

理士人



2022年第1期

总第253期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

新年寄语

艰难方显勇毅，磨砺始得玉成。2021年是不平静的一年，受国内外新冠疫情的冲击，这一年原材料价格暴涨，经营环境变得异常艰难。但理士国际从未停下前进的脚步，全体理士人攻坚克难，共渡难关，实现了增长。“困难越大，荣耀也越大”，理士人印证了哲学家西塞罗的这句名言，在当前艰难的形势下依然能独立船头，困难让我们更加强大。

前进的道路荆棘密布，越是向前奔跑，越是要坚持“以客户为中心”的企业核心价值观，抢客户、占市场、保出货，精简组织，优化流程，提升效率，把时间和精力投入到打粮食中去。

以客户为中心，聚焦多打粮食

过去的一年，全球多地疫情出现反复，国内遭遇特大洪涝灾害，但在灾难面前理士人从未退缩，尤其是战斗在疫区、灾区的销售将士们不畏艰难，抗灾救险，为客户提供服务和支撑，赢得了客户的赞扬和尊重。

创造客户是我们的生存之道，销售转型是我们的唯一出路。新的一年，我们要继续坚持为客户创造价值，以多打粮食为终极目标，再接再厉，围绕渠道、行业客户、品牌、营销、服务持续构筑体系化能力，在战斗中去获得经历，争取胜利。公司鼓励所有干部到市场一线历练，去海外基地轮岗，去倾听炮火的声音，在枪林弹雨中成长，在为客户服务中多打粮食。

以贡献者为本，向贡献者致敬

征途漫漫，惟有奋斗。我们坚持以贡献者为本，坚持物质文明与精神文明一起抓，让多打粮食的贡献者得到肯定。

我们的蓝图是宏伟的，我们的奋斗将是艰巨的。奋进新征程，面对前进路上各种可以预见和难以预见的风险挑战，唯有不忘忠诚、坚韧、拼搏、贡献的初心，保持精益求精的匠心，以肯学和肯干的精神创造财富。

“乘风好去，长空万里，直下看山河”。我们生逢大有可为的新时代，只要我们立志高远，脚踏实地，蓄积坚韧之力，撸起袖子加油干，驰而不息向前进，就能成就更有意义的人生，就能创造更加丰富的价值。

船的力量在帆上，人的力量在心上。2022年的曙光正在蕴集喷薄而出的力量，让我们同心同向，因时乘势，做好新赛道、新征程的起跑之姿，迎接新一年、新春天的第一缕阳光！

祝全球理士家人新年快乐！阖家幸福！工作进步！

理士国际董事长
董成

Beyond The Scare 超越恐惧 ——面对Covid-19的心路历程

2022年第一天上班，发现门口车停得稀稀落落，客户支持（Customer Support）部门 weekly Meeting call, 11 个人的部门只有3个人在线，I know there is something happened. 后来听到有人报告咳嗽，呼吸困难，Lost Voices, 再接着有人结果阳性，或者家里的亲人阳性，心里异常难受。



图为：Annie和美国公司办公室部分人员欢度圣诞

这场旷日持久的Covid-19病毒以拉锯战的形式在我们周围久久盘旋，一年前是听说周围有人不幸感染病毒，家人经常叮咛一定要小心，要求严防死守，我总觉得病毒有些遥远。最近跟同事了解他们得病的经历，她说跟表弟呆了两小时，感觉不是很好，结果测试-阳性。还有我们的亲爱的同事在办公室没见她离开过口罩，保护等级已经严密到每一寸肌肤，然而一次旅行回来对病毒严防死守的她也没有幸免，发烧，Lost Voices, 浑身无力。这时对病毒离我还遥远的梦想彻底破裂了，心里的恐惧感随着办公室里传来的咳嗽声不断袭来，奥秘克隆，这个无孔不入的病毒正以迅雷不及掩耳之势攻克每一道防线来到我们身边。

在这场病毒的肆虐下，美国已经两年没有办展会，今年1月份有几个展会恢复了，在此之前思想斗争很久，一方面公司有很多紧急事宜需要随时待命处理，当然这些出差和展会我可以有很多理由可以不参加，也可以听同事的报告或者看PPT。当公司的事宜稍有喘息之时，夜深人静，我在想这些展会有人来吗？我们的摩托车电池跟行业龙头比差距在哪里呢？我们的产品有什么地方可以改善吗？我们的G-31电池为什么别人可以做到那么便宜呢？我们的销售人员近况如何呢？他们有什么担忧吗？这些问题萦绕在我的心头久久挥之不去，辗转难眠。

