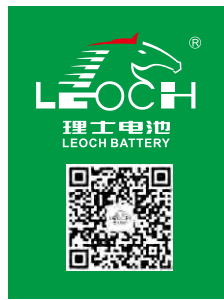


理士人



2021年第7期

总第247期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料
免费交流

以正能力、正愿力提高生产力

7月11日董事长在国内营销部总经理级干部会议上的讲话摘要

三 董事长 变革系列文章

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。

一、首脑的能力是提高生产力的决定因素

在干部队伍中，首脑的能力特别是第一负责人是决定成败的关键。我一直强调，各销售公司、机关、财经甚至人力资源部如果表现不好，就是他们的首脑能力不足，我们必须清楚这一点。

难的、挑战的事情，都需要首脑去做。刘西兵在早上分享了电邮文件的读后感，说做事一定要有自信，比如跟客户谈付款就要有自信，我认为分享得很好。需要补充一点，作为干部可以叫手下自信，但是你的资源和本事比他强大，所以遇到难的、有挑战的事，你要自己做，而不是让手下做。比如付款、涨价、价值客户的攻坚，你去定方案、你去做。手下应该是去撸草，干部负责打兔子，最后的结果呈现的是公司的能力和水平。

对待重要客户，要特事特办。陈宏飞在周报上说到一个特殊的涨价问题：我们做了一个汽车行业的重要客户，毛利比较低，在犹豫要不要涨价，一涨价客户会不会被抢走。怎么处理这类大客户问题？

这是高层领导们殚精竭虑、处心积虑去商量决定的大事。一旦确定打法，所有人都要拿出智慧、拿出本事，步调一致地去完成目标。不能让手下胡乱出拳，因为他的能量匹配不了大客户的需求，也很难满足大客户需要的价值主张。

要制定“河道”走向，让手下自由

奔流。对于中小型客户，财经拿出结算价之后，各位开会朝着合理的方向去定价。谁去谈价？由各销售公司的首脑安排。首脑可以不直接去见客户，但是手下见客户的整个过程必须按照首脑的逻辑思路走，包括怎么说、怎么做，你必须交代得一清二楚。首脑要确定“河道”走向，让手下自由奔流，拿下订单。也就是说首脑要定规则，手下人才可能有效地发挥。

凡事要分类指导，各个击破。分类分级，既要给客户分等级，也要给我们自己的队伍分类、分角色、分功能，使我们的工作更专业。因为每个人的长处不一样，在组织中的功能也不一样，有的人善当一传手，有的适合二传手，有的是勇猛的扣球手，要发挥长处，提升团队战斗力。要清楚干部该做什么，手下该怎么做。请各位总经理按照这个逻辑去布置和安排，这样工作才能配合起来打胜仗。

二、首脑的愿力是提高生产力的核心动力

什么是愿力？我自己深有体会，当我非常渴望求生的时候，折腾的能量就特别大，效果就特别好，感觉“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；个人包括升官发财美容长寿，公司就是成为世界级百年企业。愿力强弱不一样，功力就不一样。

为什么会产生负愿力？有分析认为，某公司破产的唯一原因，就是销售部门的腐败。他们的愿力一旦是负数，便具有强破坏性，根据打粮食的公式，最后生产力就是负数。在此我对总经理提出要求，能力有大小，愿力也有大小，但绝不能是负数。比如说，我们之前被抓的一个销售办主任，弄虚作假，中饱私囊，他的愿力就是负数。我们都

要注意防范和清理这种负愿力。

自究起来，是我们的教育机制、激励机制和监督机制有问题。我们有赚钱的愿力吗？高层领导、HRBP有没有体恤战情、了解战况？人力资源部要在8月底之前制订出适合我们公司发展的一套激励方案，去有效地牵引我们人员的愿力。

怎样提高内贸的生产力？从两个角度出发：一是用更高能力的人去做更难的事情，集中公司的力量更加精准地把握和解决问题；二是提高愿力首先要有一个好的生产关系，同时对不良分子要抓反面典型，严厉打击，促使内贸的力量真正迸发出来。对手很强大，大客户也很强大，所以我们打仗的层次越来越高，如果没有足够的愿力，主动作为，就很难打胜仗。

