



华夏龙人

CHINA-LOONG

2017总刊第115期

2017general journal115th



刊首语 01-02

以股东的名义 邹二伟

封面故事 03-05

记第19届员工拓展训练活动 人力资源部-龚娅芹

市场动态 06-07

中国快递借“双11”全球布局
从购物狂欢节到文化符号 双11正在改变消费
互联网巨头鏖战线下，京东全国加速布局便利店
京东物流 京东金融将在国内上市

新闻聚焦 08-09

华夏龙召开第三季度营销大会-不忘初心，继续前行
创维集团与骏亚电子莅临华夏龙总部，达成战略合作
华夏龙参展第12届深圳物博会，获众多品牌商客户青睐

一线频道

10-20

读《追风筝的人》有感
行走在消逝中

深圳客服部-饶美华
市场营销部-金涛

入职心得

广州客服部-陈咏君

以积极的心态能改变人生

武汉公司-李露

不安于现状，勇攀高峰

光明营业部-龙宇文

感情岁月

广州营业部-俞舒德

回音壁

21



以股东的名义

作者：邹二伟

自今年6月份召开华夏龙IPO启动会，并扩充了原始股东的人数，结合华夏龙的现在问题与未来规划，我与大家聊两个话题：狭义股东与广义股东。

狭义股东，我的理解就是登记在册的，无论是直接出现在华夏龙股东自然人名单里，还是出现在合伙企业股东名单里。天然的使命感与责任感让我们仅仅相连，我在这里对狭义股东有几个要求与期待，当然也是对自己的要求。

第一，我们要比以往更加的投入，无论身处哪个岗位，都要比以往做得更好，因为我们是华夏龙的股东。

第二，我们要主动承担的更多，即使有些问题不在我们管辖的范围，也要主动反映并跟进解决，因为我们是华夏龙的股东。

第三，只有一颗担当的心并不够，我们还要做问题的终结者。大家陪伴华夏龙多年，要清醒认识到自己的短板与长板，尤其是干部，要懂得科学管理与培养团队，要主动学习，因为我们是华夏龙的股东。

第四，我们要正视问题，不逃避并解决之。我们是华夏龙正能量文化的宣传者，我们是华夏龙的形象代言人，因为我们是华夏龙的股东。

第五，我们要把自己的各种资源嫁接到华夏龙，大到小伙伴与客户的引进，小到在微信朋友圈为华夏龙点赞。用心就会有资源，因为我们是华夏龙的股东。

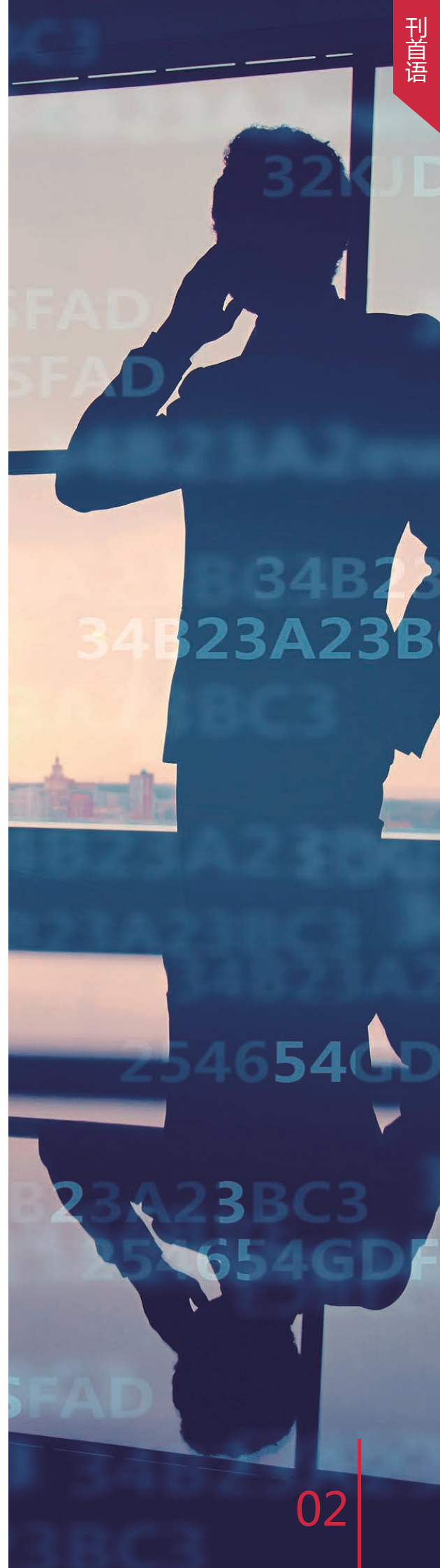
我们不但是华夏龙人，还是股东，时时事事都要奔在前头，做好表率与标杆。从激励本身来讲，我们股东一定要优秀，创造更多价值。否则，就是不称职。

