



# 永葆城市青春

雨果说过：“大自然是善良的慈母，同时也是冷酷的屠夫。”我们只有不断去了解自然，保护自然，追求人与自然和谐相处，才能诗意地生活！

——题记

从高空俯瞰淮北市，一条宽阔的湖如玉带穿城而过，东西两岸青山连绵，无边无际的绿色映入眼帘，一幅山清水秀的美丽城市图景一览无余。很难想象，这样一座秀美的城市，曾经竟是煤炭储量巨大的煤城。

登上相山顶的将军亭，眺望脚下这连绵的山丘，一棵棵青葱的松柏挺立于此，像一

个个卫士，紧紧靠拢在一起，默默地坚定地守护着这片宽厚的土地。除了这些忠诚的守卫，又有谁知道这片土地的过往？

曾经的相山是一座不折不扣的石头山，放眼望去，凹凸不平的岩石突兀地耸立着，像一张狰狞的面孔，背面狰狞，让人心中升起丝丝寒意。飞鸟在石山上空盘旋着，始终无法在这光秃秃的石头堆上找到落脚之地。荒凉的石山只能这样裸露着脊背，任凭风吹雨打。

勤劳智慧的淮北市并没有抛弃它，而是高喊“拧成一股绳，让荒山变绿林”的口

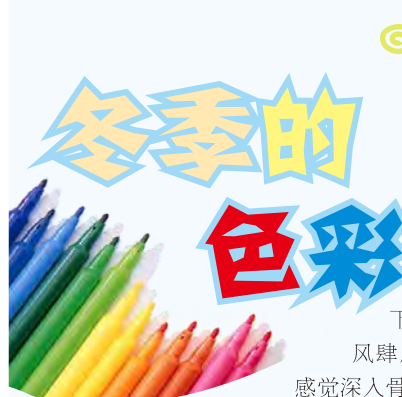
号，誓要让它充满生机。石山上挖不出坑，就用炸药炸；石山上没有土，就一点点地往山上背。一代代淮北市人前赴后继，独创“七步造林法”，解决绿化缺土少水、树苗难以成活的难题，让石头山“脱胎换骨”，穿上了绿色的锦缎华裳。这一举动都并非易事，如今紧密靠拢的松柏诞生于这一壮举，也见证了淮北市团结奋斗精神和愚公移山的意思。

漫步淮河公园，与清风扑撞了个满怀，扑面而来的是清新洁净的空气，包裹着大自然的气息。绿树、花丛、草坪交相辉映。它

和淮北市一样，扎根在这片土地上，也给这片土地带来了美好、生机与活力。古老又不失现代气息的淮水上，水光潋滟，杨柳依依，小鸟掠过水面，在湛蓝的天空中翱翔，轻快机翼。

相城内外，生态无限的朔西湖，水清岸绿的乾隆湖，绿树成荫的大街小巷……我们在城市中守望着大自然。乌金城市抖落黑灰，绿金淮北转型崛起，这大美的山大大美的河激励着勤劳智慧的淮北市人脚踏实地、不断拼搏！

安徽理士管式品保部 徐沫武



# 冬季的色彩

我是不喜欢冬天的，这是从小烙下的记忆。小时候家里穷，常年食不果腹，单衣薄衫。温暖的季节总是一晃而过，留下什么印象，可在寒风肆虐的日子里，冰冷的感觉深入骨髓。

在冬季就学的日子里，我依然是那样的勤奋，也许都是因为要获得老师的表扬而做出的表率吧。我对春日来临北国依旧寒冷的情况一直耿耿于怀，且对江南的春天特别崇拜，大约是因为读了白居易《忆江南》的缘故吧。

小学时有一位教地理的代课老师教育我们：太阳一年在南北回归线之间移动，夏至照在北回归线，北半球热，冬至照在南回归线，南半球热。被冻怕了的我懵懵懂懂地问老师：夏至时我们去北半球，冬至时我们去南半球，是不是就不会挨冻了？老师水平有限，搪塞我说：现在在我们这边冷，南半球热，等你从我们这到南半球时，南半球已经变冷了。其他同学哄堂大笑，当时的我也深以为然。小学时所学的知识多已忘记，这件事我却记到现在，大约也是因为冬季的寒冷所致吧。

成年后，我没能随温暖的太阳在南北回归线来回移

动，在寒冷的冬季只能固定在北纬34度挨冻，因此每到冬季我依然心有余悸。但是随着生活条件的改善，我对冬季的印象已大有改观，尤其是在初冬暖阳的午后，或者是漫天飘雪的傍晚。

