

凯达游学“流水账”



△每一盆绿萝都有他的主人



△车间内一尘不染的绿萝

(上接一版)

在每一个车间的黑板报前,我们都忍不住去拍照,无论是美观的布局、精心描绘的粉笔字,还是具体的内容,都如一件件的艺术品。作为一线工人,他们的思想觉悟,对美的理解,对凯达文化的诠释,都让我这个“专业人士”竖起大拇指。

我想,从干净的办公环境、养护绿色植物培养爱心、办黑板报培养对“美”的欣赏……这一系列的动作背后,完全可以信赖凯达名门产品的质量了,因为员工在一个好的状态下生产出来的产品,都一定是有灵魂和情感的,我相信,他们把每一件凯达名门的产品,都当成艺术品在打造,在雕琢。

走到玻璃车间、废料区、模具车间,每到一个区域,邓总会讲解凯达名门在这个地方是如何优化的。这些优化在效率提升、安全防范方面,如何做到极致,为凯达创造了多少收益、利润。就拿废料来说,凯达想的是如何为收废料的提供方便,进行了统一整理打包,这一行为,每个月都能为凯达创造2万的收益。(其实,之前想统一整理打包,仅仅是想到方便收废品的,没想到这一行为,让收废品的主动高给了价格。利他是最大的利己)。

走访凯达名门的车间,每一点、每一个细节,都能感受到邓总和团队的用心,尤其是“效率”提升方面,在工人省力省方面,凯达都尽量做到了极致。在任何一个环节,邓总不是只考虑一个点,而是它的多重意义:比如,凯达的洒水车,有洒水扫地、浇花、应急消防三重功能;比如,绿化带上的树,靠近车间的他特意选超过车间高度的树,既有美观的作用,又解决了西晒、兼具了帮助车间降温的作用。

漫步在凯达名门的厂区,处处弥漫着桂花的香味;来年三四月,一片怒放的樱花将会吸引无数厂内外的观光



△员工自办的黑板报



△废料统一整理打包

客。流连忘返,何其舒畅。凯达花2000万打造的园林景观,两公里的围墙,要做到一年四季爬满鲜花。

……

一个小时的车间走访,如同走马观花,没办法停下来细细去品每一个环节,但依然带给每一个人实实在在的、深深的震撼。

3

中午 12:00 过, 午餐时间到了。

凯达的员工整整齐齐排着队吃饭,我们享受了特殊待遇,不用排队就为我们准备好了,四菜一汤一水果。每个人饭量大小不一,还特别放了一个空碗在旁边,如果米饭吃不完,就先分一些出来(这是凯达自觉的勤俭文化)。四个菜,三荤一素,太多了,但是听了凯达的勤俭文化之后,不好意思浪费,努力想吃完,我这个心理被坐在旁边的邓总捕捉到了,邓总说,菜吃不完不要紧,不用努力吃了。每个人饭量有大小,但是菜的话,我们是尽量按照吃得多人准备的,不然别人吃了不够不好意思加,米饭自己把控。细节之处,利他所覆。



△凯达的员工整整齐齐排着队吃饭

在吃饭过程中,邓总告诉我,在凯达,每天三餐,一个月下来不到450元就可以吃得很好,凯达食堂的团队让大家吃得好,又在价格低方面花了很多心思。比如,自己泡季



△我们体验凯达的食堂文化

节性泡菜,自己买辣椒弄豆瓣酱,收购员工家里种的蔬菜等等。

在聊天过程中,邓总将一个食堂工作人员叫过来,让把添加的饭不要放在一排桌子的一头,而是两桌中间各放一份,这样方便大家看到,方便大家添加。利他之心,无处不在。

4

下午 1 点, 凯达会议室

如果说上午走访车间,看到都是表象,那么,下午的交流,我们就要挖掘这些表象背后的原理是什么?动机是什么?

