



华夏龙人

2022总刊第166期

2022 General Journal NO.166



目录 | Contents

刊首语

关于 2022 下半年重点工作的开展 总裁 - 邹二伟

新闻聚焦

叮咚！又双叒收到表扬信

学习园地

《库存管理工作分享》.....上海公司 - 许立群
《工作分享》..... 机场营业部 - 孙勇强

市场动态

极兔 5 月日均票量已超 4000 万，预期年底收支打平
天猫 618 数据公布：近 300 个品牌成交过亿
中国物流集团与上海期货交易所签署战略合作协议
商务部等 8 部门将启动全国供应链创新示范企业和城市申报

一线频道

通力合作，砥砺前行 中山公司 - 黄靖
致那些努力的人儿 深圳公司 - 扈小敏
六一随想 运作管理部 - 陈敏
天气阴晴表 深圳公司 - 欧佩珊
工作感悟 广州公司 - 田宇婷
让我们在更高处相见 深圳公司 - 陈佳康
《高难度沟通》读后感 武汉公司 - 黄伟

回音壁

关于2022下半年重点工作的开展

总裁-邹二伟

2022年对于众多企业与个人来讲，将是困难重重的一年，市场一片悲观。再难的路都要走，再苦的日子都要过。今年是华夏龙的“华夏云仓年”，我们不仅要活下来，还要好好的活下来，发展的主动权在我们华夏龙每个小伙伴手里。我来谈谈下半年一些重点工作的开展思路。

首先，我还是要强调打胜仗的共识。打胜仗的衡量标准一是满意度超出客户期望值，二是营业收入超出预算，三是利润率超出预算。苦劳不是胜利，完成预算90%不是胜利，超额完成预算才是胜利。只有打了胜仗，才有晋升与奖励。我们有了打胜仗的文化，客观环境的恶劣，就是我们练本领的好时机。没有打胜仗的文化，遇到市场波动，就会一败涂地。

华夏云仓6月虽然没有突破200万单，但较年初有了较大增长，同时也给我们带来很多挑战。华夏云仓的管理要求较智慧运输与入仓管家来讲更细致与不确定的事项多，粗放式的管理很难适应。收支每一分钱与异常处理必须要想方设法在当天处理完，一旦累积就会失控。7-8两个月我们要对于合作客户进行分析，尤其是项目客户。针对月月亏与收款周期长的客户我们要进行限期谈判与断舍离，不要抱有幻想，因为我们现在的团队资源很有限。战线一旦拉长，团队疲惫，客户不满意，利润保不住，会陷入恶性循环。

7-8这两个月我们要倍加珍惜，一是查漏补缺，抓练内功，关键岗位与核心人员要补充到位与提升能力，全面迎战下半年的高峰期。我们各公司因为人才导致发展受限与客户投诉都是深有感触，我希望大家能沉下心来，多花点精力做内部培养。自己培养出来的才有文化认同，也才能一起打硬仗与打胜仗，

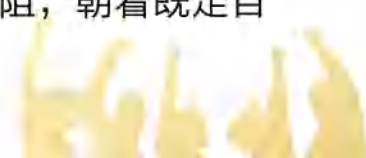
校招生大家一定要重视。关键岗位与核心人员不能这个月缺，上半年缺，下半年缺，明年还缺，一直没有进展。这么重要，我们长期不落实，一定不是能力问题，是我们不重视。二是**狠抓业务开发**。进入10月，客户更换供应商的可能性小。今年会更特殊，客户想在下半年好好的冲刺，把上半年的赶回来，资源与精力会更多放在销售上。三季度上线不了新客户，四季度会更难。三季度上线了新项目，四季度会有业绩的惊喜。我们各公司从行业聚焦+竞争对手（智慧运输、入仓管家、华夏云仓）来坚定不移的开发。有业务团队的是种干法，没有业务团队的也是种干法，脚步不停，终能到达。

大客户管理，异常不过夜，计件制的推行，承运商的管理，流程重塑，任职资格认证，仓配管理小高手的培训和认证等等事项，总部的制度也好，各公司的制度也好，只要是我们达成共识的事情，都要坚决与坚持的执行。执行过程中，一定会有不合时宜的。不合适的，咱们就改。持续的改善，就是科学管理。但达成共识的，不执行就是大问题，不但会造成内部互相埋怨，还会导致自己的管理水平长期停滞不前。

