



6月23日，道尔智控与坚朗五金合资公司——道尔电科举行揭牌仪式

深圳市道尔智控科技股份有限公司

Shenzhen Door Intelligent Control Technology Co.,Ltd

总部地址：深圳市龙华区大浪街道华荣路德泰科技园4栋  
工厂地址：东莞市塘厦镇大坪大兴街24号坚朗二厂园区28栋

☎ 400-0500-315    ☎ 0755-27620066    ☎ 0755-27620099  
🌐 www.drzk.cn    ✉ drzk@drzk.cn



声明：保护版权 侵权追究

# 道尔云

DOOR道尔®  
股票代码 832966

2022年第3期(总第22期)

2022.09

内部资料 免费交流



深圳办 韦振田

上海办 段公平

济南办 马振强

战疫斗士 销售尖兵

2022半年度超目标三经理



2022年9月第3期 (总第22期)

### 主办单位

深圳市道尔智控科技股份有限公司

### 编委会成员

主任	王志刚
副主任	白公 姚云鹏 贺晓峰
	蒋建梅 马延星 章敏
	覃勇 张璐
成员	赵卫军 杜旭 黄宁
	李文虎 李飞跃 常松阳
	汪晨光 黄兰发 胡志明
	林春志 赵静 袁宝莲
	魏瑞 张金林 王欣
	张青春 郑翠晓 赖飞来
	武英 罗沛 吴梅英
	陈含 杨照邦 周杨

### 编辑部成员

主编	白公(兼)
编辑	邓肖青
编务发行	人力资源部

投稿邮箱 dey@drzk.cn

## 跑出加速度 决战下半年 道尔举行年中营销会议

7月16日,道尔营销中心年中总结会议在深圳总部举行。各办事处和总部营销部门100多人线上线下参加会议。



会议在《道尔人》歌声中开始,各办事处负责人分别作了发言,总结上半年经营情况及重点工作,提出下半年工作方向和目标。营销中心总监贺晓峰作了上半年总结和下半年规划,分析当前公司面临的挑战,理清工作思路,明确目标方向。要求洞悉困难,明察危机,“不降其志,不辱其身”,努力完成全年目标任务。



总经理王志刚作了会议总结,提出捕捉新的发力点和生存点,为了活下来而全力拼搏。希望道尔各位家人勇敢面对新的挑战,在残酷的市场竞争中攻坚克难,再创佳绩!

会议表彰了6月份营销优胜团队和个人,外贸部荣获6月份销售冠军;天津办、重庆办荣获6月份销售双达标团队奖;房舒元、陈艳红、陈德莲、李鹏鹏、邓磊、谢子恒、周威、吴国泽8位业务经理荣获月度销售达标奖。

### 舵手导航

## 疫情下怎样活下来?

▲ 董事长、总经理 王志刚



疫情像毒蛇一样纠缠着人类和社会,吞噬掉几多生命和财富,把大家折磨的苦不堪言。已造成46万家企业倒闭,1亿多人失业,“人类正在遭受第二次世界大战以来最严重的经济衰退”。但已毒害人们将近3年的新冠病毒并没有马上消失的迹象,而是多次变异,时缓时烈。看来疫情还要继续折磨我们一段时间,在疫情的常态下,企业怎么活下去?

回首近3年疫情相侵,尽管道尔活了下来,但活的战战兢兢、步履维艰、销量下降、前景模糊。面对疫情带来的各种不确定性,让人们变的更加焦虑。若不采用新的手段和对策,依旧按部就班,倘若疫情旷日持久、愈演愈烈,公司将难以为继。因此警醒每位道尔和今迈人,以对自己的饭碗负责、对公司活下来负责的危机感,从思想意识上、经营策略上、应对疫情上,当以雷霆之力、狼性之勇,力挽狂澜,勇扭危局。尽快把耽误的时间补回来,把造成的损失捞过来。知耻而后勇,临危而搏击。

疫情期要在线上做足文章,变虚拟世界为现场应用。销售人员学会线上开发新客户,巩固老客户;通过各种运用工具实现线上签单、服务、回款。技术人员熟练运用视频、线上技术工具、道尔云平台等及时远程指导,为客户安装、调试、维修各类设备,线上培训和指导客户;多和客户建立技术服务群,放上一些技术资料、图片和视频。研发、品管、生产等部门人员,都要根据自己的岗位特点,探讨和运用疫情下线上推进工作的新模式。

敏锐捕捉新的生存点和发力点,八仙过海,各显神通。多在大型国字企业上修渠道,多在园区物流上建围墙,多在外贸拓展上织链条,多在短平快项目上练轻功,多在签单回款上使硬功,多在开源节流上刹腰带。要洞悉困难,明察危机,借船渡河,以梦为马。倾斜下半年,决战下半年,为了活下来,破釜沉舟,全力冲刺。

上海办、北京办所在城市今年上半年疫情格外严重,但他们困局面前创新思路,工作重心转移线上,最大限度降低影响和损失,重疫之下仍然取得业绩突破。他们的做法和经验值得学习推广。建议阅读本期王必璠的《疫情中的上海办》、芦艳军的《疫情下的道尔服务》文章。

研发产出更贴近市场需要的新产品,销售人员和技术支持更好地利用线上服务客户,全员更好地齐心协力战疫纾困,是疫情下怎样活下去的应有之义。

疫情之下,之前看似正常的事也变得不正常了,有点畏畏缩缩放不开;有时我们会变得烦躁、焦虑,甚至言辞过激,希望大家多点包容,因为大家内心深处都是爱这个集体的。相信家人们互相帮衬,共克时艰,公司业绩定能早日回归常态,蓬勃发展!

**公司动态 .....04**

道尔新获 6 项国家专利	邓肖青
道尔与坚朗联合成立“道尔电科”	编辑部
广东今迈公司举行揭牌仪式	邓肖青
今迈举行技术实操技能比赛	郑翠晓
今迈为员工配备防暑用品	郑翠晓
小区封控前后	张璐
两市县领导参观考察道尔	邓肖青

**道尔精神 .....10**

新征程要有新作为	朱北水
财务人员要全面提升	周鑫
在工作中进步	库文智
在工作中修炼自己	黄耀
重复中求突破	周经纬
工作要有好心态	辛琦
说话负责 做事坦荡	陈光
与人为善	商丹
相信未来可期	王英丽
把工作当兴趣	张明庆
做一个负责的人	刘宇
只要尽心 皆是美好	郝彦磊
高度自律 拥抱改变	马正林

**品质与服务 .....13**

疫情下的道尔服务	芦艳军
品质是公司的命脉	郑泽龙
多维度提升道尔知名度	马俊丽
我的售后服务	杜明全
让服务提升竞争力	蔡利烽
供应商拜访	赵静
什么是好的售后服务?	张宇峰
天下没有完美的产品	马俊丽
车场缴费小知识	高玮

**经验交流 .....16**

疫情中的上海办	王必璠
客户情绪激动怎么办?	郑成功
如何做好售后响应和回复	崔将军
产品经理首先推销好自己	邹小康
外贸细节	武英
展厅装置五部曲	刘森
让工作忙而不累	杨玉寿

**建言献策 .....19**

现场图想好再做	郭鹏飞
用绩效看自己工作	刘明

调整心态	翟永凯
自省会让自己更成长	姚上伟
留住老员工	胡保林
互相信任	崔将军
长时间蹲坐要适当休息	曹冬
技术如何创收	崔将军

**新知新语 .....21**

交通费能抵扣进项税吗?	陈桐桐
运用闭环思维	翟瑞玲
靠体力取胜	王朋辉

**考卷文选 .....22**

凝聚与传承	陈占恒
培养老员工之思考	覃勇
浅谈如何留住员工	章敏
企业屹立的基石	孤勇者
已在今迈十八年	李冰
老员工的经验不可或缺	张翱翔
遇到难题求助老员工	赵杰
老员工是企业文化的传播者	张舒宁
老员工善于传帮带	王婷婷
在老员工帮助下成长	李俊
《老员工是块宝》读感	李慧
对得起“老员工”称呼	张璐
向老员工看齐	唐雪欣
员工沉淀的奥秘	汪秋林

**技术与研发 .....26**

提高编码质量的方法	邓亚安
做问题的终结者	周鹏伟
积极面对问题	陈含
拒绝凡事靠惯性思维	廖少林
售前资料制作	崔将军
砸车故障分析	崔将军

**营销与市场 .....28**

大单小单都是单	尚游
竞争差异化产品	郭一峰
深度服务 不怕拒绝	宋江龙
什么是意向客户	王朋辉
与客户聊点啥?	胡维波
疫情之下如何寻找客户	许磊
销售技巧	杨磊
销售需要沉淀	郭一峰
谈钱不伤感情	刘善场

**工程案例 .....31**

曲江 5A 景区牵手道尔	卢西
--------------	----

**人物点赞 .....32**

深圳办灵魂李总	张井高
保安屈胜利是个活雷锋	马俊丽
王燕坤的开拓进取	阮宝龙
为何称常经理常工?	周威
跟着刘明提效率	李冰
郑工电话全天候	宋博
我的师傅杨留彬	代晓光
磨练工匠精神的文师傅	韩菲
专业上进的蔡工	马俊丽
老员工周威	葛志
张培贞的忧虑	李慧

**一线传真 .....35**

老客户的二度牵手	王强
施工不能有半点差错	张翼鹏
设备偶发性故障排查	桑奇
去塘厦工厂学习的一天	崔媛媛
一场腾讯会议参观直播	汪秋林
忙碌的六月	何鹏

**心语情怀 .....37**

工作即修行	朱倩
何为用心做事?	刘明
相伴十年, 传承在心	雒晨晨
疫情当下更需努力	田晓波
不被公司淘汰	武英
犯错后的关怀	向婷
成长的秘诀	马俊
道尔六年	杨照邦
凝聚力形成之我见	张剑林
多为公司开源节流	郑翠晓
公司请你来做什么?	赵静
使我感动的《道尔云》	李勇

**未来之星 .....41**

匆匆	何雨馨
绘画 2 幅	蒋信喆
绘画 饮料之味	王皓宇
感动留在心里	左翔珂
手工 恐龙	郭辰宇
妈妈教我包饺子	张智程
手工 冰墩墩	张涵旭
手绘 大鸭梨	刘昭玥

**员工天地 .....43**

调整好心态	黄冉冉
有效沟通的方法	屈明明
你选择坐在哪里?	刘明
女子本柔 为母则刚	罗睿
不要自我设限	屈明明
别让“明天”误“今天”	姚智辉
浅谈学前教育	崔将军
多做笔记	吴细强
从事故中教育孩子	陈靖华
我的工作方法	郑翠晓
带新人多传递正能量	周希军
入职道尔感受	林东雨
看准目标	李红

**道尔文艺 .....47**

感恩吾师	黄广明
让我怎样感谢你!	王朋辉
黄昏的酒	林成枚
以心制境事竟成	赵文渊
《老人与海》读感	刘家满
满满正能量	俞琴
《活法》读感	周晓荣
居家办公感想	徐金章
重温《活法》	周希军
从容错中省悟	信念
坚守	李勇
由铍式犁所想到的	张璐
接受平凡	赵卫军
雨后的大屏障森林公园	周晓荣
心寄图画里	张宇峰
风雨之后见彩虹	慧苡

**才艺荟萃 .....52**

摄影 南京夫子庙	徐锦戎
摄影 3 幅	孟俊亚
素描 春华秋实	孟俊亚
摄影 俺家小公主满百天	桑奇
摄影 渠畔晨光	徐金章
摄影 东安阁	唐洪松
摄影 神龙戏珠	魏凯
摄影 绚烂	全锐帅
摄影 惠州长沙湾	邓磊
摄影 惠州双月湾	兰锦全
摄影 老母亲的手工	康新旗

公司动态  
COMPANY DYNAMIC

道尔新获 6 项国家专利

▲ 编辑部 邓肖青

6月23日，道尔智控（股票代码：832966）收到国家知识产权局颁发的6项专利证书。其中1项发明专利、4项外观设计专利、1项实用新型专利。专利项目分别为：一种多维人员识别通道管理装置的人员识别方法《发明专利证书》；道闸识别机（牌识精灵）、摆闸6657M、速通门6691、速通门6629《外观设计专利证书》；一种道闸一体机《实用新型专利证书》。

道尔智控多年来致力于智能出入口产品的研发与创新，每年投入巨额资金和大批科研人员。仅近一年来，道尔推出智慧停车场、通道闸、门禁等新产品20多个，受到国内外广大客户普遍好评。目前道尔智控已获国家发明专利、实用新型专利、外观设计专利和软件著作权达140多项。

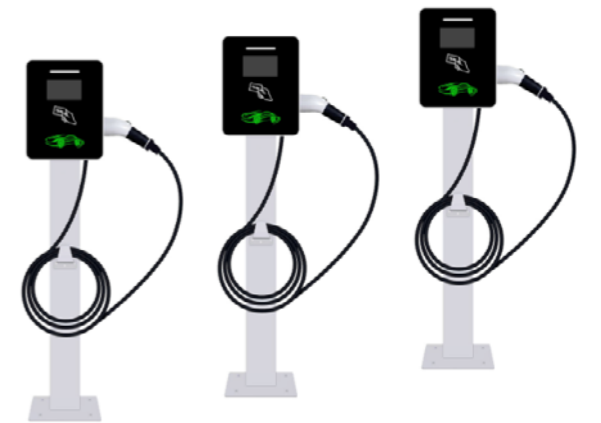


道尔与坚朗联合成立“道尔电科”

▲ 编辑部

6月23日，深圳市道尔智控科技股份有限公司与广东坚朗五金制品股份有限公司成立合资公司——广东道尔电技术有限公司（简称“道尔电科”），双方管理团队代表共同出席了签约仪式和揭牌仪式。

道尔电科将围绕新能源充电桩智能制造与高低压成套配电箱（柜）两个行业领域，缔造一个集产品研发、生产、销售、服务于一体的综合性服务品牌。在坚朗和道尔这两个行业代表性企业平台的基础上，进一步拓展新一代高低压成套电气开关装备的研发、生产、销售、安装及配网综合解决方案，以及智能充换电技术的研究。充分利用当前互联网及物联网平台，为广大用户提供更专业、更便捷、更安全的充电运营管理及服务。



未来，道尔电科将立足高端智能制造业务持续发展，紧跟国家电力物联网和能源新建发展方向，向智能电网、智能配电系统及新能源充换电设备领域进发。通过不断优化产业结构，全力推进战略升级，寻求可持续健康发展，实现企业价值稳健增长。





## 广东今迈公司举行揭牌仪式

▲ 编辑部 邓肖青

6月23日上午，广东今迈技术有限公司揭牌仪式在东莞举行。道尔智控公司董事长王志刚、营销总监贺晓峰、制造总监章敏、通道门禁事业部总监杜旭，以及广东今迈技术有限公司负责人李飞跃等领导出席。

广东今迈技术有限公司负责人李飞跃作了发言，介绍了该公司成立的背景和发展规划。他说，广东今迈的前身是道尔钣金部，通过近1年的努力，从设备、工艺、打样、加工，到各类产品，均达到国内一流水准。广东今迈公司成立后，一方面做好道尔三个事业部的产品支撑，另一方面拓展行业服务。力争把广东今迈四个字，打造成金灿灿的民族品牌！

揭牌仪式上，王总对广东今迈技术有限公司的成立表示热烈祝贺，希望广东今迈公司发扬工匠精神，做出更加精美的产品，服务更多的客户。

参加揭牌仪式的30多名员工充满信心，表示将不负众望，尽早做出骄人业绩。



## 今迈举行技术实操技能比赛

▲ 今迈人资部 郑翠晓

为进一步提高技术工程师施工技能和服务水平，更好服务客户，近日我司举办了“2022年国际劳动节技术实操技能比赛”。客服电话接听配置、模拟现场施工环节、排查故障现场细节、服务后离场整理等环节，均设置了测试题目，参赛人员展现了自己的技术水平。

高效服务水平。模拟现场服务环节，及时高效地客户反馈，内部技术工程师合理分配，施工现场故障排查，均在固定时间内按时解决。

精准施工标准。根据使用产品、施工要求不同，制定不同

的施工标准，从选材、测距、走线、固定，让施工布局既美观又实用。

细致的工作态度。每项施工以细致的态度解决客户难题，对每条线标、预留线段、弯角弧度等，认真评估和处理。

技术马总监对本次比赛中的各个易错点、施工注意点，进行了详细点评，强调今迈的技术水平需要继续提高，保证能达到服务标准，提高客户的服务满意度。

公司领导对比赛获奖人员进行颁奖。



## 今迈为员工配备防暑用品

▲ 今迈人力资源部 郑翠晓

小暑已过，大暑将袭，又到了毒太阳和暴风雨的汛期。今迈公司向家人们配备了夏季防暑用品。

女士专属：大肚杯 + 遮阳伞；男士专属：帽子 + 富光杯 + 套头防晒面罩。网红大肚杯的款式，让女生们爱不释手。马卡龙色的胶囊雨伞，被评为最有颜值的消暑神器。富

光杯充满运动元素，多功能帽子搭配冰丝防晒面罩，既实用，又帅气。

今迈还备有绿豆汤供员工去火解暑。每一份用品都彰显着公司的关怀和贴心。



## 小区封控前后

▲ 今迈人力资源部 张璐

“五一”假期还没结束，就接到政府下达的紧急通知，5月4日0时起开始居家办公，各办公楼、小区全部封闭管理，为时一周。

消息来的太突然，需要紧急处理居家办公工作安排。看看表，距离0时封控还有5个小时。紧急联系物业，确定封控期物业不开门，报备总经办。第一时间通知各部负责人，安排部门内关键人员提前到公司搬电脑及资料。虽然封控了，但时间节点内的工作必须想办法完成。

封控期虽然居家，但工作一点儿也没落下。月初最多的是数据统计，还有工资发放，仅工资一项就牵扯到多项数据整理、核算。各部商务想方设法统计部门人员考勤，月

度考核表按正常时间考评、上交；技术上的精品工程按时评选；各部一些工作无法正常开展，就自行组织内部培训。

复工后更体现今迈速度了。与齐总监确认相关数据，准备月度之星相关工作。让大家惊喜的是工资准时发放，公司正常发放工资的时间是每月12日，遇节假日顺延。这次不但有五一假，还有疫情的7天封控，如果顺延几天大家是可以理解的。但公司克服种种不便，按时把工资发到大家手里，让大家在不稳定的大环境下，收获了一份放心和舒心。

