



2017年9月19日
总第118期

神奇報

中国驰名商标
神奇商标

贵州神奇投资有限公司



爱岗敬业讲奉献
凝心聚力促发展



思想引领 砥砺前行

神奇集团党委开展“爱岗敬业讲奉献 凝心聚力促发展”主题活动



8月19日，秋阳丽日，神奇集团党委开展“爱岗敬业讲奉献，凝心聚力促发展”主题活动，使全体党员受到一次深刻的党性教育。

清晨，集团党委书记夏宇波和应邀来的客人——省工商联党组书记吴维方、省工商联机关党委书记杨伟，与集团数十位党员，愉快踏上了去平塘的旅程。去感受“中国天眼”科技创新的魅力。

据介绍，位于贵州平塘的“中国天眼”是世界最大单口径射电望远镜，该望远镜

的建设耗时22年，能够接收到137亿光年以外的电磁信号。未来，除天文观测外，FAST还将作为地面的主要测控装置为中国的探月、登月，乃至以后登陆火星提供定位、导航、接收信号等支持。是我国国家科技创新代表性工程，是人类探索宇宙的重要途径。

作为一个高端的科普旅游地，大家在参观射电望远镜和天文馆后，心灵受到震撼。感叹于天眼的神秘，感叹于科技工作者们勇立世界浪潮之巅，照亮民族精神的



星空，为祖国创造出新的人间奇迹。

夏宇波要求集团全体党员要以奋斗姿态，砥砺品格，锐意进取，在大众创立、万众创新的实践中，勇立潮头，为神奇的永续发展，发挥积极作用。展示一个共产党人的时代价值，把光荣镌刻在岁月深处。

大家表示，既要仰望星空，也要脚踏实地，爱岗敬业，默默奉献，凝心聚力，谱写新篇。以优异成绩，喜迎党的十九大！

活动日，表彰了先进党支部、优秀共产党员、优秀党务工作者。还开展了新党员入列、预备党员转正等活动。

（本报记者）

贵州神奇集团 2017 年优秀共产党员、优秀党务工作者、先进基层党组织表彰名单

优秀共产党员：

邹红 查兰凤 王怀富
刘栋祎 刘杰

优秀党务工作者：

谭坤来

先进基层党组织：

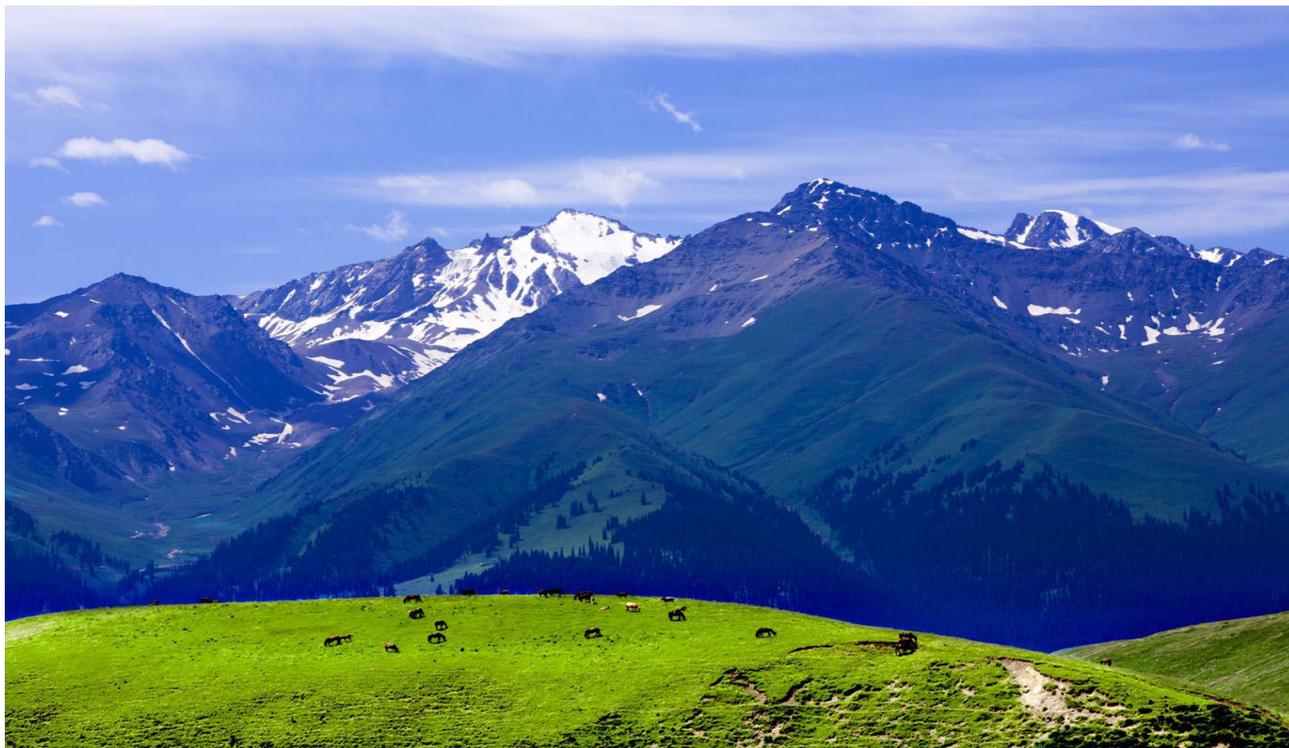
第二支部

新闻链接：

2016年9月25日，被誉为“中国天眼”的500米口径球面射电望远镜在贵州平塘启用，接收面积相当于30个足球场。世界最大射电望远镜建设项目具有三大自主技术创新：一是在世界上首次利用天然地貌建设巨型望远镜；二是采用主动反射面技术，整个反射面由4600多块可运动的等边球面三角形叶片组成；第三项创新是轻型索拖动馈源支撑技术，将万吨平台降至几十吨，实现了毫米级的动态定位精度。

射电望远镜成为我国九大科技基础设施之一。

书写新的章回



2016年，一个黔北高原的汉子，走进了充满异域风情的新疆。

临危受命，该怎样起笔？

且不讲国内营销环境的大变局，单看新疆近些年的风云变幻：

160万平方公里的土地上，一面是日新月异的变迁，一面又掩藏着不安定的因素，一小股破坏和谐稳定的敌对势力，让美丽的新疆罩上一层阴霾。一个外乡人，在此情境下开展工作，确实难！

