

（接第3版）

跟周总理学沟通 做更好的自己 品管中心 李哲

2018年12月19日上午，值公司20周年庆典之际，我们中层有幸聆听刘总关于《中层干部的职业化》培训。刘总的课讲得声情并茂，充分调动我们每一位学员的神经，现场气氛非常活跃。拜读了我们伟大的周总理的生前故事，其中的三个故事对我自己的工作 and 沟通最有启发：

故事一：1958年6月19日，《人民日报》报道了广东新会农民周汉生用水稻与高粱杂交获得一种优良水稻新品种，周恩来很重视。6月30日，他专门带了一位专家飞赴广州，又转来新会。在实验田旁周恩来见到了这位农民。那个时代生活条件还很艰苦，乡干部和农民一律都是赤脚，周恩来也就比他们多穿一双布鞋，只是衣服稍整洁一些。接待人员找了一把小竹椅，一个小方竹凳放在地头，本意让总理坐小竹椅，不想周恩来一到就坐在小凳上，把小竹椅推给周汉生，还说你长年蹲田头，太辛苦。现在这张照片还挂在周恩来展室的墙上，成了现在人们难以理解的场景。

故事要点：不论是在国际交往中，还是和国内人士打交道，周恩来都十分重视尊重他人，取得了良好的沟通效果。

故事二：1972年7月20日，北京大学负责人周培源就此前周恩来布置给他的“把北大理科办好，把基础理论水平提高”的任务，写信给周恩来，针对国内基础科学长期落后的一些原因提出意见。周恩来阅后，写信给中国科学院和国务院科教组负责人，要求他们以这封信作根据，“在科教组和科学院好好议一下，并要认真实施”。他还特意强调：“不要如浮云一样，过了就忘了。”

故事要点：对待工作，不要如浮云一样。

故事三：1965年8月，非洲某国元首结束对华访问离开上海回国，周恩来陪同外宾不如机场，并在欢送队伍前绕行一周。突然，乌云蔽日、雷声隆隆、狂风大作。客人刚登机，大雨便倾盆而至，专机不能马上滑向跑道。周恩来就像完全没有感到下雨一般，纹丝不动的站在机前，全身湿透。机舱里，隐隐可见外宾挥手请周恩来进候机楼，工作人员多次也给他打伞，都被拒绝了。见总理如此，欢迎的群众也没有走，在风雨中仍保持这热烈的欢迎氛围，充分展示了友好的精神。送走外宾后，周恩来专门安排，给工作人员和欢送群众准备了热腾腾的姜汤。

故事要点：避雨是人的本能，何况当时外宾已上飞机。但周恩来认为，飞机没有起飞，礼仪就不能打折。这是他发自内心的尊重中非友谊的表现。同时，他更没有忘记雨中中的干部群众，百忙之中仍然惦记着一碗姜汤，一国总理，对内对外，细致如斯、郑重至此，感人肺腑。

结合自己的工作，对比上述三个要点，自己感觉得以下三个方面还算满意。

1) 尊重他人，用人格赢得别人的尊重。不管是在工作中还是生活中，我都尊重我身边的每一个人。比如2018年12月份时，公司需要支付新疆种农剂第二笔款项，但我公司没有按时支付，对方多次打电话催要货款，但我每次都心平气和的给对方做好解释工作，我这边尽快安排支付，让对方再耐心的等待。过了几天对方又打电话，我还没有给对方开口提款项之事，主动说“我还正准备给你打电话呢，温县的铁棍山药不错，我准备给你和张经理各寄几盒呢，没想到你这边倒是心有灵犀的先打过来了”，“我们是你们的供方，我们应该感谢你对我们公司的支持才对，你给我们一个业务员寄山药，让我们可有点受宠若惊”。当天我给他们几个相关的业务人员分别邮寄了山药，之后两周他们都没有再打电话催问款项的事情，不久我司也支付了款项，但他们感觉有点不好意思，在玉米种农剂采购过程中，说不能欠我这份人情，并给我司免费提供了8桶玉米种农剂（价值1万多元）作为试用。

2) 认真对待工作，恪守做人的信条。不管是原来在担任品管部经理，还是后来兼职生产部经理、温县行政经理、生产内勤、郑州出纳工作。许多同事问我，做这么多工作你能做好吗？如果给你加价了，对不对，我总是付之一笑，自己的工作，做好是前提，做不好才是给别人看笑话。于是，我根据工作性质，有计划的安排了时间配比，比如上午主要处理品管部、生产部的工作，下午处理生产内勤、郑州出纳的工作，每次做完每一件事情之后，认真的去核对，减少错误的发生，用心去做，才会做好！

3) 以诚相见，成为下属可以信赖的人。

比如刘海涛父亲生病期间，我尽我最大可能去帮助他，他虽然没有提过经济上的困难，但我主动与黄总打电话沟通此事，为他申请福田区的贫困补助，补助申请下来了，很感谢黄总，也感谢自己的认真有爱。善待每一位同事，用自己的真诚去做好他们的领导，值得他们信任的人。

