

# 名门锁业

名门锁业

第 7 期

2010年12月31日  
星期五

广东名门锁业有限公司

免费服务热线: 800-999-1299

http://www.ming-men.com

## 名门的可持续发展需要“职业化、合力”

职业化是中国企业持续发展壮大的必经之路,名门发展也不例外,名门的持续发展需要职业化的团队及职业化的员工共同努力实现!

### 职业化是企业发展的根本

企业的发展需要人才的推动,企业的壮大需要不断引进“新人”;企业从100人发展到1000人,就会有900个“新人”。员工之间如何做到快速磨合、有效协作并取得最佳成果,这是公司提出职业化要求的大背景。

所谓职业化,就是一种工作状态的标准化、规范化和制度化,即要求员工依照岗位职责规范,专业地做好本职工作,扮演好自己的工作角色。在公司中每个员工都有自己的岗位要求和需要扮演的角色,是否能胜任体现在职业化技能外,还体现在职业化素养、职业化行为规范两方面。

管理大师德鲁克说:“一个重视贡献,对成果负责的人,即使他位卑职小,也应该算是‘高层管理人员’”。衡量职业化的标准就是要为结果负责,

一切讨论争论都是为了出结果,没有一个好的结果,大家的付出就没有产生价值!企业运营需要不同部门的通力合作、相互配合,如果只站在部门角度,只为部门结果负责,整体的好结果会产生吗?结果好,大家都增值;结果不好,大家都贬值!事实证明了,名门近几年的快速发展使名门的员工明显增值了!这是所有名门人和那些曾为名门做出贡献的人的骄傲!每个企业、每个管理者都面临这样的挑战——如何带领团队做出成果,使自己和团队增值。

在不少民营企业中,员工业务做得好,提升做销售经理,经理做好了,做总监……;技术上有专长,有成果,提升做研发部经理等等。各层管理者上任前很少受到规范的培训,上任后一般也都是在工作中自己摸索、总结、成长。基本靠个人的学习能力和悟性!有沉淀、管理成熟的企业还比较少,受过规范的职业化熏陶和管理培训的管理人员比较少!具有职业化氛围的企业也比较少。这些都是企业发展过程中必

职业化和个性的对照比较表	
人性特点	职业化特点
个体思想、随心所欲、任性	统一思想和纪律性
个体的自由、享乐	大局意识,团队互补协作
与众不同的表现	合乎规律的表现
不勉强自己和他人	行为需要规范(修炼)
多经历	专注
人生角色定位	职业角色定位、约束
感性或理性……	职业需要……
如何训练自己的情商满足职业化的要求?	

须突破的瓶颈。

如何训练自己满足职业化的要求是每个管理者、员工需要思考的问题。时刻清晰自己的目标、清晰公司对角色的要求、清晰自身和职业角色要求的差别和差距(知识、技能、性格、习惯),并通过学习、反省等等各种方式训练自己,以达到角色的要求是实现职业化目标的重要保证!

职业化首先要认同企业文化,具备对组织目标及自我角色定位的清晰程度、具备对本职位的珍惜程度及以

工作主动性为标准的组织认同感。熟悉并遵守企业的规章制度,遵守职业规则,按既定行为规范工作,最终融入企业,成为真正的名门人,把个人的发展融入到名门的发展之中!“名门之树”把企业不同发展阶段以及不同阶段各层次管理者的工作重心总结地比较清晰、到位。各层次的管理者需要好好消化、吸收,并经常以此检验自己的工作是否偏离了重心。

### 名门人要形成合力

什么是合力,即思想一致,力往一

处使!坚决杜绝内耗!名门人优势互补、团结合作,为实现名门的战略目标共同奋进——这是所有名门人的共同使命!

### ■共勉

名门企业文化是名门人的行动纲领;名门企业文化的载体是名门人,名门员工习惯思维方式和行为方式是名门文化的体现,只要我们统一思想,努力实践职业化行为,名门一定能够打造一支职业化并具有合力的团队,一定能够实现名门发展战略目标。

◆总经理 陈力

### 本期导读

- 2-----名门·专题  
热爱工作 成就自我
- 3-----名门·生活  
遇见未知的自己
- 4-----名门·分享  
名门员工单骑走中国

## 捐资助学 大爱无疆

——名门锁业再捐 15 万资助母校学生

本报讯 8月22日下午,平顶山一高开学典礼暨名门锁业资助仪式在平顶山第一高级中学隆重举行。名门锁业总经理、总经办主任,平顶山一高党委书记、代校长王志翔等校领导,全体学生,平顶山电视台、平顶山教育台、平顶山晚报等当地主流媒体记者出席了资助仪式。