但我们新疆办事处的王安国经

理，迎难而上。从与团队的心灵相依，到与商家的人脉拓展，一项没落下。

这个不服输的汉子，硬是打出了一方天地。2017年上半年，新疆的销售量排名在公司靠前。

意志力坚定，目标感强烈。衡外情，量己力，寻找新商机：“市场人员不够到位、兼职人员较多情况下，我们认为利用好渠道力量来增加销量不失为一个好办法。”

“由于受安保等因素影响，在内地惯用且有效的推广会和旅游销



售模式在这里都不便开展。我们只好另辟蹊径，目前正在积极筹划择期开展‘微信推广会和微信抽奖’活动。”

团队的力量，是成功的基石。

新疆的几个区域经理，从不同的维度，阐述自己的营销理念、观察力，实战体验。吹来清新的风：

“将每一个客户视为你的核心客户”。

“我们做任何事情，成败的关键不在于客观因素，而在于我们做事的态度”。

“无论任务多么艰巨困难，没有一个神奇人轻言放弃”。

“衡量一个公司的价值，可能有一个比较重要的因素，是看该公司是否有持久的，高含金量的创新”。

创新产品、创新营销模式，创新+营销，我们永远在路上。

“明月出天山，苍茫云海间。长风几万里，吹度玉门关。”如今，新疆依然是一千多年前的盛唐明月，人世间已然沧桑巨变，历史书写着新的章回。

在祖国的西北边陲，神奇人与新疆同吟一首歌——为中华的荣耀，为神奇的风华！

神奇锐评

集思广益 寻求突破

—— 新疆办事处会议摘要

新疆办事处喀什区域经理 吝阿朋



7月是承前启后的月份，也是2017年度分水岭，上半年新疆办事处在公司支持下，各位同事默契配合，工作有序开展，取得了一定的成绩但也存在一些不足。为了更好的完成公司的既定目标，新疆省区经理王安国适时召开2017年上半年工作总结暨下半年工作部署会议，在本次会议中大家认真进行总结，明确了自己的目标与思路。

6月17日会议正式开始。新疆办全体员工以PPT的形式汇报上半年工作和下半年的计划，剖析市场，在数据中找问

题。王安国认真的听取了大家的报告总结，从每个人分析的自己片区情况中找问题，对现在所处的完成率低的情况做出重点分析。就库尔勒、阿克苏、喀什、伊犁市场做出了不同的指导分析。

大家在会上积极发言、集思广益找突破点，让下半年市场有新开局。王安国明确了省区下半年的工作内容和重点，大家也各自明确了自己市场的努力方向。

2017已过半年，让我们奋起直追，圆满完成今年的目标任务！

积极备战 迎接销售旺季的到来

新疆办事处经理 王安国



“我们新疆好地方”，——歌词是这么唱的。可对于做销售的我们，目前的状况就不尽如此了。

近两年来，新疆市场销售受社会客观环境影响比较大。诸如：社会不稳定因素比较严峻，政府进行积极整治；市区拆建改造，大量人口回迁和流动人口骤减，客流量减少很大。由于新疆又地处边疆和经济欠发达地区，要提高客单量又有一定的

难度，需要一定的时间过程。加之医药市场的整体改革，税收、飞检，接二连三，让销售战线上的人们应接不暇。

面对这些客观现实，我们常常在思考，我们的市场在哪里？销量在哪里？答案很简单：客观环境对每个置身处地的人、每个厂家都是一样的，这些客观因素我们都必须去面对。反思自己，我们又做了些什么呢？在这样的环境下，我们又能

做些什么呢？

常言道：机会是留给有准备的人的。为了今年这个销售旺季的到来，我们市场从8月中旬就开始着手准备，于8月17日在乌鲁木齐召开了主题为“凝心聚力，寻求突破”的办事处全体人员会议，针对目前淡季销售的疲软销售，为了迎接销售旺季的到来，大家各抒己见，出谋划策，每个人都想为了我们心目中的理想销量出一份力。在会上，对旺季活动进行了认真的探讨，对下半年销售目标作出具体规定，大家对下半年的销售都充满了信心。

俗话说：“他山之石，可以攻玉”，我们源用了一直惯用的借力销售，在我们现有市场人员不够到位、兼职人员较多情况下，我们认为利用好渠道力量来增加销量不失为一个好办法。于是，我们积极大力度的配合乌鲁木齐两家一级商开展了渠道促销活动，7-8月针对九州通县域连锁和终端会员店开展了终端买赠活动。在这个销售旺季来临之前，我们积极策划，

按公司指导销售方案，结合我们市场情况，在9月即将在全疆开展“咽扁买20送10盒氨酚”等一系列买药赠药套餐活动和现金促销活动。积极参加商业公司晨会和其他销售机会，进行活动动员和宣讲。

由于受安保等因素影响，在内地惯用且有效的推广会和旅游销售模式在这里都不便开展。我们只好另辟蹊径，目前正在积极筹划择期开展“微信推广会和微信抽奖”活动。目的只有一个，面对严峻的市场环境，如何去扭转不利的销售局面，抢占失去的市场份额，逐步提升销量，实现我们承诺的三年销售目标。

敢问路在何方！路俨然是自己走出来的。任重道远，我们一直努力在祖国的大西北，为了神奇辉煌的下一个33年，以陈总勇攀珠峰的大无畏精神激励我们自己，我们一定会实现我们的既定目标！

为了这个美好的季节，您，准备好了吗？



神奇人

新疆办事处促销经理 郝晓强



从二十岁茫然无知的进公司，到二十四岁的“无所不知”，从太原的一名终端业务员到一名区域主管，再到生病请假回新疆养病三个月，接着进入新疆办事处成为新疆团队的一员，回想这一路走来，感慨万千。

还记得第一天进神奇公司去山西办事处的时候，下了火车林经理告诉了我地址，说自己出差了没法接我，心里忐忑的

想着刚来不会被欺负吧云云……敲了办事处的门，门迅速打开，他叫青松林，热情的帮我把行李拎到角落，说了句：等你半天了，快坐，接着给我泡了一杯茶，那一瞬间，仿佛打消了我所有的不安。时光如水，一晃都过了快四年了。