交流会开始,邓总就说,不要问我用哪个方法可以挣钱?可以快速挣钱?这种方法他没有,他只能给大家提供一些思路,思维方式。

确实,挣钱是因果的问题,不是方法的问题。

邓总给大家分享了自己的发展历程,无论是做经销商,还是开办工厂,都秉承一个理念:利他——也就是,我到底为我的服务对象能够提供什么价值?

下午几个小时的分享,我将邓总的精彩语录一一记录在案:

1、企业文化是企业的灵魂,掌握着企业兴衰存亡的命脉。十年树木,百年树人,建文化很难,但文化建起来之后,威力巨大。企业文化是花钱买不来的,其他任何东西都可以花钱买,唯有文化必须自己建立,和一个人的德一样。凯达最值钱的就是沉淀下来的凯达文化。在凯达的整体财富中,由凯达文化所培育的团队与形成的各种资源直接占据



了80%的份额(50%+30%)。

2、老板的水平,就是看待事物本质的能力。任何一个行业或者领域,不管什么时候进入,如果我看待这个领域的深度和高度比其他人好,那么就不晚,不仅能够赚钱,还能够引领这个行业。

3、思维决定出路。一个运行艰难、勉强的企业,如果老板的思维不变,就没有路。

4、目前的企业分为三种:一是规模小、经营困难,处于挣差价阶段;第二种是规模还行,日子还行,产业能够打通,还能够勉强维持;第三种是打造行业生态,永续经营,这才属于未来。

5、一般的企业老板在管理时,只是安排一个事,而我在安排这个事之后,还必须要看它与凯达文化的关联度和

融合度,必须反映出凯达的利他文化。

6、看凯达,不要简单模仿,要看指导思想和文化。

7、做企业,要想如何拔高行业标准,对行业、对社会的贡献。

8、不是因为做大了才利他,凯达是因为利他,才做大了。

9、老板主要是解决团队思想有没有偏离企业理念、企业文化的问题。

10、所有的事情,实际没有干好,就不要说干了。遇到问题,不是没有方法,是自己没有找到方法。

11、不要去挣不规范的钱,即使挣了,也迟早会还回去的(德不配位,必有耗损)。而通过优化、增加价值创造挣的钱,可以一直叠加,源源不断。

12、没有好沙子、好水泥、好钢筋,是没有办法建出好的大楼来,所以,必须要夯实基础。

13、老板在构建企业战略战术时,一定要考虑利他、本质、系统、长远这四个概念或关键词。

14、诚信高于一切。原则、方向绝不妥协,但处理要讲究技巧。

……

一下午的分享互动,从观点到举例,邓总用质朴的语言,尽量让大家听懂。

中间有个小插曲,在邓总去接待新华社记者采访团的30分钟时间,大家分享今天的感悟,都深深震撼于凯达的利他文化所带来的巨大效果:凯达工厂创办之初的2010年到2014年期间,邓总还在部队工作,相当于兼职开工厂,只能幕后遥控指挥,就都能够把凯达做到如此程度,其惊人的发展速度在让多年扎根于这个行业的众多老板汗颜的同时,应该有所深刻醒悟——对理念与文化的威力引起足够的重视。

在车上,沐思欧家居的总经理徐洪说,一天下来,邓总的微笑一直萦绕在她耳边,想不到那么大的一个老板,还能够保持如此“纯真”、“淳朴”的笑声,没有丝毫做作,没有丝毫加工,好像大山深处的那种原汁原味,在邓总身上,完全感觉不到“商人”的气息,没有一点老板的架子,正如之前一个老总形容邓总的微笑,有点“憨”。

其实,这也是利他理念的神奇作用。

这是带团第二次走进凯达名门去学习,在现场,绝大多数人都被深深触动,都表示有很大的收获。但是,回到现实中,回到各自的企业,又将会怎么样?是立即改变还是原地不动?我们组织去凯达学习,期待大家用行动、用结果来体现学习的收获。但是,核心学有没有?最终结果如何?

在回来的车上,我陷入沉思之中……

路漫漫其修远兮!

我期待着,我们每一位参加过学习的老总,都能用自己企业的实际经营结果给出答案。

