

寒冬中的自我保护之道

董李

2024年8月26日

正值酷暑高温，却感受到市场的冬天来了。冬天来了，我们要关注如何自我保护，以活过这个寒冬。度过寒冬的方法有很多，我们要清楚自身薄弱环节，用适宜我们的方法加固御寒屏障。结合当下情况，理士国际迫切需要做出如下三点改变。

一、信息保密意识要加强，制度规则要加固

看看一些现象，会发现我们的保密意识是很差的。世界著名的两家蓄电池龙头企业 Clarios 和 Enersys 有一个共同特点，就是保密意识和保密工作做得非常好。他们的新技术，或是新设备的保密工作，要求所有供应商新设备的交付都必须是在车间外由自己设备部的人搬进去安装，并进行改装。他们的车间，尤其是涉密车间，是决不允许参观的。反观理士，自由出入工厂的外人很多，设备供应商也常以设备维护为由带领同行进入车间，无密可保。

甚至我们有少数销售人员在开发客户的时候，未经允许便随意透露在理士贴牌的客户信息，这是严重的泄密行为。不仅会让贴牌客户丧失对理士的信任，也给开发中的客户留下很差的印象。我们的实践证明，越保密，越受客户的尊重和信赖。

近期发生一个案例。某销售负责人竟然直接将客户的订单 PO 发送给了采购部，客户信息、价格等完全没有过滤，这是严重缺乏基本工作规则造成的结果。对此，必须抓紧时间制定制度、规则并严格执行。

要提高警惕，保密就是保自己、保财富。理士国际各地、各车间、各部门在保密方面所做的努力远远不够，加强保密意识迫在眉睫。要防止集团信息外泄，包括防止资料信息外泄、配方信息外泄、技术信息外泄、客户商业信息外泄、生产信息外泄和研发信息外泄，还有财务信息、人力资源信息外泄等。要重新定义何为机密、几级机密，制定制度规则来保护机密，每个人都要自觉承担起执行和监督的职责。要防止干部，特别是大干部破坏规则，不按照规则做；禁止个人无视规则，对公司造成伤害。

客户信息、生产信息和研发信息之间是相互独立的，不可公开透明。参观工厂的接待工作只能由销售部门负责，客户信息只能留在销售部门，其他部门人员受邀参加，但不能保留通讯信息，所收名片需在接待后及时交予销售部门，这是规定，也是给信息保护上的一把锁。同样的道理，在生产中遇到的机密技巧和改进细节不可公开，特别情况下也只能公开结果，不可公开过程。这要形成制度，不能违背。

二、要端正经营意识，打粮食才是正道

经营意识，就是利润和现金流的意思，就是打粮食的意识。通俗地说，就是赚钱和快速收钱的意思，这也是不少人缺乏的。我们的干部队伍习惯于享受花钱的过程，而没有习惯去享受钻研和实践赚钱的过程。总是在各种会议上通过 PPT、讲话和要求等形式，对花钱的“工作”如数家珍，并表现出一副干劲十足的样子，但对赚钱和收钱的工作则缺乏兴趣和干劲，对打粮食麻木不仁，这是没有经营意识、无视员工利益的表现，是公司实现高质量发展道路上的一块绊脚石，是葬送我们的做法。

理士有些销售人员如今对销售额的追求越来越高，但对打粮食的要求却越来越低，专注于不分优劣的销售额上，专注于销售费用和费用预算上，也就是专注于花钱上，而没有专注于赚钱上。其实销售人员更重要的是去做有利润的销售和有现金流的销售，去为打粮食动脑筋、拼全力，而不是为亏本劣质的销售额。优质的销售额是为帮助公司增加利润和现金的，我们要参与市场竞争，但不可能去做负利润。对于负利润和不回款的市場行为应该让竞争对手去做，从而削弱他们过冬的棉袄，而我们则需要依靠不停地打粮食来加厚棉袄，让我们在冬天活下去。

相同的情况也反映在产品线上。事业部和产品线对现金流的要求淡漠，最为典型的表现就是无视库存的增长，缺乏对应收账款的管理，风控意识极度薄弱，这些都是置我们于死地的思想和习惯。由此看来，比起花钱做出成绩，产

品线的干部更应该着眼于产品线的利润和现金流，事业部更是要如此。如何制造出更多高价值的产品，并能够从产品、技术、市场上盈利，这些是产品线迫切需要加强的薄弱地带，也是干部们需要着重加强的一块，同时人力资源要考核的成绩也要来源于此。

成本和利润息息相关，我们需要打造成本优势，与世界强队比拼成本，不能让理士在成本上输给竞争对手。当然，这要基于我们产品性能的优秀设计。理士的底线是不能不打粮食，但也要综合考虑盈利内容、资金周转、回款速度、及时性和过程难度等。在寒冬的竞争中，盈利意识、现金流意识差的企业必将被淘汰，因此理士国际绝不能在利润和现金流的管理要求上懈怠，要打粮食，持之以恒追求有现金流的利润。

