

我们的行动纲领是实用主义

校长在二〇二一年三月四日CRM系统启动会上的重要讲话摘编

【按语】校长的讲话，时间不长分量很重，不仅涉及到CRM，也涉及到人力资源、财经、内贸外贸、供应商和客户。校长提出解决问题的方法论就是“以实用主义为纲领”，指出变革的逻辑就是实用，就是价值为纲，就是打赢仗。

一、实用主义是工作武器

公司到底出了什么问题？为什么我们那么忙碌，经营效果仍然不佳？结论是我们“以实用主义为纲领”的工作纲领没有落实好。

华为的工作逻辑由三部分构成，一是以理想主义为旗帜，二是以实用主义为纲领，三是以拿来主义为原则。我们理想主义为旗帜做得挺好，拿来主义为原则也在贯彻落实中，但是，做得最差的就是以实用主义为纲领。

1. 从招聘工作说起。

例如，我们人力资源的招聘工作就不实用。校招的本科大学生仅仅是完成一年入职两百名的指标，根本没有考虑我们到底是不是需要这么多本科生，未来他们将做什么工作，是不是合理的教育结构，能不能为我们所用。结果是我们每年培养二百名大学生，但是能为我们所用的极少，造成我们人力资源的极大浪费，大学生招聘工作很不实用。

普工招聘也是。春节开工后我们就启动招聘，肇庆工厂一天招二十几个人，今天一下就离职一百人。因为人事工作要求就是为招聘而招聘，强调每天招聘多少人，就是人事招聘的业绩，而没有为用工而招聘。只讲招人，不讲留人，只有招人的措施，没有留人的办法，造成了招聘形式主义而不是实用主义。

我们要知道需要什么人，要实用主义地找到达到目的的路径和办法。比如高级人才，我们可以聘请世界级的人才、顶级的专家来为理士国际服务。市场销售人员也可以搞五湖四海，去全国各地的销售公司。但是普工能做到五湖四海吗？凭什么一个农民工愿意跋山涉水、千里迢迢来你这里工作？刚毕业的大学生能去搞五湖四海吗？凭什么他们离乡背井到你这里工作？有留得住的措施和办法吗？

留人要有留人的方法。方法就像桥和船，没有它，过河就是一句空话。在哪里招、招什么学历的，要有个可留、能留住人的实用主义逻辑。基层干部应该以本地或就近为主，以大中院校为主。他们在知识匹配、环境适应、生活习惯、

价值观等方面都与公司有较好的相容性。

普工要么就近招聘，要么外地整村地招聘，以方便他们与家人和朋友沟通和交流；还可以“亲朋带动”，亲戚带亲戚，朋友带朋友，同学带同学，这样会相对稳定，利于留人。以前东北军、西北军、粤军、桂军，都是当地人抱团打仗。要让他们有抱团的基础才能留下他们，提供建立朋友圈、老乡圈、亲戚圈的方便条件，提供生活便利、收入平台和相应的文化氛围，使员工有依靠，有温暖，才能使他们留得住，干得好。这就是招聘的实用主义。

实用主义就是要求用实在的办法解决我们的实际问题，不是空洞的口号。

2. 做好时间管理不做无用功。

华为把实用主义叫作纲领。纲领是什么？是第一位的，是最高工作原则。我们如果不去转变思想，以实用主义为纲领，就是在搞热闹而不是讲实效。我们在时间的应用上也要本着实用主义为纲领。

例如，作为干部，你一天在做什么？一条条写出来，你会发现很多时间在做无用功。昨天我跟外贸开会时帮他们列了几条工作内容，讲这些都是无用功的时候，马上就有人说，我们天天在干这些事！原来他们很多工作时间是浪费的。看着好像人员很多，好像很忙碌，但他们在干什么？原来在消耗时间和生命。

各部门要梳理自己的工作流程，以IPD、LTC、ISC等价值流程为龙头，梳理你手下的人在干什么。每天使用“时间价值回顾法”进行时间管理，进行自我监督，少做无用功，让效率提高。

