

校长变革管理系列讲话：

组织变革就是要使我们 成为人以为战的组织

英国的拉尔逊“以弱胜强”打败了西班牙的无敌舰队，奠定了大英帝国150年的强大。为什么英国海军能打赢西班牙的无敌舰队？他们赢在组织形式上，因为他们能做到“Dog fight（打狗架）”，人以为战。

人以为战的组织是一种智慧化的组织，是全员的战争，它拥有更强大的战斗力，能够利用全组织的资源和力量取胜。拉尔逊指挥的英国海军就是采用这种人以为战的作战方式赢得最终胜利的。

在残酷的市场竞争中，企业同样也需要人以为战，充分调动全公司的能力，实现大分工和大配合，以达到效率和效果的最大化。我们如何才能做到人以为战呢？公司需要构建前线的自主决策和激励机制，搭建机关的横向协同平台，提高战略的统筹擘画高度。

构建前线自主决策和激励机制

有一次，我在电梯上看到三个美团的员工，每个人都很忙地在手机上接订单。电梯到了楼层之后，他们三个人又以最快的速度冲出电梯送餐。为什么他们会有这么大的激情？是什么在驱使他们？这是因为美团的激励机制做得好。

前线的人因为在战场一线，是最有战斗动力的，想要取胜的欲望也最强。所以，前线作战人员一旦打胜仗，公司就应该给予他们好的激励机制。但前线人员的手脚往往容易被捆住，能不能把他们的能力发挥出来是组织取得胜利的关键。海底捞成功的关键因素之一就是靠基层自主决策机制给服务员充分授权，他们的服务员有送礼品、免菜、免单、打折、送服务等8项权利。由此可见，我们也需要制定有效的自主决策机制，把前线的生产力解放出来，实现销售的健康增长。

新闻曾经报道，美的和格力的销售员为争夺市场在家电卖场大打出手。为什么他们会打起来，而我们的销售员却很少跟竞争对手有摩擦？这说明我们的激励机制不够力度，需要变革。怎么样使全公司的员工能够在电梯里都想着工作，出了电梯又飞奔而去呢？这是我们机制变革需要思考和努力去做的方向。

搭建机关横向协同平台

我们需要有承上启下的支撑和服务机构，能指导工作的落实，以保证战略的落地，并起到协同的

作用。

我们要建立好平台，使它具有充分支撑和服务的能力。所谓支撑就是使能和赋能，服务就是在资源范围之内，前线想要什么就能提供什么。从而使平台具有作用和效果，能真正起到承上启下的作用。

所以，我们的变革就是要搭建机关横向协同平台，建立好销售平台、技术平台、生产平台、人力资源平台、IT平台以及财经平台等等。

提高战略的统筹擘画高度

高层领导就像帆船比赛里的第八人，是看风向的，要具有统筹擘画的能力，但我们有些高层领导不重视这个能力，也不愿意去打造这个能力。公司开投资经营会议，有些EMT成员居然请假去参加其他的会议。这是优先级的问题，说明对公司投资经营会议不重视，对公司发展战略制定不重视，对高层统筹擘画能力的建设不重视。

在此，我再次强调公司变革指导委员会（RSC）成员承诺：个人要高度重视，投入时间和精力，脚踏实地，贡献智慧；团队要开放心态，拥抱变革，以身作则，积极影响并引导团队；部门要调配优质资源支持变革，保障变革项目目标达成。

高层领导在做决策的时候要有全脑思维，遇到问题要善于把不同个性和习惯的人组织到一起讨论，最后做出来的决策才是全面的。有专家曾经做过全脑测试实验，他们把一头牛牵到100多人的会场，要求每个人写下牛的大概重量，虽然绝大部分人写的重量都是错的，但把这100多人写的重量加到一起求平均数，得出的结果跟牛的重量居然只相差几磅。这个实验曾做过多次，但得到的都是同样的结果。由此可见，一个人的判断容易出错，而全脑思维是不容易出错的。所以，公司做决策的时候高层一定要开会讨论，以防止个人拍脑袋做决定。一个人“批折子”很容易出错，尤其情绪不好时做的决定更容易出错。

“跟着狼吃肉，跟着狗吃屎”。希望我们公司能够涌现出更多的狼，狼就是英雄，我们呼唤英雄，希望人人争当英雄。我们要持续推动组织变革，把基层、中层和高层的能量充分发挥出来，使我们成为人以为战，英雄辈出的虎狼之师。

作用。

如今理士国际推出的启动型、备用型、动力型等系列电池产品，正不断通过升级迭代，优化生产制造工艺，最大化地保障品质，真正做出了满足细分市场下不同功能需求的高品质电池，获得众多厂商的一致认可与信任。



理士国际荣获第三届卡斯夫 “生产商创新示范型企业”奖

本报讯（邵敏 王玲）10月20日-21日，由聚汽网、卡斯夫组委会联合主办的“2020第三届中国汽车后市场产业西湖峰会暨第3届卡斯夫年度颁奖盛典”在浙江杭州盛大举行。

