Jatco


**加特可（广州）自动变速箱有限公司**

地址：广州高新技术产业开发区科学城荔红二路8号

邮编：510530

电话：020-82267338　传真：020-82267002

网址：www.jatcochina.com



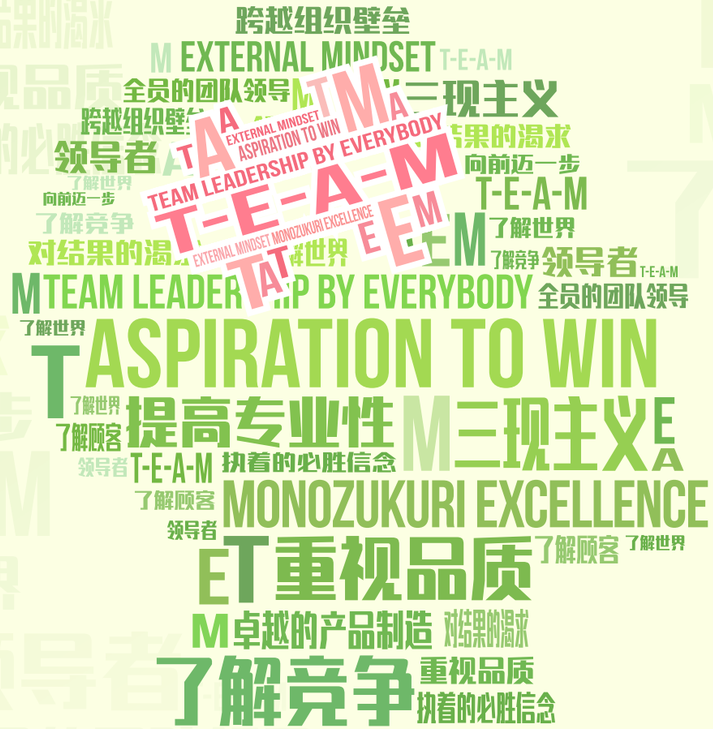
总第 8 期

2017年9/10月

加特可（广州）

自动变速箱有限公司 主办


# 魅力加特可




## 对话秋山总经理

## Utilization（活用）面面观

## 时刻践行守法合规

# 目 录
CONTENTS


02 目录

03 卷首语

04 对话

对话秋山总经理

06 透视

Utilization（活用）面面观

11 要闻

FY17加特可广州CVT大学夏令营圆满举行

加特可广州第五届“百家讲坛”完满举办

C·V·T新视点交流会完满落幕

加特可广州顺利举行义务献血活动

爱心一元捐&旧物捐赠活动顺利举行

加特可广州“运动季开幕式暨借物竞走活动”拉开帷幕

加特可广州劳务管理讲座圆满举行

加特可广州入选广东省企业500强&广东省制造业100强

加特可广州准直、间接人员户外拓展训练顺利进行

加特可广州教育向全球化前进

19 热点

时刻践行守法合规

26 风采

黎志飞：微小的改善就能更加高效

28 趣知识

主办：
加特可（广州）自动变速箱有限公司
编委会：
王莎丹　李　洁　杨国枝　罗　慧　张瑞琼
万华飞　程彩云　王媛媛　张馨萍　王　莹
主编：黄光继
执行主编：魏　芳
责任编辑：胡　璇　黄柳燕
联系电话：020-82267338-263
投稿邮箱：
zhenggao@jactochina.com
承制：南都周刊

您可以登录
www.jactochina.com
加特可广州官网浏览






# 沉淀你自己的方法论

又到“金九银十”招聘旺季。在HR交流网上，吐槽面试者价值观的故事数不胜数，姑且不论真假，其中的犀利观点却值得深思：应聘者简历写得天花乱坠，但拥有的只是工作经历，缺乏自己的工作方法论。

在职场中，方法论和价值观同等重要。价值观告诉你为什么，方法论则教你如何做。拥有方法论并非易事，它需要反复总结和提炼，才能让自己的工作经验成为科学指导，而非工作经历。

在加特可，T-E-A-M是共同的价值观。本期杂志中，秋山总经理也对T-E-A-M做了详尽的解读，还提到一个有趣的做法：要彼此分享自己关于T-E-A-M的意见和成功案例。

以此拓展延伸，不仅要理解价值观，更要沉淀方法论。每个人的背景、教育程度、理解能力皆不同，即便是同一价值观，在方法论上也会有不同的手段。

沉淀方法论有一个有效的循环方式：还原细节（研读T-E-A-M每一条理念）、归纳重点（发现4个字母间的逻辑规律）、逻辑架构（分解实践方法）、科学测试（在工作中广泛实践）、输出方法（提炼活用并不断更新迭代）。以此5步骤在各类工作中不断循环实践，直至沉淀出属于自己的方法论。

也别太担心实践路上的磕绊与失败，唯有“躬行此事”的挫折，方可练就“超越自我”的辉煌，谁说不是呢？

# 对话秋山总经理

*要实现全球共同成长，就要有共同的企业理念，T–E–A–M便是加特可的特色价值观。如何将T–E–A–M理念渗透到工作中，以此为基准进行思考和行动，听听加特可（广州）自动变速箱有限公司总经理秋山佳信是如何全面理解T–E–A–M的？*

**秋山佳信**
**加特可（广州）自动变速箱有限公司**
**总经理**

**Q：对于加特可广州的T–E–A–M渗透活动您的感受如何？您认为和日本的渗透活动不同点是哪里？**

**A：**首先我希望大家能够弄明白为什么要渗透T–E–A–M。什么是渗透？可能看到字面意思大家都明白，但是我想大家一定很少深入思考为什么要渗透T–E–A–M，我希望大家能够按照下面这个循环去思考、行动：首先弄明白T–E–A–M究竟是什么，然后再思考我们为什么需要T–E–A–M，领悟后再采取行动，得出好的结果后，自己更加了解T–E–A–M必要性的同时让渗透更加深入。

再说到加特可广州的渗透活动在哪个阶段这一问题，在我看来如果单纯地看每个部门的话，很难确定大家是不是在推进渗透活动，虽然我知道大家实际是做了很多相关的活动，但是怎么体现出来呢？我想首先要做的就是将我们的想法可视化。

说到日本的做法，首先，我们都知道在内网中的TOP讲话中刊登了领导层人员每个人对为什么需要T–E–A–M阐述了自己的看法；然后，以公司、部门为单位实施workshop（研习会），彼此分享自己关于T–E–A–M的意见及成功事例，并将活动宣言写出来，放在明显的位置上，将其可视化。还有就是准备T–E–A–M的小卡片，每天晨会上诵读小卡片的内容。

同时各部门还会在各种活动中进行发表，表明这次发表是基于T–E–A–M的哪一方面进行的，然后再通过T–E–A–M采取行动，对得出的结果进行评价、表彰，通过这样的循环完成渗透活动。

**Q：请简单地说明您对T（全员的团队领导）、E（敏锐的外部触觉）、A（执着的必胜信念）、M（卓越的产品制造）这四点的理解。**

**A：**T（全员的团队领导）就是全员成为“向前迈一步”的领导者。公司中的活动，很多事情是一个人无法完成的。如果一个项目以一个部门为主，其他部门不给予支持，这样做的话，其结果一定是失败的。如果不管哪个部门，大家向着同一个目标，分担任务，各部门在自己擅长的领域对这个项目进行协助，发挥领导力，那么一定会有一个好的结果。比如，在Jatco CVT7 W/R的项目中，我和中野副总就是作为生产和开发的成员参加进去的，在生产与开发这两个彼此擅长的领域相互协作。

E（敏锐的外部触觉）就是了解世界、了解竞争、了解客户。外部触觉就是了解世界的动态，了解汽车业界的动态。做好和对手公司之间的标杆学习，学习对方的优势这是首要的。同时我们还要时刻了解客户的需求，将客户需求最大化，以客户的需求来制定我们的目标。