我们重视内贸图的是什么？图的是在市场上能赢，能打粮食。

如何主动作为、有效作为？现在的涨价问题，如果吴扣月要求涨价，你会怎样做？第一，只是简单发一个涨价通知给客户，不管他是否接受，也不管结果，这是应付的行为。客户是公司的资源，按照公司的政策涨价没有错，但是要竭尽所能使得公司既能与客户长久地做好生意，还要能有效地涨价。第二，你不能说客户不愿涨价就拉倒，你这是在应付你的工作，同时也是对自己的职责不作为，你要争取胜利，决不放弃。第三，不能教条地拿死规则说事，你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。

我今天跟各位交流的就是提高我们的价值，提高我们的正愿力、正能力，也就是提高我们的生产力。希望各位拿出自己的能力，拿出自己的愿力，无愧于自己的青春和人生。

安徽省省长王清宪莅临安徽理士调研



本报讯（杨萍）7月11日，安徽省省长王清宪莅临安徽理士参观调研。

王省长参观了公司展厅以及研发中心，详细了解了公司产品种类、生产经营规模、技术研发等情况。他鼓励企业要加强产品研发和品牌打造，不断增强市场竞争力。

安徽省委非公工委办主任詹国庆考察安徽力普拉斯

本报讯（纳丽）7月14日，安徽省委非公工委办主任詹国庆，省委统战部非公经济处副处长崔璞，淮北市常委、组织部部长单强等领导莅临安徽力普拉斯参观调研。

詹主任一行参观了公司党建阵地，详细了解了公司生产经营情况和党建工作开展情况，对公司发展给予了充分肯定和高度认可。

安徽省经化厅纪检组长廖为真考察安徽生产基地

本报讯（纳丽）6月24日，安徽省经济和信息化厅党组成员、省纪委监委驻省经济和信息化厅纪检监察组组长廖为真一行莅临理士国际安徽力普拉斯、安徽理士电源两生产基地考察，安徽基地行政副总赵飞华热情接待。

惠州市商务局局长廖巍考察理士国际

本报讯（王倩）7月8日，惠州市商务局局长廖巍一行在广东省高科技产业商会会长王理宗的陪同下莅临理士国际深圳公司参观考察，理士国际董事局主席董李率队热情接待。

一方有难，八方支援 ——理士电池驰援河南，为恢复灾区通讯而战

本报讯（刘会）一方有难，八方支援！百年不遇的河南特大水灾，时刻牵动着理士人的心弦。理士电池义无反顾，第一时间成立救援联动保障指挥中心，理士河南公司第一时间统计受灾情况，确认物资需求，工厂24小时不间断备战物资供应。

灾情就是命令，救灾就是使命！理士电池立即启动一级响应，各生产单位和职能部门开通绿色通道，紧急组织生产、包装，联系、调度送货车辆。

目前，理士电池第一批救援物资已经顺利抵达郑州。

灾区有难，理士有责！理士电池还



有多批物资会陆续到达，将尽力承担社会责任。



理士国际郑州总代理张翊飞为河南灾区捐款一万元

本报讯（周振宇）理士好伙伴，中原好儿郎，厂商同携手，责任共担当！理士国际郑州总代理张翊飞虽然



是河南的受灾者，但毅然通过郑州市红十字会捐款一万元，为灾情贡献微薄之力。河南，加油！

金牌保障——熊金保

售后服务是产品质量的重要组成部分，好的售后服务不仅能提升产品复购率，更重要的是为公司带来良好的口碑，树立公司专业、负责任的市场形象。

初见熊金保，高大、憨厚、话少是他给我的第一印象，生活中也确实如此，但在工作中他会把检测现场的情况、客户的信息讲述得非常清楚。依然记得熊金保给我分享他处理的一起售后事件。在我司与徐工合作之初，徐工客户有一只1500AH的电池需要更换。当时正值寒冬腊月，山东的天气尤为干冷刺骨，太阳还未升起，朔风凛冽。一大早熊金保便带着重约80公斤左右的电池到了厂门口，跟客户电话联系后，客户告知稍等片刻就下来带他去现场更换。也不知过了多久，天边出现了一抹鱼肚白，此时太阳刚刚升起，像一盏年代久远的白炽灯，在寒雾的笼罩下，艰难地发着光。

