Globeplus

乔治费歇尔（中国）
员工报

1.2021（季刊）



职场妈妈们：人到中年亦从容

重要新闻：2025发展战略
公司新闻：GF成型方案参加一汽大众创新技术展
员工活动：驽马十驾 鹏程万步

+GF+

01 目 录

重要新闻 5

公司新闻 8

GF 助力中国第一艘大型豪华邮轮

教育部与瑞士 GF 集团 GF 加工方案就智能制造人才培养开启新篇章

GF 管路系统微信表情包上线啦

专题报道 10

职场妈妈们：人到中年亦从容

员工活动 24

驽马十驾 鹏程万里——记 GFMS 常州健步马拉松活动

采撷春天最美的

宠物记

神奇的梭编



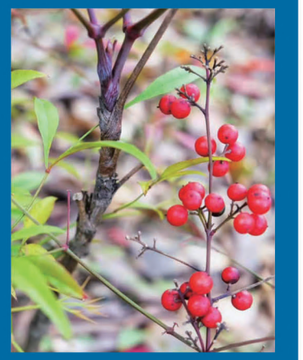
05
GF 2025战略



09
GF加工方案国产六轴
电火花成形机床首秀



10
职场妈妈们：人到
中年亦从容



18
采撷春天最美的

编者按/前言

上一期，我们已和大家共同开启了GF激动人心的新旅程。我们一起分享了2020年的业绩报告，并基于我们过去五年的优异表现揭幕了我们未来五年的全新发展战略：2025战略。

继往开来，展望下一征程，我们2025战略呈现的新愿景是：“GF是可持续发展和创新的领导者，始终致力于为客户创造卓越价值”。

要实现这一愿景，不仅需要正确的战略，还需要大家坚定践行我们的企业价值观与企业文化。这不是一朝一夕的事，而是一个长久的、逐步实现的奋斗过程。

首先，我们将努力通过提升客户价值实现盈利性增长。“2025战略”是我们过去五年路线的延伸，而未来GF将继续推进盈利性增长、投资组合弹性并发扬全力以赴的精神。我们的战略重点如下：

- 通过智能和可持续的解决方案推动盈利性增长
- 通过投资组合和卓越运营，提高稳健性
- 建设更注重绩效和学习的企业文化

我们的财务战略目标是到2025年实现44亿瑞士法郎（内生）至50亿瑞士法郎（包括收购）的销售额，息税前利润率达9–11%，投资资本回报率（ROIC）达20–22%。

同时，可持续性是我们2025战略的一个重要组成部分。未来五年，GF希望通过以下方式成为创新和可持续发展方面的领导者：

- 提供高价值的可持续产品和解决方案
- 推动循环经济
- 营造一个多元化的、有吸引力的、安全的工作环境
- 与价值链上的利益相关者保持合作

为实现这一目标，GF制定了宏伟的可持续发展目标。主要包括：

- 到2025年，70%的销售额来自于为客户带来社会和/或环境效益的产品和解决方案
- 到2025年，将二氧化碳的绝对排放量减少12.5%
- 到2025年，新任命的高层管理人员中女性占15%

未来已来。在瞬息万变的世界中，负责任地行事是GF的核心优势。而拥有能适应外部飞速变化的企业文化是成功的关键。我们相信，成长的关键不仅在于制定更有效的发展战略，还在于塑造一种成就不凡的企业文化。

2025战略的目标明确了我们的方向，并激励我们更好前进：Becoming better every day — since 1802。

为了我们自己，为了我们的环境，最重要的是：为了我们的客户。

GF始终有志于变得更好。现在，让我们在这条道路上继续携手前行，努力打造一个更加可持续的世界；让我们共同创造一种催人奋进、鼓舞人心的企业文化。这也是我们调整价值观的原因。在我们坚实的基础上，我们正在引导GF走向一种更注重绩效、学习和关怀的文化。

我们希望与大家一起，带领GF走向更美好和辉煌的未来！

有关2025战略更多信息，欢迎大家扫码浏览相关内容或视频：

勘误启事

由于编辑人员的工作疏忽，导致 2020 年第 3 期“执行委员会致辞“中 Joost Geginat 先生和 Carlos Vasto 先生的职位被错印，Joost Geginat 先生的职位应是 GF 管路系统总裁，Carlos Vasto 的职位应是 GF 成型方案总裁。

本刊编辑部就上述工作失误，在此诚挚向广大读者及 Joost Geginat 先生和 Carlos Vasto 先生表示歉意。并期待您的持续关注和支持！

Globe Plus China 编辑部
2021 年 5 月

在过去，我们始终贯彻以客户为中心，这已经写入了GF人的DNA。我们过去五年的优异表现为GF“2025战略”及其重点领域奠定了坚实基础。展望未来，我们的愿景是“让GF成为为客户创造卓越价值的可持续发展和创新的领导者”。

GF plus Strategy 2025

那么，让我们来了解一下未来五年我们的战略重点领域：

1 通过智能和可持续的解决方案
推动盈利性增长

2 通过有弹性的投资组合和卓越运营
提高稳健性

3 发展
更注重绩效和学习的企业文化

我们通过智能和可持续的解决方案推动盈利性的增长。我们的创新始终以客户为中心，其中GFPS致力于发展智能流量解决方案和数据中心冷却技术，GFCS着眼独特的全球解决方案，专注汽车轻量化设计，GFMS积极发展针对航空涡轮扇片性能的专用解决方案。

我们将投资于更有韧性的市场领域，有选择地收购，并在整个组织中推动卓越运营，提高稳健性。GFPS将更加注重减少城市基础设施的水损失；GFCS将开发各种汽车轻量化部件，从而减少二氧化碳排放，实现可持续的交通解决方案；GFMS将致力提供前沿技术，包括激光应用，以满足要求严格且快速增长的医疗技术行业的需求。

我们将发展更注重绩效和学习的企业文化。为发展更加注重绩效和学习的强大文化，我们将实施全面的人力资源举措，宣传模范，对员工进行投资。

新的GF文化突出了绩效、学习和关怀的价值观，是我们取得共同成功的关键。正如我们的首席执行官Andreas Müller先生所说，在当今瞬息万变的世界里，一流的绩效，团队合作，敏捷性和学习意愿是成功的关键。







