



東長

2013年06月 总第01期

夏季刊

东长集团

2013开工暨春茗晚会隆重举行

东长集团增资、低碳物流园项目正式签约

本土企业如何创建高端品牌，走上国际化

人生如棋，落棋不悔

"新潮商"的诚信创业路

——东长集团董事长吴育能:50元起步创业今成知名企业家

封面人物
P10 ▶

日出东方志更长

2012年的东长，发生了太多变化，用网络语说，那是时间太瘦，指缝太宽。每一个东长人时不我待、只争朝夕；每一个东长人像上紧了发条的马达，轰鸣着迎接事业的挑战；每一个东长人，对工作爆发和投入的那种热情，让东长特有的企业文化得到了彻底的体现。所以，当公司决定要出一本内刊，真实记录下每一个东长人和公司一起走过的时光时，我很期待，这本刊物将是企业精神最好的载体。

是的，东长之所以发展迅速，是因为东长拥有极具战略眼光的决策者、勇于开拓的管理者、兢兢业业的实干者——这样一群优秀可爱的东长人。2012年，集团确立了3+1业务运营模式，成功收购了北京中艺华海进出口有限公司，贸易利润额远远超过年初的计划预期；成立了广东东力燃气有限公司，年销售量近十万吨；东长石化油库的总吞吐量达到数十万吨，化验次数超过5000次；成立了化工事业部，确定了未来发展的目标方向；物流事业部一年运行车次近500次，总公里数超过百万公里……

我知道，和许多雄霸一方的商业巨头比，这样的成绩或许算不上辉煌，可是面对这样一份在全国经济现状低迷、行业发展不畅时依然高奏凯歌的答卷，我不能不由衷的感到骄傲和温暖。要问东长迅速崛起的秘诀是什么，我只能给出很老套的答案：东长人。东长人的可贵，在于他们可以为了工作，不畏困苦；为了理想，永不放弃！东长人的可贵，在于他们懂得“真心沟通、耐心倾听、静心思考、虚心学习”，他们可以用最谦逊好学的姿态，吸收性格、情商、能力上任何可以帮助自己的养分，成长为公司的中流砥柱，这已经是东长的传统！

回首刚刚过去的365天，我不会忘记，业务部门夜以继日的开拓，行政管理部门默默却有力的支持、配合；我也不会忘记，大家无声无息的加班，并且几乎从年初贯穿年末始终保持着从早晨9点忙碌到凌晨，第二天一早又准时出现在岗位上的工作热情；甚至就连这本内刊的出炉，也没有借助外援，那一个个周末，东长的几个年轻人默默地对着电脑编辑、校对……东长人的战斗力和意志力，让我感动让我佩服！真的，除了感谢，深深地感谢，我想不出任何更有深度、更适合表达情感的话语。

所以，当我们喊出“日出东方志更长”的口号时，请祝福我们。因为我们很努力、很执着、从不放松对自己的要求，所以我们有理由自信：未来总在想象之外！

所以，不论我们面对怎样艰苦的战役，东长人不会害怕不会妥协不会放弃，记住成长的名字就叫痛苦，当你立马扬刀、突围而出的时候，一定会有美妙绝伦的风景正在不远的前方等着我们。天道酬勤、天从人愿，胜利和幸福属于坚持到底、永不放弃的东长人！

于丹解读《论语》的时候引用了一句禅诗：花未全开月未圆。我相信东长也正处于这样的过程，所以，所有的东长人，我们继续努力吧，我们生逢其时，我们赶上了中国社会发展的黄金期，我们赶上了东长全速发力的成长期，多好，一切都有圆满的余地，时光漫漫，且让我们扬眉淡笑，勇往直前！☺

（东长内刊编辑部）



夏季刊
Summer

总第01期
Total No.01

主管·主办
Authorities In Charge

东长集团有限公司
DongChang Group Co.,Ltd.
管理中心
Administration Center

顾问 | Adviser

吴育能
Wu yuneng

总编 | Editor-in chief

谢亚辉
Xie yahui

执行主编 | Executive Editor-in chief

黄竞
Huang jing

执行编辑 | Executive Editor

李丽芳 曾昭洋
Li lifang Zeng zhaoyang

美术编辑 | Art Editor

由东莞市焦点广告策划有限公司支持

刊号 | Issues

东长内刊 请勿转载
Internal publications Please do not reprint

地址 | Add

广东省东莞市望牛墩镇下漕村
Address:Xiacao Village,Wangniudun Town
Dongguan,Guangdong ,China

电话 | Tel

0769-8856 6888 (22线)

传真 | Fax

0769-8885 9088

邮箱 | E-mail

dc@gddcgroup.com

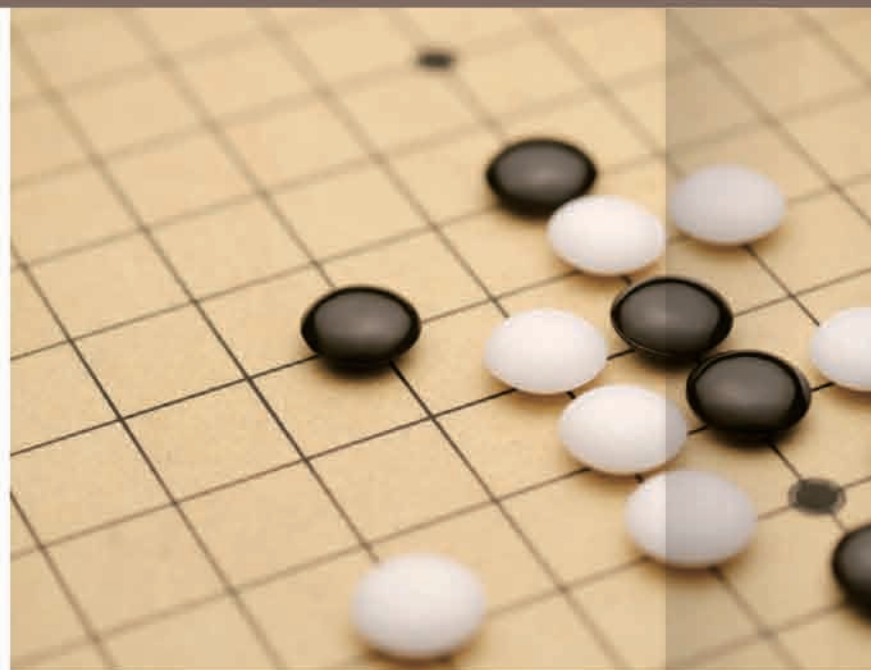
网址 | Website

http://www.gddcgroup.com

本刊文章所述观点仅代表作者个人观点。

非常感谢您百忙之中阅读本期刊物,如果能得到您对本刊的意见,这对提高我们的工作将有极其重要的意义。

您的意见将得到我们全体编辑人员的重视和由衷感谢!



