



无私关爱，助寒门学子圆就学梦

盾安集团关爱助学金十年有成



本报讯 8月14日，一年一度的盾安集团关爱助学金发放仪式在诸暨市关心下一代委员会（简称“关工委”）举行，15名应届大学受助新生、33名正在受助大学生（家长）参加。盾安集团与15名受助新生签订助学协议，受助者将获得为期四年的无限制性条件就学资助。

今年是盾安集团“盾安关爱助学金”设立第10个年头。通过诸暨市关工委牵线搭桥，“盾安关爱助学金”行动已先后资助45名高中生和151名大学生圆了就学梦，帮助这些家庭走出困境，看到希望。

在助学仪式上，小李同学代表新生发言。这位来自诸暨市东白湖镇的男孩，家庭主要收入来源于父母打零工。而近几年，父亲失业，母亲多次住院，家境陷入贫困。好学的他今年高考凭借优异的成绩被浙江大学临床医学系录取。由于家庭贫困，难以支付学习费用，全家十分焦急。

幸运的是，盾安集团的爱心为他圆就大学梦。而他也表示自己将来会努力做一名优秀的医生来回报社会。

目前就读武汉大学、新学期即将步入大四的小朱也坦言道，盾安集团不仅在学业上帮助了她，更让她懂得了如何用自己的力量去奉献社会。她在大学生活中积极参加志愿者活动，去偏远山区支教，去养老院慰问孤寡老人，回报社会，传递爱心。

其他受资助学生也表示要好好学习，懂得感恩，以感谢盾安集团对他们伸出的援助之手。

诸暨市关工委主任车珊珠在仪式中表示，盾安集团的十年助学，体现了企业强烈的社会责任感，向社会传递了正能量。她也殷切希望受资助的各位同学在日后的学习工作中能修身为本、修学为本、修心为上，用自己的点滴行动回报社会。

编辑部 综合报道

【挖潜增效，各有一套】

提案，方寸之处自有天地

珠海华宇 林颖峰 洪媛

编者按：细节的改善，在于关注！每道工序，都有相关的操作规程，有它独有的特性。员工置身其中，总能摸清它的脾性，既能改善它的缺点，又能提高生产效率，个人收益更会立竿见影出成效。本期盾安报将带你走进珠海华宇，一探一线员工是如何发挥智慧，在方寸之间挖掘到改善之处的。

8月7日，珠海华宇第一、二季度提案表彰大会在大会会议室召开，公司经理室、各部门长、部分管理人员及200多名车间员工参加了本次会议。会上公布了第一、二季度提案评比的结果和统计数据，2014年上半年累计提案1192条，共采纳850条，一线员工共提出431条，提案比例为36.16%。其中，管组员工张云诗的“自动扩缩口机料仓的改善”、四通阀员工关维光、关永练的“导管振动盘设计停止开关感应器”等6条优秀提案及19名积极分子、先进个人受到了大会表彰。

轮盘式扩缩口机料仓原由白钢板弯制而成，底部较为平滑，当产品上附有杂物时，顺料仓滑落至轮盘上，会引起产品夹伤；因底部为平面，有挥发油时底板上容易粘附产品，引起落料不畅造成停机，影响生产效率。针对这一现状，张云诗提出，将底部平面改为镂空的网格状，这样杂物就可以从空隙处掉落而不影响生产。产品与滑道接触面变小了，产品也就不会粘附到滑道上，避免了不必要的停机。

关维光、关永练则在生产中发现，振动盘连续振动输料时，由于此过程没有停歇，下料时便会造成料和料的挤压，并出现卡料问题，导致无用操作和返工产品过多，影响日常生产效率和产量。经过改善后，输料通道上增加了停止感应器，有效控制了料的挤压，并在来料饱和时自动停止来料。这一改善，使这道工序减少了人工操作，生产效率较以往有了很大提高。

十年光阴如弹指一挥间，2005年1月，提案改善之途在珠海华宇起航。近年来，公司从制度上对提案工作进行了改善，加大了奖金力度，加强了部门责任制。功夫不负有心人，参与提案的员工逐年增多，看似微小的改善，每年创利却不少于500万元。

改善永无止境，细节成就大业。全员参与的提案活动，能使大家在平凡工作中，活出不平凡的自我！

领导送关怀 砥砺大发展



“久和能源要提高科研生产转化力，力争成为行业标兵。”

——8月20日，国家科学技术部国际合作司司长靳晓明（左二）一行莅临久和能源参观考察。

久和能源 郑永吉



“盾安光伏要再接再厉，力争项目早日建成投产。”

——8月6日，巴彦淖尔市委书记何永林（中）等领导一行到盾安光伏2400兆瓦太阳能电池组件及配套项目现场进行调研。

盾安光伏 燕鹏程

8月22日，浙江省工商联副主席尹键（左）、绍兴市政协副主席何小玲一行莅临盾安集团调研，并与盾安集团董事局主席姚新义、党委书记王行等进行了座谈，双方就企业转型升级等内容进行了交流。

盾安控股 陈碧薇



导读》

- 3版 人物** 毫米间的功夫
2013年盾安集团优秀基层员工
- 4版 创新** 江南化工集中采购实践见成效
- 5版 专版** 移动互联网时代的认识与行动
- 6版 专版** 成长在盾安·雏鹰
- 7版 管理** 大力推进盾安信息化和工业化深度融合

盾安节能位居全国节能服务十强

本报讯 8月26日，2014中国节能环保高峰论坛暨节能服务公司百强榜发布会在深圳举行，会上发布了2014年节能服务公司百强研究报告以及百强榜单，盾安节能位居榜单第10名。与盾安节能同期入围前十的还包括中节能、南方电网、施耐德等知名企业。

近年来，盾安节能致力于大型工业余热余压梯级综合利用的改造、区域能源站建设、专控系统集成及运营管理，可再生能源项目建设遍及河北、河南、辽宁、山东、新疆、内蒙等多个省市自治区。通过合同能源管理、BT、FBT、BOT等多种投资模式，提供集能源

诊断、项目设计、融资、采购、施工、运营管理为一体的总包服务，一举解决了地方政府在节能减排、民生工程建设和运营等方面的资金来源问题，实现政府、工业企业、民生、环境的多方共赢。

节能服务公司百强榜由中国工业节能与清洁生产协会组织评选，以“节能量”作为单一排名指标，每年发布排名前100位的节能企业，以进一步规范节能服务行为，引导政府、社会关注节能服务公司成长，促进产业健康发展。目前，全国有近5000家节能服务公司，盾安节能位居十强，足以证明其在可再生能源利用领域的实力与成效。

盾安节能 于晓

有操守、无官气、多条理、少大言

——谈盾安团队的四项基本修炼

姚新义

今年高层年会期间，我向大家推荐了《曾国藩家书》、《家训》系列书籍，这些书较全面地展示了有着“立德立功立言三不朽，为师为将为相一完人”的曾国藩，其思想之光、处世原则和心胸境界，而他的“曾式用人观”——“有操守、无官气，多条理、少大言”更是堪称精典，对我们的企业人才评价、管理干部自身修炼等，具有积极的指导作用。

有操守，即品德好。古往今来，无论为官还是从商，成事立业，离不开“德行好”，那些身败名裂者，也首先从德行败坏开始。十八大以来，政府打击贪腐的工作中，那些被惩处者，大多数不是无才，而是无德——因为失去了操守，最终走向了贪赃枉法，害人害己的地步。

对一个组织来说，干部失去操守，组织的秩序、风气、公信力都会受损。比如曾经我们就查处过，一位经理在经营亏损面前，不但不反思自己的经营管理能力，反而为了交差、完任务、面子上好看，就去造假账，虚报营业收入。这种失去起码职业操守的行为，不仅损害了盾安20多年来坚持诚信经营铸就的信誉，最终也害了他自己。

所以，盾安评价、选拔以及任用干部，一定要先考察其操守：首先是守底线，不违规违纪，不弄虚作假；其次对工作要有使命感、责任心、肯奉献，有牺牲精神。只有这样的领导干部，才有可能正风气、聚士气，带领团队，有效完成组织赋予的各项使命。

无官气，即不讲特权。对领导干部来讲，“官气”是生活作风、工作作风的不良体现：好面子、喜恭维，爱虚荣、求享乐，因此，大家看那些一身官气的人，基本上都是讲话拿腔作调，要人拎包开门、前呼后拥、专车接送……

盾安的领导干部虽然不是政府官员，但是身处管理岗位、身居高位，也需要提高警惕，不断修炼朴素、高贵的人格，抵御各种诱惑和不良风气。因为生活作风、工作作风上这些看似“无伤大雅”的毛病，释放和滋养的，其实是我们人性深处，对功名利禄、安逸享乐的私欲。领导干部一旦让私欲吞噬了公心，就会把个人欲望凌驾于组织的使命之上，工作上就会不思进取、脱离群众；思想上就会固步自封、骄傲自大；生活上就会奢靡腐化、贪图安逸，这样，势必会影响团队风气、士气，降低团队效率，更有甚者，还可能会为一己之私铤而走险，贪赃枉法，害组织、害自己。

这方面，就有一位大家都熟悉的原盾安某公司高管，在担任总经理前，一直谨小慎微，工作作风、为人处事等方面都还不错，但被提拔后却判若两人：对工作拍脑袋，对下属责罚谩骂，对上迎合毕恭毕敬，可自己连经营管理的账目都糊里糊涂，最终导致企业亏损，人心涣散，自己也最终被组织淘汰。

之所以反对“官气”，更重要的是因为官气一旦弥漫，就会形成形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风，反对这“四风”一直是中国共产党保持旺盛生命力与战斗力的法宝之一。对企业来讲，规模越大，也越要警惕“四风”，预防组织机体臃肿僵化、行动迟缓。创业维艰，所以我一直说，盾安没有享乐，只有永远不断的创业、创造；无论何时，盾安的干部队伍必须是一支身心轻盈、反应迅速、行动敏捷、执行高效精准的精锐部队，只有这样，才能带领组织快速、健康发展。

多条理，即说话办事思路清晰，有条有理。曾国藩说：古之成大事者，规模远大与综理密微，二者缺一不可。“规模远大”就是目光远大、有全局观；“综理密微”则指思考问题周密细致、统筹兼顾。

面对日新月异的新环境，盾安的领导干部必须要有大局观、要有发展观、要有前瞻性，我们的企业也绝对不能依赖过去的运作轨迹和方式，依赖外延式自然粗放增长模式，必须强化内生性增长来推进企业的创新和领先；要领先于竞争对手，我们别无选择，只有不断地学习、修炼，通过持续的自我批评，时刻保持清醒的头脑，厘清思路，以积极的心态去主动拥抱变化，未雨绸缪，迎接全新的机遇与挑战，只有这样，我们才不会被社会浪潮所淹没，才能真正成为这场变革的赢家。

具体来讲，作为企业领导人，就是要在经营管理过程中，能根据企业的实际，“少花钱，多办事，办好事”。比如在建的项目中，如何安排工期，如何合理调配各项物资的采购，既确保不误工期，又不致使资金被无效率占用；成熟的企业中，如何根据行业、市场的变化，去布局产品、配置资源，提高资金利用率，等等，这都反映出一个企业领导人的“条理”性。我们不少公司，所处的行业、自身的规模都不相上下，但经营业绩却相差甚多，这与各自领导人的经营管理能力，特别是“条理”性密不可分。

少大言。即不说大话。对于这点，我给大家提个要求——“三不拍”：不拍脑袋决策、不拍胸脯保证、不拍大腿后悔。

作为手握决策权的领导干部，工作除了有热情、有魄力之外，还必须坚持说到做到：想清楚再承诺，承诺了就拼尽全力去实现。比如我们的方针目标考核中，有极个别企业，预算前对市场行情盲目乐观，“拍脑袋”定下的各项预算指标明显“好大喜功”、“打肿脸充胖子”；执行过程中，又不能及时根据外部环境的变化调整预算，最终导致实际完成与预算出现较大出入，不仅浪费了公司的各项资源，打乱了整体的资源配置，也损害了员工的积极性和团队士气。

还有一些人，工作中喜欢“拍胸脯”：“放心好了，一定能做到！”“做不到就开了我”或者“走人”之类的，这些话的背后，有对工作的激情、对组织的忠诚甚至为人的豪情，但是，作为领导干部，这种行为，往往是盲目自信、自大的表现，对组织来说，也是危险的。事实证明，我们有一些工作，就是由于个别领导的这种盲目自信、自大，而失去了脚踏实地的落实，默默无闻的耕耘，结果在浪费了大量的资源之后，成了不了了之的“烂尾工程”。

决策从来都是“牵一发而动全身”。希望大家能引以为戒，警钟长鸣，面对手中的权力，决策前不拍脑袋，大处着眼，认真调研；执行中不拍胸脯，小处着手，悉心落实每一项工作到具体的人和岗位，实事求是，脚踏实地，用心对自己负责，对员工负责，对组织负责，只有这样，才不至于最后“拍大腿”后悔。

总的来说，有操守、无官气、多条理、少大言，曾国藩察人用人的这四点标准，与我们一贯强调的盾安干部团队的“人品”、“境界”修炼异曲同工。我们领导干部的成长与提升，离不开这四点，盾安未来的发展，更需要大家拥有这些品质。我衷心希望，每一位盾安人，都能从内心深处，把修炼自己日臻完善的人品、境界、水平和能力，作为一项主动而非被动、终生而非一时的功课，只要锲而不舍，持之以恒，定能终有所成。

