

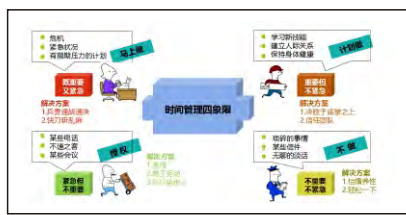
时间管理：高效领导的基本功

校长 变革系列文章

我们很多人每天用80%的时间，去抓了一些次要矛盾和解决了一些矛盾在次要方面的问题，20%的时间才去抓主要矛盾和矛盾的主要方面。因为我们时间管理不好，我们的一部分生命在消耗，我们的存在价值和贡献价值都在打折扣。时间管理成为我们重要的课题。

这里有一些时间管理的方法：

(一)“时间管理四象限”(如图一)。它帮助我们分出“轻重缓急”，做到心中有数。



图一 时间管理四象限

(二)“ABC分析法”(见图二)。

根据“矛盾论”解决主要矛盾的主要方面

的原理，A的解决会使大部分C自然消失、消化或转化。这就是“有所不为”的逻辑。

(三)特别重点推荐给各位的，是一个很实用的时间管理办法，叫“时间价值回顾法”(见右下表)。

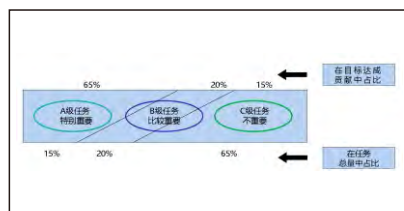
把一天的八个小时参照以下表格填写。简单的表格，有利于个人对自己时间的管理。

要求：表格随时放在你的身边，每一个小时填写一次，记录你每个小时的工作结果，为生命留痕，证明自己活的有价值。

评价：下班前总结今日成果：①已完成x件；②未完成原因，并写出“效率太低”的字样以鞭策自己；③何时完成？“立刻完成！”

视点：“讲求效率”，每天精力最旺盛的时间，工作效率也是最高的，所以要集中精力做又急又重的事。“团队观念”，做计划要注意营造氛围，信任团队的力量，分配的主要任务要有挑战性。团队能够令时间浓缩，效率提高。“内生提升”，把各种消耗的时间整理出来，找出耗散的原因，写出来，改进。

时间管理是我们提高高效的工具，是我们延长价值生命的工具。请各级领导重视这一得力工具，坚持用好做好，一步一步提高自己的工作效率和工作效能，为使自己能成为一个更有价值的人而努力。



图二ABC分析法

时间价值回顾法

序号	时间	任务				完成	备注
		紧急重要、一定要完成	紧急	重要	其他		
上午							
1	8:00-9:00					☆☆☆☆	
2	9:00-10:00					☆☆☆☆	
3	10:00-11:00					☆☆☆☆	
4	11:00-12:00					☆☆☆☆	
下午							
5	14:00-15:00					☆☆☆☆	
6	15:00-16:00					☆☆☆☆	
7	16:00-17:00					☆☆☆☆	
8	17:00-18:00					☆☆☆☆	



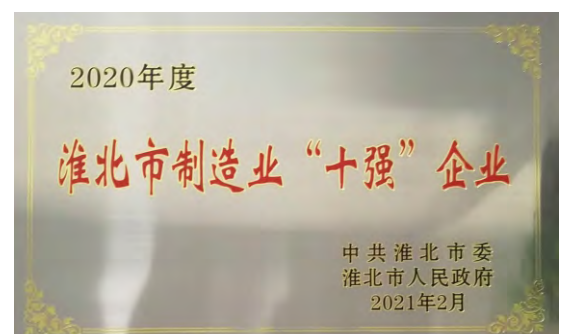
中国科学院院士、理士国际先进能源研究院院长 陈军：新能源科技必将推动多行业融通发展

中国已做出2030年前实现碳达峰和力争2060年前实现“碳中和”的庄严承诺，为实现这些目标，需要在大幅提升能源利用效率、大力发展新能源与可再生能源等方面进行科技创新。“十四五”期间，太阳能、风能、生物质能、氢能等新能源必将迎来爆发式增长，为新一轮能源革命作贡献。新能源汽车和大规模储能领域也将迎来井喷式发展。因此，科技创新，实现新能源高效率转化与高密度存储，尤为重要。其中，新能源汽车要注重电池、电机、电控“三电”的协同发展，大规模储能要大力发展电化学储能科学技术，加快智能电网建设。

