

我们一直用心 努力做到更好



广东创世纪智能装备集团股份有限公司
地址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号 网址：www.gdcci.com
手机：19875469152 邮箱：xiaowei@genesiseqpt.com

创世纪风

 创世纪集团
CREATE CENTURY GROUP

2024

第3期 总39期

内部期刊

传播企业文化 传递品牌价值

广东创世纪智能装备集团股份有限公司 主办

学习企业精神专题策划：

► 如何做一位实干者？

标杆人物：逆境破茧 坚韧绽放

► 一位业务新人在挑战中坚守销售梦想的成功之路



用心对待每一位客户，用心面对每一项本职工作
用心完成每一次服务，真心待人，用心做事

主 办：广东创世纪智能装备集团股份有限公司
承 办：人力行政中心培训文化科
协 办：创世纪党支部 创世纪工会 创世纪各分公司

总顾问：夏军
总策划：张伟
主 编：肖维
执行主编：张大勇
特约通讯员：王茜 蔡赐钦 冯海彬 滕松峰
美术编辑：张大勇
编辑中心：

地 址：广东省深圳市宝安区新桥街道南浦路154号
电 话：19875469152
邮 编：518103
网 址：www.szccm.com

Sponsor: Shenzhen Create Gentury Machinery Co.,LTD
General Counsel: Xia Jun
Master Planning: Zhang Wei
Chief Editor: Xiao Wei
Executive Chief Editor: Walker
Special Reporter: Wangqian Caiciqin Fenghaibin Tengsongfeng
Art Editor: Walker
Address: No. 154 Nanpu Road, Xinqiao Street,Bao 'an District, Shenzhen
Website: www.szccm.com



CONTENTS

03..刊首语 FOREWORD

让“实干精神”在创世纪文化土壤上长成参天大树

05..动态资讯 NEWS

09..专题策划 SPECIAL SUBJECT

“学习企业精神”专题策划：如何做一位实干者？

15..标杆人物 ROLE MODEL

逆境破茧 坚韧绽放

19..特别报道 SPECIAL REPORT

创世纪营销学院举办销售人员专场培训

匠心筑梦 奋发有为

童心飞扬 快乐成长

27..客户故事 CUSTOMER STORIES

理得精密 服务结缘台群精机

年轻化趋势下的机加业 常合鑫不改制造初心



31..人文天地 HUMANISTIC WORLD

“一直用心、做到更好”是一条自我进阶之路

埋头苦干 提升心性

深圳仙湖植物园游记

写给外甥女

今天是天赐的礼物

37..员工关怀 EMPLOYEE CARE

让“实干精神” 在创世纪文化土壤上 长成参天大树

《世纪风》编辑部

“我们一直用心，努力做到更好！”是夏军董事长自创业初期提出并一直奉行的服务精神。这一精神情真意切，内涵丰富，饱含着对客户、对行业，也是对社会的一种责任和担当。在这一精神指引下，我们每一位创世纪人所能做的，就是脚踏实地、认真真地做好本职工作，把对工作的“用心”和“努力”发挥到极致，促使我们的产品和服务更加优质、更加出色！

用心、努力、做到更好，三者存在着前后相接的逻辑关系。因为用心，就会努力上进，而因为努力上进，产品和服务才能做到最好。用心是干好一切事情的前提和基础，它代表着爱岗敬业，代表着奋发有为，如果没有这份“用心”，一

切都是纸上谈兵。所以我们每位创世纪人践行企业精神，首先必须“用心”，用心实干、用心创新、用心承担责任等。

在“用心”的思想境界里，有一种精神叫做“实干”，换句话说，实干精神正是践行“用心”价值观的外在表现。没有实干，何谈“用心”？既有实干，“用心”又何处不留香？所以我们要学习和贯彻创世纪企业精神，实干是第一要务。唯有兢兢业业做事、诚诚恳恳做人，埋头苦干，干出业绩、干出水平，才能让企业精神开花结果，真正融入创世纪人的意识行为，而成为一股不竭的精神动力！

实字当头、干字为先，大道至简，实干

为要。当尘埃落尽、铅花洗却，裸露在地表的、也是最有骨感的，只有踏踏实实干事所创造的一切美好和幸福！今天当我们重拾陈年旧题“如何做一位实干者”的时候，并不觉得它是多么老套，反而觉得它是愈久弥香。做实干者，是永远不会过时的话题，它随着时代的变迁，有坚持、有沉淀，也有新意的开拓。无论哪一方、哪一代，做实干者，没有错！

实干兴业，空谈误企。用心实干，真诚对待每一位客户，认真面对每一项本职工作，真心完成每一次服务，诚以待人、信以立事，让创世纪的“用心”文化生根发芽，也让“实干精神”在创世纪肥沃的文化土壤上长成参天大树。

勇于担当 勇于创新
脚踏实地 奋发有为

湖州基地（浙江创世纪）月产量
首破1000台大关！



2024年8月，随着第1000台机床正式下线入库，创世纪集团一个新的纪录就此诞生——浙江创世纪月产量首破1000台大关，达成千台里程碑式的壮举！

这一刻是浙江创世纪的自豪！更是创世纪集团的自豪！自2021年7月成立以来，浙江创世纪在集团高层的正确领导下，在基地领导班子的共同努力下，全力以赴，在经过两个多春秋的艰苦奋斗，终于跨过一道标志性的月产量大关，实现了集团当初规划的战略目标精准落地，也为创世纪的发展增添了浓墨重彩的一笔。

为了达成这一目标，浙江创世纪上下一心，齐抓生产。他们冒着40度的持续高温，不畏酷暑，干劲十足；他们秉承“今日事、今日毕”的信念，团结协助，共克难关，及时保质保量地完成各项生产任务；他们紧抓安全生产，确保生产“零事故”，保证各项生产安全、有序地进行……这一切，都是浙江创世纪员工努力和拼搏的见证，而从最初规划蓝图到千台产能目标的达成，也正是他们奋斗与智慧的结晶。

星光不负赶路人，百二秦关终属楚，有志者，乘风破浪，终会成就一番事业。浙江创世纪在冲破千台大关之后，将有新的、更大的目标在等着他们。相信在集团和基地各级领导的带领下，浙江创世纪将会砥砺前行，奋发有为，带给我们更多的惊喜，续写辉煌新篇章！（图/文 浙江创世纪）

创世纪篮球队斩获
北京发那科F+HEALTH（2024）篮球联赛季军

韧性前行，梦不可篮。8月24日，由创世纪供应商北京发那科举办的F+HEALTH（2024）篮球联赛在深圳豪群运动中心开

赛，创世纪篮球队应邀参赛并斩获季军。

此次篮球友谊赛，北京发那科共邀请创世纪、中扬数控等5只球队参赛，经过三轮的激烈比赛，中扬数控队和发那科队分获冠、亚军，创世纪篮球队夺得季军，取得成立以来对外企业联赛的最好成绩。

整场比赛，创世纪篮球队打得着实不易，面对多支强敌，各位队员毫不畏惧，喊出“创世纪创世纪，创造新世纪！”的响亮口号，拿出敢拼敢战、分秒必争的拼搏精神，同心协力，紧密团结，力争打出最佳成绩。正如一位队员在比赛后感言：连续进



行四场比赛确实是一项艰巨的任务，能够坚持到最后并取得第三名的成绩非常不容易，这样的成绩是团队努力和坚持的证明！

北京发那科机电有限公司是创世纪的重要供应商，经过多年合作，双方已建立起长期、稳定的合作关系。创世纪篮球队此次获邀参加其举办的F+HEALTH篮球联赛，将有助于增强彼此间的了解和友谊，携手共进，以拼搏的斗志迎接时代洪流，共赴可持续、高质量发展。（图/文 人力行政中心）

以礼赋能 有礼事成
创世纪集团举办职场礼仪专题培训

为帮助公司员工掌握职场中常用的礼仪和行为规范，8月29日，集团面向2024年新同事举办了一场职场礼仪专题培训，来自集团总部各部门的60多位同事参加了现场培训，湖州、苏州、沙田、宜宾等各基地100多位同事参加了线上培训。

此次培训旨在运用正确的职场礼仪知识，规范员工社交行为，



塑造良好的职业形象与素养，提升创世纪员工的综合素养。培训由深圳市总工会礼仪讲师周老师授课，课堂通过情景模拟、亲身示范、互动探讨等方式，生动、直观地为学员们展现了职场活动各类职场礼仪行为，整个培训过程生动有趣，参与度高，氛围活跃。

课堂上，周老师分别从仪容仪表、肢体礼仪、介绍礼仪三个角度，通过有趣的职场案例和现场互动等方式，向学员们介绍了如何形象制胜、如何展现肢体礼仪以及如何进行自我介绍等专业礼仪知识和标准模式，让学员们更容易地学习到礼仪的知识要点，领会职场礼仪的要义。另外，周老师还分享了座谈礼仪、楼梯与电梯礼仪、上下级沟通礼仪等礼仪知识。

本次培训内容干货满满，紧密贴合职场实际，现场学员们听得认真，还积极参加互动。培训后，有学员表示，课堂内容让他们受益匪浅，对职场礼仪有了更深、更全面的认识和了解。相信学员们将所学到的知识“内化于心、外化于形”，在日常工作中按照礼仪规范提升自己，进而成为展示创世纪品牌、传播创世纪文化的“形象大使”。（图/文 人力行政中心）

创世纪集团四川宜宾基地
为2024年技能竞赛获奖人员颁奖

9月2日，创世纪集团宜宾基地为2024年技能竞赛获奖人员举行了简短而隆重的颁奖仪式，王芝江、陈健、刘宏平等9位同事分获比赛项目的一、二、三等奖，这也标志着宜宾基地2024年度技能大赛圆满落幕。

宜宾基地举办此次技能竞赛，旨在提升技能岗位人员操作技能和综合素质，以赛促培，进一步增强技能人员掌握“新知识、新技能”的能力，鼓励和倡导员工“一专多能、岗位成才”，

培养复合型人才。同时，通过竞赛找出各作业员之间存在的差异，发掘更加高效、高质的作业方法和流程，进而形成新的生产标准。

竞赛于7月24日组织开展，分为五大件马达铲刮和钣金装配组装两个比赛项目，主要参与对象为光机五大件马达板铲刮组、钣金装配组装组等34名员工。经过多轮的激烈角逐，王芝江、莫光林、刘涛分别夺得五大件马达铲刮项目一、二、三等奖，