又过了半个钟头，熊金保给客户打了个电话，客户带着自嘲式的口气“嗨，不好意思，一忙起来就忘了这事了，马上安排人去厂门口接你！”

又过了一个小时，客户给熊金保发了个短信告知他将电池放到厂区的某个位置。此时熊金保手脚已经冻得麻木，最后怎么把80公斤的电池搬到一公里外地仓库？他并没有跟我讲述得很详细，但我知道用再细腻的文字也无法描述彼时的场景。

现在熊金保和我一起来到了广东销售公司，炎热天气带来的电池售后格外多，有的售后现场还在疫情区域。接到客诉的第一时间，金保与客户联系后就匆匆提着工具包前往现场检测、处理售后。我知道被客户误解、客户怠慢的情况依旧还会出现，但金保也未向我提起过。

我们把市场销售比喻为一线的战士，当拿下重大项目，取得优秀的销售业绩或完成利润指标时会获得褒奖和掌声，但是我们要把掌声奉献给一线的“医务”人员，给到幕后的英雄，他们就是我们保驾护航的售后。

俗话说：每一个成功的男人背后总有一个默默支持他的女人。我想说的是每一个优秀的销售背后也会有一个任劳任怨的售后，我的售后就是“金牌保障——熊金保”，愿在未来的工作中我们一起开疆拓土一起去享受胜利的果实。

广东销售公司 江利辉

梧州市人大常委会副主任黎永益考察安徽理士

本报讯（杨萍）7月14日，梧州市人大常委会副主任、党组副书记、循环经济产业园区党工委书记黎永益一行莅临安徽理士参观考察。

黎副主任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的交流，详细了解公司产品种类、生产经营规模、技术研发等情况。他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。



淮安海关关长董钧莅临江苏理士调研

本报讯（李阳）6月11日，淮安海关关长董钧，副关长李琰，金湖县委书记贺宝祥，金湖县委常委、开发区工委书记杨宏莅临江苏理士调研交流，理士国际董事局主席董李热情接待。

董李主席介绍了理士国际的文化和发展历程，江苏理士董事长张德明介绍了疫情下江苏理士外贸出口情况。作为淮安地区首家获得海关AEO高级认证企业，董钧关长对江苏理士给予高度肯定，希望公司在健康强劲发展的同时，积极参与企业知识产权建设。



安徽理士电源荣获2020年度淮北市民营企业综合排序“十强企业”

本报讯 6月4日，在淮北市推进民营经济高质量发展大会暨首批百个县干招商组授旗仪式大会上，安徽理士电源荣获2020年度淮北市民营企业综合排序“十强企业”、2020年度淮北市民营企业制造业“十强企业”荣誉称号。

这两项荣誉是对我公司在民营经济领域做出的突出贡献的高度肯定。我公司将以此为契机，加强改革创新，助推高质量发展，为加快建设新阶段现代化美好淮北做出更大贡献。



理士国际荣获“国际化推进奖”

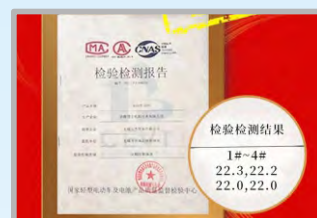


本报讯（邵敏）近日，在长城哈弗技术中心举办的“第八届长城汽车科技节暨长城汽车2021全球供应商年会”上，理士国际荣获长城汽车颁发的“国际化推进奖”奖项。

此次奖项是基于双方国内外长期友好合作基础上，对理士国际始终坚持提

供优质产品保障和优秀全球化服务的高度认可，是长城汽车与理士国际携手合作、互利共赢的必然结果。在后续的长期合作中，理士国际将会一如既往地秉承初心，恪守合作伙伴的职责与担当，推动双方全球化合作关系再升级，寻求更多发展的新可能。

