

创新

让创业更鲜活

文/陈明

中，快乐地创造，让我们共同的事业越发生机盎然，日新月异。

创建于1999年的广东百源实业有限公司，2006年的贸易总额首次突破了亿元大关，取得了令业界同行羡慕的骄人业绩。近年来，百源及其旗下的纳丽德公司，正在移动照明、刀具制品领域中，朝着技术创新、产品创新、营销创新的世界领先企业的目标奋进。

走近总裁梁兵，萦绕于耳际最多的词汇，就是“创新”。梁兵在接受《阳江商界》专访时称，创新之所以成为百源发展的“关键词”，唯一的理由就是：创新关乎企业的生命，关乎企业的今天、明天、乃至今后怎么做事、怎么走路的“百年大计”。梁兵，跟他的百源一样年富力强。阳江企业家商会有关



负责人称，如果将阳江在改革开放以后崛起的企业和企业家“划一道线”，那么，百源应为新生型的二代企业；而梁兵则应为二代企业的知识型创业的代表之一，熟知梁兵的业界同行常以“梁教授”褒之其人。

生产技术创新：百源站稳“脚跟”的关键

“企业如果墨守成规，听任市场呼风唤雨，注定要挨打受欺。如何才能主动起来，靠的首先是生产技术的创新。”

梁兵告诉《阳江商界》，百源公

司的前身，是一家只有十几人的小外贸公司。那时候，创业靠的除了知识，就是胆略。直至1999年，百源公司正式创建，贸易一体化，从此踏上了自主研发

发的商路历程。

公司运营10多年来，梁兵和他的老搭档一如既往地“创新”定调为企业长足发展的根本，确立了“技术创新、营销创新、制度创新”三大创新板块，不断丰富创新这一企业“生命之源”的市场文化内涵。

生产技术的创新，研发队伍的组建和管理，是必须要啃下的第一块“硬骨头”。多年来，百源在生产技术的创新框架中，一直将“传承发扬”和“创造升级”的理念贯穿始终。

梁兵表示，老祖宗能够留下来的东西，肯定是好东西，我们有责任和义务继承和发扬之。但同时应该看到的是，老祖宗的东西“火”的是过去的市场，今天还能“火”起来吗？做了简单的比喻：一把小刀、一把剪刀或一把菜刀，老祖宗那时的生产技术和生产工艺，就不可能在当今的市场上立足。

“从创新意义上讲，如果我们传承的应该是文化，那么发扬的就应该是文化内涵的深化。”梁兵说，“这样理解的话，企业要在市场立足，要求生存、图发展，是‘逼’着要创新的。”为此，梁兵等百源公司的舵掌者，对研发型人才资源，从来都抱着“请”乃至“抢”的态度，对人才的吸纳、队伍的观从来都不“手软”。目前，百源旗下的研发队伍已壮大至50多人，均在优厚的待遇下，投入市场产品的研发。但对这样的研发阵容，梁兵认为“还不够强大”，理由是“市场无限大”，企业只有不断“强大”自己的研发实力，才有本钱保证生产技术创新的生机与活力。梁兵认为，企业的“大小”并不在于拥有员工的多少，除了总产值，还有人均产值的比例。比如说，一个亿的产值，优秀的企业也许只要几十人就能“搞定”，而我们阳江目前的企业则需要数百人，个中之成本利润、个中之高下强弱，不言自明。企业靠什么在市场上“强”起来，关键因素之一，就是生产技术的创新。

营销理念创新：百源激活市场的法宝

好的产品需要好的市场，而好的市场不是“叫”出来的，而是经营出来的，这种经营的专业术语叫营销。

商家周知，产品研发的原动力，来源于目标市场的需求；而目标市场的占有率，则取決与市场的营销理念。

梁兵表示，走向成熟的百源公司，在创新战略的实施上，目前采取的“里程碑+模板+X管理”。具体地讲，“里程碑”就是阶段性的创新标志；“模板”就是创新成果；“X管理”指的是一种整体的、细化的管理模式。