A（执着的必胜信念）就是坚持对结果的渴求，不放弃，一定要取得成功。如果没有这一点的话，那么刚刚提到的最大程度满足客户的需求就无法实现。如果我们一直坚持不懈的话，会发现在过程中我们的能力得到提升。刚才说了E是设定目标的参考，目标确定后，一定要有取得成功的信念，然后就是A对胜利的执着追求了。

M（卓越的产品制造）就是彻底落实三现主义，进一步改善现有结构；重视品质；提高专业性；将专业知识传授给周围的人使之得以传承。其实也可以理解为这是我们每个人成为专家的过程，以金字塔来做比喻，在制造业中，生产制造是金字塔底最基础的保证，无论是生产部门、开发部门、管理部门、财务部门，只有不断提高自己业务领域的技能，才能提高工作品质，如果没有做到M，其他也就没有办法进行。

**Q：在这四点中您最喜欢的一点是什么，为什么？**

**A：**我认为这四个都很重要，要是一定要选一个最喜欢的话应该是T（全员的团队领导）。

为什么我会选择T呢？首先，我们试着逆向来看T–E–A–M这几个字母：M（卓越的产品制造）其实是我们竞争力的根源；A（执着的必胜信念）是M实行的原动力，为什么提高生产制造的专业性，为什么必须坚持，因为我们要达到NO.1这个目标，就一定要秉持着必胜的信念去努力；E（敏锐的外部触觉）这是我们确认目标的必要条件，同时又是为了实现A不可或缺的条件。

M、A、E这三点都是一个人可以进行的，但是工作中的很多事情，不是一个人就能完成的，要把周围很多的人和物都带入进去一起行动，相互协助，只有全员发挥领导力才能得出好的成果。其实在做的过程中我们会发现，做与不做是有很大区别的。我认为最能体现这一点的是在项目的推进中，有没有发挥T其结果存在很大的差距。我希望大家能够很好地在工作中实践T，M、A、E和T这四者之间其实是有很大关联性的。

**Q：您认为如何做才能将T–E–A–M和实际的工作联系到一起采取行动呢？**

**A：**首先要有这样一个概念：T–E–A–M是加特可员工共同的价值观。

在工作中我们真正要做的并不只是理解语言的意思，还要真正领悟其必要性，进而在工作中思考、运用，这样才会促使我们自觉完成工作。要让大家做到在工作中自然而然地以T–E–A–M来思考一定是需要时间的，但可视化是立刻可以做到的，先做到让人看到、理解文字的阶段；然后再进入领会阶段，大家在充分地领会这个理念后就会自觉和工作结合。我希望大家日常工作中在和上司、同僚或其他部门的人沟通的时候，在判断事物的时候以及采取行动的时候都能自觉通过T–E–A–M来思考并采取行动。然后将成功的经验和更多的人分享，这样的话不仅能促进自己以T–E–A–M来行动，更能带动更多的人一起行动。

**Q：关于T–E–A–M的渗透，您对加特可广州员工的期待是怎样的？您认为大家应该保持和改善的地方分别在哪里？**

**A：**首先要思考一下为什么需要渗透T–E–A–M，领悟其中意义，同时将其可视化。然后以T–E–A–M为基准采取行动，再和大家一起分享成功的经验。我想现在我们其中应该也有很多人已经做到了，我希望这样的人能够带动周围的人一起行动。

# Utilization（活用）面面观

## ——工作方式变革月

## 员工理解

Utilization，词面意思是使用&利用。

但在我看来，Utilization体现的更是灵活运用和利用一些新的事物或工具达到事半功倍的效果。

在生活中，让我深有体会的是支付宝及微信等支付功能的Utilization，不仅仅减少了去银行ATM排队的等待时间，还避免了因为忘带钱包而付不了钱的尴尬。

在工作中，让我这个财务人受益颇多的绝对当属Excel的Utilization，姑且不论高端的宏，单单是Excel的自动计算、公式设置、数据透视表等功能已让常年与数字打交道的我们减少很多工时，同时更加重要的是还避免了人工操作的错误。

李媛（财务部）

说起工作方式变革，大家一定都还记得那一张循环图：简化（简单化）→活用（节约时间）→满意（提高QoL）→持续（机制落地）。

今天的主题是Utilization（活用），在公司长期致力于不断改善（QC、V-up、JEPS……）、提升生产力的职场氛围下，改善已经逐渐成为一种职场行为习惯。当改善提高了工作效率时，自然会为我们节省一些时间，而这些时间要如何活用才能让我们工作起来更加轻松愉快，此时，时间管理就显得尤为重要。

首先我们来问问自己下面10个问题：你经常不吃早餐吗？每周你不止一次把工作带回家做吗？会出现有时很紧张，而有时又会觉得闲得闷得慌吗？你需要5分钟甚至更多的时间在电脑里找一份文件吗？你的文具总是在你需要的时候不翼而飞吗？你是否总觉得计划赶不上变化？你是否觉得不受打扰、专心工作的时间越来越短了？你在某件工作上耗费的时间总是大于之前的预计？“没时间”是你的口头禅吗？你忘记了重要承诺和约会？

如果你有5个问题回答是肯定的！你就需要学习如何有效地进行时间管理！

“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。”不知道大家是否有看过一篇报道，假如我们现在20岁，平均寿命是80岁，我们其实只有3年的时间去创造价值！时间一去不复返，那如何更有效地管理我们的时间呢？其实我也一直在不停地尝试，试图找到最适合自己的方式。

何月云（管理部）

大家好，我是采购管理科苏拥军，请多关照！关于对Utilization的理解，请允许我做以下介绍。

作为间接部门的业务担当，“工作方式改革的活用”是指避免无用业务和重复业务的发生，用更少的工作时间达成更有效的输出，目的是提高我们的工作质量与工作效率，具体来说就是参考熟练高效率前辈的意见，共享掌握到的知识和技能并有效地活用，促进KPI的达成。

那么日常业务中采购部又是如何进行“工作方式改革的活用”的呢？通过“工作方式改革的活用”我们又得到了什么好处呢？

我们最初是参考熟练高效率前辈的意见，共享掌握到的知识和技能并有效地活用，并根据实际案件利用了V-up的改善工具，在提高业务品质与效率的同时大幅度消减了间接费用，去及时地把握到原低状况，最终促进加特可广州 BOP=Bought out Parts年度原低目标的达成。

苏拥军（品质技术中心）

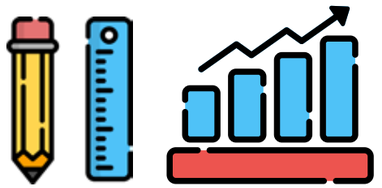
为了这篇稿件，专门找了次度娘。Utilization，网络释义：使用、利用。我想，按照我们公司一贯的日式中文的叫法，应该是“活用”吧？汉语言实在博大精深，英文干巴巴的“使用和利用”，到了汉语言中，就“活”了。

那通过Simplification提高工作效率后，节约出来的时间，我们应该怎么“活”用呢？

我认为我们首先就要明确每个改善、每个Simplification的目的，而不是为了改善而改善；在改善之前，明确自己想要的应有姿态是什么、阻碍应有姿态的障碍是什么、扫除障碍后如何有效地、正确地、灵活地运用空余时间实现自己想要的工作、生活。

