



和朋友聊天,他问:“你有什么信仰?”我想想,我既无宗教信仰,又无党派信仰。如果一定要说信仰的话,那么,对亲人的爱也许就是我生活的信仰吧!尤其是我的母亲,想到母亲,便能感受到她的温暖,这种温暖一直抚慰着我的灵魂,伴我左右。

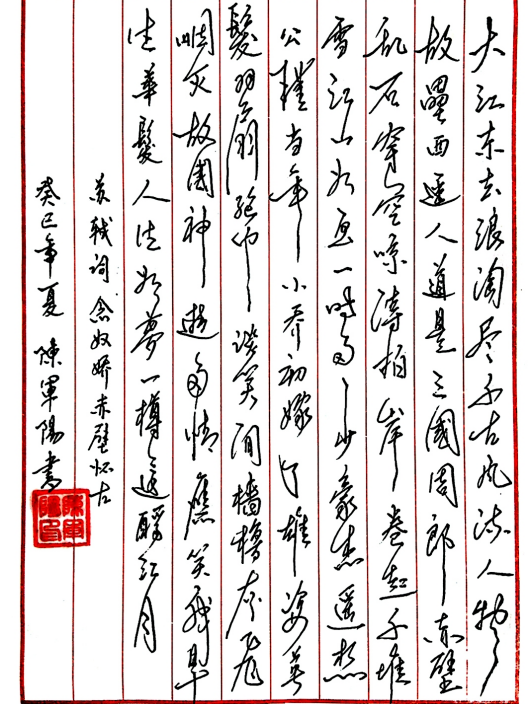
母亲现在老了,她的一生充满了艰辛与磨难。

母亲生了我们五兄妹,而且都是在那一分钱掰成两半花的年代。家里五兄妹,还有爷爷,只有父亲一个人上班,一个月仅几十块钱的

工资,要养活这么大一家人,很难可想而知。在我的童年,我就知道家里一直缺钱。光缺钱还不算什么,在那风雨如晦的年代,我父亲还被错划成右派,那段日子,母亲一直过着穷且担惊受怕的日子,使她原本就不好的身体变得更加孱弱。

家里穷并且有老下有小,那日子真不知道她是怎么过来的。在那缺油少粮的年代,母亲仿佛生活的魔法师,她不仅每天给我爷爷开小灶(所谓的开小灶,也无非是白米细面),而且我们兄妹也没饿着;另外,我父亲还经常有三五好友来家里做客,她都热情相待,这么多的开销,就是用父亲的微薄的工资来支撑,瘦弱的母亲以我无法想象的能耐承担了这一切。我的记忆里母亲身体一直不好,我童年最大的痛苦就是看到她经常在家里的病痛状。

长大了想起那时的日子,她每次做完饭,告诉我们她要歇一歇,让我



又是清清凉凉的夜,独自徜徉在无尽的月色之中,任由思绪漫步在各种各样的梦境里。不想缅怀过去,却止不住地回忆曾经;不想期待,却又下意识地等待明天!往来复去的车流在身边呼啸而过,似乎从没有停过——谁知不是曾经飞驰的我们!随路面起伏不定的车灯光,似在倾诉跌宕变化;时而一声长笛鸣响,也是为这深深的黑夜和即将逝去的青春留下一个忧伤的注解!时而短促,时而长叹……

来不及感悟,昨天还誓言旦旦春风风,今夜已夏至……孔丘仲尼川上曰:“逝者如斯夫,不舍昼夜!”

微风过处,细数柳条飘荡,眼皮发梢……白发三千丈啊!斑斓的华灯映衬着夜幕,波光粼粼的河面缓缓驶来一条沙船,“嘟嘟”低沉的发动机似老牛的叫吼,喘息,撑开夜色向河流深处驶进;

凝视——黑夜中那双星辰般纯净的眸子着实令人恐慌;这是奔波困苦的人生?还是诗人笔下静谧安详的春江花月夜?

