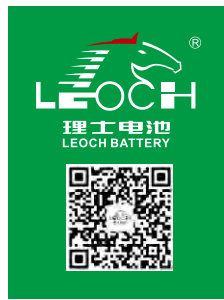


# 理士人



2022年第5期

总第257期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料  
免费交流

## 博士在外贸会议上要求： 要精细化运作，坚持不懈打造竞争力

本报讯（蓝东萍 何小情）5月14日，公司召开外贸会议。博士要求要精细化运作，坚持不懈打造竞争力，为客户提供最优性价比的产品和服务。

博士指出，在同等服务水平之下，做到最有竞争力的价格才是王道。基于这一逻辑，领导应该把主要精力用于打造竞争力。

要精细化地运作，不能发“邮件炸弹”。联系客户不能听风就是雨，要制定精细化的作战方案，知道客户前后左右

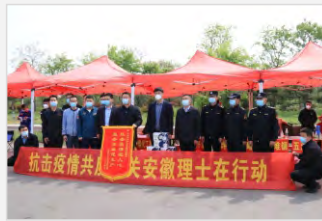
的关系，学习“四快一慢”军事原则获取包饺子式的战果。

打造竞争力分成三个部分：一是由内外贸销售打造外部竞争力；二是打造内部竞争力，逻辑是要制定以客户为中心的、简单高效的规则；三是领导要明确工作职责，不做无用功。现在的问题是总经理、营长做了业务员的事，而自己的事没做。领导要做大的事情，捡难的事情做，要把打仗的规则建立好，把桥建好，把路铺好，让手下有路可走，切忌和手下争做简单的事，让手下无路可走。

## 安徽理士慰问濉溪经济开发区疫情防控点

本报讯（洪倩倩）4月15日，安徽理士行政总经理、安全办公室主任一行到濉溪经济开发区疫情防控点赠送慰问物资。经济开发区副主任吴绍征、社会事务部部长郭斌、企业投资服务部副主任赵峰等参加活动。

安徽理士献上“抗击疫情暖人心，服务企业促生产”锦旗，向奋战一线的防疫工作者致敬。感谢园区管委会做好货运车辆闭环管理和保障，保证企业良好运行。



## 邂逅春天！理士电池「西平站」拉力赛开跑！

本报讯（王露露）在西平县，你可以参观螺祖故乡，当然也可以看到理士动力电池极限续航拉力赛。4月19日，理士电池「西平站」拉力赛正式开跑！



相约西平，开启品质之行

西平，隶属河南省驻马店市，同时被命名为“螺祖文化”和“冶铁铸剑文化”之乡。植桑蚕制衣、冶铁铸剑，都需要不畏困难的工匠精神，选择西平这一个有信仰、有坚守的城市开展续航拉力赛，最核心在于理士拥有同样信仰与坚守。

从成立以来，理士坚持“以客户为中心”的核心价值观，保持做好电池的初心，以好材料好技术为消费者提供需求的高品质电池。每一份优异的成绩单背后，凝聚着理士精益求精的技术突破，与脚踏实地的精工制造。

本次续航挑战赛，在历史悠久、风景秀丽的西平县拉开帷幕，理士携手当地代理商关总，开启动力电池的品质之行。

理士电池，以强劲动力实现超长续航

一声令下，理士动力电池续航挑战赛正式开始。8位骑手开启一场和春天繁花的邂逅之旅，道路两边的桃花、油菜花交相辉映，在春风的吹拂下连绵起伏，景色美不胜收。

除了欣赏春景，骑手们不忘使命，为最大程度贴近消费者日常骑行，骑手们全程以较高速度骑行。全程100多公里，

耗时近5小时，8名骑手驾驶着装载理士LDC系列电池的电动车顺利完成挑战赛，最终取得成功续航102km，仍有余电的优异成绩。

一次充电，轻松骑行百公里，用数据彰显理士电池超强续航性能！

骑行途中，我们沿途拜访多家终端门店，受到老板们的热烈欢迎。随着理士品牌在市场上的影响力与日俱增，理士电池强大的实力自带光环，受到众多消费者青睐和信任。此次西平县拉力赛举办再次用实测的优异成绩传达一个声音：理士电池是电动车的最佳首选拍档，也是经销商杀出重围稳占市场份额的最佳伙伴。