销售工作真的很锻炼人，在神奇公司，积累了人生中最宝贵的经验，当然，也赚到了人生中第一桶金。每个公司都有

各种各样的问题，神奇公司也有作为员工不尽满意的地方：令人头痛的涨价，与邻省剪不断的窜货打架，费用的慢……，还有“武汉宣言”后我们的无力感。令人沉醉又爱又恨的酒文化。说了百般的不好，当我生病离开山西办事处的时候，却真的很不舍得，回想几年来的点点滴滴，王哥总爱对我说：人一定要学会“舍得”，有舍才有得，在外人面前提起神奇的产品总是兴奋的夸夸其谈，还有我问钟经理如果有一天你中了五百万你会不会离开神奇公司，得到的坚定的回答：不会。还有林经理在任务严峻时的绝不放弃，我刚来还对我说：“我们神奇公司是最好的，谁也比不上我们公司。”

在养病期间，无聊经常出门瞎逛，在

大街上，看到药店诊所总有眼前一亮的感觉，也经常买药，进了药店，不由自主的就找神奇的产品，看价格，有时还会多问一句，“神奇的产品好不好卖呀”。一下又反应过来，哦，我现在没工作，自嘲的一笑。家人朋友感冒了，总会让他们喝点氨酚，冲点颗粒，再补充一句：吃了就会好！

神奇可能就像一个自己的亲人一样，自己在家怎么说都可以，在外人面前，一定是兴奋的夸夸其谈，无论走到哪里，无论是否在工作，总是会有意无意的关注，无论任务多么艰巨困难，没有一个神奇人轻言放弃，也许，恨之深，爱之切，是对于神奇人最好的表达。（本文主观，仅代表个人观点）



一个电视遥控器引发的思考

新疆办事处伊犁区域经理 行桂昉



一日在频繁的换台后，忽然想起 20 多年前的电视，那时的电视换台是一件比现在麻烦的多的事。需要很多步骤才能达到良好的收视效果。而现在在一个遥控器上就可以完成所有的功能操作。由此引起了一连串的胡思乱想，现将其形成文字。

一、简单对复杂

回顾我国从明朝到新中国，600 多年的风风雨雨，都有一条基本的共性，即有一个：简单明确的、颠覆性的、使大多数人得到好处的，深入人心的宗旨和纲领。

是对当时的政治经济的革命。如：

朱元璋的“驱逐鞑虏，恢复中华，陈纲立纪，救济斯民”；

李自成的“均田免粮”“迎闯王、纳闯王、闯王来了不纳粮”；

清朝的“崇儒重道，敬天法祖、勤政爱民”；

太平天国的“有田同耕，有饭同食，有钱同使，无处不均匀，无人不饱暖”；

孙中山的“驱逐鞑虏、恢复中华”；

到共产党军队的三大纪律八项注意。



要达到上述简单的宗旨和纲领，从而调动大多数人投入到帮助自己组织的目的。就需要有先进的理论和有效复杂的组织保障手段。

兵团医药药材公司是否也需要一个简单明确的，颠覆性的，使大多数人得到好处的，深入人心的宗旨和纲领？以便我们更多的获得兵团系统的支持。获得兵团广大干部职工的支持。

可能有人会说，兵团医药药材公司现在最重要，最关键的是如何创造利润，如何让兵团司令部尽快的下文件，将几个师医院的药房交给我公司托管。这样说的人是没错的。

但可能会使更多的人想，为什么这个利润就非要让兵团医药药材公司赚取？其他公司的条件比他们好，为什么师医院

就非要给兵团医药药材公司托管不可。就不能给其他公司吗？现在是市场经济时代。让谁赚钱不行？这样想的人也是没错的。

如果我们解决人们的为什么，可能就解决了公司创造利润的问题。

我常常自问，我是谁？我现在在哪里？我从哪里来？要到哪里去？

二、廉价对昂贵

从目前我了解的托管模式看，医院药房的托管是一个昂贵的，成本很高，收益可能高，可能很低，甚至可能没有，还存在着比较大的管理层风险的业务。

我们如果没有创新模式，跟着现成的模式去托管医院药房，在长期的竞争过程中，估计公司的情况可能一直比较难。

我公司是否需要找到一个符合我们实际情况的模式来托管医院药房。即：对我公司来讲是廉价的，但对其他公司来讲是昂贵的模式。

我公司是否可以找到或创造一个可以连接到兵团系统每个团场，每个连队职工的办法或工具。使想给我公司帮忙，为自己挣点钱的人，方便的，快捷的挣到钱。或者，我公司不好解决的问题，发动大家来解决。我认为人类的问题，人类一定有解决的办法。这部分人解决不了，是天大的难题。对另一部分人来讲，则完全是简单的小事。解决问题的办法不在这部分人

头脑里，一定在另一部分人的头脑里。

在有些人看不到眼里的收入，而有些人对此收入可能就感到很满意。

共产党打败国民党，赢得最后胜利的一个因素是。不管是城市还是农村，到处都有共产党员在活动。使老百姓感到共产党好，想找共产党，想给共产党做事。因为共产党可以为他们带来切实利益。

三、精确对模糊

从我对伊犁地区药品商业公司了解，他们大部分的平均毛利率在 10%-12% 之间。对于经营状况良好的公司来讲，这是一个可以接受的毛利率水平。但对我公司来讲，这个毛利率水平对投资人，及各种问题的解决，恐怕是不够的。如何提高获利水平。

据一些资料介绍，在抗日战争时期，国民党消灭一个敌人，需要消耗子弹 2000 发左右。共产党消灭一个敌人需要子弹前期 50 发，后期 21 发，狙击手消灭一个敌人仅需要子弹 2 发左右。

现在美军在阿富汗，伊拉克消灭一个敌人竟需要 25 万—30 万发子弹。

如果说狙击手的弹药消耗是精确，大部队的弹药消耗就是模糊。相对于共产党部队弹药消耗的精确，国民党部队弹药消耗就是模糊。相对于国民党部队弹药消耗的精确，现在美军部队弹药消耗就是模糊。

