



## 谈笑风生聊人生 沉下心来干实事

### ——对话普特缆厂厂长助理谭枫博士

第一次接触谭枫博士是一起拼车去南通，一见面满脸笑容地打招呼，海阔天空拉家常，谈笑风生聊人生。阳光、健谈、睿智、渊博外加平易近人，是他给我的第一印象。同时我也十分好奇一个毕业于英国哈德斯菲尔德大学机械工程专业的博士生，为什么会选择中天，而且在相对偏僻的河口本部干得如此之欢。

记者：谭博士到普特缆厂工作专业对口吗？

谭枫：不对口。我是学机械工程专业的，主攻方向是焊接件的高温结构完整性，通俗的说法就是测算高温工作环境下焊接件的残余寿命及其演化过程。现在的大学生、硕士生研究生或者博士生毕业后，真正能够从事专业对口工作的很少。

记者：是的。近日，中国职业规划师协会联合有关职业咨询机构，对京、沪两地176位2011年毕业于的大学生进行了一次“专业是否对口”的调查，高达79%的大学生选择“不对口”。既然专业不对口，家又离得远，是什么因素促使你选择中天，而且在比较偏僻的河口？

谭枫：一开始不知道，只以为是南通。在南通的话，还是可以的，虽然比不上深圳、大连这些计划单列市，但南通是我国最早的沿海开放城市，离上海比较近。过来后才慢慢了解中天的布局，河口是中天的本部、生产基地，也是中天的发祥地，再通过进一步接触，感受到这里工作的氛围特别好，相互之间以诚相待，关系融洽，公司从上到下都很器重你、信任你，在这样的环境下工作心情特别愉悦，美国的心理学家威廉姆·杰尔士说过：人性最迫切的需求就是渴望人的认可与赞赏。这是最吸引我的地方，也是我选择在这里工作的理由。

其实，人的一生，充满选择。我们除了父母不能选择之外，其他都在不停地选择，每个人的选择又都有不同的标准和要求，就工作的选择而言，有的人喜欢到大城市、大机关或者大公司，不错，能到这样的单位工作当然很好，但是到大城市就业、大机关工作，干清闲活，拿高薪水，就没有矛盾，没有烦恼，

生活就快乐？不一定！每个人都有每个人的追求，我追求的是轻松愉快的工作环境。

记者：好多人认为，高薪水才能体现高学历的价值，你怎么看待高学历人才的价值？

谭枫：不错，在一定程度上，高薪水不仅体现他的个人价值，更决定他的生活水准，所以，很多高学历的人会追求高薪水。但遗憾的是，并非所有的高学历一定代表高水平，学历高并不代表解决问题的能力，尤其像我这样的人，刚出校门，即入企业，眼高手低、好高骛远，往往是通病。你的能力还没有体现，你还没有为企业创造价值，却先和企业讨价还价要高薪，似乎不太好。我觉得应该先从小事做起，体现自身价值，一步不可能登天，用心走好每一步，才能赢得未来。

记者：家里人支持吗？

谭枫：总的来说还是比较支持的。我从小就比较独立，15岁就在地外上学，开始独立生活，到国外留学则更注重培养独立思考，独立解决问题的能力，父母一贯比较尊重我自己的选择。只是母亲有些担心，因为她在金融系统工作，工资待遇比一般单位要高一些，她觉得南通是我国东南沿海经济比较发达的城市，生活成本也比较高嘛，害怕我的薪酬收入不够我的开销支出，所以希望我能到一个更大的企业、更好的单位去工作。我父亲是一个单位的领导干部，立足点和母亲不太一样，他认为年轻的时候不要急着赚钱，不要计较薪酬待遇，学本领、长见识才是最关键的，磨刀不误砍柴工，他鼓励我趁着年轻应该沉下心来多磨磨刀。

记者：你到中天也有一年多时间了，一年来你是怎么磨刀砍柴的？

谭枫：我是2016年2月17日入职中天普特缆厂的，当时正是新建的智慧工厂落成不久，李新建厂长找我谈话，要我协助薛满牧厂长把智慧工厂的中央控制室建起来。说实话，建中控室与我的专业也是风马牛不相及的。隔行如隔山，要在一个陌生的领域里打拼，困难还是不小的。但是我没有因此而拒绝受领任务，相反，我把它看成是领导对我的信任与期待。于是，我沉下心来，深入到车间、班组一线，了解生产流程，收集整理有关数据，挖掘以往

相关经验，琢磨编程配置，同时请教同学亲友中所有懂行的技术高手，走访了解兄弟单位好的做法，扬长避短，历时一年左右，初步建成了智慧工厂的中控室。

2016年6月，我又开始负责江苏省示范智能车间资质的申报工作，为使申报工作顺利开展，我们制作了一部《光缆智能制造关键流程》的专题片，形象、生动、完整、准确地展现了普特缆智慧工厂的智能制造的全过程，为获颁江苏省示范智能车间的称号创造了条件。

从2016年10月起，我又开始接手普特缆厂全部智能化项目的推进跟踪工作，获得了江苏省智能制造示范车间称号之后，我们下一步的目标是建成国家级智能制造试点示范企业。国家级示范企业的标准更高，要求更严，我们的工作也将会更加细致，更加缜密。

记者：2016年，你在普特缆厂一边磨刀，一边砍柴，收获颇丰，获得集团优秀服务奖，普特缆的领导都觉得你已经很好的融入了中天文化，请你谈谈对中天文化的认识。

谭枫：被评为劳动模范，是大家对我的认可和鼓励，其实我心里很清楚，比我做得好的人多的是，我只能加倍努力，不辜负大家的期望。

至于说中天文化，我想，任何一个企业的文化，都是这个企业当家人在长期管理过程中形成的信念理想、思想作风、行为习惯和基本价值观。我从董事长身上看到中天文化最突出的一点就是“勤奋”。董事长带领老一辈中天人把一个名不见经传的乡镇小厂创办成现代化的高科技企业，没有勤奋是不可能的。董事长每天工作都超过8小时，别的不说，光是每个星期天就要审阅近200份“周报”，而且还要将重要的意见、建议摘录转发给大家。这种勤奋刻苦的工作精神正是值得我们年轻人好好学习和发扬传承的。

