

沟通从心开始

“沟通从心开始”每当看到那一句令人怦然心动的广告语，心里总有些感触，寻思一下，在这个年代，若把“沟通”的含义认真推广一下，或许人与人之间的关系会更加亲切和睦。

沟通是良性互动中的一个重要环节，在我们的企业管理中，尤其是基层管理，面对众多员工，如果缺少沟通及互动。有时小事情也会变得复杂。假如：一个员工工作出现失误，主任责备我，我因受到责备而心情不好，同时担心这一失误带来的严重后果。于是就十分气愤地对当事者“讲”了一通。一半是批评教育、一半是自我发泄。结果该说的说了，该骂的也骂了。事情没有解决。双方都受到伤害。当事者，甚至根本就没有考虑这一失误能带来什么后果，而是在心痛——心痛自己被伤害、再也无心考虑品质、产量。相反，如果我和当事者及相关人员坐下来，讨论这一失误是怎样产生的，会带来怎样的不良后果。以后如何避免类似情况产生，语气诚恳些，中听些。或许这种方式有着“双赢”的效果，既解决了问题，又加深了我和员工之间的良性互动。

同时，注重沟通、互动，也是推行人性化管理的一个重要部分。人性化管理，就是以人为本的一种管理方式。它有别于规范化的硬性操作，在坚持原则的前提下，它又是弹性的，富有感性的，这是一个循序渐进的过程。我们的基层管理。必须追随时代的脚步，由原来的命令式、高压式，转换为多沟通、多互动的人性化管理。这样的管理方式，才更具有向心力、凝聚力。

换位思考——站在对方的立场想想，这也是良性互动的一种方式，不论干部还是员工，在某种程度上说是平等的，出现了问题、或发生了“摩擦”静下心来想一想，假如我是对方，我会怎样想。如何去做，或许这时会多一份理解、多一份包容。再去处理事情时，会考虑全面一些，周到一些。自然偏差就会少一些，伤害也会少一些，效果也会更加理想。

总之，良性互动不仅适合于企业基层管理，同时也适用于一切人与人之间的交往。由此可见，良性互动非常重要，尤其是在人生职场上。

但愿我之所感所悟，今后能在工作的方方面面，为公司起到增砖添瓦的作用，与各位同仁一道铸就海华的无限辉煌。
(采购部 宋本添推荐)

沟通与合作，带来完善紧密的联系和无限的效益。

2018 轻量化联盟工作会及中国汽车轻量化产业应用高峰论坛

5月30日-31日，2018轻量化联盟工作会及中国汽车轻量化产业应用高峰论坛在博山召开，中国汽车工程学会理事长付于武、秘书长张进华，副市长盖卫星，区委副书记、区长聂玉彬，副区长殷现伟以及来自联盟成员单位、伙伴单位及市直有关部门负责人、汽车智造产业园单位等共计200余人参加了会议。

联盟会上，盖卫星代表淄博市人民政府对大家的到来表示欢迎，他指出，汽车智造产业园重点依托北汽海华、强大集团等，着力打造具有轻量化、模块化、智能化特色的国家级汽车部件生产基地，对于鲁中地区的汽车智造业发展具有广泛地引领和带动作用。希望通过此次活动吸引更多的科研院所、专家院士及企业到淄博、到博山共谋发展，淄博市也将充分发挥产业基础优势，围绕项目建设、企业培育、园区建设、科技创新、营商环境等方面持续用力、久久为功，全方位提升博山智能制造业特别是汽车部件智造的水平和档次，实现优质共赢发展。

31日，参会单位先后参观了山东琪能机械科技有限公司、山东安博机械科技股份有限公司、山东北汽海华汽车部件股份有限公司和山东汇强车辆制造有限公司智能化改造项目、生产线等，就企业发展、合作进行现场探讨和交流。

下图为与会人员参观山东北汽海华汽车部件股份有限公司、中材汽车复合材料产品。



汽车制造向汽车“智”造转型。

2018年下半年重卡市场何去何从

2018年重卡市场受到基建投资刺激，工程车表现超预期。正月十五以后基建投资开始加速，各地工程建设陆续启动。特别是受到“一带一路”的公路等基础设施建设的拉动，以西南市场最为火爆。

