

开门红

2010年正月初八8点18分正式开业,大吉大利,虎年虎虎生威,生意兴隆。
(图为开业现场 张晓芳摄)



第一期生产管理储备干部培训班培训课程

- 1、开学典礼:课程内容(目的、任务、要求)讲师(李博、陈玉燕)
培训时间:2月3日19:00—21:30
培训方式:课堂
- 2、岗位角色认知:课程内容(线长的岗位职责、作用、要求与日常工作计划点检表)讲师(陈玉燕)
培训时间:3月7日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 3、生产管理要素:课程内容(4M1E)讲师(陈玉燕)
培训时间:3月7日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 4、细节管理:课程内容(规章制度与管理细节)讲师(李博)
培训时间:3月14日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 5、生产准备:课程内容(如何确保生产的正常进行)讲师(贾英平)
培训时间:3月21日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 6、如何开早会:课程内容(早会的作用和开早会方式)讲师(陈玉燕)
培训时间:3月21日8:00—12:00
培训方式:演练
- 7、现场5S管理:课程内容(现场5S管理知识和各工序日常点检要求)讲师(陈巍)
培训时间:3月28日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 8、如何控制生产节拍:课程内容(解决堆积、保证产量按小时完成,控制加班)讲师(王师)
培训时间:4月4日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 9、管理工具:课程内容(5W2H、5whys)讲师(贾英平)
培训时间:4月11日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 10、员工管理:课程内容(新进员工训练与管理,员工日常沟通与管理)讲师(陈玉燕)
培训时间:4月18日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 11、工艺纪律:课程内容(如何正确使用工艺文件)讲师(贾英平)
培训时间:4月25日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 12、设备管理:课程内容(设备日常保养方法与要求)讲师(魏新林)
培训时间:4月25日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 13、质量工具:课程内容(帕拉图、鱼刺图)讲师(周朝阳)
培训时间:5月9日8:00—12:00
培训方式(课堂)
- 14、质量工具:课程内容(8D报告)讲师(周朝阳)
培训时间:5月9日8:00—12:00
培训方式:课堂
- 15、如何计报表填表单:课程内容(报表的类别和填写要求)讲师(陈玉燕)
培训时间:5月16日8:00—12:00
培训方式:实战演习
- 16、安全培训:课程内容(班组安全生产教育,消防演习)讲师(李国舵)
培训时间:5月23日8:00—12:00
培训方式:课堂实战
- 17、结业考试:课程内容(生产管理、工艺管理、品质管理、设备管理、安全生产、管理工具、管理方法、规章制度)讲师(李国舵)
培训时间:5月30日8:00—12:00
培训方式:闭卷考试
- 18、顶岗实习:课程内容(在车间助理线长岗位顶岗实习一个月)讲师(车间主任)
培训时间:6月份
培训方式:实战练习
- 19、改善计划:课程内容(后续的改善计划评审)讲师(陈玉燕)
培训时间:6月底
培训方式:实战
- 20、总结评估:课程内容(效果评估)讲师(贾英萍、陈玉燕)
培训时间:6月底
培训方式:课堂案例分享
(电子部)

得益于坚定执行集团总部制定的对外合作、投资扩产战略,得邦照明公司从创办之初的单一产品外销到进军国内外市场,逐步形成了生产电子节能灯、电子整流器、照明光源、室内外灯具等的相对完整产品链,并涉足LED等新兴节能照明领域。如今,公司已成为业内最具竞争力的企业之一,是中国照明电器协会的常务理事单位,浙江省照明协会副理事长单位,行业地位不断提升。在行业遭受金融危机重挫的2009年,公司依然保持了良好的发展势头,销售额同比增长了34.5%,利润增长近200%。

全面整合经营合资公司

自2008年与飞利浦合资成立东阳得邦照明有限公司以来,公司将飞利浦先进的管理理念与自身特色相结合,在磨合中完善了管理制度,在产品合格率、品质管理、物流周转效率等方面取得显著成效。在生产管理上,引进了DBSC等先进管理,是飞利浦系统内部唯一通过IKEA审核的企业,由此得到了合作方股东的充分认可,为公司抵御金融危机引起的经济衰退起到了积极作用。

以科技开发提升竞争力

2009年,公司对全线产品进行升级,在设计上满足自动化机插、自动化贴片的工艺要求,开发了免焊接灯头的组装模式、导线和PCB板联接改进方法等工艺技术,不仅提高了生产效率,而且提升了产品的技术和安全性能。配合新产品的产业化,该公司新建了多条自动化生产线和配套流水线,同时提升工艺装备水平,引进模组型贴片机,使产能大幅提升,其中电子节能灯产能同比增长了66.7%,在行业内的地位得到进一步巩固。

为适应市场需求,公司对节能灯产品的开发也进行了重新布局,完成了三条国外产品线的开发,使产品的性价比和市场竞争能力大幅提升,已完全满足欧盟对节能灯产品的节能和环保最高要求。