百源三大板块的创新，相互相承，不可分割。在营销理念创新战略的实施过程中，百源秉承营销人员“走出去”的管理模式，要求营销人员在不同的市场环境下制定的营销战略，必须从“市场、技术、成本”三方面调查入手，做到三个“善于”：一是善于利用社会资源洞悉市场路径；二是善于公关，让10和印（智商和情商）转化成感染力和亲和力；三是善于辩证分析动态市场，增强定位市场的快捷性、准确性、前瞻性综合能力。

百源公司的市场营销人员告诉《阳江商界》，公司为大家打造了这样一个



营销大舞台，只要有真本事，谁都能够站在舞台上“跳舞”。除了目标管理，公司老板多年来一直坚持把出国考察、参加各类营销展会的机会留给营销人员，尽管这样做产生的费用不菲，但对营销人员的锻炼效果很大，同时也让员工在潜意识里感觉到企业营销人员的荣誉感、责任感和使命感。

百源的营销理念创新，靠的就是这样一种精神和这样一股劲。

管理制度创新：百源“长青”的金科玉律

除了生产技术创新和营销理念创新，梁兵接受采访时谈的另一个主要话题，就是管理制度的创新。

梁兵说，公司要实现科学发展，要成为一家“长青”企业，那就必须先打造一个学习型的企业氛围，正所谓“问渠那得清如许，为有源头活水来”。

生产技术和营销理念两大板块的创新，奠定了企业的市场定位，激活了企业产品市场的绿色通道，但企业整体运营的推进，绝然离不开管理制度的创新。

鉴于此，百源公司在管理制度上妙招频出。如在激励机制上“让市场说话”这一创新模式，就使百源的研发团体“热血沸腾”。梁兵告诉《阳江商界》，以设计部为例，不是说每年完成了定下的若干个创新目标就能得到多少奖励，而是要看设计生产出来的产品在市场“走得怎么样”，开发激励机制运行的结果不是老板靠“三拍”（拍脑袋、拍胸部、拍大腿）说了算，而是市场说了算。有了市场这样一个“铁面无私”的裁判，员工的利益就直接跟公司利益捆在了一起，员工的责任感就变得更

强了。梁兵表示，创新的制度管理，将形成一种深入员工灵魂深处的企业文化。换句话说讲，制度建立健全了，就算老板不在，公司同样能在常规下运作，因为“员工个个都是主人翁”，这样就彻底跳出了传统管理模式的“人管人”的落后框框。

事实上，梁兵本人一年至少有200天不在家，大部分时间都在外地转，但这丝毫没有影响到百源的正常运作。为什么？梁兵坦言：“公司有一整套健全的、创新的制度作后盾，在今天这样一个信息时代，我在外头管理我的企业，有一台手机和一个笔记本电脑足矣。”

梁兵表示，百源的每天都在创新，百源的员工每天都在“努力而快乐地工作”。

专访后记：创新实现价值

为提升自立生产能力研发能力，公司董事会早在1998年6月份陆续投资1000万兴建自己的办公设计生产厂区，并手2002年底建成极产。百源从此摆脱了单纯贸易商的低价值链地位，成为从产品的源头拥有自己的极计研发、生产、销售、自主出口能力的一体化综合型企业，以优异的品质畅销欧美多个国家和地区。公司目前已申请国内专利41项，获得专利25项，其中美专利2项，PCT专利1项，拥有力量雄厚的科研开发技术队伍，和专业化、国际化的销售服务队伍，并以共优良的品质、良好的信誉及完善的售后服务，赢得了消费者的好评，服务网络辐射中目数十个城市与区域，并与Outdoor Edge、BOKER、Linder等欧美名牌达成良好的长期合作伙伴关系。成功步入国外的军用商店及知名品牌连锁店，凭借其优异的品质远销全球。

在百源公司的网站上，一段“总裁寄语”尤其让人注目，让我们作为本文的结尾——“沟通带来获率，创新实现价值”。

“百源将凝聚称职、敬业、诚实、谦恭的员工，通过提高我们的价值创造能力，建立具有市场宽泛性的商业模式，增强我们在专业领域的市场深度，拓展和维护我们的协作网络，更体贴地满足客户需求，赢得合理的利润，使百源得以健康发展，并使之成为员工和股东在共同价值引领下，实现各自目标的理想平台，成为一个兼顾社会效益、具有责任感的长青企业。”

百源实业
POWER SOURCE

内部发行

免费赠阅

二零一零年八月

总第 18 期

www.powersource.cn

广东百源实业有限公司
POWER SOURCE INDUSTRIES CO., LTD.