卡斯夫(Carsf Awards)是由中国领先的汽车后市场产业新媒体—聚汽网在中国主办的汽车后市场领域大奖，是中国最具代表性、最有参考性的汽车后市场颁奖典礼之一。经过行业各方举荐、调研反馈、组委会审核以及奖项评审，理士国际最终荣获“生产商创新示范型企业”奖项。

获得此次卡斯夫奖项，表明了汽车后市场行业对理士国际在蓄电池领域的专注与不懈努力的高度认可，证明了理士国际是经得起市场严格检验的企业，在业内具有良好的口碑，起到优秀示

淮北市委统战部常务副部长韩生祥 莅临安徽理士新能源慰问



本报讯（代志银）10月22日，淮北市委统战部常务副部长韩生祥，市委统战部副

部长、市台办、市侨办主任徐自升，市侨联副主席唐为民，市委统战部台湾工作科科长张书民一行莅临安徽理士新能源参观慰问。

韩部长一行前往电芯、PACK车间了解产品以及公司目前发展的整体情况。他指出，在当前市场环境下，疫情防控工作不容忽视，同时要继续大力发展自主产业，为淮北市经济发展作出重大贡献。

理士国际与北汽集团战略合作再升级 助力中国国防军工发展

本报讯（邵敏）近期，理士国际获得了北汽越野车的供货资质，双方在越野车项目上建立了深入的合作，共同为中国国防军工的发展贡献力量，助力强军梦。

从2012年首次合作至今，理士国际分别与北汽北京分公司、北汽广州基地、北汽株洲基地以及北汽集团旗下多个品牌在多个项目上达成友好、紧密的合作，并多次取得了产品研发、技术认证、产品质量上的重大突破，成为北汽股份优质供应商。

理士国际获得北汽越野车项目的供货资质是在原友好合作的基础上实现战略合作的再升级，是双方寻求全方位、多样化合作的尝试。从民用汽车配套供货到军车越野项目供货资质的确认是北汽集团和理

士国际向战略发展迈进了坚实的一步。

作为北汽集团的战略合作伙伴，理士国际将高度重视本次越野车的配套业务，全力做好项目中的蓄电池生产制造、质量管理、保供交付等工作，按时、按质、按量完成项目下达的任务和指标，助力北汽集团以军人品格铸就越野典范，打造中国越野车第一品牌。



拥有安全芯， 理士打造尖端锂电池！



成熟工艺为市场源源不断地提供性能更强、品质更优、安全更高的锂电产品。

在理士看来，电芯是锂电池的核心部件，是决定锂电池品质的根本因素。面对消费者的需求，市场的焦虑，理士利用安全芯技术，以磷酸铁锂技术为研发主航道，突破技术壁垒，提过全自动化生产工艺和生产设备，成功研发了拥有自主知识产权的聚合物软包铁锂电芯。

本报讯（王露露）随着外卖、快递、租赁等新经济模式蓬勃发展，新时代消费者生活质量不断提高，锂电电动车保有量不断增长，锂电池需求呈现井喷式状态。轻便小巧却拥有长续航里程的锂电池，成为消费者运输和出行的标配。伴随着众多企业与资本涌入锂电市场，参差不齐的制造水平，埋下不少安全隐患，高频次的锂电安全事故，让锂电池面临“冰与火”的考验，也给锂电市场敲响警钟。锂电产品安全性、标准化及一致性等还未解决的现实难题迫在眉睫。

理士作为电池行业领军企业，早已提前布局锂电。年产量可达4GWh的安徽锂电工厂已经落成，拥有世界级顶尖的全自动锂电生产线、最安全可靠的磷酸铁锂原材料和自身雄厚的企业实力，通过规范化、技术性的

目前理士锂电池已经进入量产化阶段，48V12Ah、48V20Ah、60V20Ah、60V32Ah、60V45Ah五款型号均已上市，适配各类车型。从研发设计，到原材料电芯，再到严格的品质管控，理士始终坚持高品质路线，为市场输送产品性能更安全、更环保、循环使用寿命更高的理士锂电产品，让消费者使用得更加安心！



理士铁军凝聚力量 勇担时代重任



用汗水书写担当，用行动展示服务，用使命打造精品。有这样一支队伍，他们用激情拿下了一个个看似不可能完成的任务，他们是一支能打胜仗、如狼似虎的理士铁血军团！

今年，疫情的爆发加剧了电池行业的竞争与变革，新品类新产品在竞争中迎来快速增长的机遇，传统行业在变革中获得新的活力与成长机会。在行业新趋势的巨浪下，理士这艘实力雄厚的航母，积极适应变革，从品质出发，在高速发展的征程中劈波前进，担当起引领行业发展的强大力量。

