

心系职工 夏送清凉

为做好常态化疫情防控形势下的高温天气作业保护工作，有效防控中暑事件及安全事故发生，切实维护广大员工健康安全权益。今年入夏以来，公司结合实际，统筹安排，讲究实效，打出防暑降温“组合拳”，全面开展了慰问一线职工“心系员工，为一线员工送防暑福利”活动。

一是把“清凉”送达基层一线

为切实关心和维护广大员工劳动健康权益，公司为全体员工送去一份清凉，不但体现了公司对员工的关怀，提升了企业形象，同时也展现了员工良好精神面貌。

二是把关怀放进员工心里。为了解倾听员工真实需求，公司领导深入一线，走访慰问一线员工，通过座谈讨论和现场交流相结合的方式，深入了解职工工作情况，认真倾听员



工呼声，关心并协调员工有关需求，让一线员工在炎炎烈日下真正感受到公司送来的清凉和关爱。

“送清凉”是一项服务员工、关爱员工的活动，是公司持续多年的常态化工作措施。接下来，公司将继续进行防

暑降温及劳动保护等工作的开展，不断改善员工工作环境，确保广大员工度过一个安全、健康、清凉的夏季。为加快企业文化建设步伐，构建和谐企业，推动公司高质量发展作出应有贡献。

(物业公司 孙秀先)

小故事大智慧

大树与竹子

台风来的时候，一棵大树和一根竹子在风中挣扎着，大树梗着脖子迎风而立，一副宁死不屈的样子。一边用傲慢的口吻对台风说：“来吧，来吧，把你的全身本领都使出来吧，我是不会怕你的。”

风儿用抱歉的口吻说：“对不起，我也想刹车，可是刹不住呀，并非我有意跟你为难，你还是能躲就躲吧！”

大树将身子使劲一挺，哈哈一笑，用自空一切的眼神盯着风儿说：“笑话，我怕谁？不就是一阵风吗？吹一吹就过去了，我才不想低头妥协呢，否则我一世英名往哪里搁？”

旁边的竹子也劝说道：“树大哥，安全比面子重要，劝你还是像我一样，尽量趴低身子，避开风头，否则被拗折了脖子可不划算哟！”一边说，一边背对着风儿，使劲弯下腰身，躲避风头。

大树嘲笑着竹子，不屑地说：“哼，你这个胆小鬼，经不起生活中的一点风浪，怪不得成不了气候，只能做任人踩踏的竹子，太没有骨气、太没有出息了！”

这时，风更大了，大树迎着风的方向将身子挺了又挺，大声向风儿示威、呐喊：“来吧，来吧，你这个欺善怕恶的小人，我绝不自我毁灭，向你们屈服、低头，不然，有何面目挺立于人世？”竹子把身子弯了又弯，像准备射大雕的弓。

突然，只听得轰隆一声，宁死不屈的大树被台风连根拔起，直挺挺地四脚朝天躺在地上，裸露的根须像一头乱发，令人触目惊心，被根须带出来的泥土洒了一地，眼见得活不成了。

台风停了，太阳出来了，竹子慢慢地挺起身子，看着垂死的大树，长叹一声说：“好汉不吃眼前亏，你咋就不听劝呢？”

启示：面对危险，只有审时度势，该弯腰时且弯腰，尽量避过风头才是上策，任何狂妄的不自量力的做法，都无异于自掘坟墓！

名篇赏析

度关山

东汉·曹操

天地间，人为贵。立君牧民，为之轨则。车辙马迹，经纬四极。驰骋幽明，黎庶繁息。於兹贤圣，总统邦域。封建五爵，井田刑狱。有播丹书，无普救赎。象陶甬侯，何有失职？嗟哉后世，改制易律。劳民为君，投赋其力。舜漆食器，畔者十国。不及唐尧，采椽不斫。世叹伯夷，欲以厉俗。侈恶之大，俭为共德。许由推让，岂有弘曲？兼爱尚同，疏者为戚。

译文：

万物生于天地，人类高贵无比。设立君主管理百姓，成为世上正常规矩。天子车辙马迹，畅通天下纵横各地。决定人才优劣升降，掌握百姓繁衍生息。我要赞美圣贤君主，他们总管国家疆域。分封诸侯授给官爵，建立井田颁布法律。宁烧丹书废除刑狱，也不乱开释罪先例。舜时皋陶周时甬侯，作为狱官错在哪里？可惜可叹后代人们，制度办法统统改易。驱使百姓辛劳奉君，推派徭役榨取民力。虞舜下令漆饰食具，激起众国纷纷叛离。哪如唐尧俭朴实在，用柞做椽且不用削。难怪世人赞赏伯夷，盼望搞好社会风气。奢侈本是最大罪恶，节俭美德不容怀疑。如果天下都以许由推让的精神作为榜样，哪里还会有什么诉讼和争辩呢？只要实行兼爱尚同，再疏也会和睦亲密。

赏析：

《度关山》一诗表现了曹操的政治理想。其内容讲的是执政者要勤俭、爱民、守法。曹操用法严峻，有犯必罚，这是一种法家精神，他反对滥用刑罚，提出要依法而行。曹操提倡节俭，“俭为共德”是作者极力提倡的。

诗的开头直接提出“天地间，人为贵”，凸显了诗人以人为本的价值观。接着写自己的政治理想；君主贤明，制定法规，全国统一，以奢侈为大恶，以俭朴为美德。退奢庸，举明智，官吏尽职，百姓安定，人口繁息，设立刑狱，执法正当。人与人之间退让不争，上下相同，彼此亲爱。

全诗表达了诗人以“让”与“兼爱”为基础的大同思想，为了充分表达这一思想，诗人并写两面，一是通过叙述古代君主治民的法则，认为退小人任用德才兼备者是国家昌盛的基本保证；二是通过尧舜

