

# 理士人



2022年第6期

总第 258期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料  
免费交流

## 博士在采购工作会议上的讲话摘要

### 三 董事长 变革系列文章

采购部的组织结构和工作逻辑一直存在着问题。采购部的组织结构是怎么样的？是最上面的一号领导带着一群二号领导，然后每个二号领导下面又有采购经理、采购主管、采购助理、执行经理、执行主管、执行助理等等。这种科层制的链条太长，非常官僚。

这种官僚式的结构会造成什么后果呢？后果就是容易打败仗。第一，冗长的组织结构，使前方信息要经过层层汇报，才能到达决策者手中，造成情报的失真和不及时，就很容易判断失误和贻误战机；第二，在这种组织结构之下，一切都是领导说了算，员工只有以领导为中心围着领导转才能被肯定和提拔，以客户为中心就会变成口号，遏制了员工的积极性和能动性，团队的表现就会大打折扣；第三，因为领导是中心，所以领导就容易膨胀形成山头，虽然采购部的组织架构里有经理、主管、助理、核价、财务对账、风控合同等，但最后还是山头说了算，丧失了监督和督促机制，造成管理的混乱，加大了内卷，使采购部的工作绩效变差。

基于采购部存在的问题，我们要对采购部进行变革。

#### 一、全员采购

全员采购首先要进行角色分离，只有角色细分了，才能面面俱到。分离的角色包括专家、采购、用户、财经和合同风控。

第一个角色是专家。谁是专家？理士

17级以上的干部必须是采购专家，都要有数据和专家性意见输出。专家的作用是什么？专家就是防止被骗。比如说ERP项目，我们不是谈不同的ERP要多少钱，而是谈不同的ERP有什么内容，区别在哪里，以此找到适合我们的产品。定义专家的规则是什么？专家一定要熟悉行业，熟悉行情，熟悉行业排名前100的供应商都有哪些，哪些供应商适合我们。如何对采购专家进行管理？第一，一票否决制。对不参与采购的17级以上干部一票否决降职处理，人力资源要对一票否决进行定义，对采购专家的表现进行评分，报给EMT审批执行；第二，KPI里增加采购的指标和权重。17级以上干部的奖金有两种，一种是奖金和公司的盈利挂钩，还有一种是固定奖金。拿固定奖金的干部，KPI里要增加采购指标，并根据实际情况设定采购权重。

第二个角色是采购。采购应该由供应链管理，直接对供应链负责，采购既要开发，又要做履行。

第三个角色是用户。采购回来的东西数量对不对？型号对不对？用户都要进行验收。

第四个角色是财经，负责付款和发票。

第五个角色是合同风控，负责检查合同，规避风险。

全员采购的逻辑就是全员开发。以上五个角色都是采购开发，其中专家、采购和用户必须开发供应商，财经和合同风控可以提供建议。我号召所有干部参与采购开发，可

以通过熟人介绍、客户推荐等多种方式去发现好的供应商，形成供应商池。人力资源部要去定义供应商池，要有供应商的公司名称、地址、电话、产品规格、型号、价格、付款方式、质保等信息。供应商池有一部分内容跟销售有关。一是重新认证供应商，比如说，英国公司从中国别的公司买电池，包括充电器，供应商必须要重新认证，Mike是用户，就要负责去认证。二是客户指定的供应商管理，比如说Coco的客户指定了供应商，Coco就要把所有条件都谈好，有不懂的地方可以请教采购部的同事。

当我们需要采购的时候，就由采购部对所有供应商进行比较，择优采购。我之前曾多次提到物流管车宝，但我们用的管车宝是假的。别人的管车宝里有1万多个司机可随机调用，运输价格是司机比价撮合形成的，但我们用的管车宝里只有一个司机，价格他说了算，这是僵化和教条地按工作要求，这是不对的。没有价格比较，没有竞价机制，所以我们的货运就贵。

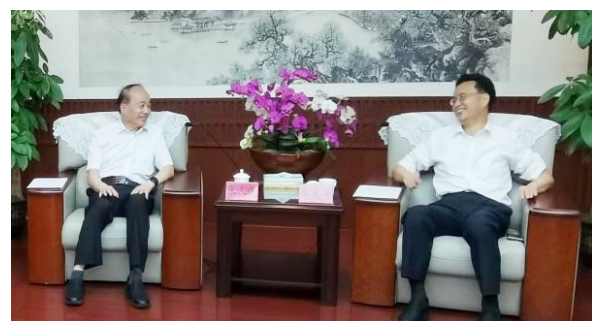
如果采购专家不够，可以简化供应商池，把大量的采购直接指定到一个供应商上。比如肇庆理士采购笔墨纸砚这些办公用品太杂了，专家不够，就可以直接指定到益万家超市购买，不允许去其他地方购买。