今夜,你无眠!注定,今夜我亦无眠!漫漫的夜色中,悠悠的梦境开始在心里酝酿…… (营销中心 任杰)

我的日子里有你的传说

我曾闯入过你的生活
传说中没有曲折离奇的情节
却谱写着一首朴实无华的恋歌

我的日子里有你的传说

读你的目光,写你的温柔
阴晴难躲于晴朗的天空
世界一片光亮温和……

我的日子里有你的传说

你曾闯入过我的生活
传说中没有曲折离奇的情节
却谱写着一首朴实无华的恋歌

我的日子里有你的传说

读你的目光,写你的温柔
阴晴难躲于晴朗的天空
世界一片光亮温和……

向鼓浪屿蔓延的爱

小米和程逸住在 D 市一个 50 平米的小房子里,房子被小米装饰得很温馨,一些小的家用电器也都有,属于麻雀虽小五脏俱全的吧!他们被称为蚁族,但小米很知足,她感觉自己很幸福,小米说再大的房子也只是睡那么一张床,再好的条件也需要有一个人陪伴。再说我们也有大把的青春嘛。能和爱的人在一起生活并相互依靠有人疼有人爱就足够了。

小米是个典型的青春期少女,经常吃着薯片看着偶像剧,时而笑得花枝乱颤,时而哭得梨花带雨。这种时候,程逸总是会搂着小米的小蛮腰,轻轻刮了下她的小鼻子宠溺的说道:“唉,小傻瓜!跟你讲过多少次了,不要看的太投入了,老喜欢看这种虐心的电视,看你哭的跟个泪人似的,我多心疼呀!”“如果我是女主角我绝对要去找那个人算帐,一定不会就这样放弃的。”小米还沉迷在她的偶像剧里,愤愤不平地说道。



小米和程逸开始的交往也是那么得让人哭笑不得,在 D 市一个休闲公园里,小米径直走向刚打完篮球的程逸,拍了拍他的肩膀爽朗的说:“大叔,做我男朋友吧!”可能是因这奇特而大胆开场白太过突然,也可能是因小米

那水汪汪的大眼睛太过迷人,程逸想也没想竟点头答应了。在之后的不断交往中,程逸觉得那次盲目的点头竟是他这辈子最正确的一个决定。其实程逸可不比小米大多少,这也并不是他们的第一次相遇。小米在一个养老院做

志愿者,那天有点事迟到了,进去时正好看见程逸在给老人们讲小品,小米就被他那认真而又滑稽的模样给吸引了,之后的一整天程逸陪着老人们唱歌、聊天、给他们洗脚,看的小米越发心动。当然,程逸完全不知道自己的举动已经俘虏了一个女孩的心,小米之后又去找过他好几次都没找到,后来才知道他去 A 市出差了,去做志愿者只是一个偶然的机。让小米没想到的是时隔一年又能在 D 市遇到程逸,以小米的性格当然不会错过这次机会啦!也正是小米的性情率真敢爱敢恨才有他们现在幸福甜蜜的生活吧!

那日和风,阳台上的小米背靠着在安静看书的程逸,暖暖的阳光

洒在蝴蝶兰和郁金香上,小米在微信上写道,“我喜欢纯纯的爱,傻傻的坏,小小的期待,不变的信赖。还有四五月天里,两个人,手牵手,踩着风,去看海。”然后...然后程逸就带着小米开始了恋爱中的第一次旅行,他们在四月天里去了有“中国最浪漫岛屿”之称的鼓浪屿。小米曾说过她一直都有一个小小的愿望,就是和她最爱的人去鼓浪屿看海。当小米知道他们可以去鼓浪屿看海的时候,高兴得一连吃掉了好几个冰激凌来庆祝…