面对瞬息万变的外部环境，理士勇猛的销售军团以实际行动践行“以客户为中心”的经营理念，快速响应和满足客户需求。在疫情肆虐的2020年上半年，他们奋战一线，帮扶客户，开疆拓土，攻无不克，战无不胜。2月，快速复工复产，销售额同比增长20.8%；3月，专车物流，销售额同比增长201.2%；4月，41场地推，销售额同比增长49.5%；5月，33场拉力赛，销售额同比增长70.9%；6月，46场订货会，销售额同比增长102.4%。最终取得2020年上半年销量同比增长75%优秀成绩。

擎旗奋进，不忘初心扛重任，牢记使命勇担当。理士能取得如此优异的成绩，究其根因是理士人同心协力，理士动力电池拥有一支千锤百炼的、能打胜仗的虎狼之师。得益于理士健全的人才培养体制，理士动力电池每一位成员入职后，能够获得一应俱全的职业和个人素养培训、系统

化的专业知识培训。在全面的培训中，他们丢掉速成的幻想，学习日本人的踏实，领悟德国人一丝不苟的敬业精神，迅速成长为能独当一面的全能型业务人员。

用服务获得信任，以品质赢得未来。长久以来，理士“以客户为中心”的企业文化深印在脑海中，强烈的使命感与责任感激发团队成员的个人能动性，使他们能够脚踏实地地深耕市场、服务合伙人。

“上下一心，其利断金”，理士尤为重视团队协作的建设工作，将反省精神融入团队的文化和制度中，长期开展批判与自我批判的团队建设活动，成为推动成员思想进步的有效工具。成员在批判与自我批判中查缺补漏、汲取教训、快速成长，团队在批判与自我批判中更有凝聚力和向心力。客户服务有了着力点，客户的满意度才能显著提升。

万夫一力，天下无敌。理士动力电池团队就是这样一支具备强向心力、凝聚力、战斗力的铁血队伍。随着电池行业的竞争与变革，理士动力电池团队谋定而后动，持续发力，理士动力电池市场份额将继续保持高速增长趋势。帷幕已拉开，巨大的舞台、耀眼的镁光灯、万千期待的目光都聚焦在这群善于拼搏，敢于挑战的可爱的理士人身上，周密布局、勤劳付出，最终华丽转身，在这一幕剧中得以完美落幕，功成名就。

内贸动力电池市场部 王露露

理士国际与沃尔沃进一步加深全球战略合作 原装配套沃尔沃旗下全系车型



本报讯（邵敏）近日，理士国际与沃尔沃全球战略合作进一步加深，成为沃尔沃旗下全系车型原厂配套蓄电池主要供应商。这是自2019年理士获得沃尔沃辅助电池全球供货资格以来，双方的又一次深入战略合作。

沃尔沃素有“世界上最安全的汽车”之称。卓越的产品品质离不开企业追求极致的匠人精

神，用严苛的测试标准确保每一个零部件都是精挑细选，以完善的质量管控体系保障产品质量的稳定可靠。

理士与沃尔沃的合作，从辅助电池到起动力主电池，从国内走向全球。每一次合作的加深都是沃尔沃对理士电池的认可与支持，也是理士汽车电池从平凡迈向优秀的成长史。

此次与沃尔沃全球的合作，是理士汽车配件从国内走向海外的重要里程碑，促进了理士全球一盘棋的战略布局，形成了从技术支持、产品交付到售后服务的全球服务体系。理士也希望凭借此次全球战略合作，实现品牌与品质的双重提升，为中国汽车行业的崛起贡献理士的一份力量！

理士国际EPS电子采购平台上线

本报讯（孙春艳）10月17日，理士国际EPS项目上线会议在安徽召开。理士国际采购部副总监、总经理，流程变革IT部总经理，采购委员会成员，项目组成员，顾问团队以及采购部、物控部全体人员参加本次上线会议。

会上，流程变革IT部总经理宣布系统于10月19日正式上线，并对上线后的工作做出详细地安排。采购部副总监表示，我们有信心、有决心、

有能力用好这套信息系统，最终实现“集中采购资源、降低采购成本、提高招采效率、加强内部管控、推行阳光采购”的目标。

理士国际电子采购平台EPS系统，是在信息技术基础上以系统化手段进行采购管理，系统上线标志着理士国际在采购管理信息化建设的道路上迈出了坚实的一步。

安徽理士举办2020年“领航计划”基层干部训练营开营仪式

本报讯（刘沙沙）为加强基层干部队伍建设，提升广大干部综合素质和执行能力，安徽理士针对基层管理干部队伍实际状况，开展“领航计划”基层管理干部训练营培训。9月26日，基层干部训练营开营仪式正式举行。

理士国际供应链计划总监、交付总监、制造总监等公司高层领导，各部门经理以及各车间主管、拉长、领班、储备干部共一百余人参加本次开营仪式。仪式在共同学习企业文化、齐唱理士之歌中拉开帷幕。



