

总主编 胡忠华 韩 浩
主 编 王建廷 张 峰

走过 2006

两 报 人 竞 岗 演 讲 集

山东大学出版社

总主编 胡忠华 韩 浩
主 编 王建廷 张 峰

走过

2006

两 报 人 竞 岗 演 讲 集

山东大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

走过 2006/胡忠华,韩浩主编. —济南:山东大学出版社,2007. 6
ISBN 978-7-5607-3375-3

I. 走...

II. ①胡... ②韩...

III. 新闻报道—作品集—中国—当代

IV. I253

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 080056 号

山东大学出版社出版发行

(山东省济南市山大南路 27 号 邮政编码:250100)

山东省新华书店经销

山东华鑫天成印刷有限公司印刷

720×1092 毫米 1/16 61.25 印张 1117 千字

2007 年 6 月第 1 版 2007 年 6 月第 1 次印刷

定价: 98.00 元

版权所有,盗印必究

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社营销部负责调换

《走过 2006》

编委会

主 任	郝克远	梁洪文		
编 委	王忠俊	李新生	王金龙	李 萌
	蓝 海	潘子江	刘忠信	薛瑞西
	许志杰	王洪亮	孙应琢	朱德泉
	胡忠华	韩 浩	刘 冬	辛永君
	金云伟	刘宗奎		

亮点成追忆 突破正当时

(代总序)

郝克远

2006年,两报事业得到全面发展,其中三大亮点令人瞩目:一是竞争实力又有较大提升。《齐鲁晚报》在中国新闻出版总署公布的全国晚报都市类报纸综合竞争力20强中,名列第三,比上年又前进了两个位次。二是队伍建设收到较大成效。《齐鲁晚报》记者张刚践行“三贴近”要求,事迹突出,被上级部门确定为全国新闻界学习的典型,两报编辑记者积极向张刚学习,整体采编作风明显好转。三是经济效益获得较大丰收。《齐鲁晚报》上缴集团纯利再次突破1.6亿元大关,人均创造利税在全国平面媒体当中首屈一指。

成绩固然值得我们自豪,但毕竟已经成为历史。2007年,新年要有新气象,新年要有新成绩。目前两报特别是《齐鲁晚报》,确实处在一个高峰之上,要再上层楼会比较困难,这好比拎一桶水,从脚部往上拎可能不用花很大力气,但要从腰部再往上拎,就比较费劲了。然而,我们更要认识到,困难的另一面就是机遇:一是我们有强大的品牌资源,得天独厚;二是有集团作为我们坚强的后盾;三是我们有一支有经验、有激情、有水平,来之能战、战之能胜的队伍。因此,我们应该也能够抓住机遇,乘势而上,再创新的辉煌。

一个时期以来,不断听到有人在唱衰平面媒体,说是“寒冬来临”、“大限将至”。我坚决不同意这种观点。目前,我国千人拥有报纸的数量是70余份(这还是在一些报社严重虚报发行量的情况下统计的数字),不仅与拥有量较高的国家如挪威(705份)、日本(644份)比,相去甚远,就是与世界平均水平相比也有较大差距;现实是,对于相当数量的城乡居民来说,别说买电脑上网,就是自费订份报纸,也还是一个没有实现的文化需求。我们当然要重视新媒体对报纸的冲击,但也要坚信,在新媒体兴起的同时,报纸的辉煌还会延续相当长的时间。

在新的一年里,我们要力争实现三个新突破:一是以做好《齐鲁晚报》地方版为重点,实现事业拓展方面的新突破。二是以纪念《齐鲁晚报》创刊20周年为重点,实现品牌形象提升方面的新突破。三是以在保证《齐鲁晚报》经济效益稳步增长的前提下,积极推进《生活日报》、《成长先锋》杂志、大众网经济效益全面提升为重点,实现媒体整合方面的新突破。

我相信,在集团党委的正确领导下,经过两报全体员工团结奋斗、开拓创新,两报事业一定会得到更大的发展,一定会为集团、为社会作出更大的贡献!

