宏岳

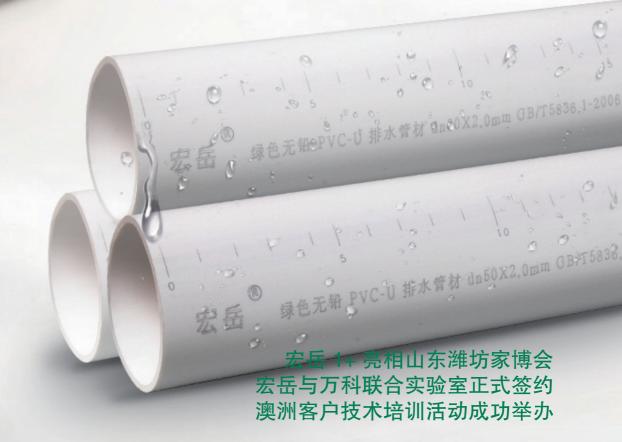




'期 宏岳官方微作

型 宏岳1⁺ PVC-U计米排水管

● 尺寸可视 ② 高效施工 ○ 高研瓷白 ④ 健康环保



目录 CONTENTS

聚焦宏岳

- 03 住建部塑管年会召开,宏岳进行技术演讲
- 04 宏岳与万科联合实验室正式签约
- 05 澳洲客户技术培训活动成功举办
- 06 宏岳 1+ 亮相山东潍坊家博会
- 07 宏岳集团慰问一线交警
- 07 体系认证年度监审顺利进行
- 08 湖北宏岳入选"我最喜欢的 100 个湖北名牌"
- 08 宏岳集团荣获"中国塑料加工业优秀科技创新企业"
- 09 读万卷书行万里路 宏岳营销人一直在路上
- 10 企业文化建设之厨师技能大赛

本期之星

- 11 大道至简,知行合一
 - ——记成都长润总经理董志强

行业资讯

12 我国塑料管道行业发展前景

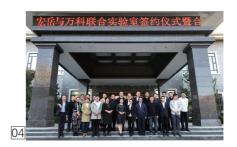
员工风采

- 13 做事,从细节出发
- 14 政策与执行
- 15 重实干、强执行、抓落实
- 16 细节决定执行力
- 17 执行是一种能力
- 17 企业前进的步伐
- 20 执行与落实
- 21 新说"老鼠遇上猫"
- 23 执行力与落实的重要性
- 24 关键在于落实, 做最好的执行者
- 25 强化管理,狠抓落实
- 26 为事之要贵在落实 落实之要贵在执行
- 27 执行? 执行!
- 28 浅谈执行力
- 29 重实干 强执行 抓落实
- 30 执行力从哪里来?
- 31 我们是注塑人
- 32 团队的力量 团队的智慧
- 33 上下同欲者胜
- 34 团结信任责任
- 35 领导力、执行力是团队取胜的钥匙
- 36 难,变
- 36 湖北宏岳,扬帆起航

新人新语

37 外贸人员的职责及职业操守











宏岳集团获得荣誉及参编标准 (2009-2016年)

行业地位

中国塑料加工工业协会副理事长单位

中国塑协管道专委会副理事长单位

中国辐射供暖供冷委员会副主任单位

荣誉展示

......

河北省名牌产品

国家守合同重信用企业

中国轻工业百强企业

中国塑料行业十强企业

中国地暖行业名牌产品

中国地暖管十大品牌

中国合格评定国家认可委员会实验室认可

中国环境标志产品认证

中国塑料行业信用评价首批 AAA 企业

中国房地产开发企业 500 强首选品牌

中国家装管道行业十大品牌

中国企业品牌创新成果奖

北京市建筑材料供应单位产品质量诚信 AA 级企业

河北省质量效益型先进企业

河北省企业技术中心

塑料管道安装工(河北)培训基地

《宏岳》

栏目征稿

如果您也有想与人分享的 快乐,无论是旅行的漂亮照片, 自己写的一首诗,或者是画的一 幅画,都请与我们联系,我们会 择优刊登,稿酬从优。把您的精 彩晒出来,让我们一起见证快乐。

电话: 0335-5910058

邮箱: qhdscb@hy-pipe.com

< 内部刊物 免费交流 >

主编及参编标准

国家标准:《冷热水用分集水器》

国家标准:《预制轻薄型地面辐射供暖板》

国家标准:《给水排水管道工程施工及验收规范》

国家标准:《地暖施工图集》

行业标准:《建筑排水管道系统噪音测试方法》

行业标准:《辐射供暖供冷技术规程》

行业标准:《高密度聚乙烯外护管聚氨酯发泡预制直埋保温复合塑料管》

行业标准:《发泡水泥施工技术规程》

一个人至少拥有一个梦想,有一个理由去坚强。心若没有栖息的地方, 到哪里都是在流浪。

人生因有梦想,而充满动力。不怕你每天迈一小步,只怕你停滞不前。 坚持,是生命的一种毅力!

人的一生要疯狂一次, 无论是为一个人, 一段感情, 一段旅途, 或一个 梦想。

善待人生的每个梦想,给自己信心,要知道你有能力实现它。

人人都说年轻是一种资本,试错的资本,拼命的资本。在那青葱岁月里, 梦想之花初绽放,流了血,流了泪,岁月也会温柔以待,给予继续前行的机会。

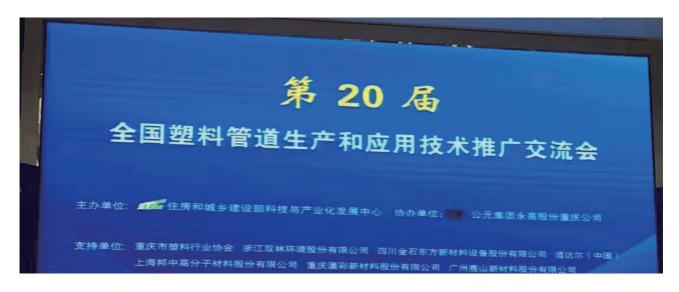
梦想,不会欺骗任何人。欺骗我们的,是无限膨胀的欲望。争强好胜是 天性,不服输的年纪里,每个人都眼高于顶,于是梦想回报你的是一次次鼻 青脸肿。

当生活太苦的时候,期待一下明天的阳光,风吹雨打的日子不要再出现。 带着高远的梦想,带着昨天的遗憾,带着今天的坚持,在每一个清晨,踏着 黎明的曙光,为了生活,努力前行。

也许有人说你梦想太大不切实际,又有人说你梦想太小胸无大志,我们 绝大多数人,没有那么的出众的天分,可是这也是世界的一部分,而这个世 界上总有着那么一些人,在向前走着。

01 > 住建部塑管年会召开, 宏岳进行技术演讲

◇市场部 李阳



近日,第 20 届全国塑料管道生产和应用技术推广交流会在重庆隆重召开。宏岳集团与来自全国各地相关单位的领导、专家、塑料管道生产企业、上下游企业、行业协会、科研、检测机构、认证单位以及相关媒体等 130 余家单位近 300 名代表参加了此次会议,宏岳集团技术工程师钟毅就"PE-RT II 型管道在吉林市老旧小区热力管网改造试点工程应用介绍"作出详细报告。

会上,与会者就如何推进塑料管道产业供给侧改革,推动塑料管道在城镇供水、排水防涝、供热供气以及综合管廊、海绵城市建设、老旧城区改造、房屋建筑等领域中应用,促进行业健康持续发展来支撑城乡绿色高质量发展等行业热点问题开展了热烈而积极的讨论。

宏岳集团先后承揽了多个温泉、热力管网老旧小区改造项目。参加此次会议,特别就老旧城区改造中

的老旧小区热力管道改造议题向在场的参会人员进行了详细的讲解。吉林西山小区案例比较典型,具有一定的代表性。在对此小区热力管网进行改造时,宏岳施工团队遇到了大量的难题,面对着 20 几年的老小区无公共设施图纸、无管道铺设图纸等现实情况,施工团队多次现场勘察、反复确定后,终将直埋管道、管沟管道、架空管道三大技术难点逐一攻破,运行 3 年的采暖期,无维修,架空管道无变形、无下垂,外护管无因紫外线照射老化现象。

本次宏岳集团带来的实例分享与交流得到了在场参会人员的高度认可,在老旧城区改造中,老旧管路的改造也将是一项严峻且势在必行的改造点之一,宏岳集团明确定位,做服务于民的环保塑胶管道品牌是宏岳一直以来的信条,宏岳将始终坚持以"品牌、技术、创新、诚信"的发展战略,实现技术优势与成果的转化,勇担社会责任,树行业旗帜!









券岳 HONGYUE ○

02 > 宏岳与万科联合实验室正式签约

◇市场部 李阳

2018年10月23日,万科联合研发创新平台第五次签约仪式暨合作研发课题启动会在雄安万科绿色研究发展中心举行。雄安万科绿色研发有限公司与宏岳塑胶集团股份有限公司企业代表签订了合作研发协议并建立联合实验室。

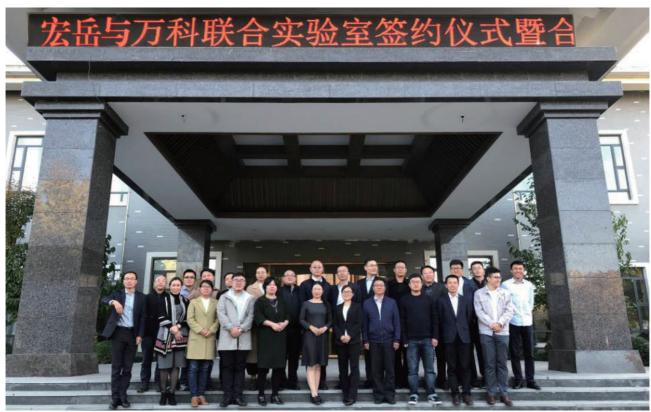
启动会上,万科团队对联合研发创新平台的背景与模式做了详细介绍,此联合研发平台的搭建,打破传统的万科与供应商之间的甲乙方角色,通过优势对接、劣势互补的方式,在联合研发平台上实现合作共赢。

宏岳集团始终坚信科学技术是企业核心竞争力,以科技引领市场,专注于各类新型塑料管道研发,检测中心通过 CNAS 国家实验室认可。

集团坚持自我培养和引进相结合的人才战略,建立了研发中心,本中心的技术和管理团队核心人员,在行业内均有着丰富的理论和实践经验。

宏岳与万科的技术理念高度契合,通过成立联合 实验室,双方将在技术研发上深入合作,最终实现智 慧家居与绿色建筑发展的深度融合。

此次签约,标志着宏岳集团一直以来积极践行绿色建筑技术,大力推广绿色建筑设计与运营,不断依靠新产品、新技术修葺自身,以人民的健康、舒适、安全生活为中心,围绕客户需求和城市发展轨迹,创新探索试验田,服务城市生活,打造国际化绿色研发创新平台,共筑美好和谐的生态服务体系,与优质研发资源共同推进技术创新与落地应用。







03 >

澳洲客户技术培训活动成功举办

◇市场部 李阳

2018年10月30日,澳洲TL公司一行30余人来到宏岳集团总部交流考察,宏岳严谨的生产质控体系给澳洲客户留下了深刻的印象,为下一步更深入的合作奠定了良好的互信基础。宏岳与澳大利亚第二大建材公司TL公司自2015年接触,3年的时间,宏岳集团已经成为TL公司在中国的核心供应商,形成稳固的战略合作关系。

考察期间,宏岳美国公司市场技术总监 JOHN 先生为澳洲客户进行了 PE-Xa 管道应用技术讲座。

JOHN 先生为大家详尽介绍了 PE-Xa 管材的卓越特性及该产品应用的给水系统在美国乃至国际市场上的广泛应用情况及市场前景,详实的技术数据、独到的技术见解和灵活生动的讲述方式得到了在场客户的极大关注,会场中不时发出阵阵掌声!

