



护二代 LED灯

防频闪更爱眼

① 防频闪
光学半导体
恒流设计

② 高显指
还原真实色彩
高显色
智能芯片

③ 外观独特
寿命更长
塑包铝
散热设计



广东省名牌产品企业

欧帝尔人

2018.04 NO.2 总第三十五期

ECOC 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” ODEER PEOPLE | 2018.04 | NO.2 | 总第三十五期 |

首战告捷信心满 赢得市场开门红

2018年，注定是不平凡的一年。厚积薄发，蓄势腾飞，这一年，我们要大干一场。大年初九，当大多数人还沉浸在过年的喜庆中，欧帝尔全体营销将士已经从全国各地齐聚广东中山，与总部中高层管理一道，开始了欧帝尔人2018年的第一场战役——西点拓展。



扫一扫，关注《欧帝尔人》

企业核心理念

使命

快速满足用户需求，提供有竞争力的照明产品和服务。

愿景

成为用户信赖和社会尊重的企业。

核心价值观

诚实守信

诚实做人、踏实做事是我们立足的根本。对待同事及合作伙伴我们应坦诚相待、信守承诺、说到做到。即使遭遇挫折、付出代价我们也要坚守。

成就客户

以市场为导向是我们生存的根本法则。我们要聚焦并快速响应客户（含内外部客户）的需求，为客户提供高性价比的产品和服务。帮助客户成长、帮助客户成功其实就是成就我们自己。

勇于承担

我们要主动承担，全力以赴达成工作结果。无论份内份外之事，责任到我为止，不推诿，无借口。我们要敢于纠正身边的一切不良行为。在以市场为导向的前提下，任何制度、流程及个人利益都不能构成阻碍我们快速响应客户需求、为客户服务的理由。

开放进取

开放意味着接纳，意味着尊重、包容和理解。我们要坚持自我批判，不满足现状、不墨守成规；要注重每一次的改善和优化，围绕内外部客户的需求持续创新，不断超越。

团队合作

胜则举杯相庆，败则拼死相救。我们始终要把团队的目标与利益放在个体的目标与利益之上，唯有团队取得了成功，才有我们个体的成功。我们要相互尊重，相互信任，相互扶持，只有合作才能成就你我。



全力以赴

2018年，对于欧帝尔人来说注定是不平凡的一年！

这一年，很多惊人之举或惊喜之事将不断涌现或发生！

这一年的开局，不同寻常。公司的目标与决心，给了所有人一个惊诧！西点拓展，迅速将人心聚拢，将信心点燃，将目标与行动无缝对接——这本身就是一项打破常规、突破自我的惊人之举！

你可以说，拓展是一项活动，一种游戏，何必当真。但我要说，当你在活动与游戏时也不积极参加，怎能奢望你在工作或实战中能积极参与？

而实际上，拓展就是演练，是情景教学，就像部队战士进行的军事演习，你不全身心地投入，真到了真枪实弹的对抗，必将付出血与肉的惨痛！

六天的拓展培训，强健了欧帝尔人的身体，磨砺了欧帝尔人的意志，使欧帝尔人身心得到了一次净化与洗礼，焕发出前所未有的生机与活力。

市场前线，硝烟四起，各方战士奋力拼杀，开网点提销量，广促销搞陈列，捷报频传，人心欢悦！

后方战场，通宵达旦忙生产，各方出力为交付，公司上下热火朝天，干劲十足，好一派热闹祥和的景象。

曾几何时，我们觉得遥不可及的目标，离我们越来越近；那些似乎离我们很远的前线，其实就在我们身边；那些看起来跟我们无关紧要的事，其实与我们密切相关！是的，拓展教会我们懂得：欧帝尔人就是一个团队，一个具有狼性精神的团队，一个具有共同奋斗目标的团队。为了目标的达成，我们所有人必须朝着同一个方向，全力以赴！

全力以赴不是一句口号，而是一种精神，一种追求卓越、锐意突破的精神；是一种态度，一种务实进取的人生态度；一种行动，一种将理念化为行为并且持续坚持的行动！

2018，为了目标，我们须全力以赴，将决心落实到行动！

（孙亚夫）



2018.04 NO.2 总第三十五期

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）：

黄 刚 黄明鹏 黄丽萍 坚文杰 甘连娇
李晓玲 刘春桃 刘 玲 卢月清 唐 伟
王 娜 王 钢 杨 琪 钟嘉威 郑 燕
周 强 张顺鹏

后期发行：谭志昂 李继航

设计制作：子荆文化传媒

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@odeer.com.cn

邮编：528416

内部刊物·免费索取

CONTENTS

目录

刊首语 全力以赴 1

视界 04 ~ 08

行业热点

智慧路灯：路灯下不一定是读书 还可能是蹭WiFi
日产准备回收电动汽车旧电池 用在城市智能照明系统中
俄罗斯将在空间站安装新照明系统 可模拟昼夜变化
LED帮助诊断治疗癌症 韩国这项技术有望造福人类
2020年全球智能照明市场规模将达134亿美元
广东省质量监督灯具附件产品检验站（中山）获批成立
智能照明亮相古镇灯博会
美国大学研究“超强酸” 有望让LED更便宜更安全

公司动态

小器鬼LED灯具荣获“广东省名牌产品”称号
万人行慈善 共传中国爱
《欧帝尔人》荣获全国百强企事业单位优秀期刊奖
聚议成长 共筑理想
新乡站：小器鬼照明2018春季新品推广会隆重举行
携手金蝶“智”管供应商 迎战照明行业新变化

专题 09 ~ 23

聚焦

首战告捷信心满 赢得市场开门红
西点拓展，欧帝尔人2018年的第一场战役！
成在我们 败在“我”
信心比黄金更重要
天下事有难易乎
无畏 坚韧 开拓 共进——西点拓展之狼性精神的反思

人物 24 ~ 27

经销商 以灯为媒 因灯结缘——我与宁夏同乐经销商张俊智的故事

精英 我心目中的好组长

管理 28 ~ 29

文化诠释

玻璃碎了
年后再现“招工难”
物料标准化之后



P24
以灯为媒 因灯结缘



P30
春风行动在深圳

营销 30 ~ 37

市场一线 春风行动在深圳
新的开始
市场推广三部曲
深圳市场推广 迈出坚实一步
市场推广之我见

体会 没有完美的个人 只有完美的团队

空间 38 ~ 43

产品

健康照明：护二代球泡
护二代球泡灯开发的故事
养殖球泡的独特之处
养殖球泡产品图

家园 44 ~ 53

征文专版

十年一个家
我的入职培训
遇见
意外的插曲

欧帝尔时光

入职之初
我对欧帝尔的初感受
因为一群人 爱上一座城

生活 54 ~ 61

感悟

回家过年
开平的变化
年味随想
路上有感
寻找家风
生命不息 拼搏不止

文苑 62 ~ 64

观感

激起爱国情——观《红海行动》有感
好书推荐

行业热点

智慧路灯：
路灯下不一定是读书 还可能是蹭WiFi

以后，路灯下不一定是读书，还可能是蹭WiFi。近日，长沙隆平高科技园雄天路新装好一批路灯，不但节能，还可以监测环境数据，给电动汽车充电，提供免费wifi，甚至还能播放歌曲。外观上来看，这些路灯和普通路灯差别并不大。乳白色的灯杆，12米的身高，“站”在路边并不起眼。连接WiFi后通过简单的认证，就能上网。此外，路灯还装了音响。市民下载特定APP后，可根据指引迅速找到周边空余停车位，还能通过路灯杆上的插口为电动汽车充电。除了这些功能，作为路灯，它也能进行“花式”照明。

(来源：潇湘晨报)



日产准备回收电动汽车旧电池 用在城市智能照明系统中

日产准备回收电动汽车旧电池，用在城市智能照明系统中。上周，日产介绍了公司的新项目，名叫“The Reborn Light”，该项目的宗旨就是为老旧电动汽车电池赋予新生命，将电池装进照明系统，为日本Nemie地区的居民供电。日产在声明中介绍说，将日产Leaf电动汽车的旧电池收集回来，然后配上太阳能面板，就可以为路灯供电了。日产将太阳能面板装在路灯顶部，利用回收汽车电池从阳光中收集能量。这种照明系统有一个好处：它不需要依赖电网就可以独立运行，没有电线，也不需要向基础设施投资。对于那些想从自然灾害中恢复的城镇来说，再合适不过。

(来源：腾讯数码)

俄罗斯将在空间站安装新照明系统
可模拟昼夜变化

据俄罗斯《消息报》网站3月26日报道，从能源火箭太空公司获悉，除正在使用的照明灯外，国际空间站上还将引进具有特殊功能的光源。该公司介绍说：“为使宇航员更易适应国际空间站俄罗斯区域的环境，我们研发了光能可随时间变化的光源。光亮的动态变化将模仿地球昼夜——早晨、白天和夜晚。”参与过航天器照明系统测试的俄罗斯科学院医学生物问题研究所认为，安装新灯具将对宇航员的健康产生积极影响。美国国家航空航天局（NASA）透露，相关系统已运抵空间站。该机构表示：“这种发光二极管能修复睡眠，改善肌体的总体状态。而且它比普通照明灯能耗更低、寿命更长。”能源火箭太空公司指出，目前正在继续制造新灯具和研发控制仪器。新系统大致定于2019年在俄罗斯区域投入使用。

(来源：半导体照明网)

LED帮助诊断治疗癌症 韩国这项技术有望造福人类

近日，韩国电子技术研究所（KERI）表示，韩国科学家已开发出一种微创技术，这种技术以肿瘤细胞为靶向，通过使用发光二极管（LED）和腹腔镜来诊断和治疗癌症。近来，微创治疗和诊断方法，如光动力治疗（PDT）和腹腔镜检查，能大大提高患者的生活质量，因而得到迅速发展。PDT是使用光敏剂的药物来“激活”某种类的光以帮助促进治疗的一种技术。这种技术比较有效，因为光只针对癌细胞生长而不是正常细胞。韩国电子技术研究所（KERI）的官员表示，KERI开发的技术是使用LED光检测癌细胞，同时还使用基于腹腔镜技术的PDT激光来治疗癌症。

(来源：LED网)

广东省质量监督灯具附件产品检验站（中山）
获批成立

从广东省质量技术监督局官网获悉，近日，广东省质量监督灯具附件产品检验站（中山）正式获批成立。该站立足灯饰产业集群地，定位为专门从事灯具附件产品检测和技术研究的第三方检测机构，搭建集检验检测、创新研发、标准制修订、技术培训等于一体的检测平台。广东省质量监督灯具附件产品检验站（中山）建立全面的灯具附件产品检测能力，开展的检测项目覆盖灯具附件产品的安全及性能要求，尤其在智能控制、环境可靠性、光学性能等方面有高端的检测配置和检测能力。

(来源：中国质量新闻网)

智能照明亮相古镇灯博会

一批从事智能照明的企业18日亮相第21届中国·古镇国际灯饰博览会（春季）。全屋无线智能家居，通过光密码将传统灯具升级为云智能灯具，给这个涵盖照明产业各环节的多元化国际灯具采购平台增添了春意。当天是农历“龙抬头”之时。以中山市本地企业为主的逾2000家优质参展商，在被誉为“国际灯都”的古镇集体亮相，为全球供应商、采购商、经销商构建采购直接、贸易方便的一站式灯饰商贸平台。

(来源：新华网)

2020年全球智能照明市场规模将达134亿美元

过去几年，智能照明多是雷声大雨点小，并未真正普及。但2017年随着产品多元、技术持续提升、产业链生态系日臻成熟以及厂商的积极推动，全球智能照明市场进入高速发展阶段。根据集邦咨询LED研究中心最新数据显示，2017年全球智能照明市场规模接近46亿美元，年成长率高达95%，预计2020年可达134亿美元。

(来源：中研网)

美国大学研究“超强酸”
有望让LED更便宜更安全

据外媒报道，美国俄勒冈州立大学的研究人员使用了一种比汽车电池酸还要强得多的“超强酸”，来提高由铜铟二硫化物制成的“量子点”的性能。这一研究有望产生更便宜、更安全的LED。俄勒冈州立大学化学工程教授Greg Herman表示说，“量子点可应用于各种产品和技术中，但对于大众消费使用来说，可能最重要的是改进LED照明”，“现在市场上就有使用量子点的发光纳米晶体电视。”这项最新研究发表在Materials Letters期刊上，在研究中，研究人员研究出了一种超强酸的处理方法，可以将无毒、非重金属量子点的光致发光提高到硒化镉相当的程度。

(来源：LED网)

公司动态

小器鬼LED灯具荣获“广东省名牌产品”称号

3月19日，广东名牌产品推进委员会公布了2017年广东省名牌产品（工业类）名单，中山市欧帝尔电器照明有限公司旗下“小器鬼”品牌“LED灯具”被认定为“广东省名牌产品”（备注：我司于2014年通过首次认定，本次为3年到期后的复审认定）。据悉，本次LED灯具类共有14家企业获此殊荣，其中，中山市仅2家。

本次成功认定，意味着小器鬼牌LED灯具产品实物质量在同类产品中处于省内领先地位，并达到或接近国际先进水平；拥有自主知识产权，技术含量较高，市场占有率、出口创汇率、品牌知名度居省内同类产品前列；年销售额、实现利税、工业成本费用利润率、总资产贡献率居省内同行业前列；企业具有先进可靠的生产技术条件和技术装备，技术创新、产品开发能力居省内同行业前列；企业具有完善的计量检测保证能力、健

全并有效运行的质量管理体系、完善的售后服务体系，用户（顾客）满意程度高。

我司将以此荣誉为契机，继续打造最具核心竞争力品牌产品，大力实施名牌带动战略，在市场运作过程中不断提升知名度、美誉度和忠诚度，致力于将公司旗下的小器鬼品牌经营成为国内照明行业第一品牌、节能第一品牌、世界品牌，百年品牌。



广东省名牌产品

（周强）

万人行慈善 共传中国爱

3月10日，广东省中山市小榄镇举行了以“弘扬博爱精神，共创美好生活”为主题的大型慈善盛宴——慈善万人行，各机关干部、企事业单位职工、镇属学校师生约9000人参加了活动。

上午10点，参加慈善万人行活动的各个方队在小榄体育馆



集结完毕，参加人员都穿着整齐，排列有致，打出各种慈善标语，音乐声、锣鼓声、欢呼声，声声激扬澎湃，响彻整个小榄。活动过程中，各路纵队迈着整齐的步伐，高呼激情的口号，形成了一道靓丽的风景线。当我们“小器鬼”整齐的方队出现时，引来不少热情观众的围观，他们为我们欢呼“小器鬼加油，小器鬼加油”，为我们鼓掌，跟我们握手，为我们奏乐，跟我们合影留念。当然有的不只是这些，还有丰富多彩的表演活动。印象最深刻的是那些中小学生的表演，他们精神抖擞，整齐有序，不断变换着单轮的跳跃动作和队形，队伍志气高昂地喊着“与爱同行，我是小小慈善家”，他们青春活力，激情澎湃，少年强则国强，中国的发展指日可待。伴随着欢呼声、锣鼓声、音乐声活动进入了尾声，壮大的队伍游行到了民安中路与新华中路交汇处，领导进行了致辞，全场人员欢呼，挥手再见，活动圆满结束。万人行慈善，共传中国爱！

（董彩红）

《欧帝尔人》荣获全国百强企事业单位优秀期刊奖

近日，由广东省青少年文化促进中心、广东省青年产业工人作家协会、黄金时代杂志社等单位联合主办的“2017年度企事业单位优秀内刊评选活动”，我司内刊《欧帝尔人》在办刊理念、深度报道、版面设计、标题制作以及文字质量等多项评比中获得加分，最终从400多份企事业单位杂志中脱颖而出，荣获“优秀期刊奖”，小器鬼官网www.odeer.com.cn荣获“优秀新媒体奖”。此次获奖，代表的不仅仅是一种荣誉，更是对欧帝尔在企业文化建设及传播方面取得的成绩的极大肯定。作为照明行业的知名品牌，我司非常重视企业文化建设，并致力于将文化工作落到实处。

据悉，此次优秀内刊评选活动获得了广东省内企事业单位的积极响应，最终经初评与终评审委员会认真评议，共评选出“优秀期刊”10个，“优秀报刊”12个，“最佳主编”10个，“优秀新媒体”30个。



（本刊编辑部）

聚议成长 共筑理想——记2018年欧帝尔讲师导师座谈会

2018年，欧帝尔迎来新的蜕变，这是市场的要求，是管理层的决策，也是全体欧帝尔人的共同追求。新的一年需要全体欧帝尔人共同努力，锐意突破，高效能达成公司的高要求高目标。因此需要公司的内部讲师、导师充分发挥传道、授业、解惑的职能，通过精品课程、精心辅导，帮助广大同仁提升自我，与奔腾中的欧帝尔共舞。为此，人力资源部在1月25日下午特举办了2018年欧帝尔讲师座谈会。



座谈会共分了四个环节：2017年度培训工作总结、小组主题讨论、优秀讲师/导师经验分享、领导讲话。会上，人才发展科范巧玲详细地为与会人员介绍了2017年培训工作的成效、主要问题。接着人才发展科设计了三个议题，参会者通过分组讨论的方式集思广益，提供了不少值得学习的好思路和好方法。第三环节，由优秀讲师、导师分别进行经验分享，从他们的分享中了解到：他们之所以优秀，源于对工作的认真细致、对学员的真切关注。他们会根据学员的特点制定针对性的培训方式和内容，把学习的主动权真正放在学员身上，加强与学员的沟通，从而更了解学员需要什么、喜欢什么样的方式。最后，人力资源部孙亚夫经理对2018年培训工作的总体要求做了明确阐述。他说，目前正在对内部讲师、导师制度进行修订，后续会加大对内部讲师、导师的能力提升方面的投入和关注，也会出台相关的激励政策。会后，企管中心吴仍康副总结了总结性的发言，他说，2018年公司的重点工作之一是人才引进和人才培养，因此需要在座每一位内部讲师、导师做好人才培养的工作，为公司的目标达成提供源源不断的能力支持。

（杨叶强）

● 新乡站：小器鬼照明2018春季新品推广会隆重举行

小器鬼2018春季新品新乡推广会于3月28日在新乡市国际饭店隆重召开，小器鬼照明营销总监刘晓波、豫川渝大区总监贾晓晨、河南分公司及新乡地区约600名经销商齐聚一堂，共享这场新品盛宴。

会上，新乡小器鬼运营中心——新乡夏润商贸有限公司田雪涛总经理对所有经销商朋友的到来表示热烈欢迎，对各大品牌厂商的大力支持表示感谢。他表示，自己的公司正处在高速增长的阶段，接手小器鬼照明更让自己如虎添翼。接着小器鬼照明营销总监刘晓波结合目前的大环境、大形势做了深入分析之后，得出了一个结论：市场的容量足够大，大家只有选择品牌，才能让自己的生意越来越好做，因为高性价比品牌的产品会自带销售属性。新品环节的时候，小器鬼的所有新品一经亮相，立即引来了大家的围观。本次新品主要是护二代球泡、护二代模组、养殖专