新冠无情，今迈有爱。这就是今迈速度！

## 两市县领导参观考察道尔

编辑部 邓肖青

近一周来，湖北省咸宁市嘉鱼县委书记王永、河南省商丘市政府驻深办主任陈慧娟等领导，先后带队莅临深圳道尔总部参观考察。

5月26日上午，咸宁市嘉鱼县委书记王永一行11人莅临道尔。公司董事长兼总经理王志刚、深圳办总监李文虎、技术总监黄宁等领导热情接待，引领来宾参观座谈，并就投资合作事项双方诚挚洽谈。



王永书记参观道尔车间



咸宁市嘉鱼县委书记王永（左七）



王永书记一行参观道尔设备展厅

王永书记一行参观考察了公司智能展厅、生产车间和办公环境，观看了公司宣传片，双方进行了坦诚友好地交流。

王永书记对道尔大数据、研发产品创新、塘厦车间规模、钣金设备给予高度评价。表示道尔产品很符合嘉鱼县数字化智能终端产品工业基地建设需求，期待与道尔深度合作。

6月1日下午，商丘市政府驻深办主任陈慧娟等一行7人莅临道尔参观考察。道尔董事长兼总经理王志刚、总经理助理覃勇等热情接待。

座谈中，陈主任对道尔产品创新研发给予高度评价，表示这次考察是倾听企业发展中遇到的困难或问题，为企业持续发展提供相应资源和渠道支持。希望道尔未来有机会帮助家乡投资兴业，为家乡的经济建设贡献力量。

公司王总对商丘市政府驻深办主任陈慧娟等一行光临道尔表示热烈欢迎，再次感到了家乡的关怀和支持！王总介绍了公司的成长过程和发展前景，表示今后多与商丘市人民政府驻深办加强联系和协作，为家乡的招商引资当好桥梁和纽带。



商丘市政府驻深办主任陈慧娟（中）

## 道尔精神

DOOR SPIRIT

### 新征程 要有新作为

▲ 道尔电科 朱北水



去年底,公司成立停车场事业部、通道闸事业部、充电桩事业部。

很庆幸我被调入充电桩事业部,开始新的技术支持工作。

从刚开始对充电桩认知茫然,到如今能应对产品经理调试指导、坚朗销售技术咨询。2022年第一季度从接触项目开始学习,在赵总帮助下,对充电桩技术有了提高,从思想上解除了对充电桩的畏惧。我想,每一位员工只要抱着一颗好心态,无论在任何工作岗位上,不论平凡高低,都应忠于职守,不计得失,兢兢业业,做好每项工作,保持高度负责的职业精神和道德。

充电桩行业的前景是美好的,今后自己能够做的更好。

### 财务人员要全面提升

▲ 今迈财务部 周鑫



一是服务提升。财务是后勤,也是服务人员,应该端正态度并积极配合,给他人营造一种友好的氛围。遇到他人多次出现的错误,处理起来不要急躁,告知他们怎样避免。这样处理让他们容易接受我们的建议。如果处理问题过激,

则造成相反结果。

二是整体形象提升。财务工作是公司各项工作的交汇,与内外部人员交集的特别多。对外要与工商、税务、银行、供应商打交道;内部要与各部门、采购等部门往来。还要配合好每位同事。与他人相处,最重要的是尊重。既要坚守自己的原则,也要站在他人立场考虑问题。

三是专业能力提升。在岗就要爱岗,爱岗就要专业。要更加细心、专心、精准地处理问题,要用顾大局的思维处理和看待问题。

四是管理境界提升。财务思维要跑到信息化前面,先实践,再固化,再提升。向财务中的专家学习,向业务中的专家挑战。

### 在工作中进步

▲ 停车事业部 库文智



人的一生有三分之一的时间在工作中度过,所以在工作学习中学习很重要。工作中会遇到各种问题,处理问题和解决问题的过程,就是一个学习的过程。

当去解决一个问题时,可能需要学习多种技术。比如说停车场问题,需要通过表象观察问题,通过日志定位问题。查看日志要懂 Linux,定位异常要懂 vim,分析数据要懂 MySQL。每搞定一个问题,就需要学习一种或几种技术,搞定后自己就向前进了一步。

工作中用到的知识是最有用的知识。发现问题,学习技术,尝试解决,就能找到自身所欠缺的,需要学习加强的。工作中只靠自己埋头苦干是不够的,需要向公司优秀的人求教。在与同事请教与沟通中,会碰出思维火花,发现新的解决方法。解决后反思是否有更好的解决办法,以后遇到同样的问题如何解决才能更高效。如此反复,将成大器。

道尔成长源泉——道尔人持续的学习力和不断的自我突破。此语道破了成长的正确方式,以此为目标,努力成为一个优秀的道尔人。

### 在工作中 修炼自己

▲ 通道门禁事业部 黄耀



生活总是逼着我们去尝试定义和发现活着的价值与意义。人活着就是要做有意义的事情,热爱自己的工作。如果把工作当负担,人生是不幸福的。

工作是施展自我才能的舞台。寒窗苦读的知识、应变本事、决断力、适应力及协调能力,都将在这个舞台上得以展示。做研发设计的多修炼内功,熟练掌握各种技能,不断完善产品细节,设计与实际多结合。因为我们的软件最终呈现的是产品状态,操作使用过程我们无法真实模拟。比如活动扳手的空间,人手操作的区域,需要提前考虑。在设计时边做边改,边改边装进行验证。只有不断修正最初设计,才能做出好的产品。

修正自己的不足是一种进步,对公司是一种提高。力争今天比昨天做的好一点,每天进步一点点,日积月累就会有质的突变。工作不仅是我们安身立命的根本,也是在追求人生道路上的磨炼。

### 重复中求突破

▲ 今迈三部 周经纬



本次济南出差,相当于一个新的开始。

出差前与陈总进行了沟通,在出差方法上进行了改变。主要的时间、客户群体、寻找客户等方面进行了调整。当你在同一个地方,同一个市场重复3-4次且没有结果,这个时候心里是恐慌的,也非常着急。但通过这次调整后出差,在方法、质量、客户群体等方面,让我多了一份选择,一份信心,客户也发生了很大变化。

所以,当你重复做一件事情且进入了循环,没有令自己满意时,一定要想办法让自己有新的突破。这种突破可以让自己往前走一大步,让自己距离目标越来越近。

### 工作要有好心态

▲ 停车事业部 辛琦



心态影响一个人的办事能力,想让自己变得更好,首先要摆正心态。不一样的心态,会有不一样的结果。

现代职场中的竞争,表面看是能力的竞争,实质上是心态的竞争。因为每个人的心态不一样,每个人投入工作的积极程度不一样,努力程度不一样,负责程度不一样,从而成长的速度就不一样。我们常常无法改变自己在工作和生活中的位置,但完全可以改变对它的态度和方式。唯有把工作态度当作一种不可推卸的责任,全身心地投入,才能收获更多的快乐和成功。

我阅读过的《摆正心态干工作》,书中提到,工作的成败,根本上取决于人的心态。如果把工作当作一种痛苦的历程,人们便会心生不满,凡事抱怨,敷衍了事,从而一事无成。反之,如果视工作为快乐,人们就会积极地去投入,去努力、去享受,并从满意的结果中体会到快乐。

### 说话负责 做事坦荡

▲ 成都办 陈光



在与客户沟通时,不能因为有的好说话就得寸进尺,也不能因为有的不懂行就胡乱答应。比如,前期项目沟通时就要实话实说,不能说大话。我们可以给客户提提供其它解决方案,但不随便承诺这、承诺那。到时候自己说的话不能实现,就会让客户产生矛盾,影响道尔形象。

同事之间需要互相帮助,共同进步,堂堂正正做人。事情摆在明面上说,通过正规途径解决,不能台下搞小动作,更不能因贪图小便宜致公司利益而不顾。应遵纪守法,不越过道德和法律红线。

保持良好的工作作风,树立正确的价值观,让路越走越宽。这样才能有利于提升自己,有利于公司发展。

## 与人为善

▲ 今迈西安办 商丹



与人为善出自《孟子·公孙丑上》：“取诸人以为善，是与人为善者也。故君子莫大乎与人为善。”意思是选取学习别人的优点用来完善修补自己，也就是与别人一起做善事。所以，君子最看重的就是对别人做善事了。

与人为善是一个人最优秀、最宝贵的品质，无论贫穷富贵，都要有一颗善良而仁慈的心。为人处世始终保持善心、正念，说话要留口德，做事要留余地，圆融而不圆滑，刚正而不固执。

结合自身岗位，在我们日常工作中与同事沟通、与客户沟通，都要思虑后在给客户答复，不要为了赶进度乱给客户答复。说话做事要给自己留余地，跟客户沟通要态度温和、表达清晰。始终保持善心，这样才能与客户长久合作。

## 相信未来可期

大连办 王英丽



相信疫情逆转的日子将会来临，我们要做好准备，用最大的热情充实自己，通过改变自己提高自己。即便此刻没有海、没有洋，恰恰处在一个泥潭，也要充满希望，给自己力量。

疫情的多变，给我们的工作和生活带来许多不便和困难。大连自疫情以来经历过9次抗疫，大家总是用积极乐观的心态来面对。针对全国项目如何在合适的时间调动配合，最佳时机出差，如何用最有效的方案拿单，如何做好售后配合及短期回款等，大家共同探讨，都付出很多努力，制定出抗疫期间具有针对性的工作对策。

美好的生活需要有激情和坚持不懈的精神，我们需加倍努力，做好工作中的每件事。相信在办事处家人的共同努力下，一定会收获满满。

## 把工作当兴趣

▲ 今迈一部 张明庆



把工作当兴趣，会发挥出自己更多的潜能。上大学的时候导师曾经说过，毕业后无论工作是否如意，不要频繁更换工作，因为这是自己的选择。无论什么岗位、职位高低，当你全身心的投入到工作中去，你会发现工作是快乐的。

作为一名技术人员，刚接触到5.0系统时，整个人都有点懵，无从下手。因为5.0系统是公司主推的，自己再困难也要把专业知识提升上去。于是就利用各种资源，向同事请教并搜索相关知识，不断学习总结。并把总结的经验分享给同事，协助他们解决工作中遇到的问题。Linux系统的操作需要用命令来完成，这和自己上大学所学的专业相似。用命令来完成操作指令，这正是自己所感兴趣的。所以在遇到问题时，会全力寻求解决方法。把问题处理好后感觉很有成就感，还能帮助其他同事解决类似问题，从而在工作到找到快乐。

卡耐基说过：“你感兴趣的地方，就是你能力所在的地方。”把工作当兴趣，在工作中寻求生活中的快乐。

## 做一个负责的人

▲ 石家庄办 刘宇



“负责”这个词每个人都能理解，但能不能做到、做好，需要深刻思考与自省。

每个人岗位不同，对应的责任就不同。要做到负责，要先了解哪些事情的责任在自己身上，在本职工作做好之余，还要兼顾一些有交集的事情。并不是完全按部门责任划分，该谁做就踢给谁。而是做到如果这件事跟自己有关系，也顺便处理掉。只有如此，团队效率才最高。

多管“闲”事是团队协作的润滑剂，每个人都把自己的余力最大化利用起来，那我们将无坚不摧，勇往直前。

## 只要尽心 皆是美好

▲ 今迈财务部 郝彦磊



敬业是一种乐观、积极向上的人生态度，也是价值观的一种体现。热爱自己的岗位，履行自己的职责，就是敬业。

我平时工作中会有这种感受，当自己从早到晚忙碌不停，连喝水都没时间，下班那一瞬间内心会有一种满足感。人若能干一行爱一行，内心就充满激情，工作会全力以赴。人生价值的实现，在于职业生涯的成功。

既然选择自己的职业，就应该尊重它，把它放在心上。无论干哪一行，选择哪份职业，都要用心去做。一切只要尽心，皆是美好。

## 高度自律 拥抱改变

▲ 供应链管理部 马正林



乔布斯一句经典：“你现在所做的一切，会在未来连成一条线”。感谢家人的高度自律，目前道尔正在不知不觉中发生蝶变。

学习的改变。通过参观学习，生产从1.0提升到2.0。品质的改变。我们用更多的方式、方法、手段，提升检验，提高产品品质。一起分析问题，共同改善问题。从之前的单方面改善到多方共同改善。

思维方式的改变。这是最关键的改变，新起点要有新思维，不要用之前套路管理，要与时俱进。

## 品质与服务

QUALITY AND SERVICE



## 疫情下的 道尔服务

▲ 北京办 芦艳军



2022年4月26号，北京再次敲响防控疫情警报。我们身为出入口设备服务行业，4月份以来，华北区各省会级及二线城市办事处，都进行了以办事处为中心的设备维护服务，时刻保证道尔设备在特殊期间正常运转，24小时时刻待命。

上海疫情期间，道尔助力上海车站人行通道设备；长春疫情爆发，道尔连夜保证长春国际机场人行管控设备正常运转；还有广州的税港人行通道，运城机场通道等。

越是特殊时期，越能体现道尔人行业操守，越能体现出老牌企业的责任担当。道尔作为行业内沉淀近20年的企业。什么时间都不会让客户失望。

## 品质是 公司的命脉

▲ 品管部 郑泽龙



做任何事都要有一颗责任心，只要责任心足够强，再复杂的事也会做好。

同样的产品，同样的操作，同样的问题反复出错，这就是责任心不到位。如果多一份责任心，就不会犯这样的错，就能提高效率。也许你只需几分钟的时间做自检，台下反工可能要半小时，甚至更多的时间。没有责任心还会产生依赖性，做事情马马虎虎，反正出错了还有其他人或下道工序能发现，即便出了错他也不当一回事。久而久之就变成了不负责任。

每个人都会犯错，就怕不认错。如果认识到自己的错误，并且积极去改正，那就是好的。品质是靠大家而不是靠某一个人。品质是企业的根本，是公司的命脉。



## 多维度提升道尔知名度

▶ 渠道部 马俊丽



工作中添加客户微信后，我会先浏览客户朋友圈。一是了解客户在做哪些设备，二是通过所发案例判断是否匹配我司品牌，三是通过个性签名和分享文章了解客户的价值观，便于后期交流与跟进。

5月的一天上午，唐山一客户母总发来一份需求清单，问是否能做。我快速浏览了清单内容，及时回复说：“除了堆积门都可以做”。堆积门用于车库入口，主要为冬天保暖，平时看到的不多。客户说甲方着急，他先找找门再说。我脑海不停搜索着有关堆积门线索，印象中看到过唐山其他客户发过相关案例，便微信搜索找出所有唐山客户。果真有位李总在做，赶紧拨通李总电话，说明情况并把母总电话给他联系。下午一上班，我几乎在同一时间收到他们二位的感谢信息。母总说：“谢谢你给应了急，李总很专业”。李总说：“感谢你在第一时间想到我，给我带去生意，成不成都非常感激”。

虽说这是件举手之劳的小事，但还是为能帮助到客户而感到欣慰，同时间接加深了客户对道尔的良好印象。罗马非一日建成，一个公司的知名度和美誉度的提升同样如此，一定是需要我们用一件件有价值的小事不断叠加才能产出效应。

## 我的售后服务

▲ 今迈西安办 杜明全



自从做了售后服务硬件设施这一块后，觉得专业技术十分重要。感谢身边的老同事和技术员教我，当然也缺不了自己主动学习、领悟吸收。技术人员是块砖，哪里需要哪里搬。

我过去专注于写代码，做售后服务后，发现不仅要学会

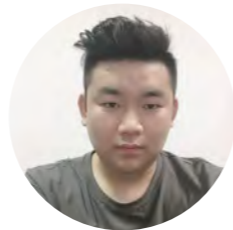
与人沟通，且必须是有效的沟通。一次去客户那里处理问题，客户一上来就是爆脾气，十分生气地说设备有问题。这时要有耐心，不要跟客户置气，想办法化解客户的怨气。还有一次某客户食堂点单刷卡系统出问题，老板生气地说收的钱对不上账。我到现场，没有多言，去调试系统，看设备哪里出了问题。切实处理售后，学会与人沟通，能让工作更顺心。

接客户电话时，务必先了解现场具体状况。首先看能否电话解决，否则要到现场解决。分析故障是什么原因造成的，要准备那些元器件，带那些工具。这样才能确保顺利完成服务。

完成任务后，做好总结，把现场状况记下来。如在什么机械上，用到了哪些参数，输出的电压电流等。便于后期遇到类似问题，能及时高效排除。

## 让服务提升竞争力

▲ 停车事业部 蔡利烽



随着生活节奏的不断加快，安防行业竞争日趋激烈，服务更能体现行业的竞争力。

我们应该离开舒适区，走向市场，关注客户的不满和抱怨。投诉的处理是提升整体服务水平的关键，我们应该从客户的整体需求出发，提升客户的体验度，帮助客户更好地使用产品。这才是我们的重中之重。我们应该主动服务，在售后服务过程中，与客户建立良好的沟通，认真听取客户的意见及产品的缺陷，收集有用信息，反馈给相关人员，更好地优化产品，满足客户需求。

在客户眼里，没有服务的产品，是没有保障的产品。所以，做好产品服务，才能赢得客户，赢得市场，提升公司竞争力。



为客户着想  
用心服务  
竞争力

## 供应商拜访

▲ 品管部 赵静



公司每年都制定供应商走访计划，主要针对核心原材料厂商前去拜访考察。今年4至5月份完成了4家以上厂商拜访工作，下面分享相关流程。

拜访厂商前，采购需提前与厂商负责人对接，确定时间。研发、品质、采购按照计划进行供方实地参观考察。有些厂商会老板直接接待，有些是销售经理接待。对方介绍公司情况，目前产品优势，以及他们的客户群体。

简单洽谈后，去供应商车间参观。接待人员讲解产品生产流程及人员配置，参观厂商品质检验室，评估他们的检查设备和检验方法是否符合我公司要求。在交谈过程中，认真做好记录，记录厂商的设备，品质检验能力及生产流程。必要时拍照保留。

参观后回会议室座谈。研发、采购、品质各自提出目前与厂商配合出现的问题点，双方沟通协商，达成共识，形成会议纪要，便于后续追踪改善。

考察拜访不仅了解到厂商产品动向和物料生产工艺，也拉近了双方距离。知彼知己，友好协作。

## 什么是好的售后服务?

▲ 今迈西安办 张宇峰



现在好多企业，都打着售后服务好的招牌，到处去抢项目。什么是好的售后服务?