我们的创业才刚刚开始

梁兵

还有更远更高的山等待我们去攀越

到今天为止，我们基本上实现了去年年初定下的招聘计划，一大批新的同事，将会逐步进入岗位，而这次招聘人数，是百源成立以来最多的一次，但随着百源不断地壮大，这个纪录肯定会被一次又一次打破。

首先，我代表百源公司（希望我们的员工没有感觉到“被代表”）真诚欢迎新加入百源的同事们！现在你们和百源的关系已经发生了质的变化，由“我们”和“你们”变成只有“我们”。

我们已经成为百源的一分子，成为百源舞台上一个舞者。有唱主角，有唱配角，也有跑龙套的，甚至有路人甲乙丙丁。但我相信每个人都会各尽所能，尽职尽责尽心演好这出戏，为全世界的消费者奉献出一台精彩的创新盛宴、品质盛宴！我们每天早上都会告诉自己，Yes, I Can!（是的，我能！）

今天也是百源成立11年的日子，回顾这11年来的风风雨雨，我们首先要感谢那些陪伴百源走过的（打酱油的）人，他们曾留下过足迹。我们更感谢始终跟百源共进的在座各位同仁，感谢刚刚加入百源的新力量，感谢你们对百源的信任，你们把期待交给了百源，百源也相信，在全体百源人的努力下，我们一定会不负众望，达成目标！

百源成立11年，似乎是一个不短的时间，但我却觉得，我们的创业才刚刚开始。在前进的征途刚刚翻过一座山，还有更高更高的山等待我们去攀越，我们不会就此停步。要想翻越这些山，我们要做好充分的准备。今年在营销Team推进的绩效考核就是一个例子，绩效考核是大家对于共同服务团队的贡献的评估，但它不是“半夜鸡叫”，而是吹响我们前进的号角；它不是扬起的皮鞭，而是牵引我们前进的攀登绳。每一个人都会惰性，惰性是企业最大的敌人，它会让我们安于现状，不思进取，它极大地消耗着企业发展的活力和机会。我们就是要创立一个机制，让“王进喜”、“雷锋”们早日凸显出来，而不是事后追认。越来越多的“王进喜”、“雷锋”的涌现，就会让我们的企业充满活力，我们的事业就充满了希望！

在这里，我同时也要提醒刚刚毕业走向工作岗位的新同事，要尽快实现心态的转变，由一个被“养活”的人，转变到“养活别人”的人。衡量自己的价值不是“我获得”，而是“我给我服务的组织贡献了多少”，享受尊严与自由的前提，是我们必须要有效地工作，工作与享受是一只手的两面，任何割裂两者强调一种都是片面的，要把工作和享受有机结合。

每一个员工都会对他服务的组织有要求

和期待，同样，每一个被服务的组织也会

对他的员工有所要求和期待。当二者之间的期待与要求不对等时，我们要学会妥协，不要变成彼此抱怨的借口，所以我们的企业提倡“多沟通，少抱怨，勤思考，重执行”这样的企业文化理念，是为了少一些摩擦，多一些和谐。

“败则拼死相救，胜则举杯相庆”，这是华为提倡的是狼性文化之一。虽然，现在已经有很多人对此不再持有欣赏的态度，认为狼性文化直接导致了员工的“过劳死”，乃至“楼跳跳”，于是一些专家失去了独立思考的立场，跟风否定艰苦奋斗的精神，团结奋斗的精神，倒退回用“阶级分析”的方法挑动人民内部矛盾，这种表面上似乎为大众着想，实质在逢迎当下一些错误思潮。我们一定要有甄别能力，不可人云亦云。我们的国家、企业还处于初级阶段，我们不应丧失艰苦奋斗的精神，要通过共同扎扎实实的努力，提高我们的工作效率，提升我们的人均产能，我们的企业才能真正生存下去。

