



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

ECOC 欧帝尔人

本刊荣获2016年“广东省优秀企业杂志奖” ODEER PEOPLE | 2018.08 | NO.3 | 总第三十六期 |

光明大道 任君驰骋

2018年的夏天，对于欧帝尔来说是值得铭记的。一群来自全国多所院校的大学毕业生怀揣梦想汇入欧帝尔，青春的身姿成为厂区一道靓丽的风景，挥洒的激情点燃了欧帝尔人不屈的梦想。这不仅是一群新人的报到，更是欧帝尔人才战略重心开始转移，筑巢引智工作的盛大开启！



扫一扫，关注《欧帝尔人》

2018.08 NO.3 总第三十六期

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。

毕业季



六月、七月，正值盛夏，一年中最热烈的季节，也是最令人向往的毕业季。无数莘莘学子，面临人生的重大抉择，从学校走向社会，走向五彩斑斓广阔的未来。

今年的毕业季，对于欧帝尔来说是不一样的。来自武汉、南昌、桂林、广州、中山等学府的天之骄子们从天南海北汇聚而来，青春的气息把欧帝尔的夏季点燃！

一个充满希望与挑战、市场前景无限的LED行业，一个胸怀大志、孜孜以求、务实精进的知名照明企业，一群朝气蓬勃、潜力无限的未来之星，这样的结合，无疑将是一件盛事，是这个企业，乃至行业的喜事！

长期以来，照明行业没有光鲜亮丽的外表、没有吸人眼球的噱头，在互联网、房地产、手机通讯、家电等行业傲视群雄、风行天下的年代，照明行业一贯冷峻低调地前行；随着LED时代的到来，随着万物互联、智能家居时代的来临，LED照明开始从幕后走向前台，开始引起人们的重视与关注！一大批新兴企业的加入、企业之间的兼并与合作加速、上下游的整合明显增强……照明行业新的篇章悄然开启！

很显然，新时代赋予照明行业更多使命，这种使命给企业提出更多更高的要求，照明企业要不辱使命，要参加竞争，要赢得一个长远的发展，需要更多有志于照明事业的精英的参与！

诚然，我们的规模还不够大，我们的名头还不够响，但我们拥有光明的前景与未来；我们也不具备超强的平台与优渥的条件，但我们拥有足够的诚心与真心，拥有对人才的无比珍视与渴求！

是的，照明行业新的篇章已经开启；而今，随着毕业季的到来，随着2018届大学毕业生的入职，欧帝尔新的篇章已然开启！

（孙亚夫）



2018.08 NO.3 总第三十六期

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：黄 刚 陈泽煌

编委（按照姓氏拼音排名）：

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 毕业季 1

视界 04 ~ 09

行业热点 上海首座“气雾培”植物工厂为植物定制“光配方”
乌鲁木齐12条道路树木亮化打造错落有致夜景灯光
国际空间站宇航员们用LED灯阵列庆祝美国独立日
OLED电视或能降价30% 印刷式OLED成秘密武器
LED行业拐点已现，全产业链布局迎来分红新机会
全面更换LED灯 联合国将彻底消灭白炽灯

公司动态 生产部举行季度明星员工颁奖仪式
一带一路领导莅临访厂
加强后备人才队伍建设，打破企业人才瓶颈
全员拓展，打造铁军
强化内训师队伍建设，提高培训质量
技能比武展英姿，插件大王树新帜
欧帝尔“无兄弟，不篮球”篮球赛圆满落幕
重走革命路，重温革命史，学习革命先烈，激发创先争优

专题 10 ~ 24

聚焦 光明大道 任君驰骋
领导寄语
小拓展 大锻炼
总经理座谈说期望
伟人故里 参观游览
生产实习 磨练意志
2018届大学生知识竞赛圆满落幕
大学生心得
趁青春还有一丝余温，别留遗憾

报道 灵魂在呐喊
不仅是身体上的挑战更是精神上的财富
拓展感悟

人物 25 ~ 31

精英 90后的无畏
华丽蜕变 初心依旧

经销商 父子同心 未来可期
用心经营 成绩斐然



P13
伟人故里 参观游览



P49
茶薇园一日游

管理 32 ~ 35

文化诠释 新条形光源透镜开发
排除万难，保证生产

经理人 由培训，至学习发展

营销 36 ~ 41

市场一线 2018我们在行动
成长的轨迹
从“看到”到“做到”
在学习中成长

空间 42 ~ 45

产品 智能照明——护二代声光控球泡

技术 灯槽灯光应用技巧分享
护二代环形模组开发之事

家园 46 ~ 51

欧帝尔时光 三月，我们开心有意义的茶话会
元宵闹翻天
茶薇园一日游

生活 52 ~ 58

感悟 夏日炎炎
在路上
七月，蜜蜂该往哪里飞
抱怨是一种毒药
匠人心
感恩的人
凌晨三四点的夜空下

文苑 59 ~ 64

观感 努力会被看见
《面对巨人》观后感
好书推荐

才艺 宝宝作品展

上海首座“气雾培”植物工厂为植物定制“光配方”

近日，在2018上海国际室内植物工厂研讨会上，上海首座“气雾培”植物工厂吸引了不少与会者的目光。

植物工厂是通过设施内高精度环境控制实现农作物周年连续生产的高效农业系统，利用计算机对植物生长的温度、湿度、光照、二氧化碳浓度以及营养液等环境条件自动控制，使设施内植物生育不受或很少受自然条件制约的省力型生产方式。

据介绍，该座植物工厂以节能LED植物生长灯为光源，针对不同的植物、不同的生长阶段，光强、光质和光周期也完全不同。在植物工厂里，蔬菜的生长几乎不受自然条件的制约，生长周期会加快。植物工厂内种植的生菜，育苗移栽后28天左右就能收获，远快于普通土地栽培。

目前，植物工厂在全球都处于起步阶段，它从根本上改变了农业种植的概念，是创新农业种植方式和农业现代化的途径，也是新型农业生产和提升农业种植为制造业的最佳方案。

（来源：中照网讯）

乌鲁木齐12条道路树木亮化打造错落有致夜景灯光

为了烘托夜景氛围，今年乌鲁木齐市将对12条人流量密集的重要道路上的人行道树木进行亮化，打造简洁美观的城市夜景照明体系。

12条重要道路包括：中山路、延安路、十七户路、建国路、人民电影院周边、友好北路、明园西路、南湖北路、南湖南路、红光山路、新民西街、铁路局周边。

据介绍，这12条重要道路的人行道树木将采用投光+灯饰等形式进行亮化，根据树木形状采用不同的设计风格。为了保护树木，亮化灯具基本都隐藏在树冠和树的分叉部分。这次用的全部是LED光源，没有红外线和紫外线辐射，在满足亮化功能的同时，为夜晚增添亮丽色彩。

目前，这项工作已进入施工前准备阶段，近日将陆续开工，预计8月初完工。

（来源：中照网讯）

OLED电视或能降价30% 印刷式OLED成秘密武器

近日，日本面板供应商JOLED宣布在日本石川县能美市设立JOLED能美事业所，同时收购另一日本面板厂JDI旗下的能美工厂，以量产采用印刷式技术



的OLED面板。能美工厂是JDI去年关停的5.5代面板线。在今年JOLED接手后，将改造成月产能2万片的印刷式OLED产线。

而印刷式技术因无需真空环境，同时因其具有简化的工艺流程，如：不需要彩色滤光片、喷墨印刷降低折旧成本、低水电等间接成本，对企业初期投资负担小、材料耗损也少，相对良品率高，因此能比蒸镀式工艺以更低的成本生产OLED面板，据称相比蒸镀式成本可下降30%以上！

（来源：阿拉丁照明网）

LED行业拐点已现，全产业链布局迎来分红新机会

从2016年开始，LED行业就处在高速发展的阶段，全球LED市场保持快速增长的态势主要来源于室内通用照明、建筑照明、景观照明、背光源和户外LED大屏幕等爆发式增长。

2018年，随着LED景气度的不断提升，LED行业上市公司的盈利能力迎来全面复苏，行业拐点已现。在未来3-5年，随着技术的成熟和成本的下降，LED在通用照明领域市场渗透率将进一步提高，并且汽车照明、小间距LED显示屏等应用的继续拓展有望迎来LED行业新一轮爆发。

业内人士认为，行业快速增长将带动LED从生产到制造再到封装全产业链需求上升，积极布局LED全产业链的企业如鸿利智汇、德豪润达、木林森、兆驰节能等将赢得更多的市场红利。

（来源：高工LED）

国际空间站宇航员们用LED灯阵列庆祝美国独立日

国际空间站宇航员来自许多国家，但这并不能阻止他们在7月4日享受一点节日乐趣。目前在空间站上有三名美国宇航员，他们用并不充裕的物资做了一点红色，白色和蓝色的装饰。

为纪念独立日，空间站的高等植物培养装置(Advanced Plant Habitat)进行了一些改造，LED照明阵列从其通常的色调转换为美国国旗图案。它看起来非常酷。

高等植物培养装置旨在帮助宇航员监测和观察太空中植物的生长。NASA因此描述了该模块：培养箱配备了监控系统，航空电子实时管理器，为美国宇航局肯尼迪航天中心的团队提供实时遥测，远程指挥和照片下行链路。

该系统记录来自180个传感器的数据，包括水的使用，二

氧化碳水平，光照水平，生长室中的温度，湿度和氧气，以及植物根系中的温度，湿度和氧气水平，并将其发送回肯尼迪航天中心分析。

这一切都非常复杂，但是栖息地顶部的一个明亮LED灯光照阵列可以根据科学家们的需要进行调整，在7月4日，它被改装成星条纹光照，这只是一个暂时的变化，因为明亮的红色和蓝色灯可能不是内部植物的最爱。

目前国际空间站的第56号探险队将持续工作到10月，今年3月份抵达空间站的宇航员将返回地面。其他人将留在船上直到12月，并将等待下一轮宇航员进驻。

（来源：中照网讯）

全面更换LED灯 联合国将彻底消灭白炽灯

在美国，新的照明能源效率法规将于2020年起生效，规定灯泡的照明效率必须在每瓦45流明以上，这个标准下，只有荧光式省电灯泡与更节能的LED灯才能过关，白炽灯将遭禁用；早已禁用白炽灯的欧洲，则进一步在2018年9月起要全面淘汰卤素灯泡。然而，在开发中国家，绝大多数都没有相关规范，尽管长久使用下LED灯、省电灯泡更为省钱，但发展中国家的消费者却没有这个总体使用成本的概念，只会因为白炽灯本身便宜就购买它。

如今，联合国决定不再让白炽灯泡苟延残喘，计划要协助开发中国家引进照明能源效率规范，彻底消灭最后的白炽灯泡。为解决这个能源浪费问题，2018年5月底，在哥本哈根的全球能源效率论坛(Energy Efficiency Global Forum)上，联合国能

源计划为能源效率团结(United for Efficiency, U4E)、非营利组织自然资源守护委员会

(Natural Resources Defense Council, NRDC)、Signify，共同推出照明能源效率的模块化规范指引，期望借此帮助全球更快改用高效率的照明方式。

（来源：21IC中国电子网）



公司动态

生产部举行季度明星员工颁奖仪式

春花秋实，岁月更迭，一批优秀的员工，用自己的勇气和信心，用自己的汗水和智慧，换取了一定的成绩。为了树立典型，让更多的人争优、创优，2018年4月18日，在生产部的组织下，在人才发展科的见证下，迎来了首批“季度明星员工”颁奖仪式。会前，先由车间主管刘春桃强调“明星员工”评选的几个纬度，激励先进、凝聚人心。紧接着由生产部总监对优秀员工的事迹一一点评，特别是潘民鑫，虽然是物料员岗位，在3-4月份生产订单激增、增开拉线拉长不够的情况下，主动

承担起新拉拉长的工作，带动员工向目标冲刺。看着站在前排受奖的同事，回顾过去他们的工作状态，大家感慨万千，对将来又一次评选充满着期待。最后生产部总监用真诚而凝练的话语表达了对所有员工对公司贡献的感谢，并期望后续更多的同事能够更加有正气、公道、诚实、团结，用不懈去争取进步，用汗水去浇灌梦想，用希望去创造辉煌，脚踏实地，开拓进取，永不自满，永不止步。（刘春桃）

一带一路领导莅临访厂

2018年5月12日，由福建外经贸干训中心副总监许华义及办公室主任等6人，带领一带一路的外宾来访欧帝尔工厂。共有来自尼日利亚、埃塞俄比亚、塞拉利昂、尼泊尔、委内瑞拉5个发展中国家的30位政府官员及企业代表。为此，我司行政总务科做好了充足的准备，布置会场，准备欢迎牌，水果以及糕点迎接外宾的到来。中午11点30分，外宾准时到达，外贸部张总

跟外宾详细介绍了公司的情况和热销产品。所有外宾都表示出了非常强烈的兴趣，现场提问环节也异常踊跃。最后外宾们都表示对公司非常有信心，希望有机会与我司合作。最后，参观完工厂，一起留影纪念，在一阵欢乐的气氛中送外宾离开。一带一路，机遇与挑战并存，我们准备好了。（刘玲）



加强后备人才队伍建设，打破企业人才瓶颈

照明行业的市场日新月异，欧帝尔基于以市场需求为导向的企业文化，如何满足客户订单的快速交付，如何整合公司内部外部资源提升产能、确保质量等成为公司各部门未来工作的重心。确保工作高质量完成，需要更多的人才，然而目前各部门缺乏人才梯队建设，部分关键岗位长期招不到合适人员，现有部分人员的成长速度过慢，因此为加强公司人才队伍建设，以支撑公司战略达成，2017年9月公司正式启动后备人才培养计划，对有潜力、优秀的、专业的人员加大培养力度。

计划启动后，各部门首先对本部门人才梯队建设现状及规划进行分析，梳理本部门人才现状，理清人才缺口及需求，并申报后备人才培养对象及具体计划，最终确认培养15人。2017年10月，人才发展科针对各部门人才现状及培养需求召开宣导会，会上人才发展科经理孙亚夫简要分析了公司目前人才梯队现状，并对培训及培养概念作了详细阐述，培训专员范巧玲详细讲解了后备人才培养方案中2+4计划的内容，并给每位学员都安排了导师进行辅导。

培养期间，人才发展科建立了后备人才培养档案，每月实时跟进各部门后备人才的培养情况，不定期对后备人才进行访谈，了解导师辅导情况及学员遇到的困惑，挖掘优秀辅导案例

及技巧，并输出让后备人才学习资料，实时把控培训效果。

经过半年的培养期，人才发展科根据能力培养标准及岗位任职能力标准协同相关部门对后备人才培养的效果进行了综合评估。根据评估结果确认被培养人能力短板的提升程度，以及继续培养和学习的方向，确认被培养人是否基本满足被培养岗位的要求，是否纳入后备人才资源池等。后备人才培养的目的是为了提升现有管理者、关键人才、核心骨干的能力，为其将来担任更高职务做准备，在本期的后备人才中，已经有6人在职业发展上得到晋升，其他的后备人才虽然没有在职位上得到晋升，但通过评估能明显看出，他们的能力都得到了很大程度地提升。

企业发展带来新的人才需求，人员流失的风险也要求企业要有充足的人才储备。从外部引进人才，见效迅速，上岗快，但对公司的企业文化认同度不高，忠诚度有所欠缺，需要较长的考察期，产生的价值周期长。企业自己培养，虽然培养周期也长，但一旦出现岗位空缺，培养的后备人才可立即上岗并迅速产生价值，因此建立一支过硬的后备人才队伍是打破企业人才瓶颈的更加长远、稳定、可靠的解决方案，也是欧帝尔必须长期坚持的人才培养方向。（范巧玲）

全员拓展，打造铁军

为了提升员工素质，更好地打造生产部这支特种部队，提升团队凝聚力，激发人员潜能和创新力，生产部开启了自上而下的拓展训练。继6月2日生产部管理团队户外拓展之后，6月6日首批60名一线员工开启了素质训练日程。

素质训练分四大块：军训、拓展游戏、7S知识培训、产品知识培训。5天为一个周期，一线员工分批轮流滚动式培训。

训练当天刚巧与台风偶遇，临时以五楼展厅为训练场地，随着教练响亮的口号，受训者排列整齐，接受军训的洗礼。一轮军训下来，有人放弃了，但大部分人都坚持下来了。紧张的军训之

后，稍显轻松的拓展游戏开始了，虽说是游戏，也有规则要求、有时间限制，挑战不成功是会有小小“惊喜”的。受训者们屡战屡败，一次次从头再来，但他们没有气馁，收获的“惊喜”一次比一次多，他们的热情一次比一次高涨，历经数次失败后，终于挑战成功。

通过一系列的训练，留下来的受训者们总结到：不管做什么事情，都要坚持，首先做好自己，然后是相信团队，我们是一个团队，每个人都做好自己的本职，再相互协助、提醒，达到成功的目的。非常感谢公司组织的这次训练，通过训练，不仅使自己更加坚强，而且懂得了利用团队力量。（刘春桃）

强化内训师队伍建设，提高培训质量

为加强公司内部讲师队伍建设，提高内部培训质量，欧帝尔于2018年6月22—23日举办了TTT培训，期望通过培训提升内部讲师们的授课技巧。培训对象采取自由报名及部门提报的形式，最终有24名内部讲师参加了培训。

本次培训邀请到了英国ITT国际注册高级培训师导师、美国NLP大学NLP认证NLP教练韩颖到公司授课，培训内容主要是授课呈现技巧，从模拟设计结构化自我介绍、演示讲台的肢体和语调呈现、陈述不同控场情境下的应对技巧三个方面来开展培训，过程中老师注重与学员的互动体验，讲解深入浅出、启发

引导为主。课后学员们对课程的评价都很高，该课程通过有趣的互动，让学员们学习掌握了企业培训的实用方法，而通过情景演练，使他们认识到自身授课技巧的不足，及该如何改进自己在课堂上的呈现技巧。

培养建立一支高水平的内部培训师队伍是可以促进公司特有知识、经验、技能的固化与传承，切实有效地提高培训项目的针对性和有效性，因此内部讲师队伍建设是欧帝尔必须长期坚持的人才培养战略之一。

（范巧玲）

技能比武展英姿，插件大王树新帜

为满足市场需求，公司产品不断更新，员工技能要不断提升。经研究决定，通过技能竞赛活动，为IE制定标准数据提供参考，为旺季储备岗位技能人才，更好地激发员工学习技能的热潮，活跃员工工作气氛，以实现插件岗位增产增效。

6月26日，生产部插件比赛拉开大幕，参赛者是来自三个车间的五条插件线。为彰显公平公正，选取了球泡和条形两类产品进行集中PK，每队参赛选手都要经历两种产品，最终用时短、品质好的队伍依得分高低排名。经过激烈的角逐，一车间



的精英队以总得分205分居于榜首，奖励现金1000元；三车间的大王队和先锋队分别获得亚军和季军，分别奖励现金700元和500元。

通过技能竞赛，不仅展现了员工的风采，提高了车间员工的职业技能水平，而且评比出了生产部的“插件大王”团队，树立了插件团体的优秀榜样，丰厚的奖金也对员工起到了很好的激励作用。

（刘春桃）

欧帝尔“无兄弟，不篮球”篮球赛圆满落幕

2018年7月17日，历时一个多月主题为“无兄弟，不篮球”的篮球赛圆满落幕。参赛队伍奉献了一场又一场的精彩比赛，从小组赛到淘汰赛，从半决赛到决赛，各个队伍坚决贯彻“友谊第一、比赛第二”的比赛宗旨，为本次比赛的圆满结束打下了坚实的基础。

本次比赛共计报名五支队伍，分别是企管中心、野狼一队、野狼二队、研发中心、群狼队。本届赛事决赛首次采用三场两胜制，减少偶然性的发生，增加比赛的精彩度。最终野狼一队技高一筹，问鼎本次比赛，群狼队和研发中心分获二、三名。