新闻速览

盾安电气

参与能源领域行业标准起草

近日，国家能源局下达了2014年第一批能源领域行业标准制（修）订计划。西安盾安电气有限公司参与了计划编号为能源20140508《高原双馈风力发电机制造技术规范》和20140509《高原永磁同步风力发电机制造技术规范》两项标准起草工作。

盾安电气 王讯

新疆天河经营

北山矿区民爆物品中心库正式启用

8月13日，天河经营公司在库车县北山矿区新建的民爆物品中心储存库正式投入使用。该中心库的使用，将使天河经营公司原有的服务业务前移，方便用户，减少安全隐患，同时后续还可为区域内的各矿山用户提供仓储、配送、代储、爆破一体化服务。

新疆天河经营公司 安欢

江南爆破

成功爆破高难度水塔

8月8日上午10时，在滁州市公安机关的组织协调下，江南爆破滁州分公司在施工难度非常大的情况下，成功爆破拆除了位于滁州市南谯区施集镇子洲希望小学内的一座废旧水塔，受到政府部门和周围群众的高度评价。

江南爆破 高朋飞

湖北帅力

开展总库区突发自然灾害应急演练

8月14日，湖北帅力化工在总库区开展突发自然灾害应急救援演练活动。本次应急演练，检验了湖北帅力公司的应急实战能力和水平，有效地提高了干部职工的安全生产意识和应对突发安全事故的快速反应及处置能力，为今后处理类似突发事件积累了宝贵经验。

湖北帅力 常春梅

盾安环境家用空调部品事业部

举办SS改善师资格授予会

8月13日，盾安环境家用空调部品事业部在公司举办了第一届SS改善师资格授予会。SS改善师资格认定是家用空调部品事业部2014年启动的六西格玛管理活化活动的重要内容。改善师共分红带、黄带、蓝带、绿带、黑带五个等级。公司并制定了专门的管理规定规范其培训、考试、资格认定、存档等流程。

家用空调部品事业部 彭佳

盾安新一城

单日化妆品销售创历史新高

8月15日—24日，沈阳盾安新一城开展了为期10天的秋季化妆品节活动。在沈阳商业大环境不景气等不利背景下，盾安新一城在活动最后一天，创出了单日IF销售500余万元的佳绩，单日化妆品品类销售达历史新高，刷新2012年开业以来的历史记录。

新一城 朱姝

江南化工宁国分公司

助学关爱员工子女

8月29日，江南化工宁国分公司根据《关于对在职员工子女考取大学给予奖励的实施办法》（以下简称“办法”），为符合条件的葛俊贵、周强胜、胡来兵3位员工及其子女举办助学金发放仪式，现场发放助学“红包”，并对他们表示祝贺。

江南化工宁国分公司 万辰

盾安节能

首期拓展炼心智

8月16日，盾安节能举行了首期户外拓展训练。通过本次拓展训练，团队成员实现了心智、体魄以及团队协作、集体智慧运作的提升与强化，并深刻体验到了“勇气、信任、协作、沟通、突破”等诸多要素在生活、工作中的重要作用，在身心历练与团队熔炼中注入了新的活力。

盾安节能 于骁

盾安重庆房产

为健康，跑起来

8月30日，重庆房产“跑者俱乐部”组织了首次跑步活动。“跑者俱乐部”倡议每个盾安重庆房产人坚持每周跑步3次，并不定期组织各种形式比赛，丰富跑步乐趣，组织专家为跑友提供健康跑步指导。每年3月组织会员参加“重庆国际马拉松比赛”，每年11月将举办一次重庆公司“10公里跑步赛”。

盾安重庆房产 工会

南通阀门

举行2014第二届职工歌咏大赛

8月8日，南通阀门2014年“唱响南通阀门，秀出你我梦想”第二届职工歌咏大赛拉开了帷幕。经过激烈角逐，最终技术研发部朱洪根、生产部金工车间徐桑杰、刘珣，品保部陈晓飞、企管部王莉、营销管理部傅丹挺分获一、二、三等奖，计划课陶学峰、技术研发部陈锦获评最佳参与奖。

南通阀门 谢翠华

金石镁业

开展腾格里湿地徒步行

8月8日，金石镁业组织员工参加腾格里湿地徒步英雄会，24名干部员工在丝丝细雨中，团结互助，互相打气，全部成功到达终点。此次徒步英雄会由中卫总工会主办，环腾格里湿地旅游区竞走94公里。

内蒙古金石镁业 冯新霞

珠海华宇班组获“广东省工人先锋号”称号

本报讯 近日，广东省总工会授予盾安环境下属公司珠海华宇管管件班组“广东省工人先锋号”称号。

珠海华宇管管件班组目前共有260余名员

工，平均年龄28岁。在与企业共同发展中，这支年轻的班组勇于尝试技术改良，不断创新，班组获利一直都走在公司三大车间的前列。在工作中，员工们还积极参与车间管理，在公司设立的

提案奖中，每年均有400多条提案被采纳，为公司创利不少于500万/年，并连续十年被公司评为优秀协作团队。

珠海华宇 林颖峰

盾安自控

中标乌鲁木齐2014供热计量改造项目

本报讯 8月7日，盾安阀门下属浙江盾安自控科技有限公司传来喜讯，在乌鲁木齐市热力总公司2014年既有建筑供热计量改造项目第一标段、第二标段招标中，盾安自控一举中标全部两个标段，中标金额近五千万。

此次项目主要包括既有建筑二次供热管

网水利平衡、供热计量系统改造、室内温度控制等三部分，是继2013年热力总公司既有建筑供热计量改造项目后的又一重大延伸项目。

盾安自控利用具有自主知识产权的“通断时间积法”热计量系统，紧抓供热计量市场机遇，在2013年就中标热力总公司供热计量改造项

目（一期），在项目实施过程中，盾安自控及其联合施工单位工期安排严谨、人员分配合理、计划实施周详，并及时有效处理施工中出现的各类现场难题，积极开展施工安装、现场指导和培训等工作，获得改造区域内广大民众以及热力公司的认可。

盾安自控 黄明军



一线班长竞聘

8月2日，安徽江南化工股份有限公司宁国分公司组织召开了乳化包装班班长竞聘会，4名竞聘人员发表了精彩的竞聘演讲，对如何履职提出了种种方略措施，评委和现场人员积极提问，现场热烈火爆，最后根据9名评委打分，乳化线敏化工毛健凭其精彩的演讲、严谨的思路和对竞聘岗位的充分理解获得满堂彩，并获得评分第一名，顺利通过竞聘，担任乳化包装班班长一职。

公司生产线技改后，对生产线操作人员及现场管理人员素质能力要求有了很大提升，根据公司管理需要增加乳化包装班班长，考虑内部员工优先及为公司员工提供展示才能的机会，经过对报名人员资质和工作表现的层层筛选，遴选了4名人员参加竞聘。

江南化工宁国分公司
吴亮 陈彦

评委和现场人员就如何履职向竞聘人员提问

提前2年达到行业技术进步要求，为四川首创
绵竹兴远年产1.9万吨胶状乳化炸药生产线通过验收

本报讯 8月22日至23日，四川省国防科工办在绵竹兴远组织召开了绵竹兴远绵竹生产点年产1.9万吨胶状乳化炸药生产线建设项目验收会。

本次验收由省工办李宏志副主任带队，专家组听取了生产线建设和试生产总结报告、安全验收评价报告、产品送检报告、用户意见，查阅了相关资料，查看了生产现场，抽测了产品性能。经讨论，专家组一致同意该生产线建设项目通过验收。

该项目于2014年1月底开始土建施工和设备安装，在技改过程中，全体人员积极投入、严控

质量，3月下旬该项目即通过试生产安全条件考核，生产线布局合理、工艺可靠、技术先进，产品性能可靠稳定，能满足各种爆破作业的要求，项目建设进度、工程质量行业内领先。生产工房操作人员数量严格控制在5人以内，提前2年达到国家民爆行业技术进步指导意见三期要求，为四川首创，同时也是四川首条采用中低温敏化、大产能乳化炸药生产技术的生产线。

本次技术改造完成后，专用设备的生产效率及自动化、智能化水平大幅提高，实现故障自诊断，生产线自动控制及安全连锁系统不断完善，

最大限度减少危险作业工序在线存药量和固定作业人员。同时，生产、储存、运输实现实时监控，更好地预警、预测和规范员工作业行为，有效预防和减少事故的发生，提升了民用爆炸物品生产过程、储存、运输过程本质安全水平。

同时，该生产线产品原材料使用液态硝酸铵，包装采用复合塑料膜，并将燃煤锅炉改为燃气锅炉，有效推进企业清洁生产和绿色发展，对促进民爆行业持续健康发展具有广泛的社会效益。

绵竹兴远 唐钰庆 刘万平

盾安节能莱阳供热工程汽轮机吊装成功

为“绿色莱阳”供暖工程如期竣工再添保障

本报讯 8月6日，盾安节能莱阳供热项目、首站建设主厂房成功完成“汽轮机热泵组吊装”环节，这标志着工业余热利用系统各主体设备的就位，为“绿色莱阳”供暖工程的如期完成奠定了核心基础。

“汽轮机热泵组吊装”环节进行了包括汽轮机、中冷器、冷凝器、热网加热器、行车等主要

核心设备的吊装，盾安节能莱阳供热公司相关领导及相关建设方人员共同出席了吊装仪式。

汽轮机热泵组吊装完成后，工程人员将依次、有序地进行剩余机组等核心设备的吊装，预计15日完成全部吊装工程，并于后期进行单机、整机调试，以满足整体供热运行的需要。

盾安节能 李宏伟

“盾安家长学校”

助力和谐家庭营造

本报讯 8月12日，浙江省诸暨市在盾安集团成立家长学校，并举行了开学典礼及授牌仪式。诸暨市妇联主席倪佩利为盾安集团家长学校授牌，绍兴市妇联副主席、绍兴市家庭研究会会长黄伟英等妇联和政府代表，以及公司相关领导应邀出席了开学典礼，70多名学员见证了开学典礼并学习聆听了第一期家庭教育专题讲座。

店口镇副镇长、妇联主席郦华利在讲话中肯定了盾安集团的企业文化建设工作，并强调盾

安在创业发展中，始终重视企业和员工共同发展，这也正是政府选择在盾安成立家长学校的重要原因。

盾安家长学校，旨在帮助员工学习家庭教育方面的知识，为员工子女打造假期时间基地，丰富员工及其子女的业余生活，同时也是公司员工关怀的新尝试。

黄伟英副主席还为学员们带来了首期家庭教育专题讲座《用心与孩子一起成长》。

创安商务 程祖英

盾安环境2014雏鹰展翅培训第一阶段圆满结束

本报讯 8月8日，历经20天的盾安环境2014年雏鹰展翅培训计划拉下帷幕。当晚，以104名雏鹰为主角，导师共同参与的才艺展示文艺汇演在海亮商务酒店精彩上演，盾安环境总裁江挺候、商用空调部品事业部总经理杨飞程、家用空调部品事业部副总经理罗高成等领导出席，并为优秀团队及个人进行颁奖。

根据培训期间的综合排名，一期第二组冲锋队、二期第五组NO.2队和二期第六组日月神教队获评优秀团队，一期第五组鸿鹄队、二期第二组翱翔队及一期第三组雄鹰队分获优胜团队第一、二、三名。

其中，朱俊、曹军平、谢雪梅、丁二刚、王力波、吕建忠、王嘉贝、郭顶、汤炜、于建伟十人在本阶段表现突出，被评为优秀学员，吕建忠、杨媛被评为优秀通讯员。

一如培训期间的出色表现，雏鹰们自编、自导、自演的文艺晚会也形式多样，精彩连连，惹人爆笑的小品《英雄》、气氛活泼的森林舞会版《小苹果》、集体反串小品《皇帝选妃》以及文艺感人的情景剧《致青春》一次次将晚会气氛推向高潮，充分展现了雏鹰们的文艺才华。

盾安环境 叶国华

2013年度盾安集团优秀基层员工

盾安热工科技磨具担当

卢仲晖

毫米间的功夫

盾安热工科技 孟露



卢仲晖，当年一人孤身从江西老家来到浙江，自1998年5月加盟盾安以来，从事过高速冲床操作、模具安装、调试以及模具改造等工作，并通过自己的不断努力，成长为热工科技同事眼中的明星员工。

在2008年4月以前，卢仲晖虽是车间一名普通的冲床工，但他恪尽职守，并多次获得公司级生产标兵的殊荣。多年积累的操作经验，使卢仲晖对本岗位的模具保养维修知识已比较熟悉，外加领导的悉心指导，2008年4月，他正式踏入设备课模具担当岗位。

2013年11月，由于ACT产品订单非常多，现有冲床和模具来不及生产，叠单非常直接，直接影响了产品的交货期。为了让产品及时发货，卢仲晖立刻对报废冲床和报废模具进行维修和调试，经过2天1夜的抢修，报废设备终于能生产出合格产品。

在日常工作中，卢仲晖很关注产品的生产成本。通过对克莱门特产品的模具进行改进，使得原本材料厚度从0.15毫米的铝箔下降为0.11毫米，原材料的成本下降幅度高达23.3%；改进后模具生产出的产品更容易完成串片环节，大幅提高了生产效率，按2014年产能测算，每年可为公司节约25万元。他还通过对高速冲床用油以及油库的有效管控，2013年度水电气万元能耗和2012年度相比下降11.7%。卢仲晖还积极参与了变频空压机替代普通螺杆式空压机创新，设备自运行以来，每月可节约电费3.5万元，预计每年可节约40万元。

