鲜衣怒马谢付亮

■ 汤涛

一

十数年前，我担任大学校刊的负责人，招聘并指导一批热爱写作的学生，其中就有商学院的谢付亮同学。

谢付亮 15 岁就上大学。经过竞选，他担任学生副刊《大夏之声》主编。他除了跑新闻，管理采编队伍，尤其会写诗。我曾自封为诗人，创作过近百首诗歌，拿过全国和校级诗歌大赛奖。可能这个缘故，他经常谦卑地拿着抄满诗歌的笔记本请教于我。据我的观察，他写诗的动机，一是少年才情蓬发所然，二是貌似情窦初开，是为了献给隐秘的青春爱情。

谢付亮的另外一种能力，不仅让我感叹，也叫同学赞叹，就是他的商业才情。学生记者的诸多活动需要经费和场地，往往这个时候，他的专业发挥得淋漓尽致。他能跟校外的各种大小老板打交道，并能得到各类企业的赞助，充分践行我提出的“校园眼光看世界，世界眼光看校园”培养定位和愿景。到现在我还很好奇，他的信息源来自哪里，企业为什么要襄助他。

在我指导的那批学生中，绝大部分脱离原专业，被招聘到报刊社、出版社或电视台工作，唯有谢付亮与众不同，只身远赴安徽、广东、北京、河北、天津等地，踏遍祖国大好河山，从跨国公司到民营企业，从家电到钢结构，行业不同，但都做得风生水起。

随后，谢付亮与朋友创建远卓品牌策划公司。约两年后，我意外收到他的专著《品牌天机——超低成本塑造品牌的 16 条黄金法则》。按照一般规律，没有十年的摸爬滚打，潜心研究，要写出对行业规律性的把握和总结一套方法论，确需颇费周章，但谢付亮超出一般。

后来，我知道他重点涉足的行业消息，都是通过他快递给我的著作去判断。例如，《解剖胜利的力量——远卓品牌纵论中国钢构》，让我知道他“反哺”钢构行业了；《茶翅高飞——中国茶叶品牌快速崛起之道》、《点茶成金——快速卖茶 72 招》，让我又知道他深耕茶叶咨询了；《指点茶山——中国茶业诊断与谋略》，我终于知道他成为了中国茶叶营销咨询的顶级专家了。

二

谢付亮作为诗人，但当属诗人中的意外。

概从本世纪初期以降，诗歌不再像以前那样流播，人们在碎片化的言语中甘之如饴；诗人也不再像以往那样被热捧，土豪富二代成为挂在嘴边的日常用语。即使在文坛和诗歌的叶落萧条中，浸淫于茫茫商业咨询中的谢付亮，仍然不舍诗歌的梦想，在滚滚红尘中追寻心灵艺术，一如既往地尊重内心的声音，蹲守在“诗之伊甸园”。

谢付亮无疑既是咨询业的另类，也是诗人的意外，坚守着诗歌的灵魂。

作为咨询专家，要走万里路，吃万家饭，读万卷书，但在现实中，更多的会遭遇到数不清的困顿和迷茫。谢付亮在《三只狼》表达这种惆怅和境遇：诗人顺着一条小路攀上山顶/尽管有人告诉他/那儿有三只狼/狼与诗人在目光的绿色中相遇/沉默后，诗人给了它们三个耳光/诗人站在三只狼的正中，不停地打转/总是担心它们会还自己一个突然袭击。

谢付亮的诗有一种激情穿透力，一种撞击心灵的力量，裹挟着青春的渴望，回归励志的真谛。“突然到来的一个黑夜/世界死亡一般地沉静/等待的希望开始颤抖/你站在理想的彼岸/呼唤着现实的脚步/迫使我一个劲地喘着粗气/用卑微的躯体和崇高的精神/换取生命的尊严”。（《希望开始颤抖》）

咨询行业是盛产思想的行业，也是比拼思想的阵地。在谢付亮的诗歌中，经常出现对生活的思考和拷问。“大雨开始了进攻/很快，工棚里，雨水占山为王/大雨继续进攻/我，背靠着硬硬的墙壁，一阵凉意在全身蔓延/因为生命已经有了价格上的差异。”（《工地、生命和哲学》）