#### 二、扁平化

采购部现在由印海燕、张玉新负责，负责什么？就是负责把采购的动作扁平化，也

下转第二版▶

## 中共肇庆市委书记张爱军会见张久俊院士



本报讯（李新）6月8日，中共肇庆市委书记、市人大常委会主任张爱军在市委会议室，亲切会见理士国际首席科学家张久俊院士。肇庆市政府副市长刘涪波、肇庆国家高新区党工委书记、管委会主任江泽全、理士国际董事长董李博士等参加会见。

张爱军书记听取了张院士对新能源电池发展趋势的展望及产业化的路径分析，听取了董李博士关于理士在肇庆基地与院士团队的科研合作和企业发展情况，表示全力支持企业科技创新和增资扩产，促进企业做大做强。

会见前，高新区党工委书记、管委会主任江泽全、副主任杜兆辉陪同张院士在高新区院士林培土栽植了院士树。

张久俊教授系加拿大皇家科学院院士、加拿大工程院院士、加拿大工程研究院院士，上海大学可持续能源研究院院长和理学院院长、福州大学新能源材料与工程研究院院长，理士国际首席科学家。

## 濉溪县“青年干部培训班”莅临安徽力普拉斯调研



本报讯（纳丽）6月2日，濉溪县委组织部人才办主任李喆、濉溪县纪委监委组织部部长刘玲带领濉溪县青年干部培训班40余名学员到安徽力普拉斯参观调研，开发区党群部部长李璐璐陪同调研，安徽理士行政总经理热情接待。

## 淮北理工学院&安徽理士电源校企合作签约



本报讯（叶楠楠）5月31日，淮北理工学院与安徽理士电源技术有限公司校企合作签约仪式在安徽理士举行。淮北理工学院党委书记、督导专员朱德顺，副校长郑来纪，学生处处长孙增响，就业处处长李魏，市经信局领导出席签约仪式。

## 总投资53亿元！理士新能源智造园区项目开工



本报讯（张荣雨）“乘风浩荡满目新，砥砺奋进正当时”。6月18日，江苏理士迎来新能源智造园区项目建设开工庆典，项目总投资53亿元。

淮南市市委副书记、市长史志军，金湖县委书记贺宝祥，县委副书记、县长万旭东，理士国际首席运营官董捷莅临典礼现场。金湖县政府相关部门、开发区、各乡镇负责同志，理士职工代表等出席典礼，共同见证江苏理士这一新的发展里程碑。

庆典由万县长主持，相关领导依次发表讲话，对项目开工表示热烈祝贺，对项目建设提出殷切希望。随着吉时到来，史市长宣布项目开工！在一派奔腾澎湃的氛围中，参加仪式的领导、嘉宾移步至奠基区，同擎金铲，扬土培基并合影留念。

“砥砺奋进二十载，乘风破浪谱新篇”。破土奠基，添加速建设的引擎；扬鞭策马，为高质量发展蓄力。理士秉持长期拼搏和奋斗不止的精神，在地方党委政府支持和帮办单位的关心下，建设一个布局合理、功能完善的智能制造园区，为金湖县的发展注入新的活力。

## 理士石墨烯电池推广会圆满成功！现场订货2800余组！

本报讯（王露露）5月24日，理士携手江苏省如皋市代理商在当地酒店隆重举办理士石墨烯电池新品上市推广会，现场订货2800余组。150余家优秀终端汇聚本次会议，深度剖析市场发展形势，共商2022下半年战略布局规划，一场聚焦新品上市、营销策略、渠道谋划的思想盛宴璀璨开启。

本次新品推广会在嘉宾互动中拉开帷幕。

如皋代理商冯总上台致辞，他表示自己销售电池4年有余，合作过不少电池品牌，经历了起起伏伏，感受过人情冷暖，最终加入理士大家庭。一路走来，依托理士电池卓越的品牌优势、雄厚的公司实力、齐全高质的产品以及完善的售后服务等全方位支持，跟着理士蓬勃发展的步伐，实现同频共振，共同创造财富，成长到如今的规模。



## 肇庆理士举办庆“五一”台球大赛



本报讯（林振锋）为展现员工风采，加强公司各部门之间联系，在五一劳动节和五四青年节来临之际，肇庆理士特举办“精于品质，杆动世界”台球大赛。自活动发布后，各部门同事踊跃报名，积极准备，本次比赛一共有17个部门，共49名选手参赛。

本次比赛共分成初赛（4月26日）、

复赛（5月13日）和决赛（5月26日）三个阶段，各阶段采取淘汰制，选手通过抽签方式进行对决。经过激烈角逐，最终极板车间的李亮、极板车间蓝顺景和工模注塑部的马文龙分别获得冠亚季军。