珠海华宇工艺员

甄克敏

设备就是我的孩子

珠海华宇 林颖峰



一米八五的身高，130斤不到的体重，文质彬彬，内敛而不多话，看似弱不禁风的身影，却在车间里一眼就能找到他。2011年10月，读机械制造专业的甄克敏以工艺员的身份加入到珠海华宇管组制造部这个大家庭。

设备在他眼里，就如自己的孩子，哪个当父母的不爱自己的孩子？深知机械原理的他，对管组一排排的设备爱恨有加，一些设备稍微改良一下即可发挥它最大长处，可在此前却因为按部就班的管理埋没了它应有的风华。说做就做，根据生产的需要，轻重缓急排序，甄克敏有计划地推进管组车间设备的改良进程，3年来，经甄克敏改良的设备有47台，手工改自动化的设备有12台，完全由他设计、制造的设备有8台。2012年他与同事周闪光一起设计的“一种空调分配器”（专利号：2012204642333）实用新型专利更是通过了中国知识产权局的授权。

“机械是我一生的梦，在公司里所做的，一是因为爱好，二也是本职工作，但想不到公司把我所做的一点一滴铭记于心，被评为集团级先进并让我飞到杭州去领奖，真是想不到！”

一个个、一群群来自五湖四海富有理想、富有激情的人们被盾安所吸引，并留下了足迹，扎根发展，在盾安共同事业中，甄克敏就是其中一员，因为有爱，所以愿为它所为！

盾安阀门出纳

陈文霞

尽职尽责为己任

盾安自控 何建勇



陈文霞自2010年加入盾安阀门以来，从事盾安阀门本部工厂出纳兼产业资金管理一职，在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，并不断改善工作的方式方法，加强岗位知识学习，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高。在岗位职责上，她坚持原则，严格按照财务制度行使相关工作职能，并自觉服从公司和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。

陈文霞在2012年担任阀门产业NC系统关键用户，为确保系统的正常运行，她承担起了对下属各公司进行NC系统业务的指导责任。每月初的那两天，如遇节假日，当别的同事在休息放松时，财务部办公室总能看到陈文霞的身影。不断核对数据、对团队成员进行指导、指正。在整个团队的努力下，2012年到2013年期间，阀门产业在资金系统运行考核中取得了可喜的成绩，受到集团多次表扬并被列为标杆公司。

在资金使用方面，陈文霞时刻关注着产业各公司的现金流量余缺状况，根据资金月度预算和资金日报表，做好资金调配计划，及时沟通及时反馈，确保产业资金的正常流通。2013年，基于产业各公司银承收取与消化不匹配的现象，为充分调动各公司资金，提高资金使用效率，她提出了产业内部银承统一调配方案，方案实施后，半年内整个产业即节省财务费用十多万元。



沈阳房产融资专员

艾佳佳

融资能手这样炼成

沈阳房产 苏勇

艾佳佳于2009年5月加入盾安沈阳公司财务部，并于2010年由收银员转为融资专员。在人员紧缺的情况下，艾佳佳一人扛起了融资业务的具体工作，在与某银行洽谈创新性融资业务时，因沟通快捷，为业务推进及时准确提供了基础资料及深化资料，使该银行为沈阳房产办理的审批业务速度足足加快了1个半月。

2013年4月为了完成沈阳公司经营性物业贷款业务，艾佳佳多次前往银行进行业务沟通，周六、周日也常在公司看到她忙碌的身影。历经6个月的艰苦奋战，公司最终成功取得经营性物业贷款授信。

在结婚前的一天，艾佳佳还坚守在岗位上，结婚第二天马上又回到了工作岗位。在与某银行办理开发贷款业务时，艾佳佳依据盾安新一尚品项目情况，连续三个晚上加班编制可行性研究报告。经过不懈努力，最终为公司节约费用近10万元，并及时取得项目一期开发贷款批复。

为了让所有的已批方案得到有效落实，艾佳佳都会在事前分析每个细节会遇到的问题，并形成有效的流程图表及时间表，确保了沈阳房产融资环节的严谨性，使银行业务有序且稳健地落实。



内蒙古金石镁业调火工

常江宁

勤钻研，调火工也可以不一样

浙江金石矿业 施华丽

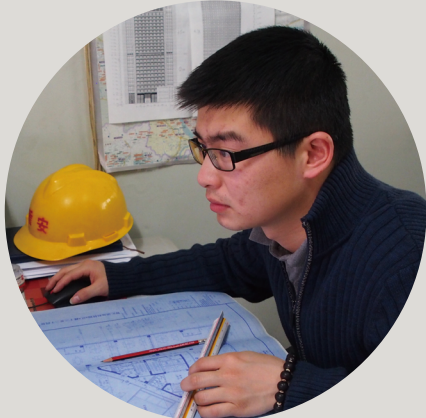
2012年7月，常江宁加盟金石镁业，成为了焦化厂炼焦车间一名调火工。他见证了公司从焦炉砌筑到设备安装，从设备安装到烘炉，从烘炉到投产，再到现在的正常生产的全过程。他说他是没有经验的调火工，有这样的经历可以看见全过程，他不能错过这样的机会。所以，在工作中他总是特别用心。

为更多地了解焦化工艺，了解工艺中用到的设备，了解调火工序的各种可能影响效率的问题，常江宁总是利用空余时间刻苦钻研“炼焦工艺”、“炼焦炉生产操作与调火技术”等知识，遇到不了解的内容，就在实践中去尝试；对于看不懂、摸不透的，他就拽着现场有经验的领导、同事们虚心请教。有时候有些设备是成套购买的，看不到设备的内部结构，搞不清原理，常江宁不知道从何下手，他心里就咯得难受，要是一听说有检修，就立马申请去配合检修工作，在检修的时候就趁机钻到设备里面去探个究竟。

功夫不负有心人，因为他的主动钻研，勤奋学习，使他负责的炭化室炉温温度，炉头系数、直行系数和横排系数全部达标，横排系数平均达到了0.9以上，远远超出了公司0.8的系数要求。现在的他，比很多干了很多年的调火工老员工都知道得多，并已经成为很多同事询问、请教的对象。

有一次，焦炉砖煤气道堵塞，需要钢筋去疏通，炼焦工艺中用到的煤气才能正常输送。常江宁也没多考虑，拿起钢筋就去处理。可是由于他太专注，压根没注意到用于疏通的钢筋在他一收一送间，温度已经越来越高，结果，一不小心烫到了脖子和胸口，当时脖子和胸口被烫到的地方皮都掉了。车间主管和主任都劝说，要求常江宁回去休息。要知道，炼焦工序本来环境温度就高，更何况那时正值夏天，炉顶的温度都在70度以上了，人即便只是站在那里都是会汗流浹背的，更何况还要工作？可是他全然不顾，他说：“现在刚开工，人手也不够，大家工作量都大，而且设备横排温度不稳定，需要经常性进行调节测试，如果我现在休假就不能调试温度了，前几天的调试努力就白费了，再怎么也不能影响公司试产！”

常江宁认为，西北这边的企业多数是重工业，规范的企业少，在他来之前也是在网上看了一些公司的资料的，“盾安很规范，我只想在这里安安心心干到退休。”就是这样简单的想法，支持着这个简单平凡的人，用无悔的奉献，谱写了平凡岗位上的乐章！



杭州民泽科技工程管理

徐鹏

工作中的“宅男”

杭州民泽科技 王柳柳

徐鹏，1989年出生，毕业后进入民泽科技公司工程部，负责工程管理工作。作为一名85后，他外向、富有朝气，很容易与人沟通，可他却甘心做一个“宅男”——宅在工作里。2013年，盾安房产智汇中心项目A区A楼开展精装修工作，除岗位本职工作外，徐鹏主动申请全程、全方位地参与了其它项目工作，包括高、低区电梯的选配套、4-24层VRV空调及OA地板的安装、工程材料的市场考察选择、室内精装修等工作。正常的工作时间是有限的，而徐鹏参与的每项工作都需要花费大量的时间和精力，所以他像工程部其他人员一样大步流星的“赶路”，穿梭于各个工作点之间；他也总是早早来到公司，总结和计划工作同时检查各项早会的材料；他会忘记时间，在施工现场与施工单位进行各项工作的讨论，回到办公室后继续整理、分析；他也总是将周末用在了工地现场和建材市场。跟他谈话，他总说“我是杭州公司最年轻的员工，我还没有其他牵挂，所以工作就是我的生活。”

科学的工程材料选择既能提升项目的品质又能节约成本，徐鹏在参与了公司材料考察工作后，对施工材料的热情可谓是一发不可收拾。他利用网络查询各种建材信息，然后与造价信息库进行对比，利用周末穿梭于各个建材市场，实地查看和了解各种材料信息，并将自己收集的各种材料信息进行归纳分类，然后向公司专业负责成本造价的同事请教。经过自身努力，徐鹏为自己赢得了在工程材料会议上的一席之地。

在盾安的企业文化中，有这样一条行为准则“认真做事、踏实做人”，徐鹏将这句话谨记于心，不断鞭策自己主动学习、细致工作、积极向上，确保自己的不断进步和各项任务的保质保量完成。



盾安自控项目经理

张洪涛

汗水洗礼的青春

盾安自控 黄明军

2013年，盾安自控在新疆取得了两次重大的投标突破，张洪涛的战场，也从江南水乡，西进到了新疆。在乌鲁木齐供热节能改造项目中，张洪涛钻地沟、爬管道，保证在短暂的工期内获得准确的勘察资料，为材料购置、施工提供了可靠依据；并协助热力公司设计院做好图纸设计及施工要求，共设计7份图纸，用户通过率100%。

新疆施工项目组成员基本都是新人，张洪涛积极做好了队伍的传、帮、带工作；在人员紧张条件下，他舍弃自己的休息时间，连续8个月未回家，积极参与清点项目所使用的配件及材料入库情况，做好物资出入库管理和仓库安全防范，确保项目财产安全。

张洪涛从一个技术人员快速转变为项目施工经理，从毫无经验的初入者迅速成长为独当一面的骨干，经历过汗水洗礼的青春，必将凝结出最绚烂的光芒！



美国精工销售员

肖波

吃苦+专业，成就销售业绩

盾安精工（美国） 阳纯

无私奉献，扎根业务一线。肖波作为盾安海外某大客户的第一负责人，承担了产品技术交流、客户质量反馈等多项服务。他一人身兼多项职责，加班加点成了家常便饭，但他却从未有过一句怨言。为了及时满足客户产品和技术要求，他一人驻扎在孟菲斯工厂，凭着踏实的工作态度、娴熟的业务技巧、对同事的满腔热情，多次被美国公司列为先进模范学习榜样。

笃守诚信，提供优秀客户服务。肖波做项目的钻研和执着，值得团队每个成员学习。肖波运用专业知识技巧，扛起了截止阀产品设计完善任务。在这段时间里，肖波废寝忘食，每日只休息3个小时，连续几个星期的拼搏、钻研，无数的修改和调整，最终他及时弥补了产品缺陷，挽回了客户，并使客户对公司建立起了坚定信任！

发扬团队精神，积极开拓市场。作为公司的客户经理，肖波在冷配市场的拓展中，取得了突出的成绩。2013年他超目标完成销售任务，完成计划150%。

肖波，从一个普通的销售人员，逐渐成长为团队的销售明星，他的每一个步伐，也正是盾安“三创”精神的实际写照！

集约化经营模式新探索 锐意创新 江南化工集中采购实践见成效

○江南化工易泰公司 刘露

审时度势，集约化经营集中采购思路成形

工业和信息化部2011年印发的《民用爆炸物品行业“十二五”发展规划》明确了十二五期间的行业发展目标：“深入推进产业组织结构调整重组，做强做大优势企业，提高产业集中度，促进规模化和集约化经营；着力培育3-5家具有自主创新能力和国际竞争力的龙头企业，打造20家左右跨地区、跨领域具备一体化服务能力的骨干企业，引领民爆行业实现跨越式发展。”与此同时，2011年的江南化工发生了重大重组，由原来仅有两个生产点的区域性民爆生产企业发展为生产点遍布八个省份、整体规模位居民爆上市公司首位的全国民爆集团。

围绕行业政策，借助重组契机，江南化工立志将集团打造成为全国领先民爆器材及爆破服务提供商。“我们的志向是成为那3-5家龙头企业”。面对这样的目标，对企业来说，规模的优势远远不够，自身的管理水平必须形成从量变到质变的提升，因此，江南化工审时度势，及时提出了“集团化管控”和“安全发展”两大管理主题。

作为集团化管控的重要部分，采购业务在企业的价值链中起至关重要的作用。民爆行业本身较小，集团内民爆生产企业通用的供应商又很多，但由于各公司分散采购“各自为政”，未形成集团合力，导致同一家供应商供应给各公司的出厂价格不一样，造成资源浪费。放眼民爆行业，大多为各生产点自行管理，但随着民爆行业市场化进程的推进，集约化经营的新模式下，集中采购成为可探索的一条路子。

根据调研，江南化工了解到民爆行业上游原材料硝酸铵类材料产能由2012年500万吨扩产到1000万吨，产能的扩大预示着民爆行业上游已经加快了市场化进程，为实施集中采购提供了有利市场环境。

