

## 高玉民：在互联网行业风口创造未来

■ 陈华

近十年来，互联网技术历经了翻天覆地的革新，行业风口不断涌现。从最初的社交软件之争、团购外卖大潮到线上打车出行、移动支付业务的盛行，再到后来视频直播、共享经济等领域的跑马圈地和激烈竞争，互联网都实实在在地发挥着强大的主导作用。在这过程中，在微软中国工作近 15 年的高玉民离开微软中国自主创业，用互联网技术成就企业数字化转型。在他的带领下，北京奇步互动技术有限公司（“奇步互动”）在互联网解决方案领域异军突起，并成为其中的佼佼者。

2009 年堪称中国的 3G 元年，标志着中国正式进入第三代移动通信时代，包括移动运营商、资本市场、创业者等各方急速“杀入”移动互联网领域，在业界拥有多年研发和推广经验的高玉民此时也嗅到了崭新的发展机遇。次年年初，他辞去了微软中国战略市场部 IT 专业客户群部门经理职务，全力向创业目标进发。高玉民的这一选择在周围很多人看来是极富冒险精神的，要知道能够在国际巨头微软中国担任要职，这对互联网同仁来说是可遇而不可求的机会。由此可见，高玉民坚定选择的背后，一定是有着强烈的信念和雄厚的专业实力作为支撑。

2011 年 10 月，奇步互动正式成立。公司创办伊始，总经理高玉民作为团队的主心骨，克服了人手紧张、资源缺少、产品开发迭代压力较大等重重困难和挑战，在探索中逐渐完成了公司组织架构搭建、规章制度制定、职能模块设定、人才队伍建设、薪酬体系建设、产品方向确定及客户拓展与维护等工作，为公司日后的健康发展奠定了基础。随后，他又在技术创新工作中打头阵，主导开发了奇步教育云平台系统、奇步管理云系统、Lening 教育管理支持平台、益交换义卖平台、奇步互动企业会议和教育移动应用云平台、团队协作互联网平台应用产品 Teamin 等十余项系统，并成功应用于教育、科技、办公、电商、交通、慈善等多个行业和领域，得到了企业客户的广泛认可。

在致力于为合作伙伴定制专属解决方案的同时，高玉民领导的奇步互动团队也积极开发多样化的微信公众号、微信小程序等应用平台，为精准营销、软件开发、云迁移、云上运维等业务的高效落地提供全方位的支持。

经过 8 年的努力，奇步互动已经成功帮助上百家企业实现了互联网技术与企业管理转型及商业模式再造的有机结合及成功应用，其中不乏谷歌、三星、甲骨文、施耐德电气、IDC 资本、中航国际和清华大学在内的领军企业和顶尖高校。根据众多客户的反馈，奇步互动互联网行业解决方案，不仅帮助客户建立和完善了线上管理体系、厘清和拓展了业务开发模式，提升了客户获取率和转化率，还进一步提升了客户的 IT 平台系统响应速度，节省了客户的综合成本，达到了减员增效、赋能创新的效果。

此外，奇步互动与施耐德电气有限公司的合作也极具开创性，是奇步互动涉足慈善义卖领域的重要举措。当时，因缺乏完整的电商基础设施和运营体系，施耐德的公益商业模式面临着巨大的创新考验，高玉民团队与施耐德确立合作关系后，深度思考、反复论证，最终帮助施耐德打造出一个具有公益性质的二手交易平台——益交换义卖平台。在益交换义卖平台中，高玉民团队结合公益互联网+模式，采用轻量载体的形式，通过客户端小程序便捷发布流程及顺畅交易，实现了企业内部信任关系的升级及交易过程的高效率。同时，鉴于义卖活动的慈善性质，高玉民团队还为此平台添加了全过程实时监控的功能，保障了义卖的有序进行。投入使用后，该平台的所有交易所得均用于山村幼儿园、碧播职业教育计划等公益项目，创造了巨大的社会效益。高玉民表示，这也是奇步互动发挥的互联网能量所在，奇步互动不仅追求更前沿的技术，更希望运用这些技术传递更多、更温暖的人文关怀。

这些年来，作为中国互联网行业解决方案的杰出专家，高玉民领导奇步互动始终坚信克己敬业、专注高效、忠诚守信、“众筹”智慧及同舟共济的创业信条，凭着满腔热血和卓越的创新能力，积极拥抱互联网文化，在移动互联网及数字化转型行业解决方案领域，爆发出了惊人的力量，为业界同仁树立了良好的典范。

