

奋达缘

2020年
第4季内刊

尊重、诚信、创新，成就客户、成就企业、成就员工
Respect, integrity and innovation are the key elements to satisfy customers,
to accomplish businesses and to fulfill employees.

奋达科技这份成绩单不简单 净利润增幅近1000%
智能穿戴市场复苏 奋达科技增速强势领跑
奋达科技：自主品牌乐程式全方位“备战”双十一



LivChic 乐程式

美丽自信 · 从头开始

吹直卷三合一 干发造型黑科技

全球首创 | 14项专利 | 自动卷绕造型 | 千万级负离子

多功能造型电吹风LD103



清新直发



蓬松卷发



低温塑形



5分钟速干



2000W大功率



千万级负离子



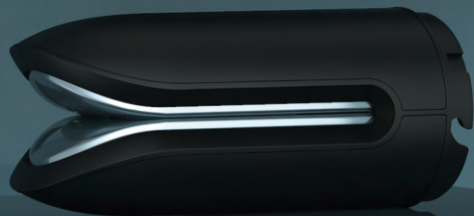
恒温护发



6种吹风模式



礼品级包装



扫描下方二维码立即购买



乐程式LivChic
京东官方旗舰店



乐程式LivChic
天猫旗舰店

让每个人找到快乐的方程式

唯才是举 广纳群贤

人才为先，引领企业海纳四方英才；人才为本，激励企业强化智力支撑。

企业发展靠人才，人才成长靠企业，做好人才储备是奋达科技贯彻落实人才队伍建设的重要举措，对于进一步优化企业人才队伍结构、推进专业技术人才队伍建设至关重要。

奋达科技始终坚持以“高”为导向，加大力度引进海内外高层次人才，夯实人才发展基础；以“强”为目标，提升人才队伍整体素质，补齐人才工作短板；以“新”为中心，释放人才创新创造活力，不断开创人才发展新局面。

行业的标杆，企业的楷模，人才的圣地，社会的奋达

Standard of the industry. Model of the enterprise. Holy land
of the talents. Fenda of the society.



《奋达缘》编辑部

总 编 / 肖 奋

顾 问 / 肖 勇 肖 晓 谢玉平 郭雪松

主 编 / 陈梓立

编 辑 / 伍轩逸 万弋云

美 编 / 潘加仕 秦树婷

通讯员 / 刘石成 孙震洲 熊 露 陆永瑜

陈智敏 杨国辉 柳 肖 罗 静

罗双双 冯 娇 隆昕花 文玉婷

郝蓓蓓

邮 编 / 518108

电 话 / +86-755-2735 3888

传 真 / +86-755-2748 6663

公司网址 / <http://www.fenda.com>

微信公众号 / 奋达科技

投稿邮箱 / fdy@fenda.com

编辑部地址 / 深圳市宝安区石岩洲石路奋达科技园

免责声明

本刊为公司内部刊物，仅供个人学习、研究和欣赏。整体版权属《奋达缘》编辑部所有。本刊作品欢迎转载，但须注明选自本刊，未经许可，不得以任何方式改编、转载、出版本刊作品。



奋达科技这份成绩单不简单 净利润增幅近1000%

奋达科技发布半年度报告。公告显示，公司在报告期内实现营业收入149,339.87万元，其中归属上市公司股东的净利润79,724万元，同比增加962.3%，并预计奋达科技2020年前三季度净利润同比增加716.19%~790.39%。



智能穿戴市场复苏 奋达科技增速强势领跑

可穿戴市场的回暖也为部分上市公司带来了良好的业绩表现。以A股上市公司奋达科技（002681.SZ）为例，该公司今年上半年智能穿戴业务销售收入同比增长了57.67%，远高于行业平均增长速度。



奋达科技：自主品牌乐程式全方位“备战”双十一

近日，奋达科技（002681）董事长肖奋先生在“上市企业与基金面对面——走进奋达”调研活动上透露，公司自主美发品牌乐程式正在全方位备战双十一，同时也正在与网红主播沟通合作事宜，积极探索营销新模式。

奋达资讯
Fenda Information

- 01 / 奋达科技这份成绩单不简单 净利润增幅近1000%
- 03 / 研发驱动业绩大增 奋达科技迎机构扎堆调研
- 05 / 智能穿戴市场复苏 奋达科技增速强势领跑
- 06 / 奋达科技：自主品牌乐程式全方位“备战”双十一
- 07 / 奋达科技：产品销售存在一定的季节性 海外订单在下半年增加
- 08 / 关注绿色发展 建设生态文明
- 09 / 奋达科技携手资本市场领军人才 共谋资本市场蓬勃发展
- 10 / 清溪镇一行领导莅临奋达科技考察调研
- 11 / 校企合作谋发展 深度融合创未来
- 12 / 献礼特区40年 奋达科技再获“深圳知名品牌”荣誉称号
- 13 / 奋达科技获颁“深狮抗疫卓越奉献奖”等三项殊荣
- 14 / 加快自主品牌建设 奋达科技成立中央商务中心
- 15 / 创新驱动 先行示范 —— 奋达科技应邀亮相2020宝博会
- 16 / 研判当下 擘画蓝图 —— 奋达科技召开“一五”规划战略研讨会
- 17 / 夯实班组建设 优化生产管理 —— 奋达科技成功举办班组长管理技能提升培训
- 17 / 奋达科技成功召开IPD第二次联席会议

人才漫谈
Interview with Characters

- 19 / 迎接后浪 播种希望
- 20 / 心有花儿向阳开
- 21 / 提升自我 尽展其长
- 23 / 七月的我们
- 24 / 凡是过往 皆为序章

聚焦协作
Focus on Collaboration

- 26 / 有效沟通 高效协同
- 27 / 狭路相逢勇者胜
- 29 / 《亮剑》培训的思考
- 30 / 高效互动 协作共赢 靠谱很重要
- 31 / 高效协作 从我做起
- 31 / 以业务增长为中心 以按质交货为重点

律海拾贝
Legal Knowledge

- 33 / 浅谈业主可以合理拒交或少交物业费的情形
- 35 / 熊孩子网络充值打赏，谁买单？

知行合一
Unity of Knowledge and Action

- 38 / 致良知之消除自我
- 40 / 从今之后，你在哪里，我就在哪里，不离不弃

阅享新知
Food for Thoughts

- 44 / 未来站在中国这一边
- 46 / 被历史误解的人物 —— 读《曹操传》有感
- 48 / 好书分享

心灵家园
The Spiritual Home

- 50 / 生命的负重
- 51 / 亚马逊之美在于共生
- 53 / 浅析李清照词的艺术成就

诗歌佳作
Poetic Works

- 55 / 诗歌佳作

光影世界
Photographic Works

- 57 / 光影世界

—— 征稿启事 ——

《奋达缘》自创刊以来，备受关注和广受好评，它不仅是公司企业文化的载体，更是公司一路走来的见证者，公司的每一次成长、每一份收获都可以在《奋达缘》上找到。故事还在继续，你我共同演绎，让我们用最简单的方式让真情流淌于笔端。为了更好地提高内刊质量和水平，《奋达缘》向全体奋达人诚征稿件，要求文章原创，有思想，内容积极健康，符合内刊栏目定位要求。

投稿邮箱：fdy@fenda.com

座机：8936

稿件一经采用，稿费从优！

奋达科技这份成绩单不简单 净利润增幅近1000%



本刊讯（通讯员 万弋云）7月25日，奋达科技发布半年度报告。公告显示，公司在报告期内实现营业收入149,339.87万元，其中归属上市公司股东的净利润79,724万元，同比增加962.3%，并预计奋达科技2020年前三季度净利润同比增加716.19%~790.39%。

需要特别说明的是，以上经营业绩是公司在克服新冠病毒疫情全球大爆发、宏观经济剧烈波动、因大额商誉减值的负面影响以及与富诚达原股东业绩纠纷影响富诚达正常生产经营等诸多不利因素下实现的，业绩来之不易。

销售收入稳中有升，智能穿戴及电声产品表现强劲

在今年上半年，奋达科技主营业务销售收入稳中有升，其中电声及无线产品受益于国际大客户的开发以及人工智能语音音箱出货量的持续增长，实现销售收入53,277.64万元，同比增长0.30%；智能穿戴产品受益于行业处于发展上升期以及公司与重

点客户的合作深度不断拓展，实现销售收入28,951.63万元，同比增长57.67%；健康电器实现销售收入28,191.31万元，同比下降6.13%。

值得一提的是，智能穿戴产品及电声产品毛利率均有较大比例的提升，其中智能穿戴产品毛利率为23.23%，同比提升近7个百分点；电声产品毛利率为18.39%，同比提升近4.74个百分点。

另外，随着新冠肺炎疫情在全球多国爆发以及个人健康指标监测需求不断递增，音箱以及智能穿戴产品销售火热。奋达科技紧抓海外市场新需求、新机遇，不断扩充优质客户资源，其中国际大客户WalMart、Yandex均实现收入翻倍增长。受益于此，公司2020年上半年在美洲、欧洲等地区的营业收入均实现了大幅度的增长，其中美洲地区实现营业收入4.97亿元，同比增长30.05%；欧洲地区实现营业收入2.33亿元，同比增长167.77%。

而健康电器因疫情原因使得相关业务受到一定程度的影响，销售收入同比下降6.13%，但对于整个市场环境来说，下降幅度相对较小。报告显示，健康电器增加了亚洲、大洋洲以及中东地区的

市场份额，开发了新的客户资源，赢得了更大的市场占有率。疫情过后，产业或将迎来报复性增长。

事实上，健康电器已充分利用新的销售模式和销售渠道，加大国内市场的拓展力度，通过研发创新、革新优化技术实现降本增效。同时，健康电器大力发展自主品牌乐程式，创新并拓宽销售渠道，目前已接到国内小米、海尔等大客户群体的大量订单。可以说，健康电器在细分市场、潜在客户拓展与研发创新等方面具备充足的优势，若以此为契机，将为公司带来新的业绩增长点。

稳步接管富诚达，业绩补偿增厚利润总额

报告期内，公司与富诚达原股东就业绩补偿争议存在纠纷，本着降低上市公司和富诚达日常生产经营的不利影响、保护公司广大股东利益的原则，在充分考虑未来潜在风险的基础上，公司与富诚达原股东签署《协议书》达成和解，及时实现对富诚达的有效接管。

同时，为使富诚达的生产经营活动加快走上正轨，公司对富诚达的营运模式、组织架构、人力资源、供应链等进行了深度改善，目前已初见成效，相信未来的富诚达将逐步好转。公司董事兼董事会秘书谢玉平表示：“随着公司与富诚达原股东纠纷的妥善处理，将有助于公司聚焦主营业务，进一步提升经营质量和业绩水平，为股东创造更大的价值。”

此外，公司在2020年7月完成了富诚达原股东补偿股份的回购注销以及现金红利返还，这将大大增厚公司净利润，从而使得2020年公司业绩大概率实现扭亏为盈。

获多家银行低息贷款，资金流稳健充足

据悉，公司获得了中国进出口银行、中国银行、工商银行、浦发银行、兴业银行、汇丰银行、光大银行、中信银行等多家银行政策性贷款，确保企业拥有充足的资金流，有效保障了企业生产经营活动的效益和效率，进一步提升了企业的资金管理水平和供应链可持续能力，这将为企业赢得更多的市场机会。

全面提升综合竞争力，公司未来可期

据资料显示，2018年奋达科技第三四季度营业收入占全年营业收入的57.4%，2019年第三四季度的营收占比为全年的58.1%。由此可判断，奋达科技主营业务随着2020年第三四季度的到来，将正式进入消费电子黄金增长季，内外贸订单有望持续增加。而且，主营业务产能效率的进一步提升有望拉动利润率的增长，未来产线扩张将助力业绩增长。此外，随着疫苗试验往好的方向稳步推进，新冠病毒疫情有望得到逐步控制，全球化经济将进一步好转，这有利于公司客户群体的稳定与扩展，同时伴随5G迎来发展契机，公司长期成长前景可期！



众所周知，研发能力是支持企业发展的原动力，想要在竞争中获得优势，需要不断研发创新。2020上半年公司研发投入一亿有余，同比增长12.56%，研发投入主要运用于智能音箱、可穿戴产品、健康电器及柔性自动化生产线等。未来，奋达科技将积极加深与客户合作，增强客户粘性，并积极开拓智能手机以外的智能新型硬件金属件客户；加大对新技术、新产品的研发投入，培育新的业绩增长点；加大国内市场开拓力度，以弥补国际贸易环境给公司业务带来的冲击；进一步完善和优化管理体系，加强对子公司的风险管控；持续完善各类激励机制，提升核心技术人员的稳定性。

持续的技术积累使得奋达科技综合竞争力不断提升，硬核更为强大，可以预见，在智能硬件领域较早布局的奋达科技有望乘5G东风开启新一轮景气周期，业绩迎来新一轮的高增长。

研发驱动业绩大增 奋达科技迎机构扎堆调研

因

连续两年大额商誉减值导致连续两年亏损的奋达科技于2020年迎来了业绩大爆发，今年上半年，奋达科技（002681.SZ）实现归属于上市公司股东的净利润7.97亿元，同比大增962.30%，其中归属于上市公司股东扣非后的净利润6488万元，同比增长42.64%。由于公司账面商誉已在2019年清零，在没有商誉拖累的情况下，奋达科技摘星脱帽几乎无悬念。

由于基本面彻底好转且近期股价大涨，奋达科技吸引了众多投资者的目光。9月1日就有包括第一创业、前海年丰基金、红华资本、盛桥资管等近30家机构对奋达科技进行了调研。紧接着，9月9日公司又迎来了国泰君安、开源证券、大唐基金、中财经基金等15家机构集中调研。也就是说，在不到10天的时间内，有接近45家机构调研了奋达科技。



研发创新是公司业绩增长的重要驱动力

在回答机构提问时，奋达科技表示，公司2020年上半年实现营业收入149,340万元，同比增长0.75%，实现扣非后的净利润6,488万元，同比增长42.64%，主要系智能穿戴产品收入同比增加57.67%，毛利率同比提升6.78个百分点。受益于国际优质大客户如Yandex、WalMart等出货量大增，电声产品毛利率同比提升4.74个百分点，带动整体

盈利能力改善。

以上业绩实现的重要原因是公司把技术驱动作为企业发展的源动力，持续加大研发投入，研发投入自上市年份2012年的2,722万元增长至2019年18,455万元，增长577%，复合增长率达31.41%，占营收比例由3.46%提升至5.22%。2020上半年研发投入10,035万元，同比增长12.56%，占营业收入比例6.72%。研发高投入有助于公司掌握行业核心技术，提升市场竞争力，进而改善公司盈利水平。

奋达科技认为，消费电子行业新技术和产品形态不断更新，企业必须具有敏锐的行业嗅觉才能长期发展生存。公司在2010年成立了新技术部，补充了大量具有通讯、软件、算法、云服务背景的专业技术人才，经过10年的发展，目前公司已经发展成为行业领先的新型智能硬件及一体化解决方案提供商，成功孵化了智能穿戴产品线。

然而随着5G时代到来，产品创新需求不断涌现，对公司在前沿领域技术储备提出了新挑战，加上公司之前的研发体系仍相对分散，各事业部研发部门之间缺乏高效的协作沟通机制，现有研发资源难以支撑对行业前沿领域进行战略性布局。

为此，公司在2018年成立了工研院，旨在建立统一的研发平台，创新现有研发体系，整合公司研发资源，加大研发资源投入，在支撑现有主营业务发展的基础上，往消费电子行业前沿技术领域，如人工智能、智能家居、物联网、AR/VR、新能源汽车电子等进行前瞻布局，打造公司创新引擎。

智能穿戴订单饱满，增加产线应对旺季到来

奋达科技在调研活动中提到，随着行业发展日趋成熟以及公司前期资金技术投入效果逐步显现，公司智能穿戴业务迎来良好的发展机遇，逐步确立了行业地位，公司部分海外订单虽然受新冠肺炎疫情



情影响延迟交货，但公司根据海外疫情变化及时调整了市场策略，目前正在与国外客户共同开发针对疫情防控的健康类智能穿戴产品，降低互相传染风险。

其次，国内疫情得到了良好的控制，国内市场给我们提供了很好的市场环境和空间，未来订单有望持续增加。整体来说，公司智能穿戴订单饱和，同时增加了部分生产线，以应对下半年消费电子行业旺季的到来。

TWS耳机已与国内外客户合作，“X1.1J”连续两届获得VGP金奖

奋达科技表示，TWS耳机行业潜力巨大，公司在2014年末成立了子公司奋达电声，独立研发、生产和销售TWS耳机；在今年8月制订了电声“一五”规划，打造差异化竞争力，努力拓展无线耳机市场空间。公司深耕电声行业27年，具备打造“好声音”的基础，经过近几年对耳机行业的技术研发与沉淀，目前已与亚马逊、Creative、Aixlu等国内外客户展开合作，其中“X1.1J”无线耳机连续两届获得VGP金奖。

富诚达七月和八月已实现盈利

对于机构关心的富诚达是否可以扭亏为盈的问

题，奋达科技回答表示，富诚达上半年亏损主要系因业绩纠纷影响正常的生产经营，以及疫情影响所致，目前上市公司已全面接管富诚达，逐步实现有效管理，生产经营稳步走上正轨。从过去的7、8月份来看，富诚达单月已实现盈利，结合未来订单情况，富诚达2020年实现扭亏为盈将是大概率事件。

虽然奋达科技因并购失误经历了两年的“黑暗期”，但任何优秀的企业都有可能经历磨难。许多机构坚定看好奋达科技的另一个主要原因是公司管理团队具有非常强的执行力，这一点能让公司迅速恢复加快回到增长轨道。另外，奋达科技的大股东及管理团队非常重视外部股东利益，能够站在上市公司的立场跟业绩承诺方据理力争甚至对簿公堂，而不是私下与业绩承诺方达成某种共识。这一点也是投资者认可奋达科技管理层的地方。

除了机构调研，公司的股价走势也反映了资本市场对奋达科技的看好。从今年5月开始，奋达科技的股价快速拉升，从最低点的2.5元/股最高上涨到了6.84元/股，最高涨幅达到173%。从机构调研内容也不难看出，奋达科技的核心主业在疫情笼罩的上半年仍实现了快速增长，加上富诚达原股东业绩补偿增厚净利润及富诚达经营回归正轨等诸多有利因素，奋达科技摘帽已经基本定调。