首先，让客户说了算。我们从客户反馈信息去了解客户心声，我想这或许是最好的答案。好的服务可能是一个电话，一次回访，一次售后，让客户够感觉到你是用心在为客户服务，在给客户提供问题，定能获取客户满意。

其次，转变服务观念，由原来被动服务变成主动服务。定期回访客户，了解客户在使用产品过程中有没有问题，让客户知道你还记得他们。这样进一步拉近和客户间的关系。

再次，考虑服务成本和效益。有服务就会有成本，我们怎么取舍这种关系是关键。考虑要全面，客户能带给我们多少价值及产品后期售后收益如何，有没有后期合作项目；客户使用口碑，品牌宣传，这些能不能支撑我们的成本。不能为了服务而过度服务。

服务是我们长久之计，用优质服务，赢取更大市场。

## 天下没有完美的产品

金无足赤，人无完人，产品也是一样。

作为一名销售，我当然希望我们的产品是完美的，而事实上天下没有完美的公司，更没有完美的产品。比如苹果手机漂亮好用，但信号和电池容量就很垃圾；华为作为国产荣光之一，它的游戏体验就很一般。金字塔尖的公司做出来的产品尚且这样，何况我们一般的公司和产品呢。

最初，我心态却完全不同。我相信我们产品品质，但面对出现的问题时依然心生障碍，拿不出足够自信，有时还会埋怨牢骚几句。这种拧巴的内心持续了一段时间，慢慢地随着知识技能水平提升，接触的客户逐渐增多，了解的也越来越深入。才发现有问题的不只是我们，竞争对手的产品也一样存在各种各样的问题，而且有的问题比我们产品的问题还尴尬。

所以，最大的问题不是公司产品问题，而是自身实力问题。当我们不断把自己变得高价值、高技巧，自然不会害怕公司产品不完美，而是可以从容面对。

当然，这样说决不是不追求产品的完美，而是说在尽力追求过程中，不要怕人挑剔贬损，完美是无止境的。



▲ 渠道部 马俊丽



▲ 停车事业部 高玮

## 车场缴费小知识

在停车行业中,有很多称呼,如退款、缴费、追缴、退余额、补交。这些称呼的区别在哪里呢?

停车费处理,一般指车辆进出时支付的停车费。需要将多收的停车费退给车主,叫退款;需要向车主追回少收的停车费,叫追缴;需要将车主账户上的余额退还给车主,叫退余额。

值得注意的是,退余额由后台管理员操作,可将账户上的余额全退,也可退一部分。发生退款事件的同时产生销户。这时在系统中,产生退款金额和销户金额 2 个数据和 1 个操作记录。例如,车主张三按固定车月租费 300 元交完月租,但是他只停车半个月,就被调离岗位。这时需要退款销户,实退金额 = 300 - (停车扣费 + 扣款金额 + 销户手续费)。

同理,车主李四按储值车充值 500 元,停车扣费 100 元后,不再在此停车场停车,需要退款销户。退款金额不大于 400 元,退余额 = 500 - (100 + 扣款金额 + 销户手续费)。

## 经验交流

EXCHANGE OF EXPERIENCE

## 疫情中的上海办

▲ 上海办 王必璠



大家都知道,今年上海疫情空前严重,从感染人数上,早已超过前年武汉疫情数倍。从经济层面上,上海经济直线下滑。目前上海已取得阶段性防控胜利。

对于上海办这个小团队来说,为确保在疫情期间不瘫痪,项目正常运行施工。我们一方面做好疫情期间个人防护,听从社区安排,积极配合防疫工作;另一方面,在疫情期间做好各项工作。技术人员远程帮客户检查设备,在客户协助下,正常维修设备。对项目新安装设备,进行远程调试。业务人员除了不能外出拜访,该联系的客户保持联系,该签单的签单,该出货的出货。

虽然疫情对上海办有很大影响,但大家通过各自的努力,仍做出了一定的业绩。当然,这离不开公司领导及各部门的支持、帮助和配合,在此感谢大家!

## 客户情绪激动怎么办?

▲ 今迈五部 郑成功



很多同事抱怨说,现在的客户脾气很大,一个很小的事情都会莫名其妙地迸发一阵“唇枪舌战”。遇到情绪激动的客户怎么办呢?

不要顺着客户的思维去处理当前问题,而是要想办法暂停,转移下注意力。我一般会回复客户“不要着急,我现在就协助你处理”。接着问下所使用的产品型号、新旧、环境等。在转移客户注意力的同时,了解下使用情况,做出一个大致的故障判断,而后一步步去排查验证就可以了。要记录客户的电话。

初次沟通后,要进行第二次、第三次沟通,直至问题完全解决。在沟通方式上,电话沟通比较正式,而且沟通及时性和顺畅,三言两语就清楚了。

平时遇到问题多琢磨,多总结,不断储备更多问题解决方案。平时多整理一些简洁明了的产品接线图、布线图、短视频、施工案例。越简洁明了在实际中越好用。

并非每一个客户的问题都能得到解决,但每一个问题都要用心解决。客户抱怨更多的是当下情绪一种爆发和宣泄,坦诚、积极、热情、专业、负责地去解决客户的问题,是每个技术人员的基本素养。

## 如何做好售后响应和回复

▶ 重庆办 崔将军



售后不仅是对设备的售后维护,也是对客户关系的维护。道尔不是一锤子买卖,靠与客户长期合作维持企业长久发展。售后在整个客户维系中起关键性作用。如何做好售后响应,有以下几个方面。

一是大客户的响应和回复。大客户响应必须在最快的时间内给予技术支持,而不能等待观望。不及时响应,给客户的感觉是企业连基本的服务态度都没有,就无法对企业信任。响应即回复,立马解决客户问题,不能推给领导。

二是常规项目的响应。对非标项目,对应的项目沟通群响应。因非标都是特殊功能,其他人不知道项目情况。对非标项目的沟通,更应该加强责任心,提升客户满意度。对质保期内项目,首先技术指导解决,服务后客户签字确认对本次服务评价。遇到难缠客户时,冷静换位思考,不能与客户冲突。无法说服客户时,及时反馈上级主管。对过保项目,先确定项目是否过保。售后完成后必须客户签字确认承担费用,包括配件维修费及服务费用。还要跟进配件维修的进度及维修费用的收款。

三是 400 售后报修响应。接到 400 报修后,技术主管第一时间联系客户,及时反馈给 400 联系结果,避免造成客户催单甚至投诉。不能打公司规定 1 小时响应的时间擦边球,客户等不了 1 小时。售后维修审批流程,必须上传售后服务单。

售后响应回复,归根结底还是责任心的问题,对工作态度的问题。



## 产品经理首先推销好自己

▲ 坚朗专区 邹小康



来坚朗销售区两年了,我经常在想用什么方式多卖些产品。任何产品都有它的销售方式,最重要的是怎么将产品经理“卖”到销售区。

刚到坚朗销售区经常吃闭门羹,找不到方向。有时候想放弃,觉得我不适合这份工作。但这份工作做不好,其它工作又能做好吗?于是自己暗下决心,既然已经选择,无论怎样都要坚持下去。

后来想到一个办法,既然产品不好推广,先试着推销自己。我慢慢融入到他们圈子里,业绩逐渐有了起色。后来配合两个同事,拿下几个大项目。我还没宣传,他们圈子先传开了,说道尔销量可能像下一个海贝斯一样。以前没项目的区域,也开始主动邀请我去对副大区做产品培训了。我这才意识到,坚朗销售区有很大的能量。

现在看来,我之前对产品推广方式不正确,老想让兄弟知道我的产品好,老想让兄弟在客户面前多介绍我的产品。正确的推广方式,应该先让销售区的兄弟认可我自己,得到了兄弟的认可,兄弟们自然会在客户面前主动介绍我们的产品。我现在给兄弟说得最多的不再是产品,而是说兄弟们有项目,我一定全力支持。



## 外贸细节

▲ 外贸部 武英



细节决定成败，只有把细节做好了，结果不会差到哪里去。做海外业务细节尤其重要，下面分享一些小细节，让外贸业务员借鉴。

提前做好第二天规划。第二天要做的事情，提前规划好。这样节省时间，提高工作效率。

利用碎片时间阅读，了解客户国家的风俗习惯，及其最近发生了什么事情，和客户在不聊生意的时候有话说。

与客户沟通时，不要着急回复客户消息，先看好正在聊的客户需求，把握好聊到什么程度。着急回复容易出现失误，给客户不好的印象和体验。

要有狼性，争取谈一个客户成一个客户。不要觉得自己一个月谈十几个客户就很厉害了，要激发自己去谈下一个十个。

永不言弃，除非客户给你拉黑，不然无论他说什么，都要一直想办法跟进客户。即使当下遇到瓶颈期，也要调整好心态。客户虐我千百遍，我待客户如初恋！

了解小语种。英语是国际通用语言，如果我们要做小语种市场，对小语种要有个了解。简单打招呼的句子要会，与客户打电话或视频会议用得上。



## 展厅装置五部曲

▶ 通道门禁事业部 刘森

近段时间安装新展厅，天气炎热不说，任务还很重。幸运的是大家相互帮衬，默默付出，满满的友爱，再苦再累也没任何怨言。从新展厅的装置中，我总结以下五个操作环节，可避免相关问题出现。

一是规划实施。根据现场测量尺寸，确认设备的摆放位置，规划总电和总通讯线所在地方。考虑设备固定安装需要注意事项及布线的合理性，熟悉项目现场实施人员情况。按照规划实施，合理整合人员力量，不浪费人力和物力。

二是工具及材料。事先拉好施工中需要的材料及工具清单，避免在施工过程中差东少西，手忙脚乱。

三是进行验证。对固定位置、安装方式、线路等再次确定验证，防止工作中疏忽，导致不能按时完成任务。

四是清理移交。对设备上面的灰尘和区域卫生进行清理，做好移交相关工作。

五是总结。完成任务后，对工作总结分析。梳理完成这次任务的经验及不足，便于后期实施。

## 让工作忙而不累

▲ 停车事业部 杨玉寿



转入5.0停车场系统开发，每天忙忙碌碌，要做很多事情。怎么处理才能让自己忙而不累，谈下我日常工作体验。

将工作分轻重缓急，排个序。紧急的、重要的先做。集中精力做完一项，再做下一项，尽量不被其它事情打断。

对反馈的问题，先承认下来。然后找问题产生的原因。普通环境测试无法发现问题，要模拟客户使用环境。若自己无法处理的问题，不要花过多的时间，及时请教有经验的同事分析处理。

任务不延期，不拖拉。上班时间做不完的，下班后加班做。接到新任务，先把需求装进脑子里。脑子会在下班时间自动运作，产生最优思路，避免做完还有不少问题。

工作中使用自己不懂的技术。学，没什么难的。一边学一边做。很快就熟悉了。有空多学点，钻进去。

要多做项目，多完成任务。完成后就有一种成就感，愉悦感，才能做得更好。



## 现场图想好再做

▲ 视觉设计部 郭朋飞



在给销售家人做效果图时发现一个问题，现场图发过来了，但没有详细说明。比如：设备摆放位置、设备型号、进出方式等。这对做图的人来说，需费时间再次沟通，大大降低彼此的工作效率。

还发现一种现象，在还没有想好设备施工方案时就要做效果图，导致边改边做。这会被客户觉得你不够专业。在图纸上做标注，我们总结了一些方法，并且把这种方法分享给部分一线销售人员，但每次都不用，又降低了工作效率。视觉设计部每天都有很多图要处理，希望大家多进行前期调研，把可能会出现的问题考虑全面，减少无效沟通。

大部分销售人员还是配合默契的，我印象最深的是陈艳红，毛小波，袁国献，胡维波等家人。他们有一个共同点，就是对细节的把握非常到位，标注做的很明确。我想他们平常处理日常工作也是这样。如果我是他的客户，一定认为他们很专业，成交的几率会大大增加。

写这篇文章也是对自己的一种鞭策，自己在以后的工作中也要更加细心。让我们一起进步吧。

## 用绩效看自己工作

▶ 今迈人事部 刘明



近期绩效考核知识学习，有三句话让我印象深刻。一是全绩效的概念，人人有指标，压力一起背，责任一起扛；二是如果你不处理落后员工，反过来落后员工会淘汰优秀员工；三是无情地对待业绩，不是无情地对待员工。

借此谈谈我对工作的感想，顺便问几个问题。

你知道你的工作要求吗？只有你知道自己的工作指标要求，才会有发展方向，才知道往哪个方面使劲。不至于茫

## 建言献策

SUGGESTIONS

然无措，更不至于日无寸进。

你知道所在部门的任务吗？一起背，一起扛，是一种参与。只有大家同心聚力，压力同扛，责任共担，团队才有希望。孤立于组织之外，是个黑暗中的独行人。

你是落后员工吗？在团队中，你扮演的是什么样的角色，是个积极阳光、在带动身边人，还是充满抱怨和颓丧，传递着负面情绪呢。不要让自己成为一颗“毒瘤”，传染身边人。

你能接受对业绩无情对待吗？严格的管理，会让人变的自律和高效。自由和放任，会让人变的松散和懒惰。这不是无情，而是长久的关爱，如有不足，让自己还能挽救。

## 调整心态

▲ 今迈一部 翟永凯



在工作沟通过程中，一定要学会控制自己的情绪。有时沟通因一方的情绪不好，导致对话很难进行下去，导致出现很多矛盾。

比如，在和客户谈话过程中，如果客户出现不满的情绪，说话声音过高，且过于直白难听。这时，我们应该保持冷静的头脑应对，而不能生气地结束谈话。遇事要冷静，控制好自己情绪，保持良好的服务态度。这既是行之有效的沟通方式，更是自身修养的体现。

热情的服务态度，需要有调节心态的能力。不管遇到什么事情，都不要太生气。生气不会助你和客户任何一方解决问题，甚至影响生理及带来疾病。只要尽心尽力帮客户解决问题，客户还是讲道理的，所有误会都会消除。要善于调整自己的心态，理解别人的处境，才不会让自己受伤害。换位思考，我们在享受其他行业的服务时，不也是这样要求和希望吗。

## 自省会让自己更成长

▶ 上海办 姚上伟



这个世界正在以我们想象不到的速度向前发展着，随时都充满着不确定的因素，面对人生的这种不确定性，唯有不断的反省和觉悟，才能渐渐与时俱进。

孔子在教育学生的时候，反而更加看重一个人举一反三的能力，一个人在学习的道路上若是不能够举一反三，毕竟不会有多么长远的发展。我们在生活中看到那些比较优秀的人，他们大多都有一个强大的反省能力，根据初定的目标计划每天进行反省，也可能每月进行反省，或者按照季度。自省就是一种知己的过程，知己才能把握好方向。

当我们在生活中遇到麻烦的时候，你的思维方式往往在本质上影响着你的做事质量，就像成功的人做事找动力，而失败的人总是找借口。一个会自省的人，才能清晰地看清自己的错误与不足，吸取经验教训加快成长，收获成功。

## 留住老员工

▲ 停车事业部 胡保林



企业持续稳定发展，老员工的作用非常重要。老员工的知识、技能、经验、信息和资料，都是公司最宝贵的资源。要让员工与公司同发展，必须想方设法留住老员工。

让员工真正热爱自己的工作。唯有热爱自己的工作，才会思考工作的意义，全身心投入到工作中。如果一个人不喜欢自己所从事的工作，只是为了生计而不得不为之，那他就会对工作产生排斥感，甚至产生厌恶感，工作意愿和态度非常消沉。领导者要明确告知员工身为企业一份子的重要性，让员工切实感受到自己的“被需要”，激发员工的工作

热情和自我认可。公司尊重员工，员工忠于公司，双方合作共赢。

员工为工作付出越多，越能代表其对工作的热爱。任何一个为企业发展勤勤恳恳、努力奉献的员工，都是企业的巨大财富，应该得到领导的重视和珍惜。这份重视应体现在职业发展和薪酬待遇上，这样才能使公司的凝聚力越来越强。

留住老员工的同时，也能让新员工看到公司愿景和前行“车辙”。让更多的新员工逐步变成老员工，最终老员工越来越多，良性循环，促进企业稳定持续发展。

## 互相信任

▲ 重庆办 崔将军



企业内外努力建立各种信任关系，信任的核心在于诚实、动机、能力、成果。

一是与客户之间的信任。与客户必须保持诚实的态度，不玩虚，不忽悠，不做一锤子买卖，建立长期合作关系。如果采用套路销售，抱着先销售了再说的态度，是不会长久的。客户只会上当一次，不会有第二次。

二是部门之间的信任。不相互推诿、不互相甩锅。比如一线技术反馈的产品问题，品管、研发等部门要尽力处理，而不是回复产品就这样。再如产品砸车问题，硬要提供证据证明，而不去解决产品问题。一线反馈问题被相关部门以各种理由驳回，一线技术如何回复客户呢。

三是销售与技术的信任。技术作为销售的支撑，无论是方案、设计、预算、施工等，都应该充分信任。这是一个团队，而不是销售或技术谁高谁低。

四是上司与下属的信任。领导对员工应信任，无论是考勤、工作、还是福利，答应员工的事情不画饼。上司与下属之间要互相信任。



## 长时间蹲坐要适当休息

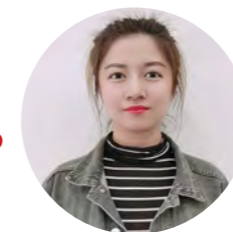
▲ 停车事业部 曹冬



一天八个小时坐在电脑旁，会危害身体，要适当休息。长时间注视电脑，使得眼睛干涩疲劳。可以工作一小时左右，抽5分钟时间远眺天空，放松下眼睛。长时间坐在座位上，颈椎腰椎痛。要多喝水，喝水可以帮助消化，排泄废物。在去打水的时候，身体可以缓解缓解，得到放松。休息时耸耸肩，转转腰，缓解下身体的负荷。久坐会带来肥胖问题。平常多运动，打打球，跑跑步。建议公司安排个固定时间点，让家人们站起来做几分钟体操，放松放松。

## 交通费能抵扣进项税吗？

▲ 财务部 陈桐桐



员工外出办公，发生一些交通费用。取得航空客票行程单、铁路车票、公路、水路等其它客票的，可以计算抵扣进项税额。但取得的出租车卷票，没有注明旅客身份信息的，不可以抵扣进项税额。

