

# 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](http://www.jatcochina.com)

# 魅力加特可

总第 24 期 2020年5/6月

加特可（广州）自动变速箱有限公司 主办





12



22



26



30

### 04 透视

与时间同行 加速创变

### 14 对话

魏芳:我时常感慨,自己怎么这么666(我没说)

加特可广州升职感言选登

加特可广州归赴任寄语选登

### 20 热点

敏捷小组:加特可全社QC大赛银牌背后的故事

### 26 风采

绘画,给生活增添灵感和美感

与家中“神兽”搏斗的日子

### 30 要闻

双月新闻

### 32 趣知识

防疫当下,如何帮孩子度过一个平安、愉快、充实的假期?

垃圾快乐是如何让我们沉迷其中?

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 周西福 王媛媛 张馨萍  
主编:黄光继

执行主编:魏芳  
责任编辑:盘香霖 邓隽杰 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

扫描二维码  
查阅电子版杂志



## 选择那颗“红药丸”

《黑客帝国》中有一个经典桥段,两个颜色的药丸放在主人公尼奥面前:吞下蓝色药丸,回到现实,故事就此结束;吞下红色药丸,继续前进,探索“兔子洞”到底有多深。

正经历技术变革、产业迭代的汽车产业,同样给了所有加特可人两个药丸:蓝色药丸,固守CVT优势,按原有市场逻辑做事;红色药丸,奋力开拓电动化市场,找到新大陆。

如果是你,你会选择哪个药丸?

常常有人问:“未来10年电动车会完全取代传统内燃机汽车吗?”答案自然是不会。

“那为什么我们要不遗余力钻研电动汽车用变速器?”因为一个行业的进步,需要一个颠覆者、领导者。

行业总在不断进行跨越式迭代,当颠覆性技术来临的时候,已做好准备、抓住机遇的企业,会毫不留情地把过时的企业淘汰出局。正是这样的迭代,助推了每个行业

持续进化。

作为CVT行业的领头羊,加特可应该且值得成为这样的企业,每个加特可人,更应具备这种前瞻性、转型升级的意识和准备。

FY20年度社长方针明确提出,要“Drive L-B-B~向未来,深化转型”,落实到两个BB,不仅要切实打造电动化事业基盘,更要构建新型未来商业盈利模式。

不是说创造EV变速器一定比CVT困难,也不是说新型盈利模式一定比现有模式更好,两者最大的差异实际上在于底层的运行逻辑——我们在顺势而为,我们在自我革命,我们在改变世界。

行业的寒冬,疫情的大火,都压不跨一个优秀的企业,反而会让其在凛冽与炽热中越发坚强,成为新时代的弄潮者。

回到文章最初的问题,你会如何选择?相信你心中已自有答案。

## 改版预告

嘿亲爱的伙计们,从下期开始,《魅力加特可》杂志重磅改版啦~

时代在变,我们同样应时而变——关心与你同在的8小时,也关心你所关心的8小时之外。更深度的采访、更有趣的话题、更多自我展示的机会!就让我们一起改变,一起探索更具魅力的未来吧~

# FY20年度加特可集团方针解读 『 Drive L-B-B ~ 向未来, 深化转型 』

## 与时同行 加速创变

这是市场风云变幻的时代，这是行业加速变革的时代，总有一些新事物被时代的浪潮推着乘风破浪，旧事物被卷入海底，直至消失殆尽。

总说未来已来、将至已至，但谁能说清未来究竟是何模样？没有标准答案，但面对无垠的无知和巨大的挑战时，只有立足根本、深化转型、迭代更新，方能在时代的浪潮里找到方向，在转变的过程里找到规律，一家优秀的企业应该且必须如此。

面向未来，FY20年度加特可给出的答案是“Drive L-B-B ~ 向未来, 深化转型”。没有虚妄，只有坚定的信念与实打实的课题。编辑部也从FY20年度的重点课题里，挑选了3个顺势调整的部门、科室，讲述他们的变化与规划。窥一斑而知全豹，他们如何实现BB mindset? 已经做了什么? 兄弟部门同样如此。

与时同行，加特可正加速创变。

# i nnovation

# time

### 方针背景

■ 2019年展开的L-B-B指明了中期计划的方向性和定位，也表明L-B-B是“现在立即要做的事情”。因此FY20年度的Business Policy，将更进一步强化L-B-B，以加特可未来发展为导向，保有Aspiration的热情，定位全力推进L-B-B。

■ 精益化活动，在2019年取得了一定的进步。但目前世界经济不景气，加速精益化活动成为紧急课题。每个部门，都应思考怎样进一步推进精益化活动，怎样以Boost 1、Boost 2为主体去考量相关课题。

■ L-B-B得以迅速地渗透，是T-E-A-M价值观在全球落实的佐证。在此基础上，2020年度将尝试深化L-B-B中的BB，以“BB mindset”为关键词，超越Boost去行动（Beyond Boost）。

### 方针内容

- Lean 进一步推进精益化活动，以削减固定费用为开端，进而推进事业体制瘦身。
- Boost 1 具体化措施。扩大CVT/AT的销售，切实打造电动化事业基盘。
- Boost 2 战略的确立及实现。构建新型未来商业盈利模式。

BBmindset

T-E-A-M

#### Back to the Basic (立足根本)

珍视加特可生产制造的DNA。品质零不良·安全绝对。

#### Border Break (跨越组织壁垒)

跨越组织壁垒~推进REAL One JATCO。跨越自身壁垒。

#### Believe your Buddy (信任伙伴)

通过相互帮助，营造活力职场。

### 领导寄语

大家好。

FY20年度已开始，随着中国境内新冠肺炎疫情防控形势持续向好，客户订单也基本按商业计划进行。我们收到了5月后以CVT7 W/R为主的增产需求，已超出加特可广州现有的产能范围。但随着全球新冠肺炎疫情的蔓延，海外支援愈加困难，我们需要尽可能地生产。我希望相关部门加大协作，进一步提升OEE、JPH。

4月9日，公司展开了FY19方针回顾和FY20公司方针发表。

FY20 CEO Business Policy message是“Drive L-B-B~ 向未来，深化转型”。FY19年度通过Lean和Boost的贯彻执行，提升了企业竞争力，获得新客户洽谈机遇。期待FY20年度加速落实L-B-B，开创我们的未来。我们应做好在BB (Beyond Boost: 超越Boost) mindset意识下行动的思想准备。

· Back to the Basic立足根本。我们要重视一直以来支撑我们企业发展的生产制造，若没有脚踏实地的生产活动就没有LBB。品质和安全绝对是第一要务。

· Border Break跨越组织壁垒。以One T-E-A-M、One JATCO精神来行动。超越自我、跨越公司界限，挣脱现状、打破常规。为此，放眼世界、关注未来、关注客户，具备敏锐的外部触觉是不可或缺的。

· Believe your Buddy信任伙伴。互信互助，营造充满活力的工作氛围。以疫情期间灵活的工作方式为契机，思考新时代的工作方式，为实现这一目标全员发挥领导力。

让我们基于此在T-E-A-M、One JATCO理念下贯彻落实。

加特可广州公司方针的重点课题分别是：1.提升竞争力（含Lean）；2.强化既存客户的信赖关系和获取新客户（Boost）；3.人财培养。相关的主要措施已展开，接下来也会展开各部门方针，每个人的目标和行动计划也会更加明确。从4月份情况看，年初已成功起跑，我们要保持这一良好状态，在T-E-A-M、One JATCO理念下朝着目标继续踏实前行。

大家要注意健康管理，愉悦、乐观向上地工作和生活。

加特可（广州）自动变速箱有限公司总经理  
秋山佳信



## FY20年度加特可广州重点课题



Drive L-B-B~ 向加特可的未来，深化转型  
中国事业的扩大



## 事业推进部： 整合营销机能，以优势应趋势

2020年7月，经过业务调整的事业推进部，以全新的面貌亮相，集营业、市场调查、战略规划等多种营销机能于一身，将为加特可广州的销售事业、新事业推进而不懈奋斗。在面向未来深化转型的关键节点，营销业务的调整，必能从一个侧面，洞见加特可广州未来发展的逻辑和态势。