海阔天高任翱翔，风生水起谱华章。

海，是波澜壮阔的大海，天，是碧空万里的蓝天，风，是改革创新的春风，水，是智能制造涌起的潮水，可以相信谭枫博士以及一大批高学历的拔尖人才在中天平台上，一定能够一显身手，大展宏图。（方放）

## 新闻概要

### 345亿，中天科技集团刷新贡献经济成绩单

2016年中天科技集团坚持以实业为主营，以精细制造、科技创新为两翼，实干为本、发展为先，以新发展理念为引领，主动适应和把握经济发展新常态，稳中求进，稳中求好，实现了“十三五”良好开局，全集团实现销售收入345亿元，首次突破300亿元，同比增幅超过35%，这在实体经济普遍不景气的背景下，有如此增幅，实在是难能可贵。

### 中天科技中标国家电网7.48亿

日前，中天科技发布《关于重大项目中标情况的公告》，中天科技及控股子公司中标国家电网公司“2016年昌吉—古泉±1100kV特高压直流输电线路材料（除铁塔）集中招标活动”、“2017年输电线路材料第一次集中招标活动”和“输变电项目2017年第一次变电设备（含电缆）招标采购”等三个国网招标项目，中标金额共计达7.48亿元，其中普通导线、节能导线、铝包钢绞线、ADSS（全介质自承式光缆）产品中标份数排名第一。

### 中天科技作为编写单位，受邀出席《工业大数据白皮书》发布会

日前，在工业和信息化部和国家标准化委员会的指导下，《工业大数据白皮书》发布会在北京召开。中天科技作为编写单位之一受邀出席本次会议。

### 省委领导调研考察中天新能源产业园

2月3日，江苏省委常委、政法委书记、公安厅厅长王立科在南通市委书记陆志鹏等领导同志的陪同下，来到中天科技新能源产业园调研考察，并向广大员工致以新春的问候。中天科技集团副总经理王美才、中天储能公司总经理缪永华向省市领导汇报了集团以及新能源产业经营情况。

### 中天“功能+背板”出新款 保质保量更增益

近日，中天光伏材料自主开发的全复合双面含氟功能性背板（ZTT-KPO）通过江苏省经济和信委委员会产品鉴定，专家认定，该产品的技术性能达到国际先进水平，并建议进行大规模推广使用。

### 下一代无线通信，中天科技带你“豫”见未来

2月16日，2017中国媒体融合产业发展峰会暨展示推广会在河南郑州拉开帷幕。中天科技展台吸睛无数，与会专家对本次展出的ODN产品，尤其是针对广电网络智能ONU产品表现出了极大的兴趣。

### 中天科技致力构建智能制造物联网平台

近日，中国电信南通开发区局张俊局长一行来访中天科技，双方就共同打造基于物联网、云计算、大数据技术的智能制造解决方案等相关事宜进行深入交流，并签署战略合作协议。

### 中天科技收到交通银行发来的感谢信

日前，中天科技收到交通银行江苏省分行发来的函件，对中天科技长期以来的关注、信任和支持表示诚挚的感谢，并希望深化与中天科技的合作，共创经济共荣的辉煌明天。



新春伊始，中天科技集团400多名高管领导、技术骨干、销售精英及员工代表齐聚集团本部，参加为期3天的春训大会。大会对690多名员工进行了表彰，发奖间隙还穿插了精彩的文艺演出，大会气氛隆重而热烈。



## 我们的节日 欢乐闹元宵

■ 缪亚楠

2月11日，农历正月十五，是中华民族的传统节日元宵佳节。元宵佳节是阖家团聚的日子，更是热闹欢腾的日子，当天上午，光纤公司开展了以“我们的节日——欢乐闹元宵”为主题的精神家园建设活动。

为了确保此次活动的顺利开展，公司提前制定活动方案，公司精神家园建设委员会对活动时间、地点、形式、内容等逐一开展讨论，对本次活动的各项工作进行具体分工安排并要求大家认真落实，逐项推进，力争通过贴近实际、贴近员工的活动形式，弘扬时代主旋律，营造欢乐祥和的节日氛围。

按照传统习俗，元宵节当天要吃元宵，寓意新的一年圆圆满满，鉴于此，公司组织

了员工一起亲手制作元宵、吃元宵的活动环节，生活部提前帮我们准备好糯米粉，上午九点员工陆陆续续来到公司小食堂，工作人员根据员工个人的特长进行分工，做元宵的做元宵，不会做的员工则负责揉面粉，大家边做元宵边聊天，场面温馨祥和。元宵制作完成后，大家一起分享煮好的元宵，每位员工都吃得开开心心，纷纷表示，大家在一起在公司进行这样的活动，有种在家的感觉，非常有归属感。

支付宝集五福活动在春节前火爆年轻人的朋友圈，光纤公司的员工普遍比较年轻，为了适应这一特点，光纤公司在元宵节当天也安排了“抽五福红包”的活动环节，通过

这个活动环节，将春节新的流行元素与公司的期望和员工的愿望有机结合。在“抽五福红包”的活动环节，分别设立质量福、安全福、产量福、高薪福和健康福五福，公司提前制作好一面红包墙，将五福分别塞在这些红包中，员工凭手气抽选，抽到五福的员工可以获得对应的精美小礼品。

通过开展“我们的节日——欢乐闹元宵”主题活动不仅丰富了员工的班外生活，让员工感受到了公司这个大家庭的温暖，同时也增进了员工与员工之间的亲情感。

(作者单位：中天光纤)



