



每次只追前一名

一个女孩，小的时候由于身体纤弱，每次体育课跑步都落在最后。这让好胜心极强的她感到非常沮丧，甚至害怕上体育课。这时，女孩的妈妈安慰她“没关系，你年龄最小，可以跑在最后。不过，孩子你记住，下一次你的目标就是：只追前一名。”

小女孩点了点头，记住了妈妈的话。再跑步时，她就奋力追赶她前面的同学。结果从倒数第二名，到倒数第三、第四……一个学期还没结束，她的跑步成绩已到中游水平，而且也慢慢地喜欢上了体育课。

接下来，妈妈把“只追前一名”的理念，引申到她的学习中，“如果每次考试都超过一个同学的话，那你就非常了不起啦！”

就这样，在妈妈这种理念的引导教育下，这个女孩2001年居然从北京大学毕业，并被哈佛大学以全额奖学金录取，成为当年哈佛教育学院录取的唯一一位中国应届本科毕业生。她就是朱成。其后，朱成在哈佛攻读硕士学位、博士学位。读博期间，她当选为有11个研究生院、1.3万名研究生的哈佛大学研究生总会主席。这是哈佛370年历史上第一位中国籍学生出任该职位，引起了巨大轰动。

“只追前一名”，就是所谓的“够一够，摘桃子”。没有目标便失去了方向，没有期望便失去了方向，没有期望便失去了动力。但是，目标太高、期望太大的结果，不是力不从心，便是半途而废。明确而又可行的目标，真实而又适度的期望，才能引领人脚踏实地，胸有成竹的朝前走。

# 五四团员青年卡拉OK大奖赛落下帷幕

## 卷绕工蒋爱红拔得头筹

【记者 黄厚森】为庆祝五四青年节，进一步丰富青年职工的业余文化生活，由日精电子团支部主办的团员青年卡拉OK大奖赛，于5月3日拉开帷幕。经过激烈角逐，综合制造中心卷绕工蒋爱红力压群雄，一举夺冠！

为了搞好这次活动，公司专门成立了组委会，团支部依靠自身优势积极造势，做了大量宣传组织工作，公司工会和各部门也以极大热情，动员青年职工积极参与。通过此次比赛，不仅展示了我司青年职工的才华和风采，而且促进新老职工的团结协作，增强了企业的凝聚力。



- |     |            |
|-----|------------|
| 一等奖 | 综合制造中心 蒋爱红 |
| 二等奖 | 车载制造中心 李洋  |
|     | 品质保证部 朱国芳  |
| 三等奖 | 车载制造中心 朱清  |
|     | 新云钽电容 林灵   |
|     | 经营管理部 陈光仙  |



# 董事长陈重生荣获2017江苏省“五一劳动奖章”

【本报讯】4月28日上午，扬州市委、市政府在扬州市会议中心召开2017年扬州市劳动模范和先进工作者表彰大会，庆祝“五一”国际劳动节，表彰扬州各条战线涌现的劳动模范、先进集体和先进工作者。会上，我司董事长陈重生被授予江苏省“五一劳动奖章”荣誉称号。这是继去年陈董事长荣获扬州市“五一劳动奖章”后的又一崇高荣誉。

该消息传出后，在公司上下引起极大反响，公司各部门员工争相传颂陈董事长的先进事迹。员工们纷纷表示，陈董事长获得江苏省“五一劳动奖章”，不仅是个人的荣誉，也是员工的

骄傲和自豪。他们也要学习董事长的精神，当一个好员工，既要苦干实干，又要巧干会干，做一个有担当、有责任的好员工，为日精的事业贡献自己的力量。

陈董事长表示，过去的一年，是日精转型升级、锐意进取、管理工作不断提高的一年，也是日精创新发展迈出坚实步伐的一年。他非常感谢扬州市委、市政府和各级党委、政府及有关部门对日精电子的关怀与帮助。他说，日精公司在转型发展中遇到的不少问题和困难，是各级党委和政府的关心和重视，才使我们有了克服困难的勇气和信心。他不止一次地强调，2017年的工作重

点将围绕“促增长、降成本、铸团队”展开，我们要尽快把目前工作中遇到的短板补齐，避免各种各样的短板牵扯日常工作、影响既定目标的实现。他表示将带领全体员工振奋精神，再接再厉，为加快日精的发展而努力奋斗。