培训学员集体宣誓并现场签订集训营承诺书，纷纷表示将会珍惜培训机会，认真学习，全面领会，把学习内容与工作实际紧密结合，不断提高自身专业能力和职业素养。

肇庆理士举行2020年职工子女考取大学资助发放仪式



本报讯（陈凤姬）9月26日，肇庆理士举办了2020年职工子女考取大学资助发放仪式。肇庆理士董事长、运营总经理出席本次仪式，并为获得本次资助的7位同事颁发爱心慰问

金。其中女儿考上了暨南大学的家长代表发言，表达了感恩公司的拳拳之心。仪式上响起阵阵掌声，对取得优异成绩的同学们表示祝贺，向伟大的家长们致以崇高的敬意。

运营总经理表示举办此次仪式，是为了进一步营造团结友爱的浓厚氛围，让更多员工感受到公司的关爱。同时对各部门提出要求，希望各部门提高认识，重视爱心工作，多关心员工，提升员工对公司的认同感和归属感。希望同学们继续努力学习，学有所成，为建设富强、民主、文明、和谐的社会主义现代化强国贡献力量。

江苏理士举办直播招聘 浏览量达到7万余次

本报讯（王晓琪）9月22-25日，江苏省人社厅、中国移动江苏淮安公司、江苏省职业介绍中心和淮安职业介绍中心共同举办了四场新型招聘——现场直播招聘，江苏理士人力资源部在25日参加直播招聘。

直播当天，首先介绍理士的发展历程、蓄电的发展道路等，接着推出招聘的岗位并为同学们答疑解惑。本次江苏理士共提供了300+的人员需求，包含生产制造、外贸销售、技术研发等多个范畴，学历要求中、大专及以上层次不等，涵盖化学、机械、工业工程、商务英语等多个专业。

直播招聘的新颖和前期的预热带来了招聘的火爆，江苏理士招聘直播浏览量达到7万余次，后台收到多份简历。此次直播招聘，不仅打破了传统的招聘形式，更是为企业人才招聘提供更多的可能性。



江苏理士举办中秋博饼大赛



本报讯（许金）一年一度的中秋佳节来临之际，江苏理士为丰富员工的文化生活，体现公司对广大员工的关爱，让大家度过一个难忘的中秋佳节，公司于9月29日举行了“欢乐理士人 全家总动员”中秋博饼大赛活动。

活动起初，同事欢声笑语，大家认真听取工作人员讲解游戏规则。随着游戏开始，同事们热情高涨。游戏过程中有人空手而归，也有人收获满满。经过一天激烈角逐后18位状元脱颖而出，随后进行状元“王中王”的角逐。最后，大奖被行政后勤和工业大密车间的员工夺取。至此，“欢乐理士人 全家总动员”中秋博饼大赛活动画上了圆满的句号。

本次中秋博饼大赛既丰富了员工的文化生活，又加深了员工对中秋文化的认识 and 了解，体现了江苏理士员工的活动积极性，也充分的展示了理士人的积极向上、与时俱进、团结友爱的精神面貌。

肇庆理士组织2020届大学生七星岩团建活动 凝心聚力 共同成长

本报讯（刘家棋）10月11日，肇庆理士组织2020届35名大学生到七星岩开展团建活动。

本次大学生团建活动，既丰富了文娱生活，又进一步增强了大学生对公司的归属感，帮助他们更快地适应公司企业文化。



事在人为

校长在第二期赛马营开营第一课——《人与文化》中的开堂引言“道生之，德畜之，物形之，势成之”引自《道德经》第51章。道生成万事万物，德养育万事万物。万事万物呈现出各种各样的形态，环境使万事万物成长起来。故此，万事万物莫不尊崇道而珍贵德。通过对道、德的一些浅显理解，在这里与大家分享一下日常工作的一些感触。

我个人理解的道与德之间是一种互不干预却又相辅相成的关系。就像工作中的

每一个人、每一个岗位、每一个部门都有着明确的分工，彼此独立却又不可或缺，不断地成长、不断地完善、不断地蜕变，追求一个更高的目标，事在人为。

作为公司的一名普通销售人员，我的工作既可以看作是普通的销售工作，也可以理解为一种更深层次的关系，我在代表公司与客户做生意。有了这一点认识后，我对销售工作有了和以往不同的一些视角。以往我认为销售工作就是公司给我提供产品，我把产品卖给客户，这就是我的一个工作状态。把这个工作完成，我就已经算是敬业了。现在，我感觉以前的自己只是充当了一个搬运工的角色，把产品从工厂搬到客户家里而已，远远达不到代表公司与客户做生意的境界。

