实践知识。作为演讲者，首先必须要自信，给对方传递信念，我相信我的产品能为顾客提供帮助，并解决他们的困难。在答疑环节，更多的是实践知识，掌握的越多，越能更好地应对各种问题。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

在以后的工作中，明白了自己的短板是在实践上，应该多去项目上学习实践知识，同时也提高了理论知识水平，为后续的推介会打下了更好的基础，同时自己也更加自信，更能给客户提供更多的信心，从而提高成单率。



总部 渠道管理部 张蓉
装饰节能一体化系统 亚军

Q1：销售的工作经验对你在演讲过程中是否有帮助呢？大概体现在哪些方面？

有。演讲来自于平时销售工作的积累，如果没有平时的积累，不可能花两天的时间来完成专业知识的演讲。专家评审团的问答基本上都是平常销售工作的体现，所谓实践出真知就是这个道理。演讲的自信和正常发挥这也是平常销售工作积累的体现，在比赛之前，我至少做了五十次以上的客户产品专业知识推介会。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

由于地处西北，距总部较远，所以有一些推介会是区域经理自己讲。可以说每一个进入总决赛的同事台上的表现都是努力工作的反馈，并非一蹴而就。所以这次演讲比赛对以后的营销工作不会产生太大影响，不忘初心，一如既往会认真对待工作。



上海分公司 销售部 王强
地面硬化系统 亚军

Q1：如果让你给自己在决赛中的表现打分，你会打几分？（1-10分）为什么呢？

6分，决赛确实也准备了很多，但是因上场后非常紧张，整个演讲不流利顺畅，发挥得不是很理想，这和自身的心理因素有关，更重要的是在公开场合的演讲太少。希望以后更加珍惜每次的演讲机会，吸取教训，总结经验，全面提升自身的自信心和业务能力。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

有非常大的帮助，让我受益匪浅。此次演讲是立足实际业务场景，台下的评委都是久经沙场，业务经验颇深的领导，对演讲的内容、观点、现场效果及后面的答疑环节都最大程度还原了我们给客户开推介会的场景。

经历了这次的高水准比赛，我也更加清楚认识到自己的不足之处。演讲不仅可以销售产品和服务，也能够销售自身的理念、价值观、思维模式、个人魅力等。未来，我会抓住每次面对客户营销的机会，对产品和自身的绝对自信，以帮助客户解决问题为结果导向达成合作共赢。



总部 渠道管理部 吴迪
“贴必定+涂必定”(零缺陷)防水服务系统 季军

Q1：从初赛到最后的总决赛，你为这次的比赛做了哪些准备和努力？

看以往公司的培训视频，看些演讲的视频，平时自己试着讲一讲，经常理一理思路，或是看些公司的软文，争取加一些新的东西在里边。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

我最初想讲点不一样的东西，所以那一段时间一直在听“开讲啦”这个节目，虽然有的陌生领域的专家分享我听不懂，但他们身上有种魅力，会让人听的非常入迷。我也看了邹先华董事长的视频，包括官媒软文，后来发现了原因：他们每个人都是有情怀、有故事的人。

要想把PPT讲好，怎么加一些情怀在里边呢？我一直在探索，我感觉情怀需要经历，有经历才会有更加精彩的故事，所以还是要多跑市场，以正确的价值观做事，还需要继续学习，在市场中不断摸爬滚打，沉淀积累。虽然决赛没按最初的设想来讲，但这是我的目标，继续努力。

Q1：你觉得演讲者这个角色最考验人哪些方面的能力？或者说你觉得一个优秀的演讲者应当具备哪些能力？

考验人的心理素质：首先要相信自己，并战胜自己。我认为演讲者应当具备三方面的能力：心理素质，文化素质和演讲的技巧。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

作为一名卓宝人，很荣幸参加了此次比赛，对于我而言，它是一次历练，一个提升自己的机会。

比赛期间对于我的挑战有很多：首先是进阶班的培训，这是我人生中第一次接受正规的销售培训，让我对销售工作有了更清晰的认识；其次是通过这次比赛，我认识到了自己有很多缺陷与不足，上台之后过于紧张，没有发挥应有的水平，也看到了其他优秀选手的努力与勇气，给我留下了深刻的印象，使我认识到我与优秀高手之间的差距，我不怕失败，我会在接下来工作当中多去锻炼与提高，多学、多练、多总结与反思。



