形成自转 允许发挥 允许试错

企业平均寿命是2.78年 微一案9年

微一案提升客户的代偿能力

主动进入被逼无奈 然后绝地求生

多角度 多维度看问题 走的太顺不是好事 碰见逆境的时候没法好好面对

专人专项 全体部分向结果负责 对干部的要求：团结一心 能独当一面

All in 全身心投入到微商中

做企业是一场修行

分享公司价值观 每周花上一两天 每次花上10-15分钟

三立理念

五事七计

递弱代偿原理

精益创业方法论

提高效率 一切以结果为导向 一切以专人专项做考核

不论你的工龄 不论你的经历 有结果 就有机会

在竞争相对激烈的环境下要有危机意识

主动才能有机会

不愿意做 不愿意放下思想的包袱

需要积累信任 方式：做出结果 负责任

你只管努力 其他交给天意

新零售项目做好 完成各自的目标

都是从基层做起

机会都是平等的

你的见识决定你未来的高度 回报一定会有的 如果没有 看看是不是没有结果

单打独斗不可取

个人能力提高 带动团队能力 共同完成项目开发

在项目中提升个人能力 如果有好想法可以推广

证明自己的价值

多做多听多干

不断的跳出舒适圈 每一天都在成为更好的自己

不要屁股决定脑袋 而是脑袋决定屁股

主动融入到团队中 要有担当

有压力的时候再坚持一会 问题会迎刃而解 就算换工作 压力在新公司也会有

今年重心：产品技术部门 天时地利人和 是爆发的时期了

专人专项 专组专项 追责机制

人与人的区别是思维模式和行为模式的区别

从片面的点思维到立体思维

工作的几种境界

为老板干

为自己干

和老板一起成就一些事：成为操心和独当一面的人

心力煎熬过 经历过试错机会 提升了自己的专业能力

有结果 得操心 底层品质需要不同 在平台是快乐的

跟党学：听党指挥 作风优良 能打胜仗

不亏待奉献者和付出者

对结果负责 成为最后一堵墙

让团队健康成长起来

个人与团队是互惠互利的 个人发展好了 团队能力就上升了 团队能力上升 氛围变好 对个人也会产生影响

好的平台是靠大家维护的

希望有朝一日也可以站在台上和大家分享自己的心得

传递良好的工作氛围

提升专业能力

项目无大小

具备专业能力 具备沟通协作能力（管理）

能力强+粗心=能力差

前期紧一点 后期才会有时间自测

在管理中 已经形成的机制上不需要讨价还价

管理者在聚光灯下 让每个人都看到自己（非管理者也要一样）

未来决定现在 现在不定目标 就没有方向

希望自己也成为有结果的人

人无远虑 必有近忧 虑也可以理解为目标

帮助别人的同时 自己其实会进步更快（利他思维）

操心 操心 操心

会议感想

1.要多角度、多维度看问题，例如在个人与团队的关系方面其实是互惠互利的：个人发展好了，团队能力就上升了，团队能力上升，工作氛围变好，对个人也会产生影响；

2.提高效率，要一切以结果为导向，一切以专人专项做考核，做到专人专项，专组专项，并实行追责机制，只有做出结果，并对结果负责，才能积累他人的信任；

3.抓住当下天时地利人和的机遇，并且主动才能有机会，有时候一件事情或一项工作并不是我们不会做，更多的时候是不愿意做，或是不愿意放下自己的思想包袱去做，只要肯干，不论工龄，不论经历，有结果就会有机会；

4.在竞争相对激烈的环境下要有危机意识，“人无远虑，必有近忧”，有时走的太顺并不是好事，因为这样在遇见逆境的时候没法好好面对，要不断让自己脱离“舒适圈”，每一天都要成为比昨天更好的自己；

5.达到工作的第三境界：和老板一起成就一些事，成为操心和独当一面的人，用自身的力量影响团队，让团队健康成长起来，未来决定现在，现在不定目标就没有努力的方向，希望自己也成为一个有结果的人，有朝一日也可以站在台上和大家分享自己的心得体会。