

理士人



2023年第4期

总第267期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料
免费交流

博士与陈红天、郎咸平及恒生银行管理团队会谈



本报讯（何小倩 蓝东萍）2月24日，全国政协委员、香港太平绅士、同心俱乐部主席陈红天及博士在香港接受恒生银行赠予的“金兔”吉祥物。

理士国际独立非执行董事刘智杰、轮值CEO常建伟、投资总监洪渝、CFO周锦强，恒生银行企业银行客户关系部执行副总裁兼部门主管黄鸿钧、企业银行客户关系部高级副总裁兼组主管梁俊伟、企业银行客户关系部高级副总裁兼组主管劳兆祖、广州分行行长倪婷、银团融资及企业顾问服务部高级副总裁钟淑元、广州分行副行长何力宇等管理团队参加赠礼仪式。

随后举行会谈，探讨如何进一步加深合作关系，共同应对国内外复杂新形势下新的困难和风险。当晚，陈红天主席与博士、著名经济学家郎咸平会谈，讨论在挑战中的发展机会。

界首市委书记祁畅莅临安徽理士考察



本报讯（叶楠楠）2月18日，安徽省界首市委书记祁畅、界首市教育局局长郭永飞、高新区田营科技园管委会主任王永文等领导莅临安徽理士考察指导。大华能源科技有限公司董事长、副总等热情接待。

祁畅书记一行参观了安徽理士产品展厅、生产车间和产品研发中心，了解了理士产品种类、生产经营规模和技术研发等情况，充分肯定了理士国际的发展与贡献，并鼓励理士国际做大做强。

安徽大华新能源荣获系列奖项



本报讯（应学才）安徽大华能源科技有限公司是理士国际控股的一家“废旧电池处置企业”。2022年完成产值35.67亿，税收3.36亿。

近两年来大华新能对发明专利一直很重视，2021年申报专利25件，2022年申报专利25件，今年计划申报专利26件。截止目前，国家知识产权局已授权批准发明专利15件，预计年底可授权批准发明22件。



IE理念深入人心 理士国际召开精益理念与七大浪费研讨会



本报讯（余云海）3月4日，理士国际安徽生产基地召开精益理念导入与七大浪费的识别与改善方法的研讨会，会议由生产、计划、技术、质量等部门总经理及中层以上管理干部参加。

本次研讨会是供应链展开的三级精益生产培训系列课程的开端，希望全体管理干部在思想上重视，在行动上践行精益管理理念，为2023年的管理创新打开格局、再创佳绩。

会议明确了各层级人员在精益生产中的工作重点：基层员工使用精益工具，立足于点的改善；中层干部的作用在于建立精益流程，比如生产流程、管理方式等，立足于线的改善；高层重在构建精益理念的战略和文化，从面上建立精益

未来。精益管理必须是三位一体的，各层级人员各司其职，才能有效推进企业的精益管理工作。

会议结合安徽新老厂详实的现场案例，逐一向所有中高层管理人员剖析了生产中的各种浪费现象，并提出了行之有效的解决方案。从识别身边的浪费现象着手，系统化地识别浪费与危害，找到浪费产生的原因，并有效地改变，最终消除不必要的浪费。

学以致用。目前安徽新老厂正在实施24H连续均衡生产，缩短生产周期；安徽新厂工业中大密2月17日开始实施，截至目前运行近三周时间，产能提升18%、生产周期缩短5天、各工序间在制品降低16%；安徽力普拉斯EV电池于3月6日开始实施。

通过培训让大家了解精益、学好精益、用好精益，把精益管理思想和理念融入到我们的日常生产经营中，为理士国际未来的发展奠定坚实的基础。

阜阳市民营企业税收贡献30强

中共阜阳市委
阜阳市人民政府
二〇二三年二月

本报讯（应学才）2月3日，阜阳市委市政府召开全市发扬自我革命精神坚持严的基调持续深化“一改两为”全面提升工作效能大会。会上，安徽大华能源科技有限公司荣获2022年度“阜阳民营企业税收贡献30强”称号。