### 做减法，让营销优势最大化

从2000年到2018年，中国汽车产业经历了高速发展的黄金时代，构建营销“骨架”，是那个时代的主旋律。近两年来，随着行业发展进入平稳增长期，填充营销“血肉”，成为了不再疯狂的市场的主题。整合营销资源、优化营销资源配置，方能让企业实现效率最大化、利益最大化，处于不败之地。

将业务主要服务于生产的通科划分至总务

部，将上海分公司营业板块整合进广州总部，在原有电动化事业基础上拓宽新事业业务范畴……事业推进部的成立，便颇具如此意味和使命。

一方面，是顺应集团业务整合的需求、行业发展的趋势，提升整体工作效率和团队向心力、战斗力；另一方面，则希望通过整合营销机能，实现与其他机能轴的密切配合，从而满足客户的多维需求，提升客户感知度。

理论培训、实操演练等，让每个人能跟上企业发展节奏。

“事”是基础，更是要求和动力。目前部门正在规划后续战略，对标、调研业务持续开展。一个可喜的消息是，目前销售业务取得阶段性成果，已承接原上海分公司C客户的主体业务，衍生订单正在跟进。其不仅是一种承接，更完成了从0到1的突破，让加特可广州有望在未来，能获取更多关联业务订单，从而实现公司销售额增长、员工工资增长的可能。

### “活下去”，是当下的生存法则

行业寒冬来临时，没有一家企业可以独善其身。突如其来的疫情，则让凛冽的寒风更加刺骨。

作为CVT龙头企业，加特可广州同样感受明显。节流、开源，是事业推进部FY20年度响应L-B-B的重要举措。

先节流，从强化成本控制开始，削减不必要的开支，减少无意义的面对面交流，保证无额外支出。再开源，在维系好现有联盟客户的基础上，积极探索新的业务机会，获取更多新客户。

尽管加特可在行业的知名度与美誉度不必赘述，但依然应该看到，在电动化趋势愈演愈烈、国内民族企业风起云涌的当下，优势是有保鲜期的，这一窗口时间，正在缩短。开源的策略、速度与质量，决定了加特可广州未来在行业竞争中能否继续领先。

“但从市场现状和发展趋势来看，还远未到行业拐点。”加特可广州事业推进部部长卢春宇研判，在中国经济保持平稳增长的形势下，目前汽车产业、变速器产业，依然是朝阳产业，未来10年，CVT等传统业务依然会占较大比例，机遇依然存在。但随着未来新能源汽车燃料、新技术的出现，整个汽车生态肯定会有巨大变革，因此现在就要思考和筹备，如何以新的姿态、新的应对方式，来抢跑、领跑。

活下去，是必须。如何更好地活着，事业推进部已经在思考和实践。

在电动化趋势愈演愈烈、国内民族企业风起云涌的当下，优势是有保鲜期的，这一窗口时间，正在缩短。开源的策略、速度与质量，决定了加特可广州未来在行业竞争中能否继续领先。

调整后，部门下辖营业科、新事业推进科两个科室，涵盖联盟客户销售、新规客户销售、市场调查、新事业推进4个主要机能板块。针对市场、行业、客户动向，精准制定战略、规划销售业务、维系客户关系，从而完成数据采集、信息输入、客户管理、输送“弹药”的营销闭环。

这一套整合所有营销资源的减法逻辑，让事业推进部能够以更优的姿态，着眼于未来的营业战略规划与执行。

### 保节奏，人员匹配业务顺畅

在业务调整的所有环节里，最基础、最关键的依然是两个词：“人”和“事”。

虽然给出了优厚的条件，但由于客观原因，上海分公司的中方人员遗憾未能来到广州，这也导致原上海分公司的项目可能停滞，客户存在流失风险。因此部门迅速安排了交接对象，保持与客户、项目的联络，并根据业务重要性，及时调整业务量。

人是成本，也是机会和效率。在调整前后的关键节点，体现得尤为明显。团队成员都全力配合，在仅有13人的基础上，做到了有力维系业务运营。

这和平日的人财培养、管理举措不无关联。不定期更新的管理标准文件，让新人适应起来更快；轮岗制度，让团队成员技能更丰富、适应性更强；

# 购入品品质保证科： 为加特可广州品质保证保驾护航

4月1日，随着FY20年度的开启，购入品品质保证科被正式划分到生产部。从品质技术中心到生产部，背后意味着什么？杂志采访了加特可广州品质保证部担当部长赵玮栋（负责购入品品质保证科），在他看来，其不仅意味着组织架构和加特可全球同步，更意味着在业务沟通、人员流动、资源匹配等多方面的进一步顺畅。

## 地利人和，推动变更

要探究购入品品质保证科调整背后的原因，还得从科室的职能溯源。

保证供应商外制品部件的品质，是购入品品质保证科的核心职能：从SQA（供应商质量管理）角度，对供应商进行可行性评估，以制定APQP（先期质量开发计划）；部品量产，对供应商品质问题进行调查、改善；涉及到供应商工程变更，则进行变更管理；涉及到品质纠纷，则进行交涉、评定、处理。

工作过程中，科室成员需要与隶属生产部的品质保证部大量沟通，不可避免会存在理解不一致、沟通不畅的情况；同时，全球据点中，只有加特可广州组织架构不同步，与集团统一也是为了更好地管控品质；另外，双方部门领导也肯定了科室的工作和重要性，使科室成员能够以平和的心态迎接调整。

在地利人和的背景下，调整后的购入品品质保证科，在资源利用、人员流动、业务配合等多方面，较以往反应更迅速、配合更高效、沟通更顺畅。最能辅以例证的是，科室品质保证KPI在7月底顺利达成，对加特可广州整体的品质保证，已然起到推动作用。

## 目标明确，战术得当

虽然组织架构有调整，但科室年度目标依然明晰：降低外制品纳入不良率，达成0不良。

围绕年度目标，科室制定了各类方针，在分析了所属100多家供应商后，发现导致目标达成延缓的只有5家，因此具体问题具体分析，制定针对性整改方案，目前一半达成好转。

其中较为典型的是一家铸铁加工供应商，在FY19年度出现夹杂物不良，导致箱体故障频发。

为此，购入品品质保证科为该供应商导入了新的评估体系，进行量化评价，找出重点缺陷所在，并进行140个项目的整改。从产品设计角度，协同开发人员，针对夹杂物、缺陷等，采取“缺啥补啥”的“漏网措施”；在薄弱的工艺部分，进行强化，并追加投资，成本上升部分与采购、财务等一起进行消化，使改造后的相对收益大于支出。从2019年9月整改至今，品质得到了有效保障。

整改过程中，面临的主要困难便是成本上升。需要科室成员与供应商统计、核对不良数据，并通过现状分析、评估判断等，同步与采购、财务、供应商高层沟通，内外部都要达成共识。半年的时间，一次次的沟通，才最终让品质得以保证。

导入的评估体系，更是意义重大。科室从2018年开始便与加特可日本共同研讨、完善，涵盖加工、铸造、电子部品等多维度，传统外制品评估体系已臻完善，电子部品有待进一步改善。在后续覆盖更多供应商后，品质保证有望进一步加强。

## 专才培养，做精做优

FY20年度社长方针提出，要进一步深化L-B-B中的BB。从科室目标出发，即保持成本控制优势、积极探索新的产品设计，以实现开源节流。

人才是目标达成的保障，培养重点领域的专业技能人财、制定专才认定标准，是科室正在实施的举措。

倾向于培养专才而非通才，究其原因，与当下大环境相关——电动化趋势愈演愈烈，需要与之对应的专才，实现重点突破；更与科室现状相关——针对供应商的评估与指导，需要熟悉不同工艺的专家，以更好地精进业务；还与人财战略有关——更容易制定相对应的培养计划，成长速度快、上升空间大，自身不可或缺性也会大大提升。

FY20年度，随着新供应商的增加，品质目标达成难度必然再上一层楼，但相信随着组织架构的调整、专才培养的加速，购入品品质保证科10位团队成员，能够围绕品质达成目标，进一步在业务层面精进，为加特可广州FY20年度的品质保证保驾护航。

