

自我批判应排在企业文化的首位

博士 变革系列文章

我们的核心价值观是“以客户为中心；以贡献者为本；长期拼搏和奋斗不止；坚持自我批判”，其中，坚持自我批判应该排在首位。“坚持自我批判”很多人都会背诵，但是不太明白是什么意思，更谈不上怎么做。企业文化建设就是培养员工工作习惯的建设，让员工遵守我们所倡导的行为。

一、自我批判是纠偏的工具，是成长的动力

我们的一些干部自我感觉很好，自恋固执。自恋本身是信心的保证，但是过分的自恋就变成了自负，自负就会走向固执和偏执，使自己思维板结，团队丧失活力，失去能量，在竞争中丢失地造成损失。自我批判会使我们清醒，只有否定自己才能感觉到自己的不足，才能渴望去求知求学，追求成长和进步。所以，自我批判是我们能够成长的动力和源泉。

自我批判是否定自己，找到自己的不足，我们做每一件事都要尽力挖掘自己的潜力，用自己最大的潜能把事情做好、动作做足。日积月累，我们就会变得越来越强大，功夫越来越高，功力越来越强，就成长进步了。

二、自我批判是打破部门墙的有效手段

自我批判是指在工作中的自我批判，是

解决问题的自我批判，不是表面自我批判，实则是自我表功的假批判。工作中遇到问题和困难，不要去找借口，尤其是不能找他人的过错来掩盖自己的不作为，以责怪他人来推卸自己的责任。责怪他人会增加人与人之间的隔阂，使部门之间的部门墙变得越来越高，丧失团结合作的基础。

最近我看到一些干部的工作汇报，对于工作中碰到的问题长篇大论地分析原因，看上去像是自我批判，实则是在给失败找借口和理由，把时间和精力都浪费在了毫无意义的解释上。市场就是战场，只论成败，不论过程，失败就是失败，我们面对失败的正确方式就是自我批判。对由自己造成的失败原因的追溯和总结，能够帮助我们下一次成功。我们把自己该做的事努力做好，让我们的战友觉得我们可靠，让我们的战友觉得我们真实，让我们的战友觉得值得与我们为伍，这样我们就可以达到“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的目的，而不是为自己的没有尽全力找借口。只有真正建立起自我批判的习惯，才能真正做到团队一条心，全营一杆枪。

三、自我批判是我们的良师益友

自我批判是一件不容易做的事，因为受传统文化的影响我们要面子、好面子，为了

争面子我们很难放下自己的面子，承认自己错了很难，这与深谙为人之道的自称奴才不是一回事。我们在古装电影或电视剧上经常看到下属做错了事会说“奴才该死”，其实他内心并不认为自己是奴才，也不认为自己是错的，更不认为自己该死。我们不能走向自称奴才的这个极端，这不是自我批判。我们倡导的是为事之道、做成事之道的自我批判，而不是形式主义、妄自菲薄、奴才式的为人之道的自我批判。我们要把自我批判当成一个有效的与他人协同工作的工具，当成我们的良师益友，使整个团队拧成一股绳，使我们的合力更大，团队力量更强，使我们战无不胜。

我曾跟各位说过，感觉良好的时候就是要倒霉的时候；感觉非常好的时候就是要倒大霉的时候。相反，我们感觉不好的时候反而是在进步的时候，因为感受到自己的差距和不足而在进步着。人性是以自我为中心的，但企业要以客户为中心。怎么样抑制人性的以自我为中心，发展以客户为中心的文化？就是要坚持自我批判。我号召各位把坚持自我批判作为自己行为和习惯的第一要求，做一个谦虚务实的人，做一个积极进步的干部。

安徽省政协副主席韩军率调研组莅临安徽理士



本报讯（任俏俏）6月15日，安徽省政协副主席韩军率调研组莅临安徽理士电源开展“四级委员在行动”专项民主监督调研活动。淮北市政协主席、市委政法委书记钱界殊，濉溪县委书记郭海磊陪同调研。

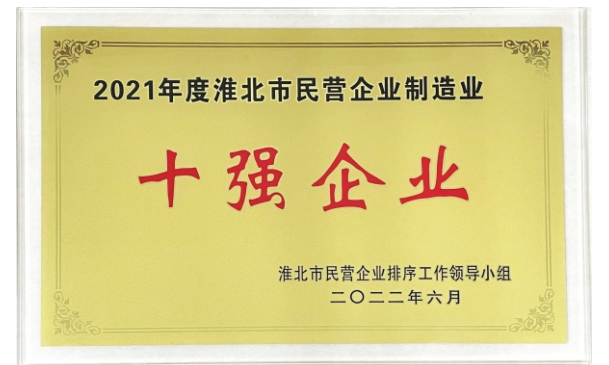
调研组一行参观了公司展厅和研发中心，详细了解了公司产品种类、生产经营规模、技术研发等情况，对公司的发展给予了充分肯定，鼓励企业加强产品研发和品牌打造，为淮北市经济发展做出更大贡献。

