

创造完美品质

匠心天赐

TINCI CRAFTSMANSHIP

06
TINCI
天 赐

编印单位：广州天赐高新材料股份有限公司

卷首语

奋斗

匠心运营

在疫情下的企业危机应对策略反思
奋斗十字口诀

匠心安全

天赐安全人
安全理念三原则

匠心质量

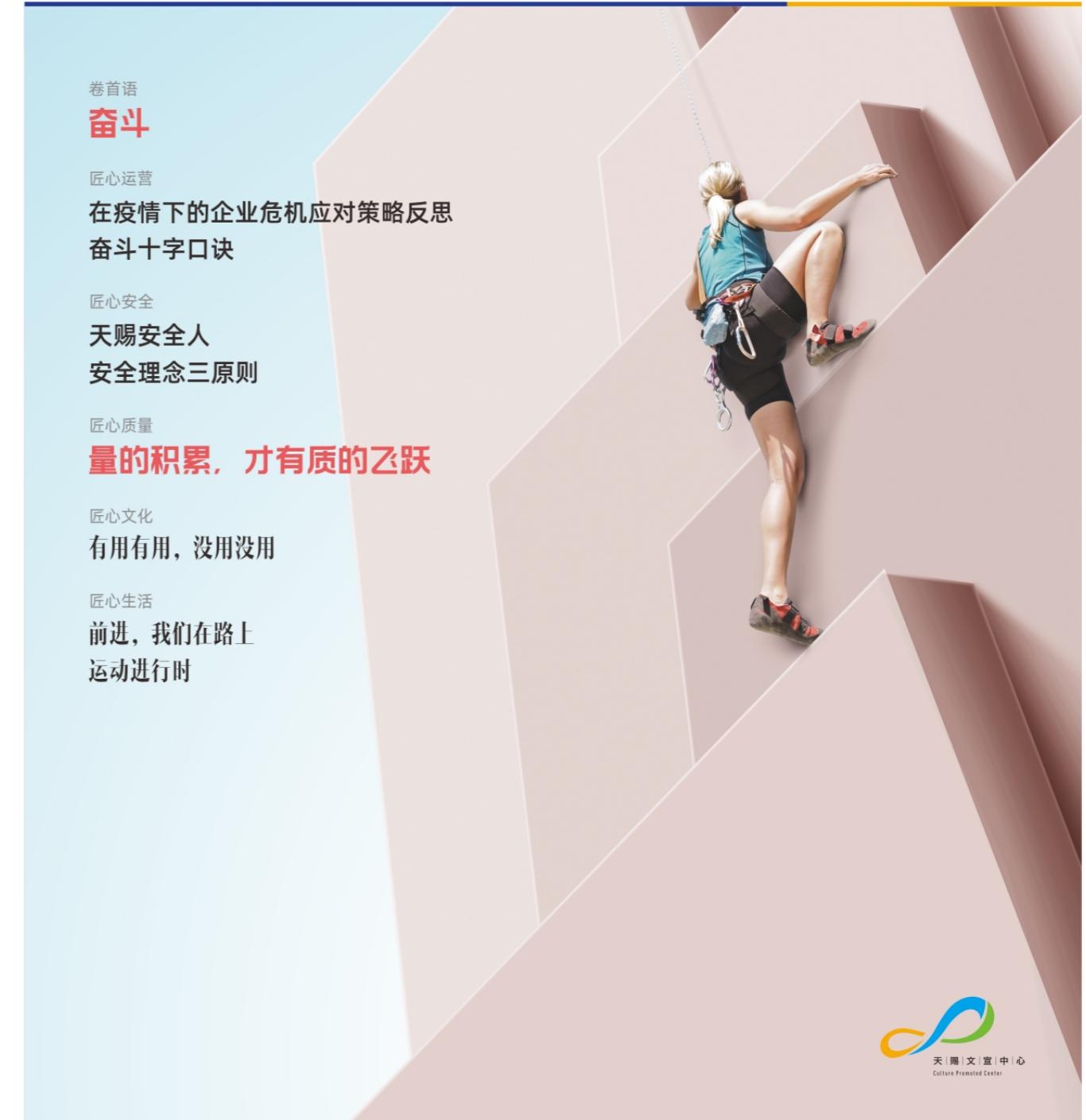
量的积累，才有质的飞跃

匠心文化

有用有用，没用没用

匠心生活

前进，我们在路上
运动进行时



广州天赐高新材料股份有限公司

地址：广州市黄埔区云埔工业区东诚片康达路8号

电话：020-66601159

传真：020-82058669

网址：www.tinci.com





“

新时代是奋斗者的时代。“奋斗者”怀有“以企业为家”的大局精神和“为企业奉献”牺牲精神，他们愿意把个人的成长与企业的发展拧在一起，与企业一起奋斗，风雨同舟、患难共进，在为企业贡献最大力量的同时，也必然会为人生创造出更大价值和意义。所以说，“奋斗者”是最美的，也是最幸福的。

奋斗

文 / 文宣中心

习大大说：“我们要为实现‘两个一百年’奋斗目标而顽强奋斗”。华企业文化精神“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗！”，这是华为成功的奥秘。坚持奋斗，在今天已不仅是一种精神，更是一种使国家和企业持续发展的力量，也是个人走向幸福和成功的必由之路。

争当前进路上的“奋斗者”

在每一个企业，员工大致都可以分为两类，一种叫劳动者，一种叫奋斗者。客观来说，劳动者占比大多数，员工跟企业之间是一种劳动力的交易关系，一方付出劳动，一方给予薪酬回报，这本是无可厚非。但从企业的角度，奋斗者才是企业的宝贵财富。

新时代是奋斗者的时代。“奋斗者”怀有“以企业为家”的大局精神和“为企业奉献”牺牲精神，他们愿意把个人的成长与企业的发展拧在一起，与企业一起奋斗，风雨同舟、患难共进，在为企业贡献最大力量的同时，也必然会为人生创造出更大价值和意义。所以说，“奋斗者”是最美的，也是最幸福的。

目标明确的奋斗才有价值

没有目标的努力不叫奋斗，只有“苦劳”没有“功劳”的勤奋也不叫奋斗。奋斗是为了实现企业目标全力以赴的实际行动和“不破楼兰终不还”的拼搏精神。坚持奋斗是一种永恒精神，它并不专属于某个时代，而是永远与企业创业发展之路同行。

随着公司政策和战略发展需要，我们除了广州总部，还在九江、天津、宁德等多地建立了基地，在这20个年头中，为了实现产品的研发制造，为了产品品质的稳定均一，为了争取更大的市场份额，为了“成为精细化工行业国际化一流企业”，无论环境条件如

何艰苦，无论市场形势如何严峻，无论前进道路有多坎坷，我们一直坚持奋斗，因为有目标在，奋斗才有意义；因为奋斗，才有了今天的崛起！

在有限资源中奋斗才能长“气力”

很多人总是认为，拥有足够的资源才可以成事。如我们想要更快的完成项目，就要增加人手；想在工作上有更大的成就，就需要有个更高的职位；想要挽救一个销量下滑的产品，就要增加营销投入；想要更好地开展工作，就需要增加预算；想要幸福的婚姻，就要一个大房子……

但在这个对创新力前所未有渴求的时代中，面对任务，最终的赢家不是一味追逐更多资源，而是最大化挖掘现有资源价值去奋斗以达成目标，因为我们手中拥有的资源远比想象的多，效能也远比想象的大。

追逐资源的人偏爱遵循传统，认为每种资源的具体用途是固定不变的，如回形针是用来固定纸张的、厨师就只会做饭，等等。这种人心态固化，缺乏革故鼎新的奋斗精神，会导致企业丧失长远发展的动力，个人竞争力也很难提升。

这次新冠肺炎疫情，很多企业在短短几个月内就“寿终正寝”，原因是这些企业对资源存在过度依赖。同时，也有很多企业抓住机会，深度开发盘活现有资源，开展在线课程、电商销售、无接触体验等“宅”经济、“云”服务，最终超额达成业绩目标。《亮剑》中，李云龙在成立新一团的时候曾经问过旅长能提供多少资源，但是旅长就一句话：“如果有资源，我还要你干嘛”，正是这句话，倒逼李云龙带领新一团艰苦奋斗，主动有为，最终是“家大业大”、战功赫赫，更催生了人人皆知的“亮剑”精神。