LED技术作为新一代的照明产品发展很快。公司经过长期的技术跟踪和市场考察,在积累装配销售经验的基础上,以高起点高水平定位,从研发环节进入LED行业,很快开发出了小体积大功率高光效的LED球灯等系列产品,技术水平处国内领先。检测显示,该系列产品在同等体积下,光效比同类产品提高25%以上,在香港国际照明展上很受客户青睐。为了全面提升照明工程设计和安装水平,向客户提供从设计到安装的照明系统解决方案,公司积极引进专业照明设计人才,完美设计理念,并以“公共设施照明专家”定位与新型照明光源配套,做强做大照明电器产业链。公司规划实施了“新型公共设施照明灯具”项目,在新型路灯、庭院灯、景观灯等公共设施照明灯具的基础上,重点发展LED路灯、LED景观灯,用于商业照明的LED室内灯具,环保型高光效的高杆灯、以及国内一流的路灯测试基地等。

以制定标准争取行业话语权

为进一步掌握行业话语权,公司十分重视知识产权的保护,并积极争取参与制定行业标准。2009年,公司申请了14项专利技术,由于多年来在知识产权工作中成绩显著,还被评为国家专利试点企业。依靠自身实力,该公司在行业标准的制定上获得了越来越多的话语权,2009年作为第一起草人,参与了《网球场照明》等多项行业标准的制定。

不断研发的新产品新工艺,以及紧随取得的专利技术,为公司成为“公共设施照明专家”提供了强有力的技术支撑。

以节能减排拓展国内市场

因节能减排效果明显,近年来各国在政策层面和宣传导向上,对电子节能灯的生产都给

与了大力扶持。2009年7月,国家发改委与“联合国开发计划署”以及“全球环境基金”合作,举行了“中国逐步淘汰白炽灯、加快推广节能灯”项目签字仪式联合国秘书长潘基文、国家发改委、财政部领导等出席签字仪式。是年9月项目正式启动,标志着中国绿色照明产业进入了一个新的发展阶段。面对良好的外部政策环境,公司抓住机遇,在国家发改委举行的招标中,成功中标“推广节能灯淘汰白炽灯推广项目”。这是公司连续第二年入围并参与国家对节能灯的推广补贴活动。

参与国家的推广补贴活动,使得得邦照明取得了良好的品牌效应,在国内的知名度大大提升。公司以浙江、陕西等传统市场为基地,辐射江苏、安徽等华东市场,河北、山西等华北市场以及四川、云南等西南市场。该公司还设工程代理商,搭建网络销售平台,培养集照明工程设计和营销为一体的销售团队,并加强对市政、商务楼工程的公关,使产品在国内的市场份额越来越大。

新的一年虽然经济形势尚不明朗,但当前绿色照明的产业政策十分有利于企业发展。公司将抓住机遇,以横店集团加大经济投入的重大决策为契机,进一步做好新产品开发、产业投资等文章,努力实现LED系列产品的产业化。

在新产品新工艺的开发和优化上,公司计划成立材料研究小组,对关键材料和价格较高的材料进行把关,以使技术参数和成本得到有效控制。为保证新产品开发始终处在照明市场的最前沿,公司还将与飞利浦、松下、欧司朗等国际照明巨头的研发团队开展技术交流,合作开发新品,并将组队参加美国和香港的大型国际照明展。在产业投资上,公司将优化资源配置,完成节能灯项目的基建扩产和设备投入,争取电子节能灯产能提高35%以上;将完成灯具项目基建和设备投入,年增新型灯具产能120%,使LED新产品形成规模生产,成为新的利润增长点。为配合规模化生产,公司还成立了大工业化部,以整合优化现有设备,提升自动化和智能化水平,提高劳动生产率、产品合格率和一致性。

此外,公司还将完善技术创新体系,全面提升管理人员水平,进一步推行精细化管理,加强对主要生产要素的控制,以确保新的一年经济效益再上台阶。(柴澎勇摄 胡井刚文)

用标准和知识产权引领研发 用品质和品牌拓展市场



管理者角色定位变革

现实生活中,不乏这样的现象:尽管管理者作出很多无疑是非常正确的策略,然而企业最终也难逃失败的结局,原因何在?主要是因为策略虽好,但缺少执行力!市场经济充满竞争,在大多数情况下,企业和其竞争对手间的差别就在于双方的执行能力。如果对手在执行方面比你做得更好,那么它就会在各方面领先。由此可见,企业要想成功不仅要有好的策略而且还要有相当的执行力!有关调查表明:成功的企业,20%靠策略,60%靠企业各层管理者的执行力。我国的企业已经纷纷认识到“执行”的重要性,并以“执行”的好坏来判断企业或个人的“执行力”高低,更有一些管理学家把2003年定为企业“执行年”。

管理者角色定位观念变革之一:管理者必须具备执行力

“执行力”是否到位既反映了企业的整体素质,也反映出管理者的角色定位。管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令,更重要的是管理者必须具备执行力。如果某一管理者认为从事管理工作不需要执行力,所谓执行就是下达命令后由下属去实施的话,那么说明这个管理者角色定位有问题。企业执行力的培养不能只停留在管理者知识和技能层面上,更应着重于管理者角色定位的观念变革。企业要培养执行力,应把工作重点放在各层管理者身上。管理者的执行力能够弥补策略的不足,而一个再完美的策略也会死在没有执行力的管理者手中。在这个意义上,我们可以说执行力是企业管理成败的关键。为了更好地实现企业经营目标,我们就必须反思管理者的角色定位——管理者