陈健、刘宏平，郑子洪、龚智超和胡元金、李川分别夺得钣金装配组装项目一、二、三等奖。

此次竞赛不仅是一场技艺与智慧的璀璨交锋，更是对宜宾基地技能人才队伍的一次全面检阅，从中展现出了一线生产人员精湛的技能水平和创新精神，他们综合技能素质的提升，为公司高效、高质生产提供了有力保障。（图/文 四川宜宾基地）

中山职院-创世纪现场工程师学院
签约暨挂牌仪式在沙田基举行



为培训高素质、高技能的应用型人才，9月11日下午，创世纪集团与中山职业技术学院（以下简称“中山职院”）现场工程师

学院签约暨挂牌仪式在东莞沙田基地隆重举行，创世纪集团副董事长罗总、人力行政中心张总和中山职院副校长曹勇、教务部副部长胡顺义等领导共同出席了签约仪式。

在仪式开始前，双方与会人员举行了一个简短的座谈会，就人才培养合作模式进行了交流和探讨。座谈会结束后，客人一行在公司领导陪同下，兴致勃勃地参观了沙田基地生产车间，他



们边看边了解生产情况，曹副校长还与现场的中山职院实习生进行交谈，了解他们在创世纪的工作和学习情况。

签约仪式在办公楼培训室举行，中山职院曹副校长首先代表校方致辞，他介绍了启动这一计划的目的：一是为了促进学生的职业成长 and 高质量就业，二是为了促进学生的理论知识与企业实践相结合，以适应数字化、人工智能等产业发展要求。

罗总在致辞时介绍了创世纪近年的发展情况和取得的成绩，他勉励实习生要积极投身机床行业，因为机床强则工业强，工业强则制造强，制造强则国强，制造高端工业母机正是创世纪的企业使命，愿大家和创世纪一道振兴中国的机床行业。

在60多位来宾和实习生见证下，创世纪培训文化科经理肖维和中山职院机电工程学院副院长金志刚代表双方签订了“中山职院-创世纪现场工程师学院校企合作协议书”，中山职院曹副校长向创世纪人力行政中心张总授予“中山职院-创世纪现场工程师学院”牌匾，这标志着创世纪与中山职院共同组建的“中山职院-创世纪现场工程师学院”正式成立。（图/文 人力行政中心）

世纪月圆 情满中秋
创世纪集团2024年中秋活动精彩纷呈



世纪月圆，情满中秋。在2024年中秋佳节到来之际，创世纪集团举办了一系列的“迎中秋、庆团圆”活动，发月饼、加午餐、玩游戏依次登场，各放异彩，把创世纪的中秋节扮得格外靓丽，传统民俗交织企业文化，浑然天成，让每位创世纪人乐在其中，爱在其中，也将自己的中秋明月情拨一份散在其中。

今年的中秋月饼，是公司精心挑选并定制的限量版。自7月底开始，公司便联系多家知名月饼厂家，进行试吃、比价，以求将最优质且独具特色的月饼分享给每位创世纪员工。家属版月饼也是特别定制，一盒盒装有创世纪慰问信、印有创世纪标识的中秋月饼寄往员工家乡，恰如千里飞鸿，带去创世纪对员工家属的浓浓深情。

万里无云镜九州，最团圆夜是中秋。为让今年的中秋更燃一把火，9月13日晚，集团总部举办了一场别开生面的员工游园会，近200位总部员工欢聚一堂，一起玩游戏、猜灯谜、制漆扇、品水果。

今年的中秋游园会在四楼举办，此处空间大，活动布场的发挥空间也更大。走廊上，依次排开传统投壶、飞运乒乓球、抛绣



球、海底捞月四个小游戏，而重头戏猜灯谜则放在与走廊一门之隔的台球室。以中心柱为圆心，向四周延展十条红线，红线

上挂满诗情画意、色彩斑斓的圆形灯笼，寓意天圆地方、十全十美。当灯笼里的LED灯全部打开，一行行灯笼宛如一条条晶莹剔透的火龙，在微风波动中腾空起舞。

值得一提的是，今年的灯谜不仅有常识性的，更将企业文化融入谜语中，寓教于乐，成为今年此项活动的一大亮点。

总部的中秋节目很精彩，各基地的中秋活动也不落后，亮点迭出。沙田基地的抢月饼、巨人脚步等活动让员工在欢声笑语中满载而归；宜宾基地的脑筋急转弯、漂漆团扇等活动为员工带来一场欢乐的盛宴；湖州基地套月饼、DIY灯笼等活动则让员工参与感十足；而苏州基地的套圈、超级保龄球等活动则让员工大显身手，一展投篮技术。

秋风解人意，明月照我心。为了支持此次中秋节活动，公司党支部提供了品牌洗发水、沐浴露、水杯等奖品100余件，在此向公司党支部及社区党委表达诚挚的感谢！（文/人力行政中心 图/市场部、宜宾基地等）

集团总部开展“暖心健康中医义诊”活动



为关爱员工健康，提高大家的健康意识，9月2-20日，集团总部特邀广东中医院健康研究所的医生为员工开展了为期半个月的“暖心健康中医义诊”，约260位员工参加了此项活动。义诊项目主要包括血压/血糖测量、号脉、面诊以及无痛针灸理疗、心脑血管疾病预防与保健等知识讲解。

本次义诊活动旨在为员工提供免费的中医诊疗，让大家清楚了解自己的身体状况以及如何做好后期的健康调理。义诊期间，各部门同事踊跃参与，分批次前往，医生耐心、细致地切脉、诊断，洞察气血运行情况，然后一一讲解,让员工精准了解自身的健康状态，并为每位参与义诊的员工开出针对性

的中医调理方案，义诊现场还实施了包括针灸在内的多项中医理疗项目。

随着人们工作压力的不断增大，很多人出现了亚健康状态。此次义诊让员工与医生面对面交流中医养生之道，深入了解自身的健康状况，学习饮食、起居等调整调理方法，对维护员工身体健康具有重要意义。（图/文 行政部）

懂产品 助业务
公司举办2024年度产品知识培训



为增进员工对公司产品以及业务的了解，提升各团队的专业度，以便更好地赋能一线业务，9月18-25日，公司组织各单位职能员工开展了2024年度产品系列培训。

本次产品知识培训共分五场，分别邀请了装备一事业部、装备二事业部、装备三事业部以及广州霏鸿公司的8位产品研发工程负责人担任讲师，先后分享了钻攻、立加、五轴、卧加、车床、精雕机以及霏鸿产品等十个系列的产品知识，来自集团总部各部门、湖州基地、苏州基地、沙田基地、宜宾基地及广州霏鸿等300余位职能员工通过线下和线上的方式参加了培训。

在此次培训中，各位讲师追根溯源，深入浅出，多维度解读了公司产品的技术发展、命名规则、结构剖析、特点与优势、应用场景、新产品研发等多层面产品知识，他们将冷门的专业术语转化为通俗易懂的描述语言，图文并茂加上视频展示，让学员如临业务一线，更为直观和深入地理解公司的产品及其相关知识。

通过为期5天的培训，各单位职能员工对公司各系列产品有了全面了解，为进一步优化岗位思维、助力公司业务发展打下坚实基础。（图/文 人力行政中心）

如何做一位实干者？

▼用心对待每一位客户，用心面对每一项本职工作，
▼用心完成每一次服务，真心待人、用心做事，
▼使我们的服务充满温度，温暖人心！



题记：“我们一直用心，努力做到更好！”是夏军董事长自创业初期提出并一直奉行的服务精神。这个口号伴随着创世纪走过风雨历程，走过峥嵘岁月，一步步发展壮大，感召着创世纪人拼搏奋进、艰苦奋斗，激励着创世纪人精益求精、勇于创新，是创世纪最重要的精神传承。

1 在实干中与创世纪共同成长

👤 装备一事业部售服部 胡守强



在创世纪，“我们一直用心，努力做到更好”的企业精神如同一座灯塔，为每一位员工指明了奋斗方向。在这一精神指引下，“如何成为一个实干者”则成为我们共同思考的重要课题。

实干，是一种脚踏实地的态度。首先，我们要摒弃浮躁与空想，将目光聚焦于当下的每一项任务。无论是一份简单的文件整理，还是一个复杂的项目策划，都应该以认真负责的态度去对待。不轻视任何一个细节，不敷衍任何一项工作，如同高楼大厦是由一砖一瓦砌成，我们的事业也需要通过点点滴滴的努力来铸就。其次，成为实干者，需要有明确的目标和计划。身处创世纪这个广阔的舞台，我们需结合企业的发展战略，为自己设定清晰的职业目标，再将大目标分解为一个个小目标，一步一个脚印地去实现。

实干还意味着勇于担当。在创世纪，我们要以主人翁的心态对待工作，把企业的事情当成自己的事情，当问题出现时，不推诿、不逃避，积极主动地去寻找解决方案，这样我们才能在困难中不断成长，为企业的发展贡献自己的力量。

在这个快速发展的时代，知识和技术不断更新换代，我们还必须做到持续学习。通过参加内部培训、阅读书籍、与同事交流等方式，拓宽自己的知识面和视野，掌握新的技能和方法。此外，成为一名实干者，团队合作也至关重要。创世纪不乏优秀

那么，在实际工作中，我们不同岗位、不同职责的员工，又当如何从自己做起，贯彻和落实这一企业精神？又当如何“用心”对待每一位客户、“用心”面对每一项本职工作、“用心”完成每一次服务？以下我们选录部分同事的感言，与大家分享。

的同事，我们要学会与同事协作，发挥各自的优势，共同攻克难题。只有团结一心，我们才能形成强大的合力，共同推动创世纪不断向前发展。

在创世纪，让我们以实干之精神，用心努力做到更好，在实干中实现自己的价值，与创世纪共同成长。👉

2 《常变与长青》启示下的实干者之路

👤 装备一事业部计划部 廖小倩

《常变与长青》启示下的实干者之路，是我们在夏董事长的引领下，不断探索和实践的方向。今年7月，集团办发布了学习华为前轮值董事长郭平所著新书《常变与长青》的通知，阅读这本书，不仅是对管理层的一次思想洗礼，也是对基层员工的一次行动指南。成为实干者不仅是个人职业发展的需要，更是企业乃至国家发展的迫切要求。

