



十里香酒微信公众号

2017年第8期(总322期)

企业愿景  
打造幸福企业  
享受快乐人生

企业使命  
为社会创造价值  
为顾客创造需求  
为员工创造机会

企业价值观  
诚信 包容 共赢 回报

—— 祁建发

2017年8月10日 星期四 <http://www.shilixiang9.com/> E-mail:shilixiangbao@163.com 十里香 股份公司办公室主办 内部资料 免费交流

shilixiang gufen

## 二十年来只做酒

——听十里香股份董事长祁建发谈他与酒的情结

文/柳依

### 酒文化的发端与沧州酒的发展

记者:中国自古以来就是一个酒的世界。酒文化几乎与社会文明同步发展。作为这样独特的文化商品,各具特色的地域白酒更是一个精彩纷呈,伴着刀光剑影的江湖。在其中,沧州酒有什么特色,又经历了什么样的变化?

祁建发:酒在中国的历史源远流长,早在两千年以前,我国就发明了酿酒的技术,那时候,酒是尊贵的象征,主要用于祭祀。随着工业文明与商业文明的发展,酒的使用范围逐渐增加,从富人开始,慢慢扩大到平民百姓。可以说,在中国数千年的文明发展史中,酒行的兴起,基本上是与文明的发展同步的。

最早的酒是一个大概念,多是指果酒和米酒。而谷类之酒应起于农业兴盛之后,随着人类文明的进一步发展,酿酒工艺也得到了进一步改进,最大的突破就是对酒的提纯,白酒逐渐成为酒市场的主流。

与此同时,不同的地域因为不同的气候环境、原料物料、水质以及当地人民的性格特点和文化情怀,让白酒形成了独特的地域特点,不同的酒能喝出不同的味道和乡土人情。每一个地区也都有了自己的代表形象,像贵州的茅台、江苏的洋河、安徽的古井贡、四川的五粮液、北京的二锅头等等。

京杭大运河作为北方历史上最重要的经济干线,沟通着南北之间的政治、经济和文化,形成独特的漕运文化。清末民初时,沧州和泊头便是运河线上两个重要的商业重镇,以此为代表的沧酒也有过发展的鼎盛时期。纪晓岚在《阅微草堂笔记》一书就曾记载:沧州酒品质十分优异,饮至极醉,也不过四肢畅适,恬然高卧而已,与常酒大不相同。但酿造和储存极为不易,故价格昂贵,得之甚难。

建国之后,酒行业的发展也随着政治经济生态的变化而起伏,到现代社会,白酒行业进入高速发展期。尤其是改革开放以后,生产力得到极大的释放,人们的主观能动性爆发,社会财富迅速积累,商业文明的发达同时带来人际关系的开放与交流,这些都为白酒消费奠定了经济基础。

这一时期,酒行业自身也在调整,经历了一系列的变化:第一,在商业利益的诱惑下,许多酒厂因为成本、周期等问题放弃

自酿酒,变成以采购为主;第二,酒质从以前普遍流行的高度酒,变成四十度左右的低度酒;第三,以前是酒香不怕巷子深。因为自酿酒,味道藏不住,但是现在多半变成采购酒,酒香也要做广告,宣传营销的力量比以前明显侧重了。

记者:沧州酒确实历史深厚,在我的记忆里也曾经甚是辉煌,沧州人几乎没有喝过外地酒,貌似每个地域都有自己的代表酒。但是遗憾的是,这些本地酒从兴起到泯灭犹如昙花一现,甚至包括许多已经做大的品牌。但是,大浪淘沙,英雄方显,十里香酒在这样的大环境里却一枝独秀,迎风愈劲。十里香做大做强的背后,走了一条什么路?

祁建发:我认为这里面最重要的原因是我们坚持住了自己酿酒的初心,也就是我们一直在传承的工匠精神。酒是物质的,但是一杯酒满足的却是精神上的需求。这杯酒之所以与众不同,不能替代,除了品质之外,还夹杂着各种情感,其中地域感情是很重要的一个方面。我前面说过,不同的风土人情沉淀在一杯酒里的味道是不同的,我们坚持自己酿酒,就是为了留住这杯酒里的本地特色,留下沧州人民在情感上的一丝念想。

但是情怀说起来容易,做起来难。这些年许多酒厂都倒下了,有的即使活着也不再坚持自酿酒,是因为自己酿酒有许多难点:第一,选料要精,酒质对于原料的选择相当精细,古时候酿酒对于一条水系的不同时段的水都有区别,不管是粮食还是水,精益求精是工匠精神的基础;第二,工艺上要传承,传承就要面对与当今社会快节奏发展的一种对立。在一个效率相对较低的行业,就要求企业能够静下心来,抵抗住外界的诱惑;第三,酒是越沉越香,每一瓶酒在窖里最少放三年才能进入市场,有的还会储存五年十年,甚至更长时间,储备过程还会产生一定损耗,这必将导致仓储方面要增加大量的资金占用,给企业增加很重的成本负担。

还有最重要的一个方面,那就是人。工艺的传承离不开人,我们现在传承的许多工艺都是后人总结出来的,前人没有准确的文字和数字表述,许多感受例如温度、气味、松软度很难量化,都是靠人的感觉代代相传。所以才有了工匠精神,这个由匠人支撑起来的产品质量和品牌文化也是酒这个产品特有的现象。

### 将工匠精神进行到底

记者:您一直提倡工匠精神,这是不是是十里香酒成功的关键因素?在您心里,工匠精神是一种什么精神?

