

永怀感恩之心，永念关怀之人，东方雨虹把自己取得的一切商业成功和进步都归功于我们的时代，我们的国家，归功于客户慷慨无私的支持和社会的深厚关爱。东方雨虹所取得的每一点微不足道的成绩，都源于父母老师精心的呵护和培养，源于朋友、兄弟姐妹的鼎力支持和配合。

—— 东方雨虹董事长 李卫国

目录

CONTENXT

但行好事	02
一心不乱	03
决绝归零 克服生存惯性	04
终身学习，勤而有恒	05
大道至简，去伪存真	06
为自己工作	07
让自由之风劲吹	08
一切才真正开始	09
珍惜拥有，感恩一切	10
跟自己“较劲”到底	11
爬坡上岭 博出卓越	12
自我设限——杀死你的一切	13
相信的力量	14
且谈“精英”	15
一切归零，不念过往，不惧将来	16
永不停止的狂风	17
精神的力量	18
君子不欺暗室	19

CONTENXT 目录

20	草根的逆袭
21	莫道近处无风景
22	且以拼搏敬年华
23	天道酬勤
24	持续奋斗产生持续价值
25	国强则民安，民安则商行
26	无所持，何以远
27	位卑未敢忘忧国
28	大道至简
29	文化与金钱
30	速度与激情
31	持满戒溢 再胜 2018
32	真正的工匠精神
33	人格的硬度
34	真相信，才有真正的执行力
35	乘东风
36	“因真理，得自由，以服务”
37	从难 从快 从严

目录

CONTENXT

一切都是最好的安排	38
劝学	39
始于真，成于信 路虽远，行将至	40
先事虑事 先患虑患	41
再胜生忧	42
价值观至上	43
回归到零	44
皆为谁悲悯?	45
前路多艰，勿忘初心	46
“傻”也是一种智慧	47
为善由己	48
豺狼当道，安问狐狸	49
甜蜜的艰辛	50
志在兼济 不割袍断义	51
未来已来	52
君子谋道	53
我们终将行走在光辉的道路上	54
共同开创好人赚钱的时代	55

CONTENXT 目录

56	良心平安
57	雪崩下的求生之道
58	煎熬成就伟大
59	格物致知 明辨笃行
60	自我革命
61	防治懒惰病
62	防治大企业病
63	防治官僚病
64	防治老板病
65	不换挡
66	新常态就是新挑战
67	归零心态 战胜自己
68	站直了 别跪下
69	常识不可废
70	慎独
71	学文化 成就梦想
72	自我批判
73	讲故事，做品牌

目录

CONTENXT

井底之蛙	74
学小米	75
员工第一	76
格调 格局	77
竭尽所能，但不是无所不能	78
回归常识	79
不找借口 不留遗憾	80
工作与事业浅议	81
服从就是战斗力	82
浅议“命运”	83
抓异常 促规范	84
学习是一种信仰	85
坚持是最好的品质	86
引领行业，携手走出困境	87
让防水行业阳光照射	88
执着——成功的首要素质	89
今天很残酷，明天更残酷	90
痛并快乐着	91

CONTENXT 目录

91	金钱与脸面
92	“好人有好报”
93	跟着我干
94	市场优先 订单为王
95	守正出奇
96	责任 荣誉 尊严
97	奋斗的真谛
98	战略执行与战略转型
99	统一意志的力量
100	效率优先 精英治理
101	工作既是一种责任，更是一种荣耀
102	完成任务 义不容辞
104	前台促后台 市场引领发展
105	铁腕柔情 精益求精
106	学习是我们的生活方式和工作前提
107	苦练内功 自我超越
108	永怀感恩之心 永念关怀之人
109	师出以律

但行好事

2019年6月5日

积善，必有余庆。

在这红尘滚滚之中，星河征途的抵达必然披荆斩棘，艰难境遇下的考量选择变幻莫测，为善还是作恶，只在一念之间。“发上等愿，向高处立”，东方雨虹将“好人有好报”写入公司基本法的信条，奉作二十多年如一日坚守的圭臬。

源于这份与生俱来的责任感与使命感，无论处境多艰难，无论周遭有何种诱惑和捷径，千山我独行，东方雨虹敢于坚定选择：有损尊严的苟且，宁愿亏折也不涉及，有损大众的行当，宁愿倒闭也不参加。为人类为社会创造持久安全的环境，多少人看来是空谈，而在东方雨虹人心中，这是近乎于“为天地立心，为生民立命”的至高理想，是我们努力开拓商业价值奋斗之路上的信仰支撑。

然而，做一时好人容易，做一辈子好事难，我们的

修行永远在路上。学做好人，是要不停地去修炼，做好手中事，惠及更多人，大事小事去磨练、去坚守，这种态度的保持就像汲取空气、食物、水同等重要。好人不是天生的，凌空虚蹈也毫无意义。

我们从来不曾高人一等，也没有更多的灵巧，东方雨虹的一切向来不是从天而降，而是从长期艰苦奋斗、脚踏实地、见贤思齐的自我革命中得来的。且做好事，无愧于心，无愧于人，顶天立地，磊落坦荡，如此则心安，心安则无所畏惧。

这场创业的恒久修行中，我们坚持，以高品质良心产品与服务履行企业职责；我们不遗余力，将胸中善念变现为守护用户价值的善行；我们坚定不移，以自身的稳健发展推动改善健康、正义、公平的行业环境，虽九死其犹未悔，虽千万人吾往矣。



企业经营是一场艰辛的修行。商业文明还来不及充分觉醒，令人炫目的新商业模式、新噱头已纷至沓来。时代的洪流奔涌而前，分分秒秒都在快节奏变化，用冯仑先生的话讲叫做“岁月凶猛”。东方雨虹要努力适应这样的节奏，不能乱了方寸，不能乱了主张，要一心不乱。

我们走在创业路上，通过付出不亚于任何人的努力奋斗获得些微成绩，又汲汲渴望能以更坚强有力的臂膀肩负起“为人类为社会创造持久安全的环境”使命，从建筑防水业务扩展到民用建材、非织造布、节能保温、建筑涂料、建筑修缮、特种砂浆等建筑建材领域，升级为建筑建材系统服务商。这个延伸与扩充，会不会乱了心智？会不会因道路宽阔了反而顾此失彼？

明心见性。东方雨虹的专长是提供功能性的产品和服务，满足建筑的功能性需求，我们的事业延伸，无非围绕着这些朴实无华目标，为守护建筑的风雨无忧做一

些力所能及的事。

笃志前行。**东方雨虹具备坚韧的内驱力：我们未尝苟且一时，不曾后退半步，过去如是，未来依然。**找准一个方向，深耕一个领域，接下来，我们脚步所抵达，有梦想，有事业版图的辽阔，更有铿锵有力的恒久代表作。没有首屈一指的产品即为失败。我们将毫不犹豫地切实贯彻东方雨虹基本法，坚定不移地以客户为中心，向社会提供优质的产品和服务。品质，是东方雨虹的倔强。这个初心，不能乱，不能马虎，不能打折，不能兑水。

“对未来真正的慷慨，是把一切都献给现在。”最困难的，最必要的，无非就是做好当下的事，在上下求索的征途中仰望星空，从无可避免的变化里敬畏未来，迈着铿锵稳健的步伐尊重客户价值。无惧凶猛岁月磨削棱角，不畏八千里路云月变换，执守初心，赤诚不移，稳步前行去。

一心不乱

2019年5月5日



决绝归零 克服生存惯性

2019年4月15日

千年田，八百主，创业难，守业更难，长领风骚上百年的企业少之又少，昙花一现多如牛毛。到目前为止，东方雨虹还是奔波在路上的创业公司，所面临的环境与大多数民营企业并无二致，生存的压力与困境，生死的抉择与挑战，每天如影随形。

作为一家基因优质企业，东方雨虹业绩持续稳定增长已达25年。好成绩可以带来须臾的满足，但诸如目空一切、妄自尊大、骄奢安逸等病灶，其势之骇人有如厝火积薪，一着不慎便会无孔不入蛀蚀我们的思想与生命。囿于惯性、小安即成、高枕无忧，是安逸诱人的舒适圈，也是危机四伏的泥淖深潭。恣由这些惯性、大企业病衍生，便难逃满溢盈亏的命数。成家如针挑土，败

家如浪打沙，凭靠几代人砥砺奋进、不懈努力的九层之台，“脆断”垮台也不过朝夕之间。

君子不立危墙之下，治已病更治未病。小有成就后懈怠势必辜负我们的奋斗果实，倾巢之危滋生于夜郎自大和固步自封。克服惯性只有归零，一切归零，决绝归零。

“刀刃向内，自我革命”，归零就是要跟自己较劲，不惜“自杀求生”回归空杯状态，形成良性循环，以葆企业先进性、生命力、创造力，这应该成为东方雨虹的标配和集体意志。东方雨虹从不缺少从零开始的勇气，安不忘危，存不忘亡，治不忘乱，持盈戒溢，行方远。





“除了生命本身，没有任何才能不需要后天的锻炼”。

学习是普通人向上走的希望，每一次努力，都是在为才能添砖加瓦。平凡如你我的才干，无疑是经过有效且持续训练的结果。捷径、运气这些虚幻之物，不过是失败者的借口和安慰剂。

正如日出之美在于它脱胎自最深的黑暗，才能之珍贵在于它凝结了无数不为人知的勤劳和汗水。当投入达到一定的时间、一定的质量，才有机会从量变到质变，形成持续稳定的优势和能力。但漫长的量变过程，注定枯燥、反反复复。“一万小时定律”实则是一万小时刻苦、有效的训练，个中滋味，坚持者冷暖自知。

随着社会的快节奏前进，知识信息的更新迭代速度

超越“摩尔定律”。躺在功劳簿上，止步当下才能，到头来终将湮没于平庸。练就持久竞争力，拥有突出才干，唯一办法就是保持学习力。作为一个学习型组织，终身学习应成为东方雨虹每位员工的人生必修。学习力的保持是场经年累月的投资，其回报并不会立竿见影，但它却让人有足够的自信、宽广的心胸去面对一切不确定。在外，有汲取新鲜事物创造更好生活的能力，在内，则能处劣势境却依然从容坚韧。

勤而有恒，事无不成。努力并且持续努力，才略有所成。蜉蝣及夕而死，夏蝉不识春秋，倘若一味悠游度日，那纵有千年也与一夜闲梦并无二致。不懈学习和奋斗，“虽然辛苦，但我还是会选择那种滚烫的人生”，与诸君共勉！

终身学习，勤而有恒

2019年4月1日

大道至简，去伪存真

2019年3月8日

东方雨虹以“真、善、美”作为公司价值观，其要义是“简单、灵活”。依循人性和自然规律，站在真理和普世价值的一边，我们创业至今，一向摒弃浮华捷径，只会实实在在埋头苦干，直至被接受，被认可，被尊重。这是我们一路遵循的模式，也是宝贵的经验。

“everything should be made as simple as possible, but not simpler”，无论是齐白石、吴冠中的画，亦或是爱因斯坦的引力场方程式，都未曾脱离大道至简。“管理得好的工厂，总是单调乏味，没有任何激动人心的事件发生”（德鲁克），过去这二十多年，东方雨虹没有什么激动人心的壮举，更不存在什么奇迹，面对市场的跌宕起伏，我们只是本本分分地，以一种近乎原始，近乎笨拙的纯粹推进更高效的工作。我们拥有的一切也不过是在水滴石穿、聚沙成塔、精卫填海的漫长累积中一点点熬出来的。在不断化繁为简、一步步接近真理的路上，每一个

微小的进步所带来的深刻满足都是任何世俗的利益换不来的。

时至今日，东方雨虹依然如故，不善于精心雕琢概念，也没有心思去营造绚丽梦幻的玄虚，在探求真知的同时须臾不放弃“去伪存真”，由此收获的踏踏实实，心安理得必定妙不可言。

随着公司“平台 + 创客”模式的有序推进，东方雨虹将围绕以客户为中心，以市场为导向，实现更多的简单、灵活、自由，管理风格更趋于沉稳、淳朴、平淡。将虚假粉饰弃如敝屣，持守大道至简，至真至纯，便不惧怕道阻且难，一个“真”字便抵千言万语；也不担忧真理无穷，进一寸有一寸的欢喜（胡适）。我们坚信百倍其功，终必有成。



“共享”是东方雨虹自创业以来一贯坚持和身体力行的主张。作为员工及合伙人事业与自我价值实现的平台，公司以阳光正义为前提，以长期激励为导向，推行“平台+创客”的共享理念。由此而然，我们工作不仅在于突破存在的境遇，扛起现有地位所需的责任，更在于充分葆有“为自己工作”的自由。

英国哲学家罗·科林伍德讲，真正的自由属于那些自食其力，并且在自己的工作中有所作为的人。东方雨虹共享平台的建立，基于切实理解人的需求层次，尊重人的本心。为此，我们在主张格物致知与经世致用的同时，让自由之风在东方雨虹劲吹；我们立足员工利益优先于股东利益，一切努力与经营都脱离不了“为国家、为社会、为客户、为员工、为股东”的宗旨；我们力求释放和舒展人性，让每个员工的尊严、权益在思想自由的氛围下都能得到真实有效保证。

为自己工作，东方雨虹的每位员工都要深知，一切汗水的受益人都是自己。生活从无捷径可言，究其所得，无非是将侥幸与安逸一同碾碎后奋力拼出来的。道行之而成，只要你肯踏实苦干，东方雨虹就是你的舞台。

“不知道什么艰难困苦，只知道风雨无阻；不知道什么荆棘密布，只知道昂然走去。”熬得住，就出众，熬不住，就出局。将应得与付出对等，自由方得以真正实现。

庸碌的一生或许漫长，奋斗着的时间从来苦短。人生是一场与任何人无关的独自修行，这条悲欣交集的道路尽头定然有丰厚的礼物，得到与否，完全取决于目光所及和当下的努力程度。

为自己工作

2019年2月20日



让自由之风劲吹

2019年2月1日

对于东方雨虹这样以创新为剑的现代企业而言，创新贵如金。我们将创新视为最核心的竞争力，因此《东方雨虹基本法》明确提出：鼓励创新，宽容失败。在平台+创客的机制下，创新将获得更加宽松，更为广阔的土壤。我们只有用更大的刺激，更灵活的体系，更简洁的措施，才有可能使东方雨虹的创新真切地快起来。

创新的内核是思想自由。东方雨虹的文化里没有个人意见，只有正确意见。除非人们的智慧能够自由地表达，否则既难有珍贵的想法迸发，也难将想法付诸实施。约翰·密尔在《论自由》中指出，“进步唯一可靠和恒久的源泉是自由，因为只要有自由，有多少个体，就可能会有多少个独立的进取中心。”自由是进步之阶，创新之源。只有思想自由，才可能有真正的创造；只有了解真相，直面现实，才能为实践梦想付诸勇气；纵然行止受限，思想却能如燃燃烈火，汨汨活泉，冲破桎梏，

越山渡洋。在东方雨虹，我们不会嘲笑奇思妙想，不会框限畅所欲言，更不会打压以下犯上、越级擅权，相反，我们给予足够的尊重、鼓励和保护。无论是我们特别珍惜的“李奋强刮涂法”（来自生产工人的创新），还是具有创客精神的建筑修缮，虹运仓配，这些弥足珍贵的果实均产生于思想自由。让自由之风劲吹，是东方雨虹永葆新鲜活力的良剂，也是我们未来一切底气 and 希望。

我们所追求的自由并非随心所欲，更不是为所欲为。纪伯伦有句话讲，当自由摆脱桎梏，它本身会成为更大的桎梏。我们的自由是建立在信仰科学和真实的基础上，是为驻留光明，是为站立在客户的身边守护价值。东方雨虹当行有制，思无涯，真正拥抱人类文明和普世价值，苦练内功，打磨自我，乘自由之风稳稳前行。



一切才真正开始

2018年12月29日

天道酬勤，春华秋实。行至岁末，远航巨轮穿越时光之海重新靠岸，2018 落下帷幕。这一年，得益于社会、客户的信任，员工的勤恳付出，以及我们不曾懈怠的脚步，东方雨虹带着年终答卷稳稳行至彼岸，登上一个新台阶。

所有的过去，皆为序章。东方雨虹过去的一切，对公司未来而言永远只是浪花一朵，只是万里长征的第一步。纪伯伦有句话讲，如果有一天你不再寻找爱情，只是去爱；你不再渴望成功，只是去做；你不再追求成功，只是去修，一切才真正开始。片刻荣耀的背后是持之以恒的奋斗积淀，一如既往的优秀本就崛起于千磨万击的锤炼。由此当然，星辰大海的征途不易到达，扶摇直上的成功素来妄言，东方雨虹所经营的守护之光只有起点

没有终点。为此我们必须坚定意志，足履实地，苦修内功，并将这种态度溶入生命，烙印在骨血，因为我们深知，一丝一毫的马虎均是在辜负大众的信任，一分一秒的懈怠都将导致不可挽回的遗憾。我们坚信，玉汝于成，功不唐捐；凛冬将散，星河长明。

新岁即至，初心不改。我们越过荆棘丛林，一路翻山越岭，慎独自修又汲汲渴望大庇天下寒士俱欢颜，更热切期盼引领行业走向健康有序。成熟稳健的东方雨虹，应该也必须担起更大、更高、更难的责任使命，必须为实现中华民族伟大复兴做得更多、更实、更好。一切才真正开始，且以信心，且以斗志，不经千难万难，何以行稳致远？





弗洛伊德认为，人的“本我”不顾一切地追寻快乐和满足，形成欲望的储存库。

假如过往一次次都得到满足，内心随之撕开更大的口子便需要更多来填满。于是乎，满足感越来越难，感激之情越来越少。所以人时常无视所得却又害怕失去，好不容易激起一丝感恩的同时却又轻易丢失激情。撕开人性的复杂与矛盾，症结无非是，拥有的不算少，感恩与珍惜太缺失。

感恩与珍惜不是一时刺激下萌发的冲动，而是长久根植于内心的意识。东方雨虹的一切所得源于不断勇猛的探索，所有剑及履及的进步源于充分认知苦难与艰辛后马不停蹄的付出，一切微不足道的成绩，无不源自社会、客户、亲友的极大信任和慷慨支持。一丝一毫的所得何其艰难，仅“珍惜”二字依然太轻；一次一次被信任何其幸运，仅“感恩”二字难表深情。

过去俱已过去，未来却不会主动到来，它诞生于我们打碎枕着过往成绩的美梦，清醒而虔诚地拥抱珍惜与感恩，一如既往咬牙坚持直至道路尽头。公司前往每一个发展阶段都将面临不同的挑战和使命，我们唯有一步一步坚实步伐，努力承接。我从不害怕主动拥抱困难，却害怕哪怕一个东方雨虹人赚到一点钱后，站在狭隘角度去轻慢我们的奋斗之路。

一切来之不易，不懂珍惜便无资格谈拥有。**丹尼尔·笛福**讲，“非要亲眼看见更恶劣的环境，否则就无法理解原有环境的好处；非要落到山穷水尽的地步，否则就不懂得珍视自己原来享受到的东西”。永远不要等到那个境地，脚下就是最好的路，现在就是最好的时候，常怀感恩，珍惜拥有。

珍惜拥有，感恩一切

2018年12月5日

跟自己“较劲”到底

2018年11月26日

天赋、运气从来不是决定人生宽度的因素，信力和努力才是。东方雨虹的一切都是跟自己较劲拼出来的，用奋斗推迟满足感，而后结下的繁花硕果才能越发香甜。我们的征程必然艰辛，但既已开弓哪有回头箭？熬得住就出众，熬不住就出局。

宋代吕大防点评杜甫的诗作：少而锐，壮而肆，老而严。人生也应如此，年少不轻狂，锋芒显露；壮年血气方刚，头角峥嵘；老当益壮，心力不倒，自始至终保持热情和激情，跟自己较劲到底，决不向困难低头，决不向命运让步。这种不认输、不懈怠、不服老，贯穿生命始终的“精、气、神”，对于东方雨虹这样的创业型平台而言是弥足珍贵的。

年岁有加，并非垂老；理想丢弃，方坠暮年。无论何种情形，都不能阻止我们奋力拼搏、用硬实力傍身加码的脚步。实力从何而来？是通过经久不息地燃烧自我，付出不亚于任何人的努力搏来的。与其忧心遗憾，不如快马扬鞭，将这一股刚劲儿和拗劲儿拼到底。

奋斗是一种能力，通过努力争取未来，从而形成生存惯性，让优秀更优秀，这是东方雨虹的基因。安逸固然舒服，来日却不方长，不放松一丝一毫，奋斗正当时。





爬坡上岭 博出卓越

2018年11月1日

早在二十多年前创办企业的时候,我就有一个愿望,当我退休时东方雨虹依然健康并且还在走上坡路。由此当然,心有必须抵达的方向,夜有经久不灭的光。

“要做就做500年”绝非虚无缥缈的口号,而是东方雨虹自诞生之日便发出的上等愿,是我们踏踏实实创业、勤勤勉勉工作的内因。根据企业的发展与成长的动态轨迹,发展期的东方雨虹是一艘驶向卓越的轮船,无论是顺风顺水还是波涛骇浪,延长周期律的核心要义,就是一切归零,就是保持创业的热情和激情。我们的努力的动力,来源于对事业理想的追求,也来源于对未来不确定性的理性认知。

昨日的荣光,很可能就是今天的绊脚石,一旦松懈,

二十年之功,可废于一旦。好在,我们战略清晰,头脑清醒,拥抱一切困难和挑战。我们深知,创业过程中需要经历的苦与压力,一如往常。坚韧执着,是东方雨虹保持持续生命力的唯一象征;长期艰苦奋斗,是公司对抗“美人迟暮”的“美容剂”。

高峰存在的意义,不在于仰望而在于攀登。未来的路,我们依然这样走:不混不折腾,心无旁骛做实业,忠于梦想,博出卓越。

自我设限——杀死你的一切

2018年9月29日

掐指一算，2018年还剩3个月。比想象中更焦灼的情绪顷刻间如排山倒海的泥石流一股脑儿汇入黑漆漆的万丈深渊，在进亦忧退亦愁之中化为一句重若千斤实则无甚用处的感慨——哇，好难。更有甚者，画地为牢，守不得云开见不得月明便作鸟兽散，还没播种便畏畏缩缩以一句“做不到”打发开去。这种逃避畏难、自我设限具有极大的破坏性，不可不慎。

自我设限、画地为牢，不仅扼杀人的潜能，还会使人深陷精神贫瘠与恐慌，给明天制造根深蒂固的牢笼。或安于现状、自鸣得意，或妄自菲薄、堵塞后路，或惊恐于改变、畏缩不前，或懒散成性、庸庸碌碌，以上种种，面对诸如到期的信用卡还款提醒，孩子见底的奶粉罐，父母的苍苍白发等现实，什么晴空万里都转为暴风雨。

东方雨虹的一切是通过付出不亚于任何人的努力，吃苦熬出来的，流汗拼出来的，我们绝不允许自我设限。心理学家赫伯特·奥托曾言：“一个人一生所发挥出来的能力，只占他全部能力的4%，即有96%的能力还未开发。”每个个体都蕴含着无穷的潜能宝藏，我们强调一切归零，就是永远有新的起点。我们认为，相信之力，人人皆可以成才；我们相信，“帝王将相，宁有种乎”，无畏无惧的创业旅程直通光明。

少些自我设限，多些担当，一步一脚印，不负光阴，不负时代，用不懈的奋斗成就卓越，诚言如斯，与君共勉！





太阳东升西落，历史的年轮一圈一圈向前碾轧，岂敢要求现世稳稳地幸福着。处江湖之远，担忧“少年娘”，栖陋室之中，愁一包盐和打的什么针，纷杂烦扰。可尽管今天无法看到第二天的太阳，人们却从未怀疑过明天的到来。生存之道便是如此，先相信，再看到。

一切从相信开始，跟随公司脚步愈久的员工愈有深刻的感悟。东方雨虹已经迈进第五个五年战略规划期，我们从不曾让人失望。次次交付的优异成绩，无不是东方雨虹人坚信并全力以赴的结果。在突破百亿营收后，结合东方雨虹的高质量发展势能，公司果断做出大提速的战略决策。战略执行的前提就是真相信：相信无论路途多远，都从脚下这一步开始；相信东方雨虹这样优秀的企业面对竞争与挑战的魄力和能力；相信全体东方雨虹人同德一心、聚沙成塔的执行力。

真相信不是一厢情愿地认为我们必定一帆风顺、理

所当然胜出。我们的生存环境从未顺遂，假冒伪劣违法成本过低，劣币驱逐良币，导致坚持品质者步履维艰，加之国际经济形势风云变幻，我们所面对的种种艰难从未舒缓过。尽管如此，千帆过尽，我们依旧初心不改，意志不被消磨。

长相知，不相疑。百将一心，三军同力，则步调一致，所向无前；反之，若人人相疑，离心离德，则形同一盘散沙，不攻自破。在东方雨虹，对充满负能量者应铲除滋生的土壤，对于不认同者应断然采取淘汰措施。

“相信就是强大。怀疑只会抑制能力，而信仰就是力量。”东方雨虹脚踏实地的奋斗精神不会沉睡。再也没有什么比这更壮怀激烈的了——真相信、真实干，上下同欲，握紧希望，笃定前行。

相信的力量

2018年8月29日

且谈“精英”

2018年8月23日

时维八月，北京的空气里已逐渐飘起缕缕秋日寒风。

焦虑和彷徨，随着最后一波洋槐花的落地生根发芽。

生活与生存的问题如影随形。

万般皆难，今岂独哉？来日还长，不悲不丧不失为一个好习惯。

习惯之所以称之为习惯，从某种意义上讲是一种靠机械重复，后天习得的肌肉记忆。而优秀者养成的好习惯，是长期坚持并承受无比的寂寞和艰难后磨炼出来的茧，直至坚不可摧。我将这样的优秀者称为“精英”。

东方雨虹一直奉行精英治理。我们的“精英”与物质主义和精致的利己主义毫无关系，与头脑聪明、好家庭出身、名校毕业无甚关联，我们往往通过其是否具备一

种独特的品质来判断，这种宝贵的品质就是认真、专注，是长期坚持，反复锤炼，是始终如一，持续奋斗，是傻傻地干，别人做一遍，我们做三遍，别人三小时，我们五小时，是脚踏实地，不吝付出，深信苦心人天不负……我们把坚持的品质、观念形成习惯，融入血液，化成肌肉记忆，这样方能竭尽所能去改变现状，拼尽全力去追寻理想和道义。

精英之所以优秀，还在于定心明志。那种心血来潮，每当体味了一点震动或冲击之后，便鸡血满格，但只消风声稍缓，便云淡风轻的路数，与东方雨虹当然不相衬。既然选择了一条注定不平坦的道路，我们的奋斗轨迹，也不过就是战术上的勤勉，战略上的坚持而已，朴实而刚健。

骏马面前无沟壑，山再高，路再远，行无止境，梦想终将抵达，我坚信。



一切过去，皆为序章。

一切归零，是东方雨虹的管理态度和经营哲学。二十余年来，东方雨虹勇猛精进，在主营业务及配套领域次次交出好成绩，从不曾让人失望过。我们欣喜，但并没有躺在功劳簿上折腾，而是放下阶段性胜利的包袱，不敢有一丝一毫的骄傲与懈怠。

过去能粉饰今天，却无法支撑未来。正如加西亚·马尔克斯在《百年孤独》里讲的，“无论走到哪里，都应该记住，回忆是一条没有尽头的路。一切以往的春天不复存在，就连那最坚韧而又狂乱的爱情归根结底也不过是一种转瞬即逝的现实。”

时代在前进，走慢了就是退步。大提速背景下的东方雨虹，是在过去二十多年高歌猛进前提下的再提速。枕戈待旦的东方雨虹需要彻底地摒弃孤芳自赏，彻底地

与敝帚自珍诀别，更要与志得意满一刀两断。因为东方雨虹是一个创业、做实事的平台。这个卓越平台需要义无反顾，具有大无畏气概的战士去开疆辟土，需要胸怀理想与正义的勇者去守护价值。