宏岳集团近年来积极开拓国际市场,凭借卓越的产品质量和客服团队,得到了众多国际客户的青睐,集团出口业务呈现快速发展的态势。宏岳已先后通过了美国 NSF 认证、澳大利亚 WATERMARK、欧盟 CE 以及俄罗斯 GOST 等多项国际产品认证,产品陆续出口到欧洲、北美、南美、大洋洲等海外市场。

未来,宏岳集团将把握机遇,紧跟一带一路的国家政策,坚持技术创新,努力开拓国外市场,为中国品牌在国际市场上开疆拓土、扬中国智造之美名不断努力!









亮相山东潍坊家博会

◇市场部 李阳

2018 年 10 月 26 日,宏岳 1+ 亮相"中团网第 47 届潍坊家博会",现场展示了宏岳 1+ 全系列产品,涵盖了宏岳 1+PE-Xa"零"漏点给水系统、家装精品 PPR 及 PE-RT、PE-Xa 地暖管等,吸引了众多观展客户的关注。

展会过程中,宏岳 1+ 工作人员接待了众多前来 了解和咨询的客户,通过工作人员的介绍,大家对于 宏岳 1+ 的服务模式和完善的产品系统都有了一定的 了解和认识,纷纷表示在展会过后会继续保持沟通交 流,希望可以进行深入的合作。

本次展会,宏岳 1+ 潍坊服务中心在与众多客户 达成了合作协议或意向的同时,还与同行进行了友好 交流,结交到了许多新朋友,开拓了视野。未来,宏 岳 1+ 将一如继往的致力于家庭水,电,暖标准化施 工与服务,以优质的产品、先进的技术、高端的服务 为主导,和国际接轨,为广大业主提供更加环保、舒适、 安全的家居生活。





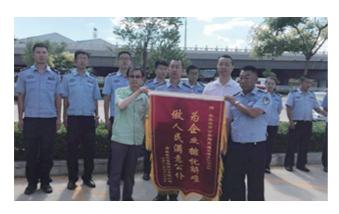


05 > 宏岳集团慰问一线交警

◇行政部 李莹 侯保华

6月28日公司到交警三大队对奋斗在一线的全体干警进行暑期慰问,并送上矿泉水洗衣液等慰问品。公司对三大队全体干警冒着酷暑,保障区内交通秩序,保障通行安全的精神甚表敬佩,对多年来三大队对区内企业安全通行保驾护航表示感谢,对三大队在政策

内积极为企业提供便利表示感激。三大队表示将不负 企业的信任和重托,认真扎实履行党和人民赋予的工 作使命,为开发区安全出行创造更加良好的交通环境。





06 > 体系认证年度监审顺利进行

◇行政部 丁百弟 李莹

2018年7月25日-27日北京中安质安环认证中心审核组对公司质量/环境/职业健康安全三体系运行情况进行监督审核,公司高管、各部门负责人及内审员等参与了本次审核。

3天审核期间,审核组主要对营销中心、供应链中心、人力行政中心体系运行情况进行审核。审核组通过查阅相关记录、文件及交谈方式,对公司质量管理体系的符合性、适宜性、有效性进行全面细致审核,审核组根据审核过程情况给出现场审核意见:公司十分重视体系建设运行,审核中各部门积极参与和配合,通过审核发现公司质量体系运行有效,建议认证机构给予公司继续保持质量管理体系认证资格。

末次会议上,集团副总裁张思良要求各部门以此次审核未契机,对老师提出的问题限期整改,并在全

公司范围内举一反三,不断完善质量体系,使公司质量工作做的更加踏实和深入。



聚焦宏岳

FOCUS HONG YUE

07 > 湖北宏岳入选"我最喜欢的100个湖北名牌"

◇市场部 李阳

近日,由湖北省质监局与腾讯大楚网联合举办的"我最喜爱的 100 个湖北名牌"网络票选活动结果揭晓,湖北宏岳塑胶有限公司荣誉入选。

全省350家企业的产品参与本次活动,历时一个多月的评选过程,涉及纺织、建材、服务、化学化工、机械、轻工建材、农业、食品、冶金等9大行业,湖北宏岳在300多家企业脱颖而出。

湖北宏岳塑胶有限公司隶属于宏岳集团,主要生产、销售生产 U-PVC、PE、PPR 等各种规格的给水

管道、排水管道、阻燃穿线管道、地源热泵管道、农 改水管道及地暖管道。

湖北宏岳自 2008 年成立以来,多次获得湖北省及孝感市的各项荣誉,受到了广大客户与社会的高度认可。湖北宏岳将一如继往的秉承集团公司"诚、信、实"的核心价值观,坚持质量第一、客户至上的经营理念,致力于制造高品质的产品,服务客户、服务社会。



08 > 宏岳集团荣获"中国塑料加工业优秀科技创新企业"

◇市场部 赵志侠

近日在中国塑料加工业"科技创新年"活动中,宏岳集团在推动产业技术进步、促进科技成果转化工作成绩突出,荣获"中国塑料加工业优秀科技创新企业"称号,彰显了宏岳加强科技创新和技术进步的信心和决心!

宏岳集团以科技引领市场,靠创新谋求发展,率 先通过了河北省企业技术中心认定,并荣获高新技术 企业称号,参编了多项国家和行业标准,拥有多项发 明专利。

宏岳在高性能 PEX 管材的开发与应用项目上获得河北省重大科技成果转化项目证书,最新推出的 PE-Xa" 零漏点 " 给水系统凭借科学先进的技术性能深受用户青睐。

宏岳将继续秉承"科技创新与技术进步"的指导

思想,坚定不移地大力推进科技创新,为用户提供更优质的系统解决方案!





09 >

读万卷书行万里路, 宏岳营销人一直在路上

◇市场部 李阳

2018 年 8 月 1 日,受宏岳集团营销中心邀请, 樊登读书会走进宏岳,通过视频播放、现场讲解、互 动交流等形式,为宏岳营销人带来了一堂生动的《非 暴力沟通》的交流分享。

《非暴力沟通》是美国心理学家马歇尔.卢森堡著作的教人沟通技术的心理学书籍,作者在书中讲述了"如何区分事实和评论"、"如何说出自己的感受,而不是想法"、"如何说出引起自己感受的原因"、"如何明确的提出具体的要求",通过这4个步骤的不断演练,让人学会沟通,远离语言暴力带来的隐性伤害。

大多时候,我们理解的暴力更多的是战争、打架、破口大骂等一些显而易见的创伤,却往往忽略了我们最常见也最容易犯错的语言暴力,而在语言的世界里,沟通的方式与内容就成为了人际关系的重要基石。在我们的生活与工作中,每天要面对的是我们的亲人、客户、同事,当我们沟通的对像有可能是一个有情绪的、难相处的,甚至是愤怒的对象时,更需要我们良好的表达自我和理解他人,以达到深层的,发自内心

的沟通,化解可能表面化及潜在的冲突。

非暴力沟通,归根结底,就是观察并改善沟通方式,察觉你使用的语言,明确你所观察到的现象、表达你当下的感受与你真实的愿望与整个价值观,持续不断地提醒自己:想要更好的亲密关系,就要平衡沟通成本与诉求。

通过本次课程的学习,宏岳营销团队也梳理了日常工作中的不足,特别是在服务客户、服务市场一线过程中的诸多问题,同时也了解到了自身沟通交流中的不足。在学习中,我们学到了沟通的基本方法和原则,提高了自身交流的水准,也提高了整体工作效率。营销团队定会在接下来的工作与生活中强化自身,建立学习型团队,不断的从点滴改变与提升自我,补充技能,努力学习在不同的场合面对不同的人群选择更合适的方式交流、沟通,以便更好的服务客户、服务社会。因为,宏岳营销人,一直在路上。

10 >

企业文化建设之厨师技能大赛

◇行政部 丁百弟

8月22日下午,在新厂食堂内,厨师技能大比拼活动正式开始。比拼采取评委品尝投票制。比赛中,厨师们积极踊跃,热情高涨,在菜式方面都各具想法,拼盘造型突出,经过精心的备菜,炒制和造型,奉献出一盘盘引人食指大动的佳肴。

在几十位评委品品尝结束后,评委投出了公平公正的选票。评先结果揭晓,新厂食堂李泽和王长松并列第一名,孙国爽获得第二名,王德国获得第三名。

通过此次厨艺大赛,各位厨师取长补短,交流切 磋提高了烹饪技巧,为今后在菜品和菜艺上提升广大 员工的就餐满意度进行了有效的练兵。





本期之星

CURRENT STAR



大道至简,知行合一

——记成都长润总经理董志强

◇华中区 黄应松

古蜀文明发祥地,中国十大古都——成都,若一场千年的流水,流尽文人墨客的情韵,风骚才子的惆怅,三国蜀地的纷战,离人游子的思乡。在这样一个人杰地灵之地,有一个行事低调的谦卑商人,他就是成都长润科技有限公司总经理董志强。

董总毕业于成都理工大学给排水专业,大学四年,董哥学习的专业是高分子,这为他之后从事的事业埋下了伏笔。上个世纪九十年代末,以塑代钢的时代来临,董总大学毕业以后顺利进入一家国企从事塑料管道研发项目,因为我们国家塑料管道起步晚,原料、生产、设备等各环节都处于摸索发展阶段,面对各种困难的同时也有了一定的机遇。董总因企业私有制办工程,选择了自立门户,下海经商。尽管遭到了董总和朋友的反对,但在经过认真的思考与分析后,董总是我然尊重了自己的内心,投身塑料管道行业,董总和是毅然尊重了自己的内心,投身塑料管道行业,董总都坚持了下来,在经营公司的闲暇之余,董总也会阅读一些国学经典书籍,吸取国学之精华,为思想注入源动力。

在完善自身的同时,管道行业也迎来了新的发展,城市市政工程、房地产项目、民生工程、各类工业园

的建设等等,各种渠道项目的需求让董总深刻的意识 到,公司想要长远发展,必须走品牌发展之路,仅仅 靠地域品牌显然已经不能满足于市场,因此,董总开 始寻找知名度较高同时又能跟自己发展相吻合的塑料 管道品牌,于是董总和宏岳的不解之缘就这样开始了。

虽然,在此之前,董总也接触过其它大型塑料管道企业,但始终差强人意,总是或多或少的感觉不对频。初次接触宏岳品牌是 2013 年,在一个房地产项目报价中,在与宏岳的业务经理经过几次的深入洽谈后,董总发现自己与宏岳的品牌理念、企业文化等都空前的一致,特别是管道产品不同于其它,都是暗埋于地下或墙壁,属于隐蔽工程用品,因此坚实的产品品质更为重要。这一点,董总更是非常赞同,于是,终在 2014 年初牵手宏岳集团,一路携手同行,共同成长。

所谓志同道合者为谋,董总会经常参加各种慈善活动,时刻保持着与宏岳统一发展的步调,勇担社会及行业责任,大道至简,知行合一。也正是因为有这样优秀的合作伙伴,在相同的理念、相同的目标的前提下,董总与宏岳的合作之路会越走越宽、越走越远。

我国塑料管道行业发展前景

◇市场部 赵志侠

十二届全国人大四次会议审议通过的《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》中,提出未来五年中国计划实施多方面重大工程及项目。涉及到科技、装备制造、农业、环保、交通、能源、人才、文化和教育等多个领域,将对中国经济、社会和民生等各方面产生深远影响。其中的实施创新驱动发展战略、推进农业现代化、优化现代产业体系、拓展网络经济空间、构筑现代基础设施网络、推进新型城镇化、构筑现代基础设施网络、推进新型城镇化、构建全方位开放新格局、加快改善生态环境、全力实施脱贫攻坚、加强和创新社会治理等部分都与塑料管道行业密切相关,会促进塑料管道应用市场的进一步拓展。