“更高、更快、更强”的体育精神在本次篮球赛得到了体现，各项记录如雨后春笋：球队单场得分97分、个人单场得分65分、球队单场命中三分个数7个……

比赛中有那么一群人，不活跃在聚焦灯光下，却是每场比赛不可缺少的存在，他们就是裁判和工作人员，感谢他们的辛勤付出，因为有他们，所以更精彩。

（本刊记者 黄刚）

重走革命路，重温革命史，学习革命先烈，激发创先争优

为迎接建党九十七周年纪念日，同时结合学习贯彻十九大精神，进一步推进“两学一做”学习教育常态化制度化。我司党支部于6月30日赴井冈山革命根据地开展“重走革命路，重温革命史，学习革命先烈，激发创先争优”的主题党日活动。

我司党员通过此次重走红军路、重温革命史、学习革命先烈、激发创先争优的活动，取得了良好的效果。井冈山是中国革命的摇篮和发祥地，在中国革命的紧要关头，中国共产党和毛泽东同志在这里点燃了革命的星星之火，创立了中国第一个农村



革命根据地，奠定了中国革命胜利的基础。在主题学习活动中，参观了伟大领袖毛泽东同志的故居，兵败国民党的黄洋界哨口，帮助井冈山军民生存抗争的红军造币厂，令人感动的小井红军医院，激励世

代中国人奋发前进、深切缅怀的井冈山革命烈士陵园。在井冈山，全体人员看到的不再仅仅是葱茏绿树、潺潺流水，透过历史的时空看到的是当年红军战士为了革命的信仰，不惜抛头颅、洒热血，与敌人誓死拼搏的豪情壮举。在参观井冈山革命博物馆时，不仅让大家加深了对井冈山精神的理解，更重要的是了解了当年井冈山的生存，毛泽东、朱德等红军首长下山挑粮的感人事迹，提振了做好工作的精气神。

在这块用星星之火造就燎原大势的红色土地上，我司全体党员追随革命先烈的脚步，先后参观了黄洋界哨口、大井朱德与毛泽东旧居、小井红军医院、红军造币厂、井冈山革命博物馆、北山烈士陵园、革命纪念碑等革命圣地，聆听革命先烈浴血奋战的感人事迹，学习革命火种诞生下的井冈山精神，抚今追昔感受革命战争的艰苦和伟大。

此次井冈山之行是一堂震撼心灵、激励终身的党课，不仅让党员们进一步了解了井冈山革命圣地的精神实质，通过学习革命烈士事迹，从中找出自身不足与差距。党员们纷纷表示，在今后的工作和学习中，将弘扬井冈山精神，求真务实、艰苦奋斗、扎实工作，践行新时代的井冈山精神。

（和煦）

光明大道 任君驰骋

——欧帝尔照明2018届大学毕业生入职

人力资源部 孙亚夫

2018年的夏天，对于欧帝尔来说是值得铭记的。一群来自全国多所院校的大学毕业生怀揣梦想汇入欧帝尔，青春的身姿成为厂区一道靓丽的风景，挥洒的激情点燃了欧帝尔人不屈的梦想。这不仅是一群新人的报到，更是欧帝尔人才战略重心开始转移，筑巢引智工作的盛大开启！

说到人才战略，当然离不开企业所处的阶段与环境。作为一家知名的传统型照明企业，欧帝尔的人才战略自然离不开所处的照明行业。

人类离不开照明，正如鱼离不开水。灯，从来都是人类生活不可或缺的日用品，从人类有照明灯具开始，照明行业从来都是前景光明的行业。但正因为习以为常，人们从来都没有把灯摆在很重要的位置。或许也是

这样的原因，多少年来，照明行业没有引起人们的足够重视。长期以来，照明行业缺少优秀的企业，也缺乏优秀的人才。直到LED照明时代的到来，照明行业的重要性才被人们所重新认识。

LED半导体照明，不仅意味着高科技，而且以其广泛的应用为人们所关注。LED灯不仅用在室内户外照明，还广泛应用于车用照明、背光源、各种设备、仪器、仪表上指示灯、航空航天及军用照明等。LED照明广泛的应用前景引起众企业的趋之若鹜，其中不乏著名的GE、欧司朗、飞利浦等国际巨头，以及欧普、雷士等国名知名的传统照明企业，甚至美的、TCL、清华同方等知名跨界企业。优秀企业的加入推动照明行业迅速发展，加剧了企业之间的竞争，也给企业的发展提出了更高的人才需求。

谁能勇立潮头，抓住发展先机，谁能在激烈的市场竞争中战胜对手、脱颖而出，取决于企业是否积累了足

够的人才优势。可以说，进入LED时代后，照明企业之间的竞争，更加聚焦并依赖于人才之间的竞争。人力资源已成为照明企业得以持续发展的最核心要素。

作为一家致力于持续健康成长的照明企业，一贯以来，欧帝尔秉承“以人为本”的发展理念，坚持人才领先的企业战略，把人才引进与培养作为企业最核心的人力资源工作。多年来，欧帝尔通过多渠道广泛猎取行业内外优秀人才，凝聚了一帮志同道合、有志于为照明事业做出贡献的优秀管理、技术精英，为企业的持续发展积累了较为厚实的人力资本。但随着LED照明时代的到来，新技术、新形势对人才的需求发生了改变，并且提出了越来越高的要求，欧帝尔的人才积淀及传统的依靠社招猎取的方式已不能满足未来企业持续发展的需要。基于此，在保证一定数量的社招的同时，公司开启了崭新的校招培养的人才造血战略。

为了有效实施人才造血战略，欧帝尔为此付出了多年的努力。早在2013年，欧帝尔与国内著名的咨询公司合作，引进并推行IPD集成产品开发项目，接下来的几年，供应链管理体系、信息化与工业化两化融合项目、ERP项目、薪酬长效激励项目、任职资格管理体系等项目组，陆续进驻，欧帝尔内部运营及企业管理得到了全方位改善，大量咨询项目的推行也为企业培养了一批精专业、懂技术、善管理的人才队伍，一个现代化的企业管理体系正已形成。无疑，健康的运营体系、扎实的管理基础、优秀的人才队伍为企业培养后备人才提供了肥沃的土壤及坚强的后盾。

一切准备工作就绪后，2018届校招工作于2017年国庆后正式启动，招聘组成员奔赴武汉、南昌、桂林、广州等城市，精挑细选并最终签约成功近40位毕业生。这些莘莘学子也将有幸成为欧帝尔真正意义上的第一批校招大学毕业生！

说这批大学毕业生幸运，是因为欧帝尔对其给予高度重视，并寄予厚望。这个重视首先体现为公司在培养上的重视。针对大学毕业生，公司制定了大学生专项培养计划，并在长达半年的时间里分入职培训、拓展参观、生产

实习、轮岗、市场实习、定岗培训等六个环节实施，让学生从了解公司开始，从企业文化的认知开始，接触到公司的方方面面，从理论、实操上获取知识，提高认知，增强技能，从一名学生转变成企业人、职业人。在此期间，公司不仅设计了丰富且形式多样的课程，还穿插组织诸如座谈、竞赛、沙龙、晚会等丰富多彩的活动，让大学生们在欧帝尔这个集体中不仅能学得好，还能玩得嗨，能够享受到一段充实而有意义的欧帝尔时光！为了让学生们能学得好并且更快地融入欧帝尔大家庭，公司为每位大学生配置两名导师，一名专业导师负责专业学习指导，一名思想导师负责心态引导生活指导思想疏导，确保大学生得到很好的指导并顺利度过职场磨合期。

公司对大学生的重视还体现在公司为其提供良好的职业规划。在欧帝尔，只要你肯努力，只要你足够优秀，在你面前有四个发展通道可供选择。你可以根据自己的兴趣、特点选择管理、专业、技术、业务四个通道中的任何一个规划自己的职业发展。你可以在技术或专业通道上从助理工程师开始，做到工程师、高级工程师、资深工程师、总体工程师，也可以在管理通道上从主管开始，做到经理、总监、副总经理，乃至总经理。对于大学生，公司看重其潜能，希望通过大学生的引进，改善各部门的人才结构；公司希望大学生能快速成长，逐步成为各业务领域的骨干及中坚力量；对一些能脱颖而出、真正优秀的大学生，公司将打破常规、破格重用，这也体现了公司对大学生们寄予的厚望！

无疑，欧帝尔对校招培养的人才造血战略是高度重视的，对人才培养的前期准备工作是详细而充分的，对人才成长的期盼是十分真切且迫切的。我们相信，敞开胸怀，掏出真心，海纳天下英才的欧帝尔必将获得莘莘学子的青睐。我们也相信，在欧帝尔大家庭里，幸运的学生们必将如潜龙入海，大展鸿图！

光明在前！努力吧，青年！



领导寄语

石世明
财务中心副总

欢迎你们加入欧帝尔，更希望你们能给公司带来新的活力！长江后浪推前浪，要为时代的前行提供正能量，要主动向前，而不是被动向前；要站在时代的浪尖上，而不是躲在浪底下随波逐流；不要怕吃亏，一份耕耘一份收获；要学会思考，要思考如何将学到的理论知识转化为实践能力，能举一反三；不要眼高手低，能脚踏实地，一步一个脚印；凡事欲则立，要有大格局、大梦想，要做一个有梦想并能持续为之奋斗的人！祝你们在欧帝尔公司开启人生崭新的篇章，不负时光不负卿！

吴仍康
企管中心副总

欢迎最有活力和潜力的新同事们加盟欧帝尔组织！你们是注入公司的新鲜血液，也是公司的未来。

你们怀揣梦想来到欧帝尔，但在实现梦想的过程中一定要坚定信念，干一行、爱一行，要踏实肯干、默默奉献，在岗位上做出自己最好的业绩。三分天注定，七分靠打拼，公司的未来靠大家一起去打拼，而你自己的未来要靠自己去创造。望你们能珍惜在一起的共事时光，尽情展现你的智慧和才华，为实现公司的目标而努力工作，也为实现你心中的梦想而努力奋斗，愿大学生们能尽早成为促进公司发展的骨干力量！我也坚信星星之火必定燎原！

崔建华
供应链副总

产品的生命周期长短取决于渠道，也决定于产品规划的高度与深度。你的职业生涯要比产品生命周期长得多，但同时你所要经历的迷茫也要多得多，如果这就是你的路，你准备好了吗？

年轻就是资本，付出与收获形影相随，然而，最可贵的努力，是选择一件可能无法立即获得回报的事情，但依然拼尽全力，从热情到专业，最终的结果也许无法让你孤独求败，但足以出类拔萃。

以上与初涉职场的“星一代”共勉，敬请各位好好享受“菜鸟”阶段。

大学生培养



小拓展 大锻炼

人力资源部 范巧玲

为了帮助大学生们更好的调整从校园人到职场人的心态转变，从而更快地适应职场要求，人力资源部在学生历经8天的入职培训后，于2018年7月11-12日组织学生们在佛山乔鑫生态园及顺德顺峰山开展了一次为期两天的户外素质拓展活动。

活动前期，为更好的达到拓展效果，人力资源部特组织公司内部教练团结合公司企业文化、狼性精神等精心设计了6个拓展项目，分别为：团队信任椅、挑战60S、珠行万里、企业文化情景剧表演、寻宝冒险、穿越黑洞，其中团队信任椅与穿越黑洞为大团队项目，意在加强大学生之间的融合度，其余项目为分组挑战项目，期望学生们能在分组挑战的项目中，体会公司的企

业文化及狼性精神的内涵。每一项训练项目完成以后，教练都会以小团队内部轮流分享，大团队总结分享的形式带领大家交流感悟、畅谈心得。两天的拓展下来，学生们都积极展现自己，坚持不懈，全身心的投入到项目训练中。在这样一种“体验式学习”的过程中，大家都觉得彼此间的信任感和责任感增强了许多，团队之间更有凝聚力了，个别内敛的学生也通过此次机会，敞开心扉，愿意主动的去分享自己的收获。

此次拓展活动仅为大学生培养项目中的一个小小环节，接下来的日子里，大学生们还要体验一线员工的生活——生产部实习及市场实习等一系列培训项目，为后续到部门工作打下坚实的基础。

总经理座谈说期望

人力资源部 王钢

7月5日下午2点，公司总经理赵伟先生与2018届大学毕业生进行了一场别开生面的座谈会。

座谈会伊始，面对刚从校园出来的大学生，赵总有感而发，现场回忆了自己刚上大学第一天上课时的场景，赵总谈到，刚上大学第一天，一名头发花白的老教授站在课堂上给大家讲授课本知识，老教授也很敬业，时不时会提问所教知识，遇到不会的学生还会主动帮你解答，但现在看来，当时完全是一种被动接受知识的状

态。四年的大学生活转瞬即逝，我们每一个从大学走过来的人都要去问自己几个问题，我学到了什么？我未来的时间怎么规划？学校的“教”从大学毕业那一天开始就结束了，接下来要在社会和职场上更加突出的是“学”和“请教”。在学校有老师给你主动讲授知识，但是在社会和职场上，需要主动出击，主动学习，被动填鸭式的知识传授方式已完全不存在。所以从今天开始，希望大家能够转变学习知识的方式和态度。同时，

想和大家谈几点期望：

第一：有梦想，并敢于去想。随着工业4.0概念的提出，未来我国必将从劳动密集型向自动化与半自动化发展，未来是智能化和数字化的时代，比如无人化概念不到10年就已经开始实现，所以这个时代要求我们必须要有创新，要敢于去想。同时，赵总希望大学生从毕业的那天开始，给自己确定一个奋斗的梦想与目标。在实际工作和学习中大胆设想，大胆创新，不断去追寻新的方法。要知其然，更要知其所以然。公司需要那些不安分守己（不向平庸的生活低头，不按部就班），想突破自己，追逐远大梦想的人。

第二：脚踏实地，并长期坚持。现在是一个信息化的时代，在突出五花八门的信息后，我们传统的“吃苦”和“韧劲”变少了。我们永远相信天道酬勤，通过速成得到的成果不会太长久，只能是靠着“吃苦”和“坚韧”的精神，一步步地脚踏实地，把前期的想法，通过自己一步一个脚印地去实现，我们反对投机取巧。

未来两年内，我们对大学生的定位是一个特别重基础的思路。特别强调基本功的扎实，所有的这些都要通过脚踏实地去，并且长期坚持这种精神。

第三：学会承担，并敢于承担。公司倡导勇于承担的文化，所以大家要学会承担并且敢于去承担一些任务，在工作中不怕困难，敢于向困难叫板。在这期间会涉及到一些创新的思路和想法，大家要大胆设想，谨慎求证。公司自成立以来没有一次因员工的创新失败而被处罚的事件。所以大家要敢于去承担和创新，公司有这样的平台给大家一展身手。

赵总谈完公司的期望后，在座的毕业生都表示受益匪浅。接下来，大学生就公司的管理方式、再教育机制等大家都关心的问题和赵总进行了面对面的沟通。最后，赵总对大学生也送上了深深的祝愿，祝愿各位大学生能够把握好每一天，争取每一天都有好的收获，也祝愿大家在以后的工作和生活上能够节节攀升。

伟人故里 参观游览

行政总务科 王永亮

中山，作为中国十大宜居居住的城市之一，也是国家历史文化名城，有着独特的环境和人文魅力。

为了让新入职大学生尽快地融入到公司，熟悉中山的周边环境，了解中山文化，7月13日，由公司人力资源部组织32名新入职的大学生到中山市区和一些镇区知名的景点进行了参观游览。

早上预定集合时间是7点30分，但是大学生们7点20不到就已全部到齐，看来大家对于本次参观非常的期待。

第一个参观的景点是孙文纪念公园，这个作为中山有名的旅游景点，几乎每天都游人如织。进入公园后，大家顺着牌坊拾级而上，便进入了公园的革命纪念区。在这里，首先映入眼帘的是两旁青翠挺拔的龙柏和孙中山先生伟岸的雕塑，整个环境显得庄严肃穆。大家一边参观，一边听着本地同学的讲解。本地同学声情并茂地讲述了先烈们的一些英雄事迹，抒发自己对革命先烈的缅怀之情，真挚的感情感染着在场的每一个人。

从孙文纪念公园参观结束，大家一起乘车来到了中

山步行街。步行街以“西洋”风格的建筑组成，大多为有骑楼的两三层房屋，总长不过529米，却有上百年的历史。大家参观时想着当年劳作归来的人们欢喜地在这里交易，从这里归家，再看着现在的人们在此休闲购物，人文的气息让这条铺满了石板的街道如此沉甸甸，不禁从心底滋生出一种历史的厚重感。

然后大家一起集合乘车，来到孙中山故居纪念馆，纪念馆位于中山市翠亨村，是以翠亨村孙中山故居为主体的纪念性博物馆，主体陈列有孙中山故居、孙中山生平事迹展览和翠亨民居展览等。通过参观，大家不但了解到了孙中山先生伟大的爱国情怀和“推翻帝制、建立共和”的革命里程，对他的“博爱”和“天下为公”的精神也深感钦佩。

下午，大家乘车来到全球品牌灯饰中心——星光联盟。星光联盟地处世界灯都中山古镇镇，目前是最大灯饰卖场，被誉为世界灯饰界的罗浮宫。整个卖场从灯光设计到建筑设计再到环境设计，都非常的炫目、时

尚和有科技感。大家一进入卖场内，便被场内巨大的播放着视频的LED顶棚所震撼，好奇不已。各个小卖场的灯具也都非常的有特色，有学结构设计的同学在一些设计精巧的灯具面前更是驻足不前，仔细的端详，仿佛要把这些设计精巧的灯具印入脑中一般。

参观的最后一站是小榄大信新都汇。小榄大信新都

汇，是集购物、休闲、娱乐、餐饮于一体的大型购物中心。麦当劳、肯德基、大润发超市等知名品牌都有入驻，是目前小榄人气最旺的购物中心。大家在各个卖场内按小组分散开来，男同学大多去苏宁、国美等卖场内参观电器，女同学大多去大润发商城内参观。公司给每个学生还发放了就餐费用，到了集合时间，大家还游览得意犹未尽。



生产实习 磨练意志

人力资源部 杨叶强

自7月16日起，2018届大学生正式进入生产部实习阶段。为期两月的生产部实习阶段作为整个大学生培养阶段的重要一环，旨在让大学生能在生产一线现场详细了解公司产品的种类、结构、工艺、流程以及生产现场管理，通过带着任务的学习，从中培养起大学生主动发现问题、分析问题、解决问题的能力。实习过程中既重视理论与实操的基础培养，也重视为人处事的良好心态培育。

大学生自开展生产部实习以来，能很好地服从主管的安排，积极参与相关的培训，尽管在工作中会觉得苦闷和艰辛，但很快就能把心态调整过来，渐渐地明确了实习的目的与意义。为了更及时了解大学生在生产部的实习情况，及时对大学生提出的疑问进行辅导，在过去的一周，人力资源部所安排的9名思想导师分别与各大学生进行了交流，也对他们在产线上的表现进行了观察和了解。今后，思想导师会继续定期到产线上了解大学生的实习状况，并通过访谈及时掌握大学生的思想动态

并予以辅导，以帮助大学生尽快适应环境、树立正确的角色心态，让大学生更好、更快地成长。与此同时，针对大学生对未来岗位及专业的疑惑与探寻，人力资源部正通过介绍大学生与专业导师认识，由专业导师提前做出指引、辅导和要求，帮助大学生在生产部实习阶段尽早学习专业知识，尽快了解未来岗位的要求，在实习过程中所发现的专业疑问可以第一时间与专业导师进行释疑。

生产部实习将会是大学生职业生涯一次非常好的经历。通过生产部的实习，大学生会扎实产品知识、工艺流程、现场管理等知识基础，也会培育起主动思考、发现问题、分析问题、解决问题的改善思维、创新意识，更会从简单而重复的生产作业中形成沉稳、乐观、积极的良好心态。人力资源部将继续关注和跟进大学生的实习情况，以理论培训结合现场实操的双重培养方式，着力为公司的长远发展培养出合乎专业技能与素质要求、合乎核心价值观要求、合乎狼性精神要求的支柱人才。

2018届大学生知识竞赛圆满落幕

人力资源部 范巧玲

2018届大学生在7月2日就正式开始了为期一周的入职培训，为了能让大学生深入掌握入职培训的重点内容，同时活跃大学生的学习氛围，人力资源部特在大学生完成最后一门入职培训课程后，组织了一场大学生知识竞赛，借此验收大学生们的学习成果。