不念过往，盈而不溢，盛而不骄，劳而不矜其功。

打好基础，夏资皮，冬资絺，旱资舟，水资车。

不惧将来，有持盈，有定倾，有节事。

成功没有必然，失败却有惯性。只有真相信，才会有时时刻刻吹角连营的魄力；只有真执行，才不至于“夜里寻思千条路，白天起来买豆腐”。归零心态，战胜自己，不畏惧、不将就，这是东方雨虹兴盛的重要密码。

一切归零，不念过往，不惧将来

2018年7月25日



经济学家约瑟夫·熊彼特把现代商业革命描述为“创造性的破坏”和“永不停止的狂风”。熊彼得提到，现代商业社会永远不会存在任何风平浪静的舒适状态，永远不会为安于现状、不图进取的企业提供任何生存机会。无数的企业，消失于千淘万漉的历史浪潮中，但与此同时，也有一大群时代的适应者，他们乘着这“永不停止的狂风”，从籍籍无名走向千亿美元级大企业，尽显“疾风知劲草”的优秀与卓越。

我们东方雨虹人从事的防水、修缮、民用建材、保温、涂料、砂浆及非织造布等业务，在供给侧结构改革这场大潮之下，在越来越强劲的狂风催促下，发生深刻而迅猛的裂变。这是东方雨虹以品质迈向卓越的内在诉求，也是在对未来机遇与挑战充分预判的基础上有规划、有节制的步伐。

麻木间，樯櫓灰飞烟灭，甚至整个行业的盛衰成败只在转瞬之间，昨日还“盆满钵溢禄满堂”，稍有不慎转

眼便“是非成败转头空”。而很多患上大企业病的企业，不能快速适应社会巨变，轰然倒塌也屡见不鲜，正如孔尚任所描述的，“眼见他起高楼，眼见他楼塌了”。无论企业有多大、走多远，如果不能顺应现代商业革命潮流，那么离消亡不远了。现代商业环境已呈现出了更残酷的现实：企业生存风险越来越高，企业寿命越来越短，企业间竞争越来越残酷。既然能够勘破规律，我们就决不能走那些病态企业的老路。

命运永远掌握在奋进者手里，不懈怠是我们永恒的节奏。狂风不止，奋斗不息，呼啸中前进的英姿，才更加豪迈勃发。

既然确定了目标，那便只顾风雨兼程；既知前路多难，那便以最快的响应赢得一线生机。踏峥嵘前路，立马横刀，一往无前，这才是东方雨虹节奏。

永不停止的狂风

2018年8月8日





精神的力量

2018年7月8日

2000多年前，古希腊人尊崇的奥林匹克精神既是“更快、更高、更强”的自我挑战精神，也是公正、平等的自由竞技精神，是运动员们生生不息的动力源泉。如今，奥林匹克精神构成了当代人类自我完善和社会交往的基石，与日俱增地彰显着自己的重要性。

生而为人本无差，真正能把人区分开的，无非眼里的星光和胸中的火焰，也就是精神的力量。竞争像分水岭般把人类群体分隔开来，当时间赋予人们的角色打破了初始状态的平等，有人仰望高峰、攀岩临壁，有人垂头丧气、匍匐在泥。“困难是一面镜子，高悬在生命的险峰，它照出勇士攀登的雄姿，也显出懦夫退却的身影”，每个人面对竞争时的心态和选择都必然会直接投射到时代苍穹的镜面之里。

刚结束不久的世界杯1/8比赛中，比利时在0-2落

后的情况下不言放弃，短短23分钟内连扳3球，用读秒式的精准进球绝杀了比赛。诚然，助攻的穆尼耶，或是最终进球的沙德利，都拥有一身精湛的足球技术，但是那顺势一漏的卢卡库，用他纵览全局的足球智商，将这一连串的行为化作了最终的胜利成果。奋勇拼搏、协同合作，这就是“欧洲红魔”展现出来的团队精神。

在高手如云的市场环境中，进行着一场没有终点的竞赛。为了不断焕发内在生机，应对各种挑战，每个力争上游的企业都须兼具过硬的实力与强大的团队精神。要实现真正的企业梦想，我们就必须像球场上的运动健儿一样顽强、无畏，要像穿云雾的海燕去搏击八方的风雨，要学高大挺拔的青松去经霜傲雪。也只有如此，才能在自己的生命史册上谱下无悔的一页。

迷人的彩虹总是出自大雨的洗礼，每一个独领风骚的企业背后，都有着不断进取、不畏艰难、永不满足、勇攀高峰的精神力量。愿我们全体东方雨虹人都能带着奥林匹克精神，去拼搏人生事业的每一场竞赛，并让这种精神根植整个企业，激励企业不断前行。为荣耀而生，为梦想而战，这就是体育之花在东方雨虹盛开的理想状态。

作为中国历史上最长寿的药材企业，拥有三百多年历史的同仁堂有这样一个经营理念：修合无人见，存心有天知。“举头三尺有神明”，如果发生任何欺诈或虚假，早晚要受到惩罚，所以，他们对自身的要求是人诚药真，不欺人、不欺心。

君子不欺暗室。然而，多少人张牙舞爪地披着“慈善”的外衣行苟且之事，又有多少企业明火执仗地以危害行业为代价发了家，他们金钱至上、膜拜权利，惹得“风生水起”。“眼见他起高楼，眼见他宴宾客，眼见他楼塌了”，如今“大佬”安在？

人为善者，天报以福。只有秉持深厚的德行，以厚德载物，才能真正承载福报的受用。个人如此，组织、企业亦然。东方雨虹自成立以来，就确立了“天地与我们同在，好人有好报”的信仰，每一款产品，每一次施工，每一次服务，都倾注了“天地无忧”，“俯仰无愧于心”的责任感。东方雨虹人的善良，是发自内心的与人为善。无论假冒伪劣如何肆虐横行，我自慎独、慎微。

“莫见乎隐，莫显乎微，故君子慎其独也”。无一内愧之事，则天君泰然，这是东方雨虹的第一自强之道。

东方雨虹信奉好人有好报，秉持敬畏心成就了我们的过去，也奠定了“只有一个东方雨虹”的内涵。敬重卑微，弘毅致远，东方雨虹昂然踏着前路去，与持守正道者共筑精彩。

君子不欺暗室

2018年6月27日



草根的逆袭

2018年6月1日

社会阶层固化是政治法制趋于稳定的原本常态，古今中外，概莫能外。“朝为田舍郎，暮登天子堂”的惊喜虽为人津津乐道，但那一向只是小概率事件。

“山阴道上桂花初，王谢风流满晋书”。以旧时“王谢”等为代表的名门望族、顶级门阀，一直在中国历史的各个阶段扮演着主导社会运转方向的主要角色。从“九品中正制”到“门阀制度”，从“王谢袁萧”到“关陇贵族”，再到“蒋宋孔陈”，社会发展的历史舞台，阶层的堡垒一旦成型，向上攀爬跨越的通道几近关闭。

据研究，全球能实现阶层逆袭的不到4%，即便是以“自由、平等”为主流发展脉络的欧美发达国家，社会流动性反而更弱。那些上流社会的人住的房子是祖上的，用的钱是old money（老钱），如果出身底层，需要连跃三四级才能进入中上阶层。英语里的 rags to riches，和典型的中国科举制度下的“寒门出贵子”，和“光耀祖宗”一样，也是小概率事件。子女一代维持与父母处在同一阶层的可能性为67%，而过去的几十年里，真正实现阶层跃升、跳出父母阶层的不到三分之一。

阶层固化的魔咒，真的万难打破吗？

这是最好的时代，这也是最坏的时代。

总是有这样一群人，他们用奋斗与智慧，闯出自己的一番新天地。东方雨虹，就是这样一个草根群体。我们没有什么官二代、富二代，也没有开过挂，我们经历了漫漫长夜，砥砺前行，白手起家，终于超过了父母，超过了同学、同年、同行。这是东方雨虹的魅力，也是国家和社会给予奋斗实现梦想的机会。

一旦领先，就不想、不能、不敢落后，未来，东方雨虹依然要致力于打造一个让奋斗者逆袭的平台。而我们东方雨虹人，“Jump out of comfort zone”，越努力，越幸福！

“近处无风景，高烛灯下黑”为常人思考问题的惯性，好高骛远是人性常见弱点。我们东方雨虹人也不乏坠入其中者。

认定近处无风景的人，大抵患有严重的“老花眼”，看不到身边、当下的现实中正在发生的美好，一味地追求远方那些虚无缥缈，甚至是假想中的诗和田野。

“得不到的永远在骚动”，越是得不到、未看见的、别人家的，都无比向往；已得到的，特别是较为轻易就得到的，都不愿去珍惜。饭是别人家的香，工作总是自己的苦，无非就是因为近了距离，去了神秘，淡化敬畏，让本该珍惜的对象变成了“不过尔尔”。这种灯下黑，这种认知盲区，实质上是缺失自信的表现。言必称国外的

月亮比中国的圆，宁愿相信流言比事实可靠，这又何尝不是文化自卑的表现？

“无限的‘过去’都以‘现在’归宿；无限的‘未来’都以现在为渊源，过去未来中间，全仗现在，以成其连续，以成其永远无始无终的大实在”，“眼前的苟且”都过不好，何谈“诗和远方”？莫道近处无风景，我们所在的近处，也恰恰正是别人的远处。珍惜当下，圣守初心。

莫道近处无风景

2018年5月31日



且以拼搏敬华年

2018年5月16日

士贵立志，志不立则无成。“世界的东方雨虹”便是我们立下的志，如何成就它？唯有不懈拼搏。

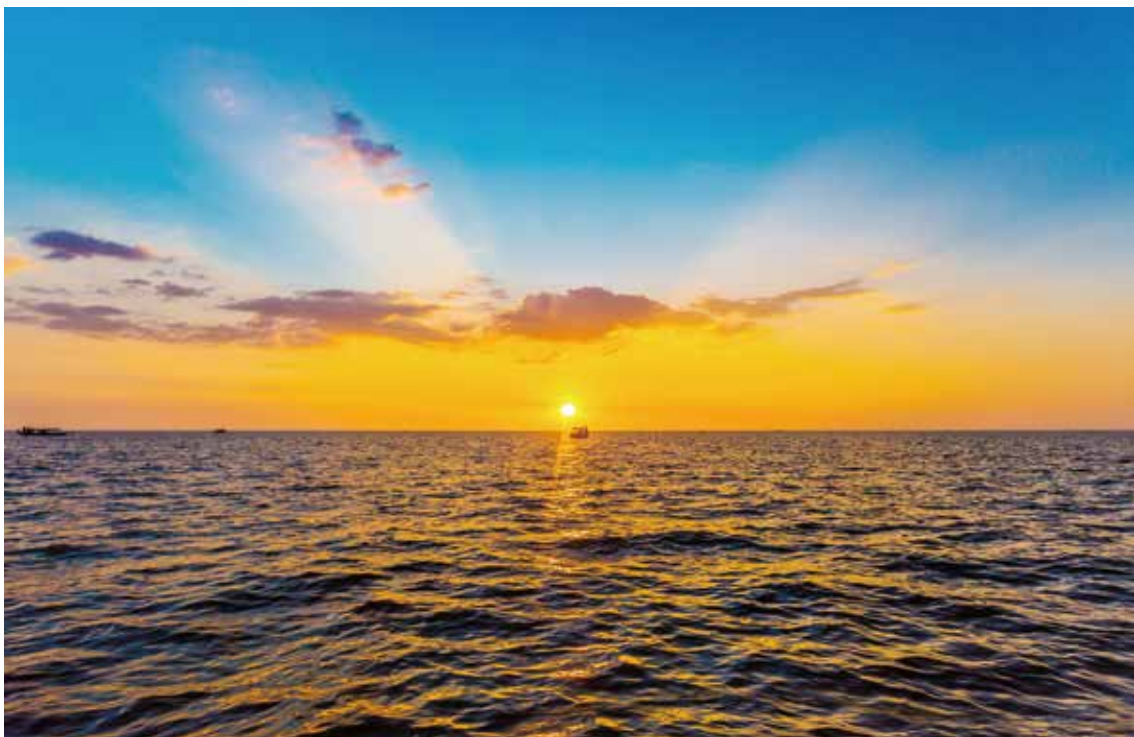
东方雨虹过去二十余年的经历可以用这八个字形容：践行使命，勇于担当。在致力于成为中华民族伟大复兴推动力量的过程中，我们收获了一些荣誉，品牌价值也得到越来越多的肯定。但盖世功劳，当不得一个矜字。无论是产品质量，服务质量还是经营质量，东方雨虹永远都在路上。不可停顿，更不可骄傲自得，放松对自己的要求。

过去的荣誉，是全体东方雨虹人刻苦奋斗拼出来的，而我们还要在既有基础上继续奋力前行，推动东方雨虹全面提速。

我们为什么要持续奋斗？不是为了占有，而是为了将更好的技术、产品带给消费者，让消费者享受健康，环保，有品质有尊严的生活，为中国品牌真正傲立于国际社会贡献力量。

人生百年，最易消逝的莫过今时今日。质量为王的时代已经到来，借此东风，必要当仁不让做出更多成绩，方能仰不愧于天，俯不忤于人。

不坠青云志，万事皆可期。何以致敬华年？唯拼搏而已！





天道酬勤

2018年5月8日

古人云：人一能之，己百之；人十能之，己千之。果能此道以，虽愚必明，虽柔必强。这句话彰显了一个亘古流传的道理：天道酬勤。

古今庸人皆源于惰，无论是修身自律或是为人处世，当以勤治惰、以勤除庸，勤则天下无难事。“勤”和“奋”总是紧密相连，如影随形。不单是吃苦与实干，更需要百折不挠的精神。人都有惰性，惟有战胜它，方有成功的可能。

水滴之所以能穿石，不是由于它的力量强大，而是源自它那坚持不懈的努

力。功崇惟志，业广惟勤，任何成就都不是轻而易举的实现的，它需要人用持之以恒的勤奋去努力获取。

对于东方雨虹来讲，“勤”也正是我们的核心品质。大部分东方雨虹人都是才智平凡的普通人，我们没有天赋异禀，也没有特异功能，但却有凌云之志，“付出不亚于任何人的努力”是我们的根源，也是在社会、行业、岗位的立足之本。除了无比的勤奋外，没有任何捷径能够实现我们心中的梦想，勤奋不只是我们的特点，更是我们迈向成功的阶梯，舍此无他途。

持续奋斗产生持续价值

2018年5月4日

——▲株参天大树，愈求上升到更高处，越想趋近“光明”，它的根需越往深处扎。树犹如此，人何以免俗？东方雨虹的每一步前进，均是背负着庄重“超我”的舞蹈，都是浴火之炼。苦练内功，方得寸功。自鸣得意？不许，不可，不存在的。

粗读金庸先生之作，稍作感慨。譬如丘处机，上有名师（武功天下第一的王重阳），背靠强大门派全真教，在《射雕》时尚可以一敌七，到《神雕》时却无精进，被一众后辈超越。武无第二，不进则退，纵是名门天骄亦可沦为平庸。

“入圣之道，须是苦志多年，积功累行”（《重阳立

教十五论》）。东方雨虹人也应懂得这个道理。艰苦奋斗，持之以恒，不过是求生本能而已。一但有些许成绩，就心安理得地沉迷于崇拜和掌声中，实不可取。

“求之上，得其中，求之中，得其下”。创业维艰，付出与得到的比例未必尽如人意。但正因为不容易，我们的前路才饶有趣味。不迷茫，不懈怠，源于我们探索事业价值的初心。“谁终将声震人间，必长久深自缄默”，持续奋斗产生持续价值，请诸君悉知。



承载着东方雨虹人的梦想与情怀，牵系着责任和担当，东方雨虹砥砺前行进了二十余年。二十载峥嵘岁月无限，感慨与憧憬并存。东方雨虹从弱小至羽翼渐丰，到而今羽翼既成，根根翎羽之间都闪耀着东方雨虹人的光辉与梦想，彰显着国家的强大与繁盛。

东方雨虹的成长历程证实了一个真理：国强之下民安，民安之时商行，商行之道，任重而道远，需同行者信而珍之、珍而重之，重而惜之。祖国正值繁盛之时，公司亦在这庇佑之下拥有着光明前程；而员工作为公司的主人，第一要务便是认同。这是一个互相选择、互相认同的过程，在此前提之下，东方雨虹方能全面加速，激流勇进。

东方雨虹基本法中提到“公司永远只是公司”，公司

的一切就是用硬实力赢取未来、引领未来，掌握未来发展的主动性，占领未来发展的制高点。“夫积贮者，天下之大命也，苟粟多而财有余，何为而不成？”硬实力便是一个公司的“积贮”，是所能倚赖与彰显的真实力，是所有实力的核心与基础，不可忽视，无从回避。

**拥有硬实力的企业，何为而不成？
当软实力失去硬实力的承载，便如海市蜃楼一般，泡沫浮空，最终不过是一场空欢喜。我们不需要言辞矫饰的华丽，空无所持的谈资不过一场逗弄宾客尽欢的把戏，食无髓品无味，何以堪称“实力”？**

国强则民安，民安则商行

2018年4月8日





无所持，何以远

2018年4月2日

名非天造，必从其实。承载着全体东方雨虹人的梦想与情怀、责任与担当，公司砥砺奋进了二十余载，东方雨虹能够从弱小茁壮成长到如今的市值数百亿，毋庸置疑，依靠的是自身硬实力。

硬实力，即真实力，是实力的核心基础，也是改变的力量。当前这个时代，就是要用硬实力去赢取未来、引领未来，掌握前进的主动性，占领发展的制高点。因此无论何时，东方雨虹都不能也不会停下壮大硬实力的脚步。

2018年的经营指标已经下达，面对更高、更快、更大的发展要求，我们要牢记“打铁必须自身硬”，要不

断加强自身、武装自己。“为人类为社会创造持久安全的环境”是全体东方雨虹人一直践行的使命，也是我们始终不渝的奋斗准则。坚持，必定伴随着艰辛，但绝不是痛苦。

无所持，何以远；无所想，何以成？
东方雨虹的成长之路上彰显着祖国的强大与繁盛，也充满了东方雨虹人的光芒与梦想，而这一切都源自我们坚如磐石的硬实力。过去是，现在是，未来亦是。

位卑未敢忘忧国

2018年3月30日

始于卑微，志存高远

市场之大，有如沧海广阔。企业之繁，争流者何止千帆百舸。作为一家民营企业，东方雨虹不过汪洋之中一叶舢板。倘若甘于平庸，不求奋进，如何能在风雨磋磨中成就一番事业？

始于卑微，志存高远。东方雨虹自创立之初便有一种与生俱来的责任感，秉持“为人类为社会创造持久安全的环境”这一使命，我们不屈不挠奋斗了二十余年。

可以生而平凡，不可甘于平庸

“位卑未敢忘忧国”是历代先贤之教诲。纵使生而平凡，也应有勇气为国家、为民族去承担责任，做出一番贡献。无论是名不见经传的去，抑或在行业内已居领先之势的现在，东方雨虹唯以品质为先，从未放弃自己的底线。

负重而行注定辛苦，但生逢这样一个伟大的时代又何其有幸！我们的成就感、获得感、安全感都与这个国家的发展繁荣密切相关，与我们的奋斗密切相关。

时刻奋斗，时刻拼搏

山不却垒土之功，故能成其高；海不避涓涓细流，故能成其大。中华民族复兴的伟大事业也是由涓涓细流汇聚成的滔滔江河，最终百川归海，气势磅礴。

“新时代是奋斗者的时代，只有奋斗的人生才称得上是幸福的人生。”
我们东方雨虹人唯有通过时刻奋斗、时刻拼搏去带动防水行业的良性发展，方能为中华民族的伟大复兴做出应有的贡献。



大道至简

2018年3月21日

今日春分，春帷初揭。
历经漫漫长冬，才迎来如许春光。赶着这个当口，万物竞生。奔跑的足音在胸腔里激荡，生存惯性使然，我们一路奔跑向前。

东方雨虹付出了不亚于任何人的努力镌刻一部“生存法典”，总结起来就是《东方雨虹基本法》。这部“法律”确定了公司治理的基本原则、基本底线、基本边界，是东方雨虹作为一个优秀企业公民的基本常识。其中不存在深奥的道理，没有晦涩的规矩，尽是凡识字者皆可读懂的文明礼义。我们用“奥卡姆剃刀”剃掉一切遮蔽与繁杂，留下一道明了的目标路引。

大道至简。我们非常确定，东方雨

虹只是一个平常透明的企业组织，首先必须葆有持续的商业价值。“善战者，无智名，无勇功，无夸夸之言”。常理之下的商业经营，不信奇迹，没有传奇，不哗众取宠，没有形式主义。我们非常坚定，在手举着《基本法》的誓言中，也在签署责任状的铿锵有力的笔画里，更在每个晨光初上时。

2018年又翻过了四分之一，此时此刻，再无侥幸可言。一声“加油”不足以助威，奋斗正当时。



文化与金钱

2018年2月7日

我们应该如何定义“金钱”？是工作的报酬还是嗤之以鼻的俗物？是徜徉于深度开放和透明世界，获取更多可支配的物质资源和服务的必要条件？还是“世人都晓神仙好，惟有金钱忘不了。终朝只恨聚无多，及到多时眼闭了”的悲凉？金钱作为一般等价物的客观存在，我们不忙给它贴上罪与恶的标签，更不必羞于谈论。

我们又该如何定义“财富自由”？自然不是不工作就有花不完的钱，随心所欲买买买，而是自愿地去工作，劳动价值不断增值，时间价值不断延续，进而在物质和精神的世界都有选择的余地。古有王恺饴糖水洗锅、石崇蜡烛当柴火，今有数万名牌鞋衣穿几次就扔之类的攀比炫富戏谈。贫穷限制了人们的想象力？我们所追求的财富自由从来不是为了让自己越来越粗鄙，真正困囿人们的是欲望的贪婪和文化的贫瘠。

“公司一切资源均有可能枯竭，唯有文化生生不息”（《东方雨虹基本法》第六条）。我们的文化精神财富激发东方雨虹人的斗志，使安于现状者不逃避责任，转

变为积极向上的奋斗者；使无所适从的年轻人在健康、友善的职业环境中成长为有担当的精英；让境遇贫穷者从卑微感中解放，日日迎黎明朝气，充盈着时代所赋予的信仰和希望。生存是第一要务，员工和企业都一样，生存下去才有资格谈自由。东方雨虹是一个纯粹的、现代化的公司，“持续盈利是公司存续的基础”（《东方雨虹基本法》第三条）。我们认同的企业文化，决不止于文化载道，我们也应坚信它会带来相应的经济效益。我们的文化是高尚的，我们用汗水奋斗出的金钱也是高尚的。

“铅刀贵一割，梦想骋良图”，奋斗不是枯燥的灰，是彩虹的色彩。





打拼

腊八之后便是年。那轰隆穿梭于城市之间的列车，将载着数以亿计的人们，有衣锦还乡的，有奔波劳碌的，每个人都在那喧嚣的空间内被裹挟着前进。春节，这个中国最具仪式感的传统节日，却也遮不住生活的喜怒哀乐，拦不了柴米油盐的需要，抹不去父母妻儿的殷切期待，避不开拓宽下一代成长机会的诉求。打拼，是我等热血男儿，我等执着于理想信仰者不变的主题。

与歌同行，打拼不止。

激情

为昨日的承诺、今日的荣誉、明日的理想，七千东方雨虹人还在奋斗的路上。三更灯火五更鸡，我们凭着激情继续那些“正常人”看起来不可能完成的事。“正常人”每天睁开眼睛看到的是茫然的天花板，而这些雨虹人每天睁开眼睛就是10万的任务。“立大志者得中，立中志者得小，立小志者不得”，我们的激情建立在对生活艰辛的充分谅解后勇于担当，建立在对人生、事业价值充分认知后一往无前，建立在信仰正道与光明后竭尽至诚。

如若未老，激情应在。

速度

总要有人实现梦想的，那为什么不能是东方雨虹人呢？来不及停歇，无暇享受，实现东方雨虹新的抵达，不可回避的依然是关于生存的决战。更好的东方雨虹，必须抓住稍纵即逝的机会，必须在速度的承托下勇往直前。

“速度制胜”是公司当期战略重点，也是公司奔向卓越的重要砝码。公司的品牌、文化价值观、信誉、知识储备，这些弥足珍贵的东西，我们不曾马虎、不曾苟且，我们的技术、产品和服务经得起时间的考验，我们完全具备全速前进的条件。那么，东方雨虹人但凡做到“不弃功于寸阴”，坚持就是胜利，坚持一定能够胜利。

“所用皆龙腾，破敌过箭疾”，
Let's race !

