



2015年第10期(总300期)

今日三井

三井是舟
她承载着我们共同的事业
共同的利益
共同的追求
三井给我机会、舞台、希望
我以敬业、创新、合作、奉献反哺
三井载我搏风击浪
我与三井风雨同舟

——祁建发

2015年10月12日 星期一 Http://www.3jing.com E-mail:jinrisanjing2010@163.com 河北三井酒业股份有限公司办公室主办 内部资料 免费交流

祁建发董事长在十里香大厦奠基仪式上的致辞



州市唯一受邀的白酒品牌。

不管我们的工作取得怎样的成绩,精益求精永远追求一流品质的信念不会改变,客户第一永远服务沧州父老的精神不会改变。

十里香大厦的开工建设,正是基于这一点而确立的。大厦项目总投资约一点三亿元,占地面积18亩,建筑面积44832平方米,其中:地下建筑两层,面积11163平方米;地上二十层,建筑面积33669平方米,建筑高度90米。是十里香酒业建厂以来投资最大的建设项目之一。

本项目既是十里香公司的核心办公场所,更是十里香公司“食品技术研发中心。我公司将以中国食品发酵工业研究院、中国食品工业协会、江南大学等科研单位为依托,构建沧州市食品工业研发平台,推进沧州食品研究与开展。无疑,随着一系列工作的推进与展开,沧州市七百万父老的饮食水准,将会得以提升。

十里香大厦的开工建设,是与沧州父老息息相关的惠民工程。它的投入使用,将会使十里香酒业全面融入沧州市的经济发展格局,全方位地造福沧州父老;将会进一步发挥十里香酒业在沧州市食品企业的领军作用,推动食品工业科技进步和自主创新;将更加提高沧州乃至河北省的食品工业整体水平和国际竞争力,实现食品工业的全面协调和可持续发展。

同志们,朋友们,请大家相信,十里香酒业既然根植于沧州这片热土,深得沧州市人民的厚爱,我们一定会以一流的品质,十分的真诚,百倍的努力,向沧州父老和广大消费者,奉献信得过的优质产品,回馈家乡父老的期待和关爱。

我们坚信,经过我们共同的努力和打造,十里香一定会像沧州武术、吴桥杂技一样,成为沧州父老一块引以为豪的响当当的金字招牌!

谢谢大家。

十里香大厦隆重奠基

壮狮城古韵

惠沧州父老

本报讯 10月9日上午9时,沧州市北京路王庄子村西地段彩旗飘展,鞭炮齐鸣,喜乐阵阵,十里香大厦奠基仪式在此隆重举行。运河区、泊头市、十里香酒业、大元建业集团、宏业工程建设监理的多位领导及十里香酒业股份有限公司员工300余人出席仪式,共同见证这一历史性时刻。

奠基仪式由十里香酒业股份有限公司副总经理杨宝成主持。

伴随着欢快喜庆的音乐,奠基仪式的序幕正式拉开。

9时9分,各相关部门领导和来宾在主席台就座,杨宝成副总经理宣布:十里香大厦奠基仪式开始。

首先,十里香大厦项目办主任周廷君作项目介绍,他详细介绍了大厦项目的审批过程、主体建筑方案及前期工程进展情况。

随后,大厦工程承建方,大元建业集团副总经理王连兴讲话,他介绍了大元集团概况,郑重承诺:遵章做事,规范施工,争创精品,保质保量如期完成施工任务。

接着,项目管理方、沧州宏业工程建设监理有限公司张正宏董事长讲话,他表示,对能够承担作为北京路21个企业总部之一的十里香大厦工程感到自豪和光荣。他说,只要工程有需要,现场监理人员将提供全天候的服务。一定与建设单位、施工单位紧密合作,把十里香大厦打造成精品工程、亮点工程、放心工程。

最后,十里香酒业股份有限公司祁建发董事长致辞。他首先代表河北十里香酒业股份有限公司全体同仁,向前来参加奠基仪式的市有关领导和各位来宾,表示热烈的欢迎!向奋战在工地上的员工和支持项目建设的设计、建设、监理等相关单位及周边村庄的沧州父老、兄弟,表示衷心的感谢!

在介绍了十里香酒业的规模和近年来取得的业绩后,他着重介绍了建设十里香大厦的目的和意义。他说,十里香大厦的开工建设,是与沧州父老息息相关的惠民工程。它的投入使用,将会使十里香酒业全面融入沧州市的经济发展格局,全方位地造福沧州父老;将会进一步发挥十里香酒业在沧州市食品企业的领军作用,推动食品工业科技进步和自主创新;将更加提高沧州乃至河北省的食品工业整体水平和国际竞争力,实现食品工业的全面协调和可持续发展。

在奠基致辞中,祁建发董事长郑重向各界承诺,十里香酒业一定会以一流的品质,十分的真诚,百倍的努力,向沧州父老和广大消费者,奉献信得过的优质产品,回馈家乡父老的期待和关爱。

最后,各方领导和来宾来到大厦奠基石前,为十里香大厦挥锹奠基培土。欢快喜庆的器乐和热烈的掌声又一次响起,摄像机、照相机纷纷举起,记录、定格了这一意义深远的历史瞬间。

高峰

各位领导、各位来宾、同志们、朋友们:金风送爽,天高云淡。双节喜庆刚刚过去,我们又迎来这个同样足以让人欢欣鼓舞的日子。今天,我们在这里集会,隆重庆祝十里香大厦奠基。在此,我代表河北十里香酒业股份有限公司全体同仁,向前来参加奠基仪式的市有关领导和各位来宾,表示热烈的欢迎!向奋战在工地上的员工和支持项目建设的设计、建设、监理等相关单位及周边村庄的沧州父老、兄弟,表示衷心的感谢!