顾客才是企业文化的创造者

百源今天在逐步形成她的价值观，提出她的使命愿景。人们说，企业文化就是老板文化，我一直觉得这种说法有问题，但是，一直没有找到合适的解决方法。我想，我们企业也应该回到企业的根本上来，那就是管理大师德鲁克提出的管理核心“一、二、三”，即企业的目的是创造客户，企业的功能是营销与创新。以及他提到著名的三个“是什么”：我们的企业是什么，我们的企业究竟是什么，我们的企业将是什么。只有真正理解了这些核心问题，我们才能从根本上理解企业长期生存下去的根本原理。我想，无论如何，企业是由顾客决定，不是“老板”决定，企业文化要想生生不息，也要有企业的顾客决定，顾客才是企业文化的创造者。只有满足顾客期待的企业文化，才会有生命力。

那么，我们的顾客是谁，我们的顾客期待我们的企业文化是什么？要回答这两个问题，要从我们的产品出发，我们需要实事求是告诉我们的顾客我们的产品是什么，包括它的不足。

最近的手电销售遇到瓶颈，我们手电亮度不过别人，价格没有比别人的便宜，不少人劝我，把亮度的数字夸大20%-30%，反正肉眼看不出来，我坚决不同意，我说，今天市场环境在短期内可以取得销售业绩，但长期来看，这样的做法无异于在牛奶中加入三聚氰胺，迟早会暴露出来。我们要用我们的智慧赢得顾客的心，而不是靠欺骗。故而建立一个诚信的企业文化是顾客期待的。当然，我们也需要提高我们的生产效率，降低成本，让消费者得到更多有高性价比的产品，赢得消费者的信任欢迎。

《海峡评论》是一个在台湾的“左翼”杂志，主张两岸和平、统一，是主张领土完整。因为政府没有支持，他们干了20年亏损12000万台币，意志力，义工，得不到社会认同，还会受到嘲讽，但是他们走了20年，很孤单，辛苦。他们知道先知者永远是寂寞的。他们是为国家民族奋斗的，才会如此辛苦，如果只是为了个人的功名利禄，他们何须如此？我们眼前手电销售遇到的困惑和他们的困难比起来，根本算不上什么，我们相信我们找到解决问题的方法要容易得多，只要我们不断努力创新，提供货真价实的产品，总有一天，那些被“蒙蔽”的消费者会让我们的诚实打动，进而成为我们忠诚的客户。

当然，我们企业文化不仅仅是诚信，提供高性价比产品那么简单，还有许多值得我们不断探索的答案，在实践中总结完善。

把我们的才华用于实践中来

7月30日早上，中华人民共和国的科学泰斗之一钱伟长去世了，中国现代科学家的“三钱”，都成为了过去，我被深深触动了。我曾是一个学理科的普通学生，我曾经幻想过成为一个像“三钱”一样的科学家，可惜天资太不聪颖，加上也没有拼命学习的精神，在科学的征途上成了“逃兵”。但庆幸的是，我没有放弃学习，就算九十年代在国有企业工作，无所事事，我也要求自己每天都要保持一段学习时间的习惯，每天晚上听30分钟的VOA中英文教学节目，无论多晚回家也要听完了才能休息。正是这样的习惯，让我在后来的有机会接触外贸时，没有和正牌外贸专业的同行拉开距离。同时，看到工人手工操作的不科学，我也自学了一些工作研究的知识，并做了较为深入的思考，虽然，在当时的工厂环境，我没有机会施展这些才能，但20年后的今天，当和工程部的同事交流时，不会觉得自己落伍！这让我明白学习的知识永远不会“没用”，相反，你会觉得不够用。学习应该成为我们的生活常态，它就像呼吸一样，无处不在，无时不在。

今年是我大学毕业20周年，大部分的同学都找到了自己在社会中的位置。但也有个别在过去极有才华的同学，却变得平庸起来。这让我想起德鲁克的一句话“把才华应用于实践之中——才能本身毫无用处。许多有才华的人一生碌碌无为，通常是因为他们把才华本身看作是一种结果。”我想如果我们今天期待后面的20年不会碌碌无为，请把我们的才华用于实践中。

