

# 理士人



2021年第9期

总第249期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料  
免费交流

## 在学习和拼搏中多做贡献

### 8月26日董事长在任命仪式上的讲话摘要

#### 三 董事长 变革系列文章

我很高兴参加今天的任命仪式，也很高兴看到各位干部的成长，成长得很快，成长得很好。很高兴你们已经成长公司的中流砥柱。

今天新任命了20位干部。我要感谢你们这些年来对公司的贡献，使理士取得了不小的成绩；感谢你们刚才的由衷的演说，那既是你们的承诺，也极大地鼓舞了全体参加会议的干部。

你们年轻，有干劲，有思想，是后浪。俗话说：长江后浪推前浪。我要代表理士国际的“前浪”感谢你们，感谢你们对前浪的鞭策，对前浪的鼓舞，让前浪不敢懈怠，保持年轻和活力。

我要对全体干部，尤其是新任命的干部提出三点要求和期望。

#### 第一，学习

我们要保持空杯心态。我们还很渺小，差距还很大，要学的东西还很多。我们一定要站在地板上，不要把自己变成了自己的天花板，自满就是限制自己成长的空间。要长期坚持自我批判，不停地否定自己，不断攀登，不停地学习，使自己变得越来越优秀。

#### 第二，贡献

贡献是什么？贡献是加班吗？不是。最近去基层发现：不少干部变成了会做干部，而不是能做干部。什么是会做干部？就是会汇报工作。没有工作价值，只有工作汇报。整个团队的人员为了你能做好汇报而加班，做了很多无用功。不为手下的价值贡献想办法，不在乎手下的成长，把手下当蚂蚁，推着你做一个好汇报，这就是瞒上欺下。

贡献是什么？贡献是价值，是公司需要的粮食，是降本，是增效。没有价值的人就是公司的负担，就是公司的肥肉，而现在，有些负担和肥肉竟然还高高在上，职务还不低，级别还挺高。

我们的干部不要去做工作上的老油条，要以价值为本、价值为纲。这是干部存在的基础，也是得到别人尊重的基础，更是做人的基础，不要丢了这个根本。我们要自己检测，自己回顾，自己测试，做了多少有价值的工作。如果迷茫了，如果彷徨了，没有关系，从头开始，赶紧干起来、跑起来，把你的价值打造出来、贡献出来。这样你才有存在的意义。

#### 第三，拼搏

有一首闽南歌叫做《爱拼才会赢》，这也是我们企业文化里的内容。爱拼一定会赢吗？爱拼一定会赢！只有拼搏，才可能取得成绩，才可能有成果。如果一直在拼搏，但是没有成绩和成果，不要紧，你可以获得经验和本事，这是在为赢积蓄能量；如果没有获得经验和本事，那起码可以获得经历和教训，这是成功之母。

躺赢是不存在的，只有拼搏才能赢。只有拼搏，才能有经历和教训，才能有经验和本事，才能有成绩和成果。

人生苦短，不苦叫人生吗？不短能让你后悔吗？我期待与各位在学习之中，在贡献之中，在拼搏之中，共同体味这苦短的人生，无愧于家人，无愧于朋友，无愧于自己。

## 淮北市人大常委会主任、党组书记方宗泽莅临安徽理士参观调研



本报讯（杨萍）9月8日，淮北市人大常委会主任、党组书记方宗泽莅临安徽理士参观调研。

方主任参观了公司展厅和研发中心，详细了解了公司产品种类、生产经营规模、技术研发等情况。方主任对公司的发展给予了充分肯定，并鼓励理士要加强产品研发和品牌打造，不断增强市场竞争力，为淮北市的经济发展做出更大贡献。

