

# 玛西尔

MARSHELL ELECTRIC VEHICLE

热烈庆祝玛西尔电动车有限公司

成立20周年

产品领先，价格合理，质量可靠，供货及时  
以客户为中心，以世界极为目标

2022年第3期

总166期

出版:玛西尔编辑部

http://www.marshell.cn

公司想要发展壮大，需要加强各方面的力量，包括个人能力和组织能力。我们要有开放的心态，要有广纳英才的胸怀，还要有吐故纳新的气魄，激发组织活力，发挥组织能量，创造更大价值。在这个过程中我们要注意下面几个问题。

## 一、文化稀释问题要防止

1. 新员工要尽快融入理士文化。新人加入公司，尤其是聘任了一大批领导干部，增加了新的力量、新的知识，但可能稀释公司的文化。一个团队没有磨合，就是一盘散沙，一个球队没有磨合，就算全是明星球员也赢不了比赛。所以新员工和公司之间也要磨合，被融入公司的文化。文化就包括工作上的习惯，有了团队共有的习惯才有默契，才有效率。

我们要在新员工中指定一个领队，他不仅要带头学习理士文化，而且要带领新员工学习，改变过去的工作习惯，尽快融入理士。新来的十七级人员就由张玉新当领队。人力资源部要出台《理士文化建设指引书》，指定人员组建导师队伍带领各级新人学习。各级领导干部应该长期高频率地为理士文化站台，不断在所属范围宣贯贯彻理士文化，这个工作要形成习惯。我每个月也会跟新来的17级以上干部谈话，目的也是让他们能够尽快了解并适应理士文化，培育并催生领导力和战斗力。

2. 要达成共识。共识要从多方面去达成，一方面是跟公司文化对齐，比如看公司电邮文件、看文化讲解录像、学文化价值要求；另一方面，更重要的是新员工和老员工要相互对齐，发挥出合力并创造价值。我们做任何事都需要其他人配合，如果新老员工不配合、不对齐，形不成共识，就很难发挥团队作用，工作就会变成喊口号。无论是新人还是老人，工作上要相互拥抱，共创理士文化氛围，达成工作共识，拧成一股绳，共圆一个梦。

3. 定期召开民主生活会。民主生活会就是自我批判会。不同的公司有不同的开法，都要因地制宜，重要的是要有一个中立的引导员。引导员是有技巧的，不能带有倾向性，否则民主生活会就开不好。我们需要培训秘书队伍，使他们成为合格的引导员。

民主生活会是依靠领导班子自身力量发现并解决矛盾和问题的重要方式。要定期召开民主生活会，营造讲真话、

## 组织与个人共同成长

董事长在1月14日总经理会议上的讲话摘要(二)  
董事长变革系列文章

勇担当的氛围，在自我批判中赢得大家的帮助，红红脸、出出汗，增强理士自我净化、自我完善、自我革新、自我提高的能力。各单位民主生活会应该一个月召开一次。

## 二、管理系统的五要素，我们特别缺失的是项目管理

管理系统的五要素包括：理念，策略，人员与专业能力，流程、制度、工具，结构（组织架构和阵型。如图）。管理者首先要知道管理的理念，在理念之下找到工作重点，就是抓主要矛盾和矛盾的主要方面，也就是策略。同时还需要有人才与专业能力，需要有流程、制度和IT，需要有组织结构。

组织结构由两部分组成，一个是组

织架构，也就是排兵；一个是阵型，也叫布阵。需要注意的是，组织架构并不一定是打仗的最好阵形，打仗的队形才是布阵，也就是我们常说的项目制，是为了攻下山头而组成的，也就是阵型。我们对项目制的理解和逻辑是缺失的，没有落地，只是简单地任命项目组，没有形成阵型，布不了阵，就落不了地，就打不赢仗。

