



IPO顺利过会

一图看懂公牛

锐意革新 携手共赢

创新引领 打造百年品牌

季刊

总第12期



# 眸

2019年集团大事件

风云 | 动向 01

速递 | 新事 03

熠熠 | 品新 10

共荣 | 人物

李建乔：传道授业解惑，职业人生不可辜负的责任 11

| 故事

“守护”之旅：亲民产品G32的159天 13

| 专题

创新引领 打造百年品牌

2019年公牛集团创业创新创牌报告 15

一图看懂公牛 19

几语话述公牛 21

凝聚同心同向的“公牛”力量

公牛集团 以党建“软实力”激发企业发展“硬实力”纪实 23

江川 | 会务

不期而遇 扬帆起航

集团IPO顺利过会 30

战略牵引 让企业走在正确的道路上

公牛2020-2022年战略部署研讨会圆满落幕 31

筑基石 保安全

集团数据中心成功迁移暨信息中心宁波办公室授牌仪式圆满落幕 33

同心筑未来 来年更精彩

2019年物流承运商大会圆满召开 35

共营 | 营销

锐意革新 砥砺前行

五金渠道营销2020年年会圆满落幕 37

聚力拓新 携手共赢

数码渠道营销2020年年会报道 39

自信 坚信 笃信

2020年装饰业务系统经销商大会圆满落幕 41

公牛2019年双十一：巅峰之上，再造巅峰 43

| 市场

我和公牛一起做公益 45

“秒杀”，为“LED”旺季添彩 46

在压力下寻找突破口 47

从0到1的突破 48

耕耘 | 关注

嵌入式产品上市 开启家居用电定制化时代 49

精益创造 赶超世界一流水平的必由之路 51

“公牛学院”正式揭牌 高质量人才培养开启新航向 53

| 管理

浅析价值销售 55

峰言 | 知识

法务 57

廉政 59

健康 61

律动 | 活动

爱与温暖 感谢有你 63

年味儿年年有 今年特别多 67

| 素养 69

| 星火

凝心聚力新发展 砥砺前行新开局

公牛第二届一次党代会顺利落幕 71

《决定》中的“公牛匠心” 73

基于“浙江省传统制造业改造提升推进会”

庆公牛迈上智能化发展进程 74

专栏 朗读者

剑锋所指 所向披靡

墙开事业部总经理周正华畅谈“团队打造” 75

| 公益

慈爱助黔·你我同行

光明书桌助力困境女童筑梦启航 79

悦活 | 游记

用爱好丈量世界 81

初相遇 心相聚 83

云深不知处的贵州小城：都匀 89

烟雨江南 梦里水乡 91

| 牛人

张扬：坚持，构建属于自己的强大 93

心蕊 | 感想

人生感悟之“收获” 95

历练中成长 成长中收获 96

“胖妹妹”的半程马拉松 97

| 书评

小确幸or小确丧

读《生活很好玩的》有感 98

| 摄影·书画 99

主 办 公牛集团股份有限公司

承 办 党群行政中心

协 办 “绿草地”编辑部

编 委 会

主 任 陈彩莲

副 主 任 郑湘洲 陈 嫦

委 员 沈科学 刘全凤 卢立平 赖 波 颜 辉

法律顾问 魏凌鹏

主 编 陈 嫦

责任编辑 裘佳娜 杨佳意 张红飞

编 委 岑月圆 余京遥 裘佳娜 宋文婷 胡叶玲

章梦甜 杨佳意 张红飞

本期设计 戎凌航

本期策划 裘佳娜

地址 浙江省慈溪市观海卫镇工业园（东区）

邮编 315314

电话 0574-58965449

投稿邮箱 gongniubao@126.com

公司网址 www.gongniu.cn

出版时间 2020年1月



# 2019年集团大事件

## 1月

公牛集团荣获2019年浙江省成长性最快百强企业。

“ 心力量 新征程 ” 公牛集团2019年第六届正能量春节联欢会暨百亿庆典，在慈溪大剧院隆重举行。

宁波公牛光电科技有限公司首次通过高新技术企业认定。

## 2月

荣获IF design award 2019（GND-3、收纳盒插座、智能开关）

荣获Red Dot award 2019（GND-3、收纳盒插座、mini线盘、G28开关）

## 3月

公牛集团第二届第一次职工（工会会员）代表大会在沈师桥大酒店胜利召开。

## 4月

公牛集团与美的集团举行战略合作签约仪式，在“ 智能+ ”元年双方开启战略合作，同铸“ 智能+ ”领域新标杆。

## 5月

智能家居事业部首款产品智能门锁X1成功上市。

公牛集团第二轮2500万爱康基金启动。

## 6月

公牛集团、瓴誉（北京）管理咨询有限公司与宁波大学科学技术学院举行校企共建,战略合作签约并捐资3000万元。

（第十六届）“ 世界品牌大会 ” 发布2019年《中国500最具价值品牌排行榜》，公牛集团连续三年入围该榜单，2019年排名为第354名，相比2018年提升了2位，其138.36亿元的品牌价值，相比2018年增长了25.41亿元。

第九届“ 全国售后服务评价暨标准宣贯活动 ”，公牛荣膺“ 全国售后服务先进单位 ”荣誉称号。

## 7月

公牛墙开G27系列——智能产品项目启动会暨外聘技术顾问的签约仪式在墙开举行。

## 8月

嵌入式业务中心首批产品（全通式、延伸式、迷你式共9个产品型号）量产上市成功。

## 9月

公司在融创中国第四届供应商大会上荣获2019年度“ 优秀供应商奖 ”殊荣。

公牛首次入选中国制造业企业500强榜单（位列榜单495位）

索菲亚家居股份有限公司与公牛集团股份有限公司正式签约，确认战略合作关系双方将开启深度合作，让全屋定制家居的配套服务融合用电取电个性设计，打造更整合的家居解决方案。

## 10月

宁波大学科学技术学院“ 公牛学院 ”正式揭牌。

公司捐资200万元的“ 光明书桌· 黔路同行 ”困境女童关爱项目正式启动。

## 11月

公牛集团股份有限公司IPO获证监会审核通过。

公司产品策划设计中心获评第四批国家级工业设计中心（工业和信息化部评定），公牛成为电器附件行业首家和慈溪市首家获得国字招牌认定的企业。

宁波公牛智能工厂项目入选2019年国家制造业与互联网融合发展试点示范项目（工业和信息化部评定），是当年度宁波市唯一入选的企业。

## 12月

公司荣获“ 应龙杯 ” 2019年中国智造信息化标杆企业奖，与成都中电熊猫显示科技有限公司同享2019年信息化企业大奖。

公司荣获2019浙江省消费品行业数字化领军企业。

2019年全集团授权205件专利，其中发明专利19件，实用新型专利126个，外观专利60个。

公牛产业进一步拓展，浴霸项目组成立。

家事

▶ 声音



阮总在2020年经营目标及预算启动会上做出工作指示，工作要有方法、有步骤地深入开展。营销作为全集团规模和利润增长的龙头，对市场格局、销量预测以及营销策略等需制定更高的目标，在促进订单和产能平稳运行的同时，确保全年预算的有效达成。启动会的主要内容是资源配置，在资源配置过程中，每一个项目均需有严谨的规划、计划跟踪及滚动检讨纠偏的机制和流程，对预算执行关键点设定严格的规定和管理，提升整体预算执行率。

▶ 数字

488660.10万

11月21日，集团首次公开发行股票申请通过证监会发审委审核，将于上交所上市。据招股书显示，公司拟募集资金项目投资总额488660.10万元。

1.37亿

截止11月11日23时59分，公牛双十一全网成交总额为1.37亿元。

▶ 热词

MES

是一套面向制造企业车间执行层的生产信息化管理系统，可以为企业提供包括制造数据管理、计划排程管理、生产调度管理、库存管理、质量管理、底层数据集成分析、上层数据集成分解等管理模块，为企业打造一个扎实、可靠、全面、可行的制造协同管理平台。

MSA

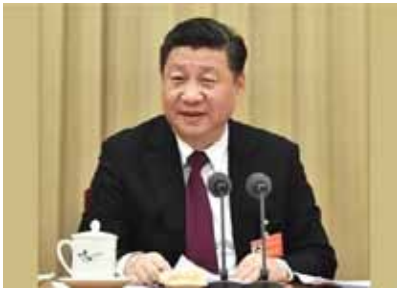
是对每个零件能够重复读数的测量系统进行分析，评定测量系统的质量，判断测量系统产生的数据可接受性。

国事

▶ 聚焦

2020年中国经济“稳”字当头

12月10日至12日，中央经济工作会议在北京举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平发表重要讲话，总结2019年经济工作，分析当前经济形势，部署2020年经济工作。2020年政策将紧扣全面建成小康社会目标任务，坚持稳中求进工作总基调，坚持新发展理念，坚持以供给侧结构性改革为主线，坚持以改革开放为动力，推动高质量发展，坚决打赢三大攻坚战，全面做好“六稳”工作。



央行打出“7+14”组合拳 护航跨年流动性平稳

12月18日，央行发布公告称，以利率招标方式开展了2000亿元逆回购操作。这是时隔20个工作日后，央行再度重启逆回购，其中7天期逆回购中标量为500亿元，中标利率2.50%，与此前一致；14天期逆回购中标量1500亿元，中标利率2.65%，较此前下调5个基点。央行表示，将密切关注市场流动性状况，灵活开展公开市场操作，维护年末流动性平稳。

上交所首批信用保护凭证落地

经中国证监会批准，在前期信用保护合约试点基础上，上交所近期推出信用保护凭证试点。12月17日，首批信用保护凭证落地，共4单合计名义本金1.33亿元，有效支持债券融资44.6亿元。下一步，上交所将进一步完善信用保护工具相关技术系统，提升交易所债券市场服务实体经济的能力。



天下事

▶ 视野



金砖国家领导人第十一次会晤

当地时间11月14日，金砖国家领导人第十一次会晤在巴西首都巴西利亚举行。巴西总统博索纳罗主持会晤。五国领导人围绕“经济增长打造创新未来”主题，就金砖国家合作及共同关心的重大国际问题深入交换意见，达成广泛共识，期待成色更足的“金色十年”。

世贸组织报告看好服务贸易发展

世界贸易组织10月9日在日内瓦发布的《2019世界贸易报告》中指出，自2005年以来，世界服务贸易额年均增长5.4%，高于货物贸易的4.6%。同时，由于数字化技术带来的远程交易量增加以及相关贸易成本降低，服务在全球贸易中所占份额在未来20年里还将继续快速增长。





厚积薄发 不断前行



12月24日下午，2019年集团流程制度执行年总结会在龙山基地顺利召开。这次会议，对2019年度流程工作进行总结跟分析，同时对2020年流程工作做了规划以及要求。流程工作是一个需要耐心需要下沉的工作，不能一蹴而就，讲究厚积薄发。集团流程工作将继续按照“僵化、优化、固化”的思路有条不紊地进行。

经营管理中心 张幼男

公牛数码WiFi插座闪耀上市

在2019年年底之际，数码事业部携手智能家居共同发布喜讯：历经数月开发，公牛数码WiFi智能插座隆重上市。会上，智能家居事业部总经理牟涛表示，此款产品上市是智能产品迈出了第一步。上市后项目团队需要协助电商和渠道，



结合营销要求把产品价值挖掘出来，同时要配合产品策划团队积极开展后续产品的规划。

智能家居事业部 胡晓芸



公牛工业设计中心亮相第三届中国设计展览会

第三届中国工业设计展览会于12月13日在武汉国际博览中心开幕，作为浙江省地区企业代表之一，公牛设计中心受邀参加此次展会，以特装展位的形式向全国企业传达公牛工业设计中心团队的理念及成果。

品牌与产品策划中心 高诗博

公牛工业设计中心被评定为国家级工业设计中心

12月13日，在武汉国际会议中心举办的中国工业设计高峰论坛上，进行了2019年新通过认定的国家级工业设计中心授牌仪式。公牛工业设计中心荣获第四批国家级工业设计中心认定，标志着公牛工业设计能力已迈进国家第一梯队。作为电气行业领军品牌，公牛工业设计中心始终坚持以用户为导向，在产品创新、用户研究、设计策略等方面大幅迈步，为用户带来更全面的产品种类、更优的场景解决方案、更安心的用电体验。



品牌与产品策划中心 高诗博

企业架构方法论（TOGAF）培训开展



为提升整个IT团队的关键核心能力，公司与上海信息化培训中心合作，于12月13日-14日组织开展“TOGAF（企业架构方法论）”的培训。在课程讲授过程中，为深化培训人员对TOGAF的理解，讲师增加了小组讨论、师生互动、案例研讨和样本计划相结合，通过每个模块的课堂实践、实验和演练对业务连续性概念有切身的体验，激发学员全心热情投入学习。各小组成员积极发言，表达了TOGAF方法对于团队赋能的认识和感受。

信息中心 李晓虹

注塑MES系统二期项目总结会顺利结束

12月10日下午，《注塑MES系统二期项目正式上线》总结会顺利进行。该项目旨在通过改善流程、优化运营，以期更快、更有效地组织生产、提高效率，实现战略目标，从而在竞争中脱颖而出。注塑MES系统不仅实现了集团“生产信息化”从0到1的突破，同时，二期项目更实现了“生产信息化”从1到1+的巨大进步。

模塑事业部 包张红



西区动力工务系统管理流程稽核顺利开展



为了让西区动力工务系统管理过程中实现可视、可控、可执行化，为西区基地持续提供稳定的动力支持，12月4日、5日，LED经管部遵循内部控制程序、结合VSM和标准作业方法，开展了对“西区动力工务系统管理流程”稽核。针对稽核过程中发现的不足，形成系统的改善行动计划，并更新至工务系统2020年经营推演中，进入周月季回顾的管理闭环。

LED事业部 张欣

设计文化的碰撞

12月4日、10月24日，来自德国的Studio F·A Porche及Yellow Design两家设计公司分别莅临我司进行巅峰设计交流。工业设计部与双方分别以公牛现有产品的工业设计及品牌影响为核心内容进行沟通交流，并就中德两国文化



对工业设计的影响进行了深入探讨。相信，通过一场场对话，公牛工业设计在智造时代下将向着国际化水平设计团队的目标前行。

品牌与产品策划中心 何龙杰



乘风破浪 开拓未来

12月5日，金地地产落地培训暨师及融创地产总结颁奖大会在达蓬山大酒店顺利召开。公牛应邀参加大会，是公牛迈步地产领域过程中的一个重要节点。集团营销副总裁李国强在大会中表示，融创的成功中标及后期的项目落地对公牛来说具有重要意义。在未来，紧抓机遇，在这个新领域马不停蹄地向前奔跑，一步步落实更多更好的项目，不断巩固公牛的地位。

联合营销中心 胡叶玲



践行企业文化 致力文化传播

12月4日，由党群行政中心和人力资源中心联合打造的“我为企业文化代言”内训师队伍建设结业仪式圆满落幕。讲师队伍建设源于企业发展、员工成长以及文化培训和讲师队伍提升的三大需要而开展，其目的是希望打造一支专业、具有影响力的企业文化讲师队伍，承接各基地文化培训工作，为员工增添文化方面答疑解惑的渠道，并营造讲师身体力行，发挥榜样先锋模范作用的文化氛围。

党群行政中心 郑妙



“寓”见最美的你

12月4日，西区基地“我爱我+”系列活动启动仪式在西区宿舍举行。集团党委书记陈彩莲在会上指出“我爱我+”系列活动的多层意义，希望大家以保护厂区及宿舍环境为己任，发挥榜样作用，携手打造公牛特色的美好家园，同心共建美丽西区！

党群行政中心 杨梦

公牛荣获“应龙杯”2019年中国智造信息化标杆企业奖

12月1日-3日，由勤哲文化主办的IMC 2019中国智造CIO年会在苏州太湖万豪酒店圆满落幕。IMC 2019年会群英荟萃，共1000余家企业嘉宾参会，其中700余位制造业CIO、高管、技术专家莅临交流。经组委会专家评选，公牛荣获“应龙杯”2019年中国智造信息化标杆企业奖，与成都中电熊猫显示科技有限公司同享2019年信息化企业大奖。

信息中心 李晓虹



对接创新需求 材料装饰工艺技术沙龙

11月29日，公牛研究院联合材料和表面装饰工艺领域国内领先的服务平台——寻材问料，共同举办了一场材料和装饰工艺需求对接技术沙龙。活动吸引了相关领域十余家方案提供商前来交流。本次沙龙活动给行业内先进的材料和表面装饰工艺供方以及公牛相关产品线提供了彼此了解真实需求的平台；并对耐刮擦PC、仿自然材料质感喷涂、仿自然材料质感镭雕工艺需求进行了有效对接，取得了良好的效果。

研发与技术管理中心 孔德玉

消防演习不可少 公牛安全要抓牢

为切实落实法律法规及政府要求，提高公司员工安全防范意识，普及火灾逃生常识，做好防火救灾，11月陆续在各大基地举行消防演习活动。在演习中，特别对消防栓、干粉灭火器、自吸式防毒面罩的使用进行了演示，并强调了灭火的方法。



流程引线，稽查纠偏；考核为辅，优化为主

11月27日，墙开工厂召开流程会议，旨在加强墙开工厂各部门对流程的重视程度，对未来流程诸多事项的顺利开展具有开篇引导的现实意义。现浴霸业务中心总经理赵克锋指出，要求全面梳理流程，加强重点流程的建设、优化，并整合成标准，以此稽查纠偏，以鞭策各部门保持斗志。

墙开事业部 谢善林

精益求精 物流服务部叉车技能谋砺剑

11月26日，物流服务部叉车员以饱满的热情迎接新知识的沐浴。课上，专业老师用通俗易懂的语言讲解叉车的正确驾驶规范、叉车安全事故案例及日常养护常识。经过老师的精心指导与学员的努力，此次参训人员均通过结业考试并得到上岗资质证书，日后在岗位作业中必将更加规范。

客户交付中心 陈传秋



公牛智能插座及智能开关引领行业技术规范

11月22日，由中国家用电器研究院、合肥市经济和信息化局、中国标准化协会共同主办的2019中国智能家居国际高峰论坛在合肥正式举行。集团作为第一起草人，发起了《智能插座及家用类似器具智能评价技术规范》及《智能开关及家用类似器具智能评价技术规范》的制定，并且取得了行业认可。

智能家居事业部 胡晓芸





### 数字经济中IT服务管理能力提升

为提升整个IT团队的服务管理能力，公司与上海信息化培训中心合作，于11月15日-16日在龙山基地组织开展了“ITIL 4 Foundation”的培训活动。经过培训，学员对ITIL的服务管理体系的理解更加深刻，普遍反映本次培训效果较好，收获良多。随后，信息中心也将结合员工的工作实际情况，跟踪学员对培训内容的理解和转化运用，最终实现IT服务管理水平提升。

信息中心 李晓虹

### 三军合力 师桥基地BQS主题活动勇夺高峰

10月中旬至11月中旬，在集团质量部主导的浓厚氛围下，转换器、数码、海外事业部联合开展了为期一个月的BQS主题月活动。活动结合BQS条款进行，得到了各事业部响应，有效推动BQS在师桥基地遍地开花。活动只是一种展现形式，更重要的是将BQS嵌入公牛人的日常管理中，这样BQS才能走得更远、走得更稳。愿BQS在公牛这片沃土汪洋中勇立潮头。

数码事业部 李冬



### 宁波公牛通过2019年浙江省AAA级“守合同重信用”企业复评

近日，宁波公牛顺利通过省、市、县市场监管部门复核，第二轮获评浙江省AAA级“守重”企业称号。



这是政府部门、社会各界对公司长期以来依法经营、恪守诚信的认同，以及对公司

在合同管理、诚信建设等方面的肯定。未来，公牛将继续加强企业信用管理体系建设，发挥品牌优势，传递诚信正能量，为创造良好的市场经济交易秩序、促进社会诚信体系建设作出一定贡献。

公共事务中心 刘兵仁

### 珠联璧合 公牛携手欧派开启战略合作

11月13日，欧派集团来我司实地考察与交流。经过前期嵌入式营销团队与欧派的商务沟通，本次欧派来访主要是进行供应商评审，现场考察我司相关信息。经过了解，欧派认可公牛是一家实力强劲、让人信赖的企业，并确认双方合作，更期待通过双方团队的思维碰撞，优化家具用电场景，提升用户使用体验，体现家居的“用电之美”。



提升用户使用体验，体现家居的“用电之美”。

联合营销中心 张锐璐



### 创卓越 树标杆 转换器卓越现场标杆车间打造项目圆满验收

为加速转换器事业部组装工厂卓越现场的升级，11月8日，事业部卓越现场标杆车间总结颁奖大会隆重举行。会上，对前期卓越现场标杆车间打造过程进行验收总结，并对优秀改善团队进行表彰。领导点评指出，要把卓越现场管理工作作为一项长期重点工作，坚持不懈地开展下去，让5S融入到每位员工日常工作中，营造符合企业品牌形象的生产环境，为公牛的发展夯实基础。

转换器事业部 李勇和

### 做大的前提是变强——转换器事业部开展拉动系统培训

10月28日至11月1日，转换器事业部各一级部门长在老师的指导下，研讨如何打造属于公牛的物料拉动系统（BMS），旨在降低公司、供应商、经销商的库存，释放对应资金，为未来发展提供更多现金流。同时希望通过BMS的建立，打造一支强大的队伍。在整体变革过程中，首选在产值及产量占比高的产品组进行标杆打造，按照点、线、面、体的方式循序渐进，综合改造。

转换器事业部 陆路佳



### 厉兵秣马 砥砺前行

11月6日上午，集团2020年经营目标暨预算启动会在龙山基地召开，上海分公司、智能家居事业部及师桥分会场以视频方式参会。会上，集团经营管



理中心总监郑立荣复盘了2019年集团及各事业部的经营目标完成情况，并对2020年经营目标作指引说明，通过与事业部沟通评审，集团批准，初步确定了20年各单位经营目标（收入、利润），以此为基准启动全面预算工作。

经营管理中心 赵倩



### 让标准成为习惯 让习惯符合标准

10月28日，公牛2019年度标准化大会顺利召开。公牛的标准化工作经过多年的建设，已基本能满足现在企业发展需要，但与优秀企业依旧存在差距，需要开展更多培训及强化实施监督检查工作，以提高所有员工的标准化意识，让标准化融入到每一项工作中，并发挥更大的作用，为集团实现千亿目标赋能。

研发与技术管理中心 任浩南



### 改于先行 善以致远

为形成公牛党群行政工作管理的独特方法，打造一支有斗志、有方法、有能力的人才队伍，方法论学习成为当下所需，10月21日至10月25日，党群行政中心联合BBS部门开展以食堂、宿舍为课题的改善周。10月25日下午，举行改善周总结汇报。此次改善周活动得到领导高度评价，也受到了一线员工的广泛好评，纷纷表示改善后的宿舍更具实用性和人性化，住宿体验感有了进一步的提高。

党群行政中心 余京遥



解放思想 全员参与TPM启动

为明确TPM项目推行中的工作内容，事业部全员能达成共识，共同保证TPM工作落地，10月24日下午召开模塑事业部TPM启动会。模塑事业部总经理颜端学表示：全员要以积极的心态对待TPM活动，提升自身执行力，做到不拖延、不推诿。对于标杆车间、标杆线必须快速复制，全面推广，以高目标牵引，谦逊态度护航。

模塑事业部 曾利银



行标意见讨论会顺利召开

为探讨各部门对《家用和类似用途插座用塑料件》、《家用和类似用途插座温升实验方法》两份行业标准意见的准确性和可实施性，集团副总裁蔡映峰、转换器事业部及墙开事业部各部门代表共同商议。会上，各部门代表积极参与，就试验温度、温升要求等多项条款进行激烈讨论，从部门工作、设备误差、行标与企标等不同角度出发提出见解，为标准的完善付出自己的一份力。

转换器事业部 黄雨萌

中国亿企会领导一行莅临我司交流

为更好地挖掘政府、企业等B端客户需求，加强与政企客户的合作，10月12日，特邀中国政企服务同业联盟——亿企会莅临我司交流。在与营销人员进行深入交流及沟通后，亿企会相关负责人与我方达成战略合作方向，以快速提升公牛产品 在政企客户的市场份额。在讲解人员的带领下，一行人员参观了墙壁开关展厅及立体仓库，使亿企会嘉宾对公牛的产品及高科技设备有了更加直观及深入的了解，为双方未来的合作奠定了更加坚实的基础。

党群行政中心 俞蓓蔚



聚力腾飞 共赢未来

10月16-17日，数码渠道营销第七期新锐经销商交流会在达蓬山大酒店隆重召开。从全国各地而来的90余位新锐经销商、区域经理代表们应邀相聚在此。本次交流会为期两天，围绕“聚力腾飞，共赢未来”的会议主题，以深入交流、有效协调为目的开展。新锐经销商们可利用此次交流机会，通过售后服务、财务、法务、市场走访、商业政策市场管理条例等方面不断充实关于市场认知，在面对市场变化时，以学习应万变，在发展中腾飞。

联合营销中心 叶周璐







# 李建乔： 传道授业解惑 职业人生不可辜负的责任

传道授业解惑，在很长的一段时间里，这六字发自内心的真挚评价，专属于人们对学堂教师的敬意。随着社会发展，在我们的生活中，授课已不仅仅只局限于学堂的三寸讲台之前，师生关系也正悄然地发生着改变。于是，有这样一群人，虽不在方寸学堂之间，但在企业、在培训机构等地闪耀着别样的光与热。

2018年8月，带着10年精益生产经验的李建乔，以精益工程师的身份加入公牛，开始了他职场人与授业人相结合的别样职场人生。回望所学，从数控专业毕业的他，怎么也没想到，自己会在这一不曾预料且从未接触过的领域，散发出照亮他人的能量。

**推陈出新 优化赶超**

为能更好地匹配公牛在上市后的发展节奏，2018年，公司引入国际一流的丹纳赫企业管理与操作体系，即DBS，并因地制宜地创立了符合公司特色与需求的BBS。而精益作为其中极为关键的一环，对降低公司的运营与管理成本有着重要的意义。于是，拥有丰富经验的他，着手思考概念与工具的落地。

基于多年的工作经验和公牛自身的发展情况，在入职后近两个月的时间里，他将标准化工作工具，即sw纳为BBS首推工具。如其所说，期间，借助标准化工作工具，

在生产方面，他与他的团队和需求部门一起深入生产一线，从员工的作业动作、物料的上料与流转习惯等角度，全面评估投入、产出效率比，以此制定出有针对性的优化和改善方案。同时，他们还通过日常管理工具，将所得的解决方案，以标准流程的形式固化下来，以此形成有持续性、有影响力的规范性内容。

他说：“以墙开生产业务为例，经综合评定，当时，我们将约20人的一字型大线改为6至8人的U字型小线，在降低产线运营成本、优化产线布局的基础上，提升产品良率。更重要的是，U字型小线也提升了生产效率，并在一定程度上，帮助员工获得更大的经济回报，共同促成双向赢的合作局面。”据悉，在随后的改善中，墙开多条产线逐一改善，综合提升约30%至40%的生产效率。

## 传道解惑 授业传承

据了解，BBS的落地与执行，主要依托于外部专业机构的指导与培训。但从根本上来讲，依托外部力量，既难全面因地制宜，又非长久之计。因此，他与部门商议，决定在内部有计划地开展人才培养计划。

经一年多的谋划与培养，公司现已培养出超过一百名拥有入门级专业能力的学员，另有超过80人获得更为专业的绿带认证。而他自己则在去年的10月，荣获更高等级的黑带认证，成为公司第一位，也是唯一一位获得此项认证的人。

为了能让更多的人受益于BBS所带来的价值，自今年起，他已将自己的工作重心放于传道授业解惑之上。截止当前，他已授课开讲30多场，服务300余人，内容涉及生产、品质、计划、物流等多个领域。他说，区别于传统的理论输出，BBS的人才培养，更注重于理论与实际的深度结合。他教育人们深入一线，了解需求，真真正正地帮助需求方解决实际问题。因此，在课程开始之前，他们便会与学员进行沟通，摸清问题，探索成因，共同寻找具有现实意义的解决方案。

同时，李经理也深谙“授人以鱼不如授人以渔”的教

学道理，因此，在内容中，他与其他BBS授课师一样，更多的是给予学员方法而非答案，帮助他们提升解决问题的能力。另外，更值得一提的是，BBS主张在执行中形成一套可复制的工具模型，以此在面对同类型问题时，找到快速且有效的执行方法。

## 风雨犹在 不悔授业

当前，BBS已在公司推行了约两年的时间。在他看来，无论是推行的效果，还是自身的能力，都还有很多可以改进的地方。而目前最难协调的，便是如何处理“质”与“速”的关系。“无论是人才培养还是问题解答，我们所希望的是提供一个尽可能完美的方案，而非是先有雏形，再在实际操作中修修补补。因为这样只会浪费更多的资源和时间。”他说，“但现实的需求，又往往无法等到完美方案的输出。”

因此，一方面，他希望，需求部门可以多一点耐心。另一方面，他也正与其他授课师探索如何将背景了解等工作前置，以便有更多的时间钻研于问题的解决，以最终满足“慢计划快行动”的业务需求。

同时，他也希望，在未来的两年，BBS都能在公牛有质的飞跃，自己也能成为黑带大师，以此更好地辅导他人。可以说，推动BBS概念与人才的落地，还有很长的路要走，但是，在他看来，BBS执行人都秉承着“信愿行”的信条。相信所有的难题都不会是难题，大家都愿意为之行动，而光明也终将到来。