淮北市副市长黄韡一行莅临安徽理士新能源考察



本报讯（穆文娟）7月11日，淮北市副市长黄韡一行莅临安徽理士新能源，调研企业生产线的发展规模。黄副市长详细了解了公司的发展历程和生产情况，对理士生产线运转情况高度认可，并鼓励理士保持健康发展。

安徽理士荣获淮北市2021年度民营企业排序榜单各项荣誉



本报讯（叶楠楠）7月15日，由淮北市民营企业排序工作领导小组主办，市工商联、市经信局、市传媒中心承办的淮北市2021年度民营企业排序榜单发布会召开。

淮北市委常委统战部副部长顾汕竹宣布上榜企业，安徽理士荣获“2021年度淮北市民营企业30强”“2021年淮北市民营企业制造业10强”“2021年淮北市民营企业纳税10强”“2021年淮北市民营企业营收10强”等荣誉。

安徽理士员工勇救落水男子

本报讯（洪倩倩）“小兄弟，太谢谢你了！要不是您救了我儿，后果将不堪设想，真是太谢谢您了！”近日，安徽濉溪开发区居民朱某跪在地上，紧紧握住救命恩人王鹏的手，感激地说。王鹏是安徽理士管式车间的一名员工，不久前，他见义勇为，成功救起落水男子，受到人们的点赞。

2022年7月8日晚9点50分左右，王鹏外出吃饭，经过迎春路大桥时，忽然听到远处传来“救命啊……救命……”的呼喊声。王鹏急忙赶到现场，毫不犹豫地翻过桥杆，奋力把手伸向落水者。时值暴雨天气，河流湍急，他全然不顾自身安危，机智开导，循循

善诱，成功将落水者救上了岸。

“其实没什么，无论谁路过，看到这场景都会伸出援助之手，快点救人的。”王鹏笑着说。采访时，线下拉长，员工都夸王鹏虽然身板瘦小，但是力气很大，工作中，很有责任心，能吃苦耐劳，线上的什么累活、脏活他都抢着做。

王鹏说：“身在理士这个大家庭，我们每天沐浴在积极向上、拼搏奋斗的精神氛围中，所以我救人都是本能。”王鹏勇救落水者的事迹很快传播开来，人们纷纷为他的见义勇为善举点赞，也为理士点赞。



聚力汇新·价值共创 理士国际重庆销售公司召开渠道经销商大会



本报讯（邵敏）7月9日，理士国际重庆销售公司渠道经销商大会在成都举行。大会汇聚了西南地区网能、起动力市场的渠道经销商客户、行业大咖与精英，开启共举、共建、共谋新发展之旅。

会上，理士国际CEO做致辞讲话，从公司发展战略到落地执行

方法论，清晰、明了地阐述了理士国际在未来几年的规划以及应变之道。理士国际渠道副总裁对理士汽车电池未来三年的渠道发展策略进行了详细的定向。本次大会特邀了五位优秀经销商代表分享了他们与理士的合作历程和真实感悟。

此次大会展示了理士国际的雄厚实力、核心优势、完善的战略规划以及各业务板块的市场策略等，诠释了理士国际重庆销售公司携手渠道经销商客户迈向新发展、新阶段的信心和决心。未来，理士国际重庆销售公司将持续立足自身资源优势，不忘初心，携手全体经销商合作伙伴共创价值，成就精彩，共同开启新征程。

美在平凡工作中绽放



没有感人肺腑的故事，也没有惊天动地的伟迹，有的只是一个将青春、责任与贡献完美演绎的年轻小伙。自进入理士以

来，李繁森用朝气与活力以及对待工作认真负责、任劳任怨的态度赢得了领导与同事的一致认可。

李繁森现负责仓储部华南仓电池的收发管理工作。在工作中，他谦虚谨慎、好学上进，不断学习专业知识，向所能接触到的每一位同事请教，努力汲取着其中的知识与经验，迅速成长为一名能够独挡一面的骨干员工。

华南仓原本是理士在外租赁的仓库，仓内电池直接面向公司的终端客户，后来管理改革就把华南仓转移到了工厂内部。华南仓刚搬回工厂的时候，由于管理人员粗心大意，经常出现错误，导致客户投诉。后来领导让李繁森去管理，就没再出现客户投诉的事件。

华南仓地收货工作虽然不是很复杂，但由于公司改革，仓库电池增多，出货订单的电池也增多，李繁森的工作量大大增加。六月份是华南仓在肇庆工厂出货最多的一个月，其中收货8160只电池合计136吨，出货电池11831只电池合计185吨，按照26天计算，日均7.115吨每天。而这7.115吨电池里面，有十几斤一个的电池，也有一百多斤的一个电池，每个电池根据订单的数量，李繁森用他那小小的身板一个一个用双手抱着从库存卡板上放在出货的卡板上码放整齐，然后用扫码枪一个一个的对电池二维码出库。为防止漏扫，他会仔细地检查，一遍又一遍核对数量。核对好以后再去拣配另一款电池，每天根据客户的需求，用卡板搭配打包好，并做好明细。

