

2016/02期
总171期

东方文苑
MAGAZINE

上海东方泵业（集团）主办



成都分公司 加油



P05 东方泵业区域会议首站——西南区域·成都

P10 政策+市场 海绵城市建设潜力无穷.....

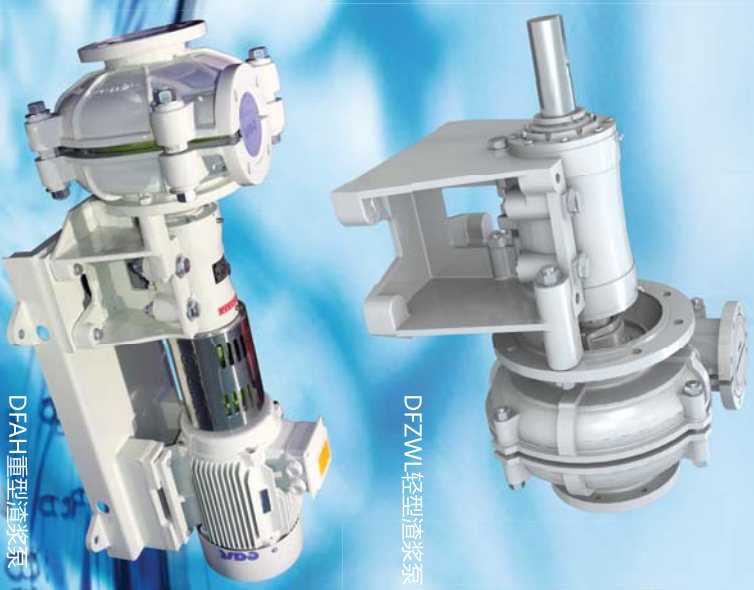
品质成就价值 创新成就未来
Quality creates the value, Innovation shapes future



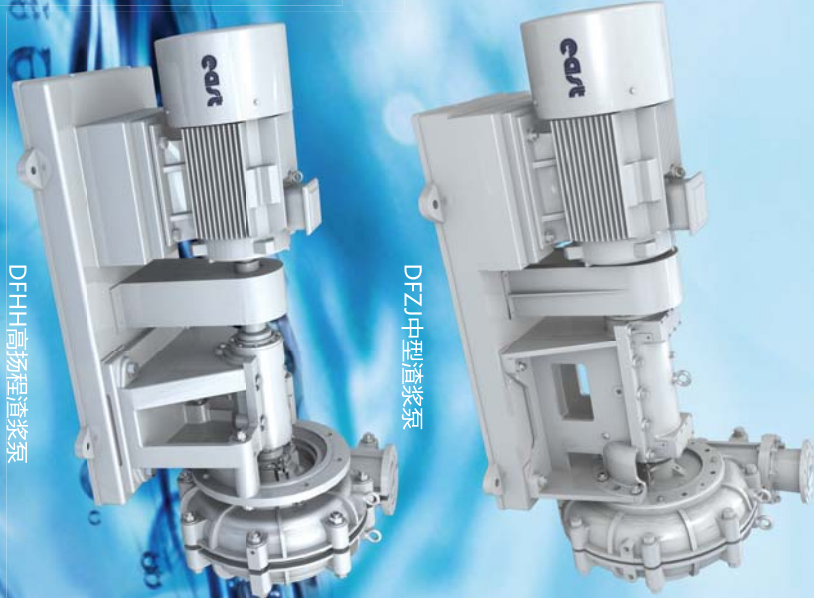
WWW.EASTPUMP.COM



DFSP液下渣浆泵



DF2WL-轻型渣浆泵



DF2J中型渣浆泵

DFAH重型渣浆泵

DFHH高扬程渣浆泵

上海东方泵业(集团)有限公司
SHANGHAI EAST PUMP (GROUP) CO.,LTD.

上海市宝山区富联路1588号 No.1588,Fulian Road,Baoshan District,Shanghai,China 邮编/Zip code: 201906
总机/Switch board: 021-3371 8888 销售热线/Sales Tel: 021-5602 2222 传真/Fax: 021-5602 5566 电邮/E-mail: eastpump@163.net
客服热线/Service Hotline: 400 1666 099 http://www.eastpump.com

品质成就价值 创新成就未来
Quality creates the value, Innovation shapes future





《东方文苑》
2016年第二期 总171期

主办：
上海东方泵业（集团）有限公司

总顾问
吴永旭

顾问
余新国 刘卫伟

总编
黄唯敞

编委
谭达人 陈津原 卫一鸣 王永兴 王嘉平
叶丛文 周先华 赵相平 谭跃青 周明空

执行编辑
吴素艳 吴嫦嫦

美术编辑
刘勇强 胡婷婷

集团网址
www.eastpump.com

集团邮箱
eastpump@163.net

集团总部地址
上海市富联路 1588 号

总机
021-33718888

客服热线
400-1666-099

邮编
201906

《东方文苑》编辑部
投稿邮箱
eastpump@163.net

CONTENTS ▶

东方新闻	01/04
特别报道	05/12
人物专访	13/16
销售秘籍	17/20
管理漫谈	21/22
技术交流	23/26
新生活	27/32
真情流露	33/38

3月30日~31日，济南分公司与青岛分公司联合举办的山东市场污水提升和一体化预制泵站产品推荐会在济南成功召开，本次推荐会共分为两场。第一场是受济南市市政设计院邀请，在济南市市政设计院举办了一场专场产品推荐会，设计院20多位设计师参加了本次产品推荐会。第二场是在济南万达大酒店举行，山东省城市建设设计院、山东省环境科学设计院、北京城建设计院、中国城建设计院山东分院、德州市建筑规划勘察设计院等20多位市政专家和领导参加了产品推荐会。上海东方威尔水处理设备有限公司总经理张建新对公司产品及在市政行业的广泛应用进行了详细介绍，与会专家从专业角度对山东市场的市政项目、进展情况以及污水提升和一体化预制泵站产品的应用等进行了技术交流，并对公司产品给予了充分的肯定。

本次产品推荐会的成功召开，标志着济南分公司和青岛分公司在山东市场市政领域的开拓又上了一个新的台阶。通过对污水提升和一体化预制泵站产品的推广，加深了设计师对我公司产品的认识，为以后与设计院的长期合作奠定了良好的基础。



山东市场污水提升和一体化预制泵站产品推荐会成功召开

文/济南分公司 刘晓红



爱在顾村、情系“东方”顾村青年男女联谊会



爱在顾村、情系“东方”顾村青年男女联谊会成功召开

文/企划部 吴素艳

5月29日上午9:30分,以“爱在顾村、情系东方”为主题的顾村青年男女联谊会在顾村公园成功召开。此次活动是由我公司与顾村镇总工会、顾村镇妇女联合会联合主办。顾村镇妇女联合会陆素萍主任、顾村镇工会严保华主任、顾村镇职工服务社主任岑杏凤、东方泵业工会主席谭达人出席了此次联谊会,东方泵业电气事业部选出12名单身男员工及麦王照明选出的12名单身女员工欢聚一堂,参加了活动。

活动中,在场的单身青年男女们首先依次进行了简单的自我介绍,在随后的“传乒乓球接力赛”、“削苹果比赛”等游戏环节中,青年们充分展示出各自的风采与技能,踊跃参与游戏、表演节目,加油声、喝彩声此起彼伏,现场洋溢着热烈欢快的青春气息。互动游戏结束后,单身青年们相互交换了联系方式,然后一起参加了有趣的烧烤活动,自己动手享受美味的同时,又给大家创造了进一步交流的机会。

近年来,随着生活、学习和工作节奏的加快,工作压力、生活压力日益增大,又加上受工作圈的限制,交友难、婚恋难在当代青年中已成为亟待解决的普遍难题,为解决这一迫切问题,顾村镇工会,东方泵业工会根据青年需求和时代要求特别组织开展了此次联谊交友活动,主动为广大青年搭建婚恋交友平台,提高他们的幸福指数,以推动他们更好地投入到顾村经济建设当中,活动以倡导健康、积极、文明的现代交友方式为宗旨,成就美好姻缘为首要目标。

本次活动得到了现场青年们的广泛好评。在这里,他们可以尽情地展示自己,表演才艺,主办方考虑到大家可能有些放不开,还特别为我们准备了游戏环节,拉近了青年男女之间的距离,使大家接触起来更自然。





东方泵业区域会议首站——西南区域·成都

文/成都分公司 易洲琴



为了深入了解当前总部各系统和各分公司存在的问题，并有针对性地予以解决，鼓舞分公司士气，确保一季度较好的销售势头得以延续，促进2016年的销售工作向着预期目标迈进，总部决定从4月份开始，以区域为单位，巡回在各区域召开现场工作沟通会议。区域会议首站成都，以西南区域工作会议拉开序幕。西南区域8个省（云、贵、川、渝、两广、深圳、海南）6个分公司。在2016年第1季度取得订单1.08亿，同比去年同期增幅98%，为历史以来第1季度最好成绩，确系振奋人心和群情激昂。