管理模式的精准定位，市场环境的有利条件，江南化工各级领导和同仁的大力支持，集中采购创新工作具备了天时地利人和的条件，创新势在必行。

合理规划，搭建集团化采购组织

随着集中采购创新思路的确定，相应组织建设的工作也紧锣密鼓地开展起来。江南化工总部率先变革，2012年1月，专门成立“采购中心”作为集中采购组织，主要进行集团资源整合、降本增效，实现集中业务的统一管理。

2012年8月，为更好地整合集团“物流、现金流、信息流”，提高资源利用率，顺应央企、外资企业的阶梯销售价模式，江南化工总部专门成立了集团化独立法人的采购平台“易泰公司”，构建集团统购统销体系。

“采购中心”——集中管理机构，利用统一谈判、分别支付、二级管理的“统谈分付”集中采购方法，打造集团化危险品大宗原材料的集中采购平台；

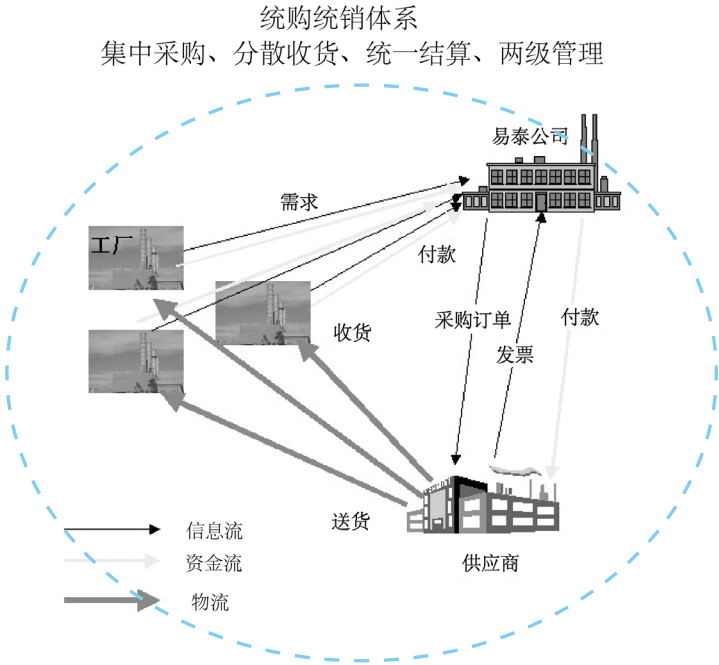
“易泰公司”——集团化采购实施主体，利用统一谈判、统一支付、二级管理的“统购统销”集中采购方法，建立集团化非危险品大宗原材料、关键设备等集中采购平台。

两个平台融会贯通、相互补充，构建出以江南化工总部采购中心、易泰公司为集团化采购核心，各公司生产、质检、供应、财务部门为辅助的集团化采购一体化组织。

三个标准化 为集团化采购保驾护航

集中采购业务标准化：2012年2月起草编制了《江南化工物资集中采购管理标准》，当年4月1日江南化工旗下安徽、河南、湖北区域试点运行。2012年11月，结合集团成立“易泰公司”新的业务模式，组织江南化工全集团供应系统首次会议，并在此标准的基础上，起草编制发布了《江南化工集中采购运行方案》，两个标准相互补充，在集团层面做到了统一平台、统一业务流程、统一供应商管理，为集中采购业务提供了制度保障。

集团物料编码标准化：借助



自2012年1月31日开始，项目经历了调研准备阶段（2012年1月至3月）、区域试点实施阶段（2012年4月至2012年12月）、全集团推广阶段（2013年1月至2013年12月）三个阶段，取得了显著成效。

在降本增效方面，2013年，采购中心组织采购的硝酸铵、多孔硝酸铵、硝酸钠10万余吨，安徽、河南及湖北区域同比12年降低采购成本2342.43万元，较行业硝酸铵平均采购到厂价格低104元/吨。易泰公司完成统购统销的油相材料、迪博泰卡扣、关键设备等实现营业收入5000万元，全年以上材料实现同比降低采购成本150余万元，同比降低采购成本率为3%；

在扩大话语权方面，整合资源后的江南化工，得到供应商的高度

重视，特别是央企和外资企业，在民爆行业上游产业中发出了江南化工的声音；

在供应商管理方面，发掘江南化工旗下优质供应商，并在产业集团内推广，以点带面，使产业集团内各公司享受优质供应商产品和服务的同时，充分培养供应商，调动了优质供应商的积极性，将供求关系由原来的对立管理转变为合作管理，形成供求关系良性循环；

在信息共享方面，定期召开集团采购信息沟通会和编制集团采购简报，使集团内的采购业务信息流充分共享，避免信息孤岛，为信息闭塞地域提供信息支持，特别是距离较远的西北地区，保障信息的及时性和准确性；

在风险管理方面，定期研究产业集团内采购工作总体情况，及时公布发现问题，并指导和帮助解决相关问题，将重大采购风险扼杀在萌芽状态。

展现大盾安理念，实现控股、产业、公司的三集中体系

展现“大盾安”理念，形成控股、产业、公司的三个层面集中采购体系，积极配合先形成控股集团层面的资源整合，在控股层面资源整合完成后，以江南化工采购中心/易泰公司为实施主体，实现产业内的资源整合，最后进行产业公司级的资源整合，形成上下协同、专业化分工、资源充分整合的三集中体系。

推进生产BOM标准化，使资源整合锦上添花

通过业务流程、采购组织、物料管理的标准化，在为集中采购业务扫清障碍的同时，也让集中采购从业绩、规范上取得了实实在在的成绩，但是产业集团内生产BOM的差异性较大，势必会成为集中采购的瓶颈。未来，我们将倡议在产业集团技术部门的领导下，形成集团相对统一的BOM配方，进一步整合资源，让产业层面的资源整合锦上添花。

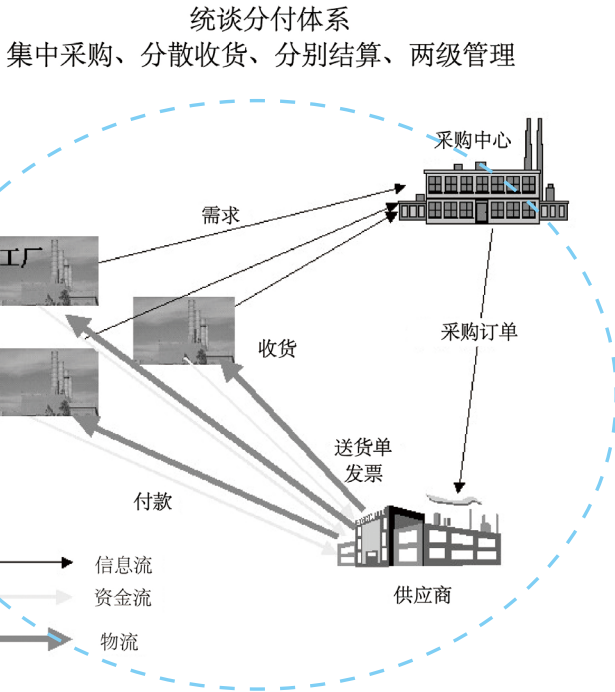
学习先进的供应链模式，试行JIT、VMI精细化管理模式

进一步创新集中采购模式，学习并引进先进供应链管理模式，适时推进产业集团层面的准时化采购和供应商寄售采购模式，特别是在民爆行业市场化进程加快的大环境下，引进精细化管理模式可以不断提高资金利用率、降低总体库存量、提高库存周转率，在降低资金成本的同时，提高客户的满意度。

集中采购创新管理项目充分发挥了供应链整合的规模优势和协同效应，有效地控制了采购成本，达到集团规模化、集约化运营的降本增效的目的，取得了阶段性成绩。但集中采购作为商业模式创新是一个持续优化的过程，需要不断坚持和创新。未来，江南化工将继续发扬盾安精神，不断的超越自我，奋力有为，不断提升集中采购业务的核心竞争力。

夯实业务、托大范围、创新方法

现行集中采购体系雏形已基本建立，在未来一段时间内，我们要夯实现有的体系，并借助ERP系统和“大数据”的思想，继续深挖产业集团内可以整合的资源，进一步扩大集中采购的范围、拓展集中采购的物料品种，引出现代化高效率的采购方法。未来，我们将在产业集团层面针对生产线技术转让、生产设备、资本性构建等采购项目组织全集团的招投标，邀请产业集团内专家库成员参与评标。打造集团化的电子采购商务平台，实现高效率的电子采购，实现真正的全面物料管理。



机器人加速盾安“智造”

○盾安环境家用空调部品事业部 马丹凤



编者按：2014年7月16日，浙江卫视新闻联播推出“我们是冠军”专栏，以“盾安环境——用造劳力士手表的机器造阀门”为主题，对盾安环境下属家用空调部品事业部“机器人”自动化项目进行了报道。而报道的主人公——“造劳力士手表的机器”，正是盾安禾田膨胀阀制造部的专机设备。

近几年，为加快推进产业转型升级，以现代化、自动化的装备提高劳动生产率和提升传统产业，绍兴市、诸暨市相继出台了提升企业装备自动化工作考核办法，全面推进“机器人”工作。随着集团总部对自动化要求的不断提高，盾安环境家用空调部品事业部、盾安禾田公司等纷纷成立自动化项目组，为自动化的发展奠定了强大的基础。

盾安禾田膨胀阀制造部，是自动化道路上的“领头羊”。2010年至今，仅膨胀阀制造部就引进自动化设备超百台，“解放”操作人员

达三百人，年人工降本超千万元，年节约电费近200万元。用生产劳力士手表的米克朗专机来生产阀门，用手表几年误差一秒的精度，电子膨胀阀可以在十年寿命之内旋转误差不会超过一圈，这也使得盾安的膨胀阀精加工技术在国际上处于领先地位。

然而在这些成绩的背后，也有着一段艰辛的历程。刚开始引进设备时，由于技术不成熟，每小时的产量很低；产能不足，巨大的投入背后却看不到产出；设备操作人员不够专业，特别是国外引进的设备，一遇到问题就得等国外专家过来修理维护等，成为了自动化进程中巨大的阻碍。在面对这些难题时，公司经理层、制造部、设备课等通过不断努力，放眼未来，瞄准了“机器人”这个目标，终于在自动化这条道路上，取得了重大的突破。截至目前，事业部人均产量大大提高，专机的生产效率更是提升了65%。此外，在派人到国

外专门学习设备相关操作与维护技能后，制造部内部也开展了各种培训，通过“师带徒”培养员工，只要一有专家来国内，就专门邀请到重点部门进行教学，以建成一支技能保证、自主运行的自动化队伍。

“机器人”的过程，是一个效率提升、品质保证、人力解放、大幅降本的过程。其中有一台专机合并了多道工序，替换了原有设备，操作人员精简为原来的10%；

其中有一台专机的引进，将原有阀体工艺多道工序优化为一次成型，替换了原22台数控设备，操作人员也只需原来的10%；日本引进的设备，实现1人管10台设备，精简操作人员超百人……

“人管机器，机器人”，要求的是更加专业化的人才，更加高效率的生产，以及更加智能化的管理，盾安在自动化的道路上，再一次展现了“领导者”的风范。





互联网时代的认识与行动

编者按：在互联网、特别是移动互联改变世界的今天，我们如何改变自己的工作、生活，如何认识与行动？控股集团在第三次管理论坛上，对这一话题开展了讨论。在讨论中，每个人从自己的实际岗位出发，各有精彩观点，本报摘取部分，与大家共同讨论。

不是向东，也不是向西，而是指向内心

○控股集团总裁 吴子富

首先，和各位分享两组数据。

截止到2014年1月份，我国的移动互联网用户总数达到8.38亿户，其中移动电话的用户中渗透率达到67.8%，手机网民规模超过5亿，占总网民80%。所以移动互联网进入全民化时代，是要踏浪而行、鼎立潮头，还是退缩，不言而喻。

第二组数据，360一季度财报显示，其总收入达到265亿美元，同比增长141.3%，净利润为4912万美元，同比增长7.9倍，其主营业务收入主要来自于导航的起始页，搜索以及无线，当然还有其他正在推进的服务。所以，周鸿祎带领的团队是很有智慧的。

360的移动业务也是发展迅猛，到今年3月底为止，360卫士手机用户达到了5.38亿户，比上年同期增长了2.63亿户，有了这么庞大的用户群，要在这个平台上实现它的商业模式，是很轻松的。所以，周鸿祎最近说了这么一段话：无论是微创新，还是颠覆式创新，所有创新只要符合与众不同的精神，再加上屡败屡战的韧性，再加上接地气的、非常务实的操作方法到市场中去，到用户中去，你就有创业成功的可能。所以360成为华尔街中国互联网创新样本是有可能性的。

第二，我自己对移动互联网的两点认识。

首先，互联网，尤其是移动互联，表象是技术、工具，但它史无前例地渗透到社会经济生活的各个方面，因此我们应当把移动互联网当作社会变革来对待，应该主动拥抱、接轨，绝对不能看不起、不愿看、看不见，或者因为某些弊病而去忽视它，这就要求我们作为一个有前瞻性的、有生命力的、追求持续发展的组织和追求上进的个人，根据这样一项革命，对组织和自己的未来重新想象和重新出发。

我个人不是很赞同一切都用“颠覆”这个词，因为移动互联网天生不承担着颠覆的使命，只不过是作为一项新技术，渗透到社会经济的方方面面后，重新构建了商业关系、人际关系或者说生产关系，所以我们面临的是全新的、机会均等的新环境。因此，我们这样的组织面临的是全新的、机会均等的“创业、创造、创新”新环境，所以不必恐惧，但要认识到它，去拥抱它，去驾驭它。