内部资料 免费交流

《匠心天赐》 2020年第2期（总第13期）

主办 文宣中心
总编 黄娜
主编 李水凤
责任编辑 马茜婧、陈瑶馨、钟淑芬、罗龙涛、鲁铖铖

准印证号 (粤A) L0170004X
编印单位 广州天赐高新材料股份有限公司
编辑部地址 广州市黄埔区云埔工业区东诚片康达路8号
邮政编码 510760

电话 020-66601159
传真 020-82058669
电子邮箱 tianciren@tinci.com

出版日期 2020年4月
印刷日期 2020年4月
印刷期数 6期/年（双月）

发送对象 内部员工
印数 500本

印刷单位 广州市晨兴印刷有限公司
地址 广州市荔湾区东沙荷景路9号1幢102
电话 020-84223083

欢迎投稿，稿件请发送至
E-Mail: tianciren@tinci.com

CONTENTS 目录

01 卷首语

03 IPD专栏

学习《研发如何从后台转身前台》
《华为研发组织进化之路》学习心得
需求从哪里来，又到哪里去？

08 工心运营

在疫情下的企业危机应对策略反思
社会责任铭于心，企业担当践于行
举贤任能，不负韶华——记天赐材料首次内部竞聘
奋斗十字口诀

15 工心安全

天赐安全人
安全理念三原则
如果危化品有了朋友圈

19 工心质量

量的积累，才有质的飞跃

20 工心文化

疫情防控，天赐党支部在行动
该奋斗的年龄，不要选择安逸！
浅谈预测性工作在生产管理中的重要性
《从想到到做到，从做到到卓越，构建有生命力的管理体系》学习心得
有用有用，没用没用

26 工心生活

奋斗，我们在路上
运动进行时
唯爱与美食不可辜负
疫情之后，我们真正需要什么

学习《研发如何从后台转身前台》

文 / 电解液事业部 刘蕊



听了张老师《研发如何从后台转身前台》，作为研发人员的我，似乎张老师在讲的就是自己的曾经、现在和将来的种种处境、认知等。听完之后颇有感触，给自己在之后的产品线研发和运营工作中也有一些启示。

01 改革需要时间，不要指责变革过程中带来的转变，要承重成长和前行

张老师讲了曾经的华为的种种表现，其实跟我们的很多现象十分相像，华为并不是一蹴而就的传奇，也是靠着一步步变革，一步步从泥泞中拔身出来，一步步将自己革命，成为了目前大家效仿的商业奇迹。变革不是一开始顺风顺水的，从低谷走出来是从开始定位研发开始。

曾经的华为产品开发项目不少，但是其销量并不出彩。研发最先的问题是小研大发，大销小服，大家都疲于应付和救火，忽略了中长期的事情，并且产供错位，为了预期的市场，备料失误，同时在一些面临上市的产品上面，准备又不充分。产品不能够满足市场需求，所有人都去指责研发，内耗严重。后期实行了产品开发的改革之后，研发职责地位进行了转变，推动产品跨部门团队的协同开发，依赖于其系统体系流程的建立。

上述的所有场景在前几年的天赐是多么的熟悉，但在最近两年的产品开发中，依赖于针对市场的产品开发，多部门协作开发，这个情况发生了不少的转变。在实行IPD的这一两年里，也有不少负面的声音，如IPD怎么这么麻烦，IPD流程这么繁琐，IPD用起来增加了多少工作量等等。但其带来产品设计思路的转变、产品市场化程度增加、产品开发团队开始步入正轨是在之前几乎不可能到达的一个境界，这种0-1的转变带来的新的挑战更是给现有的人员一个承重成长的机会，在变革中寻求更好的模式和解决问题的路径，也是更加值得深思的问题。

02 产品竞争力来源于团队创新， 不依赖个人英雄却可以让英雄如虎添翼

研发和产品开发不是一味重复，要摆脱低水平的研发，开发出更具有竞争力的产品。产品竞争力的打造来源于团队创新创造能力，这就需要打造适用于人才发展的平台。有活力的研发团队是基础，优秀的管理与人才相得益彰，不依赖个人英雄却可以让英雄如虎添翼。这需要一个强大的流程和系统来实现不依赖个人，IPD正是一个很好的工具。但是张老师也提到，虽然不依赖于个人，但也不能够让研发人员拿钱拿的太憋屈，价值感会收到极大的挫伤。

反观目前的研发，这个问题比较典型，连续两三年专业人员的离职率居高不下，人员离职之后知识和技能的流失现象也存在。现有人员有时也存在价值感不高等认知，这是我们值得深思和解决的问题。打造什么样的

平台，才能够更好的招揽人才、留住人才，是目前研发亟待解决的问题之一。

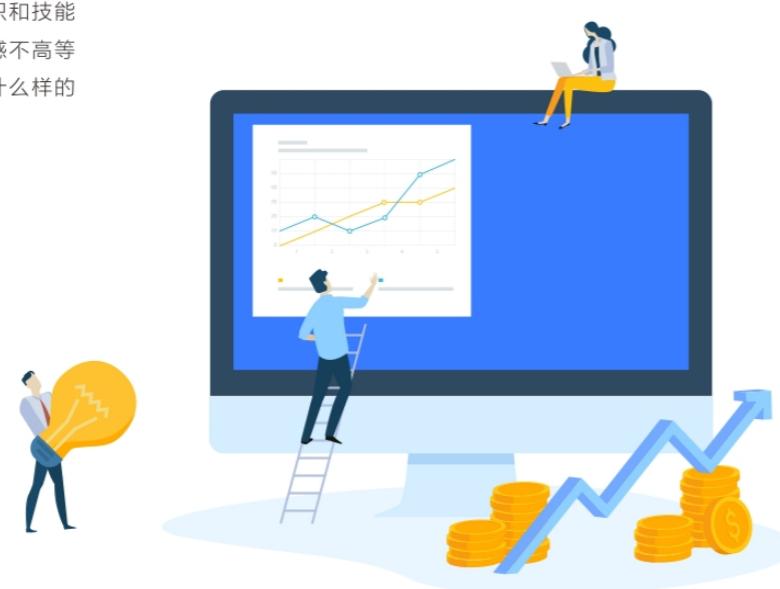
03 产品开发不是单打独斗， 是部门协作打胜仗

产品开发在华为之初被认为就是华为研发部门的事情，在思维转变后，实行了IPD，在产品立项和开发都进行了改革。在产品立项时就要算清楚投入产出比，在开发前端要向市场延伸，要对产品成本、质量负责；后端要向销售延伸，要对出现的产品质量问题负责。

华为在产品开发模式改革时，对产品开发环境和土壤的问题也进行了正确的审视，思考产品研发是如何定位。目的是要让产品线成为兜底的团队，开发出市场所需的产品。简言之，产品线的职能就是让客户满意的事情都要负责，开发出客户想要的产品，想客户之所想，急客户之所急，想在前面，做在当下，让客户满意。这就绝不是研发一个部门的事情，需要各职能部门携手打胜仗。

在IPD实行了一段时间之后，在现实工作中，这一点已经有了非常大的提升和进步。

在听完张老师的课之后，在今后的工作中，更应该转变自己的思维，在开发有竞争力的产品上依靠团队力量，通过对产品线产品的全链条负责制，做出更加能够满足市场需要的明星产品。



《华为研发组织进化之路》 学习心得

文 / 电解液事业部 孙艳光

昨天听了老师讲的课程《华为研发组织进化之路》，里面提到，华为之所以有今天的世界级产品竞争力，其中一个很重要的原因是源于华为研发组织结构和治理架构的变革，2002年产品线的大变革，使研发组织彻底地从单纯的功能部门（大研发），变成了担负E2E经营职责和使命的产品线，这也是IPD帮助华为不断迈向成功的关键。从课程的学习中，对本公司的研发组织建设有一下几点感想。

目前我们研发部门与华为早期的研发部门情况很类似，研发部门分为几个项目组，每个项目组分配对应人员去负责项目，项目来源于市场需求，项目成果由销售推荐给客户。



现阶段研发存在问题如下：

- (1) 研发依然由研发人员负责，其他部门人员很少参与，没有完全贯彻IPD精神；
- (2) 当前市场变化节奏越来越快，市场需求也有随时变化的可能，特别是细微方向的调整，有可能随时发生，研发需要加强应对市场变化的能力；
- (3) 研发所需的资源欠缺，特别是一些前沿性项目，关键原材料难以获取，原因除了原料不成熟之外，还涉及到保密问题，有些厂家不愿意卖新原料给我们；
- (4) 产品开发的资源分配问题。

考虑到我们研发的实际情况，个人认为现阶段可以从以下几个方面进行改善：

- (1) 继续贯彻IPD流程精神，除了研发部门学习，还应当积极去相对应的部门去宣贯，让大家都了解IPD流程的意义和内容，呼吁大家积极参与，一起推进IPD流程的建设；
- (2) 研发需从后台转向前台，与市场相关人员一起参与市场调研，与销售人员一起与客户及时沟通，随时关注市场变化，及时调整研发方向，跟随市场的节奏，开发出满足市场需求的产品；
- (3) 原料问题需要解决方案，积极参加行业的论坛会议，有很多原料的生产厂商在论坛会议上宣传自家产品，除此之外与行业龙头的原料厂保持良好关系；
- (4) 现有的研发项目投入资源基本一样，后续能否按一定的依据对项目进行分类，排出优先级，优先级高的项目是否可以投入较多资源，加快研发。