## 相约情人节 缘定在中天

■ 石香香

2月14日下午，由共青团如东县委、河口镇人民政府、中天科技集团主办，河口镇团委、妇联及中天科技旗下多家子公司联合协办的“缘来在这里”优质单身青年公益联谊活动在中天科技集团本部甜蜜上演。

公益联谊活动吸引了在周边地区工作的近百名优质男女嘉宾参加。通过参与者的自我介绍、才艺展示等环节促进了男女嘉宾间的认知和了解。分组对抗、爱情连连看、能量传递、命中注定等游戏则为嘉宾们的互动创造了机会。活动现场气氛十分活跃，欢声笑语此起彼伏。活动最后更通过面对面建立微信群的方式让大家有缘从现场得到延续。

在长达3个小时的公益联谊活动中，大家

以爱的名义相互了解沟通，从相识变为朋友。活动结束后，嘉宾们纷纷表示，此次联谊活动不仅让彼此邂逅，也给大家提供了展示和交流的契机。

中天科技密切关注青年员工的切实需求，精神家园积极创造感情留人的人文环境，通过搭建互动、交流的良好平台，满足优质青年人才的情感需求，让单身青年员工更好地融入中天、建设中天，让外地员工情系中天、扎根中天。衷心希望此次活动能为青年们提供一个互相认识的平台，让青年们更好的“发现自己”、“展示自己”和遇见“最好的Ta”。

(作者单位：企策部)

## 勤奋工作，快乐积分

■ 刘啸岑

① 由员工对积分事项据实申报→班组查验→部门认定→积分，或由部门班组据实直接提出并积分。

② 各部门安排专人建立对应台账，及时记录、更新、汇总。

4、积分周期  
积分周期为季度(日登记、月统计、季汇总)。

5、积分使用

① 酒店每季度按部门一线员工总数30%受奖面分档设奖，并统一组织兑奖。

② 与部门、酒店评先评优挂钩。

③ 与薪酬福利挂钩。

④ 与选、用、留人挂钩。

对积分居前者优先评先评优、增资、提职等，对屡次积分排名居末者，酒店可行调岗、降薪、辞退等措施。

6、过程监管

部门研究制定针对性的核查办法，不仅要保证员工积分事项及时得到积分，还要避免漏落绩差扣分事项，形成员工之间相互监督、领班履行具体查验、部门领导审核把关的监管机制。

酒店定期组织专题交流、点评、总结，评出优劣，把活动效果情况列入对管理人员的考核内容。

◆ 营造氛围

客房部借助积分制管理将“微服务”工作继续深化并完善。根据繁重程度、劳动时间等因素具体考量“微服务”项目以确定积分分值。每天在积分榜上公布各员工当日“微服务”完成量，尤其是让宾客感动的典型服务事例会在部门微信群内第一时间发布，强化宣传教育。周例进行点评分析，对一周表现突出的员工点名表扬，月度会议进行全面总结，扬长避短。同时特设“微服务之星”奖项，进一步保证并推动员工对工作的积极性。员工通过看积分、比排名、学先进，“比、拼、赶”氛围浓厚。

◆ 强化管理

采取“领班+员工”的分组式管理，把所有工作重心向一线靠拢，通过梳理组员员工的积分排名，倒逼领班履行具体查验，主

动去盯、去促、去管，确保工作无遗漏、职责全覆盖。

落实措施有正反馈现场会、三级检查制、每日班前巡岗制、每日微信群交流提升(实时掌握各班运转情况)等。

◆ 塑造榜样

在推进积分制管理工作过程中，把表现好、贡献大的佼佼者树立为榜样，以榜样的魅力吸引客人关注，进而提高客人的转化率。

楼层服务员张红凭借其对客人无微不至的关怀，创造了一个个让客人惊喜感动的瞬间，为酒店赢得了诸多赞誉。曾入住3042房的客人退房后专程寄来感谢信，对张红为其所提供的一系列周到细心的“微服务”感动，表示这在他入住的其他酒店都未曾体验，同时明确表态以后来如东只认准“中天黄海”品牌。

◆ 稳定队伍

通过积分了解、掌握和分析判断员工思想状况和行为趋向，增强了员工思想教育的针对性、实效性，稳定了员工队伍。以奖、扣分给网格家园工程师信号，对常被扣分或积分长时间没起色的员工进行重点关注，将不良的思想行为消灭在萌芽状态，将矛盾纠纷化解在一线基层。

◆ 推广效果

酒店导入员工积分制管理模式，在具体开展过程中与网络化的精神家园工作融为一体，将主题活动无缝地嵌入到了酒店的具体经营当中，既开展了活动，又丰富了精神家园工作的内容，更促进了酒店各项工作的有序开展。此一举三得，避免落入了常见的“为活动而搞活动”的窘境。

积分制管理用奖分培养员工的好习惯，用扣分约束员工的坏习惯，通过不断地奖分、扣分，将各项规程转化为员工的自觉行为，成功实现了“要我干”为“我要干”的转变。同时让员工付出就有回报，让优秀员工不吃亏，从而全方位调动员工的积极性，使酒店快速形成了“勤奋工作，快乐积分”的良好风气。

(作者单位：中天黄海)



### 创新背景

近年来，一线员工按照酒店部门要求按部就班地开展岗位工作，虽说工作质量、效率符合要求，但给人感觉多年如一日，少了激情，职业倦怠开始显现。

客观而言，职业倦怠主要是酒店的工作性质所致：工作时间长，劳动强度大；工作内容高度重复和单一；服务流程过于标准化，工作缺少自主性。若长此以往，不仅无益于员工身心健康，最终势必降低整体服务质量，给酒店造成负面影响。

为充分调动和激励员工的上进意识，2016年5月中旬，酒店导入并推行员工积分制管理模式。

### 实施原理

通过“勤奋工作、快乐积分”的形式，用积分反映与考核员工综合表现，然后再把各种福利待遇与积分挂钩，促使员工更加关注积分、珍惜积分，自觉加强对本岗工作目标关注并为之做出努力。力争通过“勤奋工作、快乐积分”引导和教育员工树立正确的价值观念、职业道德及敬业精神，从而建立良好的企业绩效文化氛围。

