



高品质LED
就是小器鬼。



小器鬼LED照明产品目录
LED Lighting Product Catalog



广东省名牌产品企业

欧帝尔人

ODEER 欧帝尔人

本刊荣获“2012年度广东省最佳企业文化传播金奖” ODEER PEOPLE | 2015.7 | NO.2 | 总第二十五期 |

打造优秀文化 传承企业精神

5月15日，企业文化理念《欧帝尔之企业文化》开讲，标志着欧帝尔分层分级的企业文化系列培训正式拉开了帷幕。短短一个多月的时间，参与人数众多，既有中高层管理，也有一线管理人员及员工，既有全体员工参与的文化理念培训，也有分部门进行的案例分享，至此已经开展了十多场，“文化之风”劲吹企业每一个角落。



扫一扫，关注《欧帝尔人》

2015.07 NO.2 总第二十五期



核心理念

使命

致力于提供更科学完美的照明设计方案和产品，以满足人们在不同环境下对光的需求，不断提升和改善人们的生活品质。

致力于企业赢利性增长的同时，不断地回馈给客户、员工、合作伙伴、股东和社会，共享企业发展成果。

愿景

建立并发展为全球照明网络和品牌；成为让员工引以为豪的、受公众信赖和社会尊重的企业。

核心价值观

诚信务实
以人为本
行而有果
学习创新
协作共赢

团队



在体育比赛里，最精彩、最激动人心的比赛，不是个人竞技，而是团队比赛，比如接力赛、足球比赛。

在市场竞争中，决胜之机，不在于个人的高下，而在于团队的优劣。田忌赛马，个体无异，胜在团队。

在照明行业、灯具市场，欧帝尔无疑就是一个团队。一个有目标、有信仰，有着统一行动的团队。

凝聚人心，锻造团队。这是欧帝尔一直秉承的理念，也是欧帝尔取得点滴成功的基础。

欧帝尔从企业文化建设入手，为统一员工思想、树立共同的目标与价值观，进行了诸多的努力与尝试。

今年伊始的企业文化培训，不仅场次多，而且规格高；不仅参与者众，而且涉及各个层级。无论培训者，还是践行者，都是欧帝尔企业文化的传播者，也是欧帝尔企业文化燎原的星星之火。

企业文化不仅是欧帝尔前行的目标与方向，是所有欧帝尔人秉承的理念和做事的准则，也是欧帝尔锻造团队的精神支柱。

打造优秀团队是每个管理者应负的职责。从各部门积极开展的部门团队建设开始，到小器鬼营销等优秀团队的炼成，欧帝尔优秀团队打造工作已蔚然成风并开花结果。

好的团队，必有一个强有力的领导者，有一帮志同道合的跟随者，有着非一般的凝聚力与战斗力！

好的团队，需要领导者的用心付出、细心呵护。你为团队付出多少，你必将收获多少。上行下效，领导者的榜样作用将直接影响到一个团队的性格、气质，乃至行动力！

好的团队，必定是以尊重为基础，强调民主与集体的组织，任何个人英雄主义、个人意志凌驾于集体的行为，都将成为优秀团队成长路上的障碍。

好的团队，必定是“胜者举杯相庆，败者拼死相救”，有着狼性与集体荣誉感的团队！

我们期待，更多优秀部门团队的形成！

我们愿意，与更多的供应商、经销商，乃至关注与支持我们成长与发展的伙伴，结盟成团，共创未来！

（孙亚夫）



2015.07 NO.2 总第二十五期

主办：中山市欧帝尔电器照明有限公司

顾问：赵 伟

总编：吴仍康

主编：孙亚夫

执行主编：陈秀丽

编委（按照姓氏拼音排名）：

陈小霞 丁仕利 甘连娇 廖海军 李美婷

刘春桃 刘晓波 谭春雄 王永亮 王 钢

谢冰芯 杨 阳 赵春芳 钟小燕 钟嘉威

周 强

后期发行：谭志昂 李继航

设计制作：子荆文化·大鹰广告（400-000-3780）

地址：广东省中山市小榄镇工业大道北四号

电话：0760-22559999

传真：0760-22181937

网址：www.odeer.com.cn

邮箱：odeer_people@126.com

邮编：528416

内部刊物·免费索取

CONTENTS

目录

刊首语 团队 1

视界 4 ~ 9

行业热点 大盘反弹 抄底LED照明产业正当
苹果iPhone 6s谍照曝光：前置摄像头升级配LED灯
Twist智能LED灯 自行播放音乐调光无需手机控制
材料大厂默克斥资2亿建OLED厂
广东LED光组件销量超6亿元 LED产业规模有望突破5000亿元
高手在民间 老人自制低成本“LED光盘灯”
香港学生研发“最干净”门把手 内置杀菌紫外线灯
印尼将在特定地区对LED产品进行免税

公司动态 欧帝尔第一波旅游出发啦！
七大协会招募圆满结束
培植质量管理理念 提高全员质量意识
生产部首届茶话会顺利召开
“花样”加餐，惊喜不断
小器鬼LED惊艳亮相荆门
小器鬼照明华北大区经销商峰会顺利召开

山西：小器鬼新品订货会LED受热捧
洛阳慧兴小器鬼照明经销商会成功召开

行业观察 心怀敬畏

专题 10 ~ 30

聚焦 打造优秀文化 传承企业精神
我眼中的欧帝尔文化

“我”是文化传播者
要存活，就要企业文化

河池终端促销行
我对学习创新的理解

小器鬼不小气
挥洒青春，逐梦欧帝尔

意料之外
感动就是最好的销售

我眼中的欧帝尔文化
25支节能灯

“我眼中的欧帝尔文化”征文获奖名单



P12
我眼中的欧帝尔文化



P24
挥洒青春，逐梦欧帝尔

人物 31 ~ 37

供应商专版 我与欧帝尔
与欧帝尔结缘背后的事
小器鬼品牌 大智慧营销
我眼中的欧帝尔文化
剪影 欧帝尔人的一天

营销 38 ~ 47

浙江专版 求真务实 屡创佳绩
做市场的那些事儿
温商阿东的故事
金华现场促销有感
遇见
奔跑吧，自己
终端 突破、超越2015
勤奋 诚信 信心

空间 48 ~ 51

技术 情感照明
产品

家园 52 ~ 55

欧帝尔时光 寓教于乐的“户外拓展”
成长，是一种责任
一起成长的这班人

生活 56 ~ 60

感悟 写给儿子的一封信
那些花儿
换位思考
奔跑吧，兄弟
一对夫妇谈话引发的头脑冲击

文苑 61 ~ 63

观感 玻璃男孩的铠甲
好书推荐
才艺 你若不懂，我便不怪
水调歌头·征程路上

行业热点

④ 大盘反弹 抄底LED照明产业正当

伴随A股市场的跌宕起伏，各板块也是频频受创，在这个看股市经济的今天，我们依然可以发现LED照明产业的冉冉升起。市场分析机构勒克斯研究公司最近预测，预计到2017年，中国LED照明市场的复合年增长率将达到24%，远远超过照明市场5.6%的复合年增长率。而且，LED照明市场的份额也将几乎翻倍，从9.6%提高至18%。（来源：太平洋家居网）

④ 苹果iPhone 6s谍照曝光：前置摄像头升级配LED灯

据外媒报道，一位名叫Hamza Sood的苹果开发者在研究iOS 9文件的时候发现，iOS 9中拥有目前iPhone中尚不具备的功能，其中便包括前置摄像头的升级，能够支持1080p视频拍摄，同时还有LED前置闪光灯。这些很可能是iPhone 6s新机的部分配置。据分析，前置摄像头如果支持1080p视频拍摄，其像素起码要达到210万，这意味着iPhone 6的前置摄像头将进一步升级。事实上，之前已有传闻称iPhone 6s后置摄像头将由前代的800万像素提高到1300万像素。总的来说，苹果在下一代智能手机上的拍照功能将进一步增强。同时前置LED闪光灯的加入，对于苹果来说也是较明显的改进，目前配置前置LED闪光灯的智能手机并不多。（来源：手机中国）



④ Twist智能LED灯 自行播放音乐调光无需手机控制

日前一款名为“Twist”的智能LED灯泡问世，这款智能灯泡除了能够播放音乐之外，本身还是一个存储设备可以下载音乐，并且还内置了Wi-Fi模块。此外这款Twist智能灯泡还配备了发光二极管可以为灯泡增加不同的颜色变化。Twist将音乐播放与LED照明集中在一起。当你需要阅读的时候，打开灯泡开关，而如果你想要听音乐的话，则开启播放器即可。Twist智能灯泡的LED照明部分配备了10瓦的LED灯泡，寿命可达到12-15年。而照明光线的改变则是通过内置的光线传感器来进行监测，并非像传统智能设备一样通过相应的App操控。

（来源：半导体照明网）

④ 材料大厂默克斥资2亿建OLED厂

最近，材料大厂默克MERCK投资3300万美元（约2亿人民币）在达姆施塔特建设新的OLED生产厂，欲加强其在OLED业务的位置，旨在到2018年成为OLED材料的领先供应商。在该工厂面积约2000建筑平方米，预计2016年7月建成，将生产高纯度的OLED材料，用于显示和照明系统中。默克公司的执行董事会成员Bernd Reckmann说：“新的OLED生产厂是默克公司近年来在达姆施塔特最大的投资之一，OLED技术在未来显示器和照明技术极具潜力，新的生产厂是这个链条的另一重要环节。”

（来源：搜狐）

④ 广东LED光组件销量超6亿元 LED产业规模有望突破5000亿元

广东省LED产业年产值今年有望达到5000亿元规模，这是日前在广州举办的“第一届推进LED照明组件产品国际化高峰论坛”传出的最新信息。据了解，截至目前，广东已累计发布33项标准光组件详细规范，获得专利授权31项，“蚂标”贴标产品实现销售额超过6亿元。省科技厅有关负责人表示，未来要进一步加大标准光组件的技术研发力度，建立LED光组件型谱；加快LED标准光组件实验室平台建设，构建科学系统开放的LED照明标准光组件3级实验室体系。通过多方合作，推进LED光组件技术规范上升为国家级全球的产业标准。

（来源：科技日报）

④ 高手在民间 老人自制低成本“LED光盘灯”

据河南电视台《都市报道》栏目称，郑州有一位刘大爷，五年前从马路信号灯上获得了灵感，开始自己倒腾节能灯，如今终于有了丰硕的成果。因为条件限制，刘大爷的设备相当简陋，只不过是破损的LED灯泡里的灯珠连在能反射光线的废旧光盘上，再配上电阻，就得到了自制的“光盘灯”。刘大爷已经在自家所在的家属院楼道里安装了40盏这样的光盘灯，结果表明每天照明12小时，只消耗一度电，算下来每盏灯每天只消耗0.6度电，相当的节能。刘大爷也希望能通过这么做，吸引更多人加入到节俭的队伍中来。

（来源：半导体照明网）



④ 香港学生研发“最干净”门把手 内置杀菌紫外线灯

门把手或许是我们日常生活中接触到的最“脏”物体之一——它们每天被很多人触摸，却往往不能经常得到清洁消毒。如今，来自中国香港特别行政区的两名高中生瞄准这一问题，开发出了一款无需使用刺激性化学物质、无需定期清洁，能通过内置紫外灯杀灭病菌的全新门把手。首先，它的可见表面以二氧化钛制成——这种天然金属氧化物自身具有抗菌性；然后，它带有一根能发射紫外线的特制玻璃管，能在每次有人用它开门时发射紫外线，从而有效破坏有可能附着在把手表面的病菌的DNA，由此阻断它们的繁殖。除了二氧化钛抗菌和紫外线杀菌之外，这款门把手还有一个巧妙设计：它无需外接电源或安装电池，一套内置的传动装置能把开门、关门的动作转化为电能，从而为内置LED灯提供足够的电力。

（来源：半导体照明网）

④ 印尼将在特定地区对LED产品进行免税

印尼财政部长班邦日前称，印尼政府要通过投资拉动经济增长。班邦表示，今年，印尼政府颁布了2015年第18号政府条例，出台了一系列税收优惠政策，以吸引国内外投资。一是对在特定地区投资的某些业务的免税额政策；二是对于地热、天然气加工、LED、无害废物处理等绿色投资行业提供税收优惠；三是降低企业所得税税率，佐科总统已批准将企业所得税从目前的25%逐步降低至17.5%，但尚未确定具体实施时间表。印尼希望通过上述优惠政策和措施鼓励投资，推动今年投资增长达到8%以上，以推动国内生产总值增长达到预期目标。

（来源：中国新闻网）

公司动态

欧帝尔第一波旅游出发啦！



6月12至14日，在人力行政部、PMC部、营销事业部、生产部等旅游负责人的精心策划与共同努力下，欧帝尔第一波旅游出发啦！

本次旅游各部门都不谋而合的选择了沙滩海岛线路：员工相约去了下川岛王府洲旅游区，感受了沙滩、椰林、海风、海浪的浪漫之旅，体验了自制美味、把酒言欢的火热场景；生产管理相约去了闸坡海陵岛，体验了惊心动魄的激情漂流，惊险、刺激的海上乐园项目；PMC、质量管理、SQE相约去了三面环海、碧波荡漾的南澳岛；营销事业部相约去了石奇水美、优雅恬静的外伶仃岛和东澳岛。

第一波旅游已悄然结束，快乐的时光总是很短暂，但是美好的记忆却挥之不去，我们不仅体验到了阳光、沙滩、蓝天、白云、椰林、海风、海浪的浪漫海岛之旅，也感受到了欢声笑语、把酒言欢、共处一室的朋友情怀……

让我们共同期盼第二波旅游的到来！

（周强）

培植质量管理理念 提高全员质量意识

为了响应质量管理部“全员参与，品质成就未来”活动的号召，5月6日晚，五楼节能灯车间基层管理人员与所有品质人员约45人在公司一楼培训室进行了品质意识理论培训。

培训内容包括QC岗位职责与全员品质意识。课上，讲师说到的“降落伞”事例让大家印象深刻。假如我们公司是生产降落

七大协会招募圆满结束

为吸引每一位有文体爱好特长和兴趣的新同事了解并加入公司文体协会，锻炼身体素质的同时充实其业余文化生活，4月24日下午，人资文化科组织七大协会在公司后门宣传栏处进行了集中招募活动。新颖的海报形象、负责人的细心讲解，吸引了众多有文体爱好特长和兴趣的新会员加入，招募活动取得了圆满成功。

5年多来，在公司的大力支持下，在企业文化的正确引导下，在全体文体爱好者的共同努力下，足球、篮球、羽毛球、舞蹈、摄影、乒乓球、自行车7大协会陆续成立，并持续开展着健康、积极向上、丰富多彩的业余文化娱乐和体育活动，良性的运作机制已然建立。

本次招募更是吸引了大批新人的加入，相信各文体协会在后续的运作中，能够继续营造积极向上的文化氛围，丰富员工业余文化生活，为文体爱好者构建一个施展自我快乐的舞台。

（周强）



伞的，如果不能做到零缺陷，那么99%就意味着有一个事故发生，其中的影响非常大。所以，在日后的工作中，必须以自己就是消费者的心态去做好品质。“没有品质，就没有明天”，只有每一个员工都有品质意识，才能做到“零缺陷”。培训期间学员们认真投入，回答问题积极踊跃，学习氛围轻松愉快。（陈小霞）

生产部首届茶话会顺利召开

3月28日晚，生产部以王朝刚经理、杨阳、黄飞及陶雨为代表的野狼队、各车间野狼分队及员工代表利用下班时间在会议室举行了生产部首届茶话会。

会上，王经理对第一季度的工作作了总结，肯定了旺季时大家齐心协力、敢做敢拼的精神，同时指出了各管理人员还需在沟通技巧、异常方面不断提升。他表示，茶话会是一种没有上下级、员工与管理者之分的多人对话。通过这种方式，新员工能够指出目前管理上一些不足之处或提出建设性意见，而老员工也能够与新员工分享好的工作经验，这样便能快速有效地收集到更多有利于生产管理的想法或建议。生产部首届茶话会的圆满成功，赢得了基层人员的一致好评，他们希望多组织这样有意义的茶话



会，不断提升队伍的凝聚力，打造优秀团队，为公司培养更多优秀的人才，创造更多奇迹！

（甘连娇）

“花样”加餐，惊喜不断

为了提升员工满意度，从2015年开始，公司加餐的经典组合开始改变了，从之前的鸡腿和水果变成了鸡腿和时令性的一些饮品，例如天气热的时候发放一些凉茶，天气冷的时候发放八宝粥和牛奶等，让大家真正感受到节日加餐的喜悦和实惠。

“以人为本”不仅仅是挂在嘴上的口号，更应该是落实到工作中的方方面面。此次根据大家的喜好和实际情况进行加餐搭配便是一个很好的体现。希望大家在今后的工作和生活中积极地提出自己合理化的意见和建议，只要是适合大多数人的，公司都可以考虑采纳。相信有大家的参与，我们的生活会变得更美好。

（王永亮）



小器鬼LED惊艳亮相荆门

5月26日上午，小器鬼照明订货会隆重举行，来自荆门下属县市的650多家客户出席了订货会。

本次订货会，亮点多多。亮点一：参会人数众多。据了解，为了提升小器鬼品牌在荆门的知名度，小器鬼湖北分公司人员及经销商可谓费尽了心血，发请帖，打电话，勤沟通，最终邀请到了650多家客户参加。亮点二：产品陈列高大上，引得客户啧啧称奇。此次订货会，小器鬼LED系列各种瓦数的球泡灯、T5\T8支架、天花灯、筒灯、浴霸、电工产品齐亮相，让客户看得“眼花缭乱”。亮点三：会场气氛热烈，现场下单的客户多，根本停不下来。小器鬼LED系列新品的惊艳亮相，吸引了现场客户踊跃下单。韩国六日游、现场抽奖等环节的设计，使得本次订货会高潮不断。

（刘三珍）

小器鬼照明华北大区经销商峰会顺利召开

4月21日，小器鬼照明华北大区在北京召开了主题为“突破、超越 2015”的经销商峰会。会上，小器鬼照明销售总监刘晓波表示，现阶段小器鬼已基本实现由节能灯向LED转型，未来小器鬼将朝着提供解决整体照明方案迈步。接着，工程项目部姜总阐述公司的工程战略，并对经销商工程知识和工程渠道的开拓进行培训。下午，产品管理部侯总为现场的经销商解读了小器鬼的产品战略。小器鬼逐渐丰富的LED产品线，包括现有系列和将要推出的新品，给了各位经销商巨大的信心和动力。颁奖环节则将此次会议推向了高潮，各位优秀的经销商朋友纷纷发表获奖感言并分享成长历程和生意经验。此次经销商峰会，极大地鼓舞了经销商的信心和士气，期待小器鬼照明华北大区在光荣与梦想的领奖台上收获更多的财富和荣耀！

（郝永占）



洛阳慧兴小器鬼照明经销商会成功召开

3月26日，小器鬼代理商洛阳慧兴在桃花庄园召开了主题为“新时代、新思维、新模式、共发展”的经销商会议，大区经理贾晓晨、河南分公司经理胡志国及洛阳地区经销商等360人出席了会议。

会议的主要内容包括：对小器鬼2015年市场规划、发展方向的部署说明，对公司产品研发方向和新产品上市的详细阐述

山西：小器鬼新品订货会LED受热捧



5月25日，由太原进源电线电缆有限公司主办的小器鬼照明山西新品订货会在山西饭店隆重召开，来自太原、晋中、忻州、吕梁等地的300多家经销商欢聚一堂，共享“盛宴”。

会上，小器鬼LED全系列产品惊艳亮相：LED球泡、模组、吸顶灯、T5/T8、筒灯、天花灯、厨卫灯、工矿灯、投光灯……根本停不下来，引得在场的客户惊叹不已。经过多年的储备与努力，小器鬼成功向LED转型，开发出一系列质高价优的LED产品，其中功率齐全、“又亮又省”的LED球泡吸引了不少客户速来“围观”，大功率球泡的亮相，更是让客户啧啧称奇，现场几乎所有客户都订了这款产品。明月系列的筒灯、天花灯是本次订货会的又一亮点。据现场的客户讲，这两款产品不仅品质好，价格也非常有竞争力，特别是天花灯使用了防眩光的面罩，非常经济适用。此次订货会收获颇丰，不仅订单多多，“高品质LED就是小器鬼”的广告也更加深入人心。

（叶卫国）

等。此次经销商会议还特别设计了一个互动环节——添加小器鬼官方微信，以便经销商更加及时、全面、便捷地掌握公司资讯、行业动态，多方位、多视角、多渠道地关注小器鬼照明。会议现场，气氛热烈，掌声不断，经销商朋友踊跃下单，使得本次订货会高潮不断。据了解，本次会议是洛阳客户举办的第七届经销商会议，现场订货同比增长率在40%以上。