在去鼓浪屿的车上,尽管小米一路嚷嚷着不要睡但还是因为太过于兴奋靠在程逸的怀里睡着了,程逸看着怀里的小米眼里满是怜爱。

夕阳西下,在鼓浪屿的沙滩上程逸写道“小米和程逸永远在一起”。程逸牵着小米的手,两人赤着脚踩着浪花,海风渐吹,海鸥在他们的头顶上方悠悠盘旋,久久不愿离去。……

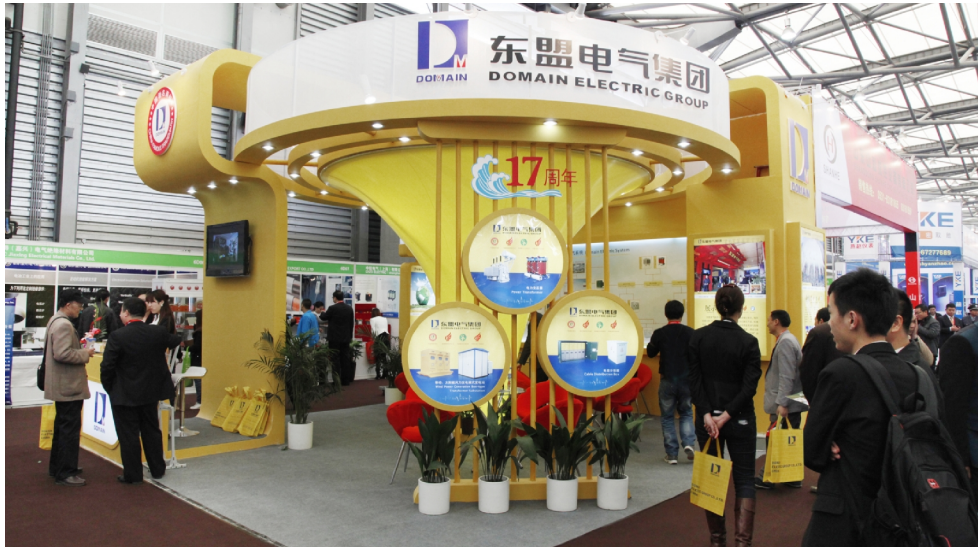
(开关公司 刘丹)

东盟电气集团亮相中国国际电力电工设备技术展

本报讯 4月8日—10日,我集团应邀参加了在中国上海新国际博览中心举办的“第十三届中国国际电力电工设备与技术展览会”。本次展会汇聚了来自于 20 多个国家和地区的 500 多家知名企业。集团营销中心副总监徐家俊、郑海育等领导出席本次展会。

我集团展位位于 E6 馆的 6T013 展位。此次展台以海纳百川、有容乃大为主设计思路;并搭配黄色为主,白色为辅的色调,显得简单大气。展台底部灵动的软膜效果与顶层层圆形的搭建方式象征着集团的日益壮大,流线型的装饰,更加使得展台独具吸引力。

展会期间,众多中、外来宾参观我集团展馆,他们中有的详细了解我集团情况,并认真观看宣传灯箱,还有的与我集团展销人员了



解、询问、洽谈、索取资料。我集团展销人员对各位来宾所提出的问题均给予积极、热心的解答。本次展会有效地宣传了集团的企业形

象和产品,展示了企业的技术实力和发展前景,取得了形象和效益的双丰收。

据悉,中国国际电力电工展

是涵盖能源发电、输配电、电力自动化、电力施工、电厂节能环保,以及各类电工产品的国际性专业展览会。展会创办于 2000

东盟人用自己的努力赢得了客户的赞誉,也为本届中国国际电力电工设备与技术展览会画上了最闪亮的一笔。

(营销中心 张孟)

东盟通过 2013 年度“三体系”认证复审



本报讯 6月10日,由中鉴认证中心的四位专家组成的“三体系”认证审核组如期抵达我公司,对“三体系”(注:ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、GB/T28001 职业健康安全管理体系,简称“三体系”)在企业中的运行情况进行了复查。