所以我们要学习如何布阵，如何做好项目管理，如何完成项目并关闭项目，要把管理系统建设起来，补齐短板，目的是能打胜仗，能打粮食。

## 三、要建设好组织的治理系统

组织没有效率就没有持续前进的动力。组织想要有效率，就需要有一套治理系统。首先需要一套责任系统，也就是领导力，如果某个地方的领导很会推卸责任，领导力涣散，就说明它没有责任系统；其次需要一个利益系统，如果没有利益系统，组织成员就会没有积极性；最后还需要一个决策系统。治理系统决定我们能否打赢仗，如果我们在这方面是缺失的，人力资源部就要建设这些系统。

## 四、要激发组织活力

1. 激发组织活力有很多方式，首先是要大量使用和提拔90后，人力资源部要去发现和建设90后人才梯队。

2. 能上能下，末位淘汰。降职和末位淘汰不是为了赶走人，这部分人暂时发挥不出来能力和水平，可能是我们安排的问题，他们仍然是公司的财富，要给他们找出一条适合他们走的路，发挥他们的特长，组建战略预备队就是很好的方式。凡是从前线下来的人都要组织培训，然后去啃硬骨头，比如跨部门建设、解决大客户问题等，充分发挥组织的能量。

3. 任期制和轮岗。所有中高管职位都需要有任期制，也需要轮岗。同一个职位，同一个管理幅度或管理范围，过了任期就需要更换岗位。中高管长期在一个职位，会妨碍他们的成长。表现优秀的干部，人力资源要着力推动他们成长快一点，走之字形培养路线主动轮岗；任期到了的干部，人力资源也要统一分配轮岗。

我们要源源不断地选拔和引进人才，要以开放的心态学习新的管理方法，来激发组织活力，解放生产力，共同创造更大的价值。

## 十堰市政协主席赵哲考察玛西尔

玛西尔讯（黎诗敏）2月28日，湖北省十堰市政协党组书记、主席赵哲莅临广东玛西尔考察。肇庆市政协党组书记、主席黄忠幸，高新区党工委副书记、管委会主任江泽全陪同。公司负责人李新、张晓红热情接待，汇报生产经营情况。

赵主席一行参观产品展厅，了解电动车和相关电子产品，鼓励玛西尔再接再厉，为社会经济发展做贡献。



## 新中国第一架飞机诞生地 喜迎玛西尔

玛西尔讯（记者 吕秋蓉 通讯员 叶方宇）2月27日，玛西尔一批小型驾驶式洗地机入驻某航空工业集团。该公司隶属中国航空工业集团，创建于1951年，是新中国第一架飞机、第一枚海防导弹的诞生地。

航空零部件及智能装备的研发，其生产车间清洁标准更高，如何达到清洁标准成为难题。玛西尔提供一套以“小型驾驶式洗地机为主体的清洁方案”，非常有效地穿梭、清扫窄巷过道，从而轻松排忧解难。

驾驶款的洗地机，每小时清洁3800平。这一批洗地机极大提高了清洁效率，车间保洁部门表示已超出期望效果。



## 玛西尔在肇庆举办电动科技产品展览

玛西尔讯（杨远繁）3月15日，玛西尔携手肇庆工人文化宫在肇庆工人艺术长廊举办电动科技产品展。展会将历时一个月，4月15日结束。

玛西尔展出了荣获中国“制造之美奖”的火星系列球车，以及电动滑板车、代步车、清洁设备车等专利产品。前往观看的业内人士和广大市民，上座试驾，摆型拍照，近距离、多方位了解玛西尔产品，提高对本土企业认知度。



## 玛西尔加大防疫力度



玛西尔讯（董勇）当前疫情防控形势依然处于紧张状态，玛西尔响应政府号召加大防疫力度。

防疫措施主要有：一、非必要不离肇，不要前往疫情中高风险地区；二、保持足够重视，加强个人防护，出入公共场所全程戴好口罩、出示健康码、接受体温检测，保持1米社交距离；三、做好健康管理，

按要求完成第三针疫苗接种，若出现发热、干咳等症状，尽快选择就近医院就医。自疫情起时，玛西尔就认真开展疫情防控，全力保障员工生命安全，做好出口贸易。

## 深圳：哪里需要哪里 就有玛西尔

玛西尔讯（记者 杨远繁 通讯员 邱明霞）2月19日，玛西尔巡逻车承载深圳街道巡逻队伍，不惧冰冷风雨，战斗“疫”线。深圳园山街道执法队支援坂田街道的一批辆玛西尔巡逻车，以最快速度到达现场。

