



工作既是一种态度 更是一种责任

在日常工作中我们有时需要加班加点。有时工作结束后已到夜里，每当走出公司大门回头眺望办公大楼时，总能见到一些楼层里的灯还亮着。不用想，这肯定是某些部门的员工在工作，白天忙不完的事，夜里要继续进行，而他们却没有丝毫的怨言。从那些透射的灯光中，我感受到了一种精神，也体会到了

一种责任。很久以前我曾问过自己，工作是什么？工作又为了什么？从那些透射的灯光中，我找到了答案：工作其实就是一种态度，工作就是一种追求。有什么样的态度，就会有什么样的工作状态。也就有什么样的工作业绩。

工作既是一种态度，更是一种责任。是一种与人品息息相关且崇高的责任。谁承担责任谁负责，承担责任体现价值。在任何一个单位里，工作态度就是竞争力已是不争的事实。员工与员工之间在竞争价值体现的同时，其实是在竞争工作态度。一个人能克服眼前困难，固然需要他的能力超越众人，但是，更需要他的工作态度比别人更积极。我们不可能说具备某种良好的工作态度就一定能够成功，但是所有成功的人都有着良好的工作态度。

我们为生命的尊严和人生的幸福而努力工作的时候，更要为拥有一个工作机会而心怀感恩。一个敬业、有责任感的人，不仅会完成自己份内的工作，而且会时时刻刻为单位着想。只有那些勇于承担责任，并且有很强责任感的人才有可能被赋予更多的使命，才有资格获得更大的荣誉。

有的人，把工作当成一件苦差使，坐一夜的麻将桌依然精神抖擞，坐四小时的办公桌却精力疲乏。在任务与工作面前，常常打起小算盘，念起小九九。当一天和尚，撞一天钟。有的人，把工作当成一种简单的谋生方式，工作在他的眼里无非就是“一条萝卜，一棵青菜”，在付出与获得之间唠叨不已。因为得到的不满足，常常怨天尤人，总觉得上天愧对自己。

而有的人，则把工作当成一种职责，当成一种责任，甚至是当成一种追求。他们已然将工作从谋生的职业，升华为自己生命中的事业。他们有使不完的干劲和激情，他们用心去做每一件小事，努力去完成每一项任务，就算再苦再累，也无怨无悔。

在过往的时间里，我们对工作的态度如何，已不重要，因为那已经过去。重要的是，从现在开始我们无论在什么岗位上，不论做什么事情，能不能把工作的责任放在第一位，并且不再用任何借口来开脱自己应该承担的责任。在我们希望做一名合格员工的同时，更应要求自己做一名优秀的员工；只有用这样的态度来对待工作，我们的工作才不再是负担；也只有用这样的态度对待工作，我们才能从工作中获得真正的快乐；也只有用这样的态度去工作，我们才有可能从平凡的工作中去体会非凡的意义。工作并不是我们为了谋生去做的事，而是我们用生命去做的事。

我想，我们很多人都想成为这样的人，在华源这个于事业、创大业的舞台上，我们学会了怎样工作，学会了孜孜不倦的追求，学会了无悔的奉献。我们不当撞钟的和尚，我们不愿怨天尤人，我们把工作当成一种责任，时刻践行华源公司员工勤奋工作的行为守则，超前工作，主动工作，努力工作，就算任务再繁重，也要出色的完成。



法国大文豪巴尔扎克曾经说过：“辛勤工作是人生的一大快事”。英国哲学家罗素也曾经说过：“伟大的事业是根源于坚韧不拔的工作中，以全力以赴的精神去创业，不畏艰难险阻，才能收获丰硕的果实”。这不但告诉我们工作的重要性，还告诉我们幸福与快乐其实就存在于一个人的真正工作中。人生的价值需要在工作中去体现，去创造。

正是因为有着巴尔扎克和罗素所说的那样一种工作态度和敬业精神，我们时常会在夜幕下看到公司办公大楼里亮着的一盏盏明灯；会在我们的园区中看到辛勤劳动的工人们的身影。也正是因为有着这样一种工作态度和干劲，我们的公司才会在近几年里蓬勃发展，根本性地实现了资本的积累和产

的扩张，使公司的规模有了一个跨越性的飞跃和发展。带着责任工作是一种快乐。抱着学习的态度将每一项工作都视为一次机会，要从理念中认识到为别人工作的同时，其实是在为自己工作，人生是你自己的人生，工作又怎么会是别人的工作呢？只有意识到个人价值在利他的过程中才可以实现，这样你才会体会到工作带给你的乐趣，从而在工作中逐步找到自我，实现价值。