《常变与长青》深刻阐述了在变化中求生存、在创新中谋发展的企业之道，为我们理解如何成为实干者提供了重要的启示。书中强调的“常变”理念，告诉我们实干者要有适应变化的实干态度，具备敏锐的市场洞察力，随时准备调整自己的工作策略和方法。

而“长青”则是企业追求的永恒目标，实干者应当致力于为企业创造长期价值，通过不懈的努力，确保企业在市场竞争中保持



领先地位。在团队中，实干者扮演着关键角色，他们的榜样作用激发了团队的积极性和创造力，他们的协调作用促进了团队合作，提高了团队整体效能。

《常变与长青》为我们指明了成为实干者的道路。作为创世纪大家庭的一员，我们应当深入学习其精髓，将其内化为自己的行动指南。在日常工作中，我们践行实干精神，以实际行动为企业创造价值。同时，我们不断提升个人素质，为成为更高层次的实干者打下坚实基础。

总之，成为实干者是我们每一位创世纪人的责任和使命。让我们以《常变与长青》为鉴，用心去做，努力做到更好，共同书写企业发展新篇章。在这个过程中，我们将不断探索、实践，将实干者的精神发扬光大，为企业的发展贡献自己的力量！

3 成为一名实干者需要不懈的努力和坚持

装备三事业部运营部 曾丽莉

实干者，是那些以行动为导向、脚踏实地、勇于担当，能够将想法转化为实际成果的人。如何成为职场上一位不可或缺的实干者，以下我说说自己的见解。

首先，我们要明确目标，树立实干精神。在职业生涯的每一个阶段，都应设定具体、可衡量、可达成、相关性强、时限明确（SMART原则）的目标。同时，要树立强烈的实干精神，在自己的工作岗位上脚踏实地，拒绝空想和拖延，用实际行动去证明自己的价值。



其次，我们要深化专业知识，提升技能水平。实干的基础在于能力，我们可以通过参加培训、阅读专业书籍、参与项目实践等方式，不断拓宽视野，增强自身竞争力，使自己在面对挑战时能够游刃有余，以专业的能力支撑实干的决心。实干不等于蛮干，它要求我们在行动中注重细节，追求精益求精。这种对细节的关注，不仅能够提升工作质量，减少错误和疏漏，还能体现出一个人的专业素养和责任心。

最后，我们要保持积极心态，勇于面对失败。实干之路并非一帆风顺，难免会遇到挫折和失败。作为职场实干者，应保持积极乐观的心态，将失败视为成长的垫脚石，还要学会自我激励和情绪管理，保持内心的平和与坚韧，以更加饱满的热情和坚定的信念迎接挑战。

总之，成为一名职场实干者需要付出不懈的努力和坚持。让我们以实干为舟，以梦想为帆，在职业生涯的海洋中乘风破浪，勇往直前。

4 只有践行才能真正成为一名实干者

人力行政中心 王艾玫

做一名实干者，要勇于实践。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，任何只想不做的方案都是纸上谈兵，任何只想不做的理论都是空中楼阁。“实”字当头“干”为先，在工作中也是如此，任何事情只有尝试去做才会有结果。领导安排的工作还没做就叫苦连天、直呼太难，那便也无法做到“实干”二字。

做一名实干者，要勇于担当。每一份工作内容都是一次试炼，惟有迎难而上者才能进步。在创世纪这个广阔的舞台上，我们在做好自己本职工作的同时，也要尽可能地为部门、公司献策献力，而不是置身事外。此外，我们要强化责任担当，遇事不逃避、不推诿，在担当作为中不断提升自己的综合能力。



做一名实干者，要做到持之以恒。在前进路途中，难免会遇到各种难以预料的险境，只有初心不变、百折不挠，才有希望抵达梦想的地方。在面对长期、复杂的项目时，我们也要保持信心，多与同事沟通、积极参与团队合作，共同克服困难。此外，我们要通过阅读和培训等方式不断学习新知识与新技能，以适应不断变化的工作环境。不积跬步无以至千里，正如“我们一直用心，努力做到更好”的企业精神，我们需踏踏实实走好每一步路、认认真真做好每一件事。

做一名实干者，也要学会“巧干”。实干并非一味埋头苦干，若一味用一种方法应对所有工作、不作任何变通，可能会事倍功半。巧干也不是投机取巧，而是让我们摆脱惯性思维，要勇于创新，不断提升工作效率。就我们而言，身边有经验丰富的同事、有博学多识的同事，通过多学多问多讨论，或许能够找到更优的解决方案。

空谈误国，实干兴邦。这篇文章也同样如此，只有将其践行在工作中，才能真正成为一名实干者。

5 技术人员如何成为一名实干者

中央技术中心综合管理部 蔡淑静

作为创世纪中央技术中心的一名工作人员，我深知实干对于研发工作的重要性，没有实干精神，技术研发就是空谈，甚至导致研发部门的空转，进而造成公司对研发投入的极大浪费。那么作为技术人员，又当如何做一名实干者呢？

首先，要洞察市场，深入市场，了解客户需求、竞争对手动态以及行业发展趋势。例如通过实地走访客户，收集他们对产品功能、性能、使用体验等方面的意见和建议。同时，对竞争对手的产品进行拆解分析，找出其优势和不足，为自身研发确定明确的目标和方向。

其次，要不断创新。在研发团队内部营造创新氛围，鼓励成员提出新的想法和概念。此外，要对资金、设备等资源进行合理规划和管理。确保研发资金充足且使用合理，优先投资于关键技术研发和核心设备购置。例如对于一些高成本的研发设备，可以考虑与其他企业共享使用，以降低成本。

第三，严谨的研发流程。遵循严格的项目规划流程，制定详细的研发计划，包括项目里程碑、任务分解、时间安排等。建立完善的测试体系，对研发成果进行全面的测试和验证。包括功能测试、性能测试、可靠性测试、安全性测试等。对于测试中发现的问题，及时进行反馈和改进。建立问题跟踪机制，确保每个问题都能得到妥善解决，并且对问题进行总结分析，避免在后续研发中出现类似问题。



6 只有践行才能真正成为一名实干者

装备一事业部制造部 伍超



在这个充满机遇与挑战的时代，每个人心中都怀揣着各式各样的梦想。然而，梦想与现实之间的距离，往往需要用实干来填补。那么，如何成为一名实干者呢？

一、明确目标：实干的第一步，是清晰地知道自己想要什么。目标如同夜航中的灯塔，为我们指引方向。设定目标时，应遵循SMART原则，确保目标既有挑战性又可实现。同时，将长远目标分解为短期、中期和长期的小目标，这样既能保持动力，又能逐步逼近梦想。

二、制定计划：计划是连接梦想与现实的桥梁，它帮助我们规划路径，分配资源，设定时间表。制定计划时，要充分考虑各种可能遇到的困难和挑战，并预留应对方案。此外，保持计划的灵活性也很重要，现实情况往往瞬息万变，适时调整计划，才能确保行动的有效性和效率。

三、勇于实践：实干的核心在于行动。无论计划多么完美，如果不付诸实践，都只能是空中楼阁。勇于迈出第一步，即使面对未知和失败，也要保持坚韧不拔的精神。

四、持续学习：在这个快速变化的时代，唯有不断学习，才能跟上时代的步伐，不被淘汰。作为实干者，应始终保持好奇心和求知欲，通过阅读书籍、参加培训、交流分享等多种方式，不断充实自己。学习不仅限于专业知识，还包括人际交往、情绪管理、领导力等软技能的提升。持续学习，让我们在面对挑战时更加从容不迫，也为个人发展开辟更广阔的空间。

五、反思调整：实干并非盲目行动，而是需要不断反思和调整

的过程。定期回顾自己的行动和成果，分析成功与失败的原因，总结经验教训。通过反思，我们可以更加清晰地认识自己，发现不足，从而调整策略，优化行动。这种自我迭代的能力，是实干者不断进步的关键。

在企业中，我们努力成为实干者过程中，不仅要持续提升自己的实干能力，更加要把自己的理想和优势与企业的发展需要相结合，这样才能在企业的发展壮大中去创造更大的价值，从而实现个人的人生价值！

7 用实干精神经营和传播创世纪品牌

营销中心品牌部 张姝婷

工作中的成就感，大多来自于某些结果或者成绩。而这些结果，大多又来自于实干的产出。“新征程是充满光荣和梦想的远征，没有捷径，唯有实干。”这是习近平总书记在22年中共中央国务院春节团拜会上提出的。所以，什么是实干？如何做一名实干者？这是工作中总是绕不开的话题。

实干，抛开繁琐的定义，简单理解就是“干实际的事”。以品牌职能为例，宏观目标，就是要干那些能够让外界更好认识集团品牌形象、更深刻理解集团品牌内核、更认可集团品牌发展的事。

但如果真正落实到执行，“干实际的事”，什么是实际的事？什么是能够让外界更好认识我们的事？这就要品牌职能首先从自身理解公司、理解客户群、理解外界喜好，通过客户画像、企业画像制定品牌战略，通过顶设的品牌定位，指导细分的品牌活动、品牌传播、公共关系等。当每个细分职能下的人员，都能理解集团品牌，都能集中精力办好自己的事，就能让碎片一



点点拼成完整蓝图，最终真正达到“做实际的事”的宏观目标。

一个强大的集团品牌，可以做到影响目标受众心目中的认知、情感和行为反应，进而影响品牌的市场表现及财务价值，因此，作为上市集团性质的品牌运营，品牌战略的制定则需要注重于企业整体战略的统一协同，确保品牌建设与企业长远发展目标一致。以传播为例，在实际落实过程中，品牌部门通过集团自身核心价值及差异化优势分析，结合市场调研与消费者洞察，选择有效渠道、有效传播形式，点对点精细化传播运营，并在传播内容策划时考虑如何有效讲述企业故事传递企业文化价值、如何深挖客户痛点快速吸引客户等，制定详细的执行计划，将内容选题、形式、渠道、时间、频率、互动策略等做好长期执行梳理，持续监测创意内容效果，通过用户反馈与数据，及时调整内容策略，确保传播效果最大化。