来源：环球财富网

智能穿戴市场复苏，奋达科技增速强势领跑

受 新冠疫情影响，今年第一季度中国可穿戴设备市场出现了多个季度以来的首次下滑，出货量同比下降了11.3%。但随着我国新冠疫情得到迅速控制，中国的可穿戴设备市场很快复苏。



根据IDC发布的《中国可穿戴设备市场季度跟踪报告，2020年第二季度》，2020年第二季度中国可穿戴设备市场出货量为2,658万台，同比增长4.1%。其中，华为凭借运动手表GT2和真无线耳机Freebuds3，不仅在手表和蓝牙耳机市场上份额增长明显，整体出货量大幅增长了45.5%，大幅高于行业平均增速，进一步巩固了其在整体可穿戴设备市场上的榜首地位。

IDC报告表示，今年二季度除儿童手表市场外，中国可穿戴设备市场多数产品线明显回暖，其中蓝牙耳机和成人手表市场甚至显著超过去年同期市场规模。就腕式手表而言，凭借优化的续航能力和多样化的功能等优势，发展势头强劲，成为更多消费者的宠儿。在手表产品的带动下，腕式可穿戴设备在消费市场上展现出了蓬勃的增长势头。传感器和算法技术的升级，不仅持续吸引更多用户尝试或更新腕式设备，也在推动监测数据种类多样化的基础上，为今后在运动、健康乃至医疗方面的服务拓展提供了更多可能。腕式可穿戴设备市场与运动、健康和医疗行业的联动，将成为提升设备附加值和拓展设备营销渠道的重要方向。

可穿戴市场的回暖也为部分上市公司带来了良好的业绩表现。以A股上市公司奋达科技(002681.SZ)为例，该公司今年上半年智能穿戴业务销售收入同比增长57.67%，远高于行业平均增

长速度。奋达科技智能穿戴业务今年上半年超常增长的原因主要有三个：第一，公司开发了许多大客户，包括H公司、飞利浦、亚马逊、迪卡侬、Wahoo、WHOOP等全球知名品牌厂商，客户销量的上升带动了奋达科技出货量的增长；第二，奋达科技的智能穿戴设备主要围绕运动识别及心率、血压等生命体征连续监测方面的核心技术体系开展，聚焦运动和医疗健康监测场景，更符合疫情期间的市场消费需求；第三，奋达科技近两年在智能穿戴领域投入了大量的研发力量，研发创新能力达到行业领先水平，比如公司研发生产的Health Watch智能穿戴产品通过了美国FDA认证，达到了技术含量极高的医疗级。

分析认为，随着中国人口老龄化的加快以及年轻人越来越重视健康和运动，市场对具有出色健康和运动功能的智能穿戴设备的需求将会长期旺盛，奋达科技作为该领域的佼佼者，公司的智能穿戴业务板块或已步入长期增长轨道。



此外，奋达科技智能穿戴大客户H公司销售逆势大幅增长，市场份额排名第一后仍在不断提高，大客户的强势表现有望进一步加速奋达科技智能穿戴业务的增长。依据奋达科技近期披露，公司智能穿戴业务目前处于订单饱和状态，公司增加了部分生产线并大量招聘员工，以应对不断增加的订单需求。以此判断，奋达科技在智能穿戴领域的高增速有望继续保持。

来源：凤凰网

奋达科技：自主品牌乐程式全方位“备战”双十一



近日，奋达科技（002681）董事长肖奋先生在“上市企业与基金面对面——走进奋达”调研活动上透露，公司自主美发品牌乐程式正在全方位备战双十一，同时也正在与网红主播沟通合作事宜，积极探索营销新模式。

今年3月，乐程式产品先后在淘宝、京东、微信商城上线。目前，品牌已打造了多款美发产品，包括吹风筒、直发器、卷发器、直发梳。值得一提的是，乐程式新推出的吹直卷三合一风筒，打破电吹风只能吹干头发的设计思维，将造型功能融入其中，无需预热和更换其他造型工具，通电即可使用，极大地便利了消费者。

奋达科技不仅在健康电器领域进行了品牌布局，在电声产品方面也加快了自主品牌的推进。公司在9月10日披露的《投资者关系活动记录表》中表示，在电声产品方面，公司组建了品牌新团队，对无线音箱、TWS耳机重新进行了定位和规划，以顺应市场趋势。目前，公司正积极筹备“双十一”活动，努力以新品牌形象亮相市场。

多年来，奋达科技一直深耕健康电器领域，专注于美发电器专业市场，主要客户有Farouk System、Sally Beauty、HOT等业内知名品牌。为进一步扩大市场占有率，公司与飞利浦、小米等大客户合作进军美发电器家用市场。2019年，公司成立深圳市艾仑科技有限公司，主营乐程式美发电器的研发与销售。财报显示，2019年，公司健康电器实现销售收入7.05亿元，同比增长11.96%。

中国电子信息产业发展研究院发布的《2020上半年中国家电市场报告》显示，今年上半年，我国家电市场零售额规模为3690亿元，同比下降14.13%，但随着疫情防控向好发展和各项促消费政策的实施，第二季度我国家电市场零售总额达2486亿元，是第一季度的两倍，同比增长2.64%。由于疫情期间居民宅家生活时间大幅增加，生活家电上半年表现亮眼，零售规模扩大到911亿元，同比微增1.45%。其中，清洁健康、烹饪类、个护相关的小家电增长明显。

资料显示，电声产品、智能穿戴、健康电器、精密金属件、智能门锁以及无线耳机是奋达科技六大主营业务。2020年上半年，奋达科技实现营业收入14.93亿元，同比增长0.75%；实现扣非净利润为6488万元，同比增长42.64%。其中，电声产品实现销售收入5.33亿元，毛利率同比提升4.74个百分点；智能穿戴实现销售收入2.9亿元，同比增长57.65%，毛利率同比提升6.78个百分点，带动整体盈利能力改善。

业内人士分析，在传统主业向好，自主品牌加持的带动下，公司营收和盈利有望加速提升。

此次上市企业与基金面对面调研活动由湾区8号酋长会主办。湾区8号酋长会成立于2017年，是由30多家上市公司联合打造的上市公司实控人互学互助互长平台，每周通过组织不同的主题沙龙，全方位服务上市企业实控人学习、成长和互助。

来源：融盈数据

奋达科技：产品销售存在一定的季节性 海外订单在下半年增加



近日，奋达科技发布投资者调研相关信息。该公司根据以往经营情况：上半年和下半年销售收入比例大致为4:6，表示公司产品销售存在一定的季节性。

今年上半年，新冠病毒疫情对宏观经济、公司所在的消费电子行业带来了一定程度的冲击，公司产品出货也受到了影响。随着疫情防控态势向好，全球经济逐渐回暖，公司部分延期交货订单已逐步恢复。另外，公司目前主要客户集中在海外发达国家或地区，其感恩节、圣诞节等重要节日集中在下半年，公司海外订单也因此在下半年增加。可见消费电子行业的旺季已至，公司下半年销售情况有望因此受益。

当前，奋达科技定位于“新型智能硬件及一体化解决方案提供商”，在智能语音音箱、智能穿戴、TWS耳机等智能硬件领域深耕细作。为进一步整合及合理使用资源，满足客户的多元需求，公司成立了中央商务中心。随着战略目标逐步明确，该中心也将有效加强公司各业务板块联动，全力协助并支

持各事业部深入开展业务，挖掘客户潜力。同时，在服务好原有客户群体的基础上，公司坚持市场拉动、技术驱动、品牌推动“三驾马车”并驾齐驱，推动各大自主品牌的发展，找寻新的业务方向，积极开发新的客户群体，为公司创造更多的协同效应，为客户提供更加优质的技术与产品服务。

从智能音箱市场来看，奋达科技受益于国际大客户的开发以及人工智能语音音箱持续增长态势，2020年上半年公司电声产品实现销售收入53,277.64万元，毛利率同比提升4.74个百分点，可以期待，智能语音音箱未来将引领公司电声业务快速增长。

值得注意的是，华为系公司前五大客户，目前对华为销售主要为无线音箱和智能穿戴产品。美国对华为禁售主要在手机高端芯片领域，从目前掌握的信息来看，此事项对公司业务开展无重大影响。随着公司与华为进一步磨合和深入合作，增加订单量或者切入其他产品线也是可期的。

来源：爱集微APP

关注绿色发展，建设生态文明

本刊讯（通讯员 万弋云）7月19日上午，宝安区一行领导前往奋达科技考察生态环保相关工作。奋达科技董事长肖奋先生、副总裁肖晓先生、董事长办公室总监郭雪松先生给予热情接待。

肖奋董事长从产业建设、行业发展、废水处理、资源回收以及环保监管等方面详细介绍了公司的整体运营情况。区领导对公司在环保方面所做的举措表示高度的赞赏和肯定，对公司下一步发展寄予厚望。



图 / 潘加仕摄

区领导表示，想要创建国家生态文明建设示范区，宝安必须重视治水这一关键环节，留住绿水青山，守护饮水安全。奋达科技作为石岩湖二级保护区区域内最大的企业，更需要认真学习生态文明、践行生态文明，做到环境建设和生态保护和谐并进，为助力生态文明发展服务。这是时代的要求，也是社会赋予企业的责任。

“绿水青山就是金山银山，企业发展和水源保护是一个真正的命运共同体，而奋达科技始终是生态环境的守护者，必将立足整体发展，积极行动，发挥生态效益和社会经济效益，共建美丽深圳。”肖奋董事长说道。

事实上，奋达科技园在建园之初便融入低碳、环保等创新理念，建有十六项循环经济设施，被国家工信部评为循环经济示范区、绿色企业、绿色建筑应用技术试点单位，并获评广东省“循环化改造试点园区”、广东省“清洁生产产业”、深圳市“鹏城减废



先进企业”、宝安区“绿色示范企业”等荣誉称号。

如今，奋达科技在既有绿色产业链的基础上，不断完善绿色基础配套设施，引用新的产业线进行产业升级，并基于工业生态化实施绿色设计、绿色生产、绿色包装以及绿色运输等绿色供应链管理，充分实现园区绿色产业链的再次跃升，推进高水平绿色园区建设。

同时，园区将引进垃圾综合一体化技术，即有机垃圾生化处理——无机垃圾无害化压缩处理——再生资源回收利用，采用垃圾“三合一”综合处置模式，实现垃圾处理源头上“减量化、无害化、资源化”的目标，积极改善园区及周边区域的生态环境。

关注绿色发展，建设生态文明。奋达科技将继续把环境保护放在重要位置，努力践行绿色发展理念，坚定不移推进生态文明建设，以实际行动献礼深圳经济特区建立40周年。

据了解，奋达科技园始终按照国家环保政策实施环保“三同时”制度，即建有一个污水处理站和一套中水回用系统，园区企业共用一个污水处理站及中水处理中心。该污水处理系统其中50%达到广东省《水污染排放限值》DB44/26-2001第二时段一级排放标准后排入市政管网，剩余50%经污水处理系统深度处理后，已达到《城市污水再生利用城市杂用水水质》标准，主要用于绿化浇灌、冲厕、洗车、冲洗道路等。

奋达科技携手资本市场领军人才 共谋资本市场蓬勃发展

本刊讯（通讯员 万弋云）7月30日下午，“资本市场领军人才培养项目”学员前往奋达科技开展交流活动，奋达科技董事长肖奋先生、副总裁兼董事会秘书谢玉平女士、董事长办公室总监郭雪松先生给予热情接待。



图7 张河伟摄

来访学员主要由国内知名上市公司和金融证券企业负责人组成。学员们在肖奋董事长的带领下先后参观了奋达科技数字化多功能展厅、实验室、SMT生产车间，对于奋达科技在推动转型升级发展方面所做的举措表示肯定。

随后双方前往办公楼702会议室进行座谈交流。肖奋董事长对学员一行来奋达科技参观学习表示热烈欢迎，并介绍了公司概况、产业发展和未来规划，同时简要盘点了2020年奋达科技的年中报告。

肖董表示，2020年是不平凡的一年，但我们积极求变，顺势而为，经营业绩稳中向好，上半年公司实现营业收入14.93亿元，同比增长0.75%，实现净利润7.97亿元，同比增长9.6倍；实现扣除非经常性损益的净利润为6,488.41万元，同比增长42.64%，整体来说表现出良好的态势。

肖董指出，在5G、物联网迅速发展的今天，掌握了核心技术才能在未来的竞争中取得领先的地位。奋达科技破局革新，不断加大研发投入力度，在技术成果转化上下功夫，以创新驱动加快产业升

级。2020上半年公司研发投入一亿有余，同比增长12.56%，研发投入主要运用于智能音箱、可穿戴产品、健康电器及柔性自动化生产线等。

高研发投入使得公司产品多样化发展，全方位满足客户需求，提高市场占有率，从而带来盈利能力的改善与提升。2020上半年，公司智能可穿戴产品实现营收2.89亿元，同比增长57.67%，毛利率同比提升6.78个百分点，电声产品实现营收5.33亿元，毛利率同比提升4.74个百分点，研发成效显著，这也为公司整体发展提供了源源不断的动力，后续发展值得期待。

肖董强调，高瞻远瞩的战略思维是企业改革发展的重要牵引路径。奋达科技深入践行新发展理念，加强资源融合，对组织结构、技术创新管理、部门协作等方面进行调整，未来也将继续发挥技术、人才优势，聚力打造创新高地。

金融证券企业负责人一行对奋达科技注重研发投入、渠道建设以及产业链布局等方面的举措，特别是今年在疫情的影响下企业业绩仍能保持增长的可喜成果表示赞赏。同时，金融证券企业负责人表示十分看好消费电子行业发展前景，而奋达科技作为智能制造领域的领头羊，平台化发展战略定位清晰，优势突出，希望能与奋达科技建立战略合作关系，助力奋达科技引入战略投资，实现合作共赢。

上市公司负责人表示，对于奋达科技在自有品牌领域的创新发展印象深刻，通过本次参观，加强了企业之间的交流与沟通，学习了奋达科技在创新、研发方面的经验，希望能与奋达科技在相关产业形成合力，共同推动深圳资本市场的健康发展。

据悉，资本市场学院是由中国证监会和深圳市政府联合举办的资本市场专业性教育培训机构，旨在为中国资本市场培养、打造一批高端金融人才及新时代证券基金期货行业高层次人才。

清溪镇一行领导莅临奋达科技考察调研

奋达科技清溪园二期落地将是企业发展的一个新的里程碑，公司以此为契机，持续推进企业转型升级，优化拓展产业发展空间，实现产能、规模的不断提升，力促取得更大的实效。



本刊讯（通讯员 万弋云）8月4日，清溪镇一行领导莅临奋达科技考察调研，奋达科技董事长肖奋先生、执行总裁肖勇先生、副总裁兼董事会秘书谢玉平女士、投资总监周桂清先生等领导予以热情接待。

在肖奋董事长的引领下，来访领导参观了奋达科技数字化多功能展厅、实验室、SMT生产车间，详细了解了公司历史沿革、园区建设、业务板块等情况。而后，双方在办公楼七楼召开交流座谈会。会上，肖奋董事长对领导的到来表示热烈的欢迎，并向来访领导介绍了园区区位优势、未来建设规划、整体发展格局。

肖董表示，东莞清溪奋达科技智慧产业园区地处粤港澳大湾区和深莞惠的几何中心，周边有多个森林公园环绕，环境优美，交通便利，清溪园二期尚在建设，完工后奋达精密制造事业群将全部搬迁于此。奋达清溪园的发展离不开清溪镇优质的投资、营商环境，奋达科技将继续坚持绿色发展理

念，大力完善基础设施建设，依托专业优势，进一步提升产业发展能级，为清溪镇的经济高质量发展贡献力量。

来访领导们对奋达清溪园以要素升级为导向的发展理念表示赞赏，对奋达科技所取得的发展成果表示欣慰，认为园区的发展模式有助于构建经济高质量发展体制机制、建设现代化经济体系。同时充分肯定了奋达科技对清溪镇经济发展所作出的积极贡献。



领导们指出，奋达科技清溪园二期落地将是企业发展的一个新的里程碑，希望公司以此为契机，持续推进企业转型升级，优化拓展产业发展空间，实现产能、规模的不断提升，力促取得更大的实效。领导们表示，镇党委政府将一如既往地全力支持企业发展，督促相关部门做好跟踪服务，积极帮助企业解决发展诉求，让企业能安心扎根，做大做强。

政企合心，共谋发展。奋达科技将持续为“稳经济、促发展、保民生”奉献企业力量，勇担企业责任，以实际行动助力经济更好更快发展。

校企合作谋发展, 深度融合创未来



本刊讯（通讯员 万弋云）8月8日上午，江苏大学一行领导莅临奋达科技参观调研，奋达科技董事长肖奋先生、董事长办公室总监郭雪松先生给予热情接待。



肖奋董事长带领江苏大学一行领导参观了奋达科技数字化多功能展厅、实验室，详细介绍了公司的发展沿革、科技创新、业务板块等情况。而后，双方前往办公楼7楼会议室就奋达科技作为江苏大学校友企业，如何与江苏大学进行产学研的深度合作，如何充分发挥资源互补优势展开了一系列的讨论。

会上，肖奋董事长对江苏大学一行领导的到来表示热烈的欢迎。肖董表示，企业实力源于科技创新，科技创新归根结底要依靠人才驱动，可以说，人才是企业发展的第一动力，校企合作是企业获取

人才的重要途径。奋达科技一直以来高度重视人才队伍建设，不断加大创新人才培养力度，完善人才培养机制，同时健全人才激励政策，将真正的人才选出来，用起来。未来也将加强与各大名校的合作，力争打造一批高素质、高水平、高能力的人才队伍，提升企业核心竞争力，助推企业高质量发展。

江苏大学一行领导对奋达科技近年来的快速发展给予了高度评价，对产业战略布局中取得的骄人成绩表示赞赏。同时为江苏大学与奋达科技在人才培养合作机制等方面的支撑合作提供了诸多的建议和想法。校领导表示，未来将深入探索校企合作共同发展的长效机制，提升学校学科水平的同时结合企业和市场需求为企业培养更多的高素质人才，为企业的创新平台建设提供智力支持和人才保障。希望奋达科技能够充分利用好母校的优势，充分利用好在智能制造行业已经累积的先发优势，继续为行业做出杰出的贡献。

