

青春映像

时光荏苒,让我们拾起曾经珍藏的过往;光阴似箭,让我们体味相伴四年的欢欣成长。当我们还处在说大一的纯真年代、大二的轻舞飞扬、大三的紧张充实与大四的忙碌奋斗时,人生已经来到了另一个站点——鑫源。



——题记

下一站——鑫源

文 易双

时光总是毫不吝啬地在不经意间流逝,来到鑫源已经3个月了。在这3个月里,平平淡淡,鑫源好似一杯清水,但又如此醇厚,而我也深深地感受到鑫源的厚重。初到鑫源,各个部门的前辈、同事们都非常热情,不断地向我们讲述他们在工作岗位上的丰富经验。领导们更是格外重视我们这些刚入职的大学应届毕业生,不仅为我们开展了岗前培训,还专门召开了鑫源2014届新进大学生入职欢迎会。这让我不仅在工作上,还是生活中都得到了鑫源前辈们的帮助和支持,使我快速的融入到“鑫源大家庭”中。工作中,我深深地感受到鑫源人对工作的尽心尽职和精益求精,业余生活中,对同事的关怀也是无微不至。由于大学四年的安逸生活让我们养尊处优,四年的学习仅让我们学到了一些理论知识。当我们走出“象牙塔”步入工作岗位时,发现理想和现实存在一定的差距,特别是当现实与美好蓝图形成巨大反差时,我们能做的应该是反思,而不是怨天尤人,更应该摆正心态,端正思想,树立对自己的信心,服从上级的安排。相信在鑫源前辈们的指导和帮助下,我们定能得到成长与蜕变。来到鑫源,我很珍惜这个机遇和缘分。在工作中,我认真、努力、谦虚地去学习,生怕做错事,就怕没事做,逐步把大学四年学到的理论知识付诸实践。我知道,自己与一名优秀员工所具备的素质、内涵还相距甚远。但是我坚信,一个人的心在哪里,他的收获便在哪里。公司的发展前景就是我们每一位员工的发展前途,我们将以共同的理想与目标,高昂的激情与斗志,敏锐的嗅觉与思维,团结集体的智慧与力量,协同领导和部门的安排与运作,努力让鑫源的下一个十年更加辉煌,同时成为值得信赖并受人尊重的企业。更重要的是,感谢鑫源能给我们这群稚嫩的大学生一次机会,一次实现理想抱负的机会。成长的过程中即使遍布荆棘,我们也永不气馁,一直前行。从这一刻起,我们将携手并进,共创鑫源美好未来!



让青春在这里绽放

文 唐维强

2014年7月1日,这是一个极其普通的日子,但是对于我来说,也是一个具有特殊意义的日子,那就是我大学毕业了!从此不再是温室里的花朵,不再是象牙塔里的书生,接下来将要经历人生重大的角色转变,从一个懵懵懂懂的学生成长为一个为了柴米油盐而奔波的工作者,从一个为游戏狂热的沉迷者成长为一个为公司发展思考的事业者。从毕业进入鑫源到现在,已经两个月有余。我享受着在鑫源的点点滴滴,不得不说,我在这里很幸福,感受到了领导的关怀,同事的亲切,朋友的真情;在这里也收获了人生的踏实、充实的工作和一群可爱又团结的同事。快乐——因为有你们的陪伴在鑫源,我也收获了一群真挚的朋友。和我一起加入鑫源汽车公司的有西华大学、重庆科技学院、安徽大学等高校的同学,至于那群来自重庆理工大学的小伙伴们永远戏谑地称呼自己的母校为“皇家理工”,竟让人忍俊不禁,和这帮一群伙伴共事让我感到由衷的快乐。大家从四面八方聚集到鑫源,从陌生人成为一起共事的同事,也是一种缘分。一起参加新人培训,一起聚餐,一起过单身情人节,一起唱K,一起在食堂畅聊人生……两个多月的时间,人与人之间培养了深厚的感情。作为90后的一群大男生,个个都是厨艺高手,这确实让我很吃惊。每到周末我们都会约

友谊是一棵可以庇荫的树。

鑫源人在涪陵

带你走进华晨鑫源汽车产业园

——涪陵项目部记事(4)

