

道尔云

DOOR道尔®

股票代码 832966

2019年第5期(总第10期)

2019.10

内部资料 免费交流



5A景区、亚洲第一大跨国瀑布——
广西德天瀑布，入驻道尔道闸



▲ 图 / 道尔党支部广州红色之旅留念

深圳市道尔智控科技股份有限公司

Shenzhen Door Intelligent Control Technology Co.,Ltd

📍 深圳市龙华区大浪街道华荣路德泰科技园四栋

☎ 4000-500-315

☎ 0755-27620066

☎ 0755-27620099

🌐 www.drzk.cn

✉ drzk@drzk.cn



声明：保护版权 侵权追究



2019年10月第5期 (总第10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 姚云鹏 胡博 张璐

顾问 白公

成员 (以姓氏笔划为序)

李文虎 杜旭 汪晨光

张井高 张金林 张晓辉

孟庆超 赵卫军 贺晓峰

高玮 袁宝莲 黄宁

黄亚高 常松阳 彭伟

蒋建梅 谭明凤

编辑部成员

主任 白公(兼)

文字编辑 刘峰圆

美术编辑 王欣 程叶 刘峰圆

编务发行 人力资源部

投稿邮箱 dey@drzk.cn

| 道尔新获 4 项国家专利和软著权

道尔智控(股票代码:832966)近期先后获得4项国家发明专利和软件著作权。分别是国家知识产权局颁发的“LORA车位检测器”《实用新型发明专利证书》;国家版权局颁发的“云平台在线不宕机系统”、“云平台应用监控系统”、“车牌相似度匹配算法系统”三项《计算机软件著作权登记证书》。



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,推出智慧停车场、通道闸、门禁等新产品10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和软件著作权达68项。



【舵手导航】

道尔执行力

▲ 董事长、总经理 王志刚



“道尔精神”第5条,就是“道尔执行力”。即“在我还没有想到更好的办法之前,我会无条件执行,说到做到!”这里包含两层含义,一是鼓励大家开动脑筋、多想办法;二是在没想到更好办法之前,必须坚决执行,言行一致。

执行力也是战斗力、生产力。一个企业执行力的强弱,从某种意义上决定企业的效益好坏和发展兴衰。就道尔整体而言,执行力还有较大提升空间。个别负责人和少数员工,工作执行力软弱涣散、被动拖沓。8月份我到驻外办事处巡检,发现个别办事处不知道用《道尔云》与客户及合作商交流。公司《“道尔云”使用规范》下发一年之久,办事处执行懈怠,浪费资源。还发现某办事处对公司强调的设宣传栏置若罔闻,公司要求限期改正后,仍然不作为。这样的执行力,怎不贻误公司事业!

执行力要做到位,必要的反馈与督查制度不可少。公司的决定、意见以及任务安排,被执行人要将执行情况和结果,及时反馈和报告;决策领导和人力资源部要加以督导和检查,形成双向沟通检查机制。在工作中多次发现个别人员,对上级安排的工作、交代的事情,执行人不反馈、不报告;甚至催问时,本人竟忘到九霄云外。决策者要追踪问效,不能布置下去就万事大吉,当甩手掌柜,那样工作会流产。本来管理理论中就有效果递减的原理,从顶层到终端,效果达到70%就相当可观了。倘若不反馈、不督查,恐怕50%的成效也实现不了。

道尔执行力要做到快、严、实、强。快,就是行动快、速度快、节奏快;严,就是标准严、要求严、检查严;实,就是走实、做实、落实,经得起检查检验;强,就是效果好、效益好,结果比别人强,比同行强。

研发中心总监谭明凤曾在《道尔云》上撰文:《做了与做好了》,论述做了不等于做好了。做了是一个客观过程,做好了包含主观的努力。做了只是履行了自己的岗位工作;而做好了才是一个合格称职的员工。道尔的执行力就是要求“做好了”,就是要求坚决、勇敢、又快又好的执行到位,执行出彩。

每个人的执行力,执行人的条件和能力是客观因素,更多的表现在主观意志和思想素质上。每一位道尔人要以追求卓越、走向成功为目标,不断提升自身能力和素质,不断增强自身的执行力。公司选拔人才及调薪奖励,将推荐选择执行力强者,淘汰弱化执行力差者。

俗话说:一分部署,九分执行!说得好不如做得好;答应的漂亮不如执行的到位!

目录

业态前沿01

公司动态02

道尔党员红色之旅	覃勇
多媒体传播道尔文化	编辑部
今迈助力中国农产品加工投洽会	人资部
道尔员工竟然这样过生日!	编辑部

道尔精神05

我对道尔核心价值观的理解	廖少林
提高执行力	叶茂生
换位思考	邓亚安
尊重需要换位思考	王潭
和优秀的人在一起	杨二帅
沟通时的态度	韦振田
向身边人学习	段梦姚
把握现在 垫基未来	李红
走向敬业	沈显桂
创新与突破	周经纬
重在态度	谢富安
读王总文章有感	高玮
我们要赢的,是自己	林成枚
多看他人闪光点	申昌睿
专心做好一件事	陶新星
企业爱戴实干家	周莲
学会快乐生活	段薇

品质与服务11

好方案是创出来的	韩菲
执行标准化生产	沈显桂
价格决定品质与服务	符冲
站在客户角度看问题	张明庆
从维修人数看今迈品质	宋二涛
不被懒惰打败	叶茂盛

经验交流13

我教客户学操作	陈长林
---------	-----

换个方式沟通	邹小康
树立两种意识	张文
不犯第二次同样错误	韩菲
重视沟通的力量	刘明
销售人员的核心技能	陈艳红
销售不用自卑	张璟瑞
投标要领	侯智兵

考卷文选16

优秀的人更尊重别人	李春晓
尊重是一波清泉	曹国强
尊重是一种常态	董帅卿
在尊重中达成共识	李齐
尊重是销售的必备素养	余胜才
学会理解他人	常松阳
职场上的尊重与赞美	张青春
赞美客户	杨照邦
沟通中体现尊重与赞美	何凤太
多点尊重 少点指责	张井高
我所理解的“尊重”	陆丹
带着审美去看人	邵佳琳
谈判中的尊重与赞美	袁宝莲

解决方案21

无人值守免取卡解决方案	陈浩
-------------	----

技术与研发22

3050 的前世今生	杨玉寿
强大的 Nodejs	姜全英
美观好用的效应追求	李玲
售后不能只当“救火队员”	叶茂生
制作开箱安装视频心得	李怀豪
紧跟产品更新	杨建

营销与市场24

销售人员要八方来单	吴传辉
守得云开见月明	刘明
客户的三种类型	陈银浩
简单与复杂	张怀广

重在定位	高玮
用尊重打开销售新通道	林成枚
尊重是销售人员的素质	余胜才
销售要守住原则和底线	叶茂生
数据之美	张晓辉
销售冠军杨超辉	郑翠晓

行业新知29

减税降费在行动	张青春
应收票据管理	陈桐桐
快速辨识产品物料	崔媛媛

工程案例31

道尔摆闸入驻香港中文大学	毛泽南
道尔设备驻亚洲第一大跨国瀑布	黄广明

人物点赞32

拼命三郎芦艳军	郑王龙
杜旭的毅力	沈显贵
忙碌的林成枚	丘统明
大明宫的守护者	张宇峰
吃苦耐劳的邓工	吴妹
每天清洁水槽胡述霞	韩菲
勤奋热心的段薇	陈丽
后生可畏的王燕坤	李冰

一线传真35

贵州四地售后忙	谭宇博
一场波折而成功的演示	李冰
手到“病”除的陆丹	郭威
宋工特殊的手机壁纸	王潭
温馨服务年中培训	黄广明
高温下劳作的技术工程师	陈锦容

未来之星37

我爱四季	左翔珂
不一样的朋友	王乐怡

员工天地38

三省吾身, 知错就改	沈显桂
------------	-----

知错就改	陈丽
读《于工的蜕变和周工的温暖》有感	邵希敏
道尔家教对我启发与实效	张井高
舒适的道尔宿舍	吴梅英
人事服务部不可或缺	郑欢欢
取长补短 加快成长	陈萌萌
调节心情的 4 种方法	钱锡泉
学会控制情绪	刘善场
不能过度依赖别人	梁检满
慎于批评和表扬	汪秋林
少点指责, 多点理解	杨浩
最宝贵的财富	朱优丽

道尔文艺42

告白	王明辉
上帝的任务	蒋建梅
用理性克制情绪	陈萌萌
牵挂	刘明
相信自己	田翼彪
让心态豁达	魏瑞
谈心态	王立贞
说话的艺术	赵静
“尊”字的延伸含义	李俊
关键时刻逼自己一把	汪秋林
自身的敌人是颓废	杨迪
和谁在一起?	马晓龙
风雨之后见彩虹	周利锋
海伦的启迪	王志武
读《羊皮卷》感悟	蔡利烽
生活很精彩, 娱乐适度度	陈灿
抉择	袁媛

才艺荟萃48

书法	刘明
摄影	李璐

写·编往来49

如何供稿《道尔云》之③	编辑部
-------------	-----

业态前沿 FRONTIERS OF INFORMATION

◎ 深圳建设中国特色社会主义先行示范区

《中共中央国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》指出，支持深圳高举新时代改革开放旗帜、建设中国特色社会主义先行示范区，有利于在更高起点、更高层次、更高目标上推进改革开放，形成全面深化改革、全面扩大开放新格局；有利于更好实施粤港澳大湾区战略，丰富“一国两制”事业发展新实践；有利于率先探索全面建设社会主义现代化强国新路径，为实现中华民族伟大复兴的中国梦提供有力支撑。（人民网）

◎ ETC 或将引领智慧停车新时代

从5月底取消高速省际收费站，推广ETC，让ETC成为智慧交通领域备受关注的宠儿。在智慧交通的大背景下，ETC与互联网产业的融合成为未来发展之路，城市智慧停车中ETC成为一个不可错过的发展方向。在河南、北京、浙江已经出现了同时具备高速ETC支付和停车场收费支付的ETC卡。这些卡符合智能卡相关国家标准，与银行卡相互兼容。标志着ETC已经从高速公路应用拓展到城市停车场中。（安防展览网）



◎ “5G+ 安防”落地加速

北京、成都、深圳等地相继发布5G行动发展计划或规划方案，智慧城市成为了各大城市落地展开的项目之一。作为智慧城市建设当中重要的一环，传统安防的转型升级，一步步朝着智慧的方向进行。智慧安防成为试点项目中的一大亮点，也是5G场景落地的最好的试验田。（亿欧网）

◎ 安防行业中 AI 技术应用方向

在安防行业经历过数字化、信息化的过程后，安防系统的产品、产业结构都被进一步压缩，后端系统呈“云”化趋势，前端产品“端”化，同时“云”、“端”协同，双向发展。因此，国际巨头依然在CPU、GPU、FPGA型集成电路上布局发展，提高云端性能和通用性。伴随着软硬件的发展，大规模的生物识别、物体特征识别、视频结构化成为可能，随之获得的大量数据，可以被筛选和分析，进而进行关联和推断。由此基于数据分析和数据服务也成为了安防+AI领域的重头戏。（中国公共安全网）

◎ 家庭安防日益兴起

近日国家市场监督管理总局批准了《居家安防智能管理系统技术要求》。智能家居行业日益兴起，家庭安防也随之发展。涉及家用智能摄像机、智能门锁、智能猫眼、红外报警器等众多产品。这些家庭安防类设备在2020年将创造一个价值470亿美元的市场。（安防展览网）

◎ 两年一届的 CPSE 安博会即将开馆

第十七届中国国际公共安全博览会（简称“CPSE安博会”）将于10月28日—31日在深圳国际会展中心隆重开馆。作为两年一度的安防行业盛会，将举办数场峰会论坛及活动，邀请业界同仁共同探索安防行业的健康发展之路。（中国公共安全网）



道尔党员 红色之旅

▲ 人事部 覃勇

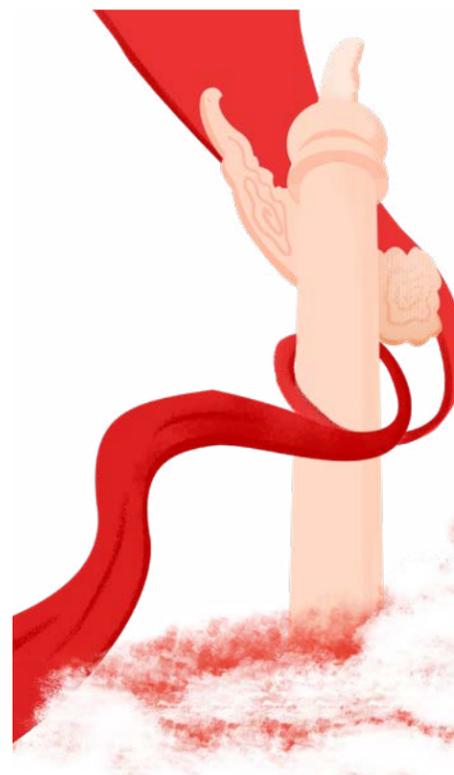
8月2日，道尔党支部全体党员参加了由深圳市智安协会党支部组织的“不忘初心、牢记使命”广州一天红色之旅。

上午参观学习的第一站是孙中山纪念堂。在纪念堂里，党员们一面认真倾听教导员的激情讲解，一面仔细参观现场一件件实物，一张张珍贵的历史照片。恍然间，似乎随着教导员声音和眼前的画面，我们走进了历史的长廊。真切体会到孙中山这位革命先驱者为推翻封建帝制，建立民主共和的波澜壮举。

下午党员们前往黄埔军校继续参观学习。黄埔军校位于广州市黄埔区长洲岛上，是1924年创办的革命陆军军官学校，以培训优秀的革命军人挽救国家危亡为宗旨。从陈列的物品看出，当时办学条件简陋，训练装备、后勤保障落后，甚至大部分军人白天在学校学习训练，因为没有床位，晚上只能在野外露宿。但黄埔军校在革命战争时期还是培养出一大批军事人才，这些革命先辈们凭着一颗忠贞爱国的赤子之心，敢于抛头颅洒热血，在反帝反封建、争取国家统一与民族独立的斗争中立下了赫赫战功，为中国革命做出了杰出贡献。

虽然一天的红色之旅是短暂的，但带给我们的震撼却是巨大的。通过参观学习，让我们更深入了解革命战争的历史，心灵受到洗礼和升华，感到今天的幸福生活是用先辈们的鲜血换来的，意识到爱国爱家、敬业奉献的精神在我们青年人中应当强化。

道尔党支部将继续发挥党组织的先锋模范作用，不忘初心，牢记使命，以实际行动继承革命先烈的遗志。同时树立正确的人生观、价值观，以更加昂扬的精神投入到今后的工作和学习中。



▲ 第二排最右侧为作者覃勇



▲ 道尔党员在孙中山雕像前合影留念

多媒体传播道尔文化

——《道尔云》第九期发行会议

▲ 编辑部

《道尔云》第九期发行会议8月15日在深圳道尔总部举行,王总就《道尔云》供稿、考试、评优、微信推广作出安排,倡导多媒体传播道尔文化。胡总主持会议,白老师通报了供稿和考试情况,公司各部门负责人参加会议



王总首先肯定了《道尔云》和官微推广的成绩和广泛影响力,总结了今年以来的积极变化和存在的问题。对技术服务部、生产部、商务部、品管部、电商部、人力资源部、财务部、深圳办、重庆办、长沙办等部门,超额完成供稿任务,严格要求员工考试答卷,认真组织员工学习和运用《道尔云》文章,提出表扬。



王总要求,各部门要进一步重视道尔文化建设和弘扬道尔精神,不断提高员工文化素质和思想品味。各部门和各办事处要完成每季度供稿任务,在总任务不变的情况下,各办事处和技术服务部、商务部、停车场事业部、通道门禁事业部、研发部等,每季度要有一篇工程案例或解决方案。每期的《道尔云》考试要全员参加,认真答题,不得缺考、不写作文和延迟答卷时间。要组织好每期《道尔云》优秀作品钉钉投票活动,人力资源部要建立监督通报机制。

王总强调充分发挥《道尔云》、道尔微博、道尔网站、道尔图书等宣传引领作用,以先进文化建设助推公司升级提速。

今迈助力中国农产品加工投洽会

▲ 今迈人力资源部

备受瞩目的第二十二届中国农产品加工业投资贸易洽谈会,9月6日在驻马店市国际会展中心隆重开幕。今迈无障碍会议签到系统,为投洽会助力添彩。

这次投洽会是农业农村部举办的四个5A级农业展会之一,也是唯一由地级市举办的5A级农业展会。与会人员3万余人,佩戴证件分为五个类别:工作证、嘉宾证、志愿者服务证、施工证、参展证。其中嘉宾证又分为71个团,全部选用了今迈无障碍会议签到系统。



道尔员工竟然这样过生日!