湖北卓宝 销售部 万里鹏
“外喜”防水保温一体化系统 季军



总部 渠道管理部 尉健
装饰节能一体化系统 季军

Q1：在本次比赛过程中，你遇到的最大的困难是什么？后来又是如何克服的呢？

作为第一个上台的演讲者，我的内心还是比较紧张的，如果表现不好，不但影响个人成绩，还会给后面的演讲者造成压力，导致整场效果欠佳。为此，我做出了两项调整，首先把PPT调整到最佳状态，并进行多次预演；其次，提前到现场熟悉场地和音响设备，提前使自己进入状态。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

通过本次比赛中董事长和评委的指导，我充分认识到自己在演讲过程中与客户沟通方式、演讲技巧等方面的欠缺，同时通过向其他选手的学习，能让自己在节奏的把握上也更加精准，充分提高了自己的业务水平和技能，感谢集团给予的学习提升机会。



合肥分公司 张江武
地面硬化系统 季军

Q1：你觉得演讲者这个角色最考验人哪些方面的能力？或者说你觉得一个优秀的演讲者应当具备哪些能力？

我觉得排第一位的肯定是专业度，如果不专业，肯定也讲不好；第二就是语言表达，你的专业还需要你能很好地表达出来；第三是临场的表现力，足够的自信，能掌控整个场面，从而达到很好的演讲效果。

Q2：你觉得演讲比赛的这段经历对于自己以后的营销工作会有怎样的帮助或者影响呢？请具体谈一谈。

我以前也做过几场技术交流，但是对于场面的把握力不足，而且对自身存在的一些问题没有及时发现，比如说演讲时口语化的东西会比较多。

通过这次演讲比赛，首先我的心态更稳定了，临场会有更好的应变能力，再者就是演讲的中存在的一些陋习也有了很大的改善。这次比赛对我来说是一次洗礼，以后我会积极地参与到技术推介演讲中去，多多在实战中磨练自己，让自己成为一个真正意义上的演讲者。

能力升级

探索零缺陷 升级领导力

——2019年核心骨干研修班实录

2019年核心骨干研修班在去年的基础上进一步升级,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。

本篇将大致介绍三期课程的主要内容,并重点展示学员们在课程学习中的感悟和收获。

第一期

《TechMark管理实战模拟》



【课程简介】

《TechMark管理实战模拟》课程是围绕着雷墨磁三个系列产品,由五家公司在三个经济发展状况各异的市场(分别位于水星的尤菲亚、纳达卡、尼赫鲁)上相互竞争而展开,是一个模拟现代化商战关于公司决策层面的实操练习。课程要求学员根据给定的条件与限制做出决策,无需考虑执行,要求学员针对给定的数据进行分析研判,并制定正确的战略与决策。

【学员收获】

分享者:深圳分公司 副总经理 童祖俊

做市场经营时,首先要了解市场行情,对公司产品进行定位分析,根据产品的不同,制定不一样的营销方案:新型产品,创造利润;中端产品,合理价格销售,抢占市场;低端产品,低价销售,树立品牌。

分享者:研发部 研发总监 蒋继恒

加强市场的走访、调研,更加准确地确定产品性能参数,提升产品的质量,让我们的产品更受市场欢迎,提升市场占有率。同时制定产品战略,通过相关战术达成既定目标。

分享者:招投标管理部 招投标副总监 边继飞

目标定位是工作开展的定位锚,是战略决策与执行的关系;外部信息变化对决策影响重大,任何决策都应该有详细的数据或信息支撑,并深入分析;团队合作中要学会换位思考,加强日常工作的沟通交流,并合理进行团队分工。

分享者:董事会办公室 主任 彭钦

了解了市场调研、预测及决策机制。从数据辅助决策的层面需要警惕一个风险点,也就是归纳法中的连续性假设及其谬误,当市场发生巨大变化的时候,过去、现在、未来是不在一个连续面的,此时的经验主义是致命的,过去的数据对未来不具备指导意义。此外,最高决策层需要警惕承诺升级效应。

第二期

《从战略到绩效—BOLC经营绩效系统》



【课程简介】

真正的绩效是运营系统，帮助公司战略落地的系统。对于经营者来说，最重要的管理手段就是绩效管理。该课程通过业务模式、客户价值分析构建战役规划及目标，结合实际业务横向和纵向将战役目标分解落地，输出各部门定制化经营方案，形成合力，帮助公司建立战略导向的绩效管理体系，让管理者真正理解绩效管理，落实绩效管理！