应该不仅仅制定策略,还应该具备相当的执行力。

管理者角色定位观念变革之二:管理者需要一手抓策略,一手抓执行力

再好的策略也只有成功执行后才能够显示出其价值。因此,作为管理者必须既要重视策略又要重视执行力,做到一手抓策略,一手抓执行力,两手都要硬!策略和执行力对于企业的成功来说,缺一不可,二者是辩证统一的关系。策略是企业未来发展的指南,由策略再去导出各式各样的执行方案。

管理者不应将执行力和策略割裂,把它们看成完全对立的部分。一方面,管理者制定策略时应该考虑这是否是一个能够切实得到“执行”的策略。无法执行的策略形成以后只能束之高阁,没有什么实际的价值。另一方面,管理者需要用策略的眼光诠释“执行”,

也就是说不要陷入“执行”的泥潭,执行是需要策略来指导的。因此管理者在制定策略的时候必须考虑执行力问题。好的策略应该是与企业的执行能力匹配的。

管理者角色定位观念变革之三:管理者是策略执行最重要的主体

许多人认为管理者就是制定策略,而执行属于细节事务的层次,不值得管理者费神。这些管理者认为自己的角色定位就在于描绘企业远景,定好策略,至于执行嘛,那是下属的事情,

作为管理者只需要授权就行。这个观念是绝对错误的。相反地,执行应该是管理者最重要的工作。实际上,真正优秀的管理者必须脚踏实地,深知自己所处的大环境、认清真正问题所在,然后不畏冲突勇敢面对。“知易行难”这应该是大家都知道的道理吧!管理者制定策略之后需要自身也参与执行,只有在执行过程中才能够准确及时地发现执行是否能够实现策略,原来策略有哪些应该调整,根据执行的情况随时调整策略,这样的策略才是应变环境的良方。如果管理者角色定位错把忽视执行当成必要的授权,等到发觉策略不能执行,这时候再修改调整策略,可能已经晚矣。

关于管理者需要相当的执行力问题,也许有人会忍不住大呼:“我的天啊!这不是要我事必躬亲吗?我的时间可是要用来筹划高瞻远瞩的策略!”更何况三国时代的诸葛亮就是事必躬亲最后积劳成疾不幸早死一直以来就成为管理者笑谈的对象么?就执行力而言,管理者不妨静心自问:“有谁比自己更了解企业的人员、营运以及企业所面临的内外环境?”唯有管理者所居的位置才能对以上问题有全盘性的了解。也只有管理者能对企业提出一针见血的高难度问题,促使各项计划不浮夸,植于现实而执行,并于每个阶段实现预定目标。

管理者角色定位观念变革之四:管理者重视部属执行力的

培养

我们说管理者是策略执行最重要的主体并非说管理者大凡小事必躬亲,管理者角色观念变革很重要一点就是在重视自身执行能力加强的同时,作为管理者必须重视对部属执行力的培养。执行力的提升应该是整个企业范围内的事情,而不只是少数管理者的专利。但管理者在其中所起的作用非常巨大,他就像一个火车头,有意识地对企业进行引导,从而使“执行”成为一个企业的核心元素。管理者如何提升个人执行力并培养部属执行力,是企业总体执行力提升的关键。

管理者角色定位观念变革之五:管理者应致力于营造企业执行力文化

执行力的关键在于透过企业文化影响企业所有员工的行为,因此管理者角色很重要的定位就在于营造企业执行力文化。如果企业里的每一个员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程,如何将工作做得更好,那么,管理者的策略自然能够彻底地执行。如何让员工心悦诚服地自愿多用心,将工作执行得更好呢?关键就在企业是否拥有良好的执行力文化。

企业要有执行的文化,但很多企业充满了thinkers,对于策略的执行不是打折扣,就是找理由说大困难了,达不到。要不就是不仔细用心去考虑如何照顾细节,随便交差了事。执行力文化良好的企业,员工一定用心去做

事情,讲究速度、质量、细节和纪律。

有执行力的企业一定有追根究源的文化。企业问题层出不穷,一些人躲避问题,等到问题更大时再来解决;一些人只是简单地解决表面问题;而最好的做法是找出问题的根源,然后依次解决。为了要培养执行力的文化,管理者要亲身参与企业的运作,对于企业的营运细节要了解得愈多愈好,优秀而卓越企业的管理者无一不是对本身业务知之甚详。

管理者要营造企业“执行”的文化。企业是由不同的部门和员工所构成,所以,不同的个体在思考、行动时难免会产生差异。如何尽可能使不同的“分力”最终成为一股推动企业前进的“合力”,只有依靠企业文化,“执行”也不例外。在做咨询的过程中,我发现优秀的企业,其内部都有一种强烈的“执行文化”,它们注重承诺、责任心,强调结果导向,这一切都是“执行文化”的具体表现。

作为管理者,重塑执行的观念有助于制定更健全的策略。事实上,要制定有价值的策略,管理者必须同时确认企业是否有足够的条件来执行任务,包括人力资源的考虑。在具有执行文化的企业中,管理者拟定的策略就像能总揽全局的地图,而不是厚厚的计划书中被奉为圣旨的金科玉律。要明白策略原本就是为执行而拟定出来的。在执行的过程中,一切都会变得明确起来。企业执行力文化比任何管理措施或经营哲学都管用。以执行为导向的企业,策略的实施能力会优于同业,因此它们会更优秀更出色。(光源一部 肖江明)