信息部7月要把2C客服跟踪与我们自有的2C系统移到旺店通这两个事情得到落实，确保2C的操作稳定。我们一是要腾出时间优化2B系统，提升内部工作效率。二是要建立客户与承运商服务平台，在途信息与对账信息及时共享。我们的系统要实现2C与2B服务一体化，为客户解决全渠道的物流信息化服务。

最近张董在牵头梳理三大产品报价事宜，目的就是业务人员报价合理，运作负责人锁定利润。近期客户报价表审核办法会发布，也会对相关人员进行考核。这个事情意义很大，一是让我们干部要慢慢养成事前控制的习惯。事前做到位了，擦屁股的事情就少了。擦屁股的事情多了，客户不满意，团队就会疲惫。扁鹊三兄弟的故事大家应该也都听过，大家能从事后控制，往事中控制与事前控制转移精力，就是管理的大进步。二是我们干什么事，好的要表扬，不好的要受惩罚。这才是积极向上的团队氛围，不是和稀泥。从眼下开始，从报价开始，从每月的异常数据开始，从每月的冲账开始，咱们团队一起研究如何避免擦屁股的事情发生，确保第一步与第一次就能做对。

当我们面临收入与客户满意度、利润的矛盾时，我们选择客户满意度与利润。有了客户满意度与利润，才能确保在当下诸多不确定中活下来。相信今年下半年的经济会有所恢复，更加相信华夏龙的下半年能风雨无阻，朝着既定目标迈进。



叮咚！又双叻叻收到表扬信

华夏龙一直将“客户满意”当作宗旨，为客户提供有竞争力的信息解决方案和全渠道的仓配一体化服务，持续为客户创造价值，做客户最值得信赖的伙伴，这是公司的使命与信念。这份坚持与努力，也得到了客户的认可。

近日，华夏龙收到深圳某客户的表扬信。信中写到感谢华夏龙对其仓储以及运输业务的高度重视，减轻了其物流管理压力。并对深圳公司客服主管肖晓提出特别表扬，对她认真尽责的工作态度、精益求精的服务质量表示真心的感谢！

表扬信

致深圳市华夏龙供应链管理有限公司：

首先非常感谢贵司在合作期间，对我司仓储以及运输业务的高度重视，从接单环节至配送签收环节均能做到及时准确，给我司物流工作减轻了不少管理压力，同时也为我司后续持续发展打下良好基础，并取得了公司内部一致好评。

在此，对贵公司凤岗仓客服肖晓特别提出表扬，从接单到出现货物异常，均能按照我司提出的要求不厌其烦的协商沟通，直到达成我司的需求为止。回单整理工作及异常货物退货及时性均得到我司的认可，每一个细节都认真对待，及时为我司排忧解难，该员工的工作态度以及服务质量让我司非常满意，特此表扬！

最后，再次感谢贵司对我司的大力支持与配合。



再次收到客户送来表扬信，充分体现了客户对华夏龙仓配一体化服务的肯定，同时也是对华夏龙团队专业、敬业的赞扬，更是我们进一步服务好客户的动力。未来，华夏龙将再接再厉，不断完善服务机制、提升服务质量，与广大客户继续保持紧密合作。

库存管理工作分享

上海公司-许立群

我是上海库存组库存管理员许立群，目前主要工作内容有：①WMS收货操作；②WMS发货操作；③库存盘点④每月仓储收入账单制作⑤装卸费系统审核提交⑥每月单据整理归档。在这里，就我的工作内容作一些个人心得分享，希望给同事带来帮助。

案例分析一：目前负责的JF客户交仓渠道比较多。对于公章要求需要根据送货单抬头盖指定的出货专用章。入库时应注意此次到货的进口品是否含有四证，如果没有在生产批号那列进行备注，为后期区分交仓订单和团购订单做准备，同时在微信群和客户进行反馈。

