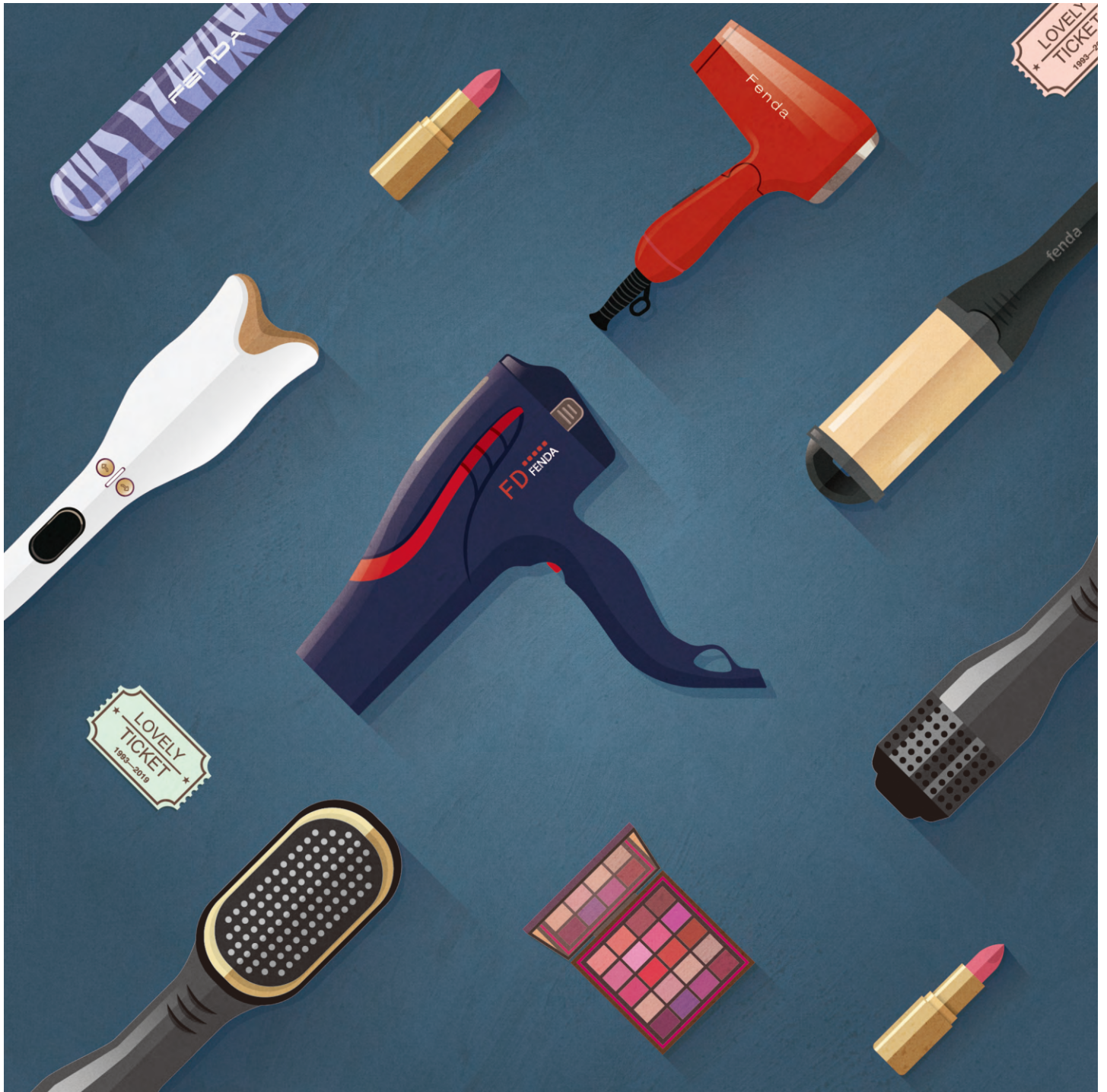


奋达缘

2019年
第3季内刊

尊重、诚信、创新，成就客户、成就企业、成就员工
Respect, integrity and innovation are the key elements to satisfy customers,
to accomplish businesses and to fulfill employees.

奋达科技2018年报：经营情况向好 成长空间仍在
奋达科技发力智能锁市场，公司智能家族再添新成员
美发科技 享誉全球



小度智能音箱大金刚

百度旗下人工智能助手

一个人的金属乐队 一家人的大指挥家



炫酷金属外观

外壳采用冷轧碳钢板材质

万能红外遥控

10米*, 完美遥控「老家电」

人工智能语音对话

开启智能生活新篇章

钢炮立体音质

音质饱满更全面

炫彩智能灯带

全新设计的动感灯带

语音通话、语音留言

这里有关于家的信息留言

海量优质资源

优质内容, 想听就听

问不倒的百科达人

贴心生活助手

深圳市奋达科技股份有限公司

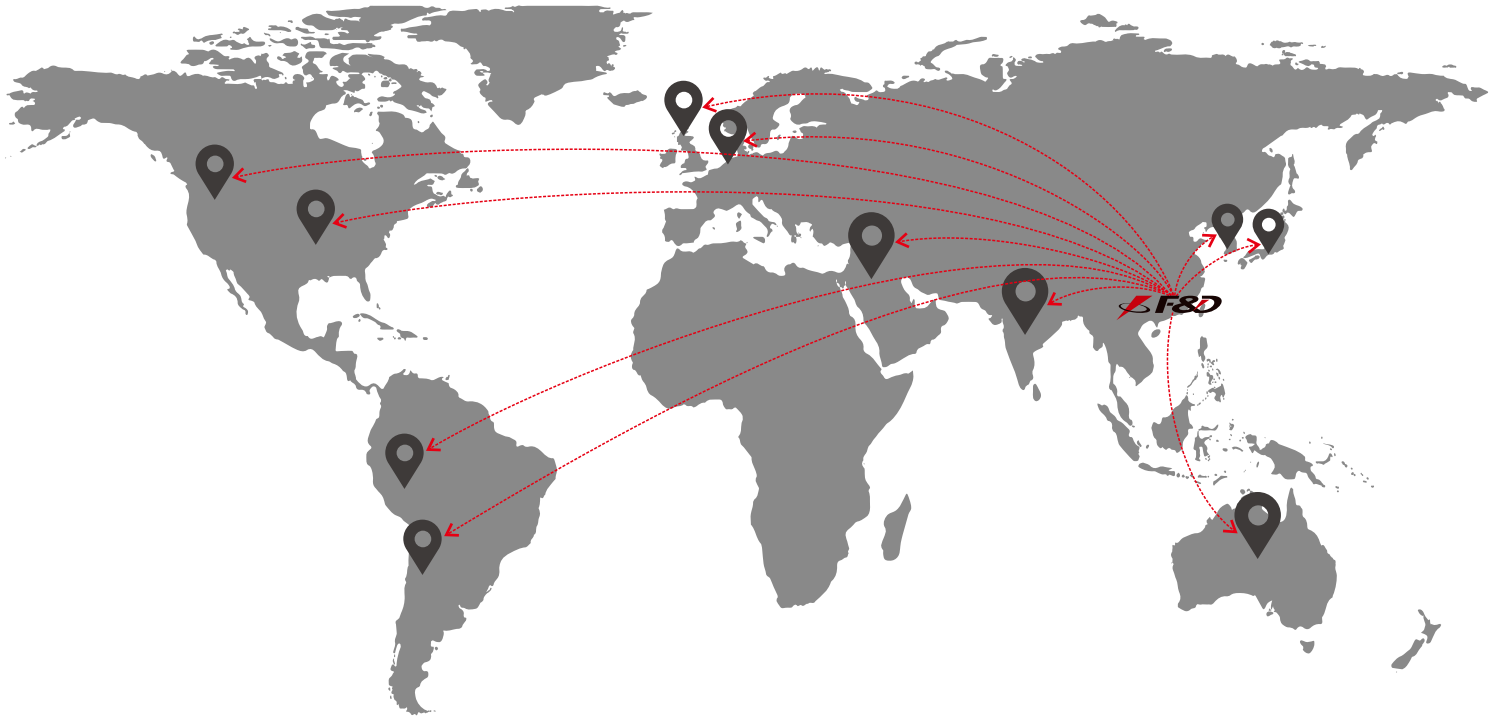
地址: 广东省深圳市宝安区石岩洲石路奋达科技园

服务电话: 2735 3888

(86)0755 邮政编码: 518108

服务传真: 2748 6663

(86)0755 www.fenda.com



2005年，奋达科技引进全新业务——高端美发健康电器，将目标市场瞄准海外。经过十多年的发展，奋达电器已成为行业自营性出口销量第一，主要的客户和销售区域遍布全球，主要有北美、欧洲、南美、中东、日本等地区和国家。奋达美发电器技术团队涉及直发器、卷发器、风筒、洁面仪、推剪、风梳等健康美发产品的ID设计、结构、电子软/硬件、风筒发热架设计、表面处理研究等。该团队全新产品年开发量超过80款，改良产品年开发量超过110款。奋达电器的产品以自主创新为主，研发方向主要以高端、专业沙龙健康电器为主，现不断向家用美发电器延伸。同时，加入智能基因，把产品做精做深，将进一步开创发展新局面。🚀



《奋达缘》编辑部

总 编 / 肖 奋

顾 问 / 肖 勇 肖 晓 谢玉平 郭雪松

主 编 / 陈梓立

编 辑 / 杨伟丽 伍轩逸

美 编 / 张河伟 潘加仕

通讯员 / 吴细凤 夏泽华 朱晓晖 孙震洲

刘 丹 陈智敏 颜 霞 刘倩霞

曾游冬 黄芸秋 张钦清 高 六

鲍陈飞 邓兴秀

邮 编 / 518108

电 话 / +86-755-2735 3888

传 真 / +86-755-2748 6663

公司网址 / <http://www.fenda.com>

微信公众号 / 奋达科技

投稿邮箱 / fdy@fenda.com

编辑部地址 / 深圳市宝安区石岩洲石路奋达科技园

免责声明

本刊为公司内部刊物，仅供个人学习、研究和欣赏。整体版权属《奋达缘》编辑部所有。本刊作品欢迎转载，但须注明选自本刊，未经许可，不得以任何方式改编、转载、出版本刊作品。



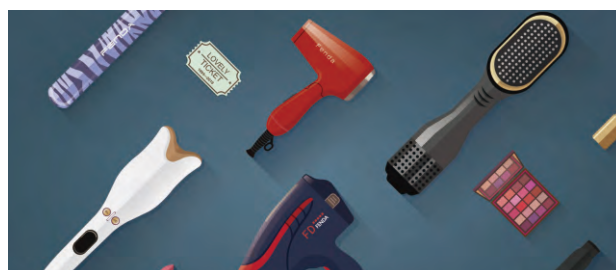
奋达科技2018年报：经营情况向好 成长空间仍在

奋达科技目前的电声、健康电器、移动智能终端金属件三大业务板块中，除移动智能终端金属件业务销售额略有下滑外，公司的电声和健康电器两个业务板块依然保持着较为强劲的增长势头。



奋达科技发力智能锁市场，公司智能家族再添新成员

近期，奋达科技(002681.SZ)强势进军智能锁领域。公司全资子公司奋达电声与国内领先的智能锁厂商“罗曼斯科技”有限公司共同设立了深圳市罗曼斯智能家居有限公司，新设公司由奋达科技控股，专门从事高端智能锁的设计、研发、生产和服务。



美发科技 享誉全球

这里是奋达电器，直发器，卷发器，风筒，洁面仪，风梳.....不管是专业美发沙龙还是家居日用，我们的产品专业又全面。这里是奋达电器，高效率，高产能，低成本，生产精益求精，打造高品质。

CONTENTS

奋达资讯 FENDA Information	<ul style="list-style-type: none"> 01 / 奋达科技2018年报：经营情况向好 成长空间仍在 03 / 奋达科技董事、副总裁、董事会秘书谢玉平女士连续四届蝉联上市公司“百佳董秘” 04 / 奋达科技发力智能锁市场，公司智能家族再添新成员 05 / 智能穿戴行业热度再次燃起 奋达科技迎来发展新机遇 06 / 价值创造 开放合作 —— 奋达科技2019年供应商大会圆满成功 07 / 以客户为中心 为客户创造价值 —— 奋达科技召开2019年第一次干部大会 08 / 传统产业谋转型 绿色智造焕新颜 —— 记奋达科技绿色园区改造升级转型路 10 / 暖心扶贫 爱心支教 —— 奋达科技携手中行宝安支行助力扶贫事业 11 / 激情燃烧 奋斗不息 —— 奋达科技第五届运动会圆满落幕 13 / 10天·13城·27家 —— 4月国内品牌市场地推第二波 13 / 奋达科技捐树添绿 共建美好家园
奋达电器 Hair Care	<ul style="list-style-type: none"> 14 / 美发科技 享誉全球 23 / 美发电器之路 28 / 部门寄语
奋达之星 The Stars Of Fenda	<ul style="list-style-type: none"> 29 / 从小我到大我 面面俱到 —— 我们的优秀同事袁栋
知行合一 Unity Of Knowledge And Action	<ul style="list-style-type: none"> 32 / 致良知是一种伟大的力量 —— 学习致良知的的心路历程 34 / 一次让人受益匪浅的学习之旅 35 / 心之所向 知行合一
阅享新知 Food For Thoughts	<ul style="list-style-type: none"> 37 / 你不自救，上帝也救不了你 39 / 好书分享
心灵家园 The Spiritual Home	<ul style="list-style-type: none"> 41 / 色彩斑斓的世界里刮起性冷淡风 43 / 我的潜水梦 46 / 包里有什么 48 / 重拾乒乓球 49 / 仪式感，才是幸福家庭的标配
诗歌佳作 Poetic Works	<ul style="list-style-type: none"> 50 / 诗歌佳作
光影世界 Photography	<ul style="list-style-type: none"> 52 / 光影世界
奋达宝贝 FENDA Baby	<ul style="list-style-type: none"> 54 / 奋达宝贝

————— 征稿启事 —————

《奋达缘》自创刊以来，备受关注和广受好评，它不仅是公司企业文化的载体，更是公司一路走来的见证者，公司的每一次成长、每一份收获都可以在《奋达缘》上找到。故事还在继续，你我共同演绎，让我们用最简单的方式让真情流淌于笔端。为了更好地提高内刊质量和水平，《奋达缘》向全体奋达人诚征稿件，要求文章原创，有思想，内容积极健康，符合内刊栏目定位要求。

投稿邮箱：fdy@fenda.com

座机：8936

稿件一经采用，稿费从优！

《奋达缘》编辑部

奋达科技2018年报： 经营情况向好 成长空间仍在

受对欧朋达计提商誉等非经常性因素影响，中小板上市公司奋达科技于2018年出现了上市6年以来的首次亏损，此前，公司已连续5年保持营收和利润持续增长。尽管如此，奋达科技2018年年报中依然展现了诸多积极因素，这些因素不仅表明奋达科技的主业依然具有很强的盈利能力，而且存在很大的后续增长空间。

核心业务板块表现依然强劲，经营活动现金流量同比增长67.48%

奋达科技目前的电声、健康电器、移动智能终端金属件三大业务板块中，除移动智能终端金属件业务销售额略有下滑外，公司的电声和健康电器两个业务板块依然保持着较为强劲的增长势头。

其中，电声产品2018年实现销售收入10.80亿元，同比增长30.46%，健康电器2018年实现销售收入6.3亿元，较上年同期增长13.19%，两大业务板块的销售额均创下公司有史以来的历史新高。

从销量来看，奋达科技的核心业务板块则表现出了更加强势的销售增长势头。电声产品2018年销售926.6万套，同比增长63.48%；健康电器2018年年销售990.65万套，较上年同期增长27.35%；移动智能终端金属件2018年的销售量为115,653万套，同比增长68.80%。

各大业务板块销售量的同比大幅增长，表明奋达科技在相关细分行业中的市场地位不仅没有降低，而且还得到了进一步提升。

从客户方面看，奋达科技2018年依然保持了良好的客户结构，主要客户包括华为、阿里、苹果、飞利浦、VIVO、Sony、大疆、小米、Farouk

System、Sally Beauty、HOT等国内外知名企业，良好的客户基础为公司的业绩稳定及增长提供了坚实的基础。

奋达科技主营业务的良好表现还体现在公司快速增长的经营活动现金流量净额。依据财报，公司2018年实现的经营活动产生的现金流量净额为5.87亿元，同比大幅增长67.48%。

