

# 精工视界

JINGGONG HOLDING GROUP

精工报系



浙企准字第D124号

www.igholdinggroup.com

精工控股集团有限公司主办

内部资料 免费交流

总第22期



2015年12月21日 星期一

新闻热线: 0575-85595766

## 精工钢构提质升级:协同工业化与人文化 住建部总工陈宜明一行莅临精工钢构调研指导

本报讯(通讯员 陈美琳)

12月11日,国家住房和城乡建设部总工陈宜明、建筑节能与科技司司长杨榕、建筑节能与科技司墙体材料革新处处长何任飞及浙江省住建厅、绍兴市人民政府、绍兴市建管局、柯桥区人民政府、柯桥区建管局等相关领导莅临精工钢构集团调研指导。精工钢构董事长方朝阳、总裁裘建华、联席总裁钱卫军等陪同调研。

“除拓展海外市场外,精工钢构正致力于‘建筑钢结构’向‘钢结构建筑’的转型升级,包括业态、观念、生产配置、知识结构、商业模式等的升级。”方董指出,“应用绿筑 GBS 工业化集成建筑的整体解决方案,可将建筑分为多个系统,进行工厂预制、现场装配;结合 BIM 信息化技术再现建筑项目全生命周期的动态数据,可在更大程度上实现工业化。”

精工钢构承建的省级试点工程梅山江商务楼项目,便是绿筑 GBS 工业化集成建筑、BIM 技术与项目施工管理相结合的成功案例。为全面推广该套整体解决方案,占地 303 亩、一期投资 15 亿元的精工钢构绿色集成建筑科技产业园正紧张建设中。

会上,陈宜明对精工钢构表示了肯定,并对钢结构建筑进一步提升品质、创新升级提出若干建议。他指出,钢结构建筑尤其是钢结构住宅的提质升级,要实现标准化、系列化,结合传统化与现代化,更要注重协同工业化与人文化。如解决钢结构建筑主体结构与三板系统的匹配问题,给用户更安全的心理感受;处理好钢结构材料本身的外观属性,略去不必要的包装,为用户呈现出钢结构建筑自然的状态;完善建筑内部管线、家具用品的配



套设计,形成风格和谐的现代人居环境;结合不同区域的人文地理环境,根据用户的功能需求,有针对性地提供供暖供电等考虑在钢结构建筑的设计施工中。此外,杨榕提出“自

由分割式空间”建筑理念作为补充,发挥钢结构高度产业化、高度灵活化的优势,用户可在整体住宅结构中,根据自身喜好,自由分割空间。

“感谢各级领导中肯独到的建议。结合精工钢构现有的技术及经验基础,我们对钢结构建筑转型升级充满信心!”方董在会末说道。

## 中国钢结构协会第七次会员代表大会召开 精工钢构喜摘 科学技术一等奖、年度工程大奖

本报讯(通讯员 陈美琳)

11月29日,中国钢结构协会第七次会员代表大会在山东济南隆重召开。会议总结了第六届理事会主要工作、制定了工作计划,选举产生第七届理事会理事、常务理事及负责人,会议还颁发了2015年度中国钢结构科学技术奖、2015年中国钢结构协会年度工程大奖。

精工钢构“贝壳状空间网格结构成套施工技术研究与工程应用”项目摘得年度科学技术一等奖!此外,公司承建的绍兴县体育中心体育场钢结构工程、成都新世纪环球中心钢结构工程荣获年度工程大奖(本年度共颁发工程大奖10项,精工钢构独占2项)!

在此,精工钢构为精耕技术、落地质量、创新进取、求真务实的精工人点赞,并对协会及社会对精工品质的高度认可表示感激!未来,精工人将继续秉承“精于技术、工于品质”的核心价值观,发扬科技创新精神,为社会打造更多高效、优质、绿色、经济、时尚的精品工程!

## 心系寒门 精工捐资 30 万 助 60 名学子圆梦大学

本报讯(通讯员 陈美琳)

12月2日,2015-2016学年精工大学生助学基金发放仪式在浙江理工大学举行。本学年,精工再次向浙江理工大学60名怀揣梦想、品学兼优但家庭经济较为困难的学生捐资30万元,助其完成学业、圆梦大学。浙江省青少年发展基金会常务副秘书长张春燕、精工钢构集团行政执行总监董丽雅、精工控股集团工会主席方宏及浙江理工大学党委副书记周文龙出席仪式并向学生发放助学基金。

“助学无句号,资助也非最终目的,更多的是表达精工对莘莘学子的一种鼓励,一份关怀。”发放仪式上,董丽雅对在座受助学子提出期望。她表示,“精工向来注重德才兼备的复合型人才培养。作为新一代理工学子,要谨记‘厚德致远,博学敦行’,常思做人之道,常立自强之志,常为学习之事,常怀感恩之心,做一个品德高尚、志存高远、人文日新又乐于奉献的人!”

为让爱心持续传递,浙江理工大学在接受2014年“精工大学生助学基金”捐助后,成立了“精工爱心社”。受助的60名学子均为“精工爱心社”成员。社员们除了刻苦学习、注重实践,还积极参加各类志愿服务,以实际行动回馈社会。一年来,60位受助学生中,有23人获学校优秀奖学金,24人担任学生会干部,10人获校级及以上荣誉,成为了身边学生的榜样模范。“精工钢构多年来心系寒门学子,爱洒教育事业,是一家业绩有深度、口碑有广度、文化有温度的企业。”受助学生祈静十分激动地说道,“我非常感激能得到精工的慷慨相助,我将珍惜这份关怀,好好学习,做个对社会有用的人!”

## 圣达铜业一行莅临 精工装备科技实地考察

本报讯(通讯员 方达)

12月7日,远东控股集团旗下泰兴市圣达铜业有限公司总经理李民、监事会副主席张元建一行莅临装备科技进行实地考察。圣达铜业是国内生产各种无氧铜及铜合金产品的专业厂家,在加盟远东控股集团后,加大了对电气化铁路接触线生产的投入。此次来访,意在考察公司接触线设备的生产能力。

在生产车间,接待人员向考察团详细介绍了公司机械加工的装备能力,并结合车间在制品实物,向其介绍了接触线设备的结构与性能及公司产品的特点。通过参观车间现场,考察团一行人对公司宽敞整洁的生产环境及一流的加工设备给予了赞扬,对公司生产高品质产品的能力给予了高度认可。

车间参观结束后,双方进行深入交流。圣达铜业李总对装备科技的企业性质、规模及组织架构等进行了详细的了解,装备科技就本次合作的产品业绩、技术方案进行了详细的介绍。经过深入沟通,圣达铜业表达出强烈的合作愿望,并希望通过本次合作与装备科技建立长久的合作关系。

## 慈善 让城市更温暖 精工控股集团荣获第三届“绍兴慈善奖”机构捐赠奖



本报讯(通讯员 石江丰)

12月10日,绍兴慈善20年暨第三届“绍兴慈善奖”颁奖活动在绍兴广电总局演播室隆重举行,通过“善存”、“善行”、“善念”、“善举”四个板块,展示绍兴市慈善事业的成就和爱心人士的事迹。市人大、市政府、市政协等相关领导出席,并为获奖的企业及个人代表颁奖。

会上,精工控股集团荣获第三届“绍兴慈善奖”机构捐赠奖,绍兴市副市长徐明光为集团总裁楼宝良颁奖。楼总表示,精工近几年虽然不断地做了一些慈善项目,但比起社会的需要还是微不足道的。精工现在的成就来源于社会,所以应该回馈于社会。我们希望通过企业的小善带动社会的大善,而不只是单纯的“做好事”,希望通过我们的举动,唤醒更多人的善心,促使社会形成公益“善循环”。