（张志平）



心怀敬畏

特约记者 刘晓波

我们正处于照明行业市场瞬息万变的时代，从营销的角度而言，其实我们一直都处于市场瞬息万变的时代，能否有效地应对变化是检验一家企业是否卓越或者是否能成为卓越的关键要素。市场的力量是巨大的，无论变化多么剧烈，总是有一种无形的力量在操控；市场的力量又是不可预测的，你总以为自己看到了市场的变化，而实际上你看到的只是市场变化的结果。沉浸市场的时间越久，你越会对市场的力量心怀敬畏。

从事营销工作的人每天都在面对变化，每一次变化带来的都是一次挑战，而每一次挑战成功之后你得到的满足感是成倍的。我们都在说我们是不是应该更有前瞻性，是不是应该对市场变化预测得更精准，实际上，变化是无法预测的，至少没有任何人能精准预测，否则就不存在变化。因为变化意味着秩序的变更，甚至意味着失去秩序，因此如何变化、如何应对变化就变得极其重要。

我觉得应对变化首先要怀着一颗敬畏的心去面对市场，或许这样可以让你分析、你的处置更加理性、更加全面，否则你应对市场变化的方式必然是运用你自以为是的“经验”，那么市场会加倍报复你的无知。马云、雷军等等诸多企业家的成功案例我们都已经如雷贯耳了，各种商学院纷纷分析其成功的诸多要素，各种旁征佐证，其实言下之意只是想表达——我早就知道。为什么没有第二个马云、第二个雷军？因为每个人都是不可复制的，每个人的经历也是不可复制的，每个企业面对的竞争是不可复制的，甚至变化也是不可复制的，经验只意味着过去。经验唯一留给我们的财富就是它教会了我们为人处事的方法，但应对变化必须抛开经验的桎

桔，学会汲取新鲜事物的养分，把每一次的变化当成市场交给自己的毕业论文。

其次，应对变化应当不骄不躁。变化必然是出乎你的意料，每当变化发生时保持理性的冷静是必要的。市场外部环境发生了剧烈的变化是否就意味着内部也要剧烈变化？事实上，跟随市场的巨变而内部巨变未必能让你立足于不败之地，相反，因为市场是不断变化的，如果你也随之不断变化，你的方向感很容易就会消失。然而，变是必然的，但是变的力度是需要把控的。最直接的例子就是当下照明行业饮鸩止渴一般的价格战，无休止地跟随只会让你消耗大量的精力物力，失去可持续发展的动力，但不参战，你又可能面临份额的大量丢失，这种局面正是价格战发起者所希望看到的，内心苦不苦，其实当局者自己心里清楚。保持既定的方向，要变的是让内功绵厚，积蓄所有力量，不断地优化成本，把产品做精，把渠道做强，这其实就是在变。

最后，要有一颗雄心。吉姆·柯林斯说：我们无法预测未来，但我们可以创造未来。无一例外的是，凡是成功者都具备一颗雄心，并且时刻践行着自己的壮志；凡是成功的企业都具备远大的愿景，并且凝聚了一群愿意朝这个目标努力的团队。变化是唯一永恒不变的事物，尊重它、适应它，乃至驾驭它就是我们应有的雄心，遵循事物发展规律的创新便是我们创造未来的工具。

与其说这是一篇关于营销的杂文，不如说这是一篇关于哲学的思考，我想表达的其实就是用哲学的思维方式强壮自己的内心，用心怀敬畏的方式让自己在面对市场时更加无所畏惧。

打造优秀文化 传承企业精神

——2015年年度文化“盛宴”拉开帷幕

本刊记者 陈秀丽

5月15日，企业文化理念《欧帝尔之企业文化》开讲，标志着欧帝尔分层分级的企业文化系列培训正式拉开了帷幕。短短一个多月的时间，参与人数众多，既有中高层管理，也有一线管理人员及员工，既有全体员工参与的文化理念培训，也有分部门进行的案例分享，至此已经开展了十多场，“文化之风”劲吹企业每一个角落。

当《打造优秀企业文化培训方案》发出之后，有拥护，有质疑，有埋怨，也有惊讶。在很多人看来，企业最重要的是赚钱，文化不过是锦上添花的事情。在大多数人的认识里，仿佛有一本优秀的内刊，有丰富多彩的文化活动，有各式各样的标语，就是很好的文化了。其实不然，这些只是企业文字，是企业文化的载体而已。经过一段时间的培训和学习，大家对文化又有了深层次



的理解：全员学习企业文化，是为了思想统一、目标统一、行动统一，从而打造优秀的企业文化，创造更多惊人的业绩。

也有人说，企业文化太“虚”，不知道如何落地执行。在欧帝尔工作和生活得久了，有很多人说，非常喜欢这里，喜欢这里的人，这里的氛围，这里的感受。这就是文化给大家的体验。每一个人都是文化的践行者，更是文化的传播者。此次企业文化专题培训，自上而下推行，由公司总经理、中心副总、各部门总监及文化专职人员为全体人员讲解企业文化理念和案例。目的有三：一是轮番轰炸，让企业文化理念深入人心，形成良好的文化氛围，使得人人都会讲企业文化。二是以故事的形式，传播企业文化精髓，让每一位员工成为文化的传播者。三是对违背企业文化的行为进行纠偏。如此才能思想统一，从而使得目标统一，行动统一，合力最大。

企业如家，员工与企业之间除了劳资关系的存在，还可以有更多的关系。一个企业就像一个大家庭，需要我们每一个人都用心去付出，努力经营，这样我们的家

才会更加温暖。有的人身上会散发出一种很强的磁场：超一流的口才，积极向上的气质，永不言败的意念，在任何地方他们都能成为大家的中心和焦点。和这样的人交往能将正能量传递给你，令你感染到那种快乐向上的感觉，让你觉得“活着是一件很值得、很舒服、很有趣的事情”。如果你生活的圈子全是满满的正能量，久而久之，你自己也会成为一个健康、积极、乐观的人。企业亦如此，如果大家去用心经营这个圈子，传播爱的正能量，你会觉得自己的生活每天都充满阳光。

打造优秀的企业文化，培训只是一个开始。文化的落地，还需要每一位管理者和员工参与进来，身体力行，以身作则。因为你的一言一行，一举一动，都关乎企业文化的落地。文化的落地，还需要每一个欧帝尔人主动、积极传播爱的能量。只有持续地不断地传播，才能使得文化理念深入人心、文化故事得以传播、企业精神得以传承。

打造优秀的企业文化，期待每一位欧帝尔人都能成为文化的践行者和传播者。

我眼中的欧帝尔文化

——总经理赵伟先生亲自讲企业文化

本刊编辑部 整理

5月，公司全员企业文化培训活动“加速度”进行，掀起了一股“文化学习”的热潮。5月21日下午，公司总经理赵伟先生亲自主讲企业文化，为公司各部门共160多名同事深入阐述企业文化。以下是本次讲课中的内容，整理出来供大家学习参考。

文化双翼 理念先行

优秀的企业应该是有坚定的做人做事原则，同时还有信仰和使命感的团队。我们每个人都有自己的处世原则，这是以自己的道德标准为准绳。但是作为社会人，还要符合社会的道德准绳。作为公司的一员，那就要符合公司的标准：一个有着共同信念共同价值观的团队，有着相同的使命感，为一个目标和理想而奋斗的团队。

致力于提供更科学完美的照明设计方案和产品，以满足人们在不同环境下对光的需求，不断提升和改善人们的生活品质；致力于企业盈利性增长的同时，不断回馈给客户、员工、合作伙伴、股东和社会，共享企业发展成果。——这是公司的使命。

建立并发展为全球照明网络和品牌，成为让员工引以为豪的，受公众信赖和社会尊重的企业。这是公司的愿景。

这就是目标，如果没有共同的目标，我们就无法建立方向一致，行动一致的前进动力。员工为什么自豪，是要在公司获得精神和利益上的双丰收。只看重利益的人，是无法在公司长期发展。只看重企业利益而忽略员工利益的企业，也得不到员工尊重。

文化落地 贵在执行

目标只是前进的方向，我们必须规范工作中的细小之处，这就是核心价值观：诚信务实、以人为本、行而有果、学习创新、协作共赢。具体如下：

诚信务实——诚信，即对自己所说和所做的每一句话、

每一件事负责。诚实做人，诚实做事，对同事以诚相待，对工作认真负责，不推脱，不扯皮，敢负责，敢承担。要有实事求是的精神，不做假，不浮夸，不隐瞒。一切都要从事实出发，不要好大喜功。

以人为本——以为公司做贡献的人为本，这是宗旨。在公司只谈功劳，不谈苦劳。所有人都应尊重每一位同事，无论是上司还是下属。尊重每一位合作者，无论是客户还是供应商。对同事要从信任做起，不信任共事的伙伴，就无从合作。因此，我们要学会沟通。好的沟通就先从倾听开始，尤其是做领导的，要学会尊重事实，不偏听偏信。

行而有果——“拉车还要看路”，行动要快，但是前期要筹划。现在公司有一种风气就是夸夸其谈，总是沉浸在幻想中，只谈想法不去行动，这是我们要坚决制止的。另外，无效的会议我们也要杜绝，如果会议两次没有结果，邮件往来三次没有结果，上级主管就必须介入。虎头蛇尾要不得，各级主管要负主要责任，不能老在一块石头上绊倒。

学习创新——对传统照明企业来讲，LED是个新兴行业，我们要学习的东西很多：材料、发光原理、散热……。因此我们每个人都虚心好学。美国一家专业机构做过研究：人的一生中，直接获取的经验只占20%，80%的经验是间接获取的。也就是说，我们要想有更多的经验，就要不断地学习。

我们经历了整个行业的转型，这是我们的机遇，但面对很多未知，必须要创新，不墨守成规，不经验主义。虽然一定会有失败，但只要先前做好充分准备，公司也会包容失败。同时，我们也要不断去总结失败的经验，不能一次又一次的在同一个地方摔倒。

协作共赢——随着社会分工明细，团队协作的重要性也越来越重要。有很多人很喜欢说别人不配合，但是协作是双向的，你有思考过自己的问题吗？总想自己要什么就要别人配合，而不去了解对方的想法。不同的人有不同的看问题的角度，我们必须要做到：对事不对人。协作的原则是共赢，

不懂共赢就不懂得协作。

自上而下 立即行动

俗话说得好：“磨刀不误砍柴工。”不论对自己的生活还是工作，都要有规划。规划是尽可能的预测未来。做工作要有计划，计划可以使我们的工作更有条理，可以规避很多风险。部门的管理者要对部门进行规划。很多人的计划是字面上的，是空想的，这些在我看来都是没有计划的表现。计划首先是可落地的，其次是要执行和检查。我们不要做思想的巨人，行动上的矮子。

我们的流程有很多，但执行就很差了，有员工就讲：流程的最大破坏者是高层。我想想是对的，很多时候只有高层有这个权利，我们经常是建立制度和流程，又不断地破坏制度和流程。之所以建立流程，是我们在工作中可以遵循规则，可以规避风险，所以我们要严格按流程去做，从上到下，不要自作主张，不要破坏流程。

现在开始大家要重新学习流程，严格执行流程，如果流程有问题或不符合现状，就提出来，我们去论证，去改。但不能私自破坏。流程没有得到执行，那一定是上司的问题，今后如果流程没有执行，首先要追责的是上级领导。

没有结果的工作，只是在做无用功。我们有太多的工作是没有结果的，一件事开会一次接一次，邮件一个接一个，有结果吗？没有，我们是在浪费时间和资源。我再次提议，会议两次没有结果，邮件往来超过三次，上司就要主动介入。如果你老是要你的上司介入才会有结果，那说明你不适合现在的岗位。

不要空想，要立即行动，一旦行动就要有结果。我们有

的同事在聊规划，一套接一套，下来不见行动。借口很多，谈要求，谈客观条件，唯独不见行动。我们做工作肯定会有很多困难，但这不是我们的理由，只要去做，办法总比困难多。不要虎头蛇尾，我们很多工作都是这样，出问题了，就抓流程，两个月后就什么都忘了。要坚持，要有长久性。

要敢于承担，敢于揽责，一个敢于承担责任的人，一个敢于勇挑重担的人，才是公司所需的人才。在工作中出现问题，我们首先是要解决问题，其次是反思问题怎么出的，我们工作中是否有漏洞，怎样弥补，再次才是找责任人。

我们现在有很多不好的习惯，一出现问题就想的是谁的责任，就开始推脱、扯皮。以后发现此类问题，我们大家要站出来，敢于对此类事和人说不。一个经常推脱的人，不是公司的人才。我们要建立敢作敢为的作风，建立这样的土壤，让推脱扯皮的人，在公司无法生存。

我们要有团队意识，我们所取得的成绩是靠团队得到的，我们每个人只是贡献了一部分力量。我们有一些人，常常自以为是，独断专行，这是要不得的。团队好不好主要在两个方面，一是部门的领导，是否真心在培养下属，关心员工。二是员工是不是真正融入到集体之中。我们有很多部门主管错误理解了团队建设，对下属的错误采取放任，和自己关系好脾气相投的就宽容，这不是团队，这是小帮派作风。其结果不但害了这些人，而且害了团队。一个真正好的团队，不是靠关系建立的，是大家有共同的信念，为一个目标而奋斗的，有凝聚力的团队，是可以打硬仗的团队。

行动，立即行动。不要等待，不要想象，战胜自我，学会创造，立即完成。



我 是文化传播者

员工对企业文化的理解和认识

编者：“我眼中的欧帝尔文化”征文活动已经落下了帷幕，但是参与者的热情给我留下极深的印象，感动于他们都是文化的传播者和践行者。以下是本编辑部从“我眼中的欧帝尔文化”征文活动中精选的一些内容，也希望通过这样的方式，让更多的人加入到这个“文化传播者”的队伍中来。

我进欧帝尔已经四年了，在这四年里，亲身经历和感受到公司一天天成长和进步，我们的工作环境也随着变好了，车间有了中央空调，薪资福利提高了，发展空间变宽了，在这样的条件下工作，我们应该怀着一颗感恩的心：家以方圆，感恩回报。

——节能灯车间 余英贵

这里的同事团结友爱，关怀备至，闲时拉拉家常，谈笑风生，真有一种厂里如家的感觉。

——LED车间 朱振坤

我眼中的欧帝尔是家，住着那么多温暖的人，给我那么多感动，在这个大家庭里，我学会了很多。

——质量管理部 李显会

就在前几天微信的一位好友还特地发了一个我们公司被小榄电视台采访的视频链接给我，说“你们公司不错哦”！其实我想说这已经是很久前的了，不过心里还是美美的，因为我很自豪我是欧帝尔人。

——PMC部 刘美玲

2012年春，初到车间，入耳一句“欢迎来到欧帝尔”，使得我一颗恍惚的心瞬间安定，这几年来，随着企业的发展，公司的管理越来越人性化，让我感触最深的是公司人性化地在车间安装了中央空调。

——质量管理部 蔡超燕

2015年5月23日，节能灯车间装配组的一名员工因家里突发情况，妹妹出车祸伤到头部急需钱做手术，于是向公司提出借款申请，公司了解其情况后同意其借款

申请，并及时将款项发放到员工手上。

——生产部 甘连娇

我们的FQC也非常热心，经常对我们说：“如果我们有什么困难，可以说出来，我们一定会尽力帮你们解决。”听着这些暖心的话，我们的心里也是暖暖的。

——质量管理部 刘红瑞

公司也非常关心每位员工的生活，尤其是对新员工，时常开展员工访谈，我们在生活中、工作中有什么好的建议，公司有什么做得不够完善不够到位的地方都可以提出来，食堂伙食问题，员工宿舍问题都是我经常提到的，访谈专员会——记录下来，反馈给上级领导，确认之后能改善的尽力做到我们满意。

——质量管理部 汤辉

“如果你存在，那么就不要让自己可有可无的存在着”。

——质量管理部 刘冬芳

公司为了给一线员工创造更好的工作条件，原来的水泥地板换成了绿色地漆，变成了无尘车间。公司的高层还到一线调查了解员工对车间的不满，其中有车间的噪音太大，又闷热，可是没想到的是公司竟然那么快就改善了这些问题，安装了空调，让我们工作的时候感到很舒服。

——质量管理部 梁燕

2010年12月8日，我来到公司进行第一天的入职手续办理，正当我坐在位子上“打量”公司的办公环境时，人事部人员发给我们每人200元现金，说“考虑你们刚从学校出来，身上积蓄不多，公司给你们买日常用

品的。”当我拿到200元钱的那一刻，内心有一种说不出的温暖。

——营销事业部 卢宁

公司开通微信平台，能让员工更快地去了解公司的最新动态，里面的各种事迹都汇聚着正能量，激励着很多人对工作认真负责，对生活充满热情。

——质量管理部 石人方

这是一个人性化的企业，一切为员工着想。每一年都会组织各项文化活动、中秋晚会以及年度旅游，让员工开阔视野，调节身心。

——LED车间 黄小连

刚来那几天，公司召集我们开了一个员工交流会：谈谈你们在工作上或生活上的问题。当时有人说了住宿、工作方面的问题。不久后，真的一一解决了。注重员工感受，这点做得挺好的。

——LED车间 黄佳琴

还记得刚进公司时，我没有什么经验，作业做得一塌糊涂，不一会儿拉线上的产品便堆积如山，搞得我手忙脚乱，不知如何是好，正在我还没来得及回过神时，他已在我身旁细心地教我怎么操作才是对的，尽管我笨手笨脚，他教了很久我还是没有学会，但他还是很有耐心地教我。他就是让我感怀至深的组长——洪敏。

——节能灯车间 陆春燕

出发前，公司领导给每个人发份早餐，我拿到手上的时候，心里涌出暖暖的感动。

——PMC部 吴俊鹏

“李叔，累了吧！来，我帮你提行李。”说着，他一边接过老李的行李，一边扶着他，与我们一起同行。

——PMC部 廖义祥

最终以7分48秒的成绩胜出，当我登上领奖台的那一刻，心里感到非常自豪，同时我也更懂得了有付出就有收获，用心就能做得更好。

——LED车间 覃仕兴



要存活， 就要企业文化

本刊记者 孙亚夫

来公司已近六年了。

一些朋友，甚至求职者问到我在公司的工作年龄，我都会略带自豪地告诉他。尽管我有向身旁人推荐公司文化的义务，但我从来不自王婆卖瓜，我只是平静地介绍自身的经历与感受。真正好的文化，是能让人感受到的。

六年不长，也不短。说不长，对企业文化建设来说，只是万里长征迈开的第一步；说不短，六年中，有多少中小企业消失殒落。

华为公司在谈企业文化时，第一目标就是活下来。是的，能够活下来，并且在当今照明行业急剧变化的年代生存下来，实属不易。

在今天，很多人可能会疑惑，为什么欧帝尔公司要大谈文化，把企业文化摆在这么重要的位置上。我想，最根本也最重要的原因便是，欧帝尔要活下去，并且持久地活下去。

要活下去，就需凝聚一帮人，统一好思想，达成一致的目標，坚定不移地往前走。走的过程中，有人掉队了、离队了，也会有人中途加入，我们的队伍一直在变化中，但不变的一定是我们的目标与信念。

早在2007年，欧帝尔就开始审视并提炼自己的目标与信念，直至2010年初，便形成了自己的企业理念，文化建设就有了自己的注脚与蓝本。

几年来，我们一直在自己构建的精神王国里快乐地生存，我们似乎忘记了行业的急剧变化带来的生存危机。

去年底至今年初，我们的精神王国似乎遭遇一种前所未有的冲击与碰撞。这种冲击与碰撞，与其说是高管空降带来的文化与管理差异导致的，还不如说是企业的生存环境发生改变而导致的。

这种冲击与碰撞，是公司真正变革的开始，逼迫我们开始审视自己的文化与生存环境。我们还有很多的不足，就像中国传统文化中自有不少糟粕一样；我们当然要吸收外来的营养，这是我们在冲击与碰撞中得到的弥足珍贵的财富。

这种冲击与碰撞，也让我们意识到企业文化的重要性，意识到文化的力量足以改变企业的生存环境。

一直觉得，公司对企业文化的重视，是员工修来的福气。资本来到人间，从来都是制造不和谐的，君不见现在不少企业罢工、员工与企业冲突的事件还时有发生。尊重员工、重视企业文化无疑是企业奠定和谐劳资关系的基础。