祁建发:我对工匠精神的认识浓缩为四句话:用心酿酒,无愧于人;身沉下去,心静下来。匠人面对的是一个慢下来的时光,沉下去静下来都是有时间长度的,只有身无彷徨,心无旁骛,才能做到用心,用心酿出来的酒才是无愧于人的基础。而无愧于人说的是对自我的约束,是你自己面壁的时候可以对自己做出的肯定。

记者:今年是您入厂二十年的特殊年份,20年的时光贡献给酒的事业,这期间有什么别样的感触?

祁建发:从1997年进入酒行转眼二十年过去了,总结起来也就是一句话——20年来只做酒了。这并非先知先觉,而是一步步走过来客观形成的结果。其实中途也想过多元化,但是真正做上酒之后就发现没有别的精力去顾及其他的。酒的周期长,对人的感觉依赖比较高,许多标准没有量化,必须凭人为判断,所以也要求做酒之人全身心地投入进来。专一才能研究到极致,20年的时光只做任何一件事都能获取经营上的成功。

记者:这其中就没有遇到很大的困难吗?

祁建发:其实坚持下来需要对抗的不是困难,而是诱惑。困难是可以解决的,但是诱惑不是每个人都能抗拒的,尤其是改革开放之后,各种机会加上巨量的财富,诱惑无处不在。这个时候,选择非常重要,目标坚定遇到问题总能解决。可以说,我们从最初选择了这种工匠精神,身沉了下去,心静了下来,这二十年来我们始终没有忘记初心。

记者:在这样一个快速发展的时代,十里香又是如何坚守您心中的工匠精神的?

祁建发:这一点十里香确实做了许多工作。首先,我们二十年来从未间断做酒,坚持传统的工艺,给工匠精神的落地实施提供了坚实的平台,匠人要有展示技艺的舞台才有价值,这也是十里香一直坚持自酿酒的根本所在。其次,我们非常注重对年轻人的培养。目前十里香从事酿酒团队有三百多人,其中包括品酒师、酿酒师、勾兑师共有60多人。我们有国家级白酒评委3人,这也是沧州仅有的三个人,全省不过才20多人;刚刚过去



的年度省级白酒评委考试中,我们有8名员工通过了考试,酿酒师的队伍我们拥有24人,这在省内也是绝无仅有的。第三,我们这些年都是自制酒曲,酒曲对酒的浓度和醇香起着决定性的作用,自古就有“酒之骨”的说法,如今一般的酒厂都是外购,但是十里香从未放弃自酿酒的各个细节与关键处。

所以,坚守传统是需要基础的,物质条件、人员配置以及财力保障均不可或缺。

### 舍与得,定位聚焦理论的核心所在

记者:这些年您一直关注定位聚焦理论,也在品牌、营销、文化上做了诸多实践,这其中分别都突破了什么界限,有什么收获,过程中的取舍又是如何界定与看待的。

祁建发:通俗上讲,定位就是选择你自己成为什么。聚焦就是不断地去做,最终使自己成为你想成为的。定位最直接反映到消费行为上就是对品牌的认知。成功的品牌定位就是你能够在顾客头脑中占据一个概念,这个概念非你莫属,最终成为决定消费者购买行为的第一选择。因为现代社会决定消费者消费行为的往往是概念上的选择,例如你去买牙膏,想消炎你可能会挑两面针,美白你可能会要高露洁等等,这些能成为消费者首选的品牌定位就是成功的表现。

定位是一种认识,聚焦就是行动,不断去缩减具体的操作层面,越少越好,最终目的就是减少顾客盲目选择的时间,积累坚定的品牌认知。这些理论大家在学习时都认可,都知道是对的,但是在实施时往往做不到。原因很现实,你舍弃的不是品种而是利益。这个利益不是一个人的利

益,而是一个团队,甚至是整个的利益链条,从个人到这个品牌延伸的各个配套行业之间,所以,舍弃一个品牌,往往会遭遇一个团队的抵抗,尤其是这个品牌在当时还给你产生着价值。这个时候就需要建立新的价值体系,需要时间去渗透磨合,领导层的坚持、团队的配合都是非常重要的,缺一不可。

十里香从2012年开始学习实践定位聚焦理论,大约花费了五年的时间才初见成效。截至目前,我们有五六十个小品种全部被舍弃,单单十里香的品牌下面,也从最初的70多个品种缩减到五个。而做到这些的代价也是很大的,直接影响到销售收入大约在五千万左右。但是值得欣慰的是,我们坚持做下来了,到今天已经看到了收获。

记者:商务宴请就是这种定位的选择吗?它是如何在众多定位中脱颖而出?这样的定位是不是代表着十里香放弃了广阔的草根阶层以及民间记忆?