新闻集锦

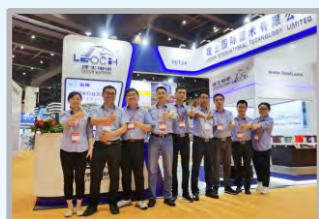


近日，理士黑霸王系列电池通过国家轻型电动车及电池产品质量中心检测。（通讯员 王露露）



7月8日，理士国际与中国铁塔交车仪式顺利举行。（通讯员 崔健）

感谢信：致肇庆理士电源技术有限公司的感谢信。肇庆理士电源技术有限公司二微物汽车锂电池采购项目，于2021年6月开始进行前期筹备，自项目开始以来，在贵公司高度重视和积极配合中，顺利完成了项目前期，受到各方好评。...



7月2日-7月4日，理士叉车锂电参加2021中国郑州国际物流展。（通讯员 邵敏）



7月14日，IPD推行项目启动会在安徽理士召开。（通讯员 王莉娟）



7月1日，安徽理士总支部委员会被评为“濉溪县先进基层党组织”。（通讯员 纳丽）



6月21日，安徽力普拉斯举行5月份优秀员工表彰大会。（通讯员 韩莉）



7月9日，肇庆理士举行爱心基金颁发仪式。（通讯员 肖汝婷）



7月17日，安徽理士举行5月&6月“金点子”改善提案表彰大会。（通讯员 洪倩倩）



7月16日，安徽理士新能源组织学习消防器材的使用。（通讯员 王成）



7月17日-18日，广东销售公司组织开展了团建活动。（通讯员 周维峰）



让打胜仗成为一种信仰

首先，“信仰”是指对某人或某种主张、主义、宗教极度相信和尊敬，拿来作为自己行动的榜样或者指南。信仰不是人们与生俱来的，也不是靠谁赐予的，而是在人的社会实践中逐步形成的。人生信仰是力量的源泉，能焕发出强大的驱动力，一个人信仰越坚定，越高尚，他内心激发的驱动力就越强大，越持久，就像朝圣者就是因为自己心中有信仰，才能一步步走到自己心中的圣地。简单来说“让打胜仗成为一种信仰”就是我们要坚信我们可以打好每一场仗、一直打胜仗，有了这种信仰，我们就有了内驱力，有了无限的力量。

我们财经部门，对公司起着至关重要的作用，对公司所有项目起到监控作用，任何一个新公司的创建首先不可缺少的就是财务系

统。作为公司的“眼睛”，财务部门可对公司本年的盈亏情况进行分析评估，对下一年的经营和新项目进行风险预测。同时，财务部门对公司管理也有重大作用，如薪资、保险、福利等都要通过财务来核算。资金管理部门负责资金的收付，资源的整合，为公司的正常运作提供保障。

所以想要打胜仗，财经事前要做好投资决策、税务筹划、融资方案，使公司获利最大、成本最低、整合闲置资源；事中做好经营活动的记录；事后收益计算、盈亏汇总以及预测。例如：每月做好税务筹划，使公司税负率降到最低；协助业务提供准确的财务数据，以达到合理报价，使业务与客户谈涨价的原因更具有说服力；做结算时，帮业务付款尽可能减

少财务流程，提高付款效率。

打胜仗的核心工具就是复盘。复盘包括团队复盘和个人复盘。复盘四步法包括回顾目标、评估结果、分析原因和总结经验。在这个过程中充分暴露问题、风险和机会，而不是给出财务数据。个人复盘要以自我批判为中心，个人都多从自己身上寻找问题，然后自我反省。每个人得到提升了，整个团队的素质也就得到提升了。

大家心中有打胜仗的信仰，脑中有打胜仗的方法，脚踏实地，艰苦奋斗。我们每一个人坚信我们能做好，并且能越来越好！

资金管理部 陈冬兰

为什么在实际经营的过程中，企业的经营指标会出现较大的偏差？董事长在《科学经营》的培训中指出，假战略、假共识、假对齐、假执行和假考核是造成偏差的原因。那我们如何去伪存真，科学经营呢？运用好战略执行流程 DSTE。本版刊登理士人对 DSTE 的理解与运用，克服传统和简单思维模式的缺陷，以实现理士人科学经营。

