

沟通信息，交流工作，分析形势，制订目标  
——公司召开中层干部交流会，认真部署下阶段工作

2009年8月8日上午，公司全体中层干部会聚培训中心，对上半年企业的经营管理工作进行全面总结，以明确下阶段工作的目标。

会上，电冰箱厂副厂长刘守良、压缩机技术科副科长周正红、雪龙机电副总经理徐建刚、雪龙制冷厂长李文峻、品质管理部部长冯钰、政工人力资源部部长陈家骥分别对上半年的管理状况、主要工作内容做了总结，还就下半年冰箱销售的总目标、压缩机新品的开发、雪龙机电的电机生产和管理、雪龙制冷的产品尤其是双门冰箱的生产以及质量管理中存在的问题、目标要求和人力资源面临的新情况新问题新方法等进行了汇报交流。公司副总经理陈炜、马建华、张朔也先后对前阶段工作进行了回顾，分别就进出口贸易所面临的国际形势、压缩机生产的行业形势和冰柜、冰箱的销售形势进行了较为详细的分析，在分析形势的基础上，提出了一系列解决问题的方法。部分公司领导和中层干部的发言，肯定了上半年工作的成绩，也找出了工作过程中的不足，可以说是一次信息相互交流，经验彼此共享的聚会。通过交流，广大中层以上干部对企业整体情况有了比较全面的了解。

朱董事长在听取上述同志的汇报发言后说，上半年度企业的总体经营形势是令人满意的，各位同志的发言也是积极进取的，他还应用了上次部分中层干部会议时对前阶段工作总结的五句话：即产销稳中有升，质量稳中看好，产品稳中求新，效益稳中提升，项目稳中推进。但是，这个“稳”的背后有许多不确定的因素，如原材料价格问题、市场网络建设、家电下乡政策等，且许多同类企业也做得很好，因此，危机时刻潜伏着。

在分析产品市场竞争力问题时，朱董事长说，以高效、节能、低成本为主流的技术创新和进一步适应产品销售的市场运作是十分重要的，必须进一步下功夫、出成绩。在谈到企业的人力资源、运行体制、股权结构问题时，朱董事长说，主要的还是观念问题，客观的周边环境和政策，主观的自身定位以及企业的发展实践，已逐步显现出上述问题与企业实际的相形缺陷，如何解决？公司经营层既要尊重现实，也要着眼未来，要逐步推出微调方案，实现与企业需求的一致。在谈到企业管理问题时，朱董事长要求大家掂量一下现实的实际管理水准，并从三个方面予以考虑：即企业管理制度及程序问题、企业文化即价值观所倡导的主流问题和团队建设的基础所形成的凝聚力战斗力问题，企业管理的科学运行是企业健康肌体的保证，也是企业发展的永恒主题。

中层以上干部总结交流工作会议，进一步统一了大家的思想，为下半年度工作的开展奠定了行动基础。

## 积极投身非洲市场，努力实现互惠共赢

白雪正式与江苏开元国际集团合作开展“合资投资尼日利亚冰箱柜生产项目”

2009年7月29日，由白雪公司与江苏开元国际集团合作开展的“合资投资尼日利亚年产10万台冰箱项目”签约仪式正式进行。董事长朱勤保、党委副书记李志刚、副总经理张朔、陈可为、马建华等公司领导，以及开元集团丁建明董事长、谢绍副总裁、外经公司总经理包振兴等相关负责人都参加此次签约仪式。至此，白雪公司由原先单纯的出口外销，正式开始向海外建厂、产销一条龙迈进！

为支持国内生产能力较大、竞争优势较强的企业对外投资，国家在“十一五”期间将鼓励、引导和推动企业“走出去”开拓国际市场。随着我国家电行业技术的日趋成熟，在世界范围内的竞争力也日趋变强。而非洲是我国开拓市场多元化的重点地区之一，近几年来中非贸易发展迅速，年贸易额已超过100亿美元。在非洲，中非经济贸易有很强互补性，中国产品价廉物美，特别适合非洲普通老百姓的需要，得到了非洲人民的普遍喜爱。