人力资源部发布竞赛通知后，学生们都开始紧张、活跃了起来，纷纷自由组队起来，各自拉拢学霸，最终共有5支队伍参赛，每支队伍6-7人。比赛还邀请了质量管理部乔志刚经理，研发部杨晓平经理、人力资源科孙亚夫经理、高级绩效专员王钢作为嘉宾出席本次比赛，作为裁判的同时现场为学生们答疑。

比赛当天，各队都充分发挥了自己的智慧与团队合作，展开激烈的竞争。比赛由必答题、抢答题、冒险题三种题型组成，涵盖了公司产品知识、规章制度、IPD项目知识、任职资格等入职培训的内容。在必答题环节，各队伍的表现十分精彩，基本上各组都能完美的回答出来，获得相应的得分。但到了第二环节抢答题，为了增加比赛的趣味性，人力资源部特意变更抢答规则，由主持人出一道算数题，最快算出答案的组别才能获得抢答机会。比赛变得激烈了起来，在5个队伍展开的激烈角逐过程中，高潮叠起、精彩不断。最终第一组

凭借着强大的算数能力，获得最多的抢答机会，暂时名列前茅。

比赛进入最后一个环节，对5个队伍来说，这最后的冒险题是他们最后的翻盘机会，各组之间的竞争愈发激烈。这个环节考验的是学生们在面对落后的情况以及对未来未知的情况下，他们会如何做出抉择。本环节设置了10道题目，同样采取抢答的形式，但抢答前主持人先不公布题目，由各组进行抢答，成功抢答者可以选择自己回答，也可指定别队回答，如抢答成功队自己回答，答错扣30分，答对记50分；如指定别队回答，别队答错，则别队扣30分，抢答成功队记50分，若别队回答正确，则别队记50分，抢答成功队不得分。比赛再次进入了激烈竞争的局面，比分此起彼伏，整个比赛过程高潮迭起。经过角逐，最终第四组的同学们脱颖而出。

活动圆满结束，在比赛过程中，学生们积极参与，不仅展现了他们在入职培训的学习成功以及聪明睿智，还展现了他们随机应变的能力及团队间的默契，落后方也不气馁，依然热情投入比赛当中。相信通过这次比赛学生们对公司的了解更深入了，彼此之间的友谊也得到进一步提升。



大学生心得

王梓辉 生产部培养生



通过穿越黑洞的项目让我明白了什么是真正的团队。在抬人穿越过程中学会了合作；在被抬穿越过程中学会了信任；在讨论过程中学会了责任；在实践方案中学会了尊重；在总结过程中学会了分享；在接受惩罚时学会了承担……

徐康宁 财务部培养生



有笑有泪，有收获有付出，有开心有难过……这就是我们的团队。整个素质拓展中，最戳中泪点的是“穿越黑洞”项目中班长蔡保林向大家鞠躬的那一刻，那是我们的责任，并不能让班长一个人承担。整个拓展过程中我们暴露了很多问题，也受到了很多“奖励”，但是我们克服了，完成了。让我们明白了什么叫团队。

杨小镇 研发部培养生



作为一个初入社会的应届毕业生，我们要时刻保持着谦虚心态，不断的学习，不断的充实自己，才能在企业中获得立足之地，这些与大学生活是截然不同的。我们现在就像是一张白纸，期待着公司在我们身上描绘出色彩斑斓的美丽图案，也期待着用我们的能力让这美丽图案绚烂缤纷。

蓝晓钿 PMC部培养生



两天拓展我对团队有了新的认识，团队中每个人都有自己的优缺点，好的团队就是要让不同类型的人发挥出应有的才干，为团队贡献自己的力量。当任务下达时，大家集思广益，探讨出最优的方案。每个人都是机械中的螺丝钉，缺一不可，他们都维持着各自区域范围内的松紧度。

李萍 采购部培养生



7月2日，公司组织了一次2018届大学生入职欢迎会，代表公司出席的吴仍康吴总的两句话让我记忆犹新。第一句：在个人能力还没有优秀到一定程度时，一切问题都是态度问题。让我明白不能因为一些外在因素，在最能吃苦的年纪选择了安逸；第二句：出了问题第一反应应该是如何解决问题，而不是推卸责任。勇于承担与我的个人理念不谋而合。

董彩虹 产品管理部培养生



车间实习是我人生当中第一次接触流水线工作，各种岗位轮换，熟悉岗位工艺。要做好自己的本职工作，不仅仅是做好自己的事，与自己工作相关联的每个领域都要有所涉猎，才能真正的融会贯通，做得好工作，朝着一个全能型的人才发展。

趁青春还有一丝余温，别留遗憾

财务部培养生 蔡保林

毕业典礼上冒雨唱着国歌，学位授予和拨穗礼仪式，酒桌上互相举杯祝前程似锦，歌声里尽是离别的不舍之情，这些情景还历历在目，仿佛就在昨天。这个夏天和以往来的有些不同，让还没做好准备的人猝不及防，让还在犹豫彷徨的人明确方向，让已经坚定目标的人更加努力。

都说毕业后的第一份工作要特别重视，因为它可能会影响你接下来三到五年的短期规划，也将是你人生中一个重要的成长经历，以前不是很能理解这句话，来公司半个多月，渐渐地就懂了。对于从学生身份到职业者身份的转变，心态的转变，还有那么多要经历的第一次，第一次坐那么久的火车，第一次离开家这么远，第一次学习公司产品，第一次参加公司户外拓展，第一次下车间，多的数不清，可能还没有做好准备的我们都已经慢慢习惯。

离开学校，提起行李，一副自信昂然要改变社会的样子，但在真正踏入社会和被现实和生活所打击之后，不知还有几人能依旧保持着这份自信，怕是寥寥无几。磨平棱角，放低姿态，脚踏实地，多学少说，我想，在我们每个人入职之前，都会有一些生活阅历丰富的长辈们这么对我们说，当然，这些我们以为的啰嗦，也只有在入职之后才能深刻体会到其中二三。

在了解了公司以后，尤其是公司的人文文化氛围，让我们感觉像是在一个大家庭里面，我们迅速调整好状态，打起十二分精神，这就是生活的魔力。

我从未想过毕业后还能做班长，还能保持着那份热情，也许这就是青春。

在新生班的培训也有小半个月，这半个月里，我在寻找那份责任感，这和我的学生时代里应有的责任感是不一样的，似乎更沉重了一些。当我踏上班长竞选的那一刻开始，我其实是有点心慌的，毕了业，都是社会人，没有了学生身份和学校的束缚，每个人的个性特点都在逐渐放大，我怕自己做不好，我怕别人的眼光，我怕那些支持我的人失望。很庆幸，大家都保留着学生身上的那种纯净，

那种嬉笑着谈天说地不为职场禁锢的童真，我开始去记每个人的名字，开始去和每个人聊天，开始有了集体的感觉，谁有困难我会先站出来，谁需要帮助我就伸出手，我会去调节一些人的情绪，传递正能量，我渐渐地明白我应该做的事，也许青春就是要去学会承担责任。

我从小到大都属于慢热型性格的人，在一个新集体或者陌生的环境，那种拘谨的感觉让我很不自在，但现在的社会进入新环境已经成为常态，我学会了用微笑和主动去湮灭掉那种不自在。在第一次见面会上，我的旁边坐着梓辉和凯涛，他们两个是广东本地人，在经过几番聊天之后，我开始放开了自己，关掉了自我保护的那条心理防线。后来，他们开始给我介绍讲解这边的生活、食物、人文、天气，让我更好地去了解中山这个城市。不仅是他俩，其他本地和之前来实习过的小伙伴们也会带着初次来公司的我们熟悉周围，慢慢的每个人都能叫出所有人的名字，也许青春就是要相识结缘。

每次吃饭大家都是结伴而行，玩也是一起。周末吃过午饭，我们会相约一起在楼下打会儿桌球，我是不会打桌球的，但是祝梦、云宝、庆豪，他们愿意去教我，虽然我的水平没有提升多少，但是过程是快乐的；晚饭后，一些人又会相约在某个宿舍玩狼人杀，付利、佳佳都是狼人杀高手，开始可能只有不到十个人会玩，慢慢的一起玩游戏的一个宿舍都坐不下了。感情就是这样慢慢培养出来的，这也会逐渐成为一种习惯，我们不仅是同事，也已然成为了好朋友，也许青春就是这么简单的快乐。

有些人觉得离开了学校，可能就不需要学习了，然而生命不息，学习不止，学习的步伐和专业技能都要跟上时代快速发展的脚步，要不然时代抛弃你的时候，不会和你打一声招呼。寂静的夜里，也许就是学习的最好时间了，有人会去整理今天所学习到的知识，有人会写下这两天的心得体会，有人会去看一些书籍陶冶情操，也有人会看复习资料，备战考证考级，每个人都有自己的时间规划，有着自己的目标，有朝着目标努力的坚定步伐，一天的工作再累，也不能耽误了自己的学习计

划，也许青春就是书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。

我从未想过我们能有此凝聚力，那种骨子里的不服输，也许这就是90后。

两天的户外拓展，是我此生都难忘的一个经历，在这两天里，我们流过汗，流过泪，有过觉得不可思议，不可能完成的挑战甚至想放弃的念头，也有享受过程，坚持到胜利，品尝到成果的喜悦，每个人的感慨不尽相同，收获到的也都不一样吧，但至少都是宝贵的经历和财富。

作为参加拓展的一份子，以前也参加过户外拓展，但是没有这一次让我记忆犹新，让我念念不忘。这次拓展带领我们的是叶强哥、黄刚哥、永亮哥和巧玲姐，很多项目，他们都只是告诉我们规则，具体方法都是需要我们去自己想，自己去实践。最开始的时候，可能大家都还没有真正融入到这个集体，在完成项目的时候，都还没有用尽全力或者说是没为集体去奉献自己，当尝试了第一次、第二次、第三次失败以后，大家的心开始渐渐地团结在一起，朝着共同目标去努力，一次次去完成一个个都觉得不可能完成的挑战。晚餐是需要我们自己去做的，食材应该说是很丰盛的，就是调味料有点少，而且是需要我们自己去生火，时间也只有一个小时左右，洗菜、洗盘子、捡柴火、生火、炒菜、摆盘，每个人都有自己应该做的事儿，有自己的分工，四个组最后都在规定的时间内做出了八九道菜，而且有的菜还是色香味俱全。巧玲姐在饭后给我们说，他们没想到我们这群人里面竟然会有这么多会做饭的人，而且做出来的菜味道都还不错，他们以为我们这些90后面对这些食材时，可能会不知所措，还好，我们没有令他们失望。

作为战队队长，我要带领自己的战队去完成每一个项目，我是一个骨子里不服输的人，一件事情或者比赛，要么做到最好，拿到第一，要么就拼尽全力，享受过程，不让自己后悔。在这个过程中，我们战队有拿过第一，也有拿过最后一名，我的内心波动也是很大的。我很多时候会倾听他们的想法，想自己作为队长的职责，每一次失败我们都会总结原因，相互鼓励，愈挫愈勇。第二天在顺峰山公园的寻宝项目，烈烈烈日，我的战队里面有两个瘦弱的姑娘，康宁和晓钿，有两个体重相对较大的灏弘和祝梦，在诺大的公园里面，我们几乎都是在奔跑的路上，国华和晓钿会用粤语和本地人沟通

图片里的景色的具体方位，小镇和康宁都跑在队伍的最前面，胡浩会帮运动能力较差的我背包，而灏弘和祝梦从始至终也不气馁不拖后腿，有好几次我感觉自己都跑不动了，但是看着自己的小伙伴们，都在拼着自己最后的体力，我也不得不拼，大家互相鼓励着，一口一个加油，拖着沉重的步伐和疲惫的身躯，最终以第一名的成绩完成了这个项目，这个结果远远是我没有想到的。整天两天下来，我很感谢他们，一个小小的八个人队伍，团结起来，也会有很强大的爆发力。

作为团体项目团长，我要和付利带领大家去完成最后一个团体项目挑战——穿越黑洞，在最开始选团长的时候，可能大家觉得我是班长，说话和组织安排比较有威信，就同意让我来做这个团长，但是我知道如果不是因为此，肯定会有很多人站出来去做这个团长。这个项目谁都没有玩过，开始都是慌乱的，不经意的开口和触绳，很快就用完了六次允许犯规的次数。后来，我不经意间碰到了绳子，导致已完成的人全部返回，还连累大家做俯卧撑，那种满满的负罪感让我觉得我很对不起大家，我扭头给大家深深地鞠了一个躬之后，我的眼泪止不住地流了下来，我隐约听到后面也有人在抽泣，我立马深呼吸，止住眼泪，我不能让他们看到我的眼泪，这会影响他们的信心。所有的人都在为这个挑战贡献自己的一份力量，做好自己的同时，去替换那些在前线一直出力的人，或者给他们递水，所有人的身体和心都参与了进来，这就叫做凝聚力吧。就在那两个多小时的挑战时间里，我不知道我做了多少个俯卧撑，留了多少次眼泪，但我知道，有一半的俯卧撑都是大家在帮我做，这给了我很大的动力，而眼泪让我更加坚定，让我知道我不能放弃。一次次的失败，一次次的接受惩罚，一次次的迎难而上，一次次的加油鼓励，不抛弃，不放弃，这不就是公司的狼性精神吗，我们90后也可以做到，我们不是大家眼中的花瓶，我们要用自己的实际行动给90代言！

青春不曾散场，用心续写篇章，无悔青春，不忘初心，奋斗不息，逐梦不止，90梦想，共同描绘。作为公司十年来第一批招聘进来的大学生，我们是幸运的，是被大家看好的，我们唯有敢于拼搏，敢于脚踏实地，开拓进取，才能青春不留遗憾，才能携手共谱欧帝尔宏伟蓝图！



灵魂在呐喊

生产部 刘春桃

为了更好地打造生产部这支特种部队，提升团队凝聚力，激发人员潜能和创造力，使之通过训练中的活动得到启发，反思并运用到工作中去，能够在大旺季来临时具备超强的战斗力，供应链中心副总崔建华先生特地要求生产部于6月初进行一次大型拓展训练。

公司对此拓展训练活动给予了大力的支持，动用了强大的师资力量，精心针对生产部这个团体的工作性质设计了拓展项目。这次拓展活动使我深深地体会到团队协作在任务执行过程中的重要性，同时也学会了如何突破自己心理的极限，可以说是一次非常难得的经历。这种心理极限上的突破不是随便的生硬的活动项目就能够达到理想效果的，通过对拓展项目的精心设计和拓展师的职业能力最终使我们真正能够实现心理障碍的跨越，与此同时也能够体会到个人的发展潜力。

到达训练场地后，拓展师们一改平日温和的面容，非常严肃地告诉大家，在接下来的一天训练当中，所有指令都要严格执行，不清楚的地方要打报告问，离队也必须报告，每次喊集合必须在十秒内完成。在第一轮站军姿过程中，就有人犯规了，立即被罚做10个俯卧撑。大家较为放松的心情开始紧张起来，生怕自己成为下一个被罚的对象。在拓展师的指导下横列竖排整齐列队，抬头挺胸收腹，身体瞬间绷紧，保持同一个姿势不动至少30分钟。太阳虽然不烈，但也是热得够呛，耳边传来蝉鸣声使人越加烦躁。好不容易熬到教官说时间到，一旁的杨福兰就晕

倒了。大伙赶紧把她抬到树荫下，一边给她扇风，一边灌霍香正气水。大家都替她捏了一把汗，这才刚开始，接下来的项目她能坚持吗？每一个项目我都问她能不能行，教官也不遍遍强调身体不适别逞强，坚强如她，在接下来的每一个项目中都全程参与，我记得她说过一句话：“我要参加，不能拖团队的后腿！”

信任椅这个环节，要求在一分钟内所有人以拓展师为中心围成一个圈，当听到拓展师发出“坐”的指令时，要求我们前面的成员坐到后面人的大腿上，形成一个巨大的坐椅圈，保持这样的姿势移动一圈，所有人须保持坐着的姿势，不能离开后面成员的大腿。刚开始试了几次都没有成功，大家赶紧商量调整位置，从矮到高依次排列，再实现男女组合，再试一次果然成功。我是全程被挤成夹心饼干完成的这个项目，只因男生太强大。

挑战六十秒，真的让我们心急如焚。一分钟内完成三个项目，我们总是在第二个项目上卡壳，明明练习的时候都能够通过的，一到验收时就不行了。教官都开始急了，过来说：“找方法，看别人是怎么做的！”通过教练总结，我们的成员意识到我们一次次失败，却没有想到更好的办法，只一味走老路导致时间被浪费。一次次尝试调整人员站立方位，调整发力方位，终于挑战成功，初尝成功的喜悦，我们都高兴坏了。

大合照，听起来很兴奋，但绝不只是照相那么简单。教官早早沿湖取好了四个背景墙，让我们徒步去找那些地方，集合所有队员照合照，在保证所有成员都在的情况下，以最短时间拍完所有背景墙并回到起点者为胜，依此排名积分。途中我们中了前方队友放的烟幕弹，明明已经找



到第一个背景附近了，却迂回了一圈，浪费了不少时间，幸好后面我们奋起直追，紧紧咬住他们的尾部。临近中途我渐渐地感觉体力不支，就落后了。单教官接过我的背包，我们团队的两“武”轮流拉着我向前飞奔，我感觉腿已经麻木了，但依旧前

后交替迈动着，眼看了到了起点，我们一鼓作气，拼尽全力扑过去。

在活动开始前组建的团队，每队队长责任重大，每一次挑战不通过，队员罚做俯卧撑，队长都是双倍。领导者要有担当，成员也要敢于承担。通过一天的拓展，我体会到了作为领导者应冷静思考，不要盲从、应合理计划、严密组织才能取胜。从拓展训练联想到实际的工作，我也感到受益匪浅，随着社会的发展，靠一个人完成所有任务的可能性已是微乎其微，由此，团队整体的效率就显得极其重要。保持整个团队的最佳状态，使其成为一个无坚不摧的战斗团体，必须增进彼此的了解和加强相互之间的信任感。这次拓展训练项目的安排和设计在这方面的努力每个人都深有体会，由此应用到具体的工作中，团队中相互的协作效率和质量都会有很大的提高。在实际工作中如何增强团队的核心竞争力，我想：首先，整个团队必须确定一个合理的工作目标，在目标确定的前提下，制定出切实可行的工作计划。很明显，没有目标的团队，存在就没有任何意义；而如果团队的目标制定的不合理或根本不能实现，那最终也必将一事无成。其次，整个团队必须有强大的凝聚力，单个成员对整个团队要有责任心和使命感，形成一个相互信任的核心，使每个成员都参与团队工作之中，发挥每个人的主动性和参与度，整个团队才能不断进取，取得成功。再者，合理分配整个团队的资源，充分做到人适其职，物尽其用。只有如此，整个团队才会保持高度的发展态势，从优秀走向卓越。

拓展训练是短暂的，但是它对我的影响确实是深



远的，我要把拓展训练中体会到的切实应用到今后的工作中，使自己充分融入到创造卓越的团队之中。我爱我的团队！我将奉献于我的团队！拓展训练不仅锻炼了个人体魄、熔炼了团队凝聚力，增强了我们说不二一的坚强执行力，更收获了我们对工作人生新的认识，我有一种凤凰涅槃的感觉。

最后的拍数字环节，我们几个团队都是屡战屡败，没有弄清楚规则，一次次犯规，一次次被罚。游戏如此，我们不能不反思自己：在我们的日常工作中，有多少事情失败在我们的沟通渠道？又有多少创意因沟通的堵塞而夭折？通过拓展训练，我在如下方面有显著地提高：认识自身潜能，增强自信心，改善自身形象；克服心理惰性，磨练战胜困难的毅力；启发想象力与创造力，提高解决问题的能力；认识群体的作用，认识有效沟通的重要性，提高对资源有效利用的认识。

