

玛西尔

MARSHELL ELECTRIC VEHICLE

2023年第2期

总176期

出版:玛西尔编辑部

<http://www.marshell.cn>



内部资料
免费交流



广东玛西尔 & 迈科盛
安徽合派



上海办事处
越南玛西尔



深圳玛西尔

中国国家标准(GB)参编单位·玛西尔

成长的路径是实践

博士在学习《实践论》和《矛盾论》会议上的讲话摘要

(二〇二三年一月七日)

义,指出正确的认知过程是实践到理论再到实践的螺旋式上升过程。《矛盾论》的主题是矛盾普遍性与特殊性的统一。主要讲述:一是两种宇宙观,即形而上学和唯物辩证法;二是矛盾的普遍性与绝对性;三是矛盾的特殊性与相对性;四是主要矛盾和矛盾的主要方面;五是矛盾的同一性与斗争性;六是整体逻辑。

延安抗大针对“《矛盾论》和《实践论》,哪一个更重要?”进行了大讨论。毛主席说,《实践论》比《矛盾论》重要一百倍。充分说明了《实践论》在主席心中的重要地位,也就是实践是检验真理的唯一标准。实践非常重要,它比理论重要一百倍。

一、在实践中成长

理论是普遍规律,实践是直观感觉。直观感觉是我们解决一切问题的基础,俗称亲力亲为。如果不亲力亲为,我们就找不到解决问题的方法。干部的价值在于解决问题,而不是发现问题。因为发现问题很容易,所有员工都能看到公司许许多多的问题,你之所以能成为干部,是因为你能解决问题。为了解决问题,你必须对问题有直观的感觉,并在亲力亲为的实践过程中去探索解决问题的方法。有些总经理已经不如当年当经理、主管的时候了,力量与贡献不如以前。为什么?因为离实践越来越远了。下面

是对不同岗位实践的一些要求:

第一,销售的实践。销售一定要到一线去,要多跟客户接触,了解客户。如果不了解客户的需求,我们就没有办法知道他的痛点,就没有办法告诉他我们怎么帮他解决问题,也就没有办法进行销售。如果不能有效地实践,就不知道拿到订单之后准备什么资源去服务客户,没有有效的服务,订单不能有效地完成,这将是一场灾难。所以我们既要有拿订单的能力,也要有完成订单的能力。能力从哪里来?从实践中来。我们要从年轻人开始培养,积累经历,增长能力,并且不断地更新迭代,健康成长。

同样道理,我们做经销商的生意,不知道经销商怎么做销售,怎么做分销,怎么做直接客户,怎么发展业务,我们的品牌推广逻辑与他的想法是不是匹配,不知道他怎么推动和发展他的客户和他的业务,我们就帮不上忙,那么就没有办法做通经销商的生意。没有有效的实践,我们就没有办法搞清楚实际的做法和打法,也就没有办法取得战场上的胜利。

第二,采购的实践。我们物流采购的领导没有真正意义上跑物流货站,别人说今天运费是100块,你就认为是100块,那么明天还会是100块吗?(下转二版)

《实践论》和《矛盾论》是毛泽东主席1937年7月-8月在延安抗大撰写的两份哲学课程内容,也是《毛泽东选集》第一卷里两篇最重要的文章。

《实践论》重点揭露看轻实践的作用与价值的教条主义和经验主

南宁青秀山风景区:又双叒叕“我们只信玛西尔!”

大旺讯(许晓灿)12月15日,广东玛西尔工厂举行台球场观光车交付仪式,又一批观光电动车送往南宁青秀山景区。

此前,青秀山已多次复购玛

西尔电动车系列产品。景区负责人夸赞道:“我们‘又双叒叕’了玛西尔!是坚定而放心地多次选择玛西尔!我们只信玛西尔!”

有着20余年电动车专业积累的玛西尔凭着工匠精神精益求精,赢得客户的信任和口碑。



内贸&供应链2023首次沟通会召开

大旺讯(陈梅杰)为加强国内产销沟通,更好服务市场多打粮,1月9日,玛西尔国内市场部与供应链展开2023年首次沟通会。

通过案例分析、讨论,供应链针对市场部提出的问题给出针对性的解决方案。会议从源头上沟通了市场部与供应链,表示在烽火连天的2023年,坚定地团结协作,为公司赢得高质量发展。



开工大吉

玛西尔总裁 董中华

各位同事,各位战友,上午好!

