浙江晨龙锯床集团 Zhejiang Chenlong Sawing Machine Group

用心服务 追求卓越

晨龙报

CHENLONG 晨龙锯床集团

浙企准字第 K019 号 出版日期:2013 年 8 月 31 日 总第 91 期 浙江晨龙锯床集团有限公司主办 联系电话:0578—3158588 内部资料 免费交流

晨龙锯床导入全员生发智慧系统

生发智慧 成就大家 实现梦想

本报记者 晨翔

编者按 8 月份，晨龙锯床导入了思八达的“全员生发智慧系统”，第一阶段从 8 月 10 日至 22 日，组织高中层干部及一线员工 90 人赴杭州学习；第二阶段，八月下旬，在公司内部开展多场分享学习活动，巩固和推广全员生发智慧系统；第三阶段，开展合理化建议，进一步增级、畅通合理化建议渠道，逐步将学习成果应用、贯穿到公司实际生产经营中去，真正为企业发展、员工成长服务。全员生发智慧系统的导入，是晨龙人思想、思维方式的一场大革命，是指导晨龙锯床未来发展的全新思维，是晨龙锯床发展史上的重要里程碑。

那么，全员生发智慧系统是什么？为什么要导入全员生发智慧系统？全员生发智慧系统涵盖哪些内容？如何推进？终极目的是什么等等问题，引起了大家的关注，希望得到权威的释义，带着这些疑问，本报记者专访了晨龙锯床总经理丁泽强。

全员生发智慧系统是什么

记者：全员生发智慧系统是一个全新的概念，关注晨龙锯床的各界人士甚至部分没有参与培训学习的员工，都希望了解得更深入更全面些，请丁总您将这个概念给个权威的准确的解释。

丁泽强总经理：顾名思义，全员指的是众生，对晨龙锯床来讲，就是包括晨龙老板、高层、中层领导及一线员工在内的全体晨龙人。生发智慧，就是激发，开发挖掘每个人的智慧，系统是一个含多环节进程的整体。用一句话来说，就是激励、激活员工，让员工当家作主，激发全员智慧，共同推动事业发展、员工成长。

过去，公司大的战略决策，都是老板说了算，然后高层开会宣布一下，下面员工依样画瓢就得了，形成了“老板拍脑袋、高层开个会、员工在等待”的僵化模式，少数人的智慧决定大多数人的命运，员工产生了“等、靠、要”的依赖心理，于事业的发展是被动的。全员生发智慧系统的导入，就是要改变这种状况，让工作相关的人一起研究、探讨、民主表达，通过筛选、淘汰、表决等一系列过程，定出决策，运用全员的智慧来决定、决策，是一种绝然不同于过去经营管理模式的全新思维。所以说，全员生发智慧系统是一种思想、思维、行为的革命。

导入全员生发智慧系统有什么意义

记者：为什么要现在导入这个系统，有什么特殊的意义呢？

丁总：我想，这个问题可从两方面回答。第一是晨龙锯床老板的大爱与开明，将企业当作成就员工的平台；第二，全员生发智慧系统是实现晨龙梦的助推火箭，而且绝对是最佳时机。

首先，晨龙人应该为自己跟对这么一位开明、富有大爱思想的老板丁泽林先生而自豪。丁泽林董事长通过自己在思八达的学习与感悟，体会到企业只是一个平台，一个成就员工、成就客户与合作伙伴以及回报社会的平台，公司的员工不是人手、人力，也不是说为老板所用，而是每一位员工都可以挖掘自己的价值与潜能，实现自己的梦想。而思八达的全员生发智慧系统正是可以帮助员工在思维意识上立起来，成为有自主意愿、自我激励、自我挑战的团队成员。因此，董事长决定花 60 多万元巨资，让 90 名员工分三批前往杭州学习体验，让心灵触动、让理念转变、让激情激活，用崭新的思维意识系统思考人生、开创人生。