审核的首次会议在我集团二楼大会议室召开,集团副总占庆一、管

中心、物流中心和安全生产管理办公室等部门进行了缜密地审核,因职业健康安全管理体系认证证书于今年正式换版,审核组尤其对我公司安全生产和 5S 管理方面更为关注,专家们多次亲临生产现场进行查看和指导,并提出了很多建设性的意见,为企业后续的改善工作提供了宝贵的参考依据。

6月11日下午,审核组召开了审核的末次会议,他们对公司“三体系”的运行状况给予了肯定,同时,也中肯地对我公司在生产经营方面所存在的几项管理盲点提出了改进要求和建设。最后,审核组一致推荐我公司“三体系”证书继续保持有效,并推荐职业健康安全管理体系证书改版。值此,在各相关部门的积极配合和全体员工努力下,我公司顺利通过了 2013 年度“三体系”复查工作!

与会领导会上表态,我公司一定会一如继往地按照“三体系”要求,责任到相关部门,抢抓时机,稳步整改,保障“三体系”的持续健康运行,进而加快推进企业现代化管理进程,为公司的快速发展保驾护航!

(文/陈军阳 摄/冯登旭)

本报讯 5月20日,中国质量认证中心专家组莅临我集团进行为期两天的年度“CCC”认证复审。经过细致的监督检查后,专家组一致同意我公司通过本年度复审。

两天内,专家组严格依据国家相关法律法规和产品认证规则,根据工厂检查要求(质量保证能力要求)以及型式试验报告等对我公司批量生产的认证产品与型式试验合格样品的一致性进行了评价。同时,不间断地到生产现场进行抽样检验,也先后对我公司仓库、采购、质检、技术、安全等部门进行核查,特别对产品生产的关键工艺和质量管控流程等方面提出了宝贵意见。

21日,专家组在将要结束本次复查之际,充分肯定了我公司在质量管理体系运行方面所做的努力,同时也指出贯彻和实施质量管理体系,落实 3C 认证要求是一项长期的工作任务,公司需常抓不懈,更重要的是将认证要求真正落实到生产经营中去,推动企业的稳健发展。我方负责人代表解志伟对专家的意见表示高度重视,他表示公司会在第一时间对专家提出的建议给予落实,及时跟进落实进度,结合企业薄弱环节和管理死角,召开专题会议,限期整改,确保认证要求。

此次复查的顺利通过,是对我公司产品的一种肯定和鼓励。“硬质量才是硬道理”,2013 年,东盟将脚踏实地、一如既往地严格执行认证要求,以优质的产品,开辟更广阔的营销市场。

(行政中心 陈军阳)

东盟通过 2013 年 CCC 认证复审

管理提升 质量过硬

电气市场的“通行证”授予优质品牌

东盟顺利通过 PCCC 第三次认证复查



本报讯 5月14日—15日,电能(北京)产品认证中心有限公司(PCCC)认证中心检查组一行3人,莅临我集团进行颁证后的第三次监督检查。

检查组在公司大会议室先后组织召开首次会议。我公司代表解志伟、何剑等多位领导陪同认证专家一并出席了此次会议。

期间,检查组依据 PCCC 自愿性产品《认证实施规则》、《认证监督检查实施规则》、《认证到期复查换证实施规则》以及《认证到期复查换证监督检查实施规则》,参照企业质量管理体系文件及认证产品技术标准,并严格按照国家、行业及地方有关的法令法规,对我集团变压器分公司、箱变分公司进行现场督查,专家们在现场对公司原材料产品进行了抽样检验,经验证,我公司产品质量符合国家标准。随后,也对我公司的办公室、采购、设备、工艺、技术、生产、质检以及仓库的管理与控制等方面进行了综合考评。

在集团各级领导的重视和各部门员工的共同努力下,检查组经过为期两天的复查,一致认为我公司质量管理体系运行正常,并同意通过 PCCC 认证第三次监督检查。

“今天的质量,明天的市场”。我公司定以此次 PCCC 认证复查为契机,持续严格按照认证要求,不断完善公司生产经营管理,进一步提高产品质量,决不辜负客户对东盟品牌的信赖。