上个月由于订单很多，每天晚上都能看到他在一个小小的身影在九车间后面加班备电池出货，这就是仓库年轻的小伙，尽情的在平凡的岗位上演绎青春的活力与朝气。

肇庆理士仓储部 李艳丽

江苏理士举行6月员工生日活动会



本报讯（张荣雨）为了更好的宣扬企业文化，让员工感受到理士大家庭的温暖，江苏理士于6月24日下午在职工生活区举办了6月员工生日会。大家聚集在一起，其乐融融，幸福萦绕其中。

一群有温度的人，一家有爱的企业，温馨有趣的“砸金蛋”凝聚着理士对家人们的浓浓关心和呵护。工作人员将金蛋排列整齐地安放置全，大家铆足了劲，跃跃欲试。“百人砸金蛋，多份好礼出”，金蛋碎、彩纸飘，大奖也相继送出。一位极板车间的寿星兴高采烈地说道：“这项活动真有意思，第一次这样过生日。我一定要在理士努力工作挣大钱，未来买房再砸金蛋。”此话音刚落，大家乐成一片。

理士一直致力于打造温馨和睦、团结友爱、轻松和谐的工作氛围，让每一位员工切身感受理士包容共济的企业文化。在此，衷心地祝愿寿星们生日快乐，也祝愿理士宏图大展、裕业有孚、再创辉煌！

广东销售公司&深圳销售公司渠道经销商大会在肇庆鼎湖召开



本报讯（邵敏 周维峰）盛夏肇庆，鼎湖山畔。6月18日，广东销售公司&深圳销售公司联合举办以“聚力汇新·价值共创”为主题的渠道经销商会议。

会上，公司高层以及全体客户共同探讨，明确了2022年下半年的战略目标和方向，以及未来三年战略展望。从渠道建立到触达终端修理厂，逐渐渗透到C端车主，逐一完善渠道机制、渠道链数据系统建设和线上线下营销模式方案，为未来渠道的发展指明了方向。

渠道建设对于提升市场占有率至关重要，大会是一次利于完善区域市场渠道建设的交流会，理士全体战友将和广大经销商客户携手努力，不畏艰难险阻，多打粮食，铸就新的辉煌。

肇庆理士开展5S积分制兑奖活动



本报讯（张桂林）为提升员工的5S意识，7月7日，肇庆理士开展“5S积分制兑奖”活动，同时进行5S知识竞赛。

5月初，公司管理层做出了全力推行5S积分制管理活动的决策。经过周密的计划，5月7日，公司召开5S积分承诺大会，20个区域负责人承诺第二季度获得的积分值，带领下属多进行5S改善多获得积分，正式拉开“5S积分制活动”帷幕。

“5S”活动以塑造一个清爽、明朗、洁净的工作场所为目的，推动线工作人员更安全有效地完成任务。目前，“5S积分制”活动已经在公司各生产车间内如火如荼地展开，张贴在墙上的“每天进步一点点，坚持带来大改变”已经不再是一句口号，它已经成为所有员工的日常5S行动理念。

安全生产 人人有责

江苏理士召开“千企作宣誓，全员筑安全”动员会暨2022年第二季度安全生产会议

本报讯（张荣雨）为积极响应金湖县“千企作宣誓，全员筑安全”活动，进一步加强理士安全生产工作，江苏理士于6月27日上午在行政三楼召开2022年第二季度安全生产专题会议。

会上，与会人员观看了《生命重于泰山》警示教育片，并分别学习新《安全生产法》第二、三、六章节内容。随后，江苏理士运营总经理带领全体郑重宣誓，必定严格遵守《安全生产法》，履行法定职责，真正当好“第一责任人”。主持人通报了近期工厂内安全工作的开展情况，详细阐明后期厂区内安全隐患排查整治工作，包括：机械安全隐患、电气安全隐患、特种设备安全隐患、危化品安全隐患、消防安全隐患等。



通过本次安全生产会议，江苏理士各级人员再次充分认识到安全生产工作的重要性，必将坚守红线意识，落实安全责任，推动理士安全责任、管理、投入、培训和应急救援等工作全方面到位。

肇庆理士开展夏季中暑预防与应急救护培训

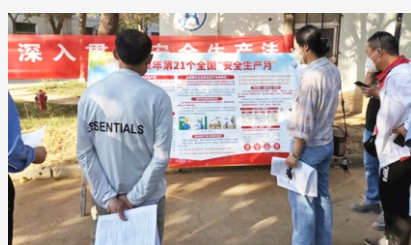


本报讯（林振锋）为提高员工安全生产意识和事故应急救护能力，近日，公司特邀高新区人民医院急救中心主任胡先魁到我公司开展应急救护专题培训。

夏季到来，广东迎来持续性高

温天气，胡主任重点向大家介绍了中暑的预防和应急救护的相关知识，如发生中暑情况，可采取搬移、降温、补水、促醒、转移、康复等方法。

安徽力普拉斯开展“安全生产月”咨询日宣传活动



本报讯（丁丁）围绕全国第21个“安全生产月”活动主题“遵守安全生产法、当好第一责任人”，6月16日，安徽力普拉斯安全办组织开展“安全生产月”咨询日宣传活动。活动旨在宣传新修订的《安全生产法》，普及防灾减灾救