今天初八,是兔年开工的第一天,也是疫情后第一个全员的开工大会。很高兴各位战友及时返岗,热情地欢迎你们!

过去一年,疫情及国际国内市场环境,对国内实体经济影响巨大。上半年全国46万家公司关门,310万个个体户注销,很多外资企业也陆续停产、撤离或倒闭。尤其是房地产、

餐饮、娱乐、旅游、航空,加上金融、教育、互联网被整顿,失业人口增加,负债失信人增多。11月底地方财政赤字9.6万亿,至6月份居民总负债314万亿,中国已成为债务大国。今年国内政策方向已调整为:扩内需,促消费,稳就业,稳物价。

大雪压青松,青松挺且直。过去一年,全体员工努力拼搏,我们公司实现较好的销售增长,公司

生存发展前景良好。在此我代表公司对大家的努力付出,对你们家人的支持,表示衷心感谢!市场危机四伏,机遇稍纵即逝,我们存在的问题依然严重地影响到公司的发展,所以,开工即是开战,我们需要持续的保质保量保交付,要敢打敢拼才能赢得市场订单。

有道是“过罢春节,开工大吉”。开工大吉的“吉”来自哪里?(下转二版)

【捷报频传】

广东省名优高新技术产品公布 广东玛西尔三款登榜

广州讯(徐夏章)近日,广东省高新技术企业协会公布《关于2022年广东省名优高新技术产品评选拟通过名单的公示》,广东玛西尔三款上榜:基于多路充

电系统的高续航电动观光车,高稳定双摆臂电动球车,新能源驱动智能环保清洁车。世界名优看广东。“广东名优”的认定门槛高、含

金量高,是企业核心竞争力的体现,具有高瞻远瞩的引领力。荣耀登榜,是权威单位对玛西尔技术创新能力和产品品质的肯定。

2022年广东省名优高新技术产品评选名单

项目名称	申报单位	所属地市
基于多路充电系统的高续航电动观光车	广东玛西尔电动科技有限公司	肇庆市
高稳定双摆臂电动球车	广东玛西尔电动科技有限公司	肇庆市
新能源驱动智能环保清洁车	广东玛西尔电动科技有限公司	肇庆市

肇庆讯(通讯员胡建)2023年的前几天,广东玛西尔新双雄亮相:DX10大型驾驶式洗地车、DQS20雾炮式扫地车舒适好用。操控系统的弹簧式减震,高清大屏倒车影像,双涡轮大吸力风机,200升超大容量水箱,滚筒式雾炮机,高压清洗水枪,让清洁更加便捷、彻底。

研发测试工作在部门负责人龚童贵的组织下,研发、技术、产线和质量人员一起参与。

DX10大型驾驶式洗地机功能强大。独立式后桥驱动爬坡有力,标配20寸双刷盘、1.2米吸水扒,LED高清液晶大屏倒车影像系

统等新品。安全稳定,更具科技感、实用性和高效率。

DQS20雾炮式扫地车舒适好用。操控系统的弹簧式减震,高清大屏倒车影像,双涡轮大吸力风机,200升超大容量水箱,滚筒式雾炮机,高压清洗水枪,让清洁更加便捷、彻底。

玛西尔靠的是技术含量高、性价比优势突出,领航电动清洁车行业。

「新双雄」亮相
玛西尔清洁车



工程师之光

刘泽文的研发前线，
近在生产车间，远在欧洲市场

博士曰：只有拼搏，才能有经历和教训，才能有经验和本事，才能有成绩和成果。

在玛西尔研发部，有这样一位“多面手”，对车型电气方面如软件应用、参数调节、故障排

查、异常解决，那叫驾轻就熟，就连安装车辆也能得心应手。

“胜者举杯相庆，败者拼死相救。”项目顺利时，他是坚强的后盾，困难出现时，他是锋利的兵刃。

他就是电气工程师刘泽文。“只有自己安装过

各种配件，才能发现设计上的细节问题。”他认为任何小问题都不能轻视，大到控制器，小到一颗螺丝。螺丝为什么会滑牙、会安上？他要刨根问底。

应美国市场需求，玛西尔推出了新款球场车。

由于新款的新电气较

多，客户不熟悉。他积极响应公司安排飞赴美国赋能，为客户培训控制器烧录软件、参数信息解读等整套方案。他边说边做，在车上模拟加速器故障、电池欠压、电磁刹车故障、电机编码器故障等，一一示范排查。客户很快学会了解决方法。优质服务为项目顺利拓展欧美市场赢得了客户认知度、喜爱度和关注度。