在地利人和的背景下，调整后的购入品品质保证科，在资源利用、人员流动、业务配合等多方面，较以往反应更迅速、配合更高效、沟通更顺畅。



# 刀具技术科： 成本竞争力最优，新科室带来新气象

2020年6月，刀具技术科从加工技术科分离，成为同属生产技术部麾下的平行科室。科室为何成立，对团队成员意味着什么？成立后，对部门的职能规划，将带来哪些益处？对加特可广州的年度方针达成，又将带来哪些助力？带着这样的疑问，杂志采访了加特可广州刀具技术科科长唐振湘。

## 科室的成立，必要且合理

成立前，加工技术科共有两位科长，业务上亦分为两大块——加工技术相关和刀具技术相关。担当业务划分虽然明确，但涉及与其他部门沟通联络时，难免出现重复或遗漏的情况。同时刀具相关业务也有被掩盖，出现员工动力不足的情况。主客观因素的共同导向，让刀具技术科的成立合情亦合理。5月，生产技术部部长陈文军正式向公司高层提案，并成功通过。

科室成立后，最明显的变化就是科室成员的责任感和荣誉感大幅提升。33人组成一个新的集体，大伙打心底迸发出的“自己要为这个新团队争取荣誉”的意识愈发强烈。另外科室方针计划也更具体、目标更细化：如再研外贩业务，此前仅要求销售额达成，现在加入了品质、纳期、客户数量等更多指标，目标契合度更高、考核更具体，因此活动推进更具操作性，个人表现更易被看见，给科室成员带来的动力也更足。

## 提高成本竞争力，科室全员全力以赴

围绕公司FY20年度重点课题的达成，刀具技术科制定了详细的规划。要深入了解这个新科室的发力方向，从4大职能板块（刀具技术、再研外贩、再研现场、供给中心）便可一窥究竟。

“刀具技术”业务，主要负责公司切削刀具成本降低、异常对应及新线量产刀具准备等。在仅有3名刀具技术员、人手不足的情况下，进行战

略调整，明确以费用TOP100的刀具为目标，活用ATOM系统（刀具管理系统），获取并采用加特可其他据点的BM（基准）数据，减少了方案检讨的时间。另一项重要活动，就是切削刀具現地化。科室与采购部、加特可苏州连携，制订中长期计划，共同寻找开发现地优秀刀具供应商，在保证品质的基础上，成本竞争力不断提升：如金钢石刀具，在同等寿命情况下，单价削减30%以上；如开展刀具异常低减活动，在做好技术改善的同时也很好地控制了因刀具异常导致的损失……一系列活动获得了公司的认可，切削刀具原低活动还获得役員表彰。

“再研外贩”业务，是加特可广州除变速器以外的第二个“小事业”：活用现有刀具修磨设备的剩余能力，获取外部客户刀具修磨的订单。团队以“专业高效的刀具修磨公司”作为中长期目标开展活动，外贩业务从2016年开始，最初从加特可CVT部品供应商入手，到其他日系客户，最后扩大到现地客户，目前持续为14家客户提供刀具修磨服务。每年营业额增长率均保持在70%以上，FY19年度顺利达成230万元的销售目标（实绩234万元），获得了部门长表彰。新据点加特可苏州的刀具修磨也将全部返回加特可广州，FY20年度，团队直指450万元销售目标。

“再研现场”业务，2011-2016年间只对应公司内部刀具的修磨，外贩业务对于团队是很大的挑战：刀具种类激增，式样多变。但团队没有气馁，



白班团队。



夜班团队。

一方面跟拥有20多年修研经验的日本加特可刀具公司取经，一方面也积极钻研设备功能，发挥设备的最大能力，满足客户的要求。除修磨外，他们还内制生产了3款新刀具供内部生产线使用，为刀具成本降低做出了自己的贡献。FY20年度虽然增加了加特可苏州刀具的修磨业务，但人员实际只增加一人，通过效率提升进行成本吸收。

“供给中心”业务，主要负责切削刀具、治工具、油脂、维修备品的库存管理及配送，团队理念是打造“数字化的仓库”。如何利用大数据为公司各种活动提供信息支持，是他们的重点课题。原低方面，团队取得了良好成效：治具集中化管理，从之前生产部各部门独立管理，集中到供给中心管理，管理人员从4人削减至1人，为公司人力成本削减做出重大贡献。另外，团队还积极响应公司Lean化方针：如削减切削刀具流通数，CASE线流通数削减、线边库存金额削减上百万元，为現地化切换缩短了时间；油脂容器从铁桶装变更为吨桶，除油脂单价降低外，报废铁桶减少量达1564个/年，减少铁桶处理费9万多元。铁桶的减少，不仅削减了成本，也削减了危废物排放量，凸显了公司绿色生产的理念。

如此种种，刀具技术科在良好态势下，乘胜

追击，不断用行动和成绩践行L-B-B。

## 重点课题持续推进

FY20年度，生产技术部的主要课题是EM/QM向上及人财育成。

EM/QM向上方面，在部长指导下，设立了“心之声”，及时收集大家的意见，同时强化管理班的机能，提高了问题解决的能力及速度。其目标是让专业的人能够专心地做专业的事，减少日常事务时间花费。

人财育成方面，活动颇多：一、技术部QC发表，间接一人一课题发表。大家在展现自我的同时，也加深了对彼此业务的了解，QC水平也有了提升。二、设立加工技术相关“分科分”，针对不同的业务小组，抽取彼此共通的技术内容，本年度优先设立共通性较高的“车削加工”及“磨削加工”等，由讲师进行讲解，并设立课题共同推进。三、针对技能不足的剃刀修磨，与加特可日本刀具公司共同探讨，提升技能，并加强与外部同类型公司的交流，相互学习……这一系列活动都为公司人财育成提供了重要的保证。

“新科室、新气象，我们33位小伙伴，将不负期待，为加特可广州更美好的未来贡献自己的力量！”

# 魏芳:我时常感慨,自己怎么这么666(我没说)

Ladies and 乡亲们,你有想过,平时正儿八经、看起来特别有威信的领导,TA到底是表里如一,还是有“两副面孔”呢?

秉承“不挖出领导糗事不罢休”的坚定信仰,编辑部决定每期专(ba)访(gua)一位高管,让小伙伴们看看TA到底有哪些不为人知的秘密!来来来,掌声欢迎本期嘉宾,加特可(广州)自动变速箱有限公司培训宣传部部长、人事部部长(兼)魏芳女士~!

**Q: 用三个词或短句来花式形容下自己。**

**A:** “有逻辑的脑洞”——工作的时候一丝不苟,强调逻辑和因果,但又因为自身思维有发散和高速旋转的特点,偶尔跟不上自己的脑洞逻辑。经常感慨,我怎么这么666!

“直怼”——为人耿直,对事不对人,有时会忽略人情世故。经常反思,我怎么这么冲!

“工作以外千万别信我”——只要我跑得够快,悲伤就追不上我。或许是工作上用脑过度,工作以外笑点很低,喜欢跟生活上特别认真的人开玩笑。玩笑一时爽,一直玩笑一直爽!