品牌在实际落地运作过程中，并非独立单一化运作的模块，恰恰相反，品牌更像一个资源整合包装中心，无论是专业内容输出还是核心价值输出，品牌都需要与各部门紧密合作，将公司现有希望对外传递的信息，通过对市场目标受众的理解，通过不同形式将专业产品、企业精神等信息更精准地传播，有效搭建并强化企业与受众之间的沟通桥梁，更好赋能集团业务开拓发展。

总言之，路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。实干不能是空想，不是盲目蛮干，而是要仰望天空，看到清晰的行动路线，再脚踏实地，不驰于空想，不骛于虚声。工作与生活，也正是在这样的实干与积累中，不断学习成长。

仰望星空 脚踏实地

知行合一 实干兴企



逆境破茧 坚韧绽放

一位业务新人在挑战中

坚守销售梦想的成功之路

2024
销售标杆人物
2024

装备一事业部营销部 蔡赐钦

启航创世纪

在春意正浓的三月中旬，刘姝君带着对未来的无限憧憬与满腔的激情，踏入了创世纪公司的大门，正式掀开了她作为销售工程师职业生涯的崭新篇章。作为一位初来乍到的女性销售精英，她深知这条道路不仅铺满了对销售业绩不懈追求的荆棘，更横亘着跨越行业界限、深入机床领域这一专业性极强的挑战。然而，正是这份认知，铸就了她每一步都走得异常坚定与自信的决心。她明白，唯有以不屈不挠的精神和扎实的专业步伐，方能在这充满机遇与挑战的征途中，书写属于自己的辉煌篇章。

璀璨新星

入职伊始，刘姝君便以澎湃的炽热之情与高度的积极性，投入到为期两周的封

闭式培训之中。她的日程被精心的培训规划所填满，从深入探索公司多样化的产品系列，到客户开发、销售技巧的系统学习，再到销售流程及产品讲解话术的模拟演练，每一个环节她都全力以赴，力求做到全面而深刻的理解。紧凑的学习安排让她迅速构建起对产品的初步认知，展现出了优秀的学习能力。同时，她也不忘向身边的资深伙伴请教，将理论与实践相结合，不断提升自己的专业素养。这样的工作态度和表现，赢得了现场其他学员们的一致认可，并以此为榜样。

首战告捷

随着四月的启幕，刘姝君带着勃勃的斗志与满腔的活力，毅然决然地踏入了市场，用她的专业和热情开启了销售实战之旅。经过一个多月的努力与拼搏，终于在四月底传来了喜讯——她成功售出2

台机床，合同总价值高达36.5万元。这一成绩的取得，离不开她精准定位客户、深入了解市场，以及在同事们的帮助下不断学习与成长。刘姝君深知，销售不仅是买家与卖家的货币交易，更是情感的传递与信任的建立。因此，她始终保持着耐心与真诚，用心倾听客户的每一个需求，用专业解答客户的每一个疑问，赢得了客户的信赖与好评。

历经焦虑

刘姝君凭借成功的首单获得了巨大的自信，坚信努力必有回报。如今，她积极投身于国家扶持的机床行业，对未来充满期待。她保持每天至少拜访12家客户的习惯，常常工作至深夜，目标是争取更多订单，追求卓越。

某天，刘姝君根据地图指引，走进了一个偏僻巷子里的工厂。她仔细观察了客

刘姝君

户的加工车间，从车间规模、设备数量到机器品牌和状态，再到物料订单等，都进行了详细分析，这是她通过培训 and 实践总结出的判断客户购买需求的方法。

为了更深入地了解客户，刘姝君决定与车间的操机师傅建立联系。她先自我介绍并表明来意，见师傅并未拒绝，便继续沟通。她特意准备了一瓶操机师傅们喜爱的“东鹏特饮”作为礼物，并赞赏师傅的操机技术，同时巧妙地咨询客户老板的信息。逐渐地，她与操机师傅建立了良好的关系。

然而，在跟随操机师傅转移至下一部机器时，刘姝君因过于专注交谈，未注意到油污与废屑交织的过道，不慎摔倒并磕到了机床边角。操机师傅迅速拨打120，将她送往医院。经诊断，刘姝君腰部受伤，确诊为“腰椎横突骨折”，需要立即手术。手术虽成功，但医生要求她静养半年，不宜走动。

这对刘姝君来说是个沉重的打击。她躺在病床上，眼神空洞地望着天花板，心中满是忧虑。更让她焦虑的是，静养期间无法工作，意味着没有收入来源，而房贷和车贷的压力却如影随形。这种无助感和生活的压力让她倍感迷茫。尽管她努力调整心态，告诉自己要坚强，但每当夜深人静时，那些烦恼和忧虑还是会如潮水般涌上心头，让她难以入眠。

坚韧不拔

刘姝君在经历了一段颓废与焦虑的时光后，终于在一个不眠之夜，找到了重新振作的勇气。她意识到，无论生活多么艰难，逃避永远不是解决之道。只有勇敢地面对，才能找到出路。于是，她决定不再沉沦，而是要重新站起来，继续她热爱的销售事业。刘姝君开始反思自己的过去，她认为，即使努力的结果可能并不完美，但总比什么都不做强。生活就像一场马拉松，只有坚持到最后，才能看到胜利的曙光。于是，她开始积极参与治疗 and 恢复，同时制定了一系列新的计划和策略，以应对未来的挑战。

她利用自己前期积累的大量潜在意向客户资源，尽管无法实地拜访，但她通过网络新媒体资源，如通讯软件、社交媒体平台等，与客户保持紧密的联系。她坚

信，只要坚持不懈，总会有成功的一天。她不断提醒自己：“机会是留给有准备的人，没有跨不过去的苦难。”这句话成了她前进的座右铭。

“世上无难事，只怕有心人。”这句毛主席在《水调歌头·重上井冈山》中的名言，一直激励着刘姝



君。她深知，只要有雄心壮志，任何困难都无法阻挡她前进的步伐。这句话言简意赅，却充满了力量，让她在逆境中找到了坚持下去的理由。

在恢复期间，刘姝君并没有停止学习。她积极学习行业知识、产品信息和销售技巧，不断提升自己的专业能力。虽然因身体原因无法参加线下培训，但她通过线上学习，认真聆听每一场讲座，提出自己的疑惑，不错过任何一次学习的机会。同时，她也与同事和上级保持沟通，寻求他们的支持和建议，共同探讨如何在当前情况下更好地开展工作。

经过一个月的努力，刘姝君的身体逐渐康复，而她的线上业务也取得了显著的进展。她通过微信、电话等方式与客户保持联系，详细介绍创世纪的产品及其优势特点，并根据客户需求提供产品选型建议。虽然长期保持一个姿势工作会加重身体的负担，但她依然坚持着，不断轮换姿势以缓解身体疼痛。

终于，她的努力得到了回报。一个客户在她的介绍下，毅然决然地签订了线上合同，并在第二天支付了机器的定金。这一笔订单让刘姝君备受鼓舞，她意识到自己的付出是值得的。但这只是开始，她并没有因此懈怠，而是继续跟进其他客户，力求签下更多的订单。



随着客户交期的临近，刘姝君开始忙碌起来。她与客户约定了安装机器的时间，并提前联系好运输司机、卸货工作人员以及售后服务师傅，确保交机过程顺利。在交机当天，她穿上保护腰椎的医护背带，提前赶到客户现场。她向客户道歉未能亲自拜访，并感谢客户的信任与支持。她表示，尽管自己身体不适，但会尽全力解决客户在使用机器过程中遇到的任何问题。

接下来的交机检查过程异常严格，从检查机器的外观钣金是否有凹陷掉漆瑕疵，到安装机器的校水平调试及异响检测，再到内部的精度校正，每一步都按照公司的标准操作进行。刘姝君和售后师傅仔细检查每一台机器，确保交付给客户的是高品质、高标准的机床。尽管身体疼痛难忍，但她依然坚持完成机器交接。当所有手续顺利交接完毕，客户脸上洋溢着满意的笑容时，刘姝君内心也松了一口气，圆满的完成此次工作。

在谢绝了客户请吃饭的好意后，刘姝君与客户进行了简短的寒暄，真诚地感谢客户对自己的信任和支持。她表示等自己身体恢复后，一定会再邀请客户共进晚餐，以表达心中的感激之情。随后，她带着满满的成就感离开了客户公司，踏上了返程的路途。

坐在返程的车上，刘姝君望着窗外朦胧的雨幕 and 闪烁的霓虹灯，心中充满了感慨。这半年，她仿佛经历了人生的春夏秋冬。从春风得意的巅峰跌入寒冷的谷



底，又在逆境中顽强生长，绽放出更加耀眼的光芒。她深知，每一次与客户的沟通都像是为她注入了新的力量，让她更加坚定地走在销售这条道路上。而这一次的成功签约，更是对她努力的最好回报。



过去半年，刘姝君在逆境中学会了寻找机会、保持冷静乐观。她明白，生活虽有挑战，但梦想和信念能引领她前行。如今，她心怀感激与期待，感激这段让她更坚强、更成熟的经历；期待未来能够创造更多的辉煌。这半年成为她人生中难忘历程，让她深刻体会到逆境破茧、坚韧绽放的意义。这段经历将成为她未来道路上最宝贵的财富和动力，激励她不断前行。

主管评语

刘姝君的这段经历干我们感触很深，其实了解完下来，我们都清楚，能让刘姝君坚持下来和快速回复的不仅仅是医护治疗，更是刘姝君自身的职业使命感和对工作的热爱促使自我驱动着，正是这份对工作的热爱与责任感，让刘姝君即便面对身体不适，也要坚持亲自完成客户的交机，亲手把机器交给客户。她深知，每一次的沟通都是建立信任的机会，每一份的努力都是对客户承诺的兑现。这份热爱，如同无形的力量，支撑着她跨越难关，展现出最专业的的一面，赢取客户的尊重与信赖，这正是我们每一位需要学习的精神！

同事评价

作为刘姝君的同事，看到她的经历我深感敬佩。她面对困难从不退缩，始终保持积极态度，即使在受伤期间也坚持工作和学习。她的专业素养和敬业精神令人赞叹，是我们学习的榜样。刘姝君用实际行动诠释了创世纪员工的坚韧与执着，她的成功是必然的。我为有这样的同事感到骄傲，也期待未来能向她学习，共同进步。