为了进一步发展国内家电企业对西南非洲散件出口和制造，我白雪公司与开元集团拟在尼日利亚合资建设制冷家电公司，发展成为中国企业“走出去”在西南部非洲的典范和在非洲拓展业务的基地。

此次合作开展之初，公司副总陈可为、总经办王志坚主任亲赴尼日利亚作认真细致的冰柜（箱）市场考察调研。考察发现：冰箱冰柜在尼日利亚作为生活必需品，需求十分旺盛。随着尼日利亚经济的不

断发展，居民购买力增强，经济的增长有效的拉动了冰箱冰柜的销售。据推测 2008 年销售量约为 80 万台，其中冰柜约 64 万台，冰箱约 16 万台。保守估算居民愿意购买冰箱冰柜的支出占收入的 1%，有将近 4.5 亿美元的冰箱冰柜需求市场，年需求量约为 103 万台。由此可见，尼日利亚冰箱冰柜的销售量逐年增加，且增长速度逐年加快，而冰箱冰柜作为日用必需品，购买量也将大幅增加。

经过全面详尽的可行性分析及对尼日利亚市场前景的充分预计，再经由公司董事会反复开会研究，最终达成了与江苏开元集团合资在尼日利亚建厂的合作意向协议。

根据尼日利亚制冷家电市场需求情况，确定本项目产品为冰箱和冰柜。项目拟新建 2 条生产线，购置生产及公用设备 214 台（套），主要包括发泡机、热熔胶机、冷水机组、冷媒灌装机、吸塑模、测试系统等。总投资**错误！未找到引用源。**万美元，预计建设期 1 年，厂址位于尼日利亚东南部十字河州卡拉巴自由贸易区内，项目占地面积约 15.2 亩。

江苏开元国际集团是国有省级重点企业集团，中国企业 500 强。自 2000 年成立以来，开元集团一直保持稳健成长的良好态势，在做精做强国际贸易的基础上，结合国际、国内形势的不断变化，充分发挥多年国际贸易积累的优势，积极实施“走出去”战略，在尼日利亚等地投资建设海外生产销售基地，并努力促进江苏省相关产业过剩产能的转移。

白雪作为中国驰名商标，尤其是冰柜在中国市场久负盛名，具有

可靠的技术保障。有了“白雪”的品牌支持，再加上扎实的技术基础，本项目在技术上拥有较强的优势；而开元集团进入尼日利亚投资建厂较早，在尼市场已经具有了一定的知名度，销售网络的建立较为完善，良好的市场基础为项目产品的市场开发创造了良好的开端。

开元集团与白雪公司合作在非洲的后续投资，产品由空调扩展到冰箱等其他家电，主要面向尼日利亚国内市场。同时，尼日利亚作为撒哈拉地区最大的市场，由于其独特的地理位置和国家的影响力，项目产品还可延伸到西非其他国家和地区，可谓市场潜在拓展力巨大。本项目实施后将进一步扩大集团在尼日利亚乃至非洲地区的影响力，充分展示以“白雪”为代表的江苏国有企业的形象与实力，促进国际交流。

此外，由于历史的原因，尼日利亚经济门类单一，制造业不发达，各种制成品几乎都要进口，而其作为人口大国，国内消费市场潜力巨大。尼日利亚与中国的关系总体上保持了友好的状态，尼大众对中国物美价廉的产品已经比较熟悉。本项目通过在尼日利亚直接投资建厂生产冰箱、冰柜等家电，不仅可以满足当地消费者生活水平不断提升的需求，更重要的是可以提高两国经贸合作层次，特别是通过投资推动尼日利亚当地经济的发展，增加社会就业，达到互利的效果，从而在一定程度上巩固和加深两国之间的友好关系，实现真正意义上的互惠共赢！

# 白雪电器 开元集团项目签约仪式



# 珍爱生命拒绝酒后驾驶讲座

新华网北京8月25日电 (记者张景勇) 记者25日从公安部交管局获悉,自15日在全国开展严厉整治酒后驾驶交通违法行为专项行动以来,全国道路交通安全形势平稳,一次死亡5人以上道路交通事故上升势头放慢,酒后驾驶肇事致人死亡人数降幅明显。