一方面是对病毒的害怕，另一方面

想起以前曾经看过一篇文章讲到教皇遇刺后，仍然没有放弃集会和布道。作者提出难道教皇不怕再遭杀害吗？No, 其实相对于遇刺的危险来说，他离开教会会像鱼儿离开水一样。作为市场人员，市场，客户对于我们何尝不像水一样？离开市场了，对市场趋势的觉察就失去了方向，不面对客户，我们销售人员就像鱼儿离开水一样，我们给工厂的指令会变得模糊，也会丢失市场机会。想到此，欣然打消了惧怕的念头，收集好行李登上了出差的旅途。出差前，朝夕相处的办公室同事有人担忧，毕竟展会是人群高度密集的地方，万一出现问题怎么办？我告诉他们：如果有万一，我将保持冷静，独自一个人待在房间里，和病毒和解！

展会上人来人往，虽然要求戴口罩，但是大部分美国人觉得口罩讲话不方便，他们也不遵守，面对他们，我也坦然地跟他们自如讲话，聆听他们的需求。

每一个来势汹汹的威胁像横亘在面前的深渊一样，你远远凝视深渊，深渊也在凝视你，我们在和平对峙。《未来简史》尤瓦尔·赫拉利说人和动物最大的区别在：想象力。面对病毒，我们可以有一万个想象不好的结果发生，也可以想象什么也没有发生。面对呼啸而来的外部世界的声音，保持心中的坦然和冷静，Beyond The Scare, 超越恐惧，面对威胁，既不自大，也不畏缩，用信念照亮生命中这一段时光！

理士美国公司 Annie

淮北市市长覃卫国莅临安徽理士新能源调研



本报讯（王成）12月30日，淮北市市长覃卫国率队莅临安徽理士新能源参观调研。淮北市高新区管委会主任宋伟陪同调研。覃市长一行参观了公司技术

研发中心，详细了解了公司科研发展状况。他鼓励理士新能源再接再厉，为淮北经济增长做出新贡献。

安徽省委组织部调研组莅临安徽力普拉斯考察



本报讯（纳丽）1月6日，安徽省委组织部农村组织处副处长肖小发率领调研组莅临安徽力普拉斯调研。淮北市组织部副部长明磊、濉溪县委组织部部长葛剑、开发区纪工委书记吴长圣陪同调研。安徽理士濉溪基地行政副总、党总支副书记热情接待。

肇庆市工信局总经济师周兆贤莅临肇庆理士调研



本报讯（孙永红）12月15日，肇庆市工信局总经济师周兆贤一行莅临肇庆理士，调研汽车及零部件工业企业经营及能耗状况。肇庆市节能监察中心副主任麦剑强、市统计局梁健等陪同调研，肇庆理士总经理热情接待。

肇庆理士强势上榜广东战略性新兴产业集群发展论坛“最具智造力榜”



本报讯（孙永红）12月11日，由广东省人民政府和中国建设银行联合推动，广东省科学技术厅、广东省知识产权局、中国建设银行科技金融创新中心、南方报业传媒集团联合主办的2021榜样的力量——“智造之光”科创先锋榜·广东战略性新兴产业集群发展论坛在广州成功举办。

肇庆理士强势上榜“最具智造力榜”20强，充分展现了理士的强大“智造”力和社会各界对理士的支持认可。

安徽理士荣获“2021年度长三角区域数智化转型最佳实践奖”



本报讯（黄庆聪）12月18日，安徽省首席信息官协会联合浙江省企业信息化促进会、江苏省企业信息化协会、上海信息化发展研究会共同举办“第四届长三角CIO发展论坛暨安徽省首席信息官协会年会”。安徽理士荣获“2021年度长三角区域数智化转型最佳实践奖”。