出货时QCS订单：根据客户邮件，在WMS系统中进行订单分配，分配时需考虑以下几点：

(1)产品效期要求（国产保质期1/3，进口保质期1/2）产品效期不满足交货要求，及时在微信群跟客户反馈，按客户要求调整。

(2)产品批号：因为疫情原因产品的效期和批号必须分配有四证的（消杀、报关单、检疫证明、核酸）。

(3)同一个产品20箱之内同一效期

不同效期批号不可混装。

(4)订单完全分配之后，打印拣货单和出货单，北京仓带授权书，并找到对应的效期、批号的四证进行打印（消杀、报关单、检疫证明、核酸）盖出货专用章。

出货时JFHM—HM订单也是要手工分配，分配HM的效期和批号，打印拣货单和送货单邮件里（PO单1份+送货单3份+所有四证）盖出货专用章。

(5)下班前检查客户邮件和WMS系统中订单有没有全部处理好，并在报表中心导出当天通用拣货清单，筛选QCS的订单发在客户群，便于客户查看进品的效期和批号。

案例分析二：由于之前同事离职未交接的情况，JEQCS订单过早分配，没有把调拨的产品分到客户指定的订单上，后面到货之后分到另外一张订单上交仓，虽然没有造成损失，但也吸取了教训。

行动措施：分配JE订单时，先在邮件里查一下产品是否存在调拨未到仓，调拨产品有没有指定用于哪一张单订单上，如果有的话，手工分配到指定订单上。

工作分享

机场营业部-孙勇强

不知不觉进入华夏龙这个大家庭快一年了，在领导和同事的帮助指导下，我不断取得进步，逐渐的掌握了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。在这里我成长了很多，也收获了很多，以下就是我今天的分享。

1、摆正心态，积极主动，虚心请教，多学多问。

我刚进入公司的时候，由于以前从来没接触过航空物流方面的知识，很多东西都很陌生。很长一段时间都是跟着帮带人在学习。从事航空物流的许多工作中需要用到的专门知识。

例如：必须了解有哪些航空公司，各个航空公司的缩写代码，各个城市机场的三字代码，常见的飞机机型，各机型的载量等。在学习的过程中，一开始我总觉得自己学一遍就会了，随着学习的内容不断深入，许多明明前几天学习过的东西，自己总是记不清楚，我的帮带人都会很耐心的一步一步的教我，后来在同事的建议下，我开始做笔记，划重点，通过实际操作，渐渐的就掌握了工作内容。

2、多分析，多思考，寻找根源。

经过一段时间的努力工作，除了学习航空物流方面的知识，慢慢的也开始学习每天的工作内容，虽然许多工作都是每天重复要做的，但每天做的又有不同。

例如SZJA的药品外发后，会从外发公司拿回的外发单。我们每天都要按照外发单录入公司的系统。录单时我们不能只按外发单上的内容录。要知道外发单上的费用计算标准，有的公司是直接按货物的体积收费，有的公司是按重量收费。除了核对外发单上货物的件数和重量与我司的是否有误差外，要掌握外发公司的运费是怎么计算的，自己算一遍，与外发单上的费用进行核对。如有问题，马上找开单的外发公司当事人处理。

3、多沟通，多反馈，多总结。

由于我们的包机航班基本都是次日早班，舱位基本上在18点前就分配完毕，要是18点以后客户有订舱需求，就要和经理沟通是否可以收？因为一旦超舱，可能会对固定客户造成影响，比如说顺丰的订舱是按重量订舱的，对货物的体积不好估量，有时候货泡就会超舱，容易拉货，后续处理就比较繁琐，要通知客户退货，系统备注拉货信息，给目的站拍先到先提货物不补电报等等，刚开始学习异常处理的时候，由于没有梳理好步骤，经常没有把异常处理完自己却以为处理好了，后来在同事们的帮助下，我才慢慢将其理顺。

市场动态

极兔5月日均票量已超4000万，预期年底收支打平

据媒体报道，6月15日极兔速递在武汉举行的一场大客户交流会上披露，5月极兔全网日均票量已超过4000万。这意味着，整个5月，极兔完成业务量已超12.4亿票。有与极兔接触密切的业内高管称，极兔已有盈利规划，预计在今年年底收支打平。

极兔还在会上坦承，极兔的未来，是希望在各国运营“LAST MILE”（最后一公里），成为集合快递、快运、冷链、高端商务件和各国相互跨境的综合物流服务商。

多位加盟商确认，极兔与百世快递的两网融合已基本完成，但极兔也付出了极大代价。4月份，极兔完成两网融合后，开始进行内部调整，重心在提升服务质量，以及接纳增量。基于两网顺利融合，极兔也逐渐明确了盈利拐点。

