

## 回顾 · 超越 · 创未来

——记花伴里集团 2013 上半年度工作总结会



2013 年上半年度总结会全体参会人员合影留念。

2013 年 7 月 19 日—20 日，花伴里集团 2013 上半年度工作总结会在惠州南昆山顺利召开。参加会议的有集团董事长、总裁、副总裁、各公司及中心负责人等共计 37 人，并有幸邀请到基业长青吴建国、赛普咨询公司雷祥等资深顾问参加此次会议。

执行副总裁代表集团做上半年工作报告，总结了集团现阶段的经营状况，明确指出集团存在的优势与不足，并部署了下半年集团的重点工作任务。各公司、项目及中心负责人对上半年工作进行总结报告，归纳总结本单位上半年来的总体运行情况和业绩，并对目前存在的问题和下半年工作计划进行阐述。

会议还邀请到赛普咨询公司进行《项目公司经营管理体系建设咨询》宣贯，对集团的组织管理及权责进行了剖析，提出了集团对项目公司经营管理体系巡检的管理办法及运营管理办法，并提出了优化设计方案。

特邀嘉宾基业长青资深顾问吴建国老师在随后的合伙人大会上作了精彩的发言。最后参会人员就“作为合伙人，需在哪些方面

行重点提升？”“如何才能成为合格的合伙人？”两个主题展开了思考与研讨，并形成共识。

此次半年总结会对会议内容和形式进行了创新，提高了会议成果，总结成绩，发现问题，确立目标，寻求提高。通过此次会议，集团下半年的工作重点更加明确，我们将继续发扬集团的优良作风，团结奋斗，开拓创新，使公司发展再上新台阶。

### 精彩观点:

“运营的最终目标就是消灭运营。EPR 系统落地后，将成为一种模式，各项目公司可独立操作。”

“不要开着手扶拖拉机上高速。”

“敢于直面问题、剖析自我，才能使我们的工作得到真正的改善。”

“革命尚未成功，弟兄们仍须努力。”

“人力资源和行政工作必须提升附加值。”

(记者 / 黄逸斌)

## 翠山花伴里管理处成功举行消防演练

**花伴里人生讯** 翠山花伴里管理处以“消防月”为契机，围绕“预防为主，防消结合”的安全生产工作方针，按事先拟定的消防应急预案，于 6 月 27 日下午 16:20 分至 17:50 分在小区进行了一次消防演练活动，历时 90 分钟。

此次演练的主要内容为紧急救护和灭火器材的使用，演练负责人现场讲解并指挥大家实际操作，使每个员工熟悉了消防演练的程序和过程，明确了自己在突发火灾中担任什么角色、要做些什么工作、如何配合指挥员完成消防灭火任务。最后由指挥员下达任务部署，灭火行动组和伤员救护组分头行动，组织消防灭火和救治伤员，在全体员工的密切配合下圆满的完成了演练任务。

通过此次演练，提高了员工们的消防安全意识，员工们在过程中熟练地掌握了一般灭火器材的操作步骤、使用方法及扑救初起火灾的技能。有效增强员工们在突发火灾中的自我保护能力和在紧急情况中的应急应变能力，也提高了团队的凝聚力和战斗力。

这次演练也凸显出消防工作中的一些不足和漏洞，管理处接下来的消防工作中会加强全面性的学习和训练，力争把消防工作做得更好，为翠山的业主创造一个安全和谐的生活环境。

(通讯员 / 胡新龙)

## 盛世嘉物业 孝亲活动系列报导

——对父母说些心里话

为进一步加强企业道德文化建设，弘扬中华民族传统美德，盛世嘉物业在公司范围内陆续开展了一系列孝亲活动，本期延续对孝亲活动系列之“对父母说些心里话”活动进行跟踪报导，现给大家选取活动中部分同事的心声来一同感受和分享天下父母亲与子女间那些浓浓的爱。

“如今，大学毕业有一年了，可以自食其力，爸爸您终于摆脱了一大压力，经过一年的磨练和积累，女儿已经由刚开始那个懵懵懂懂的毕业生，转变成有一定抗压能力的职场人。能够完成今天这样的蜕变，这一切都是得益于爸爸您的耐心养育和教导。爸，越来越理解您的用心良苦，女儿会更加积极努力地去生活，去奋斗的。”——罗尊燕。