所以我认为，Utilization虽然在Simplification之后，但是怎么Utilization却是要在Simplification之前就应该想好的。

候元芳（经营企划室）



通过对日常各种业务工作方式的变革，以及业务流程的简化，达到工作效率的提高，从而活用节省出来的时间，从前瞻性角度来思考更多的业务改善项目，以及人材培养的方向。

其次，活用节省出来的时间，加强与部内以及部外的沟通交流，以及能在休息时间内充分放松，确保工作时间的集中投入。

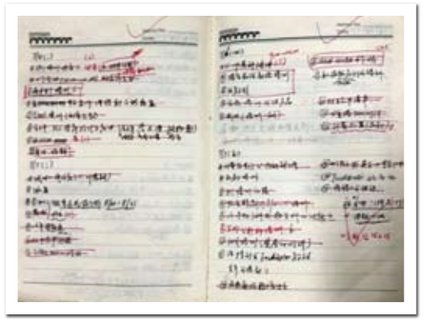
苏英（生产管理部）

# 典型事例

## ( 一) 多种改善方法

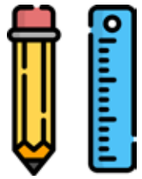
### 1.记录法

前一天下班前确认一天的工作，顺便将次日需要完成的工作按照优先顺序进行排列、记录管理。



### 2.日程制作法:

提前一个月将次月需要完成的工作优先顺序进行区分并预计出需要完成的工时进行管理。

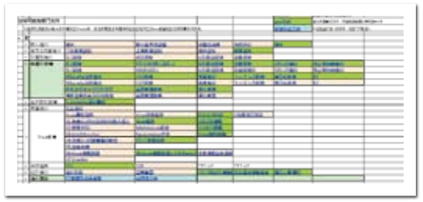


### 3.资源活用法:

利用手机备忘录进行提醒。

### 4.文件台账管理:

将您工作中时常用的文件统一用超链接的方式放到一个表格中，可以快速地找到，节省时间。



**小结**

方法有很多，我们走在不断摸索的路上，没有最好的，只有最适合自己的。做好时间管理，让我们的工作更加运筹帷幄，合理利用我们的工作时间，从而给自己创造一个更为健康的心理和生理工作环境。也欢迎大家借助这些平台更好地规划工作内容，提高工作效率。

## ( 二)Format A业务处理效率化及标准化

**表格内容杂多**
**表格逻辑性差**
**手工作业多**

↓

**规整表格内容**
**增加表格的逻辑性**
**公式化、效率化**

**为了完成该业务，需要做很多纸质笔记，参照笔记一步一步完成该业务。**

**缺点:**

1.笔记多，参照笔记做不效率。

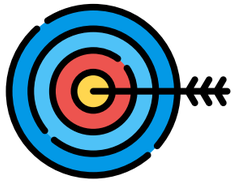
2.不同的人记笔记容易出现一些遗漏，随着不断交接，业务品质变差。

**表格内容清晰，且操作手顺已经包含在表格中了，90%的工作都公式化了。**

**优点:**

1.打开表格即可作业，提高了效率。

2.表格中有手顺，确保了业务的保质传承。



**改善前:**

1.一打开表格，sheet好多，且很多张sheet都没有进行命名（如sheet4、sheet7），每张sheet都是做什么的?

2.这么多张sheet从哪张sheet开始做?

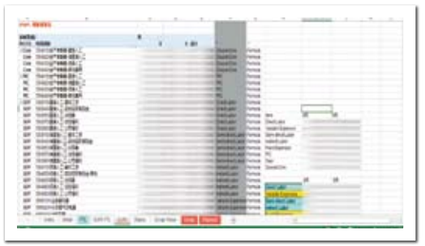
3.这么多内容都是手工填入的，如何填写?

**改善后:**

1.Sheet必须进行规整，将可以合并的都规整在同一张sheet中，并给每张sheet命名，且给相同功能的sheet标上同样的颜色。

2.在每张sheet的第一行写上是第几步，并简要写明本张sheet的操作（如本张sheet为“step4：刷新透视表”）。

3.最大程度地使用公式，减少手工作业，每月仅需从NC系统导出实际数直接放入表格中，接下来就是坐收结果了!



# （三）采购改善案例

**背景**

SS限价采购的案件数约8000件/年，因税务及相关审核要求，每一案件相关的供应商报价单、价格查定单、价格决定单等原件都需要保管。同时，为方便日后资料的查阅，还需按一定流水号进行整理保存，由于全是纸质原件没有电子存档，故原件不可丢失。FY16用于整理花费的月平均工时约26H；同时，资料还曾出现保存入档延迟和丢失的情况，故需进行工时削减和保管精度的改善。

**改善效果**

将使用订单流水号进行排序保管变更为使用价格决定单流水号，在减少工时的同时，当月资料可及时存柜，并且流水号是连接的，在排序时可直接核对是否会漏单。

| | 工作内容 | 存在问题 | 改善前 | | | 对策 | 改善后 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 单件完成时间（Min） | 件数（件/次） | 合计完成时间（H） | | 单件完成时间（Min） | 件数（件/次） | 合计完成时间（H） |
| 日 | 装订（将案件的报价单、查定书、价决书等相关纸质资料进行装订） | - | 0.12 | 700 | 1.36 | 不作变更 | 0.12 | 700 | 1.36 |
| 日 | 分类（按照担当人员不同进行分类） | 此环节是为方便采购人员查找单据，但实际查找的情况少，但却为此耗费大量工时 | 0.12 | 700 | 1.36 | 改善后发现可以不用执行 | 0.00 | 700 | 0.00 |
| 月 | 数据整理（月初在系统上导出上月明细） | ①纸质资料中可能会出现没有订单信息或单据流水号与订单号不一致的情况，这时需要花费时间，逐一在系统查找后再手动将对应订单信息记录在单纸质资料上。<br>②部分案件可能需要在价决后进行支出承认，不能赶在当月发订单，所以导致纸质资料无法及时存柜。<br>③纸质资料整理完毕没有与系统数据进行漏单核对。 | 30.00 | 1 | 0.50 | 改变存柜资料的流水排序方法（订单流水号→价决单流水号），减少了手写流水号的工作 | 30.00 | 1 | 0.50 |
| 月 | 实物核对（按系统数据手动查找对应订单的纸质资料并手动将订单号码填写到价格决定书纸质资料上） | | 1.60 | 700 | 18.67 | | 0.00 | 700 | 0.00 |
| 月 | 纸质资料排序（以手工录入的订单后三位数由小到大进行分类及排序） | | 0.34 | 700 | 3.92 | | 0.34 | 700 | 3.92 |
| 月 | 文件保存（贴标签后打包，文件柜上锁保管） | - | 10.50 | 1 | 0.18 | 不作变更 | 10.50 | 1 | 0.18 |
| | | | 月度工时 | | 25.98 | | 月度工时 | | 5.96 |

01

# FY17加特可广州CVT大学夏令营圆满举行

加特可广州CVT大学夏令营从2013年全球领导力研修课程开始到今年已经举办了第五届。2017年8月10日、11日，来自吉林大学、北京航空航天大学、北京理工大学、河北大学、上海交通大学、同济大学6所大学的24名教授和大学生参加了本次夏令营。

举办CVT大学夏令营主要有三个目的：第一，让有志于在中国汽车行业及汽车相关部门工作的教授和同学正确理解加特可CVT。第二，加特可广州希望通过和大学的密切合作，了解中国的相关技术。第三，希望通过类似活动与高校建立起互相信赖的关系，便于在今后共享信息，寻求互惠互利的进一步合作。

从去年开始，加特可大学夏令营进行了一系列改善，得到了大学方面的好评，成功达成了“提高对CVT理解并提高加特可认知度”的目的。与以往不同，

本次大学夏令营并非把“讲座”及“CVT知识”作为重点，而是把“解决课题的共同活动”以及“在实践和体验中学习CVT”作为重点内容，得到了教授和同学们的一致好评。

本次夏令营，以workshop的形式，通过让教授和同学们体验实车的不良状态，为学生们讲解影响性能的定数参数和影响方式，让各个大学讨论各自的解决方案。同时，加特可的工程师们以技术顾问的身份参与到活动中去，增加了加特可工程师与教授和学生之间的交流。

此外，夏令营还首次举行了与大学教授们的座谈会，围绕“今后中国电动化将如何发展”“中国技术开发推进的原动力是什么”“关于今后技术动向的看法”三大话题进行了研讨。

为了让教授和学生体验加特可的产品，本次活动还举行了试乘会环节。试乘会在广州增城区本田测试跑道举行。使用轩逸和蓝鸟两台车在高速模拟跑道上进行了Dstep体验，同时也利用奇骏和天籁两台车进行了换挡冲击改善方案的体验。