当下，极兔内部方向是，在今年年底收支打平，还希望提升淘宝业务量在整体业务量中的占比。极兔近中期目标在于追平行业通达系第一梯队。财报显示，在今年一季度，通达系的头部中通日均业务量接近5800万票。

天猫618数据公布：近300个品牌成交过亿

6月22日，天猫公布618数据，今年共有超过26万个品牌参加天猫618，出现了近300个成交额过亿的品牌，100个成交额过亿的单品。有超10万中小卖家增速超过100%。今年618，淘宝直播开播账号数同比增长12.4%，成交额过亿直播间达到32个，成交额过千万直播间达到434个；KA（核心）主播成交同比增长63%，店播成交同比增长22%。



天猫6.18



中国物流集团与上海期货交易所签署战略合作协议

6月22日，中国物流集团有限公司与上海期货交易所通过线下与线上结合的形式，签署战略合作协议。根据协议，中国物流集团与上期所将在场内全国性大宗商品仓单注册登记中心建设、智慧仓储、境内外交割业务等方面开展务实合作，推动集团化、国际化、数字化期货交割仓储发展。一方面，发挥央企、龙头企业在物流仓储行业中的示范效应，支持和引导民营企业高质量发展，提升稳健经营以及抵御和处置突发风险能力，促进全行业提质增效，形成保畅通、稳双链合力，共同维护好期现市场安全稳定。另一方面，积极强化科技赋能，大力推动新技术在动产管理中的应用，探索仓储新技术、新业态、新模式，推动大宗商品仓储行业向科技化、数字化方向转型升级，促进期货市场运行质量提升和功能发挥，推动现代流通体系建设和现代物流产业发展。

商务部等8部门将启动全国供应链创新示范企业和城市申报

近日，商务部、工业和信息化部、生态环境部、农业农村部、人民银行、市场监管总局、银保监会、中国物流与采购联合会等共同发布了《关于印发〈全国供应链创新与应用示范创建工作规范〉的通知》。

《工作规范》指出，示范创建工作将按照广泛动员、自愿申报、科学评估、动态管理、严控质量的原则，遴选出在产业链供应链发展方面具有创新引领、协同高效、绿色低碳、弹性韧性优势的示范城市和示范企业。商务部会同有关单位共同研究制定《全国供应链创新与应用示范城市(企业)评价指标体系》，每年认定一批城市和企业，分别授予“全国供应链创新与应用示范城市”和“全国供应链创新与应用示范企业”称号。

通力合作，砥砺前行

中山公司-黄靖

不知不觉进入华夏龙这个大家庭已经快三个月了，这里有酸甜苦辣，亦有喜怒哀乐，但给我感触最深的却是这个大家庭的温暖，一直给予我力量勇往前行。

1、通力合作，互帮互助。在刚来公司的时候，很多问题不懂，也比较胆怯，不太敢主动去询问同事太多问题，因为刚来做的岗位是操作员助理，很多时候都是跟随司机外出提货和送货，在细节上经常出漏子，后面公司前辈们给我不少建议，例如根据发货顺序来提前安排装车顺序，这样可以节省不少发货时间和车辆运输成本，还有在装多票货时，必须做好记号区分，以免串货给后期造成损失。所以和司机之间，同事之间，互相帮助，可以提高工作效率。

2、通力合作，不分彼此。在这个大家庭中，需要帮忙的时候，大家都会挺身而出。现在正是一年一度的618电商大促，公司的云仓订单剧增，仅凭原有的几位同事去完成的话，难度会比较大。因而营运部和客服部就会安排支援云仓作业，每人每天抽空两小时来支援云仓拣货、打包、贴标，那就有效避免订单处理超时和货物积压严重。

3、通力合作，锦上添花。自从转岗到营运后，更加让我感觉到同事之间的关系是如此。一起出力，意为不分彼此，一齐出力。在配送组工作时，大家能够多出一分力，在讨论如何有效搭配货物能够节省时间和配送成本，大家都集思广益，这样公司才能做到降本增效，实现利益的最大化。

简而言之，困难会越来越多，但坚信在华夏龙这个大家庭中，我们会一如既往，风雨无阻地继续前行。

The top of the page features a vibrant red and orange background. At the top, there's a stylized city skyline with various buildings and a bridge. Below the skyline, the large, white, 3D numbers '618' are prominently displayed. Underneath the numbers, there are several small, colorful gift boxes with red ribbons. The overall theme is festive and celebratory, typical of a major shopping festival.

