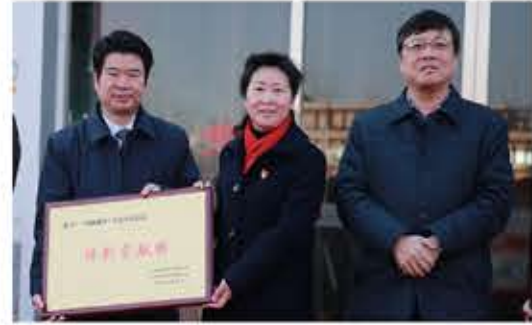


东安集团董事长堵召辉参加“情暖新乡”扶贫慈善行动捐赠仪式并发言



2018年2月8日，农历腊月二十三上午9时，省人大代表、市工商联副主席、东安集团董事长堵召辉参加“情暖新乡”扶贫慈善行动捐赠仪式，并代表捐赠企业发言。出席捐赠仪式的领导有：副市长李刚，市政协副主席、工商联主席朱云卿，市统战部副部长、工商联党组书记王永利，工商联副主席范承东等，捐赠仪式由朱云卿主持。

为深入贯彻落实中央关于扶贫攻坚的指示精神，进一步保障广大建档立卡贫困户过暖冬、过好年，市委统战部、市工商联在广大民营企业中发出了“情暖新乡”扶贫慈善行动号召。东安集团积极响应、主动作为，积极认捐1000套御冬床上用品。

东安集团董事长堵召辉作为捐赠企业代表在仪式上发言。他说，扶贫攻坚不仅是党和政府的重要任务，作为新乡本土企业家，更感到身上所肩负的社会责任，更应该成为党和政府的助手，集合各界力量一起共同打赢这场脱贫攻坚战。

由于东安集团在此次活动中表现突出，被市委统战部、市工商联表彰为“情暖新乡”扶贫慈善行动特殊贡献奖。

副市长李刚指出，脱贫攻坚是一项宏伟的社会工程，需要社会各方力量的参与和支持。要始终坚持把脱贫攻坚作为一项重要政治任务，按照中央、省委的统一部署，坚定扶贫开发的信心和决心不动摇。他强调，消除

贫困，实现共同富裕，既是党委、政府孜孜以求的目标和崇高使命，也是时代对广大民营企业的殷切期盼。他要求，广大民营企业要积极投身回报社会感恩行动，形成巨大的社会道德力量，有力地推动和谐社会建设，有效助力打赢脱贫攻坚战，让贫困群众一道进入全面小康社会。

据悉，本次慈善捐助行动以“情暖新乡”扶贫慈善大礼包的形式下发，大礼包内包括有波司登羽绒被、枕头、床单、被罩等床上用品。本次行动共发放慈善大礼包近万套，其中，东安集团与我市帝隆集团、大旗电商、王氏集团一道，大力响应本次慈善捐助行动的号召，各认捐大礼包一千套

(上接三版)颗粒无收。这时，他想起了任务布置会上领导播放的激励视频，讲的是一名橄榄球教练将队员的眼睛蒙住，让队员背负160磅的队员向前爬。通过不断的激励，队员最后竟然完成了平时极限成绩三倍的经典桥段。想到这里，他忽然明白了领导的用意，我要逼自己一把，甘着急不起一点作用，只有用行动去解决问题。重燃斗志的他抓紧一切时间，一边正常接客户，一边利用空闲时间努力给意向客户拨打电话。他每天几乎都要呼出近200个电话。付出总是有回报的，他总算在众多邀约之中有所斩获，新增了一台的销量。喜悦之余，是仅剩下一台的指标，而此刻的时间已经来到了正月十五元宵节，距离规定的结束时间还有不到三个小时。中午一直忙着打邀约电话的他顾不上吃饭，心中想的全是怎么完成任务，自己也做好了被罚款的准备。同事们看在眼里急在心间，都纷纷把进店客户的接待任务让给邢亚举。说来也巧，就在离下班还有半个小时的时候，忽然从外面走来了一位客户。邢亚举见状赶紧迎上前去，询问客户需求，介绍合适车型，因为自己周到细致的服务，这位原本只是来随便看看的客户竟然决定订车了。喜出望外的邢亚举都不敢相信自己能在最后关头完成任务，惊讶之余自己的内心久久不能平静。他说：“也许没有前几天疯狂的电话邀约，即使最后一天幸运，也阻挡不了被罚款的命运。所以，我觉得年轻人不能轻言放弃，需要逼自己一把。”