在工作中，小到我们拉组，大到整个公司，其实我们就是一个整体。一个团队，没有了团队意识，那么它永远是一盘散沙，没有战斗力，也没有发展的机会，更没有生存的可能。我们要时时刻刻记住自己是团队不可分割的一部分，要有这个大的团队意识，发扬无私奉献的精神。我们要永远记住，只有这个大的团队发展了，才有我们自身的发展；只有这个大的团队成功了，才有我们个人的成功。通过这个活动，使我们同事之间取得了相互的信任，得到了相互的交流；学会了团结和相互之间的协调，明白坚持和战胜自己的重要性。同时，也使我们懂得一个集体所需要的无私奉献、团队协作的精神。我们要用无尽的热情投入到以后的工作当中，共同发展，共同创造崭新的明天！

不仅是身体上的挑战，更是精神上的财富

PMC部 卢月清

5月20日，天气晴朗，阳光明媚。这一天，是难忘而又充满意义的一天，带给我们的不仅是身体上的挑战，更是一笔精神上的财富。我们本次户外拓展注重的是团队项目，它最大的特点就是群策群力。

5月已开始进入夏天，为了赶上早上凉爽的天气，八点四十多的时候，我们已经到达训练目的地——江门叱石山。当大巴到达目的地，我们把这一天的干粮和水分发给每一个队员后，训练项目就准备开始了。第一个训练项目“站军姿”，由王队长负责，因为他曾在部队当过多年的标兵，对各种训练项目都比较熟

悉。当第一个军训站姿项目结束后，我们体现出了一个团队的精神面貌和整体素质，锻炼个人的意志力。

第二个训练项目——“信任椅”。这是一个非常经典的团队互动游戏，因为能让大家在不可思议的配合下体会到团队协作的真谛，让每个队员体会到团队力量的强大及个人对于团队的作用。

第三个项目——“挑战60S”。挑战60S这个训练项目由抛水瓶、踩报纸和集体异口同声喊出“我们是最棒的团队”这三个小项目组成。通过这个项目使各个小组成员成为一个真正能够发现问题，解决问题的战略团队。“挑战60S”中的踩报纸这个小项目游戏，大家都在合作中不断找到自身的问题点，不断形成一种默契，由原来松散的个体磨合成为一个能够冲破任何防线的组合体，团队的每个成员在该项目进展中都增强了克服困难的信心和勇气，充分体现了在面对困难时，我们有一颗坚韧不拔进行到底的决心，没有不可能，超越自己就能够创造奇迹。

当完成前面这三个训练项目后，下午的两个训练项目是爬山和拍数字牌。爬山是一个最艰难最具有挑战性的一个项目。因为爬山这个时间选在下午一点半，这时的太阳是火辣辣的，为了团队的胜利，所有队员不管天气多炎热，我们的目的只有一个就是从山脚向山顶前进。我们刚爬到半山腰，有的队员大汗淋



漓，衣服已全部湿透了，有的队员已经累得气喘吁吁，快走不动了。但是我们中途没有一个队员放弃，他们把困难踩在脚下，“没有不可能，只有不去做”这句很经典的话通过这一天的拓展爬山实践让我们充分感受到了。

最后一个项目——“拍数字牌”。这是一个非常有意思的项目，30张数字牌，分别代表不同的数字，在游戏过程中要求队员从1到30按顺序拍出来。在拍数字牌这个环节中让每一个学员锻炼和提高了自己的情商，学会掌控整个团队氛围，当团队遇到困难和压力时，如何调控自己的压力，如何鼓舞团队的气势，把团队带出困境获取胜利。

通过这一天拓展，它带给我们疲惫的同时，更让我兴奋和深深地思考：团队合作的力量，开放的思维，所有的这些都将陪伴我们的每一个队员去打造以后更加精彩的每一天。通过拓展教练带领我们做集体游戏的方式，开导我们多向思维的能力，用游戏来体现日常工作中会出现的问题，完成一个游戏后做一次总结，总结我们成功和失败的关键点。就好比在我们的工作当中，难免会有不尽如意的時候，或者是不可预料的意外，这个时候只要团队团结一致，积极地去寻找更佳解决方法，幸运就会为你打开一扇窗口。最后感谢我们的领导组织本次户外活动，感谢本次拓展的教练们！



拓展感悟

人力资源部 杨叶强

来欧帝尔半年多的时间，经历过四次拓展训练，有两次作为参与人员，有两次作为组织方。这次，我以拓展组织方的角色，把我的拓展感悟分享给大家。

①关于拓展的目的和意义。为何而拓展？这是需求方和组织方都需要统一的认知。基于双方确认的拓展目的，教练组会做总体的策划，什么时候进展什么项目、每个项目的用时、项目的主题及规则、教练人员分工等都会进行细致设计，确保所有的策划安排都围绕拓展的目的进行，最终使整体项目产生既定的意义。其实拓展的目的和意义是整个拓展最关键的地方，组织方会反复与需求方进行确认，只有双方都认可的目的和意义，才能让拓展的项目设计朝着既定的目的和意义去进行，如果需求方仅仅认为拓展就是搞几个游戏玩一玩，这就脱离了拓展的本身价值。作为组织方、教练，会非常重视拓展效果的呈现，项目只是一个载体，如果没有明确的目的，那项目就会流于形式，成为大家所认为的玩个游戏而已。

②关于定基调。拓展训练之始，如何把整体的基调快速定下来，将影响到整个拓展的进行。而参加人员往往在拓展开始的时候，依然存在不重视、散漫的心态，教练会根据拓展项目的目标、现场人员的心态，在拓展项目正式开展前进行破冰热身，通过对参与人员行为细节的严格管控，迅速调整参与人员的心态，尽快进入拓展情景。今年以来，基于公司对狼性精神的要求，教练组会对拓展训练前的“定基调”的安排也着重考量了狼性精神的要求，通过军训、信任椅等小项目从行为动作上对参与者进行严格要求，行为端

正了，态度就认真了，这跟工作其实是一脉相承，如果员工在工作上心态比较散漫、过于放松，他们对待工作就不会认真、得过且过，一旦严格要求了，员工马上就会认识到工作的严肃性，工作的成效自然才会呈现出来。

③关于团队的磨炼。拓展训练无非是磨炼团队，通过团队评估人。在拓展项目中，观察员通过关注每个团队的表现，能很好地发现人才，同时也会发现影响团队的不良因素。在拓展训练中，教练员会对各小组的组长提出高要求，在未能达到要求的情况下，也会对组长提出高惩罚，一天下来，往往惩罚会比较多，对组长的体能、心智要求比较高，而当组长受罚时，组员也会受到心理上的责备，通过行为的磨炼升华到心态上的、精神上的磨炼，在这个磨炼的过程中，通过教练的不断提醒和训斥之下，每个人的同理心会产生正面感应，从而逐步理解到团队的意义和个人的职责。

拓展训练只是一个短过程，正如教练在拓展中反复强调的一样，一天下来固然有苦有汗甚至有泪，但如果没有把一天的经历沉淀成精神上、心理上的收获，那么无论我们付出多少都是无意义的。这个道理其实可以应用到工作、生活的方方面面，我们每经历一件事、交往的每一个人，从中总有值得我们去反思、沉淀的东西，只要我们能总结经验教训，能反思到日后的工作生活中，并作出改变，相信每一个人都能成为更好的自己。



郭国梁

90后的无畏

外贸部 谭春雄

他曾经在雷士等多家照明公司担任工程师，积累了丰富的经验。虽然是90后，做起事情却是有条不紊，从容淡定，比我们这些80后还稳重。外贸部现时最大的瓶颈，缺乏符合市场需求的产品，特别是北美欧洲的产品。开发新产品，丰富产品线，是目前最急需解决的难题。国梁4月初入职，我们只给他一个星期的熟悉期，4月中就开始进入正轨。首要任务就是把国外设计师的9款平面设计转化成3D和成品。我们只给他一个多月的时间去设计结构，报价和安排样板。他不仅要负责设计，还要负责核对价格和跟踪样板。按正常流程，9款产品从设计到报价一般需要12天左右，价格过关后需15天左右才有样板。除了安排国外设计的产品，还要自己规划和设计更多新的产品，同时要跟进现有客户的新项目。我们给他安排的工作

他，长着80后的面孔，揣着70后的淡定，却是90后的年轻一辈。他常自嘲，他就是提前发育的典型。他就是郭国梁！公司最年轻的产品经理。

是满满的。作为新人，国梁接到任务后没有半点迟疑，立刻行动。白天做不完，则晚上加班做。有两个晚上，为了加快进度，他晚饭也没吃，一直把事情做完才下班。

眼看第一个任务就快完成，我们却接到领导的通知，除简易吸顶灯类型外，其它产品都要选择外0，而且由我们去主导开发资源。这个临时的变革，让我们措手不及。我当时觉得不可思议，我们的人手本来就短缺，还要负责采购的事情。国梁当时听到这个消息时，也有些诧异，但他的反应却出乎意料的淡定。他反而安慰我，“我们会有办法来解决这个难题的。既然领导做了这个决定，我们也不要抱怨，一个一个去突破吧。”当时丧气的我也被他的勇气触动了，不由得惊叹，是什么力量给了这个年轻人这么大的勇气？他把勇气化作行动。在后面的日子里，他利用以往工作的积累，积极开发资源，并且为产品开发提供新的思路 and 方向。尽管到最后，公司又做了决策的改变，回到自制的方式，但国梁还是一如既往乐观冷静地处理每件事情。

虽然现在还没看到明显的战绩，但我相信只要坚持，不畏困难地前行，成功也就近在眼前了。这就是90后年轻人的力量。



刘春桃

华丽蜕变 初心依旧

记一线成长起来的优秀管理者 刘春桃

本刊记者 黄 刚

欧帝尔生产部唯一一位女主管，大家都亲切的称呼她为“桃子”，她就是刘春桃。桃子虽然体格不大，但是能量爆棚，不仅仅是车间主管，同时也是通讯员、团队队长，为公司的发展，为文化的推广，为团队的建设贡献着自己的一份力量……

知于夫 识于己

入职欧帝尔之前，桃子也曾四处奔波，曾做过销售跟单，做过QC，也曾因为找工作被骗了钱财，正是因为种种人生履历，让她思考自己到底适合从事什么样的工作？

2011年，因为桃子的老公在欧帝尔上班，耳濡目染的了解了欧帝尔，知道欧帝尔是一家大型工厂，薪酬福利方面能得到保障，当时欧帝尔正在招工，于是就抱着尝试的心态来到欧帝尔面试，最后顺利进入了欧帝尔，成为了欧帝尔的一名员工，从此开启了一段属于她的成长旅程。

拼工作 渐成长

因为工作表现出色，且之前有过QC的工作经验，很快就被质量主管发现，从而成为了一名QC。刚进入一车

间的时候公司正在做大型吸顶灯和荧光支架灯，因为之前是站着作业的，身体不适应，一天工作下来脚就肿了，家人看到不忍心，曾劝其放弃，但是她自己心里明白，没有什么工作是简单的，是不付出就有回报的，所以她选择了坚持。经过一段时间慢慢习惯了，并且能出色地完成本职工作。

工作没有一帆风顺，对于任何人都一样。在刚提拔做IPQC时，没有IPQC人员专门指导，而且之前也没有从事过IPQC的工作，很多知识都不知道，但是工作还是要完成。桃子就利用下班时间自学，找到IPQC相关的资料自己慢慢研究，却发现了IPQC相关资料的一些问题。当她提出发现的问题时，没人相信她，随着时间的推移，

发现的问题越来越多，反映到相关部门，要求修改资料，但得到的回复是：做了这么久，客户都没有反映，资料不需要做修改。桃子考虑到问题的重要性，将问题逐层向上级领导反映，最后经过高层领导决定，修改了问题资料。因为在下班时间核对资料的缘故，经常加班到晚上11点才下班，空旷的一车间只有办公室一角灯还亮着，曾经有保安问桃子：这么晚了，你一个人在这里不害怕吗？桃子笑笑：工作的时候不害怕，只有下班关灯后，心里才感觉毛骨悚然。桃子经过这段时间的突出表现，顺利转正IPQC。

付出终会有收获，桃子从QC到IPQC到质量组长，只用了不到两年的时间。是什么让她成长的如此之快呢？老员工也曾质疑，难道你是有什么关系吗？面对质疑，桃子也不去解释，工作中见真章。一方面给予老员工肯定，让他们有成就感；另一方面观察他们做事的缺点，私下沟通；最后是帮助他们解决棘手的问题。当他们觉得在你手下做事能获得认可并且真正能帮他们解决问题后，自然而然得到了大家的肯定。后面不止本车间人员，连其他车间人员遇到棘手的问题也会主动请教桃子，桃子的人缘逐渐累积，为后来提升主管打下了坚实的基础。

懂感恩 讲原则

桃子这一路走来，非常感恩曾经的两位领导。一位是质量管理部的刘梅主管，从她身上学习到了很多工作的实战经验，处理异常的方式方法以及人员的管理办法；另一位则是曾经的质量管理部刘新志经理，不仅经常与之聊到职业规划，还会沟通人员管理和人员激励方面的问题，为后面提升到主管做了很好的铺垫。在谈到以上两位领导时，桃子的感激之情难以掩饰。刘经理曾这样评价桃子：你就像一颗原子弹，个子小，能量大，没有你做不成的事！

成长之路总是坎坷的，在4楼做质量组长时发生了一件不愉快的事——处理了一个IPQC。这件事受到了很多非议和压力，因为他的人缘及以往绩效都比较好，大家都觉得桃子做得太绝了。但是他已经触及到了工作的底线：工艺要求灯罩需要打胶，作为IPQC，明知道没有打胶，但是没处理这个问题，依然放了2个小时的产品，导致最后几千个产品需要返工。在明知道违反工艺要求的情况下不阻止，要是最后流通到市场上出了问题，谁来买单？后来桃子找他了解问题的时候他还是无所谓的态度，将所有问题推给其它人。作为IPQC，本职工作出了问题如果不能解决，可以反映给领导，让领导来处理，而不是任其为之，最后受损的不仅仅是生产

部门，同时还有公司。桃子看在他平时表现还不错，就告诫他后续注意方法，但是仅仅两天后，类似的情况再次发生，这一次桃子直接将问题反馈给了领导。这不是工作能力的问题，而是工作态度问题，明知道有错还任其发生，那你的岗位就失去了意义，根本没有履行工作岗位的职责。

当然对于辛勤付出的员工，桃子也会有自己的奖励方式。在不久前，车间接到任务，当天某产品必须完成2万的量，为了提升大家的激情，桃子许诺：今天完成目标后，我私人请大家吃西瓜，最终目标完成，桃子出钱买了西瓜，员工吃到西瓜露出了满满的幸福感。桃子感叹：这不仅是一片西瓜，这是员工自己做出成绩被认可的奖励，这是一种心理上的满足。这也是桃子的一种管理方式和管理理念。

谈收获 看未来

目前，桃子已经是生产一车间的主管，角色的转变不仅仅是职位的提升，更是在职位上看到、听到、学到的东西层次更高。格局的提升，接触人群的变化，思考问题的改变，肩上责任的加大，一步步的成长为优秀管理者。在升为主管初期，就有几个新项目，不管是工艺品质还是物料都有很多异常，为了克服困难，桃子经常与质量管理部、IE、采购部及项目管理部人员讨论处理方法。为了完成订单，桃子组织车间人员中午连班，晚上加班到凌晨一点半，最终在规定时间内完成了订单交付。就在大家筋疲力尽、饥肠辘辘的时候，桃子为大家带来了牛奶面包，很感动，很暖心。主管愿意陪员工奋战到凌晨，让大家觉得辛苦的付出都很值得。在本职工作以外，桃子在多期内刊上都有文章发表，并且在欧帝尔第一次通讯员评比中荣获“金牌通讯员”称号，同时兼任野狼队团队队长，在团建工作中留下自己的足迹。

那么未来有什么规划呢？桃子会心一笑：首先感谢欧帝尔在我事业与家庭难以抉择的时候没有放弃我，不忘初心，只要欧帝尔还能有我的一席之地，在我能力能够满足欧帝尔发展的需求下，定当全力以赴。

结语

刘春桃是从一线员工成长起来的典型代表，通过自己一步步努力，不断学习、不断付出、不断总结，最终成长为一名优秀的管理者。天道酬勤，相信机会总会到来，前提是你已经做好了充足的准备。



父子同心

未来可期

——记辽宁朝阳经销商双喜青、双超父子

本刊记者 黄刚

俗话说：打虎亲兄弟，上阵父子兵。这句话在辽宁朝阳经销商双喜青、双超父子身上得到了完美的诠释。双总的经验、渠道加上小双的年轻、有想法、有冲劲，为红火的生意构筑起了坚实的堡垒。

无意结缘 终获认可

九年前的一天，小器鬼推广员在开拓市场时无意看到了“东北灯泡”招牌店面，进店看到了基本是卖东北灯泡，本着开发客户的职业道德的原则，进店推广小器鬼。双总和大多数商家一样，最开始对小器鬼品牌都是抱着怀疑的态度，但是在推广员的极力推荐下，双总抱着尝试着卖一卖的态度进了部分小器鬼产品，由此拉开了与小器鬼的合作序幕。

最初在推广小器鬼的时候也遇到了很多阻力，没有名气、没有消费群，双总利用自己之前建立起来的客户群体和销售渠道，逐渐地向客户推荐，销路逐渐打开，并且因为小器鬼产品质量好于同期同类产品，很快获得市场认可，为双总和小器鬼的长期合作打下了坚实基础。

虎父无犬子

2017年，小双开始逐渐接触家里生意，并且一发不可收拾。可能是耳濡目染，可能是言传身教，小双刚接触生意时就表现出了很高的生意天分，比同龄人成熟、稳重、能吃苦、有想法，并且能将想法很好地落地。

小双车上随时都会放着自己准备的小礼品，当去拜访客户的时候，不管有没有与其合作，首先送上一份小礼品，所谓伸手不打笑脸人，一来二去，与客户逐渐熟络，逐渐成为朋友，成为合作伙伴。记得有一次小双去开发新客户，因为这个客户是欧普和公牛的忠实客户，避免不了需要花费更多的心思。第一次拜访不出意外的遭到拒绝，但是细心的小双发现了客户的订书机坏了，为客户的平常工作带来了困扰。小双见此情景心里有了自己的打算，将此事牢记于心。当第二次再来拜访这位客户时，一个崭新的订书机摆在了客户面前，客户惊讶不已，没想到一个20出头的小伙子这么细心，被小双的行为所感动，在聊天过程中小双逐渐地向客户介绍小器鬼产品，并且最终拿下了这个客户，后来此客户成为了朝阳地区小器鬼品牌的优质客户。客户销售产品由欧普、公牛的双雄对决发展到现在小器鬼、欧普、公牛三足鼎立的局面。

思路决定出路

小双为了开发新客户和感谢顾客购买小器鬼产品，自费准备了各种各样的礼品，如：打火机、充电宝、手提袋等，均印制小器鬼LOGO，大受欢迎。最开始打火机正反两面都印制小器鬼LOGO，但因为量大，成本比较高，为了解决这一问题，小双左思右想，最终冒出来一个想法：既然我单独定制打火机成本高，那我是否可以找一个合作者，双方共同定制，那成本是否可以降一半呢？说干就干，小双立即通过自己的关系网找到了一位不做照明行业的朋友，双方一拍即合。双方信息各印制在打火机的正反面，既解决了成本问题，而且双方派发礼品同时推广了两家的产品，可谓一举两得，取得了双

赢的局面。

小器鬼在朝阳地区的主要竞争对手是欧普照明，欧普照明在朝阳市区开了一家规模非常大的千平店，是欧普扶持的重点对象，生意也是相当不错。见此，小双又有了自己的想法，如何能搭上欧普专卖店的顺风车呢？正当此时欧普专卖店隔壁有一个店面出售，小双经过与双总讨论后决定在欧普专卖店旁边开一家小器鬼专卖店，做好小器鬼品牌宣传，前后共计花费了100多万元。这样规模的小器鬼专卖店在欧普旁边是否有竞争力？小双解释道：其实开这家专卖店目前是没有想过要赚钱的，只是借助欧普专卖店推广小器鬼的品牌，让顾客们知道小器鬼品牌的存在，增加小器鬼的品牌知名度。并不仅仅在乎眼前的利益，而是为了更加长远的利益布局，这或许是双总父子成功的秘诀之一吧。