## 国家开发银行安徽省分行党委书记、行长朱雪松参观考察安徽理士



本报讯（杨萍）8月30日，国家开发银行安徽省分行党委书记、行长朱雪松一行莅临安徽理士参观考察。

朱行长参观了公司展厅和研发中心，详细了解了公司产品结构、生产经营规模、技术水平、研发能力等情况，对公司的发展给予了充分肯定。

## 江苏理士“质量年”启动会顺利召开



本报讯（周已铎）8月12日，江苏理士生产、技术、品保、设备、计划等部门代表齐聚生产区办公楼会议室，共同迎接“质量年”启动会。

品保部经理简单介绍了质量年的目标和口号，以及规划的四个阶段。运营总经理在会上作了“质量年”启动会演讲，提出了六点要求：做好来料质量管理，做好过程质量管理，做好不良品管理，严格执行工艺，严控不良流出，加强团队合作。

会议宣布：江苏理士“质量年”正式启动。

## 理士电池荣获AC汽车

### 2021第四届汽配供应链“汽车后市场影响力品牌”奖项！



本报讯（邵敏）9月9日，由AC汽车主办的“2021第四届中国汽车后市场渠道与供应链峰会暨汽配供应链金星奖”在广州盛大召开。理士电池凭借强大的品牌实力和稳固的市场地位，荣获“汽车后市场影响力品牌”奖项。

活动旨在助力中国汽车后市场渠道与供应链的有序健康发展。

展，帮助企业提升品牌价值与市场竞争力，让行业上下游一起赋能。理士电池凭借优异的产品性能和良好的市场口碑，多年来持续获得行业及国内外客户的高度认可和多项奖项。此次荣获由后市场主流媒体—AC汽车颁发的奖项，再一次证明了理士电池的的行业地位和强大的影响力。

通过此次的“金星奖”汽配供应链评选活动，理士电池收获了来自后市场行业以及市场的反馈与认可，证明了自身在用高品质产品与一流的优质服务征服市场的每一步都走得沉稳、扎实。理士电池将会一如既往，持续为推动汽车后市场行业发展贡献力量，为打造出满足市场需求的高品质电池产品而不断努力。

## 抓住机遇，理士黑霸王助力合作伙伴打赢旺季攻坚战

本报讯（王露露）经历了疫情反复、河南水灾等考验，电池市场在“金九银十”销售旺季打开了闸门，史上最强换购浪潮正在持续引爆。

面对异常激烈旺季的战役，理士隆重推出高性价比、全新升级“更远续航，更长寿命”的黑霸王电池。该款电池自5月于市场销售后，越发受到用户青睐，成为电动车换购浪潮中最亮眼的动力电池品牌。黑霸王的高品质，不仅经受住消费者和市场的考验，更得到国家检测机构的认可。今年6月，无锡市市场监督管理局对理士电池定期监督抽查的报告中，理士黑霸王21.3电池各项指标均检验合格并远超预期，检测得到最高实际

容量22.3Ah，最低实际容量22Ah，实际容量约超标称容量的5%，超出国家标准的11.5%！

理士黑霸王电池的畅销无疑向市场释放一个信号，选择黑霸王电池，选择理士品牌，就是选对大发展的“聚宝盆”。想在金九银十里多多赚钱的经销商们，跟着理士的脚步，备足充足弹药，打赢旺季攻坚战！



## 十年理士人

黄莉在2011年7月1日加入肇庆理士注塑部，一开始是一名注塑设计工，因工作能力突出，后调岗担任注塑物料员。每天的主要工作是将注塑产品的种类、规格、实际数量等信息及时准确地录入SAP系统，进行报工入库。

有一次我查询她的打卡记录，发现每天早上6:30-6:40分左右，她就已经

打上上班卡了。

我问她为什么那么早就过来了，她说：

“每天这个点是白夜班交接的时候，如果不提前过来点数，到7:30的时候生产的产品就会被拉货员拉走。而且拉走的产品不一定能在车间找到，这样会影响工作效率和



报工产品数据的准确性。”为确保报工数据的准确性，她每天早上提前40分钟到车间进行点数并记录，数据异常的情况及时反馈给拉长，风雨无阻。

同时为了方便采购了解车间物料的领用和库存情况，及时采货、备货，她总是自觉地对物料进行不定期的盘点和整理。在工作中，她对于如何高效率地完成工作任务，很有自己的想法。车间员工多、机台也多，很多时候生产出来的产品摆放凌乱，她会跟领班提意见，要求货物指定位置摆放整齐，便于运送到指定作业地点，做到井井有条，有序不紊。