### 具体做法

1、积分内容

积分内容分为共性部分(共性项)和个性部分(个性项)。共性部分为酒店全体员工都适用且需遵守的内容，个性部分是针对各部门岗位工作特性分别提出的需要遵守的内容，由部门对应采用。共、个性项均设有加、减分项，所有加、减分项都根据工作事项的重要程度设定了不同的分值。据统计：全店共性加、减分项计57项，个性加、减分项计306项。

2、积分牌与积分点设置

统一格式定制积分牌，牌面有全月份的日期及对应空格、员工姓名、积分须知与积分项目内容。积分点均设置在各部门员工集散的重点区域。

3、积分程序(办法)



近期，中天科技耐热导线工厂举办管理人员批评与自我批评民主生活会活动，分车间分部门扎实有效的召开，各部门经理形成汇总统一发给厂部进行集体学习，着重体现了以人为本的管理理念，工厂厂长和总经理也在批评范畴之内，突显工厂整体凝聚力，营造工厂良好的工作氛围。开展批评与自我批评，看到自己的弱项与不足，并及时改正，可谓实现公司和个人的双赢互利，让人受益匪浅。(耐热导线 丁丽荣)

由中天宽带天线部姚春宏发起，集团企策部牵头组织的“中天爱跑团”已经建立了微信群。旨在追求健康生活，提倡健身跑步，“中天爱跑团”计划组队参加南京溧水和扬州的马拉松赛跑，欢迎各位乐于参加马拉松比赛，热爱健康生活的同事积极报名，期待中天爱跑团越办越好。(中天宽带 顾彩虹)

光伏材料组织开展了2017年春训大会，会上对公司内部评选的优秀员工进行表彰，希望通过这种激励方式增强他们的工作信心与热情，同时也为其他员工做好榜样。颁奖结束后，王强总与光伏材料全体人员共同学习了集团春训活动董事长讲话精神，积极响应董事长各项号召的同时，也提出了对我司17年的期盼：各部门积极配合，努力完成生产任务的同时，将精细制造文化理念与各项工作相结合，认真落实好精细制造文化下移工作，有效提升中天品牌价值。(光伏材料 顾露露)

为响应公益号召，教育孩子传承爱心，河口小太阳培训组织了一次敬老活动。但因为活动参与人数之多，出行车辆有限，在组织过程中遇到了困难。中天电气生产部车间主任叶功建提议有车一族组成爱心车队，协助小太阳培训社开展活动，经过领导批准和精神家园工程师组织，2月9日下午，中天电气爱心车队总计15部车为小太阳培训提供便利，义务接送老师和小朋友，助他们的爱心行动一臂之力。(中天电气 陶眉戎)

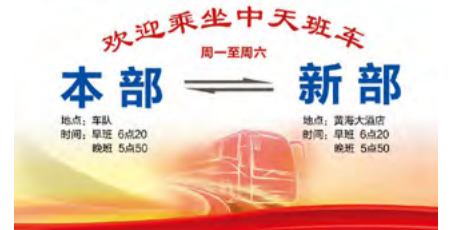
有这样一群“可爱”的人，当我们在家欢度春节假日的时候，他们依旧坚守在工作岗位上。在2月3日(正月初七)新年上班的第一天，我们对过年值班人员送去了节日的慰问，在交流过程中，有一点令我尤为印象深刻，一位员工表示自己很自豪能够在春节期间值班为公司的发展做出贡献，而且家人对其工作也非常支持。(储能 穆双红)

结合国务院制定的《残疾人就业条例》中：“用人单位安排残疾人就业的比例不得低于本单位在职职工总数的1.5%。具体比例由各省、自治区、直辖市人民政府根据本地区的实际情况规定”，“用人单位安排残疾人就业达不到其所在地省、自治区、直辖市人民政府规定比例的，应当缴纳残疾人就业保障金”，本周海缆公司积极招聘持有残疾人证的员工，现已确定2人。(海缆 郭巍)

为进一步将对员工的关怀落到实处，射频组织“温暖到家”活动。在精神家园总工程师的带领下，射频精神家园工作小组一行家访困难员工，关心员工家中患病亲人的近况，将员工在工作中的良好表现反馈至员工家属。其中一位员工家属竖起大拇指说道：“中天真是一家了不起的企业，不仅规模大、效益好，而且对员工的关怀真让人暖心，是我们如东人的骄傲！”(射频电缆 朱茜茜)

2月11日，光伏技术精神家园工程师对2016年度员工正能量事迹进行总结宣讲，并邀请了4名员工当场进行事迹分享，曹红彬总听后感触颇深，当即在公司会上奖励给其5000元奖金分配奖励给正能量事迹的员工给予鼓励。(光伏技术 李玲燕)

车队已将班车进行试运行，暂定班车时间如下：周一至周六早上6:20，晚上5:50，本部新部对开(本部地点：中天车队，新部地点：黄海酒店)。(车队 朱艳丽)





# 最是虚心留劲节，久经风雨不知寒

## ——访中天世贸拉美区域经理吴建全

■ 郑旭

2007年到2017年，从单枪匹马闯荡拉美到一支精锐团队常驻拉美主要市场，从第一笔六万美金的订单到2016年8900万美金的区域销售额，从山重水复奔波而来的中国厂商到响彻拉丁美洲的亚洲品牌。耐心与毅力，勤勉与努力，感恩与归属，十年踪迹十年心，中天世贸拉美区域经理吴建全说，如果非要对他拉美区域成绩的取得刨根究底，那无非也就是基于这些，而辛不辛苦这个问题，我们要把它归结为值不值得，我们深信是值得的，那就是荣耀，我们不辛苦。