我们十里香酒业,是河北省最大的浓香

型白酒生产企业。十里香酒是沧州唯一的“中华老字号”。多年来,我们一直秉承“酿一品酒,做一品人”的经营理念,创造出了华北最大的浓香型白酒窖池群,以两万吨原浆酒的储备,兑现着“十里香 真原浆”的承诺。

就在一个月前,在刚刚结束的被誉为“酒业奥林匹克”的布鲁塞尔国际烈性酒大赛上,经过83位国际品酒大师盲评,十里香酒从43个国家1397款参赛产品中脱颖而出,荣获金奖。为沧州父老扬了名,增了光。我们是河北省白酒中华老字号代表之一,沧

路易斯·哈佛先生于1994年创办,每年举办一次。大奖赛自2005年开始在全球巡回举办,被誉为“酒业奥林匹克”。

本届大赛举办地为我国的贵州省贵阳市,在本届烈酒大赛参赛酒品种中,国外酒品845款,国内酒品552款,创下参赛酒品数量的新纪录。此次烈酒大赛,我公司十里香

酒作为河北省中华老字号代表之一,沧州唯一受邀参加的白酒品牌,与来自全球的43个国家的1397款角逐,经过83位品酒大师盲评,不负众望,荣获金奖,据了解,作为我省清香型白酒代表老白干也受邀参加了此次烈酒大赛,并荣获银奖。

鲍华

十里香酒在布鲁塞尔国际烈酒大赛中荣获金奖

本报讯 近日,我公司十里香白酒在被誉为“酒业奥林匹克”的布鲁塞尔国际烈酒大赛上,与来自全球的43个国家的1397款角逐,经过83位品酒大师盲评,不负众望,荣获金奖。

据悉,比利时布鲁塞尔国际酒类大奖赛由“世界葡萄酒机智和专栏作家联盟”主席

我公司快乐会议分别在沧州、泊头召开

左金胜总监在沧州总部宣讲《十里香酒业积分制管理实施办法》

本报讯 本月5日下午,我公司沧州总部和泊头公司分别召开快乐会议。广大员工欢聚一堂,度过了一个快乐下午。

这次快乐会议是我公司全面推行积分制管理后,每月召开一次的例行会议。旨在通过公布各部门干部、员工积分排名,奖励名次前列人员,穿插饶有趣味的抽奖活动和自娱自乐的游戏、文艺演出,激发员工积分热情,给员工带来快乐感受,让员工以更加饱满的精神状态投入工作。

会议开始后,运营部总监左金胜在沧州总

部给员工宣讲了《十里香酒业积分制管理实施办法》。结合我公司推行积分制管理的实际,从理论角度,深入浅出地讲解了积分制管理的概念、特点、意义、原则和注意事项;从操作角度,有针对性讲解了积分制管理的组织保障、B类积分细则、奖分权限、积分任务及快乐会议等有关内容,使员工对积分制有了更加准确深刻的理解。

据悉,这次分别在沧州泊头召开的快乐会议,均设置了积分奖励、幸运抽奖和游戏、文艺演出环节。排名靠前的员工在掌声中获

得奖励,幸运员工在饶有趣味的抽奖中得到惊喜,广大员工在喜闻乐见的游戏、演出中精神振奋,使快乐会议收到了快乐效果。

这次快乐会议还安排了给员工过生日环节。沧州、泊头两地的寿星喜气洋洋切蛋糕,增添了浓厚的家的感觉,纷纷表示要以更好的状态投入工作,为十里香酒业做贡献。参加颁奖的有工会主席杨金辉,总监左金胜、宁明理、张瑞洪、李立行。生产部副总监崔海灏也参加颁奖。

据悉,十里香销售部也于本月6日下午,在泊召开快乐会议。

路玉洪

新经理成长记

范学峰

史立翔大学毕业后就应聘到一家销售公司做终端业代,凭借着脑勤、眼勤、手勤、口勤、腿勤和脚勤的优势,在同批进入公司的群体中脱颖而出成为一名销售佼佼者。

入公司第二年,公司向“开疆扩土”,增加业务市场,人员需求增加。公司招聘了新一届的毕业生补充到一线市场上。而史立翔也在本次的增员机会中走上了主管之位。

上任的第一天,面对下面六七个入职的大学生,史立翔一下子进入茫然状态:如何知人善任?如何进行工作分配?如何对他们进行有效考核?如何进行团队建设,既提高目标完成率又打造了快乐的团队……等等诸多问题接踵而来。从前没当主管之前,成就自我就能取得业绩的成功,而当领导后,成功完全与成就他人有关。史立翔自我感到当上主管才知管理的压力不容小视。

一个偶然的机会,史立翔听说了HR总监周总,有着外企多年的工作经验,对人才的入职及晋升培训有着高超的专业水平,史立翔决定找机会约下周总,以取些“真经”。

在周五的大会上,史立翔找到了周总的助理祝乐,了解周总周六下午没有工作安排,立翔如获至宝。

在周六上下班前5分钟,史立翔拨通了周总办公室的电话,并成功预约周总。

周六下午2:15分,立翔在蓝梦咖啡7号厅穿戴整齐地等待周总的到来。2:30分周总如约来到咖啡厅。周总面带微笑,示意立翔坐下,不要紧张,只当是家中做客。这时服务员刚好端上了两杯蓝山。(立翔通过祝乐了解到周总不爱喝拿铁,对蓝山情有独钟。)