每个人都是自己的董事长与总经理，都要把自己的人生经营好。所以说从广义股东而言，我们每一个小伙伴都是华夏龙的股东。华夏龙是张董与我举债30万创立，当时股东就我们两人。一路奋斗到今天，这次股改后股东人数近50人。有Robet这样的创业元老，并担任高管的；有潘星瑾这样一路陪伴公司成长，一直在一线为客户提供服务的；有Mavin这样刚加入华夏龙不久，并担任重要职务的。这50人是因为能力的呈现与时间的沉淀有了今天这个机会，机会就是留给有准备的人。大家要对“准备”这个词有正确理解，“准备”是过去，现在与未来一直都在行动的，而不是等待。“准备”是动词，是一直在全力以赴。看到果实再行动，往往机会就没有了。

没有无缘无故的馅饼，只有把广义股东做好，我们才有可能做狭义股东。对可以创造价值的外招宝与内部宝，公司会不断推出一些激励方案。狭义股东的价值不能持续，终将也会被淘汰。所有的事情，都在动态中，是可以转化的。华夏龙是开放与共享的，“共创、共担、共享”是公司一直倡导的。

狭义股东与广义股东其实是同一话题，就是我们华夏龙人能否为客户持续创造价值，为客户提供高性价比的服务。有了这个基础，我们每一个小伙伴的健康丰实之人生也就不远了。

以股东的名义，服务好我们的客户！



记第19届员工拓展训练活动

作者：人力资源部-龚娅芹

人力资源部于9月24日组织深圳&凤岗片区38位小伙伴进行了以“沟通·团队融合”为主题的拓展训练。请随我来一睹华夏龙小伙伴的风采吧！

9月24日7:00，天气阴，公司群里已响起同事们的催促声“大巴车快到了没有，已等候多时啦！”可见小伙伴们激动的心情，在愉快的氛围中前往美丽的大鹏半岛共青团委教育基地进行为期一天的活动。

海边的天气变幻无常，前一刻还艳阳高照，下一秒暴雨就来临，小伙伴们刚到基地就体验了一场烈日与暴雨的洗礼，他们在暴雨中与教练约法三章：1、解散时需统一喊口号、统一手势动作；2、8秒内集合；3、回应三声问好。经过20多分钟的反复训练华夏龙人已完全能符合各项要求，体现了华夏龙人说到做到，快速执行的。随后，将38人分为3组各自定好队名、口号后进行团队展示PK，华夏龙人在这个环节中展示了一种“比、赶、超”与一股不服输的精神，第个小组的口号、队歌的声音响彻山谷。

第一个挑战“激情99”。三个小组分别采取不同的策略在99秒内完成三个游戏，所有人都在其他组展示环节中吸取精华，优化本组的方案，力求在最短时间内完



成三个游戏。轮到第三组展示时，瓶子传递过程中不停的掉落，重来，掉落、重来！“不要紧张，按我们练习的速度，正常发挥就可以”，队长一声令下队员们迅速调整心态，一次通过。其它两个小组在吸取精华后也是稳稳通过。在本轮游戏结束后，小伙伴们发表了自己的感受是：在游戏中心态很重要，越紧张越出错，保持一个良好的心态是成功的前提。

下午的拓展训练在一个“纸牌排序的游戏”中正式拉开了帷幕，要求正确解晰每张纸代表的数字，并按从1到36的顺序提交。游戏在实施的三个回合中充分体现了工作中组织分工、沟通、协调的特质，有的队伍由于未进行组织分工，队员对每张纸牌的理解不一致，导致一轮结束后只确定了1张纸牌。而有的队伍在第一轮暂时落后的情况下进行总结，各组队员集思广益调整方向，在分工上更明确、讨论分析提交错误纸牌代表正确数字，当新一轮游戏正式开始时，每位队员都按照之前分工提交纸牌，清晰流程、明确目标，遇到不确定因素时内部保持良好沟通，在紧张有序的节奏中拿到好成绩。



紧随其后的是七巧板游戏，将38人分成7组，每组都有自己的绝密任务和角色，要在资源分配不均、时间有限、任务不能被其它小组知晓的前提下相互配合完成。在游戏过程中，各小组都想着先完成自己的任务，但又无法取得对方的信任，游戏一度进入尴尬地步，有的有小组发挥不出自己角色代表的领导地位直喊气晕，有的小组奉献出自己的资源得不到回报后遭遇信任危机拒绝和其它小组合作。后续个别小组尝试改变思路，沟通协调后也取得了相应的得分。游戏项目结束后，大家伙在总结时认为分数和结果都不重要，重要的是通过游戏明白了信任的重要性，团队的协作配合才能更好的完成工作任务，效率才能提高。