当然，也有以下两方面做得还不到位：

1) 害怕开会，克服不了紧张的心理：当学习到周恩来“很多人怕开会，可有种政务会议，能让一位不乐意参会的人，即使从住院的病床上偷偷溜出去，也要参加”抱着好奇心，我终于明白了问题的症结。开会要做好三点：第一，要讲好内容，内容为王的道理，放在什么时候都不过时。第二，要“真抓实干”，不要“念空话”。第三，要真挚坦诚，处世巧妙，“心悦诚服”是说服的最高境界。我分析自己害怕开会的主要原因是：第一、普通话不标准，说话语速较快，越紧张越快，来源于从小受到的创伤，同学的耻笑。第二，对讲话内容准备的不充分，没有多加练习。第三、学识的欠缺，努力应变能力较差。在以后的工作中，我会努力克服自己的短板，让自己越来越自信。

2) 沟通艺术，绝不伤人情面。我感觉自己在这方面做的有待提升，自己负责温县行政工作，更要做到让人信服，而不是让人伤面子。比如温县加工厂原门卫张师傅请假，当时正值繁忙，原则上不让他请假，但他给我请假之时，我没有同意，但他说他已经坐上车回家了，我就不非常不客气的给他说按照旷工处理，考勤时，直接上报了旷工，结果导致了长达3月的挑畔闹事。现在想想，虽然我坚持了原则，但没有巧妙的处理，伤及了他的情面，才导致了后面一系列问题的发生，对在坚持原则，错在没有好好的沟通，希望自己以后可以避免类似的事情发生。

最后，感谢公司提供这么好的一次培训和学习机会。刘总的作业，相信会让我们每一个人从新审视了自己的优点与不足，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，相信我们每一个创世纪人都会以此为鉴，不断学习，不断给自己充电，更好的扬帆起航，为创世纪的做大、做强而不懈努力！

向周总理学沟通艺术

亲本部 朱兴胜

本次《中层干部的职业化培训》，对我们中层干部发现问题、分析和解决问题的能力有很大的提高，管理和带领团队方面的能力也有所提升。有效沟通正是我们需要提高的一点，以下几个方面对我启发较大。

一、决不伤人情面

故事情节：1972年2月，尼克松首次访华。在宾馆和尼克松举行会谈时，周恩来说：“在您楼上的餐厅里有一幅毛主席手书的《题庐山仙人洞照》，最后一句是‘无限风光在险峰’，您是冒着一定的风险来中国的。然而正如诗中所述，在危岩之上，正有着无限优美的风光。”尼克松听了激动地说：“最成功的政治，比优美的散文更富有诗意。”

美国前总统尼克松在他的著作《领袖们》中这样记录周恩来留给他的印象，“1972年访问中国期间，周恩来无与伦比的品格是我得到的最深刻印象之一。通过多次长时间的正式会谈和非正式交谈，我终于了解了他，并对他产生了极大的敬意，终于在个人交往和政治关系中，他都忠实地遵循着中国人古老的信条：决不“伤人情面”。“在我们所有的会谈中，周恩来总是镇定自若。他从来不提高讲话的调门，不敲桌子，也不以中止谈判相威胁来迫使对方让步。周恩来的沉着冷静，我认为主要归功于他所受的教育和他的经历，但也反映出他已达到炉火纯青的境界。”尼克松的回忆，从一个外国人的角度深刻揭示了周恩来高超的沟通艺术。

二、摆明事实有根有据

故事情节：1938年，在蒋介石主持的武汉军事会议上，国民党特务头子戴笠向周恩来发难，诬蔑说：“武汉局势动荡不安，人心纷乱，军政无治，军事委员会没有统一军令、统一训令，不得不不说我们共产党起了不良作用！”

周恩来立即反驳道：“戴先生，俗话说，军中无戏言，我们共产党最重视客观实际。要论武汉局势，我认为恰恰是好的，就好好在工、民、商、学、兵等人民群众已经行动起来，实行全民抗日救国运动！至于说谈判对军政无治、令行不止，就是贵党在国共合作问题上，没有遵循孙中山总理的遗训，没有执行两党共同颁布的《抗日救国十大纲领》所引起的！”

创世纪家园

4

“请你讲具体事实。”戴笠说。

“好！”周恩来沉着地回答说，“大敌当前，人民抗日，而你们却暗地调查群众组织，强行解散抗日团体，逮捕反对贩运日货的爱国青年、工人与学生，你们还用重金收买坏人，散发诬蔑共产党、中伤国共关系的宣传品！”周恩来一气呵成，气势千钧，让戴笠张口结舌，无言以对。

1946年，国共两党重庆谈判之后，周恩来受党中央和毛泽东重托，亲率中共代表团到南京与国民党再次进行谈判。周恩来在谈判桌上的雄辩才能，使得对手深为折服。有一次，谈判才刚刚进行几个回合，周恩来便把对方的谬论驳得体的无完肤。对方恼羞成怒，声嘶力竭地叫嚷同共产党谈判是对牛弹琴。周恩来听罢，只是轻蔑地一笑，然后慢条斯理地说：“对，牛——弹——琴。”