我们所有的干部，都要以实用主义为纲领来要求你和你的部门，才对不起你部门的员工包括你自己的时间。

二、CRM凭什么能帮助市场人员打赢仗

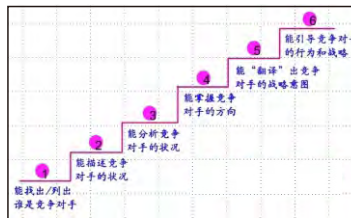
1. CRM教我们收集情报。

下等人打仗靠蛮力，中等人打仗

校长 变革系列文章

靠技巧，上等人打仗靠情报。无论国家与国家也好，军队与军队也好，打赢仗的第一要素就是战略决策正确。正确的情报能帮助你了解对方的底牌，是你正确决策的捷径。

当领导的不要认为你看到的都是对的，很可能小兵小卒看到的那条壕沟你就过不去，所以这个图需要大家一起拼，把各方的牌拼得清清楚楚。大家一起从不同的角度看那个地方到底是山川、是河流、是森林，还是沼泽，然后做决策，去行动。拼图大家所见，你的情报才准确，CRM就是让我们发动集体每个人的力量去拼这个图（见图），拿到正确的情报。



图：销售引导图

通过CRM的拼图和分析，我们了解“三张牌”：自己的底牌、客户的底牌、对手的底牌。还要分析：客户底牌里有哪些商机需要我们开发，我们知不知道客户的发展战略和方向，指标和要求；对手牌里有哪些核武器，有什么弱点；我们自己有什么能力，有什么炮火。生意是什么？生意就是大家共同造大饼，然后分饼。如果我们不知道饼有多大，不知道对方有多强，就不知道打仗的代价要多大，能否打胜仗，就没有资格和勇气去分这块饼。所以要学习运用CRM工具。

2. CRM帮助调集火力，精准打击。

后台和机关能通过CRM清楚地看到前线的战况，可以调动全公司资源给予炮火支援。同样的装备，为什么游击队和特战队差得很远？因为游击队只能靠他自己，而特战队靠的是整个公司的力量，协同作战。如何把整个公司 **下转第二版**

淮北市委书记张永参观考察安徽理士新能源



本报讯（穆文娟）3月29日，淮北市市委书记张永、副书记刘浩东一行参观考察安徽理士新能源。理士新能源运营总经理陪同参观。

张书记参观了锂电展厅以及生产车间，详细了解了公司的发展规划，产品出口、生产情况等。张书记表达了对理士发展的高度重视，鼓励理士新能源早日成为锂电池行业的领军者。

中国电池工业协会理事长刘宝生莅临理士国际指导工作



本报讯（何小情、蓝东萍）4月16日，第十二届全国人大代表、中国电池工业协会理事长刘宝生率协会秘书长朱业耘、执行秘书长王建新等领导莅临理士国际北京销售公司指导工作。理士国际董事局主席董李携中国区销售总裁董磊等热情接待。

刘理事长一行参观了北京销售公司的展厅和文化长廊，了解了理士的企业文化、经营规模和发展历程。刘理事长对理士的企业文化建设及生产经营实力表示肯定，并对理士健康发展的前景充满信心。

中国中小企业协会专职副会长马彬莅临理士国际指导工作



本报讯（何小情、蓝东萍）日前，中国中小企业协会专职副会长马彬一行莅临理士国际北京销售公司指导工作。理士国际董事局主席董李和中国区销售总裁董磊等热情接待。

马副会长一行参观了北京销售公司，董主席介绍了理士的发展历程，以及发展战略与业务规划等。马副会长鼓励理士把握好经济稳定恢复，市场消费持续增加的良好形势，将企业做强做大，为中国经济稳健运行作出贡献。

中高会副理事长刘延宁莅临理士国际指导工作

本报讯（蓝东萍、何小情）4月17日，中国高科技产业化研究会副理事长刘延宁一行莅临理士国际北京销售公司指导工作。理士国际董事局主席董李和中国区销售总裁董磊等热情接待。



刘理事长一行参观了北京销售公司，董主席介绍理士的企业文化、经营理念、发展历程及新时期发展战略。刘理事长希望理士公司要坚定不移贯彻国家战略新理念新要求，深刻认识到肩负的新使命新任务，为构建新发展格局作出贡献。

淮北市科技局副局长李端新为安徽理士授牌



本报讯（杨丽萍）3月31日，淮北市科技局党组成员、副局长李端新一行莅临安徽理士考察高新技术企业发展情况，濉溪县副县长等同志参加考察。

李副局长等一行人通过座谈交流，实地查看，详实了解了安徽理士的生产运营、产品研发及产学研合作等科技创新情况，并为安徽理士颁发了“高新技术企业”牌匾。

李副局长表示，希望理士国际坚定不移地贯彻新发展理念，提升企业技术创新和产品研发能力，提升企业竞争力，将企业做大做强，为淮北经济高质量发展贡献力量。县科技部门将持续强化政策引领和帮联指导，为企业创造更加优越的发展环境。