此时已是下午16时15分，天空还很晴朗，所有人坐在“毕业墙”的草地上静静聆听教练的叮嘱，人梯如何搭、手的姿势等各项注意事项，说着说着天空突然洒下倾盆大雨，但坚强的华夏龙人丝毫不受天气的影响，38名小伙伴放下架子甩开膀子按总指挥的指示一个一个完成任务。“有人讲话了，下来！重新开始”！随着教练话语一出，已经上去的3名男士必须下来重新开始；“又有人说话！下来！再重新开始”已经上去6人又要下来重新开始。一次次违反规则一次次重来，大雨一直下着，所有人的头发、衣服已全部湿透，人墙的肩膀已不堪重负。重新调整后再次开始，所有人默默的往上推、伸手拉，全神贯注的在关注每一个上传的伙伴，最终以23分38秒的成绩完成了挑战。最终所有小伙伴相互抱在一起，感恩自己、感恩他人，感恩所有人为团队的付出，此时，我们对团队有了一番新的认识；此时，整个38人的团队心是在一起的。

拓展训练已结束，这是训练的终点，却又是我们职场的新起点！我们将带着今天体验到的所有精神重新投入到工作中，再创佳绩！

中国快递借“双11”全球布局

“双11”的脚步越来越近，启动大规模包机服务、加速全球仓储布局、建设国际物流网络……中国快递业正在将“中国速度”复制到海外，服务全球消费者。

目前，不少国际品牌已陆续将爆款商品送到中国保税区的保税仓里，消费者下单后可以直接清关发货，江浙沪地区最快当天就能收货，其他地区最快次日可以收货。中国“双11”是全球物流业的繁忙场景，“双11”期间将把快递业的中国方案带到海外，让全球消费者有机会通过包裹递送感受到“中国速度”。中国快递企业要跟着‘一带一路’走出去、跟着跨境电商走出去。



从购物狂欢节到文化符号 双11正在改变消费

距离双11还有半个多月，买家和卖家们便早已摩拳擦掌，跃跃欲试。2016年，天猫双11交易额1207亿人民币，约占电商全年销售额的3%，基本上相当于一个中型城市一年的社会零售总额。

无论抗拒还是欢迎，线下商家们正在被裹挟到这股浪潮中。如果仔细分析用户的消费行为，双11很大程度上解决的是用户对硬性需求积压产生的消费，类似于各类消耗性的日用品。而这些需求在过去，很大程度上是被拆解到一次次的线下购物行为中满足的。对线下渠道们而言，似乎没有理由拒绝这样的潮流。

互联网巨头鏖战线下，京东全国加速布局便利店

京东集团CEO刘强东曾在今年4月曾宣布，未来五年内，京东将在全国开设超过一百万家京东便利店，其中一半门店都将开设在农村。10月来，西南地区的首批接近百家京东便利店也已开业。

商务部曾披露的数据显示，2015年，农村网购市场规模达3530亿元，同比增长96%；2016年，全国农村网购市场规模将达到4600亿元。“被忽略”的农村客群未来或成为线上巨头们争夺的重点。在通达农村的物流网络方面，京东亦有不少布局。

京东物流 京东金融将在国内上市

10月27日，在第四届中国(杭州)国际电子商务博览会分论坛—中国(浙江)电子商务投融资高峰论坛上，京东集团副总裁杨平表示，京东物流、京东金融将在国内上市，未来还要打造京东科技公司。

在《数字化供应链助力零售业转型升级》的演讲中，杨平表示，京东目前已构建起线上线下一体化解决方案，覆盖京东新通路、京东支付+京东钱包+京东信用、开普勒开放商品平台、大客户采集平台和POP平台，涉及大企业、中企业、线上长尾小企业、线下长尾小企业等。



华夏龙召开第三季度营销大会、 不忘初心，继续前行

10月23日，华夏龙于深圳总部会议中心召开了2017年第三季度营销大会。

来自华夏龙深圳、广州、中山地区的全体销售精英、高层管理干部及总部相关职能部门成员共同参与了本季度营销总结大会。

营销总结大会是华夏龙特针对行业顾问这支前线战队召开的季度性大会，主要目的有3个：

1. 沟通与交流—汇报销售数据，总结自身不足，提出改进措施；
2. 分享与提高—优秀营销人员提炼高效方法、分享营销技巧，帮助伙伴们共同成长；
3. 计划与展望—制定切实可行计划，继续前行。

创维集团与骏亚电子莅临 华夏龙总部，达成战略合作

10月12日，第十二届物博会在深圳会展中心正式启动，为期3天的展会拉开帷幕。作为商超与电商的入仓管家，本届物博会华夏龙进驻物流与供应链管理企业展区1号馆。现场，诸多参观客户被华夏龙旗下的动产融资产品吸引。