速度与激情

2018年1月24日



持满戒溢 再胜 2018

2018年1月8日

岁月恩慈，一年奋发，满载而归。来不及整理一个仪式，前方梦想的路已激荡不息。

生而为人，从来不易。扶摇而上九万里多为虚妄：原以为固若金汤的拥有，可能下一刻化作指间沙流淌殆尽；突如其来的财富，兴许就是生命中不可承受之重……这些艰涩的人生道理，岂是简单的“小确丧”便可概括？“福不可尽享，势不可使尽”，新年贺喜之际大谈居安思危极为扫兴，但我们不得不保持清醒的认知。

东方雨虹一直保持着高水准的价值创造，在资本市场也飞速增长，2017年中，总市值超过300亿，投资人、股东、员工无不欢欣鼓舞。可是这对于很多人来说未见得是好事。尤其是十年以上的东方雨虹人，积累至今有不错的薪酬福利以及一定的股票，成倍增长的财富是否就是突袭而来的糖衣炮弹？会不会就此蒙住双眼、捆住手脚、磨灭意志，进而丧失战斗力？

对财富的向往未尝不可归结为一种朴素的生存意志。然而，“德薄而位尊，智小而谋大，鲜不及矣。”财富分配到无德之人手中即是罪过，自身修养称不上手中财富的分量也难成福分。东方雨虹有三条铁律：“以奋斗者为本、绝不迁就任何有功员工、持续艰苦努力”。我们的饭碗是“玉饭碗”，端起来很珍贵，摔碎了就一文不值。如果疏于自省，忽视了公司铁律，那么无论身居何位，迟早会被打回原形；倘若贪图苟安或利禄，势必乐极生悲。

持满戒溢、守护初心，不吝惜悲天悯人、永远赤诚守拙、永葆奋斗激情，不辜负、不懈怠，2018，我们辟径携行。

真正的工匠精神

2017年12月7日

工匠精神，先贤解释为“既琢之而复磨之，治之已精，而益求其精也”。然而，精益求精并非是工匠精神的全部内容，持之以恒尤为重要。

日本有寿司之神、有专注做米饭之神、有炸天妇罗之神、有种苹果之神，这些耳熟能详的事例都在说明一个道理：将一份工作做到极致也能赢得普遍的社会尊重。具备工匠精神的人群在日本群星灿烂，华人圈子亦不乏其人。例如，在台湾做牛肉面的、在美国做左宗鸡的，这些人无一不是持续不断地在各自的领域做专做精，并坚持了一定的年头。正所谓，“人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。”

我们弘扬工匠精神，是因为国人对中国制造质量从根本上提升的内在诉

求。这个诉求所面临的挑战是，在这个快节奏的年代，精益求精并为之坚持，对于多少制造者来说是目前不舍得投资的“成本”。

工匠精神是一种态度，注重其实、不在其言。自东方雨虹成立以来，我们对每一个产品、每一次服务都力求做到最好，雨虹出品，必属精品，成为一种信仰。我们秉持的品质坚守不是顺应潮流的品牌营销，而是对于自己所热爱的事业，抱持不容亵渎的敬畏感。真正的工匠精神绝不是广告，更不是流行语，而是十年如一日将“精、深、专”融合到极致的工作态度。这样的工匠精神，才是一个行业的灵魂所在，才是一个企业，乃至国家生生不息的重要源泉。



人格的硬度

2017年11月7日

人活于世，不可有傲气，但不可无傲骨。骨气，支撑出人格的硬度。丰子恺先生说过：“有些动物主要是皮值钱，譬如狐狸；有些动物主要是肉值钱，譬如牛；有些动物主要是骨头值钱，譬如人。”先生所言甚是，毕竟道德良知是社会性的文法，道理小孩都懂。然而，多少坐贾行商者，沉湎在丛林法则中厮杀，走一步丢一物，人格已跌破底线。

譬如制假售假，毫无底线地侵占社会资源，攫取社会财富，甚至以此谋得一定社会地位，如此这般，血肉尚在，骨气尽失。防水是需要时间验证的工程，在利益的驱使下，不乏有这样的钻营之辈，以次充好，瞒天过海，在建筑中犯下不可饶恕之罪。这些人毫无骨气，他们的人格一文不值，完全配不上防水这崇高而伟大的职业。

秀才饿死不卖书，壮士穷途不卖剑。
即便环境如何不利，赚钱如何困难，也
不可动摇事业的理想与信仰，这是生而

为人本该有的共识。骨气，就是折不断、打不烂、压不垮、扭不弯的脊梁；有了骨气，就有了气势，腐蚀不能近身，诱惑不会入心。东方雨虹以往的二十余年我们都是这样硬过来的，这是东方雨虹人最为人称道之处。过去，东方雨虹敬重卑微，坚持原则；未来，我们也将恪守正道。

2017年是供给侧结构性改革的深化之年，国家将把发展经济的着力点放在实体经济上，把提高供给体系质量作为主攻方向。这样的改革就是要把这些毫无底线的害群之马剔除出去，留下那些有使命、有责任、有骨气的企业。大势利好，愿理想与事业的光明前程，有更多志同道合者相伴。





真相信，才有真正的执行力

2017年10月10日

不妨对号入座，你是否已经沦为这样的“聪明人”？在人情世故的刀光剑影里，在利益得失的浮浮沉沉中，日益世俗、老道，善于表演，越来越爱惜自己的羽毛，在“法无明文规定即自由”里游走，成为一个“精致的利己主义者”。又譬如，利益局部化、长期利益短期化，各人自扫门前雪，各有各的算盘，搞职场“政治”……这些都是我们避之唯恐不及的“病灶”。

东方雨虹自成立以来，从来就是靠埋头苦干的人，靠拼命硬干的人，靠艰苦奋斗的精神，靠团结一致向前冲，靠扎扎实实做产品、踏踏实实做服务才有了今日的成绩。干事而惜身，见便宜而忘命，见利而忘义，党同伐异，统统与东方雨虹企业文化不兼容。凡沾上这些恶习，部门必然一败涂地，组织必然涣散无为。

越是高歌猛进，越要反思。“病因”无非是不相信公司，对未来持怀疑态度。东方雨虹人需要相信公司。相信，是全体东方雨虹人命运共同体内一致性的心声，包含我们对价值理想的共同期

待。信任建立在个人服从集体，局部服从整体，当下服从长远，利益服从价值的基础上，是超我式的纯粹，是光明牵引下的坚定与执着。个人付出多少信任就有多大的发展机会；有多少人信任公司，公司就有多强大。

一个没有信仰的民族是没有希望的民族，一个缺少员工信任的企业是没有未来的企业。真相信，才有真正的执行力。最无用的便是挂在嘴边的表忠心和作秀，表面文章只会加快“眼见他起高楼，眼见他宴宾客，眼见他楼塌了”的悲剧结局。我们有很多前车之鉴。

唯簇拥在一起，才能照亮个人与公司的未来。我们赞美更坚固的信任城墙以及同行并进所迸发的强大力量。

乘东风

2017年9月8日

“民之从事，常于几成而败之。慎终如始，则无败事。”

东方雨虹砥砺前行已有二十余年，我们谨守“敬重卑微，弘毅致远”的精神，始终如一地为客户提供高品质的产品和服务，坚定不移地恪守正道，以提升内功修为实现质量经营。一路走来，一路风景也一路艰难，值得庆幸的是，我们撑过来了。养成艰苦奋斗习惯的东方雨虹从未向困境低头，未来也依然会勇往直前。

近年来，随着人们生活水平的提升，消费意识逐步觉醒；而国家也在逐渐强化监管力度，政府对实体实业越发重视：优胜劣汰的格局已初见端倪。这对于走质量路线的企业来说，无疑是“天地皆同力”，无疑是“吹面不寒杨柳风”；对于东方雨虹而言，亦是再上层楼的“东风”。

乘东风需划破千顷浪。严复在《天演论》中阐明：“进者存而传焉，不进者病而亡焉，负者日退而胜者日昌。”

这时刻警醒着东方雨虹：如果适应并迎接变局，追求卓越之路豁然开朗；反之，如果不能适应，那么被淘汰的结局便不久矣。

孙正义在软银大会上讲过，时代正在变迁，巨变即将到来，所有的产业将重新定义世界。确实如此，全球化正在稳步进行，未来将由科技引领。作为科技型的系统服务商，东方雨虹不可错失良机，要在这个最好的机遇期，迎难而上。

2018年东方雨虹各项经营指标已经下达，不忘初心、不懈努力依旧是我们的常态。为梦想，为责任，为荣誉，更为了我们的伟大理想去奋斗，这是我们共同事业的价值所在。



“真理让人得自由”。

昔日的燕京大学曾将“因真理，得自由，以服务”当做校训，冰心先生对这一校训所蕴含的深意极为推崇。在她看来，真理即是“爱”，自由则是“从心所欲不逾矩”，是“一切从心所欲，又无一不含有爱”，而以爱之名，互相关怀、帮助，又体现了服务的要义。

依我之见，真理即大爱——爱国家，爱社会，爱环境，爱客户。在东方雨虹，只有心怀大爱，才会真正认同我们的企业价值观，才能真正享受到既“从心所欲不逾矩”的自由。而只有在“真理”和“自由”得到足够明确之后，我们一直重视的“服务”这一命题才会成为可能。若是心中无爱，“全心全意为客户服务”又从何谈起！

很长一段时间群体习惯于崇尚威势，需要服从“权威”的指导，只有少数人能领会到因真理，得自由这一真谛。长久以来，国人的集体无意识中将服务看得很低，甚至认为从事服务业就代表命苦、卑微，甚至低人一等。秉持这种观点的人在从事服务工作时大多处于被动状态，心不甘情不愿，甚至是充满怨气、戾气，因而他们所提供的服务质量自然大打折扣。此外，还有更多人在追逐眼前利益，肤浅地、粗暴地“活在当下”——这也是我们

的行业市场一片混乱，充斥着各种非标品的根本原因所在。

企业的一切工作从本质上讲都是服务，脱离“因真理，得自由”这一前提，所有服务都是残缺的、勉强的，甚至是带有作秀性质的。为了服务而服务，其效果必定事倍功半，甚至与预期南辕北辙。

东方雨虹所信奉的“真理”是“为人类为社会创造持久安全的环境”，靠坚持品质赢得口碑与尊重便是我们所获得的“自由”。以我所能，捍卫真理和自由，并坚持提供优质、用心的服务，从而引导整个防水行业向好、向善发展，这是我们信奉的“真、善、美”的精髓所在。“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”，望诸君谨慎对待，时刻自勉。

“因真理，得自由，以服务”

2017年8月7日





从难 从快 从严

2017年7月5日

东方雨虹经营建筑防水事业已有二十余年，在节能保温、无纺布行业中也摸爬滚打了五六年。怀揣着温热的理想，在坚韧与坚守中，一路迎着时代之光芒，东方雨虹抵达准备最充分的状态。然而机遇总是转瞬即逝，成就一个卓越的东方雨虹，我们有且仅有从难、从快、从严。深知知易行难，然而我们别无他选。

所谓从难，一如既往，艰难求存。商业不存在没有难度的竞争，我们所处行业的种种乱象也无不让我们举步维艰。但如果我们不从真正解决行业难题着手，不从克服眼下困难出发，如何迎接明天的万丈霞光？

所谓从快，就是认清目标，毫不犹豫，速度致胜。“天下武功，唯快不破”，快是勇者的武器，持高度的市场敏感度，葆有闻鸡起舞的激情，才能拥有持续竞争生命力。快字诀是商业的核心优势，失去速度就会失去一切。忌慢如仇，必须成为我们的口头禅。

所谓从严，是纪律从严，尺度从严，服务从严，质量从严。东方雨虹作为有能量的组织，旗下是严格、严谨，乃至严厉的团队。以严字当头才能在诱惑、阻碍重重的市场中求得一片生机，挤出一条东方雨虹路。

对于东方雨虹人来说，从难，从快，从严的工作模式不仅是顺应市场变化要求的条件反射，也是我们一贯做事风格，是我们无悔的选择，也是我们自愿的选择。

一切都是最好的安排

2017年6月5日

人们常常期望寻求一些可以去确定的东西，从而借此构筑安全感。我们会期待一切都是最好的安排，很大程度上是因为我们希望一切都朝着我们所希望的方向发展，变成我们理想的模样，而这种想法常常伴随着失望告终，因为很多困境无法避免，而这个显而易见的事实却被很多人因为恐惧和欲望，拒绝接受与承认，尤其是当一切不如我们自己所愿的时候。

我们的事业，我们所处的行业环境不容乐观，无论建筑防水、建筑节能还是无纺布制造领域，无不充斥着行业乱象和粗制滥造，而且还一直根深蒂固地存在着，其改善的步伐也宛若蜗牛爬行，令行业中意气风发正直善良的从业者愤怒不已。我们的行业仍没有蜕变成我们想要的模样，有人抱怨，有人愤慨，有人示弱随波逐流，但仍有人选择在逆境中坚守。

秉烛独行，不坠青云之志。我们东方雨虹选择用我们的信念和行动照亮自己前行的路。我把这当成是一种修行，既是事业也是人生的修行，要想羽化成蝶，就要承担蜕变的痛苦。我坚定地相信，我们目前所面临的一切困境都是给我们最好的安排，坚信“山重水复疑无路，

柳暗花明又一村”，坚信“这个世界从未亏待我们，它有另一扇窗，那个全新的世界，会给我们足够的补偿。”

困境会成就一些人，也会杀死一些人。那些愿意在困境中选择突破阻抗的人，会坚持合理的信念，并不断地和自己不愿意接受的现实进行心理博弈，最终让自己活于理性之中，迎面相对，向死而生，在困境中蜕变，在磐涅中重生，回首过往他们会感激是困境成就了自己。我们东方雨虹要永远保持乐观奋进，艰苦奋斗，感恩我们的行业，感恩生命中遭遇的一切苦难，用感恩一切之心，走好生命中的每一步路程。



“古今来许多世家，无非积德。天地间第一人品，还是读书。读书即未成名，究竟人品高雅。修德不期获报，自然梦稳心安。”（金缨《格言联璧》）

学习是为了维护内心秩序。孔子曾曰：“好仁不好学，其蔽也愚；好知不好学，其蔽也荡；好信不好学，其蔽也贼；好直不好学，其蔽也绞；好勇不好学，其蔽也乱；好刚不好学，其蔽也狂。”好学若饥，谦卑若愚，对于全体东方雨虹人而言，不管你是奋斗在一线的基层员工，还是团队管理者，尤其是高级管理人员，都需端正学习态度，每个人都应该对学习有神圣感，对未来有紧迫感和危机感。“三日不读书，言语无味，面目可憎”，不读书不学习，短板暴露无遗。少一些“强不知以为知”，少一点怨天尤人，多行动，多学习，便纵有千难万难，我自泰然。

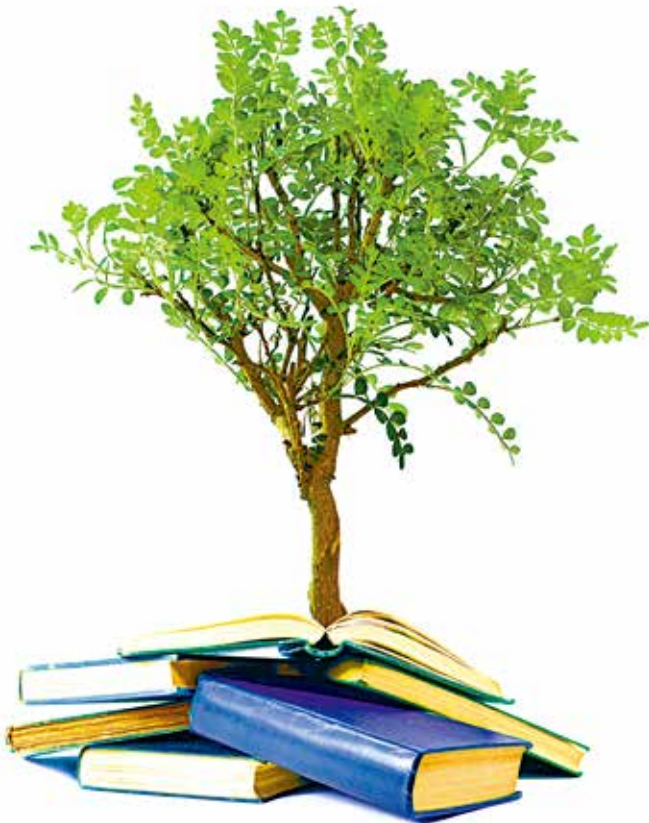
读书不是一个职业，无法直接获利却获益无穷。阶层在代际之间传承，人与人之间的差距就像马太效应残酷地拉宽，通过学习改变命运，通过学习通向高贵，通过学习接近真理至少还是较为行之有效的办法。因为社

会阶层固化，西方国家年轻寒门子弟几乎难有翻身之日，也因为社会资源相对稀缺，我们的普通家庭出身的年轻人尤其是农村子弟出人头地从来不是轻而易举。让梦想照进现实，一则以多学，一则以多努力。

“好学近乎知，力行近乎仁，知耻近乎勇”，东方雨虹过去二十余年取得的少许成绩，无不得益于谦卑地、持续不断地向社会各界学习。三人行必有我师焉，任何时候，任何环境下，任何企业都有值得东方雨虹学习和借鉴的地方。刻苦学习精神是推动东方雨虹快速进步和前进的隐形财富。而东方雨虹的孜孜以求，不是为了凌驾于人，而是为了超越自己，成就一个更好的东方雨虹、一个卓越的东方雨虹。

劝学

2017年5月5日



“让群众花钱消费少烦心、多舒心”被写进今年的政府工作报告，打击假冒伪劣商品，从源头抓好产品质量提升，这对消费者和自始至终都以品质立足的企业来说，是一大福音，但对于全社会来说，却是一道刻不容缓的难题。

打假提质，是中国建筑防水行业呼吁了三十余年的主题。假冒伪劣也并非第一次引起全社会的强烈愤慨。然而，三十余年过去了，民众对于品质诉求的呼声日益高涨，而关乎民生、更应被正本清源的建筑防水行业一直收效甚微。更有甚者试图将低质假冒常规化，使之成为牟利的主要手段。就连无纺布行业和建筑节能行业也未能逃出此丑恶现象的侵蚀，与建筑防水行业几乎如出一辙。我们从事的行业到底怎么了？

严复在《救亡决论》一文中讲“华风之弊，八字尽之，始于作伪，终于无

耻。”这句话我认为用在我们所从事的行业也极为贴切。以造假、作伪开始，无视规则和道德者，最终沦为道义泯灭的无赖之徒。如果一个行业的大气候就已经不求质量，言行背离，丧失了虔诚的质量信仰，那么这个行业也走向终点了。

我们的行业在终于无耻之后，是否能在新的起点上重生？进而实现行业的复兴和大治呢？答案是肯定的。正所谓置之死地而后生，我们的防水梦催生于中国梦，我们的行业理想和信心告诉我们，一定会生出新的秩序、逻辑，行业必然会复兴，而这种复兴就是凤凰涅槃。心怀梦想、为事业而来的防水人，将守着我们理想和道义，奔赴行业重生后的佳境。始于真，成于信，路虽远，行将至。

始于真，成于信 路虽远，行将至

2017年4月5日



先事虑事 先患虑患

2017年3月5日



我们结束 19 天漫长的春节假后，春回大地。一年之计在于春，宜定计、定策，宜奋发，宜一鼓作气、再奔前程。2016 年，东方雨虹全面铺开第五个五年规划，在业绩方面也可圈可点。然而在大家面露微笑时，我却在自省，对于现状、对于未来充满敬畏，忧患之感从未间断。这也是我上一期文章的主题，再胜生忧。

我们所获得的一切成绩，从来不是轻而易举、唾手可得的，而是长期艰苦奋斗的成果。赢没有惯性，倘若以阶段性的甜蜜麻痹自我、今朝有酒今朝醉，危矣。“安而不忘危，存而不忘亡，治而不忘乱”，时刻保持清醒，面朝阳光，继续前进，方为东方雨虹的做事风格。

我们的忧虑还在于对未来的不确定性。“人无远虑，必有近忧”，这句话我深以为然。若今日不为他日做打算，当他日成为今日时，必然有许多不期然的问题纷至沓来。我们现在所面临的困境，就是为过去缺少深思熟虑的筹谋而买单。当然，若是有了远虑，同样还是会有近忧，我们的战略目标、工作意义是毋庸置疑的，但往往刚迈开腿，踩下去的还有看不透的白云苍狗。

经济学有忧郁的科学（dismal scienc）一说，在资源相对有限的前提下，永续发展的基础在哪里？东方雨

虹过去二十余年，因为目标清晰、意志坚定幸运获得了暂时的成功。未来公司规模增大，不确定性增大，风险也在增大，我们该走哪条路？举哪面旗？入哪个行？古人讲生年不满百，常怀千岁忧，没有对未来深刻地忧虑，未来就更加不确定。战略就是应对未来不确定性的唯一武器。更多同事的近忧是，今年的任务怎么完成？这个单子怎么拿下来？这个研究课题如何攻克？出门堵车了怎么办？虑之不远，其忧即至；虑之深远，有备无患，着实印证了“生于忧患、死于安乐”的道理。

从事我们这个行业，即便我们干着背卷材、烤卷材的工作，也要想着东方雨虹未来十年、二十年该怎么干，将个人成长与公司的发展轨迹紧紧相连，这样的员工才能成为公司渴求的卓越员工，也只有这样的公司才能可持续地生存下来。

人生识字忧患始，在这场有去无回的人生旅途中，奋斗是对理想的尊重，忧患意味着对未来的理性认知。深思熟虑，不负现在，不惧未来，望诸君悉知。

弹指须臾，又过了一年。岁月如常演绎着更替，东方雨虹也将在第一缕朝阳下迎接一个感恩与奋斗的新年。

《列子》有这样一个故事，赵襄子使新稚穆子攻打翟国，取左人、中人两座城池，大胜。捷报传来，赵襄子却面露愁容。臣僚见状便问：“一个早上就攻下翟国两座城池，这是喜事，主上为何忧虑？”赵襄子说：“江河之大，但涨起水来不过三日，狂风暴雨不会连续席卷一个早上，太阳在头顶的时间也不过一瞬。以我赵氏目前的德行不高不广，更未有日月江河之定数，一个早上一胜再胜，难道是天要亡我赵氏了吗？”

孔子听闻此事，评价说：“赵氏看来要昌盛了，忧者所以为昌，喜者所以为亡，说明他已经意识到了打胜仗并非难事，保持胜利更为不易，有此忧患意识才能保持胜利，才能造福延续后世。”

月满则亏，水满则溢，荣辱兴替，自古周而复始。再胜生忧！东方雨虹的所有忧患都源于我们太顺风顺水，太缺乏挫折感了。2016年我们鼓足干劲，逆流而上，

如果因此就生出了骄傲和自满浮躁之气，沉迷于胜利的喜悦难以自拔，那么离衰朽更近了一步。比之我们的理想，比之客户对我们的要求，比之国家民族对我们的期望，这一点成绩何其微不足道。路还长远，我们2016年取得的这一点成绩充其量是浪花一朵，沧海一粟。

从零开始的勇气，永葆激情的意志，信奉坚韧图成，一切注重长远，这是我们东方雨虹的文化特色。东方雨虹基本法明确规定，公司不搞庆典、庆祝，就是为了防止乐极生悲、麻痹大意。生于忧患、死于安乐，应该成为每一位东方雨虹人时刻铭记的信条。

**人不解甲，马不卸鞍，鼓声犹震，
我们又要出发了。面朝阳光继续向前，
迎接新的挑战年。此为新年献辞，与诸
君共勉。**

再胜生忧

2017年1月5日



价值观至上

2016年12月5日

今年是东方雨虹第五个五年规划实施第一年，也是公司基本法正式实施的第一个年头。这一年，在“正道”和“正能量”的基调下，东方雨虹在淬炼中激流勇进。而另一面，行业乱象丝毫未见改善。无法一灯即破暗室，只能风景这边独好，这并非东方雨虹乐意看到的现象。

我时常深思这个问题：在这个特定的历史机遇下，尽管经济增速换挡，但是中国建筑防水行业因新领域的市场需求和既有建筑维修改造的需要，依然存在高速增长的趋势，而我们的不少同行却在反馈着“举步维艰”、“赚钱难了”的困境。基面依然向好，有人困顿不前，有人再回老路，浮躁与疯狂并存，理性和价值亟待回归。

企业经营的目的是追逐经济效益，不为稻粱谋、不为生存计，自然不可能。但企业如人，尤其处在变革的时代，有一定的驱动力方能健步如飞。这一驱动力，我们称之为文化动因、价值观。对于东方雨虹而言，我们所信奉的价值观优先于企业收益和利润，价值观严于员工的能力和贡献。人们不禁会问：这可能吗？可能，这很东方雨虹。我们坚信但凡收获必先艰苦奋斗，相信事在人为、境由心造，坚信持守正道方能久远。为了所信仰的

价值观不退缩、不变通、不妥协的“执拗”让东方雨虹于漠漠尘中走康庄，众草共芜面朝阳。

为与没有灵魂的组织有本质的区隔，避免沦入一遇风吹草动就化为僵尸企业、行尸走肉的境地，价值观至上是东方雨虹的一条铁律。于逆境而言，价值观至上言易行难，但也是逆流而上的办法；倘若顺风顺水时，没有这一层约束，往往容易舍本逐末、忘乎所以。抛弃价值观至上，就是从根本上失去东方雨虹存在的基础，那么走向衰亡也就是迟早的事情。因此，不忘初心，方能继续前进，我们必须把东方雨虹的基本价值观奉为圭臬，根植于每个东方雨虹人的心中，并且真正以此为行动准则，活出东方雨虹的风格来，这样才是我们的选择。

梦想和汗水都是信仰，为身负的使命竭尽所能，价值观至上，以入世的激情劈开一片光明，无论前方多艰难，我们矢志不移。



早晨，太阳从东方升起，一夜之后它又回归到东方。

冬天，冰雪一层层覆盖，春天来临它又融化成水，汇入江海。

昼夜更替，季节变换，都是如此循着一个规律，不管曾经辉煌与否，都在回到原点，从头再来。大自然的规律总是这么神奇，因为它孕育着人生哲学，也衍生出企业的经营之道。

东方雨虹自 2002 年起，就是中国建筑防水行业的龙头企业，现在，已经成为全球化的防水系统服务商，子公司天鼎丰已成为亚洲无纺布制造业的翘楚，卧牛山也成功跻身中国建筑节能保温行业前列。历经二十多年的点滴积累，今天的成绩是我们引以为豪、倍加珍惜的，我们收获了喜悦和成功，却也不可避免地背负了名誉、金钱、面子等等太多沉重的包袱，这些荣誉、成绩、骄傲已经成为或必将成为我们前进路上的绊脚石。是，我们的事业是成功的，从零到一，一切都已步入了正轨，我们原本可以安心地看着它循着自己的轨迹慢慢成长，我们在自认为成功的氛围中安逸地度日。但真正睿智的安逸，不是沉迷于现在成功的自满，而是努力去适应不断变化的挑战。

世上唯一不变的，是变化本身。昨天所有的荣誉，都将变成遥远的回忆，如果我们不将现在这些光华的包

袱甩干净，不切切实实地卸掉这些华丽的负担，我们这个虎虎生威的东方雨虹也会陷入昙花一现的窘境，暮气沉沉，失去了在残酷的市场中存续下去的活力和竞争力。

一切从零开始，还要回归到零，这是世界上最简洁、朴素、浅显的哲学。这让我想起一首歌——《从头再来》，歌词中写道：“看成败，人生豪迈，只不过是从头再来。”我们回归的根本，就是要毫不犹豫地跟过去的一切说再见，那些艰辛，那些喜悦，那些成功和荣誉，都将成为回忆被尘封起来。竞技场上，无论你跑五千还是一万，若不回到起点，你的成绩永远以零计算。我们东方雨虹的回归到零就是二次创业，就是长期艰苦奋斗，就是永葆创业初期的热情、激情和艰辛，就是永不懈怠，永不自满，永不骄傲，就是切实贯彻的奋斗者为本，因为只有这样才能基业长青。

从兢兢业业到浮躁散漫，从小心谨慎到盲目自大，从内敛慎独到目空一切不过是瞬间，从头再来，需要莫大的勇气和毅力，内圣外王，也绝非轻而易举。心若在，梦就在，只不过是回归到零，重新出发。

回归到零

2016 年 11 月 8 日



皆为谁悲悯？

2016年10月8日

瞬息万变的大环境下，每一个工种的价值都在被重新评估。然而，人的观念却因历史、文化、集体无意识等多个层面的作用下根深蒂固。譬如：一个有争议的问题“大学生工资不如农民工？”，又譬如在上海，个别年轻人宁愿当保安也不做一个专业的防水工人。古往今来，凡见辛苦劳作挥汗如雨、挑灯夜战的人，凡见历经风吹日晒卖苦力的人，人们认为他们的社会阶层不高，属于传统观念中的“下等人”，或看不起，或心生惻隐。

这种价值氛围中，谁高谁一等？谁为谁悲悯？

古代平民分四等：士、农、工、商。士大夫通过科举搭建社会地位攀爬阶梯，通过唯一路径获取社会资源，这一路径是反专业化、蔑视技术专长的。然而，在“条条大道通罗马”、社会分配相对均衡的今天，专业劳作的价值同样可贵并值得尊重。

也许在年轻的保安看来，每天有高楼大厦的庇护，身穿干净整洁的制服，比起挥汗如雨烧卷材的职业体面得多，舒适得多。大学生就业，也大多会选择光鲜亮丽的职业，当一个白领，在办公室吹吹空调，比起靠体力和技术劳动看起来更“高级”。然而，形势比人强，所谓的“安逸”和“体面”也在微薄的收入面前被撕得粉碎。反而大家不曾高看的专业劳作开始有了一定优势。比如：东方雨虹一线生产工人却可以利用信息化手段和专业经验创造超高生产价值，标准化工地上大汗淋漓的施工工人也能通过扎实的技术赢得“防水大师”的荣誉和骄傲。

社会的优越感是对于众生而言的，并不是从事一份自认为体面的工作就比别人优越，高人一等。正所谓“三百六十行，行行出状元”，每个行业都有出类拔萃的人，每个职业都需要自己去努力争取获得最有价值的提升。精明第一的犹太人讲，最伤害人的东西有三：烦恼、争吵、空钱包，尤其以空钱包为最。该得到悲悯的，是终日碌碌无为空钱包的人，更是内外皆空却自以为是的人。

东方雨虹在基本法中，强调匠心·匠道，专业精神。东方雨虹的匠人精神所持守的是如履薄冰的严谨，精益求精的执着。精湛的防水技艺，在建筑的生命中，留下不可磨灭的印记，这是作为防水人的荣耀，劳动何尝不光荣？

**枕上定下千条计，不如足行万里路，
翻越自身所处的阶层，所倚仗的是脚踏
实地，望诸君慎思之。**

“富与贵，人之所欲也。”故，古往今来，为金钱迷失心智者甚众。然而，因富足而失去斗志，我不愿意看到；恃公司之大，矜员工之众，必败！一直在奋斗，未有停歇时，这是东方雨虹的常态。

近几年来，东方雨虹依靠持守正道和群策群力，赢得了业绩飘红。与之相伴的，努力奋斗者，也赢得了衣食的日渐丰足，工作也算顺利。这个时候，如果迷失心智、自我膨胀，高唱无敌是多么寂寞，或以为自己有多幸运，投身到了一个很容易赚钱的行业，那么离危亡不远了。