百源是一个成长的平台，百源的希望是大家创造出来的，有大家的劳动更有你的劳动，只有共同的劳动才会汇集成为我们的希望。在百源这个平台上，做出你期待的业绩，你会收获你期待的收获！

《百源》是由百源实业有限公司主办的内部刊物，以构筑一个面向百源实业员工内部互动、提高企业凝聚力和竞争力的交流平台为出发点；以推广百源旗下品牌、介绍部门动态、展现学习型企业的员工风采、交流工作和学习心得、提供新品发布信息为主要内容；以信息丰富、资讯及时、版式精美、大众参与为办刊诉求；是百源实业员工的内部读物，也是想关心百源、了解百源品牌产品的社会各界朋友的窗口、更是一个承载百源企业文化的精品媒介。

8月2日，市委组织部组织二科科长叶小军、市委组织部副部长陈积纳、县非公党工委副书记钟宗科等一行到公司非公企业党组织检查指导创先争优活动。

叶小军一行先后实地考察了生产车间，查看了党支部活动室、创先争优活动宣传栏和有关会议记录材料，听取了公司党支部的工作汇报。

梁总介绍了企业的生产经营状况，表示公司的党员是企业的骨干力量。公司党支部围绕企业生产经营，立足党员岗位实际，大胆创新活动形式和载体，使创先争优活动贴近生产和党员实际，务求取得实效。公司工程部党员蔡成超同志通过参加“岗位比武活动”，积极探索、钻研新工艺，提出的陶瓷刀水磨工艺改良方案，使陶瓷刀水磨工序的工作效率提高近10%，为企业创造了较大的经济效益，得到了公司的嘉奖。今年上半年，公司的“纳丽德”品牌电筒产量增长了7.4%，销量提高了8.3个百分点。

叶小军对公司党组织开展创先争优活动给予了肯定，能够把企业生产经营与创先争优活动紧密衔接，围绕服务企业生产经营和发展，发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用，相互促进、相互推动，突出实践特色，成效显著，希望其他非公企业党组织加强交流学习，共同提高。同时鼓励非公企业党组织继续发挥好党组织的政治核心作用，努力为企业的发展作出更大的贡献，在服务企业、服务员工中创先争优。



我司球队参加“羽威杯”球赛

阿棉

7月16日—24日，我司男子篮球代表队参加了“羽威杯”第三届阳江市企业家商会男子篮球赛。来自市企业家会20个企业的20支战队，240多名运动员已经展开为期9天的激烈角逐，赛事精彩，场面热烈、文明，深得社会各界好评。虽然，没有取得优秀的比赛成绩，但我司球队全面发挥了自己的技战术水平，表现出良好的团队精神和拼搏精神。

商会杯篮球赛是市企业家商会会员企业展示风采的平台，是运动员切磋球艺和表现体育竞技的平台。商会有意将之打造为全市最高水平的篮球赛事，以促进我市全民健身活动的发展，推动企业文化建设。

市委组织部检查组肯定
我司党组织创先争优活动
阿玲

公司让我最感动的事情

赵晓安

岁月是一名神偷，他悄无声息地经过我的身旁，在我还未曾知觉之前，用极其出神入化的神技把我四年的大学时光给偷取了，而我还来不及记住他的容颜。

2010年的夏季，我低着头，用手指数了数拥有的时光，才恍然醒悟，大学所剩无几了。惊慌失措，我开始四处搜寻，才发现原来身边的挚友们也遭遇了同样的劫难，于是我们抱头痛哭，彻夜未眠，唏嘘岁月的无情，伤感青春的别离。我们松开了才握起的手，车儿开始一辆辆地开出校园，载走了他，也载走了她，终于把他们都载走了。剩下的，只是青葱的背影，于是我也登上了车，携带着新的憧憬，夹杂一丝丝踌躇，同时我也到了，到了新的人生站点，阳江！