(行政中心 陈军阳)

五月中标喜讯(部分概览)

- 1、中标武汉万达中央文化旅游区开关柜、变压器产品 1969 万元;
- 2、中标罗源湾滨海新城配电项目开关柜、变压器产品 750 万元;
- 3、中标江西修水县良塘区管委会市政大楼开关柜、变压器产品 698 万元。

礼品表慰问 佳节暖人心

本报讯 6月10日下午,为迎接端午佳节的到来,集团给全体员工送上了节日礼品,以表慰问。此次的节日礼品为乐清市联华超市购物券。礼轻情义重,员工纷纷表示,此举使他们感受到了公司领导对员工的关怀、更让很多不能回家过节的异乡员工感受到了家的温暖。

简

讯

本报讯 4月11日下午,我公司员工王建兵同志参加了由温州市质监局举行的“温州市产品质量安全检测平台专家”会议。会上,王建兵同志被评为“温州市产品质量安全检测平台专家”。

本报讯 为丰富公司员工“五一”期间的业余文化生活,提升广大员工的向心力和凝聚力,激发员工工作积极性,增进亲近感,考验成员配

合以及协作能力,促进公司企业文化建设,营造积极向上的氛围。变压器公司于4月29日下午举行了“街纸杯传水”集体趣味游戏活动。

本次活动员工王

建兵同志参加了由温州市质监局举行的“温州市产品质量安全检测平台专家”会议。会上,王建兵同志被评为“温州市产品质量安全检测平台专家”。

与组员之间的关系以及出勤率和薪资报酬等问题进行了全面的调查了解。经统计,此次活动员工满意度高达 77.4%。说明变压器公司员工对公司制度以及大家对公司目前的管理和内部沟通还是较为肯定的。

调查显示:员工对“相对于工作而言,你如何看待你的报酬、当你工作出色时上级是否对你表示赞赏、你是否相信上级的承诺、你是否有机会向上级畅谈你的感受与看法”等问题的满意度相对较低。而大多数员工对我们公司管理制度的严明性及班组内部同事间相处和员工对规章制度的遵守程度给予了充分的

肯定。根据总体满意度调查,绝大部分员工还是比较满意公司目前现状,表示愿意继续伴随企业共同发展。但是还有部分员工认为公司目前的薪酬达不到他们心里的期望值。

针对以上调查结果,我分公司将及时制定相关措施,对于员工认可的方面要大力维护,做到更好;对于员工认可度较差的地方,则应根据公司实际情况改善。希望通过本次调查在了解员工真实想法的同时,为公司的发展带来相应的改善措施,提升公司的管理水平和工作氛围。

(变压器公司 王 飞)

变压器公司举行“五一”趣味游戏活动



活动赛场上,参赛选手们斗志昂扬,积极拼搏,有收获的喜悦声,也有遗憾的惋惜声,但更多的是观看比赛的开心笑声。经过几轮激烈角逐,最终,检验、发货、仓库联队获得了团体第一名的好成绩。

本次活动的开展,使员工之间的友谊更深、更浓,增强了企业凝聚力

和向心力。营造了“员工与企业共同成长,工作与生活和谐并进”的良好氛围。

(变压器公司 石含宁)



做“小人” 干“小事” 赚“小钱”

——记变压器公司程陈粮



又到了春蚕织茧的季节,东盟变压器公司的油变绕线车间,就似一间蚕房,在其间劳作的绕线工就如桑叶上的春蚕。这些春蚕们不计辛劳,用一根根的丝——铜线,绕成一个个整齐有序的“蚕茧”。程陈粮就是其中的春蚕之一。

初次听到程陈粮这个名字的时候,不禁让人觉得这名字很有意思。据他本人所说,其实他父母最初给他取名程良,后阴错阳差,户口本上错登记为程陈粮,后来索性就用了这个名字。陈粮,陈粮,看似极普通的名字,却寓意不凡,或许真如他的名字所寓,年年有存余的粮食。