伴着和煦春风，在人间四月天的时间里。4月23日、24日成都迎来了西南区各老总及总部领导为期两天的会议。西南区域成都蔡总、深圳林总、重庆刘总、广州余总、云南刘总、广西杨总及特邀五位主任副总代表欢聚成都分公司一堂。



4月23日上午，8:00—12:00。由成都分公司总经理蔡冬梅主持“工作经验专题分享”。首先是成都分公司副总唐代芬与大家分享了“社会资源渠道开拓，新市场及行业大项目”的经验，其次是重庆分公司副蓝瑶谈了团队管理。成都分公司副总邓伟以地铁项目为例分享了“大合同实施及后期管理的经验和传达培育配套客户”，最后是成都分公司行业经理郑启俊和刘成伟分别从行业销售的角度简析了“以设计院为话题就地下水治理的探索心得”和“以中铁二院为主线对隧道行业浅析”。

4月23日下午及24日上午，由销售总监陈总主持“分公司问题汇总探讨”。六位分公司老总分别就：分公司新考核政策带来的影响及应对；总部销售和生等如何优化流程、改进作风，提高发分公司服务和支；行业化销售工作如何整合资源、有效推进；分公司如何优化内部管理和强化市场拓展，及下一步工作开展的相关要求等方面探讨。

4月24日下午成都分公司主任工作例会，由总部领导余总、陈总参加。分公司工作会议重点：主任汇报今年的行业销售的动作进展体会困难和问题、收款，第二个季度的计划数据。职能部门主管汇报了第一季度的数据及今年对自己部门的新的要求和动作规范、一些新措施和执行问题。

本次会议所感：

1、会议内容充实，时间紧凑，信息量庞大，发言者准备充分和实在。

2、会议与会领导级别高，涉及生产、销售、采购和外协。各种提案现场办公，多方沟通，立马达成共识。

3、会议务实客观，生产及销售问题和意见“知无不言，言无不尽”，达成很多共识和认知，并启动了对应部份考核评估及管理制度的调整。真正是机构的：产销问题“一对一”、“面对面”的展现出来。

4、本次会议最为珍贵和难得的议程是，给予了一线带兵打仗的中间人物（主任和副总）代表们就正在转型开拓的“行业销售”的充分展示，让与会所有人心振奋和自信，更有利于打开“行业销售”的渠道和找到一些接地气 and 切实可行的办法措施。

5、本次会议最后余总、陈总参加成都分公司正常销售工作会议时，非常多的创新思维，创新办法及积极的开拓思路是本题会议的珍贵点。也充分展示了成都分公司在整合自己内外资源优势的前提下，脑洞大开，创新拓进，为自己的分公司市场赢回了市场回报，并开始找到新途捷和新思路。

6、最后，主持方对本次会议的精神内容思考点要求消化、水平沟通，区域内互相学习，西南区六位总经理将精心总结，互相帮扶，利用好“西部大开发”、“一带一路”等宏观政策条件，断续勇往直前，排除万难，力争2016年完成3.5亿的历史最好订单。



东方泵业区域会议 首站——西南区域·成都

文/成都分公司 易洲琴





当前我国的海绵城市建设,由习主席亲自提出,集中体现了习主席的治水理念,并由国办直接发文,堪称“国家战略”;而国办75号文件明确提出,全国各城市要全面落实海绵城市建设要求!全国657个设市城市将全面推进,市场之大可想而知!有了“政策”和“市场”的双轮驱动,我国海绵城市建设可谓潜力无穷!

公司积极参加海绵城市建设高峰论坛盛会

2016年5月7日至9日,第五届城市排水技术论坛暨海绵城市建设高峰论坛在上海举行。这是一次水利市政行业的盛会,600余位代表齐聚一堂,共同就海绵城市建设等主题,从政策、规划、设计等多方面进行了深入探讨。作为国内水利市政行业的后起之秀,我公司派出销售中心、水利市政行业总部以及上海分公司相关人员参加了该次会议。

该次盛会由上海市政工程设计研究院、中国城镇供水排水协会以及《给水排水》杂志社等联合主办。住建部城建司章林伟副司长、上海排水管理处马远东处长、上海市政工程总院邹伟国院长、上海市政院张辰设计大师等行业领导和专家纷纷登台,介绍政策情况、解读指标体系、并对海绵城市建设中的相关问题提出研究对策等,现场精彩纷呈、掌声不断。

会议间隙,我公司参会人员积极与各位与会领导和专家沟通交流,交换资料,在一定程度上宣传了公司形象,储备了行业人脉资源。

政策+市场 海绵城市建设潜力无穷

——写在第五届城市排水技术论坛暨海绵城市建设高峰论坛之后

文/销售中心 韩东



政策+市场 海绵城市建设潜力无穷 ——写在第五届城市排水技术论坛暨海绵城市建设高峰论坛之后

文/销售中心 韩东

政策推动是我国海绵城市建设的强力保障

在我国，任何产业或行业的发展，如果有了国家政策的推动和护航，其发展将不可限量！当前的海绵城市建设既是如此，自2013年底以来，密集的政策就像铿锵的鼓点，推动着海绵城市建设快速前行！

2013年12月中央城镇化工作会议上，习总书记提出要大力建设自然积存、自然渗透、自然净化的“海绵城市”理念，这应该是我国当前海绵城市建设热潮的起源。随之在2014年，住建部出台了《海绵城市建设技术指南》；2015年1月，国家财政部、水利部、住房城乡建设部联合启动了海绵城市建设试点工作，随后南宁、武汉等16个城市通过层层筛选被列入国家级试点名单；2015年6月，水利部组织编制了《关于推进海绵城市建设水利工作的指导意见》；2015年7月，住建部发布了《海绵城市建设绩效评价和管理办法》；2015年10月，国务院印发《关于推进海绵城市建设的指导意见》；2016年3月2日财政部出台《关于开展2016年中央财政支持海绵城市建设试点工作的通知》；2016年3月11日住建部出台《海绵城市专项规划编制暂行规定》……

全国设市城市将全面推进，海绵城市将立动巨额投资

在国务院印发的《关于推进海绵城市建设的指导意见》中，确定的目标核心是通过海绵城市建设，使70%的降雨就地消纳和利用。围绕这一目标确定的时间表是到2020年，20%的城市建成区达到这个要求；到2030年，80%的城市建成区要达到这个要求。这是一个总要求，各地可以结合实际情况制定本地目标，但是只能往前，不能往后。

据住建部副部长陆克华介绍，到2015年10月9日，全国已有130多个城市制定了建设方案；作为解决城市排水防涝问题的重要办法之一，海绵城市从概念的提出到技术的推广再到试点工作的开展，既背负着改善生态环境的重担，也成为环保业内当仁不让的下一个投资风口。

而据业内专家估算，按照每个城市平均25亿元左右的投资测算，全国600多个设市城市，海绵城市的建设将拉动超过1.5万亿元左右的巨额投资。

参与海绵城市建设，东方在行动

作为水利市政领域里的后起之秀，我公司在海绵城市建设的跟进方面已经率先行动起来；继总部领导高屋建瓴、在2016年营销工作会议上提出要积极关注海绵城市建设情况的要求后，销售中心已于4月底5月初完成了首批16家试点城市所在分公司调研情况的反馈；反馈显示，我有关分公司不仅已经全面掌握了当地海绵城市的建设动态，而且大多数分公司对海绵城市具体项目的详细进展也已经了然于心！

据悉，在海绵城市建设中将全面推行由企业和政府共同参与投资建设和运行管理的PPP模式。近日，全国首个海绵城市建设PPP项目在镇江签约，中标方光大水务将与镇江水业成立合资公司，项目总投资预计约为25.85亿元。

可喜的是，在该项目中标后不久，我南京分公司就和光大水务所在的深圳分公司达成合作共识，镇江办事处程庆主任和深圳分公司负责水利市政的张鹏主任已经多次沟通联系，相信他们必将取得最终的胜利！也希望越来越多的分公司携起手来，在海绵城市建设中打出属于自己的一片天空！





遵循创新理念开拓市场，以持续的满腔激情引领团队 ——专访成都分公司总经理 蔡冬梅

蔡总，您好！我们成都分公司在您的领导下，连续8年分公司均取得良好成绩，排名集团前列，并在2015年度取得了优秀团队第一名的佳绩。这与您的管理措施和思路理念有很大的关系。成都分公司在管理方面、市场开拓方面有很多创新。请分享一下您认为的团队管理、总经理的思维理念和工作中的创新。

蔡总：我本人19年营销经历，10年团队管理心得，对创新和激情无比膜拜和追随，也很愿意花费精力和时间去作功和寻道。我们这样的营销企业，有比较繁、多、杂的本行业及市场特征，加之为甲方市场。市场状况变化大，注定了没有固化的管理标准和模式，所有的管理措施办法和手段只能摸索和依赖珍贵的经验。作为冲杀一线的营销分公司，更是责任重大。是机构和市场最敏感最务实的试纸？。管理在分公司无大事，就是林林总总的小事，围绕共事共处共存而衍生出来的一件件事项。分类为思想和精神方面，当达成共识，分类为规章和流程方面的，当严正以待。分类为第三方产生的；如市场客户和竞争对手，当灵活务实使用集中智慧，会疗和判断。分类为氛围和凝聚方面的，当学习培训传播传统正能量和宣贯榜样。