安全生产标准化 三级企业

安徽省应急管理局
2022年11月（有效期3年）

本报讯（应学才）2月28日，阜阳市应急管理局召开全市安全生产标准化建设工作推进会。会上，安徽大华能源科技有限公司荣获由阜阳市安全生产委员会办公室颁发的“阜阳市安全文化建设示范企业”荣誉称号。

她的名字叫大个



加充车间新来了一名领料员，是个女孩子。她个头中上等，见人说话大大咧咧的。第一次到仓库领大密壳盖，手拿着单子道：12V100B的壳子2套。她见我不说话，又追问我壳子在哪？我说：你得拿给我看看，否则发错了怎么办？她银月般的大脸一笑，随手递给了我，你看是两个，我又不骗你。她捋一捋额头的秀发，声音像男的，后来听别人说她叫大个，其实她的名字叫赵丽。也许她听惯了别人喊她大个，我第一次喊她大个，她居然爽歪歪地答应了。

大个不仅要负责加充车间的入库，还要抽时间来仓库领料，时间紧，任务重。每次她来都是人未到，声先到。喊得你晕乎乎的，她很实诚，领料单上是多少就拿多少，从不多拿别人的东西。有一次，同事口头传话叫她捎个壳子，但到了仓库，仓库管理员问她要领料单，没有不发。她就转头回去

了，同事老是说她做人太实诚了。

大个不是天天来塑胶仓，而是隔三差五的来一次。每次来都是高声喊叫，人不大声音怪大的。她领大壳时，就用双手提着，两三个可以，但多了就没办法了。她只能开车来拉，一开始她不会开电动车，后来硬着头皮才学会的。她跟着我，一个一个地装满车，小心翼翼地拖走。她其实是送到返修电池组，加充车间没有返修的设备。有一次，她又帮别人要壳子，我直接拒绝了，没单不发货，她气的几天没来。没多久她又笑着来了，不过这次带着领料单来的。

作为仓库物料员最怕别人无单拿物料，可就是有人不自觉，先斩后奏。那一次，我发现12V160的白阻壳少了两个，就见面问她，她矢口否认。我总是怀疑她拿的，因为她经常来拿壳子，后来才知道是别的车间物料员拿的。经过一段时间，她在业务上有所进步。有一次外购壳盖K厂12V150的橘红被她发现颜色不一样，就及时反馈给我。经过质检员查验，果然前后两批货存在色差，和壳盖不配套。处理结果是前面的配前面的，后来配后来的。这多亏了大个的提醒。

新人新气象，新鲜的名字让人难忘。大个的形象越来越高大，做事真诚，仔细认真，是大个子赵丽的一大亮点。

安徽力普拉斯仓储部 刘全新



理士国际与中国铁塔举行联合创新基地揭牌仪式



本报讯（何小情 蓝东萍）3月2日，理士国际技术有限公司江苏理士与中国铁塔广州市分公司举行联合创新基地揭牌仪式。中国铁塔广州分公司副

经理谭鉴文、广东省公司维护部经理李勇志、广州分公司运维部总经理冼健、广州分公司资产组组长卢锦君，理士国际市场营销副总裁朱纪凌、广东销售公司总经理廖智高、通信电力部主任何永权、电力电网事业部经理胡洪安等参加

助力绿色电力 | 理士国际携通信及电力解决方案亮相中东迪拜能源展



本报讯（王丹）3月7日，中东地区极具影响力的电力及能源展MEE Dubai拉开了帷幕。理士国际携通信及数据中心解决方案亮相，展位号SA.A50。

本次展会，理士国际展出的智慧锂电、铅碳及纯铅系列解决方案，可有效优化能源供给结构，提高能源利用效率，推动建设清洁、低碳、安全高效的现代能源体系。

理士国际LFeLi 48V系列磷酸铁锂电池采用模块化设计和安装方式，极大节省安装空间；可实现对电池的远程监控、诊断，可为通信基站电源、应急电源、无线通信、数据传输等提供可靠、稳定的电力输出。