回国前，他专程跟销售一起拜访其他客户，了解当地客户车辆使用情况，满足客户培训需求，咨询客户新的需求。回国后一刻也不松懈，研究欧美市场的玛西尔责任和前程。

最大的失败就是放弃，最大的敌人就是自己，最大的对手就是时间。“为了心中的梦想拼搏在研发前线，我要干起来、跑起来。”刘泽文就是英勇的战士。

广东玛西尔研发部-陈超琦

成长的路径是实践

（上接一版）你能只是片面地、一厢情愿地相信别人说的吗？你知道每天实际的行情是什么吗？你知道货运司机是怎么想的，他的盈利模式是什么吗？做为物流采购的领导不去跑一线，不去自己实践，每天坐在办公室里审批文件，怎么能做好物流的采购工作？这种花架子的做法不仅会危害公司，也会危害你自己。物流采购人员，特别是物流采购干部必须出去跑货运站，这是能打胜仗的基本保证。做为物流采购，连跑货运站这种基本的实践都没有，那采购的效果一定是很差的。

第三，采购专家团的实践。我们要求采购专家团成员每个月出差八天去考察供应商以了解相关的行业，有些人就是做不到，所以他也就成不了真正意义上的行业专家，只是纸上谈兵，让行业上的专家和好的供应商看不起我们，因为我们说外行话，做外行事，使我们丧失供应商整合的能力。我们整合供应商资源的能力很差，所以采购专家团的实践首先要从思想上、文化上进行改变，要能够接近供应商、拥抱供应商，但不是乞求式的拥抱，而是要让供应商看得起的拥抱，是有能量的拥抱。我们成为了解行业、了解行情的专家，就能对供应商起指导作用，就能赢得他们的尊重。没有一个好的专家团，我们的采购就是纸上谈兵，就无法渗透，无法做强。选定有能力、有定力的采购专家团团长至关重要，这个团长能否有效地实践至关重要。

不同的岗位都要进行有效地实践，在实践中成长。我们所有的部门，包括人力资源、财经、研发，都要深入实践，反对教条主义和经验主义。人力资源要有人力地图，知道哪些员工是骨干；财经的数据核算要准确，要做好成本核对；研发要到市场中去实践，到客户中去创新。

二、实践是破除教条主义和经验主义的法宝

教条主义是什么？是你从别人本本里头学到的东西，跟本本里不一样的就不行。我们请顾问公司教供应链、研发怎么做，但研发有不少的项目做的还不如不请顾问。因为向顾问学习的好像都看懂了，自我感觉良好，但其实只是机

械地学习，只会生搬硬套，不会因地制宜。经验主义是什么？是认为自己什么都懂，什么东西都在经验里，经验里没有的不行，只相信自己的经验，不愿意去实践。无论教条主义，还是经验主义都是我们上升的障碍、成长的阻力，所以必须抛弃教条主义和经验主义。有效地抛弃教条主义和经验主义，使我们成长的法宝就是实践，实践出真知。

三、反对形而上学

《矛盾论》指出，反对形而上学，也就是反对外因论。发现问题要从自己身上找原因来解决问题，而不是推诿给他人，让他人去解决，这样永远也解决不了问题，还会影响团队的工作氛围。如果你不去解决问题，一定达不到客户的满意度。如果你影响了团队的工作氛围，一定会失去你的团队，同事们会离你而去。缺乏自我批判精神的个人和团队是无法成长的。

通过学习，我们要认清内因和外因的关系，不要弄混了，更不要弄颠倒了：内因是事物发展变化的根据，外因的作用无论多大，也必须通过内因才能起作用。发挥内因的决定作用，利用好外因，这就是我们坚持自我批判的现实原因和理论依据。