业球泡、飞碟灯、调光筒灯、声光控球泡……琳琅满目，可谓赚足了眼球。本次会议的订货环节更是把现场氛围燃爆到了极点，现场订单不断，10000元砸一枚金蛋，现场准备的500枚金蛋完全不够用，最后又临时改用抽奖的方式来代替砸金蛋，根本停不下来，完全超出了预期。

（胡志国）

● 携手金蝶“智”管供应商 迎战照明行业新变化 ——欧帝尔供应商协同平台正式上线



为响应建立战略伙伴关系、提升供应链响应速度、降低供应链成本等的诉求，继公司K/3 Cloud ERP正式启动以来，公司与金蝶的合作再上新台阶——双方共同搭建欧帝尔的供应商协同平台。为推动该平台的运用及有效落地，1月29日，公司邀请了金蝶的项目总监胡总到会的近70名供应商进行了培训。

会上，供应链副总崔总针对为何要启用供应商协同平台提

出了三点：一是现在顾客对订单的响应期越来越短，唯“快”方能致胜；二是市场需求多变但公司运营要相对稳定，控制供应链过程，方可“稳”操胜券；三是市场需求的多变推动我司与供应商必须要实时关注订单实施的风险——“准”。“变，则痛，则通”，他指出，变革的过程肯定会有些痛苦，但是一旦实现供应链内外的贯通，我们的合作将会更加如鱼得水。接着，由金蝶项目总监胡总为现场的供应商进行了系统的培训，内容包括K/3 Cloud供应商协同系统介绍、功能展示及系统操作。面对新系统的导入，供应商纷纷表示支持，但同时也提出了一些问题。其中关于订单是否准时交付的问题，采购部张经理特别做出了强调：2018年，公司提倡打造狼性团队，其中很重要的一点就是，克服一切困难达成目标。供应商协同系统的导入，前提条件必须是严格按照订单备料，按生产通知生产，按交付通知准时交付。

（陈秀丽）

首战告捷信心满 赢得市场开门红

——记欧帝尔人2018年的第一场战役

本刊记者 陈秀丽

2018年，注定是不平凡的一年。

厚积薄发，蓄势腾飞，这一年，我们要大干一场。

大年初九，当大多数人还沉浸在过年的喜庆中，欧帝尔全体营销将士已经从全国各地齐聚广东中山，与总部中高层管理一道，开始了欧帝尔人2018年的第一场战役——西点拓展。2月24日——3月1日，这场没有硝烟的战争在24日早上5点拉开了序幕，所有参与人员均在规定的时间内，提前到达指定的集合点，整装待发。本次拓展邀请了广东知名培训机构——西点学院，为欧帝尔量身定做了一个为期六天的拓展培训，既有思想上的交流融合，也有身体上的巨大考验；既有个人的突破成长，也有狼性团队的深刻解读；既有同事间的深度沟通，也有工作上的剖析自省……每一位参与者，均全身心投入，执着认真，废寝忘食，收获满满。

活动报道

深圳、东莞拓展

走火坑、穿越黑洞、攀登荣誉墙

首战，深圳拓展基地的第一个项目——走火坑。一开始，学员们看到教练一早就在烧炭，还误认为这是教练精心为大家准备的大餐——BBQ。随着教练一声令下，所有人都傻眼了：“这不是找虐吗？”“这个我能行吗？”……虽然疑虑重重，但学员们个个挺直腰板，大步流星，无畏前行，全员通过。事后，虽然学员们的脚，或多或少会被烫伤，但大家都异常激动。其中有个学员说：“看到熊熊火焰，我脑海里只有一个词——冲，因为所有人都看着，我必须上。”在我们的工作中，会遇到这样那样的困难，就像这面前的火坑一样，咬咬牙，就挺过去了，当一个个困难都被我们解决了，你就会越来越强大。

穿越黑洞是深圳拓展中的最后一个集体项目。印象最深刻的是，第一个被大家送到黑洞另一面的队员许日政，因为团队里不断有人违规——说话、碰“墙”、触线等，连续被教练喊停，许日政重复被大家抬了十多遍，当全体屡次被罚做俯卧撑的时候，大家都没有了脾气。这一刻，所有人才意识到：一个团队里面，做好自

己，承担自己应承担的责任，对一个团队是多么重要！

攀登荣誉墙是东莞西湖拓展基地的一个团体项目，也是整个拓展活动参与人数最多的项目。4.5米高的墙，必须有人出来充当人梯。所谓人梯，就是用血肉之躯组成的梯子，把同伴一个个送上高处。当教练宣读完规则，有三、四十人立即从队伍中站了起来，这一刻，没有职位之分，没有男女之分，这一刻，大家只有一个目标——攀登荣誉墙。这一刻，我们被自己感动！我是团队的一员，为了团队，为了目标，牺牲自我，竭尽全力！

深圳、东莞的拓展，虽然很累，回味的地方很多，但是给大家的触动非常深刻：相信自己，相信团队，2018年目标，势必达成！



管理、销售工作坊

摘下面具、真诚沟通、深度剖析

拓展活动非常累，但是比起身体的累，工作坊的思想碰撞，一天10小时大脑处于高速运转，会更累。不管是管理工作坊还是销售工作坊，参与者没有一个人思想开小差。

传统的培训模式大多是培训老师做主导，而这次的工作坊却完全不同。从会议之初议题的选择到最终的输出，引导师在开始前的一个月便开始访谈，收集相关资料、数据、信息，针对欧帝尔目前的现状，设计整个课程。会场的布置也让人眼前一亮，特别是放在会议室周边的桌子，每一张桌布都是引导师精心挑选，用心布

置，给人的感觉既时尚温馨，又舒适别致。在这样的环境里，每一个参与者都显得特别放松。没有你，没有我，只有我们。所有的参与者，发动自己全部的脑力细胞，一起“头脑风暴”。

世界咖啡项目，是销售工作坊中最后一个环节，进展到这个项目的时候，已经是北京时间19点整，但是现场参与的180多名学员，似乎都忘记了时间，忘记了疲劳，忘记了饥饿，面对引导师抛出的16个销售问题，学员们很快找到了自己最感兴趣的话题，找到这个问题的“主人”，并郑重地写上了相应的解决方案。最有意

思的是，有一个问题的解决方法，其中一条学员们给出的意见竟然是“相信公司”，这一点获得投票数最高。人无完人，公司一样，有问题非常正常，只要有足够的信心，相信自己，相信队友，相信公司，一切都会迎刃而解！



百团大战

宣誓、授旗、劈木板、誓死必达

如果说，前面五天是身体和心理的磨练，那么第六天的百团大战则是整个西点拓展活动的升华。看到场内众将士头戴战帽（为梦想而战），手持战旗，徒手劈板，现场宣誓，不管是现场的将士，还是工作人员，都被感动了。

现场劈木板，当教练说“请上台的人员，在木板上写上自己的目标，并且劈成两半”时，不管是东北大汉，还是南方的柔弱女子，每一个人都使出了浑身解数，用力劈下，厚厚的木板应声而断。那一刻，大家眼里满是兴奋，满是激动，满是感动。营销事业部订单组的曾珍，体重不过50KG，身高不到160，她说：“看到大家都劈开了，特别是我旁边的售后主管——王娜也劈开了，我必须劈开！”事后，虽然手肿得老高，但是她异常兴奋，没想到自己可以一次性劈开。

当驻外八个大区的老大走上台的时候，教练给出的

任务翻倍了。那一刻，台下所有人都惊呆了，徒手劈开一块木板已经用尽了全力，更别说两块。勇者无畏，在众人的期盼中，八位勇士使出浑身解数，圆满完成了任务。那一刻，全场爆发出热烈的掌声。作为各战队的“头狼”，他们以身作则，率先垂范，赢得的不仅仅是经久不息的掌声，更多的是誓死必达的信心。

六天的活动很快结束了，但带给众将士的记忆是深刻的。身体的疼痛是暂时的，很快便消失殆尽，但心灵上的冲击和震撼，将是深远的。距离西点拓展已经半个月多，不管是驻外将士还是总部人员，都发生了巨大的变化：驻外人员迅速投入战斗，短短几周，销售订单爆增，创历史新高；车间大规模招人，引入自动化，通宵达旦忙生产；各部门为达成交付目标，严格执行行动计划，迅速出击……

2018，坚定目标，誓死必达！



过程分享

西点拓展

欧帝尔人2018年的第一场战役！

本刊编辑部

开年的第二天，当大多数人还沉浸在过年的喜庆中，欧帝尔人已经开始了2018年的第一场挑战——六天的军事化拓展活动。不管是身体上，还是思想上，所有参与者都真正融入了进来，活动已经结束了，可是活动带来的影响是巨大的。整个活动，每一位参与者都收获满满。本期小编从收到的众多投稿中，筛选了部分参与者的拓展感想，让我们在回顾活动的同时，一起走入他们的内心，分享他们的收获。

项目名称：深圳拓展

项目简介：正月初九（2月24日）早上5点，深圳拓展集结号吹响，全体管理人员直奔深圳拓展基地，开启两天一夜的荒岛生存及拓展！此刻，大家的心情是——新鲜、刺激、惊喜……

张梓翔：

海岛两天的训练异常辛苦。在最后一轮的争夺开始前，我们尖刀连并列排在倒数第二。最后一个项目：寻找海岛最高的五层楼建筑。出发前，大家统一制定的战略目标为：紧跟倒数第一的队伍。我们是第一支翻过山丘，找对五层楼建筑方向的队伍，但中途出现了犹豫不决，没严格执行战略目标，最终失败。因总分倒数第一，尖刀连必须接受解散的残酷事实，这把尖刀最终扎实地插在我们每个队员心里。想到平时的工作，希望自己能做得更好：首先，在制定明确的部门战略目标后，务必严格执行。执行有重大偏离的时候，需要及时纠偏。只有确保好的过程控制，才有可能产生好的结果。其次如果需要在战略目标基础上做重大调整时，务必做好充足的风险评估与管理，即在可承受的风险范围内做突破变革或者战略调整。

吴仍康：

第一个例子，第一天走8.8公里的时候，我与其中

一个队员导的是3.6公里，队长魏继承和另一位队员导的是8.8公里。因为我在公司的职位比较高，所以队员们都跟着我走了，结果我们走错路，多走了2公里才到达目的地。这说明队长在决策的时候，没有坚持自己认为对的事情，反而受了“领导”的影响，影响了他做正确的决定。第二个例子，第一天下午进行总结的时候，我们队排名倒数第一，我们调整了思路，由我做规划、分工和决策。结果我们在晚上的项目中得了第二名，第二天总分排名第二，与第一名只差一分。这说明“头狼”非常重要，如果头狼号召力强，规划得对，统筹分工合理，团队的效果立竿见影。第三个例子，尖刀连被解散。第二天上午，尖刀连排名第五，面临被淘汰的危险。其中六队是排名倒数第一，当时团队成员陈总制定了一个策略：跟随策略。策略是对的，但是在执行的时候，杂音太多，没有坚持，最终失败了。这说明我们制定策略，一定要坚决去执行，制定策略对了，只成功了一半，没有得到有效的执行，是完全失败的。

胡志国：

“所有学员，8分钟换好拓展服，5分钟上完厕所，然后8秒钟完成站队，现在是北京时间8点40分、迅速！”这掷地有声的开场白，让空气中迅速弥漫着紧张的气息，没有欢迎词、更没有思考的时间！整个70人的团队在机械的过程中，愣是完成了看似不可能完成的8秒钟站好队的命令！其实每个人都很坚强，有时候可能连自己都不清楚能不能完成的一项艰巨任务，能不能超越的一个困难，实际上只要有信心、有勇气去面对，就没有过不去的坎。作为“穿越黑洞”“攀登荣誉墙”两个大项目的总指挥，我深深地感受到：团队的领导者，首先是一个身先士卒、以身作则的榜样。其次遵守规则，每个人管好自己，做好自己份内的工作，就是对团队最大的贡献！

王富：

第一个大项是走火坑，最终我们每个人都完成了挑战。磨练才刚刚开始，随着每个小队从分散到集中，从徒步越野到钻木取火，一个个游戏让大家从陌生到熟悉，一点点的把所有的力量集中起来，教练处罚队长的泪水都滴进了我们每个人的心里，只有经历磨难，我们才明白人心齐，泰山移。在露宿荒岛那一晚，我没有睡着，我在思考：平时过多把问题放在市场环境和兄弟们的处事方法上，如果我多打一个电话，多一句问候，兄弟们是不是完成得更好？当兄弟们提出问题时，第一反应不是答应或者拒绝，而是考虑这件事自己实现的可能性，只有改变自己，才能影响到身边的每一个人。

吴世力：

走火坑：第一次走，很多人都被吓到，走火坑过程中，有的队员看似走了捷径，最后反而烫伤了自己。这

个项目给我的启示：工作中我们要以OPEN的心态接受新观念、新想法、新要求，要敢于尝试，不能还没做就自我设限，说不行、做不到。做你没做过的事情叫成长，做你不愿意做的事情叫改变，做你不敢做的事情叫突破。激情传递：右手将自己的水传递给下个队友，左手接住上位队友传递过来的水。这个项目给我的启示：每个人对我的输出负责，才能使得团队一致传递下去。复杂的事情简单做，你就是专家；简单的事情重复做，你就是行家；重复的事情用心做，你就是赢家。

韦金桃：

信任背摔是一个看似简单却风险很高的活动，活动中站上去的部分队员没有严格按照要求去做好自己，摔下来时出现屁股先着落，摔歪了，给下面承接的队员增加压力，且还有一名队员手臂被摔伤。这个活动的体会：首先方法和规则要严格执行，做好自己；其次每个人应要有不伤害自己、不伤害他人，对自己负责、也对他人负责的责任心和行动。

卢建刚：

在穿越黑洞和攀登荣誉墙的团体项目中，我们第一次定的目标都是2个小时，但最终我们的成绩分别是48分钟和36分钟，这就是我们全队努力的结果，这两个项目与我们在2018年制定销售目标是一样的。此前第一次听到这个销售目标时，几乎所有的同事都说不可能。但是我们忘记了一件事：当我们明确了目标后，是否发挥出了我们所有的潜能？我们团队是否团结一致、分工明确，并为了团队目标用尽所有努力？当我们能够做到全员全力以赴，我们就可以实现更多的不可能，看似不可能的销售目标并不是我们想象中那么的困难，永远不要低估个人的潜能和所带团队的能量。





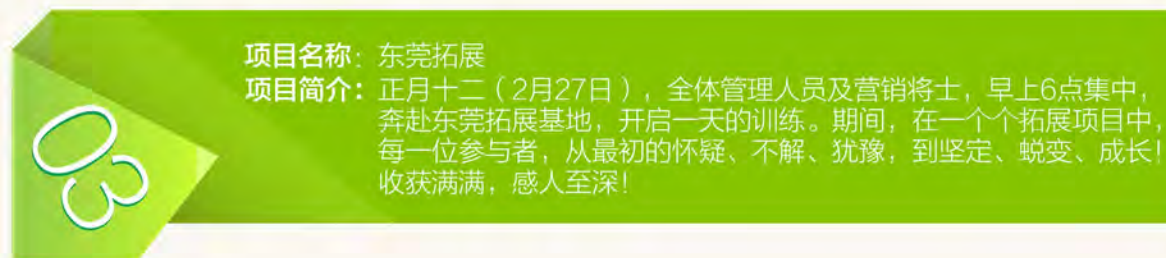
项目名称：管理工作坊

项目简介：正月十一（2月26日），全体管理人员，摘下“面具”，在专业引导师的引导下，直面问题，真诚交流，寻求解决问题的最佳姿势和方案。此刻，大家的心情是——新奇、期待、开心……重点是：这场思想的盛宴从早上8点持续到晚上8点，所有人都全身心投入进来，忘记喝水，忘记吃饭，忘记休息……

刘晓波：

印象最深的是工作坊，层层推进、环环相扣、逻辑缜密的教练式引导值得学习和推广。最大的感受是：让你发现了不一样的自己，发现了更多的可能性；不是把不可能变成可能，而是把你以为的不可能变成可能。

“不可能”源自于固定思维，源自于舒适区的自我保护，它会让你禁锢自己，可当你打开内心的那扇窗，你突然明白你想要的是什么，你会变得豁然开朗、无所畏惧，发现其实所有问题的答案就在你的脑海里，只是你没有去寻找。



项目名称：东莞拓展

项目简介：正月十二（2月27日），全体管理人员及营销将士，早上6点集中，奔赴东莞拓展基地，开启一天的训练。期间，在一个个拓展项目中，每一位参与者，从最初的怀疑、不解、犹豫，到坚定、蜕变、成长！收获满满，感人至深！

王明雪：

东莞拓展中，在前三回合的较量中我们队暂列第三，想要团队夺冠，第四个项目我们必须拿第一。这时有队员提出变阵，以一个全新的模式进行挑战，超越前面自己的成绩，团队大部分队员持反对意见，因为大家觉得新的模式风险极大。经过分析沟通，决定要新的尝试，原因很简单，前三次成绩差距不大，想要提高很难，何不使用新的模式，最后一搏。不负众望，翻盘，惊天逆转。反思：不到最后关头，绝不放弃希望，放弃的话等于比赛提前结束！打破常规，重新审视自我，增强创意思维能力。

魏继承：

一直以来，团队精神的精髓是凝聚力，向心力，强调心往一处想，劲往一使。往往人们对团队精神的理解就是相互沟通，相互协调，而忽略了自身的职责。每个人各司其职，人尽其职，团队的目标就能更有效地实现；而不是自己的本分没有做好，就帮助团队其他成员。其实自己没做好，就是团队的累赘。因此，在打造团队精神时，首先要做到的是团队个人，以干好本职的前提，团队成员间充分协同配合，才能更利于团队目标的达成。

董纪念：

把26个数字牌杂乱的摆在一个圈里，在三米远的地方有起跑线，经过队员一起的努力要在最短的时间内摸完26个数字牌，并返回起跑线。时间最短者为胜，比赛分5轮，以5轮中最短的时间为最终成绩。这个比赛让我感觉到几个方面。首先面对我们要做的事情，一定要明

白规则，明白每个关键节点。如公司每个政策的实施，找到政策实施的关键点，往往可以达到事半功倍的效果。其次，团队的重要性，每个人都是参与者，每个人都是成功的关键，任何一个人也可能会导致这件事情的失败。最后，善于学习和总结，比赛中发现别人的优点和长处，总结后用到我们团队中来完善，让我们的比赛更加完美。

付云亮：

印象最深刻的就是“共同进退”，在一个圈里放进一些打乱次序的数字，在不违反规则的前提下，看哪个团队能够用最短的时间顺利完成。结果我们这一组最后是倒数第一。我个人认为失败的原因有以下几个方面：第一、团队执行力不够，队长制定的方案，大家没有严格执行，团队成员缺乏执行力。第二、团队思想不统一，各执己见，方案换来换去，最终让团队迷茫，失去方向。第三、团队协作能力差，方案在实施过程中，各成员配合不默契，屡次犯规。通过这次拓展训练，让我明白，在团队的作战过程中，提高自身的执行力，做好自己就是对团队最大的支持。