任何的人和事在不同的环境和时间段，都会有不同的变化。固管理难度大，不可捉摸。但是，走向完成共同指标的路途中的过程化事件就是所有：“达成共识、凝聚氛围，规避风险，培养人才，评估梯队的最好的材料。”也是最有效的途径，作为总经理和分支机构的核心班子，要明白和随时提醒自己：

- 1、管理无大事。人的事才是大要、要事。以人为本，如何着手和作为。
- 2、团队生命力和凝聚力取决于达成共识的程度。
- 3、自己时常要思考分支机构至少“三年”的规划和支撑力。
- 4、敬畏之心要深种，榜样力无穷。
- 5、日常工作的价值和意义，小处方见人生。
- 6、宽泛的思考貌似工作生活中的“小事”。深度思考比勤奋更重要。
- 7、永饱：满腔热情和一往情深的工作执念，时刻对创新神往膜拜和追随，作为每一段时间每一出戏最大权重思考和策划出发点。
- 8、无能何时何地，一定要“抬头看路”。
- 9、走向指标目标或过程中，团队梯队感，人才储备和正确育识用人是王牌的渠道。
- 10、分公司的核心班子要充分正能量。要有仰望星空的浪漫；以身作则的自律；守标准而又能有打破标准的魄力；心向往完善和大同的理想化；手留余香的感恩心；对集体过往的荣辱感和未来蓝图不灭的执念。

在大家眼中，您是一位女强人，作为女性团队的带头人，更是不易，是一位无论生活还是工作都具有满腔热情的人，您是怎么看的？

蔡总：创新和满腔热情给予我们平凡生活，劳碌的事业注入永不消失的电波，只有自己才能让平凡和枯燥。开鲜花和结奇果。

男人女人都要活得尽心和精彩，通过自己的社会角色和社会动能去体现，维绕着思辩和心态一路向前，我热爱工作，愿意去尝试新意，琢磨新法，因为热爱所以热情不灭，因为责任和使命去撑着不弃。我们的社会角色，机构职务决定要有影响力和感染功能，必须要有热情和继续的劲头。



您认为一个团队最重要的是什么？

蔡总：从事营销的分支机构必须要有活力和朝气。最理想氛围就该是：争先恐后，活如脱兔，跃跃欲试，百花齐放，声东击西，脑洞大开，海纳百川。故决定要老中青梯队支撑。成都分公司近3年来，分公司的平均年龄均在33岁。同时我对非80、80后、90后亲自研究和关注，经常通过培训、头脑风暴，聚会活动，网络交流，一线伴随，会议、沟通等方式分别判断人员问题得益于我们在2005年就关注80后，2013年起就开始关注90后。我也亲自为他们制定工作方案及学习套餐。和其上司一起研究人员方案及每一个人未来2年的定位和发展方向，做到心中有数。希望80后、90后刚刚大学毕业步入社会的前3-4年，一些优秀的有潜力人员就与我们一起共事和磨合，相互影响，大浪淘沙中出来一批和我们心心相印的人员。而不是让他们放之四海而有了固化的模式或负能量过重再进入我们的机构扭转。

实行团队中“经理配助手”、“师傅带徒弟”的合作模式同时要求成熟的营销人员回报机构对他们管理成本：那就是带出1名以上合格的业务人员，通过“储备岗位”、“行业经理”的组织结构定位以及实际的工作学习和培训中去浸染和认知。



遵循创新理念开拓市场，以持续的满腔激情引领团队 ——专访成都分公司总经理 蔡冬梅

在销售中，不可避免的会遇到一些市场盲点，您是怎么看的？如何解决？

蔡总：市场盲点永远存在，而且空间很大很多。虽然任何对手和任何企业在自己的本行业都有市场份额，仅是占份额多少的差异。很难哪家把持完整或者占绝对优势，这也正是市场竞争的必要效应和规律，我本人认为以下三点尤为重要：

- 1、根据自己机构的优势产品，优势经验和生产研发能力突击对应市场。
- 2、根据当地分支机构综合营销水平，后台服务维护能力以及分支机构的区域市场的实际情况，策划分公司的营销措施。结合自己的人力基础，布局当前工作，预判当年人力资源未来1-2年的布局和培育方案。
- 3、利用好主公司产品和子公司产品的组合拳，在营销成本同样的情况下，增大销售量，宣传和定位集成化理念，即“完成一个功能，解决一个问题，处理一个系统，提供一套方案，履行一套服务的宣传口号。

着手盲点市场开拓和新区域的开展。经常开据盲点和行业的探索菜单，从设计院，造价和工程咨询机构着手，对深隧、海绵、隧道、地铁，精细化，新能源，地下水，下穿，援建，海外工程，加压站等提出探索部署和节奏，并定期反馈。在规定的时间内反馈规定的内容，正副总从头参与，高度重视，对未有收获的盲点区域新区域打造开拓办。除了自己积极开拓盲点市场行业和市场区域外，通过对竞争对手的市场与订单的分析研究去找市场，发现盲点。盲点永远存在，拓展永无止。

市场开拓过程中，出现最大的困难和问题是什么？您们团队是如何解决的？

蔡总：市场开拓是一个漫长持续的团队协作工程。故策划者要充分利用好集团与分公司的内外资源，各点归口作业，共同协作。这样主开拓人员能持续且有战斗力，同时又保证了这项目工作的连续性，以及开拓好了以后的再续合作。

成立大项目大行业的项目组、工作组，经常以面对面在堂会议，碰头会，梳理会，定期会，微信和QQ会议的方式探索巩固，总结和沟通。重要问题依托头脑风暴，群策群力。这样带领探路的人员或者班子，就不孤单。粮草先行和后台保障，可以让困难的事情得以延续。

分公司更好的利用探索中遇到的新问题，新课程学习和提升。了解行业的行业作风和共同语言，也是资深和内行的第一步。

那些所有开疆控渠的人员就是勇士，他们具备了很强的独立行为和思考能力，当得以尊重和给予荣誉。

最后，针对发展中的机构不足和问题，蔡总是以怎样的心态对待？

蔡总：辩证的看待机构的不足和问题，客观的评定和清楚，但是要科学的去应对，执着的去改良，不减少对它的一分希望和一分钟爱。

非常感谢蔡总接受东方文苑的专访，我们相信您所带领的团队定会创造出更多的硕果！

销售之感悟

文 / 成都分公司 晋刚 2015 年销售精英第一名



今年销售成绩的取得,首先要感谢公司和部门领导对我的关心、支持和帮助,感谢部门同仁对我的支持和帮助,从而给了我这个展示自我与实现自我的大舞台。

做了这么久的销售,一个朋友问我,你为什么那么喜欢销售,你觉得一个优秀的销售人员应该具备哪些素质呢?

我这么喜欢销售,是因为热爱,我爱有激情、有挑战性的工作,一份有激情的工作,会让我的生活更多彩,会让我的未来更精彩。

借助今天这个难得机会,和大家分享我的一些销售心得,也是我做销售的一些感悟。

一、作为一个优秀销售人员,我们要有良好的心理素质,包括承受压力、承受挫折、同时还要拥有耐力、虚心和宽容,我们要以不变应万变,应对市场的瞬息万变,应对客户的万般挑剔。

二、我们也要博学多才,怎么样才能和客户找到共同的话题、有共同兴趣,客户提到哪儿,我们就能想到哪!这就要求我们的知识面一定要广,我们不一定很专业,但知识面要尽可能的广,这样才能与客户能找到一种共鸣,我们的销售才会如鱼得水。

三、要有亲和力,交流拜访,至少让客户对你不讨厌,愿意和你交流,这就要保持微笑(抬手不打笑脸人),给对方以足够的尊重,倾听并关注对方,时而做出会意的动作(表示他的话,你认同,你一直在听,一直在专注的听),只要客户愿意与你交谈,那么,合作就成功了一半。

四、要有很强市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候,要对客户所在的行业了解清楚(包括行业的特点、现状、发展趋势、困惑、前景等),要对我们销售的产品优势很熟悉,对产品的功能和应用很熟悉,对在用客户的反馈很熟悉……,你能给客户带来很多意想不到的东西,可信的服务保障,让客户认为你是这方面的专家,你就是它们的顾问。

五、销售人员的辛苦,大家有目共睹,我们要有吃苦耐劳,持之以恒的精神,简单的事情重复的做,脚踏实地,持之以恒,不怕吃苦,那么胜利就在眼前。同时要有十足的干劲,激昂的热情,更要有不达目的不罢休的冲劲,千方百计,充满热情的进行销售工作。

六、我们要对客户真心,对公司诚信,做到对外真心实意,对内精诚协作,这是对事业,对人生的一种态度,真正的用心做事,用信做人,保持一颗感恩的心,销售,我们将所向无敌!