(注:本文作者为齐鲁晚报·生活日报党总支部书记、总编辑。该序根据郝克远同志在2007年两报职工春节联谊会上的即席讲话整理而成,标题系编者所加。)

目 录

◎ 党总支/编委会/经管会成员

让我们一块干吧	郝克远(3)
一个职业经理人的最新目标	梁洪文(7)
抓好三个重点 力求新的突破	王忠俊(11)
释放潜能立新功	李新生(13)
用心做事 用心办报 用心执行	王金龙(16)
动力来自压力 激情来自挑战	李 萌(20)
成为两报人我自豪	蓝 海(23)
天道酬勤 网道酬新	潘子江(26)
大干快上!	刘忠信(30)
扎扎实实干事 老老实实做人	薛瑞西(33)
尽自己的力量,把两报办得更好	许志杰(36)
道之所在,虽千万人吾往矣	王洪亮(39)
愿为两报尽我全力	孙应琢(42)
当好业务带头人	朱德泉(45)
努力保持一名新闻人的本色	胡忠华(49)
迎接新挑战 接受新考验	韩 浩(52)
相信党委 相信同事 相信自己	刘 冬(55)
做个合格的经理人	辛永君(59)
认真策划 积极创新	金云伟(62)
创新营销策略 再创经营佳绩	刘宗奎(65)

◎ 齐鲁晚报采编部门主任

练好五个能力 做好要闻工作	郑义风(71)
努力,做最好的要闻	王建廷(74)
在角色转换中锤炼自己	张 涛(77)
强化三贴近 坚持零距离	张波涛(80)
大胆创新 开门办报	于 欣(83)

充满激情 不断创新	王 铁(85)
在创新中实现竞争力再造	房加兴(88)
拓疆垦荒培沃土	李军毅(91)
在运河之都扬帆	蒋典国(95)
让热线与社会互动起来	李春光(99)
做好“青未了”的品牌建设	韩 青(103)
好看是好副刊最基本的标准	李秀珍(105)
在“地方”的广阔天地开创事业的新天地	原慧谦(108)
三年搏击打造小站竞争力	韩延璟(111)
进一步扩大张刚工作室影响力	张 刚(114)
回首 2006,展望 2007	张洪波(117)

◎ 生活日报采编部门主任

加强即时策划 苦练独家手法	王 颖(123)
盯紧对手 强化自身	雍 坚(126)
“生活”就要与众不同	田连锋(129)
执行为基 策划为本 服务为人	张 伟(133)
期待“生活”会更好	赵志祥(137)
让体育新闻更好玩好用	王玮琳(140)
业务更精到 工作更投入	张 丽(143)
让娱乐更贴近 让新闻更可读	张达伟(146)

◎ 两报综合部门主任

提高服务质量和效率	李 艳(153)
打好基础 开动机器	赵瑞征(155)
甘做网络媒体的开路先锋	姜长勇(159)
为提高两报核心竞争力尽责	刘天振(163)
有据考评 再造竞争	江炜璋(166)
明确职责 提升影响力	张 平(168)
2006 的感觉还可以	盖方鸣(170)
把自己分内工作做得更好	高 毅(172)
努力提高督察质量	姜 琴(174)
勤奋工作 清白为人	王继强(176)
规范出版流程 提高责任意识	王肖军(179)
让校对工作更上层楼	周立勋(181)
热情·拼搏·认真	闫循华(185)

为晚报做了个大品牌	刘 玮(187)
老老实实做人 踏踏实实干事	李 刚(192)
尽心尽力维护“两报”利益	王云波(196)
提高服务质量 强化责任意识	王 东(199)

◎ 两报经管部门主任

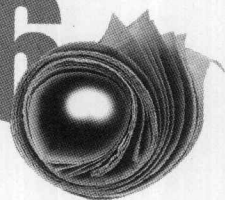
打造经得起市场考验的专业队伍	辛 升(203)
开动脑筋办刊 集思广益策划	胡 磊(206)
广告中心的鲇鱼	王建彬(209)
辛苦并快乐着	田 茹(212)
回顾 2006 展望 2007	傅雅彤(215)
在工作的忙碌中体会成长的乐趣	孙 棠(218)
与时俱进促发展 再接再厉创辉煌	张晓丽(221)
开拓进取促经营 合纵连横送健康	奚道贤(226)
保持行业竞争力	封肖丽(230)
新兴的专刊从幼稚走向成熟	夏雁青(233)
继续我们领跑的地位	邢 强(238)
用什么来吸引投资者的目光	周爱宝(241)
在转型中挑战自我	徐永群(246)
我与百脉泉矿泉水共成长	张传明(250)