在初冬暖阳的午后，阳光不骄不燥，照着空旷无余的大地，麦苗舒展着绿油油的腰身，豌豆颠悠悠地探出嫩芽，远处的青山袒露胸怀，露出黄种人特有的肌肤，我知道他们和我一样都是出来晒太阳的。寻一条通往远山的小路，没有蚊虫的叮咬，更不用担心毒蛇的窥伺。不要走太快，微风因阳光而温暖，阳光因麦苗而柔和，麦苗因我的到来而雀跃，在暖阳的烘烤下，你甚至能闻到大地发出的清香。如果有花，那一定是倔强的野菊在展示自我，它们没有因我的到来而雀跃，也没有因我的离去而失色。

眯上眼睛，缓缓而行，放空心情，放飞自我，此时不适宜高歌，天地之间，万物静默，静默本就是冬天的特色。在漫天飘雪的傍晚，天地皆白，万物渺小，寻一高处，温一壶酒，整两个菜，放几曲熟悉的老歌，望天地之苍茫，吟北国之风光，与飞雪共饮，同寒风齐唱，酒不醉人，人自醉矣。

安徽理士电池架车间 李峰

# 村里的联防队

九十年代，每当寒冬腊月，村里就会组织联防队夜间巡逻，以防盗贼出没。通常都是每家出一人，十人一组。晚饭后，村里的大喇叭呼喊当夜值班人员的名字，并派人监督出勤活动。像这冷天冻地的天气，谁愿意出来巡逻，还要求巡到夜里十二点，又不给钱，傻子才干呢？可巧那晚我被派去巡逻，会同几个村里的闲汉，溜溜达达在村里瞎磨叽。去哪里玩呢？几个人溜达到街上，见方建的饭店还亮着灯光，就顺便进去说话拉呱。

这方建挺有经商头脑的，在不大的屋子里，开了几间雅座包间，方便顾客谈天说地，又互不影响，吃着喝着玩着，非常有趣。闲聊了一会，大家各自散去，又没人监督都各自回家睡觉。月光如水，清冷的断墙残壁，衬着树影越发凄凉。众人走后的后半夜，发生了在村里算是天大的事。街上的一家商店被盗了，听说是六辈干的，这个六辈是远近闻名的恶人，平时好吃懒做，一到冬天就靠逮黄猫为生。黄猫即是黄鼬狼，毛皮价格很高，能买很多钱。肉也鲜嫩，是个非常好的生财之道。

这六辈专好偷鸡摸狗夜里睡不着，走到邻居家门口，都要翘脚扒窗户往家里看，看人家的隐私。人家若是发现了，就说是逮黄猫。然后去地底下夹子，凌晨时分再去拾夹子上的黄猫。这几天手背，没逮住几个黄猫，就打算去偷商店里的钱。看店的是福娃，人家背后

都说他憨包。福娃半夜被惊醒，拉灯一看是六辈，六辈手里拿着尖刀，吓唬道快把钱交出来！否则宰了你。福娃只当他是开玩笑，说别乱来，别乱来。那六辈翻箱倒柜找到一把钱，就皮笑肉不笑地走了。第二天，失主就报了案，顺藤摸瓜找到了六辈，带进了派出所。因为盗窃金额不大，只是拘留了几天，没多久就放了出来。发生这事，村里的治安巡逻更加严肃了，要求每天整夜巡。还没巡几天，又发生了一起盗窃案。

村民王二孩的猪夜里没有了，接警后的派出所，通过走访调查，又把六辈抓了起来。这回在派出所待的时间比较长，但他把猪还给人家了，半个月后又放了出来。通过几次派出所的教育，六辈明显改变了。再后来，六辈也参加了巡逻队，帮助村里维护治安，村里再也没发生过盗窃案。

安徽力普拉斯仓储部 刘全新



# 书信

在古代，书信人们常用联系方式。随着时代的进步，科技的发展，信息时代网络遍布全世界，有了微信、QQ等如此便捷的联络软件后，书信的使用频率渐渐降低了。

当我和身边的同事说起我有一个用书信来往的笔友时，她们都满脸惊讶地看着我，对我说道：“现在网络时代居然还写书信联系用手机不方便吗？”听到这一句话时，我感觉很难过。回忆起当初第一次收到信件时激动的心情，我觉得其实用书信来往挺好的，而且还有很多的诗人在书信方面留下了千古绝句。我最喜欢的是出自于唐代诗人张籍的《秋思》“洛阳城里见秋风，欲作家书意万重。”这一句诗，每次读到都能产生共鸣，令我感同身受。