相比利润指标，经营活动现金流量指标某种意义上更能真实体现上市公司经营健康状况和自我造血能力，奋达科技经营活动现金流量净额同比大增，表明公司业务发展比净利润反映的更加健康。

人工智能音箱打开公司未来成长空间

奋达科技在年报中表示，公司电声板块业绩的良好表现主要受益于语音交互和人工智能语音音箱快速增长。

人工智能音箱作为公认的新一代智能家居入口及人机交互方式，吸引了亚马逊、谷歌、阿里、苹果、百度、京东、小米等众多科技巨头纷纷涌入，巨头的涌入带动了人工智能音箱市场的爆炸式增长。统计数据显示，全球智能音箱市场2017年、2018年的出货量分别为3200万台和8620万台，同比增幅分别达到300%和170%。

市场调研公司Canalys预测，到2019年底，全球智能音箱安装量有可能达到2.079亿台，到2021年，全球智能音箱安装量将超过平板电脑，到2023年，智能音箱安装量有望达到6亿台左右。

目前，中国已成为继美国之后的第二大人工智能音箱市场，并且孕育出了数家销量世界排名靠前的人工智能音箱品牌厂商。其中，阿里巴巴智能音



箱整体出货量约280万台，同比增长30%，市场占有率为7.3%，继续保持在全球第3、中国第1的位置；百度智能音箱整体出货量约220万台，同比增长19%，市场占有率为5.7%，市场排名位列全球第4、中国第2；小米智能音箱2018年出货量180万台，市场占有率为4.6%，位列全球第5、中国第3。

相比美国26%的智能音箱普及率，中国智能音箱的普及率还非常低，但也预示着巨大的市场成长空间。根据eMarketer《2019年智能音箱市场趋势观察》的预测，2019年中国将拥有8550万智能音箱用户，超过美国7420万的用户数量，但也仅有10%的普及率，因此未来中国智能音箱领域还有极大的发展空间。

奋达科技作为电声领域掌握核心技术的老牌企业，近几年开始深耕智能音箱市场，凭借自身在电声领域20多年的技术和品质积累，已成为“天猫精

灵”、“京东叮咚”、“Best Buy”等主流智能音箱品牌的重要ODM供货商，华为也现身公司电声板块的客户名单。

由于布局较早且竞争优势突出，预计奋达科技将成为智能音箱市场增长的主要受益者之一。人工智能音箱市场巨大的增长潜力也进一步打开了奋达科技的未来成长空间。🔴

来源：东方财富网

奋达科技董事、副总裁、董事会秘书谢玉平女士连续四届蝉联上市公司“百佳董秘”



▲ 奋达科技董事、副总裁、董事会秘书 谢玉平

由约调研平台主办的第四届A股上市公司“百佳董秘”评选结果日前正式揭晓，奋达科技董事、副总裁、董事会秘书谢玉平女士荣获第四届A股上市公司“百佳董秘”称号，这也是谢玉平女士连续四届蝉联上市公司“百佳董秘”。

据悉，谢玉平女士大学毕业后入职奋达科技，先后在奋达科技从事了技术、管理等多种职位，对公司的实际情况和发展战略有着清晰的认识和深刻的理解。谢玉平女士曾多次获得新财富“金牌董秘”、“中国中小板上市公司优秀董秘”、“中国上市公

司信息披露杰出董秘”及“中国卓越IR最佳领袖奖”等荣誉。

谢玉平女士自2010年担任奋达科技副总裁兼董事会秘书以来，她一直致力于提高公司规范运作水平、完善治理结构、提升信息披露质量等工作，得到了监管机构和资本市场的高度认可。

奋达科技在资本市场先后获得“中国最受投资者尊重的上市公司”、“中国中小板上市公司投资者关系最佳董事会”、“中国中小板上市公司十佳管理团队”、“中国中小板上市公司价值五十强”、“中国中小板上市公司成长性十强”、“中国上市公司市值管理绩效百佳”等诸多荣誉。

第四届“百佳董秘”评选颁奖典礼暨机构投资者交流会于6月21日在上海陆家嘴举办，共81家上市公司、300余家投资机构共聚一堂。



图 / 张河伟 摄

“百佳董秘”评选是国内首个由机构投资者、卖方分析师和上市公司高管实名投票的董秘评选活动，由约调研平台近4万多名实名认证机构投资者、卖方分析师和上市公司高管投票产生。👉

来源：约调研

奋达科技发力智能锁市场 公司智能家族再添新成员

随着万物互联时代的到来以及智能家居产业的发展，智能锁行业已经成为新的风口。根据《2018中国智能锁消费白皮书》公布的数据，目前中国智能锁渗透率仍在10%以内，未来中国有90%左右的用户对锁具有更新换代的需求。

据全国制锁行业信息中心预测，未来5到10年内，我国智能门锁的总需求量将超过3000万套，总产值将突破千亿元大关；二是智能锁有望成为重要的智能家居入口，可与报警器、监控、门禁等安防产品相结合，共享数据，形成较为立体、实时的安防体系。

近期，奋达科技(002681.SZ)强势进军智能锁领域。公司全资子公司奋达电声与国内领先的智能锁厂商“罗曼斯科技”有限公司共同设立了深圳市罗曼斯智能家居有限公司，新设公司由奋达科技控股，专门从事高端智能锁的设计、研发、生产和服务；同时，罗漫斯还将凭借自身制造链和供应链方面的优势助力智能家居、安防等行业的企业构建智能家居生态链以及物联网系统。

据了解，罗漫斯成立后将承接“罗曼斯科技”在智能锁领域的核心技术和自主品牌。“罗曼斯科技”拥有智能锁发明专利32项，实用新型58项，外观专利100余项，是智能门锁行业第一家拥有全自动能力的企业。罗漫斯将继续升级和壮大“罗曼斯”自主品牌，并通过ODM方式承接其他智能锁品牌的研发、设计和加工业务，公司目前的ODM客户包括TCL，以及传统门锁龙头企业王力集团、步阳集团等。

分析认为，奋达科技布局智能锁具有天然优势。一方面，奋达科技在人工智能技术领域有着丰厚积累，依托强大的人工智能基因，公司近两年在智能音箱、智能穿戴业务领域得到迅速发展，成为阿里、京东、华为等巨头的主要供应商。奋达科技完全可以把公司在人工智能领域的技术优势应用到



智能锁产品，驱动公司智能锁业务快速发展；另一方面，奋达科技子公司强大的金属精密加工能力，也与智能锁产品具有较好的协同性。

对奋达科技来说，智能锁并非孤立的业务，而是公司智能战略和智能产品生态的重要延伸。奋达科技此前大力发展的智能音箱和智能穿戴产品都是人工智能时代的重要流量入口，公司此次发力智能锁，意味着奋达科技继智能穿戴、智能音箱之后，又占领了一个重要的人工智能流量入口。🔥

来源：网易新闻

智能穿戴行业热度再次燃起 奋达科技迎来发展新机遇



在沉寂了数年之后，智能穿戴的市场热度再次燃起。市场研究机构IDC5月30日发布的全球可穿戴设备追踪数据显示，2019年一季度全球可穿戴设备出货量为4960万，同比增长55.2%，其中耳戴式可穿戴设备增长最快，同比增长高达135.1%。IDC移动设备跟踪研究经理Jitesh Ubrani解释到，耳机插口的消除和家庭智能助手的使用是推动耳戴式可穿戴设备增长的因素，由于主要平台和设备制造商正将耳机作为吸引消费者进入可穿戴设备生态系统的入口，展望未来，耳戴式可穿戴设备将成为一个越来越重要的类别。

从各大品牌的市场表现看，苹果依然是全球销量最大的智能穿戴品牌，今年一季度出货量为1280万件，同比增长49.5%，市场占有率达到25.8%。紧随其后的是小米和华为两大中国品牌，其中小米今年一季度可穿戴设备出货量达660万，以13.3%的市占率排名第二；华为出货量500万台，市场占有率10%。但从销售增速方面看，小米、华为两大中国品牌则远超过苹果，其中小米今年一季度同比增长68.2%，华为今年一季度同比猛增282.2%，增速是苹果的5.7倍。

如果单从腕部可穿戴设备的出货量看，苹果则并不是全球最大的腕部设备供应商，中国品牌小米已经跃居第一位。IDC数据显示，2019年一季度，小米腕部设备出货量为530万，占有10.7%市场份额，超过苹果的460万件成为全球腕部设备销量冠军。另外，华为、Fitbit 和三星的腕部设备出货量分别是390万、290万和200万。

在智能穿戴品牌商销量爆发增长的情况下，国内的ODM厂商也在今年一季度迎来了出货量高峰。A股上市公司奋达科技(002681)(002681.SZ)近日在互动易回答投资者提问时表示，公司2019年一季度智能穿戴产品出货量同比大幅增长。

奋达科技作为国内领先的智能产品解决方案提供商，在智能音箱、智能穿戴、智能门锁等智能家居流量入口产品领域都具备较强竞争优势。在智能穿戴领域，奋达科技早在2010年就开始布局，是国内少数在硬件设计、软件开发、精密制造、云平台和数据服务等方面都具备显著技术优势的企业之一。截至目前，包括华为、中兴、飞利浦、迪卡依等在内的全球知名品牌厂商都是奋达科技智能穿戴业务客户，依据奋达科技披露的数据，公司2018年对华为的销售额达2亿元。值得一提的是，奋达科技生产的Health Watch智能穿戴产品还通过了美国FDA认证，标志着奋达科技研发、生产的智能穿戴产品已达到医疗级，其对心率、血压等指标测量已经达到了非常精准的程度。

有业内人士认为，健康、运动、移动支付三大需求场景将推动智能穿戴市场持续上行，另外，随着全球5G浪潮来临，通信数据传输速度的提升将明显改善智能穿戴产品的使用体验，这将进一步刺激智能穿戴需求释放。无论是华为、苹果这样的智能穿戴品牌厂商还是奋达科技这样的ODM厂商，都正在迎来绝佳的发展机遇。🔴

来源：中金在线

价值创造 开放合作

——奋达科技2019年供应商大会圆满成功



图 / 张河伟 摄

本刊讯（通讯员 伍轩逸）5月28日，价值创造·开放合作——奋达科技音频事业部核心供应商大会如期召开。本次大会共有73家优选供应商，近200位供应商伙伴参加。会议在奋达科技办公楼四楼举行，奋达科技董事长肖奋先生，执行总裁肖勇先生，音频事业部总经理夏泽华先生等公司领导及员工出席本次大会。

奋达科技董事长肖奋先生致开幕词，肖董首先对各位嘉宾及供应商代表的到来表示热烈欢迎。会上，肖董认真分析了目前的国内外形势，他表示，虽然世界经济不确定因素仍然很多，但目前中国经济发展所取得的成就全世界有目共睹，作为企业家要对自己和国家有信心。

同时，肖董向供应商朋友详细介绍了奋达科技目前的发展情况和未来的发展方向，他强调，回归初心，做好产品，为客户创造价值是公司永远的使命。最后，肖董表示，希望奋达科技与供应商伙伴在未来的合作中本着诚信、互利的原则，以质量为重，立足长远，创造价值，开放合作，共赢未来。

奋达科技音频事业部总经理夏泽华先生，集团

采购总监吕鑫先生等公司领导围绕“价值创造·开放合作”作了主题演讲。

夏泽华先生宣读供应商获奖名单，本次共颁发优秀供应商6家，质量贡献奖2家，优秀方案商2家，优选供应商代表6家。

大会最后，奋达科技执行总裁肖勇先生致闭幕词。他表示，当前的市场环境需要企业之间强强联合，协同作战，做到知心知底，才能有更长远的发展。希望广大供应商伙伴坚守诚信，廉洁自律，保证质量，追求零缺陷，科学降低各项成本，提升自身的核心竞争力，从而实现共赢。

奋达科技2019年供应商大会成功召开，展示了奋达科技的实力和发展前景，进一步加强了奋达科技与供应商伙伴之间的了解和信任。未来，奋达科技将进一步优化资源供应链，整合资源，实现与供应商伙伴的双赢，开放合作，创造价值！🔥

以客户为中心 为客户创造价值

—— 奋达科技召开2019年第一次干部大会

本刊讯（通讯员 杨伟丽）4月26日，奋达科技董事长肖奋先生组织召开2019年奋达科技第一次干部大会，奋达集团各子公司、中心、部门的副经理、副高工级以上管理人员近百人参加会议。会议在办公楼二楼培训室召开，由奋达科技董事、副总裁、董事会秘书谢玉平女士主持。

成立资源采购中心 发布公司接待流程

奋达科技集团资材总监汇报了公司成立采购中心的设想，并根据奋达科技的实际情况对公司未来的采购模式提出规划和部署，旨在全面推动供应链管理水。

奋达科技副总裁肖晓先生强调了企业做好接待工作的重要性，作为一名奋达人要树立“每一个人的言行都代表奋达企业形象”的思想意识。会议发布了奋达科技接待手册（草案）。

让执行力落地

执行总裁肖勇先生对全体奋达干部提出五点要求：创新、责任、担当、执行力、团结拼搏。其中，他强调了执行力的重要性，没有强有力的执行力，一切都是空谈。作为一名合格的奋达干部，在工作中要真抓实干，从一点一滴中让执行力落地。

以客户为中心 为客户创造价值

董事长肖奋先生对公司接下来的组织架构、责任分工、重点工作等作出部署安排。第一，肖董表

示，为便于供应链的管理，降低采购成本，同时提高采购部件的质量，公司决定成立采购中心，公司

各部门要全力支持资源采购中心，从而不断提升企业的竞争力。

第二，肖董强调，所有的企业都建立在为客户创造价值的基础上，为客户创造价值，才能为企业创造价值。我们必须要把客户装在心里，以实现客户价值为基础，不断为客户提供更好的产品和服务，企业的竞争力才能不断提升。

第三，为确保公司组织架构科学，肖董进一步明确各高管职责和分工。但分工不分家，奋达人永远是一家人。同时，为提升公司运营管理效率，及时洞察行业发展趋势，肖董要求各部门积极配合公司日常管理提供数据，及时准确出具相关报表数据，以便更好地支撑经营决策。

会上，肖董再次强调“三个坚持”，坚持贯彻“回归初心，品质享誉全球产品奋达造”的产品战略，坚持“致力于成为持续领先的消费电子产品垂直整合制造与服务的高科技企业”的发展战略，坚持科技创新和品牌建设。同时，全面推动薪酬绩效改革，全面推动信息化建设，全面推动文化软实力的提升。

同时，奋达科技将继续加大工业技术研究院（工研院）的建设，工研院的成立将作为今后公司业务增长及持续发展的动力源，同时工研院也将成为公司利润增长的关键和知识产权中心。🚫



图 / 潘加仕 摄

传统产业谋转型 绿色智造焕新颜

——记奋达科技绿色园区改造升级转型路

奋达科技园区在既有绿色产业链的基础上，进行产业升级，引用新的生产线，并基于工业生态化，逐步实施绿色设计、绿色生产、绿色包装、以及绿色销售、运输和使用等绿色供应链管理，充分实现园区绿色产业链的再次跃升，推进高水平绿色园区的建设，并对上下游企业起拉动和规范作用。

在三月底结束的深圳市绿色制造会议上，宝安区有4家企业被国家工信部认定为绿色制造工厂，认定数量位列全市各行政区第一。其中，位于石岩街道的奋达科技园成为深圳市第一家省级循环化改造试点园区。近日，记者来到该园区进行了实地走访，让我们一起来了解一下这个“绿巨人”。

坚持环保初心 赢在循环管理体系

2006年建设的奋达科技生态园，目前总占地面积17万平方米，包括生产加工区、技术研发区、生活区等功能区。园区按照“市、区、街道”三级政府关于全面推进循环经济的政策法规要求，并结合科技园秉承“绿色、环保、品牌”的规划主旨，建立了现代化系统性的生态型绿色工业区。园区内部配备有中水回用系统、太阳能热水系统、中央水蓄能空调系统、雨水回收系统等16项环保措施。同时，公司在实际运营中充分利用一切可能利用的条件进行节能减排，开展清洁生产和废弃物再利用项目，全面构建循环经济管理体系。一系列“绿色办厂”措施的高效实施，使得奋达科技园正以一个“绿色、生态、环保”的姿态走在了众多企业的前列。