而其中的新增高效节水灌溉面积 1 亿亩、建设高速大容量光通信传输系统、加快推进国家高速公路网建设、建成北京新机场、新增民用运输机场 50 个以上、新增城市轨道交通运营里程约 3000 公里、核电运行装机容量达到 5800 万千瓦、农田有效灌溉面积达到 10 亿亩以上、推进南水北调东中线后续工程建设、推进 1 亿左右农业转移人口和其他常住人口在城镇落户、加快推进约 1 亿人居住的棚户区和城中村改造。引导约 1 亿人在中西部地区就近城镇化、建设海绵城市、建设地下管廊(网)、农村自来水普及率达到80%、新增用气 450 亿立方米等具体项目都会给塑料管道的应用市场开拓带来重大机遇。

1、城镇化是推动我国塑料管道需求的主要动力

我国经济持续高速增长,人们生活水平不断提高,居民迫切要求改善居住条件。同时我国正在实施城镇化的发展战略,要在30年至40年内把我国城镇居民的比例提高到70%,因此住宅地产建设的规模空前。

对于每年新增的城镇人口,除居住外, 衣、食、行等都需依靠配套商业解决。随着城镇化率的不断提高所带动城市人口的增长, 以及国家扩大内需所带动城市基础设施建设和新区的发展, 商业的需求规模将大幅增加, 这将直接刺激商业地产的发展。

城镇化作为国家不可动摇的基本国策,将进一步加快包括中部、西部省会城市以及二三线中小城市的住宅及商业地产建设,建设过程中对塑料管道的需求将稳步增长。因此从长期来看,房地产仍是推动塑料管道需求的主要动力。

2、地下管廊建设带动市政给、排水管道、燃气 管道的铺设需求不断增加

我国人口众多,城镇规模较大,平均城市面积和居住人数远超欧美发达国家,因此我国市政管网需求巨大。同时,我国正处于高速城镇化阶段,城镇化带动城市建筑面积随之增长,与之相配合的市政建设如:

排水、排污、供水、燃气、电力、通信管道的铺设需求随新增建成区面积的增长而不断增加。

根据《全国城镇供水设施改造与建设十二五规划及 2020 年远景目标》,"十二五"期间,全国将对使用年限超过 50 年和灰口铸铁管、石棉水泥管等落后管材的供水管网进行更新改造,总计 9.23 万公里,管网改造投资达 835 亿元。

3、政策支持农村水利工程,拉动对塑料管道的 需求

"十二五"期间,塑料管道在水利系统的农村饮水安全和水利灌溉领域有较大的应用范围。水利部《全国农村饮水安全工程"十二五"规划》提出,要抓好重大供水工程建设,加快构建供水安全保障体系。围绕解决城镇供水问题,着力实施一批重大城镇供水工程,搞好城镇供水管网建设和改造,积极开发利用海水、中水、微咸水等非常规水源,提高城镇供水保证率。围绕解决农村饮水安全问题,以城乡发展一体化为方向,优先实施城镇供水管网向农村延伸,大力发展规模化集中供水和村村通自来水工程,对农村饮水安全工程进行配套改造和联网提升。

"十三五"期间,我国将新增高效节水灌溉面积 1 亿亩,还要加快东北节水增粮、华北节水压采、西北节水增效、南方节水等工程,发展区域规模化高效节水灌溉,管道输水灌溉、喷灌和微灌的模式都会使塑料管道产品在节水灌溉应用中大有可为。

4、海绵城市建设利好塑料管道产品应用

海绵城市是指城市在适应环境变化和应对自然灾害等方面具有良好的"弹性",下雨时能够吸水、蓄水、渗水、净水,解决当一些极端天气出现时,一些城市由于原来的排水等基础设施相对老旧,出现城市内涝现象。在确保城市排水防涝安全的前提下,最大限度地实现雨水在城市区域的积存,并经过渗透和净化处理。需要时将收集、蓄存的水加以利用,既节约了珍贵的水资源,促进了雨水资源的充分利用,还保护和改善了城市的生态环境。

5、电力通信市场需求空间显著

我国一直在升级旧电力线缆和电信线缆系统。同时,许多新城镇、住宅区、工业区及道路均在兴建,需要铺设新的供电线缆系统及电信线缆系统。光纤入户在"十二五"期间已经上升到国家战略,全国光缆线路长度从 2006 年到 2014 年复合年增长率达21.67%,预计未来仍将保持高速增长。电力通信塑料用管是塑料管道行业的重要市场,市场需求空间显著

做事,从细节出发

◇计划管理部 吕丽



中国道家创始人老子有句名言: "天下大事必作于细,天下难事必作于易"。意思是作大事必须从小事开始,天下的难事必定从容易的作起。在日常生活和工作中,我们往往把事情想的过于理想化,想要一步到位,但往往在实际操作的过程中却事与愿违,很难做到预期效果! 所以,我们更应该从小事做起,从细节做起,慢慢实现预想效果。不积跬步无以至千里,不积小流无以成江海。细节往往决定了结果。

首先,勤于计划是基础。无论做任何事情,都就应按计划、有步骤、高标准地去完成任务,尤其对管理工作而言,其好处更为深远。公司运营日常工作千头万绪,如果在每项工作实施过程中不能够拿出具体的计划和安排,我们的工作就会干的没有目标、没有方向、没有灵魂,就会出现盲目和混乱,就会像"救火队"一样,哪里有险情就冲向哪里。因此,勤于计划是完成好各项工作的前提。但这个计划务必做到详细、认真、周密,并能综合思考到实施过程中可能出现的相关问题,也就是必须要切合实际。只有做到详细、的相关问题,也就是必须要切合实际。只有做到这一点,我们的工作才会忙而不乱,有条不紊,井然有序。就像我们的日常工作,只有对客户的需求进行严谨客观的分析判断,制定出可以尽量满足客户要求的生产计划,使得生产到销售的过程有序进行。

第二,狠抓落实是关键。公司自运营以来,先后 制定了各项管理制度,且针对某些工作也拿出了具体 实施方案和计划,但往往在运行过程中不能到达预期 的效果,或者说效果不明显。这就要求我们务必从狠抓落实上下功夫,并在日常工作中认真对照管理制度、计划、安排等,真正将其落到实处。不能将制度当作口号喊在嘴上,或者是落实不到位,从而导致每一项工作都不能高质量、高标准完成。若要坚决杜绝这些漏洞,就务必实行职责到人的管理制度。在安排每一项工作时,都使职责人明确工作的标准及质量要求、时刻限制,只有这样,他才能在落实过程中干得有目标、有方向,才不会出现偏差。

第三,提高素质是目的。透过以上几个方面的发奋,最终目标就是要进一步提高我们的业务水平。在日常工作中,我们要通过不断学习来提高相关专业技能知识,不断提高自身的综合素质,全面完成公司的各项工作任务。

做事就好比烧开水,99℃就是99℃,如果不再持续加温,是永远不能成为滚烫的开水的。所以我们只有烧好每一个平凡的1℃,在细节上精益求精,才能真正达到沸腾的效果。小事不可小看,细节彰显魅力。当我们学习时,学习别人的专业,要注意多多观其中的细节;当我们集中精力,想在平凡的岗位上创造更大的价值时,就要心思细腻,从点滴做起,以认真的态度做好工作岗位上的每一件小事,以认真负责的心态对待每个细节. 让我们做事都 "烧好每一个平凡的1℃",最终达到成功的目的!

政策与执行

◇采购部 刘雪燕

对企业来说,所有人关注的焦点可能均为公司或企业的大的政策导向,一个有利的政策,一个同国家宏观发展一路同行的政策,会对企业发展更为有利,会普惠企业的每一个员工,对于企业的长远发展来说,政策就是企业的法规,是企业的灵魂,是企业的主心骨,但是一个好的政策出台是汇聚了领导者多人的智慧,以及多方的考虑,做完一个普通的员工,要做到的就是用员工的角度去看待政策。

我认为作为领导者,首先不能只通过听汇报去了解自己的企业状况,去制定政策,而是在每一年的不同节点去参与到公司的实际运行环节中去。当你亲自去参与一个项目的时候,员工可能会认为你有点过于干涉他们的工作,但是员工更多的会觉得领导对我们的工作足够的关注,至少他已经在这里待了几个小时,提出了一串我们没有考虑到的问题。优秀的员工都是喜欢这样的领导,会让员工感到自身受到了重视,所表现出来的状态也是企业员工的最佳状态,这种情况下,领导与实际工作进行交流沟通后所制定的政策,即将是政策的最佳状态。

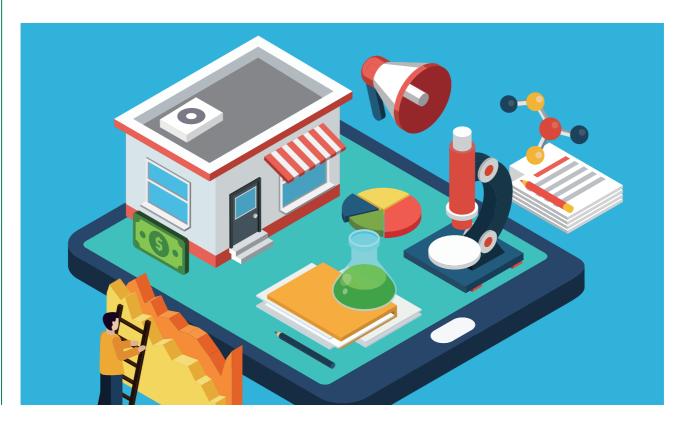
同时政策的制定要坚持实事求是,并且政策必须 具有最基础的可行性,我们要认识到企业的强处和弱 处,尽可能避开自身弱处的同时,最大化的发扬自己的强处,做到强与强的碰撞加力,大的前提下制定的 政策,剩下的是执行。

执行政策首先要有铁的纪律,就像一个国家的法律一样令行禁止,主方向奔跑的方向永远不会改变,主旋律定下后,在执行的过程中,做一些符合实情的微调,同时做到奖罚分明,并把这个精神贯穿到整个企业中,一个优秀的绩效政策,也会变成企业文化传承的一部分。

一个优秀的执行团队,不是靠一个或者两个优秀的领头羊可以做到的,优秀的团队要有全员学习执行的能力,要提高所有人的能力,对每个部门每个组织进行分段的培训,提出各自针对性的问题,进行分组讨论,分组落实,在讨论中学习,在落实中成长。

每一个企业都是员工的家,每一个员工都是企业的魂,百舸争流千帆进,众人拾柴火焰高,这些是亘古不变的道理,企业的发展与个人的成长永远都是相辅相成的,没有企业的大平台,就没有施展自己能力的地方,千里马再好没有伯乐同样是悲哀。

作为宏岳人,惟愿企业明天会更好,惟愿因为我 是宏岳人更骄傲!





在日常生活中,"执行和落实"实在是一个再普通不过的字眼,在我们的学习、工作和生活中,这个词都以极高的频率频繁的出现。然而,正因为说得太多,听得太多,这个本应该受到重视的词语,反而在人们心目中,失去了它应该有的分量,甚至流于形式,流于口头,变得格外苍白无力!我们每天的工作其实就是执行与落实,执行上级的决策任务、落实各项工作,完成工作任务,履行自己的工作职责的本质就在于执行和落实,如果这两个词成为空谈的话,那我们的工作将无从谈起!

