



欧蒂尔人

# ODEER 欧蒂尔人

本刊荣获“2012年度广东省最佳企业文化传播金奖” ODEER PEOPLE | 2015.10 | NO.3 | 总第二十六期 |

## 攻坚四部曲 步步为营抢先机

夏季是一年中最炎热的时候，照例也是照明行业最淡的季节，然而今年的夏天却有点反常，似乎比往年都要“热”，这话还得从十几万只美国吸顶灯订单说起。截止到今年10月，该订单已经出货5.6万只，在北美最高档的超市销售，该产品通过北美“能源之星”的认证。取得如此成绩，离不开每一位努力拼搏的欧蒂尔人。

2015.10 NO.3 总第二十六期





2015.10 NO.3 总第二十六期

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 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** 自省 1

**视界** 4~9

**行业热点** 可监测脑电波的智能灯 锻炼你的专注力  
距离检测LED灯让夜骑士“安心”  
台教授研发特殊焊料让LED厚度低于0.1厘米 成本压低了20倍  
古镇带动超千亿元灯饰产业集群 占全国灯饰行业70%份额  
绿松色、蓝色LED光疗法证实可治婴儿黄疸  
夏普与日广岛县农业中心合作开发LED驱蚊灯  
路灯上都有摄像头，且看美国LED智能路灯！  
广东创客用LED照明灯具解决蔬菜保鲜及农药残留问题

**公司动态** 欧帝尔获得广东省研究开发补助  
公司党支部组织党员参观黄埔军校  
我司参加“情牵候鸟 爱在榄乡”活动  
绩东二社区第八届运动会我司再获佳绩  
2015年欧帝尔拔河比赛落下帷幕  
篮球赛精彩落幕，欧帝尔物流队夺冠  
欧帝尔“拉长任职资格”训练营圆满结业  
欧帝尔驻外人员大赞旅游福利  
小器鬼照明潮汕日本游圆满结束  
“韶光工贸”携手多家照明家电品牌举办新品发布会  
防患未然 消防演习“常态化”

**行业观察** 传统行业的出路

**专题** 10~27

**聚焦** 攻坚四部曲，步步为营抢先机  
北美攻坚，赢在“想多一步”

**报道** 攻城掠地，将战斗进行到底  
宁波集体作业感想  
夯实内部管理 提升企业竞争力  
百变青春秀 炫彩好声音

**人物** 28~31

**经销商** 郎孟镇：运筹帷幄 决胜千里

**剪影** 欧帝尔人的一天（测试篇）



**P10**  
攻坚四部曲，步步为营抢先机



**P18**  
攻城掠地，将战斗进行到底

**管理** 32~33

**论坛** 浅谈绩效面谈与辅导

**营销** 34~43

**深圳专版** 利剑出击 所向披靡  
记汕尾优秀代理商陆丰信合  
与客户共同打造品牌  
角色  
我的兄弟我的团  
小器鬼八年征程路  
**终端** 集众之长 厚积薄发  
台州集体作业有感  
销售实践之后感

**空间** 44~47

**技术** 星钻蜡烛灯  
**产品**

**家园** 48~57

**超越队专版** 超越自我 成就未来  
余英贵：甘做平凡事 不做平凡人  
平凡中的不平凡  
与你们在一起的日子  
QC回归之旅  
遇见便是幸福  
**欧帝尔时光** 建幸福家园 暖员工心窝  
阳江海陵岛之旅

**生活** 58~63

**感悟** 春丽的故事  
换位思考  
五月天的温柔  
八小时外的美好人生  
爱

**文苑** 64

**观感** 好书推荐

## 行业热点

## 可监测脑电波的智能灯 锻炼你的专注力

今年春天，在纽约视觉艺术馆里，一群研究人员宣布开始制作一款能够检测人们脑电波的智能灯——Clara。Clara能够帮助思维容易分散的人们找到他们思维集中的高峰。这款灯带有嵌入式扬声器，可以根据人的脑电波变化发出声音并调整照明环境。最开始的时候，Clara可以发出一种温暖、柔和的灯光，有利于激发人们的创意、集中注意力，一旦当测试者进入状态的时候，Clara的灯光就会变的越来越暗淡冰冷，扬声器发出嘈杂的噪音，你的注意力越集中嘈杂声音越大，从而锻炼你的定力和屏蔽外部干扰的能力。（来源：中国之光网）



## 台教授研发特殊焊料让LED厚度低于0.1厘米 成本压低了20倍

台湾地区屏东科技大学材料工程所教授曹龙泉发明特殊焊料，让LED厚度可低于0.1厘米，LED灯具就像纸一样薄，具备高度散热效果，夺得国际发明展金牌奖。目前高功率的LED灯具模组，多使用传统封装技术，因为需要金属化处理，接合的合金，价格昂贵且厚度最薄仍大于1.5公分，热阻系数高。曹龙泉透过特殊焊料，直接将LED芯片接合、固定，以特殊焊料制成的高功率LED灯具模组，减少封装步骤、层次与厚度，还具有高散热效果，让LED厚度可低于0.1公分，像纸一样薄，而且将成本压低了20倍。（来源：中国LED网）



## 距离检测LED灯让夜骑士“安心”

很多人喜欢在夜晚骑车锻炼，但这并不安全，如果不是在专用的车道上骑行，很可能有被后面的汽车追尾的风险。如果能有个自动报警的后车灯，想必是不错的。国外网友aragon1603就用Edison板做了个距离检测灯，它功能很简单，后置的车灯会在汽车离你越来越远时，闪得越来越快，用以提醒司机；而前置的灯也会向你做出相应的提醒，不用回头就能知道是不是有车靠近，并采取相应的行动。这个距离检测LED灯，功能很简单又能够起到提醒的作用。（来源：光电信息网）

## 古镇带动超千亿元灯饰产业集群 占全国灯饰行业70%份额

据广东省经信部门统计，目前以古镇镇为中心，已形成覆盖周边三市十一镇区年销售超千亿元的灯饰产业集群，而在中国照明电器协会年度报告中，确认古镇灯饰占全国灯饰照明行业70%份额，奠定了中国灯饰之都无可撼动的行业地位。在古镇镇召开第十二届第四次代表大会，据统计局数据显示2014年古镇镇地区生产总值（GDP）111.2亿元，增长7.9%；工农业总产值218.9亿元，增长11.9%。同时据行业协会市场调查显示，古镇灯饰业产值占全国份额高达70%。以国税收入为代表的主要经济指标实现两位数增长。（来源：人民网）

## 绿松色、蓝色LED光疗法 证实可治婴儿黄疸

丹麦研究人员发现，绿松色和蓝色LED光疗对于减缓婴儿高胆红素血症（Hyperbilirubinemia，俗称黄疸）同样有效，这个发现最近刊于《Nature》期刊上。研究人员发现对大于33周、黄疸较轻微的婴儿进行随机LED绿松色光或LED蓝光照射长达24小时，结果显示两种色光对减少胆红素效率差异不大（ $p=0.53$ ）。实验中共有46个婴儿接受绿松色光照射，同时有45个婴儿接受蓝光照射，结果显示，婴儿的胆红素分别减少约35.3%（32.5，37.3）和33.1%（27.1，36.8）。研究人员因此推论出结果，认为使用LED光线的前提下，绿松色和蓝色对于治疗婴儿的黄疸同样有效。（来源：半导体照明网）

## 路灯上都有摄像头，且看美国LED智能路灯！

据报道，坐落于美国德克萨斯州的圆石市（City of Round Rock）是第一座LED智能路灯试点城市之一。该市将与Planles、GigaTerra、Opterra公司进行合作，共同致力于在Double Creek和Forest Creek免费试安装100盏LED路灯。试用的LED路灯将连同视频摄像头和彩色信号系统一起安装于路边的路灯杆上。这种设计允许接收各种不同情况下的紧急信号。这种新型路灯以及先进的安全系统可以通过紧急哨音系统在紧急情况下提醒道路使用者。但是，该系统是由无线控制来触发路灯红色信标信号，而不是声音警告。此外，该系统还能够发出警报，提醒司机为紧急车辆让路，远离恶劣气候影响或事故发生的区域。LED灯本身不仅能节约能源，而且可以减少闪烁。（来源：半导体照明网）



## 夏普与日广岛县农业中心 合作开发LED驱蚊灯

夏普公司近日宣布，已经与日本广岛县技术研究院农业中心合作开发LED驱蚊灯，以防止夜间活动的害虫破坏庄稼，并尽量减少灯光对农作物的影响。这款新型LED驱蚊灯泡融合了农业中心的驱蚊照明技术和夏普公司的LED设计及制造技术。它能够有效地击退飞蛾，并且通过LED技术将灯光对植物的不良影响降至最低。采用LED作为光源，不仅延长了灯具使用寿命，减少了能耗，驱蚊效果也得到显著提高。此外，LED灯还能大大降低灯光对光敏感植物的不利影响，非常适用于无农药耕作及光敏感农作物。这款灯泡有望在2016年春季上市并开始零售。（来源：半导体照明网）



## 广东创客用LED照明灯具 解决蔬菜保鲜及农药残留问题

在广东省普宁市，笔者近日见到了一种名为植物生长装置的新产品。“整个装置里最核心的技术就是控光。”创客团队主要成员廖兴展说，“我们利用单色性比较好、光谱分布比较广的LED灯，模拟植物生长最需要的400纳米至500纳米波长的蓝光、600纳米至700纳米波长的红光等，通过可编程控制器实现对LED光的调节，模拟太阳光环境，使得储存起来的果蔬依然保持活性。”吴健介绍，这款植物生长装置同时可应用于一些高寒、高热地区的农业生产领域，让自然条件恶劣的地方也能种植蔬菜；用在温室大棚果蔬种植中，可促进果蔬快速生长。（来源：山西农民报）

# 公司动态

## 欧帝尔获得广东省研究开发补助

10月24日，广东省科技厅、广东省财政厅联合发布了2015年广东省企业研究开发省级财政补助资金分配方案（第一批）的公示通知，我司榜上有名，并获得了2014年研发经费总额8%的补助资金。

此次认定成功，是公司在高新技术企业资质首次认定、复审、重新认定后，多年成功获得研发项目加计扣除减免的基础上，省科技厅、财政厅对我司逐步按照高新要求规范研发项目、研发费用专项管理、研发准备金机制等方面所取得的具体成效的认同和鼓励。接下来，我司将充分利用好省级企业技术中心和省半导体照明与控制工程技术研究中心两大平台，继续加大研发投入，以更高标准规范管理研发体系，打造科技创新型企业。

（周强）

## 我司参加“情牵候鸟 爱在榄乡”活动

为了让“小候鸟”在这个胜似第二故乡的小榄与父母过一个难忘的暑假，为“小候鸟”的父母——我们这个城市的建设者分担一点忧虑，分享一些阳光！让他们在榄乡拥有属于他们的一次亲密活动，一次聚餐，一次难忘的记忆，一次感受小榄这个城市对他们的关怀。部分爱心企业、社会团体联合在8月9日举办了这次“情牵候鸟 爱在榄乡”的公益活动。

本次公益活动，我司积极响应，并安排了孙亚夫家庭、王朝刚家庭、曾加才家庭共10名成员参加。主办单位共设置了3个项目：在华生幼儿园进行亲子互动活动，品尝特色火锅并分享，参观父母工作单位、让小孩感知父母打工的不易。3个家庭全身心地投入其中，与小孩一起共同参与、共同分享、共同收获了属于他们的美好回忆。

（周强）



## 公司党支部组织党员参观黄埔军校

为纪念中国共产党成立94周年和抗日战争胜利70周年，7月12日，中共中山市欧帝尔电器照明有限公司流动党支部协同中共中山市小榄镇商会党支部，共同组织党员前往广州黄埔军校旧址开展学习参观活动。

黄埔军校是广东省著名的爱国主义教育基地和党员教育基地，于1924年创办。公司党员依次参观了纪念馆内的校本部、孙总理纪念馆、孙总理纪念碑等地，经过学习与参观，大家对近代中国历史和军事史有了进一步了解，同时缅怀了革命先烈为中华民族的复兴而做出的伟大贡献。参观学习后，党员们深感近代中国命运多舛，无数革命党人为新中国的成立做出的巨大牺牲，党员们纷纷表示，要在后续的工作中，发挥共产党员的先进性，不断提高工作能力，为实现新经济组织和新社会组织下的民族复兴中国梦贡献力量。

（王钢）

## 绩东二社区第八届运动会我司再获佳绩

8月15日，绩东二第八届社区运动会在绩东二小学举行，运动会设羽毛球、跳绳、毽球、乒乓球、中国象棋和篮球等比赛项目，共吸引了600多名选手参赛。

本届运动会，我司作为辖区内的知名企业应邀参加，羽毛球、乒乓球两大协会共选派了9名成员报名参加比赛。羽毛球、乒乓球项目高手云集，精彩无比，令在场的观众都为之惊叹、欢呼 and 尖叫，场馆内每个角落都洋溢着紧张、刺激和热烈的气氛。我司选手顽强拼搏，经过层层厮杀，最终陆玉新获得了女子乒乓球第四名，韦晓霞获得了女子乒乓球第七名的好成绩。（周强）

## 2015年欧帝尔拔河比赛落下帷幕

为了丰富员工的业余文化生活，展现团队的青春活力，增强团队的集体荣誉感和凝聚力，塑造团队顽强拼搏之精神，公司于8月份举办了本年度拔河比赛。

本次比赛，我们组建了5支队伍，分为小组赛和决赛两个阶段，经过10场小组赛的激烈角逐，生产一队、二队凭着强大的实力获得了小组一、二名，顺利挺进冠军争夺赛，去年的冠军先锋队、传统强队战神队都因发挥欠佳而没能敌过车间的小年轻，仅名列小组三、四名，只能进行季军争夺赛。最终，生产一队、生产二队、先锋队分获本次比赛的冠、亚、季军。整个赛事，员工参与度较高，拉拉队员为了各自阵营齐声呐喊，既是力量的角逐，也是智慧的较量，更是团队协作的体现。

（周强）



## 欧帝尔“拉长任职资格”训练营圆满结业

9月13日，我司在佛山顺峰山举行了“拉长任职资格”训练营户外素质拓展训练及结业典礼，最终31名员工顺利结业。本次“拉长任职资格”训练营共有101人报名，其中81人参加了入学考试，通过对数、理、化、英语及书面表达等综合测试，择优录取了46人。本期学员来自生产部、质量管理部和PMC部，自7月8日“拉长任职资格”训练营正式开营以来，经过了近两个月的培训（理论+实操），在8月25日圆满完成常规课程传授并进行了结业考试，结合学员平时表现及结业考试成绩，最终6人综合成绩优秀，25人综

合成绩合格。公司统一为综合成绩合格的学员颁发了“拉长任职资格”结业证书，他们将成为生产基层管理内部选拔唯一候选人。

（罗书文）



## 篮球赛精彩落幕，欧帝尔物流队夺冠

历时一个月，欧帝尔篮球赛于8月4日圆满落幕，欧帝尔物流队获得本次比赛的冠军。本次篮球赛由公司篮球协会主办，于7月3日正式拉开战幕，参赛的5支球队整体实力非常接近，场场比赛都惊心动魄、扣人心弦，既涌现出像禩东行、蒙路生、梁剑锋、陈剑林等单场超20分的MVP候选者，也有先锋队在第三节顽强追赶12分的惊险场面，还有拉拉队员为了各自阵营呐喊出阵阵洪亮整齐的助威声，更有赛场观众以百米速度冲刺参加组办方策划的互动投篮项目的火爆场景……最终，欧帝尔物流队、野狼二队、研发中心联队分别获得冠、亚、季军，禩东行获得“MVP”，冯小卡获得“最佳裁判”。

（本刊编辑部）



## 欧帝尔驻外人员大赞旅游福利

8月底，小器鬼照明驻外分公司年度旅游以分公司或大区为单位正式开始，营销事业部流通渠道和工程渠道驻外人员约160人享受了这一福利。

据了解，年度旅游是公司给予员工的福利，每一位符合条件的员工即可享有，作为奋斗在市场一线的营销驻外人员，因地点原因无法回公司与总部员工一起参加旅游。为了保证驻外的每一位员工也能享受到公司这项福利，在人力行政部人资文化科的推动下，借鉴总部近两年推行的模式，即旅游经费下放至各部门，由其自行组织。截止到10月底，西北、华东、豫川渝、广东、中南等大区已经相继举行，有去海边休闲露营的，有去江南水乡体验民俗风情的，有去九寨沟邂逅人间天堂的……虽然还有部分分公司没有开展活动，但是大家对此次“福利”赞不绝口。

(本刊编辑部)

## “韶光工贸”携手多家照明家电品牌举办新品发布会

9月17日下午，韶关市“韶光工贸”携手“艾美特电器有限公司”、“万和新电气股份有限公司”在韶关市湖心宾馆三楼举行新品发布会。来自韶关地区分销商、家装照明品牌公司代表、媒体代表等共计100多人与会。会上，韶关市“韶光工贸”董事长李卫光回顾了2014年公司各品牌销量情况，并对公司产品线定位做了讲解。他表示韶光工贸一直以小家电、电工、电线以及照明整体家用产品批发为主，到如今已有十多年。一直以产品齐全、薄利多销对客户消费让利，也赢得广大客户好评及支持。目前代理经销十几个品牌，去年单“艾美特”小家电的销量就达到上千万。另外，以“欧帝尔”、“小器鬼”照明品牌为主的销售量则为300多万。这两年LED照明产品竞争相当激烈，在传统照明时代相对好些，如今LED大厂的产品同质化、价格战严重，导致销量上升受阻。

(来源：古镇灯饰报)



## 小器鬼照明潮汕日本游圆满结束

9月11日，小器鬼代理商金晖电器主办的“小器鬼照明潮汕地区核心经销商日本豪华游”活动正式开始，来自潮汕地区的30名优秀经销商出席了活动。日本豪华游分两部分举行：一是参观总部生产车间。潮汕地区30名优秀经销商不仅全方位参观了公司生产车间，还得到了总部高层领导亲自为他们颁发的销售纪念奖杯。二是日本豪华六日游。在金晖电器总经理刘文雄的带领下，30名优秀经销商飞至东京，感受日本银座商业街的繁华，气势雄伟的富士山，丰田汽车体验馆等。据金晖电器刘总介绍，订货活动从5月开始，至8月底结束，经过厂商的共同努力，最终超预期完成了最初制定的销售目标。本次日本豪华游活动主要是潮汕地区今年上半年现场促销活动的回馈，以及对订货金额较高的前30名客户的奖励。(王明雷)

## 防患未然 消防演习“常态化”

为增强员工的消防知识和技能，提高员工应对突发事件的处置能力，使员工在面临突发火情时，能冷静逃出险地，公司于8月28日下午举行了消防演习活动。演习对象主要为生产车间、品质和仓库人员，共400余人参加。下午五点整，急促的消防警报铃声在生产、仓库各个楼层响起，各人员在车间拉组长的组织下迅速离开生产岗位，于规定的时间内在前台广场处集合完毕，演习总指挥魏继承宣布演习结束并总结了本次演习。通过本次演习，增强了公司员工预防火灾的意识，使员工懂得了遇到火灾进行自救、逃走的方法，掌握了一般灭火器的操作使用步骤及方法，从而在各个方面杜绝消防隐患。