▲ 编辑部

每月一度的道尔员工生日会昨日在深圳总部举行。时在公司的120多名道尔家人于下午六点在二楼会议室集体祝贺,为本月度的寿星们送上快乐和祝福。

生日会序幕,是公司新入职员工欢迎式。五名新加入道尔的小伙伴们上台作了自我介绍和发言。既让道尔家人熟悉了这些新面孔,也令新人们更快融入道尔这个大家庭。

随后进入生日会娱乐环节。在主持人引导下,员工分4组举行公鸡下蛋比赛,现场气氛十分活跃,大家的热情完全被调动起来,一派其乐融融场景。公司领导为竞赛优胜者颁发了奖品。

生日会进入主环节,在热烈的掌声中,十七位小寿星快步登台,在一片祝福声中佩戴上生日礼帽。

公司向每位小寿星赠送一本各自喜爱的图书,祝他们学习进步,快乐成长。

小寿星们抒发生日感言:远在外地办事处的数位员工小寿星,通过大屏幕传来欢喜笑颜和祝辞。在《祝你生日快乐》歌声中,小寿星们吹灭生日蜡烛,一同享用精美丰盛的生日蛋糕和多样果品。

道尔员工每个月度的生日会,丰富多彩,别出心裁。在员工生日的难忘时刻,全体家人送上歌声和祝福,送上蛋糕和图书,全程洋溢着隆重、热烈、快乐、友谊、激励的气氛。



道尔精神

DOOR SPIRIT

提高执行力

▲ 今迈西安办 叶茂生



员工对公司规章制度的遵守，是员工自我执行力的体现。公司的规章制度，是根据过往运作过程中总结出来的，遵守公司规章制度，是每一名员工最基本的行为准则。

诚然，有些规章制度执行起来会让人觉得很厌倦，要么浪费个人工作或休息时间，要么与自己日常习惯相冲突。但是，既然我们选择了这个平台，那就应该按照这个平台运行所需要的规章制度去执行。

不管是大公司还是小公司，员工执行力的高低，绝对是衡量公司业务水平一杆秤。员工执行力决定了公司业务开展的好坏，是公司赖以生存的关键因素。

员工在落实公司的要求命令时，肯定会有种被束缚的感觉。而要提高自己的执行力，必须适应这种被规章制度所束缚的不适。

只有个人执行力提高，才能带动整体执行力提升。如果公司从上至下都拥有极高的执行力，这样的公司势必能够开创一片未来。

我对道尔核心价值观的理解

▲ 门禁一卡通部 廖少林



道尔核心价值观是人为本、上进、感恩，追求卓越。

对于王总提炼出来的道尔核心价值观，我们不难理解其中的含义。王总希望我们道尔以人为本，相互之间如同家人一样和睦融洽，让每名员工在道尔工作生活得开心且有意义。

道尔核心价值观还要求我们有一颗上进感恩之心，工作要上进，不能甘于平庸，更不能玩忽职守。对公司要抱有感恩

之心，公司对你给予重视，着重培养，就不能因为别家公司开出高待遇就立刻离职走人，亦或拿着公司的薪资，做出有损公司名誉的事情。

追求卓越就是要求我们把每一件事情做到完美，为此不断突破自我，提高个人能力。追求卓越要做到敬业务实，不能只说漂亮话，要认识到实干才是硬道理。电视剧《士兵突击》里形容许三多有一句台词是：“在平凡的岗位上默默无闻的积累，不知不觉已经成长为参天大树。”我想道尔核心价值观的追求卓越，大概就是这么个意思吧！

换位思考

▲ 技术服务部 邓亚安



一个成功的企业，必定少不了独具特色的企业精神。而道尔精神就是一个成功企业的典型例子。

每次看到道尔精神中换位思考四个字，总是让我深受触动。换位思考看似很简单，但实际上能够身体力行把这四个字做好，并不是一件简单的事。

换位思考，需要我们设身处地的站在客户的角度去思考问题。但在现实工作中，却是没有那么充裕的时间去为顾客着想。我时常会遇到这种情况，当我在积极配合一位客户的同时，另外一位客户又来电催促自己。为了能够照应多位客户的需求，我往往不能够细致的为客户着想，从而不了解客户此时焦急的心态。

换位思考，多为他人着想，我们会变得更好。



尊重需要换位思考

▲ 今迈三部 王潭



俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。尊重和赞美能让人心情愉悦，充满激情；训斥和歧视会让人烦躁郁闷。

想要尊重和赞美别人，应该多换位思考，设身处地的去想一想。如销售经理在一段时间内销售不是很好，但他正

在奋力冲刺销售。而你可能没有看到他的努力，就直接否定他或者嘲讽他，这肯定会打消他的积极性。再如技术员彻夜加班在客户现场解决问题，可能你觉得是个简单问题一直解决不了，认为他技术不行，想怼人想抱怨。而你不知道技术员一个人在现场没人配合，虽然很

着急但仍然尝试各种不同的方法解决问题。多换位思考，你会理解对方的压力，对方的努力，这样做值得你尊重。

每个人都有优缺点，在平时应该多看别人的优点，用欣赏的眼光去看待别人，多换位思考，这样就学会了在别人尊重与赞美。

和优秀的人在一起

▲ 今迈一部 杨二帅



古有孔母三迁，自己所处的环境非常重要。和不同的人相处，自身会潜移默化受到影响。正如王总文章《向第一名学习》所说那样，优秀的人代表着先进、意味着努力、闪耀着经验、蕴含着创新。跟随优秀者的步伐，我们能更好的找到目标、明确方向、增强能力、加快进步、紧跟时代！

在日常工作中，我们不免遇到各种问题和困扰。有时这些问题和困扰会让我们迷失方向，忘记初衷，在本应奋斗的年龄荒废时间，一无所成。这时我们应该端正心态，发现自己的不足和劣势。

但人往往很难做到自我激励，这时就需要身边有一位优秀者，为自己引领方向，拨开人生道路的迷雾，奋力向前。

优秀之人之所以优秀，是因为他们身上有着令人敬佩的品质和精神。和优秀者作对比，就能发现自己身上的不足和缺陷，从而能够激发自身动力，朝着优秀者迈进，让自己也成为优秀者！

当你迷茫时，多发现周围优秀的人，并向他们学习。只有这样，我们才能获得成长和进步！

沟通时的态度

▲ 深圳办 韦振田



人是一种社会性群居动物，彼此之间少不了沟通与交流。而人与人之间的沟通，态度和技巧很重要。沟通过程中双方所展现出来的态度，对双方达成共识极为关键。

道尔是一个分工明确但又彼此紧密相连的大家庭。每个部门每个员工都有着各自的职责，但员工与员工之间，部门和部门之间，沟通协作是必不可少的。这种协作不是机械式的，而是由有血有肉有自身情绪的员共同完成的。日常工作中，我们经常会因为遇到一些进展不顺利的事情产生焦躁、易怒、抱怨等情绪，而这种负面情绪会对自己、部门以及公司产生不良影响。即便是心中压着不顺心的事情，我们在同事、部门之间的沟通协作中也不能显露出来，而是要保持最基本礼貌和尊重的态度。因为只有双方都秉持着尊重融洽的态度，工作沟通才能顺利进行，双方也能同心协力解决问题。

倘若我们因为工作流程中遭遇不顺，就对他人大加指责和抱怨，这非但起不到催促的效果，反而容易激化矛盾，让工作无法进行下去。不仅影响个人，还影响公司运作。因而，我们切记在工作中不能带有负面情绪，己所不欲勿施于人。只有我们待人真诚，别人也会待我们真诚，工作才能更加顺畅！

向身边人学习

▲ 文控室 段梦姚



自己在这个平凡的岗位上,有幸遇到身边那些敬业的同事和领导,能够从他们身上学到优良的品质和出色的做事能力。

三人行,必有我师焉。择其善者而从之,其不善者而改之。在日常生活中,要想把工作做好,就必须从他人身上汲取工作经验,不断学习提高。

工作经验和理论知识是两个不同的概念。做一件事情,先要脑海中有个概念,然后才能动手实践,通过实践发现问题解决问题才能将事情做好。而脑海中的概念,就是我们需要学习的理论知识,是最基础的东西。在此基础上去实践,就是获得工作经验的过程。唯有两者都具备,才能真正胜任本职工作。

理论知识需要自己从网络、书本上去学习,印刻在脑子里。而工作经验却是能够从他人身上获取。从他们身上获取工作经验,可以让自己少走弯路,节省大量时间和精力。习大大曾指出:“我们就是要善于向先进典型学习,在一点一滴中完善自己,从小事小节上修炼自己,以自己的实际行动学习先进、保持先进、赶超先进。”

我感谢每一个让我成长的良师益友!在以后的道路上,我会多向身边人学习。同时也希望通过自己的努力,成为值得他人学习的榜样,从而遇见更好的自己!

把握现在 垫基未来

▲ 商务部 李红



社会发展越来越快,人们的生活压力也越来越大。但压力也是动力,压力越大则动力越足。就像我们道尔一样,这几年发展势头越来越猛,不管是新产品研发、品质服务,以及业务扩展,都在以肉眼可见的速度提升着。

这是我们大家共同努力的结果,是进步的表现。所以想

要跟紧道尔的发展脚步,就需要努力学习,提升自身各项业务能力。学习是进步最好的老师,要向比我们优秀的人学习。不要担心自己能力不足,能力不足不可怕,可怕的是明知自己能力不够,还不学习的人。那样只会让自己和别人的差距越拉越大。

每天学习一点点,每天进步一点点,把每天都当做新的一天,新的开始。把握现在,垫基未来。

走向敬业

▲ 品管部 沈显桂



通过体力或脑力劳动获取货币报酬的行为和工作,即为职业。人要生存,离不开衣食住行。而衣食住行,需要通过货币交换得来。作为芸芸众生的一员,必须某一职业,来保证基本的物质所需。

仅仅有一份职业,在竞争激烈的当下社会,还远远不够。如果想要更好的生活,你必须更努力、更认真、更敬业。那么,敬业的员工一般都有哪些特点呢?

他们每天会早到公司,整理、整顿、清扫、清洁,安排好一天的工作计划。久而久之,会形成良好的工作习惯。他们大多踏实勤恳,善于学习和总结,对于过去工作当中的一些失误和教训,会铭记于心,时刻警惕。他们对于身边优秀的同事,会作为榜样,取长补短。他们能遵守工作纪律,秉持职业道德。对本职工作兢兢业业、一丝不苟;对份外工作,同样热心助人,毫无怨言。

职业,是我们的衣食父母。而敬业,则能体现一个人的思想品质。

加入道尔,是一份职业。服务道尔,需要你我敬业。



创新与突破

▲ 今迈三部 周经纬



创新这个词经常被提起,新的思路、新的方法、和以前不一样的事物都可以称之为创新。

在公司,不仅技术研发需要创新,做业务、做生产、做售后也都需要创新。创新的另外一面是突破,创新涉及面可大可小,但突破不一样,需要破其表、透其里、打破以往。人经历的多,自身会沉淀很多东西,慢慢的会形成固有思维,而这些思维会禁锢人的想法,使得人本身思前想后,最终形成自己的围城。

创新与突破,都要有一种壮士断腕的精神,破而后立,抵达另一片天地。例如,为了推进新产品进入市场,可以停掉老产品的供应;可以以优惠的价格政策支持市场,快速建立新产品的市场标杆效应。

重在态度

▲ 门禁一卡通部 谢富安



工作态度决定工作成效,一个人的态度直接决定他对待工作是尽心尽力还是敷衍了事,是安于现状还是积极进取。

我们不能保证具备端正的态度就一定能成功,但是那些成功人士往往少不了积极进取的人生态度。

在企业之中,我们每个人都持有自己的工作态度。有人勤勉进取勇争第一,总是积极寻求解决问题的办法;有人悠闲自在、得过且过,上班姗姗来迟,下班快如闪电;且只顾自己的一亩三分地,职责之外的事情一概不理。这两类人,前者在人生途中将会一路高歌猛进,后者则将泯然众人,庸碌一生。

还有一类人整日怨天怨地,人生态度悲观消极。这类人往往自我设限,无法挖掘自己最大潜能,也注定和成功无缘。

个人的成就和辉煌取决于我们自己,敬业、勤奋、忠诚、进取的工作态度是通往成功的基石。只有树立正确的工作态度,我们才能一步一步脚印,抵达成功的彼岸。

读王总文章有感

▲ 中试部 高玮



每期的舵手导航文章都发人深省,让人读后感悟良多。不管是普通员工还是管理者,都能从中获益匪浅,于文章内容所提到的观点反思自身,并予以修正,使自己获得成长和提高。第9期文章明确指出部分管理者缺乏对下属的尊重和赞美,所有管理者都应引以重视。

来道尔之前,我是一家公司的中层领导,而进入道尔却是以普通员工的身份入职,虽然后来得到领导的赏识而得以提升。但我知道,在其他人心目中,我只不过是机缘巧合才得到提拔,因此我一直都不怎么受他人尊重。但这并没有让我消极,反而更积极地投入到本职工作当中。路遥知马力,日久见人心,我相信在道尔,只要是人才就不会被埋没,只要干得好,总有一天会受到提拔和重用。

读完《道尔云》第9期的舵手导航,我认识到自己需转变作为中层管理者的态度。以前对于下属,我虽有尊重,但缺少赞美。在他们做的不好或者出错的时候,我是以一边训斥一边手把手教的方式进行帮助。虽然这种方式有效,下属能心悦诚服的听从我的训斥,改正自身错误。但谁知道长此以往他们会不会虚心受教?对工作是否能全身心投入?

长时间训斥和责备等同于埋下一个定时炸弹,总会有爆炸的那一天。因而,正如王总文章所说,对于下属,要给予肯定和赞美,赞美不但能使人心情愉快,还能让下属积极主动听从安排,纠正自身错误,无形之中等同于提升了他们的工作效率,同时也增强了团队凝聚力。

相互尊重,相互包容,多一些赞美少一些训斥,关系将更融洽,公司将更和谐。就会觉得工作是为了自己;用感恩的心去工作,你就会有敬业的情怀也会有收获的喜悦。学会感恩,硕果将挂满枝头。



我们要赢的,是自己

▲ 停车事业部 林成枚



8月8日腾讯推送一则微视频,题为:我们要赢的,是自己。

这则微视频中有几句话令我印象极为深刻,如“让我们一起对那些明知糟糕却又从不改正的生活习惯说不!”、“一起把时间和精力交还给健康,做自己身体的责任人!”、“用自律带来自由,用健康赢得未来!”。

“明知糟糕却又从不改正生活习惯”这句话,让我首先联想到自己。冰淇淋

糖分过高,快餐不够卫生,这些我都相当明白,但还是抵挡不住可口的冰淇淋,懒得做饭只能将就着吃快餐。

生活中,我们总会由着自己的性子,吃各种过高热量、掺杂香精的零食。我们大多数人都清楚自己生活作息不健康或者亚健康状态。但能真正去做改变的人却少之又少。无论是生活、工作都需要我们学会自律,努力改正。

改正糟糕的生活习惯,用自律带来

自由,用健康赢得未来。我们的健康,自己做主;我们的生活,自己说了算。

道尔的使命是让人们的工作和生活品质更安全、更便捷、更满足。倘若我们连自己的生活品质都保证不了,那又谈去提高客户的品质。

所以,我们要努力提高自己,学会自律。正应了那则微视频标题:我们要赢的,是自己!

多看他人闪光点

▲ 智能人行通道部 申昌睿



道尔是个大家庭,成员众多,每位家人都有自己擅长的一面,也有不足的地方。我们不能只看家人们的缺点,更多看到他们身上的闪光点,用欣赏的眼光看待每一位家人,并向他们学习。

我是研发中心的一员,身边有各种各样的高手。有管理方面的高手,如我部门经理,他沟通能力令我敬佩,思维格外缜密新颖,对产品每一个细节都能提出独到的见解。我身边有从事多年的结构工程师,他们有过硬的技术功底,不断突破的钻研精神以及对产品结构、外观精益求精的认真态度。这些都是我应当学习的地方。

在我身边,还有一群有着超前设计理念的电子工程师,他们对整个行业趋势有相当强的把控能力,同样是我学习的对象。

欣赏身边的同事,发现他们的长处,学习他们身上的优点,这是提升自我最好的方式。C

专心做好一件事

▲ 智能人行通道部 陶新星



之前去一家公司参观,看到这么一句话让我印象深刻:一群人,一件事,一辈子。

我参观了公司的生产车间,里面秩序井然,每个人都在忙碌着,看不到有人在闲聊或者无所事事。虽然他们在赶货,但没因为赶进度马马虎虎,而是把每一个细节做好,保证质量。车间内很多处地方是用心设计过的,产品安装拆卸都很方便。

据说这家公司数年前默默无闻,但近几年快速崛起。他们的客户反映这家公司产品好、品质优良、售后问题少,出现问题也能及时响应解决。就是这样一群人,努力干好一件事,把事情越做越好。他们心无旁骛认真工作,把所有精力投入到一件事中去,最终成就了一番事业。

如果一个人能尽职尽责做好自己的本职工作,遇到困难勇于面对,想尽办法进行解决,那必定能收获意想不到的成果。反之,如果一个人好高骛远,小事不愿意做,大事做不了,工作上的事情,能推就推。那么,这个人很难实现自我提升,兜兜转转到头来一件事都做不好。

当然,我们不能排除有些人可身兼多职,每一件事都做得很好,不过这种人终究只是少数。我们大多数人还是应该努力干好一件事,把一件事做到完美,也是一种非凡成就。

企业爱戴实干家

▲ 财务部 周莲



再次研读《道尔云》王总的文章《空谈十件,不如干好一件》《不作为是最大的失职》,发现两篇文章中都提到一个共同的观点,那就是“实干”。

实干不仅兴邦,也兴业、兴家。我们应该将实干的作风贯彻到具体工作中,立足自己的工作岗位,兢兢业业,从小事着手,从实际出发,坚持实干,干出成绩。无论在什么岗位上,与其夸夸其谈,纸上谈兵,不如踏实做好手头上的工作。只有每个人以“实干”为办事准则,才能形成务实的工作氛围,才能造就强大的“实干”合力,推动道尔跟上时代的发展脚步,实现长久不衰的发展。

被人广为熟知的成功企业华为、福耀玻璃、老干妈都有一个共同的特点,那就是他们注重实干精神,并在这条路上一直坚持走下去。

“不积跬步无以至千里,不积小流无以成江海”。理想和成

功之间并不存在必然的等号,成功始于行动,我们要把握当下,脚踏实地将每一件小事做到极致。让我们发扬“实干”精神,向自己、向社会、向时代交上一份出色的答卷。



学会快乐生活

▲ 商务部 段薇



人生苦短,活得开心很重要。毕竟开心也是一天,伤心也是一天,为什么不选择开开心心的过呢?

每天多给自己鼓劲打气,让自己变得开心愉悦,不要为过去的烦恼所忧心。要学会用自己的思想理念和生活方式去寻找生活中的快乐。你不能左右天气,但你转变自己的心情。一天工作中,当你心情愉悦的时候,一整天碰到的事都是开心和谐的;当你不开心时,就会觉得事事不顺,生活一片昏暗。

要学会快乐生活,摆正自己的心态。每个人都有情绪化的时候,每个人也都有脆弱的一面,自己的喜怒哀乐全凭自己掌控。每件事情都有好与坏两面,我们要学会从积极乐观的角度去看事物,这样才能让自己开心起来。

在快乐的心境下努力工作,工余时间做自己喜欢做的事情,是人生莫大的幸福。



快乐生活

品质与服务

QUALITY AND SERVICE

好方案是创出来的

▲ 生产部 韩菲

品质建设离不开每位员工的努力，工作中有问题并不可怕，有问题才有成长的空间，怕的是对待问题麻木的心态。

产线组装质量反馈群成立快4个月了，一路走来波折重重，但效果立竿见影。记得刚实施时，有人怕影响同事关系而对问题隐瞒不报，有人对自己犯的错不以为意，有人对问题点起争议，甚至直接质疑这个群的合理性。

但要明白，任何事情的推进都会遭遇困难和挫折的。战胜困难的决定性因素在于心态，只要摆正好心态，持之以恒的去执行自己该完的任务。从测试人员反馈问题到组装人员发现不良产品，反过来加强对物料的监督，对自己组装产品的合格自检等，按照这个流程走下来，一定能够提升个人能力与产品质量。

建立这个群的初衷，不是为个别人所用，而是要全员参与，为产品质量服务。

令我感到欣慰的是，随着员工们的逐渐磨合，大家在行动上和思想上已认同这个群的意义。

好的方案不是讨论出来的，而是创出来的。马克思曾说过，实践出真知。

只有自己亲自去动手实践，方才有所收获，有所成长，勇敢去面对问题，那样一切问题便迎刃而解。



执行标准化生产

▲ 品管部 沈显桂

中国有句古话，不以规矩，不能成方圆。所谓“规矩”，即标准。

什么是标准？可以理解为某类产品的样品，某个行业的规则。什么是标准化？可以理解为制造类企业发展到一定程度，形成一套行业通用的流程和规范。这个过程，即标准化。

一个制造类企业需要哪些生产标准？从产品制造流程来



看，可分为来料检验标准、制程工艺标准和出货检验标准。

先说来料检验标准。材料的成份、颜色、尺寸、物理性能、规格、功能等数据，需要通过目测、手感、量具、电子仪器等检验，需要有供应商和技术人员确认的样品和承认书。

再说制程工艺标准。每一道工序，用什么规格的材料，用量多少，必须明明白白。每道工序的组装，涉及到结构位置、螺丝固定、导线焊接，就要有对齐、固定和焊接的标准，从而避免偏位、螺丝松动、虚焊假焊等不良现象。

最后说出货检验标准。成品出货需要检验外观、功能和包装。它们的标准有哪些呢？机箱内外积粉质量、有无色差，丝印是否清晰完整，这是外观标准。主板、屏、喇叭、相机、机芯等零部件是否正常，这是功能标准。清洁措施、配件齐全、包材合格，这是包装标准。