除上述感想之外，对未来发展也有一些想法，目前我们处于小发展阶段，转成大研发有需要较长的一段时间。在转换的过程中如何把现有的研发资源，变成适合本公司的产品研发的组织，才是我们当下要考虑的问题。



需求从哪里来，

又到哪里去？

文 / 中央研究院 刘念滔

客户的需求决定了产品的各种要素，是产品规划的源泉，也是市场兴趣的一个重要的体现，更是竞争力的关键。因此如何管理好客户的需求就决定了公司的发展和竞争力。围绕华为的全面需求管理，主要分享这三方面的内容，首先是华为需求管理的组织和能力。其次是如何来收集和管理客户的需求。第三部分是怎么来做好需求的决策和管理。

华为需求管理的组织和能力。首先华为的产品管理体系是拉通全产品业务流的。所谓全产品的业务流，从产业从产品战略的制定到产品的规划以及对需求的管理。产品管理部也是独立于市场和研发的一个组织团队，它是贯穿整个公司体系的。有公司级的产品管理部，也有产品线的产品管理部，甚至在一线还有产品经理的分部并直接归属于产品管理部直接管理的，以及跟一些战略的客户成立联合的创新中心，这样客户的需求直接就纳入了华为的战略和需求管理的规划的团队。

产品管理部的特点是基于市场和竞争的分析来规划，它不只是基于研发能力来进行的产品规划。产品管理部让公司的产品更加聚焦于产品和解决方案竞争力的规划，它并不只存在于依赖研发的能力和市场的一些短期项目，竞争力是规划出来的，不仅仅是研发设计出来的。

需求管理发展可以分成三个阶段：第一个阶段在产品管理部刚成立的时候，只能是对需求进行简单的收集和整理，我们那时候甚至就采用简单的Excel表来管理需求并传递给研发。本质上这对产品战略和产品的规划基本上没有实际的影响，现在我们很多公司的需求管理也就是处于这个阶段。

那么第二阶段，公司开始了端到端的需求管理，也采用了IT工具来管理使得工作效率有大幅度的提升，因为这能够对需求进行排序，根据需要的重要性和实施的及时性纳入到产品规划的管道中去。这个时候对产品战略的制定以及产品规划技能的提升有了初步的帮助。

第三阶段即高级阶段，产品管理部开始主动的挖掘和关注战略性的需求，更多采用走出去的调研来跟战略客户一起联合创新，对一些重大的价值需求投入很大的精力去研究，这也是确保了华为产品战略的准确性和产品竞争力提升的基础和关键。华为的全面需求管理模式，是构筑竞争力走向领先的关键因素之一。全面需求管理主要体现在华为的需求是全球化和全面化的数据，而且更加关注中长期的需求，并且针对短期和项目需求有不同的模式进行处理。在需求的实践过程中，也不停的跟客户进行确认和互动，以及有合适的需求决策和答复的模式。

如何收集和管理客户需求。华为的市场客户收集的特点，大概有四个，即全球化、电子流化、直接化以及组织化。在需求收集阶段，尤其要强调的是负责产品规划的团队和负责人，一定要与客户尤其是一些战略的客户有直接的面对面的沟通的渠道。产品管理团队与战略客户直接沟通渠道的好处就是，因为需求它有个重要的特征就是在不断变化，所以我们对客户需求的理解也是在不断的变化。每一次针对这种螺旋上升的理解，最好都要与客户进行再次的确认，并进行调整。另外在需求收集阶段，一定要强调的是，客户原始要原汁原味的保留，这可以用在后面需求的分析分解的过程中。需求一定要靠组织靠流程来进行保证，要常态化，不能项目化；更重要的是，产品规划的人要直接负责管理需求。需求收集它不仅仅是一个数据收集，一定要建立适合自己行业业务模型的收集模式。总结下来就是关于竞争需求管理一定要落到实处。我们做一些简单的竞品的分析，绝对不能代表竞争分析，竞争分析一定要找到标杆的对手和市场上主要的竞争对手，而且竞争对手分析最好能够做到以细分市场为单位，要设置专人专岗来分析

竞争对手，长期持续的跟踪学习，竞争分析也不能与竞争策略进行混淆。

如何做好需求的决策和管理。要让明白的人干明白事，这样才能够有效的提高组织的运作效率。华为全面需求管理的流程和管理的机制。需求处理分成5个阶段，包括需求的收集、分析、分发、实现和验证。在需求的收集阶段，一般是由一线的工程师，如销售、研发、服务，都可以代表客户提出需求并跟踪需求的处理过程。需求的收集不仅仅来源于客户的外部需求，也包括我们一些内部的服务营销等等，都可以提出产品的需求。需求的分析阶段，一般是由产品管理部专业的工程师来负责接口和处理相关的需求，在拿到需求过后，就会对需求的完整性、价值和应用场景等进行分析和澄清。其中很有可能会跟一线的工程师或客户进行多次的互动来澄清，确保准确无误的理解客户需求、描述客户的需求。准确的理解客户的需求是需求分析阶段最重要的问题。需求的分发阶段。经过分析阶段过后，产品管理部综合性的来进行客户的需求的排序以及研发的能力的审视，看在这个需求上，公司是否能在实现客户需求的同时，也能够给公司带来足够的价值。实现阶段，就是由研发根据产品管理部分析的产品包的需求，通过软件或者硬件的方案来实现和满足客户的需求，并进行验证。所以我们的测试工程师在需求方提出的阶段，也会根据产品包的需求和描述来输出相关的测试的项目：不管是实验室的也好，现场也好，在研发和生产完成的同时都要进行最终的验证。





在疫情下的企业危机应对策略反思

文 / 天赐材料总经理 徐金富

从危机事件中学习并积累经验，是企业家和管理者应具备的基本素质。如孙振耀老师说的本次新冠肺炎的特点：在非预期中突然爆发的大黑天鹅事件；对很多企业的影响来说甚至是致命的；难以精确地预判结束时间；可以确定在疫情结束后，许多行业将产生大的变化。所以我们要以马拉松而非短跑的心态看待此次危机。

此次疫情的危机的影响不容忽视，我们应当如何应对？我认为天赐重点策略主线是：降成本促业绩、稳运营保安全、练内功提质量、思创新推变革。

一、降成本保业绩

严格控制支出：全员发力降低成本、减少浪费。各部门都要谨慎评估所有与保障生存销售没有直接关系的开支，不能产生价值的钱坚决不花，把成本降到最合理。例如：各产线的单耗能耗的降低；存货呆滞品的减少；以包装和调度计划的优化来节约运费；控制工程项目的支出；不增加不合理的日常维持类费用。同时，各产线尽量把产量保持在经济产量上，避免过低或者过高负荷，综合降低产品成本。公司总体人员数量不增加，但结构要微调，各部门领导重点关注各自的人工成本（人员编制，人员效率管理）。

创收提效：大势向下的背景下，有一些需求性平稳板块业务甚至上行板块业务，我们必须抓住，例如日化洗护类产品；国家政策主导与支持的行业，例如新能源板块。各事业部要尽可能争取订单，提高销量及收入，加紧回款，为集团经营减压。

二、稳运营保安全

适逢今年SAP系统的上线，希望能够满足客户的基本需求并且有效的优化企业内部管理流程，进而达到提高企业经济效率的目标。虽然大部分模块已经上线使用，但是在实际的应用过程中，相关的人员要结合实际情况进行不断优化，利用这种先进的管理模式，细化各个环节的管理工作，并进行适当的优化与改进，将企业内部的资源配置合理化，进而有效提高企业的信息化水平。

“安全是企业的生命，平安是大家的幸福”。搞好安全工作，改善劳动条件，可以调动员工的积极性。这里不仅包含了生产安全，还有抗疫安全。我们不能丝毫放松对生产现场的安全行为的要求和巡检，各部门都要高度重视，同时也要对员工的非工作时间的安全做同等要求。

三、练内功提质量

苦练产品与技术内功，苦练管理能力内功，一刻也不能松懈。

在产品和技术上，客户不满意的点就是我们需要苦练的内功。我们的客户从成本满意开始，产品与技术越来越重要，这是我们获取这些客户的机会与份额的驱动因素。质量、产品适配性、技术稳定、应用售后等都是客户对我们的硬功的检验标准。

从管理能力上讲，我们要进行管理细化，真正实现“柔性+落地”管理。公司各部门之间不能各自为政，而应该相互合作；各管理团队应该主动地去采取实际行

动，而不是主持工作，例如会议室写字板，用完之后应该擦干净恢复原样，但如果前面的人遗忘，您在用的时候举手完成的事情，不需要邮件通知并等待行政人员来处理，效率需要推动流程的改善；像办公用品领取这些简单的事情，并不需要设定专门岗位来做，组织架构需要优化。我们整个团队现在应该苦练内功，提高工作效率、优化流程，提升管理能力。