因今年工模注塑单独分出来了，新公司没有新增加人手管理相关的账务，涉及注塑/工模用的物料由原来的一个库位变成几个库位。因为没有配置专门的仓管，现注塑/工模通过转储采购单领用的物料全部入到仓库管理的几个库位中。仓管的一部分工作分到她那，她每天需要打单转储、调拨、销账、领料。对于完单退补物料，要求当日处理，不留次日，以免生产前后、规格数量的分化现象。有时候下班了，仓库打电话给她单据有问题，她还要重新回到车间处理。在工作空余间隙时，她还主动到注塑现场帮忙开机。

黄莉在工作中认真负责，主动思考和改进工作方法，兢兢业业完成工作任务，服从公司安排，积极配合生产进度，是我们学习的榜样。

肇庆理士工模注塑部 黄秀婷

## 江苏理士举办《干好工作18法》读书会



本报讯（张荣雨）为了让员工更好地掌握科学工作方法，提升工作能力，8月25日，江苏理士于行政三楼举办关于《干好工作18法》读书会。人力资源部全体及主管级以上干部参加读书会。

主持人简单介绍了读书会的创建初衷、目标及基本情况。江苏理士董事长分享了关于《干好工作18法》的读书心得，结合江苏理士现今工作近况为大家解析到底该如何真正的干好工作、提高工作效率。读书会现场渐入高潮，大家积极传递话筒，分享书中的各种好词、好句。

读书会致力于为大家创建一个交流平台，分享大家干好工作的深刻感悟，从而学以致用，帮助大家在工作生活中更好地运用、实践。本次活动为推动今后每月读书会的顺利开展起了好兆头。

## 江苏理士全体司机美化办公楼周边环境



本报讯（李阳）9月3日，江苏理士办公室主任带领车队全体司机利用不出车的时间，清理行政楼周边的杂树杂草。

7月份暴雨期间，江苏工厂行政楼周边绿化全部被水浸泡。积水退去后，经过一个多月的野蛮生长，原本美观的绿化变得杂乱，蚊虫集聚，严重影响行政楼中员工的正常工作。

全体司机在高温曝晒和蚊虫肆虐的环境下，开展清理和修剪工作，不言苦不言累，还大家一个舒适的工作环境。

## 江苏理士全面开展核酸检测，筑牢防疫安全线

本报讯（张荣雨）为全力做好新冠肺炎疫情防控工作，切实保障广大理士员工的健康安全，近日，江苏理士连续两周全员共测核酸。

江苏理士凌晨三点半的深夜，一眼望去检测点乌泱泱的一片人群，大棚日光灯下的各位工作人员们忙碌碌碌。人事部早从流程上严格把控，确保检测快速进行。所有人员按车间、白夜班制、生产线等进行分类，依次按顺序打印条码，同时在厂区内多次通知广大员工检测安排及要求。在公司的安排和引导下，仅4个小时不到，整个厂区2500多人全部检测完成。

本次核酸检测工作，理士秉持着“应检尽检，不漏一人”原则，全力把工作做精、做细、做实，最终检测结果全部为阴性。此外，我们将积极配合政府的疫情防控工作，一如既往做好各项防疫工作，一同筑起抗疫安全保护墙。



## 安徽理士举行2021年度QCC活动颁奖仪式



本报讯（洪倩倩）为提高全员质量意识和企业质量管理水平，公司开展以“集思广益提品质，全员参与增效益”为主题的QCC（品管圈）活动，安徽理士于8月28日举行QCC活动颁奖仪式。

技术品质副总监在会上表示，希望广大管理干部及员工在2021年积极参与质量改善，主动开展QCC活动，发挥自身聪明才智与创造能力，改进质量、降低消耗，提高公司的经济效益。在全公司形成人人讲质量、人人重质量的良好局面，推动安徽理士质量再上新台阶，实现公司的持续健康发展。