CONTENTS 目录

卷首语/PREFACE 日出东方志更长

东长在线 / DONGCHANG ONLINE

- P02 东长集团2013开工暨春茗晚会隆重举行
- P04 东长集团与中集安瑞科签订战略合作协议
- P05 东长集团2013年户外踏青活动顺利举行
- P06 东长集团向420雅安地震灾民捐款
- P07 东长集团增资、低碳物流园项目正式签约

风云追踪 / STORM TRACKING

- P10 封面人物 “新潮商”的诚信创业路
- P13 经营借鉴 本土企业如何创建高端品牌,走上国际化

视点聚焦 / VIEWPOINT FOCUS

- P18 文化长廊 浅谈对公司企业文化的认识
- P20 一期一会 聚焦多地民用天然气涨价
- P22 行业透视

共创共享 / WONDERFUL SECTION

- P28 我与东长 扬帆起航
- P29 东长伴随我成长
- P30 我和东长谈恋爱
- P31 东长梦
- P32 梦想就此起航
- P34 人在东长 企业蜕变点:专业化生存
- P36 人生感悟 青春的自白
- P38 人生如棋,落棋不悔

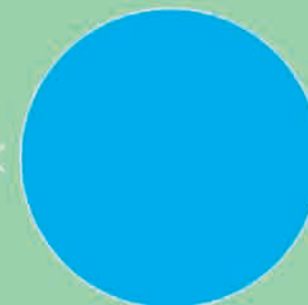
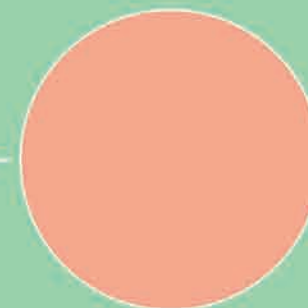
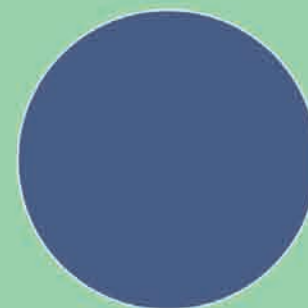
生活百宝箱 / LIVING TREASURE

- P42 流行指数 热词解读
- P46 热点新闻回顾
- P48 实用万花筒 立夏时节如何养生 饮食起居巧养心
- P54 职场人走向卓越的10条经验





东长在线
DONGCHANG ONLINE





东长集团2013开工暨春茗晚会隆重举行

2013年2月19日晚，“东长集团2013年开工暨春茗晚宴”在汇景酒店二楼国际宴会厅隆重举行，来自集团各部门子公司、兄弟单位近300人欢聚一堂，喜迎新春。

晚宴在极富激情的开场舞中拉开序幕，集团总裁吴育能在致辞中回顾了集团2012年的辉煌历程，总结了过去一年获得的累累硕果。并指出东长的发展离不开所有员工的努力，肯定了东长人在过去一年里的辛勤付出。

为了表彰为集团发展壮大而作出重大贡献的东长人，在此次晚宴过程中还专门穿插颁发了集团2012年度“服务贡献奖”、“优秀管理者奖”、“合理化建议奖”、“优秀员工代表奖”及“优秀领导者奖”。

获奖的相关人员均表示，感谢集团提供广阔的事业平台，让自己得以

在此平台尽情挥洒汗水与智慧，今后的岁月将一如既往与东长荣辱与共，心手相牵，共创更为美好的明天。

本次晚会的主题为“2013——跨越梦想”，在整台晚会过程中，由集团各部门子公司及兄弟单位所选送的节目全程倾情演绎，精彩纷呈，每个节目的参演人员以自己的真情表演，礼赞了东长的风雨创业历程，展望了百年蓝图的美好前景。

《大眼睛》、《军中姐妹》、《给我几秒钟》、《樱花舞》等舞蹈节目曼妙绝伦；各种类型的歌唱表演令在场观众如痴如醉，独舞《高山流水》则把全体观众带进了一种美轮美奂的艺术意境当中，不时爆发出阵阵喝彩与欢呼。而小品《非雷勿扰》所呈现给观众的却是一种别样的观感，轻松、颠覆的情节设计、诙谐、幽默的

搞笑台词，看的全场观众爆笑连连，现场的气氛瞬间升至沸点。

主持人幽默的语言、五彩缤纷的节目、鼓舞人心的颁奖环节、紧张刺激的抽奖环节和轻松有趣的互动游戏引得在场观众掌声如雷，一次次将会场

的气氛带入高潮。晚宴在和谐、温馨的气氛中圆满结束。

新的起点，新的航程，2013年，东长人将再接再厉，为美好的明天再创辉煌！



- 吴总裁致开场辞 ①
- “服务贡献奖”获颁人员合影留念 ②
- 全场观众爆笑连连的节目小品《非雷勿扰》 ③
- 轻松有趣的互动游戏 ④
- 全体人员合影留念 ⑤



签约双方交换协议



高翔执行董事代表中集安瑞科签约



吴育能总裁代表集团签约

2013年3月26日，我集团与中集安瑞科控股有限公司在东莞集团总部签订战略合作协议。

26日上午，集团总裁助理包忠民、油改气事业部总经理吴士群等领导在集团总部接待了以中集安瑞科控股有限公司总经理兼执行董事高翔为团长的中集安瑞科领导一行。

中集安瑞科副总经理兼中集圣达因总经理施才兴、中集圣达因常务副总经理许永生等人随行。

会见结束后，吴育能总裁代表集团与中集安瑞科控股有限公司签订了战略合作协议。根据协议，双方将本着互惠互利、共赢共创的原则，利用中集安瑞科在设备技术开发、制造、工程等方面的优势，共同在液化天然气领域开展全面深度合作，并建立常态交流机制，构建优势互补、合作共赢的良好格局。

东长集团与中集安瑞科 签订战略合作协议



活动人员在海战博物馆前合影

海风习习，与夕阳共饮

东长集团 2013年户外踏青活动顺利举行

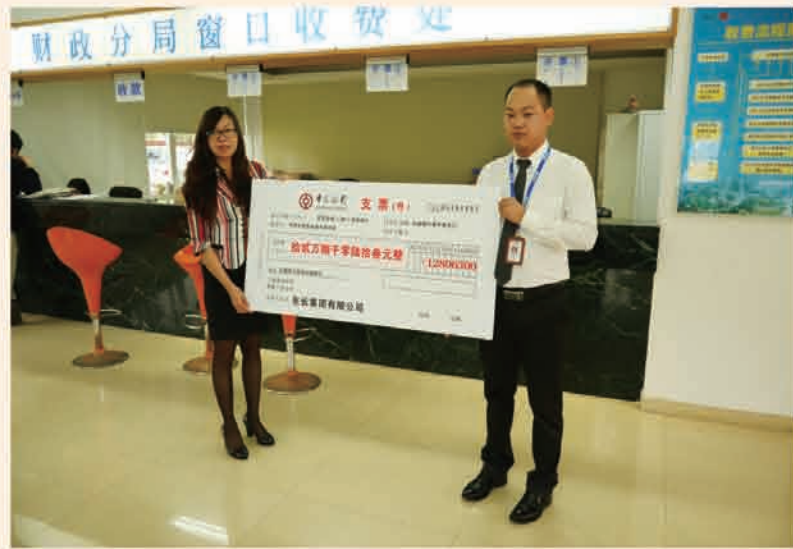
为了弘扬企业文化，丰富员工业余生活，加强集团凝聚力，发扬团队协作精神。2013年4月20日，公司特别组织集团员工开展了一次以“工作不忘快乐，竞争不忘和谐”为主题的户外踏青活动。