如果说，另类是对浮躁的叛逆，对常态的守候，对命运的虔诚，那么，谢付亮恪守的应该就是它。

有人说诗歌是青春的翅膀，与市场无关，与商业无缘。谢付亮曾告诉我说：“十几年后，突然发现，不少白天谈市场的人慢慢变了，喝茶时也是个诗人，甚至是个诗人哲学家。我幡然醒悟，有些时候，如果诗人远离了市场经济，就不再有诗；若是诗人沉溺于市场，也不会再有诗。诗就是生活中的产物，它都伴随着我的生活，伴随着我的咨询事业。”

三

诗歌和商业，经常被误读为前者是纯粹，后者为铜臭。其实，诗歌不仅和商业，还和政治、社会及文化共处一室。诗歌就是诗歌，商业就是商业，它们各自以自己的形态独立存世。

诗人和市场人，往往不愿意把他们联想在一起。诗人是浪漫，是非理性，是放浪形骸，是精神世界的行吟者。而市场人恰恰相反，它是规则，是非感性，是恪尽职守，是物质世界的赶路人。

在创造财富的世界里，诗人和市场人并非冰与火的对抗。在很多市场人的身上见不到这种极端，拥有商业才能的诗人和具备诗人气质的市场人往往互融互通。诗人的浪漫想象和无限创意是市场人走向捷径制胜法宝。

诗人与商人，同样在谢付亮身上结合得融洽和谐。

商业咨询的目标是寻找客户的核心价值，诗人的目标是寻找人生的终极意义。诗人，是个人价值的精神取向；诗人滋养商人，商人反哺了诗人。

虽然有时候，当谢付亮在某些同仁聚会的场合，说自己是一名诗人的时候，偶尔会引来侧目，但他仍旧执著写诗。从事商业咨询十多年，在他看来，只有诗歌才让他从激情走向理性，从理性走向智慧，才能让他找到真正的自我。

文化是商人的最后力量，文化更是企业的最终竞争力。谢付亮作为一位商业咨询专家，他用曼妙多彩的文字来描绘自己的人生，憧憬自己的梦想，以及自己的淡淡乡愁。

因为不凡，所以无法谦虚。作为行业领先的咨询策划人，我看到谢付亮日渐成熟，冀望他像大数据专家哈恩贝格一样，在世界视域下的国际舞台上传知播识，侃侃而谈。我想我们当为诗人谢付亮的意外，鼓一下掌！

（注：作者汤涛现任华东师范大学档案馆馆长、品牌文化与公共关系研究中心副主任。此文是其为《一群正在回家的人——一位“营销诗人”的人文诗选》所作的序言，本报刊发时作了较多删节。）

支付宝添加聊天功能 迎战微信

在微信新近开放 JSSDK，将更多带有支付功能的场景应用纳入微信时，“二马”(马云、马化腾)之间又将迎来一次产品层面的正面交锋。

用聊天增黏性

记者从接近支付宝方面的人士处了解到，支付宝钱包 8.5 版本即将于近期上线，其中最大的改变之一是，在钱包“探索”二级页面下，多了一个“我的朋友”选项卡，在进入转账界面后，就可以和对方直接发送文字、语音、图片等信息。

至于“我的朋友”中的用户关系是基于原有的支付宝好友关系链，还是有新的添加渠道等问题，20 日，记者向支付宝官方求证，但对方并未对这些细节予以置评，只透露支付宝钱包 8.5 版本的确将发布。

支付宝为什么要在移动支付基础上做社交？一位业内人士对记者分析称，其实从余额宝开始，支付宝钱包就一直在努力突破单纯支付平台的局限，增加用户黏性。

未来，支付宝钱包的社交化将有三种可能的设想方向。一是做社交金融，利用支付宝积累了 10 年的关系大数据，做类似“亲密付”的服务；二是打造金融场景闭环，没人会抱着支付宝钱包聊天，而基于支付场景的社交才是支付宝的目标；三是关系链营销和资源流动，比如支付宝钱包中的红包、卡券等，成为朋友间分享的对象。

与微信正面交锋

互联网一向讲究基因、属性，强大如 BAT 者，想在自身不擅长的领域发动逆袭尚且困难重重，更不必说其他中小公司。拿腾讯和阿里来说，脱胎于社交功能的微信证明了腾讯在产品上的极致能力；而支付宝钱包对在线支付习惯的几乎垄断彰显着阿里强大的交易属性。