精工在发展经济的同时,时刻用慈善理念感染每一位员工,帮助他人、回报社会,积极投身于公益事业已成为企业的文化和发展的追求,集团始终以强烈的社会责任感投身到各类社会公益事业中,长期以来坚持参与和推动教育助学、扶贫赈灾、医疗救助、爱心基金等慈善项目。截至目前,精工已援建了12所希望小学;从2009年开始,精工每年向浙江省青少年发展基金会捐赠100万元,用于青少年慈善事业;2012年,精工向绍兴市慈善总会捐赠2亿元冠名基金;2013年,精工启动“点亮生命”癌症救助计划,在绍兴市人民医院和柯桥区中心医院设立270万专项救助金;2015年,精工再向浙江省慈善总会捐赠冠名基金5000万元。

## 突破常规谋发展 紧抓机遇促转型 精工建设集团召开双月经营会议

本报讯(通讯员 周春江)

12月1日,精工建设集团在四楼会议室召开集团及下属公司12月双月经营会议,控股集团董事长方朝阳,建设集团联席总裁屠成富,集团各部门负责人及下属公司负责人参加会议。

会议分三个主题进行,首先集团人力资源部布置集团2015年度年终考核及各类先进评选工作,随后集团总裁方总对下属公司2016年度经营计划的调整意见(关键节

点、重点工作、销售目标)与各下属公司负责人作了汇报交流,最后各下属公司负责人总结了各公司10-11月份工作完成情况及年前重点工作与资金计划安排。

听取汇报后,屠总肯定了各下属公司所取得的工作成果与业绩,就建设集团2016年总体战略设想向与会人员作了介绍,并指出战略设想的核心为“抓住有效时机,快速去库存,盘活有效资产,提高整体效益,完善管理制度,谋求企业转型”。屠总还对各下属公

司年前重点工作作了布置与安排,要求春节前认真落实2015年度年终考核和2016年度经营计划,确认并签订2016年度KPI,整体筹划2016年营销工作安排,全面分析各项财务预算,并妥善安排年终各项结算费用。

最后,方董作总结发言。他指出,建设集团年终考核办法具备客观性和公正性,有利于提升员工的执行力和工作的办事效率。通过对日常管理案例的积累和分析,能够很好的总结我们精工的管理文化,从而作为经验

引领企业与员工的成长和发展。此外,方董强调,针对项目开发要注重“回本创利”,各下属公司务必重视2016年度经营计划及财务预算工作,增强现金流意识,为集团后续的发展作支撑。在互联网经济时代下,各公司必须要一手抓去化,一手抓拓展,必须积极谋求转型,以突破常规的思路与措施,快速将库存变现,同时要紧抓国家房地产转型战略机遇,盘活存量地块,积极拓展优质区域。

## 校企合作联盟搭台 校企生三方“共赢”

本报讯(通讯员 林慧)

11月26日下午,佳宝新纤维与绍兴文理学院在三楼会议室召开校企合作交流会。绍兴文理学院服装学院占海华教授、孟旭博士、叶锋博士等出席交流会,公司副总经理王云生、生产中心总监顾日强等参加会议。

交流会双方围绕大学生社会实践和新产品、新技术合作展开研讨。王云生提出,当前企业正处于产业结构升级、劳动力结构转型的关键时期,急需一大批品学兼优、应用能力强的学生加入公司各个岗位,希望吸纳更多的技术性人才,并表示将会提供良好的平台,欢迎文理学院的大学生加入到佳宝的团队里,充分发挥他们的聪明才智,同时也希望文理学院的学子能够通过佳宝平台,进一步提升自身就业竞争力。随后,人力资源部经理王永良重点介绍了公司近年来在大学生引进和培养方面的一些举措。

听完介绍,占海华一行对公司尊重人才和知识的氛围表示赞赏,并就学生社会实践的方案交换了意见。占海华强调,学院发展面临新的机遇和挑战,全院上下都在认真思考学院的未来发展,校企合作是学校切实提升办学质量和办学水平的良好平台。学院会全力以赴搭建好这个平台,逐步推进实训基地建设,确保企业选人有平台、学校办学有对接、学生就业有位。

随后,双方就新产品、新技术的合作深入探讨。会上大家畅所欲言,各抒己见,交流经验。王云生谈到,新产品开发作为企业目前的战略目标,公司已相继出台一系列措施,多种渠道、多管齐下引进开发产品,并取得了一定的效果。绍兴文理学院恰好在纺织专业领域有着很强的师资力量,希望今后佳宝能充分借助校企合作平台,享受到学校设备、教师等优质资源,通过优势互补,将学校的科研项目、学术成果真正转化为生产力,实现双方互惠共赢。占海华一行纷纷表示,在目前化纤市场形势下,佳宝能够如此重视

新产品,并拥有既严格又灵活的机制进行新产品开发和销售实属难能可贵,学院将会在技术和设备资源乃至售后服务等方面给予帮助,并不断完善合作机制,创新合作形式,丰富合作内涵,扩大合作成效,实现校企生三方“共赢”。

会上,双方还就明年佳宝科技项目申报、科技指导员聘任、企业研发中心建立、高新技术企业评定等达成初步合作意向。此次校企合作交流会的圆满召开,标志着公司在校企合作道路上又迈出具有重要意义的坚实一步,必将有力推动校企间的优势互补,资源共享,最终实现互惠双赢。

新产品,并拥有既严格又灵活的机制进行新产品开发和销售实属难能可贵,学院将会在技术和设备资源乃至售后服务等方面给予帮助,并不断完善合作机制,创新合作形式,丰富合作内涵,扩大合作成效,实现校企生三方“共赢”。

会上,双方还就明年佳宝科技项目申报、科技指导员聘任、企业研发中心建立、高新技术企业评定等达成初步合作意向。此次校企合作交流会的圆满召开,标志着公司在校企合作道路上又迈出具有重要意义的坚实一步,必将有力推动校企间的优势互补,资源共享,最终实现互惠双赢。

## 只要结果 拒绝理由

——记墙煌建材举办管理团队(高效执行力)培训活动

本报讯(通讯员 张君 朱国芳)

为进一步提升管理团队及核心员工的执行力,帮助关键岗位员工加强把目标变成结果的能力,在2015年年底前向目标更好的冲刺,并更好地开展2016年工作,使团队更具“高效、务实、执行”的工作作风。根据2015年度培训计划的安排,墙煌建材于11月中旬在公司四楼会议室举办《高效执行力》培训活动。公司行政编制人员及各业务骨干近60余人参加了本次培训活动。

培训由智远企业的核心讲师胡翠艳主讲,分别从个人和团队两个层面来诠释高效执行力。胡老师首先解释了执行力的含义,执行力就是把目标转化为结果的行动,是狠快准完成任务的一门艺术。作为企业的员工,只有做到用心,才能更好的高效执行。如何做做到用心,胡老师通过讲解稻盛和夫的“六项精进”理论,告诉大家只有思想观念的改变,才能导致行为结果的改变。

同时,胡老师还总结了“执行力=(执行能力+执行策略)×执行意愿”公式,指出企业人的高效执行力必须具备三个条件,分别是能执行、愿执行和会执行。并向各位学员传授48字执行“真经”:结果提前,自我退后;锁定目标,专注重复;认真第一,聪明第二;决心第一,成败第二;速度第一,完美第二;胜利第一,理由第二。

如何打造高绩效团队,胡老师提出高绩效团队首先需要具备几个条件,有明确的共同愿景,有高效的沟通和良好的合作,有高效的领导,有高质量的员工。作为团队的核心,管理人员要从自身出发,严格要求自己,只有管好自己才能管好他人。还要根据员工的不同发展阶段灵活调整自己的领导形态,给予员工恰当的指导和帮助,做到了这些将会激发员工的工作能力,增强工作意愿,提升员工绩效。

最后胡老师通过播放袁绍和孙权的两个经典情景案例,同大家一起分享了本次培训的心得体会。本次培训使各学员们开拓了视野,增长了见识,也让大家认识到自身执行不力的症结所在,促使大家养成积极主动的工作习惯,使大家更好的掌握提升执行力的方法和流程。同时也将改善上下级人际沟通模式,增进管理人员特别是核心员工的团队凝聚力,为墙煌建材实现行业愿景与经营目标打下坚实基础!