资助仪式上,名门锁业总经理向52名贫困生现场发放了15万元助学金并发表了讲话。在讲话中陈总提到,作为平顶山一高78届毕业的学生,至今离开学校已有32年,但还会经常想起母校,想起在成长关键阶段给予过他鼓励和帮助的老师。为了回馈母校,名门锁业于2009年初与平顶山一高商议创立“奖励助学金”,资助宏志生需要帮助的学生。名门锁业希望能尽自己的一些微薄之力帮助这些品学兼优的贫困生完成学业,以实际行动回馈社会,同时也希望他们树立远大的理想,奋发向上,成为国家的栋梁之才。

这是继2009年资助46人共计122万元后的第二次资助。经过筛选后,名门锁业决定奖励今年被清华大学录取的



葛曙光、高晓通各1万元;被一本院校录取的宏志生30人,每人各3000元;学校一、二年级应届宏志生20人,每人2000元。

在资助仪式前,学校组织了陈总与受资助的52名学生面对面的沟通会。陈总以自己的亲身经历给大家讲

了人生的意义,以及如何树立正确的世界观、人生观、价值观等。同时还表示,受资助的学生走进大学校园后,若在读书期间遇到困难,可以与名门锁业联系,并留下了联系方式。而对于宏志班的优秀毕业生,如果他们愿意进名门公司,将会优先录用,为他

们提供岗位,解决他们的就业问题。

授人玫瑰,手留余香!名门锁业一直倡导“公平、公正、双赢”的企业环境,为所有名门人提供机会,让他们不断成长并实现梦想,成为一个值得信赖和尊敬的企业。

◆总经办 陈刚

## 名门锁业大型广告牌亮相高速公路

2010年,名门锁业明确提出了创“中国锁具第一品牌”、“中国装饰五金第一品牌”的企业愿景。为了促进品牌建设的长足发展,进一步提升品牌知名度,从2010年10月起,名门锁业大型户外广告牌在沪宁高速

镇江段、沪宁高速无锡北段及京津塘高速天津段闪亮登场。未来,公司总部将持续加大广告投入力度,在沈阳、青岛、西安、郑州、广州、深圳等核心城市作重点投放。

◆市场部 林春来



## 爱心基金 筑起我们互助的堡垒

名门锁业爱心互助基金会自2009年12月成立,截止至2010年9月共有会员482人,共筹集爱心互助金4万多元,提供爱心资助11起,总计33000元,其中医疗资助8起,员工子女大学教育资助3起。最高资助为5000元的共有3起。

爱心基金会自成立以来,切实践行着为各位员工解决实际困难的宗旨,为员工筑起希望的堡垒。

◆总经办 杨静

## 歌唱比赛获胜 李宇杰载誉归来

9月5日,2010第四届乐淘状元坊杯青少年歌手大赛决赛在大信·新都汇广场举行,我司研发部李宇杰经过两个多月的海选和复赛,最终以一首《你是我的眼》的扎实唱功在2000多人中胜出并晋级青春活力组前10名,获得“优秀奖”。

名门锁业大力提倡员工在认真工作的同时发展自己的个人爱好及其他特长。为了帮李宇杰此次参赛加油打气,公司特安排其他员工组成亲友团前去助威。

员工是企业的希望,是企业发展的动力,员工个人综合素质的提高也是企业整体素质提高的个体表现,希望名门锁业能够涌现出更多多才多艺的员工。

◆总经办 杨静

# 关于禁止在网络上低价销售名门产品的公开信

致各经销商:经举报,公司发现某些经销商不顾公司和广大经销商的利益,非法在淘宝网上低价销售名门产品,严重影响了公司正常的渠道销售。为了维护公司的价格体系和渠道的稳定。现郑重声明:

一、我司正在与浙江淘宝网网络有

限公司商榷,要求淘宝网无条件对未经授权而在淘宝网上低价销售“名门”产品的店铺进行查封、删除链接等,以保护各经销商的合法权益,共同维护名门产品的价格体系,促进各经销商的销售业绩。同时,我司在对淘宝网上未经授权低价销售“名门”产品的来

源进行严格清查,严厉打击此种伤害我司与经销商合法权益的行为。

二、我司与各经销商都签订了《经销合同》,经销合同明确规定各经销商都必须按照与我司约定的销售价格进行销售。据公司调查,淘宝网上未经授权销售的“名门”产品出自某些经销

商。一旦我司确定来源,将根据合同约定,终止与该经销商的经销合同,取消其销售资格,并要求该经销商停止侵害、支付违约金、赔偿损失等,届时一切法律后果将由该经销商自行承担。共同维护名门价格体系是实现全

体经销商最大利益的关键,谢谢各经销商的鼎力支持与友好合作。

致  
商祺!

