

让休假成为惯例

■清楚

列宁有句名言，谁不会休息，谁就不会工作。今天，设置假期、正常休假，既有法律依据，更有科学道理。然而，对于那些工作任务较重的人，尤其是对领导干部来说，又有多少人真的好好休息了，认真休假了？

“落木无边江不尽，此身此日更须忙。”我国正处于发展的关键阶段，许多人为了事业，夜以继日忘我工作，以至于“五加二”“白加黑”成为不少干部的口头禅，其精神状态和责任担当，令人敬佩，令人感动。然而，工作繁忙，更要劳逸结合，有张有弛，须知弹性绷得太紧也会断。习近平总书记在与中央党校第一期县委书记研修班学员座谈时，回忆起自己担任县委书记的往事，就说自己当时常熬夜生病，告诫大家不要熬夜。一张一弛，

文武之道，干部休假，应当是身体的补给站，人生的加油站，快乐的驿站。

现代社会，工作千头万绪，忙与累的确成为常态。但协调好工作与休息，也是能力和水平的体现。有的领导善于“弹钢琴”，繁忙工作与休息休假两不误。但也有人由于工作繁忙，节奏过快，造成精神紧张，身心疲惫，因而心力交瘁，英年早逝。还有个别人缺少身体锻炼，缺乏自我调节，心理压力过大，甚至抑郁而亡。坊间不知其中苦处，不肯体谅苦衷，还生出诸如因为腐败自杀身亡的谣言来，令人扼腕叹息。

所以，人要劳逸结合，要休养生息，这也是建设“健康中国”的题中应有之义。工作累了，就要休息一下，闭闭眼，歇歇脚，提提神。休假是为了更好工作，给身体补补能量，给心情换换环境，调整心态，轻装上阵，重新开

始新的战斗。确有急事要事，保持通讯畅通，有事及时返回，做到心系工作，安心休假。一个好的领导，不仅自己要带头休假，更要合理安排员工的假期。一个好的团队，一支好的队伍，要想有战斗力、凝聚力、亲和力，关键就在善于调动员工的工作积极性，让他们工作好、休息好，有幸福感和获得感、对单位有归属感。

想起历史上关于休假的故事。西汉时期，有位官员张扶不肯休假，待在官署上班。宰相薛宣发出文告劝道：官吏按照律令休假，由来很久。属官应随众，回家相伴妻子儿女，设置酒肴，邀请邻里，一起欢笑相乐，这也是应该的！张扶很是愧疚。

家和万事兴。休假还有个好处，就是利用休假与家人团聚，和家人在一起吃饭聊天，休闲旅游，共享浓浓亲情，共度美好时

光。有的家属为了让配偶能够安心工作，包揽家务，照顾老人小孩，任劳任怨，长期处在紧张状态。有的小孩，放学回家，不见爸妈，寒假暑假，无人照顾，天天靠电脑、手机陪伴，坏了眼睛，伤了身体，谁之过？

再忙再累，也要统筹好繁重的工作，放松绷紧的心情，有机会吟诵着“因过竹院逢僧话，偷得浮生半日闲”的诗句，和家人一起休假去。每当朋友见面问候，不再说“你吃饭了吗”，而是问“你休假了吗”，不亦乐乎？

周末闲评



画中有话

“特困生”



开学了，公交车上、自行车后座上、私家车里，不时可见睡眼惺忪的孩子。从今年秋季学期开始，城区小学生上课时间推迟至8:30，保证小学生每天睡眠10小时……

近日，长沙市教育局发出通知，试图用行政措施推动小学生“睡够”引发关注。

新华社发

清真马四月饼

河南名饼
中华特色美食
要想孝敬爸和妈
马四月饼带回家
团购多多优惠
电话：0394—6062918
地址：八一路与人民路交叉口向东50米路南



为答谢优质客户，增强客户黏

性，挖掘更多潜力客户，8月27日，

多一份金融了解 多一份财富保障

——中行周口分行举办2016年“金融知识进万家”和“金融知识普及月”活动



9月1日上午，中国银行周口分行在八一路中国银行大楼前，举办了2016年“金融知识进万家”和“金融知识普及月”活动启动仪式，中国银行周口分行副行长易广备参加启动仪式，并宣布活动开始。