校企合作，互补共赢。此次合作是紧贴校企未来发展需求的重要举措，有助于江苏大学加快产学研一体化发展，也有利于奋达科技推进产业转型升级，使得科研与生产紧密结合，创新与产业相互促进。互通有无，聚力前行，相信双方优势互补必将为经济发展增添强劲的动力。

献礼特区40年 奋达科技再获“深圳知名品牌”荣誉称号

本刊讯（通讯员 伍轩逸）8月28日，以“凝聚品牌力量，谱写双区华章”为主题的第四届深圳国际品牌周开幕大会在深圳广电集团演播大厅隆重召开。奋达科技作为通过品牌复审的企业之一，再度获得“深圳知名品牌”荣誉称号，并受邀出席本次大会。



会上，联合国工业发展组织原投资促进司司长、联合国工业发展组织中国南南工业合作中心高级顾问梁丹，深圳知名品牌评价委执行主任、深圳工业总会常务副会长兼秘书长吴丽分别宣读“第十七届深圳知名品牌”“第六届国际信誉品牌”表彰决定，与会领导向获奖企业颁奖。

据了解，第十七届深圳知名品牌历经8个多月的评选程序和社会公示，评选产生了66个“深圳知名品牌”，复审通过了240个“深圳知名品牌”。因其积极培育领先国际的评价机制，长期坚持“市场竞争中产生、消费者认可”的原则，受到了联合国工业发展组织等国际组织的关注和肯定，也得到了国际社会的广泛认可。

奋达科技再一次获得“深圳知名品牌”称号，不仅标志着公司的产品品质及服务质量得到了社会各界的高度肯定，同时也彰显了奋达科技做强品牌的信心与决心。

产品赋能品牌发展，品牌推动产品升级。自创立自主品牌以来，奋达科技凭借着优秀的品牌实

力，荣获了“中国市场知名品牌”“中国电子行业知名品牌”“中国电子音响行业优秀品牌”“广东省高科技企业鲲鹏奖之科技品牌大奖”等表彰。

如今，为加快自主品牌建设，奋达科技集合多年的生产经验与技术优势，打造了健康美发品牌——乐程式，专注于国内家用市场，现已取得了不错的成效。同时公司于今年八月正式成立了中央商务中心，全力推动公司各大自主品牌发展，开拓更为广阔的品牌市场空间。

未来，奋达科技还将继续坚持“市场拉动、技术驱动、品牌推动”三大方针，进一步完善与落实自主品牌发展战略，努力成为深圳品牌、中国品牌的中坚力量，为“推动中国速度向中国质量转变，中国制造向中国创造转变，中国产品向中国品牌转变”贡献应有的力量。

据悉，本届品牌周活动在中国工业经济联合会、中国工业环保促进会指导下，由深圳工业总会联合深圳十一区（新区、合作区）政府（管委会）等相关机构共同举办。8月28日-9月3日，通过两大主场、十一区特色主题活动展示深圳品牌创新成果，探索后疫情时代，在“以内循环为主、国内国际两个循环相互促进”形势下的品牌发展之路，献礼特区40年。



▲ F&D再度获评“深圳知名品牌”称号

奋达科技获颁 “深狮抗疫卓越奉献奖”等三项殊荣

本刊讯（通讯员 伍轩逸）8月30日，“齐心协力·让爱飞扬”深圳狮子会勠杜鹃服务队2019-2020年度致敬会在深圳粤王府酒店举办。深圳狮子会领导成员代表、服务队狮友、爱心企业代表及多位社会爱心人士出席会议。



会议重点表彰了一批在新冠肺炎疫情期间做出卓越贡献的爱心企业和个人。奋达科技获颁“深狮抗疫卓越奉献奖”、“爱心企业奖”与“最佳合作伙伴奖”。奋达科技人政中心总监黄汉龙先生出席颁奖仪式并上台领奖。

黄汉龙总监表示，在万众一心抗疫情的关键时刻，奋达科技有责任也有义务做好抗疫前沿“排头兵”工作，全力支援抗疫一线打好“抗疫前沿战”。

今年年初，疫情的突然爆发导致全国医疗防护物资极度紧缺，举国上下协同作战，全力筹集。奋达科技在肖奋董事长的带领下，也迅速打通海内外双重购货渠道，累计采购超百万件防疫物资（消毒水、护目镜、医用口罩、PVC手套、酒精等），并火速送往抗疫最前线，解决抗疫工作者的燃眉之急。其中在深圳狮子会勠杜鹃服务队的帮助下，完成价值百余万元的物资捐赠。

在助力抗疫一线抗击疫情的同时，奋达科技也密切关注自有园区入驻企业的经营发展，通过免收租金的方式帮助企业降低因疫情带来的损失。其中石岩园区物业免租总额共计200万元，三围园区物

业免租总额共计100万元。

谈及此次获得的三项荣誉，奋达科技董事长肖奋先生表示，这是全体奋达人的共同荣誉，代表奋达科技的抗疫工作得到了认可，但公益事业是一项长期且艰巨的任务，奋达科技还将继续坚持，并且永不停止。

同舟共济渡难关，战“疫”黑夜终破晓。如今，国内新冠疫情已然平稳，但国外疫情形势依旧严峻复杂。奋达科技仍将密切关注国内外疫情发展态势，做好后疫情时期防控工作，同时持续发力社会公益，以实际行动践行“行业的标杆、企业的楷模、人才的圣地、社会的奋达”这一伟大愿景，全力促进社会和谐稳定发展。



据悉，深圳狮子会经国务院批准于2002年4月2日成立，是5A级社会组织。自成立以来，在中残联、中国狮子联会的领导下，深圳狮子会在医疗卫生、助学助残、扶贫帮困、赈灾重建、社区服务等多领域开展了一系列社会公益慈善服务活动，曾荣获“鹏城慈善组织奖”“鹏城慈善突出贡献奖（团体）”“十佳公益机构”等奖项，受到全社会广泛关注。

加快自主品牌建设 奋达科技成立中央商务中心

奋达科技中央商务中心的成立，不仅意味着公司品牌建设正式进入加速发展阶段，同时也标志着公司将在资源整合的基础上，能为客户提供更加优质的技术与产品服务。

本刊讯（通讯员 伍轩逸）为加快奋达科技自主品牌建设，完善产品营销网络，拓展新的客户群体，奋达科技聚合多方资源成功打造中央商务中心，并于8月4日在奋达科技园办公楼二楼举办中央商务中心开业仪式。奋达科技董事长肖奋先生、副总裁肖晓先生、副总裁谢玉平女士、中央商务中心负责人Betty等领导出席活动。



庆典上，肖奋董事长作开业致辞。他在讲话中表示，中央商务中心的正式成立是公司创新发展的重要里程碑，也是公司强化自主品牌价值的具体体现。该中心自身并不拓展业务，而是重组整合企业资源，全力协助各事业部深度开展业务。与此同时，加强公司各业务板块联动，满足跨行跨界的客户需求；坚持市场拉动、技术驱动、品牌推动“三驾马车”并驾齐驱，推动公司各大自主品牌的发展；找寻新的业务方向，开发新的客户群体，积极拓展未来的产业空间。

肖奋董事长强调，在深圳经济特区建立40周年

之际，公司上下更要发扬深圳特区精神，抓住变革重点，把握发展契机，共同迎接新时代下的发展新图景。



随后，Betty发表讲话。她谈道，2020年虽是万千企业极其困难的一年，但随着战略性机遇逐步明晰，市场上涌现出一大批新的消费业态模式，以消费拉动为主的趋势更加明显。因此公司毅然成立中央商务中心，以进一步统筹管理公司品牌资源，制定统一的品牌战略目标，同时打造部门协同效应，明确运营新方向，充分把握市场机遇，齐心协力打造一流品牌。

新起点，新跨越，新方向。奋达科技中央商务中心的成立，不仅意味着公司品牌建设正式进入加速发展阶段，同时也标志着公司将在资源整合的基础上，能为客户提供更加优质的技术与产品服务。随着公司自主品牌建设与业务空间的不断扩展，加之既有业务的强稳定性，相信奋达科技各大主营业务占领市场高地指日可待，未来发展十分可期。

创新驱动 先行示范

——奋达科技应邀亮相2020宝博会

本刊讯（通讯员 伍轩逸）8月6日，以“创新驱动，先行示范”为主题的2020宝安产业发展博览会在深圳国际会展中心隆重开幕，奋达科技携旗下多款品牌产品应邀亮相。



图 / 张河伟 摄

宝博会开幕式于当日上午如期举行。工信部中小企业发展促进中心副主任周健，深圳市委常委、副市长黄敏，宝安区委副书记、代区长王立德等领导出席仪式，宝安区委书记姚任出席并发表致辞。姚任书记表示，宝安企业是宝安的心肝宝贝，因此宝安将悉心呵护、贴心服务、全力保障优质企业发展，鼓励企业保持信心、聚精会神、专注发展，展现宝商风范，期望企业为宝安、深圳经济增长做出新的更大贡献。

本次宝博会采用“线上云展+线下逛展”的模式，打造了智创高地示范展区、工业互联网示范展区、智能家居展区、直播电商网展展区等十三大展区，并邀请到400余家宝安本土企业参展参会。宝博会现场，各大企业纷纷拿出“看家本领”，点燃了来自全球53个国家和地区的70000余位专业观众的观展热情。

奋达科技作为根植宝安近三十载的本土企业，本次也重点展示了公司在消费电子领域的创新型产品，其中乐程式美发产品及罗曼斯智能门锁，凭借着新颖设计、新潮外观以及高智能、高安全等特性，吸引了众多观展人士争相驻足参观，获得了区

委区政府领导、专业观众的一致好评。

到访领导表示，奋达科技作为宝安区的老字号品牌，近年来的发展成果有目共睹，特别是当前积极打造的自主品牌契合消费新需求，相信在宝安产业转型升级的风口中，奋达科技能牢牢把握机遇，实现新一轮大发展。

“品牌推动创新，创新强化品牌。”奋达科技相关负责人在接受采访时表示，“公司始终坚持市场拉动、技术驱动与品牌推动，无论做什么产品，都坚持以创新主导，以口碑说话，让品质先行。”

日日行，不怕千万里；常常做，不怕千万事。时代变局在前，奋达科技将坚持构建以自主创新、自主品牌为核心竞争力的可持续发展模式，力争为客户提供更先进的技术、更卓越的产品、更完善的服务，同时也将积极探寻后疫情时代下的发展新机遇，把握深圳经济特区成立40周年的发展新契机，谋势而动，以更加开放的姿态赢得更加广阔的成长空间，全方位支持宝安、深圳乃至中国经济实现高质量发展。



图 / 张河伟 摄

据悉，本届宝安产业发展博览会由深圳市物流与供应链管理协会主办，旨在聚焦宝安制造业智能升级需求，产业集群向智能化、网络化、数字化转型的趋势，重点展示宝安现代产业体系及科技创新成果，突出展示宝安区的智能制造、数字经济、智能经济产业，搭建宝安产业合作发展的新平台。

研判当下 擘画蓝图

——奋达科技召开“一五”规划战略研讨会



本刊讯（通讯员 万弋云）为推进奋达科技朝着高质高效发展目标迈进，8月9日，奋达科技电声事业部在办公楼二楼阅享会召开了第一个五年发展规划战略研讨会。奋达科技董事长肖奋先生等公司高层及相关部门管理人员约50人参加会议。

会上，奋达科技电声事业部负责人就第一个“五年规划”进行详细宣贯。他表示，电声行业竞争已经处于白热化状态，我们必须以精细化运营为核心，重点打造自有品牌，强化TWS耳机产业在公司板块的权重，抓住战略机遇，实现弯道超越。

TWS耳机是奋达科技近两年来的基础性板块。肖奋董事长强调，公司的战略方向一是充分利用工研院，在创新上下功夫，深度研发符合消费者需求的产品，打造差异化竞争力，争做行业第一；二是对标电子产业相关资源，深入了解企业发展的重点任务以及在实现目标过程中可能面临的风险，做好应对预案，强化规划衔接；三是充分拓展无线耳机市场空间，全力打造自有品牌，抢占行业发展高地。

肖奋董事长表示，品牌就是生产力，品牌就是竞争力，为此，公司不仅引进了专业人才进行品牌运营，还成立了中央商务中心进行专门执行。事业部可充分利用公司大量的渠道资源以及对上下游供应链强大的整合能力，逐步实现“1+N”的战略布局，为客户提供品牌产品和品牌服务，为客户创造价值，从而成就客户，成就企业。

众所周知，奋达科技在电声领域拥有近30年的声学技术积累，在TWS耳机领域表现十分强劲。截至目前，奋达科技已与亚马逊、Creative、Aixlu等全球知名品牌展开合作，大力发展TWS产品。公司出品的“X1.1J”耳机以优异的品质和市场表现，获得日本视听影器材评奖机构VGP颁发的“同类产品金奖”和“特别奖”。

“一五”规划战略研讨会使得奋达科技更加明确了其战略定位及发展方向。未来，奋达科技将紧扣市场需求，加快推进企业转型升级发展，在危机中育新机，于变局中开新局，将“高质量发展”之路走得更实，走得更好。

夯实班组建设 优化生产管理

——奋达科技成功举办班组长管理技能提升培训

本刊讯（通讯员 Joana）为夯实生产班组建设，提升基层管理技能和公司生产效能，奋达科技在深圳市总工会的组织与支持下，于8月29日及9月5日在奋达科技园举办“班组长管理技能提升培训”。来自公司生产部、工程部、品质部等制造系统部门关键岗位总计60人参与学习。

该系列培训由市总工会企业培训专家邵波老师主讲。在培训前期，邵老师对奋达科技学员的管理技能问题进行了深入了解，并针对学习需求设计了相应的培训课程。

众所周知，生产部门是制造型企业的关键系统，处于生产一线的班组长（拉长）是负责生产工作的重要角色。他们的能力、情绪等因素直接关系到生产的效率水平。因此，该系列培训也主要围绕

“正确的现场管理意识、班组一日管理、部下教导与激励、有效的班组沟通”四大模块展开。

尽管两日的培训时间尤为短暂，但邵老师通过讲述企业案例、传授理论知识、组织互动游戏等形式，深入浅出地为学员们上了一堂堂培训课。奋达科技的学员们也认真听课做笔记，积极互动提问题，对基层管理有了更为系统的理解和认知，收获良多。

此次培训的成功开展，不仅有力提升了奋达科技基层管理者的技能水平和综合素养，同时进一步夯实生产管理基础，提高生产力。相信在“人才强企”的思想引领下，奋达科技的济济人才将为公司的健康稳定发展奠定更加坚实的基础。

奋达科技成功召开IPD第二次联席会议

本刊讯（通讯员 伍轩逸）9月14日上午，奋达科技成功召开集团流程决策委员会及IPD推进小组第二次联席会议。奋达科技董事长肖奋先生等流程决策委员，以及各事业部IPD推进小组成员出席会议。会议在奋达科技园办公楼七楼举行。

会上，IPD变革负责人及IPD项目统筹规划负责人首先汇报了公司IPD整体推动进展及未来3年IPD推进计划。而后在IPD应用探讨环节，各与会人员针对评审规范、组织结构等内容展开了热烈的讨论，达成了下阶段的变革战略共识。

肖奋董事长表示，管理团队持续的支持和重视是推动IPD变革的根本力量。公司各相关部门、各IPD项目组织应蓄积不畏难、不畏烦的变革精神，保持开放的心态，坚定学习的信心，共同设计和推进IPD体系建设。

会议最后，集团流程决策委员会就IPD推进计划、推进活动管理建议、团队激励机制以及项目清单管理计划等事项进行了决策表决。通过的一系列决策将加速推动IPD项目落地实施，这对奋达科技塑造强有力的市场竞争优势具有重要意义。

本次联席会议的成功召开，总结了前期IPD推行的经验，明确了未来3年IPD推行的计划，对IPD推行过程中的一系列重要问题进行了决议。为加速实现产品开发“准确、快速、低成本、高质量”的目标，打造适应公司长远发展的综合研发管理能力，奋达科技仍将以坚韧之姿、奋进之势，坚守“回归初心，品质享誉全球产品奋达造”理念，全力推动IPD变革项目发展，为客户、股东、员工和社会创造更大的价值。

骁腾

聚天下英才而用之
让更多千里马竞相奔腾



迎接后浪，播种希望

文 / 企划部 王杰希



为期一个月的储干培训活动已经落下帷幕，在这一个月里，储干们通过专题理论学习、团队互动实践、头脑风暴等多种形式，掌握了理论知识和技巧，增强了综合实践能力，提高了工作主动性和团队合作意识，实现了自我成长与提升。如今，这支队伍已初见雏形，即将展翅腾飞。

“功以才成，业由才广。”企业能否做大做强，能否持续发展，其核心竞争力，就是人才。一家具备竞争力的企业，必然需要拥有大量的人才，特别是青年人才的储备，直接决定了企业发展的潜力。

肖奋董事长也曾多次强调，储干是奋达科技人才资本体系的重要组成部分。近年来，奋达科技在引进高端人才的同时，将应届大学毕业生的培养纳入人才储备计划。希望同学们将个人才能与理想抱负融入企业的发展之中，为企业战略目标的实现贡献自己的力量。

事实上，奋达科技高度重视人才队伍建设，始终把人才建设摆在公司发展全局的核心位置，坚持以“高”为导向，加大力度引进海内外高层次人才，夯实人才发展基础；以“强”为目标，提升人才队伍整体素质，补齐人才工作短板；以“新”为中心，释放人才创新创造活力，不断开创人才发展新局面，

真正做到聚天下英才而用之，让更多千里马竞相奔腾。

可以说，2020届优才的顺利结业，进一步健全了公司人才梯队建设，保障了公司各岗位的人才储备，为打造“百年奋达”的企业目标奠定坚实基础。

“企业发展靠人才，人才成长靠企业”，做好人才储备是奋达科技贯彻落实人才队伍建设的重要举措，对于进一步优化企业人才队伍结构、推进专业技术人才队伍建设至关重要。

一直以来，奋达科技始终将人才作为企业发展的立业之本，将其与经营管理放在同等重要的位置，并始终致力于不断为员工创造更好的学习、生活和工作环境，充分尊重人才的价值和需求，重视发挥人才的智慧与才能。如今，奋达科技形成了通畅的人才管理、培养及晋升渠道，为人才的选用和成长营造了更好的职业环境和事业氛围。