祁建发:定位商务宴请有一定的现实性,现代社会的交际需求离不开酒,其中的商务交往又是主流,有主动的消费需求,在很大程度上能够拉动白酒消费的潮流。这个群体又以商业精英为主,有一定的支付和鉴赏能力,消费基础强。

注重商务并非忽视民间,一直以来我们受二分法的影响太深,许多事情并非是非此即彼,不应该对立起来。这里也不能简单以二元化的概念代替。就像一个果园,里面种着有梨、有苹果,有桑椹,有葡萄,我着重把梨种出了特色,以此引来了众多的采摘客,我的那些苹果、桑椹和葡萄还愁没人买吗?

(下转第二版)

## 十里香销售系统金摇篮“S200”培训正式启动



十里香第2期“S200销售技能课程”培训合影

十里香销售系统自启动金摇篮培训以来,共进行了5期S100培训,2期M100培训,而神秘的S200培训却一直“犹抱琵琶半遮面”,不肯揭开神秘面纱。经过了一系列的准备工作,6月份S200培训项目开始启动,前期在阿尔卡地亚酒店进行了一期的测试版培训,7月份正式版S200培训上线。

S200培训又称“销售技能提升培训”,是S100培训的进阶版培训,如果说S100培训是告诉全体销售人员“怎样做”,那么S200培训则是告诉大家“为何做”。从“怎样做”到“为何做”,虽然只差两个字,但是培训性质却有根本性差别。

本期培训从7月15至7月18日

在青县广旺农庄进行,总计4天3晚,来自销售系统培训组长及以上人员15人参加了培训。S200培训在课程设置上进行了全面升级,流程设计精确到每一分钟,这对体力、脑力是一次的全新挑战。本次课程除流通、餐饮、商超这些专业课程之外,新增定位课程讲解,对于学员们来说是第一次正式接触。在每堂课程结束之后,讲师们都会针对学员们提出的问题专项解答。而本次培训最大的变化就是给了学员们上台展示的机会,学员们将根据讲师的讲解结合自身渠道工作,学以致用,完成讲师留下的“家庭作业”,然后走上讲台进行作业汇报,这对于学员们来说也是一次挑战。

S200培训是一场互动式的培训。学员们可以从讲师授课中获取知识,而讲师又可以从学员的提问及汇报中获取灵感,双方达到共同学习的目标。随着S200培训模式的定型,S100、S200、M100三大培训体系基本完成。未来销售系统将有更多的培训机会,不断提升销售人员专业素养!

王淑一



## 我为泊头市文、理科状元发放奖励

2017年7月26日,泊头一中举行“泊头市第一中学福星园励志奖学金暨三井集团高考优秀生奖励发放仪式”,市政府副市长金凤桐、教育体育局副局长蒋伟、泊头一中30余名师生代表参加了此次活动,我公司副总经理宁明理出席了活动。

本次活动由蒋伟主持,活动期间我公司副总经理宁明理向2017年泊头市文、理科状元顾晓宇、王艺璇分别奖励价值1万元的笔记本电脑一台。

为高考优秀学生发放奖励这一活动,在我公司实行多年,但这只是我公司助学工程的一部分。2013年,我公司向沧州市“希望工程”捐助40万元助学金,希望通过十里香爱心基金帮助更多有困难、有志向、有梦想的大学生。另外,2008年开始至2016年,我公司通过“1021”助学工程共资助了100余名大学生,捐款200余万元。

“捐资助学、扶危济困”是中华民族优良传统,更是企业应尽的责任。赠人玫瑰,手留余香,奉献爱心,收获希望。我公司将继续投身于社会公益事业,引导社会关注扶贫助学公益事业,不辜负社会各界对十里香的期望。

白雪

## 公司开展行政文员专项集训

7月27日至28日,人力资源部在泊头厂区组织了为期两天的行政文员集训活动。此次集训共有来自公司各部门的十二名行政岗位学员参加,活动旨在加强各部门行政文员对公司生产、经营各环节的认识,提高其办公技能。

在两天的集训中,人力部田学庆部长首先讲解了行政文员如何提升自身职业素养,为学员们个人定位及职业发展指明了方向;接下来酿酒车间的杨月

轮主任、包装车间的张生慧主任和66°新品部的付希梅部长分别介绍了十里香酒的酿造工艺流程、白酒灌装工艺流程以及公司的产品发展历程,让学员们对公司各个生产环节以及产品发展有了更深刻的认识;最后,财务部邵金凤、销售部王淑一分享了工作相关的财务知识以及Excel的实用技巧,为学员们提升工作技能奠定了基础。