最后是每年都人气爆棚的分解讲座。在加特可广州市场品质部的协助下，一共分解了3台Jatco CVT7 W/R。在分解的同时，加特可广州的工程师们也现场详细讲解了CVT的性能和作动方法，教授和学生们对此也踊跃提问，现场气氛高涨。

本次加特可CVT大学夏令营已经圆满落幕。下次加特可广州会以ONE JATCO的企业理念为基础，争取让加特可广州开发部全员参与到夏令营中来，拭目以待吧！

# 加特可广州第五届“百家讲坛”完满举办

02

以“未来人才发展趋势”为主题的加特可广州第五届“百家讲坛”活动于8月18日在加特可广州第二研修室举行。

本次加特可广州“百家讲坛”活动邀请到的演讲嘉宾是东风日产企业大学卢庆校长。演讲围绕着“未来已来”“激励方式转型”“组织能力转型”“战略方式转型”“拥抱未来 ”五个主题展开，卢校长在进行人才发展趋势的分析时，还同大家分享了针对这种发展势头东风日产的做法。

加特可广州共有间接人员和准直接工长以上共计160余人参加了本次“百家讲坛”活动。参与员工表示纷纷表示，“本次演讲会，对和我们息息相关，但之前从未留意的内容进行了详细的讲解。对每一位员工来说都大有裨益。同时，东风日产的经验分享也是我们日后不断改善的参考。”活动结束后，大家对本次的演讲给予了高度评价。

加特可广州“百家讲坛”活动以加特可T-E-A-M理念中的“了解世界”为基础，结合企业需求及员工期望，邀请业界内外知名人士对组织管理、生产、开发等业界相关内容进行分享，开拓员工视野。

# C·V·T新视点交流会完满落幕

03

为了降低加特可产品成本，提高市场竞争力“C·V·T新视点交流会——Creativity Value Technology”于8月29日至8月30日在广州香雪国际公寓举行。参加活动的人员有供应商代表62名，加特可日本支援者6名，加特可泰国与会者2名以及加特可广州各部门人员，共计107名。

由于此次为在中国举行的现场活动，为更好地适应中国需求，活动融入了加特可广州独有的视点，为案件的创出提供了良好的环境。

为了更好地把握及比较中国现地产品，本次交流会展示、比较了中国其他公司生产的变速箱分解品。与此同时，为了实践“三现主义”，交流会安排了供应商代表参观加特可广州生产线，让供应商更好地了解其公司产品在加特可产品上的位置及加工组装流程。此外，为了体现加特可T-E-A-M精神，活动中活用加特可4个开发机能轴（部品、控制、实验、项目推进），对变速箱进行了系统性变更的讨论。

本次交流会中，供应商代表积极讨论、踊跃发言，活动在达成原定目标的良好成果中圆满结束。活动的最后，加特可广州秋山总经理，中野品质技术中心长为活动中做出杰出贡献的供应商进行了颁奖，并对此次活动表示了肯定，对加特可未来市场竞争力寄予了厚望。

04

# 加特可广州顺利举行义务献血活动

今年9月17日，加特可广州联合广州血液中心在第二研修室举行了爱心献血社会贡献活动。活动得到了59名员工的积极报名响应，累计献血量超过18000毫升。这也是加特可广州第二次举行该活动。由于上一年对献血知识的普及和宣传，相比较去年，今年有更多的员工参加到这一活动中来。

加特可广州遵行加特可集团“做良好企业市民，造福当地社会”的号召，积极地在环境、教育、人文关怀等三个领域不断践行企业社会责任活动。此次献血活动，就是为关怀社会需求而设置。

广州血液中心协助提供了献血专用宣传资料并在当天派驻献血专用巴士前往加特可广州。在爱心献血现场，采血工作人员对前来献血的员工进行详细的献血说明和献血前健康状态征询，对符合献血条件的严格按照规定抽血，并发放献血证书和纪念品。

参加献血的员工表示：“一想到自己的血液可以拯救一条生命，就感到非常的光荣。”今后，加特可广州还将每年不定期组织爱心献血，让这项有意义的活动持续下去。

# 爱心一元捐&旧物捐赠活动顺利举行

加特可广州2017年上半年度捐赠活动于9月25日至9月29日在加特可广州第一、第二饭堂举行。本次捐赠和往年一样共设置两个项目，一是联合麦田教育基金会为山区孩子们认捐美术用品“彩虹口袋”项目，采取员工捐赠一元钱公司补贴一部分费用，认购彩虹口袋的方式进行，另一个则是旧物回收捐赠项目。

05

“彩虹口袋”项目主要是为受师资所限的山区学校孩子们捐赠美术用品。目前，很多贫困地区的学校由于教育发展不平衡，现行的教育课程仅有语文和数学。过分强调物质支持的教育困境，也增长了孩童的失学现状与心灵成长的矛盾，美育教育则具有启发心智、拓展素质、适应社会的重要意义，山区学校迫切需要美育及相关能力的培训。

麦田教育基金会通过在全国举行联展及画展募款，在山区开展多种层次和规模的美育活动和课程，这一系列课程统称为彩虹课程，期望为山区儿童搭建一座彩虹桥。而“彩虹口袋”就是结合《和孩子一起玩艺术》这一优秀儿童艺术创造指导教材，开发出的集成艺术创造力培训包。“彩虹口袋”包括教材和可供孩子完成创作课程所需的主要颜料、材料，为孩子打开一扇自由创作的窗口。

旧物捐赠活动则是联合社区慈善超市举办的项目。该项目模式起源于美国，1902年，美国慈善机构借助超市的运作方式，建立了一种新型的慈善运作实体。慈善超市的主要业务是接收、处理、销售市民们捐赠的旧物，用销售这些物资得到的善款为残疾人、失业者、新移民等兴办各种类型的福利工厂、职业培训机构和就业安置场所进而更好地服务社区居民。

本次“彩虹口袋”认捐活动，共有151人参与捐款总额达2220.61元；参加旧物捐赠的人员共18人，捐赠物品多数为衣物、书籍及文具用品。



06

# 加特可广州“运动季开幕式暨借物竞走活动”拉开帷幕

9月28日，加特可广州举行了“2017年度运动季开幕式暨借物竞走活动”。

结合前三年运动会大家的反馈与意见，本届运动会的举行方式与过去三届不同。经工会确认，2017年加特可广州运动会最终采取“运动季”的形式，既不占用工时，又可以让大家利用闲暇时间开展一系列的体育活动。

运动季从2017年9月28日正式启动，至2018年1月末结束。期间设有羽毛球、气排球、足球、乒乓球、篮球、拔河等项目的竞技活动。

加特可广州秋山总经理、黄副总经理、加藤副总经理、河西财务总监、工会刘主席和各部门代表及参加借物竞走的运动员们参与了此次“运动季开幕式暨借物竞走活动”开幕式。秋山总经理与工会刘勤发主席致辞后，宣布本届加特可广州运动季正式开始。

“借物竞走活动”也是加特可广州首次举办的项目。虽然比赛当天骄阳似火，但是不管是运动员还是啦啦队，大家的热情比太阳更加火热。6支队伍在观众的支持下，齐心协力完成比赛，处处体现出了团队合作的重要性。

07

# 加特可广州劳务管理讲座圆满举行

2017年8月11日，由加特可广州人事部主办的“FY17劳务管理讲座/研讨会”于加特可广州第二研修室C区举行。

本活动基于加特可广州近年员工管理状况以及劳动案件、仲裁诉讼的现状进行分析，旨在提高员工管理的质量。同时，特别邀请实务和理论界均有很高造诣的洪桂彬律师作为本次活动的讲师。

“FY17劳务管理讲座/研讨会”分为上下午两个时间段进行，上午部分为面向监督者（工长和系长）的讲座。讲座中，洪律师结合实际案例，具体生动地向学员展示员工管理中存在的问题及对该问题的解决技巧。学员们认真听讲之余积极参与互动，现场气氛活跃，讲座获得了学员们的广泛好评。