(王永亮)

# 传统行业的出路

特约记者 刘晓波

在国家“互联网+”口号背景下，不背靠互联网这棵大树好像就显得不够与时俱进一般。但又过了一年，回过头来看，数字化的确是不可逆，该带走的都带走了，但带不走的还是带不走。概念、虚火、浮夸的喧嚣还未散去，传统企业似乎依然活得好好的。

回顾几个划时代产品或者商业模式出现时的场景我们发现，只要你专注于你的核心业务，进行符合时代需求的转变，是你大爷终将是你大爷。比如家庭影院、电视机的崛起之初，电影院几无活路，但不难发现，电影院在进行缩小座位规模，提升观影体验等的调整，加上软件内容——电影本身的丰富后，电影院如今照样做得风生水起——还是在如今移动视频极为普及的情况下。

尽管有行业差别，但我们还是不难发现共通之处：产品（电影）、渠道（电影院）。万变不离其宗，不管表现形式怎么变化，事物的本质依然不变。再提产品和渠道或许缺乏新意，但有时候坚守同样重要，上面谈到的例子又何尝有脱离产品和渠道呢？我们要承认互联网给人带来的观念转变是巨大的，对我们传统行业来讲，这个转变是指产品和渠道变得更重要了。

为什么说产品变得更重要了？在前互联网时代，物资相对匮乏，品牌传播和信息传播的途径相对单一，即便有负面信息也容易被过滤，作为营销最核心的载体——产品，容易被营销行为本身所掩盖，以至于消费者容易忽略了产品体验，而更多的是寻求品牌的认同感。然而互联网的“互动”、“分享”的特质渐渐培育了消费者，改变了人们对产品的体验方式，基于“互动”、“分享”的要求，产品的体验感越来越重要。因

此，互联网再便利，然而脱离产品去谈便利的话其实毫无意义，否则就跟传销没有区别，因为消费者既得不到实质的体验，又得不到体验后的分享机会。

为什么说渠道也变得更加重要了？任何划时代商业模式的出现总会对渠道剧烈的冲击。然而我们不难发现，再剧烈的冲击，渠道极少出现消失或完全被替代的情况，因为如果我们把渠道视为有生命的机体，那么渠道自身也是顺应形势而会进化的。作为传统行业，在当今时代背景下，扁平化则是最现实的进化方式，多层次的渠道结构渐渐已不适应时代的需求，而且，我认为渠道客户的成长性的重要程度远远高于客户的现实实力。这代表着渠道客户的经营思维和理念必定是与时俱进的。

回归到我们“小器鬼”品牌，打造精益求精的产品未必是所有企业的目标，但一定会是“小器鬼”的目标。给消费者带来极致的照明体验必须是所有“小器鬼”人坚守的信仰。不管商业模式如何颠覆，坚守最核心的根本，辅以顺应时代发展需求的变革，传统行业的进步空间更加巨大，而且其稳健程度更高。



# 攻坚四部曲，步步为营抢先机

本刊记者 陈秀丽

夏季是一年中最炎热的时候，照例也是照明行业最淡的季节，然而今年的夏天却有点反常，似乎比往年都要“热”，这话还得从十几万只美国吸顶灯订单说起。截止到今年10月，该订单已经出货5.6万只，在北美最高档的超市销售，该项产品通过北美“能源之星”的认证。取得如此成绩，离不开每一位努力拼搏的欧帝尔人。



外单生产现场，为追求产品完美，提高生产效率，公司专门购置了自动点胶机和裹膜机。

## 一步曲： 打板阶段，以诚待人，把握细节，赢得订单。

今年3月初，一家加拿大公司在江门办事处的采购代表打电话到公司总部，说要找外贸部洽谈合作事宜。当时外贸部张总监接到这个电话后便爽快地邀请他们来参观工厂。通过与客户交流后得知，他们曾经在香港灯饰展会上留意到我们公司，而一次偶然的的机会，她又在翻阅去年10月行业媒体上的一篇文章《欧帝尔LED排气灯惊艳亮相香港展》记起了我们公司。虽然比较惊讶，但是张总监还是像往常一样，以最饱满的热情仔细解答了这位客户的疑问，带客户参观工厂，给客户留下了深刻的印象。后续，在张总监的指导下，由业务主管谭春雄继续与客户深入沟通后，意外发现这是一位潜力巨大的客户。

潜力巨大，意味着竞争也非常激烈。在深入了解和评估后，经过前期的沟通和实地考察，良好的车间环境和规范的管理，加之我们外贸部业务人员真诚的待客之道，给客户留下了极好的印

象，客户表示可以先报价、打样。打样有两种，一种是打手板，一种是实物打样。前者造价低，但是较为粗糙，后者需要开模，造价高，但是样品精美。两者造价是天壤之别，在还没有确定下单之前，一般公司都会选择打手板。我认为该产品外观要求较高，单纯打手板，很难体现我司产品的优点，综合考虑之后，张总监向赵总提出申请，决定开模打样。最终，当精美样品出来之后，客户拿到样品的那一刻，非常震惊：一是惊叹第一次样板可以做到如此精细，二是被我司的诚意打动了。据说，当时参与竞争的企业有5家以上，其他企业基本都是送了手板样，只有我司开模打样。而我司的样品，不仅交期准，质量好，外观也非常精美，一看就知道做足了功课。客户被我们真诚的态度和对细节的完美追求打动了，很快就与我们签订了合同。



在公司总经办、项目、研发、质量管理、PMC、生产、采购、人力行政等部门的精诚协作下，北美吸顶灯攻克重重难关，最终顺利拿到“能源之星”，赢得客户好评。

## 二部曲： 开发阶段，集众之长，攻克难关，拿到“能源之星”。

随着沟通的进一步深入，负责该项目的海外主管谭春雄才发现，这个客户的要求特别高，除了对外观追求完美，对产品功能的要求也近乎苛刻，特别是产品要求必须过“能源之星”。所谓“能源之星”是美国能源部和美国环保署共同推行的一项政府计划，旨在更好地保护生存环境，节约能源。目前在中国市场上做得最多的是照明产品，包括节能灯(CFL)，灯具(RLF)，交通信号灯和出口指示灯。据了解，在国内能达到这项要求的企业屈指可数。具体而言，对这款吸顶灯的要求是：在物料上，要求所用的材料均要环保；在光效方面，要求光通量高，光效至少达到70lm/w，且发光效果要均匀，不能有明显阴影；在外观方面，要求接近完美，不能有明显的瑕疵。明确客户的需求后，外贸部也感觉到压力了，但是这是我们公司打开北美市场的一个绝好机会，所以接下来无论有多大困难，大

家都必须全力以赴，攻克难关。

产品立项，由项目管理部张经理负责全程跟进，研发部柯工负责该款产品的开发。前期试产阶段，问题就出来了。首先是玻璃罩的问题。由于玻璃罩是人工作业，全靠师傅吹出来的，不同的师傅肺活量不同，用的力气不一样，技术有差异，就会导致玻璃罩厚薄不一，透光不均，出现气泡等问题。为保证质量，我们安排专人对所有玻璃罩实行全检，然而首批检测结果出来，玻璃罩不良率超过了40%。听到这个消息，提供玻璃罩的供应商都泄气了。这个要求太高了，根本达不到，这样报废的太多了，都亏本了。供应商都不愿意接单了，这可是一个很严重的问题。要知道，我们可是千挑万选才找到这样一家合适的供应商。

公司高层陈总听说此事后，非常着急，亲自登门拜访

这家供应商的老总，另一方面，公司在第一时间派人驻厂，协助供应商解决此问题，降低不良率。前前后后，公司先后派出了SQE科的黄道军、质量管理部朱显秋负责解决此事。两位同事非常负责，一方面深入供应商内部，了解每个流程及细节，通过数据分析等方式，降低不良率，另一方面，不断地安抚供应商，说服他们，使其情绪稳定，与我们一起渡过难关。经过大家共同努力，玻璃罩不良率大大降低。研发部的同事也通过更改参数等方式，使得玻璃罩的利用率大大提升。

解决了供应商的问题，接着又出现了另一个问题。因为该批订单要求高，数量多，公司要求对每一个物料、成品都要全检。玻璃罩的透光率的检测，供应商处也没有机器检测，唯一可用的就是公司实验室的那台积分球。而这一项检测是必须做的，事关“能源之星”的认证。但是积分球不是专门检测透光率的仪器，而且启动和检测的时间都比较长，最快也要5分钟/个，十几万只检测完，估计等到黄花菜都凉了。一台机器的成本都要好几万，增加机器

和人手是下下策。为此，项目管理部张经理针对此事召开了紧急会议，希望集众之智，解决该难题。细心的朱显秋也参加了会议，会上实验室卢工的一句话提醒了他：用照度计是不是可行？言者无意，听者用心，会议结束后，朱显秋便同研发部的钟工开始讨论具体的实施方案，朱工、钟工仔细研究了积分球的测试原理，了解到透光率其实就是裸灯和带灯罩的灯的光强的比值，这一重大发现为后来测试仪器的制作奠定了基础，后续经过质量管理部熊剑波协助，生产部IE工程师们的积极改进，多次调整，反复试验，最终制作出了可以测试透光率的简易仪器。该仪器的出现大大提高了测试透光率的效率，以前最少要5分钟测试一个灯，现在10多秒即可完成，后续，经过进一步优化复制，在车间和供应商处推行，大大提高了测试的效率。

解决了以上两个难题，其他的问题对我们善于创新和协作的团队而言，都不是问题，中间虽然一波三折，但是欧蒂尔人团队协作的能力在此项目中迅速升华，很快影响到每一位一起并肩作战的同事们。

### 三部曲： 审厂阶段，主动出击，迎难而上，赢得高分。

产品问题解决了，接下来就是审厂环节。本次审厂不同于以往，共分两次进行，一是SQP审厂，即合格供应商评判，二是COC人权审厂。审厂分两次进行，一次是7月30日，一次是9月2日。该项目的负责人是质量管理部的卢建刚。从公司成立之初至今，经历过的审厂大大小小的也有很多次，但是这样高规格、高标准、全范围的还是第一次。

关键时刻，最能体现一个团队的作战能力，审厂即是一个很好的例子。本次审厂，时间紧，任务重，每一个部门需要改善的地方非常多，幸好公司的日常管理非常规范，整体的框架基本没有问题，但是需要改善的细节方面比较多，事关每一位欧帝尔人。难度最大的莫过于人力行政、PMC、生产三个部门。且看他们如何完成任务：

人力行政方面，主要由王永亮统一协调。具体又分为行政、人事、宣传三个方面。那段时间，除了日常事务，还有一堆报表和整改项目，工作非常细，一个人名的错误都可能被扣分。当时整理人事档案的时候，上千份资料需要一项项核对检查，为了将错误率降到最低，该部门人员全部参与了进来，轮流检查，反复核对，最

### 四部曲： 投产阶段，召之即来，来之能战，战则必胜。

“召之即来，来之能战，战则必胜，永不言败”，这是公司生产部野狼队的团队口号。野狼队分别由狼牙、狼魂、狼穴三个基层团队组成，成员主要是生产部基层管理人员。该团队的最大特点即是执行力强。

去年12月份，小器鬼品牌单月销量破历史之最，生产部毫无悬念地完成了这一历史突破。今年9月，当第二次挑战再次出现的时候，生产部野狼队的成员们倒吸了一口冷气。上一次的突破，完全是靠平时的管理和积累，这一次我们靠什么战斗？没有任何经验，没有样品，材料还需要百分之百挑选，最要命的是，物料因为品质问题被打回去几次了，临近开工了，还没有交货，

终于圆满完成任务，可见责任心之高。

PMC部物料仓和成品仓，因为涉及的物料达上万种，每一种都要求有标签和详细的信息，对于当时忙碌的仓库而言，工作量非常巨大。然而，当项目负责人卢工提出来之后，一个礼拜后，仓库便圆满完成了任务，可见执行力之高。

生产方面，一楼、三楼、四楼、五楼因为分别生产不同的产品，机器、物料、现场管理需要注重的细节也特别多。好在生产部一直非常重视7S工作，基础工作做得非常好，加之基层管理人员均是抱着学习的心态，当问题一出现，他们立即在第一时间解决，可见效率之高。

当然，审厂期间，有出现了一些其他的“言语”，特别是部分刚加入欧帝尔这个团队的管理人员，一开始的时候，并不重视，后来，在这种大环境的带动下，也很快“动”起来了，最终实施的效果也非常好。

经历过此事，大家的心走得更近了。因为审厂，我们沟通的次数和频率多了；因为审厂，我们学习和提升的机会增加了；因为审厂，我们团队作战的能力更强了。

留给生产部的时间非常紧张。面临一系列的难题，生产部王经理捋了捋思绪，决定亲自带队。

9月初，有两个货柜的订单，要求12日验货。物料一直到11日上午才到达，留给生产的时间太紧迫了。好在此之前，王经理已经做好了一切的准备工作：设备和人员总动员，召开拉组长动员会和三楼全车间动员会，并确定了生产的地点、工具等，提前与品质人员沟通具体的检测要求，做到心中有数。等到物料一到齐，王经理马上安排人手开始战斗了：你看，这边一拨人正在忙着挑选铝盘、底盘、面罩，好不热闹；你看，那边拉上一拨人正在忙着组装、测试、装箱，井井有条；你

看，那边品质人员正忙着挨个挨个地全检，一丝不苟；你看，旁边还有IE工程师正忙着检修机器，时刻待命……此刻早已经是深夜了，但大家忙得热火朝天，干劲丝毫不减。该批订单在56位人员的辛勤努力下，终于在凌晨一点半的时候，圆满完成。第二天，他们依然继续工作，仿佛有使不完的劲。

回想着生产的每一个细节，一心想着提升生产效率的王经理发现其实还有很多地方可以改善，比如面罩的挑选。面罩的来料是在三楼仓库，但是面罩加工却在一楼，之后又要搬到三楼生产车间，如此搬来搬去，耗时耗力。王经理想，为啥不直接在三楼进行呢？后来经过调整，直接将面罩的加工改到了三楼，结果效率提升了一倍。

外单生产期间，四楼LED车间天花灯、筒灯在老化的过程中，出现了一些问题，部分灯不亮。后来经过检测，原因是电阻批次问题。职业的敏感性，王经理马上联想到：外单是否也存在这个问题？想到这个问题，他立即联系相关负责人检测，结果同样的问题也在外单中

存在。眼看就要出货了，本着诚信务实，对产品负责的态度，采购组张波、晏丽、李晓玲等人，废寝忘食，驻守在供应商处，直到供应商完成全部任务，凌晨1点多才拖着疲惫的步子回家休息。两天之内，完成这项紧急情况的处理。最终，产品圆满交货。

#### 后记：

本次北美大单，虽然前前后后遇到了很多困难，但是在全体欧帝尔人的精诚协作下，全部迎刃而解，充分体现了公司“以客户为中心，以市场为导向”。欧帝尔人对待工作的严谨和对待合作伙伴的双赢理念，赢得了北美客户的极大赞誉。虽然本次北美大单，耗时耗力，但是我们收获的不仅仅是一张巨额订单，还收获了来自供应商和客户的极大肯定，最重要的是我们全体欧帝尔人在困难中迎难而上的勇气和团队协作、努力拼搏的精神。

这一刻，我们为自己加油，为自己自豪，为自己喝彩！欧帝尔人，是最棒的！

产品就要出货了，配合客户，再一次对每一个产品进行“全检”，不放过任何一个细节。



# 北美攻坚，赢在「想多一步」

外贸部 阳桃妍



转眼又到了一年中最为炎热的夏天，也迎来了一年一度国内灯具市场的淡季，但是今年的夏天海外市场却掀起一股热浪，十几万只的美国吸顶灯订单已胜券在握。

全公司正在为这个美国大客户订单忙碌着，奋斗着，拼搏着。

俗话说得好“天上没有馅饼”，“机会是给有准备的人的”，是的，此次拿下巨单绝非轻而易举，这背后凝聚了许多欧帝尔人的辛勤和汗水，也见证了欧帝尔团队迸发出如此强大的力量。

客人曾在2014年10月香港秋季灯饰展参观过我司展位，对我们全新研发的北美排气灯产品设计有一定的印象，但客人的主力产品是现代家居照明，与我们的产品契合度还不够。今年年初在物色挑选优质供应商时，江门办事处采购代表在《世界照明时报》无意中看到我司在上面刊登的文章《欧帝尔LED排气灯惊艳亮相香港展》，似曾相识的感觉，让客人灵机一动，便上百度搜索有关我司的信息。此切入点实属一个契机。接下来的层层攻破淋漓尽致地展现了我司的厚积薄发与协作共赢。

## 突破口一：慧眼识大鱼

今年3月初我部张总监与客人江门采购项目组深入电话沟通后，评估此客户的潜力非常巨大，因其有庞大的销售渠道，订单量会非常大，如果能成功攻破，将会开辟北美市场的新天地，因此，我们将公司引进IPD以及与荷兰工业设计作为重点向客户做了说明，希望给客户传达明确印象：欧帝尔不单能承担传统产业链生产制造角色，同时在地市场需求、产品研发方面能提供增值服务。

## 突破口二：客户访厂 信心倍增

当客人亲自参观我司工厂后，对我司良好的工厂形象、井井有条的管理大为嘉赏并由衷地说了一句“well-organized”，我司原本作为备选供应商的地位一下子提升为重要供应商，继而将其需求的吸顶灯样板交付我部，要求打样、报价等等，由此迈入实质性的攻破阶段。

## 突破口三：舍本打样 诚意十足

因这款吸顶灯是玻璃面罩加金属边框，传统打手板的方式会显得十分粗糙，完全体现不出其应有的简约美观和质感，如需做得精致必须开模。此时我部得到赵总的极力支持，舍本将玻璃、五金等部件一一开模。当我司的样板到达客户手上时，客户傻眼了，完全没有料到我司会下如此大功夫，其它供应商的样板立马被打入死刑，并由此坚定了与我司合作的立场。

## 突破口四：紧跟客户 拿下订单

第一次送样后，客户整体表示满意，但因产品需过能源之星，UL安规认证等等，各方面都需要严格把控，接下来才有了第二次第三次打样。在打样过程中我部主动出击，多想一步，在铝框上下功夫给客户多一个方案。正当客户对第三次打样后的样板在江门采购项目组与浙江项目组之间犹豫不决时，春雄很及时地联系到了刚刚开完会的客户，并成功说服了客户敲定我司为其供货。在这期间，为了在十天内做出令客户满意的样板，

研发部柯工亲自去云浮跟进玻璃开模事宜；为了配合研发赶制样板，采购同事就像“催命”一样促使供应商马不停蹄地制作物料；为了应对客户不同的询价需求，针对不同灯珠，不同产品尺寸以及不同材质的灯罩和不同的包装方式我司前前后后向客户报过二十几次价格；因时差关系，每每晚上十一二点都能接到客户的电话，春雄会非常耐心地与客户沟通并尽力满足客户的需求，及时提供客户需要的资料。质量管理部卢建刚在产品认证等方面也花费了不少心血，最终促使我司的产品顺利拿到北美市场的入场券。