广东名门锁业有限公司  
2010年11月30日

## 以专业引领风潮 以质量锁稳市场

——名门锁业品牌发展赢得市场青睐

◆开封经销商 芦新成



在我市建材市场,提起名门锁业,无不受到业内人士的尊敬与称赞。作为我国知名锁具品牌,名门锁业自1998年成立以来,以“责任·进取·创新·务实”的企业价值观,不断创造质量过硬、服务优越、价位合理产品的同时,还肩负着民族企业的振兴与发展,得到消费者的追捧与关注。

在业内人士看来,在全国各级市场全线飘红的名门锁业,在积极探索产品创新、市场优化的同时,带给行业的影响不仅仅是潮流与产品技术的提升,更为重要的是带给行业崭新的营销方式与多样的消费者购买渠道:名门锁业紧跟电子商务这一发展趋势,开设淘宝商城官方旗舰店,为更多消费者提供与实体店一样的正品,使消费者足不出户,即可享受到名门锁业的优质产品与专业服务。这一举措取得了消费者的认可,提升了销售业绩,被业界纷纷效仿,引领市场风潮。

名门锁业开封专营店在五年的发展历程中,经受住了市场的考验,得到了消费者的认可。在多年前,我市锁具行业内所销售的锁具多集中于五金用品店等大众商铺,产品质量和售后服务都存在隐患,众多消费者对于产品

的高要求让锁具经销商不得不寻找高端的锁具品牌合作。对于我们而言,前几年以经营杂牌锁为主,质量差,经常出现门打不开、机械部分的问题十分突出,价格低,价差小,无太大的利润空间,经营方式单一,经营思路简单,更谈不上售前、售中、售后服务。名门锁业进驻后,定位准,销售思路清晰,解决了大部分品牌无法解决的市场统一零售价问题,而保证了广大经销商的利益。关于坚持市场统一零售价我们主要采取了如下措施:

- 1、首先克服从自身因素,一切服从大局,和公司、办事处经营思路保持一致。
- 2、坚持树立品牌意识,对所代理品牌质量要有信心。
- 3、经营者要以专家的身份与客户沟通,让客户感到你在锁具、五金方面业务精通,并且处处为其着想,有了客户的信任,价格自然就不是问题了。
- 4、常备一些比较实用的礼品,在经营中送礼品不降价已成为我们的常态。
- 5、客户之间相互推介,满意的售后服务为我们坚持品牌意识,坚持统一的价格体系提供了客观的外部保障。

名门锁业的及时进驻开封,改变

了我市锁具市场的格局,也带动了市场的前行与健康。名门锁业以优质、高端、多样的产品类型,为我市消费者带来了一缕清新,得到了消费者的热捧。多年来,名门锁业与我市多家大型娱乐会所、商业中心、企事业单位以及家用客户合作,在市场中形成名门效应,以星火燎原之势,口碑相传,以品质得到了消费者的喜爱,客户份额不断攀升。

近日西区豪德贸易广场开启第三代旗舰专营店,打造高端品牌形象,代言高端锁具市场。新的产品展示终端给人一种全新视觉效果,大气、高品质、更专业,充分体现了名门锁业品牌风范,展现了名门锁业企业文化之内涵。名门锁业一直以来融合国内顶尖设计公司原创理念,保障设计质量,以满足未来市场需要,为客户带来更大价值,以最优的系列产品满足家装与工装需求,建立产品领先能力,为消费者品质生活增添幸福砝码。此次以旗舰店的形式再度发力开封市场,是我们对于市场信心的再度验证。名门锁业深将以更卓越、创新、优质以及丰富多样的产品来回馈消费者,做好锁具专家,为购买产品的消费者保驾护航。

## 像伴侣一样共同成长

——记滕州经销商郑开伟先生

◆销售部 张燕



人和人相遇,靠的是缘分;人和人相处,靠的是诚意。

### 缘分 让名门与滕州郑老板相遇

十多年前,滕州郑开伟先生开始经商,接触五金行业,创业初期郑开伟夫妇靠人力拉车去山东临沂去进货,资金难,去借;生意难,商场中取经……其中的辛酸全在自己的肚里。当时经营的五金产品是鱼龙混杂,作为一个敏感的商人,慢慢地察觉到现在的市场变了,顾客变了,消费者的品牌消费习惯正在形成,有了这样的认识后,接着考察市场,重新定位消费者,重新定位自己——做品牌!品牌正在潜移默化地成为左右顾客选择商品的重要因素。在鱼龙混杂的五金市场挑选一个适合自己的品牌真是不易。带着种种疑问,郑先生开始考察市场,考察意向品牌实力,研究其产品和价格,看其是否适合当地市场销售,其管理是否规范,几经对比后,最终还是选择了名门锁业;从98年开始,名门发展非常迅速,并一跃成为五金行业新生力量!名门产品的精良做工,规范的终端展示系统,全国性的营销网络,再加上严格的区域市场保护,全面保证终端经销商的切身利益,后期还有专门业务人员维护和指导,正适合像我这样经验不成熟的经销商。就这样,在五金的洪流中,名门与郑先生相遇。