砥砺前行 未来可期

在与小双的交谈当中小双提到，在下半年还打算举办一次水电工的联谊会，目前也在筹备阶段。计划利用现有水电工资源带动一批新的水电工参加到联谊会当中，现场做小器鬼产品介绍，让水电工了解小器鬼产品的优势，并准备丰厚的礼品。小双谈到：目前很多照明产品都从水电工入手，其实装修房子时木工工作流程在水电工之前，也有可能影响户主对于照明品牌的选择，是否考虑可以从木工入手呢？小双有着自己的规划和想法，期待着收获果实喜讯。

对于小双，双总也有自己看法：年轻人想法多固然好，但是更要脚踏实地，结合目前实际情况，不断的累积经验，可能会取得事半功倍的效果。最后小编也祝愿双总和小双生意红火腾腾起，财运亨通步步高。

后记

朝阳市场照明行业有很多竞品，主要是欧普、公牛、飞雕，经过双总父子的努力，目前飞雕产品已经逐渐淡出消费者视野，欧普现在重点放在了灯饰渠道，五金渠道后劲不足，而小器鬼产品在五金渠道发展越来越顺利。



用心经营 成绩斐然

——记山东菏泽地区经销商闫西彦

本刊记者 黄刚 陈泽煌



古有著名军事家孙臆，今有国母“彭妈妈”彭丽媛，位于山东省西南部的菏泽市，是一座历史悠久的文化名城，而小器鬼菏泽地区的经销商闫西彦闫总就是在此地打下事业的根基，并一步一个脚印，将小器鬼品牌的产品不断地发展、壮大。

经商多年 初具规模

初见闫总，感觉闫总是一位精明成熟的中年男子，脸上略带着些许岁月打磨的痕迹。闫总从十几岁开始经商，至今已有二十余载，经过不断地发展，目前公司已小有规模。

目前，闫总已经组建起了20个人的小团队，包括仓库、物流、店面、业务等方面都有专业人才，且配备了两位职业经理人，组织架构相对完备，可以说麻雀虽小，五脏俱全。

在闫总的公司中，仓库是用他自己购买的土地自建的仓库，仓库中存放着各式各样的产品，这些都是他创业多年注入的心血；在配送方面，闫总也是不遗余力，配备了4辆配送车，配送地区不仅仅在菏泽城

区，还覆盖了乡镇地区，为了保证客户能及时拿到产品，他要求配送车当天去，当天回，第二天才有足够的车辆投入配送。

目前，菏泽地区正在大力改造棚户区，为了能搭上改造的顺风车，闫总又新开了一家店面，保证了城区东西两边的产品供应。在大力完善各项配置的同时，闫总也在狠抓业务，通过开发市场、推广产品、维护客情等多管齐下，保持当下持续发展的势头。

从商二十多年，闫总有什么发于内心的感悟呢？他谈到：自己也是在不断地学习，不断地充实自己，一方面会向其它生意人取经，了解他们的成功经验，另一方面，自己也会报名学习营销课程，落实基本功。所谓生命不息、学习不止，这句话在闫总身上得到了完美的诠释。

初识小器鬼 坚定合作

十年前，小器鬼在菏泽地区的知名度相对较低，闫总虽有听说过小器鬼，却没有真正地接触了解；而且当时小器鬼相对于其它产品价格稍高，让很多经销

商也望而却步。

直到2008年，小器鬼产品走进了闫总的视野。当时小器鬼正在开发市场，一次偶然的缘分，闫总接触到了小器鬼产品，并有了一定的了解，经过市场调研，他发现小器鬼节能灯的质量和口碑都非常不错，就此，他对小器鬼产生了浓厚的兴趣，也坚定了合作的信心。

这么多年过去了，闫总与小器鬼的合作仍在持续，销量也在稳步提升。回想起当初合作的经历，闫总形容这算是双赢的发展，依靠小器鬼品牌的销售，他的公司不断壮大，而正是有了闫总的推广，小器鬼在菏泽地区的影响力也不断扩大。

稳定渠道 拓展新客户

二十多年的沉淀，使闫总有了属于自己的销售渠道，也有属于自己的客户群体和合作伙伴。利用现有的稳定渠道，他逐步推广小器鬼，为小器鬼产品在菏泽地区的绽放打下了坚实基础。

虽然小器鬼产品现有的销售局面不错，但闫总仍不满足，他希望生意能越来越火，自己能为更多的消费者提供更优质的灯饰产品。因此，闫总还在加大力度寻找新客户，拓展新渠道。

基于现状，闫总每年都会组织小器鬼产品的订货会，举行小器鬼产品的促销活动，以此提升小器鬼品牌在菏泽地区的知名度。在订货会现场，闫总精心为客户着想，不仅进货有打折，而且也准备了

精美的礼品送给分销商，比如：洗衣机、冰箱、电饭煲等。同时为了与各分销商熟络感情，闫总还每年组织新旧分销商去旅游。闫总认为，旅游不仅能拉近与各分销商的关系，也能更好地推广小器鬼产品。

今年8月，组织分销商旅游将是闫总的重点工作之一，为了组织好本次旅游，闫总和菏泽地区区域经理史国庆精心策划。通过时间和地点两方面的选定，使本次旅游达到预期效果：

时间：选定在8月10号，为什么呢？一方面，8月是照明行业淡季进入旺季的临界点，组织旅游可以提前为各分销商加油鼓劲；另一方面，8月是暑假时间，分销商可以带上自己的孩子，享受一段难忘的旅游时光，这样的安排更加人性化。

地点：考虑到山东近海，而且省内大部分地区大家也都玩过，因此最终选定了内蒙古大草原作为旅游地点，草原风貌与山东省内风景截然不同，大家也都没去过大草原，所以兴趣浓厚。

经过闫总和史经理的前期工作准备，目前各分销商报名积极，效果超出预期，在此预祝内蒙古大草原旅游活动取得圆满成功。

作为菏泽地区小器鬼产品的经销商，闫总通过自身不断的努力和坚持，将小器鬼品牌在菏泽地区推向了一个新的高度。未来，他希望自己公司的产品能逐步往家居方向靠拢，并逐步打造出属于自己的主打产品，在此，祝愿闫总的公司蒸蒸日上，蓬勃发展。





新条形光源透镜开发

研发部 钟嘉威

今年3月份，研发部接到产品管理部的需求，需要开发一款透镜形的条型光源模组，要求在我司960*630mm的客卧灯中使用3条透镜条形光源模组，效果要与原来9条灯条一样。接到任务我部迅速成立开发小组。经小组讨论，初步方案暂定使用常规的扩散透镜，光学模拟可以满足需求效果，但是成本比产品管理部需求超出10%。

为了满足产品成本需求，必须要减少铝基板尺寸和透镜的重量，所以需要调整透镜方案。接到通知后，光学工程师就开始构思透镜方案，思路是一个透镜装2颗灯珠，这样可以减少透镜数量，从而

减少透镜重量和减少铝基板的尺寸。根据透镜的构思开始设计透镜的结构，如果用常规的圆形透镜，那么单个扩散透镜会变得非常的大，则无法达到预期降低成本的目的。光学工程师不断寻求新的方法、不断实验，终于在路灯透镜中找到灵感，并在路灯透镜的基础上不断改善，经过一周的设计与调整，最终完成了条形光源扩散透镜的设计任务。采用新的透镜后，条形光源不但出光效果可以满足产品管理部要求，而且成本比原来的设计方案降低15%，让新项目顺利进行下去，另外新的透镜我司还申请了实用新型专利。

故事点评

文中主人公在符合公司要求的前提下，运用自己的专业知识，通过不断地实验、分析，最终完成了既定目标！当我们在工作中遇到困难时，第一反应是想办法克服困难，优化方案，通过创新的思路解决问题。



排除万难，保证生产

生产部 刘春桃

方形玻璃壁灯最难的工序就是玻璃罩的加工，玻璃板属于倒角，供应商很难控制尺寸，稍有差池便前功尽弃（人工浪费不说，材料也处于两难境地）。在前期小试时已经知道玻璃板尺寸影响非常大，采购赶紧奔赴供应商处，蹲点督促改善。后期订单2000多套交期相当紧，供应商为了配合改善，不能按期交付，材料回厂时间一延再延，最终留给生产加工的时间非常紧迫，为了能够按时交付，PMC要求生产开两班加工玻璃罩。生产旺季，管理人员本就一个人在当两个人用，再抽不出管理人员来跟夜班，加上临时调配人员，很具挑战性。关键时刻，IE工程师罗凌峰站了出来，主动挑起跟进夜班的担子。第一批产品出来了，大概20多个玻璃罩，但因为材料原因，玻璃板之间均有缝隙，全部需要补胶，

而且出现了玻璃板“大小头”的现象，导致员工很难操作。生产线上员工操作困难，抱怨连连，客户又在追验货排期，物料又不能正常供应，三方夹击，让人心力憔悴。IE罗工一直亲自在作业现场，一方面指导员工，一方面帮忙加工。夜班跟进了三天，转白班仅休息了半天又继续跟我们一起努力。

前后历时二十多天，员工每天都像打仗一样，被玻璃罩折腾到魔怔。罗工就像军师，定军心，拿策略，带领着一帮同事啃下这难啃的“骨头”。看着罗工的黑眼圈，我想说：感谢你，在困难面前，没有推诿，没有退缩，主动挑大梁，克服困难，解决问题。感谢你，专注、专业，排除万难保障生产。最终，我们如期交货。

故事点评

作为一名IE工程师，能主动承担跟进夜班的责任，帮助生产解决了一个又一个的难题，最终啃下了这块硬骨头，如期交货。罗工在面对困难时没有退缩，勇敢面对，全力以赴，无声地鼓励着身边的同事，为你点赞。



由培训， 至学习发展

人力资源部 孙亚夫



培训的话题很大，择一二姑妄言之。

培训，从字面上讲，就是培养与训练，这里强调的是，企业是实施培训的主体，而员工则是接受培训的对象，是企业灌输知识与技能的受体。简单地理解培训，或者按此思路做培训，当然不能算错，但效果上是无法保证的。道理很简单，过多的强调企业作为培训主体的作用，不在员工这个培训对象上做文章，就如同我们做产品时单纯从自身的角度出发，而不考虑客户的需求，结果是一样的。幸运的是，很多企业已明白过来，开始将培训的主体转换过来，提出以学习者为中心，就如同我在标题里提到的学习发展。企业培训的实质，或者说根本目的是通过学习来提升、发展员工的能力。

培训与学习，有相通之处却又不尽相同，培训是企业带有目的性的一种训练行为，而学习则更多地强调员工的自主学习行为。

按传统的思维做培训，一般会表现如下的特征：

其一，强调培训而非培养。这里的培训指的是训练，把培训简单的当成训练，忽略了培养。这样的培训很简单，就是想通过组织一些外训或者内训课程，以提升员工的能力。诚然，内训与外训能解决一些员

工的认知问题，但想从根本上提升员工的能力，几乎是不太可能。培训可能是一堂课的事，但能力的提升却要经历一个较长的过程。如果一堂课后没有任何的行为转化，没有将认知与理论应用到工作中去，培训的内容会随时间的流失而化为一缕青烟随风飘散。

其二，为培训而培训，对效果关注太少。企业的发展要培训，培训部门存在的目的是要做培训。因而就推出一系列的内训与外训，甚至于大大小小的培训项目。理所当然的认为培训做了自然会有效果，至于有多少效果嘛，反正培训的效果很难量化，培训了总会有效果的。这看似是一种不错的解释，实则是一种不负责任的做法。

其三，授之以鱼，而非授之以渔。强调知识的讲授、理论的传授——认为员工缺什么补什么——这当然不失为培训的一种方法，能快速地补充员工知识及理论的缺失。但单纯的知识与理论的学习无疑是一种救火的行为，不学会掌握知识与技能的方法，不提升自我学习的能力，缺失与问题只会越来越多，员工永远无法满足企业发展对其能力增长的需求。

如果以学习者为中心，致力于员工或组织的能力提升与发展，培训的效果则可能大不一样。以学习者

为中心开展培训，大概可以从以下几个方面入手。

首先，把企业当成学习的场所，员工成学习的主体。简单的说，就是要分清在培训这件事情上，企业的责任是什么，员工的责任是什么。任何一家企业都是学习的场所，但场所有好有坏；企业做培训的目的是要努力构筑一个最佳的学习场所。作为学习场所，要包括哪些要素呢？比如环境，有利于学习的硬件设施，以及软性环境。当然相比硬件设施，软性环境重要得多。这个软性环境，就是学习的氛围。企业是否倡导学习，管理者是否注重员工的培养，员工之间是否有交流分享的习惯……比如机制，企业要构筑有利于学习的机制。通过培养机制牵引员工不断学习提升。这种机制要明确企业各岗位的任职能力要求，以及与能力匹配的知识及课程体系。基于任职资格要求的培养机制的建立，能够有效引导并激励员工持续学习的热情。比如资源，要有丰富的学习资源（内部外部资源、课程资源知识体系）供各个职类不同层级的员工学习；要有讲师资源，有些知识或者理论，员工自学是比较难啃的，有经验丰富的老师传授与讲解自然容易解惑。

员工成为学习的主体，就是说员工要树立终身学习、在工作中学习的心态。根据企业的需要，结合岗位任职资格要求，充分利用企业所提供的各项培训资源，有针对性地主动参与学习，并且学以致用。

其次，把培训当成一项培养工作来做。能力的提升一定不是通过一堂课能简简单单解决问题的。把员工分类区分，通过实施一项项培养计划来达成能力提升的目的。比如，对于社招新员工，实施一系列新员工入职培训课程，进行试用期考核与管理；对于新进大学生，推行大学生专项培养计划；针对在职员工的职业能力提升，由各部门组织实施职业进阶提升计划；针对高潜人才或骨干人才，实施后备人才培养计划；针对中高层管理者，实施中高层管理技能提升项目；针对生产基层干部，实施基层干部培养计划；针对公司需要解决的重要问题（如IPD），实施专项培训计划……将员工能力提升纳入一个个培养计划里、项目中，在一个特定的时间段

里，用一系列适用的课程、诸多的培养方法（导师制、工作辅导、跨部门项目、轮岗、行动学习、培训等）加以孵化，力促员工能力的提升。

再次，要授之以渔，提升员工乃至企业的学习能力。一堂培训，哪怕一个培养项目，只能获取知能，解决某一方面的问题，或者提升某一项能力。企业在发展过程中，将会出现各种各样的问题或情况，要做到迎刃而解，还得靠自身能力的全面提升。因而，学习能力的提升显得尤为重要。比方说，要解决讲师的能力与素质问题，我们不能单纯通过引进TTT培训，不能单靠外部TTT讲师来解决；而应该让我们的培训管理者系统地学习讲师培养方法与理论，提升培训管理者的讲师培养能力，然后通过培训管理者在公司持续并且循序渐进地推行讲师培养计划，通过一段时间的苦练内功，方可打造一支优秀的讲师队伍，而同时，通过这种严谨的工作实践，企业摸索出一套属于自己的讲师能力提升方法，这种管理能力的提升，将使企业在此项工作中持续获益。

总之一点，培训不是简单的训练，也不是靠大量引进培训课程或项目能快速解决的问题。而是靠企业内部管理者、培训专业人员苦练内功，扎扎实实、循序渐进地去推进，不断提升员工及企业学习能力，方能见成绩，见效果。



2018 我们在行动 泉州站

市场部 张顺鹏 史晓民

三月中旬在北方还有冰雪没融化，但我们接下来这一站，福建泉州的温度早已经犹如盛夏，我们的挑战也迎来了新的高度。

PK式作业——冲击销量

第一天泉州五个战队进行，每组都热情高涨你追我赶，直至晚上八点最后一组结束，销量达到31万，这种数字在以往只是存在传说中，然而在这个地级市中兄弟们做到了。当晚领导召集大家开会总结，告诫大家不要只顾着冲击销量，基础工作绝对不能忽视，泉州分销网点的生动化陈列、广告物料使用还需要提升，就这样我们带着新的思路和方法，展开了接下来的战斗。

深入市场——发现问题

泉州市场的销量很不错，但是在大多数的终端店里，尤其是核心终端，他们在产品品类、生动化陈列和广宣品使用上还有很大提升空间：

首先，在核心终端店里球泡和飞碟灯品项不够齐全，五大流通品类齐全的也是少之又少。试想，能把我们某些产品卖得很好的客户，其他品类的销量一定也不会差。

其次，在玻璃贴、海报、货架贴、试灯台、陈列架等基本物料上，本应该能够做到100%的投放，这方面也不甚理想。

然后是最重要的一点，产品生动化陈列和广告位置上，我们没有做到集中陈列和占据黄金位置。



分析问题——明确方向

通过不断地锤炼磨合、总结与沟通，每组的工作目标变得明确——我们拜访过的每一家客户店里，小器鬼照明都能够脱颖而出成为最强照明品牌。

通过做产品集中化生动化陈列，可以看到产品品类的不足和库存情况，接下来我们借助促销政策捆绑五大流通品类，让终端客户享受返利的同时，把缺少的品类进行增加，同时库存也得到了合理提升，只有这样，留给竞品的生存空间才会越来越少。几天下来，所有参加活动的终端，产品品类都得到了较大程度地提升。相应的，总库存也是水涨船高。

生动化陈列要做，一定要做到最佳的位置上，起初代理商的兄弟们在这方面没什么概念，我们通过开会培训、现场示范、在客户资料卡上绘制平面图等方式，让他们清楚产品陈列的最佳位置，也就是黄金位置——站在店门口望进去，第一眼看到的陈列位置。在和业务员一起争取最佳陈列位置的过程中，我们发现几乎所有的店老板都不抵触，这就更加激发了我们的热情，一番作业下来，几乎所有终端的最佳陈列位置都有我们的产品。尤其是圆形模组，我们用塑料挂条，将一串串的模组挂到了收银台周边，这样极大地方便了店老板拿货，销量自然也会随之提升。

接下来是海报和玻璃贴的使用，这个大家都会贴，但不是所有人都知道投放到什么位置效果



最好，最重要的是，没有多少业务员能够持之以恒地坚持去做。拜访过的所有客户，我们都在大门两侧贴了海报，玻璃门上贴了横贴，店内的货架子

上，显眼位置也都贴了货架贴，试灯台也都擦干净摆到收银台上。开会总结的时候，大家都建议代理商把单店基础提升重视起来。



先动手、后动嘴——水到渠成压库存

所有的工作做完以后，再去和店老板谈促销政策，他们的态度显然要好了很多，也更愿意听我们去介绍，促销参与度大大提升，市区一家年销量只有一两万的客户，一次性就进货1.1万，让负责他的业务员兄弟吃惊不已。其实这都是我们沉下心动手去做的结果，真正的去做了，客户一定是能感受到的，当然，前期基础工作都做到位了，开单子压货就是水到渠成的事情。

每日总结——力争突破

每一天领导就像良师益友陪着我们开会总结，完善工作思路与方法，经过与分公司、代理商的共同努力一周下来泉州销量达到百万。代理商表示接下来一定把生动化陈列，广宣基础工作列入业务考核制度，并坚持的执行下去。

这一周我们深刻地体会到一定要不断学习、改变思维、提升自己，到每一个客户店内带着经营的思路去沟通，追求完美，把基础工作做到极致，销量也会随之而来。形成好的习惯受益终身，公司好的产品走遍天下！

祝：小器鬼照明点亮万家灯火！

	第一天		第二天		第三天		第四天		第五天		第六天		第七天		合计	
	销售	陈列	销售	陈列	销售	陈列	销售	陈列	销售	陈列	销售	陈列	销售	陈列	销售	陈列
一组	42000	6	31385	4	11827	4	16024	3	13516	3	3393	1	1121	1	119266	22
二组	56698	5	17000	3	35000	3	30000	1	14000	3	14000	1	6200	1	172898	17
三组	27100	5	31400	3	21000	3	15200	2	11400	1	20000		513		126613	14
四组	54700	4	67992	3	30500	2	23660	5	11750	3	11000	2			199602	19
五组	51863	8	11090	2	25100		32588	4	32500	1	30000		9000		192141	15
六组	30600	4	29002	4	13726	2	17518	3	15226	2					106072	15
七组	20719	7													20719	7
晋江	31518		50000												81518	0
德化									12414						12414	
合计	315198	39	237869	19	137153	14	134990	18	110806	13	78393	4	16834	2	1031243	109