尊重还是构建和谐人际关系的基础。如果一个领导者，自以为位重权高，又自视甚高，视他人，尤其是下属为草芥，生杀辱骂，肆意为之，自然得不到他人的好

感与尊敬，甚至于将引发众怒及民愤，其下场就可想而知了。所谓“水能载舟，亦能覆舟”，诚斯言也！

上面提到的，其实就是高层于企业文化建设的重要性。要具体分析起来，我觉得原因大致有三。其一，上行下效。说的是高层的榜样与表率作用。“火车跑得快，还要车头带”，高层领导就是车头，是员工学习与效仿的对象。此次企业文化培训，自公司总经理赵总、各中心副总、各部门总监开始，力度之大，显示出公司高层对践行企业文化的决心。其二，领导风格决定团队风格。“一支部队的性格与气质，是由这支部队组建时，首任军事首长的性格和气质决定的。”《亮剑》主人公李云龙道出了部队首长对打造部队文化的关键作用，于企业亦然。其三，职位越高，对文化的破坏力也越强。历史上，赵高、秦桧，权倾朝野，身旁尽是阿谀奉承之辈，其破坏力自然危及社稷。对于企业而言，职位越高，其不好的思想及行为也将危及企业的安全。

企业文化建设又是全员的事。这要分析起来，原因很多。这里只作两点说明。其一，企业文化体现在企业里每个员工的行为举止中。在招聘工作中，我们经常提到求职者的面试体验。其实，面试体验出自于我们每一个招聘者、接待者的言行举止中，如门卫的礼貌、前台的接待、招聘人员的言谈，无不体现出企业文化的点点滴滴。这些都将给求职者留下深刻的印象，形成一次次完整的面试体验。体验的好坏将直接影响招聘效果及企业品牌形象。其二，企业里每个人都是企业文化的传播者。一些求职者在面试时不可避免地会提到上家公司的企业文化，比如有提到企业作风散漫，一到周五下午，高层管理者就提前离开公司，等等，此公司的文化自此就有可能传播开来了。



河池终端促销行

本刊记者 陈秀丽

第一次参加终端促销，近距离地接触消费者，让我对“高品质LED就是小器鬼”有了更深的理解。四天时间，分别到九圩镇、五圩镇、长老乡、拔贡镇开展集中作业，虽然每天的工作内容大同小异，但是带给我们的体验完全不一样。

九圩镇： 举牌游街 粉丝无数

23日，早晨六点半，这个城市已经到处可见行色匆匆的人，河池代理商姚总、周总及周经理早已在酒店门口等着了，小器鬼团队也加入了这个城市早起的行列。

今天的目标是九圩镇，据说也是距离河池市区最近且最大的一个乡镇，今天是赶集日。我们的目标很清晰，帮助分销商秦老板推广小器鬼LED产品，让当地消费者认识“小器鬼”。到达秦老板店里的时间是8点整，秦老板的店位于集市前方较远的一个三岔路口，但因秦老板本身实力雄厚，回头客较多，对于新品的导入速度并

不是太快。简短快速地沟通之后，我们就马上投入了战斗。

我们搭台的地方位于镇政府门口，市场的出入口，位置极佳。这是区域经理张翔前期工作做得极为到位。撑帐篷、拉横幅、摆产品……短短几分钟，小器鬼终端促销台便吸引了九圩镇人们的眼球，大家将我们的摊位围得水泄不通，引来“左邻右舍”好生羡慕。

最搞笑的是，当我们的业务人员整齐着装，步调一致，举牌游街的时候，好几个人拉着他们：“小器鬼，





真有意思，是卖什么的呀？”可能是好奇，也可能是好玩，或许其他原因，张翔一行举牌人士，均超级热心地给老大爷、大妈们介绍，虽然知道他们可能不会买，但是只要有人问，他们一定会拿出十分的热情来对待。也许是这种新奇的营销方式，引得一拨又一拨的人“围观”，连代理商周总也加入了举牌的行列。从早晨8点多到下午2点，不断有人前来咨询和购买。下午2点，置换开始了。此刻，我们兵分三路，一拨人做T8支架置换，一拨人做球泡置换，另外2个人留守。

在一家做移动通讯的小店，老板对灯光的亮度要求较高，店内四盏灯，最大功率的是135瓦的节能灯，当我们带着小器鬼15瓦LED大功率球泡进店的时候，店主一开

始持怀疑态度：怎么可能？才15瓦，亮度够吗？然而当我们点亮小器鬼高品质LED球泡的时候，左右一对比，效果马上出来了，我们的15WLED球泡比之前的杂牌135瓦节能灯还要亮，最主要是省电，而且外形小巧漂亮，老板立即要求我们把店内的灯全部换成了小器鬼15瓦LED球泡。从店里离开的时候，隔壁家的老板也要求我们帮他把灯换成小器鬼LED的T8支架。一路扫荡，时间所限，现场置换，只能做一个现场展示，但是品牌传播却深入人心。收摊的时候，秦老板过来清点数据，虽然嘴上没说，但是心里却乐开了花。开心的不止是秦老板，代理商周总和姚总，更是对小器鬼充满了信心。

五圩镇： 销量破零 惊叹不已

第二站是五圩镇，比九圩镇还要远，属于河池周边一个小镇，24日正好是该镇的赶集日。早晨六点，代理商周总便等在酒店门口了。达到五圩镇刚好8点，市场已经是人头攒动。经销商是一对年轻的90后夫妻，去年才开始开店，见到我们来，店主并没有想象中的热情，后来，从代理商周总处了解到，该店经销小器鬼产品已经近两个月，形象、店面均是按照公司的要求已经做了，但是至今为止，还没有卖出过一个小器鬼LED灯。听闻此情况，广西分公司经理杜林暗暗捏了一把汗，但是依然很淡定地对店主说：“我们今天来，主要目的是来帮您做终端推广，让消费者认识我们高品质的LED灯，等下您跟我们一起，把好的产品介绍给他们。”

在促销的过程中，来了两个大姐，其中有一个背着

小孩，他们一直站在摊位前，一边笑着听代理商的业务人员周经理讲解，一边目不转睛地盯着试灯台上的灯看，不管周经理怎么说，他们两位一直笑着，一句话不说。大约过了好几分钟，周经理口干舌燥的时候，背孩子的那位大姐终于开腔了：“我进过这间厂。”言语里满是骄傲之情，引得周围的人向她投去赞许的目光。“我看看这个15瓦的LED的灯”，大姐说。“您用在哪里？这个灯一般用于室外或者大厅，亮度比较高……”



周经理说。“这是我表弟的店……”大姐说。这也太有缘分了吧，我与周经理面面相觑，看来大姐一定会买了。然而当我们报完价，大姐掏钱的时候，我们才发现，大姐理解错了，她以为LED跟节能灯一样，15瓦就是15块钱。最主要的是，她口袋了的钱全部掏出来，所有的零钞加起来，只有30多块钱。尴尬时刻，店主“表弟”出马了。两个人讲起了壮语，大意是今天是活动价，已经最优惠了，品牌的产品不能打折，看来也是挺为难的。凭着对小器鬼公司的了解和对“表弟”的信任，大姐找回来的朋友借了100块钱，买了这个15瓦的LED球泡，一同来的朋友也买了自己需要的灯。这个小故事，突然让我悟到：真正懂小器鬼产品，了解公司的消费者，还是会觉得小器鬼的性价比最高。而让消费者了解我们，就得我们多一些耐心去传播，让千家万户用到货真价实的好产品。

今天收获颇丰，促销点3个多小时，卖出了70多个球泡灯，老板娘自然是乐开了怀，激情高涨。最后十来分钟，收摊的时候，前面犹豫不定的消费者们，听到喇叭里面杜经理说马上撤摊了，纷纷涌过来。10分钟卖了10多个球泡，老板娘兴奋极了。从未开张到半天卖出70多个灯，这对年轻的夫妇看到了小器鬼在乡镇的广阔前景，激动、兴奋、感动，小器鬼团队与分销商的距离

长老乡： 用心服务 感动客户

第三站是长老乡。长老乡位于河池市金城江区西部，乡政府所在地距金城江城区90公里，全乡群山环绕，山清水秀，养蚕业较为发达。我们小器鬼的经销商是供电所的职工，店主要由其儿子、儿媳打理。当地品牌意识较强，代理商是当地较为知名的品牌照明灯具店，生意较好，口碑不错。促销台还没完全搭建起来，来来往往的人便聚集了过来，看热闹的、询价的、买灯的……好不热闹。

临近中午的时候，碰到一位大妈，约50多岁，她相中了3W和5W的LED球泡灯。一开始是新来的区域经理卫必乾接待的。从灯的用途、性能、质保、赠品，卫经理仔细地为她介绍了灯泡的每一个细节。我与周经理接待

一下拉近了许多。

从零销量到一天卖出70多个LED球泡，五圩镇的老板、老板娘完全被我们小器鬼的团队惊呆了：好产品还需要优秀的团队去经营，才能有好的结果。



其他需要买灯的顾客，等到我们几拨客人都买好了中意的灯已经离开了，卫经理还在给这位大妈细心地讲解。大妈的身后还有一位年纪相仿的大叔，但是貌似家里是大妈当家，许多问题都是大妈提出来的。有“推广高手”之称的吕成，眼见卫经理好似“搞不定了”，赶紧也过去帮忙了。经过一番解说，吕成发现，根本不是这么回事儿：原来这位大妈有严重的健忘症，刚报完3W球泡的价格，她又问这个灯多少钱？刚说完多少钱，她又问这个几W？虽然被大妈搞得哭笑不得，但是“久经沙场”的吕经理并没有借机忽悠的意思，找到问题点，他马上叫我们都不要介绍了，他慢慢地给大妈介绍，介绍一个，装进去一个。最终，大妈要了3个3W的球泡，

2个5W的球泡，促销价是60元钱，还送了活动的赠品。结果，大妈却忘带钱了。还好店主马上出来解围，说这是附近的一个大妈，等下拿钱过来都没关系。给大妈介绍完，早已经过了饭点，我们才想起来还没吃饭，一边安排吃饭，一边分享心得。

吃完午餐，我们马上回到了摊位，结果碰到了让我们惊喜不已的事情：刚刚那个一直站在大妈背后的那个年纪相仿的大叔，竟然跟大妈不是一家人，他自己跑过来买灯，一次性要了5个5W的球泡，就走了，这下轮到

我们傻眼了。

事后，我们分析，可能是我们这么有耐心地给大妈介绍，他早就认可了小器鬼，不仅仅是产品，还有公司诚信为本的企业文化。

促销路上，我们的目标是推广和销售，但是我们更希望将公司诚信经营的经营理念传递给每一位小器鬼的经营者和用户，让他们真正感受到高品质带给他们的好处。



拔贡镇： 口碑获赞 人气超旺

第四站是老河池县和拔贡镇。因为两地相隔甚远，车程约半个小时，我们兵分两路。我、周总、杜林、张翔、卫必乾5个人负责到拔贡镇做终端促销。到了经销商处，经过一番勘察，我们觉得最好的设摊地点是在镇政府对面的市场。但是因为我们去程较远，摆好老河池县的摊，再去拔贡镇，已将近9点了。我们的促销点设在一家经营通讯业务的店门口，店主是一位60多岁的大爷，我们给他半天的租金。在推广的过程中，店主老大爷从头至尾为我们提供了非常多的帮助。10点至11点，是卖菜的高峰期，蜂拥而至的人群，让我们忙得不亦乐乎，一阵仗打下来，附近几个摊位的老板都在对着我们的摊位“窃窃私语”。虽然语言不通，但是从他们的神情可以看出，他们对“小器鬼”很有兴趣。租用店门位置给我们的老大爷，跑过去跟他们一个个解释：高品质LED就是小器鬼。这位免费的“形象大使”还真是敬业。到我们收摊，他一直在跟左邻右舍宣传小器鬼。真的非常感谢这位慈祥的老大爷。

张翔说，以前做推广，也碰到过类似的事情：也是一位老大爷，退休了也没什么事情，见到小器鬼做促销，可能买不起，但是一直非常认真地听促销员讲解，听了1个来小时，也不走，等到有人来买灯了，他就不停地给人家说小器鬼的灯好，结果他自己不买，却不停地叫人家买，自己却好开心。

偶遇免费的“宣传大使”，看来不是巧合。从另外一个角度，也说明了，只要东西好，口碑的力量是无穷的。小器鬼LED灯具，也是靠品质，靠口碑，靠实力。



文化解读

我对学习创新的理解

人力行政部 吴仍康

人类社会的高速发展，人们生活品质不断提升，对灯光的个性化需求也日益增强，光不再仅起到照明的作用，已演变到装饰个性化的作用。我们作为灯饰照明企业，使命定位在致力于提供更科学完美的照明设计方案和产品，以满足人们在不同环境下对光的需求。照明产品现已经全面升级到LED时代，LED照明是新型行业，它更倾向于电子消费类产品，其表现出生命周期短、产品升级快、市场导向强等特点，这对我们由传统照明转型过来的企业来讲，要学习的东西很多。其中驱动电路是新的、材料是新的、发光源是新的、散热是新的……我们唯有不断地去学习和创新，始终站在行业发展前沿，才能为消费者提供更科学完美的设计方案和产品。因此，公司确定学习创新作为核心价值观之一是非常正确的。

学习是创新的源泉，创新是企业的生命力。我们要建立一种学习型组织，学习型组织涉及到两个学习能力：一个是组织的学习能力，另一个是企业内部个体的学习能力。组织的学习能力就是它对周围环境变化的应

变能力，其实质就是创新能力。企业在发展过程中的短板是动态的，有时是营销渠道的短板，有时是产品研发的短板，有时是品质管控的短板，有时又是财务和人力资源的短板。企业若要发展，取得突破，就必须解决这些短板问题，那就需要学习。比如公司在2013年通过外脑引进了IPD体系，解决了产品的需求管理和研发流程问题便是组织学习的一种具体体现。个体的学习能力就是一个人的消化吸收能力，胖子与瘦子吃的东西一样多，为什么一个胖一个瘦呢？关键是吸收能力不一样。当今社会流行着一个知识折旧率，折旧期是三年。比如新来的三个毕业生，一个是中专生，一个是大专生，一个是本科生，最初的一年，在工资待遇上是有所区别的，但三年之后的起点就变成了同一个起跑线。接下来比的不是知识多少，而是学习能力的强弱。有的中专生经过努力已经当了主管，有的本科生还是普通职员，原因就是学习能力不同。学习能力代表创新能力，学习力强的人创新力就强，就能在岗位上干出成绩来，就能得到晋



升。未来的竞争力就是学习能力、学习速度的竞争。个人要想在团队中拔尖,就需要学会学习的有效方法,提高学习能力。有专业机构做过一项研究,一个人一生中,直接获取的经验只占个人的20%,其80%的经验是间接经验。也就是说,我们要想有更多的经验,就要不断地学习,我们每个人都虚心好学,向同行学习,向同事学习。如生产部的读书会、后备拉组长培训、在职学历教育、电子图书馆的上线等都是学习的具体体现。作为部门和团队的管理者,应积极地营造学习的文化,以身作则,起到榜样的作用。比如,本人在2009年读EMBA,2010年参加国家高级人力资源管理师的认证考试,将学到的知识对部门成员进行授课、分享和讨论。并制定对应的激励措施,鼓励团队进步上进,随后部门成员积极响应专升本、考资格职称等活动就是学习的具体体现。

我们作为传统企业,经历了照明行业的转型,这是我们的机遇,我们面对的有很多的未知,所以要有创新理念,创新思路,不能墨守成规,不能经验主义,不能想当然的拿以前的经验做现在的事。创新不是一种时尚,它是企业生存与发展的需要。当今时代,生存是经营企业的至高境界,企业就如同一个人一样,只有首先生存下去,才能为社会做贡献。因此,创新一定是基于公司的业务和发展需要的基础上,而不是天马行空。创新也不等于是发明,不要以为只有发明才叫创新,我们是做实体的企业,不是科研机构,不需要太多的大发明。改装手控捻丝机、制作BOM计算表、筒灯/天花灯灯体与驱动一体化超薄设计获实用新型和外观专利等都是创新。创新也不仅限于技术创新和产品创新,还包含理念创新、流程创新、营销创新、管理创新以及文化创新,如绩效考评IT固化、江西分公司创新促销推广方式等。在日常工作中点滴改进都是创新的表现,通过小的改进,能减少错误,提升了效率就是创新。如去年12月,在人员精简的情况下,PMC推行滚动的生产计划,创

新工作模式,最终创下月度单日发货量的最高记录。

创新不是点子大王,它是一个系统工程。首先,我们要培养创新意识。创新活动起于创新意识,没有创新意识就没有创造性活动。产品创新、技术创新、体制创新、制度创新、管理创新都离不开创新意识。创新意识是一种求变意识,“穷则变,变则通,通则久”,变法也是一种创新。第二,鼓励全员创新。创新不仅是几个人的事,而是全体人员的事情。每个人都有自己的职责范围,创新就是在以前的工作方法、工作习惯的基础上,多问几个为什么,做一下改变,就可能取得意想不到的结果。第三,执行力是创新成败的关键。仅有几个点子,而不注重操作,不重视执行过程,创新是不可能成功的。第四,完善创新机制,建立创新型的企业文化。创新不是一蹴而就的事情,也不是阶段性的一场运动,创新是一种企业基因,我们需要建立一种取之不竭,用之不完的创新的源泉。要创新就会出现失败,我们不要怕失败,只要在前充分做好规划和论证,公司就会支持创新,也会包容失败,公司这么多年从未由于创新失败而对员工进行处罚过。创新是探索未知,积累经验,我们不要在一块石头上连续被绊倒两次,一次就够了。我们在工作中,大部分的失败,不是因为创新所致,而是我们不去总结经验,一次又一次犯错,一次又一次的被绊倒。作为管理者要建立经验库,要检讨犯错的原因,制定防范措施、标准和流程,杜绝再犯。

“不学习就会被淘汰,不创新就会被灭亡”,是过去许多成功企业所奉行的信条。我们唯有全员持续不断地学习,时时不忘创新意识,将点滴的改进落到工作实处,把团队的学习成果、创新意识转化到产品上来。只有为消费者提供满意的产品和服务,我们的“建立并发展全球照明网络和品牌,成为让员工引以为豪的、受公众信赖和社会尊重的企业”,这个伟大的愿景才能得以实现。

点评

从行业的角度,阐述学习创新的必要性;从企业发展的角度,提出“学习是创新的源泉,创新是企业的生命力”;结合公司的实际情况,从大到小,从浅入深,将“学习创新”的内涵,简洁化、具体化、生动化。



文化感悟

小器鬼不小气

京杭五金店 张亚

一提到节能产品,让人不由自主地想到小器鬼的系列产品。“节能灯就是小器鬼”这句家喻户晓的广告语已深入老百姓的心里。它可靠的质量、稳定的性能、合理的市场价位深受老百姓欢迎。

我是徐矿集团的一名职工。近年来由于煤炭行业价格跌跌不休,徐州煤炭资源枯竭,多数矿井面临关停歇业,多数职工失业、待岗或异地创业。在煤矿已工作20多年的我,虽对企业怀有眷恋,但不得已跟随企业外出陕西煤矿创业,下班之余,独自一人站在黄土高坡,面对猎猎西风,每月的可怜工资,无时不让我思索一个男人存在的价值与尊严。为此,我选择回家创业。

去年,我盘下了岳母经营了30多年的“京杭五金店”,让我对小器鬼节能产品也有了更深的了解。店的门头和两侧全是小器鬼的广告,店内我将小器鬼系列产品尽量上齐。我会告诉每一位顾客,小器鬼的产品好在哪里,若它的产品有质量问题,本店都会在一年内调换。每一样产品我们都会用笔手写注明“京杭五金店及卖出日期”。高性能的产品加上我们贴心的服务,使得周围的小区居民都乐意到我店购买小器鬼产品。

小器鬼产品给我的店里带来了人气,也带来了财气。在经营过程中也遇到过形形色色的顾客。记得有一次,天快黑了,一位顾客匆匆忙忙跑到我店里。他拿着一个20W小器鬼节能灯的盒子,对我说:“小器鬼灯不错。我中午在你店里买的,到家一用,太亮了。我想换瓦数小一点的,你帮我调换一个。”我接过盒子打开一

看,里面是别的品牌的节能灯。当时心里一下来气了,当场想揭穿他偷梁换柱的想占便宜的把戏,后又想起岳母说过做生意要和气生财,要大气点。我沉住气笑着跟他说:“朋友,这个20W的灯你先拿走吧,我再送你一个9W小器鬼的灯给你用。”

第二天一早,他就跑到店里,说:“老板不好意思,昨天我买的20W小器鬼灯被我儿子拿走了,他把一个别的牌子放在里面了,早上才告诉我。我把那个9W的钱给你,你也是花钱买的,不能让你赔钱。”我说:“没关系,我说过送你的,以后多宣传一下小器鬼就行。”从那以后,他就成了我店的“忠实粉丝”,他家的照明灯都是小器鬼产品,也介绍别人来买小器鬼。

小器鬼,给千家万户带来光明和温暖,小器鬼,犹如在我人生黑暗中的一盏明灯,照亮了一个失业男人养家前行的道路。我想说:小器鬼不小气。

点评

选择日常经营过程中的一件小事作为切入点,结合自身的经历娓娓道来,埋下伏笔,为最终的点题做铺垫。点题一语双关,可见作者对“欧帝尔”公司文化的内涵理解较为深刻。作为一名小器鬼的经营者,实属不易。