618

致那些努力的人儿

深圳公司-扈小敏

伴随着广东时而阳光，时而暴雨的天气，迎来了一年一度的618购物狂欢节，作为仓配一体化的供应链公司，华夏龙的618也是一场不可少的战斗，公司提前部署、安排人手，办公室的同事也在积极配合仓库同事，努力奋战以期能够完美收官。

各部门支援仓库一线，当我身处其中，看着其他部门的同事在努力分拣、打包、摆放，仓库同事也在配合我们，寻找更加便捷的方法。大家努力完成当天的任务，完成客户要求的时效，完成这一场战役。能感受到我们华夏龙人是一群很努力的人，在疫情之下，大家仍努力跟随着华夏龙创造出更好的明天。

回望过去，不难发现大家都是非常努力的人。经常看到领导在会议室连续几小时的商讨，指定更好的发展计划；深夜仍在仓库坚守，保障客户发货的及时性；面对配送途中出现的异常，及时跟进处理，保护客户权益等等。在整个公司的运作中，不难发现那些在自己岗位上发光发热的同事，每一个部门、每一个岗位，都能看到大家努力的成果。都说努力的人儿最可爱，我也很幸运能够在这个大家庭里学习工作。

每一天都是新的开始，在第一缕阳光照进窗户时，意味着要开启一天的工作了，调整好自己的心态，今天又是充满能量的一天，踏实走好脚下每一步，目光向着前方，心中信念坚定，相信时光不负有心人，也相信有着这么一群努力可爱的人儿，我们也会越来越好！

致华夏龙努力的人儿，谢谢你们的付出，也相信更好的未来在等着我们！

六一随想

运作管理部-陈敏

六一迎来了快乐的儿童节也迎来了618电商大促的第一波高峰，在公司集体组织下体验了三天仓库一线工作，接触到了打包跟贴标的工种，在实践的过程中不仅感受到了一线小伙伴的纯真与可爱也收获了高效的工作方法。

在打包的过程中我们需要将原箱内物分拆后再重组，一个看似柔弱的小女生的一个举动让我震撼到了，72箱规的面膜对新手而言搬到台面倒出都有些吃力，而在她的手中箱体却能翻转自如，一个帅气的动作将物品整齐的倒出堆叠在台面，我随口问了一句其他人都倒得乱七八糟的，为何你每次都可以倒得如此的整齐，得到的回应是：“这样倒后面打包的人拿货更方便，不用一个个拣起来，一次性可以取到所需量”，而在她这个动作的背后我看到了她心中所想，她是带着目的在执行一项任务。

当一个人能持续在一个自己认定的领域和岗位里努力积累提升经验，在时间的打磨下定会变得愈发强大，在忙碌的工作中希望我们大家都能成为结果型驱动者，以终为始，用目标倒推行动，直击问题核心，日拱一卒，今天比昨天多进步一点点，明天比今天多精通一点点，一定能把每个细微的环节都做到极致。

天气阴晴表

深圳公司-欧佩珊

最近广东真的是雨水不断，从6月开始，雨就没有停过。

今天偶然站在高处，眺望时，发觉对面楼房上空，雨水居然被分隔了，云朵所到之处，下磅礴大雨，而未及之地，则是阴天无雨。

脑袋里突然闪现一个想法：雨水所在之处的人，必是觉得同个片区，一定也在下雨，雨水未及之处，也定是想对方必是阴天无雨。

大自然的脾气捉摸不定，我们人心也是一样的。成长环境，造就了这个社会形形色色的性格，各式各样的家庭，观念、生活方式、做事方法，也是截然不同。我们经常会根据我们的惯性，去做代入，把别人套入我们的模式当中，自认为这个时候，我觉得应该要如何，如果不是，那矛盾与误会就产生了。