工作与人生的哲学就在于——当工作是一种乐趣时，人生就是天堂；当工作是一种累赘时，人生就是地狱。

我们是华源人，我们每一个人都肩负着一份责任，心里怀着一份理想。我们继续开，朝着我们共同奋斗的目标——将“华源”的事业做大做强。我们以只争朝夕的工作态度和脚步去加倍的努力工作，去实现和继续我们人生事业的辉煌。

(房产公司 韩杰)

创新引领发展 建设美丽华源



☆☆☆☆
编 执 主 主
行 行 主 主
审 编 办 办
刘 吕 宁 华
雅 治 日 源
宁 国 文 总
国 文 公 司

总经理寄语

各位员工：

今天是祖国69岁生日，在这普天同庆的日子里，我代表集团公司向全体员工问好。

今年以来，大家勤勤恳恳，兢兢业业，把美好的年华，巨大的热情和精力奉献给了前进中的华源。公司取得了可喜的成绩，这些成绩的取得，与每一位员工的辛勤工作是分不开的。

公司正处于成长阶段，我们必须有清醒的认识。公司各个方面都在快速发展。企业文化建设不断深入，管理体系逐步完善，销售网络稳步拓展，“三权分离”模式步入正轨，人才成长，士气高涨，骨干力量正在形成，正在成为华源的脊梁。正是这些脊梁，带领大家撑起了华源的蓝天。在不久的将来，还会有更优秀的人才脱颖而出，为企业的腾飞，造就一

批骨干力量！凤凰涅槃，浴火重生！我们要吃苦，要奉献！要学习，要进步！要打造一个青春的平台，为我们的责任感打下一个坚实的基础。华源是大家的，我们相伴走过了艰难，迎来的必将是坦途，必将是“一览众山小”的豪迈！

在为公司取得佳绩感到自豪的同时，我们还应看到，在我们的工作中还存在着这样那样的问题和困难，需要我们去解决去克服，去革弊兴利。希望全体员工前进的步伐更加豪迈有力。在这醉人的季节里收获更多的喜悦，谱写更加美好的篇章！让我们牢固树立“真诚、善意、精致、完美”的企业核心理念，继续发扬“求实创新、团结奋进”的企业精神，与公司同发展，再接再厉，再创辉煌。

最后恭祝大家：与共和国同庆，与家人同乐，与公司共荣！一起分享节日的快乐！

本报启事

《华源集团报》2016年10月1日创刊，到今天两周岁了。两年来，承蒙各位通讯员的支持和厚爱，报纸越来越成熟，内容越来越丰富，越来越呈现出华源的特色，成为了华源的一道靓丽彩虹。今后，希望继续得到各位通讯员和广大员工一如既往地支持，为本报输送有品位、高质量的稿件，使她成长的更加健康，更加美丽！

为使本报的名称更加简洁、明快，中心思想更加突出，使人耳目一新，从本期开始，本报更名为《华源报》。

浅谈《昨天今天明天》

昨天有你美好的回忆，今天有你美好的生活，明天有你美好的憧憬。



每个人的人生都有两条路，一条用心走，叫做梦想；一条用脚走，叫做现实。心走得慢，现实会苍白；脚走得慢，梦不会高飞。人生的精彩，总是心走得很快，而脚步能合一。市场交易是一场马拉松，不可能所有的选手都站在同一起跑线上，也不见得站在最前面的就一定能够赢得比赛。起跑线的差距，从来都不是中途不能发力的借口，要是自甘堕落，甭管起跑线多么靠前亦是枉然。选择了阻碍在我们前进路上的现实困境，但是我们可以选择前进的方式。只要坚持不懈终究可以到达成功的彼岸。



昨天让我们学会了回忆，学会了思考，学会了珍惜，学会了奋进，学会了取舍。让我们懂得了生死的含义。昨天是传道者，告诉我们如何做，指引我们步入高尚的道德殿堂。昨天给予我们生活的认识和感悟，更

加成熟和健康的走进人生大道。不必留恋，不必伤怀。虽然我们有时不由自主地回忆起，但是昨天的苦与累，昨天的血与汗激励着我们迎接今天。

今天，书写着人生的历史，今天的好与坏，决定了人生的优与劣。曾经有一位老师说过这样一句话：“今天的生活是五年前的选择，五年后的生活是今天的抉择”。一个人今天的生活状态是五年前的选择决定的，假如今天不知道自己的目标，那五年后也大多浑浑噩噩，随波逐流。