自我批判就是内因论。所以我们要旗帜鲜明地反对形而上学，反对外因论，做好自己，勇敢担当，身先士卒，做一个优秀的领导干部。

四、有效的实践是干部成长的路径

能力=知识+经验+技能，知识、经验、技能从哪里来？从实践中来。干部成长的路径就是进行各种有效的实践，使知识、经验和技能全面增长，更好地工作。干部要在不同岗位上去实践，积累不同岗位的知识、经验和技能等实践经历，走“之”字型的成长路线。比如做销售，就要到机关轮岗去做内务，去管交付、管品质，才能做好销售。这就是《实践论》在干部成长、人力资源规划等方面的应用。

实践是我们成长的唯一路径，好高骛远、满腹经纶都是花架子，都是花拳绣腿。实践出真知，实践长本事，真正的功夫从实践中来。我号召全体干部实践，实践，再实践，在实践中成长，在实践中变强大。

315产线急得“嗷嗷待哺”，甚至窒息难耐，好不容易来了……

事情发生在2022年。在全国抗疫最为热搏时，物流停滞了，我们合派工厂生产315电动车的A线，因缺货停产。而在美国那边的客户正忙着热销315，突然断供也是急得汗水直流。

缺的是方向机，是电动车的关键部件。缺货有段时间了。

好不容易来了一批货，却是带“病”来的，好在它恰好撞到了朱学士手上，才得救回春。

朱学士，合派品管部下线检验员FQC。在做下线检验时，他发现了问题，方向机有松动现象。他与段明斌、王元会二位拉长和员工一起围着查找毛病，亲实操，共同探讨。讨论过后，朱学士提出改进建议。经过技术、品质确认，他们很快试验成功，从而解除了因方向机欠料导致产线



无法正常运转的困境。

作为315项目负责人之一，他既施展才智，又认真仔细。在车辆报检区，你经常会看到他拿着随车记录卡，弓着腰检查的身影。去年他检验车辆224台，复检车辆4786台，

从中为降低成本、保证质量，提出不少建议。

安徽合派有很多像朱学士这样的能工巧匠，才能够如此行得稳走得远。

安徽合派品管部-刘淑娟

朱学士是这样把关的

在三方面
定位上海市场

战上海



在2022年的年尾，全国疫情放开了，上海也放开了，我们欢欣鼓舞！因为我们是做四轮观光车的，牵扯到景区、酒店、街道等等，都是公共场合人员聚集的控制重点。整整三年，我们的设备卖得不容易！

现在，要在三方面定位上海市场。一是客户定位，找到我们的主要客户在哪里，次要客户在哪里，

协助代理做一些标杆客户，树立行业标杆和典型客户，让客户买到性价比高的产品，代理有钱赚，公司有利润。二是价格定位，以前是拼低价，拼销量，现在疫情放开，我们要做自己有竞争力、有品牌效应的产品，发挥“性价比”优势。三是市场定位，分类分级去占据消费者的心智，使景区、公园、场馆只

要提到买观光车就是“玛西尔”。

我们玛西尔是业内做得最好的企业之一，世界遍地开花，耕耘上海市场也十几年了。后续，我们结合网络、展会、个性化服务等，让市场仰望玛西尔电动车的闪亮存在。因为我们有强大的研发能力，让行业很多厂家比不了。

我们在上海，满怀信心，必定夺取一个又一个胜利。

上海东明玛西尔内贸-施银

“我们爬山去！”合派仓储物流部举行主题团建活动

合派讯（郝艳丽）1月14日，安徽合派仓储物流部在淮北龙脊山景区举行“凝心聚力、团结奋进、共创未来”爬山团建活动，

以克服疫情带来的心理疲劳，磨砺战胜困难的意志力。

“我们爬山去！”令人兴奋和期待。历经跋山涉水达到巅峰享受

到“山高我为峰”的独特境界。游戏活动有四人五足、互背队员冲冲冲、知识小问答等，促进相互之间的沟通、信任、友谊，凝聚了战斗力。



以解决问题成事 为胜利标准

博士指出：干部要以解决问题，能成事为标准。

为什么强调解决问题？解决问题是工作实践的目的。发现问题立行立改，要实干，讲究实际，不做表面文章，这是实事求是的体现，是马克思主义认识论的本质要求。

马克思说，问题是时代的口号。大到一个时代、小到一个组织、个人，总有属于自己的问题。我们企业是一个组织，且是一个功利型组织，需要打“粮食”，获取足够的经济效益维持组织的运行，因此解决问题更迫在眉睫。