坚持遵守党的纪律  
身体力行地维护党的团结

## “珍爱生命——拒绝酒后驾驶”宣传活动走进我司

为进一步宣贯安全驾驶，杜绝酒后驾驶行为，8月27日中午市交巡警大队专项宣传活动“珍爱生命——拒绝酒后驾驶”走进企业，来到我司东南开发区生产现场——白雪培训中心。

我司各厂行政、产销负责人、专职司机等近30人听取了这次专题讲座。主讲人交警队张警官以录像、图片资料的形式深刻地剖析了酒后驾车易造成危害的原因和造成危害的严重性，辅之以醉驾人员邹某的现身说法，给我们上了一堂生动的安全教育课。

公司副总经理马建华对这次宣传活动给予了高度评价，他说：当驾驶人处于一定程度的酒醉状态时会对神经生理反应系统造成负影响，其判断力、应急处理能力、反应速度都处于不正常状态，极易发生事故。“珍爱生命——拒绝酒后驾驶”宣传活动走进企业很及时很有必要，随着企业由城市搬迁到农村以及人民生活水平的提高，道路车辆增加明显。我司有私家车100多辆，因此道路交通安全教育要全民化，尤其是杜绝酒后驾驶的宣传教育。

这次宣传活动是市交巡警大队贴近民众的现场教育，对企业机驾人员的安全行驶起到了良好的促进作用。

（总经办）



2009/08/25

## 竞争中的定牌销售

吴 新

2009年以前直销高、低端市场区别很明显，一线品牌海尔、科龙主要占据高端市场，比如可口可乐、和路雪、伊利、蒙牛等。而白雪等品牌主要在中、低端市场进行竞争，主要是在要求偏低的啤酒市场，但销售量比较大，同时这些品牌也是啤酒企业招投标的首选。但今年年初，高端品牌加大力度，降低价格进入低端市场。比如海尔在今年组织了一条展示柜生产线，全部生产价格在900元左右的200升以上立式展示柜，来争抢啤酒市场，这也给我们白雪直销市场带来了前所未有的竞争压力。

竞争中，我们定牌部既要树立信心，也要反思我们的工作。首先是我们直销部门在选用投标产品方面选择的不够细致，对产品技术要求方面了解不够正确，从而导致中了标，但产品不是完全符合采购单位技术要求。比如大型岛柜，09年我们针对食品冷冻行业进行了市场开发。思念食品就是我们第一个选择的对象，但我们对食品冷冻行业的制冷要求理解不够正确，出现了岛柜在使用过程中因温度达不到要求而使用户不满意，幸好经过公司技术、售后等各个部门的大力协作，基本上解决了问题。另一方面是我们在招投标初期也未能很好地梳理各个方面的关系，对于招投标价格也未能估计到竞标的实际性，从而导致了投标失利。再有，2009年的运输服务也有许多需要提高的地方。直销产品大部分是立式展示柜，在运输过程中需要冷柜配送来降低运输成本，而09年大部分采购商是小订单供货，就增加了配送的次数及难度。往往需要更多的时间来组织配送，这就延误了采购商要求的配送时间。

在2009年剩下比较紧迫的时间里，我们直销部有更多的工作要去做。

①针对海尔等一线品牌生产低成本产品竞争中、低端市场，要作好充分的心理准备和细致地巩固原有市场，从人员关系处理，到我们自身产品的质量、服务工作等各方面入手，为2010年作详细的准备。

②对于食品冷冻行业，利用与思念公司合作所取得的经验教训，提高白雪产品在这个行业的知名度，进一步加大开发力度。

③对于啤酒行业加强英博啤酒、青岛啤酒、华润雪花啤酒、燕京

啤酒、重庆啤酒的开发力度，把握好投标价格的实际操控性，取得重大突破。

④加强与技术部门的沟通，及时反馈市场信息，研发出质优价廉的产品，提高产品竞争力。

⑤加强高端产品研发，开发高端市场，提高销售利润。

# 下道工序即是顾客

8月25号下午,1台因后板铰链孔偏差而造成报废的BD-100型的MC冰柜整机摆放在英特公司的宣传栏旁边,旁边张贴了以“下道工序即是顾客”为主题的公告,公告全文如下:

1张不合格板=1台冰柜=全公司的质量声誉,这一等式是成立的。

摆在我们眼前的这一台BD-100冰柜,如果我们是顾客,会购买这一台产品吗?因为这台冰柜后板上的铰链孔尺寸偏差到如此地步,导致箱门根本无法装配,造成这台冰柜整体报废,损失价值近千元人民币。

面对这样的质量问题,我们提倡的做法是要正视问题,对产生的质量问题进行原因剖析,找出问题的根源,而并不是一味追究责任和进行经济制裁。象这一台冰柜就是隐瞒小问题,最终集结成大的质量事故的典型例子。假如我们的操作工在生产过程中及时发现因未靠紧模具靠山而造成铰链孔偏差,并将这张不合格板拣出放在一边,而不是混在合格产品中流入下道工序,那就不会造成这一成品的整台报废!

提高产品质量,至关重要的一环就是过程控制,作为我们英特公司正是承担全公司钣金生产的部门,对我们而言,各主机厂就是我们的下道工序,也是我们的“顾客”,上道工序全力为下道工序负责,让我们的顾客完全满意,杜绝类似质量事故的发生,而我们首先要做到的事——仅仅是将不合格品及时拣出来,而不是混入下道工序。

我们全体员工必须将“下道工序即是顾客”的观念扎根在心中，促使产品质量进一步的提升。2008年初，在中国32个大城市的15000名调查者进行的一项“中国百姓品牌意识”的问卷调查中，当问到“你认为什么是品牌”时，被调查者中有90.16%的人认为是“首先是产品质量好”。产品质量的重要性由此可见。所以对我们企业来说，质量是头等重要的大事。

我们利用BD-100型这次的铰链孔质量问题来向全体英特公司员工进行一次深刻的质量意识教育。产品质量不是由某一个环节来决定的，它取决于整体。所以说，每个环节的每一位员工都应注意，自己所做的不仅关系到自己，它还直接影响其它环节员工的操作，因此，我们都应该意识到：做好自己该做的，这不仅是一项义务，它更是一种责任。

首先要正视认识上的差距。俗话说，有对比就有差距。有时我们常有偏执认识：质量已经够好，就是客户要求太苛刻了！不可否认有极少数客户因各种原因对产品提出不合理的反馈，但大多数还是由于在质量标准上与客户确实存在认识上的差距，有时就相差那么一点，效果就截然不同，就会影响公司形象而令客户因此丧失竞争力，而我们也失去了客户的信赖！用简单的开水理论更易理解：即九十九度的水就是差那么一度却没法沸腾！

英特办

## 雪龙生产区整顿车辆停放，厂区面貌大有改善

连日来，在公司政工部和有关部门的共同努力下，对雪龙生产区各类车辆的停放进行了全面的整顿，生产区面貌发生了较大的变化。

雪龙生产区由雪龙公司和电冰箱厂大立升陈列柜车间、电力电子公司、制冰机厂以及几个外租单位组成，人员情况比较复杂，各单位又相对独立，管理难度较大，特别各类车辆的停放一直是个老大难问题。长期来，各单位自行车、电瓶车、摩托车、汽车随意停放，影响生产区厂容厂貌，特别是部分单位对电瓶车充电放任自流，给生产区的安全带来了严重的威胁，成为雪龙生产区重大事故隐患之一。为此，雪龙生产区在政工部的组织下，与各生产单位多次协商管理方式，最终统一了思想，对各类车辆实行按指定地点统一停放。

雪龙公司办公室在组织实施过程中，作了不少努力，首先调整了原有自行车棚，并对车棚进行了分配划线，同时对进入生产区的所有私车和公车进行了登记，对汽车停放的地点进行了指定和划线。目前，所有车辆都能按要求进行停放，生产区面貌得到了很大的提高。另外，针对旺季生产和持续管理的需要，雪龙公司向总公司提出了扩建车棚的报告，已得到领导批准，并正在实施过程中。

车辆统一停放，是企业落实基础管理的需要，是企业文明的一个体现点。在实施管理的过程中，也得到了广大员工的理解和支持。特别是对电瓶车充电问题，通过对其他厂和社会上已发生的重大事故的剖析和我公司作为市重点消防单位必需加强安全管理工作的分析，使大家理解了公共区域不设充电点的原因和道理。针对个别确实路程远的员工，雪龙生产区提出由各个单位进行登记批准，在确保安全并报政工部备案的前提下，由各生产单位自行解决。