图左一为中天世贸拉美区域经理吴建全



**“不是有希望我们才坚持，而是坚持之后我们赢得机会；不要局限于我们能做什么，而要多考虑我们应该做什么。”**

2007年6月加入中天海外事业部，在工厂实习一个月之后，进入部门从事业务助理工作，“那时候部门市场人员不足20人，技术部才4个人，因为没有细分市场版图，我当时是同时给好几位市场人员充当业务助理，我记得涵盖了印度、印尼、澳大利亚这样好多国家，另外我还要处理一些询价工作。业务助理的工作大概是持续了一年左右，2008年年中，我正式转入拉美市场从事销售工作。”吴建全坦言，当时拉美市场不仅是之于我们中天，基本上对于所有的规模以上中国同行来说都是空白市场，“可能现在回头去看会觉得不可思议，但是在当时却是事实，那时候在转机去拉美的航班上，我们基本是看不到中国人的。当然这是残酷的现实，却也是最有力的鞭策，去开拓去征服去掘取第一桶金吧，我这样跟自己说。”

2008年7月，吴建全迎来了在拉美市场的首单。“一笔不到6万美金的订单，其中涵盖了OPGW、导线AAAC，还有OPGW金具。”可能在现在看来，很多人会觉得，只是一笔六万美金的订单而已，但吴建全说，这笔订单的意义是远超过销售金额本身的，“从07年下半年开始，我们在智利和秘鲁市场进行了持续不断的客户拜访，但那时因为中国产品在拉美市场普遍口碑很差，客户听到我们是中国企业就避而不见的情况是经常发生的，客户关系建立可以说是举步维艰。这笔订单的客户此前跟我们的关系也并不紧密，他们确实跟我们询价，但是醉翁之意不在酒，基本上都是为了以此来跟他们的常规性供应商压价。我们深知这层关系，但还是坚持48小时内报价，有机会我们要把握机会，而没有机会不代表我们不能创造机会。”吴建全笑言，其实这个订单的取得还有一个原因，那就是这个订单的数量实在太小了，小到客户的常规性供应商都不想承接，“对方可能觉得放弃的只是一笔微薄的利润，可我们看到的是一段全新关系的开启和一个市场的试探性的撬动。”

天地浩大，蜉蝣身小，我们书写不了历史，所以唯有顽强的表现自己，比起受限于能做什么，真正推动我们往前走的是我们应该做什么。“不可否认，当时部分中国产品主要包括日常消费品、工业用品这些，在拉美市场经常出现质量问题，而这些商品的大肆流通不可避免的造成了拉美各行各业对中国制造根深蒂固的曲解。价格低质量差的市场偏见，带来的直观后果就是连带着我们也经常吃闭门羹。这时候我们应该做什么呢，是打破偏见重塑认知，说很难，

说简单其实也很简单，说难是能不能，说简单是做不做，那犹豫什么呢，应该做就拼尽全力去做。”吴建全说，市场环境和商业模式是瞬息万变的，但唯一不变的始终是以真心换真金，我们坚持不懈的用真诚敲门，一次次的展示我们的品牌和能力，一遍遍的证实我们的技术和实力，始终是会有所回报的，“08年年底，我们在智利市场取得了一笔400万美金的订单，主要供货产品是导线，还有少量的OPGW和OPGW金具，这个订单的业主是智利的第三大矿场，从这笔订单开始，我们顺利挤进了智利的主流线缆市场，真正意义上打开了智利市场的大门。”吴建全把这笔订单的意义戏谑为农村包围城市，“没有充足的供货业绩，没有完备的产品认证，我们用迂回战术走出一条荆棘之路，我们从矿山走向了电力公司，我们开始卓有成效的加速产品认证。”

**“无论何时都要相信团队的力量，并且要始终如一的为团队注入力量。拉美市场是动荡不安的，但我们的团队是奋发稳固的。”**

“2009年杨猛加入拉美团队，2010年何龙刚加入拉美团队，拉美区域从一个人变成了一支三人团队。2010年我们开始着手建设海外办事处，当时主要综合市场情况和人手配置两方面的考虑，设立了智利办事处和秘鲁办事处，我主要驻扎在智利，何龙刚则常驻秘鲁。”从单枪匹马闯荡拉美，到有了一支三人小团队，直至目前基本形成一支精锐团队常驻拉美各主要市场，吴建全谈到拉美团队时透露着自豪，也洋溢着欣慰，“往前走的过程中，难免担心不知道什么时候肩膀旁边的那些位置会空出来，走得越快担心越盛，但值得庆幸的是，这样的担心在拉美团队里很大程度上是杞人忧天。我们团队的每个人都把自身置身于这个浪潮中，我们朝着同一个方向拼命划桨，我们因为感受到彼此的力量而更有力量。”

与其在别处仰望，不如在这里比肩。吴建全说，在百舸竞流的国际市场，几乎是不存在任何能够恒久的优势的，“但是团队凝聚力是任何优势的基础和动力，拉美市场是动荡不安的，但我们的团队是奋发稳固的。”我们深知，运筹不在帷幄而在沙场，决胜不是远在千里而是近在咫尺，这是扎根前线的荣耀，也是扎根前线的艰辛，多年以来，拉美团队成员承受着十几个小时的时差，往往结束一天的日常工作之后，还要连夜与国内同事取得联系处理事务。“大部分时间上半夜都还是要继续工作的，除了时差原因，还有就是拉美国家普遍都很小，人口集中，基建规模也不大，所以拉美市场的

业绩基本是由小订单聚少成多而成，一笔笔十几、二十万的单子最后汇聚成千万的区域销售，工作量可想而知。另外，拉美国家普遍社会治安很不好，在过去的几年里，我们市场人员遭遇入室抢劫，也碰到过住所之外的马路上发生枪战的情况，甚至还有在晚上拜访客户途中被持枪抢劫的。”机遇与危机并存的拉美市场给予我们的从来都是一条险道，那拉美团队为什么能够稳固的走到了现在呢，那是因为他们为自身创造了一条仁道。“我常常和他们说，人身安全是第一位的，每周都会跟他们每个人联系两到三次，每年我也都到各办事处和他们一起办公一段时间。我们是一个团队，这绝不仅仅体现为在大多数项目上，我和他们一起分析项目情况分析同行情况，制定报价策略这些，还体现在思想上在生活上，我们也彼此关怀彼此体谅。”