文 高晨志



高晨志 摄

进入七月以来,涪陵出现持续高温,不时还拉响了橙色预警信号。这么热的天气,大伙都不愿外出,上班族或呆在办公室,或窝在家里,不管在哪儿,空调风扇都是齐上阵。但在炎炎烈日下,总有一些人仍在挥洒着汗水,他们拥有朴实的面庞,做着平凡的工作,在这个炎热的夏天,带给了我们别样的感动。今日,就带大家一同走进华晨鑫源涪陵汽车生产基地建筑工地,记录下在高温环境中仍在为我们的未来奋斗不息的工人身影。当你迈入涪陵项目工地,展现在你眼前的是一片繁忙的景象:旋挖机、挖掘机在贪婪地“吞噬”着泥土;工人们被烘烤得发红的脸颊上挂着颗颗晶莹的汗珠,但这些汗珠又很快被炙热的阳光烘干,浅蓝色的工作服上有一条条明显的汗渍白纹,那是滴下来的汗水被烘干留下的痕迹。一切艰辛都无法阻挡鑫源人前进的步伐,他们穿梭在钢结构的屋顶上,扛着灼人的钢材穿梭,如一只只忙碌的蚂蚁。放眼望去,那是华晨鑫源涪陵生产基地的五大工艺生产厂房,土建基础已经基本全部完成,主体厂房由一排排整齐的钢结构柱子构成,所有的大梁都已架设完毕,即将铺盖钢瓦,来年将在这里谱写华晨鑫源新的篇章。

拥有一颗骄傲的心

文 史峰雷

自己慢慢的长大,离开校园,踏入社会,不断地承受,也在不断地成长,有一句话我一直铭记在心,“不要把自己不当回事,也不要把自己太当回事”。刚踏入社会,我就像一个刚落地的“婴儿”,无论什么事,都需要从头开始学起。顿时,我才明白,“16年的书好读,而社会学大难读”这句话的意义。而人生,需要面对很多挫折和困难,正是这些一个个难关让我们逐渐成长、成熟。刚出大学时,我心高气傲,把自己太当回事,以至于面试上一份工作也不愿意去做,心里想着一定有更好的机会在等着自己。但屡屡碰壁后才发觉,自己面试的第一份工作才是最适合自己的,这时后悔已经来不及了。渐渐地,工作越来越难找,我也相继在两家公司实习,其中吃了不少亏,心理压力也越来越大。但是我没有气馁,一次偶然的机会让我与鑫源结缘,虽然工作岗位与自己的专业不对口,但是鑫源的工作氛围让我渐渐静下心来。工作几个月后我才发现,自己那颗骄傲的心已经趋于平淡,一心想着:做好自己便可,因为我需要学习的知识和技能还太多,要想在社会中生存,不被淘汰,就必须跟随着社会的脚步不断前进。我:虽然公司还有许多待完善的地方,但是在这个环境中我们一直在成长、改变;涂装车间的冯超告诉我:虽然工作很忙,但却是满载收获。小伙伴们也开始踊跃的介绍自己的亲朋好友来公司就职。也许我的语言平淡,无法媲美华丽的辞藻,但这些平淡的言语都是我内心最真实的感受,我渴望和我的朋友们能够为鑫源的成长添上自己的画笔!让我们最美好的青春在鑫源绽放出最灿烂的火花!最后送给所有的鑫源人一句我在X3自动自发里看到的一句话:选择了,就有理由去爱他!不管是工作还是生活!

中秋节

中秋节又称月夕、秋夕、仲秋节、八月节、八月会、追月节、玩月节、拜月节、女儿节或团圆节,是流行于中国众多民族与东亚诸国中的传统文化节日,时在农历八月十五;因其恰值三秋之半,故名,也有些地方将中秋节定在八月十六。中秋节始于唐朝初年,盛行于宋朝,至明清时,已与元旦齐名,成为中国的主要节日之一。受中华文化的影响,中秋节也是东南亚和东北亚一些国家尤其是生活在当地的华人华侨的传统节日。自2008年起中秋节被列为国家法定节假日。国家非常重视非物质文化遗产的保护,2006年5月20日,该节日经国务院批准列入第一批国家级非物质文化遗产名录。我国人民在古代就有“秋暮夕月”的习俗。夕月,即祭拜月神。到了周代,每逢中秋夜都要举行迎寒和祭月。设大香案,摆上月饼、西瓜、苹果、红枣、李子、葡萄等祭品,其中月饼和西瓜是绝对不能少的。西瓜还要切成莲花状。在月下,将月亮神像放在月亮的那个方向,红烛高烧,全家人依次拜祭月亮,然后由当家里主妇切开团圆月饼。切的人预先算好全家共有多少人,在家的,在外地的,都要算在一起,不能切多也不能切少,大小要一样。中秋节的由来