根据财政部相关规定，纳税人购进国内旅客运输服务，其进项税额允许从销项税额中抵扣。

纳税人未取得增值税专用发票的，暂按照以下规定确定进项税额。

- 1、取得增值税电子普通发票的，为发票上注明的税额；
- 2、取得注明旅客身份信息的航空运输电子客票行程单的，按照下列公式计算进项税额： $(\text{票价} + \text{燃油附加费}) \div (1+9\%) \times 9\%$ ；
- 3、取得注明旅客身份信息的铁路车票的，按照下列公式计算进项税额： $\text{票面金额} \div (1+9\%) \times 9\%$ ；
- 4、取得注明旅客身份信息的公路、水路等其他客票的，按照下列公式计算进项税额： $\text{票面金额} \div (1+3\%) \times 3\%$ 。

## 技术如何创收

▲ 重庆办 崔将军



高薪是靠自己争取的，并不是公司没有这个平台，机会对每个人都是平等的。比如，销售靠底薪+提成，只有不断地拿单，才有机会获得高薪。作为一名技术员，不要始终觉得只有底薪，没有上涨空间，同样可以通过努力获得一定的创收。

技术依靠什么创收呢？目前我知道的有：全勤、项目提成、售后提成、配件销售、维保签订、精品工程、道尔云、客户表扬等很多途径。

## 新知新语

NEW KNOWLEDGE

## 运用闭环思维

▲ 今迈一部 翟瑞玲



在一次读书会上，同事给了我一本《闭环思维》。看后最大的感触是，要做一个靠谱的人。

通常一件事的完结即构成一个闭环。如合同、办款、发货、安装、调试使用、开票，全部流程完成后，就是一个很完美的闭环，也是理想中的状态。但更多时候，我们遇到的项目并不会这么完美。因此，在面对一些凌乱事情时，更应该运用这种闭环思维，做到“件件有着落，事事有反馈”。不是让人跟着催，而是主动给人回复；不是让别人的信息石沉大海，而是无论解决与否都给人一个反馈；能在事情解决后，向参与的人说一声感谢。这样工作会更加顺利。

“闭环思维”简单来讲就是靠谱，有始有终。这不仅是一种工作习惯，也是生活的一份智慧。有人说比情商更能拉开人生差距的，就是闭环思维。愿我们都能养成这种习惯，成为一个靠谱的人。

## 靠体力取胜

▲ 今迈三部 王朋辉



你不是没有工作动力，而是没有工作体力。

我最近看《声生不息》节目，被叶倩文给打动了。她银发淡妆站在舞台上，轻轻盈盈一个人，连跳带唱不停地律动，能保持气息很稳。你说这是靠什么？天赋？技巧？都不是，而是靠体力。

岁月不败美人，是因为美人有足够好的体力，能跑赢岁月。杨紫琼 60 岁继续拍功夫女侠，她说来源于每天锻炼。演员吴彦姝被称为国民奶奶，85 岁依然活跃在荧幕前。如果她没有足够的体力，就另做别论了。

比如，跟合作方谈判八轮僵持不下，你觉得自己不想干了。但你吃饱睡足，忽然又有力气发起第九轮谈判，这就赢了。很多谈判最终的胜负，不是取决于谁的观点更高明，而是取决于谁的体力更好。

以前我总以为坚持是要靠心力的，但后来我慢慢意识到，心力是靠体力维持的。体力是我们始终不下牌桌的前提条件。所以，当你觉得自己不行了、不爱了，先不要下定论，去好好睡一觉，吃顿饱饭，说不定就能收获不同的结果。

## 考卷文选

EXAMINATION PAPERS

## 凝聚与传承

▲ 今迈二部 陈占恒



我是 2018 年 6 月 28 日入职今迈二部的，算起来整整 4 年了。在入职之前也有所了解，作为一家销售型企业，并没有像其他一些公司那样，给员工灌输狼性思维、地盘思维。而给

与更多的，是事业上引导，方法上提升，以及家庭般的关心和提供不断的学习机会。

授之以鱼不如授之以渔。正是这样的工作氛围，让每一位员工有了独立思考的能力。正是这样一个以工作为事业，以企业为家庭，以团队为力量，以目标为核心的团体，在安防行业不断展露头角，并成为行业领跑者。在多年的行业冲刷和沉淀中，今迈工龄 5 年以上的精英已占公司总人数的一大半。这就是这家销售型企业的凝聚力，凝聚的不光是人员，更是众多人员的希望和明天。

我们总是称那些在公司有一定年份的员工为老员工，我觉得更准确叫法是前辈。向前辈们获取不走弯路的捷径，才能有效快速地达成目标。一家有活力的企业，需要这样的凝聚和传承。

## 培养老员工之思考

▲ 人力资源部 覃勇



老员工出马，一个顶俩。这得益于老员工拥有丰富的经验和灵活应变的能力，有成熟的工作思路和方法，对各项工作流程驾轻就熟。做为人力资源工作者，重要的一项工作是如何留住新员工，如何让老员工再进步，工作步入新高度。

一是足够的平等尊重。每个人从事的职位不同，都是道尔共同的事业，不应该有高低贵贱之分，对新员工、老员工都应该保持足够尊重。让每位员工心理上感受到尊重和平等，从而认同企业、认同部门和同事。

二是有信用的薪酬福利。印象最深的是每月发工资，王总多次叮嘱，只要没特殊情况，每月 12 日必须发工资。每次节日福利、年终奖金都是提前发放。不管公司再困难，坚持十年如一日。因为每个月薪资关连着每位员工的生活，每个人背后都是一个家庭的期盼。

三是持续的学习培训。创造条件让员工多学习，将个人发展与公司发展联系起来，让员工在道尔平台上掌握技能，突破自我，更快成长。

四是深入践行道尔企业文化。这是推动道尔发展的原动力，是大家心灵的依托和精神动力的源泉。

## 浅谈如何留住员工

▶ 制造中心 章敏



对一个企业来讲，保持一定的流动率是有利的。员工适当的流动，会增强员工之间的竞争和自我学习提高意识。但过高的流失率会影响企业的生产经营，降低生产效率，给企业造成巨额的成本损失。如何留住员工？可从以下方面尝试。

一是优选稳定型员工。在企业招聘的时候，选择一些稳定型员工。可从应聘者的在上家企业的时长、跳槽原因等因素考虑，便可判断其是否符合稳定的需求。

二是合理的用人制度。员工最忌讳的是职场分工不当，去做自己能力或者岗位之外的事情，这是非常让员工反感的。

三是创新奖惩制度。让员工感觉到，企业在努力为今后的发展而做出的改变。别出心裁的制度会稳定员工的心。

四是构建和谐的内部环境。让员工在快乐的氛围中提升自己，创造更多的价值。

五是健全的福利制度。最能稳定员工的，不仅是个人技能的获取和公司未来的前景，更是眼前的薪酬福利。

## 企业屹立的基石

▲ 今迈六部 孤勇者



王总文章《老员工是块宝》，读起来如沐春风。个人最大的感受就是很接地气，字里行间流露出企业领导人的胸襟和挚爱。一串串熟悉的名字，一段段美好的回忆，使我联想到今迈初创时期那段激情燃烧的岁月。

他们是一群对公司高度认可的人，把青春和家庭紧紧与公司绑在一起；他们业务精、技术硬，尽心尽力做好传帮带。这不就是公司企业文化的具体呈现吗？优秀的公司一定拥有

厚重的企业文化。企业文化是性情，是血液，是灵魂，是一个企业屹立不倒的坚固基石！而作为前辈的老员工，他们有义务也有能力把企业文化传播得更加深远。

很荣幸，我就拥有这么一位优秀的导师，她就是淑会，一名资深的今迈老员工。淑会姐平时不苟言笑，对工作兢兢业业，锐意进取。她对待我这个徒弟严格负责，这也正是我不断成长的动力和源泉。记得一次约意见向客户时，她亲自陪同拜访，及时纠错，事后总结。还有一次她安排我独自出差对接产品方案，在实践中让我感悟。在任何环境下，淑会姐都展现自己扎实的业务水平，她骄人的业绩和良好的客户评价，让我羡慕和钦佩。

老员工是灯塔，照耀着无边的海洋；新员工是帆船，乘风破浪向着远方。是的，老员工是块宝，新员工是未来的宝！

## 已在今迈十八年

▲ 今迈人力资源部 李冰



读了王总文章后，内心十分感慨。

大学毕业后，22 岁的我孤身一人，从东北来到郑州，入职今迈，如今已十八个年头了。因我是外地来的，年纪还算小，大家对我特别照顾。记得我结婚时的婚车，还是王总的别克呢，陈总和王经理作为娘家人送的亲。虽然过去十几年了，但想起来仍然历历在目，感动不已。家里父母生病、去世时，王总每一次打来的电话，都让我特别温暖。现在王总依然经常问我工作和生活上是否有困难？就像亲哥哥一样关心爱护。如今我已步入中年，房子、车子、孩子都有了，是今迈给了我这份安定。

这些年我在公司辗转做过很多岗位，换过好几个部门，行政、人资、销售、商务、商务采购、人资。回想起来哪一样我做的都还不够好，恨自己为公司没做出卓越贡献，恨自己的平凡。

我现在能做的就是做好本职工作，配合好销售口的工作。努力学习、不断改进、不断创新，在平凡的岗位上做出不平凡的业绩。感恩今迈，感恩领导们这么多年对我的关怀与培养！

今迈就是我的家，我会带着这份热爱，与伙伴们一起打拼，一起为今迈的明天而坚定奔跑！

## 老员工的经验不可或缺

▲ 停车事业部 张翱翔



老员工是公司一块宝，他们熟悉公司各种流程，了解各种产品，能从容应对各种问题。有他们的传帮带，萌新们能减少各种问题，减少公司的培养成本，更快了解公司产品。

今年是我在道尔的第五个年头。记得刚进道尔的时候，由于没有做过停车场产品，对各种产品是双眼睛，不知道从何下手。多亏有汪刚建汪工和谭总的细心指导，让我在工作中少犯错误。后来又通过张剑林张工掌握了公司更多产品。这些都体现出老员工在公司的重要作用。

老员工是公司的一种财富，虽然新员工更有拼劲和激情，但老员工的经验和老练是不可或缺的。

## 老员工是企业文化的传播者

▲ 今迈软件部 张舒宁



老员工是企业文化的重要传播者。积极向上的团队精神，对企业而言决定了其综合竞争力。老员工在日常工作中的一举一动，起着榜样作用。新员工对公司的认识，最大的影响来自于老员工在工作中灌输的观念。

老员工是企业经营成败的关键因素，是企业服务质量的重要支柱，有较强的业务水平，有很强的责任心和认同感，是企业宝贵的财富。一个没有老员工做支撑的公司，就没有持续的进步和百年老店。

老员工要敢于挑战自我，不断提高自己的文化和业务修养，更好跟上时代的发展变化。

## 在老员工帮助下成长

▲ 品管部 李俊



转眼在公司六年多了，庆幸自己多年的坚守，与公司同发展。记得初来公司时，规模没那么大，只有一栋楼的二三层。各部门从前端研发设计到生产制造各个环节各司其职。老员工乐此不疲地教导新员工，他们在各自岗位上频频增添新彩。

开始我对安防行业知之甚少，老员工赵静、钟湘龙不厌其烦，耐心教导着我。小到软件狗的测试，大到几进几出的停车设备、通道闸乃至非标设备，都细心指导我，使我不断成长，不断进步。时至今日，还很感激他们，感激这么多年来对我帮助的家人们。这份情感，这份担当是我所敬仰的。

如今我也是老员工了，我将秉承10年以上老员工的优良作风，做好传帮带。丢掉思想上的刻板，步入新的新工作高度。

## 对得起“老员工”称呼

▲ 今迈人资部 张璐



一转眼，来今迈超过15年了，还荣登了《道尔云》封二，这是公司对老员工的一种认可与尊重。

从25岁到40岁，从青年到中年，我在今迈度过了人生中精力最充沛的15年。这15年对我更是学习与沉淀。

“老员工”要理解“老”字的含义。公司遇到突发事件需要配合时，老员工要带头，让新员工看看我们的精气神。新员工遇到不理解的事情时，老员工要及时解惑，不让新员工影响工作效率。遇到需要做但又不想做的事时，老员工更要主动配合，给同事做好榜样，让新同事知道一个公司正常运营需要大家共同努力。

公司就是我们的家，是投入最多的地方。公司有多少员工，背后就有多少个家庭，需要承担同样多的社会责任。公司好我们就好，我们好了公司会更好。希望每一位老员工都能日日精进，对得起公司，对得起自己。

## 遇到难题求助老员工

▶ 新疆办 赵杰



进入道尔这个大家庭，让我明白老员工的重要性。特别作为技术支持的我们，遇到技术难题，总会寻求老员工的帮助。

平时工作中，只要有技术问题需要帮助，总是“森哥，新疆交投这个项目通道不同步了，帮忙指导一下”；“老蔡，奎屯项目电子支付异常，帮忙远程处理一下”……技术的成长过程，需要指导和帮助。正是因为有他们这些经验丰富、熟悉流程的老员工做指导，才让我处理问题事半功倍。

说实话，我刚入职道尔的时候没有明确的人生目标，工作上东一榔头，西一棒槌。而有了老员工的引导和帮助，让我少走很多弯路，掌握了工作重心，明确了人生目标。

老员工的经验都是“宝藏”，老员工对于刚入职的小白，是最好的老师。老员工是我的定心丸，带领我走正确的路，脚踏实地向上攀登。

## 老员工善于传帮带

▲ 今迈软件部 王婷婷



王总文章《老员工是块宝》，突出了老员工的价值和对公司的贡献，公司的传帮带更需要老员工的付出。

传是传授、传承，对于新员工而言，最重要的是传承。我们要学习和传承老员工的优秀品德、优良作风、宝贵经验、职业态度。帮是帮助、帮教。带是带领、带动。我们要端正态度，主动学习，虚心请教，积极配合。

传帮带不是流于表面，而是切切实实能够帮我们提高。最关键的一点，是我们要对老员工发自内心的尊重，有一种认同感。要认识自己所在的岗位和手头工作，全力以赴将手中工作做到最好，不能敷衍了事。如果态度不端正，心态上难免出现浮躁，不能履好职责，便不是一个合格的员工。

要主动学习，不断提高业务水平。要有一种主动学习的热情，不断提高工作效率。我们这批人将来也会成为老员工，传承要继续下去。当自己在工作岗位上得心应手时，有义务将老员工的经验传授给后来者。

## 《老员工是块宝》读后感

▶ 今迈采购部 李慧



老员工真正的魅力在哪里呢？

一是老员工的“传帮带”起到事半功倍的效果。我部门邵主管在公司14年了，她能清晰地理出500个以上商家联络关系网。当我们对某个上游企业陌生时，或思路较窄时，邵主管总能一针见血地指出与该商家的沟通重点，能说出该商家以什么产品为主业，帮助我们分析的头头是道。

二是老员工情深谊长。一个“情”字牵动无数员工的心，真正把企业当作自己的家。去年“7·20”郑州水灾，每个人心里都惶惶恐恐的。而那些老员工以身作则，先帮我们吃下一颗定心丸，停电后跑上跑下给我们带吃带喝。让大家一起互相安慰，齐心协力度过一场难关。

三是老员工忠诚度高，认同和传承企业文化。老员工是我们的标杆和楷模，向老员工学习和致敬！

## 向老员工看齐

▲ 生产部 唐雪欣



评价一个员工的价值，可能牵涉到很多因素。工作主动性、工作能力、合作精神、工作业绩、职业道德等。但我觉得老员工真诚伴随企业一起成长是最重要的，是职位和能力不可比拟的。

老员工胡述霞经验丰富，技术过硬，总是默默无闻付出。在停车场缺少男士的情况下，她扛机芯，给机箱打孔，啥活都干。这份担当和无私奉献的精神深深感染着我。

老员工韩菲，从品质到产线测试，到电子车间组长，再到通道闸组长。哪里需要那里搬，岗岗做的很精通，得到同事们的尊重和认可。欧阳翠华开始在电子车间，后到通道闸，都是一把好手。她以公司发展为己任，不管在哪个岗位上都出新出彩。

如果每个员工都能向他们看齐，同舟共济，荣辱与共，道尔一定会万象更新，辉煌年年月月。

## 员工沉淀的奥秘

人力资源部 汪秋林



老员工是企业文化的奠基人和传承人，更是企业潜在的财富。

初来道尔时我查看了全员的工龄，齐刷刷的老员工一溜一溜的，心想这家不大的公司怎么有这么多老员工！更让我吃惊的是，生产一线居然也有很多老员工！在我固有的观念里，只有事业单位、国有企业、名企才会沉淀这么多老员工。作为一个小型研发加销售型的公司，这是怎么做到的？心中一种羡慕和期盼，多年后我是否也是道尔一名老员工呢？

记得2020年突如其来的疫情让人措手不及，而公司王总第一时间对湖北籍员工送去关爱，一封慰问信让疫区员工吃了定心丸。员工家庭有灾难时，公司总是第一时间伸出援手给予救助。每一次节日福利，公司都精心为大家选购合意的福利品。这些看起来很细微的事，但让每个员工都感受到公司的关爱、关心和温暖。

道尔的友爱、认真、负责、换位思考的精神，在潜移默化着每个人，员工沉淀的越来越多，在未来行业内道尔一定会走得更远。

## 技术与研发

TECHNOLOGY AND R&D

## 提高编码质量的方法

▲ 停车事业部 邓亚安



软件开发工程师离不开编码，代码质量高低，直接影响产品质量。如何提高代码质量呢？现从3个阶段作以阐释。

一是分析阶段。主要方法是领域建模。拿到一个需求，先不要急着编码，想着快速实现功能。这种快速编码会使我们陷入一个循环，编码 - 测试 - 修改，这样写出来的代码质量肯定不高。分析阶段的目的是找到需求中功能主要由那些实体承担，核心是找实体。例如编写一个计算器，关键实体就是运算类 (Operation)，属性 NumberA 和 NumberB。

二是设计阶段。主要方法是设计原则。分析完实体后，再分析职责如何分配到实体上。这里要用一些设计原则去做，GRASP(职责分配原则)。计算器的职责只有一个，那就是运算。