据悉，陈董事长自担任扬州日精电子有限公司董事长以来，始终怀着对事业的满腔热情，从实际出发，根据电容器市场的形势和特点，谋篇布局，锐意进取。坚持以客户为中心，不断开拓销售渠道；坚持以市场为导向，调整产业结构，实现转型升级，适应市场需要；坚持以人为中心的管理，充



## 撸起袖子加油干

★本报评论员：凌云

近日，陈董事长出席2017扬州市劳动模范和先进工作者表彰大会，被授予江苏省“五一劳动奖章”。这既是他个人的光荣，也是日精公司的骄傲，更是日精全体职工的集体荣誉。

成绩来之不易，成绩鼓舞人心。面对取得的荣誉，更需要我们“撸起袖子加油干”。虽然过去一年我们取得了一些成就，但面对的任务依然艰巨，“始不垂翅，终能奋翼。”我们深知，天上不会掉馅饼，努力奋斗才能梦想成真；我们更懂得，为者常成，行者常至。正因如此，成就取得再多也不骄傲自满，再靠近梦想也不稍有松懈。

撸起袖子加油干，铆足一股子拼劲。所谓拼劲，就是要顽强拼搏、勇往直前、奋发图强。新常态催生新问题，孕育新机遇。我们要抓住新机遇，必须在工作思路、工作方法等方面大胆创新。“保增长、降成本、铸团队”，是我们时刻要牢记的九字方针。节能降耗是企业的生存之本，谁怠慢了它，轻视了它，谁就会失去立足之基。我们不能不屑一顾于一滴水、一度电的价值，那是企业效益的根本所在。公司的每一个员工都应自觉地投入到节能降耗活动中去，坚持不懈地做好节约能源的工作。树立一种“点点滴滴降成本，分分秒秒增效益”的节能意识，以最好的管理，来实现节能效益的最大化。作为一个有

责任感、荣誉感和使命感的日精员工，都应抓住点滴时间，刻苦钻研业务技能，向精细管理要效益。只要付出辛勤的劳动，就一定会找到节能降耗的途径。“细节决定成败，点滴蕴藏效益。”我们每位员工都应从我做起、增强提质量、降成本、增效益的责任心。只有加强这种意识，我们才能铸造出一支过硬的团队。

撸起袖子加油干，铆足一股子韧劲。所谓韧劲，就是企业需要一支不怕磨练、持之以恒、锲而不舍的团队。团队精神是一个企业同心协力不断向上的原动力，它会让每位团队成员产生一种强烈的归属感。可以说，一个企业的团队精神越强，它的生命力就越旺盛，它的生存期也将越长久。士气高昂、活力充沛的团队可以将整个企业牢牢地捆在一起，更好地发挥整体作战能力。由此，建设一支讲求团队合作、具有超强凝聚力的高效团队，团队精神为企业创造价值。

“撸起袖子加油干”不是一句口号，而是一种状态，一种精神、一种士气！“撸起袖子加油干”实是最醒目的字眼。上下同欲者胜，在不忘初心中披荆斩棘，我们将拥有更美好的生活，日精迎接更斑斓的未来。

质量方针:

精心制造合格产品, 满足顾客的需求 / 科学合理安排生产, 满足交货期要求  
努力降低生产成本, 提高产品竞争力 / 加强业务改善活动, 提高工作的效率



你不必太完美

我们当然应该努力做到最好, 但人是不可能要求完美的。我们面对的情况如此复杂, 以致无人能始终都不出错。

然而, 有时人们并不能正确对待自己的过失。也许我们的父母期望我们完美无暇; 也许我们的朋友常念叨我们的缺点, 因为他们希望我们能够改正。而他们难以谅解的是因为我们的过失总在他们最脆弱的时候触动了他们的心。

这让我感动负疚。但在承担过错之前, 我们必须问问自己, 那是否真是我们应背负的包袱。也许正是失去, 才令我们完整。一个完美的人, 在某种意义上说, 是个可怜的人, 他永远也无法体会有所追求、有所希冀的感觉, 他永远也无法体会爱他的人带给他某些他一直求而不得的东西时的喜悦。