我们常常会陷入自己的思维胡同，根据自己的所感所想，去断定事情。换位思考，在现在是非常欠缺的一个素养。我们总是惯性于提问题，而不是习惯提出解决问题的方法。俗话说：“退一步海阔天空”。以前，我无法深刻体会这些自古流传的谚语，许是涉事未深。但是，现在我非常清楚地知道，每一句流传，都是别人通过无数的实践经验，得出来的。

百分之99%的矛盾来自误会，不管是生活还是工作，多点信任，多点谅解，路都会平坦很多。人短短一生，还是及时规划，做有意义、自己想做的事情最为稳妥。就算你活到100岁，你也就只能活个36500天。

我们常常面临天气阴晴不定表，何不自己备一把伞，而不是经常埋怨老天阴晴不定呢？



工作感悟

广州公司-田宇婷

弹指之间，从2018年5月份进入物流这个行业到现在已经4年了，在这几年中，我一直在客服部从订单员做到客服员做到现在的回单员，面对客户的各种要求和异常投诉，从最初心理上的惧怕，到现在情绪上的释然。

客服部的工作不仅需要我们对工作要有满腔热忱，更要有一颗追求完美的心。其实客户就是我们每天都要面对的考官，假设一下客服人员上班的两种状态：一是懒懒散散，毫无精神，甚至言辞冷漠，态度生硬；二是有问必答，笑容可掬，彬彬有礼，和蔼可亲，端庄大方，沉着冷静，做到无可挑剔。客户对你的态度，实际就是你自身言行的一面镜子，反射你工作的状态。不要总去挑剔镜子的不好，而是应更多地反省镜子里的那个人哪里做的不够好，哪里又需要改进。其实相信大多数客服人员都有这样的感觉，就是每当遇到不讲理的客户时，就在想天底下怎么会有这种人；但每当为客户解决了问题时，心里又会泛起一点小小的成就感。所以作为一名客服人员首先要有一个良好的心态，要懂得如何适时地调节好自己的情绪，不能让自己的情绪影响工作效率。

所以不管以后的工作将会发生什么变化，我都不会有丝毫的松懈，并将更加认真的做好自己分内的事，努力克服个性的弱点，推开障碍和阻力，抛弃小我，轻松上阵。我的信念是活到老，学到老，要自信一生，也许只有用学习的心态来支撑自己，才能使自己在客服的工作岗位上更有活力、更具创意和更加从容一些吧。



让我们在更高处相见

深圳公司-陈佳康

俞敏洪说：“一个人成长的过程就是让自己不断变得更有远见的过程，不断地穿透人生道路和事业道路上的“迷雾”，看到远方生命航标灯的过程。”这种远见于我而言，更偏向于梦想和远方。但前路漫漫，充满未知和挑战，我们是否会因为梦想和远方的黯淡黑暗而限制前进的步伐，那么请给它一点时间，我们终会撕裂黑暗的结果，完成梦想。

经常听到“爱拼才会赢”这首歌。我们想要站的更高就要不断攀爬，这个过程艰辛无比，但是要相信，你的付出终会有回报，成功靠的是奋斗，奋斗就是要坚持。高中的时候我的老师送给我一句话，我想写在这里：“吾日三省吾身，高否？帅否？富否？否也。滚去学习！”这句话同样适用于现在已经进入社会的你我。

这短短的一生，我们无法预知前路有什么困难和坎坷。我们是徘徊在自己规划好的圆圈内，还是开始新的努力、接受新的挑战，直接决定着我們能否打破命运的枷锁，获得鲜花和掌声，通往成功的彼岸。名人说过，挫折对无能的人是一个无底深渊，而对那些敢于应对挫折的人来说，它是一块成功的垫脚石。

我们都拥有不同的工作内容，不妨大胆一点，先设个小目标，虽然没有一个亿的雄伟气概，但是我们可以拥有更进一步的勇气和想法。值得思考的是，我们怎样更进一步？学一个单词、读一本书……从表面上看，我们努力工作是受环境及生活所迫，但真正的动机却是发自内心的世界，是心中危机感驱使我们前进。对于我来说，努力而认真的工作并不是他人强迫我去拼搏，而是在我自己内心里有一股向上的力量，希望自己活得成功而快乐。

