

走上管理的我

□文 / 卿笃斌 北京印刷学院实习工厂装订课代理课长

管理对我而言是一门崭新的课程。在印刷厂六年的工作中，我一直从事裁切工作，做一名普通的裁切机长。在这个岗位上以“完成生产任务，保证产品质量”为原则，来尽一个机长的职责。今天，在雅昌，有了这次学习管理的机会，我抖足精神，满怀信心地接下了这份工作，踏入了管理之门。

开展工作以来，我把这“管理”二字细细琢磨，这与做机长时的想法与做法相比，又增加了许多新鲜的成份：在完成生产任务的前提下多了生产就绪率的预算；上工序与下工序的结合，以及生产质量的保证对下工序的影响；还有些原材料的运用及更换品牌后所生产的产品质量，及环境的改善，场地的摆放等。这些都是要在装订课所有员工的努力和配合下去做好的事情。我感到有些惧怕：我能做好这份工作吗？我不时地问自己，不时地以一些难题考验自己。能！“只要工夫深，铁杵磨成针”。

公司前进的步伐日渐加快，由一个起点奔向一个高峰。在这种不断的自我更新，不断进步的敬业精神的带领下，我更要多学、多问以提高自身素质来做好以后的工作。在以后的工作当中，我必须知难而进，逐步填充自我空白，向老一辈师傅们虚心请教，在人事方面做到公正无私，在生产上做到保证质量、出货准时。设备保持干净，地面规划合理、摆放整齐；以服从为天职，从而维护雅昌公司的形象，为创雅昌新的里程碑而奋斗，勇往直前，不畏艰难，以不断了解、深入学习、进取拼搏的精神去面对前途；严格要求自己，以做一个合格的管理员为奋斗目标。

“前面的路对你来说很艰难，只有全力以赴干好工作才是出路。干不好，回菜刀！”葛经理这句意味深长的话时时激励着我，时时在提醒我要努力干好工作，这也是公司领导对我的一份信任和一份要求！

为提供稳定的一贯制的顾客服务，唯一途径是让雇员重视她(他)是如何影响最终顾客的——并发现常常超出顾客期望的方法。

——Robert J. Ranscher

(美国Amoco石油公司营销副总经理)

满足客户是第一、也是永远的一种心态与行为……是一种每一分钟每一分钟的执著。

——考利

(美国MBNA银行总裁)

所有机制都是用来激发整个公司内每一个人的理想和热情的。这意味着各个阶层的共同参与。我们的雇员拥有企业，我们激励我们的雇员，因为大多数人都希望做好工作。

——John A. Young

(美国惠普公司董事长兼最高行政主管)

要在当今全球市场上生存和发展，企业必须为顾客提供高质量的产品和服务。这需要对客户的需求进行不断的了解，并在顾客需求不能满足时作坚决的调查。

——保罗·A·亚莱尔

(美国施乐公司董事长兼最高行政主管)