

2004年10月10号前，我是一个游走在多个城市的“浪人”。曾在安徽、江苏、浙江、北京、辽宁的不同的城市工作过，居无定所，饱尝人情冷暖和世态炎凉。我做过洗车工，天天与汽车、泡沫为伴；我做过业务员，天天蹬着自行车，走街串巷；我做过接单员，天天在生产和客户间周旋……

很早就听说一个到处是黄金的地方“广东”，在饱受挫折后。我选择了一个让人向往的城市广州，希望能有自己的一片天空。很幸运，经过和梁总在人才市场的一番交流后，我喜欢上了这个公司。为什么？因为，交流中得知。这是一个年轻的公司、民主的公司，有超前的思维、有品牌意识……

在耐心的等待后，我，加入了这个梦想进入的公司。那是2004年10月10日！

天降大任

天将降大任于斯人也，必先苦其心智，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能引自《孟子·告子下》。

进入公司后，开始没有一点点头绪。在困难时，总有一盏明灯给我指引。他就是公司上班最早、下班最晚的人，我们的总裁梁兵团。在梁总的带领下我逐渐开始进入角色，深入了解了刀、电筒相关知识和使用方法。打好了产品销售前的基础产品知识理解、运用，那时已经是11月中旬了。

销售人员的责任是什么？就是

把产品变成现金。肩负着这个责任，我开始了市场开发。最开始是以广东为中心，进行产品试销。在每到一个城市必须开发一个客户的坚定目标指引下，我每天用双脚去丈量客户与客户间的距离，我开始收获第一个345元的订单。那时内销部就只有我一个人，我既是业务员，也是接单员，还是理货员……

在进入公司后的日子，我深知要想有更好的发展，必须不断学习和努力工作。不光要做好本职工作，还要协助公司、协助同事完成公司的整体目标、计划。我做过“采购员”，帮助

找寻更好的供应商、更优质的产品。

很感谢公司给我这么多学习的机会，这为后面能成为内销部经理打下了坚实的基础。

初当领导

2005年底我被任命为内销部副经理，2006年初我们内销部有了3个人。这时，我的工作有两个：

1、外部营销：做好产品销售、客户服务、品牌宣传工作；

2、内部营销：做好内部沟通、管理、对外协调工作。

随着客户的增长，内部沟通、协调和后期内销的发展考虑。我们内销应该有一份工作指导文件，经过的努力，我完成了《内销部工作手册》。对接单、业务、客户服务等进行了综合的指导，实现了初期目地：新员工来了知道我们是做什么的、如何做的，老员工知道做好本职工作的具体要求和标准，让做好内销部工作有了具体的衡量标尺。

因为专业

随着2004、2005、2006年上半年的市场运作，让更多的人知道了，中国有个战术电筒品牌NexTorch。他们的产品线丰富，且产品质量过硬。在7月份也收获了专业市场的第一桶金，同客户一起合作，叩开了公安部的大门。参与制作了第一代警用强光手电，得到了部领导的认可，并于10月份将研制的第一代警用强光手电装备了试用区域。

同公安部的合作并非偶然，中国有这么多电筒公司。为什么选择NexTorch？为什么不选择别的企业？因为NexTorch在市场的良好口碑、因为NexTorch做的产品经得起实战的检验、因为专业……

这也为2007年参与第二代警用电筒设计、定型并参与《警用强光手电制造与验收规范》

的起草、制定打下了基础。从而在2007年底到2008年上半年，我们设计、制造的警用产品

10多个省、市，打开了警用市场大门！

在深入到产品前沿，在对全球战术电筒及市场了解后，现在出现在消费者前面的选择越来越多，也就意味着我们有更多的对手来瓜分我们的市场！

作为一名百源员工，您会如何想？

可能有的同事说：

唉，NexTorch下步越来越难做了：

NexTorch将很难同一些品牌竞争；

.....