人生是一场“苦行僧式”的修行，苦和累是生活的原味。是人就难，没有任何人容易，也没有任何容易做成的事。在东方雨虹，更没有一步登天、一劳永逸的童话。我们倡导持续的艰苦奋斗，平凡如你我，每天都必须要接受无穷无尽的挑战，永远需要将热切的梦想寄托在每一分每一秒的努力拼搏之上，每尝得一丝一毫的甘甜，都要打上辛勤奋斗的烙印。这是作为一个创业公司的内

在要求。

放眼长量，防水系统、民用建材、保温节能、非织造布均是竞争白热化的红海，甚至可以说是血海。我们唯有枕戈待旦方有继续存活的可能。相反，如果心存侥幸、饱暖安闲，将会死得比谁都难看。我们需要时刻警醒自己：这是人间，陶渊明式的世外桃源并不存在，有的只是激烈竞争，攸关存亡。

前路漫漫，艰难莫测，接下来，我们继续为每一次全力以赴鼓掌，为每一位坚持奋斗者喝彩。生于忧患，死于安乐，望诸君勿忘初心，不负使命。

前路多艰 勿忘初心

2016年9月1日



“傻”也是一种智慧

2016年8月1日

大智者，兴许愚之极至，持守如一，是大智。我们生活在高科技的现代社会，多少人总是自满于自身高人一等的聪明才智，什么事情都想做，也什么事情都愿意尝试，却往往忽略了自身赖以生存的捕食本能——专注。

东方雨虹是一个很“傻”的企业，这里的绝大多数成员，都只知道傻傻地埋头苦干，心无旁骛，只奔着一个目标。这就像阿甘，一生都在奔跑。阿甘不聪明，他不知道自己为什么要跑，但他跑了，一直跑，不觉得累，更不觉乏味，在他的世界里，出名未曾成为目的，赚钱未曾成为目的，舒适未曾成为目的，他只坚持“做自己”，一路跑下去。当初他并非为风景而跑，最后却满载着风景而去。

“涓滴之水终可磨损大石，不是由于它力量强大，而是由于昼夜不舍的滴坠”，坚持把简单的事情做好就是不简单，坚持把平凡的事情做好就是不平凡。所谓成功，其实就是在平凡中做出不平凡的专注和坚持。“傻”一点的人，不懂算计，不会见风使舵，不走捷径，不走旁门左道，不会吝啬于一毛一角，更不怕吃亏上当，他们只认准一个目标，心无杂念，这在如今的社会是那么的可贵。讽刺的是，这个社会，聪明人太多，而真正取

得成功的，大多数都是“傻傻”的人。

尽管走过了二十余年的岁月，东方雨虹依然是一个创业型公司，我们坚持二十余年不做假，有着对规则、商业、市场的无限敬畏，坚信着“心心在一艺，其艺必工；心心在一职，其职必举。”很多同行都曾嘲笑我们傻，明明可以走捷径轻松赚钱，在质量面前为何一定要那么“锱铢必较”，好的产品赚钱多难。是的，做一个“傻瓜”确实很难，但正是这么一群傻瓜撑起了东方雨虹的今天，引领着防水这个行业。

东方雨虹骄傲于这种“傻”的文化，甚至认为这才是真正的智慧，我们只是参透了将欲获得，必先支付汗水、辛劳和委屈的真理罢了。这是东方雨虹的“傻”，也是东方雨虹的“真”。

“君子之道，譬如行远，必自迩”，在东方雨虹，“聪明人”行不通、走不长，我们需要阿甘这样专注的“愚者”，以笨拙的步调，一步一步，终将行远。



作为一个优秀的企业，我们要理解这个时代。经济寒冬凛冽来袭，我们更要擦亮双眼看清本质，“规模和速度并不决定你有多成功，决定你成功的，不是你多大多快，而是在这样的经济形势下你多好、多有舒适感。”面对经济发展的困境，行业里一些人开始慌不择路，或改旗易帜，或重操旧业弄虚作假，或搞所谓的创新。创新不是讲故事，如果认为讲故事能成功，最后剩下的还只是一个故事而已。其本质无非是概念炒作，庞氏骗局，如此林林总总，防水行业需谨防回光返照式的繁荣。

管子讲“仓廪实而知礼节，衣食足而知荣辱”，这在古代农业文明时期，尚能引导人们在满足基本的生存需要后，树立正确的人生观和价值观，追求意识形态和精神层面的丰富和升华。随着经济繁荣，文明进步，物质却成为很多人唯一的追求，并且欲壑难填，礼节、荣辱相比经济利益就更显得一文不值。三十年来，防水行业一直假冒伪劣盛行，其中很大一部分产品和服务无法达标，也因为不少从业人员心怀侥幸、利欲熏心，才使防水成为建筑质量问题的重灾区，这是一个恶性循环，也是我们不得不面对的窘境。

人们常说：“出来混，迟早是要还的。”看起来通俗，却印证了一个亘古不变的真理。利益，如果建立在社会和客户痛苦的基础上，这样的企业就是在作恶，而所谓的利润，就是因为金钱在滋生罪恶，人性变得冷血，甚至沦为肮脏和卑鄙的不堪之人。“从来天运总循环，报应昭彰善恶间。”对此我深信不疑，东方雨虹深信不疑。

最近听了一首流行歌曲，歌词中写道：“你走你的路，我也走你的路（you go your way, I'll go your way too）”一条路不同的人走，走到终点的，无非源自自身的坚守。“清越而瑕不自掩，洁白而物莫能污。”善恶缘由己出，为善由己，不被世俗引诱，只认准自己要走的路，这在

当今社会是弥足珍贵的道德持守，越显得珍贵，我们想要从事的事业就会越发的困难重重，荆棘丛生，但为善是我们自己的选择，也是东方雨虹共同的选择，虽九死其犹未悔。

天下皆知美之为美，斯恶已；皆知善之为善，斯不善矣。那些“打着左转向灯向右转的人”无论如何伪装，都会被掀开丑恶的一面，相信社会，相信人性，相信正义的力量。

为善由己

2016年7月1日



当渗漏问题居高不下，当隐患暗潮汹涌，胸怀正义的建筑防水行业及其相关从业者对假冒伪劣深恶痛绝。然而，令人出离悲愤的是，防水正规军与假冒伪劣这场旷日持久的斗争，风涌雷动，却雨点稀微。

三十年来，防水行业搭载着中国经济和房地产及基础设施建设的便车，如火如荼地发展着，呈现了一派繁荣。也因为这个行业知识的冷僻，什么产品都卖得掉，什么企业都能赚钱，什么人都可以干，什么概念都新鲜，什么歪理也都有人信，钻营者只顾着将自己的腰包撑得鼓鼓囊囊，无视这个行业的千疮百孔。

三十年来，建筑渗漏率居高不下，假冒伪劣侵蚀市场，害群之马搅得防水行业乌烟瘴气。随着消费意识的觉醒，行业污浊无所遁形，打假的呼声四面八方，但行业正义却没有形成摧枯拉朽之势，治理渗漏问题依然举步维艰。

利己主义还在滋生。我们须清醒地认识到，经济新常态的到来，那些制假贩假的豺狼不会自动退出历史舞

台，恰恰相反，他们时刻虎视眈眈，伺机继续饱餐一顿。

得益于我们的国家和社会正能量，未来形势将愈来愈明朗。我们秉持善良的愿望和美好的期盼，但一厢情愿的企盼在防水行业是毫无意义的，眼下我们也就只有认清行业的主要矛盾、直面现实、挺起胸膛、正面迎击这一条路罢了。同时，东方雨虹必须与行业正义者结成广泛的统一联盟，一起应对主要矛盾。

“大丈夫有所为、有所不为”的审时度势之于东方雨虹是远远不够的。苟利行业兴衰以，岂因艰难避趋之，东方雨虹唯有冲锋陷阵，才配得上龙头企业的称号，才能引领行业冲出迷雾、奔向阳光。

豺狼当道，安问狐狸

2016年6月1日





甜蜜的艰辛

2016年5月1日

人生多磨砺，苦乐皆相伴，心若辉满天，处处霞光飞，莫道多辛苦，为帆尚迎风。

一个人如同一只钟表，是以他的行动来确定其价值，企业亦是如此。企业的发展必然伴随着艰难困苦和辛劳付出，经历一番磨难后才会长成我们想要的模样，也正是因为如此，才会有越来越多并肩行走的人，想要倍加珍惜地守护这份甜蜜的事业。

东方雨虹是一个极其稀罕的企业，在一个相对不起眼的行业里，几十年如一日，放着光芒，栩栩如辉，我们将这定义为一份甜蜜的事业。我们每一步的抉择都符合人类的基本诉求，符合人类的普世价值，我们奋斗着有意义的事业，履行着常人不愿坚守的责任和义务。我们怀着奔向世界的雄心，实现着立足国际的梦想。因此，我们得到了客户的认同，行业的尊重，社会的高度认可，这为我们带来了荣誉和尊严，也为辛勤付出的员工营造了一个实现自我价值的好平台，他们感知到了企业带来的惠利和温暖，也在用心守护着这份来之不易的甜蜜事业。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”这份甜蜜的事业，我们走得异常艰辛，便随着无数滴汗水、泪水，甚至是屈辱，我们执着地追求我们的价值观和经营准则，跨过艰辛崎岖，披荆斩棘。正所谓“甘蔗没有两头甜”，只想着拥有甜蜜的事业，不愿做一丁点的牺牲，这种一厢情愿的痴人说梦，也算是幼稚病的一种，天下没有这样的好事，索性就将那些钓名沽誉的行为当成是要流氓。

甜蜜与艰辛就像一对孪生姐妹，相生相克，不离不弃，甜蜜的代价是艰辛，艰辛的结果就是甜蜜。“不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”这是万物造化的神奇所在，也是东方雨虹的希望所在。

志在兼济 不割袍断义

2016年4月1日



曾有人借用金庸先生之名说：“侠之大者，为国为民；商之大者，兼济天下。”东方雨虹人应如是。早期创业之时，无恒产有恒心，总归抱着“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜”，以及天地无忧的理想。直至今日，在行业占有一席之地，我们更应有兼济天下之情，引导行业走向光明之胸襟。

隐蔽的防水行业，赶趁着中国经济的腾飞和工程建设大兴的良机，也经历了一段辉煌发展。但大约只经历了二十多年的短暂繁荣便进入漫长寒冬，相较于防水行业基业长青的远大理想，如此的繁荣不过是昙花一现，且未曾留有余香。防水行业二十多年的繁荣里，却未使行业形成真正的核心竞争力，相较于体系庞大的互联网行业，我们的行业仍显得渺小甚微。当行业同仁们满心欢喜地分享行业盛宴的时候，可曾考虑过，一些不正当的行为会给这个行业、给未来留下什么？居高不下的渗漏率，假冒伪劣产品横行、鱼目混珠，建筑安全的呼声日益高涨……疯狂无序之后，会是一片荒芜和满目疮痍的将来。

大厦将倾，非一木所支。面此窘境，我们不是冷血

割席，而是互不嫌弃、抱团取暖。面对行业的卑微，仍有不少同行心存侥幸，持续着为人所不耻的行为，不顾后果。“无尽的远方，无数的人们，都和我有关。”东方雨虹既然是东方雨虹，便不能如三国时的管宁一般任性“冷血割席”。我们背负着在行业中谋食先谋道、传输正能量的光荣使命和责任，坚持着“引领、示范、带动”的基本态度，我们愿意热忱地、主动地去坐“冷板凳”，这也是东方雨虹应该承担的。

风物长宜放眼量，一时的孤独并不意味着永远孤单。行动不失其时，其道光明。当下，正是全力肃清行业诟病之时，东方雨虹也将加快步伐，引领防水市场走出沼泽之地。我们与同行，是同路人，为了我们共同的防水市场，唯有一起走，才能实现多赢，共同开创对得起自己良心的时代、赚钱光明磊落的时代，且行且珍惜。



未来已来

2016年3月1日

作为一个自认为勤奋且愿意思考的人，我从未停止对“过去”的认真审视和对“未来”的畅想。东方雨虹二十年的奔跑，直至如今的发展成就，不过是一路奔波，不求近效，铢积寸累。还来不及歇息、喘气，每个人都会以每小时六十分钟的速率达到的所在——未来，已来。

2015年，我们在沉重的经济形势下，给自己堪堪交上一份答卷。2016年，是东方雨虹第五个“五年规划”的开局之年，也是东方雨虹重燃激情、开启新时代的关键性的一年。时间如白驹过隙，转眼间新的一年已过了六分之一，阻在我们面前的困难，犹如磐石般屹然挺立。然而，我无时不刻都知道，我们心中的高山与梦想，从来不可能轻而易举就能抵达；但是，我相信，只要我们竭尽全力迎向光明，星辰可摘。

可是对于时间，这个世间唯一珍贵的东西，这个所有人都对它束手无策的东西，人的力量却显得微乎其微。我们何时才能彻底消灭假冒伪劣，还防水行业一片净土？何时能够攀上300亿销售业绩高峰？何时才能够真正实现东方雨虹的梦想和愿景？驰骋防水行业二十载，亲眼目睹了它成长过程中的跌宕起伏，我们这样叩问天地，不是浮躁而是无奈。东方雨虹人的天性使然，所携的责任感和使命感之下，我们肩上的担子很重，很沉。

有的学者认为，中华民族当下比任何时代都更加接近民族的伟大复兴；同理，建筑防水行业此时也比任何时候都更加接近正轨，趋于常态；东方雨虹也比以往任何时候都更加接近理想和愿景。我们设想的未来已来了，它就摆在我们面前，东方雨虹过去打下的坚实基础，为我们今后的前进道路搭好了阶梯，只要我们永远相信真理，相信公道天理，相信一分耕耘一分收获，磐石阻路又如何？

“惟天下之至诚，能胜天下之至伪；惟天下之至拙，能胜天下之至巧”，不忘初心，守正出奇，心无旁骛，时间会让看不见的东西被看见。这正是新旧交替的美好之时，这是一个兼容正直和理想的时刻，这也即将是好人赚钱的时候，未来已来，唯有全速前进。

君子谋道

2016年2月1日

君子谋道。前路的宽度，是对价值的溯洄求索和对理想的孜孜不倦而拓展的。

暂且把过去归纳为快速增长的年代，相较于高调张扬的互联网行业，中国建筑防水行业可算是渺小甚微，籍籍无名。但撞上国民经济腾飞、房地产一派繁荣的风口，不少从业者依靠一定的能力、资源以及对灰色规则的运转，竟也能打开市场的礼物盒子。赶趁科学常识尚未普及的当口，爆炒概念、制造噱头，也算创造了“欣欣向荣”。伴随着经济发展转型，房地产的繁荣退却，防水行业的风光黯然失色，虚假的繁荣都将消散，唯有价值不破。

恪守正道，不跟风，不动摇，不入流俗，更不赶时髦，这是东方雨虹实现长久发展之道。这些年，我们坚持有所为，有所不为。对科学知识的尊崇，对市场规律的敬畏，和对客户价值的尊重，让我们显得谨小慎微，但这有何妨？东方雨虹人骨子里充盈着血性和热情，我们从未停止奔跑。

恪守正道，固本培元，东方雨虹人追求尊严和尊贵体面。曾经面对捷径，我们不屑一顾，如今经济下行，防水行业处于冷冬，东方雨虹更要坚守自我，切莫沾染那些见不得光、经不起时间考验和价值审判的潜规则，永远做一个超凡脱俗的企业，永远在常识状态下做事情，永远在质朴的科学精神指导下追求价值。超凡脱俗，道家术语指与众不同、超脱世俗的高雅境界，这也是东方雨虹执意追求的企业特质。

正如西汉刘向《战国策·齐国四》中所述“归真返璞，则终身不辱。”做企业没有奇迹，行业里也不可能有魔法，所有的法术和神技都是诈骗，是子虚乌有，是不切实际。东方雨虹有且只有返璞归真，涵养心性才能稳固发展。



期待光明，是人的本能。而人对光明的期盼程度，在一个全新的开端之际尤其显著。

2015年毕竟不是美好的一年。中国大多数制造企业踉踉跄跄，无力困顿者众，轻松笑傲者不多。实体经济乏力，新开工项目减少，需求萎靡，即便对经济形势的反应略滞后，中国建筑防水行业唾手可得的价值的余温也在逐渐熄灭。我们享受惯了经济发展带来的红利，终于在这个当口惶恐、踟蹰。接下来，是漫长的谷底还是峰回路转？

无论黑云压城，还是甲光向日，我始终相信能量的聚集，一如我相信建筑防水行业值得拥有光辉的世界，毕竟，它就是守护，守护建筑，守护安居。即便，它内里有受人诟病的“阴角”以及尚待改进的缺点。

曾经，发生在夜间的利益交换让我们义愤填膺，假冒伪劣泛滥、劣币驱逐良币所导致的渗漏率惨不忍睹。接下来的消费主权时代，随着常识的普及，理性的觉醒，野蛮的非标、低质将失去“温床”，行业若要拾起尊严，若想转型，必须彻底作别假冒伪劣与渗漏。无论形势走高或走低，对道义坚持，对科学规律的敬重，是我们每个防水人永远的修行。

一个行业的发展，靠的是专业标准；拉高专业标准，靠创新。身处变局之中，全世界都认识到创新的重要性。创新则倚仗资本、科技、市场、系统等的合力。投入是始，收获是终，改变是表，质量是核，行业创新终归要遵循科学规律。

希望是鲜活的，可谁也无法准确判断阴霾和晴朗的距离。唯有抱团取暖才不至于迷失方向。防水很小，但市场不小，防水行业大有可为。我们共同的梦想，需要合力筑造。而我们试图做出的改变，还需坚韧图成——坚持才能看到希望。

梦想磅礴，唯有快马加鞭；心向明月，必须竭尽所能。2016年，让我们同行。

猿吭歌万曲千曲事业千曲情，祝福大家新春愉快，吉祥如意。

我们终将行走在光辉的道路上

2016年1月1日



共同开创好人赚钱的时代

2016年1月1日

忙忙碌碌又一年。在我看来，2015年是扣人心弦的一年。这一年，经济形势的波动让人眼花缭乱：增速放缓的GDP、过山车式的股票市场、不景气的制造业。还有年底京城拉响两次红色预警的雾霾，也让人忧心忡忡。在稳中求进的期许中，我们不起眼的建筑防水行业，在年底完成了行业协会的换届选举。

2015年，是中国“十二五”的收官之年，2016年，则是“十三五”的开局之年，也是我们东方雨虹第五个五年规划的开端。东方雨虹对新的一年，乃至对未来的五年，依然充满希冀：全体东方雨虹人上下一心，与行业志同道合者同心协力，开创中国建筑防水行业好人赚钱的时代。

好人赚钱，就是要赶走坏人：扫清假冒伪劣，抵制“非标”，扭转“赚钱在晚上”的潜规则。坏人不会自动退出，客户的利益需要我们去维护。君子有所为有所不为，我们有且只有通过努力、通过争取，去引导用户为价值买单，引导消费者拒绝使用并倒逼假冒低质产品退出市场。

无论道路是坦途还是险阻，我始终相信，好人有好报。新年伊始，未来已来。无畏、坚持，我们终将澄清寰宇、创造光明。



良心平安

2015年12月5日

随着冬雪的降下，今年的冬天已经悄悄来临。而我们的防水行业，也进入了真正的寒冬。

防水行业这种断崖式地跌入寒冬，比防水行业的规范化发展来得更早，也来得更急。在这种行业整体低迷的环境下，一些本来就没有打算金盆洗手的企业老板，又开始重操旧业，制假售假用假故伎重演，且愈来愈猖狂，愈来愈不满足。

假冒伪劣横行，是防水行业至今未决的一道难题。因为有制假售假用假的企业存在，这个行业成为了一个没有底线、没有规矩、没有良心良知的行业。因为丧失了良心，行业自然而然就沦为一个没有尊严的卑微行业。让人更感悲哀的是，三十年以来，防水行业进步蹒跚而行，渗漏率、不合格率几乎没有改善。

需求决定供给，购买使用假冒伪劣与制假售假

是狼狈为奸的一体两面。除了民用防水产品为消费者自己使用，能够为品牌买单，多数工程防水材料的使用者大部分不为防水材料的质量、价值、品牌等买单，便宜成为他们的刚需。正因如此，假冒伪劣横行，渗漏率永远居高难下。只有客户拒绝为假冒伪劣买单，才会让劣币驱逐良币的现象销声匿迹。

东方雨虹永远坚持底线，同时不遗余力地引领行业进步，不遗余力地用高品质的产品与服务向消费者传递正能量。

这样做为的是让良心平安，以精卫填海的决心，在这个行业中砥砺前行。行业乱象很脏，东方雨虹不怕脏、不嫌脏，更不能脏。只要我们良心平安，一切平安。望诸君慎思之、笃行之！



雪崩下的求生之道

2015年11月5日



随波逐流，乃人之通病。对于企业而言，亦是如此。近年来，建筑防水行业景气度一直较高，在这样的环境中，当企业做到一定规模时，要让员工和同行相信“狼来了”，比登天还要难。

做人、做事、做企业，一旦放松警惕，没有了危机意识，就容易陷入非常危险的境地。专家曾做过一个研究，登山运动中雪崩发生时，一般受害者都是一批一批的，很少有单个人的受害者。

原因很简单，单个人在雪崩多发地会相当小心和警觉，而个体在群体中，形成虚幻的安全感和人云亦云的判断，很容易丧失提前预警的能力。群体越大，个体的随波逐流也就越明显，对于环境风险的判断也越失真。

同样的道理，反观中国建筑防水行业，近些年高歌猛进，越来越多的小企业主成为行业一员。除了东方雨虹堪称防水行业的“庞然大物”，其他防水企业尚未形成规模化经营。一旦行业发生雪崩，企业的生存必将面临巨大的挑战。雪崩无情，现实残酷，覆巢之下岂有完卵？企业无论大小，面临危及整个行业的毁灭式打击时，反抗的力量都是微不足道的。

危机面前，才抱怨无用、愤青无能，一切大企业病，一切外甥打灯笼——照旧（舅）的做法，都是自寻死路。唯有枕戈待旦方有一线生机、变革求生存，小心驶得万年船，万望诸君明辨之、慎思之、笃行之。

煎熬成就伟大

2015年10月1日

做企业、干防水，肯定是为了赚钱，但如果只为了赚钱，那这只是一般意义的做企业、搞防水，是完全商业化，甚至过分商业化的行为。以这种过分的商业化、极度的职业化形态来做防水企业，是很难让企业走向伟大的。

所有伟大的胜利都是从最黑暗的时期爬出来的，那么所有伟大的领袖企业也都是在困难中熬出来的，做企业就像过山车，起起伏伏再正常不过。再精明的利己主义者，都不会永远想到准确的金点子，不可能每次都精细地把握好火候。

人们总是希望能够做到见好就收、逢凶化吉、遇难成祥。然而，从理论到实践，这都只是一种美好愿望，

没有人能够做到。因此，做企业第一条就是要坚持到底，撞到南墙也不回头，傻一点、呆一点、笨一点，十年磨一剑，不放弃、不分心、无旁骛，简单的事情重复做，重复的事情用心做。

所谓水滴石穿，不过就是更多一些耕耘，更少关心一些利害，在当下利字当头的社会环境下，几乎所有人总忍不住去“抢”，管它到不到火候，既然有利可图，抢到手再说，迟了万一被别人抢走呢？同时，对于任何风吹草动，争抢者却又莫名地恐慌恐惧，因为心中只装有利益的人比谁都胆小，比谁都脆弱。故而在经济大起大落，起伏不定的情况下，这种大喜大悲的状态不可能做成真正伟大的企业。

做企业就是一场修行，任何伟大都是熬出来的，东方雨虹要想成为伟大的企业，舍此并无他途，诸君悉知。





格物致知 明辨笃行

2015年9月1日

信息大爆炸时代，每天早上，睁开眼睛，打开耳朵，纷繁芜杂的消息便可扑面而来，真理忙着穿鞋，谎言走遍世界，世界的浮躁程度也达到登峰造极。以我所珍视的中国防水行业为例，三十年来，市场规模不断扩大，新产品、新技术不断进步，包治保不漏的名头也层出不穷，残酷的真相却狠狠地打了行业从业者一记耳光：三十年后较于三十年前，渗漏率不降反升。吹离谱的牛，扯胸咸的蛋，规则一日三变，遮羞布随时撕碎，浮躁让行业本该向外发散的希望之光蒙蔽了。

作为“异数”的东方雨虹好歹有点道德洁癖，从来不做假、从来不生产非标产品、从来不炒概念，无论周围环境如何翻云覆雨，我们有始终如一的价值观念。防水行业是建材行业中很独特的一个分支，防水产品也只是功能性产品，它只需要使用价值的稳定性和可预测性，并维系着建筑的生命周期，经不起花花绿绿的附加点的折腾。二十年的发展历程中，东方雨虹所做的一丝一毫的努力都在于产品和系统的防水功能的最大化。相较于投机开挂、抄小路，这一路线着实疼痛难忍，但值得欣慰的是，东方雨虹成为了今天的东方雨虹。

相信用户的价值判断，相信人性的善良，明辨笃行，这是新常态下东方雨虹一如既往的坚持。

经济下行的压力下，防水行业面临需求疲软的问题。增长下滑？“寒冬”已至？前景转黯？换个角度说，这对于整个行业来说反而有利。唯有“寒冬”最能反映出企业的斤两，这驱使企业一改盲目，走规范之路。下行压力对东方雨虹有影响吗？着实有！不过，以防水为主营业务的东方雨虹，最明智的做法是一如既往脚踏实地地去系统解决漏水问题。

想要飞翔，就要练就翅膀；想要翱翔万里，那还得苦练内功。赚钱可以浮躁，但做企业、干事业是一种修行，浮躁就是克星。东方雨虹的修行是：不断追求用户价值和体验的极致，追求产品质量和服务的极致。这样的气氛下，还请浮躁的人另谋高枝。不为眼前利益所惑，不为流俗所动，雨虹人，请一根筋，往前走，不回头。

自我革命

2015年8月1日

立秋不觉将至，尽管天气依然燥热，但却隐有肃杀、苍茫之感。这一个半年，我们被经济大浪裹挟前行，除了大环境不容乐观之外，抗拒自身的弱点成为迫在眉睫的大事。为此，今年开春后，我连续在《东方雨虹》报上发表四篇文章，为：《防治老板病》、《防治大企业病》、《防治官僚病》、《防治懒惰病》，四种已患或将患的“疾病”让我如芒在背。病从老板起，先从我“开刀”，既除已病，也治未病。

东方雨虹最有效的治病之药方是“自杀”。“自杀重生，他杀淘汰”，张瑞敏先生希望海尔的员工能自我颠覆，而不是被颠覆。这对于东方雨虹人来说，何尝不是？自杀的彼岸是重生，他杀的结局是淘汰，自杀虽痛，但总比被动挨宰体面、高贵一些。东方雨虹在防水界昂然行走二十年，雄踞榜首也超过十年了，但我们离东方雨虹人心中的东方雨虹依然有很大的差距。这个差距，一个洋洋得意便可崩开万丈沟壑。我们唯有不断自我否定、

自我革命这一条路而已，否则便穷途末路，临了任人宰割。

永远枕戈待旦、永远战战兢兢，永远克勤克俭，永远多做事、多流汗，东方雨虹从未有过一天高枕无忧的日子。

这种苦行僧的修道方式想必常人难以理解，但这正是我们引以为豪之处。我们面向阳光，与科学和道义相守，我们的理想从未停歇，我们的每一天都是归零的一天，每一刻都是重新起航的时刻，我们如何向世界证明我们的不同？浴火重生，放下身段，以梦为马，且熬且努力。高峰之上的无限风光才是伟岸而高贵的，望诸君审慎之。



防治懒惰病

2015年7月20日



世界上任何一个优秀民族无不以勤奋著称。比如以色列人是世界上最吃苦耐劳的坚毅民族；世界上最富有国家瑞士，人均收入是美国人的一倍，瑞士法郎最为坚挺，瑞士人至今仍然是每周工作六天，每天工作10小时。反之，世界上任何一个贫困国家无一不是因为国民懒惰、松弛、散漫所致。在中国，像浙江、福建、广东人远比其它地方人勤奋得多，也辛苦的多，因此也富有得多。“越有的越拼，越没有的越困”，这不仅是现象，更是铁的事实。