在为期一天的行程里，大家依次游览了岭南园林的代表作——东莞市粤晖园、市中心广场，以及具有深厚历史文化底蕴的虎门林则徐公园、威远炮台、海战博物馆。

通过此次团队活动，大家在放松心情、缓解压力，享受户外的闲适与惬意之余，也陶冶了文化情操，充分感受了岭南的园林文化，接受了爱国主义教育。每个人都感悟良多，无论在团队精神、团队沟通、团队凝聚力与执行力上，还是在放松平日紧张工作情绪的调整上，都有了更深的认识。

2013年4月20日，四川省雅安芦山县发生7.0级地震，给当地造成了重大的人员伤亡和财产损失。为履行企业公民义务，承担社会责任，支援灾区人民的抗震救灾工作，我公司积极倡导广大员工为灾区人民奉献爱心。为此，公司上下积极响应，纷纷向灾区伸出支援之手，慷慨解囊，为灾区贡献出自己的一份爱心。截止到2013年4月26日，集团捐款10万元，集团员工捐款共28063元，总计128063元，所有筹集的款项已于2013年4月28日转交给东莞市慈善会望牛墩分会。

所有员工的爱心将极大的鼓舞地震灾区人民克服一切困难，增强重建家园的信心和斗志。



广东东方总经理吴士群代表集团捐款，望牛墩镇赖副镇长代表东莞市慈善会望牛墩分会接收捐款

东长集团 向4.20雅安地震灾民捐款



2013年5月10日上午，望牛墩镇一季度经济形势分析会暨望牛墩镇2013年重点项目签约仪式在望牛墩镇影剧院隆重召开，镇领导班子、企事业单位代表共500余人参加了此次盛会。

作为本次签约仪式的重点单位及望牛墩镇的知名企业，集团董事长兼总裁吴育能先生、东宝能源总经理李晓中先生、广东东方总经理吴士群先生代表集团出席了本次签约仪式。

在此次签约仪式上，集团先后就低碳物流园项目、集团增资项目、东宝能源增资项目分别与镇政府签署了项目协议。

按照项目协议的内容，集团将在望牛墩镇五涌村建设一座低碳物流园，该项目建成后，预计年产值将超过10亿元人民币，待物流园区自有运力与集团贸易销售、物流配送、L/CNG加气站、工业改气、城市管网等业务有效整合后，预计将间接带动的产值达30亿元以上。另外，为配合集团的高速发展，集团及东宝能源将分别增资，增资后集团注册资金总额将达1.2亿元，东宝能源注册资金总额将达8000万元，预计因增资带动的年产值超过10亿元人民币。

签约仪式结束后，在镇政府领导的陪同下，集团领导还参加了东莞市水乡特色发展望牛墩片区示范项目的奠基仪式。



集团董事长兼总裁吴育能先生签署低碳物流园项目协议



广东东方吴士群总经理、东宝能源李晓中总经理分别代表集团及东宝能源签署增资项目协议

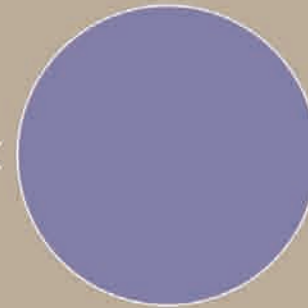
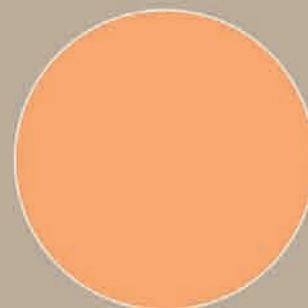
东长集团增资、低碳物流园项目正式签约 ——集团参加望牛墩镇2013年重点项目签约仪式



全体签约代表合影留念



风云追踪
STORM TRACKING





"新潮商"的诚信创业路

——东长集团董事长吴育能:50元起步创业今成知名企业家

东莞——我国珠三角地区的重要城市，作为中国最有竞争力的城市之一，在中国改革开放的历史进程中，写下了浓墨重彩的一笔。这里还是南中国财富神话的诞生地之一，造就了一大批优秀的企业家和财富榜的“隐形冠军”。

东长集团有限公司董事长吴育能就是其中的一位。身为中国商业联合会石油流通委员会副会长、广东省石油行业协会副会长、东莞市能源行业协会理事的吴育能，外表儒雅、谦和，热情开朗，极具亲和力。与远走海外、创业成就的旧潮商相比，在改革开放的时代背景下，广东涌现出了一批颇具本土特色的新潮商。作为潮商新生代代表，吴育能的成长经历，有着独特的个性，他是从草根阶层成长起来的商人，即没有显赫的家世，也没有良好的教育背景。年仅38岁的他，如何能成就今天如此辉煌的事业？其中确有一段颇为传奇的创业故事。

起点只有50元

1989年，年仅十几岁的吴育能带着自己积攒的50元零花钱，惜别父母，离开老家广东普宁，独自跑到了深圳。初来深圳的几年中，他一直在工厂打工，做过眼镜厂的打磨工、服装厂的烫衣工，因为收入低，仅够维持温饱，始终没有积蓄，更谈不上去投资创业、实现理想。

几年的打工生涯，让吴育能对财富的积累产生了强烈的愿望，他意识到要想改变自己的生存状态，就必须经商致富。于是吴育能决定不再打工，开始独自创业。

1993年，吴育能向父亲的朋友借了几千元钱，开始做水果生意。当时他经常往返于福建、海南等地，此时，初涉商海的吴育能，初显了他过人的商业才华和潮汕人吃苦耐劳、敢于拼搏的意志品质，在较短时间里很快积累起一定的财富。

尽管已经有了钱，但吴育能并没有和当时很多“先富起来”的人一样满足现状，他想要寻找更大的发展空间。一次偶然的机会，他听说家乡许多人都在珠三角一带经营燃料油生意，于是他敏锐的意识到：这将是他事业的一次重大转机，必须毫不迟疑，好好把握。

移师东莞二次创业

1994年，吴育能毅然来到了东莞。通过由同乡投入资金、他负责业务的合作形式，先在东莞塘厦镇，租下了几间民房，开始了新的创业征程。

吴育能之所以选择东莞，是因为东莞当时处于高速发展时期，市场前景很好，而且竞争还没有深圳等地那样激烈。创业初期，吴育能跑业务，每天脚都走得起了泡，夏天晚上回来时，衣服上都积了一层盐渍。其中的艰辛，吴育能现在谈起时依然感慨万分。

很快，吴育能的企业就打开了市场，在东莞的燃油生意越做越红火。但是由于没有自己的油罐车，有时就不能保证及时供货，在客户中造成了一些不良影响。于是在吴育能的一再坚持下，1998年公司购买了自己的第一辆油罐车。

