

人生感悟

让坚持成为一种习惯

余海清

说到坚持，每个人有不同的理解，盲目的错误的坚持会让自己浪费时间、精力和感情，有针对性的、正确的坚持会让你收获希望、幸福和成功。

很多人人都特别羡慕别人，可以数年如一日的坚持早起、学英语、健身等，而自己只坚持了两天就无法坚持下去了。

鲁迅曾说过：“前方本没有路，走的人多了，也就成了路。”是啊，做一件事情的时候，前面是没有路的，但只要认真和坚持下来，也就成了路，慢慢的也就成了自己的人生路。

要是人生每一条路都是这样走出来的，虽然过程艰辛，但还是值得的，毕竟发生的每一件事情，自己都是很坚持的去做的。

马云在演讲中曾说：“成功就是在艰难中坚持到下一秒。”让我感受颇深。他说，懂得坚持是成为优秀人士的基本要素，无论遇到多大的难关，无论现在的境遇多么糟糕，只要能坚持到下一秒，你就可能迎来成功。

人生感悟

不要给好逸恶劳找借口

周震

每个人都有不顺利的时候，只要你愿意行动，一切都会慢慢变好，任何时候都为时不晚。

懒散的日子无疑是很舒服的。在温水煮青蛙的日子里温吞度过，虚度年华久了，心也会变得越来越懒。

生活不会辜负一个不停努力的人。凡是都会有波折，如果每件事情都一路畅通，人生岂不是太无趣了？我们要相信，经历过山重水复之后，终会柳暗花明。

有阻碍又怎样呢？千山万水，挡住的是不来的人。你要来，千军万马都挡不住。



人生感悟

批评你的人才是你的贵人

林挺

年轻的时候心高气傲，认为自己是世界上最优秀的人，面对他人的批评常常认为是挑衅，是找茬，是无理取闹，很少安静地审视自己的错误。

回顾一下，从小到大批评自己最多的人是谁？是我们的父母。哪个父母不是望子成龙？在学校批评你最多的是谁？是我们的老师。哪个老师不是希望自己的学生将来有出息？同样，今天那些批评你的人，也是为你好，觉得你还是个人才！

人人都爱听肯定、表扬的话，所以才有“忠言逆耳利于行”的古训。对你负责的人才会批评你；认为你“孺子可教”的人才会批评你，真心待你的人才会批评你，愿意操心劳力教你带你帮你进步的人才会批评你……良药苦口，这年头真正听到别人跟你说句心里话，别人真正为你成长与完善来批评你，是很不容易的！所以，一旦有人批评你，你一定要珍惜。

当你拒绝的时候，一次、两次、三次之后，就没人会批评你了。这就是为什么在最终碰撞的时候，很多人问道：“为什么没人早些告诉我？”

其实当初就有很多我们的亲人、朋友提醒过我们，当时或许自己还暗想：“费什么话啊！这么简单的道理好像谁不知道似的！”当时或许自己已经把自已“封闭”起来了，还不知道什么才叫做“夜郎自大”……

批评应该有以下意思：一是批判、判断、评价，是指出优点和缺点，评议好坏；二是专指对缺点和错误提出意见。面对批评，我们应该高兴才对，但为什么有人一遇批评就有抵触情绪呢？批评你的人，都是关注你的人。如果一听到有人说坏话，就急着替自己辩解，那你什么事都做不成。