老农移石……



有一位老农的农田当中,多年以来横亘着一块大石头。这块石头碰断了老农的好几把

犁头,还弄坏了他的中耕机。老农对此无可奈何,巨石成了他种田时挥之不去的心病。

一天,在又一把犁头打坏之后,想起巨石给他带来的无尽麻烦,终于下决心了结这块巨石。于是,他找来撬棍伸进巨石底下,却惊讶地发现,石头埋在地里并没有想象那么深,那么厚,稍使劲道就可以把石头撬起来,再用大

锤打碎,清出地里,老农脑海里闪过多年被巨石困扰的情景,再想到可以更早些把这桩头疼事处理掉,禁不住一脸的苦笑。

从这则寓言故事中,我们会领悟出企业管理中的道理:遇到问题应立即弄清根源,有问题更须立即处理,决不可拖延。

企业管理活动中,往往会遇到反复出现的问题或不良现象,如若讳疾忌医或拖延了事,积压下来,就必然给企业造成困难,甚至使企业的生产经营无法正常进行,严重时还会威胁到企业的生存。所以,对企业管理中出现频率较多的问题,不应回避,而是抓住苗头,及时调查,追根溯源,及时找出解决的途径和办法。

鹅生金蛋

一个农夫无意间发现一只会生金蛋的鹅,不久便成了富翁。可是财富却使他变得更贪婪更急躁,每天一个金蛋已无法满足他,于是农夫异想天开地把鹅宰杀,企 图将鹅肚子里的金蛋全部取出来。谁知打开一看,鹅腹里并没有金蛋,鹅却死了,再也生不出金蛋。

启示:一般人往往从金蛋的角度来衡量效率,也就是产品愈多,效能愈

高。可是上面的故事却告诉我们,效能包括两个要素,一是产出(金蛋),也就是你希望 获得的结果;一是产能(鹅),也就是你借以达到目标的资产或本领。

仅重视金蛋,无视于鹅的人,结果会连产金蛋的资产本身都保不住。反之“重 鹅轻蛋”的人,最后可能养不活自己,更不用说鹅了。因此产出与产能必须平衡,才能达到真正的高效能。

站在新的起点上

—嘉明公司现场改善要有一股“虎劲”

“老黄牛”的黄钟大吕敲响了虎年雄浑悠长的钟声,响彻寥廓的上空。新年,带来了新的希望,提出了新的标准,产生了新的动力。站在新的起点上,嘉明公司现场改善更需要有一股“虎劲”,嘉明人正满怀信心,紧握方向,坚持不懈在又新又白的纸上描绘出更美更好看的图画。

首先,现场改善的信心不能丢。经过嘉明人几个月辛勤劳动,公司生产现场取得可喜的成绩,这一点大家有目共睹。新的一年,现场改善的信心至关重要,“气可鼓不可息”,公司会在不同场合、不同的时间给大家打气、鼓劲,“宜将剩勇追穷寇,不可沽名学霸王”,需要继续发扬不怕苦、不怕累的精神,将现场改善的工作做得更出色。

其次,现场改善的方向不能偏。有人说方向比能力重要,这就意味着嘉

明现场改善不能走错路,不能走老路,更不能走回头路。嘉明公司现场改善的方向就是数据要清晰,流程要更快,成本要更低。虎年嘉明现场改善的方向不能偏,不得偏,偏不得。离开既定的方向,那将前功尽弃,一无所获,唯有心中装着现场,脑子里想着现场,手上做着现场,嘉明现场改善才能“百尺竿头,更进一步”。

再次,现场改善的抓手不能松。回顾前面所走过的路程,不难发现若要做得快、做好一件事,那就要“想去做”,“马上做”,“非做好”。新的一年,嘉明现场改善离不开管理“三力度”,即执行力度、检查力度和考核力度。所谓执行力度,就是对发现的问题要限期整改,达到要求,不但速度要快,而且质量要高,强调从上到下、从管理者到普通员工、从前道到后道必须提高执行力

度。所谓检查力度,就是要通过检查,发现问题,从而解决问题。在平时的日检查和周检查中,对同类问题、重复问题和反复问题必须引起管理者足够的重视,认真、及时、负责地处理,教育员工养成良好的工作习惯、行为习惯和思想习惯。所谓考核力度,就是对做与否、好与否、对与否要给予考核,亮出一个人能不能、会不会、想不想做好事的“底牌”,同时与收入挂钩,行者多拿,能者多得,好者多奖,调动大家的工作积极性、主动性和创造性。

几处早莺争暖树,谁家新燕啄春泥。虎年带给人的是虎劲,嘉明人一定象老虎一样,鼓足干劲,从思想到行动,从外表到内在,从精神到力量,都来个虎跃“龙门”,努力把嘉明现场改善工作做得更细心、更放心、更暖人心。(殷加高)