中秋节的由来

中秋节有悠久的历史,和其它传统节日一样,也是慢慢发展形成的,古代帝王有春天祭日,秋天祭月的礼制,早在《周礼》一书中,已有“中秋”一词的记载。后来贵族和文人学士也仿效起来,在中秋时节,对着天上又亮又圆一轮皓月,观赏祭拜,寄托情怀,这种习俗就这样传到民间,形成一个传统的活动,一直到了唐代,这种祭月的风俗更为人们重视,中秋节才成为固定的节日,《唐书·太宗纪》记载有“八月十五中秋节”,这个节日盛行于宋朝,至明清时,已与元旦齐名,成为我国的主要节日之一。



使命 创造物质、知识和精神财富,分享给员工、客户及社会! 愿景 成为值得信赖并受人尊重的企业! 核心价值观 正直诚信 关爱感恩 谦虚反省 协作创新 尽心尽职 精益求精 客户至上

鑫源人



微信号 网络版

我用心 您放心! we put heart on work, let you feel assured 2014年09月 第09期 总第33期

华晨鑫源组织员工赴日本研修



王东刚 摄

第二批由华晨鑫源副总经理吴昊和生产管理部部长王勇带队,实地考察丰田精益运行现场,切身感受丰田先进精益管理水平。精益生产就是及时制造,消灭故障,消除一切浪费,向零缺陷、零库存进军。它是美国麻省理工学院在一名为“国际汽车计划”的研究项目中提出来的,在做了大量的调查和对比后,认为日本丰田汽车公司的生产方式是最适用于现代制造企业的一种生产组织管理方式。本次研修通过培训讲座、问答交流、主题研修以及到须贺工厂、崎川工厂,焊接、组装工厂等实地参观的方式,使研修团队成员系统掌握精益管理的导入、精益生产的要领等,零距离体验世界级工厂实现精益的现状,为涪陵基地的投产做好准备,夯实基础。

鑫源控股第一次“私董会”重实效

据了解,此次会议是鑫源公司召开的首次“私董会”,董事长龚大兴主持会议,来自各个公司的20余名管理人员参加。会议基本沿袭了传统“私董会”的模式,围绕“在时间管理方面你存在哪些困惑”进行讨论,共分为提案、选取、阐述、提问、定性(澄清)、建议、总结等7个阶段,并设置了时间监督、休息提醒、精彩语录记录等人员。参会人员会议中相互间不能称呼职务,不能接听手机,人人都需要发言。每人发言次数、发言时间都受到主持人的约束。当天会场气氛热烈,在选取阶段,来自汽车公司陈晓玲的提案得票最多成为最佳提案。讨论中,由于没有了身份的顾虑、职务的区别,参会人员发言异常踊跃,针对陈晓玲的提案就提出问题40余个,建议30余条,有效地促进了问题的解决。“私董会”以其特殊的方式在企业决策、管理培训、知识分享等方面为企业管理提供了新路径。“控股公司人力资源部部长王跃节向笔者介绍,他表示,“私董会”今后将会在各个公司相继推广,积极为企业建设出谋划策,成为企业发展的有力保障。

图片新闻



王东刚 摄

本期编辑:王东刚



8月12日,重庆市国税局巡视员王怡,高新区国税局局长蒲昌祥、副局长张天民、白市驿税务所所长古松等领导13人莅临鑫源开展调研活动,调研小组对公司的经营战略和取得的成绩表示充分的肯定,对鑫源的企业文化进行了高度赞扬。(文/程启明)