## 探寻古道 畅享自然

——精工控股集团日铸岭“养心”之旅

文/精工建设 姚丹丹

“枯藤老树昏鸦,小桥流水人家,古道西风瘦马……”当这古诗中的画面重现在眼前的时候,仿佛带大家穿越的感受,置身其中来感受着古道中岁月的沧桑。青苔石阶,悠悠古道洗净铅华,静卧在这方天地山水之间。

11月28日,精工控股集团本集团在平水日铸岭进行了一场森林古道之旅!活动以“探寻古道,畅享自然”为主题,旨在带领大家暂时远离城市喧嚣,去领略大自然的壮丽,感受古风古韵的气息。此次探访的是日铸岭古道保存较为完好的一段——梅园村锁酒桥至祝家村,全长约2000米,路面宽1.3-1.5米,共有石阶2000余级。

刚踏上古道的石板,大家就被大片大片的狗尾草、芦苇团团围住。置身其中,不得不钦佩其旺盛的生命力和大自然的魅力。一路风光一路行,两边参天的大树、淙淙的溪水、连绵的青山、静谧的古寺,向大家展示着古道的魅力。为了能更充分感受古道之美,根据大家喜欢在朋友圈晒图的习惯,在途中开展了集赞赢好礼的小活动。通过上传团队造型照及古道风景照,在增加团队凝聚力的同时,也宣传了古道之美。经过一个半小时的徒步,大家顺利登上了日铸岭的小平顶,古道、村庄、流水在脚下——展开,饱览无余。古道的魅力虽没能留住匆匆的行人,但着实留住了我们眷恋的目光。



在古道行的同时,大家也不忘将公司文化进行到底。午饭过后,大家将平日在会议室召开的读书分享会移到了农庄,本次分享书籍为两位房产大佬的著作——王

石的《大道当然》及冯仑的《伟大是熬出来的》。对于两位大人物在书中体现出的雄心及韧性,身为同行业的大家受益匪浅,纷纷讲述了自己感悟及见解。在感受过古人和

行业领先者的智慧之后,大家更有信心在未来将工作做到最好。这次古道行大家收获的不仅仅是眼前的美景,更是继续向上发展的动力。

## 千方百计抓质量 齐心协力促营销

——佳宝新纤维展开“抓管理 提品质”工作侧记

文/佳宝新纤维 林慧

“有一种努力叫主动,那是生活的激励!有一种拼命叫我愿意,那是梦想的动力!人的一生,最终你相信什么就能成为什么。因为世界上有最可怕的两个词,一个叫认真,一个叫执着;认真的人改变自己,执着的人改变命运。只要努力坚持在路上走,就没有到不了的地方!人生只有想不到,没有做不到!”这是一位业务员在营销中心微信群里发的一段话,引起了很多人的共鸣。

佳宝现在正面临严峻的挑战,但有这么一帮充满激情、劲往一处使的团队,相信所有的困难总能挺过去。就目前整体而言,市场需求疲软,竞争异常激烈,但同时也深深感受到化纤行业是个“日不落”产业,除了衣食住行,化纤的应用领域越来越广泛,涉及纺织、渔网、医疗、工业等等。相信通过不断的提升产品品质、开发创新差异产品、拓宽销售渠道,并不断提

升服务质量及范围,化纤行业定能挺过这个困难期,佳宝也一定会迎来更好的发展前景。

近一个月来,控股集团总裁、佳宝董事长楼宝良要求业务员以“四千”精神、“白+黑”精神用心跑市场,佳宝营销中心近20名管理人员和业务员一起肩负重任,日夜兼程、马不停蹄的在祖国大江南北“开疆拓土”。而此刻,“静守”在公司的其他部门也正全力以赴,做好后勤保障服务,为“前方战斗”齐心协力。

当收到业务员从“前线”发来的木架改善建议,采购部门员工一改以往办公室办公作风,第一时间下车听取包装一线工人和业务员的意见,并多次向同行学习取经。按照丝的压力大小,对旧木架制作提出佳宝标准,包括放几根木板,木板宽度、厚度,木板之间距离等。通过采购部门、生产部门、营销部门的联动,目前改进后的木架已经投入使用。与此同

时,为更好的减少木架损耗,采购部在短短两天时间内又采购了200只塑料托盘用于外贸产品仓储的周转,如今新塑料托盘已经开始投入使用。

采购部门针对如何更好地保证采购到价廉物美的物资,出台一系列举措:多到一线了解采购物资使用情况,特别是质量情况,根据反馈信息及时做出采购调整;对于质量达不到要求的坚决停止采购,找出原因,寻找新的合格供应商;坚决把质量摆在第一位,采购价廉物美的物资;多跑供应商,增进相互了解相互信任,从源头控制质量;多跑市场,了解价格走势、开发更优的采购渠道。

为了更好的服务销售,财务部门也不断创新。在公司支持下,结算中心安装了银联POS机用以满足客户支付交易款项需要。“我与一客户金华洁灵做了十年来生意

了,现在反映我司75D/36F半光批号027518起头难问题,要拔掉几圈才能用。”

“我前两天反映的金华洁灵的客户把我们最新生产的75/36半光拿去试用后,现在反馈起头好多了,希望领导考虑把我们的其他产品剥丝时间也稍微延长一点。”

像这样的信息几乎每天在营销中心的微信群里出现。公司高层领导以及品质部门、生产部门的管理和技术人员总会及时在微信上回复业务员的疑问,并根据业务员反馈的信息及时改进,比较紧急的则由品质部第一时间派出客服人员赶往现场处理问题。

如今,在实施了一系列“抓管理 提品质”举措后,佳宝产品的品质逐步稳定提升,并开始集中技术、工艺、人力、物力等进行新产品的研发和拳头产品的攻克,在竞争激烈的市场下树立佳宝产品新形象。

## 精工控股集团启动“两节”期间反腐倡廉教育工作

文/集团反舞弊办公室

近日,为深入贯彻党的十八届五中全会会议精神,进一步落实《中国共产党廉洁自律准则》及集团《反舞弊条例》,精工控股集团启动2016年元旦、春节期间反腐倡廉教育工作,要求精工全体员工,特别是各级领导人员和特殊岗位人员,要营造“严明纪律、移风易俗、文明节俭、风清气正”的节日氛围,要求各子公司做好加强反腐倡廉的教育工作。