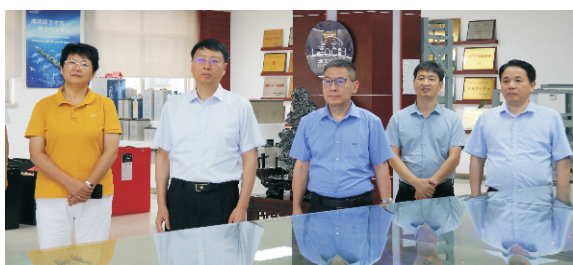
三、要保持空杯心态，找差距、找办法去打胜仗

要时刻保持自我批判意识，寻找与市场、客户、竞争对手的差距。发现差距要想办法补足差距赶上，而不是寻找借口掩盖过失和无能，自欺欺人地把失败当当然，将打胜仗才是唯一活路的底线和意志抛之脑后。要不断找寻打胜仗的办法，并且能够迅速地采取行动去缩小与竞争对手的差距，才能在激烈的市场竞争中赢得胜利。要巩固我们打胜仗的意识，让打胜仗成为我们的信仰。

我们多次强调“不要为失败找借口，而要为成功找方法”，并且发出通知让全体员工学习，但在实际行动之中，却与我们喊出的口号是完全背道而驰的。这是缺乏打胜仗意识的表现。因此务必要整改这种不正之风，为打胜仗做准备。

总之，寒冬中的自我保护意识至关重要。公司上下的每一位干部都要不断提高保密意识，做好保密的政策、规则和制度，按规则办事；向客户和市场提供价值，打好粮食；以打胜仗为目的，拒绝为失败找借口。这些就是理士国际的自我保护之道，是我们度过寒冬的依靠。

合肥海关关长周荣球调研安徽理士进出口贸易工作



濉溪讯（洪倩倩）8月6日，合肥海关党委书记、关长周荣球一行莅临安徽理士调研进出口贸易、海关服务等工作。

淮北市副市长陈英、淮北海关关长施立蔚、濉溪县副县长黎秀川等陪同调研，安徽理士董事长热情接待。

周关长一行参观安徽理士产品展示厅、产品研发实验室和生产车间，了解理士技术研发、市场销售、进出口、清关报关、国际物流等情况，对公司取得的成就给予充分肯定，对企业诉求耐心回应。

周关长表示，要深入贯彻党的二十届三中全会精神，进一步深化海关改革，全面加强关地企合作，优化通关报关服务，完善海关口岸功能，为企业高质量发展创造一流营商环境。



8月29日理士国际荣膺美国伊顿EATON“全球优秀供应商”

淮北市委书记覃卫国莅临安徽理士宣讲党的二十届三中全会精神



濉溪讯（洪倩倩）8月2日，安徽省副省长、省公安厅厅长、淮北市委书记覃卫国莅临安徽理士宣讲党的二十届三中全会精神，并调研工业经济发展状况。淮北市常委、濉溪县委书记黄韡陪同调研。理士国际总裁董捷热情接待。

覃卫国参观安徽理士产品展示厅、产品研发实验室和生产车间，了解理士技术研发、生产经营等情况，对公司取得的成就给予充分肯定，对公司在投在建重大项目进展表示满意。

覃卫国强调，要认真贯彻落实党的二十届三中全会精神，坚持毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展，为非公有制经济发展营造良好环境并提供更多机会。坚持向改革要动力、向创新要活力，促进智慧科技新势能转化为经济发展新动能。希望安徽理士坚定在皖发展的信心，加大投资建设力度，坚持人才强企战略，推动产学研深度合作，大力推进资源循环利用，加快发展循环经济，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展，不断塑造高质量发展新优势。

理士国际举行名誉顾问委任仪式 余文民表示助力LEOCH在新加坡发展



新加坡讯（王启姣）8月4日，理士国际宣布委任前新加坡企业发展部部长、SMRT Corporation Ltd（SMRT）集团董事局主席余文民先生为名誉顾问。委任仪式在理士新加坡公司举行，理士国际（LEOCH）董事长董李博士颁发名誉顾问证书，与会嘉宾共同见证这一具有重要里程碑意义的时刻。

董李博士在委任仪式上发表热情洋溢的致辞，赞誉余文民先生作为新加坡华人世界乃至国际华人界的一面旗帜，既有为企为民服务的成功的政府工作经历，又是引领企业发展的杰出企业代表。理士国际能够有幸邀请余文民先生作为名誉顾问，对LEOCH在新加坡乃至世界的发展具有深远意义。

董李博士授予余文民先生名誉顾问证书，双方合影留念。

理士国际名誉顾问余文民先生对此次颁证表示感谢。余先生指出，LEOCH与SMRT的合作可以实现优势互补，互利共赢。表示将担当名誉顾问的责任，为LEOCH在新加坡的发展提出积极建议，期望LEOCH能够在能源管理、新能源储能发展方面取得长足的进步，同时也希望与LEOCH在新能源领域进行合作，形成发展合力，健康成长。