**Q: 为排解工作压力,做过哪些回忆起来忍俊不禁的事?**

**A:** 唱K,脱了鞋子,一脚踩在沙发上,一脚踩在桌子上,闭着眼睛表情嘶吼、手舞足蹈的时候,小哥进来送饮料,不知道是该进来还是退下。

**Q: 在加特可工作的这些年里,哪些奇怪的知识增加了?**

**A:** 第一个技能:遇到任何问题一定先要现状把握,之后分析原因,最后给出对策。比如跟家人讨论晚上聚餐吃啥,我会问所有人你们想吃啥,为什么想吃这个,务必给出三个理由,按照紧急度和重要度排序,大家一起打分,根据最有说服力的三个原因,选定菜式;再根据菜式选出所有可选餐厅,并对位置、价格、评分等条件进行逐一分析……最后的结果就是,被家人嫌弃,吃啥再也不问我,带你吃就完事了!😂

第二个技能:提问。有段时间,为了做好《教练技术和提问的力量》课程讲授,逼迫自己



**本期嘉宾:魏芳**

加特可(广州)自动变速箱有限公司  
培训宣传部部长、人事部部长(兼)



与培训宣传部、人事部小伙伴们在一起。(摄于FY20周年会)

所有的对话,务必提出问题,无论工作、生活,亲朋、挚友,终于让自己陷入了长久的尬聊和没朋友……最后,当然是走出迷途了。😂

**Q: 贵部好像有不少未婚的靓仔靓妹,有帮他们操心个人情感大事吗?**

**A:** 炒鸡操心,甚至设定了KPI,让他们赶紧把自己“嫁出去”,希望他们明年开始给别人派红包。我会在身边的资源中进行“搜刮”,帮忙牵线。怎奈,造化弄人,要么是已婚已育的,要么就是妈妈说八字不合。害,或许是老身的圈子太狭窄了吧!

**Q: 吃过哪些入口难忘的加班小零食?**

**A:** 沙琪玛。“地球人”(整个部门)都知道,春哥给我们分享的零食从未改变,一定是沙琪玛,anytime、anywhere,几十年如一日(此处采用夸张的手法😂)。

**Q: 过去10年,哪个决策对您异常重要?**

**A:** 选择加特可。现在想来,是我自己的小确幸。一路走来,无论是公司、组织、团队还是个人,都披荆斩棘、戮力同心,跨越了重重困难,战胜了一次又一次的挑战,满满都是成长和成就的自豪感,万分充实。

**Q: 有哪些保持脸蛋和身材的秘诀?**

**A:** 人民币!(开玩笑😂)  
钱一定要花在刀刃上,脸蛋没太用心,底子

就在这呢,也不想动刀子。身材也没有强求,但为了身心健康,自己这两年一直在健身。在这里也呼吁所有伙伴们,务必做好自己的健康管理,找到一项可以让你一直坚持下去的运动,选择之前务必咨询一些运动专家的意见,结合自身身体状况制定运动计划。

**Q: 在育儿上有木有什么经验分享?**

**A:** 因为初为人母,完全没有经验可谈。目前来看,养出来的娃很是佛系,是个充满善意和爱的孩子,我们很幸福。哦,对了,只要别让我辅导作业就行。😂

**Q: 2020年上半年最让您记忆深刻的一件事?**

**A:** 2020年的春节,恐怕终身难忘吧!因为疫情,整个春节期间每天都在跟人事的小伙伴,在全国各地,通过网络以各种形式应对着。

最常见的栗子:头晚统计人数至深夜两点,第二天一早,睡眠惺忪到现场员工询问:“你是人事的魏芳吗?我现在在西安咸阳\*\*\*县城,县里没人上班,也不给我开证明,我该咋办?”懵逼三秒钟,迅速调整声音甜度,进入金牌客服模式:“您好!请问您是哪个部门的?谢谢您的来电。是这样子的……”

**Q: 作为前浪,对后浪们有哪些不得不说的话?**

**A:** 没有。全靠一身正气,自己悟!自己不悟,别人磨破嘴皮也没意义。



## 加特可广州升职感言选登



品质技术中心市场品质部  
冯建雄 担当部长

感谢公司对本人的认可及激励。自2010年4月进入公司以来，我与市场品质保证科的同事们一直致力于CVT市场品质监控及改善工作。

过去10年间，我们充分认识到中国汽车市场的活力及潜力，在民族/合资/外资等多品牌林立的中国汽车市场，最终能在角逐中胜出的，必然是具备高质量表现，深得客户满意的产品。加特可CVT的质量表现也在过去几年持续改进。近两年，在质量表现上位居行业前列。

今后朝着更严格的要求，朝着达成客户SSC L2（供应商等级评分level 2）的水平，在部门内我提出了“*No spike, be faster and better!*”的方针及行动准则，市场品质保证科团队也将为公司的继续成长而加油努力，也希望在此过程中能得到社内相关部门以及日本同事对品质及响应速度的重视和支持，一同创造魅力产品，博得客户（包括终端客户）的持久信赖，用品质之力取胜于未来。



品质技术中心开发实验科  
邹好年 主管

感谢公司领导的信任，同事的支持，让我的业务能力和管理能力得到了提升，荣幸升为主管一职。2011年底，我入职加特可广州，到现在已经第九个年头。入职期间，我还在日本进行了为期三年的学习。从品质技术中心成立到现在，我和同事们一起见证了加特可广州在中国事业的不断壮大，开发能力的不断提升。

我主要担任整车实验和评价这一方面的工作，对车辆的性能比较熟悉。由于工作性质，要对各个整车厂进行车辆性能的评价和确认，所以出差和开车做实验的时间比较多。时刻和车辆打交道，需要注意力高度集中。

今后我也会把公司对我的信任化为动力，和品质技术中心一起成长，开发出适合中国市场的变速箱，并为拿到更多的客户而继续努力。



培训宣传部宣传科  
黄柳燕 科长

今年是我加入加特可广州的第9个年头，一路走来，十分感谢公司以及领导们对我的肯定和培养，正是因为有他们的点拨和指导，我才得以不断成长、成熟，才有这次任命。同时，感谢一直对我的工作给予支持与帮助的同事们，是你们的支持才让我有了今天的成绩。

我非常荣幸能接受新岗位的任命，对我来说，这既是一种压力，也是一种挑战。在今后的工作中，我将会把这份感恩化作行动，不断提升自身的职业素养，重点做好传承企业文化、品牌推广，传帮带和团队建设等工作，带领团队扎扎实实做事，努力为公司创造更多的效益。



市场品质部  
宋翊鹏 主管

入职七年来，我的成长路径与多数市场品质同事的经历相似：从全国各地的现车调查到DFN的驻在；从出向日本到担当4个国家十数家主机厂的客户对应工作。

正如市场品质的每一位同事一样，我们身处产品品质竞争白热化的环境中，直面客户最直接的压力，逐步成长为合格的加特可人，以逻辑清晰的分析思路获得客户的认可，以合作共赢的精神联携各部门推进品质的改善。

晋升对我而言，是公司和领导对本人努力的认可，同时也赋予了我更好的资源和平台去更高效地推进品质的改善，提高客户的满意度。今后我仍将和我的团队一起，继续为加特可广州的目标而奋斗。



人事部人事1科  
温利华 主管

转眼间，自己进入加特可广州已满8年。从当年的一名应届毕业生，入职时十分懵懂到成长为现在的自己，感觉很幸运。在管理部这个温暖的大家庭里，可以得到领导和前辈们的悉心指导，让自己不断成长；以及同事们的大力支持，让自己顺利前进。在此感谢公司和领导的信任，给了我迎接更大挑战的机会。接下来，我将会带着劳务组的小伙伴们一起严守劳务风险这一关，扎实做好每件事。期待今年会有不一样的收获！加油！



工务科  
周恒 系长

今年是我在加特可广州工作的第12年，很感谢公司给了我这次升职的机会。我想这主要是对我们团队工作的肯定，肯定我们的付出、担当、贡献。

感谢各位领导对我的培养和关心，感谢各位同事对我的帮助。职位晋升让我非常地喜悦和兴奋，但同时也感觉责任更大了。T-E-A-M精神始终贯穿我们的工作，在今后的工作中，我更要发挥自己的领导力，进行部门间的连携，迎接新的挑战。团队的战斗力是人财育成的体现，人财育成也是今后工作的重点。

未来，我将在工作中不断提升自身职业素养，在公司做大做强的道路上贡献自己的力量。砥砺前行，共创辉煌。

# 加特可广州归赴任寄语选登

## Part1 归任寄语



加工技术科  
栗田福 部长

大家好，我是非常希望延长在中国的任期然而只能忍痛归任的栗田。我有两次的赴任期，第一次是2010年，为期两年，第二次为期四年，今年到期，总共有六年的时间在加特可广州工作。

在这期间，肉眼可见地感受到公司和周边环境的变化。公司周边增设了地铁线路，公交车也换成了更加环保的电动车，人们的素质也提高了。再看看公司，经过4期扩张，工厂现场已被生产线填满，在满负荷生产之下，生产量已经是2010年的7倍以上。而且，其中不乏中方年轻的骨干们能够独立自主地负责，让生产线有条不紊地工作。