新能源科技发展，必将推动能源、汽车、材料、化工、人工智能、数字经济等多行业的融通发展，迎来百年未有之大变革。(新闻来源：2月1日理士大学公众号)

安徽力普拉斯荣获 2020年度淮北市制造业“十强”企业

本报讯(纳丽、李秋明)日前，安徽力普拉斯荣获“2020年度淮北市制造业‘十强’企业”称号。该荣誉是对公司在制造业领域做出的突出成绩给予肯定，体现了我公司是一个优质成长型制造企业。安徽力普拉斯将通过科技创新、技能升级、投产运营等方式，不断提高竞争优势，为淮北市工业经济高质量发展作出贡献。



淮北市常委、濉溪县委书记任东到安徽力普拉斯慰问困难员工

本报讯(纳丽)大爱暖人心，新春送关怀。为了让企业中有困难的员工过一个安乐祥和的春节，2月5日，淮北市常委、濉溪县委书记任东，濉溪县经济开发区党工委书记赵焱，濉溪县总工会主席段文成等领导到安徽力普拉斯，把承载着满满爱心大米、食用油及春联大礼包等年货送到困难员工手中，并向他们表示新春节日的问候。



安徽省商务厅张弘强处长前来安徽理士调研

本报讯(陆丽)1月29日，安徽省商务厅开发区处处长张弘强一行前来安徽理士调研，濉溪开发区党工委书记、管委会主任赵焱及相关同志陪同。

张处长一行参观了公司展厅及研发中心，详细了解了公司的规划发展、产品出口、创新研发等情况。张处长对公司近年来的发展态势及取得的成绩给予了充分肯定，并希望公司能够继续抢抓发展机遇，为淮北经济高质量发展做出更大贡献。



东莞市塘厦镇镇长叶惠明前来理士国际考察

本报讯(何小情、蓝东萍)3月2日，东莞市塘厦镇镇长叶惠明率考察团前来理士国际肇庆生产基地开展产业招商落地巡查。考察团成员有副镇长赵宁发、投促中心主任刘碧峰、统计办主任李乐安、党政综合办办事员陈柔宏、澳星集团

董事长赵文发等五人。理士国际董事局主席李率集团负责人陪同参观。

叶镇长一行参观了电池生产车间、理士大学及肇庆理士产品展厅，对理士国际的生产规模、企业实力及发展前景等表示肯定，并祝理士国际健康成长。





浙江销售公司发出倡议书

号角声声起，战鼓催人急。新年伊始，基于对行业走势的分析判断和公司近三年公司发展的战略目标，公司召开以“建立营销平台，整合资源；创新生产关系，多打粮食。”为主题的变革推动会，按照校长在2021年第一次销售会议上的重要部署安排，掀开了公司征战2021年崭新的一页。为强力激发全体员工凝心聚力、团结奋进的精气神，确保公司战略目标的达成，浙江销售公司全体人员认真贯彻落实校长在第一次销售会议上的重要讲话内容，充分发挥干部的模范带头作用、思想引领作用和桥梁纽带作用，带领全体人员齐心协力、攻坚克难，立足新起点，打赢变革战。

在此向中国区13个销售公司发出如下倡议：

一、抢字当头抓机遇，奋力争当先行军

逆水行舟，不进则退。要清醒认识新冠疫情对全球经济发展的影响，要把紧迫感和危机感深刻印在头脑和骨髓里，切实把思想和行动统一到校长对市场形势的分析、判断和公司变革发展上来。“不等、不靠、不要”，以抢字当头应对当前经济形势下公司面临的机遇和挑战，抢订单、抢资源、抢时间、抢进度；以效率为先落实销售会议上的各项工作部署和要求，各区域要划小核算单元、缩小颗粒度，多打粮食，全力以赴、只争朝夕，决胜新征程。

二、战字当头勇冲锋，奋力争当生力军

市场如战场，竞争似战争。要牢牢把握电池行业的发展方向，始终围绕公司战略目标贯彻落实解放生产力。全员全面进入战时状态，努力发扬战斗精神，不分前后方，团结打硬仗。战字当头，战粮食，为司而战，为己而战；冲锋在前，