灾方法、应急处置技巧等知识。

本次活动进一步提高了员工安全生产意识，普及了安全生产职责与义务，增强了全厂职工的安全意识和自我防范能力，为公司平稳生产运营夯实了基础。

门外汉看采购



2008年开始上班至今，我天天和采购打交道，那是我们的衣食父母。但我没干过采购的工作，也没有系统地学习过采购方面的知识，所以依旧是门外汉！

入公司至今，我一直在一纵，面对的是行业客户、运营商、国企。由于工作惯性，我们都是把客户的采购捧到天上去的，哪怕是遇到再刁难的人，也会竭尽全力去捧。当然，刁钻刻薄的人毕竟还是极少数的。他们所做的工作，基本上都是与我们对接得上的，询价、签订框架、走订单、报账，循环往复。其实他们的工作量很大，工作内容很多。

采购其实就是采集客户意见之后，在正确的时间、正确的地点以合适的价格购入高品质的产品。第一，采购要有计划，或者说预算，并且提前很长时间就要将相关数据做到精准。第二，身为采

购人员要清楚地知道自己买的产品，要有非常专业的对应的知识，第三，采购人员要有超强的谈判、沟通能力，要有过硬的销售能力。第四，采购人员要有大局观和大数据分析的能力。除此之外，处理危机的能力也是采购人员需要具备的基础能力。

作为移动、联通等国企的采购人员，他们身上也背着各种各样的KPI考核，也有各式各样的目标和任务。首先是价格。这里的价格不是菜市场买菜，谁家便宜用谁家，他们必须清楚地知道供应商所报价格的合理性、真实性和合规性，尤其是合规，那是他们的红线。其次是交期。有一次我去移动递送报账资料，就听采购主管和几个空调的供应商打了近一个小时电话，中心思想就一个，催发货。还有长春客户的采购经理，近一个月的时间，给我打了22个电话催发货，到后来就两句话，什么时间发，帮我催一催，拜托了，言语中满是无奈。

最后是付款。付款一般是财务说了算，但财务不直接对接供应商，所以压力全转移到采购头上。所以说，采购不是简简单单地买买买，采购是一个需要全方位知识和能力的岗位。至于咱们公司的采购，因公司有相关规定，作为销售，我们是不可以直接对接采购的。所以，我对咱们公司的采购部门组织结构知之甚少，其实有时候还是有一些不满意的。这里我举两个例子。一个是询价的问题，在市场上难免遇到客户询价，有些项目，在项目设计阶段，客户想要一个粗略的报价。个人觉得，完全可以找一个相近的项目作为

参考，给出一个区间价格。实际上是，我们必须设计出电池架图纸，数控，拿到BOM清单才能找供应商去询价，可能咱们的采购也是找几家进行比较，然后再报给我。走完一通流程，加上公司机关人员工作任务繁重，需要排队，那就是一周以上，有的时间可能更长。另一个例子是其他纵队的事情，租用库房，办事处人员申请租用库房，一通审批。然后让办事处人员去了解行情，去谈判，谈妥之后又觉得贵，然后采购介入，介入之后反倒增加了租库成本。当然，大多数时候配合还是默契的。

总之，不管是销售岗，还是采购岗，都是公司非常重要的岗位，都是公司的一份子，只有精诚合作，力往一处使，才能让公司蒸蒸日上。

东北销售公司 俞重胜

采购就像放风筝

学习了博士在采购工作会议上的讲话，让我受益匪浅。博士在会议上主要阐述了全员采购，通过对采购部的组织结构和工作逻辑问题的分析，详细阐述，抽丝剥茧，一一展现在我们面前。归纳为以下几点：一是冗长的组织结构，导致决策慢；二是有以领导为中心，形成官僚作风，扼杀下属积极性，丧失战斗力；三是丧失了对权力的监督和督促机制，造成管理混乱。这些问题也是组织管理中比较常见的问题，也是比较难以解决的问题。

博士也给我们指明了方向和解决方法，那就是变革。具体可以总结为四点：一是全员采购，二是扁平化，三是及时付款，四是规范采购合同。博士的话让我有了深刻的理解。虽然现在是炎热的夏季，不是突如其来的暴风骤雨，就是晴空万里的艳阳高照。但是还是不少人趁着傍晚和早晨迎着微风，去公园放风筝，相信很多人都会放风筝。不过要放好风筝可以也不容易，其实放风筝就像我们的组织管理一样，机制、流程、制度缺一不可，一样有大学问和讲究。

首先，我们可以把风筝看做一个组织，风筝飞起来，离不开它的组成。风筝是有绳子，骨架、纸或者布来组成，风筝上不能有过多臃肿构造，有拉力，材质要轻盈，骨架要结实，扁平化，这样轻轻一拉绳子，风才能够支撑它飞起来。组织也是，有专家、采购、用户、财经和风控，扁平化可以让命令快速地执行，组织可以快速地适应需要，形成战斗力，不然臃肿的组织就如沉重的风筝，飞不起来。