LRC铅碳系列电池凭借超级炭技术和深循环技术，有效提高能量释放效率和延长电池使用寿命，可广泛应用于削峰填谷储能系统、移动集装箱储能系统、电网频率调整储能系统、智能电网等领域。

理士国际深耕网络通信、电力行业已有20余年的历史。未来，理士国际将继续着眼于助力现代通信网络建设，降低能源和劳动力成本，为构建清洁、绿色电力付诸自身的行动。

理士国际出席中国电器工业协会蓄电池分会会员大会



本报讯（蓝东萍 何小情）为认真学习贯彻国家的经济方针，更好的服务和融入企业的新发展格局，畅通企业与上下游的产业链，3月14日，中国电器工业协会蓄电池分会九届四次会员大会在江苏省泰兴市召开。中国电器工业协会蓄电池分会副理事长、理士国际CTO董捷出席本次会员大会。

会议以“聚力碳中和 蓄力新征程”为主题，总结2022年铅酸蓄电池行业工作，分析当前面临形势，明确未来工作重点。理士国际将携手行业伙伴，共同推进电池行业提质增效，稳步发展。

图片新闻



2月9日，理士国际甘肃销售公司在昌吉隆重举办“2023年新春订货会”，现场订单金额突破600余万。（通讯员 余早芳）



3月11日，肇庆理士生产基地行政人事到砚洲岛开展团建活动。（通讯员 廖奇）

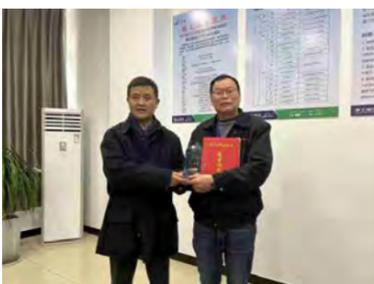


3月8日，安徽力普拉斯举办迎“三八”趣味投壶活动。（通讯员 韩莉）



2月28日，濉溪县税务局机关第三支部与安徽理士电池行政设备支部举办“结对共建”签约仪式。（通讯员 纳丽）

黄亮荣获“淮南市年度经济人物”奖



本报讯（董再义）“淮南市年度经济人物”评选活动由中共淮安市委宣传部、市发改委、市委网信办指导，市商务局、市经信委、团市委联合主办。经过推荐申报、专家评审，江苏理士电池有限公司总经理黄亮同志荣获2022年淮南市年度经济人物奖项。

黄亮表示，在今后的工作中，将进一步增强责任意识。积极发挥企业示范引领作用，为推动淮南市高质量发展作出更大贡献。

编者按

随着疫情的消退，市场焕发蓬勃生机，群雄争霸。工欲善其事，必先利其器。在这关键时刻，博士在年初CED销售会议上指出：我们运用GSA方法论，提高打大仗的准备度！同时就如何提高准备度，为我们指明方向。员工认真学习博士讲话精神，积极投稿，表示要从自身工作实际出发，在方方面面提高打大仗的准备度，迎接市场的春天。

不打无准备之仗

孙子兵法云：“谋定而后动，知至而有得。”释义为“不打无准备之仗，方能立于不败之地”。毛主席也曾在抗战时期引用此句为军队做出了著名的军事论断。2月13-14日，博士在理士国际2023年CED销售会议中指出，我们要提高打大仗的准备度。我根据博士提到的要求，结合个人工作经历，得出以下理解感悟。

“个人能力要建立在组织之上”重点强调岗位和能力的匹配，无论在任何企业的任何岗位，都要具备和积累足够的个人能力，才能够满足组织的岗位要求。和质量工作中对“关键及特殊特性岗位人员管理”的要求基本相同，例如“开机工”的岗位，就要考核开机工岗位的相关技能是否可以满足岗位要求。类似的“关键岗位”还有很多，我们在稽核过程中会认真识别，个人能力满足的继续加强，不满足的就进行培训考核，直到满足岗位要求为止。只有这样，才能够保证各工序的人岗匹配，才能有把握确保产品制造过程的质量，才能多打“粮食”，打好“粮食”。