我认为：越来越多的品牌加入这个市场是一件好事，有越来越多的消费者被这么多的产品影响着，因为有越来越多的消费者开始关注并消费这类产品，不然这么多品牌能存活吗？

我相信我们的公司，能设计、制作出强有竞争力的产品，能昂然站立在世界战术电筒塔尖之上。因为我们有一个强有力的设计、生产、支援团队，我们已经是是中国警用电筒的缔造者，我们更能相信，我们将会做的更好……

我们准备着、准备迎接NexTorch打入中国军用市场，NexTorch将很难同一些品牌竞争；

请让我们一起加油！

我最烦躁的日子，当时只有我一个人在做行政，直接完成两位老总的指示，期间因为公司各项业务的快速发展，工作量的不断增加，而我又刚生完小孩子，家庭的压力和工作的压力，压得让我差点喘不过气来，幸好这时明姐来到公司，在我身边指导我工作，她就像一个大姐姐一样，让我哭诉委屈，教我如何做人和做事，如何与他人沟通，让我的能力有所提升，同时让我有了依赖。我对她产生了依赖。

2006年国庆节后，我们的部门，我和他相处得不错，

什么事情我们都是商量着做，钢哥他是一个很有责任心的人，做事很有原则，也很老练，很注意工作中的细节和工作区域的整洁。让我第一次发觉原来男人也可以把东西收拾得这么好，也让我学会了整洁是一种好习惯，做事不能太过于急躁。

2007年田文红做人力资源负责人的时候，是我最意气风发的时候。她觉得我上进，对工作很有激情，性格很外向，所以对我的工作做了新的调动，让我可以做我自己喜欢做的事情，也让我脑子不断激发出新的点子，新的发现和源源不断的激情，让我有了一种成为千里马的感觉，好爽。我最记得她对我说过的一句话：看一个人就要放

2008年8月2号，我们百源公司成立九周年了，我衷心祝百源生日快乐，百尺竿头，更进一步，让我们所有的百源人同心协力，精心准备，创造奇迹！”

2004年底至2006年这段时期是

2004年10月10号前，我是一个游走在多个城市的“浪人”。曾在安徽、江苏、浙江、北京、辽宁的不同的城市工作过，居无定所，饱尝人情冷暖和世态炎凉。我做过洗车工，天天与汽车、泡沫为伴；我做过业务员，天天蹬着自行车，走街串巷；我做过接单员，天天在生产和客户间周旋……

在进入公司后的日子，我深知要想有更好的发展，必须不断学习和努力工作。不光要做好本职工作，还要协助公司、协助同事完成公司的整体目标、计划。我做过“采购员”，帮助

找寻更好的供应商、更优质的产品。

很感谢公司给我这么多学习的机会，这为后面能成为内销部经理打下了坚实的基础。

初当领导

2005年底我被任命为内销部副经理，2006年初我们内销部有了3个人。这时，我的工作有两个：

1、外部营销：做好产品销售、客户服务、品牌宣传工作；

2、内部营销：做好内部沟通、管理、对外协调工作。

随着客户的增长，内部沟通、协调和后期内销的发展考虑。我们内销应该有一份工作指导文件，经过的努力，我完成了《内销部工作手册》。对接单、业务、客户服务等进行了综合的指导，实现了初期目地：新员工来了知道我们是做什么的、如何做的，老员工知道做好本职工作的具体要求和标准，让做好内销部工作有了具体的衡量标尺。

作为一名百源员工，您会如何想？

可能有的同事说：

唉，NexTorch下步越来越难做了：

NexTorch将很难同一些品牌竞争；

.....

请让我们一起加油！

我最烦躁的日子，当时只有我一个人在做行政，直接完成两位老总的指示，期间因为公司各项业务的快速发展，工作量的不断增加，而我又刚生完小孩子，家庭的压力和工作的压力，压得让我差点喘不过气来，幸好这时明姐来到公司，在我身边指导我工作，她就像一个大姐姐一样，让我哭诉委屈，教我如何做人和做事，如何与他人沟通，让我的能力有所提升，同时让我有了依赖。我对她产生了依赖。

2006年国庆节后，我们的部门，我和他相处得不错，

什么事情我们都是商量着做，钢哥他是一个很有责任心的人，做事很有原则，也很老练，很注意工作中的细节和工作区域的整洁。让我第一次发觉原来男人也可以把东西收拾得这么好，也让我学会了整洁是一种好习惯，做事不能太过于急躁。

2007年田文红做人力资源负责人的时候，是我最意气风发的时候。她觉得我上进，对工作很有激情，性格很外向，所以对我的工作做了新的调动，让我可以做我自己喜欢做的事情，也让我脑子不断激发出新的点子，新的发现和源源不断的激情，让我有了一种成为千里马的感觉，好爽。我最记得她对我说过的一句话：看一个人就要放