## 安徽力普拉斯开展2021年度后勤部现场应急演练



本报讯（蒋丽丽）为了让公司各部门人员深入了解消防应急常识，掌握好事故现场应急扑救与救护统筹作业流程，近日，安徽力普拉斯后勤部组织开展了现场消防应急演练。

演习正式开始，宿舍楼道内烟雾发生器发烟，烟感报警器报警。后勤部门迅速组织人员撤离至安全区域，各应急小组组长汇报救援情况，灭火行动组对模拟着火点进行灭火。演练有序进行，最终顺利完成。

消防安全关系广大职工的生命安全和公司的发展，全体职工要树立消防安全意识，提高消防设施使用技能，有效预防火灾带来的危害和损失。

## 肇庆理士通过质量、环境、职业健康安全管理体系现场审核认证

本报讯（张桂林）8月25日-27日，CQC中国质量认证中心审核专家组开展了对肇庆理士质量、环境、职业健康安全管理体系现场审核认证工作。

经过3天时间的现场审核、取证，审核组检查了公司三个体系的生产质量管控记录、基础设施、设备设施管理过程及运行控制过程等情况。随后，专家组组长潘志全宣布肇庆理士顺利通过此次现场审核。

肇庆理士总经理参加审核认证会议，并对公司体系运行工作了具体要求：一是公司各部要高度重视，积极配合审核组的检查；二是加强学习，促进公司发展。公司各部门将持续重视三体系的管理工作，将三体系运行融入到日常工作中，不断提升公司整体质量、环境、职业健康安全管理体系水平，为创建行业世界一流“品质理

士”打下坚实的品质基础。



# 我们需要发挥员工的愿力和能力

事情。管理层能力不足，就会导致团队不能激发所有力量，纵使有力也无处使。而管理者如果能够根据情况，带头攻坚克难，将整个团队带到正确的道路上来，当整个团队都在正确的道路上时，每一个人都能互相带动起来，整个团队都会变得高效。

能力和愿力决定企业的生产力，只有调动每一个员工的愿力，利用他们的能力，才能使得公司走到正确的道路上来，向着目标飞奔。

肇庆理士安全环保部 郭李凯



当充分激发每一个员工的愿力的时候，每一个人在工作中都奋力拼搏，那么自然会“天下无难事”“有志者事竟成”，困难会一个接一个被征服，团队也将一往无前。而有一部分人，私心过重，为了自己的利益甚至不惜触犯国法。面对这样的人，就必须加强监督，让他没有损公肥私的机会，这样才能不会因为个人腐败给公司造成更大的损失，保证公司的正常发展。

有了愿力之后，自然还需要员工的能力。能力缺失，即使有愿力也不会有太好的效果。当我们激发出每一个员工的愿力之后，就需要考虑每一个人是否有能力匹配自身的职位了，尤其是作为管理层的能力显得更为重要。因为管理层可以制定相应的制度来要求底层执行者，调动自身团队的能力来做

作为公司一名普通的员工，我们应如何对待自己的工作，是事事争先，努力发挥自己所长？还是得过且过，遇事能避则避？亦或者充满私心，只想损公肥私呢？

想要做成一件事，整个团队都需要有强烈的愿力，否则就会造成出工不出力的情况，当团队中这样的人多的时候，不论做什么事，就难以取得很好的效果。比如做一件事，成与不成对于个人来说，差异很小甚至没有差异，那么你是历经艰辛去取得更好的结果，还是按部就班做执行者呢？很明显，大多数人是会选择后者的。人都有惰性，如果不能激发人的愿力，那能够得到什么结果就难以预料了。因此对一个企业来说，激发员工的愿力决定了它所能取得的成就。