挥洒青春，逐梦欧帝尔

——我的欧帝尔职业生涯成长日志

小器鬼照明河南分公司 胡志国

时光容易催人老，红了樱桃，绿了芭蕉。眨眼间我入职欧帝尔已经九年了。九年，对于一位垂暮老人来讲，也许只是每天看花开花落，云卷云舒，但对于一位正值美好年华的青年人来说，也许就是一生一世。

逐梦

2006年9月1日，是我终生难忘的日子，也是我即将在欧帝尔这个平台上实现人生梦想的日子。那一年，我仅有两年从事灯具行业的经验，正是初生之犊不怕虎的年龄；那一年，是我人生最重要的一年，我即将迎来人生一个新的、最重要身份——父亲；那一年也是我最有激情的一年，因为欧帝尔，我的人生有幸在更大的舞台上演绎。

那一天，我有生以来第一次乘坐飞机，对于蓝天，我充满向往，对于由此而开启的人生之旅，我更是充满期待。难忘老婆挺着即将临产的孕肚送我登机。看着老婆依依不舍又有些许哀怨的眼神，我的心中五味杂陈，在某一时刻甚至产生过是否不应该如此破釜沉舟，但一想到作为男人的壮志与豪情，作为男人的责任与担当，我依然舍弃熟悉的城市、熟悉的朋友、熟悉的生活圈子，踏上了我的梦想开启之地——广州。

伴着忐忑不安的心情飞机缓缓降落。当我刚下飞机，便看到我们欧帝尔公司的总经理亲自到机场接我们时，在陌生的城市，瞬间让我感受到了来自家庭的温暖，瞬间让我感受到欧帝尔公司是个重视人才，以人为本的组织，瞬间让我感受到公司关心、关爱员工的真诚与热忱。更难忘晚上公司赵总亲自陪同我们吃宵夜，我们一起畅所欲言、畅想未来，指点江山，激扬文字。

难忘南海影视城的户外拓展活动，我始终认为培训是公司给员工的最大福利，在培训中我们能重新发现自己，



重新审视自己，重新调整自己。在这次拓展培训中，我们河南团队华丽亮相，咬定目标，团结协作，努力拼搏，在6个方队中脱颖而出，当两天的培训活动结束后，胡总把“最佳表现奖”的荣誉证书颁发到我手中的时候，“给力，给力”的口号瞬间响彻云霄！而我本人更像个疯子一样，不由自主高举我们的队旗绕场疯跑……那一刻，我的内心真真切切的感到我们河南团队的辛勤付出得到了领导的认可，我们的努力得到了所有人的尊重，我们的团队是最给力的！

成长

带着领导对我的无比信任与认可，2008年，我被授予小器鬼河南分公司经理一职。责任意味着义务，职务意味着担当，荣耀意味着拼搏，从我接过这一光荣的使命开始，我就暗下决心，要通过欧帝尔这个舞台，成就自己的人生梦想，同时带领兄弟们，引领他们成就各自的人生梦想，通过我们的不懈努力从而改变整个家庭的人生航向。

2008年至2009年，是我们河南团队努力梳理市场的一年，这一年我们河南分公司全体兄弟发扬“四千”精神：说尽千言万语，历尽千辛万苦，走进千家万户，踏遍千山万水，用自己的脚步一步步丈量着市场的空间，市场的风

险，市场的着力点。兄弟们一步一个脚印用自己的真诚一点点地拉近与客户的距离，与客户的粘合度，以及客户对小器鬼的认知度。忘记了我们拜访了多少家客户，说尽了多少句好话，穿破了多少双鞋子，摸排了多少个市场，流下了多少辛勤的汗水与委屈的泪水，放弃了多少个节假日与家人团聚的机会。再苦再累我们不埋怨，再难再难我们不退缩，只为对得起公司的信任，对得起自己的人生梦想，对得起自己年轻时的每一寸光阴。

2010年是小器鬼节能灯中标政府补贴，着力在河南推广的一年。这一年河南团队所有兄弟进行了一场艰苦卓绝的战役！为了搭上节能灯政府补贴的东风，更好地推广小器鬼这个品牌知名度，兄弟们一直紧跟推广公司的节奏，全力以赴一个社区一个社区推广，一个村镇一个村镇的传播！当然付出就有收获，辛勤的劳动总能浇灌出最美丽的劳动果实，这一年兄弟们的收入非常丰厚，都收获了有生以来最沉甸甸的荷包。连兄弟们的家人都情不自禁地说：“这个公司真好！”

2011年至2013年是我们河南小器鬼团队重新优化市场的三年，经过前期不懈的宣传与推介，小器鬼品牌在河南已经深入人心，并得到了市场的认可，在此基础上，我们乘胜追击，及时调整思路，对市场进行了重新洗牌和布局。

2014年至2015年是欧帝尔品牌再推广的两年。公司总部源源不断地给我们输送“性价比”超高的产品，根据市场分析，我们河南小器鬼团队一致认为，是时候把小器鬼这个品牌做大做强的时候了，我们要让客户感受到小器鬼这个品牌是值得客户用心去做，并用毕生精力去经营的一个品牌。这一年多来，我们河南团队积极宣传小器鬼的品牌含金量，小器鬼的品牌故事，让客户与我们携手共赢，共享企业发展成果，用小器鬼的品牌影响力助推客户事业发展，同时成就我们企业自身的成长。

团队

河南小器鬼分公司这个小家庭，目前共有8名兄弟。我们的团队是一支能打仗打硬仗的队伍，是一支最有执行力和团队协作精神的团队。多年来我们河南团队一直提倡“快乐工作，快乐生活”的理念，长期的工作协作关系让

我们培养起了一种兄弟情谊。快乐时我们一起分享，困难时我们共同承担。工作中我们并肩作战，一起冲锋到第一线；我们紧密团结，牢牢抱成团，一起去彼此的区域集体作业；我们集思广益，争得面红耳赤，只为一起谋划每日、每月、每年的目标任务达成。生活中我们更像是挚友，在工作出差的间隙，我们一起游泳，一起打球，一起回忆曾经的青葱岁月；节假日我们带着家人一起去旅游；谁家有事我们一起第一个去祝贺。正是因为有了这份兄弟情谊，河南分公司这个团队才能成为全国最稳定的团队；9年来，仅仅有4名区域经理离开，而且都是因为找到了更好的创业平台。

正因为有了这份历练，河南团队才能成为最出人才的团队。自2009年以来，河南分公司团队共为公司培养了2名分公司经理，分别是重庆分公司经理江友谊，四川分公司经理戚彦生。我本人和兄弟们因为欧帝尔这个平台，都得到了更好的提升和历练。兄弟们通过自己的辛勤劳动，基本实现了置房置车的梦想。感恩公司，给我这么好的平台；感谢自己，没有虚度青春，终于实现年轻时的梦想。

展望

这些年，风也走，雨也过，一直不变的是对梦想的追逐。感谢公司对我们的培养，有这样好的平台，我们没有理由让自己碌碌无为，没有理由不去与企业共成长。未来我们河南团队将以百倍的努力和拼搏回报公司对我们的深情和厚爱。天行健，君子以自强不息！

犹记得汪国真的一句话：“既然选择了远方，便只顾风雨兼程。”有远方，就勇敢地迈出前进的步伐，不管风吹雨打，胜似闲庭信步。

点评

点评：“成长”是贯穿整篇文章的主线，作者以自己在欧帝尔公司的成长史为主线，穿插团队成长的故事，有成长过程中的难忘故事，也有成长路上的辛酸不舍，更有成长中的努力拼搏，而这一切都离不开公司良好的发展平台，体现了公司“以人为本”的核心价值观。

意料之外

生产部 农火梅



“×年×月×日，一辆摩托车在×市的道路上发生交通事故，造成一人轻伤、一人重伤，正在送往医院急救……”当大部份人听到这样的消息时也许会唏嘘一片，对当事人露出同情怜悯的目光，然后再摆出一副事不关己，高高挂起的模样，就连以前的我也有过这样的想法。但今天，这样的事情居然就发生在我的身边。

2015年5月19日晚上，妹妹容兰从广州回老家，在转坐摩托车回村里时，意外发生了。当时我并不知情，当天晚上，妈妈打电话给我，因为在加班不方便接听，我没在意也没回，以为她只是像以前那样催我寄钱回家。直到5月21日，晚上加班下班后，再次接到妈妈给我打的电话，说妹妹出车祸了，情况很严重，现在在医院治疗，如果工作不忙的话就让我请假回来照顾妹妹。我听到消息后脑子一片空白，完全不知所措。妈妈说妹妹脑颅骨开裂，脑部有大量淤血，情况不容乐观，必要时需要做手术。当时我就懵了，动手术需要一大笔钱，而爸爸妈妈因身体不好，在家休养没有收入来源，而我是家里主要的经济支柱，现在妹妹出了这么大的事，公司才刚发完工资，上哪凑那么多钱呢？因为此事，我心里特别着急。

第二天，我想到了公司，也许只有公司能帮帮我了。我先跟拉、组长说清楚妹妹出车祸急需花钱的情

况，提出向公司借款申请。想不到，拉组长了解情况后都说极力帮我向公司申请借款，完全在我的意料之外，这让我很是感动。我慌乱无助的心，感到了亲人般的温暖。按照公司的管理制度，借款需经过多个部门审核批准财务才可借款，但是我的拉组长为我忙前忙后没有一句怨言。次日，我就收到了公司发给我的借款。虽然这笔钱对治疗妹妹的费用来说仍是杯水车薪，但是里面包含着公司对我的信任与关心，让我感受到了家的温暖。

妹妹车祸的第八天，我又打电话询问妹妹的病情，妈妈说妹妹脑里的淤血还没有消，还要再观察几天。5月27日，接到妈妈的消息：妹妹脑里的淤血慢慢消去，脑骨裂的伤口也慢慢开始愈合了。听到这里，悬了多日的心终于可以放下了，照目前的康复进度，相信妹妹不久就可以痊愈出院了。

经历过这次事情，让我变得坚强了许多。我想大概是因为有同事、领导及公司的关心与帮助，才让我有勇气面对困难，不被困难打倒。能成为欧帝尔人，是多么幸运和让人骄傲的事情，公司的这份恩情我无以回报，唯有更努力地工作。我坚信一个如此有人情味的公司一定会发展壮大，更上一层楼！

点评

作为拉线上一名普通的员工，在家人遭遇困难之时，公司热心帮助，助其渡过难关。看似很平凡的一件小事，却让这名员工感动不已。该文语言朴实，感情至深，传递的不仅仅是满满的正能量，还有作者发自内心的感恩之心。

有一位销售大师曾经说过，如果你可以感动你的客户，那么将再没有难做的生意。在感动别人的同时，也许就是让你收获意外惊喜之时。

记得那年夏天，在工作中发生了一件小事，现在回想起来起仍然满是温情。虽事不大，但却让我记忆犹新。

正常的工作日程——跟车铺货。这次又来到了这家客户店里，这位客户实力很强，记忆中我们已经来过不下于六次了。客户性格较为固执，那怕你嘴皮子磨烂，就是一直没有留货。这次过来，我们还是一如既往地为客户服务，坚持不懈，重复拜访，也是没有原则的原则，开发不就是这样吗？不要放弃。

还没走到店内，便听到了激烈的争吵声，嗓门都很大。同行司机一看这个情况，立即对我说：

“走吧，这次肯定没戏了。你都来了这么多次了，怎么还不死心，他肯定开不出来的。”

我告诉他等等，先看看什么情况。不是凑热闹，而是对症下药，说不定有意想不到的收获。

我们站在旁边仔细听了一会儿，大致了解一下情况：原来是这位客户的儿子刚高考完，发挥不是很理想，本来可以考上一本的，这次考的分却只能上个二本了。客户性格很执拗，儿子性格跟父亲差不多，也非常倔强，说什么都不上二本，要放弃上学。

父亲气得不得了，声调也是一波更比一波高，但就是做不通儿子的思想工作。

看到这个情况，我就走上前，对客户说：“老哥，您出去跟我同事抽根烟，我来跟您儿子说说吧。”

我坐下后，就对客户儿子说：“你看，像我这么一个铺货的小业务员，公司现在都要求大专文凭，过上两年，专科都不要了，只要本科。现在找一份稍微像样点儿的工作，哪个不要求学历、文凭……”

就这样聊了大约十来分钟，客户的儿子终于被我说服了，自己走出门去，告诉他父亲说：“爸爸，之前对不起，我决定了去上学。”

客户进屋后，面目表情立马变了一个样，很是开心。问题解决了，我也非常开心，就对这位客户说：“那您爷俩再谈谈，我们就不打扰了。”

还没走出门，客户就喊住了我们：“先别走，看着给我留点货吧。”

最后，客户留了三千多元的产品，非常痛快地当场就结了账。

一路上，同行司机一个劲儿地夸我。虽然是一件很小的事情，但是对客户而言，我“对症下药”，帮他解决了燃眉之急。于我而言，不过是用自己的真实情况，打动了客户的儿子，使其转变思路，改变想法，最终达到满意的结果。也许，对一名业务人员而言，时间就是金钱，遇到这样的“家事”的时候，我们大可避而远之，但也许就失去了帮助客户的机会。但是换一种心态，这个结果也许就不一样了，当客户被我们的所作所为感动的时候，合作自然就是水到渠成了。

“感动”敲的是“心门”，追逐心灵的震撼；“打动”多靠利益，苛求花言巧语。做业务就是感动别人和被别人感动的过程，舍此无他。不记得是谁说的，但值得我们在销售长征中带上它。

点评

选材好，点题佳。从日常工作遇到的小事切入，站在客户的角度，帮助其解决难题，最终感动客户，促使其顺利完成销售业务。既是意外惊喜，又在意料之中。从另外一个侧面说明了小器鬼团队“诚信务实”的精神特质。

感动就是最好的销售

小器鬼照明山东分公司 陈俊杰

我眼中的欧帝尔文化

——满足客户，我们全力以赴

PMC部 龙堂徕

5月25日下午17:05，离下班只有25分钟，这时PMC办公室计划员刘美玲的分机响了，来电话的是销售部余经理，余经理告知刘美玲：浙江慈溪市浒山鑫业五交化商店订购的1.2米T8空体支架750支必须要在今晚19:00前发到货运部，该订单是工程订单，不能有丝毫的拖延。放下电话，刘美玲立即告知PMC龙经理，该空体支架目前来料1020支，但因外观喷涂不均匀及部份外壳卡扣不到位，被判定不合格不能入库，解决的办法是挑选外观良好、卡扣到位的合格品。龙经理看了看时间，要达成19:00前发货，只能立即从车间调人到仓库进行挑选，并且需要连班，晚餐也只能推到挑选任务完成后。龙经理当即让刘美玲联系车间借人，自己则与质量管理部欧总监及销售部余经理确定挑选的标准，17:15后借调的人员在刘美玲的带领下紧锣密鼓的拆包、挑选、试扣、分拣、装箱，由于仓库没有风扇，温度很高，虽然挑选的人员汗流浃背，但都没有一丝怨言，一直忙碌到18:30，750支已经挑好了，挑选人员方才下班吃饭，而刘美玲还不能，她还得通知仓库打单入库，通知司机装车发货，可是当她满心欢喜地通知仓库打单入库时，IQC检验员告

知：再次挑选的产品中还是有4%左右的不良品，这批货不能入库装车。听到这个结果，刘美玲顿时像全身浇了盘冷水，满心的欢喜立即变得拔凉拔凉的，心里是又气又急，气的是没有严格按挑选标准挑选做到一次成功，急得是发货的时间马上就要到了。

正在这时，PMC龙经理刚好回办公室加班，刘美玲将结果一说，龙经理立即二话不说从灯具车间再借调了5个人，同时立即致电销售余经理，讲明实情，要求装车发货时间延至20:30，余经理也表示理解，同意让司机20:30装车并联系了托运部，为了赶时间，在IQC详细说明了挑选要求后，PMC龙经理、刘美玲一起与5个车间员工一道重新对T8空体支架进行了再次挑选，IQC检验员也现场陪着对这次挑选出来的成品进行随机抽检，当所有的挑选人员挑完最后一箱时，IQC检验员也宣布可以入库发货了，刘美玲看了看时间刚好20:05。

当厂车载着挑选合格的货物驶离公司前往托运部的时候，刘美玲才觉得自己的肚子已在抗议了，但心里是无比地轻松和舒坦，因为实现了对客户的承诺，自己辛苦点又算得了什么呢？

点评

承诺就要兑现，即使历尽千辛万苦，也要想办法实现对客户的承诺。对刘美玲而言，虽然错过了享用美味晚餐的时刻，但是她却做到了一诺千金，这种“行而有果”的精神值得学习。



25支节能灯

小器鬼照明黑龙江分公司 董纪念

最近哈尔滨天气不好，阴雨天气比较多。有一次我到哈西综合市场走访客户，我们的一个分销客户王金鹏在这个市场，他看到我来了，和我打了一声招呼就又忙着卖货了，我对他商店的电料产品比较熟悉，于是我也在旁边搭把手，帮着找货、介绍产品、卖货。

帮着忙活了一阵后，我们就坐下聊了会天，这时二楼有家装修的工人来买节能灯。顾客知道小器鬼产品的品质，要买20个25瓦的小器鬼节能灯，而王经理的店里就只有13个小器鬼25瓦的节能灯了，顾客一看不够，装修又着急用，就要去隔壁五金灯具店去买，我说：“师傅，你两个小时后安装晚不晚？”。顾客说：“不晚，但中午之前必须装上，

我们要交工。”王经理对我说：“让他去隔壁买吧，我现在也出不去，中午之前肯定拿不到小器鬼的产品。”我说：“王哥，你放心，我去给你取货，中午之前肯定能取来。”于是我们就让工人回去了，说中午之前肯定送到装修的门店里去。

于是我就马不停蹄地坐车去取货，然后送来，一刻也不耽误，送到店里，王经理看到我满头大汗，说：“谢谢你兄弟，这25个节能灯虽然挣不了多少钱，但你这兄弟我交了，以后有什么事情和我说，哥不含糊……”

虽然这是一件极小的事情，但却深深地打动了客户。通过这件事，客户对我们公司的文化有了新的认识，行而有果，言必行，行必果。

点评

事情虽小，但是引人深思。认真对待每一位客户，并尽可能满足其需求，并不是每一个人都可以做到。“小器鬼”团队超强的执行力，体现了公司“行而有果”的核心价值观。

编后语

此次征文，可谓惊喜多多，体现有三：一是历时最短，收的稿件最多，短短20天时间，收到员工、客户、供应商及其他社会投稿近200篇，破历史之最；二是投票期间，一天之内阅读量便突破1000人，单篇投票突破600票。三是公司中高层管理者积极参与，获奖者众多。以上亮点，可见此次征文关注度之高，完全超出了我们的预期，借此感谢积极参与的各位小伙伴们。因为版面有限，本期内刊仅选出了部分作品刊登，更多精彩敬请关注“欧帝尔人”官方微信，感谢每一位积极传播正能量的欧帝尔人。

“我眼中的欧帝尔文化”征文获奖名单

标 题	作 者	部门（单位）	奖 项
感动就是最好的销售	陈俊杰	小器鬼照明山东分公司	一等奖
我对学习创新的理解	吴仍康	人力行政部	一等奖
我眼中的欧帝尔文化	林 鑫	普斯赛特	二等奖
不抛弃，不放弃	郝永占	小器鬼照明山东分公司	二等奖
挥洒青春，逐梦欧帝尔	胡志国	小器鬼照明河南分公司	二等奖
小器鬼不小气	张亚	京杭五金店	二等奖
小器鬼，我别样的成长梦	廖强	小器鬼照明广州分公司	二等奖
我眼中的欧帝尔文化	龙堂徕	PMC部	三等奖
暖夏	张顺鹏	小器鬼照明山东分公司	三等奖
生产不息 创新不止	刘春桃	质量管理部	三等奖
我拿青春赌明天	刘春桃	质量管理部	三等奖
质量改进无止境， 精诚协作在路上	颜 娟 刘春桃	质量管理部	三等奖
25支节能灯	董纪念	小器鬼照明黑龙江分公司	三等奖
意料之外	农火梅	生产部	三等奖
铁打的营盘流水的兵	廖海军	小器鬼照明辽宁分公司	三等奖
我与欧帝尔	刘 伟	万江印刷	三等奖
北美攻坚，赢在 “想多一步”	阳桃娇	外贸部	三等奖
欧帝尔印象	张 畔	PMC部	优秀奖
感谢有你们	周火兰	质量管理部	优秀奖
坚持你的选择	覃玉婷	质量管理部	优秀奖
她眼中的欧帝尔文化	陈小霞	质量管理部	优秀奖
我和他们	刘让新	生产部	优秀奖
我们的“老大哥”	李美婷	生产部	优秀奖
欧帝尔-让我展示的舞台	李燕飞	质量管理部	优秀奖
温暖	赵春草	PMC部	优秀奖
我眼中的欧帝尔文化	郑少满	质量管理部	优秀奖
我眼中的以人为本	刘春桃	质量管理部	优秀奖