业绩关乎速度与卓越

世界瞬息万变。我们的愿景是：不仅要跟上不断发展的形势，更要塑造未来，引领市场。

无论做什么，我们都要确保自己跻身顶级选手之中。这不仅关乎结果，而且关乎我们如何实现目标，以及何时实现目标。因此，专注是关键。

我们在各个层面上都将表现出积极性和主人翁精神，并发挥最大潜能。

学习关乎开放的心态

在一个快速变化的世界中，我们必须对新思想、新概念和新方法持开放态度。开放的心态是未来成功的先决条件。

我们要勇敢开启新的发展道路，放弃孤岛思维，向最优秀的人学习并与其合作。我们可以犯错，但要及时汲取并分享经验教训。我们要培养一种主动探索和学习的习惯。

员工关怀关乎团队融入

只有团结才能取胜。我们的企业关怀文化是创造一个支持、信任和协作的环境的关键。

我们需要强大且多元化的团队成员。我们将以身作则，汇聚众多专业人才，鼓励他们展开建设性讨论，使团队的表现更加出色。

Becoming better every day – since 1802

这个宗旨将一直激励着我们继续前行，打造一个更加可持续的世界；让我们创造一种催人奋进、鼓舞人心的企业文化；让我们一起变得更好！

教育部与瑞士GF集团GF加工方案就智能制造人才培养开启新篇章

文：GFMS / 杨晓东

4月16日，春意盎然，姹紫嫣红，我司与高校毕业生就业协会在GF加工方案位于上海的中国市场总部，联合召开了教育部与瑞士GF集团GF加工方案教育合作工作领导小组第一次会议暨智能制造人才培养研讨会。教育部国际合作与交流司副司长方军，瑞士驻上海总领事馆科技领事孟善能，高校毕业生就业协会会长、北京语言大学原党委书记王路江，高校毕业生就业协会常务副会长、全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心原主任张凤有，瑞士商会上海总经理彼得·巴赫曼，上海市教育委员会国际交流处副处长芦琍琍，GF加工方案中国区总裁陈以祥，上海交通大学、深圳职业技术学院、宁波职业技术学院、成都航空职业技术学院、天津轻工职业技术学院等10余所院校的领导和专家出席本次会议。

教育部国际合作与交流司副司长方军指出：今天战略合作备忘录的签署，具有一定的开创意义：一方面是中国教育部首次与瑞士精密制造行业龙头企业直接建立合作关系，系统地开展在应用型本科、高职、中职学校中应用型和技能型人才的培养；另一方面，教育部委托高校毕业生就业协会和瑞士乔治费歇尔集团GF加工方案签署，是十四五规划教育领域加快转变政府职能，深化简政放权的一次新的尝试。合作的开启，标志着中瑞双方共同落实2019年陈宝生部长和瑞士教科国务秘书帕莫林在第四次中瑞教育政策对话上达成的共识取得重要进展。



瑞士科技领事孟善能指出：瑞士连续10年创纪录地成为世界上最具创新能力的国家，并清楚地显示了瑞士创新生态系统的实力及其公共教育体系和研究机构的质量。乔治费歇尔集团是瑞士精密制造的代言人，行业的翘楚。我们希望继续提供机会，加强技能型人才职业培训方面的交流与互动。在教育部国际合作与交流司的支持下，高校毕业生就业协会与瑞士精密加工杰出代表乔治费歇尔（GF）开展战略合作，有助于培养应用型和技术型技能型人才，培养智能制造领域的人才。

王路江强调指出：高校毕业生就业协会，是中国唯一的大学生就业国家一级社团，在发挥桥梁纽带作用，整合各方资源，实现高校毕业生就业服务“跨界”融合方面，具有独特优势。受教育部委托，双方开展战略合作，必将有效提升我国智能制造领域人才培养国际化水平，推动智能制造应用型和技术技能型人才培养模式创新，为服务高校毕业生更加充分更高质量就业贡献力量。



GF加工方案中国总裁陈以祥指出：随着GF在中国经济市场的蓬勃发展，随之而来的是企业对人才的渴求。不仅是GF，GF的客户，行业的上下游合作伙伴，都需要大量的适合市场需求，适合行业发展要求的人才。为此，GF加工方案在2016年开始了和中国职业院校的合作，把企业对人才的需求对接给学校，把先进的技术引入学校，和学校一起共同培养企业和行业所需要的人才。此次GF和教育部战略合作的开启，对于中国职业教育人才的培养，对行业的发展，对中瑞两国的教育合作交流，都具有里程碑的意义。GF瑞士总部和GF中国一定会大力支持和推动该项目的实施落地，投入相关资源，同时也会联合瑞士的其他品牌企业一起，积极配合教育部的有关要求和院校高质量发展的需求，在智能制造领域，为中国职业教育的人才培养提供全方位的服务。

适逢近日全国职业教育大会顺利召开，习近平总书记对职业教育工作作出重要指示之际。该备忘录的签订，将有力推动瑞士智能制造领域应用型和技术技能型人才培养的先进模式和成熟经验引入中国，通过试点企业全方位参与育人方式改革，在中国探索实践以“双元制”为核心应用型高等教育和职业教育模式，面向中瑞两国经济发展和产业转型开展互利共赢的高素质人才培养合作。



GF 管路系统微信表情包上线啦

文：GFPS / 雷伟

作为中国最大的社交平台，微信已经成为了每个人工作和生活的一部分，而微信表情包更是成为必不可少的沟通要素，玩微信没有表情包是不行的。所以，好玩有趣又能体现公司和产品特色的微信表情包，是当下社群营销的工具之一。

因此，GF管路系统中国区在2021年首次推出了一组微信表情包，并且首次设计了一个卡通形象：乔治叔叔。乔治叔叔被设计为来自瑞士沙夫豪森的一个快乐的管道行业销售，他喜欢研究产品，喜欢拜访客户，他每天精神饱满，乐观积极充满正能量，为客户提供完美服务。

以形象定位为基础，设计了各种有趣的动态表情包，不管是日常沟通还是节日期间，都有对应的微信表情。而且在最常用的微信里有GF表情包，也隐含了GF管路系统的一个理念——GF随时在您身边。

扫描下方二维码，就可以即可获取GF微信表情包：

公司新闻

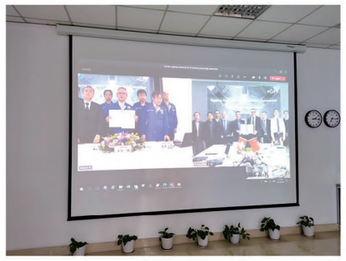


GF 成型方案模具中国与日本米谷制作所达成友好合作关系

文：GFCS / 李婷婷

北京时间2020年12月16日，GF成型方案中国模具技术与制造中心与日本株式会社米谷制作所东京有限公司（Yonetani Die & Mold Co., Ltd.）共同举办了合作协议签约仪式。由于疫情影响，本次合作协议采用了线上签署的形式，GF成型方案中国区CEO张牧笳先生与米谷模具CEO米谷先生代表双方签署了协议。