这次比赛展现了选手们风采与水平，更弘扬了理士员工坚韧奋发、勇于

拼搏、乐于贡献的精神。精于品质，杆动世界；打一手好球，做一流工艺！大家表示将以此次比赛为契机，把“更高、更快、更强”的体育精神延伸到工作中去，努力发扬勇于拼搏、敢于竞争、奋发超越的精神，为公司的发展贡献自己的力量，为实现公司的战略目标而努力奋斗。

## 理士国际与甘肃铁塔公司开展技术交流



本报讯（张海燕）6月14日，理士国际甘肃销售公司应邀在甘肃省铁塔三楼视频会议室，与省铁塔技术专家及全省14个子公司运维相关人员一起开展蓄电池技术交流。甘肃销售公司王俊杰总经理、售服技术袁川与省铁塔运维部总经理陈亮、技术支撑部总经理李光辉对蓄电池供货、售后服务进行沟通探讨。省公司领导对我们产品和服务给予了肯定与赞赏。

交流过程中，理士国际工作人员以客户的痛点为切入点，讲述合路器的应用、蓄电池的扩容计算、线缆的配置计算、整流模块的配置计算、蓄电池的特性与维护技巧、案例分享等客户关心的技术内容。本次交流有利于客户规范的使用与维护蓄电池，促进了双方的合作关系。

## 肇庆理士三项成果获佳绩



本报讯（张桂林）5月25-27日肇庆市质量协会主办了2022年度肇庆市质量管理小组成果发表赛，来自肇庆市各单位140余名代表参加发布会。肇庆理士

电源技术有限公司“携手圈”QC小组的《降低拉网板分离铅不合格次数》、“实干小分队”QC小组的《加充循环水泵改造》和“实干圈”QC小组的《取消壳体防护膜》三项成果分别获得了二等奖。

肇庆理士以管理创新提升工作效能为抓手，结合各自工作实际，围绕如何转化运用服务生产为出发点，大胆改进方法、创新工作思路。QC小组妥善把握“小、实、活、新”的原则，产生了多个具有启发性的课题成果，解决了生产一线工作中所遇到的各种实际问题。通

过此次QC成果发表赛，比赛全程视频直播，提高了公司班组成员用科学的方法发现问题、解决问题的能力，激发了员工的积极性和创造性，为提高企业经营经济效益起到了积极的推动作用。



## 社企“粽”动员，情浓伴端午



本报讯（刘家棋）情浓粽飘香，端午将近，5月26日，肇庆理士电源技术有限公司联合正隆社区党委走访慰问正隆社区新寨的居民，慰问每户经济困难、独居

老人等人家，为他们送去肇庆裹蒸粽和牛奶。

每年肇庆理士都会联合正隆社区党委走访村民，给他们带去爱心物品，和他们聊聊天家常，让独居的老人在节日里能感受到温暖。如期而至的走访慰问，肇庆理士在关爱老人的道路上从不止步。

## 江苏理士举办丢沙包比赛



开”的原则下开展丢沙包比赛。

赛场上，选手们个个铆足了劲儿，甩动手臂，大手轻轻一挥，沙包像一支离弦的箭，“嗖”的一声砸向对方。接沙包组成员更是动作敏捷、随机应变，“跳跃、跨步……”各式躲避或握接沙包。诸位选手活力四射，加油喝彩声此起彼伏，场面十分壮观。

大家紧握手中的不只是普通的沙包，更凝聚了团队的希望、理想，每一次投掷都是激情的展现，每一次的落地也都是努力的结果。

本报讯（张荣雨）5月27日，江苏理士在篮球场举办2022“忆童年迎新篇”丢沙包比赛。

时值月末，阳光明媚，共8支参赛队伍，10人成团。大家齐聚一同整齐列队，在“公平、公正、公

### ◀上接第一版

就是简单化。采购一条线不需要那么多审批，一条线审批越多越容易滋生腐败。如何做到扁平化？就是要求采购部不再是人管人，人压人，而是所有人都是买手。当领导的去采购重要的、难买的东西，当兵的去采购简单的东西。采购部只有一票的审批权，而专家团、用户和风控也都有一票的审批权，都批了，就过了。采购的监督是由其他角色来做的，不应该是采购部自己批的。

### 三、及时付款

要想解决我们的资金问题，一是供应链要加快周转，二是财经要做好资金管理，三是抓采购付款。我们有个好传统，就是遇到再大的资金问题也会保证按时发工资。供应商是以组织形式加入公司的员工，我们也要给供应商按时付款。

及时付款是什么逻辑？第一，及时付款的前提是要保证自己有充足的资金；第二，按照目前约定的付款时间付款。比如说，签的合同是一个月付款，但谈成了三个月付款，那就按照三个月付款；第三，将预付款谈成账期款，我们才有钱给其他供应商提前付款。