理士新加坡公司 Ng Kim Leong、Richard Syn、Jessica Yu 等参加仪式。

工模部的璀璨之星



他的工作责任心更是令人钦佩。每一个加工任务，无论大小、复杂与否，他都视为重中之重，严格按照工艺流程和质量标准进行操作。他深知，哪怕是一个微小的误差，都可能影响到整个模具的质量和性能。因此，他总是反复检查、测量，确保每一个加工出来的零件都符合标准。

对于机器的维护和保养，黎灿达也从马虎。每次完成工作后，他都会认真清理机器周边的碎屑和油污，仔细检查设备的各个部件是否正常运行。这种严格把关、一丝不苟的工作习惯，不仅延长了机器的使用寿命，也为生产的稳定性提供了有力保障。

对待上级的工作指示，他总是坚决服从，积极响应，并以高度的责任心、强大的执行力和敬业精神投入其中。在他看来，团队的利益高于个人利益，只有大家齐心协力，拧成一股绳，才能取得最终的胜利。

在黎灿达身上，我们可以看到一位优秀员工所应具备的优秀品质。他的努力和付出既为自己赢得荣誉，也为整个工模部树立了榜样。以黎灿达为榜样，就会有更多的员工为公司做出贡献。

肇庆理工工模部 乡恩婷

工模部有一位名叫黎灿达的CNC 操作员，他凭借出色的工作表现，荣获6月份星级员工奖，实乃当之无愧。

黎灿达认真刻苦的工作态度，在整个部门是有目共睹的。他总是最早到达工作岗位，提前做好设备的检查和准备工作，以确保一天的工作能够顺利开展。操作 CNC 机器，他全神贯注，眼睛紧盯着屏幕上的数据和图形，双手熟练而精准地操控着各种按钮和手柄，仿佛在演奏一部交响乐章。



肇庆市质检所所长欧阳壮莅临肇庆理工开展调研工作

肇庆讯（肖汝婷）7月25日，肇庆市质量计量监督检测所所长欧阳壮带领业务室主任谭育健、电学室主任王福泉、计量中心室主任文浩等一行6人莅临肇庆理工，开展检验检测服务需求与效果调研工作。公共事务部总经理热情接待。

欧所长一行参观理工产品展厅、生产线、检测中心，了解理工产品种类、经营规模等情况。赞扬肇庆理工在产品检验流程等方面取得的好经验、好方法，为加强全市计量检测技术的交流与合作，提供了学习榜样。

肇庆市高新区中小企业数字化转型政策宣贯会在肇庆理工召开

肇庆讯（肖汝婷）7月26日，为促进传统产业转型升级，助力新质生产力培育壮大，提升产业竞争力，肇庆市高新区中小企业数字化转型政策宣贯会在肇庆理工召开。

宣贯会由肇庆高新区经济贸易科技局、中国电信肇庆分公司主办，肇庆理工承办。主要宣贯转型试点的相关政策及项目申报流程、分享转型试点的做法等，推动肇庆高新区中小企业运用新一代信息技术实现降本提质增效，促进高新区制造业高质量发展。

广东省工商联党组成员、专职副主席冯日光莅临肇庆理工参观考察

肇庆讯（肖汝婷）7月13日，广东省工商联党组成员、专职副主席冯日光，率省工商联副秘书长梁金仲等省工商联商会代表一行75人莅临肇庆理工参观考察。

肇庆市委常委、统战部部长吴定，肇庆市委统战部副部长、肇庆市工商联党组书记钱旭，肇庆市工商联专职副主席王晓红等陪同考察。公共事务部总经理热情接待。

冯主席一行参观理工产品展厅、了解理工产品种类、生产经营规模及技术



研发等情况，对公司的发展给予充分肯定和赞扬。

镇江市丹徒区区委书记毛健莅临肇庆理工参观调研



肇庆讯（肖汝婷）7月26日，镇江市丹徒区区委书记毛健，镇江市丹徒区委常委、常务副区长吴玉青，镇江市丹徒区政协副主席、区商务局局长杨帆

等莅临肇庆理工参观调研。理工国际轮值CEO、肇庆理工公共事务部总经理热情接待。

毛书记一行先后参观理工产品展厅、生产线、检测中心，了解理工产品种类、技术研发、经营规模等情况。

座谈会上，轮值CEO详细介绍理工电池的产品应用领域和镇江市储能项目、数据中心的投入使用情况。毛书记听取后对理工国际的发展给予充分肯定和赞扬，表达与理工国际互利共赢的喜悦，希望在合作中实现地企高质量发展。

肇庆市科技局局长宗亚峰莅临肇庆理工开展市政协重点提案实地调研工作

肇庆讯（肖汝婷）7月11日，肇庆市科技局局长宗亚峰，肇庆市科技局副局长宗亚峰，肇庆市科技局副局长宗亚峰，肇庆市科技局副局长宗亚峰

理士总经理热情接待。宗局长一行参观理工产品展厅、生产线，了解公司在科技研发、成果转化、人才需求等方面的有关情况，并给出专业的指导性建议，同时对公司的高质量发展给予充分肯定和赞扬。