米谷模具是日本一家具有超过40年经验的模具设计和制造的公司，业务涵盖高压、低压以及重力铸造行业的模具设计制造。多年来，米谷模具在日本模具行业凭借其先进的工艺技术和出色的业务能力，获得了日本知名汽车品牌如丰田、日产、马自达等优秀汽车制造商的青睐，米谷模具专业精准的公司理念与GF成型方案中国TTMC（Tool Technology & Manufacturing Center of GFCS China）不谋而合，GF成型方案中国TTMC同样一直致力于为多个行业领域提供高精度、高复杂性、高质量的模具设计与制造，用创新的技术、卓越的水平不断服务我们的客户，在行业积累了丰富的经验和良好的声誉。



本次GF成型方案中国TTMC与日本Yonetani模具公司签署完成的合作协议，将为双方未来在各自的海外领域寻求新的商业机会开启全新的征程，也预示着双方将在模具设计与制造行业共同创造出更大的价值和更广阔的前景。

GF 闪耀中国环博会 完美呈现 GF 一站式解决方案

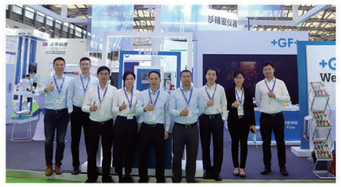
文：GFPS / 雷伟

IEexpo中国环博会于2021年4月20–22日在上海新国际博览中心盛大启幕，作为环保领域的管路系统供应商，GF将大量新的产品和技术带到这个亚洲旗舰环保展，为用户展示一站式解决方案。

GF的超大展厅设计简洁，并且运用声光电给参观者带去了全新的体验，是展会现场最炫酷的展厅。更吸引访客的，则是GF一系列全新产品。包括pH/ORP传感器、电导率传感器、流量传感器等。

展台现场，我们还制作了一台自动化水循环系统。该水循环系统包含了GF最新一代的自动化产品，包括9950变送器、转轮流量计、超声波流量计、雷达液位计、超声波液位计、Diastar系列气动隔膜阀、新一代智能电动执行器、新一代546Pro/542型手动球阀等。通过模拟流体输送工况，能够比较形象地展示GF的自动阀门、流量测量、液位测量等自动化解决方案。

GF为客户提供一站式的解决方案，包括塑料管道、管件、阀门、测量与控制仪表，以及相应的管路连接技术。而对于没办法亲临现场的朋友，GF还同步开通了线上展厅。通过这次展会，GF把更多的新产品介绍给我们的用户，更进一步的的促进了和用户以及下游的合作。



亚大公司中标重庆潜能燃气集团项目

文：亚大公司 / 黄志勇 李龙娇

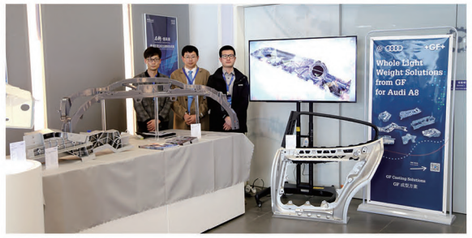
日前，亚大公司成功中标潜能燃气集团PE管材、管件、球阀以及钢塑转换等项目，成为该集团PE 物资供应商。

从2019年3月，亚大销售团队开始接触重庆潜能燃气集团。作为一个民营企业，潜能燃气集团在物资招标工作中更侧重于价格优势。面对这种情况，亚大销售团队主动出击，多次向对方宣传介绍亚大品牌、亚大品质、亚大服务以及亚大系统化销售理念。经过不懈的努力，最终，公司以过硬的产品质量、完善的产品服务、良好的企业信誉以及扎实高效的工作作风赢得了潜能燃气集团的信任，不再拘泥于价格高低，双方实现双赢合作。

在价格战愈演愈烈的市场竞争中，此次成功中标，无疑对公司销售团队提振信心、鼓舞士气具有重要意义，同时也为公司在“十四五”开局之年起好步打下更坚实的基础。

GF 成型方案参加一汽大众创新技术展

文：GFCS / 杜晓东



2021年2月11日–2月12日，在一汽大众的长春工厂内，GF成型方案有幸受邀参加了一汽大众的创新技术展。特别感谢主办单位对我们的大力支持和协助，我们不负期望顺利的完成此次为期两天的技术展览。此次技术展，多家汽车行业内的知名供应商慕名而来。大家在展期间充分展现自己的产品和能力，为一汽大众的观众们带来一场气氛融洽的观赏交流盛会。同时，也收到了来自一汽大众汽车各位同事领导们一致好评。

GF成型方案在本次技术展共展现四件铝镁合金的高压压铸汽车零部件。他们是已经成功量产的大尺寸的汽车结构件和车身件。展现了GF成型方案在一体化大型铝镁合金件的制造能力，同时可以借此为大家介绍我们的生产工艺，制造难点及解决方案。赢得了很多观众的肯定，纷纷对GF成型方案的轻量化能力的感叹，以及对我们的设计研发能力的赞赏。当我们的工作人员向大家介绍到我们悠久的历史，成功的案例，和当面对日益增长的轻量化需求不断创新的时候，关注的目光往往会在我们的展品上聚焦。展会期间，来自GF成型方案的销售市场总监热情地接待每一位来到我们展位的观众。当一汽大众的中德的领导们被我们铸造的铝镁合金的车门窗框吸引的时候，GF成型方案销售市场总监上前为其细心的讲解介绍，并解答了大家的问题。GF成型方案给所有关注我们的人留下深刻的印象。

GF成型方案始终怀着开放的态度。即希望走出去能让朋友们了解我们，也欢迎更多的朋友能走进来参观我们的生产基地。除了车身件和结构件，GF成型方案还致力于更多产品的解决方案。再次感谢一汽大众厂的热情邀约和大力支持，有机会我们一定再襄盛举！

GF 加工方案国产六轴电火花成形机床首秀

文：GFMS / 杨晓东

2021年4月12日–4月17日，第十七届中国国际机床展览会CIMT2021在中国国际展览中心(顺义新馆)举行。

此次展会，GF加工方案有3款机床参展。分别是Mikron MILL E 500 U高效率五轴加工中心、DMP Flex350金属3D打印解决方案和AgieCharmilles FORM E 600精密数控电火花成形机床。

此次展会是GF国产六轴电火花成形机床AgieCharmilles FORM E 600的首秀！吸引了多方人士的关注。它在高性价比的基础上，使用高灵活性的应用和AC FORM HMI人机交互系统提高工作效率。