然而，这竟成了他与合作伙伴产生分歧的导火索。随后，在继续加大投入发展事业的过程中，双方连续产生了观念上的冲突，合作关系逐渐无法延续。

之后，吴育能的眼光瞄上了实

业。1999年7月，他与哥哥合作共投资400万元，在东莞黄江开设了一家毛衣加工厂。由于缺乏管理经验、客户经常欠款等原因，工厂经营每况愈下，最多的一次被客户欠款跑款高达40多万元。

一年多之后，在万般无奈下，吴育能和哥哥只好把毛衣厂贱卖。投资400多万元的毛衣厂，最后只收回18万余元。这次投资失败的教训，让吴育能深刻体会到：做事业一定要专一、执着，才能获得真正的成功。

2000年下半年，吴育能决定东山再起，重操旧业，从事燃料油经营业务。于是他卖掉了自己的小轿车，买了一台油罐车，请了两名司机，还招聘了几个业务员。

2002年8月，他正式注册了东莞东宝能源有限公司。因为诚信经营，吴育能很快赢得了客户和供应商的信赖，也因此获得了很多额外的帮助——一次由于资金周转的需要，他急需20万元钱，他的一位朋友得知后，把自己的银行帐号告诉他，让他自由使用其中的全部190多万元钱；还有一位供应商为他提供的赊销油品，金额高达1亿多元人民币——诚信，让吴育能受益匪浅。



经历过失败的吴育能，此时的事业驶入了快车道。2007年，他买下了一座油库；2008年又买了16亩地用于兴建办公大楼。现在吴育能的东长集团有限公司有员工近500人，旗下设有多个独立运营的事业部，并在境内外拥有多家全资子公司和数家合资公司。拥有综合性油库、加油站、加气站、工业气化站、油品化验中心、大型特种运输车队、内河船等一系列完善的配套设施。2012年销售额达50亿元人民币，预计2013年销售额将达80亿元人民币。

吴育能介绍说，东长集团始终本着“德为先、诚为本”的企业发展理念，完善营销、售后服务和内部质量管理体系，塑造“最好的能源服务商”的品牌形象，不断从服务模式及服务内容等多个层面进行创新，同时和国内各大进出口商深度合作，与华南、华东的大型仓储企业建立了长期合作伙伴关系，力求为客户提供最优质的服务。他表示，东长集团目前已是一家集大宗贸易、技改工程、项目投资、终端销售、物流服务为主导的多元化能源集团公司。

“做事先做人”

在吴育能看来，事业的成功不仅需要专一、执着、顽强的意志力，更需要一个良好的心态。尽管他的创业历程曾经坎坷，但他都以良好的心态，坦然面对。

“做事先做人”，一直是吴育能的处事风格和原则，东长集团有限公司有一个年轻而富有朝气的团队，吴育能非常重视团队的建设、员工的培养。一直要求每一个东长人都做到：“真心沟通、耐心倾听、静心思考，虚心学习”，坚持“多沟通，少误会，多建议，少抱怨”的企业作风。

而公司员工的待遇在同行中也是比较高的，因此员工的流动性很低，从而增强了团队的凝聚力。为了不断提高自己的管理水平，吴育能还求学于中山大学、北京大学等著名学府。

功成名就的吴育能董事长，没有忘记回报社会，在2008年的冰雪灾害、汶川大地震时，他慷慨解囊、鼎力相助，得到东莞当地民政部门领导的高度赞扬，并获得了多项政府荣誉。吴育能说，在无私的奉献中，他能享受到莫大的幸福和快乐。“当我有能力的时候，我一定会尽力去满足社会的需要。” (王璐)



本土企业如何创建高端品牌 走上国际化

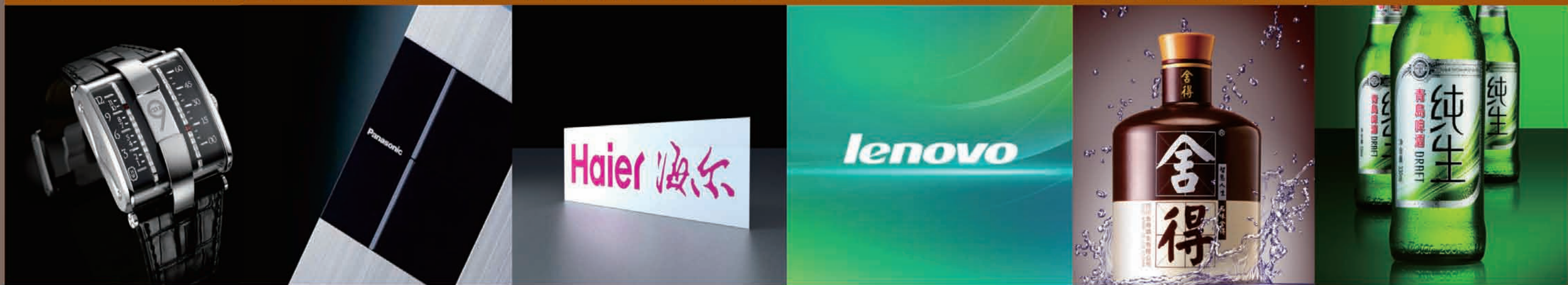
国际品牌的共性特点，不是空泛的国际性，而是具有鲜明民族性特质的品牌，这些品牌所传达的民族性同时又不是狭隘的民族性，既具有各自民族的特性，同时又是能够为全世界人民所认可和接受的情感、价值观念

或精神理念。

世界之所以为世界，是由每个人、民族、国家组合而成，不可分割，而品牌的民族性也正是该品牌之所以能够成为世界品牌，为全球人民所接纳的根本所在，不存在不依赖于

民族性的纯粹国际性品牌。

瑞士的名表之所以享誉全球，因为瑞士人对精细手工的执着、严谨的精神态度，这种瑞士国人的态度依然融入在名表品牌当中，百达翡丽、欧米茄等名表品牌虽然具有各自不同的



品牌内涵，它们被全球消费者所认可，更是因为它们源自瑞士。

日本崛起时期，日本制造大行其道，松下、东芝、丰田等大批日企跻身世界五百强，这些品牌行业不同、各自内涵不同，却都体现了日本民族的鲜明特质，使命意识、勤劳、精益求精、善于模仿，而正是这些品牌中所体现的日本民族的精神理念，让这些品牌更快地让全世界消费者所认知，并且能够轻易得辨识出这是日本品牌。

中国企业高喊走出去的口号已经数年，而到目前为止，真正成为国际品牌的却是屈指可数，海尔国际化战略坚持到现在，并未真正看到国际化战略带来的累累硕果，联想的国际化战略同样举步维艰，为何，这些在国内称雄天下的企业在国际上却步履蹒跚？政府在国际上打出“中国制造”的品牌背书为中国企业搭台唱戏，而真正能够在这个台上赢得掌声的中国品牌却迟迟不出场？原因何在？

追根溯源来看海尔品牌的诉求，“一个世界一个家”，何其大气的一句广告语，但是除了从中看得出海尔企图征服世界的雄心之外，还能读出什么？海尔能够凭这征服世界的雄心

而打动全世界的消费者么？如果说可口可乐代表了美国自由、开放的美国精神，那么海尔能够代表中国的什么精神、价值、态度从而赢得世界人民的心？海尔的国际化之路归根到底仍然在依靠它的营销FromMEMKT.com.cn之脚一步一步地走，其品牌之羽如此残缺，注定无法展翅翱翔于浩瀚天空。