如果将子弹消耗看成公司销售的产品，消灭敌人看成获得利润。我公司应该成为狙击手式的公司。

在现实条件下，使我公司销售的某些产品毛利率达到 200%-500% 左右，可能吗？通过我对药品市场的了解，是完全可能的。

四、结语

一个公司获利能力的大小，要看这个公司创新的含金量多少。含金量越高，获利越多。如果没有创新，和大家一样。就只能获取行业的平均毛利率。

衡量一个公司的价值，可能有一个比较重要的因素，是看该公司是否有持久的，高含金量的创新。

上述的看法，仅为个人对当时伊犁地区医药市场的思考，对不妥之处在所难免，但愿没有白白浪费领导的时间。



客户拜访体会

新疆办事处库尔勒区域经理 何立刚



在每天的拜访客户中可以看到各式各样的客户，一个态度很好的客户并不见得就是你的核心客户，而一个态度不佳的客户也不见得就不是你的核心客户。一个大客户并不见得就是你的核心客户，而一个小客户也不见得就不是你的核心客户。

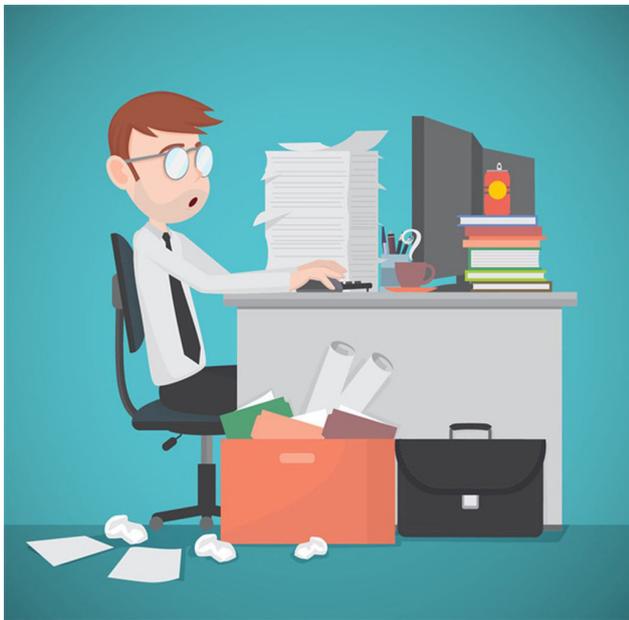
事实上你根本不会知道核心客户是谁，也许他已经出现在客户名单中，也许他就是明天及将要去拜访的对象，一个销售人的机会随时都有可能在身边出现，是否能够掌握就看是否已经做好“将每一个客户视为你的核心客户”这样的心理准备。客户也许今天并没有押大单的实力，

但是她具备这个潜力时，你是不是他愿意成交的对象呢？

你的观念和看法决定你对客户的态度。当你将一个客户视为核心客户时，你将会发现你对客户的态度，你对客户的用心，你对于客户的要求，你为客户所做的一切都会和现在有很大的不同，而且当你将客户视为核心客户时，你会惊讶的发现客户与你之间竟然会如此的接近，客户会你视为朋友而且无话不谈，不管是否真正成交，在自己的人生当中多了一个好朋友，其价值岂止百万！

态度决定一切

新疆市场促销经理 申洪铭



在工作面前，态度决定一切。没有不重要的工作，只有不重视工作的人。不同的态度，成就不同的人生，有什么样的态度就会产生什么样的行为，从而决定不同的结果。

每个人都有不同的工作轨迹，有的人成为单位的中流砥柱，实现了自己的价值；有的人一直碌碌无为；有的人牢骚满腹，总以为与众不同，而到头来仍一无所获。众所周知，除了少数天才，大多数人的禀赋相差无几。那么，是什么在造就我们，决定我们呢？我想是“态度”！

我们做任何事情，成败的关键不在于

客观因素，而在于我们做事的态度。客观困难的确存在，关键在于我们是直面困难、解决困难。还是回避困难、在困难面前放弃，这便是一个态度问题。

在实际的生活中，我们常听到这样的抱怨：“工作很累，挣钱的很少”，“做同样的工作，为什么别人挣得比我多呢？”诚然，这样的情况实际中确实存在。带着情绪工作，肯定不会有出色的表现。试想，左手边站着一个人态度积极向上、右手边站一个灰心丧气、凡事都摇头的员工，领导会做出什么样的选择？

工作和生活都需要热情和行动，需要努力、需要一种积极主动、蓬勃向上的精神，这就要求我们以积极的态度对待工作对待生活。有积极的态度才能够担负起责任，才能够团结协作、开拓创新，才能够应对各种复杂的问题。

态度决定选择、决定思路、决定命运、决定一切！尤其是我们做销售一线工作的更应遵循。

让我们从现在开始，以积极的态度来勇于超越自我，不断完善自我，丰富我们的人生吧！

编者按

易卜生说：“人的灵魂表现在他的事业上。”一个有思想、有抱负的人，定会将所从事的工作当作事业来做。也唯有如此，方能体现自己的价值。

湖南办事处的 KA 经理傅俊萍，以四年的神奇经历，剖析自己的成长历程。个中艰辛，虽未提及，但凡做过销售的，必有体会。

让人难以忘怀的，是她对团队成员的真情。“相交要比心，相处就凭情”。沟通从心开始，相交以情铺垫。放下身段，站在对方的角度，设身处地为他人作想。传、帮、带，一支过硬的团队，挺立潮头。

相交要比心 相处就凭情

湖南办事处 KA 经理 傅俊萍

时光飞逝，进入神奇 4 年有余。从 13 年的长沙市终端主管，成长为 14 年的连锁专员经理，再蜕变为 15 年 KA 经理，直至 16、17 年的湖南 KA 市场的独立。从最初的光杆司令，到组建自己的小团队，到目前团队的稳定，无疑我是幸运的。幸运的是，我遇见了人生中的良师益友，让我少走了很多弯路，也幸运自己把握了机会，在这个平台彰显了自己的价值。

前面说到自己的良师益友，如果把自己比喻为千里马，那么斌总就是我的伯乐。因为他毫无戒备地信任，才有我现在的独立。13 年 7 月加入神奇，那时对神

奇很是陌生，对政策难以接受，几个月下来，市场没有很大的起色，跟斌总也不熟悉，十天半月难得交流，但是就在这样的情况下，13 年 12 月的一天他却突然对我说：我觉得你是做实事的人，有几个品种你来弄一下。心里有点受宠若惊的感觉，但还是觉得自己离湖南的核心队伍有很大的距离。