采用十字工作台结构搭配直线光栅尺确保高定位精度，创新和紧凑型机床结构，缩小了占地面积，使其更易于操作。

未来GF加工方案将帮助更多合作伙伴获得成功！



dmp felx 350



FORM E 600



MILL E 500 U_front_open









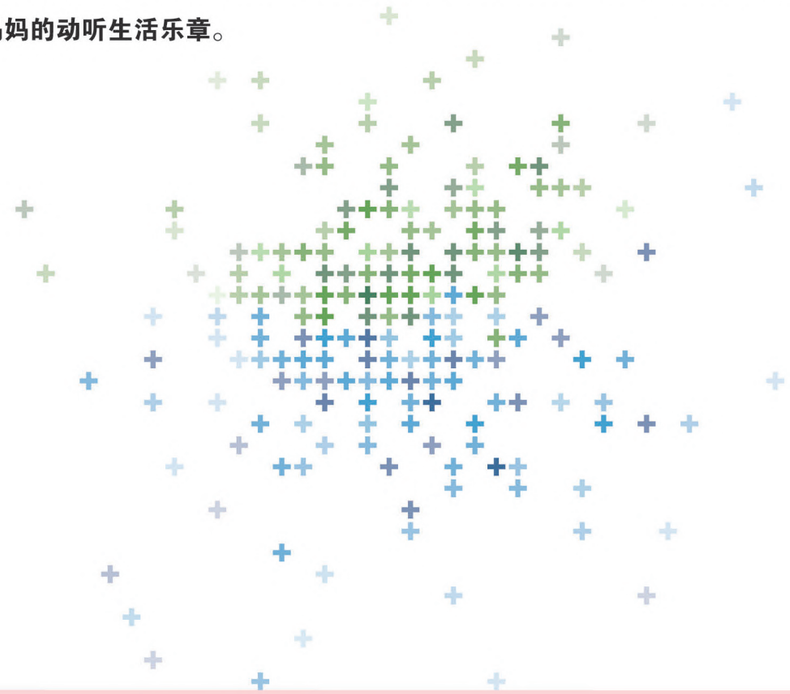
职场妈妈们：人到中年亦从容

谁说，职场中人和好妈妈两个身份一定是矛盾？

谁说，中年人的生活就只能有危机没有快乐？

谁说，工作注定与家庭无法平衡？

这次我们就来分享来自GF三个优秀的女性妈妈故事。虽然她们目前在GF不同的业务部门身兼各职，日常工作生活都很忙碌，却都找到并坚持自己的那个内心目标，并通过富有弹性的姿态，不断努力，不断调试，使各自的工作家庭能大体和谐，而个人内心充盈快乐。也许道路不同，也许曲折各异，但在她们明媚的笑脸之下，我们看到的是经过岁月洗礼后平和坚毅的目光，听到的是属于这些GF职场妈妈的动听生活乐章。



张丽：关注当下，定而有力

“我把我的青春都给了GF，不光是我的职业历程，就连我的家庭生活可以说都是从这里开始的。过去的这些年对于我来说非常重要，也是非常值得珍惜的。”GF对GFPS化工工艺行业销售经理张丽而言，是她精彩人生的开始。早期曾自己创业的张丽，在工作上遇到了瓶颈，那时适逢遇到伯乐慧眼识金邀请她加入GF，而这对于学文科出身的她来说也许是个挑战自我的良机。从2006年接受邀请欣然加入至今，张丽已在GF工作了整整15年，她甚至在这里结识了自己的老公。这一路走来，从青涩到成熟，从销售新人到团队灵魂，其间的酸甜苦辣真是冷暖自知。

作为行业销售人员，张丽是好学和勤奋的。当初张丽快速成长并开始成为化工行业的主要销售成员之时，团队也是一穷二白的阶段。那时，一切从零开始，靠的就是所有人在一起慢慢摸索相互磨合，共同硬着头皮开拓市场，再一点点打拼。现在说起这些也许很云淡风轻，但在一个产品生命周期漫长、竞争非常激烈的工业品市场，其实开疆拓土时的步步艰难可以想见。



而对于她这样一个女性销售而言，困难还不仅仅在于业务本身的挑战性层面。要知道在工业产品销售的这个领域，大部分的同事和客户都是男性，销售产品也是纯工业化的，所以遇到一些比较有挑战性的事情也是在所难免的。谈到这些过往让张丽记忆犹新。

比如对于化工项目而言，中间是不可以有服务间断的，否则就要一切从零开始，特别是针对项目服务这一块。2006年-2019年间，张丽从一个新人成长为团队核心人员，期间经历了职业发展最重要的阶段。2010年，当她事业发展势头最好的时候，却需要兼顾生活，权衡之下她选择了结婚生子，暂停工作了一段时间。而等她再次回到职场的时候，她发现自己需要迅速调整状态，尽快恢复到理性、高效的职业化状态，去从头再来迎接新任务，而这本身就是一种女性员工才需要面对的大挑战。

2016年，她负责了一个从提案到产品研发设计再到生产完成一系列超复杂的投标项目。这个项目她和她的同事一跟就跟了3年，中间不停跟客户沟通，整个流程反复而繁琐，但全程亲历跟下来，她觉得无论是从技术领先还是从服务跟进方面都感觉很有信心，甚至到最后竞标阶段都非常乐观。然而，当进行到最后的一个环节，她需要反馈到GF公司最终确认合同条款时，本来已是探囊取物般势在必得的这个项目，最后一刻，客户方却给到了一个令人意外的答复：他们已跟GF的竞争对手签了单，而给出的解释简单来说，就是对方开出了更低价格。

当时的张丽听到这个消息整个人是有点懵的，丢掉项目着实令她难过，而最难受的是她觉得大家到最后一关时没能彼此坦诚相对。

但她并没有一味沉沦于抱怨，而是先竭力弄清楚问题到底出在哪里，是不是一个价格更低就能解释一切。在不断地努力下，她了解到，原来在他们竞标阶段努力认真调整方案、尽力匹配客户需求的时候，竞争对手的高层却直接和客



张丽：GFPS（化工工艺行业销售经理）



户的购买决策者进行所谓情感投资、关系营销。

了解了大概的原因后，张丽也开始反省。痛定思痛，她认为工业品的销售，首先是技术层面的突破，然后是项目日常上的沟通，以及相互信任、顺畅的商务合作模式。

从这次的事情中如果说能积蓄一些经验教训的话，她觉得自己其实还是忽视了客户最真实的情感需求。销售不光是卖产品，还是需要与人打交道。作为一个好的销售，对于自己的产品而言，不仅要从技术上非常了解和专业，做到面对客户时有底气，每一个细节都能够信手拈来，更多时候，也需要对人的情感沟通做一些努力，作为女性销售需要在自尊自爱的前提下，从容把握，在人际关系构建更细腻更勤勉的优势。

这就是优秀销售人员的素养。失败并不可怕，失败以后需要自省，努力补足差距，利用优势达到目标，这是张丽自己的经验，也是她对自己团队管理的特有风格。而在失败和挫折中她看到的一些亮点，后来也帮助她在同期另外一个大项目的努力方向上，把失落找补回来，非常顺利签得了此项目。