如果说东方雨虹今天取得了一定成就的话，也无一不浸透着全体东方雨虹人的艰辛和汗水。我们比同行累得多苦得多，加班熬夜的多，出差多，赶时间多，周末节假日休息得少，就是这么简单。成功是熬出来的，也是苦出来的，更是干出来的，没有任何其他秘诀。

曾国藩讲“天下古今之庸人，皆以一惰字致败”，确实如此。天下聪明的人多得是，一事无成，甚至是衣食不保的聪明人同样比比皆是。这些所谓聪明人无一不是不想吃苦，怕苦怕累怕吃亏才导致一事无成，用钱钟书先生的话讲就是“不肯下笨功夫”。一个人是否优秀，一半的要素在于是否勤奋刻苦。这个人不能勤奋刻苦，甚至不能特别勤奋特别刻苦，是不适合在东方雨虹干的，这是最基本的评价标准；这个人过去肯吃苦，干了几年了，位置上去了，地位也稳固了，待遇也提上来了，就松一口气，要享受一下生活的乐趣，工作也觉得熟练了，这就是懈怠了，

这是另一种形式的懒惰，本质上是一样的。这样的员工，必然是获利走人，也不适宜呆在东方雨虹。因为东方雨虹是一个战斗的平台，发展的平台，容不得半点松懈。

所谓“懒”就是没有尽最大的努力去争取最好结果，得过且过，60分万岁。所谓“惰”就是“等、靠、要”，提不起“精、气、神”。这种人对工作对事业毫无热情和激情，没有“不到黄河不死心，到了黄河心不死的境界，这就是懒惰。任何员工，任何人，任何岗位，任何时间，懒惰的人，懈怠的员工都为东方雨虹不容。东方雨虹对于长期处于这种状态的人，一律请他另谋高就；同时，懒惰的人也请不要入东方雨虹的门。因为东方雨虹就这一点优势，如果失去了勤奋和不知疲倦的拼搏，东方雨虹将不值分文，逆水行舟不进则退，垮台也是几个月的事情。

我在这里提请各位谨记：东方雨虹的快速发展及员工的涨薪、股权激励全是持之以恒的加班加出来的，全是全力以赴拼出来的，全是长期坚守苦出来的，全是汗水和泪水浸出来的，全是委曲求全得来的。

天上没有掉的，地上没有拾的，一切都得靠我们自己。这是东方雨虹的本，谁忘本谁靠边站！这是宣言，也是底线！



防治大企业病

2015年6月4日

目前为止，东方雨虹仍然只是一个在路上的创业型企业，与中国市场上浩海繁星的民营企业并无二致。我们既不是几百强，更谈不上几百年，现在来谈大企业病，似乎有点为时过早。古时梨园大腕名角儿，时有抽大烟者，为一些新入行的所效仿。“戏还没有学会唱，鸦片已经学会抽了”指的就是这帮生瓜蛋子，往往没几年光景，角儿没混成人就废了。在这个意义上讲，防治大企业病，对东方雨虹而言是正逢其时。

一个组织，大到一定程度之后，仿佛就与个体无关了，这是所有大企业病产生的根源。由于国有企业无论大小，天生就携带大企业病的基因，很多时候，我们讲大企业病实质上就是国有病。作为企业中的草根，民营企业既无国有企业的“面子”，也无国有企业的“里子”，一旦出现国有病的病灶而不自知，就相当于人染上艾滋病一样，我们则既无免疫力，也无抵抗力，只有死路一条。大企业病主要表现在以下几个方面：

一、各自为政，相互扯皮。公司利益部门化，总体利益局部化，长远利益短期化。工作难题一来，就各讲各的理由，各有各的盘算，而这些理由和盘算都是只重本位不看全局，与公司提倡的价值观远离甚至背离，导致本来二十分钟就能解决的问题，由于互相扯皮推诿，要一天、一周才能解决，有些问题甚至反复出现反复得不到解决。以会议解决会议，以协调解决协调，客户怨声载道，员工不堪其烦。

二、人浮于事，流于形式。不是拿两个人的钱干三个人的活，而是三个和尚没水喝；办公楼的人越来越多，去工厂、工地、商店的人越来越少；会议越来越多，执行的越来越少；当官的越来越多，做事的越来越少。一方面争权夺利“搞政治”，互相“制造”工作，另一方面同事之间越来越客气，你好我好大家好，一团和气。大家都越来越会做官，越来越不想做事，养生、保健热起来，对客户、员工冷起来。同事关系庸俗化，慷公司之慨，相互照应，相互招待。工作中出现错误，我这次帮他遮掩一下，下次他帮我遮掩一下。公司利益化为个人利益，公司利益空心化、口号化，这都是大企业病的典型表现。

三、固步自封，夜郎自大。多少企业创业初期遇山开路逢水搭桥，历尽了千难万险方有所成，但往往却倒在上升的道路上！这不得不引起我们的警醒，因为东方雨虹现在状态正是如此，随时随地都可能因为我们的夜郎自大而轰然倒塌。

由于公司长期处于行业领导地位，于是我们的团队中的一些人优越感十足，不看别人长处，漠视竞争对手的优势，沾沾自得于“家中国王”，固步自封，睥睨一切。这种心态在企业的蔓延，是大厦将倾的征兆。

三人行，必有我师。我们行业的一个前辈，经营企业几十年，仍然保持克勤克俭的生活作风，并把这种风格带到企业成本管控工作中来，可为行业的楷模。对比起来，我本人及东方雨虹在这些方面都还有很大的改善空间。事实上，行业内外的每一个企业都有值得我们学习的地方。

四、企业文化、价值观及愿景、战略成为摆设，一切只顾眼前，少有人去关心长远。一切只顾赚钱，少有人去关注企业价值文化层面的工作。把企业当只赚钱的妓女而不是把企业当闺女；把企业当客栈而不是当家园。这种文化沙漠化，企业纯粹世俗化，甚至是纯粹金钱化，彻底斩断了企业发展的后路，除了曾经的“辉煌”，对于未来，我们将什么也没有留下。

大企业病，对一些国有企业而言可能是苟延残喘的“富贵病”，但却是民营企业的不治绝症，是绝对不能沾染的，否则结局会很惨淡，企业、员工、老板概莫能外。

哪天，如果有员工认为东方雨虹越来越像个国有企业了，那企业就成了一个是非之地，也是你应该离开的时候了。这是企业兴衰的一个分水岭，也是一块试金石。

说起“官病”，似乎是政府官僚的专利，对于草根民营企业来讲本来是八竿子打不着的，可是在东方雨虹，它却真实地存在，且有蔓延发展的势头。如果不及早采取措施，东方雨虹的所有优势，必然被管理层这一毛病消耗殆尽。

中国社会，究其根本是一个官本位的社会。古往今来，国民对于官的态度，一方面为官所毒深恶痛绝，另一方面又唯官是从趋之若鹜。崇文、尚武，无非当官。工农兵学商，如果最终没有一顶官帽加持，在祖宗面前都是抬不起头来的。

勿庸讳言，所有东方雨虹人，包括我自己在内难说没有官瘾，官毒、官病不时发作，有些人还病入骨髓，无时无刻不在侵蚀着企业健康的肌体。东方雨虹的官毒、官病，于下为甚：

一曰保位子。行政官僚体制，一切按位子配置资源，有位子就有一切。而处于官本位社会环境中的东方雨虹，其管理体制也大都是依葫芦画瓢。我们很多人因为保位子，不敢得罪人；因为保位子，怕犯错误不担担子；因为保位子，怕冲撞上司而放弃自己的见解；因为保位子，怕朝不保夕而不作长远计。

二曰摆谱。作为东方雨虹的董事长，我每天听到最欣慰的话应该是员工对我讲“您的车今天去接客户去了”、“今晚我有客人不能陪您吃饭了”。作为企业，用户才是上帝，唯我独尊终会被市场弃之如敝屣。

但是，我们大多时候都要讲究个官仪官威。一个城市经理出差，也要求当地人员必须从工作中抽出时间专车接一下；开个内部会议，也要讲个场面，横幅、旗帜、鲜花、桌牌、掌声一个都不能少，这个领导那个领导该来的不该来的越多人捧场越好，对内营销的场面比对外营销的场面还要大，还要被我们所重视；办公室越来越大，考察越来越频繁，会议越来越多，官话越来越空，迎来送往，觥筹交错，好不热闹！

这些所谓的“谱”，所谓的“场面”，所谓的“威仪”，只能徒耗企业资源。说得直白一点，员工与老板，企业与市场，乃至老板与企业，都不过是一纸契约关系，形成这些约定的唯一目标就是把企业经营好，离开这一点，我们什么都不是！

三曰形式主义。形式主义是为官要义，也是官病的首害。形式主义在我们的企业里也比比皆是，比如招待客人三个主菜就够了，一定要整上一大桌子才显得热情；工作蜻蜓点水，表面热闹；开会回避本质问题，走过场，讲排场；不讲真话实话，只讲放之四海而皆准的正确的废话；上班磨洋工，加班图表现，上级在与不在两重天；检查工作做样子，不研究具体事情，不解决具体问题等等。

一切形式主义都是浮尘，于公司有百害而无一利。

四曰短视。部分管理层把完成当年业绩指标，拿到

工资奖金为工作的唯一目标，把企业文化价值、长远规划、战略愿景束之高阁，漠不关心，甚至嗤之以鼻。

我们必须认识到，完成业绩指标是管理层必须的任务，但并非全部，否则企业不会长远。公司几千名员工聚在一起，也并非仅仅为了混一口饭吃，而是为了共同的未来，否则我们与占山为王的土匪何异？那些干一天算一天，我离开岗位管他洪水滔天，对企业未来事不关己高高挂起的人，即便年年完成任务，充其量也只是一个被动的合格管理者，远非一个卓越的职业化经理人。不参与企业未来的人，也终为企业所抛弃。

五曰双面人。对上讨好巴结，对下冷酷无比。工作只问利害不问是非，只对人不对事，特别是对同事、下属冷漠。赵括母亲为什么反对国王用赵括为帅，就是因为赵括和他父亲赵奢的差距，就在于对待下属方面有天壤之别。无恒产者无恒心，双面人的背后是极度自私的心态，这种人在企业是待不长久的。

企业的官僚病凡此种种不一而足，与官场上的官僚病大同小异，没有什么新鲜的，但是对企业的危害却是致命的。

公司的管理体制必须要脱离传统官僚等级制度所形成的窠臼和束缚，要坚决地和一切官僚病作不懈斗争，刮骨疗毒，自我革命，以永葆企业的发展活力和创新动力。

防治官僚病

2015年5月8日



防治老板病

2015年4月9日

近几年以来，随着公司规模越大，自己年龄越大，面对变化越来越快的社会和市场，我这个老板也感到越来越不称职，越来越力不从心。创业近二十年来，从来没有感到当一个老板是如此之难。南怀瑾老师讲，人最怕“力小而任重，智小而谋大，德薄而位尊”，真是入木三分，令我直冒冷汗！反躬自省，我本人用这三句话来评价是再贴切不过了！老板病公司必然病，老板病是公司病的先兆，防重于治。

老板首忌鼠目寸光，自我封闭。市场永远处于变化之中，尤其是我们身处信息技术革命时代，社会和市场变化日新月异、惊心动魄，这是有目共睹的。一些商业帝国转眼成云烟，另一些商业帝国瞬间在我们看不到的地方崛起，并且深刻而迅速地介入了我们的工作和生活。成功和失败只在一念之间，既有经验和优势也不再象以往那么可靠，一切变得不那么可控了。

在这样一个时代，如果一个老板以为今天公司的盈利能力尚可，经营一帆风顺，就可以高枕无忧，既看不到冰山下的危险，也不想费劲巴拉地去捕捉一闪即逝的机会，沉溺于做“家中的国王”，那么他和他的企业真就可能成为一颗一闪而逝的流星。环顾四周，这样的老板俯首皆是，令我时刻警醒。



二忌唯我独尊，自我膨胀。老板是一群成功的人，与成功相伴的是自信，越成功者越自信。老板往往容易犯的毛病是听不进逆耳忠言，以为自己什么都行，是全能冠军，亲小人、远贤人，顺我者昌，逆我者亡。更甚者，自毁规矩老子天下第一，胡乱决策，凭经验办事情，不讲文化不讲道德操守，见利忘义，把兄弟当马仔，把员工当奴隶。这样的老板做得再大，充其量也就是草莽英雄而已。

三忌小富即安，孤芳自赏。稍微像个样子的老板，无不是经过几年甚至是十几二十几年努力，已是伤痕累累、身心俱疲，想歇口气，想慢下来，想享受生活看看风景再赶路，或者萌生退意，刀枪入库马放南山，这都在情理之中，无可厚非。但这些老板不足以成为一个企业家，也不可能成就一个伟大的企业。

真正的企业家应该像乔布斯那样，天生具有强烈的使命感，以事业为终极追求，癌症晚期仍然没有停下工作，临终前一天还在上班。只可惜这样的企业家在中国凤毛麟角。大多数老板有了一定成就之后，不是去读书，就是去打球，更有甚者，则酒池肉林，沉溺于温柔乡而乐不思蜀，按陈道明的话来讲就是干些与工作无关的事情去了。作为企业的领导人，一旦有了这种状态，企业发展就到了一个由盛转衰的分水岭。“温柔乡是英雄冢，谁知渔阳旌旗影”，这样的老板，只能称之为生意人，不足与之论也。

随便一片树叶掉下来都有可能砸到几个老板。那些老是把企业当作自家的一亩三分地，老是过分爱惜自己的羽毛，把个人的幸福、自由、荣誉挂在嘴上，就谈不上是什么好老板。真正胸怀大志，以事业为天、以员工为兄弟的企业家，是弥足珍贵的社会财富。

老板病不得，老板也病不起，得时常给他吃药打预防针。作为东方雨虹的老板，我真挚欢迎各位多讲些“危险！不行的”这样的忠告。

我办企业有一个愿望就是，我退休之时公司还在健康发展。

如果身未退而企业已经奄奄一息，这就太悲惨了。逆吾者是吾师，顺吾者是吾贼，万望诸君帮我，助我，共筑我们东方雨虹基业长青，持续健康发展！

创业 20 年、进京 18 年，上市 7 年，东方雨虹成为行业领军企业已经超过 10 年了，2014 年又在中国上市公司质量评价中位列综合排名第一，如是种种，不胜枚举。

公司一路高歌猛进，任务年年加码，接下来公司是不是考虑换挡，慢下来看风景、过日子，甚至是停下来歇歇脚？我的回答是，不，决不允许。

当下东方雨虹的发展状态完全不需要换挡，一方面战略机遇期尚在，另一方面我们并未达到真正的理想状态，更为关键的是，东方雨虹还是一个极为年轻且有崇高使命和责任的企业。基于以上三条因素，我们不会考虑任何换挡策略，更不允许团队懈怠，萌生厌倦。依然保持强势崛起，企业每一步都还需要付出卓绝的努力，自是无法容忍逆势而下的员工。凡是因懈怠、厌倦萌生退意的员工，一律请自便，公司决不强留；对于觉得钱也够了，人也几十岁了，精力也衰退了的员工，股东也好，管理层也罢，一律从一线请下来，我们从 08 年就开始忍痛放弃这类人群，并坚持执行下去。“人各有志”，“天要下雨，娘要嫁人”，封闭自守、停滞不前的“社会惰性”可以理解，但无法认同。

东方雨虹依然是一个创业型公司，公司前进的步伐不能慢下来，目标不能改变；公司要打基础、练内功，离不开保持昂扬的斗志，离不开保持创业热情、激情，离不开奋力去拼去争，离不开拼刺刀，一刀一枪去拼搏。保持常态，永远在路上，这是东方雨虹必须且须臾不能放松的状态和氛围，否则不换挡只是一句空话，公司便立马黯然失色，甚至由盛转衰。眼前正有两条道路，两种前途，两种命运，是放松懈怠走向衰落，还是不忘初心，坚持远行，永续发展？万望诸位兄弟姐妹审慎思考。大道至简，知易行难，生生不息，奋斗不止，一切都在乎于心。



不换挡

2015 年 3 月 1 日

新常态就是新挑战

2015年1月13日



2014年APEC峰会期间，习近平主席在APEC工商领导人峰会上发表主旨演讲，定义了中国经济新常态，即从高速增长转为中高速增长。轻松赚钱、一夜暴富的时代一去不复返了。同样，防水行业曾经的欣欣向荣，低门槛、高增速形势也已经成为美好的记忆。过去十年（2004-2013年），国民经济的平均增速约为10%，防水行业的平均增速较之略高。在新常态下，若国民经济增长保有7%，防水行业想要达到15%的增长也变得极为困难。

而新常态的另一层含义，是经济结构不断优化升级，第三产业、消费需求逐步成为主体，从要素驱动、投资驱动转向创新驱动，这就意味着国民经济增长的重点、支撑点及热点和过去有了根本不同。因此，新常态下的防水行业增长若能够跟上国民经济增长的节奏，就已经是谢天谢地了。

**对于我们每一个东方雨虹人来说，一定要清楚明白地认识到：
新常态就是新挑战。**

东方雨虹的下一个五年规划（2016-2020年）一定是在新常态下实施，这是无可回避的事实，可以说，2015年对于防水行业而言，就是新常态下元年。一切都是未知，一切务必调整，一切都要重新适应，否则，东方雨虹的发展就有可能由盛转衰。企业在任何时候，都不能违天时、逆大势。新常态下，机会越来越少，但增长更趋平稳、增长动力多元，因此防水行业尽管风光不再，但整体优势、局部机遇尚在，只要我们对新常态就是新挑战保有清醒的认识，在经营上过苦日子，在管理上过紧日子，我们东方雨虹在防水行业仍然大有可为，再创辉煌。

归零心态 战胜自己

2014年12月11日

东方雨虹距第三个五年计划的完成日期越来越近了。2015年既是第三个五年规划的收官之年，也是第四个五年规划的预备年、基础年。在这承上启下的过度时期里，展望未来，我们充满期待与憧憬，但也难免惆怅与忧虑。我们最大的忧虑恰恰就是我们承受太多的赞美与表扬，我们习惯了第一，习惯了当“家中的国王”，以为未来的路像过去一样平坦，以为明天一定比今天更美好。可是，

我们必须清醒地知道，自我复制就是停滞，“温柔乡”就是英雄冢，有多少英雄、多少企业是倒在顺风顺水的时候。

我们未来真正的困难是如何忘记这些既有的成绩，如何卸下荣耀和辉煌的包袱。我们前进中最凶残最搞不定的敌人，永远是我们自己。战胜自己，其核心是要有归零心态。

归零是一种积极心态，所有的成败对于明天而言，必然都是一种过去。过去的成绩勉强能支撑今天，却永远左右不了明天。东方雨虹必须学会归零、时时刻刻归零，才有可能创造辉煌。以一种真正的面向未来的意识，把每一天的醒来都看作是新生，以初学者的态度，在这个行业、这个岗位，才能端稳手中的饭碗。往事永远如烟，未来绝不可知，只有放下一切才能轻装上阵。和自己较劲、和自己过不去、彻底否定自己，告别过去的辉煌，把一切荣耀尘封起来，也是我们东方雨虹未来五年乃至永远的基本工作观、生存观及未来观，望诸君慎思之。



站直了 别跪下

2014年11月13日

西风过境，防水行业的热气冲天似乎一夜之间消散，冬天来了。紧接着行业从业者纷纷自危，赚钱没那么容易了。房地产行业快速下行，一方面，防水新建工程市场随之见顶，并呈现抵抗性下跌的必然趋势；另一方面，翻新改造此前急速扩张的建筑工程，防水维修方面将出现一些市场和机会。但是，不论你愿不愿意承认，防水行业正如北方的气候一样在人们的猝不及防间进入冬季，还未闻到成熟的滋味，就迈入了衰退期。

无可奈何花落去之余，可也带给人们更多的思考。

这些年来，东方雨虹昂然屹立，稳坐行业第一的位置，并在亚洲乃至世界防水行业保持翘楚地位，凭借的是“任尔八方来，我独自往矣”的气质，靠的是坚持本源，以专业和品质谋发展的个性。专家如此评价地产行业的冬天：“真的好房子，很难跌倒。”在防水行业亦如是。行业“未老先衰”，将倒逼市场的发育和完善，同时消费者也在成熟，新的消费点即将产生，这对于像东方雨虹一样理想不灭、底线不破的企业，将是一个新的战略机遇期。

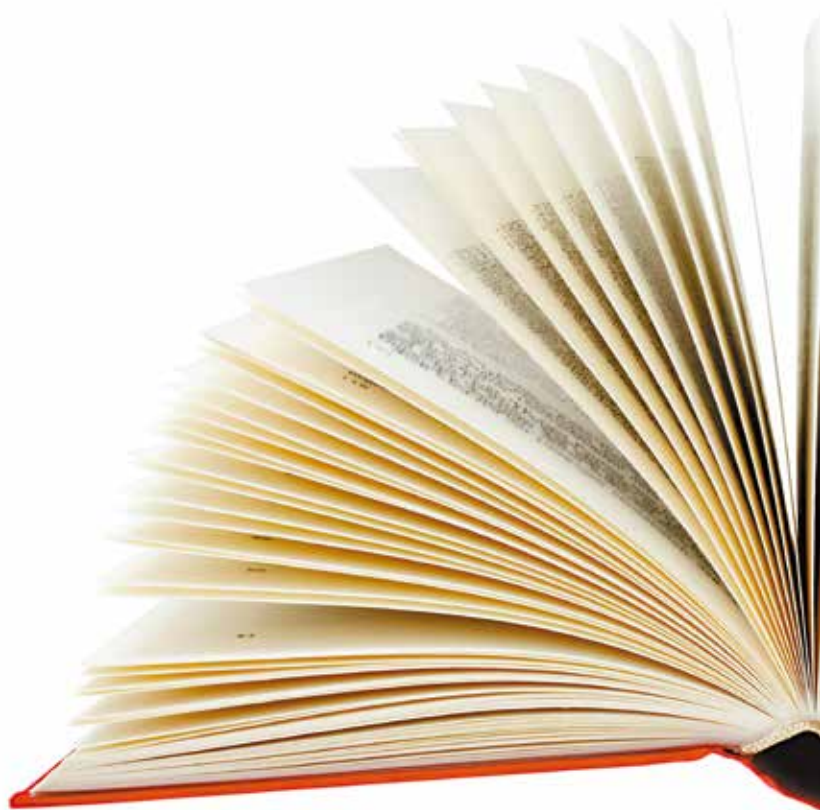
理论上的市场空间并不等于现实的市场份额，作为行业的龙头企业，东方雨虹所占据的市场份额连 5% 都不到，公司想在行业整体衰退期依然保持高稳健增长，那就

站直了，别跪下，站稳了，别摇晃。



常识不可废

2014年10月9日



1985年至今的三十年间，中国就建筑防水行业从25亿到2000亿元左右，规模约扩大了八十倍。令人欣喜的数字背后是难以释怀的忧伤：纵观这三十年，房屋漏水的情况并没有得到质的改变。作为防水行业的从业者，聆听心灵深处发出的正义、良知声音，我们应为“漏”羞愧、汗颜。

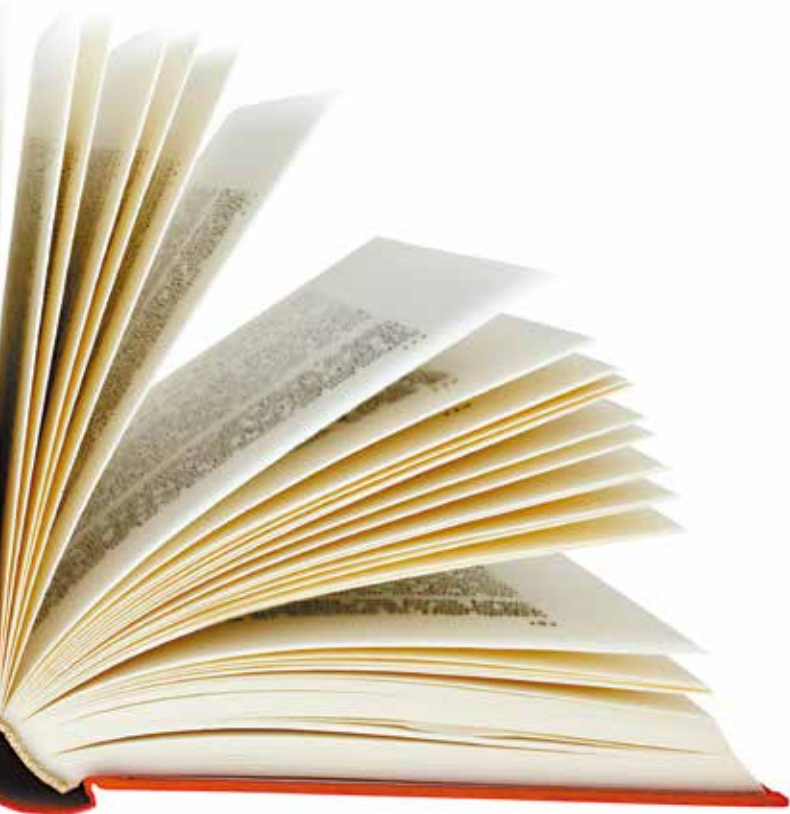
防水行业本身就是一个极为简单的行业，防水产品归根到底就是解决渗漏问题的功能性产品，所以说，

防水行业万变不离其宗的常识就是，防水材料形成一道完整的屏障，并能安全持久地附着在建筑结构上。

可是，我们时常看到一些别样的“新”，别样的“玄”，别样的“奇”的概念，把产品性能包装出各种神奇的反应，但翻遍物理、化学知识，无一能解释得通。如果只为博取眼球炒概念，抛弃科学原理，防水工程势必会是防不胜防的工程，漏不漏，下雨便知。

以史为鉴，上个世纪80、90年代，南部沿海某省市商人张贴发布各种包治百病的小广告，其逆天的疗效只有你想不到，没有他做不到，饱了商人的私囊，苦了求治的病人，污染了一个行业。防水工程是为建筑保驾护航，行业应该是一个有理想的行业。炒炒概念，捞点油水，打一枪换一个地方，最终暴露出来的是对用户和消费者的算计和欺骗。

林肯说：你可以一时欺骗所有人，也可以永远欺骗某些人，但你不能永远欺骗所有人。行业的兄弟姐妹们，千万不要把消费者当作傻瓜。让防水行业走进更为广阔的大众视野，让防水人赢得尊重，我们唯有把心思放在如何用科学的方法减少渗漏上，将我们的眼光直视消费者的权益，而非其他。



慎独

2014年9月11日

偶然读一则小故事，某朝宰相夜晚在家秉烛处理公务，夜深公务理毕，准备私人读书，先吹灭朝廷所供蜡烛，转而点用私家蜡烛。妻曰：夜深人息，又没人看见，何必如此？宰相答曰：

“君子当慎独，人此一生，所作所为，不为做给别人看，是为对自己有所要求、有个交代。”

这就是慎独而防微杜渐，君子当谨记。

人生在世，一场修行，若他人缺乏心法约束，自己更要慎独。东汉名臣杨震升迁东莱太守经过昌邑，正巧昌邑县令王密是杨震此前举荐。王密夜会杨震，拿出十斤金子表示感谢。杨震说：“故人知君，君不知故人，何也？”意思是说，我们是老朋友，我了解你所以才举荐你，你为什么不了解我呢？王密说：“暮夜无知者。”（大晚上的，没人知道）杨震说：“天知，神知，我知，子知，何谓无知！”王密非常惭愧地离开了。这就是著名的“四知”，与东方雨虹经常提及的“人在做，天在看”说的是一个意思。神鬼不知时候，你的表现才能真正考验个人品性。

为什么要慎独？请记住，出来混的，总要还的。所以，勿以恶小而为之，勿以善小而不为。现在，党中央对腐败零容忍，国人拍手称快。作为一个守底线的公众企业，东方雨虹眼里容不下砂子，这一点似乎无需赘述了。群处守嘴，独处守心，请诸君审慎对待。