一日为师，时刻践行。这是对李经理极为中肯的评价。如他所言、所期，伴着责任与使命，在随后的日子里，他将继续以执着的态度，点燃公牛人，在精益生产上的热忱。而同时，他也相信，依托公牛的良好平台，每一位心怀理想，并战斗在一线的伙伴，定能在公牛，散发出属于自己的璀璨光芒。

品牌与产品策划中心 岑月圆



# “守护”之旅： 亲民产品G32的159天

## 抉择：公牛的守护之旅

在G32产品诞生之前，公牛的墙壁开关产品定位整体上以中高端为主。2018年，在一次走访慈溪市分销商的过程中，调研团队偶遇了一位前来采购开关的水电工，这位水电工一次性采购了几箱其他品牌的低价开关。调研团队在与其攀谈过程中了解到，尽管他本人非常认可公牛产品，但迫于行业的竞争压力，他不得不选择廉价产品用于装修工程，因为在装修市场上通常报价低才能吸引到客户，况且装修材料的预算格外紧张。调研团队认为，这是一个典型的劣币驱逐良币的现象，报价越低越容易获得客户，为了获得客户，装修团队不得不一次又一次地压低报价，选择更廉价的产品。然而，这种循环最终损害的是普通消费者自己的利益，使得消费者置身于不安全的用电环境当中。



本着为消费者负责的态度，调研团队在各地陆续开展专项调研，发现这一现象在各地普遍存在，且这些产品在很大概率上存有安全隐患。为此，研发一款亲民的开关以守护消费者安全的需求被迅速提上日程。

## 应对：组织创新与流程再造

守护系列开关不仅要求在2019年3月8号之前完成上市，而且需要研发出全新的结构，在质量靠得住的前提下保证一定的毛利，即成本、性能、用户体验都要做到行业领先，到

达绝对优势的地位。面对这一挑战，项目组成员积极应对，通过前期调研、竞品分析、结构和成本分析形成可行性方案，并得到了上级领导的授权和充分支持。参与项目协调会的领导共同决议，成立快速决策委员会，任命产品研发部总监龚光辉担任墙开新品流程总经理，统筹协调项目的一应工作，并确立产品策划、新品项目、产品研发小铁三角共同作战，策划与方案一并进行。同时，在流程方面，不以现有的流程为项目阻碍，在保证最终产品合格的前提之下，项目过程可由内部自行评估并决策。并首次引入BPD爆款改善工具，学以致用，知行合一。通过流程和组织的创新、授权和制度的保障，实现了决策效率高、响应速度快、支持力度强的目标，项目组成员得以大展拳脚。

## 鏖战：从闻鸡起舞到秉烛夜谈

从项目开展以来，A幢四楼的灯总是亮的特别早，项目组的成员早早聚集起来，召开每日的晨会，相互沟通前一天的工作情况。第二天的工作计划不是按天布置的，而是精准到每个小时，明确到每个节点。清晰的工作计划和工作要求大大加快了项目的进度，打消了前期的担忧。

就在项目组成员宵衣旰食推进工作的时候，9月19日，一个停电通知，打乱了当天的工作计划，但是他们很快就想出并采取了应对方法—秉烛夜谈。当天晚上，整栋A幢大楼都处于黑暗当中，但四楼的二号会议室和六号会议室仍在透出微弱而执着的光，这些光芒来自于蜡烛、来自于手机，来自于每一个项目组的成员自身。

通过研发团队连日的战斗，在2018年9月29日完成了整个设计方案，进行了图纸下发，设计方案采用分体式尼龙料后座。但令项目组意料之外的是，市面上的尼龙料居然开启了疯涨模式，每吨上涨超过3000元。高成本带来的是产品终端价格的上涨或者产品毛利的下跌，如果不能完成价格和毛利的平衡，守护系列的意义也就不存在了。研发与技术管理中心负责人兼研究院院长申会员立即召集项目组会议，会议决定变更方案，采用一体式PC料结构。这意味着前期的工

作成果基本废弃。研发团队迅速调整心态，为10月10日之前完成所有设计资料的输出，一致决定在国庆继续加班加点完成工作。有些工程师家在外地，接到通知时已经买了回家的火车票，龚总自掏腰包为这些同事补齐了退票差价，还为大家购买了水果和零食改善工作氛围，补充晚上的加班能量。不仅是物质上关心辛苦付出的同事，龚总本人也选择留在项目现场，和大家一起为守护系列而奋斗。最终项目团队不仅在2018年10月10号之前完成所有的设计资料输出，还通过对方案的深入研究和持续优化，将以往采用的固定螺丝端子换成了本体位移端子，新的端子在原来的基础上节约了大约一分钱，按照守护产品一年几个亿的销售计划，成本将节约几百万。这一项目中，全员上下一心，迸发出空前的凝聚力。

## 决战：新形势下的新办法

研发的顺利完成给项目组吃下了一颗定心丸，但是因为前期的变故，留给项目组成员的时间已经不多了。为此，项目组成员打通项目上市所有环节，建立24小时实时沟通机制，项目上市涉及到的所有工作人员包括领导层都囊括其中。在项目推进过程中遇到的困难通过沟通机制得到了及时反馈，实现了线上线下同步交流，减少了执行过程中的两张皮现象。

在工作推进的过程中，绝不拘泥于形式也是一大亮点。供应商的模具验收一直是耗时耗力的环节，项目组成员采取让供应商签订军令状等形式来加快供应商的工作进度，同时还在模塑事业部总经理颜端学的办公室张贴大字报，列明哪些供应商还没有完成任务，每天更新，做到聚焦结果、有的放矢。因为守护系列的供应商大多为新开发的供应商，合作时间较短，需要双方磨合，项目组成员还进驻到供应商公司现场去跟进模具，协助供应商工作，为供应商解决技术难题。遇到模具出现问题的，现场开会现场指导讨论解决方案，绝不拖泥带水。这种务实的作风在后期被总结并保留下来。这些新思路，使得模具检验从30天缩短到了15天，试产检验从3天缩短到了1天，取得了惊人的成效。

工作留痕机制也是守护系列让项目组成员印象深刻的原因之一。工作留痕机制要求项目组的每个成员将自己每天遇到的问题解决问题的方案详细记录下来，在记录的过程中对问题进行新的复盘和思考，促使项目组成员想到更好的解决方案。



发现问题，他们选择本着初心为消费者做力所能及的事；遇到困难，他们用决然的毅力和智慧的方法解决问题。守护系列最终取得成功，正是对公牛人不忘初心砥砺前行最好的回应。

党群行政中心 杨佳意



# 创新引领 打造百年品牌

## 2019 · 公牛集团创业创新创牌报告

岁月不居，时节如流。一年又一年，越来越自信！在这辞旧迎新之际，我们采访了战略企划副总裁刘圣松、经营管理中心总监郑立荣，总结提炼25年创业创新创牌取得的主要业绩和经验，满怀信心展望未来。

二十五年来，世界风云变幻，公牛集团始终坚持以“成为国际民用电工行业领导者”为愿景，秉承“忠信诚和、专业专注”的核心价值观，以消费者需求为导向，以产品品质为根本，从“插座”（即转换器）这一细分领域开始，不断推动功能、技术与设计的创新，开发出了一大批受消费者喜爱的新产品，并在多年的发展过程中逐步拓展形成“安全插座”、“装饰开关”、“爱眼 LED 灯”、“数码速充配件”等品类定位鲜明、可持续发展的业务组合，圆满完成了总营收从1到1亿、1亿到100亿（含税）的突破，成为一个家喻户晓的公众品牌。

在风云激荡的2019年，公牛集团一秉至公，赤心铸魂，又交出了一份抢眼的成绩单：11月21日，首发申请获证监会通过，将于上交所上市。公司首次公开发行的A股不超过 6000万股，占发行后总股本的10%。据招股书显示，公牛集团拟募集资金项目投资总额488660.10万元，此次募集的资金将用于年产4.1亿套墙壁开关插座生产基地建设、年产1.8亿套LED灯生产基地建设、渠道终端建设及品牌推广、信息化建设、研发中心及总部基地建设、年产4亿套转换器自动化升级建设等项目。

瞭望新的起点，开启新的征程，未来三年内，公牛集团将结合自身优势，以“智能用电”为切入口，定位于为用电器提供更加安全、稳定、智能的用电环境，重点布局全屋智能家居产品及解决方案。一方面公牛集团将加快产品的智能化升级，另一方面将重点打造兼容的智能化系统平台，在逐步来临的智能生活潮流中，力争成为“全屋智能家居”的先行者和引领者，为用户带来安全、智能、舒适而便利的用电体验，持续提升公牛的品牌形象、市场地位和整体竞争力。

## 实施三大战略，2018跨越百亿再出发

十年来，随着消费担当“三驾马车”主角，“无内不强、无内不大、无内不快”的品牌竞争趋势成为新常态。与此相对应，2008—2018年的插座行业“黄金10年”属于公牛。2007年1亿，2008年3亿，2009年7亿，2010年10亿……2018年公牛年营收含税超过100亿，创造了每2—3年逆势持续翻番的增长“公牛现象”。而2018年慈溪出口电源连接器生产企业约有40余家，年出口总额仅36亿元，其中观海卫镇30家出口生产企业，约占区域出口生产企业总数的75%。

对插座行业来说，国际金融危机是一道分水岭。危机前，为国际市场插座产品黄金机遇期，大多数企业主要靠OEM品牌做大做强，部分企业年均翻番增长；危机中，国际市场需求减弱，大多企业增长越为乏力；而国内市场由于国家刺激内需政策，特别是家电下乡政策措施到位，消费强劲增长，创造了公牛高速成长的市场环境。这10年，公牛主要实施了三大战略，以产品创新，做强品牌核心；渠道创新，做大品牌王道；以工匠精神，做好品牌品质。



### 坚持第一战略 掌控行业话语权

从1995年起步到2001年，公牛用六年时间，把当家产品转换器做成了行业第一，并长期占据国内插座行业首位。2018年公牛在插座转换器领域的天猫市场占有率已超65%。同期，公牛未雨绸缪，在插座行业稳速发展的同时，开始探索新的发展方向。

2007年，公牛全面进入墙壁开关插座领域，将“装饰化”作为重要的战略定位，创造性地将各种新材料、新工艺和新技术应用于墙壁开关领域，生产出了众多适合不同家装风格的个性化产品，如高晶玻璃开关、3D钻面开关、铝镁合金开关、幻影纹理开关、联框开关、电子触摸开关等一系列装饰性开关，深受消费者喜爱，彻底改变了白色开关一统天下的局面，引领墙开行业进入了“个性化”时代。2015年，公牛装饰开关勇攀行业第一的宝座。

随着移动终端的普及以及用户充电需求的变化，公牛继续开拓新思路，开始将目光聚焦于LED、数码类产品。2018年，数码配件领域中充电品类做到行业第一，同时，LED中光源类做到行业领先。

### 坚持渠道为王 得渠道者得市场

截止目前，公牛经销商遍布大江南北，终端销售网点近100万家，其中五金渠道网点就有近73万个。与此同时，公牛于2010年开始建立专门的电商运营管理团队，通过8年的努力，目前已经全面入驻天猫、淘宝、京东、唯品会等领先电商平台，有效开拓数十家线上授权经销商。

### 坚持工匠精神 专注专业更专一

经得起诱惑，耐得住寂寞，守得住繁华，公牛以工匠之心诠释品牌灵魂。从“制造用不坏的插座”到“插座专家和引领者”，一路走来，不断升级。

传承匠心，就是专业专注，坚忍不拔，持之以恒。以走远路的精神，积累品牌、技术、市场综合优势，力争每个领域比别人做得“好一点”。这并不代表着一成不变，固步自封，而是做到“精益制造”，对产品精雕细琢，精益求精，不断在生产装备和工艺、产品新材料开发、品种增多上有所作为。做行业领导者，转换器追求“极致安全”；墙开插座崇尚高性价比条件下的“让墙上多一点艺术”；LED、数码则以“更精细的制造工艺”取胜，如此日积月累，通过微创新、迭代更新，积小胜为大胜，聚沙成塔，不断把产品优势转化为市场胜势。



## 坚持三重创新，2019转入发展新赛道

制造型企业要想在发展中拥有绝对优势，就必须具备深厚的根基，因此在每个企业的成长历程中，都应兼顾设计、研发、检验、制造、营销等方方面面的创新，才能有效树立品牌形象，提升品牌知名度。在传统行业产品同质化竞争时代，只有先走一步，快人一拍，才有市场话语权、产品定价权。否则，处处落后，被动挨打。只有事事敢为人先，才能始终引领行业。

这一年，面对房地产市场宏观调控的存量竞争和劳动力成本持续上涨、原材料价格波动，公牛变革创新，逆势增长。2019年，公牛集团以IPO推动为契机，由一家民营企业转变为准上市公司，公司管理结构发生质变，走向管理现代化，财务管理更规范，供求链更加完善，体制机制更加开放。依托资本市场获得更广阔的发展空间和优势资源，依靠开放的体制机制吸引更优秀人才，持续成为企业可持续发展的新动能。

### 产品之路：不拘一格 独具匠心

从一、二线市场向潜力更大的三、四线市场下沉，以超高性价比吸引年轻人的眼球。针对低价格段市场的普通消费者，公牛在2019年推出的G06D/G12系列获取自天猫、京东平台的273条消费者“无框大面板，可靠又时尚”的有效评论，与主竞品西门子远景“品味生活 触手可及”、欧普K05“不拘传统 颠覆潮流打破束缚 大气生活”、正泰“简约百搭经典之选”相对应，一经推出，单款销量创历史新高。



移动电源品类市场容量巨大，从产品类型上看，10000mAh占比50%左右，大容量占比40%左右。公牛根据用户及市场需求，开发一款接近线下主流价位段的产品，从体积、重量以及容量都更适合出行的续航产品，无论出差或旅行，都可为手机、平板、智能设备充电。公牛改善团队飞龙队从项目立项到上市仅用4个月时间制造的爆款青春版移动电源，潮流外形，靓丽时尚；轻薄

新颖，大小刚刚好，且为全国首家新国标CQC，为消费者带来“高颜值、容量足、及时充、好手感、长耐用、安心用”的温馨体验。

### 渠道之选：拔新领异 B端上线

随着人工智能、5G等前沿技术的发展，智能家居成为智慧生活发展的大趋势。公牛在以传统渠道扩张为基础，以微信抖音、小红书等互联网新媒体为契合点，以提升终端网点空间满载力、渗透力为出发点，以敏锐的视觉快速捕捉到家装市场成熟带来的新商机：在房地产公司发挥主渠道地位的同时，专业家装公司正成为非零售新渠道之一。

为开拓B端渠道市场，公牛提前布局，在不断提高公关力度和服务能力的同时，多次完善符合地产需求的高性价比工程产品，积极参加各类地产活动，促成与地产集团合作。近年来，公牛多款开关面板插座先后中标敏捷集团、华鸿嘉信集团、金地集团、融创地产集团等房产巨头，与头部家装公司北京东易日盛确立合作关系，并荣获融创地产集团2019年度“优秀供应商奖”殊荣。这标志着公牛以优质的服务、卓越的品质进一步巩固了与融创的战略合作关系，同时在提升客户满意度这一公司终极理念上再上新台阶。

2019年4月下旬，公牛集团与美的集团正式签署战略合作，双方将基于各自优势资源，在智能家居、智能制造、大数据服务等产品和技术层面，为消费者带来高品质的智能家居产品及服务；当年9月初，公牛又携手索菲亚打造家居用电之美，让全屋定制家居的配套服务融合用电、取电个性设计，打造更整合的家居解决方案。

### 管理之道：改善为先 精益求精

通过战略规划和部署，提升对业务战略思考和有效的闭环管理水平。在制造环节精益创新，主要通过快速换模、精益柔性生产线等提升质效；产品设计创新优化，研发规划，改善创新。

## 厚植智能制造，2020逐梦千亿奋斗时

进入21世纪后，互联网+、工业4.0、3D打印、大数据、人工智能等重大颠覆性技术不断涌现，新一轮科技革命、产业革命和工业革命已蓄势待发。谁在这第四次工业革命中取得领先地位，谁就能抢得先机，占据优势。

面对“网络化、移动化、智能化”等一系列颠覆性消费变革，公牛以智能制造引领制造升级、消费升级。一方面，从传统工厂向自动化、信息化、智能化现代工厂转型；另一方面，实现技术升级，从传统插座产品向USB、数码配件产品等电子集成的智能产品升级。未来3至5年，将由目前以家装、电工为主的制造型企业逐步转型为以智能产业为主的智能电工企业。

谈及未来发展主导产业如何突破天花板，公牛集团战略副总裁刘圣松表示，公牛将通过开拓新业务和现有产品智能化转型，建立公牛核心领域和生态圈，以有效的产业组合和梯队分布，寻求长期可持续发展的水平和模式。

未来将主要聚焦智能家装、电工产业这一智能物联网生态圈，建立智能技术前瞻性研发平台，在快速成长过程中，多元化裂变延伸，向朝阳产业进军，力争每一细分领域都做到行业占比20%以上。在家装、电工智能化深度耕耘，专注家庭各种终端用电器、插座配件的支持和控制，成为产品和服务整体方案提供者。

从百亿向千亿进发，高山阔海，勇者为先。资本对于一家企业来说固然重要，但决不是最重要的，成就百年品牌梦，公牛不缺资本，更缺机制和人才。未来，公牛将在转型为全球化品牌、智能化产品为主的智能电工企业的长路上再显风姿，向成为国际民用电工领导者再迈一步。通过消费理念把握、高性价比产品理解和创新，利用现有渠道快速建立新渠道的能力，打造智能技术平台、家装全渠道平台、海外自主品牌营销平台，为立国潮势力吹响新号角，为创百年品牌开启新时代！

特邀记者 鲁企望 鲁奕呈  
党群行政中心 余京遥 裘佳娜













# 凝聚同心同向的“公牛”力量

## 公牛集团 以党建“软实力”激发企业发展“硬实力”纪实

东海之滨，杭州湾畔，有“插座一哥”之称的公牛集团，正在缔造一个令人侧目的企业发展传奇。从家庭作坊起步到IPO首发过会，年产值突破百亿大关，全国第一的市场占有率，六年内员工从3千人增加到1.5万余人……

静水流深。一家民营企业，何以在短时间内获得飞速发展？

这股蓬勃发展的热潮背后，源于公牛始终将品质放在第一位，通过不断改良技术，重视产品研发，成为国内转换器行业标准的定义者，也有企业加强党建引领激发内生动力，凝聚同心同向的“公牛”力量。



### 三大文化工程：爱化细雨润无声

“今天入职3年啦！谢谢公司送的司龄礼物，太有爱了。新的一年好好工作，锻炼身体，愿生活越来越好！”公牛员工小张兴奋地在朋友圈发布了一条动态，瞬间收获了众多点赞与羡慕的评论，而这样的“暖心”福利，在公牛还有很多很多。

公牛集团党群办在2013年成立后，便围绕员工“吃、住、游、医、文化”等生活条件改善和提升需要，致力打造“公牛正能量健康素养工程”、“公牛正能量企业文化工程”和“公牛正能量爱心工程”三大文化工程建设。

员工的身心健康是企业生机勃勃的基石。一直以来，倡导员工健康是公牛的优良传统，体现了党建对员工的人文关怀。2013年以来，公牛坚持每月开展一期健康素养工程，先后邀请了百余位专家以义诊、健康讲座、礼仪培训、心理微课、献血活动等形式，向员工宣导健康知识、提供健康服务，活动累计覆盖31414余名员工。

看病难作为非常普遍的社会现象，而在公牛员工看来，则是“小病不出厂”，看病极为便利。2018年4月，公牛集团与慈林医院合作，在公司内设立了公牛门诊，极大缓解了员工就医难的问题，门诊室每天都有慈林医院不同科室的医生坐诊，满足员工的不同就医需求。

说起已举办过五届的公牛文化节，公牛员工都意犹未尽。正能量运动会、牛人秀、征文朗诵比赛、夺宝奇兵游园会、职工技能赛、K歌及抖音尬舞比赛……三个月里，开放的平台，层出不穷的特色活动，给大家带来了快乐、和谐、舒心的工作氛围，2019年“正青春 在路上”第五届公牛文化节全程参与人次更是多达8000余人。



文化永远是企业品牌是最深厚的支撑力，公牛有一本《牛》刊物，每期出刊都让员工爱不释手，作为“公牛正能量企业文化工程”之一，这本季刊排版精美，图文并茂，里面有员工们喜闻乐见的活动，有热火朝天的工作劲头，有大家庭成员的共同成长。公牛人、事、物，员工们都能在这里欣然阅读，传承公牛的精神文化。

央视《朗读者》节目带火了朗读艺术，在公牛也有很多的“好声音”娓娓讲述“好故事”。慈溪市朗诵协会在公牛成立了分会，那些电视上亲切的主持人、播音员来到车间，来到员工中，零距离地开展“播音主持与演讲技巧”培训，共同徜徉高山流水觅知音的语言艺术世界。在公司内朗诵协会成员是《微党课》《朗读者》《牛闻天下》等微信群、广播站里的栏目讲述者。在公司外，他们代表公牛参加“慈溪市撤县设市30周年晚会”、“星空朗读晚会”等市级活动，彰显企业的优秀形象。

公牛正能量爱心工程的事例不胜枚举，俨然成为传说中“别人家的公司”：2014年起改单双休日为双休日，并分阶段有计划地导入住房公积金制度；关心员工健康，投入资金改善食堂及宿舍，旨在创造有品质的园区生活；关注员工实际困难，对贫困员工发放救助款，此外，成立“公牛芳草地爱心互助会”，倡导互帮互助……这样满满都是人情味的公司，谁不想来呢？

关爱员工、倡导爱心、营造和谐环境是公牛集团企业文化“忠信诚和”的重要内容，也是党建工作的重要职责，这一份爱还在不断地拓展广度和深度。

对外来务工人员，最头疼的便是子女的入学问题，公牛义不容辞地当起了“大家长”，五年来解决了380多名员工子女的入学问题。企业还与驻地小学合作成立公牛班，对接校车公司落实入学与放学接送事宜，解决员工子女就学的后顾之忧。一到暑假，都会开设小候鸟培训班，帮助员工照看与父母短暂相聚的“小候鸟”们。

对员工的爱，细雨润无声；回馈社会，则彰显企业大爱。这些年来，公牛在卫生健康、文化教育、敬老孝亲等方面慷慨解囊。2018年出资在新疆与陕西偏远地区建立两间公牛“梦想中心”教室；完成古窑浦村民救助、古窑浦村村民健康卫生体系保障（体检与环境卫生）等企业驻地救助，共10个项目。集团连续4年荣获“浙江省红十字功勋奖金奖”与“中国红十字勋章”。



### 三大创新探索：步稳疾蹄强引领

企业文化其实就是展现企业所具有的某种核心价值和精神，这种精神在企业内被员工所认同，就能在企业中产生强大的向心力和凝聚力。公牛通过创新探索，将党建与企业文化紧密结合结出硕果，呈现了与众不同的精神风貌。

女员工上班化淡妆，加分；部门负责人带头戒烟，加分；跨部门协作，加分……2017年公牛导入积分制管理，正是“紧贴需求谋主动，密切党群关系”的一大创新探索。积分制管理通过奖分、扣分的方式，“充分表达管理者的意愿”，及时引导员工行为，培养正能量，同时通过评选积分之星、积分标兵等，激发组织活力，让先进、优秀的员工不吃亏。每一年都评选出100名年度积分标兵并予以表彰，组织积分标兵赴余姚四明湖、丹山赤水、杭州湾海上花田等地进行快乐之旅一日游活动，让大家充分感受到“优秀员工不吃亏”，从而都想当“标兵”享受这一份荣誉。

每年岁末年初，党群行政中心都会去各个业务部门走访调研，了解员工所思所想，把握员工生产、生活周期，避开生产高峰，制定因时因地的党群活动计划，使活动内容更接地气。

公牛党建工作还始终保持民主基调，“扎根一线接地气，畅开民主渠道”。从闭门造车向民主纳柬转变，健全以扎根基层为目的的党群服务体系常态化。承接组织市总工会厂务公开民主管理工作交流会，组织企业职代会等，还通过书记、总裁信箱、QQ、微信等形式广泛收集意见和建议等加强民主交流互动，为决策层当好参谋。



在公牛强势前行的征程中，党建工作始终围绕企业发展，服务中心大局。2018年度，公牛的发展目标是“突破百亿大关”，党建工作重点便是提振员工精气神，传递企业正能量。创造性的提出了“百亿同舟”十大文化建设工程：集体婚礼、微电影《传承》、党群文化休闲中心建设、文化节活动、《同舟致远——公牛员工的故事》、文化宣传片、党群文化手册、定制纪念品、百亿专刊、百亿庆典，这些文化活动的成功举办，极大的鼓舞了士气。

在绝大多数的企业里，招人是一个头等难题，而居高不下的员工离职率更是让这个问题雪上加霜。集团党委针对员工流失率较为突出的现状，号召10个党支部党员开展“围绕业务入一线，解决问题促稳定”党建专项活动，130余名党员深入各自支部所在基地生产车间一线，调研了解员工真实想法并与一线员工进行结对帮扶，共输出调研报告9份，梳理“饮食、住宿、工作环境”等问题153个，党群行政中心牵头人力资源、行政等相关责任部门以现场办公的方式解决“车间夏令午休息时间、薪资福利不平衡”等问题12个，为员工留存率问题改善贡献力量。

### 三大组织保障：春来无处不花香

万丈高楼，起于垒土。党建、企业文化走向高度、走向深度，还是要回归初心和本质，从党的基本建设入手，夯实基础，方能有所成就和发展。

加强理论学习和先进性教育，凝聚思想共识。集团党委在工作规划中，始终坚持将《党章》以及习近平新时代中国特色社会主义思想社会主义理论学习和“不忘初心，牢记使命”主题教育放在重要位置，并结合积分制开展“我的责任”、“榜样的力量”等先进性教育，提前制订学习计划，确保培训的实质效果，帮助党员和全体员工树立正确的“三观”（价值观、人生观、世界观）。同时，通过党委会、支部交流以及组织采购、监察等部门到廉政教育基地学习等形式，提升党性修养，自觉抵制诱惑，净化党员心灵，为公司持续稳健发展凝聚更加统一的思想共识。2019年借助公牛企业文化核心内涵梳理和确定的契机，积极组织企业文化讲师培训，有34位讲师通过了认证，为弘扬企业文化、倡导“工匠精神”做好了力量储备。

加强组织建设和制度化保障，强化发展基础。至2019年11月份，全公司员工突破15000人，95%来自外地，人员多、地域广、层次复杂，加强党组织的建设显得十分必要。为此，在人员入、离职流程中加入党组织关系确认环节，让新党员及时找到组织，让离职员工也能及时迁转组织关系。

加强党组织建设，还体现在各党支部的架构能够根据公司组织结构的调整而及时优化，并配备合适的班子队伍，激发各党支部的创新活力。

为更好发挥工会组织的桥梁作用，集团构建起两级工会组织，每年坚持召开职代会/工代会，通报经营状况，审议工资集体协议等，适时优化组织，保障职工权益，推动和谐劳动关系的建立。

在公牛，按时足额缴纳党费成为了每一位党员的责任和荣誉。在党员带动下，也促进了工会、各俱乐部的会费收缴工作。2018年工会会员入会率达95%，参加各类俱乐部的热情高涨。

2019年7月份开始，制定发布了《党支部考核标准》，从基础管理、党建活动以及创新工作等方面进行评价，采取季度通报、年度考核的方式，让党支部的工作开展有了明确的方向。

加强典型树立和正能量弘扬，彰显文明素养。榜样的力量是无穷的。集团党委在各项工作推进中，始终注重树立典型和榜样，弘扬正能量。每年年底，党委牵头开展模范员工评选，从“讲政治、有正气、树表率”三个方面重点考察，设立“爱岗敬业”、“道德风尚”、“健康引领”、“榜样引领”、“勇担责任”等奖项，从不同角度树立典型人物，通过公司年会大力表彰。“七一”党日，对“先进党组织”、“优秀党员”、“优秀党务工作者”等进行表彰，营造积极向上、比学赶超氛围，以优秀文化来影响和带动员工共同成长。在党员发展过程中，主要在入党意愿、业绩表现、廉政建设、爱心志愿活动等方面重点考察，吸引部门一把手、业务骨干、优秀文化骨干入党，充分发挥先锋模范作用，为组织发展献计献策。

近三年来，集团党委组织开展了一系列文明行为建设积分专项活动，主要有文明办公、文明出行、文明就餐、文明住宿等，并通过积分制管理予以及时奖扣分，引导员工形成良好的文明行为，彰显公牛人的文明素养。

一花引来万花开。一系列党建“元素”注入，让党支部“活”起来、党员“动”起来，为企业发展注入了无限活力，形成了在产品创新、技术攻关、安全生产、产品销售等各个环节，员工以主人翁的姿态全身心投入工作，为企业高速度增长、高质量发展当好每一环节上不可或缺的螺丝钉。慈溪市委组织部一位负责人如是说：“公牛的发展，企业党建功不可没！”

行至半山不止步，船到中流当奋楫。放眼未来，公牛集团的党建工作将始终站在打造企业“软实力”的高度，紧紧围绕公司的战略发展方向，提高党组织的战斗力，培养优秀的党员队伍，充分调动全体员工的积极性和参与意识，为实现“成为国际民用电工行业领导者”的宏伟愿景保驾护航！