为什么大家这么优秀？我感触最深的点是：不怕失败。无论面对什么课题，都会选择直面挑战，如果失败，就从失败里找原因想对策，整个过程速度非常快。再把这次的经验与下一次的行动联系起来，我想，这就是加特可广州能获得KPI Global No.1的“秘诀”吧。

今后，JATCO将迎来更大的变化，大家面临的挑战不仅仅是加特可广州的，更是与加特可发展紧密联系在一起。归任后，我也面临挑战——在没有相关经验的材料部门任职。一起加油吧！谢谢大家，再见！



品质保证科  
铃木健史 部长

从2015年4月赴任至今已满五年，五年间，承蒙各位关照。一开始想到要来中国，我的内心是抗拒的，谁能想到现在我已经不想离开了。赴任初期，我进入了采购部的购入品质保证科，之后去到了离现场更近的品质保证部。

品质相关的工作是很辛苦的，社外供应商的品质提升和公司内部的品质提升，都有大量的课题，我和加特可广州的同事们一起，共同面对各种各样的问题。多亏了大家，加特可广州品质KPI取得了加特可Global No.1的好成绩，大家的努力都有了回报，对此我要由衷地说一声感谢！

加特可广州的员工，都比较年轻，充满朝气。加特可广州成立仅十余年，在品质方面取得的成绩就超过了日本，这一点着实让人惊讶。但是看到大家工作时，毫不含糊，面对目标，抱着一定要达成的必胜信念，不做到极致绝不罢休，这种做事方式能让周围的人觉得很靠谱和安心，这样看来，品质No.1的成绩绝非偶然，而是必然的。

今后，面对新时期新阶段的各种机遇和挑战，加特可要寻求更高的发展，加特可广州的各位不可或缺，将极致造物、品质稳定作为今后发展的强项来抓。我相信你们一定可以！一起努力吧！回国后我会回到加特可日本的品质保证部，负责公司全球的品质保证相应业务，今后也请多多关照。



零件采购科  
渡边和宏 总监

转眼间，七个月的赴任就结束了。

在加特可广州的这段时间，我切身感受到大家为了更高目标达成而不懈努力的激情。各位不服输的精气神深深打动了我，让我的工作更加有动力，对此我要表示感谢。

于我而言，在加特可广州赴任期间，身任这个岗位应该要做到以下两个方面：第一，保障大家的健康与安全；第二，率先创造一个让大家都能愉快工作的环境，说出口的话要考虑再三再表达出来。虽然也有过感到不安的时候，但现在回过头来看，发现大家的表现和工作成果都是符合我的期待的，团队组织力量也有了明显的提高。

受新冠疫情的影响，我们的工作也受到了不同程度的影响。但与此同时，我也感受到了加特可广州在复工复产方面的速度和团结的力量，感谢大家的努力，请一定要引以为豪。

做任何事，不能仅仅根据指令去行动，而是要有自己的思考。抱着这样的观念行动，不管做什么都不会偏离正轨。“失败→改善→成功→感动→成长”，希望大家能够共同努力，多一些感动的时刻。归任后，我会在采购部门的零件采购部负责采购零件QCD Global management的工作。今后也有机会和大家进行业务上的交流，一起加油吧！

## Part2 赴任寄语



部品开发科  
内田和成 担当部长

大家好，我是赴任加特可广州开发部部品开发科的内田和成。

受新型冠状病毒疫情的影响，未能在原计划赴任时间来到中国，这四个月内，我在日本待机准备着。通过多方的努力推进，我终于可以来到中国，成为加特可广州的一员，感到十分开心。

这是我第一次到中国赴任，内心还是有一些忐忑的，希望能尽快熟悉公司的业务和广州的生活，为加特可中国事业做出贡献。

我在部品开发科主要负责VA业务的开展，希望用自己在加特可日本多年积累的材料开发相关经验，推进中国VA（含材料本土化）业务的顺利进行。

今后，会有很多机会与大家见面，还请多多关照！



## 敏捷小组： 加特可全社QC大赛银牌背后的故事

经过层层选拔，加特可广州第二生产部敏捷小组，在加特可全社QC大赛中喜摘银牌。2020年4月21日，敏捷小组夺得加特可广州第21回QC大赛冠军，6月26日，敏捷小组代表加特可广州以录像形式参加日本第41回加特可全社QC大赛，再摘银牌。让我们走进这支优秀的团队，了解QC大赛银牌背后的故事。

### 潜心钻研，通力协作 用QC手法解决问题

如今已经入职加特可广州9年的尧卫军是敏捷小组的组长，早在2019年，以尧卫军为组长的7人敏捷小组，就在部长及多位领导的指导下发现了顶升装置定位销磨损及传送带固定螺栓松动导致工件颠倒而出现夹紧异常情况。“这个课题发生的次数

很多、反复性发生，严重影响产量的达成。我们团队当时就立志，一定要解决这个课题。”

尧卫军回忆道，当时团队成员在部长、系长等上司的领导下，一致决定使用QC的手法去解决这个课题。整个团队高效分工，把握设备现状，把团队各个成员对异常的了解进行汇总分析，通过

和保全、技术部门进行设备原理原则的学习，带着探究的态度反复确认，最终找到异常频发的原因。随后，在跨部门的沟通和协作下，反复进行发生源对策探讨，找到解决方案，完美达成了目标。

“从发现课题以来，到最终成功解决，我们用了3个月的时间，最终彻底除此异常，将OEE从79.8%提升到83.5%。这也是公司L-B-B方针的落地。”2009年入职如今担任第二生产部CVT 7生产线系长的曹海权补充道。在他看来，敏捷小组能圆满解决课题，离不开团队的力量以及技术、保全等相关部门跨部门的通力协作，这恰恰是加特可T-E-A-M精神的落地。

### 排练无数遍，修改21次 呈现最完美的发表

在参加加特可广州第21回QC大赛时，敏捷小组团队成员反复修改了十几次发表报告，在部门内对整个QC流程进行梳理、确认，让整个案例的逻辑更为严谨。曹海权介绍道：“首先，这个课题是我们自己发现并且亲自去处理的，无论是修理记录还是对设备的把握都非常的详细、详尽，在这一点上我们团队很有优势；其次，为了成功发布，尧卫军练习了很多遍，发表的整体流程非常顺利；最关键的是，我们拥有团队的力量，团队成员分工明确，技术和保全部门提供了非常大的支持，沟通联动高效，部长、科长等上司给予了我们很大的鼓励和指导，最终能在社内比赛中一举夺魁。”

社内大赛夺冠后，敏捷小组代表加特可广州出战日本第41回加特可全社QC大赛。尧卫军清晰地记得，为了能让课题更加优秀，敏捷小组专门请教日本的老师，对整个课题的逻辑思维方面进行改善提升；对其中不明白的原理进行学习，现场反复确认，历经多达21次的修改，最终在发表前6个月制作成为可以参加全社大赛的发表



材料。

“整个过程是非常辛苦的，我们还邀请了总经理秋山佳信、副总经理王道对案例提出意见与指导，团队成员反复地修改、确认和推进，在思考问题时的角度和逻辑能力都有了很大的提高。”

由于受到疫情的影响，全社QC大赛采取了视频参赛的形式，这也带来了新的挑战。尧卫军作为发言人，需要和翻译紧密配合。“整个发表过程中中文占比例80%，日语占比例20%，发表时间为15分钟内，因为录制不能中断，所以必须和

翻译以及PPT播放配合好。系长、科长等上司来到现场，一遍遍指导我录制的姿态、表情，以及与PPT和翻译的配合。练习的遍数太多，自己都不记得了，嗓子都有点痛了。”

在尧卫军的发言稿上，做了许多笔记，哪一段需要停顿，哪一段要注意音调，哪一段容易念错，都标注了出来。即使在午休时间，尧卫军也会不停地练习，对稿子烂熟于心。“正式发表后，日本的评委老师给我们的评价是，‘这是可以当做以后全社录像标准的发表’，能听到这个评价非常开心。也很感谢宣传科的同事通力配合，帮我们准备好录像、PPT等事宜。正是由于跨部门的协作，最终的发表效果才令人满意。”