【学员收获】

分享者：渠道管理部 渠道经理 陈智彬

部门需逐渐模块化，价值定义必须清晰，开始提炼部门职责，包括各大区经理、省区经理等的工作职责，对管理人员进行支持与监督，制定相关的管理模块区隔考评制度，进行年度目标分解，同时重视输出与组织沉淀(数据、报表、总结)，提高部门绩效。

分享者：体系管理部 总监 罗德新

组织绩效管理要基于客户导向，通过持续为客户创造价值来清晰区隔内部组织价值，不断提升企业整体组织能力。聚焦双包项目工程管理流程梳理优化，拉动合同管理、项目预核算和工程施工过程管控，确保工程施工基础数据资料的质量，提升财务数据准确性，支撑公司经营决策。

分享者：上海分公司 总经理 喻亮

绩效管理中的KPI数据的确定一定得符合实际业务的需要，挖掘关键能力行为，确定目标值，确定最科学的考核目标。绩效管理中的数据是引导工作优化

改善，不是简单的奖惩。

分享者：保利事业部 总经理 袁宏启

四步法构建客户需求差异化曲线，分析客户需求先做减法：剔除、减少；再做加法：创造、增加；而且是一个不断更新的过程。运用四步法，制定客户需求差异化曲线，制定2020年技术交流计划，并分析与客户的交流，根据客户需要优先切入新产品新系统。

分享者：安全质量部 总监 王振文

绩效考核采用AM考核法，A为考核指标，如质量事故率、安全事故率等；M为监控指标，如工程项目监控覆盖率、质量工程师每日汇报率等。运用AM考核法重新调整部门绩效考核指标，考核指标要有指标特性，不能只是文字性描述。

第三期

《DISC性格分析与运用》



【课程简介】

DISC理论由美国心理学家威廉·莫尔顿·马斯顿博士提出，他基于其个人激励的理论创建了DISC的行为因素分析方法，DISC这四个字母代表着—Dominance (支配)，Influence (影响)，Steady (稳健)，Compliance (谨慎)。

通过性格测试与培训，了解DISC模型及其对管理者角色的说明，探索自己在管理中的优势和挑战，学会DISC行为识别，了解不同性格类型对应的管理策略与自我调适方法。

【学员收获】

分享者：质量管理部 产品质量副总监 蔡文辉

我最大的收获是了解了自身的性格特点及自身改善的方向，有两点启发：首先，要管理好一个团队就要了解团队里的人，从性格分析可以更深入地了解团队人员的优劣势；其次，要了解部门团队人员性格互补的重要性，充分利用团队成员性格的差异性，便于更好地沟通和分配工作。

分享者：风险控制部 法务总监 贺木森

人与人的冲突可能仅是因为人格性格的差异，但人格性格并无高低好坏之分。在工作中，应当要充分了解下属以及同事的性格，理解并接受他们的沟通或处事风格，并采取对应的方式与其相处，提高工作效率，避免冲突。

分享者：成本管控部 工程运营总监 易宏章

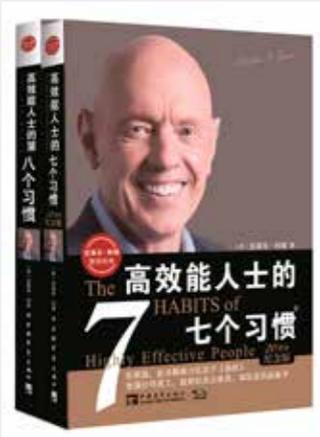
这门课程的知识能帮助我分析自己的性格长处和短处，并识别和区分员工的性格特征，分清楚何时该扬长避短，何时该取长补短。我还了解到怎样与不

同风格的人相处，如何对人与人之间的沟通和交流保持高效性和愉悦感。



共读分享

《高效能人士的七个习惯》



【书籍简介】

卓宝商学院根据“卓远”计划之2019核心骨干研修班培养项目，重点推出领导力权威书籍《高效能人士的七个习惯》的阅读分享活动。该书的重点在于“塑造性格”，而非简单的市场管理类书籍。

史蒂芬·柯维博士在书中采用大量通俗易懂的生活和工作实例，向世人介绍了高效能人士的多种思维和行为习惯；书中的七个习惯环环相扣、相互增益，将个人成长中的依赖期、独立期和互赖期三个阶段的演变作为主线贯穿全书，使读者跟随作者的脚步逐渐练就高效能的心智模式。

