

管理是严肃的爱

仓管部·龙家仁

2007年6月底，我们在公司组织下在海陵岛参加了拓展活动，学习了《制度第一，总裁第二》，其间，刘田教授的一条语录，深刻地进入到我的印象中，那就是：“管理是严肃的爱”。

“管理是严肃的爱”，我表示非常的赞同，在公司如此，在家庭如此，在社会亦如此。我在之后的工作中，常常加以运用并细细地体会，感觉到在当今企业普遍倡导人性化管理的进程中，更需体现“管理是严肃的爱”的含义。

曾经，西方社会责难中国的父母，没有让童年的孩子无忧无虑地成长，中国的父母们回答说：“如果我还孩子一个童年，那么我就欠孩子一个成年。”难道中国的父母不疼爱自己的孩子吗？当然不是。中国父母把对孩子的至高无上的爱化作了负责任的管理（理）行为。这充分体现了“管理是严肃的爱”。

我们在指出下属的错误时，我觉得微笑着或者心平气和的批评，并帮助分析原因及改进的方法，比板着面孔训斥所获得的效果更好，毕竟都是聪明人，所谓“响鼓不用重锤”。而对于个别屡教不改的员工，采用严肃甚至严厉的态度有时难免，此皆出于负责任的爱护之心，是为其本人好，也是为了公司好，这点不容置疑。

我曾有这样的体会，刚加入百源不久的某段时间，我经常受到上司的批评，当时的心情很郁闷。我把烦恼倾诉给一位同事时，他说：“这是好事啊，上司批评你，就表示上司在关注你，在帮助你走向成功，要是哪天即使你犯了错，上司也不予理会，那就表示你已经无可救药，上司将把你放弃了……”一席话令我豁然开朗，愁意顿消。这件事让我明白了其中的道理。

为了事业，亦或是为了生活，在一个集体里，在一个团队中，时刻注意沟通的方式方法，公平公正地待人处事，充分理解了“管理是严肃的爱”，则会减少许多怨气，减少许多偏激行为。

以上见解，或有偏颇，望大家不吝赐教。

无论做任何事，我们都要先给自己定下目标对象，才能更好地直达目标。国外贸易也一样，现作为一名刚入门的销售业务员，我经常在思考：“我们的客户是谁？”个人认为可以如下几点出发：

1.结合我们公司的产品特点和优势，仔细选择资料中的客户，挑选出可能适合OEM的客户群。每年公司都会去国内或国外参加多个展会，搜集到一些客户的名片资料，有着形形色色的公司，经营不同的产品，我们就应先把客户分类、分级，选出可能适合的客户对象，再有针对性地介绍与推荐OEM的产品。

2.我司产品的特点和优势是吸引客户的主要亮点。而新客户愿意与我们接触，有如下几种情况：一是我司的产品是新开发的，客户需要增加这样的新产品，产品本身对客户很有吸引力；

这种情况，我们的胜算会比较大，我司现有多名年轻有为的设计开发人员，关键是我们要控制好新产品的开发进程和质量稳定性。

二是客户对原来的供应商不满意，而我司正好有同类产品可提供；这种情况有点可遇不可求，我们的主

如是，则可万众同心，共同改善发展，其和谐之势兴盛也。

我认为大家充分认识“管理是严肃的爱”的含义，首先当认识个人和公司的利益关系，我曾经历过一家公司，某一年的企业文化核心是：“公司得利益我得利益，我为公司创效益；公司光荣我光荣，我为公司争光荣”。这一年的公司员工，将这一口号放在心里，挂在嘴上，体现在工作中，结果这一年公司的业绩翻番，且获得了来自公司内外的许多荣誉，员工的待遇也得到了很大的提高，精神状态和面貌焕然一新。通过这样的例子，我相信再不用我过多地解释个人和公司利益关系了。

在正确理解了个人和公司的利益关系后，我们再来谈“管理是严肃的爱”。

曾经，西方社会责难中国的父母，没有让童年的孩子无忧无虑地成长，中国的父母们回答说：“如果我还孩子一个童年，那么我就欠孩子一个成年。”难道中国的父母不疼爱自己的孩子吗？当然不是。中国父母把对孩子的至高无上的爱化作了负责任的管理（理）行为。这充分体现了“管理是严肃的爱”。