感谢得邦

转眼间来到得邦实习已经有几个月的时间了，回忆在这段时间的生活和工作，得邦给我留下的印象是美好的，由于大学期间较好的综合素质，电子部赵宇飞经理推荐LED的总面试，使我有幸进入LED事业部工作。

进入LED研发中心，孙工安排我们分别进入自动化车间、生产车间、QA、ME等部门为期四周的现场实习培训，在实习期间，接触到了各部门领导及部门相关工作人员，给人印象最深刻的就是他们非常平易近人，乐于帮助别人，尤其是我们这帮刚进入社会什么都不懂的大学生，与他们相处的这种亲切感，消除了许多刚走入社会的陌

生感，使我能更好，更快的适应周围的环境，融入这个大家庭。每个实习项目结束，上交实习报告，我们LED的谢经理都会给我们进行点评，教导，在他言传身教的熏陶下，无论技能水平和工作能力方面都比以前有了很大的提高，我想这些会使我们受益匪浅的。实习结束后，我进入了LED研发实验室，除完成上司分配的任务外，就是帮助工程师做实验，在工程师的耐心指导下，我们学到了许多知识和工作方法，他们很乐意接纳我，他们热情大方，知识渊博，他们是我的老师，是我学习的榜样。

LED研发中心孙工和谢工给

了我们许多关爱和教导，还允许我们进入LED实验室自主学习，提高技能，跟身边一些工程师一样参与各种会议，学习工作方法，每次会议结束无论从专业技能或做事方法上都给我一种耳目一新的感觉，大家都在为一个光荣的目标努力着，这种感觉让生活变的非常充实，有意义。

机遇与挑战是相应而生的，我会一如既往用实际行动做好上级分配的工作，同时加强自身的能力学习，增强本领，为我工作、生活的这个团队，为公司做出应有的贡献，我想那一定是最幸福的时刻了。

最后感谢得邦赏识，认可我的领导，给我这个快速成长的机会！感谢工作、生活中给过我关心、关爱和教导的所有得邦人！感谢得邦！我想说的是我会好好努力的，我不会令你们失望！最后祝愿LED项目早日成功，实现梦想！

(LED 小张)

得邦给予我

一个起点可以让我的人生充满激情与活力，可以让我拥有无限的畅想与憧憬，也可以让我的成长更健康，更快速。而这个起点，得邦给予了我。

作为刚出校门的学生，面对残酷的社会，随时都有可能陷入迷茫，困惑。社会上激烈的竞争，优胜劣汰让我渴望得到一份真正属于自己的港湾，在那里我可以任意挥洒自己的汗水，为自己的将来奋斗，为自己的人生添彩加色，去体现自己的价值，释放自己的激情。而这个港湾，得邦给予了我。

“每逢佳节倍思亲”远离了自己家乡，自己亲人的我，每想到熟悉到骨子里的那份亲情，那片乐土，总有一种辛酸涌上心头。在外漂泊总希望从社会上得到多一点关怀，多一点温暖，其实我认为，世界任何一个角落都有爱存在，只需要用心去体会，去感受，而这爱，得邦给予了我。

……

三个多月的相处，我喜欢上了得邦，似朋友，似亲人，给予了她所能给予的全部，我相信得邦，得邦的明天将会更美好。

(卢留飞)

步入得邦

经过层层选拔，我进入了得邦这个生产的大家庭。

在工作的这几天里，在同事的帮助下，我对工作任务有了新的思路和方法，我明白在工作中要不断提高自己的实力，必须依靠团结同事的力量和自我良好的心态，虚心的接受他人的意见指导，放下一切高傲的态度和自己以前耀眼的光环，使自己在新的环境中有所提高，有所进步。相信在同事的帮助下，自己会顺利度过这个适应期，接受这个新的工作环境，发挥自己的力量，好好工作、努力向前，在时间的磨合下会让大家看到一个进步的自我。感谢领导和同事们对我的帮助和信赖。相信在不久的将来，我们这批员工将会是得邦中最为闪耀的队伍，会为我们的家庭带回更多的荣耀。(刘露艺)

在得邦第10天

时间过的真快，转眼间来到得邦已经10天了，在得邦的10天让我学到了很多。2月23号我第一次进车间，我看见干净的地面和整洁的线体，感觉这里工作环境很好，在这样的环境下工作很让人舒心。

这里的每个同事都很热情，这里的领导也很和蔼，并没有想象中的那样严厉，刚到线上时我被分到拉灯丝这个岗位。尽管我很努力了可还是跟不上。但线长并没有责怪我，而是把我安排到了点亮这个岗位，经过老员工的指导和帮助，我很快适应了这个岗位，现在我可以跟上线了。这些都是老员工的帮助和线长的体谅，我才做到了。在这里我要感谢那些帮助我的同事和关心，体谅我的线长，以后我会更加努力工作来回报那些帮助我关心我的人。

(李志朋)

工作体会

一年之计在于春，一日之计在于晨。在这春节刚过完之际，我就很荣幸的顺利进入了横店集团得邦照明有限公司，成为其中一员。

进入公司前，公司对我进行了严格的考核与培训，让我清楚的了解公司的情况和公司未来发展的前景。从3月1日进入得邦以后，我深深体会到公司的规模宏伟，实力雄厚，公司员工热情帮助和管理人员细心教导，让我尽快的融入了这个大集体之中，虽然工作有点累，但我很开心，有这样一句话“失之东隅，收之桑榆”，我现在的处境证明了这句话，反过来说也是在整日不得闲的时候，我们忽略了生命中最重要的东西——快乐。