一个有勇气放弃他无法实现的梦想的人是完整的人; 因为他们经历了最坏的遭遇, 却成功的抵御了这种冲击。

生命不是上帝用于捉弄你的错误的陷阱。你不会因为一个错误而成为一个不合格的人。生命是一场球赛, 最好的球队也有丢分的记录, 最差球队也有辉煌的一天。我们的目标是尽可能让自己得到的多于失去的。

当我们接受人的不完美时, 当我们能为生命的继续运转而心存感激时, 我们就能成就完整; 而别的人却渴求完整——当他们为完美而困惑的时候。

如果我们能勇敢去爱、去原谅, 为别人的幸福而慷慨的表达我们的欣慰, 理智的珍惜环绕自己的爱, 那么, 我们就能得到别的人不曾获得的圆满。

环境方针:

关注环保, 恪守法规 / 为节约地球资源而努力  
提供对环境影响小的产品 / 减少废弃物, 预防环境污染

### 日精电机株式会社参展「TECHNO-FRONTIER 2017」展会

日精电机株式会社参加了2017年4月19日至21日在日本千叶县幕张Messe展览中心举行的「TECHNO-FRONTIER 2017」展会。

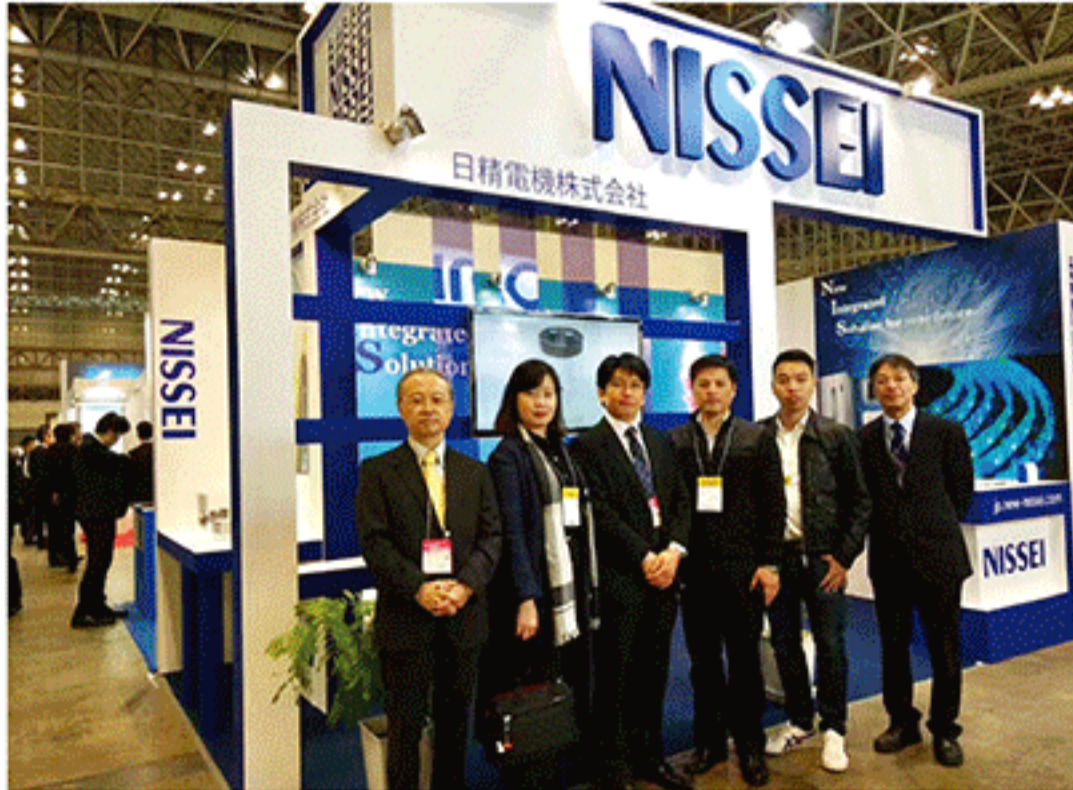
「TECHNO-FRONTIER」是日本最大的各类零配件专业展会, 由日本能率协会主办。展会向机械工具、精密仪器和电子电气设备的生产制造商展示了世界上该领域最先进的技术及各类零配件产品。集中展示了各类零部件行业的科技新产品及最新技术。由电机技术, 电源系统, 无人机等7个专业展示会和2个集中展示构成。今年共有500家参展企业参展, 展会共吸引了3万以上的国际专业参观者的观摩。对于成千上万的专业购买者及专业人士来说, 「TECHNO-FRONTIER」