我第一次接触书信，是在十六岁那年。在那之前我也和身边的同学一样，使用手机当联络工具，每次都是在微信、QQ这些联络软件上发消息给同学和家人，从未想过要使用写信的方式和人进行交流。那年夏天朋友和我说给我寄了一封信，我当时有点讶异，但更多的是期待，这是第一次有人写信给我，我很开心。

由于我们距离相隔较远，信件没有那么快收到，后面几天我每天中午下课后都会到保安室翻看一下那里放着的信封，看有没有写着我名字的信。连续好几天都没有看到写有我名字的信后，我开始变得焦急起来了。信件不像快递一样可以查询轨迹信息，等那么多天还没有收到来信，我怕信件会不会丢了，又不知道何时才能收到，我有点难过。

等到第九天的时候，我和往常一样去保安室翻看信封，我以为还是没有的，没想到我居然看到了写着我名字的信封。我赶紧拿走，才出保安室门口就忍不住拆开信封看了起来。其实信的内容和往常在微信上发的聊天信息相差不大，但是我很激动，看着看着就哭了，可是我一点都不难过，此时此刻的我很开心。急冲冲地拿着信回到宿舍后，我忍不住看了一遍又一遍，然后小心翼翼地折好信纸放回信封里，再放到柜里保存好。

使用微信、QQ聊天沟通比书信联系要方便快捷，但是却过于冰冷。用写信的方式交流联系其实挺好的，书法是人的心理描绘，是以线条来表达和抒发情感心理变化的。信纸上的字迹，内容表达的情感更丰富，更能让人产生情感的共鸣。

肇庆理士仓储部 李艳丽



# 冬日记梦

昨夜梦中飞雪花，置身仍在旧时家。隔窗修竹纷垂首，两岸平畴映着纱。鸟雀无闻匿踪迹，儿童相逐竟喧哗。未知高士今何似？不复骑驴与泛槎。

江苏理士品保部 王小马

# 理士人

2023年第2期

总第 265期

理士国际技术有限公司

www.leoch.com

内部资料 免费交流



# 成长的路径是实践

## 博士在1月7日学习《实践论》和《矛盾论》会议上的讲话摘要

《实践论》和《矛盾论》是毛泽东主席1937年7月-8月在延安抗大撰写的两份哲学课程内容，也是《毛泽东选集》第一卷里两篇最重要的文章。

《实践论》重点揭露着轻实践的作用与价值的教条主义和经验主义，指出正确的认知过程是实践到理论再到实践的螺旋式上升过程。《矛盾论》的主题是矛盾普遍性与特殊性的统一。主要讲述：一是两种宇宙观，即形而上学和唯物辩证法；二是矛盾的普遍性与绝对性；三是矛盾的特殊性与相对性；四是主要矛盾和矛盾的主要方面；五是矛盾的同一性与斗争性；六是整体逻辑。

延安抗大针对“《矛盾论》和《实践论》，哪一个更重要？”进行了大讨论。毛主席说，《实践论》比《矛盾论》重要一百倍。充分说明了《实践论》在主席心中的重要地位，也就是实践是检验真理的唯一标准。实践非常重要，它比理论重要一百倍。

### 一、在实践中成长

理论是普遍规律，实践是直观感觉。直观感觉是我们解决一切问题的基础，俗称亲力亲为。如果不亲力亲为，我们就找不到解决问题的方法。干部的价值在于解决问题，而不是发现问题。因为发现问题很容易，所有员工都能看到公司许许多多的问题，你之所以能成为干部，是因为你能解决问题。为了解决问题，你必须对问题有直观的感觉，并在亲力亲为的实践过程中去探索解决问题的方法。有些总经理已经不如当年当经理、主管的时候了，力

量与贡献不如以前。为什么？因为离实践越来越远了。下面是对不同岗位实践的一些要求：

第一，销售的实践。销售一定要到一线去，要多跟客户接触，了解客户。如果不了解客户的需求，我们就没有办法知道他的痛点，就没有办法告诉他我们怎么帮他解决问题，也就没有办法进行销售。如果不能有效地实践，就不知道拿到订单之后准备什么资源去服务客户，没有有效的服务，订单不能有效地完成，这将是一场灾难。所以我们既要拿订单的能力，也要有完成订单的能力。能力从哪里来？从实践中来。我们要从年轻人开始培养，积累经验，增长能力，并且不断地更新迭代，健康成长。