作为公司开拓市场的一线工作人员,承担着销售任务,压力与风险并存,有业务就有收入,也就有业绩。营销公司各产品时,需要充分熟悉公司各产品,准确把握公司各产品营销策略,积极主动营销。

2015 年虽然我在公司产品营销工作中取得了成绩,但成绩只属于过去,展望 2016 年,我将在营销工作中继续以敏锐的市场眼光,抓住市场机遇,洞察市场商机,更加积极主动营销。在部门领导的关心支持与部门同仁团结协作下,更好的做好营销工作,为公司的发展尽自己最大的力量。

锐意进取强素质 永不懈怠促销售

——销售心得

文 / 济南分公司销售部 周松松 2015 年销售精英第二名

时光飞逝,岁月如梭,今年已是我在东方泵业的第六个年头了。回首六年的时光,在东方这个大家庭中,企业文化积极阳光、同事关系和谐温暖、领导前辈关怀勉励,我学到了很多的专业知识、销售技能和待人待物的方式方法,也始终以“锐意进取、永不懈怠”的东方企业文化激励着自己,工作能力和综合素质得到了全面提升,在去年的销售精英评比中,我获得了总公司第二名的好成绩。通过几年的工作学习,我认为有以下几点值得分享:

一、“打铁还需自身硬”,锐意进取、夯实业务知识是高效工作的前提。2010 年 7 月,刚毕业不久的我步入东方这个大家庭。在最初的两年中,我从事公司售后服务工作,主要职责是维修出问题的设备,并维护好客户关系,给客户做好后续保障工作。对于一个刚走出校门、脑袋一片空白、啥也不懂的小毛孩来说,“机封漏水”、“轴承损坏”、“ 偏离工况运行 —— 这些专业术语让我凌乱和抓狂。这时,负责带我的前辈邵寒大哥拍着我的肩膀说:“小伙子,这水泵可不比你在学校学习简单,想要更好的为客户解决实际困难,自己得有真本事,先把业务知识学明白了,要知道,打铁还需自身硬!”就这样,我谨记前辈的教诲,开始一点一滴的积累有关水泵的基础知识,从了解公司的产品特点入手,详细掌握每个类型的水泵容易出现的问题,自己梳理出问题库,在售后实践中不断积累和完善,遇到不懂不会的虚心向前辈老师学习请教,就这样,一天一天的,专业知识像“滚雪球”一样越积越多,渐渐的,我也成了水泵问题“小专家”,可以自信满满的解决常见的产品售后问题,这也为我以后从事销售工作打下了坚实的基础。

二、“机遇只垂青有准备的人”,永不懈怠、面临新挑战要与时俱进敢担当。2012 年 7 月份,我从“幕后”走到“台前”,由售后转入济南分公司销售部,跟着生晓华主任从事销售工作。业务部门的工作环境和运转模式较之前有很大的变化,无论是业务能力还是综合素质,对我而言都是巨大的挑战。修得好水泵不代表卖得好水泵,正所谓“售后做的好,不见得销售拿得下”。如何成功的推介产品,进而在高手林立的销售部门立足脚跟成了摆在我面前的又一难题。面临新挑战,我积极调整心态,在最短的时间内熟悉工作环境和运作流程,并结合销售工作特点为自己制定了“销售三则”:

一要“走出去”,向第一线要客源、要经验、要业绩。我把自己的工作地点定在客户的工作地点,和客户成为同事、成为朋友,想客户之所想,急客户之所急,解客户之所需,及时做好客户的拜访、跟踪和服务,而不是单单针对项目而跟踪,真正与客户建立和谐关系。我认为想让客户认可我们的产品,先要客户认可我的为人,要得到认可,必须要走出去,多为客户解决棘手的困难,这样就能建立稳定的联系,力求达到合作共赢。实践证明,只有大胆走出去,努力奋斗在工作第一线,才能有所感悟、有所收获、有所提升。

二要“深进去”,换位思考、细致入微才能先声夺人。近年来,水泵行业的竞争日益激烈,如何让客户在众多可选择产品中青睐东方,我认为深入研究客户需求,细致服务客户需求至关重要。例如在招标前期我们要摸清客户的需求,提前站在客户的角度考虑整体方案的优劣。把最优的方案提供给客户,得到客户的认可,当拿到招标文件后,我们要仔细研究招标文件,做好每一份标书。标书的制作也不是一个人的行为,要充分利用公司的各个资源,分工明确,一份好的投标文件最少要有 3 遍初稿,最后把最好的方案呈现到纸面上,我们还要成立内部评标小组,自己先给自己打分,这样才能真正的深入进去。

三要“快起来”,提高效率、压缩流程方能减少时间成本。效率是体现团队工作水准的重要衡量指标,我认为高效的销售团队应该最大限度的为客户节约时间成本。在工作中,我们必须时刻提醒自己“快起来”,才能为自己争取更多的时间,为客户提供更好的购买体验。例如得知中标后,排产,催货,送货,回款,售后等问题接踵而来,我们就要“快起来”,开始走公司的预审流程,把事情做在前面,为后期和客户签订合同中的各项条款的洽谈做好基础。再如送货是一件体力加脑力的劳动,尤其是比较大的合同,数量多、产品型号也多,这就要求我们送货的时候要“快起来”,协调分公司内部人员帮忙卸货,和客户对好送货数量及型号,及时让客户签收送货单,为后期付款做好铺垫。

回首过去:这几年,我努力学习、积极思考,认真完成各项工作,工作能力逐步提升。这几年,面对工作环境的变化、工作岗位的更替,领导同事都给予我无私的鼓励和帮助,让我在新挑战面前自信应对,稳步提高。经过 4 年的实践探索,我得到了很大的锻炼,积累了较多的收获和感悟,也得到了分公司各位领导和同事的认可。

展望未来:东方泵业给了我一个很好的平台,我在这个平台上要更加努力。在今后的工作中,我一定继续保持谦虚谨慎的作风,稳扎稳打,不断学习专业理论和销售技巧,在保持前期销售业绩的同时,与公司共同成长、共进步,不断开创新的未来。

1. 不断学习,提高个人的技术及业务水平。

跟随公司的脚步,2016 年我步入了济南分公司由生晓华主任带领的市政水利部,这个行业对我们来说并不是很陌生,但在这个行业内我欠缺的东西还太多,我只有不断学习、努力才会得到更大的提升,将以后的工作做得更细致、更完善。

2. 相互配合,坚决完成任务。

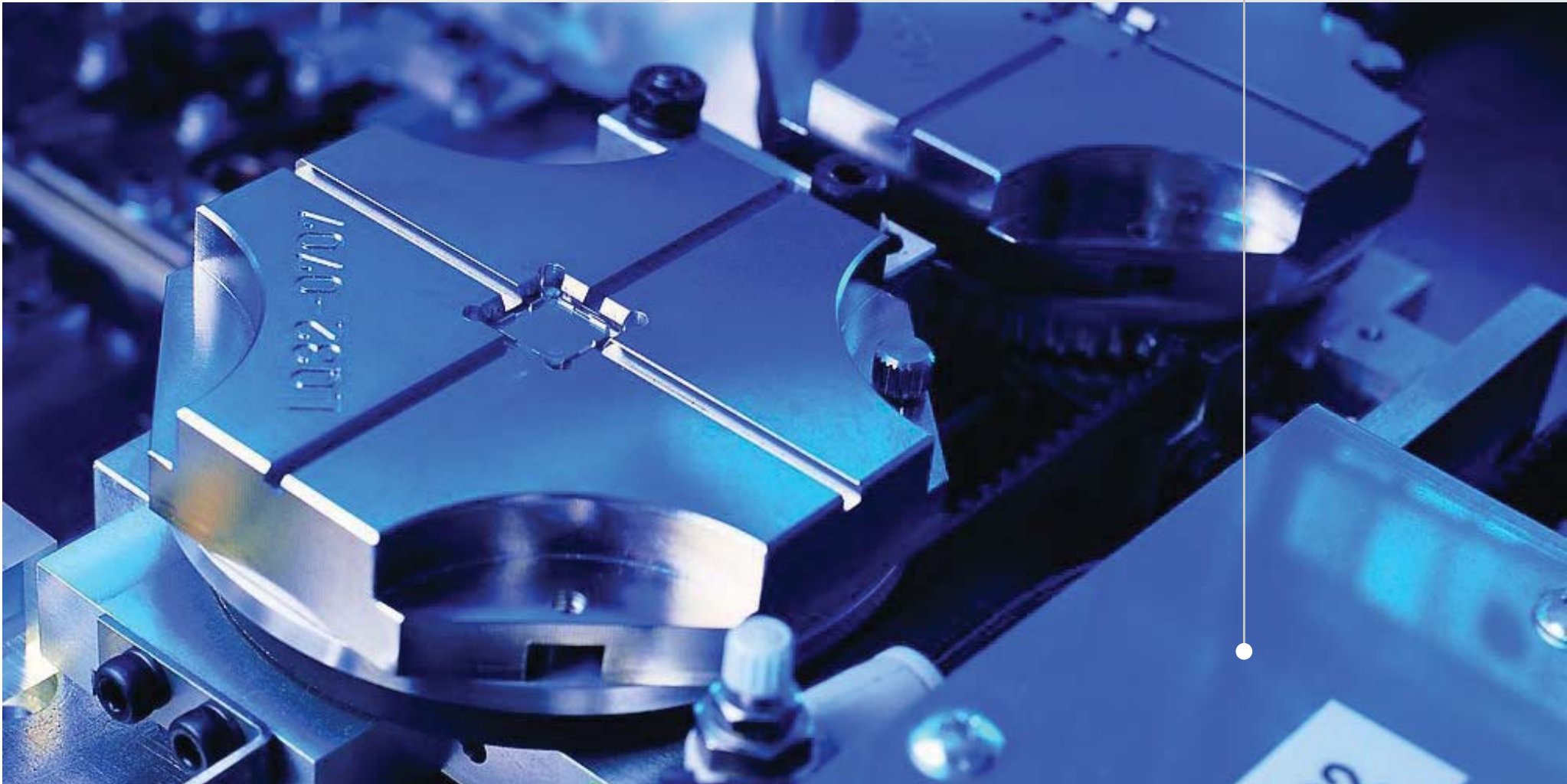
销售工作不是个人的战场,它是充分体现团队协作、共同进步的舞台。一个项目通常会比较复杂,我们要拜访设计院、甲方、大包方、监理等。一个人的精力是有限的,知识面和关系脉络也是相对狭窄的,因此,我们必须要学会配合、协作完成各项工作。