◎ 齐鲁晚报记者站站长

为晚报东部战略出把力	王太星(255)
做晚报人干报业事	王进军(259)
尽心尽责 力促工作新局面	王 恒(261)
尽职尽责,无怨无悔,努力做一个优秀的记者站站长	刘玉普(263)
锐意进取 挑战自我	闫秀玲(267)
为晚报的发展添砖加瓦	任松高(271)
以小站业绩 展晚报风采	信明栋(274)
在竞争中锤炼自我	赵 慧(277)
创新记者站工作 打造媒体试验田	高 祥(280)
把好鲁西南门户,争做最优记者站站长	黄体军(285)
我和晚报的四个故事	魏 东(289)

走过 2006

>>>>> ZOUGUO 2006 <<<<<



党总支/编委会/经管会成员





郝克远

齐鲁晚报·生活日报总编辑

让我们一块干吧

1. 此时此刻,有很多心里话想说给大家听,但由于时间有限,只能简而言之。

2. 首先,成绩不能不说,不说则失之虚伪。三年来,两报各项事业全面发展,尤其是晚报,进入了一个空前辉煌的时期,在出版总署公布的全国晚报都市类报纸竞争力排行榜上,2004年第六,2005年第五,2006年第三。我们的文化建设是业内先进典型;经济效益在同行业名列前茅;队伍建设出了个全国学习的榜样张刚;员工生活得到明显改善;事业拓展办起了地方版、矿泉水企业,并且涉足网络、电视。诸如此类,有目共睹。取得成绩的原因是多方面的,但这期间我正好担任总编(这或许就是来得早不如来得巧吧)。工作出了任何差错,总编辑都难逃其咎;事业上有了一些成绩,总编辑要求分一杯羹,应该不算过分吧?

3. 事实上,在两报事业推进的过程中,我个人也确实做了不少事情。比如对两报整合,提出了“办报差异化,管理一体化,文化融合化,提升同步化”的指导原则并积极组织实施;对晚报办报,提出了“扩版、加长、提质、调价”的基本思路和“打造新闻精品超市,满足读者高尚需求”的基本定位并积极组织实施;对《生活日报》办报,提出了“刺激性、冲击力、济南

味、生活化”的基本思路和“与生活零距离,为百姓做文章”的基本定位并积极组织实施;对两报整体事业发展,提出了“一个核心(服务读者,奉献社会,成就自我——办主流大报,树百年品牌),两个突破(拓展业面,拉长产业链),三个提升(提升队伍战斗力,提升舆论引导力,提升品牌带动力)”的基本指导思想并积极组织实施。凡此种种,都对两报的事业发展产生了较为重要的影响,而且这种影响还将会继续下去。

4. 在日常工作中,我坚持了“一个自律两手抓,三个带动四循环”的基本工作原则、方法和追求。

所谓“一个自律”,就是在我办公室墙上张贴的六年不变的工作也是为人的基本原则:宽待人,严律己,少计较,多奉献。宽待人:我视两报员工为兄弟姐妹,人可负我,我不负人,连续六年为每个人祝贺生日而没有嫌弃过任何一个人。严律己:连续六年我每个月都要接受全体部门主任的无记名投票评议,按照评议结果领取奖金。我自鸣得意的是,六年来我的评议分数有高有低,但我没有查看过一次对我的评议票(在此我可以告诉那些对我工作有意见的同志,你可以尽情地通过各种方式表达你的意见,不要有任何的后顾之忧,作为两报的一名公众人物,我会默默地承受这一切)。而且没有一次真正按评议出的高分拿过奖金,每一次审核奖金表,我所做的事情一是把有些同志比较低的奖金往上调,二是把我自己的奖金往下降。少计较:我从不介意别人对我个人是什么态度,奉承还是抱怨,尊敬还是蔑视,我是“唯工作论者”,只要干活好,在我眼里就是宝(我常以工作态度论人品,一个人的工作可以不出色,但不可以不卖力,拿钱不干活,就是剥削,这种人不道德,不可交也)。多奉献:当着全体员工,我敢说我是两报上班時間最长的人,平日自不必说,就是所有节假日,只要在济南,我基本都会在办公室,当然有干不完的活,但我更想做出一种姿态,让伙计们感觉到,他们的总编辑也许有千般万般的不足,但他绝对不会只忽悠别人往前冲锋,自己却往后出溜!