同样道理，我们做经销商的生意，不知道经销商怎么做销售，怎么做分销，怎么做直接客户，怎么发展业务，我们的品牌推广逻辑与他的想法是不是匹配，不知道他怎么推动和发展他的客户和他的业务，我们就帮不上忙，那么就没有办法做通经销商的生意。没有有效的实践，我们就没有办法搞清楚实际的做法和打法，也就没有办法取得战场上的胜利。

第二，采购的实践。我们物流采购的领导没有真正意义上跑去物流货运站，别人说今天运费是100块，你就认为是100块，那么明天还会是100块吗？你能只是片面地、一厢情愿地相信别人说的吗？你知道每天实际的行情是什么吗？你知道货运司机是怎么想的？**下转第二版>**

## 肇庆理士荣获广东省“优秀质量管理小组”称号

本报讯（张桂林）2022年12月，肇庆理士电源技术有限公司“实干圈”QC小组《取消壳体防护膜》现场型QC课题荣获2022年广东省质量管理小组活动“优秀质量管理小组”称号。



该奖项，不仅是荣誉，更是行业的认可。近年来，肇庆理士发扬求实创新、团结协作的精神，在技术创新方面不断探索、突破，运用创新提升产品质量，提高生产效率，引导员工积极创新，催生了一大批创新性突出、实用性丰富、效益性显著的优秀成果。

## 敢拼、敢变、敢创未来 理士国际召开2023年国内销售会议



本报讯（蓝东萍 何小倩）1月28日-30日，理士国际2023年国内销售会议在肇庆理士召开，来自全国各销售公司的300余名销售将士参会。会议以“敢拼、敢变、敢创未来”为主题，围绕“渠道突破、业务变革、研讨冲锋、敢打敢拼”等内容对销售将士培训赋能，会议对2022年国内销售工作进行总结，对表现优秀的个人和团体进行表彰，并对2023年的工作进行规划。

博士指出，市场没有神性和人性，它只有兽性和狼性。市场上的拼博遍从的是丛林法则，我们的销售员要打造成“狩猎之狼”。

博士提出五点要求：第一，必须打造狼性风气。要系统化、结构化地改变文化氛围，改变领导班

子的思想。比如获奖人员不需要感谢领导，应该感谢你的父母和支持你的家庭成员，我们要狼性，不要奴性。第二，要选好领导。所有内贸的领导必须坚定，必须坚韧，必须努力拼搏，必须敢打、敢创，必须要爱学习，必须是敢死队。对手下的爱护不是挂在手上嘴上，比如获奖干部不需要口号声讲感谢你的手下，是要想办法多打粮食，提高你手下的待遇。第三，必须要建立有效机制作保障，维护和发展狼性文化。一方面要有市场淘汰机制，另一方面，更要有英雄人物的激励机制，我们呼唤英雄，要有有力的机制让英雄辈出。第四，我们要敢拼敢抢，但是我们的方向是冲在哪里？要冲向订单，而且是有利润、有现金流、有回款的订单，我们要明确目标，我们的工作都是围绕这个目标来进行的。第五，每个干部都是解决问题的，每个销售员都是解决销售问题的，畅谈问题固然重要，但是那没有价值贡献，价值贡献来自于你解决问题。讨论问题只是工作的开始，关闭问题才是工作的结束。

博士鼓励销售将士们茁壮地成长，去为自己，为公司证明自身的价值。

## 肇庆市军分区政委张永波 莅临肇庆理士调研



本报讯（兰洁琼）2022年12月14日，肇庆市军分区政委张永波莅临理士国际肇庆生产基地参观调研，市科技局副局长谢炳权、肇庆军分区战备建设处科长张如亮、市科技局局长麦小军、高新区武装部庞兴、张泉旻、区经科局等领导陪同调研。理士国际肇庆生产基地主要负责人热情接待。

## 淮安市人社局副局长王乃岩 莅临江苏理士新能源调研



本报讯（董再义）1月12日，江苏省淮安市人社局副局长王乃岩莅临江苏理士新能源科技有限公司参观调研。金湖县委副书记丁海峰、人力资源和社会保障局党委委员、人才市场管理服务中心主任姚丰宁等领导陪同调研。理士国际江苏生产基地行政高级经理、人事经理热情接待。

王副局长普及了目前淮安人社局对于人才招聘的政策和补贴，同时听取了江苏理士技术性人才流失、高学历人才缺失等困难点，表示在未来一年，全力帮助理士国际解决问题点，共同为理士发展添砖加瓦，为江苏省经济发展贡献力量。