“每次您想到过去总会不停埋怨自己，怪自己没有能力像其他父母一样在儿子结婚时为儿子筹彩礼、建婚房。妈，您知道吗？儿子从来没有想过让您给予我这些，我要靠自己的能力让生活过得越来越好，请您不要自责，您无形中教会我的就是一辈子用不完的财富。妈，千言万语也难以诉说我对您的爱和感谢，以前儿子不太懂事，今后一定用实际行动来对您报答，只是儿子有一个要求：以后无论您有什么困难都要跟儿子说实话，不要说那些善意的谎言。”——赵建清

“在我的印象里，您一直是个慈父的形象，小时候常常带我去游乐园，每次出差总给我带礼物，记得从小到大，我大部分的衣服、鞋子等生活用品您比妈妈还操心。对我的言行和思想的教导持着只要不犯原则性错误，多鼓励，少批评的态度。长大了，您却更像我身边的朋友一样，经常跟我说说笑笑，偶尔还会开玩笑，或许您很少像妈妈那样教我什么，但您却确实影响了我很多。每一次和您谈话总令我受益匪浅，总令我明白一些人生的重要哲理，总能够让我在迷茫的时候豁然开朗。爸爸，女儿真的很感激您！”

——翩翩



技术交流座谈会。



绿景集团人员就图纸详细讲述施工方案。



下梅林工地现场参观。

## 加强横向交流，提高工程管理水平

——绿景集团下梅林工地现场观摩考察

**花伴里人生讯** 在沙井工程桩开工之际，为提高恒祥基、恒泰基的技术能力和工程管理水平，7 月 16 日下午，恒祥基总经理商子义率领公司工程部门和恒泰基管理团队到深圳绿景集团——下梅林工地现场观摩考察。

绿景集团下梅林工地总建筑面积 36 万 m<sup>2</sup>，为 20M 的深基坑，150M 的超高层住宅。该项目采用了先进的施工技术，在管理模式上也是采用开发与建安一体，且设有施工场地，对现场的组织管理提出了非常高的要求。

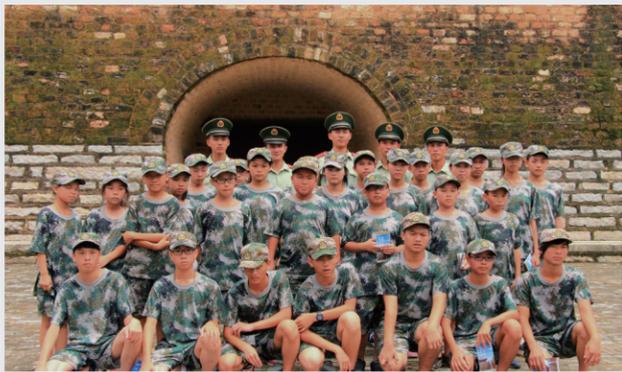
绿景集团的项目部经理姚厚坤和建安总经理刘鑫威热情的接待了我司一行人，并对商总组团前来参观表示热烈的欢迎。接下来，姚总和刘总对深基坑的施工方案进行了阐述，对技术难度和注意事项进行了深入剖析。在管理方面，就建安如何提高自身的管理水平，

刘总和姚总分别进行了详细介绍，特别是对组建项目部的管理团队计划性、严密性、前瞻性以及严格的质保体系，提高团队人员的素质等方面做了详细介绍。通过近两年的整顿提高，便具备了能够承接下梅林这样重大工程的经验，让大家，特别是建安公司的领导感触颇深。

最后，建安曾总，开发商总做了会后总结：感谢绿景团队的热情接待和耐心介绍，并表示将学习的宝贵经验充分消化和吸收，运用到工作中去，以此提高自身的整体管理水平。

此次参观考察活动在公司内部反响较大，大家纷纷表示以后要多走出去参观学习，开阔视野，增长见识。不断提高自身的管理能力，以达到集团对我们的要求，完成集团的战略目标。(通讯员 / 康彬)