2018年，牵引车市场销量继续下滑，工程车则扛起了重卡增长的大旗。前五个月，工程车在重卡市场所占的比例，已经快要和牵引车持平。今年，上汽红岩能够在重卡前十强里增速最快，达到67.75%的增长，主要得益于工程车特别是西南地区工程车的火爆需求；另外，轿运车的接连大单，也让红岩受益。

下半年，工程车市场依然会保持较为旺盛的需求。其中除了房地产投资、一带一路等基础设施建设的拉动以外，雄安新区的建设、2022年张家口北京冬奥会以及杭州亚运会所带来的投资都会有不同程度的拉动。可以预见，近两年的工程车都会有不错的行情，可以弥补由于运费快速下滑导致的牵引车销量的减少。

另外，部分城市鼓励更新国三车并限制国三车进城，也拉动了重卡的提前更新。特别是以北京为代表的限制国三车进城，导致了从2017年下半年到2018年北京重卡市场一车难求，很多用户都要等待数日才能提到新车。除了北京、山东等城市和地区外，我国其他城市也有不少正在酝酿淘汰国三柴油车。我国重卡现在的保有量大概为600万辆，其中国三重卡占一半以上，如果这些车辆能够在国六实施前分批淘汰，那么对重卡销量也是不小的拉动。

因此而言，基建投资的拉动以及淘汰国三重卡，这两大推动2018年上半年重卡销量增长的因素，今年下半年还会继续存在。

2018年前五个月重卡市场高歌猛进，6月份受益于轿运车更新，应该也会有不错的表现。2018年下半年，重卡市场的表现会如何呢？

首先来看看，影响重卡行业的有利和不利因素。



市场就是企业的方向，质量也是企业的生命。

2018年3-5月传统旺季市场过去后，重卡市场将从7月份进入淡季，出现新拐点。这主要是由于治超刺激去年市场爆发性购买，今年车辆重新过剩，导致运价持续走低（下降到治超前水平），大大抑制新车购买。另外，需求端走弱，运费低迷，对新车需求带来压力，这也就是说，牵引车、工程车“两条腿走路”变成工程车“一条腿走路”。

总之，虽然2018年上半年重卡市场非常火爆，但有些增量因素下半年将不存在。因此，下半年的重卡市场难以持续上半年的红火态势。不过，尽管如此，由于2018年前五个月重卡销量已经达到56万辆，6月又有轿运车更新的利好因素，再加上工程车细分领域的持续向好，因此，2018年重卡市场销量过百万是大概率事件。

2018年，除了一些偶然性的因素，重卡市场增长的中坚力量是工程车。工程车的大热，不是“昙花一现”，而是“黄金时代”呢。从这一点来看，2018年下半年也许不会太差，2019年和2020年，工程车还会继续热销。另外，2021年实行国六排放，2020年，有可能会掀起一轮国五抢购潮。如此看来，假如十年一个周期成立的话，那么2020年会不会像2010年一样，达到一个历史高点呢？（销售部 李超推荐）

6月15日上午，我公司代表队参加了海纳川集团在渤海活塞综合实训基地组织的现场隐患排查技能选拔竞赛。

比赛设置了理论知识竞赛、消防技能竞赛和现场隐患排查竞赛三个环节。理论知识竞赛实行网上答题，各代表队在规定的10分钟内随机答完50题；消防技能竞赛，既是对参赛队员体能和协同作战能力的考验，又是对正确使用消防器材的检测；隐患排查竞赛，在公司综合实训基地事先设置隐患多处，各代表队在5分钟内排查隐患，并记录隐患内容，以查出隐患的多少计算成绩。

整场比赛有条不紊，井然有序，参赛队员团结协作，以较强的理论知识和娴熟的实践操作展示个人实力与企业风采。经过一个半小时的比拼，我公司与烟台英纳法代表队进入决赛。（安环部 孙振推荐）

提高安全技能

促进安全生产



反违章、除隐患、保安全、促生产。