质量是我们的生命线

理士国际启动2021年“质量月”活动

本报讯（洪倩倩）为全面提升员工质量意识，3月31日，理士国际召开主题为“提质增效，以卓越质量促降本”的质量月启动大会。理士国际CTO&COO董捷、供应链运营总监叶劲松、供应链制造总监魏伟，以及各工厂运营总经理、技术质量总经理等领导参加会议。

会上，供应链质量总监宣读了



质量月活动组织架构、具体内容以及要求。CTO&COO董捷表示，理士国际要持续秉承“科技为先、树一流企业；持续改进、做电池精品；客户至上、创国际品牌；守法经营、促规范管理”的质量方针，真抓实干做好每一件工作，踏踏实实做好每一件产品。

江苏理士开展全厂质量月活动



会议首先回溯2020年质量问题，提出系统改善，并做出2021年质量规划。品保部经理提出要以客户质量目标为牵引，持续落实好“三化一稳定，严进严出，用好一表”。

会议的最后，江苏理士运营总经理带领全体人员表决心，誓要做好质量！

本报讯（王晓琪）

为贯彻公司创一流企业的目标，全面提升员工质量意识、提高全体员工参与质量的积极性，4月2日江苏理士召开质量月启动会，江苏理士运营总经理、品质副总经理、工艺技术副总经理等数百人参加本次启动会。

安徽理士总裁董捷获评“安徽省优秀民营企业家”



本报讯（韩莉）近日，安徽省委、省政府召开“安徽省优秀民营企业家和优秀民营企业表彰暨推进‘十四五’民营经济高质量发展大会”。会上，安徽理士电源技术有限公司总裁董捷荣获“安徽省优秀民营企业家”称号。

获此殊荣既是一种荣誉，更是一种责任。董捷表示将带领安徽理士在未来的发展道路上承担更多的社会责任，为更好地推动安徽省经济发展贡献一份力量。

凝心聚力，为赢而战

——理士国际销售公司启航大会圆满成功

4月10日，理士国际销售公司启航大会荣耀召开，会议对2020年度销售业绩优秀的个人及团队进行表彰。理士国际CEO吴扣月、中国区销售总裁董磊出席大会。

吴扣月在开篇讲话中指出，“凝心聚力·为赢而战”会议主题就是我们2021年的最终奋斗目标。

篇章一：13块扎根前线的根据地

董磊指出，公司从战略层面出发，组织了销售系统的调整，打造了资源共享、携手共进的飞机场建设模式，致力于通过建立项目制、缩短攻击线、升级火药弹，集中优质火力攻克高地。

篇章二：大后方·为前线源源不断地输送炮弹
兵马未动，粮草先行。支援部队的补给能

力是赢得战争胜利的重要保障，会议为一直默默无闻、无私奉献的营销支持团队的获奖人员颁发了最佳服务奖。

篇章三：百舸争流·方显英雄本色

奋斗在一线的销售人员用业绩展现新时代的英雄本色，成为企业发展壮大的主力军。会议为2020年度取得优秀业绩的销售个人颁发了优秀员工奖、优秀管理干部奖、客户开发奖、优秀销售奖、销售增长奖、销售冠军奖，各奖项获奖代表分别发表了鼓舞人心的获奖感言。

篇章四：士不可挡·铸造铁军脊梁

开疆拓土，需要一支用忠、诚、义、搏打造的团队，他们用行动丈量初心、用汗水描绘使命、用时间刻画信仰，铸就道道先锋“铁军脊梁”。会议对2020年度最具贡献的销售团队

进行了表彰，颁发了销售贡献奖、获得客户奖项、优秀项目开拓奖、团队开发奖、目标达成奖、销售增长奖、销售冠军奖。

会议尾声，朱评博士对蓄电池市场空间及新环境的特性进行了简短的分析，表明了未来理士国际在行业内拥有巨大的增长空间，在营销策略上有更大的进步空间。“奖励是激发人潜能最好的办法。”CEO吴扣月总结指出，在大家凝心聚力、奋勇前进的道路上，理士会不断加大对英雄及英雄团队的奖励，建设和完善一只企业发展的主力军队伍。