“周总,感谢您百忙之中来赴我的邀请!听说周总是新经理成长培训的专家,作为新晋升的人员,我不知道如何做才能胜任新的工作,特请周总指点迷津。”

周总看着眼前这位充满朝气的力求上进的年轻人,心中很是痛快!立刻决定成就这位新晋主管。

“立翔呀,我也不是专业做培训的,今天就当朋友之间的聊天,把我总结的新经理成长经验给你分享一下。”

“从员工变为主管,意味这职位的改变,职位的改变意味着角色的改变,角色的改变意味着责任的改变和贡献方式的改变。”“贡献方式?”立翔不解地问道。

“对,没做领导前,贡献的是自我价值,成为领导后贡献的是团队价值。角色转为领导后要做的有八件事:1、坚持不懈地提升自己的团队,把同下属的每一次会面都作为评估、指导和帮助他们树立信心的机会;2、让下属怀有梦想,而且还要拥抱它、实践它;3、深入

下属之间,向他们传递积极的活力和乐观精神;4、以坦诚的精神、透明度和声望,建立下属对自己的信赖感;5、有勇气,敢于做出不受欢迎的决定,说出得罪的话;6、以好奇心,甚至怀疑精神来监督和推进业务,要保证自己提出的问题能带来下属的实际行动;7、勇于承担风险,勤于学习,成为表率;8、学会庆祝。以上这八点是角色转变后必须要学会和履行的,只要你熟练掌握就可以快速进入角色。”周总轻轻搅拌咖啡后,喝了一口。这时,周总的手机突然响了起来。周总接完电话说道:“公司临时有些事,我需要回去一趟,还有半个小时时间,你这八点有不明白的吗?我给你解释一下。”

史立翔看着自己做的笔记,一条一条理解起来,并不时向周总请示。半个小时很快过去了,在谈话的最后,周总说道:“角色转变迅速掌握这八件事只是新经理成长的第一步,还有第二步如何制定目标,第三步怎样理解下属,第四步快速建设团队,第五步全力成就部下。由于时间关系,今天就到这里,下周六下午这个时间我再给你谈一谈剩下的四步。”

“谢谢周总教诲,您先忙。我要转变角色,马上去实践第一步的八件事。”周总拍了拍立翔的肩膀,两人一前一后离开了蓝梦咖啡厅。

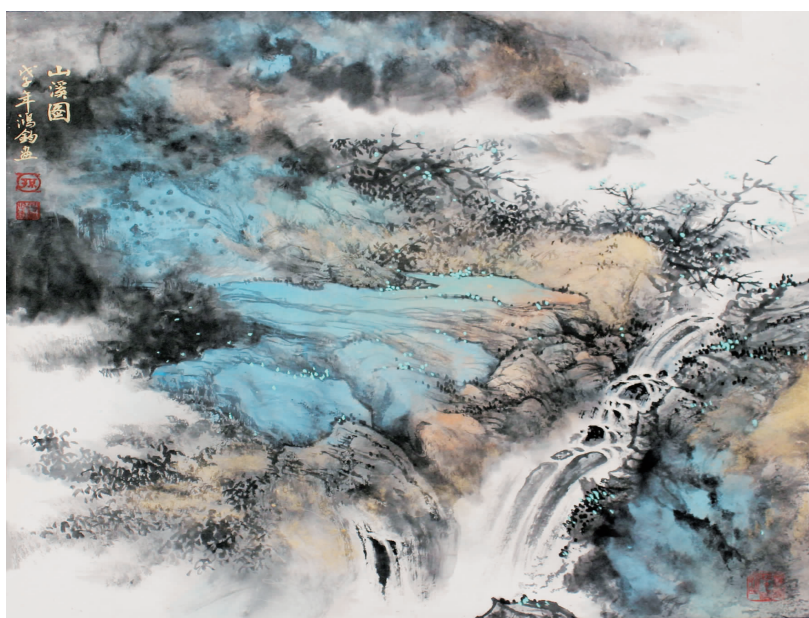
诗二首

于向前

风雨坎坷几十年,铸就三井艳阳天。
为圆一品佳酿梦,一片赤诚洒人间。
小刀所向荆棘斩,十里香飘遍周天。
八百精英同舟济,再谱三井辉煌篇。

二

裸肩赤背进曲房,身似针扎如烤箱。
弯腰直背汗如雨,曲虫乱飞咬人慌。
一条毛巾亲如弟,半壶凉水胜蜜糖。
要学大曲英雄汉,辛劳换得酒骨香。



孙鸿钧,又名祥钧。海兴县赵毛陶人,毕业于河北工艺美术学校,中国艺术研究院。河北省美术家协会会员、沧州市美术家协会理事、民建中央画院、沧州画家专业画家、沧州画院从事专业绘画创作至今。作品多次参加国内外展览。出版有《古诗画意》《青绿山水技法》等专业画集

那些年 我们的开学季

小刀市场部 张超

秋意渐凉,炙热的夏天就要过去了,小区里孩子们的嬉笑声少了许多,家长们不得不把他们赶回家,补写顽皮而荒废的暑假作业。也预示着这个暑假也要结束了,他们将要背上小书包,踏入校园,迎接新学期。