“注重过程控制和关键事件的考核”则重点强调要主抓现场关键工序的过程控制和考核。质量稽核就是针对各车间过程的稽核，尤其是对制程工艺，从考核制度的拟制到落地执行都必须实现全过程管控。每个工段的每个工序，在制程过程中涉及的每一步操作和工艺标准是否严格执行，执行结果如何，都要逐一稽核，发现不符合项立刻推动车间改善执行。例如“极板铅膏视密度”，作为极板的关键工序，要求员工对操作手法和相关工艺标准必须了如指掌，并熟练操作，二者缺一不可。现场稽核时发现员工操作不规范，就立刻要求技术重新培训操作手法，确保、铅膏视密度的准确合格。根据稽核制度要求，我们对过程稽核不符合项要进行考核，特别针对关键工序不符合项考核要升级，要让整个工序都对稽核问题重视起来，让过程控制深入到每一位员工的意识当中，真正实现全过程控制，打造出市场最优性价比的产品。

以上就是我对如何质量稽核过程提高打大仗准备度的理解和感悟。任何时候我们都要全力以赴，为实现提升理士电池的市场竞争力，让我们“做好充足的准备，不打无准备之仗”。

安徽理士质量管理部 孟磊

全副武装，在打仗中成长

纵观古今，一旦爆发大规模战争，都是举国之力，全国人民团结一致，无论是政治方面、还是军事方面全都一致对外。除此之外，打大仗需要准备什么呢？古人总是念叨“行军打仗，粮草先行”。从这就能看得出来，行军打仗中粮草的重要性，古代是这样，近代也是这样。战争形势瞬息万变，今天一个样，明天又是一个样，我们要做好后勤准备。现在公司准备提产，加快生产，跟打仗一样的道理，只有员工吃饱了，有力气了，才能让战争胜利的天平向我们这边倾斜。大仗在即，我们更加要注重提高员工的准备度，加大员工用餐营养标准，让企业员工吃饱喝足打大仗。

而打大仗还需要准备什么呢？当然是要思想上的统一，首先就要有必胜的决心，把大家拧成一股绳，无论后面遇到什么挫折，都能当成自身的磨练，不能影响我们的自信。其次要有一个正确的目标，这样大家就有了一条走下去的路，不会在黑夜中迷茫，也不会看不清下一步的落脚点。不论再大的风，再大的雨，只会让我们这一棵棵雨后尖笋百折不弯。如果思想上的统一是让我们知道路该怎么走，那么每个人的意志力就决定了这条路能走多久，是走到尽头还是半路夭折。所以在未来的工作中，要积极地给员工树立正确的思想，培养每个人吃苦耐劳的精神，为了我们共同的目标，一起发起进攻。

打大仗还需要准备什么呢？无论是什么时候，“器”对于我们的帮助，永远都是1加1大于2的作用，一件趁手的工具往

往会让我们做事比以往都要轻松。

你是大刀、匕首，还是飞机、大炮，很大程度上决定了战争的走向，这就是一个好工具的差距。打铁还需设备硬，所以未来我们企业要站在巨人的肩膀上看世界，加强提高相关设备的性能。老旧的设备只会加大生产不良率，降低工作效率，提高部分人力成本，也无法再像以前一样要求精确。所以要加强引进新的设备，不能局限于此地，要眼光放长远，站直身子看世界，不能出现技术封闭、产品落后的老问题。