刘跃峰：

一次次的失败，一次次的被喊停，又一次次被警告犯规。逐渐有人开始主动承担做人墙，也开始有人自动要求先登墙。在少部分人的带动下，大家也慢慢向目标墙靠拢，静静地做出托举的动作。随着时间的推移，这种小“我”的思考方式，慢慢变了味道，变成了踊跃和积极。从20个人的登墙成功，很快变成了50、100人。登墙成功的人，马上下来做保护或人墙。气氛变得越来越

越火热，没有人后退，没有人再恐惧。小“我”的思想逐渐被团队的默契和无私所吞噬。这一时刻没有人担心自己会摔下来，也没有人害怕会砸到自己。积极地打破小“我”的局限，无私地融合到团队中，这一定是你成功的开始，因为成功从来都不是一个人的成功！

徐磊：

“共同进退”中我们以47秒的成绩暂时获得第一名，但是每个队伍有5次机会，那么意味着还有被超越的可能。现在我们面临两个选择：一个是继续按照现在的办法进行提速，另一种办法是改变拍号牌的方法。经过投票决定改变方法，当时我的意见是不变。出现变数以后，我们只能服从队长的安排，新思路就得推翻老办法，重新考虑新办法去完成，最终我们以30.4秒获得了这个项目的第一名。这次项目让我明白了，不要认为第

一就是好的，那只是在相应的范围内，山外有山，人外有人，比你强的人很多。同时这个项目也让我明白：人的潜力是无限的。

曾加才：

东莞集体拓展期间，全体人员跨越4.5米墙壁，教练宣布活动规则后，要求二梯人墙需要2个人，我主动站出来，当时啥也没想，先接受任务，挑战自我，站在墙壁上时，看见下面200多人的眼光看着我时，感觉还很有成就感。接下来教练宣布开始，高大魁梧的同事一个又一个从我的大腿踩过，腿已失去知觉，内心不断鼓励自己，咬紧牙关也要坚持下来，有强大的团队在支撑着我。事后回顾这段经历，做任何事不能说不可能，只要有信心，有决心，只有想不到、没有做不到，敢于挑战自我、承担责任，才能为团队做贡献。



项目名称：销售工作坊

项目简介：正月十三（2月28日），全体营销将士集中在汇景酒店，在美女引导师的引导下，开始销售疑难杂症的“诊断”，一天的时间，全身心的投入，最终大家由来已久的疑问，在这场思想的碰撞中，迎刃而解。所有营销将士，摩拳擦掌，信心满满，期待他们2018，捷报频传！

谢家骏：

“世界咖啡”让大家的智慧凝聚在一起，各大区，各分公司，总部同事纷纷走到一起，分享解决问题的方法和案例，一张张小小卡片让我们面对自己，审视自己，实则内心的障碍远大于现实的考验，我们过于考量外部的因素，而没有思考自己到底能做什么，这一刻，我明白，改变自己，胜过改变所有客观因素。

姜雷：

销售工作坊让我感触最深的就是那个回想自己三年前的样子，与把工作以图画形式画在纸上这两个环节。画图这个环节使整个工作都有了具象化的呈现，你的目标任务是多少？会遇到那些困难？如何解决这些困难？需要哪些能力或者步骤才能完成这些任务？当这些问题具体呈现出来的时候，好像一切都变得那么清晰，

同事们集思广益、各抒己见，共同思考，做出了很多应急措施备选方案，整个讨论过程都显得那么轻松活跃，脑力大开，这让我们对接下来的工作更加有信心，也有了完成对今年翻倍任务的目标与希冀。

卢涛：

就我本人来说，我最大的收获就是突破性关键做法与实现觉察，在这一小节上，我学到了最重要的一点，那就是不光要提出问题，而是要提出问题的时候，也要给出解决方案。如果只是提出问题，而不去想怎么解决这个问题，那么就永远只能停留在提出问题的阶段，如果提出问题的时候，也把解决问题的答案提出来，遇到自己解决不了的问题可以及时和领导同事沟通，从而及时发现自身的不足，对自己是一个很大的提升，同时也可以提高工作效率。

项目名称：百团大战

项目简介：3月1日，全体管理人员及营销将士，汇集在汇景酒店，从团队展示，授旗仪式，现场宣誓……气势如虹，精彩纷呈。六天的活动，在此刻，升华！这一刻，每个人都为是欧帝尔人而自豪！

李雄伟：

在整个拓展训练活动中，个人徒手劈木板项目，第一轮，90%的队友都挑战成功的情况下，我连续两次都没成功。我急得“全身冒汗”，别的队友能做到，甚至有的女队友都做到了，我为什么做不到？感觉很不是滋味，压力非常大，而我把手也劈肿了。这时我在心里默默地对自己说，“今天不劈开，就决不罢休”。第三次时调整了自己紧张的情绪，让心态平静下来，使出全身力量，终于挑战成功，也赢回了自信！此项目的感受：一是外部的竞争压力，能激发自己的潜力。只有抛开一切杂念，以目标为驱动方向，不畏惧，全力以赴，才有可能完成目标。二是遭遇困难挫折、决不放弃。在我们日常工作当中，会有产品不合格、交付不及时、成本不达标等各种各样的困难与挑战，只有我们自己不推卸、不回避，敢于去面对，认真思考，总结教训，严格执行，绝对可以克服困难，一次次完成目标。三是个人和团队荣辱与共。每个岗位都有职责和任务，需充分发挥个人主动性，勇于担当，与战友敞开心扉坦诚相待，齐心协力，去共同面对，才能取得团队的胜利！

陈受庆：

我感触最深的是徒手劈木板的这个挑战项目，当轮到我上场时，心里暗自鼓劲，加油，我一定行，一定能劈断木板，绝不能拖分公司团队的后腿。选好了木板，迅速写好了自己的目标任务，在兄弟洪智敏的配合下，我仇视着木板，使出了全身的力气“开”声起手落，咔嚓一声木板断了，哇！瞬间我觉得自己太厉害了，激动、喜悦的心情久久不能平息，感慨万分。联想到自己以往的工作和生活，当有些事情还没开始去做，就觉得不可能完成，而选择了放弃，选择了知难而退，确实不

应该，不要为失败找理由，要为成功找方法。看着被自己劈开的木板，我觉得劈开的不是木板，而是一种自我突破，是一种不放弃，不抛弃的精神。做任何事情要想成功一定要有誓死必达的信念与勇气，没有什么不可能。

唐伟：

公司组织的拓展训练已经结束了，留在心里的震撼却是持久的。记得在徒手劈木板环节里，大区总监贾总右手有伤，全凭左手发力，多次也难以把木板劈开，台下的我也觉得这板应该劈不开了，同时进行的组里仅剩他一个。当教官劝导他，如果继续挑战可能会手受伤时，他依然执着地说，我还想再试试，并再次发起了挑战，最后没想到他真的做到了。克服重重困难终达成了目标，难免情绪难抑，身为大区总监，一个中年大叔，一个驰骋江湖多年的老油子，我们的贾总，这一刻，他竟哭了……我平日里从来没见过他这样，这让我很诧异。后来在用餐时间里，我遇到了贾总，看到了他右手的伤，左手也淤青了，聊到了在台上这一幕的场景。贾总说：“其实当时自己也没想到会激动，只是突然想起八年前的自己，那股子血性那股子韧劲那个不服输的自己，想着别人都劈开了，而剩下自己最后一个，我有种被抛弃被台下兄弟们看不起的感觉，公司给了我这么多荣誉和信任，我不能放弃……。”贾总的一番话，对我触动很大：我们作为90后，生命最充满活力激情的一个阶段，正是我们努力奋斗的大好青春，我们不能让它白白流走，虽然它终究要离去，但我们也要让自己的青春过得更有意义。

余国强：

九个人同时挑战3分钟，看谁坚持到最后，当听到

主持人这些话时，我有点担心。我闭上了双眼，深吸了一口气，比拼开始了。而此时我心里似乎隐约有种想拿第一的冲动，我暗示自己先熬下第一个人。1分36秒，有一个伙伴已经倒下了，此时场下的呐喊声似乎越来越大，我想我还应该再坚持一会儿。我有了第二个想法，一个一个地把身边的伙伴熬下去。2分30秒，身边已经有好多位伙伴倒下了，我继续坚持，似乎把所有的力气都用在了手臂上，我要顶住。3分11秒，又一个伙伴倒下了，场下就剩下三个人了。就在此时，裁判叫停了，宣布剩下的三位伙伴挑战成功。此刻我完全忘记了手臂的酸痛，整个人似乎都沉浸在所有的欢呼中。是的，这就是成功后的喜悦。3分16秒，成为有史以来的最好成

绩。是的，我成功了，然而除了喜悦之外，我还在思考：为什么我之前从来没有超过一分钟，为什么今天能坚持三分多钟？我想除了我自己把目标分解为几个阶段外，还有一样就是对手的坚强。因为有了竞争，因为有了明确对手，我才能继续挑战下去。我要感谢我的对手，因为你们的顽强我才更坚定方向；我要感谢我的对手，因为你们的陪伴，我才可以越来越强；我要感谢我的对手，因为你的存在才让我不敢松懈继续努力实现成功的梦想。加油，2018！我们需要更多地去改变自己，需要更多地去超越对手，才有更多地机会去实现我们的目标。



精彩分享

成在我们
败在“我”

谭春雄

“全部趴下，队长100个俯卧撑，队员50个！”总教练一声令下，“尖刀连”队13名战士迅速趴下，双手撑地，双脚绷直。随着总教练的口令，13名汉子认真地俯身挺身，当教练数到15的时候，有一半的人已经开始满脸涨红，手开始发抖。教练数到30时，大部分队友开始喘不上气，不断地发出“啊嘿”，腰也抬不起来了。快到45的时候，教练却放慢口令，好像要这些汉子们都记住这一刻的痛苦。教练数到50的时候，13名汉子已经全身瘫软在地上。这一刻，他们的手掌应该麻痺了，腰也是刺痛的。队长跪在地上，嘴唇已经有些发紫，但他还要多做50个。其他队的队员一脸严肃地看着“尖刀连”的痛苦表情，心里很不是滋味。

“这就是失败的下场，这就是被淘汰的结局！你们都看看，不要以为今天趴在这里的不是你就可以侥幸，你们的胜利是必然的吗？说不定下次趴在这里的就是你！”教练继续严厉地训斥着。“100个俯卧撑算什么！如果做1000个俯卧撑可以挽回失败，2000个都不算多！但是，现实就是这么残酷，失败意味着解散，你们达不成目标就要解散团队，甚至解散公司！”教练一边大声训斥，一边把“尖刀连”的队旗扔到地上，并使劲地在旗子上踩了一脚。这时，大家的目光都盯在那面旗子上，眼睛里透出无尽的耻辱感。我看到这个场面，心里很难过，眼泪也忍不住往外涌。我想：如果今天被解散的是整个公司，是一起辛苦打拼过的几百号兄弟姐妹团队，那将是多么凄惨

的场面。成功在于“我们”，而失败却在于“我”。单独的你和我可能很优秀，但你我组成团队后，却不一定能成功。

在徒步8.5公里的挑战中，我们获得了第四，离第三名仅差3秒。海边钻木取火，抢食物，我们取得第一。盲行、翻山越岭，我们却取得最后一名。我是我们团队唯一的女生，我不想拖团队的后腿，所以每个挑战项目我都全力去拼，但最后团队的成绩却不理想。总是有2-3人跑得慢，跟不上节奏。也许他们没有拼尽全力，也许他们真的努力了。但是，作为身体占优的我或者我们，有没有想尽办法去帮助或者激活稍弱的队友？有没尽全力拉他们一把，给予最充分的鼓励？队友称赞我“巾帼不让须眉”，我暗地欢喜。我是好强好胜，不轻易认输，但是我却没有真正地帮助其他偏弱的队友共同成长和进步。真正的团队，就必须同出一辙，相互扶持，共同进退。也许领导的能力不够强，策略不够英明，但是只要我们能共同去克服困难，做好自己以外，还能帮助别人一起成长，那么我们离成功就越来越近了。

团队有我更精彩，这不只是口号！如何成为一个优秀的“我”，对“团队”有贡献的我，和队友一起成长的“我”，这是我必须努力学习的方向。做俯卧撑并不可怕，可怕的是我们没有成长，没有进步，没有全力去做好每一个“我”。



2018年伊始，公司组织了此次意义非凡的西点拓展。俗话说一年之计在于春，正是通过此次拓展，使我明确了2018年的工作方向和目标。下面谈谈个人体会最深的两点。

体会一：攀登荣誉墙

第一眼看到眼前高4.5米的荣誉墙时，所有人第一反应是：不可能翻越！当教练问总指挥需要多长时间全体人员全部翻越过去时，总指挥很犹豫地说：需要2个小时。教练直接拒绝：时间太长，我只给你们一个小时的时间，并且有人犯规必须重来，且达到5次犯规，总指挥要接受俯卧撑处罚。时间就是生命，在总指挥一声令下，体壮的队员自告奋勇，一层人梯就位，接着是搭建二层人梯。第一名队员借助辅助队员很快就攀爬到一层人梯肩上，可是再往上攀爬二层人梯时，因为人梯重心不稳，很难再上去，第一名队员的手怎么也够不到墙的上沿，最后只好无功而返。此时教练怒吼到：就这么一点困难就被吓倒了吗，就退缩了吗？你们内心恐惧了吗？你们不是不能，而是你们不敢战胜自己！你们是怕自己！现在时间已经过去了10分钟，现在继续翻越！总指挥这一次强调了二层人梯重心要稳，第一名队员很快到达二层人梯位置，二层人梯队员双腿微蹲，用双手托住了他的脚，用力向上送去，第一名队员成功了！这极大地增强了大家的信心。其他队员争先恐后地去翻越，很快一个个顺

信心比黄金
更重要

黄明鹏

利地通过了荣誉墙，总用时36分钟。是的，没错，36分钟！当教练报出时间时，大家都为自己创造的奇迹惊呆了。从最初定的2个小时，到最后只用了36分钟，说明任务远远没有自己想象的那么难，只是我们自己给自己设定了太多的心理障碍而已。

体会二：徒手劈木板

徒手劈木板这一环节，每名队员将自己的年度销售目标写在木板上，然后徒手劈断木板，每人只有一次机会。第一轮开始，队员们用尽了全身的力气，还是有许多队员没完成任务。湖南分公司经理熊艳萍是全国唯一一个女销售经理，当她上台时，全场的目光都投向了她的，只见她双眼紧盯着目标，用尽了全力，一挥臂木板断成了二截。此时台下全场响起热烈的掌声。她的行动给后面的队员很大的信心，当我自己上台时，心里只有一个目标：一定要把它击断，哪怕手掌骨折，也要达成目标！正是有此决心和信心，我做到了！

以上两个环节我个人体会是最深的。很多时候我们不是不能完成目标，不是不可达到要求，而是我们给自己设定了种种心理障碍，不敢去完成，不愿相信自己能完成。通过攀登荣誉墙和徒手劈木板，使我体会到：信心比黄金更重要这一真理！我们把困难想象得太大，缺乏自信，一旦树立自信，目标就在眼前，敢于战胜自己，方可战胜一切！

天下事 有难易乎

孙亚夫



天下事有难易乎!

如果没有经历一番痛，对上文的领悟是无法直达内心的。对于全程参与六天西点拓展活动，在活动中亲历两次大逆转的我来说，内心最大的感悟，便是收获了信心，深信人生美好，未来可期，对即将面临的困难与挑战充满了必胜的信心!

故事——道来:

先表荒岛求生之事。在第一天10公里徒步、钻木取火等项目结束后，我们团队位列末位。只剩第二天上午最后一个项目了，如果没有奇迹发生，我们团队将遭到无情的解散。一天的活动下来，我们团队有两个伤员，剩下的也有心里打鼓的，士气不佳，要想翻盘，难度极大。接下来，不管是穿越，还是盲行，我们团队中的每一个人都憋住一口气，奋勇争先!在最后一个项目寻找岛上最高的五层楼建筑中，我们统一思想，明确职责，很快找到明确的路线，与其他两个队几乎同时到达通往目的地的海边。当其他两队还在犹豫时，我们迅速决策，即刻行动:当另一队将要追上时，我们全体人员奋力向前，最终甩开对手，第一个到达目的地，收获了历经磨难之后成功的喜悦。从最后一名到获得此项目的第一名，从被别人漠视到被对手尊重，从面临淘汰到惊天逆转，看上去不太可能的事，看上去极难实现的事，都一一实现了，究其原因，是我们去做了，并且倾尽全力!

再说东莞拓展项目。我被分到第三军团的第十队。全组11个人，含前两天上过荒岛的4人，其余组员全部是来自不同区域的业务人员。遵照教练的指令，队长不可选上过荒岛的人员，而由业务员担任。经历了残酷的荒岛求生，我们荒岛成员更快地融入，

且更有紧迫感，4个人恨不得把自己在荒岛中所有的感受与经验传达给其他组员。在第一个活动中，我们似乎尽力了，但过多的意见与想法浪费了太多的精力，挑战失败。第二个项目，“珠行万里”，每个人都有自己的想法，行为不统一，步调不一致，导致我们在前几次试玩时都没有成功。情况十分紧急，在如此错综的情况下，我站了出来，与队友们明确了活动的7个注意事项，鼓励大家沉着冷静。接下来尝试时，我们终于成功，取得了第二的好成绩。上午活动结束后，算积分，我们团队仍排在最后一名。此刻对于我的遭遇，似乎与荒岛第一天结束时如出一辙。下午的项目是“共同进退”。我们很快确定了行动方案。在前三轮的比赛时，我们成功率最高，且成绩排在第二名。还有两次挑战机会，如果继续按同样的方法去做，突破的可能性几乎为零。此境况下，我们唯有改变，才能突破。我们全队上下达成共识，改变!拼了!第四次，我们尝试新的方法，真没想到，我们成功了，成绩位列第一。最后一次，我们彻底放松，奋力一搏，破了全场纪录!到当天项目总结时，得知我们小组惊天逆转，与第9队并列第一。回想过程的曲折及结果的振奋人心，我们全队上下无不动容!

六天的拓展培训，给我们每个人身心带来的触动是全方位的、深刻的。而对亲历两次逆转的我，内心的震撼无疑是巨大的。回想自己的人生，无论工作还是生活，有多少次条件不成熟，有多少次面临逆境，有多少次前路艰难险阻;没有十足的把握，没有对未来的预知，难道就可丧失前进的动力，失掉一次次机会。

天下事有难易乎?为之，则难者亦易也!