管理时间就是管理生命

本报评论员 樊一

时间,是我们最宝贵的资源,不可缺少、不能购买、不能囤积,一旦失去就不能再追回;时间又是最公平的,不管你的社会地位高低、财富多少,每个人每天都有24小时。人的一生除去睡觉、吃饭、读书、运动等活动之外,留给每一个人创造价值的已经非常少,如果你对自己的人生有所期待,那就只能不断地去提高时间管理的效率。互联网时代,关于时间管理的信息和课件非常多,包含正确的理念、方法、工具运用等。但是,做好时间管理不是一件很容易的事,知道并不代表能做到,这是一个不断修炼和提高的过程,过程中要克服很多挑战才能取得好的成果。个人根据自己的管理实践经验,总结出要取得卓越的成绩,在时间管理过程中,必须要迎接六大挑战:挑战一:只做正确的事。你要时常反省自己,你正在做的工作是不是有利于目标的达成;其次,你选择做的工作是最容易做的,或者你是最喜欢做的,还是你认为对实现目标最有价值的工作;最后,你是不是做了不该做的事,比如抢着做下属该做、能做的工作。高层应多做方针管理,少做日常管理;多做创造性的工作,少做重复性的流程工作。挑战二:抓关键的少数。人都有管理幅度,你如果平均分配你的精力,注定结果是不会好的。管理其实就是排序,排序决定效率,效率决定输赢。工作不做区分什么都抓,就一定会造成抓而不紧的后果。只有并放一向,才能真正做到千里杀猪。挑战三:立即行动。如果对工作结果只设定一个评价指标,我认为那应该是“快速有效”。只说不做,不如不说,说到就一定要做到。我认为要做到“长远有规划,短期有亮点”。“短期有亮点”是为了维持给你授权领导的继续信任,授权是有风险的,放心才能放权,下属不应该去考验领导的耐心;“长远有规划”是持续保持良好表现的前提保障,也是为了更好的匹配资源,不造成资源的闲置和浪费。挑战四:排除干扰。拒绝一切没有价值的寒暄、客套,不要为了迁就每个人的感受,淡化了自己的目标;拒绝一些意义不大的聚会和约请;平衡好业余爱好的诱惑。俗话说“惹不起,要带出一支有战斗力的团队,只有通过不断地去表扬先进,鞭策落后,消除管理沉淀层,实现组织适当的新陈代谢,推动组织绩效不断提升才行。挑战五:利用好闲散、零碎时间。重要的工作以及需要占用资源较多的专项工作,尽量优先安排完整的时间进行处理。剩下的一些支离破碎的闲散时间、零碎时间如何有效利用,这也体现了一个人时间管理的水平,原则上应尽可能追求让每一分钟都产生价值,让每一分钟的努力都服务于目标的达成。挑战六:学会阅读。我们现在身处互联网知识爆炸的时代,信息不是不足,相反应该是过剩。适者生存,我们应该如何正确应对,提升自己的生产力,个人觉得应该做到以下四点:一,学会信息筛选;二,学会独立思考;三,提升学习速度;四,学以致用。

控股公司组织“精忠奖 精英汇”获奖者赴普吉岛旅游



本次“精忠奖”主要是从公司具有10年资历的员工中评选,“精英汇”主要是从公司各领域中表现比较优秀的员工。从2012年开始,本着“感恩你我、回馈员工”的宗旨,公司每年都会给予荣获“精忠奖”的员工带薪旅游的福利。而今年,除了“精忠奖”获得者外,还加入了荣获“2013年度精英汇”的员工,这是对在鑫源默默坚守奉献了10年的员工和在每条战线上尽心尽职、用辛勤汗水为鑫源开疆拓土的精英们的感谢。据了解,“精忠奖”和“精英汇”每年评选一

本期编辑:王东刚

# 不做华而不实的事

——鑫源农机的销售反思

文 黄德军

在国家“三农”政策的影响下,现代化农业生产在各地农村迅速推广,现代化机械生产代替原始劳动工具,使劳动生产力大大提升。既然农民朋友对于现代农用机械有需求,那作为我们的销售人员就要把握好机会,把产品、政策和市场相结合,统筹分析,做好农机的营销环节。市场营销不单单是简单的销售,而是要做到售前、售中和售后的全面协调,将产品卖给客户只是其中的一部分,搞好售后的指导和服务才是更加关键的。

简单的数据,只是人人都认识的数字。销售人员不能沉迷于暂时的数据而迷失明天发展的方向和规划。支撑起数据的是扎根于基层的那些看似毫不起眼的细节和头脑汗水。想让数据更坚定,想让数据逐日递增,绝对要用实而不华的务实精神去创造,绝对要用不同凡俗的领导思想去指引,绝对要用敏捷快速的眼光去把控市场的变化,在变化中分析,在变化中迎合,在变化中改变,在变化中超越。没有做不好的产品,没有做不好的市场,只有镜中的自我很难看清。

许许多多较为成熟的农机销售市场,销售量反而每年都在下滑,或者每年形成高低起伏的波动。这其中仍然是业务人员没有放开思想和眼光,没有把握住市场的形式变化,没有打造出属于自己具有竞争力的品类,或者只是安于现在的数据和现在的固定客户,用“华而不实”的态度呈现业务的伪装。

面对市场上的业务问题,需要我们做出实而不华的反映和应对,从而推动鑫源农机事业的新发展。以下是针对销售的反思:

1. 业务系统反应太慢——市场就是一颗秒针,时刻都在变化。竞品的价格变化,经销商思路的变动,农机补贴政策的变化等,都是不确定因素。针对诸多波澜起伏,业务员应该是第一时间的消息捕捉员,要及时融入市场,把问题及时呈现正确分析,及时调整自己产品、政策的应对思路,做到以动制动。虽然不能一味的迎合市场,但必须紧跟市场,以及有超越市场变化的预见性。满足市场的需求是生存之道,而创造牵着市场走的思维,绝对是销售行

