

# 幸福的模样

——德威内刊第四期《人物访谈》

撰文/刘宝花

## 札记：

路还是昨天的路，但里程碑已是新的。

歌还是昨天的歌，但今天唱出的更动听。

太阳还是昨天的太阳，但他放射出的却是全新的光芒。

又是一年开学季，看着一群背着书包上学的孩子，不禁浮想翩翩……

第四期的《人物访谈》定于九月开学季，看似不相干的人物，串起来跟公司有着千丝万缕的联系。一位是爽朗而亲切的慈祥大姐，一位是有着独特见解的男士，一位是对未来生活充满想法的90后。三位因跟公司的缘分联系在了一起，便有了以下的故事。

## 本期人物：

- |       |        |            |      |
|-------|--------|------------|------|
| 1、吴女士 | 35~45岁 | 白兔瓷砖公司     | 销售经理 |
| 2、陆总  | 35~40岁 | 铭通科技公司     | 技术总监 |
| 3、杨先生 | 20~30岁 | 朗琴湾9栋28*号房 | 业主   |

## 正文：

### 一、吴女士

某天下午，大家都在忙于工作上的事情，办公室进来一位看起来就很和蔼可亲的女士，她冲着我笑了下，跟采购的同事打了声招呼，便在公共区域坐下接了个电话，噢！她是找采购的同事，于是我继续忙于手上的事情，大概过了五分钟，另外个同事过来跟我介绍说，这位就是推荐给我，参与这次访谈的吴女士，我们四目相视的笑了，原来是你呀！如此熟悉的面孔肯定是经常进出办公室的熟客，在如此默契简单的寒暄之下互相加了微信，叫我吴姐就好，她亲切的说，这是我

们第一次正式认识的场景。

那天阳光明媚，我们约好见面时间，有所期待，会有怎样的故事让第一次见面的吴姐说起：“林董是我这辈子的贵人”。会议室是满的，前台接待处也是满人的，很不好意思的说，那我们去 23 楼德泰利办公室吧，她还是一脸笑容的说没关系，就在这种亲切融洽的氛围中，我们开始聊了起来。

“吴姐，您好！请问您的职位是什么呢？”

“您好！职位呀，销售经理”

“贵司主要经营的产品是什么呢？”

“主要是“白兔牌”外瓷砖”，哦，对，要加上泳池马赛克，摩卡、朗琴湾的泳池瓷砖也是我们做的，吴姐若有所思的说道，最后还特别强调了不吸尘、防静电。

当谈起贵司产品的优势时，吴姐又开始滔滔不绝的跟我们介绍了五个大点。真是位敬业称职的职业人。

“跟我们公司合作很多年了吧？”

“十六年了！”她很自豪的说，“从石湖苑开始合作咯，那时候还没有德威大厦呢，”她笑着说。

吴女士，全名吴丽娟，是“白兔陶瓷公司”的一名元老级员工，为什么说元老级呢，在一次聊天中无意提起在公司做了十七年。

当谈起公司主营的产品，她很自豪的说：“无论多次补货，都不会出现色差情况，都会有所备用满足客户需求，”优质的产品让她很自信。当谈起与我司合作十六余载，一路风风雨雨，一路相互支持，多次提起林董对自己的帮助，对合作商的照顾，和蔼可亲的吴姐脸上露出满满的感动。林董把我当“自己人”，这是聊天中让我最为触动的三个字。



**问·答：**

**1、贵司目前主要经营的业务是什么？主要产品包括什么？**

**答：**白兔陶瓷目前主要经营的业务是生产经营“白兔牌”系列外墙砖、内装地砖及锦砖、泳池马赛克，其中主要产品是白兔牌外墙砖。

**2、贵司向我司销售的主要产品是什么？贵司的优势是什么？**

**答：**白兔陶瓷向德威集团销售的主要产品是“白兔牌”外墙砖；“白兔陶瓷”的优势主要有以下几个方面：第一，公司引进先进设备，以卓越生产管理、科学配方与工艺专业生产“白兔牌”系列外墙砖，成为世界上集生产与技术研发一体化的现代化建筑陶瓷企业；第二，公司坚持以品质为制高点，以人才为源动力，以技术为突破口，积极拓展市场，赢得客户信赖，实现发展共赢。第三，白兔陶瓷严格执行 GB/T4100-2006 标准，并优于该标准优质品要求，打造一流的品质，为客户创造更多的附加值。第四，坚持“人无我有，人有我优”的产品理念；第五，白兔陶瓷积极贯彻落实国家和政府倡导企业“低碳、节能、绿色”发展的号召，投入巨资为行业树标杆，成为国家级节能监督和示范企业，达至“美化环境，和谐人居”企业社会责任。