职场上的张丽务实勤奋，也善于思考，因此发展顺利成绩斐然。然而，她回归职场后的另一个身份还是一个妈妈。在面对这个人生角色的时候，她又是怎样的状态呢？

做销售这一行，出差或加班是家常便饭。尤其遇到重要项目重叠时需要身兼数职，时间也越发紧张。还好GF是个和谐的大家庭，同事和领导对于无论是怀孕时的她还是已经为人母的她都给予了很大帮助。孩子出生后在一天天长大，当了妈妈后，张丽开始学习各种平衡，她既想给予儿子“何小喵”同学最好的陪伴，又想努力做好手里的工作，于是就在日复一日的摸爬滚打中练就了一身铠甲，开始逐步享受工作和家庭带来的辛苦与快乐。虽然作为销售，工作时间常常不可控，但她在工作之余尽可能陪伴儿子，基本上只要她在家都是她带孩子。

儿子小喵从小就是个听话乖巧的孩子，他喜欢听故事，所以每晚只要张丽在家都会给他讲故事，直到小喵上幼儿园大了以后，自己学会了看书。也正是因为平日里张丽尽可能的把个人时间都留给了儿子，所以儿子跟她会更亲近些。在她看来，孩子的精神健康和身体健康同等重要，所以她对于儿子的教育是倾听多一些说教少一些，儿子也会把开心的不开心的小秘密都会告诉她，用行动很好地回应了对妈妈的这份信任，这让张丽其实是有很大成就感的。

职场妈妈的伟大，很多时候是需要忘我的付出，也需要她们在各个身份间不停无缝切换，不停权衡利弊做出取舍。其实，在何小喵幼儿园的这段时间，由于工作忙碌的原因张丽经常顾不上孩子，这也让她与爱人之间有过分歧。她爱人会有怨言，觉得她应该陪伴年幼的儿子照顾家庭多些时间。当时她意识到，家庭的动态平衡中，必须有一个人是当下需要多付出一些的，在那个时刻作为妈妈来说，她显然比孩子爸爸更适合多花时间精力来照顾孩子照顾家庭，所以她最后做出了适度让步。

但过了那个阶段，一切又会有变化。孩子作为一个独立个体，会长大会独立，所以已经越来越放手让他自己成长了，现在如果爸爸妈妈都很忙的阶段，孩子甚至可以自己住校，自理性那是相当强了。

而回顾自己作为职场妈妈的不同角色和挑战，张丽笑言做妈妈貌似难度更大。因为在工作中，常可以凭借经验和专业技能做很多预判和规划，方便提前安排规避风险。但是对于养育孩子这件事来说，基本是没办法做规划的，永远有不可控因素存在，是一个非常漫长的过程，也需要家长和孩子一起成长、一起往前走。

然而，生性平和务实的张丽也觉得，在这二者间一个重要的平衡点就是始终关注和做好当下自己要做的事情，这样就会心无旁骛，定而有力。而无论对工作还是对孩子来说，更多尊重、理解以及相互信任都是非常重要的。



姜帆：不焦虑，意从容，以不变应万变

GFCS球墨铸铁工程销售部经理的姜帆，从大学本科到硕士毕业主修的都是汽车工程类专业。就现在职业而言，她具有很强的专业技术背景。当初毕业后有同学进入设计公司做设计，还有一些搞技术研究，而她比较喜欢与人打交道，就选择进入了销售岗位。从2004年开始，她先做了5年的零部件销售，一直到2009年因为女儿的出生暂停工作，再重新回到职场正遇上当时GF销售业务扩大，所以就机缘巧合进入到了GF工作。

姜帆对自己事业要求一直都比较高，她也在工作中投入了巨大热情。作为销售管理人员，她认为销售必须要走到客户端去，在这个竞争很激烈的行业中，销售也必须要站在客户端、站在整个价值链中，去全方位真正了解到客户的需求，才能明白需要提供什么一个产品方案给客户是有价值的。

GF本身就是一个走在客户前面，能领先一步洞察市场先机，给客户提供解决方案的公司。而能不能凭借销售的专业性和观察，去把多个产品或不同产品功能整合在一起，成为一个新的体系化和高效能的解决方案，帮助客户解决问题，姜帆认为是GF这类专业性公司的竞争力所在。

姜帆进入到GF第11年了。在这期间，她亲历了铸铁行业的销售团队从无到有的搭建，也分享了过程中的各种艰辛。2010年，她初进GF时，曾负责苏州和昆山的高压压铸和球墨铸铁的两项业务，后来因为需要业务资源的支援，公司需要把昆山工厂的销售团队单独建立起来的。而这个专业团队的建立不是一夜之间就能完成的。特别是2014–2015年两年间，因为当时昆山工厂产能提升，2015年从产能不足一下子变成了产能过剩，整个公司面临着来自销售订单缺口产生的巨大压力。所以那段时间对于姜帆来说是一个重大的职业挑战，需要带领整个团队更高频地去开拓和接触新客户，争取到更多新订单来消化、解决产能问题。

而与此同时，2015开始，由于公司业务结构调整，工厂的项目管理团队被归入到了销售部团队来。而这相当于要把两个完全不同属性功能的队伍，在短时间内拧成一股力量，齐心对外开拓市场，这个对团队管理者姜帆而言就很有挑战性。她必须充分利用好项目管理团队对产品技术熟悉但对商务运营不熟，以及原销售团队对商务客户了解而对产品技术了解不如项目管理团队深刻的特点，相互融合、相互取长补短，为达成团队的共同目标而不断努力。

对于姜帆而言，她认为销售部的同事都是她的亲密队友。在管理上，她是一个喜欢放权的人，因为她认为，首先队友们大都是有着丰富经验的资深人士，并不是初入职场的新人，大家都很理解工作职责的要求，每年也都会基于集团公司的销售目标协商决定一个基本目标，因此可以充分信任队友们，对日常业务的开展不需要特别多干涉，她的日常工作重点也是把控项目的整个方向设定和运营节奏，去协助处





姜帆：GFCS（球墨铸铁工程销售部经理）



理一些问题；另一方面，对于关键客户和重要项目，她的任务是要确保与客户多渠道决策者的沟通频次，并持续施加正面影响力从而达到赢得新业务的目标，而除了从公司资源调配的角度来大力支持和协调同事们，把握关键时刻一起冲到客户端去做急救工作也是必不可少的。日常工作时大家更多的是团队配合，而她需要确保最终目标的达成。

她的团队成员非常努力，会经常主动到客户端去发现契机寻找项目。而两个背景迥异的团队经过了一段时间的磨合，在2017年时已经成绩斐然，已使工厂的发货量产达到了6万吨。要知道通常一个汽车行业的相关项目从立项、研发到量产可能需要历经3到5年之久，而她和她的团队却用两年时间就把工厂扩产后新增的50%产能消化掉了，这实在是令她和团队成员都倍感骄傲的一件事。