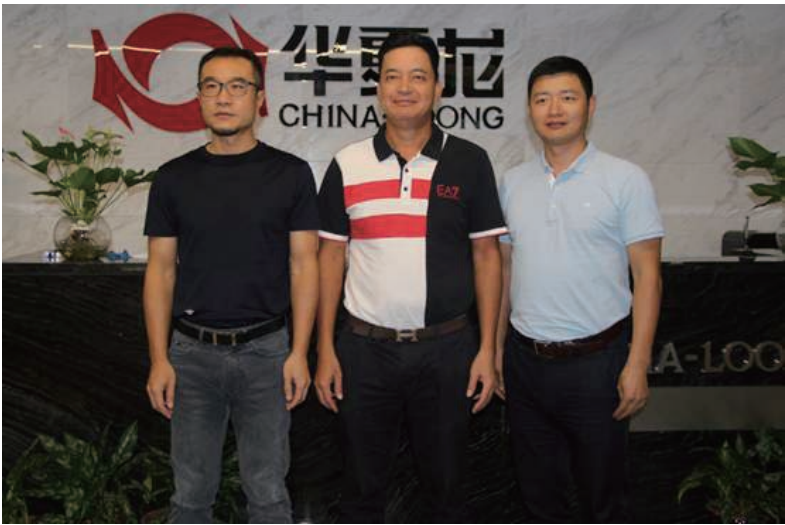
作为物博会每年“忠实”的参展商，华夏龙意在通过这个专业化的渠道平台，让全国更多品牌商客户实地考察并了解华夏龙的核心产品、运作优势、服务理念，以口碑相传，与更多的企业、意向客户共享资源、共谋发展、共赢未来。



创维集团与骏亚电子莅临 华夏龙总部，达成战略合作

10月14日，创维集团执行董事施董和骏亚电子董事长叶董亲自莅临华夏龙，就此前达成的战略合作进行了进一步洽谈沟通。

今年8月下旬，华夏龙正式与骏亚电子签订合作协议。此次创维集团莅临华夏龙，有意达成战略合作，并对华夏龙的服务理念、产品项目、运作保障以及各项指标服务表示了大力赞扬。



读《追风筝的人》有感

作者：深圳客服部-饶美华

看完此书，脑海里一直回响着哈桑对阿米尔说的这句话，就如同自身亲耳听到般，余音绕耳，经久不息，那是哈桑对阿米尔的忠诚与热爱所熔炼的，其中所包含的情感让人的灵魂也颤栗起来。

这本书带来的震撼足与路遥的《平凡的世界》相媲美，不同的是两者所叙述的故事情节及表达主题不同，但不能辩驳的是它们都给我带来心灵的洗涤，自身的反思以及对世界的审视。

不能不说，基于以前听过一些看过此书的朋友的介绍，在看它之前，一些先入为主的观念就在我脑海里固存，例如这是一本关于描写两个男人的怎么样的故事等等，看完后，我为自己肤浅幼稚的想法感到羞惭，也切身体会到了绝不要只凭一家之言去评判一个人，书更亦如此。正所谓有一千个读者就会有一千个哈姆雷特。一本书的好坏，皆取决于读者，要想了解是否为真正的好书，只有自己走进书里去，切身体会，切身思考。



不能不说，基于以前听过一些看过此书的朋友的介绍，在看它之前，一些先入为主的观念就在我脑海里固存，例如这是一本关于描写两个男人的怎么样的故事等等，看完后，我为自己肤浅幼稚的想法感到羞惭，也切身体会到了绝不要只凭一家之言去评判一个人，书更亦如此。正所谓有一千个读者就会有一千个哈姆雷特。一本书的好坏，皆取决于读者，要想了解是否为真正的好书，只有自己走进书里去，切身体会，切身思考。

书的开头就先是倒叙，运用悬念引起我的好奇心，结构衔接巧妙，回忆与现实相互交织，给人以一种坐着时光机来回去看待他们的悲欢离合。通过这虚与实的穿梭中，作者也深刻地展示阿米尔深埋内心深处的愧疚与自责。

无可否认的是，哈桑是个不令人讨厌的角色，但随着阅读的进度加深，我喜欢的人物从最初开头喜欢的哈桑渐渐变成了一开始我最讨厌的“我”=阿米尔。

许是作者第一人称的代入感，让我身临其境，书中所有人的命运齿轮皆在哈桑母亲生下他时启动，而最终的导火线是那个追风筝大赛，自那后，所有潜藏内心的阴暗如魔鬼般复苏，蚕食着阿米尔的良知。他对哈桑见死不救，栽赃陷害他，以期能够获得父亲对他的赞赏。尽管我在对哈桑可怜的命运进行悲悯时，却渐渐无法对阿米尔进行道德上的谴责。说到底，他也只不过是一个渴望父爱、有着嫉妒心的普通小孩，相比于哈桑过早的成熟，对现实生活的认命而表现出来的似待宰的羔羊般的温顺忠诚，阿米尔才是个真正意义上的小孩，他对哈桑所做的一切在我们看来，是令人震惊的，不可原谅的。