青年怀壮志，立功正当时。如果说奋达科技是一片生态园，那么2020届储干们就是刚播下的种子，我们等待着它们发芽、开枝散叶，长成参天大树。希望我们99名储干不负时光，不负自己，在各自的岗位上都能取得骄人的成绩，为实现奋达科技“行业的标杆，企业的楷模，人才的圣地，社会的奋达”的美好愿景而共同努力。

心有花儿向阳开

文 / 电器工程部 瓜西

六月毕业季匆匆而去，收拾好心情又继续踏上七月的征程。但这次的七月与以往不同，不再是暑假的开始，而是职场生涯的开端。离校的那天，我坐在学校的接驳车上，不禁感叹四年时光飞逝，也对未来的职场生活有了更多期许。总有人说社会和学校不一样，社会是残酷的，是无情的，但那又怎样呢！谁不是负重前行，谁不是经历了风雨才得以见彩虹，所有的忐忑与不安总会散去的。就这样，我满怀期待再次出发，来到了奋达科技。

在为期一个月的储干培训过程中，我可以更加全面且深入地了解公司文化，熟悉产品的生产流程、生产工艺，也有了足够的时间去适应新环境。与此同时，我也提前感受到了来自公司的热情，认识了不同部门的同事，特别感动于培训最后一天罡哥他们说的话：“要记住人力资源部就是你们的娘家，有什么困难都可以来找我们。”良言一句三冬暖，暖的是我们每一个人忐忑、不安却激动的心。

初入部门，还是有些许的不适应。面对的是一个新面孔，不再是同一年龄段的同学。我不知以什么方式才能融入新的集体，前期也不知道自己未来的方向到底是什么，不清楚如何才能实现自己的价值。但是，我的导师刘工为我制定了详细的培训计划，在一定程度上减轻了我的顾虑，让我更加明确每周的学习内容。只要一直汲取新知识就不会感到无所事事，探索未知、获取更多的知识总会让有限的生命获得无限的可能。而我曾担心的同事相处问题也只是杞人忧天罢了。在这里，每位同事都愿意帮助我，有任何疑问都乐意解答。每个人都是善意的，有时候只是微笑或轻轻的一声“早上好呀”，同事之间的距离都变得更近了。对方报之微笑时，这一天的开头就充满了快乐，何乐而不为呢？不过，偶尔也会因工作觉得疲惫，尤其下午上班前。天气的闷热加上未散的困意让整个人都提不起精神，负能量上头，连爬上四楼的力气都没有，“唉，不想上班”。此时调整心态就显得格外重要

了，我会强迫性地告诉自己“你可以的，这都不是什么事，今天是美好的一天。”人生不如意事十有八九，再说了，目前遇到的都还是些琐碎小事，保持心底的热情，让心底的花迎着太阳热情绽放，终究有一天，我们会感谢那个坚持的自己。

入职近三个月，我收获良多。首先是学会沟通，良好的沟通可以让工作事半功倍。例如在引入自动化设备时，作为需求方就应该与供应商沟通好我们的需求是什么，关于物料加工有什么样的工艺要求等，同时在方案评审时对供应商提出的问题点，要能够根据生产工艺提出相应的解决意见。其次，还要学会全面的思考问题，引入设备时要能够通过当前的设计图纸预想该设计方案是否可满足我们的生产需求，是否某个机械结构会对物料造成影响等等，而这所有的一切都还要基于个人对生产流程的熟悉、对产品要求的熟悉。保持求知的心，感受每一份收获的喜悦，未来我们会感谢那个向上的自己。



我想每个人心底都有一顆向日葵的种子，它慢慢发芽，在阳光、雨露的滋润下成长，偶尔也会面临狂风暴雨，但在雨过天晴之后又再次面向太阳，迎着光野蛮生长，未来的某一天便能硕果累累。在奋达的这片天空下，我也会尽快熟悉工作，不断学习进步，努力成长为一名优秀的奋达人，书写下属于自己的精彩，让奋达的天空更加绚丽。

提升自我，尽展其长

文 / 人力资源部 Joana

也许大家会觉得这些工作只是小事罢了。但我想说，我虽只是整个齿轮中的一个小小的零部件，但是自我运作好了，也能帮助整个齿轮运行得更加稳定。

人才是第一资源，创新是第一动力。人才整体素质的高低决定着企业竞争力的强弱。要想在激烈的行业角逐中不断延长公司发展红利期，就必须将人才培养与发展放在首位。奋达科技历来重视人才，并以人才优势强化创新优势，以人才引擎驱动公司发展。为汇聚更为强大的智力支撑，公司以多样化培训打造人才发展力，力争实现员工与企业的双赢。



多样化培训

在高层管理者培训方面，公司打造了一系列符合数字化时代特性的管理训练营。例如目前正在进行的课程，便是由肖奋董事长带领总监级以上管理者从自我管理、领导力、组织管理能力、战略思维及品牌意识等方面进行系统学习，并结合奋达科技相关情况进行讨论。公司计划后期把培训学习

和个人绩效及晋升关联起来，多重举措推动人才发展。如这一举措成功落地实施，将加速培养出一批符合公司要求的高素质人才队伍，公司的人才优势将会进一步突显。

在基层和中高层管理者培训方面，公司会定期邀请内外部专业讲师进行管理类和个人综合素质类培训。比如目前进行的职场力与领导力系列沙龙，公司邀请到外部各领域专业老师授课，课程包括教练领导力、绩效管理和项目管理等。

在基层职员培训方面，公司开设了技术类、通用类、组织需求类等课程，满足不同岗位员工的需求。例如思维导图训练和职场冲突管理训练等等。

在基层班组长管理培训方面，公司每年都会组织班组长参与训练。与此同时，还会举办一些政府支持的培训项目，如适岗培训、岗前培训、质量人才培训等。所有员工入职时，公司也会安排入职培训，帮助其更快了解并融入公司。

除此之外，奋达科技还打造了重点培训项目——储备干部培训。该培训主要针对刚从大学毕业，步入奋达职场的新晋同事。目前，公司开启校招已有10个年头。从最开始2011届的28名储干到2021届预备招聘的179名储干，奋达科技储备干部队伍逐渐庞大，为公司不断注入新鲜血液。

对于每一批储备干部，公司都会花费大量心血进行培养。从前期培养方案的制定及相关准备，到统一的集训，再到“师徒制”学习和定期座谈，无一

不透露着公司对储干的重视与关怀。特别是2020年在全国疫情大环境的影响下，公司仍信守每一份承诺，欢迎储干们的到来。这足以证明公司日益强大，体现了公司对人才储备的重视。

自我成长

作为一名2019届的储干，我也切身经历了这一系列培训，感受到了来自公司的温暖。还记得刚来公司时，我曾辗转反侧，夜不能眠，对未来充满了好奇与担忧。职场到底是尔虞我诈还是相安无事？一切于那时候的我而言都是未知数。在短短一个月的培训后，公司前辈的热情和同届小伙伴的开朗温暖了我那颗孤单又敏感的心。虽然我们身处异乡，但我们不再孤独。

在储干培训结束后，便是上岗工作。记得第一次走向部门的那条走廊格外的长，流逝的那短短的几分钟里，我的脑海里上映了千千万万个不同的画面。进入部门后，同事们的热情瞬间打消了我所有不好的念头。对于每一位储干，公司都会安排相应的师傅手把手地带领其成长。在这里，我真诚感谢我的师傅和前辈们对我的照顾，感谢大家总是不遗余力地向我传授经验和心得。

还记得当时领导给我安排的第一项任务就是接手公司展厅，负责给董事长的客人介绍公司。其实在接到任务时，我的内心是非常矛盾的。毕竟刚进公司，就能有一个这么好的机会是非常难得的，但是也怕自己只是一张白纸，做不好这项工作。好在小薇姐给了我非常详细的资料，并且亲自带我走了一遍展厅，授予我一些心得与经验。在征得她同意的情况下，我把整个流程录了下来以方便日后熟悉。为了更好地完成这项任务，我在全文字的展厅资料里配上对应的图片和批注，以便自己在熟悉资料时，脑海里能有更清晰的场景。接着就是多次观看视频和文字资料。个人认为，要想讲好某个东西，得先熟悉它，记住它，然后模仿他人风格，最后融会贯通形成自己的风格。

在熟悉资料后，下班之余我便在宿舍进行背诵。在熟记资料后，先是自己对着公司展厅的图片进行讲解，练习熟练度。接着就是和好朋友语音，

模拟接待场景向她介绍，并对每个字词和语气进行仔细地推敲。然后自己一个人在展厅模拟讲解，熟悉展厅不同环节及产品的具体位置。熟悉后给同事讲解，以便能更好地发现自己的问题。最终，在领导们审核时，我的讲解获得了大家的认可，并且收到了一些真挚且重要的建议。而后也陆续得到了其他部门的认可。在那些时刻，我真的非常满足。



当然，以上这些只是我工作的一部分。从做招聘，再转培训，让我的职场白纸汲取到了更多的色彩，收获满满。此时不由得让我想起了一句话——何为一家好的公司？能够包容你犯错并帮助你成长的公司。来到奋达科技，我收获的远远不止这些。很感谢公司能给我这个奉献并提升自我的机会。也许大家会觉得这些工作只是小事罢了。但我想说，我虽只是整个齿轮中的一个小小的零部件，但是我运作好了，也能帮助整个齿轮运行得更加稳定。

工作不论大小

在这里，我也想给各位学弟学妹们一个小小的建议——“工作不要论大小”。当我们还不够强大的时候，我们暂时做的工作可能只是一些繁杂的小事。但是你要知道，每一件大事不正是由千千万万件小事组成的吗？所以大家的工作都是非常重要的。也许你会对未来感到迷茫，但是当你做好了当下的每一件事情，未来的你将会收获无限的精彩。

很幸运的是，自己的职场生涯能在奋达科技开始。接下来我会更加努力提升自我，不断优化更新自我，为公司倾尽绵薄之力。也相信公司会发展得越来越好，回归初心，品质享誉全球产品奋达造！

七月的我们

文 / 电声市场部 Christine



迎着七月的骄阳，来自五湖四海的我们迫不及待地褪去学生的稚嫩，踏上了深圳的工作之旅，试图完成“从社会小白到职场人”的转变。在这个成长阶段，我们不再年少无知却仍懵懵懂懂，对新事物、新环境感到好奇、迷惘、冲动，意气风发。

进入奋达科技后，为期一个月的岗前培训给我留下了最为深刻的印象。在这期间，我们逐步了解公司，对奋达科技的过去、现在和未来有了更加深入的认识，同时良好的培训氛围也在帮助我们进行职场过渡，让我们养成了良好的工作习惯：积极主动，以始为终，要事第一。这三点在之后的工作中也时刻提醒着我，给予了我莫大的帮助。因为工作上的学习不同于往日的校园学习。现在的自己需要多看多听多做多想，做一件事情的时候，要认真思考我为什么要这么做。

到部门报道后，我开始了正式的工作生涯。前期主要是熟悉工作流程，看一些关于可推广的蓝牙耳机产品资料，以及了解正在进行的项目情况。如今回想当时的心情，其实并不美好，感觉没有完全融入到工作环境中，直到后来才慢慢理解了师傅的良苦用心。作为初入新领域的我，对耳机产品的知识是完全没有概念的。如果不了解产品情况，是难以成为一名优秀的业务员。明白了自己的短板后，我拿着BOM表，开始一个一个对物料，了解产品是由哪些物料组成的，耳机的每个部位名称叫什么；每天积极参与项目会议，明晰项目面临的问题有哪

些；常常跑研发室、车间与产线，深入后端了解产品落地过程；不断地“刷脸”认识更多的同事，为今后的工作做准备。一开始，我对每个项目的认识很模糊，甚至会混淆两个项目的名字。为了避免出现这样的问题，我的师傅便把每周周报的任务交给我，让我跟进做记录。师傅是一个非常细心又严谨的人，对我这个工作上的马大哈非常有耐心。不过严教之下的我还是会犯错误，甚至有时还检查不出来。比如翻译资料时，会出现单词拼写错误，甚至搞错特定缩写词的意思。例如“EQ”这个词，我没多想直接翻译成“情商”，其实它是“均衡器”的缩写。又比如在做周报时不够仔细，出现金额对不上的情况。这对于对数字极其敏感的师傅而言，是一眼就能看出的错误。好在师傅有耐心，有恒心，不断地帮我纠正问题并时刻提醒我做业务要对数字敏感，要细致。

从基础的学起，慢慢深入项目，再到完成工作上的对接；从收到客户下的订单，沟通交期，催进度，安排验货，报关资料的填写再到顺利出货。从中，我能真切感受到完成一个项目的不易，很感谢每一位同事能够包容我的不足。今后，我不仅需要不断地用心学习产品知识，更要学会与人沟通。

在入职的这段时间里，经历过难过，经历过欢乐。因为有缘，七月的我们在此相遇。因为理想，我们会怀揣着似骄阳般的热情在奋达科技的这片天空下继续奋斗，不断成长。

凡是过往，皆为序章

文 / 工研院 陌

今天9月16日，是我来到奋达科技的第77天。时间太瘦，不经意已从指缝间溜走，回首过往，曾经依赖父母、依赖老师、依赖朋友的小孩已经完全走出温室，要去开始自己的披荆斩棘之路。是的，在等待入职的日子，我是这样想的。

遗憾的青春散场

2020年，一场突如其来的疫情把全国人民困在了家里，打乱了所有的生活节奏。原本准备已久的现场答辩也变成了线上答辩，期待已久的仪式感满满的毕业典礼也变成了直播观看。最让我遗憾的是，由于工作原因，未能和老师及同学们好好地告别。学生时代就这样悄无声息地结束了，但也正因为这种遗憾让我懂得了珍惜眼前，珍惜与身边人相处的每一天。



开启新的征程

终于，在7月2日迎来了入职。那天的天空蓝得素净，只有几朵薄薄的云慵懒地漂浮着。正值中午，太阳也犹如一颗燃烧的火球，肆无忌惮地倾泻着光和热。顶着酷热，我跟着货拉拉赶往公司，一路上都在担心自己没办法搞定这么多行李。然而，当车停在宿舍楼下时，几个储干志愿者热情地迎了上来，还有人事部的小姐姐们也在前后忙碌着，我

突然有了一种大学入学时的感觉，一阵暖意涌上心头。看着这个新的起点和一个个和善的面孔，我想也许这并不是一个人的孤军奋战。



图 / 张河伟 摄

接着便开始了为期一个月的培训。在这段时间里，我了解公司“尊重、诚信、创新，成就客户、成就企业、成就员工”的核心价值观；感受到了公司对于应届生的尊重和重视；也学会了积极主动、以终为始和主次分明的工作理念。一个月的岗前培训不仅让我们得到了公司文化的洗礼，也让我们的思维和心理发生了积极的转变。我很感激公司能够给我们足够的时间来缓冲从学校到职场的转变，也正是在这一个月里，让我结识了一群拥有有趣灵魂的伙伴，他们给严肃紧张的职场生活增添了许多色彩。

些许感悟

海如人生，人生如海，在潮起潮落间涌动着成长的惊喜与感动。初入职场，总是会遇到各种各样从未经历过的问题。虽然不懂的东西很多，要学习的东西也很多，但我相信，时间是最好的老师。即使有时会恐惧即将不再年轻，但转念一想，失去了青春活泼后的沉稳和坦然不正是时光的馈赠吗？所以无论处于生命的哪一个阶段，都应该享受那个阶段所独有的美好，完成该完成的职责。

顺生而行，不沉迷过往，不狂热地期待未来，珍惜当下，过好当下，无论好坏，都是经历。

奋达缘

2020 / 第4季

协

一支竹篙，难渡汪洋大海
众人划桨，可至浩瀚远方

作



有效沟通，高效协同

文 / 企划部 王杰希

为进一步提升管理人员综合管理能力，提高沟通协作效率，建设优质高效团队，促进企业现代化管理体系建设。8月5日晚，公司组织开展了“从《亮剑》思考奋达科技前中后台部门如何高效协作”培训课程，董事长肖奋先生及中高层管理干部共计300余人参加本次培训。

在课程中，肖奋董事长详细介绍了公司前中后台的概念，让大家对自己的岗位属性有了一个基本的了解。随后引用《亮剑》中李云龙与赵刚相斥、相容到相知的片段，多维度、全方位、立体化为大家讲授团队建设与管理以及高效协作的技能。

肖董指出，人與人之间的相处离不开真诚、信任和尊重，而这一切的桥梁恰恰就是沟通。只有精准定位，不断反馈，熟练掌握沟通的原理和技巧，才能在沟通中不断改善与上级、同事、下属的关系，促进跨部门合作。部门沟通及高效协作是提升公司执行力的需要，也是提高公司中高层人员战斗力和凝聚力，支撑企业高质量发展的需要。同时执行力也很重要，没有执行力就没有竞争力，不解决执行问题，再宏伟的蓝图都只是镜花水月。

就“企业执行力”这一重要议题，肖董给出了“严、实、快、新”四字要诀。着眼于“严”，需要增强责任意识，明确规则与制度；着眼于“实”，领导者可用自身行动加以示范，树立实干作风；着眼于“快”，需大力加强领导力和执行力建设，提高办事效率；着眼于“新”，要把握全局，开拓创新，不断改进工作方法。

此次授课采用互动、幽默、启发式的培训方式，既有令人深思、发人深省的影视作品加持，又能紧密结合新时代的使命担当和责任要求，引起了大家的强烈共鸣。

印象最深的是肖董强调的一句话，除非你先做

好自我管理，否则你无法管理其他人。因此，我们需要秉持信念，协作奋进，相互协调，求同存异，高效协作，标准为先，及时沟通，建立信任。

本次“前中后台部门如何高效协作”专题培训的顺利开展，打破了部门间的沟通壁垒，让我们对团队建设和高效沟通有了全新的认识，为促进跨部门沟通协作，打造团队精神，提高团队凝聚力与战斗力奠定了良好的基础。