标准，好比一把有刻度的量尺，只有实现标准化，大家的工作才能有条不紊的进行下去。

价格决定品质与服务

▲ 今迈一部 符冲



在快速发展的智能化市场大环境下，打价格战，我们干不过别的牌子；打质量战，别的牌子干不过我们。如果廉价能够占领市场，那么奔驰早就死于奥拓了。一分价钱一分货，是亘古不变的真理。

你想要品质，就不要太在意价格；你想要低价，就不能太在意品质。高品质、低价格的产品，我们做不到，也没有人能做到。如果有人说某公司可以做到，也许一段时间过后，就会有滑稽答案。用买萝卜的价格永远买不到人参的品质。其实不是别人卖的都是假货，也不是劣质货，因为要想价格低，必须缩减成本，必须用低价的材料。

在一次与工程商的谈话中，工程商说了这些话：新手都在挑价格低的产品，聪明的老手愿意出两倍的价格买好的产品，而且用后还很高兴。

产品价格高，相对它的品质及服务也就好。掏五百块钱买便宜产品用一年，后期厂家人员都找不到了，不如掏一千块买产品用四年，且品质与服务也有保证。客户之前用别家便宜产品和我们公司产品比较，虽然别家产品价格比我们低，但用户还是更加肯定道尔的产品。

我们价格虽高，但品质和服务绝对是一流的。用了的都说好，没用的都说贵，因为品质优良必定要精选所用材料，所以贵。还是那句老话：一分价钱一分货，价格决定质量和服务。



站在客户角度看问题

▲ 今迈一部 张明庆

在成长过程中，经常听到“奋斗在当下到公司已近七年时间，作为一名长期坚守在一线的技术人员，我时常和不同的客户打交道，会遇到各种各样的问题。一些是设备的问题，也有一些是客户自身的问题。但即便个别客户如何刁钻，作为公司的一员，也要时刻维护公司的形象和荣誉，也需为客户的利益着想。

在市场竞争日益激烈的今天，要想开拓市场，不仅要有响亮的品牌，还要有过硬的技术支持。良好的售后服务，是

一个企业做强做大的基础。随着社会的进步，人均收入的提高，人们已不再过分追求价格低廉商品。过硬的产品质量和及时周到的售后服务，才是现在及未来客户所需要的。

举个简单的案例。一位开封的客户，选用了公司车牌识别设备三套。这个项目的北门有一台道闸主板坏了，不能维修。业务立即卖给客户一块主板，但用了两个星期，出现不能起落杆问题。经排查后，我们确认是启动电容型号不匹

配。客户并未要求我们更换，而是从未启用的设备那里拆一个主板换上，并说等那台设备启用时再采购一个主板。出现这种问题，显然是我们技术服务不到位。于是我们沟通协调后，决定再发一块主板给客户作为补偿，并在当天下午送到客户手中。客户对我们的售后非常满意，之后每次去进行售后服务时，客户都对我们表现得格外热情。

从维修人数看今迈品质

▲ 今迈研发部 宋二涛



从2010年8月进入今迈，到现在已9个年头了。刚开始公司负责维修的只有张啸一个人，因维修量大，维修人员不足。我就这样被招进公司，成为张啸的搭档。

起初我们的工作任务是维修方卡的消费机，由于消费机故障率较高，我们经常从早忙到晚。后来维修部搬到了E时代12楼，维修产品种类增加，加上公司任务逐年提升，人手又不足了。于是公司再招一人进来，维修部变为三人。

后来道尔上市，公司有了自研产品，并且随着新产品技术上的成熟，产品故障率大大减低，维修量也随之下降。于是，维修部再度变成了两人。后来，维修部有了独立的办公区域，办公区各类工具设备配置齐全，从而让我们的维修工作变得快捷高效。

2017年底，方卡消费机停产，新款消费机投入使用，维修部的售后量更少了。维修人数由原来的两个人，变成了如今的一个。

今迈产品种类越来越多，但维修部人数却越来越少。由此可以看出，今迈产品质量一直在提高。

不被懒惰打败

▲ 今迈西安办 叶茂生



每个人在工作中可能会有力不从心的时候，或许有些时候并不是真正的力不从心，只是想歇一会儿。但产生这种想法的时候，就代表内心开始动摇，思想开始走岔路。

岔路一，我再坚持一会儿，等实现目标，然后再歇。

岔路二，目标还离得有些远，我先歇一会儿再继续吧！

岔路三，这目标是不是设的太离谱了？或许我选择的方法有问题？与其做无用功，还不如放弃。

面对思想的岔路，选择岔路一的人，最后能靠着韧劲支撑自己达成目标。这类人只有少数，但就是这一小撮人，往往最后都活得比别人成功。

而选择岔路二的人，就因为缺乏了那么一点点韧劲，在压力最大的时候，距离目标只有一步之遥的时候选择歇息。而在这个关键点选择歇息，往往容易滋生懒惰。而懒惰一旦出现，就很难剔除，容易懒惰成性，思想会滑落到岔路三，最后导致前功尽弃。

岔路三的人，因为比岔路二更缺乏韧劲，更没有进一步坚持下去的想法，所以早早地选择放弃。这类人如果还想继续之前的目标，只有吸取经验教训，重振旗鼓。

不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江海！只有不断地积累，不断地坚持，才能到达终点，实现设定的目标。懒惰是根植于每个人内心的种子，遇到合适的环境就会生根发芽，直至长成参天大树。所以凡事都不能中途松懈，不然就容易被懒惰所打败。

经验交流

EXCHANGE OF EXPERIENCE

我教客户学操作

▲ 重庆办 陈长林



在给客户培训的时候，少不了赞美和尊重。

长盛花园项目，管理员是个50多岁的大姐，要学习制卡、查账、延期、各种卡操作和报表查询。刚开始她很抵触，说你们这软件也太复杂了吧。我笑着说，哪有你说的那么难！你看，我给你操作下，其实很简单。在我的演示下，她慢慢静下心来。演示结束后，我说：“你来试试，不清楚的再问我”。她开始自己尝试，中间遇到问题，我细心解答。没到15分钟她就会了。我赞美说：“姐，你真棒！这么快就学会了，比小姑娘接受能力还强。”她笑着说：“哪有，哪有。”往往你的一个赞美，就会很好的处理和客户的关系，很能缓解气氛。

尊重在我们的服务中也是常有的。项目培训岗亭保安人员，多是60-70岁的大爷。培训时连简单的鼠标他们都不会用，说我这辈子没摸过电脑。我说，没事，慢慢来，要与时俱进。一个鼠标的操作，我教了他20分钟。如果我心里不尊重他，会让培训难以进行。那样以后遇见点事情，就叫我们过去售后。

尊重一个人，不光要心里尊重，要用实际行动证明你的尊重。这样才是与人相处的重要枢纽。



换个方式沟通

▲ 重庆办 邹小康

一个好的沟通方式，不仅可以事半功倍，还可以快速拉近与对方的距离，让对方更容易接受自己表达的东西。

俗话说忠言逆耳，真话总是不好听。所以不少人喜欢阿谀奉承，明知道别人是撒谎，但还是喜欢听假话。因为假话听着

舒服，心里接受度高。所以，要换个方式进行沟通。

选择赞美式、尊重式沟通，对方更容易接收我们的信号。生活中最忌讳带着情绪、带着偏见与人交流，一个从根本就不在一条线上的沟通，又怎能达到自己想要的效果呢。与客户沟通时，不论对方什么态度，带着尊重和赞美，先让对方看到我们的态度。这样容易让对方卸下防备，接受我们的说法。

带着赞美和尊重的沟通，应该适用于大多数沟通场景。因为没有谁不愿意被尊重，没有谁不喜欢被赞美。

树立两种意识

▲ 昆明办 张文



我在公司做售后技术服务已有些时日，对售后服务多少积累了一些经验和体会，与大家分享。

一是树立全局意识。不管从事什么岗位，除做好本职工作之外，树立全局意识观极为重要，售后技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局观念，就是树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。

二是树立维护客户利益意识。最大限度的保证客户的利益，是这提高我们产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，及时反馈产品从出厂到使用过程中出现的不良情况，以便能做出改进，使产品趋于完善，更好地满足客户的使用要求。



意识很重要

不犯第二次
同样错误

▲ 生产部 韩菲



上周，通道组有几台翼闸在测试时发现固定读头的金属支架对读头有干扰，导致刷卡距离很近，最后更换亚克力支架，效果才得到改善。

其实之前就出现过这种情况，同样的读头和金属支架，同样的刷卡面板，当时解决方法也是更换成亚克力支架，甚至作业员还是那几个。为什么同样的问题会出现第二次？这说明作业员对这个问题不重视。倘若每次都出现这个问题，来回进行更换测试，不仅消耗人力、精力以及时间而且耽误工作进程，大大减低工作效率。

不过好在这种问题出现在测试阶段，要是产品出货到了客户手中再发现问题，那无疑会对公司造成极大的影响。

这件事值得我们深思。做任何工作，只要出现过问题和失误，就应该牢牢记在心里，及时纠正，避免第二次再犯同样的问题。

重视沟通的
力量

▲ 今迈人资部 刘明



重视沟通的力量，要注意沟通的细节。在日常沟通中，彼此双方，都会有自己的观点或看法，需要阐述和表达。不要随意打断别人的说话，随意打断别人说话，是不礼貌的表现。对方尊重，哪怕你有更多、更好的观点，需要去说明，那也请你等别人说完，这是需要注意的沟通细节。殊不知，你打断的可能就是一开场良好的沟通氛围，打断的是别人由前到后的阐述逻辑，甚至会有断章取义从而曲解别人观点的情况发生。如果这样，沟通又怎么会顺畅和成功呢。

重视沟通的力量，要把握沟通的原则。不要以否定作为沟通的开始，请先肯定。这是得到别人的同理心的关键，不会从一开始就出现针锋相对的局面。即使有严重分歧，也会在当事双方看来，是立场和角度的不同，而不是对自己的否定和贬

低，这是重要的沟通原则。求同存异，允许不同意见或观点存在，在此基础上，去求最大限度的共同点。

重视沟通的力量，要更多的尊重和赞美。对对方的尊重，既是自己素质的体现，也是将沟通建立在相同地位和水平的变现。在一言一行中，都会给对方传递很多的信息。而赞美，则会将尊重提升到一个更高水平和层次，是一种艺术上的升华。这些都会通过行动进行外在变现，通过语言进行深度强化。更多的尊重和赞美，一定要说出口，不要吝于表达，这是最直观的方式，也是最有效的方法。

销售人员的
核心技能

▲ 北京办 陈艳红



每期《道尔云》都能让我学到很多知识，特别是读了王总《学会尊重与赞美》，感触颇深。

最近处理了一个订单，这个订单有一部分非标功能。由于工程商对接人员第一次做这类项目，前期现场勘察、方案设计出的图纸，工程商没有及时与甲方领导阐述清楚，导致进场施工后遇到各种问题。设备送货到现场，甲方领导发现产品设备尺寸与现场安装不匹配，让停止停工，更换设备，态度很强硬。我听到要更换设备或退货的消息，一时没控制好情绪，把所有的不满发泄一通，但还是不解决问题。

第二天约上工程商去现场找甲方领导沟通，真心站到甲方的角度来解决问题。到了现场我们先听了甲方的相法，他们感觉设备尺寸太长了，想更换小一点，其它功能不变。我把行业设备的尺寸给客户作了介绍，解释为什么配1.6米，1.6米长度是1.4米的升级版，机芯选用的无刷电机，增加了红外的对数，保证通行人员的安全。因为现场有人脸识别功能，这款设备配合人脸识别和IC刷卡使用，要有足够的识别距离和刷卡空间。甲方领导听后，想想也没必要换了。最后现场重新定了安装位置和通道宽度，只修改一下摆臂就可以了。敲定方案后，甲方领导对我们品牌有了一个重新认识。

通过这件事，自己总结一下，项目遇到所有的问题，还是沟通中出现了问题。沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能。

销售不用自卑

▲ 石家庄办 张璟瑞



刚做销售的时候,会觉得需要很卑微。尤其见到老板时,有种坐立不安、语无伦次的表现,害怕客户拒绝自己。当客户提出反对意见时,还有失败的感觉。

做一段时间的销售后,真正的反省了过来。人与人是平等的,是相互之间的一种尊重。不管是面对的老板,还是面对的经理,以及项目经理,不需要低声下气,不需要逢迎献媚。摆

正心态,做销售不是低人一等,不是我在求你。而是相互之间的一种合作,是相互的尊重、信任,是你对我的产品满意,我给你的方案满足你的需求。

从事销售工作并不丢人,这是一种职业。只要放下自己的架子和面子,摆脱自卑心理的束缚,成功的把自己销售出去的时候,通往成功之路的大门就为你敞开了。

投标要领



▲ 深圳办 侯智兵

由于一些同事跟进集成商客户开发缺少经验,本人借助三年来投标实例及经验,与家人交流和切磋。

不管是项目标还是集采战采标,作为项目直接业务负责人,要清楚这个标书的所有统筹、规划,都要自己来完成。哪怕是自己没做过,也应该以自己为中心。

一、拿到标书时,第一时间要完成审标

标书需要打印出来,每一页需要业务负责人一条一条的细看。对于不确认或者非常复杂的条款,一定要勾画并批注,统一记录。如2017年第一次做华侨城集采标时,由于客户借用电梯类特种设备的招标条款,导致标书所需的资信材料相当杂乱。如所有员工的社保、关键技术研发人员的社保、从业资质证件等乱而不齐。这种公司没有现有的资料可用,就需要提前和相关人员以及人资部门沟通,让其配合。信息集采比项目标要复杂,也更容易出现差错。

二、做好招标答疑

正常的招标,一定会有答疑。很多业务员认为答疑没有用,或不知道如何去答疑。要纠正一点,答疑不一定要改变甲方的招标要求,而是要明确甲方招标的目的,甚至是藏在标书条款后面的一些东西。

2019年深圳办参加华为项目投标,在招标文件上,技术部分全是富士的图片,甚至型号都是富士的。那么我们就直接

提问,对方是不是默认选择富士?而甲方回复只是作为参考,不需要和富士一模一样。为什么要提问?因为只要问了,才知道客户只是用富士作为参考。也就相当于甲方作了承诺:不用跟富士一模一样,达到要求就行。这样对于我们的设备选型就拓宽了思路。假如不提出这条质疑,我们只会想着怎么去迎合甲方的招标条款,会让自己变的非常被动。

三、制作标书逻辑顺序非常重要

做完一二两点,我们就能拟好标书的顺序,知道重点和难点。在制作标书时,需注意以下几点。

标书制作顺序。资信-技术-商务报价,尤其是大标、难标,报价建议一定放在最后,且时间1天左右即可搞定。

难标、复杂标提前作好任务派发。复杂的资料需要商务、人资甚至是财务、生产来配合完成。提前建立沟通群,将任务派发,并规定时间完成。再由业务负责人到期收集整理。

越是时间充裕越要提前制作完成。很多人有一种习惯,不到投标最后2天不着急。到了投标时才发现错误很多,漏掉很多东西。最后只能通宵加班,人搞得精神疲惫,做的标书仍是错误很多。

四、报价要理智

投标并不见得一定会中,那么价格可能成了我们唯一期望的手段,价格往往决定了分数的上限。在没有关系又想做好项目情况下,建议报价时多和公司其他人咨询沟通,把主要竞争对手都能摸到。一定要与领导、同事多咨询,听取建议。不要盲目低价。

优秀的人更尊重别人

▲ 今迈物流部 李春晓



有人说,世界上最美的语言是赞美,最好的美德是尊重。

工作中,要多给予同事尊重。每一项工作都有固定的流程,在不违背原则的情况下,面对同事的不同,要给予尊重与理解。即使同事做的不对,也不要急于否定。首先对他的付出给予肯定,尊重同事的劳动成果,再指出不足之处,鼓励对方。网上流传这样一段话:以前我以为被人尊重我,是因为我优秀。慢慢的我明白了,别人尊重我,是以为别人优秀。优秀的人更懂得尊重别人,对人恭敬,其实是在庄严自己。

要多发现同事身上的闪光点,每个同事都有值得我们学习的东西。学会欣赏,由衷的赞美,可以让彼此都有个好心情,拉近同事间的距离,令工作氛围更融洽。赞美后真心学习,让自己的能力得以提升。

尊重与赞美身边的每一位同事,每一位家人,让每一天都在美好中度过。

尊重是一波清泉

▲ 今迈研发部 曹国强



学会尊重与赞美,不仅是一种修养,更是一种品格。任何人都可能尽善尽美、完美无缺,我们没有资格用不屑一顾的眼神去嘲笑他人。

假如别人在某方面不如自己,我们不能用傲慢和不敬去伤害别人的自尊;假如自己在某方面不如他人,我们也不必以自卑或嫉妒去代替应有的尊重。一个真正懂得尊重别人的人,必然会以平常的心态、平常的心情、平静的心境,去面对所有事业上的强者与弱者、所有生活中的幸运者和不幸者。

尊重,是一缕春风,一波清泉,一颗给人温暖的舒心丸,一剂催人奋进的强心剂。它常常与真诚、谦逊和宽容相得益彰,与虚伪、狂妄和刻薄水火不容。给成功者以尊重,表明了自己对别人的成功是敬佩、赞美与羡慕;给失败的人以尊重,表明了自己对别人失败后的同情、安慰与鼓励。

只要有自己对别人的尊重在,就有人间的真情在,就有未来的希望在,就有成功后的继续奋进,就有失败后的东山再起。

尊重是一种常态

▲ 今迈研发部 董帅卿



每个人都会有自己的发光点和长处,哪怕是一个微不足道的行业或工种,我们就要学会尊重每个人。

为了公司的发展,往往会注入一些新鲜血液。有的是刚毕业的大学生,有的是从其他公司离职后过来的,但我们不能不尊重别人的以前。虽然我们入职时间比较长,但不代表我们就比别人强很多。

之前我面试过一个刚毕业的大学生,后来入职了。之前一直觉得他就是刚毕业的一个学生,没有接触社会,对我们的产品啥都不了解,啥都不会,需要重新教他。难免有点对他不尊重之处,比如说必须按照我的要求来做,我来的时间长、经验足。但有一件事却出乎我的意料:在我做一个软件接口调试时,遇到了一个困难(ps:这个接口的语言我不是很懂)。这时候我想到这个新来的大学生,然后就问了一下。谁知道他一下子就看懂了,而且还告诉我应该咋做,怎么调试,怎么优化。这时候发现他就是我的老师,我发现我错了!虽然是一个毕业生,但他学的东西不一定比你少,在某一方面比你强。

尊重应该是我们的一种常态,要有这种意识。就是每天凌晨5点钟打扫马路的清洁工,没有他们就没有好环境,也应该从心底尊重他们。

在尊重中达成 共识

▲ 今迈五部 李齐

与家人、同事、客户之间的沟通，都离不开相互尊重。不管是做人还是做事，与什么样的人沟通，说什么样的话都很有讲究。在适当的场合说恰当的话，做恰当的事，会赢得对方的称赞。

工作中我认为尊重和赞美必不可少。因为销售型的公司大多需要部门之间的互相配合，才会把一件事情做好。作为销售更不用说了，与采购部门、技术部门等都需要大量的沟通与配合。有时候会遇到一些分歧、争议，但我们的出发点都是好的，都是共同把一件事情做好。只是所站的立场和角度不同，考虑的问题不同。

作为销售，我们想的是尽快把报价发给客户，尽快成交；作为采购来说，需要和上游供应商沟通确认产品，需要和技术部确认好现场，客户所需功能是否可行性等等；作为技术部，需要和客户确认标准、确认现场等。我们的工作都是环环相扣的，任何一步谁都不能掉链子。