令企业欣喜的是，园区坚持“绿色办厂”的理念和目前取得的成绩，得到了各级政府的充分肯定。



图 / 陈梓立 摄

目前，该企业已获评广东省“循环化改造试点园区”、广东省“清洁生产企业”、深圳市“鹏城减废先进企业”、宝安区“绿色示范企业”等荣誉称号。

细化环保项目 生产生活同级重要

在经过园区花丛时，记者从企业相关负责人那里了解到，园区按照国家环保政策，实施环保“三同时”制度，即建有一个污水处理站和一套中水回用系统，园区企业共用一个污水处理站及中水处理中心。该污水处理系统，其中50%达到广东省《水污染物排放限值》DB44/26-2001第二时段一级排放标准后，排入市政管网；其余50%经污水处理系统深度处理后，已达到《城市污水再生利用城市杂用水

水质》标准，主要用于绿化浇灌、冲厕、洗车、冲洗道路等。

奋达科技园紧跟深圳市打造海绵城市的发展步伐，充分利用自然资源，实施外源与内源相结合的开源节流措施。一方面充分利用园区内的生活污水处理厂、中水回用系统，另一方面内部建立了可同时蓄水3000立方米的雨水收集系统，收集的雨水通过过滤沉淀后用于园区的绿化与景观用水等，以达到水资源的优化配置，提高园区内水资源利用率。

记者还参观了企业水储能中央空调系统、固废处理设施、太阳能加空气源热泵集中供热水及太阳能灯，以及透水地面和人工湿地等园区的绿色循环项目。园区建造了总装机容量为1300冷吨的水蓄冷中央空调系统，该系统运用夜间用电“谷”期时进行工作制冷气，白天用电“峰”期时进行施放冷气。这样既缓解了白天与夜晚用电不均衡的社会用电压力，同时每年可为公司节约电费90多万元。园区全面采用无污染的太阳能与节能的空气源热泵结合的热水供应系统及太阳能灯照明系统，而且全部使用LED节能照明灯具。仅此照明系统一项，便可平均每年节约近百吨标准煤。



图 / 潘加仕 摄

记者在参观中了解到，奋达人最喜欢的地方，当属园区人工湿地，大约6000平方米的龟山公园。奋达科技董事长特别注重生态建设和慈善事业。目前，整个园区植物品种多达上百种，绿化面积达到了35%，将打造成园林式、景观式绿色园区。闻着悠悠青草香，记者也真实体会到了绿色园区带给员工那种“绿色心情”背后的乐观心态。

坚守创新驱动 不断完善绿色配套

谈到企业的发展，记者了解到，现在的奋达科技，通过在传统产业叠加新兴智能技术，并不断深入开发智能技术，正在飞速完成从“制造”到“智造”的转变。管理层已为奋达科技制定了全新的发展规划，就是“内生性增长+外延式扩张”两条腿走路。对内采用研发驱动，确保公司内生可持续增长；对外积极寻找优质标的，通过并购来扩大充实奋达智能产业生态链。从2013年至今，奋达科技已并购、投资多家公司，涉及金属外观件、传感器、终端产品等，涵盖了智能硬件产业链上下游各个环节。

奋达科技园区总体思路是结合二期建设和已有产业升级的需求，不断完善绿色基础配套设施，完善园区绿色产业链，遵循“改善能源结构、提高能源效率、优化产业结构和推动技术进步”的总体标准，以绿色发展的能力建设和管理创新体系为主线，立足空间布局、能源利用、资源利用、基础设施、绿色产业、生态环境以及运行管理等多个领域，提高园区信息化管理水平，构建全国产业集群园区绿色发展和创新的典型和模范。

奋达科技园区在既有绿色产业链的基础上，进行产业升级，引用新的生产线，并基于工业生态化，逐步实施绿色设计、绿色生产、绿色包装、以及绿色销售、运输和使用等绿色供应链管理，充分实现园区绿色产业链的再次跃升，推进高水平绿色园区的建成，并对上下游企业起拉动和规范作用。同时，园区拟引进垃圾综合一体化技术，即有机垃圾生化处理-无机垃圾无害化压缩处理-再生资源回收利用，实现垃圾“三合一”综合处置，从而实现垃圾处理源头上的“减量化、无害化、资源化”的目标，积极改善园区及周边区域的生态环境。🚀

来源：宝安日报

暖心扶贫 爱心支教

——奋达科技携手中行宝安支行助力扶贫事业

本刊讯（通讯员 杨伟丽）5月15日，奋达科技党支部联合中国银行深圳宝安支行党支部一起深入位于河源市山区的桂林村，开展“暖心扶贫，爱心支教”党建共建活动，共同将温暖送到困难村民手中，将爱心传递到孩子们心中。

签订“党建共建”协议

在桂林村委举行的座谈会上，奋达科技党支部和中行宝安支行党支部相互交流了党建工作开展情况及合作设想，并签订“党建共建”协议，共同拉开了双方“党建共建”的序幕。双方均表示，今后将一起开展有意义、有特色的“党建共建”活动，探讨党组织建设和发展的新课题，提升党组织、党员的素质和能力。

爱心捐赠

随后，一行人来到中行宝安支行精准帮扶对口地区——河源市桂林村桂林小学，与桂林小学校长进行简短会面，并听取桂林小学的教育资源、学生特点等情况介绍。参观完毕，“党建共建”参与人员向桂林村小学赠送学习文具和少儿书籍，用于小学图书馆的建设，并举行捐赠仪式。

爱心支教

爱心支教小分队的老师们根据桂林小学学生的特点，给他们送上了英语、音乐、体育、舞蹈、美术等丰富多彩的课程，深受桂林小学师生的欢迎与喜爱。下课后，每一位支教老师还收到了孩子们

精心制作的手工礼物，让支教老师们感动、暖心不已。

访贫问寒

其他人员组成一支“访贫问寒”小分队，走访慰问当地的困难群众和贫困户，与老乡们亲切交谈并询问家中的生产生活情况，为他们送去大米、生活用品以及慰问金，将党的温暖和关怀送到困难群众家里。

最后，“访贫问寒”小分队还走访了桂林村致富带头生态养鸡项目。

尽管这一次活动时间比较短，但大家的感受很深。“党建+扶贫”的深度融合，将实现强组

织、兴产业、富百姓的良性发展。桂林村依靠自身的生态优势，增强造血功能，推动绿色经济发展，让老百姓得到实惠。

一直以来，奋达科技秉承“做有良心、有社会责任感的阳光企业”核心理念，勇于承担社会责任，助力精准扶贫。从2016年起，奋达科技连续三年远赴广西、四川等地开展精准扶贫活动。截止2018年底，先后共有100余人通过精准扶贫活动，加入了奋达科技的大家庭，掌握工作技能，改善了家庭生活。

奋达科技党支部书记、监事会主席郭雪松同志，监事、行政总监黄汉龙同志，奋达科技桃花源工程师赵金峰同志等奋达科技党支部多名党员与中行宝安支行党支部书记、行长覃斌同志等一行18名党团员参加本次活动。👍



图 / 杨伟丽 摄



激情燃烧 奋斗不息

—— 奋达科技第五届运动会圆满落幕

本刊讯（通讯员 杨伟丽）春意盎然，阳光明媚，恰逢天公作美。4月23日，我运动·我健康·我快乐——奋达科技第五届运动会开幕式暨闭幕式如期举行。

本届运动会以“我运动，我健康，我快乐”为主题，这是一个“团结、健康、文明”的运动盛会，奋达科技推崇“更快、更高、更强”的体育竞赛理念，为了更好地突出“以人为本、为了每一个奋达人的健康快乐、全体奋达人的顽强拼搏和团结一致”的企业文化，本届运动会历经近2个月的策划、组织、实施，设置了比较丰富的个人和团体的比赛项目，共设20个比赛项目，其中团体项目6个，个人项目14个，包括了田赛、径赛、篮球、乒乓球、象棋、拔河、跳绳、趣味活动等，集趣味性、娱乐性、协作性和竞争性于一体，这是力与力的较量，也是心与心的交流。既是个人体育竞技水平的展示，又是对团队协作能力的检验，为全体奋达人提供尽可能

多的参与机会。本届运动会吸引了众多奋达运动能人和运动爱好者参加，共有738名运动员报名参加所有比赛项目的角逐。

运动会是全体奋达人的一件盛事，开年以来，奋达科技各子公司、事业部的业务一如既往地繁忙，在非常紧张的生产任务中，公司坚持今年一定要举办运动会。据悉，奋达科技于2009年举办首届运动会，一直以来，奋达科技非常重视公司企业文化建设，坚持举办运动会目的在于丰富员工文娱生活，提高员工身体素质，展示员工风貌，希望所有员工在运动中获得身体和精神上的正能量，同时增强企业团队的凝聚力和员工的归属感。

一日盛会，全体运动健儿们争先恐后，奋力拼搏，勇创佳绩，展现了全体奋达人不怕吃苦、奋发向上、勇于拼搏的精神。运动会虽已结束，但全体奋达人奋斗不息的精神永不散场，奋达科技的明天会更加美好！🏃





你一程，我一程，彼此的默契，才有冲向终点的荣耀！



冲向终点的那一刻，拥抱胜利！



趣味活动“嗨翻天”，现场欢乐多

图 / 编辑部 摄

胜利属于团队的每一个人
让我们继续保持下去！

运动会精彩瞬间

他们，运动场上别样的风景线



10天 · 13城 · 27家

—— 4月国内品牌市场地推第二波

本刊讯（通讯员 曾游冬）继3月市场地推后，奋达科技国内品牌业务人员再度深入市场，协助河北核心代理商开展区域内的市场地推工作。在为期10天的地推工作中，业务人员走遍13个城市，为河北核心代理商直接开发出27家经销商。

与3月不同，在4月市场地推活动中，“万柜计划”的手提展柜已到齐，产品画册、授权牌等物料均已完备，销售政策也同时落地，种种支持不仅为业务人员提供足够的“粮草”，也为核心代理商开拓市场做好充足的准备。

业务人员首站到达河北核心代理商所在地——石家庄，经过与核心代理商的短暂深入交流之后，便同代理商工作人员马不停蹄地下到河北各地市县，开展市场地推工作。业务人员通过提前搜集到的各地市县家电电子卖场信息，快速精准地找到潜在客户，并与其进行商务洽谈。

在洽谈中，卖场店主现场感受奋达音响的效果后，纷纷对奋达音响的品质表示肯定，并产生浓厚兴趣。

同时，业务人员向店主们详细介绍了奋达品牌以及合作模式，店主对奋达科技的实力也有了更深的了解。有27家商铺与奋达音响当场达成合作，并立马展陈奋达音响产品，成为奋达音响新晋经销商，业务人员也代表奋达品牌当场授予经销商授权牌，更有许多有合作意向的店主等待进一步接触。

在河北的第二波市场地推工作，市场开拓效果达到预期，与第一波共同为奋达音响市场的多点布局、全面开花的发展埋下燎原的“火种”。国内品牌还将持续进行分区域的市场地推工作，并积极扩充国内品牌业务人员队伍，坚持以老带新，促进员工快速成长，从而加快奋达音响在线下市场的点面结合，形成奋达音响在音箱市场稳健发展的合力。🔥

奋达科技捐树添绿 共建美好家园

本刊讯（通讯员 杨伟丽）4月30日，宝源社区共治家园委员会在白鹭湖公园开展植树活动，石岩街道办志愿者、宝源社区党员干部、热心企业代表等40余人参加此次活动。

奋达科技作为热心企业参加本次活动并捐赠一棵署名“深圳奋达科技股份有限公司”树木。活动现场，奋达科技执行总裁肖勇先生与大家拿起铁锹为捐赠的树木挖坑、培土、踩实。在蓝天白云下，“奋达科技”树木在春风中傲然挺立，为白鹭湖公园增添浓浓绿意。

奋达科技一直致力于环保公益，在企业不断发展的过程中始终坚持环保初心。

据悉，奋达科技园按照“市、区、街道”三级政府关于全面推进循环经济的政策法规要求，并结合科技园秉承“绿色、环保、品牌”的规划主旨，建立了现代化系统性的生态型绿色工业区。

同时，公司在实际运营中充分利用一切可能利用的条件进行节能减排，开展清洁生产和废弃物再利用项目，全面构建循环经济管理体系。在今年三月底结束的深圳市绿色制造会议上，奋达科技被国家工信部认定为绿色制造工厂，成为深圳市第一家省级循环化改造试点园区。

愿奋达科技明天更加美好，事业如参天大树，枝繁叶茂，茁壮成长！🌳

美发科技 享誉全球

这里是奋达电器，直发器，卷发器，风筒，洁面仪，风梳.....不管是专业美发沙龙还是家居日用，我们的产品专业又全面。

这里是奋达电器，高效率，高产能，低成本，生产精益求精，打造高品质。

这里是奋达电器，反求诸己，从内心上用功，让心灵更加纯粹。

.....

下期主角：音频事业部 敬请期待！





四大核心

(一) 生产优势：精生产

奋达电器致力于打造高效率，高生产能力，低成本精益生产车间。

1、高效率：电器生产车间目前配备有16条完整的美容美发自动化生产线，其类型有精益线、U型线、皮带线、工装线四种线型。电器生产车间最高可以开启拉线点焊22条，组装18条，包装18条，自动化项目140个。电器生产线针对公司企业生产情况定制，种类多、适用性高，可随生产情况灵活变通，灵活性高。

2、高产能：奋达电器生产车间致力于打造高效率，高生产能力的精益生产车间。在生产力方面，2018年，奋达电器生产车间在直发器、卷发器和风筒等主营产品每月产出不断增加，2018年总产出达到近848万，其中最高月产能可达到100万套/月。

奋达电器生产车间在生产力上不断突破自己，不断追求，不断前进。

2018年第1季度产出1507483pcs。2019年第1季度产出1846182pcs。

与2018年第1季度生产情况相比，2019年生产力增加22.47%。

3、低成本：奋达电器生产车间致力于建造高效、自动化的精益生产车间。引入自动化设备提高生产效率和效益。截止2019年，奋达电器生产车间





引入的全自动化生产设备高达840个。全自动化生产设备的引入降低了人力成本的同时也提高生产数量，满足不断增加的生产需求。

人力成本控制是生产车间的重点，取消非必要的人力，提高员工的积极性和工作效率，实现劳动成本利益最大化。

（二）品质保证：高品质

奋达电器营运中心致力打造高产能、高效率的精益生产车间的同时也忠于生产高品质产品，我们有着完善的品质组织架构和流程、细化的质检工位、严格的品质抽样标准、专业优良的设备。我们对产品品质的每个环节进行严格把控，确保产品的整体质量。

各环节说明：

产品设计开发环节：新产品设计开发DQ品质风险管理

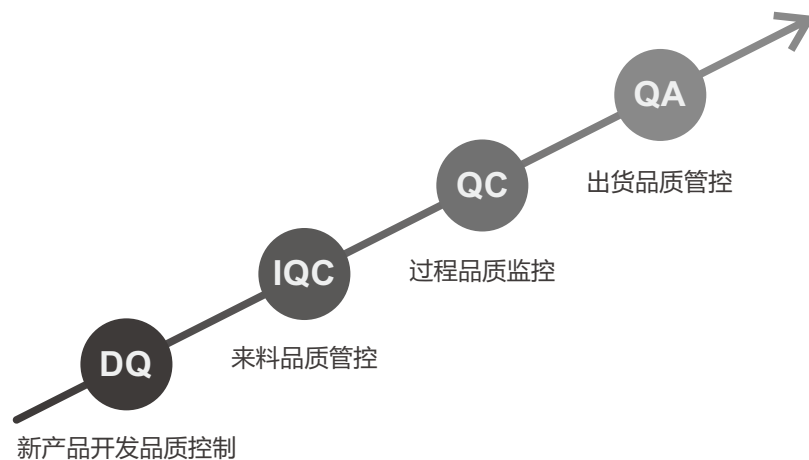
实验环节：实验室LAB综合测量、验证与分析

供应链环节：供应链SQE品质管理

来料品质管控（IQC）：优良的品质测试设备；严格把控来料品质

制程品质控制（QC）：专业品质测试工位；在线高效老化测试；实时控制产品质量

出货品质管控（QA）：严格的品质抽样标准



(三) 现场管理：净环境

为提高生产效率，营造车间内部良好的工作环境，降低不良品率，杜绝安全事故的发生，减少不必要的浪费，奋达电器车间严格实行7S管理（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约）。7S管理的全面推行，让奋达电器人整体面貌焕然一新，打造了一个整洁有序、精益求精的车间环境。