其次，放风筝要想飞得高，绳子就要收放有度。什么时候拉绳，什么时候放绳，要掌握节奏。断了线的风筝，固然一去不复返，但是有时候，线拉得太紧，或是放得太松，也不容易升空，所以要收放自如，才能放好风筝。企业也是如此，保持同客户和供应商关系就如放风筝一样，客户就风，我要找风，没有风，风筝飞不起来。供应商就是企业的支柱，所以采购要及时付款，不然拖的太久，不利用企业的供应链成长。

最后，放风筝要有规则，风的大小，风向，收线、放线，都要掌握好，才能控制风筝的方向。组织要有专家，采购、用户、财经和风控，企业才能在风大的时候放绳子，风小的时候拉紧绳子，风向改变的时候调整方向，在过程中进行把控，我们的企业才能在风云变幻的环境中生存和发展。

总之，正如就如博士说的那样，我们有很多问题，但我们必须要面对人性，面对自己的问题，自我批判，积极迎接变革，才能脱胎换骨，涅槃重生。

安徽理工跟单部 张思永

让专业的人干专业的事

阅读了《电邮文件〔2022〕4号：博士在采购会议上的讲话》相关内容后，感触颇多，该文件讲的其实就是让专业的人士干专业的事，让专业的事给专业的人干。这是管理上最通俗最一致的看法，也是现实当中避免一些专业的事和专业人之间相错位情况的出现。

首先，全员采购的思想提出和做法，大大地解放了岗位专业人士对相关岗位物料的需求和理解，每个岗位的人员都有充分的话语权。比如说一个普通的注塑工，在生产过程中经常与PP料打交道，那么他就是一个实实在在的用户体验，他必然对于这种物料的好坏有着自己强烈的感知，进而在生产中给采购合理化的建议。

其次，扁平化的采购管理，让人人都成为买手。这种买手是基于专业化的基础上的，不是生产电池的岗位工让你买冰箱，而是组装电池的让你对组装机给出合理化建议。因为专业的事情可能有更多的名利，这样就可以避免与名利挂钩以后，领导不想把名利落到专业人士头上的现象。那么我们通过变革就可以真正做到专业的事情要让专业的人去做。

最后，作为一名汽车电池销售人员，只有专业、敬业，才能向客户提供更专业化的满意服务。工作有底气，事业才有生气，工作才会出成绩。“水惟善下方成海，山不矜高自极天”，虚心求教专至精，知识日新月异，我们不能有吃老本的思想，要用发展的眼光去审视自己，要用与时俱进的素养去获得隐形的翅膀。无论什么岗位只是分工的不同，都是为公司做贡献，做好本职工作是对每位职工最起码的要求。要做到爱岗敬业，就要熟练掌握本职岗位业务技能，不断学习业务知识和管理知识。

我作为市场销售部门的一员，要不断地熟悉铅酸蓄电池行业，更好地掌握市场、电池车辆技术发展的趋势与动态，干出更多的工作业绩，体现人生价值，才能称得上是一名称职和合格的工作人员。

安徽销售公司 荣智

涅槃重生 采购部定会

曾经在抖音上看过一个笑话。在沙漠中，两个人非常口渴，意外得到一个神灯，两个人就想喝口水，可是神灯却给出了一大堆繁琐的程序，最后把灯神一脚踩在沙漠里。

博士所讲的采购的问题，与神灯客服存在的问题是一样的，就是过程太繁琐。在力普拉斯也快两年的时间了，也亲身体验了博士所说的问题，采购组织架构的繁琐。比如说，要采购一批灯泡，层层审批，到最后采购回家半个月的时间已经过去了，既浪费了时间，也让工人在生产时存在照明不足安全隐患。再比如，我们生产车间需要的设备元件，都要提前好多天提出申请，不然就可能面临“断货”的窘境。简化层层手续，是提高效率的重要手段。这一点，让我们底层员工深深地赞同！

博士所说的扁平化，就是简化程序，突出问题的主点。就像前面的神灯客服笑话，太多的繁琐程序，让主要问题被边缘化、被掩盖。就好像来了一个人，他能满足求水人想要喝水的问题，但求水的人却被繁琐的程序迷惑忘记自己最初的目的地，以至于让唾手可

得的水丢了。

采购的问题就像神灯客服，让我们迷失方向，失去了信心。博士的决策是深入人心，是明智的。

博士所说的另一个问题是及时付款和规范采购合同。俗话说，国有国法，家有家规。标准规范的合同和及时的付款，都是取得信任的基础。不论干什么，信任都是基础。怎样取得信任？就是合同和付款，其他一切都是空话。就是我们打工人一样，再优美的语言，都没钱实在。

虽然说的有点俗，却是每个人最真实的想法，我们在工厂打工，风吹日晒，为的就是挣钱，养家糊口。及时付款让供应商也把心放在肚子里，供应商放心了，才能更快更好地给公司供货，供货质量好了，我们的产品才能做得更好。产品的质量提上去，反过来，我们要客户的钱也才能更好要，这是个良性循环的过程。