所以，我们在沟通中遇到问题时，要学会站在对方的立场和角度考虑问题，多学会为他人着想，多听取意见。更重要的是要学会肯定、尊重和赞美他人。

尊重是销售的 必备素养

▲ 深圳办 余胜才

对我们销售而言，尊重尤为重要。我们面见的每一个客户，都需要给予对方足够的尊重。不管客户职位高低，能量大小，要谈成一个项目，客户任何一丁点帮助都会带给你意想不到的效果。所以在面对任何客户时，我们都要保持最基本的礼貌和尊重。这样客户才会给我们回馈他得到的尊重，从而洽谈合作也能顺利进行下去。

尊重是我们销售人员的必备素养。只要你尊重客户，获得客户认可，即使这个项目没有成功，但他对你印象很好。如果他社交圈子里的朋友有这方面的需求，他会把你推荐给他的



朋友，这样无形之中我们就会得到更多资源。反之，如果你不尊重你的客户，你的客户也就不会搭理你。因为人都是情感动物，你给他的不是他喜欢的，而是他反感的，那你自然得不到他的友谊，更别谈合作了。

不管从事哪个行业哪个职位，尊重都必不可少。以德报怨的人很少，不要想着所有人都是围着你转的。

学会理解他人

▲ 商务部 常松阳



读完王总的《学会尊重与赞美》文章后，突然间领悟到了一个道理。商务部作为对外服务窗口，不管客户以什么样态度与你沟通，我们都必须端正好自己的态度，学会换位思考，了解客户真实需求，理解客户的难处。只有这样，客户才愿意跟你沟通交流。每个人都希望自己被理解，你只有先理解别人，别人才会理解你。

对于部门内部，出问题时不要一味指责和批评，应该共同承担责任，然后分析问题，找到问题的根源，避免类似情况发生。要站在他人角度思考问题，假如自己做这个事情，会不会也犯这样的毛病，犯错后应该如何改正？

在日常工作和生活当中，我们要以善意的眼光看待他人，以宽容和理解的心态对待他人。理解，让心和心靠得更近，人和人处得更好。



职场上的尊 重与赞美

▲ 财务部 张青春



对于刚入职场的员工来说，很多东西和学校学到的差异很大，要达到理论联系实际，需要不断在工作中学习和提取。学习老员工好的工作方式和方法，取其精髓，去其糟粕，在工作中不断提炼，形成一套自己的工作方式和方法。新人刚开始可能会走不少弯路，但自己走出来的比从别人口中听来的要印象深刻，不易忘记。

比如不会函数的人，要从一个表格各种数据中提取其中一部分产品的合计数，那么他就会把一个个数据从表格1中先分类汇总，再把各产品合计数数据复制粘贴到表格2中，这样费时费力。但如果懂得用函数提取，那么直接用SUMIF一下就能把数据提取出来，用函数会节省很大部分时间。当看到新同事在做相同的事情时，你不要嘲笑她不懂函数，而应该肯定她的努力，并告诉她简便的使用方法，让她学会使用各种简单易用的函数，这样工作高效快捷。

学会尊重别人可以给人以自信，给人以力量，给人以温暖。虽然人与人之间有不同的性格习惯，但是尊重却是每一个人都希望获得的。尊重别人等于尊重自己。尊重从来就不是单向的，而是相互的。你要想别人尊重你，你首先要尊重别人。你自己待人的态度往往决定了别人对你的态度，就像一个人站在镜子前，你笑时，镜子里的人也笑；你哭时，镜子里的人也哭。

真诚而友善地赞美别人，是一种修养，一种美德，是一种良好的心态，更是构建和谐社会的素质。赠人玫瑰，手留余香，何乐而不为呢？



赞美客户

▲ 海南办 杨照邦

在实际销售工作中，赞美客户是必不可少的。

第一次拜访时，可以通过赞美客户的衣着、办公环境、某件物品等，拉近与客户的距离，减少陌生感。介绍公司产品时，可以通过客户对某个功能需求赞美，让客户内心得到满

足，并顺水推舟让客户觉得我司产品与客户想法不谋而合，从而肯定我司产品在客户心中的印象。签订合同时赞美，让客户感觉到自己的选择是正确的，客户自己内心的成就感也就得到满足，从而愉快成交。

学会尊重与赞美，可以拓展自己的人际关系，获得更多的客户。

沟通中体现 尊重与赞美

▲ 技术服务部 何凤太



学会尊重与赞美最直接的表现是在沟通，要想沟通好，会说话是一种非常重要的能力。尤其工作上能够把话说到别人的心里，更容易得到别人的认同。沟通顺利了，工作效率自然也就随之提高。

学会尊重与赞美，就别习惯性地贬低别人。比如说对方对某件事物感到新奇，就说对方没见过世面。这样很容易把天聊死，没有人会愿意和这样的人打交道。又比如在培训的时候，培训讲师讲到一些简单基础知识，不要习惯性地说“这么简单，谁不会啊？”，这样的话出口，很容易招来别人的不满。毕竟，培训师也是花了心血与时间准备课程的，我们应当给予尊重与赞美，而不能一言否定别人的劳动成果。

学会尊重和赞美，并不是生硬的照搬夸奖之词，而是不刻意的，发自内心的赞美。只有这样，才能让人如沐春风，从而对你产生好感。俗话说伸手不打笑脸人，所以常常带微笑也是尊重与赞美的表现，像前台吴妹这一点就做得非常好。

让我们一起学会尊重与赞美，多传递正能量，让工作与生活都变得美好，让人充满活力，创造价值。



多点尊重 少点指责

▲ 生产部 张井高



谈起尊重与赞美,有些人以为点头哈腰就是尊重,一味夸奖他人就是赞美。我读完王总《学会尊重与赞美》这篇文章后,对尊重与赞美有了更深层次的认知。

工作中有些同事遇到问题,在沟通协调时总认为对方没有做好,没有按照自己所想的方向去进行,达不到自己想要的效果。就此开始各种挑刺、责备与抱怨。这类事情不久前我刚经历过。

8月份,公司内部进行一次特殊非标订单沟通协调时,有位业务建立了钉钉群,要求尽快完成他接的非标订单。因产品要求的特殊性,公司从来没有接触过此类工艺的产品。虽然非标订单的源头不明确,但公司研发、采购、生产都在全力配合,主动找供应商、友商了解产品要求及生产工艺。

而那位业务员却说公司没有配合好,没给他解决问题,就在钉钉群说一些很激进、难听的话。经过研发、生产、采购的通力配合,最终如期将产品交付出货。那位业务员收到货后,仍觉得产品不是他想要的,又在公司群里说产品验收不过关,客户不满意产品体验,会让他流失客户。

对于那位业务员在整个沟通过程中表现出来的激进、责备、埋怨的态度和交流方式,我更加体会到王总所提到的尊重与赞美是何等的重要。一个不尊重他人,只会一味抱怨、指责的同事,不仅影响同事间的关系,还会逼退一些潜在的客户。

即使产品工艺出现点问题,都应以相互尊重、相互鼓励的方式去处理,而不是指责和抱怨。



我所理解的 “尊重”

▲ 技术服务部 陆丹



我作为技术服务部的一员,每天都要面对不同的人群,比如研发、客户、商务等。很多时候,我潜意识想如何把这件事办成。例如经常遇到客户电话报修故障,需要紧急处理的,都是先把客户安抚好,给客户回复多长时间能处理好。这样客户心里才会踏实,也是对客户的一种尊重,同时也让客户接受了你建议。

王总倡导把道尔打造一个有责任感、使命感、荣誉感的优秀团队,营造一种相互尊重、相互理解、相互学习的工作氛围。对此我感触颇深,特别是与研发人员沟通问题时,研发人员每次都信心满满地说产品没问题。等我把确认无误的产品设置截图给研发人员,沟通再三后,发现还是软件上研发出了问题。

我经常看见胡工为了处理问题,在研发三楼一坐就是一下午。这时我就想,我们的沟通的确存在问题,而最大的问题就在于“研发不对外”。

作为技术服务人员,每次处理问题都是要把问题先描述好,还要努力去向研发以及销售学习专业知识。技术服务部作为对外部门,人人都要有强大的内心。不然,面对这么多沟通对象,特别是客户,要是因为客户一两句不好听的话就觉得伤自尊,那每天都得吵,产品如何能销售出去!

我想起一句令我感触很深的话:从自身做起,学会尊重;海纳百川,才能容纳更多。

带着审美去看人

▲ 今迈财务部 邵佳琳



学会尊重与赞美,其本质是多鼓励,多给力,多包容,多传递正能量。不论是生活中还是工作中,人很容易不自觉的陷入打击别人的现象中。遇到错误时,不是先了解前因后果,而是先指责当事人的不是;遇到问题时,不是先解决问题,而是揪着犯错的人不停的质问。我想这种现象是和学会尊重与赞美相背离的。

在工作中发现他人优点,我们要毫不吝啬的赞美,这也是对别人劳动成果的肯定和尊重。对工作,我们需要严谨细心的态度这毋庸置疑,但是人无完人孰能无过,有问题先处理问题,虽然会生气会质疑,但还是先把情绪放一放。尊重,是脸上抹真诚的微笑;尊重,是在他人发表不同意见时的倾听;尊重,是为别人付出的努力而鼓掌。

如果你带着欣赏、赞美的眼光,带着审美的心情去看一个人,就必定能从他身上发现美好的东西。这正如罗丹所说:“美是到处都有的,对于我们的眼睛,不是缺少美,而是缺少发现。”



谈判中的尊重 与赞美

▲ 采购部 袁宝莲



采购的日常工作,离不开沟通和谈判。沟通顺利,谈判成功,工作效率自然提升。沟通的顺畅,谈判的成功基于尊重与赞美,当对方得到尊重和赞美,心情会变得愉悦,双方更容易达成共识。

采购虽然主动权在甲方,但谈判时不能颐指气使,而要学会尊重与赞美。甲方所提的需求,乙方也有权利拒绝。这时就需要采购方在和厂商谈判时,掌握谈判技巧。

首先,要用尊重的方式,避免对抗性谈判。不说“我想跟你谈谈我的需求”,而说:“我建议我们一起来找出解决方法”。在对方表示强烈反对时,不说“你怎么能这样说”;而是用“我了解您的感受,我之前也曾这么觉得,而后来我发现……”来提醒对方可以换种角度进行思考问题。

再者,尊重可以用来化解谈判时产生的恼火。谈判中万一对方发怒,我们需要给予足够的尊重,同时别让对方激起负面情绪。可以试着这么说:“我了解你并不很满意这个提议”,接着用“那您建议该怎么做”?这样的沟通方式能让谈判继续进行下去。

要时刻保持礼貌尊重的态度,这样沟通谈判才能事半功倍。



谈判

解决方案

THE SOLUTION

无人值守免取卡解决方案

▲ 停车事业部 陈浩



一、市场分析

传统的停车场管理主要通过给进入车场的车辆分发 IC 或者 ID 卡, 记录车辆进出时间, 作为计费的主要依据。这种管理方式往往造成塞车, 不仅耽误车主宝贵的时间, 还会影响到停车场物业的整体服务形象。传统的人工处理方式立足于人工判别作为车辆身份识别的主要手段, 容易存在车辆误放行或因私放行等现象, 为车辆管理埋下隐患。



二、系统功能

无人值守功能由移动支付 + 无车牌扫码进出两大功能组成, 具有以下功能优势。

优势一, 行业首创。在行业中率先实现, 一个二维码完成移动支付和无牌车进出场功能; 一个二维码可以同时支持微信和支付宝两大支付系统。

优势二, 兼容性好。对已经安装道尔车牌识别系统或传统刷卡设备的用户, 可以做到无缝升级, 提升车主体验。

优势三: 降低成本。无人值守功能解决了用户招人难, 人员难管理的问题。经测算, 过去一个一进一出的停车场, 收费人员配置至少 3 人; 无人值守功能上线后, 可以减少 1-2 名人员。按每人每年的人工成本 3 万元算, 一年可以节省出一套系统的费用。

优势四, 方便快捷。车主进出更方便快捷, 自助缴费, 不用找零, 停车场管理人员操作更简单, 人员能力要求更低, 移动支付效率更高, 资金更安全, 管理难度减小, 没有收费漏洞。

优势五, 便于维护。系统利用互联网为媒介, 对停车场的整个系统软硬件运行状态进行实时监控, 实时故障判断, 实时远程故障处理, 维护更容易, 售后更及时有效。

三、系统应用

食堂出入口设人脸识别通道闸控制, 刷脸扣费开闸通行;

四、系统优势

1、提升企业形象

人脸识别技术具有非接触优势, 自动识别, 无感通行。如应用于职工食堂, 可以瞬间给职工和来宾留下深刻的印象, 增强了对企业、单位的信赖度。

2、改善职工福利

本系统的关联帐户功能, 可为职工、职工家属分别制定不同的消费模式, 灵活应用, 既体现了人性化管理, 又能将伙食补贴、单体福利, 尽可能多的用到职工本人。

3、节约食堂开支

本系统取代了传统 IC 卡消费, 从根本上杜绝了代刷、冒刷现象, 从而避免了浪费。

4、技术先进

采用先进的人脸识别技术进行身份验证, 具有唯一性, 识别速度快, 识别准确度高, 免接触, 防盗刷, 无损耗, 系统扩展性好。

5、云端管理

系统采用 BS 云端架构模式, 设备与后台实时通讯, 消费数据实时上传, 保证账户数据准确性。无须安装客户端软件, 可通过 Web 浏览器查询、管理消费数据。



3050 的前世今生

▲ 门禁一卡通部 杨玉寿

3050 前身诞生于 2018 年 8 月, 硬件外购, APP 由邓如桔研发, 而我则负责接入一卡通 4.0 系统。3050 采用国外 A 家算法, 只能实现简单的人脸登记和识别功能, 识别效果很不理想, 但还是在去年 10 月北京展会上展出。

展会之后, 我们开始第二代 3050 新项目。采用国内 B 家算法, 硬件外购, 由张翱翔组装, 结构由潘阳凡设计, 软件由我主导。我重新设计了 3050 架构, 沿用至今。一份《人脸识别设备概要设计》详细写明了 3050 人脸识别设备研发所需。即数据库设计与存储、需要实现的每一个功能、每一个接口规格、每一个参数含义, 都写得清楚明白。

随后我们分工, 动手开发。由沈松龙设计 APP 界面, 实现数据存储和设备内部对接。邓如桔开发监控主界面、算法接入与逻辑处理原理, 郑莲莲负责测试。我则穿插整个项目, 上层接入一卡通 4.0 系统, 底层实现设备通讯、控制补光、播报语音、处理逻辑优化等。

经过反复测试, 完整版的 3050 终于出炉, 达到室内使用的标准, 我们准备好了发布上市资料。但令人可惜的是, 由于算法达不到室外使用的标准, 第二代 3050 止步于此。

接下来, 研发部划分部门, 领导将 3050 分了出去, 开始第三代 3050 研发。

第三代 3050 由产品经理魏瑞负

责, 采用国内 C 家带算法的 AI 芯片, 张翱翔研发主板, 廖少林负责结构设计, 沈松龙主做 APP 开发,

郑州汪总团队负责接入他们的 BS 系统。

经过我们千辛万苦的三次改进和革新, 第三代 3050 APP 最终得以完善美观。其识别效果理想, 达到了室内、室外双重使用标准。在这里, 我希望它早日上市, 和 6011、3060、3020、6012 一起, 为公司占领更大的人脸识别市场。

强大的 Nodejs

▲ 技术服务部 姜全英



记得刚开始参与公司开发的 4.0 版本物业云系统时, 听说要用 Nodejs 语言开发数据层, 我当时一头雾水, 不明白这所谓的 Nodejs 语言究竟是什么?

于是, 我开始在网上查找资料, 才知晓 Nodejs 原来是一种基于 JavaScript 的跨平台开发语言。所开发出来的网络应用程序性能非常好, 响应速度非常快、更易于扩展。而且 Node 使用事件驱动, 非阻塞 I/O 模型而得以轻量和高效率, 非常适合在分布式设备上运行数据密集型的实时应用。除此之外, Nodejs 还有很多其他编程语言比不上的优点。

了解清楚 Nodejs 语言后, 我在邓工的带领下, 开始在他搭建的框架下面慢慢模仿着写代码, 实现接口, 直至完成这个项目。

从接触到熟悉, 我觉得 Nodejs 这款编程语言功能强大, 效率极高, 语法与 JavaScript 相同, 对开发人员来说比较容易上手。Nodejs 有丰富的库, 使用方便, 支持高并发, 部署和移植都非常方便。

美观好用的 效应追求

▲ 视觉设计部 李玲



当产品的外形足够美观时, 客户一般会容忍一些在其他方面轻微、影响较小的功能性问题。当产品外观缺失美感, 没有吸引力时, 客户第一印象就不太好, 往往不再去进一步了解。

眼睛是支配大脑接受信息主要的来源, 人类大脑有 50% 的功能用于视觉处理, 而大脑处理的 90% 信息量来源于视觉。大脑的处理系统, 对文字仅有 20% 记忆能力; 对图片则高达 100%。可见图片形式的呈现多么重要。

爱美是人的天性。同类衣物商品, 如果有气质相貌出众的模特试穿进行展现, 购买者就会很容易产生代入感, 从而快速下单购买。

一张好的图片, 是吸引人观看的重要因素之一。但如果仅仅只有美观, 其他功能体验效果太差, 吸引力同样会大打折扣。

售后不能只当“救火队员”

▲ 今迈西安办 叶茂生



公司经营的设备与客户的日常生活密切相关，当设备出现故障时，客户恨不得让我们立马抵达现场进行解决。故障出现的次数多了，必定会影响我们业务的开展，造成其他工作滞后。

售后工作是比较被动的，要等客户反馈故障。但客户反映设备故障时经常不仔细检查，给不出原因，直接让我们派工上门。往往待我们抵达后，客户自己已经摸索着解决了故障问题，或者是我们售后人员几分钟就将故障解决。这些小故障，技术员或资历老的业务员通过电话指导就能帮客户解决。而我们来回坐车跑了两个小时，只是做了一个“救火队员”，付出与回报不成正比。

还有一种情况，客户反馈我们系统或设备有故障。我们通过远程或者电话指导未解决，只好派人上门。但技术员登门时，系统和设备又是正常状态。技术员熬时间，顶着太阳观察了大半天，却未出现客户反馈的故障。技术员返回后，还没到下一个现场，客户的反馈电话又来了，不胜其烦。这种事一旦频繁，显然会有损我们在客户心中的专业形象。

那么，我们的技术员在充当了“救火队员”之后，有没有对本次的技术问题进行总结？下次出现这样的情况，应该怎样解决比较省时省工？如何通过技术改进，避免以后出现同样的问题？

我们虽不能从根本上杜绝电子产品出故障，但我们有办法通过自身努力，让设备运行更稳定，令设备出故障概率大大降低。

“救火队员”的工作方式要保留，但解决方法需改进。避免工作陷入疲于奔命的状态，让销售人员对公司产品更有自信，让技术人员处理问题更加从容，让客户对我们的依赖不断增强，为我们的产品销售提供源源不断的动力。



制作开箱安装视频心得

▲ 电子商务部 李怀豪



6月，接到领导交代的任务，制作一个装饰网店用的开箱安装小视频。当时接到这项任务，有些不知所措。去看了一些别家网店的开箱视频，因为行业不同，一直没找到制作的头绪。有时也会产生一些失落情绪，觉得做不来。