新兴县70位企业家莅临肇庆理工考察交流

肇庆讯（肖汝婷）7月31日，广东云浮市新兴县工商联、县青年协会、县女企业家协会和云浮市青年企业家协会组织70位民营青年企业家莅临肇庆理工考察交流。

新兴县委统战部副部长、工商联党组书记陈子雄带队，肇庆高新区党工委委员、党群部部长梁华新陪同。青年企业家一行参观理工产品展厅，了解理工发展历程、产品种类、生产经营规模、技术研发等情况，对理工电池的广泛应用和储能产品很感兴趣。

携手同行 共话发展新机遇 安徽理工新能源举行2024届大学生见面会

烈山讯（吴丹妮）7月16日，安徽理工新能源举行2024届大学生见面会，欢迎来自全国各地的24名大学生加入理工锂电大家庭，共同迈入人生新阶段，开启职场新征程。

安徽理工新能源PACK制造部总经理、电芯制造部总监、电芯研发总监等

领导出席见面会并讲话。见面会不仅增强了大学生对公司的认同感和归属感，营造良好的沟通氛围，还为他们更好地融入团队、进入新角色打下坚实基础，期待他们今后为理工事业的蓬勃发展贡献自己的智慧和力量。

安徽理工为第二季度QC优秀小组举行颁奖仪式



濉溪讯（洪倩倩）为不断提高企业质量管理水平和经营绩效，公司围绕“集思广益提品质 全员参与增效益”的主题全面推进QC小组评选活动。7月26日，安徽理工为第二

季度QC优秀小组举行颁奖仪式，以鼓励他们做出的贡献。

供应链制造总监表示，公司各级领导对全员创新高度重视，赞扬员工们在工作中不断创新、不断突破的精

神。大家坚持以问题为导向、以质量为目标、以创新为途径，运用科学方法，推动产品和工作质量不断提升，在助力企业生产目标顺利完成的过程中发挥着积极作用。希望广大员工继续以QC小组活动为抓手，持续改善现场质量问题，力争多出成果、出好成果，为理工国际高质量发展提供源源不断的动力，为加快实现集团公司高质量、高品质发展的目标，贡献智慧和力量。

图片新闻



日前，肇庆理工与安徽理工举行员工爱心基金派发仪式。（通讯员 陈蕾 洪倩倩）



8月9日，安徽力普拉斯、安徽理工的三个QC小组分别荣获安徽省三等质量技术成果证书。（通讯员 洪倩倩）



8月8日，国内营销部新一届大学生演讲比赛在肇庆理工圆满举行。（通讯员 王娇 梁剑鸿）



8月5日，理工国际与广东JL智慧能源有限公司达成战略合作。（通讯员 何永权）



7月25日，安徽理工为濉溪县消防救援大队、溪河派出所送去清凉慰问。（通讯员 洪倩倩）

编者按

按博士要求，总裁办、集团人力资源部联合发出《关于“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知》。

全体干部认真学习领会，撰写文章，笔谈不为失败找借口的认识，表达为实现公司目标和个人理想努力奋斗的决心。

《理士人》报在第三版开辟“学习‘博士关于干部队伍建设系列文章’之‘不能为失败找借口，而要为胜利找方法’专版”，意在把“学习心得”的宝贵资源利用起来，以助公司的正向发展。



勇担责任，为胜利找方法

深入研读《关于“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知》，我对于如何带领团队与公司共同成长有了更为深刻的理解和体会。

一、客户价值：企业生存与发展的基石

一直在思考，如何围绕客户做有价值的事。客户的满意度和忠诚度直接关系到企业的生死存亡。我们不能仅仅满足于提供高质量、低成本的产品或服务，更要从客户的长期需求出发，构建可重复、可操作的服务体系，以超越客户的期望值为目标。在实现客户需求的过程中，我们难免会遇到挫折和失败，但关键在于我们能否从中吸取教训，积极寻找解决问题的方法。

二、组织行为：构建不可替代的竞争力

组织行为不可替代，客户感受到的是企业整体行为，而非个体表现。我们需要建立和完善流程、管理体系，将组织能力内化到每一个员工身上，确保客户在与我们的每一次接触中都能感受到一致、专业的服务。这就要求我们各级干部要具备高度的责任感和使命感，不仅要监督团队成员不沾染上“找借口”的习气，更要以身作则，积极为胜利找方法，推动组织不断向前发展。

三、创新驱动：提升效率与创造价值的核心

创新对于提升效率和创造价值至关重要。我们要通过管理创

新、运营创新等手段，提高资源的利用效率，降低运营成本，从而为客户提供更具竞争力的产品和服务。在面对挑战和困难时，我们要敢于突破传统思维模式的束缚，勇于尝试新的方法和路径，以创新的姿态迎接每一个挑战，为胜利找方法。敢敲门是一种心态，但懂得如何敲门是一门学问，我们要仔细体会和研究并用于实践。