靠前指挥冲在前，干部冲在前，优秀先进冲在前，人人争先，事事靠前，以争当生力军的姿态在奋力打赢班长战争中展现理士铁军担当，检验理士铁军成色。

三、责字当头严履职，奋力争当主力军

在其位，谋其责。要深刻理解集体与个人在协同发展中的辩证关系，以“公司兴我兴我荣，公司衰我衰我耻”的逻辑思维深刻认识每个岗位的重要性，始终将个人奋斗与公司发展紧密联系起来，全身心投入到多打粮食的大干热潮中。责字当头，任责知责，担责尽责，不断增强责任感使命感；履职为纲，高质量、高要求、高标准完成本职工作。充分发挥“我的地盘我做主”的主人翁精神，将职责牢牢抓在手中，将任务稳稳扛在肩上。解放思想，真抓实干，以争当主力军的姿态努力取得创新性、精进性、突破性工作业绩，为将公司打造成为有竞争力的、技术领先的蓄电池世界级制造商而不懈努力。

征途漫漫，惟有奋斗。各销售公司要始终秉持“以价值客户为中心，以贡献者为本，长期拼搏和奋斗不止，坚持自我批判。”的核心价值观，始终保持多打粮食的奋斗姿态。全司一盘棋、全员一条心，常存危机，主动担当，用实际行动向公司、向家人和自己交出满意答卷，胜利开启理士变革发展的新征程。

穿越风浪，始见远方。我们一定完成中国区2021年销售额和毛利率的战略目标。

中国区浙江销售公司
2021年2月

打响开年第一枪！ 理士团队全力冲刺

本报讯（王露露）人勤春来早，实干正当时。

新年的味道还未远去，理士电池却已在“早”字上下功夫，全面复工复产，开足马力满足终端订单需求，掀起了新的生产热潮。另一方面，理士电池服务团队也早早赶赴一线，助力全国经销商奋力实现新春“开门红”。



步步为营，质量护航 理士电池再创发货新高峰

在理士电池工厂内，数百名工人正在流水线上紧张忙碌着，提前进入工作状态，投入新一年的生产中。

开年后，理士电池的订单量暴增，与此同时，理士在提前筹备后实现产能全面恢复，在激烈的市场竞争中率先占得先机。

在全力保产能、保供应的同时，理士电池也始终未曾松懈对电池品质的要求，严把质量关，将高品质电池产品输送给寻求致富良机的终端客户，助力客户迅速抢占市场。

理士用真材实料做好电池，不减重、不偷工减料，向全行业展示坚持做“高品质”电池产品的初心，也赢得了合作伙伴和消费者的高度信任！



服务致胜，水到渠成 理士电池赢得客户好口碑

在全国终端市场，理士电池服务团队已经成为一道亮丽的风景线。

为了全面助力渠道经销商打响新年“开门红”，理士团队深入市场一线，协助渠道客户开展技术指导、技能培训、市场规划、终端拓展等，帮助渠道举办的各类市场宣传，提前打响了新一年的市场攻坚战。

作为近年来高速成长的品牌代表，理士电池拥有的雄厚实力和坚定战略决心，始终拥有敏锐捕捉行业变化趋势的能力，形成品牌的核心竞争力。

开年后理士电池在产能保障、服务支持、品牌助力方面的组合拳，不但解决了经销商开拓市场的难题，也为客户提高影响力、实现产品高溢价增值带来了可靠保障！



包装线单件流 改善前后的变化

去年，在火热的8月里，经过对中大密包装线6-7月份实际生产数据的分析，以及现场实际生产过程的调研了解，我们制定了针对中大密包装线进行生产方式改善的具体方案。纸箱模拟改善周活动，以及在现有设备最大化程度利用的原则上，决定导入精益生产中最为常见的方法：单件流生产方式。9月初，开始了第一条单件流实体的试运作，暴露出了很多大家习以为常的隐性问题，从此开始了一个又一个问题的解决之旅。经过一个月的时间，将包装线所有的班次全部转为了单件流生产方式，同时也见证了一个又一个变化。

首先，变化最大的是基层管理干部与员工的思维和行为，这也是改善过程中困难最大的一点。干部从开始的不配合、撂挑子甚至争吵，通过现场效果的展示、过



程验证和解决方案的落地，以及实际结果的体现，到10月份开始慢慢接受，进而理解和配合。期间，我也找员工了解了情况，他们都非常赞成这样的生产方式，最大的好处就是不用跟老员工抢电池做了，工作比以前更轻松简单一些了，产品下线也快了。当员工由内心真实地说出这番话的时候，就是对我们项目组全体人员一切努力付出的最好回报。

其次，就是现场布局的改善。从第一条手工线的拆除开始就遇到了困难，现场干部以赶单时线体不够用怎么办、异常怎么处理等理由来阻止线体的拆除，最后是组织相关人员到现场评审后强行拆除的。