后来仔细想一想，思而不做无异于白白浪费时间。与其这样，还不如摸着石头过河。毕竟想得越多，执行起来难度就越大。拍摄过程中也遇到特别多阻碍，把所遇困难罗列出来之后，将其分解成数个小困难，然后在同事家人们的帮助下，这些困难被一一克服，最终圆满完成了任务。正应了那句话，当把困难全部罗列出来时，困难就解决一半了。

有些道理只有亲身经历了才能明白，在面对任何问题的時候不要轻言放弃，有时候你不逼自己一把，根本不知道自己潜力有多大。



紧跟产品更新

▲ 今迈五部 杨建

2017年六一儿童节那天来到今迈，不知不觉已两年有余。从一名销售人员转为一名技术人员，对我而言无疑是一个新的挑战。我深知技术岗位的重要性和处理问题的严谨性，不能容许自己犯任何错误，因为自己的一个小错误可能会给公司带来难以弥补的损失。

从刚转入技术人员的懵懵懂懂到现在的小有所获，期间经历了很多很多。既有同事之间为了一个项目共同努力时的喜悦，也有因为意见不统一而引发的激烈争论！

记得自己第一次做售后时的糟糕局面，虽然在出发前主管叮嘱再三，把问题描述得很详细。但到现场后我却手足无措，因为现场的设备和自己之前所了解的根本不是一种类型。一个简单的联网门禁不通讯问题弄得我满头大汗，为了不让客户发现自己是一名新手，我只能不断笑着掩饰尴尬。

自那之后，我汲取教训，努力学习，让自己每天都能进步一点点。直到今天，虽然我对自己的专业技术还不够满意，但处理一些最基本的设备故障还是能信手拈来。

随着部门产品的不断更新，从独立门禁到联网门禁，从刷卡、刷指纹的一体机到刷动态人脸设备，产品从简单到复杂的更迭，这对我来说无疑是一个新的挑战。所幸通过不断的安装实践和理论学习，我还是能紧跟产品更新步伐，做好自己的本职工作。

销售人员要八方来单

▲ 今迈五部 吴传辉



销售型公司本身是为客户服务。每个人性格不同，做事方式不同，就会遇见不同的问题。现在信息越来越透明，各个厂家也在提高自己的服务质量，提高自己的竞争力。客户对厂家越来越挑剔，成单来之不易。

客户有时候会因为产品和配合问题有情绪，有意见。作为厂家，我们要换位思考，考虑甲方给客户的压力等，及时做好配合解决问题。要尊重每个客户，不要因貌取人，不要因为单子小、客户不专业不耐烦。有些客户的大单，也是从很小的订单合作开始的。不要因为不好沟通就不去联系，回避解决不了任何问题。跟客户沟通的时候，要找客户感兴趣的话题，找客户的闪光点和爱好，及时称赞认同，大家会更聊得来，也能让客户更快的认可自己。我认为销售人员最高境界，是左右逢源，八方来单；润物无声，水到渠成。

公司内部虽然有职位高低，工龄长短，但只是分工不同，岗位不同，没有高低贵贱。职位越高，责任越大，需要沟通协调的工作越多。当出现问题时，作为管理者要对事不对人的沟通。另外注意沟通氛围，尽量轻松融洽，不能有情绪，要了解事情的原委和工作的困难后再做决定。

每个人都有自己的优缺点，我们要主动发现同事和下属的闪光点，多鼓励，多赞美，多肯定。每个人都有自己的主见和想法，多尊重大家的意见，意见被采纳了，大家心情好了，状态也好了。工作中各岗位的紧密配合，拧成一股绳，才能有效提高团队效率和战斗力。



营销与市场

MARKETING AND MARKET

守得云开见月明

▲ 渠道部 刘明



来道尔一年有余，在道尔精神熏陶下，我认识到自身有许多不足之处，还需要努力提升。

作为一名销售，在我原本的观念里，只要把产品成功卖给客户，就算完成自身工作了。至于产品到客户手中使用的如何，我并未考虑。来道尔之后，我才意识到，这种想法过于浮躁。自己并不具备一名优秀销售的素养，缺乏对未来的规划，以及没有足够的耐心。

现如今以我的眼光来看，销售卖出产品只是基础，在此之上应为客户提供品质服务保障，得到客户认可，并乐于介绍朋友给你认识，这才是销售最高境界。

做一名销售，要从理性层面上，得做好三方面。一、要向专业人士虚心学习，不能不懂装懂忽悠客户。二、多下车间、展厅参观，加强自己对产品的理解。在面对客户疑惑时能快速给出解答，展现自身专业性。三、工作进展不顺时要寻求他人帮助，这样既能提高效率，又能促进同事间友好关系。

从感性层面上，销售还得学会耐心倾听。客户、经销商遇到问题时，要认真分析，给出解决方案和对策。

再者，作为销售人员还得研究竞争对手。对方的硬件、软件、产品价位、产品功能都得掌握到位，然后和本公司产品设备作比较。在客户同时在两家甚至更多家公司中做抉择情况下扬长避短，从而让客户更倾向于我们的产品。

千言万语汇作一句话，多思考多沉淀。我相信，只要努力提升，总有守得云开见月明的一天。

客户的三种类型

▲ 深圳办 陈银浩

作为销售人员，每天都要跟不同的客户打交道，而每个客户的习惯和性格又不尽相同。这就要求销售人员对各类型客户要有一定的把控能力，在了解他们的性情前提下针对性的交流，方能达到最佳的沟通效果。我以过往销售经历，罗列几类类型的客户，并说明这几类客户注意的地方。

1、谨慎型

对于这类谨慎性格的客户，沟通从开始到结束，都需要注意细节。他们不像大大咧咧的客户那样只关心主要问题，谨慎型的客户他们会关注每个细节点。这就要求我们要有极佳的耐心，对客户提出的细节问题做好完整记录。

2、拖拉型

这类型客户相对比较懒，前期沟通好的时间节点经常要拖。有一点必须注意把控的就是货款，从沟通各项事宜开始，就要把回款方式及节点铺垫进去。

3、利益型

利益型客户最关注成本，所以在谈判开始，就要让客户感觉到我们的产品性价比高，还要了解到他的心里预算，以免谈了半天，因为价格问题导致双方一拍两散。



予以扩展和丰富；简单则是对复杂事务的一种高度提取，是要在复杂当中抓住事物的本质。

复杂的事情简单化与简单的事情复杂化，并不是对立而不可调和的，我们要在工作和生活中将两者有机结合起来，就像读书，既要善于把书变薄，又要善于把书变厚。道理你我都懂，然知易行难，提升还需进一步努力。

重在定位

▲ 中试部 高玮



在生活节奏越来越快的紧张环境中，人往往都会有迷失方向的时候。所以在开始动手做某一件事的时候一定要明确方向，规划重点，将一些旁枝细节抹掉，俯下身子做到心无旁骛。不能做着做着就偏离航道，造成尾大不掉的结果。我们要带着初心前行，秉承匠心，做出引领行业的精品。

前段时间是空调销售的旺季，出人意料的是后起之秀奥克斯在空调销售榜单上遥遥领先，将行业老大格力远远甩于身后。由此可看出奥克斯在迈入空调行业时的决心之大，定位之准，不然何以凭借短短几年时间就有叫板格力的能力！

奥克斯火速崛起关键因素是什么？

定位！定位！定位！奥克斯以低价位的产品，定位3线以下城市的市场，不仅在销售地域上远离格力，而且以适合3线外城市的价格拉动消费。从而扩大自己的品牌力度，进而推动自己的品牌口碑，提高用户基数。如果奥克斯一开始就定位高端，然后在1、2、3线城市与格力竞争，我相信奥克斯的最终结果会是全线溃败。

奥克斯成功的案例给我们很大的启示。定位你的工作，定位你的方向，坚定你的信心不动摇，不忘初心方得远行。



简单与复杂

▲ 今迈一部 张怀广



前几年，刚开始做销售的时候，我的直接领导卢总经常说这样一句话：复杂的事情简单化，简单的事情复杂化。这与上学时老师讲过的“学习就是一个先把书读厚，再把书读薄的过程”是一个道理，都非常有哲理。

对于简单和复杂，每个人都有不同的理解。几年的销售经历，让我对这句话有更深一层的理解。

复杂的事情简单化，就是要在我们面对问题的时候，找到问题的关键，从关键处入手，就能快刀斩乱麻，高效解决问题。复杂的问题简单化，就是追求效率的提升。

简单的事情复杂化，就是要在我们工作的时候，把一件简单的事情做到细致入微，趋于完美。这要求我们对待工作要有足够的责任心，将事情做到最好。

总而言之，复杂就是对简单事物的一种完善，是要把简单



用尊重打开销售新通道

▲ 今迈1部 吕广威

王总这篇文章从心理学的角度讲尊重与赞美的重要性，又结合道尔的产品理念，运用到日常沟通和工作场景中，将赞美与尊重提升到关乎公司和谐与稳定的高度。

赞美客户，可以大大提高客户对我们的好感。前段时间濮阳别总来公司考察，他凌晨四点钟从濮阳出发，到公司后，我说了一句：“别总起了一个大早，但依然精神抖擞，身上的干练和精气神，看着依然还是30岁的状态！”这一下子拨开了别总身上的疲惫，脸上露出了笑容。接下来的沟通就比较顺利，也有利于后期达成长期合作。

尊重客户，是我们的职业道德。对待客户要亲切有礼，不卑不亢。因为销售就是做生意，生意就是交换。要让客户肯花钱，我们就要提供有价值的商品，至少要让对方觉着我们的商品是有价值的。商品包括实物，也包含我们提供的售后服务及使用体验，最终要等价交换。保持对客户的尊重，会换来客户对我们及其产品的尊重。

鬼谷子说：“摄心者，谓逢好术者，则为之称远。”这句话的意思是，收取人心的方法，就是遇到爱好技艺与道术的人，称赞他们的技艺与道术，对他的奇特所长表示惊叹，使他们盛名远播。



尊重是销售人员的素质

▲ 深圳办 余胜才

王总在《道尔云》第九期讲到尊重与赞美，我谈谈自己对“尊重”二字的见解。

尊老爱幼是中华民族的传统美德，尊重两字，从古至今都是个人素质的体现。生活中大家都有体会，尊重是相互的，你尊重别人，别人也会反过来尊重你。

对我们销售而言，尊重尤为重要。我们面见的每一个客户，不管对方职权高低、本事大小，都得抱有足够的尊重。因为我们要谈成一个项目，客户任何一丁点的帮助都会给你带来意想不到的效果。所以我们在面对客户时，必须谨记给予对方尊重，这样客户才会对我们有好感，从而更容易促成项目的合作。

尊重是销售人员的必备素养，你尊重客户，即使这个项目没有达成，但客户对你的印象会非常好。如果他身边朋友有这方面的产品需求，他就有可能把你推荐给朋友，这样无形之中我们就会得到更多客户资源。与之相反，如果你对客户不尊重，轻则没法达成项目合作，重则会拖累公司，损害公司口碑声誉。

不管从事任何行业，尊重都特别重要。只有牢记这点，我们才能在销售业务上越做越好！





销售要守住原则和底线

▲ 今迈西安办 叶茂生

作为一名在一线爬摸滚打的业务员，我碰到过形形色色的客户，他们的素质参差不齐。正因为这样，遇到一些难缠的客户时，可能会导致业务无法进行下去。不管遇上哪一类客户，我们都得守住原则和底线。

那么，究竟该怎样保持自己的销售原则和底线，让客户从轻视你转变为重视你，并认可你呢？

一是需要储备专业的产品知识。如果客户在问你产品知识时，一问三不知，客户马上失去继续洽谈的兴趣，从而使业务销售戛然而止。销售底线就是不要为了成单牵强附会。自己有没有能力做到的事情以及产品有没有这些功能，都得明确告知，不能为了自己的销售业绩夸大其词。那样做往往会适得其反，不仅使客户反感，还会影响公司口碑。

二是坚守产品价格。和客户谈价格时，是业务进行到成交的阶段再谈。谈价格不宜过早，早了可能会吓跑客户，也有可能让客户把你的价格范围做了定义。最好的价格谈判方式，就是以成交为目的，给客户从产品的品质、价值、服务质量，到售后各个方面加以说明。如果客户一味追求低价产品，那势必会造成其他方面的缺失。而缺失的方面恰恰是客户自己无法弥补的，甚至会给客户带来更大的损失。我们必须坚守产品所能对应的价值范围，一味地降价讨好客户，只会令客户看低公司产品并索要更低价格。相反，坚守底线更能赢得客户的尊重。

三要察言观色，给客户适当帮助。在与客户谈合作过程中，尽量表现热情，和客户交朋友。如果客户有困难，自己能顺手解决就给予帮助。这样容易获得客户的好感，促进后期谈判顺利进行。但要在自己力所能及的范围内，并且不损害公司利益的前提下给予客户帮助。若是超过该范围，就得适可而止。

在销售过程中，势必会遭遇处处碰壁的窘境。只有不断总结经验，改进工作方法，才能有所进步，有所成长和成就。

数据之美

▲ 电子商务部 张晓辉



可能是岗位的原因，我闲下来时总喜欢研究数据，醉心于在数据当中探究规律，以期能对事物进行有效的改善。

在最近工作空窗期，我不由开始思考，我们的产品，应如何定位？

个人所见，产品是以市场为导向，产品定位一定是符合品牌定位的前提下，深入调研相关产品，对市场做剖析。通过各种属性解析出无数的细分市场。再对各个细分市场做调研，了解市场空间、价格区间、竞品详细信息、目标受众属性等。然后结合我司营销团队构成，研判竞争难度、市场人员及销售渠道以及目标客户的契合程度，再从中选择一个更有利于我司发展的细分市场进行产品研发。

为实现上述目标，我司还需做存量用户分析。

我们现有的客户群体是如何组成的？直接使用方有多少？集成商多少？产品销售型经销商有多少？我们的联系人男士有多少，女士有多少，大家的年龄分布是怎样的？都遍布于哪些省市？职务是如何分布的？各种属性和销量之间的关系是怎样的？

再往上捋，实行网络推广。

有了上述的属性和定位之后，我们的网络推广将更具针对性。现阶段是广撒网，所属行业的大词均在推广，访客标签也无法精准定义。导致吸引来的客户并不一定适配我们的产品，唯有更加精准的定位之后才能使钢用在刀刃上。

这是一个艰难的过程，但蜕变将会是美丽的。



销售冠军 杨超辉

本期“今迈星榜样”是来自安防一卡通事业1部的杨超辉，下面是采访对话。

郑翠晓：作为7月份今迈星榜样，请问你的7月销售任务是多少？实际完成了多少？

杨朝辉：我给自己定的七月份任务是13.5万，实际完成64万。

郑翠晓：太厉害了！我看到今年公司排名上，你目前还保持着第一的名次。7月应该是有成交大单子吧，具体成交金额是多少呢？

杨朝辉：是有较大的单子。本月完成了一个某学院的项目，总金额在70万左右。

郑翠晓：平时成交小单就很不不容易，签下大单的过程肯定更加曲折，能不能跟大家分享一下这个项目的成单经验？

杨朝辉：这个项目整体沟通配合前后有三年时间。前期主要是沟通项目上的初期设计、立项、预算上报审批等，直到今年初才开始进行项目的招标及实施。这个项目我总结了一些，有三点可分享：

一、取信于客户。在此项目之前，客户已与我四年的合作时间，合作中也有有一些小的摩擦。前期合作一个一卡通项目，软件部分在使用过程中发现漏洞，导致甲方用户体验不好。项目实施过程中我们没有逃避存在漏洞的问题，而是积极协调厂家和上游资源为客户解决问题。我前后50余次到项目现场跟甲方沟通产品的使用方式和流程，最终使用效果达到甲方预期，并全程协助经销商完成了项目的验收。我们的工作态度得到了客户的高度认可，所以这个项目在初期规划时，客户第一时间就找我们合作。

二、专业于产品。因项目从一开始就决定要公开招标，所以我们厂家能否给予工程商招标上的控标支持是工程商首要考虑的。项目具体情况跟部门魏总沟通后，魏总全力协调厂家资源给予最有力的支持，进一步增强了客户对我们品牌的信心。在项目招标实施过程中，我们在配合工程商招标资料整

理、竞品材料回馈、竞品产品价格询价、标书限标条款及得分推算演练这几大方面，都给予全面专业的配合，最终成功中标。

三、竞胜于品牌。项目成交之前，我们多次向客户讲解产品的专业知识，并协助客户进行运作，最终排除了其他一线竞品厂商，要求选用道尔品牌参数为标底进行项目招标。最后完成合作，顺利签单，得益于我们前期的品牌铺垫，用户品牌的认可和我们在招标限标参数上的优势。

郑翠晓：突然觉得销售的关系网好复杂，不仅要维系好这个项目中各个人员的关系，还要细心到通过不同人员的反馈总结所了解的情况，成单真的太不容易了，再次为你点赞！



▲ 今迈人资部 郑翠晓



行业新知

INDUSTRY KNOWLEDGE

减税降费

在行动!



▲ 财务部 张青春

一、增值税:

小微企业普惠性税收优惠政策。规定自 2019 年 1 月 1 日起,对季度销售额 30 万元以下的增值税小规模纳税人免征增值税。注意:如果当季有开增值税专用发票,无论金额大小,都应按发票上标明的增值税税额缴纳增值税,不享受免费政策。

深化增值税改革相关政策。

1、自 2019 年 4 月 1 日起,制造业等行业增值税税率由 16% 降至 13%。交通运输和建筑等行业增值税税率由 10% 降至 9%。现代服务等行业税率 6% 保持不变。

2、从 2019 年 4 月 1 日起,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。所有机票、车票、船票、火车票、高铁票等票面上需注明旅客身份,且该旅客为公司员工。注意:直接坐出租车打印出来的小额发票,不能抵减增值税额,如需打车,建议使用网约车(各类打车软件)。只要取得增值税电子普通发票的,都可以按发票上标明的增值税税额进行抵扣。

还有加计抵减、不动产一次性抵扣、农产品加计扣除等减税政策。

二、个人所得税(工资薪金等综合所得):

自 2019 年 1 月 1 日起,基本减除费用标准从 3500 元提至 5000 元。增加子女教育、大病医疗、赡养老人等 6 项专项附加扣除。

三、企业所得税:

自 2019 年 1 月 1 日起,小型微利企业认定条件放宽。采用超额累进计算方法分段计算,最低税负为 5%,优惠力度更明显。

小型微利企业,同时符合年度应纳税所得额不超过 300 万元、从业人数不超过 300 人、资产总额不超过 5000 万元三个条件。对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分,减按 25% 计入应纳税所得额,按 20% 的税率缴纳企业所得税;对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分,减按 50% 计入应纳税所得额,按 20% 的税率缴纳企业所得税。



应收票据管理

▲ 财务部 陈桐桐

随着国家金融体制的不断深化,企业赊销等交易方式不断发展,企业之间的结算关系由单一依赖银行信用,逐步转向银行信用与商业信用相结合的结算方式。汇票结算方式已成为企业之间往来款项结算的重要内容。

企业对应收票据有严格的管理制度。

- 1、商业承兑汇票和银行承兑汇票具有与现金同等的支付能力,所以需指定专人保管。
- 2、建立“应收票据登记簿”。
- 3、签发的背书转让承兑汇票,一定要在被背书人栏填写背书人的单位名称,防止倒买倒卖承兑汇票的人钻空子,减少企业风险。
- 4、票据的承兑和换新,需经保管票据以外的单位主管人员审批。

5、加强会计人员职业道德教育,提高会计人员的整体素质,使应收票据在良性轨道上运行。



快速辨识产品物料

▲ 文控室 崔媛媛

公司物料多种多样,主要分为停车场产品、通道闸产品、门禁一卡通产品等十几个系列。产品料号万变不离其宗,始终围绕着公司主体产品编制。今天介绍三类产品快速分辨方法。

产品物料号快速区分,产品配置看前 8 位。

一、DR.CC.9006

第一节“DR”,代表“道尔”字样;

第二节“CC”,代表控制机;

第三节为四位数字,“9901 中‘99’,代表恭系列;9602 中‘96’,代表循系列;9006 中‘90’,代表简系列”产品。

二、DR.TD.6314

第一节“DR”,代表“道尔”字样;

第二节“TD”,代表通道闸;

第三节为四位数字,“6314 中‘63’,代表三辊闸;6616 中‘66’,代表摆闸;6909 中‘69’,代表翼闸产品。

三、DR.MJ.3302

第一节“DR”,代表“道尔”字样;

第二节“MJ”,代表门禁;

第三节为四位数字,“3302 中‘33’,代表分体式产品;3602 中‘36’,代表一体式产品”。

以上就是公司三大巨头产品编号。简单梳理之后,是不是简单明了,能够快速分辨物料中的料号信息?