不按时付款的原因是多方面的，一是盲目采购，造成库存；二是采购部的组织结构有问题，让我们不放心付款。以前采购付款是谁的权力大，谁就说了算，不按照实际情况付款，最终导致公司不放心付款，供应商也对我们失去信心，要求预付款。只有解决好付款问题，

才能保障及时付款。那么，真正意义上决定付款的人是谁？是申请采购的人，是用户验收、用户评价之后才能付款。

我们必须打破之前扭曲的付款方式，取消采购总经理付款的权利，专家团、采购、用户和财经部门走流程来付款。逻辑上满足某些条件就可以付款了，比如商品的到货情况、质量、数量，账目是否清晰，票据是否齐全，是否按规定的比例和原则采购，合同是否安全合理等。正常情况下，满足条件后不要审批就可以直接付款，只有出现异常时才需要审批。

### 四、规范采购合同

在合规的前提下，供应商的合同要做好规范，合同要做到合理，不要复杂化。比如数量很小的零星采购，供应商是夫妻店，几十页的合同就会把他们吓住，导致他们害怕跟我们做生意，还增加了采购成本。针对不同的供应商群体，我们要因地制宜，而不是所谓的“一视同仁”。我们的合同要有采购部自己的法务帮忙审核，做到合法合规，避免不必要的麻烦。

采购变革的工作很紧迫也面临很多困难，尤其是从人性的角度来讲，我们会遇到很多问题。但我们必须要面对人性，打造新的采购部，使采购部脱胎换骨，涅槃重生。人力资源部要把这些规则都制定好，把权利和责任落实到具体的行为中。

2022年6月10日

## 安徽理士新能源发放爱心基金

本报讯（王成）病魔无情，理士有爱。雪中送炭，燃起生命的希望，爱心涌动汇成春天的暖流。安徽理士新能源发展有限公司，用实际行动诠释了仁爱之心的深厚内涵，理士新能源运营总经理为困难员工宗小莉发放一万余元爱心基金资助单。



# 实事求是抓生产 立即行动讲效率

博士指出：“日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨；要做事而不是说事，解决问题而不是说问题；有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子。”听君一席话胜读十年书。虽然只有短短的几十个字，但是让我深受启发。下面我就从自身工作出发，对降本工作进行自我剖析。

我感觉很愧疚和自责，作为生产一线的主管，平时生产过程中管控不严，造成极板报废率较高，浪费太大。摩托车极板2月份报废率0.45%，4月份报废率0.49%，均超出标准值，造成我们生产出来的电池没有竞争力。表面看起来是

按照要求完成公司生产任务，但是在完成任务的形式上还是比较单一，只想着如何完成生产计划和交付，很少考虑其他因素，牺牲了质量和成本，带来了高成本低效率，让我们的电池没有市场竞争力。通过今天学习博士的讲话，发现自己在管理方面是一个文盲。

为了解决摩托车极板的报废率高的问题，我们觉得在辊剪工序生产时发现哪个型号报废高，就召集技术、品保和各工序拉长到现场分析原因，查找各工序生产编号。同时每天组织各工序拉长分析是什么原因造成报废高，再进行解决和

过程重点管控。每周一下午由品保召集两个极板车间各工序拉长，通报本周各工序极板报废情况，超过制定目标的要进行处罚和改善，达成制定目标的就分享本周的改善措施。

在管理方面，我也存在不足。以前觉得这个事情我安排下去了，就万事大吉，安排下去的事情很少跟踪，没有及时去询问过程，导致最后得到的结果不是自己想要的，做不到真正的PDCA。同时我也没有很好的经营意识，目标很短浅，没有把所有的目标制定成长短两个方案，只有短期目标，没有长远计划。就目前情况来说，人员不

稳定是当前非常头疼的问题，尤其是化成工序，每年都要进不少新人，但是留下来就很少。我认为化成人员留不住，主要是因为化成工序环境比较艰苦，其次是我们干部没有去跟员工交心，了解他们的诉求。在人员稳定方面要紧盯化成工序，让每一个新进员工能迅速掌握劳动技能，利用化成工序时间自由这个优势，去引导员工提高工作效率，降低工作时间，从而提高化成工序与其他工序的竞争力。

员工离开，我觉得更多的是他们掌握岗位技能不够，做事往往是事倍功半。如何让员工快速掌握正确的技能，是我跟化成拉长要解决的问题。同时也要讲究天时，我们要尽可能地在秋冬季把化成人员稳定下来，避免夏季新员工一来感觉环境受不了，就马上离开。