一、强化认识,明确教育意义

年终岁尾是容易产生舞弊行为的源头,是检验各级领导人员和特殊岗位人员党性、组织性是否坚强,纪律是否严明,作风是否优良,从业是否廉洁的试金石。深入开展“两节”教育,严明组织纪律和工作纪律,引导各级经营班子把时间和精力投入到日常生产经营工作中之

是开创2016年工作良好经营局面的重要保证。

二、强化纪律,明确“八项严禁”

针对“两节”期间的易发问题,根据集团《反舞弊条例》有关规定,特明确“八项严禁”:

- 1、严禁利用职务之便,向供应商、代理商、分包商收受贿赂、回扣或索取或收受任何款项、礼物、礼卡、宴请等;
- 2、严禁利用职务之便,向下属单位和个人“吃、拿、卡、要”,摊派费用或报销应由本人支付的款项;
- 3、严禁用公款在公司(子公司)内部搞相互走访、相互送礼、相互宴请等拜年活动;
- 4、严禁巧立名目滥发奖金、津贴、补贴和实物;
- 5、严禁利用职务之便,私自侵吞以公司名义获得的各类奖励或补助;

6、严禁将公司赠送他人的礼物、礼卡居为己有;

7、严禁利用赌博等手段变相向他人索取财物;

8、自觉遵守交通法规,严禁酒后驾车,维护和保持公司及员工个人的良好形象。

三、强化教育,畅通举报投诉渠道

一是深入开展制度学习。要求各子公司对全体共产党员组织一次民主生活会,学习《中国共产党廉洁自律准则》;对各级领导人员和特殊岗位人员组织一次学习集团公司《反舞弊条例》及《实施细则》,不断增强廉洁从业意识。

二是深入开展案例教育。要求各子公司注重结合实际,将近四年集团内部“反舞弊警示录”和相关典型案例,利用宣传窗、黑板报、OA信息平台等宣传载体,发挥各自优

势,丰富教育内容,不断增强教育的影响力和感染力。让每一位员工增强反腐倡廉意识,模范践行社会公德、职业道德、个人品德、家庭美德。从自身的作风转变做起,树立良好的企业形象。

三是畅通举报投诉渠道:

- 1、精工控股集团接受各子公司员工、外部合作方投诉;
- 2、精工控股集团反舞弊办为常设机构,专门收受信函投诉,邮编:312071,地址:绍兴市袍江工业区世纪西街1号精工控股集团,收件人:反舞弊办公室;
- 3、集团反舞弊办将定制一块投诉举报指示牌,提示员工或合作方如何向集团投诉举报。

## 联合大练兵: 助力职场技能提升

——记精工控股集团(PPT逻辑化思考与结构化表达)集训

本报讯(通讯员 盛伟华)

11月24日,精工商学院以精工控股集团本年度培训计划为引,联合精工控股集团、精工建设集团及佳宝、佳人等子公司在集团六楼培训室开展《PPT逻辑化思考与结构化表达》集训,助力职场效率提升。

需求定位:个案调研深挖组织需求

从2015年的第四季度起,精工商学院开始对控股集团本级员工培训的季度内训方案进行设计,通过对本级30多名中层员工的深入访谈,确认了PPT技能提升的培训主题。作为一种现代化的多媒体技术,PPT在工作上日益普及,对提高员工工作质量和效率起了很大作用。PPT制作水平直接影响着工作汇报的效果,为了使大家快速掌握制作PPT的结构化技法,提高制作水平,经商学院汇总商讨后,决定组织开展PPT技能培训交流会。

在培训主题确定后,为进一步深挖组织需求,商学院对访谈结果进行汇总分析。从个人、部门、组织三级需求结构出发,排除了以往学员对于PPT培训是如何将PPT做的漂亮的粗浅认知,提出了PPT逻辑化思考与结构化表达的需求定位,把PPT技术培训从“术”的层面上升为“技”的层面。

效果最大化:推己及人,联合学习效果佳

鉴于课程主题的通用性,同时也为最大化学习效果,商学院决定邀请控股集团各子公司、建设集团和钢构集团同仁共同参与,最终60余位参与集训,课后评估均分9.52分。

本次培训邀请到微软资深认证讲师(MCT)、微软系统认证工程师、Office办公领域的实战应用专家和培训专家吕烈威老师亲临授课。吕老师从商务简报设计的思考和表达习惯、建立专业简报的视觉形象、概念表达与呈现、数据表达与呈现四个方面构建现场课程体系,以结构化的思维为教学和导向,以现场实践案例为技能提升手段,手把手指导学员实地演练,以最优的实践案例,最接地气的方式带领学员窥探PPT设计的背后逻辑和设计原理。

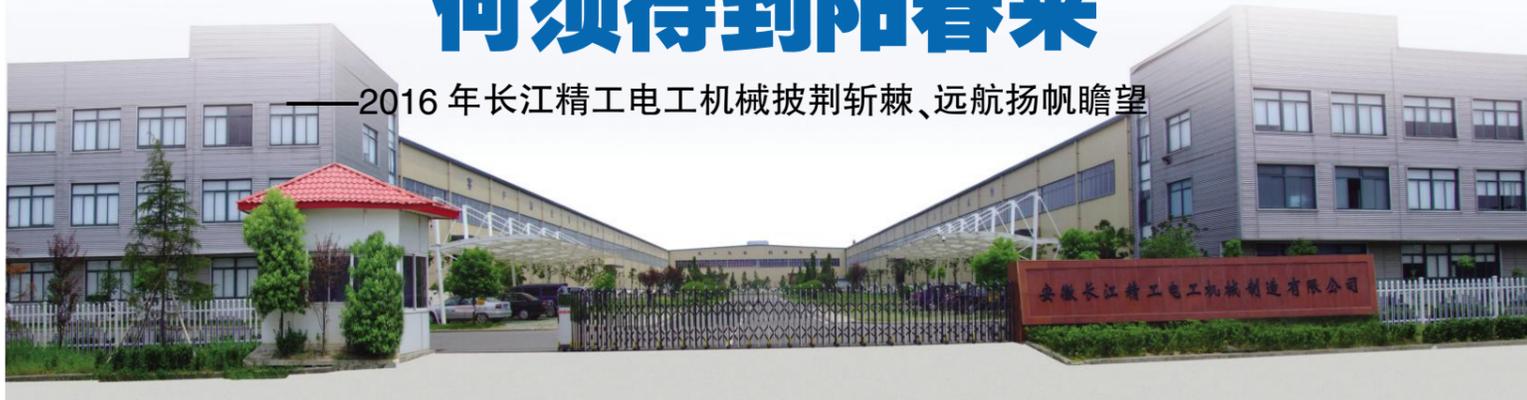
学员收益感叹:脑洞大开

“感觉是最实用的培训了,非常不错,感觉脑洞大开。现场教学加上自己电脑上实战,老师进行现场指导,收获颇多,这是一位学员培训后的评价。PPT技能已经成为衡量职场人士一项非常重要的竞争力指标,但是制作一份精美的PPT工作报告又是让人倍感压力的任务。此次培训大部分学员都反映学到了实用技能,也期待下一次的集训开展。这次集训带给大家的只是点上的启发,更多的还是需要学员不断地去摸索。”

文/电工机械 方达

# 红梅应时寒冬开 何须待到阳春来

——2016年长江精工电工机械披荆斩棘、远航扬帆瞻望



2015年3月长江精工电工机械正式更名为长江精工装备科技

编者按:

镜头聚焦之下,翻开2015年中国制造业这一年的发展历程,不禁发现这条抛物线所处的轨迹正在急剧下滑,美国微软计划关停诺基亚东莞工厂,日本松下、夏普计划关停在中国大陆的部分生产基地,三星、优衣库等也纷纷逃离到东南亚抢占地盘开设新厂……

再看看中国市场上当前的“赢家”,阿里巴巴通过双十一、双十二的收获颇丰,乐视TV为成功拿到体育赛事版权而兴奋,金融财富公司也正为资本聚集的加速激情澎湃……在互联网经济时代下,只有传统的制造业,还在苦苦寻觅着良药偏方,乞求熬过这个寒冷的冬日。

我们谁也无法逆转市场经济的周期性规律,但我们可以做到一点——改变自己,感动自己,感化别人。



## 一、转思路,自身衣服量身做。

2014年8月22日,这是所有老电工人值得纪念的日子,因为就在这一天,电工机械迎来了历史性的转变,实现了重组,踏上了一条探索独具特色的全新发展道路。“什么都做,往往最后什么都做不好”,月度办公例会上,总经理郭永忠常常激昂地强调这一句,也正是这一句,逐渐成为后来的电工机械定出了一条清晰的战略思路——产品聚焦,而整个2015年,销售条线与技术条线都在努力奔着这个焦点跳跃地前行。

目前,市场经济下行压力巨大,电线电缆行业产能过剩,很多同行的小企业等不到经济回暖便“骤然辞世”,也有一些勉强支撑的同行即便在生产,也是“吃完这单愁下单,前途命运实多舛”。年前的时间宝贵而又短暂,眼下即将驶入2016年,而对于电工机械,我们丝毫没有放弃的想法,反而是要借助如此困难的市场环境将电工机械多年来沉淀下来的社会价值淋漓尽致地体现出来,“这条路再难走,我们也不能动摇决心”这条路

现在不用多说,开了这么多会议,研究了这么多方案,连车间里终日低头忙碌的工人现在都如此清晰该怎么做,绝不会傻傻地去问主管领导:“来年我们是否还要接着干下去?”诚然,2016年,电工机械必然要坚定不移地走下去,谁也不能动摇我们的决心,在铮铮如铁的真相面前,市场上所有的谣言必将不攻自破。此时此刻,我们不会羡慕那些手中仍握着有订单的同行,我们需要对自己有个更

加清晰的认知,需要找出别人比我们优秀的原因,然后改变自己,进而感动客户,不能连自己的优劣都还没分清,就急忙奔赴硝烟战场。我们的思路很明确也很简单——坚持自己前行的步伐,把手中握着的核心东西做好、做强、做精,待来年电线电缆行业春暖花开时,馥郁芬芳之下,必然有精工的踪影。如今思路有了,剩下的只是执行和时间的问题。

## 二、聚焦点,业界巨擘强攻关。

翻开以往的企业宣传画册,平滑柔软的皮纸上,赫然列出的是各类产品的型号系列,我们可以清晰地看到拉丝类、绞线类、成缆类、铠装类及通用类机械设备,几乎囊括了电缆市场国内下游厂商的所有设备需求,正应了那句,“只有你想不到,没有精工做不到”。2015年12月3日,电工机械召开了“2016年市场营销重点工作会议”,总经理郭永忠再一次群情激昂,“自己带领队伍全力以赴,务必克服宏观经济困难,坚定

不移地把电工机械的事业做好,坚定不移地把这条路走下去”。当前,电工机械事业部通过前期的市场调研、客户反馈及技术探讨,一致认为我们的重点不再是守住如此庞大的产品体系,我们需要的是在纷繁的产品种类中,挖掘出几种市场紧俏且技术过硬的大型设备,树立自己核心产品。譬如在成缆系列中重点聚焦盘绞机,绞线系列重点聚焦框绞机,同时攻关及优化海缆系列这种大型设备的工艺技术。

当前,电工机械的市场部已经在重点进行巨拉机、盘绞机等几种核心产品的销售方案策划,从销售网络布局到营销开发,从产品设备特色到价格合理定位,每一个环节,都在认真地准备着,每一条渠道,都在仔细地搜索着,每一份变动,都在全心地关注着。2015年全年市场不景气,在一线不停奔波的这些营销员们,心中或许多了些许失落,但是“不经一番寒彻骨,又怎得梅花扑鼻香”。他们的梦想很简单,通过开疆

拓土,将电工机械重新送上业界巨擘的交椅。以前面对如此多的产品种类,或许很难做到“有的放矢”,如今方向和思路再清晰不过,不管2016年目标计划的“靶子”外圈有多少,他们的目标只有一个,将子弹成功射入靶心。2016年,这是一场硬仗,却是他们信心满满的一场硬仗。

## 三、狠下手,质量工艺优中优。

苹果不重视质量,不会得到果粉们如此长久的青睐。联想不重视售后,不会获得客户群好评如潮的坚持。精工不重视工艺,不会取得北京奥运鸟巢建造的荣耀……质量、售后、工艺,是每一个制造企业的核心,是每一个制造企业的生命线,在电缆行业沉淀了九年的电工机械,对此更是感悟颇深。记得2013年,我们的巨拉机受到了美国南线公司的青睐,但在合作过程中,对方却开出了诸多技术难题,原以为会自动放弃的我们,竟然带着符合欧美验收标准的

贺礼将设备拉到大洋的另一端,这让美国南线公司极为震惊,并对我们设备产品高举拇指。后来还为我们推荐了他们的加拿大客户,于2014年成功地将盘绞机销往北美大陆。对于技术团队来说,这是他们曾经取得的骄傲,是他们能力和智慧的结晶。如今,翻开这一年的技术优化台账,一条条清晰的轨迹铺满整个眼帘,从AB控制系统的引入到无线传输技术的应用,我们的海缆设备走在了行业的前列;从产品外观CI设计到内车传动的结构改进,我们的盘绞机迎来了用户的喝彩……一年多来,百余项的微创新是我们汗水成豆的凝结,是我们智慧闪耀的结晶。一路走来,夜

灯下的背影,机体旁的足迹,记载着我们的成长,记录着我们的进步。2016年,“质量、售后、工艺”依旧是电工机械努力淬炼的三板斧,质量上,我们将一如既往地紧追不舍,通过月度质量会议及时发现问题、反馈问题、研究对策,及时从技术层面给予解决,不合格的产品坚决不准出厂,把所有可能出现的隐患扼杀在摇篮之中。售后服务方面,我们将细心聆听每一位客户的心声,用心去斟酌每一个产品的细节,我们不在乎与客户的时间距离有多远,不在乎与客户合作是否频繁,我们只希望把不该出现的问题尽快解决,把服务至

上、以客户为中心的真谛恰如其分地融入售后工作的点滴之中。工艺上,技术团队将孜孜不倦地追求着创新的步伐,我们不能仅仅满足于图纸的某一次优化,我们需要从每一次的优化中,实现产品质的飞跃,带给用户全新的感受。不仅如此,我们还要把产品的微创新坚持下去,在最短的时间实现产品的迭代,将每一次产品飞跃的细节,竭力呈现在客户的面前。我们不求这一步跨得有多大,只希望这一脚走得更稳健。

## 四、携团队,众志成城前路坦。

早在春秋战国时期,著名的军事家孙子曾有句带兵治军的名言,“兵不在多而在精,将不在勇而在谋”,如今,时过境迁,在纷繁激烈的商业战场,回想起这句经典之论,仍然觉得意存高远。在此之前,面对市场大环境的萧条,游移不定的人离开了,迎难而上的人放弃了,但留下的人却铸就了电工机械最坚实最强大的部队。经过大浪的淘沙和真金的淬炼,如今都蜕变成真正的勇士。他们不惧市场的变迁,他们不惧对手的强大,他们更不惧