我现在做的事虽然不是什么高难度、高危险、高精密的，但还是要细心对待，遇事不急不慌，做事不燥，沉得住气，多想方法，与人为善才能事事如意，不为小事而烦恼，我们不可以改变所做的事，但可以改变做事的态度，人生短暂，不要浪费时间，努力工作，人活着就是为了明天更加美好的活着，今天工作不努力，明天努力找工作。

(肖欢)

可爱的人

带着伟大的梦想怀着学生的心灵，我来到了得邦这个大家庭，由于工作认真，负责，做事踏实，我被领导调到LED项目组中来。这是一个工作状态紧张却又处处洋溢着温馨与喜悦的环境。团队中每个人都恪尽职守，爱岗敬业，不分尊卑，他们互相理解，互相帮助，他们的热情温暖人心同时也温暖着整个得邦。

我们每个人都在为着自己的理想而奋斗，看到他们那种为工作而努力拼搏的劲头，我真想说他们是得邦中刻可歌可敬的人。

孙工：博览群书，见多识广。会议中的他总是为我们寻求解决问题的方法，句句都令人折服，年轻又颇具长者风范。

赵工：我们中最为年长的一位，工作还是那么的一丝不苟，他和我们都谈得来，每次帮他做实验时，他都会不厌其烦的教导我们方法。像是在为得邦哺育幼苗一样，挥洒着自己的汗水。

谢工：严肃细心，他一直照顾我们，我们把他当做老师，每一次布置任务是都要给我们讲清方法要点，他在历练，考验我们。

陈工：做事充满阳刚之气，工作中总是面带微笑，他做实验可是真本领。从他身上可以学习到很多知识。

李工：和蔼可亲，处事周到，任劳任怨，车间的设备工装都是他来统筹。

付工：工作十分敬业，每一次

在这里工作了这么多天，你问我对这里的感受怎么样，其实说实在话，这跟我来之前想得大不一样。刚开始这几天感觉不太适应，有点累，但我想我可以克服，而且我觉得这里的老员工都非常好，不象别的厂的老员工会做一些欺负新员工的事情，他们都很随和很亲切很好相处，还有就是厂里的卫生这一块搞的非常好，加班时间分配的也很不错，不会让你加到很晚，我想在以后的工作和生活中，我会在这里适应良好。



尊敬的各位领导：
你们好！

在这几天里，我在厂里干的还可以，感觉你们对我们员工还不错，厂里的卫生条件比我想象的好的多，在以后的工作当中，有什么不懂的地方还得麻烦你们多指点，在这里我也希望得到更多的机会去锻炼自己，提升自己各方面的能力。

(周治理)

离别的情书

——特别的爱给特别的你——

《亲亲我的宝贝》允许我再次这样叫你，《今夜无眠》鼓起了十足的《勇气》递上我这封《迟来的爱》。

记得《花好月圆》的《那一夜》是《没有情人的情人节》，《当》《祈祷》的钟声响起，当我捧着那一束《香水百合》来到你的《窗外》，你说《我们》《分手》吧！你说《分手了就不要再想起我》，你还说不要《单恋一支花》你又说《下辈子做你的女人》让我《绝口不提爱你》，当时我的《心碎》了，难道从一开始《爱上你是一个错》还是自己的心在《犯错》……《动了情却伤了心》难道这就是《爱的代价》？《为什么相爱的人不能在一起》？可是《有没有人告诉》《当我想你的时候》《我该

如何能把你忘记》，《如果》你真的是一个《容易受伤的女人》那《我是不是该安静的离开》，可我看到《流着泪的脸》时，我知道是《你的眼睛背叛了你的心》。也许你是《情非得已》也许是你《移情别恋》还是《我爱你你却爱着他》，既然《得到你的人却得不到你的心》我们又何必《假装》坚强，至少可以《好聚好散》啊，不过一切都《无所谓》了，《爱情的故事》真的就只能像传说中那《美丽的神话》吗？怎能说分手就分手了，可我《真的爱你》，真的，《很爱很爱你》，你知道吗？《爱一个人好难》但《忘记》《一个人》更难，《亲爱的不要离开我》好吗？那样我会成为《全世界最伤心的人》

《没有你我怎么办》。

相爱在那个《无声的雨》的《宁夏》《分手》却在哪个《白月光》的《晚秋》，那么不会在《十年》或者是《七天七世纪》的《一千零一夜》后的《大约在冬季》，再用我的《一生爱你千百回》呢？

《遇上你是我的缘》虽然不能《给你幸福》但无论你在哪里《最远的你是我最最近的爱》我会想你的《不是因为寂寞才想你》而是《在心里从此有个你》不管是在林荫的《乡间小路》还是一个人《在他乡》我都会想，想你那淡淡的《味道》想我们《第一次》的《牵手》想念曾经《一起走过的日子》那是属于我们的《完美世界》是我一生中《最浪漫的事》虽然《爱了散了》也没