之间的对比，提出纠正“侈恶之大”的方式即“俭为共德”。在此基础上，提出“让”与“兼爱”，即国君贤明，君民平等，执法公正，讼狱不兴的大同思想。

这首诗在内容上，反对“劳民为君，反赋其力”，蕴涵着孟子倡导的民本思想。在写作上，除了采用正面颂扬的形式之外，“嗟哉后世”之后八句使用了对比手法。通过对比，肯定了民本思想，揭示了奢华造成的后果。

点评：

这是一首述志诗，从诗中可以隐约看出曹操在军事、政治上的思想转变。以人为本，军民平等，执法公正，讼狱不兴，以奢侈为大恶，以简朴为美德。

评析：

全诗表达了诗人以“让”与“兼爱”为基础的大同思想，渴望国家统一，天下安定的愿望。

(总公司董事会 吕治国)

不负过往 一路前行

时光不可阻挡，岁月交错中总要有思量。人生只有在不断的思考中才会有所进步，有所追求，有了目标的人生才不会孤独和无助，只有让自己的心静下来时，一些前方的东西才会明朗的展现在我们的面前，让我们不再迷惑于所谓的挣扎中。谁的年华没有色彩，谁的青春没有耀眼的光芒，只是在岁月的长河里我们的选择不同，所得到的结局就不同，每个人都需要努力才会得到一切自己所要追求的东西和梦想。

生命无常，人生苦短，记忆的时光中我们匆匆走过，走过喧嚣，走过孤寂，时光无情地带走了我们的青春年少，还好我们都在坚持着内心的宁静，岁月的年轮缓缓的从我们身边碾过，往事一幕幕铺陈，让我的生活回忆不至于那么的枯燥，一些美好的记忆还依然鲜活地根植在我的脑海之中。

(财务部 薛云生)

时光荏苒，蹉跎了谁的年华，匆匆行走的岁月长河中，有些人只顾着追寻他人的脚步，忘记了自己的方向，忘记了自己的目标和理想，有些人几顾思量不敢走出自己的道路，因而迷失了方向。迷失了自己。有些人默默坚守，把青春的岁月包裹在温热的怀里，载着它踏上梦想的征途，不留一丝遗憾。

不留一点别人靠近的距离，就像是陈孝正为自己规划的一厘米的差距，人生没有从从来过的权利，亦没有后悔的权利。做过的事情，不管有怎样的结局都会成为过往，我们纵使一味的活在过去的光里也不会改变一点点发生的故事，向着远方，努力的看着前方的路才是对我们自己的肯定，只有心存希望，才会有拼搏的勇气，才有希望去走更远的路，因为值得，所以一路前行。



目标管理

目标贵在明晰。人生贵在经营。

目标对于行动的导向作用不言而喻。它就像大航海时代的罗盘，没有它的存在，人类将在茫茫海域迷失方向，无法完成环球航行的壮举；它又像永恒不变的北极星，为黑暗中前行的人指明了方向。那么是否有了目标，果断采取行动，就一定能成功呢？当然不是。只有合理的目标，才能被实现。

什么样的目标才是合理的目标？有人认为触手可及的目标是合理目标，因为它一定能转化成现实。有人认为宏大的目标是合理目标，因为但凡成大事者都喜欢设立大目标，不屑于为小目标而奋斗。有人认为跳一跳恰好能够得着的目标是合理目标，因为它既不是轻而易举就能达成的，也不是可望而不可即的；既切合实际，又能促使自己晋级。“相信自己可能性，给自己设立一个超出有能力的高目标，竭尽全力在未来某一时刻达成这个目标。”“这样做不

仅能获取成功，而且可以提升自己的能力”也就是说，目标不在于大还是小，不在于看似高不可攀还是近在眼前，也不在于跳起来能否恰好够到，关键在于你是否相信自己未来的潜力，敢不敢设立目前力所不及的目标，能不能不断提升自己，不断向目标靠拢。

普通人设立月过万的目标拼尽全力尚不能达成，王健林可在谈笑之间实现一个亿的小目标，这足以说明目标能否实现并不取决于它的高低、大小。一个人能不能成功实现目标，要看他的自信心和潜力，有的人落魄潦倒，只是暂时不得志，并不代表一辈子潦倒，有的人年少得志，小有成就，并不代表一辈子一帆风顺，所以设立目标，不能只看眼前，而要考虑将来的发展趋势。现在在做不到的事，也许未来某个时点能够做到；现在力不从心的事，也许未来会处理得游刃有余。定目标时千万别给自己设限。这样，人生便无限可能。

(工业公司 李晋·摘抄《目标管理》一书)

心态决定成败

有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的店里。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹躺在一起，但是背靠着背。这三个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？跟表妹躺在一张床上了，却背靠背，不是没戏吗？”秀才一听，心灰意冷回店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，问：“不是明天才考试吗，今天你怎么就回乡了？”秀才如此这般说了一番，店老板乐了：“哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来。你想想，墙上种菜不是高种吗？戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗？跟你表妹背靠背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？”秀才一听，更有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。

积极的人，象太阳，照到哪里哪里亮，消极的人，象月亮，初一十五不一样。想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的未来。

这个寓言故事中的道理同样适用于销售工作。做销售，如果你始终能保持一种积极的心态，就一定能够创造出执著、热情和成功。在销售行业，顶级销售和普通销售、成功者和失败者，最关键、决定性的差别就是心态的不同。成功销售的心态是：我过去行，现在行，将来也仍然行；失败销售的心态是：我从来都不行，现在不行，将来也不行。

永远不要对自己失去信心，即使这一次销售没成功，也不要失望，因为做销售工作，付出努力也不成功是很正常的，关键是心态不能乱。

(山阴销售部 王芳)