品质为王，服务为本，口碑就是生命力

理士电池之所以能够实现超长续航，和理士研发的关键技术优势密不可分。本次拉力赛中的主力军LDC聚能芯电池是理士21年推出的新品，第II代聚能硅和高极板黄金组合使得新款聚能芯电池，对多路况场景下的复杂骑行需求应对自如，在西平站拉力赛中，轻松取得续航102km，仍有余电的成绩！

理士电池西平站拉力赛的举办，彰显理士电池的强大技术实力，给予了理士合作伙伴更强的信心，让更多的消费者认识到理士电池的雄厚实力与匠心品质！



## 中共肇庆市委书记张爱军 莅临理士国际调研



本报讯（何小情 蓝东萍）5月17日，中共肇庆市委书记、市人大常委会主任张爱军莅临理士国际肇庆理士电源技术有限公司调研。市委常委、统战部部长吴定，市政府副市长管伟，高新区党工委书记、管委会主任江泽全等领导陪同调研。公司主要负责人热情接待。

张书记一行参观公司产品展厅，观看产品宣传片，听取理士生产经营情况汇报，了解理士的发展历程、产品种类、销售网络和研发实力等情况。张书记关心疫情下的理士电池出口情况，并对理士生产销售情况等给予肯定。

理士国际在肇庆市委市政府的领导下，再接再厉，加快发展，为肇庆市经济发展贡献力量。

## 淮北市人大常委会党组副书记 李加玉莅临安徽理士调研



本报讯（叶楠楠）5月12日，淮北市人大常委会党组副书记、副主任李加玉，淮北市科技局党组书记、局长王峰率调研组莅临安徽理士调研科技创新平台建设情况。

## 淮北市政协副主席董哲莅临 安徽理士考察跨境贸易工作



本报讯（叶楠楠）5月12日，淮北市政协副主席董哲、市政协农业和农村委员会主任李令安一行莅临安徽理士调研。

本次调研目的是考察跨境贸易营商环境优化工作开展情况及外企生产经营情况。

# 致敬. 平凡岗位上最可爱的人



法国作家雨果曾说：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。”把这句话用在

我们车间这些可爱的员工身上再合适不过了，因为他们辛勤付出，对工作没有半点怨言，即便是疫情期间也没有退避，一个个坚守着自己的岗位，在最平凡的岗位上做着不平凡的工作。

应兆帮，江苏人，2005年9月入职江苏理士，极板车间分刷板工序，现在四期机铸工序上班。他每天忙碌于开机换模，那认真踏实的身姿给人留下了深刻的印象。从入厂至今，他一直在极板默默地工作，凭着自己的认真刻苦一干就是17个年头。他曾经多次被公司评为“优秀生产标兵”、“星级员工”。我问他站在领奖台上时有什么感想吗？他的回答是：“认真用心做事必有好的结果！在机铸开机就像钓鱼，需要耐心。同事之间需要互相帮助和学习，做到眼勤、手勤、腿勤，服从上级的安排，认真做好每件事，这是我最大的感受！”

周卫华，江苏人，2004年2月入职江苏理士，是极板车间叉车司机岗位。这么多年来，他凭着自己的过硬技能一干就是18个年头，风里来雨里去，不怕艰辛，从不抱怨。因为他是一名老兵，一名共产党员，有“招之即来，来之必战，战之必胜”的工作信念，能够为每一个工序准确无误地提供需要的物料，为极板车间每一次的提产保驾护航。他乐于助人，

多次热心帮助新叉车



司机适应车间环境和工作岗位，给新叉车司机培训搬运过程中存在的安全隐患。

贺文平，山东人，2014年2月入职江苏理士，是极板车间生板管理员，负责生板仓的日常数据工作及化成下槽极板的发放。她有着北方人特有的豪爽和责任心，做事认真负责，兢兢业业。化成每天生产30多万极板，需要计划到每槽7200片极板，能够对数据负责，每一次月底盘点都加班加点的仔细核对每一个型号的数据。每天能及时跟进固化室的生板合格情况，确保下槽极板的质量。极板车间体力



劳动较重，作为为数不多的女员工，贺文平认真工作，给其他女员工起到了很好的榜样作用。

因为有你这一群平凡而又普通的人，极板车间每一次冲产都能再创新高，才能实现理士集团的目标，成为有竞争力的、技术领先的蓄电池世界级企业。正是怀着这伟大的愿景

和目标，公司已走向国际化发展的日程，我也在时刻要求自己不断地向他们学习，吸收新知识，提高自己的本领，在工作中遇到了各种困难和阻碍，想想我们可爱的员工，通过调整自己的心态去积极应对。