我们在指出下属的错误时，我觉得微笑着或者心平气和的批评，并帮助分析原因及改进的方法，比板着面孔训斥所获得的效果更好，毕竟都是聪明人，所谓“响鼓不用重锤”。而对于个别屡教不改的员工，采用严肃甚至严厉的态度有时难免，此皆出于负责任的爱护之心，是为其本人好，也是为了公司好，这点不容置疑。

我曾有这样的体会，刚加入百源不久的某段时间，我经常受到上司的批评，当时的心情很郁闷。我把烦恼倾诉给一位同事时，他说：“这是好事啊，上司批评你，就表示上司在关注你，在帮助你走向成功，要是哪天即使你犯了错，上司也不予理会，那就表示你已经无可救药，上司将把你放弃了……”一席话令我豁然开朗，愁意顿消。这件事让我明白了其中的道理。

为了事业，亦或是为了生活，在一个集体里，在一个团队中，时刻注意沟通的方式方法，公平公正地待人处事，充分理解了“管理是严肃的爱”，则会减少许多怨气，减少许多偏激行为。

以上见解，或有偏颇，望大家不吝赐教。

无论做任何事，我们都要先给自己定下目标对象，才能更好地直达目标。国外贸易也一样，现作为一名刚入门的销售业务员，我经常在思考：“我们的客户是谁？”个人认为可以如下几点出发：

1.结合我们公司的产品特点和优势，仔细选择资料中的客户，挑选出可能适合OEM的客户群。每年公司都会去国内或国外参加多个展会，搜集到一些客户的名片资料，有着形形色色的公司，经营不同的产品，我们就应先把客户分类、分级，选出可能适合的客户对象，再有针对性地介绍与推荐OEM的产品。

2.我司产品的特点和优势是吸引客户的主要亮点。而新客户愿意与我们接触，有如下几种情况：一是我司的产品是新开发的，客户需要增加这样的新产品，产品本身对客户很有吸引力；

这种情况，我们的胜算会比较大，我司现有多名年轻有为的设计开发人员，关键是我们要控制好新产品的开发进程和质量稳定性。

二是客户对原来的供应商不满意，而我司正好有同类产品可提供；这种情况有点可遇不可求，我们的主

How to Combine the Theory with Practice

外销部·周芳

With the rapid development of the international business trade, enterprise has more requirements to the products after the client's permission (for natural factor); To prevent the risk of the human-made, if the shipping company was nominated by the buyer, we should pay more attention on it, what we should get is the courier's B/L, not from the agent. Also, we should know something about the international trade routine in import country. Such as USA, if they can release the goods with straight bill of lading, then we should change the consignee as TO ORDER, that's not the straight bill of lading to prevent such kind of risk which will make big loss in our site.

As per CFR shipping terms

I learned the knowledge which was mentioned by Robin when I stayed in my college, I knew the insurance should be bought by the buyer; however, I never noticed that we should inform the client about this insurance bought issue. If the clients asked us to add the freight, I have no sense to ask them if they want to buy the insurance. After the class, I think I would do that in the future. "Will you need us to buy the insurance for you?" In this case, it would reduce our risk of loss as we told the clients, or the client might angry with us since we haven't informed them. Anyway, that not good for the business trading. What we should do is work for the client well, it's the most important thing whether they are satisfied with us based on our company's benefit.

As per insurance and risk

There are different kinds of risk for the international trade, the factors includes weather, human-made, etc, such as chouse, risk of fire, water. For all the kinds of risk, the most serious ones should be human-made ones, especially the chouse of human-made. As we don't know about the International Business Law well, also the business law in different countries, that will made much trouble for us. Then we should stop the risk at the

高的门槛的。目前，我们有在向WALMART供货，但也是通过我司的客户再转卖给WALMART。相反，一些中小型的进口商可能更容易接触和接近。如梁总说的，没有小客户就没有大客户！小客户可以当作我们的合作伙伴，使其成为我们研发队伍的一分子，从而更有利我们服务

6.对于一时没有下订单的新客户，千万不要急于催促，更不要轻易放弃。可以过一定时期给客户传递一些新产品图片。我们可以利用细水长流之策，建立潜在客户关系，使客户慢慢了解我司，增强其尝试的决心。



能力，借助我司其他成功客户的例子，增强客户对我司的信心。

四是对我司的产品正好是客户在进口的，而我们的质量相同或更好，价格上具有明显的竞争优势。这种情况下，我们不但要用价格优势的市场经营战略，而且要加强生产质量管理方法，做到价廉物美。通俗来说，如放长线吊大鱼！