国家工信部信息技术发展司副司长王建伟、安徽省经信厅总工程师潘峰、安徽省经信厅产业信息化发展处处长谭昱国、中国工业互联网研究院总体规划所副所长曹浩等出席本次论坛。

肇庆理士获2021年度“创新肇庆”科学技术奖



本报讯（孙永红）12月11日，在2021年度“创新肇庆”科学技术奖颁奖仪式上，肇庆理士《具有长续航里程的高效双能源动力系统集成》项目荣获二等奖。

“创新肇庆”科技奖是在肇庆市科技局的指导和市生产力促进中心的协助下，由肇庆市新能源汽车行业协会主办的评选活动。

【最美理士人】

将奋斗的印章刻在心里

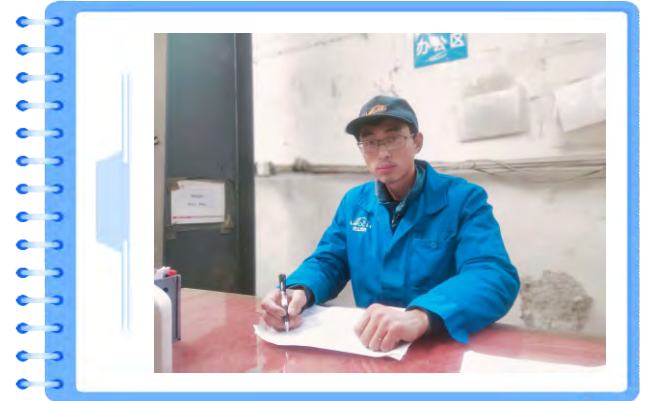
——安徽力普拉斯仓储部物料员丁礼辉

在车来车往的南大棚下，时常有一个戴着眼镜的、又瘦又高的年轻人忙着整理隔板。他就是丁礼辉，仓储部塑胶仓的一名物料员，每每想起他，脑子里就像放电影一样呈现他工作的情景。

隔板箱一个重五十多斤，他就这样肩扛着搬来挪去。天热的时候，还没一会儿他就汗流浹背。拉货的车来往不断，工作时他还要避让车辆，路面坑坑洼洼，灰尘飞扬。他整理好一种型号，再整理另外一种型号，每天发完货的现场都够他整理半个小时的。那些领料剩下的尾数都要合板，称重归类，然后打扫卫生，拉水洒水做好5S工作。这是人人能看到的场景。

丁礼辉管理着隔板、原料和色粉。人不可貌相，虽说他脸黑些，但小伙子诚实能干。他性格稳重，工作认真，不喜与别人闲聊。每天见到他都是在发隔板、做账、审单和整理物料，从没见过他低头玩手机或者品茶，即使口渴去喝水也是匆匆忙忙。有外发新厂的ABS原料，他都会提前备好。

每天上午，他会来审单，一审半小时，来保证账务的准确性。他的账务很准确，每天的发料都算得清清楚楚，这一点令配送员刮目相看。丁礼辉和配送员和睦相处，互相帮助，别人说他什么不是也不在意，也没有脸红脖子粗的反驳。多余的话从来没有，别人见他没反应，也就知道他是老实人，识趣地走了。



他热爱工作，爱厂如家。记得前几天下大雨，南大棚下积水成河，隔板纸处在危险之中。丁礼辉看在眼里急在心头，他先打电话和领导汇报情况担心隔板纸受潮影响生产，他就深一脚浅一脚地在水里推着叉车，转移隔板纸。直到叉车司机赶来，将隔板纸全部转移到别的仓库，丁礼辉才又忙着去整理现场。

丁礼辉在工作中认真负责、勤勤恳恳，奋斗是他的印章！

安徽力普拉斯模塑部 张明明

江苏理士举办“金种子计划”结业仪式

本报讯（张荣雨）为进一步加强车间生产线的管理与建设，提高基层管理人员解决问题的能力，江苏理士人力资源部组织开展“金种子计划”基层管理干部腾飞集训营。培训自2021年8月5日起，历时半年，2022年1月6日正式完成。

从开营仪式起，全体学员严格遵守集训纪律及要求，课堂中表现积极、认真，源源不断地汲取知识。学员的表现有目共睹，老师们通过多个维度评选出15名优秀学员，并为其颁发荣誉证书、奖品。结业仪式现场，优秀学员代表顾国平说：“人才有高下，知物由学。金种子计划结业绝不意味着学习的结束，而是新的学习工作的开始。”