道可顿悟，事需渐修。企业想要在市场竞争中立于不败之地，必须意识到跨部门沟通协作的重要性，发挥“1+1>2”的效应，从而全面提升企业运作效率，增强企业凝聚力。面向未来，我们将团结协作，凝聚智慧与力量，积极践行“为顾客提供绿色、优质、高性价比的产品和服务，让人类享受更美好的生活”的企业使命，打造卓越团队，不断谱写新时代奋达科技发展新篇章。

狭路相逢勇者胜

文 / 第15组

狭路相逢，勇者胜！面对强敌，要敢于亮剑，
即使倒下，也要成为一座山，成为一道岭！

8月5日，肖奋董事长以“从《亮剑》思考奋达集团前中后台部门如何高效协作”为主题作了相关分享，带领我们思考作为前台部门如何最大化发挥中后台部门的价值，作为中后台部门如何更好地支持前台部门从而获得前台部门的认可。通过回顾《亮剑》经典片段，30组学员展开了激烈的商讨，董事长的精彩点评也让大家受益匪浅。

关于“为使奋达科技前中后台高效合作，部门可以做什么？”这一问题，我们第15组从“人、物和办法”三个方面进行了归纳总结。

人

影片中李云龙代表前台，赵刚代表中后台，他们都有着各自的优缺点，个性也非常鲜明，双方的矛盾十分激烈。俗话说“世间唯一不变的，就是变化本身”，因此，我们必须做到以下几点：

1. 拥有一颗负责任的心，一颗全心为了团队成员的心；
2. 历练勇气，工作中遇到困难不可怕，失败也不可怕，可怕的是连面对失败的勇气都没有；

3. 管理者要严肃，对团队成员要严格要求；
4. 谨记工作中的尊严是靠业绩挣出来的，技能是靠工作千锤百炼出来的，不是一蹴而就的；
5. 言必行，行必果，号召团队作战，没有任何借口，坚决执行到底；
6. 聆听他人声音，学会换位思考；
7. 招聘优秀人才，建立人才机制，培养优秀卓越的奋达人。

物

战斗中拼的是资源、物资和工具。物资从何而来，其一是人类文明发展中“等价交换”的传承，其二是靠争夺获得，其三是靠自己创造。我们需要做到：

1. 对标的物有清晰的认知，对交付物的性能及参数有具体的理解，在团队内部开展培训（包含内训和外训），让我们真正了解产品和工艺。
2. 每个项目都有极为关键的工艺环节，我们需要把握工作环节，理清工作思路，加强业务、项目、制程、生产及品质之间的紧密配合，保证各项



工作的无缝对接。

3. 使用先进的工业制造理念持续优化及整合工艺，将关键工艺和可替代工艺导入自动化生产流程，保证产品品质的一致性，这样也能为后台提供有力的支撑。

4. 工作只是生活的一部分，同事间私下的情感和战场上的友情两不误，对于个人经历及工作战利品我们可以抱着分享的态度。

5. 权力也是一种物质，适当地放权、理性地控制可以快速推进项目，但权力的下放不等于监督制约的放弃，不能当甩手掌柜，不闻不问。

方法

想要在如今复杂的大环境竞争中胜出，关键看团队协作的成效。如果团队成员之间能够团结协作，那他们就能发挥出最大的战斗力，如果团队成员之间各自为战，反而会成为一盘散沙。如何凝聚团队产生共识，为同一个目标而努力？我们应该做到：

1. 每个成员都要以目标为导向，明白团队的目

标是什么，做到“心知肚明”。

2. 更新激励机制，从工资、项目奖金、语言、团建活动等方面，逐步了解并满足员工在精神和物质上的不同需求，使其发自内心地热爱工作，并围绕组织目标一起努力。

3. 坚决拥护集团的流程及方针，不断优化事业部的二级子流程。

4. 加强学习企业文化及圣贤文化，只有在认知上得到升华，才能真正成为奋达人。

5. 各司其职，分工明确，制度面前人人平等。

6. 作为团队，要不断向比自己更成功的团队学习。

狭路相逢，勇者胜！面对强敌，要敢于亮剑，即使倒下，也要成为一座山，成为一道岭！

《亮剑》培训的思考

文 / 第2组



我们是2组，成员涵盖了财务部、资产部、采购部以及业务和商业分析组，俨然自成“前中后台”的生态。看完公司和董事长悉心为我们特别准备的《亮剑》教材，我们组进行了充分的沟通，认为在今后的工作中，为了提高前中后台部门间高效的协作，有以下三点思考和建议，望得到公司和领导的支持和反馈。

首先，我们各自部门发展目标要与公司年度目标保持一致。公司已完成了5年的战略规划，因此在分解战略后会对每年的发展有目标要求。虽然不同部门都有各自的立场和原则，但是各个部门的负责人有责任站在公司统一目标的前提下分配该部门应该完成的主要任务。让部门能力的建设与业绩的考核与公司的目标保持一致，这是建立与其他部门沟通的基本平台。例如，2020年是扩大营收规模，那么商业分析组将会提供业务快速增长的市场/产品/行业信息供公司管理层与决策层参考，这样可使得大家充分理解工作的目的与解决方案的逻辑。

其次，用各自专业进行充分沟通。业务人员不懂财务，财务人员不懂商业模式……这种现象很正常，正是因为此类现象的存在，前中后台才有坐在一起充分交流的必要性。面对工作中出现的矛

盾，我们各个部门可以从自己的专业角度出发。例如，财务要求应收账款与应付账款的理由，应付和应收对公司经营的意义；业务接到的订单利润较低，那么业务部有必要跟需要协助的部门解释该项目的未来意义，客户的成长性等。我们日常会做一些各个领域/专业的培训，目的就是让其他部门了解本部门的专业和出发点，提高内部协作的效率。

最后，增加专业培训，使得大家综合能力水平基本持平。“夏虫不可语冰，井蛙不可语海”，这句话虽然指在交流时要看听众对象的实际情况而准备自己的素材，但是公司的发展不仅仅需要“英雄”的领导者，更加需要“复仇者联盟”的团队，我们各个部门的团队需要彼此信任与理解，因此拥有同等综合能力水平的队友才能建立充分沟通的基础。



我们各自部门人员能力水平参差不齐，哪怕是具有统一的工作任务目标、专业领域的沟通，但是团队成员综合素质/能力相差太远也会降低协同效率。因此，通过培训提升专业技能和各种文化熏陶提高综合素质才能打通各个部门小伙伴之间的底层逻辑，让彼此之间的沟通更加有效。

高效互动, 协作共赢, 靠谱很重要

文 / 第26组

我们在协作过程中必须保持各干系人的连接，
对工作进度和遇到的问题及时沟通反馈。

协作的本质是互补互助，实现利益的最大化。部门间的协作大抵可分为发起者和参与者这两个角色，协作的发起者通过向周围的人发起协作申请，获得帮助，得到资源，最终完成任务；而协作的参与者负责保质保量完成协作发起者交办的协同任务。

我们小组主要来自工研院，作为奋达科技的中台，有着承上启下的衔接功能，既是协作的发起者也是协作的参与者。今天我们想谈一谈，作为协作参与者，应该如何了解其它部门诉求并及时有效地完成任务。

理解本次工作意义——要有共同的目标

作为中台，我们既要理解前台发起者的需求和目标，明白本次工作的真正目的，通过提升专业水平能力和方法论，以发起人的角度思考并理解前台发起人的真实想法和需求，从而更好地开展工作。

明确时间节点——进度计划管理

时间节点是工作任务有效性的的重要因素。在接受一份任务时，我们会根据时间点要求评估此次任务的工作量，以及自己接下来可能面对的其他工作安排，综合本次任务做好规划衔接，确保能够在规定时间节点如期完成各项工作。好的规划可以避免无止境的拖延，合理地规划自己的时间，留有冗余，是按时完成任务的关键。

严格规范程序——量化工作任务标准

在接到新的工作任务后，依照内部管理制度要求，以严格的标准、严谨的态度对工作任务进行分解、细化和量化，明确目标要求、进度安排以及时间节点，强化责任落实措施，加强统筹协调，提高工作效率，保障各项工作得以积极开展和有效推进。

保持连接——资源分享互通有无

保持连接是前中后台高效协作的重中之重。所谓牵一发而动全身，在一个完整的协作体系中，不是只有一个协作发起者和参与者，而是由很多个发起者和参与者组成。所以当环节出现问题时，如果周围相关的环节不能对此作出反应，那可能会造成一连串的问题。这就要求我们在协作过程中必须保持各干系人的连接，对工作进度和遇到的问题及时沟通反馈。对方通过对进度的了解，可以统筹安排工作，即使一方无法完成任务，另一方也可以通过其它方式进行弥补。

简而言之，为保证部门间的高效协作，有效沟通、高效执行必不可少。有效沟通是一种双向行为，是工作保质保量完成的前提，只有沟通的双方都充分表达自己对某个问题的看法，及时反馈，同时咬紧时间节点，按照时间节点完成工作，才能确保工作平稳运行。

高效协作，从我做起

文 / 第13组

一个团队协作能力的高低对团队目标的实现有着直接且深刻的影响。如何强化团队精神？如何打造高效的团队协作能力？我们应该从以下几个方面出发：

一、营造团结协作的企业文化和员工关系

(一) 目标一致：遇到分歧时，前中后台要保持目标一致，打破壁垒，力出一孔。

(二) 克服本位主义：部门负责人&关键人员需不断提升格局和高度，养成多维度看待事情的习惯。

(三) 树立大局观：决策从公司大局出发，方案有利有弊时，选择利大于弊的，而不是求全责备，致使事情拖而不决。

(四) 克服官僚主义：负责最后一个审批环节的部门应从事业本身出发，切不可老大自居。

(五) 换位思考：前中后台部门负责人定期按照事业部进行平等的良性交流或培训，说明自己的需求、难点及需要配合的内容，换位思考，急他人之所急。

(六) 权责清晰：尽职尽责，遇事不推诿。

二、建立完善的培训体系

建立和完善有效的企业员工发展与培训体系，丰富员工业务知识，提高员工能力和综合素质，满足员工职业需求，促进企业文化落地。

三、明确自身角色定位

做好角色定位，强化责任意识和服务意识，努力提高管理效能与工作效率，激发创新活力，把集团的战略目标与个人职业规划相结合，实现集团与个人的共同发展。

以业务增长为中心，以按质交货为重点

文 / 第23组

随着网络经济时代的到来以及市场经济竞争的加剧，企业生产经营逐渐融入全国性、全球性的竞争范围。如何更好地为公司业务、员工赋能，让团队创造业绩新篇章，可从五个方面着手：

一、客源落地：密切跟进有合作意向的优质客户。

二、重振模塑：大力引进冲锻压业务，减少模治具外发成本。

三、固本强基：去芜存菁，加强业务培训，提升组织战斗力。

四、降本增效：抓制程，提良率，稳供应商，稳定核心一线岗位，提升自动化水平。

五、和谐团队：筛查现有组织，扼杀消极、恃老无为思想，鼓励低调做人、高调做事，凝聚团队士气，营造“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的团队氛围。

为加强公司前中后台部门高效协作，强化欧朋

达内部管理措施，明确后续发展路线，第23组有以下建议可供参考。

一、重前台：持续深挖同行大企业人才加入队列。

二、重客户：订单确定立项后，后台单位要以前台为中心，全力满足客户需求。

三、引竞争：建立团队积极、主动、争相并进的激励机制。

四、明职责：明晰各部门的职能职责，做到“事事有人管，人人有事做，事事有回应”。

五、壮枝干：重视团队流程、管理、技能的培育，提高自身综合素质。

六、稳根基：定薪酬、建福利、保收入，稳定基础核心或关键技术岗位人才，保障稳定率。

七、建氛围：激励不怕得罪人，形成对事不对人，唯实不唯上的自省+互责型机制与氛围。

法律，是一把标尺
能衡量出公平正义的宽度
能丈量出社会文明的高度

树立法律信仰，回归法律本质
弘扬法治风尚，建设法治社会
知法懂法而不犯法
以敬畏之心捍卫法律尊严



浅谈业主可以合理拒交或少交物业费的情形

法务部供文

现如今购房者越来越多，购买房屋后，总免不了和小区物业打交道，每个业主都希望有个服务贴心收费又合理的物业单位，但现实是有些业主不仅没有享受到应有的物业服务，还要交纳高额的物业费，因此业主与物业服务单位之间产生矛盾纠纷的现象时有发生。

那么在什么情形下业主可以合理地拒交或少交物业费，从而维护自己的合法权益呢？下面让我们来看看相关情形：

一、相关情形

1. 还未交房，物业费由建设单位交纳。

根据《物业管理条例》第四十一条规定，业主应当根据物业服务合同的约定交纳物业服务费用。业主与物业使用人约定由物业使用人交纳物业服务费用的，从其约定，业主负连带交纳责任。已竣工但尚未出售或者尚未交给物业买受人的物业，物业服务费用由建设单位交纳。因此物业费从建设单位交房的那天算起，如果购房者收房时发现房屋存在质量问题严重影响入住的，在修复好再次交房之前，物业费仍由建设单位承担。

2. 物业服务合同到期后未续约的。

物业服务合同到期后未续约，且物业服务单位



拒绝移交物业管理权，并要求业主支付自物业服务到期日至人民法院判决其移交物业管理权期间物业服务费的，人民法院不予支持。物业服务合同到期后未续约，物业服务单位与业主的权利义务已经终止，虽然物业服务单位拒绝退出、移交管理权，但双方之间的物业服务法律关系已经终止。物业服务单位再以存在事实上的物业服务关系为由，请求业主支付物业服务合同权利义务终止后的物业费的，没有法律依据，因此业主有权拒交。

3. 物业服务单位怠于履行职责，未尽安全防范义务。

(1) 物业服务单位对物业小区内的安全隐患采取放任态度，导致小区内的公共设备、设施损坏、遗失或者发生重大事故、火灾、水患，并且造成业主财产损失或人身损害的；

(2) 物业服务单位在小区内设立了停车位，收取服务管理费，但是未尽安全管理职责，导致业主车辆丢失的；

(3) 物业服务单位的工作人员在履行管理职



责过程中行为不当，对业主实施侵权行为，造成业主人身或财产损害的；

(4) 物业服务单位或者其雇佣的施工人员在施工或者维修过程中，未采取有效的安全措施，以及未尽到合理注意义务或者违反施工规章制度，给业主造成人身损害或者财产损失的。

4. 物业服务单位收费项目及标准不合理。

(1) 物业服务单位巧立名目，扩大收费范围，提供物业合同内未约定或未经业主同意的服务时，业主有权拒绝交纳；

(2) 物业服务单位单方提高物业服务收费标准的，业主对擅自提高的部分可以拒交；对实行政府指导价的物业服务收费项目，业主对超过指导价的部分可以拒交。

二、相关案例

广州某小区306房业主违章加建的阳光台对小区构成了一定的安全隐患，张先生因此拒交物业

费。在诉讼中，物业公司不能出示曾向行政机关投诉反映的相关证据，也没有采取适当的合理、合法有效措施进行解决，张先生的日常生活因此受到影响，其安全无法得到保障，法院最终判决张先生酌情减交物业费。从这个案例中我们可以看出，对物业管理区域内存在的违反安全管理、环保、装饰装修、建造施工规范的行为，物业公司应当予以制止，并及时向有关行政管理部门报告。否则，业主可行使瑕疵履行抗辩权，减少交纳物业费。

三、结语

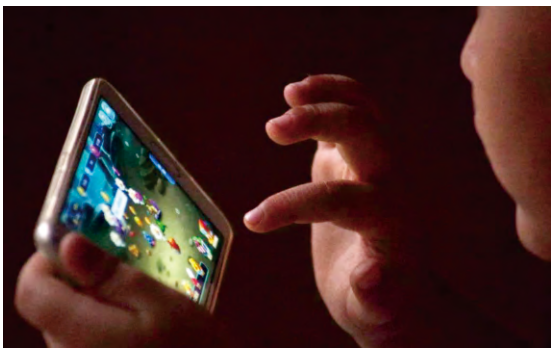
在遇到以上情形时，希望业主们能够按照相关规定积极维护自己的正当利益，勇敢站出来指出问题并合理拒交或少交物业费，但同时须理性客观地面对问题，不要任意拒交物业费，影响到个人征信。

熊孩子网络充值打赏，谁买单？

法务部供文

家长应该加强对孩子使用网络和电子产品的监督和引导，避免孩子受到网络不良行为与风气的影响，同时注意培养孩子独立思考能力，树立正确的消费观。

现如今，熊孩子使用家长的金钱充值游戏、打赏网络主播的新闻报道层出不穷，充值、打赏数额之巨大更是时刻在挑拨人们的神经。那么，熊孩子在网络上“斥巨资”进行充值、打赏的行为应该由谁来买单呢？家长和社会又该如何共同努力，防范避免此类事件的发生呢？



一、相关法律规定

1. 根据将于2021年1月1日施行的《中华人民共和国民法典》第十九条、二十条的规定，八周岁以

上的未成年人为限制民事行为能力人，实施民事法律行为由其法定代理人代理或者经其法定代理人同意、追认；但是，可以独立实施纯获利益的民事法律行为或者与其年龄、智力相适应的民事法律行为。不满八周岁的未成年人为无民事行为能力人，由其法定代理人代理实施民事法律行为。

2. 根据最高人民法院发布的《关于依法妥善审理涉新冠肺炎疫情民事案件若干问题的指导意见（二）》第9条规定，限制民事行为能力人未经其监护人同意，参与网络付费游戏或者网络直播平台“打赏”等方式支出与其年龄、智力不相适应的款项，监护人请求网络服务提供者返还该款项的，人民法院应予支持。

3. 根据国家新闻出版署发布《关于防止未成年人沉迷网络游戏的通知》的规定，规范向未成年人提供付费服务。网络游戏企业须采取有效措施，限制未成年人使用与其民事行为能力不符的付费服务。网络游戏企业不得为未满8周岁的用户提供游戏付费服务。同一网络游戏企业所提供的游戏付费服务，8周岁以上未满16周岁的用户，单次充值金额不