可是，细细深思后，站在一个小孩的角度，小孩子都是敏感的，他能够分辨地出哪些人是真的爱他，自出生就未见过亲生母亲一面，更何况母亲是因难产而死。再者他将对母爱的渴求转化为父爱的渴望，从书中一些他对母亲生平事迹的渴求中可知，母爱的缺席让他内心缺乏安全感，再者小孩子占有欲强，让他敏感得意识到父亲对哈桑的关注多于自己，他就像被抢了心爱玩具的孩子，企图夺回玩具，但哈桑的忠诚善良更得父亲的亲睐。

在他那段因想要获得父亲的爱而不断努力时光中，温厚善良的拉辛汗给了他父亲难以给予的爱与温暖，给了他鼓励和信心。幸好有他的存在，让阿米尔坚定了信念，实现自己的梦想。

对于这样的阿米尔，我们能谴责他吗？人的一生中谁不会犯错呢？更何况阿米尔已救赎自己。如果说非要为阿米尔的错误找根源的话，所有的不幸皆起于阿米尔父亲，正所谓有因必有果，他的因结出了令人痛苦的果，却祸害着两个无辜的性命，让哈桑和阿米尔两人承受。



犹记拉辛汗曾对阿米尔说“有美德的人才会有自己的错误感到痛苦”对阿米尔来说，曾经因年少的无知而对哈桑犯下的罪孽如噩梦般对他如影如随，他的内心承难喻的痛苦，在挣扎中，他选择了救赎自己。

犯错，是人一生中最不可避免的，人们常说，知错能改善莫大焉，但有的错误带来的伤害就像蝴蝶效应那般，我们无法估量，在伤害造成后，往往只是形式上地弥补，有多少人会真正地在内心中反思、救赎自己？

在面对难以抉择的局面时，我们选择的往往是逃避现实。但是阿米尔没有，他就想那个年少时他与哈桑最喜欢的英雄索拉雷那般，勇敢地面对令他战栗的现实——回到战乱不定的阿富汗，勇敢得追到了他的风筝——人格的健全、良心的安稳。

时间是最无常的陪伴者，在将近十五年的故国别离，再重新踏上阿富汗的土地，对他来说，盘桓心中的是难以言说的复杂心情，但最终，他在这片承载他少年时的悲欢与离合的故土结束了他的罪恶，在接受着阿塞夫的拳击时，他获得了心灵的自我拯救。

对于哈桑，我的唯一印象就是个忠诚温顺的仆人，他聪明机警，却因身份的不得见天日而沦为任人糟践的哈扎拉人，尽管他不是，他不知道，但是他就是承受了不该承受的一切，我不知道他临死前知不知道自己的真实身份，但是我为他感到十分的悲哀，可以说，这是个悲剧性十足的人物，身上拥有着令人敬仰的美德，却是以那样悲惨的结局结束生命。

从这本书中，我大概了解阿富汗复杂的政治形势。塔利班，人民圣战组织等，这些词都是我读了书才接触到的，看完书后，我特意去百度了一下阿富汗，看到二十世纪六十年代的阿富汗人民生活安定，和顺美满，现如今，却因恐怖主义的盛行而变得满目苍痍，我深深地感到和平是多么的重要。

对于生活在安定平稳中的我们是很难会体会到生活在那种水深火热之中的人们的感受，理解不了他们的感情，只能同情他们。

谢谢这本书让我懂得了一些东西，或许就如拉辛汗所说“罪行导致善念，才是救赎的开始”

我们犯了错，并不可怕，可怕的是我们没有勇于面对和救赎自己的勇气。

终其一生，哈桑都在努力做个追风筝的人，其实风筝可以幻化为友情、爱情、亲情或是其他。愿我们都能追到自己的风筝。



行走在消逝中

作者：市场营销部一金涛

十月的深圳，雨来得急，却下得轻柔。坐在车窗前，静静地发着呆，像MV里一样听着自己喜欢的音乐，任思绪随着窗外的雨滴飘动。

细细的雨丝，顺着窗边不舍地落下，矜持的好似欲滴却又终究垂在眼角的泪，委婉的让人窒息。忘了多久没有这种惬意的感觉了，寂静的夜，寂静的人，惟有那熟悉的旋律和窗外的雨声仍在耳边萦绕着。

“眉间放一字宽，看一段人世风华，谁不是把悲喜在尝……”人世风华，今早的容颜老于昨晚。时间是个顽皮的孩子，总是跟我们开着玩笑，说好了一起长大，却一次次偷偷地慢下脚步，窃走我们的青

春。于是光阴荏苒，我们的青春不在。行走在消逝中，在消逝中行走，眼泪却是留在青春脸上最坚强的伤。

静下心来，看看身边的人是否曾陪一起起程。也许不是，也许每过一个驿站身边陪伴的人都不一样。行走在人生的旅途中，我们不断地邂逅，也在不断地消逝。你认为不可丢失的，原来并非不可丢失。然而，路还是要一直走下去，所有的悲哀也不过是历史，一切都那么的随缘，相逢如是，告别亦是如此！