但马化腾一直在向社交之外拓展微信的支付功能，而马云也对支付之外的社交能力念念不忘，双方各自守好自己阵地的同时，都在向对方阵营靠近，未来一场大战似乎已不可避免。

对此，一位业内人士对记者分析称，出于习惯、成本、安全等方面的考虑，使用支付工具聊天不会成为高频次的行为，因此不太可能在社交上对微信构成威胁，但由于支付宝钱包目前已拥有 1.9 亿活跃用户，且属于高开启率的产品，因此嵌在其中的聊天频次应该会强于此前的来往，特别是在一些和转账、购物、支付相关的场景下，有望发动一次逆袭。

再来看看微信，这两天，微信 6.1 版本掀起了红盖头，微信宣布开放 JSSDK，包括支付、地图、二维码、语音识别等，给那些基于 HTML5 的 Web 开发者打开了一扇门，让后者可以在微信上开发出功能不亚于原生 App 的应用。

举例来说，腾讯系的 App 诸如大众点评、滴滴打车、京东购物等，将在这轮开放中迎来一次明显升级，即在内嵌在微信平台上获得更友好的展示界面、更趋近于原生 App 的功能完善。也就是说，未来将会有部分用户改变一个个下载 App 的习惯，转而在微信内满足这些需求。

。　（依财经）

中铁二十三局集团四公司党委开展全员公开承诺活动

■ 蒋晓萍

为适应新形势、新常态，进一步提升广大员工履职能力、服务意识、担当精神，近日，中铁二十三局四公司党委在全员中开展了以“服务·担当”为主题的公开承诺活动。截至 4 月 20 日，全公司 28 个基层党组织近 1000 名党员和员工参与了公开承诺活动。

开展与岗位特点相结合承诺。基层党组织、党员、员工全员参与公开承诺活动。基层党组织以“服务·担当”为主题，围绕治亏中心、服务创效大局、做好业务工作、完成重点任务、推进基层党组织建设和解决群众最关心、最急需办理的实事等方面做出承诺。党员根据自身能力、条件和特长，根据群众所需、所盼做出服务承诺；以加强自身建设，实现工作目标，提供优质业绩，完成急难险重任务等方面做出实事承诺。员工根据各自岗位职责，围绕主题、立足本职做好日常工作方面做出承诺。领导干部从站在全局高度谋篇布局，结合分管工作内容开展承诺。党委书记、执行董事承诺“主持召开党委会、党政联席会不少于 4 次，组织中心组学习不少于 5 次；围绕‘强基固本、治亏创效’的主线，积极推进‘四大主业、三大专业’战略实施，团结和带领全体员工承揽任务 35 亿元、完成产值 35 亿元、实现利润 3000 万元、人均年收入与企业经济效益同步增长；强力推行精细管理，最大限度地减少潜亏额度，降低潜亏比例，遏制新增亏损；杜绝较大及以上安全质量事故，防范一般性事故；以集约管理为抓手，全面推行‘法人管项目，有息负债要在去年基础上压减 10%”等内容。技术岗位人员从技术层面承诺如何搞好服务，办公室人员从后勤保障等方面作出承诺，一线员工从自己的岗位职责开展承诺……

开展与审诺践诺相结合承诺。一是实承诺。承诺前深入基层和群众，根据自身的岗位特点或基层单位特点制定承诺目标及承诺事项，明确具体的目标和时限要求。准确把握企业生产经营、文化建设、员工队伍建设等企业发展的“大目标”，把承诺与工作目标紧密结合，指标量化、内容具体、数据可考。二是严审诺。上一级党组织对基层党组织的承诺事项进行审核把关，党支部对党员和员工的承诺进行认真审核。公司党委在对基层党组织承诺审核过程中，对承诺事项不具体、承诺内容不结合本单位生产工作实际、承诺指标不量化的承诺都算不达标，有的单位反复修改，数易其稿，最终达到要求后方获得通过。党支部按“三不通过”原则对党员和员工的承诺进行审核，即“承诺事项不符合党员群众意愿不通过、不切合实际的不通过、内容不具体的不通过”，确保了承诺事项的科学规范。公司党委还借助党建季度通报平台，对各单位对公开承诺活动的组织情况予以点评，好的单位点赞，差的单位点名。三是重践诺。承诺事项确定后，各级党组织通过公示栏向党员、群众公布，接受监督，并通过深入开展“五亮五比五创”活动，认真践行承诺，坚持“一季一讲评、半年一点评、一年一评议”，以“党员述、支部讲、领导点、群众评”为着力点，力求做到项项有着落，件件有结果。随后，党委工作部将对每季度末的践诺情况进行抽查，以上报照片的形式检查各支部对本单位党组织、党员和员工承诺践行情况的督促和评价情况。