得超过50元人民币，每月充值金额累计不得超过200元人民币；16周岁以上未满18周岁的用户，单次充值金额不得超过100元人民币，每月充值金额累计不得超过400元人民币。

因此，如果熊孩子是八周岁以下的未成年人，其未经家长同意的网络充值、打赏款项都可以追回；而8-18周岁的未成年人，作为限制民事行为能力人，如果充值、打赏金额明显与其年龄、心智不相匹配，且家长不允许，那么相关平台也理应退款。

二、相关案例

杭州的陈先生在给儿子陈琛使用网上银行交学费时，突然发现自己银行卡内将近20万元的存款不见了，网上转账时显示存款余额不足，他连忙赶往银行查询银行流水，发现在半个月內，卡里分108次共转出199500元，陈先生不知道自己的钱为什么不翼而飞了，赶忙报警。他报警后才知道，这些钱被13岁的儿子在观看某平台直播时，打赏给了“心仪”的主播。民警接警后，通过查询陈先生银行卡的银行流水和手机支付系统账单，发现陈先生银行卡中的钱都转入到了儿子陈琛的直播平台账户中。

陈先生将儿子带到派出所，陈琛如实讲述了自己花钱的经过。原来陈琛在一款手机短视频APP上观看直播时，见有网友给女主播刷礼物，他便开始效仿。一开始只打赏免费礼物，后来在观看女主播们PK的直播时，开始用父亲的手机通过网上银行转账，再用这些钱购买虚拟礼物给PK的女主播打赏。陈琛每次转账完，马上删除转账消费记录，再加上每次转账都在凌晨，所以陈先生和妻子对此一直毫

无察觉。了解前因后果后，民警根据相关法律规定，在与该直播平台多次沟通、协调下，该直播平台最终同意将陈琛打赏主播的钱全额退还。

三、如何防范？

1. 网络平台应该严格识别用户的身份，落实限制未成年人支付款项的相关规定，设置合理防范技术手段。

2. 家长应该加强对孩子使用网络和电子产品的监督和引导，避免孩子受到网络不良行为与风气的影响，同时注意培养孩子独立思考能力，树立正确的消费观。



四、结语

法立于上，教弘于下。熊孩子对自己一掷千金的行为明显缺乏足够的认识，需要家长和社会共同引导，加强教育。家长应充分履行监护教养的职责，相关平台企业应积极践行社会责任，为未成年人营造一个健康和谐的成长环境，减少熊孩子乱打赏事件的发生。

致良知
知行合一

愚昧却不自知
混沌却不自省
挥霍光阴，前路遥未可知
小我之境，难明人生大意

愿能不忘过往寻来路
消除内心小我，体证人生大我
致吾心良知，得心之所安
未来尚可期

陽 Yang
明 Ming
先 Xian
生 Sheng



致良知之消除自我

文 / 音频技术中心 胡八一

“消除自我”是什么意思？是让我们抹去自己的个性吗？

——题记

第一次听到“消除自我”是罗素说过的一句话，“幸福的获得，在极大的程度上却是由于消除了对自我的过分关注”。有一个作家对这句话做了很好的解读：如果你对自己过于关注，就会逐渐在意其他人对你的评价，但他人的评价受限于他们对你的了解，往往不是客观理性的，并且忌惮于社交顾虑，大部分人也不会对你说实话，猜忌又会消耗不少精力。与此同时，你也无法摆脱与他人比较的漩涡，总想比别人过得好，又害怕被超越，但总有人比你优秀，过得比你更好。看着比你努力，慢慢超过你的人，你的心态一定无法平和，会越来越焦虑。如果通俗地讲，可以理解为看轻自己。

找准定位，时时自省

曾经有位同事向我抱怨，对于工作他是多么的努力，甚至有一次连着几个通宵修改客户提出的问题，可是大家并没有对他另眼相待。我喜欢将这些人比喻成小孩儿，喜欢听表扬，却听不见意见，善意的提醒也会被拒绝。在工作中，我们也可以很明显地看到，这样的人在与同事沟通时是非常没有效率的。很可能一个电话或者一封邮件就能说明白的事情，他们需要不断地要求别人听从自己的意见，而拒绝听其他人的解释，拖慢了大家的工作效率。久而久之，大家会形成一个习惯——对于这种人直

接放弃沟通。

只关注自己，不从大局上考虑的人，很难有创造性价值。他们往往遵循自己固有的思维方式，只看到自己的付出，忽视他人的努力，这样的行为很容易导致判断失误。就像给自己打了一口井，你能看见的就只有井里的你。

从自我中心现象来说，他们体现出的自我也并不一定是本人，可能是他所在的公司、团队、行业，甚至城市。我们生活中最常出现的大概就是地域歧视。以前是城里人看不起农村人，现在可能是一线城市看不起十八线城市。毫无根据地过分高估自己，俗话说就是自己以为自己很了不起，对自己及所处的组织过分高估。例如，前面提到的那位前同事，也算是行业资深员工，但是因多次申请带团队都被领导拒绝而常常感到不满。也许他在自己的专业领域很优秀，但是作为一个团队的负责人、一个好的队长，他却不懂得沟通与合作。如此，何以能管理好下面的人。因此想要改变困境，唯一的办法就是多去外面的世界走走看看，体会一下别人的生活，听听其他人的经历，再反思一下自己，试着去调整定位，找准定位，从自我为中心的幻觉中走出来。

我之前在北京参加致良知四合院学习时，特别是在几次封闭培训的时候，见识到了很多各行各业的优秀从业者。在老师组织的课上互动时，我能和



来自不同领域的朋友深入聊天。由于每个人的出生背景、教育背景、人生轨迹经历等大不相同，大家对同一件事情都有各自的理解。因此通过沟通，我们可以获得更多有价值的信息。

我以前很喜欢那些个性鲜明的人，有想法，有勇气。但如今发现越厉害的人，越不强调自我价值，因为他们的想法取决于整个团队的目标，他们的勇气付诸于整个团队的行动。而那些自我的人，反而更喜欢在对错上纠缠。比起项目的结果，他们只关注自己负责的环节、自己的对错。

有人就要说了，难道就不能拥有一点儿自我良好的感觉吗？不是的，自我感觉良好是大家普遍拥有的一种正常情绪，这称之为自我欣赏。你不经意地觉得自己做得比大家好，或者比周围人优秀那么一点，这些都是正常的。因为这对于维持个人自尊非常重要，是建立个人信心的基础。但是，自我感觉过于良好就会盲目乐观，自骄自满，或者完全不考虑他人的感受。对此，我也有过多次反思。我认识到在每次可能犯错的时候都应该默问自己，是不是对自己或者对别人产生了有偏差的判断。所以，吾日三省吾身，时时自省，事事反思，自然而然能减少犯错的概率。

“消解”自我，“看轻”自己

消除自我为中心除了能降低犯错的概率，更重要的是能帮我们做出更加理智的决策。过度以自我为中心有一个特点，喜欢定一个超过自己能力范围

的目标。

如今，很多励志公众号喜欢渲染一种挑战自我、超越自我的氛围，这当然没错。但不能抱着一种初生牛犊不怕虎，或者无知者无畏的热情，就莽撞地往前冲。如果无法对自身进行准确的定位，或者对自己的能力进行了错误的估计，结果可能不仅仅是失败，更可能是对自己能力的质疑。因为以自我为中心的人往往是骄傲与自卑共存的。当然，并不是不鼓励大家奋斗进取，而是要在对自我合理认识的基础上循序渐进地不断自我完善。真的勇士，是在知己知彼后，勇往直前。

消除自我还有一个好处，就是有利于我们积极面对生活。前面也说到，以自我为中心的人，会太把自己当回事。人如果把自己看得太重，后果要么是内心极度膨胀，要么是内心无比脆弱。我们应该拥有一颗平常心，多去了解这个世界的真实一面，不做井底之蛙，看看各行各业人们的生活，听听他们的经历和感叹。哪怕是在人群中走走停停，也能看到世间万物的伟大与繁杂。

“消解”自我，“看轻”自己，以大局为重。套用一句并不毒的心灵鸡汤，人生就是这样一个苏醒的过程。这个世界层层叠叠地向我们展开，这一刻迷离的面目，下一刻就会清晰；这一刻不能宽恕的人，下一刻就会得到原谅；这一刻不能接受的事实，下一刻就会变得容易理解。就这样，我们不断消除着自我的狭隘、偏激和片面，一点一点苏醒着，活到老，并一直醒悟到老。

从今之后，你在哪里， 我就在哪里，不离不弃

文 / 电器资材部 西贝

敬畏生命，成就他人，并与我们电器团队一起同心协力，助力奋达科技成为伟大企业，此生不悔。

我参加致良知学习马上满一年，在这一年中，自己的能量起起伏伏，很多事情似明非明，很多反省也是浅尝辄止，始终是似懂非懂的状态。

在公司的支持下，我和9位同事于2019年3月一起去北京参加“未来之星”第三期脱产学习，为期15天。经过老师的指点，同学们相互鼓励，读原文，悟原理以及听了很多董事长、成功人士以生命唤醒生命的分享，让我找到了自己生命中的过错，也找到了自己以后的方向。深深感恩公司董事长和总经理的带领和支持，深深感恩我们奋达电器大家庭对我10年来的宽容和支持。

致良知学习让我对家人、朋友、公司管理层有了更深的了解，反省了自己以往对他们做过的错事和恶行，同时我也收获了他们的理解和支持。

面对家人，真诚忏悔，获得原谅

在明道学院学习“净心的功夫”时，老师讲到了“傲”，我内心猛然一震，难道我也是一个傲慢的人？

我是我们家族的第一个儿子，排行老大。父母文化程度虽然低，但我从小听他们的话，勤奋学习，立志跳出农门，最终成为家族里第一个985大学毕业生。这些年来，我孝顺长辈，待人有礼，无任何不良嗜好，获得了亲戚、邻居的一致好评。不过，是否真的有一颗毒瘤藏在我的内心深处？



图 / 张河伟 摄

带着这个疑惑，我于2019年3月1日参加了明道学院举办的致良知第三次月度学习会。我像其他200位同学一样，虔诚地拿起纸和笔，再一次写下了自己的恶行。反省的结果证实了自己的判断。过

往的种种案例表明，因为我的傲慢和自私，我错失了一位生命中的良师益友，失去了我妻子十几年的理解，同时也正在一点点失去同事和上司的支持与信任。若不马上改变，我还能做成什么事呢？但是我没有上台当着200位同学的面分享。

下午回家后，我决定晚上先分享给我妻子。在得到她的同意之后，我便开始诉说我反省后的感悟。当讲到我的自私和傲慢时，她的反应竟是如此之大。她含泪的控诉和后来的原谅让我刻骨铭心，使我真正认识到一个不一样的自己。



她说我们认识16年，前十年，我们的经济情况还不是那么好，但凡我们稍有争执，她总是以我的意见为准。因为我的傲慢，凡是她有不同意见，我总是用我的大道理来强行说服她，我从来不承认我的自私。

那些年她整晚睡不好，以至于还不到35岁，头上已有很多白发，而我一直将生白发的原因归结于她的身体不好。那些年她总是和我说，因为我打呼噜让她整晚睡不好，但其实那是她在寻找各种理由来安慰她自己，来理解我。她用她十年的迁就来支持我，而我却浑然不知，自以为是，不知感激。

每次她打电话给我岳母，一讲就是一小时，每次讲完，眼睛里总是含着泪花，而我还认为是她太矫情。其实每次总是岳母在开导她，给予她力量，而我还总是笑她没有长大。2015年我岳母因病去世，她哭着和我说从此以后，她在这个世界上再无依靠，再没有人能理解她。而我还认为她过于依赖母亲，我这么大一个活人竟然不能让她有依靠？

我还责怪她，两人相处这么多年还不了解我。直到此刻我才发现，真正不了解我的是我自己。我从来没有认真去了解她，理解她。每次她说我大男

子主义时，我还不以为然，不屑一顾，毫无改过之心。

听完我爱人的控诉，我泪流满面，因为我这颗深藏的傲慢之心，竟让她隐忍成了习惯，16年找不到可以依靠的人，我太不可原谅了。想到我对身边其他人的做法，竟然都是如此。这一晚，我是听着我爱人的鼾声入睡的。

致良知的力量让我意识到自己的傲慢，使我去被我伤害的亲人面前反省，让我16年来第一次认真地听我妻子诉说，她也从我眼睛里看到了我的真诚和忏悔。我对她说：“从今之后，你在哪里，我就在哪里，不离不弃。”

对生命中真心帮助我的朋友们的愧疚和反省

在这个社会分工越来越细的世界，没有一件事情是仅靠一个人的力量就可以成功的。即便我们真的认为没有借助其他人的帮助，也无法脱离天地环境的帮助和支持。

我从小就听说“一个好汉三个帮”，但是自己实际上并没有真正明白这句话的含义。别人帮助我，我要懂得感恩和回报，否则别人不会再帮助我，我也就不会有多大力量。我爷爷已经去世多年，从小到大他老人家一直告诉我一句话“要做一个好人，不要走邪道”，直到此次的致良知学习我才明白真正的好人是“对别人好的人”。



回顾我自己的前30年，除家人外，还有无数的人在我人生学习、工作成长的历程中帮助过我，而我还记得住名字的，大约有30位。他们给了我物质上的帮助，也和我共同经历过很多事情，一起分享过我的喜怒哀乐，我从内心感谢他们。



但是时至今日，当我想起他们，并在纸上一个一个写下他们的名字时，对于他们的印象只剩下脑海中模糊的记忆。我不知道他们今天生命状态，我对他们的今天一无所知，甚至不知道他们在哪里，更谈不上在他们需要帮助时伸以援手。我反问自己是一个好人吗？我对帮助过自己的人尚且如此，还谈什么助人为乐呢？也许在我内心深处，我只当他们是人生道路上的一草一木，而没有当他们是我的朋友和手足。

《道德经》说“天地不仁，以万物为刍狗”。我就是那条刍狗。唐浩明写的《曾国藩传记》我看过至少三遍，原来曾国藩说“不为圣贤，便为禽兽”说的就是我。我反省到正是因为我这个“不敬畏生命，不知感恩，不帮助别人”的过恶，让我发现自己在很多事情上感到无力的真正原因了，因为我不是一个好汉，少有人帮助。这个原因在我自己。

10年前，我有幸加入奋达电器。在奋达成长的这些日子里，有对我有知遇之恩的老板和总经理，有对我无私帮助的生产经理，品质、技术部的领导和同事们，以及销售部的各位女神，还有其他很多帮助我的朋友。我感谢他们的帮助和陪伴，让我在这10年里能不停地成长和历练自己。

但是其中95%以上的同事，我都从未走进他们的内心。他们就在我身边，天天见面，但我不了解他们的成长经历，不了解他们的喜怒哀乐、爱恨情

仇。以往的错误，如今还在我身上不停地发生，这是多么可怕的事情。

正因为这个大恶，明知制造业普遍遭遇人工成本上升、竞争激烈、资本市场低迷等问题，而我每次看见董事长和我们总经理行色匆匆的脚步时，我只当他们是领导，简单打个招呼而已。他们的忧虑，我几乎从未认真深入地思考和关注，内心没有真正当他们是自己的良师益友，只是老板而已。

此恶之大，罄竹难书。记起小时候看见老屋大堂正中立的“天地君亲师”位，也许老祖宗很早就知道敬畏不易，人心向善更容易，所以要将它挂在堂屋正中，提醒后世子孙时时拜祭，不要遗忘，要“敬畏天地，敬畏人心，才能对他人好”。

学习致良知帮助我找到老祖宗留下的教诲，找到我自己的过恶。若不改，我相信十年之后，我同样会成为大家生命中的过客，孤独一生，遭人唾弃。所以我在学习期间立下大愿：敬畏生命，成就他人，并与我们电器团队一起同心协力，助力奋达科技成为伟大企业，此生不悔。

最后，借用苏东坡先生的诗，也是越南光伏杨董事长践行“一带一路”的策略，同时也是此次北京学习时，越南籍同学分享亲身案例时告诉我的一句诗，向公司、董事长和总经理说一句“试问岭南应不好，吾心安处是吾乡”。

本文写于2019年4月

阅读 让生活更精彩

读书使人充实，讨论使人机智，笔记使人准确，读史使人明智，
读诗使人灵秀，数学使人周密，科学使人深刻，伦理使人庄重，
逻辑修辞使人善辩。凡有所学，皆成性格。



未来站在中国这一边

文 / 智能研发西安部 须臾

这是一本让你重新认识中国制造和产业升级的时事教科书。

——题记

2020年对于中国和世界来说都是不平凡的一年。年初受新冠疫情影响，中国经济停摆了几个月，而某些西方媒体如同跳梁小丑，再次借机宣扬“中国经济崩溃论”。面对质疑，中国又一次用实力向世界展示了一个大国面对突发疫情时的果敢与作为。政府做出封城的决定，集中全国医护人员支援武汉，举全国之力打赢武汉保卫战。与此同时，中国再次展示了“基建狂魔”的实力，仅用10天左右的时间便建好了火神山、雷神山两座医院，有效纾解了武汉疫情防控工作的压力。而两座医院的背后是千千万万个国内企业的参与，小到搭建病房的板房框架、病床、马桶、淋浴等设施，大到供电的特高压技术，中国电信、华为的5G通信技术。这是一场中国制造和中国智造的伟大碰撞，是由小到大的完美融合，是中国产业升级的成果展示。

《未来站在中国这一边》于2020年5月公开发行，作者是宁南山先生。这本书采用典型的“理工男”严谨视角，通过大量的数据真实又客观地讲述了近40年来中国制造以及中国产业升级之路。宁南山认为，中国的发展已经逐渐逼近向发达国家进阶的临界点。

在这本书中，宁南山向我们展示了一大批以格



力、海尔、美的等为首的优秀国产传统家电制造企业，并通过数据以及故事形式向我们阐释这些传统家电企业是如何解决技术难题，如何在满是外资的国内白色家电行业中求生存、打江山，如何在资本浪潮中站稳脚跟，再到如何打响中国家电出口品牌的励志故事。另外，作者还着重介绍了一批以中石油、中石化、中国建筑、国家电网为首的优秀中字头传统基建企业。作者反复强调，中石油、中石化等能源基建企业也属于高新技术企业，并不是传统的资源建筑企业。他们在多项核心技术上打破了欧