三是打磨阶段。主要用些设计模式完成。通过上面的步骤，可以了解到我们要实现那些功能。运用一些设计模式来实现需求，这里推荐一本《设计模式》，有兴趣的看看。

这里主要用简单工厂模式来实现，加减乘除等操作集成运算类，在生成操作的工厂即可。未来如果新增一个平方，也只需要写一个平方的操作类集成运算类，在修改工厂入口即可。其他类都不用动，这样也防止了新增功能，影响原有功能。

## 做问题的终结者

▲ 今迈一部 周鹏伟



记得有个项目，要求用门禁主板远程控制伸缩门开、关、停。经过现场观察测试，发现伸缩门特别简易，主板上没有对接端子，现场尝试很多方法都不行，一下子变得特别棘手。

这时我与主管闫工联系，经过反复推敲，最终确定一个可行性方案。通过门禁主板远程控制现场的遥控器，只需重新配一个遥控器，把遥控器的信号引脚用细线焊接出来，再把信号线对接到四门控制器的前三路信号上，分别对应遥控器的开、关、停。经过尝试，完美的解决问题，客户现场测试，使用效果满意。

遇到困难多尝试一些方法，多跟公司同事沟通，总能找到合理的解决方案，积极主动地做问题的终结者。

## 积极面对问题

▲ 停车事业部 陈含



刚加入道尔就遇到了团队一个急需解决的问题，客户系统一到高峰期就慢，其它时间正常。通过观察，发现高峰期比平常慢1到2秒。我是这样处理的。

首先发现问题。搭建和客户相同的环境编写代码脚本；使用压力测试，针对软件慢的功能给出压力测试报告；监控软件内存线程使用情况。通过压力报告和监控报告发现问题。

其次分析问题。系统高峰期慢，软件处理数据只有一个通道处理数据，无法同时处理多个通道数据。通道数据杂乱处理的数据业务容易造成积压，造成系统缓慢。

最后解决问题。拓展多通道，核心数据优先处理。拆分数据类型不重要的数据后处理。图片数据上传单独通道防止网络堵塞。重新验证一遍。

遇到任何问题都要积极面对，主动承担责任。不要害怕问题，不要有问题解决不了会丢脸的心态，给自己造成压力。多解决问题，主动学习，为自己树立一个工作目标，是提升自己工作能力的重要途径。

## 拒绝凡事靠惯性思维

停车事业部 廖少林



工作中往往会随自己的惯性思维做事，被看作一种经验，提高效率。但这会逐渐抛弃自我思考和失去创新能力。惯性思维是把双刃剑，要拒绝凡事靠惯性思维。

无论是前端设计开发，还是后端生产制造，都需要这

样要求自己。常听同事说：“以前就是这样做的，没什么问题啊”。往往把以前的方式运用到新系统、新设备上，导致出现各种问题。这就是凡事惯性思维的危害。举个例子，以前我们包材采用的是珍珠棉包装出货，在设计时全部采用珍珠棉，导致珍珠棉种类特别多，占用仓储空间过大，采购和生产仓管怨声不断。这确实是靠惯性思维做事，后来吸取教训，减少珍珠棉，采用气泡柱和珍珠棉混用方式，改善这种现象。

要经常去思考以前的设计是否符合当下应用背景，以前的软件逻辑是否符合所有的收费类型。经验是个好东西，但有时会把我们带入坑里。出入口控制，人脸识别，需要学会甄别，不是所有都按照以前经验来处理，不要凡事都按照惯性思维办。

## 售前资料制作

▲ 重庆办 崔将军



售前资料制作是目前办事处技术的薄弱环节。如果你不能提供项目售前完整资料，配置预算给不出，图纸不会画，会直接导致销售丢单。

售前不单会工勘、技术支持、解答客户及销售的技术问题，更多的是售前资料的输出。包括图纸方案设计、非标需求及方案、施工造价、成本预算、配置清单等。一个项目能否顺利拿下，不仅靠销售的一张嘴去说服客户，还需要售前方案作基础。比如，如何根据客户要求撰写材料，并能在友商及众多竞争者中脱颖而出。如有监理方的大项目，还会涉及到图纸审查、资料报审、报验等。各项售前技术资料，需要技术同事售前、售中、售后全面负责。

在此，给公司技术部提个建议，多组织售前知识培训。因为很多项目因售前数据不到位，导致杆长、施工费超支，拉长项目工期，耗费人力、财力，导致客户投诉。有些技术同事至今不知道曲臂杆的主副杆尺寸如何测量、如何计算。特别是广告杆长度错了，不能锯短，只能更换，成本很高。

## 砸车故障分析

▲ 重庆办 崔将军



砸车是多数技术遇到的问题,有的不知从何下手分析排查砸车原因。我总结如下砸车问题排查方法,供大家参考。

### 一、道闸检查

砸车排查须收集设备订单号、左右定、单(双)弹簧、杆长及杆型、道闸杆把、秒数、电机出厂日期、限位模式、车检型号及相关零配件信息,收集现场砸车监控视频,向现场人员了解情况。

电机。当道闸运行时听电机有无异常声音,电机离状态进行手动起落,电机合状态时进行自动起落观察辨别。

车检。观察型号对应的拨码是否正确,检查底座有无插针引脚掉落,底座端口是否有信号输出。测试车检是否失灵,车检指示灯在有车无车时是否正常。测试车检是否因两个相邻线圈造成干扰,如有干扰对其频率调节。各测试工具测试值相

应标准是否正常。

弹簧。把离合打到离时,使道闸杆倾斜45°放手,如道闸杆不上不下或缓缓上升,则弹簧力度最佳。如达不到合适度,需要拆掉弹簧,排查弹簧是否断裂。

道闸控制主板。观察主板是否有电子元器件、PC板烧坏。

### 二、施工检查

线圈。检查线圈有无明显的裸露、刮伤、断裂,是否存在新旧线圈重叠且旧线圈线未完全去掉;线圈引线是否双绞且机箱内预留是否规范;线头、接线端有无松动。

干扰源排查。检查地感线圈50cm内外有无金属水盖、电井、强电过路管等干扰源。测试是否因干扰源造成的地感信号不稳定。检查设备安装时,膨胀螺栓是否打到地感线。

## 营销与市场

MARKETING AND MARKET

## 大单小单都是单

▲ 今迈西安办 尚游



“不积小流,无已成江海”。做好积累客户信息也是一样的道理,每天多积累一个有意向客户,就会多一分希望。

公司领导曾说,积累自己长期有效合作的客户,注重合作关系的往来。多促进小单的成交率,大单小单都是单。不能一味只想着成大单,忽略小单的重要性。

我来公司一年有余,应了领导的话,小单通过客户积累成单效果显著增加。不要一味眼红其他市场部销售大额成单,却忽略他人背后所付出的一切,而别人也是通过小单过度到大单的。

我的小额销售占比高于大单成交,积少成多更要积小成多。

## 竞争差异化产品

▲ 深圳办 郭一峰



目前销售谈项目,遇到集成商需求多是弱电智能化工程,涉及产品多样化。尤其是一定规模的项目,涉及到停车场系统、AI视频监控、人行通闸机、会议系统、梯控系统等。这时可洽谈的产品很多,竞争对手也不胜枚举。

想要做成所有产品几率很小,需要有策略地竞争不同的产品。当然如果商务关系到位了,能拿下全套产品是最好的。当我们面临的实际情况不允许时,需要分析竞争对手及现场局势。比如,通道闸甲方偏向于其他竞争品牌,这时商务关系里面去做取舍,通道弱化,停车场尽全力攻下。或者停车场品牌被指定范围,我们可以从通道闸方向做品牌植入,用产品及服务方向去影响客户,从产品、服务、价格各个方面调整策略,争取赢单。

选择差异化产品,多方位考虑需求,做好商务关系竞争。

## 深度服务 不怕拒绝

昆明办 宋江龙



在配合坚朗销售拜访过程中,感触最深的一点便是深度服务。

与客户沟通方案和产品功能时,不能仅限于讲解公司产品的功能特点,还要考虑到客户的预算及结合现场实际情况,给客户最优的解决方案。深入向客户沟通需求,进行方案优化。这个过程虽然耗费时间和精力,但为了顺利签单,与客户达成长期合作关系,再苦再累都是值得的。

作为一名销售,要细心大胆,不怕被拒绝,“脸皮要厚”。一次被拒绝,不代表次次被拒绝。成单贵在坚持,用自己的产品优势和细心服务去打动客户,才能够达成目的。只要不放弃,一定有收获。正所谓“精诚所至,金石为开”。

## 什么是意向客户

▲ 今迈三部 王朋辉



客户没钱有需求,不算意向客户。因为他没钱买不起,不是我们的目标客户。

客户有钱但没需求,更不算意向客户。别在这种客户上白费心力,不仅浪费时间,而且他也会很反感你。

有钱有需求,但你的谈判对象不是一个有决策权的人。若是一个经办人,你还要找他的老板去商量,这也不算意向客户。因为老板有一票否决权。

所以,大家要记住:满足有钱、有权、有需求的,才叫真正的意向客户。

## 与客户聊点啥?

▲ 深圳办 胡维波



销售遇到的客户有不同年龄段,可聊不同年龄段所接触的事与物。不能一味地和客户聊产品、聊项目,这样要不了多久场面就冷淡了。客户对你的印象不会太深,有项目的时候也未必想起你。

与年老客户说话保持恭敬,注意分寸,忌打断,忌提老。可以与他聊健康,聊养生。以此聊天,可很好地打开话题。

与中年客户说话,离不开家庭和孩子,最想聊的是走过的路。中年人这时已经历过人生的风风雨雨,重心都花在了家庭与孩子身上,更多关注的是孩子的教育与家庭关系。你可以选择这一个共同点去打开话题。

与年轻人聊衣食住行,聊上升期的事业。这样可以大致判断客户的爱好,探讨爱好是客户那儿加分的点哟。和客户聊得越投入,印象就越深刻,慢慢地就进入了客户圈子里。



## 疫情之下如何寻找客户

合肥办 许磊



今年多地疫情反反复复，对各行各业冲击很大。尤其我们行业，因相对特殊，无法开展上门拜访。那么，疫情下如何寻找目标客户呢？

首先关注相关弱电群。大部分工程商跟我们一样，因为疫情也是举步艰难，无法和甲方推进项目，也是居家办公。这时我们在微信上与他们沟通，他们就愿意看，更愿意和我们聊。

其次关注相关社交平台。如百度贴吧、微博等。在这些平台里，有些潜在客户发帖、发博询问相关产品。再是一些短视频平台，许多做产品或做工程的，会在短视频平台上推广产品。在评论区，或多或少会看到相关潜在客户的评论，这时可以进行精准私聊。

这只是寻找客户的一些简单办法，只要努力摸索，会有意想不到的收获。

## 销售技巧

合肥办 杨磊



口才技巧。这是销售必须具备的基本技能，只有勤学苦练，训练口才，才能达到一定的效果。

说话语速。销售并不是说话的语速越快越好，而是要有合适的语速，不宜过快或过慢。

语言表达能力。具备极强的语言表达能力，是销售人员了解客户需求的突破口。

突出商品优势。吸引客户关注，以退为进，不可急于求成。

胆大心细。在与客户见面时表现的热情大方，敢于与客户进行眼神接触，巧妙地将产品推销出去。

## 销售需要沉淀

深圳办 郭一峰



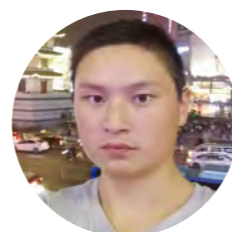
入职道尔做销售一年多了，起初是个不折不扣的小白，行业不熟、产品不知、经验从无。一切从零开始的我，前几个月工作感觉很难，打不开局面。业绩差不说，连跟客户沟通、商务谈判都遇到太多问题。一度想要放弃的我，经过领导和同事的帮助，让我有了坚持下去的信念。

领导和同事告诉我，这个过程是必须要经历的。学习产品需要时间，熟悉市场需要过程，拓展客户、加深客情更需要一定的沉淀。一年后我才有点守得云开见月明之象，长期沉淀在手机通讯录的客户，会时不时地出现几个主动来咨询的。确实是这样，你只有拓展客户到一定的量，开拓市场经历一定的时间及过程，才会慢慢打开销售的局面。

这个过程我还在经历，需要坚持，我的销售之路才会走得更长更远。希望销售伙伴都能经历过风雨，见到彩虹。

## 谈钱不伤感情

今迈二部 刘善场



今年最大的感觉，是疫情造成各行各业缺钱。近期碰到好几个客户，前期谈的差不多了，到真正出货时候，试探我们说留个账期吧。怎么才能谈钱不伤感情呢？

首先是谈价格。项目分类谈，把握大的缓谈，沉住气，尽量在幅度不大的调整下找到合作点，让双方满意。没把握的急谈，调整产品及价格，速战速决拿下项目。

其次是谈账期。不要认为有账期是天经地义的事情，签单出货时，你给我钱我给你货才是正常。让客户付款时，切莫催的太急，否则容易让客户心生反感。让客户公司人去催办款，效果可能更好。

跟进一个项目，前期设计、报价跟进、签单出货，销售人员都要全面了解每个阶段的真实情况，了解客户公司架构，处好客情关系。这样才能化被动为主动，尽量做到谈钱不伤感情。



## 曲江5A景区牵手道尔

今迈西安办 卢西

西安曲江国家5A级景区观光轻轨9个站点，全部选用道尔智控三辊闸45台，人脸门禁一体机27台。

西安曲江轻轨观光旅游配套项目总投资2.98亿元，高度为6至10米，立柱、车厢等全部为仿唐造型。全段共设9个站点，分别为唐城墙遗址公

园西站、曲江池站、阅江楼站、寒窑站、畅观楼站、唐城墙遗址公园东站、大唐芙蓉园东站、亮宝楼站、大雁塔北广场站。

曲江轻轨观光9个站点使用道尔智能三辊闸45台，其中带系统27台，另选用道尔人脸门禁一体机27台，身份证阅读器36台，以及二维码阅读器、打印机、手持机等。

道尔智能设备设计超前，功能领先，性能稳定，外观时尚，仅国内5A级景区就有40多家选用道尔设备。这些顶尖级别景区项目竞相牵手道尔，旨在提升5A级景区旅游品质，满足游客对区域旅游观光的需求。



## 工程案例

ENGINEERING CASE

## 人物点赞

CHARACTER PRASING

### 深圳办灵魂李总

深圳办 张井高



一个部门或一个小组，只有依靠团结的力量，才能把个人愿望和团队目标结合起来。深圳办总经理李文虎，把团队协作发挥到了极致，

不管是在业务、技术、售后区域小组、个人工作及生活有任何问题，李总总是第一时间尽全力帮助解决。

不论你是老员工还是业绩优秀者，在工作上犯错、违反公司部门规定的都会处罚；在工作、业务上出业绩、成绩的，都会在部门奖励。管理实现奖罚分明，公平公正。每当某个小组业绩迟迟没进展，某项业务落后或对接项目出现难点、攻关没进展时，李总会在第一时间进行沟通，了解项目情况，分解项目关键点，给出跟进方法。

深圳办从来没有出现不听话、不服从、偷懒的情况，每个人都能认真负责地完成工作。相信在深圳办团队灵魂人李总的带领下，伙伴们能更好地前行，取得更好的业绩。

### 保安屈胜利是个活雷锋

渠道部 马俊丽



屈胜利是道尔一名保安，他不管风里雨里，白天黑夜，都守护公司一方平安。

他说话声音不大，总是面带微笑。平日里除了取快递与他交流外，其他时候交谈不多。每次快递到了，他会第一

时间发信息提醒每个人去取。我取快递的习惯就地拆包装，他帮忙找来工具，还把包装上的个人信息隐藏处理好。

他是个热心人，乐于助人。公司发货装车人手不够时，他会施以援手。春节保洁早回，宿舍楼道垃圾堆成了小山，散落满地，怪味刺鼻，还招来很多老鼠。大家怨声载道，是他把垃圾清理的干干净净。我们宿舍下水道堵了，是他帮助疏通，还是他自己拿的钱。这些都不是他分内工作，但他依然做的一丝不苟，无怨无悔。

他是一位极负责人的好保安。一次我下班很晚，刚回到宿舍，就收到屈胜利发来的钉钉信息。问我出来时二楼玻璃大门是否关好，说另一名保安同事没录人脸关不了，他说发现好几次了，这是他的职责。我忙说对不起，我出来时只关了灯，想着研发可能还有人，就没关玻璃门。我答应他吃完饭再回去，他说他已经通知同事去了。他还告诉我，他来道尔三年了，每个人每个角落他都了如指掌。他一番话改变了我对保安的刻板印象，尤其是近三年疫情，工作量之大，可想而知。他是一位尽职尽责的好保安，我内心对他充满敬意。

职业不分高低贵贱，只是分工不同，每一份职业都值得被尊重。真正贵重的不是职业，而是一个人职业的那份用心程度及付出程度。就如我们身边的保安屈胜利！

### 王燕坤的开拓进取

今迈三部 阮宝龙



王燕坤从一卡通事业部转到消费事业部后，我和他几次出差，从中学到一些精神。

一是空杯心态。作为一个消费事业部的新人，他最近这两个月进步非常大，保持一种谦逊心态，虚心向部门销售经理和技术学习，迅速融入复杂的消费系统里。他已能独立处理多类客户疑问，迅速给客户配置复杂系统。

二是在新区域迅速成单。在和他出差沟通中，能感受到他对新市场、新客户的渴求，不断开发联系客户。在驻马店区域陆续有一定的产出。他非常有信心，也促使我在区域开发中，保持一种积极乐观、开拓进取的心态。

### 为何称常经理常工？

广州办 周威



商务部常松阳在道尔工作 10 余年，大家亲切称呼他“常工”。可能有人会纳闷，常经理不是技术岗位，怎么称“常工”呢？

我认识常工是 2013 年前，那时的常工在道尔研发部门。技术部工程师遇到解决不了的问题，第一时间都是请教常工。在当时技术领域，常工是妥妥的一把手，在行业里绝对有发言权。在我印象里，常工每天都忙着与各部门沟通协调，为一线作战的人员提供弹药。