第二，此时导入，时机最佳。如同一首曲子，晨龙的发展也有自己的节奏。经过前面十多年的发展，我们已经取得了一定的成就，同时我们也看到一些可以提升的地方。如，过去公司侧重于管理，将心思用在“管”字上，一层管一层，层层“管、卡、压”，各层干部员工处于“等、靠、要”状态，说是“凭良心”做事，实则难以衡量，使企业的氛围陷入相对僵化状态。前几年公司决策层看到问题后曾想用“一根尺”、“一把剑”也即薪酬与晋升机制来解决，但苦于没有系统的思维以及可操作的工具来导入。而全员生发智慧系统，正是可以解决这些问题，并且能够让员工自动、自发地在思维意识上立起来，在事上立起来，让人人都为自己作主，发挥大家的聪明智慧；还可以形成企业内部的市场化运作，让每个员工都当老板，激发个人的潜能，进而发财成才，让员工通过实现“晨龙梦”来体验精神上的愉悦与富足！

晨龙人是有理想的，晨龙人有着自己的“晨龙梦”；晨龙人是幸运的，恰巧在这样一个时机，大爱的老板让我们享受到“全员生发智慧系统”；晨龙人是明智的，我们一定要把握这样一个千载难逢的机遇，建立属于晨龙人自己的思维意识系统；面对新的时代和新的形势，把握企业与人生的正确方向，共同实现“晨龙梦”！

记者：刚才您提到全员生发智慧系统是“晨龙梦”的助推火箭，请问如何理解“晨龙梦”？

丁总：每一个人都有权拥有属于自己的梦想与追求。每一个晨龙人也都有属于自己的梦想，比如买车买房、孝敬爹娘；比如出国旅游、享受生活；比如培养子女、光宗耀祖等等。

晨龙锯床作为中国制造业一员，也有自己的梦想。小时候我们就听说，出口的鸡蛋被放在一个模型上检测，如果太小了，掉下去碎了就不接受不算钱；“出口转内销”的衣服用料特别好；包括我们晨龙在做出口给德国等国家的锯床也是，用料特别好，做工特别细！我们难道没有想过，凭什么老外就可以吃香的喝辣的用好的，而我们中国人就不能用好产品吗？我们难道就不能让外国人相信“中国制造”吗？

我们有一个梦想，晨龙精英西装革履、充满自信地站在 2015 年德国 EMO 展的展位上，旁边是我们自己研发生产的精品锯床！让世界相信“中国制造”，让世界相信“晨龙制造”！

我们有一个梦想，要生产出让中国人都用得起的好锯床，要生产出带给客户美好体验的好锯床，要让中国人都用上好锯床，要让晨龙人都过上好生活！

这就是我们的“晨龙梦”！

全员生发智慧系统涵盖哪些内容

记者：既然全员生发智慧系统既是对过去思维定式的改变、是对未来思想体系的建立，那么，它到底承载多大的作用或者说涵盖哪些内容呢？

丁总：这是一个很大的话题，牵扯到很宽的范畴，集中起来讲，可以从六个方面理解：

第一，决策过程的改变。生发是让相关人员集中一起，提出主题或问题，通过每人的意见发表和主张，经过筛选提炼，留取精华，最后以表决的形式形成决定。

第二，二个共同方向。让员工增加收入，发财成长；让公司增加效益，发展壮大。

第三，围绕“三化”实施，即自主化、合作化、市场化。

自主化是改变过去员工不习惯或没能力为自己作主的行为和想法，让他们为自己作主，调动个人积极性，把自己摆到主人的地位上来；

合作化是员工个人之间、部门与部门之间的有机合作，是将个人与部门整合到一个整体来发挥，不是单兵作战而是一个团队的力量；

市场化并建立 PK 文化，这是导入生发智慧系统最核心的一个方面，具有最深远的意义，就是企业内部市场化。当前，公司早已处在市场竞争中了，而公司内部各部门、各岗位并没有步入市场化，二者形成了不同步，导致公司背负沉重的市场竞争压力，而内部各方没有深刻地意识到竞争的残酷性，甚至悠然地以为与我无关，只要我对得起工资就行。导入该系统后，每个部门每个人都得找到自己的内部客户，以市场化的原则购买、提供服务。晋升方面，每个职位都设有相应配套的机制，责权利明确公开，张榜公布竞聘，通过生发过程，在全员范围内实行竞聘，谁更优秀更适合，让大家来评来聘，而不是老板来聘。同时，薪酬机制也通过内部的市场化生发出来，让人人都成为老板，改变过去“员工为老板干”为“员工为自己干”、再到“大家一起来干事”的新格局。