开展与企业创效相结合承诺。围绕“服务·担当”主题，明确创效指标，把握工作方向，把公开承诺活动与打好施工生产攻坚战结合起来，与确保实现安全质量、工期效益等目标结合起来。工程重点难点、项目关键环节、职工关心问题、企业创效重点都是承诺的重要内容，将承诺作为每一位员工履职的“看板”，既是对自己的目标设定和鞭策，又是接受大家监督和评议的重要途径。广大党员群众积极参与，每一位承诺者都有明确的工作目标、明确的完成时限，通过上墙公示的形式，形成有对比、有监督的工作氛围和“人人工作都公开，工作创效看承诺”的良好局面。

通过“服务·担当”主题公开承诺活动开展，全公司基层党组织和党员以坚持“抓基层、强基础、治亏损、创效益”为主线，紧紧围绕“亏损整治、管理增效”主题，以改进作风、忠诚履职为主攻方向，作用在一线发挥、业绩在一线创造、形象在一线树立，以实际行动规范制度建设，丰富打拼文化，落实守土责任，推进企业战略转型，为提增经济发展质量展示党员风采。

关公坊荣获夷陵区“光彩事业先进单位”

4 月 24 日，在宜昌市夷陵区工商联（总商会）四届二次执委扩大会议上，关公坊酒业公司被区委统战部、区工商业联合会授予“宜昌市夷陵区光彩事业先进单位”荣誉称号。

据了解，关公坊酒业自组建以来，以践行企业社会责任为重，积极投身各类社会活动，并通过结对帮扶地方贫困居民、扶持地方敬老等福利事业、投资见义勇为基金等形式，广泛参与众多公益活动，累计资助达数百万元。并先后荣获“龙泉镇支持福利事业发展爱心企业”、“宜昌市企业发展和新农村建设 2007 百姓喜爱的优秀企业家”等多项荣誉称号。

关公坊酒业公司董事长、总经理秦道禄表示，关公坊酒业以“忠、义、仁、勇、信”的关公精神为企业核心精神，以“致富思源、富而思进”的光彩事业精神导向，传递社会正能量，营造良好的社会氛围。此次荣誉的获得是鼓励，更是鞭策，在今后的发展过程中，关公坊酒业将大力支持扶贫帮困和社会主义新农村建设，不断提升社会服务水平，争取为促进夷陵区经济社会发展做出更大贡献。

（何青林）

拨亮不熄的灯盏

——兖矿集团东滩矿党委引领护航度危求进侧记

■ 陈伟　赵光礼

就国有企业而言，各级党组织对于企业发展的引领护航作用，就像一盏从未熄灭的灯。对这不熄的灯盏，在国有煤炭企业深陷沼泽、暗夜前行的艰苦征途中，更加需要把它拨得更亮，让这一缕火苗燃得更旺！使它不仅能够温暖人心，更为人们指明方向，照亮前进路途……当前，兖矿集团东滩矿各级党组织正发挥着这样的作用。

面对严峻形势，该矿各级党组织充分发挥政治核心、战斗堡垒和先锋模范作用，强化形势任务教育统一思想认识，坚持党政共融形成强大合力，依靠职工群众创建幸福矿井，推动工作高效进展。2014 年，该矿位列集团公司先进单位综合评价第一名。今年，他们高标准锁定“提升年”目标，创新措施，着力应对新常态，踏上逆势求进新征程。一季度，各项工作实现平稳开局。

思想引领：不畏浮云遮望眼

“两人在森林中，突遇一只老虎。一人拔腿就跑。另一人对他说：别跑了，反正你是跑不过老虎的。那人说：我只要跑过你就成了。这个故事告诉我们，当面对同样的危机时，谁能够先行一步，主动进取，谁就能赢得生存的先机……”