我相信博士所说的话能够转化成实践，转化为现实，公司采购部定会涅槃重生。

安徽力普拉斯设备部 杨海龙

编后语

因为采购部的组织结构和工作逻辑存在问题，所以我们要对采购部进行变革。如何变革？博士指出，采购的组织架构不再是冗长的链条，人管人，人压人，而是实行扁平化，所有人都是买手；实行全员采购，对角色进行分离，包括专家团、采购、用户、财经和风控管理。本版刊登员工学习《博士在采购工作会议上的讲话摘要》心得文章。

让我们把时间拉回儿时的课堂上，一定会有一个你可能不记得长什么样的老师问：同学们，你们的梦想是什么呀？你听，各种回答像泉水一样往外冒——警察、医生、老师、科学家、老板、明星，甚至还有奥特曼这种答案……那时候就算说出再不切实际的答案，都没有人会嘲笑。儿时的梦想没有一个人会说想要车子房子，可长大后的我们，都在为了车房而努力着，而关于梦想的话题只字不提。长大后的我们知道，别人嘲笑的不是你的梦想，而是你实现梦想的能力，所以我们大都沉默。可当偶然间看到少年宣誓的时候，你的心会不会突然颤抖了一下，你是否怀疑了一下人生？是否感慨小时候总盼望着长大，而长大了，却羡慕路上骑车的少年们，是否怀念曾经志在四方驰骋少年的自己，是否唏嘘时间夺走了你眼里的光，甚至冰封你儿时许下梦想的那颗炽热滚烫的心？

曾经有一段时间，我也总是迷茫不安，找不到动力，看不到未来，会在失眠的深夜里不断地问自己：现在的生活是我想要的吗？我的人生就这样了吗？可我思考到星星月亮都下班了，还是没能找到答案。日子不好不坏，情绪不温不火，



甚至有点浑浑噩噩。直到有一天我看了一部电影《当幸福来敲门》，讲述一个主人公从一无所有，到拼尽全力放手一搏，最后终于得偿所愿的故事。看完电影，让我热泪盈眶的不是他一步步地实现梦想改变自己的人生，而是他努力到不给自己留退路的那股狠劲。影片最后在人潮汹涌的街道上，主人公眼含热泪为自己鼓掌。这个场面让我潸然而下，此时我内心的滚烫而澎湃，仿佛突然间觉醒，发现没有人会为我的人生买单，你要么努力向上爬，要么烂在社会最底层的泥沼里，这就是生活。那时候所有的迷茫不安似乎在慢慢冲破迷雾，未来虽然依旧未知，可我不再畏惧，变得坦然。于是我决定，先做好眼前力所能及

的事情，把心沉淀下来，过好眼下的日子，一边积累一边突破。慢慢地，我找到了方向和目标，我能清楚地感觉到心脏变得越来越有温度，不再冰封，不再惴惴不安。现在的生活不是最好的，却是我一点一滴努力做到的，我告诉自己可以不光芒万丈，但不能因为没有掌声就停止发光，哪怕是淡淡的不耀眼的微光。

乾坤未定，你我皆是黑马，即使我们不再是鲜衣怒马的少年，可我们依然可以以梦为马，不负韶华！即使我们经历了很多人情冷暖，世态炎凉，甚至体会到过薄情寡淡物是人非，我们也依然要努力做个不被同化有温度的人。成年人的世界要学会自己给日子加点糖，生活本就沉闷，跑

起来才会有风，梦想是不会发光的，发光的是追梦的自己。

前段时间很喜欢听一首歌，陈奕迅的《孤勇者》，虽然似乎变成了一首儿歌，风靡了小学甚至幼儿园，但我听的时候确实感到热血澎湃，甚至还热泪盈眶，歌词里这种对生活不妥协不服输的劲，让我感到温暖有力量。我循环听了好多遍这首歌，歌词让我想到很多场景，默默奉献的缉毒警察，疫情期间坚持在一线的白衣天使，还有千千万万你我这样的虽然平凡却不甘平庸努力生活的人。无论从事何种职业，为社会奉献的大小，只要内心保持着温度，我们就都是站在光里的那个勇者！

少年时的我们，春风得意马蹄疾，道阻且长不转弯，骑着单车，双眼装满星辰，心中有山海，自由无惧，梦想时刻热烈滚烫！我虽然时常怀念年少时光，但我更坦然欣慰地面对现在和未来。我的梦想依然带着温度，我依然相信来日方长，依然相信会有不期而遇的温暖和生生不息的希望。

安徽理工模具设计研发部 何莉



今年的七月，高温来得比较早，后勤部很早就开始了送清凉，冰水、冰棒等。和车间工人一同蹲在阴凉下吃着冰棒，我不禁想起了很多与他们一起打拼的故事。

刚刚提产的那会，物料多，人员多，7S经常拿倒数第一名。大家都知道7S的基础无非就是定品、定位、定量，往往不尽人意，现实打败了理想。犹如高速路上多个减速带，一会提速，一会刹车，造成拥挤，提速仅仅停留在口号上。那为什么不就把现在作为起点，开始点滴改善呢？从那时起，产量也要，7S也要，这个月专注一件事情，就是物品定位，全员划责。没有人愿意工作在杂乱的环境，中午下班前15分钟保养设备，擦拭工作台面，整理现场物料，坚持每一天，点点滴滴的变化，心中的焦虑慢慢消散。