未来的渺远。面对2016年的市场环境,如今电工机械的营销团队已经开始紧锣密鼓地筹备着来年的战斗。就在前些时日,在精工控股集团营销领导小组的帮助下,我们重新修订了《销售管理制度》,条条框框,字字真金,简单真实,为市场营销来年的铺展奠定了制度体系的厚重基石。当前,电工机械正忙于制订营销战略,修订新一轮营销政策,同时,根据历史年度的营销情况和相关数据,重新定位国际国内市场,重新认知

当前市场环境,重新在总结以往中获取另一份收获。然而,营销团队并不是孤独的,他们背后还有坚强的技术团队的支撑,他们同样是一家人,营销队伍在外每一次开疆拓土的背后,都决然少不了技术团队那默默无闻、夜夜不倦的瓶颈攻关,之前与美国南线公司合作成功的订单便是一次配合默契的映照,因为那一次,技术团队不仅瓶颈攻关成功,还达到了欧美的验收标准;不仅达到了欧美标准,还结交了异国他乡的宝贵客

户;不仅结交了异国的宝贵客户,还实现了精工声誉的他乡远播,所有这些,都是团队的力量,都是团队协助的结果,都是万众一心的使然,都是辛勤耕耘产品的收获。无论市场怎么变,我们的目标是清晰的,不仅清晰,且条条是重点。无论对手怎么强,我们的战略是高大的,不仅高大,且个个是核心。无论前路怎么坎,我们的团队是坚实的,不仅坚实,且人人是锐士。

## 五、立长志,石径横斜一朵梅。

曾经有位智者说过,做人要“立长志”,决不能“常立志”,做人如此,做事业做企业更是如此。这一年多来,很多历史合作的供应商无理取闹,趁机搅乱,我们最终选择了谅解,因为我们相信我们还可以成为密切的合作伙伴。这一年多来,很多同行在市场的另一端恶意诋毁、传播谣言,我们最终选择了沉默,因为真相面前必然清者自清、浊者自浊。

这一年多来,营销团队还在市场上马不停蹄,承接订单,因为他们相信精工这块品牌多年沉淀的不菲价值。这一年多来,技术团队仍然在没日没夜的绘制工艺图纸,废寝忘食,因为他们相信每个微小细节的背后必然是用户的掌声。这一年多来,车间工人仍然在精心地做好每一道工序,始终如一,因为他们相信稳扎稳打的另一面必然是数不完的订单。所有战线上的人,都有着沉默不言却

又心中不灭的志向和希冀,他们的信念共同构成了电工机械年来披荆斩棘和远航扬帆的动力。眼下,我们的营销人员正忙得热火朝天,因为一家青海客户很快便要来公司考察,实地见证精工的实力。我们的外贸人员正在键盘上飞舞着指尖,因为美国和俄罗斯的客户正在关注着我们的框绞机和盘绞,等待着优良的技术方案。我们的技术人员正在呕心沥血地修改着盘绞机图纸,因为马上还会有几项重大改进创新。我们的车间

工人正在摩拳擦掌预备着各类部件材料,因为年前还有两个大额订单,怕时间仓促延误产品交货。我们的目标很简单,不断超越自我,实现业界领跑。我们的措施很简单,优化盘绞框绞,形成技术核心。我们的团建很简单,聚集当前志士,淬炼一流队伍。我们的志向很简单,“红梅应时寒冬开,何须待到阳春来”。

## 【精工之星】

## 永不懈怠的聚酯多面手

——记聚酯部生产主任钟伟祖



文/佳宝新纤维 李斌

在佳宝聚酯部,有这么一个人,大家想见却难以逢面,想找他聊却很少碰头,难得打招呼,往往寥寥数语后便倏忽而过,留下一抹熟悉的绿衣背影。但当某班组在工作现场上束手无策,急需援手时,他又像闪电般凌空突降,答疑解惑,排忧解难。这个人咋如此神秘?答案在随后的介绍里公布。

作为当年选派齐鲁化纤归来后调遣进中控岗位的人员,钟伟祖同志从此与佳宝这

方热土结下不解之缘。

聚酯部是化纤生产线的源头,中控承担着控制反应参数、指挥现场操作、协调纺丝生产等咽喉作用,它的表现直接决定成品切片和涤纶丝质量。踌躇满志的钟伟祖同志欣然接受生产主任挑战的同时,内心深处也时刻感到肩负泰山压顶的沉重使命。“一定要把中控这道关”,上班首件事,他早早地便守在电脑前目不转睛查看走向趋势,时而噼里啪啦敲打键盘,时而哗啦啦翻看记录,

对其中的波动、报警点,询问情况,查明原因。

粘度调节是中控操作的核心,直接牵涉到工艺参数的稳定性和化验指标的合格率,粘度控制也是中控人员平常学习和掌握的难点重点。常规作业中,钟主任每时每刻都在关注大家对粘度调节的平稳性。为了提高我们的操作水平和思想觉悟,他不厌其烦地强调及时调节的重要性,也不时面授机宜。“小步快跑,提早预防”、“循序渐进,步步紧跟”……这些总结的方法和诀窍,都是发给我们的秘籍法宝。对于技艺生疏的新手,他经常讲解能补拙的道理,而当工艺流程平静稳定,大伙有点“意兴阑珊”、“百无聊赖”之时,钟主任却总是提醒我们:安静的水面往往潜伏着波动的涟漪,大家要绷紧每一根神经,掌握每一个参数。

在基层干部中,钟主任是最忙碌的那一拨人,小到作风纪律,大到工艺检修,事必躬亲,面面俱到。除每天中控室例行公事之外,他总是雷打不动到处转转,风风火火,健步如飞的绿衣背影出没于聚酯楼的角角落落,现场和机修的岗位上都留下了他行色匆匆的脚印(看到这里,读者应该对本文开头所说的“神秘”恍然大悟了吧)。和他共事不久的人都会发现钟主任的两个“特点”——“爱教育”和“不放心”。凡是检查发现的运行隐患,操作中出现的差错纰漏,他总要刨根问底,继而反复阐述自己的观点见解,指明纠

正当班责任人的过失不足,当大家在他的引导下解决问题之后,还不忘亲自复查一遍才如释重负。有时他还“越俎代庖”,用自己那份执着代行指导监督其他班组的生产建设活动。刚开始大家对此不理解,总认为钟主任小题大做,但当大伙遵循他的方案,按照他的谏言,却往往收到意想不到的效果,事后也都茅塞顿开,豁然开朗。

2012年大修期间,钟主任因腿伤在家养病,“伤筋动骨一百天”,他很无奈在这节骨眼上帮不上忙。身在曹营心在汉,隔三差五,他总要打电话询问厂里进度情况,并不时叮嘱各项操作、安全注意事项。2014年开春检修,钟主任肩挎电筒、扳手,对讲机不离身,中控、现场两头跑,一面与南化机、辽宁安装人员紧密沟通,提出许多维护课程的改进意见,一面随时抽查正在拆装的设备,督促现场施工人员。对于已经完工的作业项目,他还要二次确认,防止敷衍了事。长期的操劳使他终日处于枕戈待旦的戒备状态,无论何时,接报的他都会即刻以110的速度风尘仆仆赶赴岗位。