是国际企业家们进入充满活力的日本高科技市场, 与使用及决策者面对面的难得机会, 是个不容错过的良机。

日精的展台位于电源系统展馆, 重点展示了新产品, 位置在TOYOTA, TOSHIBA LIGHTING, LITEON, TDK-Lambda, YAMAHA的附近区域, 展示了MP1, MPY, MPW, DLC等最新产品。「上海金浦产业基金投资管理有限公司」的黄总一行专程从上海亲赴日本莅临了日精展台, 在东京日本营业所十河部长及上海日精孙月升部长陪同下饶有兴趣地参观了全部展台, 详细了解了日精各大客户的销售情况。

本次展会, 日精除了展出MMT, CHA等传统产品之外, 着重向各位参观者展示了我司研发成功的MP1, MPW, 车载用

DLC等新产品, 为即将投入市场起到了积极的宣传作用。  
(本报通讯员 十河宏志 孙月升)



### 《扬州日报》专访陈重生董事长: 为振兴制造业默默耕耘

编者按: 4月28日上午, 我司董事长陈重生被授予江苏省“五一劳动奖章”荣誉称号。随后《扬州日报》栏目记者对陈董事长进行了专访, 并在4月29日的《扬州日报》时政红页A3专版发表文章“为振兴制造业默默耕耘——日精电子董事长陈重生的先进事迹”。现将文章转载如下, 以飨读者。

## 为振兴制造业默默耕耘——日精电子董事长陈重生的先进事迹

陈重生1993年毕业于上海外国语大学, 2008年担任扬州日精电子有限公司董事长。在他的带领下, 该公司先后荣获“高新技术企业”、“纳税先进企业”、“安全生产企业”等称号。其本人也被评为“创业扬州十大风云人物”, 2016年和2017年分别荣获扬州市和江苏省“五一劳动奖章”。

海、江西宜春、香港、新加坡的所有资产, 成为了扬州本土企业海外并购的典范; 2013年, 又投资人民币近亿元在扬州市维扬经济开发区建造了43000平方米的日精电子运营总部、研发中心和生产大楼, 为扬州日精电子的发展奠定了基础。

陈重生把“打造世界一流的薄膜电容器制造企业”作为自己矢志不渝的目标, 始终坚持把产品质量放在第一位。近年来, 公司与多家客户和供应商建立了良好的合作关系。他对内严抓管理, 对外积极扩展市场, 发展了多项业务, 建设了多条产品生产线, 逐步形成生产、供应、销售、服务的整套体系, 公司经营的2500多种产品远销世界各地, 广泛应用于通讯、家电、商用机、照明、汽车、电源等领域, 以质

量稳定、价格合理及良好的售后服务获得国内外客户信赖。产品先后在上海、广州、深圳和德国慕尼黑、日本东京等著名展会上展出, 引起业界高度关注。近年来, 为了适应市场需求, 他亲自挂帅, 组建了新能源项目组, 投入大量资金, 引进行业精英, 加大研发力度, 大力推进企业创新转型, 带领团队成功研发了具有自主知识产权的新能源汽车电容等新产品500余种, 有的已被国内外知名企业采用。2015年, 又搭桥央企中国振华集团, 成立扬州薄膜电容器研究院, 决心为军用部件的国产化贡献力量。

陈重生遵守法律法规, 拥有极高的社会责任感, 积极报效国家, 回馈社会, 始终不忘把“提供优质产品, 为社会和谐进步作出贡献”作为企业的使命。据统计, 仅2011~2015年的五年间就上

缴税金近四千万, 缴纳社保和公积金近千万, 为提高就业率作出了贡献。

陈重生坚持“以人为本”的治厂理念, 提出了“专心、改善、包容、共赢”的八字社训, 关心员工的工作和生活, 积极探索新形势下做好职工思想工作的方法和途径。在他的倡导下, 公司成立了党支部、工会和团支部, 积极塑造催人上进的企业文化。创办了《新日精报》、设立微信平台, 宣传员工的先进事迹, 鼓励员工对公司发展建言献策, 诉说喜怒哀乐; 建立了“伙伴基金”, 与员工共享发展成果; 举办职工生日宴, 每月为过生日的职工送去祝福; 重视员工的技能培训, 定期举办技能大赛, 并且分批派员工去国外参加学习培训, 受到了职工的拥护和爱戴。