依然记得小时候,新学期开学是特别让人向往的。妈妈会把给自己买的新衣服准备好放在床头,晚上,坐在沙发上整理自己凌乱的小书包,把压褶的书本铺平,把洗干净的红领巾叠放在书兜里,用小刀细细地削着铅笔,码放在铅笔盒中。一边做着,一边语重心长地说着嘱咐的话,而我,呆呆地站在旁边认真地听着,但心里面一直想着:哎!以后又不能睡懒觉啦……

开学当天,是开心的,父母会塞给我5元钱,让缺什么东西可以自己去买,当然,大多数把它换成了吃的。坐在教室里,看着那些久未见面的同学们,心里特别欢快。小伙伴们又聚在了一起,我们叽叽喳喳地说着这个暑假的趣事。不一会,老师进来了,教师立马安静了下来,老师讲故事般地

着各项规定,我们都把小手放在课桌上,仔细聆听。而后,老师会叫上几名男同学跟着去领这学期的新书,一本本地发给我们,手里捧着新书,好奇地浏览着,爱不释手。课下我们会去小商店买自己喜欢的书皮纸,认真地把手包裹上,在封面签上一个大大的名字,证明这本书就是自己的啦。

而后,老师会组织全班选班委,我们认真地写着同学的名字,好奇地等待着到底谁才是本学期的“三道杠”。往往这时候,班上总会有几名新同学过来,他们上台一一介绍自己,我们低声打听他们的名字到底怎么写。很快一天时间过来了,打扫完卫生,我们背着沉甸甸的书包放学回家,一路欢声笑语。哈哈,孩子的世界总是那么简单!

到了中学,由于是住宿学校,我们都要带好被褥和行李来报到。青春萌动的我们,这时候变得更加腼腆,私下里谈论那个女孩子长得更漂亮一点。坐在教室里,看着严厉的老师,我们总是有些害怕,不敢随意做些什么。而此刻,我们会结交一些好朋友,

一起吃饭、打开水、上厕所;住在宿舍,可以接触到形形色色的室友。渐渐懂事的我们学业也更加繁重了。

到了大学,我们最憧憬的时候终于来了。老爸提前订好车票,我要在暑期里,办好各种报到的资料,连同录取通知书放在一起。开学前一天,老妈和我会把上学需要的东西一一准备妥当。被褥啊、衣服啊、随身物品啊;老妈一边整理,会突然想起什么似的,问道:这个要不要带,那个要不要带?生怕我会忘记东西。第二天,我背着背包,拖着厚重的行李箱跟在父亲后面,踏上求学旅途。到了学校,看着熙熙攘攘的人群,特别好奇,好喜欢那种感觉。形形色色的人和事,都是不曾见过的。等报到完毕,父亲独自返程了,我把床铺收拾利索,和室友相互介绍着自己。马上,我们迎来了人生中的第一次军训,站军姿、转体、踢正步,几天下来,脸也黑了,浑身酸痛。女孩子们总有几个是坚持不住的,而此时印象最深的是我们教官,一名瘦瘦高高的武警战士,好像年纪比我们大不了很多却特别精干的样子。开学典礼后,我们步入了正规,开始学习专业知识,迎接美好的大学时光。

而如今,工作好几年了,再也回不去孩童时代和大学时代。生活的繁杂和工作太忙碌充斥着我们的生活。可是当我们看到开学的孩子们时,又会想到自己的开学季,想起那些年的人和事,那种回味的感觉再也找不到啦,我们只能硬着头皮迈向新的人生阶段,鼓励自己一步一步在人的生道路上执着前行……

·朗诵诗·

十里香抒怀

路玉洪

当我又一次从梦中惊醒
当我迎来又一个朝霞满天的黎明
我目睹的
不 仅仅是
三井圆泪流淌的小河
也 不仅仅是
十里香在燕赵大地上的峥嵘
我目睹的
是十里香带着文明的古老
带着仁厚的深沉
带着现代科技的严谨
开创了一代催枯拉朽的师风

哦 十里香
你从哪里走来
一路风尘
却带来了四书五经的内蕴
却写下了大写的唐宋元明清
十里香
你从哪里走来
一路艰辛 一路曲折
却带了三井人的智慧与胸怀
却带了三井人不眠的春夏秋冬
哦

我想知道
十里香啊
你要到哪里去
要带着凝缩了的欢乐
去到万家灯火里的诗意中吗
你要带着节日的庆贺
去到亲情 友情和爱情里的温馨中吗
不
你是
那么的朴素
那么的真实
那么的善良
你 只想
伴随着老百姓喜怒哀乐的节拍
留在人们的心中

我知道
在你性格的一栏里
写满了青春
然而
在古老的年轻里
却记下了你漫长的历程
你从蹒跚学步的时候
就饱尝了大运河畔的沧桑
你在青春未到的时候
却履历了中华民族的千疮百孔

在你危难的时刻
在你企盼的时刻
在你翘首等待的时刻
终于
你迎来了一个重要的历史年月
1997年的一个黎明

不要说
是这个早晨的朝霞诱发了你的灵感
是这个春天的紫气
注定了你的生命
然而 在那段写满了梦的日子里
你知耻而后勇
却强拼出了一个
闪亮的前程
敬天爱人
强健了你本来虚弱的肌肤
准确的定位
开创了你所前所未有的繁荣
啊