其次，大家提到的关于互联网内涵，大致上是“平等、开放、分享、聚合”等特征，所以，我们一定要预见到互联网带来的可能的各种变化趋势，否则，就是纸上谈兵。这里我谈三点：

- （一）、“互联网+”其实就是给出了我们重新想象的空间模型。我们的产业、岗位、职业发展等，+的内容，取决于我们自身对移动互联的理解程度。盾安目前所做的业务模块，基本可以属于“传统产业”，基本可以定位在用移动互联改造和升级我们的管理和商业模式，同时关注移动互联网自身所创造的新兴产业；
- （二）、面对这样的变化，我们的组织，我们每个人必须要用互联网的知识，进行自我更新；
- （三）、互联网金融，肯定是一个主体和主流，绝对不是补充，这个大方向大家要抓住。

第三、两个建议。

第一，无论是从组织发展，还是个人成长，我们都要充分获取、积累使用大数据。这里给大家分享个段子：【什么是大数据？】

某比萨店的电话铃响了，客服人员拿起电话。

客服：XXX比萨店。您好，请问有什么需要我为您服务？

顾客：你好，我想要一份……

客服：先生，烦请先把您的会员卡号告诉我。

顾客：16846146。

客服：陈先生，您好！您是住在泉州路一号12楼1205室，您家电话是2646，您公司电话是4666，您的手机是1391234。请问您想用哪一个电话付费？

顾客：你为什么知道我所有的电话号码？

客服：陈先生，因为我们联机到CRM系统。

顾客：我想要一个海鲜比萨……

客服：陈先生，海鲜比萨不适合您。

顾客：为什么？

客服：根据您的医疗记录，您的血压和胆固醇都偏高。

顾客：那你们有什么可以推荐的？

客服：您可以试试我们的低脂健康比萨。

顾客：你怎么知道我会喜欢吃这种的？

客服：您上星期一在中央图书馆借了一本《低脂健康食谱》。

顾客：好。那我要一个家庭特大号比萨，要付多少钱？

客服：99元，这个足够您一家六口吃了。但您母亲应该少吃，她上个月刚刚做了心脏搭桥手术，还处在恢复期。

顾客：那可以刷卡吗？

客服：陈先生，对不起。请您付现款，因为您的信用卡已经刷爆了，您现在还欠银行4807元，而且还不包括房贷利息。

顾客：那我先去附近的提款机提款。

客服：陈先生，根据您的记录，您已经超过今日提款限额。

顾客：算了，你们直接把比萨送我家吧，家里有现金。你们多久会送到？

客服：大约30分钟。如果您不想等，可以自己骑车来。

顾客：为什么？

客服：根据我们CRM全球定位系统的车辆行驶自动跟踪系统记录。您登记有一辆车号为SB-748的摩托车，而目前您正在解放路东段华联商场右侧骑着这辆摩托车。

顾客当即晕倒……

这就是大数据时代。我觉得这虽然是搞笑的段子，但现在已经进入这样的时代，所以我们每个人一定要获取、积累和使用大数据；同时，面对这样一个变化的时代，学习和实践，依然是最好的法宝。关于学习，首先给大家推荐凯文·凯利的《失控》和《新经济新规则》这两本书；第二，请朱总根据公司的情况，组织一次专门移动互联网的专题讲座。

总的来说，我们是希望通过这些活动，推动组织成员以高效务实的行动跟上去，因为现在出发都不晚，关键看自己心里怎么想，行动上如何做。正如凯文·凯利在《失控》中的一句话：既不是向东也不是向西，而是指向内心。所以关键，还是我们心里怎么想。

你得了手机综合征了吗？

手机依赖症



朋友聚会时，自顾玩守家



工作的时候会不由自主



洗澡时候



做好自己

○控股集团接待经理 陈碧薇

作为一个刚步入职场的近90后，我想浅谈下互联网对我学习和社交方式的影响，以及反思：

1 每天被大量信息轰炸，学习的速度更快、跨度更宽。对人本身是很大的锻炼、提升和挑战。

但是有几点值得警惕：第一，时间被碎片化；第二，大部分信息是无关、无用甚至错误的，需要花时间和精力去判断、过滤和筛选。

同时，接收的知识也是零碎的。举例说，我每天会有意识地通过互联网获取金融方面的新闻、社论、干货等，但如果我并不具备一个系统的金融知识架构，这些信息就仅仅是“堆积”而已，难对其有深入的理解。

2 互联网（比如微信订阅号）上的文章以他人的思想、观点居多。看完一篇文章，即使当下深以为然似乎大受启发，如果自己不下点时间去思考，第二天醒来还是会忘掉大半。剩下零星记得的一些，还是人家作者的观点。也是白搭。

3 互联网使我们有机会去吸收方方面面的知识。但是如果本身的决心和毅力不够，容易被分散注意力和精力。也就是说，缺乏“专注力”。现在挺多人挺能侃的，看上去天文地理都懂，但深入讨论后就会发现，喂，掏不出干货了。

我的感受是，如果对某一方面特别有兴趣，就认真去学习、钻研，成为一个“专家”，而不仅仅是一个“能侃的人”。

4 你读过的，并不代表你经历了。很多人能细数苹果新产品的功能，但苹果工程师们的价值、乐趣和成就感是别人体会不到的。所以在阅读他人的故事的同时，也要加油创造自己的故事。

5 社交：有一种流行说法是，网络社交工具使人更孤独。我不同意这观点。社会越来越复杂，当然应借助工具去适应它，我们的心态也要调整好。

现在的社交圈是立体的，要发展、维护它并不简单。那么就要看个人的方法和态度了。的确有抱怨人际关系变淡泊的人，我认为那是这人自己的问题。不是懒惰，就是用错方式，更残酷一点说，自己不是块能够吸引他人的磁铁。

最后，总结了在互联网学习时代，我随时提醒自己的几点：1多经历。 2建立系统的知识架构。 3多看纸质书。 4 多思考，保持思想独立。 5 开放心态。

从用户需求出发，找对痛点

○如山创投投资总监 李慧

互联网思维是意识和行为习惯的改变，结合自己的工作：我觉得在对投资企业（项目公司）的服务与管理上，要多从对方的角度思考，努力将服务有针对性，力争做到极致。比如一些初创企业，只有简单的规章制度，公司现状是“人治”大于“法治”，我们在平时的访谈中应多与企业管理层沟通，引导企业树立依法治企的理念，使公司逐步从粗放型管理向围绕公司发展战略的预算管理、内部控制、绩效考评等较为细化的管理转变，逐步过渡到依法治企，以适应公司不断发展的需要；而对属于财务基础薄弱的公司，除定期辅导外，力争从根本上帮助解决问题，协助招聘合适的财务负责人。

利用互联网思维服务好各产业公司

○控股集团信息安全经理 杨尚德

我们部门是职能部门，也是服务部门，把产业IT作为用户，怎样服务好各产业公司，为产业IT发展发挥自己的力量，几点看法。

- 怎样做到服务到位？作为总部，想问题大而全是必要的。但是由于人员和时间限制，处处都想提供完美的方案是不现实的。其实只要在方向上与规划一致，也可以从小处做起，这样更容易落地与执行。
- 如何为产业IT提供一个开放的环境，把项目做到极致。如现有集团的数据中心，即我们的IDC机房，承载了集团6000多人的数据交换和全集团的IT业务。现有模式我们还是以提供物理环境为基础的服务，各产业独自运维。未来以建立集团私有云为目标，为产业提供统一的业务服务，如服务器、安全服务等。从长期看，不但可以减少采购成本，而且可以大大降低运维成本，提升集团IT应用水平。

老瓶装新酒，顾客是上帝

○宁波分公司总经理 骆啸

互联网思维是新瓶装旧酒。这酒，就是“顾客就是上帝”。原来在传统的工业化时代，各种信息的不对称，让大部分人对产品的信息都从广告以及商家活动获取，具有片面性。用户的个人体验意见无法表达，所以造成了“顾客是上帝”不能很好地落实，互联网的出现，使得用户的个人体验意见可以被了解。这个就是我们传统企业，如何去适应时代变化，去真正把“顾客就是上帝”做到实处，做到深处和前端。

看到本质，坚持创新

○控股集团财务总监 赵智勇

首先，我觉得互联网就是带来环境的変化，对个人而言就是生活和工作环境，对企业就是经营管理环境变化，环境变化了就要有应对的思考和思维。作为企业，就是重新思考定位经营管理模式。否则，就要被淘汰。

其次，要正确评价互联网思维的作用。互联网思维只是一种工具，是术，环境本身就是不断发生变化的，如果再过几年十年，又是什么时代呢？如果新时代，互联网思维是否也不适应了？作为企业，还是要坚持全方位的创新，互联网思维只是创新思维中的一种。给大家推荐一篇文章：《在大机会时代，千万不要机会主义》。

最后，分享一句话：尽管互联网以及物联网正在渗透到社会生产和生活的方方面面，然而也应当看到，互联网虽然促进了信息的生产、交流、获取和共享，但没有改变事物的本质，即使在互联网时代，车子还是车子，内容还是内容，豆腐还是豆腐。

互联网对会计工作的影响

○控股集团主办会计 吕延涛

1、财务功能扩大。互联网时代的会计信息收集更加的简便、透明和全面，这为财务向公司的管理层提供更多角度的决策参考提供了可能。比如我们对某一产品，不仅能及时了解到它的价格、成本等财务信息，也能了解到外观设计、用户体验、市场评价、市场份额等非财务信息；

2、不懂信息化的财务将被淘汰。虽然说术业有专攻，但是在物联网时代，一些主流的财务软件、税务软件、OFFICE财务函数语言、简单的SQL语言、VB语言，主流的商业模式的信息化结算流程、关键控制点的掌握是财务人员基本的素质。

3、财务信息无纸化的进程会加速。财务信息的输入、审核、输出都是在无纸化环境下进行的。越来越多的财务纸质原始单据也将会消失，比如很可能在不远的将来，增值税发票将不用打印，住宿、KTV、餐饮等发票也不需要打印。

4、对财务人员掌握知识的结构要求有所变化。在知识爆炸的时代，对于一些通过搜集、查询就可以找到的财务知识点，不需要都记住，给自己的大脑留有一个空间，用来提升搜集筛选有用信息，提升解决未知问题的能力；

5、财务办公模式将发生变化。未来可能对办公终端介质、地点的要求局限更小，只要一个电脑终端就可能登陆。很可能财务所有的信息都集中到服务器，每个财务人员只需要在电脑终端界面操作即可，自己的电脑不需要下载各类高深的软件，任何的机密资料也不需要终端电脑上存储。

成长在盾安

编者按：从校园到职场，是人生重要的转折点之一。每年，都有一批来自各大院校的毕业生，他们经历身心的蜕变，体会成长的磨砺与喜悦。在这个过程中，盾安的包容、关心与帮助，让这些年轻人一步步走向成熟，并在盾安扎根，在各个岗位上，他们以梦为帆，即将起航！

盾安热工科技 王嘉贝

1992年出生
浙江大学毕业
岗位 储备干部

在结束美好的大学生活，即将奔向向往已久的大社会时，我竟然有了一丝害怕与迷茫。所幸，我遇见了盾安。

员工是公司最宝贵的资源，培训是公司最大的福利。我真心被这句话所打动，知道了自己在盾安不是一支圆珠笔，一支拿来就用，没水了就换的书写工具。盾安是个大家庭，一个把员工当作家人的地方。

刚来报到的第一天，公司的HR开车帮我托运行李，还请我吃了一顿店口特色饺子。饺子并不贵，但这份热情是无价的，而我对公司的第一感觉就和这碗饺子汤一样是暖暖的。没有人们口中所说上级对下级的压迫，也没有职场剧中老人对新人的排挤。原来我面临的不是龇牙锋利的牙齿，而是一个温暖的怀抱。这样的感觉就好像是雏鹰看到了上方盘旋的雄鹰，出海的孩童踏上了强韧的甲板。在这一刻，我心头涌上的是勇敢，是第一次去挥动稚嫩的翅膀，去划起初成的船桨的勇气。

紧接着，我在这里遇见了“家人”。我不是本地人，外出求学然后再来到这里工作，再坚强也还是会孤单，还是会想家。尤其是当我第一个搬入寝室，看到周围夫妻房中家庭的那一瞬间，我便有一种想哭的冲动。是啊，我是个背井离乡的人。直到不断的新员工入职，我们一起吃饭一起培训一起在车间实习，我孤独的心才找到了停泊的地方。

第一次的培训会议，就像是一次家庭聚会，我们没有看到想象中领导吹牛的画面，而是一个家长语重心长的谈话；不是上级对下级的训话，而是家人饭后平等的交流闲聊。从会议中，我们学到了很多知识，也分享了很多见解，对于自己的人生规划有了新的认识。那句天高任鸟飞，海阔凭鱼跃，让我们迅速地对生活与工作有了新的激情。

很幸运我选择了盾安，也很荣幸盾安选择了我。从盾安起航，开始自己崭新的人生，也让我有这样的底气可以大喊一句：长风破浪会有时，直挂风帆济沧海。

珠海华宇 任祥

1986年出生
韶关粤北技校毕业
岗位 品证科长

2005年10月，一群十八九岁刚出学校的年轻人，怀着对社会的好奇和憧憬来到了诸暨店口盾安四通阀工厂，我也是其中的一员。作为珠海华宇第一批从学校招来的实习生，我们深知不仅要学好岗位知识，还要学习更多人生的经验。