什么《爱就爱了》吧！我《从不再后悔爱上你》也许没有下辈子……但是今生请《让我为你唱首歌》，既然决定要走《别在我离开之前离开》依旧《我想牵着你的手》只是《少了你的房间》我只能独自《独自一个人想你》如果你不再爱我，从今往后请《不要再来伤害我》或者《不要用我的爱来伤害我》孤独寂寞时《上下内的时候可以听情歌》关于《我和你》的，因为《你是我一首唱不完的歌》。

如果有来生，我仍然《希望》还可以再《做你的爱人》带着你《坐上火车去拉萨》去那美丽的《青藏高原》去品尝《高原红》的美酒，去《大海边》《踏浪》排打在静静的沙滩，掀起的《浪花一朵朵》然

后再穿过那《挪威的森林》漫步在《布拉格的广场》我要把亲手折的《千纸鹤》送给你，让它乘着你的心去《自由飞翔》还有为你摘的《九百九十九朵玫瑰》，因为我说过，无论是曾经《同桌的你》还是《今生最爱》还是《来生缘》，你《永远》都是我的《唯一》请你相信无论天涯海角《牵挂你的人是我》，你也别《太委屈》组件，如果可以《找个好人就嫁了吧》无论我是否《一辈子孤单》《我不后悔》因为《今生有你做伴》只是《明天的明天的明天》……《明天你是否依然爱我》。

如果《今生有约》请记住我们《风中的承诺》《不见不散》。

（电子部三车间 黄文跃）

一个真实的故事

有一对感情非常好的小情侣，双方家长都非常满意对方，准备大学毕业就结婚。

正当高三开学不久，学校体检，检查出那个女孩的血蛋白有异常，之后去医院检查，查出她患了一种非常罕见的隐形皮肤遗传病。这种病越严重皮肤就越嫩，就像宝宝皮肤一样，最后会因为皮肤太嫩，承受不了肌肉和血管的内压而撑裂。

虽然不能医治，但那个男孩和双方家长，都要求那个女孩住院，就算不能医治也要尽量活长一点，当医生确定女孩还有不到一年的生命的时候，那个女孩好像抛开所有的恐惧似的，不再把自己关在病房里不见人，而是天天都和那个男孩和家人出去散步看看日出日落。也就在那时她开始写日记，努力的记录已成过去的日子与所剩无几的时间，当那个女孩再写到某一次和那个男出去的时候，女孩才发觉笔下的文字，绝大多数都是她和那个男孩一起经历的事，那个男孩已经成为自己不可缺少的一部分，于是那个女孩决定留下一份礼物给那个男孩——荆棘鸟的绝唱。

若干星期过去，曲作好词填

好，就找朋友帮忙录歌，已经病入膏肓的女孩，喉咙的皮肤用力一点就会出血，但都坚持要自己唱，当U盘出来之后，那个女孩竟然要求安乐死，还说一开始就打算这么做，而且要男的陪着她到她睡着，还要在临睡前对那个男孩说一句话。

手术灯熄灭之后，那个男孩一走出来，那个女孩的妈妈把U盘给了那个男孩，那个男孩听完之后，和他妈妈说，女孩最后对他说的是：“再也不能看日出了，不过我不怕，因为是你陪着我睡着……我爱你”。

因为那个女孩最喜欢就是看日出了，所以那个男孩决定要走遍可以到的地方，将每一个地方的日出都送给那个女孩。

2008年年头，那个男孩在一次上山照日出时失足坠山，被人发现的时候尸体已经腐烂不堪，然而相片里面朝阳的霞红依然充满温馨。

读者感言：谢谢你为我们带来这么好听一首歌，祝你们在天堂过得幸福快乐、永远不分开。我看了，觉得好难受，真心的祝愿天下有情人终成眷属！以下就是那首女孩送给男孩的原创歌曲：

《最后一次》

在我最后一次 闭上眼睛之前
我想对你说我爱你
在你怀里 舍不得放弃
心里有千万语还没说给你听
我使尽全力 不想闭上眼睛
这次告别就不能再相遇
不能再陪你 但不要忘记
你曾经答应我会好好活下去

先走了 去了好远的地方
不能再陪你 看日出 等不到天亮
所有回忆 抹去 却并不容易
生死由天决定 不要太伤心
在我最后一次 闭上眼睛之前
我想对你说我爱你
在你怀里 舍不得放弃

心里有千万语还没说给你听
我使尽全力 不想闭上眼睛
这次告别就不能再相遇
不能再陪你 但不要忘记
你曾经答应我会好好活下去

在我最后一次 闭上眼睛之前
我想对你说我爱你
在你怀里 舍不得放弃
心里有千万语还没说给你听
我使尽全力 不想闭上眼睛
这次告别就不能再相遇
不能再陪你 但不要忘记
你曾经答应我会好好活下去
我永远爱你。

（外来稿 家园）

元宵节有感

今夜，我一个人独自坐在窗前，静静地想你。想知道你做什么，想知道你有没有想我，想知道你凝视远方的时候，你的眼前是否划过我的身影，想知道当你走进甜美的梦乡里是否看到我在路口等你。