如今在他的带领下，商务部作为对外办事处服务部门，口碑颇高。虽然他工作繁忙，但只要需求找到他，他总会在第一时间响应。

我清晰记得常工说的一句话：“要把商务部当作问题的终止端”。他身上渗透着道尔精神。

### 跟着刘明提效率

今迈人力资源部 李冰



没到人力资源部之前，我对刘明的印象是什么脏活累活都干，对公司制度的执行一丝不苟，从不讲人情。但在月度之星投票时，他总是得票很高。

到人力资源部后，他陆续交给我一些工作。在他手里很快就能完成的事情，我却得弄大半天。他工作效率非常高，尤其在 EXCEL 应用上，非常精通。表格模版设置好后，只管填数据、改数据即可。他不希望用他的工作方式固化我的思想，期待我岗位创新。

在这段工作中，我学到了工具应用带来的便捷。虽然工作内容是不变的，但工作方式方法是可以改变的。我不能因年龄增长而放弃学习，只有不断进步，才能跟上刘明的快节奏。

### 郑工电话全天候

今迈三部 宋博



作为客服，郑刚郑工非常有耐心。因为他的工作通过电话沟通，和现场技术操作不一样。

就拿改 IP 来说，现场把 IP 改了即可，但电话沟通就不一样了。对于一些年龄较大、电脑操作不熟练的客户，是最考验技术专业度、服务态度和耐心的。每当暑假忙碌的时候，人员紧张，只有郑工一个人在公司接听电话，这时会碰到微信、QQ、手机、固话都响，难以兼顾，非常不易。还有就是下班时间，公司固话是转接郑工手机，吃饭的时候，常看到他一边吃饭一边接听电话。记得一次下班路上，郑工手机响了，他马上把车停在路边接电话，指导客户半个小时，最终把问题给解决了，才赶回去。

他这种敬业精神，值得我学习！

### 我的师傅杨留彬

今迈二部 代晓光



我的师傅杨留彬神通广大。曾经做过技术的他，能够全方位解决我遇到的所有难题。已经感觉到工作吃力的我，仿佛抓住了救命稻草。

一套停车场项目，除了当面和钉钉问的，两天电话就打了十多个，自己都觉得烦。但师傅却没有半点不耐烦，而且在沟通过程中除了解决我提出的问题，还延伸帮我分析接下来可能遇到的情况。借助师傅的实力和经验，跟客户沟通变的很顺畅，一直害怕遇到无言以对的场景不再出现。用对了策略，客户再也不是油盐不进，工作变的轻松很多。

师傅的传帮带使我变的更加有信心，是我整个职业生涯中，一个重要的节点，带给我极其深远的影响。相信在师傅如此细心的指导下，我的工作一定会越来越好。

## 磨练工匠精神的文师傅

生产部 韩菲



一个人在一个行业中受到尊重，并不取决于他的职位高低，更多取决于他敬业、专注、精益求精的态度，也就是常讲的工匠精神。

文拾林是生产部的一位老员工，虽然从事着简单的装配工作，但在工作中尽心尽责，对质量隐患敢于提出质疑，对产品的改善从质量

和作业效率上能提出好建议，真正做到了敬业爱业。

最近通道闸 6657B 新款变更，作为一名装配经验丰富的老师傅，在机箱结构设计及装配效率上，提出不少控制成本、提高质量的建议。比如单机芯取消一边支架的焊接，既减少了焊接工时，又省了材料。他针对新的摆臂夹头和转杆，就作业中需要多次切换工具以及作业方便性，也提了很多想法。同时，他对质量隐患反应迅速，第一时间指出某个工艺不妥。这些都是工作中很小的事，而只有做好这些小的点，产品才会越来越好。

好产品是雕琢出来的，只有不断磨练工匠精神，公司才更有竞争力。

## 专业上进的蔡工

渠道部 马俊丽



蔡利锋是停车事业部技术主管，他高大健壮，阳光帅气，总是面带微笑，给人一种踏实和安全感。

认识蔡工要从他大名说起。渠道部经常会涉及技术问题，每每遇到复杂的技术问题，蔡工就服务于渠道部，好像没有他解决不了的问题。

新年有蔡工培训，时间虽不长，我却收获很多。蔡工娓娓道来如话家常，没有晦涩难懂的专业名词，措辞言简意

赅通俗易懂，融入场景很有画面感。听蔡工讲，他经常会因技术问题拨通同行热线，请教技术难题。我听后很是吃惊，他那么专业竟还如此求知若渴。想到自己总是满足于知识表面，不禁惭愧不已。蔡工专业上进，谦虚好学。培训结束后，公司让每位家人给讲师评分，我毫不犹豫给蔡工一个满分。

比你优秀的人并不可怕，可怕的是比你优秀的人比你还努力。蔡工无疑就是这样的人。我们身边还有很多像蔡工一样专业上进的同事，如常工、黄工、杜总等，他们都是我学习的榜样，更是道尔的骄傲和财富！

## 老员工周威

长沙办 葛志



我 2014 年加入道尔，8 年间目睹有新员工入职，老员工离职。身边老员工相对多一些。

周威是 2012 年加入道尔的，当时公司还是起步阶段。他作为一名技术人员，经常出差到全国各地项目上做技术支持、安装调试，一呆就是一两个月。他 2017 年调到广州办，从技术转成了业务。常常替客户想问题解决问题，技术处理不了的，他就跑到项目工地替客户解决。他这种实干精神值得大家学习。

现在有些年轻的技术同事吃不了苦，到点打卡下班，项目太远的推三阻四不愿去，一个项目五点处理完再接另一个项目也不愿去，生怕加班，非得第二天才过去处理。长此以往就会养成一种惰性。

企业老员工之所以会长期待下去，除看中公司平台外，主要是把公司当成家，把工作当成自己的事业。



## 张培贞的忧虑

今迈采购部 李慧



公司大库管理员中有一位中年女性，中等身材，说话底气十足，办事雷厉风行，她是张培贞。

我每次和她沟通滞销品时，只要我多解释一句，就觉得自己好像犯了错。认为多备了货，占用了库存资源，释放不了资金的压力，内心有一种惴惴不安的感觉。这一刻我非常愿意静下来倾听她的“唠叨”。她常对我说：“你一定要记得库存还有一台全新的访客机啊”；“下次市场部采购时，优先出我仓库的滞销品啊……”这些我都一一应承下来，谨记在心。我不担心与她一起共事的急躁，但我却能感受到她内心的忧虑，她忧虑的是多品种货物长时间的存放。

她像一位大管家一样，管理着她收到的每一件物品；又像一位母亲一样，发愁着仓库的呆滞货物。她权利虽小，责任心强，为公司利益，常常心存忧虑。

## 一线传真

FRONT LINE PORTRAITURE

## 老客户的二度牵手

大连办 王强



大连新世界广场项目是比较早期的道尔项目案例，2015 年安装的。项目开始安装设备是，循 I 控制机 + 车牌识别 + 循系列道闸。

这么多年设备运行一直很稳定，客户对我们的产品及服务高度认可。由于电脑老化，导致识别延

迟及新能源车牌无法识别，造成人员投入工作量较大。去年我去给客户服务时，客户决定更新设备，让我给出个新方案。

我给客户出的新方案是牌识卫士 +07 款道闸 +IP 对讲，包括聚合支付、电子优惠券、云平台、电子发票等功能。谈到项目施工阶段，我跟客户反复沟通，确定详细的施工方案，站在客户的角度去考虑问题。为确保系统能够稳定运行，建议客户对现场线材进行全部换新，并把施工周期缩到最短，竭尽所能给客户满意的服务。

时隔多年，客户更新设备还能再度选择道尔，这是对道尔品牌的高度认可。

## 施工不能有半点差错

今迈三部 张翼鹏



近日在驻马店某学校项目施工，因找的第三方施工，出现了点小问题。

第一天去看现场后，因为该项目的特殊性，决定每天晚上施工。第二天晚上施工后，餐厅负责人打电话说旧卡机不能刷卡，让赶紧过来处理。我赶到现场，负责人非常生气，让我抓紧时间处理，学生全部免费吃饭，后果由我承担。

我当时也很生气，想着施工的人怎么干的。但看到他们疲惫的身影，就不忍心去责备施工方，自己抓紧检查线路。想着旧的卡机换位置，是不是接头处拉坏了，但检查后发现没问题。随后，我把主线一点一点从线槽里面抽出来查看，发现固定新线槽的自攻丝打到通讯线了，导致不能使用。重新接好线后，我去和负责人解释，保证不会再出现这种问题，最终取得客户原谅。

通过此事，让我在今后每个项目施工中，做到更加认真仔细，及时检查，避免这种问题再次发生。



## 设备偶发性故障排查

合肥办 桑奇



5月中旬,接到某项目报修6621L速通门通道故障。问题是门打开到一半卡死,一周内出现两次,必须重启才能恢复正常。我和潘工通过客户发来的视频进行分析,而后去现场排查。

第一天,视频中的故障在现场模拟中无法复现,我们从检查线路到主板参数都没问题。之后检查调整了设备的水平和红外线是否对齐,告诉客户先观察一段时间。当天晚上客户又发来同样的故障视频。

第二天,我们再次赶往现场。在16:34分等到了故障发生,立即联系总部技术刘工寻求帮助。通过刘工指导,初步判定驱动板问题。我对调了主副机驱动板后,跟客户说再观察是否有故障发生。

第三天,我们6点从公司出发,8点前赶到客户上班时间来蹲点。果然9:40分发生了同样故障。再次联系总部刘工、马工排查,发现主机电机有问题,导致卡死,确认更换处理。

经过三天5次的重复排查维修,总算找到了问题的根本症结。客户很认可我们处理问题的方式。做技术就是需要耐心、细心,不厌其烦地尝试排查,不放过任何一个有可能的细节。



## 去塘厦工厂学习的一天

渠道部 崔媛媛

今天上午领导安排我们几人,到塘厦工厂学习产品知识。

我们先到二楼钣金部,看到一台台大型精密制造仪器,有激光切割机、刨槽机、折弯机等,好多是我从来没有见过的。感慨道尔使用这么好的机器做产品,工艺质量何愁没有保障。由此增加了我们销售给客户讲解产品质量的底气。

接着我们去了三楼通道闸生产车间。看到一排排的通道闸机整齐有序地排放着,作业人员忙碌组装,走线十分整齐。通过咨询,明白了通道闸机的厚度、设备零件工艺等特点,观看了设备防水性能测试。

我们又到了五楼停车生产车间。组装人员在组装设备,测试检验出货。最后来到四楼,四楼有展厅区和办公区。展厅内摆放着多款停车场设备、通道门禁设备、充电桩设备。

通过一天的学习参观,不禁感叹道尔的发展之快,庆幸自己是道尔的一员。我能在拥有生产基地和多年行业经验的道尔做销售,简直太有优势了。

## 一场腾讯会议参观直播

人力资源部 汪秋林



周一早会,贺总决定周三18:00组织营销中心腾讯会议参观。接到任务后我心里七上八下,一是没干过,二是怎么办,三是如何干好?

在贺总统筹下,建群沟通腾讯会议参观事项。讨论后,我依然担心结果达不到预期。于是在周二下午,拉上黄广明、林成枚做测试。因塘厦工厂那边信号不好,测试时出现画面不清晰、卡顿等问题。我考虑用录播解决。但经过同贺总、杜总几位领导商议,决定还是直播,直播要比录播效果好。周二晚上下班后,杜总放下手头工作,带着林成枚去塘厦那边再次做直播测试。临近直播的上午,原定展厅讲解人胡工出差了。我急匆匆去找蔡工,蔡工二话没说就答应了。

周三晚上18:00直播准时开始。塘厦在杜总带领下,先由林成枚、李厂、杜总、章总几位从厂区到五楼,一一详细讲解。总部在贺总带领下,由黄广明从园区门口到二楼,再由蔡工讲解展厅。直到19:05分结束。

此次直播参观画上完美句号,不仅让驻外家人进一步了解了公司和产品,也为后期外地客户直播参观奠定基础。从这次腾讯会议参观直播中,我看到道尔人雷厉风行、团结协作的精神。

## 忙碌的六月

钣金部 何鹏



一到六月,意味着年过一半,公司希望上半年的最后一个月能冲刺达标。

六月是我部最忙的一个月,这个月公司签下一个大单,用的是O2C款非标道闸194套。李厂开会时说,客户要求在规定时间内交货,我们要把激光下料、折弯、焊接、打磨、外发喷粉等,这些工序时间计算准确,在规定时间内完成交付。考虑到还有其它订单要生产,为保质保量完成任务,整个部门每天晚上加班,甚至激光调为两班倒,有些同事连续两个星期没有休息。经过同事们齐心协力,顺利将半成品交到组装部门。

车间里每天都是轰隆隆的机器声,一群年轻有活力的家人各自在工位上忙碌着,遇到问题时,大家一起想办法解决。这就是道尔人对工作的态度,也是道尔执行力的具体体现。

## 心语情怀

HEART LANGUAGE FEELINGS

## 工作即修行

法务部 朱倩



财务部蒋总的办公桌上总是有书,经常参加考试,已经取得《中级职称证书》《董秘资格证》等高含金量证书。在蒋总带领及管理下,财务部工作有序开展,公司财务越来越规范。

而有些员工,每天按部就班地完成手头工作,看上去好像很忙、很努力,不总结、不更新自己的知识储备,不优化自己的工作技能。这种重复积累的努力,对工作的帮助是非常有限的。

平时,我们也会被身边的人升职加薪刺激,从而萌生换工作的想法,但“打铁还需自身硬”。如果不更新及增加自己的专业知识,没有掌握必备的岗位技能,就算换了工作也未必能升职加薪。同样,在公司工作多年的老员工,如果不适应时代需求,未掌握新知识,迟早有一天会被淘汰。

工作即修行。无论做什么工作,想要很出色,应对工作抱有强烈的责任心,打破自我认知框架,掌握新的必备技能,培养自己的核心竞争力。只有不断进步、能够创新的人,才能走到更高位置。

## 何为用心做事?

今迈人力资源部 刘明



我们常说用心观察、用心思考、用心学习,请问什么叫用心?罗振宇以读书举例,指出逐字逐句地看,甚至把一本书强行背下来,那都不叫用心看。用心看是指,在看的过程中反复地问自己问题,带着问题读书。你会发现,我们不是在读书,而是在通过外部的刺激来观察自己的变化,这才叫用心读书。

工作也是如此,按部就班去做事,而不去想新方式、新方法,就永远不会有创新和突破。需要怎么做呢?

——行就行,不行再想办法。这是做事的态度,要迎难而上,有完成的决心和意志,不蛮干,多想思路和方法。

——原来还能这么干。从别人处吸取经验,如谈话、观察、看书等途径。总有很多能让你对照自己工作的新想法,借鉴、模仿,然后再突破。

——念念不忘、必有回响。把事情放在心里,一定有灵光乍现、醍醐灌顶的一刻,这时要抓住它。

做事不只是单纯做,而要做好经验萃取和复盘总结,避免之前的坑,找到新方法。

## 相伴十年 传承在心

▲ 今迈一部 雒晨晨



2011年10月，我走进今迈这个大家庭。一个萌新、刚走出校门的我，一切都是那么陌生。在我茫然无助时，身边的同事用真诚的心温暖我、鼓励我。

每次见到魏总，他总带着微笑问我：“有什么不适应的地方？有啥事可以直接跟我说。”分配岗位后，赵工是我的直接领导，也是我最大的靠山。他瘦瘦的身躯总能在我最煎熬的时刻挺身而出，为我遮风挡雨。一开始我什么也不会，都是王永红、宋林、张怀广等这些老技术，不厌其烦、毫不保留地把产品知识和工作经验传授给我，带着我去一线施工，最脏最累的活永远是他们自己做。鲁婷和徐慧敏两位姐姐，像对自家弟弟一样包容鼓励我，给了我很大帮助。适应工作后，我开始天南地北独行，但这些哥哥姐姐永远温暖、鼓励着我，是我勇敢前行的动力！

在后来工作中，面对新的小伙伴，我也变成了他们嘴里的老人。虽然我已经转岗，但每一位新技术或新业务有什么不会的、不知道的，就让他们大胆问。我在自己力所能及的范围内，把知识和经验告诉他们，让他们少走弯路。

时代的车轮滚滚前行，产品知识和社会知识也在不断革新，需要我不断学习，使自己不被社会淘汰。也希望后来的今迈人继往开来，传承今迈之志。

## 疫情当下 更需努力

▲ 长沙办 田晓波



前段时间，有个以前在道尔的同事突然联系我，聊起过去在一起共事的欢乐。当聊起当下时，他说他还在做这一行，并说他们公司很难，

上半年仅出了20万的货，不知道以后的路该怎么走。无独有偶，另一个前同事也找我聊了下，说他们现在也很难，在考虑要不要重新找出路。

同他们聊过后，我心里五味杂陈。不由自主地为那些曾经的家人担忧，在职的同事是家人，离开的也是家人，这是道尔家文化的具体体现。疫情常态化的现在，各行各业都不好过。前两年还未感到疫情影响有多严重，而今年却深有感触。今年听到太多的事情，有的朋友生意赔了，有的公司倒闭了，有的在苦撑着。

庆幸自己还在道尔工作，感恩道尔为我提供的这个平台。道尔有几百位家人，公司每个月都正常发工资。我也知道公司现在很难，经营压力很大，肩负着几百个家庭的安危。爱是相互的，公司爱每个人，给每个人提供了平台，而我们要懂得感恩，努力回报公司。特别是常态化疫情下，更要加倍努力，形成更强的凝聚力，共同走出困难期。

## 不被公司淘汰

▲ 外贸部 武英



怎么做才能不被公司淘汰？

首先，要时刻调整心态。当在一个环境待久了，如果心态没有调整好，很容易掉入温水煮青蛙的漩涡。时刻保持清醒，调整心态，迎接新挑战，才能顺应公司的成长与发展。否则被取而代之，只是一个时间问题。

其次，不断提高自身技能。公司的发展要经历这样或那样的曲折道路，要求我们勤练内功，提高自身的专业知识和操作技能。作为外贸人员，勤修内功更为重要。产品知识学习培训，小语种学习都要加强，做到与非英语国家的客户联系能用基本句子打招呼。对未接触到的业务范围，以新人的空杯心态去学习。