下午部分为面向部长、科长等管理职的研讨会，以案例研讨的形式展开。先由洪律师作示范性讲解，随后各学员展开分组讨论并派代表发表观点，最后由洪律师作点评。各位学员结合自己实际管理中的经验，分享工作中的示范性做法，深化对员工管理知识认识的同时，也增进了各部门管理人员之间的交流。

本次活动，加特可广州首次以讲座加研讨会的形式，对管理层有针对性地进行劳务知识的强化，给大家留下了深刻印象。会后总结出的示范性做法，对今后的管理有很大帮助。加特可广州人事部将结合大家反馈的意见继续今后活动的开展。

08

# 加特可广州入选 广东省企业500强&广东省制造业100强

2017年8月3日，广东省企业500强、制造业100强表彰大会，在广州白云国际会议中心隆重举行。

广东省政府代表、中国企业联合会代表、企业家协会代表、广东省各行业代表约600人出席了本次会议。会议中公布了2017年度广东省企业500强和各行业100强企业。加特可广州入选广东省企业500强&广东省制造业100强，分别位列第126位和42位。

09

# 加特可广州准直、间接人员户外拓展训练顺利进行

2017年，9月2日-3日加特可广州户外拓展培训于广州市白云五龙山庄成功举办，共有来自准直、间接部门共计38名学员倾情参与。

本次拓展培训的项目设计紧密围绕公司T-E-A-M的企业理念，旨在让学员通过亲身体验来感受企业文化，加强部门之间的相互信赖，从而促进跨部门沟通交流及协作。

两天的培训中，学员们充分发挥T-E-A-M的精神。面对不断涌现的挑战，他们持续创新、团结合作，不但发挥了个人的潜能，同时也加强了跨部门的沟通协作，实现个人和团队的共同成长。

本次拓展培训也得到了加特可广州公司领导层的大力支持，邀请到生产部门加藤副总莅临现场参观、指导。加藤副总赞扬了学员们积极向上的精神风貌，对他们的努力表示了肯定并表达了对学员的期待。加藤副总的出席，使现场的氛围更加火热。

通过本次培训，学员们充分感受了公司的企业理念，部门之间的信赖关系得到巩固，跨部门协作也得到促进。今后，大家将齐心协力，为建设更好的加特可而努力。

# 加特可广州教育向全球化前进

10

FY12年，加特可广州从加特可日本导入skill-up培训体系，以强化技能人才培养，完善技能人才体系。

根据教育全球化方针，FY17年，加特可广州计划导入《组装上级》《NC初级（壳体方向）》《NC初级（带轮、齿轮方向）》《保全中级》四门课程，并对《组装基础基本》等课程进行改善。

为确保讲师达到全球化水平，并使skill-up体系符合全球化要求，实践T-E-A-M精神，加特可广州与加特可日本连携，2017年8月邀请了加特可日本技能塾的佐野胜己先生、本田兴继先生、佐野成人先生三位前来协助培养组装、加工、保全讲师。

为确保教育支援能够顺利进行，加特可广州教育科提前进行了三个月的准备，准备工作包括：与技能塾讲师联络、教材翻译、购买定制器材、与部门协商确定候补讲师、协调安排日程等。通过不懈的努力，终于确保支援顺利进行。

两周的支援期间，讲师不遗余力地把知识和技能传授给学员，学员也认真学习，积极地与讲师互动。为期两周的培训，共为加特可广州培养了9名组装老师，4名加工老师，4名保全老师。为加特可广州讲师体系注入了新鲜血液，也必将加快加特可教育培训全球化的步伐！





# 时刻践行守法合规！

## ◆什么叫守法合规（Compliance）？

守法合规（Compliance）一词经常在企业经营活动中被用到。那么，何为“守法合规”呢？今天，让我们一起详细了解一下吧！

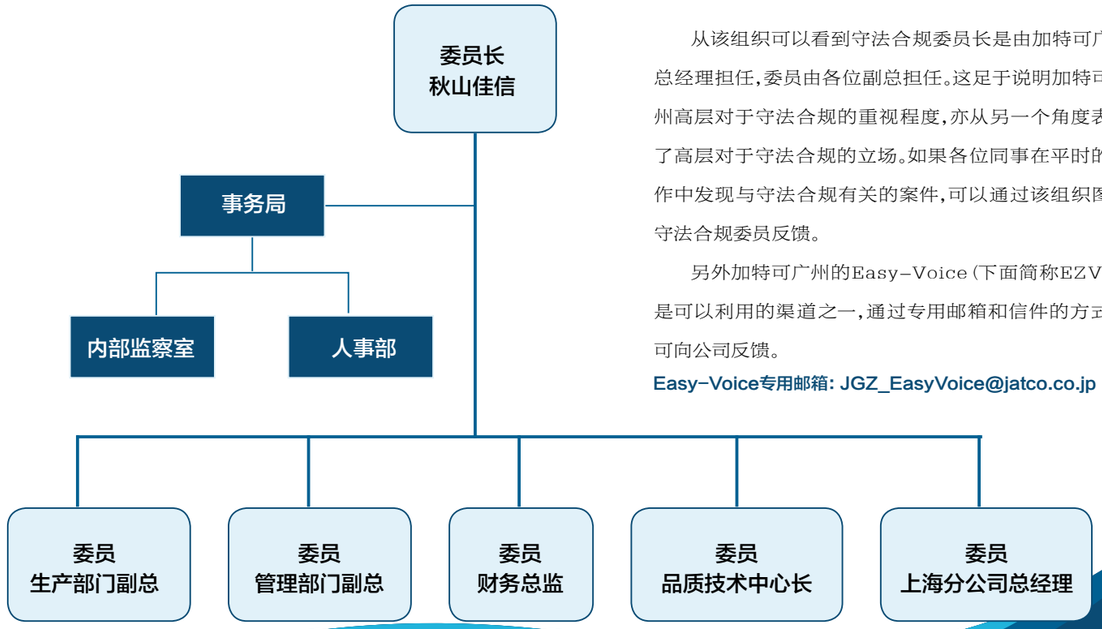
**国际金融组织对守法合规的定义如下：**

- 使公司经营活动与法律、管治与内部规则保持一致。
- 与目标连用，具体指必须致力于遵守企业主体所适用的法律法规(COSO)。
- 代表管理层独立监督核心流程和相关政策和流程，确保在企业形式和精神上遵守行业特定法律法规，维护企业声誉。

简单来讲，守法合规就是指遵守法令、公司规章制度、行动规范等伦理规范的意思。

为了让守法合规案件可以更快地反馈并得到有效的解决，加特可广州设置了守法合规Compliance对应机制。

## ◆加特可广州守法合规Compliance组织图




从该组织可以看到守法合规委员长是由加特可广州总经理担任，委员由各位副总担任。这足于说明加特可广州高层对于守法合规的重视程度，亦从另一个角度表明了高层对于守法合规的立场。如果各位同事在平时的工作中发现与守法合规有关的案件，可以通过该组织图向守法合规委员反馈。

另外加特可广州的Easy-Voice（下面简称EZV）也是可以利用的渠道之一，通过专用邮箱和信件的方式即可向公司反馈。

**Easy-Voice专用邮箱：JGZ_EasyVoice@jatco.co.jp**

## 来自秋山总经理的致辞

守法合规,就是指遵守法令、公司规章制度、行动规范等伦理规范。加特可集团,通过开发、制造、销售变速箱来获取利润,进而开展各类事业活动,企业的经营活动都必须遵守国家相关法律法规。只要有一次重大违法违纪事件发生,都会对企业经营带来极其恶劣的影响。因某一位员工的不当行为从而动摇企业在社会上存续的根基,这样的事例不胜枚举。信用、品牌建设之路异常艰辛,但毁灭却在一瞬间。违法违纪员工,不仅自身将会受到处分,也会令其家人的幸福生活蒙上一层阴影。最近就有出现通过上报Easy-Voice而被发现的违规(Compliance)案件。