# 走进“华为模式”的满堂喜装饰集团

■ 高捷

近年来，装修行业的社会关注度越来越高，外界舆论褒贬不一，使社会大众心生困惑、焦虑，对此我们进行了本次专访。

在经济大环境整体下行、行业市场体量持续收紧、业内大小公司业绩整体下滑且倒闭频频的当下，满堂喜装饰集团为什么能够异军突起、逆势增长且发展迅猛？记者带着推动行业健康持续发展的初心，对满堂喜装饰集团总裁张原茂先生进行了这次专访。

据张总介绍，满堂喜装饰集团不仅在互联网化的道路上有许多具有开创性意义的尝试，也持续引进各项先进技术以提高整体效能、服务能力、产品价值，但张总认为真正的核心竞争力是组织模式。

张总强调，“我们的组织模式实际上就是‘华为模式’，本质上是一家集体所有制企业，不仅与华为一样是员工持股，而且在分配机制上也跟华为一致，华为近年按劳分配和按资分配的比例是 3:1，75%是工资奖金，25%是按股分红，而我们现在的分配机制与华为为近年的比例接近，与华为早期一致，按能力贡献的工资奖金是 70%，按股分红是 30%。‘工者有其股’让劳动者拥有生产资料的所有权，按劳分配的机制让劳动者共享剩余价值的分配，打破劳资之间的剥削关系。这样一个制度，既调动了劳动者的积极性，也调动了投资的积极性，更重要的是员工都希望企业发展得越来越好，因为企业是员工真正的依靠。不论面对怎样的大环境或者面对怎样的挑战，



员工们都一如既往地努力拼搏，守护属于自己的事业和未来。同时，由于业内绝大多数企业依旧属于传统的组织模式，且并不重视组织建设、制度建设，在组织模式及制度设计上不具备这样的优越性，导致在大环境不理想以及员工收入相比过去几年降低很多的情况下人心不稳。在经济环境好、行情好的时候员工收入都不错，但是现在同样的付出换来的回报却会低很多，这会严重影响到员工原有的生活质量，而企业老板的收入虽然会伴随经营业绩下滑而相应降低一些，但是并不会影

响到生活质量，充其量只是赚多赚少的问题，由此劳资关系的矛盾也就更加明显和激化。市场体量的缩减、竞争的加剧让员工看不到希望，劳资矛盾让员工从根本上有强烈不满，导致业内绝大多数企业人才大量流失，才出现大小企业都整体下滑乃至倒闭。然而人才流出来之后绝大多数人并没有找到更好的机会，因为其实并不是只有装修行业在面对挑战，而是各行各业都一样面对着艰难的挑战。同时装修行业已有二十余年，大量从业者都已沉淀多年，拥有资深的专业能力、服务能

## 不向失败低头的“女状元”——记全国青年岗位能手高珊珊

■ 蒋玲 马京林

10 月 22 日，到中石化西北油田采油三厂管理一区采油班采访不久前被评为全国青年岗位技术能手的采油工高珊珊却扑了个空。

“高姐从采油岗位转到技术岗位了，到技术组找她吧。”她原来的同事说道。

走进技术组，那个熟悉的浓眉大眼正在和两名技术员讨论着一口井的信息化技术方案。办公桌上，放着一本《数字油田建设与实践》，旁边的笔记本上没有台上，记录密密麻麻。

“转岗遇到了一些知识空白点，但没有过不去的‘火焰山’。”高珊珊微笑着说。

是啊，在高珊珊的工作历程中，她从没有向困难与失败低过头。

2010 年，高珊珊以劳务派遣工身份到采油三厂采油队时，不满 18 岁。生日那天，她没有吹气，晚上悄悄躲在被子里对自己说：“生日快乐，在外面要坚强哦！”

干上了采油工，才知道采油工的不简单。油井有点头疼感冒，师傅手到病除，而自己什么都不懂。她不断求教于师傅，还借来《采油

工》书籍狠命地学。

师傅见她是个好苗子，毫无保留地把自己的绝活儿教给她。

听说参加油田技能比武得名次后可以由劳务工转正式工，还能涨工资，她想试试。

2012 年，她报名参加油田高技能培训，由于知识欠缺，选拔赛中就失望落榜。三个月后，看着培训回来的同事纷纷涨了工资，她内心充满了沮丧和后悔，“趁年轻，该好好奋斗了”。