1960年4月下旬，周恩来为解决中印边界问题访问印度。在一次谈判中，印方提出这样一个挑衅性问题，“西藏什么时候成为中国领土的？”周恩来当即答道：“西藏自古就是中国的领土。远的不讲，至少在元代，它已经是中國领土的一部分了。”印方却说：“时间太短了。”周恩来严肃地说：“中国元代离现在已有700多年的历史了，如果700多年都被认为是时间短的话，那么，美国建国到现在也只有100多年的历史，是不是美国不成为一个国家呢？这显然是荒谬的！700多年与100多年哪个历史长？”周恩来通过700多年与100多年的数字比较，驳得印方哑口无言，尴尬之极。

三、平等尊重展现风度

故事情节：20世纪50年代初，有一次朝鲜工会代表团来团访华，周恩来接见他们并合影留念。周恩来的座位本来安排在前排正中。周恩来不肯，他要当时的全国总工会主席刘宁一与客人坐正中，他对刘宁一说，今天你是正式主人，我是陪客。结果他真的坐在旁边，后来在报上也就是这样发表照片。

1958年6月19日，《人民日报》报道了广东新会农民周汉生用水稻与高粱杂交获得一种优良水稻新品种，周恩来很重视。6月30日，他专门带了一位专家飞赴广州，又转来新会。在实验田旁周恩来见到了这位农民。那个时代生活条件还很艰苦，乡干部和农民一律都是赤脚，周恩来也就比他们多穿一双布鞋，只是衣服稍整洁一些。接待人员找了一把小竹椅，一个小方竹凳放在地头，本意让总理坐小竹椅，不想周恩来一到就坐在小凳上，把小竹椅推给周汉生，还说你长年蹲田头，太辛苦。现在这张照片还挂在周恩来展室的墙上，成了现在人们难以理解的场景。

不论是在国际交往中，还是和国内人士打交道，周恩来都十分重视尊重他人，取得了良好的沟通效果。

通过学习我认为我在今后工作中要做到以下几点：

1、如果你在表达对某件事情有异议或不同看法时，用赞美开头，会让人的心理防御降低，然后摆明事实，根据有效数据等正当理由表达你的看法，同时注意要尊重他人，让人感受到你是黑龙江当地人，也是第一次摘寒地水稻早育秧工作，记得是水稻秧苗通风炼苗期，遇到阴雨低温天气，他们怕秧苗冻坏，不通风，我就给他们讲解黑龙江水稻早育秧的管理方法和经验，讲阴雨天也要进行小通风，以便降低棚内湿度，避免晴天后期温度急剧高，湿度又大，高温高湿的条件易于发生青枯、立枯病。开始时他们很担心，最后直到与周边的大棚秧苗做比较后，才确信了我传授给他们的方法和经验。

对比上述三个要点，自己在“挑对说话的时机”这方面做得不够好。有一年春天插秧时，雇了很多临时工，我在大棚起苗现场发现窝工很厉害，我就把负责大棚的技术人员当场狠狠批评了一顿，完全没有顾及他的感受就走了。过了一会儿，我回来看到那个员工情绪低落，我意识到自己的方法不对，立即向他道歉，并和他一起分析原因，改进工作。

学习了周总理的沟通技巧，我今后改进工作有了方向：
1、“挑对说话的时机”，自己在今后的工作中，不论是与上级领导沟通，还是与下属、客户、同事沟通，在沟通过程中要做到先聆听，抓住合适的时机简洁明了的表达自己的意愿、想法、意见等，以此达到沟通的效果。
2、“对事不对人”，自己在今后的工作中，不论是与上级领导沟通，还是与下属、客户、同事沟通，尤其是在与下属的沟通中要做到就事论事，以此达到沟通的效果。

3.在以后的工作中，不论是与上级领导沟通，还是与下属、客户、同事沟通，在沟通过程中要做到充分理解对方，了解对方的感觉，设身处地地从对方的角度去思考问题，以此达到沟通的效果。



● 地址：深圳市龙岗区埔仔路22号

● 邮编：518117

● 电话：0755－83423050

● 传真：0755－83415228

● 网址：http://www.bio-t.cn

我司成功参展2019中国种子大会高峰论坛



2019年3月31日—4月1日，2019中国种子大会高峰论坛在北京国际会议中心隆重举行，我司作为中国种子协会常务理事单位组织参加了本次展会。

中国种子大会自举办以来，已经发展成为为种业合作搭建平台、为种业合作创建品牌的大会，此次会议以“创新驱动种业发展”为主题，全面展示了我国农业发展的新技术、新产品、新成果。我司在河北营销中心、黑龙江营销中心、产品开发部的共同努力下，成功参加了本次论坛大会。

杨雅生总裁出席开幕式，并在企业家论坛上做了题为《种业生涯，激情岁月》的精彩报告，杨总裁从心动-初始种业商机无限、行动-全心投入 收获颇丰、激动-前程似锦 不断努力三个方面结合个人从事种业20余年的奋斗历程及心得体会，阐述了中国种业的发展和未来前景，给与参会人员带来了高品位地享受。