车间的困难很多，每一件都是大事。诸如电控柜顶部漏雨、顶棚太亮、凳子不平、工作台太高、地面不平，也有设备声音大、油路漏油、润滑油效果不好、加热管质量不好、口罩效果不好，还有各段的质量异常、环保的跑冒滴漏、安全的水电气火特种作业等等。既要安稳员工之间的争论吵骂，也要理清白夜班的交接矛盾，还要疏通前后工段之间的差异。生产顺畅之后，我会去车间的犄角旮旯，去爬爬固化室，去摸摸水浴

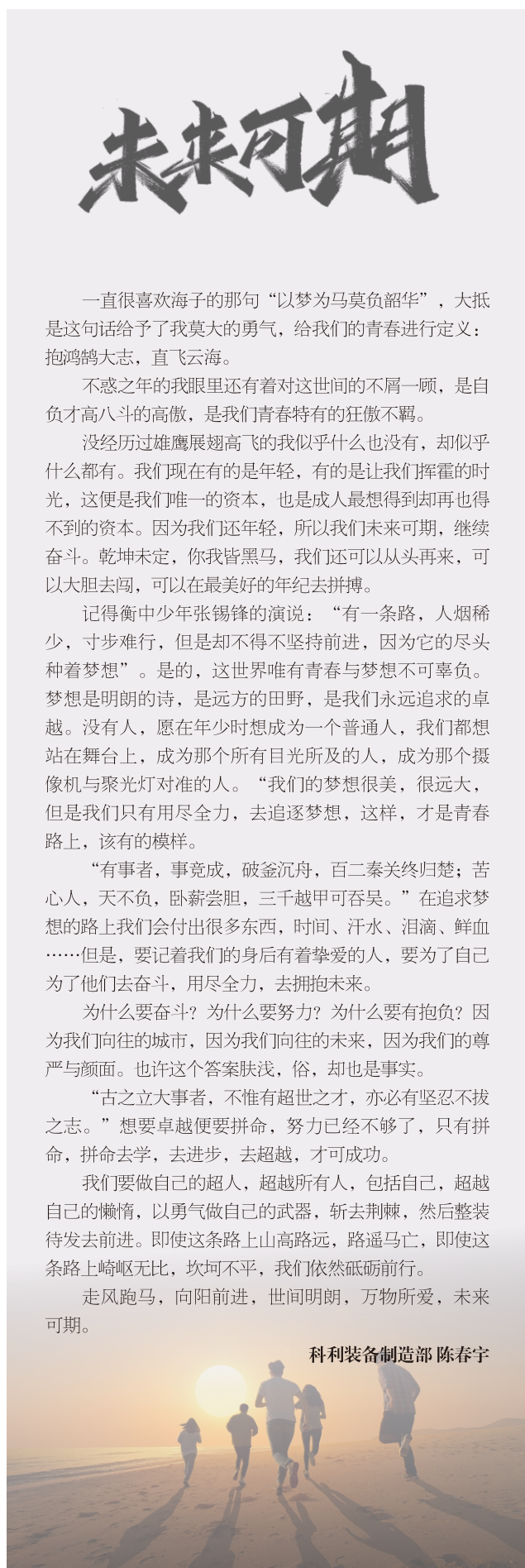
池的水温，去修修污水池的潜水泵。

我们希望所有的员工都是手脚利索，头脑聪明，然而现实都是五十岁的大爷大妈。经过拉长、技术员、老员工的传帮带，逐步留下了为着自己“梦想”打拼的一批人。他们也说，哪有什么梦想？其实，养家糊口、挣钱养家、生活开心都是梦想。看着他们淳朴的笑容，心里觉得这就是奋斗的路，让他们在工作岗位上能挣到钱，为公司创造效益。订单多计划满，大家齐心协力赶生产，把七天的活压缩到六天完成，既满足了外地人每天挣钱，也满足本地人做六休一。整体来讲，满负荷生产后，还能看看产线最大产能和潜力，以便后期调整接单，让产线价值最大化。

“每次奋斗，拼来了荣耀；我们乘风破浪，举目高眺；心中力量，不怕万里路遥，再高远的梦呀也追得到。”虽然现在离开了生产岗位，回到了技术岗位，依然与生产站在一起，去解决之前的点点滴滴困难，协助车间把产量做得高高的，质量做得好好的，大家就高高兴兴的。

七月的风，吹来了荷塘满莲的清新，吹来了日落火烧云的壮美，吹来了汗水湿透酣畅淋漓的痛快，明天的你会感谢今天的奋斗。看朝阳初升红似火，无论什么时候，我们在奋斗的路上，我们是追梦人。