本年度“金种子计划”有效提高了学员们的管理能力，相信全体学员能够学以致用，提升产线员工的稳定性与执行力，助推产线



品质、效益节节高，不断勇创理士新高！

淮北学子“五群十链”活动启动仪式在安徽理士新能源举行



本报讯（王成）12月28日，淮北市人社局、淮北高新区管委会联合安徽理士新能源举办淮北学子“五群十链”企业行活动启动仪式暨锂电池产业链专场。淮北市政府副秘书长彭树强，市人社局党组成员、副局长张华，高新区党工委委员、管委会副主任赵明，淮北职业技术学院就业指导处处长周晓曙及安徽理士新能源负责人吕国强出席仪式。淮北职业技术学院机电专业的45名学生参加本次活动。

“五群十链”企业行活动是贯彻党的十九届六中全会精神和习近平总书记考察安徽重要讲话指示精神，深入实施“人才强市”和“双招双引”战略的重要举措。政府搭台，促进毕业生就业和企业用工的精准对接，吸引大学生在淮就业，有效缓解企业“招工难、人才引进难”问题。

安徽理士新能源将积极配合淮北市人社局和高新区管委会不断创新服务模式，为淮北学子提供更多的就业岗位。

【图片新闻】



12月22日，肇庆高新区党群工作部在肇庆理士开展肇庆高新区学习贯彻党的十九届六中全会精神宣讲活动。（通讯员 刘家棋）



12月31日，安徽销售公司助力汽车电池经销商客户在合肥举办年末答谢会，为2021年的携手共进画上圆满的句号。（通讯员 邵敏）



1月2日，人力资源系统组织开展“徒步砚洲岛，沐浴岭南风”迎春元旦游。（通讯员 刘家棋）



12月29日，采购部开展以“挑战自我，凝聚力量；共同奋斗，成就辉煌”为主题团建活动。（通讯员 任豪）

“求真务实”就是接地气的干工作

毛主席曾说“求真”就是“求是”，“务实”就是做事实，简而言之就是实事求是。他提出了“枪杆子里出政权”的伟大论断，成就了我们的伟大的中华人民共和国。他就是一切从实际出发，分析革命失败的原因，非常接地气地抓住问题的重点、难点，最终解决了中国革命无法成功的难题，缔造了现如今繁荣昌盛的中国。

以此类推，我们的工作也应该如此。求真务实是做好工作的前提。求真是务实的前提，只有找到事物的规律，抓住问题点，然后制定务实的措施，行之有效地去解决问题。

说起来容易做起来还是有难度的，如何去做到求真务实呢？董事长给了我们方法论。仔细品读之后，作为供应链的一员，从自身的角度来谈

一下自己的理解和感受：一是找准浪费的点，去解决浪费的问题。从结果上看我们有哪些浪费，优先攻克浪费多的前几项。企业经营如此，我们作为个人也是如此。首先我们要梳理自己的工作，从核心上去看，每个工作环节有没有价值，占用工作的时间是多是少，去排排序，列个表格，无效的工作直接丢掉，低效的工作进行梳理。只有做好工作的5S，减少浪费，我们的工作才能有效地为一线提供优质炮弹。

二是找到工作的瓶颈。看工作的瓶颈在哪里，要以客户为中心，从客户的需求面去看自己的工作，也就是一线的炮火我们能不能满足，有哪些环节制约我们，这就是我们的痛点，也就是瓶颈。三是集中公司资源去克服并建立行之有

效的规则持续实行。作为供应链跟单，我们要保质保量地完成交付任务，仅仅靠一个部门很难实现。订单需要从计划、品质、物流运输等各个环节去支持才能实现有力的交付。所以要集中全供应链的能力，去找资源，找领导去协助解决问题，集中“炮火”攻克难关。

最后这些举措是否可以保证市场需求，要以结果为导向，以价值来论输赢，以价值贡献去评判标准持续地改进。毕竟战场不是一成不变的，虚假的、不切实际的工作是不能满足战场需要的。前面有无数难关需要我们的去攻克，只有不断地去适应市场，去研究新的战术，新的战略。才能不断地打胜仗，打大胜仗。

安徽理士供应链跟单 张思永

编者按

二〇二一年十月十九日，董事长在经营分析会上指出：“求真务实，规则引导，瞄准市场差距，抓重点、解难点、触痛点，起到提高经营效率的作用。”求真务实，建立规则，不仅是对经营分析会的要求，更是对我们各个岗位、各项工作的要求。本版刊登员工学习董事长讲话的心得文章，看看他们是怎么做到求真务实的。