研发中心的工作更是如此,只有实干才能创新,也只有实干和工作才能为公司的发展不断注入新鲜的血液和动力!实干就意味着落实责任,工作就意味着执行任务,要执行和落实到位,责任就是基础。

我们只有尽心尽责的做好每一项工作才能成为一名 合格的宏岳人。没有执行和落实,再简单的工作也 不能完成,再好的制度也是一纸空文,再理想的目 标也不能实现,再正确的决策也不能发挥其应有的 作用。

要成为一名合格的宏岳研发工程师,除了认真 执行与百分之百的落实,我们还应该不断提高自己 执行能力和执行效率,按时完成自己的项目任务, 为公司成为管材行业的龙头企业,尽自己的微薄之 力。

我相信只要我们每个员工都能执行好自己的任 务,落实好自己的工作目标,都能做到在其位、谋 其政、尽其责额,我们的企业就会发展强盛,不断 址大!



员工风采

STAFF STYLE



细节决定执行力

◇ 1+ 事业部 李洋

你觉得自己是个粗心的人吗?如果是,那你务必现在就开始改正你的毛病。试想,5个90%相乘会是什么?结果出乎意料:59%,如果产品线上每一道工序的合格率都为90%,那么产品合格率将连60%都达不到。

招商中心的工作职责主要是客户的开发、项目推介、挖掘客户的需求、邀约客户到司参观考察、商务 洽谈签订合作协议,实现货款的追踪等等,每一件事情都由许许多多的细节组成,一件小事完成不好,一个细节未注意到,往往会达不到理想的效果。这就要求招商人员工作人员有细致的精神与扎实的作风,时刻把工作想细、做细、督细,才能真正增强工作的执行力,才能真正把招商工作做好。

在与客户建立信任的时候,客户最关注两件事:第一是看职业化,第二看专业度。这两者都与细节密切相关,每一个职业化动作都是由细节表达的。当你还是一个"小兵"的时候,专业度还没有过硬的履历来支撑,要让领导和客户认可你,靠的就是职业化。而职业化往往体现在细节上:比如准备一次会议,在会议之前准备好会议日程、签字笔,甚至倒水该怎么倒,三分迎、七分送地辞别客户……这些都是细节。

在沟通过程中,说服对方的往往可能是理由,但是真正触动对方的是细节。

"细节决定成败",企业兴衰,无不是因为小事、细节。对待这些小事和细节上的处理就是一个人或者一个企业的生命力,也是执行力。企业能否在经营环境中得到长期发展和有氧生存,便是企业逆势而为,依靠团队力量对决策、对制度、对流程、对命令的不折不扣的执行和落实。

执行力不仅仅是"你说了,我做了"这么简单,因为道理我都懂,可是"怎么做"会成为提高工作效率的绊脚石;也不是简单依靠"做的不好就罚"的政策来解决,这样会成为挫伤团队凝聚力的慢性毒药;执行力应该有更深刻的内涵。要善于综合考虑每的职工的优点,这样工作执行力就会又快又好;从公司大局出发,明确职责,各司其职,就会杜绝推诿扯皮现象;上级与下级之间加强沟通,为各项工作开展提供方便、创造便利条件,基层工作就能融会贯通。加上适度的督促、管理,确保各项工作顺利、高效落实,最终实现企业效益与职工价值同步增长的"双赢"局面。

执行是一种能力

◇ 四分厂 马钢

8月的秦皇岛骄阳似火,员工辛勤的汗水洒在宏 岳每一个角落,在大家共同的努力下,产量、发货量 均创造历史记录,这是在公司领导正确领导下,员工 坚决贯彻执行下完成的。

执行是一种能力,执行力的强弱主要表现在个人的工作能力与工作时的态度上,执行能力是非常重要的,一个人在工作、生活中表现的没有执行力,那么他的工作情况和生活质量一定会下降。个人执行力主要是指一个人是否能把自己的想法或上级的命令变成行动去执行,所以优秀的执行表现,是无论多么细小的事情,只要日程安排上有,就要严格执行。

现阶段四分厂出口计划集中,且对产品品质有很高要求,在人员不足的情况下,分厂领导要求临时调整倒班,炎热的天气以及较高的劳动强度对员工是一种考验,但是员工不喊苦不喊累坚决执行领导决策,保质保量按期完成公司任务,分厂员工体现出的执行力是自身能力的一种体现,同样也是四分厂良好精神面貌的一种体现,坚决落实执行公司决策是每一名员工不可推卸的责任,同样也是员工优秀能力的体现。



企业前进的步伐

◇一分厂 郭艳秋

企业的执行力定义很简单,就是按质按量、不折不扣的完成工作任务。这是执行力最简单也是最精辟的解释,个人执行力是指把上级的命令和想法变成行动,把行动变成结果,没有任何借口保质保量完成任务的能力。一个优秀的员工从不在遇到困难时寻找任何借口,而是努力寻求办法解决问题,从而出色完成任务。要提升执行力,就必须学会在遇到阻碍时不找借口而是积极的寻求解决问题的方法。

执行需要加强过程控制,要跟进、跟进、再跟进, 这也就是落实,抓落实就要一级抓一级,一级推动一 级,责任到人,抓细节、抓成绩,哪个阶段要办什么 事,采取什么样的措施,达到什么目标; 谁来办,怎样办; 办成怎么奖, 办不成又怎么罚, 都要落实清楚。并严格执行, 赏罚分明, 促使把主要的精力放在抓落实上, 从而形成 "想干事、能干事、会干事、干成事 "的良好氛围。

在今后的工作中,我们要与时俱进,克服缺点, 发扬成绩,努力使执行力和工作落实全面进入一个新 水平,为公司的发展做出更大更多的贡献。

宏岳1+精品家装

黄金/古铜双色分水器

环保美观 尊贵大气









优质铜材



高等级电镀



防渗耐腐蚀

型材一体

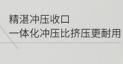
主杠为型材一体结构,分支管路与主杠是一体结构,采 用机器削除多余部分保留而成,彻底杜绝渗漏,更安全

专利阀芯 防渗漏

2个O型圈+三元乙丙抗氧化橡胶。即便2个O型圈全部损坏,将锁紧帽 摒紧,即刻停止渗水。阀门3道密封比一般分水器2道密封更加安全











即插式手轮

即插式手轮,当阀芯出现渗漏,将手轮向上拉,即刻取下,从而方便维修

活接式连接地暖管

地暖管处采用活接式结构,提高了地暖管的通配性 转换头上下双层密封,更安全

排气堵头一体结构

气阀与堵头为一体式结构,减少漏点,使用更安全、放心 采用锁帽结构,定位更方便







宏岳 HONGYUE 20

执行与落实

◇ 河北汇信 于振伟

我是宏岳集团的一名新员工,刚来到公司时候,被大厅的"诚信实"三个字而影响,一个企业的生存要凭借诚信经营、踏实做事。一个企业的成功靠执行,执行就要对决定的事和布置的工作必须有反应、有落实、有结果、有答复。生活中绝不缺少雄韬伟略的战略家,缺少的是无条件的执行者;绝不缺少各类规章、管理制度,缺少的是对规章制度不折不扣的执行。好的战略只有落实到每个执行的位置上,才能发挥作用。执行的关键在于到位,是否能够落实到位往往决定着我们的成败。本段与另一篇一模一样

执行的关键在于到位、落实是企业长青的基石、 执行与落实不到位结果必败、克服问题要以执行与落 实为依据、实事求是地落实每一项工作责任实现落实, 执行赢得前景、工作就意味着落实责任,岗位就意味 着执行任务。要想落实与执行到位,责任意识是基础。 强烈的责任感和事业心是提高执行力的内在动力,只 有拥有"在其位、谋其政、尽其责"的责任意识,才 能尽心尽责做好每一件工作。落实型员工会把责任时 刻刻在心上,他们不怕担负责任,也绝不会推卸和逃 避责任,责任是他们生活的态度,尽职尽责是他们任 何时候绝不会放松责任的理由。负责任的好员工是落 实的基石,是执行的幸运,是所有企业都想得到的员 工。一个命令,首先要有执行力,坚决执行,在命令 的实施过程中,靠的是坚定的落实着,这样一个命令, 一件工作才能得到充分的贯彻和实施。在中国军队, 有句"服从命令是天职",一个军队如果没有执行力, 没有落实着,那么怎么会有战斗力呢?一个企业也是 如此,如果没有执行力,没有坚定的落实者,公司的 发展战略何以落实。

企业的本质是责任,责任的关键在落实、执行力的核心在于责任心、你的责任心就是企业的落实力、执行与落实工作的前提是培养责任心、"挨一鞭,动一下"是对自己人生的不负责、做个勇于承担的高效执行者、在每个岗位上,对每一个环节负责、不加对结果负责工作任务要主动执行、责任在肩,让有思想,落实要靠行动、执行与落实就是把目标变成结果的能力,是对上级决策的理解和领悟能力。对于一个企业而言,假如不能把决策变为现实,再宏伟的规划也将无济于事。只有执行,才能让目标实现,才能使决策落实,才能使工作任务顺利完成。成功,在于执

行;落实,在于行动。既然目标已经确定,主题已经 明确,方案已经公布,措施已经出台,内容已经知晓, 那么关键问题就是层层执行与落实了。这个过程当然 很艰苦,但成果也很丰硕。就看你如何去执行与落实, 执行得怎么样,有没有志在必得、永不言败的斗志了。 靠"去做"的勇气落实行动、成功始于心动,成于执 行、掌握落实艺术,抓住问题的关键、具备坚定的落 实意识、落实中的韧性来自坚持不懈、培养自身的落 实能力、不要指望"下一次"才去落实、运用智力去 执行与落实目标、要执行,就要杜绝精神散漫、该做 的事立即去做、落实是决策唯一目的落实要讲方法, 巧干胜于蛮干、松下幸之助说:"忙碌和紧张,能带 来高昂的工作情绪;只有全神贯注时,工作才能产生 高效率。"约•艾迪生说:"工作中最重要的是提高 效率。"切斯特菲尔德说:"效率是做好工作的灵魂。" 可见,成功人士们都意识到落实效率的重要性,因此, 最为宏岳的每一位员工也应该将落实工作的效率放到 首位,要注意培养自己良好的执行力,提高落实工作 效率从而为自己赢得更多的发展机会。要记住:高效 才是硬道理。用巧劲解决问题,而不是盲目拼体力、 日事日毕可保证工作早日落实、效率隐藏在分秒中、 确立有效目标有利于落实、秩序是落实工作的要律、 工作计划提前准备、专注出高效,不被琐事干扰、没 有落实到位, 忙是瞎忙、让 "ABCDE" 法则来规划时间、 善于制订工作时间图表提高执行能力,明确业绩标准、 落实的目的在于业绩结果,没有业绩结果的落实,就 是白落实。因此,不仅是落实,更要取得业绩成果。 我们在做每一件事时,都需要有结果思维。只有以结 果思维引导和控制行为,才能保证执行与落实到位。 作为一名员工应该牢记,公司追求的是结果,也就是 员工的劳动结果,而不是所谓的过程!你的努力过程 是没有价值的,只有努力的结果才有价值。简而言之, 我们要提高执行能力,明确具体的业绩落实!完成任 务≠创造业绩、工作质量是执行落实的生命、树立"结 果思维",强化"结果导向"、业绩是衡量执行落实 的最佳标准、执行重细节,落实无小事、提升执行素质, 做个落实高手。

作为宏岳的一名新员工,我们一定要成为坚定的 执行者,不折不扣的落实者,为宏岳集团的发展,贡献我们的力量。



新说"老鼠遇上猫"