这之后，姜帆带领的销售团队就相对稳定了。但到2017–2018年的时候，GF的整个汽车事业部又在组织机构上发生了变化：公司把销售这个团队单独出来专门负责业务开发，不再涉及到工厂的订单处理和售后服务，也就是把最前沿的业务单独划分出来，这是公司人力资源管理上的又一个重大变化，而她和她的团队也在积极调整，努力接受着每一个新的挑战。

其实作为一名出色的职场妈妈，永远以不变应万变，态度从容而行动进击，也一样才是硬道理。把家庭和工作兼顾好是姜帆的目标之一。就像带团队一样，在陪伴自己女儿成长的过程中，她也觉得需要相互信任适度放手。不焦虑，尽全力，兼顾好家庭和工作这两者并不矛盾，甚至可以很好化解所谓的中年危机。

而这份淡定从容是源于大人和孩子的共同成长经历，也源于有问题就坦诚相对、有意见就摊在桌面上马上解决掉的家庭规则设定，当然也离不开家里有给力的婆婆帮忙带孩子，还有与给力的爱人分工合作，互相理解，相互支持。

孩子的教育永远是妈妈在工作之外关注的焦点之一。姜帆的女儿个性也是个比较独立和省力的孩子。她之前小学上的是公立学校，一切按部就班不用住校，姜帆每天都可以见到孩子，也能够很快掌握她的成长动态和内心变化。但现在女儿大了，最近又刚刚插班到一个私立学校，切换成了住校周末见的模式，她起初还是很担心的，毕竟平时见不到孩子了，也只能通过老师拍的视频和点评话语来推测和了解孩子的思想动态，再或者就是晚上，通过与孩子那通简短的通话，来了解她今天过的怎么样，开不开心，有什么新的收获？而现在慢慢适应了孩子不在身边的变化，姜帆一边体验着被解放的“空巢妈妈”的小快乐小轻松，一方面在下班后，望着空空如也的房间，又会心里生出一丝丝的失落，感慨着“孩子大了……”，这时光，就在工作和家庭的双重角色切换中，一去不复返。

说到孩子的教育细节，姜帆还是很用心的。之前因为工作性质的关系，姜帆经常会在家里赶一些工作报告或者开电话会议，而她工作语言及文件的内容大多数都是英文的。说到耳濡目染的功用，她就回忆说女儿有时看到妈妈的全英文工作内容时其实对她是有些崇拜的，也会认为学好英语、运用电脑这些技能都是十分有必要的。工作之外，她在家时也尽量给女儿营造一个积极向上的家庭氛围，用她的话来说，就是与女儿之间的相处是需要她提供高质量的陪伴，她不是只会监督孩子做功课的那类妈妈，不会因为担心孩子的考试成绩而失眠。相反，她会跟孩子一起做手工，一起看电影，也尊重女儿的好奇心，比如鼓励她通过自己的努力将来走遍全世界尝尽世间美食阅尽人间美好景致。女儿也很喜欢画漫画，姜帆有空就会和她一起讨论她喜欢的漫画，或者一起看一部经典动漫。

姜帆认为，如果说她在切换职场中人和妈妈两个角色有成功之处，那可能就是不焦虑、意从容，以不变应万变的态度。工作时就专心工作，跟家人在一起时就认真陪伴，少比较多努力。无论行路何处，也始终记得自己最在意的东西是什么，就可以在多变的外部环境中，保持足够的韧性与灵活性，也能寻得许多快乐和自我价值。

孙向东：技术高手，亦是超能妈妈

在GFMS担任机械设计工程师的孙向东，是一个资深的女性技术专家。多年前她初进公司那会儿，公司办公楼还在装修，几张长条桌子加椅子，再配台电脑就是办公室了，条件很简陋。但她的团队也是在厂部什么都没有的状态下，一步一个脚印地走过来的，回首一路，她最大的感受就是自己身处的是一个非常踏实勤奋的团队，大家对技术精益求精的气氛始终浓烈。而这可能跟技术岗位的人员特质有关，也跟公司对团队的功能要求有关，毕竟，对项目的技术细节上可能要反复推敲考虑很多次，所有的可能性都要考虑在内，周全严谨甚为重要。

在GF工作这些年里，令孙向东最难忘的一个事情，是自己之前都在民营企业工作，虽然同在一个行业，但是以往技术要求并没有GF这么高。而当刚进到现在的团队时，很多变化接踵而来。比如，要在机床上配置一个OMP40选项，按照之前的工作思路，只要找个地方能安装上就可以了。但在这边的团队里，大家都会要求得更细致，会反复考虑加在机床上哪个位置，接收覆盖的面积最广又不影响照明？线路怎么布置能有效防水又不影响美观？当时的她，曾很不能理解：一个小小的零件加装需要这么复杂吗？但慢慢的，她就明白了，原来GF的品质和技术实力正是被这些貌似无用的细节提升的，也正是他们造就了GF行业出众的产品口碑。

被团队同事们熏陶感染，后来孙向东的做事习惯也逐步改变，每出手一张图纸，都要细心观察每个尺寸、精度、公差、技术要求、材料等是否合理，耐心钻研它的加工工艺、装配工艺，以及与其他零件的关联性、后续维护的可操作性等。这么做，虽然前期工作量会很大，但事半功倍，基本后期做出去的产品，除非需要加选项，否则很少再返工改动。而通常每开发一台机床产品，需要研发部出的这样详细缜密的零件图纸就有1000多张，这无疑是一场对专业性以及技术人员细心与耐心的大考验。

十来年下来，除了严谨技术风格的逐渐趋同，都走务实路线的她和团队同事合作的默契度也是很高的。而这也是GF吸引孙向东在此长久发展的独特之处。平时工作的时候有需要大伙儿就会相互帮忙，鼎力支持，没有相互推诿和抵触。因为她是做产品的研发设计，项目急的时候加班在所难免，而她又是一个非常有责任感的人，对待工作也很努力，所以身为两个孩子的妈妈，即使有时工作和照顾家庭有冲突，她也都会努力完成，或把未完成的工作带回家做完。当然，为了不影响家庭，她也会给自己设定一个较清晰的界限，在工作和家庭间装上“开关”。比如，晚上九点后她会尽可能把时间留给老公和儿子，在此之前她也会尽全力把工作都完成好。

作为职场妈妈，孙向东也许比别人更加辛苦，因为她有年纪尚小的两个儿子：一个在读小学二年级，一个又在学龄前。大的孩子要操心学习，小的更需要操心生活，可能她目前所处的阶段也是最具挑战性的一段人生，并且在未来预知的几年中她也许都不会轻松。但值得庆幸的是，她是一个充