如何提升自己呢？是不是可以尝试着将“道”与“德”这两种不同的形态引入自己的思

想意识并最终形成一体呢？我们每天奔波在各地的市场，在各种场合总会有人提起一个最简单的话题“你是干什么的？”我也经常性的回答一句“我是卖电池的。”这句话本身并没有任何问题，但是当我静下来的时候，我觉得是我局限了自己的思维，狭隘了！公司能够提供给我们的“产品”难道仅仅是电池吗？一个生意人不应该仅仅只看到这么一点，我所掌握的资源都可以变为产品，区别仅在于我所要面对的人。

何为道？我的左手即为道，这里有客户想要的一切。将我所掌握的变为客户需要的，并且通过不同的形式交易给客户。这是一个动态变化的过程，我需要随时

根据不同的情况做出不同的变通，最终既满足客户的需求又达到我想要的结果，这才是生意之所在。何为德？我的右手即为德。德很难得，德是放大、是改变、是因时而为也是因事而为。

当有一天我的“左手”和“右手”真的能够互不干预却又相辅相成的时候，我才能算是一名合格的销售人员。事在人为！

内贸动力电池销售部 张星



浅谈公司组织变革

本次公司组织的“赛马营”干部集训，虽然我未能亲身参与，但从校长的讲话中我感受到了公司的变化和公司对干部培养的重视。理士国际近几年飞速发展，流程制度也在日益完善，公司用先进的流程制度管理激励员工奔跑向前，应对瞬息万变的市场环境。

记得刚来公司的时候，下订单、项目报备、客诉、合同签订等等都是通过邮件的形式来处理。有时涉及的人员较多，遇到事情不知道找谁处理，还经常出现漏单等问题。后来公司斥巨资上了OA系统，下订单、合同等都搬到了线上，这样流程到哪一步在系统上面一查一目了然，大大提高了工作效率。最主要的是可以查很早之前的订单出货情况以及合同等，在数据管理这一块做到了有据可查。

自去年公司上了新OA系统以后，很多之前找公司服务人员的资料、报价等，都可以在系统里面实现。像常规型号电池的安装图纸，只要登陆系统就可自行下载，这大大地提高了我们响应客户的速度，提高了客户满意度。像项目报备制度，通过系统管理以后，大大降低了一个项目授权几家的情况。这些都是流程变革带来的便利。还有现在下的每一个订单、出货后跟单都会在上面备注出货单号，我们可以及时追踪货物的到货情况，不再像以前一样打电话一个一个地问。

最近几年，随着公司业务规模的扩大，传统的管理模式已经跟不上公司发展的步伐，改革势在必行。公司在这一块是不计成本的，先后上了LTC、ERP、金蝶系统等。LTC流程解决了从线索到回款的全业务流程，从发现线索、培育线索、到项目落地回款等，每一个时间节点系统都会自动提示，时刻提醒业务员到什么时候办什么事情，提高了工作效率，解放了靠笔记的时代。目前公司的产品型号有几千种，每种电池又有几种内部型号，靠传统的模式记忆很容易出错。公司上了ERP系统后，对产品型号的管理就相对轻松了很多，这两年感觉特别明显。

市场时刻在变化，我们公司也是时刻在调整以应对市场的变化。现在科技日新月异，我们公司也是用最先进的工具指导我们销售人员如何做好销售工作。作为一名理士的销售人员，也要时刻保持学习，只有不断地学习才能跟上公司发展的步伐。

内贸网络能源电池销售部 张永红



将“以客户为中心”作为行动指南

在第二期赛马营开营第一课——《人与文化》中，校长以《道德经》中的“道生之，德畜之，物形之，势成之”为引题，阐述了正确的做事逻辑。要求管理干部们理解并践行公司的核心价值观，成为生道之人，畜德之人，形物之人和成势之人。

我认为公司核心价值观中，最重要的就是以客户为中心。以下是我个人的一些粗略见解，仅供参考。

一、以客户为中心，要把质量做好。我们要时刻提醒自己，产品就是要精益求精，再求精。没有好的产品质量，我们拿什么去发展？拿什么去争取客户？没有了客户，我们也就没有存在的价值。作为物流的一员，我会竭尽全力去要求承运商去爱护我们的产品，在运输过程中做好一切防护工作，把产品完好地送到客户手中。

二、以客户需求作为发展的方向。我们的产品做得再好，性能再优越，如果没有满足客户需求，那就是无

用功。只有符合客户需求的产品，才是有用的。作为物流人员，我们在客户需求方向上能做到的是尽可能满足客户对货物时间上的需求。通过和工厂、承运公司沟通协调，合理地安排车辆，保证客户要求的到货时间。同时，要求货运公司送货时，对客户态度友善，能帮忙的地方要帮忙，增强客户对公司的好印象。市场不相信眼泪，只看结果，如果我们不能满足客户时间上的需求，经常出现延迟到货，还会有客户相信我们吗？