最后，要积极沟通。部门内部的沟通要细，鼓励新同事，及时发现问题，找到解决办法。部门之间沟通要快，就事论事，不带偏见，中间不使绊子。

要有创新意识，在工作方式、工作效率上不断革新。

## 犯错后的关怀

▲ 重庆办 向婷



前不久，我犯了一个错误，到现在还很愧疚。

在一次下单过程中，因自己粗心马虎导致下错单，把客户需求的4米广告道闸杆错下成3.5米。当得知下错单后，我跟办事处的同事反馈时，大家并不是批评我，责备我，而是第一时间想办法一起解决问题。有的帮联系总部，跟生产协调是否可以换杆；有的安排技术，去现场评估是否可以直接安装3.5米的杆等。业务毛哥还安慰我，犯错才能成长。

我庆幸自己能与道尔的同事一起工作，感受到同事的关怀和温暖。这个错误也给我深深上了一课，在以后工作中我会认真细心地做好每件工作，再也不犯这种低级错误。

## 成长的秘诀

▲ 钣金部 马俊



成长的秘诀是什么？我认为是积累。积累一次次犯错后及时改正所找到的正确方法，积累在实践过程中经历的错误、失误、不如意等。正所谓“实践出真知，实践长才干”。只有通过不断实践与积累，才能真正的成长。

对于我这种刚进入社会、工作经验不足的新员工，道尔能提供一个让我积累经验、成长学习的平台，让我非常感动。如今我不仅能完成各项工作任务，还能不断地提高自己的工作效率，完善工作流程。我要把在学习吸取的经验利用起来，并发挥到极致，为道尔的发展添砖加瓦，贡献自己一份力量。

我们钣金部独立出来，成为广东今迈技术有限公司，是一种成长，也是道尔又一里程碑式的改变。我们要紧跟公司步伐，与公司共同成长。在此，祝广东今迈公司生意兴隆，财源广进，蒸蒸日上！

## 道尔六年

▲ 大客户部 杨照邦



2016年入职道尔，转眼已经六年。这六年的点点滴滴，见证公司一步步发展壮大。有幸参与其中，深感荣幸。

员工对公司的认可体现在入职时间里，六年时间代表对公司企业文化、规章制度、企业流程的认同，并且能和公司保持双赢状态，这是最和谐的工作方式。

六年里可写可记的事情太多，如果选一件最能体现企业文化的事情，那一定是公司的生日会。六年里生日会从未间断过，并且越来越有趣味性和参与感。不论是小寿星的生日感言，还是趣味游戏，到处散发着欢声笑语。当大家一起唱生日歌的时候，心里暖暖的。

道尔是我工作最久的一家企业。在认可公司的同时，也希望自己能为公司创造价值，适应公司的岗位要求，一起和公司发展进步。

## 凝聚力 形成之我见

▲ 停车事业部 张剑林



一群人凝聚力才能称之为团队，没凝聚力的只能算是草班子。团队的凝聚力和向心力与公司的发展息息相关。凝聚力、向心力的形成有这些方面。

多站在别人的角度考虑问题。人都带有主观色彩，工作上遇到问题，第一时间想到的是自己岗位上的困境，带着片面的思考去与人交涉和争论，结果往往不好。如果花点时间站在对方的角度考虑一下，就不会充满情绪。进一步说，如果能够站在公司的角度考虑一下，更不会有何情绪，而是带着解决问题的态度去讨论。

聚焦目标。公司的目标就是盈利，也是所有人的目标。一个好的产品需要市场去推广，需要售后去稳定，需要研发去托底。大家的目标是一致的，也是相辅相成、休戚与共的。如此凝心聚力，才能形成企业向心力。

## 多为公司开源节流

今迈人力资源部 郑翠晓



公司是我家，家是需要柴米油盐酱醋茶的地方，所以需要人人为这个家开源节流。

每次公司发生日会礼品、体育活动奖品或节日福利，从不考虑华而不实的物品，重点选物美价廉还能体现出公司心意的礼品，让大家从每一件物品上感受到公司家文化氛围。所有使用过的软件、小程序或办公应用，只要能提高公司办公效率，都会大力推荐给同事，同时讲几项小技能。我的具体做法如下：

经常关注顺丰月结公众号的福利活动，根据不同活动规则参与，让公司每个月能节省 300-500 元。

在工作计划表中设置兑换顺丰积分的截止时间，我累计兑换过几把雨伞，用在公司前台设置的“爱心雨伞架”上。

关注购书网站活动，设置“团购书”凑单，为公司购书节省开支。

外出采买学会算账，舍得办小额会员，既有折扣优惠，又有积分兑换礼品。每月生日会水果，100 元的水果能节省 10 元左右。

## 公司请你来做什么？

品管部 赵静



前些日子，我看到一篇文章《公司请你来做什么》。书中有这样几句话：“公司请我们来是解决问题的，而不是制造问题。如果你不能发现问题，或解决不了问题，那你本人就是一个很大的问题。你能解决多大的问题，你就坐多高的位子；你能解决多少问题，你就能拿多少工资。让解决问题的人高升，让制造问题的人下课。”

我认为这几句话很贴切，现在市场行情很不稳定，疫情的原因，很多企业精简人员，有些公司关门。我们现在能拥有这份稳定的工作，还有什么理由不珍惜！还有什么理由不把自己的岗位工作做好。工作中面对困难要找对方法，多学习多实践，多听取别人的意见。不要推卸责任，要去解决问题。如果你不能及时解决问题，那公司请你来做什么？如果你看到问题坐视不理，得过且过，那你最终会成为给公司制造问题的人。这样的员工，哪个公司会要？

人生在世，每个人都有不可推卸的责任。如对父母、对孩子。工作也是一样，只要认真对待，用心去做，没有做不好的事情。

## 使我感动的《道尔云》

钣金部 李勇



第一次拿到《道尔云》期刊，封面上是卓尔不凡的两位“2021 年销售冠军”身影。一个略带微笑，从容自若；一个略显严肃，却又不失潇洒。这是《道尔云》给我的第一印象，也是《道尔云》高端大气、导向鲜明的一个缩影。

打开扉页，即见“舵手导航”文章，王总的《搬厂见道尔之凝聚力》。我花了约半个多小时，反复研读了三遍。深感王总文章情感真切，言简意丰，催人奋发。我虽然来道尔时间不长，没有同大家共同搬厂，却从王总笔下，看见了这次搬厂的辛苦和大家挥洒的汗水，感受到了家人们的凝聚力、执行力和高效率。

从文中一组数据看，“搬厂 3 天，部分参与人员日均 32000 步，约 26 公里”。这让我感同身受这次行动的不易。我本身是个户外徒步爱好者，来道尔两个月徒步屏障森林公园不下 5 次。6 个小时的徒步也不过 27000 步，20 公里。回来后腿肚子打转，需休息两三天才能好转。而搬厂同事连续三天这个强度可见一斑。在如此辛苦的前提下，做到了安全有序、产销兼顾、生产交付零影响。可见道尔人的凝聚力之强，执行力之快，团结精神之佳！

道尔每个部门都是一个团队，在团队引领人的带领和指挥下，我们变换调整阵型，灵活采用策略，跟随队旗方向，将无往而不胜，无坚而不摧。体现到我们工作中，凝聚力和执行力就是围绕着公司或者部门团队目标，做好每一个环节，解决实现目标路上的任何困难，不折不扣地完成工作指标任务。愿每一位道尔人在实现梦想的道路上，在《道尔云》精神和典范的激励下，有欢笑陪伴，有收获喜悦，人人做出不平凡的业绩。

## 未来之星

TALENTED FAMILIES

## 匆匆

六年级学生 何雨馨



大雁南飞，还会再来；  
桃花谢了，来年再开。  
然而，  
我的童年一去不返。

四千多个日夜，  
像荷叶上一滴水，  
没有声息，  
悄悄地滑去。

做题时，  
日子从思绪里流过；  
练字时，  
日子从笔尖上流过。

转眼十二年，  
读完小学；  
把握好未来，  
书写美丽年华！

（作者是供应链管理部尤燕芳的女儿）



小鱼窝窝

手工画 2 幅  
幼儿园中班 蒋信恬



特种兵

（作者は今迈六部淑会的儿子）



绘画 饮料之味  
一年级 王皓宇

（小画家是济南办郑王龙的儿子）

## 感动留在心里

▲ 七年级学生 左翔珂



苏联作家高尔基名言：“书籍是人类进步的阶梯。”读书要细细品味，代入人物，明白人物行为的原因，同时与他人分享感悟。这样才能更好地理解作者所表达的意思。

“读书百遍，其义自现。”不同年龄阶段，读同一本书会产生不同的看法。第一次读《钢铁是怎样炼成的》，是在我六七岁时，那时我刚上一年级，字还认不全。读后没什么特别感受，只是单纯的觉得好看。第二次读这本书，是在我小学四年级。保尔·柯察金的勇敢坚强，使我产生佩服之情。但我不明白，他为什么能战胜病魔呢？是什么使他成为了一名钢铁战士？

带着这些疑问，我又反复读了几遍。终于明白，是当时那个社会环境造就了保尔的英勇。毫无质疑，保尔柯察金是一名优秀的无产阶级英雄。他不怕牺牲，顽强斗争，在同外国占领军白党匪战斗中，使他双眼失明，全身瘫痪。但他仍高昂着头，顽强地抗争。保尔的意志像钢铁一样坚强，这是他挺过多次灾难，没有被击倒的原因。

他的精神和事迹潜移默化地影响着我，感动着我，永远留在我的心里。

(作者是今迈一部耿凤的女儿)

## 手工恐龙

▲ 幼儿园中班 郭辰宇



(作者为今迈仓储物流部郭剑楠的儿子)

## 妈妈教我包饺子

▲ 五年级学生 张智程



妈妈说今天吃饺子，我决定帮妈妈一起包水饺。

晚上我和妈妈一起忙碌着，妈妈先教我擀饺子皮。先把饺子皮按扁，边擀边转，中间要厚一点。因为之后要把馅放里面，不然会渗过去。我虽然擀不圆，但妈妈还是说擀的很好，可能是怕伤我的自尊心吧。

第二步就是包饺子。先用勺子把馅放到饺子皮中间，再把饺子的一半往上折，按一按，把大拇指放到饺子皮上往中间挤压，饺子就成了，形状像元宝。

第三步是下饺子。先把锅接水烧开，看锅里有泡泡时把饺子推下去。推的时候，我的手被水烫了一下。我准备给妈妈说，但想想还是不说，因为妈妈已经够累了。饺子下进去后用汤勺在锅底推几下，不然会粘在锅底。不大会饺子漂浮上来，再用水添加3次，饺子就熟了。捞出饺子后吃起来很香。

这一刻，我感到自己长大了。

(作者是今迈二部张凤杰 11 岁的儿子)



(作者为今迈二部张凤杰的儿子)

## 手工冰墩墩

▲ 幼儿园大班 张涵旭



(作者为今迈三部刘小岗的女儿)

## 手绘大鸭梨

▲ 三年级学生 刘昭玥

## 调整好心态

▲ 坚朗专区 黄冉冉



有人总是抱怨“做人难，做事难。”事情还没尝试就开始抱怨。

工作中会遇到些不顺心的事，比如货期长，客户一些无理要求，项目现场突发情况，货物无故破损等。这都考验着我们的态度，不一样的心态，会有不一样的结果。当遇到挫折时，你是选择逃避还是应对？我想多数人会选择应对，而不是怨天尤人。

我要调整好自己的心态，提升自我、约束自我，专心干好本职工作。从容协调应对各种事情，维护好与坚朗同事的关系。同时积极开拓新业务，提升自己的业绩与能力。

## 有效沟通的方法

▲ 坚朗专区 屈明明



生活工作都需要沟通。沟通不只是人与人之间，人与事、人与物、人与动物也存在沟通。需要沟通的有很多，只是有效的沟通较少。

人与人之间的沟通，就是人情事故。人与事沟通是对一件需要验证的事，进行独自钻研摸索的过程，像自学成才和个人爱好。人与物的沟通，是对一件新奇物品探索探索，如新上市的商品、美食。人与动物之间的沟通最神奇，沟通的方式方法也不一样。

有效沟通至关重要，如果你遇到的事情能做到有效沟通，那么你离成功就不远了。怎么才能做到有效沟通呢？

一要直观面对问题；二要了解事情经过；三要想两到三种解决办法；四要迅速实施验证。当遇到原则性问题，没有再三，当机立断。遇到扯皮问题，先想解决办法，在问其责。初次遇到的问题，先记下再去请教他人，然后处理解决。

## 员工天地

STAFF WORLD

## 你选择坐在哪里？

▲ 今迈人资部 刘明



每次培训开始前，总有一些人找个靠后的位置坐下，前几排没人坐。组织人员要求往前补空位时，才有人慢吞吞地起身往前挪几步。

我个人揣测可能有这些原因：害怕被注视或被讲师关注而提问，畏惧公众场合发言；有电话或信息需要课间接听或回复，怕打扰课堂秩序；个人工作或业绩不好，坐在前排不自信；方便开小差、刷手机，对培训不重视等。

若换个场景，如果你孩子在学校听课，你想让孩子坐在哪个位置？你若带着孩子参加一个讲座，会坐在哪里？请自行脑补这些画面。作为父母，都想让孩子坐在前排认真听讲，参与老师的互动。同样，作为父母，也一定想给孩子做榜样和表率。那就要注意了，一不小心，你有可能带着孩子坐到了后排。因为惯性思维在不知不觉中“暴露”了你的真实表现。

再回过头来，看看平常培训中坐在前排的都有哪些人呢？多是业绩好的，敢于发言的，专心学习的。以后培训，请大胆地坐在前排，这样并不会让你有什么损失。相反，会让你收获更多。



## 女子本柔 为母则刚

渠道部 罗睿



一天上班等公交车，有一对母子对话。妈妈说让孩子坐电动车去上学，要不怕迟到了。儿子说“不怕，还是坐公交车，绿色出行”。当时觉得，这个家庭的修养是从娃娃抓起的。

随后我们上了同一辆公交车，过了两个站，这位妈妈让小朋友提前到后门做下车准备。突然一个急刹车，妈妈直接往后倒。而我在旁边扶住了小朋友，没有摔倒。转头一看，这位妈妈蹲坐在车厢里，嘴上和旁边的人说着抱歉，右手却一直挡着孩子。我想，这就是母爱的伟大之处。车门一开，这位妈妈站起来带着孩子下车，没有任何迟疑。下车后，一只手牵着小朋友走，一只手在揉自己的腰部。

虽然这是件小事儿，却让我看到了她的舐犊之情。我一直喜欢说女子本柔，不是本弱，因为女子也可以撑起半边天。不论柔也好，弱也罢，一旦有了不可触碰的底线，就不会再软弱可欺。



## 不要自我设限

▲ 坚朗专区 屈明明

自我设限通俗地讲，就是画地为牢，用自己的惯性思维，去做事情、想事情。

什么时候会出现这种情况呢？在你遇到困难的时候，在你恐惧的时候，在你害怕的时候，自我设限就会悄然出现。

怎么去克服自我设限呢？当你遇到困难或听到一些不好的事情时，你要做到不慌不忙，沉着冷静地分析辨别事情的真相。你也可以第一时间进行求助，勇敢面对一切，不管是好是坏，都是自己的人生阅历。

人生只有一次，不要轻言放弃。

## 别让“明天” 误“今天”

▲ 今迈西安办 姚智辉



明日复明日的《明日歌》小孩子都懂，可我还是成了“诗中”人。

有些事情想到就去做，错过了冲动的时机，就没有了原本去做的那股劲。有时候做一件事情就是靠一时的冲动，一旦出现有推后的想法，就会成为削弱自己冲动的一把利刃。许多人管这种推脱做事方式叫“拖延症”。在我看来，这是一种没有底线的迁就。记得我学习初级职称知识的时候，前期给自己做了每天的学习计划，但一天天过去了，计划还是一个计划。每晚闭眼前，我都会告诉自己，明天一定要开始学习。然后依然是“明日复明日”，让自己颓废在一些没有意义的脑残剧中。

明天就是明天，永远不是现在。明天都是未知数。我印象最深的一句话是公司齐会计说的“今日事今日毕”。所以，只有扼杀掉心里的“明天”，才会得到真正的明天。

## 浅谈学前教育

▲ 重庆办 崔将军



学前教育就是幼儿教育，近年来越来越受到许多家长的重视。学前儿童的记忆还不成熟，需要引导孩子独立思考，开启孩子思维，发展孩子的兴趣。根据孩子的喜爱，制作一些益智游戏，提供有目的性的活动区，在活动区中投放些对幼儿发展有促进作用的操作材料。

多做游戏。游戏发展幼儿语言交往能力，有助于幼儿学习社会性行为，发展其交往能力。幼儿游戏的设计与指导，应体现层次性和循序渐进性。小班幼儿活动的目的性较差，

主要依靠客体的生动性、新颖性和颜色的鲜艳性，吸引他们进行活动。到了中、大班，幼儿活动侧重培养孩子的独立性。加强亲子活动，培养孩子与家长之间的感情交流，让孩子体会家长的爱。

儿童安全是学前教育的重点。进行交通安全教育、消防安全教育、食品卫生安全、防触电、防溺水安全教育，让孩子牢记安全第一。幼儿安全及幼儿自我保护教育，是学前教育必不可少的课程。教师和家长的责任不仅是教育孩子读写，更需教育孩子全部，使孩子德智体美均衡发展，快乐成长。

## 多做笔记

▲ 深圳办 吴细强



把重要的事情记下来，对生活和工作都是一份回忆。做笔记除了纸和笔，还可用手机备忘录、微信助手、收藏夹等。

工作中个人学习和与客户信息要记录。个人学习包括公司培训、同事指导、项目经验等。培训或跟同事学习是个过程，时间久了容易忘记。通过做笔记反复阅读与实践，就会刻印在脑海里，下次遇到此类问题很容易在脑海中苏醒。客户项目信息笔记，是你与客户搞好关系的润滑剂。比如客户需要远程处理一个问题，每次都叫客户拍照发你，他会不耐烦。这与直接先解决问题，然后再向客户反馈是截然不同的。证明你是用心在维护，自然客户会对你敬佩。