**3、是一个怎样的契机开始与我司合作并一直保持着这种友好的合作关系？**

**答：**本人于 2001 年做惠州市安居工程——石湖苑项目时有幸结识林总，并打开了白兔陶瓷与德威地产友好合作的大门，保持至今；我们十分珍惜与德威地产这一缘分，并很好地达至“合作共赢”的企业愿景。

**4、合作多年有无发生令您很难忘的事情？**

**答：**合作多年，令我难忘的事情实在是数不胜数，其中有一件尤其令我感动：2013 年秋，在本人出国探亲期间，为及时给我司返款，林总百忙之中亲自打电话给我确认落实返款事宜，令我十分感动和难忘；这年头，企业当家人这么重视合作方的合同返款工作，实在是难能可贵啊！这也让我深刻体会到德威地产之所以取得今天的成功，是跟贵司树立践行“以德兴商”的行业典范分不开的。

## 5、对于双方合作，您对未来的合作发展有何期许？

答：16 年的风雨同舟，我们共同见证了“德威地产”与“白兔陶瓷”的发现壮大，在国家着力打造“粤港澳世界级大湾区”的战略机遇下，作为区域内的两个行业标杆企业，“白兔陶瓷”诚挚希望双方继续精诚合作，密切配合，以优质的产品、优质的服务，和谐共赢，再创辉煌明天！

## 二、陆总

应该是这样的……

应该是这样的……

在多次约谈无果期盼中陆先生终于出差回来了，在忙碌的工作中，停下脚步聊聊天，为共同的事物聊聊彼此的想法，也是很难得的。应该是这样的……

对小区智能化系统有着独特见解的陆总，不厌其烦的跟我阐述了自己的想法，睿智而有风度这词在他身上用得恰当好处。

陆先生，全名陆俊杰，是铭通科技的技术总监，当我问起在公司时长时，他毫不犹豫的说公司是 04 年成立的，我是 05 年入职公司的，已经有 12 年了。机缘巧合从朗琴湾一期开始与我司合作，已有 7 年。智能化一个高科技的名词，其实小区用的特别多，比如门禁系统、车辆进出识别系统、闭路监控及防盗系统等一



系列小区比较常见使用的系统。他滔滔不绝的说起小区智能化领域的时候，眼前

这位男士眼睛是放光的。

“您认为智能化住宅将会成为住宅市场的主流吗？”

“一定会。”

当我问起“合作多年，有无不顺畅的事情？”他很肯定的说“没有，都是比较顺畅的，但是小摩擦是会有有的，有问题都能及时沟通解决。”在智能化小区领域有着丰富经验的陆总，说起自身领域的专业知识，眼神的坚定及对未来发展的憧憬自信让我觉得这就是幸福的模样，对专业的自信、对行业的自信。

**问·答：**

**1、贵司与我司合作的项目是什么？主要销售的产品是什么？**

**答：** 我司与贵司合作的项目是位于惠州市文头岭区域朗琴湾项目主要做小区的智能化工程；我司是一家集 IT 职业培训认证、小区智能化工程、计算机网络系统工程、网络安全产品销售为一体的现代化高科技企业。

**2、在项目进行过程中， 贵我双方如何通过自身的努力促使合作顺利进行？**

**答：**“专业的事情交给更专业的人去做，确保管理和施工的过程和结果具有顶级专业水准”这是我司与贵司在前期达成的共识。在项目分工体系中，贵方的责任和作用是整合各种资源，塑造符合市场需求的房地产产品；将房屋产品的形成过程划分各个不同专业制造过程，并且协调各专业承包商之间在生产制造过程中的关系，以实现产品制造和销售的目标。我方的责任是依托丰富的施工经验，更好的实现智能化设备与贵方的房屋产品相结合，双方在每个环节都深入的进行沟通配合。

**3、您是如何理解智能化住宅将成为住宅市场的主流？**

**答：**在我国，智能小区建设的必由之路就是发展适合国情的高度集成化、模块化、网络化的智能产品。集成化使得住户使用方便、物业维护简单，工程施工容易；模块化使得开发投资集约、个性扩展灵活；网络化实现系统开放接入和增值功能。这已成为现代智能化小区建设的主流趋势，也是住宅市场的一大卖点。