### 诚意 让名门与滕州郑老板的情意更深

先北上再南下,连续出差近半个月,小詹的身体零部件支撑到滕州时终于提出了抗议,提起电话,接通了经销商郑先生的电话:“喂,郑老板,请问这附近有医院吗?……”郑老板一听,名门小詹(专门

维护和指导滕州郑先生这一片区的业务员)的声音,很虚弱,郑先生非常焦急,未等手机那头人说完,赶紧问:“你现在在哪,车站吗?站在那别动,我现在开车去接你!”几分钟后郑先生载着小詹直冲到最近的医院,排队、挂号、量体温,医生说:“高温39.8℃,还咳得厉害,要验血。”“验血去!”郑老板一脸严肃地说。待小詹打退烧针,挂药水等一切安顿妥实,郑先生才驾车去接儿子放学,随即又驾车拐到医院,把热乎乎的粥递到小詹的手上!直到药水最后一滴滴完,深夜11点时,郑先生驾车送小詹到宾馆。郑先生就这样一直陪护着小詹至第二天清晨。近40℃高烧的小詹在郑先生的细心照顾下,烧退了,小詹,人也精神了。

都说商场如战场,阴险、奸诈、尔虞我诈、阿谀奉承、小肚鸡肠,吹毛求疵比比皆是。在这,我们看到的却是“诚”!是人与人、心与心的交换,就像对待自己一样,实实在在,没有虚情假意。一个销售经理说过:“商场中,仁者见仁,智者见智!销售方法有很多种,可谓八仙过海,各显神通!”但通过情感销售,最终从心灵上打动消费者从而达到销售的目的才是销售的正道,也是销售的最高境界!以诚相待,别人才能信任你,才愿意和你继续交往,这样的交往,一定是恒久的,经得起考验的。

现在,滕州郑先生的五金店已经晋升为名门锁业专卖店,其营销模式有零售、工程销售、与门店以及装饰公司合作,跻身南京办事处经销商前十名,09年的销售额持续增长。

让我们展望未来,展望滕州经销商郑先生的专卖店,生意如同春意满,财源更比流水长;让我们展望未来,立足中国,面向世界,为打造世界一流装饰五金企业坚持不懈。

# 热爱工作 成就自我

## ——读《干法》有感

◆品管部 刘国

刚刚拿到这本《干法》的书时,我同大多数人一样,以为这本书是告诉我们工作的一些方法。看了后才知道,这是一本讲述人为什么要劳动,劳动的意义何在的书,让我收获颇深。

在这个高速发展的时代,现在很年轻人都不喜欢工作,逃避工作,这样人很难有卓越的成就。稻盛和夫让我们首先要清楚自己的劳动观,教育我们树立正确的劳动观,还要有不可动摇的信念,朝着自己的信念不懈努力。

劳动可以造就我们的人格,爱劳动的人会得到大家的尊重,得到大家的赞扬,会取得成功。不喜欢劳动的人,首先不可能有大的作为,也不会得到大家的尊敬。所以,我们一定要爱劳动,要爱上自己的工作,只有爱上了自己的工作,才会有动力把工作做漂亮,工作做漂亮了,自然我们就会不断提升自己,自然就会有更多美好的事情降临在我们的身上,比如加薪、晋升等。所以,我们首先要做的就是调整心态,爱上自己的工作,把工作当做一种乐趣去干,丢掉以前对工作的不满情绪。

喜欢上了自己的工作后,要对自己的工作具有钻研精神,迎难而上,克服困难,稻盛和夫的钻研精神让我非常佩服,他可以抱着自己的产品睡觉,不断尝试,最终成为了让世人尊敬的人,他的企业成为了让世界尊敬的企业。正是他的工作态度成就了他今天的成就。在他看来,要想超越别人,要想超越对手,就一定要付出不下于任何人的努力。

这种观点我非常认可,如同赛跑,你想取得冠军,你就必须比他们任何一个人跑得都快,比他们任何一个人在平时训练中更加努力。

稻盛和夫告诉我们:人生中的困难和挫折,正是我们人生的起点。他将这些困难和挫折看成是一件幸事,指导他的改善方向,修正自己的不足。他还告诉我们:不管是顺境,还是逆境,都要用积极的心态朝前看,任何时候都要拼命工作,持续努力,这才是最重要的。

人生中有很多事情,说起来容易,做起来难,所以稻盛和夫教我们,要在工作中不断反省,时刻保持一种积极向上的心态,不要让悲观、消极的心态滋长,因为这样会让我们前功尽弃。稻盛和夫以“高目标”为动力,他的企业能够成为名列世界前茅的企业,这与他的“高目标”是不可分割的。他的目标,成就了他工作的动力,并用实际行动去实现——付出不下于任何人的努力,所以他成功了。当然,像稻盛和夫这样近乎苛刻要求自己的人不多,但我们现在的年轻人,也要有这样的动力和目标,付出努力,一定也会有惊人的收获。

