

感恩清华 坚持把简单的事做好

□ 陈明志（应用数学系）



我1984年考入清华大学应用数学系，一学近八载，获得硕士学位。

1992年毕业后，我来到了当时的东莞邮电局，任计算机中心的开发班班长。那时的东莞正处于工业化的初期，凭借其北临广州、南接深圳，处于穗港经济走廊中间位置的地缘优势，以电子及通讯设备和服装鞋袜等产品的生产为主的制造业正在兴起，并由此汇集了众多来自全国各地的创业者和打工者，成为一片充满激情和希望的热土。

行胜于言 从技术干起

90年代初期，无线寻呼技术刚刚在国内兴起。一台BP机卖到上千元仍然供不应求。用户的激增带来了寻呼系统扩容的压力，而进口一套无线寻呼系统需要500多万元，企业没有能力短期内增加这么大的投入。于是我们萌生了自主开发寻呼系统的念头。说干就干！我带领

着开发班的几个技术人员开始了摸索的过程。当时，关于这一方面的技术在国内没有可以借鉴的系统，只有一本国家关于设计码的标准，程序完全要靠自己设计和攻关。我和同事们放弃了春节和休息时间，加班加点甚至通宵达旦，终于在1995年成功研制出人工自动兼容、数汉兼容、不同速率兼容的无线寻呼系统。应用这一系统，我们对当时的181、182、986台进行了改造，替换原有进口系统，为企业创造经济效益近1000万元。此后，我和开发班的同事们又先后设计了汇票图形压缩存储查询方案，实现了汇票的快速查询；组织开发了邮政储蓄金融本地网，结束了东莞邮政储蓄单机作业的历史，实现了全市范围内的通存通兑……1996年，我调任东莞市邮政局储汇分局副局长，并且被省邮政局列为“跨世纪人才”。

从技术干起，践行清华“行胜于言”的校风，我打开了理论通往实践的大门。

初探市场 知识就是力量

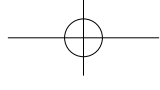
1998年，国家实行“邮电分营”，邮政开始走出以电补邮的日子，独立面对市场的挑战。作为分营后邮政局企业发展部主任，我倍感压力。面对困境，我选择了邮政汇票作为切入点。通过对汇票的抽样分析，我们得出“仅仅做好汇款这一项业务，就能使企业走出亏损阴影”的结论。于是，我提出了一项大胆的计划，就是后来闻名全行业的“千

所策略”。我们在2000人以上的工厂设立固定邮所，800人以上的工厂实行流动上门服务，建设了约1000个邮政服务网点。这一策略的实施，使得“大厂的工人用邮不出厂，小厂不用出管理区”，既贴近了服务对象，抢占了市场，又拓宽了邮政事业的发展空间，大大地推动了东莞邮政事业的发展。1999年底，东莞邮政成功实现转亏为盈。

还记得老校长蒋南翔先生关于“给面包”和“给猎枪”的警句。他说，“给面包”管一时，“给猎枪”管一世。我拿着清华给我的猎枪，在东莞邮政追寻着自己的目标。2000年，我出任东莞邮政速递公司经理。上任后的第一件事就是做了《东莞市特快专递市场研究》，分析邮政快递在市场竞争中的位置，找准优势和劣势，找到了制约邮政速递快速发展的关键所在和应对之方。2001年初市局要求我上报公司下一年增长计划时，我主动提出增长80%的目标。当时的领导出于对我的关心和爱护，就把我的任务降为70%。结果，2001年底我带领的速递公司实际业务增长超过80%。

四个优化 布局决定结局

2002年，我担任东莞市邮政局副局长，分管发展规划和市场。通过对东莞市场环境的调查分析，我认为发展储蓄业务大有可为。于是，建议市局投资800万元对全市的28个邮政储蓄网点的营业厅进行扩大，在短期内无法实现数量扩张的情况下增强每个网点的服务能力。为了扩大邮政储蓄营业厅，我们要求一些分局把邮件分拣场地甚至是会议室都让出来，最终将全市储蓄营业厅的面积



扩大了8倍以上。2001年前，全市邮政储蓄余额是14亿元，而到2002年底，我们的储蓄余额增长了7.6亿，2003年增长了14亿，2004年达到50个亿，平均每年增长12个亿，储蓄业务成为东莞邮政第一大业务。