三、以客户痛点为切入点，帮助他们解决面向未来的问题。公司在各地建立了第三方仓库进行备货，就是针对客户痛点进行的一项预防措施。通过对所在地区客户需求的统计，对需求多的电池品种多备货，对于需求量小的电池少备货。根据时间和市场情况合理规划 and 调控，当客户有需求的时候，我们能够保证第一时间供货，解决客户的燃眉之急，这就是解决了客户的痛点。

四、学会合作，增强团队意识。在工作中，我们只有利出一孔，力出一孔，才能够高效地工作，有效地解决问题。无论是装货还是跟进车辆信息，都不能独自完成，都是同事、领导相互配合，才能够做好这些工作。

作为一名物流员，我的重点工作就是跟进

每天的装货车辆，处理装货时的异常情况，对前一天出货的计划进行系统的维护工作，跟进兄弟工厂调拨车辆的工作。跟进车辆是为了保证及时出货，保证货物第一时间能够发出，及时地送到客户手里，满足客户需求。维护系统是为了公司能够及时地核算每天的出货成本等情况，也方便下游的同事能够及时跟进货物到货情况。安排调拨车辆是为了保证兄弟工厂的生产能够正常有序地进行。这也需要很多同事的帮助和配合，也只有同事们的帮助和配合，我才能够很好的完成工作。

让我们站在公司的平台上，团结一致，帮助客户实现他们的利益，成就客户，成就自己，实现双赢。

安徽力普拉斯计划部 任晓宇



读《人与文化》有感

校长在第二期赛马营开营第一课《人与文化》上开篇即用《道德经》引入主题，“道生之，德畜之，物形之，势成之。”校长用他深厚的文化底蕴、眼界格局，对这段话进行了剖析。

道常“无为而无不为”。万事万物相通，商道也是如此。“问道悟道，以至贤达”，研读《道德经》，并将悟出的道理内化于心，运用到企业管理中，将可以找到一条根本路径，改善企业现状或为企业注入可持续发展的长久生存基因。

比尔盖茨说：“如果可以的话，我愿意做2500年前的中国人，因为微软今天所取得的成就，很大程度上是得益于老子的‘人法地，地法天，天法道，道法自然’的原则。”这帮助他成功地避开了2008年的次贷危机。李嘉诚通过《道德经》领悟到了“大道至简，贵在坚

持，建立自我，追求无我”的境界，做到了行业里佼佼者。

公司目前的发展目标是，“三分天下，理士必有其一。”这就需要全体员工，厉兵秣马，怀揣一颗感恩的心，时刻保持战战兢兢，如履薄冰的紧迫感，攻坚克难，敢向悬崖攀新顶。把公司做小，市场做大，人员做精，产品做好，是公司当下最重要的事情。

从点滴做起，反求诸己，砥砺前行，找出差距，乘胜追击。

“鱼不可脱于渊”这是一个简单且深邃的道理。企业的生存依托于什么？一是客户，二是员工，因此企业的发展不可以违背两者的利益。基于客户需求不断提升产品价值、基于人生价值不断成就员工，这是企业得以生存不可违背的两条准则。

如果所有员工都能把自己当成客户，严把

质量关，客户无可挑剔，那公司的产品性能、质量将会在市场形成良好的口碑。这样公司的发展会达到一个新的高度，只能让同行业去顶礼膜拜。

安徽理士计划部 张华德



母亲

今年难得国庆、中秋双节同庆，难得新冠后8天假期，难得全家要一起回家看望老母亲。我格外关注交通状况，直到10月2日傍晚二广高速才从“暗红”、“深红”为主，变成“绿色”修长，红色消淡。早上上床休息，小睡一觉就要出发了，心情激动，思绪飞扬……

每次看望母亲都弥足珍惜，90岁的母亲也许随时再也记不起我是谁，甚至随时都会离我们而去……

2019年4月，母亲摔了，接到三哥的电话我心头一紧。若是小灾小难，母亲是不会让三哥通知我们的。连夜赶回家，母亲已经卧床，姐姐们已经把母亲收拾得很干净；嫂子们熬的粥已经喂不进几口；医生每天来打针已经什么也不说。趴在母亲床沿，握着母亲没有多少温度的手，母亲试图像以前一样握紧我的手，却怎么也使不上劲。我叫了一声“妈”，眼睛模糊了。哥哥姐姐们告诉我，从母亲卧室各处收拾出不少的钱，有些都发霉了，这几年大家给的钱，母亲都不会花了，我顷刻泪崩了。

第二天，要强了一辈子的母亲努力挣扎着要下床，左腿不会走路了。第三天，母亲努力抬手要自己吃饭，自己穿衣，左手不会动作。这就是我的母亲，一辈子从不认输。母亲康复了，虽然说话的声音已经不再响亮，表达也不再清晰，我们也终于要贴近认真听母亲说话了。