最后的结业讲演,邀请了学员们的

部门长参与,学员们结合自身的工作,对此次培训的收获、工作优劣势以及今后如何提升自我进行了分享,取得了良好的效果。

此次集训是公司培训内容向专业化、精细化发展的一次尝试,人力部今后将不定期的组织各岗位的集训活动,切实提升公司员工工作能力,并为公司人才梯队建设储备力量。

宋苗苗

## 军企共建 共筑辉煌梦

在中国人民解放军建军90周年和八一建军节来临之际,我公司对驻地部队进行了走访慰问活动,把企业的关爱和节日祝福送给敬爱的人民子弟兵,谱写了军企共建新篇章。

7月31日上午,公司慰问小组到达消防队、驻泊武警支队,空军雷达站进行节日慰问;并为官兵送去了矿泉水、西瓜等消暑物品,多年来,公司十分注重“双拥”工作,长期与驻地部队、官兵保持着良好的军民共建活动,慰问过程中,部队官兵对我公司多年以来的大力支持和帮助部队的建设,也表示热烈的欢迎和深情的感谢。座谈会上,大家积极发言,重温90周年建军历史和企业的发展,回顾过去,都感受到现在的和平、发展、人民的生活来之不易。军民鱼水情感根植于人民心中,共同表示,军企要加强交流,互相学习,互帮互助,共同发展。

身为十里香人,在当今和平、和谐、快速发展的经济环境下,我们应努力奋进,向着创造百年十里香目标奋进,为十里香的发展赢得更大的辉煌!

吕薇



## （上接第一版） 酿一品酒，做一品人

记者：采访中我发现您是一个很具有理性思维的人，逻辑感强，偏偏这二十年来您打交道的酒却是激情的产物，自由情感之寄托，这样强烈的反差您是如何平衡适应的？

祁建发：酒的品性是自由的，而我们是做酒的人，保持理性是必须的。酒在瓶里只是商品，它的精神属性是后天的，通过人的载体才释放出它的性格。所以说，酒又不单单仅是物质。人与酒是能够有交流，有交融的。你高兴的时候，它给你锦上添花，引酒尽欢，你失意时，它又能消除你负面的情绪，借酒抒怀，起到调节平衡的作用。酒对人的情绪有正相激励的作用。

人对酒有需求，酒对人有刺激。酒是开放的，感性的，酒与浪漫、高雅同在，也与放纵、粗暴相连，如何发挥它的作用完全在于一个人的品性。饮酒需要理性。一个人要用自己的理性去驾驭酒，适量饮酒，而不能放任，反而被酒驾驭。所谓：好花要看半开时，好酒宜在半醉中。我国自古形成的酒文化也伴着文明高雅的风气，历史上有名的雅集都有酒的助兴，像曲水流觞、对句集联、行酒令等等，让人在饮酒时品味艺术，陶冶情操，形成独具中国魅力的饮酒风尚。

我一直很尊敬我的老厂长，他今年已经九十多岁了，他14岁开始酿酒，和酒相伴了一辈子，从他身上，我看到了酒带给他人生状态的那种超脱、宁静、取舍和利人，他现在耳聪目明，精神状态非常好，到这个时候才悟到，人生最大的幸福其实不是财富，而是身处任何时期的那种相对完美的人生状态。

至于我个人，应酬的时候我从不贪杯。在家吃饭时，一个人也会喝上一两，过过过瘾，完全是体会人与酒交流的那个瞬间。

记者：酿一品酒，做一品人，这正是十里香一直秉承的企业理念。相信这句话的背后，是有坚定的企业文化来支撑的。除此之外，十里香还提出过“为社会创造价值，为顾客创造需求，为员工创造机会”的企业使命，企业在这三个方面又是如何实现企业价值的？

祁建发：做企业的目的之一，就是让员工过上幸福的日子，对此我们对员工提出了“打造幸福企业，享受快乐人生”的目标。这话提出来不是简单的一句口号，要有具象的东西来支撑。所以我们对“快乐人生”作了具体的诠释，设定了几个目标：

第一，没有上不起大学的孩子；第二，没有看不起病；第三，百分之八十的员工买得起房子；第四，实现大多数人的财务自由，即大多数人没有生活上的压力。这四条如何实现，我们也有相应的规定，例如中层以下员工的孩子凡考上二本以上的学校每年补助5000元；大病医疗方面，我们除了医保之外还有医疗补助金和单位福利金，另外，公司专门设立“员工互助基金”和“退休员工补助基金”，为帮扶生活困难员工提供了坚实保障；我们的员工工资都上缴住房公积金，这就保证了我们的员工基本上都能在购房时交到首付；实现财富自由说起来比较虚一些，我们有三分之一的员工能拿到十万年薪以上，相信也是差不多能达到这个标准了。

对内有责任，对外也要有担当，这才是企业的价值所在。对社会公益事业，十里香一直带头响应，积极担当。各种善款

捐助从不落后，至今已达千万；我们还深入开展了“捐资助学”，推出了“1021”助学工程，其主旨是用连续10年时间，对考入二本以上大专院校的贫困学生每生资助2万元（每年5000元），实现扶助100名贫困生的目标，并于2015年提前完成助学工程；为沧州地区贫困家庭100多名小学生捐资助学；组织的“小小心愿”活动，让千名学生实现了自己的心愿，投入数十万元，标注沧州22个文化地标；多次赞助沧州武术节、吴桥杂技节；举办“民族音乐会”。这些举措，为宣传中华传统文化，推动地方精神文明建设也尽了自己的力量。