学文化 成就梦想

2014年8月8日

白 岩松曾在文化讲坛上讲了一个故事，故事的主人公是冯骥才先生。

上世纪八九十年代，电视机很稀罕，那个时候冯老先生家里有电视机，也有很多的字画和文物。有一天，小偷入室盗窃，把电视机和录像机全拿走了，但字画一幅没拿，文物一件没拿。冯骥才老先生对赶到的警察说：给你一千元钱，抓到小偷的时候替我谢谢他。这就是：“贼没文化，损失巨大”的故事。

那么，企业没有文化会有多大的损失？

东方雨虹现正面临全面冲击 100 亿收入的阶段，拟适时规划更高、更强大、更具挑战性的目标，实现目标靠什么？全面市场化是不二之选。所谓全面市场化，就是在市场天然平等的条件下，靠技术、专业、服务赢得客户，进而成就梦想。

那么，全面市场化跟文化又有什么关系？

文化是东方雨虹的血液。现在在东方雨虹无论是品质，还是服务附加值，抑或是可持续发展优势，归根结底要以品牌、文化为源动力。因为有文化，有信仰，所以我们拥有与行业其它企业所根本不同的东西。

据媒体报道，中国人年均读书 0.7 本，在全世界范围内比较，阅读量少得可怜，这是典型的“刘郎不读书”。东方雨虹向来注重文化的建设，营造学习型的企业氛围。其过程是艰苦、成效缓慢的，也是寂寞的。但环顾我们状态，审视我们的“家底”，我们没得选择。

世界的东方雨虹没有终点，只有新起点，漫长的马拉松之路，唯有靠文化打天下，成就梦想。

没有文化，一切光鲜都是昙花一现。望诸君沉下心来，舍得下笨功夫。



自我批判

2014年7月1日



全党正如火如荼地开展以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求的自我批判式的群众路线教育实践活动。毋庸置疑，群众路线是我们党的生命线和根本工作路线。

同样，一个组织的强大生命力皆来源于组织的自我修复能力。对于企业发展而言，勇于自我批判、敢于自我否定的行为往往能拯救企业于危机之中，也是公司得以轻装上阵、清醒前进的前提。

雄为凤、雌为凰，乃神鸟也，每五百年自焚为烬，再从灰烬中重生，循环不已，成为永生。正是因为敢于抛下一切，才能够重新收获一切。

敢于揭丑、敢于自我批判是一种真正的强大，也是得以对未来充满信心的保证。

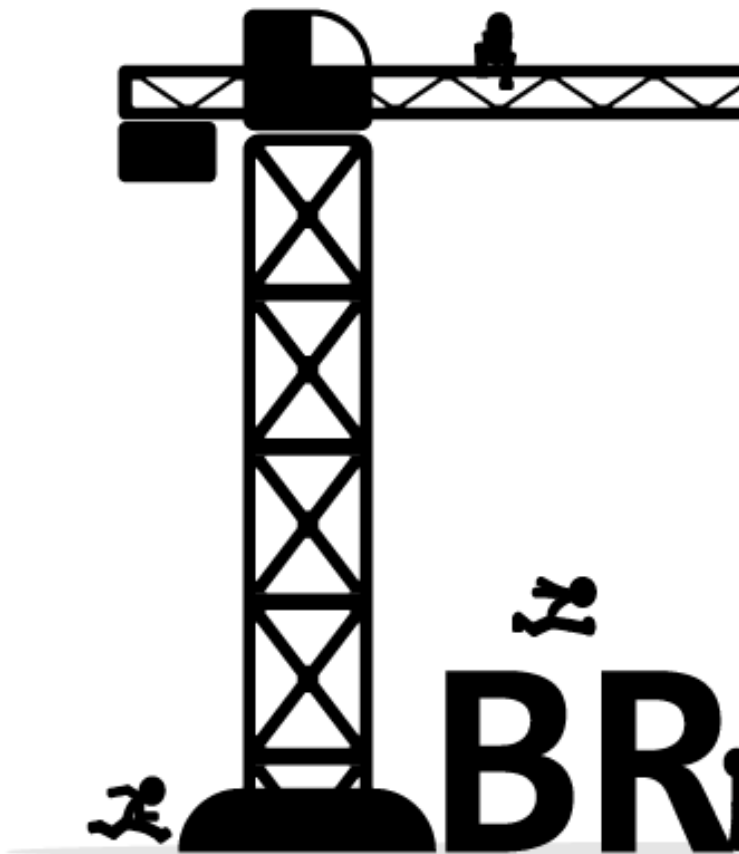
企业发展到一定阶段，仅凭一腔热忱是远远不够的。一时的冲动，无法解决马拉松式的万里征程中出现的各种问题，而企业真正需要的是保有持久而镇定的情绪，对核心价值的不懈追求，对文化和良知保有历久弥新的持守，只有这样，才能真正做到紧张而有序地工作。

东方雨虹的事业是只有新起点、没有终点的事业，我们空间巨大、我们差距更大。沉浸在自我感觉甚好的温柔梦里，长睡不醒、缺乏自我否定和归零心态，会让员工成为掉进温水中的青蛙，终有一天会爬不上去、跳不出来。

自我否定、自我批判应成为东方雨虹文化中重要的组成部分，让这种精神伴随着东方雨虹一起永放光芒、永存价值。

讲故事，做品牌

2014年6月1日



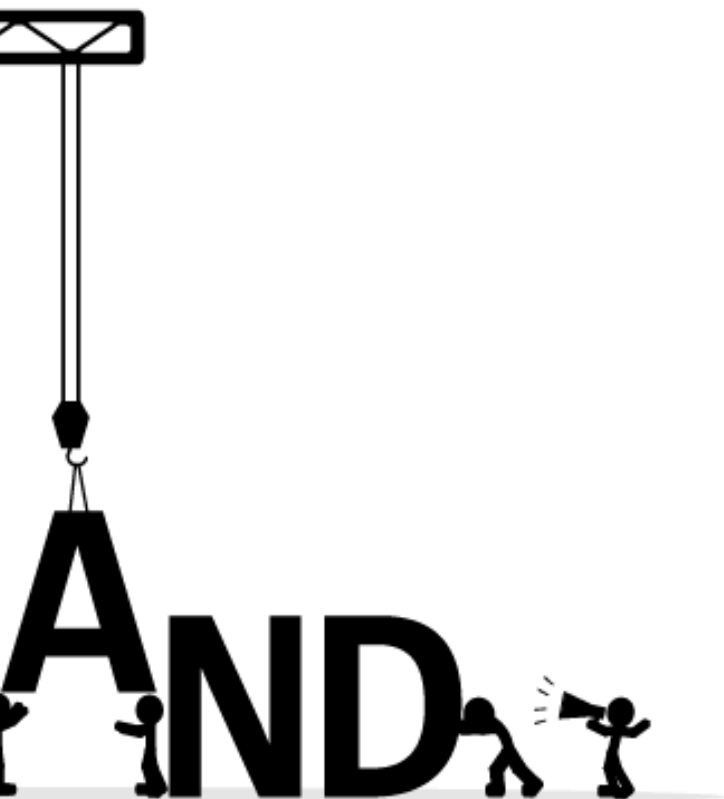
东方雨虹在行业中占据龙头地位，已经近十年了。尽管这种优势在不停地扩大，但在我的内心深处，东方雨虹还不是一个领袖型企业，距离世界型企业，还有质的差异。简而言之，东方雨虹还没有真正成为强大企业。我们要有脱胎换骨的成长，要有质的跨越，必须从品牌着手，学会讲故事。

柏拉图说：“谁会讲故事，谁就控制世界，谁就拥有整个世界。”这些年来，我们一直在全面强化研发、生产、服务、管理等各项“内功”，却忘了给我们的客户、向这个市场赋予“东方雨虹”、“雨虹防水”更详细、更清晰的品牌故事，没来得及用故事传播我们在防水这个冷门的领域，隐蔽的工程之中的功能性价值。我们以为“酒香不怕巷子深”，这显然并不正确。当然，对于专注于做实业的东方雨虹而言，没有专业、技术、生产、服务这些最核心、最基础的“内功”，即便有优秀的品牌和动人的故事，也无异于坐在云端上，站在沙丘上盖楼——虚的。于是，我们要全面强化产品管理（产品总监）的工作，全面强化市场管理工作，也要全面强化品牌管理工作，让东方雨虹与我们的客户和大众的距离更近一点点。

互联网时代，虽然品牌塑造时间大大缩短，我们要向优秀的新兴互联网科技企业学习，更应向茅台、同仁堂等百年企业踏实学习。愿东方雨虹有一个更清晰的品牌故事给客户讲，希望每一个东方雨虹人都能熟练地讲我们企业的故事。

当然，

我们给客户讲的仅仅是关于东方雨虹的前半段故事，后半段则交给我们的用户，让消费者来续写。



井底之蛙

2014年5月1日

夜读《三国》，感慨颇多，追昔抚今，不免自危。小说中周瑜这一人物形象值得多加反思。周瑜为江东奇才，有“江左风流美丈夫”之美誉，高明得很，以为才干足以平天下，因而也自负得很。后来发现，曹操不简单，孔明也不简单，失了南郡，赔了夫人折了兵，由自负转为狂躁，最后英年早逝。对于对手缺乏深入了解，缺乏谦卑的态度，对照小说里周瑜的悲剧人生，我们应引以为戒。

东方雨虹经过近十年来的高速发展，一直稳居行业榜首之位。小红花戴多了，便滋生一种病入膏肓的聪明，“天下皆出于己之下”的夜郎自大情结在一部分人群中日盛。过度自恋，瞧不起对手，对于同行、对手不能静下心来去了解，懒得跟对手打交道，更无法以欣赏的眼光客观考量，对于企业来讲，这就是阻碍自身发展的“醉氧”现象。这与东方雨虹的格局和格调是背道而驰的。在我看来，永远不能轻视任何一个竞争对手，

今日的张狂即是明日失败的证据。埋头拉车，不抬头看路，这个团队难有大作为；尊重对手，欣赏对手，才是成大事者的必要气度。

行业的棋局决定企业的命运。东方雨虹在行业之下，要建立更高的目标追求，唯有切实融入到行业之中去，绝不作井底之蛙，绝不自娱自乐。百年雨虹，不学周瑜。

学小米

2014年4月1日



小米科技作为运用互联网思维的楷模，在竞争残酷的手机行业异军突起。2013年，成立不到四年的小米，营业额即突破300亿元，直逼很多优秀房企的全年营业收入，这给我们带来的是震撼，是惊愕。雷军先生告诉我，手机行业，苹果和三星两大巨头拿下全球109%的利润，其他企业总体亏损。这种赢家通吃的结果会不会在其他行业蔓延？答案是肯定的。在接下来的时间里，强者恒强，弱者恒弱的马太效应会在很多行业有更加鲜明的体现。

有感于互联网浪潮对传统经营观念的巨大冲击的同时，我更多的是对日渐式微的诺基亚、摩托罗拉公司的兔死狐悲。防水行业的苹果、三星、小米公司会是谁？半路李逵什么时候杀出来？黑马什么时候出现？别看东方雨虹现在于行业之中总体领先并继续快速前进，可是它会不会成为防水行业的诺基亚？这些问题萦绕心中，常常使我从梦中惊醒，背后发凉。

我们的事业，创新不足以自强，则危如累卵。互联网大势之下，迟疑、犹豫就是死亡。以初学者心态，不，东方雨虹就是一个初学者，全面系统地融入互联网世界，以互联网思维武装企业经营管理观念，这是东方雨虹目前最紧迫而现实的课题，没有人能置身之外。而恰恰这些年我们推进信息化、数字化的步伐一直不够快，执行不够坚决，特别是60后、70后老员工的惯性思维成为全面推行信息化的最大阻碍。加大培训，加大推广投入，

不换脑筋则换人，防止东方雨虹突然倒下，我们别无选择。



员工第一

2014年3月1日

前一阵我去工厂，一位生产工人向我反映，他的工资被延迟支付了。之后，他的主管向我反复解释延迟支付的各种理由和难处。难以抑制的愤怒让我连诘问这位主管的耐心都没有了。东方雨虹“为国家，为社会，为客户，为员工，为股东”的宗旨绝不是高高挂在墙上的摆设，任何人都无权拖延工人工资。

“员工第一”在东方雨虹不只是说说而已。在企业—客户之间的价值链上，员工承载着价值传递，为企业创造回报，进而为社会创造价值的重任。员工才是企业的主人翁，员工权益神圣不可侵犯。对于普通员工，任何管理者都应“盖之若天，容之若地”。东方雨虹主义不多，大话、套话、空话多说无益，但是我们的文化是根植于内心的修养，我们的制度一定要强硬地执行下去。团队和员工是公司的第一资源，在东方雨虹，无论是高管还是基层，员工的身份没有高低之分，工作没有贵贱之别，员工的利益高于一切。

《吊古战场文》描述“苍苍蒸民，谁无父母？提携捧负，畏其不寿。谁无兄弟，如足如手？谁无夫妇，如宾如友？生也何恩？杀之何咎？其存其没，家莫闻知，”将心比心，己所不欲，怎可再施于人？循天道，重人道，东方雨虹未来的一切必须建立在厚重的文化的基础之上。

我们的文化之中，有悲悯情怀，也有友爱互助的暖意，更充盈着尊重生命、尊重每一份劳动的气氛。

毫无疑问，东方雨虹的千秋基业必将是员工价值浇筑而成的。“员工第一”归根结底还是态度所决定的，望诸君审思之。

格调 格局

2013年12月1日



几年前看过一个关于“普拉达拒绝中国买家”的故事，中国商人通过其并购的意大利咨询公司陆续买入普拉达的股份。获悉“幕后”是中国人后，普拉达方面立刻变脸，理由是：交给中国人，会把质量、格调都变差。老外对中国人可谓是又爱又恨，爱其钱，恨其行为举止。又比如“完胜华尔街”的中国大妈，炒了黄金炒比特币，炒赢了财大气粗，但遭调侃之中总失了那么些格调。

什么是格调？

格调，其实就是个人修为和修养，金钱、地位、权势不代表格调，行为庸俗，表现丑陋就是格调不高的表现。

格调根本上就是文化、文明的问题。大部分的我们只能算是草根，都不是纯粹的人，也不是脱离了低级趣味的人，我们或许不缺勤劳，不缺智慧，做事做人方面欠缺的可能就是格调与格局。说到格局，那就是思想和战略的高度了。中国人常讲的“小老百姓”，就是指目光短浅、只顾眼前，人云亦云，既保守又狂热盲目，缺乏思想的群体，这个群体还未摆脱小农意识，跟自由的、变革的现代社会是格格不入的。

身处防水行业之中，我们看到这个行业的赢弱短视之处，发现这里的格调和思想格局都那么的不如人意。可是反过来认真思考，我们作为行业的一员，虽然具备很大的领先优势，但存不存在五十步笑百步的地方？有没有摆脱行业的恶习，跳出行业的格局？是时候和陋习永远说再见了，是时候提高东方雨虹的格调和格局了。提高东方雨虹的格调和格局不是个人的行为，而是全员的共识和行为整合，否则“被格调”、“被格局”就显得尴尬无奈了。提升格调、调整格局是东方雨虹从成长到成熟的标志，更是公司从行业的龙头企业迈向领袖企业的着力点和支撑点，这需要每一个东方雨虹人谨记“只有一个东方雨虹”的观念，提升职业素养，强化责任感和创新能力，请诸君深思。



竭尽所能 但不是无所不能

2013年11月1日

在中国，干制造业是一件苦差事，尤其是一般民营企业，个中滋味，苦乐自知。融资问题，税收增长，国内外竞争日益激烈，原材料价格不断上涨，不易得到政策的青睐，且劳动力成本低廉的核心竞争优势也丧失殆尽，民营企业甚为集中的制造业的生存环境很是恶劣。居于制造业的迷惘丛林之中，上游主要原材料被垄断，下游交易话语权弱，建筑防水只能说是一个苦行业。这样的环境笼罩下，东方雨虹尽管作为行业龙头企业在整体上呈现了优势，但绝对不是谁的金主，让大家肆意挥耗这些优势，更不可能无所不能。

我希望我的同事们都能做到理智客观。当客户对我们寄予过高的期望值时候，首先，我们应该表示感谢，并努力达成，朝着这个方向努力，但不是一味地承诺，拍胸脯保证，毕竟我们不是超人。背负着太高太完美的期望对东方雨虹来说无疑是压力山大，虽然这对鞭策公司的进步或许有利，但寄望越高只能导致失望愈大，所导致的抱怨和投诉不仅损害客户的利益，也阻碍公司的成长。

面对现实，无论现实多么残酷多么惨淡；理智客观，为了长远合作。了解客户的需求，客观评价自身的能力，不要给客户没有验证过的答案！不要夸大你的影响力和能力！以真诚巩固客户的信任度！

贪多嚼不烂，欲速则不达，科学衡量自身能力，竭尽所能为客户提供最靠谱的服务，

请君三思而后诺。



回归常识

2013年10月1日

似乎就在这几年间，五花八门的违背常理超越标准、规范却号称包治百病的“创新”概念冲入我们的视野，乍一看，颇有点“神乎其技”的感觉。莫说普通消费者，就是行业从业人员也感到晕眩。防水行业是在制造业的范畴之内，科技与创新是制造业所紧缺的；仔细算账，整个防水行业科研投入极为匮乏，那么这些“创新”从何而来？如果这些创新都是靠谱的，我们的行业是不是可以申报几个诺贝尔化学奖了？

防水产品说破天无非就是要解决渗漏的功能性产品。我认为，脚踏实地才能长远，浮夸太盛、概念炒作终将为市场所淘汰，被消费者放弃。

在市场不成熟的条件下，价格战和概念炒作被称为市场竞争的两大“法宝”。一些企业为了生存、为了赚钱，可谓机关算尽、煞费苦心。或是低于国标产品的成本价售卖产品，或是对产品进行概念包装，这对于经营者而言，是最容易、最快捷，投入最少的。喧哗翻炒，沉渣必起，不以质量取胜、不以服务取胜，只能逼迫用户在渗漏困扰中觉醒。渐渐地，当消费者成熟起来，对于行业常识有所了解，对产品优劣有了基本的判断，必然会对概念炒作厌烦，到那一日，路就到头了，而且，这一日，并不遥远。

回首东方雨虹走过的路，在“聪明人”看来确有点愚钝。从来没有以后也决不生产一平米假冒伪劣产品，投入的研发费用相当于中等规模的防水企业的全年营业额，即便如此，东方雨虹依然

遵守常识，谨守踏踏实实解决问题的准线，步调虽笨拙，但稳当、可靠。

毕竟，东方雨虹心怀梦想，要做百年企业。一步一个脚印，不做弄巧成拙之事，请君深思。

不找借口 不留遗憾

2013年9月1日

人终其一生，工作的时间不过是三十来年。俗话说：三百六十行，行行出状元，可是，活在当下，中国现今市场布局已近完成，主要领域先机已经被占据，想找个新机会、新领域何其难矣！这个当口，我们唯有拼毅力、拼坚持、拼精细、拼内功，毫不犹豫朝着既定路线前进，少失误，少走弯路，折腾是当下最大的忌讳。

在中国现今的市场经济洪流中，防水行业不过是沧海一粟，却紧随着市场经济规律的波动而浮浮沉沉。在这种状态下，我们站在十字路口，是向左还是向右？是高唱凯歌向前冲还是在压力与危机之中迸发新的能量？我想，现在到了静下心来，练内功、做基础，凭常识、常规判断方向的时候了。我们苦心经营十余载，不可能天天都遭遇“新鲜感”，也难时时刻刻保持着“成就感”，为此，一方面，即便眼前“夜太黑，风雨交加看不清”也不畏惧，另一方面，公司十余年来理念、体系已经日渐成熟，完成规定动作，将规定动作做到位就可以实现梦想。可以预见，在未来较长的一段时间内，东方雨虹没有惊讶，没有惊喜，有的只是平稳、健康地成长。这个过程势必会枯燥一些，少一些振奋人心的东西，多一些循序渐进的积累。

我的小伙伴们，发展阶段不一样了，单枪匹马冲锋陷阵的孤胆英雄时代过去了，我们有且只有依靠文化、体系、团队去闯未来。

什么是完成规定动作？就是不找借口，不找托词，上下统一节奏，坚决完成任务。这看似简单其实挺难。因为

我们的标准是世界一流企业的标准，我们规定动作的源泉是推动中华民族的伟大复兴。站在这样的起点上，我们不能允许自己留有遗憾。

在下一个五年，如果我们真正能做到竭尽全力、坚韧图成，那么东方雨虹必然是一个令人尊敬的企业。平心静气地活在当下，不找借口、不留遗憾，成功就在我们面前。

工作与事业浅议

2013年8月1日

上帝把人从伊甸园赶出来之后，人类要想生存就要不停地辛勤工作，“必汗流满面才得糊口”（创三19）。工作不仅是绝大多数人不可避免、无法逃脱的严峻现实，也是成就梦想、赢得尊严的起点。当然，成就梦想，赢得尊严需要大量的投入。作家葛拉威尔在《异数》一书中指出，要在某个领域有所建树，需要10000小时，这就是“一万小时定律”。按比例计算就是：如果每天工作四个小时，一周工作五天，至少需要十年。这正应了唐代诗人贾岛的名句——十年磨一剑。

当一天和尚撞一天钟也是一种职责。工作是人生的规律动作，三百六十行，每个人绝大多数时间和状态下，都在循环往复地完成规定动作。一个人，一个企业，一个组织，如果真正有效地完成规定动作，那么也算是完成了职责。在很多人看来，工作是乏味，甚至是机械的，可是现实不允许你停下来，且发达国家绝大多数人，他们的中产阶级都是过着这样的生活，工作是我们的生命的主舞台。

事业是工作的更高境界。不顾一切、充满激情地工作就是干事业，为理想而奋斗，事业超过金钱、名誉。做别人希望做的事是工作，做自己有激情的事是事业；

工作对薪水负责，事业对理想负责。

这时，有人会说：我是平凡人，只要踏踏实实工作就行，事业与我太遥远。其实，无论男女，不论贵贱，人人皆可有自己的事业。但是，事业是艰辛的，需用时间、精力、甚至健康来交换；干事业又是快乐的，在自我实现的过程中，生命的意义就此升华。工作是事业的起点，站在这个起点上，倘若企业组织内，人人都在切实工作，而一部分人又是在为事业而奋斗，那么这个企业组织是强大的；若干事业的人越多，想必这个组织会越卓越，越令人可敬、可畏。追求卓越，做一番事业，就需脚踏实地、持之以恒，空谈误事、实干兴业，请君三思。





服从就是战斗力

2013年7月1日

在华夏文明的历史长河之中，“忠孝”意义上的服从或顺从成就了一个特征鲜明的精神高地。可惜，过度束缚导致主体缺失，反抗却成为顺从的表现，于是，揭竿而起、造反有理成为一种无法摆脱的历史轮回。谁也不敬谁，谁也不服谁，革命情结似乎潜藏在每个人的骨子里，随时可能发芽。于是，就有了一个又一个关于“三个和尚没水喝”、“一个中国人一条龙，三个中国人一条虫”的典故。如此特性，对于成就伟大、卓越的组织而言，是一块硬伤。

在过去的几十年里，防水行业之所以良莠不齐、鱼龙混杂，就是这种特性蔓延的结果。为此，我们大可学习德意志民族，一个主义，一个方向，大家坚定向前走，故将无往而不胜。可是，很多人看来，顺从就是屈服，服从就是归顺，那就是吃亏了，低人一等了。不听从指挥，不服从命令，不遵照组织的安排，那个瞬间，好像痛快了，长长地出一口恶气了，事实上这不过是“杀敌一万，自损八千”式的自断前路。一方面是整体效率下降了，甚至会使组织因个别的异数鸡犬不宁，另一方面耽误了自己的时间，到头来势必会举步维艰。

服从、顺从，不是盲从、没有主见、没有个性，而是坚定不移地朝着既定的方向走，并与其它成员拧成一股绳，共同成就，共赢未来。

企业的发展需要服从，服从就是执行力，就是战斗力。我们听过太多的关于天才的策划、愚蠢的执行的故事，上有政策、下有对策，一人一种号角，一人一种基调，一盘散沙，投入到内耗的精力远远多于对外开拓，这样的组织，这样的企业，如何能摆脱二三流的角色？为了服从，为了统一节奏，一部分人又走到另一个极端：示弱、装傻、装病、装糊涂、应付、混日子，以上种种伪服从，苦在其中，悲哀在其中，与一个上升中的组织所需要执行力截然不同，前者是虚伪、被迫，后者是自觉自愿、发自内心的。扭正服从观念，将服从转化为执行力，战斗力，我们的事业会更精彩。

浅议“命运”

2013年6月1日

到底什么是“命运”？命运是偶然与必然的组合。太多类似于“我命由我不由天”的骄傲，我相信现在大多数年轻人并不相信命运的力量。如今，年轻的东方雨虹之中，80、90后年轻的员工比例越来越高，他们以自己的敏锐和活跃成为公司前进的一大动力。这些不相信命运的力量年轻人所拥有的优势明显，毕竟拥有命运赋予的机会比年长者的要多一些，可是，他们也相对幼稚不成熟，且带有缺陷。

其实人的命运，一半在地上，一半在天上；一半掌在自己手中，一半握在上帝手里。人生的意义就在于：运用手中所拥有的，去获取上帝手中所掌握的，努力越超常，所得也就越丰厚。这里可以套用著名的马太效应：它启事我们，你越是努力且拥有了，上帝越是眷顾于你；反之，弱者愈弱。于是，当灰心失望时，是否就一定要穷途恸哭，最终碌碌无为甚至憋屈窝囊地死去？别忘了，上帝祝福努力、勤勉的人，命运不是等出来，也不是算出来的，而是闯出来的，握紧自己拥有的一半的命运，坚持对自己的信心和对希望的持守，年轻人的这一半命运自己做主。

可是，我们又不得不敬畏命运，因为我们着实无法窥伺上帝的祝福什么时候会来临。我们能做到的唯有按照上帝的法则进取、竞逐，以增大得到垂青的概率。倘若好运降临，切莫得意忘形，毕竟上帝手中还掌握着那另一半的命运，上帝慈悲、公义地善待每一个人，也随时准备收回好运气。若是为恶，那么离覆灭不远了。请记住，“为善不常缺，为恶不常盈”。

行大道，立正位，望诸君审慎为之。。



抓异常 促规范

2013年5月1日

这本应是一篇内部发言，针对公司的管理人员，但讳疾忌医不是我的性格。东方雨虹毕竟是一个年轻的企业，在这十余年的快速发展历程中，异常情况屡屡发生，甚至有一些板块顽症长期存在，渐有沉痾难除的态势。因此，2013年，我们的工作落脚点是“练内功”，换言之，就是抓异常、促规范。

在这18年的发展历程中，东方雨虹迅猛前行，近两年也保持着平稳、健康的良性发展趋势。然而，不得不承认，我们公司依然有多个方面出现异常。最突出的表现是市场异常。像一些项目在和二、三线品牌的竞争中因价格或市场反应迟钝丢标了，比如渠道部分一些南方、西南大省止步不前，又譬如业内虽然还没有同体量的竞争对手，但我们的全国市场占有率不过是区区3%而已，等等不一而足，却都是典型的非正常现象。细细分析这些非正常现象的原因，或多或少是因为内部一些不可思议的行为造成的。这些不可思议的行为让我们面对空前的战略机遇期踟蹰蹒跚，呈现出一副老态龙钟的怪异模样。

抓异常的目的是回归正常，促进规范。为此，

我们的管理人员务必多务实，少空谈，多一些脚踏实地，少一些雾里看花，抛头露面、做表面文章的事少做，最好不做，集中精力减少、防止异常现象。

市场在变化，我们需要走在前面，容不得任何怠惰习性和侥幸。当有一天，异常情况越来越微弱了，每一天都平平稳稳，所有的结果都是功到自然成，那么，东方雨虹才真正算是领袖型企业。不迷失方向，竞争力旺盛，各个领域齐头并进，公司综合实力更上层楼，我期盼着那一天早日到来。