时间在流逝。如果安于现状，就会乐不思蜀。梦想需要时间不代表我们能够挥霍，我们能做的是珍惜时间，去为梦想拼搏。间接意义上讲，梦想最好的时间就是我们的努力。

如果正在路上，一向任性向前走，忘记时间不回头。

如果正在路上，不要放弃自我的梦想。

如果正在路上，请我们彼此约定，让我们在人生的更高处相见。

《高难度沟通》读后感

武汉公司-黄伟

趁着闲暇之余，把这本《高难度沟通》通读了一遍。没有解决不了的事，只有不会沟通的人！这本书提供了8种思考路径，31个实战练习，4步帮我们打破僵局，从现在开始，停止争论对错，成为沟通高手。

我们在平常与人交往谈话时经常会受到当时的态度和情绪的影响，使我们陷入那种进退两难的境地，而《高难度沟通》这本书就能帮助我们解决了这个问题。

就像书中有一个小例子，看到地下室灯开着的，贾森抱着胳膊对妻子说：“地下室的灯没关”，而这个语气姿势让妻子感觉的不是说节约的事情，而是指责抱怨，好像就只有你注意到了，有了这种负面的情绪，沟通的效果就不会是我们所希望的结果。而在平时的工作生活中有很多类似这样的小事，我们都往往忽略了内心的真实。自以为只是为了提醒对方，但是语气表达又会让人觉得我们真正的内心想表达的是指责抱怨。

仓库的工作可谓是琐碎繁杂，经常大大小小的事情堆在一起，让人不知从何处下手。通过这本书的阅读，我深刻地认识到，谈话时我们必须以坦诚、开放的态度为前提，不能夹带着个人的情绪与他人交谈，这样的谈话往往是无效的，而且还会陷入僵局。

因此，我们以后在与他人进行沟通交流时，一定要调节好自己的谈话态度并控制好当时的情绪，不要让它们成为沟通的绊脚石。这样，我们的工作才能更加和谐融洽。



《温柔“陷阱”》读后感：

作者把安稳的岁月意比温柔的时光，但是这种温柔会让我们失去锐气和斗志，结果就是裹足不前、安于现状，失去前行的动力，让自己越来越“薄弱”，也许有人安慰自己这是岁月静好，安然恬淡，但真正的淡泊不是碌碌无为。珍惜小确幸，也要对小确幸的背后居安思危，不让自己处于温柔“陷阱”。

综合管理部-王丽丽

读《事无巨细，事必躬亲》有感：

勿以物小而不为，小小的事情成败足以撼动整个企业，我们必须要做好每一件事情，态度端正积极向上，亲力亲为的付出一定会与收获成正比！

广州公司-谢毅钊

《我们 17 岁了》读后感：

风风雨雨17载，华夏龙依旧砥砺前行。借用董事长的那句话：虽然没有很强大，但是我们一直很优秀，一直拼搏奋斗着。相信未来无数个17年我们会依旧在努力，一直在变强中……

天津公司-郑月敏

《成年人最顶级的自律，是不争对错》读后感：

一个人是否自律一般会通过自身某种行为无意间呈现出来，在工作中因为立场不同可能会引发各种冲突和不愉快，而过多的情绪，只会让事件越发严重，好的心态能给一个人带来很大的改变，用积极乐观的心态去面对人生中的坎坷，相信都会迎刃而解。

运作管理部-陈敏

读《温柔陷阱》有感：

跻身在片刻“温柔当中”只会让自己逐渐迷失，就像温水煮青蛙，看着安逸舒适，实则这只是一个诱惑，慢慢让你失去斗志，腐蚀你的初心！

武汉公司-肖丽

读《成年人最顶级的自律，是不争对错》有感：

工作中，因工作岗位职责不同发生问题总避免不了有争论的时候，但在争论过程中我们可以试着调整一下自己心态，不要只为争个对错而没完没了，而是在争论中找出问题所在，找到解决方案，这样才能避免同样的事情重复发生，才能更好的完成我们的工作。

中山公司-冯钊敏

读《温柔陷阱》有感：

年纪大了不可怕，可怕的是自我的一个意识把自己困住了。空杯心态，是我们经常要提醒并保持的，否则，你会被自己陷入自己设计的陷阱中，最后无法自拔。

深圳公司-欧佩珊



深圳市华夏龙供应链管理有限公司

Shenzhen China-loong Supply Chain Management