现场问题有很多，但我决心要不断学习，跟上公司发展的步伐，同时经常自我批判，使自己不走弯路，更好地服务客户，为公司发展贡献力量。

江苏理士极板车间 郑友友

博士指出：“日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨；要做事而不是说事，解决问题而不是说问题；有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子。”在工作之余，我迁思回虑，认为这里面包含了在工作行事中需要注意的三个方面。

其一，“和风细雨”与“暴风骤雨”指平时工作中的做事风格，不论与上级或同事、客户沟通时，态度要和善诚恳，风风火火的做事风格并不太适用于工作中。工作要细致入微，朱自清先生讲到“细节就是一言一行之微，一沙一石之细”，所以无论对于工作任务本身，还是工作上需要的交流沟通，都应该注重其细节，做到更好。另外“工贵其久，业贵其专。”用心专一、持之以恒，也是人奋斗的必备品质。“和风细雨地勤奋钻研”，克服浮躁这个顽疾，抵制“暴风骤雨般的急功近利”，用专注的态度、敬业的精神、踏实的努力完成个人工作。

其二，用行动证明自己，发现问题固然重要，但

如果只停留在嘴上，没有落实到行动上，就是本末倒置。要做事而不是说事，要解决问题而不是单纯地评论问题。工作中遇到的问题和困难就像一座大山，它巍然屹立，只能靠你的不懈努力去征服它，才有机会看到山顶山的无限风光。“见之不若知之，知之不若行之”，这是圣贤荀子之言学也，亦是我们应该牢记的教诲。

其三，能创造价值才是社会需要的人才。歇后语“茶壶里煮饺子一倒不出”，反映在职场中，便相当于拥有着高学历、高认知的工作者在工作中低产出甚至无产出，任正非在谈干部培养时曾提到“如果

长期倒不出“饺子”，占据的“茶壶”就是公司的高成本。”空有一身真本领却又施展不出来，没有办法为公司创造相对等的价值，最终将会在竞争中被淘汰。“不做茶壶里的饺子”，要学会把自己的知识运用在工作领域中，并不断学习工作中遇到的新的知识，提高自己的工作能力，有行动、有成果，自然也就产出价值。

除了这三方面，我认为每个工作者还要不断更新自己的目标，并为之奋斗，付诸行动，拿出成果。人生是在进行着无数次入围与淘汰的比赛，我们应该有一份超越自我之心，挑战自我之心，战胜自我之心，以及一份不甘落后，顽强拼搏的精神。

河南销售公司 全俊文

## 正确的工作方式创造更好的工作价值

日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨。但我认为暴风骤雨与和风细雨的工作方法都是好的工作方式，二者用在不同的场景就会有不同的效果，我们应该审慎冷静地看待，因地制宜地选取合适的工作方法。

首先，这两种“雨”都有积极的一面。第一，暴风骤雨工作法能在短时间内取得成效，往往具有冲击力、立竿见影的特点。第二，和风细雨工作法由表及里，由外到内，由浅入深，能保证长期的效果，这种工作方法能够解决根本问题。

其次，这两种“雨”也都存在着一定程度上的问题。暴风骤雨工作法容易带来“一阵风”式的问题，既无法彻底解决问题，又容易引发别人的反感，使做工作不能真正落到实处。和风细雨工作法效果最好，虽然见效慢，过程长，但能从根源上解决问题，想要彻底解决问题还需要用和风细雨的工作方法。

因此，我们应当在工作中积极推进和风细雨的工作方式，坚持集中跟进与定期沟通相结合，积极与各部门保持沟通，建立与部门之间的信任，当遇到问题时，各部门都会主动提供帮助。

要做事而不是说事，解决问题而不是说问题。首先，要做事，更要做好最基础的工作，尽量少些花里胡哨的方法论。目前我们应该去做的就是踏踏实实做好各自分内的每一份工作，做好每一

次客户拜访，做好每一次报价，这些工作看似基础其实，但并不容易且非常关键。同时我们还要认真地解决问题，而不是只提问题，脚踏实地做事。

有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子。从个人贡献价值来看，一个员工就应该在工作中发挥自己的能量，创造价值。如果像茶壶里的饺子，不仅倒不出来，不能发挥自己的价值，还要占着一个位置，让别人也使用不了这个资源，那么这样的饺子再美味也一文不值，更没必要继续留着。

我们要反思自己是不是茶壶里的饺子，如果是从现在开始就要努力改变现状，使自己成为一只美味且能为人饱腹的饺子，这样的饺子才是好饺子。

安徽理士新能源体系部 王进



## 不做茶壶里的饺子

## 编者按

博士指出：“日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨；要做事而不是说事，解决问题而不是说问题；有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子。”

唯有扎根实际工作，持续改进工作方法，不断创造价值，才能成为合格的贡献者。本版刊登理士人对博士上述要求的理解和感悟，从自身出发，有行动，出成果，做一只美味且能为人饱腹的饺子。