英国诗人约翰·多恩曾经说过“没有人是自成一体，与世隔绝的孤岛，每一个人都是广袤大陆的一部分。”确实，每个小小的个体都与宏大的时代息息相关。疫情使人与人之间的距离被拉大，但也使人与人之间的联系更密切，那是一种看不见的凝聚力，使大家惺惺相惜，互助互爱。希望能与理士一起同艰苦共患难，同心创造美好的未来。

江苏理士四期极板 郑先友

## 安徽理士召开两化融合管理体系贯标启动会



本报讯（黄庆聪）为提升公司管理水平，增强公司核心竞争力，公司决定建立“两化融合管理体系”。5月14日，安徽理士召开两化融合管理体系贯标启动会。

两化融合管理体系以提高公司信息化环境下的经营管理水平，促进企业实现数字化转型，持续增强企业核心竞争力，规范公司两化融合建设管理过程，将公司打造成信息化、自动化、智能化的创新型公司为最终目的。

## 广东销售公司举办《UPS产品知识&系统介绍》培训



本报讯（周维峰）为了让业务员掌握科学的工作方法，提升工作能力与效率，5月7日，广东销售公司举办《UPS产品知识&系统介绍》培训，诚邀维谛公司广东区域负责人刘成坤授课。

培训结合广东销售公司目前工作状况，探讨如何在激烈的市场竞争中把公司和产品推销出去，在广阔的市场中拼搏。培训期间，学员们积极参与互动交流，不断提高各自的专业知识、技术能力、业务能力，以适应岗位需要，真正地干好工作，提高工作效率。

广东销售公司将永不满足地提高销售目标和服务质量，建立常态化学习型的培训机制，已相继在3月份举办《商务礼仪》、4月份举办《CRM系统介绍》培训，为公司多打粮食、创造更多价值而努力。

## 第一期改善工作坊收官

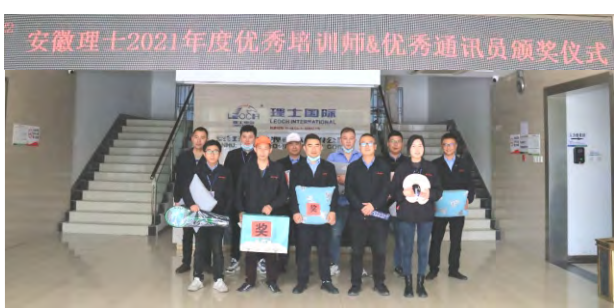


本报讯（毛兰翠）为了最大化实现员工效率提升，解决企业实际难题，智能制造研究院就目前发现的几项重点问题牵头开展了改善工作坊项目，4月26日在肇庆生产基地迎来了第一期改善工作坊的收官之战。

本次工作坊汇报邀请了理士轮值CEO、首席采购官、集团财务总监、营运管理部部长和玛西尔执行总裁、运营总经理出席并担任评委，根据各项打分进行优胜项目的评比和颁奖。董博士在指导点评时提到“改善工作要和风细雨，而不是暴风骤雨”，强调改善工作要持续进行。

改善团队成员合理运用改善工具，全身心投入及到改善项目中，使本期开展的项目达成了时间减少、质量提升、效率提高等多方面的改善。本期改善工作坊并不意味着结束，改善工作将持续进行。

## 安徽理士举办2021年度优秀培训师&通讯员表彰活动



本报讯（洪倩倩）为推动文化建设和培训赋能工作继续深入开展，打造一个具有向心力、凝聚力、竞争力的组织，4月21日，安徽理士组织开展2021年度文化建设先进集体暨赋能先进集体表彰活动。

表彰活动全面总结2021年度文化建设及培训赋能工作，表彰先进，激励士气，鼓舞干劲，进一步统一了广大管理人员思想。

## 肇庆理士计划跟单部2022春季运动会



本报讯（黄秀婷）春天是充满生机与希望的季节，为了让大家疲惫的心灵得到放松，保持好的生活习惯，锻炼身体提高免疫力，4月16日，肇庆理士计划跟单部组织开展2022年春季运动会团建活动。