目前，雪龙生产区内车辆停放已进入有序状态，持续和提高管理是雪龙生产区下一步工作的重点。相信，在大家的共同努力下，雪龙生产区面貌会更好。

（政工部）

## 公司召开冰柜质量专题会

### 直面危机，转变观念，团结一致，再创辉煌

针对目前市场上冰柜销售中存在的一些质量问题，2009年8月22日上午，公司在常昆培训中心召开了冰柜质量专题会。这次会议由公司品质部和电冰箱厂销售部门共同组织，公司品质部冯钰部长，白雪电冰箱厂和雪龙电器公司的各销售部负责人和技术、生产、质检等部门的班组长以上人员以及压缩机厂的技术、质量负责人参加了这次会议，公司领导朱总和张总也参加了这次会议并作了重要指示。

会议首先由电冰箱销售部张林、徐为玉和售后服务负责人许峰等就目前市场上冰柜销售中比较突出的一些质量问题进行了介绍，他们的介绍有数据，有分析，有对比，突出重点，抓住了问题的关键。他们的发言让与会人员深深感到市场的竞争是多么残酷，市场的开拓与保持和产品质量是如此的息息相关，稳定的市场份额的获得必需要有高质量的产品作为支撑。电冰箱厂销售部门的负责人刘守良副厂长随后也对于冰柜的质量问题的现状以及如何改进提出了几点建设性的意见和建议。

会上，电冰箱厂的技术副厂长朱斌华和雪龙电器的品质部长顾慧芬也分别作了发言。产品的设计好坏对于产品的最终质量有着重要的影响，朱斌华着重针对目前冷柜的设计提出了相关的改进意见和下一步的打算，对于市场反映突出的一些问题着重从设计的角度进行优化，改进，同时要加强工艺的改进，并在实际生产中加强工艺指导，强调工艺纪律的重要性。顾慧芬部长则分析了大量的统计数据，从数据中去发现问题，理清思路，辨明方向。

作为公司的质量监督中心肩负着对于产品质量的监督的重任，质监中心周小波主任在会上也阐述了在日常的产品监督抽查中发现的一些典型的案例，起到了抛砖引玉的作用，同时也分析了质量监督工作还有较大的提升空间。

交流发言后，副总经理张朔首先提请大家会后要针对这些问题落实到位，层层分解，想办法，提建议，问题一个一个解决，同时鼓励大家面对困难不要害怕，要鼓起勇气，直面困难，充分发挥集体的智慧，尤其是尊重一线的员工，要善于从他们身上发现闪光点，并运用到实际的生产中去，相信一定会见到成效。

董事长、总经理朱勤保对这次会议做了总结性发言。他强调指出，质量问题是各方面问题的综合性反映，不仅仅是质量部门的问题，不仅仅是生产部门的问题，也不仅仅是设计部门的问题。其次，这次会上销售部门和生产一线人员如此近距离的沟通，应该看作是对生产厂的一次鞭策，他希望大家充分认识到市场的残酷，充分认识到营销人员在开拓市场中的不易，充分认识到产品质量的重要性，充分认识到我们面临的危机，只有这样，我们才能真正有紧迫感。同时，要转变一些老的思维模式和工作模式，面对新的形势，新的困难，要用新的理念来应对。他要求参加会议的各相关部门在会后都要拿出切实可行的方案，真正把这次会议的精神落实到位，团结一致，直面危机。希望这次会议能够成为冰柜质量提升的一个转折点，为白雪冷柜继续保持市场领先地位作出应有的贡献。

会议让在做人员直接感觉到了来自市场的压力，也让我们每一个人深深感受到了自己身上的质量责任。

倪晓俊

2009年8月25日至26日，由中国质量认证中心江苏分中心组织的评审组一行五人，对我公司建立的质量管理体系进行了再认证审核及证书变更审核，同时对我公司建立的环境管理体系进行了监督审核。

评审组一致认为：公司在开发环保节能产品，提高产品质量，提高能源资源利用率，满足顾客要求，环境关联物质的控制等方面做了一定的工作，取得了一定的成效，公司所建立的质量与环境管理体系具备达到其方针、目标和持续改进的能力。（晓俊、虞琳）