纵观国内众多品牌，究竟哪些品牌有可能成为国际品牌？

首先，能够产生国际化品牌的行业应是具有全球化特征的，能够在全世界都有消费基础，才具有国际化的可能性，受众面狭小、具有非常强烈民族特性的行业很难产生国际化品牌。

其次，该品牌的核心价值要能为全世界人民所接纳、有中国文化特色的价值主张或精神理念的品牌，即该品牌应该是既根植于民族化的土壤，又具有巨大包容性的品牌。

中国的茶行业中出现国际品牌的潜力非常大，茶叶是具有全球消费基础的，中国又是产茶大国，更为重要的是，茶叶与中国文化息息相通，茶本身就已经包含了中国文化的精髓所在，随着西方世界对神秘的东方文化的越来越重视和产生兴趣，对中国的

茶文化关注度也越来越高。可惜的是，中国虽然是产茶大国，但到目前为止尚未产生一个真正意义上的茶叶大品牌，好一些的如祁门红茶，虽然远销海外，却也并未建立起更为强大的国际影响力，反而像立顿这样的袋装茶，占据了大部分茶市场的份额，不得不让中国茶企扼腕痛惜。

中国白酒已经有众多品牌开始了国际化的进程，比如茅台等，已经随着上世纪老一代国家领导人的喜爱，成就了其“国酒”的地位，成为众多国外首相的喜爱之物，本身已经具有了国际品牌的气质。在中国的白酒中，舍得酒是另外一个真正具有成为国际品牌潜质的高端白酒品牌。与五



lenovo

粮液类似，舍得酒品牌内涵同样体现了博大精深的中国文化，而舍得比五粮液更有优势之处在于，舍得的品牌特色更加鲜明，价值理念的外化表现更加直接，其产品包装和广告诉求都已经将“舍得文化”体现得淋漓尽致，五粮液却囿于其国际化的战略而对其“中庸之道”的品牌文化无法加以生动体现，其“世界的五粮液”的诉求，更与海尔一样犯了品牌内涵空洞化的问题。从这个层面上分析，舍得成为国际化品牌的可能性更大。

舍得酒核心广告语“智慧人生，品味舍得”，将舍得文化与成功者的人生价值观联结在一起，大凡取得大成就的人，比如李嘉诚、牛根生



等人，都是对“不舍不得，大舍大得”的哲学有着深刻的亲身实践和深刻感悟。这种价值观，同时也是放之四海而皆准的道理，并非狭隘的中国价值观，西方众多大型企业如福特、GE等，在遭遇业务危机时，也是因为其掌舵人所拥有的“有所舍才有所得”的大格局，毅然舍弃副业专注主业，才成就了当今的霸主地位，因而，舍得文化源于中国东方文化精髓，但同时又是全世界都能够认同的价值理念，从这个角度上，舍得酒是具有成为国际化品牌的可能。

人们所常说，“民族的才是世界的”，这是因为只有具有自己的民族风格特色，才能够得到世界人民的喜爱，这其中也体现了共性与特性的矛盾的关系，如果一个品牌想打造成为国际品牌，却放弃了其民族化的一面，刻意强调其国际化的品牌风格，这就造成品牌空洞化的毛病，反而缺乏个性，无法让全世界的消费者记住这个品牌。舍得酒在保持民族性方面就做的非常到位，品牌广告诉求、品牌气质的把握非常精准。仅从包装而言，具有厚重的中国传统文化气质，其黑白相间的盒体包装正暗合了“天与地”“阴和阳”“上与下”

“左和右”……等和谐相生的统一格调雅致，别有风味更显得平静和理性。整个瓶体和包装造型无不透出中国阴阳两极相生的哲学智慧，米字格中颜体“舍得”二字，融入中国的书法文化；更加凸显了舍得酒的中国传统文化气质。

在当今中国大国崛起，中国文化越来越受到全球重视的当今时代，舍得酒从内到外所呈现出来的文化气质和尊贵之感，决定了其将是未来中国最有可能成为国际品牌的白酒品牌。

纵观国内的其他行业的品牌，其实存在一批能够成为国际大品牌的潜力品牌，比如中医行业的同仁堂、香港念慈庵等，这些品牌都有着深厚的文化积淀和广泛的市场基础，如果能够将眼光放长远，并将品牌战略继续坚持下去，总有一天，这些品牌会走出国门，成长为真正的国际品牌。☛



视点聚焦
VIEWPOINT FOCUS



东长集团 企业文化

企业愿景

成为最好的能源服务商

东长集团通过不断努力，致力于为用户提供基于能源的综合解决方案，并协助用户，建立更安全、更高效，更具创新性和竞争性的生产力。

依托于集团企业的强大实力，在追求企业的规模和赢利能力外，更注重本身企业的品质以及品牌影响力，并立足成为能源行业的百年品牌，成为最好的能源服务商。

企业使命

提供一站式清洁能源服务，减少碳排放，促进社会和谐发展

东长集团以为客户提供优质高效的供应服务为目标，在天然气产业链上多点布局，目前业务范围已涵盖了贸易销售、物流配送、L/CNG加气站、工业改气、城市管网、瓶装气、瓶组站、小储罐等，形成了一条自气源地到客户终端的完整供应链，为企业解决技术改造、气源供应、终端使用等一系列问题。为国家环保事业、珠三角能源结构的转型贡献力量。

企业核心价值观

1、德为先，诚为本

以德为先是企业发扬团队精神之前提、是企业长足发展之保障。高尚的品德如磁石、如号角、如清风，总是为人所尊重、所赞许、所仰慕，从而能够产生强大的吸引力、感召力和凝聚力，进而产生坚不可摧的团队精神，使企业在当今愈演愈烈的激烈角逐中永立于不败之地。诚信对个人而言，是一个道德范畴，是日常行为的诚实和正式交流的信用合称；对企业来讲，诚信是基本的道德规范，是灵魂，是生命，是企业立业之本、发展之道，是一笔巨大的无形资产，是企业生存和发展的永恒动力。

2、真心沟通、耐心倾听、静心思考、虚心学习

用真心与他人交流，用耐心听他人所言；抚去浮躁，静心思考，遇到不懂，虚心请教；“四心”合一，共创和谐。

企业精神

如日初升，自强不息（寓意：日出东方志更长）

发展中的东长集团，如初出之朝日，夺目耀眼，东长是年轻的，充满活力、激情、阳光；因为年轻，我们就有希望，因为年轻，我们朝气蓬勃，因为年轻，我们才会拥有一个更加灿烂的未来。

企业作风

多沟通，少误会；多建议，少抱怨

沟通是工作的桥梁，能够减少无谓的失误；沟通是情感的火焰，能够融化心灵的冰块。建议是抱怨的良药，能够消除心中的误会；建议是抱怨的出口，能够找到正确的方向。

浅谈

对公司企业文化的认识

在现今，企业文化建设愈来愈受到企业的重视，优秀的企业文化造就了长久不衰、优秀的企业。同样，在上周的入职培训上，我了解了东长的文化，让我在认识公司的同时更加深入的了解了公司的内涵：作为东长人，“德为先，诚为本”是我们东长的核心价值观，是东长人的行为准则。