## 淮安市海关副关长李琰调研江苏理士新能源



本报讯（董再义）1月12日，江苏省淮安市海关副关长李琰带队莅临江苏理士新能源科技有限公司调研。金湖县人民政府副县长杨鸿明、金湖县商务局局长朱向阳等领导陪同调研。理士国际江苏生产基地董事长、行政高级经理热情接待。

张德明董事长汇报了江苏理士新能源未来发展趋势，对淮安市海关对理士的关怀表示感谢，表明了公司力争国家级智能制造园区的决心。李副关长表示，将和理士国际共同提高淮安通关枢纽地位，为淮安经济发展贡献力量。

#### ◀上接第一版

他的盈利模式是什么吗？做为物流采购的领导不去跑一线，不去自己实践，每天坐在办公室里审批文件，怎么能做好物流的采购工作？这种花架子的做法不仅不会危害公司，也会危害你自己。物流采购人员，特别是物流采购干部必须出去跑货运站，这是能打仗仗的基本保证。做为物流采购，连跑货运站这种基本的实践都没有，那采购的效果一定是很差的。

第三，采购专家团的实践。我们要求采购专家团成员每个月出差八天去考察供应商以了解相关的行业，有些人就是做不到，所以他就成不了真正意义上的行业专家，只是纸上谈兵，让行业上的专家和好的供应商看不起我们，因为我们说外行话，做外行事，使我们丧失供应商整合的能力。我们整合供应商资源的能力很差，所以采购专家团的实践首先要从思想上、文化上进行改变，要能够接近供应商、拥抱供应商，但不是乞求式的拥抱，而是要让供应商看得起的拥抱，是有能量的拥抱。我们成为了解行业、了解行情的专家，就能对供应商起指导作用，就能赢得他们的尊重。没有一个好的专家团，我们的采购就是纸上谈兵，就无法渗透，无法做强。选定有能力、有定力的采购专家团团长至关重要，这个团长能否有效地实践至关重要。

不同的岗位都要进行有效地实践，在实践中成长。我们所有的部门，包括人力资源、财经、研发，都要深入实践，反对教条主义和经验主义。人力资源要有入力地图，知道哪些员工是骨干；财经的数据核算要准确，要做好成本核才；研发要到市场中去实践，到客户中去创新。

#### 二、实践是破除教条主义和经验主义的法宝

教条主义是什么？是你从别人书本里学到的东西，跟本本里不一样的就不行。我们请顾问公司教供应链、研发怎么做，但研发有不少的项目做的还不如不请顾问。因为向顾问学习的好像都学懂了，自我感觉良好，但其实只是机械地学习，只会生搬硬套，不会因地制宜。经验主义是什么？是认为自己什么都懂，什么东西都在经验里，经验里没有的不行，只相信自己的经验，不愿意去实践。无论教条主义，还是经验主义都是我们上升的障碍、成长的阻力，所以我们必须抛弃教条主义和经验主义。有效地抛弃教条主义和经验主义，使我们成长的法宝就是实践，实践出真知。

#### 三、反对形而上学

《矛盾论》指出，反对形而上学，也就是反对外国论。发现问题要从自己身上找原因来解决问题，而不是推诿给他人，让他人去解决，这样永远也解决不了问题，还会影响团队的工作氛围。如果你不去解决问题，一定达不到客户的满意度。如果你影响了团队的工作氛围，一定会失去你的团队，同事们会离你而去。缺乏自我批判精神的个人和团队是无法成长的。

通过学习，我们要认清内因和外因的关系，不要弄混了，更不要弄颠倒了；内因是事物发展变化的根据，外因的作用无论多大，也必须通过内因才能起作用。发挥内因的决定作用，利用好外因，这就是我们坚持自我批判的现实原因和理论依据。

自我批判就是内因论。所以我们要旗帜鲜明地反对形而上学，反对外国论，做好自己，勇敢担当，身先士卒，做一个优秀的领导干部。

#### 四、有效的实践是干部成长的路径

能力=知识+经验+技能，知识、经验、技能从哪里来？从实践中来。干部成长的路径就是进行各种有效的实践，使知识、经验和技能全面增长，更好地工作。干部要在不同岗位上去实践，积累不同岗位的知识、经验和技能等实践经历，走“之”字型的成长路径。比如做销售，就要到机关轮岗去做内容，去管交付、管品质，才能做好销售。这就是《实践论》在干部成长、人力资源规划等方面的应用。

实践是我们成长的唯一路径，好高骛远、满腹经纶都是花架子，都是花拳绣腿。实践出真知，实践长本事，真正的功夫从实践中来。我号召全体干部实践，实践，再实践，在实践中成长，在实践中变强大。