内贸车用电池启动市场部 邵敏



山东



河南



浙江



甘肃

我们的行动纲领是实用主义

▲上接第一版 的力量给你？运用CRM系统，你随时拼图、随时呼唤，总部平台就会助你集中力量精准打仗。

用CRM工具赋能武装自己，使我们的队伍具有特战队的的能力。这里讲究的是实用主义。

三、实用主义对公司经营很重要

1. 对采购的教训。

玛西尔外贸有两个同行客户，P客户和M客户，合起来占行业市场份额的80%，曾经是实力相当的两大公司，这几年却拉大了距离。P客户大量地蚕食了M客户的份额。P客户的采购与玛西尔的互动很紧密，追货也追得很紧，很强势，年后下的单都在紧急催着要货，生意越做越红火。而M客户年前下单也说紧急要货，年后却没有催，最近找玛西尔才发现还没有生产，也没有努力去想办法补救，而是浮在表面讲大道理。我们要反思，不能向M客户一样只讲形式不讲实用，最终会导致灭亡。

再看看理士外贸的两家大客户。这两家曾经也是行业上的顶级大客户，但现在一家破产了，另一家也快了。他们的共同点是采购人员没有责任心，不及时根据情况与理士梳理购买条件，被危机碾压死了还不知道是

怎么回事。曾经的活力，似乎都消失在温水煮青蛙的那口锅里。

公司要求采购物料组要分族管理，供应商要分层分组管理，目的是实行不同的政策，引导和推动他们朝着我们有利的方向走，实现最有力的供应，随时保证及时、低成本、高质量的交付。但是我们没有这一套组合动作，也就没有朝着这个方向走，所以就失去了分组、分族的意义，成了无用功，这不是实用主义，而是形式主义，是我们反对的。我们的采购工作需要学习实用主义，讲实效。

2. 保护客户利益就是发展我们自己。

外贸有个大客户认为铅价会继续涨，要求我们锁定铅价，还拨款预付。后来铅价下跌给客户造成损失。明明我们有铅价的专家，包括我本人对铅的行情规律也很熟悉，完全可以在价格低一些的时候锁定，保护客户利益，但是我们的外贸和采购部门就机械、教条地在高价锁定，还声称是客户的损失，我们公司没有损失。这就是一个不讲实用主义的例子。你要领悟保护客户、合作共赢是实用主义的道理。

我们不是为了变革而变革，不是为了CRM而CRM，而是为了实用——这就是实用主义，是我们的工作纲领！

东莞市塘厦镇镇长叶惠明莅临安徽理士参观考察



本报讯（杨萍）3月31日，东莞市塘厦镇委副书记、镇长叶惠明一行莅临安徽理士参观考察。

叶镇长一行参观了公司展厅、检测中心以及生产车间，并与公司负责人进行了深入地交流，详细了解公司产品种类、生产经营规模、技术研发等情况。叶镇长对公司不断加强技术创新和产品研发力度，推动高质量发展给予了充分肯定。

新疆卓朗云基地数据中心项目成功验收



本报讯（李华东）经过一年多的商务投标、技术交流及产品交付，在多部门同事共同努力下，理士国际完成从电池计算选型、图纸设计、生产交付、产品安装调试等一系列重点任务，新疆卓朗云数据中心项目在2021年圆满验收！

我们的时间管理做得不好，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。因此，时间管理成为我们重要的课题，校长提出运用“时间管理四象限”“ABC分析法”“时间价值回顾法”等方法管理时间，提高工作效率。

本版刊登学习校长变革管理系列文章《时间管理：高效领导的基本功》的心得体会，看看员工是如何理解并做好时间管理的。

编者按

谈到时间，我们经常能够想到的就是“时间就是金钱”“时间就是生命”，但是实际生活中并不是每个人都能把自己的时间每一秒都用在刀刃上，大多数时候生活总是在凌乱匆忙中匆匆度过，作为一名合格的销售这种情况是绝对不能够允许的。

有人说时间是人生最大的财富，正是因为时间伴随着每个人的一生，时间的存在往往被大多数人所忽视，没有了时间的概念就会极大地降低做事的效率。我们要学会管理自己的时间，利用有效的时间抓住事情的主要矛盾，降低次要矛盾时间比例，不要被时间所奴役，做时间的主人。