### 文摘 有一种柔弱叫强大 文/黄小平

水装进杯里, 就成了杯的形状; 装进壶里, 就成了壶的形状; 装进盆里, 就成了盆的形状。水流进池里, 就成了池的形状; 流进潭里, 就成了潭的形状; 流进湖里, 就成了湖的形状。

面对不同的容器、不同的环境, 水无时无刻不在改变自己。改变自己的水, 在不断改变自己中, 改变了这个世界, 它让地球上三分之二的地方成为了水, 成为了浩瀚的海。

对于水来说, 改变自己, 并不意味着软弱, 并不意味着屈从, 而是在改变自己中改变世界的一种智慧、一种策略、一种力量。

一波水泼进土里, 很快就消失了; 一杯水泼进火里, 也瞬间就消失了。

这杯水, 从此就在这个世界上不存在了吗? 没有! 一杯水泼进土里, 它以渗透的形式, 储存在土里; 一杯水泼进火里, 它以气态的形式, 升腾在空间。

### 我们不要附加值 文/王小柔

最近, 打开“朋友圈”就跟挑起了超市的塑料门帘子似的, 从百货到首饰门类齐全, 这些小商小贩是你的朋友以及朋友的朋友, 满屏都是推销员。就跟喜欢逛商场一样, 我一点儿都不反感五花八门的商品, 就是觉得银行卡里的钱不够用。

看她刷屏(在网上短时间内发送大量信息), 那速度可比电视购物快多了, 什么都讲究“秒杀”, 一眨眼的功夫, 你要的款式已经没了。在这种过了这村就没这店的形势的召唤下, 我特别勤奋地把地发的所有图片挨个打开, 就想看看外国有啥好东西。

朋友做买卖特别到位, 不但给打折, 还亲自送货上门, 看她那热情劲儿真是恨不得让你当街就把衣服换上, 再立刻把鞋脱了, 直接把脚丫子塞进她从美国带来的鞋里。

致力于“海淘”(海外购物)的朋友白天过中国时间, 该上班上班, 晚上过外国时间, 全天候, 没时差。她把那些散落在世界各地的“线人”支使得团团转, 啥合适进啥, 她甚至要自己先试用那些东西, 然后去各大商场比价。有一天, 她特别兴奋地告诉我, 我买的那几件老头衫赚了, 因为同样款式在咱这儿的大商场里标价1000多块钱, 我才花了不到200块钱。说实话, 我还没穿过1000多的老头衫, 接到这个消息以后, 我陡然兴奋起来, 大热天居然穿着那胸口飘荡着美国国旗的老头衫, 好几天没洗。

每当我买完一件东西, 我那朋友就会赞叹: “你买的那个值啊!” 这更激起了我花钱的欲望。

在微信里靠口口相传做买卖的人很多, 我也更喜欢这种朋友式的交流, 花钱也花得心甘情愿。在忽悠已经变成营销学经典案例的年代, 不编故事卖东西的人是多么难能可贵。

在市场上樱桃才几块钱一斤的时候, 网上的樱桃卖68块钱一斤, 我点开页面看了, 同样是樱桃, 人家那个凸显着文艺情怀, 有貌美的女买手亲临桃园抚摸果实微笑的照片, 有种植户喜笑颜开将樱桃捧在胸前的照片, 有成片果树的照片, 有樱桃洗好了拍的近景照片……当然了, 文字部分就更为生动, 告诉你人家这樱桃是怎么长出来的, 有多么辛苦, 多么绿色无污染, 到了你的嘴里是多么的好吃等等, 说得你当时就咽唾液。这么精挑细选的樱桃卖68一斤贵吗? 太便宜了, 680一斤都不够辛苦钱的。可是你买吗? 反正我不买。因为我吃的是水果, 我不吃故事。就像烟草大王褚时健的“褚橙”, IT大佬柳志的“柳桃”, 地产大腕潘石屹的“潘苹果”……我一点儿也不觉得那东西比农民辛苦种的果实高级多少, 营养能增长几十倍。

我们花钱喜欢用值不值、是否合适来衡量, 再见了, 那些忽悠人的故事, 把你的手挪开, 我们不要附加值。