小知识

工程案例 ENGINEERING CASE

道尔摆闸入驻香港中文大学

▲ 深圳办 毛泽南

道尔产品外观设计恭雅简约，品质性能强劲卓越，被香港中文大学所青睐。7月31日，贵校与道尔深圳办事处签订采购协议，50余台道尔摆闸6653型将入驻香港中文大学。

为了完成该标书，深圳办经理侯智兵与香港中文大学负责人积极沟通，了解客户需求；与通道闸事业部杜总协商探讨，解决相关问题；与李总李文虎多次磋商，将项目存在的一些细节加以完善。并独立完成200余页的标书，最后成功中标。据悉这个项目，技术评分第一名！

这一项目的成功，是道尔人又一次突破。香港中文大学是世界著名的高等学府，是每一个莘莘学子向往的圣地。贵校青睐道尔，可见道尔产品非同凡响。

据统计，道尔设备以入驻全国300多所高校。学子、导师、教授、院士们进出大学大门，都有道尔设备保驾护航，让他们出行更安全、更便捷。这是道尔人的荣誉和骄傲！



道尔设备驻亚洲第一大跨国瀑布

日前，道尔智控（股票代码：832966）循II设备两进两出和循系列高端商用伺服机芯（0.9S—5S机调）进驻亚洲第一大瀑布——广西德天瀑布，为雄奇壮观的德天瀑布平添一份出入口科技气息，让游客在领略自然之美的同时，感受道尔智控带来的便捷舒适。



德天瀑布位于广西壮族自治区崇左市大新县硕龙镇德天村，为国家5A级景区，是亚洲第一、世界第四大跨国瀑布，也是知名影视剧《花千骨》、《酒是故乡醇》的外景拍摄地。



进驻德天瀑布的循II设备集成了车牌识别和剩余车位提示功能，大大方便了景区的车辆出入管理。

▲ 案例由商务部黄广明提供

拼命三郎 芦艳军

▲ 北京办 郑王龙



部门经理芦艳军在我心中一直是个拼命三郎的形象，从自律、坚持、责任心三个方面能够看出来，是他拥有的“三拼”品质。

首先谈谈自律。自2018年8月中旬加入北京办以来，他给我的印象是做事一丝不苟、有原则、有目标，计划安排丝丝入扣，非常缜密。

其次，就是坚持。芦经理不管刮风下雨，无论是周末休息还是节日放假，他都未曾歇过。每天早上准时起床，洗漱完毕，徒步行走约4公里到公司办事处。每天晚上几乎都加班到9点左右，才下班继续步行4公里回宿舍。就这样日复一日，很少变过。

他还有一颗对工作高度负责的心，有一双勤劳而勇于创新的手，有一副关心同事的热心肠。无时无刻向我们传递着忘我工作的正能量，用“初心”和“坚守”书写着责任与担当。

杜旭的毅力

▲ 品管部 沈显贵



读完《挑战困难》，感同身受。人生总会面对各种困难和压力，何去何从？真的勇士，敢于直面惨淡的人生。

杜旭就是这样一位勇士。通道闸作为今年公司业务的重点突破口，通道闸负责人这副担子的压力可想而知。面对困难，杜旭没有轻易放弃，而是选择迎难而上，持之以恒。几款新型通道闸同时上线，各种零部件的磨合、机芯功能的异常、软件程序的问题等，都需要一一处理，及时跟进，没有足够的专业知识和行业经验的杜旭，选择了谦虚求教。所谓三人行，必有我师。和客户交流，与业务沟通，向友商学习，让他不断成长和进步。道尔成长源泉：每一位道尔人持之以恒的学习力和不断的自我突破，他做到了。

人物点赞 CHARATER PRASING

忙碌的林成枚

▲ 通道门禁部 丘统明



停车场事业部的林成枚，勤恳务实、善于学习，还长得漂亮。我们都亲切地称呼她为“小林”。

我的办公区在她的后面，每天上班都可以看见她那忙碌的身影，一刻都停不下来，似乎有忙不完的工作和事务。我常常听到杜总和孟总呼唤声：“小林，帮我处理一下某某事务”；“小林，这个事情你处理下”。

尽管事情很多，但她每次都是认认真真地完成两位领导安排的工作，这份积极勤奋的工作态度，深得两位领导的赞扬。

这次年中培训，她一边忙前忙后，安排接待全国各办事处及经销商回深圳总部培训，一边为事业部杜总、孟总准备年中培训资料，以及研发部黄总优化培训PPT。即便如此，我依旧没听到她埋怨半句；反而是踏踏实实做好上头安排下来的工作，尽职尽责，一丝不苟。

她在各部门之间沟通协调也非常好，不仅在我们停车事业部受欢迎，其他部门成员见到她都微笑着打招呼。

业余时间，她还自学平面设计，提升自身能力。这一点，正契合上期道尔云她所写文章《改变自己》中讲的那样，将道尔精神完美体现了出来。





大明宫的守护者

▲ 今迈西安办 张宇峰

史宇，是西安办年龄最小的一名技术员，95后，来公司一年有余，工作认真负责，做事积极主动。

他负责西安北三环大明宫车场维护，每天从上班到下班都驻守在大明宫。由于大明宫设备数量较多，场地面积较大，车流量密集，维修和保养任务繁重。但他从不抱怨，一直默默坚守在自己岗位上。

近日，公司下发了一个表彰通告，表扬的就是技术部史宇。是因为他做了一件令人拍手称赞的事情。

这件事发生在一个大雨天，货车司机把道闸杆子撞坏。为了保证该口车辆尽快恢复正常出行，他第一时间自购雨衣，顶着倾盆大雨，赶到撞坏道闸处并将其修好，让问题得以迅速解决。

史宇这种冒雨抢修的敬业态度，得到了大家一致认可和称赞。也正因为平时工作认真负责，大明宫停车场负责人对他多次表扬，对公司服务质量竖起大拇指。

史宇年纪虽小，但他身上的精神品质却格外耀眼。我们应当以他为榜样，尽全力为客户服务。

吃苦耐劳的邓工

▲ 人资部 吴妹



阅读《学会尊重与赞美》一文，内心颇有感触。无论在生活还是工作中，尊重与赞美都无处不在。在人资部就有一位“秉承尊重之心相待，怀抱赞美之心相处”的同事。

他个子不高，人很热情。哪里没电了、厕所堵了、风扇坏了、空调故障了，只要找他，一切能搞定。没错，这位神通广大的同事，就是人资部电工邓金松。

记得他刚从生产部调入人资部的时候，每天准时上下班，默默无闻地干活。我时不时收到同事的消息，问看到邓电工吗，邓电工在哪，能叫下邓电工吗？

后来我一问，才知道原来是电梯坏了、插座坏了、车间风扇坏了、空调该清洗了……邓电工似乎无所不能。我们能在这么舒适的环境下工作，得益于邓电工吃苦耐劳，在背后处理问题。

让我印象深刻的是8月1日那天，下着大雨，恰好司机请假，派不了车，我只能冒雨购买举办员工生日会需要的水果。人去没问题，可买这么多，该怎么提回呢，而且还下着大雨。距离说远不远，说近不近，打车浪费钱。我决定打电话给邓电工，看他有没有空骑电动车过来。当我看到他披着雨衣，骑电动车来拉水果，我觉得这么尽职尽责的同事，应该获得尊重和赞美。



每天清洁水槽胡述霞

▲ 生产部 韩菲

记得刚来道尔的时候，装配车间没有一位女同事，而且冰冷的设备很难让人联想到有女同事的加入。胡述霞作为装配第一批入职的女同事并在职一年多，除了给装配车间添了一份柔情，更是对道尔家文化的一种肯定和见证。

胡姐从刚刚上手装配开始，一路下来勤劳朴实，勇于付出，很快便跟上了生产的节奏。直到现在经常在产量上超标，同时还掌握了所有设备的装配技能，起到了模范作用。

其中一件小事更是让人倍感欣慰。装配车间的茶水间无固定人员清理，但是胡姐默默的把这个事情承担了下来。每天早上来到车间，第一眼看到的就是胡姐在清洁水槽和整理杂物，给大家的饮水区域带来了一个很好的环境。

平时在跟胡姐的交流中也是倍感亲切。总是能感受到她温暖的笑容，而这一点在她指导新员工的时候也体现得淋漓尽致。耐心，且在讲解的时候语气平和，在教会怎么做的同时还会教怎么去自检，虽然没有多好的技巧，但是让人倍感舒服。而这带来的效果就是工作氛围更和谐。



勤奋热心的段薇

▲ 商务部 陈丽

商务部有一位年龄最小、资历最浅的妹子，但这并不妨碍她在平凡的岗位上发光发热，她就是段薇。

她学习能力很强，悟性很高，经常一点就通。销售订单下单，将对应的产品以公司的型号正确录入到系统，转化为生产单，这需要具备一定的专业知识，至少得了解公司的产品和项目现场的配置情况。公司产品料号众多，少一个字母，多一个字母，代表的都是不同的产品。刚接触时看着这些料号肯定会头疼，下单的时候不知所措，无从下手。但她努力去克服，靠着自己的学习与领悟，结合系统已有的订单，没有向他人寻求帮助，也能处理好一个又一个订单。

现在，对于自身岗位的工作她已得心应手，其他人忙不完

需要帮助的时候，她总是第一个站出来说“我帮你吧”。段薇一直这么热情洋溢，这种情绪也感染着身边的我们。我非常感谢她为我们所做的一切，能与这样一位同事并肩作战，互帮互助共同进步，我想大家的内心都非常温馨吧。



后生可畏的王燕坤

▲ 今迈四部 李冰

记得2016年春天那次招聘，我们部门进来了三名做销售的男孩。经过一段时间的磨练、筛选，这三名男孩中，最后只有王燕坤被留了下来。王燕坤是三名男孩中最不起眼的，他刚来时有点拘谨，不爱说话。尽管如此，但最后唯独他坚持了下来，这一点着实难得可贵。

他留下之后的一年时间里，业绩平平，并没有什么出众的表现。但是他一直在努力开发客户，学习产品知识，时常跟部门赵经理探讨交流，跟其他部门的同事也相处融洽。虽然年纪小，销售方面没太多经验，但他够努力、够勤奋。每天打电话开发客户，上招标网查找相关采购信息，安排出差拜访客户，超额完成公司规定的电话拜访量。并且他开发了其他人员没有开发到的新行业客户。在部门会议上，领导让他个人经验分享时，他只说了一句话：在我没有想到更好的办法前，我坚决按照公司的制度去执行。从他身上，今迈的执行力得到了最好的诠释。

就是通过这种坚持不懈的拼劲，成就了他现在的业绩。虽

然在整个公司的销售精英中，他还不够亮眼，但我相信，以他这种努力拼搏的劲头，只要再接再厉，总有厚积薄发的一天，他一定会成为今迈一颗耀眼的新星。



一线传真 FRONT LINE PORTRAITURE



贵州四地售后忙

▲ 重庆办 谭宇博

入职道尔已经一年，回顾过往，这期间令我印象最为深刻的当属贵州出差那半个月。

刚接到通知去贵州出差，我内心既迷茫又恐慌。因为此前从未去过贵州出差，更何况这次出差并非如以往那样当日去当日归，而是要整整半个月。

我静下心来想一想，顿时就释怀了。这次出差又何尝不是一次历练和考验呢？去陌生的城市，不但能领略不一样的风景，还可以结识不同的人，是一次自我成长提高的机会。于是，我毅然踏上前往贵州的出差之旅。

刚到贵州贵阳，我就直奔恒大翡翠华庭项目，去处理项目上的售后。记得那天阳光毒辣，我在道闸和摄像机之间来回穿梭，仔细检查设备线路。高温的环境令我汗水浸湿衣衫，所幸设备问题得以解决，使我浑身的疲劳转化为内心浓浓的喜悦。

干劲充足的我解决完这个项目后，马不停蹄地赶往公路港，随后又去了安顺、遵义。虽然这段时间我都是顶着火辣烈日工作，但内心却格外畅快。因为每完成一个项目，我都得到了满满的收获，还有幸领略了贵州的秀丽风景。

一趟贵州之行，让我受益良多，终身难忘。

一场波折而成功的演示

▲ 重庆办 邹小康



7月22日晚7点半，我和同事毛晓波前往云满庭B区演示收费规则。虽说此行准备充足，但抵达小区物业居委会后，发现一同演示的还有5家同行公司。我内心有些忐忑，因为这是我第一次进行这种案列演示，并且在几个公司中，我们排在首位。

演示刚开始，就出现了电脑和投影仪接口不匹配的问题，需要转接线方能解决。在场其他同行公司和我们有同样的问题，没能准备转接线，致使演示暂时无法进行。

遇到这种突发情况，毛晓波立即让我回公司拿转接线，并跟居委会说明情况。转接线拿回来后，演示正常进行。可因为不明白甲方需求，让甲方对我们在管理中心进行的收费测试不满意，并直言没看到实质性的东西，要求我们准备好再来演示。

听到甲方这话之后，我们心中既焦急又无奈。只能让其他公司先进行演示。

不过，我们很快冷静下来，并观察其他公司的演示。从中发现物业想看的是模拟现场收费界面，而不是收费设置的后台操作。

弄懂这点后，我现场搭建测试环境，创建测试卡，修改后台参数设置。等待其他公司演示完后，我们跟甲方再争取了一次演示的机会，并于现场进行车辆手工入场、手工放行、演示现场收费界面、讲解收费原理及查询收费明细等，耐心真诚地回答甲方的种种疑问。

演示结束后，甲方一致认可我方的收费模式和规格，符合他们的特殊需求。这一番话，让我们长舒了一口气。

这次现场演示虽然一波三折，但还是圆满完成了任务。同时我从中吸取到不少教训，愿以后能越做越好。跟着他我学会了不少东西，当然还远远不够，还需要继续向他学习。

手到“病”除的陆丹

▲ 技术服务部 郭威



6月份新疆一个非标对接项目，由于地域及前期沟通等原因，导致现场技术人员没有这方面配置使用的经验，使项目无从下手。加上与银行对接问题反馈速度慢，新疆紫外线严重，设备严重发烫。这一系列问题，给客户留下了不好的使用体验。

在这种情况下，陆丹临危受命，奔赴现场，顶着高温，很快解决了这些问题，给客户交上一份满意的答卷。技术服务部的陆丹，用自己的实际行动，将“品质与服务”的道尔精神发扬光大。

陆丹平时勤勤恳恳，兢兢业业，各方面都用高标准严格要求自己。他深知服务质量是公司的核心竞争力，在自身岗位上做到最好，尽最大努力让客户满意。道尔精神在他身上得到了完美地诠释，受到同事的一致肯定和好评。



宋工特殊的手机壁纸

▲ 今迈三部 王潭

如今大家都有手机壁纸，样式也根据个人爱好不尽相同。下面我要说的是部门里两位宋工“特殊”的手机壁纸。

首先是大宋工宋朝辉。我和大宋工是同时进的公司，平日接触频繁。早在公司开始领读今迈精神的时候，我无意见到他那不同寻常的壁纸。

他把今迈精神拍成照片作为了手机壁纸，刚开始我还挺纳闷，觉得这种白底黑字的照片当壁纸特难看。直到陈总抽查大家对今迈精神掌握情况的时候，我才明白大宋工的良苦用心。今迈精神字数不少，要抽空完全记下来难度不小。公司一些员工多多少少都有记错，只有宋

工，能够将今迈精神一字不漏的默写出来。大宋工这种白纸黑字的壁纸不止一个，有M3的说明书，功能设置几十个，错误代码一百多个。新款门禁的接线图及说明书，宋工都用来做过壁纸。

有时客户打电话问错误代码什么意思，或者问及修改餐次扣费功能，我们都需要翻说明书才能解答。只有大宋工能够第一时间解决客户困惑。从这一点，就能看出大宋工对工作的认真态度，令人敬佩！

另外要提的是小宋工宋博。他的手机壁纸就三句话：①不能不耐烦，不能大声吼；②耐心沟通；③第一时间回复。

我看到小宋工这张手机壁纸着实惊讶，一个时尚的90后小伙，居然用这种手机壁纸！

回头想想小宋工在公司的表现，我就释然了。每次客户来电询问时，他担心电话里面说不明白，主动加客户微信，视频通话，看客户操作来指导他们解决问题。小宋工的敬业精神，令人称赞。

以小见大，从两位宋工的手机壁纸，就能看出他们的工作精神和工作上的良苦用心，我们应当以此为镜，照亮自己。

温馨服务 年中培训

▲ 商务部 黄广明



5月份我部接到公司关于年中培训前期工作准备通知，就开始忙碌起来。收集、统计合作伙伴、代理经销商、办事处人员培训名单、时间安排、乘坐车次、机票、酒店安排等。商务部秉持着让培训家人

得到最好的贴心服务，不辞辛劳的准备前期工作。

7月11日，各合作伙伴、代理经销商、办事处人员齐聚深圳，我们第一时间负责将大家接送至酒店，并奉上茶水瓜果，犒劳舟车劳顿的家人，让大家倍感舒适。

培训期间，我们给大家准备茶水、糖果，联系接送司机，提前和酒店对接。让参与培训的家人不必为一些琐事烦恼，每场培训后能得到舒适的休息。参训人员对我部表达充分的认可和感谢，并顺利返回各办事处及服务机构。

培训落幕后，我们的任务并未完全结束。接着马不停蹄的开始统计培训试卷成绩，整理酒店入住、司机接送、茶水瓜果等费用，收集培训相关资料。

此次年中培训，各位家人深刻感受到商务部的服务精神，是道尔精神的一次生动体现。

高温下劳作的 技术工程师

▲ 深圳办 陈锦容



当你坐在办公室吹着空调、喝着冰凉的饮用水还感叹天气炎热时，是否有曾想过道尔有这么一群技术工程师，他们头顶着毒辣的阳光，在高达30多度的室外环境下，于各座城市来回奔波，一丝不苟的对产品进行安装、调试、检修。