四、持续改进：确保胜利成为常态

无论是围绕客户做有价值的事，还是构建不可替代的组织行为，亦或是通过创新驱动提升效率与创造价值，都离不开持续改进的精神。我们必须建立健全持续改进体系，从产品研发、生产制造、市

场营销等各个环节入手，不断优化流程、提升效率、降低成本、增强竞争力。同时，我们还要将“不能为失败找借口”作为公司的纪律和行动准则，全员自觉遵守。通过绩效管理、制度约束等手段，确保每一位员工都能积极面对问题、勇于承担责任、不断追求卓越。

立足经营单位，我将带领团队，摒弃为失败找借口的恶习，积极面对挑战、勇于担当责任、不断追求卓越，为客户提供更好的产品与服务。我相信，在全体员工的共同努力下，我们一定能够实现公司的目标和个人的理想。

人力资源部 王艳



杀不死你的使你更强大

深入研读《不能为失败找借口，而要为胜利找方法》这一则通知，使我联想到日常工作中，失败是我们经常需要面对的问题。篮球明星迈克尔·乔丹曾说：“我可以接受失败，但我不能接受放弃。”是啊，人们常说，那些杀不死你的使你更强大，接受失败，才能真正成长；但是轻言放弃，便难以成功。

可以说，胜利伴随着我们整个生命历程。俗话说“失败是成功之母”，而这成功的前提是我们必须在每次失败的时候，去总结、复盘，找到失败的根因，并付诸行动将之改正，否则我们将会原地踏步，重蹈覆辙。

如果我们在失败时只知给自己找借口，找挡箭牌，推脱责任，那我们将离胜利越来越远，永远摸不到成功的门槛。一个团队中，每一次推脱、借口都可能给团队带来负面影响，让“找借口”成为团队失败的温床。团队成员不以为耻，反以为荣，那这个团队必然在一次次逃避中走向深渊，被竞争对手所取代。

失败是人生的必修课。在失败中，我们要找出原因，

汲取教训，才能获得进步，找到通往成功的路径。

“要为胜利找方法”展现了一种积极主动、勇于担当的态度。成功并非偶然，而是通过不断地探索、尝试和总结经验得来的。那些真正成功的人，在面对困难和挑战时，不会被困难吓倒，而是冷静地分析问题，寻找解决之道。他们善于从失败中总结经验，不断调整策略，以坚定的信念和不懈的努力去追求目标。

在现代社会中，无论是个人的发展，还是团队的协作，亦或是企业的运营，都需要我们摒弃借口，积极寻找方法。一个团队中，如果每个人都能为解决问题出谋划策，而不是相互推诿，那么这个团队必然能够攻克重重难关，取得成功。

总之，我们要时刻铭记“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”，以积极的心态和行动去面对生活中的挑战，这样才能迈向成功的彼岸。

墨西哥工厂 刘隆和

这份《通知》非常有教育和指导意义。解决问题、实现目标需掌握正确的措施，寻找对路的方法，坚决取得胜利。

攻城掠地，关键是策划和执行，目标是胜利。“百战百胜、常胜将军”是我们的追求和希冀。胜败乃兵家常事，失败是成功之母。于失败中接受教训，查找根因、复盘路径、寻求新举措新方法，攻坚克难争取胜利，是一个干部的基本素质。在失败面前找借口，是不努力追求胜利的挡箭牌，是对工作的推责和懈怠，与理士所倡导的干部素养和要求格格不入，必须唾弃和根绝。

探寻工作规律，掌握工作情况，寻求优良方法，落实有效举措，于不断努力中追求目的性胜利，应作为对理士干部的基本要求，这也是一位称职干部的必备要素。作为集团公司部门的负责人，我更要深刻领悟集团公司和博士的要求，做一名不断努力进取、不断于失败中汲取教训，不断学习改造提升自我、不断谋求新方法求取新胜利的称职干部。绝不任何失败的工作事项找借口，敢于、勇于承担担当，追求成功、胜利及人生价值的实现。

为践行好为胜利找方法，重温、研读伟人毛泽东的《大兴调查之风》论著，自我要求从方法论上学习、掌握伟人赋予我们战胜一切困难的“九字真言”法宝：情况明、决心大、方法对。做到一切工作都要从全面、深入而有效的调查研究出发，明晰情况，归纳规律，找到对路促进的工作方法，从而增大工作决心和信心，努力奋斗获取最后胜利。

正确的工作思路，进取的工作态度，对路的工作方法，将会指导和促进我们的工作取得一个又一个胜利。

事必有法，然后可成



企业发展部 宋继轩

初读这则通知，我就被其中的精神震慑住了。作为一名汽车电池OEM贴牌市场销售员，我每天都面临各种挑战和难题，甚至因此辗转难眠。但《关于“不能为失败找借口，而要为胜利找方法”的通知》让我醍醐灌顶，每一句话都触动着我的内心，让我在自己的岗位上找到了新的动力和方向。