2008年8月2号，我们百源公司成立九周年了，我衷心祝百源生日快乐，百尺竿头，更进一步，让我们所有的百源人同心协力，精心准备，创造奇迹！”

2004年底至2006年这段时期是

2004年10月10号前，我是一个游走在多个城市的“浪人”。曾在安徽、江苏、浙江、北京、辽宁的不同的城市工作过，居无定所，饱尝人情冷暖和世态炎凉。我做过洗车工，天天与汽车、泡沫为伴；我做过业务员，天天蹬着自行车，走街串巷；我做过接单员，天天在生产和客户间周旋……

在进入公司后的日子，我深知要想有更好的发展，必须不断学习和努力工作。不光要做好本职工作，还要协助公司、协助同事完成公司的整体目标、计划。我做过“采购员”，帮助

找寻更好的供应商、更优质的产品。

很感谢公司给我这么多学习的机会，这为后面能成为内销部经理打下了坚实的基础。

初当领导

2005年底我被任命为内销部副经理，2006年初我们内销部有了3个人。这时，我的工作有两个：

1、外部营销：做好产品销售、客户服务、品牌宣传工作；

2、内部营销：做好内部沟通、管理、对外协调工作。

随着客户的增长，内部沟通、协调和后期内销的发展考虑。我们内销应该有一份工作指导文件，经过的努力，我完成了《内销部工作手册》。对接单、业务、客户服务等进行了综合的指导，实现了初期目地：新员工来了知道我们是做什么的、如何做的，老员工知道做好本职工作的具体要求和标准，让做好内销部工作有了具体的衡量标尺。

作为一名百源员工，您会如何想？

可能有的同事说：

唉，NexTorch下步越来越难做了：

NexTorch将很难同一些品牌竞争；

.....

请让我们一起加油！

我最烦躁的日子，当时只有我一个人在做行政，直接完成两位老总的指示，期间因为公司各项业务的快速发展，工作量的不断增加，而我又刚生完小孩子，家庭的压力和工作的压力，压得让我差点喘不过气来，幸好这时明姐来到公司，在我身边指导我工作，她就像一个大姐姐一样，让我哭诉委屈，教我如何做人和做事，如何与他人沟通，让我的能力有所提升，同时让我有了依赖。我对她产生了依赖。

2006年国庆节后，我们的部门，我和他相处得不错，

什么事情我们都是商量着做，钢哥他是一个很有责任心的人，做事很有原则，也很老练，很注意工作中的细节和工作区域的整洁。让我第一次发觉原来男人也可以把东西收拾得这么好，也让我学会了整洁是一种好习惯，做事不能太过于急躁。

2007年田文红做人力资源负责人的时候，是我最意气风发的时候。她觉得我上进，对工作很有激情，性格很外向，所以对我的工作做了新的调动，让我可以做我自己喜欢做的事情，也让我脑子不断激发出新的点子，新的发现和源源不断的激情，让我有了一种成为千里马的感觉，好爽。我最记得她对我说过的一句话：看一个人就要放

2008年8月2号，我们百源公司成立九周年了，我衷心祝百源生日快乐，百尺竿头，更进一步，让我们所有的百源人同心协力，精心准备，创造奇迹！”

2004年底至2006年这段时期是

2004年10月10号前，我是一个游走在多个城市的“浪人”。曾在安徽、江苏、浙江、北京、辽宁的不同的城市工作过，居无定所，饱尝人情冷暖和世态炎凉。我做过洗车工，天天与汽车、泡沫为伴；我做过业务员，天天蹬着自行车，走街串巷；我做过接单员，天天在生产和客户间周旋……

在进入公司后的日子，我深知要想有更好的发展，必须不断学习和努力工作。不光要做好本职工作，还要协助公司、协助同事完成公司的整体目标、计划。我做过“采购员”，帮助

找寻更好的供应商、更优质的产品。

很感谢公司给我这么多学习的机会，这为后面能成为内销部经理打下了坚实的基础。

初当领导

2005年底我被任命为内销部副经理，2006年初我们内销部有了3个人。这时，我的工作有两个：

1、外部营销：做好产品销售、客户服务、品牌宣传工作；

2、内部营销：做好内部沟通、管理、对外协调工作。

随着客户的增长，内部沟通、协调和后期内销的发展考虑。我们内销应该有一份工作指导文件，经过的努力，我完成了《内销部工作手册》。对接单、业务、客户服务等进行了综合的指导，实现了初期目地：新员工来了知道我们是做什么的、如何做的，老员工知道做好本职工作的具体要求和标准，让做好内销部工作有了具体的衡量标尺。

作为一名百源员工，您会如何想？

可能有的同事说：

唉，NexTorch下步越来越难做了：

NexTorch将很难同一些品牌竞争；

.....