特邀记者 郑亚清



## 健康品牌建设 - 大事记

2013年

正式提出打造健康品牌，建设公牛特色文化品牌；  
5月，成立文体俱乐部，帮助员工树立健康意识；  
7月，成立集团党群办，专人负责党建、企业文化建设，专项打造健康特色文化品牌，相继成立篮球、羽毛球等俱乐部组织；  
开设《公牛之窗》，定期展出健康知识；  
成立公牛集团健康促进协会、心理卫生协会；  
关爱员工身心健康，成立“李姐”心理咨询室；  
开展员工健康教育，推出正能量素养工程；

2014年

开设公司自营食堂，正式成立伙食委员会，推广健康营养餐、准妈妈爱心专座；  
绿草苑员工活动中心正式投入使用，后相继建设总部、匡堰、古窑员工活动中心；  
支持慈溪千人登山大赛；  
7月，组织首届正能量运动会；  
每年定期开展全员健康体检；

2015年

集团-事业部推出工间10分钟“幸福五行操”；  
7月，组织东部三镇百余老师开展《幸福密码》公益活动；  
培养公司高级健康管理师团队；

2016年

8月，参加大型科普健康讲座《科学饮食 健康生活》；  
携手慈溪电视台《健康零距离》节目，将健康知识带入公牛；  
健康专栏公司内网上线；  
健康素养送入慈溪市武警中队，开展警企合作；  
内刊《哗》杂志加入“健康家园”专栏；

2017年

结合“三八节”为女性职工开展“两癌筛查”等免费健康讲座；  
每年组织员工开展无偿献血活动；  
12月，结合事业部职业特点，首次推出爱眼大讲堂健康讲座；

2018年

成立慈林医院公牛集团门诊，建立员工健康档案；  
成立爱心健康卫士；  
为营销人员及家属以微课形式开展心理讲堂；

2019年

首次加入职业健康讲座、职业病防护内容；  
向员工发出“无烟青春 无烟工厂”的倡议；  
三大基地引入AED设备以提高自救互救能力；  
三大基地增设母婴室，为广大女职工工作期间哺乳提供极大便利；

## 爱心品牌建设 - 大事记

2013年

公牛捐赠“手牵手”奖教奖学基金；  
设立“公牛爱康基金”、每年捐资500万；  
公牛开设小候鸟班；  
公益校园行 - 清洁青藏线保护长江源；  
美丽乡村建设捐资110万；

2014年

成立公牛集团红十字会与慈溪市慈善总会公牛集团有限公司分会；  
3月，捐资慈溪乡贤研究会虞洽卿研究；  
6月，向武汉大学捐资2000万，截至目前已超过5000万；  
11月，捐资“千户万灯”志愿项目；

2015年

2月，中华古籍保护研究院发展基金400万；  
7月，资助文化电影《寻找董黯》；

2016年

9月，公牛向慈善总会捐款设立大病救助“公牛爱康基金”每年500万，总额2500万；  
获得浙江省“红十字博爱功勋奖”金奖；  
五水共治捐赠700万；  
捐资东部三镇奖教奖学金100万；

2017年

“芳草地爱心互助会”成立；  
2018年公牛杯新年登高健身大联动暨装饰开关进万家全省摄影大赛活动；

2018年

联合上海真爱梦想公益基金会，已完成2个梦想中心建设；  
12月，支持“2017-2018中国羽毛球俱乐部超级联赛总决赛”；  
第二轮东部三镇奖教奖学金100万项目启动；

2019年

第二轮爱康基金2500万启动，每年500万；  
捐赠70台AED计140万元，为市民提供更好的急救安全保障；  
捐赠爱的黄手环，帮助困难的老年痴呆患者；  
校企共建，宁波大学科技学院捐赠3000万；

# 热烈祝贺 公牛集团IPO 顺利过会

## 不期而遇 扬帆起航

### 集团 IPO 顺利过会



11月21日，公牛集团股份有限公司首发申请获证监会审核通过，将于上交所上市。公司首次公开发行的A股不超过6000万股，占发行后总股本的10%。据招股书显示，我司拟募集资金488660.10万元，此次募集的资金将用于年产4.1亿套墙壁开关插座生产基地建设、年产1.8亿套LED灯生产基地建设、渠道终端建设及品牌推广、信息化建设、研发中心及总部基地建设、年产4亿套转换器自动化升级建设等项目。

自1995年创立以来，始终坚持以“成为国际民用电工行业领导者”为愿景，秉承“忠信诚和、专业专注”的核心价值观，以消费者需求为导向，以产品品质为根本，从“插座”（即转换器）这一细分领域开始，不断推动功能、技术与设计的创新，开发出了大批受消费者喜爱的新产品，并在多年的发展过程中逐步拓展、形成了“安全插座”、“装饰开关”、“爱眼LED灯”、“数码精品”等品类定位鲜明、可持续发展的业务组合，“公牛”已成为一个家喻户晓的公众品牌。

未来三年内，公司将结合自身优势，以“智能用电”为切入口，定位于为用电电器提供更加安全、稳定、智能的用电环境，重点布局全屋智能家居产品及解决方案。在逐步来临的智能生活潮流中，力争成为“全屋智能家居”的先行者和引领者，为用户带来安全、智能、舒适而便利的用电体验，持续提升公牛的品牌形象、市场地位和整体竞争力。





# 战略牵引

## 让企业走在正确的道路上

### 公牛 2020-2022 年战略部署研讨会圆满落幕

《大学》有云：“知止而后有定，定而后能静，静而后能虑，虑而后能得”。企业要长远发展，就要看得远，看得见未来的产业格局趋势；还要看得清，看得到自身的优势和短板。而战略就是决定一个企业该做什么、不该做什么，让组织上下能够形成高度共识的愿景和目标，并保证组织成员向着这个愿景和目标步调一致，步步落在实处。

践行 “成为国际民用电工行业领导者” 的企业愿景，集团在2019年7月启动了2020–2022年战略战略部署工作。本轮战略部署涵盖转换器、墙开、LED、数码、断路器、嵌入式、海外、模塑、装饰部件共9个业务单位。



#### Step 1：明确集团使命、愿景、价值观

通过书面意见反馈、集团高管走访以及内部会议研讨，对集团的愿景、使命、价值观进行了解读，形成了共识：

- 愿景：成为国际民用电工行业领导者
- 深耕中国，全球经营，专注于以家用场景为核心的民用电工领域
- 使命：为客户提供安全舒适的用电体验
- 用智能科技为客户创造安全的用电环境，提供舒适的用电体验
- 核心价值观：忠信诚和 专业专注
- 执念于诚实守信，和谐共赢，以变革创新的精神深耕自己的业务

#### Step 2：战略市场走访

作为制造企业，战略的核心还是围绕市场和产品。为了给本次战略部署注入最真实的市场和产品信息，7月22日–8月5日半个月间，集团15个小组70余人，奔赴全国20个多城市，对各产品线的各级市场进行了深入的战略走访，完成了3个主要目标：

- 市场全景图数据的验证
- 从4P和购买人群的角度定性并洞察重大的生意机会
- 价值链的拉通，帮助各事业部更了解市场端

#### Step 3：战略规划封闭研讨及评审

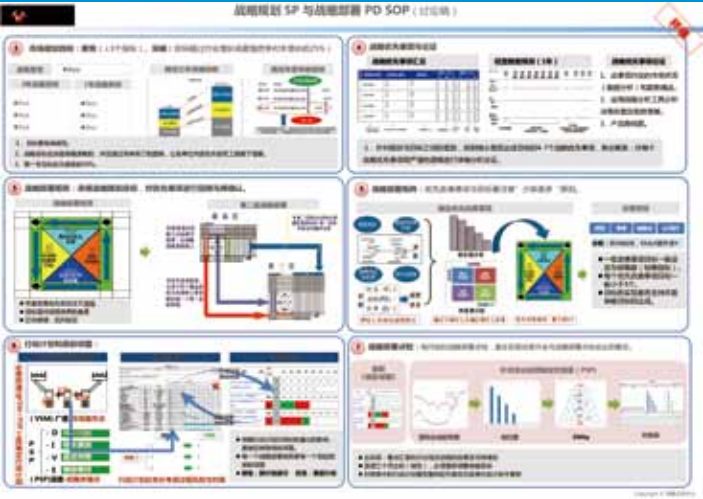
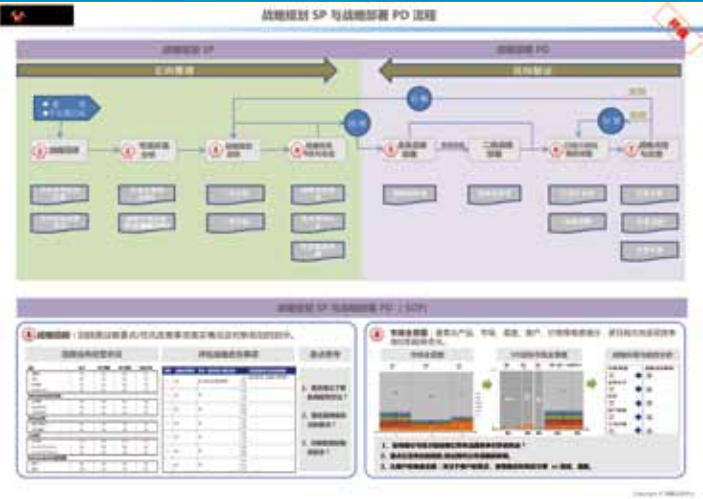
8月底，各业务单位周围绕着战略回顾、市场环境分析、战略规划目标、战略优先事项、经营数据预测、战略优先事项论证等进行了为期5天的闭关研讨。并在9月份进行了两轮集中评审。

经过本次战略规则研讨及评审，各业务单位基本明确了各自的产业趋势，制定了未来三年的战略目标，确定了战略优先事项和能力建设方向，为集团各业务单位的未来发展指明了道路。

#### Step 4：战略部署封闭研讨及评审

为有效承接战略规划目标，充分团队协同效应，形成具体的行动计划以支撑战略愿景的达成，集团战略部在10月中旬组织了为期8天的战略部署封闭研讨，各组围绕战略部署矩阵6点方向如何链接SP，如何融合VOC和管理层意志进行逐项研讨，对如何从突破目标，得出优先事项， 是否已经穷尽–筛选， 是否有效区分PD–DM等达成了充分共识，输出了战略优先改善事项，由各黑点负责人牵头制定了各优先改善事项的行动计划。

集团在10月和11月组织了两次战略部署评审，通过本轮战略部署研讨及评审，各单位明确了2020年的重点战略优先事项，并输出了凝聚团队共识的行动计划，为各单位2020年战略突破打下了坚持基础。



集团2020–2022年战略部署工作，历时5个月，经历了1次战略市场走访、2次闭关研讨、4次集中评审，各业务单位都输出了一份具有挑战性和创新性，同时又有清晰可行的行动计划支撑的战略部署，让公司能够在正确的道路上越走越远，越走越稳。

战略企划中心 涂蛟



# 筑基石 保安全

集团数据中心成功迁移暨信息中心宁波办公室  
授牌仪式圆满落幕

随着科技的不断进步，信息化建设在企业的发展过程中将发挥越来越大的作用。近五、六年来，集团信息化建设正在发生着日新月异的变化，SAP、OA、CRM、MES等一个个系统、软件的应用，都给业务带来了本质的改变和提升，可以说，经过几年的建设，各信息系统已基本建成，集团核心业务均实现系统管理，业务推进对系统的依赖越来越强。

11月14日上午，数据中心成功搬迁暨信息中心宁波办公室授牌仪式在集团四楼培训室召开。集团董事长兼总裁阮立平、党委书记陈彩莲、集团副总裁张丽娜、信息中心总监李胜彬、集中采购部总监潘晓霞、集团经营管理中心总监郑立荣、审计监察中心总监虞仲灿、财务总监朱福县、人力资源共享服务部经理廖名才等领导出席。

活动伊始，信息中心基础架构部经理胡国辉分享搬迁背景、过程及成果。胡经理在分享中表示，近两年，我司不断加快信息化建设步伐，对于核心机房需求也日益提高。在现阶段无法快速自建核心数据中心机房的背景下，信息中心决定将目前的核心系统迁移至比较稳定、安全、基础设施完备的电信IDC机房。经过周密部署和完备的前期搬迁测试，信息中心决定从8月份开启数据中心机房搬迁项目。分批搬迁包括PLM、SAP、OA、B2B、海波龙、统一身份认证、SRM、BI等在内的核心系统，迁移数据近100TB，服务器150多台，项目整体历时3个月。

接着由信息中心供应链系统部经理沈科立分享本次搬迁经历的心得。他表示为减少对公司正常业务带来的影响，正式的搬迁工作均选在节假日进行。项目期间每个周末、中秋、国庆

都有信息中心的工程师们加班加点的身影。特别是国庆假期正好遇到台风天，参与的同事顶风冒雨赶到公司，发扬不怕苦不怕累的精神连续奋战两天，最后顺利的完成了SAP的搬迁工作，这是一个团队坚持不懈，勇往直前最美好的见证。

数据中心的搬迁对于李总来说有着独特含义，他在项目总结发言中说道：“SRM、PLM、SAP、OA、B2B等核心系统均搬迁至镇海电信IDC机房后，各信息系统运行正常，解决了一直以来困扰咱们的最大的信息安全问题，机房搬迁工作是一个整体性的工作，每个环节缺一不可，在此感谢相关业务部门的配合和支持！”

为庆祝信息中心宁波办公室成立，阮总和李总上台共同揭牌。在热烈的掌声中，阮总发表讲话。阮总对搬迁项目圆满完成表示祝贺，肯定了全体成员的辛勤付出。阮总说，信息中心在李总领导下，做事低调，机房搬迁也是很重要的里程碑，为此特别委托书记安排这次庆典，也是集团高层第一次单为一个部门安排。几年来，信息队伍从几个人到几十人到本月一百多人，核心的数据平台基本建成，集团的业务发展对数字化的要求和依赖越来越强，后续在数字分析和应用上要多加强。

为了奖励大家的辛勤付出，表彰在搬迁项目中涌现出来的“舍己”精神，陈书记对信息中心授予了10000积分的表彰。并在现场进行信息中心积分数据公示及月度之星表彰，不少成员还收到令人惊喜的抽奖礼品，欢声笑语中，他们满载而归。至此，本次数据中心成功搬迁暨信息中心宁波办公室授牌庆祝活动圆满结束！

信息中心 李晓虹





# 同心筑未来 来年更精彩

## 2019 年物流承运商大会圆满召开



仰首是春，俯首是秋，不知不觉公牛与各物流承运商的紧密合作又走过了一年。在12月24日平安夜，伴随圣诞浓烈的节日气氛，一年一度物流承运商大会在龙山厂区隆重展开。本次会议参会人员包括16家物流商在内的30位合作伙伴，还有幸邀请到了客户交付中心总监郭智涛、工业化绩效管理总监吴熊飞、物流服务部总监常展、客服管理主管陈亮以及其它领导同事共计47人到场。

会议以一首高昂飞扬的《公牛之歌》正式开始，由物流承运商同事阳俊负责主持开场介绍莅临本次会议的各位领导，由物流服务部常总开场致辞。常总首先对2019年物流商承运商的成绩和服务表示肯定和感谢，同时也指出2019年是挑战的一年，不平凡的一年，2020年会更具有挑战性，随着集团经济业务的飞速发展，未来三年、五年公牛物流板块会更进一步的提升和优化，能够更加适应公牛的市场运作要求，物流商承运的效率和服务工作需要更高、更细致、更上一层楼，希望承运商伙伴能跟上公牛前进的脚步，与公牛人一同前进！同发展同收益！



接着分别由承运商管理专员沈嘉轩对2019年各渠道的物流运作数据进行了回顾，由承运商管理专员阳俊对2020年物流工作的规划和展望，会议上分析展示了各物流商2019年运作数据的优点和存在需改善的



问题点，2020年公牛物流运输管理体系进一步更新优化，物流运作考核维度也会更细致，希望各物流承运商在2020年完善改进自身现有的不足点，优化优点，以更高的效率服务公牛客户！

本次会议重要的一个环节，也是大家最期待的，就是获奖表彰环节。为表彰优秀物流商2019年作出的

优秀业绩，以公司渠道为单位，共设置了最佳服务奖、精品线路奖 2个奖项；根据2019年度物流运营数据来评选出获奖的优秀物流商。

**精品线路奖：**针对其中一条线路进行针对性优化，对于疑难线路持续性提高，各项指标优秀呈现，分别是：**流通渠道宁波芦城物流有限公司-内蒙线、慈溪市民海物流有限公司-湖北线、五金渠道宁波芦城物流有限公司-湖北线、慈溪市杭州湾物流中心-宁夏线。**

**最佳服务奖：**具备全局意识、服务意识和协调意识，提供最好的物流服务，对时效严格要求、对异常迅速应答，分别是：**流通渠道慈溪市杭州湾物流中心、五金渠道宁波悟空捷运物流有限公司、数码渠道天津全程德邦物流有限公司。**



颁奖时刻无限荣耀，也是未来承运商伙伴做出更加出色业绩的动力，和公牛人一起，和公牛物流服务部一起为公牛下一个百亿荣耀添砖加瓦！记录会议经典瞬间，获奖单位代表与颁奖领导一起上台合影留念留下珍贵记忆！

会议的最后先由工业化绩效管理总监吴熊飞给大家寄语，吴总对承运商合作伙伴在2020年有着更高的的要求与指标，新一年新征程，和公牛人一起迎接新挑战！携手并进，共创佳绩！

辞旧迎新，时光不停歇的前行，回首过去，我们思绪纷飞，感慨万千；立足今日，我们胸有成竹，信心百倍；展望未来，我们引吭高歌，一路欢笑，一路陪伴，一同携手公牛共创佳绩！

客户交付中心 柳佳彬





# 锐意革新 砺行致远

## 五金渠道营销 2020 年年会圆满落幕

风雨砥砺，岁月如歌。回首2019，我们团结一心，顽强拼搏，收获成功的喜悦；面对2020，让我们坚定信念，用努力与汗水，用智慧与真诚，锐意革新，不断突破，披荆斩棘，砺行致远，一起书写新的辉煌！

### 营销年会报道

12月20日，五金渠道2020年营销年会在慈溪达蓬山大酒店顺利召开。本次会议以“锐意革新 砺行致远”为主题，展望了五金渠道2020年全新的规划和突破。在激昂的《公牛之歌》中，会议正式拉开序幕，集团董事长兼总裁阮立平上台致词。面对2019年严峻的经济环境，阮总肯定了五金营销迎难而上的精神和不俗的成绩，衷心感谢每一位经销商朋友和营销精英的付出和努力。同时表示，公牛并不会局限于单一产品，我们要打破常规，不断完善、优化自身品牌与产品。尤其在上市后，我们更应以此为一个全新的起点，继续奋斗，续写新的辉煌。



随后，大屏幕上开始播放2019年五金渠道营销大事件。从4月大区授旗，到置换风云，再到5-9月的亮剑行动，6月的经销商赋能，7月联合共建活动……一幕幕激情澎湃的场景，给每一位奋斗在一线的营销人员留下了深刻的印象。

成绩属于过去，未来仍需努力。接下来，五金渠道营销总监刘建成详细分析了2019年五金渠道所取得的优异成果，指出其中的不足之处，同时重点讲述了2020年全新的营销规划和目标。

产品策划对企业的重要性同样不言而喻。在刘总结束精彩的发言后，转换器产品策划经理刘瑞军、LED品牌与策划总监潘旼分别介绍了公牛转换器产品和LED产品在2020年品牌和产品方面新的规划。在面对不断年轻化的消费人群，我们的产品需要不断



提升改变，适应新的消费群体，这也是本次主题“锐意革新”的全新体现。

当然公牛能取得今天的辉煌成绩，离不开每一位员工的努力。优秀员工奖、人才培养奖、最佳新品推广奖、销售促进奖、营销创新奖、销售贡献团队奖……每一个奖项都是对他们在2019年辛勤付出的肯定。在即将到来的2020年里，相信公牛营销人定能激流勇进，开拓创新，创造非凡的成就！

下午的会议在一场轻松幽默的现场互动游戏中开始。首先由渠道部经理李学龙以“简单简化”、“重点突出”、“精准营销”为核心，对2020年五金渠道全新的商业政策进行详细阐述。

随后，来自市场部的刘后建经理向大家详细分析了2019年产品推广取得的成绩，同时也宣讲了2020年产品推广政策。他表示，无论做什么事，遇到什么困难，我们始终要相信“办法总比困难多”。接下来的时间里，单位及嵌入式产品营销总监刘庆坤、工程渠道经理张森、精益推进经理饶欣分别对市场管理条例、LED独立运营模式、嵌入式产品营销规划三个方面进行了全面详细的分析。

只要方向对，就不怕路远。在2020年，我们坚信不管前方有多么崎岖，走得多么辛苦，只要方向正确，我们都比站在原地更接近成功。会议最后，市场维权部经理秦潼和管理监察经理马建勇给大家进行了维权政策以及廉政文化方面的宣讲，帮助大家在法律维权和廉政文明上有了更深一步的认识。

### 经销商大会报道

多年来你们与我们风雨同舟，多年来你们与我们患难与共，坚持追求，历经磨难，一路风雨，终铸辉煌！12月22日，五金渠道经销商年会同样在慈溪隆重举行，集团多位领导以及全国经销商，共计500多人一同出席本次盛会，共同见证公牛五金



渠道2019年的辉煌与成就，共谋2020年发展新战略。

会议伊始，转换器事业部总经理谢维伟表示在2019年经济放缓，行业竞争加剧的市场环境下，我们仍取得了优秀的销售业绩表示祝贺，同时对全体经销商在市场推广和营销模式等方面取得的好成绩表示高度认可。2019年顺利过会，这对公牛来说是里程碑式的意义。在更具挑战性的2020年，我们将继续稳固发展，以渠道建设为核心，同时兼顾在组织、产品、品牌、服务方面的全面提升。

随后，通过一段2019年营销大事件视

频，置换风云、联合共建、线下秒杀等精彩瞬间让全体热血沸腾。告别过去，展望未来，五金渠道营销总监刘建成回顾了2019年的卓越成绩，从“精、准、专、透”4个维度宣导2020年营销规划，面对行业新趋势和新挑战，继续深耕渠道，夯实基础，建立护城河，进一步提高品牌竞争

地。

下午一点三十分大会继续，嵌入式产品营销总监刘庆坤、渠道部经理李学龙、单位及工程渠道经理张森、市场部刘后建、精益推进经理饶欣、市场维权部经理秦潼分别对商业政策、产品推广及形象投放政策、市场管理条例、LED独立运营模



力。2020年一群人，一件事，一条心，一起拼，一直做，一定赢！

产品上新是今年年会的一大亮点，转换器产品策划经理刘瑞军及LED品牌与策划总监潘旼带来了振奋人心的新品规划，2020年面对新人群、新渠道、新媒介，我们将继续从用户体验和需求逻辑出发，不断升级产品以满足客户需求。

公牛破百亿的辉煌离不开全体经销商的努力和耕耘，在这里，我们表彰优秀，铸造标杆。优秀销售业绩奖、新品推广奖、品牌建设奖……蝶变之年的公牛涌现出了一批批优秀的经销商，正是他们，在各地风起云涌的市场中，占据了一方天

式、嵌入式产品营销规划、维权政策解析这六个方面进行了全面详细的宣讲。通过详细的报告，给经销商传递方法，树立了坚定和必胜的信心。

2019年丰硕的成果源于全体公牛家人的众志成城。2019年，公牛实现了华丽大变身，在各个领域有着不俗的表现。但华丽属于过去，未来等着再一次超越。公牛从成立至今，面对市场的风风雨雨，始终厚积薄发，向着巅峰一步步前行，今日的辉煌有你有我，有着狼一般的团队去拼去博，聚势2020，锐意革新，砺行致远！

联合营销中心 胡泽科 王慧





# 聚力拓新 携手共赢

## 数码渠道营销 2020 年年会报道

旧岁已展千重锦，新年再进百尺竿。12月18日，公牛数码营销2020年会在慈溪达蓬山大酒店顺利召开。本次会议以“聚力拓新，携手共赢”为主题，全国各地400多位经销商和100多位营销人员欢聚一堂。同时，本次年会特邀集团董事长兼总裁阮立平及其他集团领导，一同总结2019年，展望2020年。

会议的前一晚，是万众期待的总裁交流会及总裁晚宴。阮总与全国优秀经销商代表欢聚一堂，共同探讨交流数码产品及包装、宣传方面的问题。通过和总裁面对面的交流，全体参会人收获良多，也感受到了公司对优秀经销商的重视。本次总裁交流会在轻松愉快的氛围中落下帷幕，2020年对公牛数码来说是又新的出发，对全体公牛人来说也是新一轮的成长。新的一年，不忘初心，砥砺前行。



12月18日上午，在一曲《公牛之歌》中，大会正式拉开帷幕。会议伊始，阮总上台致辞。他表示在面

临国内外双重经济压力、市场门店客流量减少的情况下，公牛仍取得不错的成绩，这些成就离不开经销商朋友和销售精英们的共同努力。当然，在庆祝可喜成绩的同时也需直视发展中的问题。在未来，我们将持续提高电子芯片、智能化等技术，在现有基础上持续完善制造链、供应链，为未来的发展打下更高的基础。最后，他再次向在座的经销商朋友和营销人员表示诚挚的问候。

市场的辉煌独一无二，但优秀的经验可以借鉴。会议第二项

议程是优秀经销商的分享，江西鹰潭经销商李华总分享了如何从一名技术人员成长成为一名优秀的经销商的历程。他认为：付出总会有收获、成功离不开团队协作。他用2018年标杆市场、2019年标杆市场、展柜最佳投放王等成绩证明了，万事开头难，但我们要迎难而上，坚持出成效。打好基础的情况下更要敢于尝试，以身作则，承担起领头羊的角色。



苏北徐州经销商陈礼亨总，认可公司的文化则毛遂自荐做经销商，他分享：学习复制其他优秀标杆市场很重要，制定高标准目标，知行合一，做到落地有声，为自己的团队选择合适的人才，通过奖励机制促进专职业务工作动力，优胜劣汰。

河北保定经销商聂晓阳总从事5年手机配件行业经验，开始挑战自己，坚信机会是留给有准备的人。

通过三位老总分享的市场心得，相信给其他经销商带来了一定的启发。

公牛的辉煌，离不开集团领导高瞻远瞩的战略判断，更离不开前线战士们奋勇顽强的市场拼搏。接下去的颁奖环节，更是对全国各地的优秀经销商们、营销人员们整年辛勤付出，成绩斐然

的认可。移动端推广最佳贡献奖、销售促进奖、新客户帮扶奖、营销创新奖、销售贡献奖……这些奖项不仅是对他们今年付出的肯定，更是对他们明年的寄望。相信他们将继续鼓足干劲，持续攀登事业的珠穆朗玛峰。



的最大肯定。移动端推广最佳贡献奖、销售促进奖、新客户帮扶奖、营销创新奖、销售贡献奖……这些奖项不仅是对他们今年付出的肯定，更是对他们明年的寄望。相信他们将继续鼓足干劲，持续攀登事业的珠穆朗玛峰。

下午大会伊始，通过视频一同回顾了2019年公牛数码营销的精彩，从年初的超牛活动、春季的春耕集盒活动、到旺季的争霸赛活动等。再多的成绩都已属于过去，新的征程就在脚下。

随后，数码营销总监崔杰从“聚力”“拓新”“携手”“共赢”这四个维



度出发，从即刻开始转变，宣讲2020年营销规划。崔总提出借力营销，依托六脉神剑的方法，从客户的角度想问题，致力于成为数码精品的领导者，铸就品牌壮大的辉煌，续写业绩腾飞的奇迹！

接下来，市场维权部经理秦潼从市场竞争力和品牌价值的维护角度出发进行宣

讲。数码品牌与产品策划部经理谢飞、经销商发展部经理丁鲁博、渠道拓展部经理王涛、特通渠道部经理蒋昊儒、市场部经理雷锐分别对新品预告、商业政策、新渠道开发、定制产品、市场推广这五个方面进行了全面详细的宣讲。通过这些学习，经销商们把握了工作重点，为2020年的商机做好了蓄力。

会议最后，监察部经理刘光华进行了廉政宣讲，在“忠信诚和、专业专注”的价值观宣导下，经销商对廉政内涵的把握和理解得到了进一步加强。公牛用廉政文化浸润思想，让忠信之风吹遍心田。



数码营销的伙伴们多才多艺，有合唱、武术、话剧、舞蹈等多种多样的节目。崔总带领数码全体人员合唱《公牛英雄》将晚会气氛推向了高潮，财神送礼和抽奖环节也是热闹非凡，晚宴最后在大合唱《明天会更好》中落下帷幕。

19日上午，鉴于北京、上海、广州、深圳等一线城市的特殊性及其重要性，为尽快拓展市场、提升市场氛围。组织制高点市场项目启动会议。数码营销总监崔杰先生、一线城市的经销商及项目组成员30余位出席本次会议。会议提出，针对此次重点项目，广宣作为重要切入点，做到快速

覆盖，发挥市场的品牌影响力。回首过去，我们满怀豪情；展望未来，我们重任在肩，梦想还需我们披荆斩棘、乘风破浪。2020年新的征程，让我们用热忱和坚韧、真诚与执着、勤奋与质朴、真情与汗水，聚力拓新，携手共赢，谱写属于我们的宏伟篇章！

联合营销中心 刘虹 叶周璐





# 自信 坚信 笃信

## 2020 年装饰业务经销商大会圆满落幕

12月17日-12月29日，主题为“自信 坚信 笃信”的2020装饰业务系统经销商大会陆续在广州、南昌、遵义、延安、天津、南京六地隆重召开。集团总部领导与来自全国各地的1500余位经销商伙伴、400余位一线销售精英们一同参会，共叙情谊，共话成果，共谋发展。