春节过后，店内的销售任务也逐步恢复正常，但也有突然增加的临时任务，比如进入三月份以来，平顶山本店就要求销售顾问在正常的日经营销售计划之



东安人

河南东安汽车贸易集团 主办

2018年3月31日 第二期 总第18期 内部发行

企业愿景：
做中国最优秀的汽贸集团
创百年和谐东安
经营宗旨：
唯一 务实 惟新
素质要求：
忠诚 廉洁 表率 执行
公平 大局 激励 激情
协作 学习 创新 培养

先做事还是先做人

常言道“要做事先做人”，然而随着经济的发展，“吃快餐”的社会越来越多人忽略了“做事”，常常陷入到各种关系的钻营，臆想“万丈高楼平地起”。

严介和先生提出“先做事再做人”，“做事”与“做人”之间的关系就像砖瓦与建筑，用“做事”的砖砌起“做人”的墙，没有砖块做基石，何来雄伟的摩天高楼？

孟子曰：“人有不为也，而后可以有为。”威·赫兹里特说：“伟大的思想只有付诸行动才能成为壮举。”当今社会做人做事，在众人眼里大致可分为四类：可敬、可爱、可悲、可恶。可敬的人，做事敢为人先，做人甘为人后。可爱的人，做事敢为人先，做人敢为人先。可悲的人，做事甘为人后，做人甘为人后。可恶的人，做事甘为人后，做人敢为人先。

什么是先做事后做人？起步应该先做事、后做人、多做事、少做人、边做事、边做人。第二步才是先做人、后做事、边做事、边做人、边做人、边做事、多做人、少做事。当你事做得好，人也做得非常得体的时候，那你又有提升了，向人生的最高境界冲刺，那就只做人、不做事，只做裁判不做运动员，或者说只做教练员不做运动员，那就是成功人士了。

老祖宗传统的教育，包括孔子的《论语》，很多语言都是官场语言，

今天我们有所反思，比方“先做人、后做事”这个观念，对我们做企业的人来说，肯定是错的。

要想成为真正的人物，必须从做事开始。要想成为将军，必须从士兵开始。其实这我们的历史是吻合的，劳动诞生人类，我们的祖先是四肢着地，因为需要劳动，需要抵御外来的侵略者，要去反抗，要拿起石头去砸人，人就站了起来，变成“一撇一捺”，形成了一个“人”，因事而诞生了人，这是返璞归真。

官员们可能更多要讲“先做人后做事”，“一把手”只做人不做事或少做事，一般的官员最好不要受传统观念影响，尤其是做企业的人，就不能扛着做人的牌子充当裁判、教练的角色。做人是建筑在做事的基础上，万丈高楼平地起，不做事还谈什么做人呢？不管任何人都要从先做事、后做人起步，或者说起步就是只做事、不做人或者多做事、少做人、边做事、边做人。

理想在每个年轻人心中涌动、碰撞，它未经深思，有着毛坏的粗糙，还往往流于功利禄的固囿，从一定角度来说这没错，但就怕在没有认清自身条件和环境的情况下，一个猛子扎下去，进入幻想之海。

当年轻人从象牙塔中走向社会，尤其是中国这个复杂的社会时，无疑是完全被动的。在没有认清社会现实，

不知自己身价和力量大小的情况下，大部分想变被动为主动、一招扭转战局的人，肯定失败的比成功的多。想壮志凌云，更重要的是要脚踏实地。马云说：“做人要疯子一样幻想，做事更要傻子一样投入。”进入社会，就要如布衣躬耕，一步一个脚印，从做小事累积起人格的力量。