博士指出：“日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨；要做事而不是说事，解决问题而不是说问题；有行动、有成果才有价值，不要做茶壶里的饺子。”看到这句话让我感受颇深，也引发了我对自己工作的思考。

常言道：“吃饭是为了活着，但活着不只是为了吃饭”。一个人的生命是否有意义，其实就是看他有没有为社会创造价值。工作亦是如此，你的工作是否有意义，就看你有没有在工作中创造价值。作为质量管理部的一员，从入职以来的所见所学所感，都让我对质量工作有了新得认知和理解。从质量管理的层面去感知工作的重要性，积极探索和学习，将实践和理论相结合，拿出自己的真才实干，做好每一件合格的、满足顾客需求的产品，这也就体现了我的工作价值。

博士指出：日常工作要和风细雨，不要暴风骤雨。结合自己的工作，我知道，质量稽核是一个对要求极其细致严谨的检查工作，

工作细化到每一个制造过程的细节当中去。要检查首件记录的每一个字、每个单位是否正确，甚至是否有字迹模糊、涂改等。工装夹具表面上能影响到产品质量的灰尘杂物，工艺技术参数标准与设备实际偏等等，所有容易被忽略的小细节都要细致检查。要让现场管理人员和员工深刻意识到，细致化工作才是产品质量的保证。每一个小的细节都不能轻视，要按程序文件要求，严格执行，检查要和风细雨，要循序渐进，不能三天打鱼两天晒网，暴风骤雨式地突击一下就完事，要打持久战。

博士指出：要做事而不是说事，解决问题而不是说问题。针对目前的工作，我明白了说和做的关系，工作不能流于形式，策划有了，目标有了，真正能体现在价值的就是如何去落实，做出来的成果就是价值。每月每日不断地去车间稽核，发现问题积极拉通，推进各工序验证改善。每天稽核结束，小组成员间的学习心得和工作经验分享，自我批判，让改善措施切切实实地在现场稽核过程中一

一落实完成。既能让工作得到完善，也是员工富有使命感和满满的成就感。

博士还指出：有行动，有成果才有价值，不做茶壶里的饺子。我们要把所学的、所说的和所讲的知识和经验转化为真正的行动，落实到工作中去，坚决不做茶壶里的饺子。作为质量稽核组的新成员，领导为我安排了学习计划，学习了大量的质量管理知识，也做了学习总结。怎样才能把学习到的知识发挥出来，这是个重要的问题，要改变学习方法，梳理思路，通过稽核实践真正理解质量管理体系的内涵，推动解决并持续改进现场问题，就是切实地发挥了自己的价值。这种价值就是有行动，有成果。

最后我要说，生活需要工作支撑，那就要让工作更有价值，努力让自己成为一名合格的、有价值的理士人。

安徽理士质量管理部 孟磊

## 在工作中体现价值



# 感恩理士

转眼入职理士已经14年了。14年来，我无时无刻不在感恩理士，无时无刻不想着为理士多做贡献。是理士拯救了我，是理士使我重获新生。

我年轻时应征入伍，退伍后，因为没有文化，也不懂什么专业技术，只能靠着家里的几亩薄田过日子。看着邻居一栋栋旧房换新颜，看着辛勤劳动换来的丰收果实转眼就递到要帐人手中，看着别人的冷眼……这日子什么时候是个头？

家里太穷了，夫妻常常因为柴米油盐酱醋茶的小事而吵架，更是雪上加霜，最后只剩一地鸡毛。因为不能够给老婆一个幸福的生活，2008年5月12日，我们选择了离婚。

离婚，给了我巨大的打击，我发誓一定要出人头地。怎么才能够出人头地呢？在举步维艰的时刻，我向家庭条件变化大的邻居请教生财之道。经过了解，这两年发展快的几个家庭都是在外打工赚的钱，赚钱最多的那家是在江苏理士打工，打了几年工就回家盖新房子了，我特别很羡慕他。听他说理士的工资高，也不拖欠工资，是一家可靠的企业。于是我就下定了决心，孤身一人毅然踏上了南下打工的道路。要让前妻对我刮目相看，要让看不起我的人知道我并不比他们差。