求真务实，提高经营效率有感

读了董事长在经营分析会上的讲话摘要，围绕着求真务实，规则引导，瞄准市场找差距、抓重点、解难点、触痛点，起到提高经营效率的作用。文章分为三段，从讲求真实、讲办实事及建立有效的规则三个方面进行。

首先，从讲求真实说起。在我们实际工作中，很多时候是说一套做一套，没能真正地把工作做真做实，往往就变味走样，如制定的政策不能深入地贯彻落实，不做充分地分析，事实情况不能真实反馈，往往是好的汇报，坏的不说。这样不仅会误导今后的工作方向，也会导致高层领导在做决策时背离实际。如果不能反应问题的真实情况，解决问题也只能是头疼医头，脚痛医脚，不能系统地彻底解决问题，成为企业发展的绊脚石。董事长也提到了一些解决问题的思路，如首先找差距、找根因、找方法，先解决好一件事，最后要将此类、同类的问题根治了才叫关闭。掌握真实数据，根据实际问题发生的根本原因找方案，从根本原因出发，从源头解决问题。

其次是办实事。董事长引用了电影《长津湖》，志愿军是怎样打仗的？为了把物资送到前线，他们快速组成人墙、人梯，站在冰水里铸成人桥让战斗部队跑过去。但是我们有些人，没有提供多少价值，我们都应该深刻反思董事长在会上说的话，如果没有一斤肉的价值，那么没有一斤米的价值，有没有一张纸的价值？如果连一粒芝麻的价值都没有，不觉得很悲哀吗？如果不能体现价值，不觉得惭愧吗？市场前线在呼唤炮火，你们听到了吗？去为市场的需求提供价值，哪怕是一粒芝麻的价值就是办实事。董事长告诫我们应该以市场为导向，为市场提供充足的炮弹，建立畅通的工作流程，为市场贡献自身的价值。

再次，要建立有效的规则。做工作首先要定规则，怎么做？如何做？规则定好，实际在做的过程中要求求真务实，才能取得想要的效果。

最后，要实干。必须提振精神，鼓足干劲。以昂扬向上、奋发有为的干劲，事不避难，迎难而上的拼劲，逢山开路、遇水架桥的闯劲，才能将美好的愿景变为现实。要实干，更要争分夺秒，奋勇争先，时间就是财富，效率就是生命。让我们乘风破浪，为公司的发展贡献自己的一份力量。

安徽理士新能源体系部 王进

求真务实做实事 贡献价值打胜仗

董事长在10月19日的经营分析会上做了《求真务实，瞄准市场，提高经营效率》的重要讲话，讲话指出：“经营分析会要求求真务实，规则引导，瞄准市场找差距、抓重点、解难点、触痛点，起到提高经营效率的作用。”这不仅是对经营分析会的要求，更是对我们各项工作的要求，在工作的方方面面都需要做到这样，才能真正起到提高效率，多打胜仗的作用。

作为技术人员，结合工作的实际，谈谈我的心得体会。

制定工艺要求必须要求求真务实。工厂技术人员既要确保新产品的顺利落地，更要保证产品成功稳定地批量生产，在制定操作工艺的过程中我们就要像董事长讲的那样，要求求真务实。产品生产的过程是否便于员工操作，制定的操作方法是否合适，制程的不良率如何，产生的报废情况怎么样等等。这些数据的好坏都关系到产品的成本高低和质量稳定与否，我们必须求真务实。如何做到求真务实？所谓眼观千遍不如手动一遍，就是要自己到现场去多验证，能操作的就多动手试一试。很多时候我们看着简单的操作，实际去做的时候才知道完全不是那么回事。要与一线的操作员工多交流讨论，有些老员工经验比较丰富，他们的小建议很可能有助于我们找到更好的操作方法。生产过程中报废品、不良率要亲自现场确认、分析、统计，拿到真实数据，这样制定的工艺要求才符合实际，能让生产线真正地执行下去。

多做工艺改进优化的实事。董事长为我们举了长津湖的例子，哪怕我们能贡献出一粒芝麻的价值就是做实事。作为工厂技术，要瞄准生产现场和市场找差距、抓重点、解难点、触痛点，多做实事。我们的生产过程存在很多需要改进的点，技术工艺也有很多可以优化提升的方面。我们通过学习兄弟工厂和行业先进找到机会点，通过现场的