习惯一：积极主动

习惯一教会我们，在遭遇与对待遭遇的回应之间，人类有选择回应的自由和能力，而对这些能力加以开发和锻炼，将在不同程度上实现独具的人类潜能。

分享者：集团采购部&行政部 总监 康婧婧

积极主动是高效能人士的第一个习惯，是个人从“依赖”走向“独立”的第一步。

在工作和生活中，我们会遇到很多这样的问题：早起赖床结果上班迟到、工作上遇到困难相互推诿、总是被动地去做事等等，其实这些现象都是缺乏积极主动意识的后果，面对这种被困扰、无力的状态，到底我们应该如何培养积极主动的习惯呢？

通过对《高效能人士的七个习惯》的学习我来归纳一下行动步骤：第一步，识别，结合你面对的事情，识别出哪些事情属于关注圈、哪些事情属于影响圈；第二步，计划，在影响圈内，思考自己可以启动的行为，制定计划；第三步，行动，按照计划，持续行动，养成积极主动的习惯。

积极主动并不仅是要我们做出积极行为，而是通过积极行为去实现最后的结果。

分享者：渠道管理部 渠道经理 陈智彬

关于积极主动，我体会较深的是责任感。有了责任感，很多事情就会顺理成章地知道该如何去做且努力去做，而不是茫然机械地“按章操作”。积极主动是勇于面对问题和困难并主动思考如何解决，找出方法，仔细分析困难背后的原因，变被动为主动，在整个过程中起到主导和主动承担的作用，最终各项事务得以最好程度地完结。

习惯二：以终为始

如果通往成功的梯子一直搭错墙，那每一次行动无疑加快了失败的步伐。我们也许会很忙，也会有效率，但唯有心中牢记以终为始，才会成为真正的高效能人士。

分享者：副总裁 刘庆

《高效能人士的7个习惯》中的第2个习惯“以终为始”里面谈到了两个原则基础：

一是任何事都是两次创造而成。也就是说，我们做任何事都是先在头脑中构思，即智力上的第一次创造，然后付诸实践，即体力上的第二次创造。在做任何事之前，都要先认清方向。这样不但可以对目前处境了如指掌，而且不至于在追求目标的过程中误入歧途。

比如我们在做防水工程时，要按照公司和个人的使命感与目标做到不漏水，就要先在脑海里想清楚每个细节，然后选择优质材料、确定合适的施工工艺、制定施工计划，按部就班、不折不扣地实施，才能完成工程项目，达成目标；

二是自我领导，领导与管理好比思想与行为。领导是做正确的事，管理则是正确地做事，再成功的管理也无法弥补领导的失败，这与我们公司经常倡导的零缺陷管理理念非常契合（即做正确的事、正确地做事、第一次就把事情做正确）。

在日常工作中，有时候会遇到在个人、企业的价值观都没有搞清楚的情况下，就忙于提高效率，制定目标或完成任务，出现了事倍功半的效果。所以工作生活中我们要有正确的理念，同时以结果导向，实施目标管理。当我们知道自己的方向和目标在哪里的时候，撰写好人生使命宣言，知道自己想要什么，即选择做正确的事，这样我们就不会产生混乱。然后根据使命宣言和结果导向思维制定规划与行动计划，如三年规划以及相对应的每年、每月、每周的具体计划，这样才能做到位，有好的实施效果和结果，即正确地做事。

习惯三：要事第一

习惯三可以让人受益匪浅，是习惯一和习惯二的具体实践。它触及人生管理和时间管理的问题，如何分辨轻重缓急与培养组织能力，是时间管理的精髓。而有效管理是把握重点的管理，它把最重要的事放到第一位。

分享者：质量管理部 产品质量副总监 蔡文辉

读到了《高效能人士的七个习惯》习惯三：要事第一，这可以说是对我个人影响最深的一个章节，犹如点醒梦中人一样点醒了我。

工作十余年，自己对时间管理已逐渐从刚开始的盲目安排到现如今的有效规划，一路走来不可谓不艰辛。当我初入职场，还是个职场“小白”的时候，自己所有的精力基本都在第四象限（不重要不紧急），这也许代表了很多刚入社会的人的一种普遍现象。随着工作资历的增加，我成为了部门骨干，工作精力逐步转移到了第三象限（紧急不重要），这个时候我俗称职场“消防员”和“搬运工”，这也算是很多公司部门骨干的一种工作常态吧。现在我已成长为一各部门负责人，在此我反思一下自己现在的工作状态，其中工作精力50%用于第一象限（重要紧急），工作精力30%用于第三象限（紧急不重要），工作精力10%用于第二象限（重要不紧急），剩余工作精力10%用于第四象限（不重要不紧急）。通过以上的估算和反思，觉得自己现在仍然偏重于日常紧急事务的处理中，满脑子装着的是问题，而没有时间考虑和规划长期的目标，这样恰恰不利于提高工作效能，更不能减少问题的发生。