我喜欢静静地坐着想你，虽然，我不知道这样静静想你，你是否真切地感受到，如果你常常会有一种莫名的心动，你是否知道这是因为我在远处静静地想你。

静静地心底呼唤着你，我真的很想在这宁静的星空里呼唤你。尽管我知道，漆黑的夜无法将我的心声传得很远，但我总觉得无论有多远，你一定能够

第一次在横店过元宵，真正体会到元宵节日的浓烈，这或许是我第一次参加江南水乡的元宵节吧？

正月十五，恰巧是周日，厂里没有安排加班，晚上和朋友们吃完晚饭，就急忙忙地拉着老公去康庄路看龙灯……

满街的烟花声、爆竹声，花灯焰火，金碧相射，锦绣交辉，光彩耀人，如仙女散花般灿烂，真是太美了！

走在去古民居的路上，看到很多的家长带着小孩

我在静静地想你

够听到。就这么静静地想你，在这个平淡的夜晚，因为想你变得美丽而忧郁。我想你，因为你点亮一盏桔色的灯。想用我真挚的情来抚慰你漂泊的心，然后静静地祈求这一刻宁静永恒，我喜欢这样想你，不经意我会想起你的名字，想很多有关你的事。

想你的身影，想你爽朗的笑声，想与你相拥在雨中漫步，想与你在幽幽月光下携手相依。如果可以，我情愿是一只鸟儿，可以飞越万水千山，停在你

窗前树梢，你窗前独立的老树是寂寞的，夜空中的那轮皎月是寂寞的，但我不会寂寞，我离你是那么近。

我喜欢你窗前散发的淡灯光，温馨而祥和，我可以真实感受你的气息，但我不会鸣叫，不会打扰你的清静，我会默默地站在你的窗前，静静地看着你的每一个动作，我也许在等待，等待你给我一个奇迹，但我很害怕那是一个遥不可及的梦。只能够这样——静静地想你

（知了 好孩子）

……可惜我们没有门票进不了里面欣赏。

在回来的路上，我们看到了迎龙灯的队伍，长长的，据说是由500余条长凳对接起来的，身旁还有亲友团，还有的赞助面包，牛奶，钱给那些舞龙灯的人员。。迎龙灯可以给我们带来吉祥，好运。

欢笑声，烟花声，孩子们的嬉闹声，勾勒出如此美妙和谐幸福的画面，愿我们的生活也越来越美好！

（明管 丽娟）

在放孔明灯，也叫许愿灯，随着许愿灯的冉冉升起，我的目光也跟着往上看，啊！满天都是，像一颗颗璀璨的星星，闪闪发光，那是带着每一个人的心愿飞上去的，我闭上眼也默默地祈祷，祝福我们得邦的业绩也像孔明灯一样，越升越高……原我们得邦的产品照亮全球……祝福我们所有的朋友身体健康……

到了古民居广场，人山人海，听说里面有元宵晚会，还有猜灯谜、看灯展

休闲一刻

一个美国人，一个法国人还有一个中国人走在大沙漠中，走着走着看到一个瓶子，打开瓶盖后飘出来一个人来，那个人说：“我是神仙，我能满足你们每个人三个愿望！”美国人第一个抢着说：“我第一个愿望是要很多的钱。”神仙说：“这个简单，满足你！说说第二个愿望吧。”美国人说：“我还要很多钱！”神仙满足他的愿望后，美国人又说了他的第三个愿望：“把我弄回家。”神仙说：“没问题。”于是美国人带着很多的钱回了美国。神仙又问法国人，法国人说：“我要美女！”神仙给了他美女。法国人又说：“我还要美女！”神仙也满足了他，给了

我送回法国。”神仙把法国人送回后问中国人要什么。中国人说：“先来瓶二锅头吧。”神仙给了他。问他第二个愿望是什么。中国人说：“再来一瓶二锅头！”神仙问他第三个愿望是什么。中国人说：“我挺想法国人和美国人的，你把他们都弄回来吧。”法国人和美国人气的不行了，但又无可奈何，三个人只好继续走。走着走着又看见一个瓶子，打开塞子后又冒一个人来，那个人说：“我是刚才那个神仙的弟弟，法力没他高，所以只能满足你们每个人两个愿望。”法国人和美国人合计合计认为先让中国人说为好，免得一会又被他弄回来。于是中国人说：“那就先来瓶二锅头。”神仙满足了他的愿望。法国人和美国人催促中国人赶快把第二个愿望说出来。中国人

喝完二锅头后不紧不慢地说：“行了，没事了，你丫走吧。”

一个美国人、一个日本人、一个中国人在丛林探险。结果全被吃人部落抓去了。可部落酋长说：“我今天心情好，不吃你们，但你们都得挨一百板子，但在挨板子前你们可以有一个愿望实现。”先挨板子的是美国人。他说：“挨板子前，先给我屁股垫上1个坐垫。”垫罢，板子雨点般落下；先前70板还凑合，70板之后坐垫被打烂，然后就是板板见血……打完，美国佬摸着屁股走了。日本人见状后，要求10个坐垫。1、2、3……100打完，日本人起身，拍拍屁股，没事；然后张着臭嘴对自己的模仿能力和创造能力吹嘘一番，并想坐一边看中国人的好戏。中国人慢慢趴下，悠哉悠哉地说：“来，把日本人给我垫上。”