为了守护公司、员工及其家人的幸福,公司一直致力于日常教育的实施,防御体制的筑构。如强化ID检查、日志审查、监控系统设置等防御措施,奖惩规定的修正等制度的明确化,过往违纪案件的教育,以及Easy-Voice体系的渗透活动,构筑守法合规的文化风气。

请各位员工认真理解“遵守国家法律、遵守公司规定、遵守行动规范”的重要性,从事自身业务。此外,即使与自身不直接相关,如发现舞弊行为,也请拿出保卫公司、伙伴的勇气,直接报告上司或者活用Easy-Voice体系进行报告。

## 来自黄副总经理的致辞

守法合规是一种承诺、是一种约束。承诺个人行为对其他个体、组织、社会要合规、守法;承诺组织行为对个体、社会要合规、守法。

守法、合规、诚信是企业的经营之本,是公民的立足之道,同样是加特可广州每一位员工的行为规范。

管理部门涉及的职能部门比较多,包括人事、法务,教育培训、广告宣传;总务、安全管理、IT网络管理;营业、通关九个领域。在规范公司员工和组织行为的同时,也在践行守法合规的承诺与约束。为此,我们呼吁加特可广州全体同仁自觉信守承诺,不断完善自我。拒绝违法、违规、违章、违纪,努力塑造诚信企业、诚信员工的加特可好形象。

## 来自加藤副总经理的致辞

平时我总是拜托大家在每日的生产活动中“遵守法规、遵守公司规章制度、遵守行动规范”,请问大家做到了吗?

“工作很忙所以……;只是稍微没遵守没关系吧”等等,如果有这种心态就是大错特错。

因为这些都是必须遵守的规则。

希望在加特可这样优良企业中工作的各位,都能率先成为周围的模范,重新意识到遵守规章制度的责任,并在日常的行动中自觉遵守。



## 来自中野副总经理的致辞

大家平时工作中涉及的内容其实是比自己想象中更高机密的信息。假如,新机种的生产准备日程泄露给竞争对手,竞争车早一步开始销售的话,会导致我们的收益恶化。不仅如此,机密泄露的公司还有可能无法取得与新客户的商谈机会。

希望大家能理解我们拥有的这些信息的重要性,并带着这种意识对待好平时的工作。

## 来自河西财务总监的致辞

财务是记录会计、税务、现金流等公司事业活动的工作。另外,还通过呈报、支付等的确认对“这项活动是否恰当”进行审查。

这些不仅是为了证明员工正正当当地工作、对于公司来说也是为了证明公司正正当当地经营事业,“证明守法合规”的工作。也许有人觉得财务的工作非常琐细,但是举个例子,如果漏填电子呈报中经常出现的“预算金额”,就会导致“没有预算值=不知道预算内还是预算外=不知道该审批者是否正确”的情况发生。如果该呈报被内部控制审计方指出的话,起案部门需要证明其在预算内为什么发生这种情况的要因分析和对策立案,财务也需要对为什么没有确认到这种错误而进行要因分析和对策立案,之后公司会被给予Compliance(守法合规)不完善的意见。大家都很讨厌这种工作吧?财务之所以检查细微,是为了保护各位员工。大家也为了正正当当地工作,请认真履行这些可以证明自身正确的手续。如有不清楚的地方请随时向财务咨询。

## 来自田中副总经理的致辞

当我从营业的视角来考虑守法合规问题时,影响最大的无非是违反《反垄断法》。中国过往发生过最高被处以12亿元罚款的事件,就是2014年12家日系汽车零部件厂家的价格垄断事件。这些危及公司存亡的事件就发生在我们身边。

即使不是这种与组织相关的罪行,一旦出现违反招待赠答规则或者信息泄露事件等,后续可能要调查应对,出现逮捕拘留、造成信誉损失,丧失交易往来。希望我们每个人都理解其影响的深远,一起重视Compliance(守法合规)吧。

# 加特可广州守法合规Compliance活动

## 1.组织架构

① FY17伊始，伴随公司高层管理人员的变更，守法合规Compliance组织亦随之变更。

② 改善守法合规Compliance事务局的运营方式。

（以上具体请参考19页的内容。）

## 2.运营架构・规定类

① 强化法律对应架构（由经营企划室主导确认，由于法律出台变更等给公司带来经营风险）

② 强化人事规定（进一步完善各项规定，如“奖惩规定”“员工手册”）

③ 强化信息安全管理（如强化记忆存储装置的盘点等）

## 3.意识浸透

① 制定守法合规Compliance方针政策，向全员发出信号（如来自公司高层总经理及各副总经理的致辞）。

② 实施法规教育。（如今年8月，由人事主办了关于劳务方面的法规讲座，让管理层了解劳务管理的问题、风险及对应方式，提高了公司管理层的法规遵守意识。今后公司也将持续实施该教育活动，让全员的守法意识均得到提升。）

③ 展开守法合规Compliance案件（计划中）

## 4.强化监督体制

# EZV渗透周知活动

近年，经常看到有些企业因未正确遵守国家法律或者企业规定而产生重大问题，最终被曝光的丑闻报道。在这样的环境下，当出现类似的重大问题时，如何及时地反映给公司并得到解决，这是每个企业需要思考的问题。

为此，我们实施了Easy-Voice（心声传递制度）渗透活动。

目的就是让大家彻底周知Easy-Voice制度，让Easy-Voice得到有效运用，一旦发现任何违反法律法规、公司规定的问题，大家可以通过Easy-Voice向公司反映，使问题可以在公司内部得到有效解决。当然，公司将竭力保护投信者的个人信息，不让投信者的权益受到任何损害。

为渗透周知Easy-Voice，今年8月，由内部监察室部门展开了Easy-Voice理解度调查问卷，该活动在全员的配合下，已回收答复1512份（72%的回收率）。

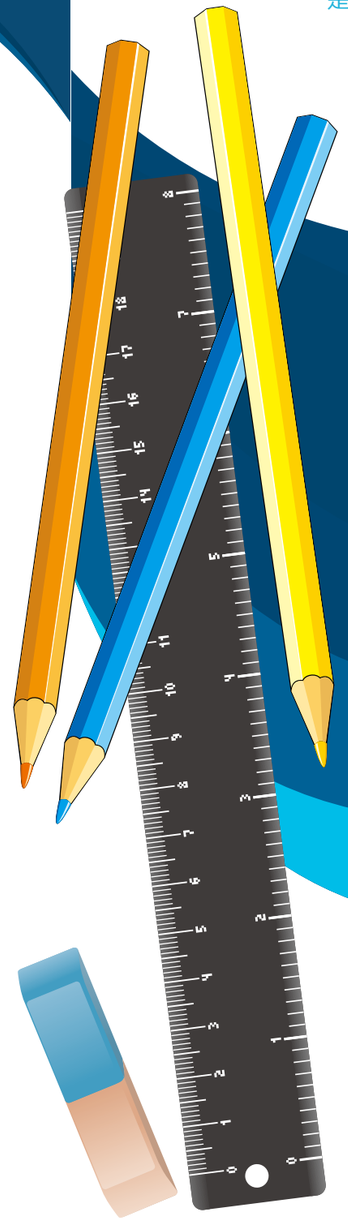
目前内部监察室正在总结分析当中，之后公司将作出相应的改善对策。





# 守法合规事例介绍

在了解了来自MC成员对守法合规的致辞、守法合规的定义后，各位小伙伴对守法合规应该有了一定的认识。具体到平时的业务活动中，也应该要时时留意并确认自己及周围同事的行动是否守法合规。为了加深大家的印象，下面我们一起来看几个案例吧。



## 1 商业贿赂

### 【案例1】业务部门相关

在选定供应商时，有两家候补供应商，其中供应商A社是多年已有交易实绩的厂家，且常送现金及价值不菲的物品给到业务部门担当。为了让A社继续接到订单，该担当将供应商B社提供的样品放置在与A社不一样的环境条件（更为严格的环境）下进行了测试，导致B社没通过测试，A社当选。