美等发达国家的垄断地位，有的甚至还超越了发达国家。中资企业将自主研发的设备和技术卖到了发达国家，打破国外垄断，在世界能源基建的地图上刻下了中国的烙印……在看完这些故事后，我又一次认识了“中国制造”，消除了以往中国制造是依靠低端加工产品赚取微薄利润的刻板印象。

不过，成熟行业也有一些潜在的隐患，作者也较为详细地指出了。例如我国家电行业的市场份额主要集中在中低端市场，高端家电市场依旧被发达国家所把控；生物医疗研发、半导体制造、传统汽车研发、高端材料制造等行业还依赖于国外进口，被发达国家扼住了喉咙；中国制造的优势随着我国人口老龄化的加剧逐渐削弱；一部分低端加工业开始向东南亚地区转移。不过幸运的是，目前东南亚国家的发达程度较低，国内基础工业力量薄弱，他们仅能做低端产品加工，例如服装、食品等无技术含量的行业和产品。至于汽车零件加工、半导体、电子产品等中高级加工，东南亚国家暂时还无法撼动中国的世界工厂地位。

另外，中国的很多产业虽是短板，但从长远来看同样充满发展机遇。未来中国会继续加速产业升级，走经济内循环之路，以推动中国经济高速高质量发展。未来的中国注定是发达的现代化国家，奋达科技也可以在未来中国的深度产业升级中寻求新的发展机会，跟随国家政策在5G、云计算、半导体

等行业提前布局，在发展风口上享受产业升级带来的红利。

《未来站在中国这一边》不愧被称作“一本让我们重新认识中国制造和产业升级的时事教科书”。虽然被称为教科书，但没有想象中的枯燥难懂，读起来非常容易且有趣。当你翻开这本书，一定会被它的序言深深吸引。随着内容的深入，结合生活中的真实感受，你会实实在在地感受到中国产业的强大。

2018年，美国对340亿美元的中国商品加征25%的关税，发起了中美贸易战。后期美国商务部以各种借口，对华为、中兴、科大讯飞、大疆、海康威视等中国高科技企业进行打压限制。能用国家行政手段对中国企业出手，从一方面来看，表明我国现阶段的某些产业与发达国家相比还存在欠缺，证明我国企业的领先技术已经触及某些发达国家的根本利益，换角度看也算是国际市场对我国企业的认可。

随着一带一路和全球命运共同体理念的实践，中国带着共商共建共享的全球治理理念逐渐走近世界舞台中心。从低端代加工到高精端设备的自主研发，实现从中国制造到中国智造、创造的飞跃。中国企业不怕落后，不怕封锁，铆起劲奋力直追，在多行业、多领域实现弯道超车震惊世界。未来的世界离不开中国，未来的中国必定是科技、经济、文化强国，未来的世界将站在中国这一边。

被历史误解的人物

——读《曹操传》有感

文 / 音频技术中心 Jade

东临碣石，以观沧海。水何澹澹，山岛竦峙。树木丛生，百草丰茂。秋风萧瑟，洪波涌起。日月之行，若出其中。星汉灿烂，若出其里。幸甚至哉，歌以咏志。

一般提到曹操，大家都会联想到三国，也常用“东汉末年，诸侯割据”来作为话题开场。同样的，我在这里也要借用这个开场白。

东汉末年，各路诸侯割据，连年战争不断，百姓民不聊生。但是大家可能不知道当时的动乱到底可怕到何种程度。曹操的《蒿里行》就提及过“白骨露于野，千里无鸡鸣，生名百余一，念之断人肠”。生活在那个年代，能保住性命都是一件十分奢侈的事情。

崭露头角

曹操，字孟德，小名阿瞒。因为曹操的祖父曹腾是一名宦官，所以曹操小时候没少被玩伴嘲笑。曹操的父亲曹嵩，位列九卿并三公，位高权重。当初曹嵩并不太喜欢曹操这个儿子，后来曹操经吕伯奢举荐为洛阳北部尉，负责京城治安，上任后各项任务做得井井有条，仅仅二十岁已是才华横溢。这时的曹嵩才开始重视曹操，也为曹操后来的仕途升迁疏通关系，鼎力而为。

平定黄巾之乱后，外戚董卓入朝专权，而曹操处事低调，锋芒尽收，俨然是一个忠于朝廷、忠于董卓的老实人。董卓对曹操也是备爱有加。在朝廷上下，同朝官员只会觉得曹操是董卓的一名心腹。由此看出，曹操这韬光待时的毅力是如此之强，且面对各种场合都能从容面对，泰然处之。有一回，王允以大寿之名宴请在同朝信得过的大官商量谋杀董卓一事。曹操深知他们聚集所谓何事，且自请自来。在宴席上，曹操大声说出王允心中所想，被王

允轰出王府，但最终王允还是在偏殿接见了曹操。谈话后，曹操同意了王允的计谋，接过七星刀，执行刺杀董卓的任务。于是曹阿瞒刺杀董卓的典故在民间流传开来，也为曹操历史留名走出了第一步。

不得不说，单从机智、聪慧与胆识来看，曹操就表现得异于常人。刺杀董卓失败后，曹操逃亡回乡。依靠父亲的财力，他不断招兵买马，成立自己的军队。虽然名义上是为了响应各路诸侯，共同对抗董卓勤王。但也由此走出了统一中原的第一步，以至于灭董卓之后，挟天子以令诸侯，东征西讨。他对内消灭了二袁、吕布、刘表、马超、韩遂等割据势力，对外降服了南匈奴、乌桓、鲜卑，基本上统一了中国北方的割据势力，结束了中国北方连年征战的局面。

治世能臣

一代枭雄曹操由此成名，但是历史上对曹操的评价多为奸雄、叛国徒、逆贼奸臣。许劭在《魏书》中所写的“子治世之能臣，乱世之奸雄”也是用来形容曹操的。虽然历史对曹操的评价褒贬不一，但于我而言，曹操依然是我敬佩的历史人物之一。

他，曹操，胸怀雄才伟略，是一名伟大的政治家、战略家、军事家。毛泽东曾用“往事越千年，魏武挥鞭，东临碣石有遗篇”来正面评价曹操。因胸怀统一祖国大业之志，曹操在当时接连平定各路诸侯，结束了诸侯间连年争战的局面，统一了中国北方地区，在有生之年实现了抱负中的一部分。在与袁绍的官渡之战中，曹操奇袭袁军，以少胜多；在

征伐张绣的路途上，曹军将士们十分口渴，曹操一招望梅止渴，大振士气。每一次征战，曹操都将自己的军事才能发挥得淋漓尽致。在恢复经济方面，曹操改革东汉遗留下来的恶政，大力发展地方生产，实行开荒制度，同时提倡节约，推行法制。如此，原本遭受破坏的民力得以缓解、恢复并发展。有一次出征，曹操的官兵在经过麦田时，曹操命令官兵不准践踏，将士们纷纷下马用手扶着麦秆踱过麦田。突然有一只鸟从田里飞了起来，惊吓了曹操骑着的马，结果马跑进农田，踩坏了一片麦苗。当时曹操坚持要执法官斩首自己，虽然后来在各位大将求情之下，曹操以发代首，但是也充分体现他以法治国以及发展农垦的精神和决心。

可能有人会说即使曹操重农重法，他也是一个叛国、篡权之人。可曹操叛不叛国，我们都不知道，也许只有他本人才知道。但当时汉室衰微，仅仅凭汉献帝就有能力阻止诸侯之间的连年征战么？很显然，时代需要一个人来结束多年的割据局面。而曹操，无论从智谋、气魄、能力，还是胆识上，都十分符合这种角色。他是那个时代的需要和产物。反过来想，如果曹操营救汉献帝之后，把军权交出去，任汉献帝随意分配，而汉献帝有能力结束这纷乱的战局么？百姓能得以休养生息，安居乐业么？再者，曹操除了不让汉献帝决定国家事务之外，对汉献帝及其家属照顾有加，一直以皇家礼仪对待。那么，当一个人肩上担当着“结束纷乱，统一全国”的使命时，他是不是应该站出来，来结束这样一个混乱的时代。

乱世英才

就是这样一位乱世英才，十分清楚自己的优势，也很会知人善用。他网罗天下有才之士，唯才是举，且以礼待之，是三国中人才最多的一方，用“猛将如云，谋臣如雨”来形容也不为过。谋臣有“鬼才”郭嘉、“吾之子房”荀彧、贾诩、司马懿、荀攸等；武将有夏侯惇、典韦、许诸、张辽、张合、徐晃、夏侯渊等等。为什么那么多人愿意追随曹操？就是因为曹操爱才。大家应该知道，曹操在徐州擒得刘备二弟关羽之后（关羽，三国时期关键人物，

文武双全，是三国里典型的忠勇代表），一心想招揽关羽为自己所用，下令准许关羽在自己的大本营随意走动，并嘱咐下臣以贵宾礼仪相待，还把众多宝物赠与关羽，包括吕布曾经的坐骑——日行千里的赤兔宝马，希望有一天能感化对方。但是关羽忠心耿耿，只想再回刘备身边。在过五关斩六将之时，夏侯惇想要杀关羽，但曹操下令将关羽放走，留下了关羽一命。由此，也可看得出曹操求贤若渴的爱才之心。



曹操还是一位伟大诗人。从他的诗里也能看出他个人的伟大抱负和身上肩负的使命。著名的有《观沧海》中的“日月之行，若出其中；星汉灿烂，若出其里”，还有《龟虽寿》里的“老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已”，更有《短歌行》的“周公吐哺，天下归心”。

在政治方面，曹操结束东汉末年诸侯连年征战的不稳定局面，惩办地方豪强；用人不重虚誉，唯才是举；受儒家思想影响，试用以仁义、道德、礼让教民和行政的同时强调刑法。在军事方面，曹操精通兵法、治军严明，且爱惜将才，统一了中国的北方地区。在经济方面，曹操兴修水利，开垦农田；提倡廉洁，且改户调制。曹操遗嘱：“天下尚未安定，未得遵古也。葬毕，皆除服。其将兵屯戍者，皆不得离屯部。有司各率乃职。敛以时服，无藏金玉珍宝。”

曹操，一位影响中华历史进程的关键人物，在政治、经济、文化等方面，他都起了非常重要的推动作用，历史称他为“乱世之奸臣”。在我看来，他作为一流的政治、军事、文学、经济学家，应该许他正名为“乱世之枭雄”。

《把信送给加西亚》

作者：【美】阿尔伯特·哈伯德

推荐理由：

《把信送给加西亚》是一本发人深省的经典之作，讲述的是美西战争期间，士兵在接到任务之后，以坚定的信念及超强的执行力完成任务的真实故事。作为最早关于忠诚、责任和创造性执行的管理书，《把信送给加西亚》在军队与企业管理中广为流传。随着时代的发展，在更广泛的领域被大家借鉴运用。

这本书还深刻表达了一种积极、健康、向上的人生观和人才价值观，包含了许多优秀企业和组织对员工的厚望。如果阅读它，相信你会得到全新的启示与收获。

推荐人：音频技术中心 胡广生



《父亲的格局, 母亲的情绪, 决定孩子的未来》

作者：宁十一

推荐理由：

这是一本值得反复阅读思考的家教书。作者通过名人故事和个人家教经历，分别说明了父亲的格局、母亲的情绪、父母的情感、家庭的氛围对孩子未来产生的影响。

其中，“父亲的格局，决定孩子未来的方向”和“母亲的情绪，决定孩子未来的情商”两个章节尤为发人深省。可以说，父母教育子女其实是场自我修行，孩子成长的本质是一段自我觉醒。父母教育孩子不能单纯依靠学校，更不能推卸“第一教育人”的责任，只有双方平衡协调，孩子才能全面发展。



推荐人：SMT事业部 Clare Yang

奋达缘

2020 / 第4季

成, 长

不是磨去棱角
而是热情绽放





生命的负重

文 / 智能研发西安部 微酸硬糖

时间总是跑得飞快，往往不经意间回首，背后可能已是远去的好几个十年。父母头上渐多的白发，步履蹒跚的背影，无一不在提醒我时间正在流逝，生命中不可避免的剧情将要逐一展开。一次眨眼，一个转身，生活便能多出许多牵挂与羁绊。

如今，我无法来一场说走就走的旅行，也不能约三五好友唱K到天明。家里有了一个我放不下的小宝贝，还有我年迈的父母双亲。现在每每给父母打电话却无人接听时，再也做不到年少时的云淡风轻，而是着急地找所有能联系到他们的方式，焦灼地等待他们的消息。当听到电话那头安然的话语，我那颗悬着的心才能渐渐放下。

2020年是庚子鼠年，国家和人民一起经历了新冠肺炎疫情带来的持续“阵痛”。如今已九个月，疫情依旧没有完全结束，大家仍是严阵以待，全民防疫始终没有放松。而我们的新家，也经历了亲人的突然离世。本该不是这个年纪应该经历却陡然出现的痛苦，让我的生活如同上了加速器一般，我被压得喘不过气，却无处躲避。

这一年，我也深刻体会到上有老下有小的不易，体会到肩膀上的重担愈发沉重。我不能以“年纪尚小”作为借口去躲避生活的棱角，因为生命的苦痛只会迎面而来，逼着人成熟，逼着人成长。

我曾听说过一个关于“负重”的故事：一艘刚卸下货的大船，在返程途中遇上了百年一遇的海上风

暴。眼看着波涛愈发汹涌，船长果断下令让水手们向所有货舱注水。水手们半信半疑：往船里灌水不是险上加险吗？但别无他法，大家还是照着做了。随着船舱里的水位越来越高，原本剧烈摇晃的船体也逐渐地平稳下来。船长告诉那些松了一口气的水手：“负重的船舶是最安全的，空载的船舶是最危险的，正是因为有了负重，才能经受住风雨的考验。”

船如此，人生亦如此，负重前行是我们这个年纪拥有的常态。也许这就是生命带给我们的重任，即使躲无可躲，避无可避，也要沉住心态，全力承担起应负的责任，才能将人生过得更加平稳，经受住世间的万种考验。

不管是为了他人还是自己，我不会也不能再躲在父母身后，视前方困苦而不见。现在的我，将成为他们的铜墙铁壁，为他们遮风挡雨。世人常说，为母则刚，其实先是为子女者先刚强，而后为母者则更坚韧！是的，如今的我不仅要为父母遮风挡雨，我还要守护我的宝贝健康成长。

虽然以前的无忧、曾经的无虑，随着时间的沙漏逐渐从清晰变得模糊，直到成为记忆星空里的某一颗星。但即使这颗星毫不起眼，即使再也不会展示于人前，我依然会迈着坚定的脚步，肩负着属于我的重任，行走在这个尘世，留下属于自己独有的印记，回应生命馈赠和施与的一切。在这里，我也不能免俗地想给各位与自己加油：努力走下去，明天会更美好，你所坚持的都会实现！

亚马逊之美在于共生

文 / 商务分析组 孙震洲

万物之中，生长最美。企业的魅力是让存在脑海中的想法落地，满足他人需求同时产生经济效益，这一切的美丽和魅力都源自于生长的力量。

横 跨巴西、哥伦比亚、秘鲁、委内瑞拉、厄瓜多尔、玻利维亚、圭亚那及苏里南8个国家的亚马逊雨林是我们一生值得去一次的地方。充满梦幻魅力的雨林里生长着食人花、流淌着滚烫的沸水、堆砌着人脸模样的石头，仿佛那里的金刚鹦鹉是仙界派下来的精灵、大型食蚁兽是从2500万年前走来的使者，那里有凶猛的美洲豹也有可爱的树懒……这里生活着14712种动物，其中8000多种尚未为人所知，现在已知的动物和鸟类超出了10万种，它们共生在这片雨林之中，生生不息，绵绵延传。

不管是人类还是动物，我们一直都在寻找更适合生存和发展的环境。非洲动物大迁徙、鱼类的洄游、不同企业间的人才流动……个体始终处于流动的状态，个体在不同环境中不断切换增强自身的竞争能力，不同环境因为接纳不同个体的存在也丰富了自己的多样化。互联网不仅仅带来了沟通方式的变化，还带来商业模式的颠覆。

关于边界，电信行业的颠覆来自于无线网络，汽车行业的颠覆来自于特斯拉，相机行业的颠覆来自于手机，银行的颠覆可能来自支付宝，方便面行业的颠覆来自外卖……这是跨界式的侵入，当然也会有跨界式的新生。模糊边界/无边界将会成为商业、组织甚至是个人成长和发展的常态。如今，人人都会讲“世界上唯一不变的就是变化”，而人们又非常讨厌时刻发生着不确定的变化，因为它意味着我们时刻需要调整自己，毫无安定之时。不管你见

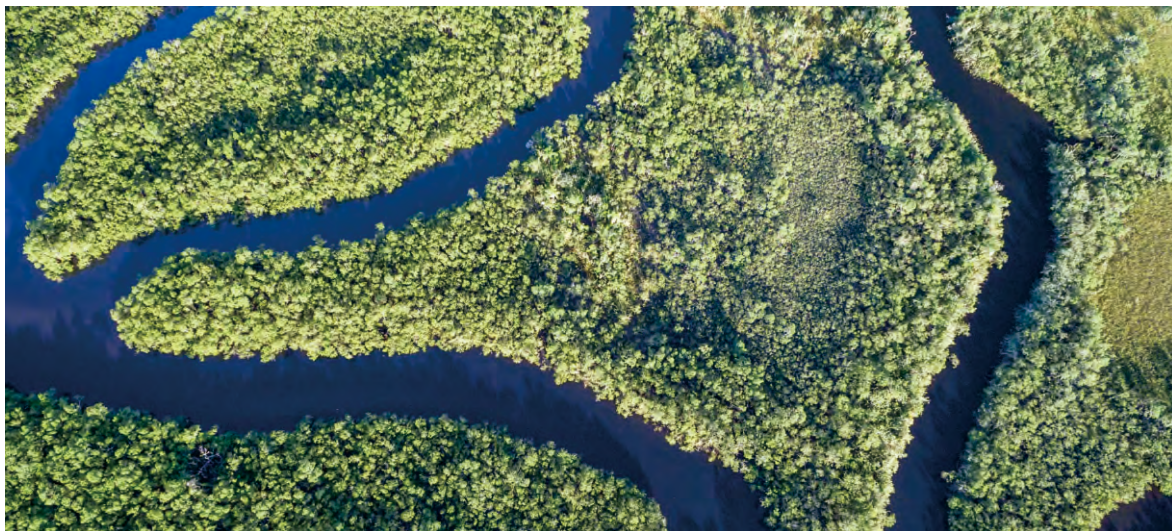
或不见，你懂或不懂，“永无太平”的经济/商业环境都会存在并成为常态。

陈春花教授明确指出这种常态，同时，给出应对这种不确定性变化的方法论。

首先，战略逻辑需要转变，需要从竞争逻辑、主客体交易逻辑向共生逻辑转变。工业化时代，企业最重要的可能是输赢，而到了数字化时代，企业最重要的是生长空间够不够。全球化的浪潮不可逆，因为只有全球化才能扩大生存空间，企业才有机会更好地生长。