对待工作要能够持续,持续的力量能将“平凡”变为“非凡”,专心致志一行一业,不敷衍,埋头苦干,不屈于任何困难,坚持不懈,坚持每天进步一点点,即使是一位清洁工,如果有这样的工作态度,他也有可能建立起自己的清洁公司。

稻盛和夫是一位追求“完美主义”



的人,但我们阅读他的这一章时,我觉得一定要正确理解“完美主义”。我们的工作成绩,没有最好,只有更好,我们的计划、规划,不一定要等到完美时才行动,我们可以在有把握或基本成熟的情况下开始行动,但在执行中,我们要不断追求完美,这样,才能使我们的工作得到持续提升。

有的人可能会认为这是一本“不合时宜”的书,因为现代人追求轻松挣钱且最好不劳而获、及时行乐的工作态度,而这本好书恰好切中我们时代的弊端。因此有些人读了可能会豁然开朗,感触很深,帮助很大。而厌恶工作、逃避责任的人,会对稻盛和夫的这种工作态度抱以嘲笑。

# 置身书海 悦读越乐

## ——记名门2010年读书活动

◆人力资源部 周美

8月20日,名门锁业开展为期两个月的读书活动,提倡各员,多读书,读好书,以营造良好的读书氛围。此次活动由人力资源部主办,共145名员工参加。书籍来源于公司书库700多本,内容涉及管理、财务、计算机、市场营销、文学等多个方面。收到100多份稿件。此次活动,评出一、二、三等奖共10名,“优秀团队奖”两名。并在11月10日,公司举行了颁奖典礼。

值得关注的是,此次活动在公司总经理的号召下,研发部人员和公司主管级以上人员对《干法》进行了深度阅读,《干法》是日本企业家稻盛和夫对工作的精辟总结,总经理希望全体员工有干劲、乐在工作。

读书是一门生活哲学,更是一

个人修身养性的方式。员工的个人素养是企业文化的代表,相信通过此次读书活动,名门人会更加热爱读书,热爱工作。

获奖情况	姓名	部门
一等奖	刘国	品管部
	曾堪普	品管部
	林春来	市场部
二等奖	徐标	研发部
	陈碧贤	人力资源部
	鲁成华	圣玛五金
三等奖	卢外洪	研发部
	曹杏翠	行政部
	陈刚	行政部
优秀团队	鲁双飞	销售服务部
	品管部	行政部

# 热情令你重获新生

## ——读《积极心态的力量》有感

◆圣玛五金 鲁成华

一提到“积极心态”这个词我相信大家都不会陌生,但是在现实的生活中大家能否利用它又是另一回事。所谓“积极心态”抽象的应该是指当人处在困境中时,看待事物和自身能够突破一时的局限,用发展、成长的眼光来看自身状况的一种心态,或者说当人遭遇困境时,能够尽量放空自己,尽量不带任何主观偏见和心情来看待自己。

热情是积极心态的重要元素,也是我们对待人和事物的一种态度,即我们深藏在内心深处的激情、活力和创造力。在现实的生活,生命中达到最高成就的人,总是用自信的态度和热情的观点对待生活,去把握机会和解决问题,甚至去渡过艰难的时刻,在他们思想中乐观积极、充满希望。他们有信仰,有动力总能更好的为社会工作,积极创建一个有创造力、有希望的新世界。这些热情洋溢的乐观主义者与那些郁郁葱葱的悲观主义者截然不同,那些悲观主义者缺少帮助人类纠正错误的勇气和力量,只会玩幼稚的游戏,他们的叛逆表现为举止粗鲁,讨厌清洁,思维混乱,崇拜虚无。因此,我们必须学会运用热情,以期步入令人激动的、有创造力的那类人的圈子,也就是成功者的圈子。所以说热情是一种珍贵的人格,他能帮我们实现自我,获得幸福。

其实生活中的我们就像一个暖炉,一直发热,却什么也不煮,这就是我们生活中习惯的那样,对日常工作只是习惯的应付,对工作而言也只是一种谋生的手段,别无其它。所以说这类人活着毫无滋味,他们只是在工作中挣扎没有活力,简单说就是仅仅的保温但从不煮。我想一般人都经历过这个过程,这也包括我。也许有的人一直都生活在这种保温不煮的过程中无法挣扎和自拔。该超越温吞吞的状态,沸腾起来后会体会发现自己身上做梦也没有想过的天赋和才能。试着在工作生活中投入热情,不管哪种热情都行,然后观察和变化,另外,顺便看看你自己是如何随之应变,热情会改变