公司对企业文化的解释中说到，以德为先是企业发扬团队精神之前提、是企业长足发展之保障。高尚的品德如磁石、如号角、如清风，总是为人所尊重、所赞许、所仰慕，从而能够产生强大的吸引力、感召力和凝聚力，进而产生坚不可摧的团队精神，使企业在当今愈演愈烈的激烈角逐中永立于不败之地。

古语就有以德服人之说，远在西周文化的“礼乐文明”中，“德”是核心，在当时，德被归纳为“勤朴古健、果义敢为、居安思危、善始善终”，这就是对德的最好的总结，周人制作礼乐，隆礼重仪，就确立了以“德”先的价值原则。“德”自此成为中国伦理的核心概念，成为中华民族文化的核心概念。我们东长提出“德为先”的说法，是继承历史优良传统观念，以经过历史检验的道德准则作为指导一代代东长人的行为标准，是作为东长人应该做的行为准则。“诚为本”，诚信对个人而言，是一个道德范畴，是日常行为的诚实和正式交流的信用合称；对企业来讲，诚信是基本的道德规范，是灵魂，是生命，是企业立业之本、发展之道，是一笔巨大的无形资产，是企业生存和发展的永恒动力。作为东长人，在工作中，诚信做事，在生活中，诚信做人，用真心与他人交流，用耐心听他人所言；在工作中，去掉浮躁的心，静心思考每一件事，遇到不懂，便虚心请教同事朋友，这样才能更好的处理好生活、工作中的每一件事，才能在同事间营造出和谐的氛围，进而令公司产生强大的凝聚力，使公司的业务运作畅通无误，从而为公司产生最大的利益，为社会的发展进步尽自己的一份力。

崛起于虎年的东长集团，如猛虎出洞，冲劲十足；东长是年轻的，充满激情，充满活力，充满干劲！作为每一个东长人，在工作生活中，也应该如猛虎般，充满干劲，冲劲十足。如日初升的东长集团，需要每一个东长人自强不息。只有这样，我们才有希望，我们才会拥有一个更加灿烂的未来！

（总裁办：肖文）





聚焦多地民用天然气涨价

摘要：继长春市4月1日宣布居民用气上涨40%后，邯郸、苏州亦宣布涨价。9日，天津等地也于召开听证会，拟上调天然气价格。专家称天然气价改大幕拉开。

专家称大部分燃气公司亏损，天然气价改势在必行

虽然此前有关部门否认天然气价格上涨，但近期多个城市上调居民天然气价格，让传言逐渐变成现实。业内人士普遍认为，这将倒逼国家发改委加快改革天然气定价机制。

金银岛天然气分析师马季接受《证券日报》记者采访时表示，大部分燃气公司都存在亏损情况，当前的上调幅度不能完全覆盖成本，现在多数地区气价倒挂。调价之后可以在一定程度上降低亏损，加上国家的一些补贴，提高燃气公司的积极性。

卓创资讯天然气分析师王晓坤接受《证券日报》记者采访时也表示，

由于各地区情况不一样，不能准确算出天然气存在的亏损数据，但气价倒挂普遍存在，尤其是进口天然气亏损严重。以中石油为例，2012年，受进口中亚天然气及LNG亏损增大的影响，天然气板块经营亏损21.1亿元，比2011年的经营利润降低176.40亿元，其中销售进口天然气及LNG亏损额达419亿元。

近年来，天然气作为一种清洁能源，消费需求逐年增长。据金银岛统计数据显示，今年前两个月，中国天然气表观消费量为297亿立方米，较上年同期增长14.7%。2月份中国的天然气表观消费量为135亿立方米，增长5.4%。而前两个月全国天然气产量为202.2亿立方米，同比增长8.3%。

业内专家表示，当前天然气价格较低，造成生产商和燃气公司经营亏损，影响积极性。

马季表示，天然气成本和销售价格各地情况不同。成本方面，华北、西北及西南气源较多，成本相对较

低，华南、华东等地主要靠北气及西气东输和进口气，成本相对较高。相对的，不同地区销售价格也有不同。大部分燃气公司都存在亏损情况，大概每立方米亏1元左右。

根据我国能源消费的“十二五”规划，到2015年，我国天然气消费量要达到2600多亿立方米。伴随下游需求的持续增长，天然气价格改革势在必行。

马季认为，目前许多地方采用的是成本加成的定价方法，不能反映天然气稀缺资源的市场供需。广东、广西地区的价改试点，推行“净回值法”的定价机制，即以天然气的市场价值为基础确定上游供货价格，而天然气的市场价值按照竞争性替代商品的当量价格决定，最终用户价格按市场价值确定。结合目前调价后实行的“阶梯气价”等定价方法，可以逐步解决气价倒挂的问题，但需要一个长期的过程和国家政策方面的支持。

近期民用气(拟)涨价城市一览表：

省份	城市	上涨幅度(每立方米)	(拟)上涨日期
江苏	扬州	0.33元	2月20日听证会
	苏州	0.28元	3月18日
	无锡	0.30元	4月1日听证会
浙江	德清	0.39元	3月1日
吉林	长春	0.80元	4月1日
河北	邯郸	0.20元	4月1日
	天津	0.20元	4月9日听证会

行业状况：

- ◆多家天然气企业利润持续增长，仍然涨价遭质疑；
- ◆中石油中石化垄断天然气输送管道被指推涨气价；
- ◆中石油天然气上游亏损下游补，一体化战略引质疑；

延伸阅读：

- ◆发改委否认气价将大涨，称如调价必先听证；
- ◆长春称天然气涨价推迟了两年半，与发改委不矛盾；
- ◆邯郸物价局回应天然气价格上涨，称调价符合法规；
- ◆邯郸市上调天然气价格，物价局称两年前听证过；