往往打大仗都需要里里外外的武装自己，自身不可懈怠，我们这个整体更加要站在前沿，做好接受一切挫折的考验，在一场场大仗中不断成长。

安徽力普拉斯技术部 牛龙



博取众长 砥砺前行

回顾理士国际2023年以“训战结合，扩大外贸销售”为主题的CED销售会议，我真切领会了会议传达的各项要求，并认真进行了总结，对今后的自我工作发展进行规划。

博取众长，汲取众力，集思广益。一个人的能力总是有限的，认识自己的局限性，珍视人的差异性，互补不足，懂得感谢帮助你的人，互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。个人能力要建立在组织之上，发挥团队的整体效应同样很重要。充满凝聚力的团队，战斗力是最强大的、势不可挡的。所以每一个人都要记得，我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。星星之火，只有连成一片，越烧越旺，才能打大仗、打胜仗。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。作为一个销售者，我们要汲取新知识，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你也轻松达到一个顶峰。销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施

这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。我们要运用好“GSA”战略目标管理这一普遍工具，通过定性描述和定量指标，制定出CED的阶段性战略目标，高质量地输出关键任务，并达成共识。

提高销售意识和销售能力是企业持续发展的动力来源，通过销售，企业可以深入了解市场需求，客户需求及增长，提高企业产品改善及新开发的计划。根据对未来的市场分析，需要打造好性价比才能更好地适应市场和顾客的需求。同时在业务工作中，个人也要从产品知识入手，在了解技术知识的同时，认真分析市场信息并适时制定营销方案，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

博取众长，砥砺前行。销售是一种循序渐进的工作，新的一年，我们将和理士一起，和团队一起，向着更好的方向前进！

河南销售公司 全俊文



如何？提高打大仗的准备度

俗话说得好：“好的开始是成功的一半。”做每一件事，如果准备充分的话，往往会有事半功倍的效果。“不打无准备之仗”，纵观古今，大大小小的战争也好，争权夺利也罢，都要先将自己处于不可战胜的地位，才能更有把握地战胜对手。在工作中也需要充分的准备，我们在做事情的时候一定要规划好、准备好，这样才会使成功更加顺利地到来。

理士国际2023年CED销售会议上，博士明确指出，我们要提高打大仗的准备度。根据博士的工作指导，我结合个人工作实际围绕以下几个方面进行讨论。

第一，充分用好GSA的工具和方法论。目标的订立为管理者提供了协调集体行动的方向，从而有助于引导员工形成统一的行动。所以，有人把目标的这一作用比喻为“北斗星”。目标是一种激励员工的力量源泉，只有

让员工明确行动目标，才能调动其潜在能量，使其尽力而为，创造最佳成绩。员工在达到了目标后，才会产生成就感和满足感，进一步提升工作效率。有学者曾研究了目标对打字员、司机、电脑数据录入人员、装卸工人及某些服务人员的激励效果，结果显示，明确的工作目标可使工作效率提高11%~17%。

第二，个人能力要建立在组织之上，向销售冠军学习，总结并萃取出打粮食的销售方法，向其他队友推广赋能，提高组织的能力。向优秀的同事学习：有的人爱岗敬业，有的人界限分明，有的人市场能力极强，有的人擅长和人沟通交流。相信大家看到有的同事在每次的比赛当中都特别的突出和优秀。有的同事在团队中出谋划策，作为军师，确实出了很多金点子。无论在哪个领域，都有最优秀的一批人，大家都在不同的岗位发挥着不同的热量。

我们的奋斗者文化就是打造奋斗者，向优秀的奋斗者学习，把他们作为标杆设定成自己努力的方向。

第三，要注重过程控制和关键事件的考核，建立有效的KPI指标和评估机制，这是能力建立在组织之上的保障。KPI绩效考核的目的是在提高企业经济效益的前提下，增加员工的收入。绩效考核要求上级能够分析下属的能力，做出正确的评价，然后充分利用人才，客观合理安置组织成员，调动员工积极性。工作绩效，也是员工薪酬福利、培训和奖金核定的重要依据，明确员工导向，确保组织有效运行，给予员工相应的激励。