深圳街道执法人员驾驶玛西尔巡逻车进行巡逻接驳，负责采样点的雨棚设施搭建、核酸检测需求人员接送、疫苗接种需求人员接送，以及防疫物资配送等，保证疫情防控各项工作有序推进。



## 【工程师之光】

李亨林入职玛西尔20年了 他说：  
他们好，  
公司才真的好！



李亨林（中）指导电工如何预防出问题

315项目电气工程师李亨林，非常关注两个重点：一是电工培训，二是来料品质。

李亨林培训电工，倾注心血，从执行SOP标准作业程序开始，“第一步就要走正”。315产线的六个关键岗位有三个事关电气，电工的技能提升了，不仅安装质量好，而且速度快、效率高，一次性就能通过，安装顺利，收入也多了。他认为，与其天天去加班纠错，疲于奔命，不如培养好电工，这对于电气工艺方案优化、图

纸升级、电料质量判定也都十分有益。“留住能工巧匠是最好的降本增效，营造良好环境最让人赏心悦目，希望他们一直这样干下去。他们好，我才好，公司也才真的好！”

优质来料是“巧妇之米”，是生产顺利的保证，是玛西尔品质“信得过”的源头。还是那句话，“他们好，我才好，公司才会好”。李亨林曾担任过上游的采购技术官，也曾赴下游帮助处理客诉，深谙《玛西尔经营宗旨》在采购材料和交付产品中的手里手面的道理，养成了坚守质量第一的好习惯，颇受领导和工友信赖。

入职20年，李亨林多次受表彰，从开始的优秀员工到后来的先进工作者，他都很珍惜。一路走来，他说：“品质是公司的生命线，也是我的生命线，绝不能在产线上出一点问题，让我们的玛西尔更好！”（贵中）

当你从安徽合派的315车间主通道走过，你会发现就像是有一只秩序井然、整齐划一的劲旅，驻扎在那里——

由一件件便捷高效的工装器具所组成的315装配线。

首先是底盘安装工序。那增效、提质的后桥转运工装，相比之前的手抬、落地方式，在工序平衡率、效率和质量上进步了一大截。

再往前走，你会看到托臂、羊角轴等物料像是在进行阅兵的战士们，整齐划一，步调一致，士气高昂，威武且自信。工装架上的标识牌，就像是士兵们胸前的卓越勋章一样，熠熠生辉。

如果你在流水线上巡视一圈，你更会发现就算一个简单的工具、平垫、铆钉，都配备了便捷高效的工装，细心地做了有效的防护措施，保证了物料防护和

## 向合派315的你们致敬



人员的工作安全。

从六定到简化、找细节、讲标准、做流程，像这样的改善优化数不胜数，为装配线走向规模化生产道路奠定了坚实的基础。成本、质量、交期、安全、士气，全都在朝奋斗和希望的方向快速发展。

——看到这些，就会想到为之做出努力的他们。他们是合派工程部的IE团队，一个有真材实料、高效拼搏的攻城狮团队，同时也是“医生”，为工厂刮摩淬励斩腐朽，救死扶伤。

他们是李光雷、朱晴、王子豪。这个稳扎一线，夜以继日，严谨高效的团队，让人觉的可爱可敬，值得我们学习与赞扬。

最后，让我们共同且真挚地送给315的他们一句话：致敬，有你真好！

安徽合派品管部-刘淑娟

玛西尔讯（黎诗敏）

阳春三月春光暖，春回大地万物新。3月8日，玛西尔肇庆基地向女职工发放节日礼品送去爱心。

公司负责人张晓红带行政人事部工作人员，在生活区篮球场玛放公司准备的节日礼品。女职工们排队领取礼品，喜笑颜开，纷纷合影留念。女职工们表示要心怀微光，一路向阳，继续为玛西尔高质量发展贡献巾帼力量。