对于问题我们要科学的认识，“事莫

明于有效，论莫定有有证”。虽然我们不断地“说”要实干、要解决问题，更重要的是“做”，解决问题就是真刀真枪的做事，成事。成事是解决问题的检验标准。

“解决问题成事”是干部的标准，也是干事创业的基本要求。不同的干部由于工作分工不同，工作侧重点是不同的。对于这一点，博士做了阐述：

“对中高层干部，是解决问题的引领者，不是麻烦的搅弄者，是带着大家来解决问题，解决问题的同时要有保持灰度、也要有包容。并且在解决问题过程中不停地给自己加油、充电，保持高昂的工作愿力。对于基层干部和员工则是中高层干部

划定的范围内，坚持原则的基础上来解决问题。”

“解决问题成事”是破除形式主义、官僚主义的利器。抓落实是开展工作的主要形式。现实中我们往往常见到一种“不解决问题的抓落实”，会开得勤，文件出得慎，但工作往往没有往前推，出现“说了等于做了，做了等于做好了”的自欺欺人的不良现象。我们的历史显示出有这样的事例，对此，要坚决与这种不良风气做斗争。

我们要时刻保持务实作风，把责任扛在肩头，把落实抓在手心。思考问题要求实，解决问题要务实、工作作风要扎实，用成效说话。

以解决问题成事为标准，让工作中的每件事情都有最好的成效。努力拼搏，让我们玛西尔越来越好，这是推动我们不断前行的强烈愿力、澎湃动力。

广东玛西尔清洁设备-刘杰

事无大小 办成为先

博士“以解决问题，成事为标准”的教导让我颇有感悟。时刻明确事情的最终成果，才能比较顺利地完成任务。作为基层员工，我要以把事情做成为原则。

道路总要学会自己走，工作首先得是自己做，才能感受到团队合作的大氛围。如果自身都没有摆正好态度，就会影响到工作的开展。公司是一个大家庭，每个人都在各司其职，你在其中负责的事情要先做好，才能保证团队的协作，齐头并进往一个目标去。

在面对客户的询问时，要

第一时间响应客户的需求。可能有时候他们要的只是一份宣传画册资料，一个报价，但对于新入场的我来说，就是一个巨大的机会。要给客户展现最好的状态，第一时间给出一份有用好看的资料都是我必须要做的。遇到自身不能解决的问题，绝对不能停滞不前，要快速反馈上去找到突破口。懒散、推脱、回放慢半拍，都会给对方留下不好的印象，从而导致结果走偏，无法成事。

要成事，讲究过程。不能是大事就努力，小事就随意，这样是不会成事的，事虽小，

但在整个过程中承担着重要作用。如果投入度不够，守着规则不变通，缺少灵性，总是在等待，事情就无法推进，过程就会产生松懈，事成也可能就很渺茫了。我们要专注，全力以赴，调动所有的精力、资源去做一件事情。今日事今日毕，完成在今天。

不论是工作还是生活，都要牢记博士的教导，以成事为标准。渴望成事，并为之努力。做好每一个大事小事，做在当下，心无旁骛，最终达到自己人生的圆满。

广东迈科盛内贸部-黎清容

以成事为标准才是正道

作为玛西尔的一名基层员工，我要听博士的话，以成事为标准才是正道。

首先要做到对每个项目都尽心尽力去完善，去做成，拿到一个好的结果。发现问题就要及时解决问题，不等过夜。各种问题的解决方案都需要多学习，多听取意见，有时一线员工的建议往往能快速有效地直指问题的中心，有利于解决问题。

解决问题，在我看来并不是一个问题对应一个解决方案那么简单。要透过现象看到本质，要在经历中抱有学习的态度，积累经验，举一反三，再遇到同样类型问题时就不至于束手无策。当然，更要吸取教训，提前准备去规避此类问题的再次发生。

遇到问题时，我们本着“坚持自我批判”精神去主动担责，思考解决方案，而不是一味地追究谁的责任。解决问题是第一要务，而不是去奉承、迎合某人，更不是去看领导脸色，让领导开心而去刻意的忽视某些方面的问题。我们要做问题的解决者，而不是搅局的人。