成长的轨迹

市场部 许金成

时间如流水，一晃三个月过去了，在我看来，这段时间的工作虽然很辛苦，但却锻炼了一个人的能力。

工作中面对不同的客户，就会遇到各种各样的情况，不顺心的事也在所难免，那么这个时候我们就必须调整我们的心态。若带着负面的情绪投入到工作之中，不仅工作进展得不顺利，甚至连以前做的一些努力也会付之东流，虽然没“一失足成千古恨”的那般恐怖，可用“一招不慎，满盘皆输”形容也不足为过。所以，我们一定要饱含激情，努力让自己每天都快乐工作，好的心态和心情，可以让我们更加细心、正确地开展工作，同时亦能感染他人。与客户交流不容易，好的心态会让我们把困难当成理所当然的事情，做到迎难而上，战胜困难，我们的工作就会完成的很出色。

个人的思维能力

廖总经常告诫我们“低头做事，抬头看路”。在深圳第一站工作中，我们只是盲目的在市场做生动化物料投放、简单压库存，效果并不是很好，没有明确的思路。经过每天的开会总结，在廖总的带领和培训指导下，让我对八大原则有一个较为清晰的认识，为以后进一步发展奠定了基础。还要善于总结经验，比如，全国的每个市场都是不一样的，每天做出总结，发现问题并提出解决方案。以往是哪些地方做得不好？为什么会做得不好？原因在哪

里？又为什么会成功？成功的原因在哪里？一步步成长起来，懂得思考与总结，长此以往，无形之中就会为自己增加一笔宝贵的财富。

个人是否有恒心

所谓“有志者，事竟成”，以持之以恒的心态去办一件事，不管遇到多大的困难都毫不退却。初到鞍山的我们对这个市场是陌生的，我们把方案探讨出来，分工明细，通过五个组的努力突破了三天百万的目标。通过这个市场实战让我们知道做任何事情，一定要有明确的目标，目标就是努力的依据，目标一经确立之后，就要集中精力、勇往直前，目标才会实现。

个人的毅力

凡事贵在坚持，不必急攻近利追求立杆见影，只要每天能比前一天有一点突破，持续做下去就一定成功。从深圳到泉州，坚持不懈地实践终端生动化陈列八原则，成功就很简单，就是把简单的事情重复做，重复的事情每天做。竭尽全力，哪怕有一点的希望，我们也决不放弃，需知“星星之火，可以燎原”，也许我们不经意的一个细节，却可以为我们创造未来。

我相信在市场部全体人员的努力下，我们公司的业绩一定会比以前做得更好，共同努力，2018小器鬼我们一路同行。

从“看到”到“做到”

山东、泉州市场生动化陈列悟

市场部 韩小亮

在3月中下旬，为了帮助代理商把生动化陈列做得更好，以促进产品更好地自我销售，市场部分别在山东济南和福建泉州安排了两场市场推广活动。通过这两场推广活动，不禁让我想起了一句话“失败的借口有千万，成功的理由就一个”。

看到——开拓思路

我们带着明确的目标来到了山东，山东分公司是我们公司模组产品销量占比最大的分公司！当然也有疑问，是什么原因让“模组”这个单品成为了当地市场的拳头产品？当我走到每个店内，看到一串一串悬挂起来的模组时，心里得到了答案。这完全就是我们要来引导代理商去做的基础工作，尽管有些陈列的位置不是特别显眼，有些陈列排面饱和度不够，广宣品没贴到位，但是确实是在每个店都看到了陈列。因为在每个店基本都可以看到我们的产品，所以销量突出就水到渠成了。在这个过程中，我还看到代理商的业务员到店以后都会整理小器鬼的货品，虽然不专业，但这个动作确实得到了客户的认可。针对这些基本的不足，在接下来的推广活动中，我们首先给业务员讲解“五大品类”、“生动化陈列八标准”以及店内“黄金广告位、陈列位”的选取方法；其次，在接下来的推广过程中，我们市场部推广人员带领代理商业务员在店内黄金位置做产品陈列，选取店内、外黄金广告位粘贴广宣品。通过几天的实操，代理商业务员掌握了“生动化陈列八标准”。通过这一系列动作，原来“五大品类”不全的客户，大部分补全了品类；即使销量很小的客户也增加了几个品类。

做到——执行到位

在结束了山东为期9天的推广活动后，我们市场部的同事又马不停蹄地赶到了福建泉州。在到泉州的途中，通过当地的同事我们大概了解了当地的市场概况及泉州客户的基本情况。泉州客户，在当地是一家以配送为主的公司（主要经营公



牛、九牧等品牌）。分销客户质量好、经济能力丰盈，同时客情稳定。由于客户在其他两个品牌上投入的精力较多，因此“小器鬼”品牌做的相对比较弱一点。业务员对产品品类及产品卖点不熟，到店推荐时产品单一，压货方法单一。当我们提出推广期间出货100万的目标时，都觉得我们在开玩笑。

但是，我们是认真的，并不是海风吹多了，更不是信口开河。为了达成这个目标，在廖总的带领下，我们制定了有针对性的市场推广方案，并且进行了合理的人员分组及线路分配。

首先，针对产品知识不熟及卖点不清楚的问题，在到店推广过程中实际讲给客户及代理商业务员听。不但客户了解了小器鬼产品的多样性及卖点，代理商业务员也了解到了更多的产品信息。当发现客户需求时，再也不会因为不了解产品而失去成交机会。

其次，给代理商业务员讲解生动化陈列的重要性及“生动化陈列八标准”，展示山东优秀陈列照片，带领业务员做生动化陈列实操。通过做生动化陈列，了解到了客户的实际需求及产品库存，做到了销量的合理增长，避免了简单收款带来的出货难问题。同时在这个过程中，还让代理商业务员了解到了竞品的相关信息，从而更好地掌控好自己的核心客户。

经过大家7天的努力，拜访客户161家，生动化陈列109家，出货103万；所有的同事、代理商、代理商业务员都沉浸在收获的喜悦中，极大地增强了代理商的销售信心。“小器鬼”这颗小树苗，在泉州必将成为参天大树！

胡雪岩说：“看准了一件事就要放手去做，哪怕存在风险”。所以说，对于一个不存在任何风险的“生动化陈列”，我们要坚持做、不停歇！在不久的将来，我们终将看到一个不一样的“小器鬼”。

在学习中成长

市场部 冷丰

不知不觉我已来到市场部新团队已经三个多月了，在这段时间里，我在工作中成熟很多，感慨万千，收获亦多。对我来讲这三个月的工作是难忘、印记最深的。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列地适应与调整。各位经验丰富的老同事带给我不小的压力，却也带给我前进的动力。在每日的学习忙碌中，也融进了收获的快乐。在领导的支持下，在同事之间的密切配合下，我们诸障较好地完成了自己的本职工作及领导交代的各项工作。我将自己三个月来的工作学习整理如下：

工作中学习

因为以前是一名销售人员，对市场专员的了解，都局限于网上查找的一点点资料。深圳站是我改变思维迈向市场的起点。下到终端的第一天，我大多时候是跟在同事后面去粘贴海报。看着他们跟老板谈论着产品，我却有力没处使，憋着一股洪荒之力结束了一天的工作。

接下来我白天带着笔记本，把每个终端不懂的问题记录下来，晚上查找资料解决疑问。经过几天的夜间培训和摸索，我对自己的工作内容和环境有了一定的熟悉。下到市场后经销商兄弟热情地去介绍产品，我借这个时间对广告海报找黄金位置进行粘贴，然后对货架进行生动化的整理；有的店主一开始对我去陈列他的货架挺反感的，直嚷嚷着不要碰他东西，开始我也被愣住了。但想到领导说的“手比头高”，我们需要动手去做，才会明白自己的价值在哪里。我就厚着脸皮，拿着抹布一边擦着灰一边解释着，还真就把老板给感动了，把我们压箱底的产品都陈列了出来，一个劲地夸摆得不错，都不用我们举着产品去介绍了，直接自己就把补货单给填好了，看的经销商兄弟一阵乐呵。

经过这一站的工作，我既锻炼了沟通能力，也学习到了许多产品书籍上接触不到的内容，对终端生动化陈列和宣传有了较深的体会。让我从销售思维上开始转变到了市场角度考虑。在工作的过程中，虽然压力不小，但我是小器鬼的一匹狼—无畏、坚韧！

团队中成长

市场经历：广东深圳—市场推广初体验，全力以赴做到最好；山东济南—模组家家挂，小器鬼家家卖，有目标；福建泉州—火力全开，做好生动化，增加百万销量；河南三门峡—用心对待，办法总比困难多，有行动；湖北恩施—经手每一家留下印记，终端店内我最强；辽宁鞍山—开拓鞍山重拾信心，干劲十足，有结果；天津—有目标，有行动，有结果；四川绵阳、广安—完善工作细节，助力市场；湖南衡阳—按部就班，增强技能迈向专业。

这三个多月来让我们在工作上自信许多。我们每个人都积极参与市场推广计划制作和完善讨论，在行动中收获了成果；让我从开始的被动加入，变得积极主动地提出建议和看法。各团队成员乐于分享，平时工作的小总结，发到群里互相交流；在团队氛围的影响下，大家都养成了在工作中学习，学习中工作的好习惯，每人都备有一本专业知识的书籍，利用乘车等空闲时间为自己充电，让我一个很少看书的人把看书当成了乐趣，并养成了做笔记的习惯。市场总结更能让我们集思广益，深入地去了解市场；每个人都毫无保留的将工作心得、经验提炼成文字形成标准化，供他人借鉴、学习。遇到解决不了的问题，我一开始羞于请教，但鼓起勇气请教后，大家都能出谋划策，让我能够快速的成长，更让我感受到了团队的力量。

下阶段目标

经过这段时间的工作，我认识到了自己在专业性方面还有很大的不足，除了完成工作计划外，六月我将针对信息收集与需求预测、营销调研、分析消费者市场三大板块，进行针对性学习，完成好自我提升。朝着专业的marketing人员迈进。





智能照明 护二代声光控球泡

营销事业部 颜其林

1

在当今社会高速发展的情况下，照明产品也和其他产品一样，正在以前所未有的速度发展，日常的传统照明也逐渐地步入了智能的行列，并且随着2011年11月1日《关于逐步禁止进口和销售普通照明白炽灯的公告》(以下简称《公告》)的发布，决定从2012年10月1日起，按功率大小分阶段逐步禁止进口和销售普通照明白炽灯，白炽灯的逐步被淘汰，荧光节能灯又不适用于智能技术，LED灯具智能化的优势则变得越来越明显，正如此，小器鬼照明给大家带来了一款声光控一体化智能感应LED球泡：

什么是声光控一体化呢？简单地来说就是人来灯亮 人走灯灭，声光控感应球泡自带：声控+光控=一体化智能感应控制技术，内置光敏和声音感应元件。白天有光，人走过即使发出再大的声响，声光控球泡不工作，灯也不会亮；当外界环境昏暗时或夜晚光线暗，声光控球泡开始工作，遇有说话声、脚步声、拍手声等声源时（只要发出约60分贝的声响）灯就会亮；当人离开后，延时约30-45S，灯光自动关闭，即

2

使在夜晚，只要其他灯光有光线，人走过发出再大的声音同样灯也不会亮；使用起来极其方便，高亮节能。而且与目前市场上的普通LED球泡相比，本产品自带声光控感应开关，与普通E27/B22灯头匹配安装即可，不用额外增加声光控类延时开关，即装即用，轻松方便。

声光控灯是居家照明的重要组成部分，如卧室、楼道、卫生间、小巷、车库等地方，都可安装，因此你就不用再为传统的开灯方式而烦恼：夜间起床摸黑找开关？夜间上下楼梯开灯关灯真麻烦？夜间下班回家黑漆漆的不安全？不用怕，用小器鬼护二代声光控球泡，所有烦恼问题一并解决。

现在很多房子楼层建的比较低，经常有小偷光顾，如此，可以把声光控灯安装在阳台上，晚上睡觉前，把灯打开，一旦有人攀爬阳台发出声响，灯就会亮从而及时提醒家人及吓退宵小之辈，从而还起到防盗的作用。

3

灯光的作用是驱走黑暗，给人们带来光明，所以我们要用光去照亮身边每一个人，给人们带来健康、绿色照明，小器鬼护二代声光控球泡不但是一款智能球泡，更是一款高质量健康照明产品：

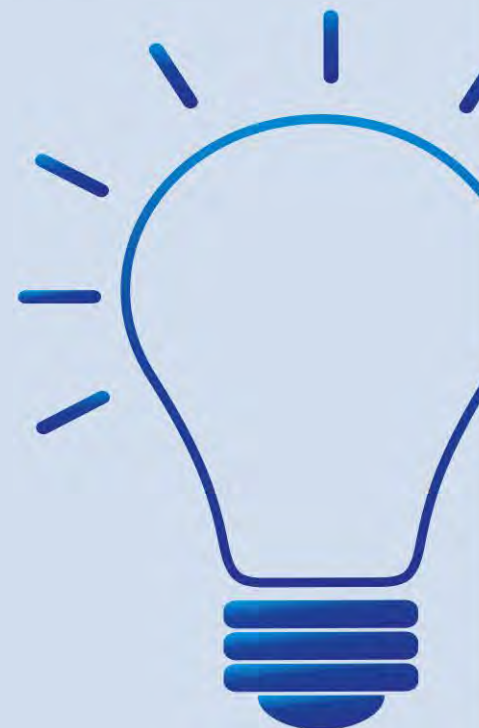
◎无频闪 更爱眼

什么叫频闪呢？按315晚会测试方法，用手机自带相机对准光源，若出现水波条状闪动，便有频闪，若眼睛长期暴露在这种环境下会造成头痛和眼疲劳，引发光敏性癫痫病、导致视力下降和注意力分散等问题。而小器鬼球泡采用恒流方案，抑制电流波动，防止频闪发生，杜绝给人们身体带来的危害。

◎80+高显色指数

显色指数即LED灯对色彩的还原能力，显色指数过低会影响人的眼睛对物体色彩的判断，久而久之会造成各种各样的视力问题，从保护视力的角度来看，灯具的显色指数需大于80对人眼睛的刺激程度小，从而可规避灯具所带来的视力问题。

小器鬼护二代声光控灯的出现，为人们点亮了前进的道路，告别黑暗，让黑夜变得更美丽、舒适、安全。



灯槽灯光应用技巧分享



研发部 刘运泉

一谈起改善家居环境，大部分人都会想到换家具、刷漆、铺地砖甚至是重新买个房，但很少人会想到灯光会给家居环境带来多大的改变。因为大部分家庭对于灯光的需求是晚上能看清东西，远没有达到追求美感的地步；当然还有一部分人，知道灯光会影响空间的美感，也希望自己的家居环境能做出星级酒店的灯光效果，但是不知道该怎样进行灯光设计，结果把灯光设计的工作交给装修电工，效果却不能如意……

这里就家居环境中最常见的灯槽灯光的应用罗列了一些小技巧，希望能够让大家对灯槽灯光的应用和改善能有一点小小的帮助。

我们先来看一些日常中的实际案例



大家是不是觉得很正常，和自己家里的灯槽灯光效果差不多；

好，那我们再来看一组别人家的灯光效果

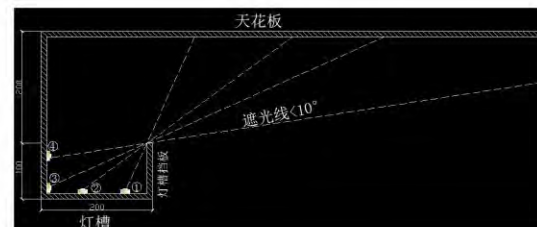


哇塞，高大上哦，瞬间觉得自己家的灯槽效果很LOW，有木有？

针对灯槽灯光的现状，归结成如下三个方面：

- 1) 锯齿状光斑
- 2) 光出不来
- 3) 光照不远

看了以下安装示意图就应该明白了：亮瞎眼的奇葩效果元凶就是“遮光线”。



那么现在问题来了，为什么以前都没这些奇葩效果，现在就随处可见呢？

因为以前是用T5荧光灯支架，现在用LED灯带，T5荧光灯随便一丢就好，LED灯带的安装方法可要讲究很多才行；

为什么T5荧光灯“随便一丢就好”？

由于荧光灯管径较大，本身的高度也高，功率大，光通量高，遮光线一般都 比较远，而且很模糊，近处远处的光相互弥补，所以一般都不会有问题；

而LED灯带很细，丢在灯槽内遮光线较小，所以就形成了日常常见的出光效果。那么如何安装才能实现高逼格的灯光效果呢，我这里针对灯槽洗天花和洗墙面罗列了几种推荐的方式，各种方式的优劣对比如下：



护二代环形模组开发之事

研发部 黄大多

市场的产品日新月异，市场的竞争也日趋激烈，原有的星炫环形光源外形类同化，价格也已没优势。

针对此种情况，产品管理部于2017年年底提出了新的需求，最主要是两点要求：一是外观高端大气上档次，二是成本要比竞品低10%。

市场常规模组大部分是圆形款，周边一圈是圆形透镜（灯珠发光用），正中间位置是圆形盒（装驱动用），如右图。



外观方面，研发设计了正方形，六边形，多边形等多种外形，但最终设计效果出来后，仔细斟酌，始终觉得不尽人意。

外形设计陷入了困境，研发把所有外形方案全部推翻，再多找竞品图片及图形参考。



山重水复疑无路，柳暗花明又一村。

研发换个思路，外形仍然选了圆形款，但驱动盒不放到正中间位置，而是放在周边一圈圆形透镜旁边，且驱动盒做成一个异型，最终设计如右图。

细节决定成败，只是把驱动盒位置移动，且做了异型配合整个产品，但整个产品效果看起来已大大不同，令人耳目一新。

新款外形出来了，再发各部门评审，各部门对护二代模组的外形都很认可，艰难的第一步终于完成了。

外观解决了，接下来按需求设计透镜、产品结构、灯珠、驱动等。

设计完成后，图纸发供应商报价，又出现了新的问题。当做到产品需求尺寸，价格偏高；当价格满足需求，产品尺寸又偏小。

针对成本和需求不能同时满足的问题，研发部，采购部和项目管理部即刻一起到供应商处想方设法解决问题。

刚开始报价，基于物料尽量共用的原则，比如灯珠，磁铁，线材等能共用的物料按共用

的报，但随后发现如果灯珠共用，24W会导致驱动价格高，超出了需求。为满足需求，说服供应商克服生产易混料问题。12W和18W采用6V灯珠及配套的方案，24W则采用了3V灯珠及配套的方案。采用不同电压的灯珠，达到成本最低化。在现场和供应商按最新方案和产品尺寸重新核对了各部件的价格，人工等，并最终确定了价格。确定了产品的大小，12W做到直径130，18W做到直径180，24W做到直径215。

由于前期的工作做得较足，开模后生产比较顺利，最终护二代模组于2018年初顺利上市，成为公司又一畅销产品。

研发的过程是一个艰苦的过程，宛如登山，当你克服种种困难，上到山顶，回头一看过程，不过如此。工作如此，人生亦如此！

三月，我们开心有意义的茶话会

PMC部 卢月清

三月，我们注定不平凡，因为有你一起并肩作战。公司从开年回来上班到三月中旬，各个部门一直在忙着备战今年的销售目标。为了快速满足客户需求，完成本月的销售计划，我们部门也不例外，取消了大小周休息日，全体成员积极配合生产需求。为了缓解大家的工作压力，同时贯彻学习今年公司的狼性精神，我们部门联合外贸部举行了一次简单而有意义的联谊茶话会。