## 广东玛西尔发放“爱心基金”

玛西尔讯 2月21日，广东玛西尔向4名困难员工发放“爱心基金”。

在发放仪式上，公司梁晓霞、范安平、张晓红向面临家庭困难的职工发放爱心基金，并暖心鼓励员工团结友爱，为玛西尔一起成长一起奋斗。



## “有我在，战必胜”

玛西尔奖励涂装部玻璃钢模具团队

玛西尔讯 2月21日，广东玛西尔举行“涂装部玻璃钢模具团队降本贡献奖励仪式”，表彰他们“有我在，战必胜”的精神。

DN-23E-2松鼠车订单的三套模具（风挡模具、鼻子模具、顶盖模具）交期紧，

公司把光荣任务交给了涂装部玻璃钢模具团队。涂装部玻璃钢模具团队技术力量强，合作粘性大，具有拼搏奋斗、攻坚克难的胜利精神，团队成员有李祥安、黎远燕、成永红、冯志行、江启斌、罗雪峰、陈顺文、朱

成、陈世峰。他们利用本部门资源，加班加点，终于不负众望，按期完成任务。公司为鼓励玻璃钢团队，给予奖励。希望他们再接再厉，再打胜仗，也希望公司员工向他们学习，多做贡献。



## 玛西尔20论坛

## 要懂得这样一个道理

人生一路走来，总会遇到大大小小的风雨和挫折。要懂得这样一个道理，不经历风雨怎见彩虹？

目标和理想需要实践来达成，否则只会距离目标越来越远。我们没有王健林的魄力，“定个小目标，先赚它一个亿”。但我们可以结合自己的能力，先确立个短期目标，然后再分解成一个个小目标，细分到每个阶段需要做什么，怎么做等等。当然我们会遇到挫折和难以跨过的坎，但当我们感到灰心丧气时就向前看看，看看距离理想又近了一步。所以，理想就是我们心中的明灯，精神世界里的支柱。

泰戈尔曾言：“只有经历地狱般的磨砺，才能练就创造天堂的力量；只有流过血的手指，才能弹出世间的绝响。”每个人的成功不是白白得来的，而是通过了磨砺和努力。

雄鹰为什么可以翱翔于高空？是因为它们在幼年时就冒着生命危险练习飞翔。每一次从高空一纵而下，努力向天空冲去，都可能会因为体力不支而坠地，折断翅膀。即便如此，它们都不放弃，继续回到高崖，准备下一次的试飞。这些都还是幸运的，不幸的是还可能会被崖下虎视眈眈的肉食者逮到，葬于其腹。雄鹰是在用自己的生命做赌注，只求一飞冲天的机会。这是要有多么大的勇气与胆识。

人生没有等出来的辉煌，只有干出来的精彩。为人生留下无悔回忆，为自己的美好未来，奔跑吧。

广东玛西尔研发部-李炳平

## 敢打敢胜，我们在战斗中成长

我觉得工作必须一步一个脚印。踏踏实实地完成工作上的每项任务，一定要沉下心去做工作，心平气和与人沟通，不要讲大话，不要形式主义，也不是做给别人看的。

只要有做好工作的愿力、能力和勇气，就大胆地去打拼实现工作价值和人生的价值即可。不需要看别人的脸色，也不要怕失败，要去勇敢创新，到最后就是没有成功也不要气馁，最起码去进攻了，去努力了，至少给自己积累了宝贵的经验，准备再跃起。

要想在战斗中取得胜利，多为公司创造利益，要建设一只战斗力的团队。怎么能使自己的团队像狼一样进攻，有狼一样的团队作战能力呢？第一要有物质基础，董事长指出要有激励的薪酬制度就像军队的军功制度一样，不光要有物质的还要有精神的奖励，要使员工有光荣感和归属感。

其次是要有官兵一致的情谊，要和员工打成一片。要耐心地传、帮、带新的员工，不光是工作上的关心，还要有生活上和心理上的精神关怀，要收拢人心，让员工心悦诚服地跟着你冲锋陷阵，为公司占领一个又一个山头，缴获一批又一批武器和粮食。这样公司和员工双丰收，我们再接再厉！