这群忙碌在酷热的室外环境下坚守在自己岗位上为客户服务的工程师们，不仅是烈日下一道靓丽的风景线，更是我们道尔人学习的榜样！

他们在毫无遮挡的火辣阳光下勘察现场、施工，安装设备、接线、调试、维修设备、更换配件。身边没有空调和风扇，只有那火一样炙热的阳光无情地倾洒在他们那黝黑的皮肤上，唯独偶尔吹来的微风才能带给他们丝丝凉意。他们没有解渴的纯净水，没有舒适的办公椅，有的只是摸上去烫手的设备线材，以及那无孔不入的毒辣阳光。

他们用自己的辛勤劳作默默付出。正因为他们坚挺地站在身后，最前端的销售们才勇于去拼搏，去争取每一个项目。

我们每一个道尔人，都应该为长期在高温环境下工作的技术工程师们点赞！

未来之星 TALENTED FAMILIES



(作者为今迈1部耿凤的女儿)

我爱四季

▲ 小学四年级 左翔珂

用我的眼睛观看大自然，因为大自然美丽、神奇。

春天是万物复苏、春暖花开的季节，大自然也随之苏醒，呈现出一幅生机勃勃，百花盛开的景象。

夏天是个炎热、汗流浹背的季节，牵牛花偃旗息鼓，美人蕉慵倦无力，就连那富贵的牡丹花也失去往日的神采。可是，一些不知名的小野花却能经受住烈日的考验，仍然开放，为这个世界增加一点乐趣，增添一处美丽。

秋天是一个丰收的季节，秋风一吹那田野里的蔬菜、果实便成熟了，农民伯伯笑呵呵的把成熟的果实和蔬菜装到车子上，送到市场上去卖。秋风一吹，树上的叶子便落下来，在空中翩翩起舞。

冬天的飞雪是一个魔术师，她把树变白了，把房屋变白了，把大街小巷变白了，这个世界就像是披上一件洁白的婚纱。

啊！我喜爱大自然，喜爱四季，但我更喜欢大自然深处的秘密。

不一样的朋友

▲ 高二学生 王乐怡

拂去喧嚣，洗尽铅华，清茗一杯，烟雾缭绕中，你的轮廓更加清晰。—— 题记



(作者为今迈1部张培贞的女儿)

世界变化不停，人潮川流不息。身边的朋友走走停停，而你，我的朋友，从未远离。

点、横、竖、撇、捺组成了你——汉字。处处都有你亲切的身影，处处都有你芬芳的气息。你是特别的，是不一样的，是唯一一个陪伴着我，见证了我成长的朋友。

打从认识你的那天起，就注定你将成为我生命的一部分。

第一次正式认识你，大概是四岁的时候。我和妈妈走在大街上，看到街道边悬挂着一个个黑色的方块，我不由得感到奇怪。妈妈告诉我，那是汉字，我们中国人自己的文字。哦！原来

你叫汉字。仅这一眼，我便迷上了你。端正，一丝不苟，是我对你的第一印象。

第一次真正意义上书写你，是在六岁。缕缕墨香中，姥爷握着我的手，毛笔在纸上舞动，写下了我的名字。那一刻，我为你折服，为浓浓的墨香折服，为你的秀美折服。我在你面前竟如此渺小，仅仅几笔就代表了我。你不同于我其他的朋友，你是深邃的、缄默的。你如此奥秘，如此迷人。

第一次真正理解你，是上小学时。在老师和父母的谆谆善诱下，我结识了更多的你，也渐渐明白了你的深刻含义。你不同于我其他的朋友，你身上肩负着历史使命，你是中华民族的根，中华民族的魂。

汉字，我的朋友！你平凡又伟大，你是中华民族智慧的结晶。

汉字，我的朋友，不一样的朋友！我们的初识那么简单，可你却相伴我十几年。我为你那无边的底蕴迷醉，为你奇特的魅力震撼！你的优雅与迷人，我将永远铭记，永远追随，永远探幽。

我不一样的朋友！



三省吾身，知错就改

▲ 品管部 沈显桂

加入道尔将近一年半了，回顾过往经历，感觉有失亦有得。印象深的几次差错发生在去年。

记得有一次，简三H款出货了，但由于机器没有印上公司logo，让客户不能采纳。栅栏杆孔位开低了的恭三一体机出货时，因为工作纰漏，导致机器在现场无法安装。最为严重的一次失误，是那次带有供应商信息的外购件出货后，标签没有及时更换，影响了公司的商业机密。

今年工作上出现的失误和差错依旧不少。一是室内引导屏出货时，因为灯带规格出错，令客户无法使用。二是恭三出货时，因为产品有积粉和色差，让客户很难满意。再是恭道闸出货，因为钥匙配错，让现场展示导致机器卡住。

俗话说，吃一堑，长一智。我希望自己和其他同事，可以汲取教训、知错能改。

但在这一年半内，我也收获了很多东西。

之前就职的公司，就没有道尔这样的企业文化。入职道尔后，我方才领悟什么叫做企业文化、企业精神。一个集体的生存和发展，总是需要一种精神和信仰来维系和推动。之前不懂何谓安防，接触到停车场系统、门禁和通道闸，渐渐明白了它们的作用和价值，也印证了那句古语：活到老，学到老。

读《于工的蜕变和周工的温暖》有感

▲ 今迈西安办 邵希敏



不知从何时起，我发现自己思想眼界渐渐固化，每天重复着从工作到家庭两点一线式的生活，犹如靠着齿轮运转的机器人，机械的做着相同的事情。

正是因为这样，大部分时候，我只能以自己的视角看待事物，受自己过往经历、狭隘格局的影响，导致我看问题比较片面，抓不住要领，犹如位于井底的青蛙，只能仰头看到一小片天空，而无法领略外面广阔的风光。

庆幸的是，每一次公司发放的《道尔云》期刊，总是能够让我古井无波的心溅起一圈圈涟漪，从中领悟到不少东西。

看上一期《于工的蜕变和周工的温暖》这篇文章后，我心中满满都是钦佩，于工从一开始写一个简单的软件都需要好几天，到后来对人脸识别软件和设备游刃有余。这期间，没人知道于工到底花费了多少时间和精力去刻苦钻研。于工能有这么翻天覆地的变化，和他本身的努力奋进是离不开的，他的事迹，无疑是深深触动到了我。

随着家庭的建立、小孩的出生，总是觉得自己没有时间去学习，一直疲于奔命，学习二字，也渐渐被我抛于脑后。

看了于工的事迹后，让我意识到学习能力的重要性，无论再忙，我们得通过学习来不断充实自己，只有这样，才能随着时代变化不断前进而不被淘汰。

知错就改

▲ 商务部 陈丽



中国有句古语：“知耻近乎勇。”一个人知道和承认自己的过错，是需要很大勇气的。一些人在犯了错误的时候，喜欢文过饰非，可往往埋下更大的祸患。

在日常投标项目中，会涉及到标书的制作与装订，这是一个细心而费时的过程。业务人员对标书内容进行填写与排版，后转至商务人员进行打印胶装盖章并密封邮寄。看似简单实则复杂，需要花费大量的时间来完成这项工作。记得有一次项目投标时，因时间紧，内容多，足足四百页有余，来不及等所有资料都做好检查无误再打印，就把已确认好的文件先行打印，后续再统一整合，错误也就在这时埋下了种子。在胶装过程中，竟漏将标书的目录胶装进书本。当发现这个错误时，我并没有视而不见，而是主动将问题提出与同事一同思考解决办法，避免了更严重的问题发生。

犯错不可怕，可怕的是因为小错而导致大错。在工作中，我们应当主动承认自己的过错，及时止损，而不能抱着瞒天过海的侥幸心理。



道尔家教对我启发与实效

▲ 生产部 张井高

刚入职道尔时,我对智能出入控制领域可以说一无所知。正是因为这样,当时我觉得在公司工作的时间不会很长。

但令我出乎意料的是,在道尔王总的肯定与培养下,加之身边同事的支持和帮助,我一干就是三年多。

三年来,我深深体会到道尔文化多么令人有归属感!道尔非常关心家人们下一一代的教育,这一点,是其他公司所不具备的。

白老师编撰的《道尔家教 50 策》发

行后,我一有空就会抽出这本书阅读学习。和白老师一样,我也是两个孩子的父亲,应当从白老师书中取取经,学习如何教育子女。

在我童年记忆中,父母对我们的教育方式就是吼、打、骂、吓。所以浅意识里,我也用这套方式教育孩子,严格要求孩子对自己言听事从,而没和孩子多沟通交流,没有去了解孩子的童真世界。只要孩子犯了错,就用老一辈的方式进行教育。在这种教育方式下,孩子变得非

但没认真听话,反而当面一套后面一套。

在学习道尔家教这本书后,我方才醒悟,吼、打、骂、吓是错误的教育方式。于是我一改之前教育孩子的方式,尝试道尔家教这本书的育人理念。实践了一年左右,果然大有成效。女儿的成绩显著拔高,待人接物变得大方礼貌,小儿子也会主动与我电话交流,这让我很是欣慰。

所以,孩子懂不懂事并不在于其自身秉性,而在于家长教育方式。

舒适的道尔宿舍

▲ 计划部 吴梅英



2018年5月入职道尔,住在公司员工宿舍里,很快和其他部门的同事融入一起。在同事热情介绍下,我对道尔有了更多的了解。

回想我刚准备搬入宿舍的那天,心中忐忑不安。思索着公司宿舍是不是跟学校一样分为上下铺,宿舍配置如何,有没有热水,有WIFI吗?

而当我走入宿舍那一刹那,之前的种种猜想和疑惑,全部得以解答。公司宿舍干净整洁,配有热水、WIFI、空调、洗衣机,采光充足,气氛静谧温馨,扑面而来一种家的温暖。

在这里,我很感激公司为刚步入社会的我,提供一个温暖的港湾。正如道尔文化所提的那样,道尔是一个和谐的大家庭,追求感恩、上进和卓越,让我充满信心和力量。



人事服务部不可或缺

▲ 今迈一部 郑欢欢



每一个公司,都会有人事服务部。人事服务部就像机器的润滑剂,虽然不是特别重要,但是却不能没有。一个人做不了所有的事情,即使个人能力再强,也比不上一个可靠的团队。

就像战场上勇敢的将士,没有后勤部门提供补给弹药粮食,没有指挥部门部署战术策略,是无法打赢战争的。人事部所做的一切,就是让公司整体变得和谐,能够平稳持续运营下去。

如果人事服务部不尽心尽力,影响的将是整个公司。就如发动机虽然各个部件完整齐全,但如果缺乏了润滑油,依旧无法正常发动,各个部件之间会因为没有润滑而卡住,久而久之,就会损坏报废。

一个公司如果全是销售人员,没有协调各部门的人事部和提供售后服务的服务部,那么,再厉害的销售人员也无法更多的把产品推销出去。因为销售产品的同时,服务也是销售的一部分,一个好的产品离不开好的服务。

公司运作虽说主要靠销售人员帮公司赚来利润,但站在后方的人事部、服务部、后勤部等却不可忽视。

取长补短 加快成长



▲ 电商部 陈萌萌

取长补短出自《孟子·滕文公上》:“今滕绝长补短,将五十里也,犹可以为善国。”意思是说吸取别人的长处,来弥补自己的不足。

一个成功人士通过自己的努力和不断坚持,才会取得自己想要的成绩。努力对我们来说很重要,但学会总结方法,会让自己少走弯路,减少通往成功路上的绊脚石。对一个企业来说,自己行业中一定有个老大,本企业会不断地汲取行业老大的经验。不管是技术经验,还是管理经验,为我所用,就是取长补短。

学习一个人,一个部门,一个企业,就是学习人家做得好的地方,促进自己的专业能力。在工作和学习中,要善于利用别人的成功方法,来武装最好的自己。

调节心情的 4 种方法

▲ 技术服务部 钱锡泉



在日常工作或者生活中,我们常常因为这样那样的原因导致情绪低落或者暴躁,这时需要学会调节心态,才能不影响自己工作和生活。下面我列举 4 种调节心情的方法。

一、运动。心情不好的时候可以去跑步或打球,让自己累得精疲力尽,出一身汗,冲一个澡。你会发现整个人都得到放松,心情会随之变得好起来。

二、发呆。找个安静的地方待一会,比如静谧无人的池塘,自然环境容易让你全身心放松,从而舒缓自身压抑的情绪。

三、看电影。看一场 3D 电影,当你戴上 3D 眼镜投入影片之中,身临其境为影片中的角色,所有一切不开心的事情都会抛于脑后。

四、吃香蕉。研究表明,香蕉可以治疗抑郁和焦虑,它能促进大脑分泌名为内啡的化学物质,这种物质能够缓解紧张情绪,提高工作效率,减轻疲劳。

学会控制情绪

▲ 今迈二部 刘善场



事情多,不顺利,心情难免浮躁。在这种情况下,我们可能会因为一件小事而大动肝火,和别人产生冲突和矛盾。因而,我们要控制住自己的情绪,以下是个人的几点建议。

1、坚持培养好习惯,这样就能提高自己的自制力,遇到事情时不会那么情绪化,能够自我控制。

2、情绪不可控制时候,可以把精力转移到其他事情上,或离开引发情绪冲动的环境,让自己冷静下来。

3、找朋友倾诉或以写日记的方法宣泄情绪,让情绪得以缓解,不会因为积压在心而导致突然爆发。

4、进行自我安慰,生气就是拿别人的过错来惩罚自己。不要对过去发生的事情耿耿于怀,而是要想着自己从这件事中获得了什么,不要将令自己不愉快的事变成绊脚石,而是当做垫脚石,从中吸取教训,得以成长。

5、让自己忙起来,在学习和工作的时候,就无暇去想其他不开心的事,这样就不会有很多的负面情绪。

要保持一个乐观积极的心态,越挫越勇,战胜不良情绪。

不能过度依赖别人

▲ 门禁一卡通部 梁检满



在工作上遇到优秀的同事,需要虚心讨教,向他学习。如技术上欠缺,就在技术上下功夫;如能力上欠缺,就跟着同事一起磨练,以提高自身工作能力。

不过,虽然在工作中请教同事可以提高自身能力,但也要把握好分寸,不然会使对方反感。为此,我提两点建议。

一是在向别人请教时,应当利用对方的空余时间。在请教之前最好先把遇到的问题过一遍,这样会在交流中提高效率。在得到具体的建议后,必须尝试验证。

二是不能过度依赖别人。别人或许不能给出所有问题的答案,但能指导自己最快找出问题根源。不要任何事情都等着别人来教,要降低对别人的依赖。唯有自主学习才能成长得更快。



慎于批评和表扬

▲ 人力资源部 汪秋林

批评与表扬好比一把双刃剑，批评如同一味毒药，表扬则是一瓶可乐。两者运用得当能起到更好作用，否则会适得其反。

表扬能鼓舞人，驱动着人进步。表扬是一种最廉价激励别人的方式，不需要付出实质性的东西，只是多些赞美之词。反正“油多不坏菜”，只要看到一点点好的表现就可以给予表扬。殊不知，长此以往，这种不恰当的表扬会使人麻木，这种起不到激励的表扬是无用的。表扬不能言过其实，要讲究表扬的话术，要讲究场所。

善意的批评是一味良药，能及时治愈病症。而恶意的批评，则是一座大山，能把人压得喘不过气来。过多的尖锐性批评会打击一个人的动力和意志。当然，世界上不能没有批评，倘若没有批评，社会的进步将会大打折扣。批评的目的不是打击，而是让人认识到错误，从而加以改正。批评和表扬一样，也是不需付出实质性的东西，并非批评越多就越好。批评要针对事实，不能危言耸听，不能进行人身攻击。

表扬与批评都要公正公平，表扬要得体，批评要善意。

少点指责 多点理解

▲ 深圳办 杨浩



一个人成熟的标志，就是发觉可以责怪的人越来越少。人都有自己的难处，你没有去理解他人，就不要抱怨和指责。

总要在口舌上胜过别人，总要通过指责他人，分出输赢，是种很幼稚的行为。年龄越大，你越会明白，“生活很难”四个字沉甸甸的分量。

例如，你觉得有些人没有公正对待你，可事实上，他们已经尽力了；别人偶尔一次爽约或迟到，你就对其人品进行贬低，却不知道他爽约或迟到背后的难言之隐；酷热夏日，你在办公室里吹着冷气，为一份迟到的外卖要给差评，却体会不到外卖小哥已经是最快的速度正在赶来……

生活中，并不是只有对与错，也不是只有规则和秩序。有时候，需要学会理解和宽容。

成熟不是看破，而是看淡。如果你常常指责和抱怨，那你一定会忽略身边一些细微而美好的事物，从而让自己变得小肚鸡肠、尖酸刻薄。只有那些温柔安静的人，才能够懂得生活的美好，享受平凡的乐趣。

对别人理解，对社会宽容，这就是大智慧。



最宝贵的财富

▲ 采购部 朱优丽

最宝贵的财富是什么？也许有人会说是金钱、地位、名誉、友情。但我认为最宝贵的财富是健康。没有健康的身体，我们怎么创造更多的金钱？没有健康的身体，地位再高，名誉再响亮又有何用？没有健康的身体，你如何去维系友情？

前些天去社康医院，看到医院墙上有一幅图，一眼扫过去，图上的内容让我内心震撼，觉得这张图正是现实生活的写照。

这张图所要表达的意思浅显易懂，你拥有了健康，就等同拥有了金钱、地位、事业、幸福。反之，你没有了健康，你所拥有的其他东西都是零。

无论为了自己，还是为了家人，我们都应当让自己拥有一个健康的身体。哪怕你做不出一番大事业，无法创造大量的金钱，这些都不重要，只要身体健康，一切都充满希望。所以平日里我们可以约上几人打打篮球、爬爬山，或者到海边游泳。总之，做一切有利于身体健康的活动，让自己保持着一个健康的状态。只有这样，我们才能幸福陪伴在家人左右，为公司、为社会创造价值、创造财富。



告白

▲ 今迈四部 王明辉



雨的情绪渐渐退去

像刚刚完成一次轰轰烈烈的激情告白

一转身，又浮现那次

将影子落在这个初秋凉爽的夜里

将花朵再次还给季节

那一场声势浩大的盟约

愿从此山河永依

上帝的任务

▲ 财务部 蒋建梅



开学啦，又到了“不写作业时，母慈子孝；写作业时，鸡飞狗跳”的时间。道尔家人多为人父人母，为此，给大家分享一篇我比较喜欢的文章。这是我小女儿刚上小学时，学校给家长上的一课。

上帝给我一个任务，叫我牵一只蜗牛去散步。我不能走得太快，蜗牛已经尽力爬，每次只是往前挪那么一点点。我催它，我唬它，我责备它。蜗牛用抱歉的眼光看着我，仿佛说：“人家已经尽了全力！”

真奇怪，为什么上帝叫我牵一只蜗牛去散步？

好吧！松手吧！任蜗牛往前爬，我在后面生闷气。咦？我闻到花香，我感到微风吹来，我听到鸟叫，我听到虫鸣，我看到满天的星斗多亮丽。咦？以前怎么没有这些体会？我忽然想起来，莫非是我弄错了！原来是上帝叫蜗牛牵我去散步！

每当看孩子写作业想发火时，我就会想到这篇文章，然后走到外面去深呼吸，等平静后再跟她交流。我们需要给孩子的是耐心的陪伴，想想深圳的快节奏，其实真是她们在带我们去散步，让我们真正感受家的快乐温馨。

用理性克制 情绪

▲ 电子商务部 陈萌萌



生活中我们会遇到各种各样的人和事，当这些人和事让你觉得不开心时，我们该如何来缓解心中这种压抑的情绪呢？如何做到让自己不受外界因素的干扰，每天阳光向上呢？其实，控制自己的情绪也是一种能力，很多成功人士面对作怪的情绪都会进行自我调节。