拆完一条手工线运行一周的时间后，现场干部开始理解和接受了单件流带来的实际效果。因此，在接下来的1个月时间里，我们陆续将原有的10条生产线（包含3条手工线、7条动力线）拆除至6条动力线，未来的规划是只需要保留4条线体就可以满足生产的需要。线体拆除后的现场空出来1/3的空间，布局显得更简单、美观。

第三，硬件改善后，软件也要跟上，因此导入了实物配套管理、小时记分卡以及质量管理等工具方法，从而打通包装线从物料、半成品准备至包装出货的整个生产过程。这让现场干部明白

执行哪些工作应该提前落实，如何减少和避免生产过程中异常造成的待工待料现象，从而让员工在包装过程中更高效地完成目标。刚开始，负责执行的人员不明白且很难接受，项目组成员只能反复地去指导培训，带着员工一起去做，一周以后就开始独立落实相关工作了。

最后，自然而然就是好的指标结果呈现出来了。效率的提升体现在两个方面：一个是长期以来困扰生产干部的小时工效率问题得到了根本的解决，产品是流动的且每个岗位都是独立人员在操作，不能随意地离岗。用一组数据来说明一下，改善前小时上厕所或喝水的时间和次数平均是每次10分钟以上，每班至少2次以上；改善后员工每次都是换型号时去喝水（2分钟左右），基本都是小跑回来的，每班基本1次。另一个就是包装线整体效率的提升，单件流方式落实到3条线后，从11月份开始效率就基本稳定在UPPH（人均小时单产）12-15只的水平，在改善前8只的基础上提高了90%以上，人员和投入的工时明显得到了减少。

2021年，我们还要持续地完善一些没有做到位的地方，如过机设备效率、产线设备故障解决等等。2021年，我们一起努力，砥砺前行！

肇庆理士技术部 丁其春

降本增效，我们一直在路上 理士国际举行降本增效奖金发放仪式

本报讯（王晓琪、许金、龙敏仪）为了持续改善经营，提升效率，降低各类业务运营成本，公司自去年10月1日起出台了关于降本增效的激励政策，拿出降本增效产生的净收益的10%作为奖金，奖励给为降本增效做出贡献的团队及个人。12月继续涌现出了一批降本增效显著的项目及提案，为鼓励与表彰贡献者，于2021年2月2日举行2020年12月降本增效奖金发放仪式。

本次有“隔板车间成型段真空系统节能改

造”等13个降本增效项目的团队领奖，共发放奖金59826元，让我们为他们表示祝贺。

成本是竞争的基础，是利润的直接来源。通过开展本次加强成本管理，降本增效奖金发放仪式，全员的成本意识得到了加强。理士国际将把降本增效作为一项长期工作，使全公司职工转变思想，人人树立成本意识，真正实现全员参与成本管理，最终到达增效的目的，使理士国际具有国际竞争力的世界级电池制造商。



理士国际正在推行管理变革，其中一项重要内容是建设“销售飞机场”。校长在变革系列讲话中指出，销售飞机场就是共享的办事处，是为各纵队和销售员提供办公和后勤支持的平台，是把服务、支撑赋能、氛围营造和资源共享作为主要任务的基地，使纵队能够像航空公司那样起降自如，高效营运。怎样理解和投入建设飞机场？请看员工的学习分享。

编者按

变革求生存 建设销售飞机场

何为销售飞机场？校长在变革会议上讲到：“销售飞机场就是共享的办事处，是为各纵队和销售员提供办公和后勤支持的平台，是把服务、支撑赋能、氛围营造和资源共享作为主要任务的基地。”我们理士国际要解决“人多输出少，工资不高成本高”的矛盾，解放生产力，提高管理效率，就要拥抱变革，以变革求生存谋发展，建设销售飞机场。

如何销售飞机场建设？就要从以下三个方面进行。

第一，选好销售分公司一把手。销售人员长期在外奔波图的什么？无非是赚钱养家，改善生活。销售分公司总经理要营造好冲锋陷阵打粮食的氛围，重视团队建设，从氛围建设和制度激励激发团队狼性，从而解放生产

力。故此分公司一把手的选拔把关就尤为重要，这直接决定着分公司的效益和员工的收入。

校长强调要选拔、选派有能力，有拼搏、奋斗精神，有培养团队意识的干部来做飞机场的领导并且高配十七级以上干部职级，加强飞机场的领导力。就是要把公司的优质资源整合到分公司，集中优势兵力攻城略地，抢占山头，打造高水准、高效益的团队。