工作性质和生活状况,因为它首先改变的是我们自己。我现在一直朝这个方向努力。

如何保持积极的心态即热情的力量,也就是说更进一步培养一种有深度、有意义的热情品质,这种热情不遭遇到多么紧迫的情况都不会减弱或枯竭,我想对一般人而言这都是一个难题,随着世界生活节奏越来越快,工作压力也越来越大,年龄的不断增长,年轻人天生的热情常常会遇到严重打击,希望和野心不断受到挫败,天生的活力渐渐溜走,这一切混杂在一起,让兴奋和激情变得迟钝。其实,这些都是外在因素,真正要使暖炉不断沸腾,让热情保持振作的要素是无法抵抗的目标、动机和意愿。这将让我们陷入热情中不断自拔,给自己设定一个准备到达的目标,也许那个目标很小,只要一个接一个,并在下面点燃期待之火,并让其持续燃烧,你将获得热情,并且永远不会消失。这些不体现着我们名门人的价值观和企业精神吗!责任、进取、创新、务实;顺着道理、迎难而上、着眼未来、自我反省。我们的生活并不是总是充满鲜花和阳光,只要我们能生活和工作注入新的精神和活力,运用创造性的技巧,那么任何事情你都能做好。只要你想,充满激情和魅力的生活会属于你,谁不想要这种生活?

# 遇见未知的自己

◆市场部 林春来

《遇见未知的自己》其实是一本书的名字,但这也是我读完之后的感悟。

本书以深入浅出的小说方式,透过主人公遭遇的种种事件展开人生课题,逐渐把眼光从外在世界转向内在世界,表达生命成长的蓝图,有趣而充满智慧。故事主人公是一位都市职业女性,在职场、婚姻生活中状况不断,让她身心疲惫。所幸的是,在一次迷路中遇到了一位老者,而老者就像一位可爱、平易近人、博学而透彻幸福人生的导游,主人公在其指引下,通过改善内在状态,进而改变了外在世界,最终寻得内心的平和与幸福,就像春蚕破茧而出,迎风飞翔。我知道,我不可能像主人公那样真正地来思想、情绪和身体的束缚中解脱出来,但读完,仍如与心灵进行了一场坦诚的对话,内心平和而舒服。

如果说,人生是戏,我们就是天生的演员;好朋友、好子女、好媳妇、好女婿、好父母,甚至好人!为了演好这些人生大戏的不同角色,我们每个人都要因地利地时戴上一些面具,于是,我们都习惯于依赖于自己的身份认同,这个世界成了浮躁的名利角逐场,每个人都忙碌,每个人都在追求财富、权力、地位、名声……深怕稍不留神就会被落下。我们没有时间停下来,看看沿途的日落月升,花开花落,一再错过亮丽风景也在所不惜。遗憾的是,到达目的地后,我们似乎并没有得到想象中的满足与快乐。《遇见未知的自己》让我终于发现,原来,身边有那么多人与事都被我忽略了,原来,我已经忘记了以前的模样。“我们人所有

受苦的根源就是来自于迷失自我,不清楚自己是谁,而盲目地去攀附、追求那些不能代表我们的东西”。其实,我们所需要的非常简单,那就是爱、喜悦与和平。

在我们的生活中,存在太多的盲点无法透视,有太多的情绪无法调节。我们总是希望人生路上风和日丽,但我们也知道生活不会永远像我们所期待的那样,有成功就必然有失败,有快乐就必然有悲伤。很多时候,我们以为情绪上的抗拒和反对,可以改变不想要的事实,但是自己的抗拒就像是拿脑袋撞墙般徒劳无功,而且对事情的后续发展一点帮助也没有。只有保持平和的心态,坦然面对,事情才有可能出现转机。正如书中序言所写:“生命来无影去无踪,无法预测也难以捉摸。无论身处力争上游的快跑阶段,或逢人生变故减速慢行的彷徨时刻,或是看尽千山万水绚丽归于平淡的踌躇关头,面临其中的悲欢离合喜怒哀乐,唯有抱持关照内心并惜福感恩的心态,一切的真相才会自动还原水落石出。”

所有发生在我们身上的事,都是一个经过仔细包装的礼物。只要我们愿意面对它有时候有点丑恶的包装,带着耐心和勇气一点一点地拆开包装的话,我们会惊喜地看到里面珍藏的礼物。

我们曾抱怨他人、不满现状,想要改变他人,改变环境,但结果往往不如人意,因为我们不知道,只要改变自己,改变自己的心境,所有的外境,包括人、事、物都会由心转地随之改变。在中学的物理课堂上,我们就知道了吸引



力法则。在一个房间里放满不同频率的音叉,如果振动其中一个音叉,另外一个和它振动频率相同的音叉也会被引动。同样地,好的能量和负面能量一样,都有很大的传播力和影响力。如果一个人充满了快乐、正面的思想,那么好的事、物都会和他起共鸣,而且会被他吸过来。同样地,如果一个人总带着悲观、愤世嫉俗的思想频率,那么难怪常有倒霉的事发生在他身上了!《遇见未知的自己》包含了太多的人生课题与智慧,只要静心观察,里面的故事就在我们生活周遭日复一日机械地演出。人生旅途看起来纷繁复杂,置身其中才知沿途的浮光掠影,何尝不是为了成就我们或丰饶或贫瘠的内在?!用心倾听自己,认识自己,改变自己,也许,你也会遇见一个全新的自己。