又是在一个朝霞满天的黎明
你成为了一个舟
承载了我们共同的事业
共同的利益 共同的追求
拨动了我们共同跳动的神经

历史的记忆
永远不会消失
它写下了每一个人
每一件事
每一段时光
每一个梦
啊

我老了
脸上的皱纹已经无法抚平
然而
我是年轻的
胸中燃烧着不灭的火焰
因为
因为我在三井

成功的决战前奏 激越的五大乐章

十里香上半年销售形势喜人

2015年是十里香本土战争决战年。在全国白酒行业艰难大环境下，十里香销售部通过激越的五大乐章，成功完成了决战前奏，实现了15%增长。

第一乐章 三场战争

一是东部强势区“红八”进攻战。首先实现以“黑盒”、“五星”两只产品为代表的防御状态，其次完成了“红八”上市前期的消费者培育工作，实现了上半年沧州市“五星”和“黑盒”两只强势产品同比60%的高速增长，“红八”产品也达到40%增长。

二是西部大开发之战。确定了西部大开发之战就是“黑盒”产品为尖刀的爆品之战，并且在2015年上半年，成功将想法落地和实践并且取得了初步成效。不仅在河间市场成就了“黑盒”单品的快速增长，也成功地实现了在献县市场“黑盒”产品的落地和第一轮的高速增长，以及“黑盒”产品在肃宁的复苏。任丘市场十里香以高端形象再次入市并成功地依托“黑盒”产品站稳了脚跟。

三是泊头市场的自我进攻战，2015年上半年，成功地成了重要的市场格局的转型，使消费者早期的，只谈“5年”产品，“红古酒”产品，“20年”产品转向“红八”产品，“五星”产品和“15年”产品。泊头市场简单的三价格的防御布局被彻底扭转，增加了“窖藏15年”、“五星”、“红八”三个品类价位产品，形成了泊头市场六价位完整防御布局。新培育的“15年”、“五星”、“红八”三价位产品也将成为2015年下半年泊头市场的增长动力。

第二乐章 产品升级

一是十里香“五星”产品变大了，变得更漂亮了，变得更上档次了；二是“红八”产品在半年内进行了两次重大包装调整，从而在同价位红色包装中脱颖而出。在泊头市场绝对强势的“5年”产品上，都做出了重大的产品设计调整，



使“5年”产品档次提升了很多，核心产品的升级给十里香注入了新的活力。

第三乐章 价格的管控

一是酒店箱皮的回收政策全面落地并且完成了两轮政策优化，不仅给酒店带来了销量稳步增长，而且使酒店渠道产品外流现象被基本杜绝。

二是把全年销售的节奏由每4个月为一个单位进行了三个节奏的把握，并且在政策使用上进行了全年政策固化，成功实现了全年销售在12个月内的可控型分布。

三是陈列费用的可控化和沧州全区域的统一化。通过对陈列政策的调整和指导，完成了对流通渠道政策投入的彻底性清理，从客户的视角出发，以客户的计算方式为标准，重新完成了在陈列费用计入情况下的产品底价计算方式，开始了对整个沧州所有市场陈列费用支付节奏的统一规范化调整。

四是金银网工程初步建立。2015年上半年，在十里香销售团队启动并初步

完成了早期客户数据的基本积累。以确保日常的供货核算底价和三大节全区域的核算底价保持平衡，以防止区域之间因价格本身的核算差距带来的不必要窜货。通过端午节和中秋节数据的积累，形成了对公司绝大部分终端客户基本的销量掌控，为接下来整个市场货物流向的管控提供了最重要的依据。

第四乐章 品牌推广

2015年上半年，十里香在品牌推广上实现了三级跳。一是，5月初开始的酒糟绿植活动取得了空前成功。二是，星光大道的全程赞助，使品牌推广接地气，引起消费者极大关注；三是由十里香独家冠名的中国吴桥国际杂技艺术节活动，更是为十里香品牌的三连跳留下浓墨重彩，提升了品牌美誉度。

第五乐章 管理变革

上半年，十里香销售团队成功推行了积分制管理，解决了人的主观能动性，出现了事事有人干，事事抢着干的好风尚。

通讯员

本报讯

10月3日至4日，十里香酒业在沧州名人植物园举行了“十里香杂技节10000张门票免费送”活动。活动主要由两部分组成，一是之前通过超市购物、烟酒店买酒、餐饮消费等渠道获得门票代票券的顾客持代票券现场兑换第十五届吴桥国际杂技节门票。二是，现场通过扫描十里香酒业官方微信二维码，关注十里香酒微信，领取卡券。现场参与互动游戏，游戏共设置4关，分别为投石问路、生死时速、指哪打哪、真情呼唤。全部通关即可赢取第十五届吴桥国际杂技节门票一张。

活动现场得到了广大市民和游客的广泛参与。上万人纷纷在助力墙上签名。新式微信打印机为游客打印一张张精美的照片。现场活动游戏更是火爆，每个游戏区都排起长长的队伍，人们争相体验、享受快乐美好的假期。

据悉，十里香酒业作为第十五届吴桥国际杂技节沧州主会场的战略合作伙伴，多年来深受狮城父老喜爱，十里香也在不断地回馈家乡父老。这次活动共兑换、赠送门票一万余张，给狮城增添了浓重的节日气氛。

季洪波

十里香赠票活动给沧州增添节日气氛

一万张杂技节门票赠送家乡人

成长



秋风送爽，这是一个硕果累累的季节。转眼她进入十里香公司已九载。

孙彦春，今年38岁，来自农村，九年前因母亲去世，留一未婚妻的弟弟。在生活的压力和守护弟弟的责任下。从未工作过的她，来到十里香公司。当了一名装酒工，当时就一个心愿：多挣钱为弟弟娶一个媳妇。