质量数据反馈，分析反复发生的质量问题类型，抓住市场的需求和反馈的痛点，能找到很多可以进行工艺改进优化的实事。要做好工艺改进优化的实事，不能只顾某一点的提升，而带来其它的隐患。就像提升了效率，但是质量得不到保证，降低了成本，报废率又大幅的上升，这样的工艺改进优化要不得。我们要系统地思考，不好高骛远，只要能花心思在某一间实事上，每天能解决一点，长期坚持下去，总会找到根因，彻底解决问题。

建立有效的规则多打胜仗。董事长指出：“规则是一种方法论，是用来打胜仗的。”我们制定工艺要求，进行工艺改进优化，要确保要求执行到位，提前规避风险，建立有效的规则。像批量生产前做首件确认，过程中进行制程巡检，出货前进行抽样检验，工序间的自检互检，关键岗位双人确认，日常工艺稽查等等，这些都是规则。做工艺改进优化要做测试验证，要分阶段评审，要工程变更，要标准化等等，都要有规则。建立这些有效的规则，就是为了用正确的方法，确保结果符合要求，给前线交付出质保的产品，多打胜仗。

我们做各项工作，都要建立在求真务实的基础上，在求真务实的基础上多做实事，才能像电影《长津湖》志愿军往前线送物资那样，每个人贡献出自己应有的价值，哪怕是一粒芝麻的价值，也能帮助我们多打胜仗。

安徽力普拉斯技术部 马永涛

求真务实 砥砺前行

读董事长在经营分析会上的讲话，求真务实，瞄准市场，提高经营效率，要求我们做工作要讲求真实，讲做实事，建立有效的规则。作为质量部稽核人员工作讲求真实就是要发现问题，暴露问题，用数据说话，用事实说话；讲做实事就是要分析问题，解决问题，协助改善，对现行以及整改的过程和整改结果进行评价；建立有效的规则就是要有立场，有原则，有坚持。

首先，质量监督稽核工作讲求真实，我们要发现问题，暴露问题。在质量方面稽核工作一定要高层领导支持，生产全员参与并重视。从策划、实施到监督检查和改进整个过程要全员参与，全员知晓，提高员工质量意识。质量检查要用数据说话，用事实说话，必须要有责任心。不管是生产部，技术部还是品质部，他们都认可，我们的工作才是有效的。

其次，质量工作要讲做实事，分析问题、解决问题、协助改善。每个部门都有各自职责，质量部在公司中扮演质量策划、质量控制、质量保证、质量改进等角色，并不只是发现问题、暴露问题，踢球似地把问题提出。而是分析问题，解决问题，协助相关部门改善，这样才能对公司的经营发展产生价值。要对现行以及整改的过程和结果进行评价，质量稽核发现问题的同时应该参与其讨论并在改善措施方面提出建设性意见。此时

作为一个客户的身份我们的责任就是产品质量符合要求。质量稽核过程中一定要给相关部门灌输思想，质量部是协助其他部门发现问题进行改善持续改进，比如通过检查使得生产降低了不良的产生，并按计划完成产量，使得销售产品质量合格获得客户认可等。

再次，质量工作要有规则，坚持标准。质量部就像法院，有法可依必须客观裁决，另外也要尊重具体事实，适用“减刑”条款时也要考虑。在执行质量标准的同时，要不断反馈、讨论和标准修订，使得标准能够贴近现实，千万不能是纸上谈兵。当公司的资源、系统等各方面条件不具备高质量的要求时，应先就当前能够改善的质量进行控制、稳定，之后随着系统及设备的不断改善，提高质量标准，质量水平也就随之提高了。

最后，质量部要“强势”，质量改善要做强，处理问题要有气势。时间流转我们告别了奋斗历程中的2021，迎来了崭新的2022，新的征程我们砥砺前行，再创辉煌。

供应链质量管理部 邵龙





家乡的浓浓年味：赶大集

还记得小时候喝过腊八粥就开始盼着过年了，在外工作的人们也纷纷背起鼓鼓的行囊，带着对亲人的思念日夜兼程地往家赶。现在经济飞速发展，大家的生活节奏都在加快，即便是临近年尾也不太能感受不到小时候那样浓烈的年味。但有个地方还是能在临近年关的时候让我们再次感受一下儿时过年的气氛，那就是镇子上的赶大集。临近年关，每逢大集各村的人们会起个大早，三三两两、老老少少、男男女女，从远近不同的家中出发，边走边聊。遇到熟人还会热情地招呼一下：“都买啥了？”