请让我们一起加油！

我最烦躁的日子，当时只有我一个人在做行政，直接完成两位老总的指示，期间因为公司各项业务的快速发展，工作量的不断增加，而我又刚生完小孩子，家庭的压力和工作的压力，压得让我差点喘不过气来，幸好这时明姐来到公司，在我身边指导我工作，她就像一个大姐姐一样，让我哭诉委屈，教我如何做人和做事，如何与他人沟通，让我的能力有所提升，同时让我有了依赖。我对她产生了依赖。

2006年国庆节后，我们的部门，我和他相处得不错，

什么事情我们都是商量着做，钢哥他是一个很有责任心的人，做事很有原则，也很老练，很注意工作中的细节和工作区域的整洁。让我第一次发觉原来男人也可以把东西收拾得这么好，也让我学会了整洁是一种好习惯，做事不能太过于急躁。

2007年田文红做人力资源负责人的时候，是我最意气风发的时候。她觉得我上进，对工作很有激情，性格很外向，所以对我的工作做了新的调动，让我可以做我自己喜欢做的事情，也让我脑子不断激发出新的点子，新的发现和源源不断的激情，让我有了一种成为千里马的感觉，好爽。我最记得她对我说过的一句话：看一个人就要放

2008年8月2号，我们百源公司成立九周年了，我衷心祝百源生日快乐，百尺竿头，更进一步，让我们所有的百源人同心协力，精心准备，创造奇迹！”

2004年底至2006年这段时期是

2004年10月10号前，我是一个游走在多个城市的“浪人”。曾在安徽、江苏、浙江、北京、辽宁的不同的城市工作过，居无定所，饱尝人情冷暖和世态炎凉。我做过洗车工，天天与汽车、泡沫为伴；我做过业务员，天天蹬着自行车，走街串巷；我做过接单员，天天在生产和客户间周旋……

在进入公司后的日子，我深知要想有更好的发展，必须不断学习和努力工作。不光要做好本职工作，还要协助公司、协助同事完成公司的整体目标、计划。我做过“采购员”，帮助

找寻更好的供应商、更优质的产品。

很感谢公司给我这么多学习的机会，这为后面能成为内销部经理打下了坚实的基础。

初当领导

2005年底我被任命为内销部副经理，2006年初我们内销部有了3个人。这时，我的工作有两个：

1、外部营销：做好产品销售、客户服务、品牌宣传工作；

2、内部营销：做好内部沟通、管理、对外协调工作。

随着客户的增长，内部沟通、协调和后期内销的发展考虑。我们内销应该有一份工作指导文件，经过的努力，我

百源的目标与行动

梁兵

简而言之，百源的目标是在十年内打造一个具有20亿价值的企业。这仅是财务上的数据，如果我们不认同企业于社会的意义，我们这样一个单纯的目标是没有意义的。所以，我倚老卖老，说点历史。

我和一些同事聊天的时候常说，如果没有改革开放，我现在也许是一个放羊娃，手下统领着一百几十只羊，过着白天放羊，晚上睡觉的生活。因为在过去“唯成分论”的时代，我是不可能有机会念大学，更不可能办企业。百源公司的今天，得益于国家的对外开放，时代赋予百源机会，百源人经过10年的努力已初见成果。可以说，我们在过去的十年，我们没有辜负这个时代给我们的机会。但是，我们不能停留在现在，我们应该更进一步，融入世界经济的大潮中，要有“建立世界级企业的”雄心壮志。如果我们满足于现状，我们永远是二流、三流企业，我们不可能与世界级一流企业为伍。

改革开放经过了30年的路程，中国由封闭走向开放，已经成为世界制造的中心。但是，如果我们没有自己

生活和工作，就像是我们的左手和右手，是不可或缺的。我们向往美好、幸福、舒适的生活，但是都要靠努力的工作去实现；我们追求认真、努力、优质的工作，并在工作之余充分的享受生活。