订单攻下了，我们笑了，但这只是成功的开始，我相信欧帝尔这个大家庭凭着骨子里融入的协作共赢的精神将来会创造出更多的成功。





# 攻城掠地，将战斗进行到底

——写在宁波集体作业之后

本刊记者 陈秀丽

2015年，LED照明普及加快，LED技术日趋成熟，产品更新换代速度加快，市场竞争更加激烈，对于长期奋战在长三角的小器鬼业务精英们，他们是如何同时赛跑，持续开发市场，赢得一场又一场攻坚战的胜利？

8月30日至9月1日，笔者有幸参加浙江分公司在宁波的集体作业，三天时间，走访了30多个乡镇，新开客户网点近20家，订货金额完全超出预期。据说，这是一个特别难“啃”的骨头。这次我们的目标就是重点开发宁波南部县市地区及乡镇，新开客户网点18家以上，成交金额3万元以上。

## 牛刀小试 初显身手

来之前负责宁波市场的高峰已经提前做好规划，并准备好了产品。8月31日一早，我们兵分三路，一组三人，分别向东线、南线、中线出发。我们主要负责东线，第一站的目标是大碶镇、新碶镇、霞浦镇。重点是

前面两个镇，我们按照导航的提示，从距离最近的地方开始。传说中的重点镇，竟然只有几个小的可怜的金店。难道是我们没找对地方？“大菜”一边负责开车，一边提醒“小菜”赶紧用百度地图看看，搜一搜附近的五金店。兜兜转转，就没有看到一个规模大一点的五金店，好不容易找到一家店，客户还没等我们进门，就直接摆手：“今年生意难做，进的货还一大堆……”。一个上午，我们都没有找到一个“猎物”。还是“大菜”比较古灵精怪，提议干脆直接去霞浦镇，看看有没有路过的空白区域，可以拣点便宜。说走就走，到达霞浦的时候，已经到了饭点，“小菜”同学早已饥肠辘辘了。没办法，上午没销量，我们都不好意思去吃饭。好不容易路边发现了一家五金店，我们赶紧奔过去，结果吃了个闭门羹。回到车上，继续搜寻目标，正在万分沮丧之时，又发现了一个猎物。此刻外面炎热无比，车内的冷气刚刚打开，还没凉快就要熄火下车，也不知道这家什

么情况，“大菜”说：“‘小菜’，你先去探探路，1分钟内没有回来，我们马上来支援你。”“小菜”拖着疲惫的步子进店了，不一会儿就冲出来了，正当我们绝望地准备离开的时候，“小菜”直嚷嚷：“快点拿模组进去看看。”原来老板娘一眼就相中了我们的T8灯管和模组。她说这个LED T8灯管比她店内的普通灯管还划算，性价比高，还省电。模组自然不用说了，内行人一看就知道，小器鬼的模组设计非常人性化，安装方便，用料足，亮度高。5W、10W、15W的模组，她全部拿货了。成交金额600多，首战告捷，我们赶紧大喇叭在微信群里广播。这下，微信群一下炸开锅了：

12点15分，东线蔡金喜组霞浦镇开张，成交643.5元。

13点43分，中线陈笔文组成交590元。

15点05分，中线陈笔文组再成交180多元。

17点45分，南线汪晓斌组成交794元。

……

一时间，大家的激情高涨，你追我赶，好不热闹。群里围观不断，大伙都忙碌着，贴海报，开单据，搬产品。

第一天下来，上午基本是处于适应阶段，开发成功

率最高的时间是下午。一边适应，一边总结：实地观察和询问，也许最切近实际，网络仅供参考。因为计划赶不上变化，实际执行的时候，还要具体问题具体分析，像做侦探一样做销售，这样也许会有意想不到的收获。

## 见招拆招 淡定出击

吸取第一天的教训，我们没有单纯地根据规划的路线来，而是分工协作，“大菜”负责开车，我跟“小菜”负责“左顾右盼”，观察“猎物”，同时留意沿途的广告。车行九龙湖镇，正当我们不知道怎么走的时候，路边的一个广告牌，引起了我们的注意：××建材市场隆重招商。“小菜”立即拨通了这个招商电话，假装询问详情，最主要的是问地点。当我们到达这个建材市场，一下傻眼了，这里还没建好，一片荒凉。正当我们沮丧的时候，却意外发现旁边有一条小路，貌似有个老建材市场，“大菜”一踩油门，直奔了过去。果然是一个建材市场，不过好似卖管道、门的多，都挺大的。第一家，人家压根儿没搭理我们，第二家，非常有实力的一家五金店，老板娘忙着做生意，也没时间理我们。没事，我们等待时机。我们三个人，两个菜菜帅锅开始施展“美男计”了，我在旁边拎着产品，一边观察店内



的产品种类及品牌，一边准备随时出动。我们费尽心机，绞尽脑汁，最终也没能打动老板娘的“芳心”。此刻，依然不断地有顾客进门买东西，零零散散，来了一个又走了一个。突然，来了一个顾客，说要买“投光灯”。老板娘愣了一下，问：“你用在哪儿的？”一听这话，我们知道机会来了，店里应该是没有这种灯。正当顾客准备失望离开的时候，“小菜”马上抓住机会说：“您要用在什么地方，我们今天正好带了投光灯，要不要拿给您看一下。”“大菜”马上返回车内拿了投光灯过来。顾客一看，喜出望外，马上试了下，不管是外观还是亮度，他都非常满意，马上要买。老板娘见状，马上对顾客说：“小器鬼的牌子性价比挺高……”。我们三个相视一笑，自然是明白老板娘的意思了，马上给顾客报了零售的价格，顾客虽然觉得价格不便宜，但是买到了想要的灯，还是挺高兴。为了让顾客更加满意，我们拿出了小器鬼的“营销利器”，最受客户欢迎的广告伞，送给了顾客，这位顾客自然是千恩万谢，满意而归。

不用花一分钱，也不用压货，马上就赚到可观的利润了，老板娘自然也是非常满意，把我们引到里面的小屋里，开始密谋合作事宜。这一单搞定，我们轻舒一口气，打开微信，捷报频传：

10点23分，东线蔡金喜组骆驼镇成交605元。

11点38分，中线陈笔文组成交733元。

14点40分，东线蔡金喜组九龙湖捷报，672元。

中线朱万成开始得瑟了，群里捷报不够，还要发布刺激人的信息：我们的灯管卖完了，明天咋办咧？

17点51分，中线陈笔文组又成交195元。

……

成交的不仅仅是金额，还有满满的信心，此刻，最开心的应该是负责宁波区域的高峰吧，此刻不是他一个人在负责宁波，而是整个浙江分公司都在负责宁波，为兄弟鼓劲，大伙儿一起奋斗。

晚上，照例是各组集中，吃饭、总结、休息。此刻群里突然冒出一张图片：一碗白饭，一碟花生米。发信息的是南线的汪晓斌。回头看看捷报，看来南线这组处于极度的悲伤中，先前得瑟的朱万成，立即安慰：好酒好肉搞起来！几分钟后，微信被刷屏了，美味一大桌不

说，小鲨鱼都出来了。

安慰变成了羡慕！工作就是工作，生活就是生活，南线汪晓斌一组这种对待生活的态度，让我们羡慕不已。正如老大陈笔文所说：做市场，不要仅仅着眼于眼前，更要有一个好的心态。集体作业是为了开发市场，获得订单，也是为了推广小器鬼的品牌。

### 顺藤摸瓜 惊喜不断

集体作业进行到第三天，各组都已经找到了适合自己的最佳方式，也渐入佳境。在经济发达的长三角，特别是品牌云集的宁波市场，最好的办法就是顺藤摸瓜。本土品牌公牛，无疑是当地的强势品牌，宁波的五金店几乎都做了公牛的店招，其次是福建的牌子视贝，基础工作做得特别好，随处可见视贝的海报，这些也为我们的攻坚战提供了线索。

老大陈笔文在群里不时地提醒各组人员利用好另一件营销利器——广告照片。这些照片基本是浙江除宁波外的其他区域的广告照片，有现场促销、集中作业、订货现场等，这些都是各组兄弟们平时日积月累的“成果”，也是说服客户最有力的“证据”。

12点58分，中线陈笔文组再开一家经营视贝的客户。

14点21分，中线陈笔文组，洞桥新开两家新客户——齐力五金和良才五金，订货金额分别为1540和944元。中线陈笔文组今日有望突破一万！

14点59分，微信群里再次收到新消息：此时此刻，来罐红牛！点开语音文件：里面传来的是陈笔文、罗祥华、朱万成嘹亮的歌声！你听，这胜利的歌声是多么地惬意！而此刻，我们刚经历了又一次打击，一个小区附近的五金店，我们磨了一个中午，年轻的店主饭都没吃，一直听我们讲解，也仔细试过每一个样品，感觉挺满意，就是迟迟没有下订单，只是留下了产品目录及联系方式，说需要的时候打电话。事后，我们分析，一次到访，难以让客户信任，特别是像我们这样开着小车去跑销售的人太多了，店主担心我们只是做一次生意，后续服务跟不上。

这样的情况也同样存在另外一个镇，高桥镇。好不容易找到这个镇最大的一个客户，这家店的生意特别



好，客户也非常热情，幽默，非常有耐心地听我们讲解，最主要他对公牛的服务不是太满意，利用这个突破口，我们前前后后，磨了差不多1个多小时，他也完全认可我们的产品，但是说得非常明白，想与一个服务好的品牌合作，但是这一次一定不会拿货。

类似这样的意向客户还有很多，也是一个非常好的突破了，我们将这些客户的信息及情况都做了详细记载，以便高峰及代理商的后续跟进。

首次成交只是意味着合作的开始，后续的跟进和服务比第一次的开发更重要。每一组都及时将收获的信息整理好，包括哪里可以做店招，哪里需要做海报，哪里

的客户需要多次跟进，哪里是客户是什么类型……

17点23分，古林镇又新开了一家客户，订了2件

T8灯管，球泡欠货中……

集体作业接近了尾声，晚上聚餐的时候，老大陈笔文将这几天的情况分享给了宁波的代理商——一名年轻的90后大学生，他的状态完全不一样了，前期的迷茫及困惑一扫而光，取而代之的是满满的信心。事实证明，我们小器鬼的团队走到哪里，都是当地最优秀最受欢迎的团队，我们又一次用实际行动打动了代理商。

这次浙江行，作为一名企业的记者，有幸深入一线，了解市场的每一个细节，让我对小器鬼团队也有了新的认识：这支团队不仅是脚踏实地、吃苦耐劳的队伍，更是一支充满智慧与活力、善于规划和管理市场的队伍。

## 宁波集体作业感想

### 在团队作战中成长

小器鬼照明浙江分公司 罗祥华

这次宁波集体作业，分到一个魔鬼组，喜忧参半，忧的是有阿文这个开车师傅跟着，时刻感觉到有一双犀利的眼睛盯着你；喜的是听说这次销量最好的有奖金，看在毛爷爷的份上也就忍了。

刷个笑脸开始第一天的行程，我被安排坐在后排堆满电灯泡的车里，还好我比较苗条，刚好挤下，但时刻担心一个急刹就被掩埋在各种灯泡里。当到达目的地的时候，不记得前面谈了几家客户了，只记得凭着三寸不烂之舌，费了N的N次方分钟，我们终于磨出了第一家客户，算是开张了，虽然有且仅有351元人民币，但感觉倒像是成交了几万的订单，瞬间打了鸡血。接下来大家也都是信心满满，有着浙江高个子之称的90后小朱（气势有了），还有着号称浙江

华少（作者本人）外加和蔼可亲的开车司机阿文（扮猪吃老虎的）无往不利地扫着大街，当嘴巴都快说干的时候，客户说要进货，心中的激动无法言语，真想把车上所有的货都卸下来给他，其实这是有私心的，货少了坐在后面打瞌睡要舒服一些。经过大家的共同努力，从刚开始的几百块到后面破千，不停地看到微信群里其它同事的捷报，不断地突破。忙碌了一天，虽然晚上三个人挤在一个小房间里，但是所有辛苦换来的成绩还是值得的。

每一次的集体作业，大家都很拼命地开客户，不会因为不是自己的区域而有所保留，不是为了个人数据好看，因为我们是一个团队，一损俱损，一荣俱荣，奔跑吧，2015！奔跑吧，浙江分公司！

### 越努力，越幸运

小器鬼照明浙江分公司 朱万成

当我们走进这家店里，客户就静静地坐在那里，我和小罗开始推荐小器鬼模组和灯条，老板坐在那里也不讲话，就一直玩手机，和小罗推了10来分钟以后，我都觉得没希望了，抱着最后尝试一把的心态，我和罗又转换了一下话

题，推了一下小器鬼T8灯管，后又再次转入模组推荐，客户的积极性一下子被调动起来了，模组每样20个，灯条22W十条。越努力，越幸运！诚不我欺也！

### 让产品物有所值

小器鬼照明浙江分公司 汪晓斌

宁海县西店镇万琪五金店，进店时老板在喝茶，老板娘在做手工活。刚开始进店表明身份后，老板看到我们有平板灯后，表现出极大的兴趣询价，当告知价格后，老板态度180度大转弯，说：“你们可以走了，我们不需要你们这么贵的产品！”同组的梁少辉给客户解释说：“其实我们的产品优势并没有完全体现在平板灯上面，您可以看看我们的LED球泡、T8灯管……”。尽管如此，还是提不起老板的兴趣，下一秒我感觉马上会出现冷场的尴尬局面，此时梁少辉把手放进样品袋，随手掏出一支广告笔送给正在做手工活的老板娘，转移谈话对象寻找新的突破口，老板娘感受到了我

们满满的诚意，局面马上出现了逆转，她停下手工活，开始主动询问。少辉给老板娘详细地介绍了球泡、灯管等产品的质量以及价格优势，拿他们店视贝的产品跟小器鬼做比对，最终在我们专业的讲解下，老板娘不仅拿了200多元的LED球泡，还预定了一千多元的节能灯。

其实有时候客户要的并不全是便宜的产品，而是物有所值的产品。任何人或产品都不可能做到让世人都满意，但我们会尽最大努力，把自己完美的一面展示出来，天下之事岂能尽如人意，但求无愧于心。

## 夯实内部管理 提升企业竞争力

本刊记者 孙亚夫

随着LED时代的到来，照明行业迎来了急剧变化的发展时期，日趋激烈的市场竞争和多样化的客户需求，使得行业形势变得复杂多变。顺应形势的变化，创新求变，成了照明企业谋求发展的不二选择。

欧帝尔照明自2013年6月引进IPD体系以来，通过咨询、学习，及近两年的运行，使得产品开发更加规范、贴近市场需求，且效率更高，为小器鬼LED系列产品的成功上线及抢占市场提供了强有力的保障，同时，IPD的引进也掀起了欧帝尔上下创新求变，不断进取的变革浪潮。

### HR咨询项目 为管理变革提供动力

8月4日上午，筹备多时的欧帝尔人力资源咨询项目启动大会在三楼会议室隆重召开，来自深圳市基业长青咨询服务有限公司吴建国老师、徐娅玮老师，欧帝尔公司董事长杨杰强先生、总经理赵伟先生及其他董事会成员、公司及各部门负责人、项目组成员出席了会议。

内部管理水平的提升，不仅仅是简简单单引进一些管理理念就能解决问题。理念的落地与实施必须要有一批合适而有能力的人来担当。IPD等先进管理体系进入欧帝尔后，对欧帝尔公司的人才需求提出了更高的要求。如何提升员工的能力与动力，如何留住高素质、高忠诚度的核心人才，是目前欧帝尔人力资源管理亟需解决的管理难题。

很显然，随着行业竞争的加剧，IPD管理体系的实施与推进，解决人的问题容不得半点迟疑。

深圳基业长青咨询公司作为业界资深的人力资源解决方案提供商，为我们的困境提供了解决之道。

据悉，基于欧帝尔公司的现状及发展需要，深圳市基业长青咨询服务有限公司将为欧帝尔提供如下咨询服务：长效激励体系设计、薪酬体系优化、任职资格体系设计等。

我们相信，通过以上相关咨询项目的实施，欧帝尔人才激励机制、薪酬体系及任职资格体系将打通核心人才的职业发展通道，吸引、保留一批高素质、高忠诚度的核心人才，支撑公司管理变革及持续发展。

### PLM&OA系统 企业E化促管理

8月26日上午，在欧帝尔公司三楼会议室，PLM&OA系统启动大会隆重召开。来自广州协商科技有限公司的鲍杰飞副总经理、项目负责人，欧帝尔公司总经理赵伟先生及其他项目负责人参加了本次会议。

自IPD推行以来，各项目组成员及相关部门在工作实践的基础上，不断完善IPD流程，形成了基本适合欧帝尔产品开发的IPD体系，为公司产品开发能力的大幅提升奠定了坚实的基础。

IPD体系在经过僵化、优化两个阶段后，对其进行固化成了巩固成绩、提升公司竞争力的必然选择。

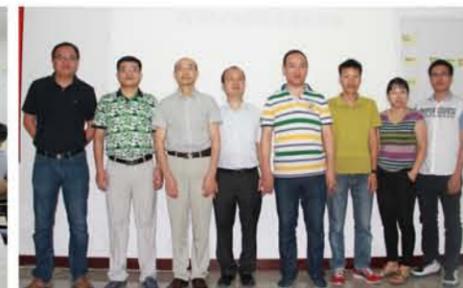
自今年6月份以来，在公司IT科的主导下，经过对各部门的信息化需求调查、企业E化厂家的调研、软件的演示、需求的评审、软件选型及谈判等环节，最终选定切合欧帝尔发展所需的广州协商PLM&OA系统。

据悉，PLM&OA系统能帮助欧帝尔实现IPD流程固化、研发管理平台化、客户与供应商体系协同化、办公自动化、移动化，将极大地提升公司整体工作效率及快速响应市场的能力。

本次PLM&OA系统启动大会为欧帝尔信息化建设吹响了冲锋的号角！



8月4日，人力资源咨询项目启动大会。



8月26日，PLM&OA系统启动大会。



## 百变青春秀 炫彩好声音

### ——记2015年欧帝尔才艺大赛暨中秋联欢晚会

本刊记者 周强

从2009年到2014年，欧帝尔已成功举办了六届的中秋晚会。晚会为广大才艺爱好者提供了一个施展个人才艺、创意及展现青春风貌的唯美舞台，凝聚着各部门、各团队、各协会成员，共同策划、共同参与、共同演绎、共同分享，中秋晚会已逐渐成为所有欧帝尔人都翘首以盼的文化大餐。

多年来，欧帝尔中秋晚会越办越精彩，大家翘首以盼的是今年的晚会能有新的亮点和突破、今年的晚会节目更加精彩、今年的晚会软硬件设施更加齐备、今年的晚会奖品更加丰富……

既然是文化大餐，必然要让每一位前来观看的嘉宾和同事都能大饱眼福，让欧帝尔人的青春活力、团队风采展露无遗，让所有欧帝尔人都能参与和分享这顿文化大餐。

#### 改变，以员工需求为导向

6月份员工座谈会时，有员工提出“今年的中秋晚会座位希望能改变一下形式，就是大家围一桌，放点水或是吃的。”9月初拍摄晚会开场视频时，好几位同事都提出了围桌的需求，此需求引起了我们的高度重视，经过对晚会现场区域大小、桌子数量、搬运难易度、费用预算等综合评估后，我们实现了此需求，员工不再是单纯地坐在那里，