总而言之，就是带领大家把仗打好、打胜仗，多打粮食，为公司的发展贡献自己的力量。

广东玛西尔涂装部-陈党育

## 玛西尔是我发展的最好平台

适逢玛西尔20年大庆，作为一名工作在玛西尔这种大型企业的员工，我非常荣幸。我要胸怀大志，脚踏实地，有自己长远的与公司合拍的目标和打算，努力提升自我，多做贡献。

加入到玛西尔，我以积极乐观的工作态度投入其中。我最近的目标是，做一个合格称职的员工。目前来看，我虽然取得了不错的成绩，也有了些进步，但还存在着以下不足：一是与领导的要求还有差距，工作效率不高；二是工作敏感性还不强，不能做到提前完成，上报状况不够及时。

品管部作为公司管理团队的一部分，担负着公司重担。要认真执行公司的规章制度，履行各类检验标准，要做好原材料入厂检验、外协加工检验、生产过程巡检、成品检验、常规试验，售后服务等质量监控，思想上不敢有半点松懈。大家都知道“没有挑剔的客户，只有不够完美的产品”，要在成长中学习，多问多学，把好质量关，这才是一个合格的品保人员该有的技术能力和思想觉悟。

一个人的能力是有限的，但是可挖掘的发展潜力是无限的。提升自己更重要的是凭借良好的团队和平台，我认为，公司就是我最好的平台。

广东玛西尔电动车品保部-何光海

# 学文件、写心得 深刻道理细心领会

我很珍惜学习电邮文件的领教功课，我很珍惜写心得的锻炼机会，通过阅读电邮文件，我感触很深。例如学习董事长（2022）1号《在战斗中成长》的重要讲话，我感到公司就是一个大家庭，公司在努力推动着每一个员工成长进步。通过各种学习方式促使大家成长，不落后于现代社会发展的浪潮，不落后于同阶段人员的成长。所以，学文件、写心得，深刻的道理要细心领会。

首先我认为，既然公司给予了我们这么多的学习机会，那我们还不努力珍惜与践行，怎

么能对得起公司的心意与付出？如果跟不上公司的步伐，何谈在公司内的自我发展？现实社会很现实，如果你不努力，那你只能被淘汰。你感觉到“被淘汰”的危机了吗？

其次公司为我们提供了这么好的资源与机会，也是看重了我们被培养的价值，殷切希望我们成长进步后能为公司创造更大的价值。谁不想得到的多一点？付出与所获得的利益是成正比的，只有努力付出才能得到相对应的回报。在这其中还有一点需要我们注意的就是，不要刚刚开始付出一点就去抱怨、谈回报。

我们要去想所付出的努力谈不谈不上累，所付出的努力有没有为公司创造价值。不要感觉自己近期工作努力了、工作多了、工作累了就是付出，公司是以结果为导向的，只有圆满地完成工作任务、创造出价值，才是正确的付出，有效的付出。在任务中你是努力了，但没有达到公司的要求与指标，那你的付出也不会被完全认可。这只能证明你努力了，你能力有限，还需要学习提高，当然你每付出的一点公司领导都会看在眼里、记在心里。不要抱怨，要直观看待问题、看待缺点，认同自身短板，

那你才会进步。

最后要有当领头狼的思想。俗话说“不想当将军的士兵不是好士兵”，现代社会竞争很激烈，人一定要有理想，一定要有上进心，不能昏昏然地过日子，否则你将会被同龄人超越，被社会淘汰。从理想发展方面来说，工作上要有热情和克服困难的勇气，我们都知道理想、愿景对于一个人的重要性，有了理想才能在工作中产生前进的动力、方向、目标。这对我们自己实现自身的价值有着不可替代的作用

董事长说过，要有“愿景+能力”。有理想同时也要立足于干好自己的本职工作，不能空有抱负而不去脚踏实地地做事，公司给我们提供了学习和工作的平台，我们就要争做对公司有用的人，争做对社会有贡献的人。