集团董事长兼总裁阮立平、集团党委书记陈彩莲、集团营销副总裁李国强、集团副总裁兼墙开事业部总经理周正华、研发与技术管理中心负责人兼研究院院长申会员、LED事业部总经理官学军、断路器事业部总经理李雨、智能家居事业部总经理牟涛、大客户业务总经理彭卫华、LED市场部总监阳波等领导分别出席了大会。

一曲《公牛之歌》拉开了本次会议的帷幕。华东会场上，阮总在致辞中对参加此次大会的经销商伙伴和销售精英们表示由衷的欢迎与真挚的感谢，感谢在座的经销商伙伴和同仁们在2019年的大力支持和鼎力相助。他指出，虽然在过去的一年里，我们走了不少的弯路，及时的调整、变革让我们在困境中仍然取得较好的成绩。接下来我们要不断总结、不断成长，让装饰业务稳中求进。最后，他再次强调：我们要走很远，所以一点都不能着急。希望经销商伙伴们能在2020年继续与公牛携手、砥砺前行。



### 政策解读 指明2020方向

墙开市场部经理赵君龙宣讲了《2020墙开&断路器营销规划》，并简单回顾了2019年工作，着重从2020年墙开、断路器营销规划2个方面做了全面而深入的分享。通过营销4P（产品、渠道、渠道、促销）出发，结合制度保障方面中经销商评估制度、市场运营管理、退货制度等3方面为主要切入点进行深入浅出的讲解，让经销商及商务人员对2020年的营销策略有了清晰地了解。



LED市场部总监阳波对《公牛全屋照明2020年营销规划》做了解读。报告开篇，他指出2019年公司销售额低于预期值，究其原因还是我们步伐迈得太快。为此2020年的LED营销规划结合了经销商的建议，从产品竞争，市场基础，售后服务，品牌推广四方面详细解读了新的政策。最后他指出2020是变革的一年，也是至关重要的一年，要抓住机会点，坚定走全屋照明的道路，才能以此为突破点加速业绩的提升。

伴随着《众人划桨开大船》的音乐声，大客户业务总经理彭卫华对2020公牛B端业务营销策略做了详细的分享。他着重强调了B端业务策略将是2020年工作的重中之重。2020年公司将独立组建B端业务营销队伍，独自开发市场，与经销商队伍双线并进。同时，他也指出公司和经销商要发挥自身优势，针对不同业务对象的影响力和重要程度采取不同的战略方式，从而形成全国合力，开拓B端业务的新局面。最后，他还鼓励经销商和营销人员积极行动起来投身B端业务的工作中去，切实落实好各项营销策略，从而达到快速占领B端业务的市场份额的目标。

### 面对面座谈 聆听一线声音

上午的政策宣讲会告一段落，大会秉承着“一切为了经销商，一切依靠经销商，从经销商中来，到经销商中去”的准则。下午还特设了经销商代表座谈会，与会的代表们都是从各自的办事处被推选出来的“人大代表”，他们都心怀着经销商们的中肯意见和有效建议。



座谈会上，代表们围绕着产品、价格、渠道、促销四个方面踊跃发言。总部领导们在聆听的同时，针对经销商提出的问题进行深入交流。针对现场可以解决的，当场给出解决意见；针对现场解决不了的，他们都一一详细的记录下来，带回公司统一讨论。会议上，阮总当场表态，经销商们提出的问题会后第一时间由专人跟进，以最快的速度给出结果。同时，总部人员也会将大家反映的问题集中起来，加以分析、综合和提炼，争取将问题提前解决，甚至是不让问题发生。

此次座谈会受到了经销商伙伴的一致好评，他们纷纷表示与公司的领导面对面的交流，领导们也能够设身处地为他们着想，听取他们的声音，他们更加有信心将装饰业务做得更好，为公牛的发展事业添砖加瓦。

### 年度盛典 彰表优秀

紧接着是激动人心的颁奖环节。针对2019年度优秀的经销商和营销人员颁发证书和奖杯，鼓励他们再接再厉，再获佳绩。本次奖项涉及销售大满贯奖、最佳品类销售奖、营销创新奖等12个奖项，共39个获奖个人及团体。



最后，集团营销副总裁李国强对会议作重要总结。李总指出明年装饰业务营销系统要围绕着“2020年三大工作方针”开展，构建独立的B端业务运营体系，快速实现地产、装饰、工程业务的实质性突破；聚焦一线和新一线城市，展开阵地战，打好持久战，最终实现品牌突围；实施“农村包围城市”策略，完成灯具、断路器在优势区域和优势渠道的精准覆盖，透过产品集合、集合陈列优势逐步建立品牌影响力。

他着重强调，为确保方针贯彻落实到位，装饰业务营销系统将在2020年进行强有力的变革，重新梳理组织架构，以营销人员的行为转变为抓手，重点打造一支能打硬仗的营销队伍。转变，迫在眉睫；变革，刻不容缓。李总指出首先要让营销人员从繁琐的事务性工作中脱离出来，回归业务；其次，要坚决扼杀“差不多文化”、“得过且过文化”，要坚守100%是最后的工作底线；最后，营销中要呼唤狼性，发扬创新精神和顽强拼搏的精神。



最后，李总表示“因为信，所以往，因为信，所以成”。他希望我们的经销商和商务人员能够像会议主题一样“自信、坚信、笃信”，坚定不移地紧跟公牛的发展脚步，共同发展，共同进步。

装饰业务系统经销商大会就此画下圆满的句号，也开启了2020年新的篇章。在未来的路上，公牛将和所有经销商伙伴们一起，坚定信念，突破求新，实现共赢。

联合营销中心 单铃铃



# 公牛2019年双十一 巅峰之上 再造巅峰

24小时的购物节已圆满落幕，有多少消费者在狂欢，就有多少幕后工作者在努力。“双十一”，不仅是一个飞速提升业绩的营销节日，更是一次品牌电商的贴身竞赛，同时也是检验团队运作、供应链支持等实力的关键时刻。

今年双十一，公牛以1.37亿的全网销售总额，同比2018年增加了20%，作为插座品牌的引领者，可谓巅峰之上，再造巅峰。是什么样的公牛团队，铸造了本次辉煌业绩？跟随我们一起走进公牛电商的核心，从客服，到视觉，到直播现场……用零距离的视角，一同见证公牛的巅峰时刻。



TIME : 11月10日 08 : 30

双十一的前一天，秋天早晨微凉，而公牛人热血满腔。

“电商销售部马上集合会议室开会！”“立刻通知经销商修改产品信息！”……

有的人还在睡梦中，有的人刚出门，而此时的公牛办公室，已是忙碌、紧张的节奏。

蓄势待发，决战双十一！



TIME : 11月10日 10 : 30

来到客服中心，“哒哒哒”快速敲打键盘的响声澈耳带感，再凑近看，行云流水的操作，宛如经过训练的军队步伐，面对庞大的咨询量，客服的小伙伴游刃有余。

你们是奋战前线的战士，是打响胜利的第一枪！



TIME : 11月10日 12 : 00

利益点新增，画布过期，截稿时间快到了……决战前出现各种状况，但公牛人从不妥协，鼠标是长枪，键盘是战马，在视觉战场中劈风斩浪，只为我们的产品能像深海明珠闪闪发亮，吸引消费者的目光！

不及神笔马良，唯有夺得目光。



TIME : 11月10日 18 : 00

旗舰店的直播开启，着装“决战双十一”红色战服的公牛主播，专业、热忱、耐心地讲解每一个环节：介绍产品，在线解答，派发奖品，分析省钱的购买方法……零距离的互动，为店铺带来了11214人的访客，并有2584名买家在直播间下单。

你们是赢得“消费者之心”的外交官！



TIME : 11月10日 23 : 50

古有战前将领演说，公牛有战前将领打CALL。我们整装待发、高喊誓言，在宣言墙上签下自己的名字，带领团队为双十一奋战到底！

“牛力全开，公牛大卖！”



TIME : 11月11日 00 : 10

公牛2019双十一交易实况的大屏幕开始滚动：零，一百万，一千万……数字正在迅速上升，电商管理部全体高速运转，一边统计着销售数据，一边上报整点战绩。

一阵阵欢呼声，是属于胜利的呐喊。



TIME : 11月11日 03 : 00

放眼望去，闵行工业区的夜景星星点点，而公牛大楼灯火通明，格外明亮。不眠夜的狂欢，属于每一个买家，也属于等待了364天的公牛人。

365夜，这一夜的灯光最明亮。



TIME : 11月11日 23 : 59

公牛双十一全网成交总额：

“1.37亿！”

带着感动和激动，见证了公牛又一次巅峰时刻。无论你是公牛人，还是公牛的顾客，2019年双十一：公牛电器，感谢有你！



# “秒杀” 为“LED”旺季添彩

## 我和公牛一起做公益

菊花黄、桂花香，又是一年一度的九九重阳节，重阳节又叫“老人节”。为进一步传承并弘扬中华民族尊老、敬老的传统美德，倡导社会人士多用行动去表达对老人的关怀，公牛数码渠道营销部携全国经销商开展了关于“敬老爱老”的公益活动。

9月27日，数码营销总部人员通过线上直播的方式向全体营销人员宣讲“敬老”活动，并于10月8日正式启动。本次活动历时两个月，前期通过抖音短视频的方式宣传活动，营造活动氛围；区域经理及客户经理通过线上、线下进行活动讲解，以协助经销商快速开展活动。活动期间，经销商每成交一笔订单，公司将会捐出订单金额的0.25%给基金会，只为关怀更多的老人；终端客户朋友也能通过朋友圈转发及许愿的方式加入活动。同时，公司为提高终端客户参与“敬老爱老”活动的积极性，特设万元敬老梦想基金、千元敬老礼金、定制充电宝，旨在让更多的人加入到“敬老爱老”行列中。活动中，总部人员实行一人一省区的方式进行活动跟进，以确保活动的顺利开展，并为区域及时提供各方面的支持。

截至11月8日，终端客户参与共超30000余家，经销商参与共423家，经销商参与率达97%。其中获得万元敬老梦想基金的客户共计3人，千元敬老礼金的客户共79人，定制充电宝的客户共计4682人，苹果数据线的客户共超48000人，其中许愿抽奖点赞人数超110000人，抖音点赞人数达71.1W人。

活动期间，工作人员对部分经销商及客户经理进行了电话回访，大家一致表示“敬老爱老”公益活动点子新颖，客户参与度极高，且客户对该活动充满激情。大家都非常愿意通过自己的力量去宣传、号召，让更多的人积极踊跃地加入“敬老爱老”的活动中，让更多的老年人过上舒适、安心的生活。

此次活动的顺利开展，不仅为庆祝九九重阳节营造了节日氛围，也让当代年轻人在喧嚣的城市中犹存敬老爱老之心，将“敬老爱老”的美德更好的传承并弘扬下去！

联合营销中心 王涛



10月1日上午，在上饶德兴市场经销商办公室，一场由华中赣北客户经理邹娟娟主导的“LED秒杀”活动正在进行。活动高潮不断，两小时便突破5万元销售大关。随后，五金渠道营销部华中大区各个兄弟市场迅速行动，用实际行动证明“秒杀”的可行性。湖南衡阳灯贴4品出货25万，赣北鹰潭市场出货10万，上饶市区市场出货15万，合肥出货23万……期间，总部全程跟踪，总结指导，输出方法论，并将此活动迅速推广至全国！

这次秒杀活动相当于一场小型的“微信线上订货营销会”：经销商根据公司给予的资源和支持，将产品价格以最优惠的形式，在规定的时间内完成促销。从方案制定、业务建群，到通过微信下单、晒单、追单，以单到款到算秒杀成功的形式，完成产品交易。

经过前期的摸索，我们不断对秒杀活动进行总结。哪个时间更合适？哪个力度既能保证效果又能满足经销商的利润要求？怎么解答客户的各种疑问？怎么让更多的客户进群？怎么让更多的客户下订单？怎么让客户下单金额增加？这些问题一直围

绕着我们，每一次的秒杀，都是一场挑战，亟待我们去突破。

在这次秒杀活动中，我们只有一个目标，那就是“必赢”！为了实现这一目标，我们必须打造一个专业专注、执行力超强的团队，高效发挥团队合力。为此，我们根据团队人员的能力情况制定相应的策略：一、清晰一致的目标，传达到每一个成员；二、明确人员职责，让员工知道自己的岗位职责；三、可行的方案，在执行公司的战略中，及时纠偏总结；四、善于激励，每位同事在工作中，都想得到领导的鼓励和认可，在鼓励中前行；五、总结回顾，在工作中，我们达成一项工作，要及时总结，分析得与失。

秒杀活动的成功绝不是偶然，而是华中兄弟们不服输，敢于挑战的结果。商场如战场，狭路相逢勇者胜，在市场竞争日益激烈的今天，我们面临的挑战越来越多，未来的成功不单单取决于业绩，更取决于我们面对困难险阻时候的勇气和态度！

华中，华中，永攀高峰！这是我们每一个华中团队成员的目标！

联合营销中心 陈泽旭





## 在压力下寻找突破口

随着人们生活水平的日益提高，对生活环境的要求也越来越高。从满足基本居住需求到体现个性和品位。个性化和品质化需求日益旺盛，人们对家装的需求不仅仅只为了美观，家装也不再是千篇一律，于是就有了从大众化到小众化的需求转变。应运而生的家装公司如雨后春笋般涌现在城市的每个角落。虽然个体家装市场冷清，但精装修、工装市场的蛋糕并没有因此缩水。而且随着人们对建材品的采购方式发生了变化，由以前的个体零散购买到现在的集采整体采购。可见，家装市场的容量不可小觑，家装公司的开发迫在眉睫！

为了“早点出发”，流通渠道营销部海口市和湛江市在年初就开始进行家装公司的开发规划，从人员的配置到政策拟定与支持，每项都紧锣密鼓地开展，一步步落地。

海口市通过前期已做地产商项目的关系切入到一家家装公司，在和该家装公司的采购进行多次沟通，为其提供多样化的产品、可靠的产品质量及具吸引力的优惠政策

后，成功在展厅内免费投放公牛的形象。通过一系列举动，海口市经销商目前已与该公司形成紧密的合作，每月保持固定的出单量！

湛江市通过前期业务员对家装公司地毯式拜访，通过和设计师接触再到采购负责人的进一步洽谈，采集到有实力且合作意愿强烈的目标后，再由经销商亲自出面，给出合理的利润空间以及利益的分配。最后该装饰公司承接了南国豪苑小区的装修，前期采用十余万的公牛开关。现如今每月都能固定出单1万左右，与我方形成了紧密的合作关系。

一定的利益关系是达成共识很好的切入点，有了利益牵扯各方会朝着共同的方向发展，达成合作。对每个新领域，我们要敢于尝试、挑战，失败不可怕，最怕的是面对新的机遇的无动于衷！

联合营销中心 胡先辉



## 从0到1的突破

为了进一步提升LED在南京的市场份额，挤占竞品生存空间。10月25日，我们开展了一场宝应样板市场打造的学习分享交流会，通过分享优秀案例来推动其他区域LED重点工作及网点开发的顺利开展。

据悉，今年宝应的LED任务占总任务的21.3%，但在日常工作中，在LED方面花费的时间、精力、投入远达不到21.3%。“火车跑的快，全靠车头带”，要想把宝应市场打造成样板市场，必须依靠各方面力量全力配合。

今年6月底，我们从销售任务占比、销售数据分析、库存比、重点工作时间分配等维度与宝应经销商进行沟通。7月12日起，我们在宝应进行了乡镇网点提升，通过本次活动促使分销客户备足库存，在一定程度上挤压了竞品备货。这也促使公牛LED形象在宝应乡镇进行全面提升，保证每个网点都有LED广宣品展示。本次乡镇活动持续了4天，总计销售达成14.5万，新增乡镇网点27家，极大地提升了LED网点在专业市场渠道的覆盖率。

除此之外，我们在宝应借助大灯促销、特价套餐等手段，完成公牛LED大灯全品类出样客户27家，实现大灯网点开发从“0”到“1”的突破。

截至十月份，宝应市场以90万的销量，实现目标达成率108%。墙开网点140家，LED网点110家，网点覆盖率78.5%。相信在这次学习分享交流会后，南京LED网点的覆盖率将会不断持续增长。

联合营销中心 刘彬



# 嵌入式产品上市 开启家居用电定制化时代



伴随着消费升级，消费者对于家居的需求不再限于功能性的满足，定制家居解决方案需要兼顾更多的使用场景。为消费者提供更专业、更便利、更美观的家居解决方案，满足不同家庭对个性化定制家具的需求，成为家装行业的趋势。

在此背景下，公牛推出嵌入式用电解决方案，插座作为家居空间必需品，与家具配套可以提升用户体验的同时，使家具本身实现溢价，实现互利共赢。

2018年，公牛开始布局嵌入式插座产品，通过拜访各TOP家具品牌、家具行业协会、设计院校、设计师等，发现家具与嵌入式插座产品融合，不仅提升客户的取电用电体验，更赋予了家具产品生命、能量（电）。2019年，集团成立嵌入式产品业务中心，以“用电之美，融于家居”为宣传口号，全面发力和布局嵌入式插座与家具结合，解决家具“最后一米”的取电用电痛点，让家具“带电”，打造安全的用电环境和创造舒适的用电体验。

通过与国内TOP家居厂家合作，双方在产品品质、技术研发等方面保持着高标准、高要求，通过持续的产品创新设计、研发，为消费者提供定制家具的取电用电配套服务，实现全方位“个性化空间定制”。一方面可以避免插座安装和家具之间的尺寸误差、位置偏差，提升室内取电环境的美观度、安全性；另一方面也可以减少用户二次购买环节，省时省力，可谓一举两得。



## 01 公牛嵌入式插座全通系列

公牛嵌入式插座全通系列能够融入家居，简约百搭。2.4A双USB，精确识别电流要求，充电精准稳定，媲美传统充电器。

黑白两色可选，百搭家居。本产品由中国人民财产保险股份有限公司承担产品责任保险，获得国家3C认证的插座，安全有保障。PC材质外壳，防污耐刮，750℃阻燃，安全防护。75N安全防护门，防止“误插”更安全。

磷青铜一体成型导体，精选弹性材质插座，10000次插拔不松动。且插头为扁平设计，更贴墙，减小安装间隙更美观，与家居融为一体。出线端90度旋转可调节，接线更称心。旋转式接线，满足不同场景安装走线需求，配合束线器整理电线走线，保持整洁干净。公牛嵌入式插座全通系列拥有各个尺寸和配置，用户可根据自身需求自由选择，白色黑色两种选择。



## 02 公牛嵌入式插座mini系列

公牛嵌入式插座mini系列拥有迷你精致的特点，狭小空间也能轻松适用。2.1AUSB充电口，充电可省充电器。精确识别电流要求，充电精准稳定，媲美传统充电器。

黑白两色可选，PC材质外壳。本产品由中国人民财产保险股份有限公司承担产品责任保险，获得国家3C认证，安全有保障。PC材质外壳，防污耐刮，750℃阻燃，安全防护，75N安全防护门，防止“误插”更安全。



90度旋转插头更贴墙，减小安装间隙。90度旋转设计可拆卸插头，减小家具和墙壁之间的空隙。高于10000次插拔实验标准，磷青铜一体成型导体，精选弹性材质插座，10000次插拔不松动。

出线端90度旋转可调，接线更称心。旋转式接线，满足不同场景安装走线需求，配合束电器整理电线走线，保持整洁干净。公牛嵌入式插座mini系列拥有各种尺寸及配置，用户可根据自己的需求选择。

公牛嵌入式插座产品适用场景广泛，包括桌子、橱柜、床头、床头柜、沙发。怎么样？是不是感觉既美观又好用？公牛嵌入式产品系列不仅面向国内全屋定制、成品家居（家具）公司、家装公司、行业协会等B端市场，为客户提供更好更优质的解决方案；还将面向有定制化用电需求的终端消费者用户，为用户带来更好的用电体验。

公牛将再接再厉，在产品线研发、市场营销等层面深入推进，真正实现家居和插座的设计整合，为消费者定制安全舒适的用电解决方案！

（注：本文出现数据来源于公牛实验室）



# 精益创造 赶超世界一流水平的必由之路



制造型企业在发展过程中经常会面对一些生产经营方面的困境，如生产效益低、发展缓慢、管理粗放等问题，进而导致不必要的损失。如何克服生产发展过程中的瓶颈，降低生产成本、提高生产效率，是众多制造业企业面临的难题，而精益改善正是解决这一难题的最佳途径。

精益理念源于日本丰田公司，其含义是指在生产经营过程中，充分考虑发展需求，消除浪费并持续改进，使公司能够以最少的投入提高运营效率，通过科学合理的制造系统为客户组织增值生产活动的同时，缩短生产周期，提高公司适应市场的能力。鉴于集团BBSO战略规划需求，快速推动精益生产改善需求高效达成，于2017年8月，精益创工场正式成立。其主要以设计及生产U型CELL线、工作台、流利式货架、物料车、LCIA设备、AGV及简易治具夹具、气动及半自动治具夹具、测试治具等业务为主，通过精益改善技术，实现减人增效。“精益生产的精髓是杜绝浪费、加速流程、提高品质，主要

解决等待、搬运、不良品、库存、生产过剩、动作、加工及流程、管理等八大浪费，达到高品质、低成本、短交期的目标。”精益创工场组装车间副经理龙正池在谈及精益生产时这样说道。

别创一格遇时势，“回归”让精益落地生根。精益文化中两个突出的特点，分别是“自我反省”和“现地现物”，精益改善在公司内已经推行5年之久，但为何在2017年才成立精益创工场，正是受到该文化的影响。“前期在推行精益改善时，我们将其交给第三方进行制作，成本高、速度慢，从需求提出到沟通、设计、调研、讨论、制作等环节，没有两到三个月是无法达成改善目的。”龙经理表示，直到现在，业内许多制造型企业依旧是“走老路子”，为了快速实现精益改善，集团副总裁周正华，基于痛点，直击关键，提出在公司内部生产精益产品的想法，所以于2017年下半年在墙开事业部成立创工场，致力于精益改善的产品服务于各事业部。

日前，LCIA——Low Cost Intelligent Automation（低成本自动化）一词进入大家的视野，它是智慧的结晶，是激发员工精益改善的发动机，被认为是企业实现制造升级的一种高性价比的理性选择，这也正是精益创工场制作产品时的灵感之源。精益创工场的目标之一是“打造成精益的黄埔军校”，这句豪言壮语的底气正是龙经理在采访过程中介绍的精益道场。LCIA道场结合人才培养基地+精益产品实验室+工厂体验之旅+外部研修四大精益模块，帮助员工了解BBS工具及LCIA理念，输出精益生态产品。如果说是创工场让精益落地生根，那LCIA道场则让精益结果生花。

匠工巧作行业先，“深入”为精益塑造人才。2015年12月，在《咬文嚼字》杂志发布的2015年度十大流行词排行榜第五名，出现一个特别的词，它叫做创客。“慈溪乃至宁波的大型企业，大部分都还没有开发自己的精益产品，这让我们反复思考一个问题，精益是只有理念就够了吗？精益还需要能干的人，这一群人就是创客。”

精益创工场组成人员主要分为两个部分，一部分为设计人员，主要负责将产品灵感及思路通过作图软件转化成平面的

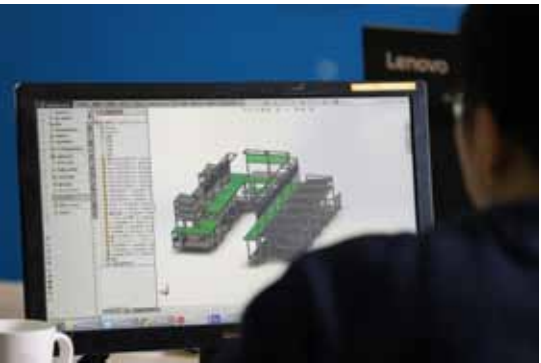
图纸。另一部分则为技术人员，负责识别图纸，运用现有工具与材料，进行现场制作。创工场内部每月会进行两次精益思想的培训，目的在于将他们培养成嘴把式和手把式都具备的骨干人才。今年7月，为提升一线管理人员对精益制造工序改善的认知，运用BBSO工具，在结合实际的基础上逐步实现小型化、专用化、柔性化、LCIA自制化落地，创工场开办第一期低成本智能自动化（LCIA）培训，共有30余位来自不同事业部的班组长参加。龙经理说道：“该培训得到了基层管理人员的高度认可，我们一致认为，在车间管理中，不仅要管人、管生产，更要懂人、懂生产，低成本自动化的理念能够使班组长们迸发灵感，从完全依托全自动化设备的思维中跳脱出来，更好的降低成本，提高效率”。

逢场作趣立新标，“标杆”做精益新风向标。现行的精益产品创造主要是根据业务部门需求或现场走访时发现的问题，进行方案输出及实物制作。有较为完善的申请流程、报废流程等，具备良好的“售后服务。为沉淀BBSO改善工具实现标准化作业，以最佳的方式和最少的浪费相结合，达到最大产出。在事业部和BBSO支持下，精益创工场决定做一个新的尝试——打造精益标杆线，从0到1，创工场用了两年的时间，从1到2，创工场得到了各事业部的大力支持，最终以转换器组十车间M01线作为首个LCIA精益改善目标打造标杆。历时三场改善周，线体采用SW改善工具和LCIA设计理念，利用自重、杠杆原理，近手化作业为目标，配备各种精益物料架，桌面增加导轨实现拉动式生产，在生产过程中物料取付、近距离搬运、近手化作业、减少人员动作浪费和减少人员疲劳度等各方面取得好的改善成绩，同比改善前产能更加稳定。随后，转换器事业部的其他线条踊跃报名，主动参加改善，氛围火热，截止目前已完成16条条线的复制工作。据了解，组十车间作业效率上升20%。

谈及未来规划，精益创工场提出了全新概念——产品上新，

客户选购。计划以服务为导向，由被动需求转主动创作，基于实际做产品，将创工场打造成“工厂里的淘宝旺铺”，通过月度或季度的上新、发布，吸引业务部门的客户进行了解及选购。此外，还能配合公司日益增长的接待需求，以自主生产的精益产品为中心，打造标杆景点，向来自政府机构、企事业单位的访客展现公司的精益力量。

精益创工场与业务生产已是割不断、分不开的关系，它更是产能提升中的教练员，帮助车间员工快速掌握技能；现场改善中



的领航员，提供技术与动力的支持。从2017年成立至今，精益创工场已经为集团各事业部设计、制作回转机构、自动提升动作机构、首件台、翻转机构、物流流利架等精益产品超千件，这些产品在车间内随处可见。成为精益和运营最佳实践体，成为“精益厂中场”，成为精益人的最佳实践乐园，这是精益创工场的愿景，也是这群精益创客热情不灭、前进不息的追求之旅。

党群行政中心 余京遥

扫一扫观看  
BBSO精益创工场产品画册





# “公牛学院”正式揭牌 高质量人才培养开启新航向



10月10日上午，“公牛学院”揭牌仪式在宁波大学科学技术学院行政楼举行。慈溪市委常委统战部部长张红军、市人民政府副市长沈小贤、市人民政府办公室副主任杨儿、市人社局局长沈维江、市教育局副局长何军、公牛集团董事长兼总裁阮立平，领誉（北京）管理咨询有限公司总经理卢英，宁大科院院长陈君静等主要领导出席仪式。集团各事业部、职能部负责人，宁大科院全体院领导、“公牛学院”全体学生一同到场。

今年6月，公牛集团与领誉咨询、宁大科院三方签署了战略合作暨共建“公牛学院”的协议，迈出了校企合作、产教融合的第一步。经过四个月的精心筹备，正值宁大科院整体搬迁至慈溪之际，公牛学院迎来揭牌。宁大科院陈君静院长在致辞中表示，这是学校与企业牵手共建的第一个产业学院，标志着三方合作办学正式拉开帷幕，公牛学院将通过多手段、多层次、多种类的学习形式，建设产学研结合的立体化实践实训体系，打造精益运营人才的核心竞争力，在三北大地开始全新的征程。

仪式现场，在热烈的掌声和殷切的期盼中，张红军部长同阮总、卢英总经理、陈君静院长一同为“公牛学院”揭牌，正式开启人才培养及校企合作新模式，在宁大科院发展史上画下浓墨重彩的一笔。随后，集团党委书记陈彩莲宣读“公牛学院”理事会及学院领导班子成员名单。

阮总作为“公牛学院”理事长为市人民政府副市长沈小贤、均瑶集团副总裁、世外教育集团总裁徐俭、四川大学商学院副院长吴鹏、岗岭集团董事长于刚颁发“公牛学院”特聘顾问证书。这些来自政府及行业内的专家将有力推送企业和高校的双向发展。“公牛学院”领导班子也在现场为首批30多位学生颁发录取通知书。在录取通知书上，阮总的寄语映入眼帘：亲爱的同学，公牛学院是你踏入专业制造领域、学会智慧生活的第一步，愿你不忘初心，乘风前行，实现自我价值，创造无限可能。

卢英总经理分享自己在大学生涯及初入职场时的亲身经历，她提到，企业需要什么样的人才，高校应该培养什么样的人才，这是当下社会的聚焦重点，而公牛学院从办学形式上给了我们更多的机会去探索新的可能。