第四，实施过程做好“四到”，即看到、想到、做到、得到。

该系统实施的过程是一个系列步骤组合的整体过程，从“全员分享会”中各个 PK 环节所需要的各种表现形式入手，让人看到，并受到震憾和触动，引起关注、进入思想状态。感受到过程的客观、公开、公平、公正，发自内心想到投入其中。同时，做到组织架构完善、措施落地、机制跟进，构成完整的体系。这些形式、过程和措施，最后都集中到让员工得到“升官”、“发财”的机会，让客户、合作伙伴得到收获。

像组织架构，我们成立了发改委——发展改革委员会、监委会。15 个人组成发改总委，有主任、副主任、秘书长、财务、纪律等委员，下设发改分委以及分委下面的中队、小组，都有完整的机构。工作从基层递升，引导员工“对赌”——由基层员工发起的目标任务，通过团队权衡申报，通过发改总委与老板对赌，明确提出“胜”与“败”的量化“奖罚”，以完成目标任务为衡量基准的“对赌”，公开透明，极大地激发了员工主动发现问题、参与解决问题、提增市场意识的主观能动性，有效地推动工作的进展。

第五，坚持“三利五出”原则。

“三利”是利员工、利企业、利客户。“五出”是指“出境界、出智慧、出机制、出人才、出效益”。这个比较容易理解，就是老板搭平台，让员工激发（下转四版）

“全员生发智慧系统”系列报道

分享大会现场

思想决定行动，行动成就事业。

从8月份开始，晨龙锯床导入“全员生发智慧系统”，进行一场思想、思维的大变革，把公司打造成为“成就大家，实现梦想”的平台。8月10日—22日，首批员工90人分赴杭州培训学习，8月下旬，又在公司内部开展分享学习心得活动，在全公司范围内掀起了学习热潮。为配合全员生发智慧系统的宣传贯彻，本报特辟二、三通版，专题报道相关学习情况，以飨读者。

本版摄影 晨翔

导师指导

分组交流

进场创意

分组协会

豪情壮志

发表意见

激情主持

同台PK

欢迎发表意见

自主表决

表达感恩

真诚感动

员工学习心得

不怕出丑，才会有胆量、勇气和自信。一个人的力量、智慧是有限的，要用众人的力量和智慧去化解问题和做事。 **——梅锋阳**

感恩是生活中的大智慧。学会感恩，为自己已有的而感恩，感谢生活给你的赠予。这样你才会有一个积极的人生观和健康的心态。我们要常怀感恩之心，感谢父母的养育之恩；感谢公司的培养之恩；感谢客户对我们的支持和帮助之恩。 **——项 辉**

通过这次学习，我真正放下和释放了自己，把自己所有的情绪都发泄了出来，放下了过往的怨与恨，抽空所有的情绪，让自己以高涨的热情投入到工作和生活中去，让自己和公司和同事融为一体，让自己更加轻松高效地工作。 **——卢小文**

我感触最深的是不要放过任何可以真实表达自己想法和情感的机会，真实感受说出的话没有对错，我们所追求的是表达当下自己最强烈的真实想法，真实的自己是最有力量的自己。交给是当下的全力以赴，交给什么，就拥有什么。交给多少，就拥有多少。不要担心什么，让我们尽情释放。 **——章小妮**

放下过去，放下虚假，回归一个真实、简单、自然、快乐的我；交给不是高喊口号，交给是发自内心的具体行为行动，把所有情感转化为工作和生活上的动力。 **——朱会新**

我有一颗炽热的心，伴随着大家在“晨龙锯床，共创辉煌”的大道上共同前行。 **——李天德**

市场只有第一，也只认可第一，没有完美的个人，只有完美的团队。通过这次学习我感到只有放下过去，放下那些虚荣才能得到新生。只有全身心地交给平台、交给公司、交给团队，才能形成合力，才能赢得整个市场。 **——吕国周**

全员生发智慧系统让我受益匪浅。记住该记住的，忘记该忘记的，改变能改变的，接受不能改变的，洒脱人生，心无挂碍，你便会觉得生活是如此美好。 **——麻冬爱**

我体验到了“拜”的力量，一拜父母，感谢她们的养育之恩，无私付出；二拜公司，感谢他们提供平台，让你发展；三拜同事，感谢她们助我成长。拜是一种仪式，不是一个形式，拜背后的核心就是交给。 **——应红磊**