# 花伴里第四期员工子女国学夏令营纪实



行走大鹏古城，接受爱国主义教育。



我们的军姿站的还不错。



教官指导叠军被。



入营第一晚的座谈会。

**编者按：**7月11-19日，花伴里集团第四期员工子女国学夏令营在半里山谷如期举行。九天的夏令营充实而有趣：上午进行正规化军事训练，下午学习国学（礼、乐、诗、茶），此外还安排了古城游览，接受爱国主义教育等。本期夏令营活动希望孩子们能够在增强体魄的同时，学习传统文化、陶冶爱国情操。结营当天，孩子们以汇报演出的方式分享九天来收获的喜悦。下面就跟小编一起去重温孩子们这九天的欢乐之旅吧……

## 一：营员之半里山谷初体验

7月10日，孩子们陆续来到了半里山谷，办理了入营手续后住进了集体宿舍。部分孩子是第一次参加夏令营，第一次住集体宿舍，第一次在群山怀抱的半里山谷进行封闭式训练，所以显得异常兴奋。

## 二：训练中体验，游戏中成长

7月11日国学夏令营正式开始，烈日下的训练曾让孩子们叫苦不迭，但最终还是咬着牙坚持了下来。训练间隙教官们会增设一些游戏环节，让小朋友们参与互动，游戏中互帮互助，让孩子们很快熟悉起来，增进了彼此间的友谊，也充分锻炼了大家的组织能力和团队协作能力。

## 三：经典国学课程

为了给孩子们一个丰富多彩的夏令营，主办者对课程进行了精心的安排，每天下午是孩子们学习国学的时间，内容包括礼、乐、诗、茶等。

### 1、段老师：《常礼举要》

课程涉及到日常行为礼貌知识比较全面，孩子们根据课程中讲授的知识对日常生活中自己行为礼貌方面进行查漏补缺，积极改正自己做的不够好的地方。

### 2、黄老师：《中国传统美学》

几节课程里，黄老师以儒释道三方美学为切入点进行分析，从中西方建筑风格到中国水墨画、孩子们学会对比分析，课堂上提出自己的审美观点与老师同学积极互动，拓宽了孩子们的思维和视野。

### 3、刘老师：《名著赏析》

课上刘老师选择部分人物代表进行剖析，并将人物的性格生动形象的与现代生活现状结合，让孩子们惊呼，原来名著不仅仅是当故事听听，还可以这么读，一些读过四大名著的孩子私下底说，回去一定再读一遍。这种读书的方式极大地激起了孩子们阅读古典名著的兴趣。

### 4、李老师：《古筝、茶艺课》

古筝欣赏课上，老师选择理论知识与现场演奏相结合的授课方式，让孩子将所学知识很好的消化吸收。茶艺课上则是让孩子们亲自动手操作，让孩子们领悟到“自己动手丰衣足食”的道理，锻炼了孩子们的实践能力。

## 四：行走大鹏古城，感受历史文化

18日上午孩子们整装出发，前往大鹏所城游览，接受爱国主义教育。古城博物馆里，在讲解员的解说下，孩子们了解了古城的历史变迁，懂得今天幸福生活来之不易。

## 五：结营汇报演出

7月19日，花伴里集团第四期员工子女国学夏令营在半里山谷举行结营汇报演出。结营当天，家长、教官、孩子们欢聚一堂，孩子们将九天里的所学、所悟、所得通过精彩的节目一一呈现。

九天的时间，他们在正规化的军事训练中学会了忍耐和坚持；在国学课程中徜徉，学会了感恩和分享；也曾穿梭在大鹏古城的弄堂里，感受历史的脉搏，接受爱国主义教育。他们来时带着好奇、兴奋和希冀，走时怀着梦想、坚持和自信。孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨”，经过九天的磨练，孩子们变得越来越勇敢、坚强；学习国学、接受爱国主义教育也让孩子们懂得感恩，理解父母亲的不易，更加珍惜现有的美好生活。

“让孩子们吸收传统文化精华、茁壮成长”是集团举办夏令营的宗旨，在九天里头孩子们在体验中学习，在学习中感悟，在感悟中成长，由温室的花朵成功转变为搏击风雨的海燕，也让我们对孩子们的未来充满了信心。（记者/苍耳）