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。几年里,钟主任收获了管理精英、技术精英等一系列的荣誉,得到了很多人的崇敬,但面对荣誉带来的光环,他并没有心浮气躁,没有心高气傲,依然一步一个脚印在自己的领域里兢兢业业、默默无闻地耕耘付出。

## 【工作感悟】

## 观《当幸福来敲门》谈择业

文/精工能源技术研究院院长 苏森良

我有一好友,虽然没有专业背景,但从事新能源也有数年,工作勤奋且擅于交际,只可惜机缘未到,屡屡错失成果。因此感觉工作发展遇到瓶颈甚为苦恼,继而找我聊天叙述工作中的迷茫,不知当初的择业选择是否正确,不清楚是否还要继续坚持下去。我明白好友有志向,但迫于家中有一定的经济压力,此番情景,让我想起了电影《当幸福来敲门》。

电影《当幸福来敲门》,英文名<The Pursuit of Happiness>,是由加布里尔·穆奇诺执导,威尔·史密斯等主演的美国电影。影片取材真实故事,主角是美国黑人投资专家

Chris Gardner。影片讲述了一位濒临破产、老婆离家的落魄业务员,如何刻苦耐劳的善尽单亲责任,奋发向上成为股市交易员,最后成为知名的金融投资家的励志故事。影片获得2007年奥斯卡金像奖最佳男主角的提名。

从这部电影中,关于行业/职业选择技巧方面,我所看到的有几点:

第一,当电影伊始,主角困顿于骨密度检测仪的推销工作中,生活的经济压力重重,内心迷茫,但主角在选择行业时有一个看似清晰又较难明确的标准:1、从事一份工作的人看上去过的幸不幸;2、另外一个看上去是不是有钱。一天当他看到一个券商,满面

红光开着好车来上班,由此对投资公司产生了兴趣。我觉得这个标准同样可以用这个来衡量行业,尤其是迷茫的时候,看不清机会在哪里的时候。

第二,当主角经过无数次尝试后,获得面试机会进入办公室(这个行业)时,整个办公场所和战场一样,一同来应聘的看上去也都是很厉害的人,工作压力异常大,竞争超激烈。无薪水的实习机会,大把人来应聘,20个人学习竞争6个月,才录取一个。这个是好行业存在的普遍现象,能赚到钱的行业自然会不断吸引人才加入,竞争必然激烈。所以加入有“钱途”的行业必然要准备接受这样的挑战。

第三,判断自己是否合适。主角问了那个开豪车,红光满面的券商(第一个人),怎样才能做好这个工作。那人说善于打交道,数字敏感性强。主角觉得他是,所以鼓起勇气毅然闯进这个行业,即使他没有学历,没有相关的专业知识,没有丝毫从业经验,没有相应的行业资源。

我想择业不就是这样吗?而对于绝大多数如我们这类普通人,明确如何选择好一个行业,以及明确这个好行业所默认附带的竞争。我没有足够的智慧给与好友直接的建议,但我愿意分享这个我认为正确的择业标准,所以提供给他以及阅读此文的您做参考。而对于就业与发展,留作下篇抛砖。

## 【美文欣赏】

文/精工钢构 杨梅

是的,在路上。

不管在河边、海边、路边还是山上,岛上抑或是陆地上,我都在路上。公园里,家里,还是机场、车站,离别与到达都如此转换。从夏天走进秋天,度过冬天,盼来春天,如今日子又要展开新的轮回。

回头,我可以看见金色、蓝色、白色、粉色和红色。寒风中找路,落后后独行,与人疯狂午夜,洁白世界里震撼,躺在雪山上敬畏。望着满眼的蓝,蓝的天空,慌乱失措地在机场失物招领与登机大厅来回奔跑与折腾,于

庄重教堂圣洁信仰之地放空,赶地铁追火车,还怕丢了自己。想想下一刻,想想明天是到了哪里。多情自是伤离别,旅店与车站,我都有不舍。因为留情所以眷恋,火车开动,心情总不能平静,每每都不能安然切换模式。是的,一两天叫旅行,它和十年如一日在一个地方有什么不同,都是在路上,只是我们愿意用人为的时间刻度来衡量标准,你的人

## 在路上

在哪儿,心就一定停留在那儿了吗?

思念,我思念。火车站总是承载无数归来与离去的人们,相聚与分离,欣喜、悲痛与无痛无感的心情,还有很多会老去的列车,长长的故事,短暂又迅速地起承转合。遇见与别离,没有人可以保证一辈子不离不弃。因此我努力回忆它的点滴,在阳光日落时,凝视着你。听!海浪声。海边石板上,

古老琴声,断断续续,悠远又让人痴迷;你呢?你在哪里?会为这里停留吗?

在风里,在雨里,在最初阳光灿烂的日子里;温暖的风,轻柔的雨,五彩花儿与草儿畅快地呼吸;风的翅膀,雨的抚摸,花儿草儿的低语,与我分享它们的忧伤与低吟;一片干净美丽又可爱的家园,包容我们一切的自己,即使偶然走失,迷路在别人的世界里。希望你不要忘记!不要忘记最初怀揣梦想的心情!风在飞,雨在舞,我也飘散在空气;小小身影,留在看海的记忆里。我和你相约在这里,才是最简单的初心。

## 【亲情寄语】

致儿书——

## 宝贝,别怕输在起跑线上

BABY DON NOT BE AFRAID TO LOSE ON THE STARTING LINE

文/精工控股 宋麻麻

前序:(3-6岁儿童学习与发展指南)这本书半个月前老师就让儿子就带回家,但我总以工作忙、时间少为借口,将它弃之一隅。直到学校要求家长写心得,才临时抱佛脚仔细阅读起来。至于读后感,着实考验家长的文字功底,好在“度娘”在这方面的作用还是很强大的。但我算是较真的个性,假装抄一堆内容挺不诚实的,有点自己骗自己的意思。

读完,感觉《指南》挺像一本强调自主探索的“经验集”,健康、语言、社会、科学、艺术,用孩子他爸的话释义:我们致力于培养“五讲四美”的祖国花朵。多具有社会高度的感悟啊。于是执笔构思心得,立志找一个不高端、不戏剧的口气,能跟着生活跑的口气,能亲昵地一对一的私语口气。所以,《致儿书》就跳过很多理论感悟直接抒情了,从而也让我顿悟,《指南》它要让家长懂得的,或许不仅仅是这些操作方法,更重要的是懂得尊重孩子生长发展的规律。

孩子,你的出生,是我一生中最重要的事情。从我升级为妈妈,这是我人生中最大的一次“升迁”。4年来,你一直都在教我怎么做一个好妈

妈,你教得很好。我呢,也很努力地学着,很认真地读着《儿童学习与发展指南》上的每一个字。你出生前,妈妈只是做着你外婆的女儿,无止无休地接受着外婆的爱,而没有学会怎么给予爱。妈妈想告诉你,学习爱和被爱,是人生最重要的功课。有了你以后,妈妈才学会了怎么给予爱。你以前是那么地弱小,而你用你的弱小衬托了我的强大。在你感到害怕搂着我的时候,在你让我为你打开矿泉水瓶盖的时候,在你无比欣赏和崇拜的眼神里,我感受到了自己的价值和能力,我觉得这是这个世界上真诚的信任和赞美。

同时,抚养你又是一件很辛苦的事情,这四年甚至以后的四十年,你的一切都会成为我和你爸担忧的焦点:成长、健康、饮食、安全、学习、交际、游戏,还有以后的专业、工作、择偶、婚姻和生育。这真是一个没有尽头的艰辛旅途,也不知道还有没有另一本高级《指南》能道尽其中的奥秘。眼下,不知不觉中,你已经上幼儿园了,趁现在还早,有些话我想提前告诉你。