记者：市场经济百花齐放，各自争春。十里香又是如何看待竞争对手的存在？这其中有什么营销智慧和理念？

祁建发：存在即合理。对于竞争要正确面对，端正心态，保证不偏激。只有在竞争的状态下你的团队才能时刻保持敏锐，才能产生一定的凝聚力，这样有利于成长。所以说，有竞争是好事，它能保证一个行业拥有良好的生存状态，积极的作用大于消极。

商战不同于战争年代的战场，那时候的战争是需要分胜负的，一方的胜利是以消灭另一方为代价。商战不是这样，商业竞争是打不死对方的。营销学上有一句经典的结论是：“没有被对手打死的，只有自己找死的。”所以商业战争需要的是完善自己，更多的是对自身能力的提升，尽量不要犯错，因为还有一句话是“你的错误你的对手会替你改正。”

总而言之，感谢所有的对手和朋友一路追随我们共同进步。因为有成功，所以我们有今天，因为有失败，所以我们一直走在壮大自己的路上。

（原载于《民营视界》，本报略有删节）

## 积分制创新之战略积分感触

本年度十里香销售部积分制整编为战略积分。战略积分顾名思义就是对战略的积分。这次的积分改革属于十里香销售部自引进积分制管理系统后最大的一次创新。本次创新是在原有积分制的基础上,结合十里香销售部的战略落地动作而改编的针对公司年度战略的管理系统。

战略积分共分为授予积分和消费积分两大项,在原有的积分制基础上,明确了积分的价值和在部门内部等同于银行存款的系统机制。授予积分分为业绩积分、动作积分和贡献积分三部

分。业绩是针对认知产品五星的销售及达成,动作积分是在市场上针对认知产品五星而执行的日常、顾客、临时三大类工作,贡献积分是授课、培训、带人跟线而产生的工作奉献得分;消费积分项:明确了针对学习和健康等积极正能量的消费科目。

本次的积分创新,大大提升了积分的管理作用,促使战略落地的有效完成,调动了业务员的积极性和执行力。

第一季度的积分排名,我有幸成为消费积分的获奖者,挣得积分就要积极的消费,把积分变为对学习、对健康、对

自我成长有用的工具,这是我消费积分的宗旨。在此,号召每位业务员要积极去消费自己的积分,不消费积分如同钱在银行卡上,就失去了钱的意义。设定自己的目标用自己的积分去兑换,积分不够就积极地投入工作,挣得积分,以积攒积分实现自己的目标。每位业务员都在积极地争取积分,我们的战略落地就可有效地实施和完成。

希望此次积分制创新能够很好地执行下去,并在执行中不断完善,真正形成适合我们十里香自己的积分制管理系统。

范学峰



## 扎实数据统计工作 努力提升职业素养



很荣幸能参加这次为期两天的行政文员培训,通过此次培训的课程,我从六个方面得到不同程度的提升,尤其是快速掌握日常应用 excel 技巧和行政文员职业文化素养提升这两个课程对我本职工作影响最大。首先,拿 excel 来说,平时如果领导临时交代要一张与之前不一样的报表,做出来大概需要 2-3 个小时,但如果要是用今天学到的 Vlookup,数据透视表以及 if 函数这些技能来做的话,可能会用半个小时,一个小时,大大提高工作效率;而行政文员职业文化素养提升这一门课,之前我没有过系统的了解,只认为作为一个行政文员,做好领导交代的工作即可,但是通过田部长系统讲解之后,让我对这一职位有了深入的认识,行政文员不只是做好本职工作,也需要不断学习在多方面提升职业技能。

除了以上对我本职工作影响颇大的两门课程外,其他四门课也让我收获很多,比如 66° 品牌故事,之前只是对 66° 有个简单的了解,但付部长讲了 66° 品牌故事,真正了解了 66° 的稀缺,100 斤粮食只得 1 斤 66°,成就了它的品质和价值。

我觉得以我现在的状态是不能完全称为一个职业化的数据统计专员,我需要通过学习来充实自己,提高职业技能。作为一个职业的数据统计专员,首先应具备的就是计算机技能,其中 Excel 和 PPT 尤为重要。除此之外还有一个较为重要的就是沟通技能,我是一个慢热型的人,在一个陌生的环境可能很少主动和别人沟通,但作为领导的助手,跟各部门沟通协调好是很重要的,我所在的部门是销售部,对上接受领导工作安排,对下是销售一线的工作人员,起到上传下达的桥梁作用,掌握一定的沟通技巧是必备的。

这次的行政文员培训,让我从多方面学到很多知识,不论是行政文员职业素养提升,还是对产品生产工艺的学习等,让我在不断充实自己,很高兴公司能提供这样一个针对我们专业岗位的学习平台,为我们今后的工作提供智力保障。

郭双双

## 加强岗位学习 不断提升自我

通过两天时间的集中培训,学习了行政文员职业素养提升、产品知识、白酒酿造以及相关的必备操作技能等几大课程,收获很多。尤其是行政文员职业素养一课,让我感受颇深,引发了对自己职业生涯的很多思考。