书法表演。



古筝名曲欣赏课。



茶艺课上，营员上台实践。



第一次这样群众洗澡。



## 经典国学课程之

# “剖析小人物，学习大智慧”



对中国的名著小说进行深刻剖析让孩子们走进国学、彻晓仁义道德，这是夏令营国学课程的初衷。《名著赏析》课中，刘老师通过对小说里几个主要人物性格的解析并与现代职场相结合的授课方式，让孩子们学到了大智慧。在职场中，在生活中，我们应该如何去面对自己的人生和自己的职业生涯？现截取课程中部分精彩片段与大家分享，希望对身处职场的我们也能有所启发。

### 晁盖的悲情：知道你是谁，比能做到谁更重要

首先心胸不够宽广。对石秀，对杨雄，对很多人他缺乏大度，他只对劫生辰纲的六位兄弟感情深厚。

第二，战略缺乏眼光。只知道大碗喝酒，大块吃肉，只知道“聚义堂”，而没有考虑到未来，人无远虑必有近忧。

晁盖的悲剧是职场的悲剧，不能宽厚，不能仁厚，不能居于

下位，结果排名的时候连一个荣誉称号都没有，最终成为了一个过去的人物。所以我们要明白，今天一个人定好位比争得高位更重要，你知道你是谁，比能做到谁更重要，一个人不给自己正确的定位不仅不能展示才华，反而懈怠身心，最终“出师未捷身先死”也没有“英雄泪沾襟”。

### 时迁：人不是看你出身有多低，而是看你要飞的多高

时迁让我们看到一个独特的职场生涯的人物，时迁虽然地位最低，但是时迁的每个功劳都是巨大的。他出生低微，但结局完美，华丽转身从毛贼走向英雄。时迁会永远嘲笑那些打击他的人，太没有技术含量了，因为他的偷是有高度技术含量的，每一次出手，都昭示着梁山的一次飞黄腾达。所以说，时迁虽然是一个基层的人，但是他依靠他的能力和他披肝沥胆的精神以及真正的不

甘屈服、不甘心平庸、不甘堕落的精神，能够成为梁山一百零八将中熠熠生辉的人物。

他证明了一点，人不是看你出身有多低，而是看你要飞的多高；不是看你以前怎么样，而是看你有没有未来。所以说过去属于死神，未来属于你自己，只要你能够把握好自己，纵然时过境迁，你依然可以有辉煌的职场生涯令后人仰望。哪怕你倒在成功前，但是成功中自有你的一半，军功章也有你的风采，这才是时迁同志给我们职场生涯一个最好的诠释。

我们可以从中国的古典名著中感受到中国国学的大美，而且把名著跟职场串联起来，具有一定的现实意义，让我们受益匪浅。夏令营中老师的“名著赏析”课程希望通过这种解读方式，让孩子们升起对国学之爱，对文化之追；能够走进名著本身去看到中国国学文化的博大精深，去追寻中国文化的源远流长，这也是集团举办国学夏令营的最终目的。（整理/徐丹）

### 投资驱动模式潜力已被耗尽

中国依靠投资驱动的增长模式，取得近20年高速增长的经济奇迹，但由于原材料和能源成本、劳动力成本、土地成本、环境成本、技术成本的永久性上升，结合外围经济疲软和中国日益严重的产能过剩，投资驱动的增长模式两大基础已经不复存在：第一是企业的低成本扩张，第二是巨大的市场需求；近年中国经济增速的放缓也印证投资驱动的增长模式需要改变，它的潜力已被耗尽；目前中国经济需要进行体制性的改革，不动手术，吃多少去疼片也没用，无论什么样的财政和货币政策，都难以扭转经济下滑的风险。

### 扩大内需是持续发展的动力

一直以来，投资、消费和出口是拉动经济增长的三驾马车，而十八大明确提出“要着力扩大国内需求，加快培育一批拉动消费增长，建立扩大消费需求长效机制”，预示着未来中国经济的增长更多依靠内需的拉动，国际经验表明，无论是发达国家还是发展中国家，大国经济发展主要依靠内需。