程陈粮,出生于 1990 年 1 月,是个标准的 90 后,但他却没有 90 后那种不羁的个性,反而给人一种沉稳的

感觉。2009 年,收到郑州交通大学录取通知书的他,却放弃了学业,问其原因,只道是考得不理想,想早点步入社会,接受历练。该年 7 月,他结束了校园生活,远离家乡,投奔到他哥哥所在的公司,开始了他踏入社会的第一份工作。同事们都说,他上班与下班是两种截然不同的状态,上班时沉默少语,只顾埋头于自己的工作当中;下班后,却显露出他爽朗的个性,常与同事开开玩笑,天南海北地畅聊。他常常说:“做人从‘小人’做起,做事从‘小事’做起,赚钱从‘小钱’赚起。”

做人从“小人”做起
由于初入社会,程陈粮毫无工作经验,又缺少工作技能,于是他被安排在变压器公司的油变绕线车间,跟

称,他也对之欣然接受。在公司将近四年的时间里,他这个“小人”可谓是做得不亦乐乎,也做出了成绩。2009 年和 2010 年,他连续两年被评为“优秀员工”,2011 年,他被评为“质量标兵”。

做事从“小事”做起
程陈粮工作细心、善于观察。在平时的的工作中,他并不只满足于完成任务,而是从工作的小事中总结经验,并提出了一些可操作性强、实用性高的建议。他发现很多员工在裁剪用于固定中间线圈的端绝缘时,常常由于剪得过长而导致浪费。于是他提议,在裁剪时要保持好预留长度,并把能用部分充分地利用起来,这样不节约了资源还有利于环保!还有一次,他发现车间里所绕的线圈在安装上去后,很容易就发生短路,他经过苦思冥想,终于找到了解决方法。那就是在低压起头线圈加厚度为 1.0cm 的纸板,加强绝缘,防止短路。他所提出的建议被公司广泛采纳并加以实施,取得了良好效果。

赚钱从“小钱”赚起
初来东盟时,程陈粮只是一个普普通通的学徒工,每月拿着微薄的学徒工资。车间里很多跟他一样的学徒工,有些或许只是将这份工作当成踏板,学成就离职了,而程陈粮却怀着

一颗知足的心留了下来,这一留,到如今也已将近四年了。2012 年,受金融危机影响,变压器公司的业绩已不理想。公司订单不饱和,收入与往年相比明显下降了,车间里很多员工纷纷离职。虽然当时的程陈粮已是车间组长,但他的收入与普通员工相差无几。他哥哥也曾多次打电话过来劝他离开,并说已给他联系好了更有前途的岗位。但他却谢绝了哥哥的好意,选择继续留在东盟,并坚守在自己的岗位上。问他原因,他只说一句“舍不得”来搪塞其事。或许,他是在用一颗感恩的心来报答东盟多年来对他的培养。据程陈粮的同事们介绍,其实程陈粮为人很友善,经常帮助别人,尤其在繁忙时期,为了赶生产任务,他经常加班加点,不计报酬地帮助同事如期完成工作。“帮助别人,就是善待自己。”这是他对这件事最好的解释。用一颗知足的心留在东盟,感恩的心坚守岗位,反哺的心帮助别人,这是他对赚“小钱”最好的诠释。

拿破仑说:“不想做将军的兵不是好兵。”当我看到像程陈粮这样甘愿在平凡工作中做个“小人”,善于从点滴“小事”中积累经验,乐于帮助别人赚着“小钱”的兵谁能说不是好兵呢?