西点拓展训练，虽然过程辛苦，但同事们仍是热情高涨，斗志昂扬，尽情地享受着来自团队的关爱和鼓励，充分地体会来自团队的力量!虽然只有短短的6天时间，但给予我们的启发和经验却是一笔永久的精神财富，在这里结合公司的狼性精神，浅谈让我感受最深的四个方面:

迎难而上 无畏担当

在所有训练中给我印象最深的就是“走火坑”，相信所有人一听说要赤脚在熊熊燃烧的炭火上走过去时，心里都是打退堂鼓，在我们的固有认知中，赤脚触碰炭火是很容易被烧伤的。这里充分体现出我们无所畏惧，突破自我的精神。在我们的生命旅程中，同样需要不断突破创新，才能挖掘出自己最大的潜力。

坚定目标 顽强拼搏

“徒步8.5公里”充分体现顽强拼搏的精神，过程中我们没有任何的抱怨，一切用行动说话，瞄准目标，坚持到底。虽然我们有的人在这个过程倒下了，但我们从没放弃，都会站起来继续前进，不达目的决不罢休。在我们的工作中特别在技术研发中，经常遇到各种技术的瓶颈，我们决不能在技术瓶颈面前轻言放弃，而是不达目标绝不放弃，采用不同方法来突破技术瓶颈，每一项技术的突破绝不会是一帆风顺的，在技术上我们要顽强拼搏。

睿智勤奋 锐意突破

每个人身边总会发现有这样的人:工作

中非常努力，但还是碌碌无为。决定做事成功与失败的条件，并不是在于做了多少努力，往往在于方法是否正确。在这次拓展中，很多项目均体现了正确方法的重要性，例如“钻木取火”“走火坑”“穿越黑洞”等。工作要以结果为导向，而不看个人做出了多少努力，所以我们工作中应把更多的精力用于认清工作的重点和解决问题的方法上，而不是盲目奋斗。管理工作坊环节，就很好地为我们理清了部门的工作目标与重点，还有我们的不足，让我们工作方向更加的明确，工作更加的有效。

团队协作 荣辱与共

在这次拓展中，体现最深刻的就是我们团队协作，荣辱与共，所有的项目都以团队为单位，都需要团队的分工合作与相互协助，每个人都应认清自己在团队当中的作用，为团队的成功承担一份责任，不分彼此，信任队友。记得“尖刀连”在拓展训练中排名最后，队伍被解散了，每个队员接受惩罚、荣辱与共，在这没有个人而言，只有团队。

虽然拓展训练已经结束，但“无畏、坚韧、开拓、共进”的狼性精神会永记于心。在我部进行的拓展分享会中，我们每个人都畅所欲言，均有自己的体会，相信后续的工作必将更加拼搏奋斗，我们必会兑现我们许下的承诺:全力以赴、快速响应、保证质量、准时交付!为完成我们公司的销售目标奋斗!

(根据研发中心西点拓展活动分享后整理)

无畏坚韧 开拓共进

西点拓展之狼性精神的反思

钟嘉威 整理



以灯为媒 因人结缘

——我与宁夏同乐经销商张俊智的故事

小器鬼照明甘青宁分公司 吴双龙



时光荏苒，岁月如梭，转眼间加入小器鬼甘青宁战队已经是第九个年头了，经历着甘青宁年销售额爆发式的增长，也见证着经销商的更迭与渠道的不断优化。销售的增长离不开团队的努力，更离不开经销商的支持与配合。

我是土生土长的宁夏人。提起宁夏，很多人脑海里会浮现出的景象：贫穷、落后、荒凉，风沙满天……宁夏，是咱们中国最小的省份之一，是唯一一个以少数民族——回族命名的自治区，这里生活着670万回汉同胞。银川，是宁夏的省会，素有“塞上江南”的美誉！“大漠孤烟直，黄河落日圆”已经是很多年前的事了。当然，这里也是咱们小器鬼人战斗的地方！

说起咱们的家乡，就不得不提咱们小器鬼的合作伙伴——同乐配送，这是一家近几年宁夏市场快速崛起的以五文化、照明系列产品销售为主的物流配送企业，销售额从2010年的三百多万到2017的四千七百万，人员从最初的两个人，发展到今天三十多人的团队；七年时间，每一年都是跨越式的发展！大家一定会问，是怎样的一个人，掌管一个企业走到今天的呢？下面就由我带大家认识一下这个快速成长企业的掌门人。

张俊智先生，1979年出生，山西省新绛县人，于2010年离开故乡，离开自己的老公司——海泉五文化，到银川开始创业。背井离乡，来到一个陌生的城市，一切从零开始。筹集资金、进货、跑业务、送货，从一点一滴开始做起。据张总说，当时因为资金短缺，不得已卖掉了自己在县城里的房子。或许正是这种不给自己留退路的勇气，才有了同乐配送今天的辉煌！

至今还记得初识张总的情形，那是八年前，我刚进入小器鬼公司不久，年底到山西侯马参加西北大区会议，晚饭后，山西分公司经理叫住我：“来来来，双龙，介绍个朋友给你认识。”印象最深的是张总的一双大手，很有力量。目光坚定，为人朴实、低调，话不多，更多的是耐心倾听，这是我对张总的第一印象。后来才了解到，张总当初加入海泉的时候，只是一名普通的装卸工，后来通过自己的努力，成为了海泉公司的高层管理。那一年，张总为了自己的小梦想，准备离职创业，想到甘青宁去考察市场。后来，张总在考察完兰州和银川之后，决定到银川创业。

2013年10月，小器鬼与张总的同乐配送开始合

作。张总常说，或许这就是缘分吧。以前在海泉公司的时候，他就负责小器鬼的订单，也正是因为这样的缘分，才有了小器鬼在宁夏市场一点一点的增长。也正是因为这样的缘分，同乐配送也是我过去这八年中配合最默契的客户。在业务开展上，张总始终坚持一句话：只要是有利于提升小器鬼销量的，我全力配合！

记得合作之初，无论寒暑，与张总一起走访市场，开发客户，挨家挨户讲解产品，交流经营理念，他总是耐心倾听客户的需求和建议，不厌其烦，没有一点大老板的架子，用现在时髦的话讲，叫做不膨胀、不骄傲。随着公司的发展，张总越来越忙，需要解决的问题也越来越多，但只要抽出时间，他还是会邀我们下市场、跑业务，不忙的时候，张总常去库房帮忙，我跟他开玩笑：“大老板怎么还当上搬运工了。”张总嘿嘿一笑道：“就当锻炼身体了”。其实我知道，他想的是以身作则，自己多做一点，员工们就会少做一点，效率也会更高，这或许就是创业者心态吧！

想想小器鬼照明有今天的发展，离不开众多像张总这样时刻保持创业者心态的代理商，2018，小器鬼照明实现爆炸式增长也离不开创业者的初心！不忘初心，砥砺前行，愿我们小器鬼的每一位客户2018逆势也飞扬！



我心目中的好组长

质量管理部 刘红瑞

在我的心目中，

我的直属上级刘慧芳是一个好组长，她主要负责进料检验管理。

进入公司不到两年，她从一个全检QC到IQC数据统计，再被提拔为现在的来料检验组长，她的进步是非常快的。

当然，这进步不是天上掉馅饼捡来的，是她认真负责、积极主动、勤奋好学争取来的。

她于2015年11月进入公司，刚来时在生产二车间担任全检QC。2015年12月，由于原IQC数据统计员调入研发部，数据统计这个位置出现了空缺，公司发起内聘，慧芳积极竞聘，有数据统计经验的她被顺利录取。IQC数据统计岗位主要负责供应商来料，对供应商每天、每周、每月相关数据、内容进行统计、项目相关内容汇总等。我对数据不敏感，以前的数据统计员在做报表时，密密麻麻的数据让我看着就头大。慧芳学习了四天，师傅就调走了，她要独立上岗了。我中午都是在办

公室午休，从她调过来那天开始，每天中午我都能看到她坐在电脑前忙着，我就问她：“你不午休吗？”她说：“我对自己的工作还不太熟，需要多练习才能及时提交报表。”午休醒来，她还在那里认真工作。连续两个星期，她利用中午休息时间努力学习，很快就熟练了。从她负责IQC数据统计以来，每次都按时提交报表，总能出色地完成上级临时交待的任务。在完成本职工作后，利用空闲时间，她又学习了五金检验、塑胶检验、包材检验、电子及OEM检验。

功夫不负有心人，她的努力没有白费，上级领导都看在眼里。2016年10月，IQC组长辞职了，部门领导决定直接提拔她做来料检验组长。没有管理经验的她觉得很迷茫，压力大。因为她觉得大家以前都是IQC，现在角色转变，不知道自己能否做好，而且有部分人员心里有些抵触。但她没有气馁，积极地向主管梅姐和经理请教。她还买了一些管理方面的书籍进行学习，一天天的进步，IQC在她的带领下也越来越好，她的努力得到了IQC全体同事的支持和上级领导的肯定。

2017年5月，负责电子的SQE辞职。部门经理看她管理IQC已得心应手，就让她学习SQE的工作，并协助处理内部电子物料异常。她没有推辞，接触之后，她发现SQE工作处理起来比管理工作难得多。因为不仅要熟悉产品的标准及要求，还要去跟供应商沟通。沟通对象大部分都是供应商高层管理或老板，心里有些胆怯。有压力才有动力，有困难才会去努力，不懂她就去请教同事。现在她不仅能做好自己的本职工作，也能够处理好SQE的日常工作。

她不仅对工作认真负责，任劳任怨，努力上进，工作之余还非常关心下属。八

月份刮台风公司放假，我和几位同事住得较远，平时都是骑电动车上班，为了我们的安全，她让老公开车把我们一个个送回家。

这就是我心目中的好组长，一个团队，有了这样的领导，下属才会努力工作；一个领导，有了这样的下属，工作时才会事半功倍；一个公司，有了这样的员工，才能蓬勃发展。



玻璃碎了

外贸部 刘玲

3月29日，客户安排第三方QC来我厂验货，结果出现了一个致命的问题——跌落测试中，产品玻璃破损，不符合客户要求的ISTA 1A标准，验货失败。

事发之后，项目管理部朱工、研发部柯工第一时间赶到实验室寻找原因。一开始大家都认为是包装的问题，加强包装后做了几个测试，有的玻璃碎了，有的完好无损。接着又有人提出是跌落的顺序有问题，应该先跌脆弱的那面，再跌其他面，又试了几个，也是时好时坏。后来连验货员都来帮忙找原因，认为可能是边角没有保护好，加强之后又试了几个，还是碎了。从问题发生后，反复用不同的方法尝试，一直试到晚上10点，仍然不行。后来大家停下来，仔细观察玻璃的各个细节，发现玻璃都是从中间的

螺丝孔处开始碎的，可能问题出在这里。后面尝试将螺丝锁松一些，再去做测试，一连测了三个，都完好无损。第二天早上再用昨晚成功的方法又试了几个，又碎了。最后柯工突然想到，客户在其他产品中建议过在螺丝孔处使用胶垫保护，于是加上胶垫开始测试，一连测了6个都没有问题，最后顺利解决。

当遇到问题时，我们很自然地会被表面现象迷惑，以为玻璃碎了，肯定是包装的问题。最后发现，原来是玻璃上的螺丝孔缺少胶垫保护，在跌落的过程中受到冲击导致破碎。在这个过程中，项目管理部朱工和研发部柯工一次又一次的试验，抱着不达目的决不罢休的态度，发现问题的本质，最终顺利解决了问题，这也是开放进取的表现。

年后再现“招工难”

体系运管部 何俊

2018年刚开工，市场欠货的数据便急速攀升。公司产能同比翻了几番，生产员工要稳定在1000人，才能满足客户的订单需求，但年后生产员工返厂不到200人，缺口800人，公司要求必须在3月15日前将员工招聘到位。

接到上级任务，人力资源部利用现有可用的一切资源，迅速制定作战方案。企管中心和生产部分别抽调人员在人流量大的位置摆摊设点。每个上前来咨询或登记的人，我们都耐心解答，用心服务，全力把员工招进来。入职手续从简，白天入职相关资料没整理完的，晚上加班整理，一天下来招了百十号人，大家心里还是比较兴奋。第二天上午盘点后，新招人员离职率60%，一盆冷水从头浇到脚，按照现状不可能完成任

务。愁容挂在每个人的脸上，抱怨没有用，工作还得继续。经过短时间的调整，每个人像打了鸡血一样，以更大的热情投入到工作中，招聘更卖力，之前是等人来咨询、登记，现在是主动上前介绍；各个招聘点的信息保持及时沟通，有异常及时向领导反馈，同时也注意其他公司的招聘情况；公司内部时刻注意新员工的动态，了解他们心里状况，了解员工关心的问题，尽可能地找到员工离职的真实想法；通过一个星期收集数据，人资对招聘现状做了分析，并提出建议的方案。老板批准了大部分提议，第二天按照制定的对策执行，立竿见影，一天就招到200多人，到3月15日人力短缺的情况基本解决。

此事有许多值得我们反思和总结的地方：一是面对困难时，不能慌乱，理清思路。明确团队目标，统一各成员思想，把工作进行分解，细分到每个成员，成员要清楚团队对自己的要求。二是针对我们这种淡旺季较明显的行业，提前做好应对策略，把经验传承下来，少打无准备的仗。



物料标准化之后

质量管理部 王朝会

近几年照明行业市场竞争角逐日益激烈，各企业都在优化管理及统筹资源，以最佳的状态应对市场变化。因需求不同，设计方案千变万化，时间一长，沉淀了设计精英们智慧的同时，基础物料及库存物料种类水涨船高，加之产品更新换代快，部分特殊物料随产品更新换代成为呆料，存在一定的库存风险。

在这样的背景下，物料标准化建设势在必行，但此项工程浩大，涉及的部门和人员较多，质量工程科主动承担了该项工作，拉开了物料标准化建设的序幕。刚开始就遇到了诸多问题，如电子器件，生产需求有编带、散装、引脚长短脚等，造成通用物料不通用、“一物多码”的现象，既要顾及生产线的多种需求，又要考虑采购价、生产加工、设备等成本问题，鱼和熊掌不可兼得；部分特殊物料因特殊要求还不能通用，造成“一码多物”，仅仅在包装上标示区分极易错成“通用”。依据一年的用量数据，以量优先筛选，二八法则，历时9个月的时间，将基础物料数据修订并变更了4032个编码，其中合并了170项，物料导入流程新增质量工程科DQE核对节点，确保导入编码符合规则。物料标准化之后，减少物料种类，提升单款物料采购量，利于降本；降低品质控制成本，提高产品制造质量的一致性、稳定性；减少设计工作量，提高设计质量，减少

产品开发风险，缩短产品研制及验证周期……

此事中，质量工程科不仅主动接了这个难啃的“骨头”，还为自己设定了较高的目标，在原有的工作上为了优化管理及统筹资源，不断创新，较高质量地完成了物料标准化建设方案，体现了勇于承担、开放进取的精神。





春风行动在深圳

营销事业部 张顺鹏



大家打气鼓劲……五个小组仿佛不动声色地竞争起来，谁都不甘示弱，一时间群消息声音响个不停，各种好消息纷至沓来……

开年的深圳，年味尚存，便给人一种未见春柳春已逝的感觉。市场部推广科人员在历经了高强度的拓展洗礼以后，带着百倍的斗志和自信，以迅雷之势拍马杀到深圳，为了公司今年的目标，为了公司全体将士们今后的生活，更为了新部门的价值得以体现，我们一定要打响这开年的第一枪。

到达深圳的当天晚上，当地区域经理带着代理商和他的业务团队都过来和我们汇合。廖总简单介绍了我们此行的目的后，大家就开始讨论此后几天的工作安排，从整体市场的操作模式，到每个业务员的区域情况，最后细化到每个市场或者分销的情况，大家都积极发言参与讨论，最终，确定了明天的分组、路线、工作目标。不知不觉，时间从八点来到了十一点，所有人依旧兴致高涨，忘我地在讨论，此时我想到一句话——谈笑间，檣櫓灰飞烟灭。

第一天工作——一平米展示。让业务员理解一平米展示，包括如何谈，如何摆，如何选择位置，需要哪些物料支持等。

一大早，区域经理就和业务员一起带着所需物料、样品、客户拜访表等来到酒店外面。深圳市场情况特殊，我们只能通过骑单车或者公交地铁的方式走访市场。大家整装待发，按照既定的分组和路线，纷纷领了所需物品出发。

不到半小时的功夫，临时工作群里就传回了最新动态：一组谈妥一家一平米展示，一人在整理货架摆放产品，一人在店内外挑选位置张贴海报门贴，一人在和店老板谈着补充品项下单，28度的高温下，一组的兄弟们热情更高，汗水浸透了T恤衫，汗渍斑斑甚是惹眼。紧接着，其他组也不甘示弱，陆续传回了工作成果，兄弟们一个个精神抖擞，斗志昂扬，贴海报的、做陈列的、擦拭试灯台的、展示样品的，从一张张图片中，能清晰地感受到他们的紧张忙碌，但却井然有序。期间廖总时不时对兄弟们的工作进行实时点评与指导，代理商也不断给

忙碌的时光何其快哉，转眼间傍晚来临。兄弟们热情却不减，陆续还有兄弟们辛苦的照片传来。晚上八点钟，所有人齐聚一堂。廖总亲自主持今天的总结会。开始先由每个小组跟大家汇报今天的客户拜访情况，包括拜访的线路，每个客户的具体情况以及反映出的问题，和针对问题每个人的反思，每到兄弟们反映出代表性的问题，廖总就会带着大家一起分析问题可能出现的原因，然后让大家一起讨论解决问题的办法，兄弟们一边讨论，一边拿着笔记本认真记录，生怕错过每一个细节。每个小组发言完毕，廖总都会给大家做一个总结，边做总结，边向代理商嘱咐几句……期间大家你一言我一语，不知不觉时间到了23:30，眼看时间已晚，但是大家还是犹未尽，尤其是代理商许总，还想和大家讨论一会儿，他不止一次地表示，以前的工作好像一直在低着头按部就班赶业绩完成任务，兄弟们来了以后，他的思路仿佛也一下子打开了，原来之前忽视了好多，还有很多的工作可以做。考虑到明天还需要工作，兄弟们需要早点休息补充精力，廖总让区域经理做了一个简要总结：一天下来，达成一平米合作的客户9家，意向客户7家，带动订单销量6万多。

以后的每一天，兄弟们白天下市场，晚上大家一起总结，每个人每天都有所收获。兄弟们渐渐地在成长，廖总看在眼里，乐在心里，只有我们团队每个人都提升了，团队才会提升，那样我们团队才会帮助到别人，真正体现我们团队的价值。为着业绩翻番的目标，市场部推广科全体人员已经整装出发，下一站济南见！





新的开始

营销事业部 张顺鹏

一年之计在于春，春天是一个播种希望的季节，是撸起袖子加油干的开始。随着公司拓展训练的圆满结束，市场部推广科在万众期待中正式成立。

时间紧，任务重。第二天一早，廖总就把尚未满编的推广科成员聚集在公司的会议室，举行成立会，其实也是动员会，因为我们接下来会马不停蹄地前往深圳。

会议开始，面对互相陌生的面孔，每个人都默不作声，似乎在等待着什么，会议室里气氛有些沉闷。廖总见状，没有直接给大家宣讲部门的规章制度和工作安排，而是首先让每一个人谈谈对于新岗位的认识与想法，于是兄弟们边做自我介绍边谈自己的想法，期间廖总时不时地总结几句，他并没有给兄弟们喊口号打鸡血，而是以一个老大哥的身份，结合自己十几年的工作经验，推心置腹地告诉兄弟们要如何提升自己，为什么要提升自己，如何在协助代理商的业务员的同时，实现自我的迅速成长，从而提升自己的价值，赢得代理商的尊重。这些话像一篇篇飞舞的乐章，句句直抵大家的内心。兄弟们的热情仿佛一下子被点燃了，你一言我一语纷纷加入了讨论，会议氛围也骤然活跃了起来。

