

[特邀稿]

## 创先争优 追求卓越

[文] 张新刚

今年4月5日,中共中央办公厅转发中组部、中宣部《关于在党的基层组织和党员中深入开展创先争优活动的意见》,提出在党的基层组织和党员中深入开展创建先进基层党组织、争当优秀共产党员活动。其中,先进基层党组织的要达到“五个好”要求,这就是:**领导班子好**。领导班子能深入学习实践科学发展观,认真贯彻党的路线方针政策,团结协作,求真务实,勤政廉洁,有较强的凝聚力和战斗力;**党员队伍好**。党员素质优良,有较强的党员意识,能够充分发挥先锋模范作用;**工作机制好**。规章制度完善,管理措施到位,工作运行顺畅有序;**工作业绩好**。本单位各项工作成绩显著,围绕中心、服务大局事迹突出;**群众反映好**。基层党组织在群众中有较高威信,党员在群众中有良好形象,党群干群关系密切。优秀共产党员要做到“五带头”,即**带头学习提高**。认真学习实践科学发展观,自觉坚定理想信念;认真学习科学文化知识,成为本职工作的行家里手;**带头争创佳绩**。具有强烈的事业心和责任感,埋头苦干、开拓创新、无私奉献,在本职岗位上做出显著成绩;**带头服务群众**。积极帮助群众解决实际困难,自觉维护群众正当权益;**带头遵纪守法**。自觉遵守党的纪律,模范遵守国家法律法规;**带头弘扬正气**。发扬社会主义新风尚,敢于同不良风气、违纪违法行为作斗争。

我认为,在目前的形势下,开展创先争优活动,不仅对于加强党的建设,而且对于所有组织和个人,都有重要而积极的意义。

第一,从最基础、最简单意义上讲,创先争优是人的一项本能。按照社会达尔文主义的观点,人类历史就是一部优胜劣退、适者生存的历史。历史不同情弱者,市场不同情眼泪,一个人人要获得成功,一个组织要成为百年老店,创先争优必须成为日常状态。

第二,“先”和“优”是一种价值提升。管理学家马斯洛将人的需要分成五个层次,从低到高依次是:生理需要、安全需要、归属需要、尊重需要、自我实现需要。对于一个有组织的员工来讲,应该已经满足了基本的生理、安全和归属需要,需要进一步提高价值层次,追求尊重需要和自我实现需要。从本质上讲,就是在价值领域中领先、领优。许多人少时志向远大,最后一事无成,无不受制于需要的低层次。

第三,创先争优是一种形象。人和组织以一种什么样的形象展示给别人?是积极向上还是牢骚满腹?是服务社会还是自私自利?是勇于担当还是畏首畏尾?这些选择都对组织和个人的未来有决定性的影响。创先争优作为一种形象,展示出来的就是一个靠得住、有本事的形象,追求卓越、永不言败的形象。

在日常工作中如何创先争优?一要加强学习,不断提升自己。上世纪初,梁启超先生曾提出,我国面临三千年未有之大变局。从一百年来特别是三十年来的情形看,的确,这个世界变化太快了,任何以不变应万变的想法都是一厢情愿。真正有优势的竞争力只能是看谁学得更快。二是强化问题意识。再优秀的工程,再成功的团队,也会有自己的局限性。谁善于发现自己的问题,谁就会不断改进,不断走在同行的前列。这是学习的起点,也是学习的本质。三是勇于做正确的事,而不是简单地正确地做事。做正确的事,就是实事求是,就是系统思考,就是结果导向,就是讲大局、讲责任,就是把有用性、有效性放在第一位;简单地正确地做事,就是不管效果,只唯上、不唯实,认认真真走过场,漂漂亮亮耍花招,可能一时会博得上级或同事的好感,最后必然误人误己。

创先争优实在是一个好活动,愿所有有志者加入其中。

作者来自中组部全国组织干部学院



# ENJOY LITERAL DUCHY DECORATION

[力天作品·赏]

首都国际机场2号航站楼南航两舱休息室精装修工程——休息大厅 [实景拍摄图]

了解更多资讯,请浏览力天大成网站: [www.bjltdc.com](http://www.bjltdc.com)