创世纪营销学院举办销售人员专场培训

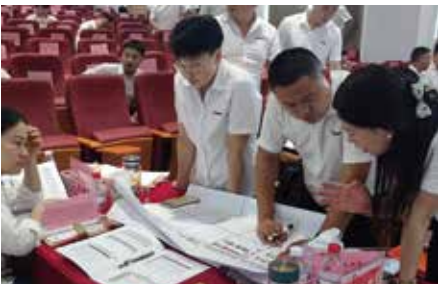
前言：随着2024年进入下半年销售旺季，如何使公司的销售业绩再上一个新台阶？如何进一步提升销售人员的业务水平和沟通技能？如何让新加入的业务人员尽快熟悉公司的产品和业务？等等，带着这些问题，创世纪营销学院于8月份针对华南系和华东系的金鹰/银鹰/飞鹰/雏鹰班级人员举办了两次集中培训。

装备一事业部营销部 杨耿

创世纪营销学院此次业务培训的主要对象为装备一事业部营销部全体销售人员，分别于8月10-11日和17-18日在湖州基地和深圳总部举办，采取内部培训和外部培训两种方式。

内部培训课程主要为创世纪中高端机型、合资公司产品，让销售人员进一

步了解和熟悉公司产品、最新机型以及研发状况等，方便业务人员更好地开拓市场；外部培训课程邀请知名装备企业出身的实战讲师讲解了《重工设备及数控机床业务公关策略与销售技巧》，旨在提升业务人员的客户沟通与商务谈判能力，从而实现销售业绩的突破。



8月10-11日，湖州基地

8月10-11日，在湖州基地，创世纪营销学院针对华东系金鹰/银鹰/飞鹰/雏鹰班级人员举办了为期两天的业务培训。

第一天由外部实战讲师讲解《重工设备及数控机床业务公关策略与销售技巧》，内容分为八个部分，即机床设备

销售概述、如何建立你的内线、找对人-烧香不能拜错佛、说对话-发展客户关系、做对事-成功的销售会谈、完美谈判的策划和准备、谈判沟通七个关键点、基于流程的谈判技巧等，课程十分丰富，涵盖了销售人员拓展业务的沟通技巧和技能。

第二天分别邀请大恒机床王总、大前机床许总、安庆精研孙总、广州霏鸿吴总、江苏恒力董事长仲总介绍了各自对

应的产品，以上五家合资公司重量级培训老师的到来，使培训课堂热络起来，参训人员积极与老师互动、沟通，了解

产品知识和市场行情。在培训内容讲解结束后，老师还针对业务人员提出的问题答疑解惑，让业务人员收获满满。



8月17-18日，深圳总部

8月17-18日，在深圳总部四楼商学院，创世纪营销学院针对华南系金鹰/银鹰/飞鹰/雏鹰班级人员开展了两天的业务培训。

第一天邀请装备二事业部的相关负责人分别讲解了高端立加、高端卧加、五

轴、立式数控车床等产品知识，对公司产品进行了系统介绍，让业务人员更深入地了解公司的产品甚至一些细节知识，以便更熟练地向客户做产品介绍。

第二天则邀请外部实战讲师讲解《重工设备及数控机床业务公关策略与销售技

巧》，内容包含机床设备销售概述、如何建立你的内线、谈判沟通七个关键点、基于流程的谈判技巧等八个方面。在培训过程中，老师与参训的业务人员热络互动，通过模拟现场情景，让学员积极参与进来，身临其境理解课程，最终转化为自己的实战技能。



创世纪营销学院此次在8月中旬分别于两地举办的两场业务培训，可谓是销售人员的一场“及时雨”，不仅让他们更深入、更全面地了解公司的产品知识、业态状况等，还进一步提升了自己的业务拓展技能，从这些实战老师身上学到了经过实

践检验的沟通技巧，正如一位学员的评价：这场培训给自己的业务拓展开了一扇天窗，进一步丰富和强化了自己的业务知识，接下来就是将各位老师培训的知识和技能，运用到实战中去，突破自己，为公司创造更大的业绩！

营销业务培训
燃烧你的小宇宙

他们刚走出象牙塔
满怀激情
带着一腔热血和抱负
走进创世纪技师训练营
在此，筑梦未来

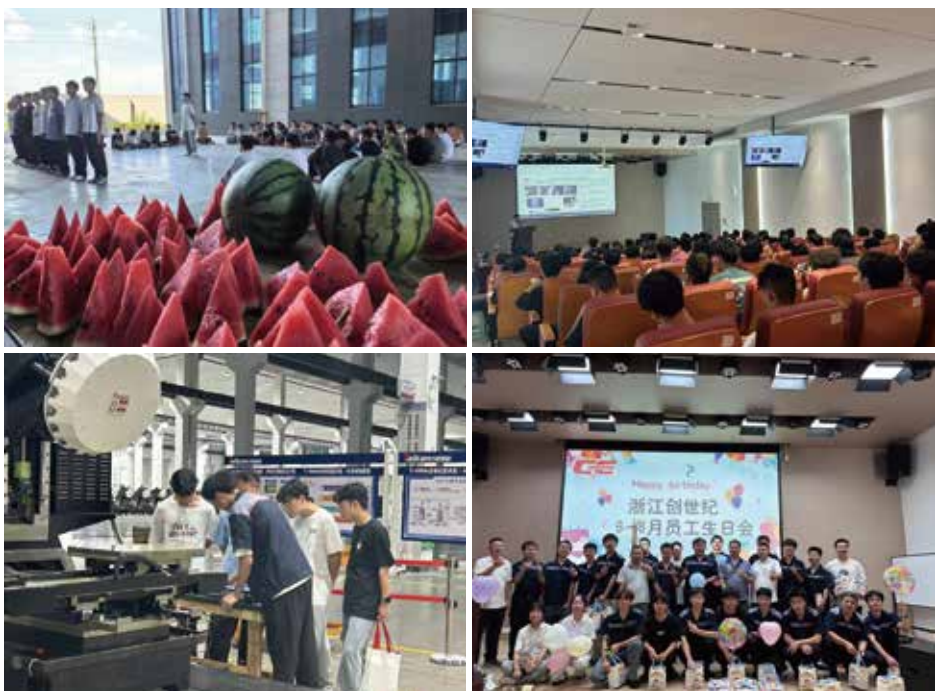
匠心筑梦 奋发有为

创世纪集团湖州基地第一期现场技师训练营实录

人力行政中心 孟茜

余下
留给他们的
除了年轻
便是奋斗和拼搏

编者按：为公司的永续发展输送源源不断的新鲜血液，促进人才队伍不断年轻化、专业化，为各业务部门培养应用型技能人才，2024年7月，盛夏时节，创世纪湖州基地迎来了100余名朝气蓬勃的实习生，首期入驻现场技师训练营。在训练营的一个多月时间里，他们一起生活、工作，一起学习理论和实操课程，度过了一段充实、值得回忆的夏日时光。以下我们重拾他们在训练营生活和学习的点点滴滴，记录下创世纪人才培养的足迹。



在艳阳高照的盛夏七月，创世纪集团湖州厂区迎来了133名朝气蓬勃的实习生，他们分别来自贵州机电职业技术学院、宁都技师学院、湖南机电职业技术学院等八所院校。

实习生来自天南地北，他们怀着锤炼专业技能的目的来到创世纪。为了确保实习生能安心实习、快速成长，公司制定了细致的实习培训计划，也为他们提供了完善的生活保障。

从进入厂区第一天起，实习生们就感受到了公司无微不至的关怀。不论是白天还是晚上到达公司，都有专人引领办理入住手续，让实习生第一时间感受到了公司的温暖。

公司为实习生配备的四人公寓是当地的人才安置房，环境温馨，空调、天然气等生活设施一应俱全，考虑到大家的隐私需求，还为每个床位安装了床帘遮光。

在训练营的课程安排上，公司更是下足功夫。本次训练营分为人力资源部培训和用人单位培训两部分，其中人力资源部制定了一

个为期一个月的培训计划，目的是让实习生逐渐从学生角色向社会人角色转变，循序渐进地了解、融入创世纪。

7月23日，“创世纪第一期湖州基地现场技师训练营开班典礼”在湖州厂区多功能厅隆重举行，制造中心制造总监罗总、人力行政中心刘经理、陈经理以及其他相关部门负责人参加了典礼。会上，各位领导表达了对实习生们的关心与期望，并详细地介绍了培训计划。

为了更好地服务实习生，本次训练营也配备了两名“生活委员”，她们在培训期间会及时了解实习生动态、收集实习生意见并及时反馈。

随后，实习生们按照实习安排参加了公司组织的军训破冰活动。他们被分成了四个班级，每个班级都选出了班长、副班长，经集思广益确定了各自的班级口号。

在三天军训中，实习生们通过严格的队列训练、有趣的团队游戏和激烈的拔河比赛等，



锻炼了体质和意志，同时也增进了彼此之间的友谊和信任。

军训期间，公司行政部门提供了丰富的后勤保障，军训场地配备有药品齐全的医药箱，在每天上午10点和下午4点都有盐汽水、西瓜、冰矿泉水等解暑物资供应。军训结束后，许多实习生表示，这次军训让他们感受到了团队的力量，也让他们更加期待在创世纪的实习生活。

接下来，实习生们接受了为期两周的理论培训，包括企业文化、人事行政制度、车间7S、安全生产以及公司主要产品等内容。这些课程让他们对公司及产品有了全面的了解，为进入车间实操打下坚实基础。

此外，人力资源部还为实习生准备了职业规划、执行力提升和时间管理等在线课程，帮助实习生明确个人职业目标，制定科学合理的职业规划；同时教授实用的执行力提升技巧和时间管理方法，帮助实习生提高工作效率。

随后一周，为了让实习生们将理论与实践相结合，采用了“上



午理论培训+下午车间实操”的培训方式。上午先后进行了SOP装配、铲刮工艺理论、刀库调整等培训，下午就马上能进入生产现场观摩具体操作。许多实习生都表示这种培训方式将原本枯燥乏味的理论知识都变得形象而有趣了起来。

8月29日，“现场技师训练营第一阶段总结暨表彰大会”在多功能厅举行，集团副董事长罗总、制造部总监罗总以及人力行政中心、生产科相关负责人参加了此次会议。这次会议对第一阶段表现突出的个人、班长、班级进行了表彰，同时承前启后地介绍了下一阶段培训计划。