为了把本次茶话会办得开心而有意义，让大家得到心灵上的放松，我们精心准备了美味好吃的披萨、鸡翅、水果和零食等。活动开始前我们全体成员先来张萌萌的大合照，给大家留下一个美好的回忆。接着我们一边开心享受美味的食物，一边分享工作经验，小队组建以抽签的方式进行，分成一、二两个小组。活动节目开始啦，第一环节游戏是“纸杯传水”，目的是活跃在场的气氛。游戏规则是每组选10个人站成一列，每人嘴上叨一只纸杯，男女交替配合，同时进行比赛。另有二名人员辅助倒水至纸杯内，然后从前往后传水，不能用手全凭嘴和头的动作，我们限定时间为两分钟，看谁量杯内的水最多，谁就获胜。热身过程中由于没有找到方法，有的队员把水倒到对方的脸上直接洗脸了，有的直接倒在了地上。经过练习两个来回，每组队员均找到了方法。当比赛正式开始时，两个小组都积极配合，把水从第一位队员传到最后一个队员，传的很顺畅，最终两个小组以1:1打平。纸杯传水这个游戏主要是考验我们团队成员配

合、协作能力。只有团队个体取得了成功，才能成就整个团队的胜利。

第二环节是“抢凳子”，抢凳子这个游戏不仅有趣激烈，而且能锻炼一个人的应变能力。我们设计的游戏规则是七张凳子，八个人来抢，当音乐声响起开始围着凳子转圈，音乐一停下就开始抢坐。我们每组派四个队员代表参加，音乐响起“转一转一转”，队员要一边围着凳子转圈，一边要竖起耳朵来听音乐。还要盯着凳子跑。第一轮音乐停，成双出局。第二轮音乐响起，经典的一刻，音乐一下子就停了，原本谭志昂和外贸部的郭经理是同时坐到同一张凳子上。但是还没等郭经理反应过来，就被谭志昂一屁股撞了个跟头直接坐到了地上，他们搞笑的动作笑得我们要疯掉。最后，只剩下小燕和春雄两个人决胜负，这一轮音乐特别的长，转得人头晕眼花，分不清东南西北，左脚打右脚，当音乐停的时候就差点没坐到凳子。最终两人同时坐上一半边的凳子上，这一轮又打平。

第三环节——你比划我来猜，又叫“心有灵犀”。这是一个在聚会或者活动中屡试不爽的小游戏，能有效地活跃现场气氛，是组织活动和聚会不可或缺的压轴游戏。经过层层追逐，最终第二小组获胜。

通过本次联谊茶话会，使得我们在平日里的工作压力得到全身心的放松，不仅加深了我们的友谊，更让我们明白团队合作的重要性。本次活动促进了大家相互间的沟通与交流，提高了我们团队的凝聚力。



元宵闹翻天

生产部 刘春桃

古话说得好“正月十五闹元宵”，为丰富员工文化生活，增强团队凝聚力和荣辱感，营造良好的文化氛围，让员工感受团队的魅力，生产部野狼队核心成员们精心策划了一场闹元宵活动。活动主旨：吃饱、喝好、玩嗨、赢奖品！

分工

兵分三路，各司其责：杨主管、何主管负责提前预定酒店座位、菜肴；洪主管负责采购酒水、饮料；我负责活动道具和奖品。

开场

春光正好，微风不燥，下班了，我们一行50人浩浩荡荡往湘情味靠拢，上了二楼包雅间，偌大的落地玻璃窗，放眼可见外面花开正盛的芒果树，头顶是大红色水晶吊灯，雅间被气球装饰一新，很有节日的气氛。因为是团队活动，所以策划者特意把各楼层的人员穿插分桌，大家按照分好的位置落座，静待主持人出场。一箱礼品出现在大家眼前的

时候，引起了一阵骚动，有人开始吹哨，有人窃窃私语。12点10分左右，人员已经到齐，在部门带头人的示意下，大家共同举杯庆祝，一声高过一声的祝福引得同事们乐开了花。

觥筹交错间，酒至半酣，好戏即将开始。

猜灯谜

精心设计30道谜语，答对+1分（发积分卡），答错不进行加减（喝啤酒1杯）。每桌五道谜，伙伴们拿到谜题赶紧讨论，那场面叫一个热闹。有跳到别桌刺探军情的，有故意扰乱别人思维的，有静心冥想的，还有悄悄拿手机百度的……猜灯谜活动很嗨，谜底揭晓，有人欢喜有人忧。“不是点心不是糖，软软凉凉肚里藏，不能吃来不能喝，每天也要尝一尝（打一生活用品）”你们能猜到是什么吗？“有洞不见虫，有巢不见峰，有丝不见蚕，撑伞不见人（打一食物）”谜底又是什么呢？看着已出的千奇百怪的答案，小伙伴们笑得前俯后仰。

气氛进入了一个小高潮，答对题的小伙伴们已



经收获满满，笔、笔记本、牙膏、洗衣粉、洗衣液……随着谜题答完，这一活动告一段落。

喊“7”

所谓喊“7”，就是从指定某人开始报数，逢带“7”或7的倍数，则要喊“过”，哪一桌有犯规者或犯错者则整桌同伴一起喝一杯啤酒以示惩罚。有人故意使坏，压低声音让对手无法接话，超出了接龙时间；有人善于挖坑，故意从16开始喊，下一位习惯性喊“17”，顺利中招。每一次有人中招，都引发“海啸”，口哨声、喝彩声阵阵，其乐融融，好不快乐。

吃元宵

热气腾腾的元宵上来了，略透明的汤汁里漂浮着几个红色的枸杞子，一盘元宵相互挤在一起，像是团团圆圆的一家子，都有丰满的身材、洁白的皮肤，舀上一个，轻轻咬一小口，充盈的黑芝麻馅就流了出来，香味四溢。小伙伴们你一个、我一个，不一会儿盘子就见了底。软软糯糯的元宵、又甜又浓的芝麻馅，在舌尖、唇齿、喉头回味悠长，让人意犹未尽。元宵节吃元宵、闹元宵，在融洽的氛围中让大家感受节日的快乐！让我们更多的同事感受家的温暖！让我们所有人朝着共同的目标奋进！

茶薇园一日游

质量管理部 黄丽萍

2018年，新年新气象。我们满心欢喜迎来新的一年，欧帝尔开工大吉迎接新同事。我们质量管理部也新增了好多帅哥美女，嘿嘿…虽然没见过。我在一楼SMT任职，很少能有机会认识楼上的同事。不过别担心，机会不是来了嘛，听我细细道来…

春夏之际，正是户外游的好时机。2018年4月19日我们质量管理部领导为了增进同事之间的友情。培养我们默契、团结友爱的精神，决定搞一次大型户外游，整个品质部门（跟品质有关人员包括实验室）一起去小榄茶薇园烧烤，做游戏…5月6日7:45我们在公司前门集合拍集体照后出发前往茶薇园。到了茶薇园我们先按顺序排队

领门票，然后每个人把吃的，喝的搬进园里烧烤处去。我们我们分成七个小组，我在第一组。

我们去的那天正赶上园里的“风车节”。踏进园子那一刻被眼前的景象迷住了，各种各样，五彩斑斓，大同小异的风车迎着风呼呼地转不停，满园子都是。还有好多幼儿园的小朋友穿着一样颜色的衣服在老师和父母陪同下也来茶薇园户外游，那景象说不出的感慨。仿佛看到了那个用作业本和弟弟在家做风车，为了浆糊大打出手的我…那时候我们的风车没有那么精致漂亮却承载了满满的童年回忆。哎呀！那么美的风景怎么有时间感性起来了，拿出手机疯狂的拍照片呀。拍风景，拍男同事扛东西，自拍，和同事



拍，各种姿势各种拍，一路拍到烧烤处…因为留纪念呀，不熟都能拍出感情来。现在科技发达了手机到哪都能留下美好的瞬间，不像我父母那会，家里穷连照片都拍不起…哈哈哈…是不是又骗了你们几滴眼泪？我们一路绕过了几个弯来到了园子里专门供游客烧烤的地方，我们把吃喝的东西放好。可能考虑到我们都没吃早餐，我们主管梅姐和几个组长没休息就动手忙着给我们每组分好梅姐事先在家里腌好的鸡爪和卤鸡蛋，梅姐做的小吃手艺不错很解馋哟，我最中意的就是她做的卤鸡爪，回味无穷。然后她们还亲手给我们做水果沙拉，我们一帮小兵吃得不亦乐乎。吃了一半我就不吃了主动去帮忙洗要烧烤的素菜，因为重头戏在后头，得留点肚子不是。吃得差不多小伙伴们也动起来了，我们订的烧烤用的荤菜到了，因为要新鲜我们事先订好后让卖家直接送来茶薇园门口然后我们再派几个男同事出去领的。接下来做烧烤前准备，同事们洗菜的洗菜，剥蒜的剥蒜，吃的继续吃，拍照的拍照，生火的生火…好不热闹。一切就绪我们就开烤啦，烧烤也是一门技术，烤不好不仅没得吃还浪费食材，所以我们比赛哪一组烤得好看又好吃。还有摄影师专门拍照。因为烧烤炉是圆形炉子不是很大，容不下一组人一起烤，所以我们这组就男同事们烤，女同事们吃。我呢例外，自己动手烤来吃，手艺也还是可以的。其他组的男女搭配，一轮比赛下来总的来说都还不错，最差的也是糊了一点还能吃，浪费可耻呢。我们品质的伙伴们都有两把刷子。有些伙伴可聪明了，他自己不动手烤，直接串门看哪组烤得漂亮等着熟了就自己拿起来吃。整个烧烤现场好热闹，好和谐，开心欢笑的声音渲染整个吃喝的战场。本来不熟甚至没见过的都开始慢慢有接触了，有说有笑，相互分享，一点违和感都

没有。烤了一阵子就吃不动了，个个吃得肚皮圆鼓鼓都差不多咧。

然后我们开始收拾剩下的东西，还有桌子上的垃圾，收拾干净我们换了个辽阔一点的草地，休息休息准备做游戏。我们要做的游戏输了有惩罚的，裁判是我们一车间质量管理部组长——燕子。游戏说简单做起来也不简单，需要每一个组员团结同心才能做到、做好。记得第一个游戏是一组的人手挽手、背靠背坐下围成一个圈，然后只能以背靠背的力量为支撑点，手不能碰地同时站起来，不能同时站起来就算输，能在规范动作限制下同时站起来就算是赢。输的那一组男女面对面站着，女的唱情歌给男的听。这场比赛下来我们一组赢了，第七组输了。第一个游戏做完我们已经全身心投入到那激情的氛围当中。裁判一说第二个游戏规则，我们就很积极在那练习。因为惩罚不得了，要输的那一组男的抱女的。就我这120的体重，没点分量的男的是抱不动的，我们这组谁要是不积极配合就让他抱我，正合我意没人愿意！因为个个都很瘦，不想被我压扁，黑自己都黑得那么有灵魂恐怕我们团队就属我了。言归正传，这次还是我所在的第一组先开始。排好队后，裁判拿来七个一次性杯，在一次性杯子上画了一条红杠，把水倒入杯中红杠处然后交给我们组排第一个的男同胞手里，让他用嘴叼着杯子把杯子里的水倒给排在第二的人，以此类推。手不能碰杯子，只能身体移动用嘴叼着的水杯去倒给自己组下一个人，倒到最后面那一个水剩得最多就算赢。当然这次也不是我们组垫底，还是第七组输了。不过他们组女的比较娇小，男的都能抱得动。不过他们害羞刚开始都不敢抱，女的也不愿意给抱，然后每每跟体重有关的时候旁边就会有几个瘦的在那骚动，再不抱给你们找个重量稳点的抱。然后男

同事害羞地抱起了女同事，同时裁判的声音就来了：“抱一分钟”。哈哈哈…我们都在那哄然大笑，他们没想到的是抱起那一刻才是开始。在我们欢声笑语中迎来了第三个游戏了，这游戏最近网络也玩得很疯。就是一组的队员脚绑脚一起走到裁判设定的终点，用时最少就是赢方，输的惩罚是每个人做10个俯卧撑。这游戏难度就在同心、整齐、有默契。完了！我不会做俯卧撑手心都紧张到冒汗，和小伙伴练习了好几次还是没成功。这次比赛顺序倒过来，从第七组先开始。其他组都顺利到达终点了，而且速度还挺快。到我们组了，那么多人看着心脏怦怦跳不停，好紧张。刚开始走到一半就开始乱步伐不整齐，我们有些女同伴直接摔草地上去，我以为就这样算了认输了，没想到男同事把女同事扶起来大喊着加油就算输定了也要走到终点。就是他们不服输的力量支撑我们一起走到了终点，这一次我们输了，但是输得有底气。在哪里摔倒就要从哪里爬起来，生活中遇到困难也是如此。这一刻我不再怕输，因为我们输的漂亮。我做好了接受惩罚的准备，可是以我这体重，能做一个已是勉强，太尴尬了。这时我们组刚带头喊加油坚持走到终点的男孩，主动跟我们组的几个男同事说帮我们女同事承担我们要受罚的那10个俯卧撑。他们帮我们做，我们就不用做了。在这我很感谢他们团结友

爱，勇于承担的精神！游戏也渐渐接近了尾声，我们都混得差不多都熟咯。这时我们主管梅姐说脚绑脚一起走的游戏我们再做一次，这一次是全体成员82个人一起走，如果成功到达终点将会是我们公司最多人并且成功走到终点的一次记录，我们换到较大的草坪上去站成长长一排，那排场真叫一个壮观，旁边游玩的人都驻足观看。我们把彼此脚绑在一起，心连在一起，听着梅姐的口号我们一步一步往前面的终点走。刚开始试了两次都没能成功，但第三次，我们成功了！虽然不整齐中途还有人摔了，但我们不服输站起来继续往终点走去，最终我们做到了。

这个游戏作为我们这次活动完美结束的收场，真心有感动到我。毕竟我在欧帝尔三年了，整个部门一起户外活动那么大的阵势三年来也仅有那么一次！我们在一起烧烤，吃东西，玩游戏…即使我们之间有很多新同事，不熟悉没见过。但为共同的目标我们一起努力奋斗，有默契、勇于承担、团结友爱，相互鼓励、帮助，我们看到了不一样的自己。离开园子时，我们一起把垃圾都收拾干净了，那么美的环境我们要懂得珍惜，起到爱护环境的模范。最重要的是这次活动更能体现出我们团队的狼性精神。一股永不服输的勇气，永不泯灭的斗志，积极乐观，向阳而生。



夏日的炎炎

财务部 何嘉雯

不知道怎么去形容这段时间的天气了！

好热好热还是好热！

虽然好似不管走到哪里都有空调相伴！

但是！

这个待机时间好长特长超长的夏天，分明是已经过了很久吧？但怎么感觉才开始呢？

广东的四季是怎样的一个模糊呢？

午间，

看到大家的车子在烈日下煎熬的样子？

还是有那么几分心疼！

傍晚，

车门打开，进到车内的感觉，让人想到蒸笼或是桑拿了！

也不知道古人是怎么度过当时南蛮广东的夏季的。

空调真的是好东西啊？

想想小的时候没有哪天不是在母亲蒲扇的摇曳中进入梦乡！

又没有哪天不是在汗水中热醒吧？

现在的小孩子是多幸福，出门上课下课回家有父母专车接送。

回到家里有冷饮伺候着！空调吹着！

想想我们的以前，眼前的一切是怎么一个羡慕嫉妒恨啊！哈哈！

社会总是向前发展的！一代更比一代好啊！

然而，

我爱炎炎夏日，

没有耀眼光芒的照射？哪里有生命的勃发！

出汗？

夏天当然是要出汗的，现在的人们不还是花钱去健身或者跑步买“罪”受吗？

来到地球，天下共此凉热！

既然逃脱不了地球的引力！

就让我们去体验春天惬意、夏日酷暑！去体验秋天凉爽、冬日微寒！

人生又何尝不是如此？

大家都说是万事如意！

但哪里有得事事顺心？

前行，总会有坎坷；飞翔，总会有阻隔。

心随路转！心路常宽！

正如我的炎炎夏日！

正如我的模糊四季！

在路上

研发部 吴利平

看山是山，看水是水，云舒云卷，花开花落.....

在路上，旅途的点点滴滴，温暖、感动，所有的这一切，都将是生命中一道无法磨灭的美丽的风景。

在路上，有时我们静静地坐着，看乡间余晖的斜阳，有时我们慢慢地走着，享自在静谧的风光。望向远处的地平线，那心中永恒的渴望在招呼我们时，那便是我们人生漫漫的旅行之路。

在路上，我们体验一种艰辛。而人生的路需要良好的状态，需要心灵的坚韧不屈。旅途人生不会是铺满玫瑰的花径，而是充满艰阻的尘土之丘。我们要忍受脚板的疼痛，呼吸的困难，外界的纷扰，还有心灵里，那隐隐约约的放弃之念。太多的艰辛，让无数人失去了心中的渴望和方向，还有最初的梦想与远方。

在路上，我们体验一种畅快。当远处的地平线最终屈服于我们不懈的步伐时，当遥远的彼岸最终踩在我们的脚下时，我们体验到的，是一种发自心灵深处的最透彻的满足。不要太多的言语，不要在意彼岸的伟大抑或平凡，只要静静去享受，这真正属于自己的人生之路。而即使我们最终到不了自己的理想之境，终究会有一个人，顺着走过的路，奔向远方。

在路上，我们体验一种满足。无畏艰难.我们担当，我们迎难而上永不言败；瞄准目标，我们坚韧拼搏，磨砺意志，战胜挫折；不断开拓，睿智进取，从无到有，我们超越、攀登，永不停滞追求；面对艰难险阻，我们分工协作、荣辱与共，当我们经历了这漫长的人生之路，无论艰辛、畅快、满足，都已幻化成心中最美好的记忆。在路上，便是人生最美丽的主题。

撸起袖子加油干，不要犹豫，让我们一起上路，去体验这多彩的人生。

经历过最初似乎无止境的艰辛，我们挺了过来，身体已经适应了行走的感受，心灵不再有激烈的困惑，远方的目的地一点点在接近，而人也有了一种属于征服的快感，这是体验人生点滴过程的快感。在路上，不再理会外界的纷扰，我们只专注于自己的每一个脚步，每一刻成长，轻盈的风声成了我们最好的伴侣.....外界的一切早已不能羁绊我们的脚步，让我们沉浸在内心的美妙体验，在人生旅途中划出一条美丽的轨迹。

在路上，我们砺砺奋进、不忘初心.....