在大集上我们能见到“吃、喝、玩、乐”各式各样的摊位争香比美。熙熙攘攘的人群，商贩的叫卖声无疑都在述说着年关将至，大家都在忙着采购年货。来到大集上我们最先看到总

是那一串串酸甜可口的糖葫芦、家乡风味的果子糖糕、冰冰凉凉的各种鲜果。当然还有过年必不可少的干果炒货，各式各样的零食美味被杂货铺老板们堆在一块大毡布上，远处望去高高的一片，这个时候大家不会在意它们是否造型精美，要的就是这种大片大片的丰盛场面。上前喊声老板要上一个塑料袋装上自己喜欢的干果、糕点，顺手在拔下两串糖葫芦才心满意足地找老板结账。

再往里走就能看到一排排笼子里关着的威风凛凛的红公鸡、一条条活蹦乱跳的大鲤鱼，还有那挂在铁钩子上的牛羊肉。过年除了要买些肉以外青菜也是必不可少的，当然在大集上也都可以一站式购齐。

买完这些吃的喝的剩下的就是新年要添置的一些家中的物

件了。锅碗瓢盆应有尽有，再买上几个手工的板凳留做过年家中来人招待使用。临近春节的集，除了买年货的人，还有一些年轻人喜欢来凑热闹、感受大集上的民俗风情。看到那远处一片红红火火的景象不用走近便能猜到那金闪闪红艳艳的是过年必不可少的红对子，和那些表达着朴实情感的喜庆年画。

走着逛着一上午的时间不知不觉就过了大半，一趟大集逛下来鼓鼓的钱包全都换成了手中的各式各样的货品。在这里能感受到那份浓浓的年味，大集上买的卖的、老的少的一片欢声笑语的场面。虽然现在商场、超市都有年货大集，但是要感受年味还是更喜欢吵吵闹闹的乡镇大集，更有过年的感觉。

安徽力普拉斯综合办 韩莉



声音

某一天在经过供应链大楼时，耳畔传来“蛰蛰、蛰蛰”地叫声顿时吸引住我。仔细聆听，这分明就是蛰蛰的鸣叫呀！可是在厂区、在办公大楼这种地方能够生活一只蛰蛰，这是绝对不可能的事。但逼真的声响让我相信：

那大概是一位极度追求浪漫的毛头小伙所为吧！

靠听觉凭想象得来的判断，最终在他人确切的证明下以失败而告终。原来这酷似蛰蛰传递过来的叫声，是通过一空调外机震荡所致。虽然面对这样一个结果我是极不情愿，然而事实就摆在那儿，又不得不接受。

每天快节奏的巡检工作又开始了。行走路上我一再提醒自己：注意力一定要集中。可那“蛰蛰、蛰蛰”的声响仍缠绕于心，一时竟难以摆脱。就在穿行于三车间南拐弯处，“喵喵、喵喵”的叫声又把我吸引去，这声音肯定是猫咪的呼唤。我坚信这次传递过来的声音和判断不会有误。因为在整个厂区无论是黑猫、花猫、狸猫都随处可见。

事实证明我的判断仍然是错误，它的声音来自电机罩固定松动。在极短时间内我竟把机械设备传输的声音两次同不相干的小动物联系在一起，这不能叫做巧合，也不能称为误判，只能说明长期和水冷的钢铁塑料设备打交道，内心太需要那种来自自然声音的强烈渴望。

由此我想起一段过往，十多年前同一个名叫辉的朋友一起在喧嚣的闹市区闲逛，正行走间，朋友朝我示

意，可以稍作停留，自己要到路旁的绿化带内去捉蟋蟀。我尾随其后，在一株桂花树下，朋友扒开一层薄薄的枯叶，很轻易地扑捉到一只颜色呈紫樱桃、长成柿子头的上好蟋蟀。为此我甚是纳闷，满大街车流人流，朋友是如何从这嘈杂的声音中辨别出蟋蟀微弱的叫声？朋友给出答案：当某种物质住进你的心房，你的思想必定会被其所牵，因为你对它太过于了解和熟悉，它释放的信号对你神经就有较为强烈的刺激。就比如你喜欢打牌，麻将的摩擦声会让你颠倒。如果你喜欢音乐，一段美妙的曲子会另你痴狂。如果你是一个守财奴，哪怕是车水马龙、人声鼎沸，一枚钢币的触地让你听起来也是那样清脆美妙。我喜欢蟋蟀，它的声音又怎会逃脱我敏感听力的捕捉？