说不清一辈子要交多少朋友，朋友



遍天下真是一个美丽的愿望，走走停停、停停滞滞，春去春回，总是在光阴的岁月中迷失自己，迷失在那秋叶飘落、冬雪飞舞的季节。大自然的一切总是循环复返，可人生却一去不回头。

一路走下来，累了就在那路边的茶馆沏一壶好茶，看着那袅袅清烟随着淡淡的茶香在空气中徘徊。细细品味着这一壶好茶，观赏着沿路的风景，回忆着



是否有遗漏的情景，错过的人和事。把这些珍藏在人生的那壶茶中，细细品味，即便是痛与乐都是美丽的记忆，伴随着成长的见证……

行走在消逝中，不要再固执于那些所谓的矜持。有时候明明是错的彻底，却还在找借口继续着；在消逝中行走，可以回想，但请别留恋，因为那些只是路上的一片落叶，再美也只是过客。

在这浪漫的日子里，我们都将不断地遭遇美丽，然而因为梦想，我们却不能为了那些近似于虚无缥缈的美丽而停下脚步。就像一场电影，总会找到适合它的片尾曲，且行且珍惜！

入职心得

作者：广州客服部-陈咏君

今年9月，我有幸成为了华夏龙的一员并在月末参加了公司组织的新员工入职培训。这次培训虽然短暂却非常宝贵，可说是职业生涯道路上的一盏重要指引灯。

培训会上，不仅凝聚着他们多年工作的宝贵经验，体现着他们认真负责的精神，也包含了对我们新人的关怀、爱护及期望。这次培训解答了我入职以来的一些迫切需要解答的问题，也为我今后更好地开展工作打下了良好的基础。以下是我的一些心得体会：

一、明确角色，加快转变

进入一个新的行业，需要尽快地适应新的工作岗位、投入到职业角色当中，如此，才能承担起相应的社会责任，并在今后为华夏龙作出应有的贡献。可以多深入了解公司、部门等的情况，多向各位同事们沟通和交流，以便逐渐融入我所的文化及这个大家庭中。对于刚入职的我，或许还是会有些许多迷茫，各个方面的表现还是稍显稚嫩和欠缺，但我相信，在这个努力转变的过程中，我会成长起来，从量到质的转变。

二、加强业务，不断学习

人生的学习是永无止境的，尤其当我们身处这样一个知识大爆炸的时代，学习的重要性愈发明显。入职培训其实也是一个学习的过程，在此过程中，我们对公司的情况有了大概



的了解，知道了公司里的规章制度，懂得了今后处理业务需要通过哪些程序等，还对客服跟单的流程及注意事项有了初步的感性认识。在短短的培训期间，我们就已经接受到了大量需要学习的信息，这些都需要我们在今后不断地体会。而在今后的工作中，我们更需要发挥学习的主动性，勤学好问，并且结合工作实践融会贯通。只有这样，才能提升我们的业务水平和实际工作能力，更好地爱岗敬业，做到与时俱进、奋发有为。

三、积极进取，做好规划

没有清晰的目标，就没有强大的工作动力，也就很难获得成就感并实现个人的职业理想和价值。入职初期，就想取得一番惊天动地的成就是不现实的，我们不能好高骛远，但也不能浑



浑噩噩、无所事事。我们应该立足实际逐步制定合适的短期目标和长期目标，做好规划并不断完善，朝着既定的目标不断积极进取，不断缩短现实和理想的差距，并在争取为公司有所贡献的同时不断挖掘个人潜力，努力把自己培养成为复合型人才。

四、 清廉务实，防微杜渐

在物欲横流的今天，人人都面临着金钱、权利甚至美色的诱惑，一些人在利益的驱使下突破了道德原则的底线，迷失自我，最终倾家荡产、锒铛入狱。我们缺乏社会经验，面对各种各样的诱惑，容易对社会乃至人生产生怀疑和困惑，正因如此，我们更要加强自身修养，树立正确的世界观、人

我们应该树立大局意识，平衡大我和小我的关系，发扬团结谦让、清廉务实的风格，时刻提醒自己不犯错，做到防微杜渐，才能最终把握好人生的方向。

综上，对自己今后的发展有了更为清晰的认识。我将以这次培训为起点，在以后的工作中，养成良好的工作、学习和生活习惯，形成正确的人生态度，发挥应有的作用，踏踏实实、一步一个脚印地在自己的岗位上做出应有的贡献。脚踏实地，无悔于青春；敬业奉献，忠诚于华夏龙，这不仅是我对人生的规划，也是我对华夏龙的承诺。