让我印象最深的是，廖总不厌其烦的重复了好几次的一句话，“兄弟们出来到处跑不容易，都是要养家糊口的，我希望你们首先为自己负责，让自己在这里能够真正地锻炼与成长，在两年、三年以后能够挣到更多甚至翻番的工资”。诚然，每个人出来东奔西跑，就是为了能够多挣点钱，让自己和家人能够过上更好一点的日子。但是打铁还需自身硬，只有沉下心来，多思考，踏实干才能让自己更好地成长，才能提升自己的价值，从而获得更多的认可。习大大曾说，幸福都是奋斗出来的，我想意思大抵如此。廖总也是从一线走来的，当他结合自己的经历对大家讲这些话时，大家听得异常认真，时不时若有所思地在笔记本上迅速记着，此时，我想兄弟们在心底非常认可的。

廖总后来着重给大家强调推广科成立的重要性和必要性。2018年公司提出销售目标翻番的大背景下，从各个分公司抽调销售人员组成推广科，足以反映公司领导层对于推广科的重视，当然，这份重视对于我们而言，就是重任，是必须承担的责任，是不可推脱的使命，所谓天将降大任于斯人也。我相信推广科所有人员，都会牢记记住廖总“手比头高”的嘱托，在以后的工作中，扎实肯干，用心总结，争取每天都会有所提高，能够影响和带动更多的人，从而让自己活得更有价值。



通过在深圳为时一周的推广活动，让我受益颇深。对于一支刚刚组建的团队来说，在面对全新的挑战时，无疑是兴奋的，充满斗志的，同时也是迷茫的。通过这短短一周的深圳推广，每天的走访反馈，发现并解决问题，分享总结经验以及领导对我们每天工作循序渐进的引导。我们自身的市场分析能力突飞猛进，其次是思路的转变，从以前单纯的“卖货”到“做市场”。

这次深圳推广，我们主要通过三个方面的工作开展：第一是生动化陈列，第二是产品置换，第三是客户开发。

生动化陈列：“看得到，买得到，方便购买”是提升销量的关键。经过几天的走访，深圳区域终端店对生动化陈列的意识并不强，各品牌并没有形成规范和标准，这是我们小器鬼照明的重要机会。我们每到一家店，都对其店面进行“一平米”展示：“海报玻璃贴、试灯树、陈列架”进行了要求和引导。有条件的客户更是将其店内的展墙，吊顶和店招提上了日程。本着“手比头高”说不如做的原则，帮客户整理货物，做好客情与服务。抢占客户最好陈列位置为我们当前首要任务之一。这些基础工作必须具有长久性，所以引导经销商团队深刻认识生动化的重要性并坚持去做才是重中之重。



市场推广三部曲

营销事业部 周智慧



产品置换：产品置换活动正是响应了当前市场环境对服务要求的提升，这次的活动我们针对一个旁边有旧服装商场的分销客户，帮他在服装商场做免费置换，那里的灯具普遍为老式灯管和节能灯。通过我们热情的服务，市场内的商户不仅认可了我们的产品，更加认可我们的服务，这对产品在区域范围内的影响力起了举足轻重的作用。

客户开发：第一是空白网点的开发，增加客户数量提高销量。第二是客户新品项的开发，从而做到单点销量的提高。通过这次推广，我深刻地意识到，增加客户品项比提高客户数量更重要。客户更容易交流，客户本身有我们产品的客户资源，成功率更高。当然方法也非常重要，首先你要对手里的客户做一个系统的数据化管理。其二要深刻了解产品知识及产品优势。其三就是了解当地竞品信息，做到有针对性。

以上是我对本次深圳推广的总结，也意识到自己的很多不足。在以后的工作中，我会努力提高自己的专业性和执行力，用自己所学知识更好地回报公司。



深圳市场推广 迈出坚实一步

营销事业部 史晓民

好雨知时节，当春乃发生。恰逢春季我随着推广科的战友们一同踏入深圳这座超一线城市，开始新年后的首次集中作业。小器鬼品牌在行业内的知名度很高，公司文化深入人心，代理商对品牌高度认可，我身在这个大家庭感到很自豪。相信今年的这场战斗我们能够团结共进，辛勤播种，收获满满。

随风潜入夜，润物细“有”声。经过一周的深度作业，我觉得深圳市场前景很好。地区T8灯管做得非常好，四大品类曝光率高，市场容量大。市区网点较为分散，所以分销客户潜力大可塑性强，而且工程置换空间也很充足。

野径云俱黑，江船火独明。做市场的第一天，领导以身作则深入市场，开发了飞利浦照明专卖店，给大家点亮道路，增强了我们的信心。在作业的第五天兄弟们冒着大雨无畏向前，一组在代理商店面做户外促销活动，另一组到公明区为核心分销做工程置换。在公明商城内，我们置换了两家T5一体化产品的内衣店，以此作为样板间，并给各个商户发放名片，推广产品，建议客户持续跟进置换，以点带面打开市场。

晓看红湿处，花重锦官城。产品是我们有力的武器，网点是我们销量的基石，专业是我们必备的能力，这些天在领导的悉心指导下和同事的协作中我学习到了很多知识。在网点的开发工作上，不放过每一

家客户（五金、灯具、日杂百货、劳保用品店等），搜集信息着重意向，成功开发后要持续跟进，耐心沟通，细心服务达成有效开发。在如何提升单店销量上，通过分析销售数据，有针对性地做产品推动，签约年任务分解到每月来把控客户，配合一平米，定期促销等政策，来拓宽分销产品线，加强对客户的有效管理。

在作业的过程中严谨细

心，请每个分销关注小器鬼公众号，合理投放店招、海报、玻璃贴、试灯树、陈列架、展墙、吊顶等资源，选择灯饰城开发打造样板旗舰店，做到有效推广。

每天工作结束后，领导带我们开会总结，让我意识到自身的很多不足，要不断地向大家学习，在今后的工作中要努力提升自己的专业知识、客户沟通和团队协作的能力，不忘初心，努力做好每一天！



市场推广之我见

营销事业部 韩小亮

作为一名市场部推广岗位的新兵，之前对这个岗位的相关工作是没有概念的。经过深圳这一周的集中作业，我现在对推广岗位有了一定认识和了解。在这一周时间里，通过廖总及陈经理的指导，我和同事们一起努力，深入理解了“手比头高和“踏实做事”的内涵。同时，我对于今后的推广工作有了一定的思路，现归纳为以下几点：

关键词：事前准备

一是要了解我们公司产品的卖点及政策优势，同时了解我司产品在当地的销量数据，做到“知己”；二是要了解市场上竞品的优势与劣势，了解竞品在当地的促销政策，做到“知彼”；三是要了解我们代理商在当地的网点布局、业务人员数量、车辆等信息，方便制定行动计划，达到“事半功倍”的效果；四是推广所需物料及小礼品要提前准备到位。

关键词：行动计划

针对当地代理商区域的推广，一定要在客户做的好的核心区域开展，以达到“以点带面”的效果；在行动计划开始前，参与推广的所有人员要做动员会议，统一思想；避免出现思想游离在外的人或事；行动计划执行过程中，每人每天的工作要量化，所有工作要有数据考核指标。

关键词：工作总结

参与人员总结自己推广过程中，遇到的问题及解决方法，所有人集思广益，把一些好的方法及思路整理成接下来工作的行为规范；了解我司驻地区域经理



对我司的推广活动方法及思路是否了解；只有我们的驻地人员了解推广的真正意义，才能把推广活动的成果最大化；定期检查，查看推广活动是否符合公司标准，执行进度是否正常。





没有完美的个人 只有完美的团队

小器鬼照明甘青宁分公司 坚文杰

俗话说，单人不成阵，独木不成林。没有完美的个人，只有完美的团队。因为个人的力量总是有限的，而团队是力量的泉眼，能源源不断的溢出能量，当工作远远超出个人能力及精力的承受范围时，只有依靠团队的力量才能最终达成目标。正所谓“尺有所短，寸有所长”单独的个体不能汇聚所有的优点与资源，只有借力于人、与人合作，才能更好地发展事业，更多地创造财富，更好地实现人生价值！

2017年，我们甘青宁分公司团队取得了完成率全国第一的成绩，这包含了同事们辛劳一年所付出的努力，区域内所有客户一年来的理解与支持及石总、陈经理一年来对市场的布局及市场操作的指导，三者缺一不可，合力才成就了今天的甘青宁团队。我很庆幸能加入这样一支凝聚力超强的团队。

记得去年年初开分公司会议的时候，陈经理首先对区域内客户任务划分做了明确的分解，分配好了每一位区域经理的目标及任务，调动大家的积极性。年中在大区总监石总的倡议下，又做了为期三个阶段的

新动在行动——小器鬼照明贵在有礼的活动，全年不间断的客户集中作业，给客户做出开发市场的表率，坚定了客户信心。同时每一位区域经理对于每月客户销售任务的监管把控，大家全力以赴，相互支持才取得了最终的成绩。

当然也离不开客户们的理解与支持。新疆客户国建水光电、青海恒邦、宁夏同乐是我们分公司的大客户，2017年相对应的区域我们进行了行之有效的集中作业，相对薄弱的产品渠道，我们带领客户的业务人员，也进行了深度拓展，一方面使得客户更加坚定信心，另一方面拓宽客户的经营产品范畴。付出就会有回报，新疆客户是我们今年新调整的客户，两次大规模的集中作业，我们重新拉回老分销客户的同时，新开了近100家新的分销客户。青海恒邦客户处，集中作业短短5天，仅家居类产品出货20余万，宁夏同乐客户处，集中作业时正值雪天，我们领着客户的销售业务员每天平均步行15公里，6天时间出货、拉单近30万。同时小范围的集中作业更是数不胜数，帮助陇



南定茂、天水德信、临夏益光等都成长为百万客户。我们的付出客户看在眼里记在心上。很多客户说，你们小器鬼的销售经理和别的公司不一样，你们都是脚踏实地做实事的人。我想客户能说出这样的话，就是对我们最大的鼓励和认可。

6月初，公司推出“新动”主题活动，西北大区结合行业及本区域内市场发展的现状，思考如何稳中求变，变中求新的前提下，小器鬼照明西北大区在大区总监石总的带领下，全员开展分三阶段，为期三个月的渠道终端作战代号“小器鬼照明贵在有礼”活动。前期我们配合区域内各代理商在各

各个区域选择重点终端客户，通过门头店招、形象墙、展架等小器鬼形象，结合“贵在有礼”的红色横幅，增强消费者的购买欲望，提升零售终端的信心及忠诚度。

说起甘青宁销售团队，可能大家都不太熟悉，可我告诉你，我们团队近10年人员零流失，而且队伍还在不断扩大，我们服务甘青宁新疆5省，服务半径达2000多公里。我觉得我们是一个最富有战斗力的团队，永远都充满激情，不畏艰难，用智慧和力量开拓工作，我们为客

户排忧解难，获得越来越多客户的认可，我们自身的价值也在销售实践中得到真实的体现。虽然我们离公司最远，但我们工作艰苦努力，不断创新，为公司的发展贡献自己的一份力量。

一滴水如何才能不干枯，一个人再完美，也不过是一滴水；而一个团队，一个优秀的团队，则是一片辽阔的海。新的一年，让我们一起为了自己定下的目标而努力拼搏。无畏、坚韧、开拓、共进，这就是一个完美的团队、高效的团队，这样的团队凝聚的力量将无往不胜。





健康照明 护二代球泡

营销事业部 颜其林

而今，健康照明已不再是一个简单的时尚话题，爱眼、“护二代”已是时代发展的必然。按照国家经贸委制定的绿色照明计划，提出的宗旨是要建立优质高效、经济舒适、安全可靠、有益环境和改善人们生活质量、提高工作效率，保护身心健康的照明环境。

恶劣的照明环境是造成疲劳、影响健康的一个主要原因。那么，什么样的“灯光”能够称得上“护二代”的高质量健康照明呢？

◎ 灯光要有足够的照度

目前我国学校及写字楼等照明市场普遍采用的照明设计标准是80年代制定的，其中学习、办公的桌面照度标准仅为国际标准的1/2。健康照明要确定合理

的照度标准，正确选用与场所特点和使用要求适应的光源、灯具，合理布灯，保证必要的照明质量（亮度分布、眩光限制、显色性、均匀度、造型等）。

◎ 光线要稳定“无频闪”

如果灯光足够亮，但却不停闪动，光线不够稳，这称为“频闪现象”。频闪深度值超过25%时，会对人的视觉系统造成损伤。人的视觉系统包括眼睛—视觉—神经—大脑—心脏，频闪首先导致眼睛疲劳、酸疼，之后就是头晕、头疼，再后是心烦紧张，甚至是心动过速。

小器鬼“护二代”球泡采用恒流、“无频闪”方案，科学、合理规避频闪对人体健康的伤害。

◎ 显色指数不低于80

显色指数即为光对颜色的还原程度，太阳光的显色指数为100，一般照明灯光的显色指数应在80以上，才能使人较易分辨颜色的真实，以满足人类照明舒适、健康的需求。

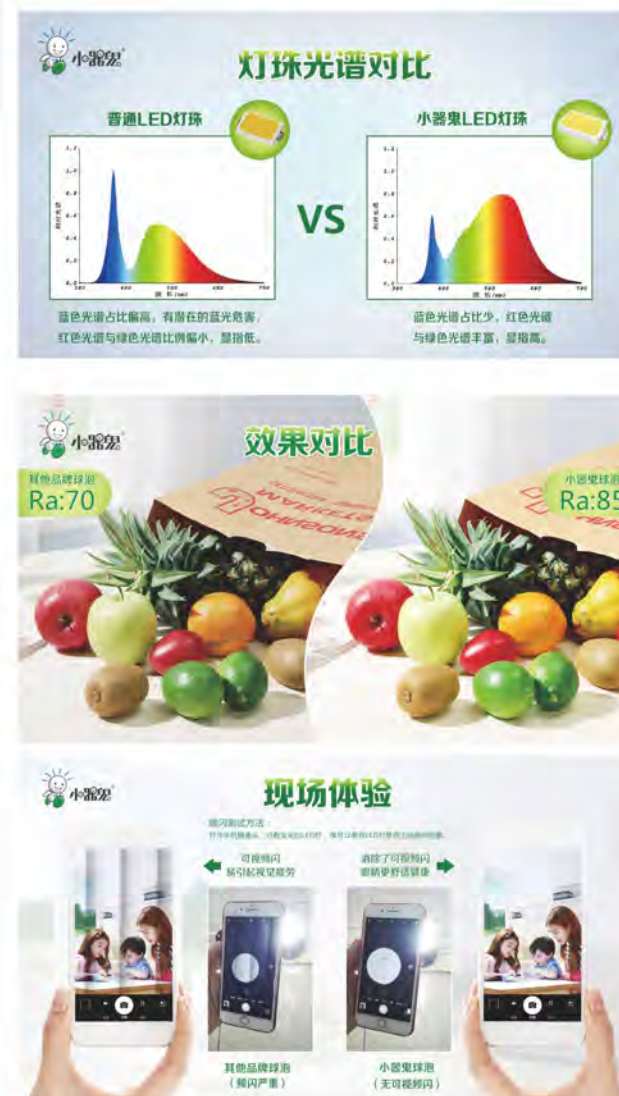
小器鬼“护二代”球泡采用 $Ra \geq 85$ 方案，真实还原物品自然色彩，使人的视觉色彩健康、舒适。

◎ 避免蓝光污染

在LED照明中，蓝光较多会对视网膜的色素上皮细胞产生光化学作用，生成重要氧化物，视杆、视锥状细胞膜的脂质也会被氧化，致使视觉细胞受损，且有可能损害视网膜神经层。尤其是现代低龄人群视液晶显示屏的机会增多，持续时间长，视觉功能将逐步受损，步入老龄（>50岁）后引发致盲的黄斑变性的眼病的几率增加。

小器鬼“护二代”球泡采用蓝色光谱占比少，红色光谱与绿色光谱丰富的科学健康光谱。

在LED行业竞争愈演愈烈的情况下，欧帝尔公司秉承着“成为用户信赖和社会尊重的企业”，坚持做健康、绿色产品，推出“护二代”产品系列，为我们的下一代保留一块健康、净化的照明世界。



二代球泡灯 开发的故事

研发部 谭卫红



护二代球泡是继星炫系列球泡之后，公司又一畅销产品。此款产品不仅继承了星炫系列的全部优点，还重点关注“健康”照明，推入市场后，立即掀起一股热销浪潮。开发这款产品，也是一波三折。

外形：现有星炫系列受外形上方下圆侧轮廓流线过渡一致性限制，局部壁厚较厚，铝杯五金件异形冲压，内应力集中、尺寸精度、变形较难控制，不良率较高。针对此问题，护二代球泡采用了传统大众的旋转体造型，铝杯无异形，成型简单，尺寸精度较易控制。

材料：塑包铝外壳材质采用不阻燃PBT，其材料已通过实验室灼热丝测试、球压测试、老化试验，成本较阻燃PBT材料有所下降，同时符合国标要求。灯罩材质导入PS材料，料厚更薄、透光率更高，在材料中增加增韧剂，解决PS材料脆性在生产运输过程中较易出现的开裂问题。

热学：10-28W规格按外置安装做热学设计，避免质量过剩。

电源：3W球泡首次采用工字电感代替传统变压器。

结构：3、5、7W优先按自动化组装设计，逐步引入自动化组装设备，采用多工位一体旋转自动化组装设备替代传统人工分步组装，提升产能与良品率。

成型：采购优先引入匹配度高的供应商，同时导入立式注塑成型机注塑成型外壳，相比传统卧式注塑成型机，立式机可一套前模配套三套后模轮转生产，在其中一套后模注塑时，人工将另一套后模装入铝杯，因机台立放，后模平置，铝杯安装简单，如此循环不间断，大幅节省上下模时间与生产周期，同时采用机械手臂摘取脱模件，生产效率大幅提高。

生产：针对38-58W灯罩PS材料生产过程中出现的不粘胶脱落问题，将首次引入飞碟灯上的等离子处理设备应用于球泡灯灯罩，经等离子表面处理灯罩粘接部位后，粘接性能良好。同时在试模与生产过程中与采购、生产、供应商密切协作，快速解决制程中的各类异常，保障模具及物料交期。

进无止境，尽管产品已推向市场，但仍存在一些不足之处，我们将本着精益求精的态度，对其不断优化，以在激烈的市场竞争中永葆青春！

养殖球泡的 独特之处

研发部 刘运泉



在市场竞争日趋激烈及国家政策推动下，规模化、现代化养殖已成为当下养殖的发展趋势，通过科学管理、引入新技术来提升市场竞争优势是每个农场主的切实需求，其中光环境是家禽生长过程中尤为重要的一个因素，直接影响家禽产出的质量，合适的光环境有助于提升蛋鸡的产蛋量、肉鸡的生长速度和肉质，为满足市场需求，公司针对肉鸡和蛋鸡的特种应用开发了养殖球泡灯。