第四，未来品牌优势将会减弱，性价比成为客户越来越重要的选择。我们要了解市场的需求，打造市场最优性价比的产品，使我们在竞争中胜出。现在的消费者更多是注

重高性价比，这也是消费者消费观念的一个进步体现。现在的消费者不会从商品的“表面”来判断，而是会从商品的性价比出发，关注商品的质量和品质，值不值得这个价钱。换句话说，这个商品自己买来了，实不实用，适不适合自己，自己购买的商品，是不是在这个价位中买到的最好的商品。因此，企业就要在保证产品质量和服务的情况下，对产品的个性化设计、适当降低价格、节日满减等活动来吸引更多的消费者。

最后总结，只有做好充分的准备，才能打好每一场硬仗，为每一场硬仗都配备主帅和作战人员，企业才会保持兵强马壮，发展得越来越好。

流程IT部 黎康祺



惊蛰日 花未眠

我收到一条短信，“惊蛰日到了，别再让快乐冬眠了。”今年的冬天格外寒冷，虽然早已立春，但是一股“倒春寒”让我们有种冬天的错觉，我思索片刻，决定今天要去走一走，是贪心于大海的浪漫，是融进于春天的漫步。

“正月启蛰，言发蛰也。万物出乎震，震为雷，故曰惊蛰。”这是古籍《夏小正》对惊蛰的解释。惊蛰这天，万物复苏，春雷惊醒蛰伏于地下冬眠的昆虫，焕发生机。我们是自然中的个体，似乎也得到大自然的唤醒。

暖阳下的春风，柔美温暖，像母亲抚摸脸庞，像棉絮一样轻柔，像沐浴在温牛奶中。“春风得意马蹄疾，一日看尽长安

花。”美好的事物经常发生在春天，乘着春风，一切都变得有诗意起来，让人心旷神怡。惊蛰日的春风像是一种会上瘾的却又不可多得的珍品，毕竟是一年一遇。

刚迈出庭院，暖阳将我裹住，几缕春风溜过来，温柔地滑过脸颊。出于对春光乍现的期待，我加快脚步向外走去。穿过巷子时，缕缕春风裹挟着花香侵入，是玉兰大道的玉兰开花了。到那去，到那个芳香四溢的地方。

出了巷口向右，有一座东西向的桥，这桥很窄很旧，桥栏布满黑色的铁锈，据说是上世纪修建的。过桥便能望见我高中母校，那条上下学走了无数遍的路以及一排排玉兰树。

过了红绿灯，来到成排的玉兰树下，暖阳下洁白的花朵缀满枝丫，还有含苞待

放的浅绿色的花苞，仿佛置身于花海仙境。树下有凋零的白花瓣，即使已经凋落也别有一番韵味——落花“稀疏如残雪”。玉兰的花语是春日的暖阳，是人们的美好事物的向往和追寻。

高中母校的主干道两侧也种满了玉兰树，每当看到玉兰大道两旁的玉兰开花了，我便知道学校内的玉兰也正在那群风华正茂的少年的观赏下盛放着，他们会成排地趴在栏杆上，看着园内美得不可方物的玉兰说：“看！玉兰开花了。”然后附上几句溢美之词。不过那群少年不再是我们，可是，那群少年不正是我们吗？恍惚中，又回到那个熟悉的班级和洒满阳光的走廊，高中的伙伴在我身旁滔滔不绝。

我陪伴它从含苞到绽放，它陪伴着我从懵懂少年到成熟稳重，已经有八九个春

天了。今天的玉兰花多了几分妩媚娇丽，恍若白衣仙女，不知道是我的幻觉，还是因为今日惊蛰，所以玉兰花未眠。说完这句话，突然又觉得，其实是我被唤醒。平日忙忙碌碌，激情热血的那个少年休眠了，而今日终于醒来，不禁有些庆幸。

我恍然大悟，这一切属实应该庆幸，庆幸惊蛰节气唤醒我对自然中美的欣赏；庆幸拥有春天的暖风，使我微醺，醉于春暖花开，醉于我所热爱的生活。庆幸拥有玉兰花海，这也是少年时曾拥有的花海，纯真高洁，灿烂美好，依旧对未来有着憧憬。惊蛰日，花未眠，我亦醒。