以自己为例，记得在高中的时候，老师说得最多的一句话：“不是说你要花费多长时间在学习上而强调的是课堂效率。”何为效率？就是在最短的时间内做最能体现效

果的事。经过几个月了解市场和客户开发，我发现效率真的非常重要。在到一个市场之前，提前做好拜访区域划分和拜访客户规划，否则就会像无头苍蝇一样东叮一下西叮一下，到最后往往感觉自己拜访了很多客户，如果没有集中规划好往往没有很深的印象，而且很容易遗漏意向客户。客户拜访多了之后，对整个市场的客户群体有了一定的了解，能够清楚地掌握客户开发的切入点就不会再进行大面积撒网捕鱼，而是能够精准打击，提高了自己的时间利用效率。

很多人也都明白时间的重要性，也做了大量的相关方面的学习，比如“时间管理四象限法”，但是我认为我们缺少的不是时间管理的方法，而是时间管理的动力。因为阻挡我们管理时间的因素有很多，有的人认为计划赶不上变化，有的人认为做时间管理规划太麻

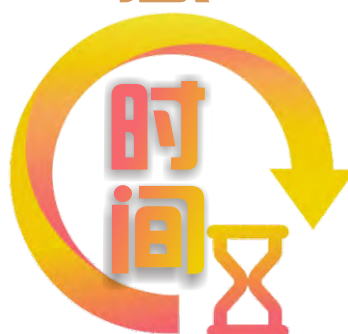
烦，有的人认为我的时间是根据领导和客户定的，领导和客户需要我做什么，我就放下手中工作去做。所以我们需要有极大的决心和毅力，做时间的主人。

当然，我觉得时间规划管理的最终升华是目标。爱默生曾经说过：“一心向着自己目标前进的人，整个世界都为他让路！”目标又分为长远目标和短期目标，在向着目标前进的过程中，我们需要将它划分为一个个的小目标，一步一步地将小目标完成。在潜移默化中，我们就给自己定了一个一个小规划，如果划分得再细致一点，就是什么时间做什么事。

以目标为弓，以“时间管理四象限法”为箭，在飞逝的时光中，做时间的主人。

内贸车用电池销售部 李文峰

做时间的主人



浅谈时间管理

认真读完校长讲话《时间管理：高效领导的基本功》，让我受益匪浅，让我知道时间管理在高效领导中的重要性，对时间管理有清晰地认识，也有一些个人感悟。

首先，处理任何问题都要分清主次。

校长讲话中提到“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”，校长指出了我们工作效率低下的原因。在日常工作中，不少人每日的工作基本都是散乱的，没有具体的规划，想起什么事情就去做什么事情。在领导安排紧急的事情需要马上处理时很可能把比较重要的事情忘记了，为了解决燃眉之急，哪里会分事情的主次，随便解决重要事情中的一个次要问题，就算应付过去当前领导需要处理的问题。

对待任何问题，在领导交给我们之后不是拍脑袋去解决，而是需要分析解决问题的最佳方案，对事件进行规划，先解决主要矛盾，才能快速有效的解决问题，才能给领导递交一份满意的答卷。因此，处理任务问题要分析问题的主次矛盾，否则只能浪费大量的人力、物力，最后却没有什么效果。

其次，处理问题首先解决主要矛盾的主要部分。

我们很多人都知道解决问题，首先要找到主要矛盾，然后在去解决它。但是很多人却不知道解决主要矛盾，还需要去解决主要矛盾的主要部分才是

最关键的。比如，市场反馈有一款电池容量低，不能满足客户需求，需要工厂改善。经过核算发现电池酸量不够，主要矛盾也找到了，处理起来相对简单多了。但是如果我们不能抓住主要矛盾的主要部分，直接想当然去处理，很容易出现失误。既然分析出少酸，如果我们直接增加酸量，电池酸量是增加了，但最后发现电池出现漏酸现象，再次经过核查分析发现是电池设计酸量达不到要求。因此，处理任何问题，我们不但要找到主要矛盾，更要找到主要矛盾的主要部分，只有解决了主要矛盾的主要部分才是解决问题的根因。

最后，如何高效地管理自己的时间。

本次校长讲话中重点讲到就是如何高效管理自己的时间的方法，“时间管理四象限”、“ABC分析法”、“时间价值回顾法”。其中“时间价值回顾法”日常中最实用，用表格记录一天八小时日常工作，然后每周总结分析工作的不足，不断地改正工作中的不足，我们的自身实力会一点点的不断提升，最终通过量变达到质变。