听到批评，你可以做两件事：一是尽力去做好你

人生感悟

“修路”理论

张尔军



有一次令我印象深刻的经历，我们要为一家企业提供一次内部员工训练，按惯例，作为训前调研我与该公司总经理进行了一次深入的交流。

如果有人在重复出错，那一定是路有问题，比如，对他训练不够，相关流程不合理，操作必太过复杂，预防措施不严密等。

如果有人在干活偷懒，那一定是因为现行的规则即“路”能给他偷懒的机会；

如果有人在干活偷工，那一定是因为激励措施还不够有力，或至少是你还没找到激励他的方法。

如果有人在需要别人监督才能做好工作，那一定是因为你还没有设计出一套足以让人自律的游戏规则；

如果某一环节经常出现扯皮现象，那一定是因为这段“路”上职责划分得不够细致明确。

如果经常出现贪污腐败现象，那一定是“路”给了他们许多犯罪的机会。

邓小平同志有一句名言：好的制度能让坏人干不了坏事，不好的制度，能让好人变坏。制度就是路。

如何做到对事不对人？破门之道：一方面，尽量提升人的素养，不要那么容易被“路障”绊倒；更重要的，立即把“路”修好，让它不容易绊倒别人。

只要一发现问题，立即“修路”。这样，就会因为“路”越来越好，而相关问题也就是越来越少，进步也就越来越多。

管理进步最快的方法之一就是：每次完善一点点，每天进步一点点，每个人每一次都能因不断修“路”而进步一点点。

“修路”理论告诉我们，管理者的核心职责是：修路，而不是管理人。

因它而出错，今天没人在这里出差错，明天还会有。比如，有一盆花放在路边某一处，若有两个路过时，都不小心碰了它一下，现在，正确的反应是：不是这两个人走路不小心，而是这盆花不该放在这里或不该这样子摆放。

一般认为，如果两个人在同一个地方摔上两跤，他会被人们耻笑为“笨蛋”，如果两个人在同一个地方各摔一跤，他们会被人耻笑为两个笨蛋。按照“修路”原则，正确的反应是：是谁修了一条让人这么容易摔跤的路？如何修正这条路，才不至于再让人在这里摔跤？

如果有人在重复出错，那一定是路有问题，比如，对他训练不够，相关流程不合理，操作必太过复杂，预防措施不严密等。

如果有人在干活偷懒，那一定是因为现行的规则即“路”能给他偷懒的机会；

如果有人在干活偷工，那一定是因为激励措施还不够有力，或至少是你还没找到激励他的方法。

如果有人在需要别人监督才能做好工作，那一定是因为你还没有设计出一套足以让人自律的游戏规则；

如果某一环节经常出现扯皮现象，那一定是因为这段“路”上职责划分得不够细致明确。

如果经常出现贪污腐败现象，那一定是“路”给了他们许多犯罪的机会。

邓小平同志有一句名言：好的制度能让坏人干不了坏事，不好的制度，能让好人变坏。制度就是路。

如何做到对事不对人？破门之道：一方面，尽量提升人的素养，不要那么容易被“路障”绊倒；更重要的，立即把“路”修好，让它不容易绊倒别人。

只要一发现问题，立即“修路”。这样，就会因为“路”越来越好，而相关问题也就是越来越少，进步也就越来越多。

管理进步最快的方法之一就是：每次完善一点点，每天进步一点点，每个人每一次都能因不断修“路”而进步一点点。

“修路”理论告诉我们，管理者的核心职责是：修路，而不是管理人。



康泰塑胶科技集团 主办

编辑出版/《康泰人》编辑部

顾问/林云青

总编/郑光铨

主编/唐小波

内部刊物 仅供交流

康泰集团第三届董事会第三次会议召开

本报讯 7月23日，康泰塑胶科技集团第三届董事会第三次会议在辽宁盘山召开。康泰塑胶科技集团第三届董事会董事林云青、林福云、叶日才、林云标、张文霖、何朝晖、洪青成、郑光铨、朱鹏飞、林辉辉及董事会秘书何明俊出席会议；监事会成员叶日冬、林超、张传中，以及陈秀田、叶富列席会议。董事潘明正因事请假。董事长兼总裁林云青主持会议。

会议审议通过了《康泰塑胶科技集团母、子公司2016年上半年度经营总结暨下

半年经营规划报告》。会议认为，下半年要坚持稳定民建、发展市政为主的经营思路，重点打造排污为主的优秀产品线。继续强化大型战略客户推广合作，强化战略客户二次攻关，做深做宽；继续加大优质新网络开发、老网络扶持建设，打造网络强大。会议强调，要强化以营销为主的团队专业化、高效化打造，深化人才激励及竞争机制，不断优化人才，打造高效团队。继续加强各公司内部管理规范化、标准化推进，控制风险，全面执行集团五个统一管理战略。强化集团

资源整合及共享管理，全面打造集团平台，坚持走上市之路，整体抱团发展。会议审议通过了《康泰塑胶科技集团公司、母公司2016年上半年度战略规划及重大经营事项执行报告》，提出要加大康泰集团平台，实现全集团资源整合及共享，放开平台，实现价值与效益最大化。继续加大战略推广、网络建设、团队建设三大马车拉动，努力提升销量；继续加强集团财务统一管理推进，固化财务管控标准，强化财务细节管理。同时，要求各公司做好开源、节流管