四、思创新推变革

很多人都说：“很多企业不是死在非常时期，而是死在非常时期过后”。的确，非常时期可能会激发竞争对手的潜力，刺激很多企业跨界来做你的业务，这次的肺炎疫情后，定会极大促进很多企业的数字化转型，如果你没有适应变革，那会慢慢被取代而淘汰。

像我们的日化采用的线上产品直播课程、HR推动的线上课程培训等等，这些都是很好的创新方式，我们的工作方法要变革，我们的管理思路也要变革，我们的思维方式更要变革。数字化转型牵涉工业、商业和管理三个维度。不论从制造到营销，还是内部的管理，最重要一个环节就是产生数据，变成数字资产，我们要把各种经营活动尽量实现数字化。

危机是危险，但更要看到机会，然后跟进变革，让企业能够不断壮大、基业常青，去面对各种无时无刻都可能存在的危机。

最后，大家都记住这些名言：“不要浪费一场好危机。”每一次危机，都隐藏着机会，危机越大，机会也就越大；任何一次危机，都是新格局重构的开始。

CHANGE
C



社会责任铭于心 企业担当践于行

文 / 文宣中心

“在疫情面前，谁都不是旁观者，保障消毒用品供应，是我们企业应该肩负的社会责任。”面对来势汹汹的疫情，天赐材料对企业内部进行有效的防疫部署，同时积极承担社会责任，疫情不停，行动不止。

01 众志成城，共抗疫情

天赐材料全体响应政府及公司防疫号召，积极开展疫情防控工作。同时各地尽其所能援助抗疫一线，为抗击疫情贡献一份力量。

九江天赐

“献出一份爱心，托起一份希望”。3月12日下午，九江天赐总经理赵经纬一行驱车满载着100床“美罗家纺”蚕丝被、“香谷坊”一级大豆油100壶、大米80袋、牛奶80提、消毒浓缩液100公斤，总价值五万六千余元的物资前往舜德乡，捐赠给疫情严重的舜德村、灰山村，携手舜德人民共同抗疫。

此外，公司通过捐赠红十字会的形式，满足湖口本地消毒液的实际需求，目前已捐出消毒液10吨。

广州天赐

- 1、天赐党支部捐赠公司内部7500个口罩，支持企业安全复工；天赐党支部共63名党员，100%的党员为抗疫自愿捐赠不同金额的现金至上级党委；
- 2、工厂捐赠消毒液1吨至云埔街道、安监环保部门；
- 3、日化材料及特种化学品事业部累计捐赠73142元现金，1万个口罩。

天津天赐

捐赠消毒液共12吨至周边社区、居民、企业。





02 心系客户，健康护航

此次新型冠状病毒疫情来势凶猛，迅速席卷全球多个国家，日本、韩国、伊朗、意大利等接连爆发了大规模的新型冠状病毒感染的情况，市面上口罩等各类防护用品供不应求。天赐材料密切关注着国内外客户的健康安全。为此，天赐材料发动公司

全部力量，经过数周的努力，筹集购置了1万多个医用防护口罩，解决物流运输等重重困难，最终将防疫物资送到客户手上，以实际行动支援海外客户抗击疫情。



03 天赐在线，携“手”抗疫

疫情期间，各类消毒防护产品持续热销甚至经常是售空的状态。企业复工，防疫先行，消毒产品怎么选购，怎么更有效更到位的消毒，这些都是企业在复工前必须要解决的首要问题。因此，天赐材料发挥自身产品优势，对疫情期间的复工企业，每周免费进行“手部消毒产品技术”的在线培训，全力支持疫情防控工作。

面对疫情，作为一家有社会责任感和担当的企业，天赐材料切实履行社会责任，以实际行动，为取得抗击疫情的最终胜利贡献一份力量。

我们相信，在政府的坚强领导下，社会各界风雨同舟、携手同心，一定能够打赢这场疫情防控阻击战。



举贤任能，不负韶华

——记天赐材料首次内部竞聘

文 / 采购部 杨林

会议的形式，肖海燕总监向采购部的全体同事宣布了本次内部竞聘的最终结果，候选人张丽成功竞聘，晋升为采购部九江基地采购经理。

2020年1月9日上午10点，采购部进行了天赐材料首次内部竞聘，本次竞聘的岗位是采购部九江基地采购经理1名。经过前期的精心准备和动员宣传，九江基地采购部的6位员工均参与了本次竞聘。

为使评选更为公正公平，本次竞聘会特别邀请了天赐材料HR总监黄娜女士参加，同时参与的还有采购部的肖海燕总监、蒋明科总监以及总经办的李海燕女士和其他采购部的中层管理者们。大家均按照会前拟定的任职资格和考核标准，对6位候选人进行了充分的考核和评估。

竞聘会上，6位候选人按照抽签次序依次发言，均带来了自己精心准备的竞聘汇报PPT。按照各自PPT的内容，大家从自己的性格特征作为出发点，详细阐述了自己历年来的业绩和对九江基地采购经理这个岗位的理解和认知。候选人的竞聘PPT和临场演讲的发挥是作为考核的一个主要方面，同时，参加的管理者们也有针对性的，对各位候选者就业务相关的内容，进行了临场提问，问答环节的表现，也被纳入了考核标准和评估中。

经过近4个小时的发言和问答后，参与考评的各位评委也给出了自己公正的评价和考核结果，但是由于竞争过于激烈，当场的考核结果出现了并列的情况。因此，大家决定由采购部总监肖海燕另选时间，对并列排名的2位候选人，再次进行1对1的面试加试环节，根据最终面试表现，再确定晋升人员。

恰逢年关，又因为突如其来的疫情影响，采购部的同事们都在节后投入到忙碌的保生产的各类物资的采购工作中，面试加试以及最终确认工作有所延误。最终在2月底，通过视频

竞聘虽然有入选有落选，但是最终也实现了公司和员工的双赢。通过这次竞聘，原本湮没在日常常规工作中的大家，都能有机会展示着自己的风采，也给不同模块的其他领导和同事一个惊艳的亮相，这对部门的高层领导们发现基层员工的能力和潜力，培养后续力量是大有裨益的。对于个人而言，即便是这次晋升竞聘没有成功，但是公司后续其他类似培训，工作调整等机会中，领导层也会对大家优先考虑，这对个人职业生涯发展也是颇有帮助的。且大家通过竞聘准备发言，都能站在比自己所在岗位更高的层级考虑工作安排，思考工作流程，对于工作和组织的理解会更加深刻，也能转化为各自更大的工作驱动力。

最后，我们对张丽的成功竞聘表示祝贺，希望她带领的九江采购团队能更好地为九江基地服务，做好保供应降本增效的工作。也对竞聘未能成功的各位候选人送上一句，这个结果并不是对大家能力的否定，只是“大海茫茫，许许人才。较短量长，惟器是适”。相信大家会在后续的工作中继续发挥自己的能力，体现个人价值。

干
主动
让我来
积极思考
责任是我的
有谁需要帮助
目标一定会实现
一切工作是为了爱
我要成为多给予的人
只有结果才能证明实力



文 / 人力资源部 黄娜



天赐安全人

文 / 九江天赐EHS 陈欢

也曾迷茫，也曾孤独
唯一坚定的是脚下这条路
付出一万的努力，以防万一的显露

严是爱，松是害
扮我的黑脸包公
招得骂声亦无妨，对哭声说不

推行不安全行为观察
建设全员参与的安全文化
提高生产效率，改善环、管、人和物

日常巡检里擦亮双眼
让隐匿于角落的隐患显现
海因里希在诉说，要将风险扼杀于萌芽之初

严审EHS体系
细究安全管理程序
为了神圣的使命，我们同绘蓝图

共署安全生产责任书
力降TRI损失工时事故率
奔向“零”的目标，奋身不顾

见安思齐，见损自省
惊讶于“稳然”^[注]里的灼见
如痴如醉在探讨求知的路途

争渡争渡
天赐安全人
我们永不止步！

[注] “稳然”：著名生产安全专家粟镇宇老师主讲的稳然学堂，天赐材料EHS人员提前自学课程内容，每晚通过WeLink语音会议的形式共同交流分享一个课题。



安全理念三原则

文 / 摘录自“应急力量”

01 “0”伤害原则

- 不是单纯的考虑到不出现死亡和停工
- 对车间、作业台等有潜在危险的地方存在的潜在危险进行及时地发现并解决
- 将工伤、职业病以及包括交通事故在内的一切灾害降到“0”