## 编者按

高生产力》中指出：生产力=能力×愿力，能力是智商+情商，愿力是对要做成事的渴望。作为决定成败的关键因素，干部队伍

中的首脑是否具有正能力和正愿力决定了企业的生产力，也决定了企业的未来发展方向。如何打造有正能力和正愿力的干部队伍，使企业立于不败之地？下面让我们看看理士人怎么说。

伍，使企业立于不败之地？下面让我们看看理士人怎么说。

## 正愿力和正能力要两手抓

学习了董事长的电邮讲话，我有以下体会：我们公司要打更多的粮食，就需要有更多的生产力，生产力=能力×愿力。

我理解生产力，不仅仅指的是车间制造产品的力量，包括技术部，研发部，品质部，售后服务部，市场销售部等部门的力量。理士核心价值观重点强调公司的所有部门、所有人员都必须以客户为中心，我们作为优质的蓄电池供应商，要时刻坚持以客户的利益，决策者的需求为主线，想办法满足客户。我们是外贸售后服务部门，主要职责是接警，有效地响应，分析客户反馈的质量问题，传递给责任工厂技术、品质分析原因，制定相应有效的改善措施，提升公司产品质量，使得客户更满意，从而拿到更多订单。客户、公司共同提升，一起成长，达到双赢的目的。

文章中也指出：生产力=能力×愿力，能力=知识+技能+经历。所以我们的生产力还建立在专业的蓄电池技术知识储备、相关工作经验的积累和个人的技能水平上。这就要求我们要不断地学习，用知识的力量武装提升自己，同时还要多实践，要多做难的、有挑战性的事情。领导要给出战略上的指导和工作思路，不能大包大揽，要根据事件的基本情况、重要程度、难易程度进行安排。特别难、非常重要的客诉工作，领导要主动跟进处理，更快速地响应和征得更多的资源来处理客户的问题。相对容易简单的工作可以交给下属去处理，增加他们锻炼的机

会。如果他们处理不好，主管领导可以给予思路逻辑上的指导，和资源上的支持。这样下属在工作中才能更快处理好，和获得成功的经验。

我们处理客诉工作，在收到客诉信息时，要认真地分析、总结，获取到对故障问题有效的信息，做出准确的分析解释。要彻底弄清楚问题是怎么发生的，为什么会发生，我们以后的改善措施是什么，从而有效地进行改善，避免这种问题再发生，给客户以信心，继续跟我们公司合作。

下面讲一下愿力，我理解的就是自己愿意不愿意干好这个活，愿意干好的欲望有多大。比如：当一个人意外落水了，他不想死，他的求生欲望就非常强，他会用尽他所有的力量拼命的向岸边游去。如果他本身就是生活不如意，也没有能把生活过好的希望，对他来说，生死都无所谓了，那么他也许会只是象征性地游一会，感觉累了，不想游了，就放弃了。我们在处理客诉工作时候也有这种情况，客诉波及范围很大，问题难度大很复杂，就会有那种抵触情绪，不想干，甚至产生逃避的念头。这时候产生的就是负愿力，会拖延工作的处理进度，结果也不会成功。由此可知，保持正愿力对工作和生活来说都是非常重要的。

让我们团结一致，提高我们的正愿力、正能力，提高我们的生产力，以客户为中心，满足客户的需求，让理士越来越好。

安徽理士售服组 张化元

## 正愿力与高能力

愿力是什么，愿字由原、心组成，原心即初心，不忘初心，方得始终，初心易得，始终难守，愿力是因，有因才有果。愿力是生命中的动力，所谓念念不忘，必有回响，无论做任何事，愿力是原始之力。

愿力简单来说就是愿望之力。不管是工作还是生活中我们都有愿望，比如我们工作，作为销售部门的一员，我们的愿望是能够完成销售目标甚至超额完成销售目标。但是想要达成目标光有愿望不行，还需要我们对工作有愿力，即在有愿望的基础上付出行动力。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大，任务之艰巨，可想而知。付出行动的同时还要有足够的能力，作为销售如何提高自己的能力呢？首先是沟通能力。与客户沟通是完成销售必不可少的部分，我们要清楚地知道我们的电池和其他电池厂家比有哪些优点，以此打动说服客户选用我们的电池。我们也可以想象自己就是客户，看看能否说服自己，达到想要的效果。