行政文员大多数人看来,这个工作技术含量不高,岗位的随机性、事务性、综合性都比较强,但这样的普通平

凡的一个岗位如果我们能认真对待,做好本职,往往也可以在此期间积累丰富的经验,掌握一手信息,所以通过这次培训学习,我会重新看待这个岗位,抱着学习的念头来对待工作。

对于新品部这样一个全新的部门,在管理和销售上与传统产品都有很大区别,好多管理模式、销售模式也是在不断尝试和摸索,作为新品部文员,在以后的工作

中首先我会规范自己的岗位工作,将工作细化,健全各种档案的管理,做好领导的小助手以及上下级沟通工作,成为一个合格的行政文员。

对于短期我为自己的一个规划就是到 2017 财年底,完成职员到专员的一个转化,通过学习着重提升 3 大技能:操作技能(EXCEL 的深入学习)、数据统计分析技能、上下级沟通。我会每天坚持至少学习一小时,



记录学习成果,到财年底,让自己在这几方面能有很大提升。

齐文洪



各位领导下午好!转眼间我们行政文员集训班的课程已经结束,经过两天的学习,我想我们每一位都有不同的但很大的收获。对于我个人,我认为这次培训班举办的非常有意义,因为它不仅让我充实了更多的理论知识,学会了大量的实际工作技能,更重要的是此次培训触碰到我

内心一直不敢面对的问题——我自己的内勤工作已然陷入了无规划、无目标的“困境”。

此次培训中,我有两点印象最为深刻。其中一点是“归罪于内”的职业素养。我认为这不仅仅是一种素养,更是一种职业技能。是对问题的自我承担,是自我否定之后的自我管理、自我完善和自我约束的体现。如果较好的应用于我的行政工作中,可以与同事、上司达到更好的沟通效果,处理时间时更有效率和效果。

另外一点是在十里香产品介绍课件中提到的一句话“以学习的姿态,面对今后的工作”,我想这正是时下我最需要做到的一点。

内勤工作很容易到达瓶颈,想要突破,要么转型,要么晋升。不论什么,都得有你独特的存在价值。实现自身价值提升的唯一途径就是学习。

今天上午我们在大曲房停留了一段时间,同事问了我一些专业知识,我不能做到对答如流。这样的例子很多,别人会因为我是生产系统的员工,认为我会了解所有的专业知识,但我没有做到。

我认识到知识的积累不再多,而在于精。更何况应为岗位的性质,我需要学习的方面有太多。我想我今后应该以学习的姿态,面对今后的工作。提升自己的价值,让公司产生对我的需求,才能更长久的生存。

本次培训是一次契机,我

## 提升自我价值 扎实专业技能

将会抓住这个时机,以学习的方式,归罪于内的心态,做好自己的工作,不断提升自己。

白雪

## 不断提高工作主动性、责任感,提升沟通能力

通过两天的行政文员集训班,使我感受到此次培训内容的三个特点,那就是系统性、针对性和实用性强。

就系统性而言,这次培训让我对白酒自原材料筛选、粉碎、制曲、发酵、摘酒、分级入库,到半成品酒加工为成品酒的过程,和公司的主推产品有了准确系统的认知。

就针对性、实用性而言,这是一次专门针对行政文员的集训,让我们这个岗位的员工学习到专业化的知识,提升所在岗位

的专业素养,让我们更加职业化。

在本次培训中,我主要提升了两方面的技能,一个是 Excel 的技能提升,在以后部门数据的统计中找到了更快捷的方法;一个是明确了费用报销过程中各类票据所载信息的注意事项,避免报账过程中出现类似问题。我印象最深刻的课程是职业素养的提升,在田部长讲解过程中我主要发现了自己三方面的不足:主动性、责任感、沟通能力。

针对这三点不足,我认识到今后对于工作在思想上应从被动接受改为主动承担,从要我做改为我要做,在行动上主动思考自己应该做什么,应该如何做,设定领导认可的目标,及时汇报工作进度并全力以赴的完成;在心态上,把最原始的归罪于外的心态改为遇到问题不推诿,从自身改进,勇于承担责任;提升沟通能力,在上下级、同事间用合适的方式说合适的话,办合适的事,让自己的言谈举止为集体所接受。