“宁大科院在基础教育领域具备优势，公牛集团拥有丰富的商业实践经验，领誉则掌握了世界领先的商业实操方法论，三方合作具有开创性意义。相信在市委市政府的大力支持及三方的合力共建下，通过有机结合，帮助学生在毕业后能够很好的适应工作岗位，并快速的成长为企业的骨干力量。”阮总致辞并宣布“公牛学院”开学，校企合作、产教融合进入全新阶段。

沈小贤副市长在总结讲话中代表慈溪市人民政府向“公牛学院”的成立表示热烈的祝贺。她表示，此次三方共建的公牛学院正式揭牌成立，将进一步推动宁大科技学院学院转型发展，为慈溪新一轮的发展注入强劲动力。希望校企双方围绕市场需求和人才培养要求，发挥各自优势，加强精准对接，开展多层次、全方位的合作交流，努力将公牛学院建设为校企合作的样板。

创新是根本，人才是关键，“公牛学院”是一个全新的办学模式，通过企业定制化课程与管理学基础课程相融合联合教学，将实战工具融入大学课程理论体系。同时在课程中引入公牛高管、名师担任领路人并分享。另将不定期组织讲座、企业参访等社会活动，真正落地“学以致用、静以思、创至新”教学理念，将公牛学院打造成一流的企业人才储备站。

合影结束后，与会领导一同参观行政楼及教室，在课程表中，企业文化与工匠精神、配送访销课程、日常管理DM及PSP问题解决流程等已然在列，这些都是公牛和领誉



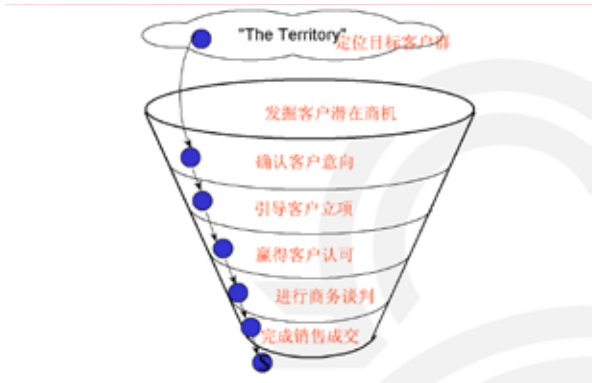
咨询长期的实战经验及深厚的方法论积淀，是一笔无形的财富，将在推动人才培养目标更加符合产业的方向、企业管理的标准，并有效服务地方经济的发展过程中发挥重要价值。

党群行政中心 余京遥



# 浅析价值销售

价值销售是指把消费者的注意力由商品的价格转移到商品的价值上，通过向消费者提供有价值的产品或服务的一连串“价值创造运动”而达成销售目的的销售方式。

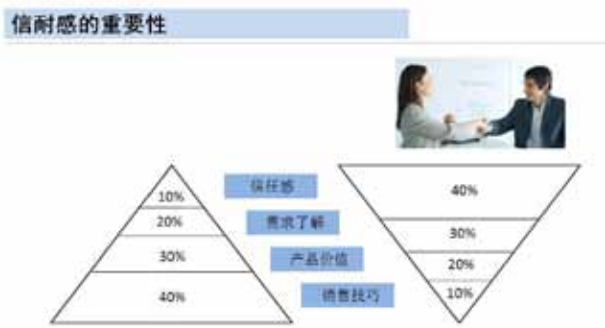


大部分销售人员都是想着怎么把东西卖出去，而少部分成功的销售人员则考虑的是能给自己的顾客创造什么价值。这就是优秀销售人员和一般销售人员的最大差别。想一想，你会拒绝给你带来好处的人吗？为什么很多销售人员让顾客厌烦呢？就是没给顾客带来好处嘛。价值思维的最核心点就是找到客户需求，甚至创造客户需求，总之，以为顾客或客户创造出价值为目的。我们从一个案例来理解这种思维。

一家木梳厂让三个业务员去开发一家寺庙的市场，第一个业务员到寺庙后首先向僧人推荐，结果一无所获，于是其站在寺庙门口向香客兜售，但是旅行或参拜的人根本没有买木梳的打算与用处，结果勉强卖了几把。第二个业务员看到第一个业务员失败了，于是调整了营销策略——木梳的使用者是有头发的人，但是他们来寺庙时没需求，那么就给他们创造需求，于是其找到寺庙，与方丈商议，说山上风大，香客上山到寺庙时头发都很凌乱，这样拜佛不够尊敬，建议寺庙购买一批木梳，放在寺庙院子里，让准备进入佛堂参拜的香客梳理头发。于是，方丈听从了他的建议，购买了10把木梳。第三名业务员看前两名业务员业绩都不理想，于是找到了寺庙方丈，建议其购买一批梳子，然后为其开光，在卖给香客，善男信女每天用开了光的梳子梳头，是不是更愿意？方丈欣然同意，结果一个月下来，寺庙竟然卖掉了5000多把梳子，第三个业务员成功开拓了寺庙市场。从这个案例中我们可以看出，第一个业务员思维受限，只知道最传统、最直

接的销售方式，也就是只想到了怎么把梳子卖出去，根本没考虑客户的价值需求，结果肯定不理想。第二个业务员有所改进，清楚香客是木梳的使用者，而后让寺庙购买供香客使用，但是，寺庙在这个购买过程中并没有什么好处，也就是整个销售链上的价值并没有被充分挖掘出来，形式上也导致了购买数量非常有限。第三名业务员最厉害的地方就是懂得在整个销售过程中做到了各方共赢——香客用普通的价格购买了开光的梳子，觉得很超值，满足了最终购买者的价值需求吧？而寺庙除了香火钱，也多了一种收入来源，也提供了价值吧？因为为整个销售链上的各方都提供了价值，这名推销员也就变得有了价值。这样能带来价值的人，会被讨厌吗？

这则案例带给我们的启示是：在如今的市场环境下，竞争的确激烈，越直接、越传统的办法越发失去效果，但是，能够从共赢的角度，为各方创造价值，那么，即使不是你们产品的使用者，也可以成为你们商品的购买者，甚至是合作伙伴，来帮你卖货。说到销售，不得不说说销售职业的历史，销售职业是一个古老的职业、大概人类社会有了交换就有了销售这个职业了。销售职业是一个古老的职业，和医生这个职业一样的悠久，而医生已经登堂入室、成为白衣天使，销售直到今天还是靠两片嘴。那为什么医生这个职业的从业者能从最开始的神婆、采药的、杀猪的，成为今天的白衣天使，因为医学的发展已经完成了从艺术到科学的转变。而销售是门艺术还是门科学？大部分人现在还没有一个清



晰的认知，就连很多销售都认为销售是门艺术、或更偏向艺术，很多人选择销售这个职业也都是觉得销售这个职业门槛比较低，只要脸皮厚、嘴皮子利索就可以把销售做好了，所以销售这个职业很长时间没有得到系统的发展，或者说因为销售的认知都普遍存在偏差、导致销售行为的偏差，让销售这个职业一直得不到人们的尊重。

因为你也同样认为销售是一门艺术、或偏向于艺术，于是你的销售行为出现了偏差。跳出自己、观察自己，如果你是信任派销售。为了达成销售目的，拼命的取悦客户、让客户信任自己，以达到签单的目的。有些销售员还一度误入关系派和产品派这两大派，习惯性的用情感绑架的方式让客户买你的东西，还总希望自己卖的产品比竞争对手好很多、太关注自己的产品而对客户的业务不够了解，关系派伤自尊、产品派在产品同质化严重的条件下总是陷入低价竞争。

意识到你之前的销售方式完全没有方法论支撑，现在找到了自己认可的方法论，此后你会通过写的方式将这些方法论缝合起来，并在销售工作中持续实践。



通过现状引出价值型销售存在的必要性，把传统意义上的销售做了概念上的区分，基于大环境时代的变迁，销售突破客户的方法主要分为三类：关系型→产品型→顾问型，价值型的销售终端要解决的问题就是了解认知，引导认知，对应认知，价值传递的过程其实就是对客户认知的影响过程。期间创造赢单的价值过程由客户价值=客户感知利得-客户感知成本构成，通俗意义上我们理解客户的价值就是最终成交的实际价值，它和客户的认知是挂钩，而客户的认知推敲需由销售人员去传递和影响，这里面有主观也有客观因素，是双方信任的建立，也是双方基于意

识层面的一致性。所以作为价值型销售，你贡献多少不重要，客户认为你贡献多少才重要，而且如何让客户认为获得的更多，是价值型销售最重要的任务，所以价值型销售需要用对的方法，去抓客户的认知，将认知需求转化成价值绩效的创造，不断升级自己的武器，客户就会长期总是购买你的产品。

所以每一个企业都在以客户为着力点，但实际操作时我们奉为“上帝”的客户却并不买帐，其实是企业的产品价值没有做好或传递不到位，而价值服务也没有跟上造成的。产品价值方面其实早就从内在、包装、品味、品牌向文化转变了，更有些已经开始打感情牌讲故事了。而选择的渠道又决定了终端的销售场景，销售场景和基于客户心理的营销策略又使客户会对产品价值重估，这些所有环节都能影响产品价值，而做好这些之后的价值传播也相当重要。说完产品价值再来说价值服务，很多企业都在提为客户服务，但却不知道如何来体现企业的价值服务的，而在很多产品价值同质化的今天，价值服务有时候往往成为一个客户选择我们的关键因素。

价值服务主要包括：合作便利性、价格体系、终端设计、市场地位、能为客户削减成本、能为客户降低风险这几种。这些服务内容对很多企业可能都能想到，只要能形成企业文化真正落实就能体现企业的价值服务。商品的价值与价格，凝结在商品中的无差别的人类劳动就是商品的价值。当商品的价值用货币表现出来的时候，叫做价格。消费者眼中的商品价值，消费者购买商品目的不是获得商品的价值，而是获得商品的使用价值。消费者购买产品在于满足需求，包括基本价值、心理价值、潜在价值。提高商品的价值只有不断地向你的产品或服务注入新的价值才能能够在市场获得佳绩。商品差异化的空间愈来愈低，市场上已经没有什么“独特”的商品。业务员在公司及股东的利润要求下也没有什么价格折让的空间。一次价格战的最终结果就是整个产业的经营收入和利润都损失殆尽。扩大公司的规模和提高利润，提高消费者的忠诚度，运用好价值销售更好的建立客户关系你必将无往而不利。

BBSO 崔杰



## 从劳动争议案件看用人单位人力资源管理者的人力资源管理

近几年来，随着劳动者的文化素养、维权意识普遍提高，劳动者需求从简单的温饱问题转向精神追求，处理好员工关系，避免不必要的诉争成了人力资源管理中相当重要的一环，这对于用人单位的人力资源管理要求也就越来越高。提到人力资源管理，很多人包括大部分非人力资源管理者（下称“用人单位部门管理者”）都会理所当然的想到公司的人力资源部，在我们公司即是人力资源中心、HRBP，直接将人力资源管理与人力资源中心划等号，认为人力资源管理只是人力资源部门的事。然而，人力资源管理真的只是人力资源中心的事吗？现在我们从劳动争议案件的视角去探寻一下这件事情的真伪。

首先，我们需要了解劳动争议案件是什么？

劳动争议是指用人单位与劳动者之间因实现劳动权利和履行劳动义务所发生的纠纷，一般引发劳动争议的争议热点有工资及津贴发放问题、工伤及工伤保险待遇问题、加班工资问题、解除劳动合同问题。根据我国现有的《劳动合同法》及相关的司法解释规定，在劳动争议的案件处理中，因用人单位作出辞退、解除劳动合同等决定而发生的劳动争议，用人单位负举证责任。笔者通过检索2015年-2019年的202590起劳动争议、人事争议案件中，与人力资源管理相关的争议焦点为工资及津贴发放问题、加班工资问题、解除劳动合同的有167673篇，占比为82.76%，解除劳动合同占比41.6%。

《劳动合同法》第四十条第二项规定，不胜任工作解除劳动合同是法定的用人单位合法解除双方劳动合同方式之一。在我们公

司的内部操作中，也常常有用人单位领导以某员工不胜任工作为由要求人力资源与该员工解除劳动合同，却没有向HRBP提供相应的材料。但是，合法解除真的就必然合法吗？我们看看下面两个劳动争议案例，从裁判者的角度去看看司法实践中的对于不胜任工作解除劳动合同的适用。

案例一、某食品（宁波）有限公司与俞某劳动争议案

法院裁判认为：《中华人民共和国劳动合同法》规定，劳动者不能胜任工作，经过培训或调整工作岗位，仍不能胜任工作，用人单位提前三十日以书面形式通知劳动者本人或者额外支付劳动者一个月工资后，可以解除劳动合同。现公司在不能证明俞某不胜任工作的情况下，以其不胜任工作为由解除与员工的劳动合同，与该规定并不相符，因此，公司单方解除与俞某劳动合同并不符合法律规定，应认定为违法解除，依法应按经济补偿金标准的二倍支付赔偿金。

案例二、宁波某电子有限公司与陈某劳动争议一案

法院裁判认为：公司认为员工不胜任工作，故公司与员工解除劳动合同是符合法律规定的，但公司未向本院提供相关证据。员工则认为公司以员工不胜任工作为由解除劳动合同没有事实依据，劳动者不胜任工作应经过培训、调整工作岗位仍不能胜任的，才能解除劳动合同，公司没有这方面的相关证据，公司的行为属于违法解除。员工也未向本院提供相关证据。本院认为，劳动者不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍

不能胜任工作的，用人单位可以解除劳动合同。公司以员工不胜任工作为由，作出提前解除劳动合同决定，应当对其主张承担举证责任。现公司未向本院提供相关证据，对公司的主张，本院不予采信。最终法院依法裁判公司向其支付违法解除劳动合同经济赔偿金。

上述两个案例是笔者以“不胜任工作”“劳动争议”等为关键词通过裁判文书网检索出来后随机挑选的两个案例。在劳动争议案件中，为什么不胜任工作属于法定合法解除劳动合同的理由之一用人单位却屡屡败诉？从上述案例的裁判思路综合来看，关键都是因为公司没有证据证明员工不胜任工作。根据《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律若干问题的解释》第十三条 明确规定因用人单位解除劳动合同而发生的争议，用人单位负举证责任，从解决劳动争议案件的立法出发，已将举证责任分配给用人单位。即在处理劳动争议案件时，用人单位承担绝大部分的举证责任。以员工不胜任工作为由解除劳动合同的，公司首先得证明员工不胜任工作，其次需证明公司采取了培训或调岗等措施，还需证明采取了上述措施后员工仍然不能胜任工作。

从大的方向上说，法律风险防范有事前防范、事中控制和事后救济三个框架性的步骤，事前防范往往比事后救济更加重要。公司只是法律意义上的一个法人，法人并不

是人，其没有主观意识，但是在与法人相关的民事、刑事案件中却是有客观行为，这个客观行为从哪里来——企业管理者。“现代管理学之父”彼得·德鲁克对管理下的定义是，管理就是界定企业的使命，并激励和组织人力资源去实现这个使命。界定使命是企业家的任务，而激励与组织人力资源是领导力的范畴，二者的结合就是管理。这里的领导力范畴包括人力资源的领导力和非人力资源部门的领导力，即用人单位部门的管理者。

公司与员工建立劳动关系，员工是否能够胜任工作，工作态度积极与否，工作是否失职均是体现在实际的工作当中，而这些用人单位管理中的作为该员工的直接领导者和工作分配者，应当比人力资源中心更了解，也可以更加及时、有效的对问题员工采取适合的管理措施；在司法实践中，对于劳动争议案件的审理程序比实体更加重要，裁判者更加趋向用人单位是否履行了合法的解除程序？俗话说“术业有专攻”“隔行如隔山”，在实体案件审查时，不可能做到落实到审查员工的工作细节去审查员工是否存在用人单位所述的不胜任工作的具体内容。所以，在日常工作中，用人单位管理者的证据意识便显得尤为重要。

人力资源中心是推动公司人力资源管理工作规范运行的指导部门，用人单位部门则是具体执行部门。将人力资源管理分解成选人、育人、用人、留人，用人单位在每个

环节都起到至关重要的作用。在选人方面，用人单位部门要根据部门的发展战略和规划制定工作任务和侧重点，人力资源部门帮助选择适合本部门发展的人才；在育人和用人方面，真正的职业技能和工作方式培养及人才使用也在用人单位部门，在劳动争议案件中能直接证明劳动者是否正常履行劳动义务的也是用人单位部门和劳动者工作过程中接触到的工作伙伴；在留人方面，员工离职很多时候是符合马斯洛层次需求理论的，管理者是企业的中坚力量，也是公司目标能否实现的重要推手，用人单位部门的领导在工作中作为直接接触员工的管理者，可以更加便捷分析员工心理需求，了解员工需求。用人单位管理者的职责不应仅局限于简单的“用人”，而是将真正的人力资源管理贯彻于到部门运作的所有环节。

笔者寄语：涉及人力资源管理法律风险纷繁复杂，很多企业因管理过程中不重视、不关注劳动法律法规，欠缺证据意识，导致在劳动争议案件中处于劣势。加强人力资源管理能力和防控意识，在管理过程中树立以事先防范和过程控制为主，以事后救济为辅的防范理念，对可能产生的法律风险有足够的防范意识和证据意识，不仅是人力资源中心的责任，更是每一个用人单位部门管理者应具备的管理能力。

法务部 李秋霞



## 榜样的力量 用行动诠释公牛廉政

在公司廉政建设的道路上，一直有这么一群人时刻遵守公司的廉政制度，时刻谨记公司的廉政要求，时刻践行公司的廉洁文化，用自己的实际行动诠释着公牛廉政。

### 镜不蒙尘人可照 人无贪念气可正

5月，某地区经销商邓某因销售任务达成率办事处倒数，又不想超任务完成公司业务指标，承诺每月给予负责该地区的营销人员四千元辛苦费直至年底，我司员工主动拒绝并向公司报备。

6月，供应商王某以寄快递的方式，赠送我司员工一千元超市购物卡一张，该员工收到购物卡后主动报备并将购物卡上交公司。今年夏季，供应商周某通过微信向我司员工转账两次，共计四千元，我司员工拒绝供应商的好意并主动向公司报备。

供应商马某在三次向公牛员工输送不正当利益共计一万两千元用于行贿；供应商余某向公牛员工施某等六人发送微信红包共计五百二十八元，并多次邀请公牛员工周某参加宴请；供应商徐某今年二次向公牛某员工输送不正当利益共计一千两百元，我司员工都予以拒绝并主动反馈至审计监察中心。

根据《公牛集团廉政管理规定》4.4 绝对禁止员工收受客户的贿赂、不正当利益。

### 物值千金亦不收 主动上交廉洁现

1月，外部公司人员拜访公司徐某结束后，来访人员赠送长白山人参一套，人参品相精美市场价格颇高，但我司员工待来访客人离开后主动报备并将此人参上交公司。

2月，外部公司拜访公司黄某时随带红参液一盒，洽谈结束后我司人员主动报备并将价值千元的红参液上交公司。

4月，供应商陈某通过快递给我司员工寄送价值千元的某高端化妆品一套和价值几百元的丝巾一条，该员工在收到快递后立即报备并将收到的礼品上交公司。

根据《公牛集团廉政管理规定》8.1 所有员工不得接受外联单位的馈赠。只有当接受馈赠不影响正确处理双方业务关系和经济利益的，且拒绝对方通常会被视为失礼的，该员工可以在公共场合下接受，并应在事后三天内向审计监察中心报备，同时收到的礼物一律上交接待服务部，由接待服务部统一处理。

### 风光无限好 廉洁心中鸣

6月，某地区所有经销商一同组织团建并邀请营销人员李某参加，结束后李某主动承担参与团建费用，将两百元给与组织者并向公司报备。

9月，某地区经销商因今年销售任务完成优秀，邀请负责的办事处客户经理赵某和区域经理刘某一起参加销售团队的团建，团建结束后赵某和刘某将两人应承担的一千元团建费用转给经销商并主动报备。

根据《公牛集团廉政管理规定》7.2 员工禁止参加客户组织的各种类型和名义的出行款待（出行款待是指离开员工办公地所在地（包括常驻地和临时驻地），参加各种旅游，健身，擅自考察，参观，调研视为接受出行款待）。

廉者如竹。竹者，“一节复一节，千枝攒万叶。我自不开花，免撩蜂与蝶。”竹子的茎一节连一节，虚心成就其高度。东汉时期，杨震太尉在赴任途中经过昌邑时，昌邑县令王密山来拜访他，并怀金十斤相赠。杨震说：“故人知君，君不知故人，何也？”王密没听明白杨震的责备之意，说：“天黑，无人知晓。”杨震说：“天知，神知，你知，我知，何谓无知？”王密这才明白过来，大感惭愧，快快而去。廉者当如竹守节！

廉洁自律，古往今来一直是我们国家一贯倡导的优良传统和作风，也是公牛员工必须具备的优良品格。自2019年新修订的《公牛集团廉政管理规定》发布后，严格要求所有员工不得接受外联单位赠送的任何形式的金钱、礼物、宴请、游玩等，若实在无法推脱的情况下允许接受，但需要在三天内向审计监察中心报备并将收到的东西上交至接待服务部；公司一律禁止参加客户组织的各类出行款待和营利性娱乐场所，还请大家可以严格遵守。审计监察中心对于遵守廉政制度的员工、主动反馈舞弊问题的员工，根据廉政制度中“举报奖励”的规定都会给予最高奖励和表扬，并予以保密；但对于违犯廉政制度的员工和外联单位，审计监察中心也是严格按照廉政制度给予最严厉的处罚并进行通报。

在公牛的工作道路上，我们要时刻以这些优秀的员工为榜样，坚定自己的理想信念，扎扎实实工作。在思想上牢筑反腐防腐防线，在行动上严格按照规章制度工作，提高自我约束能力、提高自我警省能力，坚决抵制各种诱惑。

廉洁公牛，因有你我的共同践行！

审计监察中心



廉洁公牛

因有你我的共同践行

扫码关注



## 远离脑中风从健康生活开始 你必须知道的几点

秋冬季节心脑血管病高发，今天给大家聊聊“卒中”，俗称“中风”。天气转冷，部分人为了预防，喜欢去医院打“点滴”，误以为输入一些活血化瘀的药物能帮助“疏通血管”、预防中风。这么做其实是没有科学依据的，并不能预防心脑血管疾病的发生，反而可能带来输液相关副作用。远离卒中，从健康生活开始。怎么做才能避免脑中风，建议如下：

**1、保持健康的生活方式，戒烟限酒。**要预防中风，基础是有健康的生活方式。合理膳食、加强运动、生活规律、劳逸结合，再强调也不为过。吸烟使中风风险增加2倍，过量饮酒使中风风险增加2-6倍。要远离中风，戒烟、限酒是必须做到的。不少老年人认为饮酒能“活血”，出于“保护心脑血管”的目的而饮酒，其实也是一种误区。实际上，医学研究已证实，酒精对人体只有危害，并没有好处，不建议不饮酒的人为了保护心血管而饮酒。

**2、控制血压、血糖、血脂和体重。**要预防中风的发生，控制危险因素是关

键、在导致中风的诸多危险因素中，有些是我们无法控制的，比如年龄、性别、遗传等，但也有很多因素是可以控制的，如血压、血糖、血脂、吸烟、体重等。尤其是高血压，它是脑出血的重要危险因素。脑出血往往来势凶猛，起病突然，若出血量大或者出血位于关键部位，死亡率很高。

**3、重视“小中风”短暂性脑缺血发作。**主要表现为突发一眼失明或复视（看东西有重影），口齿不清，半边肢体麻木、无力、活动障碍，半边面部麻木，头晕，站立不稳等。短暂性脑缺血发作时间短，大多不超1小时，5-20分钟最常见，最长不超过24小时。由于症状较轻微、发作持续时间不长、大多能自行缓解，故很容易被患者忽视。许多患者在走路、吃饭或打麻将时，突发半边肢体麻木、活动不灵便，或出现头晕、站立不稳等，经过一段时间的休息后，不适症状完全消失，便误以为是太累了的缘故，没有引起重视，更不知道这就是中风，自然也无法获得及时、有效的诊断和治疗。实际上，无论是“小

中风”，还是严重的中风，其病因、危险因素和病理改变都是一致的。“小中风”容易“一发再发”一旦再次发作，就可能不是“小中风”，而是高致死率、高致残率的中风了。中老年人，特别是患有高血压、糖尿病、高脂血症，以及抽烟、饮酒者，一旦出现突发半边肢体麻木、无力，一眼失明或复视，口齿不清，走路不稳，头晕，一过性意识丧失等症



状，一定要立即去医院就诊，切莫拖延，以免耽误治疗时机，增加治疗难度。

**4、中老年人，定期查颈动脉超声。**人体大脑的血液供应主要有两组动脉负责。颈动脉负责大脑前2/3的血供，椎动脉负责大脑后1/3的血供。颈动脉位于颈前区，位置表浅，用手轻轻触摸，即可触及动脉搏动。颈动脉狭窄导致脑梗塞主要有两个途径：一是颈动脉内粥样硬化斑块脱落栓塞颅内血；二是颈动脉狭窄导致脑血流量显著下降。通过手术“疏通”狭窄的颈动脉，可显著降低患者将来发生脑中风的

风险。血管彩超检查是一种无创检测手段，具有安全、简便和费用低廉等优点，已被广泛用于颅外颈动脉狭窄病变的筛查和随访。

**5、疑似发生中风，尽快就医不要拖延。**一旦出现疑似中风的表現，如意识不清、看不见、听不懂、眩晕和站立不稳、半边身体不能动、说话不清楚、半边身体不能动、说话不清楚、半边身体麻木等，患者或家属立即拨打120

急救电话，以便能尽快赶到医院接受治疗。

千万要避免两点错误：（1）给亲朋好友打电话，通知他们赶到，然后再去医院。若要通知家人，应在拨打急救电话后再通知，以免耽误救治时间；（2）有些患者起病时症状不严重，可能仅仅是口角歪斜、手脚活动不灵便或半身发麻，误以为休息一会儿就会好，结果却是休息后症状加重，此时再赶去医院，已为时过晚。

特别提醒：定时输液不能防治中风。

慈林医院公牛集团门诊 贺丹女



# 爱与温暖 感谢有你

感恩节起源于西方，意在感谢生命中遇到的一些人和事。冬日的瑟瑟寒风伴随着小雪节气，大洋彼岸西方传统节日感恩节如约而至。

感恩是一种处世哲学，是一种生活态度，是一种对恩惠心存感激的表示，是一种将温暖铭记于心的情谊。学会感恩，是为了擦亮蒙尘的心灵而不致麻木，为了将无以为报的点滴付出永铭于心。

## 让爱循环 衣暖人心

### 暖冬行动公益捐衣活动

11月28日，龙山党群行政部在牛人餐厅入口设置衣物收集点，组织开展暖冬行动公益捐衣活动。引进慈溪市古塘志愿义工联合银行发起的“衣重来”公益环保项目。为便于回收衣物，特将“绿房子”放置在生活区各角落。后期，古塘志愿者会定期来回收，将合适的四季服装、箱包、鞋子等捐赠到贫困山区，真正实现“让爱循环，衣暖人心”。



## 感恩在行动 关怀进行时

### 芳草地爱心互助会真情感谢捐赠会员与走访慰问困难会员

2019年，芳草地爱心互助会在成立的第三个年头，为表感谢，互助会管理委员会特于11月28号组织开展年度感恩活动。除单次捐助金额超过500元或累计捐助金额超过1000元的会员以外，也对2019年度申请芳草地帮扶的会员进行关怀慰问。当天上午，管委会联同各基地党群文化专员来到了这些会员的身边，送上精心挑选的感恩（关怀）礼品，并通过一张张卡片的传递，带去问候，表示感谢，传递温暖。

向在乎的人说声“谢谢”！





在我们的生命中，有太多的人需要感谢，但由于中国人自古以来“含蓄”的性格，使得我们大多数时候只是把感激埋藏在心底，不愿吐露。11月感恩节之际，让我们借着这个节日，向在乎的人说声“谢谢”吧！

我要感恩我5个月的小天使，感谢你，让我参与你的成长，感谢你，选择我做妈妈。怀孕50天左右，开始呕吐腰痛，几乎伴随了整个孕期，期间的一次高热更是让爸爸动了放弃你的念头，这是我们第一次并肩作战。预产期超过13天你才有意要见面，这是第二次我们心急如焚。在楼道里几乎走了一天两夜，疼，疼得骨头都酥了，整个人都在抖，可我知道你也一样为了我们可以早早见面做着努力。经历了40个小时的痛感我们见面了。初次见面我手足无措，你却不客气地要吃第一口奶。摸索中迎来了你每一次的变化：3个月的第二天，你竟然学会了翻身；4个月的你长出了第一颗牙。现在的你快5个月了，已经可以表达只想让妈妈抱抱的情绪，偶尔也会学习一些小动作，看着你小嘴一动一动学习说话的样子，心都化了……在这些付出的过程里，只有满心的感激。谢谢你，因为你，我开始成长；因为你，我开始乐观；因为你，我开始勇敢和坚强；因为你，我更加珍惜时间。谢谢你毫无保留的依赖，信任和爱，让我变得柔软，让我进一步了解生命的意义，让我的人生更加美满。

我要感恩公牛电器，在许多同行都进行多元化转型的时候，公牛却只是围绕安全取电领域拓展了墙壁开关、LED照明以及数码配件三大领域。面对小家电、金融、房地产等行业的诱惑，公牛仍岿然不动。公牛集团董事长阮立平曾在接受媒体采访时说：“我的想法很简单，就是做一行就要把它做透彻。”阮总觉得，在一个熟悉的行业都没做好，就跨入另外一个不熟悉的行业，肯定更做不好。有公牛，就有安全，谢谢安全的守护者。