其次是要了解客户需求。要知道客户对于产品关心的点是哪些，安全、性能、价格，这三点无论见哪个客户都会提到。做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，客户群体是哪些，才能更好地向客户展示自己与产品的专业性，赢得客户的关注与信任。

再者是要了解竞争对手。知己知彼，扬长避短，对竞争对手也不要忽略，要有针对性地了解对手产品的优势与劣势，用我们的优势战胜对手的劣势。

在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势，缺点方面尽量少提，或者适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的产品。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，站在客户的角度提问题，想客户之所想，急客户之所急。

不断学习，不断总结，提升自身的能力，在拥有正愿力的基础上配合自身能力的提升才能实现我们的愿望，更好地完成工作，实现自身的价值，为公司创造利益。

OEM部 王位

## 培养正愿力 提升主动性

学习董事长《以正能力、正愿力提高生产力》电邮文件，我有深刻的感悟。董事长讲到：打粮食的生产力从哪里来？我们有个公式：生产力=能力×愿力。其中，能力=知识+技能+经历，知识和技能是智商，经历是情商，所以还可以表达为能力=智商+情商。理士国际的能力在哪里体现？就在干部上体现，在首脑上体现。干部打粮食光有能力还不行，还要有愿力，就是要有理想、愿意干。

什么是愿力？像古语一句话“天下无难事，有志者事竟成”。当我愿力不是很强的时候，折腾的力量就小，得到的效果就不好，基本上是原地踏步。源自愿景的愿力，是促进我们向前发展、解决问题的核心动力。

学习此次董事长讲话后，作为一名基层销售人员，我深刻地感受到了一种紧迫感。市场千变万化，在当前市场经济下的大环境下，我和身边的战友都感觉到了一股压力，这种压力不光是市场给

我们的，也是我们自己给自己的。作为理士国际的一名销售战士，我们迫切需要学习提高自己的愿力、自己的生产力，在一线战场上有效地拼杀，把肉从敌人的嘴里抢下来。

我反思了最近自己的表现，反思自己是否主动作为、有效作为？是否做好了客户的工作，履行了自己的职责，成为一个又愿力的销售员？又愿力的销售员就是要千方百计争取胜利，决不放弃。我们不能教条地拿死规则说事，要有灰度和妥协的精神，要把规矩用活，有效作为。我们一定要用斗志、狼性、能赢的决心和信心，激励和鼓舞自己，这就是正愿力。

在推进项目的时候，不能被动等待客户的指令，否则就会丧失谈判的主动权，也会失去和客户进行更多深入沟通的机会。如果想有效改变这个局面，我认为我首先要不断地学习，让自己的综合能力更上一层楼，站得高才能看得远。只有综合实力提高了，看问题

才能更全面，分析问题才能更透彻，在项目开展的过程中，才能有效地引导客户往自己想要的方向上推进。

理士确实面临很多压力，但同时我相信也有很多机会在等着我们，我愿意和理士顶住压力，去迎接未来更好的未来。

安徽销售公司 郭龙龙



# 忆中秋，议中秋

“独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲”，后一句是什么来着？哦“遥知兄弟登高处，遍插茱萸少一人”。对不对，我要写的是八月十五中秋佳节，而不是九月九重阳节，应该是：明月几时有，把酒问青天，不知天上高阙，今夕是何年……

在上大学之前，对中秋节的向往就是吃月饼。记得那一年我还没上小学，家里种有一片果树。中秋节一到，果树上硕果累累，结的橘子摇摇欲坠，那时候人小，手掌都没一个橘子大。中秋节前几天，爸爸妈妈带着我去街上卖橘子，吆喝着“卖橘子咯，卖橘子咯”。凑巧看到旁边有个摊位，爸妈就顺势把东西全都放在了那，继续吆喝。