业里的壮举。

2. 业务员对经销商确定的盲目性——农业机械销售的季节性非常强,如果不谨慎、盲目,定点区域的销售合同一签订,决定的是一年,好坏一锤定音。在真正确立有实力合作的经销商伙伴时,应该从多方面验证经销商的能力,把区域优化给一个优秀的合作伙伴。好的合作商并不要求做的最大,而是爱我们的产品和公司。
3. 经销区域的混乱化——保护好经销区域,等于保护好了经销商的信心,同时也保护好了自己的产品品牌和彼此的利益。区域不能重复覆盖存在,要用合同来约束经销商,业务经理也不能看中眼前利益而让公司丢掉了信誉。
4. 价格策略不统一化——产品竞争,最为明显的存在于价格竞争。同一品牌的产品在同一区域内经销,首先要树立标准的统一零售价以及调价补库方针。并且懂得以市场竞品为参照物,定好产品的端位级别(低端,中端,高端),做好品类搭建。
5. 服务力度必须行业领先——产品量的提升,品牌信誉的提高,服务必须并驾齐驱。做到“农机到市场,服务到市场”,同时要求经销商配件齐全,抓住老客户,提高服务速度和质量。
6. 树立到基层宣传的方式——本着农机的定义和性质出发,对一个农机品牌的宣传,必须深入到农村,乡镇,结合单页横幅演示,或者结合“6+1”模式(6种造势影响换来1致的销量目标),实际于民心。
7. 网络建设不细微,不稳固——加大合理的关系营销,服务营销。加大乡镇网络普及化建设,加大对各个经销合作伙伴的定期回访和关切。

综上所述,抓好企业内部实而不华的产品性价比,做好实而不华的业务职责,做到每个环节实而不华的精益求精,鑫源农机必然会实而不华的迈上一个新台阶,打造成实而不华服务“三农”的品牌农机。

# 农机公司开展趣味运动会

文 赵龙



年度趣味运动会。广大员工积极参与,现场气氛热烈。

运动会分为“筷子传乒乓球”、“趣味保龄球”、“百发百中”三个小型活动和“快乐多人行”一个大型团队活动。现场加油声、呐喊声不断,员工们在参加运动会的过程中享受着健身与快乐:“快乐多人行”项目更是精彩纷呈,各个参赛队伍团结协作,力争上游。最后,经过激烈角逐,制造2队夺得第一名,制造4队夺得第二名,研究院团队获得第三名,分别获得500元、300元、200元的现金奖。每一位参与的员工也获得纪念品一份。

# 消暑电影展走进鑫源

文 文瑞

为丰富员工业余文化生活,践行公司“关爱感恩”的核心价值观,提升归属感和凝聚力。8月28日,九龙坡区总工会联合鑫源工会在园区

才能的火花,常常在勤奋的磨石上迸发。

# 华晨鑫源 2014 年第三届营销工作会议圆满举行

文 蒋学志/丁吉莉



8月25-26日,华晨鑫源召开本年度第三届营销工作会议。会议由销售部李育侯主持,集团董事长龚大兴、董事长助理周江文、汽车公司总经理助理曾绍文、国内营销部总经理蒋波,以及销售部、渠道部、市场部、客户服务部等相关部门工作人员参加了本次会议。会议公布了国内营销部组织架构调整情况,并对公司2014年下半年及2015年后的营销工作和发展目标进行了全面分析和战略部署。

周江文在会议中指出,今年下半年的工作重点重点是渠道开发,公司成立渠道部,目的就是提升销售网点数量及质量的技术支持和服务保障。曾绍文随后公布了关于国内营销部组织机构调整及人员任命通知。国内营销部蒋波对2014年的市场数据做了详细讲解,到2014年8月,金杯微车销量同比实现大幅增长,其

# 鑫源复古 400 终可上京牌

文 程超

随着人们的生活水平越来越高,摩托车不再是简单的代步工具,更多的是一种对生活的追求。当下,复古风潮劲吹,摩友们非常喜欢进口的复古车,但由于政策等原因,某些车型暂时还无法上市销售;即使上市,价格也是一道难以逾越的鸿沟,挡住了工薪摩友们追逐复古风的步伐。

鑫源摩托一直致力于打造国内领先的摩托车品牌,旗下的复古400车型造型简单古朴,结构牢固可靠,工艺细腻考究,凸显浓郁的复古风格,广受摩友们的喜爱。

正因为鑫源复古400精致的外观品质,强大的性能配置,与国际接轨的质量保证,再加上亲民的价格,使该车型成为了市场里的“香饽饽”。北京,就是复古400销量较好的城市之一。但由于北京环保政策的严格,复古400上不了牌照也一直是销量提升的瓶颈,很多摩友也在期待中观望。

不久前,从北京鑫源复古400经营店得知,鑫源复古400已通过了严格的北京环保审核,可以上京A/B牌照,这也圆了广大复古摩友的梦想!