06年进厂，她被分配在包装车间，在班组中负责装箱工作，这个活看似简单容易，把酒瓶装箱就没事了，干起来可是细致活儿，二秒钟内，要检验完瓶码，是否漏喷、是否完整无缺、瓶盖是否压紧到位、商标是否歪斜挫角翘边，瓶体是否干

净，才可以放入箱内。

初来乍到，这可是一个挑战啊！孙彦春想：不怕，别人能干，我就能干得了。她先观察一下老员工的动作，记在心中，边干活边琢磨。很快赶上了他们的工作效率，并能够保证工作质量。

孙彦春觉得，仅仅会一项技能是不够的，稍有空闲，她就申请去别的工序，学习新的技能。她先是去粘商标工序，并请教贴标要领。后来，发现生产盒酒时打铆钉的那道工序，总产不顺打不出去，影响下面的工作环节，她又主动提出学习打铆钉的技能，当时的班组长刘霞说：“我当班长这么多年，还从没见过这

么爱学习的人呢。”当时的孙彦春，只想把活干完，多干活多挣钱而已。

她胜任了打铆钉的工作，并且做到了流水线上没有半成品堆放，没有影响下一道工序的正常工作。她还默默学习了其他本领，功夫不负有心人，在技能比赛中，她取得了打铆钉第一名和折盒第一名的好成绩。

2007年，弟弟把他的新娘迎进了门，孙彦春的心终于踏实了。

以后的几年里，她不断学习提升自己的工作技能和自身素质，2014年她成为了一名班组长。从没想到自己会带着三十多人去完成各项工作任务，孙彦春顿时感到责任、压力的巨大。她体会到：一名普通的装酒工即使是班组骨干，也和班组长是完全不一样的。面对压力，她想：既然接管这个班组就得带好它，不能辜负领导对我的信任。

决心已下，她开始细化班组人员分配，让员工们发挥自己所长，安排适合的工作岗位。生产线周围脏乱是一个头疼的问题，只要生产就出垃圾。怎么办？于是她吩咐并责任到班组可移动人员，随时随地清扫，此法笨拙却有成效，生产线工作区内整整齐齐、干干净净。谁见了都心情舒畅。她还观察其他班组的工作方法，学其长处补己之短。并

发挥自己技能和待人友善有亲和力的优势。从自身做起，赢得了班组员工的信任与支持。

她们同心协力，在卫生、产品质量和工作效率落后的状态下，全体人员不断地改进、不断地完善。至今，她所带领的班组综合成绩已名列前茅，与此同时，她与班组共同进步，在本年度技能比赛中，孙彦春又取得了粘商标第一名、折盒底第二名的好成绩。

孙彦春没有止步于此，九月，建厂69周年厂庆，她积极参加各项活动。经她策划并参演的评剧《花为媒》选段受到了各级领导和同事们一致好评。

孙彦春说：“从一个不经世事的农村姑娘，到精通灌装流水线各项技能的装酒工，再到一个带领班组不断进步的班组长，是三井的各级领导培养了我，是三井的理念、精神、氛围影响了我。我不再只为钱而来，我带着正能量，积极乐观、努力向上的态度为责任、为荣誉、为三井奉献出自己的一份绵力。”

通讯员

省人社厅 副厅长赵新喜到我公司调研

日前，省人社厅副厅长赵新喜一行在泊头市委、市政府及泊头市人社局领导陪同下来我公司调研。

调研期间，首先由我公司副总经理杨宝成、泊头公司经理宁明理、行政总监李立行等陪同赵副厅长参观厂区，在发酵车间，杨总向客人介绍了我公司发展的历程、酿酒规模以及行业地位，赵副厅长对我公司的发展予以高度肯定。在定制酒窖，客人们品尝到了十里香美酒，对醇厚的酒香、顺爽的口感赞不绝口，纷纷表示，“十里香”无愧于浓香冀酒的领军代表。

最后，赵副厅长一行在会议室听取了由人力资源部代理部长田学庆做的关于我公司人才引进策略及培养体系的汇报，同时提出了人社部门在企业间人才交流通道打造上应予以指导支持等建议，汇报得到省厅、市政府及泊头市局领导的积极回应，赵副厅长现场要求泊头市局要密切关注人才动向，满足企业用人需求，在人才录用、推荐、职称等方面予以支持并定期回报。

田学庆



欢歌笑语一家亲

——泊头公司第二期快乐会议速写

高峰

别开生面的会议

参加过的会议太多了。对开会反感的人不少；有人曾戏称：就愿意开一种会，调资的。

当会议成灾时，有此观点，多数人理解的。

10月5日，我参加了一次印象深刻的会议。

通知是下午两点半开会，刚刚两点，可容纳二百多人的礼堂已经座无虚席，几百人早早就座。外面，没有断断续续晚来的人。

在新闻联播的开场音乐中，主持人登场，宣布：泊头公司第二期快乐会议现在开始。观众朋友们，大家好！今天是10月5日，星期一，农历八月二十三，欢迎大家收看今天的十里香酒业泊头公司新闻联播。