2004年我成为东莞市邮政局局长，肩负起一个年收入达5个多亿，员工达5000多人的大企业的管理重担。上任伊始，结合我在企业十几年的工作经历中所形成的认识，贯彻中央的科学发展观的要求，我提出并实施了“四个优化、两个加强、一个提高”的工作思路。在过去的两年里，通过网点优化、客户优化、作业优化、人员优化，通过加强投递网建设，加强营销体系建设，提高劳动生产率，东莞邮政逐步走上高效发展、科学发展的道路。仍然以储蓄业务为例，2005年，在我们的一再争取下，银监会和人民银行终于批准东莞邮政增设50个储蓄网点。2006年，新增的网点全部建成开业，有力拉动了余额的增长，当年储蓄余额达到85亿元，市场占有率从3.75%提高到4.25%。同时，我们在全市布设了200多台ATM机，通过机器代替人手，对营业厅的用户进行分流，减轻营业压力，释放营业空间，将更多的精力放在为大客户提供个性化服务方面，进一步提高发展的效益。由于我们活期比例较高，达到80%，加上我们实施的一系列客户优化的工作，我局的储蓄业务的收益率远远高于内地，甚至达到内地4.131%时的水平，在全国邮政系统名列前茅。

源自清华 倡导健康快乐文化

朱镕基校友曾经用“水木清华，春风化雨，教我育我，终身难忘”来表达他对清华的感激与怀念之情。我在清华一学八年，不仅学习了数学知识，而且深受清华爱国精神、奉献精神的濡染，时刻不敢忘记清华“为祖国健康工作五十年”的校训。

在我的倡导和积极推动下，东莞市邮政局逐步形成了以“每天锻炼半小

时、快乐工作每一天、健康生活一辈子”为主要内容的企业文化。为了鼓励单位的领导干部带头参加体育锻炼，在我的建议下，我们局将“体”作为一项考核指标，纳入对领导干部的考核，形成了独特的包含“德、能、勤、绩、廉、体”六项考核指标的考核体系，体能不达标的领导将可能走下领导岗位。我还多次带领中层管理干部和历年来入局的大学生进行徒步三十公里的“走谈”和意志修炼。我们每年组织召开员工田径运动会，召开管理人员长跑运动会。每天上午10:00和下午4:00，东莞市邮政局的机关和各分局的办公大楼的音乐会准时响起，全体管理人员都要走出办公室，一起做广播体操。2006年的员工运动会我获得了男子35岁以上年龄组1500米的冠军，在接受东莞媒体采访时，我说：“健康的身体是和谐社会最重要的物质基础！”几位记者深以为然，当晚就在节目中向全体市民介绍邮政局的群众体育工作的开展情况。

当然，进入二十一世纪，人们对于健康的理解早就已经超出了身体机能健康的范围，扩大到心理的健康，寻求身心的和谐。为了塑造员工健康的心理，我在总结自己多年学习、工作、生活、思考的一些体会的基础上提出了“五心”的理念，即做人要常怀“感恩之心、宽容之心、关爱之心、乐观之心、学习之心”。虽然简单而朴素，但充满人文关怀，已经逐渐影响到全体员工的价值观，成为我们企业文化的重要组成部分。

“为祖国健康工作五十年”是清华人对祖国的担当。鼓励员工健康生活于我而言，是对清华精神的传承；于社会而言，也是响应党中央构建和谐社会的

要求。

清华之源，何其源远流长！

自强不息 用简单的思维做好简单的事

蓦然回首，来到东莞已然15个春秋。15年前那个在清华的教室里站起来

回答问题时会脸红的小男孩，今天这是这个城市的一个国有企业的领头人。“天行健，君子以自强不息。”邮政是一个艰苦的行业，又是一个神圣的职业，邮政网络连接着千家万户，传递的是真情，肩负的是责任。邮电分营之后，东莞邮政经历了快速发展求生存，加快发展扩规模的阶段，现在我们提出要高效发展促和谐。无论哪一个阶段，我都有一个不变的信念，就是要稳步提高企业的核心竞争力，稳步提高员工的福利待遇，稳步提高邮政服务社会的水平。目标很简单，但把简单的事情做好却并不容易。我对每年新招聘入局的大学生都会说这样一番话：“工作就是生活，工作就是学习，工作就是把简单的事情做好。”

回顾在东莞邮政工作的15年，我把自己的工作方法和管理技巧归纳为“三个字”和“十招”。“三个字”是“想、看、问”，凡事先思考，多观察，勤请教，实事求是，模仿加创新；“十招”是“加、减、乘、除、排序、百分比、平均数、合计、直线、抽样”。用最简单的数学工具分析收入和支出，发现典型，把握趋势，制定对策，严格考核。最简单的往往却是最有效的，这些简单的数学思维在实际工作中发挥出巨大的威力。因为做好了加法，我们的储蓄、速递、函件“三驾马车”得以全面发展，齐头并进，拉动总体业务收入连年超出省局下达的计划任务；因为做好了减法，我局分营以来的平均收支差率一直保持全省同行业第一；因为做好了除法，我局的劳动生产率考核工作被国家公司作为先进经验在全国邮政推广……事实上，我局的各项经营管理工作无不隐藏着这些简单数学工具的影子，贯穿了把简单事情做好的精神。东莞邮政成为东莞市第一个，也是广东邮政第一个“全国文明单位”的事实证明，坚持把简单的事情做好了就是不简单！

感恩清华，怀念清华！