第一篇：工作和生活的和谐

我高中毕业时，英语老师送给我们一句话：Work Hard and Enjoy Life，努力工作并且享受生活。努力工作是享受生活的前提和基础。没有努力的工作就无法享受生活，甚至为生活所迫；努力工作后，别忘了享受生活，给自己充分的休息和舒服，可以提高并触发你工作的积极性。

网上有首打油诗：

钱多事少离家近，位高权重责任轻；每天睡到自然醒，数钱数到手抽筋；逢年过节要奖金，别人做事我加薪；喝茶看报好开心，副业兼差薪照领；秘书美丽属下拼，有过你扛功我领；欧亚美非加南极，出差旅游任我行。

很多人都会羡慕这样舒适的生活，但是，我想这个世界上没这么好的事，从哲理的角度说“种瓜得瓜、种豆得豆”，没有付出是不可能有回报的，位高权重责任轻的好事是没有的，不需要努力工作就能享受美好生活是不存在的。很简单的道理，享受生活你得有钱，而正当途径获取钱财的话，你就必须努力的工作。

一提到工作，很多人会头痛，Oh My God！工作在很多人看来，是件不愉快的事，工作就意味着劳累、辛苦，都是痛苦的体会，好像工作中并不幸福可言，工作和幸福只可能是一种对立。有这样想法的人，都是没有认识到工作对生活的重要意义。

我们在周末的培训课上安排过电影《当幸福来敲门》。实际上，如果我们真的放弃了工作，放弃了努力、积极向上的工作心态，我们是不是就变得幸福了呢？《当幸福来敲门》的真事例告诉我们，工作并且努力的工作，是我们追求幸福的道路和渠道。正如故事里的克里斯·加纳一样，正是对他工作的不懈努力，在六个月没有工资、20个人中只录取1个人的情况下，坚持对工作的追求，最终他能够成功。在幸福来敲门的时候，他去打开了门；而很多人在幸福敲门的时候，却在睡大觉。

工作和生活，是相辅相成一对，我们不应该把两者对立起来，工作的快乐和生活的漂亮应该是人生的真实谛！很多人没能享受工作和生活的快乐，却只在感受其痛苦！真正体验人生、享受其中奥妙无比的快乐，你需要

的品牌，我们只是给世界其他国家提供廉价商品，让别的国家的人享受我们提供的廉价商品，让他们过上富足的生活，我们的国家将成为其他发达国家的仆人。这样的“世界制造中心”的地位也不要罢。

手电、小刀、餐刀在世界上有分量的超过1000个品牌，中国人自己的品牌少得十分可怜，我目前见到的不过三四个而已。但是，要建立品牌，绝对不是起一个绚丽的名字就可以做到的。品牌建立的第一要素首先是产品的品质，而优良的产品品质，是要我们的艰苦努力才能获得。所以，推广5S，从最基本的东西做起来，引入ISO9001，建立我们的质量保证体系，同时，在软件上，花大力气引进ERP……所有的措施，都是围绕以质量为中心展开的。质量的概念是广义的，它不仅仅局限于产品本身的质量，而且涵盖了产品服务的质量，所以，涉及到产品的设计、市场、销售的一系列工作水平。这需要所有的百源人整体协调前进，共同协作，才会达到预期的效果。

要学会处理好工作和生活的方法和态度。

第二篇：工作和生活的区别

公司的文化中，重要的一点是提倡“同事文化”。何谓同事文化，就是为了同一事业而走到一起的人，为了共同的价值观和目标而一起努力。

同事文化不是义气文化，义气文化那是以山寨的兄弟义气作为凝聚的纽带，而我们的同事文化则更多的以一个“理”字为基础。

形象地做个比喻：生活是左手，工作是右手；生活讲感情，工作讲原则；不要拿感情去套原则，也不要拿原则去讲感情。怎么理解呢？就是说，我们同事之间的相处，在工作的时候，是要讲原则的，这个时候不能讲相互之间的感情，如果在工作中讲感情，将会破坏我们的制度，甚至产生腐败。例如，人事专员计算考勤的时候，不能因为关系好就不核查异常；人力资源部在招聘的时候就不能任人唯亲；采购人员就不能因为私人关系而丢弃供应商资格审查。也许有人会