校长的每次讲话都是在给每位理士人传授经验，分享知识，让我们少走弯路，快速成长起来，能独当一面。我们只有认真领会校长讲话内容的精髓，才能找准自己的方向，提升自身的能力。

安徽力普拉斯技术部 王宁

谈谈“时间管理四象限法”

时间是可管理的，首先我们要高效地管理好自己，因为管理好自己的时候，一切就都好了。

发现自己有一个好方法和校长说的一样，即“时间管理四象限法”。我习惯每天晚上或者早上起来时规划接下来一天要做什么事情，弄清楚轻重缓急的优先顺序，做到心中有数。轻重缓急对于我们完成的时间或结果而言都很重要，所以我一直按这点分好优先顺序，这样可以高效的利用时间，另外充分利用碎片时间，把不重要不紧急的事情放在碎片时间来处理。

加入理士已经一个月了，在这一个月中前后学习了三个岗位，第一个岗位承诺组，当时跟着同事学习，学习的时候认真记录下需要掌握的知识，不清楚的地方及时间。每天下班前抽时间重新整理笔记，整理对自己以后工作有用的一些资料数据，建立属于自己的资料库，写当天的学习心得，今天学了什么？有什么收获？哪些地方不太明白，明天需要请教哪些问题，给自己设立目标，争取多久接手工作。从第一天就让同事把每天工作相关往来邮件全部抄送一份给我，抽时间仔细查看每封邮件，按自己的思路去设想邮件怎么回，利用一切碎片时间学习，自己琢磨，一个星期学会了这个岗位的工作，可以独立接手。

现在接手供应链主计划的工作，由于一些特殊原因，只交接了两天原负责人就离职了，交接的两天时间恨不得8小时当20小时用，太多需要学习的知识，快速的记录着要点重点，现在每天整理需要掌握的资料，重点的打印出来贴在桌子上，记录在笔记本上，随时看，靠自己慢慢吸收，不懂的去问其他同事，下班前回忆当天又掌握了哪些？还有哪些不懂的？时刻鞭策自己快速成长。工作十几年我一直要求自己按时、按质、按量地完成工作。

时间管理的方法很多，但却不是每一种都适合自己，所以选择正确适合自己的时间管理方法，让自己向成功的人生迈出一大步。另外，在时间管理中思想不要太僵化，要知道不是时间在管理人，而是我们在管理时间，我们每个人都希望在有限的生命里，人生能获得大的成功和更多的幸福。奈何人生苦短，让我们有效地管理好自己的时间，去追求更多的东西。

接下来准备把时间价值回顾法运用到工作中，为生命留痕，证明自己活得有价值。时刻记住：荒废日子，等于践踏自己的天赋。

安徽理士供应链计划部 陈娟

说4个等级，第一象限里面的等级比较重要紧急，放了一些紧急需要完成的事情；第二象限是指重要但不紧急的事情；第三象限是指紧急但不是特别重要的事情；第四象限就是那些不重要不紧急的事情。要把每天的事情按四个等级来区分开来，做到心中有数，先完成第一象限的那些紧急重要的事情，合理利用好时间。

对时间进行了管理。爱默生曾说过“一心向着自己的目标前进的人，整个世界都为他让路！”这句话在我心中引起了很深的思考，人生不过短短数十年，想要活得有意义，就必须有一个远大的目标，在目标实施的过程中，要不怕困难，敢于为实现自己的目标而奋斗。

一直以来，我对时间管理的概念存在一定的误解，认为时间管理就是为每件事情安排时间。通过学习，我才明白时间管理并不是要把所有事情做完，而是更有效地利用时间。一方面要确定该做哪些事情，另一方面还要决定哪些事情不应该做，尽可能地排除来自外界的干扰。通过事先的规划与时间掌控，降低时间安排的变动性，为进一步执行时间管理奠定基础。感谢公司给予我认识时间管理，以后我要学有所思，将其运用到今后的工作生活中。