安徽合派采购部-李路路



《在战斗中成长》电邮文件，董事长主要讲我们不但要积极投身于战斗实施，更强调战斗中的机制、分工、打法，要把我们打造成智慧化、智能型的组织，在战斗中成长。红星照我去战斗，我为公司披锦绣。

例如对飞机场和航空公司的正确理解，强调的是认清要科学地组织分工，实现分工的专业性和高效率。我们标书组好比飞机场，业务团队就是航空公司。标书组为业务团队提供招投标服务平台，为业务团队提供招标信息、方案策划、标书支持等后勤保障服务。业务团队开发、维护客户，制定、执行销售政策，同时将招标项目信息和需求反馈给标书组，让标书组更高效、更有效来配合支持，最终实现项目招投标的成功运作和目标的达成。

除了以合理高效的机制、分工和打法实现企业成长之外，我们还要躬身入局，积极

投身于战斗之中，实现个人成长。光有培训和学习是不够的，标书组每位同事都根据自己的岗位职责分工，每项细节工作都要实操，像亲临战场一样，在实践工作中汲取教训，总结经验，提升自我。例如我们新晋的标书助理，其主要工作职能是按时和高质量地完成标书编写制作任务，通过制作大量的、不同类型的项目标书，积累经验提升作战能力。作战能力包括心态、技能、方法等。

新兵投入战斗，不能只凭一股蛮劲，碰得头破血流会影响军心，不能靠太多的失败教训来反省提升自己，因为个人消耗不起，企业也消耗不起。标书经理和主管要为标书助理保驾护航，通过实际工作带领和辅导，采用标书疑问解答、标书审核修改、重要事项提醒、投标流程和关键节点把关、系统知识培训等方法途径，让标书助理少走弯路，第一次就把事情做对。让团队善于打胜仗，同时能让大家都分享到胜利的果实，这样才会越战越勇，所向披靡。我们要用优异的工作成果去实现全员的物质文明和精神文明，去实现企业的高效运营。

我们要采用合理高效的机制、分工和打法，树立大局意识，科学分工合作，高效提升战斗能力，以群体力量制敌，以打胜仗为目标。我们定能打造成为智慧化、智能型的组织，成就高效盈利的企业，实现企业与个人在战斗中成长。

广东玛西尔销售管理部-梁灿

## 力出一孔 团结就是力量



义，就会导致人心背离。做分享报告的人做样子、走形式浪费时间，

反而一些有准备的人没法真正的分享，这就会造成思想混乱。例如销售会议上举行一个年终颁奖仪式，但是颁发的却是第三季度的绩效，这样就只有第三季度表现突出的受到表彰，让第一、二、四季度表现好的人感受到不公。这些都容易使人心背离，本来1+1=2就会变成1-1=0。

二是待遇和绩效不明确，无法解放生产力。绩效应该主要用于反馈对组织、对企业的贡献，不能只是从单方面的计量去考虑。比如促进市场的扩大、促进整体销量增长、促进品质提升、降低费用等等。KPI是组织绩效，PBC是个人承诺，包含个人在组织中的绩效目标、关键任务举措完成情况及团队建设。

三是针对目前存在的这些导致人心背离的问题，董事长给出了意见：

1. 物质文明和精神文明要一起抓，我们至少要保障员工的生理需求和安全需求，生理需求只是最基本的需求，是只存在买卖

关系的需求，不会有凝聚力。安全需求就是安全感，是属于精神文明的范畴，有了安全感，员工才能把公司当做自己的家，才能互帮互助。

2. 要建立导师制，通过老人帮扶新人的方式，及时发现新员工存在的问题以及及时纠偏，同时让新员工感受到温暖及时融入企业文化。

3. 要端正心态，正确看待公平。虽然我们提倡机会公平，但世界上只有相对的公平，因此要端正心态，要把误解、困难当成财富，知道我们是在拼搏中成长，在奋斗中实现自我的。