**“最好的东西都不是独来的，它伴随了所有的东西回来。比起如何守住已经取得的，怎样去占据更多的才是当务之急。”**

2013年开始进入中天品牌在拉美市场的黄金时期，但与此同时，大批量的大型中国线缆厂商也逐渐在拉美市场崭露头角。“在国际化战略的推动下，这样的竞争局面是不可避免的，至于他们为什么纷纷选择拉美市场，一方面是相对于竞争炽热化的东亚市场来说，当时拉美市场的竞争态势还相对平和；另一方面是拉美市场的订单质量普遍比较高，利润空间比较大。”吴建全说，拉美市场有它自己的特性，它既有和欧美一样推崇产品认证的市场，也有和非洲一样注重价格竞争的市场，而且正因为它介于两者之间，所以它既有自己的行业护城河，也不吝于给新进入者提供准入云梯，“永远都不能低估对手，不然很快就会变成我们要去追赶他们，从在拉美市场成为对手的那一刻起，我就这样告诫自己。而且我们还要不吝于去承认对手的优秀，并且最大限度的学习和汲取他们的优势，正如我们坚信自身的强大一样。”

“直到目前，对比国内同行，我们中天品牌的电力产品在拉美市场占据的份额都是遥遥领先的，我们在整个拉美区域的市场覆盖面也是他们无法比拟的，而且这几年我们还针对拉美市场特性，对客户关系进行了进一步的拓深和巩固。”吴建全说，我们无需谦虚已经取得的，就和需要正视我们要去占据的一样，“品牌优势、供货业绩这些优势，随着时间的流逝，都会不再能拉开我们和同行的差距，我们下一阶段的工作重点是，巩固优势市场开拓新兴市场，拓展产业链推介薄弱产品，延伸产业范围介入

总包领域，以及推动分公司落地和本土化运营，只有真正的做到横向拓宽和纵向延伸，我们才能从同质化的竞争局面里挣脱出来，不是困守，而是进击。”

**“青春在这里，梦想在这里，家也在这里。一切面向未来的，都是立足于过去的，感恩你的起点，才能不迷失终点。”**

2007年到2017年，十年时间弹指一挥间，当笔者问及回顾十年最大的感触是什么时，吴建全沉思良久回答，我觉得时间过得太快了。孑然一身的日子恍如昨天，初出茅庐的情形也还历历在目，一转眼却已经是两个孩子的父亲，是一个销售区域的领头人。“今年春节去总部参加完春训回来的路上，我也和施总讨论过这个话题。回顾走过的路，什么是最值得感恩的呢，是中天这个平台。我们现在谈论的一切面向未来的，其实都是基于这个高速发展的平台的。我们的成绩，我们的信心，我们的抱负，都是从这里开始的，都是因为在这个平台的支撑而实现的，也都会随着这个平台不断发展而向前延伸。”

任何人的工作寿命都是有限的，吴建全说，即使我们获得中天再多的荫庇，我们能做的也不过是为世界品牌百年中天的宏愿添砖加瓦。发展是永恒的，不断注入的新鲜血液才是一个企业可期的长远未来。“我们也是这样一步步走过来的，耐心与毅力，勤勉与努力，感恩与归属，没有捷径也不要期待比绝大多数人更幸运，如果自然界没有风风雨雨，大地就不会春华秋实，每一个人都是因为承受而成熟，因为困窘而壮大。这是一个十年的市场销售前辈，对于刚刚走上国际市场，或者即将走上国际市场的同事们毫无保留的建议。”

吴建全说，因为书写不了历史，所以我们唯有顽强的展现价值，之于生命的价值，之于家庭的价值，之于企业的价值。可在长达两个小时的采访过程中，笔者却分明感觉到，正是很多个吴建全这样的个体汇聚在一起，才组成了我们中天国际销售的历史，是他们在世界版图上架起了中天品牌的地基，是他们撑起了中天整个海外销售的今天。吴建全告诉笔者，在市场上我们要永不停歇，而在生活上我们要心满意足，心满意足是因为我们感恩于中天已经给予我们的，永不满足是因为我们还能回馈给中天更多的。高山安可仰，徒此揖清芬，如果还有笔者必须要说的话，那也无非是，愿每一份耕耘都有收获，愿满足与不满足相辅相成，愿有大智慧亦有大福气。

(作者单位：中天世贸)

## 爱笑的阿姨

■ 刘力榕

阿姨长得很好看，因为她很爱笑。我进公司的时候，阿姨就已经在公司工作了，她为人热情，但凡迎面碰见，无论是见过的没见过的，认识的不认识的，她都会给你来个大笑脸，很有活力。阿姨几乎记得公司每个人的名字，即便是我这个新来的，她也亲切的唤我小刘。

阿姨在公司从事保洁工作。她年纪并不大，个子小小的，长得稍稍有点胖，走起路来左摇右晃，就像只可爱的“企鹅”，用“可爱”这个词形容她其实不大恰当，但我却觉得实在很适合她，因为她有颗年轻的心。若是办公室今天谁穿了好看的衣服，谁编了好看的头发，她都会跑过去夸一夸，若是今天谁穿了衣服有些老成了，她又语重心长的来句：“啊，你一个小姑娘要多穿穿花花绿绿