是九龙坡区总工会践行群众路线、服务职工、关爱新生代农民工、零距离活动的重要举措。在鑫源公司工会的积极配合下,首轮放映活动地点在鑫源公司。

活动在一片欢乐祥和的氛围中开始。电影开始前,九龙坡区工会及公司相关领导做了热情洋溢的讲话,并为公司80、90后的50名新生代农民工发放了面值100元的电影卡,领卡的员工一个个喜笑颜开。在众人的期待中,电影《特殊身份》放映开始,员工们看得津津有味,随着剧情、场面的变化而呈现出不同的表情转换,现场气氛热烈。

## 中秋节的习俗

### 赏月

在中秋节,我国自古就有赏月的习俗,《礼记》中就记载有“秋暮夕月”,即祭拜月神。到了周代,每逢中秋夜都要举行迎寒和祭月。设大香案,摆上月饼、西瓜、苹果、李子、葡萄等时令水果,其中月饼和西瓜是绝对不能少的。西瓜还要切成莲花状。

在唐代,中秋赏月、玩月颇为盛行。宋代,中秋赏月之风更盛,据《东京梦华录》记载:“中秋夜,贵家结饰台榭,民间争占酒楼玩月”。每逢这一日,京城的所有店家、酒楼都要重新装饰门面,牌楼上扎绸挂彩,出售新鲜佳果和精制食品,夜市热闹非凡,百姓们多登上楼台,一些富户人家在自己的楼台亭阁上赏月,并摆上食品或安排家宴,团团圆圆,共同赏月叙谈。

明清以后,中秋节赏月风俗依旧,许多地方形成了烧斗香、树中秋、点塔灯、放天灯、走月亮、舞火龙等特殊风俗。

### 吃月饼



程启明 摄

我国城乡群众过中秋都有吃月饼的习俗,俗话中有:“八月十五月圆,中秋月饼香又甜”。月饼最初是用来祭奉月神的祭品,“月饼”一词,最早见于南宋吴自牧的《梦粱录》中,那时,它也只是象菱花饼一样的饼形食品。后来人们把中秋赏月与品尝月饼结合在一起,寓意家人团圆的象征。

月饼最初是在家庭制作的,清袁枚在《随园食单》中就记载有月饼的做法。到了近代,有了专门制作月饼的作坊,月饼的制作越来越精细,馅料考究,外型美观,在月饼的外面还印有各种精美的图案,如“嫦娥奔月”、“银河夜月”、“三潭印月”等。以月之圆兆人之团圆,以饼之圆兆人之常生,用月饼寄托思念故乡,思念亲人之情,祈盼丰收、幸福,都成为天下人们的心愿,月饼还被用来当做礼品送亲赠友,联络感情。

### 协作创新:

摩托车ENG品质课(团队)  
农机制造部生产课动力一线(团队)  
杨李东升——汽车生产焊装车间  
汽车市场管理部传播培训课(团队)

### 客户至上:

摩托车配套部(团队)

# 见仁见智 为何不让工作成为一种享受

文 范荣军



我们为什么而工作?很多人认为工作是为了报酬,为了生计……只有很少一部分人在工作中获得快乐、幸福和成长。

很多人为了薪水而频繁跳槽,而薪水只是工作报酬方式之一。富有挑战性的工作能锻炼意志;崭新工作能开拓视野;与同事合作能提升协作能力;与客户交流能增加沟通技巧。这些与金钱的价值相比,高出千万倍。日本“经营大圣”之一稻盛和夫说过:工作能培养人格和净化灵魂。只要我们每天努力认真做事,保持进取的心态,美好人生便唾手可得。

工作没有高低贵贱之分,只要自始至终把工作当成一种享受,锲而不舍地朝着既定目标迈进,就会离成功越来越近。19世纪中叶,一位16岁的年轻人,一如既往地干着他人生的第一

份工作一端茶倒水打扫办公室,三年簿记员的工作没有让他消沉和对未来丧失信心,反而令他拥有了一颗感恩的心,满怀梦想和抱负投入到平凡的工作中,不断汲取知识、积累经验,并最终步入成功者的行列。他就是美国标准石油公司创立人,“石油大王”约翰·洛克菲勒。