企业是由许多的单位和个人组成的。一个企业的成长离不开每个企业人的辛勤付出，所以大家要力出一孔，劲往一处使，使企业高速发展。有道是，团结就是力量。

广东玛西尔清洁设备部-吴穗

董事长针对1月进行的内贸销售会议的不足召开了总经理扩大会议，指出组织内部出现的一些问题。

一是销售会议要体现机会公平，有公平的机会才有公平的竞争。如果不具备公平的机会，就会有人觉得奋斗没有意

## 让部门有活力、有业绩

董事长在公司总经理会强调，公司要想发展壮大，需要加强各方面的力量，包括个人能力和组织能力，都要在战斗中成长。

个人认为，个人能力和组织能力是很重要，但要注意融合好。团队里个人能力缺乏，就不能解决工作问题，创造不了成绩，更谈不上创新；遇事就会躲、推，或者稀泥。个人专业能力强，但不讲工作方法，不能利用团队和组织的力量，也难创造业绩，因为独木难成林，有时候会遭遇木秀于林风必吹之的麻烦。历史上的楚汉之争，楚霸王个人武功远胜于汉王刘邦，但汉王有广纳英才的胸怀，吐故纳新的气魄，有充分利用组织力量的能力。最终刘邦一统天下，创造丰功伟业，成为一代开国皇帝。

近期公司新进人员多，如何让他们留住，并尽早为公司创造价值，那就要做好企业文化培训与宣导，而部门负责人和老员工的传帮带也是他们进步的阶梯，让他们感受到团队的融洽氛围，感受到关爱，又能让其个人能力得到发挥和提升。人在获得物质方面的满足的同时又能得到尊重，才能珍惜现有的工作并会努力去做贡献。

部门管理工作要定期召开民主生活会，进行自我批判。古人说过，金无足赤、人无完人，当局者迷、旁观者清，兼听则明、偏听则暗。民主会上，大家要有包容的人，不能事后整人，要把别人的批判当作“送礼”，做好自我批判，提升自我。

作为管理人员，要懂管理的



几个要素，包括理念、策略、人员与专业能力、流程、制度、工具、结构。要明白管理理念尤其要懂我们公司的管理理念，工作上要分清主要矛盾和次要矛盾，不要眉毛胡子一把抓，要懂得抓工作重点。搭建好班子，因人而宜，利用好部门人员各人的优点和技能特长，为工作所用。发现年青有活力和潜力的人，要充分为他们搭建平台，发挥他们的干劲和才能，给予合理的提升和待遇，部门才能有活力、创新、业绩。

广东玛西尔设备部-王志勇

**编者按：**  
企业在战斗中成长才有核心竞争力。一月一日，董事长在总经理会议上指出了内贸会议存在的一些问题，提出了解决人心向背问题的方法，物质文明和精神文明两手一起抓，建立导师制，设计合理的绩效指标等等，以提高我们的战斗力。本版刊登员工学习董事长的重要讲话《在战斗中成长》的心得文章，看看他们是如何在战斗中成长的。

Marshell®  
玛西尔

2002—2022

## 热烈庆祝玛西尔成立20周年

玛西尔是中国特种电动车标准参与制定者，产品销售欧美等全球100多个国家和地区

服务宗旨  
产品领先  
价格合理  
质量可靠  
供货及时

宣传画《飞轮》 创作：关国卿 创意：贾申 吕秋蓉

加油干呐  
嗨咗嗨咗！

告别了淮北寒冷的冬天，我们已经走进了春天。春天是什么？春天是天上放飞的风筝，是大平原盛开的油菜花，是沃田里种子破土而出的拱动的力，是树木拔节生长宣响的节奏。

春天，是哪工场的号字：加油干呐，嗨咗嗨咗！

春天给我们带来了宜人的花香和数不尽的希望。人们常说“一年之计在于春，一日之计在于晨，一生之计在于勤”，这是在告诉我们，在一年四季刚开始的春天，就要把之前早早为全年做好的安排和打算，树立下的全年奋斗目标，已经付诸实施了，每天为之不懈地奋斗。

有目标的人生叫航行，没有目标的人

生只能是流浪。在工作中也是一样，如果工作没有目标，那我们只能年复一年的碌碌无为，毫无长进。目标并不是非要多么宏大，就我而言，哪怕是不良品更加及时地处理，来料物料合格率更高一些，这也是目标。正所谓不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江河。一步一个小目标，一步一步地走，必能到达目的地。