《士兵突击》中的许三多，从小胆小懦弱、逆来顺受，为了不再让父亲看不起自己，他向命运发起挑战。他忠于职守、做好内务，帮战友叠被子、整床铺，一个人修了一条“咱们的路”。他勤勉朴实、苦练内功，从不服输。从开始不知怎样上单杠到后来能腹部绕杠333个；他关爱他人，对弱者不离不弃；在与成才、伍六一挑战老A时，带的口粮总是分给别人，尤其是当自己和腿部韧带拉断的伍六一最后冲刺时，他带着伍六一最终到达了终点。这正是“不放弃，不抛弃”的真正体现。从许三多身上，我们看不到浮躁，更看不到虚伪，他脚踏实地地做好每一件事，走好每一步路，真正践行了那句“不抛弃，不放弃”。

认真做一件大事难，更难的是认真做每一件小事。在别人认真去做一件小事的时候，你可能觉得他在努力去抓一棵小草，但是积少成多以后，你会发现他攀上的是参天大树。从小事做起，做好每件事，人就做出来了。



从总被家人看成是没有长大的孩子，到逐步得到父母认可和尊重；从跟着亲戚打零工，到成为一名合格的汽车销售顾问。在不到两年的时间里，23岁的邢亚举发生了翻天覆地的变

年轻就要逼自己一把

化。

那是2016年9月，平顶山宝丰县骄阳似火，跟着亲戚在外面跑汽车用品批发生意的小邢刚回到家没多久，就又被父母数落了。“你也老大不小了，什么时候正经谈个对象？整天就知道玩电脑、看球赛，就不能干点正事？”母亲的话还没有说完，就被小邢打断了，“我准备去平顶山找工作。”父亲听到后接过来话，“你除了玩游戏，还会干啥？”“我要去卖汽车。”他斩钉截铁地说。在家这几天，小邢一直把自己关在屋里，对着电脑就是

一天。也许在父母眼里，他还是那个不爱说话、有些贪玩的孩子，要去卖汽车也可能就是说说而已。其实不然，一直在“玩电脑”的他正在默默地准备。几天以后，出现在平顶山街头的小邢顶着烈日，开始对全市的4S店进行了解。

“我当时寻找了两家目标企业，其中一家就是咱们平顶山东风本田店，我同时投出了我的简历”，小邢后来回忆说。迈出了第一步，接下来小邢也没有闲着，为了能顺利通过面试，本来就对汽车感兴趣的他，(下接三版)

河南东荣行开展车友俱乐部植树节主题活动

通讯员：康娜



阳春三月，万物复苏，草长莺飞间，冬天的寒意还未褪尽，春天的气息已经扑来。2018年3月11日周日，正值植树节前夕，河南东荣行车友俱乐部的30余名荣威车主一早便齐聚店内，在店内工作人员的组织安排下，一同驱车前往新郑龙福山庄进行植树活动。

浩浩荡荡的“荣威车队”10点从店内准时出发，不一会儿，大家便来到了本次活动的目的地。大伙儿一个个热情高涨，纷纷带上事先准备好的铁锹、水桶等植树工具，为树苗培土浇水，清除杂草，将一棵棵幼苗栽种在

预定地点。活动中，大家不怕脏、不怕累，个个充满激情、干劲十足、忙忙碌碌的挥锹动土，栽树播绿。经过近3个小时的劳动，大家圆满完成了植树任务，现场到处回荡着欢声笑语。植树完毕之后，车友还开展了小树认养活动，为它们起了“成才树”、“智慧树”等一个个动听的名字，期待小树每一天都能和自己的孩子一样茁壮成长。