孙向东：GFMS（机械设计工程师）

满了能量的妈妈，即使忙成陀螺也会努力兼顾工作和孩子，她付出时辛苦，但也甘之如饴，也充分享受着孩子和家庭带给自己的快乐，而且她还有个给力的老公，她的爱人相对而言工作更机动，也因此更能分神照顾家庭。

而且，就像孙向东说的：“累没有关系，这是我自己选择的人生，有付出就会有收获。”工作中她是个精益求精的技术派，而生活中她也是个充满韧性和乐观精神的超级妈妈。她说自己的两个儿子现在已经长成了两个小暖男，给了她很多精神力量和快乐。

大儿子是个行动派，想到就去做，从行动上就表达出对妈妈无限的爱；而小儿子呢就是个精神派，会从精神上和语言上给到她很多甜蜜蜜的回馈。养育两个儿子有两份辛苦是真的，一天24小时时间不够用也是真的，但能因此收获两种不同颜色的美丽，她也算是人生赢家。而这其中也离不开她爱人和婆婆为这个家庭的默默付出，正是家人们的支持才能让孙向东在生完二胎后仍能重返职场，重又回到现在的这个团队，继续为GF发挥重要作用。不抱怨，也不夸张，她就是非常喜欢GF这样的企业和团队的工作氛围，大家在业务上毫无保留的交流，在工作上的相互理解与支持，是无论多少金钱都买不到的宝贵财富。



《陪你一起长大》节目里苏醒曾说了一席话，可以送给以上三位以及许许多多在GF默默奋斗无私付出的职场妈妈们：“自我发展和孩子同样重要。不要因为我是妈妈而低估了我的工作能力，也不要因为我是职场女性而怀疑我有没有尽到养育儿女的责任。”职场妈妈是一个女性身兼双重责任的强大所在。而这些妈妈们之所以强大，不是因为他们有特别的能力，只是他们目标清晰，内心坚韧，懂得取舍，也能以从容淡定的成熟心态去应对高强度生活。所谓平衡，也是她们善于不断发掘工作和家庭中相互存在的支持性因素，在每一段人生旅途都少抱怨、多努力，并学会了珍惜当下生活中每一份大大小小的愉悦！

驽马十驾 鹏程万步

——记 GFMS 常州健步马拉松活动

文：GFMS / 唐修鹏

“今天你达标了吗？”

整个2021年2月，这句话一直萦绕在耳边，仿佛已经取代了同事之间日常的问候寒暄。怎么回事呢？这还得从年初公司举办的健步马拉松活动说起。

为缓解疫情带来的影响，激励大家携手同行，集团在二月份开展了为期三十天的健步马拉松活动，鼓励大家在锻炼身体的同时培养团队合作精神。活动要求参加成员自由组成六人小队，必须达成每日每人一万步的目标。活动一开始就激发了大家极大的热情，各部门同事纷纷组队报名参加。我们GFMS常州工艺部门也第一时间组成了三男三女的精英小队，并给小组起名——“鹏程万步”。说起这个霸气的队名，我们整个团队至今都在佩服当初自己的智慧。因为队长名字中带“鹏”，于是借鹏程万里之意，改之为万步，使得更为贴切活动主题，更展现了我们队的决心与毅力，不得不说句“真棒”！

活动一开始整个GFMS常州工厂就展现了完全不同的风貌，大家斗志昂扬，激情满满，午间公司小道上到处都是在“健步”的同事，一边运动一边闲聊，欢声笑语铺满了天空。不经意间大家都开始愿意离开座位多走走，同事之间交流也明显变多，微信小程序上不停刷新的步数也带来了满满的成就感。



当然，我们“鹏程万步”战队不甘示弱，组队之初就是奔着冠军的目标去的。我们在第一天就制定了详细的计划：每天会根据活动情况制定第二天的目标，每晚八点队员开始汇报完成情况，由队长进行统计和督促。前面几天的竞争异常激烈，大家都卯足了劲往前冲，每天的平均步数不断创出新高，每个队伍都拿出了对冠军势在必得的气势。

在挑战面前，我们小组展现出了极强的凝聚力和团体荣誉感，每位队员都尽己所能，不断突破自己的目标。男同胞们早上迎着寒风晨跑，晚上相约公园夜跑，甚至竞争最激烈的一天直接把车停公司，步行十多公里回家。队里的小姐姐们更是表现出了极强的战斗力，吃过晚饭拉着父母披着晚霞出，顶着月光回，散步时间之久，路程之长，连坚持多年的父母都直呼吃不消。“我今天尽力了，你们加油”。互相支持，互相鼓励，似乎在我们眼中这已经不再仅仅是一次健步行活动而已了，我们在活动中分享每天运动的感受，无形之中也拉近了距离，收获了友谊。因此，即使已经获得了巨大的优势，在后半段赛程中我们队仍坚持不懈，始终保持着每日每人近两万步的记录，我相信这就是习惯的力量。

历时三十天的坚持，“鹏程万步”最终无悬念地成为本次GFMS常州工厂健步行活动的冠军。望着排行榜上遥遥领先的步数，我们骄傲且自信，这是每个GFMS常州工厂人付出的成果，也使得整个工艺部门熠熠生辉。然而细想一下，本次活动难道仅仅只有一个冠军吗？除此之外，每个参与者，只要能够达成自己的目标，实现了日行万步，都可以摘得心中的桂冠，都值得自己和大家的点赞，人人都是自己的冠军。

回顾整个活动，大家坚持走出去，动起来，虽然疫情使我们需要保持社交距离，但我们还应该记得去享受运动的快乐满足，享受屋外的风和日丽，享受人际交往的知心真诚。运动是生命的源泉，每日健步行不该只是一次活动，而该是一个习惯，一个让我们乐在其中并终生受益的习惯。

运动使我们充满活力，活力让生命变得美丽。健步行活动虽已经圆满结束，但是我希望耳边萦绕的那句话依然长存，只是变成了：

“今天你运动了吗？”



采撷春天最美的

文：GFCS / 李婷婷

“江南人尽似神仙，四季看花过一年” —— 唐寅

三月的苏州，尚感余寒料峭，却也挡不住春天勃勃生机的脚步踏遍城市的每个角落。当春天略带喧闹地将你围绕起来，细雨、微风、暖阳，轻柔的鸟与虫，这温柔的一切，即是江南最悠缓的一段时光。