编者按

为什么在实际经营的过程中，企业的经营指标会出现较大的偏差？董事长在《科学经营》的培训中指出，假战略、假共识、假对齐、假执行和假考核是造成偏差的原因。那我们如何去伪存真，科学经营呢？运用好战略执行流程 DSTE。本版刊登理士人对 DSTE 的理解与运用，克服传统和简单思维模式的缺陷，以实现理士人科学经营。

如何用好从战略到执行流程

通过学习《用好DSTE从战略到执行流程要让打胜仗成为一种信仰》，我明白了如下问题：什么是DSTE？DSTE包含哪些内容？即：DSTE体系包括公司愿景使命、战略规划、目标澄清、策略与计划和关键绩效指标。

在此从安徽理士电源科技有限公司质量管理体系之2021年公司质量目标管理上阐述：

安徽理士电源2021年公司质量目标		
项目	目标值	项目解释
顾客满意度	≥97.5分	问卷总得分/问卷满分
出货抽检合格率(工业、管式电池车间)	≥99.2%	(出货抽检合格批次/出货抽检总批次)*100%
产品交付准时率	=100% (OEM)	按订单准时交付产品批次/总交付产品批次
	≥99.8% (非OEM)	
	≥99.7% (工业电池)	
客诉费用率	≤0.75%	当期客诉费用/当期销售额
新产品开发项目数	≥5项/年	已批量生产的新产品种数

如何实现上述质量目标？

第一，做好实用主义，把握好制造业具有的共性/特点：行之有效的销售渠道、完善的品质保证体系、质量可靠的产品、优良完美的售后服务、遵从行业产品特点/规律，这样就能够促使公司做大做强，屹立于行业之巅！

第二，如何执行呢？即：标准化、程序化、连续化、持续化，这样就可以避免了工作上众多失误，为公司的战略方向、目标打下了良好的基础。以公司铅粉制造工序基本流程为例：铅炉温度控制、铅粉制造（风压、电机功率、温度控制、铅粉理化数据分析/处理、检验/化验等）、异常处理、设备维护保养、现场5S管理，每一步骤按照SOP、设备安全操作指导书执行，这样就能够确保铅粉达到技术要求，确保后续生产保质保量。总之，“标准化、程序化、连续化、持续化”只不过是一种工作方法，需要灵活处理。练好时间管理基本功，无论为自己还是为公司，都是一种良好的习惯和工作作风。

第三，作为制造业都要求公司必须立足于根本点：1.人员管理，确保人员的稳定性，需要公司管理层解决。2.培训效果的有效性监督与检查，需要人力资源部、质量部及生产现场管理人员参与，不要浮于表象，要落到实处，有效地促进现场工艺执行符合要求。3.设备维护及预防性保养，目前国际工业4.0时代，设备维护及预防性保养是一个必不可缺的步骤环节。“标准化、程序化、连续化、持续化”只不过是一种做事方法，同时不间断检查、改进、督促及坚持不懈的完善。

第四，定期考核（月考核、季度考核、年度考核）、检讨、改善、跟进、提升。

第五，完善好公司“三化一稳定”（专业化、自动化、IT化、关键岗位员工稳定）基础、扎实工作的推行，逐步落实，按照公司战略目标稳步前行，这样就能制造出更多、更好的产品，为公司销售提供更加具有竞争力产品及后勤供给，更是打胜仗的有力保障！

总之，打胜仗即唯物，信仰即动力。要时刻用好DSTE从战略到执行流程，要让打胜仗成为一种信心、动力，这样才能保证公司做大做强。最后重申：服从公司战略指令，立足本职工作，出手必打胜仗。

安徽理士质量部 余远山



我近段时间学习了《用好DSTE从战略到执行流程，要让打胜仗成为一种信仰》，第一次接触到了战略执行体系DSTE。DSTE是华为的执行绝学，包含公司愿景使命、战略规划、目标澄清、策略与计划和关键绩效指标，从目标设定、策略制定、作战推演教人怎么打仗，看起来非常的高大上。