### 深刻理解T-E-A-M精神 不是结束而是开始

辛勤的努力最终取得了好的结果，敏捷小组获得日本第41回加特可全社QC大赛银牌。在曹海权看来，是否得奖对小伙伴们来说并不是最重要的，重要的是在这个准备的过程中，团队成员对现场问题的理解和把握、设备运作的原理原则、设备专业知识、思考能力与逻辑分析能力都有了质的提升，对跨部门协作的理解也更加深刻。

尧卫军表示，在参加全社大赛时，也看到了全球各个据点的发表，是一个很好的学习机会。虽然过程很辛苦，但对今后的工作获益良多。

“以后在工作中遇到问题的话，我都会多方面去考虑，不只是自己一个人思考，而是结合各个部门的力量，利用团队的力量更好、更专业地解决问题。经过这次大赛，我更加深刻地理解了T-E-A-M精神，团队的力量是非常大的。”

### 年轻有活力 任何困难都不是困难

敏捷小组共有7名组员，平均年龄仅为24岁，整个团队年轻又有活力。其中尧卫军是组长，另

是否得奖对小伙伴们来说并不是最重要的，重要的是在这个准备的过程中，团队成员对现场问题的理解和把握、设备运作的原理原则、设备专业知识、思考能力与逻辑分析能力都有了质的提升，对跨部门协作的理解也更加深刻。

外还有两名“全能手”，3名新人。“我们小组中的两位骨干是中坚力量，将自己在加特可广州的经验和专业知识毫无保留地传授给3位敢拼敢做的新人。作为组长，我也会发现各位组员的性格特点、专业优势，有计划地进行训练，让团队成员得到提升，满足生产岗位的要求。同时，我们小组一直在进行加特可广州‘作业心声’的反馈，团队氛围十分协调。大家的性格互补，像一个大



家庭一样，激发出更强的合力。”

在尧卫军看来，只要有团队在，任何困难都不是困难。曹海权也很认同这个观点，在他看来，入职加特可广州十余年，无论是纵向还是横向，团队的氛围都非常好，大家目标明确，“心往一处想，劲往一处使。”

由于遭遇疫情，2020年各行各业都遭遇了很大的挑战，但加特可广州的生产节奏仍然井然有序。

在尧卫军看来，“越是面临挑战，我们越应该稳定好自己的情绪，认真踏实地做好工作，不断学习提升自己，解决工作中遇到的问题，积极推进，完成目标。”

“活在当下，做好自我。”敏捷小组全员希望用这8个字与加特可广州的全体小伙伴共勉，面对未知的挑战，保持自信饱满的态度，通力协作，达成目标。



# 幕后知多点



### 什么是QC大赛?

加特可QC大赛旨在通过QC手法的应用，解决现场遇到的困扰，快速解决问题，让生产更轻松，达成生产任务。举办QC大赛可以促进全员不断学习QC手法，推进现场改善。通过团队力量与各部门合作达成KPI，提升自己现场管理能力，带领团队向上，使得团队工作氛围更好，体现团队活力。

### 大赛规模

加特可广州全员均可参加

### 第二生产部QC大赛获奖历史

2013年，加特可广州第二生产部也曾获得过加特可广州QC大赛第一名，日本QC全社大赛第三名以及品质大奖。

2020年，加特可广州第二生产部再次获得加特可广州QC大赛第一名，日本QC全社大赛第二名的好成绩。

### 敏捷小组小档案



**尧卫军**

入职时间：2011年  
岗位：加工B线指导员  
家乡：湖北  
爱好：旅游、乒乓球、游泳  
座右铭：任何困难都不是困难。



**周如湘**

入职时间：2011年  
岗位：加工B线作业员  
家乡：广东湛江  
爱好：旅游、乒乓球、看书  
座右铭：努力的样子，真的好美。



**陈龙云**

入职时间：2013年  
岗位：加工B线作业员  
家乡：江西赣州  
爱好：吃炸鸡腿  
座右铭：在职一天，尽职一天。



**王乐欣**

入职时间：2013年  
岗位：加工B线作业员  
家乡：江西上饶  
爱好：健身、旅游  
座右铭：生平话不多，干就完了。



**袁宇航**

入职时间：2018年  
岗位：加工B线作业员  
家乡：广东梅州  
爱好：打游戏、竞技体育、葛优躺  
座右铭：你总得去尝试。



**李茂成**

入职时间：2018年  
岗位：加工B线作业员  
家乡：广东从化  
爱好：打游戏，看小说，跑步  
座右铭：只有不断寻找机会，才会把握时机。



**白杰威**

入职时间：2018年  
岗位：加工B线作业员  
家乡：广东从化  
爱好：看书、健身、打游戏  
座右铭：坚持最难，成果也最大。



## 绘画, 给生活增添灵感和美感

无论是用相机记录生活的瞬间, 还是用脚步丈量自然的美好; 无论是静下心来创作绘画作品, 还是跟随音乐来一段劲歌热舞, 各种各样的爱好与才艺背后, 是对生活的热爱。《魅力加特可》杂志开辟员工才艺专栏, 给各位多才多艺的小伙伴一个展示的大舞台, 快来投稿吧~



### 本期嘉宾

采购管理科 黄媛媛  
爱好: 旅行、绘画

黄媛媛来自加特可广州采购管理科, 清秀斯文的她在机缘巧合之中发现了自己隐藏的绘画天赋, 从此在绘画的道路上一发不可收拾。

说起和绘画结缘, 完全是机缘巧合。“记得有一年, 我和几个朋友去参观广美的毕业展, 看到满目的艺术作品, 突然就想画点什么。无意中打开B站, 发现有很多水彩入门教程。本着一定是三分钟热度的坚定信念, 上某宝买了最廉价的颜料和工具, 开始了画画之路。”

虽然“人间真实”地购买了便宜的工具, 但丝毫不影响黄媛媛的发挥。“作为零基础手残党, 跟着教程居然能画出完整的画, 乍一看也还不错呢, 简直成就感满满。所以我就一直坚持了下来。在绘画的过程中, 感到十分有趣。”艺术带给人更多的是一种眼光和视角, 更多地去发现生活的趣味。

“其实真的没想到自己可以坚持这么久, 翻开两年来积累的画作, 虽然一直是停留在初学者的涂涂画画, 但还是很有成就感的。能够找到一件可以一直坚持的事情, 也是很难得, 未来, 我也会一直坚持下去。”

忙碌的工作之余, 绘画可以减轻压力, 让“小儿多动症”少女的黄媛媛, 安安静静下来几个小时, 大脑放空, 思考人生, 享受难得的安静时光, 走进艺术这个富有灵感与美感的瑰丽世界。

未来, 黄媛媛希望自己可以继续坚持绘画, 提高自己的绘画水平。将日后旅行时看到的风景, 用画笔记录下来, 做一本属于自己的旅行绘画特辑。



### 如何学习绘画?

**媛媛:** 打开B站, 参照各种阿婆主的视频, 观摩学习, 再加上自己的一点点构思, 把日常生活工作中发现的小美好加进去。B站真的是一个极好的学习网站, 极力推荐。(我是不是可以收代言费~)

**P.S.** 爱好绘画还有一点就是, 我社附近比较偏僻, 出去逛街太远, 宿舍又没网, 又单身, 只能潜心绘画。(微笑脸~)

# 与家中“神兽”搏斗的日子

由于疫情的影响，和可爱的“吞金四脚兽”朝夕相处的时间变得更长了。有的爸爸妈妈无比怀念宝宝上学的日子；有的爸爸妈妈已经进化为“佛系”带娃，任娃自由发展；有的爸爸妈妈则经历了“不做作业母慈子孝，辅导作业鸡飞狗跳”的时光……虽然有些小波折，但仍然充满了爱与温暖。一起来看看加特可广州同事们与家中“神兽”搏斗的日子吧。