## 图片新闻



12月26日，甘肃销售公司为贾真颁发爱心基金。（通讯员 余早芳）

## 激情燃烧的锂电人

回顾过去，2022年一半是核酸，一半是辛酸。去年的“快”相信很多人都深有感触，从三四月份的上海疫情封控开始，陆续各大城市零散发疫情，就连我们淮北濉溪也封控了将近一个月。与其感怀时间，不如加油向前！

10月份开始审核12月份订单量，发现已接单远远超出计划产能，计划立刻组织生产、财务、人事、工艺、技术、采购、电芯生产等相关人员讨论如何分工，如何完成任务。人员紧张，设备、场地受限，疫情引起的物料物流异常等都是瓶颈，订单交付将近70000KWH，超出原产能的一半还要多。弱者在机会中抱怨，强者在困境中找方法，越是艰难越要凝心聚力。完成交付任务的过程中会有艰难险阻，会有辛酸坎坷，但是我们不害怕，我们决心用耕耘给2022画一个圆满的句号。

每天上午消杀后晨会安排工作，一卡板一卡板的物料陆续整齐从物料区拉到产线旁，工人们忙着按照已分工的任务有序分拣物料，上箱体—上模组—测电压内阻—上采集线—贴环氧板/CR胶垫—上螺丝—上保护板—调整体电压内阻—上硅胶—上箱盖—锁螺丝—码板等等一系列工序，熟练有序地开展着。12V线，48V线，大族线，格林斯通线，封胶线等火力全开，工人们忙碌的身影和机器的轰鸣声构成一幅“稳生产的和谐画卷”。

12月1日这天早上6点半开始，群里消息一个接一个，原来是锂电厂附近有确诊阳性的，附近小区全部封控，而厂里员工大部分都是住在附近小区。早上晨会点

名，组装线35人只来了10几个人，包装线11个人来了5个人，原本每天加班加点才能完成的任务如今越发困难了。面对突如其来难题，领导们立即开会商讨从就近合派兄弟工厂借人，从电芯生产线借人，这可难坏了组装生产线，又要教新人，又要保产量、保质量、保安全。生产拉长和生产经理游走各个生产线，时刻观察着每个员工的操作步骤，生怕有个闪失。人事部担心现有人员回家过程中再被封控，影响生产影响交付，决定全部人员安排宿舍实行封厂保生产。

包装计划员被封在家，物料员被封在家，仓库领料人员被封在家……这可咋办？兼职顶。现有人员不分工工作岗位，哪里缺人哪里顶岗，一人身兼多职，开完组装工单—开包装工单—打印完组装工单—打印包装工单，再和仓库仅有的2名仓管人手几张工单，一起领料发货到物料区。晚上9点40分在从车间去仓库领料的路上，抬头看见月亮格外明亮，北方的12月还是挺冷的，透过车间窗户看见灯火通明的产线，身着各色工作服的工人们忙碌在PACK电池车间，安装保护板的操作台面上有人事部的人，有财务部的人，有技术销售部的人还有不少人熟悉叫不上名字的面孔，而仓库人员白天忙活着领料，趁晚上忙着卸料—收料。

越在艰难时，越是要理清思路，拼速度，抢效率，全力以赴把时间用出最大效能。

新的一年，我们锂电工厂开启了与时间赛跑的“订单交付竞速”，我们铆足了劲，吹响了冲刺的号角。

安徽理士新能源计划部 胡娟



## 虎年已去春风暖，兔岁乍来喜气浓 理士国际为员工送新春送福

本报讯（韩莉 穆文娟）1月15日，理士国际各生产基地为员工们送上“新春粮油大礼包”。寒冷的天气阻挡不了节日喜庆的脚步，在安徽力普拉斯办公楼前，大家迎着新年的第一场瑞雪，挂上大红灯笼，拉上喜庆的横幅，播放欢快的音乐，为员工们送去新春的第一份祝福。

祝福的礼包不仅是一份简单的礼品，更体现着理士对员工的一份关爱和祝福，希望大家在新的一年里能够“兔”飞猛进，阖家幸福。



## 河南销售公司召开2023渠道销售启航大会



本报讯（周振宇）新年伊始，万象更新。在新的一年里我们该如何树立渠道销售的信心？市场该如何布局？1月3日—1月4日，河南销售公司2023渠道销售启航大会。

会议总结了2022年渠道销售成果，制定了2023年工作规划。通过分组研讨、汇报、再研讨、再汇报，从谈议到帮扶再到目标落地，因客而异、因地而异、一客一策，制定了各渠道部门的战略落地行动方案。