生观和价值观，正确看待社会和自己

以积极的心态能改变人生

作者：武汉公司-李露

前段时间刷微博的时候看到一则新闻，有一对夫妻开车回家时刚起步，妻子一不小心将车开到消防栓上，导致翻车，确定双方都没事后，丈夫出来的第一件事情就是和妻子合影！因为他觉得，和老伴一起经历的所有糗事都要记录下来留作纪念，这事可以让他们笑一年，也能让他们回味很久.....很久。网友纷纷在底下留言说，换成其他夫妻试试，分分钟埋怨干架。以乐观的心态过一生，娶了她嫁了他，你都要好好的去接受对方。哪怕他或她做错事情，陪你走到最后的都是彼此生命中的花儿。

心态改变态度，态度改变习惯，习惯改变性格，性格改变人生，不管是在工作还是生活都需要我们用一个良好的心态来面对。

在这个世界上最让我们有成就感的就是工作，能让我们得到提升的也是工作。俗话说爱一行，干好一行。如果你悉心做好一件事情，你就绝对不会一无所获。在工作中总会遇到这样那样的烦恼或困难，如果你带着坏的情绪在工作，你会发现事情会越变越糟糕，还会影响到周围的同事。



有个妹妹在呼叫中心工作，平时主要就是接听电话，有时候会遇到那种比较纠结或是比较无理的客户，她说那时候自己的心情会变得很差，感觉全世界都欠她八百万的感觉，而且越接电话越不顺，后面都是这种客户，一天下来心情也不好，工作也没很好的完成；可是后来她找到方法，遇见这种客户，声音甜美温柔一点，如果心情不好就去喝口水休息一下来调试自己的心情，后面的工作就会顺利一些。优秀的人在遇到挫折或沮丧的事情时，总是以积极的心态来应对，在工作学会减压，摒除不必要的负担，携带必要的动力，在人生的道路上轻装前行。

每次看到小朋友因为一个小玩具，或是一个老师奖励的小贴纸，或是一句你敷衍而出的“你真棒”，他们都可以笑的让整个世界的明亮起来时，我就在想自己以前是不是也是这样。我常常怀恋童年的时光，对许多人来说，童年都是幸福的。那是，对于物质没有太多的要求，吃米饭，玩泥巴，爬树，捉龙虾，摘野果……都是幸福。那时不在乎别人的评价，天真坦诚，童言无忌，没有生活的烦恼，工作的压力。其实就像开头那对夫妻说的：只要活着就应该露出笑容。不乱于心，不困于情，不恋过去，不惧将来，如此，安好。



不安于现状，勇攀高峰

作者：光明营业部-龙宇文

我已经找到一份理想工作，我为什么还要努力？我的家庭条件完全能够让我衣食无忧，我为什么还要努力？我觉得此刻这样的生活就已经是我想要的了，我为什么还要努力？

是啊！当一切都朝着我们的想象的发生，觉得想要的也都得到的时候，我们为什么还要努力？你有没有想过，你此刻衣食无忧、舒适安逸，但是你从来没有见过外面的世界，你永远不明白外面的天有多蓝，湖水有多清澈？当你觉得楼下的沙县小吃很好吃，想想就算吃一辈子也不会觉得腻的时候，你有没有想过红烧肉非常美味？你甚至还能够再来一份清蒸鲈鱼？

世界上从来就没有任何一件事是理所当然的，当你认为它理所当然时，可能正是你失去它的时候。当你满足于自己此刻所处的环境并认为理所当然时，可能你已经处于被动地位甚至随时会出局。

所以，我们务必努力，为了我们能够掌握主动权，为了我们的碧海蓝天，为了美味的红烧肉……

每个人都像一本书，无论你这本书有多丰富多彩，情节有多扣人心弦，都有读完的时候。为了让人继续读你这本书，你就得努力地为你的书写续集。你只有不断地丰富自己，才能展现自己的价值，才能吸引别人。