展会上，我司主要参展了创优31、创玉102、创玉411、创玉115、伟科118等寒地杂交硬粒、杂交玉米新品种。会议期间农业农村部部长张桃林副部长到展位莅临指导，河北营销中心副总经理马帅简要介绍了创世纪公司成立至今在科技创新、平台建设以及新品种示范推广情况，张桃林副部长对我司在新品种选育及产业化上的做法给与了充分肯定与赞扬，并强调指出：种业企业要以创新引领未来，加快种

业快速发展，实现种质资源共享。
3月31日上午11时，来自南方农村报记者在我司展台采访了创世纪公司，河北营销中心马帅副总经理介绍了公司在科研自主创新方面的快速进展，公司致力于育、繁、推一体化供应链服务，在科研育种方面，以市场需求为导向，加强科企合作，实现育种资源共享，全面构建规模化、标准化和流程化的商业化育种体系；在种子生产和加工方面，公司坚持“质量就是生命”的管理理念，全程监控种子质量，建立完整规范的质量控制体系；在种子物流管控方面，公司采用国内领先的数码技术，完成了产品的可追溯管理，大幅提升营销管理服务水平；在推广服务方面，公司以“先示范、后推广、全程跟踪的技术指导”原则，以县级营销网络为依托，以信息化技术为手段，以务实的团队为纽带，加速最新科技成果的转化。

在采访期间，马帅副总对创世纪公司目前选育推广的创优31、创玉102、创玉115、创玉411、创玉107、伟科118等优良品种及突出优势做了简要的介绍。
本次中国种业大会，我司精心布展，积极宣传，提高了创世纪种业在黄淮海、东北北区域的知名度，宣扬了创世纪企业文化，塑造创世纪公司形象，为今后的市场开发销售起到了积极的推动作用。
（马帅 王玉辉 熊万光）

我司再次荣获“广东省重点农业龙头企业”称号

2019年01月16日，广东省农业农村厅下发粤农农〔2019〕40号《关于公布广东省重点农业龙头企业名单的通知》文件，经省人民政府同意，公布广东省915家重点农业龙头企业名单，我司再次荣获“广东省重点农业龙头企业”称号。

科技之先

科技部评估组考察评估创世纪种业大厦及龙岗生物园

2019年5月8日上午，科技部科技评估中心张保国高级工程师、北京农学院王有年教授、中国农业机械化科学研究院赵有斌研究员等组成的评估组，在深圳市市场监督管理局欧阳卫国处长、李晓君副处长等领导的陪同下，到我司考察评估，公司领导杨雅生总裁、黄海涛副总裁及项目管理部王贇昭总经理、龙岗生物园刘秋光主任等热情接待了评估组一行。

本次考察评估是科技部根据《科技部农村科技司关于组织开展国家农业科技园区综合评

估工作的通知》要求组织开展的对国家农业科技园区的综合评估，创世纪龙岗生物园是深圳国家农业科技园区的核心园区之一，是本次考察评估的第一站。评估组一行实地参观考察了我司的生物技术中心实验室、龙岗生物园科研育种基地，听取了杨总裁关于创世纪科研育种及龙岗生物园的创新创业、产业发展、综合效益、条件保障等园区建设运行情况介绍，对我司在科研育种及生物园园区建设上所取得的突出成就给予了高度的评价与赞扬。（廖心唯）

杨总裁会见亚太种子协会、中种协领导



2019年4月27—28日，杨雅生总裁在深圳华侨城洲际大酒店分别会见出席2020亚太种子大会第一次筹备会议的中国种子协会副会长马淑萍女士、亚太种子协会执行秘书长May Chodhoey博士，并与出席大会的嘉宾、代表合影留念，亚太种子协会项目

经理Mike Kingspayom先生、中国联络经理李晓凤女士、中国种子协会合作交流部副主任马文慧女士及公司行政总监王玉辉、国际事务副总裁刘建卫参加了会见。

（文/图 王玉辉 熊万光）

要闻荟萃

■ 2019年3月8日上，创世纪公司工会举办庆祝“三八”妇女节慰问活动。黄海涛主席、王玉辉副主席、黄翠娟委员等公司领导参加了本次活动。活动中，王玉辉副主席发表了热情洋溢的讲话；黄海涛主席为各位女神们颁发了玫瑰花和礼品。（廖心唯）

■ 2019年1月15日，由安徽省种子管理总站、省水稻产业技术体系、省农科院水稻所联合举办的“2018年安徽省优质稻品种食味品质鉴评会”上，袁创公司自主选育的“三高稻”（超高产、高抗倒、高档米）Y两优957成功入选“安徽省十大优质稻品种”！



自然之选

● 内部资料 仅供参考

● 广东省一次性内部资料出版物

粤内准字2007第0281号

本报电子版同步发行于碧虚网（http://bio-t.bixu.me）

我司自主选育的创玉210新组合通过国家审定

近日，记者从产品开发部获悉，由我司玉米育种中心研究选育的杂交玉米新组合创玉210通过国家主要农作物品种审定，于2019年3月21日取得品种审定证书（审定编号：国审玉20190025）。