2013 年，西北油田举办第四届职业技能竞赛，她主动报名参加。当时，看着报名表上都是男同事，这一刻她才知道原来比武是男人之间的角逐。

第一次参加技能比武，机械制图和力量不足等缺陷犹如摆在她面前的一座座大山。尽管练得手指出血，还是失败了。

2014 年，历经两次失败后，高珊珊吸取教训，苦练技能，鼓起勇气参加了采油三厂组织的技能比武，结果取得了厂级采油工种一等奖的好成绩。

2015 年，在采油三厂的培养、举荐下，她



参加西北油田采油工种技能竞赛取得第一名。接着，她代表西北石油局参加中石化采油工种的比赛。这时，她有了一种为油田争光的神圣责任感。在集团公司举办的 3 个月的集训中，她不仅苦练，还主动像兄弟油田的竞争对手取经。但最终，由于压力过大，没有取得名次。这一次，坚强的她哭了，她深感辜负了油田一级级领导、教练对自己的信任与培养。

2016 年 7 月 25 日，高珊珊和同在采油三厂工作的爱人回老家举行婚礼。当一切都准备

妥当的时候，单位一位同志打电话给她，希望她能参加中石化测试工技能大赛。

“我一定参加，弥补 2015 年的遗憾。”于是，她跟爱人商量将婚期推迟。爱人的理解和信任，让她顺利参加了中石化的测试工比赛。尽管测试工的理论实操跟采油工不同，但她苦练技能，最终以 92.67 分的成绩摘得中石化测试工比赛的银牌。

站在领奖台上的那一刻，高珊珊为自己是一名西北石油人而无比自豪。

# 谢潇潇：用行动书写人生得意之作

■ 郗博 向黎明

中国近代思想家梁启超在《新罗马·快感》中说道：“纷纷成败无凭准，自古道皇天不负有心人，伫看起陆龙蛇演出风云阵。”皇天不负有心人这一成语便是由此而来，意为上天不会辜负有恒心的人，只要孜孜不倦、坚持不懈，心中的目标就一定成为现实。

在中建五局安装公司华东分公司有这样一个人，他坚守岗位，勤勉刻苦，从点滴做起，克服一个又一个工程难题，从普通技术员一步步一个脚印成长为项目部生产经理，被业主重点嘉奖。六年多的时光不虚度，他以不懈的努力和奋发向上的精神，在项目部脱颖而出、茁壮成长，努力用行动书写了自己人生的得意之作，他就是五局安装公司华东分公司新任项目部生产经理谢潇潇。

### 善用平台，加速成长

2013 年，谢潇潇作为五局安装公司招收的新员工，来到新开项目担任电气技术员。初来乍到项目之时，面对巨大的项目现场，谢潇潇发现自己对照现场要求还有很大差距，不论是理论基础还是专业知识都有所欠缺。尽管存在不足，但这并没有让谢潇潇气馁。相反地，他深知五局安装公司拥有完善的培训体系和许多优秀的前辈，通过持续不断的“充电”与系统培训，加上自己刻苦学习、勤于钻研，使谢潇潇茅塞顿开、受益匪浅，因而暗自下定决心，要充分利用好这个巨大的平台优势，来提升自己的各方面能力。

谢潇潇是幸运的，刚进入项目，项目部领导专门给他安排了导师，并安排他开始下班组，跟随前辈和老工人们学习现场技术。由于项目处于刚进场阶段，因而他可以从头系统学

习图纸和现场管理工作，夯实自身的技术积累。在一番摸爬滚打之后，他没有让领导失望，从基层项目部获得了巨大提升，不仅熟悉施工流程，还提高专业操作能力，使谢潇潇对于所学的专业知识运用自如、融会贯通，工作更加得心应手。

通过在现场管理，谢潇潇发现要想在现场游刃有余，除了实际操作外，还需要继续加强学习。因此，为了解决工作中遇到的困境，弥补理论上的不足，他报了很多学习班，经常网上开展学习，渐渐储备了不少专业知识。“对于刚进入职场的我来说，现场知识可以跟着在工作中积累，但是理论知识需要利用空余时间去钻研，而对理论知识进行系统的学习仅仅靠自学是无法完成的，必须要通过系统的学习才能真正获得提高。”谢潇潇这样说道。