# 24317公里 名门员工单骑走中国



个人独白

一个人骑着摩托车，你听到的只有发动机、瀑布和小鸟的声音，那种感觉真是很好。两次旅行下来，真正懂得了“地大物博”这个词的含义，也感受到了很多从未有过的奇妙，翻一座山，就能感受到四季的变化，山脚是夏天，山腰是春天和秋天，到山顶，就开始飘雪到冬天了。十里同山不同天，十里同天不同季。  
——舒海桥

人物简介

舒海桥

性别：男  
民族：汉  
身份：广东名门锁业有限公司职员  
爱好：摄影、旅游

◆来源：南方都市报

## 旅途记事

### 经历

- 一、2007年，时长2个月，行程9000多公里，路线：川藏线；
- 二、2010年，时长120天，行程24317多公里，路线：  
第一阶段：广东省→湖南省→湖北省→河南省→河北省→辽宁省→吉林省→黑龙江；  
第二阶段：黑龙江→内蒙古→甘肃省→新疆；  
第三阶段：新疆→甘肃省→重庆→贵州省→广西→广东

24317公里！对舒海桥来说，这不是一组简单的数字。它除了见证了120多个日日夜夜的酸甜苦辣、穿越18个省、自治区和直辖市的漫长旅程、瘦下的20公斤体重，还见证了一个52岁老人的坚持和毅力。

从今年5月7日到9月11日，舒海桥从小榄出发，独自驾驶着一辆被他称为“挎子”的国产三轮摩托车，独自跨越祖国南北。2007年他还曾独自驾驶“挎子”到过西藏。“我喜欢一直在路上的感觉。”舒海桥说，让他坚持下来的，除了对“挎子”的狂热，还有永不服输的精神。

## 向北，目标漠河北极村

5月7日，大雨。舒海桥还是驾着“挎子”出发了。对他来说，在接下来的4个月里，遇到这样的恶劣天气将会是家常便饭。舒海桥的“挎子”，其实是一辆名为“长江750”的国产三轮摩托车。这种被挎友们称为经典的摩托车，是中国根据德国技术在上世纪50年代制造的，代表当时中国摩托车制造的最高水平。如今，这种车已基本停产，但仍受到全世界挎友们的追捧。

舒海桥这次的目标是祖国

的最北端——漠河。自从2007年骑挎子到西藏之后，到漠河的北极村看看，就成了他的心愿。

和上次远行不同的是，这次舒海桥带的东西更少更实用。除了备胎、雨衣、修车工具等之外，他还带上了一台笔记本电脑和数码相机。和很多老人一样，舒海桥也不会打字，但有女婿送的手写板，一切就简单多了。一路上，舒海桥用文字和照片记录下了旅程，并放上博客吸引了众多挎友。

## 120天，骑车跨越祖国南北

为了这次出行，舒海桥准备了好几个月，并拟定详细路线图，日程精确到每天。他说，在很多人眼里，骑摩托车游中国很疯狂，但只要准备充分，其实并没有太大困难。

在舒海桥看来，这次出行一路都很顺利，并没有太多惊险。但要完成这一任务并不简单。长江750尽管是经典车型，但使用的仍然是上世纪50年代的技术，光是发动机的热量就十分惊人。

根据舒海桥的统计，一路下来，他跑废了两个轮子、换了九条外胎两条内胎，还更换了

其他很多小零件。而补胎更是经常的事，而他也因此练就了一手绝活：补胎一般不到5分钟就搞定。”

一路向北；“挎子”穿过广东、湖南、湖北等省，最后直达黑龙江漠河北极村。随后他又折向西行，一路穿越内蒙古、甘肃、陕西、新疆、贵州等地。直到9月11日晚，他才回到中山。

当舒海桥冒着大雨回到小榄，刚准备进单位却被保安拦住了。只等他开口说话，对方才相信面前这个黝黑、清瘦、满身尘土的老人，就是四个月前还天天见面的舒海桥。

### 为进藏制作生死牌

舒海桥说自己是执着人，想要做到的事情，就一定要尽全力做好。但在妻子看来，他的执着却是一种顽固。“骑这么远，真是神经病。”说这话的时候，妻子笑着，舒海桥也笑；没有她的支持，我很难成功。”

尽管现在妻子和女儿对舒海桥的疯狂已习以为常，但2005年舒海桥铁定要去做西藏的时候，还是遭到了家人的强烈反对：“当时个个都说我疯了，病得不轻。”但舒海桥还是不顾反对，开始了为期一年的准备。

“当时各种情况都考虑到了，但还是做了最坏的打算。”舒海桥说，出发前，他专门做了一个生死牌，这个贴身挂着。牌子上刻着舒海桥的详细信息，姓名、血型、家人联系方式等等；我跟我爱人开玩笑，说如果有外地公安打电话过来，就肯定是出事了。”