第二，集中服务，高要求地打造正规部队。前线打仗，粮草先行，要让士兵没有后顾之忧。建立销售飞机场，集中办公，行政把吃住住行都安排好，可极大地减小内耗，共享外延资源，提高战斗力。要培养战士每战必赢的准备和信心，每战复盘总结，学会从市场，从竞争对手那里缴获更多战利品，列出清单，靶向发力，从而打造正规化部队。

飞机场将多纵队、多部门集中到一处，可以共享资源，沟通交流成功经验，遇到困难也可互帮互助，极大地促进了销售和效益

的增长。

第三，重构组织架构，完善组织功能，做好销售支撑和赋能。麻雀虽小、五脏俱全。既然要打造正规军，成立销售分公司，那就要构架合理的组织结构，完善组织功能。以前的部门是纵向管理，由直属领导一层层传达公司思想，建立销售飞机场后，统一由分公司总经理管理，再配备行政、人事、技术、售服和财务，充分减少管理层级，提高市场响应效率，促进效益增长，能够让销售人员减少束缚，全力抢单。

理士国际这艘巨轮已在变革的路上扬帆起航，不管前方有多少困难险阻，我们都坚信他能乘风破浪，驶向成功！

内贸网络能源销售部 丁建平

打造起降自如 高效营运的销售飞机场

近期公司提出要建设“销售飞机场”。为什么要建设销售飞机场？怎么建设销售飞机场？带着这些疑问，我认真地拜读了校长这个系列文章《理士国际要建设“销售飞机场”》，感悟如下：

飞机场是为各个航空公司提供停靠的场所，为航空公司和飞机提供便捷、高效、周到的服务，确保航空公司和飞机能够顺利运营。公司建设销售飞机场有利于提高效率、有利于加强服务赋能、有利于加强培育功能，营造积极的销售氛围，帮助前线多打粮食，使纵队能够像航空公司那样起降自如，高效营运。

我们的销售组织必须变革，建设销售飞机场就是要解放我们的生产力，带来更多动能，让前线的战士把能动性充分发挥起来。

那么如何建设销售飞机场呢？确定飞机场的干部就是决定性因素，一把手的人选是关键，既要带头冲锋，同时也要营造一个大家为打粮食而拼搏、奋斗的氛围，集中服务，高要求地打造正规部队。

认真阅读理解之后，结合自己的实际工作，个人认为校长分析得很透彻，也很及时。公司正处于快速发展和流程变更的关键时期，当下严峻的市场环境既是对我们的考验，又是我们大展拳脚、展示自我的机会。在平时的工作中我们要严格要求自己，通过学习增强工作技能和提高工作效率，为市场提供便捷、高效、周到的服务，营造“以价值客户为中心”的工作氛围。

及时了解印度与兰卡两个工厂的情况，像印度当下情况，国内和越南发货的物料做

出暂停处理，工厂现有的物料能生产哪些电池，现有物料哪些是需要匹配库存，可以生产的电池找市场出货等等，都需要快速高效的反应与处理。

同样兰卡工厂近期小密订单不饱和，已及时整理出现有订单可生产的时间。工厂现有的库存可以生产哪些型号，已积极反馈报批，跟进下一步的工作。各工厂现有的库存电池与物料，海运的信息变更等，都需要高效地做出反应，提升交付质量。

我们要在校长的指引下，做好自己的本职工作，坚持长期拼搏和奋斗不止，为理士贡献自己的微薄之力。

安徽理士供应链计划部 赵信良

打造销售前线坚强的后盾

今年公司在大力推行管理变革，其中有一项重要的内容就是建设“销售飞机场”，提升全体销售人员的业务能力，打造专业的销售团队。作为工厂来说，我们要做好打粮食的事前准备工作。要做到这一点，我们就必须从效率、成本等方面做出相应的改善措施。从IE的角度来剖析，我认为要做好以下几个方面的工作：

首先，要做到快速响应，并在低成本的情况下去完成订单任务。在此前提下，我们在增效的同时还要进行成本控制。接到订单后要及时进行订单内容的评审，物料采购、订单生产计划等各环节要衔接到位，可以采用拉动生产的方式进行改善和解决问题。通过设备优化改善、人员操作方法改良等方式提升效率，简化改善技术工艺，培养多能工，配合销售实现公司的战略目标。

其次，营造良好的改善氛围，做好降本增效工作。公司现在有降本增效方面的激励政策，这就已经营造了一种良好的改善氛围。IE建议各部门要多从自身工作出发深挖各种浪费，并利用精益生产或IE方面的工具积极开展改善活动。生产车间部门可以从员工动作、人员安排、物料准备、设备利用等方面去落实改善工作。技术、设备和品保等辅助部门应从管理流程、质量改善、工艺优化、材料改善等方面去想办法，一起为公司的降本增效工作贡献自己的力量。