因为来一趟街上不容易，我那双小眼睛到处搜索着看旁边是否有什么稀奇古怪的玩意儿。刚好，旁边有个阿姨在卖月饼，我两眼汪汪地看着她，不，我两眼汪汪地看着阿姨的月饼，我妈见势问我：“我们等卖完橘子再买月饼吧”。我嘴上说着好，但

眼睛却很诚实的没往别处移，还是直勾勾地盯着摆在地摊上的月饼看。

我妈找我商量说：“你问问阿姨月饼多少钱一个。”我因为害羞没敢问，我妈继续说：“那你拿个最大的橘子去跟阿姨换，看看阿姨愿不愿意？”然后我妈挑了一个最大的橘子塞到我手上，我用两只小手捧着这个胖橘子，却又不敢转身跟阿姨开口。我妈见状，笑着跟那个阿姨说：“老表，我们拿个橘子跟你换个月饼换不换？”开始阿姨逗我说不换，后来见我一副小哭包的样子，直接拿了个大月饼就放在我那圆鼓鼓的肚子上，又逗我说“这么胖了还吃，以后嫁不出去咯”。听到这句话我就笑了，妈妈和阿姨也都笑了，我妈每年都会拿这件事情逗我，这也成为了每年过中秋的一个笑点。

后来上了大学，因为离家一千多公里，中秋节票难买，而且那一二三天假，都不够来回的时间，所以大学四年的中秋节都在

学校过的，也就是相当于四年里的这一天只能望月思乡。毕业后在隔壁城市上班，第一年，也就是去年的中秋凑巧碰上了国庆节，两个节日假期加在一起就是足足的一个小长假。但是我选择从高速回去，没想到，从早堵到了晚，第一次体验到了在高速上散步拍照的情境，也是人生难得的一次经历。

不知道今年中秋节又会发生什么有趣的事情呢？

肇庆理士流程变革IT部 毛兰翠

中秋正是一年中忙碌的时候，收红薯、花生、水稻，接着就要种麦子，农活一茬接一茬。小朋友开学时候还要象征性地交上自己的“劳动成果”——地里的“余花生”“盗红薯（用一种工具在收完红薯地里扒剩余的）”，小伙伴们踊跃地比着谁扒得最多，谁整理得最干净！

中秋虽然是我们最忙的时候，但是家里的大人总会抽空出来做月饼，用自家新收的花生和芝麻加上新榨的花生油做出香喷喷的月饼。这也是下地干活带的干粮，干活回家赶不及做饭，先来一块垫垫。每年的月饼能一直吃到种完麦子，说起来还满是情怀呢。

做月饼的时候都是三家五家的搭个伙，抽一个下午，你出多少花生米，我出多少花生油。谁家的案子大做的多，谁家的筐子深装的满，又或者东家借芝麻，西家借白糖。“面粉不要活太稀”“案子的火不要烧太大，要细火”你一句，我一句地吆喝着。孩子们则聚在一起，爱玩的出着点子玩游戏，爱吃的围着案子眼巴巴地等着新出炉的月饼，好不热闹啊！

## 家乡的月饼

我记得有一年，几个大人一起做月饼，我和小伙伴们给小鸡洗澡。北方的秋天来的早，海边的气候早晚温又差大，给小鸡洗完澡以后它们冻得瑟瑟发抖。我们用新烧出来的锅灰给小鸡保暖，甚至还烧了一锅热水，后来被大人们发现了，几个小伙伴被父母追得满村跑……想起这些，好像是很久远的事情了，又好像是昨天才发生。

热腾腾的月饼刚出炉时是最好吃的，焦黄焦黄的，摆在框子里，码得整整齐齐，一层一层。月饼的皮脆脆的、薄薄的，馅是冰糖、白糖、花生、芝麻，条件好一点的还会放那种绿色的、红色的丝丝。馅拌好以后，总会有调皮的孩子们趁着大人不注意，偷偷地挖上一勺，再一溜烟跑掉，偶尔吃到一大块冰糖，比中奖了还高兴。面粉是用新榨的花生油和成的，但是做好以后底部收尾的地方总会有一块很大的疙