# FEELINGS IN LITERAL

初识篇

## 初恋力天

[文] 预算部经理 雷建

2010年七月份,当时的我在工作中陷入一种瓶颈状态,不知怎样更能实现自己的价值,不知如何提升自己。一个偶然的机会,我有幸与尊敬的董事长面对面地谈论事业和追求,他对理想的不懈追求、他的智慧和行业的思考深深地感染了我。今天,我很荣幸地成为力天大成的一份子。走进力天大成,公司浓厚的企业文化,各部门和各项部务实、高效、团结、进取的工作作风又一次将我感染。

进入力天的第一天,综合部的同事送来一些资料,除了新员工需要填的个人资料表外,还有四本小册子——《企业文化简明手册》、《重要会议发言整理》、《企业管理制度手册》和2010年上半年的《内刊》。接到这些资料,心中有一丝欣喜,因为刚刚进入公司的我还不了解力天。力天究竟是个怎样的公司呢?可以从这四本小册子中找到自己想要的答案。

我认为认识一个企业,是认识企业的文化;而想要真正

相识篇

## 四年之感

[文] 市场营销中心 赵雅琴

我在力天工作、生活满四年了。四年中,我由一名青涩的基层员工,成长为公司高管团队中的一员。在这个由1400多个日夜叠加起来的日子,我流过泪、流过汗、有过沮丧、有过放弃的念头,曾经有过多少个不眠之夜,连我自己都不记得,但我最终获得了自信、收获与微笑。

融入这个企业,前提是认同企业文化。就像刚开始与一位陌生人打交道,一见面看到的是这个人的性别、五官、高矮、胖瘦等直观的印象,然后则是感受此人的谈吐、举止,进而可以了解他(她)的内涵和品行,这样才算真正了解一个人,才可以决定是否深入相处。企业也一样,企业文化就是企业的内涵和品行,或者更贴切地称为企业的灵魂。

初读《企业文化简明手册》,感到些许枯燥;再翻开《重要会议发言整理》,感受到的是新鲜和生动,字里行间可以体会到发言者的智慧和思考,从这本册子中我找到了力天企业文化的源头,她是对力天企业文化的完整诠释。初进力天的一个细节让我记忆犹新:我入职的第一天,同事交给我一份公司通讯录,上面居然已经有了我的名字和电话,让我不由地惊异和赞叹综合部同事的高效率工作。于细微处见真章,一个小小的细节就能反映出公司员工对企业文化的实践。

从入职到现在,不经意间已然三个月有余。每天都在忙忙碌碌中度过:跑甲方、去工地、审合同、谈分包等等。我把目前的工作概括为“天天PK”,其间有烦恼更有成就感。我一直以公司文化墙上的“诚实守信、注重业绩、艰苦奋斗”这12个字鼓励自己。在这里,我也非常感谢公司各位领导和同仁对我的信任与支持,使我能新的环境中毫无顾虑地展示自己。

认同企业文化是个人在企业中发展的基础,剩下的要靠个人努力。诚如董事长所说的“艰苦奋斗的道理很简单,要做到却很难,在于理解后的实践”。力天是有灵魂的企业,我愿意在力天所给予的环境中完成自我修炼,在自己的人生道路上增加新的体验。

在力天管理团队中,有近三分之一的人员都是经公司培养起来的,我作为其中的一员,感到荣幸之余更多的是惭愧,因为与这些同仁相比,我的基本素质有很大的差距,我的成长是最艰辛的、也是最让领导累心的。初来公司时,我甚至连一份基本合格的《部门工作计划》都不能按要求完成,更不用说其他难度更大的工作,我清楚地认识到自己不仅与别人有差距而且离公司的要求也很大,但想要留在力天,就必须“笨鸟先飞”,就必须对自己发狠。四年中,我坚持“全心全意、尽职尽责”是不够的,还应该比自己份内的工作多做一点,比别人期待的更多一点信念。无论刮风、下雨,不论头一天晚上是否熬夜加班,我都坚持每天第一个到公司,最后一个离开。由起初只接触公司的行政工作到兼

# FEELINGS IN LITERAL

任人事工作,再到市场工作,一路跌跌撞撞走到今天。

紧张的工作与忙碌的生活是分不开的。在北京,生活的压力更大。但有几个公司的总裁会关注一线员工的工作与生活状况?我不敢恭维。在力天,我感受到了来自公司高层的关心与关怀;你会在熬夜投标时品尝到“家长”亲手递来的巧克力,会在突然间被“通知开会”时走进原来为你庆祝生日的会议室,会在回老家探望生病的父母时收到公司的慰问金……