这是该矿形势任务教育宣讲中的内容。它告诫职工群众只有率先解放思想、转变观念，在各项工作中坚持先行一步，才能在竞争中走在前列。

思想是行动的先导。面对经济发展新常态，该矿党委毫不迟疑地把引领干部职工解放思想、转变观念，确立为应对危机的首要工作。他们组织 20 名理论骨干，组成 10 个宣讲团，围绕“当前形势怎么看，立足岗位怎么办”主题，深入基层区队、班组，与职工面对面谈形势、讲任务，引领职工直面困境，迎难而上。从而解开职工思想上的扣子，达到在解放思想中统一思想的目的。

今年以来，面对更加严峻的形势，他们动员各级组织、干部职工着力认清“三个问题”，牢固树立“三种意识”，切实提升“三种能力。即：认清矿井到底有多难、认清任务到底有多重、认清我们到底该怎么办；树立担当意识、树立责任意识、树立改革进取意识；提升落实力、提升创新力、提升战斗力。同时，他们利用微博、微信、微课堂等新载体，创新教育宣讲方式方法，提升思想引领效果。

当前，更加广泛深入的形势任务教育活动，正在该矿干部职工中掀起新一轮“头脑风暴”。大家对矿井发展形势看得更透，对发展前景更加充满信心。

党政共融：同心协力破困局

他们深刻认识到，党组织工作只有融入矿井安全生产、改革发展中心任务，才能找准定位、发挥作用。矿党政班子创新提出党委、行政“同向、同心、同步、同力”工作法，坚持党政工作“零角度”。从而去除了党政融合的“最后一层窗户纸”，使党组织工作的“软任务”彰显出“硬实力”，为矿井度危求进逆势发展，注入强大动力和生机活力。

在护航安全生产方面，他们创新实施党员安全“四零”工程，即：党员零违章、身边职工零“三违”、责任区内零隐患、示范岗上零事故。实施以来，各类“三违”率下降 31.63%。深化完善群众安全工作机制，制定《关于进一步加强群众安全工作的意见》，形成群众安全网、岗、哨“三网合一”布局；调整改选群监员 296 名，查处隐患 6400 余条。矿井安全生产实现持续平稳。

在推进改革深化方面，他们坚持党管干部、党管人才，贯彻公司选人用人“六个文件”，制定职工、管理人员、副总师、党政副职领导 4 个层面绩效考核管理办法，推进人力资源“五项整顿”和转岗培训、内部工程竞标、岗位货币化竞拍，形成了干部能上能下、职工能进能出、收入能高能低的良性机制。

在促进管理提升方面，他们结合实际，创新实施党建工作“三减三提”机制，即：减程序、减形式、减经费；提素质、提效率、提质量。从而，与矿井“三减三提”工程，形成强有力的相互支撑。

他们创新推行党建工作项目化管理制度，将基层党建工作确立为党的建设实施项目，制定实施推进办法、考核标准。围绕创建“四个示范”矿井、内部市场化建设、“1866 工程”等中心工作，确立 28 个基层党建工作项目，着力推进，严格考核，取得明显成效。实施党建工作项目化管理半年来，涌现出一批先进典型，实现了党建工作与矿井生产经营各项工作的深度融合，相得益彰。

幸福同航：众志成城铸和谐

该矿党委强化“职工群众是企业的生命之本、成事之基、力量源泉、和谐之髓”的认识，坚持“发展依靠职工，发展为了职工”的方针，面对困难形势，在政策、条件和能力允许的范围内，着力做好民生工作。

提升幸福感，让职工“过得舒心”。在矿井成本控制压力巨大的情况下，他们全面启动“听职工心声、知职工意愿、解职工忧愁、促矿井和谐”活动，坚持开展扶贫送温暖和“树献送”、“金秋助学”等活动，2014 年发放各类救助金 110 余万元。深化“温馨家园”建设，千方百计筹措资金，对家属区停车场进行扩建，对职工单身楼进行改造，多项惠民措施落到实处。

提升成就感，让职工“干得开心”。去年以来，他们全面启动“四室两堂一廊”（即：劳模创新工作室、技能大师工作室、技能演练室、安全教育展室；国学大讲堂、技术大讲堂；宣传教育长廊）建设，创新人才培养模式，打造全员培训和素质提升平台。同时通过开展“工人先锋号”、“学练树”等竞赛活动，为全员提供“出彩”机会。10 名干部晋升副处级及以上职位，60 余名同志通过公开竞聘走上管理技术岗位。