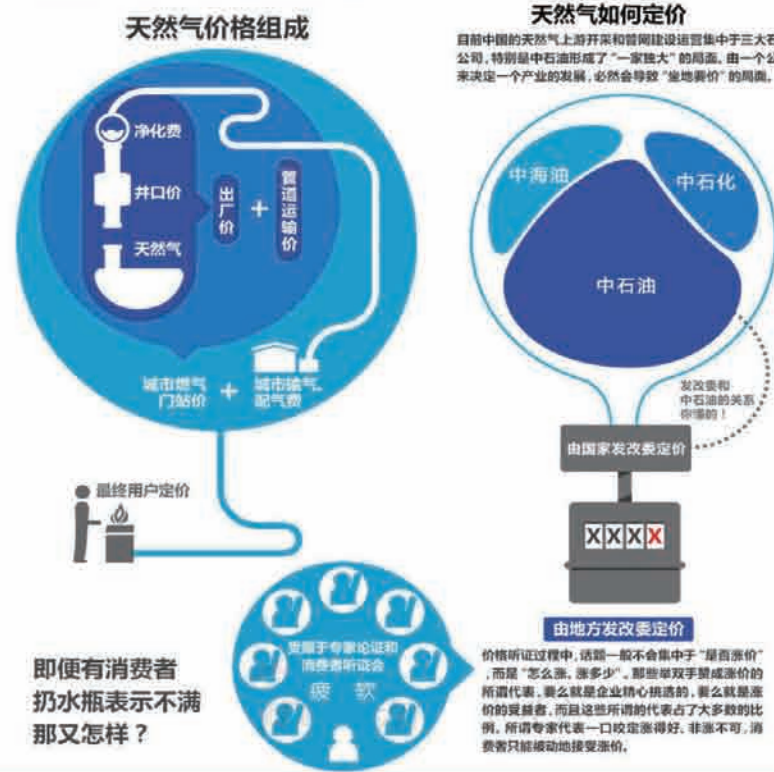
各地状况：

- ◆媒体称天然气将大幅上涨，引发多城市排队抢购；
- ◆武汉民众囤购天然气，燃气公司称未接到涨价通知；
- ◆陕西部分民众带救心丸抢天然气，买够10年用量；
- ◆各地频传天然气涨价消息，湖南有人一次买600立方米；
- ◆青岛市民抢购天然气：挤坏大门累坏叫号系统；
- ◆兰州民众彻夜排队购天然气，燃气公司称不涨价；
- ◆河北邯郸天然气涨价静悄悄，市民感觉被偷袭；
- ◆长春天然气涨价后多地跟进，天津等地今日开听证会；

专家评论：

- ◆林伯强：天然气价改将升级，拆分电网意义不大；
- ◆张旭东：天然气涨价或无法避免；

天然气价格谁说了算？



延伸阅读：

新一轮气价调价听证会每年举行，但最近天然气基本未被调价，执行高价气。2011年11月19日，发改委和国家发改委人士透露：“国家相关部门已经确定将在民用领域，实行阶梯电价与阶梯气价的改革。”这意味着居民用气将实行“阶梯气价”制度。阶梯气价的实行，将使得居民用气量分段定价，阶梯价格将在用气量增加时递增。

天然气价改

天然气价改今年可望在全产业链推开。国家发展改革委在向两会提交的《关于2012年国民经济和社会发展计划执行情况与2013年国民经济和社会发展计划草案的报告》中指出，今年将全面实施天然气价格改革，试行居民阶梯气价。



01



02 缅甸油气开发加大向国际投资开放力度

缅甸方面宣布，将在今年4月开放约25块离岸石油和天然气田，向国际公开招标。另外，缅甸政府计划在2014年1月再开放18块陆上油气田，今后5年缅甸计划开发300口新的油井。缅甸政府近期不断加大向国际投资开放缅甸油气开发的步伐。缅甸石油储量约32亿桶，天然气蕴藏量2.54万亿立方米，排名在世界第十位左右，缅甸陆上及近海油气田有100多个区块，其中多半都没有授权开发。

美天然气出口欲重塑能源市场

据美国媒体报道，尽管遭到反对，但是美国仍然坚持出口天然气资源的计划。这一计划可能重塑世界能源市场。



03

欧盟天然气市场化改革成效显著

欧盟天然气市场化改革取得显著成效，以欧洲天然气交易中心为平台的现货交易快速增长。3月中旬，部分专家预测，2014年，欧洲50%以上的天然气供应将采用现货市场定价。分析人士认为，欧洲天然气定价变化将逐渐改变俄罗斯天然气出口方向。俄罗斯有可能加快向亚太地区出口天然气的步伐。

04



05

新加坡有望成为亚洲天然气贸易枢纽

3月13日，公布的一份报告显示，亚洲可能在2015年成为世界第二大天然气市场，而新加坡具备成为亚洲天然气贸易枢纽的重要条件。高盛集团最近的一份报告显示，到2015年，全球LNG现货价格将一路上涨，随后由于供应量的增加，价格将有所下降。到2020年，亚洲国家，特别是中国和印度将继续推升LNG价格。

中海油深圳LNG项目开工

3月13日，中国海油深圳LNG（液化天然气）项目正式转入4座液化天然气储罐的主体工程建设阶段。该项目规划建设4座16万立方米LNG储罐及配套设施，建设1个8万-26.6万立方米液化天然气船接卸泊位及接收站取水口工程，总投资约80亿元。2015年建成投产后，每年将接收液化天然气400万吨，在主供深圳的同时，富余气量也将惠及惠州、东莞等周边地区。

06



07



伊朗天然气出口创汇有望翻番

据商务部网站消息，目前，伊朗每年的天然气出口收入约30亿美元，未来三年内，伊朗将实现液化天然气（LNG）出口。届时，欧洲国家、中国、印度将成为伊朗液化天然气的主要出口市场。

下月起国内天然气价格或将大幅上涨

记者3月24日从有关方面获悉：从4月起，我国天然气价格将进行大幅度上涨，其各地零售终端价格将达到3元-3.5元/立方米区间，进而逼向4元大关。

据了解，此次天然气价格调整的方案，对天然气最高门站价格进行了规定，其中北京增量气为3.14元、黑龙江增量气为2.9元、江苏增量气为3.3元、上海增量气为3.32元、广东增量气为3.32元、陕西增量气为2.58元、新疆增量气为2.29元。

目前，国内天然气的定价体系由井口价、城市门站价和终端用户价三部分构成。此次气改，各地门站价格按增量气定价，已有15个城市门站价达到或超过3.1元，若再加上终端用户价，3.5元的天然气价位已成大势。

08



09

广东民用天然气价格暂不会涨

3月26日消息称，从4月起我国天然气价格将大幅度上涨，其各地零售终端价格将逼向4元大关。对此，广东省物价局表示，目前各地市均未公布听证公告，4月不可能涨价。

目前我省天然气气源主要有大鹏澳大利亚合同气、海上天然气、西气东输二线天然气、卡塔尔气和国产车载LNG等。西气于2011年11月28日开始供应我省，是供应我省的第一个内陆管道天然气。据有关人士表示，该报道中提到调整的增量气，在我省主要为西气，西气目前在我省占的比重并不高，主要用气还是大鹏气，即使调整也影响不大。

发改委拟缩短成品油调价周期至10天

国家发改委3月26日宣布，将成品油定价机制调价周期缩短至10天，并取消4%幅度限制以及调整挂靠油种。

10

11 世界最大LNG储藏罐将建成

据日本放送协会消息，东京天然气公司4年前开始修建的世界最大液化天然气（LNG）储藏罐，可储藏2.5亿立方米LNG，预计今年7月建成，可缓解日本能源趋紧的局面。

东莞最大专业物流中心来了

高埗百茂物流城总投资6亿元，占地400亩，第一期已经建成占地面积300亩，30日开业，将对中小物流园造成冲击。第一期项目以专线物流为主，已有150多家大型物流公司进驻，专线380多条，铺位600多个。而在二期100亩完工以后，将共建成铺位1000多个，专线900多条，容纳大车1000多台，总规模将达到25万平方米，是目前东莞最大的专业物流中心。