理，控制投资，好钢用在刀刃上，根据自身情况深入，提出项目强化推动改进。

会议还审议通过了《关于辽宁康泰、康翔公司资产清理审计核查报告》。

会议还审议了各类临时议案及其他事项。

为期一天的董事会在高效、有序的氛围中圆满闭幕。与会董事一致对2016年下半年度挑战与机遇并存的形势倍感压力的同时充满信心。

炎炎夏日 康泰为执勤交警送清凉



本报讯 35℃、36℃、37℃……入秋以来，崇州最高气温不断刷新，广大市民也一再认识到了“秋老虎”的威力。然而，有这么一群人，他们每天都冒着酷暑，坚守在全市的各大繁华路段，确保交通的畅通。他们就是我们可敬可爱的交警同志。

“为了方便市民出行，交警365天都坚持在一线执勤，特别的辛苦。作为本地企业，我们也希望自己的一点小举动能为广大交警和协管员同志送去一份清凉和关怀，以感谢他们的辛勤付出。”8月16日上午，康泰集团工会主席吴彬带领公司员工专程将矿泉水和防暑药品等送到了崇州市交警大队，并转交到交警手中，为他们带去了丝丝凉意。

康泰的“清凉之举”让现场交警深受感动。崇州市交警大队副队长、徐副队长对康泰的爱心之举表示了感谢，并表示，做好道路交通管理工作，方便市民出行是交警的职责。警务工作离不开社会各界的大力支持，有了大家的理解，我们深受鼓舞。未来，将更加尽心尽力为大家服务，警企携手，共同创造和谐的交通环境。

改变人生 赢在起点 共用共享 浙江康泰千万水工锦程计划大型推广会隆重召开



本报讯 “卖不出去还可以退货，自己没有一点损失，完全是零风险的赚钱生意。”来自德清武康的水电工师傅在参加完会议后惊讶的说，“这在以前是怎么也没有想到的，真的很感谢康泰为我们这

些底层的工人着想。”像王师傅一样，对康泰表示感谢的还有很多来自德清的近260名普通水电工人。让他们认识康泰、认可康泰的，正是由康泰集团浙江康泰管业科技有限公司隆重推出的“千万水工锦程计划”。

7月27日下午两点，由康泰集团浙江康泰管业科技有限公司主办的“‘改变人生、赢在起点、共用共享’浙江康泰千万水工锦程计划大型推广会”在德清莫干山大酒店隆重召开。浙江康泰总经理潘明正、集团市场总监郑光铨等出席会议。德清区域水电工、部分重点经销商以及浙江康泰销售团队全体人员参加了本次会议。这次会议的定位就是“厂家与服务商都给你打工，辅助你当老板，改变你的人生。”因此，从会议在隆隆鼓声中拉开帷幕开始，就吸引了众多参会水电工的瞩目。（详见第二版）

康泰集团双流域区域水电工交流会召开

“康泰集团2016年双流域区域水电工交流会”在集团总部五楼会议室召开。康泰集团市场总监郑光铨、销售总监何朝晖、质量总监徐水平、技术总监张双全等公司领导出席会议。双流域区域水电工、重点经销商等共计60余人应邀参加会议。

会上，销售总监何朝晖首先致辞，对各位嘉宾的到来表示欢迎，对会议的成功召开表示祝贺。何总在讲话中表示，一个企业品牌的强大，最终要靠终端市场。康泰从2015年开始，就已经着手布局三四级终端市场，这些一直是康泰重点关注的领域，做终端主要靠产品质量和品牌来拉动，以及产品的配套性，这些主要还是靠终端分销和广大水电工们。今天举行这次会议，就是希望能通过你们对市场的了解，给我们多提宝贵意见，包括包装、质量、推广方法、模式等，一起实现康泰在未来三年逐步走向家装市场，为双方带来实实在在的利益。

根据议程安排，随后，质量总监徐水平从排污、给排水等类别向参会嘉宾简要介绍了康泰的产品系统、性能以及卖点，讲解深入浅出，通俗易懂，进一步加深了在场嘉宾对康泰的认识和了解，增强了广大水电工销售康泰产品的信心。会上，经销商代表、水电工代表也先后作了发言，从各自的角度畅谈了对康泰的认识和认可，充分肯定了康泰在行业和市场地位和能力。