所有故步自封、不懂得进步的人，迟早都会被淘汰。所有的东西都在变化，当别人都在进步的时候，你还站在原地，那么落后的人就会是你。

为了丰富自己，为了更好的生活，为了能够有选取的权利，为了所有还没有感受过的完美，为了迎接所有的未知，我们务必努力！



感情岁月

作者：广州营业部-俞舒德

夜好深,好沉,好静谧。幽扬的歌声唤醒了沉睡的记忆。反反复复地听一首老歌,直到感觉淡如开水,不再有什么味道。

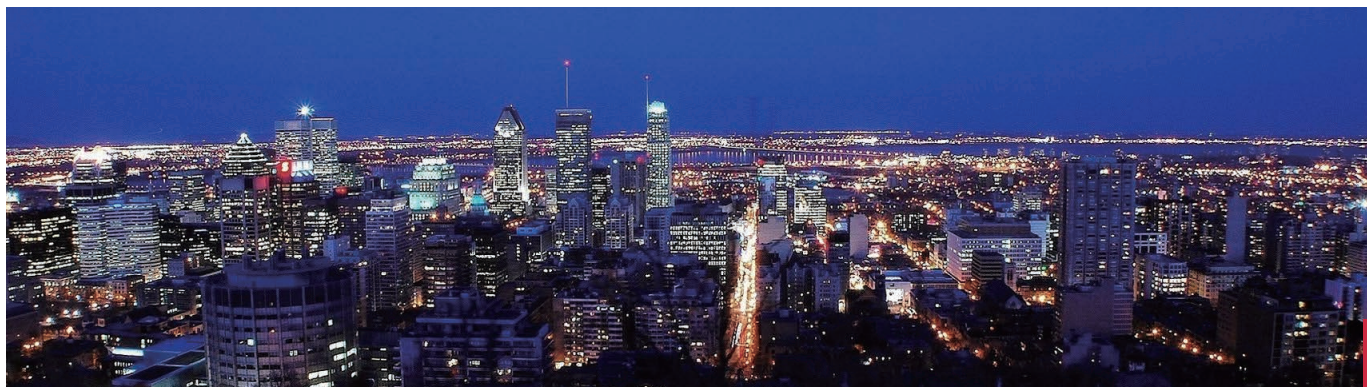
但只要那种旋律在耳边回响着,仍然会很舒服,有一句没一句地,体会着往日的生活,你不知道一首歌会掩藏什么,有一天你发现它替你记取了所有的细节,包括当时的气候,经过的朋友,呼吸的气味,欢快或郁闷的心情,以及街边或屋内的光线。

但只要那种旋律在耳边回响着,仍然会很舒服,有一句没一句地,体会着往日的生活,你不知道一首歌会掩藏什么,有一天你发现它替你记取了所有的细节,包括当时的气候,经过的朋友,呼吸的气味,欢快或郁闷的心情,以及街边或屋内的光线。

终于发现,自己是只为忧伤的曲子而停留的。拒绝倾诉,本身就藏着一个失望的前提。说的人喋喋不休,听的人呵欠连连,那些陈谷子烂芝麻再频繁的晾晒,也做不成可口的食物了,不如抖抖扔掉算了。

有时遗忘是为了成长必须要做的努力,一个八十岁的老人仍在成长,因为他已经习惯了遗忘。文人常将忧郁比成蓝色的,我想这些歌曲如果能够发出颜色的话,一定是暗红色的。那种杜鹃啼血的颜色,惟有赤红,才证明心仍是热的;惟有余热,才能感觉到痛;惟有痛,歌声中一抹或深或浅的阴影,惟有黑暗中的赤红才更加令人动容。

曾经一起走过的日子,已是那么遥不可及,虚幻飘渺得令人怀疑是否只是一场梦。然而,此刻被唤醒的记忆却又是那么的清晰可见,真真实实的感觉令人错觉,往事仍不曾逝去。与你的认识是一个怎样的季节,我已忘记。对你也有了更新的认识,更深的印象。虽然年龄的差异会导致思想的分歧,而善解人意的风情悄悄地沉淀为千锤百炼的优雅。



关美兰读《做个靠谱的华夏龙人》有感，作为一个新进员工，面对着不太熟悉的工作环境、不太热络的同事以及不太熟练的工作内容，多多少少都带有那么一些忐忑！对，就是忐忑了。不论前期学习的如何，不论自己接受的如何，亦不论这一过程如何，没有进行下一步的实操都是在空谈！所以，我想，接下来我要做一个靠谱的华夏龙人，不为别的，只为我选择了——华夏龙。

运作管理部——关美兰

读邹翔邹经理《我们能为客户第一做什么》，邹经理作为资深专家，对“客户第一”认识深刻，祝中山公司越来越好…

配载部——李亚龙

读《做个靠谱的华夏龙人》从小事做起，日事日清，养成一个良好的习惯。
北京公司——陈明星

北京公司——陈明星

读《做个靠谱的华夏龙人》有感，事事有回音，件件有着落，这是我们每个华夏龙人应该有的处事态度，多一点沟通，少一点摩擦。

武汉公司——肖丽

做到客户第一，必须要深刻体会三点，首先客户的问题第一时间处理，其次要站在客户的立场考虑问题，最后要以客户满意度为标准衡量服务质量，个人或者团队做到这些，客户就会永远同我们在一起！

光明营业部——董金刚

读《坚持、坚持、坚持》让我想起名言不忘初心，方得始终；初心易得，始终难守。多少事情一开始是那么的美好，往往自己未能坚持再坚持，不断怀疑再怀疑最后失去美好结果；走过的25个青春年华，不知道错失了多么成功，此刻，希望自己能坚持到最后，此生无悔。

中山公司——莫木贵



深圳市华夏龙供应链管理有限公司
Shenzhen China-loong Supply Chain Management Co.Ltd
www.china-loong.cn
4007-166-133