如同一个修道者一样，谢潇潇在项目上潜心研修，努力工作学习，并勇于实践着。他秉承着“敢想、敢做、能想、能做”的理念，对自己的工作有着自己的理解和计划，敢于把自己的想法用在实践中，不怕出错，但保证同样的错误不会出现第二次，在失败中汲取教训，促进自身成长。谢潇潇在项目上快速成长，顺利完成了项目履约，多次考评为“A”。

### 稳扎稳打，坚守岗位

谢潇潇稳扎稳打，循序渐进，不畏困难，坚守岗位，并不因为项目所处的情况而有所改变。2016 年，他被调入外高桥一项目，担任项目主管。经历初期深化设计的高峰期后，因各种原因，项目随即进入到缓慢推进状态。原来热火朝天的施工景象迅速冷却，项目人员也陆续抽调去其他项目开展工作。面对身边同事一个个调走，谢潇潇内心难免会有些许波动，但

他迅速做出调整，投入到项目工作中。

虽然项目施工处于缓慢推进状态，但是项目前期的图纸、材料、变更等工作仍旧能够开展。此外，项目仍需配合业主做好预留预埋等工作，因此现场的安全、质量等仍旧不能放松。综合考虑，他开始迅速集中精力配合做好准备，一丝不苟按照公司要求开展日常工作，并将主要时间投入到材料和变更上。

由于谢潇潇前一个项目的历练使他得到了系统提升，于是他钻研项目招标文件和合同，积极配合深化设计，协助项目经理推动降本增效工作。在施工中，他除了急甲方之所急，积极完成自己所负责的工程内容和现场变更外，还为项目盈利而努力着。为了扭转项目亏损的局面，他和业主机电经理以及项目总包谈电缆品牌变更事宜，将原合同品牌改为公司推荐品牌，这样既达到了工程标准，又降低了成本。

“华东分公司辛苦培养了我，为了钱离开，不是我的做人准则。”谢潇潇说道，“和我一起来的大部分同事都已经离开了分公司，但我选择了坚守，因为我相信只要我踏踏实实，一步步一个脚印，不投机取巧，不贪功冒进，就必能破茧成蝶。”是的，谢潇潇不光坚守着自己的岗位，更坚守着安装人的初心，践行着安装人踏实进取、艰苦奋斗的精神。

### 敢于担当，勇挑重任

功夫不负有心人。随着时间的推移和自己经过成长的历练，谢潇潇逐渐承担起更多的工作，他深感自己责任重大、义不容辞。2017 年下半年，谢潇潇开始承担起项目现场负责人的重担。他开始负责与甲方、总包、数十家分包打交道，他努力攻坚克难，在现场协调各方工作。在项目经理指导下，他严格按五局安装公司要

求组织、执行项目上每月的安全、质量大检查；和总包项目经理谈管理费，取得成效，降低了原来高额的管理费率；与业主项目总包、机电经理、监理机电工程师、总监以及总包项目经理等关系协调到位，以至于不需要项目经理出面就能够把平时的一些问题处理好，使自己各方面的能力有了很大的提升，工作齐头并进、相得益彰，如今已是项目上独当一面的管理人员。

谢潇潇坚持还原则，深究细节，工作仔细认真，一丝不苟，对于原则性问题非常较真，毫不含糊，在合同细节上更是一字一句地检查问题，让甲方“又爱又恨”。让甲方“爱”的地方在于他不仅能在协调各方资源保证甲方节点要求的同时，还能保证工程质量和工地安全，他的完美履约精神得到甲方、总包、监理的高度认可，他被评为“优秀现场负责人”，此外他还多次获得项目履约奖和业主表扬，让甲方“恨”的地方就在于他对合同问题几乎锱铢必较，在开展现场协调工作之时，总会存在一些合同界限不清的地方，对于合同界限不清的地方，他都会查找相关依据，与甲方据理力争，为项目争取权益。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。屈指数来，谢潇潇通过六年多的基层项目部的摸爬滚打，他善用平台，加速自身成长；他稳扎稳打，坚守岗位职责；他敢于担当，勇挑项目重任。他从现场中学习、提升，终于获得回报，业主“优秀现场负责人”的表彰便是对他的褒奖与肯定。在他的坚守和努力下，他完成了一次又一次自我突破，攻克了项目中遇到的一道又一道技术难题。正是由于谢潇潇这些年充满执着的恒心与坚守，书写了一部从普通技术员成长为项目部生产经理这篇人生的得意之作。