博士说的“以成事为标准”就是要让我们专注于问题本身，提升自己本身的能力，才好办成。在解决问题时，我们会遇到各种各样的难处，诸如能力不够，资源不足，都有可能让我们灰心。要知道，

这都是走向更高点的必经之路，我们需要在此过程中不断地给自己充电、加油，保持高昂的工作热情，去拼搏奉献。

不断提升自己的能力，才能在遇到问题时有面对底气。毕竟是，肯想和肯干的人没有天花板，都可以成为人物。

安徽合派电动车技术部-李阳



不成事的人 哪个工厂要你？



博士说，工作要以成事为标准。

什么是成事？我的学习体会是，能成事就是当生产中遇有问题发生时，自己能有解决问题的方法或方案，更要有解决问题效率，而不是当遇到问题时，逃避责任，推卸责任。

实际上还有这一种人，当没有问题时，他感觉都是他的功劳，都是他的成绩。但当需要他解决问题时，不是后退就是拖延，没有一点要成事、解决问题的热情和担当。我认为这样的人就是不能成事，不能推进解决任何问题。

公司招工我们任何一个人，都是为了一个共同的目标：多做贡献，共同发展。我们为公司做工作、做好事，为公司生产解决问题，其实也都是为我们自己。我们是借公司这个高大平台，展示自己，养活自己，成长自己而已。在各自的岗位不能带领人高效合格地生产，不能在生产中解决实际问题，就是不成事。

不成事的人，没有工厂要你。

再就是我们到底在为谁工作？

有的人认为是为老板做事，有的认为是为公司某些领导做事，我认为这些认知都非常地可笑且无知。我们做好的每件事，只要合格的，就会客户购买，也才就会有相应的报酬，就是说我们只要是有有效的付出就有实在的回报。这难道不是我们自己为自己做事吗？

学习博士讲话的后续认知，我在思想和态度上都有改变，都有新的认知高度，新的努力方向，新的拼搏贡献。

怎样才能成事？打铁还需自身硬，多学习学以致用，多做贡献给公司大河有水才可以小河满。这些道理就是成事的渠道。

在以后的工作中，我会更加积极主动地做好公司的生产计划。保质、保期、保量的完成自己的任务，为公司的发展，为自己的发展，做出看得见、摸得着的工作成绩。

广东玛西尔玻涂部-陈党育

编者按

11月24日，博士在干部任命仪式上强调：干部要以解决问题，能成事为标准。成事是我们检验干部的唯一标准，浮而不实、溜须拍马之辈必将被淘汰，要努力成为合格的干部。本版刊登学习「以成事为标准」的主题文章，籍以明理励志多做贡献。

成事、成人、成己

工作中总是会遇见各种各样的人，有的人勤勤恳恳，有的人夸夸其谈。但无论怎样的人，最终能够“做成事”才是公司招聘我们，付给我们薪水的原因。可是能够做成事的人到底长啥样，标准是什么？我们希望看到怎样的自我未来发展的愿景和努力的方向呢？这几个简单问话，能帮助自己成为一个“能做成事”的人：成事、成人、成己。

所谓成事就是事为先。让工作富有成效，事前要有明确的目标，即，这件事想要的结果是什么，有什么方法去执行，形成一个闭环。这样才能推动自己完成这件事，助力团队的高效发展。

所谓成人就是人为重。能做成事的人需要正确看待自己和团队成员，成就整个团队。能做成事的人不仅仅

把团队成员看作成功路上的工具与手段，而且更要把他们当作成功路上的搭档，才能有更长和更宽的路走。

所谓成己就是以己为基础。有一颗强大内心的人从不将工作看成代价，而是丰富人生的部分。带着正直和坦率的品行，翻越一个个高峰、踏过每一个幽谷，去收获自我成长，并同时享受自己简单而又不平凡的人生。

无论你身处工作和生活的哪个位置，都可以成为能做成事的人。尽管生活和工作中有这样那样或者更多的不确定因素，但只要在自己身上发现闪光点，虽然小，它也是正在发挥能量。

那么想成为“能做成事”的人是可以学习和学会的吗？回答是肯定的。只要我们把“能做成事”变成一种习惯，一种团队配合的力量。

广东迈科盛采购部-周艳霞

左手生活，右手工作

第一眼看到这个书店，没以为是书店，是我遵循本心，停下来关注它一下。橱窗里，各式各样的文艺摆件，穿插摆着相映晖的书籍，书籍与背景，融为一景，自成一画，又相互融洽。

书店坐落在繁华广场的边角落，如不是有心人，怕是很难留意到它。但真正喜好书本文艺的人，发现了这个角落，如获至宝，欣喜依然。因为这里足够清静，与喧嚣的城市显得有点格格不入，但又好像它本就应该在这。