3.同时选择客户一定要客观，千万不要在没有足够的条件和实力的情况下联系超级进口商。生意还是有所谓的“门当户对”的。WALMART的生意谁都希望做，但WALMART对供应商的选择还是有比较

source, buy the All Risk for the products after the client's permission (for natural factor); To prevent the risk of the human-made, if the shipping company was nominated by the buyer, we should pay more attention on it, what we should get is the courier's B/L, not from the agent. Also, we should know something about the international trade routine in import country. Such as USA, if they can release the goods with straight bill of lading, then we should change the consignee as TO ORDER, that's not the straight bill of lading to prevent such kind of risk which will make big loss in our site.

团队至上
——拔河比赛掠影

本报讯

尊重劳动，尊重劳动者，庆祝五一劳动节系列活动之一员工拔河比赛，于五四青年节的下午16: 00在公司广场进行。

经过一轮淘汰赛后，制造Team第2代表队（电筒）、资产Team代表队和制造Team第3代表队（小刀、陶瓷）脱颖而出进入决赛，有时一番激烈搏杀，制造Team第3代表队终于以全胜的战绩，独占鳌头。

通过比赛，加深了员工之间的了解，增进了员工之间的友谊，特别是强化了大家

本报讯

5月7日晚19: 00，正值奥运圣火在广州传递结束，准备前往下一站深圳的时候，公司B栋4楼球场一声哨响，员工趣味篮球赛正式开始了。

我们将公司制造Team分成3支队：制造1队（品管/工程/生产办）、制造2队（电筒）和制造3队（小刀/陶瓷）。加上销售Team（由设计开发部、海外贸易部、国内贸易部、储运部、采购部组成）、资产Team（财务部、仓管部）和事务Team（组队时，包括董事会、总裁办、行政部、人力资源部）3支队，一共是6支队伍参加比赛。

6.对于一时没有下订单的新客户，千万不要急于催促，更不要轻易放弃。可以过一定时期给客户传递一些新产品图片。我们可以利用细水长流之策，建立潜在客户关系，使客户慢慢了解我司，增强其尝试的决心。

4.联系客户的心态一定意义上决定客户是否愿意和您深入接触。千万不要给新客户一种急于求成的感觉。不要让客户觉得您的企业必须马上有新的订单才可以生存。一定要给新客户这样一种感觉：我们有稳定的销售渠道，但我们的企业是进取和开拓的，与您联系是同时给你我一种新的机会。与老客户联系，更要注重从客户的需求出发，不断渗透，让其找到一种老朋友的感觉，强化客户的忠诚度。从我司的实践证明，老客户帮忙介绍新客户，信任度高，成功的机率也会很

高，故工作的重心应是维护好老客户，再进一步开发新客户。

5.建立专门展示产品的英文网站对联系和开发新客户非常重要，既可以给新客户详尽的产品介绍，又可以避免过早的产品传递产生的快递费用。网站中的产品内容越专业，越详尽，越具体越好。甚至最好做到对产品的包装，装箱尺寸和毛重，净重的介绍，使客户一目了然。我司目前有几个网站，产品的更新维护不可忽视。

6.对于一时没有下订单的新客户，千万不要急于催促，更不要轻易放弃。可以过一定时期给客户传递一些新产品图片。我们可以利用细水长流之策，建立潜在客户关系，使客户慢慢了解我司，增强其尝试的决心。

4.联系客户的心态一定意义上决定客户是否愿意和您深入接触。千万不要给新客户一种急于求成的感觉。不要让客户觉得您的企业必须马上有新的订单才可以生存。一定要给新客户这样一种感觉：我们有稳定的销售渠道，但我们的企业是进取和开拓的，与您联系是同时给你我一种新的机会。与老客户联系，更要注重从客户的需求出发，不断渗透，让其找到一种老朋友的感觉，强化客户的忠诚度。从我司的实践证明，老客户帮忙介绍新客户，信任度高，成功的机率也会很

高，故工作的重心应是维护好老客户，再进一步开发新客户。

5.建立专门展示产品的英文网站对联系和开发新客户非常重要，既可以给新客户详尽的产品介绍，又可以避免过早的产品传递产生的快递费用。网站中的产品内容越专业，越详尽，越具体越好。甚至最好做到对产品的包装，装箱尺寸和毛重，净重的介绍，使客户一目了然。我司目前有几个网站，产品的更新维护不可忽视。