最后，多给前线拼杀的销售人员提供充足的弹药，做最强有力的后盾。工厂可以理解为销售前线的后勤部门，销售前方需要什么我们就要及时提供过去，做好产品的质量性能以及服务是对前方最基本的保障。

2021年是精细化运营变革年，一切以利润为中心、严格控制制造成本与风险，在团结、开放中前进。我们要化压力为动力，逢山开路、遇水搭桥，同心协力解决挡在公司利益面前的一切难题。

肇庆理士技术部 丁其春

激发个人能量多打粮食

认真学习校长变革系列文章《理士国际要建设“销售飞机场”》后，我内心澎湃，久久难以平复。建设公司销售平台，有利于提高效率、加强服务赋能、加强培育功能，营造积极的销售氛围，帮助前线多打粮食。作为一名冲锋一线的战斗人员，借此变革时机，我将会在工作岗位上激发个人能量，成为能打粮食，多打粮食的贡献者。

销售飞机场是提供支持的销售平台，是资源共享的销售基地，是给我们一线提供炮火的销售公司。公司的组织变革成果贴近一线，贴近客户，我们一线的销售人员做起工作来就能接地气，为客户更好的服务。

以前我们为客户申请一定的政策支持时，主要是考虑公司本月政策，是否有费用支持，还要看当时的销售价格等很多因素。审批要经过经理、总监和总经理，然后财务和跟单根据审批才能给予政策支

持。这一过程常常需要一定的审批时间，很可能就会导致我们的客户流失。组织变革施行后，赋能一线就有把握权限，在考虑给客户支持前，就已经有了政策的幅度和力度，审批整体靠前并张弛有度，我们真正感受到了组织变革带来的便利。

组织变革要求销售公司总经理要重视工作氛围建设，要更新观念从“管兵的官”变为“打粮食的官”，营造一个为打粮食而拼搏奋斗的氛围。在近期的工作中，奋斗的氛围打造后，我已深刻感受到这一变革带来的激情。以前只知道围绕自己的动力电池做工作，对公司其他纵队和同事根本不了解，完全处于一片空白的状态。自建立销售飞机场后，我们与一纵、三纵的同事相互交流各自负责的产品和市场运作方法，相互了解所负责的区域和客户资源，完全打开了眼界，推倒了各纵队间的部门墙。

通过相互学习和分享交流，我们解放了固有的运营思维，打开了销售思路；大家把各项费用融合在一起，降成本增效益；同事互相介绍客户，最大化地进行了成本的整合节流，最大化地开发增进客户销售带来的价值。

作为一线战士，我会严格要求自己，在工作中要保持“肯学、肯干、敢比、能超”的干劲儿，重新整装再出发，“涉深水、拜高人、抢大单”，成为能打粮食，多打粮食的优秀士兵。

内贸车用电池销售部 付志恒

谢广坤式的苏大强 我的业务任李军

认识任李军时，我做退货，他做售服。那时候我刚来，还不熟悉物料，总是问他很多问题，找他帮我核实物料，因此他每次见我都要躲着走。

风水轮流转，他转到七纵做了业务，而我也转到七纵做了跟单，现在轮到他找我协调订单了。我总是吐槽他，十天半个月的来一单，客户要求不急，他倒是很急，每个单都备注是急单，一天几个电话催我，要图纸、要电池、要交期，无时无刻不在找我。

刚开始，我觉得任李军是一个特别不讲理的人，我微信备注他谢广坤。从去年做他的助理的时候，烦他烦得要命，要求多，订单急，我们两个人每天都在争吵中度过。新人来了，我迫不及待地把他交接给新人，新人天天跟我吐槽他，我在旁边侥幸。但是今年不一样了，

<图为任李军在上海火车站花坛边下单>
他说2点钟的太阳太大，看不清屏幕，4点钟跟客户约好，下单后要赶车去见客户。

新人顶不住压力又把他交给了我。本以为我大祸临头，然而他却用谢广坤式的苏大强精神——“胡搅蛮缠”和“不达目的不罢休”“无赖式精神”改变了我。

有一天晚上9点多，我正在洗漱，他的电话就进来了。电话里我听到地铁的报站声，大概还没到住所吧。有一个下午，他询我电池，刚询完就打电话来叫我把电池留好，我催他赶紧

把单发来，他说外面下着大雨，他在公交车上，没办法下单。但是没两分钟订单就发来了，这是他冒着雨在公交站台下单。还有今天早上，7点多，我刚到办公室刚打开OA就看到一张急单。我赶紧让他先确认图纸，他正在赶车，还拍了视频给我看，不知道是起了多