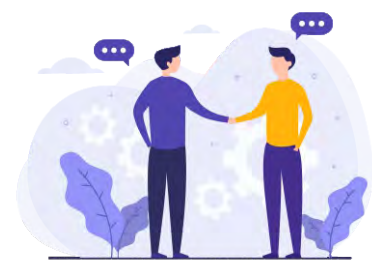
文章提到了DSTE的6个核心工具：房子图、经营日力图、五看三定、作战推演、根据目标设定及策略推演结果选取关键绩效指标，并根据工作重点明确是否为考核指标、复盘四步法。内容很有用，我从中学到了目标的制定和执行需要学会五看三定，以便运筹帷幄决定市场。

“五看三定”，“五看”是指看趋

近期，我学习了4月24日董事长培训《科学经营》的讲话摘要，我学习到了很多关于企业管理方面新的知识和新的工作方法。

董事长首先指出，我们企业经营指标正负偏差率有时候很大，为什么会出出现大的偏差？分析出第一原因就是在规划中制定了假战略、假共识、假对齐和假执行。这四点总结起来，以我的理解就是，在规划和决定中信誓旦旦，而做起来却是假大空！就是空喊口号，没有落实实用主义的纲领。

董事长讲话中所指出的问题在基层管理中也能碰见到。有时基层会议中，每个人都说出了自己的见解和建议，规划出了合理的布局，但是在实行的时候就会拖拖拉拉，甚至敷衍了事。这也印



用好战略执行流程 推动企业发展

从前面的描述上就能看的出来，定目标首先得基于实际情况、具体明了、可行、有直观的数据衡量。当然，定好的指标还得有时限，没有时间限制的目标那是无法进行考核的，一般都定为每月或者每季度进行，总不能所有的目标都到年底都一次性考核吧。这既起不到目标推进的作用，也约束不了被考核人。

战略执行体系的运用很高端，工厂要制定合适的目标，稳定的推进，才能不断地提升品质，推动企业的发展和个人的进步。

肇庆理士技术部 李荣明

证董事长接下来所指出的：目标、策略和执行力。

在摘要中，董事长用了一个“房子图”充分表达了DSTE核心方法的几个工具。DSTE体系包括公司愿景使命、战略规划、目标澄清、策略与计划和关键绩效指标。这张“房子图”不仅仅表达了DSTE方面的核心，也助推了我们企业发展的布局架构。我所理解的是，其中企业愿景在上面做成一个蓝色房顶，这也是我们企业所构思的“蓝图”，企业的战略、经济和管理作为房梁支撑房顶，是我们的发展的几个重要因素。房子中的内容，向我们描述了要怎么干、怎么卖，所有理士人都需要付出和行动。执行机制和工作作风作为房子地基，牢牢地承载着我们企业的整个架构。

董事长还提出了其他几个DSTE核心方法工具：经营日历图和“五看三定”法来制定目标，用作战推演法和复盘四步法来提升团队作战能力。其中举例说明了我们曾经的年度汇报，所设定的公司目标，不够具象化。在做出汇报的同时，不仅要考量数字目标，也要考

量数字背后的结构、质量，保障高质量、可持续地达成业绩目标。

在当前经济形势下，我们要以长远的战略眼光确定大的方向和目标，在工作中要有极强的抗压能力和持续的学习力。商场如战场，尤其是在如今这个大时代大环境的背景下，企业经营和管理都要抓住节奏，就像董事长文中提到的：战略规划是艺术靠想象，经营管理是科学靠逻辑。

现阶段正是我们理士集团发展的关键时期，我们更要深入学习贯彻董事长所提到的几个核心重点，去思考去实践，为了既定目标而共同奋斗！

安徽力普拉斯充电车间 孙如新

浅谈从战略到执行流程

满江红·写在建党一百周年

南湖烟雨，隐红船，马列始传。惊涛浪，开天辟地，星火燎原。前赴后继肝胆赤，信念不移忠心坚。一百年，拨云见日月，阴霾散。

强国梦，几代牵，践使命，民康健。扬红色文化，全面发展。拼其终生守其志，镰斧指引同心干。看中华，喜迎新征程，举国欢。

安徽力普拉斯极板车间 潘新成

聚是一团火 散是满天星 ——改革中的湖北办精神

不日新者必日退，理士迎来了变革的高潮期。众所周知，变革的前途是光明的，变革的道路是曲折的。变革是全体理士人的工作使命，我们将顶住压力，扛住苦累，挥洒汗水迎来变革胜利。