新的一年,我将以崭新的面貌投入到工作中,不断学习,不断进步,为公司贡献我微薄的力量。



东方泵业工艺工作开展的思考

文 / 技术中心工艺部 张飞跃



随着水泵行业的不断发展，东方泵业的新产品不断推出，传统工艺方式逐步不适应当今形势发展的要求。如何将新产品的制造水平提高到一个新的层次，这是摆在我们工艺人员面前的一个新任务、新挑战。公司领导一再强调，产品质量在一定程度上反映出工艺工作的开展程度，要求把工艺工作搞上去，再上一个台阶。东方今后的工艺工作如何开展，是工艺人员重点思考的问题，经过大家反复讨论研究，归纳出从“质量、成本、检验”三个方面入手比较合理，作为东方泵业今后工艺工作开展的重点和方向。

一. 保证产品质量，这主要从下面六个方面加以考虑：

1. 工艺文件编制，工艺文件的编制应该更加合理，不仅适合本公司生产的特点，同时更应注重创新。在现有生产条件的情况下，积极挖掘潜力，充分发挥现有设备、人力能力。

2. 进行无图化生产，这项工作以前从未做过。为了公司的利益，保证产品设计图的安全性，同时更加突出工艺文件的重要性和独立性，在公司领导的要求下，工艺部正在进行无图化生产的准备工作和工艺文件的编制、试制工作。这项工作利用DFES高效双吸泵的试制同时进行，打算明年正式在生产方投入使用。这项工作由工艺部领头，今后在各个事业部推广。这项工作另一个目的就是要求各个方面以及操作者要重视工艺文件的重要性，是保证产品质量的一个重要方面。

3. 了解加工现场情况，工艺人员应经常到生产一线走走，了解加工现场实际情况，到现场做好服务工作，发现问题，及时解决。工艺人员可以根据事业部的生产计划，主动了解、跟踪现场产品加工的流转情况以及质量情况。工艺人员服务于现场，是保证产品质量的一个手段。同时可以提高工艺人员的专业水准，减少或避免工艺文件在编制过程中的闭门造车现象。

4. 增加工艺工装配置，工艺工装是在生产制造中保证产品质量的一种有力措施。由于以前在工装配置、使用上投入比较少，往往出现不少质量问题。工艺部决定在DFES系列产品中准备投入生产计划的、需要配置的工装加大力度进行生产。

5. 加大对操作者操作技能培训工作，产品的质量很大部分是从操作者手上产生或从操作者手中流出（当然存在管理问题），因此，应该加大对操作者技能培训工作，可以提高操作者的操作技能以及加强产品质量意识。

6. 加强工艺纪律检查力度，今年，在制造过程中，公司产品暴露出许多的质量问题，引起公司领导高度重视，一再强调应该加强工艺纪律检查力度。工艺部在领导带领下，决定加大检查力度，每周抽查一次，每月重点一次。检查时间不定，地点不定。认真做好每个检查内容，发现问题，通报批评，该处罚的处罚，决不姑息。

以上六条从工艺工作角度是为了更好地保证公司产品质量的重要举措。

二. 降低生产成本。在保证产品质量的前提下，降低产品制造成本是必须考虑的。

1. 改进工艺文件，减少生产流程。

2. 改进加工工艺方式，提高生产效率。

3. 加大工艺工装配置，降低人工使用成本、减轻操作者劳动强度以及提高生产效率。

4. 保证产品质量，减少人员外出维修费用。

5. 合理选择切削用量，降低刀具损耗。有些刀具磨损后经过刃磨仍然可以使用，比如数控机床使用的可转换刀片经过在工具磨床刃磨可以继续使用，这样可以节省不少成本费用。

三. 加强检验力度

检验工作本属于保证产品质量的范畴，由于近期在产品质量上暴露出来的问题实在不少，引起公司领导高度重视，指示相关部门加强产品质量检验工作力度。为此，检验的质量以及如何操作作为一项重点提到日常工作上来。为了保证产品质量，加强检验工作力度，工艺部在编制无图化工艺文件的同时，专门编制了一套检验跟踪卡，即“质量检验跟踪卡和检验附图”，作为无图化生产而配套使用的检验文件。检验文件根据工序卡而编制，工序卡的每道工序都配置一套质量检验跟踪卡，并有检验附图；某道工序内的工步加工内容，其加工结果如何，质量检验跟踪卡上都有详细的提示，操作者和互检人分别根据零件加工检验得到的实际数据按规定分别记录在质量检验跟踪卡上，并作标记，签上操作者和互检人姓名。此卡作为目前或今后产品质量跟踪的凭证。质量检验跟踪卡跟随无图化生产工艺文件一起试行，将逐步推广，以后成为一个制度确定下来。

东方泵业工艺工作的开展先从这三大方面考虑，在实施过程中不断改进，工作要做细、做实。如果把这三大方面的工作做好，东方泵业的工艺工作应该上了一个台阶。工艺部率先做好带头作用，各个事业部工艺工作行动起来，东方泵业的前景会更加美好。

软三爪卡盘的正确使用

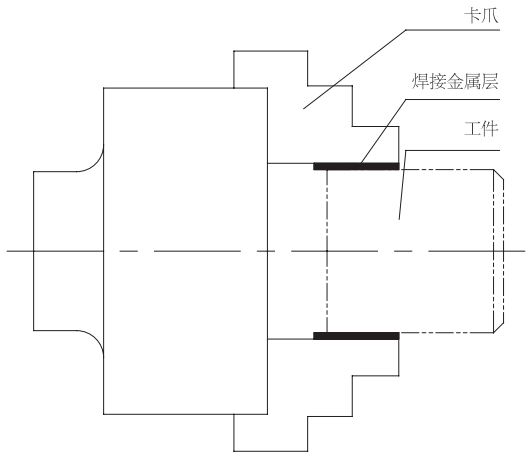
文 / 技术中心工艺部 张永泉

自定心三爪卡盘因使用灵活、用途广泛、精度适中而成为机械加工中应用最广泛的夹具。但由于使用时间的延长，三爪卡盘的卡爪或内部传递螺纹付会因为磨损而降低自定心三爪卡盘的夹紧定位精度。为了恢复自定心三爪卡盘的装夹定位精度，人们经常采用将三爪卡爪夹紧部位车削一刀的方法，这种方法可以修正卡爪的磨损和变形产生的误差，并不能恢复卡盘内部螺纹付的磨损所产生的误差。所以我们在使用三爪卡盘时，要了解所使用的卡盘的重复定位精度，以便保证加工出符合设计要求的工件。

自定心三爪卡盘的夹紧定位精度国家标准有规定，根据其规格大小，一般在0.06到0.16之间，使用磨损后，这个误差会增大，由于自定心三爪卡盘使用方便，人们往往在加工精度要求（主要指几何精度）高于卡盘所能达到的精度工件时也使用，于是便产生了我们经常使用的所谓“软三爪卡盘”。

软三爪卡盘是在原来卡爪的夹紧工件部位焊接（或堆焊）上一层金属，然后根据加工工件的直径大小再车削成形。焊接一层金属的目的一般有两方面，一是因为卡爪加工不同直径的工件要经常车削，焊上一层金属可延长卡爪的使用寿命；再就是焊接的金属一般较软（这也是软三爪名称的原由），可避免卡爪将工件夹坏。软三爪卡盘可提高被加工工件的同轴度，一般可保证同轴度误差小于0.05mm。但是要想保证这个加工精度，并不是随随便便制作一个软三爪卡盘就能达到的，相反，必须认真的科学制作，才能收到理想的效果。