四年的时间不算长,但它在我北京打工6年的时间里,却占据了一大半,我在力天工作、生活付出的时间与感情占据了

90%,因为我觉得它更像家。我感谢公司,更感谢我的团队,无论在任何情况下,这些“80后”的团队成员都毫无怨言、任劳任怨地坚守着自己的阵地,都将公司的“四讲原则”放在首位。让我记忆犹新的是:在公司委派我担任市场营销中心管理者时,董事长曾亲笔写下《送赵雅琴赴市场营销中心上任》一文,字里行间无不寄托着他对于市场营销年轻干部及对我工作的厚望与嘱托。肩负着这些期盼和信任,无论面对任何困难,我都会竭尽全力,做一名“有担当的领导”,为力天大成实现百年梦想而努力!

相识篇

## 力天价值观的八年体验

[文] 项目经理 王安林

2002年的秋天,一个偶然的的机会,我与力天的掌舵人谋面。那时力天才刚起步,是个三级资质的装饰企业,历经八年,已经拥有了建筑装饰装修工程设计与施工壹级资质。八年间,我对力天“诚实守信、注重业绩、艰苦奋斗”的价值观有着好多内心的体会,在此与所有力天人共享。

记得第一次签订项目管理协议时,按公司规定,完成指标后,项目部可以拿到的收入是不菲的。刚开始时我心里有些不安。当工程按期竣工并结算时,公司在第一时间兑现了项目部的利润,这让我感动之余,更对公司价值观中的“诚实守信”有了深刻的认识。

公司注重业绩,业绩取得的前提是建立在对客户高度理解与为客户服务的基础上的。从南方基金项目的施工中,我深刻感受到了这一点。南方基金施工工程计划于2009年11月1日开工,实际进场施工时间为2009年11月18日。在与客户接洽中,我们项目部提出工期应按实际进场时间计算,但客户要求仍按原计划竣工日期执行。这对我们项目部是一个很大的挑战,因为写字楼内施工主要作业时间在晚上,要在这样短的时间内完成本项目确实非常难。我将这一情况向公司做了汇报,希望公司领导与客户协调,但我得到董事长的回答却非常意外,他说:“你要站在客户的角度想问题,第一,客户租金已交,晚一天即损失一天的费用;第二,客户有整体计划安排,如果推迟一天,整体计划可能就全乱了,作为乙方,要学会换位思考,站在客户的角度上想

问题,这时困难就不再是困难,而变成必须按时交工的干劲儿了。”听到这里,我恍然大悟。回到项目部后,我立即组织所有管理人员进行现场动员并签下军令状:无论遇到多少困难,一定要按客户要求的工期保质完成。经过四十多个昼夜加班,我们终于按时给客户交了一个合格、满意的工程。

对于艰苦奋斗的理解,我在自己参与施工的装修改造项目中有着深刻的体会。装修改造不同于新楼装修,有其局限性和其特点:一、施工时间特殊,所有施工作业需在夜间和节假日完成;二、手续繁杂,各种报审手续较多;三、协调单位较多,除甲方、监理和设计外,还需与业主、物业各部门、大厦邻里及各分包单位进行协调;四、进场后图纸需深化内容较多,客户确认周期长,影响整个施工周期。以今年完工的北化(集团)总部办公室装修改造工程为例,该工程合同工期100天,由于前期的变更等手续,真正的施工周期缩短为50天。为保证此项目如期按质完成,项目部采取24小时工作制,现场经理和技术负责人一天只睡四五个小时,晚上刚值完班,白天紧接着参加甲方和监理会议。令人感动的是,项目部人员没有一个退缩抱怨的,都为工程夜以继日忙碌着。这种不怕困难、不畏艰苦的精神时刻感染着我,正如董事长经常说的一句话:“作为力天人,要有力天应有的敢于打硬仗,且善于打硬仗的硬汉子性格”。公司培养出了一批敢打硬仗和善打硬仗的硬汉子性格项目管理人员,正是因为具备这种性格,我们保证了项目保质按期完工,得到了业主的认可。

“诚实守信、注重业绩、艰苦奋斗”的价值观伴随了力天八年,我也将秉承着这个价值观与力天一起走下去。