首先，我们要学会合理发泄。这种发泄并不是把你的不开心发泄到别人身上，而是通过看书、运动、听音乐等方式将情绪宣泄出来。其次，要学会拒绝别人。不要太在意别人的看法，有时适当地拒绝别人，让自己坦然面对生活，不失为一种洒脱的生活方式。再者，要学会倾诉。把自己心里的烦恼、郁闷倾诉给愿意聆听的亲戚朋友，让他们对你进行开导，从而令心情得到舒缓。最后，学会自我减压。生活中的压力往往是自己给自己施加的，过大的压力会使人变得紧张，从而影响自己的心情。

控制好自己情绪是走向成功的一大步，让理性主导自己。

牵挂

▲ 渠道部 刘明



读完王总的《学会尊重与赞美》，我的思绪随之延伸开来。随着对尊重与赞美的思索，我脑海中突然浮现出一个词：牵挂。

牵挂是人与人之间，诸如友情、爱情、兄弟情、姐妹情等难以割舍的情感统称，是情感维系的纽带。在道尔这个大家庭里，牵挂代表着同事之间有某种强烈的联系，如同绳索，紧密的连接在一起。

这段时间一些事情让我深深体会到，同事之间的牵挂如此温暖人心。我在工作期间去一个项目地点出差，这是一个处理起来有些棘手的项目。刚到现场我就能体会到客户的使用感受，因为前期工作中沟通疏忽，导致后期出现一些意想不到的问题。项目现场道闸会出现不落杆的现象，扫码智慧终端显示不出二维码，或者显示二维码，客户需要想尽办法去扫二维码，以至于项目现场经常性堵车。

客户怨声载道，内心急切想处理好问题。而我通过跟研发沟通，分析问题，总结问题，经过一段时间的奋战，终于妥善的处理好项目故障。

这次项目故障的顺利解决，我要特别感谢非标组曹冬这段时间的陪伴。他积极性很高，几乎是随叫随到，一直帮我分析解决现场项目问题。让我记忆犹新的是第一天刚到现场，他刚好当天出差惠州，只能跟他在晚上沟通处理。那段时间他身患感冒，半夜12点多我在电话的那头，都能听到他沙哑的咳嗽声。但他还是积极帮助我处理项目现场反馈的问题，这让我感到非常暖心。

在道尔大家庭，同事与同事之间的牵挂，是我们奋斗努力前进的助力，正因为这群可爱正直的同事在，我们道尔才会越来越好。

相信自己

▲ 智慧停车部 田翼彪



成功不仅仅在于外部条件，自身心态同样重要。只有怀揣乐观向上的积极心态并朝前迈进，减少自身的缺陷和劣势，总有一天，将可抵达成功的彼岸。

著名总统罗斯福儿童时期性格胆小怯懦，在学校被教师点名背诵课文，他会表现出双腿发抖、嘴唇颤动等恐慌症状，并且回答问题还含糊不清，脸上会带着惊惧的神情。

不过，罗斯福并未因自己有性格的缺陷而放弃努力上进，而是利用自己的缺陷，令其一种无形的资本，最终走向成功的巅峰，成为美国首位最得人心的总统。

细究罗斯福的童年，正是一种积极的心态使他从来不落入自怜自艾的泥潭。也正如法国作家雨果所说：“没有任何东西的威力比得上一个适时的主意。”

所以，要想获得成功，首先要做的就是拥有一个良好的形态，正如网上所说的一句老话，你若连自己都不自信，你怎么可能成功。

让心态豁达

▲ 门禁一卡通部 魏瑞



最近一直在思考一个问题，你是否做好了充分的准备，迎接下一步的工作和生活？

生活和工作周而复始，日复一日。你可以把每天定义为一个无限循环的过程，也可以定义为打怪升级的过程。不管你如何看待，时间都会慢慢流逝，并不会因为你的抉择和思考停下脚步。在我的定义里，生活和工作，是一个不断经历磨难以及克服困难、解决困难的过程。在这个过程中，自身心绪会随着所遇到的事情潮起潮落，有时悲伤难过，有时鼓舞振奋。

就算我们自认为把世事看得很淡，在遇到一些事情的时候，还是免不了心随境变，各种情绪随之涌现。这时候我们要学会在经历这些事情的时候，最大限度的减少内心产生的负面情绪。人最豁达的处事态度，就是觉得生活残酷却依旧热爱生活。

不以物喜，不以己悲，积极面对将要发生及已经发生的事情。多试着学会驾驭自己的情绪，转化消极心态。你要知道笑的时候，不一定是开心，也许是一种无奈；哭的时候，不一定是悲伤，也许是一种释放。

谈心态

▲ 今迈西安办 王立贞



心态是可以由自己所调控的，不同的心态往往决定不同的人生。正如那句老话所言：你不能改变环境，但你可以改变心态。

整天抱怨命运不公，不如踏踏实实地努力工作，始终保持进取的学习心态。唯有付出，才有收获，这是生存的最基本准则。但付出也不是盲目的，你的付出也许能换得别人的赞赏和奖励，但有时也会出现付出再多都石沉大海毫无所获的情况。虽说如此，但如果你不付出将永无所获。

所以，我们得保持积极向上的心态，就算遭遇挫折也不要轻易气馁。你要相信，自己的付出是有价值的，会被人看在眼里。只要秉承着努力工作、认真学习的心态，终有一天，自己的付出和努力会获得别人的认可与肯定。

说话的艺术

▲ 技术服务部 赵静



《一直以来，我都觉得自己沟通表达能力还算不错，和同事、客户、朋友之间的相处都很融洽。对我有所了解的人都知道我性格直爽，说话从不会拐弯抹角、藏藏掖掖。可前几天我读了《说话的艺术》这本书后，我才清醒地认识到，自己在说话技巧方面还有所欠缺。

前些天有个办事处技术人员在钉钉上面发了一张产品照片，问我这个产品的一个零件能不能更换。我看了之后生硬地回复：换不了。

虽说这个零件的确没法更换，但同样意思的一句话，表达技巧不同，给人的直观感受也不同。当事人说话时的语速、语调、语气以及面部表情，都决定着话语之外传达的意思，甚至会让原本想传达的含义发生质变。

如果我当时这么表述：“这个配件因为产品结构原因，又是外购，更换不了。”

想必这样的回答，比“换不了”三个字更容易让人接受。

同样的话，从不同人口中说出，会有不同效果。掌握说话

技巧，学会如何与人沟通。我在这条路上学习着，改进着。

也谈尊重和赞美

▲ 品管部 沈显桂



尊重和赞美，能体现一个人的素养和格局。有些人，谦虚谨慎、从谏如流；有些人，狂妄自大、刚愎自用。前者往往得多助，后者往往孤家寡人。两种不同的为人处世态度，决定了两种不同的命运走向。

尊重和赞美，是日常工作、生活当中不可或缺的交流方式。爱美之心，人皆有之。享受尊重和赞美，同样是人的内心需求。古语云：三人行，必有我师。每个人都有各自的优缺点，对待他人的优点，我们应当多肯定、多赞扬、多学习；对于他人的缺点，我们应当多理解、多包容、多体谅。

尊重和赞美，是一个集体前进路上必不可少的组成部分。一个家庭，成员之间互相理解包容，自然幸福和睦；一个企业，各个部门相互沟通合作，自然事半功倍；一个国家，各族人民携手共进，自然繁荣昌盛。

学会尊重和赞美，它有利于提升你的素养和修为。理解尊重和赞美，它能帮助你更好的开展日常工作。享受尊重和赞美，它将带给你更多动力和更多收获。



“尊”字的延伸含义

▲ 品管部 李俊



“尊”字可以组成很多词语和成语，一般都为褒义词，比如尊重、尊敬、尊老爱幼、尊师重道等等，尊老爱幼和尊师重道都是我们中华民族优良的传统美德，我们需传承这种美德并将其发扬光大。

尊重，同样是一种高尚的品德，是个人内在修养的外在表现，每个人都希望能得到别人的尊重，尊重是相互的，尊重别人其实就是尊重自己。

“金无足赤，人无完人”，任何人都不可能做到十全十美，我们没有理由以高高在上的姿态去审视别人，也没有资格用不屑一顾的神情去嘲讽他人。如果别人在某些方面不如自己，我们不必用刻薄的语言和嘲弄的眼神去伤害他人的自尊，当然，如果自己有不如别人的地方，我们也不必以抱有自卑的心态，无论对方能力比自己强还是弱，我们都应保持尊重的态度。

尊重体现在平时日常沟通交流当中，他人阐述观点时，不要轻易打断对方的讲话，而是要集中精神，眼睛注视对方，耐心倾听，偶尔可以给予回应，这些都是对人尊重的表现。

在日常工作和生活中，我们需将尊重作待人处事的基本准则，只有尊重他人，我们才能赢得他人的尊重。



关键时刻逼自己一把

▲ 人力资源部 汪秋林

年中营销培训拓展活动中，要数最有挑战性的活动，无疑是空中跨桥和空中飞人两个项目。前者较后者难度稍小些，当时权衡难易程度和个人喜好，我选择了空中跨桥这个项目。

几年前我有过空中跨桥的经历，所以这次自信满满。在排队过程中，望着前面的人，有的轻松跨过，有的胆怯害怕而退缩。可在等待时，不知不觉间，我的心跳渐渐加快起来，如同擂鼓越打越急。待轮到我时，站在那狭窄的空中横木上，瞬间觉得自己好像站在悬崖上，仿佛脚下就是深渊万壑！

我情不自禁的低头往下看，越看觉得桥板越窄，便下意识的往前挪了挪脚步，腿在打哆嗦。明知道两块桥板之间距离

很近，身上还有安全绳，只要眼睛直视前方，就可以跨过，就算没有跨过，也不会有任何危险。即使这么进行自我安慰，但腿就是不听使唤。正是这种糟糕的状态，让我这次空中跨桥以失败告终。

这次跨桥失败，原因是心里素质不过关，没能逼自己一把。俗话说，绝处逢生，在关键时刻不把自己逼一把，永远不知道自己有多大潜能。



自身的敌人是颓废

▲ 重庆办 杨福元

人最大的敌人不是别人而是自己。别人不会阻止你迈向成功，能够阻止你的只有你自己，阻止你的有颓废、懒惰、自私、贪婪、狭隘。战胜这些，人自然就能得到成长，走向成熟。

能够成就大事者必定有其过人之处，必定要承受常人难以承受的苦难，也必定经历过常人难以想象的坎坷。

伟大蕴含在平凡之中，在日常的工作生活中，我们要心存理想，直面现实。理想是美好的，现实是残酷的，完美是无法达到的。但我们需明白，缺憾也是一种美，既然存在就有其独特的意义。

在生活中我们要脚踏实地，珍惜眼前，眺望未来。沟通能力较弱，那就多和同事沟通；专业知识不够，那就每天抽出时间去学习。我们最大的敌人是自身存在的颓废，不求进取。只要每天坚持去克服这些缺点，我们将会走向卓越。



和谁在一起？

▲ 今迈三部 马晓龙

最近，网上有句热度比较高的话：你的水平，就是你最常接触的 5 个人的平均水平。

这句话的意思很明了，就是说你接触的人是什么样，自己就会变成什么样的人。可见和谁在一起，真的很重要。所谓“近朱者赤，近墨者黑”，如果你想奋斗，就要和积极向上的人在一起，他会时刻督促你上进；你想过得开心，就和性格开朗的人在一起，他会慢慢影响你的情绪，让你变得乐观；和充满正能量的人在一起，你会变得乐于助人；和悲观的人在一起，你会变得颓丧……

多和那些努力奋斗充满正能量的人在一起，多和自己三观相近，有着同样兴趣爱好的人在一起。只有这样，自己才上进，才舒心。

风雨之后见彩虹

▲ 今迈三部 周利锋



任何事情都不会一帆风顺，销售也是一样，时刻都会受内外因素的影响。当谈成一个项目，我们会欢欣鼓舞；当项目没能谈成，会失落自责。

我们需明白，努力了，成功了，不要骄傲，一时的成绩不代表什么；努力了，失败了，不要气馁，小小的挫折不能阻挡前进的步伐。作为道尔这个大家庭的一份子，我们从来都不是孤军奋战，身边的每位家人都在背后默默支持鼓励着我们。遭遇挫折，就向身边优秀者学习，让自己变得更好。越是遭遇坎坷的时候，越是要提起精神，一步一步坚定的走下去。伴随着不断的失败和教训，我们总能开辟出一条通往成功的康庄大道。

这个世界上天才只有少数，平凡的我们需要用自己辛勤的汗水去提高自己。相信风雨之后，终见彩虹。

海伦的启迪

▲ 智慧停车部 王志武



海伦·凯勒刚出生时就无法像正常人那样去倾听、去倾诉、去看外面美好的风景。聋哑加上双目失明的她，只能用触觉来感知外面的世界。如此受限的先天条件，却挡不住她高飞的信念。

正是靠着坚定信念的支撑，她才能够写下一本本巨作。身为残疾人的她，不仅毕业于哈佛大学，还建立了许多慈善机构，被评选为 20 世纪美国十大英雄偶像。

海伦·凯勒曾说过这么一句形象而生动的话：当一个人感觉到有高飞的冲动时，他将再也不会满足于在地上爬。

一个人的信念有多强，他就能创造多大的奇迹。信念决定着我们的上限。

海伦凯勒的事迹告诉我们，一个人的信念有多么重要！只有坚定信念，才能创造辉煌人生。而道尔核心价值观是人为本、上进、感恩、追求卓越，和海伦凯勒的思想不谋而合。身为道尔人，我们要以海伦凯勒为榜样，砥砺前行！

读《羊皮卷》感悟

▲ 技术服务部 蔡利烽



放假闲暇之际，在网上读了奥格·曼狄诺著的《羊皮卷》。起初以为是本写给职场人的书，然而读后觉得是一本生活与工作的心灵之作。

《羊皮卷》是一本讲述人生规则的励志经典，要人们用感恩的心面对生活，坚持不懈，自我肯定，珍惜生命，控制情绪，保持良好的心态，重视自身价值。这几大主题是《羊皮卷》的精华所在。我们的生活日新月异变化着，忘记那些愁云惨淡的日子，忘记昔日的失败和失望。所有的一切皆成过往，新的一天已来临。调整心态，用乐观和平常的心对待人生。

《羊皮卷》是从世界上伟大的文献中摘选并整理出来的，内容几乎涉及成功学的方方面面。作者用独到犀利的视角，极富感召力的理论，引导人们从《羊皮卷》中汲取思想的养料，获得启示。是值得收藏的一部励志书。

生活很精彩 娱乐要适度



▲ 电商部 陈灿

移动互联网占据主流的当下,各种让人乐此不疲的app如雨后春笋。手机游戏、短视频、微信朋友圈、今日头条等,这些应用其实有一定的上瘾诱惑。只要打开,往往停不住手,等发现时,几十分钟的时间已然流逝。

App一打开,人就会陷入app营造的世界。在虚拟世界里,人会忘记现实生活的琐事,沉醉其中。一旦发现自己有了一点空闲时间,脑中仿佛就有个小人在召唤你,就看一下app上有啥趣事,游戏就打一盘。晚上下班回去,洗个澡,躺在床上睡觉的时候,也会想着刷一刷微博动态,开几局游戏。

每天24小时,大家拥有的时间都是一样的。一个地方花的时间多了,相对其他地方时间随之减少。花时间多的地方是否对自己有益处呢?或许有人说,看今日头条是获取时事热点,玩游戏是休闲放松,人需要劳逸结合。这个观点没有错,但这些要有一个度,要有从虚拟世界抽身而出的意志力,不要陷入别人设定好的上瘾机制不能自拔。因为最终你会发现这些应用程序中浪费了大量时间,收获仍然是焦虑。

也有个别员工,夜里玩手机游戏到两三点,第二天上班无精打采,有的患了失眠和抑郁症。还是记下这句话吧:生活很精彩,娱乐要适度。



抉择



▲ 门禁一卡通部 袁媛

人的一生常处于抉择之中。在生命刚开始的时候,有身边的人替自己抉择;随着年龄的增长,自己拥有了抉择的能力,需要抉择的事也越来越重要。如念哪一所大学?选哪一种职业?

一个人抉择力的有无,可显示其人成熟与否。倒是那些胸无主见的人,不受抉择之苦。因为每逢需要决定的时候,他总是去寻求别人的意见:“嘿,你看应该怎么做?”

征询他人意见当然是必要的,但自己须有主见。有些人没有自己的思想,只能由别人去掌控自己的抉择,这难道不是把自己的人生交到别人手里吗。

但凡有成就的人,都是抉择力甚强的人。他们知道事之成败,没有任何人可以代劳,更没有任何人能代你决定。因为最终的结果都是由自己来承担的,不管是对,还是错。

在抉择的那一刻,成败其实已露出端倪。



书法

——少年中国说·贺新中国70华诞



才艺荟萃

PHOTOGRAPHY DISPLAY



▲ 今迈人资部 刘明

摄影2幅

▲ 今迈二部 李璐



泰国美沙岛



泰国大王宫



作者李璐

(拍摄于2019年8月26日)



如何供稿《道尔云》之③

感悟道尔精神

▲ 编辑部

道尔精神是王总以多年的创业体验及综合集体智慧提炼而成，涵盖道尔价值观、道尔使命、文化、质量、服务、战略等 10 个方面，是道尔的灵魂和旗帜，方向和坐标。公司重大会议和活动，集体朗读道尔精神；检验品质与服务，运用道尔精神；判断是非和正误，对照道尔精神。公司上下道尔精神外树于形，内化于心。

《道尔云》从创办第一期，每期固定了“道尔精神”栏目，并列为重点栏目。每期刊发道尔精神类文章 10 篇上下，可谓长篇累牍。这类文章集中展现下列内容。

一是对道尔精神的理解和诠释。针对某一条或两三条具体内容，谈本人对其理解、认识、体会，结合工作事例，阐释道尔精神的指导作用及生命力。如覃勇的《尽心尽力，做一个负责人的人》；杜旭的《谈专业、负责、换位思考》；钱锡泉的《我读道尔精神》等。第 8 期发表常务副总经理姚云鹏的《论道尔精神》，全面论述了道尔精神的起源、发展、应用过程，以“筑梦”“追梦”“圆梦”为小标题，叙议结合，阐明了公司在道尔精神指导和激励下，由无名小企到走近进出口领域领跑者的骄人里程。读后加深了对道尔精神的认知和感受。

二是描写激扬道尔精神之人物。道尔精神培育出许许多多模范人物，模范人物又深化和形象化了道尔精神，是对道尔精神的典型宣传和形象宣传。描写这类先进典型，要紧紧围绕道尔精神中的某一方面或某一主题选择材料，写出人物的精神气质。李俊的《杨云瑞—道尔的忠诚守护者》，表现主人公的上进、追求卓越；朱爱剑的《胡工是俺办事处的功臣》，表现主人公的专业、负责。

三是记述展现道尔精神之事件。由于道尔精神涵盖每个岗位和全体员工，每个部门几乎每天都发生着体现道尔精神的事迹，因此这类题材尤为丰富。写这类文章要一事一议，一个事件贯穿一条道尔精神内容，读来有血有肉，事中含神。郑培杰的《一次意外的售后》，郑翠晓的《一场独具匠心的迎团筹办》，以事件的完整叙述，体现道尔精神的“忠于道尔，尽心尽力”。

这个栏目中还有一些工作体会、现场特写之类的文章，同样表现道尔精神主题。



今迈金秋团建一瞥 拓展训练