## 神兽小档案

姓名：王栩霏 / 年龄：11岁 / 性别：女汉子  
性格：开朗、倔强 / 爱好：画画&手游

**Q：平常大人出门上班，孩子在家是谁来照顾呢？觉得自己陪伴孩子的时间够吗？**

**A：**我家娃已经基本可以自己照顾自己，可以出去吃东西，也可以自己煮一些简单的云吞和面；她更希望“家里没大人，自己称大王。”真正的陪伴是不足的，因为缺乏耐心，特别是孩子大了之后，彼此都倾向于有属于自己的空间。

**Q：因为疫情，比往常多了更多时间与孩子在一起。有没有什么印象深刻或有有趣的事情分享给大家？**

**A：**疫情期间，孩子一个人在家，有次用微波炉加热食物的时候，由于加热时间过长，整个房子浓烟滚滚；老妈吓得急忙赶回去，结果娃已经打开所有门窗，自己若无其事地看电视。这件事让我觉得孩子已经长大了，不再是那个父母让干什么就干什么的“小孩”了，她在慢慢向大人转变。

**Q：由于疫情，孩子从去学校学习变成在家上网课，你有没有发现孩子在学习上有不良坏习惯，如何纠正的？**

**A：**因为上网课，孩子出现了很多以前没有的坏习惯，或者以前就有的坏习惯更加严重了，比如拖拖拉拉、敷衍了事，现在还没有完全纠正过来。打算以退为进试一下，又担心某人得寸进尺，反而更糟糕，还在摸索中。

**Q：假期延长、推迟开学，在家待久了，孩子想回到学校吗？**

**A：**想呀。因为学校有她最好的朋友可以一起玩。

**Q：在教育孩子方面，您有什么育儿经分享吗？**

**A：**说来惭愧，我家没有特别的育儿经，完全是“放养”。

——投稿来自美丽的侯老师



## 神兽小档案

姓名：严子涵 / 年龄：8岁 / 性别：女生  
性格：活泼开朗 / 爱好：画画

**Q：平常大人出门上班，孩子在家是谁来照顾呢？觉得自己陪伴孩子的时间够吗？**

**A：**出门上班时，两个宝贝（二宝还太小就暂时没有小档案啦）由爷爷奶奶照顾，每天下班回家，时间就都陪娃玩了，加上周末的话，时间还算够吧。

**Q：因为疫情，比往常多了更多时间与孩子在一起。有没有什么印象深刻或有有趣的事情分享给大家？**

**A：**平时回到家，两小只就像树袋熊一样挂我身上，今年受疫情影响，每次回到家要先洗澡才能抱小孩，所以小孩会在你进家门后就在你周围转来转去，但是又不敢碰妈妈。这个时候我就感觉我像个危险人物，哈哈~感触最深的就是小孩爱卫生了，每天刷牙、洗手、洗脸都很主动了，因为学校、电视、手机每天都是播放疫情，所以小孩也多懂了很多。而且也更加明白了生命的无常和可贵吧。

**Q：由于疫情，孩子从去学校学习变成在家上网课，你有没有发现孩子在学习上有不良坏习惯，如何纠正的？**

**A：**从2月17日开始学校就上网课了。上网课带来的坏习惯就是每天都看手机、看电脑，对眼睛不好。还养成了晚睡晚起的坏习惯，生活作息乱了。乐观点看也有好习惯，就是电脑操作水平进步，可以独立上课。还有一个，就是电视上的体育课时光。每天晚上全家都一起跟着网课体育课做运动，这个时候大家都挺快乐的。后来回学校上课后，作息就慢慢规律了，并且随着户外活动增加，看电子产品时间也就相应减少了。

**Q：假期延长、推迟开学，在家待久了，孩子想回到学校吗？**

**A：**孩子想回到学校，因为家里没有同龄小朋友一起玩。虽然有个妹妹，但很多时候是打架，而学校不一样，学校有好朋友，还能上体育课，更加开心。

**Q：在教育孩子方面，您有什么育儿经分享吗？**

**A：**我自认为对小孩管理不够严格，小孩也不是别人家孩子那么优秀。因为孩子小，我想的更多的就是陪伴，陪她一起玩游戏，带她出去旅游，给她讲故事之类的。从小到大，我们尊重孩子的意愿，所以孩子约束性不强，调皮好动。硬要说有什么育儿经呢，我是主张亲密育儿的，给孩子更多的陪伴、更多的耐心、更多的爱，那么她也会收获更多的安全感。

——投稿来自神秘的理漫姐



ONE

### 加特可广州首次守法合规事例集教育工作坊活动圆满举办

2020年3月23日，加特可广州首次守法合规事例集教育工作坊活动在第二研修室圆满举行。此次活动由守法合规事务局主办，各部门守法合规推进员共计28人参加了本次活动。

守法合规事例集教育工作坊活动旨在通过对发生在公司内的实际案件进行分析探讨，加深大家对守法合规重要性的认识，从而提高全员持续合规意识，防微杜渐，减少违规案件的发生，降低经营风险，提高公司竞争力。

活动内容主要包括对公司守法合规定义、方针、组织、活动推进等情况的介绍、案件基准的说明、过往事例的分享及案例研讨。参与人员具体分析探讨了在公司内真实发生的案件，并分小组发表了各自的见解，对守法合规的理解更加深刻。未来，各部门守法合规推进员将对所在部门全员进行守法合规事例集教育活动。



TWO

### 互惠共赢，广汽乘用车在加特可广州举办优惠购车活动

2020年6月16日，广汽乘用车采购部洪部长一行来到加特可广州，举行了广汽乘用车车辆促销活动Kick off仪式，加特可广州总经理秋山佳信、副总经理黄光继、河西纪雄、三浦宪大及营业部、开发部等相关管理层出席了仪式。

活动现场，吸引了数百余名员工前来了解、体验。为期两天的活动，成交一辆汽车，并登记9名意向客户。活动结束后，广汽乘用车方对加特可广州对本次活动的支持给予了很高的评价，并期待今后能够进一步合作，促进了加特可广州与广汽乘用车建立更紧密的客情关系。

THREE

### 提高员工安全意识，FY20年度安全生产月间活动顺利举办

每年6月为全国安全生产月，为提高员工的安全意识和消防安全技能，响应第19届国家安全生产月“消除事故隐患，筑牢安全防线”主题的号召，2020年6月，加特可广州在厂区内举行了安全生产月启动仪式（分三班实施），并策划了一系列安全月间活动。

2020年的安全生产月间主要活动有如下八项：应急逃生演练、安全隐患治理活动、义务消防队训练、安全规则遵守、交通安全培训、安全隐患随手拍摄影作品征集、防诈骗知识宣传、安全歌曲播放。



值得一提的是，在今年的活动启动仪式上，加特可广州通过微信对全体员工进行了安全确认，简化了过去人力清点人数并上报的签到流程，提高了信息收集的效率。通过开展安全活动，可以有效提高员工的火灾应对和应急能力以及安全意识，有助于确保公司的安全生产，维持公司的可持续发展。

FOUR

### 加特可广州员工意识提升经验分享会圆满举行

员工意识调查是每年反映员工对公司的真实心声、指明公司在许多方面改善方向的重要手段之一。一直以来，加特可广州对员工意识调查结果十分重视，致力于针对通过调查浮现出的问题制定对策、进行改善。

2020年6月，加特可广州员工意识提升经验分享会圆满举行，加特可广州MC成员与各部长参与了本次分享会。FY19年度的员工意识调查结果显示，加特可广州员工意识整体稳定。在分享会上，加特可广州副总经理黄光继对上一年度的调查结果进行了回顾与解读，并展望了FY20年度加特可广州的目标。随后，在FY19年度员工意识调查中获得优秀成果的总务部、零件采购科、第一生产部、第二生产部等部门部长，分享了取得良好成果的经验与心得。



FIVE

### FY20年度加特可广州首届“加有名师”微课大赛启动

为践行L-B-B，推动人财培养改革，加特可广州举办了首届“加有名师”微课大赛，在促使各部门萃取、活用宝贵经验的同时，营造全社善于总结、乐于分享的文化氛围，渗透新常态的学习方式（模块化·短时间化）。

2020年6月29日，加特可广州首届“加有名师”微课大赛启动仪式在第一研修室举行。加特可广州MC成员、T-Coach、参赛者及其部长等参加了启动仪式。启动仪式包括活动目的介绍、总经理动员讲话、课程开发经验分享、赛制说明及领导总结致辞等环节。