安徽理士人力资源部 曹雪玲

万物皆有情

院里亲手栽种的枇杷经过十数寒载已成为院里最年长的树，而当初伴随我成长的老槐树已经被我亲手终结了。

还记得以前老是喜欢爬树，院头矮子爷爷的枣树，院中四奶奶的葡萄树都是我的攀爬对象。不过相对这些，槐树是离我最近，从起床就能触碰到的，所以我只要有空闲功夫，好动症发作，都

会爬到树顶，悠闲地俯视下面的人物。

当然小时候最讨厌的也是这棵槐树，总觉得它是棵坏树，长得奇形怪状，东倒西歪，而且满身是虫，于是我没事就拎把菜刀给它修理修理，免得它把枝芽伸到我屋檐上、窗台上。一年又一年，槐树从枝大叶宽慢慢变成孤零零的树杈，既不能挡风，也不能遮雨，夏天太热，人站下面也没办法遮住刺眼的阳光，于是它带着它满身的伤痕以及虫物一同离开了我们的视线。

枇杷树是在槐树变成树杈之前种的，它一直不结果，甚至连花都不开，一度让我以为自己种了棵假枇杷树。我在上汽工作的第二年，家里建新房，槐树被砍，妹妹成了院里的“新主”后，

枇杷开花了，葱郁得将爷爷种的桂花树、枣树都挤得远远的。

八月迎着桂花香将枣树上的枣敲下来，没有一个人再爬过树，也没有一个人哭着抢着要枣子吃。九月的花开满庭院，足足一个月的花期，香味细而悠长，刚刚过桂花浓香的人还不一定能闻出来，可就这散发着清淡香味的花却让过往的路人驻足观赏。它是特别的，繁复的花朵塞满了整个庭院、长廊，一直延伸到阁楼上来，这是周边几个村都没有的。粗壮的树杈有新装的秋千，妹妹的童年记忆也大概从这里衍生吧！

十月到十一月初，枇杷果成熟也是相当隆重，它向世人炫耀了它一个多月一个枝丫一把果子的果实，从青涩到嫩黄，从星星点点，到硕果

累累，从结实饱满到软弱金光，香气喷喷。院里每个家里的小孩争先恐后地跑过来摘果子，一些还只是嫩黄没有金黄都被摘了去，大概满院的脆枣吃腻了，想吃点不一样的口味吧。

科利质检 吴柏青



做最好的自己

我总是有些自卑，拿什么自信呢？是我的不优秀？是我的家庭情况？还是我的懦弱呢？但在这风华正茂的年纪里，我当然要活得落落大方。

我只能被自己定义，其他的仅供参考。一定要做玫瑰吗？你愿意的话，可以做野草，做蒲公英，你有千千万万种可能。在我们的一生中，世事变化无常，也许下一秒就会有一些出乎意料的事向你袭来。我们需要拥有遇到事情可以淡定的，从容的，解决事情的能力。

做最好的自己，我们应学会换一个角度思考问题。我们总能看到别人的优点，别人生活的快意，却总忽略了自己的价值。世界上并没有两片完全相同的叶子，你就是你，独一无二，谁也无法取代，你的存在就是奇迹。虽然每个人有着不同的生活条件和身份地位，但同样可以拥有坦然豁达的心。用这样一颗心看待自己的生活，看待社会，你便会发现自己竟是最幸福的那个。脱去了沉重的心愁，

一身轻松地重新开始生活，生活便会向你微笑。

世上的每一个角落，每时每刻都有人在不懈地奋斗，努力着，让更好的自己展现出来。即使不被别人关注，也不要停止你向前的脚步，你为自己而活，就请用最大的努力，做最好的自己。

是的，我很重要。因为我们重要，所以我们要努力做最好的自己来印证。每个人最大的敌人就是自己，当我一次次战胜曾经的我，当我一次次破除挫折取得成功，我就是最好的自己。不能改变的，是你人生前进的困难；而能够改变的，就是在困难来临的时候勇敢站立，在困难中收获幸福！