第二，管理要从“分”走向“合”，分工的目的是在各自的专业领域内精耕细作，从而提高工作效率，然而今天我们会发现效率不再来自于分工，分工的边际效率已经趋近于0或者会影响组织之间的配合。如果企业里还是分成战略部、营销部、制造部、财务部、人力资源部，你就会发现，企业自己的内耗会把企业自己困住。因为消费者不管你是否具有完备的审批流程、项目验证最短期间、财务报表与预算之间的差距……客户，或者说市场想得到的是他的需求应该立刻变现，因此企业里的每个部门都需要进入“戒备”状态，而企业需要用整个体来应对客户/市场的需求。

第三，组织的意义在于为内部群体赋能，以及为外部群体提供价值产品/服务。“独木不成林”，这不再是一个推崇英雄主义的时代，美国队长无法打败灭霸，“复仇者联盟”才可以，而“复仇者联盟”的团



队里，各个都是精兵干将，各个都有自己的高光时刻，观众们感叹联盟成员之间的彼此信任与完美配合，也感叹钢铁侠为了世界而自我牺牲。人并非机器，人有个人价值实现的追求，也有个人能力成长的需求。构成组织的最小单元就是人，提高组织最小单元的活力与效率，解决最小单元之间的摩擦是组织需要解决的主要矛盾。为了迎接经济环境的不确定性，个体需要成长并提高自己的竞争力，因此没有人会永远待在一个岗位上，人才的流动是必然的，在公司里没有流动的机会，他就会到外面流动。如果组织内部平台成长性好，赋能场景高，人才会在内部寻求新的机会；如果组织内部平台停滞不前，赋能场景低，人才会到外部寻求新的机会，这是组织面对的最大挑战。

陈春花教授多次提到“万物之中，生长最美”，这也是我最喜欢的一句话。亚马逊雨林每分每秒都有草芽破土而出，各种各样的生命在这里绽放着各自的美丽，企业的魅力是让存在脑海中的想法落地，满足他人需求同时产生经济效益，这一切的美丽和魅力都源自于生长的力量。管理的作用是辅助企业更好地发展，管理本身不是企业应该追求的目的。当今，发展最快速的企业，如阿里巴巴、小米、华为……吸引着众多优秀人才，甚至连全球精英也会心驰神往，但这并不代表这些企业具有完备的管理体系和流程，也不代表这些企业里不存在效率低下、组织臃肿的问题，反而说明这些企业在快速

生长。然而生长就会带来各种机遇，企业里的个体和组织因发展而各取所需，获得自身成长的机会，使得矛盾与摩擦（阻碍发展的因素）变得不是那么重要。

综上所述，无边界共生式的生长将会成为企业基业长青的Code，要掌握这套编码，我们需要掌握正确的解码姿势。第一，直至目前，世上不存在任何一套“放之四海皆真理”的理论/学说，任何理论/学说都会有存在的前提、假说，还会有其狭隘性，但这并不代表其没有价值，因此，在学习或者使用陈春花教授理论与方法论时，需要理解它的前提条件，底层逻辑与适用范围。第二，理论/学说的价值不在于学会和理解，而是在于可以结合实际情况，融会贯通。例如，陈教授讲解“服务的认知与真谛”中服务心态该如何落地，因为各企业的状况不同，所以我们不能用“拿来主义”直接照搬硬套。正确的打开方式：首先评估企业商业模式、经营环境、组织与成员的水平，再结合陈教授的理论指导，摸索出适合自己的落地方式。最后，纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行。陈教授多次提出，领导的作用是要带出一个学习型、成长型的组织。企业里的组织和成员需要不断地学习，然而学习不是目的，而是手段，组织学习应该有统一的目标，通过学习新知识、新方法让我们的工作变得更有效率，提高盈利水平。因此，企业里需要有让学习转化为生产力的环境，让大家在实践中成长，感受到自我价值实现的美好，感受到来自市场和顾客的肯定。



浅析李清照词的艺术成就

李清照词作的语言特色

文 / 行政部 罗双双

编者按：在上一季《奋达缘》中，作者结合李清照少女时期的所遇所感，简要探讨了李清照词作的风格特征，既清新明快，又潇洒俊朗，同时展现了这位宋代女词人真诚的个性和率真的性情。本篇为《浅析李清照词的艺术成就》之第二篇，具体探讨李清照词作的语言特色。

李清照为人冰雪聪明，作品用语清新，形式明快，朗读畅顺。在她所创作的每一首词作里，都给我们呈现出一个清艳脱俗、俏丽多姿却不失美撼凡尘的女主人公形象。不同的是，李清照的词有着她自己独特的气质，既没有晚唐温庭筠的显山露水、覆盖浓厚的脂粉气息，也没有柳永的凡尘俚俗之语，亦不是被当作金丝雀般圈养的歌妓，没有歌妓词中动不动就矫情寄托身世的献媚。她是女子，自有一股矜持，是一种聘婷秀雅的自我女性抒写，展示了女性自身独特的秀气之美。她能“以寻常语度入音律”，造就“用浅俗之语，发清新之思，造精美之境”，更是引来纷纷少年郎的爱慕轻垂。

某日清晨，心急的太学生赵明诚借着拜访的名义，来李清照家做客，迫不及待地想要见到日夜思念的梦中眷偶。在《点绛唇》：“蹴罢秋千，起来慵整纤纤手。露浓花瘦，薄汗轻衣透。见客入来，袜划金钗溜。和羞走，倚门回首，却把青梅嗅。”在词作中描写了少许细微的节语，用寥寥无几的数件物事，造就顾盼生姿、袅袅婷婷的快乐少女形象。“蹴罢秋千，起来慵整纤纤手。露浓花瘦，薄汗轻衣透。”此词上片描写少女荡秋千的动作已全然停止，却呈现娇弱美丽的神态，犹如那一株娇滴滴的花骨朵在瞬间绽放，天生自带美丽却又剔透的水晶露珠，令人心生喜爱，我见犹怜。“见客入来，袜划金钗溜。和羞走，倚门回首，却把青梅嗅。”下片描写少女乍见来客，大吃一惊，想要急忙回避，溜进闺房中，不料却见到翩翩少年郎——赵明诚，忍不住想偷看。她便倚靠着房门，假装在闻青梅醉人的芳香，实则正悄悄回眸凝望赵明诚，展现出好奇、娇羞、爱恋的神态。

在当时，李清照拥有良好家境已是大幸，而更幸运的是，上天还给予她一段幸福美满的婚姻，让她拥有志同道合的伴侣。李赵两人兴趣相投，一起节衣缩食，以读书为乐，痴迷金石字画的收藏。说来也是有缘，俩人同是在山东降生，各自的父亲都在朝廷任命为官，双方又都在年少时功成名就，可谓是一对灵魂高度契合且门当户对的知音。

赵明诚当时的爱好之一是收藏金石，李清照就努力朝丈夫的爱好方向靠拢、了解、学习，与丈夫拥有共同的兴趣爱好，共同的生活言语。在《买得一枝春欲放》中有写道：“卖花担上。买得一枝春欲放。泪染轻匀。犹带彤霞晓露痕。怕郎猜道。奴面不如花面好。云鬓斜簪。徒要教郎比并看。”李清照在此词中道出与夫君连枝相依，你中有我，我中有你的欢乐与

甜蜜，充满了对爱情的热忱和真挚的情感，羨煞旁人。反观李清照的丈夫赵明诚亦是如此记得李清照的心头好。那时的赵明诚还在太学读书，学业繁重。夫妻俩并不是日日夜夜形影相随。赵明诚只有在每月的初一和十五才能回家与夫人团聚。在每次回家之前，赵明诚都会特意拿点衣物去典当，换取零钱去淘些金石碑帖字画瓜果等，带回家中与夫人兴致勃勃地边欣赏边进小食。其中有一次，赵明诚更是不辞辛苦地找到白居易亲笔书写的《楞严经》，顾不得路途遥远艰辛，立即快马加鞭赶回家，亲手给夫人李清照奉上。对苦寻得到的世间珍宝，夫妇俩人激动的心情难以言表，好不乐哉！

对于这种轻简孤悠的生活，李赵二人乐在其中。他俩将书房起名“归来堂”，李清照则自号“易安居士”，这起源于陶渊明《归去来兮辞》中的一句“依南窗以寄傲，审容膝之易安”。夫妇俩人过着精神比物质还富足的生活，俩人的精神世界早已心心相通，甚至无法分离。

在夫妻恩爱期间，李清照认真地协助丈夫赵明诚完成《金石录》，这为后世研究金石学起到一定的作用。李清照自己的思想也没有原地停滞不前，而是运用自己对作词有较为成熟以及完整的理论思想，写出了中国文学史上第一篇完整的《词论》，在文章里大胆评判当朝著名的大词人，划明确切与词的区别，提出了自身对作词“别是一家”的理论。就是这么一个风华无双、高雅玲珑的女子，除去自身学术造诣深厚以外，对爱情更是坚如磐石，生生息息要把爱来守护。

赵明诚爱妻则胜过爱己。他在夫人李清照一张画像上题词“清丽其词，端正其品。归去来兮，真堪携隐”。大有隐隐于市，绝迹江湖的朦胧传奇色彩。

当时的赵明诚收到了须留京的朝廷官臣任命，而李清照是元祐党人的女儿，不能居住京城，两人只能泪洒别离，相隔两地。面对月夕花朝、风清如澈的夜晚，李清照深爱的丈夫不在身旁，心中的情愁思念之苦难免溢出来，任凭丝丝缕缕般悄然弥漫上空。李清照如此念想自己的丈夫，不禁呢喃细语，留下《醉花阴》：“薄雾浓云愁永昼，瑞脑消金兽。佳节又重阳，玉枕纱厨，半夜凉初透。东篱把酒黄昏后，有暗香盈袖。莫道不消魂。帘卷西风，

人比黄花瘦。”将此心、此情、此境统统寄托于远方的丈夫，呼唤他的爱。置身于情爱中的女子，对丈夫的情感是多么的真挚！只希冀和丈夫一起生活的日子过得浪漫而且充实，但性情又自带天生的清贵与心气，矜傲中夹杂娇柔，如一股清泉溪水，盘于紧锁的眉间成愁，令人怜爱。孤身独自缱绻在玉枕纱帐之中，辗转难眠，是这般的落寞和孤寂。



李清照不贪恋财富与功名，不迷恋人世间的浮沉与欲念，只想在这一生中和丈夫你依我依，生生世世长相厮守。此词展现出“幽细凄清，声情双绝”极高境地，表露重阳佳节夫妻鸾凤分飞的离愁别绪。以景进行着重渲染，烘托漫漫长夜中词人辗转难眠的思念。袅袅上升的瑞脑香像剪不断、理还乱的绵绵思愁。“半夜凉初透”，体现出肌肤所感之凉意，衬托出李清照心中的凄凉孤苦，无人作陪的清冷模样。这么一来，使情愁怅思更加幽细凄绝。“帘卷西风”，突地四周风起，卷帘而入，使情愁更上一层楼，愁更愁。“人比黄花瘦”，道出李清照的心是谨微的敏感，因相思夫君而憔悴，其中一个“瘦”字，把心中的愁情推向了最高峰，给我们带来强烈的疼痛感。而赵明诚收到妻子李清照的“片言只语”后，立即读懂了妻子念想自己的强烈心思，从而觅得佳人来。

李清照通过描绘又遇佳节的生活情景，点缀孤身寂寥的凄幽意境，同时凭借真挚的感情，高洁的志趣和清丽的境界，抒发强烈的相思之苦，表达了对丈夫如鼓琴瑟的深厚情感。整首词作婉转流畅，扣人心弦。词语附有与众不同的鲜明特色，既含蓄悠漫，又形象生动，并且耐人寻味，塑造了一个蕙质兰心的女性形象。

奋达青年

文 / 跨部门 储干组

我们在这里相会，梦想在这里起飞
青春也更加纯粹
我们有了一个共同的名字——奋达青年

过去我们年少轻狂，不懂涉世的艰辛
是缘分、是梦想让我们共聚在奋达

我们走出校园，告别父母的怀抱
背上行囊开始人生的新征程
我们桀骜不驯，不懂岁月的煎熬
在时间的汪洋大海中漂泊
我们一腔热血，承载清澈的梦想
迷茫中却不失方向

是谁给了我们成长的空间，让稚嫩的我们日趋成熟
是谁给了我们学习的平台，让好学的我们更加自信
是谁磨练了我们的意志，让曾经懦弱的我们百折不挠
是谁给了我们前进的动力，让踌躇满志的我们勇往直前

是你，奋达
责善改过攀高峰，尊重诚信天下先
二十七载劈波斩浪，风雨之中济沧海
二十七载运筹帷幄，春华秋实恰如水
二十七载众志成城，以德齐心力断金

面对挑战，奋达的豪杰从不畏惧
面对压力，奋达的英才顶天立地
诚信创新，是它持续发展的动力

尊重他人，是它得以立足的根本
造福人类，是它赋予自身的使命

博采众长，是推动发展的动力
追求卓越，是实现进步的前提
走进你激情四溢
融入你心旷神怡
坚守奋达初心，发扬狼性精神，把握时代机遇
点燃了奋达青年的激情

是训练营 让我们团结协作心在一起
是生产线 使我们吃苦耐劳磨练意志
三十天的难忘回忆
永存心中

奋达青年懂尊重
我们用自己的言行举止，对他人的成果表达认可
奋达青年讲诚信
我们用自己的实际行动，对他人的承诺绝不辜负
奋达青年能创新
我们用自己的智慧汗水，为公司的进步发展不断努力

机遇和挑战并存
期待与梦想齐飞
奋达的青年们，让我们用火热的青春，挥洒满腔
的热情，激发前行的力量
向新的征程
高歌猛进，共创辉煌



五月的风

文 / 音频技术中心 Jade

五月的风静静地飘着
显得有点孤寂
迎窗而来
抚摸着
谁忘了带走的回忆

天空一望无际
远方的云
也学会了乖乖地安静
是否也在想起
那些以为忘却了的情绪
是否也不忍忘记
那些和风牵在一起的倒影

五月的风不安地吹着
吹得那么着急
准时掀开
影幕帘
开映谁与谁的年轻

满园木棉飘乱
无处逃避
那颗表面很平静的心
是想再听一听
那一年风吹起来的声音
若没有天长地久
能否所有表情尘封在原地

若找不到天长地久
能不能很小心
别把梦吵醒
就当作了很远的地方旅行
别让云
去年五月的风
来年再读一遍

节奏

文 / 音频技术中心 小石头

我想时间过得慢一点
新的朋友 慢慢相处 慢慢了解
慢慢变成更好的朋友
谈个慢慢的恋爱 感受生活中的小乐趣
一起探寻人生的美好

我想时间过得快一点
悲伤的心情快一点过去
难过的事情快一点过去
苦难快一点过去
相互思念的人儿可以快一点相聚

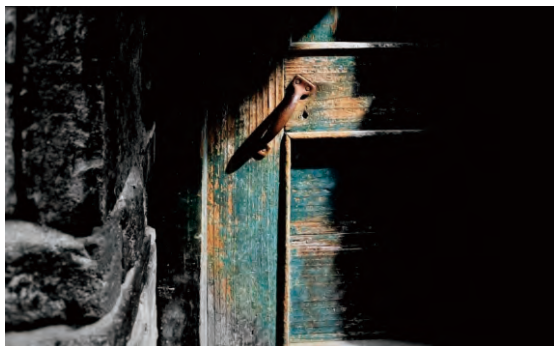
秋天

文 / 音频技术中心 胡汉三

什么是秋天
大概就是
风凉了
鸟鸣柔软
揉碎的月光
点亮了一树渐黄的银杏叶

一场夜雨
踩在落叶铺满的小路上
闻到了淡淡的桂花香

秋天
其实就是一个美好的小意外



▲《旧时》中央商务中心 zz



▲《野逸》企划部 一棵大树



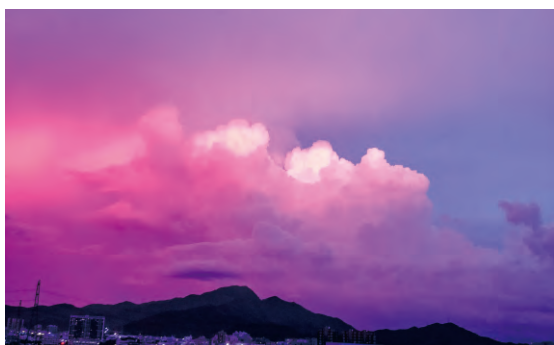
▲《伴月桥》音频技术中心 Jade



▲《红》企划部 一棵大树



▲《北海》智能研发西安部 鹿八岁



▲《彩霞》中央商务中心 小倩不姓聂



▲《等待》智能研发西安部 左木

LivChic 乐程式

美丽自信 · 从头开始

一梳即顺 秒变女神

3D梳齿矩阵 | 直卷两用

负离子直发梳 LB401



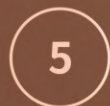
3D弹性硅胶梳齿
高效造型不扯发



百万负离子
赶走分叉毛躁



角蛋白养护
发丝强韧有光泽



5档LED智能温控
温度实时掌控



防烫梳齿设计
告别烫伤



智能断电保护
使用更安心



扫描下方二维码立即购买



乐程式LivChic
京东官方旗舰店



乐程式LivChic
天猫旗舰店

让每个人找到快乐的方程式