如此种种，既是大家对中秋晚会的期待，也是主办方需要去提升和做得更为专业的地方。正是在这种背景下，经过近两个月的精心筹备，2015年欧帝尔才艺大赛决赛暨中秋联欢晚会于9月23日晚在公司前门广场隆重举行。8个部门70名表演人员联合奉献了25个精彩节目，500多名观众（社区领导、供应商、员工及家属）现场加油助威，25名后勤人员忙得不亦乐乎，最终晚会在各部门、各团队、各协会成员的共同策划、共同参与、共同演绎、共同分享下取得了圆满成功。

精彩的背后，又有哪些创新和改变之处呢？又有哪些鲜为人知的故事呢？又有哪些值得我们深思的呢？小编全程参与其中，也深知一二，现与大家一同分享。

而是可以一边欣赏精彩的节目、一边与围桌同事相互交流、一边喝着饮料吃着零食，场下观众的感受是截然不同的。

舞台灯光和音响设施影响着晚会的整体质量，坐在中间及后面区域的观众对这方面的需求甚为突出，虽然我们在逐年增加预算购置灯光和音响设备，但还是不能较好

地满足台上表演者及台下观众对于灯光亮度、均匀度、音响音质、区域音量大小等方面的需求。为此，我们自制了一套专业音响设备，台上及台下各区域的听音效果都比较好；新购买了一批舞台灯光，并在彩排当晚请来了专业的摄影人员，共同讨论舞台灯光效果改进方案，最终解决了灯光亮度、均匀度的问题。晚会现场，大家对舞台灯光、音响效果都比较满意，我们基于员工的需求出发而做出的改变，最终得到了员工的认同，所有工作人员都乐开了花。



#### 反思，距高参与度有多远

节目的质量、形式及数量直接影响着晚会的效果，而各部门、团队、协会则在节目中扮演着策划者、推动者和表演者的角色。六年来，各团队疲倦的心态自然少不了，曾表演过的老员工也多数不想再次登台，部分团队艺术特长人员、活跃分子偶有离职，排练期间又恰逢公司各项事务繁忙之际，如此种种，亟需晚会组办方去大力发动，亟需各部门团队能齐心协力、勇挑节目重担。

中秋晚会背后的意义其实更多的是各团队、协会能充分利用这个平台，集体为了节目而出谋划策，体验节目排

练过程中的乐趣，展示部门团队的青春风貌、创意及协作精神。然而，各部门团队表现却不尽相同，有一如既往积极参与并奉献出精彩节目的质量管理部4个团队、众智队、天财队以及舞蹈协会，也有经过多次发动、临近晚会节目才成型的创新队和野狼团队，还有几个团队其他类节目的奉献为零，未能延续往年的经典。

仅以中秋晚会的整体表现来看，有几个典型团队值得我们学习：

#### 亮点一：“一带一路”有惊喜

天财队出品的《甄嬛后传》节目给大家留下了较为深刻的印象，虽然剧本是借鉴的，但表演人员演绎得非常到位，特别是童玲反串的“太监”角色、陈浩反串的“咖妃”角色笑料不断，赢得在场观众阵阵掌声和欢呼声。从《四大才子》、《欧帝尔新闻联播》、《非雷勿扰》，再



到《甄嬛后传》，多个节目的精彩呈现，深究起来，天财队做到了以下三点：一是部门领导对中秋晚会的大力支持，既有对节目全过程的关注和指导，也有为节目人员提供力所能及的时间、物力等资源支持，激发了成员的参与热情和对节目的信心；二是团队负责人及成员认同中秋晚

会的平台能为他们团队凝聚力打造、氛围营造等方面带来实质性的好处，他们能自主自发地参与其中；三是以团队核心骨干搭配新人参与的模式，新人既能快速地融入团队，也能为节目带来更多的创意和改变。

### 亮点二：好戏连台人气旺

质量管理部4个团队，大部分都是基层人员构成，人员数量并不算多，但中秋晚会的参与度在所有部门中是最高的，笔者统计了几项数据：提供才艺大赛主题征集作品占到总数的39.2%，歌曲类海选的时候有多达30个节目，中秋晚会上提供了4个歌曲类节目和3个其他类节目。多次接触后，你会发现他们团队的一些特点：小年轻居多，内部氛围异常活跃，公司各项文体活动中都能看到他们踊跃参加的身影；成员从内心深处希望参与公司各项文化活动，在活动中得到锻炼、有所提升，得到公司、部门、同事的认可，这是对他们最好的鼓励；工作之余，团队成员私下相



处非常和睦，互帮互助，群策群力，往往活动的创意和点子就这样产生了，而这恰是部分部门团队所欠缺的。

### 亮点三：筹备炫技两不误

作为晚会的组织者，众智队成员更多的心思都花在了晚会的组织筹备上，没有过多的时间去策划和排练节目，但在部分团队核心骨干的辛勤付出下，其出品的舞蹈、小品、歌曲3个节目及舞蹈协会（人力行政部主导）编排的2个舞蹈在中秋晚会舞台上精彩呈现并获得了好成绩。清洁阿姨多年来都是在晚会结束撤场时清理现场卫生，而本年度，她们作为表演者首次亮相中秋晚会的舞台，动感活力的广场舞将整台晚会推向了高潮，大家纷纷为阿姨点赞，可谓是晚会的一大亮点。

目组人员每天晚上或是工作之余都在辛苦排练，对节目的细节、动作协调性、笑点编排等都力争做到极致。他们能自动自发地为了节目而辛勤付出，为的是能为团队争取更多的荣誉，为的是能在中秋晚会舞台上展示自我才艺，为的是能搏得大家开怀一笑。

以上各个团队都有其自身的特点，精彩节目的背后，不是因为他们在才艺方面多么的专业，也不是因为他们能有更充足的时间去排练，而是因为他们身上都有着其它更为重要的特质：重在参与的态度，为团队、节目毫无保留地用心付出，敢于奋斗拼搏的精神……



### 曲终，期待来年更精彩

公司的年度文化大餐，主办方需要做得更为专业，需要去大胆尝试和勇于创新，吸引更多的欧帝尔人来共同关注、共同策划、共同参与、共同演绎和共同分享。然而，单靠我们的努力和上面几个团队来烹制和分享是远远不够的，我们需要的是每个部门团队、每个协会都能参与其中。好的特质是需要我们共同去学习、打造和

传承的，人员、时间、创意、资源等都将不再是问题，中秋晚会的精彩还将继续，我们坚信，各部门团队、各协会都能在晚会平台上有所收获；我们坚信，欧帝尔人用心付出的故事、奋斗拼搏的精神将永远地留在我们心中。





## 郎孟镇：运筹帷幄 决胜千里

——记小器鬼照明永康优秀经销商

本刊记者 陈秀丽 通讯员 汪晓斌

在还没去永康之前，小器鬼负责金华的区域经理就告诉我，郎总不仅生意做得很大，朋友圈子也很大。在永康电工界，只要提到“郎孟镇”这个名字，几乎无人不晓。当时的感觉是，这肯定是一位叱咤商界的“大佬”。心理便有了一丝疑虑：会不会比较难接近？

到达永康的时间已经是晚上6点了，此刻的永康是车水马龙，人声鼎沸。郎总的孟镇电料经营部也是生意兴隆，门庭若市。见到郎总本人，第一感觉是特别亲切

随和。随着进一步的沟通和了解，郎总的“大佬”形象逐渐呈现出来。

郎总目前主要代理三大品牌：六环电线、捷鹰开关、小器鬼照明。目前，这三个品牌在永康电工界，为大家公认的最好的品牌。换言之，只要说到电线，那一定是六环的最好，说到开关，那一定是捷鹰的最好，说到照明，那肯定是非小器鬼莫属。用郎总的话来说：

“现在我代理的品牌，真正实现了1+1>2。选择大于

努力，好品牌合力是最大的。”

说起与小器鬼的合作，郎总说，这完全是缘分。与小器鬼的业务小汪第一次见面竟然是在饭桌上。当时郎总正准备寻找一个大牌子进军照明行业。小器鬼不管是品牌知名度，还是产品线，甚至性价比，都让郎总特别满意。一起吃饭的这位老板是郎总下面的一位六环电线的经销商，同时也代理了小器鬼照明，极力推荐郎总代理小器鬼。恰逢小器鬼品牌正好在永康寻找新的代理商，小汪与郎总的“偶遇”为后来的合作奠定了基础。9月26日，小器鬼正式与孟镇电料签订合同。两个月的时间，小器鬼在永康发展神速，几乎是在一夜之间，成为永康照明品牌的“大佬”。

### 资源整合 制胜之道

小器鬼在永康市场的“遍地开花”，离不开善于整合资源的郎总。早在代理小器鬼品牌之前，郎总所经营的六环电线和捷鹰开关就已经是当地的强势品牌。“小器鬼渠道的下沉，基本上是水到渠成的事情，而小器鬼的良好口碑也为孟镇电料经营部增加了名气和实力”，郎总说，“永康的电工群体是孟镇电料经营部的一大特色。”据他介绍，早些年刚开始做生意的时候，他就发现电工群体的特殊性。从起初的登门拜访到后续电工协会的成立，从没有人到现在发展到几百人，从一个小团队到管理有序，他付出了非常多的心血和汗水。当然，这其中离不开郎总的“诚信经营”。不管是永康市区的电工还是镇区的电工，只要成功推荐了他代理的牌子，他都会亲自感谢。如果他下面的经销商没有践行诺言，那么可能三个牌子的代理权都没有了，他是这样说也是这样做的，还真出过这样的客户，后来专门负荆请罪，赔礼道歉，最终观察了一段时间，确实做到了诚信经营，郎总才罢了。此事一出，在永康迅速传播开来，他本人在行业的知名度更高了。

### 管理市场 服务客户

每一位代理商都有自己的成功之道。浙江之行，最深切的感受莫过于江浙的待客之道。不管你是素不相识的朋友，还是来推销产品的销售人员，只要进到店里，

都是贵人。在郎总这里，也是一样。他说，先做朋友，后做生意，做人比做生意更重要。就在我们到达永康的时候，恰好六环电线的一位厂家人员也在，听说她要去接刚刚毕业在工程×局上班的儿子，郎总二话不说，亲自开车跑了差不多一个多小时的山路去接，饭桌上还不断地鼓励她儿子，饭后又送他们母子回酒店。就这样一个细节，可见郎总的待客之道。他说，表面上看，我是六环电线、捷鹰开关、小器鬼照明的代理商，实际上，六环电线、捷鹰开关、小器鬼照明都是我的恩人，为我带来财运的品牌，值得我尊重和感恩。对待下面的经销商，也应如此。他说，只有自己用心服务好经销商们了，他们才能更加忠诚地去经营这个品牌，一起做大做强。

### 情感营销 智慧尽显

在与郎总的交流中，最让我们佩服的则是他的情感营销。他不仅是一位特别忠诚和热情的人，还是一位特别有大智慧的人。它的经营理念是：只要他认为对的东西或产品，就是最好的。他自己就是一位名副其实的营销高手。

一路上，郎总的聊天总是离不开“六环”“捷鹰”“小器鬼”这几个关键词。其实在此之前，笔者没有接触过“六环”和“捷鹰”这两个牌子，也是去到永康，从郎总的嘴里第一次听说。这一次的接触，短短两个多小时，这两个品牌已经在笔者心里根深蒂固了，虽然这两个牌子是浙江的本土品牌，但是，在笔者的心中，已经认定了他们在电线和开关中的霸主地位，因为质量好，性价比高。我想，小器鬼有这样一位“超级粉丝”，他周围的人，一定全部都被影响了，而且个个肯定都会“中毒不浅”，成为“孟镇电料经营部”免费的“宣传大使”。这种全员营销，大打情感牌的做法，估计也是郎总精心构思的一种营销策略，着实高明。

虽然只有短短两个多小时的接触，但是郎总的运筹帷幄、布局巧妙却给我留下了极深的印象。不得不承认，在市场迅猛发展的今天，我们不仅要有优质的产品，用心的服务，还要有自己独特的操作和管理市场的手法，如此方能永葆青春，立于不败之林。

# 欧帝尔人的一天

## ——实验室技术员李新志

通讯员 刘春桃

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》。



实验室作为公司的中坚力量，技术员的工作就是对产品进行可靠性试验和性能测试，别看就这两项工作，其实工作量是非常巨大的。例如一款产品要做可靠性验证，样品就需要准备35个，其中常温老化和高温老化各5个样品，测试光电参数就要用 $10 \times 15 \times 2 = 300$ 分钟（一个样品测试两次，一次15分钟），还有低温老化、温升测试、耐压测试、盐雾试验等等。单一款产品的验证就要花费一个技术员3~5天的时间进行测试。需要验证的新品及新物料一波接一波，每天晚上都看到实验室灯火通明，每个技术员都无偿加班到晚上9点、10点。



1. 阿志为了保证测试数据的真实准确，每天都要点检高温箱的数据。



2. 研发部的同事交过来一批灯，需要加急测试，阿志正在交接。



3. 寿命测试前，要对产品进行确认，并分类标号。



4. 正在进行产品的光电参数测试。



5. 数据记录不能有半点马虎，阿志认真地记录着。



6. 阿志在跟同事讨论问题。

欧帝尔实验室人的格言：客观、公正、规范、科学。虽然实验室技术员的工作量巨大，但他们从没有懈怠过产品的任何一次验证和测试，每项测试都认真对待，保证各项试验数据真实有效，也让我们能够自豪的对客户说我们的产品质量是过硬的。

新的一天开始，阿志的首要任务就是对实验室的检验设备进行点检。这是一项看似简单，却非常重要的工作，为了保障测试参数的稳定性、有效性，每日开始工作前须对检验设备进行逐一点检。点检完检验设备，阿志就要依据各产品的送检次序及进度安排检验了。今天排在首位的是支架项目产品。阿志正在安排人员进行光电参数测试。测试完成的产品要整理各项报告，密集的数据非常考验工作者的细心。安排好需要测试的事项，阿志开始坐在电脑前忙碌起来。整理好已完成的测试报告，阿志又开始奔向下一个目标：新品测试、温升测试、高温高压测试、潮湿实验……高温箱又要增加一些产品进行验证，阿志要重新布局，以免产品相互干涉。高温箱内七十度的高温，阿志连眉头都没皱一下。



7. 产品跌落测试是为了保障产品在物流或运输过程中的稳固性，阿志从来都是严格按照标准操作。



9. 高温箱旁边酷热难挡，阿志没有丝毫松懈，每天都要来回几趟查看产品状况。



10. 潮湿箱内的产品测试快到期了，阿志在确认产品是否出现异常。



8. 阿志正在跌落台上试验。



11. 同事在工作中遇到问题，来找阿志商量。

# 浅谈绩效面谈与辅导

人力资源部 王钢

记得有位绩效专家把绩效管理形象地比作去医院看病时的一个诊疗过程，绩效考评阶段是医生的“诊断”过程，绩效面谈与辅导是“治疗”过程。我非常认同这个观点，在绩效管理的过程中，我们往往去重视绩效考评阶段的过程和结果，纠结于考评分数的多少，愤怒于考核评价的公允，考评结束后愤恨一下，就什么都过去了。其实，我们都进入了一个绩效的误区，没搞清楚绩效管理的最终目的是什么？

绩效管理的目的在于改进和提升。

这里再次重申绩效管理的概念，绩效管理是主管与员工就绩效目标及如何达到绩效目标而达成共识，并协助员工成功地达到绩效目标的管理方法。从概念来分析，绩效管理理应是主管日常工作的一部分，并不是简单的任务管理，它特别强调沟通、辅导及员工能力的提升。

那么问题来了，如何进行有效的沟通与辅导就成了绩效管理的关键所在。还记得我在新员工入职培训上，给大家讲过一个很有趣的绩效面谈的故事：

人物介绍：

刘总：某制造型企业人力资源总监。

王林：某制造型企业人力资源部部长助理，负责绩效薪酬和培训工作。

刘总：(匆匆寻找，自言自语)“王林刚才还在啊，你们有没有看到？(打电话)喂，王林啊？在哪里？到我办公室来一下，有个急事，赶快过来。”

王林：(匆匆赶来)“刘总，什么事情这么着急？我这里很忙，这个月的培训计划有点调整，正和机器事业部孙总沟通呢”。

刘总：“那个事情先别着急，先坐，工作沟通嘛，缓缓没事。我这边上个月的考核截止时间快到了，这个工作是我们部门负责组织的，自己要是没按时完成，怎么去催其他部门呢，你说吧？”

王林：“考核嘛！我做事情你反正知道，你看着办吧，别让我们吃亏就好。”(王林一副无所谓的态度)

刘总：“你的工作好坏我心里有数，但程序也

要走一下嘛！你先把上个月的工作谈一下吧。”

王林(瞪眼)：“我不是已经把上个月的工作总结交给你了吗？”

刘总(惊讶)：“是吗？我怎么没记得，我找找看。(刘总在一堆文件翻找)。哦，你的这个工作总结写得太简单了，你还是讲讲吧！”

王林：“(无奈状)好吧，2009年12月在公司领导的支持和帮助下，我基本上完成了预定的KPI指标，工作总结上有数据，也有相关说明，你自己看吧。至于关键行为指标和临时任务指标，我的工作做了很多，也很忙，失误也是有的，主要是因为本人思想上不重视、工作能力有限。这个月我准备继续努力、改进缺点。(作无辜状)唉，刘总，反正我的工作你也是知道的，我也不多说了。”

刘总：“王林，你的工作我心里有数的，成绩我也看得到，但你的缺点也多。比如上次孙总就反映由于没及时收到培训计划，导致机器事业部无法开展培训，这是你的责任吧？”

王林(作气愤状)：“那个事情我和你也解释过了，我是太忙了给忘记了，又不是故意的，这你也知道的，我手头那么多工作，忘记了也是能理解的吧？我下次记住就是了。”

刘总：(点头)“反正类似的事情以后你要注意，我以后不想再次听到这样的理由，好吗？还有，岗位说明书上规定，你作为部长助理，有责任督促绩效薪酬把考核做好。但是，最近很多部门的考核不能按时完成，结果也不能及时汇总，绩效分析做得马马虎虎，这是你的责任吧？”(语气加重)

王林：“最近绩效考核工作是开展得不好，这又不是我一个人的责任，是各个部门的部长不严格执行制度，有制度不执行，故意拖延，我也催过，但是效果不理想，我也拿他们没有办法。”

刘总：“这个我知道，但我记得我和你说过的，让你在每次考核的时候都要全程参与，旁听考核面谈的过程，并做好记录，形成书面报告，但是好几个月过去了，我一份报告也没看到。而且我听说，你每次参加其他部门的考核面谈的时候都是坐一下就走，根本没有用心，就凭这一点，我在KPI的这

一项就得给你扣分！”(作发火状)

王林：“你要这样说我也没有办法，你是领导嘛！”