正式进入车间实操后，实习生们被安排到了三轴、整机、整机前加工、钻攻、品质等不同部门，在此过程中会根据实习生的个人意愿等对岗位进行适当调整，帮助他们找到感兴趣且合适的工作岗位，学习到更多操作技术。

此外，实习生入职以来，从7月26日至9月6日，公司人力资源部和行政部会在每周五组织一次班长座谈会，共组织了7次。之后将每月举办一次座谈会，最近于9月27日，举办了9月班长座谈会。在座谈会中，相关负责人将会对各班班长收集好的意见和疑问进行解答，通过这一渠道解决了他们对考勤、工资、宿舍等的疑惑，沟通成效良好。

公司十分重视员工关怀，每月都会组织不同类型的文娱活动。实习生们刚踏出校园，充满着青春活力与蓬勃生气，对各种活动都保持着十足的热情。自入职后，他们参加了员工生日会、中秋节游园等活动，并积极了解、加入了公司的兴趣协会。生活委员还对实习生进行了1次兴趣爱好调查，以便之后依据此举行大家参与度高的文化娱乐活动。

实习生训练营培训心得录



装备一事业部湖州制造部 李帅

我们一百多人在报告厅学习了一些关于机床型号、操作事项、安全等事项。进入厂房后，每天都有经验丰富的师傅带我们参观学习。进到厂区给我的第一印象就是整洁有序，安全设施十分到位。各个岗位的员工们都在兢兢业业地工作，一切都显得那样井然有序。正如公司厂服所印 “We always try our best to do better” ---我们一直用心，努力做到更好！



装备一事业部湖州制造部 张家福

踏入工厂的那一刻，我感受到诺大的厂房里充满了未知和挑战，但老师傅们的热情和耐心让我相信我能战胜它们。导师教我认识零件、安装零件，手把手教学，直至我可以独立组装机器。我们一起组装了V-856S和T-500等型号机器，成就感十足。每天大家围在机器面前各司其职，看到大家都在为同一目标努力，在这样的环境中，我怎样才能不进步呢？！



装备一事业部湖州制造部 付锦添

回想这三个月时间，感觉时间过得飞快，到现在我们这群实习生已经能够在各自的岗位干好自己的事情。以前在学校时，自己总是很懒惰，总感觉每天都过得浑浑噩噩的，找不到自己的目标和方向。但是自从来到这里实习，我感觉每天都过得很充实，也找到了自己奋斗的目标，即不断提高自身专业水平以适应社会的发展。



装备一事业部湖州制造部 李硕

7月20日，我怀着满腔热血和对未来的憧憬，踏入创世纪的大门，开始了我的实习之旅。时光荏苒，近三个月过去了，我了解了更多关于创世纪的企业文化和各种产品型号的知识，我也学会了很多装配技能和为人处世的道理。给我印象最深的是，“日事日毕，日清日高”这句话，我们不仅要熟记于心，更要在实际工作中努力贯彻、执行。



装备一事业部湖州制造部 田哲

实习让我深刻理解了理论知识与实践操作之间的差距，在实习过程中，我遇到了许多在学校里没有遇到过的问题，这些问题促使我不断思考、学习和探索，从而加深了我对专业知识理解。同时实习也让我学会了如何与同事有效沟通和协作，我学会了如何与不同性格、不同背景的人相处，这让我在未来的职业生涯中更加自信和从容。

童心飞扬 快乐成长

创世纪集团第八届（2024年）暑期幼儿园圆满落幕

文/人力行政中心 图/市场部、湖州基地



童心飞扬，快乐成长。8月16日下午，集团总部第八届暑期幼儿园结业典礼在四楼商学院隆重举行，伴着小朋友们的欢歌笑语，创世纪2024年暑期幼儿园圆满落幕。人力行政中心代表、公司党支部代表与近60位小朋友以及他们的家长共同参加了结业仪式。

人力行政中心彭佐华首先代表公司致辞，他表示，让员工工作和生活更美好，是创世纪的文化价值观，为了实现这一文化信条，公司已举办八届暑期幼儿园，得到员工的广泛好评。他强调，孩子是祖国的未来，也承载着我们的希望，创世纪将一如既往地关爱员工与家人的幸福，持续地办好暑期幼儿园亲子活动。同时祝愿全体员工与公司一起携手奋进，共成长齐发展。

公司党支部代表、宣传委员李明致辞时祝贺小朋友在暑期幼儿园收获了友谊、欢乐和知识，度过了一个无忧无虑、快乐幸福的暑假。他表示，公司党支部将继续支持和参与各类员工亲子活动，将党的关怀和温暖带给每一个员工家庭。公司党支部为

此次结业典礼特别定制了书包、玩具套装、结业证书等礼物送给小朋友。

来自装备三事业部的产品主管、家长代表冯天志在致辞时说，让工作和生活更加美好，是公司美好的愿景，而每年开办暑期幼儿园，恰恰是这一愿景的最好诠释。他相信在集团领导的大力支持下，每年举办的暑期幼儿园将会一直延续下去，为员工暑假带娃难解除后顾之忧，让员工更安心、更尽心地工作！

暑期幼儿园的小朋友还表演了《筷子舞》、《小猴子的勇敢军队》、《洗衣歌》等少儿文艺节目，舞台上的孩子们载歌载舞、活泼可爱，一招一式的精彩演出

赢得在场观众的阵阵掌声。表演结束后，幼儿园的孩子们还和他们的家长一起参加了《恰恰恰》、《推小车》等亲子游戏。

在同一天，湖州基地也举办了首届暑期幼儿园结业典礼，小朋友和他们的家长以及基地的主要领导欢聚一堂，共庆首次暑期幼儿园成功举办。

在创世纪暑期幼儿园举办期间，深圳总部和湖州基地数十位小朋友在暑期幼儿园这座欢乐城堡里一起读书、画画，一起玩游戏，度过了一段无忧无虑、天真烂漫的童趣时光，而他们忙碌的爸爸妈妈也因此享受了一段温馨的亲子亲情。



综述：8月16日下午，创世纪集团第八届（2024年）暑期幼儿园圆满落下帷幕。今年暑期幼儿园共有54位小朋友报名，创历史新高，湖州基地暑期幼儿园也首次举办。

在暑期幼儿园举办期间，集团高层领导及人力行政中心领导给予了充分的支持与关怀，并对安全与饮食方面给予关注与指示，要求相关部门在饮食、安全等方面强抓不懈，认真做好后勤保障，确保每一位小朋友的安全健康，让小朋友们感受到家的温暖。

为让小朋友们度过一个安全、健康、快乐的暑假，公司认真筹

备、精心组织，投入大量物力、财力，创造一切条件来支持暑期幼儿园的举办。每天免费供应水果、午餐、点心、牛奶等食物，还在开班和结业仪式上为每位小朋友发放画笔、画本、书包、玩具套装等礼品，另外暑期幼儿园日常必需的玩具、书籍、睡袋、桶装水、纸巾、药品等等一应俱全。

公司还在厂区开辟专用通道，供小朋友位上下学使用；同时安排两名专职保安一天10多小时守护，确保每位小朋友的安全。以上措施，使今年的暑期幼儿园得以圆满举办，也让每一位员工家长体会到了公司“让员工生活和工作更美好”的企业价值观。以下是今年暑期幼儿园结业典礼的宣传报道。



“台群精机机床不仅品质过硬，而且服务贴心。与我们拥有的国外品牌机床相比，使用起来几乎没有区别，而且国外的品牌售后要等好几天才来，换一个配件也比较贵。台群精机在这方面优势比较大，售后团队专业、高效，能够及时解决我们在使用过程中遇到的问题，让我们无后顾之忧。”



理得精密，服务结缘台群精机

装备一事业部营销部 冯海彬

在模具加工的舞台上，有一家企业凭借着精湛的技术和高效的生产，成为行业中的佼佼者。今天，我们来到了这家理得精密，一同来听听他们与台群精机的结缘故事。

理得精密作为一家深耕高精度模具和汽车模具制造、注塑生产、汽配产品研发生产的现代化企业，始终秉持着“服务至上，品质为先”的经营理念，赢得了市场的广泛认可，模具产品远销欧洲、日本、美国和中东等地区。

选择台群 品质之选

谈及设备，理得精密的选择同样彰显了其对品质与效率的双重追求。台群精机系列机床以其稳定的性能和高效的加工能力，成为了理得精密生产线上的



得力助手。从2017年初次合作至今，多台T-8立式加工中心及G-V1018A龙门加工中心机床的引入，不仅大幅提升了生产效率和产品质量，更见证了理得精密与台群精机之间深厚的信任与默契。

理得精密的负责人表示：“我最早那台机是2017年购入，最新的是今年上半年采购，整体使用情况良好，没出现什么问题，在售后成本上我觉得还好。

关注售后 信赖台群



对于售后服务，理得精密有着极高的要求。在模具制造这一高精度、高要求的行业中，任何细微的故障都可能影响到产品的最终品质。因此，理得精密在选择设备时，除了考虑设备的性能与价格外，更加看重厂家的售后服务能力。台群精机凭借其完善的售后服务体系，以及快速响应、专业高效的维修服务，赢得了理得精密的高度评价。

“机床方面我们不太懂，我们最担心的一个问题就是售后，我们买机床，最重要是看重售后，最希望的是原厂家来给我们售后，这样我们也会放心一点。”理得精密的负责人表示，“台群的售后就挺好的，按照现在的报修流程，在‘台群阳光服务’微信公众号报修方便，一般上午报修，下午就能到厂维修，极大地提高了我们的生产效率。像我们别的机床售后要三四天才能到，在这方面台群精机的速度和服务是非常好的。”

台群优势 尽显无疑

在谈到台群精机的优势时，负责人赞不绝口：“台群精机机床不仅品质过硬，而且服务贴心。与我们

拥有的国外品牌机床相比，使用起来几乎没有区别，而且国外的品牌售后要等好几天才来，换一个配件也比较贵。台群精机在这方面优势比较大，售后团队专业、高效，能够及时解决我们在使用过程中遇到的问题，让我们无后顾之忧。”

展望未来 携手共进



台群精机，以卓越的品质和优质的服务，赢得了客户的高度认可。在未来的日子里，台群精机将继续与广大客户和合作伙伴携手合作，深化技术交流，持续提供高品质、高效率的专业产品和服务。