## 感恩时代

那是去年秋天的一个星期天，儿子带着他的女朋友回到“大本营”——我们的住处。喜滋滋的忙乎了大半天，午饭后，我对他们说：“我还要招待你们一样‘饱耳福’的东西”。就在他们相互用眼神交流着疑问的时候，我拎出录音机，从箱子里找出几盘磁带，当录音机里传出稚嫩而清亮的童声歌谣时，儿子似乎想起了什么，脸上露出了羞怯但却抑制不住兴奋的微笑。他的女友则一个劲地夸奖：“这小女孩的嗓音不但甜，而且音准、节奏把握得也好”。听到这样的夸奖，儿子笑得更开心了，而他的女友却很认真地问我：“阿叔，这时哪家孩子唱的呢？”看到她那一脸赏识的样子，我不无得意地告诉她：“这是我家孩子唱的，他现在就坐在你的身边。”“噢，原来是他童年的歌声啊，我还以为是那个小女孩唱的呢。”未来儿媳妇开心得忍不住用手指戳了一下儿子的脑门，然后头靠在儿子的肩膀上，像品尝美味佳肴一般沉浸在那一首首充满童趣的儿歌声中，那歌声恐怕也把她带回到童年去了吧。这愉悦温馨的场景让我既舒心又感慨——多亏了当年录音机已家家拥有，让我有条件给孩子留下了这一段幸福的回忆。

前不久，有朋友推荐我参加了本市的“京剧票友演唱大赛”。赛前的头10天，儿子就帮我在网上寻找并制作伴奏乐碟片，还自告奋勇要去为我助阵，未来的儿媳也说要带上摄像机为我现场录像，虽然后来由于她加班没去成，但儿子却为我拍下了参赛的全过程。此次初赛虽然不理想（只勉强入围复赛），可当我回到家中在电视屏幕上看到自己在台上“歌之舞之”时，我的心里又涌起一阵阵的感激——感激这个时代能让摄像机这样的高科技物品进入寻常百姓家。它不但能让我看到自己在舞台上表演的优劣，还给我留下了一段有声有色的回忆。我更要感激这个思想不断解放的新时代，它让我们父子之间的感情观念不再像我与前辈那样拘谨。

记得60年代末的一个夏天的夜晚，我和大人们一起坐在长满了厚厚的巴根草的圩堤上朝下面看着土戏台上的演出。当我听到报幕员报出京剧清唱者的名字是我父亲时，我立刻便躲到了大人们的身后，引得周围熟悉我们的乡邻一阵哄笑。至于当时究竟是出于何种心态，我直到现在也找不出准确的答案。四十来岁的人在当时的农村能唱几段京戏并不多见，而且台下那热烈的掌声也似乎给父亲的演唱打了个满分。可我对于父亲上舞台却是那般的“不近人情”。拿当时的情绪和今天的儿子与我相比，那观念上的差距实在太大了。

昔日我为小儿录音，今天儿替老父录像。但就这种“精神反哺”而言，就让我愈加感受到生活在今天这个科技日新月异，生活日益提高，观念不断更新的时代是多么的幸运。我感恩这个时代。

田兆玉

### 南沙巷的微笑（三）

朱卫芳

对于生活，有人喜欢平静恬淡，有人追求浓墨重彩。三十岁的阿龙决定要迈出转折的一步。阿龙娘拦都拦不住执意要出去做生意赚钱的拐脚儿子。家里没有钱，阿龙就到昆山的姐姐那里借了三千块，买了辆被叫做残疾车的电动三轮，去昆山市里载人做生意了。临走那天，阿龙娘把他送到了摆渡上，阿龙对娘说了句：“姆妈，你放心，我会好好的”，就上了摆渡船。船在河里吱哩吱哩唱了一会就把他送上了对岸，阿龙带着男子汉大丈夫的豪情壮志，登上了开往昆山的汽车。