阅读了《高效能人士的七个习惯》之后，我开始重新管理自己的时间，立即着手挖掘第二象限中的事情，并合理做好规划，减少第一象限事情的发生，深挖第一象限事务不断增加的原因，逐步将其还在第二象限的时候就处理掉，拒绝第三和第四象限事情的诱惑。

习惯四：双赢思维

双赢者把生活看作一个合作的舞台，而不是一个角斗场。一般人看事情多非此即彼，非强即弱，非胜即败。其实世界之大，人人都有足够的立足空间，他人之得你不必视为自己之失。

分享者：海外事业部 总经理 苏平

关于双赢思维的段落看完让我感触很深。

我原来以为自己是了解双赢思维的，无非就是换位思考、彼此找到结合点、偶尔妥协、你让一步我让一步。看完才知道，真正的双赢思维远远不止这些。

从双赢思维的五个要领中，我理解了原来双赢的原则是所有人际交往的基础，不仅是在生意场上，在工作中，甚至在家里，双赢思维都是获得同事信任、家人和睦幸福的根基。它可以使双方互相学习，互相影响及共谋其利。要达到互利的境界，还需要具备足够的勇气、与人为善的胸襟，而培养这方面的修养，还少不了过人的见地、积极主动的精神，并且以安全感、人生方向、智慧和力量作为基础。它包含五个独立的方面，“双赢品德”是基础，接着建立起“双赢关系”，由此衍生出“双赢协议”作为培育环境，通过双赢的“双赢过程”来完成。原来我理解的双赢是如此的狭隘。

回想起我们的三大论坛、“四个一”系统，这就是典型的双赢思维的体现。在竞争日益残酷的现实环境中，我们的行业已经陷入了靠杀价和垫资来获得市场份额的黑洞中，如果我们也跟着这个套路走，不仅自己是没有未来的，也戕害了整个行业，这是一个典型的输/输的处境。

而我们的零缺陷系统，站在客户的角度，为社会奉献不渗漏的防水工程，让行业的价值真正回归，我们不仅没有隐藏我们的工艺、技术，还开放了我们的合作通道，向全行业的人士敞开了大门。站在业主的角度，他们可以收获一个满意的工程；站在座山虎的角度，维护和提升了核心关键客户的关系；站在我们自己的角度，我们也践行了对社会的承诺。只有在双赢思维的基础下，才会有如此伟大的创新。

习惯五：知彼解己

知彼解己——首先去寻求了解对方，然后再争取让对方了解自己，这一原则是进行有效人际沟通的关键。

分享者：安全质量部 总监 王振文

在我们的文化中，非常重视演讲口才的培养，但却很少关注过聆听技巧的培养及习惯的养成。移情式聆听看起来简单，在日常工作中要做到却很难，特别是和下属的沟通上。在实际的工作中，大家都渴望被理解、肯定和欣赏，但人们往往最容易忽视这一点，在我的职业生涯中，就有过这样一段惨痛的经历。

有个同事在我检查工作时完成得很不好，我没有听他的解释就进行了狂风暴雨式的批评，最后导致了这个同事的离职。这件事情让我至今仍在不断反思自己，特别是看过这本书后，我有了更深的感触。第一，当我们与同事的情感账户中余额不够多时，我们不应该以过分指责的方式来一次性取走账户里的信任和尊重；第二，我更应该采取移情式聆听的方式来沟通工作中的问题；第三，在整个沟通过程中，我没有先知彼就粗暴下了结论，我相信这件事对这位同事今后的职业生涯也会有很大的影响。

在这本书中我学到了要想做好一个好的管理者必须品德第一、感情第二、理性第三。首先品德是别人对你的信任，是你个人的情感账户，是自己领导力建立的基础；感情是你理解他人的能力，也就是建立沟通视窗；理性往往是最容易实现的合理表达自己的想法及解决问题的能力。当我们在工作中碰壁，最先反思的往往是理性（即解决问题的方式是否正确），我们往往会忘记反思，自己是否在工作中让同事对自己产生信任和认可，自己有没有真正的移情能力。