### 【案例2】采购部门相关

供应商年度合同更新之际，采购部门对候选供应商进行考察评价时，供应商为获取合同续签，对相关采购人员、请购部门担当赠与红包，并企图在私底下对相关负责人进行金钱赠与。

### 【案例分析】

◆案例中供应商的行为已经触犯《反不正当竞争法》，构成商业贿赂行为。情节严重者可能触犯《刑法》，构成行贿罪。而我司员工未按照公司规定，对供应商平等对待，如接受供应商的赠与，不仅违反公司规定，且有可能触犯《刑法》，构成受贿行为。公司可对该员工处以立即解除劳动合同的处罚，且该员工需承担相应的法律责任。

◆员工平时在与供应商接触过程中，应按照加特可行动规范约束自身行为，不可涉及现金、贵重物品赠与等超出一般交际常识的行为。尤其是涉及供应商选定物品，采购相关人员更是不可利用职务谋取私利，一切应该遵照公司流程，遵守规定办事。

◆现在，加特可广州针对所有供应商展开了Easy-Voice制度，并且要求供应商签订《反商业贿赂承诺书》，一旦发现供应商或我司员工有以上违法违规行为，将立即中止该供应商资格，且对员工进行严格处罚。

## 2 招待赠答

### 【案例3】

某供应商为感谢在过往一年中发出的订单业务，促进双方的合作，按照中国人情礼仪，于传统节假日给平时有业务往来人员赠送购物卡以表感谢慰问之意。该员工认为这是普遍的中国礼节，于是私底下接受了该购物卡，也没有向上司报告。

### 【案例4】

某供应商为感谢某员工在业务上的照顾，特地安排高级宴会招待该员工，不仅专车接送，宴会结束后还赠送了几瓶高级的酒。

### 【案例分析】

◆案例3~4属于招待赠答行为，招待即相关单位无偿提供饮食，或者提供高尔夫、球赛等娱乐活动，提供住宿等行为；赠答即无偿提供现金、购物券、证券、物品等行为。

◆商业来往中应当与供应商、客户保持公正、廉洁的关系，以上案例中的招待方为有直接利害关系的供应商，且招待赠答内容已经超出一般社交礼仪范围，没有经过相关承认手续，违反了加特可行动规范和招待赠答规定。

◆员工因业务往来需要进行招待赠答之前，必须根据公司规定确认是否属于公司允许的招待赠答行为，并经过相关申请审批手续之后才可进行，否则将会受到严厉的处分。

◆招待赠答行为并非所有都禁止，但必须确认以下条件：1.是否以谋取不正当利益或者获取、维持交易机会为目的；2.招待赠答金额是否合适，是否超出一般的社交礼仪范围；3.是否事先履行公司规定手续。否则可能被认为双方之间存在不正当的利益输送，从而有被认定为商业贿赂的风险。

## 3 侵占·盗窃财物

### 【案例5】偷盗公司财物

某员工平时在业务中经常接触到公司部品，后听说该部品在二手市场价格不菲，一旦卖出可获得不小的收入，所以时不时利用业务便利，趁无人发现之际偷盗公司部品进行转售。

某员工平时因工作需要，申请部门公用电脑使用。因该电脑平时保管在部门的文件柜中，使用频率不高且使用过的人多，即使不见也不易发现，因此该员工心生贪念，趁某天下班无人之际，偷偷将该电脑带回家作为私用。

### 【案例6】更衣室个人物品失窃

现场员工因为工作时不能携带非必需的个人物品，平时都将钱包、手表等个人物品保存在更衣柜中，但有部分员工因为忘记上锁，或者柜锁老化等，导致个人贵重物品被其他人顺手牵羊偷走。

### 【案例分析】

◆案例5中的两个事例都是通过非法手段盗窃公司财产以谋求私利，而案例6属于盗窃个人财物，以上都属于违法行为，轻者按《治安管理处罚法》处以行政处罚，重者可能触犯《刑法》。

◆针对以上行为公司可立即解除劳动合同，并要求承担相应经济赔偿责任。同时直接报警移交司法机关，根据情节严重程度依法追究其责任。

◆不管是公司财产、个人财产都是受法律保护，员工不可因一时贪念、个人私利而侵占、盗窃他人财产，造成不可挽回的后果。

# 黎志飞：微小的改善就能更加高效

今年32岁的黎志飞在加特可工作已经有大约7年半的时间了，
温文尔雅却十分干练，是黎志飞给人的第一印象。
作为生产管理部生产计划科的科长，黎志飞对于加特可广州“工作方式变革”有着自己独到的理解。

## 前往日本工作 收获满满

从2010年5月入职加特可广州以来，黎志飞一直在不断地学习与进步。早在进入加特可广州工作之前，有志于在汽车零部件行业发展的黎志飞就已经学习了日语。入职后，在日本上司的带领下，黎志飞的工作能力和日语水平都突飞猛进。

正是由于自身业务能力过硬得到部门同事和上司的认可，加之日语沟通交流无障碍，在2016年7月，黎志飞获得了前往加特可日本总部工作交流的机会，学习新的知识，对目前的工作进行改善。

黎志飞笑着说，“在日本加特可工作的一年令我十分难忘。在日本工作期间，我主要负责新项目从试作到量产的推进及设计变更业务。因为日本加特可是公司总部，所以每当我遇到问题时都可以直接与开发部门面对面交流沟通，工作效率也随之提高。在日本工作一年后，我带着在日本所学习到的知识回到加特可广州，把这些知识运用到实际工作中去，希望加特可广州也可以培养出支援全球其他业务据点的国际性人才。”

在日本工作期间，一件小事让黎志飞印象非常深刻，那就是加特可日本的开会方式。与冗长繁杂重点不突出的传统会议相比，加特可日本召开的会议非常高效简洁。无论是自己部门的会议还是其他部门的会议，只召集必要参加的人参加，必要出席的人出席，精简会议的参与人员；同时，会议的目的非常明确，并在会议结束后及时总结本次会议的内容。

“在加特可日本开会时，与会人员都会按照一张JATCO Meeting Way的流程图进行讨论，这样非常有目标指向性，不容易跑题。目前这种高效的开会模式也在加特可广州实施，我也将这种会议模式运用到部门内部的会议中，有效提升了开会的效率。”

## 尊重多样性 机会平等

在加特可广州工作多年，黎志飞感触最深的莫过于加特可是一家尊重多样性与机会平等的公司。“在日本总部工作期间，我的同事来自全球各地，例如墨西哥、泰国、中国、日本等。在这家全球化的企业中，无论是本国人还是外国人都能充分发挥自己的才干，不会受到歧视。”

“只要努力工作，培养过硬的专业技术，加特可为每一位员工提供前往韩国、美国、日本、泰国等世界各地交流工作和学习的机会，而且这种机会是平等的。”

黎志飞介绍道，“与某些不透明的企业不同，加特可的每一次选拔与评价都非常公正、公平。无论是晋升等级、业绩评价、业务改善效果等各个方面的考核与评价都非常公正合理。”

黎志飞笑着说，自己刚入职时也只是一名普通的员工，到了2015年晋升为主管，2016年前往日本加特可交流工作，2017年4月晋升为科长，这一路走来，对加特可机会平等的理念感触颇深。

## 积少成多 水滴石穿

与加特可日本不同，黎志飞认为加特可广州更加年轻、有活力。同事之间的氛围非常活跃，也更加主动去交流。“因为大家都比较年轻，遇到问题会直接沟通交流，比较有效率。”

在提到“工作方式变革”时，黎志飞表示不能忽视日常生活中微小的改善。

“在一个公司呆久了，日复一日的工作难免会原地踏步，产生惰性，低效地工作和生活。但实际上，很多小小的调整就能让工作更加高效。比如见到周围的人大声而精神饱满地打招呼，不仅自己会觉得朝气蓬勃，也会感染他人。不要忽视日常生活中小的改善，可以积少成多，水滴石穿，最终带动工作效率。”