创玉210品种在黄淮海夏玉米区出苗至成熟103天，幼苗叶鞘紫色，叶片绿色，叶缘绿色，花药紫色，颖壳绿色。株型半紧凑型，株高278厘米，穗位高98厘米，成株叶片数19片。果穗筒型，穗长18.2厘米，穗行数16行左右，穗粗5.3厘米，籽粒黄色、半马齿型，百粒重35.6克。籽粒容重751克/升，粗蛋白含量11.51%，粗脂肪含量3.17%，粗淀粉含量74.08%，赖氨酸含量0.36%。中等肥力以上地块种植，播种期6月上中旬，亩种植密度4000-4500株。

该品种于2016-2017年参加黄淮海夏玉米组区域试验，两年平均亩产676.2千克，比对照郑单958增产3.4%。2017年生产试验，平均亩产670.8千克，比对照郑单958增产3.4%。

创玉210品种适宜在河南省、山东省、河北省保定市和沧州市的南部及以南地区、陕西省关中灌区、山西省运城市和临汾市、晋城市部分平川地区、江苏淮北、安徽淮北、湖北省襄阳地区等黄淮海夏玉米区种植。（熊万光）



怎样做好新品种示范与观摩

伟人毛泽东主席说过：“有了优良的品种，即不增加劳动力、肥力，也可获得较好的收成。”可见优良品种的重要性，一个新品种的推广，开始要通过示范，把品种的优势展现给周边的客户，让他们认可、接受新的品种，这就是新品种示范的作用，种业一切都要围绕品种展开，只有做好示范才是种业营销的关键。示范点的好与坏直接影响着新品种的销售与推广；怎样才能做好新品种示范呢？要注意以下几点：

一、新品种示范的目的与要求：

1、选用我公司下年主推的优良品种，通过精准配套的高产栽培技术，有计划地在品种主要销售区域进行田间示范点示范，让周边农户看到我公司品种的丰产性、适应性、抗逆性，通过良种良法配套的栽培技术，充分发挥品种高产优势，为公司创建区域品牌形象、为明年品种推广销售提供科学依据。

2、通过高产示范，让棉农了解我公司不但有高质量的种子，而且有售后技术服务的保障体系。节约了成本，提高了产量，让农民感到购买创世纪种子放心。

3通过示范田的管理，高产栽培技术的落实，田间地头的培训，让他们掌握高产栽培技术，放大品种优势，提高了产量，降低了生产成本，让他们看到我们的品种不但产量高，而且质量好；用示范田的优势才能引爆市场，才能改变竞争，才能打动农民的心，通过观摩会扩大创世纪的知名度，用优惠政策在观摩会上鼓励棉农订购明年的种子，让我们的示范户利用他们近邻、亲戚、和朋友的关系，变成代理商，发展一个示范户，带动一个区域销售；巩固老客户，发展新客户，为我们下年度的种子销售奠定基础。

二、对高产示范户的要求：

1、示范田应选择土壤肥力中等以上、地

势平坦、排灌方便、盐碱含量低、交通便利的地块，以便后期观摩。

2、示范田周边不能有过大的大树和杂草，以免影响采光，降低产量。

3、要求做示范田的农户经验丰富，为人诚实，听从指挥，种地认真细致，敢于投资（能接受使用有机肥、微肥）、能积极、主动配合技术人员工作。

三、示范田的管理

示范田的管理要有完整的示范方案，制定出包裹选地、施肥、浇水、化调及病虫害防治等措施，生产管理季节公司技术人员要定期田间指导，跟踪到底，确保示范田起到示范的作用。建设好示范田，一切围绕品种开展工作，一切围着高产优质转，销售是水到渠成的事。

四、观摩前示范田的筛选

通过精心的田间管理，新品种已经到了将要成熟的季节了，这时候要对新品种示范的地块进行筛选定点，在筛选的过程中一是要进行实地测产，产量要高于周边其他品种，不成功者不能作为观摩点；二是长相、长势要好，外观健壮整齐，抗病好，早熟不早衰，对已经定点的示范田要及时插牌展示，标注品种名称或代号，密度及产量，做长期广告。

五、如何开好观摩会

观摩会的成功与否是营销的关键，观摩点选定后，对观摩会进行策划，包裹行车路线、停车位置、条幅、展板、公司宣传资料等，准备发言的人要对品种优势有所了解，要找到与众不同亮点作为观摩会的窗口，通知观摩的人员不要太多，一次观摩人员在30人左右为宜（政府官员、记者参加时除外），必要时可分多次观摩，在观摩会上订购种子的一定要享受优惠活动，观摩会上一定要拍照或录像，以备后期制作宣传材料。

（新疆技术服务中心 何太宇）



营销路上如何搞好品种示范工作

一、新品种试验、示范的重要性

一颗金子，无论是多么贵重，多么耀眼夺目，埋在土中是无任何利用价值。正如有种家的新品种，没有种企去试验、示范、宣传推广，农民看不到听不到，他们不会盲目种植。所以新品种的试验、示范是种子工作的基础，是新品种转化为生产力的桥梁，也是加快新品种推广和规范种子市场的有效途径。它能为当地种子经营者提供科学依据，还能充分发挥优良新品种在农业生产中的增产增效作用。