早，都已经到了高铁站。他说：“早起的鸟儿有虫吃”。

我突然很愧疚，想起自己过去的一年里，天天嫌弃他，吐槽他，却不知道他在抢单过程中的努力和艰辛。现在我开始跟他站在同一条战线上了，想法设法帮他协调订单、协调电池。今年疫情后，他的订单越来越多，订单要求也越来越急。但我不再抱怨他的急单，尽自己最大的努力来协调订单、处理异常。寒来暑往，他的勤奋我们都看的见，一提起他，售服、跟单没有一个不竖大拇指的。

任重而道远，不要辜负本该奋斗的青春。从一块土地中穿过，想要通向成功，需要勤奋和艰辛的历程。

安徽理士市场交付部 孟雪

潮汕新年

农历十二月廿四，是老家的小年，也有另一个俗称，叫送神上天。

与往年不同的是，今年没有在老家祠堂前撑起大棚，供村里人一块祭祀。受制于疫情影响，只能每家每户单独去庙里祭拜。虽然如此，但每家每户还是会把祭祀的礼仪做好，这也是潮汕人根深蒂固的思想了。

潮汕人相信举头三尺有神明，遇事会默念老爷保号（即老爷保佑）。老爷，在潮汕可以代指一切神明。过年回家，我去祭拜的就有娘娘、土地公、太阳公、月亮娘娘、灶王爷等等，在我心里，他们都代表着来自潮汕的风水人情，要敬。

除了拜神，就要去走亲戚。从腊月廿三回家后，我就开始走访家里的老人。其中有些老人论起关系，其实和我已经不算多亲近了，但在我儿时给过的照顾和疼爱，我是无法忘记的。潮汕的年轻人基本都在往外跑，很多农村的老人都是一人或两个人独居，但我去一一拜访的时候，能感觉到他们有些孤独。有几位老人已经有点老年痴呆了，会反复问同一个问题，会问我在外面工作习惯吗，问我的兄弟姐妹他们现在生活的怎么样？也会念叨，我们长大了，懂事了，会出来赚钱了，我们的爸妈可以不用担心了……

我是一个不太会拉家常的人，很多时候，都是默默听他们讲我们儿时的事，讲讲爸妈的过去等等，有时还会说一些我以前闹过的笑话。临走时，我会拿出红包，像小时候他们塞给我那样，将红包塞给他们。

因为燃放鞭炮烟花，过年安静了好多，我也不止一次听到父母抱怨过年不热闹，没年味。其实没年味了，只是我们不再像以前那么容易快乐了。以前快乐是一颗糖，一个游戏机，一个下午的动画片，一天的玩耍，现在这些都唾手可得，却难以像以前那样笑得开怀了。我们的追求更高了，也就不那么容易满足了。

虽说知足常乐，但终究难回到儿时那种无忧无虑。只不过过年了，还是可以跟父母好好唠唠家常，可以和同学朋友去看看电影、逛逛街、吃饭、侃大山……

晚上趁着微凉骑单车，期待新的一年，阳光洒满大道，勇敢穿行在布满荆棘与宝藏的未来。

肇庆理士财务部 朱梓恺

忆儿时年味

我的儿时在30年前，那时农村还没有电，春节里没有手机，更没有快手、抖音、微信，有的是父母忙碌和浓浓的舐犊情深。

除夕前三四天，父亲母亲看着天气好便会和面蒸馒头，我们的任务是烧火，中午时分还会在自家门口放一盘鞭炮。蒸馒头那天不让我们多说话，那时很好奇，就老想说两句。“馒头啥时能熟？”“娘我饿了，啥时候能蒸完？”“一边玩去。”这时父亲就会轻拍一下我的头。

我出去一会，就又回来了，看母亲那娴熟的手，手里拿捏面团会就弄好一桌子的馒头。最后母亲还要做一个大团圆，里面撒上葱花盐和油，粘上好多大红枣，圆圆的。我的嘴很急，就想捏两个吃，母亲不让。我偷偷捏了一个放到嘴里，真香，真甜，真想连枣核都咽下去。现在每每回想起来，真幸福啊！