通过本次活动，部门新老同事加深了交流和了解，增强了团队凝聚力和协作能力，大家充分认识到了集体的力量。我们相信“疫情终会过去，静候春暖花开”。

## 编者按

学习理士核心价值观，有助于目标达成实现双赢可持续发展的客户，满足客户需求，围着客户转。以业绩和结果评价贡献者，尊重和奖励贡献者，让他们获得对等奖励。为实现公司的使命和愿景而努力工作，体现个人价值。遇到问题时，以结果为导向先从自身找原因。本版刊登员工理士核心价值观（以客户为中心；以贡献者为本；长期拼搏和奋斗不止；坚持自我批判）理解的心得文章。



## 思「以客户为中心」

“以客户为中心，以贡献者为本……”随着早会朗读理士的企业文化，沉睡的思绪慢慢开始苏醒，跳动的思绪开始敲打脑壳。其中，以“客户为中心”最为印象深刻。

哪里有人，哪里就有客户；哪里有客户，哪里就有市场。所有的市场都是以客户为中心，所有的产品都是以服务客户为宗旨，以客户作为首要标准。客户是企业存在的根本理由，甚至是唯一的理由。若是只了解市场，不了解客户所需，不懂得考虑客户的利益，维护客户的声誉。那么只是“闭门造车”，即使造出了灰姑娘的玻璃鞋，能穿的人也是寥寥无几。

最近，在处理广东玛西尔一件海上运输货损案件。案件起因是货物疑遭到海水的浸泡，造成两个货柜的车子大部分都出现了锈迹情况。根据品保的反馈，出现这种情况的车子基本上是用不上了，因此我们向保险公司进行全部货物的理赔。而理赔第一步就是要对受损的货物进行残值的处理。但考虑到货物印有客户的品牌LOGO，若贸然交给保险公司自行处理，恐怕会让印有客户品牌LOGO的残值经翻新后流入市场，大大损害我们客户的企业信誉和利益，这无疑是和我们宣扬的“以客户为中心”的宗旨背道而驰。因此，我们迅速把处理案件的等级上升到最高级别，商议最优，对客户有利的处理方案。最终要求去掉客户公司的LOGO，并且要求保险公司给到较高的残值报价。最后给客户比较满意的赔款，有效地维护了客户的信誉和利益，也增强了客户对我们公司的信任。

华为创始人任正非在《以客户为中心》这本书阐述了一个很重要的观点：“客户是唯一给我们钱的人，我们要服务好他们。”这句话非常简单地突出买卖关系，深刻阐明了客户之于企业的重要性。

在疫情还时不时爆发的今天，我们更要在“以客户为中心”的服务宗旨上加码，提高自身企业的竞争力。不能把为客户服务，以客户为中心只当作一句口号，而是要付之于行动，赋予态度。反之，只会远离市场，被客户抛弃。

肇庆理士外贸部 张振伟

公司的长久发展离不开广纳天下人才，更离不开公司的核心价值观。作为一名入职一年的员工，要不断地拼搏鏖战，争取胜利的信心和决心，成为一名对企业有用的人才，铸造自我辉煌。

以客户为中心。作为一名业务人员，维系老客户，拓展新客户是我们业务人员的主要职责。维系老客户，就要做到熟悉公司的业务知识，能够向客户详细地介绍好公司的产品，让客户对我们的产品放心。向单位的老同事吸取维护客户的经验，并且要在此基础上不断地有自己的新思想，新创新。通过更优的方式方法，让客户更为信赖和支持我们的产品。并且博士也在讲话中提到，要不断加快研发速度，加快技术创新。我相信通过产品创新以及市场经验，能够更好地将产品融入市场。我们业务员也要有对市场的敏锐度，能够把产品推向市场，也要通过自身努力，把市场所需传达给研发人员。创新营销方式和营销理念，突破自我，更好地拓展

## 拼搏鏖战，铸造辉煌



队脚步，不仅要完成好既定目标，更要突破自己，为团队做出自己的更大贡献。主动和对手竞争，在竞争中进步，在竞争中赢得胜利。

坚持自我批

判。作为一名业务员，坚持自我批判，坚持“三讲三不讲”原则：讲自己，不讲别人；讲主观，不讲客观；讲问题，不讲成绩。要铭记自己的职责和使命，维护好老客户，不断拓展新客户。但是不要忘了大道至简，以客户为中心以满足客户需求为中心去寻找自己的价值，以合理的价格、周到的服务去赢得客户的信任和尊重，把事做好，把人做好，成为一个优秀的业务员。