时间进入 14 年，斌总这一年是湖南、江西的 KA 经理，在人才济济的湖南市场，我再次被他委以重任，在公司没有编制的情况下，他授予我为湖南 KA 专员经理，让我自己招人带队伍，公司政策毫无保留



的交给我，各项工作让我来对接。

在这一年，我学会了如何把控市场费用，如何对市场进行政策投放。也通过一年的锻炼，打开了自己的眼界，人不能局限自己的小世界，要有品格和胸怀。你想要飞得高，那么你必须提高自己的素养。从他的身上，我也学会了与下属相交要凭心，用人无疑，疑人勿用，既然选择了，就要毫无保留的相信，在后面的管理中，也充分诠释了信任二字。

说到管理，作为小团队的老大，上承公司，下服务你的伙伴。我的体会是，真诚待人。把你的员工当你的客户或者亲人一样去维护。做到言必行，行必果，说出去的话就一定要兑现。从面试到入职，公

司的优劣势都要跟他们讲清楚，不要有任何隐瞒。比如公司不能给市场人员购买保险，公司的薪酬待遇都是省区来发放，每一个面试人员都讲解清楚。跑终端市场是艰辛的，我们一般会给面试中 7-15 天的磨合期，过了磨合期，彼此认同，我们再安排正式入职，磨合期也会给以工资，反之，如果没有达成入职，磨合期不发放工资。做管理，组建团队，不要因为担心人难招，而对新人有所隐瞒，因为这样适得其反，你隐瞒的事物终究因为后期的不能兑现，而让员工心生芥蒂，久之，他会觉得你不讲诚信，不是一个值得信服的好领导。答应的事情，哪怕亏自己，都要做到。

在神奇最大的障碍就是工资和费用

不能按时发放，但是在湖南 KA 团队，连锁人员的底薪，都是按月如期发放，哪怕借信用卡，找朋友借，不曾拖欠。

很多时候，我们都会说招人容易，留人难。我经常会说一句话：要让你的伙伴长久跟随你，那么首先你得让他跟着你学到东西；其次你得让他跟着你挣到钱；再者，你还得让他在你的队伍过的轻松自在愉快，三者共存，你还担心他跳槽吗？

前两年也是在摸索中，公司薪酬待遇跟同行业的相比，还是有部分差距，自己在带队伍方面，也有很多不足，从而导致团队流动性比较大。在碰壁中也有了自己的一些见解，没有哪个员工愿意年复一年，一成不变的拿着固定的工资，做着固定的事情，我在公司给予的薪酬待遇与政策上进行了部分调整，以鼓励的形式让员工进行自我挑战，对主管进行提成制，对专员进行绩效奖加达成奖。挑战薪酬的同时，也鼓励他们多学习，培养自己的演讲能力。一个优秀的 KA 人员，是要具备培训技巧，连锁总部沟通技巧，方案的制定能力。在两年内，提拔了两个 KA 主管。我也希望我们的团队没有专员，日后人人都是主管。

做管理，不是权力来管理人，而是以规章制度来约束人。我也经常说一句话：我不会每天盯着大家去做事，但是我们有考核制度。你想挣钱，你想提升，那么

你就遵守！每个月每个连锁人员都有 3-5 场的活动指标，久之，大家自发自主的去联系门店做活动，碰上哪个专员有大型的活动，需要人手帮助，团队会很和谐的有人站出来帮忙。

每天 9 点前，大家都会主动的微信报道，汇报自己的工作日程。每个月的活动政策，都会很积极的去拉单宣传。记得 6 月我给专员定门店拉单强力与珊瑚，最初大家都觉得难以完成，后面经过自己的努力，超额完成下达的任务，团队中的小刘说了：以前觉得不可能的事情，做到了，每拉到一件单，都非常激动，都有成就感。说到成就感，不是金钱和荣誉所能比拟的，那是一种由内而发的自豪感。谈到这里，我亦非常有成就感，我的成就感来源于我团队给我的使命感，每当我被琐事击退时，我告诉自己，我不是一个人孤军奋战，我身后还有一个团队，我得对他们负责。



静夜思

蒹葭苍苍，白露为霜。秋夜静思，怀想绵绵。

思：梦与想、得与失、情与爱……

流水、落花，17年已逝去250多天，蓦然回首，生命的印痕我们留下了什么？

神奇制药信息部的小伙伴们，为我们献上一道心灵鸡汤。

——《自我激励》，作者以身边攀越珠峰的英雄陈岩为参照，立志为自己设定的目标而努力。英国有一句谚语说：“命运的建筑家——那就是你自己。”自负的人经常会说，难道我还不了解自己？其实，最难的莫过于了解自己、“修理”自己。人活在世上，要有对自己生命的认知和升华。所谓身怀鸿鹄志，天道也酬勤。

——《浅谈网络学习的感受》，大数据风起云涌，云上贵州让世界对贵州刮目。有幸身处这个行业，该怎样彩绘自己的青春？一个90后的小年轻，在学习与思考中，拟定自己人生的方位。

——《说话的艺术》，人情练

达即文章。学会做事，必先学会做人。练就说话的艺术，会让人受用终生。

——《看别人的故事，揣摩自己想要的人生》，书中的主人翁用平凡的心态，对待人生的大起大落，刺人心菲。蕴含的哲理，会提升自己的人生境界。

——《微风吹过稻田》，看似在不经意间，记录生活中一个平常的场景。但在字里行间，流露出对父母真挚的情愫。让人难以忘怀。在乡野长大的孩子，再回首，乡间依然，父母已是层满面，鬓如霜。懂得感恩，孝顺父母，是情理更是天职。

五篇文章，文短、意深，折射在神奇工作的一代年轻人积极向上的心态。回味中，有种淡淡的馨香。梦想、追求、践行，是神奇需要光大的价值观。“博学之，审问之，慎思之，明辨之，笃行之。”若能形成这样的工作、学习氛围，是神奇的幸事。

神奇锐评

自我激励

神奇制药信息部信息技术经理 谭坤来



今年年初，董小姐讲了这么一段话火遍了朋友圈。“做业绩，要上级盯着管着才去做的，请到富士康去，流水线才最适合你；天天想着上级主动教你带你，请回到学校去，多交点学费的话老师或许可以一对一教你；要让上级哄着你做事的，请回到你妈妈身边去，长大了再来面对这个世界！”