除夕上午，母亲会做饺馅、包饺子，父亲就写春联、裁红纸。父亲把春联写好后，我和父亲就把写好的春联张贴在大门和门框上。下午，我们将房屋里里外外打扫干净，连家门前的路也要扫扫，两侧的水沟也彻底清理。吃过除夕晚饭，母亲就忙于大年初一早上的饺子，还在其中一个饺子里包上一个五分钱的硬币，谁有幸吃到，那就代表他那一年都有好运。

等母亲包好饺子，左邻右舍也都聚到了一起，围坐在门口烤火聊天。大家聊聊今年发生的一些有趣的事，地里一年来的收成和明年的计划和目标……小孩子对这感兴趣就跑一边去玩，等玩累了就回家睡了。那时不知他们大人为什么要熬夜聊天，后来听说这叫守岁，等到零点也就是大年初一。

零点钟声一响，大家就开始活动起了，父亲就把我们一个个从被窝里弄起来，帮母亲烧

锅。等锅里的水开了，母亲就把昨晚包好的饺子下锅，这时父亲就在我家门前放一大盘鞭炮，顺便拿一根提前准备好木棍拦在门前。当时也不敢问，只能好奇着。锅里的饺子煮熟了，先盛一碗放在堂屋当门的大桌子正中间敬给祖先，然后再再端一碗放在院子里敬给老天爷，然后给我奶奶送一碗，让我奶奶先吃，我们才能吃。

大年初一，等到天蒙蒙亮，大家左邻右舍都行动起来，互相到各家串门、拜年，小孩给长辈拜年，年轻的晚辈给长辈问好。各家都拿出最好的瓜子、花生、糖果给小孩吃，不吃都得向你口袋里塞。年初二、初三，父亲会挑上一担礼物去十二里外的欧庙拜年，那里有外婆家、姑妈家。记忆中，每到一家，便会带上几个纸包果盒和十个白馒头，一大块团圆，还有一把子用红薯粉下的粉丝，主家也会回同样的礼。

时光如白驹过隙，昔日的孩子也有了自己的孩子。如今每一年过年，我都在效仿着父母，传承父辈的勤奋与善良。

安徽力普拉斯设备部 宋安邦

乡音

时光荏苒、岁月如梭，疾驰的年华仿佛瞬间一跃，不觉中又过了一年！春节的脚步临近，每年春节总会想故乡的芦笙，那乡音在心里像云雾般缭绕。思念夹杂着淡淡的忧伤，作为一个游子，每当春节时故乡的笙音总是在耳边响起，如泣如诉，把我拉回那遥远的故乡。

在我们家乡，每年到农历十月，村里都请人制作一批新芦笙，这是一项古老的传统。每当芦笙响起，人们就知道春节的脚步慢慢地近了。芦笙音域宽阔，乐声悠远，笙歌嘹亮，令人回味。几十把大大小小的芦笙齐吹，能响彻整个村庄，在山间缭绕，余音悠长。特别是在夜晚，站在远处，四周寂静，笙音浸入你的心灵，仿佛在和古人在对话，又像是母亲亲切的声音在对游子声声呼唤。在这个时候，无论你的心多么的强大，都禁不住潸然泪下。

每年大年初一是芦笙表演开始的日子，一直

到正月十五。午饭一过，村里的喇叭一响，男女老少都向芦笙场聚集，男青年穿得整整齐齐，女孩子打扮得花枝招展。芦笙一曲一曲地吹，舞跟着一段一段地跳。有时还请附近村子的芦笙队一起比着吹，隔着老远，也能隐隐约约听见。一曲曲动人的乡愁芦笙曲子，悠悠地回荡，在空旷的天宇中，宛如一只只“画眉鸟”的啼叫与大自然融合在一起，那么缠绵，动听。随着芦笙手们弯腰拐脚，左右摇晃，系在芦笙上的大红花的红绸子飘带在空中上下飞舞。村里的姑娘们戴着银冠、银圈、银环、银镯，形成银色的海洋，随着芦笙曲调翩翩起舞，尽情欢跳。姑娘们起舞亦发出阵阵悉碎声，恰似芦笙声的和声，优美动听。

芦笙是我们的历史见证，也是我们的乡音。无论你走多远，无论你是贫是富，当你听到芦笙声响起，就会想起故乡，想起家乡的人，想起家乡的一草一木，不免心潮澎湃。

安徽力普拉斯模塑部 杨名杰

元日携子夜游偶作

新春且闲游，携子上河岸。喜鹊旋飞鸣，营巢未及半。苇花映碧波，色与浮云乱。折苇戏清风，额头渐生汗。狡兔出东门，徒为黄犬叹。

江苏理士品保部 王小马