标 题	作 者	部门（单位）	奖 项
我在这里，我很好	磨东川	质量管理部	优秀奖
小事不小	童秋英	PMC部	优秀奖
好马就吃回头草	徐 珊	质量管理部	优秀奖
一路上有你们的陪伴	徐 洁	质量管理部	优秀奖
一路有你	郑 燕	质量管理部	优秀奖
以人为本	柳云兰	质量管理部	优秀奖
优秀的“领头羊”	陈名香	质量管理部	优秀奖
遇见	彭彬杰	质量管理部	优秀奖
指尖都存着幸福	颜 娟	质量管理部	优秀奖
从日常小事看欧帝尔的 以人为本	廖红梅	质量管理部	优秀奖
感恩有你，共赢未来	赵 康	一二纸制品	优秀奖
小器鬼品牌 大智慧营销	杨 勇	日月照明	优秀奖
与欧帝尔结缘背后的事	叶际钊	联品电器	优秀奖
责任为重，诚信为本	谢冰芯	人力行政部	优秀奖
重返欧帝尔	王天平	质量管理部	优秀奖
狼性的传承	赵春茂	小器鬼照明山东分公司	优秀奖
欧帝尔公司的企业文化	严海亮	人力行政部	优秀奖
我眼中的欧帝尔文化	焦 微	营销事业部	优秀奖
踏实做事，诚实做人	刘祥富	生产部	优秀奖
浅谈欧帝尔文化	何 芹	PMC部	优秀奖
我眼中的欧帝尔文化	和 煦	总经办	优秀奖
牵手	陈 玲	泰安通用五交化	优秀奖
以人为本的安全管理	魏继承	人力行政部	优秀奖
一封邮件的温暖	杨珊珊	财务部	优秀奖
企业文化之诚信务实	王朝刚	生产部	优秀奖
我眼中的诚信务实	汤灵芝	PMC部	优秀奖
我眼中的欧帝尔文化	罗 燕	生产部	优秀奖



我与欧帝尔

万江印刷 刘伟

第一次接触欧帝尔还是因为工作的关系，说来好笑，来公司上班后的第一个客诉，便是欧帝尔发出的，算得上是不打不相识吧！据公司领导讲，欧帝尔是同行业里的佼佼者，我却不以为然，难道会好过OPPLE？我心里犯着嘀咕。当时反馈的是我们一款BI11WE27黄光彩盒在耳朵位有掉字的现象，都是些参数的描述类文字。我们认为这些文字装好盒后，都在包装里面，应该没什么问题，何必大惊小怪，所以心里有点抵触情绪，对欧帝尔的印象也不是很好。

可随着工作的开展，后面与欧帝尔的交流也越来越多，感觉与他们的人员交流起来很生硬，很刻板，不尽人情，但又不得不承认很严谨。当时我的心里就有了一点点好奇，欧帝尔它到底是一个什么样的企业呢？客诉的严格，职员的严谨，那他们的产品口碑会怎样？

有一次无意中我们家聊到了客厅通道上的白炽灯坏了，想换一盏灯，我妈脱口而出“节能灯，用小器鬼呀”。确实让我很吃惊：“您怎么会知道小器鬼节能灯

呀”？“外面广告上看到的，觉得小器鬼这名字挺有意思的”，我妈饶有兴趣地说着。连我妈都知道了，看来欧帝尔的宣传工作做得比较到位。作为它的供应商，产业链上的命运共同体，品牌上的名气，第一次让我感到自豪。第二天我去灯饰店花了十来元钱买了一个小器鬼2U5W节能灯，装上去用后，发现确实比之前的节能灯亮多了。现在已经用了差不多一年了，小器鬼节能灯一直表现不错，仍旧那么亮白！

现在回想起来，如果不是他们对供应商的苛刻，对产品的严格，以及员工一丝不苟的工作态度与认真精神，他们怎么可能会有这么好的市场占有率，会有这么好的产品品质呢？

作为一名企业的管理人员，我自己也应该好好反思一下了：做人做事应该跟做品牌是一个道理，只有把事情做好了，做实了，认真用心了，相信自己的名字一样也是一个很好的品牌，也会有一个很好的口碑！

人生的路在脚下慢慢地延伸着，我依旧在默默地感受着、汲取着……同时也在默默地成长着，感谢一路上有你！

与欧帝尔 结缘背后的事

联品电器
叶际钊

2004年，联品电器成立于江门，历经11年的拼搏奋斗，从最开始仅有一腔热血的几个人发展到现在拥有数百人的企业，凭着“品质是企业的生命”的信条逐步发展壮大。作为企业的掌舵者——叶际钊，赋予公司“质量等同企业生命”、“要么创新，要么被淘汰”的理念，坚持产品创新，荣获国家专利数十项。

说起与“欧帝尔”的缘分，也许是大家一见如故，也许是大家志趣相投，但其根本原因在于双方公司的价值观有着高度的一致。

“欧帝尔”给人的第一印象：严格。什么严格？内部管理严格，质量把控严格。当两家有着同样严格要求的企业碰撞在一起时，会擦出什么样的火花呢？

2013年秋，当我宣布与“欧帝尔”合作开始时，大家欢呼雀跃，同时也倍感压力。在这个大家都在找便宜货的市场环境下，联品电器凭着对产品质量的“完美追求”得到欧帝尔公司的青睐，足以说明我们的坚持没有错。

合作共赢，说起来很简单的四个字，但是真正做起来并不容易，与欧帝尔公司的合作让我深刻理解了这四个字的内涵。

从订单合理化、沟通的顺畅等方面，欧帝尔公司给予我们太多的帮助。甚至协助我们去跟供应商洽谈物料交期，为我们公司排生产计划、品质辅导等。印象最深刻的是，为了提高我司的生产效率，欧帝尔公司安排了专门人员给我们公司培训，并为我们提供先进的管理经验，深入的交流与合作，使得我们之间的关系更进一步。在与欧帝尔合作的初期，他们不但在产品技术要求上对我们给予支持，还安排驻厂人员协助我们开展生产，安排工程师与我们探讨技术上的难题。使我们从最初20%的退货率到现在基本没有退货，没有客诉，没有抱怨。虽然很多公司提出，退货是解决不了问题的，但是能像欧帝尔公司这样直接给予技术帮扶的少之又少，新的管理理念，新的技术方案，更人性化的工艺要求，欧帝尔公司带给我们的不仅仅是订单，还有发展的方向。

我们不仅是单纯的合作关系，更是一起奋斗的好伙伴。与欧帝尔相处的时间久了，我感觉我们之间的关系更像是朋友。“朋友”——简单的两个字，其实从“欧帝尔”与“联品电器”之间的交流就能很明显地感受到。欧帝尔公司部分产品包装需要更换，为了减少不必要的浪费，欧帝尔公司提出了“自然消耗完”这个要求，让公司上下松了一口气。产品更新，对于如此艰巨的任务，一个“自然消耗”就完美地解决了，其做事方式让我们真正见识了什么是人性化、简约化的管理。

亦商亦友式的合作，让我们感觉到相互间的信任、尊重、体谅，也更让我们感觉自己也是欧帝尔公司的一员，我们也是“欧帝尔人”。



小器鬼品牌 大智慧营销

日月照明 杨勇

“小器鬼”是广东省名牌产品，其出品者——中山市欧帝尔电器照明有限公司则是广东省知名照明企业，其企业文化、管理理念、企业的运营发展模式及人性化的管理从某种程度上已经成为行业的引领者，也给我司起到了很好的模范作用。

在与其合作的过程中，我们充分感受到了其先进的人文理念及一流的供应链管理流程。合作至今，欧帝尔公司以其一流的服务态度、一流的业务技能、一流的工作效率，使我们的合作更加顺畅协调，也使得我们自身的管理水平不断提高，营造了互利共赢的良好局面。

纵观整个供货过程，欧帝尔公司严格按照合格供应商标准来规范管理采购过程，认真细致地协调供货过程中的品质问题与物流问题，杜绝使用不良品，充分体现了“小器鬼”品牌的“高品质”特质。在保障生产正常运营的情况下，对供应商采取人性化管理，建立起良好的沟通渠道。在与欧帝尔公司合作的过程

中，有几次因物流车辆晚点，造成凌晨12点多产品才到达欧帝尔厂区。在此情况下，欧帝尔公司采购部门与PMC部积极协调，安排人员加班加点，及时进行卸货，保障了整个供应链的协同运作。

作为整个公司的前沿部门，他们以独特的思维触角，积极的工作心态，一丝不苟地工作热情，笑对每一个供应商与客户，以一流供应商促一流企业发展为理念，成功打造了“小器鬼品牌，大智慧营销”的精髓。一方面维护了本公司的利益，另一方面，在客户心中树立了良好典范，也正是有这样一支团队，促使“小器鬼”品牌不断发展，不断提升。

在当今激烈竞争的市场环境下，“小器鬼”品牌正以其独特的经营理念续写着一个又一个传奇。

“小器鬼”走进千家万户，大智慧迈向节能环保新时代，同一片蓝天下，小器鬼与大智慧并存，谱写了和谐社会新篇章。

我眼中的欧帝尔文化

普斯赛特 林鑫

我与欧帝尔结缘于 2013 年下旬，那时候对欧帝尔还不是很了解，但对其品牌“小器鬼”就有一些耳熟，就觉得“节能灯就是小器鬼”这句广告语太有意思了，让人印象深刻。不知不觉与欧帝尔风雨同舟走过了一年多，欧帝尔与我们普斯赛特经历了“磨合期”，如今已经不离不弃，回顾这一年多以来，欧帝尔家人给了普斯赛特许许多多的支持和帮助，让我们终身受益，感悟良多，其中有很多欧帝尔精神值得我们学习，下面我就谈谈我个人感悟最深的几个地方。

严格的品质把控对于生产型企业肯定是至关重要，欧帝尔也不例外。与欧帝尔接触最早的是研发，也是接触得最频繁的部门之一。记得第一次送样，我们的样品没有通过，我当时非常郁闷，心想怎么这么死板。我赶紧追问了原因，原来有两颗灯珠色温偏低 15K，客户要求的色温是 4000-4300K，而这两颗灯珠在欧帝尔测试只有 3985K 左右，所以研发工程师就判定为不合格，我当时解释：两家仪器测试有误差正常。但得到的回复却是：测试结果以欧帝尔仪器为标准，我们只接受符合我司标准的灯珠。后面第二次送样才合格，通过这件事情，也转变了我的思想：质量上只有合格与不合格，没有差不多。接下来我们的样品要进行 20 多天的高温高压老化，老化没问题才能小批量试产。虽然这个流程看起来繁琐，但这也是欧帝尔的质量生命线，体现出的是欧帝尔完善的品质管理、一丝不苟的品质作风，也许正是这种理念才使欧帝尔具有如此大的品牌影响力。

公平公正也是合作愉快的必要基础。在欧帝尔没有排斥，大家都是在同一个平台竞争，有问题大家各抒己见。有一次我们的灯珠在老化过程中出现了异常，当时也不知道是老化条件太苛刻了，还是散热条件不够好，或者是灯珠承受能力不够好。为了找出原因，研发部钟工快速反应，立马召集我们的工程师过来一起分析，讨论过程中没有紧张的气氛，大家共同探讨、协助分析，最后讨论的结果是双方改进，问题终于解决了。通过此事，欧帝尔人没有强势的态度，也没有单一的归责于供应商，而是让我们感受到了谦虚、学



习的心态，理性对待发生的问题，公平公正的处理问题，令我们非常欣慰。

敬业奉献也是欧帝尔人突出的品质，走进欧帝尔，你就能感受到里面的“快节奏生活”，感受到满满的正能量，每个人步履匆忙，交谈完后立马回到工作岗位，不会看到有闲聊的人员，记得听采购晏小姐说，有时候忙得喝水都顾不上，晚上也是经常加班到很晚，直到把手头上的事情处理完成才下班。印象最深是有一次周末，为了赶货，我们长沙工厂的同事坐高铁送货过来广州，当时我又正好出差了，计划部钟主管为了确保准时收到灯珠，主动放弃了休息，亲自到高铁站去接货，虽

然当时我不在场，却让我深深感受到了“责任”二字，把个人利益抛在了脑后，公司的事情放在了第一，当然敬业奉献的欧帝尔人远不止这一些，他们分布在公司的每一个角落。

欧帝尔强大的企业文化远远不止这些，而且有些事情无法用言语表达，真的只能用心去感受。过去的一年多只是一个逗号，在未来的日子里，我们普斯赛特全体人员愿与欧帝尔携手成长、共同发展，我们一定会把好的产品，以最优质的服务、最快捷的速度，服务好对我们不离不弃的欧帝尔伙伴，为大家共同的使命一起奋斗！

编后语

在欧帝尔公司，与供应商之间不仅仅是一种单纯的合作关系，更是产业链上的命运共同体。本次《我眼中的欧帝尔文化》征文中，供应商来稿让我对欧帝尔的文化有了新的认识。具体体现在三个方面：

一是“尊重”。在林鑫《我眼中的欧帝尔文化》中有一段描述：“公平公正也是合作愉快的必要基础。……在遇到问题时，欧帝尔人理性对待发生的问题，公平公正的处理问题。”对供应商的尊重，可见一斑。

二是“共赢”。联品电器叶总《与欧帝尔结缘背后的事》中的，为了减少不必要的浪费，欧帝尔公司站在对方的角度考虑问题，提出了“自然消耗”解决办法。这只是一个缩影，也体现了欧帝尔人真正将“共赢”落到实处的一种做法。

三是“共同的价值观”。这点非常重要，也是合作的前提。“高品质”是“小器鬼”产品的特色，因而决定了供应商也必须注重每一个细节。几乎在每一篇文章中，供应商们都有提到欧帝尔公司的近乎完美的严苛追求。我想，正如万江印刷刘伟先生所言：“如果不是他们对供应商的苛刻，对产品的严格，以及员工一丝不苟的工作态度与认真精神，他们怎么可能会有这么好的市场占有率，会有这么好的产品品质呢？”



欧帝尔人的一天

通讯员 陈小霞



1. 早上上班第一件事，秦义菊就是到各个包装拉收集昨晚的不良品。



2. 各种待维修的灯。



3. 别看秦义菊个子小，开灯这种技术加力气的活，她可是个不折不扣的高手。



4. 就是这双小巧灵动的手，每天有好几百支灯在这双手中化腐朽为神奇。

一天，24小时，1440分钟，86400秒。

当欧帝尔的每一个人，以天为单位，努力奋斗创造价值的时候，他们也许从未想过，自己的努力和劳动，是铺垫欧帝尔辉煌大厦的基石。讲述出来，会鼓舞他人，感动他人。

《欧帝尔人》说欧帝尔人。我们在内刊《欧帝尔人》上提供了这样一个平台：选取欧帝尔各个部门各个岗位的代表，尽情展示他们一天的工作与生活，展示他们一天的喜怒哀乐，付出以及收获。

这就是《欧帝尔人的一天》。



5. 秦义菊正在给BB9W的节能灯不良品换保险电阻。



6. 维修好的5W LED球泡灯。



7. 指导小徒弟黄定楷提升维修技能。



8. 忙完自己的事情，秦义菊也没闲着，马上到拉上帮忙焊线。

秦义菊来自贵州，这个小妹子从2007年入职起，已在欧帝尔度过了8个年头。在这2900多个两点一线的日夜里，秦义菊以自己的认真和刻苦钻研的精神打动了身边的每一位同事，赢得了领导的极大赞赏。

早上上班的第一件事，就是打开电源预热烙铁、拿上筐子到每条拉线的拉头拉尾收集不良品。同样的动作已成为维修员秦义菊生活的一部份，单调的事情做起来竟是如此自然。她的工作台上，常年陪伴她的是一台万用表、一把自制的开灯专用刀和一把烙铁。有了这些工具，不管岁月如何变迁，产品如何变化，她都能从新事物中研究出自己的维修方法。

从节能灯到LED灯，不管什么疑难杂症，她都能迎刃而解。正是她这种认真钻研的精神感动着我们，她的一次次分析、研究、验证、成功，所积累的经验成为她在欧帝尔生涯中最宝贵的财富。

求真务实 屡创佳绩

——小器鬼照明浙江分公司风采

浙江是长三角重要的经济体之一，在照明行业里，浙江市场是兵家必争之地，当然也是光源专家“小器鬼”的重要市场。

小器鬼浙江团队有8位兄弟，来自不同的省份，天天与最会做生意的一群浙商打交道，共同经营小器鬼品牌，四年来销量节节攀升，屡创佳绩。从以下数据中可看出浙江分公司的战果：

“473”——去年新增有效网点473个，全省有效网点近1500个。

“420”——生动化陈列达标420家，其中351家有小器鬼店招或门柱广告，59家有小器鬼标准展柜组合。

“361”——为了快速推进LED新品在终端市场的销售，全年浙江团队组织了13场扫荡式网点开发集中作业，

作业期间共走访全省361个乡镇。

“42”——通过协助推广、生动化陈列及展柜的投放，全省培育出42家优质核心客户，这些核心客户贡献了超25%的业绩。

“32%”——浙江分公司2014年销售业绩同比增长32%。

“小器鬼之所以十多年来越做越好，除了有过硬的产品质量外，更为重要的是拥有一支优秀的团队”，这是浙江分公司经理陈笔文在与客户交流时经常说的一句话。浙江分公司在2014年收获了丰硕的果实，虽然2015年的市场更加多变，但我坚信以我们求真务实的作风定会再创辉煌！（陈笔文）



做市场的那些事儿

小器鬼照明浙江分公司 梁少辉

台州自然风光秀丽，古朴庄严，人文景观源远流长，内涵丰厚，独放异彩，有江南“海上仙子国”的明媚秀色。不过山河再美好秀丽，只能先放枕边，因为我们是来开发市场的，所以闲暇时我们经常说，浙江大部分地方都去过。有时候朋友问：“你在浙江几年，都去过哪些城市，有哪些好玩的景点？”我会说：“青山绿水，高楼大厦都差不多，没有特别好玩的。”原因只有我们自己知道，因为大部分都没去过玩过，怎么说得上来。

每次集体作业基本是5-8天，所以平常有时会多带一件外套，看情况走。不管怎么防，有时候也防不过老天，这不昨天还是艳阳高照，今天却大雨倾盆，止不住一汪春水洒满春，基本上裤子衣服到了不能不换的地步，这不算什么，有时同事没有多带裤子，只能晚上住宾馆时空调吹吹，第二天继续穿。屋漏偏逢连雨天，在美团订的宾馆住下来，发现中央空调，大家都知道中央空调吹不干衣服，小朱同事只好第二天还穿上未干的裤子继续作业。他苦笑一声：“这样才够凉爽。”还好第二天是晴天，我们大都把未干的裤叉、袜子放在车上继续“晾干”。为了销售我们都不怕苦，不畏艰难，以积极的心态全身心进入战斗状态，可以说在浙江分公司领导的带领下，我们这个团队就是比亲兄弟还亲的一家人，不论是工作还是生活，领导对兄弟们都是关爱有加，而且经常想方设法提高大家的战斗力。这不这次集中作业他自己出资，奖励销售冠军，振奋兄弟们的士气，提升大家的战斗力。虽说钱不多，但每次都会想法子激励，使得团队激情更加高昂，战斗力更加旺盛。

当然有奖就有罚，每天集体作业回来后，晚上在宾馆畅所欲言，对当天所走的情况互相检讨，客户有什么反响，市场有什么新品，有什么动态，同事都会互相拍照回来一起讨论，例如市场有人做成带罩的LED灯，类



似工矿灯，又不是工矿灯，每次都会汇总收集市场动态，信息整理反馈给公司。经常一谈就是一两个小时。末了，领导会来一句：“明天上午8点准时出发，迟到罚五十，明晚上加菜。”不管头天多晚，次日大家照常按时出发。

3月底，刚忙完紧张的第一季度合并考核任务，我们又进入今年首场紧张而有序的集体作业，由于小罗准备充分，包括路线、样品、手册、广告纸、试灯台、促销方案、小礼品等等准备妥当，分4组车队，每车都装满小器鬼产品，可以说“弹药充足”，加上兄弟们激情高昂，势气破竹，首战告捷，战绩惊人。

市场是做销售人员每天都要接触的事，只有坚持坚持再坚持，脚踏实地，执行到位，一定会在残酷的战争中赢得未来。

温商阿东的故事

小器鬼照明浙江分公司 高峰

著名作家莫言在他的一篇书评中，称赞温州人吃苦耐劳：“地球上有鸟儿飞不到的地方，但没有温州人到不了的地方；世界上有很多艰苦的工作，但似乎没有温州人干不了的工作。能吃苦，能耐劳，敢想敢闯，永远不满足现状，充满了幻想力和冒险精神，这就是温州人的性格。”