的衣服才好看啊”，每每如此，总是惹得办公室的姑娘笑上一笑，也是办公室一大趣事。

阿姨人缘很广。有次遇到兄弟公司的同事，在一起聊天的时候，很意外地提到了阿姨。嗯？你认识？嗯？你也认识？哈哈，这真是有趣的体验，这时你才发现原来不止是你，也有别人发现了阿姨这样的瑰宝。身边很多人都跟阿姨聊得来，她给很多人带来美好的记忆。真的，正能量总是充满感染力和传播性，它会在潜移默化中传递给你接触的每个人，然后世界就因此而变得更美好了，仔细想起来，这真是一件神奇的事情。

最令我感叹的是，阿姨是个特别敬业的人。我第一次真正关注她是一个大清早，那时我刚到公司，她与我迎面走来，我抬头看见她的时候，她已经对我露出了大笑脸打招呼，异常亲切晃眼。当时她滴了一脸的汗，左手拿着个大长拖把，右手上拎着一桶水，显然是已经打扫了一早上了，当时我就愣住，回到座位后，脸上稍稍有点发热，原来阿姨来这么早就开始一天的工作了。平心而论，阿姨这种敬业精神着实使刚来工作还有些懒惰的我感到了丝丝惭愧。从那以后，每天上班面对整洁的办公环境，我都会想起阿姨辛勤劳动的身影，并且以此来

衡量自己的工作态度和工作热情。比起我们是不是拥有做好一份工作的能力，更重要的始终是我们是不是拥有去做好这份工作的热忱和恒心。爱岗敬业，并且从工作中收获快乐，在工作中传播快乐，这是我从阿姨身上学到的宝贵经验。

后来啊，每每看到阿姨明朗的笑容，我也开始学会习惯了，渐渐我自己也学会了，甚至习惯了这样笑着过好每一天，无论好坏，无论顺遂还是辛苦，就像阿姨一样始终保持着开朗，就这样开始了为自己的青春，为自己的人生奋斗的每一天。所以你们看，爱笑是多神奇的力量，让我们都去做爱笑的人，从而让身边每个人都有拥有始终笑着的力量。

(作者单位：中天工程)



驻外见闻

羁旅埃塞

刘鼎均

2016年3月，早上6点50分，天气晴。第一次到国外，第一次到非洲。目的地是埃塞俄比亚，一个完全陌生的，只偶尔在马拉松上听到过的名字。埃塞首都亚的斯亚贝巴国际机场远比国内很多机场的规模都小得多。也许是因为早上7点到达的关系，机场里的人群熙熙攘攘，却又有条不紊的办理着各种手续。第一眼的感觉是这个国家真的很贫穷，因为停在机场的大部分车都是二手车，楼房和交通有点像90年代的中国，幸运的是，坐了13个小时的飞机，好歹还是安全到达了这名列世界十大最不发达国家的国家。

以前对非洲的认知，基本是来源于电视和网络，大致印象就是非洲大草原风景宜人，矿产钻石产量丰富，发展方面气候非常干旱，农业不发达，经济落后，民不聊生。但3月初到了这个盛产国际长跑运动员冠军的国度，我最惊讶的居然是这里全年16摄氏度，四季如春的气候。第一次见到整条大街的黑人，确实有点不习惯，但好在有中国人在埃塞工作、经商开饭店的也不在少数，当地甚至还有专门供中国人买菜菜市场，去菜市场的时候，我也很接地气的用中文跟当地人讨价还价，陌生感瞬间消除了一大半。

自然环境方面，埃塞俄比亚位于非洲东部，素有非洲屋脊之称，平均海拔3000米，因为是高原，离赤道也远，所以气候宜人，全年都不会很热，而且空气质量非常好，跟大部分人想象中的非洲气候完全不一样。我也是到了当地之后才终于能够理解以前报纸上说的非洲人在中国热得受不了，想回非洲的新闻不是玩笑话。而且因为大部分时间，我都在位于首都40公里以外的农村工地区域，所以很直观地感受到埃塞的自然环境，这里有一望无际的草地、成群的牛马，也有绵延起伏的丘陵和湛蓝色的天空，路边甚至还能看到野生的猴子或者猕猴，埃塞的一切都透露出人与自然的和谐。到了雨季，天空风起云涌，雨水冲刷掉空气中的燥热，就常常能

看到彩虹。这时候静静的站在土地上，真的能感受到埃塞人民与自然的交融。

经济环境方面，埃塞对外实行改革开放，政治环境很稳定安全，加上通用语言是英语，因此吸引了很多外来的投资者，随之埃塞也变成了非洲发展速度最快的三个国家之一，首都亚的斯亚贝巴还是联合国非盟的总部所在地。埃塞的法制环境相对宽松，只要安分守己，不杀人放火不做犯法的事情，一般是没人来找麻烦的。

因为很久以前中东人移民过来，因此埃塞的居民肤色长相都跟很多非洲人不一样，埃塞人皮肤不是非洲人传统的黑色，而是咖啡色，女士的头发也很长，此外，无论男女，身材都很好。埃塞人普遍很友好，无论是在工地上的普通工人，还是在首都的客户，对我们都很友好，面带微笑，没有一点排外情绪，因此，平时跟他们的相处也很轻松。而且非洲的男女老少，最大的特点是都能歌善舞，这几乎是这片大陆上最普遍的娱乐活动，无论是高兴的时候，忧伤的时候，亦或是在艰难的环境中，他们也照样跟着节拍跳舞、唱歌。在埃塞的很多节日，民众都自发组织起来到大街小巷一起跳舞，浓郁激情的非洲歌舞魅力给我留下了深刻的印象。不止每逢婚丧嫁娶或者欢庆佳节，就是平时工作间隙之际、劳动休息片刻，只要一听到鼓声或者乐曲声，他们也会扭动身子，情不自禁地跳起来。少年儿童们长期在这种环境中受到熏陶，从小就养成了爱跳舞的习惯，在工地上经常能看到放学回家的小孩子们成群结队的踩着节拍跳舞，好像是与生俱来的天赋，难怪人们将非洲称为“热情奔放的歌舞之乡”。