业绩是靠自觉自律积极主动，优秀的人从来不需要别人天天盯着做事！从不为自己的失败和不足找那么多借口。是的，这个世界很残酷，没有平白无故的成

功，接下来，我给你讲个发生在我身边的故事。



陈岩同志勇攀珠峰

这位同事珠峰登顶，他是贵州登顶第一人，回来给我们分享他的经历（上图右边的男同志）：他爱好运动、登山骑车、他有一个梦想，那就是登顶世界之巅，在梦想的驱动下，他参加过马拉松、参加过游泳比赛、参加过登山活动，期间有成功，也有失败，最严重的一次发生在2006年，那一次因为技术原因，在攀登雪山途中，出现脑水肿，差点丧命。为了不让家人担心，接下来的十年他不再登山，只是默默的坚持。直到2015年，他开始了又一次的登山挑战、5000M、6000M、7000M，一次又一次挑战成功，重燃了攀登珠峰的梦想，终于是功夫不负有心人，经过为期两年的准备、努力、坚持，当然还有那么一点点运气，终于在2017年5月22日，他成功登顶8848。

成功背后我们看到的是对梦想的执着、努力、永不放弃，这更是自我激励的最好

诠释。什么是自我激励：自我激励是个人不需要外界的奖励或惩罚机制，为自己设定的目标而努力。

自我激励讲起容易，做起难，陈岩同志为了登珠峰，差点丧命，他是怎么做到的？离不开两个关键点：梦想、坚持。

首先，你要有梦想，不要上级盯、不要领导哄，积极主动的追求，还不知道什么是梦想，那就找标杆，找你想成为的那个榜样。

其次，要坚持，确定目标后，要行动、行动、再行动，坚持行动，这过程中挫折、甚至有失败，但你不能在挫折和失败面前放弃梦想，要坚持、唯有坚持才能走向成功。

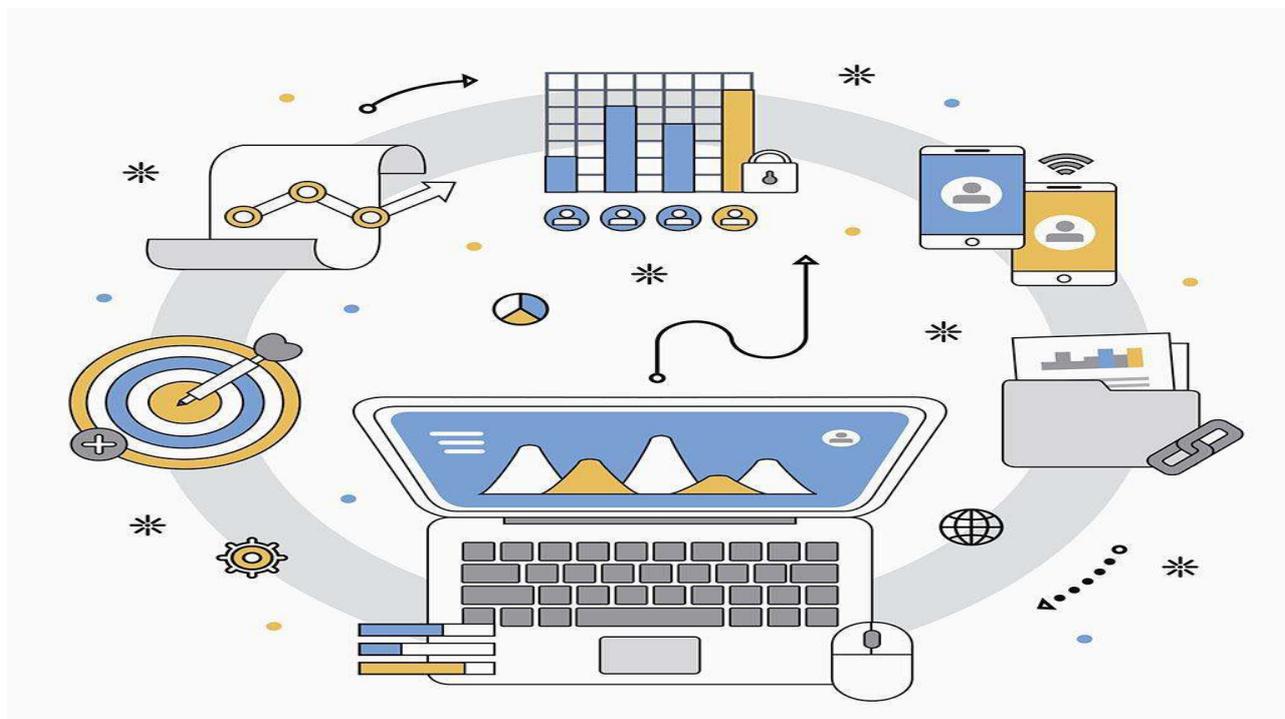
今天你有没有反省自己，你是不是需要上级哄着、带着才能做事情，你有自我激励的意识吗？如果没有，你准备怎样突破？



图片来源：视觉中国 www.vcg.com

浅谈网络学习的感受

神奇制药信息部网络工程师 尹剑杰



大数据时代，各家企业争奇斗艳，希望利用数据分析，提高利润率。作为信息部的一员，学习对我来说一天比一天重要，它逐渐成为我在这个信息化时代生存的方式。

孔子说过：“学而时习之，不亦乐乎！”对于这句话我自己的理解有两个方面：一方面是学到的知识要时常温习；另一方面是在学习中悟出如何做人做事。通过不断的学习和实践，主宰自己人生的历

程。

通过对《网路工程师》的学习，许多以前对网络规划疑惑的地方，在学习与实际操作中渐渐明白其中的原理。以下是我学习的一点心得感受。

本文主要阐述了计算机网络的基本原理，最基础的网络技术与设备，计算机网络的协议、应用、管理、安全、Internet 及其应用特点。在此基础上，详细介绍了网络规划与设计的策略和方法。

通过对《网络工程师》的学习，我更深刻的理解现代计算机网络的体系架构，并能解决计算机网络中所面对的具体问题。使我在最短的时间内，更好的理解计算机网络通信的基本原理，还能更快了解计算机网络的应用方法，从而更好的掌握计算机网络的新技术。