(四) 测试设备：综合实验室

为更好地提供好的产品与服务于客户，奋达美发电器实验室拥有环境测试室、精密测试室、常温老化室、恒温老化室等，可进行产品的设计开发前期测试评估，试产、量产测试评估及来料原材料测试等。实验室通过了欧洲IEC60335-1、IEC60335-2-23，美国UL859、UL 1727、CSA C22.2 No.36，日本JIS-9613，中国GB4706.1、GB4706.15等系列标准的认证。综合实验室在测试设备配置上领先于行业。





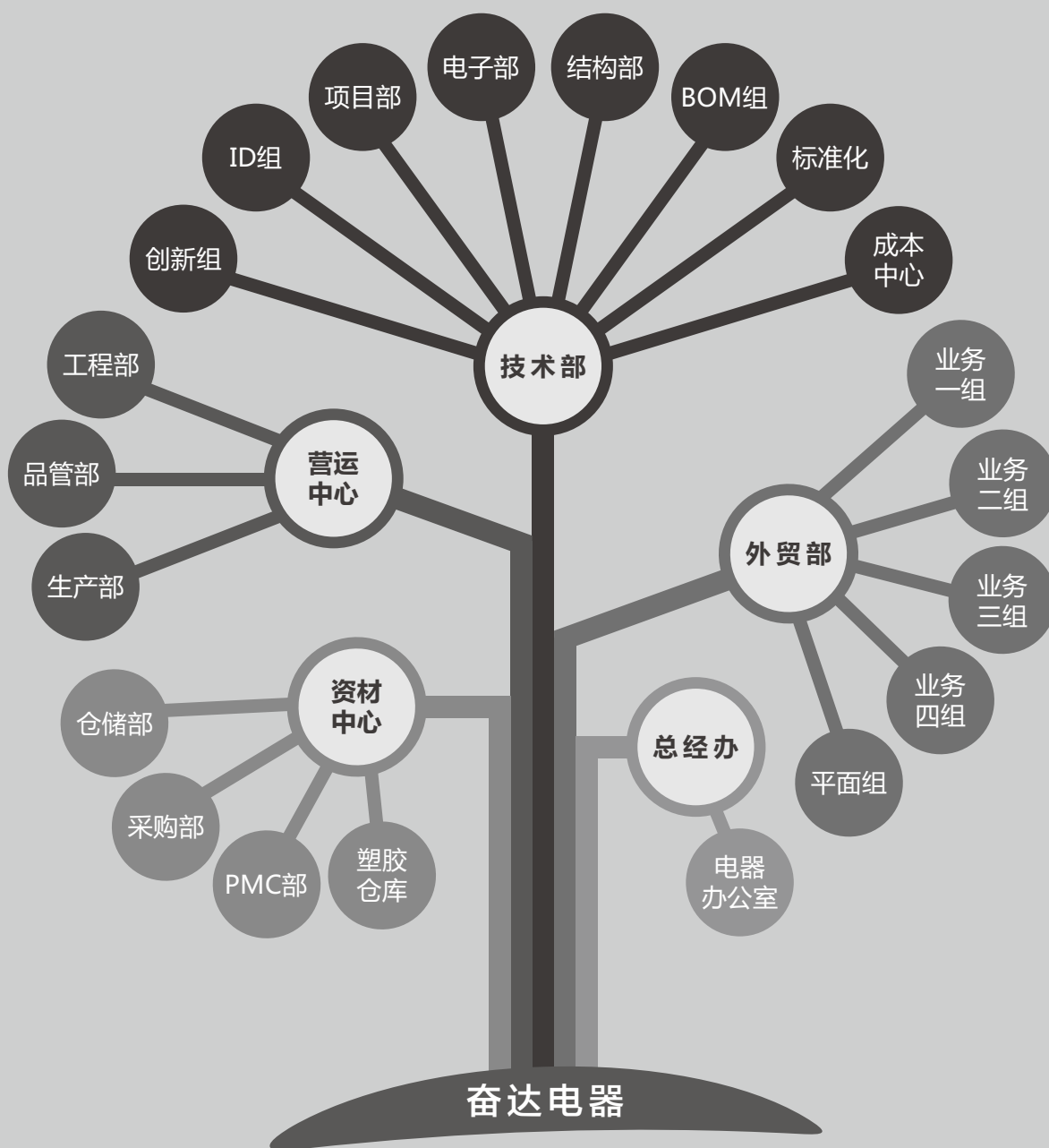
研发团队

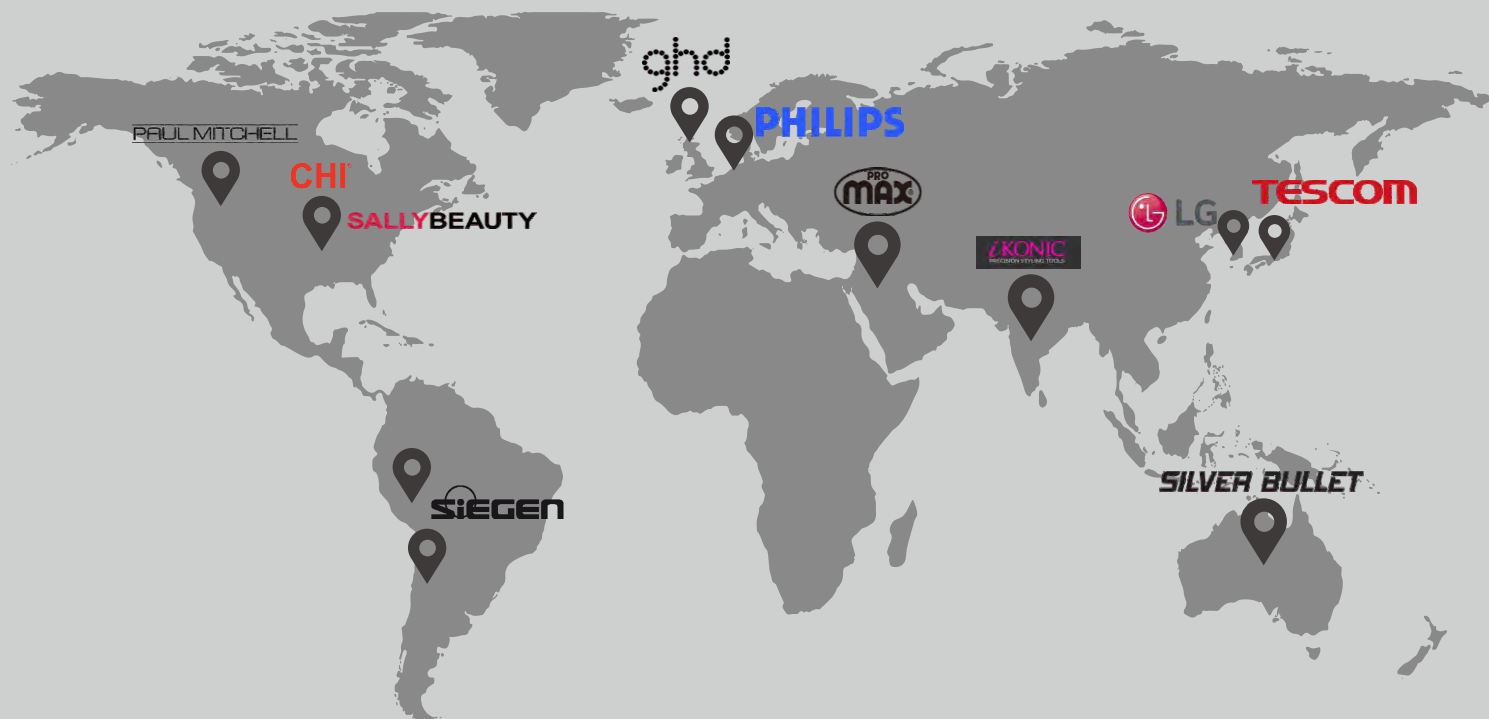
奋达电器拥有一支专业技术过硬的研发团队，在结构、电子软/硬件、外观设计、表面处理都有专业的研发人员。同时，这也是一支非常具有创新精神的团队，在智能化、结构、风道设计、电机、表面处理等方面有深入研究。如今，美发电器业务产品线不断丰富，产业链逐步扩充，从专业美发沙龙向家庭消费市场延伸，加入智能基因，将产品做深做精，进一步开创发展新局面，推动美发电器业务实现新一轮大发展。

目前，美发电器产品拥有近百项专利。



组织架构





2005年，奋达科技引进全新业务——高端美发健康电器，将目标市场瞄准海外。经过十多年的发展，奋达电器已成为行业自营性出口销量第一，主要的客户和销售区域遍布全球，主要有北美、欧洲、南美、中东、日本等地区和国家，合作的品牌都是当地美发行业的领导品牌。如美国的Farouk Systems (CHI)、SALLY BEAUTY、PAUL MITCHELL、HOT TOOLS，欧洲的PHILIPS、GHD、GLAMORISER、ROWENTA，日本的TESCOM，韩国的LG，印度的IKONIC，南美的SIEGEN，中东的Promax，澳洲的SILVER BULLET等。



▲ 奋达电器事业部总经理 Ellen

美发电器之路

文 / 奋达电器事业部 Ellen

做别人不想做不敢做的

刚加入奋达时，公司让我负责南非和南美的音响销售，而我是一个从未做过外贸和销售的门外汉，南非、南美当时也是两个无人愿意碰触的市场，在面对各种工作、生活的困境后，我逃离公司三天，准备去别家任职一个待遇更好，自己更熟悉的工作岗位。

三天时间，我重新思考了我的未来，我究竟想要什么？我不比别人笨也不比别人学历低，为什么那么多业务员都可以做好，而我选择逃避？三天

后，我选择悄悄回到公司，挑战自己！我开始认真地工作，认真地向业务前辈和工程师们请教，没事的时候就去车间学习，慢慢地我也有了属于自己的客户和销售。

一年后，五月的一天董事长突然问我：有一份难度系数高，非常有挑战，需从头开始的工作你愿不愿意干？我斩钉截铁地说：“我愿意！”

第二天，我和肖勇总被董事长叫去开会，我才知道是让我们去做美发电器。那时前美发电器公司全部已撤走，没有一个客户，没有一个订单，没有一个管理者、技术人员和业务人员，只有30个无事可做的工人，我是唯一一个对美发电器行业一点都不懂，业务也才刚刚入门的小业务员，底薪只有1800块。但那时我却很兴奋很开心地接受了这份工作，从那一天起，开始了我早8点晚12点或凌晨1点，几乎没有周末的人生。

万事开头难。刚刚起步时的奋达电器事事艰难，既没销售经验，也没有客户和订单，亏损更是常态。为维持基本的运营，我们不得不向公司其他部门寻求支持。当时我们的压力是巨大的，我们去食堂吃饭都是其他人吃完后我们才去的，走路时都不敢抬头看人。

哪有销售，只有做人

在一次香港展会上，当时因为没有资金，展位都是我们自己临时搭建的，展位上就我和一位不会说英语的同事，对比同行高大上的展位，丰富的制造经验和专业的参展人员，我们显得那么的微不足道。





当时，美国C客户一行5人来到我们的展位上，一位和蔼又威严的老人问了我三个产品专业的技术和品质问题，我一一帮他解答后。他问我，你是工程师？我说不是的，我是业务员，他说业务员都这么专业啊？接着他又问了我几个问题后说：“明天上午10点我们去深圳看你们工厂，我知道你们展会上没人，你不用去，我们只需要一个小时看看工厂。”

第二天早上，我突然觉得自己应该放弃展会，回工厂接待这个客户。等的士的队伍很长，我追着一辆的士跑了很远，结果他告诉我他下班了，在我的一再说明和请求下的士司机居然愿意加班送我，到公司的时候发现自己少了38块，口袋里面确实没有钱了，没想到的士司机很大方地说：“去吧！孩子，别误事了。”那一刻，我觉得他就是我人生的贵人。

9：55我赶到工厂，10：00客户准时到达，他们很吃惊我居然赶回来了。我也没想到那天我们从早上10点谈到晚上8点，只吃了一顿快餐。会中，客户一定要我翻译给我的领导肖勇总：“我来奋达，我愿意和奋达做生意，是因为Ellen你。”我没有翻译，在他一再要求下，我告诉小肖总说客户在夸我。

我没有想到的是，客户回去之后给我们下了一个亿的订单，整个奋达电器开始有了翻天覆地的变化，后来我才知道这个客户是全球最有名的美发电器品牌商。

刚开始，出货没有那么顺利，我们在一次检验中发现出给客户的30万货可能存在5%的不良，当时有同事说这个不良在行业内不算严重，不必和客户说，不然会赔偿很多。当时我非常坚定，一定要告诉客户，因为客户的品牌和信誉比什么都重要。

告诉客户后，不出所料，我们面临着巨额的空运费和返工赔偿，这对当时的奋达电器来说是致命的打击。连续几个晚上我无法入睡，半夜三点在被窝里给C客户的老板写信。我列出七个原因，希望客户能帮我们将损失减少到最低。在煎熬中等待了三天，终于收到老板的回信。他说考虑到我说的七个原因以及未来与奋达的合作伙伴关系，客户决定不让我们赔一分钱空运。我觉得那是我人生中最开心的时刻之一，我何其幸运，一无所有却赢得了全球最大客户的合作，出现质量问题，客户还可以如此宽容不让我们赔偿。



做人，做事，何为正确？

有一次，客户很认真地请我去酒店，以十倍以上的薪酬待遇和各种优于现状的条件请我去美国工作，我不假思索地回绝了并以四点理由回复客户：“首先，肖总他们都对我挺好；其次，未来的我有信心发展得比现在好无数倍；然后，作为你的供应商我在中国一样可以帮到你；最后，我喜欢留在中国工作。”客户最后也非常尊重我的选择。接下来的十年，这个客户一直是我们的最大客户，也是我们链接得最紧密的客户，我们一起成长，一起进步。同时，慢慢地越来越多的大客户选择与我们合作。



在奋达电器成长的过程中，经常会有不同的国内外企业来邀请我加入他们公司，他们一般都是以三到十倍以上的待遇，超过20%以上的股份，或者是合作开公司开工厂等等。但我从未去见过任何一个企业的老总，都是毫不犹豫地用类似的理由回绝了他们，甚至是不留任何余地。当时不知道是什么原因，现在学致良知后知道是“心的发用，良知的判断”。

我们最开始专注于做直发器和卷发器，越来越

多的大客户和专业客户与我们一起合作，很多人劝我赶紧做风筒等一系列产品，满足客户需求，扩大经营。当时我非常坚持，我们必须先将直发器和卷发器做精做专，做到第一，我们再启动风筒。

几年后，我们真的将直发器做到中国出口第一，并且连续保持到今天，之后我们才真正开始投入风筒的研发和量产，由于在直发器上积累了很多研发、品质、生产等经验，风筒的发展少走了很多弯路，而且短时间出了很多创新产品，得到客户很好的认可。



我特别感谢肖勇总，他是我的直接上司，他是一个很有智慧的人。经过几年的配合，无论多少人去提醒他，他都对我非常信任，所有的客户交由我来管，所有的产品方向由我来定，全力以赴地支持市场和研发。我们从一开始就非常重视研发和创新，因为我们知道品质可以被超越，价格很快成战场，而研发和创新以及对客户的诚信将是我们的核心竞争力。这十多年来我们一直秉承这样的理念和原则，所以美发电器碰到任何困难都能一直保持利润和增长。

走进致良知，奋达电器新未来

奋达电器的前五年，我从没有想过自己能挣多少钱，平均每天工作12小时以上都觉得非常充实和快乐。可是最近这两年发现自己没有了以前的激情，工作的目标就是让奋达电器业绩和利润保持增长就可以了。