我依然清晰地记得，南下打工那天，天下着大雨，还没走出村口，全身就被淋湿了。我擦了擦眼角的雨水，背着背包，坐上绿皮火车。望着

渐行渐远的故乡，样子变得模糊了，我发誓我一定会风风光光回来的！

我几经转辗来到了江苏，来到了江苏理士。人事部看过我的简历后，推荐我应聘监察岗位。那时候我已经30多岁，人黑黑的，瘦瘦的，又不会电脑，面试的主管看过我的简历后不想接受我。我不甘心就这么被拒绝了，就在工厂门口转悠着。当时我刚从部队退伍，穿着迷彩服，董磊（那时候他是办公室主任）刚好门口经过，或许是被我的迷彩服吸引了。他问我：“你在这干啥呢？”我说：“我是过来应聘的。”就把情况大概说了一下。他到人力资源部看了一下我的简历，跟我说：“这样吧，给你三个月时间，如果你能干好，让我们认可你，你就留下；干不好，你就走人。给你个机会，你看怎么样？”我说：“那好，行，绝对没问题！我三个月之后绝对让你们认可我，把我留下。”

三个月之内我必须学会电脑。当时监察部在办公室一楼，主管有一台电脑，我们几个监察共用一台电脑。每天上12个小时的班，下班后再用两到三个小时时间自学电脑，有时候不小心就把电脑搞死机了。在责任心方面，领导也比较认可我，凭着在部队学习的技能，在监察岗位上我解决了很多工厂的隐患，工厂安全性也有了很大的提高。入职不到半年，我就晋升为行政主管，主



理士国际甘肃销售公司授旗仪式合影

要负责监察、行政和后勤工作。

工作半年就晋升为行政主管，我成为老家几十个理士打工者中的佼佼者。消息很快传到了老家，大家都知道我在理士“当官”了，我成为村里人饭后闲聊的热门话题。消息传到了我前妻的耳朵里，我不在她眼中一无是处的人，为了孩子她主动跟我联系，随后我们便复婚了。她和我一起到工厂打工，她也成为了理士的一名普工。

我母亲在我很小的时候就过世了，父亲身体又不太好，孩子在家没人带。公司知道我们情况后，为了让我们安心工作，在工厂附近帮孩子找了学校，让我们把孩子接过去读书，还给我们分了房子。

当孩子到我们身边的时候，我流出了感动的眼泪。是理士拯救了我，拯救了我的家庭，让我们一个破碎的家庭又重新走到了一起，我们已经把理士当成了自己的家。孩子上学的事情有着落了，房子的事也解决了，没有了后顾之忧，我们只能够用更加辛勤的工作回报理士。

时光如梭，眼看孩子一年年长大成人，我也从当初一个穷苦农民成为了理士甘肃销售公司总经理。14年，一路走来我怀着揣着感恩理士的心，用我老婆的话：我们现在的一切都是理士给的，我们要懂得感恩。

甘肃销售公司 王俊杰



青海湖是世界上海拔最高的湖泊之一，它的美丽让你永生难忘。青海湖的美不仅仅是自身的美，就连它旁边的农田、公路、天空，甚至是湖上漂浮的云朵都是美丽异常。

还是和姐姐一家人开车去旅游，目的地是去西藏，最后因为种种原因我们最后停在了青海湖。这一路走走停停，去了黄河壶口、吃了兰州拉面、去了拍摄基地，看到了很多不一样的景色。前往青海湖的路上看到了去西藏虔诚祈祷的人，看到了牦牛，终于我们到了青海湖。下车之后一片如画的风光映入了我的眼帘：天空湛蓝湛蓝的，湖水在天空的映照下，也变成了蓝色，放眼望去无边的湖水与湛蓝的天空就像一幅画融为一体。我们坐游船来到了沙岛。

沙岛，就是一座有很多沙的岛。这座岛不像是个岛，它像什么呢？说它是沙滩，它太大，说它是沙漠，它又太小。我们在这个小沙漠里玩了很多项目，骑了骆驼，玩了水上游艇、飞机，还玩了那种像降落伞似的绑在游艇后边给你拉起来的那种。大家玩得很开心，不过还是有点高原反应的。

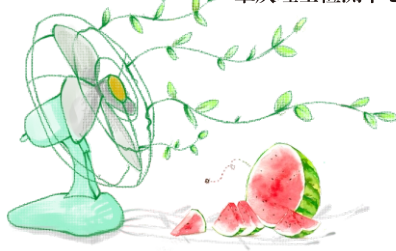
天色渐渐暗了，我们来到了住的地方，这是专门

找的一个离湖边不远的旅社，在旁边看到了很多的蒙古包。说实在的这个地方的住宿条件一般，却是真心的贵，进到房间床上的被子都好潮，房间还冷。这里的温差很大，中午还是短裤，太阳落山就要穿棉袄，我们就这样不愉快地度过了一晚。第二天早上早早地就起来了，看到了青海湖边的草原日出。天啊！多么漂亮，太阳的光辉多么夺目！日出使我们的的心情好了一大截。任谁看到这样的美景，心中不愉快都能一扫而光，我爱这来自大自然纯真的气息和美景。