今天节目的主要内容有：9月份泊头公司各部门积分排名情况，并对一等奖获得者颁奖。

在黄楠介绍评选规则及相关事项的同时，主席台方向两块大屏幕显示出各部门员工积分排名情况。

然后，公司领导杨金辉、宁明理、李立行、崔海灏先后出场，为积分一等奖获得者颁奖。

颁奖结束，主持人宣布：谢谢各位的收看。广告之后，请收看本台的综艺节目。

大屏幕上，泊头公司的员工竞相出镜，或者为公司产品代言，或者为自己代言。

看到一个个熟悉的面孔在屏幕相继亮相，会场内群情激昂，欢声笑语。

尤其是一些拍摄花絮的播出，更会使会场的欢悦气氛风起云涌。

说是广告，其实是大家在宣传自己的产品，是自己工作内容的精彩展示。

这样的广告，太振奋人心了。

接下来，就是几轮现场所有人都可能获得的幸运抽奖和让人赏心悦目的节目。

仅仅是最后，宁明理讲话总结，结果，又是让我惊奇，也就是三几分钟吧，领导讲话结束。

这就是开会？真服了！这样的会议，怪不得员工群情激昂呢。它对员工的凝聚力，谁能小觑！

凝聚人心的节目

我是第二次看十里香人的节目。9.19六十九周年厂庆那次，台上台下遥相呼应，上千人发自内心的互动，那场景，让人

热血沸腾。

这回，虽说场面规模不及那次，但出场的节目，依旧五彩缤纷，可圈可点。



节目类型：歌舞、小品；戏曲选段，诗歌朗诵；手语表演伴流行歌曲，独唱、男女声及女声小合唱。

不揣冒昧，按我的体味感受，评点一二：首先登场的开场秀，保安小伙子们的阳刚之气表现得淋漓尽致。慷慨激昂阳光青春的表演，感染力很强；传递的正能量，鼓舞着全场。

手语表演相亲相爱一家人，我之见，是全场节目最煽情、最贴切、最让人生发感触的节目。手语，我不懂，但似乎不妨碍我看他们投入的表演，听那情真意切的歌词，因为，触景生情，我自然而然地联想到了十里香酒业这个大家庭，想到了十里香人的风雨同舟相亲相爱。

那歌词，很棒啊：我的快乐，来自你的笑声。而如果你流泪，我会比你更心疼。我的梦想，需要你陪我完成。而你给我的爱，让我勇气倍增。因为我们是一家人，相依相亲，彼此都感恩。因为我们是一家人，分担分享，彼此的人生。

心声的流露辅以手语的表达，引起观众强烈共鸣。感谢他们，给我们如此惬意的享受。

赵琳和石斌的演唱，台下的几次鼓掌和喝彩，就是观众最好的评判。

黄楠和高春玉的小品，我记住了手机彩铃里的狗吠，和黄楠接听手机时某总某总的

招呼。谁编的，太有才了。

郭捍宏和付希梅两位部长的黄梅戏天仙配选段，不错，也很有气派。遗憾的是，怎

么人们只是热烈鼓掌，忘了让他们再来一个呢。

小苹果的演唱，很投入，很得人心。震撼全场。

那诗朗诵《三井雄风》，确实称得上压轴大作：携燕赵之雄风，借运河之灵韵，秉承天道酬勤，取之大道无边。

他们，道出了十里香人的共同心声：愿三井的明天更美好！

言简意赅的宁总

既然说是会议，总应有个领导讲话什么的吧。

人们笑够了，乐完了，此起彼伏的欢笑、喝彩差不多了，主持人宣布：下面有请泊头公司宁明理经理为我们做本次快乐会议总结。

温文尔雅的宁明理，一副谦谦君子的做派，讲话颇具亲和力，实实在在。

“大家好，很高兴我们的第二期快乐会议举办得如此精彩。”一句话总结这次快乐会议。马上，话题一转，赞誉员工团结一致勇于担当的工作作风。“在我们积分制实施的第二个月，是我们生产任务很重的一个月，而我们又有9.19厂庆纪念活动，而我们，都出色地完成了任务。”

之所以说这些，宁明理明白告诉员工

工，“引入积分制，是一种管理方法和思想。我们应该把我们好的工作传统，好的工作作风，借积分制来进一步传承和发扬。”

宁明理要求员工，“我们要积极要分、创分，要表现我们好的一面。你为你所在的班组部门做出了贡献，就应该得到表扬和尊重。”

几分钟的讲话，宁明理几乎说的都是积分制。而一篇讲话，五六百字，三几分钟，实不多见。

在泊头公司，我见到这样一帧条幅，八个大字十分醒目：空谈误厂，实干兴业。

宁明理言简意赅的讲话，较之他对十里香酒业的贡献，加深了我对那八个字的理解。

驾轻就熟的主持

这个主持女孩，我也是第二次见到。

上一次，是十里香酒业建厂69周年庆典上，黄楠、赵琳两个人主持。这次快乐会议的主持，是黄楠唱主角。

应该是久经沙场的缘故吧，她那游刃有余的掌控，触景生情的睿智和幽默，让人刮目相看。

请杨金辉颁奖时，她称之为“高大帅气的”杨主席；品管部表演相亲相爱一家人时，只有一个男员工，表演结束离场时，她调侃人家，“你是万花丛中一点绿啊”。

她刚刚报完节目，宣布：赵琳和石斌演唱；赵琳出场，告诉观众，我们的美女主持可能是紧张，现在出场的应该是小苹果。观众心中划了一个问号：真的假的？

说归说，赵琳石斌还是把节目表演了。

黄楠上台后，马上“反击”，刚才赵琳说我报错了，怎么会。我是临时把你抓上来，看看你应变能力怎样。

瞧瞧这两个人！

抽奖过程中，黄楠不时将人们抽得奖品的等级报出。二等奖是自动化甩干拖布一把，若有熟悉的抓到二等奖的男员工，她总忘不了送上一句：男士回家拖地啊！

郭捍宏抓到一台电吹风，她也送上一句：郭部长，吹个发型呗！

偶尔观看地市级电视台节目，看到那些电视主持人让人不敢恭维的差强人意的水平，多数时刻，马上换频道；看黄楠、赵琳驾轻就熟的主持节目，掌控全场局面，调动观众情绪，我想起了一句俗语：高手在人间啊。