所以，在你不容易的时候，在你困难的时候，在你被生活所困扰的时候，一定要学会在困难中站立，你一定能做最好的你自己！

做最好的自己，是我们的约定，半山腰太挤，我们顶峰相见！

安徽理士新能源品保部 闫平



家里有一只小乌龟，它的来历说起来有一个特别的故事，所以我记忆犹新。

我记得是去年的夏天，晚餐后我打开窗子，晚风吹进房间十分凉爽，于是我和家人一块去外面散步消食。路上很多和我们一样散步的行人，沿街走着看到了一条夜市，街上热闹得很，汪洋一片都是人，我一个健步拉着小孩子一头向人群里钻了进去。

夜市里很热闹，街道两边有很多商铺摆着摊子，老板的吆喝声洪亮极了。周围有套圈、有涂彩、有写书法、有卖小吃的、还有跳舞的青年、玩滑板的学生，亮着彩色的灯光。家里的小孩子很快被眼前的景象吸引了去，一个转身人便不见了。她偎在一个套圈的摊子上，摊上那可爱的小乌龟吸引了她的目光，她蹦蹦跳跳喊着乌龟，我和母亲就被安上了套小乌龟的使命。套圈看着简单，实际操作起来很不简单呀，丢出去的圈子不受控制地乱滚，一番波折后终于套中小乌龟，自此小乌龟成为了家庭的新成员。

它小小的脑袋蜷缩在龟壳里，一双橙黄色的小眼睛，还有一个迷你小嘴巴。绿色的四肢在玻璃缸里一步步地缓慢爬行着，身体被坚硬的绿色龟壳包裹住，像是蜷缩在绿色的

“小被窝”里。它喜欢吃肉和虾仁，有次家里孩子拿了碗里的虾仁放进了玻璃缸里，我蹲在旁边观察这个小乌龟的动态。它开始很警觉，过了一会便慢慢游了过去，到了虾仁旁边停下了，小小的眼睛直勾勾地盯着面前的虾仁，突然脖子一伸一抬，嘴巴一张一合就把虾仁吃进了肚子里。

小乌龟喜欢在水里游来游去，如果玻璃缸里没有水它就会蹬着小短腿卡在玻璃缸的两侧，努力地想爬出玻璃缸，开始它的“逃跑”计划。但是在我观察的过程中它仅成功逃跑了一次，逃出缸后它探出脑袋观察了四周，然后四肢开始飞快地前行，速度出奇的快，一个转眼就爬到了阳台。我猜测它是想要晒太阳，果然到了阳台后它就趴在阳光下，一动不动地沐浴阳光。

现在小乌龟的“逃跑”变得愈发的熟练，家人时不时就要进行抓乌龟回家的活动，生活多了很多乐趣。

安徽力普拉斯人力资源部 杨雨



三月铺开的画卷

春天的闹钟在三月响起
把春天的心事交付给温柔
手拉着手唱歌，乘着风奔跑
吐出一粒滚烫的词
落下一滴欢喜的泪
复苏了苍凉的心

多彩的颜色涂抹所有的山岭
扛起的犁犁种下饱满的种子
飞起的风筝挂着千言万语
吹起的裙摆藏着童年的往事
没有一首诗可以替代这份干净
不需要虚伪的赞美

轻轻摸一下脚下的草
四季都在自然的变化
河流淌过的世界
总是石头在奔跑
暖暖的阳光拾起地面的欢乐
鸟儿再次跃上枝头
拥挤地跳跃着，爱着
并肩站在一起
把所有的爱储藏在月亮里
让孤独的夜晚亮闪起来

天亮了，一不小心
雨滴催开一朵粉色的花苞
羞红了一片云
飞舞的蝴蝶开始搬运世界
把三月的秘密全部告诉你
花骨朵还在慢慢生长
一幅美丽的画卷已经开始落笔发芽

安徽理士电池架车间 李峰