### 房地产行业是中国最大的内需

由于中国从人均不足4平方米住宅的基础上发展起来，房

## 内需经济转型需要 房地产行业的支撑



地产行业是中国最大的饥渴市场，而房地产行业产业链关联度高和大额消费的特性，使它成为中国扩大内需的主要支点，房地产市场持续发展，就能够扩大内需，消化更多外销减少的钢筋、水泥、砖瓦、门窗玻璃和灯具、日用陶瓷等产品，有了新房子和大空间以后，又会带动更多内销的家具和家用电器，以及装潢、纺织品和皮塑制品，同时大额消费的特征，能较大限度的提高社会存量资金的流动，提高资金流动效率带动经济增长。加之中国房屋寿命大多在30年左右，一个13亿人口的世界大国若能30年更新一次房产物料，带动钢材、水泥、瓷砖等行业产品消费，使中国始终保持着一种旺盛需求的可持续发展状态。

纵观世界各国的发展经验，大都是用房地产手法扩大内需的。美国为了刺激房地产带动百业发展，长期采取了移民绿卡政策，吸引全世界有钱人到美国投资置业。仅华人在纽约、华盛顿、旧金山、洛杉矶等地就兴建了近百个唐人街移民定居点，为美国房地产扩大内需，带动百业发展起到了重要作用。

综合来看，中国经济看内需，内需拉动需要依靠房地产行业。  
(文/蒋沃堂)

## 7月中国城市房价全面进入高温期

### 中国城市住房价格288指数7月报告发布

与7月各地不断发布的天气高温预警一样，7月中国大部分城市的房价也进入了高温期，继续居高不下。

8月1日，克而瑞信息集团(CRIC)、易居房地产研究院和中国房地产测评中心发布的《2013年7月中国城市住房价格288指数(以下简称“中住288指数”)》报告显示，2013年7月，监测反映全国288个地级以上城市房价变动趋势的“中住288指数”为1050.5点，较上月上升8.7点，环比上涨0.84%，涨幅较上月扩大了0.45个百分点，同比涨幅则高达11.36%。

### 一手房：217个城市价格上涨 北上广房价高温感最强烈

中住288指数报告显示，监控的288个主要城市中，共有217个城市一手房交易价格出现上涨，71个城市指数环比出现不同程度下跌。全国31个省级行政区域中，仅新疆、广西和

陕西3个区域一手房交易价格指数环比有所下降，其它省级行政区域一手房交易价格指数环比均值稳中有升。值得注意的是，环比下跌城市和行政区域数量均分别较上月的79个和13个有所减少，这说明房价上涨的区域在进一步扩大。其中，石家庄一手房288指数环比上涨2.7%。

报告还显示，在7月重点城市的房价表现中，北京一手房交易价格指数为1131.6点，较上月上升28.9点，环比上涨2.62%，涨幅较上月扩大0.64个百分点；同比涨幅则高达24.06%，连续两月的同比涨幅在两成以上。

与北京房价同样“高温”明显的还有上海和广州。7月，上海一手房价格指数为1122.6点，较上月上升21.4点，环比上涨1.94%，涨幅较上月扩大了0.41个百分点；同比涨幅为19.01%。广州一手房价格指数为1117.5点，较上月上升18.6点，环比上涨1.70%，涨幅较上月扩大了0.64个百分点；同比上涨

23.38%，连续三个月同比涨幅超过了两成。

### 二手房：价格环比持续上涨超一年

上述三机构同日还发布了《2013年7月中国城市住房价格288指数——二手房价格60指数》。报告显示，2013年7月，中住288指数-二手房价格60指数为1016.4点，较上月上升4.1点，环比上涨0.40%，涨幅较上月扩大了0.12个百分点，同比上涨4.20%。二手房价格60指数环比数据延续了近一年来的上涨走势。

监控的60个城市中，共有45个城市指数环比上涨，占监控范围的七成以上。其中，长春以4.40%位居涨幅首位，绵阳、广州、乌鲁木齐、东莞等四城市分别以4.00%、1.72%、1.13%和1.12%的涨幅位列二至五位。但从同比来看，北上广等重点城市依然“傲视”群雄，其中北京的7月二手房同比涨幅高达22.99%，广州和上海分别为10.65%和8.70%。(整理/米兰)