刘总：“王林啊，工作上有失误不要推脱嘛，你的成绩我也看得到，反正月度考核也是走个形式。关键是下个月你有没有明确的改进计划……”

王林：“你要给我一个方向嘛，你们上面不定下来我们怎么做啊？”

刘总(刘看手表)：“这样吧，我们先谈到这吧，反正我们也谈的差不多了，我会一碗水端平的。我这边还有些急事。不过，我看你这个月的绩效奖金肯定要受影响了！”

王林：“随你便吧！”(王林摔门走了出去)

王林：(边走边说，自言自语)“刘总怎么这样说呢，我没有功劳还有苦劳呢，他根本不了解情况！”

……

案例中的画面是我们都很熟悉的一个绩效面谈场景，我们在做绩效面谈的时候都或多或少碰到了类似的问题。面谈的目的是帮助员工改善绩效，而最终面谈的结果经常非但没有帮到员工，反倒引发了员工的逆反情绪，造成了对立和尴尬的局面。那么，哪里出了问题？

我们结合案例以及现实绩效面谈中出现的问题，有了以下的总结和思考：

## 1)准备工作是否提前做好？

案例中，王林正在忙着手头工作的时候，被领导的电话突然打断。扔下手头工作找到领导之后才知道，要紧急进行一个绩效面谈。领导的安排比较突然，王林根本没有准备，但是领导为了完成任务，坚持要马上进行面谈，于是绩效面谈就在仓促中进行了。(同时，领导也没有准备相关面谈的资料)

这是没有计划的表现，双方都准备不充分，这为面谈失败埋下了伏笔。

## 2)面谈的目的有没有说清楚？

刘总解释面谈的原因时说，是因为面谈规定的截止时间快到了，必须得做了，所以今天要面谈。这个解释让员工感觉到应付和完成任务的心态，没有感受到帮助自己改善绩效的态度，所以会比较抵触，这给员工的心理增加了负担。

我们在现实的绩效管理工作中，经常发现越是需要跟

催的部门，其绩效面谈做得越差。因为他是在催促中完成的面谈，所以从何谈绩效面谈的有效性，如何能够真正帮助到员工改善绩效？

## 3)负面反馈多于正面反馈

整个面谈过程，刘总都很少谈王林的正面表现，王林表现好的方面基本上都是一带而过，没有重点强调，反倒是在员工表现不好的方面指责太多，直接把面谈引导向了对立的局面，最终导致了局面失控，双方不欢而散。

现实的绩效管理工作中，有一部分的管理者都认为绩效面谈就是要帮助员工找缺点，从而会罗列出一大堆的员工个人的缺点。在绩效管理中：当需要批评一个人时，就可以用修正性的反馈，也称之为“汉堡包”原则。第一块面包指出某人的优点，中间的牛肉是指还存在哪些需要改进的项目或方法，最下面一块面包是一种鼓励和期望。

“两块赞赏的‘面包’，夹住批评的‘馅’，员工‘吃’下去就不会感到太生硬，汉堡包原则最大的好处：是给人指出缺点的时候不会让人有逆反感。”

## 4)面谈者技能不足

刘总在整个绩效面谈的过程中都是泛泛而谈，没有深入分析，更没有启发员工思考，帮助其认识自己的不足，显示了面谈者在绩效面谈技巧方面存在很多不足。在绩效管理中，我们建议使用BEST反馈法的思想进行面谈与辅导，(BEST反馈即B—Behavior Description, 描述行为；E—Express consequence, 表达后果；S—Solicit input, 征求意见；T—Talk about positive outcomes, 着眼未来。)

最后，可总结出绩效面谈与辅导时的步骤：1、准备材料、提前预约；2、面谈暖场、营造气氛；3、引导回顾、陈述事实；4、反馈评估、点评小结；5、分析问题，讨论原因；6、达成共识，改进承诺；7、总结面谈、签字确认；8、后续辅导、持续激励。

根据以上的步骤来实施绩效面谈与辅导，你将会从容很多，不至于不知道该怎么谈，谈什么，万一谈不好怎么办……等一系列问题。当然，绩效管理没有绝对的满意，也没有绝对准确的绩效指标，更没有绝对公平的绩效考核，一切问题都会回归到绩效导向上来，记住绩效管理的目的是改进和提升。希望绩效管理能够为企业的生产经营起到推波助澜的作用。

# 利刃出击 所向披靡

## ——小器鬼照明深圳分公司风采

深圳是中国的经济特区，也是LED照明行业的起源地之一，同时也是国内照明市场的前沿阵地。在这里，有这样一群人，他们天天穿梭在繁忙的都市车流中，奔波于泥泞的乡村小道上，他们视风雨坎坷为自我考验，把汗水艰辛当作前进的动力，他们沟通时敞开心扉，遇到困难时一起面对，取得成功时共同分享，遭遇挫败时相互鼓励。三年来，他们有欢声笑语，也有过失落彷徨，但他们心中共同的梦想时刻鞭策他们要少一份抱怨，多一份坚持，因为只有坚持才是唯一的希望。他们就是小器鬼照明深圳分公司的兄弟们。

2013年，强化基础，稳健过渡。

“1112”计划——每个月必须开展一次集体作业，每次集体作业最少开出12个分销客户。

“1512”行动——每天必须要求自己拜访5家客户，每天必须做2家生动化陈列。

2013年底深圳分公司共开出分销客户58家，生动化陈列客户186家，拥有店招客户128家。

2014年，快速切入，稳扎稳打。

“5124”——首单计划——针对全分公司所有客户，必须全部上小器鬼LED产品。把客户分为首单5万、12万、24万三个级别。

“6100”核心客户培养——重点培养接近100万的客户。“411”新增区域全年必须每人直供客户。

从年初LED首批订单近200万，到年底整个分公司销量突破历史。全年新增直供客户3家，新增分销客户137家，生动化陈列289家，已做店招客户近179家。深圳分公司格局正由一个核心向多核心发展。

2015年，大力推广，深耕细挖。对现有区域做出调整，对配合好且有潜力的客户重点扶持，对进度缓慢甚至是下滑的区域采取优化，对原有客户辐射不到的县城乡镇新增直供等。今年一直保持着每个月必须做一场集体作业，对年初制定的样板市场进行精耕细作。

2015年整个照明市场虽然动乱不堪，价格战进行的如火如荼，但我们始终坚信，市场终归要回归稳定。我们一如既往地坚持高品质，与时俱进，就不会被市场淘汰，因为小器鬼的销售团队就是一把利剑，只要时机来临，我们将所向披靡。（余国强）

“6100”核心客户培养——重点培养接近100万的客户。

“411”新增区域全年必须每人直供客户。

从年初LED首批订单近200万，到年底整个分公司销量突破历史。全年新增直供客户3家，新增分销客户137家，生动化陈列289家，已做店招客户近179家。深圳分公司格局正由一个核心向多核心发展。

2015年，大力推广，深耕细挖。对现有区域做出调整，对配合好且有潜力的客户重点扶持，对进度缓慢甚至是下滑的区域采取优化，对原有客户辐射不到的县城乡镇新增直供等。今年一直保持着每个月必须做一场集体作业，对年初制定的样板市场进行精耕细作。

2015年整个照明市场虽然动乱不堪，价格战进行的如火如荼，但我们始终坚信，市场终归要回归稳定。我们一如既往地坚持高品质，与时俱进，就不会被市场淘汰，因为小器鬼的销售团队就是一把利剑，只要时机来临，我们将所向披靡。（余国强）



## 记汕尾优秀代理商陆丰信合

小器鬼照明深圳分公司 王明雪

谈到陆丰做灯饰开关的批发商，大家都会提到一位80后的年轻老板——庄信允。对，他就是我们汕尾地区小器鬼总代理的老板。至今庄信允有三个在圈内让人称道的事：一是陆丰三大批发商中最年轻的老板，二是代理品牌产品最多的代理商，三是口碑超级好的代理商。

庄信允是典型的南方人，中等身材偏瘦，头脑聪明，做事踏实，吃苦耐劳。十几岁就开始在灯饰行业打拼，刚开始就是打杂，直到2004年终于有了自己的批发部。不过那时只是做一些简单的照明产品，到处碰壁，资金压力，似乎所有的不顺都一起赶来了，但他凭着坚忍不拔的毅力以及不怕苦不怕累的精神硬是把生意做了起来。记得2013年我们第一次见面是在汕尾地区的集中作业，当地区域经理介绍到我时，庄总略微停顿了一下，问：“王明雪这个名字怎么这么熟悉？”当地区域经理解释道：“他以前在营销总部的。”庄总马上拿出手机并说，我有你手机号码。讲起号码的来历庄总说道，当时有一个工程需要很多认证及复杂的手续，刚好我在总部负责这一块，帮助庄总解决掉这些问题后把工程成功拿下，庄总一直记着这件事，要感谢我，可见庄总是个重情重义之人。后来我开始负责汕尾区域，由于庄总代理的品牌产品较多，就会碰见很多其它厂家的业务，大家都说庄总是对厂家业务最好的代理商。庄总解释说：“厂家业务在这边帮忙本应感谢，就是有了厂家

业务的支持，加上厂家的优质产品，我才能做这么大。”庄总总是抱着一份感恩的心，来对待每位厂家人员。

除了厂家人员，他对员工也特别好，员工都把这里当作自己的家。刚刚进来的一位新员工，上班没几天摩托车放在仓库门口，结果被盗，庄总了解到此事之后，首先安抚员工并把公司的车借给员工上下班用。更让人意外的是，一周后，庄总买了一台新摩托车送给了这位员工。此事不仅让这位员工感动不已，还带动了其他员工更加积极努力地干活，从不说一句辛苦，因为大家知道，遇见一个好老板不容易。

在市场操作上，庄总有一套自己的秘诀，对行业了如指掌。好比两年前小器鬼大力推广LED之时，庄总凭着多年的经验断定LED将竞争残酷，所以一定要选择性价比高的产品，且品牌影响力够大，并最终决定选择小器鬼作为主推，加上公司的政策人员支持，汕尾地区实现了每年增长70%的目标。未来庄总还将大力推广小器鬼品牌的工程照明系列产品，保证渠道销售与工程销售的双收益！

与这样的客户合作，我们都有信心把市场做好。尤其庄总也给自己定了一个目标，两年内要做到陆丰第一大客户，让我们共同努力吧！

## 与客户共同打造品牌

小器鬼照明深圳分公司 王曼钦



文鑫五金灯饰是我司深圳市石岩地区终端经销商，老板姓彭。该客户最早的时候也是销售杂牌产品，是我司业务员与小器鬼深圳总代理车销时开发的客户。在接触小器鬼产品之前，彭老板与其他众多五金店老板一样，依靠产品的低价格来吸引客户；在接触小器鬼产品之后，经过业务员的引导，逐渐改变了思路，慢慢摒弃了低价格的产品，转走品牌化路线，依靠小器鬼产品优质的质量、市面上客户的良好口碑，使得销量更胜从前。更有大量客户点名要求购买小器鬼的产品。

在后续的联系中，尽管不断有其他品牌想与该客户合作，但由于小器鬼产品质量过硬，以及始终保持对终端客户的重视，对客户给予最大的支持。文鑫五金的彭老板始终不曾放弃小器鬼这个品牌。新品上市时立即通知到，各式小礼品的赠送，不定期的单品促销活动，以及现场促销等。彭老板也始终与我们保持着良好的客情关系。

特别是现场促销，不仅仅对客户的销量有提升，而

且在销量增长的同时，对小器鬼品牌的宣传推广也起到了非常明显的作用。此外，在与客户合作的过程中，无形中也拉近了与客户的关系，对后续的合作也有良好的推动作用。在一次现场促销中，有客户问：“为什么这个105W的灯（4U）促销还是这么高的价格？”还没等我们回答，彭老板自己就出来说：“这个灯质量好，一个灯有那些杂牌3个亮。”客户在试过之后，欣然接受了我们的产品。

还有一次，质检部门到他店里，拿了几个节能灯检测。直到我们过去看到了被封样的灯才知道这回事。和彭老板说起这个事情，怎么没和我们沟通下，他说：

“这个没必要啊，反正肯定是合格的，这个样品我是故意摆在外面让别人看的。到时候检测报告出来了，我还要把报告也贴出来。给别人看看，小器鬼的灯，质量就是好。”果然，在检测报告出来后，所有的检测项都是合格的，而彭老板也将检测报告始终摆在最显眼的位置。无形中又给公司做了良好的宣传。

彭老板只是我们众多忠实客户中的一个，还有很多其他的老板，也对小器鬼有着特殊的感情。客户，只要你对他好，能够让他切切实实的感受到你对他的重视，能给他带来利益，他就会一直跟着你走下去。



## 角色

小器鬼照明深圳分公司 彭文科



在之前的客户拜访中，每个客户都在交换不同的名片，但给我印象最深的是有一个客户送我的一张名片。正面很简单，公司名及他的名字和职业——销售。这样的名片，干净利索，给人的感觉是清爽。其实，这位朋友的头衔很多，除了销售，还有×公司经理、市×商会主席、省×协会会长……虚虚实实至少有十多个。问他为什么不多写几个，他说：“玩虚的，没意思！做销售，才是正活”。

仔细想想，客户的可取在于选准了自己的角色，才会心无旁骛、脚踏实地，不断创造生意上一次又一次的奇迹。每个人的选择都不同，爱因斯坦曾谢绝担任总统候选人，他的理由是：“方程对我更重要些。”爱因斯坦知道自己并非无所不能，物理学家才是自己最好的角色。

与爱因斯坦一样，奥黛丽·赫本也站对了位置，选准了角色。年轻时的奥黛丽·赫本想当芭蕾舞演员，可惜，她不适合站在芭蕾舞舞台上。奥

黛丽·赫本及时调整了目标，开始涉足电影圈，表演天赋很快显露出来。当她主演的《罗马假日》、《窈窕淑女》等一部部电影问世后，奥黛丽·赫本成为了欧美影坛上一颗耀眼的明星。

在我们周边，每天经手的名片都不少，头衔一个比一个多，可真正经营着自己事业的有几个？现实中，我们在不同环境面对着不同的诱惑，也许今天的选择是明天成功的开端，也许今天的选择只是人生的一段插曲。

现实中如果我们无法成为像爱因斯坦、奥黛丽·赫本那样伟大的名人，但应该学习他们对自己选择的坚持不懈的精神。爱因斯坦、奥黛丽·赫本所在的领域不同，但他们的成功却类似，说明在人生的坐标系里，他们都没有横冲直撞，没有乱爬乱滚，而是谨慎、理性地探索，一旦选准了适合的位置，就尽心尽力的去演好那个属于自己的角色，最终发出了灿烂的光芒。



## 我的兄弟我的团

小器鬼照明深圳分公司 余国强

近来我把《我的团长我的团》重新看了一遍，和第一次看有太多不一样的感想，不知道是不是我重看的时候掺杂了太多现实情感进去，情到深处时，心中除了震撼，还有莫名的伤感，或许这一小群人用血肉之躯书写的一曲曲铁血国殇的悲壮战歌，但这就是就是我们现实生活中真实的映射，这让我想到了我的兄弟们，想到了我的团。

### 风吹雨打舟劳顿，北雁南飞为哪般

明雪算是我们分公司的老人了，此人活泼开朗，敢作敢为，实数性情中人，和众多北方汉子一样，他直爽，热情。无论是对待客户还是对待同事，总给人一见如故的感觉。但他也有我们南方人的细腻，对待事情认真仔细，谨慎负责，记得有一次我们车销的时候为了把一个客户拿下，他聊产品，聊人生，聊乡土人情，帮客户搬货，整理货架，最后经过近两个小时的轰炸，这个客户最终顺利拿下。

明雪来公司已经8年，对于一个北方人来说，着实不易，如今他已经在南方娶妻生子，如今的他已不是曾经刚进公司的那个翩翩少年，时光消磨他脸上青涩的同

时，给予他奔向成功的经验，只要他自己努力，相信未来他会告诉我们北雁南飞为哪般？

### 满怀壮志豪情迈，赞叹衡州有张郎

还记得第一次和张偃见面的时候，他背个电工包来接我，其实那一刻便知他是一个非常务实的人，虽然平时话不是很多，但是思路非常清晰，每次和他沟通市场问题时，他总能给我分析出市场的厉害关系，在找到问题的同时，每次都能够很好地解决问题，2014年调到梅州负责兴宁裕华后，他业绩节节攀升，用了一年的时间，就将兴宁裕华的业绩翻了三番。他做事稳重周到，从市场的基础工作可以看出，他今年目标一定是靠勤奋、务实的工作来完成的，烈日阳光给予他黝黑的肤色，同时也让很多客户对这个来自衡阳的年轻人赞赏有加。

### 英雄何必问出处，勇闯少年也疯狂

王升是我们团里面最年轻的一个，也是唯一的90后，记得我曾跟他说过，霍去病十七岁，两出定襄，功冠全军；十九岁，三征河西，开疆拓土；二十一岁，统

帅三军，纵横漠北。年轻不一定是弱点，更没有必要去规避，恰巧相反，我们要把我们年轻人的那种激情和冲劲使出来，用到市场建设上去，这样我们就会让人看到不一样的自我。记得有一次在汕头做集体作业，空闲的时候，他一个人拿根T8灯管，跟我说他要去附近的服装店，看看能不能搞些置换，这种主动的工作劲，让我印象深刻，如今惠州的销量也节节攀升，希望他能不骄不躁，继续努力向下一个目标前行。

### 雄关漫道真如铁，而今迈步从头越

曼钦今年4月才入职，且是团队里又一位来自湖南的兄弟，和众多湖南人一样，他身上有一股拼劲，记得第一次见面，他的坦诚就让我印象非常深刻。如今他负责的区域虽然遇到一些问题，但这些通过努力都是可以改变的。记得上次在车上一起交流了许久，不管是从思路上还是从工作方式方法上，似乎我们沟通最多的是积极主动，勤奋务实，而提到最多的是我们不仅要懂得找到问题，还要学会怎么去解决问题，这样我们才能达到我们的目标，最终完成我们在某件事物中所体现的价值。

### 披荆斩棘心若定，客家男儿当自强

文科是今年5月才入职的兄弟，他也是我们团里面唯一的客家人，看到他就看到了客家人的热情好客，敦厚淳朴，今年汕头地区由他负责，记得他刚进来的时候，我就跟他说过，我们在做市场的时候需要高调做事，在处理客户关系的时候，我们应在坚持原则的情况下低调行事，放低姿态，给我们客户更多的尊重和帮助我们做好区域经理的先决条件。而引导客户跟随公司脚步走是我们全线贯通销售的桥梁，没有引导和有效沟通就不可能有好的结果。勤奋务实，刻苦坚强是客家人的优良传统，心若定，当自强。我们一起共勉。

记得曾经我的领导告诉我，当我们的团队拧成一股绳的时候我们没有什么做不了的，直至今日我们才知道团结奋进的意义有多大，众志成城的墙是多么牢固。我们一群人虽然没有一起经历过枪林弹雨，但我们风雨同舟；我们一群人虽然没有一起跨越千山万水，但我们荣辱与共；感谢有你，我最爱的兄弟们，因为有你，我们的团才如此精彩，因为有你，我们放飞梦想才不会掉下来！