余姚小器鬼代理商郑晓东就是地道的温州人，客户都喜欢称呼他“阿东”。阿东说，16岁那年，一辆二八自行车，一间营业房，两节货架，单一的“开关 插



座”产品，就开始了他的创业生涯。凭着良好的商业信誉、过硬的产品质量以及实惠的价格，在余姚市场赢得了良好的口碑，逐渐树立起了属于自己的一面旗帜。郑老板意识到生意要做大做强肯定需要强有力的产品来支撑，在2009年上半年机缘巧合接触了小器鬼，经过慎重考察调研后，他觉得小器鬼的产品质量和营销理念很切合正在发展的自己，因此决定与小器鬼一起携手共进开发余姚这片市场。

从2009年至今，小器鬼余姚市场的销量实现成倍增长，创造了一个又一个奇迹，这一切与阿东的经营策略和持续坚持密不可分。

自从代理了小器鬼，阿东无时无刻不在传播光文化理念。在他的市场，做得最好的一件事情就是小器鬼标准展柜的投放。一个展柜就是一个免费的终端广告，如果持续地在每一个市场做，这种广告的价值是巨大的。余姚地区把展柜投放作为一项重点工作来抓，事实证明，这种策略非常正确。销售数据显示，3月进货量同比翻了一番还多。

三七市镇海尧灯具店的徐老板，就是被我们投放的展柜所吸引，主动联系我们了解小器鬼的产品。无奈因为其他品牌的灯库存还多，表示先处理库存，此事便搁浅了。郑老板觉得这家店潜力很大，要牢牢抓住才行。因此只要路过三七市镇都会到店里去跟徐老板聊聊天，介绍公司新品以及产品促销活动。4月的一天，当我和郑老板再次去海尧灯具店拜访时，徐老板见到我们的第一句话就是：“明天上午我排单，排好单以后尽快帮我把小器鬼的货送来！”当时我跟郑老板同时愣了几秒后，马上异口同声地说：“好，好！”

回公司的路上，郑老板对我说：过程虽波折，但坚持下来，最后结果是喜悦的，展柜的钱没白花。



“谨以此片献给保罗·沃克”——这是《速7》最后一句真情告白，也是众多影迷观影过后最直白的心声，包括我！

从《速1》到最近的《速7》，影片中表现的大都是以托雷托为首的，带领众成员，通过周密的计划，合理的团队合作，配以紧张刺激的飚车、搏斗，成就最后的任务。联想到不久前的金华集体作业之现场促销，也处处体现出了团队的重要性。

一个团队要有一个明确简单的目标。这次现场促销的目标就是要达成日成交额3000元，宣传单页有效发放600张。3000元的成交额中现场零售2000元，附近市场置换1000元。宣传单页现场发放400张，市场发放200张。



一个团队应该散似满天星。一个优秀的团队，每个人都应该发挥出各自的优点，散开来犹如满天的星星。时刻微笑露出一排大白牙的“浙江华少”就应该放在现场促销前列，发放彩页，详细介绍。“杭州熊大”某某操着湖州口音，迷惑大妈大姐下单。“金算盘”金喜伴着新疆羊肉串口技有条不紊地开着单，出着货，记着账。“少妇杀手”阿文带着“大长腿”小猪溜进了女人院——太阳城羊毛衫、童装市场。而长相取信、善良的活地图——我跟拥有一身正能量的梁队进入了菜市场、城中村宣传节能环保理念，发放节能彩页。全部“星星”已经散布到位，静待发亮发光。

一个团队动起来应该是一团火。当我们上午发放完彩页后，午后现场人员稀少的时候，我们两路人马又扛上梯子，带上工具，马不停蹄地杀向太阳城。我们从西边包抄，与领导形成合围之势。一家一家宣讲、置换、对比，老板娘们争先恐后地过来观看、体验、下单。当我们与领导的队伍慢慢靠近时，温度逐步升高，终于两团火焰合在一起了，声音、亮光照亮了整个市场。

大家共同努力下，可谓所到之处，所向披靡，最终圆满完成金华集中作业目标。

金华现场促销有感

小器鬼照明浙江分公司 汪晓斌



小器鬼照明浙江分公司 朱万成

引言

自2014年9月入职实习至今已过去了半年多的时间，在这段时间，我从一个刚毕业的学生开始逐步成长为一个卖灯小哥，对，你没有看错，我不是快递小哥，我是一个卖灯小哥。

Chapter 1 初逢

中山市欧帝尔电器照明有限公司，一开始看到这家公司，我是犹豫的，那时候我还在深圳，很希望留在深圳这座充满活力的城市，好歹为了一口气，就算再大的压力也要尽量去克服。无奈总有撑死胖子的最后一块面包，于是冒着高空的眩晕感，我跳水了，一条野生的鱼所无法承受的是整日在鱼缸中与那不断喷吐的气泡玩耍，所以机会来临时，必然是要回归那水草斑布的碧池中，无论过程多么艰难。

Chapter 2 偶遇

也许，初逢并不美好，却在记忆簿中写下了一页，待到新的篇章写下时，才发现，原来你也在这里，还是那个熟悉的声音，只是换了一件新衣裳，于是，我被深深的吸引了，来到了一块记忆中崭新的土地——杭州。剧情反转太忽然，剧本本不是这么写的，许是主角光环太过强大，我就这样改了我那原本默认了四年的剧本。

Chapter 3 苦涩

无论你在学校学过什么、做过什么，社会总是让你从头再来，我不是大白，无法提供温暖，我只是一个初入职场的小白，所以，头两个月，我交了白卷，惨白惨白的，连领导陈经理都吓到了，我不知道他对我的出发点是如何的，但是对一个素有不招小白传统的浙江分公司，他是破了例，我想，两个月的白卷，我也是破了例的。

Chapter 4 曙光

破例，破立。正所谓不破不立，既然已经这样了，一味的去苦恼也无济于事，就该多去反思过去的问题，外派到台丽，许是一次契机，多些时间去交流，交流多了必然会产生思想的碰撞。而今回想起来，真是一次蜕变的旅程，生活上的，思想上的，仿佛一下子领悟了很多，成了日后的精神食粮。

Chapter 5 一人一首成名曲

今天我寒夜里看雪飘过
怀著冷却了的心窝飘远方
风雨里追赶
雾里分不清影踪



天空海阔你与我
可会变(谁没在变)
多少次迎著冷眼与嘲笑
从没有放弃过心中的理想
一刹那恍惚
若有所失的感觉
不知不觉已变淡
心里爱(谁明白我)
原谅我这一生不羁放纵爱自由
也会怕有一天会跌倒
被弃了理想谁都可以
那会怕有一天只你共我

海阔天空—Beyond

Chapter 6 同事

也许我们并不熟，要不是一次一次的集体作业，我们可能连聚在一起的机会都没有，但是，从我入职的第一天起，我一直感觉到有一股神秘力量将我们连接在一起，于是有苦一起扛，有福一起享。无论到谁的地盘去集体作业，大家都是很拼的去开发客户，可能为了拿下一个新客户，放弃了早点回去休息的机会，不为别的，只为拉兄弟一把。记得12月冲任务时，没一个歇着，大家都是奋战在第一线，只为做出更多的业绩。12月，是任务最重的月份，也是最能激发大家动力的月份，终于，在大家的共同努力下，我们圆满地结束了2014。夜深人静的时候，当喝完一年庆功酒后，在微醺之时，我仿佛看到了一块磁铁，磁场线从一极出发，穿过每一位同事的心，回到了磁场的另一极，我揉了揉眼，想看得清楚些，才发现，两极名字都一样，写着浙江分公司，磁条上竟还标注了出处——Made in

ODEER。大蔡、阿蔡、梁哥、罗罗、汪总，当然了，还有手持奥斯卡小金人的阿文，他们一直在那里，不离不弃。

Chapter 7 客户

客户是差异化的，有家庭型客户，有事业型客户，有大气型客户，有精明型客户。每一个客户都是生意人，从他们身上总能看到许多闪光点：像黄老板的坚持，每每到了晚上，当我走去他店里，远远望去，那一团黑暗中的一抹亮光，就是黄老板的店里发出的，也许多少年过去了，很多话我都忘了，却始终忘不了他说的那句“今日事今日毕”，他不是说说而已，他是在用每一个晚上的光亮在见证自己的话；像李老板的努力，往往到了中午，别人家厨房飘出了诱人的香味，他却还在外面给人装灯，回来也只是顺几口外面随便带的小菜，然后又不见了踪影。每一个客户都是不一样的个体，却都在自己岗位上奋不顾身，越努力越幸运，这句话是对每一个客户的褒奖。

Chapter 8 征途

新的一年已经过去一小半了，在LED的大力助推下，我们开始了新的征程，尽管前路茫茫，看不到方向，但只要选择了远方，便只顾风雨兼程，而且，我不是一个人在战斗，我们是浙江分公司，我们在一起战斗，我们在续写新的篇章。

Chapter 9 待续

我与欧帝尔的故事才刚刚开始，以后的以后，还有很多故事要写，而你，你们，都将被写进我的文章里……

奔跑吧，自己

小器鬼照明浙江分公司蔡金喜

好不容易宝宝入睡，找出笔记本，吹开灰尘，开机建word，对着这一片白的屏幕，却不知从何说起。

忙碌的工作，忙碌的生活，忙碌的似乎很长时间没有像现在这样，孤灯一盏，红酒一杯，很长时间没有静静地坐着，静静地想着。

有时候去车棚拿东西，看着那辆落满灰尘的单车靠在墙边，就在想，有多久没有踩着它在华灯初上的城市里呼啸而过，有多久没有陪着它体会着春风夏夜秋冬冬练，又有多久没有拥有那种肆无忌惮的自由。

不得不承认，随着身份的升级，这个世界又少了一个追风少年，多了个肩负着责任、担当、家庭的那个跟着世人亦步亦趋的青中年。心里早就没有了少年那波澜起伏的内心和情感，换来的，以为是沉稳，结果却是迷茫。

就在两三年前，当一件超出想象的事情降临在面前，还会惊讶、不解、困惑，抑或愤怒，甚至拍案而起，横眉怒指，大有不把事情弄清楚绝不罢休之势，而现在第一时间的反应是能不能解决，你道是成熟稳重，亦或是了无趣味。

那个时候的自己，以为天就是那块天，地也是那块地，而人不过也就是那些人。而自己，总以为比别人更了解自己。现在看来，原来黑也少白也少，世上流淌的是灰色，蓝天白云依旧，抬头却熟视无睹，缤纷地毯依然，却不再扑倒闻着青草香。而身边走过的

那些人，再也不能以己之心来下定论。这个世界节奏太快，为了不被丢下，只好拼命地走着跑着追着赶着，直到最后发现，不知何时，已经把自己跑丢了。

想不起是在哪个寺庙中看到一段故事和禅语，细节已无从记起，意思大概是凭本心而为，可是，如果本心已经迷失，该追向哪个方向？

快快快，他找到好工作了；快快快，他成家了；快快快，他买车了；快快快，他买房了；快快快，他开公司了；快快快，他换车了；快快快，他换房了；快快快，他小孩读名校了；快快快，他什么都比你快。

有时候，在茫然地追着茫然的目標，累的时候，总想停下脚步，看着身边的春夏秋冬雪月风花，那不知名的人和不知名的声音都在耳边环绕，具体的内容总是把上一段的“他”换成“你看看人家”。

像一段魔咒，缠缠绵绵，缠得几乎喘不过气来，然则一旦清醒过来，却又是无可奈何而且心甘情愿地向前奔跑起来。

既然都找不到方向，那就向前奔跑吧，总比困在原地打转要好。

所以，再没有方向，也要努力地向前，再不知为何而奋斗，也要努力奋斗，就为了那个未知的未来，既然同样是光阴的流逝，在时光里留下点汗水和回忆总比什么都没有要强。

既然已经在自己的内心寻找不到答案，就不要把时间和精力花在这无谓的纠结上了，有时候，兜兜转转几圈，最后回到，还是那句坚信付出会有回报这句老话上来，所以，先付出吧，相信不久的将来，心血和汗水会开出傲视生活的花朵来。

只有相信，方得信念。

唯有信念，创造动力。

加油吧！给快迈入三十大门的自己，给不停向前奔跑的自己，给偶尔停下来困惑却依然抬头前行的自己，给变得越来越不像想象中自己的自己，给那些在身边也不停向前奔跑着的你们。

奔跑吧，兄弟！奔跑吧，自己！



突破、超越2015

山东淄博 刘勇

4月21至23日，我有幸到北京香山参加公司“2015华北大区突破、超越”大会，听取公司发展的整体战略、工程、产品方面规划的报告，虽然交流学习的时间有限，但却让我获益良多，所见所闻，所感所悟全部都深深刻在了脑海。作为经销商，尤其是与公司一起成长的经销商，我非常感谢公司提供这次难得的良机。下面，我将自己的心得和体会做一个简单总结。

首先，在公司的战略规划层面，我非常欣喜地看到公司敢于直面竞争而大胆转型的决心，和身处风暴当中临危不乱的沉着冷静。在行业洗牌愈演愈烈的当下，越来越多的“倒闭潮”证明着“不变则亡”的市场定律。然而，公司高层们未雨绸缪、高瞻远瞩，为所有的欧帝尔人指明了一条勇于突破、敢于跨越的大道，在坚定了公司固守渠道优势的同时，战略重心向工程转移的目标之后，所有的欧帝尔人像群狼一样，向目标发起了猛烈的冲击。经销商成功的黄金法则，不是因为自己有多么的努力所以成功了，而是因为自己选对了产品，所以成功了。我还没有成功，但是作为一名与欧帝尔公司携手与共风雨八载的经销商，作为一个向着成功的目标不断地进发的经销商，此刻我更愿意作为一个彻头彻尾的欧帝尔人，在此与所有人分享，选择了小器鬼，我的路何其正确，我有理由坚信，我和欧帝尔公司能够一并向成功。

其次，在工程规划层面，公司下一步重心将向工程转移，我认为这是一个承载了公司对将来愿景的战略部署，对于我们经销商而言，非常接地气地来讲，要想在销量上有质的突破，必须在工程上有所作为，这一点已

经被多次证明过了。像香河的客户，把一个县城的销量在短短几年的时间里做成了目前很多地级市都做不到的数字，而他凭借的就是在工程方面的突破。作为传统渠道配送商，听完这位客户的分享之后，我非常激动。结合公司工程项目部姜总的报告，困扰我许久的难题仿佛一下子有了解决办法，那就是深挖现有渠道客户里面有工程能力的客户。会后一回到家，我便马上组织员工一起开会，要求每一个业务员在拜访客户的时候，一定不要送完货立马结账走人，而是沉下心与客户多沟通，多注意客户店里的工程产品，尽可能搜集对提升我们的工程产品销量有价值的信息，我相信久而久之，水到必然渠成。

工欲善其事，必先利其器。经销商手里的武器如何，直接决定最后战斗的胜负。所以说，经销商选择产品，就像做期货一样，应着眼产品的未来价值、升值潜力。产品管理部侯总将公司的产品规划以报告的形式生动地呈现给大家，我认为，公司已推出或者将推出的产品，都是基于以卓越的性价比来吸引客户，力求以品质赢得市场的青睐。在产品的推陈出新上，公司也早早摒弃了闭门造车的尴尬思维，而是以市场为导向，引进IPD系统，以寄望在最快的时间里，打造出市场最需要的高性价比产品，给予经销商们最有力的支持！

会议结束了，但学习并没有完结，希望公司以后多多组织这样的会议，让经销商们有更多机会一起交流学习，并且能够在步伐上始终与公司保持一致。我相信当时在场的其他经销商们一定也和我一样热血沸腾，为了共同的明天，大家一起奔跑吧！



勤奋 诚信 信心

——与六安金鹏代理商工作心得

小器鬼照明安徽分公司 钱维山



清晨，我照例被一阵忙碌的货物装车的声音吵醒。我抬起眼皮，望着窗外，灰蒙蒙的天空，拿起手机，时间显示6:10分。

没有公鸡打鸣，也没有闹钟响铃，整个世界就是在一些间断的汽鸣声中逐渐恢复了它白天的喧闹。而这几个月拜访该客户以来，我与六安代理商刘满华同吃同住同劳动，这么早起床已成习惯。这个时刻，预示着新一天的开始。

六安金鹏是我们公司在安徽六安地区的一个新代理商，刘总代理我公司产品只有三个月。六安地区由于以往经销商的不努力和遗留下来的问题，造成当地基础差，客户对小器鬼的认知度不高。加上经济欠发达，近期市场行情不好等因素，致使金鹏在市场销售中面临不少困难。

然而，刘总不但没有在困难中消沉下去，反而在三个月里新开发三十多家客户，和老客户保持了良好的客情，同时没有落下一分任务。三个月的销售额相当于之前代理商半年的销售额。

作为小器鬼负责六安金鹏的销售人员，我参与到了该客户的日常工作中，不禁觉得金鹏能有今天如此良好的开端，并不是因为比别人的资源多多少，而是有其必然性。究其原因，无非是勤奋、诚信、有信心。

勤奋

勤奋就是延长工作时间，提升工作效率。

勤奋是讲时间更多地放在市场上。当别人还在暖和的被窝挣扎犹豫的时候，当别人中午躲避炎热午休的时候，当别人忙里偷闲上网玩手机的时候，我们一直在路上，用最简单的办法跑市场，与客户沟通，给客户介绍我们的产品。而最为难得的是，我们根本没办法有把握预知我们的劳动成果有多大，我们甚至可能空手而归，我们也会困惑，只为给客户心中留下小器鬼良好的产品形象。我们相信滴水能够穿石。

勤奋并不仅仅在于行动上，思想上的勤奋往往更为重要。它需要我们做到把客户说的每一句话都想透彻，谈不下订单也要多思考问题，绝对杜绝惯性思维，保持独立思考，有格局观。打破固守旧习，遇到不懂的事情绝不欺欺人的蒙混过去，永远对知识和未来保持一份好奇心。

诚信

诚信是一个道德范畴，是公民的第二代身份证。诚信即为诚实和信用的合称。诚信在生意中的重要性是不

言而喻的。即待人处事要真诚，讲信誉，言必信，行必果，一诺千金。

在新老代理商交替的过程中，在老客户那里，我们遇到的最大问题就是产品的售后问题。当这一逾越不了的问题摆在六安金鹏刘总的桌上时，刘总大腿一拍，眼睛都不眨一下，当场承诺客户：之前所有的坏货均可处理，以前的承诺继续保持，超过公司标准的坏货由我们六安金鹏自己贴补。

这一句贴心的话送到了客户的心里，也是如此真诚，才使客户心里放下了对新代理商金鹏的顾虑，将信任融入到彼此的合作中。

诚信是为人之道，是立身处世之本，唯有注重诚信，才能与客户携手并进，走得更远。

信心

信心源于内心，内心对成功的渴望，对未来的执着，对美好生活的向往。

六安金鹏的信心不光是建立在自信的基础上，更建立在对小器鬼品牌的信赖上。

通过市场分析，我们协助代理商，首先是维护好老客户的客情关系，加强沟通，做好售后，尽早将新产品推广到老客户的柜台上。其次是开发新市场，尤其是重点市场与大客户的开发与培养。因为我们是新兴市场，前景无限，但肯定有难度，近几年市场竞争激烈，较有实力的竞品早已趁小器鬼为雄起之空，捷足占领了市场。另从市场角度，农村的环境受低迷行情影响更大，我们计划将工作重点从农村向市区及城区转移，逐步加强产品线与企业品牌形象的提升工作。在新老客户中，做到玻璃贴、海报、试灯台等物料的展示，同时配有车体广告、车载音频广告的宣传。

出发前我们会准备齐全各种物料与货品，规划好线路，甚至还有欠条，想一遍需要拜访的客户上一次提出的问题，有针对性的解释和解决问题。

在思想上，我们有足够的信心，在行动上，我们有具体的方法。



勤奋、诚信与信心是我们工作的三大法宝，不管对于生活、对于客户还是对于自己，我们都能够很坦然的面对现状，改善未来的一点一滴，我们正在努力。我们不去刻意寻找什么机遇，因为行动，就是最好的机遇。

做光源事业，是一个循序渐进的辛苦行业。我们不能再把这个行业简单的当成技术行业、劳动行业、快消行业，而应该更多地当成是服务行业。我们不厌其烦的只是在做好一件事，那就是更好地为我们的客户服务。

这座城市每天都在为人们创造无数的机会，机会永远属于有准备的人。因为当天空睡着，大地睡着，城市睡着的时候，我们这些人都像星星一样醒着，像灯一样睁着眼睛。

为了美好的未来，我们时刻准备着。





情感照明

研发部 钟嘉威

人们获取外界信息的80%来自视觉系统，有时称眼睛为“心灵之窗”。随着发光二极管LED光源的研制进展，照明技术局限性渐渐被减弱了，最新LED光源的体积、色温、亮度、显色性以及可控性上的优异特性使之即将成为最理想的光源载体。目前，在LED即将全面引发“第三次照明革命”的同时，照明设计理念也遭受着冲击，面对新型光源，如何使死气沉沉的理性照明回归到人类感性的情感照明。下面说一下我们经常会用到的情感照明设计：