“台群的售后就挺好的，按照现在的报修流程，在‘台群阳光服务’微信公众号报修方便，一般上午报修，下午就能到厂维修，极大地提高了我们的生产效率。”

年轻化趋势下的机加业

常合鑫不改制造初心

装备一事业部营销部 吴文晗



常合鑫 <<<

一家在制造业领域摸爬滚打了十年的企业，如今已经不再局限于某一特定行业。从小家电、运动器材到半导体，常合鑫的业务范围不断扩大，其设备也由数十台车床转变为车床+CNC双产线，加工范围更广，数智化程度也越来越高。

在与创世纪合作之前，常合鑫一直保持着单线业务模式，出厂的产品相对简易，基本用车床就能完成。然而，随着市场的变化和竞争的加剧，常合鑫的负责人黄总意识到，要想在市场中立足，就必须敢于求新求变。

“身边的朋友一直喊我尝试CNC，我知道CNC的局限性没有那么大，但是做了CNC就意味着我要重新再去寻找适配的客户。”黄总坦言，虽然比初次创业简单一些，但这也是一个充满挑战的决定。

2023年5月份，常合鑫与创世纪合作，引进了20余台台群设

备。这一决定为常合鑫带来了新的机遇。随着业务范围的扩大，常合鑫需要面对更多的客户需求和更复杂的生产流程。然而，黄总对这次变革充满了信心。他完全了解，要想在竞争激烈的市场中立足，必须不断求新求变。

在选择合作伙伴时，黄总非常谨慎。他深知，一个可靠的合作



“创世纪的台群在业内是非常有口碑的，最初决定扩大业务的时候，朋友就给我力荐台群。机台有品质保障，服务有专业保障，大品牌、大公司让我们都放心。”



伙伴对于企业的成功至关重要。经过慎重考虑，他选择了创世纪。

在新的征程中，常合鑫不断探索、尝试、创新，力求为客户提供更优质的产品和服务。而创世纪作为合作伙伴，也在全力支持常合鑫的发展。通过引入先进的生产设备和智能化管理系统，常合鑫的生产效率和产品质量得到了显著提升。

同时，为了更好地满足客户需求，常合鑫还加强了与客户的沟通与合作。通过深入了解客户的实际需求和市场趋势，常合鑫不断优化产品设计和生产流程，力求在激烈的市场竞争中脱颖而出。

“我专门成立了一个CNC团队，全是年轻人。现在机加行业年轻化的趋势越来越明显。也只有这些年轻血液的加入，才能让这个行业越来越有活力。”黄总表示，为了适应市场需求和行业变化，他积极招募年轻人加入团队，为企业的未来发展注入新的活力。

在这个过程中，常合鑫与创世纪之间的合作也愈发紧密。双方共同探讨行业发展趋势，分享市场信息，不断寻找新的合作机会。



“如果有朋友来问我CNC选择哪家的产品，我一定毫不犹豫推荐你们创世纪，单说这次保养吧，现在已经进行了一上午了，整体做得非常仔细，也很周到，我非常满意。”

常合鑫与创世纪的合作，不仅仅是一个简单的买卖关系。在过



去的合作中，创世纪凭借其专业的服务团队和丰富的行业经验，为常合鑫提供了全方位的技术支持和解决方案。无论是设备安装调试、员工培训还是售后服务，创世纪都以客户需求为导向，提供高效、优质的服务。

在这次年终保养中，客服人员耐心地听取了常合鑫的需求和意见，并针对其实际情况制定了详细的保养计划。在保养过程中，客服人员严格遵守操作规程，确保每一项保养工作都做到位，不留死角。此外，还为常合鑫的员工提供了有关设备维护和操作方面的专业指导，帮助他们更好地使用和维护设备。

通过这次保养，常合鑫的设备焕然一新，运行更加稳定高效。这不仅提高了企业的生产效率，也为常合鑫在激烈的市场竞争中赢得了更多优势。常合鑫的负责人黄总表示：



“与创世纪的合作让我们受益匪浅。我们将继续加强与创世纪的合作，共同探索更多机会，实现互利共赢。”



“一直用心、做到更好” 是一条自我进阶之路

② 装备一事业部营销部 滕松峰

“我们一直用心，努力做到更好”是我们创世纪的企业精神。这是一句极富进取精神的话，提炼起来有两个关键词，一个是“一直用心”，另一个是“做到更好”。

何为“一直用心”？我的理解是：今天用心、明天用心、后天大后天每天都用心；这件事用心、下件事用心，件件事都用心。这要求我们，要坚持，不自满，不懈怠，持之以恒。

何谓“做到更好”？“做到更好”是“一直用心”的主观目标，也是“一直用心”的客观结果。一直用心，肯定是为了做得更好。当然，这世间大部分事，心用到了，自然也会做得更好。所谓“铁杵磨成针”，功到自然成。

为什么我们要一直用心做到更好？首先，是我们对自己有更高的要求，我们用更高的行为准则来要求自己，为国家、为社会、为客户提供更优质的产品和服务。同时，我们所处的行业，也是对产品和服务要求极高的行业。

相信大家都知道，我们机床行业是一个典型的B2B行业。B2B行业的一个很鲜明的特点就是，我们的客户都是相关产业的专业人士，都非常专业。因为我们的产品不是消费品，而是生产力工具。既然是生产力工具，我们产品的好用、易用、耐用性直接决定了我们客户的投入产出比。

客户会计算投入产出比，这就要求我们要尽可能为客户节省投入的前提下，尽可能为客户提供更好用、更耐用且能满足其加工要求的机床产品，从而保障其在前期投入后能够拥有稳定的后期产出。这是一个专业客户会优先考虑

的问题，也是我们“努力做到更好的”目的所在。

我们客户的专业，对我们同事的专业性，就提出了更高要求，尤其是我们要直接接触客户的销售和售服同事。同时，也要求我们的研发和生产同事，要持续研发和生产出技术更领先、品质更过硬、各方面性能指标都具有一定竞争力的机床产品。

我们全集团目前大约有2700人，有许多老同事，也有一些新同事。新同事，如何通过自己的努力，让自己快速的在这个行业、在自己的岗位上变得专业起来？而老同事，又如何通过自己的努力，让自己在这个行业或自己的岗位上变得资深起来？这需要每个人有意识的去思考一下个人的成长路径和职业发展规划。

在探讨如何通过持续努力达到专业水平的路径，有一个备受关注的理论——一万小时理论。一万小时理论，又称“一万小时法则”，最早由英裔加拿大籍作家马尔科姆·格拉德威尔在其著作《异类》中提出。格拉德威尔认为，人们眼中那些专业人士之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是在某一领域付出了足够多的努力。

“一万小时理论”的核心在于专注与持续努力，也正是我们创世纪所倡导的“一直用心、努力做到更好”。一万小时大概是多久呢？按每年250个工作日，每个工作日8小时算，那么，至少要在一个行业或领域专注约5年时间。时间的投入是必要的，但要想通过一万小时的努力让自己成为某一领域的专业人士，大概还需做到以下几点：

一、明确目标

一万小时的投入一定要有针对性。首先要明确自己想要在

哪个领域达到专业。比如，我们研发同事，电气工程师，要让自己在电气这一块要做到专业，能创新的解决所有电气方面的问题。再比如，我们装配的同事，在装配精度把控方面，技术熟练度远远超过普通人，比精密仪器测量的都精准。待自己目标明确后，再将一万小时的时间专注到这一目标上，确保每一分努力都朝着正确的方向前进。

二、刻意练习

刻意练习是实现一万小时理论的必要手段。刻意练习要求在设定明确的目标后，有针对性地进行练习，并在练习过程中不断寻求反馈，不断了解自己的不足之处，以便进行持续的调整和改进。不仅如此，刻意练习还要求不断挑战自己的舒适区，尝试新的方法和技能，以实现真正的进步。

三、保持热爱

一万小时路很长，5年时间真不算短，保持热爱和毅力很重要。在追求专业水平的道路上，可能会遇到挫折和困难，但正是这些挑战塑造了坚韧和毅力。为了保持热情，可以将自己的奋斗目标做成手机屏保、电脑桌面等，时时处处提醒自己。同时，也可以寻找志同道合的朋友或加入相关社群，与他们分享经验、互相鼓励，形成正反馈，共同前行。

四、寻求专业指导

在成为专业人士的过程中，寻求专业指导是非常重要的。专业导师可以提供宝贵的经验和建议，帮助你更快地掌握相关技能

和知识。我们平时要积极参加公司的各类专业培训，也可以向公司提培训建议，针对性的进行某技能的专业培训。尤其车间生产人员，可以形成优良的“师徒制”，用老带新、强带弱、师带徒的“工匠传承”形式，去训练、去学习一些自己需要摸索很久的隐性的专业技能。

在这一个新媒体大爆发时代，只要一直用心做到更好，肯定有所收获。例如，开个自媒体账号，讲自己专精的知识，分享更多专业技巧给他人，回馈社会，也能收获相应的回报。尤其是刚出校门入职场的新同事，花5年时间，培养自己成为某一领域的专业人士，精一门让自己可以安身立命的手艺在身上，将来一定能有施展的空间。

我们常常能看到，华为、腾讯、字节跳动等一些大公司的人员，会经常被别的公司或机构请去，进行某一领域的分享或培训。因为他们在自己的工作中、在自己的岗位上、在自己擅长的领域里，投入了足够的努力，做得足够专业。目前我们创世纪经常被请去做培训或分享的人才还不多，这就需要我们有一些同事站出来，让自己在机床产业专业起来，拿出我们机床行业龙头企业的领袖气质，去影响行业内的更多人。相信将来，我们公司这样的人才肯定会越来越多。

最后，希望大家都能在不断变化的世界中保持竞争力，实现个人价值和梦想。

埋头苦干 提升心性

装备一事业部品质部 张玉

时常思考：工作的目的到底是为了什么，
为了一日三餐，挣几两碎银？
或是用渺小的自己，为社会发展贡献一份微薄力量？
我想，这些都是有可能的。

然而，工作的真正目的远不及此，绝大多数工作每天基本都是重复着同样的内容，操作着同样的肢体动作，日复一日、年复一年，既乏味又疲倦，久而久之，就会失去工作源动力，而忽略了工作的目的是什么，结果陷入了按部就班、日益内卷的状态，这似乎是很多打工人的宿命。