所谓“两手抓”,就是一手抓督察考评,一手抓文化建设(或者叫一手抓纪律,一手抓理想;或者叫一手抓竞争,一手抓和谐)。

所谓“三个带动”,就是领导带动,典型带动,活动带动。这是我六年坚持不变的基本工作方法,事实证明是行之有效的,它也成为众多业内同行来两报考察学习的重点。

所谓“四循环”,就是我在两报长期坚持的基本工作追求:以队伍强报纸,以报纸立品牌,以品牌带事业,以事业育队伍。

5. 为了做好以上工作,我付出了两个方面的代价:一是身体,二是精神。

先说身体。干晚报总编辑时我体重125斤,任满三年,成了120斤,如今干两报总编辑又三年了,我体重变成了115斤(这让我发明了一句广

告词：要减肥，干总编，减肥会在每一天，谁干谁知道）。期间众多同事、朋友奉劝我要把身体放在第一位，我很感激并答应一定注意，但实际我做不到，说心里话，领导和同志们给了我这个职位，也给了我名，给了我利，我没有理由不尽职尽责！我也听到有同志善意的提醒，说这样不够潇洒，我说，总编辑根本就不是个潇洒的职务，当你身在美国仍要为家里一篇稿子的差错承担责任时，你如何潇洒得起来？我就是整天都在琢磨怎样创新工作，就是整天都在思考如何让大家过得更好。这就叫“好奇害死猫，信任害死人”。我认为这完全是应该的。如此竭尽全力尚有诸多不周之处，又岂敢偷懒耍滑！

再说精神。我原本是一个不信邪也不怕横的人，眼里揉不进沙子，对一些不良现象，反感之情很容易溢于言表，甚至动辄拍案而起。但后来，为了大局，为了事业，我强迫自己多克制，多包容，努力放低自己，抬高别人，发现人之长，谅解人之短。其实，在一定程度上讲，这些年，正是因为有了我这样的包容态度，才有了两报的稳定、发展，才有了越来越好的外部环境，才有了张刚、张洪波这样的典型，才有了多数职工感觉良好的文化氛围。然而，许多人都不会了解，我有时会因此而十分痛苦。我是愿意为我们共同的这份事业鞠躬尽瘁死而后已，是愿意营造一个干事创业、和睦相处的团队气氛，但当我看到，有的人不知道个好歹，越包容越堕落（用我们老家的话讲，这叫踩着鼻子上脸），甚至把我的包容忍让当成有机可乘，进而提出更加无理的个人要求，我内心里很困惑，很失望，很想在一瞬间放弃我的这种包容。今天我愿意当众暴露一下我的真实面目，我要说，我之所以包容，绝不是为了你手中那张选票，与人为善，不问前程，你随便！我还要说，我本善良，但却疾恶如仇，我既然能为事业包容，也能为事业翻脸，请不要逼我！

6. 在做晚报一报总编辑满三年时，我曾做一首“恐慌诗”，如今做两报总编辑三年了，我的恐慌有增无减，于是狗尾续“狗尾”，又做诗一首如下：两报总编一人当，愈是风光愈恐慌。事有巨细心中系，责无大小肩上扛。电话最惧深更响，检讨何堪半夜忙。压抑个性谋全局，工作狂即自虐狂。这诗不够主旋律，但确实反映了我的一些心情。令我欣慰的是，在报社，知识分子成堆，只有邪子，没有傻子，我的付出得到了足够多的理解与回报，所以我无悔！