会议最后，市场总监郑光铨作了总结讲话。郑总首先对广大水电工们一直以来为美丽双流域建设所作出的贡献表示了感谢，他表示，最近三年乃至今后十年，中国发展最好时期已经过去，家装产能已经严重过剩。作为一家有着近20年的管材制造和销售经验的企业，康泰的品牌有知名度、产品质量有保障、价格也更实惠，康泰也将不断的完善和建设品牌，提升产品卖点，康泰有这个决心和能力，用三到五年，把经销商和水电工的利益保障好，康泰也将对产品质量负责到底，建立业主对你们的信任，实现你们的收益。

12时许，会议在温馨、合作、共赢的氛围中圆满闭幕。本次会议上，康泰不仅成功的向三四级市场展示了康泰的产品体系、企业形象和品牌金字塔，也向广大客户传递了康泰集团的市场竞争理念。本次会议主题鲜明、议程清晰、海报林立，会议环节顺利、有序。接下来，康泰将陆续开展类似的交流会议，促进双方紧密合作，实现互利共赢。会议开始前，全体参会嘉宾还参观了康泰的生产车间，对康泰集团的规模化、规范化、自动化和良好的员工人文风貌给予了高度评价。

轻松扫一扫，分享康泰集团最新资讯！



浙江康泰千万水工锦程计划大型推广会隆重召开

(上接第一版)会上,浙江康泰总经理潘明正首先致词,代表康泰集团对各位嘉宾的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢,并预祝会议取得圆满成功,祝各位水电大师前程似锦,事业蒸蒸日上。

会上,康泰集团市场总监郑光锋对“锦程计划”作了进一步的阐述,围绕水工在经济新常态下面临的挑战引起共鸣,并强调这是不同于其他家装品牌的传统推广活动,这是康泰专为水工创新的康泰要市场、水工增收收入的零风险创新模式,康泰搭台、水工唱戏、共用共享。浙江康泰营销总监李志林通过分享发生在自己身边故事,再次向广大嘉宾强调了“锦程计划”的目的和作用。

浙江康泰家装部副总王兵向在场嘉宾详细讲解了“锦程计划”的内容和政策。“锦程计划”分为六步:第一步前期似“锦”,助力水工收入翻番;第二步“锦”上添花,助力季度前三收入更上一层楼;第三步“锦”囊还矢,全力助力全年前三名;第四步繁花似锦,成立并邀请优秀者加入水工俱乐部;第五步夺“锦”之才,联合政府相关机构举办技能大赛,颁发国家认可技能证书;第六步衣“锦”还乡,助力水工成功当老板。

随着“锦程计划”的讲解越来越详细,更多优惠政策的不间断推出,在场嘉宾对“锦程计划”的认识也越来越清晰,大家都对计划表示出了十足的兴趣。这不仅是切切实实从广大水工的角度为他们的未来着想,而且也是帮助水工快速增加收入的最佳方法。因此,计划一经发布,便赢得了在场嘉宾雷鸣般的掌声,许多嘉宾激情高涨,信心满满,现场下单的人更是络绎不绝。为了表彰那些在现场积极踊跃下单的嘉宾,会议还通过抽奖的方式对订单数额前三名的嘉宾表示了感谢。

下午5时30分许,“改变人生、赢在起点、共用共享”浙江康泰千万水工锦程计划大型推广会在一片掌声中落幕。本次会议不仅成功的发布了浙江康泰“锦程计划”,同时也成功的向三四级市场全面展示了康泰集团雄厚的企业实力、优质的产品品质、强大的品牌形象,展现了康泰“合作共赢、共用共享”的市场理念和姿态,赢得了广大水工的赞誉。会议主题鲜明,宣传海报林立,产品阵容整齐有序陈列。接下来,浙江康泰将继续做好会议的后续跟进和沟通交流工作,让更多水工加入浙江康泰的“锦程计划”。

会议现场集锦



△图为签到现场



△图为参会嘉宾在展台前参观



△图为康泰集团市场总监郑总在会上讲话



△图为浙江康泰总经理潘总在会上致辞



△图为浙江康泰营销总监李总在会上讲话



△图为浙江康泰家装部副总王总在会上讲解锦程计划



△图为会场一角



△图为公司领导与部分嘉宾合影

大家谈

生态——一个时代的主题

小波

科技飞速发展的当今,经济科技被高度关注的同时,“生态环保”也成为当下备受重视的关键词。对于各个企业来说,如何在保障自身合理收益的同时,为消费者带来更好的产品体验感,担起保护环境的责任,至关重要。康泰作为管道行业的先行军,始终致力于“成为生态建材行业领导者企业”。在生态环保上,真正做到从口号落实到实处。