希望通过我们每一位业务员的努力，让我们的产品在市场上长青，让我们一起拼搏鏖战，铸造辉煌！

东北销售公司 隋世远

客户量，让产品在市场上越走越远。

以贡献为本，长期拼搏和奋斗不止。博士在讲话中提到“人才是能干事情的人，而不是听话的人。”作为一名新员工，要明确自己的目标，有竞争精神，不断地磨练自我，更好、更快地提高自己。要制定高标准的绩效目标。要做到三个承诺：承诺胜利；承诺执行；承诺贡献。

首先，承诺胜利就要和领导明确好目标和任务，不断前进，跟进目标不断推进工作进度，高质量完成目标。其次，承诺执行就是要有计划，有方向，明确好方向，才能让目标更好地达成。避免出现方向错误，导致南辕北辙。最后，承诺贡献就是要做到不拖团队后腿，要为团队贡献出自己的力量。作为一名新业务员，是新的血液，要紧跟团

理士企业文化的核心价值观是指导我们开展工作的准则和指引前进的航标。在此，我从技术人的角度谈谈核心价值观的理解。

以客户为中心是根本。我们要找准自己的客户，作为工厂技术，既有工厂内部的客户，也有外部市场的客户，要做到以客户为中心，就是要到客户身边去，了解客户的真正痛点，想办法去解决。比如，我们给生产做的梳板工装，车间使用过程中正梳板容易变形损坏，需要加工新的。经过现场了解，只要把原来的正梳板背面加宽两厘米，就可以彻底解决这个问题，既方便现场使用，又不容易变形损坏。再如，市场有些客户测试我们的电池有些测试不通过的，但我们自己检测又是合格的。弄明白客户的测试方法之后，调整我们的工艺方法，确保测试通过。这才是以客户为中心。否则，我们的工艺制定得再好，在工厂测试的性能指标再高，不能满足客户的需求，就只是自我感觉良好，没有价值。客户是公司存在的唯一理由，为客户提供满意的产品和服务，以客户为中心，是我们生存的根本。

以贡献者为本是动力。贡献者是为公司发展创造了价值的人，以贡献者为本就是要让付出辛劳并创造了价值的人获得回报。这就改变了以往吃大锅饭，或者论资排辈的模式，大家

都有机会，就看谁能做事，做成事。越是能创造价值的人，越能发挥自己的聪明才智，同样获得的回报就越多，公司也越鼓励这样的人继续创造价值。这样就会激发每个人，产生源源不断的动力，让大家争做贡献者。

长期拼搏和奋斗不止是持之以恒的精神。做任何事，贵在坚持。公司在长期的发展中取得了不少成绩，很容易让我们沾沾自喜，止步不前。要想长久地发展下去，就需要我们长期拼搏和奋斗不止，要有持之以恒的精神。这不正是工作的要求，更是我们思想上的要求。

坚持自我批判是纠偏的法宝。人总是善于指出别人的不足，却很难承认自己的错误，这是人性。如果发生问题，大家都互相推诿扯皮，不主动担当，问题不但难以解决，还会反复发生。相反，发生了问题，如果我们都自我批判，反思自己的不足，从自身找原因，每个人找到自己的问题，改正它，那么问题就能得到根本的解决，团队的关系也会更加的融洽积极。吾日三省吾身，坚持自我批判，不断地帮助我们纠偏，方能保持正确方向。

坚持传承企业文化，坚决践行核心价值观，心中有信念，行动就有方向，让我们秉承昂首阔步，一起向未来迈进。

安徽力普拉斯技术部 马永涛

## 行动中 心中有信念



## 自我批判，提升检验能力

五月本是一个风和日丽，到处充满生机的季节。可是，今年的五月，我的心情却很郁闷。连续发生了两次的检验失误，造成生产线投诉和生产线停线。领导批评：“你有这么多年的工作经验，不应该出现如此低级的错误，你应该进行好好地自我批判。”确实，我问自己，问题点为什么会出现？出现的原因是什么？要自我检讨，自我批判。