直到2018年，我很幸运，董事长引领我走进北京四合院，走进致良知，让我重新去解读我生命的价值和意义，让我去思考作为人怎样活着才是正确



的？我人生的使命是什么？作为企业，如何拥有正确的力量从而能真正利益员工和客户以及达成社会的使命？企业的哲学思想是什么？企业真正的战略战术是什么？

我感觉到心中的那团火被点燃，我重新找到生命和工作的意义。从北京脱产三个月学习后回到公司，在董事长的支持下我们成立“明道学院”，带着同事们一起学习致良知。虽然刚开始80%至90%的人或反对，或观望，或毁谤，甚至以离职相要挟。但是我非常坚持和有信心，因为我相信每一个人都是渴望光明和向往正能量的。结果短短三个月不到，奋达电器90%的人都跟着一起学习，其他部门的很多同事也受影响一起加入学习。



奋达电器的很多同事因为致良知，收获幸福的家庭，快乐和充满激情的工作，同一个使命和目标让我们团队真正地实现心与心的链接和团结一致。这种良好的氛围不但影响了员工的家人，也影响了很多全国各地不认识的人加入到我们的学习队伍，我们国内外客户和供应商也受影响加入到我们的学习，也更愿意和我们有更宽广更长久的合作，奋达电器的创新和业绩都有明显的增长。

我们明白今天企业的核心竞争力不只是产品、服务、硬件等，今天企业最核心的竞争力是心力资源的竞争，是团队心与心的链接，是与客户、消费者的心与心链接。

意外收获的是，以前奋达电器都只做OEM & ODM品牌，学习致良知后，我们都特别渴望做属于我们自己，属于中华民族，能真正通过产品和服务利益人心的品牌。

奋达电器的今天和未来，将和集团公司一起，真正地践行公司3.0使命：成就百万创新者心灵纯粹！创新有道！



遵循公司的哲学总纲：哪有创新，只有做人！

我们每一位员工都是创新者，我们一定会让每一位员工找到自己人生和工作的价值，物质精神双丰收！我们也一定会以卓越的产品和服务，以心与心的链接，利益每一个客户的心灵品质，成就客户，成就这个世界上每一个创新者！🚫

E. Menn



部门寄语：



技术总监 彭林兵

电器技术部寄语：

祝愿公司成为利益客户、利益员工、利益社会，为中华民族伟大复兴建功立业的世界级伟大企业！



资材总监 刘石成

电器资材部寄语：

记得英特尔前CEO安迪-格鲁夫曾说“当行业竞争对手从十几家变为一百多家时（10倍速），就是公司面临战略转折点了”。奋达电器所在的美发电器行业已经面临这种局面。我们在肖奋董事长和Ellen总经理的带领下正进行着技术和市场的积极拓张，重新夯实供应链基础；文化建设也在深入人心，如火如荼地进行。天下大事，必作于细。奋达电器正在重新启航，前进路上，我们奋力拼搏，无惧无悔。



营运总监 吴明宝

电器营运中心寄语：

奋达电器上下团结一致，努力打造工厂信息化，自动化，智能化，精益化制造系统，节约社会资源，引领行业发展，创建绿色健康，和谐社会。



从小我到大我 面面俱到

——我们的优秀同事袁栋

文 / 音频事业部 夏泽华 刘丹

序言：

我认识袁栋已经有些年头了，从他进入奋达科技时的青涩到如今的成熟转变，每一个过程似乎都记忆犹新。我对他最初的认识是篮球场上的满场飞奔，灵活运球，如同推土机式的碾压推进，直至给对手致命一击。他似乎永不知疲惫，如一台永动机，精力令人赞叹。在今年举办的远动会上，赛场中的他控球更加沉稳了，依然是奋达运动会上那颗耀眼的明星。

在工作上，我之前和袁栋的接触非常少，原以为，或许他只是球场的高手，但对工作没有太多想法或投入感较低的人。但自从去年和他一起出差福州攻克一个项目，我对他的印象有很大的改观。在动车上，他一路不停地确认每一个材料的价格和降价方案，更新报价版本，讨论与客户可以沟通的方式……我感受到他的工作激情和对新项目获取的渴望，如同赛场上的风范，势在必得。我们到达福州后，天已很晚。我们在三个不同的场所仍完成三个

会议，在价格和方案的讨论中双方陷入了拉锯战。最后一个会议结束时已是凌晨，我们心存忐忑地送走客户，我们没有获得项目的必胜信心，那一夜袁栋无眠。

因为还有其他工作，第二天，我不得不一早提前离开，为了让接下来的合作更加顺利，袁栋选择留下来和客户进一步沟通，希望这个项目能有突破性的进展。团队以及袁栋的选择是对的，最终，我们拿下了这个项目，我想正是我们团队，包括袁栋的坚持以及强烈的服务意识，赢得了客户的信赖。

每一个公司必然存在或多或少的问题，有的人选择推脱责任，于己无关。每一个人在工作中定有不足，有的人会自我满足，不求进取。但，无论多么平凡的岗位，只有保持对工作的激情，对工作的热爱，我们才能找到工作的乐趣和成就感，才可以不断提升自己，融合且激励团队。我希望袁栋的精神和形象能映射在每一位奋达人的身上，保持激情，共赢明天！

对工作恪尽职守，对家庭尽心尽责，他们的默默付出令我们感动，是他们共同筑就了奋达人敢于担当、奋发有为的精神面貌，成为奋达最美的一道风景。

他是奋达运动赛场上的大明星，既是公司篮球队的得分主力，也是田径场上的常胜英雄，“狡捷过猴猿，勇剽若豹螭”，这是他在赛场上飒爽英姿的生动写照。前不久闭幕的奋达科技第五届运动会上，身为队长的他带领部门队伍在赛场上激烈拼搏，他个人所参加的三项比赛均取得优异成绩，其中两项获得冠军。他还作为运动员代表在主席台上发表讲话，他就是我们国内品牌部优秀同事——袁栋。

袁栋在赛场上表现出色，在工作中更加出彩。两年来，袁栋在经历多个项目之后，面对纷繁复杂的工作他早已驾轻就熟。袁栋负责的是项目对接工作，工作中的他专业严谨、细心周到，在人际协调方面游刃有余，他是国内品牌部不可多得的得力干将。

近段时间以来，部门多个项目集中出现，研发部工作量较大，为了保证项目顺利进行，我们项目组业务需要更多地参与到项目中去，对接同事工作量骤增，在原本人手不足的情况下，越发显得捉襟见肘。孕妈阿芬直到分娩前一天还在坚守岗位，坐月子期间，也未曾离开工作，仍需要时刻协助处理工作事务。

作为团队核心成员的袁栋此时的工作担子就更重了，面对繁重的工作任务，袁栋选择的是恪尽职守，主动出击，积极促进项目成本预算、协调工作推进、商务接待等方面工作的落实。他不仅是同事心中的“主心骨”，也是客户值得信赖的合作伙伴。我们在推动福建新大陆中国移动智能音箱项目试产的工作中，时间紧任务重。为确保整个项目如期顺利推进，在项目推行的过程中，袁栋在连续几周加班到凌晨一点以后，第二天依旧准时到岗。同时，袁栋积极帮助客户申请资源，解决问题，完成许多不可能完成的任务。在项目遇到困难的时候，袁栋依旧保持乐观向上，以饱满的热情和专业的态度，与客户一起分析风险，最终使该项目顺利完成试产。

在新大陆项目期间，袁栋怀孕的妻子突发身体不适，深夜紧急送医，小宝早产，医院通知虚弱的孕妈与小宝需要住院观察，家人必须日夜陪护。在安顿好父母和大宝之后，袁栋日夜不眠不休在医院陪护妻子与新生宝宝，而此时，项目也进展到了关键阶段。此时，芬姐也已生产入院，一时间两位“干将”都要在医院待着了。

为不耽误项目进度，袁栋带上电脑，在医院陪护照顾爱人和小宝的同时也一刻不停歇地投入到工作中，大到整个项目的进度，小到安排一个物料的价格，一项一项有条不紊地安排协调，从不推托，尽心尽责，一步一个脚印把各项工作落到实处，从而稳步推进整个项目。整个五一放假期间，袁栋也一直坚守岗位，直到项目试产顺利通过。此刻，男儿的担当在工作 and 照顾家庭上面体现得淋漓尽致。部门其他同事被袁栋这种精神所感染，在配合准备试产的整个过程中也都不曾有丝毫懈怠，精益求精地处理好每个细节。

平衡好家庭和事业体现了一个人优秀的一面，勇于担当，努力成就。在家人心中，袁栋是最坚实的依靠。同时，袁栋专业的工作能力和尽职尽责的态度赢得了同事和客户的尊重及认可。这些都源自于袁栋优秀的内在品质，拥有大局意识，灵活地平衡家庭与工作，成就小我的同时，也成全了大我，人生的面面俱到就是如此吧！

我们身边还有许多和袁栋一样的人，对工作恪尽职守，对家庭尽心尽责，他们的默默付出令我们感动，是他们共同筑就了奋达人敢于担当、奋发有为的精神面貌，成为奋达最美的一道风景。因为有了他们，奋达的品牌才会有今天的响亮，才可期明天的浓墨重彩，灿烂辉煌！👉

* 特别感谢新大陆中国移动智能音箱项目客户王献飞女士给本文提出的宝贵建议

致良知 知行合一

公司推行学习致良知以来，一批又一批的奋达人远赴北京，参与了一场全程封闭式的学习，这对每一个参与其中的奋达人来说都是一件终身难忘的事，这是一次关于身体与心灵的涤荡之旅.....

当然，对于其他人来说，虽然没有如此让人难忘的学习经历，可也不影响大家对致良知，对知行合一，对阳明先生的解读。



陽 Yang
明 Ming
先 Xian
生 Sheng



致良知是一种伟大的力量

—— 学习致良知的心路历程

文 / 总裁办 Crystal

2月12日，新年正月初八，在董事长几次三番的强烈要求下，我带着一份无奈、一份质疑、一份好奇走进了致良知四合院小三楼，参加了为期15天的致良知企业3.0战略的学习。此次15天的致良知学习让我经历了一段终身难忘、波澜起伏的心路历程，是一次身心的洗礼，是人生的一个转折点。我深深感受到了“致良知是一种伟大的力量”！

第一次接触致良知四合院是2017年11月底，应董事长要求参加的北京雁栖湖论坛，和多年来参加的无数次学习相比，此次的论坛不管是内容还是形式，都太迥异了，尽管场面壮观，气势恢宏，庄严肃穆，但对这种正襟危坐、说教式、八股式的学习还是很难接受，三天的论坛，庆幸最后一天与证券交易所的培训冲突，趁机逃之夭夭了。也许，抗拒和质疑的种子就是在那时种下的。记不清一年多来，多少次以各种借口婉拒董事长的致良知学习要求，从2018年初的致良知总裁班学习到前面几期的战略3.0学习以及各种相关的致良知论坛等，无一例外被我毫不犹豫地婉拒。

此次学习开始的前3天，我基本上处于一种混沌、机械的状态，麻木地跟着老师和同学唱《祖国颂》、读致良知原文、看视频、听课，完全无动于衷，对老师讲的很多观点不以为然，觉得与自己从

前所认知的科学理论相违背，是彻头彻尾的唯心论，我在唯物与唯心，科学与文化的冲突中挣扎。尽管在内心不停地告诫自己“空杯心态，既来之则安之”，但还是完全没有作用，这3天基本上是在抗拒、煎熬、质疑、纠结、挣扎中度过，是生命有史以来最漫长最难熬的3天。

第4天，立平老师讲述的阳明先生有关岩中花树的典故突然让我顿悟了：心是身之主宰，是一切事物物的源泉；心外无物、心外无理，看待外界完全取决于自己的心，世界万物的善恶在于自己的认知。于是我转身了，放下了，跟自己和解了，与致良知由原来的背道而驰转为相向而行。转身后心情是舒展的，感觉是良好的，我开始和自己对话，跟自己和解，收获也相应从零星小点变为线、面，发生了质的变化，这种感觉真好！尽管长期的工作、学习、生活经历仍会不自觉的引导自己进入一种逻辑推理状态，但开始慢慢观照和反省自己：入职公司以来，尽管十多年如一日对工作任劳任怨、兢兢业业、不断进取、全力以赴把负责的工作做到极致，但对照白老师说的明心净心法则，发现以前的自己只是在事上下功夫，奉行的是脚踏实地、终于职责的士人之道。

从第5天开始，之前漫长、煎熬的感觉一扫而

只有提升心灵品质，格局和境界才会提升，道的层面才会提升，
仁爱、智慧、胸怀和能量的层面才会提升，生命才会焕然一新。

光，我觉得沉下心来学习与体悟是一个愉快的过程，时间也过得特别快；86位同学，起初那样陌生、遥远，自己转身后却感觉那么亲切；身边的一切看起来都是那么温柔和舒服。通过每天读致良知原文、《文化自信和民族复兴》以及看视频，我明白了习大大治国理政思想和阳明心学一脉相承，习大大在治国理政方面高度继承了中华文化并将其发扬光大，以无我利他之心化育天下，以治国理政思想呈现圣人之道，以无上的仁爱、无量的智慧、无限的胸怀、无穷的力量等圣人之德，领导中国人民实现民族复兴的伟大事业，推动构建人类命运共同体的崇高事业！我自工作以后，祖国和人民的观念慢慢变得模糊、遥远和冷漠，尤其是看到国家一些不尽如人意的地方以及社会上充斥着国外月亮圆的负能量。但这次走进四合院让我发生了很大变化，通过读红宝书、看原文、听老师讲课、唱祖国颂等，几天下来，几度感动，几度眼眶湿润，只为祖国的日益强盛、民族的自强不息、优秀的中华文化、领袖的圣贤思想，原来我内心深处是深爱着祖国和人民的，只是尘封了，这次来四合院扫尘了，深深感恩。

第7天，是传统的元宵佳节，是86位同学一起立志的一天，是令人激动和难忘的一天。志不立，天下无可成之事。虽百工技艺，未有不本于志者。“为天地立心，为生民立命，为往圣继绝学，为万世开太平”、“世上无难事，只要肯攀登”、“为中华之崛起而读书”、“穷且益坚，不坠青云之志”等等，这些伟人的豪情壮志深深触动了我那颗尘封多年的心。虽然工作以后会分阶段设定自己的目标而且基本上都顺利达成，但这只是在事上下功夫，完全不是立志。这次的立志课程和视频让我突然找到了人生的方向，让我的心不再迷茫，回归初心，从心出发，我在立志卡上郑重写上：我立志，仰望圣贤，成为一名君子，厚德载物，自强不息，呈现君子之道！

15天的学习，我对3.0战略有了较深刻的认识：3.0企业在产品和服务当中展现人格的力量，3.0的关键在于心灵纯粹，利益他人；3.0企业家就是建设

自己心灵品质并成就他人建设心灵品质，让3.0企业切实走向成功的战略就是3.0战略。如何将企业提升为3.0企业？根据四部曲的奥妙，从拓展经营到战略创新至利益人心，从平面至立体延伸，在使命引领下，突破瓶颈、发现蓝海、直达客户、良性循环。只有时时刻刻把客户装在心里，经营企业才是没有风险的。只有建设好个人3.0，才能助推企业3.0；企业3.0不仅是企业的需要，更是我们个人的需要。怀揣企业3.0的伟大梦想，我愿做企业3.0战略征程上的参与者、奋进者、搏击者，点亮自己、照亮他人，在企业实施伟大战略、中华民族走向伟大复兴的征程上贡献自己的绵薄之力。

15天的学习，我深刻认识到：只有提升心灵品质，格局和境界才会提升，道的层面才会提升，仁爱、智慧、胸怀和能量的层面才会提升，生命才会焕然一新。在人生的中场能够牵手圣贤，让自己的生命被唤醒，去寻找光明。心中有信仰，脚下有力量。不忘初心，从心出发，垂直攀登，遇见更好的自己！