正所谓,小胜靠自己,大胜靠团队,我们必须让自己融入十里香这个大团队中,为集体所接受,团结合作,互相协调,才能获得更大的成功。

刘晓扬

# 66°十里香：重积德而无不克



中国人爱酒，尤爱传统工艺的白酒。

20世纪60年代，因粮食短缺，酿造白酒的勾兑技术得以发展，白酒生产逐渐趋于低度化，进而引发酗酒之风的兴盛。

2015年，产于河北沧州的66°十里香率先在全国提出“好酒少喝·益健康”的饮酒理念，并为此创造了“一人一壶 一口一杯”的专用酒具。

这场饮酒理性回归的战斗中，栉风沐雨，砥砺前行。《道德经》五十九章讲到“重积德则无不克”，完美概括66°十里香厚德载物的拼搏之路。

## 1. 匠人德

匠人不仅仅是在生产端与作品惺惺相惜的操作者，更是对于作品无限热爱和笃定的坚守者。

66°十里香团队的每一个成员都是“好酒少喝·益健康”的坚守者；坚定的相信高度浓香白酒的对身体有益，坚定的支持“一人一壶 一口一杯”的饮酒方式。

酿酒大师，贵州茅台酒厂名誉董事长季克良先生到访十里香时，对66°十里香推行健康白酒的行动表示赞赏，并强调自己多年来一直坚持着少量饮酒的良好习惯。

## 2. 工艺德

十里香拥有华北地区最大浓香窖池群，采用古法酿造，保证每一滴酒都蕴含着十里香工艺的精华。

精选而出原浆酒，百取其十，十年封藏，十取其三，滴滴精华，而成66°十里香。

## 3. 虔诚德

“好酒少喝·益健康”的饮酒理念，贯穿66°十里香的整个发展过程。15年6月上市两年多时间，一直没有为十里香酒业创造利润，持续高额投入并没有改变企业对于健康白酒的虔诚追求。

十里香董事长祁建发先生无数次表示，“66°十里香提倡的健康饮酒之路可能需要十年，甚至更长的时间；不管多久十里香都会坚持做下去。”

## 4. 合作德

66°十里香采用会员制销售模式，针对企业家提供专享服务。为企业家会员搭建六六汇商务平台，在平台中找到志同道合的朋友，找到企业发展新的机遇和方法。

## 5. 友谊德

三五好友，每一瓶酒都是老友相遇。  
浅酌慢饮，每一杯酒都是友谊的延续。 韩扬

## 黄菜

文 / 郝长青



前几日，我们几个朋友在碧海居饭店聚会，大堂经理特意推荐了该酒店的一个特色菜，叫做“黄金菜”。黄金菜上来了，墨绿色、细长叶、软囊囊、粘糊糊，黑沉沉，一点蒜泥、几粒虾米点缀其间。我差点憋不住笑出来，原来就是一盘凉拌黄菜，也许是酒店老板嫌黄菜名字太老土，而特意起了个大气、金贵的名字吧。

大家迟疑观望，举箸又止，然后试探性地用筷子夹上少许放入口中，仿佛是怕污染了唇齿；等到舌头一吐，咀嚼出了滋味，胃口大开，那就一发而不可收拾了。只见十几双眼睛尽往一处看，十几双筷子尽往一处插。随着“鲜美！”“清爽”、“可口！”这些赞美之词，一盘见底。

黄菜，其实并不黄，浑身碧绿，只在深秋时才绽放出一片红霞。黄菜，学名叫黄苣菜，是生长在盐碱地上植物，因其长的俗而又俗所以叫做“黄菜”或“荒菜”。在广袤无垠的渤海滩碱地上，到处都能见到它。

春季里，一场小雨过后，去年散落在地下的黄菜种子，伸伸懒腰，争先萌发。那嫩芽芽，茂密拥挤，连成一片；迎着阳光，绿茵茵、毛茸茸，如崭新的地毯，点缀着大地，渤海岸边的盐碱滩焕发出勃勃生机。

春夏两季，细长的多浆汁叶子和翠绿的嫩茎可采来当菜吃和喂猪，用镰刀割下黄菜的上半部分，嫩的人吃，老的喂猪。听老人们讲，在过去的年代，不管日子多么艰难，别的地方都发生过饿死人的事儿，可在这一片由于有黄菜救命，愣是没饿死过一个人。

深秋，黄菜撑起蓬伞，如朝晖，如晚霞，火红一片，美极了。这时是收获的季节，人们或推着独轮车，或背着柳条筐，或挑着荆条编的箩筐，不论大人小孩，全家齐上阵，贴着地皮把黄菜齐刷刷割掉，运回家，摊在院场里晾晒，当干到七八成时，用三股叉把黄菜叶和种子抖出来。黄菜种子用来榨油，油渣、秕籽、叶子是喂猪的好饲料。黄菜桔子是上好的柴禾，而烧剩的灰烬又是良好的肥料，含有多种微量元素。

历史上，黄菜给大洼人民立过大功劳，人们叫它功勋菜、救命菜。大旱之年有黄菜，大涝之年有黄菜；旧社会地主盘剥粮食，不盘剥黄菜；日本鬼子抢光粮食，抢不光黄菜；低指标，粮食限量，黄菜不限量。就这样，多少次荒年贱月，渤海湾的穷苦人闯过来了。

斗转星移，土地改良，大片的盐碱滩已经成为肥沃的土地，黄菜渐渐退出了人们的视线，偶尔在沟壕边才能够见到。

在人们生活日益提高的今天，被冷落多年的黄菜，又倍受人们青睐，摆上百姓的餐桌，端上了招待的宴席。国家有关部门专门对黄菜做了化验，黄菜含有人体需要的8种氨基酸，还有维生素、矿物质等多种营养成分，尤其所含的维生素E和大量纤维素，能降低胆固醇，软化血管，防治脑中风和心脏病，还能防癌。

黄菜，让大洼人割舍不断的黄金菜。

追逐一场缤纷的宴会吧  
虽然日已迟暮，举起酒樽的瞬间  
等于打开一个花花世界，  
酒如花，香如花，你如花  
用一生守候的日子，相伴十里香  
酒如知己，一个足够