感恩之心一路随行，感恩赴杭的五十九名同学，短暂的相聚与合作，让我更深刻地体会到团队的重要；感恩我一直奉献的晨龙锯床，因为有这个平台，有这个机遇，才让我有了一次明悟的机会，把心放下，全新归来。 **——吕静飞**

学会倾听抱怨。我是从基层中来，了解可以在基层工作上改变一些行为方式，来达到降本增利的目的。在日常工作中要多倾听员工的抱怨，了解问题所在，帮助其解决问题，那么工作效率自然就有所提高。 **——朱伟东**

董事长亲笔签奖

董事长为获胜者颁奖

冠军团队合影

全员拜谢感恩公司

与时俱进 创新思维

周海燕

创新是无时不在的，有时思维的小小改变，就可以带来巨大的创新成果。今年厦门之旅的指挥系统，就极富创新精神。

去厦门前，负责厦门旅游组织工作的行政副总吕振飞的心情，也如这火一般的天气，着急夹杂着彷徨。那些天，他总是在琢磨着怎样才能指挥好晨龙这个720多人的庞大旅游团队？

吕副总告诉记者，每次晨龙搞大型活动，信息传递用什么工具都是一件头痛的事。管理720多人、13辆大巴的旅游团队，不仅要保证大家的安全，还要及时了解每个车的进程与需求，保持通讯畅通。如果与每个车的车长都打电话沟通，虽然能与同事随时保持联系。但打一遍得多长时间，重复工作不说，时间上很难保证及时。比如在旅途中计划有变，这时候就需要总指挥给一个个车长打电话通知，等通知到最后一个车长的时候，时间已经过了十几分钟。用对讲机的话，通讯距离最大只有2公里左右，13辆车的话，从第一辆与最后一辆的距离，最少有30公里，在信息发射与接收上又是一个难题，不仅需要一个点来传输，距离远了还接收不到信息，会贻误事情。

鉴于以往的活动经验，这次厦门游，总经理丁泽强建议用微信来替代以往的沟通工具。刚开始，由于有部分人员从未接触过此类软件，多少有点担心它在途中的作用。就在出发前的那天早上，丁总又提出了使用微信，并且当即组织各车的车长学习，现场指导大家使用微信，很快地用微信把大家拉到了一个临时的工作群里。

“事实证明，这次选用微信作为路途的沟通工具是明智的，在活动中需要向团队成员发出指令，时间和空间消耗非常大，手机移动端的特点是随时随地，可有效地减少决策的时间与空间成本。遇到对通知与旅途注意事项不清楚的，可以直接在微信群里问。”吕副总回忆说，在以往活动中，也有车长遇到了各种问题，一旦找不到负责人了解变动信息，就会影响整个活动的进展。而有了微信群，各车发生的问题在群里一目了然，遇到难处理的事，其他同事也能给他建议、帮忙。

随着信息技术的发展和生活工作节奏的不断加快，移动办公的高管越来越多，吕副总认为，微信具有及时性、便捷性以及文字、图片、视频传输的多媒体属性，其辅助公司管理的“内向型”价值也不可低估，合理利用微信群，能够有效地提升组织效率。

记者从多方面了解到，晨龙锯床作为行业的领军者，在销售管理中，与驻外各办事处和机修人员的沟通上，常常就是通过微信及微信群这个平台传输各类信息。如驻外办事处人员需要了解公司新产品的性能及市场反馈信息或遇到问题时，在群里面，公司的工作人员及有成交过此类产品的业务员，便能够更详细的看图解答。有对某客户的性格描述、抱怨，定单拿不下来，别的业务员也可以为其出招。对于售后服务而言，任何一件顾客投诉事件都不是孤立的，它背后牵扯到运营和管理的深层问题。如果对每一件顾客投诉不进行深究，草率处理，最终导致消费者对公司满意度的降低，直接影响公司未来的生存和发展。

在微信开通以前，公司一般要求售后部门每出差一次，就必须将客户的投诉情况填写上报。但这样做的问题在于，反馈不够及时，等部门经理发现问题所在，已经时过境迁，很难及时做出相应指示。微信的出现，解决了这个难题，同时也让更多的客户对公司的满意度有一个大提升。

在吕副总看来，一个管理工具，若是把大家的时间变得越来越零碎，无法集中精力做事情，一定不是个好工具。而微信群则具有平台型、大家参与的特点，因此可以减少指令传递的“漏斗”出现。以后的工作中，也希望更多的人能够更好地运用这个平台，解决部门之间、上下级之间的协作难题。