阳江，是一个我想都没想过会到达的城市。那时，我还不知道她长成什么样子。我尽量把她想象得最不堪入目，没有水泥的路，没有商场的街。应该庆幸的是，在我到达时时候，她却是那么清新可人，恰似我的故乡——揭阳，忽然间多了几分亲切。在取行李之时，一位身着百源制服的大个子，微笑着问：“你是赵晓安吗？”就这样，这个大个子抢着把最重的行李提了起来，我们笑呵呵地走向了公司的商务车，开始了百源感动之旅。

这位大个子驱车载着我们在阳江市区观赏，并当起了导游，一到跟公司有关的地方，就激动地介绍了一番，脸上洋溢着自豪。终于到了宿舍，他主动帮我们几个新员工把各重型行李提上宿舍，1楼到5楼这样重复着，行李搬完了，衣服也早已经湿透了。大个子提出载我们去公司逛逛，

那时候也没多想，只是觉得这位行政人员挺尽职的。后来到了公司才发现，这位大个子，原来是行政部的老大，杨剑钢经理！天啊，老大亲自出马，让我们这群新员工受宠若惊的同时也开始感受到了公司和睦的文化。

试用期间，有一位劳苦功高的女生是不能不提的。她就是HR陈翠柳，负责我们的实习安排，也可以说是由她把我们将进百源这个大家庭里面。温柔爽朗的她，有时像一位邻家姐姐，把我们当成了弟弟妹妹那样去照顾；有时就像一位多年的好友，任由你欺负；有时也像一个娇气的小妹，用阿铄的话来说就是“有什么事，说，哥来帮你！”呵呵。一切是那么温馨，自然。油然而生的一丝甜蜜，那是感动的感觉，谢谢她为我们这么一大群新员工付出的点点滴滴。

感动，无需像无边大海惊天动地般澎湃，有时它只需涓涓细流，缓缓而过；当你轻用张开的手掌勺起，它幽幽滑过指缝，留下一股清馨，然后很自然地回归小流，继续前进，继续滋润他人。

在制造TEAM实习时，组长们的照顾，车间员工的友好，让我们倍感温馨。还记得我曾经在包装车间向一位在百源工作多年的女生问：“你觉得公司让你最感动的是什么？”她微微一笑，说：“是平等吧！”多么让人深思的答案啊；

回到外销部时，作为业务员，跟单的工作是必须学习的。丁恒敏，还有陈治富，是我的两位“导师”。他们任劳任怨，孜孜不倦的工作态度，堪称劳模；对于我这个“门徒”，他们也是倾囊相授，有问必

答，并且能够寓教于乐；相比我所知的某些企业，百源乐于施教的氛围，可谓神奇。即使是来几个星期的实习生，也不会只是给予复印，打印等打杂活体验，更多的是给予他们具体的学习、实操等，这众多部门中，储运部是最让人印象深刻，三位佳丽绝对能让我们学成而归。还有，在国外销售部时常飘荡着宛转悠扬的笑声，总能让人淡忘工作的疲劳。豪爽大气的K姐，以杨门女将的魄力“喊打喊杀”地引领部门笑哈哈向前进，赚大钱！

感动是如此平凡，它可能只是来自那忽然间的回眸，脱口而出的垂问或是不经意的一举，却能轻轻荡起你心中的波澜，让你微微一惊，接着你就收获了感动。

阳江是一个雨水多有眷顾之地，有时出外归来，躲在车上不知所措时，保安会匆忙打伞来到你的身旁；当回宿舍落单时，会有人悄悄来到你的身旁问：“要不要载你一段？”当你周末不知所为的时候，会有还未认识的同事邀请你去生日PARTY或者运动会。当你囊中羞涩时，公司慷慨借出的现金刚好能接燃眉之急。

.....