湖北办作为理士的分公司，有着艰巨的使命。从分公司选址等各种琐碎工作落地，到区域重新划分后的人员思想统一，再到基本安定后的销售工作策略制定及追踪……湖北办全体人员辛勤付出，也涌现了一批“湖北办达人”。

加班达人——财经BP张海。3月份入职以来，她几乎没有体会过下班高峰期地铁的人潮汹涌，也很少有周末可以完全全不用处理工作。变革对于她最大的考验就是各种数据：总公司数据核对，分公司数据统计，各部门数据分解。随着变革过程中的战略调整，很多时候数据口径也需要进行调整，有时刚刚统计好的数据又要全盘推翻，从头再来。除此之外，还要面对分公司所有业务员的核价工作和分公司铁

三角的行政管理工作。但她从来没有消极的负能量，而是勤勤恳恳做事，在变革中给予分公司人员最大的工作支持。

出差达人——彭勇。6月份，彭勇回归湖北办，恰逢公司实行客户属地化政策。为了让客户不因归属变动而降低服务体验，湖北分公司在巩固现有业务同时，必须和客户建立更好的连接，多打粮食。所以，彭勇几乎不是在出差就是在出差的路上。虽然出差是公费，但彭勇为了降低分公司成本，提高利润率，出差时都会尽力压缩差旅费和招待费。“花小钱办大事”，这是我成为他的工作伙伴后，他一直跟我传达的观念。

客情达人——露露姐。露露姐作为长城汽车的全球战略合作伙伴，为理士获得了长城颁布的“国际化推进奖”。这份荣誉来源于她全方位配合长城汽车公司在泰国的项目落地，包括在泰国设立仓库，配备专业的技术人员，随时响应长城公司的要货需求以及技术支持工作。当长城有紧急订单时，会协调排产，尽全力保障长城的供货需求。在跨境贸易方面，理士公司十几年的进出口经验传授给长城汽车，帮助长城汽车在操作进出口货物流程上更加专业、更加便捷。

做事严谨高要求的破晓达人——周远星。1-100不容易，但0-1的突破就是生命绽放的奇迹存在。19年海外配套建立以后，打破了0，又突破了1亿。相信海外配套未来将突破2个亿、3个亿，为分公司的业绩和利润保持第一作贡献。

还有00后双蛋达人——张帅康。他年纪虽小但工作却毫不含糊，吃着很多00后90后吃不了的苦。维护客户、收款，不会喝酒的他为了收款顺利，豁出去跟客户喝酒，分公司年长一些的同事都忍不住疼爱这个初入职场孩子。

还有很多很多不在武汉的同事，积极响应分公司成立的每次集体活动和会议，统一思想，为了多打粮食共同努力。变革道路上，湖北办的小伙伴聚是一团火，散是满天星，为公司发展贡献能量。



思念

记忆中爷爷家门前有两排杜鹃花，到了夏天，常有蜘蛛“横跨过”中间的走道，织起很大的网。稍不小心走过去，就弄得一脸蜘蛛丝。



爷爷家像是我的“安全基地”，在父母面前调皮被训斥、学校里调皮被批评、跟小伙伴们闹矛盾等等……在我不开心时，第一个想去的地方就是爷爷家。因为只要在爷爷奶奶面前，就能得到包容和疼爱，被严严实实地被保护起来，特别的有“安全感”。

小时候我的“画板”很特殊，它是爷爷的肚皮。小时候的我像男孩子一样的调皮，经常搞一些恶作剧。我时常趁着爷爷熟睡时，拿起画笔在爷爷“大西瓜”一样的肚皮上画我喜欢的图案。每次都一边画，一边观察表情，生怕弄醒了爷爷，被爷爷训斥。可好像每次从开始到结束，爷爷都一直熟睡，丝毫没有打断我的创作。有时爷爷醒来，不仅不会训斥我，还会夸奖道：“哎呀…我的孙女，就是聪明，你看画的多好。”