两天前，我很自豪地在同事面前炫耀，我的物料最近都没有异常，你们看我的工作做得多好。可是，我说完这句高傲的话还不到两天就出现了第一次的检验失误：型号为LHR12-120A的660只电池纸箱来料与图纸不符，商标漏印。紧接着又出现了第二次的检验失误：FT12-40A 纸箱PO号“0”一面印刷成“O”。这两个消息仿佛晴天霹雳打在我的身上，我一下子狠狠地给了自己两个巴掌，谁让我的嘴欠。

通过自我批判，我意识到出现检验失误的主要原因是：自己的骄纵，自以为自己的检验工作做得很好；自以为自己的工作能力强；自以为丝印这么低级的问题供应商不会犯，自以为……太多的自以为，导致了两次的检验失误。看到微信群里生产线反

馈的异常，因为我的大意，导致产线换线、导致交期调整；看到领导在早上会上反复强调检验工作要认真、仔细、细心、耐心、专心；看到所有人因为我个人的失误导致整个集体被重新严格要求，当时的我恨不得找个地洞钻进去。我知道逃避解决不了问题，出现问题就应该勇敢地面对问题，再想办法解决问题。

在以后的工作中，我要脚踏实地认真地把手上的每一件事情做好，不要因为物料小而疏忽大意，要有务实的工作精神。针对丝印内容有两面的必须要确认两面，而不能只看一面没问题之后就直接判定另外一面没有问题，图纸要逐一核对。在抽检过程中要分散抽样，这样发现异常的概率就会大一些。

工作中，要细心、耐心、专心、用心才能慢工出细活，这样才能提升检验能力，将检验工作做好！

安徽理士技术品质部 朱贺



# 智慧的魅力

去年夏天准备去哥哥家玩两天，刚上火车，我就被蜂拥而至的人流挤着往里走，好不容易才找到自己的座位。



坐下时，我注意到对面坐着的老爷爷，七八十岁，戴着副眼镜，衣服很整洁朴素。他手里捧着一本书，认真地看着，看样子已经坐了不短的时间了。

见我好奇地看着他，他就冲我笑了笑，算是打了个招呼。

正在这时，耳边忽然传来一阵刺耳的笑声，我不禁回头望去。迎面走来一对穿着很潮的情侣，男人身上挂满了大包小包，女人穿得很暴露。

女人一边与男人大声交谈，一边发出尖锐的笑声。她的目光在周围扫了一圈，然后锁定在我与老人的位置上。刚才还有说有笑的脸色马阴了起来，她冲男人喊道：“都怪你，我让你把一个包从车窗扔进来。先占一个位置，这是最好的办法，你就是不听我的，现在位置坐满了，你说怎么办？”女人的喊声吸引了许多人的目光，男人

一边赔笑一边难为情地看向我和老人。

车开动了，老爷爷与我小声地攀谈起来。原来老爷爷是位人民教师，退休后一直在从事自由写作。他说：“这人一老哇，就觉得无聊，总想做点什么。这学问呐，是活到老，学到老，放不下呀。”我和老爷爷的轻声交谈总是被那对情侣打断。他们一会用手机大声地放着视频，一会在桌子上肆无忌惮地嗑瓜子，瓜子壳还散了一地。那女人似乎完全没有感受到周围人异样的目光，继续旁若无人地和男人大声交谈。

中午吃完饭，老爷爷拿出一瓶药，我好奇地问：“爷爷，你不舒服吗？”他说：“钙片，人一老哇，骨头就容易缺钙，身上就难受。上了年

纪的人，就得补钙。身体缺钙得补，精神缺钙也得补……”对面的情侣停止了讲话，显然，他们是被老爷爷的话刺激了。

老爷爷看了看对面的情侣一眼，不紧不慢地说：“这骨头哇，支撑的是身体，骨头缺钙了，身体就出毛病。可这精神、思想、修养不就像骨骼一样吗？”老爷爷说完就不再言语。对面的那一对情侣，早就低下了头，脸上也没了那肆无忌惮的表情。

我明白了，素质、思想、精神、教养的好与坏会决定了我们一生的智慧。

安徽理士跟部 马小艳

## 客套的太极

五一假期，去了一趟婆婆家，闲谈做客之余，发现有件事挺有意思。

以前，在乡下看到婆婆跟邻居老太太聊天，老太太看婆婆家有一大捆葱，随口问道：“怎么买这么多？”婆婆立刻客气地说：“你拿点回去吃吧。”对方连连推辞，婆婆坚持要给。双方卖力客套一番，人家还是没拿，但彼此笑意盈盈地完成了一场社交，展现了双方富足大方的精神面貌。