母亲一辈子停不下来，现在也要找一切机会到外面走，虽然每次都找不到回家的路。2020年4月，三哥打电话说母亲又走丢了，乡亲与家人从早上9点到晚上9点都没有找到。我连夜赶回家，一天一晚已经过去。4月份梅雨还在淅淅沥沥……年长一些的亲人的脚都肿了，还要分头行动。山踩遍，路走遍了；农村广播也播了，警也报了；农村治安队也通知了；周围村庄也通告了；亲戚与认识的人都联系了。天很快暗下来，仍然一无所获。

母亲好几次念叨着要回家，三哥说：“这就是你的家。”母亲会说：“我回我妈妈家。”三哥于是告诉母亲“外婆外公已经过世好多年了。”“哦”母亲似乎明白了。但一会儿又会说：“陪我回去看一下我妈。”夜色中，望着西



边的山，山那边是母亲的娘家，以前在镇上五哥家，如果走丢很快就会好心人打电话回来，甚至直接送回来。这次，我的母亲可能山里再也出不来了，至此我泪崩了。正在极度疲惫、担忧中煎熬，村口有人大声呼喊三哥，母亲回来了！被好心人送回来了！笑声、哭声，都情不自禁，乡亲们也聚集起来，村口热闹起来。母亲好奇的问我们在干什么？母亲已经不记得自己去了哪里，有没有吃饭，有没有喝水，有没有睡觉。回到家，母亲一遍一遍地招呼：“你快吃饭！”又拿出一家之主的气势招呼起来了。

看来睡不着了，叫醒家人出发。到五哥家时母亲刚刚起床，高兴得像个孩子，十分热情地握着我的手：“你来看我啦！奶奶还好吗？你爸还好吗？你妈还好吗？”我知道妈妈把我当成舅舅的儿子了。“我是您最小的儿子，这是您的孙女，这是您的孙子，这是您儿媳妇。我是老元！您最小的儿子！”母亲这40多年一直叫我“老元”，我渴望她能记起来，母亲疑惑地看着我很久。母亲终于还是不认识我了，明知这天终会到来，还是伤感，索性躲开一会儿。母亲又拉着女儿的手，家长里短地问，女儿很无助，她听不清奶奶的话语。母亲的语言功能一直没有恢复，母亲终于还是不认识她最小儿子的儿女们了……

白驹过隙，短暂的假期结束，我又要回广东了。母亲追了很久，才被五哥领回家。五哥打电话说，回家后，母亲生气不理他，在窗口一遍一遍：“老元！老元……”直到累了，睡了一觉，似乎真的又忘记了。

肇庆理士品保部 张勇红

中秋佳节

今年，我们迎来了国庆、中秋双节。国庆节是个振奋人心的日子，举国同庆；中秋节是团圆日，与家人团聚。“每逢佳节倍思亲”，无论怎样，在这国旗撞见月饼的喜庆日子，都是想回家与家人团聚的。

在我的记忆里，与爸爸妈妈一起过中秋还是在10年前。10年后的这一天我也要回家了。凌晨2点起床了，准备回家。路上的车长如‘龙’，看来可怕的堵车是抵挡不住大家回家的热情的。经过长达5小时的车程我终于到了家，弟弟、外甥们也不约而同地回来了。妈妈说爸爸一大早就开始准备美味的饭菜，还有饭后少不了的月饼和柚子。

晚上，我带着一群“小朋友”赏月、吃月饼，如今的“小朋友”不再是少年时的伙伴，而是侄女、侄子、外甥们。有他们的陪伴，今天的月亮格外的明亮。

“姑姑，中秋节为什么要吃月饼呀？为什么不吃糖呢？”侄女问道。

“你们知道中秋节是怎么来的吗？”我想解释侄女的问题，可是脑子短路了。我拿出手机查找了一下有关中秋节的来历。

“不知道。”侄女用稚嫩的声音回答。

“它源于一个古老的传说。”我一本正经地看着手机“说”，侄女们好奇地看着我。

“古代有一位名叫后羿的人，有一天他无意得到了一种人吃了能飞上天的神药。有一天他出去了，他将药交给他的妻子嫦娥保管。后来他的哥哥知道了，来找嫦娥要药，可是嫦娥不给呀，于是他哥哥就抢。无奈嫦娥就一口把药吞了下去，你们猜结果怎样？”

“嫦娥被毒死了”“嫦娥吐血了”，侄女和外甥抢着回答。“嫦娥、嗯嫦娥……嗯嫦娥……”幼小的侄子也抢着说。

“嫦娥怎么了？”我打趣地问道。“嫦娥躺在地上了”侄子笑嘻嘻地说。我们被侄子的回答逗乐了，一片欢笑……

“嫦娥，这时就飞上天了。嫦娥一直飞呀、飞呀、飞呀……就到月亮上面去了。”

“哇”，小朋友们个个张着嘴巴，目瞪口呆地望着月亮。

“后来后羿非常想念嫦娥，每年八月十五他都会做嫦娥最喜欢吃的月饼，放在桌子上等着嫦娥。就这样，八月十五这个特殊的日子就被流传下来了。所以中秋节要吃月饼，月饼代表着团圆团圆。明白了吗？”