独享工作,会慢慢磨灭掉一个人的意志和激情,唯有与团队共勉,才能持久享受工作的快乐与成功。韦陀黑口黑脸,太过严肃,但管帐是一把好手;弥勒笑脸迎客,热情大方,但却丢三落四,而他俩同在一个庙宇共事,优势互补,共同协作,庙内欣欣向荣。现实工作中,如果常常抱怨同事不配合,那么,只会让我们陷入一个“不为成功找方法,而为失败找理由”的怪圈。这样的人,终将一事无成。

怎样的付出和投入才会有怎样的结果。工作中“记人之忧,忘人之过”,珍惜工作的每一天,毫不吝惜地将精力与热忱投入到工作中,你会发现:当距离目标越来越近时,就会越感受到工作的快乐,而且你能将这份喜悦、这份正能量传递给他人,让大家一起融入到快乐工作的氛围中。

# 信息扫描 摩托车公司加强对晨会仪式化的规范与整顿

文 李清梅/程启明



程启明 摄

### 规范行为 从我做起

“规范行为,从我做起”,这是8月25日摩托车公司晨会上总经理钟秉福先生的一句话。8月20日摩托车公司运营管理部发布《关于规范摩托车公司晨会仪式化流程的通知》以来,钟总便多次参与各部门晨会仪式练习,并指导、改进。他说:“晨会的目的不是走形式,而是要提振我们的‘精气神’,达到‘激励士气、统一思想、布置重点’的目的”。为此,摩托车公司各部门高度重视,加紧排练演练,积极响应9月底开展的摩托车公司“晨会仪式评比活动”。

在8月25日晨会上,除了运营管理部部长杜明磊通报上个月的经营情况外,还特意增设了晨会标兵——TWB制造部生产课部装一线全体员工员的示范环节。他们从集合整队、分享总结到齐呼口号,整个晨会流程规范有序,干净利落,简洁而高效。随后,钟总强调:“摩托车公司全员务必要上下一心,用良好的精神面貌迎接每一天的工作,注重实效,杜绝形式,利用好每日晨会宝贵的时间,起到上传下达、统一思想的正真正目的。”

晨会既然对于我们企业来说有着至关重要的意义,该如何开展好晨会呢?结合公司实际情况,由控股人力资源部牵头,特对公司的晨会仪式进行了优化。一、明确晨会的目的:激励士气、沟通工作、培训技能、统一思想以及信息传递;二、围绕晨会目的进行充分调研,对晨会仪式流程化;三、标准化植入,将晨会的意义、要求宣贯到每一个员工;四、落地实施,包括评价反馈、改善创新,确保公司晨会的实效性。

### 浅谈晨会

自古有早朝、中军有点将,现在许多企业也有开展晨会、夕会的习惯。那么晨会对于一

### 本报讯

(特约记者 夏影)8月16日,摩托车及农机公司课级以上干部近100人,齐聚汽车公司VIP室,参加了由东方鑫源控股有限公司工会与九龙坡区总工会联合开展的企业

职工培训培训活动,培训为期一天。由政府出资聘请的专业讲师袁柏乔先生,针对公司常见的管理弊病和陋习,重点围绕“关于如何提升领导力、打造职业化精神以及团队凝聚力”这三个方面进行了深入浅出地剖析和讲解。

为了使培训免于形式化,切实提高干部的自我约束能力和管理水平,公司高层领导对本次培训班的开设高度重视,本着实事求是的原则,事前严格拟定培训纲要,反复斟酌培训内容,培训时随场跟踪指导,事后要求人力资源部结合此次培训得失,认真总结,并制定详细的干部培训计划,力求培训方式及内容多样化、长期化。

职业化精神以及团队凝聚力”这三个方面进行了深入浅出地剖析和讲解。

# 安全生产勿以事小而不为

文 张勇献

2014年8月19日,汽车公司焊装车间一员工在使用榔头时,因操作不当造成受伤入院。事后通过对事故调查发现,焊装车间对大部分生产工具都制订了较为详细的《安全操作规程》,并悬挂或张贴在各岗位的醒目位置处,而唯独没有对诸如榔头、起子、扳手等这些工具的使用加以规范要求,正是大家对这些常用工具的使用不够重视、麻痹大意导致了此次事故的发生。