认为，这样是不太过于冷冰冰了呢？！绝对不是，在工作中讲原则，是我们维持大多数人利益的法则，是保证公司这个大平台的基础，不能为了极个别人的利益而损坏了大多数人的利益。因此，在工作中，我们要讲原则，而且是不折不扣地讲原则。

相反，在生活中，我们讲的是感情，我喜欢和谁玩，喜欢和谁吃在一起、和谁玩在一起，都没有关系，这个时候，就要把工作中的原则放下。你对待你的亲人、朋友，不可能拿原则去约束他们，否则你会失去朋友。在家的时候，太太对你说：“老公，今天我感觉很累，晚上做饭可以吗？”你却一本正经地说：“不行！”按原则办事，做饭是你的工作任务！家庭的温馨，夫妻的感情，都荡然无存，这样的家肯定没什么意思。

如何来分辨哪些是属于工作，哪些属于生活呢？很简单，就按你的上下班时间来划分，上班时间都是工作，要讲的就是原则，下班以后就是生活，讲的是感情；上班的时候，不存在亲戚朋友之间的感情，大家之间的沟通用的是原则；下班了以后，就不需要分上級和下属，大家可以一起畅快地不分彼此。

第三篇：良好的心态

通常之下，很多人常常无法改变自己在工作和生活中的“位置”，甚

如果我们把目光再放远一点，纵观各个发达国家的发展史，无一不是靠人民的艰苦奋斗、流血牺牲获得！

我在荷兰拜访客户期间，有许多18世纪建好的宏大建筑和公共设施。客户告诉我，这些建筑，大部分属于一个专门做黑奴贸易的公司。从16世纪开始，这家公司就从非洲贩卖黑奴到世界其他发达国家，如美国、加拿大、法国等。这家公司占了当时黑奴市场的80%。建立在这些血腥的贸易基础上，荷兰掠夺了大量的金钱，建设了繁华的都市，直到今天，荷兰成为一个旅游大国，是他们的祖先留下的成果，经济的繁荣，让每个国民享受到发展带来的好处。可笑的是，这些国家不停地指责中国的人权状况，对西藏问题横加指责，无非是想让中国人民忘掉艰苦奋斗的精神，变成未富先娇的三流国家，成为他们永远的“世界工厂”。当然，不是所有国家都靠不道德的掠夺起家的，如瑞典。

一个只有900万人口的国家，就是大家耳熟能详的“诺贝尔”诞生的地方，诺贝尔创造了大量的产业，建立了世界上影响最大、最高荣誉的“诺贝尔奖”。同时，这个国家有沃尔沃（富豪）、SAAB、FSK、宜家（IKEA）、爱立信，这些世界企业巨头，创造了一个世界上最富裕的国家。

历史赋予我们的机会，我们要珍惜这样来之不易的机会，以品质带动品牌，以品牌带动销售，以销售促进我们的生产水平、技术提升、营销提升，只有我们秉承ISO90001的管理思想，全面持续改善，才会实现百源的使命：“成为技术创新、产品创新、营销创新的世界领先企业”。

今天，我们谈论百源的目标，我们要跳出过去的思维模式，要用一种“主人翁”的精神为实现企业的目标而努力。企业的目标是全体百源人的目标，不是个别人的目标，更不是几个老板的目标。只有更多的企业成为世界领先企业的时候，中国才能成为真正意义上的世界强国、大国，中国才真正有希望。为此，作为百源的一员，我愿意赴汤蹈火、鞠躬尽瘁、死而后已，愿同志者同行，同行者为同事，同行者应同心。

粹德国最大的钢铁供应商，它没有卷入战争，却大发战争横财！

这样的例子太多、太多、太多了，我无法一一说明。但我想说一个道理：国家的发展是几代人的努力获得的，没有艰苦奋斗、兢兢业业，一心想坐吃山空，早晚会让我们这个民族变成不思进取、投机取巧的民族。那样，我们就不会有希望，我们只能变成给世界富裕国家“放羊”的国家。

历史赋予我们的机会，我们要珍惜这样来之不易的机会，以品质带动品牌，以品牌带动销售，以销售促进我们的生产水平、技术提升、营销提升，只有我们秉承ISO90001的管理思想，全面持续改善，才会实现百源的使命：“成为技术创新、产品创新、营销创新的世界领先企业”。