此次活动的开展，不仅收获了客户的满意也美化了环境、美化了心灵。参加活动的车主也纷纷为河南东荣行点赞，表示这样的活动以后要多举办、常举办。

(上接一四版中缝)上，集中三天时间新增两台车。虽然任务难度在不断加大，但是有了过年期间的经历，小邢不再去想完不成的情况，而是抓住一切机会拼尽全力去达到目标，用他的话说就是：“平顶山东本让我变的勤奋、让我变的健谈、让我的人生变得更有意义，更重要的是她让我体会到了‘逼自己一把’之后生活所发生的改变，这种变化简直太美妙了！”

阳光灿烂的大男孩邢亚举，通过自身的努力，在工作中学到了很多。不仅完成了从“亲戚朋友眼中小孩儿”到“父母同事眼中大男孩”的蜕变，在工作上的拼劲也得到了领导和同事的认可。

通讯员：孟祥斌

(上接二版)始报名登记，领礼品，参与抽奖参与互动小游戏，看试车等。现场活动气氛紧张，刺激，客户参与热情一度高涨，其中大奖参与环节更是火爆全场，吸引了一大批进店维保车辆的客户参与到活动环节中。活动结束后，现场车30余台，可谓收获满满！

当日活动仅2个小时，众客户齐聚并积极热情参与到活动中来，绝非偶然，早在活动开展前一周，销售部就已经开始加紧日夜奋战，从活动的策划，现场活动物料的设计和布置意向客户的电话邀约，活动所需物品的购买搬运等。启动会之际全体销售顾问签下订单军令状，并在下班后加班拨打电话邀约客户，每每加班至深夜11点。

每一场团购会的成功举办都凝聚着每一位东佳人的辛勤和汗水，通过这种团购活动的举办和开展使部门员工之间凝聚力大大加强，工作热情也得到了极度提高！每一张热情洋溢的笑脸，都代表着一颗颗不服输，不甘平庸的心！每一次的出击，都是为了更好的历练和成长！成功只在路上！

宝马车主的“贴心人”母明明



凡本领”，相继通过了BMW厂家的初级技师、中级技师、高级技师的岗位技能鉴定，还取得了BMW高级技术培训师的认证，是一位名副其实的BMW售后维修“大师”。

工欲善其事必先利其器。在每一位“大师”的成长过程中，都有自己独特的“内功心法”，当然还需要有一套顺手的“神兵利器”。“大师”母明明也是一样，过硬的技术水平也要配有专门的检测维修设备。焦作东宝行售后车间各种BMW厂家专业维修保养器具也给了母明明最大的发挥空间，让他在为客户服务的过程中，得心应手、丝毫不差。

提起东安集团焦作东宝行宝马4S店的售后技师母明明，熟悉他的人无不暗挑大拇指。作为一名建店以来就一直跟随东宝行前行的“老人”，身上始终保持着对技术钻研孜孜不倦，对客户精益求精的宝贵品质。由于他长期身处一线，直接面对客户，他也渐渐成了宝马车主的“贴心人”。

母明明毕业于西安汽车科技学院，专业汽车检测与维修专业。“科班”出身的他毕业之后也顺理成章地进入了自己心爱的汽车机修行业，已有9年之久。他通过对汽车机修的热爱，不断学习充实自己，练就了一身“非

对待工作一丝不苟，接待客户周到热情。在他的心里，早已将BMW每一款车型的每一个零件都熟记在心，故障判断全面严谨、维修程序规范快捷。经他手“调教”过的每一辆BMW，各项技术性能均能完美展现，让每一位宝马车主都能纵情体验BMW的纯粹驾驶乐趣。除此之外，焦作东宝行每

周举办的“车主使用培训讲堂”也成了母明明维修保养以外，另一个为客户服务的平台。课堂中的母明明风格务实明快，针对BMW车主日常用车的诸多困惑和误解，他总能从技术原理角度出发，在车主驾驶体验落脚，深入浅出地为车主讲解BMW车型的性能优势和驾驶技巧，以及易发故障的排查和解决方法。久而久之，听过他讲课的客户无论是什么时间、什么情况，有问题就找母明明，甚至还有其他宝马车主慕名前来找他了解车辆维保知识。就这样，他成为了BMW车主有问必答的“贴心人”。