“哦！”小侄子似懂非懂地点点头。

中秋节是快乐的，因为这一天，大家与家人享受可口的月饼，享受一起赏月的乐趣，享受团聚的甜美和欢乐。不管在外面工作有多么辛苦，不管生活里有多么委屈，此时我们是幸福的，是快乐的。

内贸网络能源电池售服部 范梨芳

北方的秋

窗外，深秋的雨淅淅沥沥，带着点点寒意。一连下了几天的雨，南下的冷空气丝毫不给人准备的机会，一夜之间温度骤降，让人措手不及。换下代表严酷夏日的短袖，从衣柜里拿出掺杂着去年阳光的棉衣，将自己紧紧地裹住，不给刁钻

的冷风任何肆虐的机会。

当然，秋天也为大地带来了秋那独特的气息。秋风吹散了花儿，却为它们换回来果实；秋雨浇黄了秧苗，却也教会了它们成熟；秋用寒冷逼走了喜暖的候鸟，却让它们知道了坚毅，锻炼了它们的飞行能力。秋也有温柔的一面，它带来了丰收的礼物，野菊、红枫也在秋中绽放，秋天的庄稼地里有沉甸甸的收获，金灿灿的稻谷，红通通的果实，丰满而含蓄，厚重而亮丽。

“枯藤老树昏鸦，小桥流水人家，古道西风瘦马。夕阳西下，断肠人在天涯。”有人不喜欢秋天萧条的景象，秋雨瑟瑟悲凉，这让人们感到无限的落寞。但还是有许多人喜欢秋天，因为秋天是个丰收的季节。对于田间劳动的人们来说，这也是一个忙碌的季节。来到田野，瓜果累枝，无处不是硕果累累。忙碌使生命充实，收获能给人带来各种美好的感受。我喜欢秋天，生长于农村，我从内心深处对收获季节充满期盼。每年的国庆假期便是秋收的时节，我和弟弟都会从求职

的城市回到家中，和父母一起劳动，分享收获的喜悦。劳动结束后，树叶落尽，秋高气爽，站在高处看着那广袤无垠的平原，无边无际，一眼望不到头，给人无限遐想。

淮河以北，淮北也算是北方了吧，特殊的地理位置显然助长了秋的威力，验证了二十四节气里面的每一个节气。寒露和霜降之间的淮北秋意甚浓，突然想起张潮《幽梦影》里面的句子：“雨之为物，能令昼短，能令夜长”。是呀！下午6点钟，天色就已经黑透了。下班后，行驶在回家的路上，两旁的梧桐树叶随风飘落着，给大地铺上了一层金黄色，在路灯的映照下，整条街道都是金黄的，足足给秋增加了几分色彩。

忽然手机铃声响起，打开一看是母亲的问候微信：秋已至，天已凉，注意身体！一股暖暖的感觉顿时在心底蔓延。秋天，也是一个牵挂的季节。

内贸车用电池行政人事组 李莉



萝卜头司机

——记安徽力普拉斯仓储部林玉亮

我所见过的叉车司机里，数他最特别，长得像萝卜头，“恬静又可爱”，却又最知你心意。他时常眼神里带着一丝微笑，你未笑，他却笑。言语里带着小幽默，轻轻松松就完成了工作。还不等你表达一下敬意，他已经停车并用抹布擦他的爱车。

他叫林玉亮，是仓储部的一名叉车司机，主要负责塑胶仓的入库工作。要说他有何特别之处，那就是两个字：低调！做人做事静默，以精湛的车技服人。入职两年多来，从没出过事故，你看他开车眼观六路，耳听八方，那真是静如钟，动如风。一个字：稳！

他很爱惜他的叉车，一有时间就加水或

加油，全面给叉车美容，他的叉车总是铮亮铮亮的。有一次中午发电池壳，来了一辆大平板货车，壳子是42板，装完正好。不过这就要求叉车司机技术熟练，技术差一点的是装不完的。林玉亮来到后说了一句：就这么一车，还值得喊我来！有种“杀鸡焉用宰牛刀”的感觉。在他的连车连壳下，不到半小时电池壳就全部装完了。

记得那次下大雨装江苏的壳子，他和同事并肩作战。同事性急，挑的飞快，他依然稳而不乱。同事在叉第三个壳子时出现了偏差，眼看电池壳要倒了，林玉亮快速跳下

车，用肩膀扛住了要倒的电池壳。大雨淋湿了他的全身，他的脸却通红通红的。他看着同事想说什么，最终还是是一言没发，而是将电池壳扶好，继续工作。雨停了，货也装完了，林玉亮开着他的叉车又去卸ABS料了。

萝卜头是朴素可爱的，我希望有更多的像他一样的司机加入我们的团队，壮大我们的力量，共同迎接美好的未来。

安徽力普拉斯仓储部 刘全新