当第一次被带到工厂大门时，我们深深地被震撼了：一座座整齐高大的厂房，一身蓝的员工穿梭在车间里，一台台从未见过的设备，所有的一切都显得那么的新鲜和陌生，但每一个人置身其中都能够感受到一种工厂的气氛，大家才豁然醒悟过来，自己已经不再是学校的那一朵花朵。每天被充实的工作包围，每个人就像一块海绵，不断吸收着新鲜的知识。

考虑到我们都是刚出学校，公司就给每个人预先充了300元的生活费，这让大家不必再为一日三餐而烦恼，也体会到了家的“温暖”。

每天，我们基本上都穿梭在宿舍与工厂之间，负责带队的组长不仅坚持每天早上和下午跟大家开班会，也让我们每个人轮流组织早会，总结自己的学习心得，讲讲自己工作有趣的事情，谈谈自己跟师傅的合作关系。这对于在学校没有参加过活动，连讲台都不敢上的有些人来说是多么大的一个挑战，但也正是在那时被“逼”着迈出了那一步，才让我们在今后的工作中多了一份勇敢和担当。

每天下班后，大家就一起到公司提供的乒乓球室、篮球场上锻炼身体，一个礼拜到公司的KTV室练习唱《盾安之歌》。大家每天接触最多的，看到最多的，说的最多的都是盾安，慢慢的大家也觉得自己是盾安的一员。

在浙江的一个月内，热情的师傅、和蔼的班组长，朴实的一线员工给我们这群刚走出学校的年轻人上了一堂永生难忘的课，他们用自己的实际行动给大家展

示了盾安人的热情和淳朴，诠释了大盾安的理念：共同的盾安，共同的事业！让每个人都身为盾安人而感到自豪。带着这份自豪与责任，一个月后大家告别了师傅，告别了熟悉的同事，踏上了前往珠海华宇的路程。

在前往珠海的路上，大家怀着期望，憧憬着自己面朝大海的舒适环境。可是，当真来到了华宇，看着空旷的厂房，还未修建完成的地面，零散待安装的设备，大家心里都失望了，这个跟他们期待的环境相差太多，太多，也感受不到一点工厂的氛围。

失落中，大家每天就拿着拖把一遍又一遍地拖地，强壮些的男孩子去搬设备，拉着直径五六厘米粗的电缆线。一个月过去了，大家连一个产品都没看见过，慢慢的有部分同事开始烦躁、抱怨，感觉所有的这些工作都与自己想象的差距太大，班组长发现这些现象后，在吃晚饭后组织区域的员工围成一圈，就坐在厂房的水泥地板上，给大家交流、谈心，分享他们当时刚来盾安时的艰苦情形。慢慢地大家也开始转变了自己的工作态度，学会了自娱自乐、苦中作乐。

九年的时间，我们见证了珠海华宇从零到现在的绿树成荫，年产值5亿在珠海三灶镇家喻户晓的企业；九年的时间，让我们学会了坚强、感恩、奉献……感谢当初面试我并让我走上管理岗位的检验组长何晓清，感谢当初在工作上给予我指导和帮助的师傅冷德玉，感谢当初给我机会担任班组长工作并不断鼓励我、肯定我的罗高成部长……更要感谢盾安，给了我们展示自己的舞台，这九年的历程走下来，经历了人生的酸甜苦辣，工作有委屈，有不如意，有成功，有喜悦，有不足，但正是因为盾安包容、负责的文化理念，让我们可以从一个不懂事的孩子慢慢成长起来。

谢谢盾安！



安徽盾安民爆 齐庆

1992年出生
蚌埠经济职业技术学院毕业
岗位 会计

依然清晰记得2014年2月15日，这个我第一次正式踏入盾安民爆这个大家庭的日子。在这几个月的时间里，我从工作中学习到了专业的知识，财务系统的运用，收获的不仅仅是上级对下属的爱护与照顾，前辈们对我的细心指导，同事们工作时给我的严谨认真感，搞笑间那种亲切幽默感，还有那份从心底发出的喜悦和庆幸。无形中，工作真的成为我生活中不可分割的一部分，就好像每次上班时看到初升的太阳，阳光虽不那么耀眼，却保持着蓄势待发的气势，给予我希望和力量。

这，就是盾安让我工作中应保持的态度。

走进盾安民爆，我感受到了她厚重的企业文化历史，它一路走向成熟，必定经得起磨难，成就得了人才。“盾安人，认真做事，踏实做人”，从这样简单的

一句话开始，到“轰、轰、轰”的试爆破声，再到会议中领导的严谨讲话，务实的工作作风，让我感受到一切的根本便是脚踏实地。

给我印象最深的便是来到财务审计部，这个乍一看，只是“多数”会计在此与数字报表周旋作战，弄得身心疲惫的地方，但这就是我们部门引以为豪的“乐趣”。在这里，从刚开始SAP系统操作，到销售会计岗位的任务与职责，再到税务环节在实际工作中的关键性，无不让我受益匪浅。

现在，我还在不断努力学习，学习到的不只是专业上的知识，更多的是工作生活上的为人处事，只有摆正自己的心态，才能决定以后的未来。

不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海！感谢盾安！

湖北帅力 张铮

1990年出生
武汉科技大学毕业
岗位 工艺质检员

从校园步入社会，时光老人用代表时间的丝绳在此刻打上了一个结，作为我人生的一个标记。这无疑在我心里敲响了一记警钟，让我不得不去留意这个结点，不得不对这个节点做一次回味与总结。

如果说小学、初中和高中主要学的是基础的课本知识的话，那么大学就是从系统的学习专业知识，到慢慢的涉入学习认识这个社会的大课堂。但遗憾的是我并没有牢牢抓紧大学四年的宝贵时光，我去过图书馆，加入过学校社团，参加过运动会，暑期做过兼职，可同时我也拿出了大量的时间玩电脑游戏，整个大学时光在毫无计划、目标模糊的光景中度过，现在已追悔莫及。

好在我还年轻，我相信如果从现在起我付出更多的努力，应

该还不会太晚。现在我已跨入湖北帅力的大门，正迈向一个新的目标，并坚定地前行着。

刚进入公司，是公司企管办的唐主任、曾老师和汪老师接待我父亲和我的，我们被他们的诚挚、热情和敬业所感动，让我在湖北帅力体会到家的感觉，体会到亲人般的关怀，也让父亲很放心的将我留下，叫我“好好干”。

当人与人之间首先建立起了这种信任、真挚的和谐关系时，这种和谐的关系就会在人们之间积累成正能量，并构建起心灵之间的桥梁，激励和鼓舞人的灵魂。这种和谐将使企业上下同心协力，使领导与员工拥有共同的利益，共同的目标，共同的信仰，将企业不断做大做强。我想这些都是我在成长过程中必须要学会的东西。

江南化工晶盛新材料 方佳佳

1991年出生
安徽师范大学毕业
岗位 会计

时光飞逝，转眼在公司已经工作大半年了，毕业也一年多了，这一年是我人生中最精彩，最曲折，也是最有价值的一年。从一名学生成长为一名职业人，这段历程伴随着破茧的疼痛和振翅高飞的肆意盎然。还记得在我接受公司领导面试的时候，领导问的一个问题，你对这份工作有什么期许？当时的回答，我说我只想做一名小会计，这是我的专业，也是我以后要走的路。现在看来，我是幸运的。在面试通过的同时，领导给我下达了第一个工作任务：去合肥参加江南化工SAP-ERP的培训。之前，我对ERP有一些理论认识，我在大学有一门课程叫管理信息系统，我从中学习到ERP是一个相对成熟的企业信息管理系统，能够在脑海中描绘出企业运用ERP进行管控的蓝图，但涉及到实际上如何运用它去管理一个公司的业务，细节上如何去处理，我对此一无所知。对业务的不熟悉导致我对自己提出疑问：我能学好这样一个软件完成领导给我的任务吗？

今年1月2日，我只身赶到培训基地。在总部同事的帮助下，安顿好生活琐事，我拎着电脑包直接

去了培训的教室。推开门，大概十几平的教室长形会议桌两边坐满了人，大家都在对着电脑安静地忙碌着，我莫名地脸一红，就近腾了位子坐了下来。我问旁边一位男同事，你们在忙什么？我是新来的，有什么可以学习的资料能拿给我拷贝一下吗？这位同事点点头，跟我说，培训已经进行一个多月，基本上所有的课程都已经结束了，培训的老师正在安排大家进行单元测试，你得尽快赶上进度。这对我来说是一个挑战，我能做到吗？我想我能。

单元测试为期四天，内容包括主数据、总账、应收、应付、固定资产几个模块，接下来还有集成测试，完成月结年结，而我此刻连主数据为何物也不知。好在左右的同事都很热心，我从他们那里获得所有的学习资料，包括操作手册，录屏资料，然后就开始整理心情，赶赴这场“战役”。从对SAP-ERP一无所知到熟悉它的组织架构，使用它工作的特点；从开始必须加班加点才能完成测试任务，到追上大家的工作进度，这个过程艰辛而又刺激。我知道我有自己的优势。我没

有经历过用U8、NC做帐，没有对财务软件产生既定的思维模式，SAP-ERP的学习过程，我不能将它与NC进行比较，但是我没有一丝抵触，它对我来说是一个宝藏，每一天都带给我新的惊喜，我能看到自己的进步，而且我完成了我第一个工作任务，没有让我的领导失望。

临近年关，项目组的工作也暂停了，来年，我有一个新的工作任务：以关键用户的身份担任讲师，给最终用户做培训，为期两周，并在培训结束后完成SAP-ERP的期初导入工作。说实在的，我当时有点不知所措，担心自己这个半路出家的小讲师会不受大家的认可。回到公司，我又认真看了一遍所有的学习资料，没有条件练习软件就在脑海默默演示，从网上摘录关于SAP-ERP的相关信息，我想多做一点准备。这一切的努力在一位最终用户的一句认可中得到了回报。当然，也有别人的质疑，我承认我还只是一个脸皮薄的小姑娘，被人批评我会脸红，会偷偷地难过，但是我还是会迎难而上，因为我必须成长成为一名职业人，必须做好我自己负责的所有工作，必须成为一名合格的员工。

3月11日SAP-ERP系统在四川、新疆、安徽三个片区成功上线，我很荣幸参与其中。我们这些一起工作生活了接近两个月的同事也都要分别了，在项目组我也认识几个好朋友，如今大家都要回到自己原先的岗位，有些伤感。我知道，回去以后的工作任务任然繁重，四月份还有NC的资金接口要上线，还有更多的挑战等着我们，但是我并不害怕。由于一加入公司我就外派参加培训学习，我跟公司的同事都不是很熟络。但是，经过这么长时间的相处，我感到非常庆幸，庆幸自己能够加入到江南晶盛这个团队，大家的热情和真诚深深地打动了我。工作上，领导的信任和指导让我如鱼得水，同事的互帮互助也让我加速进步，这里就像是我的家一样，让我有了归属的感觉。我就是盾安大家庭里新加入的一个小成员，在这里成长，在这里走好自己的一步路，而我心里还有了更大的梦想，那就是和我们所有的其他员工一起把我们的企业做大做强，我的力量很小，但是我会一直努力。此刻心中满是感恩，多谢大家……

信息化和工业化深度融合是党和国家的重大战略决策部署，也是信息化时代企业转型升级的必然要求。盾安集团作为工信部两化融合体系贯标试点单位和浙江省总部型两化融合示范试点单位，承载着把信息化切实融入企业的经营管理和创新发展实践、推动盾安事业可持续健康发展的同时，为国内多元化集团提供两化融合经验和示范引领的重要任务，主要工作有以下几个方面：

1 牢固树立“科技是第一生产力”观念，充分认识信息化的重要性和必要性

早在1988年，邓小平就明确指出：科学技术是第一生产力。企业作为追求效率、创造价值的经营组织，一直以来是积极采用时代最新技术的先行者，信息技术也不例外。

信息技术包括大家熟悉的电脑、互联网、智能手机等硬件设备和OA（自动化办公）、ERP（企业资源计划）、BI（商务智能）等应用系统，发展速度迅猛。在此背景下，企业的经营环境发生了深刻变化，信息技术的应用已经成为企业发展不可或缺的要素，工业化和信息化融合趋势明显。

在这个发展历史进程中，不仅是技术、工具、设备、动力等生产力的发展，还有观念、习惯、体制、机制等生产关系和上层建筑的发展。信息化和工业化的融合，不仅是生产力的融合，而且包括企业的愿景、目标、商业模式、管理体制、文化等全方位的融合。换句话说，企业两化融合就是在信息化条件下，企业实现全面转型升级的进程。

同时，在信息化条件下，两化融合是企业获得可持续竞争优势的必经之路。例如，降价竞争从来不可能获得可持续竞争优势；引进一项外部的新技术或新产品尽管可以获得暂时的竞争优势但并不是可持续的。只有形成了高出竞争对手的研发能力或者高效便捷的商业管理模式才是可持续的竞争优势。但是，在信息化时代，如果没有两化融合，没有客户需求分析平台，没有知识管理系统，没有仿真优化技术，没有计算机辅助设计，想形成有竞争优势的研发能力，只是水中捞月式的空想而已。

2 深度分析互联网时代的企业经营环境，强化发展战略与信息化的紧密结合

信息技术的兴起，改变了每个人的生活方式，也改变了每个人的思维观念，进而引发经济交换方式和商业模式的转变，这些都将是颠覆性变革。物联网、移动互联网的普及更是起到了推波助澜的作用。信息技术在企业中的应用有三个阶