习惯六：统合综效

统合综效的基本心态是：如果一位具有相当聪明才智的人跟我意见不同，那么对方的主张必定有我尚未体会的奥妙，值得加以了解。与人合作最重要的是重视不同个体的不同心理、情绪与智能，以及个人眼中所见到的不同世界。与所见略同的人沟通，益处不大，要有分歧才有收获。

分享者：成本管控部 经理 丁洁

统合综效的精髓就是判断和尊重差异，取长补短。在一个团队里面，人和人之间肯定有不同，领导者首先要考虑的就是每个人能干什么，不能干什么，让专业的人去做专业的事，而不是让一个初学者做专业的事。只要充分发挥每个人的优势，就能创造性合作，发挥巨大效果。

统合综效的关键在于沟通，敞开胸怀，接纳一切奇怪的想法，同时也贡献自己的见地。

在过去很长一段时间里，当部门下属来寻求我的帮助时，我会第一时间利用自己的经验快速教他们如何做，让他们照着执行即可。可是突然有一天我惊觉，该动脑筋去思考的应该是每一个人，而不仅仅是我，我需要他们每个人都变成处理问题的高手，这样我会更轻松，他们也会有所成长。就像书中的统合综效一样，我逐渐开始收敛自己，遇到问题时先听他们的建议，让他们侃侃而谈自己的想法，由于每个人的工作经验不同，在交流的过程中也难免会出现稚气或不合时宜的想法，但我会进一步补充提问并引导。通过互相交流，负责具体执行的他们也为我提出了细节上的建议，这是让我有所惊喜的，这种工作状态也让彼此的合作越来越有默契。

为了避免消极协作带来的减效，我们应该要有谦虚的心态，要能够认识到：正常人群IQ差异并不大，具有相当聪明才智的人跟我意见不同，那么对方的主张必定有我尚未体会的奥妙，值得加以理解。其次，做到统合综效还要学会移情聆听，站在对方的立场上理解了对方的观点，才能妥善地予以吸收。最后，做到统合综效要求充分发挥聪明才智进行创造性活动，争取获得既尊重双方又高于双方的卓越见识。

习惯七：不断更新

习惯七就是个人产能。它保护并优化你所拥有的最重要的资产——你自己，它从四个层面更新你的天性：身体、精神、智力、社会/情感。

分享者：副总裁 林旭涛

如何不被社会或组织抛弃？我想一定是通过自身的不断磨练、自我提升来实现的。那如何进行自我提升呢？作者告诉我们要通过“身体、精神、智力和社会/情感”这四个层面去更新自我天性，这应该就是最好的投资自己的方式吧。

在这四个层面中，我印象比较深的是智力层面。我一直认为，只有在社会或组织中做到不能或者难以被替代，才能很好地体现自身的价值，所以最容易表现出来，也是最直接体现个人价值的就是自我智力的提升。通过学习掌握更加先进、更加系统的知识，可以帮助我们更好地解决生活或工作中的问题。

可是，很多人在工作以后，学习往往都比较被动。对于我来说，最好的学习方式就是去讲课，哪怕是一个自己不是很熟悉的领域，通过备课，自然就会去学习、梳理、思考，逐步完善自己的知识体系，这样下来学习的成效比较好。我也常常鼓励身边的同事，甚至通过给他们布置任务，“逼迫”他们学习。通过学习本章节，我觉得这方面还需要更多地改善，按照“学习、坚持、实践”来丰富自己的知识体系，不能像现在这样“头痛医头脚痛医脚”，还是应该做系统性设计，分成不同板块来学习提升。

2019年终盘点

2019主题
如果生活像电影一样，你的2019叫什么名字？

回顾愿望清单
回顾年初的2019年愿望清单和每月总结，复盘这一局，认真过完这一年。

2020愿望清单

2020，我决定成为这样的人。



投稿邮箱：
zbr@zhuobao.com
投稿者请注明总部/分子公司、部门、岗位、姓名

稿件要求：

形式不限，文章、画作、摄影作品等皆可
体裁不限，诗歌、散文、小说皆可
字数不限，随君心意

Tips：据说，有趣、有脑洞、有个性的作品，更受欢迎哦~

稿酬说明：

一经采用，将发放稿费
稿酬根据作品质量、篇幅等因素综合评定

——《卓宝人》编辑部



卓宝集团官方微信公众号



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

地址：广东省深圳市福田区卓越梅林中心广场北区2栋16层
电话：0755-36800118 传真：0755-33052266
邮编：518094