(陈 略)



驾驭人才需要找到“驱动按钮”



《史记·淮阴侯列传》载,有一次,刘邦和韩信讨论各个将领的能力,刘邦问他:“像我这样的人,能够带多少兵?”韩信回答说:“陛下能带十万兵。”刘邦又问:“那么,像你能带多少兵呢?”韩信自信地说:“臣多多而益善耳。”刘邦笑道:“既然你带兵的本领比我大,那为什么被我控制呢?”韩信说:“陛下虽然不能多带兵,但善于驾驭将领,这就是我被你控制的原因。”

“谁都想做自己的主宰,而不愿受人驱使。”此语原出自日本管理学家矢泽清弘,它被纳入管理学并称为“矢泽定律”。通常情况下,人的视角、立场首先是

向公司提有价值的不同看法。真正的优秀人才一般都喜欢做自己的主宰,虽然优秀的人才难以驱使,当你找到了他身上那个神秘的“驱动按钮”,使唤起来也就不难了。公司领导若能看穿下属及其员工的心思、心愿,就容易抓住那个“驱动按钮”。抓住“驱动按钮”后,人才其实也很听话。

下属和员工喜欢什么?有什么向往和追求?公司领导能够给予满足,就容易博取他们的爱戴。如果把看大门的差事交给一个满腹经纶的文秘去做,不仅大才小用,而且他还可能看不好大门。如果把一个没有文字功底的人硬是拉去当秘书,便有强弩之末的嫌疑。两个人,两个岗位,如若对调一下位置,便可以满足各自的需求。但这需要上司看透、把握他们的心思,男女有别,女员工相对来说比较感性,所以,领导对她们不宜讲太多道理,而动之以情则会有较好的效果。男员工倾向于理性和逻辑思维,多讲道理则是有效的捷径,只要你能够以理服人,多数男人们都会俯首听你的驱使。人的性格是长期逐步形成的个性定型,如果注意到这一点,根据每个人的个性不同施以管理,则会收到事半功倍的效果。

企业领导和管理者要善于根据员工不同的心理特点、性别特点和个性色彩,采取不同的驱动方式。一旦找到了某个人的那个“驱动按钮”,也就获得了对他的引导权和驱动权,就可以轻松地自如地指挥他。

(摘自《财会信报》)

在美国西雅图,有一家口味四溢的鱼铺,不仅顾客盈门,而且连 500 强的 CEO 与著名政治要人都趋之若鹜,为什么? 因为热情。这家名叫“派克”的鱼铺,曾和梅林批发市场、朝阳街肉食店所有的鱼铺一样,虽有名字,但不出名,但自从被老约翰接手之后,这位新店主立意要让它改观,不仅要赢利,而且要出名。老约翰首先改变鱼铺里不灰不白的视觉效果,将工作围裙一律改用明艳的大红色,其次改善营业员卖鱼时像鱼一样闷不作声的呆板状态。他发明了“呼叫”销售法,比如员工一边包装好的鱼一边朗声叫道:“这条大鲑鱼和这位漂亮太太回家去啦!”“这 6 只螃蟹要装进这位先生的袋子里啦!”

顾客多的时候,这些喊声此起彼伏,引引得过路人也都大多要走进来一看,并且不少人由走进来的“一看”变成了走进来的“一买”,而这些因改变了工作时的状态而改变了工作时的心态的员工,不仅脸上有了笑容与活力,而且许多人已工龄达 15 年之久。

人力资源专家曾为之做过分析,在一个组织里,存在着一种“2:6:2”原则,那就是先天富有热情的人与先天性格冷静的人分别占总人数的十分之二,而占十分之六的大多数人居于中间地带,他们可能被感染成前一个十分之二,也可能被感染成后一个十分之二,而一个企业的凝聚力与竞争力就在于这一向前一后之间拉开了天壤之别。

不少世界 500 强企业的 CEO 专程前往派克鱼铺,以探求这家平均售价每公斤仅几美元的小小杂货店是如何在 30 平方米大的天地里,10 多年间将利润跃升 10 多倍的。

他们得出的最后结论是——热情。“在行为科学理论里,职能被分为 5 类,最容易后天训练的职能是专业知识与技术,而其中最难训练的就是热情。”

(来源:《小故事大道理》)