感恩董事长这次想方设法、苦口婆心、坚定不移地把我送到了四合院。犹记得董事长在临行前的鼓励：你去感受一下、体验一下，实在打不开也没关系。把我这种自认为在学习致良知方面已经病入膏肓的人的压力全部卸下了，感恩仁爱、智慧的董事长。感恩董事长一年多来，对我在抗拒学习致良知方面的宽容、忍让、执着和不抛弃、不放弃。特别感恩董事长多年来对我的栽培、鼓励和支持。我大学毕业后就入职奋达科技，从最初的设计师一步步成长到今天的集团副总裁，期间让我有机会完成了中国人民大学的MBA、香港大学的金融管理和中欧商学院的EMBA，感恩董事长给了我成长的机会，感恩奋达给了我施展的舞台。

再次感恩董事长、感恩奋达、感恩四合院、感恩老师、感恩志愿者、感恩同学、感恩生命的一切，深深感恩！我会在学习致良知的道路上继续努力，希望早日感受到如天空一样高远、大海一样广阔的仁爱、胸怀、智慧和能量！🚀

一次让人受益匪浅的学习之旅

文 / 人力资源部 Eva

我自去年11月加入奋达大家庭以来，就一直听说致良知、四合院，但并没有主动深入了解其内容，所以对致良知具体是什么完全没有概念。

我在年初六的时候，接到董事长电话被告知要去北京四合院学习致良知的时候，心情可以说是非常忐忑的，而且离开工作岗位两周也让我很有压力。但想着能有这么宝贵的学习机会也是件非常好的事情，于是在2月12日，新年上班的第一天，我就和谢总一起飞去北京展开了为期15天的致良知学习之旅。

心学与商道是怎样的一种结合？阳明心学如何助力公司战略的落地？如何与祖国同频共振？我心中的这些疑惑，通过这15天的时间，学习阳明先生原文、白老师和立平老师还有众多企业家成功例子的分享都得到了很好的解答。对我来说这也是一个全新的知识面，行为作用与反作用；人生重大的真理：心中拥有无限宝藏；明心、净心的功夫；要时刻观照自己的起心动念等观点，让我看到了一个不一样的自己，所有的这些都让我受益匪浅。

在15天的学习过程中，四合院邀请不少企业家还有一些优秀学员来和我们分享他们在学习致良知过程中的成长历程。这一直是我在15天学习过程中最喜欢的环节，他们当中除了有成功的企业家外也有不少和我一样平凡的人，他们在自己的工作岗位上努力工作，通过学习致良知以后所发生的蜕变让我震惊不已，短时间的学习居然可以发生这么大的变化，我很好奇这里面到底有些什么神奇的力量让他们发生改变。15天里海锋老师对阳明先生原文的解读、立平和白老师精辟总结及如何与实际生活、公司运营方面相结合让我对阳明心学有了更进一步的认识。

在整个学习过程中我一直想着如何把阳明心学可以更好地与公司文化相结合起来，我首先想到的



是在我们新员工的入职培训中加上这部分的内容，让所有新员工从入职开始就可接触到阳明心学的内容。公司的明道学院可以为有兴趣进一步了解的同事提供更深刻的学习机会，两者相结合不仅可以提升大家对心学的认识，同时更好地为大家在工作和生活中提供助力。

此外，本次学习的另一收获就是对公司3.0战略的了解。3.0战略的制定和落地都离不开四合院和致良知心学的助力。如何从人力资源的层面去帮助推动公司3.0战略的落地也会是接下来人力资源部的工作重心之一。

最后，非常感恩公司和董事长能让我有机会参加这么宝贵的学习，通过学习也终于明白和体会到董事长为什么这么坚持让大家去学习致良知。也希望通过这次学习可以让自己更进一步地提升心灵品质，可以与董事长甚至祖国同频共振，一起成长！👍

心之所向 知行合一

文 / 音频技术研发中心 胡广生

一艘巨轮马上要起航，驶向星辰大海，这是最后一班船。一位中年女性，手里紧攥着两张船票，但她不肯上船，她让孩子回家喂鸡了，因为鸡刚生了蛋，以后蛋能生鸡，鸡又能生蛋，并且，邻居还说这只鸡偷吃了自家的谷子，这事还没理论清楚.....

这是去年7月16日，董事长在致良知学习分享会上讲的一个故事。故事中的妇女，原本应该按照预先规划的方案前行，可是最后却不肯上船，陷入抉择的困境，为什么？同事们都在讨论说应该驶向星辰大海，不值得为家里的鸡毛蒜皮忧虑。我自己也在想，正确的抉择就是该上船起航，去追寻星辰大海。

晚上回家坐在公交车上，我一边看着外面的灯红酒绿一边还在想着.....不对！事情没那么简单。首先，我们主观定位星辰大海是伟大目标，家里的鸡毛蒜皮不值一提。但是，目标是否伟大，对应到个人，界定就太难把握了。说到底，无非就是拼搏奋斗和安逸生活，哪种才是自己想要的。如果一个人天生好勇，热爱拼搏，他扬帆远洋，搏击巨兽，那是他的乐趣，这是他知行合一的表现。这位陷入困境的女士认同拼搏的价值，但最后却还在想着安逸生活的鸡毛蒜皮，知与行分裂，才是导致痛苦的根本原因。

这种事情其实经常发生在我们身边，我不知道多少人，在毕业后的几年里英文水平在迅速退步，然而又不甘心，经常说要学习英文，于是看看美剧，刷牙的时候听听VOA，在路上背几个单词，从而自己感动自己，认为自己特别正能量，特别努力，其实真正的效果只有自己清楚。也不知道多少人，经常加班，回家晚上10点钟，觉得自己累得像条狗，只想躺下看看综艺节目，一动不想动。周末除了加班、出差，就是放松自我，去健身房，去书吧，从而感觉人生不能更疲惫，不能更紧张。

可是我不想做这种人，因为一直有个声音在我

脑子里，你一个最底层员工忙成这样，老板怎么办？如果你现在就忙到什么空余时间都没有的话，底层员工就是你的极限。你都快30了，除了这点工作，你还有什么？一辈子碌碌无为。

我反思了很久，反思自己很多的生活小习惯。刷手机用了半小时，原本可以用来上一节微课堂的；参加无聊的饭局用了3小时，原本可以深入仔细研究一个英语话题.....于是，好多原本并没有在意的时间消耗项目浮出水面，都被我一一砍掉。再做时间表的时候，我的注意力更加集中在有质量的信息上。我认真舍弃很多不必要的生活项目，当我对一件事情感兴趣，我就做一个项目，明确目标。现在我对项目的发起和完成有了更多的信心，我可以完成它。总之，这是我对自己的控制力，只要我下定决心去做某事，其他事情都是次要并且可以舍弃，并且我都可以做到，慢慢地，自己对时间和生活控制能力越来越强。

所以，明白自己心里想要的是什么很重要。阳明先生说的知行合一，心学中认为每个人心中都有个能分是非善恶的良知，不必靠典籍，也不必靠外在方面来证明，良知刹那间一发作，那就是正确答案。但千万不能有第二次发作，也就是在一件事情上反复思考，记住面对事情脑海中的第一个解决方案，那就是最佳方案。按良知的指引去做，这样才不会疑虑和悔恨。总之，愿力的力量，信念的力量，不可思议。内心若改变，自然行为改变，行为改变，自然结果改变，这就是为什么女士在犹豫。

我不禁反观自己，我所持守的价值与我的现实生活相符吗？我既认可拼搏，也向往安逸，那是否就要在生活中努力将二者结合？或者说，这根本是不可为之事？我需要反思一下自己的内心，到底是希望怎样的生活，并为之努力，而不是人云亦云，这才是让自己心悅的一件事情。

读王阳明：心即理，知行合一，致良知。📖

阅读 让生活更精彩

读书使人充实，讨论使人机智，笔记使人准确，读史使人明智，
读诗使人灵秀，数学使人周密，科学使人深刻，伦理使人庄重，
逻辑修辞使人善辩。凡有所学，皆成性格。



你不自救，上帝也救不了你

——《当幸福来敲门》观后感

文 / 音频研发中心 闪闪

以前大学随大流看《当幸福来敲门》，当时看完很感动，温情励志正能量，确实是一部好电影。但工作了，为人父母了，知道了人世的艰难了，一度觉得这不过是一部典型的美国励志剧，看到开头就知道结局，现实中真正的穷人想翻身太难了，大多数时候他们如同剧中的落魄父亲一样，努力工作，但是生活命运如同一根勒在脖子上的绳子一样，压根不给你喘息的机会。

这部电影取材于美国著名的黑人投资专家Chris Gardner的人生经历，电影也是根据他的同名自传改编，故事本身有一定的说服力，然而电影源于生活却不同于生活，骗人的把戏是电影惯用的伎俩，如果说电影欺骗了我们一些，肯定有一部分是经过艺术的处理，因为过于真实那叫纪录片，但不至于完全捏造。每部电影都有幻想，都与现实之间存在差距，但这也正是电影的魅力所在。这部电影依然吸引着我几度深夜独自观看，就是因为它想表达的是一种精神，给观众传达一种信念，谁也无法预料明天会发生什么，但仍要为梦想而付出努力。自己经历了一些难熬的事，再看，就不同于以前年少

的心境了，衡量一部电影的好坏不是看一些牛角尖问题，而是要看它所表达的是否有触动人心的地方。

电影中的男主在生存中苦苦挣扎，看着他为了交房租和送儿子去幼儿园的学费，整天奔波于各家医院，推销他那些不太实用而又太昂贵的扫描仪，之前，他以为那会给他们的生活带来财富与转机的仪器，无论怎么努力说服陪笑脸，也卖不出去一台。看着他为了赢得一个与证券经纪人交流的机会和时间，坐在同辆车上，说着分摊车费却发现身无分文时落荒而逃。看着他们父子两人在公共卫生间的角落相互依偎，他反锁了门，门外的人要进来，他用脚死死抵着门时的眼泪。

这部电影在最后三分钟之前都是男主在生存线上的挣扎。里面有一段因为付不起房租，父子俩拖着大包小包流落在地铁站、公交车，还有教会的收容所，甚至在地铁站和儿子玩起了时光穿越的游戏，这种居无定所我看到的都是绝望。不知道是不是太多人找到了认同感才有这么多的好评，有痛苦的经历才会对这部电影产生共鸣。



电影里有一个主人公工作时的细节我注意到，克里斯为了提高自己的工作效率，好让自己能够用6个小时，完成别人9个小时的工作量，他比其他应聘者更加认真，他一个客户接一个客户地打电话，从不放下手中的电话。即使上司一次次地让他端茶倒水打断他的工作，他有些许无奈，但也从来没有怨言，很快回到工作状态。晚上抱着厚厚的实习资料背诵到深夜，洗碗打工的时候，墙上都贴着几页复习资料。他甚至计算着喝水，上厕所能够节约多少秒，以前觉得这是电影夸张手法处理，现在明白，正是体会到生活的所迫，妻子的离开，孩子的抚养才让他这么努力。他所得到的不仅是靠他的幸运，还有他的有心，有脑，有勇气。

很多人说电影里主人公的确比别人聪明或者有天赋，所以才能这么幸运。片中有一个小细节，男主与儿子在街上走着，儿子讲了那个想要上帝救他的溺水者的故事，这其实就对应了这部影片想要表达的——自己不自救，上帝也救不了你，男主正是一个拼命抓住上帝伸过来橄榄枝的人。全片只是宣扬了这种精神，并没有否定其他人的努力。有人说

没用的，再怎么努力你也和他不一样，人家聪明还有机遇，说不定上帝在我们看不见的地方帮他，洗洗睡吧。父亲这时告诉自己的孩子们的是，别让别人告诉你成不了才，即便是我也不行！

影片最后，当父亲最后听到自己被录取时，没有激动狂喊，而是压制着情感，走到大街上，在川流不息的人群中默默流泪。我一下子回到当初拿到大学录取通知书的瞬间，自己一个人默默的在房间里流泪。能与自己的经历产生共鸣，给人们生活的信心，有帮助，就是好电影。

生活总有这样那样说得出说不出的苦，也许比想象中还要糟一点，但总要咬牙坚持下去。我仍然喜欢这部电影的原因是，主人公经历过的困难和挫折多多少少也曾出现或者正在出现在我们的生活中，而他的精神和奋斗历程以及美好的结局无异给了我们一丝新希望，我想这也是这部电影如此受欢迎的原因。虽然算不上是完美的励志片，但它至少教会我一点，不要把自己经历过的事儿当个事儿，这些也什么都不是，幸福不会来敲门，你要死皮赖脸敲幸福家的门，直到幸福来开门。🔴

《平凡的世界》

作者：路遥

推荐理由：

本书以现实主义笔法，讲述了上世纪七、八十年代的中国城乡变革下的故事。质朴文字下的每个人物鲜活而又独特，比如积极拥抱改革浪潮的孙少安；努力追求现代城市文明的孙少平；墨守成规拒绝变革的田福堂……他们每个人的命运都与时代的变迁交织在一起，或挣扎踌躇，或奋勇向前。本书“自强不息、坚忍不拔”的精神激励着一代又一代的青年人，就像文中所说的：什么是人生？人生就是永不休止的奋斗！🚫

推荐人：企划部 Shynee



《人类简史》

作者：亨德里克·威廉·房龙

推荐理由：

房龙经典《人类简史》同时期中译本，距离《人类简史》问世只有4年。作为通俗易懂的历史启蒙读物，也是房龙的代表作之一，《人类简史》深受世界各地的读者喜爱。这本书几乎铺盖了从远古到近现代，从西方到东方所有重要的历史大事件。例如象形文字的发现，埃及到美索不达米亚文明的源起，希腊与罗马时代的辉煌、宗教改革之后中世纪社会的发展和演变，以及世界性的改变和各国的革命等。房龙将历史用现在做比对，把那些伟大的时刻轻松幽默的呈现出来，处处闪现着智慧的哲学思辨。在房龙笔下，那些历史名人也不再像雕塑一样冰冷、死板、高高在上，他们变得鲜活生动，充满普通人的气息，甚至让人觉得他们就生活在我们身边。🚫

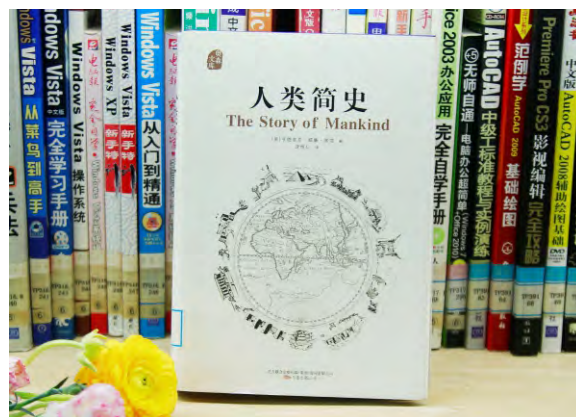


图 / 潘加仕 摄

推荐人：企划部 七猫

安静是内心自然的沉淀，
随着岁月的磨洗，
内心逐渐返璞归真。





色彩斑斓的世界里刮起性冷淡风

文 / 董事长办公室 孙震洲

从2019 Dior冬季男装发布的“禁欲”系列，到奥斯卡最佳女配得主自带冰冷气场的冰雪王后Tilda Swinton；从永远走黑酷路线的NARS彩妆，到极力淡化品牌意识的MUJI家居；从无限追求完美的“产品之王”乔布斯（乔布斯是德国工业设计大师迪特·拉姆斯的信徒），到崇尚“Good design is as little design as possible”（出自拉姆斯）的雷军，性冷淡风从时尚界刮到工业产品。

虽然我不懂设计，但是我喜欢有设计感的东西，然而现在却钟爱极简设计，或者说是无设计的设计风格，更偏爱毫无彩色的、高级感爆表的性冷淡妆容。我在想，为什么在这个色彩斑斓的世界里却刮起了这股性冷淡风呢？

追本溯源，我发现扇起这股风的竟然是日本。提及日本，大多数人的第一反应是“岛国”不可描述的文化，还有指导男孩变成男人的各位“老师”。虽然，“岛国”的城市依然是灯红酒绿，文化依然是丰富多彩，但实际上日本已经进入“性冷淡”时期，整个社会处于一种“无性、无欲”的状态。表面上看，这是一个极富有矛盾的社会现象，而深究起来，就