通过借鉴鸡禽养殖的科研成果，选用色温2700K、4000K和R9<-15的特种灯珠，2700K色温的光环境有助于促进母鸡产蛋，4000K色温的光环境有助于促进肉鸡生长和提高鸡肉品质，R9<-15可以有效降低鸡禽的兴奋度，减少互啄，营造一个和谐的生长环境。

考虑到鸡舍每天的照明时间长、灰尘大，周期性喷淋以及家禽排泄物的高含硫量等现状，且需满足三年质保，灯具本身必须具备不易积尘的外形、良好的散热、防水防尘的结构；容易积尘的外形或散热面积偏小，均会导致整灯温度偏高、光衰加剧，若防水防尘未做好，则会导致灯珠硫化、灯具进水、短路、受潮、死灯等一系列问题。为提高产品的性价比，经与产品管理部、项目管理部共同协

商决定，共用2018新款球泡的外形和灯罩，只新开外壳模具，通过在灯罩和灯头出线处打胶，最终实现了整灯的性能要求，但在小试过程中还是一波三折。

1) 整灯老化后，出现个别外壳开裂，经与厂商共同努力分析得出：主要是由于小试阶段厂商未来得及做夹治具，采用手动放置铝杯、模穴多，手动放铝杯所需时间较长或因机器故障，胶料在料管内的时间过长，导致胶料碳化，来料混料，碳化后的产品在外形上并没有明显差异，只是材料性能变得更脆，冷热冲击下容易开裂，中试改用自动化作业及加强对作业员的培训，避免了该问题；

2) 常温和高温老化后胶水发黄严重、部分灯罩发黄，经测试分析，主要是因为该胶的固化过程是依靠吸收空气的水分后发生脱醇反应（析出乙醇，且析出量较多），在密闭空间内乙醇无法对外挥发，导致胶体和灯罩发黄，改用另一款低挥发的防水胶（脱甲醇）测试，经反复测试验证，符合要求，最终顺利量产。

整个产品的顺利量产离不开产品管理部前期的精心调研和各部门的通力配合，问题点的分析与处理也为我们后续产品的开发提供了更多的设计思路。



原生态照明 养殖更舒心

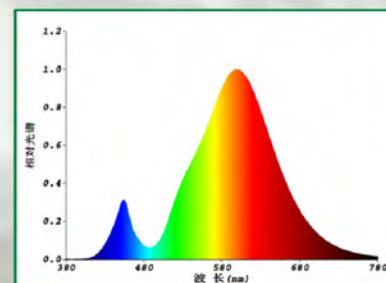
—— 小器鬼LED养殖球泡灯



① 原生态照明 家禽养殖专用光谱

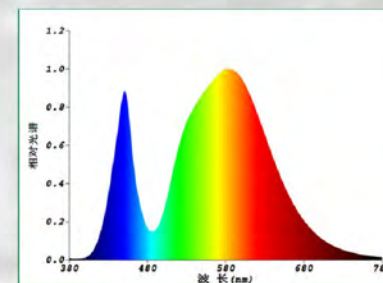
肉鸡专用黄光光谱 (2700-3000K)

- 黄光成分加强家禽食欲。
- 蓝光成分加强家禽对饲料的吸收，提高饲料转化率。
- R9 (红色显色指数) 低于-15，防止家禽互啄，降低死亡率。



蛋鸡专用白光光谱 (4000-4400K)

- 红光、蓝光成分为1:1。
- 红光成分促进家禽性激素分泌，增加产蛋数量。
- 蓝光成分促进家禽钙吸收效率，预防蛋壳变软。
- R9 (红色显色指数) 低于-15，防止家禽互啄，降低死亡率。



② 三防设计



LED养殖球泡灯

产品参数：



功率：5W
色温：2700K (适合肉鸡)
4000K (适合蛋鸡)
显色指数：R9<-15
光速角：270°
电源：恒流
灯头：E27 / B22
材质：塑包铝
产品尺寸：Φ55x100mm

功率：7W
色温：2700K (适合肉鸡)
4000K (适合蛋鸡)
显色指数：R9<-15
光速角：270°
电源：恒流
灯头：E27 / B22
材质：塑包铝
产品尺寸：Φ60x112mm

③ 超长寿命

- **精选LED灯珠**
半导体芯片面积比常规灯珠大40%散热更快，保证灯珠寿命。
- **高精度恒流电源**
定制长寿命大容量电解电容，满足150~264V电压范围，使用寿命比常规电容大70%。



光阴似剑，岁月如梭，转眼进入公司已经11年了。11年来，发生了太多让我难以忘怀的事情，有过失败的沮丧，有过无助的徘徊，但在团队的努力下，兄弟的互助中，有过最多的还是成功后的喜悦以及坚持下来的感动和自豪。

11年来，最让我感到庆幸的是，我的身边一直有默默支持、鼓励和帮助我成长的领导！更有我们一起成长、一起拼搏、一起进步的兄弟团！公司成立16年，而我很荣幸与小器鬼共同成长11年！全公司坚守十年以上的老员工有近50人，我为自己是这50中的一份子而由衷地骄傲和自豪，公司是一家值得让人尊敬和信赖的企业，就像我们的家一样，时刻为我们储存着前行的力量！公司的领导就像我们的家人一样，鼓励我们成长，激励我们起航，等待

我们年终荣耀归来！

永远都铭记着那个日子——2006年9月1日，那一天，我有生以来第一次坐飞机，飞向了梦想中的蓝天！也是在那一天，我很荣幸自己遇到了志同道合的十位兄弟，怀揣着对美好生活的憧憬和向往，一起走进了小器鬼照明这个大家庭。那一天，公司派专人专车到机场接我们，而且这个习惯十多年来从未改变，每年回到公司开年终大会，都是这样的规格。在入职第一天赶往晚餐宴会的路上，恰巧乘



坐赵总的车，与赵总一见面，他的一句“兄弟”，化作千言万语，瞬间拉近我们心的距离，虽然初次谋面，却如多年老友，真正有家人相见的感觉。入职初期，我担任粤东南地区区域经理一职，负责该地区的销售管理工作。现任分公司经理，负责河南省的销售管理工作。11年来，带领河南团的兄弟发掘、培养和成就了一批忠实的客户；个人及兄弟团的综合能力也得到长足地提升；同时最大的收获就是结识了一帮志同道合的兄弟，其中有两位兄弟，在各级领导的关怀和帮助下，也走上了分公司经理的岗位，为公司输送人才，支撑公司发展。河南分公司内部区域经理工作年限最短的是3年，最长的也有达10年之久，团队稳定团结，人心向上，干劲十足！

11年来，对我影响最大的同事，是我一直以来的直接领导大区总监贾晓晨。一直以来，贾总无论是从做人、做事和孩子教育、个人理财等方面都给了我很大的指导和帮助。特别是09年，我家小宝生病住院期间，贾总发自内心的一句话：“兄弟，工作先放一放，有我和兄弟们替你扛着！你只管全力以赴照顾孩子”。在那段看不到希望的灰暗日子，是他给了我无穷的勇气和莫大的支持，坚定了我面对困难的决心，让我终生难以忘怀！

11年来，我的个人生活也发生了翻天覆地的变化，两个活泼可爱的儿子降临到我们的大家庭，给我带来了新生的力量和前进的动力。因为公司的福利，我有幸出游了近20个国家，整个欧洲和东南亚都游遍了。个人的努力，得到了家人和亲朋好友的认可、支持和尊重。感恩公司11年来，不离不弃见证我的成长，感恩公司提供平台，让我的梦想在这里实现。

我人生的第一个黄金十年无怨无悔的献给了公司，第二个十年将毫无疑问！既然选择了这份事业，必将追随一生！十年坚守，初心依然！

此时此刻，不由得让我想起了电影《教父》中一句经典台词：“每个人都不是生而伟大，而是在其成长过程中变得伟大。”一个人是如此，一个企业亦是如此！我之所以在小器鬼照明这个大家庭幸福生活11年，就是因为时时能感受这个大家庭的温暖，时时能被公司人性化管理所感动和折服！我最想对小器鬼说：未来希望小器鬼照明越来越好，一帆风顺！任前方荆棘丛生，为了小器鬼照明的明天熠熠生辉，我必将全力以赴，持之以恒，和公司一同成长，一同进步，成就荣耀的明天！请公司放心，打赢2018年攻坚战，我们河南分公司有信心！

我的入职培训

小器鬼照明山东分公司 张顺鹏

入职培训对于一个新员工来讲意义重大，它能够帮助新员工迅速地适应岗位工作，融入团队，并且让新员工的潜力、价值更快、更大程度地发挥出来。

依稀记得刚走出校园时第一份工作的入职培训，一群新人整天拿着本子在会议室里面边听边记，这种形式像极了课堂，单调且枯燥，日复一日，最后以一场开卷考试作为培训的结束，效果一般。但一年后在小器鬼照明的入职培训，却完全不

一样。

那是2013年的夏天，骄阳似火。

在经过了电话初试、面试和再一次的电话面试后，我被通知到淄博进行入职前的培训。6月21日，当我走出淄博火车站时，一阵阵热浪袭来，38.9度的高温好像很不欢迎我似的。在陈经理一遍遍电话和短信指引下，我终于汗流浹背地到达了淄博客户刘勇的仓库。仓库门口整齐地放着一堆堆的

货物，貌似陈经理和刘总俩人刚刚卸完货，汗如雨下，一人拿一本宣传页在扇着风。

陈经理先过来和我打了招呼，然后又引见了刘总。随后俩人带我进仓库认识小器鬼的产品。彩钢仓库里炎热且沉闷，不断滴下的汗水打湿了他们各自脚下的水泥地。他们从照明的概念讲到照明发展；从小器鬼的创建和发展，讲到产品的不断更新和演变；又从光的意义、属性、用途，讲到我们的产品优势以及卖点……让我印象最深的是，讲到色温的时候，刘总形象的拿太阳举例子，他说早上6-7点左右的太阳光，色温就在3000k左右，让人直观看上去是偏黄色的，叫暖色光，也叫黄光，正午12点左右的太阳光，色温就在6000k左右，让人直观看上去是白色的，叫冷色光也叫白光。这个例子一下子让原本抽象的名词在我心里生动形象起来。

下午下班以后，他们带我去买了凉席毛巾等日用品后，刘总和陈经理俩人都进了厨房。我在收拾床铺，没过多久，满房间菜香弥漫。出来一看，茶几上摆了六个菜，三热三凉。陈经理招呼我过去坐下，此时刘总恰好一手一包啤酒提着进了屋。还没放下酒，就对我俩说：“趁酒凉快，赶紧喝哈，喝完再下去买。”“顺鹏能喝多少？”陈经理带着关怀的口吻问道。“能喝一点，但是不多”，面对两位大哥，我当时真没有谦虚。“做销售，酒量能反映销量。”陈经理拍着我的肩膀豪气地说。“对，酒量大，销量就大”，刘总在我另一边坐下赞同道。三人举杯，凉爽的啤酒一下肚，所有的炎热和沉闷仿佛一下子不见了。一边闲聊，两位大哥一边向我传授经验：陈经理给我讲当年他刚入职东北时候的不易，后来凭借着不断地付出和努力，打动终端和客户，最终收获销量和友谊。刘总先给我讲了他

创业初期的艰难，在没有车辆，没有员工，资金短缺的情况下，刘总硬是凭借自己的真诚和服务逐渐打动了越来越多的客户，终于在强敌环伺的市场上站稳了脚跟，以及后来如何结缘小器鬼，并且在陈经理和小器鬼同事的协助下，销量逐年高速增长。喝着酒，听着他们的故事，我无法感同身受，但却仿佛亲眼见过一般。不知不觉中，两包啤酒被我们喝光了，时间也将近晚上10点。酒罢，我并没有喝大，躺在床上，脑海里思绪万千，短短两三个小时，我仿佛见证了一个优秀分公司经理和一个优秀经销商的成长。他们的成长经历对于我这样一个涉世未深的职场菜鸟而言，益处是巨大的，将帮助我在困难的道路上砥砺前行。

以后的日子里，白天刘总带我下市场，从熟悉产品知识，到海报张贴，试灯台摆放，陈列展示，再到新客户开发需要注意的细节，全部做到了言传身教。晚上，我们三个便坐在一起，举杯换盏之间，听他俩传授开发经销商和终端客户的经验，以及在市场开发中遇到的一些奇闻趣事，动情处大家哈哈一笑。

美好的时间总是太快。30天后，我的实习期满。每每回想起来，那些个醉或不醉的夜晚，都仿佛在昨日。一个月的入职培训为我近五年的小器鬼生涯奠定了坚实的基础，同时，也终会是我生涯中最难忘的一段经历。





遇见，是一种缘分；
遇见，是一种冥冥中神奇的安排；
遇见，是一切的开始。

古往今来，有太多太多的文字，在描写着各种各样的遇见。“蒹葭苍苍，白露为霜，所谓伊人，在水一方。”这是撩动心弦的遇见；“这位妹妹，我曾经见过。”这是《红楼梦》里宝玉与黛玉之间，初次见面时欢喜的遇见；“幸会，今晚你好吗？”这是《罗马假日》里，安妮公主糊里糊涂的遇见；“遇到你之前，我没有想过结婚，遇到你之

后，我结婚没有想过和别的人。”这是钱钟书和杨绛之间，决定一生的遇见。

如上所述的遇见是美好，是耐人寻味的。而那些年，我和欧帝尔的遇见，又是怎样的一种场景呢？

2012年9月，初秋时节，夏季的炎热气息还不肯完全退去，刚从家里结束农忙工作的我，带上行囊，再次风尘仆仆地只身踏上了广东这座繁华的都市。而找一个稳定的工作，有一份稳定的收入，便是我来到这座都市简单又直接的目的，也是爸妈对我的期望。在堂姐的住所安顿好一切后，我便到人才市场溜达去了，结果并不如自己所想象的那么顺利。于是便灰头土脸地回到了住所，想到招聘网站投放简历，碰碰运气，而欧帝尔就是其中一家。简历投放没几天就接到了欧帝尔的面试通知，这是我和欧帝尔初次照面时惊喜的遇见，让我看到了希望。9月17日，我收到被欧帝尔录用的通知。这遇见，果然是一种神奇的安排，是一种缘分。

遇见，是一切的开始。从某种意义上来说，世间的一切都是遇见。冷遇见暖，便有了雨；春遇到冬，便有了岁月；天遇到地，便有了永恒；而人遇见了人，便有了生命。既然有了开始，那么就会有更多的遇见。我们遇见的人、遇见的事都会成为我们人生经历中宝贵的财富。

当我接到录用通知后，心里别提有多激动了。迫不及待地行李搬到欧帝尔的宿舍，开启我在欧帝尔的新生活。

2012年9月17日晚，我拉着行李来到欧帝尔的宿舍楼下，那是一栋六层高的宿舍楼，而我被分配到了五楼，看看自己的行李，天气又这么热，想想还要爬那么高的楼，我的腿都不听使唤了。正发愁怎么把行李搬上去，正在宿舍值班的管理员老向（向国祥）看出了我的纠结，他说：“姑娘，别担心，我来帮你吧，现在员工都去加班了，我把宿舍

大门先锁好（避免有陌生人进入宿舍），我就帮你把行李提上去。”老向简直是我的“大救星”！没一会功夫，老向就帮我把行李提到了五楼，细心的老向还不忘嘱咐我仔细检查房间里的照明灯、电风扇、热水器等家用电器是否完好，如果有问题要及时到宿舍管理处登记，公司会有电工修理。这是我与欧帝尔人老向，是具有人情味的遇见。

2012年12月，初冬时节，公司为拓宽员工职业晋升通道，给员工展示自我的舞台，开展了一系列的内部招聘会。这是我成为欧帝尔人来，记忆中最深刻的一次内部招聘会，记得当时一起参加竞聘的有30多人，而我正是其中一员。所有参加竞聘者都必须经过笔试考核，成绩优异者才可以得到用人部门的面试机会。经过层层筛选，我成为其中的一名幸运儿，从生产一线QC晋升为车间文员。这是我与欧帝尔感恩的遇见。

2017年，星期天，天气最炎热的夏季。因为前几年就已经申请搬到六楼住了，是顶楼，所以坐在房间里一动不动也会汗流浹背。那天中午，天气炎热，本想用热水洗头，但是热水器怎么也打不着。开始我以为是因楼层太高，水压不够，后来又以为是没有煤气了，到宿舍管理室登记更换煤气。结果管理员李强，提着充好的煤气罐从一楼到六楼，他的衣服早就被汗水浸得湿透了，却顾不得休息，立即帮我查看旧的煤气罐。只是他一提煤气罐就说：

“煤气罐还有没用完的煤气，还能用好久一段时间，可以先用着，这罐新的我先提回去了。”从始至终，他都没有休息一会，为此我深感歉意而同时又感动，这么热的天气，为了宿舍员工跑上跑下，兢兢业业，没有怨言。

既然，都不是这些原因，那到底是什么原因导致热水器“罢工”呢？正在左思右想找原因的时候，刚巧碰到对面居住的电工小甘（甘钦艺）外出回来，我立即将此情况告诉他，寻求帮助。小甘二话不说，立即对热水器进行“诊断”，只见小甘拿着螺丝刀，顾不得擦脸上的汗，轻车熟路地就把热水器“开膛剖肚”一番，终于找出热水器“罢工”的原因。原来是热水器里的点火装置严重磨损了。小甘说：“这个热水器比较老旧，所需更换的配件电工房没有，还需要重新购买。”结果第二天，下班回到宿舍，我发现热水器已经恢复工作了。这是我与李强、小甘的遇见，是怀着歉意和感动的遇见。

回首在欧帝尔五年的光阴，是缘分让我遇见了那些人、那些事。而那些人，那些事终将成为我回忆里最美好的风景。事实上我们每天都在遇见，遇见新的人，新的事物，在未来的人生道路也希望你继续遇见更多好人，遇见更多好事。



意外的插曲

质量管理部 黄丽萍

2015年3月，过完年我和朋友来到广东小榄找工作，这是我们第一次离开父母独自出来。一个偶然的机会，进了现在的公司——欧帝尔。

原本我和朋友都一起填写了简历，体检报告都拿了，可是面试那天她没有来，选择去了别的地方，而我选择留在这里从最基础的员工做起。对人生道路不同的选择，硬生生把我和朋友分开了。虽然知道天下没有不散的宴席这个道理，可是让我在没有熟悉的伙伴陪同下，在一个陌生的环境生存，着实有些害怕和不安。

就这样开启了我人生中第一次独立的旅程。初到欧帝尔公司我完全陌生。没有一个人认识的人，对于这个公司所做的所有产品，我一点都不了解，有些甚至都没见过。这里有纪律，有规章制度，要履行，要遵守。我懵懂又忐忑，好不容易找到的工作，害怕一不小心做错就会被开除。小心翼翼地认真的服从拉长安排去做事，很少说话。上下班都是独自一人吃饭，回宿舍……也不知道过了多久才开始慢慢地习惯在这个公司的生活。