七月的青海，竟然开满了黄灿灿的油菜花，一团团，一簇簇，没有丝毫人工栽种的痕迹，那么自然。站在油菜花田中，香气扑鼻而来，令人心旷神怡。很多各种姿势拍照的人，来到这么美的地方不拍照真的白来一趟。

青海湖，拥有中国最蓝的湖水，最美的高山牧场。人们与自然和谐相处，大自然当然会回馈给我们最美的景色，而青海湖就是大自然对人们最好的回报，希望这份自然的美好会永远保存！

肇庆理士检测中心 张娟



## 记忆中的夏天

转眼进入六月，也迎来了二十四节气中的芒种，一年中最忙碌的一个月。窗外一片繁忙的景象，忙着收割，忙着播种。收割机在阳光下，展现着自己的威风，成熟的麦子，颗颗饱满等待入仓。

端午假期正逢小麦收割。假期第一天，天蒙蒙亮，婆婆便来敲门，说是舅舅打电话让回家帮忙收小麦。睡意惺忪的我叫醒正在熟睡的闺女，简单地收拾一下，我们便出发回老家。马路两旁是金黄的麦田，透着车窗便能闻到成熟的麦香。小家伙好奇地趴在车窗手指着麦田，嘴里叫着：我也要下地里去割麦子。麦地里的收割机一趟趟游走在麦田中，小麦就直接进仓了，很多农民伯伯图省事，直接就拉街上去卖掉了。我不禁想起小时候的农忙季节，每天爸妈起早贪黑，一天只睡三四个小时，半夜三四点顶着月亮就要起来，拿着镰刀把麦子割下来，再用拖拉机拉回麦场晾晒、打场、扬麦。每到收获的季节，天空中总会弥漫着烟尘，没有风的炎热夏季，聪明的父母们把风扇搬到麦场里，用木锨扬起麦子，风吹去了麦壳与尘土，落下一粒粒干净的麦粒。

清晨，阳光甚好，被几声鸟鸣声叫醒，看着旁边熟睡的女儿，想着昨天帮着外婆收麦子，小家伙忙得不亦乐乎，但总是帮不到任何忙，还瞎捣乱。城市的声音更多的是汽车喇叭声，商场里空调的嗡嗡声，市场上广播叫卖声，一片喧闹的景象，快速的生活节奏让

我们一头扎在里面忙碌着。想起小时候的夏天，那时候很多事物都是缓慢的。步入夏天，蝉就会悠闲地叫着，好像在提醒着人们夏天的到来，屋后的河边，蛙声更是响亮，特别是雨后的夜晚，吵得睡个安稳觉都是一件奢侈的事情。老家的房子周围有很多树木，到了傍晚，跟着爸妈拿着手电筒，提着一个水桶，便兴致冲冲地去摸“爬了猴”，那是夏天里最开心的事情了。手电筒对着树木从上到下照一圈又一圈，看着手中的“战利品”别提多开心，第二天一盘美味又可以上桌了。

城市的夏天，大家都躲在家里吹着空调刷着手机，在外面基本上见不到人，傍晚时才能在公园里看到跳广场舞的大妈们。不能忘记的是小时候的夏天，村头上最拉风的那块一定是聚满人最多的地方，那时候没有空调，奶奶带着我拿着小凉席，还有她不离手的蒲扇，一起去人多的地方扎堆，既能收获点凉爽也能和人聊天解闷。小时候常常都是在奶奶的蒲扇轻摇下慢慢睡着，那时候虽然过的艰苦，但是却最是怀念。

好怀念那种静静的夜晚，每晚与星星聊天，与知了做伴，当然还有那令人讨厌的蛙声。

安徽力普拉斯计划部 陈路

## 夏日小语

夏天一日日深了，  
阳光透过绿叶，  
洒下点点斑驳，  
如淘气的精灵在起舞。

而属于夏天的绿色，  
经过春天的铺垫，  
已经逐渐浓郁深厚，  
季节也开始摇曳出风情。  
诗里怎么写的？

诗里说，

夏天是“绿树阴浓夏日长，楼台倒影入池塘”；  
是“淡淡红生细细香，半开人折青山房”；  
是“夜合花开香满庭，夜深微雨醉初醒”。

坐在夏日时光里，  
看阳光在绿叶上撒欢，  
看一切开始变得轻扬，  
心在这人间烟火里生出浪漫。

感慨，夏天已经盛开，  
还好，我没有错过一寸。  
就在这纯净的青光碧影中，  
体悟时光的丰沛，  
领悟生命的深意，  
在平淡中寻一些美好，心随花开；  
在琐碎里寻一些小确幸，独处安然；  
在枯燥中寻一丝乐趣，  
笑由心生……安穩于日常，  
浅喜于光阴，悦己，悦心。

安徽理士仓储部 李峰