那几年，阿龙是风光的，他在郊区租了间房子，一门心思挣钱养家，隔一段时间就带点东西回去看老娘。昆山还让他交了桃花运，他在那里碰上了个漂亮女人，名字叫李丽。李丽是昆山公交车上的售票员，离异带着一个女孩生活。阿龙是怎么跟她认识的，他从来没跟别人说起过，但他们确实确实好过。有一年春节，阿龙带着李丽回了家，载着他俩的摆渡船刚靠岸，村里人便纷纷走上前来阿龙带回来的女人。都说女人长的细气，身材也不错。有人就怀疑了，这么好看的女人会跟阿龙？“阿龙，是不是你娘子？”阿龙也不作答，只嘿嘿的笑两声。那女人倒也大方，毫不拘束，跟别人“阿婆”、“婶娘”的打招呼，让人以为阿龙真的讨了个娘子回来。那个春节是阿龙娘最开心的，儿子带了个女人回来，让老人倍感欣慰。但没过多久，阿龙娘便也离开人世，去和阿龙爹团聚了。

娘走后，阿龙就很少回家了，据说一直在昆山城里，其间村上有人见到过他，从外表看混得还可以。人家问他和那女的怎样了，阿龙没有回答。又过了几年，一个春节前夕，阿龙带着一包行李从昆山车上下下来，摆渡回到了南沙巷的家中，整个人看上去像只煨灶猫，满脸胡子。有人好奇的问：阿龙，你到底怎么啦？结果说是那辆车被没收了。“平白无故怎么会没收呢？”有人追问，可阿龙嘴里再也没有吐出什么。

从此，阿龙过起了一人吃饱全家不饿的日子。因为是残疾人，有关部门就安排他进了一家福利厂，活还算轻松，工资虽然不算太多，但养活自己绰绰有余。活了大半辈子的阿龙就这样不好不坏的过着，谁也没料到他的生活又要改变了。

有人来给阿龙说媒了，对象是邻村的一个寡妇，四十多岁，去年刚死了丈夫，有一个女儿在上大学，住的房子很漂亮，铝合金门窗，属于新式的洋房，跟阿龙的三间平房真是天壤之别。现成的娘子，现成的房子，现成的孩子，阿龙没犹豫就点头同意了。

南沙巷的西面早已通上了公路，而且都是宽阔的水泥路。那天阳光灿烂，来接阿龙的轿车开到了村口。只见阿龙穿戴一新，刚修了面，那些乱七八糟的大胡子彻底不见了踪影，人显得格外精神。阿龙的姐姐扛着一床棉被，一条红一条绿，在阳光下格外耀眼。四十六岁的阿龙终于实现了他的追求，了却了父母的牵挂。南沙巷的人们都涌了出来，男女老少几十号人，都来给他送行。阿龙一瘸一拐走向汽车，冷不丁人群中不知哪个孩子唱了起来：“阿龙阿龙哪里来”，顿时好几个孩子一同唱了起来：石角田里来，你来做啥？我来砍竹头……正伸手拉车门的阿龙停住了，回头张望。他似乎明白这一次不是嘲讽，而是祝福。阿龙笑了笑，钻进了汽车。车很快启动，离南沙巷越来越远，越来越远……

（完）

## 稍停一会，看下反光镜（一）

记得07年6月的最后一天，我毕业了。

那天，天气格外的晴朗，我们一大早就来到了学校，工作了，同学们一个个都神采奕奕的，大家讨论着几个月的实习工作，有的抱怨着自己的收入太低，有的庆幸学校推荐了一份好的工作，有的说着自己出国的经历，还有的说着毕业后的去向……这时，班主任捧着厚厚的毕业证书走了过来，我们不由自主地回到了座位上，老师根据学校的指示给我们讲述了一天的安排，我们都期待着这完美的一天。当九点的钟声敲响的那一刻，我们排着队伍等待着学院院长给我们一个个颁发毕业证书，并握手合影留念。之后，我们在班主任的带领下，来到在建中的操场旁，一起种下了属于我们班级的班树，同学们一个个都大汗淋漓，在一声“茄子”下我们和那棵小树苗一起成了美好的回忆。不知道哪个家伙还记得班主任说过毕业那天请我们吃可爱多的，这下老师破费了！简单的吃了午饭后，我们在表演厅参加了毕业典礼，这是让我最难忘的时刻，当我从话筒中听到自己名字时，真的不敢相信自己的耳朵，我成为了优秀毕业生，第一次也是最后一次走上那领奖台……接下来我们观看了表演，也是非同凡响的，据说是学院请来的专业的表演艺术员。两个小时的精彩表演在笑声、掌声、欢呼声中结束了。时间过得很快，人，总是那矛盾的动物，我们期待着某一事物，但等到它真的到来时，又希望时间能停留在那刻……我们全班坐着公交车去了人民路的香雪海饭店，共享那属于我们最后的晚餐。那一张张熟悉的面孔和和蔼可亲的老师，让我有种依依不舍的感觉。我没有徐志摩的潇洒，不能做到挥一挥衣袖，不带走一片云彩的洒脱；我也没有柳永的多愁柔情，不能做到纵有千种风情，更与何人说的无奈凄怨。我只是个普通的人，过着普通的生活，有着普通人的情感。