段：第一阶段，信息技术在企业应用的初期，是一些零散的工作改进和技术改造，如财务电算化、文档电子化、CAD（计算机辅助设计）/CAM（计算机辅助制造）等。这一时期，只是信息技术的直接应用，没有对管理产生很大冲击。第二阶段，信息技术在企业各领域大量应用，如MIS（管理信息系统）、OA、PLM（产品生命周期）、ERP、CRM（客户关系管理）等各种信息系统的建设，信息系统为企业提高管理效率和生产经营效益、提高企业竞争力发挥了重要作用。第三阶段，当企业信息化应用达到一定的深度和广度后，基于部门或局部的信息化建设显然不能适应企业发展的需求，必须上升到企业的战略层面。在这个阶段，信息化触及企业理念的变革、经营发展模式的转变和技术的创新，关乎企业所有职能和层次的内生发展要素。因此，企业必须从战略层面统筹规划信息化建设，才能真正把握两化融合的本质。

制定经营战略，首先要对信息化时代的行业变化进行推测，重新认识公司自身的优劣势。其次，是描绘公司的发展蓝图，并且运用平衡计分卡从财务、客户、内部运营以及学习成长等方面梳理出实现蓝图的重要经营课题。最后，不可缺少的是要逐条明确解决重要经营课题的路径和方法。显然，在信息化时代，任何一个环节都必须与信息技术紧密结合，才能保证公司战略与时代发展同步，并且有效落地。

3 清醒认识企业经营课题和瓶颈，积极寻求两化融合解决方法

盾安是多元化集团，既有离散制造也有流程制造，既有按订单生产也有市场预测生产，既有专注于产品设计生产也有现代生产性服务业，产业业态和发展阶段不尽相同，面临的经营课题各异，相应的解决方法也不一样。

例如，推进装备制造业的两化融合，首先要发展智能工具，建立研发数据库和仿真模拟测试平台，提高生产自动化水平，扩展产品功能，研发数字化、智能化的产品，提高产品的附加值和可靠性。在两化融合的过程中，信息技术和装备制造业各个业务领域的融合，还将产生智能制造、控制系统等新的产业。其次，要构建数字企业。即从过去的大批量规模化生产转变为小批量多品种

大力推进盾安信息化和工业化深度融合

○控股集团 总裁助理（本报特约撰稿人）朱向荣



用“效率红利”推进企业逆势上扬

○珠海华宇总经理（本报特约撰稿人）万利华

今年7月28日至30日，盾安环境举行半年度述职会议的最后一天，会议组织参会人员进行了“技品优先、效率优先”的管理论坛。我们反思最多的是，身处今天这个时代，我们如何充分发挥管理红利、效率红利。

中国经济经过30多年的高速发展，剔除由国企垄断的行业外，其它各行各业都进入到了充分竞争的时代。在大趋势下，不管什么企业都有可能突然直面危机，甚至是被认为很优秀的企业也会因创新不够而在极短的时间内走向衰落。既然风险一直伴随，那就必须考虑在逆境中立于不败之地的经营策略。

让人感到鼓舞的是，几乎每一家企业都存在大量的“效率红利”和创新机会。今天，中国各类企业相对粗放的管理方式，也给企业管理和生产力水平的大幅提升提供了前所未有的想象空间。你走进任何一家企业，都会发现管理提升、向管理要效益的机会俯拾皆是！任何一家企业

都有机会通过效率提升、再造业务和管理流程、优化组织结构、提升人的能力和动力等举措，大幅度提高生产力。这种通过管理改善就可以显著提升生产力的大把机会，可能是很多成熟企业无法想象的！

就今天所面临的环境而言，很多的企业管理者已经深刻意识到企业经营面临严重的持续健康发展的的问题，大家都懂得要转型，也愿意投入资金加以改善，但他们不知道如何做，也没有明确的方向。我想，不管是实现战略方向红利、组织效率红利，抑或最佳实践红利，都要结合企业自身的情况，在学习中创新。借鉴的最高境界，是学习一种方法，习得有益的经验教训。

结合我们这几年自动化推进、效率提升的实践经验，我想，我们在生产力提升、自动化创新中应秉持以下理念：

第一，考虑一切生产自动化的前提必须是适用。针对我们制冷配件产品而言，随着多品种、小批量生产模式的日益

突出，很多企业都在改造、引进自动化柔性生产制造系统。但是，我们消化吸收柔性生产制造系统，是要在确保必要的生产柔性的前提下，优化人机界面，不过分追求自动化。系统中先进的自动化装备和普通设备并存，系统的某些环节允许人工干预。所以，一定要结合自身产品加工特点、流程、检测要求，以适用为前提，发展创新，急需什么就解决什么的企业应用项目，取得实践经验再推广应用，从而实施先进的自动化技术解决方案。

第二，领导参与，不要轻易否定自动化设备的运行效果。以我们自己推进设备自动化的实践经验来看，开发、引进一套新的自动化设备，往往一开始会遇到很多问题，主要表现为设备运行时卡料故障。深入检讨后发现，运行故障往往并非设备本身设计的问题，很多都是因为产品部件的一致性较差，导致故障频发。这样，我

的定制化生产方式，用柔性的规模化批量生产满足用户的个性化要求。通过广泛应用信息技术，打造信息企业、数字企业，实现生产模式的转变。其三，促进服务制造，推进从生产型制造向服务型制造的转变。装备制造业，从原来的生产组装加工往前延伸，可以做设计研发、诊断、咨询。从提供单机到成套设备，再到整体解决方案。既卖设备，同时也租赁设备。应用信息技术建立各类服务平台，在产品使用生命周期结束以后回收再制造，实现产品全生命周期管理。

再如，现代生产性服务业的两化融合，其核心要素是通过信息化手段实现在客户需要的时候提供需要的服务。当产品数量超过十万种甚至上百万种的时候，显然传统的手工方法已经无法管理，必须通过数据库和数据分析工具才能有效实现。与客户的沟通渠道也应当借助信息化的力量实现网站、电话、即时通信工具等线上服务和线下人工上门服务相结合的O2O（线上线下结合）模式，提高响应速度和服务的有效性，进而提高客户满意度。

4 积极培养既懂经营管理又懂信息技术的复合型人才，努力把两化融合工作落到实处

人才是两化融合的关键要素，但是既懂经营管理又懂信息技术的复合型人才匮乏。

针对这个问题，我们应当大力实施两化融合人才培训工程，依托盾安商学院和委外培训等人才培养机制，培育一批既懂管理又懂技术的复合型企业创新生力军。积极开展校企合作，联合培养两化融合的复合型人才。加强对信息化高级人才、复合型人才的介绍、培养和使用，对企业中层以上管理人员有针对性地组织开展专题培训，提高企业中高层信息化意识和信息化决策管理水平。鼓励学习报考国家企业信息管理员资格认定，引导各产业集团逐步设立产业CIO（首席信息官），鼓励CIO参与企业重大决策。运用第三方人力资源外包服务和管理模式，用好两化融合人力资源外包市场。

5 有组织推进两化融合管理体系建设，从制度上保障信息化和工业化的有效结合

迄今为止，盾安多个公司已经导入ISO9001（质量管理体系）、ISO14001（环境管理体系）、OHSAS18001（职业健康与安全管理体系）、TS16949:2009（汽车行业质量管理体系）和ISO22000（食品安全管理体系）等管理体系以及产品CCC认证等多项国家权威认证，具备较丰富的工业化管理体系的建设与应用经验。

另一方面，SOA（面向服务的体系架构）、PMBOK（项目管理知识体系）、CMMI（软件能力成熟度集成模型）、COBIT（信息系统审计）、ISO/IEC 27001（信息安全管理体系）等信息化管理体系标准已在信息化领域成熟应用，但主要侧重于信息化的规划设计、软件开发、系统运维等专业领域，没有与工业化管理体系有效结合。

为了解决工业化管理体系和信息化管理体系脱节的问题，发挥信息化和工业化

融合的系统性和先进性，国家工信部设计了两化融合管理体系，为企业在信息化条件下做好综合管理体系的顶层设计提供了一个总体框架，可以帮助企业在信息化环境下不断优化原有的管理体系，并赋予它们信息化时代新的特征，促进不同体系深层次的融合，从而全面提升企业的管理现代化水平。

根据两化融合管理体系的贯标试点单位工作要求，盾安将成立以集团总裁为领导小组组长、CIO为推进小组负责人、相关责任人组成的两化融合贯标专项组织，结合外部专业团队的力量，在两个制造事业部和一家生产性服务企业开展试点，积累经验后全面推广。

6 加大对信息化、自动化和智能化的资金投入，确保两化融合达到预期效果

据统计资料，我国的信息化投入占营业收入的比例为18%。

控股集团对成员企业信息化投入调查结果显示，最近三年的信息化投入有了较快增长，说明信息化得到进一步重视。但是，也有部分企业的信息化投入仍然较少，信息化应用水平还处在初级导入阶段和单项应用阶段，信息孤岛现象较为突出，不能适应企业发展的要求。对照国内外先进企业，生产自动化和智能化的水平也还有较大的提升空间。

为了确保两化融合的预期效果，首先要确保资金投入。即，充分发挥总部引导作用，把两化融合工作纳入创新发展体系，安排足够资金，用于总部型两化融合项目的导向性支持，应用技术研究的资金投入重点向两化融合项目倾斜。各产业/公司要强化企业投资主体意识，加大对两化融合的资金投入，对列入集团创新重点项目和信息化项目给予充分支持，确保两化融合工作取得丰硕成果。

其次，要规范资金使用。对项目生命周期进行标准化管理，对项目招标、采购、监理、服务外包、自主开发等环节制定制度予以约束。制定资金绩效管理办法，对项目绩效进行考评。

第三，要设置激励措施。根据项目产生的长短期经济效益和社会效益、先进性与前瞻性、投入产出比、难易度以及为后续工作带来的启发性与基础作用等维度进行综合评价，依据集团创新功勋章、贡献奖的奖励办法和《盾安集团创新管理标准》对优秀项目团队和个人予以重奖。

互联网时代的企业经营本质在于战略性地应用信息技术，提高企业业绩，促进企业发展，核心是“战略性”地应用信息技术。两化融合不是单纯导入IT基础设施和应用软件，而应当把信息技术的应用效果融入企业经营发展的战略之中，在规划经营战略时对经营课题有明确的认识和准确的目标设定，这也是考验经营者作为企业家的经营能力的关键所在。

信息技术在给我们带来巨大挑战的同时，也为企业实现跨越式发展提供了绝佳的机遇。我们应当抓住这个难得机会，大力培养IT人才，大胆提拔年富力强、事业心旺盛的复合型人才放到重要岗位，充分利用国家两化融合管理体系和企业信息管理员资格制度，开展信息化和工业化的深度融合，切实解决实际经营难题，推动企业的可持续健康发展。

要快。成功是建立在自信的基础上，作为企业应该对自身有一个客观的认识，对企业、对市场有一个清楚的分析，要进行广泛深入的市场调研，时刻分析产品未来的工艺路线。尤其要强化产品加工工艺的研究，多参加一些展会和技术推广会，一旦有新的加工工艺出现，要立即组织团队研究，在技术上做好产品加工工艺的储备。在经济环境低迷的态势里，我们需要练好内功。残酷的市场环境，就会考验企业的技术能力、管理能力以及创新能力，这样的考验同时也是社会资源平衡优化的机会，最后留下来的是那些创新力强的企业。

在今天这个高度竞争的时代，我们更应追求价值增长，而非简单的销量增长。在悲观者停滞不前，乐观者审慎前行，我们不会停住艰苦奋进的脚步。



中秋

○控股集团 灵犀

喜欢《红楼梦》的理由很多，其中之一，就是一大家子，父母兄弟、叔伯妯娌姐妹“在一处”的欢乐气氛：春夏秋冬的各种吃食、玩笑、衣衫更替，莫不透着生动和暖意，特别是逢年过节，比如中秋，更是热闹了：猜灯谜、吃节食、讲故事、说笑话，虽是钟鸣鼎食之家的生活，因为那俏生生的人气儿，所以每次读来，总是很有暖意。

小时候，外婆家在我眼中，就是这样一个热闹欢乐的大家子：大舅家有了表姐和表妹、表弟，因此分出去了表，但其实就是隔着一一条巷子。三舅才成家，新婚的舅妈，还是腼腆的大姑娘一个，四舅更是一二十出头的热血小伙。村子里，外公还有其他的兄弟们：大外公、小外公，于是堂舅舅、堂表哥表姐那就更多了。

这样的气氛，对于只有爸妈和弟弟的我来说，便是很向往。于是每年寒暑假，或者过节，必定是要去外公家，足足待到上学才回来。

北方的中秋时节，可算得上是一年中最好的时节：天高、云白、地远，清冷的早晨已经开始渐有晨露，瓜果飘香中，老年人、小娃们都已经开始穿上小花袄。学校一放假，我们便是急不可耐地去了外婆家。外公外婆，舅舅舅妈们围在一