7. 反思三年，我还有许多不足之处需要改进：

一是有时太理想化。我理想的工作状态就是充满激情，理想的人际关系就是多些理解，遗憾的是，有时有些想法不太符合现实，因而也就得不到很好的落实。

二是有时太过急躁。许多时候，我布置的事情，一看办理不够及时或达不到我的标准，便拿过来亲自干了，这样自己很累又影响了别人的

发挥。

三是有时太多顾虑。又想快点干事,又怕协调不周;宽了怕产生惰性,严了怕不能承受;老的怕照顾不好,新的怕提携不到。牵扯精力较多,也影响了一些工作的效率。

还有不少毛病,恕不逐一检讨了(其实我还有一个很大的毛病,一般人我不告诉他,那就是太过于仗义,这也决定了我这人不会有多大出息,所以大家可以信任我,但千万不要期望值过高)。

8. 今后三年,我要努力做好以下工作:

坚持一个发展:两报的科学发展。

致力两个建设:一是对内的队伍建设;二是对外的品牌建设。

增强三个能力:一是管理上的调控能力;二是宣传上的把握能力;三是事业上的拓展能力。

总之,在下个任期内,要让我们的团队更和谐、更有战斗力,让我们的事业更强大、更有生命力,要实现两报又好又快的发展,为集团做出更多的新的贡献,并让我们的员工充分享受这种发展的成果和贡献的喜悦!

9. 说心里话,一段时间以来,集团党委给我压了很多担子,已经远远超过了两报总编辑的范围。我会继续“恐慌”下去,但也会适当调节好自己的身心,逐步改进工作方式。两报的工作,还请大家多替我分担一些,在此先行谢过了!

10. 各位同事:我非常庆幸自己选择从机关来到报社,在这里我找到了我相处一生也不厌倦的团队,找到了我为之奋斗终生也不后悔的事业。我最讨厌干大事而惜身,见小利而忘义;我最喜欢激情做事,豪爽做人。我愿意为两报事业发展继续奋斗下去,承蒙大家不弃,一块干吧!



梁洪文

齐鲁晚报·生活日报总经理

一个职业经理人的最新目标

各位评委、各位同事：

大家好！今天我竞选的岗位是齐鲁晚报·生活日报总经理。现在我把任期内的主要工作及上岗后的工作打算向大家汇报一下。

一、任期内的主要工作

（一）广告收入

《齐鲁晚报》广告收入 2004 年为 4.1 亿元，同比增长 18.4%；2005 年为 4.33 亿元，同比增长 5.6%；2006 年为 4.6 亿元，同比增长 6.4%。

（二）利润指标

《齐鲁晚报》实现利润 2004 年为 1.4 亿元，比集团下达指标多 4000 万元；2005 年为 1.376 亿元，比集团下达指标多 2760 万元；2006 年为 1.6 亿元，比集团下达指标多 4400 万元。

（三）不断开拓经营思路，完善市场份额返利法，提高市场竞争力

受宏观经济和政策法规的影响以及新兴媒体对报媒的冲击和分流，任期内全国报业广告市场整体出现下滑趋势。由于我们的思路正确，措施得力，不断完善市场份额返利法，才使得晚报广告收入稳中有升。

(四)加强房产、汽车、教育、健康等八大工作室建设

除每年两届的房产、汽车展外,房产工作室还推出了购房俱乐部、齐鲁商业地产高峰论坛、夏日楼盘团购节和北部、南部、东部发展高峰论坛;健康工作室推出了省卫生系统创建医德医风示范医院巡礼、“爱眼日”特刊、山东首届医疗新技术博览会暨特色医疗展,还出版了大型健康科普图书《齐鲁百位名医送健康》;教育工作室推出高考咨询会、山东教育总评榜,组织了“山东省十大创业女性”、“山东省十大优秀母亲”评选。

(五)成立生活日报经济专刊部和晚报理财工作室

2006年是两报广告推出的“效益策划年”,为使《生活日报》更适应市场,灵活经营,成立了经济专刊部。一年来,推出了一系列活动,收到显著成效。如济南白色家电论坛、旺年结婚手册、二手房交易节、济南中考指南、儿童成长手册和济南房地产经纪行业总评榜等。