在这次学习中我悟出：要想在任何事情上学有所成，都必须遵循一定的方式方法，尤其是计算机网络知识的学习。如今的信息经济时代，我们必须先牢固树立信息化、全球化思想，积极参加培训学习，紧跟时代脉搏，才能带领企业团队走向这个时代的前端。

我认为不管是现在还是将来，每个企

业的信息人都应不断地加强学习，不断地给自己“打鸡血”，才能不断地促进企业信息化的发展。我们应该坚持“学”与“习”的做法，激励着自己对新知识的渴望，积极拓展我们的学习目标，为今后的工作养成良好的学习习惯。

孔子曾经说过：“学而不思则罔，思而不学则殆”。因此比学再深一层的意思就是思考。需要自己的脑子灵活运用，不断拓展视野。更深一层那就是悟，学会领悟是重要的一步，只有真正领悟到，才能最有效的分析问题、解决问题。

学习需要个人持之以恒，亲身去感悟，去实践。积极进取，勇于创新，才不至于被时代淘汰。



说话的艺术

——《所谓情商高，就是会说话》学习感悟

神奇制药信息部系统工程师 沈田君一



抱着学习的心态阅读了《所谓情商高就是会说话》这本书，获得一些“处世之道”，对我来说还是挺值得的。

我认为人的能力还是在学习和阅历的基础上提升的。当然作者都是高情商的人，懂得如何在夸张和显示中把握平衡，所以书中也强调了学会技巧是不够的，还要长久练习才能真正修炼成“会说话”。

一些说话技巧，并不是简单的策略方

法，对我来说，是可以锻炼思维方式的手段。说话之前，先脑子里过一遍，发现回应的话是既可以走A路，也可以走B道的，再选择相对更好的应对语句来进行回答。虽然听上去，好像会有“你这个人心思未免太缜密了吧”这样的想法，但未尝不是表达我的重视和尊敬之意。没人会想因为说错话，而错失一个朋友，或错过一个机会。

迈入成人的世界，就要遵守这样的法则。没人会因为你心直口快，就原谅不过脑子的话。有时候听到朋友讲出不过脑子的话，我会有这个人教养实在一般的感受。不想自己给人造成这样的感觉，所以要锻炼成会说话的人。

而且在销售和服务中，会说话大有帮助。拿书中的事例简单分享：因为餐厅里的妈妈帮不管小孩，导致小孩子乱吵乱跑影响了其他的顾客。如果只是对妈妈们说：“请管好你的小孩。”可能会受到无视。但是如果说：“刚做好的菜很烫，小孩子不小心撞到会烫伤，可否请小孩子回到座位呢？”这样一来，用“做其所恶”的方法，就能取得效果。

恋爱中也是如此，对方可能会惹怒你

的一句话，其实只要他改变了说话的方式，就会成为加深感情的密码，而不是吵架的导火索。

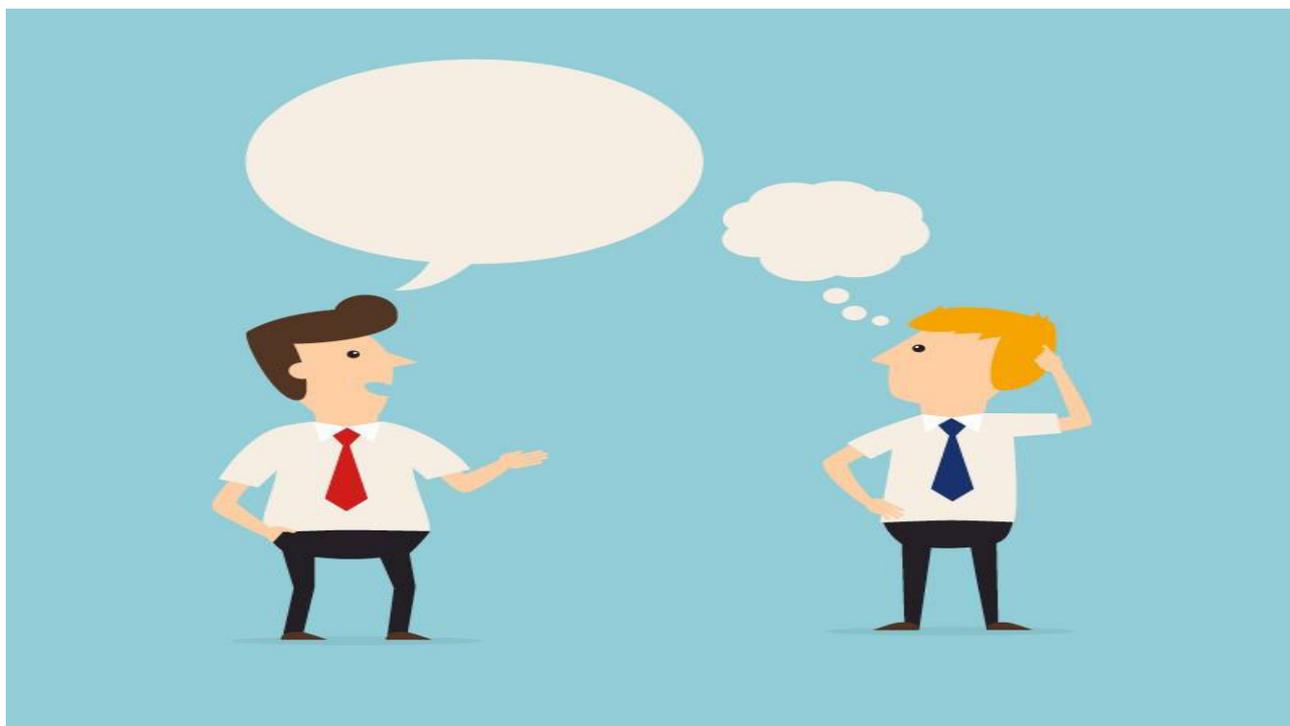
良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。好好说话，是情商高的具体表现。