在我们这个行业，每次销售谈判、每次客户交流，甚至每一个小小的合同细节，都会影响到最后的销售结果。面对客户的诸多要求和市场的不确定性，我时常会觉得无力。几个月前有个大客户，本来一切谈得好好的，最后却因为一些不可控的外部因素取消了订单。当时我心急如焚，心里充满了对外界和客户的不满，更埋怨市场的变化莫测。现在回想起来，失败者找借口，胜利者找方法，我更应该关注的是如何在市场变

化中找到生存和发展的方法，而不是遇到问题就开始抱怨，为自己开脱。

这份通知指出，有些干部总是在失败后找借口，而不去思索如何找到胜利的方法，这是一个尖锐而现实的问题。在销售领域，失败远比成功多，这一点相信所有销售人员都深有体会。但失败并非不可战胜，只要我们能从每一次失败中找出关键点，汲取教训，努力提升，定能找到通往成功的路径。

在销售团队的管理中，我开始注重让每个成员分享他们的失误和经验。有位同事分享，有一次因自己低估了某客户对产品技术细节的重视而错过了潜在的大订单，当时的他垂头丧气，觉得无

失败者找借口 成功者找方法

法面对团队。我当即便借用这则通知的精神告诉他，分析不利因素不是为了指责，而是让他明白失败可以转化为学习和成长的土壤，让自己变得更强大。他有了新的认知，在之后的一次洽谈中成功接到更大金额的订单。

通知中提到要将“不能找借口”纳入绩效管理，这一点同样非常有效。以往团队的绩效考核更侧重于销售结果，时常会有成员拿解释和借口去逃避失败、逃避责任。把“不能找借口”作为一种考核标准，要求每个成员在总结和汇报工作时，必须提出问题的解决方案。这既培养了团队的主动性和责任感，让大家不再为失败找借口，也让团队时时思考如何在下一次做得更好。

通知还强调树立正气，持续改进，这是对个人和公司的最高要求。在汽车电池领域，市场竞争激烈，技术更新换代迅速，我们必须时刻保持学习和创新的心态。我们只有一个目标，就是胜利。胜利并非一朝一夕可以

实现，是通过每一次改进，每一次进步积少成多、聚沙成塔而获得的。

无数个夜晚，我和我的队员和客户一起研究新产品的市场推广方案。我们共同克服一个又一个难关，最终为市场推广销售取得开门红。那一刻，所有的疲惫和压力都化作成功的喜悦。我明白，这正是因为我们不断寻找方法，不断改进，最终通过努力实现了目标。

作为一名销售，我会继续在工作中践行通知中所强调的精神，不断总结经验，不为失败找借口，努力为胜利找方法。同时，我也会在工作中把这种正能量传递给我的团队，让每一个成员都能在自己的工作岗位上勇敢面对挑战，持续改进，为实现公司和个人的理想而奋斗。

国内营销OEM部 廖龙

机会总是留给有准备的人

我们时常会抱怨自己运气差，为什么机会都到别人那去了？业绩比不上别人，升职加薪也轮不到自己。这时候，我们就要问问自己，是否做足了迎接机会来临的准备，如果没有，就不要一味抱怨，而要反省自己为什么没有抓住机会。

一个人快速成长的标志，就是当机会来临的时候能够紧紧抓住它，顺势而为成就更好的自己。以前总是认为“机会”就是天降好运，不用努力就可以轻轻松松得到想要的生活。刚入军营

时我也曾幻想过某一天被首长看重，一步登天；也曾做过突然中了几百万彩票，从此过上无忧无虑生活的白日梦。可越成长，就越发觉这是多么不切实际。在怀揣美好梦想，却发现生活一地鸡毛后，我如梦初醒，立志要通过不懈奋斗实现自己的人生价值。

人职理士后，我痛定思痛，决定重新扬帆起航。我时刻提醒自己，今天工作不努力，明天就要努力找工作，要想生活过得更好，就更要发奋图强。

“机会”很多时候让人感

觉并不美好，因为机会往往意味着突破自我，而一个人想成长，就必须走出舒适区。回想起我刚入职做监察员时，每天工作12个小时之余也不忘挤出点时间学习知识，到市场部后为了清理逾期款、争取项目，不分日夜，废寝忘食。正是这日日夜夜的坚持和努力，才成就了现在的我。

成功的大门对每个人都是敞开的，只要我们勤勤恳恳做人、踏踏实实做事，机会不会忘却我们。但机会又是稍纵即逝的，当机会来临时要及时把握

住。花期不能错过，越是困难的时期就越是孕育机会。机会不会主动找上门，而是掌握在那些有准备、敢于拼搏的人手中。我们在追逐梦想和成功的道路上，绝不能消极被动地等待机会降临，而应积极主动去拼搏、去创造。正所谓“不要等待机会，要创造机会”。