### 摸黑越过垮塌区

从西藏回来的时候，舒海桥曾遇到过大麻烦：“运气不好，可能就出事了。”当时，他正经过一处被公安部编号为102”的塌方频发区“当时刚好遇到塌方，道路被堵住了。”

舒海桥决定带着摩托车过去，但却被当地人阻拦；太危险了，随时都可能塌方。“焦急万分的舒海桥最后想了个办法，摸黑通过。事后，他解释说，长江750的灯光并不太亮，照明范围有限，这样就不会觉得害怕了。”

晚上，舒海桥摸黑发动摩托车来到坍塌区，一边加油，一边推着摩托车翻过成堆的泥石堆。夜很静，舒海桥说只能听见发动机声和自己粗重的呼吸，偶尔还有石头从山上飞下来砸到路上的声响；我一直靠着公路里面走，只想赶紧过去，都忘记了害怕。”

幸运的是，舒海桥最终得以安全通

过：“天亮了，看到自己所走的路，简直不敢相信自己能过来。”

### 嚼大蒜翻过唐古拉山

在前往拉萨的路上，按照预订计划，舒海桥在天黑前来到了一家旅馆。第二天早上一起床，他就感到一阵钻心的高原反应。他问有没有药物，老板说，吃什么药都没有用的，只有住下来慢慢适应。

舒海桥一听要耽误行程，不干了。他问店老板，离拉萨还有多远，老板告诉他，离此处最近的地方就是到唐古拉山的最后一个兵站。他按照自己在部队的经验，找来一堆大蒜，离拉萨还有多远，老板告诉他，离此处最近的地方就是到唐古拉山的最后一个兵站。他按照自己在部队的经验，找来一堆大蒜，一个个剥成蒜瓣揣到荷包里。然后整理了摩托车上的氧气包，倔强的地上路了。在前往兵站的路途上，舒海桥头疼得厉害时，就丢一个大蒜瓣到嘴里嚼嚼，以缓解疼痛，就靠着这一捧大蒜瓣，他撑到了唐古拉山的最后一个兵站，稍作休息，又一鼓作气越过了唐古拉山。

## 人在旅途 挑战极限

了解了舒海桥那么多的艰险、困难、精彩的旅途经历后，你可曾有很多感慨呢？是在很多人眼里，独自一个人骑三轮摩托车走西藏、跑漠河，这样的举动实在太疯狂。但同时更需要迎难而上的精神，奋力向前的勇气。他是我们名门大迎

难而上”精神的典范，是我们学习的榜样。人在旅途，需要的是这种迎难而上，不畏艰险的勇气，执着坚持的毅力。人在旅途，我们的人生就是一段接着一段的旅途，不断突破自我，挑战极限，让旅途精彩纷呈。

## 岗位大练兵 技能大比武

——名门锁业“生产技能大比武”圆满落幕

7月11日——8月2日，名门锁业第一届生产技能大比武活动在公司领导的大力支持、组委会的精心组织及员工的踊跃参与下，取得了圆满成功。

本次活动由总经办和生产部主办，以“比、学、赶、帮，提高专业技能”为主题，分为安装部、黑坯加工部、圣玛分厂三个赛区，共21个项目，总计223人参赛，68人获奖。本次活动员工参与度高，真正体现了一线员工对工作的热情与精湛的技能。

颁奖典礼上，研副副总结了总结报告：“希望生产现场精英员工戒骄戒躁，保持良好状态，百尺竿头更进一步，为保持产品品质和生产效率的行业领先水平继续做出自己的贡献”，并为获奖人员颁发了荣誉证书和奖金。

回顾本次比赛，有很多让人记忆深刻的瞬间：

首先值得一提的是抛光比赛。比赛开始，随着生产部经理文明贵的一声：“预备！开始！”，参赛人员捧着比赛产品，和短跑运动员一样，奋力朝着自己



的岗位奔去。开机、摆放、安装，这一连串的动作，纯熟流畅。旁边的热心观众时不时提示着：哪个人已经抛了多少产品了，哪个人又快完成了。一说、一听，使得比赛人员心理更加紧张。汗珠瞬间就流了下来，从眼角、鼻尖、脸颊滴落的汗珠，或打湿衣服，或滴落地面，却全然不知，继续着比赛。此项比赛讲究的是速度与合格率。年轻力壮的小伙，抛产

品速度很快，合格率却只有20-30%；老员工速度虽一般，但稳中求胜，合格率在80-90%，故取得了较好名次。

同样精彩的安装车间包配件比赛为了检验比赛人员的熟练度，增加比赛的难度，我们将所有的配件都倒在一起，搅乱，然后让参赛人员比赛。这样更能体现一线员工的高超技能和熟练的操作。

◆总经办 杨静