学习是一种信仰

2013年4月1日

“非学无以广才，非志无以成学”，我始终坚信，学习可以改变命运。

从个人来讲，学习应是一种生活常态，一件终身之事。在犹太人的思维中有两个上帝，一个是耶和华，另一个是世俗的上帝——金钱。不得不说，世俗化是任何人无法阻挡的趋势，为了满足欲望，为了饭碗，我们不得不学习。你必须承认，在残酷的社会，不是你选择了工作，而是工作选择了你。每一个工作岗位都具有竞争性，随着年龄的增长，也许你积累的经验越来越多，可是，你的记忆力、能力在衰退。如何保持优势？如何避免一段时间后失去在这个岗位上的资格？唯有不断学习而已。

“学不可以已”，学习还能让你摆脱愚昧，摆脱粗鄙，是最好的陶冶情操方式，而沉迷于通宵麻将、看电视等玩乐之举等同于温水煮青蛙，图一时安乐终将碌碌而亡。刘墉说：“一个人如果二十岁时不美丽、三十岁时不健壮、四十岁时不富有、五十岁时不聪明，就永远失去了这些！”美貌与健康基本上与先天有关，而财富与聪慧，靠学习可拥有。我们大多出身平凡，摆脱寒门、草根逆袭，靠的也是学习。

对于公司而言，打造学习型组织将是企业最重要的特色。如今国家政局稳定、社会进步，给予了企业和个人求富裕、求发展的好机会。作为一个追求高品质的企业，作为一个力图对民族有所贡献以告慰先人、父母和客户的民族企业，打造一个学习型的企业组织是东方雨虹的头等大事。2013年的工作主题是“练内功上层次水平”，其中重要环节就是建立真正的学习型组织。一方面，公司有责任将更多的时间和金钱投入到员工培训中；另一方面，东方雨虹的培训是长期性、战略性的，以忙为借口、以培训费时费力为挡箭牌都是不允许的。

当学习在东方雨虹蔚然成风，跟客户自我介绍时，与其对我们做了什么而滔滔不绝，不如介绍我们的文化、学习风尚，因为学习型组织才是我们的核心竞争力。作为防水行业的领军企业，东方雨虹对行业须有表率、示范作用，也有深重的责任和庄严的承诺。可是，我们凭什么引领这个行业？靠的还是不断的学习，不断提升自我。

无论有多忙，不管事情有多少，请保持学习的状态。学习是一种信仰，随时充电，随时提升自我，当回首往事，才不会因为虚度年华而悔恨，不因碌碌无为而羞愧。



坚持是最好的品质

2013年3月1日

从1985年的25亿到现在的逾千亿规模，三十年过去了，防水行业一批企业昂然屹立，一批优秀的防水人茁壮成长，像河南威永顺老板、山东郑宪明兄弟等人。当然，也出现不少“仲永”式的人物，他们曾经红极一时，但却没有紧跟行业前进的步伐，他们或止步于年龄，或因经营观念、管理体制落后，逐渐淡出人们的视野，最终销声匿迹。这种昙花一现的人物，在东方雨虹十余年的发展过程中，也为数不少。

防水行业这三十年来的一幕幕起伏跌宕、你方唱罢我登场的现象无不告诉我们，坚持是最好的选择。我从事这个行业已经18年了，虽然在很多前辈面前，我只是一个晚辈，但在东方雨虹所有同仁中，我的资历是最深的。这18年里，防水行业的爱恨情仇早已浸润到我的骨髓中，多少困难面前，多少个实在受不了的时候，我咬紧牙关坚持了下来。

我本是百无一用，区区一介凡夫俗子，今日能在行业里说上一句话，做出些微成绩，硬要找寻什么优点的话，坚持算上一条。

而我也认为，坚持是最好的品质。一个人的成功需要坚持，企业的成功、国家的繁荣更是需要。与坚持相对应的折腾、摇摆、畏缩则是一个组织的最大的损伤。

当回首往事，黯然喟叹，“我离成功只差那么一点点”，也许不是我们不够聪明，也不是我们不够努力，我们缺乏的就是坚持而已。为此，我这样鼓励着我的员工：找到了路就不要嫌路远，有了一份值得努力的差事就不要这山望着那山高。活在当下，贵在坚持，坚持，你就有比对手更大的优势。

引领行业 携手走出困境

2013年2月1日



在当前国际经济低迷，国内经济增速持续放缓的形势下，结构调整是中国经济发展的主旋律。关于产业结构调整，我们东方雨虹所在的建筑防水行业尤其紧迫，任务特别艰巨。行业集中度低，低水平重复建设，产能过剩是中国建筑防水行业所面临的严峻问题。更尴尬的局面是，这些富余产能以非标产品为主导，价格低廉，质量令人堪忧，在生产和使用过程中不过是污染环境、浪费资源罢了。何为非标产品？非标产品就是不按照国家颁布的統一的标准制造的产品，而是根据自己的用途需要，自行设计制造，说直接一点，就是假冒伪劣产品，说严肃一点，那就是与犯罪有关的话题了。

长期以来，大量非标产品充斥防水市场。质量低劣 - 压价竞销 - 建筑渗漏，对于防水企业而言，一切只顾眼前利益的行为，都只能将自己置身于价值链最底端苦苦挣扎，时时处处无法昂首挺胸做人。不能让非标产品成为笼罩中国建筑防水头上的命运魔咒！为了我们的行业，为了我们的客户，作为防水行业的龙头，东方雨虹除了独善其身外，有责任、有义务站出来，引领行业，走向光明。

原材料价格上涨，劳动力成本上涨，防水行业的“人口红利”正在逐步消失。质量控制、生产与施工管理、技术创新、品牌塑造是提高防水企业市场竞争力的必由之路；诸如钻国家法律法规之漏洞，在审核上动用小聪明，以牺牲质量、牺牲客户利益为代价来谋取利益的行为，只能让防水行业深陷泥潭不可自拔。覆巢之下，岂有完卵？处在同一个行业，大家都是兄弟姐妹，抱团取暖，健康发展才能避免重蹈牛奶行业的覆辙，否则必将被社会和人民抛弃。

勇担责任，走健康阳光之路，我们可以做得更好，我们将得到市场更多的回馈。



让防水行业阳光照射

2013年1月1日

荡涤一切污秽与病毒，扫除世间阴霾和罪恶，非阳光莫属，阳光乃万物生长之源。可是，也因为阳光让许多人和事无所遁形，有些人选择了黑暗。

毫不夸张地说，我们的防水行业现今还是阴霾笼罩：假冒伪劣横行、非国标产品充斥，行业集中度低，恶性竞争剧烈。虽从经济总量上讲，建筑防水是“小行业”，但它关系到建筑安全，关系到百姓安居，它不应该是卑微的。然而，从市场反馈来看，防水总体上不被重视，我们的声音是微弱的。美国作家雷蒙德·卡佛有句名言：“你不是你笔下的人物，但你笔下的人物是你”，我们的市场活动过程中，被轻视、受挤压的原因就是因为是我们防水人自己轻视自己。一次次以牺牲长远发展为代价的恶性行为都种下了今日的因，怪不得社会，怨不得客户。

伴随着国家和社会的进步，防水行业必须有所行动、有所改变。继续竭泽而渔，为了眼前利益而不留余地，只能将自己陷入绝望的深渊。让防水行业阳光起来，作为一位对防水事业饱含深情的防水人，我在此呼唤着。

一直以来，东方雨虹坚守自己的原则，坚持履行企业社会责任，在欧债危机、地产调控等不利的大环境下，依然保持较快的发展速度。我们以实际行动力证创造健康、正义、公平的竞争环境才是行业发展之计。作为防水行业的领军企业，东方雨虹理应发挥引导作用，使行业尽快阳光起来，走向一条光明之路。

改变现实，冲出羁绊，改善行业生存环境，让防水人都过着体面尊贵的阳光生活，让防水足以承载社会大众的期盼，这是东方雨虹的梦想，也是我的庄重承诺。

同时我也相信，通过不懈的努力，在不久的将来，我们防水人引以为豪的事业会巍然屹立。

执着 ——成功的首要素质

2012年12月1日

这个话题关于执着。执着，道理多么浅显，可是真正明白了、记住了的人却不多。

探索成功之道、有关执着的书籍可谓汗牛充栋，信手翻阅，精卫填海、愚公移山、夸父追日……古人用夸张的事迹告诉我们：成功需要坚韧图成的决心、一以贯之的行动。有句比较接地气的话：没有干不成的事情，只有干不成事情的人，可以理解为，做成什么事都有可能，但干什么都困难。毕竟“选择了高山就选择了坎坷，选择了执着就选择了磨难（严介和）”。没有人能随随便便成功，所谓的成功，无非就是比竞争对手要做得多，做得快，做得好，做得久，做得省（节约成本）。这多、快、好、久、省都是无数失败、艰辛浸润出来的，这个过程中，其他人都放弃了，但你还坚持着。

成功的彼岸只有少数人才能够抵达，毕竟大多数人都在充满荆棘与痛苦的过程中倒下了。这就是我在这里热忱地宣扬执着的理由。越是遇到困难，我们越是需要坚定地朝前走。

执着是销售人员的第一素质。任何销售都是从被拒绝和诸多的不可能中开始。被拒绝了怎么办？换种方式，扎硬寨、打死仗，跟困难死磕，总会有柳暗花明的时候。

不要轻易放弃，不要为自己的退却寻找理由，没有任何东西比坚定的信念更珍贵，没有任何时候能有此刻的艰难却充满着希望。

执着也是经营民企的第一要义。当动起了干出一番事业的念头，就意味着马上要面临一场孤岛生存的游戏，你披挂上战袍，挥洒着智慧与汗水，铺陈着你的经营思路和宏伟的市场战略，这时，也许非但没有人给你喝彩，反而有四面八方的声音提醒你：算了吧。一般人止步了，所以他们无法成就大事业。具备成功素质的人至少要在逆流中不随波逐流，不凌空虚蹈，在荆棘丛中坚持前行。

执着是一种对事业、对人生的态度，非执着难以深刻，不坚持不能致远。它的对立面，是朝秦暮楚，浅尝辄止，这山望着那山高，今天采这朵云、明天望那朵云，这样的人，这样的事，我们要引以为鉴。找到了路，就不要嫌路远，更不要怕路途险，望诸君慎思之。



今天很残酷，明天更残酷

2012年11月1日

最近一句话在网络上传得很火：你幸福吗？环视周围，我们做每一件事情其实都很难，不尽如人意的市场条件下，任何一点成绩的取得，都凝结着辛劳、汗水以及委屈。深陷“丛林法则”中，却又要坚守原则，是不可能笑得无忧无虑的。

市场规则很现实，竞争很激烈，非市场因素更是让人捉摸不透、难以招架，而我们所在的防水行业就更明显了。长期处于无序竞争中，与上下游的交易中相对弱势，防水行业的当下着实残酷。恶劣的生存环境煎熬着每一位东方雨虹人，诸君须时刻做好思想准备。

今天很残酷！虽然过去我们赢得了一定的发展，但切莫让这一点点成绩束缚了奔跑的步伐。在接下来的时间里，我们依然要为了生存、为了发展、为了尊严、为了梦想而战斗。可是，如今，懈怠却成了东方雨虹一个不容忽视的现象。部分员工，特别是工龄较长、年龄较大、职务较高的员工，有些麻痹大意了。斯马尔兹说：

“国家之前进在于人人勤奋、奋发、向上，正如国家之衰落由于人人懒惰、自私、堕落。”

企业亦然。防水行业每一年、每一月、每一天的竞争激烈程度呈几何倍数增长，丝毫的放松都会导致公司崩溃性的灾难。

明天更残酷！明天还有更多我们无法预料到的变数，市场变了，后面还有更多的人尾随紧追，同样的努力，也许今年是优秀的，明年连及格都难了。大者无恒大，弱者无恒弱，你无法逃避，无处藏身，为了拥有持久的竞争力，你要跑得比别人快，姿势比别人更漂亮。

苦难枝头开出最绚丽的花朵，咬牙奔跑，不满足、不懈怠，后天将会很美好。我们的一切努力是为了感受“山高人为峰”的佳境，体验实现自我价值的美妙之处，望诸君慎思之。

痛并快乐着

2012年10月1日

追寻美好生活，这是人的共性和基本权利。从咿呀学语的孩童到耄耋老者都能本能地想要快乐。可是谁又能明白其中的代价呢？天下没有免费的午餐，得到任何东西都是有条件的，所拥有的东西越多，对痛苦的感知就越深，这才是成熟的人生。成熟的人生不相信捷径。

梵高说：

“我越来越相信，创造美好的代价是：努力、失望以及毅力，首先是疼痛，然后才是欢乐。”

痛苦是人生的本质，想要含笑着收获，必先含泪播种，其过程中，会碰到诸多的失意、丢面子，乃至受侮辱，最终才能收获成熟而丰盛的人生。有生皆苦，无论何等出生，拥有何等智慧、何等外貌，磨难在所难免。只有鲜花与掌声却没有失望和孤独，这简直就是天方夜谭；想要完美的生活，这无疑是不幼稚的。

李嘉诚先生认为，财富和痛苦是孪生姊妹。如何充分利用痛苦这笔巨大的财富，如何对得起在自己所受的痛苦，就在于每个人的不同选择。良性的行动将淬炼出伟大的人格力量，然后不断向前，最终提升自我价值，受人尊重，享受到真正的快乐；而譬如歪门邪道、假冒伪劣、贪污受贿等做法，固然可以光鲜一时，但那见不得天光的财富使他永远像阴沟里的臭虫，为亲朋所叹息，为社会所抛弃，为天下所不耻。

我们谁人不曾年轻过？想到成功彼岸的美景，我们意气风发。我们要做的就是放下幼稚的冲动，放下走捷径的念头，做好吃苦的打算，在荆棘的丛林里穿梭试炼，在心灵深处，保留着高贵的梦想，严守道德底线。当光环照耀于身，我们笑了，我们疼痛过，但真的快乐。



金钱与脸面

2012年9月1日

“金钱”貌似是一个很俗的词汇，不过，管仲说了“彼金钱，人之所重也，国之所以存，明王之所以赏功也”，按照民间流行的说法，“金钱不是万能的，但没钱万万不能”，市场经济商品交换中金钱的重要意义人人皆知，喜欢钱自是无可厚非。但是，当金钱和脸面挂起钩来，那就很是值得一说了。

首先，我们没有必要讳言钱。我们上班、打拼事业，努力维护客户关系，最直接也是最现实的目的就是为了挣钱。毕竟我们都不是不食人间烟火的神仙，我们身后有父母妻儿要养活，一日三餐、柴米油盐、养车、买房无一不需要花钱。活得贫穷还别扭地忌讳说钱，那是死要面子。人努力活着，努力积累财富，换取所需，这是应该的。

不过，谋取金钱的方式是要有底线的。所谓“树有皮，人有脸”，严介和认为，一流商人先要脸后要钱，二流商人既要脸又要钱，三流商人先要钱后要脸，只要钱不要脸，那是“伤人”不是商人。这种看法可谓洞察世俗，入木三分。中国传统社会，尤其是精英阶层里，自有一套规范的精神理念，保持了一定的价值禁地，只要钱不要脸，就意味着放弃廉耻之心，这好比将一辈子的饭一顿吃光，用最迅速、最奢侈的方法透支自己的未来。倘若为了钱，搞假冒伪劣产品，做祸国殃民之事，终将会得到报应。

君子爱财取之有道，在这一点上，东方雨虹人须自重：钱要挣得踏实，挣得颜面有光。

“好人有好报”

2012年8月1日

清代儒将左宗棠的《题无锡梅园》：“发上等愿，结中等缘，享下等福；择高处立，就平处坐，向宽处行。”受到荣毅仁、李嘉诚等华商巨子的推崇。的确，这24个字值得我们细细品味。

“发上等愿”、“择高处立”说的是兼善天下的济世胸怀，这与东方雨虹的企业信仰不谋而合。在中国当下之商海，尤其是鱼龙混杂的防水行业，敢发“天地与我们同在，好人有好报”的上等愿何其艰难。在艰难的环境下，崇高的发愿意味着要忍受诸多的不理解，付出比他人更多的努力，承受比一般人更大的苦难。敢发宏愿，东方雨虹自是无惧于此，且十多年如一日坚决奉为行动的圭臬。从走出湘江到立足北京、走向全国，作为系统防水解决方案的提供者，抱着责任感和使命感，东方雨虹竭尽全力为百姓解决漏水问题，为百姓安居创造条件。随着国际化战略的全面实施，东方雨虹以优质产品为世界越来越多人服务。走在实现伟大理想的道路上，一批批雨虹人迈着坚定的步伐，笑面风雨和挑战。

可是现实生活中，我们常常听到这样一些抱怨：好人命苦，好人没好报。这是因为善念不过是一种价值观，它与人们所追求的荣华富贵、福禄寿喜是有根本差距的，善不可能直接“取现”。倘若你只有崇高的信仰却不愿意行动，不愿意为了信仰努力奋斗，一味地等待，并在失望中哀叹现实的残酷，那无疑是可笑的。因此，善念一定要化为善行。如今很多事情结局与初衷往往南辕北辙，崇高无比的愿望也可能被现实无情地碾碎，那么只好付出更高层次的行动力和现实适应力，以“结中等缘”，“就平处坐”，在低谷时，不放弃，在顺意时，不忘乎所以。

路在脚下，天地同宽，用辛勤的耕耘，收获成功，享受的是“下等福”，东方雨虹坚守“好人有好报”的信仰，虽九死而不悔。



跟着我干

2012年7月1日



看过战争片的都知道，两军对垒，硝烟弥漫、号角长鸣时，胜方将领必会大喊一声“跟我冲！”，而败军之将，叫的是“给我冲”。一字之差，决定军心稳固与否，决定胜负。商场如战场，企业要保持发展的活力，需要一批身先士卒、敢于担当的管理队伍，一直以来都是以创业和创新为源动力的东方雨虹尤其需要。

过去，我曾反复强调，东方雨虹要做创新型企业，不仅要拥有核心的前沿技术、知名的品牌，更要有良好的创新管理模式、创造型的管理团队。我们的企业要在未来二三十年里昂然屹立于中国优秀企业之林，对于管理层而言，最核心的要求就是以身作则，说白了就是带头干，这又叫做：一级做给一级看，一级带着一级干。凡是对基层员工的要求，管理者要先做到。因此，东方雨虹的管理者只能喊“跟着我干”，决不允许说“给我干”。“跟着我干”，不仅体现这个管理者身先士卒、先忧后乐的品德，更意味着在其引导下，平等融洽的企业文化氛围的营造。这样的良好气氛，才能驱使我们的员工发挥主观能动性，进而为公司的发展注入不竭的动力有所裨益；而“给我干”则是“老爷作风”、官僚主义等恶劣风气的体现。习惯于居高临下地命令下属“给我干”的“老爷”、居“功”自傲的“功臣”、“违规的事我可以做你们不可以”的“王爷”在东方雨虹没有任何市场和生存之地，有这样倾向的主管、领导者，不论职位的高低，资历有多深，一旦出现，公司就应坚决果断地铲除，一个不能留。

如果说，要把公司的管理者分成三个等级，毫无疑问，喊给我干的老爷”为下品；在自己管辖的领域中有专业的聪明，精于辞令，却达不到身先士卒的要求的，其优势不过是三流优势，不值一提，勉为其难归之为中品；

具有勇于担当、不怕苦难、埋头苦干、砥砺进取的品德，振臂一呼“跟着我干！”，感染着周围的人意气风发向前冲的人，才是东方雨虹真正应该张开双臂热烈欢迎的优才。

十多年来的拼搏奋斗，才登上了今天的高度，东方雨虹每一位管理者都是公司的顶梁柱，切勿感染上任何恶劣的作风。

十余年来，东方雨虹在激烈的市场竞争中顽强地生存，并发展到今天的程度，其中酸甜苦辣，非亲历者无法真正体会。

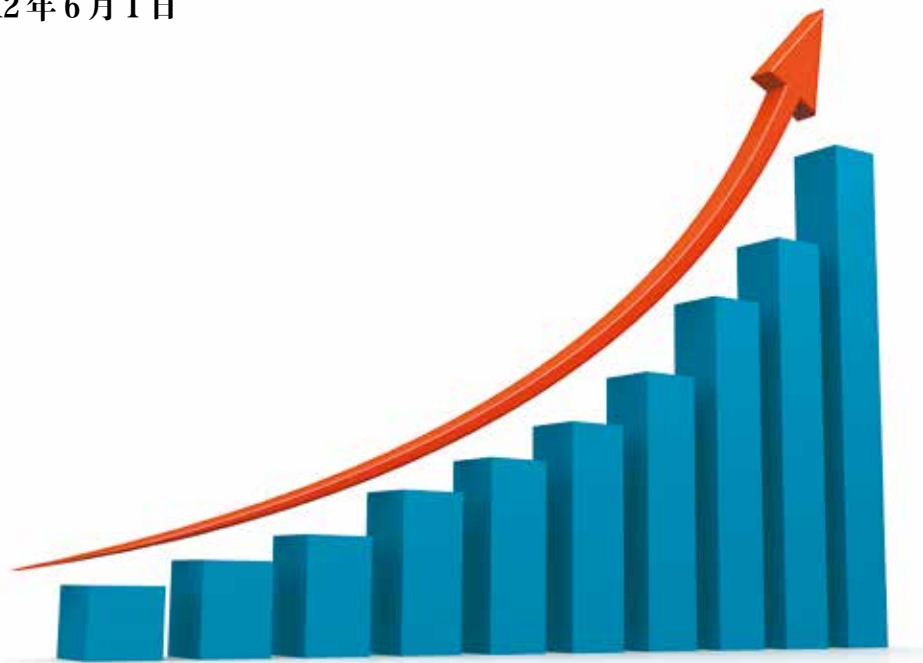
创业难，守业更难。今天，东方雨虹发展壮大，也生病了。最严重的疾病就是，人员庞大、机构复杂以后，人浮于事，难以管理，导致市场反应迟缓，销售的核心地位动摇了，项目的突出地位下降了，拿订单的能力削弱了，这是公司走向成熟阶段的发展瓶颈，也就是所谓的“大企业病”。这个毛病，我们犯不起！

首先，中国民营企业的生存环境并不理想，民企存活率低。我们一直保持着高速运转的状态，走得慢就意味着后退，停下来就意味着死亡。其次，我们所面对的经济环境还将进一步恶化，天气好的时候感冒也就无所谓了，在恶劣环境下，伤风感冒就是大病之源。第三，东方雨虹如今已初具规模，在行业和市场上也有一定的地位，但是，在中国、乃至世界企业之中，他还只是沧海一粟，弱小得很，因此，从哪个方面来看，东方雨虹都经不起折腾，经不起诸君耍大牌。基于以上三点，任何时间、任何地点，任何违背订单为王的人和事，以及所谓的规章和制度，都应该立即毫不留恋地摒弃。从公司整体利益出发，谁要是与公司“市场优先、订单为王”的经营思路不合拍，谁就应该下课了。在这里，提醒各级管理人员，请认真对待公司业务人员和代理商手中的项目和订单，倘若麻木迟钝甚至漠然处置，就意味着此人在公司的岗位上到头了，倘若公司人人都忽视订单项目，那么东方雨虹也到头了，这是一个必然的逻辑，请诸君务必抓住什么才是主要矛盾！

我们一路意气风发地走来，接下来的道路，我们将与真正有激情、热爱事业的人同行。

市场优先 订单为王

2012年6月1日





守正出奇

2012年5月1日

“守正出奇”的说法源自老子的“以正治国，以奇用兵”和《孙子兵法》“以正合，以奇胜”。“政者，正也”，“以正治国”大受道、儒之推崇，管理如治国，延伸至企业，“守正”的核心就是要坚守经营理念和“心向光明”的信念。“出奇”顾名思义，就是要以奇用兵，对于企业而言就是一种制胜之道，赢得市场份额的策略。

在老子的《道德经》中，“以正治国”是要以无为、清静的正道来治理国家，那么，作为一家民营企业，东方雨虹应该怎么做呢？我曾经在不同场合跟东方雨虹的员工、经销商多次强调，东方雨虹是一个有道德底线的企业，为人类为社会创造持久安全的环境是一贯坚持的使命，因此，长期以来，东方雨虹坚守正派之风，依法依规办企业，不搞多余动作，不寻找捷径，不刻意炒作企业，真心诚意地传播企业文化、宗旨。另一方面，“守正”还体现在，为政者要正。具体地说，企业的道德修养就是人的道德水准问题。老子说，我无为和民心自化，公司领导层自检自律，上行下效，久而久之，企业浩然风气，自然形成。

“出奇”是兵家的战术，统御三军，要立于不败之地，就是要巧用奇兵，变化战术。在如战场的竞争环境中，在风雨变化的市场之中，没有出奇制胜的手段、策略，要想在市场中获得“甜点”、“甜心”、“开心”是不可能。倘若因循守旧，固步自封，凭老经验办事，必然会老革命遇到新问题。因此，出奇就是要创新和变通，跳出藩篱，谋奇思，走奇路，人无我有，人有我优，其目的是适应市场、适应社会，进而实现企业的稳步发展。

大道通天，奇正之术归根结底还是要守住天道，只有在正道而行、守法经营的基础上的奇招才有意义。

小胜靠智，大胜靠德，我坚信，东方雨虹坚持“守正出奇”的方向，定能收获最壮丽的风景。



责任 荣誉 尊严

2012年4月1日

中国从来不乏对利润和利益倾注无限热情的民营企业，追求利润无可厚非，但一味地追求利润而不顾其他，便极可能走向原罪的道路。东方雨虹是以湖湘文化为基因的中华企业，从出生的那一刻起，就抖落了官僚化和行政化之类的颓废的包袱。作为市场化与中华文化紧密结合的产物，责任、荣誉、尊严是他不可或缺的组成部分。

叔本华说：“上帝给我们一具肩膀，就是拿来挑担子的”，上帝赋予了东方雨虹“防水”这一特长，就是促使他去解决人类所有的防水问题，为社会创造持久安全的环境。这就是东方雨虹存在的价值——从履行这份必尽的责任中唤起自豪感，收获荣誉，进而受人尊重。因此，

有碍荣誉、有损尊严的苟且之事，东方雨虹宁愿亏损也决不涉及，宁愿倒闭关门也决不妥协。

说好听一点，这是所谓的“大丈夫有所为有所不为”，说难听一些，这简直就是“死要面子活受罪”。从世俗的角度来看，这也许不值当、不合算，甚至不合时宜，毕竟坚持信念必然要多吃苦、多受累。

在物欲横流和及时行乐的红尘俗世中，票子、车子、房子等市俗之物被视为必需品，而东方雨虹视责任、荣誉、尊严如命也许是一个另类的存在。不过，纵览这十几年的奋斗历程，东方雨虹坚持此信念不曾动摇、不曾灰心。也许一时间会被人误以为“傻瓜”和“保守”，但无论外界如何评价，社会价值观发生怎样的倾斜，这都是一开始就已经坚定了的信念和未来的宿命，东方雨虹“虽九死其犹未悔”。

欲望的大门向凡人敞开，无视原则、没有底线、急功近利不过是逞一时之欢，最终他们能得何功？能取何利？坚持信念，虽艰难却能聆听着永恒迷人的旋律，到达荣耀的彼岸。责任、荣誉、尊严，望诸君铭记。

奋斗的真谛

2012年3月1日

经典电影《教父》中有这样的一句台词：“伟大的人不是生下来就伟大，而是在成长过程中显示其伟大。”它告诉我们，一个有梦想、有期盼、有追求的年轻人，要想干出点事情来，要想成就大事业，奋斗是理所当然的。如何奋斗？一则以“忍”，一则以“狠”。

“真、善、忍”是东方雨虹一个重要的企业观念，“真”和“善”是属于心法道德伦理的范畴，“忍”是一个人对现实世界的态度。小不忍则乱大谋，能不能忍是一个是否成熟的基本标志。忍不是怯懦的体现，而是强大的需要，它是雨虹人进入公司的重要一课。会忍耐才能养精蓄锐、伺机出击；会忍耐才能绝处逢生，赢得胜利的机会。