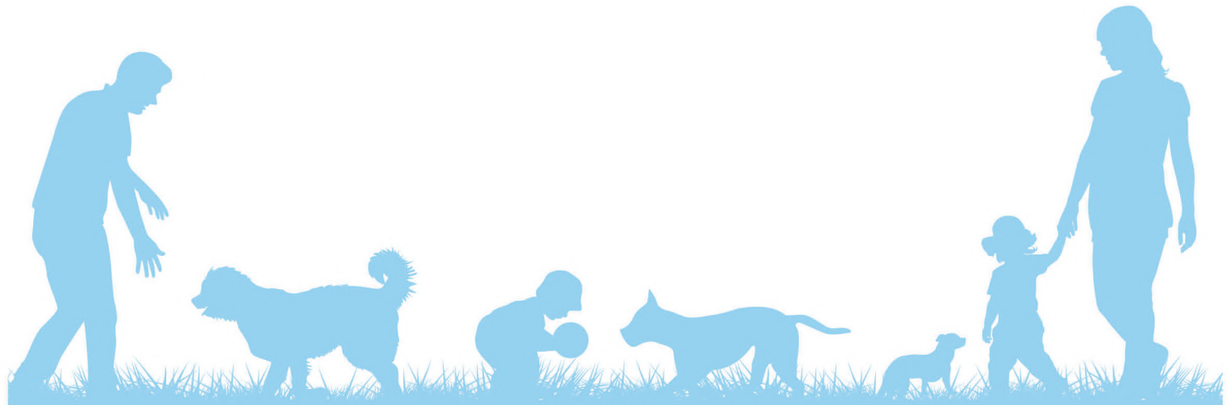
于我，春天最大的喜悦，便是带着不着一丝沉重的心，不落一粒尘埃的眼，欣赏、记录、分享这个美好时节里挂满枝头的每一处芳华。

春光短暂，花开之日，驻足欣赏，不负每一朵花容的美好，尽情采撷春天最美的一切，便是每个人在每个匆匆时日里的小幸运。









宠物记

文：GFPS / 王彩风

儿时父亲从朋友家抱回一只狗。它浑身金黄色，尖尖的耳朵，额头上还有一小撮白毛，很是好看，我给它取名叫大黄。大黄在家十分乖巧，在外却厉害万分，锱铢必较。很快他就把我当成了它的小主人。它对我言听计从，我对它照顾有佳，自认为好吃的都会分它一份，糖果、雪糕、饼干……甚至家里吃肉或鱼时我也会偷偷给它留一碗。这份关爱大黄是领情的，每每我犯错受到母亲责备，大黄都会蹲坐在我身边，想要替我承担。我的小伙伴们也是万万不敢在大黄面前我和打闹的，那必然会收到大黄的咆哮。

就是这样一只中华田园犬伴随着我的童年，少年，青少年，直至我外出求学。而它却在晚年因意外而离去，当时的我心痛得撕心裂肺。至今，每每回忆起大黄我还是伤感得很，这种感受只有经历过的人才能深刻体会。于是，再养只狗狗就成了我心中的梦，也是一根刺。

不过话说回来，当今社会养只宠物和养个孩子一样，和以前比起来多少有些不容易。作为娃妈已深有体会，娃上学时，每天奔波在单位、学校，家，就像上了发条一样，每一刻都不能马虎；娃放假了，还要穿梭在各个兴趣班。今年托疫情的福，娃的寒假，我过起了家和单位两点一线的生活。晚上和娃在小区遛弯，同他聊起我小时候的玩伴大黄，以及我对大黄的深情。娃听说后，竟然认真起来，说也想有只自己的大黄，讲起来眼睛都闪烁着光芒。

说做就做，娃自己去同学群里做起狗狗的功课，去度娘看狗狗的图片，最终告诉我他想有只聪明可爱的边牧犬。其实，我何尝不想有只可爱的狗狗，但我的顾虑很多。家里多了新成员，我肯定要荣升铲屎官，况且狗狗是要遛的，那我每天一点自己的时间都没有了，并且家里到处飞着边牧的大长毛简直是噩梦。不过当我看到娃神采飞扬地讲述着边牧犬的各种好，我只能先应付着：“呵呵，让妈妈再考虑考虑吧。”

没想到过了两天，娃说他不想要边牧了，他想有只布偶猫。我只知道布偶，知道猫，但却不知道还有布偶猫。其实我一直都蛮害怕猫的，尤其不敢看他们的眼睛和尖尖的爪子，但既然娃提出了，只能硬着头皮研究下。研究了才知道，先不说布偶猫有多可爱，就看看这价格，便宜的也要三千多，这也太贵了吧！简直是只抢钱的猫。因为猫猫会挠人、咬人，打针肯定是必须的。另外，据说家里有开放的窗户猫猫就可能往下跳，想想我家住在二十层，如果猫猫直接跳下去会有什么下场？吓得我后背发凉。

但是娃不管，已经起好了各种猫猫狗狗的名字，听得我眼花缭乱。猫？狗？双？全？多可怕的字眼，一想到这儿我就脑壳疼。我终究还想拖一拖，看看能不能想出别的应付娃的办法。

猫子和狗子，几乎是我这段时间所有烦恼的来源。不过幸好幻想总会被现实打败，先生一句话把我和娃拉回现实，“就要开学了，你们俩该干啥就干啥吧！”如果养宠物就要对它负责到底，如果没有时间和精力还是放下吧。于是我和娃踏踏实实地去给金鱼换水了。

神奇的梭编

文：GFCS / 李静

2018年8月，偶然在网上看到精美的梭编蕾丝作品，惊叹于只需要两个眼睛般大小的凤眼梭，外加一小团细线，仅通过打结的方式,就能做出精美的蕾丝花片，还能自己创作设计自己想要的图案，加入自己喜爱的元素，做成独特的蕾丝花片。热爱手工的我，立刻加入了梭编爱好者的行列，开始学习与制作，并希望通过简单的介绍，让更多人知道和了解梭编，从而让梭编爱好者的队伍更壮大！

梭编蕾丝始于18世纪欧洲爱尔兰岛，因其优雅美丽，工具携带方便，制作简单而广受欢迎。梭编制品在生活中的用途很多：可以制作各种形状的桌垫，杯垫；可以和米珠结合制作饰品和挂件；也可以坠以流苏当作书签……总而言之，是用来增添生活美感的物品。

通过阅读梭编书籍和研究网上爱好者的分享，我很快掌握了梭编的基本方法，开始了我的梭编之旅，陆陆续续做了很多尝试，拿出一部分展示给大家，希望大家喜欢我的小制作，和我一起点亮这个小技能，丰富业余生活，让我们的生活变得更加多姿多彩！







GLOBE PLUS 1.2021

出版信息

公司名称：乔治费歇尔商务咨询服务（上海）有限公司

地　　址：上海市闵行区苏虹路333号万通中心B2128

邮　　件：dan.li@georgfischer.com

网　　站：www. georgfischer.com

图片版权

乔治费歇尔集团及其员工