点点滴滴，百源带给我的不是远离广州，远离深圳的失望，却是一番由心的感动。于丹教授曾说过：“一个人身边的位置只有那么多，你能给的只有那么多，在这个狭小的圈子里，有些人要进来，就有些人不得不离开。”我所庆幸的是，百源，还有百源人，进入了我那狭小的圈子，让我在怀念离去的人们之时，还能与百源携手共进。

面对大悲大喜，我不容易感动，只因为我相信任何事情都有个度，大悲大喜之后一定会有转机。但是，我却容易被细微的事情所感动。

比如说，关怀。刚走出象牙塔，对自己未来充满着信心，但是当真的面对社会的时候，我又开始胆怯了。一切都是那么的复杂，不可琢磨，该从哪里开始呢？离开学校，一时不知道该以什么样的姿态去面对那些被称之为同事的人，然而，是翠柳姐带着我熟悉这个公司，带着我去认识每一个人，在实习期间不厌其烦的为我们安排着紧致的培训行程。虽然说这些都是她的本职工作，但是并不是所有人都可以这样真诚的做好本职工作的。每次看到的翠柳姐都是亲切

的笑着，一开始的时候我还以为她是那样亲切的、永远不会生气的，后来才知道她的亲切都是关怀。我喜欢看见身边的人笑，因为只要他们愿意对你笑就可以说他们是在乎你，关心你的。百源有着那么笑脸，就有着那么多的关怀。然而，在百源关怀不仅仅是旧同事对新同事的帮助之间，还存在我们一帮新同事之间。我从没想过，来到这里我还能这样一群互相关心，付出真诚的同事，以为每天下班之后我都得自己一个人待在空荡荡的房间里上网、发呆。然而群妍开怀的笑，还有互相串门，饭后散步、运动的乐趣，让我感到温暖，原来同事也可以这样的放肆的生活，也可有着像朋友一样的情感。

再比如说，信任。

来到百源的两个月让我感到信任的地方无处不在，每一件小事，每一句话，每一个眼神都能让我看到信任。刚开始的时候，我很不解，为什么他们都可以对一个新来的人那么信任，后来才醒悟过来，他们之所以信任我是因为都把当我做了百源的一份子，不在乎我来到百源的时间。而其中让我体会到信任最深的是在储运部实习的时候，到现在为止我都疑惑为什么他们就可以那么的信任我们，给一份资料由着我们折腾的去完成相关的单据呢。有一次梦休年假，休假之前由于我跟她学习做报关资料学了最久，也是学的比较多的，所以她很自然的就把第二天的工作交接给我。那天听着她对我讲着接下来要做的的事情，我心慌了，怎么就这样交给我，我只是打酱油的学习了一下，偶尔在她的指导下做了几份报关资料，其他的我都没什么概念呢。听着她不停地吩咐着我记得做这，做那的，我那时真的很想对她说，喂，给国瑜做不行吗？可是看到她信任的目光，我忍住了。对自己说，就勇敢的做吧，不要辜负梦的信任。就这样，在储运部，我学会了怎么接受他人的信任，学着努力做好不辜负他人的信任。

我感动于同事间的关怀，感动于同事间的信任，感动于百源对新员工的包容和接纳。在我看来，这足以证明一切了。

那些细微的感动

李伟娟

【百源美丽一线】



个人档案：莫兰花，女，1986年生，广东阳东人，人力资源部人事专员，2009年度优秀员工

莫兰花很忙，约定的采访时间一再拖后，她说必须赶在过节前做好工资表，因为“工人拿了钱过节会比较开心”，白天上班她每一分钟都是满的，满得没有缝隙可挤，只能找个晚上，借用了她约会的时间（她的痴心男友洪洪一直在门外守候），才得以完成这次访谈。

工作状态的莫兰花是严肃的，严肃得有时让人敬畏，前人力资源部经理刘国鑫曾给她两个“最”的评价，“执行力最强”、“最讲原则”，对于交代的工作，严格遵循其制度和流程，“阿花都会一丝不苟地执行，而且是一如既往地执行”。刘经理回忆，今年春节后，人力资源部急需招聘大批技工，当时他正在广州忙于校园招聘，莫兰花除了完成自己日常工作外，还通过到工业园摆摊、找中介机构、发传单、拉横幅、找熟人等方法，顺利地完成了招聘，刘经理衷心赞许：“当时很多工厂都招不到人，几乎整个阳江都招不到人，甚至佛山、中山的企业都到阳江来招人。能够如此圆满地完成‘不可能’任务，实在有点不敢相信！”