## 湖北销售公司召开宜昌市高端渠道会

本报讯（蔡金山）1月7日，理士国际湖北销售公司携手宜昌福美嘉润有限公司在湖北宜昌隆重举办理士蓝标和EFP起动力电池推广订单会，大会邀请了宜昌各区县渠道客户参与。

会上，宜昌福美嘉润有限公司总经理陈忠致辞，对来宾表示欢迎，对各渠道客户一年来的支持表示感谢，讲述了自己做理士起动力电池的一些感触收获，邀约大家共谋发展，共赢未来！理士起动力电池湖北区域经理介绍了理士产品，深度剖析了目前车用后市场现状和发展趋势，将信心传递给每一位渠道商，和理士公司加深合作，共同成长。



## 理士蓝标系列新增卡车电池产品

本报讯（邵敏）理士蓝标系列上市以来，在产品力、渠道力、营销力等方面收获了市场认可，取得了不俗的成绩。

站在新的起点上，理士汽车电池在通过深入市场调研考察后，决定开启新的品牌战略征程，进行产品矩

阵扩容升级，理士蓝标系列正式迎来新成员——卡车电池产品，进一步深耕细分市场，完善系列产品布局。

新增卡车电池产品是理士汽车电池开展产品系列化布局迈出的坚实一步，助推市场布局的持续优化和品牌的积势蓄能。

## 以成事为标准有感



方面。做好工厂（含新能源）所有设备的作业指导书和设备TPM的优化编写，便于员工更加有效地保养和操作设备更；对于新进设备的验收问题，配合物控部对所有的新进设备积极组织相关部门进行验收；对于验收中发现的问题，积极与厂家进行沟通，协调解决；配合体系部做好每次验

## 提高干事的能力

## 编后话

11月24日，博士于干部任命仪式上强调：干部要以解决问题，能成事为标准。我们都是干事的人，我们的价值体现不是刻板地坚持原则，也不是让老板开心，而通过不断地解决问题，提高工作能力，把事办成。成事是我们检验干部的唯一标准，溜须拍马之辈必将被淘汰。本版刊登理士人对“以成事为标准”的看法，端正态度，以结果为导向，成为一名合格的干部。

11月24日，理士国际举行干部任命仪式，博士在会上提出了几点要求，其中一点是：干部要以解决问题，能成事为标准。在公司中对中层干部的要求标准与对基层干部和员工是不一样的，绝不是以僵化的坚持原则为标准，更不是以看老板的脸色、让老板开心为标准，要以能把事情做成，拿到一个好的结果为标准。随着职务的晋升，越来越需要有态度，需要能包容，做问题的解决者而不是麻烦的搅弄者，并在不停地解决问题之中不停地给自己加油、充电，保持高昂的工作力度。

做为设备部门的一员，今年我将从以下几个方面做起：一、设备管理方面。做好工厂（含新能源）所有设备的作业指导书和设备TPM的优化编写，便于员工更加有效地保养和操作设备更；对于新进设备的验收问题，配合物控部对所有的新进设备积极组织相关部门进行验收；对于验收中发现的问题，积极与厂家进行沟通，协调解决；配合体系部做好每次验

件。另一类是办理案件。我们的工作成绩，从办理案件中体现出来。对于领导者而言，做成事不仅是一项工作指标，更是一项工作职责。2022年已经过去，在这崭新的2023年里，我们应该继续努力，为完成工作任务做出巨大的努力。

我们理士集团，屹立几十年，这和管理者有着密不可分的关系。我们管理者坚持做实事，始终心系企业，与企业命运共共存亡。对于领导者而言，提高干事能力是必修课。

如何提高干事能力？领导者需要不断学习，乘着“学如逆水行舟，不进则退”的态度去面对日常遇到的挑战。坚持用实在的方法解决我们的实际问题，用智慧做事，拿出能够创造生产力的本事，使人能力匹配公

厂工作，不拖工厂审核的后腿；做好各车间设备维保培训计划，组织相关人员培训、考核。

二、设备保养方面。各车间目前正在逐步上线自动化设备，设备自动化程度提高，相应的操作人员水平更需提高，我们将会积极配合车间开展培训工作，提高所有员工的设备操作及设备保养意识。加大车间的设备保养巡查工作，及时发现车间的跑、冒、滴、漏问题，及时跟进车间整改到位，并按照《设备保养处罚制度》对车间各拉线进行处理，并每月初上报人事。