在提出请求之前，不直接说出自己的想法。揣摩对方的心理，把自己的利益与对方的利益趋于一致。

如何做到与对方利益趋于一致呢？

突破点一：说话要投其所好。所以揣摩别人的心理很重要。通过细致观察，察言观色，对方的肢体语言也会传递很重要的信息。

突破口二：做其所恶。这种方法威力巨大，适用于说服难以说服的人。但避免连续使用。



看别人的故事 揣摩自己想要的人生

神奇制药信息部开发工程师 谢大琼



最近看的书比较多和杂，感触比较深的就是《一个人的面包屑生活》，看似杂乱无章的文字，跳脱的章节描述出了我们每一个人现在每一天非常害怕但又不得不面对的生活状态。

虽然文章着重描写主人公在乡间的独身生活，但我却更关注她从炙手可热的明星光环退下后的心路历程。我在想是不

是一个曾经小有成就的人，在踏入新的领域之后，都会战战兢兢，都要先承受许多的寂寞，通过努力和坚持，也不一定能达成自己的期待呢？在书的最后，主人公又开始成名，她周围的一切又重新环绕包围着她。我所佩服的并不是她的东山再起，而是能用平和的心态对待人生的大起大落。

我们都总是下意识的期盼不同的生活，全新的世界，讨厌一成不变的上下班生活，但读这本书的时候心里会打鼓，如果换成我自己，这样的新生活自己是否能承受的住？会不会在半夜里被吓到失声痛哭，会不会在没人的时候后悔自己现在的决定？

这本书的作者用一种轻柔和平实的语言风格，把各种细碎点滴捡起来串联在一起，描述了真实的生活的样子。她告诉我们一个人如何从成名到落魄，又东山再起的过程。这个过程，无关金钱和荣誉，也无关成功与失败。我想，作者想要分享的是一种心态。人的一生总会有这样那样的高峰和低谷，站得越高的时候，其实也是心里最脆弱不堪一击的时候。低下头看

一看，如果有一天我们不再能站在自己人生的巅峰的时候，生活应该以怎样的方式继续下去？人生大起大落，没人能永远站在巅峰，重要的不是别人如何看待自己，而是自己将怎样面对未来的生活。是自暴自弃，还是平和的接受并让自己过上一种全新样子的生活？

不要在歧路上浪费时间，不要再被弯路迷惑心智，不要像拉磨的驴子一样在原地打转，而是要积极思考怎样尽快脱离困顿，并从中得到教训。这是主人公后半生的选择，也是所有人很早就应该思考的一课。我们需要面包，但绝不是为了面包而活这是我在这本书里体会到的。

最后，我想读书最大意义就在于，看别人的故事，揣摩自己想要的人生。



微风吹过稻田

神奇制药信息部数据库工程师 薛丽萍



汽车摇摇晃晃，从大山的尽头盘山爬涉，满载我归家的热切期盼，一路蜿蜒向前……

许是归心似箭的缘故，总觉得汽车走得好慢好慢，趴在车窗上，一路无语，带着恍惚的安静。窗外，是袅袅炊烟和稀稀落落的屋舍，耳边似乎传来了故乡的虫鸣鸟叫，以及，微风轻轻拂过稻田的沙沙声响。到处是清清淡淡入心入肺的美好，透着令人心安的味道，阳光在车窗外喧哗着，给我一个灿烂的微笑；路边的山坡上，绿意犹在，风一吹，拥拥挤挤的叶子，在阳光的照射下，闪着粼粼的光晕，像梦。

过往的记忆如云，随风流散，然后汇聚。

小时候，这样的时节是家里最忙碌的，也是一年中最让人欣喜的日子。丰硕的果实，是对父母一年辛劳最好的回报。金色的稻田里，高耸的谷堆旁，我们奔跑在青草丛生的田坎上，欢声雀跃地享受着快乐的时光，灰蒙蒙的空气中弥漫着稻草和泥土的味道，那是淳朴的气息。

那时候家里条件不好，父亲知道我喜欢读书，省吃俭用着给我买书，然后，欣慰地看着我把书捧在胸前，沉迷满足的样子。

车到站了，母亲就那么站在大片大片

的阳光里，张望我来时的方向。幸福是她，温暖亦是她。从母亲的眼中，我看见了和我一样的思念。母亲今年已到知天命的年纪，花白的头发也从两鬓上慢慢爬了出来，额头上的皱纹是 28 载光阴飞逝的记忆。母亲是地道的农村妇女，这辈子也没有走出大山到外面的城市看看，她的青春留在了这里，留在了这个家里，留在了我还有全家人幸福的时光里。母亲抱着小外甥，我拖着行李箱，一路欢快的朝家的方向走去。

不知不觉到家了，父亲站在家门口，深邃的眼眸里写满了期盼。父亲也是早出晚归。为了家里的生计，父亲还在坚持工作，几回叫他别去了，可他总是笑着说，工作地方的伙食还不错，在那里都长胖了，感冒也少了。他总是叮嘱我，要安心认真工作，家里的事别老挂着……。记得小时候，父母一唠叨，我总会找借口走开，现在感觉其实这也是一件很幸运和幸福的事。

站在山头，微风，轻轻拂过稻田，拂过我的脸。

隔着阳光看世界，一切都那么的耀眼，沟沟坎坎尽是从生的野草，各种各样的花，溢着浅浅的笑，曾经熟悉的味道扑面而来，只是斯人已长大成人，母亲，就

这样宁静的守在我身旁，让人心安。

吃过晚饭，一家人围坐在火炉边，不管我说什么，父母只是暖暖地望着我，“没事不要老回家，你身子弱，放假了，多休息。”

父母的心，这么低。低到只希望自己的孩子健健康康无病无忧。

他们大概忘了，忘了年轻的他们，是怎样一分钱一分钱攒着，好给我们添一件新衣，忘了他们季节的篱笆上，藤蔓青青，曾经爬满了多少细细碎碎的渴望。

其实，我的父母，已经老了。

回家的时日时间过得飞快，我又一次收起行囊，即将作别父母。

离家的那天走还算早，早上九点的车，母亲满脸的不舍。可还是很早就起来烧火做饭，母亲拿了两件羽绒背心硬塞进我包里，那是我年前给两位老人买的，包装都还没拆。兴许又是没舍得穿，母亲说天冷，叫我带上。

车都开了，父母还站在车站，一遍一遍地嘱咐我该注意什么，只是绝口不提要我常回家看看。“爸、妈，回去吧，我会常常回来看你们的，你们要保重身体。”我趴在车窗上，眼睛模糊了一片，只剩下两个渐渐消失的身影。

总编：张芝庭 执行总编：张莉 美编：尹剑杰 网址：www.gzsq.com E-mail:lie6@163.com
地址：贵州省贵阳市北京路 1 号 电话：0851-86768888