02 “提前预防”原则

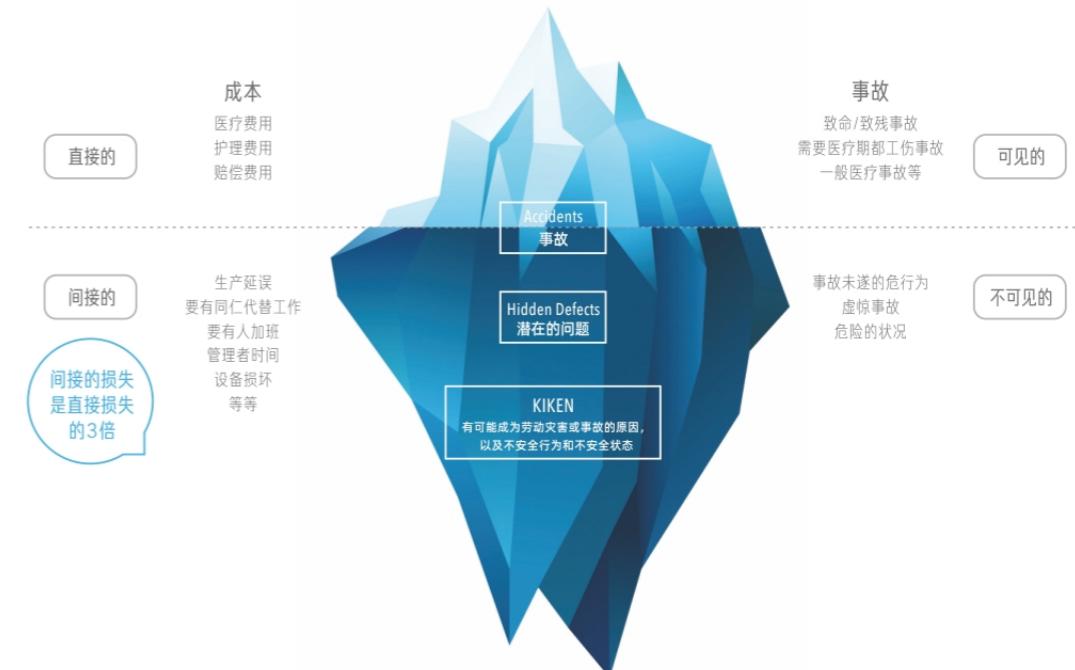
海因里希法则

- 事故三角形
- 300 : 29 : 1



海因里希法则引申 ——冰山理论

An Accidents is Just the Tip of the Iceberg!
事故只是冰山的一个小尖



海因里希法则引申 ——墨菲定律

任何一件事情，如果客观存在着发生某种事故的可能性，不管这个可能性有多大，如果重复去做时，事故总会在某一时刻发生。

墨菲定律
100-1=0

在安全生产中，有些小的隐患和违章在一次或数十次过程中也许不能导致事故。但是总维持这样终究是会发生事故的，侥幸和麻痹是很多血淋淋的事故根源。

03 “参与”原则

- 是为了发现、掌握、解决潜伏在车间及功罪太的危险（问题）
- 全体员工团结一致，自主自发的参与
- 是下定决心一定要解决问题的参与

因此，只有齐心协力——控制了人的不安全行为、物的不安全状态，才能最终达到“0”事故！

如果危化品有了朋友圈

文 / 摘录自网络



疏散与隔离

在生产、储运过程中一旦发生泄漏，首先要启用应急预案防止扩散，紧接着要疏散无关人员，隔离泄漏污染区。如果是易燃易爆化学品的大量泄漏，一定要第一时间拨打“119”报警。

切断火源

切断火源对化学品泄漏处理特别重要，如果泄漏物是易燃物，则必须立即消除泄漏污染区域内的各种火源。

自我防护

参加泄漏处理的人员应对泄漏的化学品性质和反映特性有充分的了解，要到高处和上风处进行处理，要严禁单独行动，身边一定要有监护人。

危险化学品的泄漏，会造成严重的污染，对接触的人造成不可恢复的永久性创伤，对于危险化学品都泄漏事故，必须准备完备的安全处理预案。



人人关心质量，人人重视质量；天天牢记质量，时时讲究质量；质量在我心中，品质在我手中。创造完美品质，天赐人在路上！

量的积累，才有质的飞跃

文 / 质量保证部 王蓓蕾

“创造完美品质”是天赐材料的企业使命，高品质的产品是制造出来的，而不是检验出来的，因此在生产制造过程中，每一位天赐人都影响着产品品质的跃动起伏。丰富的理论知识可以引导规范的生产，那如何能让基层员工在繁忙的本职工作之余，还可以积极主动的学习了解质量知识。

经过组织方的反复考量，最后决定采取线上知识问答的形式，寓教于乐，在竞赛的氛围中学习新知识，并对表现优异的员工给予小奖励。由此，在2019年第四季度，质量保证部开始按照计划在九江基地试行。值得一提的是，全面负责此次活动开展的是质量保证部的四位小萌新——2019届管培生左娟、黄雪、李艳艳、王蓓蕾，作为应届毕业生，在校园拥有丰富的活动经验的她们，在活动组织的形式上更具活力，也会在整个过程中融入自己的新想法。拿到任务之后，开始明确分工，分为两组：一组负责搜集知识问答的题库，初次要求题目数量不少于300道，难度等级控制在较低水平；另一组则负责活动详细策划，制定合理可行的实施方案，并寻求软件支持。历经波折、经过高人指点之后，活动举办形式和题库搜集都成功就绪。

2019年11月，第一季质量知识竞赛在九江基地成功拉开帷幕，由于前期的微信宣传以及各部门的转发支持，第一季度的试水效果良好，员工参与的热

情高涨，第一季度共有500余名员工参与，这大大鼓舞了四位培训生的信心，一切的努力都得到认可和支持。最后，第一季度的颁奖典礼也在活动结束后及时举办，小编很高兴能与大家共同见证这一高光时刻，至此，第一季质量知识竞赛圆满结束！

借鉴第一季的成功经验和运营模式，2020年我们又双叒叕来了！根据规划，质量知识竞赛每个季度将举行一次，每季度选取一个月开展活动，相关负责人需提前做好前期准备，定时对知识问答的题库进行更新，同时要对所选题目的难度及适用性进行审核，确保题目难度适中，让天赐员工能真正学有所获，学有所用。准备工作完成后，活动举办当月每周的周四、周五开放系统答题，活动主办方在制作好链接后，及时在基地的各类微信群、朋友圈进行扩散宣传，邀请基地的全体员工积极参与答题。

答题规则上面则舍弃了最初的积分制，改为总分制。每一期知识问答将在题库中随机抽取10道题目，题目类型均为选择题和是非题，在作答上有一定的提示作用，综合考虑到基层员工的需求。每期成绩由后台软件进行统计，在本季度四期知识问答结束后，由工作人员汇总统计参与者本季度的总得分，根据总分排名先后选取固定的人数进行奖励，此举意在鼓励参与员工，提升员工的参与积极性。正所谓“涨知识、赢大

奖”两不误！

在知识范围上，知识问答题目主要涉及不合格品处理、质量管理体系、5S管理、顾客满意度、生产过程控制等等，面对较为专业的知识领域，刚开始答题可能略有不适，小编就接到了九江基地公用工程王新建以及PSM工程师程火保等人的反馈，答题过程中遭遇滑铁卢，需要提供知识资源的支持。小编看到这个消息也是不得不感慨下，好学果然是天赐人的优良传统，It's never too late to study! 鉴于此，小编在这里给大家推荐两本相关的书籍《质量工程师手册》以及《新版GMP》，大部分题目都可以在书中找到答案哦，超越他人的秘诀小编已告知，剩下的就看大家自己了！加油鸭，奋进的天赐人！

另外，九江基地生产供应部也要提出表扬，朱金林朱总要求部门员工一定要积极参与每期的质量知识问答，并有专门的负责人统计参与人数，没有参加可是要接受小惩罚哦！作为组织人员，小编可是要给朱总打call，感谢您的高度配合！

到目前为止，2020年度第一季度质量知识竞赛的覆盖范围已涵盖广州基地、九江基地、天津基地以及宁德基地，2020年第二季度将做到天赐材料下属所有的（分）子公司全覆盖，在天赐营造出浓郁的质量文化氛围，掀起全员学习质量的新潮流。



疫情防控， 天赐党支部在行动

文 / 天赐党总支部 马锦琪

一个党支部就是一座战斗堡垒，一名党员就是一个先锋战士，“冲锋在前”永远是共产党人的精神基因。面对汹涌的新型冠状病毒肺炎疫情，在党中央的号令下，党心民心万众一心。全省各级党组织和广大党员干部成为一座座坚强的战斗堡垒；危难时刻，广大共产党员挺身而出，冲锋在前——无论是在医院病房、机场车站，还是在街道社区、乡镇村社，都活跃着共产党员迎难而上、无私奉献的身影，为神州大地驱散了阴霾，沧海横流，方显英雄本色。