奈何命运总喜欢捉弄人，生活赖于考验人。因为工作需要，我和其他楼层的同事、拉

长（一个都不认识）同时被选中派往名叫“科云”的外厂帮忙生产环形模组。刚熟悉厂里一切的我，突然又要被派往我听都没听过的外厂去帮忙，我心里有些难过失落，夹杂着些许郁闷，觉得是不是自己能力不够，做得不好拉长才让我去的？是不是去了就不能回来欧帝尔了？虽然疑惑也很郁闷，可我还是服从安排。因科云地处较偏，公司为员工人身安全着想，派专车早晚接送。早上7:45分在厂里打卡后，集合出发科云，中午、晚餐都在科云吃，晚上加班至9:30分下班，由专车接回厂里打卡，再自行回宿舍休息。到了科云由那儿的厂长带我们到车间里面去熟悉环境，物料放置区，然后再由我们这边调配过去的拉长安排工作。没到科云那会儿，我一直在幻想科云长什么样，听说地理位置较偏，就觉得肯定环境没那么好，厂房肯定也是铁皮房，估计很热（因为刚好是夏天）。记得第一次去，车刚开到科云门口时，车上就一阵躁动，因为我们都看到：科云的厂房真的是铁皮房。很不情愿地下车，都有一种生无可恋的感觉。可是当我们进到车间里面的时候，一阵阵凉爽的气息扑面而来。里面很舒服干净，安装了中央空调，光线充足，给人眼

前一亮的感觉，与在厂外面看到的截然不同。科云生产线与欧帝尔这边不一样，我们这边是流水线，机械化。科云是大理石板的台面，不会动。生产环形模组整个工序都是靠人来完成。她们有些按组计件，有些按个人计件，而我们去到那边还是按我们欧帝尔这边，都是计时。

那时很庆幸科云没我想象中那么糟糕，科云的同事也很热情，很友好。让我更加觉得安慰的是，生产部王经理经常去科云慰问、关心我们。问我们吃不吃得饱？中午有没有地方休息？我们都好感动。有一次我鼓起勇气问他：“是不是我们在欧帝尔做得不好才会被调来科云帮忙？是不是以后都在科云不能再回到欧帝尔了？”王经理很温柔地对我说：“不要想太多，安心在这做，不是你们做得不好才让你们来。相反，我们都是挑做得好的，做得快的过来，这样我们才能赶在年底做完然后回公司，你们要加油啊。”听完他的话，我心里踏实了好多，我们不是被舍弃的，我们带着重任，是被认可的。

久而久之，在科云那边我交到好多朋友，跟他们打成一片。好吃的，好玩的我们都一起分享，相处得很和谐，很美妙。最有趣的就是我们自觉跟科云的同事比赛，哪方做得快，做得好，做得多。我们人数差不多，可比赛我们总能赢，超过他们好多。因为比赛的时候我们很积极，非常有干劲，常常是把一个订单的物料准备充足了才分工去做。大概也是因为她们的同事女多男少，我们这边男同事比较多，帮忙分担了体力活的原因。虽然每次比赛我们按灯板按得手指很疼，有时候都起泡了，可是却很开心，每天工作结束后，在回来的车上，我们最期待的就是拉长跟我们说当天的产量，产量超出拉长给的标准，我们就会很愉快的在车上唱歌，那成就感简直爆棚。因为比赛我们还带动科云的同事把

她们的产量也提高了，一天比一天多。不知不觉就到年底了，工作也接近了尾声。我们就要离开科云回到我们梦寐以求的欧帝尔了，对科云的一切我们都很舍不得。让我印象最深刻的是那天做完最后一个订单产品后，我们都在收拾东西，打扫卫生。一位大姐边在那做事边哭，同事们看到了，都问她干嘛哭了。她说和我们在一起做事的时候好开心。我们走了以后，就没人和她比赛了，她想我们却见不到我们，她难过，她舍不得，她一边说一边擦眼泪。我们都跑过去和她拥抱告别，让她不要哭。想我们可以来欧帝尔找我们。

一晃眼，我在这里都两年多了，今年3月就满三年了。想想那时候真很好。去科云就是我人生旅途中一次意外的插曲，却让我终身难忘。之前一起去科云的同事，都已各奔东西，科云那个舍不得我们哭得稀里哗啦的大姐，也不知道还在不在科云。尽管时间分离了我们，但给彼此留下了美好的回忆。她们在我人生中的出现，对我来说可遇而不可求，极其珍贵。在我生命里烙下了一道印，一段回味无穷的记忆。





入职之初

研发部 吕志超

很多年前就听过“小器鬼”这个名字，当时是在一个供应商那里看到印有小器鬼的盒子。一般品牌名都忌用一些不吉利的文字，而小器鬼却有点“虽千万人吾往矣”的感觉，再配合他的主打节能产品，让人印象深刻，久久不能忘。

记得第一次进公司的时候，细雨蒙蒙，鸟虫无声，远处的厂房都蒙上了一层轻烟，让人看不清摸不透，带着对新工作的一点激动与一丝彷徨，怀着忐忑的心情走进了庄严的写字楼。在社会上摸爬打滚这么多年，早应该练就了一颗八风不动的心，但对未来的未知还是免不了产生一丝动摇：放弃了一份工作了多年，而且相对安稳的工作到底值不值得。

在办理了相关手续与入职培训后，我被带到了所属部门，安排了工作岗位就开始了新的工作。一开始就是熟悉公司的制度和流程，从中能看出公司的流程还是比较规范的，每一步都有文件作支持。好的规章制度能充分调动公司员工的积极性和创造性，也能维护公司利益和保障员工的合法权益，这是过往的公司所没有的。在这个完善体系中工作，我心中的不安也渐渐消退，开始有一种安稳的感觉。

经过了几天对流程的了解，慢慢开始实质性的工

作。与其空说，不如行动。事情必须要亲手去做才会真正明白、记忆深刻。工作虽然还是和以前差不多，但方式与文化却不同，一开始还是不好上手。还好部门的同事都很热心，不但有问必答，而且还言传身教。让我感触最深的是入职第一个星期的部门会议，许经理给我们分享了一个项目经历，他详细讲解了困难点与解决的方法，这是一种经验的累积、无私的分享。在这种耳提面命的讲解后，虽然不是这个岗位，但也获益良多。同事之间也能经常开玩笑，不损两句怎能成为兄弟。这个大家庭多了一份真诚与信任，少了一份城府与责备，手上的工作很快就顺利展开。

在生活上，HR的同事也很热心帮忙，常常会发信息慰问，有些问题不管是不是她负责，也能立刻帮忙解决，让我们这些新员工感受到公司的尊重，如春风般的温暖。

在这样的大环境中，我感到能很好地融入这个集体，前面的阴霾一扫而空，面向眼前的阳光，我愿能选一行不弃，择一企终老。



我对欧帝尔的初感受

人力资源部 杨叶强

我来欧帝尔公司工作已有一个多月，时间不长，感悟不少。

入职细节。第一天上班，HR的同事给我的资料里，有一张入职指引，看起来普普通通，却体现出欧帝尔管理工作的细致。作为一个新员工，拿着这张入职指引，想问的、想解决的都会在上面得到答案。它不华丽，很朴实，很工整，体现的是公司的质朴，不铺张、不浮夸，在后面的日子里，这种感受一如当初。

新员工导师制。入职即有导师，以前看华为的介绍，也曾了解新员工导师制的些许做法，没曾想在欧帝尔也能做到。作为新员工，在一个新的环境中难免彷徨、存疑、怯生，导师主动地介绍公司、行业的发展情况，在工作上作了循序渐进的安排，对于新员工快速适应新环境、了解人际关系、熟悉工作流程方法起到很好的催化作用。

对员工的管理投入。公司规模不大，但志向远

大。公司深知人才的重要性，一方面从薪资待遇上提高公司在人才市场上的竞争力，不断引进高素质人才，为公司持续灌输新鲜的、富有营养的血液，从而确保行业市场竞争力；另一方面不断引入先进的管理理念、工具、方法，IPD、供应链咨询、任职资格体系、绩效管理变革、股权激励、导师制等，为持续提

因为一群人 爱上一座城

营销事业部 董彩红

有的人，因为一个人，爱上一座城，而我，因为一群人，渐渐地爱上了广东这座城！

很喜欢张爱玲的一段话：于千万人之中遇到你所要遇到的人，于千万年之中，时间的无涯的荒野中，没有早一步，也没有晚一步，刚巧赶上了，那也没有别的话好说，唯有轻轻的问一声：“噢，你也在这里吗？”。来到了广东，来到了欧帝尔，碰到了这里的一群人，我也好想说一句“原来，你们也刚好在这里！”。一切都是最好的安排。

对于我，家住湖北孝感，大学四年在湖北武汉，实话说，20多年来，没有出过什么远门。所以，对我而言，从武汉来到广东是陌生的，从学生身份向社会人士转变，我是担忧的，担心自己适应不了这边的工作环境，担心熟悉不了陌生的面孔，担心胜任不了自己的工作……

也许，未来总是这样充满未知的。也许，你的担心其实很多余，其实一切都比你想象的还要顺利。来到这边的第一天，记得很清楚，是一个周日，这边的天气很燥热，室外温度32℃。但是，休息日公司依然派人到轻轨站接我们。第一天，一起到达的小伙伴会帮我们提行李到宿舍；第一天，人力资源部的人员还有保安人员会陆续来慰问我们住宿设备的一系列情况，以便及时补充；第一天，公司会带我们去聚餐，体验广东的粤味风采……短短的第一天，让我感受到

升公司管理水平、提高人员管理能效、激发人才效力奠定了坚实的基础。

欧帝尔公司正处在崭新的起跑线上，复盘以往所做的管理、人才、产品等方面的铺垫，相信欧帝尔的未来道路一定会更加光明、闪耀，我愿与欧帝尔一起奋发前行、共创佳绩！



了这个公司对我们的关怀，让我感受到了同事的平易近人，让我有了一种安心的踏实感。

不知不觉，在这边已经是第三个星期了，来自五湖四海的实习的小伙伴们早已打成一片，我们每天会像家人一样围在一张桌子上吃饭，会十个人一起上下班，平时下班会一起逛街、打桌球、玩狼人杀，周末会一起去珠海看海、公园爬山、海边骑行、看电影……在部门里面，我的老师也会悉心教导我，提高我的专业知识，人力资源部的人员也会经常开座谈会关心我们的日常……温暖、亲切、关怀都是用心感受到的。因为这群可爱的欧帝尔人，我渐渐地爱上了广东这座城，我们的故事，未完待续，永不ending...…



回家过年

生产部
刘春桃

近了，离回家的日子更近了；近了，离家的距离更近了。腊月初起，每天都接到爸妈的电话，问我们什么时候回家。老公比我先放假一周，等待的几日仿佛被无限拉长，终于我也像出笼的小鸟一般，与家人一起返回老家过年。经过十几个小时的奔波，远远地望见了坐落在前方的房子，阔别了一年的家就在眼前，数咱家孩子最激动。眼尖的孩子发现了站在路边望向大路的老人，大声喊：“爷爷，爷爷！”车开到

跟前，老人弯下腰向车内望着，脸上笑开了花，孩子一把打开车门，拉着老人就往车里拽，老人往外挣着说：“不了，我的鞋底有泥……”老公开口了：“爸，上车，没事！”老人家笑得嘴都合不拢：“快回去，妈妈已经做好饭”。车子到了家门口的晒谷场，老妈就站在门口望着呢。一年忙上头，老人终于盼回了家里的希望。



在家里过年，当然要准备年货了，其中有一样必不可少，是一种叫做米花糖的点心。俺妈是做这种米花糖的专业师傅，做米花糖费时、费力，需要好多道程序，有些人家自己不会做，就趁着俺妈做糖的时候把东西搬到我家来，请俺妈帮忙做。在我的记忆中，往年每到腊月爸妈都要抽时间蒸上几大锅糯米饭，然后找来晒箕（一种用竹子做成的，长约3米、宽2米），把蒸熟的糯米饭摊在上面晾凉晒干，直到变得又脆又硬才收起来。这种经过蒸熟晒干的糯米饭可以保存多年时间都不会变坏。它还有一个特点，就是用热锅一炒立即会变白膨胀起来，成了爆米花，我小时候经常用白糖就开水泡一碗爆米花，那味道长大后再也没有过了。

做糖之前老妈先把蒸熟晒干的糯米饭和着黑色的铁砂在大锅里一起炒，炒的过程中，还要不停地翻动和搅拌，直到糯米饭全部变成又白又大的爆米花才出锅，然后用筛子把爆米花与铁砂分开，放在一边。爸爸在一旁用事先准备好的麦子在另一口大锅里熬制糖稀，等到糖稀浓度和色泽刚刚好时，又把爆米花倒入锅中与糖稀一起搅拌均匀，这时还可以加入花生米、芝麻或黄豆等辅助材料，做成花生糖、芝麻糖和黄豆糖等不同口味，我主要喜欢芝麻味的，所以每年老妈都准备大把芝麻和花生。爆米花、糖稀和花生米等搅拌均匀后立即出锅，这时候老妈开始展示她的制作手艺和功夫了，她用事先准备好的四方形木条框子放在案板上，然后把搅拌均匀刚出锅的爆米花倒在上面，用特制的类似于擀面棍的东西，在上面不停地碾压，直到把爆米花、糖稀和花生米、芝麻等压得结结实实粘在一起，才开始用刀子切成长条，再切成一小片一小片的，堆放在那里，这就算做成了。刚开始做成时，这样的糖还冒着热气，很是松软，等到糖稀变凉变硬后，这时的糖吃起来就变得又脆又甜又香，成了真正的米花糖了。

临近春节，村里开始对鱼塘进行集体捕捞了。每年捕鱼时节都很热闹，一大早，鱼塘边挤满



了看热闹的老少爷们儿。鱼塘边，凡是会捕鱼的青壮年都自备好捕鱼工具等在一边，冲到早就盘算好的有利水域，迅速把捕鱼的网放到水中，一边大声地吆喝，一边不停地搅动着周围的水面。水里鱼儿们哪见过这般阵势，经过这么多人的一闹腾，早吓得魂飞魄散，上下到处乱窜，一不小心就窜到早已布置好的鱼网里，再也逃不掉了，等着就擒。这时在岸上观战的孩子妇女们则发出一阵阵尖叫和笑声。捕鱼只有一个小时左右。村民们把各自捕到的鱼放在一起过称，然后由全村说话最有威信的老人主持分鱼。分鱼都是按每户人头进行分的，每人平均分配。不多不少，就连刚出生的婴儿也有一份。鱼儿被分成若干小份，大小肥瘦搭配，然后由村民抽签决定自家的那一份。我家分了几百斤的鱼，多得实在是吃不了，只好有的送亲戚，有的拿到集市上叫卖，剩下全部由俺妈洗净，去掉内脏，撒上大粒盐，放在阳光下暴晒，晾干水分后用锯末烘制，做成腊鱼干。想吃的时候，既可油炸，也可蒸食，味道相当特别。

家是最温暖的地方，有首歌这样唱“有钱没钱，回家过年，家里总有年夜饭”！家人也想咱们衣锦还乡，但最想咱工作顺利，最想咱身体健康，最想咱常回家看看！有钱没钱，回家过年！

开平的变化

研发部 张伟彬

今年过年回家，发现家乡这些年的发展十分迅速，每年过年回家我都细心观察家乡变化的同时，也思考着快速发展又将给家乡带来哪些影响。今年回家感触最深，因为近年来，家乡旅游业不断发展，“广东旅游看碉楼”已经深入人心。它就是我的家乡——开平，一说到开平，好多人就会很自然地想起“碉楼”。

近几年，随着社会的不断进步，社会经济的快速发展，居民收入和生活水平不断提高，在基本的生活需求得到满足后，城乡居民普遍开始关注和重视自己的生活质量，于是度假、休闲等旅游需求急剧增加，旅游作为提升生活品质的观念被越来越多的人认同。旅游已逐渐成为人们娱乐生活中不可缺少的一部分，人们除了能享受到旅游过程中的惬意与放松，其实更多地是对生活的体味。具有历史悠久的文化景观和丰富自然生态旅游资源的江门开平，不仅是一个著名的侨乡，更是一个文明的旅游胜地。开平现在旅游业正处于蓬勃兴旺时期，近年来碉楼和其它的景区配套设施及服务能力提升，使得开平全域旅游版图进一步扩大和丰富，影响力和知名度大大提升。各地旅游开发商纷纷展示自己的优势，加大宣传力度，极力吸引游客，提高本地的旅游竞争力。

开平有特色的中西合璧的古建筑、乡村风情，独特的自然景观、田园风光，还有不少地道小吃，深受城市人、自驾游和背包族的喜爱和向往。开平华侨文化背后所蕴含的华侨精神、华侨故事等，被认为是开平旅游最为核心的一部分，所以开平政府全力以赴助力“赤坎古镇”项目建设，“赤坎古镇”以中西合璧的古建筑、淳朴的民风民情和地道的小食而闻名远近。早年移民欧洲和美洲等地的赤坎华侨，从国外带回建筑图纸，融合开平本地的建筑艺术，在这里建成了大批商铺，最早的建筑已有350多年历史了。这些

楼房虽然经历过一百多年的风风雨雨，但风韵不减。给游客印象深刻的还是被誉为“欧陆风情街”的堤西路，这条路保存着长达300多米的骑楼，600多座古老的骑楼连绵成一片，可以说是赤坎古镇“镇”之宝。

随着赤坎古镇名气的日益增大，赤坎镇成了影视界青睐和厚爱的地方，骑楼风貌和影视城成为影视拍摄旧广州和旧香港的最佳场景，前后有五十部电影或电视剧在这里取景、拍摄，因此，赤坎早已有“电影街”的美称，特别是随着电影《让子弹飞》、《一代宗师》的热映，赤坎镇在全国范围内有一定的名气。影视城与骑楼式古建筑群巧妙地融合成一体，丰富了“欧陆风情街”的建筑文化和历史内涵，使这座古镇更具有迷人的风采。这里有一条旅游购物街，商业气氛浓厚，具有发展餐饮和旅业等配套设施的基础，可以打造成为别具特色的商业步行街，集观光、购物、休闲、度假于一体的旅游业，独具特色的赤坎旅游品牌效应。

以前镇里挺穷，也没什么人来旅游，年轻人大多选择到外地打工，有些家庭还靠着华侨接济，没想到会有今天的发展和变化。站在新起点，开平市正全力冲刺创建国家全域旅游示范区，也希望我的家乡开平健康快速发展，变得越来越好。开平的变化令人欣慰，以上是我对于家乡变化的感想。



春节是中国最隆重的节日，如何庆贺这个节日，在千百年的历史发展中，形成了一些固定的传统习俗，也酿成了我们记忆中的“年味”。

“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。千门万户曈曈日，总把新桃换旧符”。记忆中，扫尘、贴春联、年画、祭祖、吃年夜饭、除夕守夜、收发压岁钱、放烟花爆竹、拜年、参加庙会……这些活动就是过年，就是年味。回想上世纪八九十年代，很多人家只有过年时才能痛痛快快地吃上一顿丰盛的饭菜，大人只有过年时才能买上一身新衣服，而小孩子们只有在过年时兜里才有几块钱的零花钱，才能有鞭炮放。那样的过年让人期待，年味浓浓的。