生活中父母、爱人与孩子的生日，由于工作忙很容易忘记。对父母而言，这是一个基本的孝顺；对爱人和孩子而言，是一种莫名的感动。这些在手机做备忘提醒很有必要。



## 从事故中 教育孩子

▲ 今迈人资部 陈靖华



前段时间，我家孩子亮亮在小区里不小心伤了一位阿姨的眼睛，这件事使我产生几点感悟。

误伤后，首先表明我家的态度，不逃避。婆婆第一时间带着阿姨去医院看，隔两天买些礼品去阿姨家探望，给阿姨复查。担心阿姨的眼睛，怕处理不好，万一感染会更麻烦。

教会孩子亮亮承担责任。虽然他不是故意的，但结果是他造成的，检查费用从他红包里出，他毫无怨言。

小区里好多人都知道这个事，也有好些人帮忙，给阿姨说人家小孩不是故意的，别有那么多事。可见平时处理好邻里关系是有必要的。

通过这件事，给亮亮上了一节重要的人生课。大人遇事处理的态度和方法，肯定能带给他一些影响。

## 我的工作方法

▲ 今迈人资部 郑翠晓



入职10年里，经手工作琐碎且繁多。如何做到事多不乱？

学会记录。每天事务很多，随时记录在工作表中。询问清楚协助配合的事情、想达到的效果、时间节点、注意内容等。工作记录表包含：当天计划事项、完成进度、反馈结果等。详细记录便于后期回顾查找。

学会分析。对出现频率较多的协助性工作，学会从源头解决问题。如同事常问我一些办公软件的便捷操作方式，耐心讲解1次，让同事学会，胜过自己配合性操作10次，也节省了自己的时间。

多看、多想、多做。多看与自己本职工作相关的各类事物，可借鉴其流程、处理方式、沟通话术。多想可能遇到的问题、应急措施、备用方案。多做多干，做得好胜于说得好。



## 带新人多传递正能量

商务部 周希军



今年以来，我在道尔带了三个新人。怎么带好新人？在多个场合听王总讲让新人更快地融入团队的经验，我也做了些尝试。

新人第一天报到时，部门可简单举行个欢迎式，相互认识，建立亲近感。主动带新人到公司转转，熟悉公司环境。介绍公司的打卡规定、工作时间并介绍茶水间、洗手间位置。尤其工作相关的部门同事，要相互认识。还要介绍公司周边环境，中午下班带新同事一起去周边饭店吃饭。

教新人工作做到对事严，对人宽。错误的地方要严肃指出，把问题点指出来如何改正，提醒下次注意。但不能随便发脾气。带新人不要有负面情绪，多传递正能量，才能真正起到传帮带作用。

为道尔带出优秀的新人，既是自己能力的一种体现，也是对公司的一份贡献。

## 入职道尔感受

▲ 道尔电科 林东雨



来道尔虽然仅半个月，但让我这个工作多年的人，为加入道尔感到庆幸。

同事们主动给我介绍情况，让我很快了解公司，知道了道尔在停车场管理系统及道闸方面取得的成就，以及在开拓新事业部充电桩方面的努力。他们热情自信，让我这个性格比较内向的人，收益颇多。

上周去东莞工厂参观了一圈，道闸车间和钣金车间干干净净。特别是钣金车间，是我见过的最整齐干净的车间，

与我过去见到的车间相比，简直是天花板级别。和几个同事交谈，得知他们对产品质量的关注、把关非常严格，值得我学习。

充电桩新能源行业非常有前景。加入道尔电科后，和一群优秀的人在一起，期望自己能够做好各项工作，不辜负公司期望。

## 看准目标

▲ 商务部 李红



无论做任何事情，目标准确很重要。怎么做到目标准确呢？

一要思路清晰。先把事情的前后撸一遍，心里有谱，做到条理清楚，层次分明。比如项目施工，先看现场，定施工报价；再签施工合同，最后下单走流程报备；现场设备施工安装完毕后，再报销施工费用给施工队。

二要找到对的人。技术问题找技术处理，商务问题找商务处理，售后问题找售后专员处理，处理不了的问题找领导协助处理。找对人不仅让你少走弯路，还大大提高效率。找对的人，做对的事。

三要有头有尾。不管做任何事都不能做一半就不做了，遇到一点困难就放弃。而是哪怕花费时间久一点，也要做到有始有终，不能半途而废。

## 成功从目标开始

态度决定行为，行为培养性格，性格决定命运  
有一份耕耘，就有一份收获



## 感恩吾师

▲ 商务部 黄广明



五月的鲜花  
芳香四溢  
一路的芳华  
是你留下的  
最精彩的画笔

手捧君子兰  
致敬于您  
我亲爱的老师  
祝您退休生活  
快乐幸福每一天

感恩有你  
用书本播种  
用汗水浇灌  
用粉笔耕耘  
孕育一代代农村娃  
走出贫瘠的土地  
收获的季节  
我们把你想起  
你播下的种子  
在多彩的城市  
神采奕奕

## 让我怎样感谢你!

▲ 今迈三部 王朋辉



让我怎样感谢你  
当我走向你的时候  
我原想收获一缕春风  
你却给了我整个春天  
我原想捧起一簇浪花  
你却给了我整个海洋  
我原想撷取一枚红叶  
你却给了我整个枫林  
我原想亲吻一朵雪花  
你却给了我银色的世界

## 黄昏的酒

▲ 通道门禁事业部 林成枚



我偷了黄昏的酒，  
本只想浅抿一口。  
怎知微醺上了头，  
红着眼醉了一宿。



## 以心制境事竟成

▲ 成都办 赵文渊



时光荏苒，年已过半，今年的目标才完成几个。接下来该如何？这是我常在夜深人静时思考的问题。

疫情当下，国际动荡，这些外部环境影响着我们的生活。但我们还是应该着眼当下，把每一个困难当作一种磨炼，一场修行，脚踏实地地工作，相信风雨之后见彩虹。

前几日遇到几个行业内前辈，交流后统一的感受，就是现在项目竞争大、利润低、周期长、回款难，如此更须努力。对照前辈，我的努力仿佛就是一句口号，让人自愧不如。

我佩服曾国藩，他从京城到地方，从朝堂到疆场，从侍郎到大帅，历经宦海沉浮，阅尽官场百态。但他顺境不惰，逆境不馁，以心制境，万事可成。其实，我们的竞争对手，行业内的精英与我们所处环境一样。既然改变不了外部环境，就只能适应，寻求突破。

咬掉一口大鱼的肉。大鱼流到海里的鲜血引来更多的鲨鱼，第二条鲨鱼来的时候，老人已经没有鱼叉，就用船桨一次又一次击退鲨鱼。虽然老人战胜了鲨鱼，但带回去只有一个大鱼的骨架。

老人乐观、坚强、反抗及与命运斗争的精神，值得我们学习。在工作和生活中遇到困难，我们要向老人一样不逃避、不低头，战胜所有困难。



## 满满正能量

▲ 渠道部 俞琴



昨日再好，也走不回；明天再难，也要抬脚继续。日子过得是心情，生活要的是质量。无事心不空，有事心不乱，大事心不畏，小事心不慢。

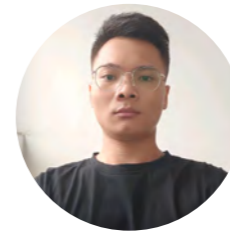
一个人的心情非常重要，聪明的人都会远离满身负能量的人，只为还自己一个清静。如果你受到负能量的影响，只会整天抱怨，使你心情压抑。余生不长，请靠近正能量的人，唯有如此，才能成为更好的自己。满满正能量的人会带给你积极向上阳光。

网络上流传一首《正能量之歌》，大意是：早上起来，拥抱太阳，让身体充满灿烂的阳光，满满的正能量。嘴角向下，会迷失方向，嘴角向上，蒸蒸日上，满满的正能量。正是这首歌影响着我，帮助我调节心情，使得整个人的状态越来越正能量。

闲暇之余我也会随口就唱，有时也会跳着拍视频。愿你像太阳一样，给人光亮，给人温暖，满满都是正能量。

## 《活法》读感

▲ 供应链管理 周晓荣



阅读稻盛和夫《活法》一书，浏览作者人生，我受益匪浅，感想有四。

一是如何实现理想。持续强烈的愿望，所谓心不唤物，物不至。缜密的计划，精心的准备，乐观的实施。坚持不懈努力，持之以恒。钻研创新，经常问自己“有没有更好的方法”。

二是做人正确准则。以原理原则为根本做人做事，正直、勤奋、谦虚、坚强、节制、利他，严格自律。

三是人生的意义。提升心性，磨炼灵魂。聚精会神、孜孜不倦，全身心投入每一天工作，今天比昨天做得更好。每天都付出真挚的努力、不懈的工作、扎实的行动，体现人生的目的和价值。

四是人生应有的状态。正面的思维方式，积极向上，有感恩心，善于共事。热情，“喜欢”就是最大的动力。极度认真，全力投入工作。

## 重温《活法》

▲ 商务部 周希军



近段时间静下心来，重温一遍《活法》这本书。再次面对灵魂的拷问：“人生的意义到底是什么？”我想稻盛和夫先生没办法完全替你解答，只有自己去经历一些事情，想明白一些事情，适当改变一些思维，才能从中找到答案。

前段时间因公司和个人原因进行岗位调动，一开始心里是抗拒的。从非常熟悉的岗位调到陌生的岗位，不仅要从头开始学习，更要去适应新的业务并转变思维模式。这种情况往往体现出人的惰性，产生消极情绪。

此时就要借鉴稻盛和夫先生的方法：“提升心性，磨炼灵魂。”用摆在两边工作的困难来磨炼自己的灵魂，寻求解决办法。用教新人工作来提升自己的心性，把教别人新的东西当做让自己成长进步，把考验看作是一次机会。这样，可以让自己在困境中绽放光彩。

## 《老人与海》

大连办 刘家满



## 读感

最近读了《老人与海》。这本书的主人翁是一位老人，连续 84 天没有捕到鱼，第 85 天前往深海再次捕鱼，坚信自己一定可以捕到大鱼。

老人终于在深海捕到一条大马林鱼，与它展开了几天几夜的殊死搏斗。他忍着左手的痉挛及索绳嵌入骨肉的痛苦，一次又一次耗尽体力，但大鱼一直是精力充沛。老头儿从未想过放弃，努力用另外一只手钓来小鱼来补充体力，以极大的耐力与大鱼周旋到底。

老人返航途中，绑在帆船一侧的大鱼引来鲨鱼的袭击。老头儿用鱼叉把鲨鱼打退，但自己损失了鱼叉，鲨鱼还

## 居家办公感想

▲ 今迈一部 徐金章



因疫情管控，5月3日晚郑州城区实行足不出户的疫情管控。城区工作、生活、上学等，均受到严重影响。

有人抱怨，有人躺平，有人一蹶不振。回味着 2019 年前的美好，更多的人选择默默前行，坚持积极向上的生活态度，斗志昂扬地工作。郑州这两年经历了“7.20”洪水，挺过了一轮又一轮疫情，没有什么能阻挡我们前进的脚步。

此时我读懂了莫泊桑的一句话：“生活不可能像你想象得那么好，但也不会像你想象得那么糟。”我觉得人的脆弱和坚强都超乎自己的想象，有时，我可能脆弱得一句话就泪流满面；有时，也发现自己咬着牙走了很长的路。

## 从容错中省悟

▲ 今迈五部 信念



而立之年即将到来，深夜中数次回想自己这些年做了什么，接下来该做什么。最大的感触是人生一直在容错，如何从错误中省悟，让自己未来的生活更有意义，这是关键。

庄子曰：“独与天地精神往来，而不敖倪于万物，不谴是非，以与世俗。”人的一生不可能都是正能量，时常会发生情绪低落和冲动的事情，这是真实的人生。不断的容错，就是把有限的时间投入到自己的追求中去。

总认为自己还是刚毕业的小伙子，而如今我已经不是那个少年，不单为人子，也为人父，为人夫了。父母脸上的皱纹和白发越来越多，孩子慢慢长大，真实地感受到压力随之而来。现在需要正确认知自我，坚定且积极去面对一切。让自己用双手带来收益，给家人带来更好的生活，让自己成为赢家。

## 坚守

▲ 钣金部 李勇



古之贤者，必有坚韧不拔之心。一个公司的老员工，能成为中流砥柱、业务尖兵，和他十年如一日岗位坚守，用心做好每件事密不可分。

很赞同王总说的，老员工是公司的脊梁和楷模。他们与公司共呼吸、同命运，早已将自己牢牢绑在公司这辆战车上。老一辈人常提醒，不要这山望着那山高，要在一个专业、一个岗位沉淀下来，将业务学精，技术摸透。作为道尔普通一员，应当致敬老员工，学习他们的坚守之道，实现自己过硬的技术和质变的提升。

愚公移山，不唯一日；岗位工作，不唯一时。唯数年坚守，将成正果。

## 由铧式犁所想到的

▲ 今迈人力资源部 张璐



这段时间看书，书中介绍一种重型铧式犁。这种犁于公元10世纪在西欧普及，对于提高人畜工作效率有绝对助力。据考古资料记载，公元5世纪前就有使用痕迹，5世纪之后被广泛使用，普及时间在10世纪。从出现到普及用了500年时间。

这么好的工具为什么老百姓迟迟不用呢？因为这种重型铧式犁在使用时，需要4头以上的牲畜一起拉动。一方面当时很多家庭没这么充足的牲畜，另一方面很多农民家庭不具备这么大的农田。

从中看出，合时宜是很重要的。不是东西不好，不是不需要，而是应该在最合适的时间做最合适的事情。在工作和生活中，我们不能一厢情愿地认为，我的建议是对的，你应该接受；而是要设身处地综合考虑，这个时候做这样的事情是否是合适的。

## 接受平凡

▲ 道尔电科 赵卫军



前段时间热播的电视剧《人世间》，听很多身边人说非常好，道出了半个世纪中国式家庭的爱恨情仇。遗憾一直没时间看，闲暇时在网搜了原著介绍。著名作家梁晓声在他的原著《人世间》中有这么几句话：“孩子若是平凡之辈，那就承欢膝下；若是出类拔萃，那就让其展翅高飞。接受孩子的平庸，就像孩子从来没有要求父母一定要多么优秀一样。穷不怪父，孝不比兄，苦不责妻，气不凶子。”读了之后，有点儿醍醐灌顶。可是芸芸众生，又有多少人能够做到这些。

五一假期回河南探亲，发现读二年级的女儿已经有一些叛逆的行为，讲道理似乎作用不大，免不了会受到一些批评，严重的时候老师找家长谈话。其实，孩子叛逆是他们成长过程中正常现象。作为家长，不能仅仅站在家长的角度看待孩子的所谓叛逆。回想自己小时候做过的事，又是何等的叛逆，甚至更严重。家长除了爱和守护自己的孩子，还要做孩子的朋友和伙伴，去理解、去感受、去接受孩子的想法，并给予思想引导。给孩子一定的犯错机会，让孩子自己去发现问题，让他们自己认识到问题的根源，并找到改正的方法，最终养成良好的习惯。

给孩子做合格的父母，给老人做孝顺的子女，给你的另一半简单而幸福的人生，就已经不枉此生。人生有三种境界值得推崇，那就是接受自己的平凡，接受父母的平凡，接受儿女的平凡。



允许孩子平凡  
接受父母平凡  
接受自己平凡

## 雨后的大屏障森林公园

▲ 供应链管理一部 周晓荣



昨夜雨来的没一丝声响，下得很安静。玻璃窗上缀满水珠，那不是整合的珍珠，而是散落的精灵。

雨后的塘厦大屏障森林公园，荷塘里的荷花盛开了。荷塘旁聚满了人，都被这雨后的荷塘美景所陶醉，可谓是“翠盖佳人临水立，檀粉不均香汗湿”。竹林依水而长，曲径通幽，让人想起京都的岚山。山间小溪边，金色的阳光照在盛开的刺桐花上。

刺桐花的艳红在绿意里，出挑耀眼。

公园内空气清新，鸟鸣声、虫叫声、流水声、风吹竹子沙沙声，奏起一支夏日的交响曲。这天风很轻，阳光很足，有放风筝的小朋友，有来野餐的一家人和闺蜜团，有爬山的大叔阿姨们，还有专程来取景拍照的发烧友。各自放下心中的焦虑，告别繁琐的工作，融入大自然怀抱中。而我，独自放空，感觉怡然。

## 心寄图画里

▲ 今迈西安办 张宇峰



## 风雨之后见彩虹

今迈一部 慧以

又过了谷雨。  
看春风，所经处，遍野新绿。  
莫非寒冬多情义，才忍成就老树。  
枯枝下，新芽生出。  
自然法则非人力，斗转星移，风霜雨露。  
叹神功，惊鬼斧。

当念吾生之须臾。  
惶恐间，早过而立，身却碌碌。  
也曾临风籍声远，空对青山暗莽。  
总不叹，心中所愿。  
便将心寄图画里，胸中江山，笔下人物。  
若闲时，再绘图。

7月25日的郑州  
忽然狂风骤雨  
雨后挂起彩虹  
正是  
不经风雨无彩虹  
没入能随便成功





摄影 南京夫子庙

▲ 杭州办 徐锦戎



① 医圣祠前凌霄花



② 月季出栏



③ 月季出栏

摄影 3 幅

▲ 今迈二部 孟俊亚



素描 春华秋实

▲ 今迈二部 孟俊亚



摄影 俺家小公主满百天

▲ 合肥办 桑奇

才

PHOTOGRAPHY DISPLAY

艺

PHOTOGRAPHY DISPLAY

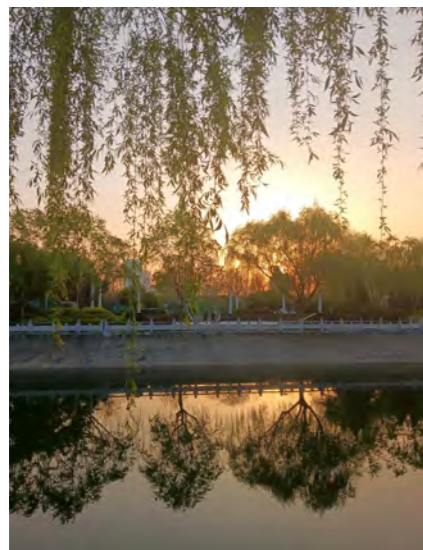
荟

PHOTOGRAPHY DISPLAY

萃

摄影 渠畔晨光

▲ 今迈一部 徐金章



摄影 东安阁

▲ 成都办 唐洪松



摄影 神龙戏珠

▲ 今迈一部 魏凯



摄影 绚烂

▲ 今迈西安办 全锐帅



摄影 惠州长沙湾

▲ 广州办 邓磊



摄影 惠州双月湾

▲ 客户服务部 兰锦全



摄影 老母亲的手工

▲ 今迈仓储物流部 康新旗