2006年8月,根据中国入世协议,12月11日起中国将对外资金融、保险行业全国放开,晚报适时成立理财工作室,推出了《齐鲁财金》专刊。

(六)打造《都市消费》专刊,满足市场需求

《都市消费》刚刚度过了三周岁生日。三年来,都市消费走向成熟,时尚实用,深受商家和读者喜爱,已成为百姓休闲、娱乐、购物不可或缺的消费指南。除推出了消费春天、结婚直通车、消费世界杯、开学准备时、孕育商机等特刊外,还举办了首届济南购物节活动,这是促进消费,繁荣市场,增加商业广告的有力举措。

(七)调整广告代理政策,充分调动广告公司积极性

经过充分市场调研和研讨,两报广告2006年对广告公司代理政策进行调整,改“明返”为“暗返”,即年初不再明确公布返点比例,年底根据市场份额、广告的总投放量、结算信誉等多项指标确定广告公司的返点。采取“暗返”后有效地减少了广告公司低价恶性竞争,代理额度明显增加,2006年广告公司共代理1.82亿元,同比增长17%。

(八)完善晚报地方版管理,地方版广告已成为新的收入增长点

晚报“东部发展战略”逐步实施,继《今日运河》、《今日沂蒙》之后,《今日胶东》创办工作也逐步展开。同时建立健全了《地方版广告管理规定》,加强了地方版广告的监管,使晚报的地方版广告走上良性发展轨道。2006年地方广告完成刊登额2400万元,比上年同期增长52%。

(九)规范管理,节支增效

作为两报“一枝笔”,能够规范管理,严格把关,同时合理配置资源,逐步降低部门运行成本和费用。

(十)坚持品牌运营,提高核心竞争力

任职期间,不断通过社会活动来提升两报的美誉度和品牌影响力。所分管的两报品牌运营中心先后策划了超级女声演唱会、齐鲁新年音乐

会、山东首届小剧场话剧节、地产之夜演唱会、山东青少年艺术大赛、山东省青少年歌手大赛、山东省青少年器乐大赛等一系列大型社会活动，取得了良好的社会效益。

分管的齐鲁晚报棋院也充分利用自身优势，扩大两报的社会影响力。除三棋的基础教育外，晚报棋院有一支围甲队、两支国象甲级队，围甲去年获得全国联赛季军，国象获得全国联赛亚军。

任职期间，本人还先后被评为“全国报业先进经营管理工作”、“中国当代杰出广告人”、“中国十大传媒人物”。

二、上岗后的工作打算

（一）科学决策，规范管理，创新增效，再创新高

报业市场千变万化，我们要把握住市场脉搏，要不断探索，不断创新，适应报业市场变化，力争各项经营指标再创新高。

（二）开发新兴行业，开辟新的利润增长点

2006年是两报广告提出的创新效益年，所以今后一段时间内，我们将加强对旅游、爱家、建材、金融、保险等新兴或弱势广告行业的开发、培育和引导，做到读者关注，商家热衷，提高业内影响力，创造良好的经济效益。

（三）加强活动策划，确保创收增加

根据行业特点，关注百姓话题，整合现有资源，取得社会效益和经济效益的双丰收。

汽车工作室将推出“王牌对王牌”、“新车试驾会”、“家庭车大比拼”等活动，吸引厂商和读者的参与及互动。举办年度汽车总评榜，确保创收1.1亿元。

健康工作室将举办国有医院“百姓最信任的全省十大重点专科”评选活动，举办第二届“山东医疗新技术博览会暨特色医疗展”，推出“爱眼日”、“爱牙日”、“糖尿病日”特刊。

旅游工作室将推出春节旅游特刊、黄金周特刊，成立旅游联盟和自驾游俱乐部，评选“百姓喜爱的齐鲁百景暨齐鲁新十景”。

（四）打独立品牌，靠点子营销

生活日报经济专刊部2006年将推出《商业》周刊、“名校直通车”、“健康成就美丽”、“对话齐鲁名医名院”等特刊，评选“最受市民喜爱的地板品牌”，成立企业家俱乐部和易房工作室。

都市消费工作室策划实施第二届“济南购物节”，使之成为晚报活动的又一响亮品牌，成为济南商界的一个盛大节日，成为全省消费者的一个消费习惯。

（五）加强两报优势行业的控制力度，提高市场份额