# 好书推荐

## 1 实用商务读本

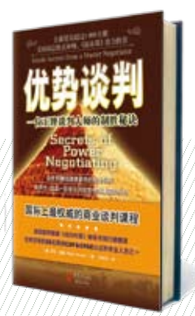
**《创新者的窘境》**
作者：[美]克莱顿·克里斯坦森

有些公司，尤其是那些以精于管理著称的公司，它们是大多数经理羡慕并尽力效仿的对象，以很强的创新和执行能力闻名，但是在面对某些市场或技术的变化时，却无法保持其领头羊的地位。一家成功的公司，如何保证它的产品不会被新的技术挤出市场？如何成功利用创新取得优势？

在这本书中，作者展示了多个成功运用新技术取得竞争优势的公司，这些新技术都在他们各自的领域重新定义了竞争的含义。作者指出就算经营得再好的公司，尽管他们十分注意顾客需求和不断地投资开发新技术，都可能被某一新产业所影响而导致失败。本书涉及各个产业，目的在于告诉经营者应该对他们的顾客和产品有一个全新的认识，这绝对是一本发人深省的书。

此书的作者克莱顿·克里斯坦森是哈佛商学院教授，因其在企业创新方面的深入研究和独到见解，被尊称为“创新大师”，该书也被《福布斯》评为20世纪最具影响的20本商业图书之一。

## 2 五步教你成为谈判大师



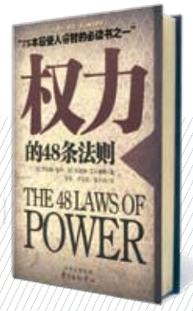
**《优势谈判》**
作者：[美]罗杰·道森

罗杰·道森，美国总统顾问，国际首席商业谈判大师、畅销书作家和知名演说家。《优势谈判》这本书是罗杰·道森集30年的成功谈判经验著述而成，书中有详细的指导、生动而真实的案例、权威的大师手记和实用的建议，为你提供走上富足人生的优势指南。

本书分“优势谈判、步步为营”“巧用策略、坚守原则”“解决问题、化解压力”“知己知彼、互利双赢”“谈判高手”5部分，教会你如何在谈判桌前取胜，更教会你如何在谈判结束后让对手感觉到是他赢得了这场谈判，而不是他吃亏了。无论你的谈判对手是房地产经纪人、汽车销售商、保险经纪人，还是家人、朋友、生意伙伴、上司，你都能通过优势谈判技巧成功赢得谈判，并且赢得他们的好感。

本书全球销量超过1000万册，美国总统特朗普、前总统克林顿、《福布斯》鼎力推荐。全世界赚钱速度最快的方式就是谈判，和罗杰·道森一起学谈判，就是快速赚钱的开始。

## 3 职场生存法则



**《权力的48条法则》**
作者：[美]罗伯特·格林

《权力的48条法则》是你学习迂回前进艺术的一本手册。这些法则都是根据研究和精通权力游戏的人的著述概括而成的。这些著述涵盖年代超过三千年，代表着不同时期人类文明的内涵，如古代中国和文艺复兴时期的意大利，但他们的主题和脉络却是共通的，共同揭示了尚未被完全阐述的权力的本质。

需注意的是，书中所指的“权力”是一个“泛权力”的概念，并不专指政治权谋，更多的是“控制力”和“操纵力”的代名词，书中案例从国家战略、政治角力到经营谋略、商战手法等均有涉及。

《权力的48条法则》打破了惯常的逻辑模式，从反向思考的角度，用直截了当的方式，解读了历史上的成功与失败。尽管美国式功利主义的解读有时让人觉得难以接受，但其中不乏智慧的光芒和发人深省的深刻。

此书一经出版便风行世界，被翻译为17种语言，被美国《财富》杂志推荐为“75本最使人睿智的必读书”之一。

## 4 慰藉人心之作

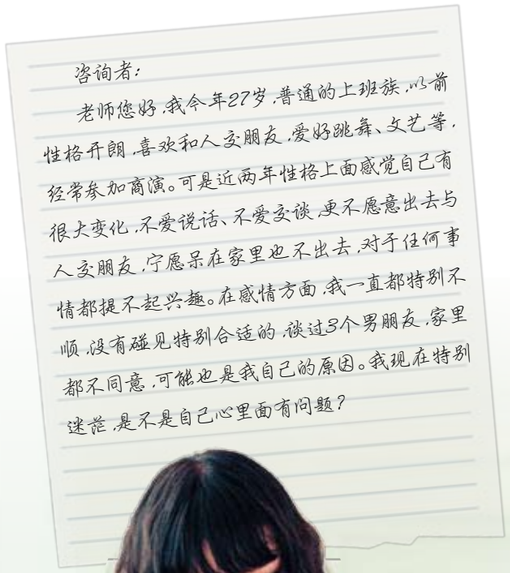
**《解忧杂货店》**
作者：[日]东野圭吾

僻静的街道旁有一家杂货店，只要写下烦恼投进店前门卷帘门的投信口，第二天就会在店后的牛奶箱里得到回答：因男友身患绝症，年轻女孩静子在爱情与梦想间徘徊；克郎为了音乐梦想离家漂泊，却在现实中寸步难行；少年浩介面临家庭巨变，挣扎在亲情与未来的迷茫中……他们将困惑写成信投进杂货店，奇妙的事情随即不断发生。生命中的一次偶然交会，将如何演绎出截然不同的人生？

日本知名作家东野圭吾的《解忧杂货店》，出版当年即获中央公论文艺奖，更荣登纪伊国屋、诚品、博客来、金石堂各大排行榜第1名。作品越过推理小说的范围，却比推理小说更加扣人心弦。

东野圭吾说，回顾写作过程时，发现自己始终在思考一个问题：站在人生的岔路口，人究竟应该怎么做？《解忧杂货店》正是他想要展现的力量：现代人内心流失的东西，这家杂货店能帮你找回。

# @专家信箱：性情变化大，是心理有问题吗？



咨询者：

老师您好，我今年27岁，普通的上班族，以前性格开朗，喜欢和人交朋友，爱好跳舞、文艺等，经常参加商演。可是近两年性格上面感觉自己有很大变化，不爱说话、不爱交谈，更不愿意出去与人交朋友，宁愿呆在家里也不出去，对于任何事情都提不起兴趣。在感情方面，我一直都特别不顺，没有碰见特别合适的，谈过3个男朋友，家里都不同意，可能也是我自己的原因。我现在特别迷茫，是不是自己心里面有问题？

**咨询师回答：**

你好，感谢来信。你说现在很迷茫，因为现在的你跟两年前判若两人，所以怀疑自己有心理问题。那你只需要问问自己，之前性格开朗，喜欢交朋友，爱好跳舞、文艺，参加商演的你愉快吗？打心眼里喜欢这些吗？还是觉得需要那样做才受欢迎，才会受到表扬？

如果之前是真心喜欢，现在不喜欢了，是发生什么事了吗？如果之前只是为了需要或者别人的期待那么做，那现在宁愿待在家里，对任何事都不感兴趣就很正常了，相当于你给自己放了个假，等那股劲过去了，才会思考自己究竟想干什么、愿意做什么，而不再顺着别人的期待去做了，毕竟人不可能一直活在别人的期待里。如果不确定之前是否喜欢，那么趁现在什么也不想干的时候再仔细想想。

你说感情不顺，没有碰到合适的，而家人也不同意，这些都很正常，也是经常发生的事情，怎么会变成了你自己的原因呢？这似乎又回到你心理是否有问题这点了。其实我看到的是一个让人心疼的画面：一个小女孩，努力地跳着、笑着，把自己表现得活泼可爱，这样可以赢得更多关注，而慢慢忘记了自己的真实需要，所以感情上也就不知道自己要什么了。希望以上能给你一点帮助，祝你生活愉快。



# 感谢每一位爱心捐赠者

总捐赠金额 *2220.61* 元。
你的每一次援手，
成就孩子们的下一个精彩未来。