江苏理工技术部 黄兆云



一直很喜欢海子的那句“以梦为马莫负韶华”，大抵是这句话给予了我莫大的勇气，给我们的青春进行定义：抱鸿鹄大志，直飞云海。

不惑之年的我眼里还有着对这世间的不屑一顾，是自负才高八斗的高傲，是我们青春特有的狂傲不羁。

没经历过雄鹰展翅高飞的我似乎什么也没有，却似乎什么都有。我们现在有的是年轻，有的是让我们挥霍的时光，这便是我们唯一的资本，也是成人最想得到却再也得不到的资本。因为我们还年轻，所以我们未来可期，继续奋斗。乾坤未定，你我皆黑马，我们还可以从头再来，可以大胆去闯，可以在最美好的年纪去拼搏。

记得衡水少年张锡锋的演说：“有一条路，人烟稀少，寸步难行，但是却不得不坚持前进，因为它的尽头种着梦想”。是的，这世界唯有青春与梦想不可辜负。梦想是明朗的诗，是远方的田野，是我们永远追求的卓越。没有人，愿在年少时想成为一个普通人，我们都想站在舞台上，成为那个所有目光所及的人，成为那个摄像机与聚光灯对准的人。“我们的梦想很美，很远大，但是我们只有用尽全力，去追逐梦想，这样，才是青春路上，该有的模样。

“有事者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终归楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”在追求梦想的道路上我们会付出很多东西，时间、汗水、泪滴、鲜血……但是，要记着我们的身后有着挚爱的人，要为了自己为了他们去奋斗，用尽全力，去拥抱未来。

为什么要奋斗？为什么要努力？为什么要有抱负？因为我们向往的城市，因为我们向往的未来，因为我们的尊严与颜面。也许这个答案肤浅，俗，却也是事实。

“古之立大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。”想要卓越便要拼命，努力已经不够了，只有拼命，拼命去学，去进步，去超越，才可成功。

我们要做自己的超人，超越所有人，包括自己，超越自己的懒惰，以勇气做自己的武器，斩去荆棘，然后整装待发去前进。即使这条路上山高路远，路遥马亡，即使这条路上崎岖无比，坎坷不平，我们依然砥砺前行。

走风跑马，向前前进，世间明朗，万物所爱，未来可期。

科利装备制造部 陈春宇

加油呀，追梦人！

清晨被熟悉的闹钟吵醒，车窗外的风景因季节变化又陌生而又熟悉，同事间温暖的“早上好”和温暖的微笑折射在打开的电脑上。用心生活，用力向上，微笑前行，就是对生命最好的回馈，加油，追梦人。

离开舒适的文员岗位到陌生的锂电计划员岗位，新的环境和新的工作让我有些局促不安。面对新的挑战，作为80后的我没有退路，能做的只能是调整好心态，努力扎下根并稳定下来，我现在的目标是成为一名优秀的计划员。同事们处理问题游刃有余是我学习的榜样，我跟着他们学习PACK计划工作，固定模式的SAP操作第一次用笔记记录下来，不认识的物料多问多看。最难处理的是车间的异常情况，来的物料不合格，电池设计的不完善，需要的物料没有买，买回来的不能用……仓库和车间是我每天待的最多的地方，每天在生产、工艺、研发、仓库部门之间来回奔波协调，推动异常处理，步数也从之前的一天2000步到现在的10000步。

印象最深的是刚独立操作那段时间，学会了开工单，但没有学会核对物料，发出去的排程让领料员和仓库摸不清头脑，缺少东西，替代的物料不能用。经常领一半物料，领料员电话就打来了，没有环氧板，同物料号的保护板用哪个版本的，这个订单前面板用的是客标还是理士标。当然也遭到很多人的吐槽，面对困难跌倒了受伤也不能退缩，后来我就上午发排程，下午和领料员一起领料，遇到问题现场处理，同时也知道了准确核对物料的重要性。

一次车间拉长打来电话：“xx型号要停线，你赶紧来。”我马不停蹄地赶到现场发现，异常原因是连接线的铜鼻子小了，跟模组

丝柱不匹配，是研发设计忽略了，还是供应商做错了？停线就会影响交付。谁的责任事后追责，眼前是处理异常，紧急联系物料员合格的铜鼻子，不影响生产的提前下，工艺带着现场更换小的铜鼻子。但是人工更改速度慢，快的方式还是供应商机器返工。好在连接线的供应商是合派，离得近，带上不合格的连接线去合派返工，返工后立马带回。人工和供应商返工同步操作，订单顺利完成，很多时候都是这样为交付努力着，只为守护心中那一缕微光。

夏季的午后，在睡眠惺忪，疲惫和倦懒下再次打开了电脑，邮件信息，微信信息一涌而来。高山仰止，景行行止，虽不能至，心向往之，最重要的不是结果的胜利，而是过程中的拼搏，世上没有那么多的好运气，只有努力去挑战，将努力和坚持化为盔甲，在追梦的路上不断前行。

我们都是千千万万追梦浪潮的一员，加油，追梦人！

安徽理工新能源计划部 胡娟