我要感恩我的父母，感谢他们的无私的奉献，从呱呱坠地到长大成人，从青年的朝气到中年后的白发，省吃俭用，从没有索取，把我养大。记得小学一年级，爸爸带我学游泳，我很笨，他托着我一步步向前飘动，两腿一蹬一蹬，胳膊前后搏水，就这样前行，爸爸工作了一天不知多累，还要带我去学游泳。那样美好的时光，一天天用小时计算，20多天的功夫，总算学会了蛙泳。现在爸爸老了，如果时间倒流，那一刻我希望永远长不大，爸妈也永远不会老，美好的时光，让我难忘。现在该我尽孝心了，每周会买些好吃的带回去，带他们出去逛街，愿他们健康长寿，我心里才是愉快的，时间哪去了，倒流那美好的时光，心停在儿时，感恩我的爸妈。

我要感恩我自己，今年的感恩节，我想好好谢谢曾经的自己，陪着我一路到底！感恩节谢谢自己，在困难面前，没有退缩，在责任面前，没有逃避。脚踏实地的走好每一步路，认认真真的做好每一件事；感恩节谢谢自己，累的时候，咬牙撑起，痛的时候，从未放弃。一个人默默的承受，不抱怨，不娇气，把压力变成动力，把泪滴流在心里。

2019年是我们相知相爱的第十五个年头！我们的故事，从读大一时的感恩节那天开始，所以每年的感恩节对于我们俩弥足珍贵！记忆最深刻的还是婚后第一个感恩节：晚上老婆一人在家，那天我单位特别忙，晚上又要加班；心想老婆一定会以为我们俩的牵手纪念日被遗忘了……等我忙完到家老婆已经在沙发上睡着了，在梦中我轻轻把她叫醒一看表已经11点多了，我捧着一对儿铂金四叶草耳钉笑眯眯的说“媳妇儿，感恩节快乐！”然后问她“知道为什么送你四叶草吗？”老婆拨浪鼓似的摇摇头，我继续说“四叶草有四片叶子，第一片叶子代表真爱，你永远是最真的爱，在我心里永远是18岁那年的清纯模样，第二片叶子代表付出，感谢你这么多年来对我 and 家人的付出，第三片叶子代表名誉，有了你，就是我此生最大的荣耀，第四片叶子代表财富，我这么努力，就是为了给你，给咱们这个家，带来更多财富，让你更幸福！我们从一起穿着校服、一起上大学、一起步入社会参加工作、你穿上最美的婚纱，我们一起携手走进婚姻的殿堂！此刻我依然愿意陪你从青丝走到白发！”此时的老婆已是泪流满面，其实这个礼物是我边加班边一直打电话让店家不要关门，下了班之后拼命开车赶过去取的（因为是订制，所以礼物当天才到店里）！还有什么比这份经过时光打磨，依然温热不变的爱更珍贵的呢？我相信真正的爱情永不凋零、永不褪色！愿感恩节这份执念与美好永存你我心中！

去大公园玩的时候，因为那天身体不舒服跟两个同行的同学走散了。手机和钱都在她们包里。我一个人推着自行车走回售票点，站着那里等人的时候，好几次鼓起勇气问路人能否借手机打电话，但是都未理我。然后，一位巡警大哥过来问我怎么了，了解情况便帮忙打电话给同学，可惜没听见。我便让巡警大哥先忙别的事情，而我独自在原地等着。又等了一会，巡警大哥又来了，说帮你打电话了但是没有接，我就苦笑着。接连好几次，巡警大哥都时不时过来说下情况。没想到一会，巡警大哥满头大汗跑来把手机递到我面前，说“快接，通了。”我当时就觉得这个世界上还是好人多，感动得眼泪都快下来了，感恩。

感恩是一种美德，感恩是一种幸福，感恩更是一个永恒的支点。感恩是一束心灵的火花，是一个灿烂的微笑，是一颗心对另一颗心的慰藉，更可以是一句推心置腹、心心相印的知心话。不只想对父母说感恩，而更要多陪他们聊聊天散散步；不只想对妻儿说感恩，而更要带着他们走遍整个世界；不只想对朋友说感恩，而更要与他们手挽手并肩前行；不只想对环境说感恩，而更要多骑骑车、亲手种几棵树；我不只想对世界说感恩，而更要将一己之力投身公益。感恩遇见！

感谢我的李飞老师。首先夸一波颜值，李飞老师真是人如其名，第一次看到是李飞老师来深圳培训，带大家聚一聚，请深圳的前辈们照顾和指导我这个唯一的新人，还因此收获了“大灰狼”的外号；很感谢李飞老师每次在我工作遇到问题或者工作态度开始偏颇的时候会跟我聊一聊，他不是死板生硬的讲道理，会用表情包和同龄化的心态开导我以及指出我应该改正的一些东西；很感谢李飞老师，从来没给过我压力，也没有严肃的批评我或者要求我要做到怎样怎样，都是在不断引导我写好案例，测试全面，报告详细完整美观，以及怎样去自我提高；很感谢李飞老师不断引导我适应工作环境，使工作更容易或者说是更顺心；也感谢李飞老师在工作 and 为人处事都给了我很好的榜样，就像说好的那样子，每天都要好好学习，不学坏。

感恩老公，谢谢你给了家人最温暖的呵护。由于工作忙碌，小孩无人照看，父母便辛苦来照看。天有不测风云，一天雨里，父亲摔断了左腿需要住院进行手术，母亲又把不小心把腰扭了只能静卧，正当我们家里、医院忙得一团糟的时候，我又接到了出差10天的任务。本想退却任务，却不曾想，原本木讷的他竟暖心地跟我说，孩子已经托给公婆，自己请的15天年假也特批下来了，让我安心出差。随后的日子里，他厨房、医院两地跑，连陪夜、洗衣、擦身都承包了。当我回到家时，他已经整整瘦了好几圈。老公，谢谢你。男人不靠颜值，不靠肌肉，不靠蜜语，却在轻描淡写中成就了一个安稳幸福的家庭生活。谢谢你，我永远的超级英雄。

（以上留言来自于公牛员工）



# 年味儿年年有 今年特别多

过年啦！

瞧，这满眼地望去，广场上、食堂里人流如潮，更是把广场上充满年味的各大店铺围得水泄不通。叫喊声、叽叽喳喳的说话声，还有舞狮助兴……可真热闹啊！

## 师桥基地：领略国潮魅力

为唤醒公牛人对年味的记忆，以年味“潮”起来为主题的师桥基地“年味街”活动在12月10日与大家不约而逢。

### 年味不寻常

“国潮”是当代年轻人的文化新宠，越来越多的年轻人将“国潮”作为追求自我表达情怀和文化态度的新形式。师桥基地“年味街”活动融入“国潮”文化，为大家呈现了一场紧跟潮流、非比寻常、热闹非凡的“年味街”。

### 潮店不重样

人生唯有两样东西不可辜负，一样是心中的梦想，另一样就是吃到肚子里的美食。记忆中属于过年的味蕾蠢蠢欲动，师桥基地年味街结合国潮形成了席卷公牛的文化旋风，让公牛文化与国潮碰撞出澎湃的激情。此次年味街的店铺名字也融入了国潮元素，将古典与现代、传统与潮流展现得淋漓尽致。

### 福利不停享

“潮味贴纸”握在手，玩转“年味街”不用愁。消费潮币，收获美味、体验民俗，“年味卡”上盖满印章额外获得一份精美伴手礼。

国，是一种态度；潮，是一种精神。年味街带来年味与欢乐的同时，也希望公牛独特的工匠精神在更多的领域蓬勃发展。

## 龙山基地：追忆“年味老字号”

12月12日上午，龙山基地老字号年味街在金锣敲响后准时开场，牛人们穿梭在年味街中，或是在各个店铺驻足观看年味制作，或是用钱币购买自己喜爱的年货，兑奖区前更是人潮涌动，集满五个印章的员工正在排队领取礼品。

### 美食手作汇全球

“年味老字号”聚集了来自四川、重庆、山西、浙江、东北等地的名小吃，20分钟卖掉一锅串串香炸土豆，10分钟卖掉一盆龙山网红鸡爪。整条年味街香气四溢，一波又一波来往的员工都忍不住感叹：抢不到啊！

### 互动福利享不停

美食自然是诱人万分，吃饱喝足之余，“年味范儿”氛围摊更是热闹非凡，员工只需将硬币完美投入方格中就能获得一份红包与“福”字，更有“神秘人”穿梭其中，送福送铜钱。

### 拍照打卡好去处

现场摆放年味合影框，现场穿着汉服的小姐姐与这两米高的“春”字可谓是相得益彰。

年味的背后是深厚的文化底蕴、“老字号”的核心是精湛的匠艺传承。尽管岁月流逝，但深藏在记忆里的“味”，却历久弥新，回味无穷，魂牵梦萦。

## 西区基地：品年味承习俗

品年味，看传统，承习俗。中国的年味承载着文化厚重的底韵，而小小的年味街便是文化传承的缩影。

### 赏民俗品年味

花朝摊上五彩斑斓的鲜花，七夕摊上寓意爱的冰淇淋，端午摊上祈福纳吉的红绳，祝福的春联，代表吉祥如意圆圆满满的饺子，喝了还想再喝的腊八粥等等；这些年味街上的小摊铺涵盖了一整年的传统节日习俗，也寓意着对公牛小伙伴一整年最美好的祝福。

### 玩转年味福利多

在西区年味街预热期间，员工们便收到了可以抽奖的“牛运卡”邀请函，意在让广大员工来年牛气冲天，运气十足。红包墙和祝福墙则给每一位员工都带来一份幸运。

春迎新绿花渐浓，节是年非处处红，年味与欢乐是这场年味对大家的最美好的心意，感受幸福时光。

什么是年味儿？这就是年味儿，属于公牛人独有的年味儿。

党群行政中心 俞蓓蔚 张羽倩 杨梦





第67期健康素养工程

教你健康用耳 保护听力



10月31日，党群行政中心邀请慈林医院耳鼻喉科主治医生余升为转换器事业部插头车间员工带去“噪音的危害及如何防护”健康讲座，共有70余名员工参加。

余医生的讲座从“耳朵的构造”、“声音的形成”、“噪音的危害”、“噪音的防护”四方面展开，使员工对生活中的噪音及噪音的危害有了一定的了解。余医生还从工作环境、自身习惯等方面深入浅出地为员工讲解如何进行噪音防护，并对员工提出了合理的生活建议——“工作中带好防护耳塞，在工作之余尽量避免前往噪音较大的场所或进行噪音大的活动”，得到了员工的肯定。此次活动针对性强、知识性丰富，员工们在聆听讲座中进一步了解耳朵的重要性，并纷纷表示要保护好自己耳朵，工作中带好防护耳塞，关注听力健康。

凡事预则立不预则废，耳部疾病的核心重在预防，不在治疗，其他健康问题更是如此。今后党群行政中心仍将不断深入各基地、各业务端，积极倡导健康的生活方式，减少员工亚健康、提高身体素质，帮助员工将透支健康、对抗疾病的习惯转为关注健康、预防疾病的生活新模式。

第68期健康素养工程

与压力共舞 做情绪主人

为宣传和普及情绪压力管理知识，帮助大家建立健康行为及生活方式，11月13日，慈溪市第七届健康促进论坛暨公牛集团第68期健康素养工程在白金汉爵大酒店开展。本次讲座以“情绪压力管理”为主题，特邀宁波第一医院院长阮列敏为大家授课，来自集团各职能中心、各事业部的百余名员工参加。

在公共卫生、精神科等方面有着非常高的学术造诣与临床经验的阮院长从“情绪压力的定义”、“什么是抑郁症”、“什么是焦虑症”等方面展开此次讲座。通过生活实例和临床案例帮助大家认识压力，又列举寻找职场原动力、悦纳自己、调整心态、换位思考等实际有效方法与措施，帮助大家缓解压力。通过老师的讲解，大家对自己的情绪有了更进一步的认识，纷纷表示非常受益，如同享受了一次“心灵按摩”，学会“与压力共舞”。



党群行政中心 方巧珍

无烟青春 无烟工厂

应集团党委、党群行政中心的号召，倡导文明健康生活方式，12月16日，师桥基地举行“戒烟——我先行”宣导仪式，并向员工发出“无烟青春 无烟工厂”的倡议，现场共有来自转换器事业部及数码事业部五十余名员工参加。

集团党委书记陈彩莲做动员讲话。她表示，吸烟百害而无一利，不但影响吸烟者的身心健康、浪费经济支出，而且有较大安全隐患，借此呼吁员工养成健康的生活习惯，关爱自身健康。来自转换器事业部各车间的员工代表们宣读“无烟青春 无烟工厂”倡议书，为健康发声。一支身着特殊服饰的队伍——“吸烟督查队”亮相，并由督察队队长余坚进行队伍介绍：“吸烟督查队成立于11月，主要进行员工文明行为、吸烟房安全隐患督查，为打造安全、整洁的厂区环境而努力。”

仪式最后，慈林医院体检中心主任陈科亮结合多年临床经验为员工进行控烟知识培训。他表示，长期吸烟者的肺癌发病率比不吸烟者高20倍，喉癌发病率高10倍，气管炎发病率高8倍。另据实验数据显示：在燃烧的香烟冒出的烟雾中，含有包括尼古丁、碳化物、甲醛、焦油、一氧化碳等100多种毒素，而二手烟的危害更是一手烟的6倍，并分享了从“改变行为”“改善环境”“建立补偿行为”三方面控制吸烟欲望，追求科学、健康、文明的生活方式。

本次的宣导仪式只是开始，希望大家积极参与公司内外组织的文体健康活动，用实际行动响应“无烟青春 无烟工厂”的号召，一起携手共建清新、文明的绿色工厂！

党群行政中心 方巧珍







# 凝心聚力新发展 砥砺前行新开局 公牛第二届一次党代会顺利落幕

“要创造人类的幸福，全靠我们自己。我们要夺回劳动果实，让思想冲破牢笼……”在庄严的《国际歌》中，公牛第二届一次党代会在龙山基地正式召开。本次党代会应到党员代表110名，实到党员代表94名，符合规定人数。

大会伊始，集团党委书记陈彩莲作主题为《站在打造企业“软实力”的高度，持续推进党建工作全面深入发展》的工作报告。陈书记从特色品牌打造、发展合力凝聚以及组织建设保障三方面进行总结。报告中指出，集团党委持之以恒，打造三个特色品牌：倡导健康理念，健康品牌亮点纷呈；重视爱心工程，爱心品牌彰显魅力；变革文化品牌，传统方式走向现代化。

陈书记在组织建设保障中提到，让党建、企业文化走向高度和深度，首要的是回归初心和本质。集团党委始终坚持理论学习和主题教育，凝聚思想共识；不断加强组织建设和制度化保障，强化发展基础。并通过模范员工、积分标兵等评选，加强典型树立和正能量弘扬，彰显文明素养。

在未来三年的主要工作思路及明年的工作重点中，陈书记强调要在上级党委的领导下，紧紧围绕公司发展大局，充分发挥党建引领和文化凝聚作用，进一



步提升党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。2020年将着重加强党建引领，提升企业文化创新和认同；持续发挥先锋模范作用，员工文明行为改变；加强党的自身建设，提高党组织的全面影响力。

随后，大会一致通过了《公牛集团第二届党委会选举办法》及党委会候选人预备人选名单。由观海卫镇党委组织委员胡炎君同志介绍新一届党委委员正式候选人情况。换届选举实行差额选举，对候选人进行无记名投票，选举过程规范、严谨、公正、有序，与会党员都投出了自己庄严神圣的一票。通过当场计票，大会选举出卢立平、陈彩莲、周正华、郑湘洲、官学军、姜旭军、耿秀玉、蔡映峰、廖名才担任新一届党委委员。

在新一届党委委员会第一次会议上，陈彩莲同志当选为党委书记，郑湘洲、蔡映峰当选为党委副书记。党委书记代表新一届集团党委作表态发言，陈书记表示面对新的组织架构、新的形势、新的任务、新的责任，肩负重担。她将带领新一届党委，坚定信念，始终保持政治上的清醒；深入实际，真心实意的服务公司和员工，真抓实干，打造勤奋务实优质团队。紧紧围绕公司工作，站在打造企业“软实力”的高度，持续推进党建工作全面深入发

展。继续团结带领全体党员和广大员工积极投身到公牛的建设和发展中去，号召大家在岗位中建功立业，在拼搏中绽放光彩。

随后，观海卫镇党委副书记陆劲松讲话，他表示党代会是全公司广大党员政治生活中的一件大事，对于进一步明确“忠诚信和 专业专注”的企业核心价值观，加强和改进党建思想政治工作、激励干部新担当新作为、服务企业持续稳步健康发展，具有重要意义。陆书记代表镇党委提出三点希望：希望公牛集团党委争创全市党建工作样板、争做党团共建模板、争做服务企业的典范。他相信，公牛以“党建统全局、以党建聚合力、以党建保稳定、以党建促改革”，一定会谱写出高质量发展的新篇章。

潮平风正扬帆进，凝心聚力向未来。通过此次换届大会的召开，充分发挥了党内民主，保障了党员的民主权利，有利于强化党员的民主意识，活跃党内民主生活，调动党员参与党内事务的积极性，增强党员的组织观念、纪律观念 and 责任感。同时，新一届党委将以员工为本，积极探索，充分调动和激发组织活力、员工动力，促进员工安居乐业，为公司高速度增长、高质量发展保驾护航，持续推进企业党建工作全面深入发展。

党群行政中心 余京遥



## 《决定》中的“公牛匠心”

10月28日至31日，在北京召开中国共产党第十九届中央委员会第四次全体会议。在新中国成立70周年之际、在“两个一百年”奋斗目标历史交汇点上，全会审议通过了《中共中央关于坚持和完善中国特色社会主义制度、推进国家治理体系和治理能力现代化若干重大问题的决定》，对于战胜各种风险挑战，确保党和国家兴旺发达、长治久安，具有重大现实意义和深远历史意义。

十九届中共中央委员会第四次会议审议通过的《决定》中，部分内容表述：完善科技创新体制机制。弘扬科学精神和工匠精神，加快建设创新型国家，强化国家战略科技力量，健全国家实验室体系，构建社会主义市场经济条件下关键核心技术攻关新型举国体制。加大基础研究投入，健全鼓励支持基础研究、原始创新的体制机制。建立以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系，支持大中小企业和各类主体融通创新，创新促进科技成果转化机制，积极发展新动能，强化标准引领，提升产业基础能力和产业链现代化水平。完善科技人才发现、培养、激励机制，健全符合科研规律的科技管理体制和政策体系，改进科技评价体系，健全科技伦理治理体制。

在以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系上与公牛集团的发展密切相关，每个公牛人都在践行着“忠心诚和 专业专注”的企业文化，这些年公牛始终以“为客户提供安全舒适的用电体验”为使命，为达成“成为国际民用电工行业领导者”的企业愿景而不懈努力。以市场为导向，紧密结合市场快速响应，保持市场灵敏度，以市场需求为中心，安排生产经营活动的营销新观念。生产车间自动化应用广泛，建立MES生产管理系统；自主研发屡获殊荣，斩获德国IF设计大奖、红点设计大奖；借鉴吸收国内外优秀企业质量管理经验，构建的独具公牛特色的全价值链卓越体系—BQS，逐渐形成产学研深度融合的技术创新体系。此外公牛集团在发展道路上利用标准化引领，不断提升产业基础能力和产业链现代化水平，将工匠精神持之以恒地发扬。

启航党支部 王刚

## 基于“浙江省传统制造业改造提升推进会” 庆公牛 迈上智能化发展进程

11月7日下午，浙江省传统制造业改造提升推进会在宁波召开。会前，车俊书记等省领导参观了全省推进传统制造业改造提升成果展。

省委副书记、省长袁家军在会上指出：浙江是制造业大省。加快传统制造业改造提升是经济治理的重要内容。各地各部门要深入贯彻十九届四中全会精神和习近平总书记关于推进制造业高质量发展、建设制造强国的重要论述，聚焦“推动制造业高质量发展、提升制造业整体竞争力”，坚持腾笼换鸟、凤凰涅槃，全面落实车俊书记形成产业、企业、产品、创新“四个新优势”要求，深刻认识提升制造业整体竞争力的极端重要性，做到“三个牢牢把握”：一是牢牢把握建设现代化经济体系的着力点：在制造业，必须加快块状经济体制增效，实现由大到强的根本转变；二是牢牢把握经贸摩擦的焦点：在制造业，必须加快提高关键核心技术创新能力和产业链竞争力，实现由弱到强的根本转变；三是牢牢把握万物互联时代的重大机遇蕴藏：在制造业，必须加快产业基础高级化步伐，实现由低到高的根本转变。

从省长的话中，我们可以体会到他对于制造业有以下要求：一要着力提升技术创新能力；二要着力推进数字化改造；三要着力扩大制造业投资；四要着力开拓市场空间；五要着力深化、细化服务企业的有效举措；六要着力加强人才支撑；七要着力强化推动制造业高质量发展的政策供给。

公牛的企业愿景是成为国际民用电工行业的领导者，从最传统的插座企业到现在的四大产业为主的多样化集团，公牛一直不断创新、不断投资、不断吸纳人才、不断提高工厂端的软硬件配置，全力向智能化改进。2018年成立了智能家居事业部，虽然该事业部尚年幼，但其发展速度之迅猛，前景之明朗都十分的惊人。在这个互联网的时代，打造一个全屋智能家居的想法已不是天方夜谭，公牛正在路上！

启航党支部 卢娟





# 剑锋所指 所向披靡

## 墙开事业部总经理周正华畅谈“团队打造”

主持人：大家好，今天我们为大家请到的嘉宾是集团副总裁兼墙开事业部总经理周正华，周总，您好！

周总：大家好！

主持人：今天周总跟我们一起来分享的是《团队打造》。在过去的几年，您带领墙开团队，创造了非常多的业绩，而您在团队建设方面也颇有心得，培养了一批独当一面的优秀管理者。为了准备今天的分享话题，前期我们也采访了您团队的部分代表，他们结合在与您共事、自我团队管理方面给我们分享了很多。接下来我们一边听听他们的感触，一边您来跟我们分享具体的经验，您看如何？

周总：好的。

主持人：一提到团队，大家可能会想到一个词：目标。目标如何定义，这里面往往很有学问。关于这个问题，我们在前期与模塑事业部总经理颜端学、墙开经营管理部总监贾磊的访谈过程中，他们二位都谈到一个共同的话题：一个优秀的团队管理者，首先要会并且要擅长定义团队目标和价值以及要具备前瞻性和战略敏感性。这个会作为团队发展的长期牵引力，就像军旗一样，始终来指引我们整个队伍迈向正确和胜利。那么您是如何看待他们两位提及的作为一名优秀的团队管理者，首先要能制定一个前瞻性、高挑战的团队目标？

周总：这点我也是非常认同的，团队目标是所有团队中的第一要素。因为有了共同的目标，才能称之为团队，所以目标对于团队来说是第一重要的。当我们知道目标很重要的时候，一个好的团队就需要定义一个好的目标，这种特征也是必须具备。那么目标该如何制定呢？首先就需要我们思考所处的环境包括它的战略、远景，我们要找到比较远的目标，这样才能知道要去哪里。其次，我们要知道业务特征、痛点是什么，这是出发点。这两者之间的关系就是从现在出发，带着团队去到战略想要去的地方，这是一个过程。再者，在这个过程中，目标也分大小，一般情况下，在团队现在的基础上尽可能要定一个稍微高一点的目标，这样既具备挑战性又比较能激发团队的斗志。同时，如果目标和现状之间的距离比较大，对比性就会强。我们经常说定一个目标指挥一个团队，先别想着说我要怎么做到，有多难，可以先假设如果我已经完成这件事情，会有多满足。先在这边停留足够多的时间，大家就会觉得：哦，这件事情原来那么有意义。那么团队对这个目标的价值认同就高了。我们再回到刚才那个话里面，目标是团队的第一特征，没有共同目标就称不了“团队”。从我们的现状到战略最想去的地方，这么远的距离里面，尽可能地从现状出发给团队定一个比较有挑战的目标。另外就是共同的沟通，我们需要和团队达成共识，大家一致认同这个目标。

主持人：对我们管理者来说，在实际操作过程中，可能有哪些要注意的点，能不能跟我们分享一下？

周总：和团队定目标，我们要做到的就是一开始在谈这个事情的时候不要太饱满，不能把个人的目标加到别人头上，其实我们要做的就是跟大家一起一步步地探讨，比如我们的现状是什么？主要痛点是什么？团队需要的远景又在哪里？就这样一层一层地推理。而且在跟团队达成目标的过程中，我们要尽可能让他们把我想说的东西说出

来，然后去加以固化它，这个过程也很有意思。人都是有这样一个性格，当你说了一个目标，他就觉得他在完成你的目标，那同样的内容，当他自己能把它提出来，用他的语言，你要的就是顺着他的语言，甚至就用他的语言来巩固它，这样的话就很愉快的达成一次共识。

主持人：周总，我们目标达成共识了，那接下来就是我们要如何实现这个目标，也就是搭建这个实践目标的最佳的路径，那在这方面其实往往是非常有学问跟有非常要注意的点的，这部分您看也跟我们分享一下您的一些经验与心得。

周总：好。我们刚才说到，定目标首先要相对靠近你的战略，尽可能拉远一点。其次，你一定要从现状出发，可以把它整个形容成一个杠杆。杠杆的一头就是现状，另一头就是你想要撬起来的那个目标，然后你得给现状到目标之间找到一个支撑点。这就是杠杆原理，就好像人家说“给我一个足够长的杠杆，我都能够把地球撬起来”。只要是目标跟你的现状之间，你能找到最关键的支撑点，那我们也把这种能力称为领导应该具备的洞察力。从现状到目标往往不少于一个，但是也不适合太多，这就需要洞察能力。还有就是要组织和团队智慧达成共识，一致认为我们要从现状出发去达到目标，这是我们最关键的。所以说我们把它形容成去到目标的战略支撑点，以及要通过洞察能力来培育和组织团队共同来做这件事情。

主持人：确实，因为有的时候管理者可能觉得我定好这个目标，我也很坚定，告诉大家执行起来更快，但是您刚刚提到在整个过程中要达成共识还是要有花大量的时间在这里，由自己说出来可能对于真正的推动有更大的帮助。那在实操的过程中，还有没有其他的点，我们的管理者需要注意的点？

周总：其实最主要除了刚才讲的战略支撑点的识别外，还有就是通过洞察与团队达成共识，这就是你做一件事情



前需要策划的最初内容，然而真正的现实永远是远大于你想象中可能出现的情况。所以说在这之后最难的是，如何在持续的过程中参与、领导自身以及团队。如果我今天跟你把目标达成共识，虽然我也用了科学工具、方法，那后面呢，我就到终点去等你吗？实际工作中是不可能的，你得跟他从过程中一起过去。

主持人：可能就是过程中也要不断地纠偏。

周总：对。因为生活中永远比你想要的东西要多，然后有的会有利于你，可能目标路径更短的，但更多的是不利于你，你要一个个去克服，始终都能坚持到你原来的目标，然后遇到难题如何层层地展开，再加上领导一个团队的自身的全程的足够的参与，你过程中不参与你是等不到结果的。

主持人：团队打造过程中如何用用人，这也是一门非常奥秘的学问。我们也先采访过您团队的代表，您在他们心中的画像是怎么样的？在他们心目中，一个优秀的管理者画像应该是怎么样的？原墙开工厂总监赵克锋表示，管理者要善于学习、持续创新，注重共识的达成，并且要关注一线。装饰部件厂经理黄冠强调，要多关注年轻人，因为年轻人非常关注成长，特别是新人，我们要手把手地教导他们，要建立赛道。数码事业部总经理王清旺也谈到，激励下属去挑战一种高标准、高绩效的目标，帮助员工在组织中能够获得快速的进步。

周总：这个话题稍微有点广泛，其实也不能那么完整的去回答，但是结合我自己的工作经验，一般我就遵循几个基础的规律。第一，你一定要相信做这件事是需要团队的，你不能把自己想得太厉害。这就像打桌球一样，你是握杆打球的人，桌面上有红球、花球，击打的球是白球，白球其实你可以把它理解成是你的团队，你解决任何问题，你都要通过白球去击打其他的球。如果你拿杆直接去打花球、红球，你已经把你的团队放到一边，自己冲上去解决问题了，虽然你解决起来很过瘾，但是这个白球就不知道该去哪了。作为领导，你有必要相信并肯定团队力量，哪怕你对这个事情更有方法的时候。比如这张卷子你来做你能做到95分，他只能做到85分，你也要耐着性子站在他边上表扬他做得很好，而不是说走开我来做，这个可能是我习惯中第一追求的，总而言之就是做每一件事情都要记得相信团队，需要团队，通过

团队。还有就是，不同人，性格不同，长短也不同，我始终会记住一点：尊重，你一定要从内心学会尊重，尊重他的存在以及他是一个独特的人。在跟团队合作过程中，经常会出现很多问题在具体化解决的时候，我的团队比我做得好。你不能总觉得自己强过别人，即使你真的强过别人，也不可能面面俱到，关键时刻还得靠团队。李嘉诚说过这样一句话：