爷爷奶奶对我的宠溺，也是有副作用的。我每次犯错，总想着：哎呀…没关系

嘛…又不会挨骂。也因为这样，老爸被老师请去“喝茶”的次数增多。每次老爸喝茶回来，我都会躲在爷爷身后，看老爸唉声叹气、无奈的表情。回忆到这，此刻自己心头满满的愧疚感，想想自己小时候是多么不懂事，调皮造成的不好影响全都带回了家，“烂摊子”都扔给了那些最爱我的家人们。

直到有一天，爸爸妈妈给我讲“爷爷要走了”。那一刻的我像被电击了一样，头脑发懵、脑袋空白，当时只有一个念头，我要找爷爷。我哭着跑到爷爷面前，爷爷脸上露出了和往常一样的笑容，握着我的手，用颤抖的声音和我说话。他说让我懂事点，那是爷爷最后的悉心教导，也是爷爷对我的希望。爷爷慢慢闭上了眼睛，松开了我的手。

我眼泪像泉水一样涌出，趴在爷爷的肚皮上，抱着爷爷喊着：我乖，我会听话，您醒来好不好……可是不管我怎么喊、怎么哭，爷爷都不会再抱紧我，对我说话了。爷爷的离开让我一夜之间懂事了，慢慢收起了自己的任性，懂得在乎别人的感受，慢慢地变得不再是个孩子。

长大后，我会时常想到爷爷常对我说过的一句话：心怀感恩待人善。我将怀揣着对爷爷的思念，将爷爷的教诲铭记于心，走好人生的每一步。

安徽理士供应链跟单 马小艳

晨跑的感悟

习惯性被闹钟吵醒，习惯性拉开窗帘，东方已经现出了鱼肚白。刷完牙，准备好了装备，做好了热身运动，就开始了晨早的运动。

清晨时分，天色微浓，朝霞如同被逗笑而面色红润的小女孩，充满着朝气和蓬勃。道边偶有行人，都做行色匆忙模样，大概都是忙着生计吧。忽然想起了在家中熟睡的儿子，一日之计在于晨，而他却在睡梦中未醒。

一路经过那些每日都能面对的风景，在熟悉之中透露着些许新鲜感，是树枝长出了新芽？还是野草冲出了青泥？或许是昨日未曾见到的鸟儿在呼唤着清晨？一切似乎如常，但那只猫却不见了，那只瘦小端庄的猫，那只每日都在石墩上眺望远方的猫。我看了看了出门前为这只猫准备的火腿肠，偶感怅然若失。

一路小跑思想起了苏东坡的“人生如逆旅，我亦是行人。”不禁感叹这浅薄的缘分，明明前几日都有看见的，今日却不见了。罢了，早上的运动还是要继续的，因为这是我给自己制定的任务，倘若我停下了，四处搜寻了，也不一定就能找到那只猫。人生有无数次遇见，也有无数次错过。为了找失去之物而耗费时间，不也误了这大好晨光嘛！

跑着跑着，我又想起了那只流浪的猫，想它是否找到了家，会不会挨饿。因为晨跑之后要赶着去上班，时间比较仓促，没有时间去考虑流浪猫的事情了。跑着跑着不知不觉就完成了晨跑的目标，再一次确信慢跑时最适合去安静地思考一件事情。想到这里，我加快了脚步，该要去上班了，毕竟都

是为了生活而忙碌的人。忙归忙，但心情是极好的，运动后身体可以让人产生多巴胺（一种可以让人心情愉悦的成分）绝对不是夸大。揣着美好的心情享受晨光，好像青春里不能缺少的那些朝夕相伴的朋友和一路上的美好风景，原来晨跑已经成了我心中所向往的大好晨光的一部分了。

一日之计在于晨，一年之计在于春。这一生之计便在于青春，因为我们在乎那些遗憾。所以生活一直都需要努力，努力过好人生中的每一天不负青春。过去，我们失去了许多美好的东西，直到如今也依旧挥之不去。这并不代表着我们感伤，而是因为我们在纪念。

肇庆理士计划跟单部 黄开丽

肇庆理士计划跟单部 黄开丽