加油，深圳！加油，我们的团！





## 小器鬼八年 征程路

小器鬼照明深圳分公司 王明雪

9月又到了开学的季节，当然我想说的是，更多的毕业生这个时候正在努力地找着工作，回想八年前的我也一样，希望在这样的秋季找到一份体面的工作。

八年说长不长，说短不短，虽然没有十年的工作经验那么过瘾，但“8”是一个很有意义的数字——比如大家都喜欢“发发发”！第一次在公司刊物上发表自己这8年来的经历和收获，有点小犹豫，有点小紧张，又有点小期待！回想这八年来一路跌跌撞撞地走来，从一个刚刚毕业的毛头小子，不知不觉已到而立之年，这八年里期望过、失望过、奋斗过、也迷茫过。

记得刚从生产一线调到营销总部，就有幸参加了小器鬼全国营销精英大会，会址选在美丽的杭州。第一次出差让人兴奋，而且还是杭州这个让所有人都向往的地方！除了杭州的美景，印象最深的还是我们的销售精英们，会议期间我们有一天的时间是所有精英们相互学习切磋，采用分组到市场实战的方式，有客户开发、有置换……

晚上所有组别回到后要求讨论分析总结，一直到午夜我们这一天的活动才结束，经过这些也真正意义上接触了销售精英们的“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。也可能是从那时起，在自己对这些销售精英们无比崇敬的小心脏里，就埋下了一颗种子——我也要成为其中一员。

此后五年，一直在营销总部接受锻炼学习，五年似乎飞逝而去，第六个年头，对于我个人而言，也发生了很大的转折。从营销总部调到深圳分公司做了一名业务员，当时就只有一个念头，我要向那些营销精英们学习并成为他们。但是现实总是残酷的，来到深圳的第一年我们销售业绩倒数第一，也正是这一年我们回到营销总部参加年底销售总结大会，总部人员，驻外人员我基本都认识，自己却想躲他们远远的，心里五味杂陈，看着其他分公司的同事都欢声笑语，把酒言欢，而我们却只能远远的坐在一个角落的桌子上，自己吃着菜，自己喝着酒。大会结束后半年，我们深圳分公司迎来了新领导余国强，同样的热血青年誓言带领深圳的兄弟们改变现状，这也是我成长最快的一年，经过兄弟们的共同努力，去年我们摆脱了全国倒数的帽子。又是年底营销大会，我们昂首挺胸大口吃肉大口喝酒，我们高兴得像个孩子。今年还有4个月又结束了，我们正在努力，争取超越去年，拿出更好的成绩。

2015年，第八个年头，只能感叹时光飞逝。还有更多的梦要追，只要自己肯努力，一切都会变得简单。尽管一切都是未知的，但是我知道只要努力，离目标就会越来越近，哪怕我每天只是迈了一小步，但那也是进步，总比原地不动或者倒退的好。人生有多少个八年给我们挥霍，珍惜这来之不易的生活工作，努力努力再努力！

## 集众之长 厚积薄发

### ——小器鬼照明南阳集中作业有感

小器鬼照明河南分公司 胡志国

新一轮集中作业开始了，这次四个兄弟一块儿前往南阳市场搞分销，开客户。路上我们便开始讨论此次南阳集中作业的步骤计划，如何更好地执行，大家各抒己见，共同商讨，大巴车经过平顶山“分水岭”隧道后天空开始飘洒着小雨，让原本炎热的天气徒增了不少清凉。

到达南阳时，雨下的更大了，我们便匆匆赶往南阳经销商赵曼处。赵曼留给我的印象很深，这个瘦弱爱笑的女人不简单，因为平时“小器鬼”运营这一块全靠她一个人在做。我们简单商讨了本次需要执行的活动计划后，就坐上了前往唐河的车。

唐河县如今还没有“小器鬼”客户，我们兵分两路打着伞带着样品开始“地毯式”走访市场，每组一条街：五金、电料、灯饰、装修、工程……每到必访，每访必深，身上带的册子越来越少，手里的名片资料越来越多，没听过的让他们都知道“小器鬼”，听过的客户让他们继续支持“小器鬼”。客户老潘是“小器鬼”的老用户了，因为常年跑工地，业务员一般很难见到他，有句话叫“越努力，越幸运”，我们当时刚好就见到了他，提到“小器鬼”，大家心有灵犀，交谈甚欢，订货更是水到渠成的事了，老潘订了几箱我们大瓦数球泡。初战告捷，我们自信满满地转赴下一站——新野县。

新野的客户做“小器鬼”已有多多年，对我们产品一直非常认可，对公司的一系列政策也执行的不错，所以市场影响力很大。他的店非常漂亮，店面不大，但让人特别舒服，产品陈列井井有条，光线拿捏得恰到好处，地板擦拭得干净整洁，这样的店生意肯定不错。客户了解到本月的活动政策后，当即就很爽快地答应跟进政策，将出更多品相来做，争取打造成“小器鬼”形象

店。

邓州、内乡、西峡、南召四个县的现有网点，看到新品外观后，了解到产品质量后，听到产品调价后，大家不约而同地表示认同，希望公司产品以后越多越好，并积极表示，争取店内出样更多，产品卖全，对6月份的活动政策都有浓厚的兴趣。我们也及时为客户做了售后，空白的区域贴上了海报广告，鼓励客户好好卖，有问题及时反映，做“小器鬼”品牌是不错的选择。

浙川县依山傍水，是南水北调中线工程核心水源地，也是全国移民第一大县。浙川客户目前销量不大，原因在于新品没有及时补充，客户还陷于小器鬼只做节能灯的局限范围，随后我们又继续在浙川走访市场，拜访客户，一家挨一家地进，最终有一家灯具店对我们产品很有兴趣，我们动之以情，晓之以理，从各个环节、因素剖析产品、市场、发展前景。皇天不负有心人，客户点头称赞，并当场订货。

本次集中作业整体效果还不错，老客户响应政策积极下单，新客户也对“小器鬼”表现出很足的信心，这是集中作业的成绩。集中作业，不是人海战术，是集个人所长并发挥到极致；集中作业是集中优势，找准市场和客户；集中作业是强强联合，促使效果最大化。

2015，新品不断，迈步前行，市场在召唤我们。兄弟们，走，集中作业去！



# 台州集体作业有感

小器鬼照明浙江分公司 罗祥华

2015年浙江团队首次集体作业在大台州开展，此次集体作业虽然只有短短的几天，收获却是很大。这次的团队作业非常成功，在开展新客户和新品的推广为以后的市场奠定了基础，为小器鬼产品在市场上赢得了一席之地，同时更坚定了代理商对公司发展的认可。

## 心得一：团队的凝聚力

此次作业，在我们浙江分公司陈经理的带领下首站选择了在台州开展，事先也是经过精心的准备策划，包括行程安排，人员的分配，重点推广区域和重点推广的产品，不管是软件和硬件设施一切都准备到位，也让代理商看到我们整个浙江团队气势和凝聚力是多么的强大。

## 心得二：团队的沟通

在完成第一天的作业后，大家都会抽一点时间沟通今天所跑市场遇到的一些问题，包括在市场上客户所反馈的问题或对比竞品的一些优劣势，我们大家都会共同的想一些办法应对。同事也可以指出销售人员在市场不足，加以改正。不同的人员去跑一个市场可能所发现的问题都不一样，在这次作业当中，其它同事去跑的时候告诉我，其它产品在这个区域卖得很好，而且店也很多，但是我们的产品都卖得不好，他们有些觉得可能是陈列做得不够好或是广告做得不够多，或是不够明显，或是网点太少了，跑得不够细。在探讨过后，都会发现自己区域的不足，自己也会在下一步的工作中去实行，逐渐地去完善。

## 心得三：团队的协作和互动

在一些市场，你跑了很多次，发掘了一些优质的客户，但是谈了很多次都没有谈成功，但是放弃又觉得可

惜。例：在临海有一家客户，这家店生意很好，这个区域我们的产品也是空白区域，自己之前也去过很多次，但一直未成交，老板都是以忙或做了很多品牌各种理由不想做我们的产品，但是换了一个人去，同样的产品，客户就进货了，其中也有很多原因，其中也有每个人的切入方式和谈判都不一样，像这种成交的客户也很多，在一些自己跟了很多次，但都没有跟下来的客户和区域，我们大家都会共同携手再次去开发客户，从中我们也可以学习到其它销售经理的一些销售技巧。

在谈客户的时候销售经理的互动也会增加客户的一个成交率，在谈一些客户的时候，客户有时候只是有点漂漂不定的时候，这时候两个销售人员之间的一些配合默契也是比较重要的，如在跟客户谈的时候感觉他有兴趣，有时候会找一些价格有点贵不好卖之类或其它的问题时，在旁的其它销售人员有时候说说哪个地方的客户和你一样的当时也觉得不好卖，但是现在卖得很好，或在谈的时候把建议的给他卖的货都给他搬下来了放在那里，宣传广告也给他贴好了，还给他建议哪里再给客户做一个我们产品的广告，这样子可以在客户犹豫不决的时候给他临门一脚。

## 心得四：团队的导向和激励

一个整体的团队能够使团队成员朝一个共同的目标前行，拧成一股绳，能够圆满完成销售目标是每个销售经理的追求，在团队里我们都应该向做得比较好的人员看齐，通过正常的竞争达到实现激励功能的目的，得到整个团队的认可，为完成团队目标共同前行。

在2014年我们浙江团队已圆满的完成团队目标，但都已成为历史，在2015年里我们会朝着更远的目标前进，将再创辉煌。



8月24日踏上了参加广州分公司集中作业学习的旅途，到达目的地番禺便随着张总、莎姐、杜贵川一同出发到各乡镇进行销售工作。一天时间下来连续跑了十来家客户，虽然对每家客户采取的拜访方式大同小异，但每个客户的态度却差别很大，有热情招待并和我们一起喝茶聊天的客户、有一直和我们反馈产品信息并能够积极下单的客户……一连两天同样的工作做下来，亲自接触客户，面对着不同的客户，面对一群熟悉又陌生的销售同事，让我对这次的销售之行感受深刻。

## 感受一：团队很重要，快乐的团队更重要。

一天的辛苦跑市场晚上开总结会议时我原本以为大家一天的走访市场会很累、会没精打采，有的可能在外受到客户的脸色回来可能会心情不快，但出乎意料的是晚上回来大家聚集在一起时，个个都是面带笑容，没有一个人说累，大家都很开心，成员相互之间相处都很快乐，每个人身上都充满了激情的力量，这出乎我的意料的让我感受到了这个团队的力量，让我感受到了这个团队快乐激情的力量。

## 感受二：销售工作辛苦与自由并存。

驻外销售工作，可能在很多人看来很羡慕他们工作自由，每天在外面跑来跑去，可以见识很多我们在办公室内见不到的景象，工作也不用中规中矩按部就班。其实销售工作却也是非常辛苦，每天在外面有时候可能一站几个小时，有可能一天要扫街走几个小时，每天烈日

晒几小时，所以他们的工作自由来自自身的辛苦勤劳，没有辛苦勤劳的耕耘就没有每天在外面见识不同风景的自由。

## 感受三：销售工作内心需要很好的承受能力。

销售工作每天面对这不同客户的脸色行事，内心要非常的强大，两天的亲身走访市场亲身接触客户，让我对不同类型的客户反应感受较深刻，虽然大部分客户相对来说都是比较热情，但其中也会有个别冷言冷语、爱理不理、光说不干、甚至是对销售人员根本视而不见的，所以一天下来，见这么多不同的客户，内心没有一定的承受能力可能根本坚持不下来做销售工作。

## 感受四：尊重所有的销售人员。

曾经看过这么一段文字“在炎热的夏季，总有这么一群人，为了生活，四处奔波，为了业绩，风里来雨里去，每天满头大汗，能熬着高温背个业务包跑市场的没有一个富二代、官二代，他们只能拼自己，为此看见在外奔波宣传的业务人员请不要厌恶，请尊重所有的业务人员，因为他们都是一群有梦想的年轻人，都是想生活的更好一些”，我们的确应该尊重所有的销售人员，对他们多一点关怀，多一点热情，多一点微笑，多一些耐心，多一些服务。

# 销售实践之后感

人力行政部 卢宁



## 星钻蜡烛灯

研发部 苏永宽

在经济与科技日益融合发展的今天，人们对美和价值都有着更高的追求，每款产品的设计元素都要满足现代人们的需求。正是在此背景下，产品管理部通过全面的市场调研后，提出研发一系列具有较强市场竞争力的LED蜡烛灯产品的需求。

研发部的工程师们深知一款好产品，不仅要有好的视觉美感，更要有成本优势。在接到研发任务后，研发工程师们认真分析需求，马上着手制定产品方案，将产品、结构、光学、热学和电子系统地结合起来设计。在外观设计上，与产品管理部充分沟通，通过多次修改后，从十多个外观方案中确定了星钻系列。

星钻系列蜡烛灯的外观富有曲线美，从装饰盖到透光罩，再到散热外壳都体现出组合的协调。紧凑的外形，“腰围”尺寸仅有 $\phi 35\text{mm}$ ；搭配金色、银色的镀层，体现出高贵典雅的美感。

在接下来的设计中，每个细节都至关重要。散热外壳打破常规用压铸铝的制造方法，成功采取铝板冲压成型再铆接的制造工艺，使产品既满足外观上的要求，又能大大增强产品的散热性能，保证产品的可靠性，还大大降低了结构件的制造成本。

在光学设计中，采用高光效的LED灯珠搭配一颗专业设计的导光柱，使光利用率达90%以上，产品实际光效大于 $100\text{lm/w}$ ，远远高于目前市场上的同类产品。优越的产品性能是该款蜡烛灯的亮点。

一款好的产品是一个复杂的系统，在资源上需要更多部门配合。项目管理部如战场上的总指挥，合理协调各部门的工作，使得产品及时投向市场。

近日得知星钻系列蜡烛灯销量喜人，工程师们都为此前的努力付出感到欣慰。



新版拉尾灯（金）



新版拉尾灯（银）



新版蜡烛灯（银）



新版蜡烛灯（金）



# 超越自我 成就未来

## ——质量管理部超越队风采

“团”释义为团结、凝聚、友爱。“队”释义为队伍、执行、力量。超越队组建以来，没有单纯用介绍的形式来展示过我们的团队，特以本期《欧帝尔人》隆重推出超越队团队文化。

第一条，致力打造不同平凡的创意性团队，走在放飞梦想的道路上，等待超越。对于这一条，我们从没有夸大其词，而且一直在这样做。队服我相信大多数团队都会有，但队服的作用却微乎其微，可能只有在团队活动才会穿那么一次，我们团队却不然。每个月第二周的星期二早会必穿队服，团队活动会穿，公司的活动如篮球赛、拔河赛都会穿，为队员为部门呐喊助威。这么做起到整齐统一的作用，从气势上也略胜一筹。7月的篮球比赛，我们都穿了队服去当拉拉队，回头率杠杠的。这就是超越队特色——与众不同的活力。

第二条，营造家的氛围，让每一个队员以主人翁的心态凝聚在一起，创建我们家园美好的未来。让每一个队员感受家的温暖，是每一个队员的责任，为团队活动出谋划策是每一个队员的义务。7月30日才艺大赛主题征集，大家想到的

不是一人三条的任务，而是三个臭皮匠胜过一个诸葛亮的凝聚心态，最终十几个人三五成群讨论出30多条主题。这些团队的小动作可能不为人知，但我们为可以在一起付出而自豪。

第三条，快乐生活的同时，积极提高个人业绩，为团队、为公司创造价值。8、9月是个多才多艺的季节，为了准备中秋晚会，各方人马各显神通，小品、歌曲、舞蹈花样百出，让人不由期待那天的到来。在这么重要的日子里，这么热闹的日子里怎么能没有超越队的身影。人各有所长，当筹备节目中帮不上忙，免去队员的后顾之忧就是其它队员的责任。9月开始要加班了，离中秋也不远了，节目的排练越发紧张。为了晚会高歌献舞的同事更辛苦了，往往加班后还要留下来彩排。但这种可以为公司、为部门、为团队付出的事情，每个队员都甘之如饴。

团队发挥到真正的意义，才是一个好的团队。团队的付出不是白费的，是人为己的双赢。团队是合作共赢的基础，是力量的汇聚，不管存在社会上那一个团体，我们都应以十分的热诚对待每一个队友。

## 余英贵： 甘做平凡事 不做平凡人

质量管理部 陈小霞

余英贵，一个平凡的重庆人，2004年他和妻子来到欧帝尔工作，这一干就是6年。2010年，因为要陪女儿去读书，他离开了。时隔一年左右，他又回到公司继续工作至今。10余年来，他从一个普通的生产线员工到实习拉长，再到物料员，都一直默默无闻的努力着。

“高大”和他不搭边，相反有点精瘦。他的脸上时常挂着憨厚老实的笑容，见到任何人都会打声友好的招呼，让人感觉到亲切。如同他的外表一般，为人处事也如出一辙。

2015年春节后，市场欠货太多，排单不断增加。突如其来的赶货期，加上供应商库存不足，导致物料紧缺。很多时候收发组刚刚收货，车间又急需使用，这种情况让车间物料员痛苦不堪。那段时间，余英贵每天就不停地在一楼和五楼之间奔波。物料刚刚到，就立即往车间送。有时鞋子都跑掉了，有些拉长还不断抱怨。但是，他却一笑而过，说：“我2013年也差点当上拉长，知道拉长的辛苦。停拉没产出，员工效率没达到，对员工工资有影响。”就是这样朴实的一句话，反映出余英贵的朴实。懂得换位思考、为别人着想，从实际情况看问题，踏实做好自己的事，以积极的心态对待同事和朋友。

在我刚刚接手五楼品质小组的时候，对很多退料不熟悉，就只知道破的、报废的可以退不良品仓，排单有变的也可整批退不良品仓。有一次，余英贵拿来的退料单上，只有一个彩盒。我问：“一个怎么退啊？”他答



道：“供应商多送的，扔掉可惜了，放回仓库可以为公司省下一个彩盒的钱嘛！”我当时就懵了，是啊，为什么我们其他人没有这么想呢？虽然是很小的一个彩盒，但那也是为公司做出了贡献。没有人要求他去那么做，他只是认为这是对公司有益的事就够了。后来我也从IQC那里了解到：一般像一个物料退的情况非常少，大部分都扔了。之后每每看着余英贵和他拿来的退料单，都会在我心中敲响警钟。

像余英贵这样的员工，在公司还有很多。他们伴随着欧帝尔一起奋斗，他们有着勤俭节约的品德，有着“公司即我家”的归属感。“不以善小而不为”，认真做好本职工作，就是为公司做出了最宝贵的贡献。

# 平凡中的不平凡

质量管理部 陈青

转眼在欧帝尔这个大家庭已经一年有余了，在这里我认识了来自五湖四海的他们，一起做着平凡的工作。作为节能灯车间IQC的我，每天都要和各生产拉长、组长打交道，跟产品打交道，其中给我印象最深的有两位拉长——莫顺斌、陆玉新。