9时许，启动仪式正式开始。一字排开的金融知识咨询台上，摆放了“金融知识进万

家”及“普及月”活动的宣传折页，记载着有关防范非法集资、银行卡和电信诈骗以及个人征信和反洗钱等宣传内容。为活跃气氛，组织者安排了有奖问答环节，客户们踊跃答题。有客户说：“过来看看热闹，没想到学到了知识，还赢得了奖品，真是意外收获！”

启动仪式10时结束。本次活动，以“银行业消费者权益保护”为主题，以“多一份金融了解，多一份财富保障”为宣传口号，旨在通过活动，向广大金融消费者宣传正规金融服务渠道，免受违法违规金融活动侵害；维护个人金融信息安全，免受非法诈骗活动侵害；辨别正规银行场所、人员和业务，依法维护自身权益。从而实现“普及金融知识，提升金融素养，共建和谐金融”的目的。

(张雪芹)

中原银行周口分行营业部举办喜迎中秋VIP客户联谊会

中原银行周口分行营业部在分行四楼大会议室举办喜迎中秋VIP客户联谊会。

本次活动邀请了营业部近30名高端客户，主要宣传该行白金卡、基金、贵金属和理财等产品，进一步加强高端客户的关系维护。通过客户经理产品讲解、多轮有奖竞答、二维码扫码抽奖、贵金属产品展销、客户调研表填写、互动即兴节目表演等形式，营造了欢快和谐的良好气氛。

为使联谊会顺利举办，周口

分行营业部对优质高端客户进行了两次以上邀约，提前三天在电子屏上滚动播放宣传，并做好客户的后续跟踪维护。一是针对有需求的客户，实现活动现场签约购买；二是活动过后进行客户电话回访，完善需求档案，建立日后跟踪服务；三是开展连续营销活动，邀请广大客户参与。客户纷纷表示，这种财富沙龙性质的联谊活动，增进了对该行服务的认知和感受。

(张金光)

我们没有年龄之分，没有身份之别，忘记工作的环境，忘记了生活的琐碎，放松身心，体会一览众山的感觉，它不仅是一种简单的训练，更是一种文化的熏陶、一种精神的提升、一种理念的培育，必将对提高员工个人素质，增强公司条线凝聚力，促进分行发展起到积极作用。

此次公司客户经理培训班的成功举办是周口分行加强公司客户经理队伍建设的重要举措。接下来，将持续开展多种形式的培训，切实加强公司客户经理队伍建设，不断提升客户经理的专业化水平，打造一支能征善战、拼搏进取、勇于担当的公司客户经理队伍，为公司业务发展打下坚实基础。

(曹丽平)

中原银行周口分行2016年公司客户经理“砺剑计划”培训纪实

客户经理的行为规范中。

本次培训由分行公司银行部统筹安排，精心策划，内容丰富，形势多样，取得了良好的效果。一是聘请北京范德金智国际管理咨询有限公司有关专家采取面授培训和分组研讨相结合的方式就团队建设和转型期银行的营销策略和关键技巧内容进行培训。一方面团队建设生动活泼，形式多样。破冰起航活动有效缓解了课堂气氛，增加了队员之间的了解，为以后沟通配合打下基础。“超音速”活动让学员充分理解资源有效配置的意义；“极速60”、“七巧板”等游戏互动使学员明白团队配合和沟通的

重要性，通过有效沟通提升工作效率，增强归属感和认同感。另一方面国内知名经济金融培训讲师从对商业银行转型的认识、客户拓展和客户管理的营销策略、关键营销技巧等方面结合案例，进行启发式授课，通过现场互动激发学员思维突破，有效提升学员的营销能力。二是邀请总分行领导就公司产品和制度进行讲解。由总行投资银行部培训老师就债券融资、结构融资、股权融资等投行综合服务方案及新形势下政府融资创新服务方案进行了详细解读，结合实际案例，深入浅出分析投行业务的发展思路，针对过

程中可能出现的问题提出解决方案。由机构业务部内训师就机构业务不同板块营销策略，及总行配备的产品、制度及营销重点进行讲解，改变固化关系营销模式，拓展客户经理机构业务的营销思路，并通过情景剧模拟营销机构业务场景，将学习成果和工作思路以小组形式进行精彩展示。三是户外拓展训练，勇登龙袍山。为了释放员工的工作压力，增强员工体质及团队凝聚力，此次培训特地安排一天的户外素质拓展训练。21日，全体学员不畏天气炎热、积极参与、相互鼓励，最终登上龙袍山山顶。学员