让我们勇敢地去寻找机会、创造机会、抓住机会，书写属于自己的辉煌人生。

西南销售公司 王俊杰

在繁忙的PACK车间，机器轰鸣，金属碰撞声交织成一首独特的工业交响乐。在这里，有一群被外人称作“傻冒”的人，他们日复一日地坚守在自己的岗位上，默默付出，用汗水和智慧书写着属于他们的故事。

老马，是这群“傻冒”中的一员。他身材魁梧，皮肤黝黑，一双大手布满了老茧。每天，他总是第一个来到车间，认真检查每一台机器的运行状况，确保一天的生产能够顺利进行。别人笑他傻，笑他多此一举，可他却总是憨厚地笑着说：“机器就像我的孩子，不照顾好怎么行？”

小虎，一个充满朝气、活力四射的年轻小伙子。他总是主动承担那些最繁重、最脏累的工作，从无怨言。有人问他：“你这么拼命，图个啥？”他却眼神坚定地告诉对方：“这是我的责任！”他利用业余时间学习新技术，不断改进生产工艺，为提高车间

车间里奏响“交响乐”

的生产效率立下了汗马功劳。

还有小闫，一位细心的女工。她在质检岗位上，对每一个产品都进行严格的检验，不放过任何细微的瑕疵。哪怕因此受到一些同事的埋怨，她也绝不放松标准。她说：“质量是企业的生命，我们不能砸了自己的招牌。”

他们被叫做“傻冒”，不是因为他们真的傻，而是因为他们不计较个人得失，不在乎冷嘲热讽，全身心地投入到车间的生产中，一心只为把工作做好。也正因为有这群“傻冒”，车间产量稳步提升，产品质量越来越好，企业声誉也日益响亮。他们的“傻”，是一种执着，一种坚守，一种对工作的热爱和敬畏。

在这个人人都追求速度和利益的时代，他们的“傻”显得如此珍贵。他们或许没有惊天动地的壮举，但他们用自己的行动诠释了什么是敬业精神，什么是责任担当。

当我们享受着他们辛勤劳动带来的成果时，或许应该重新审视这群“傻冒”们。他们不是傻，只是拥有一颗纯粹、炽热的心，为心中的那份信念，默默奉献，无怨无悔。他们是理士最可爱的人，是值得我们尊敬和学习的榜样。

安徽锂电PACK生产部 李泉水



八月，烈日炎炎，阳光毒辣，热浪滚滚袭来，丝毫没有初秋的凉意。这样炎热的天气，对任何人来说都是一场“烤”验，但极板车间的员工却依旧以行动诠释责任与担当，一直坚守在自己的岗位上。

在极板车间，除辊剪工序外，每道工序都有热源产生，化成工序充电机开启后，电解液产生温度，更是使得整个车间犹如一个大蒸笼。板栅模具旁接近50℃高温，为保证产品质量，铸板工们把模具轮廓刮得干干净净，以防板栅断裂。哪怕橙红色的工衣被汗水浸透，脸被热气烤得通红，手中的工作却没有丝毫停歇。一整套操作流程下来，衣服已找不出一块干的地方，像刚从水里面捞出来似的。

炎热的生产环境并没有阻挡大家保证交付的决心，反而更加激发出理士人吃苦耐劳的品格。起下槽员工为了抓进度，总是凌晨一点左右就到车间开始工作，一干就到十二点才下班，有时连早餐都顾不上吃，只为让极板早一点下槽，早一些开机，让产品尽快进入下道工序。他们用辛勤付出，为公司金秋的收获贡献出自己的一份力量。

只要有效果，公司在投入上从未打过折扣。在兄弟姐妹们努力奋斗的同时，我们的领导也在想尽一切办法为员工安全生产保驾护航。一台崭新的水空调，安装到了作业现场；轻便的降温服，也穿在了高温作业的兄弟姐妹身上。什么绿豆汤、冰水、冰块，只要提出要求，后勤部门立马就给安排上，直接送到车间饮水房供大家使用。

极板车间的每一位员工都展现出非凡的敬业精神和坚韧不拔的意志力。他们不畏酷暑，坚守在自己的岗位上，用汗水浇灌着生产的每一道环节，确保每一项生产计划都能够按时、保质地完成。

大家全心全意的付出，公司的鼎力支持，让我们在这个八月交出了一份满意的答卷。

江苏理士极板车间 顾国平

高温下的坚守

记忆中的伏羊节

每年七月初七，是家乡的伏羊节。这一天，家家户户都要吃羊肉，以驱暑祛热，强身健体。

记忆中，在伏羊节的前一天，村里就开始热闹起来。大人们忙着去集市上采购新鲜的羊肉，孩子们则欢呼雀跃，期待着美味的羊肉宴。傍晚时分，每家每户的灶台上飘着浓郁的香味，那是一种独特的香气，羊肉混合着孜然、辣椒、姜蒜等香料，让人垂涎欲滴。