首先，在亮度的设计中，可以让LED灯具(目前

LED光源可以被加工成各种形状和尺寸)根据视觉舒适的需要，在空间的任意位置放置各种强度的光源。例如在闭合的空间中通过天花板、墙面、灯具的亮度变化，来营造舒适的视觉亮度。亮度是环境中物体的材质相对应的概念，没有绝对的亮度，亮度是通过对比产生的，在保证舒适亮度的同时还要尽可能避免引起视觉不适的眩光的产生。

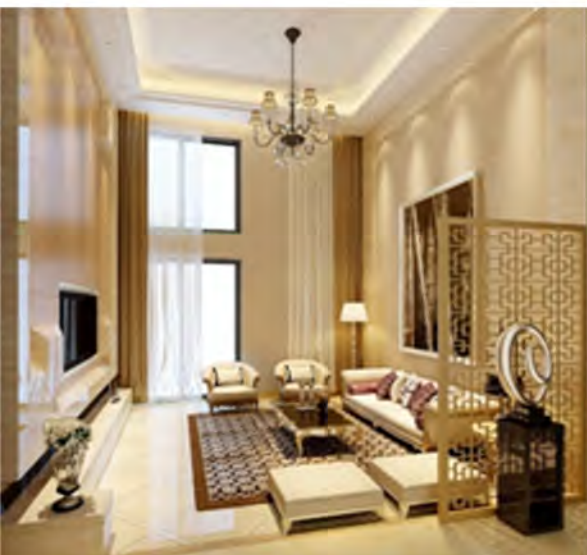
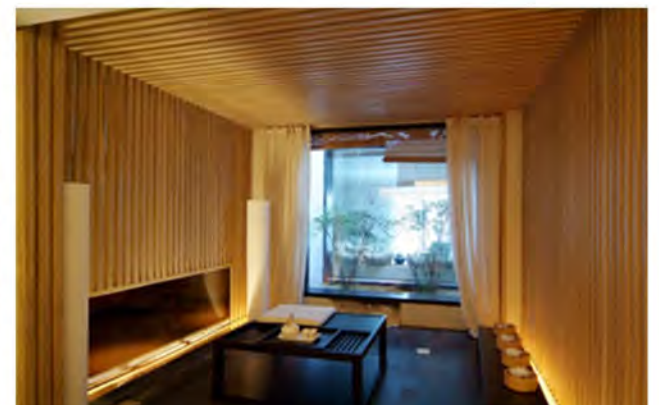
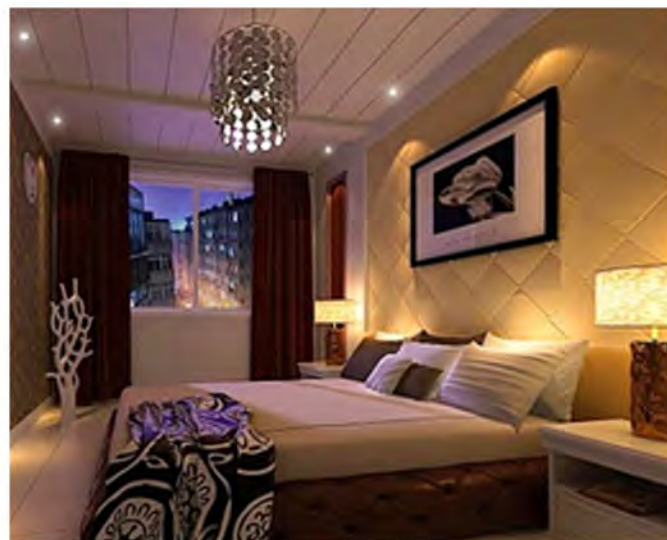
其次，在光色的选择中，适度照度的白色光不仅明净、舒畅，而且给人清爽、轻松的感觉，是最为常用的照明光源，而3000K左右的黄白色光则给人温暖、柔

和，具有温馨、怡静的气氛。我们可以根据不同的场所所需的情调来选择不同光色的LED灯具。例如，在办公室设计中，我们需要沉稳、恬静的环境，所以我们选取冷白色的灯具；在客厅设计中，我们需要宽松柔和、心情舒畅的感觉，我们一般选取4000K-5000K色温的灯具；在卧室的设计中，我们需要温暖放松的感觉，那我们就选取3000K-4000K色温的灯具；除以上外，暖色尤其是红色和金色会使环境显得富丽堂皇，而冷色容易产生文静朴素的感觉。

最后，光源的安装高度，无论是在室内还是室外，眼睛的视点离自己所在的基准面越高，人的心理就越感到紧张。也就是说，坐着比站着轻松，躺着比坐着轻

松。同样的规律也适应于光源的高度。在公共活动的场所，光源的位置应高一些；当空间的私密性增强，需要塑造舒适的情绪时就要适当降低光源的位置；因此，台灯或地灯总是适合于创造温馨宁静的气氛。从视点、光源高度、心情平静感三者之间的关系来看，人的心情将会随着站位、坐位、卧位和视点的降低而逐渐感到放松，同样，随着照明灯具、光源的位置逐渐下降，人们的心情也会逐渐放松。

以上只是简单介绍一些在日常生活中经常用到情感照明的设计，希望对各位有帮助。





LED吸顶灯



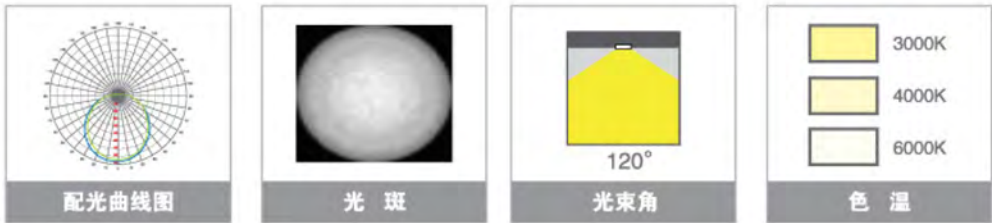
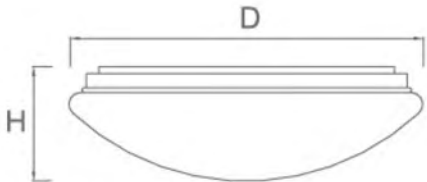
节能分析:

一两厅三房装修, 将原来房间的三盏普通吸顶灯换成小器鬼LED吸顶灯
(以每年点燃365天, 每天点燃8小时计算)。

比较项目	普通吸顶灯	小器鬼LED吸顶灯	说明
光源	普通灯管 36W	LED光源 21W	
发光效率	35 lm/W	65 lm/W	
总光通量	1260 lm	1365 lm	
总功率	3x(36+2W)=114W	3x(21+1W)=66W	
一年电费	114x8x365/1000=332.88元	66x8x365/1000=192.72元	一年约可省电费140.16元
寿命	1年-2年	3年以上	LED产品三年内无需更换, 普通支架灯管则需更换



LED吸顶灯



产品型号	全白 MXL10B-RN / RL / RR	全白 MXL15B-RN / RL / RR	全白 MXL21B-RN / RL / RR
产品描述	LED吸顶灯 全白	LED吸顶灯 全白	LED吸顶灯 全白
功率	10W	15W	21W
电压/频率	220V~50Hz	220V~50Hz	220V~50Hz
显色指数	>80	>80	>80
色温(K)	3000 / 4000 / 6000	3000 / 4000 / 6000	3000 / 4000 / 6000
光通量(lm)	680 / 720 / 750	960 / 1030 / 1070	1350 / 1440 / 1500
产品尺寸(mm)	Φ260 x H90	Φ330 x H105	Φ380 x H110

寓教于乐的“户外拓展”

生产部 莫家挺

5月29日，公司组织新入职员工开展户外拓展活动。以前在其它公司也参加过一些类似的活动，像这种专门为新入职员工组织的活动还真是第一次遇到。

上午7点50分，大家准时在公司大堂前集合，进行了拓展宣誓，雄伟的誓言回荡在空中，让人感觉仿佛回到了学生时代的军训生涯。

大约1小时车程，我们到达了拓展基地——顺德顺峰山公园。在一棵绿荫如盖的大树下，片刻小憩之后，就进入了第一场活动“破冰”，具体要求是每个队员必须能叫出所有队员的姓名。经过近30分钟交流，大家成功“破冰”，彼此间的距离瞬间拉近了许多。

接着，大家开始组队，最终确定“雄鹰队”和“飞鹰队”。看！连名字都取的如此有默契，接下来的竞技少不了要一番激烈的你来我往。抛水瓶、报数字、念口号，这需要队员的密切配合和高度默契。第一回合，飞鹰队略胜；第二回合雄鹰队吸取飞鹰队的经验，取长补短，实现反超；第三回合，飞鹰队表现良好，却在最后环节出现失误，在略具优势的情况下失去获胜机会。雄鹰队通过“学习创新”赢得了胜利，而飞鹰队由于“协作”上的劣势与“胜利”无缘，让大家切身感悟到“合作共赢”在团队建设中的重要性。

随后，向公园深处挺进，来到一个绿树环绕的小亭。小亭边的树，有的挂满累累硕果，有的盛开娇艳花朵……大家在这诗一般的美景中开始了“你来比划我来猜”活动，一名队员通过描述、模仿，引导另一名队员猜出正确的答案。雄鹰队队员陈淑芬对螃蟹模仿得惟妙惟肖，她举着“蟹钳”左右横行的神态，至今想来仍令人捧腹。相反，飞鹰队表演者因不能准确地表达，导致



游戏失败。由此可见，有效的沟通或信息传达，对团队成功的作用是显而易见的，应用得当可以事半功倍；否则，会让团队陷入失败的深渊。

沿着一路美景来到一个荷花盛开的池塘边，开始了另外一个游戏。队员都蒙上双眼，猜测背后队员在其背上用手指写出的字符。飞鹰队渴望收获最后一次机会，可惜事与愿违，吞下了三连败的苦果。是飞鹰队不够努力吗？当然不是！这让我再次想起赵总在公司企业文化培训课上说的“没有功劳的苦劳就是无用功”。一方面，飞鹰队输在了团队领导者没有将指令有效地传达给所有成员；另一方面，个别成员在游戏过程中没有按事先规定的规则去操作，导致信息接收者无法判断。统一且明确的流程与规则，对于团队工作至关重要。流程或规则可以更改，但是绝对不可以不被遵守，游戏后的总结发人深思。

最后一项活动是“信任背摔”。队员要克服恐惧心理，相信队友。在接近尾声时，一位队员由于恐慌张开了双手，结果指甲划伤了在下面保护他的队员的鼻梁。信任是沟通、协作的基础，缺乏信任就会造成猜忌和疑虑，团队就会受到损害。

这是一次非常成功并意义深远的活动，大家在享受快乐的同时，领悟到团队的精神和力量，更领略到欧帝尔文化的精彩，大家都相信，欧帝尔的明天肯定更辉煌！



光阴似箭，岁月如梭，转眼又到了收获的季节。回顾近三年在欧帝尔公司的工作历程，我深切感受到欧帝尔是一个蓬勃发展的企业。在见证企业成长壮大的同时，也经历了从新人向老员工角色的转变。作为一名老员工，我深感自豪。

记得刚到公司，我对各方面的知识还不是很精通，对新的工作环境也比较陌生。但是在公司同事的热心帮助下，我很快融入了这个快乐的大家庭。记得在我工作受挫时，公司领导给予我鼓励，提供给我学习和成长的机会。公司组织我们参加专业知识和技能培训，在培训过程中我的思想境界得以拓宽，工作能力有了大幅提高。作为欧帝尔的员工，无论何时何地，我深知自己的一言一行，都代表着公司的形象，所以我不断努力，提高自身的素质。高标准要求自己，在高素质的基础上，提升自己的专业知识和技能，努力做好本职工作。“成长是一种责任”，我很欣赏这一句话，唯有把成长当作一种责任，才能创造更大的价值，才能实现不断成长的目标。

现在，我已是一名老员工，但我没有一丝一毫的自满情绪，相反我感觉到了更大的压力，因为在我成长的道路上，是公司培养了我，我要加倍努力地工作，以此来回报公司对我的培养与信任。

员工是企业的基石，当我们每名员工都能认识到这一点时，我相信，我们的工作就会更有积极性，更有自豪感和责任感。企业的发展离不开每一名员工的辛勤

工作和努力，企业就像一条大河，员工就是这条河的源头。只有员工快速成长，努力工作，企业这条大河才会源源不止，滚滚向前。

公司现在正在改革之中，我深知仅靠个人的努力是远远不够的，公司需要更多的员工快速成长起来，一道为公司美好的明天共同努力。不断增加企业的核心竞争力，为企业做大做强出一份力，实现自己人生的价值。每一个人的心中都有一个“中国梦”，我的梦想就是伴随着企业的发展，自我价值得以体现。

人都是有梦想，有追求的，大家为了一个共同的梦想，日夜奋斗在各自的岗位上，“兢兢业业”“一丝不苟”“全力以赴”……太多的语言可以形容我们伟大的员工，但没有一个可以尽表其中之内涵。

岁月的流转，可以改变一个人的容颜，但不能改变一个人对梦想的追求与执着。在我看来，企业不单单是一个谋生的场所，更是一个可以承载梦想，放飞梦想的摇篮。每个人心中都有梦想，无论你的梦想是伟大还是平凡，都值得我们用心去对待，每一次进步都值得我们欢欣跳跃。因为梦想没有边界，只要你在梦想的道路

上，用心去实现它，只要真心付出，就会有回报。

就让我们大家共同努力，携手并进，迎接公司更加美好的又一年。相信我们公司一定会迎着改革的大浪，与时俱进，开拓创新，拥有更加美好辉煌的明天。

成长，
是一种责任

人力资源部 严海亮

一起成长的这班人

质量管理部 陈小霞

在欧帝尔，有这么一班人，他们也许看似柔弱，却坚韧如松，数年如一日；也许性格各异，但对欧帝尔都有一颗炽热的心，有他们的陪伴，成长是这辈子最快乐的时光。

“胖小伙”——陶雨



认识陶雨五年了，从他苗条的身材到现在壮硕的体形，这几年的工作经验全都沉淀在他那胖胖的肚子里。跟他认识是一个偶然，2010年2月25日，我们同一天进公司。我不认识他，他不认识我，后来从各自的工号中发现了这个巧合。

2011年的某一天，在工作上第一次合作，我在D拉的这一头负责装配线，他在D拉的那一头负责包装线。这次的调动奠定了我们火星撞地球的相处模式。因为每月的单单清是当年那些拉长心中的痛，就因为他要清单我需装配，天天催，又欠物料。然后两人不定时都能扛起来。但每次都能按时完成任务，但相同的事情又每次都能扛。经过一段时间的磨合双方才懂得站在对方的立场想事情，一条线上的蚂蚱怎么会“相煎何太急”呢？当年容易冲动的小伙子现在已是一个车间的主管了，陶雨的成长是我们每一个基层员工的动力。他的例子告诉我们，不管你进来公司时是什么职位，只要你努力了，就一定会有进步和收获。

“柔弱的女汉子”——李美婷



同一个公司的人，因为楼层不同，可能在公司十年八年都不会认识彼此。四楼车间搬到五楼，实行一个流生产没多久，我就调到一楼质量管理部IQC组了。虽然以前在同一个楼层，但是因为工作没有交集，之前一直不认识。真正认识她是在公司通讯员户外采风活动上，自我介绍后注意到这个人。

美婷给我的第一印象是文静，后来因为工作的关系才有了进一步的交集。她确如外表给人的感觉一样柔弱，需要保护。但她的工作强度却是让人佩服不已，一个人管理磁材和灯管两个组。

人员管理和技能提升都非常有压力，看着她从刚开始不了解灯管，什么事情都尽量亲力亲为，到现在对两个组别的管理游刃有余，她付出了多少心血可能没多少人知道，但是她所做出来的成绩我们看到了。可能对她来讲这就够了，成长需要代价。这么一个柔弱的女汉子告诉我们，只要努力了一切皆有可能。

“螺丝钉元老级”——覃博庆



在公司工作10年以上，所需要的不止是耐心，还有对公司企业文化的认同和对公司发展潜力的信心。从员工到拉长再到组长，从分段拉线到一个流生产，从节能灯到LED灯，基层管理都很累，所需要学习和掌握的技能多且广，只有提升和进步才不会被淘汰。他见证了这些变革，同时跟上公司脚步共同进步。从他手下带起来的人才也不在少数，他是一个能和伙伴们共同成长的人，也是一个让人敬佩的人。

以这几年的共事经历来说，最让人欣赏的是他对人员排拉的合理性和对拉上设备的安装完美程度。不管是排拉节能灯的拧灯丝电源安放，还是排拉LED工装夹具的放置，他都能计算合理，从而让员工排拉操作事半功倍。正所谓“工欲善其事，必先利其器”。他很好的做到了这一点，还十年如一日的热爱这份工作。在这茫茫的车间里，覃博庆只是尽自己所能为公司提高生产效率，兢兢业业的工作，诠释着“螺丝钉”的重大意义。

“愿啃硬骨头的人”——洪敏



是金子总会发亮，但这颗金子爱好平凡不喜高调。他恐“木秀于林，风必摧之”。其实在这个惜才的年代，不用担心树大招风，有能力者终会被重用。听同事说洪敏就是被领导逼上梁山的好汉，他个人怕麻烦所以不想做组长，但从他当组长以来，所带的拉线成绩出众。

LED球泡第一次在五楼车间开拉，是他带着一群新人接的招，所有人都觉得很难的时候，他毅然接受这个考验。接受新事物的过程都是痛苦的，二三十个人一小时才折腾出三五百个成品。面对着效率和质量的压力，他跟IE工程师学技能，找质量管理部的同事了解品质要求。在员工下班后和拉长一边学习维修不良品，一边清拉，第二天就把自己掌握的技能手把手交给员工，在一周内达到了标准要求产能，一个月内效率超出100%，这让他们的拉在生产部第一次效率考核中得了满分。有了这次的成绩，领导特别信任他，几乎每次的新品都交给他去跟，每批的新人都交给他去带。别人问他：“每次都让你带新人，你不累啊？”洪敏却很淡定地说：“我无所谓，其实每次理顺一条拉线，都很有成就感。”他这种肯吃苦的精神，让人佩服不已。

“顺其自然的我”——陈小霞



进入公司5年，在拉上默默焊线的我，因为中秋海选时，凭着一首萧亚轩的《我的主打歌》，在车间渐露头角。当时拉长看中的不是我美妙的歌声，而是初生牛犊不怕虎的那种胆量。在没有管理经验的情况下，进厂半年不到我便当上拉长，在公司第二届员工技能大赛中取得团队第一名的好成绩。2011年年底，我离开生产部到质量管理部，很多人不理解快要晋升组长的我，为什么要选择这样做？当时我的回答是：不想爬楼梯。其实当时我自己都不明白为什么这样做，很迷茫。到了质量管理部IQC组，一切归零，从包材到灯管、电子，只要是和之前车间所做的东西有关的，我都要去学习。因为我喜欢超贤的座右铭：“人之所以能，是相信能。”所以我不怕从头学起。

现在我才明白自己这样做的理由是：从源头了解产品品质对公司的重要性，也让自己学会换一个角度去看待问题。我从来不觉得天上可以掉馅饼，所以我不管是在哪上班，都用自己最热情、最认真、最负责的态度去学习，去工作，因为我相信，只要努力了，幸福自然会来敲门。

“不得不提的师长”——韦金贤



在《欧帝尔人》第十三期《欧帝尔人的一天》中，说到他在公司工作已10年，到今天又过三个年头了，他一直默默地付出着，为车间单单清做出过巨大贡献。对我有栽培之恩，常常分享自己的经验给我们。在以上这几位小伙伴的成长中，他功不可没。

几年了，从五湖四海汇聚到此的我们，从不认识到相识相知，工作互相理解共同进步，这是不可多得的缘分。随着公司的不断进步，我们向着同一个目标共同奋斗着，带领着各自的团队为公司的发展努力着，相信我们的明天会更好！

写给儿子的一封信

亲爱的铖宝贝：

你在老家还好吗？妈妈想你了，跟妈妈心心相连的你感应到了吗？

时光流转，你都九岁了。前几日打电话给奶奶，听说你顽皮地爬树把肋下弄破了一块皮，听得我心惊胆战。听说你怕奶奶担心，都不肯哭一声，直到奶奶再三问你有没有伤着骨头，故作坚强的你才掉下了眼泪。确定你的骨头没有大碍，奶奶才把悬着的心放下。听说你怕我和你爸知道后会责怪你，便请求奶奶不要在电话里提起此事。可是，宝贝，你是妈妈身上掉下来的肉，我们可是心连着心呢，你受伤那天，我的心情竟莫名地烦躁……