只有与时俱进，才能跟上时代的步伐。晨龙锯床这么多年来能够保持在行业中的领先地位，与时俱进是一个重要的原因。不因循守旧，开拓思维，创新就在身边。

图片新闻

晨龙代表队进场 周海燕/摄

本报讯（记者 周海燕）8月2日—8日，为期六天的“壶镇镇‘育城杯’首届全民运动会”取得了圆满成功，浙江晨龙锯床股份有限公司作为企业组的代表之一，在此次运动会上分别取得了团体赛拔河第一、单人赛象棋第一的好成绩。

车间有感

陈锋

早上进入车间，机器轰隆隆响了起来，久闻这种声音，让我感觉到内心的踏实！凭心而讲，当代社会的浮躁，已经让我们没有更多的心情静下心来做件事，只有走入车间，只有拿起钢件，当看到飞溅的弱花在眼前象流星似地飘过时，心中瞬间的感觉就是如此的安静。看到那成批摆放的半成品、听到那轰轰作响的起吊机，再瞧瞧那全神贯注工作的员工表情，这一切显得是那么的和谐，什么最美也许答案就不言而喻了。

置身于车间和厂区，感受到财富的创造，感觉到内心那份久违的安祥，好久没有这样的感觉了；曾几何时，感觉车间的嘈杂、刺耳的机器轰鸣声和吵闹的敲打声。可是，当这些声音戛然而止的时候，却感觉如此的空虚和失落；

是的，有些时候想静，但那是在大自然中，那样的静是一种美的享受；而在车间，在厂区，这样和谐的音符何尝不是一种美的象征呢？其实想想，外界所存在的一切均有其合理性，凡夫俗子的我们其实更多的是一种适应，而不是简单地去改变，唯一要改变的只是我们如何去适应的态度！

生发智慧 成就大家 实现梦想

（上接一版）智慧，把自己当成老板，在机制的保障下，做出业绩，成就大家。

第六，企业的未来。

如果将企业比作卫星的一个发射平台，那么，“晨龙梦”就是卫星，全员生发智慧系统就是火箭，通过点火、引爆、发射等一系列动作过程，将火箭发射出去，将卫星送上太空，让我们一起实现“晨龙梦”。

全员生发智慧系统推行计划

记者：通过一段时间的学习培训，大家的思想方式和行动力得到了有效的改变，全员生发智慧系统到底有什么魅力能如此吸引大家呢？

丁总：全员生发智慧系统能有吸引力，概括起来就是“有关系、有意思（或有意义）、有意愿”九个字。学习的过程只是一种组织形式的学习，真正应用到实际工作之后，大家感受到了当家作主的感觉，发现这个工作那个工作都与自己有关系，就增加了责任感和使命感，并享受到了工作过程中的乐趣，领悟到工作的意义和目的，就会产生意愿，从而使人人都感受到这种思维意识系统带来的魅力。

记者：全员生发智慧系统的导入，是晨龙经营管理的一次革命，是对晨龙人思想的一次大洗礼，宣贯推行是怎么部署的呢？

丁总：一个鸡蛋，如果从外部打破，仅是一顿美餐而已；如果从内部自行突破，预示着一个生命的诞生；由此可见，个体的自我释放，自我突破，是多么的重要。人生的过程，是一个不断为自己加裹外壳保护的过程。其实，每个人天生都是快乐、简单的，没有过多的束缚，只是思想观念的压制，才让世俗把自己一层层地包裹起来，从而慢慢失去了天性。现阶段，我们就是要先从内部着手，让每位员工都能打破尘封已久的天性，去掉包裹的外壳，突破自我，体现自我的天性，“天生我材必有用”，让自己的思维活起来，激情爆出来。

生发智慧系统导入和实施，是一个长期的过程，我们会按计划一步步实施，这个不是形式，而是一种真正改变晨龙人的思想观念、思维方式、行动方向的手段，是一次让晨龙脱胎换骨的改变。通过一定时期的努力，使晨龙锯床拥有新的活力，进入新的境界，创造新的辉煌。

本报主编：晨翔 副主编：天戈 责任编辑：胡保华 地址：浙江缙云壶镇华强路1号 丽水日报印刷厂承印 发行部：0578—3161422 http://www.chenlong.com