第一个橱窗，是一对玩偶熊，配些墙照，还有，三个风铃。说起来很奇怪，我很喜欢风铃，但又对它的声音有点不适，因为突然随风而响的声音，会惊着发呆思考的氛围。准确来说，会更喜欢静态下的它，因为宁静



而致远。

第二个橱窗，是咖啡杯、陶瓷摆件，还有一本食谱书。我对看食谱兴趣还好，在这个氛围下去看食谱书的封面，挺有兴致。我会从它的封面配图，去脑补着它该是什么系列的菜式，是在什么样的厨房环境下做的，用的是什么样式的陶瓷餐具去做这个摆盘，然后配了什么样的鲜花、蔬果雕刻去做画龙点睛，最后呈现在什么样的餐桌上去供谁享用，而享用的人又



是什么的关系？小小的封面画，带给我无限的发散思维。如果条件允许，我能看它一整天。

第三个橱窗，是我最喜欢的画面，因为有《山居》。这本自传记叙类散文，看上去它更像一本日记。对

的，日记，是作者退隐山居岁月的日记。他也曾繁华了都市的朝九晚九、人来人往、废寝忘食、兢兢业业、所向披靡，但最终还是选择回归自然，回归生活本身。租一山一地，建一房一棚，修一篱笆，耕一田亩。从租下一山一地开始写起，到房屋院子初现，到开始翻犁种下花菜庄稼，到初有收获，到远友来访、把酒话桑麻，一切的一切，都像是再现版的桃花源生活。我在轻轻地呼吸。

秋风微起，时间不早了，我只得从那角落退出，离开。不怕，书店在，《山居》在，宁静也在，怡然亦然。

广东玛西尔销售管理-陈梅杰



【家乡年味】

吉尼斯认证：广西肉粽特大

广西肉粽，最大的那个4000多斤，吉尼斯世界纪录认证过的。

为什么第一大？很显然，奥妙就在包装上。它用什么包的？它的粽叶是什么？你猜猜。

对的，是粽叶。

怎么念？哈哈……粽，念中zhōng。粽叶既是这种植物的名字，也是它的叶子名，是多年生草本，叶子长达半米，宽二十厘米。《百度汉语》特别指出：叶片可包粽。

过年吃粽子？北方没这年俗。是的，广西有，不是五月单五，正是正月初一。

包粽子的准备工作不少。将粽叶用沸水浸出韧性，浸泡糯米和绿豆，五花肉切成长方形每块2、3两，用酒、姜等香料腌入味。

包粽子就像盖房子。6张粽叶交叉摆好，底部是“地基”，舀糯米放上摊开，中间放一层绿豆和“核心”五花肉，之后盖上一层糯米“封顶”，包扎成上圆下方的块状。包一个大肉粽一般是2斤糯米配1斤绿豆。

煮粽子也有讲究。一锅粽子要煮差不多6个小时，中间还要翻动。一般都喜

欢在白天包晚上煲，第二天早上熟透了，起床就可以吃，这叫“起镬粽”。这时的粽心肥肉一碰就化，完全不会肥腻，绿豆糯米猪肉，层层香味萦绕鼻端。随着人们生活水平的提高，粽心用料越来越丰富，排骨、板栗、海鲜、沙虫、瑶柱、虾仁，可谓百花齐放。