明天就在不远，对明天的所有希望充满想象，如何开发，如何计划，如何经营，只有把握今天认真努力，才能开创美好的明天。纵使是移物换，岁月匆匆，对明天的追求不可能暂停，让成功和梦想萦绕在我们周围，让我们为明天加油！

昨天是今天的过去式，明天是今天的将来式。过去的就不要去留恋，让它书写在岁月的记忆中，刻写在青石的巨石上。把握今天，看住现在，你才能掌控明天。

回首昨天，问心无愧，而对今天，倍加珍惜，展望明天，信心百倍。未来才会继续开！

(海天酒店 田红梅)



销售心得

对于房地产业，一套普普通通的住宅，少则十几万，多则几十万，这对购房者来说是一件很慎重的事情。因此，作为一个好的销售员，一定要掌握灵活多样的营销技巧，才能出奇制胜。经过这一段时间的工作，我总结出以下几点销售心得：

一、深入了解自己的产品——房子。作为房地产销售人员，必须了解你要销售的产品，必须深信，你要销售的房子能够满足你潜在客户的基本要求，甚至可能还会带来超值。要知道房子的特色，同时了解房子价格、结构配套、物管水平、建筑质量、建筑风格、交通条件、城市规划、楼盘规划、朝向、外观、付款方式、产权归属等特征，这样才能和目标客户形成共振。

二、以诚待客，切忌虎头蛇尾。对待每个客户都要热情坦诚，贯彻始终。房子成交并非终结，要经常访问客户，加强联系。做到老客户介绍新客户。

三、言之有信，做到实事求是。答应客户的要做到，不要夸大其词。

四、吃透客户，做到有的放矢。

在接待客户时，首先要察言观色摸透他的心里，弄清他购房的目的。这样做就可以诱发和增强其购房信心，做到事半功倍。

五、善于倾听，做到循循善诱。顾客用华生的心血和积蓄来决定买房这是一个非常复杂而慎重的过程，开始有很多疑虑，会提出这样和那样的难题，对此我们千万不要急于求成，更不要死缠硬顶，要有耐心，要利用观察技巧和语言技巧，要根据他的经济状况和承受能力，把他们提出的一系列问题逐条说清讲透，使他们解除疑虑。当好参谋，让他们从内心感到你所说的完全可信，自然而然的就接受了你的说理。

六、尊重客户，切记礼貌待人。给客户一种温暖的感觉。给客户留下一个好印象，决不可以貌取人，只有为客户提供持续的、周到的、和令人满意的高质量服务，才能起到事半功倍的效果。

因此在销售实践中，我们要学会灵活运用各种销售技巧，并根据实际情况创造出一些新的行之有效的方法，从而取得销售的成功。

(幸福新城售楼部 魏志丹)

华源·幸福新城
1#2#5#号楼珍藏房源
9月1日排号交2万抵5万
国庆节盛大开盘
5883888

集团开展学习总结汇报会



2018年9月16日，集团公司在华源农业生态园会议室开展学习总结汇报会。集团领导班子成员，公司机关全体人员，各分公司助理级以上（含助理），办公室、财务人员等80多人参加了会议。

本次学习会议由办公室主任吕治国主持。吕主任在汇报会开始前，总结了2018年学习的主要内容，包括学习过马云的《大数据》，董明珠的《创新与质造》，翟鸿燊的《高品质沟通》，任志强的《房

地产市场动向》、人民日报文章《改革开放天地宽》、《风雨无阻创造美好生活》、并解读了《中美贸易战对我们日常生活的影响》等等，学习范围广泛，内涵深刻，提高了我们的认知水平，并且运用到工作和生活当中。吕主任还强调了学习的意义：学，识也；习，重温。不断学，反复习，才能温故知新。

本次总结汇报会为期一天，共计38人汇报了自己的学习心得与收获，积极发言，现场气氛热烈。此次活动，让大家共

同重温了这半年多的学习，使每个人都有了新的认知和收获。

最后吕主任对本次会议作了简要的总结，强调学习的重要性，要求集团公司上下要重视学习，在学习中工作，在工作中学习，积极响应集团构建学习型企业的号召，不断提升自身才能，为集团公司的发展贡献自己的力量。

(集团通讯员 刘静宇)