莫兰花：

很多事都是能做成的

文/陈麒凌 摄影/张海明

如果说出色的执行力展示了莫兰花的干练，那么坚定的原则性则让你见识到她的执着，在工作中，凡是涉及到原则性的问题，不管来者是谁，她都毫无情面可讲，因为坚持原则，再加上性格直爽，有时难免显得态度强硬，连莫兰花自己都笑言，有时为了工作说话很大声，像爆竹筒似的，可能会吓到人家。但是，这个强而有力的兰花，只是她其中的一面。

在工作中见识过莫兰花厉害同事，一定很难想象，她被哥哥欺负的可怜样子。那是读小学的时候，早上煮个鸡蛋做早餐，莫兰花先用鸡蛋烫一烫被哥哥踢青的小腿，然后把鸡蛋吃掉。那时候小，哥哥很顽皮，经常欺负她，但莫兰花从不还手，也不记恨，因为“他是我的家人啊！”对于家人，她的概念从小到大都没变过，就是无限地爱、体谅与宽容。出生于农村家庭，有一个哥哥和一个妹妹，莫兰花是家中最勤劳，最能为妈妈分担家务的孩子。她用一句阳江俗语来概括自己的能干，“搵死工，戴烂帽”，就是说什么活拿到手都能干得很尽力。那时，兰花家里养着10头猪，60只鹅，10只鸡，还有7亩稻田，1亩红薯和花生，这些农活都靠她和妈妈两个人撑起来。上学前打扫卫生，下了课给鹅群换水，中午喂猪、喂鹅，下午放学赶鹅回家，煮饭，这就是她童年每天的生活轨迹，直到上了中学，她还坚持每天中午骑车20分钟赶回家喂猪，因为不想妈妈那么累。

那时她有些多愁善感，为家里的债务犯愁，经常怀疑将来。小学六年级村里来了个弹棉花的，他有个儿子，兰花对那男孩萌生了朦胧的情感，还在人家走了之后大哭一场。那时唯一让她投入的就是打篮球，她打前锋，投球必中，在奔跑跳跃中，篮球让她忘记烦恼。

因为家里经济困难，无法同时供三兄妹一起读书，只好牺牲了她的学业。十七岁这年，莫兰花出来打工，开始时在一间工厂打包装，包装的产品是钢丝刷，两手经常被扎出血，还常常被主管骂。当时她心里并无委屈，工作最辛苦的时候，她也在心里不不过，为什么是我没书读，为什么要我为家庭付出这么多？然而她很快就能冷静下来，为家人心甘情愿这样的付出，并决心一定要努力，走出困境。

莫兰花憋着一股劲儿，报名学电脑，她珍惜这来之不易的学费和机会，勤奋地学习，老师要求用三天背熟五笔字根，她一晚上就背熟了，中级电脑她只学了一个月，就被提拔为老师的助理，辅导其他学员学习。在这个过程中，她逐渐明白的一件事是，很多事我都是能做成的，只要我去做。

不折不扣的执行

梁兵

今天我看到了一篇让我高兴地日记，不是这个日记写得有多么精彩，而是一种坚持的精神感动了我。

我曾经因为没有坚持写日记的缘故，批评过小麦。但我今天看到在广州出差的小麦，在第二天到来的前39秒完成了自己的当日日记。我想，百源的成功不是因为我们有多么伟大的战略，多么美丽的商业计划，而是简单重复的有效工作，不折不扣的执行。



芳华

我负责协助玲姐组织每月集体生日会。平时的生日会，大家聚在一起聊天、唱歌、跳舞，是同事，如朋友，似家人。这个月因为生产任务重，不能安排时间举行集体生日会。我们推着小车逐个车间去派送，香甜可口的迷你生日蛋糕，和憨态可掬的毛绒玩具，代表公司为在一线努力工作的同事们送上美好的祝福。我看到一张张笑脸：腼腆的笑，可爱的笑，欣喜的笑，调皮的笑……一个个小蛋糕映衬着一张张夏日的笑脸，车间的空气中洋溢着一缕缕甜蜜的阳光味道。