二、营销路上，切莫忽视示范田的建设

笔者从生产转入市场技术服务，亲眼目睹到冲杀在市场一线的战斗，一直奔跑在永无休止的促销活动中，路走得很艰难，付出了很多艰辛劳苦，在哪艰难的营销路上，千万不能忽视示范田的建设，忽视示范田的作用。示范田的确是一种典型的体验营销，给终端用户直接展示新品种的使用效果，特别是乡村级示范点示范田，它是展示工程，是推广中的重要步骤和环节，是决定了农民的关注和认可程度。通过乡村级示范观摩，可以提升市场占有率，扩大品牌影响力。

三、策划好、建好、利用好、推广好高 效示范田

充分发挥好示范田在销售中的作用，从以下几点谈起：

1、制定方案

业务人员速写试验、示范方案并进行评审，通过评审无误后提交上级领导批准，上级领导批准后，技术人员协同业务人员根据方案要求，逐条落实规划、选择示范田。

2、示范田规划

在选择区域下放到乡村级，协同经销商选择合适的地点建设试验示范田，充分了解当地种植品种、施肥习惯、种植习惯、病虫害防治习惯、投入成本等基础信息。

3、示范田的选择

（1）选对人 是成功的关键。业务人员协同经销商选择有精力在家种地，对新品种及新的栽培模式愿意接受，相信品种和技术能够带来高产和高收益。最主要的要选择有感召力和威信的种子能手和种田大户，能够协助企业和渠道做好田间管理，并支持厂家做活动，还愿意成为示范的代言人。

（2）选好地是成功的基础。

地块作为示范田的核心，没有好的地块，想建好示范田谈何容易，打造极致的示范田第一步就是要选好地块，选择面积适中，地势平坦，地方有增产潜力，交通便利，有排灌条件的地块。最好是村里主要道路两旁，周边视野开阔，在村民农忙时集中行走的路段，便于展示和观摩。

4、示范田的管理

（1）建立示范田档案 示范田档案要包括示范户姓名、电话、住址、地块位置、示范田面积、前茬作物、种植品种、施肥方案等。

（2）跟踪保存资料 在作物生长的关键时期，要确保严格按照要求操作，公司人员管理要勤于农户。在每一个关键时期对示范田要留有影像资料，效果突出的可留下专门的视频资料，为后期观摩和推广打下基础。

（3）技术措施跟踪

1）播种前遇干旱天气提前造墒后精细整地，做到地平、土细、阴暗无坷垃；
2）抓住节令，根据各种作物的具体要求适时播种，春播要抢暖头冷尾，夏播要争时播种；

3）施足底肥，大力提倡底施农家肥，每亩不少于2000kg、复合肥40-50kg/亩；

4）根据育种家要求的种植密度，结合当地农民种植习惯，合理安排密度；

5）加强田间管理

①播种后检查墒情，谨防鼠害、鸟害的危害，确保种子安全出苗；

②及时防治地下害虫，出苗后用菊酯类农药在当天太阳落后喷洒，连续喷洒2次，保证全苗；

③适时进行移苗补缺，及时进行定苗、间苗、中耕除草管理；

④追肥原则应掌握“前轻、中重、后补、控氮增磷钾”且莫忘记后期叶面施肥；

⑤严格按照说明书使用“化除”“化控”。

⑥病虫害的防治 治病掌握“有病早治，无病早防”；治虫掌握“治虫不见虫，药打即高峰，治小治了”的原则。严格控制安全间隔期，施药量和施药次数，合理混用，轮换交替使用不同作用机制或具有负交负抗性的药剂，克服和推迟病虫害抗药性的产生和发展。

⑦根据各种作物要求适时收获。

5、记载

记载做到及时准确，以确保掌握全面而可靠的资料。记载资料要及时整理，调查项目记载应按统一规定的方法和标准进行，并用统一的表格填写。记载包括：生育期性状调查记载；农事操作记载；主要气候观察记载。三种记载和测定确有助于对试验作出更全面和正确的结论，技术人员必须记得记载细致准确。

6、做好调查总结

田间调查从生育期、生物学性状、产量结构及影响因素等多方面调查，特别是各生育期调查必须标准统一，及时准确。因各品种生育期不一致，尤其是成熟期直接决定品种生育期长短更应及时，所以应确定统一的调查标准，按时保质保量的进行田间调查，避免图省事。

收获和室内种考是品种试验、示范的一个重要环节，应当科学、准确并充分体现试验品种与周围品种对照的差异。最后在每一年的品种试验完成后，与示范户，种子经营者对当年的工作进行总结，包括目的、田间管理措施、当年的气候条件、调查记载数据以及结果分析等内容，对试验示范品种做出科学的、公正的综合评价。

7、观摩会

（1）观摩会的召开 在作物生育生长的关键时期出现效果后要随时观摩，如苗期长势稳健、中期的抗倒伏能力可召开就近的农民观摩会，人多少不限。后期通过测产和品质分析，长势长相召开省级、县乡级、农民观摩会。