莫顺斌，人称“老莫”，他是节能灯车间的一名包装拉长。听，包装那边传来快而有节奏的拉胶封箱的声音，那就是他所负责的拉线。虽然拉线上很忙碌，但是他的队员们却个个面带微笑、从容应对，这是为什么呢？原来老莫是一个幽默风趣的人，不喜欢看到拉上的人整天绷着一张“苦瓜脸”来做事，既没有效率也会影响到他人心情。所以在烦躁的夏天，他会讲笑话给他的队员听，这样大家的心情就愉快了，继而生产效率和质量也随之提高。同时，他也是一个有担当的人。有一次，他犯迷糊用错了说明书，当我发现并告诉他的时候，他没有像其他人那样狡辩，而是主动承认，态度非常诚恳。所以我觉得大家都要向他学习，做一个有担当、有责任心的人。

陆玉新，人称“老陆”，她是节能灯车间的一名插件拉长。多年的工作经历使得她在工作中游刃有余。她清楚地了解拉上每个员工的特点，每天的效率都能达到，甚至有时超出目标。就算是新员工，在她的指引下半个月也可以达到老员工的效率。所以上级领导经常安排新员工给她带，这是对她的一种信任。有一次，她拉上来了一名新员工，当时那个人不会左右手一起插件，总是习惯的单手插件，速度很慢。老陆看到后就对他说：“插得慢没关系，刚开始慢慢学，但最终一定要习惯用两只手一起做，不然后面就赶不上别人了”。那个员工听了她的话后，试着左右手同时插件，到后来也能独挡一面了。另外，她拉上的员工都是多能手，不仅在自己的工位熟练，而且在装配、包装拉上一样做得很好，这正应了“名师出高徒”。2014年度“最美欧帝尔人”，她独占一席！

我们大多数人都是平凡的，但是经过了磨练的精神意志却是不平凡的，是高贵的。



陌生的你我相识在欧帝尔，每天一起努力地工作。因为相识，个体间有了联系，所以就有了团队。

2015年8月5日，“超越队”组织团队活动。

这是我第一次参加团队活动，难免有些兴奋。当天下班后，大家穿着统一的大红色队服，按规定时间到旭日广场集合。我们团队的突然到来和接下来的小节目，像雨后天空出现的彩虹一般，吸引了很多人的注意。

## 节目一：全家福及签名

公司安排了专人帮我们拍摄照片，之后还在印着口号的横幅上签下了自己的名字。一些人龙飞凤舞般的签名估计只有自己才认识吧！

## 节目二：边吃边唱

在现场选好地方铺上防潮垫，把提前准备好的各种食物拿出来。同时每个人都准备了一首歌，而其他人则进行投票，选出来的人参加部门后续的歌

唱海选。现场虽然没有精致的舞台和美丽的鲜花，但是团队成员用各自特殊的方式来表达自己的祝福：有人献上自带的水果或饼干；有人就地取材，用广场散落的树枝和野草组合成一份特别的“礼物”；也有人跟随音乐现场摇摆。漫天星光之夜，难得地享受着这快乐的时光。

## 节目三：“你来比划，我来猜”

现场人员分成了两组：猛虎队和娃娃队。比赛期间，一些队员为了能更好地表达词语的意思，做出了另全场人都笑喷的各种动作。最终经过激烈地竞争，猛虎队获胜。这个游戏考察了队员间的配合及默契度。

活动结束后，大家收益颇多。舞台环境、奖品什么的都不重要，重要的是大家玩得Happy就行了。在这里感谢欧帝尔及“超越”队的成员，让我度过了一个难忘的夜晚。在我们相处的这段时间里，有你们陪伴才会更精彩！

# 与你们在一起的日子

质量管理部 覃玉婷





## QC回归之旅

超越队 供稿

筹备了好几天的迎QC归队之旅，在4月1号开始出发了。

在这样一个阳光明媚的早上，蔚蓝的天空中飘着朵朵白云。质量管理部超越队成员以及家属一起去金钟水库玩，这是一次让人充满期待的旅行。早上7:30就已经起来整装待发，怀着激动的心情，无比憧憬这次的旅行，会为我们的生活增添些精彩花絮。外面天气晴朗，温度适中，约定8:30分我们的大部队在公司大门口集合，整队喊口号后车子出发了，慢慢地向目的地行驶着。

### 第一节：骑乐无穷

来到目的地，我们迫不及待地从大巴车下来，大家都骑上了各自挑选的单车，欢快的像只小鸟，一行人浩浩荡荡地向终点骑去，但是路途状况不断，刚出发不久，暴力青那辆很COOL的车，居然链子掉了，真是“金玉其外，败絮其中”啊！估计这会儿够她郁闷了。噢，MY GOD！出师不利啊！

出发前老大已安排好任务，由一男生护送青青去换车，其他继续前进，一路上车队保持队形，控制速度，规避行车风险；尤其在进入陡峭的盘山公路后，车队更是井然有序，配合默契。大伙骑行在狭窄的道路上，聆听着鸟儿欢快的歌声，吹着自由的口哨，呼吸着清新的空气，看

着沿途的美景，两个字“快哉”！

### 第二节：湖边赏景/游戏

人们常说：“桂林山水甲天下”，但金钟水库那独具特色的风景也同样令人陶醉不已，流连忘返。放眼望去，金钟水库周围群山环绕，绿树成荫，形成了一幅美丽的画卷，我们对它的喜爱之情从心底油然而生。当大家沉醉时老大问：“你们要拍照留念还是玩游戏？”大家异口同声说：“当然是先拍照咯”。高兴地结伴去了。大家到处走走，不时停下脚步，拍照留念，记录下我们的足迹，有了这些精彩瞬间，日后翻阅定会扬起嘴角回味一番。



欣赏了周边的风景后，在金钟水库沙地上，我们玩起了“我来比划你来猜”这个游戏，吸引了很多周边游玩的观众和我们一起开心地笑。他们还说：“你们这么大一个团队玩游戏，让人觉得新鲜有趣，非常热闹啊！”我们这次参加活动的有25人，分成四个小队。第一个小队由于没有作战经验，只猜对了一个，别的小分队10个猜对了9个，从这个游戏中可以看出我们这个团队的沟通能力和表达能力都很不错，希望在工作中也有这么好的发挥。

### 第三节：开心农家乐

转眼快到十二点了，渐渐饥肠辘辘取代了我们当时兴奋的状态，收拾东西走人，蹬上单车朝着烧烤场骑去。后面的路程也是崎岖坎坷，好多的上坡路啊！大家都是汗如雨下，但是都非常开心，御风而行，好像飞一样。不知不觉就到达了大门口。经过大家的努力，我们终于骑车绕行了金钟水库一圈，再次回到出发的大门，真有一种征服大自然的快感。

步行15分钟左右，我们来到开心农场烧烤区，大家放下东西，准备开始烧烤。老板娘把所需的用具和食物拿来，我们分工合作，生火、洗菜、切菜、烧烤……大家忙碌了起来。由于齐心协力，很快吃到了自己辛苦努力做出来的美食，虽不是山珍海味，却吃得津津有味。

这次活动的主要内容到这里也快完成了：骑自行车，农家乐以及各种小游戏。活动规则清晰、便于操作，大家兴趣浓厚、积极踊跃。活动之初，因为初次认识而矜持腼腆；活动之后，大家便开始称兄道弟，顿时亲密不少。笑容放飞了心灵，汗水流出了压力，自然找回了自我，协作拥有了快乐。

### 第四节：结束语

活动结束后，返程路上，大家分享着本次活动的收获和经验。通过这次活动，大家认识到了“木桶原理”的意义。一个人步伐慢，整个团队的步伐便慢，最慢的人就是团队的速度，只有团队的成员思想一致才能行动一致，只有行动一致才能结果一致。本次活动不仅为两点一线的工作增添了色彩，还让大家体会到了“自己动手、丰衣足食”的道理。在日后的工作中，我们会更加团结拼搏、勇攀高峰、超越自我、成就未来。

## 遇见便是幸福

质量管理部 李显会

我感谢每一场相遇，也感谢每一场离别，佛说，每个人所见所遇的，都早有安排，一切都是缘。

在每个人的生命中都会有一些朋友，他们路过你的人生，只为给你上一课，然后离去。或许某次，偶然碰到在某处遇到过的一个朋友，大家都叫不出彼此的名字，却会指着对方哈哈大笑道：“你不是那个谁谁吗？最近在忙什么呢？在哪高就呢？”其实彼此根本就不记得别人名字，却要装作很熟的样子。转身走出去很远，却依旧想不起那人到底是谁，想想不由地笑了。人生就是如此，不管嘴上的功夫多么厉害，多么热情似火，内心里其实依然保持着冷静与理性。

可是我依旧感谢我能遇见她们，那些给过我温暖和关心的女孩们。尽管那么久不曾相见还是会某些时候想起她们，想起和她们一起的那些快乐和忧伤。一起哭过、笑过、疯过，我喜欢那样的生活，因为它让我感觉真实。假使恋爱是人生的必需，那么友谊只能算是一种奢侈，千金难求，一友难得。友情是一种很奢侈的感情，所以人生这一辈子真正的朋友并不多，三、五个足矣。不为功德，不为目的而来，只为懂得，只为相惜而来的才能算是真正的朋友。在这人世间，有些路是要自己一个人去走的，单独一个人去跋涉的，路再长再远，夜再黑再暗，也得独自默默走下去。

人生每一场相遇都不是偶然，倘若遇见，便是幸福。我们无法阻止离别，但我们可以珍惜当下，相遇虽易，情谊不易，且行且珍惜！



# 建幸福家园 暖员工心窝

人力行政部 李超贤

今年截止10月，共开展了8次员工座谈会，共有82人次参加，共收集34个反馈问题及事件，均已进行了及时回复并要求责任单位给出了处理意见。

促成解决的问题包括供应商物料的统一送货时间、车间清洁物料的统一增配、宿舍休息环境的整顿、食堂人员服务态度改善、五楼四楼空调噪音问题隔音处理、物料杂乱整改、宿舍公共物品全面检修及修复等。

以下是详细的案例收集及回复意见：

## 案例一

**主题：**推动公司部门交流会主题：推动公司部门交流

会

**问题：**在公司，下属服从工作安排做事，但很少有机会跟领导沟通交流，领导也很少会关注下属真正怎么想。像基层员工就少有机会跟总监交流，故基层员工希望公司能够推行部门内高层与基层之间的交流，让基层员工也能够跟高层领导面对面的交流。

**描述：**公司目前采取的都是上下级的管理模式，所有直属的上下级可能沟通较多，可能忽略了跨级之间的交流，尤其在供应链模块，这种交流还是相当重要，一定场次的跨级沟通，能让员工切身感受到领导对员工的重视及

公司的人文关怀等。

**来源之一：**质量管理部A职等员工访谈（部分）

**解决措施：**人力行政部协助质量管理部于2015年8月4日共同策划并完成了主题为“关注基层员工”的调查及部门交流会。通过全体沟通的方式，由质量管理部欧定伟总监全程参与的交流会，收到了预期的效果，后期也将在公司全面推行。

## 案例二

**主题：**员工千元圆大学梦

**问题：**希望公司建立基层员工培训机制：学历培训和技能培训。学历培训方面，提供例如上大专、专升本之类的信息。

**描述：**员工职业规划发展工作要鼓励员工参加培训教育，持续学习。员工有学历提升需求，经员工访谈反馈，人力行政部在了解政府有这方面福利并组织谋划，与知金教育合作，开启千元圆大学梦学习计划。在今年9月开办在职大专、本科班，公司全力支持，预期大大改变公司人力资源学历结构，提升人员素质。

**来源之一：**生产部员工访谈

**解决措施：**基层员工培训目前主要是在知识、技能方面，并且是由部门进行主导，人力行政部进行监督，工作之余人力行政部会组织进行心理及自我管理方面的培训；学历教育方面现人力行政部已与中山知金教育合作，“圆梦计划”学费标准为5000元/人。其中，被录取且届时取得毕业资格学员自缴1000元，省财政补助2000元/人，市镇财政统筹解决2000元/人，目前公司高升专有17人在读，专升本6人在读。

## 案例三

**主题：**改造车间工作环境

**问题：**夏天的时候，车间很闷热，工作不能集中精力作业，开了水帘也没有什么效果，希望公司能够装空调。

**描述：**公司生产车间在2011年装置水帘，但随着大环境的变化，天气越来越热，水帘空调使用效果不理想，间接导致员工的流失率也相应提高。员工在多次访谈中提到希望车间能够安装空调，改善车间的工作环境。

**来源之一：**生产部员工访谈

**解决措施：**公司在2015年初安装了中央空调，车间环境得到了全面的改善，提高员工的满意度，一定程度上降低了员工的流失率。

本次选取了部分案例展示，是为让更多的人了解公司的文化和方向，当然，也从另外一个角度说明了公司对员工关系的重视，“只要员工提出来的问题，就是问题。”欢迎广大员工积极沟通、反馈意见。



## 一位员工的建议书

尊敬的领导：

您好！很荣幸能服务于中山市欧帝尔电器照明有限公司！

虽然我加入不久，对公司其它管理方面了解不深，我相信公司能发展这么大，那么各方面肯定是很完善的，可是有些小地方也许领导们太忙没有注意到，比如员工的鞋柜管理，鞋柜的数量也许是根据生产车间员工人数定的，但是可能有些员工因各种原因离职，离开了公司却没有把工鞋带走，以至于没人用的柜子被鞋或其它物品占着，而新进的员工找不到柜子放置换下的鞋，这样就浪费了一些柜子，导致有些员工一个柜子放几个人的鞋，空间小，空气不流通，假设有人有脚气或其它的脚病，可能造成交叉感染。对此，以下建议出于本人对工作环境管理的重视，真诚希望对公司的发展管理有所益，若言辞有不敬之处，请领导多多谅解。

首先由员工的直属领导记录每个员工的柜子编号，然后把没人用的柜子清空，这样就知道哪些柜子是空的，接着按部门区别统一归类放置，以后再有新员工入职需要换鞋的，由直属领导安排鞋柜，离职后可根据记录清空该离职人员的柜子以便给后来人使用。

×××

2015年9月30日

### 回复意见：

首先非常感谢×××能够以“主人公”的角度积极参与到车间管理上来，为提升车间管理水平献计献策，生产部一直都提倡充分发挥员工的积极性及创造性。同时这也折射出车间管理目前存在的一些疏漏，也是车间管理员需要及时改善的地方。而关于车间鞋柜管理方面，车间早有鞋柜管理规定：

1. 员工每人安排一个鞋柜。
2. 鞋柜每个月定期清理一次，将离职员工物品及时清理。
3. 新员工入职后领工鞋那天由拉长发放工鞋并安排每人一个鞋柜放置工鞋。
4. 鞋柜损坏及时请电工维修。

后续，生产部将严格按照车间鞋柜管理规定执行：

1. 立即统计各车间在职人员数量及目前可用鞋柜数量；
2. 所有鞋柜分车间编号，按编号安排鞋柜，员工按编号放置工鞋，编号掉落及时更换；
3. 及时清理离职人员物品，每月定期清理一次。



不知不觉又到了我们公司一年一次的旅游，这次我们部门选定了位于广东阳江的海陵岛，海陵岛享有“南方北戴河”和“东方夏威夷”之美称，被誉为一块未经雕琢的翡翠。这里四面环海，以水碧、沙净和游海水、住海边、食海鲜、买海味的特色驰名中外。

我们中午在公司出发，下午6点到达第一站——阳江大澳渔村，大澳渔村是一个古老的渔港，位于阳东县东平镇东南，坐落于著名的国家级中心渔港——阳东县东平镇新港东侧海边。大澳渔村秦时属南海郡，汉时属合浦郡，史称“六澳之首”，是中国古代“海上丝绸之路”的必经港口，这里渔村民风朴实，渔风郁郁，具有深厚的渔家文化特色，是广东省较为完整保存原始渔家小屋风貌的渔村。来这里不仅可以享受美丽的渔村风景，而且可以吃到便宜新鲜的海鲜。三桌丰盛的海鲜大餐只要1600元，真是可遇不可求。

吃完晚餐就去阳江市住酒店，第二天早上，我们出发去美丽的海陵岛大角湾，并入住岛上的酒店，我们的酒店可都是无敌海景房。

大角湾位于海陵岛闸坡镇东南，三面群峰环抱，面向浩瀚南海，滩长2.5公里，宽100米，因状似牛角，故名“大角湾”，是海陵岛最著名的景点。正所谓山无水不秀，峰无云不媚，湾内风和浪涌，峰顶时有云雾缭绕。大角湾阳光明媚灿烂，沙滩均匀松软，

海水清澈纯净，空气清新多氧，最适合我们这样部门旅游放松的。这里有海滨浴场，有冲浪、海上帆板、摩托艇、动力伞、飞行滑翔、沙滩车、古炮射击场、野战场、海上乐园，而且海边很多救护人员，安全有保障。

第三天下午，我们回到阳江市买手信，阳江十八子刀肯定是必不可少的礼物，为了避免晚上疲劳驾驶，我们选择在阳江市休息一晚，第二天早上我们出发到新会古井吃驰名中外古井烧鹅（刚好在我们回来的中间），吃完烧鹅满足地回公司。

看美景，吃海鲜，买手信，一路休闲之旅，身心均得到放松。海陵岛之旅，值得推荐！



## 阳江海陵岛之旅

研发部 钟嘉威

# 春丽的故事

小器鬼照明安徽分公司 钱维山

闲暇之余我喜欢读一读杂志。

这两天看到一个关于一匹从未赢过的赛马的小故事，令我感触颇深。

在日本有一个不知名的乡镇，乡镇里有一个不知名的马场。当然，养着的都是一些不知名的马匹。其中一匹马，在比赛中从未赢过。它应该是最悲催的一个倒霉蛋，它的名字叫春丽。

正因为它一如既往的“丰功伟绩”和“传奇经历”，在第88场榜上无名之后，日本NHK电视台“采访”了它。它两排硕大的门牙吐着舌头，喘着粗气，尾巴不停地卷着风，带来一丝凉气，却丝毫赶不走棕色肌肤上的汗水和几只苍蝇，憨态可掬。

电视台的报道让春丽在日本家喻户晓，当同样的战局持续到100场时，春丽俨然成为小有名气的“明星”。

忙碌的人们不再总是关心电视明星与政坛风云，家庭妇女也不再与隔壁邻居只谈论生活的琐事或谁家老公挣钱多少的问题。人们开始关注这一匹一直活在失败中的马。甚至当朝首相也发来贺卡，对春丽表达祝福。春丽的饲养员每天都要收拾来自全国各地寄来的一筐筐萝卜和其它水果。

人们反常地牵挂着这匹马，做着一些过度关注的事

情。每个周末，他们都要驱车赶往马场去看春丽和它的表演。

惨淡的马场破天荒的因春丽的出名而扭亏为盈。

时光岁月，刀刀催人老，春丽再也不是那头精力旺盛的青年。

今天是春丽的第106次比赛，也是春丽赛马生涯中最后一次。为了这次比赛，像往常一样，春丽提前补充好了体力，调养好了身体，并配备了全场最好的马术师。春丽像一位庄严的公爵一样站在了比赛场道上。随着一声急促的发令枪声，十几匹高头大马拼了命地往前冲去。春丽也不甘示弱，像“年轻人”一样狠踹着地面，高亢的嘶叫声盖过了所有，牵动着人们所有的目光，倔强地奔向远方……