◇ 人力资源部 杨呈龙

话说某地有一群老鼠,自称为"老A"。对它们来讲,"老A"是一个骄傲的名称,它意味着第一,也代表着无敌。况且,经过多年的经营和发展,无论从管理理念、等级制度、数量编制、偷盗技术、仓储规模以及外联外交来讲,老A相比当地其他鼠群都已高出好几个等级。按理来说,有这样雄厚的基础,在老A的势力范围内,作点儿威、作点儿福、撒点儿泼、打点儿横,自然也是无可厚非的——但家家有本难念的经,鼠群也不例外。

一年前,小镇上新来了一只老猫,它神出鬼没、武功高强,不但时常破坏老A的行动计划,还经常在老A的总部和仓库附近捕杀老A的成员。尽管大部分老A已经获得了高级偷盗师职称或注册偷盗师执业资格,但也免不了在执行任务时被老猫逮个现行,成为其口中的美食。一时间,小镇的鼠群都噤若寒蝉,都不敢大张旗鼓地搞一些"创收",甚至是一些外交和欢庆活动。眼看积累的食物越来越少,鼠群中也不乏有一些激进分子、革新之辈,铤而走险去寻找食物,但大都有去无回,惨死于猫爪之下。

说到此处,书中暗表:其实早在半年前,小镇的鼠群就已召开种族大会,推举老A的首领灰毛为鼠群联盟的盟主,迫切希望灰毛能带领大家"挣脱这旧世界的阴暗,走向新世界的光明"。起初,灰毛雄心勃勃——凭我们老A的实力,凭我们鼠群部族在小全人上——那都不是事儿!可事情并没有那么简单,经过几番交手,鼠群损失惨重;不但损兵折将,辛苦建立起来的鼠群联盟也几近瓦解。灰毛想:硬的不行,软的总可以吧?于是他派出使团,送出礼物,妄图以一种中庸的姿态去讨好老猫。可是,老猫是谁?老江湖,根本不吃灰毛这一套!这一波使团,照样是有去无回。

听到这个消息,灰毛大病了一场,食水不进,眼看就要撑不过年底。情急之下,老 A 的军师聪毛在灰毛的耳边嘀咕了一句话: "鼠生无非是等和忍的交替——有时是忍中有等,绝望中有期待。到了一无可等的时候,就最后忍一忍,大不了是一死,就此彻底解脱。"灰毛听后,精神为之一震,下令召集各部族鼠群的首领,最后讨论如何解决老猫这个心腹大患。

联盟会议的前两天,鼠群的首领们大都对之前的 行动做出了总结,并且也提出了一些话题和意见;但 这些话题和意见都是形而上的,其实对解决老猫这个问题来讲不痛不痒、无关紧要。后来,讨论会变成了批斗会,各部族鼠群不但推卸自己的责任、为本方利益辩护,而且攻击其他鼠群不支持、不配合,自己部族、以及整个联盟的失败完全是由其他鼠群造成的,和自己无关!最后,鼠群们把联盟的失败竟然荒唐地归结在老猫身上,说:老猫根本就不该来!如果老猫不来,小镇就完全不是今天这个样子!

会议的最后一天,眼看会场的秩序就要失控。情急之下,始终未发一言的灰毛突然站起来,怒目圆睁,狠狠地拍着桌子大喝道: "肃——静——,你们眼里还有没有我这个盟主!!——咳——咳"

鼠群顿时鸦雀无声,惊恐并且充满期待地看着灰毛,期望从它的眼里看到信心,看到解决老猫的方案 和计划。

灰毛说: "这两天的讨论我都听到了,你们认为这些无关痛痒的争论有意义吗?对解决老猫的问题有帮助吗?现在最大的问题是什么?是还没有解决掉老猫,我们自己先散了!"

鼠群中有的低下头,有的开始哭泣。毕竟这一年来,鼠群付出了很多,甚至是血的代价,但最终一无所获。可自称为精英的它们,根本就没有分析失败的原因究竟是什么。

灰毛接着说: "鼓励和安慰的话我不多说。既然老猫软硬不吃,照目前来看,对付它,我的原则只有一条——采用迂回的战术制服它!" 灰毛话音刚落,鼠群便交头接耳、躁动起来。

过了一会儿,鼠群中有一个声音回应道:"盟主,我有一个想法!我听说猫喜欢吃鱼,我觉得咱们应该给老猫提供足够的鱼,时间长了,猫的口味变了,是不是就不吃老鼠了!"

鼠群中掠过一片赞叹之声,说哎呀,这个主意好啊,之前怎么没想到,要是早这样,就不用枉死这么多兄弟了!

忽然,角落里有一个声音冷冷地反驳道: "难道要我们去人类的菜市场偷鱼给猫吃吗——离小镇最近的河流估计有30公里远,就算我们有实力能补到鱼,可这么远的距离,怎么运回来?! 既然这个途径走不通,就只能去人类的菜市场偷鱼,这样一来就很容易被人类发现;而为了捕鼠,就会带来更多的猫,岂不



是自寻死路!"

鼠群中又掠过一片赞叹之声,说哎呀,说的对啊!如果再来几只猫,我们就被灭族了啊!

这时,有老鼠提议: "干脆多挖一些陷阱,多制造一些机关,老猫知道老鼠不好抓,还经常会伤到自己,说不定知难而退,就到别的地方抓老鼠去了!"

话音刚落,就有老鼠反驳道:"我觉得不妥,挖陷阱和制造机关,会动用大批老鼠行动,动静和目标都很大,到时只怕陷阱和机关还没做好,就受到老猫和人类的双重攻击,那样死的更快!"

鼠群的气氛渐渐热烈起来,大家都争相恐后地献 上自己的建议,但都被周围的唾沫淹没。

又有老鼠提议: "对付老猫不能心急,这是个长期博弈的过程,鼠群联盟必须制定长期发展战略,并将战略分解为短期目标,分别由各鼠群承担。能完成的予以奖励、晋级,不能完成的,不好意思,只能逐出鼠群联盟!"

某老鼠部族的首领反驳道:"别和我谈奖励晋级,看我身上这伤疤,哪一场对付老猫的行动我没有参加,我们部族可是鼠群联盟的功臣,没有我们部族,哪有联盟的今天?!长期博弈,哼哼——笑话!只怕到时老鼠都被老猫吃光了!"

又有老鼠说:"一不做,二不休,干脆找点毒药,把老猫毒死算了!"

鼠群又有反应:得得得,你就是心智未全的小娃娃,真是没有自知之明。杀猫?疯了吧,做梦呢吧?哪儿凉快哪儿呆着去——啊,我们正讨论正事儿呢!

大家就这样你一句、我拆台的讨论着。这时,一个小娃娃无心地说道:"如果能给老猫挂上铃铛,当它来的时候,我们岂不是能能预先作好逃遁的准备?嘻嘻——"鼠群先是安静了几秒钟,随后立刻引来满场的叫好声,说哎呀,这真是个完全之策啊!好啊!这样一来,我们可就高枕无忧啦!

就在鼠群以为得到救命稻草的时候,有只不识时务的老鼠突然问道:"那么,谁来挂铃铛?"鼠群顿时安静下来,面面相觑,更有一些胆小的老鼠悄悄离场而去。灰毛看到如此情景,黯然感叹道:"唉,鼠群危矣,吾命休矣!"

.

鼠群最终的决定我们不得而知, 但灰毛最后的感

叹是不是可以理解为:决策和计划固然重要,但决策和计划的最后目的是切实可行的执行与落实,在于人的自知和自觉,在于人与人、部门与部门之间的配合、理解与沟通。只关注自己的小利益,而拿整个组织的成功作为牺牲,这在任何时候都是不可取的。此外,任何决策和建议都有自己的初衷——我们是管理者,不是批判者,所以也不要将自己的片面之词强加于人,别到了"一无可等的时候,大不了是一死,就此彻底解脱",那时可就真的来不及了。



执行力与落实的重要性

◇ 物控部 陈泽

执行力与落实是决定企业成败的关键因素,往往 好的方案没有得到好的结果,原因就是因为没有彻底 的去执行和落实, 在执行过程中因为这样和那样的原 因不能够真正的将方案落地, 最终导致企业经营活动 的失败,下面简单谈谈如何提升执行和落实效果。

1. 决心: 当方案和命令出台后,首先要树立各级 管理者的决心,管理者没有决心的话员工更不可能得 到良好的执行,管理者的决心可通过激励法、奖惩方 案、意识引导等措施,使管理者明白不能执行的后果 有多么严重,从而从意识上下定决心去执行。

2. 方法: 方案和指令的执行不是盲目的, 而是要 有一个能够可行的方法,如果方法不得当,也将导致 方案无法执行,方法是管理者结合实际情况并与执行 者共同协商探讨得来的, 最终目的是将方案和命令转 化为落实。

3. 行动: 行动是决定结果的,没有行动一切方案

都是空谈, 行动也就是具体到每个人要做什么, 按照 既定的要求去做,并且要注意时间节点,行动必须全 力以赴,同样可以用激励法、考核等办法来督促行动。

4. 检查: 在行动过程中要不断穿插检查, 员工往 往是这样,没人检查没人监督就在行动中偷懒,不能 全力去完成任务,因此各级的检查工作一定要持续进

5. 改善: 在过程中发现任何问题, 例如执行效果 不好或没有按照既定时间完成等,要及时调整方案和 解决遇到的问题, 否则按照错误的方法继续做或遇到 问题没有及时解决掉,那么结果肯定不能达到我们的 预期。

综上所述实际上就是一个 PDCA 循环, 计划、执 行、检查、行动缺一不可,只要按照这样的循环模式 持续坚持,全力以赴的去做,一定会看到非常好的效



宏岳 HONGYUE 24

关键在于落实, 做最好的执行者

◇董事办 王明科

制造业企业的经营目的是什么?我认为是输出产品和服务,实现盈利,获得可持续的发展空间。现阶段多数企业仍需通过残酷的市场竞争,才能杀出一条通向未来的道路。所以企业必须实现高效率运行,这就要求企业必须有很好的执行力。

据传华为管理企业的核心规律是"高层看决断、中层看理解、基层看执行"。它阐述了一个企业管理的三要素:一是企业高层要有掌控大局的规划力和洞察力,能够指引团队朝着正确的方向前进;二是企业中层能够领会高层的意图,将公司战略细节化去落实;三是基层有强大的执行力,能够将中层安排的事情落实到位。

历经二十余年发展,公司的制度流程从实践中来, 反复修改,形成很完善的系统。但是我们应该认识到,

任何一项工作都是通过落实实现结果。没有落实,再完善的制度也是一纸空文,再理想的目标也不会实现,再正确的决策也不会发挥其应有的作用。所以我们要立足岗位,从大处着眼,从小处着手,从我做起,把每一件事做好做实,把每一件事做细做精,不辱使命。

比如行政部食堂,核心目的是为员工做好后勤餐饮服务!新鲜的蔬菜、可靠的米面油、整洁的洗菜池和工作台、烹饪出色香味俱佳的饭菜、同时向员工提供良好的服务,员工的满意度肯定会高!但是我们如果不是用心去将工作落到实处,即使再漂亮的口号和标语,也是得不到员工认可的。

落实是要讲技巧的。即时工作安排得 再周密,但是在贯彻落实的过程中可能会出 现这样或那样的意想不到的问题、困难甚至 于挫折,这就需要我们在执行过程中既实 强预见力,结合实际需要不断修正错误, 要瞄准目标,"不达目的决不收兵"。 要瞄准目标,"不达目的决不收兵"。 可机理在7点半就到酒店等待客人了,几经 催促,客人8:15才姗姗下来,最终的 证, 知知一天行程。司机的服务 态度得到了客人的认可,但是我们"安全不 时的把客人送上飞机"的工作目标却落空了。 落实也需要制度的支撑。具体来说,要将各个岗位工作责任制、工作目标、工作流程、检查考核制度等内容落到实处,成为全体员工去执行落地的要求。同样,落实也需要监督来保障。全凭自愿没有监督,这样的落实,基本不会取得完美的结果。注塑机自动化程度再高、管件模具设计再合理,仍需操作工去处理、质检员去检查,否则产品难免存在缺陷,不合格的产品难免流入客户手里。监督检查,是降低工作失误,提升工作效率、实现预期工作目标的程序保障。

落实才是有效的执行。让我们养成"落实,落实,再落实"的工作作风,不断提升自己及团队的执行力,把我们的工作以及公司的经营业绩推上一个更高的台阶吧!