我和大多数年轻人一样，不会包，只会吃。

广东玛西尔研发部-谢煊斌



雪梅引得蜜蜂来

萝岗香雪公园位于广州市黄埔区萝岗街道，羊城八景之一。

“遥知不是雪，为有暗香来”。其实广州的冬天是没有雪的，因公园里大片梅花盛开，繁花如雪而得名。梅花怒放元旦，我们一起去看雪公园赏梅了。

刚到公园大门口，映入眼帘的是“萝岗香雪公园”几个大字镶嵌的牌

坊。还没到中午，已经是人头涌涌，我们迫不及待进去。嘿，梅花已全开，在纯蓝色天空的映衬下格外漂亮，片片清香令人心旷神怡。

更让游客抢镜打卡的是，一朵朵雪白的小花，引来一群群辛勤劳作的小蜜蜂在采蜜。有的摄影爱好者拿出“长枪短炮”抓拍，有的游客手推车里面熟睡

的婴儿拿着手机“拍摄”。几个身着汉服的少女在梅香蜂舞中，摆设造型拍照仿佛回到了古代。有小孩爬在树枝上拍照，美哒哒的。

萝岗香雪公园除拥有“萝岗香雪”这一独具特色胜景之外，还有很多名胜古迹，萝峰寺、石榴香溪、千年古荔，以及入胜门、候仙台、流觞石、望梅亭等。

香雪公园外面，还有特产一条街。新鲜的迟菜心、萝岗橙、木薯、芋头、木瓜，品种多样，都是当地百姓辛勤劳动的成果。我们买了一些，踏上回家的路。

在广州，就这样赏“雪”。

广东玛西尔品保部-黎少霞

玛西尔+合派+迈科盛 送春节福利 祝工作顺利

大旺讯（李欧妮）1月14日，广东玛西尔和广东迈科盛发放春节大礼包。广大员工满满的归属感、幸福感都写在了脸上，感谢公司对员工的尊重

和关爱，欢欢喜喜过大年。

淮北讯（郝艳丽）1月14日，安徽合派派送春节福利包，祝愿全体员工新年快乐，阖家欢乐，工作顺利。



淮北讯（郝艳丽）1月13日，安徽合派、锂电新能源联合举办“欢天喜地迎新春，书写春

联送祝福”春节习俗活动，营造欢度春节的文化氛围，受到员工欢迎。



玛西尔讯（黄元喜）1月29日，公司开工动员之后，食堂立即进行再动员、细安排，做好服务做好饭，为公司做贡献。

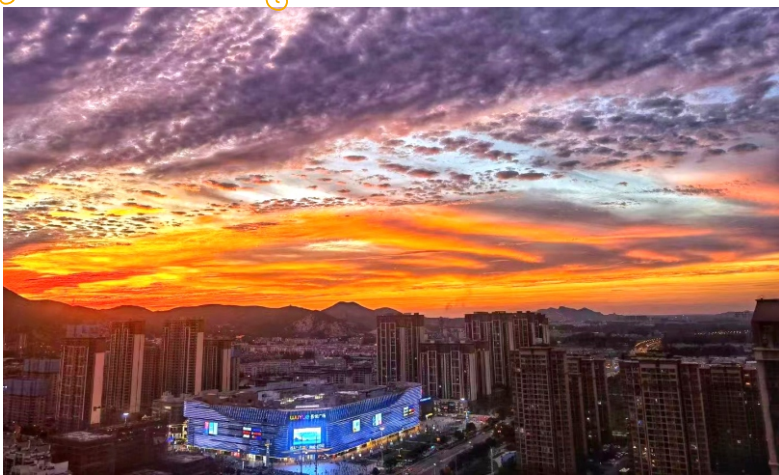


家是灯塔

以前我们家是灯塔
是父母的归返
现在我们是归巢的候鸟
是父母的牵挂
父母的碎碎念念
朋友的胡吹海侃
是那么熟悉
又那么神往
走过外面的风雨
为的就是春节欢畅
盼小家无恙
烟火如寻常
广东迈科盛研发部-李惠敏

他是否依旧阳光？

一个夜晚突然惊醒的梦
让人觉得青春走得很快
最念念不忘的那个人杳无音信
银杏叶早已凋落满地
离从前，已经过去了几年
现在的生活比过去的离奇
春天，应该比记忆中更加美丽
可是，你不确定有没有那个人
跟老朋友碰面，彼此恭维
大家都知道这只是寒暄，却亲切
你有意无意提起他的名字
甚至害怕别人会起疑心
可是，打趣中你早已没有了秘密
幸福跟读书时一样真实，甚至超越
而你，只是惦记那个存在
他应该已是别人的存在
甚至记不清你的名字
你最关心的只是他是否依旧阳光
一个夜晚突然惊醒的梦
这又何必呢
安徽合派人事部-王尹利



不啻微芒 造炬成阳-淮北一瞥

安徽合派采购部-陈丽