时间管理需要很大的毅力和恒心，同时也要有强的时间管理意识。如果对时间的管理持有无所谓的态度，那么就谈不上如何

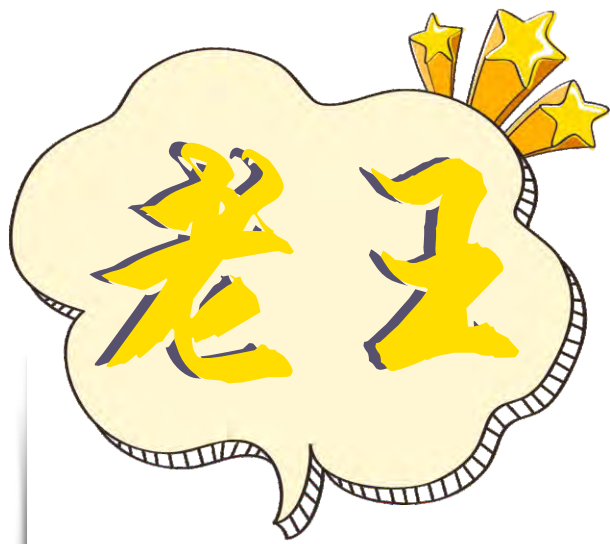
肇庆理士仓储部 江书华

避免碌碌无为 做好时间管理

通过学习校长变革系列文章《时间管理：高效领导的基本功》，深刻认识到时间管理的重要性。“时间管理四象限”帮我们分清轻重缓急，“ABC分析法”解决主要矛盾的主要方面，通过“时间价值回顾法”的记录逐步提高能效。管理好自己的时间的真正意义是为了避免浪费更多时间，也就是尽量安排得让我们能够在同一时间做更多的事情，提高自己使用时间的效率，提高工作效率。

就我自己而言，忙忙碌碌一整天，看似不可开交，但是效率极其低下，完全不知道自己都做了什么。在学习中我了解到时间管理并不是要把所有事情做完，而是更有效地运用时间。“时间管理四象限”把时间分为了4个象限，也就是





转眼间来公司将近半年了，不禁感叹时间飞逝，仿佛入职就在昨天。我是老王招进来的，第一次见到他，说实话内心有一些紧张。老王的知识面非常广，所以他面试时提的问题特别刁钻，我有些没回答上来，不过老王当场就给我做了解答。我心想这也太博学了，我要是能像他

一样就好了。老王让我以后跟着他学习，他会教我很多知识，然后我就喊了他师傅。

我和老王第一次肢体接触，是在面试结束时握了一下手。看到老王灿烂的笑容，我也不知道他当时心里在想啥，但看着他的笑脸我心里有点慌，也不知道接下来是啥情况。这小半年接触下来，感觉还是很好的，老王给了我很多帮助我跟着他学到了很多，现在可以讲：老王是个好人！

老王喜欢喝酒，但是他酒量真不咋地，我说他岁数大了，让他少喝点，他还不乐意。有一次我和他去广东拜访客户，当时老王感冒一直不好，每天吃药不断，为了见客户他把药也停了。到广东后，我们约了客户吃饭，到饭店见了客户刚打招呼还没坐下呢，客户就开始不停地提意见。因为当时我刚来没多久，他们说了啥我也听不懂，就看到老王尴尬又不失礼貌地笑着听他们抱怨。我心想这些人真烦。坐下开始吃饭喝酒，客户们的意见又开始了，我的手机不停地有消息进来。打开一看都是老王发给我的，原来他把客户

提的意见全都发消息到我手机上记录了下来，提到重点的时候他就给相关部门打电话沟通，然后老王都没吃上一口菜，就一杯又一杯地开始喝酒。

快结束的时候我和一个客户出去聊了一会，回来之后看到老王已经喝趴在桌子上了。老王喝得不省人事，扶他回酒店的路上我问他喝这么多干啥？他说：“为了客户，不喝不行啊。”回到房间之后，老王就去卫生间待了很久。

老王身体不好，很多好东西吃不了，他也不按时吃饭。有一次我和他去见一个客户，早上吃了点东西就一直赶车，中午饭没吃，下午到了客户那里，坐下就开始谈。客户说给他点份吃的，他还不愿意，一定要先沟通产品的事情。一直聊到晚上，他才想起来去吃饭。点了饭，他也不吃就只顾着回复客户消息，我都吃完了他才对付了两口，结果晚上就开始叫喊说胃疼了。