积分制作为一种新的管理模式，正在被十里香人接受、认可，可以预见，随着积分制管理模式的成熟与完善，十里香人的热情和能力，一定会被进一步激发出来，为十里香酒业的发展提供不竭动力。

快乐会议很快结束了，意犹未尽的员工井然有序地离场；置身欢乐群体造成的冲击，犹如佳酿入腹，十分享受妙不可言。

我的兴奋还有一点，我找到了我即将动笔文章的题目：欢声笑语一家人。

浅谈团队组织建设

冠洪亮

如何构建一个积极、勃发的团队，是每一个主管都要重视的问题，此篇文章希望能够抛砖引玉，给大家一些启发。

一、团队的凝聚力

团队的凝聚力是针对团队和成员之间的关系而言的。凝聚力表现为团队成员强烈的归属感和一体性，每个团队成员都能感受到自己是团队当中的一分子，把个人工作和团队目标联系在一起，对团队忠诚，为团队的成功感到自豪，为团队的困境感到忧虑。所以要不断增强团队的凝聚力。一是要求主管要采取民主的方式，让团队的成员敢于表达自己的意见，积极参与组织的决策。二是建立良好的信息沟通渠道。让员工有地方、有时间、有机会向主管反映问题，互通信息，化解矛

盾。三是建立健全奖励及激励机制。个人奖励和集体奖励具有不同的作用，集体奖励可以增强团队的凝聚力，会使成员意识到个人的利益和荣誉与所在团队不可分割；个人奖励可能会增强团队成员之间的竞争，但这种奖励方式会导致个人顾个人，在团队内部形成一种压力，协作、凝聚力可能会弱化。所以，公司在对职工奖励时应综合考虑，即承认个人的贡献，又承认团队的成绩，在对个人奖励的同时，对员工所在的团队在精神文明上给予奖励。

二、团队的合作意识

良好的合作氛围是高效团队的基础，没有合作就无法取得优秀的业绩。所以，我们在工作中，要努力培养团队成员的合作意识。一是要在团队内部积极营造融洽的合作气氛。团队的精髓就是在于“合作”二字。团队合作受到团队目标和团队所属环境的影响，只有团队成员都具有与实现目标相关的知识技能及与他人合作的意愿的基础上，团队合作才有可能取得成功。二是主管首先要带头鼓励合作而不是竞争。美国总统肯尼迪曾说，“前进的最佳方式是与他人一道前进”。成功的领导者总是力求通过合作消除分歧，达成共识，建立一种互溶互信的领导模式。有的主管热衷于竞争，嫉妒他人的业绩和才能，恐惧下属的

成就超过自己，而事实上恰恰相反，没有一个领导者会因为自己下属优秀而吃苦头。三是制定合理的规章制度及合作的规范。在一个团队中，如果出现能者多劳而不多得，就会使成员之间产生不公平感，在这种情况下也很难进展合作。要想有效推动合作，主管必须制定一个被大家普遍认同的合作规范，采取公平的管理原则。四是要强调大家的共同长远利益，主管要使团队成员拥有共同的未来前景，使大家相信团队可以实现目标，这样团队成员就不会计较眼前的一些得失，主动开展合作。五是要建立长久的互动关系。作为团队的管理者，要积极创造机会使团队成员不断增进相互间的了解，融为一体。如组织大家集中接受培训、开展各种有益的文体娱乐活动、进行比赛或采取多种激励的活动等等。

三、团队士气

团队士气是团队精神的一个重要方面。拿破仑曾说过：“一支军队的实力四分之三靠的是士气”。将这句话的含义延伸到团队管理，为团队目标而奋斗的精神状态对团队的业绩非常重要。所以，我们在管理中，要始终关注员工士气的高低，以提高工作效率。一是要采取措施让员工的行为与团队的目标一致。如果团队成员赞同、拥护团队目标，并认为自己的要求和愿望在目

标中有所体现，员工的士气就会高涨。二是利益分配要合理。每位员工进行工作都与利益有关系——无论是物质的还是精神的，只有在公平、合理、同工同酬和论功行赏的情形下员工的工作积极性才会提高，士气才会高昂。三是要充分发挥员工的特长，让员工对工作产生兴趣。员工对工作热爱、充满兴趣，士气就高，因此，主管应该根据员工的智力、能力、才能、兴趣以及技术特长来安排工作，把适当的人员安排在适当的位置上。四是实行民主管理。主管的领导方式对员工的积极性影响很大。主管作风民主、广开言路、乐于接纳意见、办事公道、遇事能与大家商量、善于体谅和关怀下属，这时士气就会非常高昂。而独断专行、压抑成员想法和意见的主管就会降低团队成员的士气。五是营造和谐的内部环境。团队内人际关系和谐、互相赞许、认同、信任、体谅，这时凝聚力就会很强。六是要进行良好的沟通。主管和下属之间、下属之间、同事之间的沟通如果受阻，就会使员工或团队成员出现不满的情绪。

总结成为一句话就是：主管冲锋在前，带领大家为了共同的市场目标奋斗，快乐工作，快乐生活。

工作探讨