要从二战之后的日本说起。在刚刚从战败的阴影走出来的日本，深刻认识到大工业时代，发展经济要与国际看齐，内田树在《日本边境论》中就描述了日本人对于自身处于世界边缘的焦虑感，这种焦虑感激发了日本人追求自己存在价值的诉求。比如，杯子是用来喝水的，板凳是用来坐的，床是用来睡觉的……功能性/实用性才是物体本身存在的价值，尊重自然和客观的价值才是设计的出发点。然而，自然如何体现呢？自然就是让材质以最大化的形态表现出来，而设计师的巧思妙想必须掩藏在材质的背后，不露声色，不事张扬，不能喧宾夺主。

日本也是一个“低欲望”的国家：一、1980年之后，日本开始出现少子化的现象，出生率低，从而单身和晚婚逐渐普遍化，也催生了“单身贵族”式消费，为何说他们是“贵族”？因为，大多数80后的人，一出生家里已经有车有房，他们对物质的欲望不再是耐用品，而是可以满足内心需求的服务。然而，90后的日本经济增长疲软，那些“华而不实”的高端商品/奢侈品偏离了他们的需求（需求包含两层含义：真实需要和经济上可以承担）。这时，风格



小型、少量、精致、简素，俗称“性冷淡”的商品大行其道。

二、日本社会阶层已经基本固化，整个经济社会没有使得群体可以跨越阶层的机会，因此，大家都会处于一种“安居乐业”的稳定状态。举个例子吧，有位朋友在日本做导游工作，他90年代从上外（全国外国语大学排名前三）毕业，做过中日外交官员，他才华横溢，学富五车，可以说上知天文星座，下知医学科技……我们对他仅仅做一个导游而感到惋惜。但是他却不以为然，他说他的收入已经可以养家糊口，妻子把生活打理的井井有条，孩子功课优秀，一家人幸福美满，同时啊，人呢，有10分的能量，用够6分就够了，如果满分消耗就会失去一些老天安排你应该体会的经历。你看，这就是日本“低欲望”的体现。人们崇尚自然，注重自我感受，强调实用主义，更是把具有禅意的“色即是空”运用到生活中的方方面面。

性冷淡风格可以理解为冰冷、极简、克制、不可靠近、隐藏着更多的东西……而极简往往是因为想要表达的更多，希望留出更多空间；克制，则代表

着在这之下，隐藏着更深层的欲望。日本设计大师山本耀司是这方面的翘楚，不露身形，冷漠，总是一副宁愿被炸弹炸死的坚毅表情，内心OS是：“你们这些愚蠢的人类热闹去吧，你们不懂我内心的孤冷清高。”对性冷淡风格另外一种理解是，这两年文艺青年逐渐成为了消费文化的主流，而简单的高级正是他们的审美诉求。尤其在中国，物质逐渐丰盛的这些年，原先追求的多、亮眼和复杂已经腻了，自然要转向安静和简单。这么一想，审美这东西还真是风水轮流转，也许再过几年，大家对着一片银装素裹觉得冷了，又会想要热闹的金碧辉煌吧。

性冷淡风可以是一种衣着打扮，也可以是一种生活，甚至可以成为一种为人处世的方式，但，任何思想或者主张都不可以极端化。性冷淡风的极端就是反人性的，从血液到骨子里都是冰冷的，孤傲不合群的，而这样的状态也许会走向压抑和抑郁。

最后，我想起一个哑巴的故事：一个口渴急于找水的哑巴，指向了大海、指向了湖泊、指向了杯子、指向了天空……唯独忘记指向杯中的水，结果渴死了。🚫

我的潜水梦

文 / 国外品牌部 小倩不姓聂

“没有穿戴过面罩和脚蹼潜下大海，人们就不会意识到，每一勺的海水里都充满生命。”

——“深海女王”西尔维娅·厄尔博士



我从小就异常地喜欢大海，对海里未知的世界总是充满着无限的好奇。每次看海底世界，都有种想钻进去跟那些海洋生物一起遨游的冲动。

在经过很长一段时期的思想斗争之后，今年夏天，我毅然决然地来到仙本那考了个潜水证，完成了心愿。

跟所有的学习过程一样，考证的过程很是辛苦，期间我遇到不少的困难和挫折。

首先，沉重的潜水装备，湿衣、BCD、调节器、气瓶、配重等加起来几乎是一个我的重量，穿上装备后的我简直寸步难行，无法站立，要不是有潜伴跟教练们的帮忙，可能在这一步，我就要败下阵来。

其次，克服在水里用嘴呼吸而不用鼻子的习

惯。刚下水的时候，我完全无法适应，总感觉要呛水，要窒息。好几次我都挣扎着站了起来，冲出水面大口喘气。再一个难题是半镜面排水——特意将水放入面镜的一半，然后用鼻子呼气并将水排出。

练习期间，我的内心十分恐惧，害怕鼻子会被呛，结果越是紧张越是呛水，试了3次均以失败告终，因此我都有了想要放弃的念头，但是感谢教练的耐心教导与自己的坚持。I got it!

第一潜——筋疲力尽

在学完大部分的技巧之后，我们便开始准备第一潜。跟着教练在水里穿好装备后随之下潜，给BCD放气，一点一点投入大海的怀抱，感受身体一点点细小的变化。在水里，我能清晰地听到自己的呼吸声，看着从嘴里吐出来的泡泡慢慢地往上冒，越来越大。光从海面上投射下来，水看起来是幽幽的蓝绿色。此刻的心情依旧带着些许紧张，也夹杂着一点小激动，我居然真的在海里呼吸，跟这群可爱的海洋生物一块嬉戏打闹。

当然，还没到可以真正嬉戏的时候，因为我们还得学习一些潜水技巧。很快我们来到一块沙地。教练让我们跪在沙地上看他示范技巧，首先要完成



的是全面镜排水——脱掉面镜，一分钟后重新戴上，然后将面镜里的水全部排出。我的天呐！又是镜面排水，心里真的好担心，以至于在做技巧的时候又想冲出水面。

但这时的我们是在5、6米深的海里，我是冲不出水面的，只能硬着头皮去尝试着完成，结果意外地发现这个潜水技巧很是容易掌握，原来用嘴呼吸，鼻子是一点都不会呛到水的，即使海水很咸，眼睛也不会感到难受，不像在泳池里，眼睛碰到泳池的水会刺痛难忍。

完成全镜面排水学习后，整个人都放松了下来，心态也不似之前的紧张与不安。稍作调整后，我在第二个技巧——中性浮力的学习中很快就掌握了要领，教练还顺带着我转了一圈。这会儿，我终于看到了成群结队的小鱼、各式各样的珊瑚和悠闲地趴在珊瑚群上栖息的海星，还有一只跟沙地颜色相近，但又叫不出名字的海鱼。

第一潜上船后，所有人都已筋疲力尽，不过在总算是完成了今天的课程。

第二天——继续坚持，完美！

学习潜水的第二天，一个小伙伴因为实在无法

克服对深海的恐惧，直接放弃离开了。替他感到惋惜的同时，我的压力也增加不少。在检查设备时间到气瓶排出的气，我的内心其实也是拒绝的，因为身心都还存留着第一天的疲惫，在海里遭遇的各种困难仍历历在目。但转眼一想，自己并非是个轻言放弃的人，其他人都能做到，为什么自己不呢？

当教练告知今天的入水方式是背滚式入水时，内心又是一沉，臣妾做不到啊！但我们别无选择，只得硬着头皮穿好装备，充满BCD，坐在船沿，穿好脚蹼，戴好面镜，咬好二级头，一切准备就绪之后，左手托住后脑，右手压住面镜和二级头，往后一躺……嗯，好像感觉还挺不错，内心狂喜，偷笑。

可能有点高兴得太早了，今天还有一个非常重要且艰巨的任务，掌握Cesa——有控制式紧急游泳上升。模拟当气瓶空气完全用尽，位置处于水面下6~9公尺，而且你和水面之间的距离短于你和潜伴或另一名潜水员之间的距离，同时也没有其他备用气源可取得时，在水底根据教练手势调整呼吸后，吸满一口气，左手举着排气管，右手举过头，眼睛向上看，同时双腿前后大力摆动，并在上升过程中不断发出“啊……”的声音以确保呼出膨胀的空气，避免肺部过度扩张造成的伤害。

第一次我没有完成，在上升过程中吸了气而且

踢水的方式也不对。但是有了前一次的经验，第二次我完美完成！

Fun Dive

终于学完了所有的技巧，这回真的可以愉快地玩耍了！接下来就是我们最期待的Fun Dive了，教练带着我们穿行在色彩绚丽的珊瑚鱼群中。鱼儿在我们身边自由自在地游着，有些甚至还相互打闹着，完全没有意识到我们是来自另一个世界的，它们把我们当成海洋中的一员，只不过个头比它们大些，色彩单调些、丑陋些而已。

当我们试图更靠近或快要触碰到它们的时候，它们会稍稍加快一点速度，拐个小弯儿躲开。我觉得它们这样做，并不是为了躲避被伤害，更可能是以为自己挡了路，影响了我们的行动。它们躲开一点点后，觉得不再妨碍我们了，便继续淡定、优雅地游动。

在不断下潜的过程中，我们需要不断地做耳压平衡，不然耳朵会疼，影响潜水感受。潜得越深，海的蓝色也变得愈发深邃，映入眼帘的海洋物种也多了起来。我真的很讶异它们丰富的色彩和品种，原来海底世界竟是这么的五彩缤纷，存在着那么多异彩纷呈的生物。

眼前的一切给了我这个生物知识贫乏的人一个巨大的冲击，如果没有来潜水，我是根本无法想象水平面以下的世界，是如此的斑斓与奇异。海星和海葵静静地待在珊瑚或者石壁上，各样的海鱼成群地穿游于海水中。

哇哦~我的前方出现了一只硕大的海龟，它笨重而又缓慢地游动着。我离它很近很近，但它丝毫



没有被我影响，依然按着自己的节奏前进。当我的手快要触碰到它时，它才缓缓地给我让了让路，再回头看看我，我知道，它是在看让出的距离是否够我通过。前方的路还有很远吧，海龟转回头，继续缓缓地游动，不慌不忙，不急不躁。

我中了“蓝毒”

感谢自己做了这个决定，多年来的心愿终于完成。有付出才有收获，掌握一项技能，更重要的是开拓了眼界，接触到不寻常的东西，交到一群志同道合的朋友。



潜水为我打开了一扇通往另一个世界的大门，在这个充满神秘和诱惑的蓝色世界里，人们以潜水这种与自然无间隙接触的方式，感受着大海的神奇，自然的壮美，冒险的刺激。我想我已经中了“蓝毒”，因为现在的我只要一有机会，就想钻进大海的怀抱，去感受大自然创造的美好。这个拥有地球70%的美的水下世界，轻而易举地就将我的心俘获。

我期待下一次探险，去到更深的海洋，去探索更多未知的水下世界。🚫

(文章配图 / 刘倩霞 摄)

包里有什么

文 / 音频研发技术中心 胡广生



包包是一种生活态度

我只要出门都会背包，从少女时的小挎包，到后来的托特包，从大学的书包，到现在上班的电脑包，上学时男同学不理解为什么女生总是随身背包。当然现在也不理解，上课背包还能理解用来装书，明明只是去超市买个东西，却要正儿八经地背个小挎包。上班后也是不止一次被男同事问，上班几步路的地方，为什么还要背一个包。我调侃说，你们都知道就几步路了，还开个车。

包对于我来说意味着什么，装饰？时髦？对于一个一直追求极致简单实用的生活方式的人，这些都太浮于表面。

包包对于我，是一种生活态度，是对生活的尊敬，更是对生活的掌控。

上大学时，我包里常年除了手机钱包钥匙，还放了一包纸巾，一包一毛钱的硬币，只不过只要是吃饭，就有人找你拿纸巾，只要是去超市，就有人喊你过来借零钱。工作后，知道一些护肤养生了，

包里又放了一把迷你遮阳伞，一个保温茶水杯，有段时间喜欢放一个多用军刀，想着随时可以削水果或者拆什么，后来上地铁、坐高铁被查了几次、警告了几次，就不放了，改放指甲刀，怕突然要割什么。至于吃水果，从此只吃不用削皮的橘子和香蕉。以前包里放的东西还算简单，一个小包，里面的东西一目了然。后面当妈了，一下子就从一个小巧的手提包，换成了大号的妈妈包。

哆啦A梦的口袋

当了妈后，包里有什么？

孩子还是Baby时，你如果要带他出去，视时间长短而定，你要准备三到五张纸尿裤，一个奶瓶，一个装满热水的保温杯，一瓶纯净水，奶粉用专门的小分量奶粉盒装，一包湿纸巾，一包面巾纸，数条口水巾，一件小薄衣服，以深圳天气为准，要是在湖南老家，那是要准备一条薄毯子的节奏，以上是必需品，标配。如果出门超过五个小时，还要带



米糊这些辅食，于是你的背包里还要再塞一个小碗一个小勺子。

这些标配就已经占了背包的一大半，妈妈自己的手机钱包钥匙充电宝，只能塞在包包的角落。如果遇见太阳太热情，或者情深雨蒙蒙，还要准备一把雨伞，太迷你的太阳伞在深圳热情的夏天根本抵抗不了更热情的大风，更别谈突如其来的盆泼大雨，为了能在无论是艳阳高照还是台风雨天都笑傲江湖，我随时将一把两层折叠雨伞放在包里，虽重，但是胜在扎实耐用。

孩子大了东西就少了么？只能给你一个安慰的眼神，大大的拥抱。孩子大了你要带他出门，标配的东西除了奶粉奶瓶纸尿裤，基本上没变化，口水巾换成隔汗巾，毯子换成一条裤子，你不会明白他为什么总是在最后一刻才火急火燎地说要尿尿。零食这些要备，小玩具也要备，你们以为小孩子一起玩只是单纯地玩吗？冷不丁的谁要是带一个小积木或者一个几块钱的仅仅会跑的迷你车出来，简直就是在孩子堆里丢一个炸弹，全部抱大腿，地上打滚，眼泪婆娑地或哀求或命令的要玩具，搞了几次后，我算是有了经验，为了守住钱包，我常年在包里放一到两个玩具，一个奥特曼已经在我的背包里

安家了。

有时碰到顺便去买菜，为了绿水青山，我又塞了两个环保袋在包里，一个是装菜，一个是装小孩公园里捡的稀奇古怪的宝贝。我想给设计背包的人一个奖，我自己都觉得一个背包能塞进这么些东西，简直就是人类史上一重大实用的发明，这只能用伟大来形容。

我有一阵烦恼，有孩子后自己看书的时间都没有了，后来想明白了，鲁迅先生有先见之明，时间就像海绵里的水，只要愿挤，总还是有的。我把书放在背包里，带小孩出去，只要到了安全的地方，他玩他的沙子，我看我的书，各不妨碍。遇到大头书，太大太重的塞不进去，我把书分几个章节拆了，这样总比放在书架上积灰好。

有好长一段时间，先生说我的背包简直就是哆啦A梦的口袋，出门吃饭从来不要收费纸巾，背包里随时有抽纸给小孩插嘴，小孩子手脏了，居然能拿出免洗的洗手液，更有一次在外面他临时要用笔记东西，我随手就从包里拿出笔和本子。他觉得是神奇，我倒是有有点无奈，他应该不知道我包里还有创口贴、保鲜袋，夏天还有花露水。保鲜袋主要是为了装一下湿的东西，和给小孩带一点水果，有时也可以当做垃圾袋。我也想出门手机钱包钥匙就可以了，背什么包啊！

一包一世界

也有人说，你上班就不用背这些东西了啊。人生怎么可能是你想的那么简单的，做妈后的我一天24小时都是在备战状态，随时做好风险应对措施和规划意识，想想自己，简直太优秀了。

很多次我梦到世界发生生化危机，出现核战争，我带着家人逃难，第一时间确定的是自己的背包里，包括家人的背包，是否带齐了我们的武器和食物，以及一切生存的必需品。所以对于别人来说的噩梦，在我看来就是带着家人打怪升级，这大概就是为什么我总是想买包的原因。以后如果有人问我干嘛总是背着背包，我会说，我的背包里有一个世界，一个宇宙。🔴