软三爪结构示意图如下图一



图一 软三爪卡盘

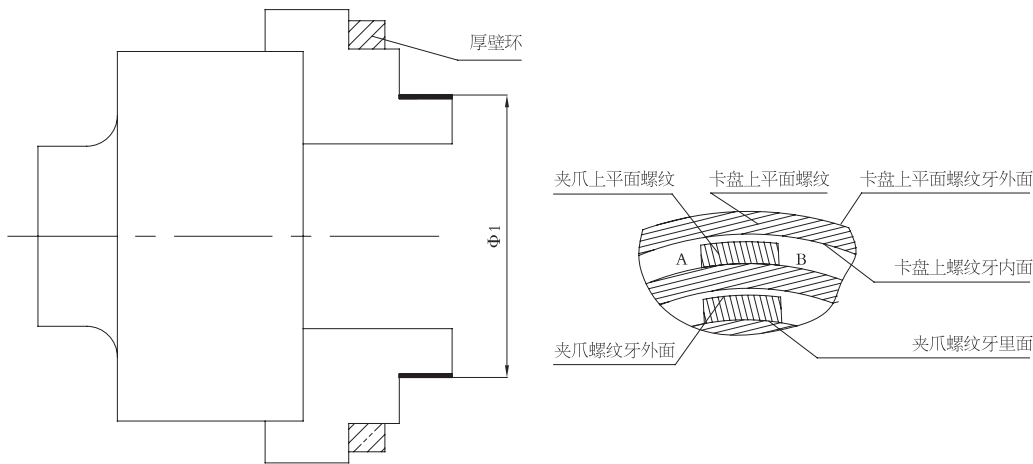
在使用制作软三爪卡盘时必须注意以下事项：

- 1.软三爪是针对工件上某一特定夹紧部位尺寸制作的，因此它是专用的。
- 2.如果改变了软卡爪夹紧的尺寸，则不会提高软三爪卡盘的夹紧的重复定位精度。
- 3.车软三爪时，夹持部位的尺寸非常重要，一般用软爪撑紧工件孔时，车削尺寸直径要略大于工件孔径，用软爪夹紧工件外圆时，车削尺寸直径要略小于工件孔径0.02到0.05mm。用软爪撑紧工件内孔时，车削尺寸直径要略大于工件孔径0.02到0.05mm。差值越小，重复加紧定位精度越高。

软三爪的制作方法

利用三爪外侧即撑紧工件孔时的软爪制作

三个卡爪撑紧一厚壁环，然后对卡爪夹持面和轴向定位面进行车削，如图二所示，此时车削出的直径轴心和车床主轴回转中心是同轴的，如果撑紧工件的直径尺寸改变了，软三爪的夹紧定位精度则不能够提高，和原来的夹紧定位精度相同。因为自定心三爪卡盘的工作原理是卡盘内的盘状端面螺纹与卡爪的端面螺纹相啮合，盘状端面螺纹转动，带动卡爪向里或向外运动，盘状端面螺纹与卡爪的接触位置，决定了卡爪夹紧工件直径的大小，反过来讲，工件直径的变化，改变了盘状端面螺纹与卡爪上端面螺纹的啮合位置，由于盘状端面螺纹存在螺距和齿厚误差，这种误差在不同的地方是不相同的，因此造成了卡盘夹紧不同直径的工件而产生的定位误差也不相同，如图二右边视图所示：在撑紧某一直径的工件时，卡盘上盘状端面螺纹与卡爪端面螺纹啮合的区域在AB段，即卡盘上的端面螺纹的外侧面AB段与卡爪上螺纹的内侧面啮合，夹紧工件的直径改变了，其啮合区域也要随之发生改变，由于端面螺纹的制造误差和使用磨损不均匀，于是产生了不同的夹紧定位误差。如果每次夹紧工件时卡盘上的端面螺纹与卡爪上的端面螺纹啮合区域不变，则其夹紧定位误差也不会改变，这就是使用软三爪夹紧工件重复定位精度高的原理。



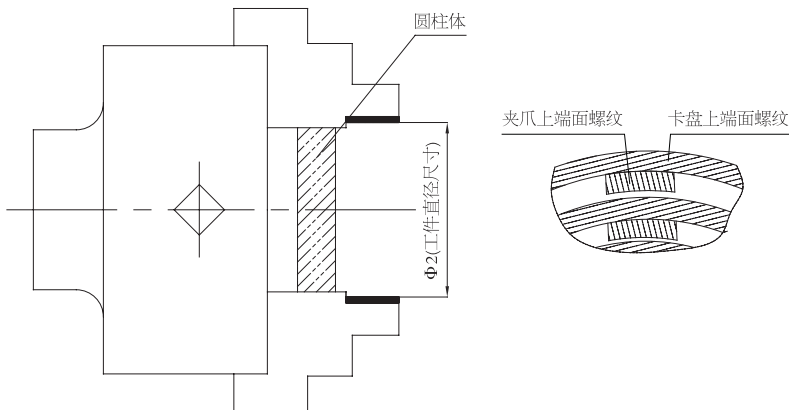
图二

软三爪卡盘的正确使用

(继上页)

利用三爪内侧即夹紧工件外圆时的软爪制作

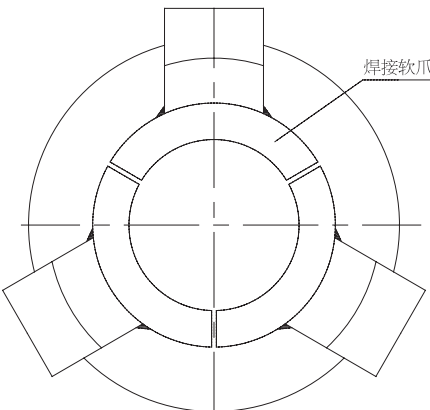
如图三所示，用卡盘的三爪夹紧一个直径合适的圆柱体，车削三爪的夹紧面及其轴向定位面，尺寸的确定原则与上述相同。此时夹紧时所不同的是卡盘上的端面螺纹内侧与卡爪上的螺纹外侧啮合。



图三

从上述可以看出，卡盘上端面螺纹的制作精度和磨损状态以及卡爪夹紧面的磨损状态，是影响三爪卡盘加紧定位精度的主要因素。经过一段时间的使用，端面螺纹的磨损是不可避免的，这种磨损也是不均匀的，而且也是不易修复的，唯有卡爪夹紧面的磨损可以修复，这种修复后对卡盘加紧定位精度的恢复程度是有局限的，不要以为对卡爪夹紧面车削了一刀其精度就恢复到原始状态。但磨损后的卡盘改制成软三爪卡盘后，其精度则不受磨损的影响，因为软三爪卡盘在现有状态下制作而成的，只要不改变其啮合区域即不改变 夹紧工件的尺寸，定位精度则不会改变。

由于在原有卡爪上焊接的金属部分形状可以根据需要任意的改变，因此软三爪卡盘不仅可用来提高加紧定位精度，还可解决加工中许多难以解决的难题。比如在车削薄壁零件极易发生夹紧变形，可以把焊接的金属层做成一个圆环，内孔车成所需要的尺寸，然后用线切割将圆环割开，就可实现将加工工件整体夹紧，避免了夹紧变形，如图四所示。



图四

有时为了特殊的需要，将卡爪做的很长（比如我们在加工屏蔽泵泵体时焊接加长卡爪），可以节省复杂工装的设计，提高加工效率。但这种软爪应该叫做专用卡爪卡盘，不应叫做软三爪卡盘，因为对软三爪卡盘的定义已经“约定成俗”了。

软爪卡盘的应用，可以节省一些复杂工装的设计，提高加工精度和加工效率，但一定要正确制作和使用，否则欲速不达。



国家副总理刘延东亲切接见张安全（唯一——一个已毕业就业代表）和另外三名在校学生代表谈话结束后，与全体人员合影。

全国政协副主席王正伟和张安全亲切握手并颁奖

文化东方

文 / 吴素艳

内蒙古分公司2016年发生了三件事值得关注：

- 一 作为集团行业化改革首家试点分公司。
- 二 分公司总经理庞贞强新诗集《红涅槃》《黄生灵》出版发行。
- 三 分公司水利市政部业务员张安全，作为大学生创业代表在银川被国家副总理刘延东接见。

水自向东，历经千里汇入沧海，因为沧海的心胸和包容，有容乃大。

这正是东方文化的写照，有容乃大，诚行天下。各路人才汇入东方，且愿意留下来。所以行业内有一句俗话“东方的老人多”。

在今天的形势下，行业化改革是大势所趋。内蒙古分公司作为今年首家试点分公司责任重大，对内留住人才，发挥作用。对外接触各个行业的客户，了解东方，认可东方。这一系列工作需要强大的支撑，而东方包容的文化，精益求精的产品，无数个愿意留下的老人，让我们有理由相信这次改革具备了，天时地利人和，一定会成功。（行业化体会以后会邀请庞贞强总经理专门撰文叙述）。

东方泵业总经理中有一个诗人，庞贞强作为诗人总经理，使得销售泵业的职业变成一种诗意追求，他带领分公司创造了一年销售1.38亿的行业奇迹。同时在诗意人生追求中，也成了一颗璀璨的新星，看一看为他诗集题写书名及写序的人员，就可以了解他现在的诗歌创作成绩。