三、闲置设备的利用。每月定期对所有闲置设备进行盘点，并与兄弟工厂及海外工厂进行共享。当有需要利旧时，组织相关团队人员进行翻新利用，调拨给兄弟工厂利旧使用，并跟进账目的销账问题，达到减少集团的成本支出以及呆滞的设备盘活利用。

任何工作都是量变引起质变的结果，就是所谓的守正出奇。所有必须以成事为标准，即小胜靠智，大胜靠德。在工作中，我们需要不断如此，只有这样我们的工作才能做得更好，才能为公司的发展提供充足的动力。

江苏理士设备部 刘成刚

## 谈“以成事为标准”

1月24日，理士国际举行干部任命仪式，博士在会上提出了几点要求，其中一点是：干部要以解决问题，能成事为标准。明确对中层干部的要求标准与对基层干部和员工是不一样的，要以能把事情做成，拿到一个好的结果为标准。

我结合个人经历及对博士指导的理解，谈谈如何成事。成事主要是两方面：把控流程，以及提高愿力。

那如何把控流程呢？主要分三个重点方向。一、把流程作为思考问题的出发点。例如：做系统，要想到基于流程来出系统解决方案；人力资源，要从流程的角度来梳理岗位职责和编制等等。二、把流程作为日常运营管理的工具。例如：有一个新的管理思路的时候，要想到现有流程能不能支持，对哪些流程有影响；出了问题后第一反应是，这是那个流程中的哪个节点的事；

流程的实际运行情况怎么评价。三、把流程作为指导实际操作的指引和沉淀知识经验的基础。要让所有人都明白自己在做的是哪个流程的事，做这个事依赖哪些前置流程，事情做不好对其他流程有什么影响？

这些都是要求基层操作人员具有流程意识的，不是说出来就能做到的，而这些也是作为管理者的必备技能。如果管理者不建立好规范，只是投身于处理各类各式各样的问题，早晚焦头烂额，不仅不能解决问题，还可能把工作搅得一团糟，这样又如何能够成事呢！

其次是如何提高工作的愿力！对于不熟悉的事情，人往往会过高估计事情的难度。这时可以采取以下方式来应对：一、问题分解。将问题分解成几个步骤，估计每个步骤所需的时间、所需的技能，然后结合自身情况进行评估，得出是否胜任。二、能力评估。认真分析自己对完成这件事情的评判标准，检查目标是否定得很高，如果目标定得非常高，觉得难以达成，自然心生畏惧。所以，认真评估目标，适当降低难度，回归到能力范围内。三、直视自我。每个人都有长处和短板，正确面对不足，认真对待事情，尽自己的能力交出满意的答卷，只要尽力去做，就问心无愧。

管理好了流程，好比拓宽河道，使各项事务犹如“道”可循；提高工作愿力，好比推波助澜，使全体成员积极向上。二者合并，办事犹如滔滔江水滚滚向前，如此大事可成！

安徽理士质量管理部 戚云飞

## 销售业务如何成事

什么是成事？我是一名销售业务员，我的理解是，签订合同、按时回款，与公司把账务理清楚，这就是成事。真正的销售成事标准应该要有几点要求：一、与客户要保持良好的社会关系。二、要保持良好的合作关系。三、让客户帮自己介绍有潜质和优质的客户并成交。

成事的因素：我们都知道成事其实是需要很多的因素，不是你经常去客户那里沟通就能成交，也不是经常请客户吃饭就能成交，而是要让客户看到公司的价值。例如：公司的品牌效应、产品的质量、到货和售后维保的及时性、优质的解决方案、客勤关系等等。以上因素都是成事的必要条件，特别是我们做运营商和项目运作，这些因素是直接成事的关键。因为运营商集采价格是集团定的，所以地市用哪家的产品就是取决于客户关系、产品质量、到货和售后，这些关

键的因素直接决定客户是否使用公司的产品。成事以后如何去维护和保持客户关系？一个订单成交之后，大家心里就会暗想这个客户未来会不会一直下单给我。当发现这个客户一年就给自己下了一个订单的时候，还以为是客户没需求，你去问客户的时候，客户的回答可能也跟你的认知是一样的。其实不然，这就是我们没有把人际关系做到延续和极致，自以为客户下了一个订单以后就万事大吉了。签订合同完成一单只是一个开始，我们要与客户保持良好的沟通和交际，到货进度、产品质量、客户体验、售后服务都要进行有效的反馈，主动询问客户使用情况和被动等待反馈是完全不一样的效果。其实做业务和交朋友是一样的道理，相互理解、信任、支持、成事就是相互合作的基础。谁都不会拒绝一个会做事、能成事的合作伙伴。

广东销售公司 伍志斌