# 它山之石 可以攻玉

——花伴里地产沙龙之  
SOHO中国产品体系研究

银河SOHO——由哈迪德事务所担纲设计的大师级作品。

SOHO中国号称“中国最大的甲级写字楼开发商”，曾连续多年蝉联背景销售冠军。其产品有何过人之处？对花伴里有何启示？为了解开这些疑问，集团项目研究中心对SOHO中国产品体系进行了深入的研究，并联合行政人力中心，于7月5日在恒祥基公司会议室举办了地产沙龙，28名同事展开积极愉快的讨论。

### 一、SOHO中国产品体系简介

纵观SOHO中国的成长历程，其成功源自：公司在城市中心最繁华的地段，为注重生活品味的人群提供了创新、高品质的居住、工作和消费的空间以及时尚的生活方式。其主要特点是常采用项目并购手段来保持高周转率，同时其突出的销售能力能使项目实现快速销售、溢价销售，销售群较为固定，多为山西、陕西、内蒙等地的资源型富豪，客户回头率高。

项目特点：基本上都是以写字楼为核心的城市综合体，配套部分商业。

地块特点：位于北京、上海的核心地段。

开发模式：早期为纯散售模式，2012年8月开始转变为自持型。

核心价值：核心地段带来的保值和升值潜力；知名设计师带来的产品档次和创新性。

客户群构成：主力购买客户群为有投资需求的富裕个人，先为山西、内蒙古煤矿和河北铁矿等能源、资源企业主，后以北京、上海本地投资客为主；租赁客群为处于起步阶段却没有实力购买办公室的中小型企业。

### 二、花伴里的借鉴空间？

选址上：高瞻远瞩，跳出当下、放眼未来，洞悉规划带来的发展潜力。

定位及设计上：顺应时代趋势，把握客户的潜在需求，勇敢做出创新。

营销上：充分利用各种资源、事件进行营销，增大项目的曝光度。

### 三、精彩语录

“核心地段+大师设计是SOHO中国产品体系的标志，这是值得花伴里借鉴的，虽然我们短期达不到这个高度，但这应该是我们努力的方向。”

“SOHO的销售方法，让人印象深刻。增加客户的体验，不光是在样板房的装修上，营销服务的质量同样不容忽视。”

“结合集团的ERP项目，我们现在已经明白了成本、营销前置的重要性，接下来的工作中，我们需要认真思考，努力提升自己的综合实力。”(整理/海桐)



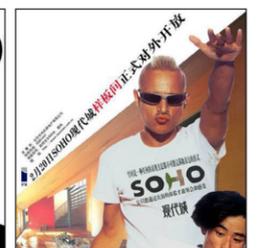
选址靠近CBD。



灵活的户型分割，营造更多的机动空间。



2001年1月初，以前卫头光形象出现的SOHO现代城的广告大范围出现，引起楼市的广泛关注。



**编者按：**集团组织新员工入职培训后，新员工对公司状况及企业文化有了更深入的了解，不少新同事将培训所感、试用期间工作所得归纳成文字并投至编辑部。现撮取美文一篇，以飨读者。



## 转正心得

所在的财务部门有超过十年的老员工，我很佩服他，我问他一个岗位做了那么久，是怎么坚持下来的呢？他笑着跟我说：“很久以前，我不懂事，不好学，想早出来打拼，做过工地的打工仔，做过洗车的。但最后，很幸运的被介绍到这个公司做这份工作。”他说：“我很懂得感恩，如果没有这个岗位，我可能过着更苦的日子，我很知足，这十年来，我都带着感恩的心态一直坚持着，努力着。在这里，我慢慢的有了自己房子，妻子，儿子，人要懂得知足，不能利益得到了，就走了。”

那天，他讲了很多，我也想了很多，以前我很倔，我认为我有能力靠自己打拼我想要的生活，离开父母，找到了工作，找到了一个所谓大学生都要经历的一个城中村“小窝”，因为考虑到自己要供房租水电费等，我认为便宜才是硬道理。期间也吃了不少苦，后来，被父母知道了。于是我有幸来到深圳，来到有我亲人的城市，有我朋友的城市。