### 十里香的诉说

战芳

约会的时间已过去  
追逐的脚步紧张又惆怅  
叹息一声，饮尽一杯烈酒  
让火焰燃烧在心田  
平静是难得的愿，一丝涟漪颤抖  
转而化作波澜壮阔的心潮

这种约会会是镂骨铭心的  
像漫野开放的山菊，十里飘香  
菊丛深处，因酒的色彩而亮丽  
它是珀色的，更是透明的  
是过滤的乳汁吗？还是酒做的  
花卉？  
如雨纷纷而下，含着酒的气息  
一种香气扑来，弥漫十里山坡

什么是幸福？这个问题好像很简单，问得似乎有点傻。人人可以感受，个个挂在口头上、心里在追求的东西，难道还不知道是什么吗？

其实，说明白这个问题，真不是一件容易事。定义幸福，就像对幸福的认识千姿百态一样，也是百花齐放；幸福是指人们在感受外部事物带给内心的愉悦、安详、平和、满足的心理状态。

幸福是当一个人在追求目标时达成的理想状态和内心喜悦的激情。

幸福是一个人对对自己美好生活的一次又一次的满足。

幸福是一种持续的状态，幸福是人们内心的感受。

幸福，真的是一个没有答案的迷。有人说幸福就是狗追着自己的尾巴转圈，眼看就要得到了，却怎么都得不到，而当你往前走的时候，才发现其实它一直跟着你。

也有人说，幸福就是你现在所拥有的一切，幸福不应该用来追赶的，而是用来珍惜的。

这两种说法是比较有哲理的，幸福，从心理学的角度上说就是一种满足感，饿了有的吃就是幸福，累了有的睡就是幸福，孤独了有人陪就是幸福。

所以幸福应该是一种感觉，是每一个人自己的感觉；所以每一个人幸福不

幸福，不是别人能够说了算的。

在相亲相爱的人眼里，幸福就是当我看不到你时，可以这么安慰自己：能这样静静想你，就已经很好了。幸福就是我无时无刻不牵挂着你，即使你不在我身边。

幸福就是不管外面的风浪多大，你都会知道，家里，总有一杯热腾腾的咖啡等着你。

幸福就是当相爱的人都变老的时候，还相看两不厌。

在感恩、惜福的人眼里、心中，幸福可以平平淡淡随处可见：

幸福就是出门打车，前面一辆后面一辆；幸福是牵爱人的手，吃妈妈做的饭，和老爸下棋，故意让他赢；幸福是医院里没有自家的亲人，监狱了没有自己的朋友，手中有明天的饭票，心里有牵挂不断的人。

然后，我在想，幸福在我们身边这么多，为什么我们很多人视而不见，感受不

到？或者一点也感觉不到幸福。他们内心满是抱怨、愁闷、忧虑、不安，他们怎么啦？感受幸福，需要一些什么因素？

感受幸福，需要一颗平静的心灵，需要平和的心态。浮躁、焦虑、不安，责怪、抱怨，都是幸福的天敌。将心比心需要平静，忆苦思甜需要平静，感悟人生需要平静，心存感激需要平静。

当我们静下心来，用一种平和的心态去看周围的世界万物时，或许就会多一份宽容，多一份理解，多一份爱心，多一份公允。

感受幸福，需要一颗感恩的心。拥有一颗感恩的心，就不会感觉世界对我们是多么的不公平，就不会感觉我们的生活是多么的不如意，就不会心生怨怼责怪他人内心总有不平衡。

感恩，我们就会尊重别人，理解别人，以平等的眼光看待每一个生命，尊重每一份平凡的劳动。

感恩，善待父母、师长、朋友、同事，

# 说幸福

舒芬

善待任何一个人，投桃报李，他人同样会还你一个微笑，一份尊重，一份真诚，这些都是幸福感的重要因素。

感受幸福，需要明确的信仰。一个人，如果不明白自己的追求是什么，目标是什么，浑浑噩噩的活着，迷迷糊糊上山，稀里糊涂过河，怎么可能有幸福可言？

一个人的幸福与否，一定要明白自己要什么。一句名言说，一个人总是仰望和羡慕着别人的幸福，一回头，却发现自己正被仰望和羡慕着。这些，或许就是身在福中不知福，这山望着那山高的心态在作怪吧。

感受幸福，需要换位思考，正确攀比。我们拥有的，别人失去了；我们习以为常无动于衷的，或许是别人朝思暮想孜孜以求的。你所浪费的今天，是昨天死去的人奢望的明天。你所厌恶的现在，是未来的你回不去的曾经。所以，从某种角度说，健康是幸福，平安是幸福，能吃能喝是幸福，能行动自由是幸福。

说一千道一万，幸福与否。全在于每个人自己的心态，取决于每个人自己的思维习惯和思维方式。幸福是每个人自己的感觉，与他人的推测、想象、认为、考虑无关。具体地讲，拥有爱心的人，懂得感恩的人，心态平和的人，信仰明晰的人，是容易感受幸福的人。