除了忍耐，对自己狠一点也是一个人成功的要件。在当今复杂多变的民营企业生存环境下，处处是挑战，你如若不比常人干得多，不比常人吃得苦多，不下狠心少爱惜自己的羽毛（时间、玩乐、面子，乃至自由），那将前途渺渺。黄埔军校门口所挂着的那幅对联：“贪生怕死莫入此门，升官发财请走别路”，说的也就是要对自己狠的意思。

东方雨虹从走出湘江之畔的那一刻起就不是人间天堂，也不是幸福的乐园，而是一个战场。

我们需要的是战士，刚毅、果决，狠下心战胜自身的弱点，即便把自己弄得伤痕累累也在所不惜，唯有如此，才能铸就成功。而怕苦怕累、怕加班，受不得委屈，锱铢必较的人是干不了东方雨虹的差事的。

德国哲学家说，“人生就是一个辛劳的圆周”，佛教曰“众生皆苦”，基督教的基本教义是“高贵必被拿下，卑微必将高举”，我们东方雨虹人一直相信“事在人为”，只有艰辛、忍耐才能成就梦想，只有奋发有为才能铸就成功，这也是我们东方雨虹人奋斗的真谛。



战略执行与战略转型

2012年2月1日

早在2010年12月，公司就已经系统地发布了2011-2015年发展战略，文字表述为“势宏远”，直观表达就是“百亿雨虹”。其后，各大板块也相继制定了五年发展规划。2011年是执行五年规划的第一年，总体来说，效果差强人意，表现在经营质量难以提高、人均效率低、创新速度慢。

防水长期处于买方市场，回款慢、资金占用大，此陋习由来已久，这严重制约了企业的经营品质。东方雨虹也不能免俗。如不强化市场操作能力，长此以往，公司的发展前景将日渐式微。根据五年发展战略，到2015年，全员人均产值要达到200万，即：用5000人创造100亿的营业收入。然而，从统计结果来看，差距甚大。在规划中，用大概三年的时间，使新产品新领域创收达到营业收入50%的比重，而2011年新产品新领域产生的收入只占总销售收入的20%左右，实现目标，任重道远。

总结2011年的经验，战略执行力弱、经营不理想，根本原因在于对公司第三阶段发展战略的精髓的领会、贯彻不够。公司第三阶段战略核心是战略转型。通过战略转型，使东方雨虹从行业龙头向领袖型企业转变，真正引领行业的发展，进而建设伟大的企业。战略转型，绝不是否定已制定的战略，而是进一步解放思想、统一认识，从理念、组织、管理、人事上发动一场摧枯拉朽的革命。在这场革命中，所有与战略相悖的人、事、制度、体制，该改的改，改换的换。

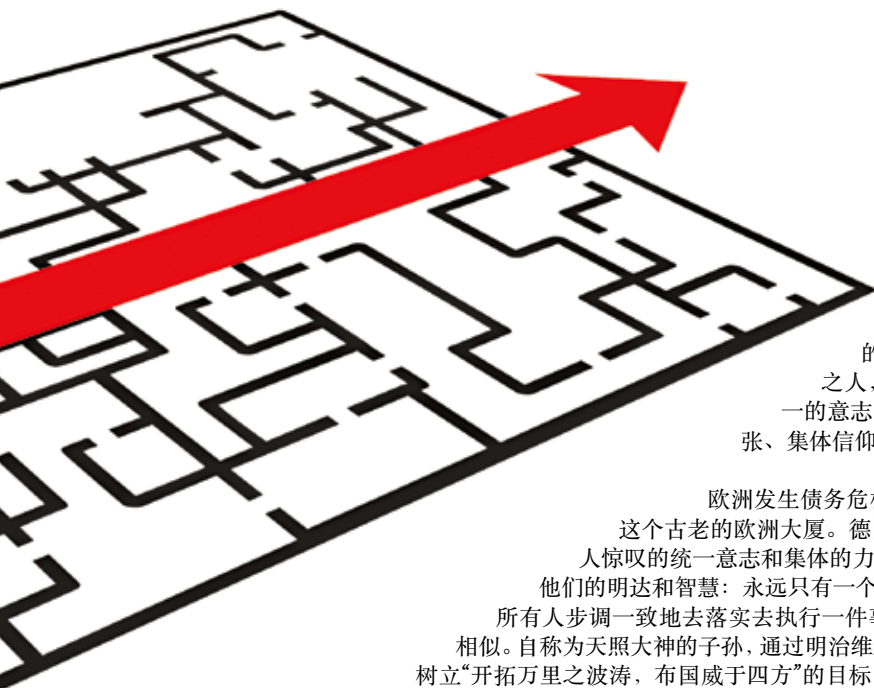
转型是痛苦的，是需要勇气与胆识的，也是要冒风险的。

公司既已确立了目标，找到了路就不会嫌路远，因为东方雨虹没有回头路可走。坚定信念，坚韧行动，我们必将到达目的地，对此，我深信不疑。



统一意志的力量

2012年1月1日



现代管理学者彼得·德鲁克说过，企业的成功靠的是团队而不是个人。在竞争日趋激烈的市场环境下，东方雨虹要不断突破，进而实现百亿雨虹的梦想，所需要的是明达之人。所谓明达之人，就是那些以公司全局利益为先、服从统一的意志的人。简言之，明达之人必须拥有团队主张、集体信仰。

欧洲发生债务危机，德国以扩张性的财政政策力图支撑起这个古老的欧洲大厦。德国人靠的是什么？靠的就是日耳曼民族令人惊叹的统一意志和集体的力量。这种统一的意志和集体的力量来自于他们的明达和智慧：永远只有一个主张、一个长官、一个统帅、一个领袖，所有人步调一致地去落实去执行一件事。这一点，日本人与德国人有着惊人的相似。自称为天照大神的子孙，通过明治维新，日本人以强烈的民族精神和集体信仰，树立“开拓万里之波涛，布国威于四方”的目标，弹丸的小国成为海上强国。由此可见，统一的意志和集体信仰，是国家和民族强大的驱动力。推及到企业的发展，亦是如此。

《箴言》有云：“愚蠢人自以为是，明达人听从规劝。”自以为是的人有太多的自以为聪明的主张，打着自己的小九九，这样的人集合起来，就是一个愚蠢、低能群体，这样的群体令人悲哀。东方雨虹不需要这样的“聪明人”，亟需那些听从规劝，团结一致贯彻落实公司战略的明达之人。拒绝各自为政，与团队共命运，以集团利益为先，团结协作，真正做到无缝配合也将是公司的决策原则和指导思想。这一思想，将成为东方雨虹在今后的竞争中制胜的无坚不摧的武器。

集体是个人成长的舞台，个人因团队而伟大。当我们戮力同心把公司推向高峰，我们也将站在高处，成就自己的事业，这时，个人和企业都将是真正的赢家。赢在雨虹，让我们秉持统一意志的力量，去拼搏，去奋斗。

效率优先 精英治理

2011年12月1日

东方雨虹诸如资本、技术、品牌、市场、人才等战略中，最核心、最关键、最有潜力，同时也最有富有挑战性的就是人力资源战略。东方雨虹的品牌、技术装备、产能、产品等方面的实力在国内市场，乃至全球防水领域都是屈指可数，但为什么没有遥遥领先的经营业绩？

就我看来，归根结底在于人才的优势没有得以发挥。在同行大多数企业员工在100-300人之间的情况下，东方雨虹拥有二千八百多位员工，数量优势显著，可是，质量优势却微乎其微。与国外优秀企业相比，公司劳动生产率、人均创利、员工专业化程度等方面存在的差距还比较明显。造成这种庞大而虚弱的人力资源尴尬局面的根本原因在于滞后、错乱的人力资源指导思想，在于我们没有坚定不移地贯彻“精英治雨虹”的思路。

“精英治雨虹”，意味着我们不能迁就落后。盛水的木桶若不换掉最短的木板，必将限制这个木桶的盛水量；一味地迁就落后平庸者、对于寄生者视而不见，只能造成整体效率低下、弱化公司的综合竞争力。因此，要加快公司的发展步伐，必须铲除滥竽充数的南郭先生的生存土壤，让冗员无所遁形。

“精英治雨虹”，也决不仅仅是公司高层、决策人员的责任，它与每一位东方雨虹人休戚相关。普通员工、基层管理人员是企业生存与的基础和依靠。一个优秀的企业之所以成就了伟大，是因为它战将如云，更因为它的精英不是高高端坐在主席台上，而是在基层的岗位上发挥生力军作用的璀璨群星。

世界上最大的浪费是人力资源的浪费，最高的效率是精英创造的效率。

当哪一天，东方雨虹的每一位员工在自己的岗位上都能创造300%的业绩，那么，东方雨虹离伟大不远矣。基于这个梦想，“精英治雨虹”要成为东方雨虹的人力资源指导思想和不二法则。





工作既是一种责任 更是一种荣耀

2011年11月1日

人的一生到底都在追寻什么？我从哪里来，为什么活着？每个人都会有不同的人生目标，但工作是一个大家都永远无法回避的事。正如哲学上所言，人生就是辛勤劳作的圆周，只有不停地、不间断地工作，人生才会真正圆满。不管是否愿意承认，工作已经是我们生命最重要的组成部分。

工作是一种责任。责任感的缺失是导致一个团队、乃至一个民族缺乏素质、丧失战斗力的根本原因。没有责任感，何谈执行力？作为正面教材，《致加西亚的信》所表达的正是那恪守责任、不辱使命的精神品格。德国日耳曼民族之所以成为世界优秀民族，责任感是其重要的民族特征。东方雨虹所投资的天鼎丰公司的合作伙伴帝罗公司是全世界最好的针刺机生产企业，它没有硬性考核，也没有冷冰冰的员工管理制度，但是公司几乎没有人辞职，也没有发生任务完成不了的情况。我从他们的老板那里得到答案，帝罗公司的员工是靠责任感去工作的。

工作有所成效是一种荣耀。

怀揣梦想，进入一个有理念、有未来的企业，处在一个有发展空间的岗位上，每完成一件事情，都是一种幸福和荣耀；企业也将因你在所属岗位上兢兢业业地从事某项工作而自豪。在这一点认识上，当员工和企业达成一致方向，展现在员工面前的，将是一个更大的发展提升空间。有了荣耀感，才有归属感，才能忠诚于自己的岗位和使命，进而才能创造业绩。反之，一个没有荣耀感的个人或团队是难以做出成绩来的，想要创造真正的辉煌，更是天方夜谭。

人生苦短，时间是如此珍贵，或因琐事而忙于埋怨、失去耐心，或是把工作作为临时寄居、当一天和尚撞一天钟的“混”下去的心态，对于企业和个人的生命都是巨大的浪费。工作是永恒的，更是神圣的，望诸君慎思之，明辨之。

完成任务 义不容辞

2011年10月1日

2011年眨眼间过半，尽管各项经营数据与去年同期相比有较大的增长，但与全年任务目标尚有一定的差距。面对艰巨的经营任务，面对如泰山压顶的指标，各种议论以及恐惧的心态都属正常现象。从某种意义上说，有压力是必要和正常的，它是员工精进、企业发展的重要动力。

首先，须谨记一年一度的经营指标的权威性和严肃性，它对全年经营活动具有高度的指导作用和约束力。公司的各项资源和方案都是以此为依据配置和制定的，任何情况下的偏差和打折扣，都是对资源的极大浪费，并可能导致经营紊乱。因此，经营计划是否全面完成，关乎公司的经营品质，关乎公司的发展全局。

其次，须知不谋全局者，不足以谋一域，完成全年任务目标与各部门、乃至个人息息相关。或是怀着侥幸心理，或是对任务缺乏严肃态度、不受约束的员工和部门都是要不得的。公司的业绩并非靠等待天上掉馅饼，而是靠全体员工夜以继日地拼搏奋斗而来的。只有实实在在地去打拼项目，拼订单，才可能实现目标。对于某些没有硬性指标的部门和员工，抱着隔岸观火、事不关己的态度，要给予最严厉的处理。公司的任务属于全体东方雨虹人。

第三，面对艰巨的任务，无需颤抖。因为畏惧徒劳无益，公司不会、也不能因此而调整任何人、任何部门的任务指标。不讲价钱、不讲条件，坚决完成任务对于全体东方雨虹人而言，义不容辞，因为这是我们的本分所在。

“坚韧图成、永创新高”是东方雨虹的重要精神文化，在压力面前，东方雨虹没有懦夫，有的是敢于面对、勇担责任的斯巴达勇士。

有困难，有压力，我们要坚持住，让我们尽情享受那种无限风光在险峰的成就感吧。



前台促后台 市场引领发展

2011年7月1日

市场经济发展到今天，我们要清晰地认识到创新在企业发展过程中的地位和作用。东方雨虹从防水行业的龙头企业向领袖型企业迈进的过程中，创新是核心议题。2011年是东方雨虹前进过程中的转折年和关键年，其根本的特征就是创新任务繁重。创新在市场营销方面具体表现为“两新”，即“新领域、新产品”。要加快“两新”的推进实施，必须杜绝畏惧艰难、不得要领、互相推诿等现象，否则，前方的道路必将举步维艰。那么，我们该怎么办？

我的药方是：“前台促后台，市场引领发展”。所谓前台促后台，是指在新领域、新项目中，以客户的要求、市场的需求为龙头，牵引、带动研发、生产、销售、施工及其他部门。各环节要努力适应、配合、成长、成熟。只有这样，才能理顺系统中各个环节的关系，避免拳头打在棉花上，有力使不上的悲情。

首先，要有充分的信心，相信公司有决心、有能力、有办法去适应新领域，相信胜利必将到来。信心是成功的前提，畏首畏尾，失败是必然的。其次，要宽容失败。创新的过程也是一个摸索的过程，挫折与失败难以避免，也是我们得以迅速、系统创新的基础，只要能从中总结经验教训，并及时找到正确的方向，失败就是值得的，应宽容对待。与之相反，对那些“君子动口不动手”的评论家，畏缩不前的“胆小之辈”，冷嘲热讽、牢骚满腹之人，应坚决清除出队伍。

**东方雨虹在创新
迎难而上的人，需要的**

披荆斩棘的勇气和不畏艰难的
素，也是我们在“两新”领域取得

**领域需要 的是不怕困难、
是行动的力量。**

自信是东方雨虹文化的重要元
骄人业绩的基本保障。



铁腕柔情 精益求精

2011年6月1日

“铁腕柔情”是东方雨虹的管理文化，目标是做到精益求精，满足公司快速发展的需求和客户日益增加的期望。在从行业龙头向领袖型企业迈进的过程中，东方雨虹必然要承受来自国内、国际市场的激烈竞争。在这里，就是得比一般企业更累、更难、更严，“严格”是东方雨虹管理的基本特征。严格管理的思想来自企业的基本要求，是为了鼓励员工承担更多、更大、更难的责任。这不是拿员工当替罪羊，而是希望让员工能有一种深刻的成就感，这种成就感，不在严苛的环境下是无法领悟到的，所谓“无限风光在险峰”说的就是这种境界。从这个层面上来说，东方雨虹的严格管理不仅因为外部市场的压力，更是来自我们自身不懈的追求和我们的精神理念。

正因为如此，我们一定要明白，一般人是不能、也不会加盟这个团队的。我常说，东方雨虹人是用特殊材料制成的，经公司文化及价值观打磨过的特殊材料。有人开玩笑形容，把女人当男人用，把男人当牛马用。虽然有些夸张，但也从侧面反映了企业员工的职业精神。

痛并快乐着，苦难和幸福往往是孪生姊妹。在严格管理之外，“无限厚爱”，是东方雨虹的管理原则之一。

有些民营企业，喜欢用“钱”来笼络员工，但有些事情只凭钱是办不到的。

东方雨虹是一个家庭一样的生命共同体，也是文化共同体，这就是无限厚爱的本质。

东方雨虹的“五为”宗旨中，把“为员工”作为企业价值的核心之一。这样的企业在国外很少，这是因为文化的差异，在国内更少，是因为文化的缺失。东方雨虹是行业另类，当今社会的另类，是因为东方雨虹在文化上的另类。其实东方雨虹的一切优势和一切特征就是这种文化的优势和标志。东方雨虹首先是东方雨虹员工的，中国人的、民族的、世界的，东方雨虹人的一切工作都是为了东方雨虹，为了行业，为了中国、为了民族、为了世界。



学习是我们的生活方式和工作前提

2011年5月1日

“你out了！如果你几天没有学习，再出去面对工作伙伴和朋友，可能你真的会收到这样一句话！信息时代、知识大爆炸这样的词汇对我们来说早就已经不新鲜。表面上看，大概每个人都能意识到“学习”的重要性，首先是有益于自己的成长；目光放远一点，对企业的发展有利；站更高来看的话，这是我们中华民族实现伟大复兴的梦想下，每个人都肩负的责任之一。

学习已经成为我们的生活方式。

我想起十多年前，

一群人怀揣梦想来到北京，面对全新的防水领域，以一个小学生的姿态去努力学习，最终积累的点滴成绩，成为东方雨虹的基石。

现在，我们的同行一刻也不曾停止追赶，我们就更没有降低学习热情的理由和时机。不想被别人超越，希望过更有尊严的生活，我们就不能停下自己谦虚学习的脚步。

学习也是我们工作的前提。

作为上市公司和行业龙头，我们的学习更是将被赋予更多的意义。我们的目标是做领袖型企业。何谓领袖，她必须具备最新的知识结构，拥有远见卓识，同时具备非凡的创造力和行动力，能将整个行业带向更光明的前景。为实现这个理想，我们唯有不断更新自己，如何更新？——学习，不断地学习新知识和新方法，将学习融入生活的每一个角落。当勤奋学习成为我们血液的一部分，无论目标多么远大，我们必将能达成。

3月26日，我参加了东方雨虹网络学院的启动仪式。通过搭建这样一个平台，我们的业余学习将更为便捷。实际上，网络时代的学习早就突破了时空的局限。我相信，这近千门课程会带给我们很多进步和思考，激发出巨大的潜能，为个人和企业创造出更多。



2010年，中国GDP超越日本成为世界第二大经济体；我们的合作伙伴万科销售收入首破千亿；东方雨虹再创佳绩，实现倍增……后金融危机时代的背景下，我们如同上帝的宠儿，占尽了天时、地利、人和，一切似乎都是那么的美好。

然而，在实现连续增长之后，转变发展方式，无论是对我们这个行业，还是对东方雨虹企业自身，显得从未如此的迫在眉睫。苦练内功，毋庸置疑，已经成为东方雨虹2011年经营工作的主基调。

东方雨虹在“人才、市场、技术、管理、渠道、海外事业”六大方面亟待突破。目前取得的成绩，仅是精心为摩天大楼铺下的数块基石，还远远没到可以开香槟庆祝的时候。我们常自嘲“远看一朵花，近看一般化，细想差差差”，就是说自己的“内力”还不够深厚。如果我们不能突破前述六大瓶颈，就不可能成就领袖型企业的梦想。

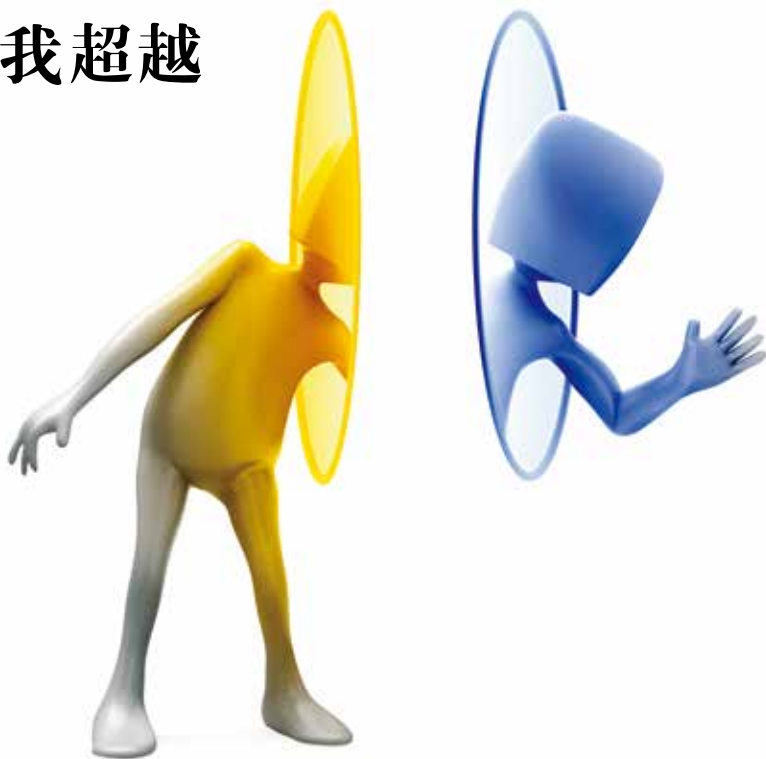
苦练内功就必须通过我们自身持续的努力，改变、改进这种功力虚弱的局面和困境。我想说的是，这个成长的过程会很辛苦。“苦”、“很苦”、“极其苦”必然伴随和缠绕着我们，永远挥之不去。不苦不足以成大业，不苦不可能从优秀到卓越。然而令我们自豪的是，东方雨虹人一直都是吃苦耐劳的典范，这一点，我从来没有怀疑过。对于我们来说，吃这种苦是心甘情愿，是我们的习惯，是另一种享乐，甚至可以说是我们东方雨虹人的某种生活方式。苦心人天不负是东方雨虹永远信奉的圭臬，投机取巧在这里没有市场，没有位置。

苦练内功是企业强大、员工获得尊严的唯一途径。没有哪个伟大企业不是内力深厚的企业。东方雨虹还不是一个有着深厚内功的企业，更谈不上是领袖型企业。领袖型企业是靠全体东方雨虹人扎扎实实苦出来、练出来的，不是靠嘴皮子吹出来、靠梦想设计出来的。千言万语一句话：苦练内功、爬坡上岭。

对东方雨虹而言，这是一个无法停歇的过程，只有这样，我们才能在市场的层峦叠嶂中不断攀跃，才能领略无穷风景，无限风光在险峰就是这个道理。

苦练内功 自我超越

2011年4月1日



永怀感恩之心 永念关怀之人

2011年3月1日

“滴水之恩，当以涌泉相报”，记载最早为清代的《增广贤文·朱子家训》。其意为，别人给你一点点帮助，你要牢记在心，加倍地报答。

羊有跪乳之恩，鸦有反哺之义。报恩，一直是中华民族的传统美德，是中国人的重要性格特征之一。之所以如此，是因为我们明白：生命的整体是相互依存的，每个人的衣食住行都来自众生之恩。因此，个体的劳动都是为了报答众生。

传说，有个寺院的住持立了个特别的规矩：每到年底，寺里的和尚都要面对住持说两个字。第一年底，新和尚说了“床硬”。第二年底，新和尚说了“食劣”。第三年底，这名新和尚没等住持提问，便匆匆说了“告辞”。望着新和尚远去的背景，住持慨叹不已：“心中有魔，难成正果，可惜！可惜！”

住持说的“魔”，就是新和尚心里没完没了的抱怨。这个新和尚只考虑自己要什么，却从来没想过别人已经给了他什么。

不懂得感恩的民族是一个残酷冷酷的民族，一个不知感恩图报的人就是通常说的忘恩负义的人。这种人只有自己，没有他人、团队和社会。这种人只有利益，有奶便是娘，给钱就叫爹。为了利益认贼作父，其实就是社会人渣。遗憾的是，这种人在当今社会屡见不鲜。

感恩是滋润生命的营养素。有了感恩的意念，才有人与人的平等关系、互相尊重与社会和谐。

永怀感恩之心，永念关怀之人，是东方雨虹文化的基本特征，是东方雨虹在商业活动中永远信奉的圭臬。

东方雨虹始终视客户为亲人，把商业活

动中产生的不期而遇的恩情当作自己最珍贵最珍惜的财富。那些数典忘祖、过河拆桥、见利忘义的恶行，与东方雨虹的文化是格格不入、水火难容的。自然而然，那些沾染此类恶习的人，在东方雨虹也没有容身之地。

诚然，在商言商，商人趋利是所有商人的本分。但是，东方雨虹是做事业的商人，如何避免过度商业化，是我们东方雨虹永恒研究的课题。所谓过度商业化，就是把商业利益摆在至高无上的地位，一切以商业利益为目的。对此，东方雨虹人和东方雨虹公司是绝对不允许的。在我们看来，理想、道义、信念、价值观等精神文化范畴的诉求与认同，是远远高于企业的商业价值和商业诉求的。如果在理想、道义、信念、价值观的追求过程中与商业利益发生冲突，甚至抵触，即使到了公司要关闭，甚至破产，我们也毫不动摇。这一企业的经营原则就是东方雨虹“五为企业宗旨”的具体体现，也是东方雨虹企业真正价值的体现所在。

永怀感恩之心，永念关怀之人，东方雨虹把自己取得的一切商业成功和进步都归功于我们的时代，我们的国家，归功于客户慷慨无私的支持和社会的深厚关爱。东方雨虹所取得的每一点微不足道的成绩，都源于父母老师精心的呵护和培养，源于朋友、兄弟姐妹的鼎力支持和配合。

没有这些坚强后盾，我们肯定比现在困难得多，悲惨得多。

因此，东方雨虹人的感恩和感激完全发自内心，是一种善于发现生活中的感动并能享受这一感动的思想境界。而这，无疑又是东方雨虹企业文化给每一个东方雨虹人留下的显著烙印。

师出以律

2010年8月1日

师出以律，出自《易经》第七师卦：“初六，师出以律，否臧凶。”“师”，据《说文解字》解释，“二千五百人为师……，众意也。”所以，“师”既有“军队”的意思，又表示“众人的意思”。“出”，出发、出征。“律”，法律、号令。“师出以律”是说，军队出征一定要有法度，否则，再强壮的军队也有遭致凶险的后果。

推而广之，一个单位、一个公司不仅要有人才，更要有好的法度，才会拥有光明的前途。

严字当头——师出以律是一个团队取得成功的前提和保障，纪律严明且执法要严。诸葛亮有句名言：“有制之兵，无能之将，不可以败；无制之兵，有能之将，不可以胜。”意指“有制之兵”与“有能之将”是取得战争胜利的重要条件，如果只具其中之一，顶多打个不胜不败的平局。这一颇具哲理的见解告诉我们：军纪严明、训练有素的军队，才会有坚强的战斗力，才会真正成为战无不胜、攻无不克的虎狼之师。

现实生活中我们时常看到，许多用心挑选的人才集聚一堂，却一盘散沙，难以形成团队战斗力，最后落个一事无成的可悲结局。其根本原因就是团队缺乏凝聚力与约束力，反而在团体的内部形成内耗的反作用力，与建设团队的初衷全然背道而驰。

为什么“秀才造反，三年不成”——自由散漫，各立山头，各自为政；互相轻视，各吹各号，各搞各套，最后只好作鸟兽散。在历史上，这样的例子比比皆是。

农民落草为寇，却没有几个团伙不是像流星一样很快陨落在历史的天际，从黄巾、李自成到太平天国，都是垮在胜利后的纪律涣散上；历代王朝的衰亡，也莫不由于官僚队伍的纪律松弛，自由散漫，那是他们无法认识到自己的核心问题而导致的归宿。从这个角度来说，无论是所谓的“农民”和“秀才”，都不可能干出什么真正的事情，更遑论什么领袖型的团队了。

一个振臂一呼、应者云集的团队，一个登高望远、富有理想的团队，其首要条件就是纪律——铁的纪律。

军队的一切执行力来源于严明的纪律和铁的秩序与等级，所谓“撼山易撼岳家军难”就是这个道理。

东方雨虹要想从防水行业这样一个以农民为主的行业中真正地摆脱出来，进而成长为领袖型企业，其首要条件就是——必须要有比其他任何企业和同行更严格的纪律和规矩、更快更有效更坚决彻底的执行力。

严字当头、铁的执行，是一支优秀的军队必不可少的条件，更是东方雨虹成为领袖型企业的首要条件。

在此意义上，我们说，“师出以律，否臧凶”是一个古老的话题。但是，在当今的商业领域，它又是一个新鲜的话题。

而且，相信这个话题在未来任何时候都不会过时！