作为行业率先提出“生态建材”的先行军,多年来,康泰一直秉持着严谨认真的精神,一为客户打造专业性、整体性、人性化的生态管道系统解决方案,涵盖产品、技术、服务三大内容,力求方案在专业性、整体性以及人性化上达到更高标准。此外,还根据顾客与市场的需求,从实际出发,在特色的同时研发与时俱进的新产品、新技术。

管道作为建筑中必不可少的关键材料,对环保健康有着举足轻重的影响,一根看似微不足道的管道,却牵连着广大民众生活的品质甚至是安全。康泰深刻的明白这一道理,聚集国内外顶尖人才的研发团队历经十年悉心实验研究,推出饱受赞誉的“稳净”技术,在创建“生态环保科技”方面,突破现有科技打造出引领生态未来的新标准。

在研发新型环保技术的同时,康泰也在一直严格监管着整个生产流程,不仅检测产品质量,更注重环保,真正做到将生态与品质完美结合。不仅是生产阶段,康泰的售后服务的体系发展与品牌主张相契合,康泰肩负“为每个家庭提供安全、环保的建材”的使命,认真对待每一位消费者、每一张订单。独创“五心管家服务”,以全程顾问式的服务凸现出康泰“以客户为本”的宗旨,也从侧面充分展现自身品牌形象。任何企业的发展都离不开品牌支撑。“康泰建材,生态未来”是康泰的品牌主张,“环保、关爱、科技”是康泰的品牌内涵。在过去的几年中,康泰从未松懈过对品牌的投入,力争每一个细节尽善尽美,全力贯彻品牌理念。

路漫漫其修远兮,任重而道远。唯有始终将此原则放在企业发展的未来愿景之内,才能更好的贯彻“绿色生态”的理念。康泰塑胶一直坚持将生态环保的理念贯彻在生产全程,精益求精的态度体现在产品上更体现在保护环境上。唯有爱护脚下的这片土地,才能有未来的发展立足之地。康泰建材,生态未来,康泰塑胶一直在不断前进着。这些都在不断的推动和促使着康泰不断进步,正所谓与时俱进,康泰也必须行之有效的新战略才能逐步渗入甚至取得市场。

当前的中国,发展趋势已经清晰。可持续发展又是我们亘古不变的国策。因此,发展不仅要重视经济增长的数量,更要追求经济增长的质量,唯有坚持生态环保才能赢得长久的稳定。



康泰集团母公司营销2016上半年度总结暨下半年度计划工作会议召开

7月10日—12日,面对2016上半年度民建市场需求持续下滑、抢单、杀单,竞争异常残酷激烈,市政市场充满机遇的形势,以“认清形势、激情亮剑、坚持推广、稳定民建、发展市政”为主题的康泰集团母公司营销2016上半年度总结暨下半年度计划工作会议在集团总部隆重召开。康泰集团董事长兼总裁林云青等公司领导出席会议,销售中心全体营销人员共计100余人参加会议。

本次会议的目的是认清形势、科学对策,表彰先进、推广经验,检讨不足、淘汰末尾,清晰自我、激情创新,找到痛点、改善提升。在三天的会议中,全体销售人员通过户外拓展、分享经验、分组研讨、模拟演练、展示风采、团队宣誓、表彰先进、检讨背书,展开批评与自我批评,既有敢于否定自己,刮骨疗伤般的勇气和魄力,也有敢于直面问题,卧薪尝胆般的壮志和豪情。全体销售人员充分认清了市场形势,思维愈加清晰、目标愈加明确,有效实现会议预期目的。会议取得圆满成功!

展望下半年度,面对挑战与机遇,衷心祝愿全体营销人员披荆斩棘、奋力拼搏,努力实现全年营销目标,凯旋归来!



△优秀团队奖 陕西分公司



△团队最佳推广与渠道建设奖 重庆商务部



△个人业绩综合奖 第一名蒋华成 第二名罗世雄 第三名程伟



△优秀育才领导奖 干学锋 蔡勇



△优秀导师奖 张文斌 冯军 胡明兰



△图为团队宣誓现场



△图为会议现场



△图为环白塔湖长跑合影