（2）会场布置

营造环境氛围，在现场四周插上彩旗，悬挂宣传条幅，树立示范田牌子；技术人员要携带尺子、秤、纸、笔等测产工具。

（3）讲解内容

现场讲课老师要提前准备好解说词，先讲解企业情况，然后结合品种特征特性讲解试验田作物的亮点（如根、茎、叶、籽粒饱满度、测产等）。

（4）现场预定

通过观摩增加农户对产品的认知度和依赖性，可以现场预定产品。

8、做好后期宣传工作 新品种试验、示范工作是促进优良品种推广的重要手段，也是种子企业和育种单位展示优良品种的一个平台，要充分发挥试验、示范的重要作用，需努力做好后期的宣传工作，扩大影响力。要以宣传彩页、海报、条幅宣传口号、观摩会现场图片、作物高产管理技术为主；视频资料让终端用户说出亮点、使用心得等。做重点门店和专营店的宣传贴贴、宣传大旗，来提升品牌的影响力，要以后期宣传拉动销售。

（内地技术服务中心 李四合）

■ 专题

创世纪中层干部培训

跟周总理学做人做事（学后感）

虚是一种美德。

如果市场做的不好，要努力改善方法方式，向优秀者学习，如果做得好也不能骄傲。

跟周总理学沟通：外柔内刚

产品开发部 张华

在公司20周年庆期间，公司组织了一场中层干部的职业化培训，会后我也按照培训要求查阅资料学习了周总理的“内柔外刚”的沟通艺术和工作方法，其中有一个故事对我自己的工作和沟通最有启发：

1）故事一：周总理对家人和晚辈的影响是潜移默化、言传身教，很少具体讲什么家规。我前几天去采访姑姑周秉德，她说在一些身边工作人员和后人的纪念文章中会提到周总理有家规，其实都是总结归纳的。这些“家规”大致有：一、晚辈不准丢下工作专程来看望他，只能在出差顺路时去看看；二、来者一律住国务院招待所；三、一律到食堂排队买饭菜，有工作的自己买饭菜票，没工作的由总理代付伙食费；四、看戏以家属身份买票入场，不得用招待券；五、不许请客送礼；六、不许动用公家的汽车；七、凡个人生活上能做的事，不要别人代办；八、生活要艰苦朴素；九、在任何场合都不要说出与总理的关系，不要炫耀自己；十、不谋私利，不搞特殊化[1]。

他身上值得我学习的东西很多，不胜枚举，下面我结合我的工作主要谈三点：

一、树立销售目标；

分解成月、周、日计划，努力做出业绩让领导放心；作为销售人员只有把公司产品卖出去收取货款给公司创造利润是第一要务，其他都是假的；无论怎样，营销人员最终是要靠业绩说话的；第一要务要制定年度计划和月度计划，重视过程管理；只有牢牢记住，时时努力，“行不行了再讲”相信通过不断的努力也一定可以得到想要的结果；

二、解决问题；

遇到困难想办法，不放弃。越能下决心，就越能找到解决的办法，越能迎难而上，就越能找到解决的办法，越不姑息纵容，就越能找到解决的办法。我觉得一个营销人员就应该让每天的生活充满挑战，挑战所处的环境，更重要的是挑战自己超越自己。

记得14年第一年在新疆刚刚从生产转到销售岗，什么都不懂；尤其新疆的冬天最冷时零下20多度，农民不愿出门购种，市场出现“寒冰”，心里很慌，不知怎么办，刘总安慰我不要怕，安慰我说道：咱们要做到天冷心不冷，我们搞科技进万家摸奖促销订种活动带动销售；结果当年春节前实现销售2003袋；农户交款了不愿出门提货，我们就把货送下去做入村促销送货1674袋，带动销售872袋；二级经销商思想滑坡，我们就做经销商培训会，统一思想积极迎战；对于部分边缘品种经销商提货积极性不高，我们就煽风点火，畅销品种带动边缘品种；为了拉终端端宣传，我们贴海报、宣传画，挂条幅，做高产光荣。因为我们始终相信方法总比困难多；

三、不断学习；

记得刘总时常讲“杨涛，你看，我买的XX书又快看完喽，你还年轻，平时更要多看书学习呀。”我们在每个月也是要求读一本好书，写一次心得体会。人本身就没有十全十美的，所以在对待他人和事情时，始终要把自己的内心腾空，只有腾空了，才能装得进东西。不要以为什么都懂，其实有时候什么也不懂，有句话叫做半瓶子才咣当的最响，不要忘记谦

虚是一种美德。

如果市场做的不好，要努力改善方法方式，向优秀者学习，如果做得好也不能骄傲。

故事要点：说服既要讲态度，又要讲方法。须知，说服不是力服，不能靠权势压人，不能用命令口吻。态度高傲、方法粗暴，必然会使被说服者产生反感心理，造成对立情绪，这样就什么话都听不进，什么事也谈不拢。领导者谦虚和蔼、尊重理解，有理有据、情理交融，循循善诱、步步深入，才会赢得被说服者的信任，听