我觉得中国人的家庭教育不太正常,孩子承担这么多的义务,父母拼命来要求孩子,说什么赢在起跑线上。我特别讨厌这种说法。人生不是短跑,也不是中长跑,是一场马拉松,马拉松从来

没人抢跑,因为绝不会“输在起跑线上”。所以,儿子,你慢慢来。而这也是通过学习《指南》让我有所顿悟的,你应该有属于自己的成长规律,比如3岁是直觉思维期,5岁才有形象思维,等你到了大班才会出现逻辑思维的萌芽。

记得你一岁半的时候,就能照着书上的图片说出“大、小、多、少、田、土、日、月、水、火”这几个字了。那时候你妈我的虚荣心真是暴涨啊,立马开展大规模“认字计划”。可是好景不长,过了一段时间,我拿出书本再问你的时候,你居然一个都不认识,而且特别讨厌这本书。后来我才意识到,你的成长必须是层层递进的,一味地拔苗助长,非把苗给折腾死了不可。

最近,邻居的小伙伴都去报读青少年宫的興趣班了。你小童阿姨问我:你不去报,就不怕你儿子输在起跑线上吗?不好意思,妈妈还真不怕你输,赢在起跑线上的关键是什么呢,关键是看谁能顺利跑到终点,而且也未必要做第一个跑到终点的人。

你现在不会写字,不会背唐诗,不会讲英语,学习进度不是最快的,但妈妈觉得未必是最合适的。我从来不关心你做什么还是做错,我只会头痛你因为不专心而做错。因为如果态度不端

正,你就是赢了起跑线也会输了全局。

所以,儿子,放心起跑,我会最大限度地让你享受选择的快乐。现在你4岁,只要在起码的、必须强制执行的规范内(比如道德和礼仪),学会与人相处,你就尽情地选择喜欢的事情吧。

我不会强迫你一定要穿红颜色的衣服,吃绿颜色的蔬菜,也不会强迫你把太阳画成圆的,桌子画成方的。因为,我必须让你自己懂得如何选择,明晓对错。但我也一定会告诉你,“喜欢”和“坚持”其实更搭配。

我不会告诉你隔壁小伙伴又学会了什么,我不想你从小就担负过多压力,结果等真正面临竞争的时候,早就失去竞争的动力。我虽然不知道你的未来会怎么样,但你的童年一定要是开心的,这是我们能带给你的最好的。

我不会告诉你你一定要懂得帮助别人,我不想把这样自然而然的事情,当成伦理道德的压力施加给你。因为我确信,一个心中自然而然有爱的人,也会自然而然地爱别人。但我一定会告诉你,爱可以让你幸福,也可以让跟你有关的人幸福。

我也希望自己能做到这样的境界。儿子,妈妈觉得《指南》除了是一本家庭教育工具书,它更是在告诉我,不怕孩子输在起跑线上,就怕孩子跑错甚至跑反方向。所以,妈妈仅仅希望你长成一个内心丰满的人,只希望你人生跑道上的观众,没有指手画脚,没有虚浮浮夸。只要你懂得正确的人生价值,这个世界就会为你打开天空,别怕输在起跑线上,就怕放弃在离终点不远的转角。

## 【游记】

## 赴一场约会,如此美好

——记精工控股集团2015年度通讯员交流活动

文/精工控股 石江丰 贺琴燕

离开电脑,放下手机,趁着冬日里的阳光,赴一场约会。作为精工企业文化的载体之一,精工报刊一直以来获得了企业内部及社会各界的一致好评。在这背后,离不开的是为报刊出谋划策、付出汗水的通讯员队伍。11月27日,精工控股集团各子公司通讯员共赴绍兴,开启一场别样的约会。

## 约会第一步:交流增进情感

为增进交流,集团编辑部举办了小小的交流会,虽不免俗套,但却直截了当。交流会在轻松而又不乏思考的氛围下进行,通讯员各抒己见,纷纷为集团报刊越办越好出谋划策。会议总结如下:通过激励机制增强基层员工参与感,让员工来讲述身边的故事;在报纸中加入与员工息息相关的内容,增强报纸的可读性;为各子公司提供专栏渠道,做好公司发展的宣传工作。会后,集团编辑部领导为各通讯员颁发聘书及纪念品。

## 约会第二步:把你带进生活

想要进一步的了解精工,一定要融入其生活。由于精工产业众多,各子公司之间的了解并不深入,为进一步增加交流,大家参观学习了集团下属的佳人新材料及精工集团的会稽山黄酒博物馆。通过参观,大家惊讶于佳人新材料用化学法实现旧衣物无限次利用的高科技技术,也沉醉于会稽山酒厂悠远历史的绍兴黄酒文化。

## 约会第三步:携手共游山水

要构建好企业文化,光埋头苦干是不可行的。午饭过后,大家来到了坐落于会稽山上的龙华寺,提到爬山,大家都兴致勃勃,跃跃欲试。阶梯边的溪水洗涤着我们的尘心,听一听那佛音,让它带你去往心灵的休息站。一路下来,虽有体力不支,但有一种信念始终伴随着我们,让我们继续前行。

## 约会第四步:未来未完待续

在团队中,只有大家齐心协力,环环相扣才能组成一个圆。经过活动的沟通交流,编辑部及全体通讯员越发有信心把报刊越做越好,就如同漫漫登山之路一样,只要努力,总会离目标更进一步。

## 来,一起往高处去

文/皖西宾馆 鲁成珍

天气晴好,虽已进入初冬,阳光却灿烂得如同阳春三月。许久未出远门的我趁着集团通讯员交流会之机来到绍兴,感受集团氛围的同时亦放松心情。午饭过后,通讯员团队来到龙华寺正式开启登山之旅。驱车来到山脚下,路遇一位60多岁老人主动给我们做向导,许是经常走山路,老人家身体硬朗,步履矫健地在前方引路,反而是缺乏锻炼的我们,险些跟不上她的步伐。山道时宽时窄,坡度时陡时缓,依山傍势浑然天成。两边树木林立,荆棘丛生,各种草本植物遍布其间。亦步亦趋,步履蹒跚,经过半小时的辛苦跋涉,终于柳暗花明,豁然开朗。红褐色的飞檐楼阁,亭台庙宇呈现在眼前,器宇轩昂。喷泉假山,彩旗飘飘,欢迎着远道而来的游客。

极目远眺,目光被另一座山头高大雄伟的建筑吸引,这不是传说中的兜率宫所居住的兜率天宫吗?让人心驰神往的朝圣之地啊!望着眼前咫尺天涯的目的地,尽管已经筋疲力尽,大家仍相互鼓励,决定再攀高峰。功夫不负有心人,经过辛苦跋涉,我们终于登上了天宫。鸟瞰四周,一切都是那么渺小,“会当凌绝顶,一览众山小”,白云蓝天仿佛触手可及。仰望天宫,通体雪白,莲花宝座静落在最高处。正当大家疑问为何没有佛像坐落莲上时,僧人的一句:“佛在你心中!”让大家有所顿悟。佛不在眼前,而在你心中,怀一颗虔诚的心,佛祖自会佑你!正如我们的企业理念:用心做事,就能把不可能变为可能。

心中有梦,用心做事,真诚待人,把不可能变为可能,让梦想照进现实。2016年,怀揣梦想,继续前行!