“我们一定不要把自己想象得太聪明了，这很危险。当你把自己想象得很聪明的时候，你就想骗他，甚至还认为他一辈子都不知道。事实上，在生活中，人家都能知道这是怎么回事。”所以你内心要有一些基本的法则，尊重别人。还有就是在这个过程中去参与，工作过程中难免有不同的情况，有坏有坏，其实你始终要和团队有一个共同的感觉，就是你跟他在一起谈问题不是说你你你，而是说我们遇到了什么问题？我们打算怎么办？然后尽可能站在他的角度，当你觉得他的逻辑中有不足的时候，进行略加补充；当他逻辑对的时候，顺着他的语言去表达。在这样的一个沟通的过程中，他会觉得这是自己想出来的方法。千万不要很饱满地告诉他该怎么做，如果他没有发自内心的认同，他就并没有参与进来，他需要再去证明你是对的，会变得很复杂。一件事情或者一个想法如果只是大概正确，真正到现实中还要有大量的变化、调整，那这个过程中怎么经得住考验呢？只有一个人认为自己是対的时候他的状态才是最佳的，你让他去证明你对的时候，这个事情本身的成功概率就太低了，他可以找十个、一百个理由回来告诉你行不通。所以说，你始终要记住这几点：第一，解决问题时，你不能跳过白球；第二，人与人之间学会尊重，要相信别人有可能比你更强，因为你做不到面面俱到；第三，面对问题时，应该选择和他站在同一战线；第四，多站在他的角度，尽可能在他的思路里面去做一些补充，让他明白遇到的问题是他自己提出想法并解决的。

主持人：在谈到打造团队方面，您跟我们提到过一部电影，推荐给我们听众朋友们一起来欣赏《亮剑》这部电影其中的一个片段，也是您特别喜欢的。

周总：这是我特别喜欢的。

主持人：李云龙在团队打造中也是非常值得我们学习的，接下来我们就欣赏其中的一个桥段。

周总：好的。

## 《亮剑》音频节选

同志们，我先来解释一下什么叫亮剑。古代剑客们，在与对手狭路相逢时，无论对手有多么强大，就算对方是天下第一剑客，明知不敌，也要亮出自己的宝剑，即使倒在对手的剑下，也虽败犹荣，这就是亮剑精神。事实证明，一支具有优良传统的部队，往往具有培养英雄的土壤。英雄，或是优秀军人的出现，往往是由集体形式出现，而不是由个体形式出现。理由很简单，他们受到同样传统的影响，养成了同样的性格和气质。例如，第二次世界大战时，苏联空军第16航空团——P39飞蛇战斗机大队就产生了20名获得“苏联英雄”称号的王牌飞行员，与此同时，苏联空军某部，施务德飞行中队产生了21名获得“苏联英雄”称号的模范飞行员。任何一支部队都有自己的传统，传统是什么？传统是一种性格，是一种气质，这种传统和性格是由这支部队组建时，首任军事首长的性格和气质决定的，他给这支部队注入了灵魂，从此，不管岁月流失，人员更迭，这支部队灵魂永在。同志们，这是什么？这就是我们的军魂。我们进行了22年的武装斗争，从弱小逐渐走向强大，我们靠的是什么？我们靠的，就是这种军魂，我们靠的就是我们广大指战员的战斗意志。纵然是敌重我寡，纵然是身陷重围，但是我们敢于亮剑，我们敢于战斗到最后一个人。一句话，狭路相逢勇者胜，亮剑精神就是我们这支军队的军魂！剑锋所指，所向披靡！

周总：每次听这段录音，对我来说都非常有感触，因为我非常认同他。我们刚才说过，一个团队是有共同的目标，趋同的价值观，大家在一起，彼此认同，甚至达到彼此欣赏的程度。在工作过程中，我们其实并不知道未来还有多少难题，因为它是不确定的，你要做的就是让团队始终保持一种状态。最后我要补充就是这种状态，一个人的能力在一个团队里面不会突然地变强，但是一个人的工作状态，今天可以跟昨天完全不同，只要你用一个正确的方式去激励他。就好像一个人如果眼里看不到事情，那么他走哪他都看不到有问题。状态对于一个人来说是可以改变的，人的能力一般情况下不会突然变强，但是一个人当状态变好的时候，他的能力跟平时比起来，会进步地特别快。所以说，无论是一个人还是一个团队，最后一个关键词就是：状态。我们要把他的状态变成遇到什么事都可以很积极有效地去解决，可能这也就是叫亮剑精神吧。

主持人：好，也谢谢周总。管理者在关键时候真的得敢于亮剑。所以说管理真的是一门高深的学问，身在其中又能不断的感受到它的乐趣和价值，也希望我们在今天与周总的探讨跟分享中能给我们听众朋友一些新的启发，来助力每一位管理者更好的成长。也再次感谢我们周总做客我们这期的朗读者，谢谢！

周总：谢谢。

党群行政中心 黄芬 余逸宁





## 慈爱助黔·你我同行

### 光明书桌助力困境女童筑梦启航

2019年，东西部扶贫协作和对口支援工作再上新台阶。经过探索和实践，慈溪市在财政资金支持、人才智力支援、产业合作进程、劳务协作以及深化携手奔小康行动等方面围绕“慈爱助黔·你我同行”，全面加强了与结对地区在各领域的深度合作与帮扶。作为社会大家庭中的一员，公牛不只为客户提供优质的产品和服务，多年来还积极投身各类社会公益事业，累计公益捐赠超过1亿元，此次也在东西部扶贫协作中贡献自己的力量。

10月16日上午9时，慈爱助黔·你我同行——慈溪市2019年全国扶贫日主题活动在慈溪爱琴海购物公园东广场顺利举行，市委市政府相关领导、爱心企业、社会组织及志愿者出席活动。

慈溪市市长项敏在发言中表示，要深入学习贯彻习近平扶贫思想，我市在坚持政府主导的同时，还要充分发扬慈溪“慈孝慈爱慈善”的优良传统，更加注重社会参与，调动整合社会资源，创新方式方法，营造浓厚氛围，汇聚起社会各界参与、服务、助推东西部扶贫协作的更大合力。贵州省黔西南州的安龙县和兴仁市相继脱贫，这既归功于两地的施策精准，精锐出战，也离不开慈溪施以援手，其中包含广大的干部群众，众多的企事业单位的爱心与奉献。要继续发挥自身优势，助力安龙、兴仁两地把摘帽后发展提升的脚步迈得更加坚实，共同携手迈向更加美好的全面小康。

在慈爱助黔系列中，我市围绕主题陆续推出慈爱助黔·全城热爱、慈爱助黔·有福童享等活动，全国扶贫日主题活动现场更是进行中国社会扶贫网集体现场注册、“慈爱助黔”——镇镇结对、村企结对现场捐赠仪式、“慈爱助黔·人才支援”接力誓师、消费扶贫“五进”活动、“光明书桌”现场捐赠、“爱在蓝天下”现场助学结对、“温暖冬衣校服”捐赠、团市委“团结一心”五大项目点亮等仪式和精彩的公益演出。

其中，由慈溪市妇联联合慈溪市委统战部发起，我司捐资200万元的“光明书桌·黔路同行”困境女童关爱项目在现场举行了捐赠仪式。我司代表潘晓飞女士上台，为慈溪市妇联主席孙雪红、安龙县及兴仁市妇联代表授牌。潘晓飞女士同统战部常务副部长王晓引、市妇联主席孙雪红还为来到现场的8名优秀学生颁发“光明书桌”礼包。据

悉，10月中旬一期400套光明书桌项目的物资已全部抵达贵州安龙县、兴仁市。慈溪的近300名折翼天使也同时获得这份礼包。在两省三地妇联和红会共同推动下，陆续送往困境儿童家中。二期260套光明书桌物资也正紧锣密鼓地投入生产中，将于年底就位。

梦想是孩童心灵的嫩芽，而光明是嫩芽成长的养分，一方小小的书桌，为孩子插上飞翔的翅膀，更为筑梦启程



点亮了灯塔。公益在线，爱心无限，该项目总计为慈溪、安龙、兴两省三地1300名孩子提供一桌、一椅、一套书籍、一个书包、一盏台灯在内的“光明书桌”一整套。通过缝制一盏盏小桔灯，点亮这群特殊儿童的一线光明，将希望的火种播撒到每一个幼小的心灵中去，让爱与光明在每个孩子心中生根发芽！

党群行政中心 余京遥



# 用爱好丈量世界

羽毛球俱乐部  
会长 徐高杰  
联系方式 13758173104

## 龙山金象杯 羽协再创佳绩

12月8日，公牛羽毛球代表队身着轻薄的运动装齐聚龙山镇羽毛球文体中心，开启一场汗水纷飞的羽毛球赛事——慈溪滨海经济开发区（龙山镇）第四届全民运动会“金象杯”羽毛球赛。

公牛羽协从小组赛连赢3场，以小组第一的成绩成功杀入半决赛，并在半决赛以超强的韧性逆转局势，惊险拿下男单第一场的胜利，两人的比赛赢得了全场的瞩目，用他们的顽强与汗水获得了阵阵的掌声。男单的胜利给团队打了一针强心剂，为混双的胜利奠定坚实的基础。随着混双胜出，代表队成功打入决赛，刷新了公司在外最好的成绩，成功打出了公牛羽毛球俱乐部在慈东乃至整个慈溪的名声。



乒乓球俱乐部  
会长 屈柯涵  
联系方式 13764799730

## 镇“远东杯” 乒协美丽不止于前

11月30日到12月1日，借着区镇第四届全民运动会暨第二十二届“远东杯”乒乓球比赛，羽毛球爱好者代表公司出战，连番上演了多场精彩比赛。赛场上，参赛选手们为了每一球、每一分努力拼搏，将自己的技术发挥的淋漓尽致，不断引来观赛人员的阵阵喝彩。

经历了两天的比赛，屈柯涵、蒲灵君以优异的表现在本次比赛中分别荣获“女单第三名/第五名”，并由宁波远东照明电子有限公司董事长黄总为女子单打进行颁奖，并小声地称赞了一声“公牛真牛！”希望更多人与我们一起打开乒乓球新世界。



长跑俱乐部  
会长 张扬  
联系方式 18868913749

## 甬向前 跑出公牛风采

10月26日上午8时，2019年宁波国际马拉松在宁波杭州湾新区开跑，这是一场由CCTV5现场直播的国际级马拉松盛事，作为热爱生活、热爱运动的公牛长跑协会自然不会错过这场展现公牛人卓越风采的机会。

对于初创的长跑协会，这是第一次参加这么盛大的活动，其中的兴奋与期待不言而喻。随着发令枪准时响起，道路上瞬间变成了一片红色的海洋，一片奔跑的红色海洋。我们用脚步律动着这座城市的心跳，用汗水散发着公牛的激情，用坚持展现着协会的品质。我们带着超越自我的心奔跑在这座城市中，展现着公牛人的风采，要活得漂亮，跑得铿锵。

手工俱乐部  
会长 沈润泽  
联系方式 13456189519

## DIY陶艺，釉料与烈火的升华

古到今，尽管世界各民族对美的鉴赏千差万别，但是却都能以某种方式获得对美的享受。我们则是以亲身体验来感受陶艺的美、中华传统文化的美！

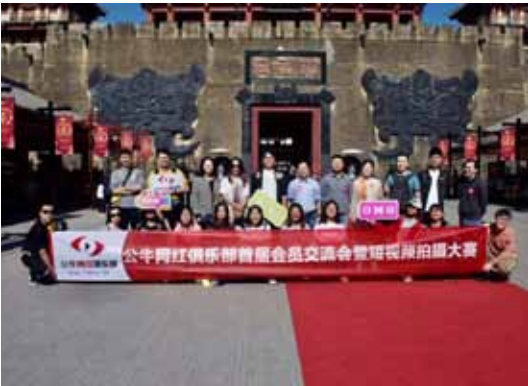
参与者们或使用泥条盘踞叠成法，或使用捏塑法，或使用泥板成型泥塑成型法精心制作属于自己的陶艺作品。成型完毕后，还需要吹干定型，根据个人需求还可以自己上色。他们中有为自己制作水杯、为父亲制作烟灰缸、为姐姐制作笔筒，还有亲子互动做小玩具、情侣互动做家具模型等，不难看出大家对陶艺的喜爱及对家人的牵挂。



网红俱乐部  
副会长 刘广栋  
联系方式 18305841334

## 捕光逐影 妙手偶得

为提升俱乐部人员视频拍摄与表演技能，同时输出高质量的视频作品。11月2日，公牛网红俱乐部前往横店进行参观、学习，期待在这样一个高产出、浓氛围的环境下创出佳作。大家共同游览了秦王宫、清明上河图，欣赏了精彩的“汴梁一梦”表演，并进行分组创作，共诞生了5组作品。活动的开展不仅使俱乐部成员进一步加深了认识、了解，更让有共同表演、创作、剪辑的好爱者们在这片天地里发散思维、尽情创作、享受团队合作的乐趣。期待下一次更加精彩的碰撞！





# 初相遇 心相聚

## 团体户外拓展 享受户外乐趣

为了丰富员工业余生活，增强同事之间沟通、交流与合作，加强公司凝聚力，提高工作效率和员工积极性，物流服务部仓储管理部于10月4日开展了户外拓展团建活动——余姚悠悠农场欢乐行。此次活动大家都满怀兴致，分组比赛，上午的农事体验赛（挖番薯比赛、抓鱼比赛），大家都团结一致，为团队午餐加量。午餐过后的拓展训练（接力比赛）更是欢声笑语，团队的凝聚力再次的体现了出来。此次活动中，大家增强了自信心，磨练了毅力，超越了自我，提高了解决问题的潜力。

客户交付中心 黄欢



## 新人融入 团队凝聚

在秋高气爽的季节，为了缓解大家的工作压力，培养大家的团队凝聚力，同时也让部门新进的小伙伴更好的融入到这个大家庭中，运营管理部组织了一次“新人融入，团队凝聚”的团建活动。在活动的开始，大家自由组队，组成黄队、白队、蓝队，开展了一系列游戏比拼，例如：徒手抓鱼、挖番薯、运面粉、吃年糕.....在这些团队活动中领悟到团结就是力量：一个团队能够实现最终的结果，目标必须明确一致，并相互认同支持，需要排列、组合，才能寻找各自最好的一面。

转换器事业部 阮晓红

## 发挥个人优点 让团队更强大

10月19日上午，转换器交付管理部小伙伴们准时到达余姚悠之谷农庄集合签到。在活动开始前先组成了三个队伍，紫色队服“紫气东来队”A队、玫红色队服“红牛队”B队、黄色队服“皇阿玛队”C队，组完队开始游戏比拼环节：挖番薯、抓鲫鱼、午餐比拼、套圈圈、盲打.....通过这次拓展活动，深深体会到团队协作的重要性，互相理解、互相帮助，把个人的优点发挥出来，把个人的缺点逐渐弥补，让团队变得强大。

转换器事业部 胡娅芳



## 不忘初心勇奋进 砥砺前行远扬帆

10月20日，模塑事业部开展重走长征路团建活动，两个小时的车程，我们就来到了期待已久的目的地——象山半边山长征路，通过模拟情景以角色扮演的形式进行一场新的长征行活动，在2.5公里的路程大家经历了：四渡赤水河、巧渡金沙江、飞夺泸定桥、强渡大渡河、爬雪山、过草地……活动内容充满了“红色回忆”，重走长征路活动激发出团队更高昂的工作热忱和拼搏创新的动力，使团队更富凝聚力。

模塑事业部 刘雅静



## “工”“质”同行 凝心聚力 创新共赢

经过一个小时的车程，工业化部与质量部的小伙伴们到达了目的地：慈城绿野山居。首先进行“破冰”，大家被分为10个组，团队组成后，开展三个团队游戏：驿站传书、鼓上击球以及急速60秒。通过此次团队活动，让我们更加明白团队的重要性，没有完美的个人，只有完美的团队；也让转换器工业化部和质量部的友谊更加深厚，“工”“质”同行，凝心聚力，创新共赢，相信我们也会为转换器贡献出更大的力量。

转换器事业部 唐玉叶

## 众人执桨 乘风破浪

经过讨论，安全环境监督部最终决定前往象山开展本次团建。首先抵达中国渔村，一路游览宋皇城海滩，一起打闹、一起弄潮、一起欢笑，在海上之巅，飞云之下，我们之间的信号在相互呼应。在渔村我们举行了一次轻松愉快的颁奖仪式，大家互相羡慕，也在激励着大家一起向上。下海捕鱼是本次团建最激动人心的时刻！在“瓜分”捕来的海鲜之后，团建也接近尾声。而我们接下来的工作和生活将有一个新的开始，相信在今后的日子里，大家可以一起乘风破浪、一往无前！

QEHS 代茜



## “净”心在前“结”心在后

10月19日、20日，专业市场渠道营销系统开展了“净心在前，结心在后”的舟山两日团建。第一站是朱家尖南沙，“五毛一块”、“你划我猜”游戏，活跃气氛，放松心情。沙滩足球运动，累并快乐着，最后，一场拔河比赛完美彰显“结心”的团建主题。第二天伴随着朝阳的升起，大家乘坐游轮，带着一颗虔诚的心来到普陀山。“净心、结心”的团建旅程在普陀山到朱家尖的游轮上落下帷幕，希望接下来的每一天我们都能精神抖擞地工作，期待下一次的相聚！

联合营销中心 贾亚会



熔炼团队 铸力前行

为把一个个小Q团结起来变成大Q， 11月1日，由各事业部组成的质量团队浩浩荡荡地前往奉化溪口进行吃苦锻炼。本次活动主要分为培训、拓展，通过卓越圈、呼吸的力量、蒙眼剑客、沙场点兵、动力绳圈等活动来团结大家。随着公司的不断壮大与发展，质量部门面临着一个更加高标准、严要求的严峻形势，我们将带着在训练场上的认真与激情持续前进。

QEHS 沈晨露



凝心聚力 携手同行

11月2日上午，团建活动正式拉开序幕。经过短暂的车程来到了余姚悠之谷农庄，上午以小组为单位进行了掰玉米、抓公鸡比赛等一系列精彩活动。中午大家积极参与到午餐制作中，活动场面既激情如火又十分温馨。下午“武林大会”，各组都派出各自小组里身怀绝技的高手参加。本次团建活动加强了员工之间的沟通与协作，也让大家深深体会到，团队有各种各样的角色，每一个人都要找准自己的位置，这样才能成就完美团队。

墙开事业部 何蓉



凝心聚力 开创未来

11月初，智能家居事业部踏上了中国第三大岛——崇明，开启了团建之旅。第一站，我们来到了长江第一滩，目标任务——枕头大战！通过8轮小游戏，牛人们的热情不断高涨，彼此也越发亲近，破冰成功！当天晚上举办了9-10月快乐会议，榜样的力量——放飞心灵，厉兵秣马让大家深度融入牛文化。第二站，成果体验——采摘橘子。本次团建通过游戏、采摘的方式让个人排解压力，并体会到工作的合作成果大于个人的效率，合作共赢，同心协力。

联合营销中心 胡晓芸



齐心聚力 毅路有你

11月15日，人力资源系统全体成员在人力资源总监夏志强的带领下，开展了第四季度团建。团建第一站前往东钱湖-环湖徒步12公里，途经十里四香驿站点-东钱湖福泉山-钱湖柏庭-南宋石刻公园-马上湿地。东钱湖现为浙江第一大淡水湖，与青山平原相依，烟波浩淼风景秀丽。对于久坐办公室来说，徒步无疑是最简单轻松的方式。在徒步过程中，大家通过团队协作，定点小组全员打卡，互相鼓励，克服一切困难坚持走到终点。通过此次团建，大家都认为徒步不但可以放松心情，而且还能很好的让团队成员之间互相了解，同时达到锻炼身体的效果，希望后续能更多的组织此类活动。最后团建活动在大家欢声笑语及期待中结束。

人力资源中心 郭运桂



致青春 轰趴之旅

11月16日，物流服务部人员于前往宁波鄞州轰趴馆相聚，通过家庭聚会的方式增进友谊，增加默契，增添归属感。首先采购了当下最贵的猪肉、最爱的鱼及各类食材后回到轰趴馆别墅，所有人员分工协作，洗菜、切菜、做大菜，大家忙得不亦乐乎，很多同事学会了烧红烧肉、做烤鱼，既吃到了自己亲手做的美味，又增强了生活技能。丰盛的午餐后，开始了下午的自由活动，有的在麦霸PK，有的在玩桌游游戏。此次活动既让大家身心得到放松，又增进了同事之间的感情，也增强了团队的凝聚力。

客户交付中心 鲁美玲



快乐同行 超越梦想

为丰富大家的业余生活，增加部门成员之间的团结、友谊，11月24日，数码渠道营销系统在余姚悠之谷开展了2019年第二次团建，同时，围绕“榜样的力量”开展9、10月&第三季度快乐积分会议。在1、2、3报数中，随机完成了今日的红、蓝、绿三队分组。换上相应队服后，开始了上午的抓鸡比赛、拔萝卜比赛。午餐烹饪环节真可谓是“八仙过海各显神通”。正值吃得兴致正浓时，我们悄悄地将蛋糕端出，为四季度生日的各位庆生，进行快乐会议的生日环节。插上蜡烛，许下心愿，共同祝福数码越来越好。

联合营销中心 叶周璐



人在一起叫聚会 心在一起叫团队

一场激情洋溢的轰趴团建在Hiface轰趴馆里展开，厨房里有小哥哥小姐姐们忙碌的身影，从买菜、切菜到调味烹饪，都是团队齐心协力完成任务的过程。当围裙穿上的那一刻起，即刻让我们从快节奏的工作中放慢下来，感受美食，感受快乐！玩台球时的暗中较劲，唱歌时的“相亲相爱一家人”，喝酒时的谈笑风生……质量部家人们在本次轰趴团建中越来越团结，也越来越默契。团建的活动时间虽然不长，却拉进了彼此的距离，增加了彼此的默契度，也让我们这个团队懂得了团结、坚持、珍惜！忘我工作，放飞自我，热爱并坚持，年轻且有力量，这就是真实的我们。

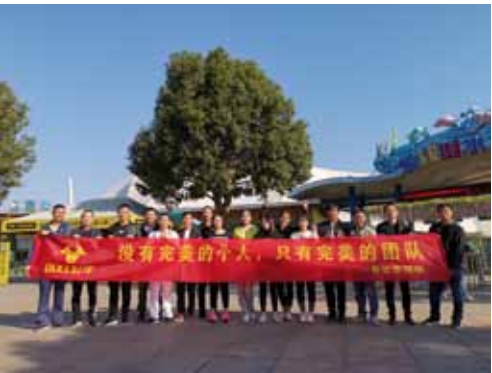
墙开事业部 侯美芳



没有完美的个人 只有完美的团队

11月16日，餐饮管理部在宁波东钱湖水上乐园开展了2019年第三次团建，同时，围绕“榜样的力量”开展9、10月快乐积分会议。我们一行人被随机分成海军作战队和陆军作战队，每组战队都在作战开始前进行了周密的作战计划与部署。大家在对抗中体验团队合作的快乐，在大汗淋漓中感受胜利的喜悦。下午的拓展游戏，“珠行万里”“急速60秒”“信任同坐”“一圈到底”也让大家通过亲近的身体接触，由此而自发交谈，拉近了彼此间的距离。

党群行政中心 潘春霞





小爱大善 满满公牛情

12月7日，客户交付中心订单服务部在慈溪森林公园开展了第二场团建活动。本次活动有两大主旨：一是垃圾分类，从我做起；二是在紧张的工作压力之余，走进大自然，放飞心灵，通过小游戏来增进彼此的感情，提升团队凝聚力，从而让大家更好地投入到工作中。团建的活动时间虽然不长，但短短的时间却拉进了彼此的距离，贴近了彼此的心，增加了彼此的默契度，也让我们懂得了团结、坚持、珍惜，一起制造属于我们的快乐记忆！

客户交付中心 蒋燕



飒飒秋风意 浓浓欢乐情

11月23日，在观海卫四季果园，党群行政中心龙山基地开展了一次联合性团建暨积分制快乐会议。通过各项活动让安保、接待、行政、文化等各模块人员融聚在一起，既加深了彼此间的认识又提升了团队之间的默契度。本次团建活动与9、10月份的积分制快乐会议相结合，发挥榜样的力量！在果农的指导下体验亲手采摘带来的劳动之乐，“一圈到底”“成语接龙”一环接一环的游戏，让在场的每一个人都笑逐颜开。

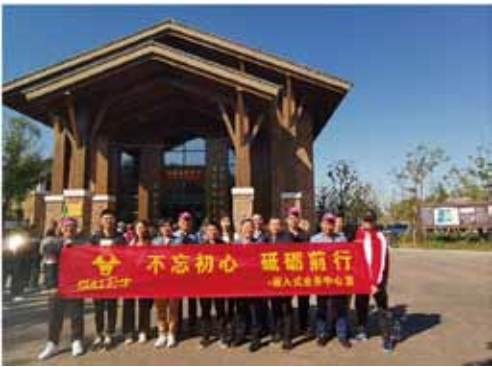
党群行政中心 沈佳乐



不忘初心 砥砺前行

11月9日，嵌入式产品项目部举办了第一次团队建设，来到世界级观鸟胜地的杭州湾湿地公园。到达湿地公园后，首先观赏的是候鸟博物馆，了解到生态保护、环境教育以及提升城市生活品质等方面的重要意义。随后，乘坐乌篷船进入湿地，去接近鲜活可爱的生命，令人心旷神怡。除了观赏游玩，还安排了三个凝聚团队合作力的活动：交通堵塞、极速60秒、驿站传书，让我们在游戏中见真章，拼脑力，比速度、凝聚力。快乐生活，快乐工作，不忘初心，砥砺前行。

嵌入式产品项目部 王佳丽



凝心聚力 勇盘高峰

本次团建活动选择了风景极为秀美的藏云溪，这里有深山、有草原、有竹林，有灌木丛，整条路线陡峭险峻。虽说天气细雨绵绵，但古窑团队的热情却像火一样炽热。16个小队踏上了爬山比赛的征程。伴随着欢声笑语，鸟语花香，队伍们一组组到达了终点，取得成绩的队员们都露出了成功的喜悦。本次团建活动大大增加了古窑浦工厂的凝聚力，在之后的工作中我们会更加团结进取，将公牛的目标作为自己的向导而继续奋斗拼搏。

转换器事业部 刘雪俊



诚信 高效 创新 超越

为肯定工艺及项目管理PLM实施项目组的劳动成果，鼓舞员工士气，培养团队间相互协作、团结奋进的团队精神，17日组织牟山湖团建活动。经过简单的队形分组，“击鼓传花”“卖汤圆”等小游戏进行团队破冰。通过“喊数抱团”游戏，培养了学员的注意力，发展其分析、判断及反应能力，大家渐渐卸下防备。下午趣味的钓螃蟹及采摘火龙果活动，吃饱喝足，刺激又闲适。本次团建活动增进了队员之间的感情，能更好的服务于项目，为项目建设成功添砖加瓦！

研发与技术管理中心 谢倩



阴雨蒙 青山脚下欢乐笑

家人聚 农家房舍厨艺比

11月，装饰部件工厂行政人员为了增进同事之间相互交流、沟通、了解，营造团结、积极向上的企业文化，特开展一次“享受户外乐趣，感受自然气息”的团体户外拓展，前往风景怡人、鸟语花香的余姚农庄。小伙伴们各组成三队进行上午的农事大PK（抓公鸡比赛、拔萝卜等）。午餐大比拼，所有人员分工协作，洗菜、切菜、包饺子、生火、烧烤、烧菜等忙得不亦乐乎。这次活动让很多同事都学会了如何去烹制一道可口的佳肴，小伙伴们既吃到了自己亲手做的美味，又学会了生活技能。

墙开事业部 戎金金



凝心聚力 共绘圆满

11月16日一大早，海外事业部的同事在大里山——香格里拉度假庄园进行为期一天的素质拓展训练。最先开始的是振奋人心的“真人CS”，穿戴好装备、扛起战枪、和团队商谈好战术后进入枪战区进行“厮杀”，大家在对抗中体验团队合作的快乐，在大汗淋漓中感受胜利的喜悦。随后的“过同心桥”“攀爬网”和“不倒森林”活动，大家都积极向前完成每一个任务。离开了拓展训练场，我们的热情也不会退却。

海外事业部 余希暖





# 云深不知处的 贵州小城 都匀

12月3日，全球最大的微博客平台和社交网站Tumblr公布了2019年全球电视剧热度排名前50，由肖战、王一博等主演的《陈情令》成功入围，排名第36，成为首部登上榜单的中国剧集。目前该剧在豆瓣共有663485人评价，评分为8.3分，远超大部分国产电视剧。

《陈情令》以五大家族为背景，讲述了两世世家之子守护百姓、和平安乐的古装仙侠剧。不少观众被剧中的姑苏世家所在地“云深不知处”的实景惊艳，青山绿水，古色古香，将国风之美展现的恰到好处，这一“秘境”的取景地贵州小城都匀也因此进入大家的眼帘。



■ 剧中“云深不知处”的后山，就是在山青水秀的螺丝壳取景。螺蛳壳原始森林自然保护区占地3万余亩，最高峰螺丝壳海拔1700余米，剧中两大主演比试的地方就是保护区内连绵数十里的众多瀑布之一。晴天丽日的时候，这里便是迷雾缭绕，云海滔滔。步行至山顶后，一大片草原尽收眼底，令人倍感舒服。远远望去，白色的发电风车映衬着蓝天，别具一番惬意。

保护区全天开放，无需门票。

■ 都匀秦汉影视城，占地2300亩，分为秦汉城、唐宋城、影视文化孵化园三期。除了《陈情令》《天盛长歌》《庆余年》《斗破苍穹》《霍去病》等均在此取景。剧中的不夜天城、云深不知处、兰室等场景都是在此地拍摄，喜欢古装的小仙女可以前去打卡，体验一下剧中人的感受。