疫情如令，责任如山。自2月10日我司复工始，天赐党支部全体党员一直在积极行动，在得到上级党委的同意下，充分利用“两新”组织党员活动经费和

工作经费，购买了7500个一次性口罩，发放给公司员工使用，为公司安全复岗筑起一道安全墙；我司63名党员积极参与“响应号召齐聚力，众志成城战疫情”自愿捐款活动，用实际行动践行“不忘初心，牢记使命”的社会责任与担当。

这场疫情防控战是对党组织战斗力的一次检验，也是对全体党员干部党性修养的一次深刻检视。希望天赐党支部党员继续发挥党员干部先锋模范作用，展现出“我是党员我先上”的奉献精神，在防控疫情战斗的前线接受考验、经受锻炼。

该奋斗的年龄，不要选择安逸！

文 / 摘录自“名言名句”公众号

人生，
哪有不努力就能过得毫不费力，
欲戴王冠必先要承其重，
世上，
哪有不付出就能轻而易举得到，
人前显贵就得人后受罪。
世界哪能随随便便就能成功，
没有金刚钻你揽不了瓷器活，
别总是羡慕他人有显赫的背景，
那是上几代人留汗流血的争取，
普通人家培养出一个有出息的人，
要几代人的辛勤栽培与个人努力，
你没有显赫的背景，
但这不是你逃避的理由，
你没有富贵的父母，
但这不是你抱怨的借口，
你的每一分努力都没有白费，
你的付出垫高了后代的起点。
没有什么是能一步登天的，
努力过好每一天才是真理，
不要在年轻的时候选择安逸，
你现在的痛苦将来让你舒服，
人生前期怕吃苦，最后苦一辈子，
年轻时候不怕苦，最终甜半辈子，
再奢侈的物品，除以365天也很廉价，
再微小的努力，乘以365天也很伟大。

往前努力一步是幸福，
退后逃避一步是孤独，
该奋斗的年龄，
不要选择安逸，
人生有太多的迷茫与彷徨，
生活有太多的无奈与不甘，
你没有勇气改变自己，
就必定得被社会改变，
你没有毅力坚持奋斗，
就没有资格抱怨现实。
你已经不是小孩了，
父母已经不年轻了，
父母不再是你避雨的港湾，
你却是父母子女的一片天，
不要说时间还有很多，
有些人有些事不能等，
做一件事最好的时间不是明天，
而是你树立目标后的此时此刻，
你曾经努力却放弃的，
终究是一生的遗憾，
你曾经付出却失败的，
终究是生命的经验。
你不勇敢，
坎坷会阻拦你，
你不坚强，
现实会打击你，

累的时候，不要放弃，
因为你在走上坡路，
苦的时候，不要抱怨，
因为你正在变强大
人生没有白受的苦，
生命没有白走的路，
总有一天，回首过去，
你会感慨自己的努力没有白费，
总有一天，面对别人，
你会微笑讲述自己动人的故事，
相由心生，命由己定，
该奋斗的年龄，不要选择安逸！



浅谈预测性工作 在生产管理中的重要性

文 / 2019年度天赐之星 段小川

在日常工作中，我们会接触到很多预测性的工作，比如产品销售量预测、制造费用预测等，这些工作都要做得很细致，并且要形成文字性的内容。而对于生产一线预测性的工作而言，其关注度相对来说就要小很多，也往往容易被忽视，但这并不代表这些预测性的工作不重要。相反，对于生产部门来说，这些工作直接决定着能否按时完成生产交付任务，并且对生产部门自我提升的速度有很大影响。

生产一线的设备故障、生产异常处理、公用系统异常、员工离职、天气等情况都需要做预测性的工作。比如设备故障，一旦发生，一般都会影响生产进度，造成经济损失；但如果在设计阶段就已考虑到故障情况，有备用设备，或是后期已备好各种配件，我们就能够及时止损，第一时间切换至备用设备或是进行配件更换。但假如没有做好这些预防性工作，有时即使是很普通的一个配件，我们也要等上好几天，造成很大的经济损失，甚至整条生产线被迫停产，这种案例在基地的生产过程中并不少见。再比如生产异常处理，如果不提前在试生产阶段往量产阶段进行的过程中收集数据，做好各种类型异常情况的预案并进行培训学习，一旦出现异常情况，还去等产线领导给出明确指令，或是去现场指导，事情或许早已变得更加严重；相比员工清楚地知道处理方案，第一时间就进行处理，安环风险低，效果也更佳。

明白了这些以后，在2019年的工作中，我带领液体六氟磷酸锂生产团队开始进行这些预防性工作的部署，利用早会时间或是培训的机会，提出各种类型的假设条件，然后结合收集的数据或信息告知怎样处理，之后再以提问的方式进行检验，看不同层次的员工是否都

掌握了本层次常规问题的处理方法，如果发现回答的内容有问题，再进行讲解。经过3个循环周期以后，产线基层员工基本具备了处理生产异常的能力；基层管理人员也具备了指挥基层员工处理异常情况、做好备品备件工作的能力；核心管理人员具备了产供销平衡协调、检修维修计划制定的能力，最终也100%完成了生产交付任务。

从我个人的经历来讲，我觉得这只是生产管理人员日常工作中占比很小的一类事情，我们更多的是要通过提前做这些预测性工作，让基层生产人员具备做好大部分生产工作的能力，以便让产线的管理人员有更多的精力去主导做一些产线的提升工作，比如节能降耗、工艺优化、人才培养、体系建设工作等，以让自己的产线越来越好。试想产线的管理人员整天救火一样忙于各种基础生产工作，哪还有精力去做这些提升工作，自己的产线又怎能不断进步。再从另外一个角度来看，公司花了那么大的代价，培养了一批管理人员，却只能做一些基础工作，这难道不是一种资源浪费。以上是我的一点工作经验分享，希望能给大家学习借鉴。



《从想到到做到，从做到到卓越， 构建有生命力的管理体系》学习心得

文 / 中央研究院 张海霞

为什么有的企业能够成功，而且是持续的成功，而许多企业却不能？为什么有的企业能够成就伟大的事业，而许多企业却非常平庸，它们甚至始终都在为生存而殚精竭虑？答案可能会是多种多样的，但最根本的原因只有一个，那就是管理的生命力。企业是否有一套有生命力的管理体系，这成为一家企业兴衰存亡的关键因素。

管理的生命力作为企业生命力的重要组成和表现，已经越来越被企业所关注。华为创造了以客户为中心的价值管理体系，实现从客户到客户的闭环、从战略到价值创造的闭环、管理体系持续改进的闭环，构建了有生命力的管理体系。这样的价值分配机制带来了无坚不摧的执行力，还有一个很重要的因素就是华为打造了一个成熟的运营质量管理体系。

在实际管理过程中，大部分企业都遇到过有流程没执行、有战略没行动、有问题没反馈、有结论没结果、有结果没评估、有差距没改进等等问题，华为为了解决这个问题，打造了一个运营质量管理体系，由这个体系保证项目按流程执行、战略闭环和流程体系的持续改进。

如何保证项目按流程执行？第一，过程决定结果，流程执行要僵化。在项目开发过程中，由PQA进行协助并监督，并有流程执行率为考核指标，保证项目按流程执行。第二，质量、成本等要求要嵌入流程中，通过流程的执行来保证质量、成本等的管控。第三，总结和复盘，将成功和失败的经验固化到流程中，持续改进。在总结和复盘时，可能大部分都是关注失败的经验，总结得失和教训，