在入职培训中，我了解到公司的发展历程，明白成功是需要汗水浇灌出来的。年纪渐长，学会了换位思考，渐渐懂得父母的不容易。现在转正了，从刚来时的茫然中慢慢走了出来，想学的东西太多，自身还存在诸多不足，现在要做的就是做好本职工作，多学多问！争取成为一名合格的员工，为公司贡献自己的一份力量。（文/洪燕真）

“花伴里集团”，第一次看到这几个字眼，是我来面试的那一天。在一楼等电梯时，我一直在想着这几个字的含义，直到新员工入职培训那天，我才真正理解这几个字。三口之家张开双手拥抱的姿势，人与人相伴，其实我更想把“里”这个字看成我们集团出品的产品：楼。里字像个高楼大厦。有楼，需要开发；有楼，需要建筑；有楼，需要装饰。最后，有楼，需要物业等。

公司是个大集体，员工也是来自五湖四海。所住的员工宿舍，之前住了6个女生，分别来自汕头，揭阳，重庆，东北，阳江。尽管大家属于不同公司部门，但是能够相聚花伴里集团这个大家庭中，也是一种缘分。

## 抓蛇记

2013年7月12日上午，我在众望楼进行日常工作巡查时，听众望楼客服中心管理员小罗与保洁人员王姐反映说，车库后面有一条很大的蛇，可能是从后面的石鼓山上爬下来的，目前还躲藏在车库里面，引起了大家的恐慌。

为了避免蛇伤到业主及工作人员，我遂决定实施“捕蛇计划”。于是拿了扫把和手电，与安管一起对车库进行检查，搜索蛇藏身的具体位置，最后在车库里面的花槽下面发现了一条灰色的蛇。在安管员小李的帮助下，一起把蛇抓了起来。

接下来怎么处理这条蛇，又成为了一个问题。公司每月开会前，段老师都跟我们讲《了凡四训》，集团的企业文化倡导人心向善，众人一致决定将蛇放生。看到蛇似箭般向密林深处窜去，大家也松了口气。

### 温馨提示：

蛇是变温动物，喜居荫蔽、潮湿、树木繁茂或乱石成堆之处，且饵料（如老鼠、青蛙）丰富的环境。在南方通常5-10月份是蛇毒伤害的高发期。特别是在闷热欲雨或雨后初晴时蛇经常出洞活动。众望楼小区毗邻石鼓山，蛇出没比较频繁，所以提醒大家雨前、雨后、傍晚要特别注意防蛇。

蛇类的昼夜活动有一定规律。眼镜蛇，眼镜王蛇白天活动，银环蛇晚上活动，蝮蛇白天晚上都有活动。蛇伤害主要集中在白天9-15时，晚上18-22时。气温达到18度以上才出来活动。

除眼镜蛇外，蛇一般不会主动攻击人。如果我们没有发现它而太过靠近，或无意踩到它身体时，蛇才咬人。



危险动作，非专业培训请勿模仿。

### 如何防备毒蛇咬伤：

- 1、如果与毒蛇不期而遇，保持镇定安静，不要突然移动，不要向其发起攻击，应远道绕行。若被蛇追逐时，呈“之”字形路线跑开，切勿直跑；
  - 2、如果遇到蛇，如果它不向你主动进攻，千万不要惊扰它，尤其不要振动地面；
  - 3、如果迫不得已要杀死毒蛇，可取一根长棒，要具有良好的弹性，快速劈向其后脑（打蛇头下七寸）；
  - 4、在翻转圆木、石块或掘坑挖洞的劳作时应该使用木棒或其它工具，不可徒手进行。
- 一旦被蛇咬伤，不要抱侥幸心理；亦不要慌张奔跑，迅速勒紧伤口上部10厘米处的血管，以防止毒液扩散，并尽快就医。

（文/朱优良）



## 什么是中国传统文化？

中国传统文化是中华民族和全人类的巨大财富和精神宝库，它历史悠久、博大精深。有文字记载的历史就有近五千年，加上口头传承的历史少说也有一万多年。在全世界，除了印度，没有第二个国家或民族能与之相提并论。