重拾乒乓球

文 / 音频研发技术中心 大大

2019年春节收假后，公司为加强企业文化建设，丰富员工文化生活，增强员工体质，提高全体员工的凝聚力、向心力，开始筹办第五届“我运动·我健康·我快乐”运动会。本次运动会项目繁多，有篮球、乒乓球、拔河、跳绳、田赛、径赛、趣味活动等等。当我看到报名邮件时，内心蠢蠢欲动，可又怕自己实力不够，毕竟奋达几千号人，人才济济啊！纠结再三，我还是按照内心的想法报名参加我们的国球——乒乓球比赛。

我在小学时就接触过乒乓球，算是比较热爱这项运动的，打下了一点基础。而后的十多年，尤以学业为重，这项爱好也被搁置了。偶尔拿起球拍，也只是业余休闲，技法早已被淡忘，但每每看到在国际乒乓球赛上挥洒汗水的运动员，我的内心仍旧澎湃不已。

三、四月，正值春季，天气既不燥热也不湿冷，正是运动的好时机。报名参赛的选手都开始紧张有序的训练，我当然也不能落下，约上三两同事动了起来。刚开始练球时，我才意识到扣球、拉球、旋球这些技法都被我忘得差不多了，心想这水平还能上台比赛吗？可赛事在即，我又岂能轻易退缩？于是，下班后，周末时，我一有空闲就练球，也趁此机会拉上没有报名参赛的同事一起运动，毕竟高压的工作需要健康的身体，而我也可以借此机会增加与同事的交流。练球的日子一天天过去，我的球技也在慢慢进步。

3月19日，乒乓球预赛如期举行，我的内心忐忑无比，这是我第一次参加大型比赛，怕遇到高手被一拍零蛋打回来。但想想既已报名，就硬着头皮上吧。我属于慢热型，必须得练一下才会有点手感。当天下午六点下班时间一到，我就拉上陪练师傅Suan到球室打了20分钟热身赛。六点半急忙赶去赛场，发现赛事已开始，其他选手早已进入紧张的比赛状态，不容我休息片刻便需上场了。一共四个小



组同时进行比赛，我分到了C组。赛制规定只有小组第一才可进入决赛。我秉着成绩不要太差就好的心态，在Suan的指导下层层突破，虽然中途差点栽在一位玩旋球的妹子手中，但最后还是顺利地进入决赛。

事实上，由于长期缺乏练习，我的水平低是不争的事实。我的球为短球，均偏轻、偏薄弱，或许正因如此，我侥幸赢得预赛，幸运地走到四强，心里难免惴惴不安，但也暗自下了决心，要加强练习。可恰恰相反，由于后期赛事时间紧凑，工作任务也多了起来，球练的更少了。

4月9日，女子乒乓球四强决赛。比赛采取积分制排名。在第一场对决中，我遇到之前一起练过手的电器部同事，我大意地以为自己能够PK成功，结果却连连挫败。最后一场季军争夺赛时，我连忙刹住自己错误的想法，士别三日，当刮目相待。我必须认真对待才能争取一线生机，Suan也一直在旁指导、叮嘱我。最后，终顶住压力扳回一局，并最终获得季军，赢得了同事们的掌声。

此次运动会不仅是一个展示运动技能的舞台，也是奋达人一个彼此交流的平台。赛场上，同事们朝气蓬勃、努力拼搏；赛场下，同事们认真务实、精益求精，这都与大家平时努力加强自身建设息息相关，而我也将借由这个契机，拾起乒乓球技术，重回乒乓球台，更重要的是，今后要与同事们多交流、多沟通、多学习、多进步。🔴

仪式感，才是幸福家庭的标配

文 / 音频制造中心 邓公子

今天和我妈聊微信，发现她破天荒地换了头像。点开一看，是过年时拍的全家福。

我特别意外，作为一名万年荷花头像党，我妈这波操作，也是对全家福照片的真爱了。

“一家人最重要的就是整整齐齐”。以前年纪小，总觉得这句TVB台词是个好玩的段子。长大后才发现，这句话其实是很珍贵的心愿。

记得从我很小的时候开始，每年春节，一家人都会约个时间，聚在一起拍张全家福，这个习惯也成了我们家最有仪式感的一件事。比如，我们约好四点钟一起去拍照，那么到了三点钟，我就已抑制不住内心的兴奋与激动。时间越临近，我就越高兴，盼着亲人快快到来。可到了四点，如果还不来，我就会焦躁得坐立不安。只有等到大家聚齐后，我波荡起伏的心情才能稍作平复。但是，如果你随便什么时候来，我就无法知道哪一刻是我最期待的，自然就少了些惊喜与开心。而我也慢慢明白，家人之间那些小小的仪式感，其实有着大大的能量。

我家还有个不成文的规矩，那就是一家人吃饭必须围着桌子一起吃，不可以玩手机，也不能东跑西蹓。在外工作后，每当晚上自己独自一人吃饭时，脑海里浮现最多的画面，就是和家人开开心心围坐在一起吃饭的场景。每到家人生日，妈妈都会发红包。以前都是用利是封的红包，现在的我们常年在外，她就只能发微信红包了。今年3.8女神节，我也给妈妈发了一个红包，她竟发了朋友圈并配文“贴心小棉袄的礼物”，当我刷到这条朋友圈时，突然很想哭，可想想又觉得很温暖啊。

书上说，仪式感的作用，在于使某个日子区别其他日子，使某一时刻不同于其他时刻。是的，仪式感好像有一种神奇的魔力，可以唤醒我们内心对生活的尊重，把记忆拉长，把爱放大，无限增加幸福感。

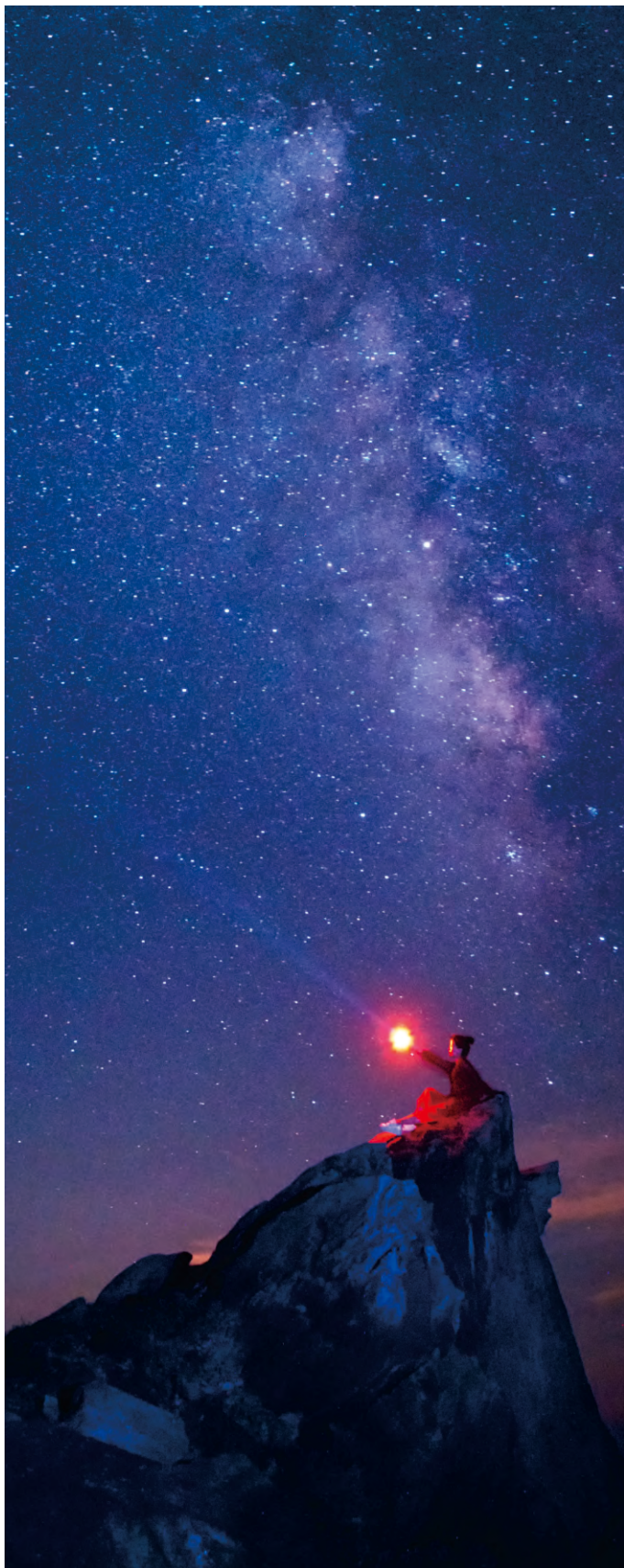
曾经以为，仪式感是“有闲资产”人士才拥有的，它是慎重策划、精心布局和郑重对待后才有的产物。像我这样忙于工作的人，连睡到自然醒都成为一种奢望，更无从谈起和家人好好在一起，营造漂亮的仪式感生活。我曾经和姐姐约定过春天要到山里踏春，户外野炊，但每次我们都被繁忙的日常打败。直到我们一起参加了一场活动，才发现仪式感无时无刻不存在于和家人的相处之中。

那天，迎来了南方的阳光，平时忙碌的我们也给了自己一个慢下来的机会。趁着天气正好，我们在草坪上用全新一代的奋达拉杆音响外放音乐，玩了一次户外野炊和茶歇会，以弥补过去的种种失约。好不容易争取在一起的时光，我们都倍加珍惜，不想被烦心事打扰。奋达音响也很是给力，我们百里奔波，它始终悦耳动听。野炊的时候，大人和小孩一起动手做美食，一起品美味。吃饭这件简单的事情，当大人和小孩都参与进来时，就变成了一件有着特殊仪式感的事，充满着温情。

我想，当小朋友们长大后回忆童年，这些和家人一起游玩、烧烤的时光，定会是心底最温馨的回忆。电影《头脑特工队》里讲过一个心理学理论：那些与家人度过的欢乐时光，会成为核心记忆，影响着我们一生。而由仪式感创造的美好童年回忆，甚至可以在我们长大后，帮我们抵御生命中的艰难。

原来，“仪式感生活”并不是什么难以触及的活法，只需要和家人在一起。一段简单的谈心，一次开心的游戏，一场初春的旅行，甚至是百无聊赖地和家人虚度时光，只要我们用心一点点，哪怕是一地鸡毛，也会变得其乐融融。这些简单而真诚的仪式感，在漫长的岁月里，就像一束束微光，照进我的生活。

趁时光未老，趁阳光正好，和家人一起出发吧！🚗



昨夜星辰

文 / 富诚达环境安全部 高六

昨夜睡梦中我似醒似睡
你如夜空的流星
来得毫无征兆
走得也不带生息

我怕醒来
只想多沉浸在你的怀中
像个孩子似的被你轻抚着
你既如爱情般甜蜜
又像兄弟般情意相投
星辰下的你我无比快乐

生活这座大山隔开了我们的距离
你越走越远
现实如漆黑的夜
遮住了我的双眼
此时我已看不清你身影
我时而倾诉着，时而抱怨着

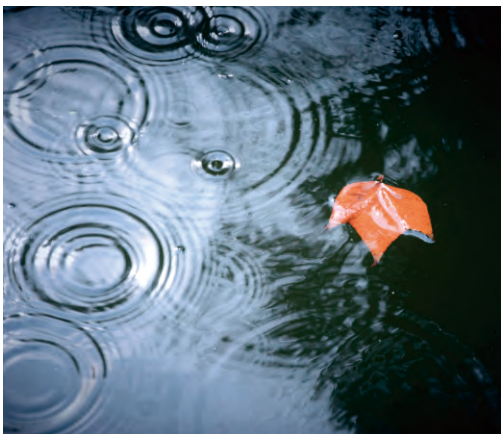
或许你也听得见
时不时转过头向我挥挥手
我顿时如同孩子一样欣喜若狂
牵足了劲往前方奔跑
就像奔跑在草原的马儿
朝着你的方向不知疲倦的奔跑
天渐渐的亮了
可能是你也累了
你笑着看着我
对我说：这就是你的终点
当我拥抱你的时候
你如这流星般瞬间消失
走的我毫无防备
我一个人坐在地上无助着失落后哭着
我来不及挽留也无法挽留
七点的闹铃响了
我醒了，可是你又在哪

时光

文 / 音频研发中心 闪闪

是谁那么慌
打碎了时光的漏斗
旧的岁月
破碎的像一个个真实的梦

我凝视这些往日的容颜
涌上心头的不知是喜是悲
或许这便是所谓的
青梅枯萎竹马老去
时光就这样越走越远
没有期盼
没有呼喊



夏雨

文 / 国外品牌部 小倩不姓聂

乌云密布预告
三滴两点试探
电闪雷鸣问候
倾盆大雨洗礼
戛然而止撤退
雨过天晴结束



静的情潮

文 / 电器技术部 张钦清

漫天烟火的夜里伶仃小舟泛着
你恍如隔世般的眺望远处的山峦
漆黑不冷清
捧起一瓢湖水
就是捧着流辉、冷而不寒的月华——
是风织的伤口

漫天烟火的夜里伶仃小舟泛着
你恍如隔世般的眺望远处的山峦
漆黑不凄清
敏感的心在猿鸣声里纠缠出一滴清泪
这放烟花的人啊
你可是知道了春天又将离去

漫天烟火的夜里伶仃小舟泛着
你恍如隔世般的眺望远处的山峦
漆黑不嗒然
渔灯的摇曳渐渐不见
连烟火的璀璨也轻悄悄模糊
你卧躺着
便识破了繁华



▲《台风前的平静》企划部 Lee



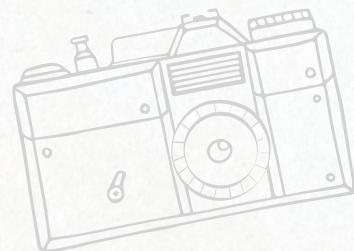
▲《黄昏》企划部 Gavin



▲《心中的花儿》音频研发技术中心 黄芸秋



▲《傲斯卡》企划部 七猫



▲《小八》企划部 七猫



▲《蟹兄》音频研发技术中心 黄芸秋



▲《姐姐》企划部 Lee





宝贝档案

姓名：鲍茜怡（姐姐）

鲍峰睿（弟弟）

爸爸：鲍陈飞（智能研发）

妈妈：杨太缓

宝贝故事

大家好！我叫鲍茜怡，我是姐姐，我的弟弟叫鲍峰睿。我们来自一个快乐小家庭，爸爸妈妈爷爷奶奶都很爱我们。在我两岁半的时候，弟弟来了，我一开始是非常开心的，有个帅气的弟弟了，真好！可是渐渐我发现妈妈没有像往常一样带我了。我多数时间跟奶奶或者爸爸，失落……开始不喜欢弟弟，准备把弟弟送外婆吧，这样妈妈就能全心全意带我爱我。

当然，弟弟肯定不会被送走，渐渐地，我习惯了弟弟的存在。尽管我也想妈妈抱弟弟的时候抱抱我，好在爸爸妈妈没有忽略我的感受。我平常就是带着弟弟玩，搭积木，开火车，捡树枝，公园里奔跑……我不再孤单寂寞。

我是两岁的弟弟，很开心有姐姐的陪伴，在姐姐的陪伴中我知道好多事情呢！我很喜欢看动画片，虽然经常不能如愿。我还喜欢涂画，有机会拿到笔和纸，我一定在每一页上画上数不清的圈圈儿，自豪地给家人们显摆。我很棒吧？

虽然我小，可是我从不示弱，只要姐姐手里有什么，我就想要，可是我经常以失败而告终，经常被姐姐告状。

爸爸妈妈经常说：要分享哦，姐姐，他是弟弟，可以一起玩呢……

姐姐：哼……

我：只能看着姐姐玩……

这就是我们的日常生活。

父母给予我们生命，让我们做了姐弟，我们是手足，要在生活中相亲相爱。我是姐姐我要做榜样，我是弟弟，我要长成男子汉，保护妈妈和姐姐。

父母寄语

希望宝贝们健康快乐每一天！



深圳市奋达科技股份有限公司

地址:广东省深圳市宝安区石岩洲石路奋达科技园

服务电话: 2735 3888
(86)0755

邮政编码:518108

服务传真: 2748 6663
(86)0755

www.fenda.com