虚张的声势和沸腾的精神除了带来喘息和一身臭汗，像往常一样并没有改变历史的结局——又一次失败的结局。然而，奇怪的是，大家真的很喜欢这匹马，人们依然高唱着《春丽之歌》，歌声中唱到：“今天依然是最后一名，还是不行啊，我是不气馁的春丽，一心一意朝着自己坚定不移的道路前进，还是继续努力的春丽，梦想的终点一定会到来。”

春丽的故事让我非常震撼，这一真实的故事的独特之处，并不是在书写一匹一生都在失败的马的传奇，而

是人们对待失败的另一不一样的态度。

春丽应该是一匹稍显憨实的马。它不断地失败，不断地重来。总是乐观地对待每一次拼搏。大家都能看出它在竞赛中笨拙的“天赋”，但我相信它十分喜爱这项运动，也因此从未抱怨过刻苦的锻炼和驯马师苛刻的失望与责罚。它把竞赛当成一种不断提升自己、超越自己的目标，这种目标让它兴奋，它把这种目标当成它生活的全部，对待追求，它从未放弃。

令人难过的是春丽在每次比赛中都没能提供一份合格的成绩单，这似乎也是人们最初关注它的根本原因。但这又怎么样呢？当大家用好奇的目光凑过来隐隐替它担忧时，春丽却再次用昂扬的斗志准备着下一场竞赛了。春丽总是用行动教育着我们这些曾经经历失败和未来可能会面临挫折的人。

人们总是崇拜和敬重成功者。总是想着通过各种方式学习他们的成功秘籍来描述自己前进的脚下的道路。他山之石，可以攻玉。于是市面上出现了很多励志图书和走捷径的音像视频。而事实是真正的成功者寥寥无几。真正成功的人却经历了那些艰难险阻、无数次失败的人。乔布斯、马云、爱迪生都是如此，都是在尝试了无数种失败的可能性后，才找到了最合适的道路。但令

人心寒的是，就这些少数成功者中的多数还是不可以复制的。所以成功与否并不能也并不应该成为我们评判一个人的标准。我们也并不是简单的同情弱者，而是欣赏、鼓励、崇拜奋斗者。

创业道路上如此艰辛，我们需要春丽的那份对理想的孜孜以求，不气不馁、不骄不躁和跌倒了爬起来，拍拍尘土继续奔跑的乐观精神。

改革开放以来，中国经济的迅速腾飞离不开人们改变物质匮乏而艰苦奋斗的决心。当经济繁荣起来，竞争日益激烈以及劳动力过剩时，必然会出现情绪上的痛苦、挣扎、失落与失败。春丽的故事正是给予了我们这个社会目前的强心剂。坚持、乐观、积极和不计得失，是我们这个时代需要拥有和追求的品质，它能够抚慰心灵，净化心灵。

有勇气去追求，更要有勇气去面对追求的痛楚和失败的结局。对于这方面，春丽的精神无疑是我们这个时代缺乏的，它树立了光辉的榜样，它必然激励我们这一代经历在无穷变数环境下如何坚定目标继续前进。

这就是春丽精神。

## 换位思考

PMC部 张畔

所有产品要打包好不能外漏——防止产品污染；所有货物距离墙壁至少30CM——防潮；所有物料必须标识清楚放到卡板上……经理说，之所以这样做就是要保护好我们的产品，做事之前要换位思考，如果你是客户，你愿意看到你购买的产品在地上放得乱起八糟吗？“换位思考”这四个字一下子让我醒悟了，是啊，无论是工作中还是生活中我们多需要“换位思考”。

记得以前看到过一个小故事，小羊请小狗吃饭，它准备了一桌鲜嫩的青草，结果小狗勉强吃了两口就再也吃不下去了。过了几天，小狗要请小羊吃饭，小狗想：我可能像小羊那样小气，我一定要用最丰盛的宴席来招待它。于是小狗准备了一桌子的排骨，结果小羊一口也吃不下去。古人云：己所不欲，勿施于人，但是有时候己之所欲，也勿施于人。凡事不要把自己的想法强加给别人，遇到问题的时候多进行一下换位思考，站在对方的角度上想想，你会更好地理解别人。在工作中我们经常看到这样的领导，他给下属安排了工作任务，等到他去检查时，发现任务完成得一塌糊涂，他愤怒，他懊恼，为什么这个下属这么笨？说了几遍他还是做不好，可是领导你可曾换位思考过，你之所以是领导，无论是经验还是智商应该都在你的下属之上，你交代任

务时他有没有听明白？你只是按照你的表达去下命令，你有没有向他确认过他是怎样理解你的话的？可能他当时根本就不明白你的话，但又畏惧你是领导他又不问，所以结果是他没完成你交代的任务，你也一肚子恼火。

最近发生在浙江温州第一桥“火锅先生”的事件，林女士出言不逊，为了一时的快感，带给人们不尽的唏嘘和惊叹，这反映出一种社会问题，值得社会反思！这件事仅仅起因于一件微不足道的事情。有人说凶手太凶残，也有人说林女士自找。这个事件说明了立场不同，所处环境不同的人，很难了解对方的感受。倘若我们善于站在别人的位置上看问题，就能从内心深处理解别人，更接近，更符合事实，也容易让别人接受，这样，人与人之间的误会、矛盾就会少很多了。

一花一世界，一叶一菩提。换个角度，你会发现并不是只有你是这个世界的主角。千人千样，每个人都有自己的故事，每个人都是自己故事的主角，不要站在自己的立场去看待，指责别人，凡事不要说得太绝对，看问题不要太主观。你想做个幸福快乐的人，那么就从善待他人，体谅他人开始吧！

在这样一个锦春即逝，盛夏未至的日子里，绍兴的五月天，就这样不期而至。

这个时候的绍兴，春雨淋漓，春意盎然。伫立在八字桥直街上，脚踏着中国第一座传统意义上的立交桥，看春雨在流水上点缀出圆圆圈圈的画面，两边粉墙黛瓦、青石板路，河边盆栽绿意，怒放着整个春天，恍然觉悟：小桥流水，不外如是。

可是我怀念的，还是江南五月的阳光。

恍然间，耳边竟响起最爱的乐队五月天那一首温柔。

最先听五月天的温柔，已忘了是什么地点什么时间，塞在我耳边的是L，而耳机线另一端的R，也已经忘了被谁塞进耳边。只记得脑海里回响的是“走在风中今天阳光突然好温柔”，在那个特定时刻，心被突然的温柔这五个字融化到滴落。温柔已经是很幸福的字眼了，再加个突然，是怎样的萌动。再看MV，里面那弥漫心底阳光，女主角那融化冰川的笑容和五月天青涩的表情，以及耳边回荡的那句“不知道不明了不想要为什么我的心”，让我彻底的爱上了这个乐队，一发而不可收拾。

之后我的青春岁月和五月天的旋律一起跃动，一起前进。

有人说，一个男人的成长，对于五月天来说，就是几首歌：

《倔强》。青春年少，放声高歌，大声唱着“当，我和世界不一样，那就让我不一样。我就是我自己的神，在我活的地方”，彼时刚毕业，对这个世界对这个年少的自己充满了信心，逆流而行，才得涅槃，方可重生。那个时候，总会觉得自己能改变这个世界一点点，这改变的一点点就是自己存在的价值。

《拥抱》。女孩心中有南瓜马车玻璃鞋，而男孩心

## 五月天的温柔

小器鬼照明浙江分公司 蔡金喜

中，是在这个世界碰的头破血流后醉倒荷花池边。心中的呐喊和不忿，欲做一朵不被这个纷乱世界了解的孤傲蔷薇，却没有想到，这带刺的孤傲，被那个蓦然出现的女孩轻易地摘下。

《最重要的小事》。男孩已经不再向这个世界抗争了，因为这个世界带给了他一个全新的世界：女孩。不想知道这个世界变成怎样，不想知道这个自己变成怎样，只想穿过半个城市，只为看她样子。世界纷纷扰扰喧喧闹闹，什么是真实，为她跌跌撞撞傻傻笑笑买一杯果汁，静静的帮她提着hellokitty的粉色袋子，和她走在古城小巷的石板路上，前面裙角飘扬，打在腿上，带走了全身的力气，偶尔回头，青丝拂脸，酥麻一身。就这么看着她近在咫尺的身影，都觉得这个古城充满了幸福的味道。

《天使》。终于小小的身躯装不下即将洋溢出来的爱，鼓起勇气，结结巴巴的在草地上对着女孩唱“不管世界变得怎么样，只要有你就是天堂”。满头大汗的期待，欣喜如狂的跳跃，成功地握着她的手，就像握着这个世界。

和她在这个小城里奋斗，和她在这个小城里生活，和她在这个小城里漫无目的地徜徉，和她在这个小城里肆无忌惮地宣泄着怒放的青春，从来没有想过，繁花似锦之后，是凋零的颓废，绚烂的烟花过后，是无尽的空寂。

《而我知道》。正如她突然出现一般，她突然的消失在原本安如磐石的小小世界里，从此山无色水无声世界崩塌，疯狂地寻找却找不回自己的心，曾几何时，那亲密无间的小小的两个人如今却隔着亘古不化的冰川。而我知道那真爱不一定能白头到老，而我知道你可能就这么走掉，而我知道，我知道这一切我都知道，我就是受不了。

那曾经海誓山盟不离不弃的言语和感情就如同逝水终

难回，从此，又剩下一个人，踩着单车在小城穿梭，和春夏秋冬一起走过的，是那一首首陪伴和等待的歌曲：

突然好想你，你会在哪里，过得快乐或委屈？

我不愿让你一个人，一个人在人海浮沉，我不愿你独自走过，风雨的时分。

也许未来你会找到懂你疼你更好的人，下段旅程，你一定要更幸福丰盛。

而回忆越是甜就越是伤人了，越是在手心留下密密麻麻深深浅浅的刀刻。

我站在你左侧，却像隔着银河。

就这样地生活着，就这样地过着，把自己密密麻麻地包着，直到电脑里无意中看到一片蓝色的海洋，以及海洋中间飘扬出的温柔。在干净的钢琴声中，阿信更类似于呢喃，站在舞台上深情地说，如果你对我说你要离开我，那么我会说，我会对你说，我给你自由，我给你自由，我给你全部全部全部全部全部自由。随着每一个全部，每一段灯光亮起，台下有多少人看着漫天飞舞的纸片，听着熟悉的旋律，回忆着青春，然后泪流满面。顷刻间情绪如同山洪决堤，崩溃到嚎啕大哭无法自己。这首届现场版的MV如同给青春举办一场华丽的葬礼，从此，把年少轻狂和轻松青涩深深埋葬。

而今的自己，已再无轻狂，却依旧倔强，在有些事有些人面前，高歌的，是那一首《盛夏光年》，是那一句句歇斯底里的我不转弯我不转弯。

而后，又该是怎样，会怀旧吗？会沉沦吗？会麻木吗？

期待着，并微笑着。

## 八小时外的美好人生

质量管理部 曹娟

可能绝大多数人都有被工作所累的感觉，工作主导着我们的喜怒哀乐，一天天，一周周，一月月，一年年，周而复始。我也总觉得80%的精力是用在了工作上。一天同学对我说“每天最多工作八小时，每周一共168个小时，我们只工作40个小时，连四分之一都不到，为什么要被这不到四分之一的的时间绑架了呢？人要学会经营八小时之外的美丽人生。

仔细想想同学的话还真是有道理。八小时之外，你在干什么呢？很多人总在加班加点，以为只有努力工作才能有更好的生活，可是工作是永远做不完，这个世界上没有那么多非做不可的要紧事，加班再加班，只能透支精力降低生活质量，我们工作是为了更好地保障生活，只要能让生活过得去，何必再做工作的奴隶呢？有的人除了工作，其余的时间马虎打发掉……其实八小时之外才是属于自己的真正的生活，把八小时之外的生活经营好，才能把日子过得有声有色，我们的人生才是美丽的有价值的。八小时之外要有属于自己的空间，如果没有一些健康有益的爱好，整个人都会变得枯燥无趣，世界如此丰富多彩，有那么多有意义的事可做，为何不去尝试呢？为家人做一顿精致丰富的晚餐，晚上与爱人聊聊过去；听听音乐、喝喝茶、看看书、写写字、养养花等都是有益身心的。现在和未来都是无比温馨的，八小时之外你的世界应该异彩纷呈，除了工作之外每个人都有不同的兴趣，兴趣是五彩的花，让生活变得生机盎然，充满乐趣。所以不妨在属于自己的时间里充分享受属于自己的快乐。

八小时之外要尽量拓展生活的半径，开阔视野，让人生多姿多彩起来。如果你听到了大自然的召唤，一定要去赴一个美丽的约会；八小时之外，我们可以走出去投身大自然中感受大自然恩赐的种种美好。朋友是人一生的财富带给我们更多的愉悦和幸福，如果能够约上三五好友去赏流云，观花开，游走在青山绿水间，生活简直就是一首精巧美丽的小诗，令人赏心悦目。

放下那些不那么要紧的事，享受八小时之外的美丽人生吧！

# 爱

PMC部 卢素芳

爱，不需要太多的言语去形容，不需要华丽的辞藻去修饰。

爱分很多种，爱情、友情、亲情……。

原以为，唯有爱情能让人感触深刻，刻骨铭心。其实我是一个情感丰富的人，但可能自己也没有在意身边那些微小的爱，没有认真体会身边的爱。

人生不如意十有八九。今年5月份，一场车祸，导致我锁骨骨折。或许这是我有生以来，身体上、精神上受到最大挫折的一次，也是我对爱感触最深的一次。

住进医院后，跟公司领导请了假，因为5月份还很忙，我请假肯定会导致同事工作量的增加。在这里，我很感谢我的主管、小白等人，在我住院的这段时间里辛苦地帮我处理工作上的事情。

最让我感动的是，住院的第四天，也就是手术的那天，龙经理带着部门的同事，到医院来探望。这是我想都没想过的，周一那么忙，领导跟同事们都抽出时间来探望，当时我热泪满眶，心里有一种说不出的感觉。领导与同事的探望，让我感受到了满满的关爱，因为这种关爱，让我更加迫不及待地希望能尽快好起来回到工作当中，跟大家一起把工作做好。

一直以来，妈妈是疼爱我的，总是怕我吃不好，所以每

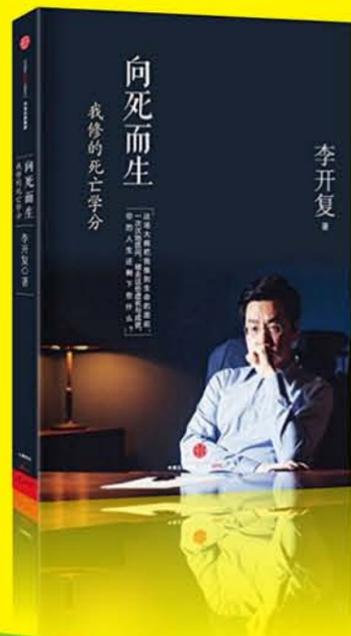
次从乡下过来时都会不顾及路途遥远，大包小包拎着我曾经爱吃的东西过来给我。一有亲朋好友过来，都让别人带东西给我。我在电话里执意得不要，对她来说，那是没用的。虽然很多东西已经并非我所爱了。

在这次的住院手术中，妈妈知道后第一时间跑了过来，一见到我，哭得跟个泪人似的。却无只字言语。爱尽在不言中。接下来的日子，都是妈妈寸步不离地悉心照顾。每天妈妈都陪着我上上下下去做检查，每天的饮食起居，都是无微不至的。每天陪着我聊天，为我削水果、扎头发、冲凉洗头，就像回到了小时候。我就是一个小孩子一样，什么事都做不了。记得有一次，在洗手间晕了过去，妈妈拼了命地把我抱着，等我平稳后，却发现，妈妈是被吓坏了，差点晕了过去。后来医生帮她量血压。我看着脸色发白的妈妈，心里真不是个滋味。妈妈确实是老了，干净的长发里已是银丝过半。她再也经不起大起大落。事后妈妈跟我说，她看到我晕的那一刻，她双腿都软了，根本没力气，但却不知哪来的力量抱住我，唯一怕的是我要是摔着了会导致二次受伤。其实在这次的住院过程中，妈妈虽然总是逗我笑，但从她的眼神里，我看到的是妈妈的担心、心疼，是无私的母爱。

人间有爱，友情、爱情、亲情，你都感受到了吗？让我们都用心体会，用心爱吧！



# 好书推荐



## 《向死而生：我修的死亡学分》

**推荐理由：**《向死而生：我修的死亡学分》是李开复对过去17个月的调整和新生的总结与回顾，通过详尽而全面的叙述，书中真实、客观地披露了在治疗及休整过程中一些鲜为人知的小故事，并对过往几十年的人生进行了详实具体的总结与展示，文字优美，情真意切。可以说是李开复传记里最好的读本之一。李开复抗癌成功过程中的点点滴滴，对社会公益事业的热爱，与家人及朋友的小故事等等，都是大众最感兴趣的，这本书把一个鲜活、真实、重获新生的李开复呈现给每个读者。

**内容简介：**李开复曾任职苹果公司，创建微软中国研究院，之后转战Google，2009年离职创办创新工场，这些不同的角色让他的人生富有传奇色彩，但命运总在不经意间转折。一场疾病让他对生命有了新的理解和体悟。《向死而生》是李开复对过去一年的动情回顾，情真意切，字字珠玑。真实地再现了作者在病中的所思所想，让读者看到了他重生之后日渐成熟的人格魅力与价值观。不忘初心，心怀感恩，随缘随喜，这是当身边人问及他抗癌心路历程时，他给出的唯一答案。

## 《这辈子活得热气腾腾》

**推荐理由：**在书中，张巍以个人的奋斗与情感历程告诉读者：要用和解的态度，过热气腾腾的生活。这本书收录了张巍86篇散文，时间跨度从她还是青涩学生到当了孩子的妈，叙述了她毕业、初入职场、结婚、怀孕、生孩子、离婚等一系列人生重大时刻。她在这些文字中淡化了一名职业编剧或高校教师的视角，不再计较转发评论，不去在乎收视率，抛却了外物、身份的束缚，只记录最本质最真实的内心体验。

**内容简介：**这原本是一些写给没有人的文字，是一个人写给世界的情话和报话。这本十年写就的书完整展现了一个不向生活认怂的人所会经历的世界。接手第一个剧本就被骗的迷茫与无助，28岁被催婚的委屈与惶恐……作者写尽了人在各种境遇中的无奈和进退两难。在那些眼泪，那些温暖，那些自嘲与自尊中我们看到：人生艰难时，犹豫不决时，在恐惧要先于生活压垮你时，走错路不是最糟糕的事，害怕走错才是；受伤后最难的不是止痛，而是还有像没受过伤那样去爱的胆量。或许一个人永远无法拥有80而无悔的人生，却可以保有在80岁都敢重新开始的勇气。这，就是我们为之努力的东西，就是让生活热气腾腾的东西。



# 百变青春秀 炫彩好声音 (获奖榜)