离别是一种说不出的痛，心里是酸楚的，我们朝着不同的方向前进，也许我们就这样从此成了陌生人，无论这世界相遇的几率是多大，我们都一再的错过。（未完待续）

Sophie

09.08.15

## 一个业务员的启发

作为一个在家电行业浮沉数载的基层业务员，靠的是什么？得到的是什么？掩卷沉思，有所启发：

一、自信而不自负。作为一个业务员首先要对自己有信心，一定要觉得自己能够做好，其次要对自己所做的产品有信心，相信自己所做的产品能够给客户带来超值的享受与服务，把客户购买和使用你的产品作为精神最大的享受与自豪。

二、坚定而不固执。坚定公司的决策，全力去支持。当你知道遭到拒绝的时候，这就是要考验你的毅力的时候，大家可否想想，不论是一个个伟大的发明创造，还是任何人无论在何种岗位上得到成长，都是要付出一定的心血，每个人在生活中的每一点点的成功都是需要付出与坚持，因此，做业务被拒绝的时候，就是需要我们凭借坚韧不拔的毅力不断的去寻找成功的方法。

三、诚信而不无信。做业务就是阅人无数，路遥知马力，只有在一次次的接触过程中，让别人相信你，（这种信任需要真诚）别人才会去尝试购买你的产品，（当然这个过程需要扎实的业务基本知识）信任你的产品，直到拥护你的产品。

四、永远怀着一颗服务于你的客户的心态。客户购买你的产品，产品的有形价值是可以看的到，但是你的服务价值是客户暂时无法看的到，只有在客户使用的过程过，你的产品的无形价值通过你才能得以体现，产品所蕴藏的公司深厚的文化理念、产品给客户带来附加于产品之外的服务享受，大多时候客户常常为这些软文化而感动。

五、要用思想、智慧来做业务。你的思维的跳跃都是会给客户形成条件反射，他通过你的思想传达的信息，在很大程度上决定了是否要做你所做的产品，是否要买你所卖的产品，是否主推你所推的产品，是否忠诚你所做的品牌。因此要想把销售作好，首先，需要从你自身的基本素养做起，你的言谈举止，你的业务能力的高低，才是客户决定如何操作你的产品的关键所在。我们做营销的，在很大程度上就是用自己的思想、智慧和行动去感染别人，因此你的思想修炼的深厚与否也决定了你的营销手段的高低。

六、要有自控的能力。尝试控制、改变自己的性格，如果一个优秀的业务员连自己的情绪都控制不了，那么你怎么去做好业务，整天让自己的情绪控制着自己的思绪，如何客观地了解客户、分析市场？许多业务员原来的性格是比较内向、忧郁的，但是自从做了业务之后，控制了自己的情绪，改变了自己的性格，变得乐观、自信、豁达起来。

七、要有一种宽广的胸怀。在我们做业务的时候会碰到形形色色的人，丑与美、恶与善都会遇到。俗话说，宰相肚里能撑船，我们在工作中，少一点埋怨，更多的去汲取美与善的营养，让自己的心态变的平和、博大。

作为业务员，接触的人和事相对较广，见识增多。为了做好业务，努力去掌握客户喜好的知识，自身的综合素质也会有所提高，“客户是上帝”的服务意识也会让我们业务员的修养得到锤炼。总之，我很庆幸我是个业务员。

浮水之萍