“技术是东宝行售后服务的灵魂”，这是他对这些年自己本职工作的深刻理解。作为东宝行售后技师中的“台柱子”，他也始终是这样做的。在母明明眼中，汽车就像自己的朋友，只有了解它的“脾气”才能解决它的“问题”。这位同事眼中的“大师”，车主心里的“贴心人”，必将继续提升自身技术水平，在为宝马车主服务的道路上阔步前行。

通讯员：陈丽敏

(上接一版)一边等面试通知一边加紧自己对相关车型信息的了解。为了克服自己内向的性格，他在脑海里一遍遍的想象着面试可能遇到的各种问题。很快，他就接到了面试通知，因为自己本身对汽车非常喜欢，也对相关知识有所储备，经过面试他同时得到了两家公司的入职通知。“首战告捷”的喜悦给他增添了一份自信，但是究竟该选择哪个品牌又让他犯难了。两个品牌在口碑和销量方面不相上下，小邢想了又想，最终选择了自己更加偏爱的东风本田。

从跟着亲戚打零工的自由到成为一名汽车4S店销售顾问所受到的约束，他在领导和同事的关心和帮助下，已然开始慢慢发生了变化。“我记得刚来到店里那几天，我也不爱说话，看起来又小，很多同事们以为我是来店里玩的。”他回忆地说到，“后来参加入职培训，当时就感觉作为一名销售顾问需要掌握的知识很多，以前自己凭着兴趣了解的车型信息根本就不够。”这个总是“晚上不睡早上不醒”的年轻人默默地在心中对自己说：不能让同事认为我是个小孩，更不能让父母认为我不干正事。从那以后，他开始有意识地改变自己的习惯，不再沉溺于电脑游戏，而是将大部分业余时间用在了浏览汽车销售类网站上。他每天早上7点起床，20分钟洗漱完毕，吃完早点以后，8点钟就会准时出现在销售大厅准备开始一天的工作。值得一提的是，邢亚举做了销售顾问以后，除了克服了身上的惰性以外，他还特别注意自己的仪容仪表，他说：“工作不仅让我身上的惰性慢

慢消失了，还让我学会了很多接待礼仪和沟通技巧，我觉得这不仅是对客户的尊重，也是对我自身工作的尊重。”越来越懂得尊重他人和自己的邢亚举，每天展现在同事和客户面前的都是一张阳光灿烂的笑脸。他通过自身不断地努力和学习，在很短的时间内和同事们打成一片，渐渐成为了平顶山东本销售团队的领跑者之一。“我的业绩在团队属于中上等，有时还能成为领跑者，这一切都是我在成为销售顾问之前没有想到过的。”他接着说到，“在公司这两年，我感触最深的就是，用心干和拼命干，结果之间存在的巨大差别，有时候逼自己一把就会有意想不到的收获。”

2017年8月，时隔东安入驻平顶山东风本田仅4个月时间便迎来了平顶山每年一度的电视台车展。“当时的总经理彭鹤对我们说，8月份的车展是东安集团接手以来的第一场大活动，对我们来说是一场硬仗，每一个人都要拿出二十分的精神，逼自己一把，打一场震动的漂亮仗。说实话，从我入职平顶山东风本田以来，还没有参加过一场大的活动。”小邢回忆起当时的场景脸上还略带激动。他接着说：“我们为了这场活动，前期酝酿准备了很长时间。那几天我们白天接客户、晚上打电话，大家都拼尽全力，你追我赶地邀约。直到活动当天，现场的火爆情况远远超过了我们的预想，销售大厅人头攒动，事先准备的椅子根本不够用，我们只能把各个办公室的椅子都抬出去，连总经理办公室都没有剩下一个。我们从早上一直忙到晚上九点多，等我们送走最后一