门票：成人98元，情侣套票158元，60岁以上和1.2米以下老人免票。



■ 斗篷山，与螺丝壳景区毗邻，这里有毛环方竹，是世界范围内仅在斗篷山发现的植物新种，尚未在其他地区发现。海拔1900米的斗篷山天池，是目前国内继长白山和天山发现的又一高山极顶天池，堪称天然大氧吧。景区内可露营，天气晴朗时，听林涛、水声、看满天繁星，耳闻虫鸣鸟息，是个放松休闲的好去处。

门票：50元通票，意外责任保险1.5元需另购。

■ 百子桥，又称唐家桥。都匀有个别称叫桥城，这里有各种不同建筑风格的桥梁近100座，横跨在涵抱全城的剑江河上。而百子桥建于清乾隆五十一年，距今已有230多年历史，1986年改建为游览风景桥，桥上建有古典楼厅、六角琉璃亭、石狮以及龙、凤、八仙等精美图案。临窗是水波荡漾，凉风入怀，茶几上，一杯都匀毛尖泛着淡绿，袅袅清香入鼻，坐下小抿一杯，何似在人间！夜晚被点亮的百子桥倒影在剑江河上，更是美轮美奂。



■ 石板古街，都匀的美食与风情在古老街道夜晚的繁华中体现。古街总长300米，街坊共88间，朱壁青瓦的房屋随着街道蜿蜒上升，错落有致，从街口的古式门楼放眼望去，更为古朴雅致。在看完青山绿水后，不妨来这里散散步，看看苗族的银饰、布依族的服装、流光溢彩的古铺、飘香的美食，感受与南京的夫子庙、丽江古城、扬州东关街不同的风味。



贵州属川菜系，辣、香、酸是它的特点，在都匀的美食舞台上，王记香辣虾、夏黑子坛子鱼、独山老街酸虾牛肉店都是当地人喜爱的地道菜，值得一尝。

党群行政中心 余京遥



# 烟雨江南 梦里水乡

有着两千多年人文历史的富庶之地，自秦以来，素有“鱼米之乡、丝绸之府”美誉的嘉兴，是现在很多文艺青年的向往之地。听到“江南水乡”你会想到哪里？我总是想到乌镇、西塘。若待细雨时，归来燕子它不等人。这里的每个季节都值得驻足，每个时节都有它的韵味，让你，实现对古镇的情怀。



## 第一站：乌镇

外地出发：高铁—桐乡站

门票：东西联票150元

沿途不赶时间的小伙伴，桐乡站坐K282到乌镇，大概一小时的车程，可以让酒店的老板来接。收拾好行囊，轻装上阵，上午可以先买票到东栅，到景区可以坐船也可以自由行，几乎一条巷子走下去都各有景点，茅盾故居、钱币馆都在一条线上，东栅的个别景点需要单独验票，门票千万别丢了；下午或傍晚时分，可以检票进入西栅景区。西栅的夜景最美，这里还有酒吧一条街，可以坐在外面听听歌，看看古镇斑驳的夜色和旧时光里微荡的幽幽碧水。景区里面的路标很清晰，路痴也不用怕迷路。爱酒的朋友，不妨试着走到南栅，虽景点不多，但酒香不怕巷子深，这里的酒，不会让人失望。



## 第二站：西塘

桐乡汽车站—西塘

门票：80元

白墙灰瓦雨如烟，古意石桥月半弯，碧柳丝丝垂旧事，为谁摇落为谁眠。这个古朴的小镇，近几年是汉服热爱者的聚集地，每年的汉服文化节，汉服爱好者都会率先聚集此处。

西塘以它百转千回的柔情和述说不尽的情怀，勾起无数人对江南水乡的贪恋与向往，这里有绿舟白墙灰瓦，有小桥流水人家，有转角就能无意间发现的意外小景致和吃货们热爱的无数种小吃。

顾城的《门前》说：我多么希望，有一个门口。早晨，阳光照在草上。我们站着，扶着自己的门窗，门很低，但太阳是明亮的，草在结它的种子，风在播它的种子，我们站着，不说话，就十分美好。

在这里，可以寻到自己的梦，一个千年古镇的梦，一个烟雨江南的梦，在这里兜兜转转，走走停停，总是会遇见些不经意间的美好。

不管何时的西塘总是熙熙攘攘，来自各地的游客争先恐后般涌入烟雨长廊，在古朴的青石板路上，在曲径通幽的宅弄里，在香飘四溢的酒香中，在风格各异的灯光霓虹酒吧街上，在桥头河边素描港币画者的画板上，在路边阿婆堆满鲜美果子的篮筐里，遥山入望希，念去去，朦胧烟雨一梦。

最后，看一看清晨的西塘，没有人烟，处处都是一幅画，

分不清是朝霞还是夕阳。



## 第三站：圣母显灵堂、南湖、月河历史街

门票：免费

圣母显灵堂——这座哥特式大教堂，形似巴黎圣母院，承载着一段特别的岁月，高大的拱形门上那些听凭岁月侵蚀的浮雕依然美丽，里面有无数的故事等待我们的发现和述说。

南湖——这里其实是一片开放式的湖面，沿湖走走逛逛都是免费的，但是上湖心岛和一些景点是需要收费的，可以去烟雨楼

登高，凭栏远眺，感受历史的意义。午餐时间，可以去南湖边体验地道的船菜，传统的酱鸭一定不要错过。

月河历史街——无聊的时候，可以去月河发呆，闹中有静的老街，没有特别大的名气，却依旧有它独特的韵味，且并不拥挤。这里曾是嘉兴旧时较为繁华的商业地带，老街以平行的三河三街为基本格局，京杭大运河，外月河，里月河，三河基本平行，又在北丽桥附近相汇，空间布局极具特色；中基路、坛弄、秀水兜街三街依河而筑，蜿蜒曲折。这里有各式各样的嘉兴糕点，有各家嘉兴菜老字号，手艺各有所长。

在这里，我还发现了意想不到的惊喜。老街里面，隐藏着一个花鸟虫鱼市场。这里有便宜的鲜花店，有各类植物店，一盆盆不认识的多肉，阳光下显得格外好看。不认识的热带鱼，似乎是小孩子们的热爱，很多小朋友手中都有个小小的盒子，里面有几只不认识的热带小鱼。各种颜色的小鹦鹉似乎也是人们争相逗趣的宠物，还有我最喜欢的猫，狗和兔子各种宠物，这里反而成了月河最热闹的地方。

嘉兴，就像是中华几千年文化留给后人的一个见证，如果这一生，只有一次领略江南古镇情怀的机会，把它留给嘉兴吧。清晨的古镇，散落的晨光里，温暖又神秘。云破日出，我们就是那道光束，乘一艘船，误入水上迷宫，曲殇缓缓，这是一段关于光影和古镇的故事，诗人的远方已经看不清了。

这里的时光不受限，任由你，将日月星辰看遍。闭上眼，对这片斑驳灰色温柔低诉着，此生入这华夏，想来，是半点未曾后悔过。

法务部 罗赛男





公牛达人秀

# 张扬

## 坚持，构建属于自己的强大

小记：

在我的理解与认知里，这世上最简单，但又最震撼的，莫过于在岁月的奔腾中，把一切原本无可触及的事物，用自己的努力和坚持，将其拉至触手可及的地方。今日，有幸采访了这样一位公牛达人，他用他的故事，让我更真实地感知到这一简单但又震撼的生活哲理。他就是公司长跑协会会长张扬。

人物档案：

入职时间：2013年入职，在岗服务6年

公司职务：墙开工厂总监助理

核心工作：推动工厂保质保速完成交付与质量等方面的工作

个人标签：乐观向上，努力传递正能量

远方故乡：水墨安徽

快问快答：

- 1、单次最长长跑记录：23公里
- 2、累计长跑打卡里程：1200公里
- 3、最期待的长跑地点：沿着天安门、长安街……在北京，绕着祖国的“心脏”跑一圈
- 4、最想尝试的运动：滑翔伞
- 5、最喜欢的运动：长跑第一，球类运动第二
- 6、最钦佩的运动员：麦迪、C罗



Q1：成立长跑协会的契机？

A：今年10月初，跑协正式成立。其实在协会成立之前，公司中一些热爱长跑的同事，已在线上自发地组织起了面向公司同事开放的运动邀约与打卡微信群。可以说，我们是站在“无名英雄们”的肩膀上，促成组织走向“正规化”而已。

Q2：构建协会的初衷？

A：我以前很喜欢打篮球、踢足球，技术一般，但热情很高。可每次想组织活动的时候，不是场地借不到，就是队员凑不齐，很是被动。于是，我和几位同事倡议，希望能在公司内部，发起一项不受场地、不受人员数量限制的运动，跑协也就是在这样的背景下诞生的。更重要的是，我们成立跑协的目的，不是鼓励大家为跑步而跑步，为比赛而比赛。我们期待的，是协会能陪伴大家走过2年、5年甚至是更长的时间，帮助和号召大家养成健康的生活习惯。

Q3：在协会成立的两个多月里，最想为哪些人、哪些事点赞？

A：最想点赞的，肯定是跑协里的运动积极分子！从最初的十几位到现在的二十几位，他们在跑协的内部甚至是外部，不同程度地促成了“奇妙的化学变化”。他们几乎每日都会分享自己的运动打卡记录，以此在潜移默化中感染身边的所有人。在他们的影响下，我甚至不曾想到，那些原本在协会中处于观望的同事，现在已开始与他们一起运动，一起打卡。同时，那些原本只能跑3公里的人，在一个月后，能坚持完成7公里的长跑目标。

Q4：今年，运动安全事故频上热搜，我们的协会是如何避免类似风险的？

A：对于安全问题，我们在成立跑协之时，便同步启动了运动保障工作。在每次活动举办之前，我们都会对场地进行实地测评，把那些安全条件达标，并且风景优美的线路，设定为活动地点。同时，我们也了解到，运动安全事故的发生，多数由于热身不足。因此，在开跑前，我们会组织所有的参与者，共同做好热身运动。更重要的是，我们还会提前对所有的参与者，进行运动背景摸底，按照他们的运动能力，评定出合适的赛事标准。比如说，一场折返赛，同有新手和老将，我们会在同一路线上，安排老将进行长距离折返，新手短距离折返，即使能力不同，但都会得到匹配需求的运动量和奖项。此外，活动之余，我们也会利用起跑协中的健身教练资源，让他们给大家进行专业且科学的运动修复指导。

Q5：缘何喜欢上长跑？

A：原因很实在，因为一直呆在办公室缺乏运动，去年体检，各项指标集体跳红灯。自己想着，必须要运动起来了。有趣的是，跑着跑着，自己也开始喜欢上了这项运动。随后，在近一年的坚持下，今年复检，所有身体指标恢复正常。

Q6：在我们看来，跑步难坚持又辛苦，身体指标已经正常了，您还因何继续坚持？

A：一方面是源于习惯。当你一直坚持做某件事后，所有的操作，终会沉淀成一种习惯。同时，我们都是普通人，谁都会有想偷懒以及放弃的时候，我也一样。但当我有这样的念头时，我就会去看看跑协里那几位每日打卡的运动达人，接收来自他们的正能量。渐渐地，我又会被激起不可放弃的求胜心！

Q7：工作这么忙，还能有时间运动嘛？

A7：挤时间嘛！我一般会早起一个小时或者乘着下班早，赶紧出去运动一会儿。不过也是视情况

而定，但每周会坚持两次左右。跑协里很多同事都是这样进行的。可以说，只要你想运动，没有什么是可以阻挡的。而且，每个人都有无限潜能，并且没有什么事是坚持不了的，只要你愿意去做。

Q8：坚持长跑，对你个人有何影响？

A8：健康是一方面，更重要的是领悟到，逼自己一下，没什么不好。因为在此之前，你永远不知道自己的极限在哪里。而且，长跑也影响了自己对工作、对生活的态度。工作嘛，生活嘛，沮丧有时，失意有时。但当回头看自己，观望每一个在艰难时刻笨拙地向上爬着，始终不肯放弃的自己，你会心存感激。



Q9：协会的成立，对公司而言有何价值？

A9：我认为，应该是让我们员工有了更棒的方式，向外传递我们企业文化与价值。比如说，我们在参加自己或外部组织的长跑活动时，都会穿着印有公司标志的队服。我们是渺小的，不能为公司做出什么惊天动地的大事，但我们会以自己的方式，以一种更为积极以及充满正能量的态度让别人看到公牛，并且告诉别人，在中国，有个如长跑爱好者一样，专注于做好一件事的企业，他就是我们所热爱的公牛。

Q10：能否为我们推荐几位身边的达人？

A10：墙开质量总监余林茂，钻研“神经学”，碰撞思考生物学对日常工作的价值。

品牌与产品策划中心 岑月圆



# 人生感悟之 “收获”

我们都是回不去的小孩，输得起的才会赢！这句话是偶然间在翻阅一本书籍的过程中看到的，看到的一瞬间，心头突然就有一种莫名的认同和归属感，我和我身边的朋友聚在一起经常会说的一句话是：好想回到小时候，那时候的生活无忧无虑，没有烦恼，现在长大成人，面对各种人、事、物，生活的烦恼增加不少。是啊，小时候的快乐时光谁不想回去呢？小时候，快快乐乐是人生；长大后，跌跌撞撞是人生。人生就是很现实的，在快乐起步中跌跌撞撞成长。小时候收获了快乐，长大后收获了做人道理，收获了知心朋友，收获了面对困难能独当一面的本领……

那年我怀着不安忐忑的心情来到了公牛大家庭。那时候的我刚踏入这个浮躁的社会不久，什么都不懂，对人生也有些迷茫，好在公牛让我学到了很多，给予了我许多之前没有想到的收获：工作专业提升，同事间的友谊，团队活动的凝聚力，性格也变得慢慢开朗，这一切是我在公牛收获到的最弥足珍贵的东西！这让我明白一个道理：人生不断前行，不断挑战，收获也会在不经意间等着你！挫折、苦难和收获是共存体，付出才有收获，经历过风雨吹打的野花会变得更加的坚韧！

人来到这个世界，带着上天的眷顾，感受着人世间的冷与暖；人类这个智慧生物，苦难挫折是个体生命内在的部分，也是一种财富。苦难的磨砺成就了我的透彻，我懂得了在苦难中奋起，收获了人生的希望和对未来的憧憬。人生的精彩时刻在未来。现在的我，人生旅程已到了最繁花似锦的路段，好好活、认真活。一切痛苦、焦虑、彷徨不在话下，勇敢的前行。

收获，让你感受到生命是如此的丰富多彩。忧伤的时候，相信不同的季节，收获不同的果实，你就不再害怕孤独；无聊的时候，相信不同的季节，收获不同的果实，你就不再担心平淡；遭遇挫折时，相信不同的季节，收获不同的果实，你就不再畏惧失败；痛苦之时，相信不同的季节，收获不同的果实，你就不再抗拒忧伤。

时间打磨完一些东西，也会留下一些东西，留下的，都是最好的那一份收获！

客户交付中心 柳佳彬



# 历练中成长 成长中收获

## 憨态可掬·茁壮成长

“你看看你的成绩，怎么这么差劲？又没考满分？怎么名次又下降了？”随即迎来的就是掌掴、怕打，无法闪躲……这一幕在我的童年里几乎每周都会上演，而我除了瞪眼、气愤、伤心，只能努力努力更努力。小时候的我面黄肌瘦，每天眼巴巴的看着邻家小朋友在我家门口吃水果，而我羡慕渴望的眼神不能停留在他们手中的水果上太久，因为会被骂，父亲各种犀利的言辞就像没有关掉的水龙头，一发不可收拾；摔倒了必须立刻马上自己爬起来，晚一分钟可能会痛上加痛；跟表妹一起放学回家的路上，偶遇骑车回家的父亲，他会毫不犹豫地让表妹坐上车，让我自己走路回家……父亲给了我无法理解另类的父爱，但我却收获了“与人为善”“勤奋好学”“坚强独立”的个性。成长是一笔交易，我们都是用朴素的童真和未经人事的洁白交换长大的勇气，如果说童年是生命中的五线谱，儿童是这五线谱上最活泼可爱的音符，那么音符谱出的最美妙乐曲就是陪伴童年成长的每一份收获！

## 桀骜不驯·重新启航

叛逆期的我学会了反抗，每次发成绩单，伴随的就是各种争吵。那时的我更喜欢学校，因为学校可以让我肆无忌惮地释放天性，跟同学打架、损坏学校公共财物、抓蛇吓哭班里的女同学，逃课也就成了家常便饭，成绩却一落千丈。父母的鞭打，苦口婆心已然让我麻木，回报给他们的也是冷眼相待、嗤之以鼻。直至意料之中的中考落榜，虽然极度厌恶学习，但是看着同学们收到心仪高中的录取信，我很失落，开始萎靡不振、厌世。班主任找到了我，她给我讲述了她的故事，也倾听了我的惆怅，同时给了我父母很多引导叛逆期成长的教育方法及建议。哲学家菩德曼说过“播种一个行为，你会收获一个习惯，播种一个习惯，你会收获一个个性，播种一个个性，你会收获一个命运。”是的，播种总会有收获，付出与收获是相辅相成的，而我也通过复读，终于如愿地在重点学校开始了我的高中生涯。

叛逆是我们青春路上肆意挥霍的资本，是被指责，依旧我行我素的神采飞扬。叛逆并不是一件坏事，正确的认识和引导才不至于葬送青春，正因为我叛逆着拥有可笑思想的它们，才能成为今天这个拥有如此强大力量的自己！

## 不忘初心·砥砺前行

初入职场的菜鸟脸上挂着单纯和天真，每天畏首畏尾，谨小慎微。第一个月上班，因为应变能力差，工作效率低，被孤立，被嫌弃。第二年上班，因为头脑简单，心思单纯，被同事捉弄、背叛。也曾委屈过，惆怅过，哭泣过……然而职场不相信眼泪，董明珠曾经也说过“职场上，最降低工作效率的事，不是刷淘宝、也不是聊微信，而是玻璃心”。后来我慢慢地通过降低对他人的期待，摆脱依赖，实现经济独立，学会表达，克服自卑，成功摆脱了玻璃心。

“如果骄傲没被现实冷冷拍下，又怎会懂得要更努力，才走得到远方”，成长就是不断克服自己内心深处挫败感的过程。每一个强大的人，都咬着牙度过了一段没人帮忙、没人支持、没人嘘寒问暖的日子。过去了，这就是你的成人礼，过不去，求饶了，这就是你的无底洞。人生，要敢于仰望天空，更要学会脚踏实地，没有仰望星空的胆量就没有崇高的梦想，缺少脚踏实地的干劲就不能走到预定的方向，终将一无所获！

成长是一曲跌宕起伏的乐曲，只有用心演奏的人，才能悟出其中的悲欢喜怒。如梦人生，岁月时光，岁月是一种轮回，人生是一种历练。每一段经历都是一次历练，每一程风雨都是一份收获，在历练中成长，在成长中收获！未来，加油！

客户交付中心 胡仁惠





## “胖妹妹”的半程马拉松

### 初心：挑战不可能

我是一个胖乎乎很平凡的小姑娘，接触跑步目的非常单纯：和大多数爱美的女生一样，想拥有纤细的身材！开始的时候自己一个人会去公司的跑步机跑3km、5km，坚持了一段时间后因为体重和身形并没有很明显的变化，于是，果断增加自己的跑量，在去年冬天我达到了10km的里程碑。

### 立一个Flag：定要参加一次马拉松赛事

在一次很偶然的的机会，看到了九龙湖马拉松的赛事，里面有很多个不同项目：5km迷你马、11.7km短程、21.097km半程，看到有些激动，心里想着机会来了，报名参加个迷你马吧！感受一下现场的氛围也是不错的，可到后来发现迷你马的名额早就被抢光了，加上身边爱健身的同事都说，距离比赛还有一段时间，可以慢慢练起来的，于是我的第一次短程小马拉松就这样报名参与了。报名后，就经常和我的蒲老师去九龙湖拉练，我便渐渐增加跑步的量，慢慢地也开始对跑后大汗淋漓的舒畅感有了一丝迷恋。

### 如愿以偿：开心跑“象”未来

第二次真正意义上的半程马拉松，是前段时间的象山马拉松，当初也只是抱着玩玩的心态去参赛，但是当我真正上车的时候，突然意识到，为什么不借此机会挑战一下自己呢？10公里的距离都跑过几次，怎么就不敢再向前迈出一步呢？在车上的时候向蒲老师取经：就定目标为15km，剩余的5公里慢慢跑加上走回去，安全完赛就行，心里目标就一个，走也得给我走到终点。有了心里的目标，加上一路上志愿者的加油，支撑着我们跑过了一个又一个的五公里，我想，如果不是参与了马拉松的赛事，我可能永远都感受不到这种淳朴的魅力。

其实，跑马拉松，身体上的疲惫只是一方面的感受，真正带来的是一次心灵上的洗礼。在跑步过程中，我看到了年过花甲、头发花白的跑者，也看到了依靠轮椅奔跑的残疾参赛者，也看到了陌生人之间的互帮互助。每每看到类似的场景，总能让人心里感觉有一股暖流，缓缓流淌在心间。

### 人生没有回头路：总要做一些刻骨铭心的事

跑马拉松，坚持过后，你就会发现，任何事情好像都没有那么困难，这不仅仅是一场跑步，更是一种坚持不懈的精神，对于我自身而言，面对种种困难都会迎难而上、不退缩，相信未来的自己会感激现在这个可以坚持的自己！

记得年少的时候，就一直喜欢《阿甘正传》，印象比较深刻的大约是阿甘妈妈对阿甘说，若遇上麻烦，不要逞强，你就跑，远远跑开。于是阿甘就一直跑、一直跑，终于让自己成为一个传奇。我也是一个笨孩子，所以在我遇到困难和嘲笑的时候，我也会一直跑。跑出自己的那个小圈子，跑到一个更宽广的世界里。但其实我并非天生体力就很好，也并非胆大到可以去挑战蹦极速降，恰恰相反，我骨子里胆小懦弱又柔弱，曾经就喜欢缩在自己的那个小小角落。可是，那又怎样，当一个人破茧而出的时候，他都往前迈出了一步，无论是变成蝴蝶或者飞蛾，他都可以在阳光下或者星光下翩翩起舞，白天黑夜，一样的光彩照人，灿烂如初。

人的一生应该去接受各种不同的挑战，也应该去体验各种不同的美好，而马拉松既能让人迎接挑战，也能让人体会美好，可谓是一件很值得去做的事。

所以，下次有空闲时间，不要再躺在沙发上刷朋友圈或者看短视频了，换上跑鞋出去跑跑吧。不管是1公里也好，十公里也罢，只要开始了，什么时候都不算晚。

研发与技术管理中心 谢倩

## 小确幸 or 小确丧

### 读《生活是很好玩的》有感



生活中总是有太多的苟且，加不完的班，涨不了的薪，减不了的肥……在大城市容不下肉身，回小乡村又放不下灵魂。很多人不禁感叹生活令人颓丧，没有意思。确实，活着不容易，但只能缴械投降，甘愿沦为废柴吗？在努力生活这件“小事”上，我们应该学习汪曾祺先生知足常乐享受当下的心态。

汪老先生一生并不顺畅，生于战时，长于混乱，历经抗日战争，文革右派以及改革开放，而汪老先生对待生活的态度，在文中已经表达得简单明了又寓意深刻了。生活再残酷也要快乐；生活再多磨难，也要兴趣爱好广泛；生活再苦，也要想一点儿办法，找一点儿乐子！一个一生颠沛坎坷却比常人更加热爱生活的有趣老头儿，却将纷繁世事看得如此透彻，像极了木心先生的“不知原谅了什么，诚觉世事尽可原谅”。

读完这本书，犹如品了一壶茶。书中并没有描述什么轰轰烈烈的大事，不过都是些生活中的“边边角角”。汪先生凭着对事物的独到领悟和审美发现，从小的视角切入，用其一贯含蓄、空灵的写作风格，加上干净细腻的笔调，向我们展示了凡人小事和乡情民俗。他在书中谈花鸟鱼虫，考辞章典故，于不经心、不刻意中设传神妙笔，像一个长辈兴致盎然地同你聊天，而你钦佩之余，还能听得津津有味。正是因为汪老先生渊博的文学知识和深厚的文化底蕴以及对永恒美学价值的感受，成就了他当代文学小品文的经典和高峰。

作为一个吃货，让我印象最深的是书中的“萝卜”。萝卜在我们看来似乎只是一种蔬菜，或者也只是我们盘中餐的一种，但是汪老却将这小小的萝卜生发出了无穷的美感。先从家乡的杨花萝卜开始介绍，从而引出了南方与北方不同品种的萝卜，以及萝卜的各种吃法与做法。在他朴实无华而又充满诗意的文字中，小小的萝卜被赋予了生活的美感与情趣。虽然只是一种微小的生活元素，但是它却体现出了地域差异与心理差异，也让我们体会出了一种丰厚的民俗文化内涵，同时也不得不钦佩汪老的阅历之丰富，见识之广博，更重要的是感受到了那一一份对生活浓浓的情趣！一个身世浮沉又沧桑的人，却把生活的琐碎当作为一种乐趣，我想只有对生活独具慧眼和热爱的人，才能对世间万物充满热情，才能通过自己的视角让我们感受到生命的力量和生活的真谛！

汪曾祺先生一生经历了很多苦难和挫折，受过很多不公正待遇，但尽管如此，他始终保持乐观豁达的心态，用笔创造了一个随遇而安、恬淡清闲、温情脉脉的美好世界。罗曼·罗兰说：“世界上只有一种真正的英雄主义，就是认清了生活的真相后还依然热爱它。”汪老经历过苦难的通达之气，更加温柔而有力量，认清生活、热爱生活、投入生活，具有真正的英雄主义精神。他所传达的“生活是很好玩的”，并不意味着生活处处顺利，万事亨通，而是希望我们无论身处顺境还是逆境，都能从中感受到那一一份弥足珍贵又充满意义的“小确幸”。

BBSO 童琼洁







绘·《花儿》联合营销中心 刘杰之女 刘思懿



绘·《老街铺》联合营销中心 刘杰之子 刘浩宇



绘·《朋友》联合营销中心 虞琴红



摄·《天境》党群行政中心 张红飞



摄·《平海漫夕舟》QEHS 韩蓓佳

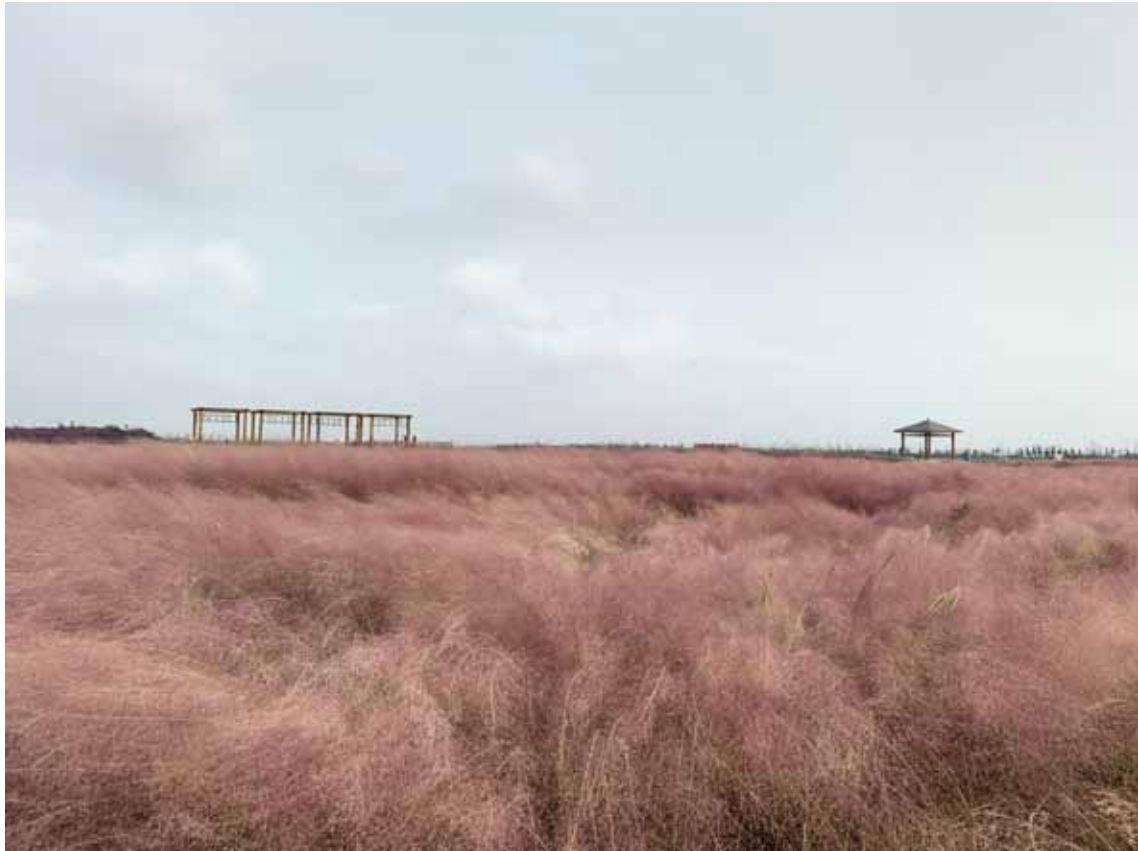




摄·《冬韵》 党群行政中心 柴飘



摄·《暖暖》 党群行政中心 冯璐



摄·《粉黛》 党群行政中心 沈佳乐



摄·《庆秋》 模塑事业部 周旭哲





摄·《徒步沧桑燕窝古道》 组图 人力资源中心 郭运桂