然而在市区，这套逻辑有时候就行不通了。那天，邻居带孩子来家里玩，到了饭点，婆婆随口邀请她们在家里吃饭，邻居立刻说好，反正自家也没做饭，就坐下了。婆婆吃了一惊，深感意外——她并没有预备足够的饭菜。在婆婆的社交经验中，所有人都把物质看得很重，将心比心，也就不会轻易地要别人的东西，没有人把这种客套当真。我看出婆婆瞬间的窘迫，马上去附近烧腊店买了点菜，解决了当下的问题。

我跟朋友讨论这种现象时，最初觉得这很可笑，“客套”太不真诚，新一代年轻人才不这么干。可现实中看到毫不客套的人，也略有不适，仿佛进度太快，少了缓冲。

也许，客套也是一种礼貌，维系着人与人表面的温情，就像一

个缓冲气垫，里面其实什么也没有，可人们因此少受了颠簸。看破不说破，显得更尊重人。假如人与人之间都是直来直往、一针见血，就会显得冷酷无趣。

李安在《推手》里讲，太极之道在于彼此制约，掌握平衡，以柔克刚。人与人之间的客套也像太极——将对方给过来的力量化去，再对别人施力，放在现实就是对彼此的情绪施力。有人夸自己劳苦功高，谦虚地回应，适时给予他人回赞，显得亲和又低调。

客套可以给人以抚慰。人是需要被赞美的，如果自己做了漂亮的事情，无人客套追捧，付出没有被看到、被肯定，可能会迅速变成失落。有些家庭的关系紧张，就是因为付出者没有得到肯定，情绪上出现了黑洞。不信？听听小区里奶奶们的话题，多是讲自己对儿女付出，儿女没有适当给予肯定和表扬。老人们在圈子里客套地互相肯定一番，相当于一种心灵按摩，大家都舒心平气和了许多。

在人际交往中，要想使别人怎么对你，你首先就要学会如何对待别人。客套一下，看似平常，可它却能引起人际间的良性互动，成为交际办事成功的促进剂。大方得体的礼仪，如薄酒一杯，像柔风一缕温暖心窝。

肇庆理士财经管理部 李文圣

## 时间的特快列车

走过春，进入夏，五月的空气中随处散发着淡雅的清香。绿叶抽出了新芽，好似一个个好奇的孩童四处张望着自己聪明的小脑袋；又似朝气蓬勃的少男少女们，一切都重新开始；更像是纯真少女心中那团如火般的激情，点燃了藏匿在心中的梦想，在这五月栀子花开的季节傲然前行。



清晨，太阳初升之时，一缕阳光映射在赣江之上，在水天相接之处泛出火烧云般的红光，像极了赤子红扑扑的脸颊。走在江边的绿荫小道上，一缕缕江风狂妄不羁地吹打在脸上，没有如冬日里寒风那般深入骨髓的寒冷，夹杂着些许柳絮，带来一丝丝的凉意。江边一排排的垂杨柳在这个生机盎然的季节里拼命地伸展着自己，犹如一个个少女低头梳洗着飘逸的秀发，在微风的拂动下，在水面上翩翩起舞。抬头向上看，只见南昌大桥像一条巨龙匍卧在赣江之上，四座桥塔高耸如云，巍峨壮丽，一辆辆汽车通过引桥，随着巨大的桥身盘旋而上。

望着路面的车水马龙，恍恍惚惚间，好像坐上了时间的特快列车，下了站，发现已经是五月中旬了。时间眨眼间从指尖溜走，突然发现自己是一个失败者，不知道如何掌控生活，而是始终被生活玩弄于股掌之间。奶奶说，这就是生活，有时孤独，有时快乐，有时悲伤，有时幸福。有人对酒当歌，吟诗作乐；有人金戈铁马，直面生死；有人安然入睡，笑看生活。我始终不明白，生活为什么一定要有悲伤和孤独，也许是快乐和幸福太过珍贵，上天便要用孤独和悲伤作为代价吧。回想自己，只觉身上有一根无形的弦，随着时间的推移，一寸一寸的越拉越紧。