瘩在馅里面，比不上店里买的精致，但却裹着浓浓的“中秋情”。

做好月饼以后，母亲总会挑几块最圆最大的包起来，再买上两壶酒，带上两斤肉，骑着自行车去她娘家。我坐在自行车前面的梁上，哥哥坐在后面的坐上，坐在梁上屁股总是硌得生疼。但因为坐在前面视野好，能看到更多的风景，我们俩总是争着坐。母亲为了防止我们打闹，一边蹬着自行车，一边给我们讲故事，一路走一路讲，不久就能看到早早等在村口的姥姥。这一天有肉，有月饼，还有好听的故事，大概是小时候最幸福的时刻了！

安徽理士财务部 孟雪

## 秋夜访芙蓉花

且观秋水自流连。  
若待相呼应恨我，  
静夜重寻卿已眠。  
清晨顾盼色方妍，

江苏理士品保部 王小马

## 秋

年年中秋，岁岁离愁。家母新丧，忆往昔岁月，聚少离多。清月当空，乡情幽幽，不甚感念，作此两首，以寄怀。

秋，月冷孤山别离愁，亲何在？  
凭栏抚昔空泪流。  
秋，雾锁西山月更幽，何思念？  
滇池浪涌上心头。

重庆销售公司 张永礼

## 中秋的

## 五仁月饼

月饼之于中秋就好比是端午的粽子、过年的蒸糕、十五的元宵……是这个节日里特有的标志。现在的月饼种类繁多，包装精美，每逢过节超市里总会单独开辟出一块地方专门用来展示种类丰富的月饼。那些月饼被穿上华丽的外衣，搭配上高档的礼盒看着的确让人流连，但我还是更喜欢包装简单，用带着些许古朴花色油纸包裹着的五仁月饼。

以前过节家里的月饼都是自己做的，临近过节妈妈会准备许多做月饼的辅料：白糖、面粉、花生、瓜子、芝麻还有必不可少的香油等等。妈妈提前一天把各种配料准备齐全，再到大伯家借来一个直径将近1米带着一个扁盖子的平底锅，再配上爸爸巧手制作的双面刻画的月饼模子，大致就算差不多了。第二天我听到动静赶紧从床上早早地爬起来，生怕错过这重要的时刻。妈妈把准备好的各类坚果类的馅料捣得稍稍碎一些，加上炒熟的面粉和白糖用温水和出月饼的馅料。接下来就要开始准备酥皮，面粉加上香油做出酥脆面皮，包裹上一团香甜的馅料，只见妈妈灵活地团着手中的面团把馅料包裹得严严实实，爸爸在一旁把面团放进模具里压出好看的花样来。做好的月饼被整齐地排在托盘上准备入锅，那口大黑锅被架起老高，灶里的木柴烧得通红，在锅里刷上油，月饼就要进锅了。放好月饼后盖上盖子，还要在扁扁的盖子上加上火堆，这样才能烤出两面焦黄香香脆脆的五仁月饼。

等待许久终于要出锅了，热气腾腾的蒸锅里一个个月饼就像十五晚上的圆月，油光明亮。我迫不及待地凑到跟前伸手去拿，妈妈拍了我一下说：“别烫着了！”随后把小心夹起一个个蒸熟的月饼，整整齐齐地排在托盘上晾好才递到我的手上，嘱咐道：“小心点，里面还热着呢！”我才不管那么多，上手掰成两半，里面的果仁香甜诱人，咬上一口酥脆香甜。妈妈会把做出来的月饼收好放进大陶盆里，盖上盖子，一是为了过节招待家里来的客人，二是用买来的花油纸包裹好作为亲戚来往中秋上门的一份礼。

中秋的晚上妈妈做了可口的饭菜，当然饭桌必不可少的还有那香脆的五仁月饼，天上的月亮又明又亮，把院子照得亮堂堂的，一家人坐在一起欢聚畅谈。

安徽力普拉斯综合办 韩莉