不可否认，在我的生命里曾住进过蛰蛰。虽然它只是一种昆虫，生命对于它是如此的短暂，短暂到只赋予一个季节的时光。可是，在整个烈日炎炎的夏季，它无畏毒日，不惧酷暑，面对如日中天的骄阳，袒露的完全是亢奋、是激情。它奏响的美妙乐章简直要胜过黄钟大吕，为此令我陶醉痴迷。为了能更好的欣赏到它的歌唱，每每在太阳当空的正午，我会偷偷地跑到田野间或躺或伏地在大豆秧苗的掩映下仔细聆听蛰蛰们的合唱。虽然每每遭受到母亲的责骂，而能够美美地享受到听觉上的盛宴，我还是乐此不疲。

蛰蛰的叫声令我如此痴迷。只可惜这优美的旋律一如我灿烂的童年将一去而不复返了。流水的光阴似大浪淘沙，洗涤了风尘，留存在心的必定是金灿灿的宝石。

内心深处仍为你保留一席之地。只是我再也听不到你的歌唱，搜寻不到你一丝印痕了。

安徽理士设备部 赵永刚

颂新春

嘻嘻戏孩童，清扬春风漾。
青春少年郎，放飞梦之红。
举国欢庆度，正是向朝阳。
盛世太平欢，虎跃龙腾强。

风控管理部 潘陈陈

题肇庆异木棉花

去岁游肇庆，初识木棉花。
疑是仙姝落，周身簇彩霞。
吟诗抒怨慕，谬得众人夸。
恢复寒冬日，回瞻云雾遮。
知交几离散？缘起漫兴嗟。
恍恍香吹梦，心驰天一涯。

江苏理士品保部 王小马



忽有故人心上过，回首山河已是冬

暖阳下，静坐在窗口，读到了这一句“忽有故人心上过”，我想起一位故人。

记得那年的雪天，小伙伴们在打雪仗，仗此起彼伏的喊杀声中奔跑，只有你，在一排竹篱笆边安静地堆雪人。那雪人红红的鼻子是胡萝卜，而帽子是你从我头上抢去的。我从土灶里扒出烤熟的红薯给你，你从左手换到右手，从右手换到左手，没有吃，只微笑着看着我。



青梅酸涩远，竹马杳无痕。岁月一闪而过，一不小青丝变白头。我似乎早已忘却你的容颜，但记忆中的那个雪人总在每一个雪天与我而不期而遇。一个雪天，我兼职回来，给你带来爱吃的烤红薯。你脱下大棉袄给我，只穿着一件白毛衣。我看着你开心地吃着烤红薯，眼睛里满是欢喜。我们徜徉在校园小径上，一片片雪花轻舞飞扬，脚步轻轻，一不留神就踩碎了刚铺好的雪地。

雪纯白，也格外脆弱，不胜阳光的抚摸。同样是雪天，你穿着黑色羽绒服，满眼忧郁。我们走在玄武湖的边，你说你签到了offer，在遥远的北国，你可我是否能跟你一起走。然而人海茫茫，相逢不易，相守更难。有些人走着走着就散了，而我一回眸，故人已隐没在烟波雾霭中。

这个雪天，窗下的黄昏里，想起你陪我一起走过的每个雪天，在时间的雪野里，你的脚印深深烙进了每个雪天的角落。也许我们都被灯红酒绿改变了形貌，也许早被山迢水远消逝了踪影，但只要雪一来，那恍惚在眼前的一颦一笑，那却上心头的一丝一缕，总会如约而至。

飞雪辞旧岁。一年一度的雪，熬白了多少等待，煮沸了多少相思，冷却了多少狂热。早就不再奢求，雪霁云开你我还能重逢。错过即陌路，只在无声无息里，忽而相思，忽而想念。在雪天，忽有故人心上过，亦足以快慰人生！

国内营销部订单履行部 杨风娇