致奋进的青春！！

七月，蜜蜂该往哪里飞



平顶山小蜜蜂商贸有限公司总经理 鲁明新

七月！一年当中最热的三伏天，从这里开始的！七月是一个什么都不做，都感觉浑身冒汗的月份。七月，对于一个销售人来说，无疑是一个煎熬的月份。

俗话说，在战场上，士兵的士气是需要鼓舞的，但是随着战斗时间的拉长，战场情况的变化，也因此常常会出现“一鼓作气再而衰三而竭”的结果。那么对于我们销售人员来说应该怎么应对呢？每年的战斗从二月份就开始打响了，每天面对着市场上竞争品牌以及竞争环境的变化，真是浴血奋战，视死如归啊！三月四月，天气转暖。给人的感觉是那么的舒服！让人浑身都憋着那股干劲！此时的市场，活跃度很高，天气适宜，装修的需求比较旺盛！团队成员每天跟吃了兴奋剂一样，干劲十足！一鼓作气把市场又推上了一个新高度！

六月的到来，团队成员就慢慢出现“心有余而力不足”的状态！天气慢慢热燥起来了！市场的热度也随着装修需求的减少，而慢慢的退却下来！团队成员呢？相比三四月份，团队成员的激情以及市场业绩都有所下滑！市场及团队成员由此进入了本年度的“疲倦期”。

七月，我们这群“蜜蜂”该往哪里飞？在一个什么都不做，都浑身出汗的季节！团队成员的意志出现了动摇，出现了掉队！团队的士气也在本月

份跌到了“冰点”。由于天气的原因，市场需求下降以及此时的市场开发难度增大！本月如果还按照以往月份，以销售考核为主，以市场建设为辅，无疑是在逼我们的队员离队！这样做反而得不偿失！那该怎样调整呢？

调整注意力，凝聚新目标！把大家的注意力调整一下，把注意力放在市场的终端建设上来，并以此确立新的目标！过去以销量考核为主，多劳多得！现在呢？做广告，整理产品排面，投放展示柜，门头加字等等都是量化考核的！跟做销量一样！多劳多得！团队有了新目标，就会有新动力！

“做别人不愿做的事”。市场大流通渠道已经能称作是一个很古老的产品通路啦！各个厂家的必争之地，其竞争的激烈程度，无疑是“你死我活”！那各个厂家做市场建设呢？都无疑是三板斧“投门头，投货架，送物料”！市场上的三板斧投放过剩了！客户也不稀罕啦！面对此种竞争环境，我们的团队该怎么做呢？经过长期的摸索，发现其他竞争品牌往往重视“主门头”的投放！像副门头、门口包柱、橱窗广告、甚至门头加字都是竞品所忽略的工作，恰恰别人不重视，在这竞品不重视，竞争压力小的环境下，我们愉快地展开着我们的市场建设！

如果要问，七月啦！“蜜蜂”该往哪里“飞”！那只能是，调整注意力，调整心态，重新设定新目标以及做别人不愿意做的事！

抱怨是一瓶“毒药”

河南分公司 付云亮

不管你多有名，多有地位，在别人眼里多能干，内心深处都有对自己怀疑和不确定。当你不自信的时候，都有过害怕、想退缩、想放弃，也都有过没有方向和深陷困境的时候，没有任何人例外。有的人遇到困境时，就被困住了，不知道该如何发展？也不知道该如何突破？有的人遇到困境时，却努力地去学习，去借鉴经验，学习和总结新的方法，打破瓶颈，突破自我，改变现有的困境和现状。曾记得阿里巴巴集团董事长马云在一次演讲中说过：“永不抱怨的人生态度，才是第一位的。”

有一本心理学书籍中写到，美国社会心理学家费斯汀格，有一个很出名的“费斯汀格法则”，意思是说，生活中的10%是由发生在你身上的事情组成，而另外90%则是由你对所发生的事情如何反应所决定。如果不用指责和抱怨去解决问题，随后的一切都不会发生。面对人生的各种境遇，我们有选择的能力，但不能消极面对，更不能去抱怨，因为抱怨是一瓶毒药，好比未成年人的哭闹，是希望别人解决自己的问题。举个例子，幼儿时，不能说话，所以用哭闹的方式来表达需求，得到关注。而成年人成熟的标志是能够不带情绪地表达需求，当需求没有得到满足时，能够认真思考，独立解决问题。

做任何事情，请别要任何人为你负责，你要勇于担当，为自己的失败负全部责任，不论在任何时候。做同样的事情，为什么有的人失败了，有的人成功了。决定人能否成功的核心要素，不是聪明，也不是力量，而是对所做的事情是否具有积极的心态，是否具有适应能力和解决问题的能力。

然而，抱怨解决不了任何问题，你需要关心的是提高自己的应对力，让自己学会：世界上没有不尊重，只有不自信。当你有足够的自信时，就没有人不尊重你。伤害你的人，是让你知道你的软肋在哪里？哪里需要变得强大，倒逼你去做一个更加强大的人。

不管做任何事情，做任何行业，都会发现不完善，不尽人意的地方。经历不如意和困难时，应该多问几个为什么？我的目标是什么？我目前的状况是什么？我需要学习什么？我该如何去发展？人生得意时少，失意时多。在遇到各种苦难和不如意时，不逃避、不抱怨，改变能够改变的，接受不能改变的，不要让抱怨成为人生发展的绊脚石，积极面对，让生命的一切跌宕起伏，都成为丰富自己人生的一种阅历。





匠人心

河南分公司区域经理 张林永

7月5号，6点大家相约到宝龙南门，5点30分就已经陆续到场，两辆大巴车也如约而至，每年一度的洛阳小器鬼之旅就要开始了。

本次活动主题为“相约盛夏，梦回老山西”，共有81位经销商参与，男女老少齐聚一堂，大家在大巴车上组织客户唱歌，参与互动，欢声笑语简直热闹非凡。第一站大概3个小时的车程，穿山越岭，沿途一路欢声笑语，车外是巍巍太行山脉，雾气缭绕，车就像行驶在半空中，游客们也是惊叹连连。

不知不觉我们在歌声和笑语中已经到达本次旅途的第一站：城市海景水上乐园。下车后陆续进景区，一会的时间大家就换上了早已准备好的“装备”，开始了刺激又充满挑战的水上游乐项目：高空彩虹滑道、超级大喇叭、海啸池等。在海啸池我们大家手拉手组成了一个道人墙一起举起手跟着音乐来尽情地互动，大声喊出了“高品质LED就是小器鬼”。可能现场的摄影师也被我们这群“小器鬼”人所打动，镜头一次次

的拉近我们，投影在现场的大屏幕上，我们持续霸屏十几次。可谓是有激情的人走到哪里都会是一道靓丽的风景线，不管是生活还是工作我们应该保持一种积极向上的精神，做就要做到更好，站就要站得更高。欢乐的时光总是过得很快，没一会已经下午三点了，我们该集合前往下一站。

一勺老陈醋，悠悠山西味。半个小时的车程到达本次旅途重要的一站：千年铁魂—打铁花的实景演出地—司徒小镇。还是那句话有激情的人走到哪里都是一道靓丽的风景线，身穿小器鬼统一服装的81位家人们瞬间就成了焦点，大家齐聚在大门口，集体照了一张全家大合影，紧接着我们陆续进场参观老山西经典文化……晚8点“打铁花”正式开始，大家各自坐在自己的席位上全神贯注的看着“梦回千古，悠悠铁魂”文艺演出。

匠人精神流传至今，我们也要有匠人的心“简单的事情重复做，重复的事情认真做”。



都说人在生死攸关的时刻想到的人是自己最爱、最牵挂、最放不下的人，这一点我感同身受。

2018年4月初因家中有事请假回了趟家，就在4月2日凌晨3点，我的妈妈因生病打电话给我，叫我接她去医院。就在去她家的路上一个急拐弯处，因为路况不好加上人有些着急，导致车子侧翻到了坡体。当时我老公开车，以我对地形的了解，当车在翻滚的那一刻，我想我俩都完了，因为坡体有几丈高，翻到下面肯定是车毁人亡了。我的第一意识就是我俩小孩还没长大，没有了父母以后怎么办，我公婆都是老实本分的农民，没有经济来源拿什么来养活他们，怎么送他们上学？在那一刻我首先想到的是孩子，不是父母。就是下意识的，没法解释。万幸的是有两棵树挡住了车子的翻滚，在翻了一圈之后停了下来。更加幸运的是我们两人都没有受伤。

当我从车上下来的那一刻，我才想起妈妈还在等着我送她去医院，当时我整个人充满了恐惧感，因为妈妈前几年动过一次手术后身体不是太好，我怕因为我耽误了时间来不及就医……我着急的翻着

电话本半天都打不出去，手抖得很厉害，折腾半天才打出去求救电话。事后妈妈特别自责，说因为她车子才出了事故，我爸也说就不应该叫我们去接他们，虽然我们都极力劝说，但是他们还是很难过，看到他们那样我也更加难过了。平时妈妈生病都是自己去医院，我跟哥哥都不在家，而且生病了都不告诉我们，怕我们担心。

做父母的常说：孩子是父母前世欠下的债，这一世来到父母身边是来讨债的。在这世上最爱你的人除了父母没有之一，从十月怀胎到长大成人，不知道花了多少心血。“你陪我长大，我陪你到老”这句话说起来容易，做到却很难，因为我们已成家生子，有了自己的家庭，为自己的家庭而奔波，无暇顾及到他们。让父母独自生活让他们成了留守老人。即便是这样，我们平时寄点钱买点东西，他们还总是说不要买，他们什么都有，什么都不缺。说我们赚钱不容易留着钱养孩子，供小孩上学，不要老是把钱花他们身上。我们过得好就是他们最大的欣慰。

这就是父母对我们无私的爱，不计回报的爱！

凌晨 三四点 的夜空下

PMC部 唐武

都在说世界太不公平了，为什么我们不是富二代、不是官二代、不是星二代，为什么我们就没中500万，为什么我们没有这么好的运气……。

但是世界上有一样对于每个人都是公平的，那就是“时间”，世界给每个人的时间都是每天24小时，不多一秒，也不少一秒。

公司每天上班固定8小时，除了必要休息的时间，那剩下的时间就是每个人可利用的时间，这段时间如何利用决定着每个人的成就。

一位记者采访篮球巨星科比：

记者问：“你为什么能如此成功？”

科比反问道：“你知道洛杉矶凌晨四点钟是什么样子吗？”

记者摇摇头：“不知道，那你说说洛杉矶每天早上四点钟究竟什么样？”

科比说：“满天星星，寥落的灯

光，行人很少”。“究竟怎么样，我也不太清楚，但这没有关系，每天洛杉矶早上四点仍然是黑暗中，我就起床行走在黑暗的洛杉矶街道上……”

科比最终的成就相信大家都知道，就不在赘述。

那对于上班族来讲，大家又是否知道凌晨三点的星空下是什么样子？

对于我们：没有好的出生，没有父母可啃老，没有国家政府分配；有的只是外来的竞争，生活的压力，房价的压力，养老的压力。

有些人在抱怨：我们输在了起跑线，没有别人的起点高。可是父母给你的起点再高，你自己不努力，也是分分钟会被超越。

而我们唯有靠自己努力，用自己的热血，利用有限的时间，打出一片属于自己的天。

努力会被看见

质量管理部 顾光飞

每个成功者的背后都会有努力，而努力者的背后有励志，励志化作一种动力，永远都不要放弃自己。永往直前，这样才能成功。

最近在追一档综艺节目《创造101》，看创造101时除了可以感慨长的好看的人比你还努力外，又像是再窥探一个毛毛虫的蜕变，美丽的蝴蝶飞向更广阔的天空。

101位姑娘有的成熟知性，有的可爱甜美，还有的中性炫酷。轮流上场的时候，在场的小姐姐们羡慕是真的，崇拜也是真的。她们大多数在自己的公司都是很优秀的人，但是把优秀的人和更优秀的人放在一起，便有了那句：没有最好，只有更好。

看腻了宫廷剧的勾心斗角，有的时候你也需要换换口味，看下真实而又深情的PK。期盼着每周六的更新，我已经看到了第四期，最喜欢其中两强比拼的环节：不服就比拼，承载着满满的自信，想要成为更强的人，就要把自卑撕碎，给自己加油打气，她们不服输的样子就是给观众最大的魅力。

第一期可爱的强东玥和酷酷的YAMY比拼将比赛推向高潮，虽然强东玥输了，从A班降到B班，但是在第三期中她以自己的勤奋、不妥协、不服输成功拿到C位。因为她知道自己想要什么，所以每一期都会自信满满。如果一开始就输了，那么胜利只会落到别人的手里。

还有一位小姐姐印象也特别深刻，她就是我的老乡段奥娟。在第一期中的才艺展示她清澈透亮的嗓音惊艳在座的导师们。不过由于她不会跳舞，就与A班擦肩而过，被导师安排到了B班。像她一样从零开始学一件本领的选手还有很多，她们只能在别人休息的时候熬夜苦练，要想成为闪闪发光的人除了自信更需要勤奋。虽然节目最终会选11位女孩出道，但是在节目中每个人都是个人战。曾经的队友也可能会成为对手，队伍里永远只有一个C位。

所以年轻的女孩们，要想让人心服口服，就要努力努力再努力，你们的努力也终究会被看见。

《面对巨人》观后感

体系运管部 何俊

面对逆境，你的态度影响着你人生。

影片一开始讲述了一个高中橄榄球队教练泰勒失败的人生，执教六年，屡战屡败，赛季伊始就连输三场，主力队员转校，同事、家长要将他赶出球队；生活方面屋子年久失修、恶臭不断，汽车坏了，四年来一直想要个孩子，检查下来却是他有问题。无奈无助，身心疲惫，心力交瘁，四面楚歌，已到崩溃的边缘。

面对逆境，你的态度决定你未来的人生。主人

公泰勒如果破罐子破摔，从此消沉下去，生活只会越来越遭。好在他及时调整心态，从阴影中走出来，积极地面对人生，后来得到超他预期的人生。人到绝处可能会灭亡，也可能绝处逢生；这是一个命运的交叉点，一边是消极与绝望，一边是积极与希望；一边可以迅速走向灭亡，而通向成功的这一边荆棘密布、危机四伏。何去何从，一念之间的选择产生的是两个截然相反的结果。

死亡爬行，不要低估了你的潜能。

教练让队长做“死亡爬行”，队长认为自己最多30码，但教练要他挑战50码，并且要他保证一定要尽力，教练拿出一条头巾蒙住了队长的眼睛，并告诉他是担心他爬到40码的时候就开始骄傲便停下来。挑战开始，其他的队员都嘻嘻哈哈，认为队长也挑战不了50码，当队长过了50码之后，其他队员肃然起敬，不约而同地跟着队长，默默地给他加油！队长也不知道自己爬了多远，只是觉得累了、想休息一下、手很痛、背上的队友向一座山一样压的他筋疲力尽，已经没有力气了；但是教练一直在鼓励他不要放弃，要他不要忘了要用尽全力去完成挑战的承诺，并提示他目标越来越近了。当最后队

长爬完最后一步，精疲力竭的趴倒在地的时候，他问教练一定有50码了吧，教练摘下他的头巾，他已经爬到了底线（超过100码）。

联想到我们的日常生活、工作。我们很多时候何尝不是与起初的队长和队员的想法一样，没有做一件事之前，我们就给自己思想设限，认为不可能、行不通、办不到。现在想想是多么大的一个错误。“一切皆有可能”，遇事找方法，而不是找借口。尽自己最大的努力去挑战最好的结果，自己的努力不可能每次都有结果，但持续不断的努力，一定可以让自己比以前更优秀！

面对巨人，无畏、坚韧。

影片最后是面对巨人的一场比赛，两队的实力在比赛开始阶段得到体现，巨人队迅速大比分领先，从比赛的态势来看，巨人队获得冠军几乎是板上钉钉，只待比赛的哨声响起。此时泰勒教练及时叫了暂停，给球队打气，同时根据对手的情况，对战术做了调整，不能硬拼，只能智取。后来自己的球队缩小比分稳住了阵脚。下半场当球队筋疲力尽，最强壮的队长也要求下场休息的时候，教练及时给球队做思想工作，知道大家很累，但是要是坚持，用自己的信念去坚持，结果球队靠自己的信念成功阻击了巨人队的4次进攻，让他们一分未得。最后两秒依靠大卫超常发挥（平时训练大卫最远能

踢39码，这次必须踢51码），以一分的优势力压巨人队夺冠。虽然运气的成分比较大，踢了一个顺风球，但是如果不拼搏，紧咬比分，连被命运垂青的机会都没有。

其实对泰勒的球队来说，比赛什么结果都可以接受，只是冠军的结果让他们之前的无畏拼搏得到最好的回报。在生活中，我们的努力和拼搏不见得都有好的结果，对绝大多数人来讲，就算竭尽所能，一辈子连决赛的赛场都进不了。但这个并不重要，重要的是面对困难和阻力，毫无畏惧、英勇拼搏。不断地磨练自己，使自己比过去更加强大。这比获得荣誉更重要！

好书推荐



《10秒沟通》

推荐理由：本书作者首先以其亲身经历为基础，介绍了自己如何从说话磕磕绊绊的新人，到成为新闻播报员，并一点点成长为沟通达人的经历。而后，作者又以其职业经验为基础，以诸多生动事例为例证，为我们讲解了如何培养良好的沟通能力以及一系列沟通技巧，作者将其经验总结为10秒沟通法则，讲解清晰，例证鲜明，给人诸多启发。

内容简介：工作汇报，如何用10秒回复领导真正想听的重点？

即兴演讲，如何用10秒准备一段有智慧、有风度的发言？

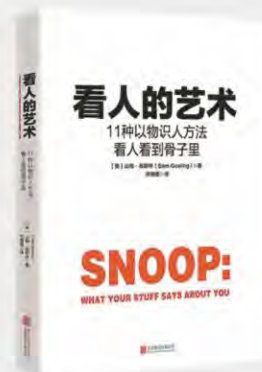
电话沟通、商务谈判，如何用10秒让对方对你说Yes？

.....

日本电视台沟通达人15年实战经验，7大突破口、50个实用技巧，帮你轻松应对“一对一、一对多”两大沟通难题。场景囊括工作、个人生活的方方面面，让你从“结结巴巴”到“滔滔不绝”，10秒成为沟通高手，把话说到点子上。



《看人的艺术》



推荐理由：这本书视角独特，帮助人们进入到那些看似神秘的空间，使人了解自己，了解他人，洞察身边人的真实想法，为的是有效地应对人际关系，提升人生的幸福指数和成功指数。有人称，看了此书，会想立刻清理卧室、整理办公桌、删掉朋友圈的书。因为你的肢体动作，你的卧室、办公桌、书柜、播放器歌单都可能不经意间泄露自我。

内容简介：如何看人不走眼？

如何做到知人知面又知心？

如何像FBI、CIA特工一样成为心理学高手？

如何识破谎言，对骗术免疫？

如何在社交中占据主动，洞察他人心理？

如何通过观察一个人的房间和办公室来捕捉他的特征、个性、价值观、习惯、希望和梦想？

本书作者山姆·高斯林博士通过观察数以千计的房间和办公室，发现了物品摆放方式所透露出的人物个性信息。我们的物品以及我们布置它们的方式甚至比我们最亲密的交谈还能展现我们的个性！

这是一本视角独特的读人识人指南，指引着我们进入到那些看似神秘的自我空间，帮助我们了解自己，了解他人，洞察身边人的真实想法，有效地应对人际关系，提升我们人生的幸福指数和成功指数。

《终身学习：10个你必须掌握的未来生存法则》

推荐理由：这些瞬间，你是否也曾经历过：

刚入职迷茫、失落，找不到职业方向？

入行多年，上升受阻，内心间歇性焦虑？

足够努力，却一直无法自我突破？

渐渐与同龄人拉开差距，却又对自己无能为力？

知识经济和人工智能时代，这个世界正在惩罚不肯改变的人！

危机并不可怕，可怕的是你放弃了与时间成为战友的机会，而让它成为了你的敌人。

《终身学习》，让你与时间做朋友。

内容简介：本书可谓“智慧之源”。作者丹·苏利文、凯瑟琳·野村通过长期与企业家打交道，总结出了10个黄金法则，这些黄金法则将陪伴我们度过人生的艰难时光，帮助我们科学合理地规划自己的人生，让未来的我们比过去强大。在本书中，你将学习到构建终身学习必备的5种心态、迅速提升学习能力的6个方向、获得终身成长的7种技能以及实践练习的10种起步方法。用这些法则来校准自己的行为，能使你对自己的未来更有控制力。



《学会提问》

推荐理由：如果在你的家乡投资建一座核电厂，你会支持还是反对？

如果学校出于安全考虑要对每一个学生进行安全检查，你会高兴还是愤怒？

如果你的兄弟姐妹做了父母明令禁止的事，你会告诉父母还是隐瞒不说？

无数专家都说股市要跌、房价要涨，或者激烈地唱着反调，你相信谁？质疑谁？结论是单一的吗？

所有这些问题背后，你自己的观点是什么？你的理由是什么？有确凿的证据来证实吗？

在一个被泛滥信息包围的时代，我们时刻都会遇到各种问题，大到涉及世界经济发展趋势，小到个人生活的决策。面对别人兜售的观点——他们热衷于让你相信这是“事实”，你明明觉得有什么不对劲，可一时又很难找到突破口反驳，你是不加思索地全盘接收，还是提出关键问题，让众说纷纭的争论立见分晓，让道貌岸然的说谎者原形毕露吗？

内容简介：《学会提问》是一本非常经典的批判性思维读物，很出色地完成了传授批判性提问的技能这一目标，既简洁又全面，实践指导性强。在书中，作者透过一个个的案例，通过不同的观点去让我们转变想法，突破固有思维，从而学会用批判性的眼光地看待问题、评价问题，学会理性思考，最终扩展我们的思维和眼界，丰富我们的内心世界。



员工宝宝作品



单兴龙家宝宝-4岁-单荣凯



周强家宝宝-3岁半-周靖博