#### 4、智能化系统日新月异，您觉得智能化能否替代人工？

答：尽管机器可以实施某些任务，而且效率也高于人类，但机器恰恰缺乏从事这项活动的艺术性，而这也正是人类能迎合人们个体需要的特有本领，人人互动、人机互动各有各的优势与劣势。在有些情况下，即便科技可以做得非常好，但我们仍想要与人面对面打交道。

#### 5、您对与我司今后的合作有怎样的期许？

答：首先对贵司一直以来所给予我们的信赖与支持表示衷心的感谢！能够成为贵司的供应商，我们深感荣幸，我们一直在不断努力的提高产品和服务质量，最终必将提升贵司产品的市场竞争力。

### 三、杨先生

“您跟我想象中不太一样呢”

“是嘛。”

这是我们见面的一个开场白，从简单的寒暄后，因为彼此都是 90 后毫无违和感，整个访谈显得格外轻松，充满爽朗的笑声

“我是看中朗琴湾地理位置，为以后小孩定居做考虑，对比周边的楼盘、价格等方面还是觉得朗琴湾适合我”，他直白的说。

当我问起，“那您觉得居住比较满意的地方有哪些？”

他提高声调颇有兴致的说起四点：“1、住我们那栋楼人群都是比较年轻的，大家都比较活泼，玩得比较好；2、物业安保方面比较安全，没有不良事件发生；3、对物业服务是满意的，态度很好；4、环境很好，很舒适。”

杨先生，全名杨飞。年轻、有朝气，这是第一次见面杨先生给我的印象，一位 90 后，自有装修队，对生活充满憧憬及对未来有明确规划的年轻人。因为自身职业原因，对小区装修等方面提出了自己的一些见解及宝贵的意见，这也是出

于职业的敏感及专业度。

**问·答：**

**1、您是如何了解到朗琴湾的呢，并说说当初您购置的原因？可以简单从（品牌、户型、区域规划）等方面说明。**

**答：**我是通过朋友在朗琴湾附近上班，得知有朗琴湾这个楼盘的。当初决定购置房产落户为以后小孩的定居做考虑，对比了周边的设施、学校、公园、医院和小区的绿化环境、价格、户型等方面觉得朗琴湾位置很合自己的选择！



**2、您是何时入住朗琴湾的，入住后哪些地方是超出期待的部分，哪些部分是需要提升的？**

**答：**我是2016年9月份入住朗琴湾，入住前都是比较了解的，超出期待部分倒是没察觉到！不过对于二期地下车库的电梯间感觉过于简单处理，毕竟朗琴湾属于高档小区地下车库电梯间却是批灰完工。还有电梯也是会出现故障问题，我认为这些细节问题要做一些整改，提升小区形象问题。

**3、入进朗琴湾后您的工作生活状态发生了哪些具体变化？对于这些变化还满意吗？**

**答：**入住朗琴湾后9栋的邻居们都很不错，跟他们相处都很和谐，我们有自己的微信群，平时都会组织大家去聚餐等搞一些活动，大家都很放得开，玩得挺开心的，邻里有事都会热心帮忙，相处还是比较满意。

#### 4、您对小区配套及物业服务体验感觉如何？有没需要改进的？

答：小区的配套设施有点过少 可以在一些空旷的地方多放些运动器材，休息的地方。车位的车牌标签希望可以改大点、显眼点，勿让私家车位被占用。物业服务态度很活跃，还是比较满意的。

#### 5、您对小区绿化、清洁卫生方面还满意吗，有没什么建议呢？

答：对于小区的绿化我个人感觉还是比较满意的，清洁卫生这方面希望能够更上点心，其他挺好的。

这一期人物访谈，为什么叫幸福的模样呢，在与吴姐聊天时，说起与我司合作十多年，林董对她的照顾，把她当自己人，让她觉得自己无比荣幸。与陆总聊天时，他说偶然的一次合作机会，彼此顺畅的合作关系及对行业的发展前景让他觉得很幸运。我很喜欢朗琴湾，我的选择没错，杨先生说：“有一个舒适的生活环境比什么都重要，”聊起自己喜欢的职业，未来快要结束的单身生活及以后小孩的定居，他腼腆的笑了。说看一个人幸不幸福，看脸就知道，是的，他们把幸福写在脸上，表达在心里。

幸福，是一杯茉莉飘香的清茶。沸腾之后皈依平静，漂浮之后还原沉寂；馥郁的浓烈不再张扬，华丽转身尽洗铅华。九月开学季，开始新的起航，开始新的幸福。