“汪、汪、汪”，晨练大爷带着一只小狗从我身边经过。突然的犬吠声也一下子把我扯回到现实中，眼前有沉浸在江风吹拂下晨练的大爷大妈们，有为城市做“护理”的环卫工人，有成群结队一路上叽叽喳喳说个不停的小学生们，有急急忙忙挤公交的上班族们。一时间，人流涌动，我也随之起身加入其中，成为了这个社会庞大机器中的一个齿轮随之转动了起来。

这个五月，花开荼蘼；这个五月，杨柳如烟；这个五月，兵荒马乱……

湖北销售公司 李文峰



## 夹缝里的野花

春天万物复苏的季节，五颜六色的花儿开始绽放，争先恐后的亮相，就连石头缝里的小野花也按捺不住地探出头了，为绿色的大地增添一些生机。

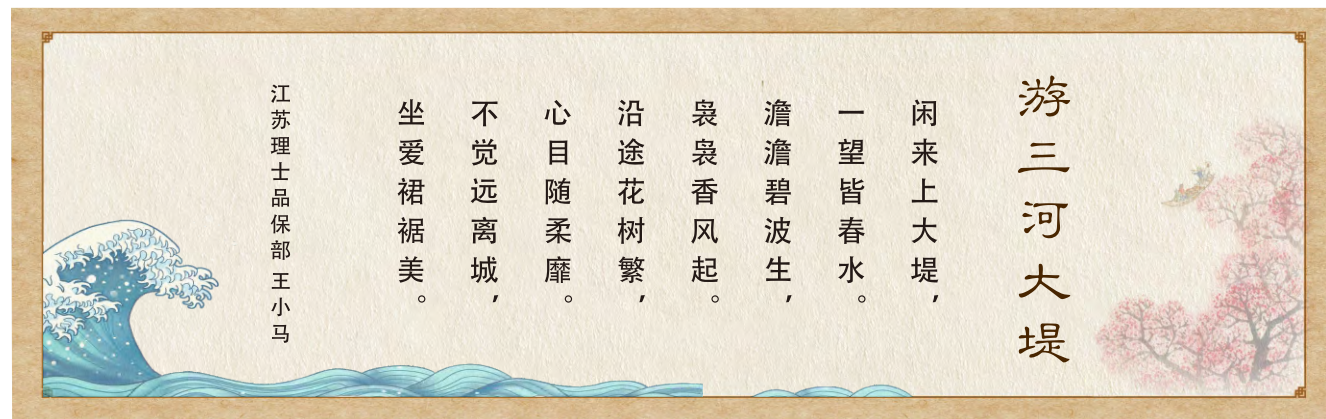
一次去PACK车间路上，看到一颗紫色的小花盛放在笔直的道路石头台阶处上，甚是耀眼。好奇心驱使使我蹲下来观察这簇小花，这种小花一般都是匍匐在草丛中，紫色野花不仅好看还能吃，叫紫花地丁。抬头一看绿化带里还有很多这样的小花，在泥土里不足为奇，但是在石缝中扎根下来生存很是奇迹。而且这簇野花没有嫌弃自己是在石缝中而没有开放，反而开得很艳丽，一点不比那些绿化带里的逊色。

这样对比下来对这簇坚强的小花一种感动心情油然而生，这簇野花不仅证明自己是生命的强者又捍卫了生命的尊严，演绎着活下来就要活得精彩。想着当我们工作遇到不顺利的时候，哀叹生不逢时的时候，这簇野花在证明没有选择就

是一种选择，在雨水较少且在石缝中恶劣的环境下生长，需要超强的耐力和持久的坚持，这也启示我们为了完成自己的追求和梦想都需要有顽强的意志。

人生不可能一帆风顺，难免经历坎坷与艰难。就像这簇紫花地丁，它也不想种子落在石头上，也不想石缝里生长，但它没有怨天尤人，依靠在阳光的照耀下，春风的吹拂下，春雨的滋润下以积极客观的心态去面对困境，顽强的扎根在石缝中。回想自己以后的路要么改变，要么适应，夹缝中求生存，如果不能改变环境那就改变自己，朝着理想的方向成功上岸。

安徽理士新能源计划部 胡娟



游三河大堤  
闲来上大堤，  
一望皆春水，  
澹澹碧波生，  
袅袅香风起，  
沿途花树繁，  
心目随柔靡，  
不觉远离城，  
坐爱裙裾美。

江苏理士品保部 王小马