今天，我们谈论百源的目标，我们要跳出过去的思维模式，要用一种“主人翁”的精神为实现企业的目标而努力。企业的目标是全体百源人的目标，不是个别人的目标，更不是几个老板的目标。只有更多的企业成为世界领先企业的时候，中国才能成为真正意义上的世界强国、大国，中国才真正有希望。为此，作为百源的一员，我愿意赴汤蹈火、鞠躬尽瘁、死而后已，愿同志者同行，同行者为同事，同行者应同心。

【百源美丽一线】

周英姿：一直对自己喊加油

文/陈麒麟 摄影/张海明



个人档案：周英姿，女，1990年生，湖南永州人，1999年跟随父母来到阳江，2008年3月加入百源电筒装备组，同年9月，一举创下电筒双帽组装开关（2200个/8小时）、电筒插座充电组装开关（3300个/8小时）两项纪录。

雪·桃花·海浪——关于她走过的风景

不说话时的周英姿给人印象就是个小女孩，扎着简单的马尾，脸圆圆的，生气勃勃的稚气，而说起话来又表情生动，笑得眼睛弯成月牙，满脸的喜气洋洋。她不怯场，很快就能和你打开话题，不设防，不搪塞，更不打马虎眼，那率直豪爽的风格，让这次访谈简直势如破竹，痛快淋漓。

她那么年轻，刚刚刚过18岁的生日。

18年前，周英姿在新疆乌鲁木齐出生，勤劳的父母为了孩子更好地成长，带着她走南闯北，生活尽管艰辛劳碌，但也让小英姿见识了不同的风物景致。说起走过的风景，周英姿坦言最喜欢新疆的雪，冬天白茫茫的一片，像童话的世界；也喜欢家乡湖南永州的桃花，盛开的时候漫山遍野都是一树树的绯红，美丽极了；来到阳江，又爱上了南方的海，因为大海充满了挑战，那浪头一波未平，一波又起，永远不轻易认输。

不轻易认输的个性，周英姿也有。

还是读中学的时候，一次语文测试卷刚发下来，周英姿只考了六十多分，她的同桌分数要好些，就随口笑了她几句，这下子可把周英姿的倔劲儿激起来了，她暗暗下定决心，一定要把语文成绩提上去，于是她天天看书，不懂的字词追着老师问，终于在期末考试取得了八十多分的好成绩，这下，谁还敢小看她？

有人说，性格就是命运，也许正是周英姿的这种要强，才使她工作不到半年，很快就发射出自己的光芒。

看·勤学·要强——关于她超越的秘密

周英姿刚到电筒车间上班的时候，无意中得知电筒双帽组装开关的纪录是2000个/8小时，当时她伸了下舌头，以为这是自己不可能超越的目标。

但是，她并没有因为目标的难度而放弃自己的努力，她的努力不是那种咬牙憋劲苦大仇深的努力，她年纪小天性乐观，好奇心重而又聪明敏捷，她的努力是自然而然地，轻轻松松地，就像她对待工作的态度，是一种高度集中又充满乐趣和挑战的游戏，动脑，手巧，眼力足，坐得住，她要找最快的方法，最好的技巧，把这场游戏玩到双赢，更深的快乐来自那种可以很小又可以很大的成就感，她一直在对自己喊加油！

【百源温情一刻】

本期主角：
陆广海 25岁（仓管 2008年8月8日结婚）
洪春燕 25岁（电筒车间 2008年8月8日结婚）

关键词：拍拖 妈妈 第一印象 不是骗子
洪春燕讲述拍后的故事：

那时，我们在东莞工作，我们拍拖的事情被妈妈知道了，妈妈怕我被骗，叫我带他回一次家，见了面才决定我们要不要在一起，我总是以请不了假作为推托，最后妈妈妥协了说，人见不到，相片总得看吧。没办法推了，为了完成任务，我们特意去照了相。

那些照片洗出来后，他说效果不理想，不能寄回去，因为第一印象很重要，为了给我家人留下一个好印象，我们一致决定再照一次，想到照相馆效果会更好，就去那里挑选了这幅背景，一个用红色的枫叶编织起来的心形，我们手拉着，在这幅浪漫的背景前留下这个镜头，果然照片洗出来后，他看上去挺帅的。我们就把这张寄回了家。妈妈看过照片后说，“看他的眼神，不是骗子。”听到这句话，我们之前忐忑不安的心终于定了下来。得到家人的支持，朋友的祝福，我们的爱情无拘无束、自由地成长着。