强化管理,狠抓落实

◇二分厂 李瑞芝

2018年上半年,二分厂以生产为核心,克服人员紧张、生产计划多等诸多不利因素,强化车间管理,狠抓落实,总体完成了 2018 上半年的产量目标。

人们常说"成事之要,贵在执行,重在落实", 抓好落实是关键。

落实是一种观念,要"具体抓、抓具体"。没有强烈的落实观念,就会见到风险躲着走,遇到困难绕着走。不去真正地抓落实,再缜密的计划、再严格的制度都只能是一纸空文。二分厂上半年新增加了几条排水生产线、线管生产线,这项具体工作由厂长主抓,在各部门协调配合下顺利进行装卸安装作业,线管生产线在到厂当天即完成安装试机,并生产出合格产品,有计划、有实施、有落实。

落实是一种方法,要"重点抓,抓重点"。落 实说起来简单,但做起来却很不容易,它需要坚持不 懈的韧劲,更需要科学有效的方法,要善于在错综复 杂的情况下去粗取精、去伪存真,抓住事物的主要矛 盾、抓住重点问题。二分厂实行重点工作重点抓,对 于供货保障,分厂列为重点,由厂长班长重点抓,合理安排机台,合理调配人员,做到一分布置、九分落实,分厂上下齐心协力,严格执行生产计划,确保各项生产任务完成,尤其6月份,供货相当紧张,分厂人员补充不足,分厂做通员工的思想工作,调整临时倒班作业,有效的保证了供货。

落实是一种责任,要 "头头抓、抓头头"; 要善于运用逐级负责的工作方法,一级抓一级、带头抓落实,把各级管理者的责任落实到位。二分厂年初一开机生产计划就较往年要多,在人员储备不足及设备产能不足的情况下管理上实行层级负责制,目标分解,一级抓一级,层层落实,厂长抓班长,班长抓主操,主操抓操作工,全员参与,每个人都肩负职责与任务。

在今后工作中,分厂会继续秉承执行与落实,将 工作进一步细化,提高管理,有效的保证生产,完成 各项生产任务。



为事之要贵在落实 落实之要贵在执行

◇ 地产事业部 陈长安

无论是在工作还是生活中,任何目标与计划的实现过程中,如果缺少了落实,目标就不可能得以顺利实现,如果缺少了执行,那么一切都将会成为空中楼阁和纸上谈兵,一切将成为空谈,最终的工作结果与愿望肯定是背道而驰的。因此,落实与执行是成功的关键所在。

为事之要,贵在落实;落实之要,贵在执行。执行者要有执行力。管理者的执行力,就是抓落实的能力和效力。

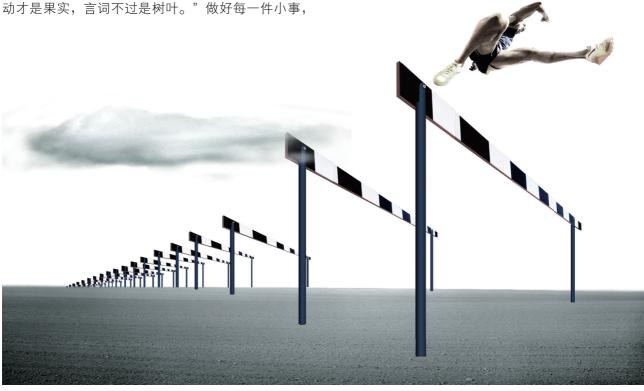
任何办法或制度,关键在于如何保障落实到位, 由谁落实,又由谁监督,执行过程中违规延误又由谁 来调查处理。任何事都是人去做的,有责任心有执行 力的主体才能把事情做好。

一个人如果不能把自己的想法落实,就无法获得成功;一个企业如果不能把战略、计划、制度落实,就无法获得成功;一个政府如果不能把政策、方针落实到位,更不能获得成功。美国诗人德雷克说过:"行动才是果实。言词不过是树叶。"做好每一件小事

才能积累成大的事业。

关键在于落实,再好的决策没有很好的落实,充其量只能算是一个好的策划。工作需要落实,生活需要落实,政策需要落实。制定好每一步,紧盯每一细节,很好地落实每一个决策,才能将愿景转化为现实。事实上,落实的过程就是解决问题的过程。落实要具备高度自觉性、原则性以及一抓到底的顽强精神。矛盾一个一个的化解,问题一个一个的击破,工作才能一个一个的落实,只有这样才能不断地取得实效。把每一件事情都当成事业去做,怀有激情。

生活中绝不缺少滔滔不绝的战略家,缺少的是无条件的执行者;绝不缺少各类规章制度,缺少的是对规章制度不折不扣的执行与落实。任何一个战略决策、方针政策和工作目标的实现,都是有效执行与落实的结果。可以说,执行与落实是发展的双翼,是任何组织和企业实现跨越式发展的强大利器。



执行? 执行!

◇ 广东宏岳 武雅婷

我想很多人都会经常听到执行力这个词,特别是在工作中出现的频率特别高,那这个经常被挂在嘴边的词有多少人真正理解其中的含义呢?又有多少人能够真正具备这种能力呢?

首先,我们先来了解一下什么是执行力。在企业中,简单的来说执行力"就是按质按量地完成工作任务"的能力。执行力不只限于个人的执行力,还包括团队的执行力,部门的执行力以及公司领导的执行力等等。

在很多企业中,一直有各种的会议要召开,大会小会不断。在会议上大家会提出问题,然后进行商讨,最终确定出解决的办法进行任务分配。在下一次的会议中把上次会议安排的任务拿出来进行汇报,这时候就会出现各种问题,比如有人会说因为一些主观原因,比如人员请假、领导出差等等;当然也会有一些客观原因,比如天气不好,公司资金问题等等。最终的结果就是上次会议安排的任务还需要更久的时来完成,而后的会议就会一直这样循环,等到很久之后才会把问题真正解决。归根到底就是没有执行力的体现,工作只会越积越多。

接下来我们再了解一下执行力的重要性和作用,现在很多企业都在强调执行力的重要性,但是真正能做到的有多少呢?在拥有同等资源,同等市场的情况下,为什么有些企业经过多年的发展可以做的很成功,而有的企业却一直在走下坡路呢?为什么有些接受同等教育,能力相差不多的人以后的发展差距那么大呢?很大一部分原因就是执行力不到位,混日子的人太多,把资源全部都浪费掉了。因此只有真正的做到执行,才会有发展的可能,对于企业这也一个很重要的方面。

就像在《人民的名义》中一样,李达康知道信访中心存在的问题就立马到现场进行处理,而其下属孙连城表面答应,下来却没有真正的去解决问题,最后因此丢掉了工作。这就体现出了执行能力不同所造成的不同结果。

执行力差的原因主要有这几方面:

第一,没有目标,不知道要做什么。公司没有明确的规章制度或者没有公司政策经常变动,使下面的员工无法明确目标,不知道最终到底应该做什么;

第二,不知道怎么做。很多企业其实并没有一些

很专业的培训,进入公司一般都是靠自己摸索和向老员工学习,所以在做事的时候并不知道应该怎么去做,会畏手畏脚考虑太多,反而没办法做好工作;

第三,各部门协调差,工作不流畅。很多人是具有一定能力的,但在企业工作是各部门相互来配合的,如果一件事情得不到别的部门的支持保障,就很难顺利的进行下去;

第四,公司没有严格的奖惩制度。有些员工会很努力的去完成一件工作,但在工作的同时他也会考虑到是否会有相应的回报,在工作完成后是否能够有相应的奖励。同时他们也会在想如果完不成会有什么样的后果,如果并没有什么坏处或者也没有什么好处,那工作积极性就会大大降低,延缓工作的进度和质量。

那提高执行力有什么具体的方法呢? 下面我们就 来说一下:

第一,要有明确的目标。公司真正的决策层要对公司的发展有一个明确的目标,然后逐级逐部门的将各自目标明确制定,使每个部门每位员工知道自己到底要做什么,什么事是自己应该立马去做的;

第二,要制定合理的操作方法。公司决策层和各部门主管应该针对自己的目标结合实际的客观条件和主观条件,研究出确实可行的操作方法,并随时进行沟通反馈:

第三,工作流程要合理。企业应该从自身实际角度去制定相关的工作流程,不要盲目的去学习别人的管理流程。制定工作流程的目标就是为了更高效率的完成工作,将一些多余、复杂和不专业的流程去掉;

第四,要制定明确的奖惩制度。公司要有一套切实可行的激励制度,让员工明确自己以后会有怎样的发展空间,会得到什么样的报酬。同时要有一套严格的考核制度,严格按照制度来对员工进行考核,避免人为干扰,根据最终的考核数据来对员工进行奖惩。

给猫挂铃铛这件事只是一个很好的主意,但是对 其可行性进行过分析吗?谁可以去挂上去?如果成功 挂上了,但是猫自己摘下来呢?最终这就变成了一件 无法执行的笑谈。所以一个公司执行力的高低在于其 自身的管理水平,管理并不能一味的去模仿,而是要 根据企业自身的情况来制定出一套切实可行的管理法 则。管理是不可以速成的,是需要整个企业一同循序 渐进的进行探索沟通实行,这样子企业一定会做的更 大更强。

员工风采

STAFF STYLE

浅谈执行力

◇财务部 康苗

谈到执行力,首先想到的是陆游的那首《冬夜读书示子津》。诗云: "古人学问无遗力,少壮功夫老始成,纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行"。这首诗强调了"书本知识必须经过积极的实践才能真正理解其中的深意"的道理。这个积极实践的过程就是我们要说的执行力。谈到执行力,我们往往想到的是团队,是集体,而实际上,执行力是一个人身与心的交融与匹配,他更适合于是表述一个人的行动能力。

郦波先生在百家讲坛评说曾国藩家训时有一节谈 到了执行力,主要评说和论述了曾国藩在家训中所倡

导的行动与执行,其中 有些内容特别值得我们 借鉴。他认为具有完美 执行力的素质至少要包 含四个层面:

- 1、执行力首先要 以忠实的行动能力为基 础。
- 2、执行力要有分析、策划的能力。
- 3、执行力要有措施与细节上的操控能力。
- 4、执行力还要有 行动的原则与底线。

这四个层面总结 起来就是要有忠实的态 度,纵观全局的能力, 要有独立分析、思考的 能力。注重细节,每一

个阶段,每一个环节都要注重。还要有"约守",即守住人生的底线,守住信仰的底线,守住规则的底线。反之,当你不够忠实、不够主动、不够努力、甚至丧失了做事的原则与底线的时候,你的执行力也无从谈起了。

企业管理中的执行力是指人们贯彻战略意图完成 预定目标的操作能力。简单来说执行力就是按质按量、 不折不扣的完成工作任务。但是正是这么简单的执行 力,却是很多个人、团队、企业所欠缺或不具备的。 三分决策,七分执行,要完成预定目标、充分贯彻执 行力要注意以下几个问题:

首先,加强学习和实践,提高自身素质。

提高执行力落实工作任务需要有高素质的职工队 伍,职工素质与能力的高低是执行力的综合反映。职

工素质越高办事效率越高,执行力就越强。因此,只有不断的加强学习,增加本领,更新观念才能更好的适应公司发展,高效率的完成工作。

其次,端正工作态度,脚踏实地有责任心

责任心和进取心是做好一切工作的首要条件,要提高执行力,就必须树立强烈的责任意识和进取精神。 坚决克服不思进取,得过且过的心态。端正态度、摆 正心态,视工作为享受,积极地去投入。培养自觉习 惯,摒弃惰性。把等待被动的心态转变为主动的心态, 面对任何工作把执行变为自发自觉的行动。

> 再次,注重细节,执 行工作的过程中要不断跟 进。

> 最后,相互协作,注 重团队精神。

大家都听过三个和尚喝水的故事: 当庙里有一个和尚时, 他一切自己做

主,挑水喝;当庙里有两个和尚时,他们通过协商可以自觉地进行分工合作,抬水喝;可当庙里来了第三个和尚时,问题就出现了,谁也不服谁,谁也不愿意干,其结果就是大家都没水喝。这则寓言使我们认识到团结的重要性,在完成一项任务时,缺乏团队协作的结果是导致失败。每个人都不是一座孤岛,在做工作时,需要相互协作,相互帮助,相互提醒,这样才能不断提升自己完成任务的能力。

总之,无论是个人的发展还是公司的成功都离不 开执行力。没有执行力的员工是低效率的,是不付责 任的,工作上不会取得好成绩。没有执行力的团队是 散乱的,是低效的,再好的方案也塑造不了成功。



重实干 强执行 抓落实

◇ 设备部 周萌



为了全面提高设备维修、保养、管理工作,就必须树立"干"的导向、弘扬"干"的精神、营造"干"的氛围、落实"干"的行动,聚焦实干、强化执行、狠抓落实,做到一丝不苟,细致到位,超前工作,主动及时,不断提高维修质量,提高本人业务水平。牢记岗位职责。

让员工认识到重实干、强执行、抓落实的重要性,必须提高认识,一致共同。为了更好的完成设备部的工作,设备部的全体员工应该上下联动,齐心协力,迅速扎实的开展工作。工作中重实干、强执行、抓落实,是一件难事,必须用于担当,一往无前。要坚持"干字当头、实字为先、效字以求",不图虚名,埋头苦干、少说多做。

重实干是一种担当,落实上级的工作部署,是每一个员工的基本职责。如何才能做到"重实干",我认为要有良好的精神状态,员工的精神状态非常重要,精神状态决定这工作状态。斗志昂扬、奋发进取的精神状态工作就进展快、效率高,萎靡不振、死气沉沉

的精神状态就影响工作开展、影响工作效率,也影响 周围环境。

强执行是一种优良的作风,任何一项工作,你若想取得成就,必思于细、重于实、强于行。执行力是部门的生命力,它的强弱直接反应了工作的效果。如果执行力不强,再好的制度,方法都只是纸上谈兵,是龙一型

抓落实要把工作的着力点放到立足当前、着眼长远、打好基础上,把工作的落脚点放到办实事、求实效上,更加注重质量和效益。抓落实是每一位员工的职责所在,每位员工身上都有一份责任。这份责任有大有小,职责分工也各不相同,但都要做到"在其位,谋其政",尽心尽责干好本职工作,这是我们必须具备的基本职业道德。我们要立足岗位,在工作中找准位置,抓落实中强化责任,开动脑筋想问题,扑下身子干工作,勇于担当挑重担,在工作成效中检验我们的能力和水平。

☆岳 HONGYUE 30

执行力从哪里来?

◇部品部 吴伟涛

经济全球化的发展促进生产力提高和全球经济的发展,在这样的背景下企业的发展就会有很大的压力,企业管理作为企业运转过程中的重要环节是为企业解决压力的重要环节,企业管理也是剔除一切问题的一把利刃。在管理过程中大家也会用到 PDCA、5W2H等管理方法,但还是不尽人意,很多人制定了目标,有了解决方案、资源,但就是不能按时间节点来完成,效率低下。这就是执行不到位或根本没有执行,一个企业的成功,三分靠战略,七分靠执行,执行比战略更重要,战略决定了一个企业的发展目标和方向,而战略需要靠高效的执行力来实现。因而执行力的强弱决定了一个企业在实现战略目标的道路上能够走多远,没有强大的执行力再好的战略也只能成为梦想,企业成败关键在"执行"。

部品部做为公司重要组成部分同时也是采购系统的重要一员,在公司采购流程中扮演的就是执行这一重要环节,从计划部接收采购计划,按照采购申请产品的规格、数量及交货期落实采购计划。部门内每每个人都是有计划的在执行与落实,部门领导在开例会或同事之间交流时也会时常提起按计划执行,但是有个人执行的程度不一样,也就是说每个人的执行力到底是什么?我相信很多人回答不一样。那么执行力到底是什么?我相信很多人保质不上来,简单来说执行力可以是有效利用资源、保质保量达成目标的操作能力。它包含完成任务的意愿,完成任务的能力,完成任务的程度。对个人而言执行力就是战斗力:对团队而言执行力就是战斗力:

知道了什么是执行力,那么在工作过程中执行力差的原因有哪些呢?主要有五方面原因:1.员工不知道干什么。2.员工不知道工作怎么干。3.员工做起工作来不顺畅。4.员工不知道做好了有什么好处。5.员工知道做不好工作。

知道了执行力差的原因,那么怎样解决执行力差的原因呢?你的执行力从哪里来呢?

一、你的执行力要从责任心中来;没有责任心,就没有执行力,一流的执行必有一流的责任把关,责任到位,执行才能到位,所以执行力的核心在于责任心。二、你的执行力从工作态度中来;提高执行力贵在端正工作态度,培养富有激情的工作态度,从健康的执行心态出发,自觉地从被动执行走向主动执行,心无旁骛,专注地投入到执行过程中。三、你的执行力从绝对服从中来;服从是执行的第一要素,服从和遵守组织纪律,无条件、不找任何借口去执行是提高

执行力的重要保障。四、你的执行力从沟通协作中来; 有效的执行从有效沟通开始, 勤与上级沟通, 确保正 确执行; 勤与员工的有效沟通, 提高团队协作, 互相 配合。五、你的执行力从高效率中来:提高工作效率 就是提高执行力, 做事要先从重要的事情开始做, 每 天有工作计划,分清主次,告别"瞎忙",才能让执 行的效率提高。六、你的执行力从快速行动中来:俗 话说心动不如行动,执行力更需要行动,快速行动是 决定执行力成败的重要因素, 时间决定一切, 不拖延、 当机立断是一个优秀的执行者必备的基本素质。七、 你的执行力从结果导向中来; 计划不执行, 结果等于 零。有效的执行就是为结果而战,就是落实目标的过 程, 执行要的是结果, 而不是"苦劳"。八、你的执 行力从解决问题的能力中来: 你的执行力来自职业化 的工作技能,同时还要多学习、多交流、多实践,学 以致用,提高创新能力,因为创新能力是执行力的灵 魂,还要善于将知识转化为执行能力。九、你的执行 力从缜密不疏的细节中来; 执行力的关键在于细节, 细节同时又成就完美的执行力, 我们就是要把小事做 细,把细事做诱。从细节抓起,做到每个环节都执行 到位,告别"差不多先生",把工作真正执行到位。十、 你的执行力从高尚品德中来;忠诚和敬业精神是提高 执行力的有力保证,诚信为执行力保驾护航,同时我 们要心怀感恩,这样才更有执行力。十一、你的执行 力从坚持不懈的韧劲中来; 把挫折的压力变为执行的 动力,要勇于挑战"不可能完成"的任务,还要坚定 克服困难,百分之百完成任务,坚持到底,不轻言放弃。

企业的首要问题是赢利,赢利的关键是执行,提 升执行力是企业和员工的双赢选择。管理者的执行力 决定企业的执行力,个人的执行力则是个人成功的关 键,关注执行力就是关注企业和个人的成功。 业和员工是一个利益共同体、风险共同体、命运共同 体。个人成长与企业成功互为依托,企业的成功和发 展要依靠员工的成长来实现,员工的成长又要依靠员工的成长来实现。企业兴,员工兴;企业衰, 员工衰。执行力既是企业的核心竞争力和成功的资本, 也是员工的核心竞争力和成功的资本, 也是员工的核心竞争力和成功的资本, 也是员工的核心竞争力和成功的资本, 也是员工的核心竞争力和成功的资本, 也是员工的核心竞争力和成功的资本, 也是员工的核心竞争力和成功的资本, 也是员工的核心竞争力和成功的资本, 可替代的人物。

我们是注塑人

◇三分厂 顾强

一棵树能在森林中屹立多久,没有人知道,就像 我的注塑生活,能在我的生命中蹉跎多久,同样也没 有人知道,但我知道,这就是我的生活,我十多年来 自己选择的生活,已经融入我生命的色彩中。

我这些年独立自主却又最得意的事情莫过于选择了我自己认为最适合自己的生活——做一个注塑人,虽然它有着没完没了的忙碌,它有着永远也做不完也无法百分百都做对的工作,但我还是在付出,还是继续珍惜它、呵护它,这就是我们注塑人的个性——永不放弃,永远前进!

人们都在说,伤疤是男子汉的勋章,我曾经细数过,身上大大小小的各类伤口足有十几个,这是我永远的纪念,纪念我为注塑付出,怀念我为注塑血汗累累,我以此为荣,以此为傲,以此为我终生的自豪。我身边的注塑同仁哪位不是同样伤痕不断,旧伤添新伤,面对新伤它们却也只是淡淡一笑,因为我们爱我们的职业。

在我们的眼里,注塑机就是我的兄弟,我的朋友,就是我的至爱,模具就像是一根线,我们和机器赖以交流、沟通的情感之线。

在我们眼里,它们都是活生生的,每当我站在它们面前,仿佛可以感觉到它们有了呼吸,有了生命,我可以感觉到它们的脾性,就像小孩子似的脾性,会撒娇,也会听话,当然也会在你不乐意的时候耍点小性子,交往中我学会了哄它听话,学会了疼它、扶它,

工程一样,心里充满了无限的舒坦。

但它们毕竟是钢铁之躯,我们的手、胳膊经常被它们的小性子搞得伤痕累累,高温主机和模具,令人防不胜防的尖角,都让我们为之痛苦,但我们从来没有放弃过它们,我们用自己的血汗浇灌着这一朵并不美丽的花。虽然经常受伤,虽然很痛,但在这里我们找到了自己的快乐,所以我们能快乐的工作着。

快乐的来源首先是辛勤的劳动,当一串串数字在 我们的手下像跳动的音符奏出动耳的乐曲时,我们听 到了机器的呼吸,感受到了模具的心跳,看到一个个 近乎完美的产品,我们触到了它们的脉搏,我们更能 感觉到快乐的注塑生活,也只有在这时候我们才能感 到真正的快乐,来自于职业的快乐。

海天注塑机,欧亚注塑机……我们在心里适应着每一种机型的性能,技术在不断成熟,仿佛在看着自己的孩子渐渐长大;冷水机、热水机、热流道、油温机……每天的操作总是那么自然,仿佛写衣吃饭,已经融入生活太深;这就是我们的生活,我们在忙碌中享受,我们在学习中成熟,我们也在不断的冲刺新高度。

注塑,一个并不可以炫耀的职位,却让我们为它 尽力的付出着,因为我们的感情深深地寄托在这里, 我们的快乐寄附在这里,我们注塑人为注塑而快乐。



32

员工风采

STAFF STYLE

团队的力量 团队的智慧

◇ 客服部 赵利燕

"康泰之树,出自茂林,树出茂林,风必折之。" 一棵树如果离开这片森林,风一吹来势必折枝散叶。 在现今社会中没有一个人单靠自己就能顶天立地。企 业竞争不是个人赛,而是团队赛。因此,增强团队凝 聚力,向心力,实现智慧共享,资源共享,合作共赢, 最终成就一支优质高效的团队,才能跨越困难,勇往 直前!