老王花钱大手大脚，对身边的人极大方，我跟他在一块从来都不会缺少好吃好玩的东西；老王对自己特别抠门，从来不舍得花钱去享受生活，吃个饭都得领个优惠券……

老王是个粗心的人，出去吃饭会把手机给搞丢掉；有时老王心思也特别细腻，甚至会给我

家宝宝用心挑选合适的礼物……

老王……

老王叫华良，他不仅是我的上级领导，也是我师傅，但是他在工作和生活中不断地鼓励我、帮助我。这个世上有很多很多叫老王的人，但是他在我心里是最好的老王。

内贸车用电池销售部 梁道



业务员忙碌·平凡的一天

又是一年春好处，人间芳菲四月天。4月，各生产基地进入繁忙状态，员工们各司其职，生产人员在产品线上做好产品，辅助人员为生产优质产品而忙碌，全国各地的业务人员也积极跟进协调，做好产品销售和售后服务工作。现在我们一起走进一位业务员忙碌而平凡的一天。

上午8:00

根据前一天的工作安排，同货师傅沟通送货，与客户沟通安装细节。客户安装地点在市中心，大车不能进入，需要找车去城边导入电池和配件；而客户安装的机房需要报备，下货的地方也需要报备，开地下通道的门才便利安装工作。和客户确认能够安装后，同货师傅沟通好周转货物的时间、地点，然后再抽空查阅电子邮件及维护各系统网站。

上午9:00

同客户做好业务沟通，联系已经对接好的搬运工人和拉货小车。接着，和办事处售后人员分头行动。售后人员赶去客户安装现场，做现场勘察和拆旧；业务员带着车和人转送电池和配件。

在车上电话跟进昆明联通订单、德宏联通发票签收情况、楚雄联通的验收进度。

上午10:30

到转货现场，对货物的清点，督导搬运和装车。检查货物包装和清单明细，核对发现配件纸箱有漏，没有图纸和明细数量只写了配件1件的字眼，没办法清点。而客户机房已协调好，需要在当天内安装好两套设备，所以先安排把货转到客户处后协调办理签收。

中午12:30

接待客户，准备陪同工作人员和工人的工作餐，协调现场工作。因安装地址在客户的公司，中午客户表示：已经用过工作餐。为了尽快完成安装工作，争分夺秒，便订了外卖，10分钟时间在现场用餐完，马上着手现场安装搬运的细节布置，安排协调工人的工作。

下午14:00

协调省联通政企的结算流程提起事宜和前期沟通借货的订单。因集团直购没有上架，询价流程比较繁琐需要时间。经过协调，客户写了备货函，沟通后让其盖了客户公司章，并给公司跟单

协调落实发货事宜。

下午16:30

工厂跟单打来电话说：前期已经协调好的临沧联通订单12V100AH原装纸箱没有，看能不能用其它纸箱代替包装。详细了解情况、理清头绪后，给客户打电话沟通，客户表示理解支持后反馈跟单把事情落实。

下午17:30

为了维护好客户关系，提前和现场配合陪同的订单项目经理沟通好一起用餐。在用餐交流中，客户表示我们的工作井然有序，和我们合作很踏实。愿意推荐更多的项目经理，采购我们的产品。

协调安排好工人和售后人员的工作，为了提高效率，在饭店打包到现场用餐。

晚上20:00

终于把客户指定完成的安装任务完成，并把客户机房拆出的旧电池搬运到客户指定位置，给工人结账。工人们一个个汗流浹背，但结完账后每个人的脸上都带着笑容。他们表示：和我们一起干活很舒服，干起活儿有劲，后续有项目再同他们联系继续合作。把工人安排走后业务员和售后还要给刚安装好的电池上监控线，调试设备确保正常运行。

晚上23:00

同客户和售后人员经过3个小时的努力，完成设备排查和调试，和客户简短的寒暄后往回赶。到了办事处洗漱清理，查阅一天的电子邮件、维护各系统网站，对当天的工作进行小结并理清第二天的工作思路……

2021年3月31日，一个寻常的日子，记录了一名业务员忙碌而平凡的一天。这不仅仅是这名业务员一天的生活，同时也是每个业务员平平常常的真实生活写照。

重庆销售公司 安平



“乒搏奋斗中国球，勇往直前理士人。”4月27日，为庆祝五一国际劳动节，理士国际肇庆生产基地举办乒乓球赛。（图/文 蓝东萍）

踏莎行·记梦

柳暗莺啼，风生潮涌。
三河潏潏余晖送。
相偎相倚不胜情，思量欲把扁舟弄。

一枕闲愁，片时春梦。
觉来却恨双衾重。
他乡岁月且匆匆，长怜初遇俱懵懂。

江苏理士品保部 王小马