《黄生灵》由中国作协书记处书记，副主席，在南非东开普省特沃斯市颁发的国际“姆吉瓦人道主义”奖获得者，著名诗人吉狄马加老师题写了书名。

《红涅槃》由全球汉诗总会常务理事，中国书画院副院长，国家一级作家伊德尔夫老师题写书名。

已于2015年出版的《蓝印花》由中国美术家协会会员，中国画学会常务理事，纪晓岚研究会顾问纪清远老师补写了书名。

整体诗集均由国内著名的“李尘工作室”李尘老师亲自设计。

《红涅槃》《黄生灵》《蓝印花》由中国诗词学会常务副秘书长，北京大学中日诗歌比较研究会顾问，《中国诗人报》主编，中国诗歌万里行总策划，中国诗歌网总监，祁人老师作总序。总序对庞贞强的诗歌创作进行了概括，总结，全文如下：

人生与诗的三原色
祁人

一直以来，我始终坚信，诗歌是世上最美好的选择。

庞贞强就是这样一位选择了诗意栖居的人，他生长于大西北的新疆，上过大学、当过兵、跑过销售、管过企业，如今身处内蒙古大草原上，每日放牧着他的人生与诗歌。其实，对他而言，无论在什么地方，已经不太重要，因为他选择了诗歌，走过的道路便留下诗意的痕迹，诗歌令他拥有了绚丽的人生。

第一次知道庞贞强，是在微信圈听到美女朗诵家朱丽读的一首诗《蝴蝶》：“蝴蝶的翅膀 / 像时间虚掩着门 / 进进出出的视线 / 哪一个不迷离……”，几行生动的诗句，便引起我的兴趣，对他的名字便有了些许印象。后来，又陆续读到他的一些诗作，如《深眸》：“注视老了 / 会凋落成孤雁 / 我的眼眸 深深的凹陷 / 树叶老了在坑中酝酿……”，如《打湿》：“你的眼睛 / 有一天成了我的月亮 / 我闭上双眼 / 只有月光如水……”，这些都是颇有诗意、耐人寻味的作品。再后来，发现网络上还有一个“庞贞强诗歌名人诵读堂”，各地众多的朗诵艺术家都在参与其中。我想，一位身在内蒙古的诗人，何以吸引那么多朗诵家的关注和参与呢？说明诗人庞贞强应是有人格魅力、为人可交的，他的诗歌并非装腔作势的假大空之作，而是蕴含真情、接地气的、深受大家喜欢的作品。

故此，当朋友向我推荐庞贞强，请我为他的三本诗集作序时，我没有丝毫的陌生感，几乎没有犹豫，便欣然应允。

呈现在我面前的样稿，是庞贞强洋洋洒洒的三大本诗集，分别名为《红涅槃》、《黄生灵》、《蓝印花》。就其书名而言，“红、黄、蓝”似乎是诗人的系列三部曲，以三种色彩来命名诗集，应该有作者的象征意义。我想，庞贞强的血管里应该流淌着中国传统文化的血脉，因为他偏爱的红黄蓝正是中国传统文化道教的精髓。这在“太极”可以找到缘由，太极八卦就是由红黄蓝三种基本粒子组成的一个统一场，是道生一、一生二、二生三、三生万物的“众妙之门”，乃是终极的宇宙本源。诗歌的本源不也是三原素吗，“红黄蓝”恰如诗所代表的“真善美”三原素。所谓殊途同归，翻开庞贞强的诗歌，红黄蓝三种诗集，其所蕴含的真善美三元素，便旗帜鲜明地展现在眼前。

红色，生命的颜色，是流动的血液，诗集《红涅槃》预示的就是生命的再生，代表着激情和热度，这是诗的生命——即真实、真挚、和真情，也是诗的基本元素。翻开《红涅槃》中，随处可以深切的体会到这种真实。“那残垣断壁上/全都是风的痕迹/就像许多年以后/你脸上的痕迹”（《风的欲望》），这是现实生活场景的真实；“其实孤独/到哪里都一样/无论在闹市/还是在陶渊明的小村庄”（《其实》）这是虚拟情绪的真实，是个人的，也是群体的；“这就是我的雪天/情书的碎片/梦一样落下/我要吸纳这一切/在内心落下一场/永不化的雪/今生不化/永世不化”（《不化的雪》），这是感情的真挚表达，发自内心感动自我，也感染他人；而“如果灵魂有长度/我愿意拿出百分之百/去挥霍/在浅浅的古韵里/化作一樽青花”（《五瓣丁香》），这样的诗句已经是真情的升华了，诗人奇妙想象，让灵魂也有了长度——读之，令人赞叹。黄色，是高贵的颜色，古为皇帝专用；黄色也是丰富的色彩，代表光辉和希望，是暖色，正能量的颜色，是为善也。或者说，黄色实乃赋予和增添，如佛家之善缘，代表着生命的宽度。翻开诗集《黄生灵》，便感受到善的正能量。“我亲眼目睹/无知的湖水冲走你的影/可视线里为什么你还在”（《亲眼目睹》），一种对生灵的祈愿，此为善愿；“大家拼命地逃离/我却义无反顾的靠近/如果温度足够的高/我愿意变成青春的耀斑”（《孽火》），一首描写天津大爆炸向消防队员致敬的诗歌，表现对生命的惋惜和怜悯，是为善心；“如果你做了善事被误解或遗忘/不管怎样 可以依然做下去/因为慈悲是内心的事情/而不是表演”（《不管怎样》），人生难免遭遇误解，不因诋毁而一如既往者，是为善行；“我摔倒的地方/脚敢去触碰的地方 都是大地/所有手触摸不到/脚也踩不到的地方 都是天空”（《一串黑琥珀》），将诗歌伸向特殊人群、关注盲人生活，这是诗人责任与使命的体现，乃为善德……由此可见，作为诗人庞贞强的诗歌没有局限于自我，而是拥抱世界，让诗意蔓延。他写出租车司机、写自卫反击战中退役的英雄、写自闭症的孩子、写93大阅兵、写一部电影《尘与雪》的观感、写神话、写上古文明、写横公鱼、乃至写转世、写香灰等等，庞贞强的笔触所到之处，是一颗敏感的诗心与慈悲的情怀，给予读者深深的感动，亦是善行的衍生……

蓝色，是宁静而深远的，而我也喜欢庞贞强的诗集《蓝印花》。《蓝印花》可谓与我有缘，因为十余年前我组织中国诗歌万里行走进江苏省南通市举行“吟咏南通旅游诗会”时，曾参观过一座蓝印花布博物馆，还为之写过一首题为《蓝印花布》的小诗在人民日报“大地”副刊上发表，描写的是童年时代对蓝印花布的记忆。而庞贞强的《蓝印花》，则是属于他自己的情感体验与美好抒怀。他的这些短小精悍的诗作，诸如上述提到的《蝴蝶》、《深眸》、《打湿》等，是诗人信手拈来，却总是耐人寻味、引人深思、给人美的享受。

红、黄、蓝三原色，映照诗人庞贞强的诗意人生，三本厚厚的诗集折射着诗人的禀赋与激情。凭借天生的禀赋和饱满的激情，庞贞强迄今已创作了一万首诗，据说他正以自己的诗歌申请相关的吉尼斯世界纪录，的确令人惊奇与感叹，然而惊奇不也像一首美妙的诗歌吗？我想，诗歌的价值，不应该局限于文本，诗的意义更是一种精神的传承和发扬。在此，我祝愿庞贞强以其诗歌为圆点的美好愿望，以及他的所有梦想，都能美梦成真。阅读庞贞强的诗歌，倘若简单地用三原色概括，还远远不够，比如他的诗歌语言特点、诗歌的表现形式、艺术、精神向度等诸多方面，有待更多读者与评论家的关注和赏析。我相信，在探索诗歌艺术的道路上，庞贞强一定有着自己更高的追求。贞强说得好，“诗一定是美的”。当然，是当下的，是大众的，也是可诵读的。

透过庞贞强的诗歌作品和他的人生轨迹，从他令人惊奇的身影中，我看到一个充满诗意的人生，和一行行真善美的足迹……

是为序。

2016年4月16日于北京

“千里之行始于足下”做人也好，做事也好，做销售也好，做文化也好，一定是无数个坚持和踏踏实实一步一个脚印走出来的。东方不仅仅有一个庞贞强，各方面人才济济。因为东方的包容文化决定了这个结果。

如同张安全在回答刘延东副总理问题时说的：“我来上海东方泵业七年了，从一个售后干起，到现在成为一名优秀的业务员，就觉得东方泵业挺好，我愿意继续干下去。”

我愿意继续干下去，就是对一个企业文化最高的认可。当这句话发自一个普通员工肺腑时，其内在的蕴含不言而喻。

东方自有沧海，沧海包容一切。东方自有太阳，太阳给我们温暖。东方自有一群踏踏实实愿意继续干下去的人，上下同欲者胜。

这就是东方泵业的文化内涵，可以用诗去歌颂表达，也可以用踏踏实实的工作去表达。感谢东方泵业，感谢无往不胜的东方文化。





饮品之道, 品味健康

饮品怎么喝才能更健康

享受饮品带来的休闲



很多人都喜欢在休闲时喝点东西，想在夏日里喝得健康、养生，就要远离那些添加了很多糖精、奶精的街边饮品。咖啡、茶、鲜榨果汁……这些常出现在我们杯中的饮品，您真的会“饮”吗？要知道，如果健康的饮品没按照科学的饮用方式去喝的话，其负面效应就会将原本积极的作用完全屏蔽。