随着社会的不断变化发展，传统的“年味”也逐渐变淡了，不少形式的东西简化了，不少的活动淡化甚至消失了。

今年在村里过年，贴春联、祭祖、吃年夜饭、收发压岁钱、放烟花爆竹这些活动还是有。只是贴春联不会像以前那样，贴了又看，老以为春联贴得不够正；吃年夜饭也只是加多几个菜，感觉跟平时区别不大；放烟花爆竹，只是例行公事。所有的活动，感觉已经不是记忆中的那种味道。

村上举办了一些集体活动，除了篮球比赛、拔河比赛，还增加了套鸭子活动。所谓的套鸭子，就是把

鸭子脚圈住，拿圈子在2米远的地方扔，套中哪只鸭子，就可以拿走。新增的套鸭子活动最为火爆，虽然很难套中，但大家都喜欢凑热闹，这种活动跟过年的气氛很搭。

或许，亲情和团圆，才是过年的内涵，大年要的就是那份浓浓的亲情和温馨的氛围，只要我们生活得有幸福感，这本身就是一种味道，生活的味道。

虽然过年的方式不断被刷新，但春节的团圆、亲情、喜庆、祝福依然是不变的主题。无论春运有多么艰辛，都挡不住我们中国人回家过年的心，无论平时工作有多繁忙，应酬有多繁琐，过年的团圆饭也一定会陪在家人身边……

尽管传统的“年味”在变淡，但新时代的“年味”也不断涌现。比如“鲜味”十足的网络春节晚会，互联网时代的发新年短信、微信拜年，大交通时代全家人出国或到外地旅游，甚至是组织所有亲朋好友一起玩网络游戏，这些都是新的过年方式，它让平时的美好愿望在同一时间段集中得以实现，加深了亲朋好友之间的感情，这就是我们新时代的“年味”。

研发部 黄大多

年味随想



路上有感

质量管理部 梁秀娟

在家里着装完毕，抬头看到墙上的挂钟指向7:40，猛然想起今天7:50要开早会！时间紧迫，我夺门而出，一路狂奔。由于平时缺乏锻炼，跑到厂楼梯口时，我已气喘吁吁两脚无力，拿出手机一看7:48分，我抬头看了一眼目的地——三楼，两分钟跑得上去吗？我心里想着放弃，于是放慢脚步缓缓爬着楼梯。走到二楼时，忽然听到身后传来一阵跑步声，我扭头一看，原来是三楼插件拉拉长杨福兰，她与我擦肩而过时，我问她是不是也赶着去开早会，她点了一下头，并告诉我：“准时。”我鼓励她说：“你加油，我已经放弃了。”她看了一眼手中的手机告诉我：“还有一分钟，还可以做最后的冲刺。”她边说边往楼上跑去。我看着她远离的背影，再回头看着即将走完的楼梯，一个念头在脑海响起：“不要放弃！”本来沉重的双腿，突然

爆发出无限活力，最终我准时到达目的地。没有人知道，此时此刻，我心中的波澜，本来决定放弃的事情，却因为身边努力着的人给了我继续前进的动力，并且达到了自己想要的结果。

我想起了以前看过的一个演讲视频：有关于成功学，具体的已经忘记，留在记忆里是，老师制定目标的一个事迹：他当时很喜欢一辆车，但没有足够的资金。于是他把那辆车的海报贴在墙上，每天抬头就能看见并对自己说：“我要买到这辆车”。可当他攒够能买到那辆车的钱时，他的想法却动摇了：比那辆车配置低，价格更优惠的车也不错，于是他带着这个想法出门了。在吃早餐的时候，他遇到了他的一个学生，那学生正巧今天也要去买车，闲聊中那位学生说自己要去买XXX车，正好是他今天想去买的那辆优惠车。但是当对方问他买什么车时，他脱口而出的，是他最初那辆配置高的好车。在那位学生的赞叹声中，他最终买到了自己最初想要的那辆好车。他演讲中说到：“我们要明确自己的目标，并为实现那个目标而坚持努力，当你想放弃时，生活中的人或事总有一样会推你一把，让你回归正轨并成功实现它。

曾经，我认为那些伟大的目标离我太远，没把其中的道理放在心上。当身处类似事件时才会想起来，这时我就明白我们的目标不一定要伟大，我们希望达成的每件事的结果，就是我们当时的目标，为达成那个预期的结果我们努力着、坚持着。



寻家风

小器鬼照明山东分公司 赵春茂

有一年春节期间，央视新闻联播特别推出“家风是什么”栏目，一时间引起了整个社会的巨大关注，或许很多人会有不解，家风到底什么？这档栏目缘何被推出？

俗话说得好：无规矩不成方圆。每个家都有规矩，它的规矩就是家训、家规，谓之家风。好的家风不仅寄托着祖祖辈辈对后代的希望，鞭策后代砥砺前行，也同样体现着中华民族优良的民族之风；好的家风能净化当世浮躁的心灵，对社会而言是一种道德的正能量！

国有国风，家有家风，企业作为一个大家庭也应有自己的家风。

大年三十跟爱人一起回岳母家过年，早上四点钟在武昌火车站转车，通往岳母家最早的一班车是早上六点半，由于早上天气比较冷，为了小孩子，我们不得不到暖和的肯德基吃点早餐，同时舒缓一下长途的疲惫，虽然是早上四点多钟，但是肯德基里面人头攒动，很难找到空座，此时一个男青年主动让座，我感激地对他笑了笑，一家人终于可以坐下来了，等我们准备吃早餐时，刚才让座的那个男青年的一个动作再次深深打动了我，他的双手伏在餐桌上，一边看着书，一边认真地记着笔记。旁边放着一个背包和一个旅行箱，从他的装束可以判断出，他也是一个在归途中奔波的游子，像我们这些大年三十早上奔波的人个个早已归心似箭，人家却能如此冷静地看书学习，这种精神实在难得，或许是工作所需，或许是兴趣所在……眼前的情景着实打动了我，同时也让我倍感羞愧，我们之间也就十岁的年龄差，我却把毕业时坚持学习的誓言忘得一干二净。

年初我在年终总结中写道：一个优秀的员工应该有自己的信仰，坚守与学习，只有不断地学习，才能不断地提高自己应对环境变化的能力。提议的最终目的是想提醒自己，闲暇时间应该放下手机捡起书，只有不断地学习才有不断提高的能力。当今市场格局瞬息万变，如果我们还一直墨守成规，那么我们最终会被严酷的市场淘汰出局。

如果一个企业拥有自己的家风，这个企业应该是一个正能量爆表，朝气蓬勃的企业，如果用一句话来概括家风，那应该是：在传承狼性坚韧坚守的基础上，坚持学习，勇于创新！





生命不息 拼搏不止

质量管理部 郑燕

人的一生，有的碌碌无为，有的衣锦还乡；有的得过且过，有的拼搏向前。一份耕耘一份收获，付出不一定有回报，但不付出就一定不会有回报。命运对待每个人都是公平的，当你遇到挫折或不公平对待时，不要一味去埋怨和逃避，应去想想如何去克服一切障碍。

当 父母赐予我们生命的那刻起，所有人的起点是一样的。有的人认为：某某某含着金钥匙出生，就算不用努力也一世无愁。我出生在平凡的家庭里，就算再努力也只能如此平庸。当你的潜意识产生这种想法时，你就会丧失了奋斗向前的斗志。不知你是否有此体会：当你就职一份长时间不需要动脑的工作时，就像刀放久了不用会生锈是一样的道理，感觉脑袋都不会思考了。

记得刚接触组长这个工作时，角色的突然转变让自己没了方向，茫然地无从下手，无形的困难，一天天更加严重。一天，经理找我谈话，问我这段时间的工作感受，让我做个简短总结。我内心空空的，不知如何回答，也无所适从。他说我有几个方面是做得非常不错：有原则性，勤力，条理清楚，熟悉产品。不过也对我有更高的要求：沟通方式的改变。这时的我还感觉自己没有问题，做得还可以。这时，他说在半个月前，有人提出我的不足，特别是沟通方面，对我有很大的阻碍。此时的我，露出茫然委屈的表情，虽然我自己看不到，但内心的波动、纠结却很清楚。记得一个月前的一天，IPQC告诉我说，插件首件电阻用错了，清单要求用10欧，实际插成了20欧，是否要判定NG？我看了看，对IPQC说：赶紧通知生产拉长更改，但错了肯定要记录下来！因为那段时间插件首件时常出现异常，生产拉长组长甚至主管都特别重视这个首件问题。于是生产主管找到我，说应该是物料员领错了，后经查证没有领错料。他们又去查了原因说是按照去年我们打印的BOM清单生产的，此款产品是银河筒灯，一直都在四楼车间生产，原来此款产品的电阻中途有变更过。但PMC也是按照最新版发的物料，车间却按老款插件，也未核对BOM导致错误。在我意识里，错了就是错了，所以一直没有让步……看到生产主管气冲冲走了，我也并未觉得自己做错了什么。后来才知道，坚持原则没有错，但在处理事情的沟通上欠缺对对方的理解。正视自己

的不足，对待问题不要有倾向性，一点点去改变，往正确的方向前行学习。

近年关了，突然间众多QC接二连三找我说要辞职。如果是一个两个倒也不足为奇，但一下就四五个告诉我说辞职，那就有点不寻常了。一个个的找他们聊，询问他们辞职的原因，这个说想换个新环境，那个说工资太低太辛苦之类的。但是，面对这么多人的离职请求，自己心里开始慌了，心想会不会是自己的管理方面做得不好，导致他们想离开。于是我毫不犹豫地找到主管，说明了大概，想让老大出面帮我了解下他们心里的最初想法，因为怕他们觉得是我某些方面做得不好，而不好意思当面告诉我。后来，老大经过了解，也将此事反馈给了经理，经理二话不说立即将此事包揽在身。刻不容缓地帮我解决了这个大问题，让我悬着的心终于落了地。最终领导告诉我：人员的离辞跟我没有太大关系，但我们还可以做些什么？一方面告诉了我答案，另一方面也给我出了道题，对于人员这块如何去管理？如何去相处？慢慢地无意中又学到了很多。

现在，不管是处理事情还是人员安排，自己每天也都有一定的规划。终于，那些不好的种种慢慢淡出了我的视线，得到许多意想不到的收获：同事的支持，领导的认可，还有自己能力的提升。原来带着一身正能量和拼搏的精神，在不知不觉中自己已经在慢慢成长了。

其实，人生短短几十载，都说活到老，学到老。保持一种良好的心态和拼搏的上进心无比重要。清朝刘开《问说》里有一句话：“理无专在，而学无止境也，然则问可少耶！”意思就是说，学业上是没有尽头的，应奋进不息。可想而知，在古代时人们就以这样的文字不断地激励和鞭策人们奋进，一直延续至今，可见这种精神对人们有多大的影响力。

生命不到终点，拼搏永不停歇！不忘初心，方得始终！



激起爱国情

——观《红海行动》有感

研发部 黄浩龙

春节期间上映的一部叫做《红海行动》军事题材的电影刷爆电影圈，紧凑的情节，激烈的打斗场面以及撤侨场景无不激起国人爱国情怀，为祖国点“赞”。正因如此，票房持续刷新纪录。

故事以索马里护航、打击海盗和也门撤侨为原型，一开始就直接进入了高潮，海盗劫持了一艘巨型的中国货轮，部分船员被海盗残忍杀害，其他人沦为俘虏和人质。在附近护航的军舰闻讯前往营救，虽然海盗的装备跟解放军比，简直还处在原始社会，由于要保护人质的绝对安全，所以战斗过程极其小心谨慎。经过队员们的顽强拼搏，加上他们的精彩战术配合，人质被救出来了。

一波未平，一波又起。这时候附近的某国，政局动荡，恐怖组织和叛军攻入了首都，华人华侨面临生死威胁。海军战舰接到命令后，火速前往撤侨，最后一批次的撤侨队伍，被叛军堵在了市中心，虽有领事馆的武警战士拼死保护，但是寡不敌众，被困在一座厂房中，生命危在旦夕……

很多人喜欢拿这部片子跟《战狼2》比，因为都是以也门撤侨为故事原型的。但是这两部片子不是一种类型，《战狼2》是浪漫主义大片，而《红海行动》则是现实主义。《战狼2》充满了浪漫的个人英雄主义色彩，主角只有一个，自带主角光环，所以冷锋如同赵子龙一样杀了个七进七出，仍有惊无险。而《红海行动》则走了现实主义路线，主角是一个集体，分工明确，配合默契。而他们的行动没有浪漫，没有秒天秒地的霸气，没有“十步杀一人，千里不留行”的潇洒，也没有百毒不侵，金刚不坏的外挂，只有层出不穷的困难，以及不断地流血和牺牲。这部片子之所以能打动人心，我想其独到之处是：相比个

人英雄主义，更加有血有肉，每一个人物都是立体的，用铁汉诠释了柔情，用残酷诠释了岁月静好。

最后中国海军舰艇编队出现，“注意，这里是中国海军，你即将进入中国领海，请立即返回”为结尾，久久回荡在电影院内，也回荡在每一名观影者的心中。

影片真实地呈现了战争的残酷，和平的可贵。观看这部电影让我们为自己的国家深深自豪，也为生活在这样和平的国家而庆幸！只解沙场为国死，何须马革裹尸还！”感恩人民子弟兵，希望军人都平安！

好书推荐



《见识》——吴军

推荐理由：国家文津图书奖得主、硅谷投资人吴军博士首部认知升级类著作；百万册畅销书《浪潮之巅》《智能时代》之后的力作；你一生能走多远，取决于见识。《见识》提供一套洞察世事和人生的独特方法，助你与时代的领航者同行。逻辑思维2017年度销售量排名首位的纸质图书。逻辑思维“得到”App《硅谷来信》近10万订阅用户翹望已久的精华结集，增补、修改内容超过60%。

内容简介：《见识》是根据吴军老师在“得到”App专栏的订阅用户最为关心的内容，将之重新补充、调整后的作品，作品增补、调整篇幅超过60%。吴军老师认为，与其他外部资源或者个人因素相比，个人的成就首先取决于“见识”。因此在书中，他将自己的经历，以及身边那些时代先行者的经验，以鲜明睿智的方式阐述出来，为你提供一个与众不同的、值得深度思考的看待世界、看待问题的视角。



《夏日终曲》——安德烈·艾席蒙

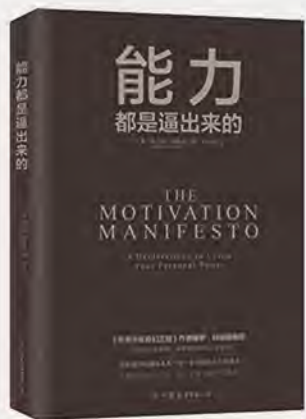
推荐理由：荣获2018年第90届奥斯卡4项大奖提名并斩获改编剧本大奖的热门电影《请以你的名字呼唤我》原著小说。一段让千万人垂泪的爱情故事，2007年出版以来长踞《纽约时报》、美国亚马逊书店、Goodreads各种热销书榜单。十七岁的爱情以身伺火，三十七岁时却温暖余生睽违二十年的漫长告白：请以你的名字呼唤我。

内容简介：意大利里维埃拉，一个夏天，十七岁的少年埃利奥遇到大他七岁、前来意大利游历的美国大学生奥利弗。两人彼此着迷、犹疑、试探，渐渐地，情感在流动中迸发。这场邂逅虽然为时只有六周，却给男孩留下了一生的印记，因为在那个闷热的仲夏，他发现了此生再也无法寻找到的东西……

《能力都是逼出来的》——布兰登·伯查德

推荐理由：平均2个通宵读完，打破命运的精神符咒，不断突破自我，点燃千万人奋斗激情的超燃激励宣言！九大激励宣言，句句扎心，不负责疼爱你，只想在人生关键时刻推你向前一步，走向成功。人生是一次性的，唯有用尽全力拼搏，才是对自己、对人生最大的敬意！

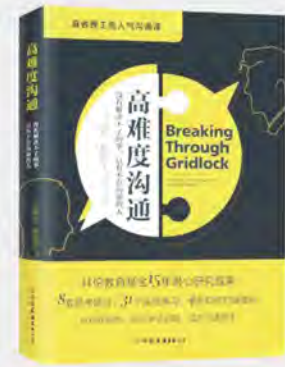
内容简介：能力引导个人通往自由之地。生活中你总要在某个时候逼自己一把，因为不逼就不能够深刻审视自己，不逼就不能发现能力边界，不逼就不能逃离困境。很多人都是在关键时候对自己狠了一点，才突破了个人的瓶颈，突破了社会的束缚。本书作者就是在19岁时的一场车祸后，开启自己非凡人生的。



《高难度沟通》——贾森·杰伊、加布里埃尔·格兰特

推荐理由：麻省理工高人气沟通课！拜伦教育基金潜心15年研究成果！作者贾森·杰伊、加布里埃尔·格兰特分别毕业于哈佛耶鲁，之后又执教麻省理工，创办拜伦教育基金。贾森·杰伊和加布里埃尔·格兰特专注沟通领域研究，为500强公司、NGO提供沟通领域咨询服务。

内容简介：没有解决不了的事，只有不会沟通的人！本书提供了8种思考路径、31个实战练习、4步帮读者打破沟通僵局。成为沟通高手，你需要的只是一本有效的人际沟通水平提升指南、组织效率精进手册！解决沟通难点，帮读者从最难的问题上赢得突破。从现在开始，停止争论对错、成为沟通高手。不要让不理智的大脑决定你的人际关系，合理地运用“真实”，让最不服你的人也能被你说服。



《高兴死了!!!》——珍妮·罗森

推荐理由：我正在人生低谷，我现在高兴死了！一位抑郁症患者将自己的故事写成《高兴死了!!!》，用快乐席卷美国年度榜单！揽下美国亚马逊年度图书、美国巴诺书店年度图书、美国有声书协会年度图书等，盘踞《纽约时报》畅销书榜近半年！鼓舞千千万万读者。

内容简介：珍妮，一位抑郁症患者，将自己与孤独、痛苦朝夕相处的故事写成了《高兴死了!!!》。她疯狂收集每一个快乐的瞬间，用它们回击每一个糟糕的日子。人生难免风风雨雨，但只要永远乐观，我们就会收获巨大的快乐。处于人生低谷时，记得提醒自己：我们每赢得一场战斗，就会变得更强壮一点。我们的挣扎不会白费，我们会胜利，我们会活着。

《重返狼群》——李微漪

推荐理由：《重返狼群》真实记录狼的生存智慧：察言观色、化敌为友、团队协作、知恩图报……一只半大小狼身上的狼性让成年人为人性汗颜。《重返狼群》（作者：李微漪）与《狼图腾》天生缘分，是姜戎作品的神奇延续。书中作者弥补了姜戎当年养狼驯狼的愿望，也实现了国内外“狼男”们从未创造的奇迹。

内容简介：《重返狼群》的作者李微漪是个生长在川西的女画家，在若尔盖草原写生时偶然救活了一只刚刚出生仅五天的小狼，从此开始了与狼共舞的生涯。她把小狼带回都市喂养，并为他起名“格林”。两个月后，格林狂野和嚎叫的狼性开始显现，同时也陷入自我确定的茫然和没有同伴的孤独，对人类的不设防更让他的都市生活危险丛生。李微漪决定带他回到草原，让他重返狼群。