正是一年春好时，奋斗逐梦正当时。每个人都应该是一个出色的画家，在自己人生的白色画布上，渲染出不同的色彩。人生需要激励奋斗，破茧才能蜕变，大干才能大变。

奋斗的路上充满了坎坷与荆棘，生活的强者遭遇荆棘时不会感到刺痛，而是在经历挫折与跌倒后，能够重新站起来，以更坚韧的步伐，去迎接前路的挑战。

只要目标还在，信念不倒，胜利就一定属于我们！

听，那是场地传来的号子：加油干呐，嗨咗嗨咗！……

安徽合派物控部-崔珍珍

追梦  
就是做好自己

阳春三月，生意盎然。在玛西尔20岁的青春赛道上，奔跑着一个追梦的人。

时间过得真快，不知不觉中我在公司工作已经六年了。我深知，“不是玛西尔需要我，而是我需要玛西尔”，肩负自己生存的责任，肩负公司荣辱的责任，我们在追梦。

2021年11月30日，我们研发部的车型组1组，正式接单设计图纸：DN-23E-223座松鼠款空气悬架观光车。整个团队以无比的热情，认真的态度，艰苦卓绝地精

雕细刻一个月。

四天后的12月4日图纸正式下发。因为我们知道，光出图纸是远远不够的，加工出合格的零件才是重中之重，才是落地之物，所以，全组人并没有因为图纸下发了就感觉万事大吉，而是分工合作追到车间去。

从设计室追到车间。（1）去车架部追踪每一个生产加工的零件，核对零件的尺寸对应图纸，同生产线的员工接触，也不忘带商讨图纸的加工工艺是否合理等，“同情同向”的友情合作，

向一线工人学习提高自己的综合能力。（2）去玻璃部追踪玻璃钢模具的成型尺寸，确实也发现不少问题。一、顶棚顶盖做好后，发现玻璃钢很软，顶部塌陷，马上改进设计加装预埋铁解决问题。二、前风挡模具做的过程中，发现安装玻璃的模具位置有误，及时纠正，避免了不必要的损失。三、前风挡预埋铁骨架，发现生产加工的细节有误，于是跟踪返工。四、顶棚后尾沿预埋铁，发现钻孔攻牙有误，及时制止，避免了装配困难的问题。在加工中找毛病，就是自我批判、治自己的病。

想要做好产品，就得用心，就得点点滴滴，精益求精。你再忙碌、你再勤奋、你再敬业，倘若不能创造（成果价值），对于企业来说，再多的“再”都毫无意义，反而平添了管理成本。要

是把你每天的忙转化为商业价值时，才算成功。

2022年1月12日，23座松鼠款空气悬架观光车车架上线六台安装，1月19日完成。对于第一次装车，能在没有较大改动情况下，比较顺利地完成了。这与前期抓住零部件质量，有莫大的关系。研发产品不单注重图纸，产品零部件的质量是生产线的装车顺利的保障，节约时间就是为公司创造利润。

工作不仅仅是为了薪水，还为了成长和愉悦。我们为了梦想而工作，也为了前途而工作，踏踏实实干，用心去干，有责任感，才能把工作做得更好更扎实。

做好自己，追梦前行！

广东玛西尔研发部-钟国东

就像不停的时间  
我们勇往直前  
为了玛西尔美好未来  
我们勇往直前

安徽合派财务部-李玉侠

我们是时代的玛西尔人  
我们是光荣的玛西尔人  
年轻的心啊充满希望  
踏实地脚步拼搏的精神

明天的无法挽回也好  
今天是要开始了也罢  
东方漫天鲜艳的彩霞

少年的壮志不言愁  
历尽霜雪雨几度春秋  
风尽霜雪雨几度春秋  
少年壮志不言愁

早歌 振奋着我们  
清晨的阳光鼓舞着我们  
激情的早歌振奋着我们

风浪起 志须坚  
千寻思事眼，踱步踏江南。  
唯有风浪起，方知志须坚。

安徽合派车架部-张春波