波客户之后，整个人都瘫了。不过，领导为我们准备了庆功蛋糕，让我和同事们由衷的感到了一种成就感。”说到车展的话题，小邢就停不下来。“后来统计，我们那次车展一天就销售了近200台车，这样的成绩足以轰动平顶山车市，我作为当事人之一，感到很高兴！那也是我第一次感受到超越自我的快感。”

接下来的日子里，小邢跟着团队一起，一次又一次地突破自己，拼尽全力后取得成绩也让他越来越享受这个过程。他说：“年轻就要逼自己一把，否则你永远不知道自己有多强！”

就在2018年农历春节前夕，过完春节回到工作岗位的邢亚举马上进入了工作状态。就在他和同事打扫卫生准备工作的時候，领导通知临时开会。“今天的会议内容只有一个，我们需要抓住二月份的尾巴，在正月十五以前，每人增加两台车的业绩，必须完成，否则每人考核500元。”会议结束后，小邢就在心里盘算着，算上初六到元宵节满打满算也才10天，而且这段时间顾客到店率也不能保证，这个任务基本上就无法完成。事实也印证了他的隐忧，很多假期还没有结束的客户抓紧最后几天的休息时间，不是出去游玩、就是有事不在家。有购车需求的客户多半也在年前就完成了购车，这可怎么办？在销售岗位上已经渐入佳境的邢亚举这次却落后了，每天零零散散的到店客户里面，真正冲着买车来的少之又少，时间眼看就到元宵节了，其他的销售顾问都已经陆续完成了任务，只剩下他和另外一位同事两人仍然(下接一版中缝)

图片新闻



东新奥迪：让员工工作从游戏开始

连日来，新乡东新奥迪为进一步提振士气、鼓足干劲，不断探索团队建设新途径，在早上的晨会中加入了深受员工喜爱的团建游戏，将以往传统的工作汇报变成了游戏互动，极大地提升了员工的参与热情。

3月16日上午8点30分，在东新奥迪的售后车间便举办了这样一场形式新颖地互动型晨会。当同事们得知今天的晨会还有做游戏，一个个脸上都露出了期待的表情。随着服务总监一声令下，所有人迅速分成了四组，每组首先选取四个人背靠背坐在地上，四人相互挽着胳膊，当听到起立口令的时候，用腿以及后背的力量站起来，以后每组依次增加2人。直到最后，当每组达到10个人的时候，想要全部站起来非常不容易。

这个精心设计的游戏，从易到难，让员工们在游戏中体会团队协作的重要性。它不仅让员工开心快乐，也让他们深切地体会到“齐心协力，劲往一处使”所能产生的巨大合力。东新奥迪干部员工把每一天当成一个新的开始，让每一位员工都能从快乐的状态开始一天的工作。早上短短的十几分钟就能对员工一天的工作心态产生积极地影响。

“原来的晨会就是点名和工作汇报，现在加入好玩的团队游戏之后，同事们在游戏中增进友谊、提升士气，这种形式深受员工喜爱。”东新奥迪相关负责人说，“这样的晨会形式我们以后会定期开展并逐步改善，希望我们的员工每天都能拥有一个好心情！每天都能进步一点点！”

通讯员：董文路

郑州东佳：春雷行动，钜惠出击

通讯员：吕培

阳春三月，乍暖还寒，可是在3月17日下午的郑州东佳一汽大众4S店的销售大厅内，人头涌动、热闹非凡。

初春之际，由一汽东佳4S店和卡盟网携手联合举办的“春雷钜惠出击”新车超级团购会活动，于3月17日下午在郑州东佳一汽大众店销售部展厅盛大开幕。

本次活动因优惠力度空前，提前购买199元门票即可享受团购价格基础之上1000元现金补贴+2000元豪华精美礼包！并享报名直享礼，购车诚意礼，互动游戏礼，全员抽奖礼！等多重豪华大礼，当日活动开始，早在上午时分，受邀客户便已经齐聚销售部展厅等待活动精彩序幕。



活动下午14:00开始，16:00结束，现场由卡盟网主持人按照活动流程进行宣讲，客户依次开(下接本版中缝)