新团队需要成员的快速融入和快速磨合,增强团 队默契

筷子夹矿泉水瓶移动至指定区域。游戏中的筷子是 4 米管材,这就增加了游戏的难度,明确目标后,我们队推出力量型的艳君来担任主筷手,其他人为助力,默契配合艳君的夹瓶移动等动作。这个游戏让我们新组建的团队达成了第一次的默契磨合,并增强了队员之间的信任。

不断增强团队合力

集中精力,深度思考,高效完成。

一个难度较高特别有意思的游戏就是大鼓颠球。五个人同时掌控一个大鼓,齐心协力,互相配合,劲儿往一处使,一起调整大鼓的拍力和接球地点才能更多的颠球。稍有一个人分心就会致使整个团队的失败。我们在仔细观察和讨论了其

他组经验,并结合本组体验结果,不断思考和研究更加合理的游戏分工和拍球手法力度。最终竟然拍出了七个球,得到了意想不到的结果。

团队的力量是巨大的,不再是单枪匹马,不再听命于唯我独尊的大师,而是依靠团队的智慧。—— 摘自《清单革命》



上下同欲者胜

◇客服部 李秀娟



客服部组织的这次团建活动是我入职以来参加的 最有意义的集体活动。在训练活动中,每一个项目都 带给我许多启示与思考,使我受益匪浅。

本次团建活动项目有: 默契移动、统一步调、亲 密传达、集中思想、善于表现和团结协作等, 我组本 着"贡献的是个人,展现的是整个团队"的宗旨,将 团队各具风格的成员加以整合,形成共识,步调一致, 充分发挥其作用,形成强大的凝聚力,最终取得了团 队第一名的好成绩。其实, 我组成员单个成员能力并 不是很强, 几乎是最不被看好的团队, 但上下同欲者 胜,团结就是力量,团结和精神力量往往让会让团队 成员有超水平发挥, 我团队里的每个成员都将自己的 利益、命运与团队紧密联系在一起。我们发挥自身优 势, 学习他人之长, 共同完成目标任务, 真实地将一 个团队的团结与协作,沟通与协调,真诚与信赖,激 情与挑战, 勇气与信心, 素质与心态, 见解与共识完 美的体现。在此过程中,也锻炼和提升了我们制定目 的、策划方案、组织指挥、坚定执行的综合能力。更 是用实际行动说明了:一群人、一件事、一条心、一 起拼、一定赢!

通过这次团建活动,对照检查自己的工作,我想可以从以下两个方面继续改进:

一是调整心态,焕发激情。做到既不急躁,又冷静果断,就会营造一种轻松的工作氛围,使人心情舒畅。否则,将会使他人感到烦躁和压抑,失去工作信心。不论是领导还是员工,他的激情将是他的工作动力。因此,在我今后的工作中,应保持且不断激发激励自己的激情,这样,我们的工作才会是高效的、创新的。

二是任何事情之前,都需要有个详细的计划,统 筹安排才能事半功倍。

通过这次团建活动,使我深刻的认识到:集体的重要性,团队的重要性,伙伴的重要性以及工作中互相配合的重要性。我们只有锐意进取,与时俱进,并把自己的一切与团队融入在一起,奉献自己来展现团队精神风貌,凝聚团队力量,才能使我们团队在激烈的市场竞争中永远立于不败之地!









团结 信任 责任

◇客服部 王丽

7月2日客服部组织部门全体员工举行年中拓展训练,拓展不仅仅只有训练和游戏,更有深刻的内涵。 在拓展训练中我深深感受到了其中的认真、激情和团结,也是凭借这些,让我此次的拓展训练更加难忘。

7月2日下班后,大家放下手头的工作,全身心投入到拓展训练中,此次活动诠释了客服部的认真、激情与团结。个人的成功不算成功,团队的成功才是真正的成功。大家在一起商量训练内容的方法,如何步调一致完成任务,那种团队的荣誉感顿时从心底油然而生。良好的团队精神和积极进取的人生态度,是现代人应有的素质,拓展训练不仅能够磨练意志,融合人与人之间的关系,而且,还给了我们很多快乐!

来到办公楼前的空地上,部门领导宣读了本次拓展训练的注意事项。接着分好蓝队、紫队、绿队、橘队四个团队,团队竞赛开始了!各个团队个性十足:激情四溢的绿队,充满活力,向我们展示了一个团队所需要的创新;坚韧不拔的紫队,严守纪律团结一致,让我们感受到团队齐心协力所迸发的力量;霸气十足的橘队,虎虎生威,超强的执行力告诉我们团队需具备的效率;斗志昂扬的蓝队,不失大将风范,舍我其谁的魄力,将此次团队冠军收入囊中。

在游戏中总结,在总结中反思,在反思中进步,每个团队在游戏结束后都认真的进行讨论,总结各自

的优缺点,回顾本团队的沟通交流方式,并感悟其中的管理之道,从而反思所需调整的部分。学员们既收获了快乐,又获得了知识。

拓展训练有默契移动、统一步调、亲密传达、集 中思想,其中集中思想足球击鼓——需要大家齐心协 力,步调一致,共同发力来完成的一项活动,首先我 们仔细观察其他团队的表现,从中总结经验,找到动 作中的关键点,控制好力度,让球在一个平面中跳跃, 始终保持鼓面的平衡,最终在大家的共同努力下我们 众志成城,超越梦想,最后我们一口气足球击鼓7个, 总分超过其他队获得了此次冠军,在我们的欢呼中, 我们感受到了团队的战斗力,凝聚力,"集中思想, 团结一致,积极发挥自己的作用,让团队整体发挥出 最强的魄力"。短短的拓展训练结束了,但这样的经 历与感悟缺深入我们的工作以及生活,成为我们记忆 中的宝贵财富。我们一起重新认识了团队的含义与价 值,深刻的理解了团结、信任、协作。并且让我们彼 此跟深入的了解,发现每位成员的可爱之处,共同团 结相处的时间总是很短,同事间的友谊热情急速升温。

而一个团队无论是做什么事,都要具体问题具体分析,要做好充分的预案,然后再分工明确,责任到人,同时要严明组织纪律,任务分配到人,每个人都要有强烈的责任心!



领导力、执行力是团队取胜的钥匙

◇湖北宏岳 郑萌

作为一个新入职的员工,从湖北公司来集团学习, 学习过程很充实的同时日子过得也很快,离开前两天 恰逢部门的团建活动,有幸参与进来。记得当天下班, 在部门的组织下,我和二十多名同事准时从公司集合, 开始了当天拓展团建活动。

每当一个游戏项目结束,每个组会有一位队友 发表自己感悟,畅所欲言说出自己在游戏中的体会心 得。虽然只有短短的半天时间,但是此次活动却带给 了我们很多的欢笑和启发,通过此次活动,我深深感 受到了一个团队的凝聚力是多么的重要,汗水与泪水、 痛苦与欢笑交织在一起,使我们都深刻的体验到一个 团队是要经过千百次的锤炼才会变的坚不可催;深深 地理解到成功者是要付出怎样的努力方可站在至高点 上,那胜利的喜悦是无数次的跌倒与反省凝聚而成的。



在这次团建活动中,我所在小组凭实力获得了第一名的优异成绩,这离不开队长的领导力,和组员间的高度配合程度,这样的合作精神将会带入我们工作中。好的领导力,和有效的执行力,永远是团队取胜的钥匙。



难,变

◇黒吉区 蒋文涛

一场秋雨一场寒,东北工地马上完。东奔西跑促销量,只为明年有存粮!业务人员很辛苦,经历严寒和酷暑。公司同事也很棒,尽心尽力做保障。市场沿如战场,联动效应已上榜。你我不把责任当,企业发展在何方?宏岳人儿要奋起,厂家竞争牵自己,如不调整新策略,很难好好活下去。

湖北宏岳, 扬帆起航

◇湖北宏岳 杨坤龙





◇外贸事业部 干大璐

我自 2018 年 3 月 12 日入职公司外贸部,5 个 多月以来,我对外贸日常工作、企业现状及实力、公司外贸发展规划及模式、以及企业文化等都有了较深入的了解,在此过程中也得到了很大程度的锻炼和学习。

入职我司后,公司安排我主要负责东南亚市场,很快便开始参与了印度尼西亚市场的参展筹划及执行。这对于刚刚入职的新人来讲,既是挑战也是一次难得的成长机会,因为刚刚进入新行业,对市场的运作方式、产品品类等并不熟悉,所以展会上客户的接待、公司及产品介绍、以及会后的市场走访,对我挑战着实不小。然而,这次展会对我而言确实又是难得的锻炼机会。期间的各种困难与辛苦在这里不做赘述,一切也都在部门有条不紊的安排下沿着正常轨道越来越顺利的进行。让我最受震撼、最受益的,是领导的一次训斥。

事情发生在一天忙碌以后,大家坐下来边吃晚饭 边聊。席间谈到印尼当地市场及印尼当地人对于中国 产品的态度。凭着几天来对印尼当地人的较热情的表 面印象,以及当地人言谈间对于中国产品品质的肯定 与称赞,我很随意的冒出来一句对印尼人的评价。没 想到,这句自以为不疼不痒的评论,遭到了领导严厉 的批评。

"作为一个外贸人,要对自己说的每一句话负责任。你的每一句话对于国内的人来说都代表着国外当地的现实,千万不要因为自己的主观臆断对国内的同事甚至公司产生误导,这会导致很严重的问题。作为外贸人,自己的言谈永远要保持客观与实事求是,做任何评论,都要有足够证据。即使做不到深入分析客

观评论,至少要做到正确的转诉所有最贴近于实际的客观事实。对于公司,永远要做到用最贴近客户客观情况的言语去表述客户的实际需求;对于客户,绝对不要随便承诺,要将客户需要了解的公司的情况细致转达给客户。这样,在公司和客户之间架起一道高效沟通的桥梁。同时还要谨小慎微、认真仔细;否则,一个主观臆断的错误表述或言论,可能会导致客户的流失以及公司的损失。"

领导如此剧烈的反应,说实话,当时我觉得有点小题大做,但事实证明,领导是在必要的时候点醒了我一个外贸人应该做到并坚持的基本操守及职责,自己的主观臆断是外贸人的大忌,对于我而言是急需改正和坚持的。

印尼展会的同时,我这边一直在与一个印度客户 谈着订单意向。因为展会档期比较忙,有时候在客户 询价某个产品的时候,自己感觉差不多客户的需求跟 我们公司的产品应该是匹配的,所以就草草回复客户 "OK",但是之后在领导的要求下,反复与公司相关 部门核对,证明客户的需求与我司的产品并不匹配。 尽快向客户进行了更正后,客户有点失望,但也是由 于我们认真负责的态度,客户并没有放弃订单,在一 再反复的核对后,最终选择使用我司产品来替代其之 前的产品。订单顺利达成,客户得到其所需,也很感 激我们的支持。

通过以上的经历,我深刻意识到作为宏岳外贸人的职责及基本操守,今后我将一直努力践行并坚持下去。



WIN THE WORLD WITH INTEGRITY

部分战略合作伙伴 (#名不分先后)

PRINCIPAL STRATEGIC PARTNERS











宏岳塑胶集团股份有限公司 HONGYUE PLASTIC GROUP CO.,LTD

全国免费服务热线:

地址: 河北省秦皇岛经济技术开发区龙海道81号电话: 0335-8886666 http://www.hy-pipe.com

4008-95-9933