加特可广州总经理秋山佳信对本次活动表示肯定，对参赛者的参赛主题表示赞赏，希望本次比赛积累的优秀经验可以得到普及和传播，促进全员共同进步。加特可广州副总经理黄光继也表达了对参赛者的期望，希望大家借着本次活动将自己宝贵的经验沉淀下来，提升个人的综合实力。

作为加特可广州首位自主开发课程的讲师——采购管理科科长陈炼分享了自己开发课程的经验，他表示：“要创造来自我们自己的、也是属于加特可广州的优秀文化、知识和方法。这样我们才能真正成为加特可的一部分，而不是一个过客。我们有这个能力，也有这个责任。”

本次微课大赛共征集到来自各个部门的20名参赛者。接下来，参赛者将通过4场培训、两场辅导全方位提升微课设计及演讲呈现的能力。一起期待他们在2020年9月2日初赛和9月22日决赛中的精彩表现吧！





## 教育讲堂

防疫当下，  
如何帮孩子度过一个平安、愉快、充实的假期？

假期到了，又到了不少熊孩子和爸妈“斗智斗勇”的时候。然而，由于大部分父母仍需要上班，不能时刻陪伴孩子，假期也成了意外频发的高危时段。本期《教育讲堂》栏目，为大家献上四大锦囊妙计，帮孩子度过一个平安、愉快、充实的假期。

**远离中小生意意外死亡的“第一杀手”**

2020年8月7日，广东省廉江市石岭镇九洲江木岭村河段，3名学生在河边玩耍时不幸溺水身亡。假期来临又到溺水意外高发期，溺水已经成为中小生意意外死亡的“第一杀手”。

一定要提醒孩子不得前往自然水域玩耍，遇到意外不要贸然下水救人。

如果遇到他人溺水，一定要记得使用“叫叫伸抛法”，包括大声呼救、拨打110/120报警、伸长竹竿等物品、抛出漂浮物给溺水者。但在实施施救时，一定要确保自身安全，不要被溺水者拉入水中。切记不可以多人手拉手下水救援，不推荐非专业救生人员实施下水营救。

在生命面前，预防永远比救援有效。不要让孩子独自或在无大人监护的情况下结伴去不知水情的水域游泳；要时刻保持安全防范意识，穿戴游泳圈等保护措施；游泳过程中出现抽筋等身体不适，立刻上岸休息或向救生员呼救。同时，家长在监管儿童游泳或戏水时，务必做到专心，不可分心做其他事情，以便能及时反应。

**警惕花钱破解游戏“防沉迷”**

即使很多游戏都推出了针对未成年人的“防沉迷系统”，但一些不法分子却利用这些限制专门盯上了未成年学生。近日，深圳市公安局罗湖分局东晓派出所就接到一名14岁女孩的报案。据悉，她在某平台留言，发布寻求破解防沉迷健康系统的信息，随后有骗子联系她，表示可以破解防沉迷系统，并向女孩索取微信账号、手机号码、验证码等。

紧接着，骗子谎称刚刚失误转账给了女孩，要求女孩通过红包形式发还给他。女孩信以为真，多次发送微信红包给骗子，共计1270元。

孩子放暑假后打游戏的时间变多，被骗的几率相应也增加，建议家长加强对孩子的反网络诈骗知识的教育，提高孩子们的自我防范意识和甄别能力。

另外要加强微信、支付宝、银行卡等支付方式的自我监管，不要将支付密码或者方式告知孩子，减少不必要的财产损失。

**预防儿童高空坠落**

《世界预防儿童伤害报告》数据显示，2010-2015年期间，跌倒或坠落致死在儿童伤害死因中排前三。2020年6月15日，在海南海口市华信路花园新村，一名3岁女童从自家楼上摔下不幸身亡，事发前女童父母已外出上班，女童的奶奶离家，留下女童独自在家，初步怀疑女童坠落与防盗网老化有关。

2020年6月以来的少年儿童安全事故中，两成成为高空跌落，其中多数为坠楼身亡，仅有少数奇迹生还。主要原因包括留孩子独自在家无人看护，阳台、厨房窗户未安装防护网，或者防盗网老化等。如果父母上班独留孩子一人在家中，一定要检查好家中是否安装防护网，确保防护网的牢固与安全。

**外出旅游万万不可“拿命拍照”**

目前国内疫情情况得到控制，不少家长选择暑假带着孩子出游，开阔视野，了解各地的风土人情。比如热门旅游目的地青海，由于多段公路因景观迷人，被称为“网红公路”迅速爆红。不过，一些喜欢追逐热点的游人热衷在网红公路中间拍照，甚至也有旅游机构专门带游客到网红公路上游玩拍摄，令原本只是承担交通运输功能的公路增加了安全隐患。

多数“网红公路”均为交通要道，不属于旅游专用道路，过往车辆尤其重型货车较多且车速较快，极易引发交通事故，这些公路承担的交通运输功能繁重，公路上还经常有重型大卡车经过，危险重重。

无论是“网红公路”，还是险峻山峰，凡是有危险的地方切记教育孩子“安全第一，游玩第二”。

**结语**

在假期多阅读课外书，充实自己；利用假期练出一手好字，学会一门乐器；积极参与实践，为家庭、为社区奉献自己应有的力量……度过假期的方式有很多，希望每个孩子在假期都过得平安、快乐而又充实。

## 专家信箱

## 垃圾快乐是如何让我们沉迷其中？

## 提问

小李最近比较苦恼，他下班后计划着自己好好休息一下，但总是拿着手机躺在沙发上一直到睡觉时间，身体已经很累了，抖音却一条接一条刷到停不下来；打游戏时，想着打完最后一局就睡，却不知不觉和队友们开黑到深夜；有时候追剧时，想着这一集看完了做点正经事，却在片尾曲里点击了下一集直到凌晨，困到实在坚持不住时才睡觉。

为什么自己会对手机这么上瘾，依赖感这么重？

## 解答

要了解人们是如何对事物上瘾的，首先要了解，什么是瘾。用5个字来形容瘾，那就是“厌恶并渴望”。它指一种重复性的强迫行为，即使人们知道这个行为会有不好的影响，但还是难以停止。人们不仅会对烟、酒、药物等物质产生依赖造成成瘾外，还会对性、网络、游戏、赌博等非物质产生依赖，造成行为成瘾。

关于行为成瘾，我们可以以刷短视频为例，用两个阶段来看成瘾过程：

第一阶段：某种行为刺激了神经中枢的奖励机制，产生大量多巴胺。当你在好奇或被强迫的状态下，刷了第一次视频，之后的某次空闲时间中，你想起了当时刷视频的画面，冲击的视觉体验和踩点的BGM，刺激神经中枢的奖励机制，让你脑中的多巴胺接着大量分泌。你感到非常的兴奋和快乐，为



了重复这种快感，你又拿起手机打开了短视频，周而复始。

第二阶段：大脑神经适应刺激后，会形成渴求，人便会不断重复这些成瘾行为，不断刺激这个奖励系统，然而不断的刺激会使得系统反应迟钝，人们就根据需要将行为加码。麻木的快感虽然让你刷视频的欲望下降，但是你仍然会打开短视频。在没有发现其他更能让你上瘾的软件出现前，你只能通过不断地刷视频，来弥补损失的满足感或寻找新刺激。

除此之外为了提高人们某种行为的发生频率，软件产品设计者重复利用了人类行为产生的两个基本动机：一是该行为简便易行，二是行为主体有这个主观意愿。短视频的平均时长设计大概在15秒。15秒的感官冲击，让人片刻集中，形成印记，分泌大量多巴胺，产生强烈的再看欲望；软件的界面设计得非常简单，让你追剧、打游戏、看视频、购物的途径简单易行。

行为成瘾，虚拟的及时行乐会影响我们的生活。理论上讲，戒瘾最好的方法就是让大脑从激烈的人工性刺激中休息，直到它反弹回到正常状态。所以需要给自己制定一个清晰、可实现、回报可观的目标，调整多巴胺的获取方式。例如：养成运动的习惯、制定个人的能力提升计划，把虚拟短暂的快感变成现实生活中通过行动、努力收获的长期快乐。