你一岁之前，我都在你身边陪伴着。感受着你一天天的成长与变化，从啼哭到微笑、从微笑到大笑、从翻身到打滚、从长牙到学步，一点一滴，那么真切，那么幸福。

从什么时候起，你的事儿我都只能听说了。给你过完周岁的生日，我和你爸就要南下打工了。那个画面太心酸，不忍去回忆。奶奶抱着你在前面走，你爸拖着行李在后面跟着。我跟在奶奶身后，伸手想抱你，你却把头转向了另外一边。我脸上在笑，心却一下子降到冰点。到了车站，看着我上车的背影，你突然大叫了一声，然后就哭了。年纪小小的你，居然也知道这是妈妈要跟你离别。

起先，你爸和我商量好，每年无论如何都要回老家两至三次看你。开始那几年，我们做到了。每逢五一、十一小长假，我们都会回家陪你。每回家一次，就发现你懂事不少。你会给劳作归来的爷爷奶奶端茶，会给蹲着摘菜的妈妈搬小板凳，会给偷懒的爸爸拿拖鞋。看着你踉跄地在房间与草坪来回奔跑，妈妈很是欣慰。多亏了你勤劳的爷爷和能干的奶奶，给你树立了好榜样，让你养成了很好的习惯。

除了周岁的生日，妈妈几乎没有跟你一起过过生日。你特别羡慕别人家的孩子过生日有精美的蛋糕，那次回家，距你的生日还有一段时间，为了给你一个惊喜，我特意去买了一个喜羊羊造型的蛋糕。到家的时候是傍晚六点多，你收到蛋糕，欢呼跳跃，悄悄地在我的耳边说：“妈妈，我太幸福了！爱你！”宝贝，一个蛋

糕，竟然让你高兴得晚上睡不着觉。第二天一大早便拿着蛋糕跟小伙伴们分享，炫耀妈妈带给你的幸福。宝贝，你知道，这一幕让妈妈有多内疚。

上幼儿园了，一天回家后奶奶发现你眼睛边上的一道疤痕，奶奶以为是你调皮遭到老师的体罚，去找园长理论。老师小心翼翼地解释，你是一个品学兼优的好孩子，是坐在你后面的一个小男孩调皮，老师本来要教训的是他，结果一失手却让你遭了殃。孩子，后来听到奶奶说起这事，我真的好心疼。好在这事没有在你心里留下阴影，你还是一如既往地热爱学校。

你渐渐长大了，上小学了。妈妈唯一一次送你去学校，听到老师这样称赞你：李×铖非常聪明，上课发言很积极，个子小小的，班里的活动都积极参加。电话中你总是带来一些好消息：老师夸你朗读好，让你在全班带读；模拟考试两科都在九十分以上；期末被评为“学习积极分子”……

我和你爸为了攒钱买房子，为了早点把你接来身边照顾，减少了回家的次数，只是在暑假的时候把你和奶奶接到爸妈工作的城市小聚。我们一起躺在出租屋的地铺上，你、我、奶奶一聊就是大半夜，你沉沉睡去了，我和奶奶没有一点睡意。奶奶告诉我说，孙子告诉她，跟妈妈在一起，睡地铺都开心。我听了这话，心里有点甜，眼里有些酸涩。

宝贝，我们很快就能在一起了，因为爸爸正在给你申办这座城市的入学手续，我们要把你和爷爷奶奶一起接到这座城市生活。或许你还有许多担忧，怕语言不通、怕跟小伙伴不熟……我相信，聪明如你，活泼如你，一切都不是问题！妈妈愿做你坚强的后盾！

宝贝，你很快就能跟爸爸妈妈在一起了，你开心吗？

最最爱你的妈妈

2015-5-2



那些花儿

质量管理部 徐珊

当日子成为旧照片，当旧照片成为回忆，我们成了背对背行走的路人，没有罗马，没有雅典，再也没有回去的路。我依然改变不了拼命回忆过去的习惯，只是我在担心，我担心有一天我回去，还会不会有人记得我？

以前听朴树的《那些花儿》，那片笑声让我想起了我的那些花儿，在我生命每个角落静静为我开着，我曾以为我会永远守在她身旁，今天我们已经离去在人海茫茫。这么多年来，我们早已各奔东西，成家的成家，生娃的生娃，渐渐地大家都生分了，就连年底的聚会也成了一种奢侈。总有各种理由，我知道大家都太忙了。

每当出去旅游时看到很美的风景，第一时间拍下来却不知道要和谁分享，只好发在空间里面，得到的也只是N个点赞。突然明白，一路走到现在，一直都是一个人看风景。不知从什么时候起，朋友之间的联系真的就只剩下点赞了。难过的时候，翻开电话本，从第一个到最后一个，也不知道该打给谁？隔着距离，也只能是听我说，帮不了什么。或者，终于拨出某个号码时却传来“对不起，您拨的号码已过期”顿时错愕？惊讶？五味杂陈吧？就这样，难过也就不是那种难过了。

那些年，我们背着画板提着颜料穿过小半个县城去画室学画画，为了学校艺术节的画展在画室通宵画一幅水粉设计，我们躺在宿舍的上铺对着天花板谈理想，在

学校操场的香樟树下偷偷看隔壁班那个白衣少年打篮球……而现在说起，都要在前面加上“曾经”两个字。我们在那个栀子花开的季节里说着再见，后来真的就再也没见过了。

我们有那么多温暖的回忆，以至于现在每每想起，都禁不住嘴角上扬，如今，也只是偶尔在QQ上简单的问候：“嗨，最近好吗？”“恩，还行，就那样吧”然后就没有然后了，又或者，突然想去某人的空间看看，却被那句“对不起，您没有访问权限”凉透了心，于是，不知不觉间，我们真的就这样越走越远了。

我知道，分开以后，大家都有了各自的生活，各自的圈子，我不再是当初那个多愁善感的小姑娘了，而你，应该也变了吧？当初刚毕业时心高气傲的我们，在经历了这么多年的种种，也都被这个现实的社会磨平了身上的棱角，那个浑身带刺的小刺猬断刺流血后也学会了妥协。不管我们变得有多世故，我只希望我们都能好好的。

有些故事还没讲完，那就算了吧，那些心情在岁月中已经难辨真假。如今这里荒草丛生，只有曾经拥有你们的春秋和冬夏，那些花儿呀，他们在哪里呀？他们都老了吧？我们就这样散落在天涯……

换位思考

质量管理部 刘春桃



周末，我正在加班，妈妈打来电话，絮叨着爸爸的不是之处，如爸爸不顾腿伤通宵打麻将，还十打九输，不给钱玩他就在家发脾气。其实我也讨厌那个视麻将如生命的老爸，可是，总不能火上浇油吧。凭心而论，撇开爱打麻将这个缺点，老爸还是挺多优点的：勤快、肯吃苦，聪明也是出了名的。

曾经，我也总是挑老公的毛病，不是嫌他不修边幅就是嫌他不够勤快，那时真的是每天都心情糟透了。结果，不良情绪直接影响了我们的关系。直到有一天我幡然醒悟，其实他不修边幅，省下的钱是为了给我买衣服；他不是不勤快，是我的要求太高了；他打摩的跑10公里，只是为了给水土不服的我买几个苹果……这些他的好，我都不以为然，认为是他应该做的。

由此思及日常生活中遇到的一些人和事，才真正明白什么是“换位思考”。

有人问我：“你到处宣扬公司这好那好的，我在公司做了两年了，咋就没享受过你说的那些待遇呢！”

我反问她：“两年来，你主动参与过公司举办的哪些活动？”

“我从不参与！”

“你工作中有过突出表现吗？”

“什么叫突出表现？”

“就是受到过公司认可或奖励的事情。”

“没有，我不稀罕！”（酸葡萄心理）

“那就怪不得了，公司的活动你一次也不参与，工作也无突出表现，连心态都是消极的，你没把公司放在心上，也不肯努力争取得到认可，当然不会感受到公司的好了。”

换个角度想，如果你自己是公司的老板，你会用一个没有上进心、消极情绪重的人吗？你认为公司不好的时候，别的同事正在为自己身在公司而自豪。

个人觉得，做工作首先必须是从心里喜欢，这样你才会热爱。到一家公司，要学会接受公司的文化，并尝试融入进去。积极参加公司组织的各项活动，这是一个很好的交流平台，也是一个绝佳的展示自我的机会。通过活动，让更多的人有机会认识你、了解你，也是为你的职业生涯铺路。

其次，要做到与众不同。与众不同，就是指要比别人多想一点，多看一点，多做一点，多付出一点。这些付出不是短期的，任何时间、任何地点可能都是对你的考验，所以，每做一件事，都要眼到、手到、心到，千万不要敷衍了事。

现在，公司大部分员工都是80、90后，思维比较活跃，但很多人都静不下心来做事，想着既要薪资高又要工作轻松。可回头想想，我们究竟有多少资本可以提这样的要求，公司福利待遇频频升级的今天，自己不努力，凭什么得到的要比别人多？

现实中，只要你肯问、肯学、肯付出，总会得到认可与尊重。否则，一切争论只是别人的饭后笑谈罢了。在争之前，必有别人反驳不了的资本和理由，才是至高境界。

换位思考，请思考……

（该作者荣获“2014年度最具影响力通讯员”称号）

奔跑吧，兄弟

PMC部 张畔

今年4月8日，我再次加入欧帝尔，心情非常激动，亲切感油然而生。走进车间，一阵凉风扑面而来，正不知所以时，带我的同事说：“公司去年年底投入很多钱，在车间装了中央空调，现在车间上班也好凉快呢！”惊讶之余，一种自豪感涌上心头，想到再次选择这里是多么地正确。

时间在指尖匆匆流过，入职一个月有余，我对这里有了更深入的了解。在PMC负责对单的我，清楚每天接单量均在13万以上，这意味着我们PMC成品仓的13位员工要马不停蹄地备货，并装车发出去。备货时一定要全神贯注，清点好数量和型号，不能出现误差。当他们拿到备货单时，是没有人为他们分配的，大家都很自觉，没有任何人偷懒耍滑，所有人只有一个目标——按时出货。此刻，根本没有所谓的领导与被领导，只有主动做事与更主动做事。组长李继航和谭志昂总是能起到带头作用，有任务第一个冲到前面，做得更多更好。在营销事业部还没打出单据时，如果这时已备好了货，大家就会分头去发货、入仓、盘点库存、清点物料，这些都容不得半点差池。有时很难想象这帮大男人怎么能把数据做得那么细致。

南方的天气，5月已是艳阳高照，十分闷热。烈日下，大家的衣服湿了干，干了又湿，汗流下来都来不及擦。不经意间发现几位同事的脖子都红了一大片，刚开始我还以为过敏了，细问才知道是出痱子了，当时一阵心酸。五一加餐，拿到加餐券时，第一时间想到了还在外面发货的同事。去到时，他们正挥汗如雨，往车上搬货。因为数量有限，我打算把领取鸡腿的票给年纪最大的覃大哥。见到他时，他手上已经有3、4张券了，原来营销事业部和PMC的其他姑娘早已经献出了爱心，我清楚记得覃大哥当时感动的神情。那一刻，我们都被感动包围着。

在仓库很安静，这里没有机器的隆隆声，只有叉车和大家急速快走脚步声。这就是欧帝尔成品仓的工作状态。听说公司6月份生意依旧很火爆，那就让我们一起全力以赴，迎战旺季，奔跑吧，兄弟！



一对夫妇谈话 引发的头脑冲击

质量管理部 廖青芳

梅雨时节，一个人静静地躺在床上，外面雨声滴嗒滴嗒，宛如落在心田，激起一阵阵涟漪。

突然“砰砰”两声粗暴的关门声，打破了雨声的旋律，惊动了我的灵魂。原来是隔壁的一对夫妇下班回来了，只听那丈夫无奈地说：“打工的日子真可怜，今天又下雨，还得加那么晚的班。”妻子说：“那又有什么办法呢，上有老，下有小，你就认命吧”。夫妻的谈话渐渐被雨声淹没，夜渐渐恢复了本该有的宁静。

但这对夫妇的对话，一遍又一遍地回响在我脑海，让我陷入了沉思。每天我不也是一样上班下班，重复同样一道工序，即使多年以后，我可能还是一名打工仔，摆脱不了命运的束缚。难道我也应该认命吗？

“不，我要改变我的人生态度”，此刻我的内心发出了强烈地抗议。

我要乐观、坚强地对待人生。人生不会永远一帆风顺，尤其是在这风云变幻的世界里。股市跌宕起伏，“世界车间”之称的东莞，一天都有几个工厂倒闭又有几个工厂建起；有工作的你，今天可能就失业了，多年的恋人也可能离你而去，但这只是生活的一部分，而非全部。

就像一枚硬币，掉落在地上，如果你不去把它捡起来，你永远不会看到它的另一面，所以我们不要害怕去

尝试，更不要因为一次失败，而放弃你的梦想，不管遇到了什么样的打击，我们都要乐观坚强，只有这样我们才会越挫越勇，只有这样成功的彼岸才会离我们越来越近。

我要自信地对待生活。我在日常生活中，常常听到一些消极的语言，哀声叹气，不思进取，这些本不该出现在朝气蓬勃的年轻人身上，这种消极的人生态度，常常让他们陷入不可自拔的泥淖之中，很多时候不是生活打败了你，而是你打败了自己。遇到一点困难就像被触碰触角的蜗牛，马上退缩回自己的壳里。

李白也说过：千金散尽还复来。

人可无食，无衣，无行，但万万不可无志。你的生活态度影响着你的每一步。自信的你犹如久旱而不枯的树，坚信上天的眷顾，雨会下的，只是时间问题。这就是传说中奇迹是由人创造出来的，只要你够坚韧，只要你够自信，只要你有能力，这世界的大门都为你敞开！

那么朋友，你还有什么疑惑吗？

态度会影响你一生所有的一切，但只有两种结果，消极导致你颓废不堪，积极让你风雨无阻。我相信，作为朋友的你，会知道如何选择。用你积极的态度去应对你的人生，大胆自信地去过五关斩六将吧。

人的一生中，大多数人都觉得自己的生活不如意，每天都被一些繁琐小事烦恼着，遇到小挫折就觉得很困难，总想着逃避，但他却与众不同。

他叫李帅，今年二十四岁，是一个坐轮椅的残疾人。李帅自幼患了一种非常罕见的疾病，叫做先天性成骨不全症。这种病让他变得无比的脆弱，普通的碰撞都有可能造成骨折，大家绝对想不到这身高不足一米一的身体，已经骨折过上百次了。别人都说李帅像玻璃，笑称他是“玻璃男孩”，这让李帅非常苦恼。李帅一天天长大，但他却一点都不喜欢这样的生活，难道他就一定要像玻璃制品一样生活吗？难道生来贫穷就该默默无闻吗？难道生来丑陋就不配恋爱吗？难道生来脆弱就该放弃梦想吗？

他决定为自己打造一副人肉铠甲。说干就干，他听人家说，做运动可以强身健体，于是便开始做运动。可是他既不能走路也不能跳跃，该怎么干？好在天无绝人之路，聪明的李帅终于找到一项适合自己的绝佳运动，那就是俯卧撑。从最开始的五个十个，

十五个二十个，每次增加五个，他都要花很长时间去适应，每次做完二十个俯卧撑，他都要在地上歇很久，才起得来。但经过长期的坚持，他每天做俯卧撑的数量可以达到一千个。不仅如此，他还可以仅用两个手指完成俯卧撑的动作。从那以后，李帅的健身便一发不可收拾，他的生活也渐渐有了改变，虽然还是会脱臼跟骨折，但情况远比从前要好很多，从三个月骨折一次到一年一次。据了解，他上一次因为运动而造成的骨折大概是在七年前。李帅终于有一副属于自己的人肉铠甲去挑战新的生活，他做到了。

李帅真正的铠甲是什么？是他的身体吗？不，真正的铠甲在他心中。在他的心里，他有了更加坚强的信念，让他战无不胜。虽然他至今都没有战胜病魔，但那又怎样，李帅就是要病魔看到他的态度。

“即使我永远不可能打败你，但我也从未被你打败过”，希望更多的人看到李帅的力量，希望更多还沉浸在痛苦当中的朋友们被他的力量所指引前进。

玻璃男孩的铠甲

——看《我是演说家》有感

质量管理部 刘冬芳



好书推荐



《你远比想象中强大》

推荐理由：蝉联北欧畅销榜77周，畅销16个国家的挪威畅销书登陆中国。台湾繁体版11月上市一周即横扫各网络书店畅销榜，势不可挡！如今，本书已成为商务人士、公务员、职场人、大学毕业生、减肥人士，高度认可的自我管理工具。

内容简介：为什么明明知道应该做什么，却总说“等一下再做”？为什么一次次咬牙跺脚发誓改变，却都以失败告终？为什么起誓、赌咒、让别人监督，甚至求助于心理医生都不管用？这是因为你的心智模式总待在“舒适区”里。你對自己太客气了！曾在空降兵特种部队服役多年的作者埃里克·贝特朗·拉森现在是挪威顶尖的心智训练师，对上述情况，他创制出了一套融合了军训、心理学和成功人士经验的“贝特朗心智训练”，助你战胜自己。

《追风筝的人》

推荐理由：以史诗般的历史景观和荡气回肠的人性故事，《The Kite Runner(追风筝的人)》于2003年出版，连续两年位列《纽约时报》畅销书榜首，在美国销量超过700万册，全球销量超过2000万册，已经被翻译成42种语言。

内容简介：小说讲述了两个阿富汗少年关于友谊、亲情、背叛、救赎的故事，小说不仅表达了对战争的控诉，还对阿富汗种族问题和宗教问题有深刻的反映。12岁的阿富汗富家少爷阿米尔与仆人哈桑情同手足。然而，在一场风筝比赛后，发生了一件悲惨不堪的事，阿米尔为自己的懦弱感到自责和痛苦，逼走了哈桑，不久，自己也跟随父亲逃往美国。成年后的阿米尔始终无法原谅自己当年对哈桑的背叛。为了赎罪，阿米尔再度踏上久违二十多年的故乡，希望能为不幸的好友尽最后一点心力，却发现一个惊天谎言，儿时的噩梦再度重演，阿米尔该如何抉择？故事如此残忍而又美丽，作者以温暖细腻的笔法勾勒人性的本质与救赎，读来令人荡气回肠。



你若不懂，我便不怪

质量管理部 柳云兰

每个人的内心都有一个死角
自己走不出来
别人走不进去
我把最重要的秘密放在那里
你不懂我 我不怪你

每个人的内心都有一道伤口
或浅或深 盖起来 以为不存在
我把最殷红的鲜血涂在那里
你不懂我 我不怪你

每个人曾经都有一段告白
忐忑 不安 却藏着真心和勇气
我把最抒情的语言刻录在那里
你不懂我 我不怪你

每个人曾经都有一场恋爱
用心 用情 用力 感动也感伤
我把最炙热的心藏在那里
你不懂我 我不怪你

每个人的眼睛都有一场雨
喝下冰冷的水 酝酿成热泪
我把最心酸和委屈汇聚在那里
你不懂我 我不怪你

其实你永远看不见我爱你
因为我都是在你看不见的时候才表露

同样你永远看不见我的孤独
因为我都是在你看不见的时候才孤独

也许我太会隐藏自己的伤痛
也许我太会安慰自己的悲伤
从开始到现在 一路走来
你若懂我 该有多好

初踏越北地，
天台山相依；
东海之水浩荡，
击打千百回！
伸手欲摘星辰，
方知相隔万里；
低头观路，
左右无所倚，
快马加鞭去。
离古越，渡赣江，走鹏城；
不知疲惫，
只因梦在心头延。
窗外鹏城雨下，
看似风景如画，
难辨真与假；
群英搏江山，
“光”可照天下！

小器鬼照明深圳分公司 余国强

水调歌头·征程路上

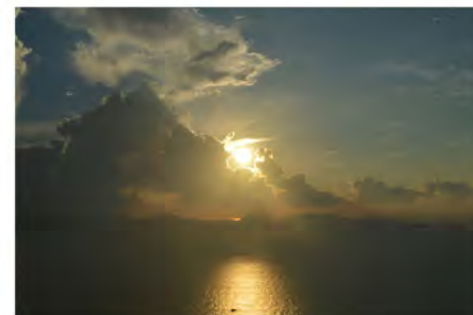
旅游时光



- ①《南澳岛》康 鹏
- ②《东澳岛》郭 玲
- ③《下川岛》万勇军
- ④《海陵岛》杨万平



大集会



1	2	3	4
5	6		

- ①《金银岛》康 鹏
- ②《天光云影》宣 丽
- ③《仙女下凡》陈秀丽
- ④《我要飞》康 鹏
- ⑤《孤帆远影》陈秀丽
- ⑥《南澳大桥》康 鹏