奶奶是最会做羊肉的。她将新鲜的羊肉洗净，用刀仔细地切成薄片，然后放入滚烫的锅中焯水。锅中加入大葱、姜片、花椒和八角，再倒入精心调制的酱汁，用文火慢慢炖煮。锅里咕嘟咕嘟地冒着热气，香味弥漫整个院子，引得邻居们纷纷探出头来，询问着今年的伏羊是不是又出了什么新花样。

奶奶做羊肉的秘诀就在于她用心选的调料和独特的烹饪技巧。酱汁里加入适量的糖和醋，让羊肉更加鲜嫩香甜，再放些黄酒，去腥提香的同时保留羊肉的营养。而最关键的还得是火候，火大了容易把羊肉煮老，火小了又难以入味。奶奶总是耐心地守在灶台旁，用半生的经验和技巧精心烹饪着羊肉。

羊肉炖得软烂入味了，奶奶就会赶紧将它盛到碗里，配上香喷喷的米饭，一家人围坐在一起，津津有味地享用着丰盛的晚餐。大人们一边吃着羊肉，还要一边谈论着今年的收成和村里的新鲜事；孩子们则专注于吃，时不时嬉皮打闹，脸上洋溢着幸福的笑容。



伏羊节不仅是一场美食盛宴，更是一场温情十足的家庭聚会。年轻人围坐一起，谈天说地，分享着各自经历和见闻。孩子们叽叽喳喳，好不热闹。老人偶有感悟，便会给大家讲上一讲这伏羊节的由来，教导他们定要将这古老的习俗传承下去。

伏羊节过后，夏天的热气也逐渐消退。但那段浓浓的羊肉香味，那些与家人共度的美好时光，那段段鲜活记忆，却深深地烙印在我的脑海中，萦绕在我心头，给予我无限温暖和力量。

如今，每逢伏羊节，我就会想起那一碗碗香气四溢的伏羊汤，想起奶奶慈祥的笑，想起家人围坐在一起的欢声笑语。那是故乡的味道，是永远回不去的童年记忆，也是我最珍贵的财富。

安徽力普拉斯计划部 郭威利



一起加油，S4项目的伙伴们！

春去秋来，丰收在望。接下来通过这篇文章，跟理士的大家伙儿一起回顾我们数字化技术部共同的奋斗之旅——SAP S4项目。

SAP S4新项目就像“新生儿”，需要人一点点喂，一步步带。记得刚开始时，大家对SAP S4都没什么概念，对着电脑屏幕也是一头雾水。但，谁不是从嗷嗷待哺开始的呢？我们无所畏惧，只因我们有最棒的团队。

从最开始的跌跌撞撞到现在能独立完成SAP S4的海外推广，我们已经能满足外部需求。将近两年的时间，我们经历了需求收集、方案设计、系统配置、测试、培训等等环节，疫情更是给每个人的生活和工作都带来了

不小影响，但我们初心未改，只坚定地朝着目标，争取早日完成任务。伙伴们也都在努力地适应新常态，敏捷办公，夜以继日，不知疲倦。

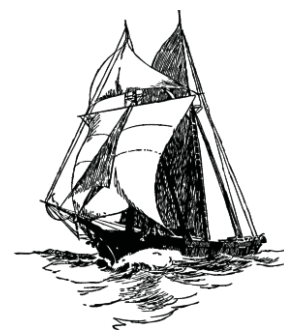
项目过程中我们遇到不少挑战。如系统配置时数据的迁移问题就让我们头疼不已，但大家伙儿集思广益，持续加班加点，对提出的方案一一试验、排除，终于找到解决问题的方法。做第一次数据导入测试时，更是出错无数次，大家只得一次次地检查、调整、再重新测试，循环往复。当我们终于得到正确结果时，每个人脸上都乐开了花。这就是团队的力量，一次次的成功是我们团队不屈不挠、努力奋斗的成果。

现在，SAP S4项目仍在不断地开

展，我们的辛苦付出也结出累累硕果。数字化技术部团队的每一个伙伴，都是这个项目不可或缺的一部分。无论到哪里，SAP S4项目精神依旧在我们心中：不畏艰难，勇于创新，团结协作，持续进取。

这一路走来，有笑有泪，有挫折有成功。攻克SAP S4项目的这段旅程中，我学会了许多、成长了许多。未来的日子里，我和我的团队也会带着这份共同记忆，坚定前行，迎接更多挑战，创造更多辉煌！

肇庆理士数字化技术部 张敏



理士关怀

江苏理士活力扬，上午冰棒送清凉。甜蜜滋味心间绕，工作热情愈增长。下午汽水盐味香，滋润员工精神爽。关怀备至情无尽，共筑美好新荣光。

江苏理士品保部 周巳铎

抢收

大暑时节谷正黄，正是双抢农人忙。割稻插秧趁气候，无惧热浪汗湿裳。

安徽力普拉斯跟单部 丁浩然