说到工作，过来埃塞的主要任务是学习和销售。刚到埃塞的时候，本地人的英语口语很重，我非常不适应，跟客户的沟通也有一些问题。意识到语言的重要性以后，我努力去习惯了他们的英语，因为也有当地的语言，所以也请教很多人，到处学习一些简

单的当地语言，并且在这个过程中，我发现用当地语言交流会让客户很意外，一下子就能拉近彼此间的距离。按照公司的要求，对环境、语言、风俗的不适应，都应该尽快克服，所以最初是拼命工作，快速熟悉工作内容，主要是语言、商务知识以及跟客户沟通技巧几个方面都需要进行不少的学习，循序渐进的学习了以后，我发现只要跟他们搞好关系，满足他们的一些需求，人文环境相对来说，其实远没有国内那么繁冗复杂。

生活上，居住的地方超乎想象的好，居然是一栋小别墅，两层楼带了六个床，有客厅、有厨房、有花园，还有一个平房被我们拿来当办公室，出入也有车，有球赛的时候，周末还可以组织出去看比赛。当地的食物一般是英吉拉，是一种面粉、水和苹果醋做成的面饼，吃的时候和着各种蔬菜或者牛肉、羊肉一起吃，当然也可以蘸辣椒。作为世界上第一个种植咖啡的国家，埃塞俄比亚无论男女老少都有喝咖啡的习惯。虽然埃塞俄比亚相对来说，缺少基础设施、公共交通系统、国家电网、自来水供应网络以及统一规划的能源供应设施，基础教育和国民健康保障也有待提高，但很多人的生活态度积极乐观，生活节奏也不快，他们大多不会为了工作放弃跟家人相处或者去教堂的时间。无论是街上的小贩，还是去公司时候遇到的一些陌生的员工，经常都会亲切的打招呼称我们朋友。他们的热情让我深深的感受到了当地的社会信任度。

前后在非洲待了近10个月的时间，不长也不短，或多或少对非洲大陆这片陌生的土地有了更直观的感受，看得越多，就越觉得自己是一个在时光中飘摇着盘点季节的孩子，一路风尘，边走边学。在非洲的路还很长，既然中天给了我这么广阔的平台，那就果断的拼吧。（作者单位：中天世贸）



简单，能搬动大山

智实

世界上永远存在着两种人，一种人把复杂的问题简单化，还有一种人把简单的问题复杂化。当然，人都喜欢简单，但要做到简单有时候比复杂更难。

有人新买房子要装饰，他口头上讲，我装得简单一点，可到最后比谁都复杂，其原因是不能真正理解现代生活的本质，不理解舍去繁复的真实意义，在他们眼中，不认为舒适和简单的美就是生活的最初。

有人要做一个活动的计划，写了几十页纸，看上去很详尽，但是没有抓住事物的本质，没有把要做的方方面面的事情梳理清楚，甚至把别人的方案拿过来照抄照搬，大话、空话、套话一大堆，关键点抓不住。

明明可以用表单的，却偏偏用冗长的文字去表述，不能一目了然，缺少操作性。本来很辛苦的工作以为会受到领导的表扬，反倒遭到批评。

有一家企业开年度会，规定每人发言不超过8分钟，要总结上一年的工作，说出新一年的计划。有人想了几天也跳不出圈子，生怕成绩说少了，担心领导说自己工作成绩不突出，又担心计划说得不详细，怕领导认为自己工作不踏实。本想简单一些，就是简单不了，觉得8分钟的发言太难了。

要想让复杂变简单，就必须让自己的想法变得清晰明了，让它变得简单。乔布斯说，因为一旦你做到了简单，你就能搬动大山。

简单，才是一种睿智的生活态度，简单，才是一个人对生命的姿态。

一次，世界知名公司宝洁公司的一位经理向总裁查德·德普雷递交了一份厚厚的备忘录。这份备忘录详细介绍了他对公司问题的处理意见。没想到，查德·德普雷看到后连翻都没翻，而是非常生气地在备忘录上面加上了这样一条命令：“把它简化成我所要的东西！”然后吩咐将这份备忘录退回。还有一次，一位主管递上来的报告非常复杂，查德·德普雷在报告后面批示道：“我不理解复杂的问题，我只理解简单明了的！”对此，查德·德普雷曾这样解释道：“我工作的一部分就是教会他人如何把一个复杂的问题简化为一系列简单的问题，只有这样，我们才能更好地进行下面的工作。”

化复杂为简单，一份精简的报告节约了阅读者与执行者的宝贵时间，无形中提高了企业效率。一页纸报告是实现部门与部门、员工与员工、员工与领导之间顺畅交流的最佳办法之一。

有一家民营企业的老板，每周要看100多位中层以上管理人员写的《周报》，找出管理中的问题，发现有价值的建议，并要编辑出一张A4纸的综合简报。这位老板的思维很特别，他会思考如何把复杂的事情简单化，并且方便记忆，他会让自己的思考系统化，以便事半功倍，他有效地把握问题的核心，并解决问题。这位老板的诀窍就在于能够化繁为简，直击重点。

生活中，有些复杂是人为制造出来的。因为人有很多的欲望，有些欲望往往实现不了，因此就产生了复杂的思想，越想越复杂，越朝复杂的方向去做，让自己无法逃脱复杂。世俗的喧嚣与嘈杂虽然让人厌倦，但思想陷入复杂的人无法隔开外面的喧嚣，隔开心中的浮云，无法让自己浮躁的心能安静下来，沉淀下来，走向简单。

简单是一种态度，更是一种智慧，如果我们保持简单，就能快乐前行，因为我们简单的背后就有一座大山，这山会让我们比自己想象的还要强大，但同时也比自己想象的更要普通。做一个简单的人，踏实而务实，不沉溺幻想。简单是一种力量，简单是大美。背靠简单缔造出来的大山，我们一定会收获更多现实的美丽。



图片故事

锻炼健康体魄，创造温馨家园

——中天软件精神家园系列活动集锦