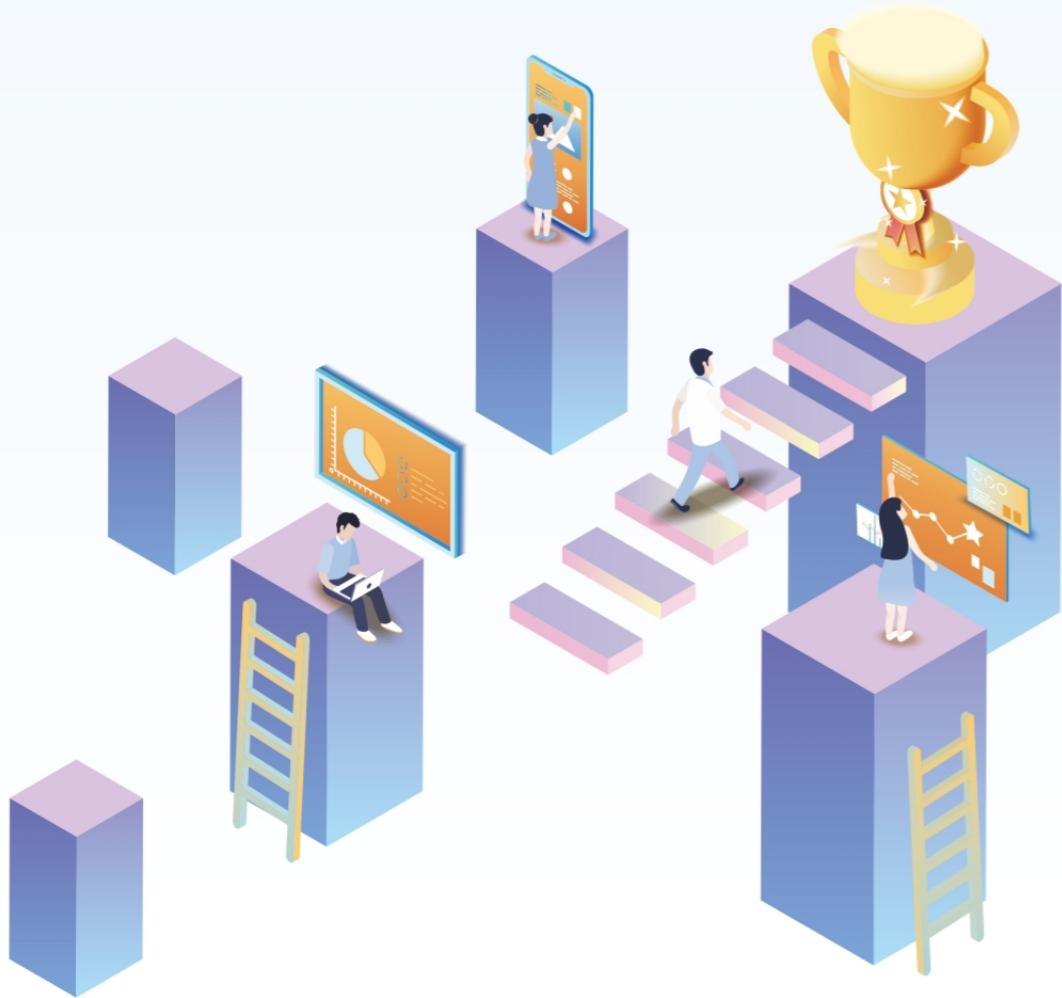


避免下次再犯；然而在总结失败经验的同时，更要总结成功的经验，把成功的经验进行复制，保证持续的成功。

如何保证战略闭环？第一，采用科学的方法进行战略解码，从战略举措或重点工作分解出详细描述和任务分解，并确定每个任务的目标、负责人和完成时间，从而保证战略科学解码；第二，采用平衡积分卡进行量化管理，在财务、客户、内部业务、革新与学习四个方面设置量化的评价标准。第三，将战略重点工作按项目化进行管理，由项目辅导员进行方法辅导，质量与运作部持续监控项目进展，推动问题和困难的及时解决，确保达成项目目标。

如何进行流程体系的持续改善？第一，由客户满意度来评估流程体系的问题点。面向to B客户，可以采用客户期望与满意管理体系进行管理，在项目阶段进行交付调研和年度满意度调查，对流程体系进行快速改进；面向to C客户，可以采用客户净推荐值管理体系，在线客户满意度调研实时监控客户净推荐值情况，快速改进。第二，由产品成功来评估，在产品成功后，对项目的范围、质量、成本、进度、效率进行复盘，总结成功与失败的经验。第三，管理体系的高效评估，对管理体系的实际推行程度和推行效果进行审计，收集相关的改进点。

最后，企业能从想到到做到，从做到到卓越，关键在于体系、组织、人，使用有效的管理体系，并有业务成功经验的人在相应的组织部门来管理和运营，一定能实现企业从“优秀”到“卓越”的跨越。



有用有用，没用没用

文 / 文宣中心

看到这句话，你第一反应会是什么？是一个人闲暇无事的碎碎念吗？还是回想过往总结出的人生经验？“有用有用，没用没用”到底是什么意思？

(一) 老话重谈，是金子总会发光的

从小到大，各种教育课堂或宣传标语总少不了这一句“是金子总会发光的”，好多人都说这句话就是个大忽悠。但注意，这句话的前提是，你得是块金子。而成为金子的道路，缺不了方法，少不了奋斗，骗不了时间。

在19年前的一个早晨，著名跨国公司亚马逊创始人杰夫贝索斯给巴菲特通了一个电话。他问巴菲特：“您的投资体系这么简单，为什么您是全世界第二富有的人，别人不做和您一样的事情？”

巴菲特回答说：“因为没人愿意慢慢的变富。”

你真的努力奋斗了吗？用对方法了吗？时间会告诉你答案，实践出真知。毕竟，有用有用，没用没用，是金子总会发光的。

(二) 你真的掌握你的新技能了吗？

身边很多朋友拿完驾照，就许久不碰车上的方向盘了，不久之后询问，“你开车吗？”，“我不太敢，太久没开，都忘了。”

从小在广东长大的我，电视机上少不了几个粤语频道，虽然家乡话不是粤语，但长期在语言环境的熏陶下，听懂完全没有问题。在广州读书工作，也因缺乏自信永远只是使用普通话跟身边的人对话，导致KTV里的粤语歌，永远都有蹩脚的口音。而外地的朋友，在四年的读书生涯里天天缠着舍友用口音独特的“粤语”对话，毕业后凭着一口流利地道的粤语在广东客户面前加了不少分。

学习了新的技能，不能止步于短期的“成绩单”，只有多运用，或者试着解锁一些新用法，“你的技能”才能称之为“你的”技能。而学习了，就闲置起来不再使用，最后可能仅剩下一句“啊！我有点忘了”。

机会只留给时刻准备的人。毕竟，有用有用，没用没用，你真的熟悉掌握你的新技能了吗？

(三) 学这个没有用？

随着网红、直播、偶像造星等各类新行业、新概念的兴起，有很长的一段时间，“读书无用论”在市面上喧嚣。

而我们都知道，读书无用论这是这个时代最大的谎言。我想起《与时间做朋友》的作者——李笑来，他人生第一笔可观的财富来源于他早年写的一本辅导书《托福核心词汇21天突破》。而他能赚到这笔钱非常重要的一个基础是因为在20多年之前，他还是个初中生的时候，他的家人拿10块钱出来给他去上了一个计算机培训班。对于当时月收入100块钱的家庭来说，拿出10块钱让孩子去学一门生僻课程的原因，只是因为他父亲简单的一句话：“多学点东西总是好的”。

所以在后来，如果李笑来不是凭借着比别人稍多一点的电脑知识，能自己编写一些批量处理的脚本，他就难以在短时间内完成大量的书籍编排工作，也就谈不上能先人一步赚到人生的第一笔可观的财富。

“学这个没有用？”，这是一个伪命题。因为在你没有学习它的情况下，你就永远都不会知道它有什么用。就像是不会编程的李笑来就只会说，编写一本托福考试的工具书实在是太困难了，如此大的工作量怎么可能在如此短的时间内完成呢？他压根也就不会知道用计算机编写脚本批量处理会让这件事简单得多。

不要轻易对某一知识的作用下定义，多问问，大众认为的“有用的知识”是真的有用吗？认为“没用的知识”是真的没用吗？对生活中的定义多打几个疑问号？毕竟，有用有用？没用没用？

奋斗，我们在路上

文 / 日化材料与特种化学品事业部 庄晓佳

2020年的伊始，病毒肆虐，疫情蔓延，夺走了新年的喜庆与欢乐。然而这可怕的病毒并没有阻挡“白衣天使”的步伐，他们选择逆流而上，不怕艰难，在第一线奋战；他们不顾自己的生命安全，挺身而出，在第一线与病魔战斗。我们永远不会忘记在这场战役中，挺身而出的人民英雄，他们是洪流之中的逆行者，他们选择不断向前，不畏惧艰难。他们坚持不懈，绝不退缩。他们的英勇，他们的奋不顾身，他们的请战，他们的付出、牺牲、奉献，都将成为辉煌的历史。

我们身边的人，来来往往，向往事物，追逐梦想，成功和失败交织。人生路上，不知道有多少人迷失自己；或是失去了多少东西，而无法挽回。然而，不管什么时候、遇到什么事，只有“奋斗”才是出路。奋斗，是一个很好的词，无论何时何地都需要我们奋斗。人生其实是一道选择题，在现实生活中，我们都会经历不少挫折，人的一生中，绝不会是一帆风顺的。这个时候，我们应该怎么办？是选择逃避？或是投降？还是选择视而不见？



不！我们需要的是奋斗，奋力前进，如若是逃避了，那么一切都不会有所改变。只有抓稳眼前的一切，向上奋斗，坚持不懈才能稳步前进。屠格涅夫说过“我们的生命虽然短暂而渺小，但是伟大的一切都是人的手所造成的；人生在世，意识到自己这种崇高的任务，那就是他们人生中无上的快乐”。