得进解答与劝说，产生“随风潜入夜，润物细无声”的效果。这样，才能“精诚所至，金石为开”。遇到困难想办法，不放弃。越能下决心，就越能找到解决的办法，越能迎难而上，就越能找到解决的办法，越不姑息纵容，就越能找到解决的办法

3）故事三：周恩来经办的每一件事情，不论大小，他都以对人民、对党的事业高度负责的精神，一丝不苟、精益求精。他审批文件字斟句酌，交办工作细致具体，审查方案疏而不漏，处理问题严肃认真。有一次，周恩来宴请外国专家，外专局的有关同志在报送的宴请计划中将在京人数写为 250至 370人，周恩来阅后在这个数字上加了问号，由于他对在京专家人数了如指掌，就在旁边批注：“至多280人”。周恩来还经常教育大家，办事要本着科学态度，不能用“大概”、“差不多”、“可能是”这种含糊不清的词，使用概念要准确。

故事要点：周恩来提倡的“做实事、收实效”，对待工作“不要如浮云一样”的精神，在今天为实现中华民族伟大复兴中国梦的历史进程中尤为重要。以周恩来所倡导的这种真抓实干的工作态度来对待事业、对待工作，我们的方针政策才能落到实处，措施才能得见成效，事业才能兴盛日进。

结合自己的工作，对比上述三个要点，有以下两个方面做得还不到位：

1）沟通说服既要态度，又要讲方法。工作中遇到困难或不理解，不能退缩，需要讲究沟通的方式方法。例如，部分玉米育种家多次反馈玉米自交系分子标记辅助遗传聚类结果与预期相差太大，虽然想了一些办法帮助育种家解释和分析相关结果，但始终未能解决该问题。如何学习周总理的沟通技巧和能力，解决类似这种疑难杂症，对我而言非常重要。

2）故事二：文革期间，江苏省射阳县的一群红卫兵到北京上访，周总理接待了他们。红卫兵要求把射阳县名字改掉，理由是“射阳”二字是含沙射影，箭射红太阳。周总理听他们讲明来意后，哈哈大笑起来。他们不理解总理为什么发笑，几只眼睛盯着总理脸上望。总理说：射阳两个字很好嘛，我看不用改了。你们这些小将看问题，为什么不从积极方面去看，而从消极方面去看呢？我说“射阳”两字很好，因为我的看法，不是箭射红太阳，而是红太阳光芒四射。周总理深怕他们听不清楚，又重复地说了一句对射阳的解释，射阳就是红太阳光芒四射，你们说对不对？说罢，又哈哈大笑起来。红卫兵代表也都笑了，因为他们对总理的讲话感到心服口服，表示还是叫射阳县好。在文革那个特殊背景下，如果周总理从“射阳”的历史渊源和沿革去解释的话，红卫兵未必听得进去。当然也可以用行政命令来压服，但效果也不会好。周总理赋予“射阳”二字新的含义，使红卫兵心悦诚服。

故事要点：说服既要讲态度，又要讲方法。须知，说服不是力服，不能靠权势压人，不能用命令口吻。态度高傲、方法粗暴，必然会使被说服者产生反感心理，造成对立情绪，这样就什么话都听不进，什么事也谈不拢。领导者谦虚和蔼、尊重理解，有理有据、情理交融，循循善诱、步步深入，才会赢得被说服者的信任，听

故事要点：说服既要讲态度，又要讲方法。须知，说服不是力服，不能靠权势压人，不能用命令口吻。态度高傲、方法粗暴，必然会使被说服者产生反感心理，造成对立情绪，这样就什么话都听不进，什么事也谈不拢。领导者谦虚和蔼、尊重理解，有理有据、情理交融，循循善诱、步步深入，才会赢得被说服者的信任，听

故事要点：说服既要讲态度，又要讲方法。须知，说服不是力服，不能靠权势压人，不能用命令口吻。态度高傲、方法粗暴，必然会使被说服者产生反感心理，造成对立情绪，这样就什么话都听不进，什么事也谈不拢。领导者谦虚和蔼、尊重理解，有理有据、情理交融，循循善诱、步步深入，才会赢得被说服者的信任，听

故事要点：说服既要讲态度，又要讲方法。须知，说服不是力服，不能靠权势压人，不能用命令口吻。态度高傲、方法粗暴，必然会使被说服者产生反感心理，造成对立情绪，这样就什么话都听不进，什么事也谈不拢。领导者谦虚和蔼、尊重理解，有理有据、情理交融，循循善诱、步步深入，才会赢得被说服者的信任，听

故事要点：说服既要讲态度，又要讲方法。须知，说服不是力服，不能靠权势压人，不能用命令口吻。态度高傲、方法粗暴，必然会使被说服者产生反感心理，造成对立情绪，这样就什么话都听不进，什么事也谈不拢。领导者谦虚和蔼、尊重理解，有理有据、情理交融，循循善诱、步步深入，才会赢得被说服者的信任，听

（接第4版）