这让我想起了一首英国民谣:少了一个铁钉,丢了一只马掌;丢了一只马掌,翻了一匹战马;翻了一匹战马,伤了一位骑士;伤了一位骑士,败了一场战役;败了一场战役,失了一个国家。这首民谣起源于英国历史上的一场战斗。1885年,国王理查三世的军队准备与里奇蒙德伯爵的军队在英国的波斯沃斯决一死战。战前,马夫为国王备马掌钉,信心百倍地准备出征。可铁匠在钉第四个马掌时,发现差了一颗铁钉,“上帝,我已经听见军号了,我等不及了。”马夫催促铁匠说。结果,国王就骑着这只还没钉牢马掌的战马出发了。

两军对垒,国王率领队伍直指敌阵,可在敌军阵脚混乱,国王的队伍眼看就要获胜之际,突然一只马掌掉了,奔跑的战马猛地跌翻在地,国王也被抛出好远。里奇蒙德伯爵率领

的军队看见国王落马,立刻反守为攻,冲上来俘获了理查三世。事后理查三世悲愤不已,“一颗铁钉竟让我失去了整个国家!”

由此及彼,不少安全事故的发生,恰恰是被我们忽略掉的这些细小的、毫不起眼的因素和一些习惯性的不规范操作所促成。可能大家会认为,一个小小的榔头,搁谁都会使用,不过就是在抡起和落下间变换。孰不知,看似简单的动作,却需要娴熟地掌握抡起的高度和落下的角度,才能保证所要的准度和力度,否则,不仅达不到想要的效果,还容易使自己受伤。

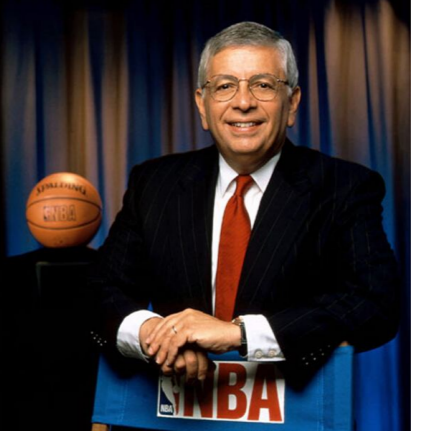
汽车公司员工因榔头使用不当而发生的这起安全事故,给我们又一次敲响了警钟:积羽可沉舟,安全无小事。生产作业要安全,不能只是一味地亡羊补牢,更需要我们未雨绸缪,抓好每一个细节,勿以事小而不为!



张勇献 摄

事后主管部门对榔头、起子、扳手等常用工具作了安全防护,制定了操作规范。

# 旁征博引 成功,从万事中学来



17岁时,他回到父亲的熟食店打工,收获到这样一个真理——顾客喜欢看到面带微笑的服务员,并且喜欢干净的餐盘和专门摆放熟食盘子。

18岁时,他利用课余时间,在一家汽车美容店洗车工,然后摸出一个门道来——先洗汽车的外表,只能得到15美元,但把车内外都认真高质地擦洗一遍,不放过每个转角盲区,则会得到115美元,其中100美元是车主给的小费,这让他顿悟,关注和照顾细节,很麻烦也很费神,但却很值钱。

后来,他又在一家服装店当促销员,懂得了能否真诚地赞美顾客,直接关系到衣服能否卖出去。

他就是今年2月1日刚卸任的NBA联盟前总裁——大卫·斯特恩,执掌NBA帅印达30年之久。在他的卓越领导下,今天的NBA年收入高达55亿美元,是30年前的30多倍,电视媒体转播收入更是相当于当年的40倍,并且成功地打造出诸如飞人乔丹、魔术师约翰逊、大鲨鱼奥尼尔、小飞侠科比等一批又一批著名球星,将NBA带入了一个高速发展的良性循环中。

对于自己年少时所从事的那些工作,大卫·斯特恩曾坦言:“其实,那都是父亲为了锻炼或安排我去做的。做这些事情,确实让我明白,成功是从万事中学来的。生命中的每个阶段,我们所从事的每项工作,都有我们需要认真学习 and 领悟的东西。聪明人觉得处处皆学问,都要认真地去学习;而愚蠢的人,则认为处处都没什么好学的。”

(编辑组 选自2014年第4期《知识窗》)

# 摩托车及农机公司开设职工培训班

面进行了深入浅出地剖析和讲解。

为了使培训免于形式化,切实提高干部的自我约束能力和管理水平,公司高层领导对本次培训班的开设高度重视,本着实事求是的原则,事前严格拟定培训纲要,反复斟酌培训内容,培训时随场跟踪指导,事后要求人力资源部结合此次培训得失,认真总结,并制定详细的干部培训计划,力求培训方式及内容多样化、长期化。



张勇献 摄

事业无穷年。