鲜榨果汁



茶叶

茶叶，是著名的世界三大饮料之一，茶叶中含有咖啡碱、单宁、茶多酚、蛋白质、碳水化合物、游离氨基酸、叶绿素、胡萝卜素、芳香油、酶、维生素A原、维生素B、维生素C、维生素E、维生素P以及无机盐、微量元素等400多种成分。



历代“本草”类医书在提及茶叶时均说它有止渴、清神、利尿、治咳、祛痰、明目、益思、除烦去腻、驱困轻身、消炎解毒等功效。

经常饮茶可提神醒脑。茶叶中含有5%左右的生物碱，其主要成分是咖啡碱，这种咖啡碱在泡茶时有80%可溶进水中，饮用后能兴奋神经中枢，促进新陈代谢，增强心脏功能；并能促进胃液分泌，助消化，解油腻；还能加强横纹肌的收缩功能，因而能使人解除疲劳，每天清晨喝一杯茶，会使人精神振作，精力充沛。

经常饮茶还有利于降低血压，防止动脉硬化。茶叶中含有的儿茶素和黄酮甙，具有增加微血管弹性、降低血脂以及溶解脂肪的作用，因而能防止血液中或肝脏中胆固醇和中性脂肪的积聚，对防止血管硬化有一定作用。

饮茶虽然好处很多，但也有很多禁忌，如：神经衰弱的人不宜睡前饮茶；茶叶中所含的咖啡碱有促进胃液分泌的作用，能增加胃酸浓度，故患有溃疡病的人不宜饮茶；还有不宜空腹饮茶，不饮隔夜茶，饭后不宜立即饮茶等等。



刊登在业界权威刊物《美国皮肤病学会杂志》上的一篇文章称，研究表明，咖啡浆果中含有丰富且浓度极高的多酚类抗氧化复合物，能够起到媲美视黄醇及其衍生物类般逆转肌肤光老化痕迹的作用，从而改善肌肤上因紫外线照射出现的色斑，同时隐退细小纹路，使皱纹变浅变短并有效帮助恢复肌肤弹性。另外，由于咖啡具有能够改善日光损伤的特性，所以也被称作“内服防晒霜”。咖啡中含有的无水咖啡因是对抗水分沉积和浮肿的有效成分，特别是改善因盐分摄入过多、睡眠不足、过量饮酒引起的面部浮肿，眼袋等问题有非常明显的作用。可以在每天晨起饮用一杯黑咖啡，可以快速击退疲倦状态，让身体变得更轻松。咖啡还具有良好的减肥作用，这是由于咖啡因在人体中会发生“产热性”，这种微妙的变化会加速能量的消耗，防止脂肪堆积。



咖啡



亚健康征兆越来越明显，健美的身材渐行渐远，对健康和美的渴望驱使你下定决心，主动地走进健身房、运动场。为了达到健身的目的，实现你心中健美的形象，你忍受着筋骨的疼痛，抗争着疲劳的折磨，咬紧牙关，坚持着……当你感觉到运动初见成效，信心倍增。坚持是你的信念，毅力是你的保证。于是体育锻炼在你的生活中有了一席之地。这时你进入了体育锻炼的自由境界。

在坚持不懈的体育锻炼中逐渐形成了对体育的爱好，一切运动后的不适反应消失了，运动带来的不再是疲劳，更不是痛苦，而是身心舒畅，精神焕发，神采飞扬。你能自觉地、准时的出现在运动场所。不需要别人的监督，也不需要别人的怂恿和鼓励。风和日丽，你去享受大自然的给予，寒冬酷暑，你去磨练自己的意志，不论环境的好坏都有你去锻炼的理由。运动带给你的是生活的充实，心灵的愉悦。运动让你感觉到的是仪态更端庄，体魄更健壮，精力更充沛，形象更阳光。在你的生活中，体育运动已成为一种生活乐趣，此时你就进入了体育锻炼的享受阶段。

体育锻炼让你对运动的情感得到升华。坚持和毅力不适合形容你对体育的热爱和执着。体育锻炼已成为你生活的一个组成部分，一种生活方式和一种生活习惯。体育锻炼已不再是一种伸筋拔骨的简单运动，而是一种艺术的展现，一种心境的流露，一种生活的享受。在体育锻炼的过程中集天地之灵气，聚日月之精华，实现心灵与万物的交融。抗酷暑，傲冰雪，让你的气度更辽阔，性情更豁达，心底更淡定，胸怀更宽广。运动与你朝夕相伴，如影随形；运动让你感觉到生活永远是阳光灿烂。当你伴着清晨的脚步来到原野，你会觉得河水更清，天空更蓝。当你看到红彤彤的太阳从东方冉冉升起时，你会浑身洋溢出无限的活力，情不自禁的伸出你的双臂，拥抱世界，拥抱人生。这是体育锻炼的最高境界



体育锻炼的几种境界

大肚腩腆你悠然自得，体态发福你依旧满面春风，席梦思是你清晨迷恋的仙境，网吧和牌桌是你盘踞的地方。美味佳肴你情有独钟，举手之劳你无比的惜痛，“肌肉饥饿”你全然不顾，病魔已兵临城下你依然无动于衷。至爱亲朋忍不住了，他们开始干涉你的生活。在黎明的美梦中将你唤醒，驱赶你去操场，去公园，去健身房晨练。你一百个不情愿，却又拧不过亲朋的压力，不得不从。此时的运动感觉除了痛苦就是折磨，被锻炼是体育锻炼的初级阶段。

文 / 技术中心 张永泉



妈是真的老了，之前并未流露出多少端倪，一直恪尽职守、风风火火的奋斗在厨房第一线，仿佛是一夜之间就驼了背白了头。

妈先是老在了听力上，来串门的人想敲开家里的门是越来越难，如果正赶上她在厨房做饭，那更会让人心生绝望。妈为了锻炼妮的表达能力，经常甘当妮的学生，请妮给授课。妈因为驼背坐姿不标准挨训不说，而且还经常因听不清妮出的题，所答非所问而受责罚，最后往往是我看不下去，举手说“老师，此学生太笨，让她退学吧！”

妈不爱出门，但偶尔出去遇到楼上楼下的邻居，也免不了一阵寒暄，妈是一边听，一边分析人家的嘴型，基本上弄懂人家谈话的一半意思。但这并不妨碍妈向我们姐妹俩完整的转达这些听来的新闻轶事、小道消息。不仅如此，还说的有鼻子有眼，活灵活现，我想这应该得益于妈当老师多年的文学功底。

妈不仅听力差，记性也不好了，经常把我和姐这两个听众搞混，一件事能对一个人说两遍。当然，开头那句话都是一样的“我忘了是跟你说过，还是跟你姐说过...”。但即使是听第二遍，也不会让人觉得枯燥，因为与前一个版本相比，总能生出些许的新意，我想这是事隔两日，老妈对题材再酝酿、再加工的结果。象带着眼镜找眼镜，指着勺子叫铲子之类的事，每天都在上演。前几天吃药，眼睁睁的看她把药扔进了垃圾桶，拿着药的包装找水杯去了。

老妈小事上糊涂，但在大事上不含糊。一大家子人谁有个大事小情的，总爱找她商量，什么表哥想跟前妻复婚，表弟孩子学习成绩上不去，大侄女找对象等等。她都是尽心尽力的出谋划策。

老妈不仅专心扫屋，还热心于平天下。每天读书看报观电视，喜欢看的是关于海峡两岸的栏目。美国总统竞选、中共十八大，都是她关心的内容。跟姐夫讨论起时政来，那也是观点鲜明，有理有据。

老妈为人热情，遇到来串门的亲戚朋友，总是要送送人家，每次边说边聊走出很远，因此我们姐妹俩私下给她起了个绰号“二里地”。

老妈平时节俭，因为身体不好每天都得吃好几种药，治她病的药又很贵，每次买药的时候她都很心疼。退了休又跑到上海打工的老爸常安慰老妈说：“吃药养好身体，团圆着才是个家，缺一个人，家就不象个家了”

虽然老妈很老了，老到都需要别人去照顾了，但是有个大事小情，总是希望妈能在身边。不管是生病，还是住院生孩子，只要妈在，就什么都不怕。

每晚回到家，总是楼下驻足，看看阳台上那橘黄色的灯光，想想妈挥刀弄铲的身影，鼻翼间仿佛能闻到了饭菜的香味。推开家门，总是习惯性的先喊一声妈，妈要是没听见，我就大声的喊，妈听见了，答应了，就感觉特别幸福，特别踏实。家有老妈，真好。

家有老妈

文 / 技术中心 姜娟



登山

文 / 会计部 刘承裕

久有聚友心
相逢登群山
明山清泉水
目山瀑布流
鬓发虽霜染
欢快似当年

书画选登

幹世著君其後也魏明
帝初中西中郎將使持
節平西將軍涼州刺史
璩之十世孫八世祖軌
晉惠帝永興中使使持節
安西將軍護羌校尉涼
州刺史西平公七世祖
素軌之第三子晉明帝
太寧中臨羌都尉平西
將軍西海晉昌金城武
威四郡太守遂家武威
高祖涼州武宣王大沮
涼時建威將軍武威太

作者 / 接待部 李传明