在人生的道路上，有许多苦难和艰险。有些困难只是障碍，如果你勇敢地面对，你就能越过它们。有些时候，人生很难，你只能调整自己的心态，接受命运的安排。不哭不痛，不是因为没有伤痕；不诉苦，也不是因为不累，只是因为即使你大喊大叫，也于事无补。没有人能治好你的伤，没有人能代替你的疲倦。现在的我们，才刚刚踏上征程，心中要怀揣着各种憧憬和抱负，自信地按照目标奋斗，即使不能提前到达目的地，也一定能够实现自己心中的梦想。

奋斗吧！人生的道路还很长，需要我们不断的努力、不断的奋斗。



文 / 质量保证部 杨娟

运动进行时

最近看到这么一句话：饿可以捱过去，困可以捱过去，穷可以捱过去，只有生病是怎样也不能捱的。一场突如其来的疫情改变了常规的生活方式，也改变了我们。

复工初期我们部门个别同事因自身的抵抗力比较低而感冒咳嗽，也许是平时的忙碌忽略了运动，趁这个机会就走起呗。于是，“质保健康群”建立了，本群的宗旨：分享交流运动健身，增强体抗力。还有每天的运动打卡。

对于喜欢并经常运动小伙伴来说，“Keep”这个APP应该不会陌生，上面的运动方式有多样式选择的特点。比如跳绳、深蹲、平板支撑、开合跳、瑜伽体验课……

在Keep APP上最受我们欢迎的就是深蹲、跳绳和瑜伽体验课。还有就是一天的行走步数，需要万步以上的才能打卡哦，运动和行走步数打卡可以二选一。运动从刚开始的五分钟、10分钟后面慢慢的增加到20分钟、30分钟。第一天运动基本都经历了几次“死机重启”接着就是酸爽三天，所以前几天群里讨论的最多的就是身体各部位的酸痛。

除了跟Keep运动一起训练，跑步、爬山、打羽毛球也是我们打卡的热门。在这里也要提醒一下大家，外出跑步回来一定要休息一下再进行体温检测哦，不然你可能进不了村或小区。这是我们一位小伙伴的亲身体验，跑步体温升高返回时没有休息就检测体温结果闹了个乌龙。

同时户外的运动都要在保护好自身安全的前提下进行。当然也不一定要外出，比如地下车库，楼顶散步、小跑步也成为了我们运动的选择。还有的小伙伴拿出珍藏多时的哑铃、健腹轮、握力器，看着样子是要练出八块腹肌的节奏。

健康群建立至3月25日已经36天啦，每天打卡的花样越来越多，据不完全统计运动时间已累积了4947.65分，万步起算的贡献了1117439步了。用群里的一句话来说就是这段时间我们都是晚间运动的猫头鹰，但当明媚的阳光照亮这片土地，我们摘下口罩去想去的地方时，相信我们的运动也不会停止，群里依然会持续着热闹的打卡，因为健康就是革命的本钱。



唯爱与美食，
不可辜负。

文 / 天津工厂 渠源滢

小时候对美食的定义很粗暴，方便面、甜甜圈、辣条，永远是最爱。记得6、7岁的时候，电视里总在播一个方便面广告，广告中妈妈给儿子煮面吃，吃完后妈妈喝掉了碗底的汤满足的舔了碗沿，当时还小，没有深深的感动，只有对方便面深深的向往；那时候对于妈妈做的饭，永远是不感兴趣的，觉得一日三餐除了馒头面条就是大饼，肉也是很少有的，每日磨磨蹭蹭总要在母亲的催促下才能吃完饭。

后来外出求学，从此故乡只有冬夏，在经历了离别与长大后，突然间，便领略到了妈妈做饭的美味，一家人在一起，就是要整整齐齐。各自讲着学校的趣事，吃着那刚出笼的热气腾腾的大花卷，蘸着西红柿炒鸡蛋，就着白菜炖粉条，到兴头处全家捧腹大笑，隔着饭菜的热气，朦胧中看着亲人，便是知足；那辣椒茄子拌面条，加上浓香的山西老陈醋，便是美味；这个时候，吃的是家乡的味道，也是浓浓的亲情。

西安读书的时候，最喜欢学校后街的洋芋叉叉，光听这个名字，就很民俗的感觉，自觉很有内涵，炒的时候总要叮嘱老板多加辣子，和着淀粉的香甜，仿佛就在黄土高坡处，独享那陕北情怀。校区出后门左转的炒凉皮最是正

宗，但要加蒜，趁热吃，烫烫的在嘴里上下倒腾后一口咽下，感觉人生都圆满了；那时候和室友一起，经常拼着吃二人小锅仔，聊着明星电视八卦，抢着锅里不多的小鸡肉，无忧无虑的，真是同学少年，天真烂漫。



在我看来，美食的美不在于要多天南海北，不在于多奇珍异宝，而在于生活中日常，每天可以看到，想吃就可以吃到；如果愿意，可以一星期连着吃都不腻烦，就像广州的肠粉。在广州生活的时候，没能领略到广州美食的精髓，很是遗憾，那时提起美味，更多的是对面食的思念；但人就是这样，得不到的永远在骚动，离开广州之后，最怀念的，竟是那街角的肠粉。每次出差广

州，早餐永远是它，一定要蛋肠，不加肉，加特有的南方式辣酱，然后一定要在店外摊上吃，配合着来往路边嘈杂车流声及旁边大娘大爷浓浓的白话。恩，说实话，其实啥都听不懂，但是，氛围是最重要的，这个时候，你才感觉到自己真正融入了这世界，不再孤单。

离开广州后，自己也曾买了肠粉全套工具尝试着做，但却永远缺少那份独特的味道，身边也没了一起吃肠粉的人。我们一直在长大，也一直在分离，每个人都在选择自己的路，唯有曾经的味道，曾经的爱，却再也难以忘怀。

所谓美食，就是当你吃到它时，一并融入记忆的，还有当时的风、当时的天空、当时一起的人的笑容；跟食物的味道，缠绕在一起，经久不化。



唯爱与美食，
不可辜负。

疫情之后， 我们真正需要什么？

文 / 质量保证部 武丽君

2020年注定是不平凡的一年，春节前新型冠状肺炎疫情（下称“新冠疫情”）已经开始爆发了，至今已经两个多月时间。这段时间有的人经历了紧张、害怕、担心、恐慌、无助、和绝望。电视新闻、网络、公告栏等等都是关于疫情的信息，期间许许多多感人的事件不断涌现。所发生的每一件感人的事件都仿佛是在教会我们珍惜当下，在家躺着也能为国家做贡献。

贡献是贡献了，你是否有想过：疫情之后，我们生活和工作真正需要什么？在我经历了回岗工作后发生的事情，我彻底的对生活和工作审视了一翻。那是因为一开始上班，我就突然低烧。在那个“闻烧色变”时期，我经历了担惊受怕、不敢出门再到虚惊一场的心理历程，幸亏后来检查只是支气管炎。在自我隔离到在家办公的生活中，我认为疫情之后，大家亟需要做的是：

01 生活规律， 是我们内心深处自我渴望的生活

现代社会压力大，加上生活的一些不良习惯（如饮食、熬夜等），导致很多人身体隐藏着很多的问题，轻者是所谓的亚健康（不自知），严重者是各种疾病（医院常客），所以要珍惜生命、善待自己，更重要的是不能熬夜、不能熬夜、不能熬夜（重要事情说三遍）。早睡早起精神好，“一天之计在于晨”的老祖宗话，是不欺我也。

02 运动锻炼， 身体是革命的本钱是真理

2003年非典之后，造就了保健品的火爆，各种各样的保健品腾空而出，人们开始相信它，甚至依赖



它，更有的人认为它是“神药”；2020年疫情之后，大家会更有意识、理智的选择运动。运动可以增强体魄，也可以舒缓压力，保持身体的健康，保持好的心态。所以，请给自己定个小目标：日走多少步、小跑多少公里等。管住嘴，迈开腿。

03 快乐工作， 是生活的一个小确幸

2020年的春节，是有史以来最长的春节假期。在家宅得让人忘记了过的是星期几，消除了我们对星期五的期待，天天都想上班，希望能快点过上以往安逸和忙碌的生活。疫情复工后，第一次感觉到能上班真好，心里也开始踏实；甚至还是第一次发现自己原来是这么爱上班的。所以我们更加要珍惜当下，快乐工作。

04 好好利用空闲时间， 培养自己的兴趣爱好

猪一样的生活慢慢的受不了了，大家的觉悟还是有的：逐渐的各路大神都开始施展自己的技能了，甚至没技能的也在默默的做“开发”。一个个“厨神”就通过看抖音诞生了，拿出尘封已久的各种工具或通过网络平台采购，利用食谱都能做出诱人的食物；还有的变成了“小画家”，拿出笔随意画出自己的心情也能成为大作；不要让闲时变成无聊，在家进行跑步、瑜伽等，“运动达人”也应运而生。

每次疫情的经历，都会是人类文明的推动力。新冠疫情结束后，更要对自己好点、对自己负责，远离疾苦，但愿你我他都好，让生活更美好。