起说话，我们表姐妹、表兄弟们一帮孩子，便疯似地跟着小舅舅去采办中秋之夜的零食。

有几样吃食，是一辈传一辈，预先准备好了的：甜派、糖包子、蜂蜜。

甜派大多用小麦，蒸煮后加糖精发酵而成，成黏粥状。只吃凉，不吃热，入口酸中带甜，甜中含酸，做工好的，还带着些许酒香，看一眼，便是齿颊生津。

糖包子便是北方的月饼。在家乡，以前从来不买月饼，除了经济原因，更多的是人们相信，机器加工的食品，各种五颜六色的馅料，吃到嘴里也辨不出来个所以然，不放心，反倒是自己蒸的糖包子，最是香甜：自家产的小麦面粉，和成白白的面团，裹着红糖做的馅料，核桃大小，15分钟出蒸笼，一个个似小白兔，可爱至极，咬一口，沙沙的红糖馅料伴着融化了的糖汁，说不出的美味，这样的地道“月饼”，用老人的话说，才叫真的“自己吃包子，心里真有数”。

至于蜂蜜，那可不是今天市面上的蜂蜜，而是乡里乡亲自己养殖的蜜蜂产下来的蜜。北方的话，叫“割蜜”，新割下来的老蜂蜜，里面还带着蜂巢，是真正的纯天然。吃法也很独特：热锅内放入胡

麻油，油热之后，把蜂蜜倒下去，溶化后盛起来，然后，热馒头蘸着吃，看似简单，甜甜蜜蜜的滋味，却是任何甜食都比不了的回忆。

秋到北方，天黑得晚，但记忆中的中秋，似乎都有月亮。八点刚过，深蓝的天空升上皎洁的明月，繁星簇拥，银河闪烁，美到令人窒息。大舅家一家子也带着自家做的吃食，齐聚到老院子里。于是一大大家子十几口人，都聚在堂屋里，炕上的八仙矮桌上，摆了天派、糖包子、蜂蜜、各种瓜果、各色零食，外公外婆舅舅们和爸妈围坐，地上也有一桌，则是小舅舅领着表姐表弟们一帮孩子，我因为得是外孙女，一年统共去不了几次，稀罕，便坐在外公外婆中间。外公招呼着大家动筷子了，于是大家便欢天喜地地吃起来。

这天晚上，不光是我们孩子，就连舅舅舅妈、爸爸妈妈，也都喜欢听外公外婆讲过去的故事。大户人家过中秋、小媳妇夜晚赶黄鼠狼、太奶奶智击马家队伍、老尼姑鬼上身传说等等各种年代各色故事，听得大家目不转睛，惊叹不已。我们都觉得，外公外婆的肚子里，似乎装着听不完的故事，就在大家还等着下一个故事的时候，他们便笑眯眯地说着“乏了，早点睡

之类的”，那种“欲知后事，下回分解”的意犹未尽，让大家恨不得第二天晚上还是中秋。

时间，能够成就很多故事，却也改变了大家，带走了永远都回不来的珍贵。不久的几年里，三舅舅家有了孩子，分出去自己过了，再后来，四舅舅也是，外公外婆，也都为了帮助舅舅们照顾孩子，各管一家，我们这些表姐妹们，相继长大到读书。总之，他们忙着过日子，我们忙着读书，但谁都不再是孩子，爱听故事的童心也就没了。偶尔得假期，去到外婆家，也是去了这家再去那家，却难再有“在一处”的热闹暖呼。舅舅舅妈们很热情，拉着手嘘寒问暖，也尽心做好吃的，但到底多了一份客气，少了一份亲昵自在；外公外婆自然是贴心的，只是多数时候，都是我对着他们二老，说些家里的近况，自己的学习云云，他们听着，笑着，但眼睛里却没有了曾经儿孙环绕，中秋夜讲故事时的神采，反而尽是落寞了。

这几年里，最小的表弟结婚了，外公去世了，听说舅舅们似乎也不是很和谐，相互不大走动了，外婆的牙也不好了，甜派、糖包子、蜂蜜都碰不得。

外婆说，吃不得，也不爱吃了。

那一抹绿色

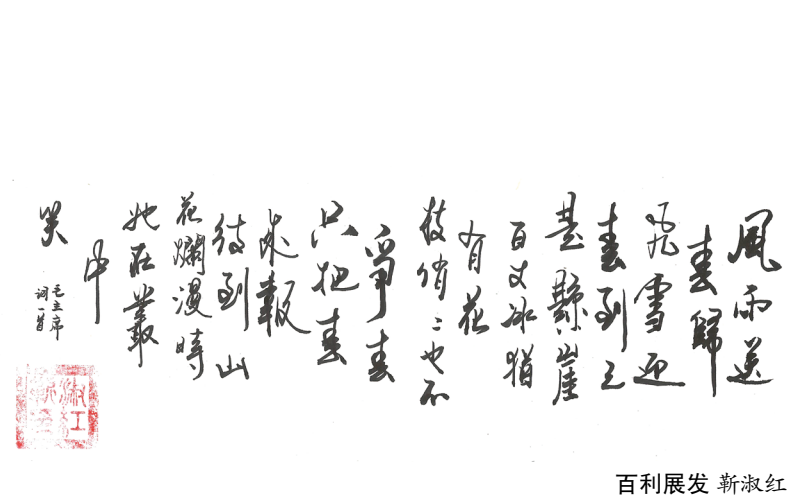
○江南爆破 李爽

草，一岁一枯荣。野火烧不尽，春风吹又生”，民间俗语也说斩草必除根，由此，草顽强的生命力也可见一斑。十几年的农村生活，使我对此更是深以为然。但是令我没想到的是，本是温室中的花朵，本该娇弱似孩子，在经过暴风骤雨的摧残和我的无心之过后，其对生命的诉求也是如此之强烈。正因如此，对这抹绿色的敬佩之情更为油然。

“便觉眼前生意满，东风吹水绿参差”。本是单调繁琐的财务工作，因为这抹绿色而变的不再枯燥。每当自己劳累时，伫立于窗前，欣赏着这抹绿色，闻一闻生命的气息，想想有棵脆弱弱的生命，几经生死，却从未放弃对生的追求，想想草木尚且如此，我们又有何理由去感叹人生之坎坷岁月之艰难呢。于是乎，烦闷的心情经过这一番调节之后荡然无存，人生又充满了斗志。

有的时候，人真的不如草木，人会懦弱，会胆怯，会贪婪，会为达目的不择手段，会为获得世故、老练、城府，而交出纯真、善良、和将心比心的佛心，而草木不会，它们会的是笑对风雨，会的是造福人类，会的是点缀大地。而这些品质正是我们所欠缺，故而无论是古之圣贤，还是今之豪客，以梅兰自居以松竹自喻者比比皆是也就变得理所应当了。

“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风”，狂风骤雨，天灾人祸并没有击垮小草的意志，反而铸就了其坚韧的品质，使得这抹绿色更为青翠。著名作家三毛说：“如果有来生，要做一棵树，站成永恒，没有悲欢的姿势。一半在土里安详，一半在风里飞扬，一半洒落阴凉，一半沐浴阳光。非常沉默，非常骄傲，从不依靠，从不寻找……”如果真有轮回之说，我愿做一棵劲草，不论顺逆，不论成败，看岁月如流，观江山变迁。荣辱成败，视如过眼云烟；浮华万千，亦当风采依然！



百利展发 新淑红

笔友、网友、微友

——一个80后的断代史

○盾安阀门 陈金胜

端午小长假，适逢六一，朋友群中两种晒。一晒陪下一代花骨朵们过节的各种幸福各种累，一晒不老童心体验儿时游戏的各种欢乐各种“2”。一日十行中，翻到腾讯大数据报告中一个很遥远的词语：笔友！作为一个85前的80后，不免有些思绪飘飞。

中学时代，当一封封信件分发到班内一个个那个时代的“高富帅”、“白富美”手中时，打开信封，一张张精致的信纸和那纸上散发出的油墨清香味，还有那沉醉的双眼，教室灯光下洋溢着满足的青涩脸庞，都是那么的让人羡慕嫉妒恨。于是，经不起诱惑的我，在看到某杂志上征笔友的版块时，毅然提笔挥毫。忘记是哪本杂志了，好像是《读者》，又或者是《青年文摘》、《小说月报》。需要提起的是，那个时候的征友没有虚假，确实是征友，不似现在的广告征友、征婚，让人望而却步。当然，作为一位淹没在人群中很难找到的我等屌丝，在将信件放入邮筒的那一刻起，便有了“风萧萧兮”一去不还的准确预感，事实证明我的预感完全正确。但模糊的记得曾经收到过一封回信，反正不管怎样，我的笔友时代在“收到一封回信”和“没有收到”的记忆争吵中，匆匆而去。

2000年来到省城读大学，现如今对高考如何评价、如何改革，我仍固执的认为高考是现下社会农家子弟走出自身一片天的最好途径，没有之一！经历了高中时代朝5晚22的拼搏，在高考独木桥挤过来的我们，那一刻压抑的罪恶瞬间得到了释放。于是，各种聚会接踵而至，初中同学、高中同学、从县到省的各种老乡（庆幸的是没有中国老乡的聚会），各种拼酒、游戏，不同的聚会场所，当然包含了21世纪的最新产物：网吧。也就是这个时候，那只小企鹅走进了我的生活，并一直跟随我的成长。网友、恐龙、青蛙、轻舞飞扬、Q宠、空间，这些词语都在日子中生活着。印象最深、也是大学生涯最“挫”的一次见网友事件，我的某位损友约另一学校的女网友见面。他自己西装革履，手捧大束玫瑰百合，尽量符合白马王子气质，我是T恤休闲，正宗绿叶装扮和长相。临行前商量好，我只是助威的作用，如果对方有靓丽的室友，可以顺带介绍。当进入校园那一刻，这位年长我几岁的损友出于对恐龙的尊敬，将玫瑰交给我，自己跑去洗手间。于是，校园午休的女生宿舍楼下，一个手捧玫瑰的屌丝，瞬间迎来了整栋楼窗户打开的声音，以及女网友宿舍全体室友的轮番检阅。也许是我的镇定，也可以说是懵懂，打动了对方，当前面五位青春靓丽的女室友检阅过后，姗姗来迟、羞涩的女网友出现了，当然是上古神兽级别的。幸运的是，我那位损友良心发现，终于现身，于是，青蛙和恐龙追忆人生理想去了，我敲诈了十元资本继续网吧奋战去了。从此以后，我的网友恐惧症一直延续至今。

当小企鹅越来越难以承载我们的私密空间时，微信来了。移动终端时代，人手一机，人们的沟通表达方式越来越多样化。如今的朋友圈，让你足不出户即可游遍大江南北，领略各种舌尖上的美味。一次次的聚会后，看着圈中的图片，都是兴高采烈，但为何当你参加聚会时，却看不到那些如花般的笑靥呢？

人是社会性的动物，人的社会性决定了其区别于这个星球的其他物种。社会人，需要群体的认可，沟通的本质其实是寻求认可的过程。无论我们所借用的渠道是什么，信纸、网络、手机，沟通的内在是不会变的。从出生开始，我们希望得到父母、亲人、长辈的表扬，希望在家人面前出人头地；工作时，我们希望上司的认同；爱情里，希望另一半诚挚的爱意；这一切，都是寻求认同的过程。当身边人不理解之时，我们习惯于寻求远方的共鸣，借以支撑自身或脆弱、或执着的坚持。

笔友、网友、微友，不过是人们追求社会认同路上的表现形式罢了。今天，我们研究消费心理、消费行为、大数据，其实只要找到本质，很多问题都会迎刃而解。母亲节时有篇文章“神一般的老妈”，说明了老妈们才是大数据时代的最早应用者。生活中，处处留心皆学问，用心观察，会发现很多有趣的现象。而面对愈趋多样化的沟通渠道，我却隐约希望，再大的圈子都请别忽视了身边人，这本应是我们最多沟通的圈子。



岁月 控股集团 谷晨/摄

给自己一缕“光”

○浙江华益 石嘉楠

太阳从地平线上升起了，红扑扑的，像刚抹过胭脂粉的小姑娘似的。几缕阳光穿过玻璃，透过窗帘，温柔的浮在我那盆小吊兰上，嫩绿的叶子折射出金闪闪的光芒，照亮了整个屋子。小吊兰该是很开心吧，它爱的那个“光”来了，它又可以成长了。

是啊，一缕阳光可以促使植物们发芽，成长。对于人生，又何尝不是如此？

这个世界上总有那么一些人。觉得自己的人生太黑暗，觉得自己正处在于无尽的黑夜之中，但他们却没有想过试着给自己一缕“光”，哪怕这缕“光”很微弱，它也可以照亮你的人生！

给自己一缕“光”吧。当你还在奋笔疾书为自己那所谓的“渺茫”的前途而奋斗的时候；当你觉得你已无力再踏上更高一层的台阶的时候。给自己一缕“光”，一缕希望的光，让它带着你前行，它会为你点亮前行道路上所有的照明灯，让你沿着那明亮的路继续走下去，它会成为你头上那个永远不会落的太阳，直到你取得成功。

给自己一缕“光”吧。当你因为容貌不好，身材不苗条而被别人嘲笑时；当你因为一次不慎失足而跌入万丈深渊时；当你因为害怕失败而不敢向光迈步时。

给自己一缕“光”吧。一缕自信的光，它会教你如何抬头挺胸，如何信心饱满地向前迈进；它会帮助你扫去路人的嘲笑和你的畏惧，让你怀揣着那份信心和梦想驶向成功的彼岸。

人生无常，这是世间常情。但面对这无常的人生，我们要有的是向那束拯救人生的光一样的积极，向上的人格。当你面临人生的困难与曲折时，就给自己“光”吧，一束可以拯救你一生的“光”。

那个红扑扑的太阳已经慢慢地变成金色了，而那盆小吊兰折射出的光也变得更加金灿灿……