但是，倘若你认真努力，埋头苦干，你的心性必定会得到提升，足以助你从容不迫地克服人生各种挑战。日本“经营之圣”稻盛和夫所著的《干法》一书中如是说：“工作可以起到磨炼灵魂、提升心性的作用，长时间不懈的工作可以磨砺心志。”对于此句，感悟颇深。

公司给我们提供了工作岗位，也给我们提供了一个施展才能的舞台，我们寒窗苦读所获得的知识，以及培养出来的技术、决断力、适应力、协调能力等都要在这样的舞台上施展，只有认真努力、埋头苦干，做出成绩，才能彰显你的价值，和你正确的人生态度。水滴石穿非一日之功，我们做铲刮工作时，一铲一铲的铲刮，几毫米几毫米的精刮，日复一日、年复一年的重复同样的工作，同样的操作手法，但只有不断精进，才能刮研出高精度、高标准的装配面，最终才能制造出更加精密的加工设备，其过程虽枯燥，但过程却考验着耐心，认真付出，专心投入，无

形中磨炼着灵魂，提升心性，心智才能完善，才能成熟。

将自己的一生奉献给工作舞台，埋头苦干，孜孜不倦，这样的人最有魅力。稻盛先生说，要想度过一个充实的人生，只有两种选



择：一种是从事自己喜欢的工作，另一种是让自己喜欢上工作。与其千方百计去寻找自己喜欢的工作，不如先喜欢上自己的工作。喜欢上自己的工作，就能忍受各种艰苦，然后不懈努力，最终必将获得成功。卡耐基曾说过：除非喜欢自己所做的工作，否则永远无法成功。

把工作当做人生修行，认真努力，持续精进，也是一种开悟的方法，和不断完善自我修行的一条路径。全身心投入工作的态度，能够完善一个人的人格和人性，所以释迦牟尼佛祖才会把精进作为修行的首要法门。

埋头苦干，磨炼灵魂，提高心性！

深圳仙湖植物园游记

信息管理中心 蒋浩

今天天气不错，一朵朵白云像一把把撑开的大伞，遮挡着烈日，给这个炎炎夏日带来了阴凉。于是，我和家人商量一起去仙湖植物园游玩，这样既可以锻炼身体，也可以去放松一下心情。天天待在空调房里的我们，感觉就像是以前老师所形容的温室里的花朵。

之前听闻仙湖植物园的植物品种很丰富，景区里也很凉爽。喔嚯，果不其然，在我们距离仙湖植物园的大门还有一段距离时，一股清凉的风迎面扑来，惬意极了。

我们用手机扫码买好门票后，就跟着熙熙攘攘的人群进入了园区。映入眼帘的是一条宽阔而弯曲的马路，曲折向上；而人行道边铺着一条实木栈道，栈道穿过竹林，树上小鸟叽叽喳喳地鸣叫着，像是欢迎我们的到来。树林里面的空气非常清新而凉爽，吸一口，整个人都精神了。

我们快步向前，很快就把那些一起入园的游客甩在了身后，孩子们更是兴奋，小跑小跳地到了我的前面；但不一会儿就气喘

吁吁了，汗流浹背，上衣都湿透了；他们只好找了一条长凳坐下来休息。就在我们休息的期间，原来在我们后面的游客就徐徐地跟了过来，而且很快就超过了我们。看着这一幕，我便对孩子们说，这像不像现实版的“龟兔赛跑”？刚开始我们快速急走，而其他游客平稳前行；当我们累了休息时，他们就走到了前面，反而比我们更快地到达目的地。就像在生活和工作中，“慢即是快，快即是慢”，它是一种哲学思想：不能急功近利，揠苗助长；放慢脚步，静下心来，做正确的事情，稳步前行反而能更准地达到目标。

接下来，我们就放慢了脚步，一路上边走边欣赏风景。我们沿着苏铁路向上走，经过两宜亭，到达桫欏湖；湖水浅绿浅绿的，鱼儿在水里悠然地游来游去，清风拂来，水面在阳光的照射下，泛起一片片波光粼粼的涟漪，宛如一幅生动的画卷；湖畔有各种各样的树和花，鲜艳的花瓣，微微下卷，层层叠叠；偶尔掉下几朵花瓣，激起湖里一阵骚动，鱼儿竞相抢食；不远处两颗高耸的松树，矗立在绿绿的草地上，在“天上人间”花园的映衬下，显得格外庄严……

工作可以起到磨炼灵魂、提升心性的作用，长时间不懈的工作可以磨砺心志。

写给外甥女

中央技术中心 邵红超



今天刷短视频，刷到大学毕业季，突然就想起了你，20年匆匆而过，一下子你已经22岁了，记得你外婆当时带着你去我中学给我送衣服的时候，那时你才刚刚两三岁的样子，一眨眼明年就研究生毕业了。

小时候你整天跟着我像个小尾巴一样，在村里我去哪里，你就去哪里。你高中毕业要报考学校的时候，我记得当时帮你报了中央财经大学和中山大学，后来你被中南财经政法大学提前批录取了，挺可惜的，毕竟你当年的分数可是超了中南财经政法大学录取分数线50多分，你说考虑了很久，中南财经政法大学离家特别近，又是财经名校，那个时候财经大学特别火，五财一贸更是财经大学的天花板，录取分数线基本可以和985媲美，我挺理解你的选择。

考研的时候你又犹豫要报厦门大学还是留校读研，还有就是想跨专业考研，那时候你特别没有信心，我其实对你很有信心，因为论考试能力，没有哪个省份能和河南考生比的了，那都是百万人抢过独木桥一路走过来的。如今留校读研的你也快毕业了，昨天你打电话告诉我你签了比亚迪合同，年薪22

万，明年暑期毕业就正式工作，真为你开心，也希望你能一直优秀下去。

还记得你小时候说过长大了要像舅舅一样上大学，没想到你把我甩那么远。今年暑假你来深圳实习，开始我挺担心的，怕你从学校突然进入社会不能适应，不过我的担心显然太多余，你在工作地点周边5公里轻松找到10个合适房源，然后下午冒雨去逐个约房东看房，我挺佩服你的执行力。租房的时候房东要求至少签半年，你的实习期又只有4个月，房东当时信誓旦旦的说没事，你退房时他再找人租就可以了，很难相信房东这种鬼话。果然，临近实习结束，房东绝口不提帮忙找人转租。我正想问你的时候，你把一切都搞定了，你告诉我已经找到租房，租客也来看房并确定搬来的时间，回武汉的车票也订好了。

你实习结束那天，上午收拾好行李，下午租户搬进来，交接完手续，刚刚赶上订好的6点多回武汉的火车，这个时间点也是被你利用到极致了，在那一刻我突然觉得你一下子长大了，以前你总会征求我的意见，现在的你，独立自主，做事果断，雷厉风行，或

许，在我们这些长辈的眼里，不管你多大，总还是会留一份担心。

前段时间你打电话说特别迷茫，我挺纳闷，大好青春年华迷茫啥？但是想想也是，突然快要毕业了，对未来迷茫可能是几乎每个人这个时期的必须经历，包括雷军都说他也会迷茫，谁的青春不迷茫！你说在考公和工作之间陷入了矛盾，考公吧！不知道该选哪个好，小城市看不上，大城市又竞争特别激烈，最主要家庭没什么背景的，工资还低，怕难以有所作为。工作那，又在银行和私企间左右摇摆，其实从和你谈话中，我感觉你更倾向于企业。虽然你还有将近一年的考虑时间，但是我觉得那就是你心底的答案。

这么多年看过的毒鸡汤有很多，但是越努力越幸运这句话我觉得是很受用的，如你一般，如很多努力的人一样。其实你的每一份努力都在潜移默化的滋养你的灵魂，丰富你的内涵，有一天你终将发现你背过的古诗词、你刻在记忆里的公式、让你枯燥的英语、以及等等的东西化腐朽为神奇般联动起来，当你需要的时候信手拈来。所以努力吧，不为谁，就为自己！

今天是天赐的礼物

营销中心总监 张帅

随着一声巨响，
刚刚平静的心，
又泛起几道波鳞，
是远方的招呼？
还是内心的崩塌？
此刻都像这块无辜的玻璃，
裂缝满身，
却不曾倒下，
那是最后的坚持，
最后的尊严。

几天之后，
它已随风而去
有完整崭新的同类替代，
继续坚守，任劳任怨。

谁又能想起，
曾经有一块玻璃也付出了青春和汗水！

活在当下，
昨天已是历史，
明天是个谜团，
今天是天赐的礼物！

七八月暑热天

我们这样走过！

人力行政中心 王茜

随着夏季的热烈步伐，七八月的高温天气如约而至，给坚守在生产一线的员工们带来了不小的挑战。面对炎炎夏日的炙烤，各基地实施了一系列全面而贴心的防暑降温措施，确保每一位员工都能健康、安全地度过这段酷暑时光。

集团总部及各基地都准备了大量的新鲜西瓜。每天午后，当太阳最为火辣之时，一块块切好的西瓜可供员工免费享用。那鲜红的瓜瓤、甘甜的汁水，不仅为员工带来了丝丝凉意，更成为了大家茶余饭后津津乐道的话题。考虑到高温作业下员工容易出汗，导致体内电解质失衡，湖州基地还特别准备了盐汽水作为防暑饮品。此外还引入了工业冰块进行物理降温。

在炎炎夏日中，还有什么比一根冰棍或雪糕更能带来清凉与快乐呢？各基地都为员工准备了各种口味的冰棍和雪糕，让大家在忙碌的工作之余，也能享受到一丝甜蜜与清凉。同时，宜宾基地还举办了“消暑迎秋，缤纷世纪”趣味活动，包括了瓜王争霸、手忙脚乱、“滚滚乐”等丰富的消暑小游戏，不仅让员工们在游戏中放松了身心，还增进了彼此之间的友谊与团队精神。

回顾七八月的防暑降温工作，公司为员工提供了全方位的清凉保障，展现了创世纪的人文关怀精神。在这个炎热的夏季里，我们用实际行动诠释了“让员工工作和生活更美好”的承诺。七八月的暑热天里我们这样走过——充满着温情、关怀与欢乐！