中国传统文化主要由三大部分组成：一是以孔子和孟子为代表的儒家思想，其代表作有《四书》、《五经》、《十三经》等；二是以老子和庄子为代表的道学思想，其代表作有《道德经》、《文始真经》、《太上老君说常清静经》和《太上感应篇》等；三是以释迦牟尼和中国历代先贤大德为代表的佛学思想，其作品集中在一部乾隆年间汇集的《大藏经》里。

儒家讲“中庸”（和为贵）、道家讲“中道”（万法归中，天下大同）。儒家思想主要是侧重于人与人之间关系的论述；道家思想主要侧重于人与自然、天地之间关系的论述；而佛家思想则是对人与人之间、人与自然之间以及人与天地鬼神之间关系的全面论述。

儒家和道家都属于中国土生土长的本土文化，道家创始人老子生活在周朝，而儒家创始人孔子则生活在春秋。佛家则是在东汉年间从千里迢迢的印度传到中国的外来文化，由于佛家思想与

中国传统文化有着异曲同工之妙，所以很快与儒、道思想融为一体，成为中国传统文化不可或缺的组成部分，并使得中国传统文化的内涵更加丰富，同时也充分表明了中国传统文化海纳百川的巨大包容性。

综上所述，儒释道同根同源，三教归一，其理论也互为印证，相通相融。归纳起来，大体体现在三个方面：一是传统文化即是“善”的文化。《三字诗》开篇即说：“人之初，性本善”，佛在经典里也说：“一切众生本来是佛”。她们都不约而同地表达了同一个意思：人性本善。二是传统文化即是“孝”的文化。古人曰：“百善孝为先”，佛也把“孝养父母，尊重师长”列入《净业三福》的必修课。三是传统文化即是“家”的文化。其实关于“善、孝、家”的共同目标，可以用一句耳熟能详的话来概括，那就是：修身、齐家、治国、平天下。

关于佛学文化，很多人认为共产党员是无神论者，而佛教是有神论者，所以一谈到佛教，便认为那是迷信，马上敬而远之。然而事实上，佛学的信仰与共产主义的信仰并不冲突。首先，佛是人不是神。释迦牟尼佛是三千一百二十八年出生在印度一个国王家里的王子，十九岁时，他放弃荣华富贵和继承王位的生活，外出求学，后创立佛教，讲经说法，到七十九岁圆寂，一生都在

## 物业管理工作中的感悟

以前管理的住宅小区有一块漂亮的草皮，在小区还没有入伙时，草皮长势喜人，特别是在修剪后看得更加漂亮。

但自从入伙后，却发现草皮上渐渐地多出一条小路来，再过一段时间横七竖八的小路越来越多。经观察，是一些小区的业主为了图方便，就在每天上下班时直接踏着草皮走过去，久而久之就形成了无规则的小路了。为了改变现状，我就安排绿化人员赶紧把住户经常走的小路两头加装了篱笆进行阻挡，同时对已经踩成小路的草地重新栽种草皮进行恢复。以为这样就行了，可没过几天又发现，篱笆又被破坏掉了，为此管理处苦恼不已，却又拿不出什么好的办法。

一次到公园游玩，发现公园里的草地里总有一些用废弃的建筑石板铺成的小路，弯弯曲曲，没有一定规则，前来游玩的人都不由自主的在小石板路上走动，很少有人放弃石板路而走草地，这样草皮就不会被破坏。我一下子顿悟，这不就是我一直苦苦找寻的解决小区草地总被人为破坏的办法吗？说做就做，于是立即安排绿化人员在小区以前堆放废弃建筑垃圾的地方找到一些石板，按照现有的已经被踩成小路的痕迹，扑出了一条石板小路，一个月后，小区草地里再也没有看到人为破坏的草地。

仔细想来，人与人之间的交往又何尝不是这样呢？如果我们主动伸出友爱之手，在泥泞中为他人铺出一条好走的路，那么，谁还愿意去践踏漂亮的草地呢？（文/赵建清）