12





13

东莞物价局:天然气调价计划已报市政府

国内天然气的价格调整,东莞会否受影响?东莞市物价局昨日回应暂未接到调价信息,无法评估。不过,东莞原本计划的天然气改革已在进行中。东莞市物价局透露,天然气价格改革计划和方案已上报市政府。媒体报道今年全国两会前,国家发改委已制定天然气价格调整方案,报请国务院批准。此次气改方案实施后,平均提价幅度在0.6-0.8元/立方米。国家发改委和广东省物价局先后辟谣,气价改革预案暂未能报送国务院审议,4月不可能涨价。

多地天然气接连涨价,价改窗口或二季度开启

继长春、邯郸、无锡上调天然气价格之后,4月9日下午天津市发改委举行居民生活用管道天然气价格听证会,提出当地居民生活用管道天然气价格每立方米由2.20元调整到2.40元,上调幅度为9.1%,而苏州和南通的民用管道天然气价格也分别拟涨12.7%、15%。



14

生物柴油企业缩水九成

生物能源作为石化能源的替代品一度成为业内焦点。而记者获得的最新数据显示,在生物柴油发展的黄金期,国内涉足企业数量一度达到了300多家,而截至目前,这一统计数据缩水了十分之九。

“现在国内生物柴油生产厂家全线生产的就剩下30家左右了,其他的厂家基本都已经是停产、或半停产的状态了。”原料供应、销售市场、政策扶持都是造成多数生物柴油生产厂家停产的原因。



15

北京今年将建70座加气站

北京燃气集团相关负责人表示,今年除了在四环、五环内建设70座加气站外,还要再建设一部分LNG终端,逐步解决加气难问题。

目前,北京已建成10座天然气加气站,北京公交集团以天然气为清洁能源的公交车大约有2500辆。

16



中石油限气26%逼天然气

涨价:每立方涨0.2元

5月8日,中石油华北天然气销售公司告知河北、山东、陕西等省下游燃气公司,由于上游气源紧张,缺口较大,决定自5月2日起,在全国范围内限气26%。中石油也在内部文件中称,自4月份起在全国范围压缩天然气产量,以落实国资委提出的减亏计划。

自5月5日起,上述地区天然气供应开始恢复,而充足供气的前提是价格比去年同期上涨0.2元/立方米,涨幅达8%。

行业分析人士表示,中石油上涨气价意图明显。局部“限气”并未导致全国“气荒”出现,但是“限气”会推涨LNG价格。

17



寮步拍出8年来最贵加油站地块

18

东莞加油站地价一再飙升,未来要铺开建设仍是困难。5月8日,位于寮步的加油站地块2013WG012出让,成交总价飙升到6500万元,为2005年来出让的最高价格。溢价率为400%,成交楼面地价已达到19596元。

据了解,过高的地价已为国有油企等“供油大户”造成困扰,目前东莞2/3的加油站产权都掌握在私人手中。“根据规划,“十二五”期间,东莞年均要新建20座加油站(含迁建),至2015年,加油站控制在400座以内。2010年东莞有305个已领证的加油站。但2年多过去,这一数据只增长至316家。

LNG进口量冰火两重天

19

4月中旬,据国际液化天然气(LNG)进口国集团(GIIGNL)统计显示,以日本为代表,亚洲国家目前LNG进口量依然较大,已达到全球需求量的七成以上;同时,欧美国家的LNG进口量却持续减少。

与亚洲国家较大进口量不同的是,欧美国家对LNG的进口量有所减少。欧洲比上年减少了27个百分点。欧洲最大LNG需求国西班牙减少了16.1个百分点,英国、法国等国家的进口量也普遍减少。此外,由于页岩气产量增加,美国和加拿大已能在国内采购到廉价的天然气,因此LNG进口量减少近五成。



全球业界探讨加快液化天然气行业发展

20

第17届国际液化天然气大会及展览5月16日在美国休斯敦拉开帷幕,来自世界80多个国家和地区的5000多名行业专家及官员与会,其中包括中国液化天然气行业的一些重要厂家。

能源专家认为,在今后15年,世界液化天然气需求量可望每年增长4.6%,高于整个燃气市场2.5%的年增长率。2010年,液化天然气在全球燃气供给中占比9%,这一比例在2030年前可望增至15%。而页岩气在美国和中国这些传统天然气进口国被发现,可望改变天然气市场的现状。



东莞首批国五排放标准LNG公交车共236辆,月底上路

4月18日,将于月底上路的236辆天然气公交车抵莞。东莞市道路运输管理局交安科有关负责人透露,本月底,市城巴运输公司或将再投放100台天然气公交车,而上半年之前,市公共汽车公司也准备投放130台。记者了解到,按照市政府的有关规定,今年年底前,每个镇街至少建成一座天然气汽车加气站,将有效解决加气站太少的问题。



21

中海油与英国天然气集团签署液化天然气采购协议

中国海洋石油总公司5月6日宣布,与英国天然气集团(BG集团)签署系列协议,向BG集团每年采购500万吨液化天然气资源,为期20年;并将以19.3亿美元增持澳大利亚昆士兰柯蒂斯液化天然气项目的权益。

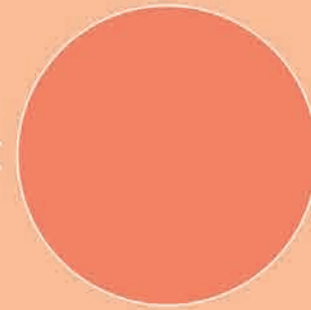
此次合同签订后,中海油的中长期液化天然气合同量将达到每年2160万吨。

22





共创共享
WONDERFUL SECTION



扬帆起航

我于2013年3月12日以一个储备干部的身份加入了东长集团，并在不久后来到了东莞东力营运部计调组。从此以一个东长人的身份开始了人生中一段新的旅程。

由于以前做过物流对口的工作，所以新环境令我倍感亲切。这段日子里，我一直保持着较高的工作节奏，忙碌而充实。直到在前几天才突然意识到，来到东长已经一个多月了。

一个多月以来，部门发生了很多变化：物流系统上线，部门人员增加，分工更加明确、科学，经营运作与日常管理也逐渐开始规范化。我非常幸运的赶上了改革的潮流，能在改变中学习，也在学习中提高。

计调组的工作，就像是同时在下几盘棋。我们的外部客户关系网络以及内部部门协作就像是棋盘，我们所掌握的手中资源就像是棋子。而计调人员做的就是下好这几盘棋，在公司制度的允许下，在最大化实现集团经济效益的前提下，充分利用内外部有效的、优势的资源去满足客户用气需求。我们要预测到装气、在途以及卸货中有可能发生的所有意外情况，并随时准备好二次、三次调度方案。每一步都是关键的一步，每一步都能影响全局，我们只能小心、小心、再小心。

计调，包含计划与调度。计划涉及到购气计划、销售计划、请车计划，资金计划，成本控制计划等。调度就完全是“下棋”的内容了，这对一个计调人员的情商和智商要求都非常高，需要熟练掌握所有十几家上游气源点，二十几家第三方物流商和三十几家下游客户的基本情况和特殊要求，了解四百多条物流线路的运输距离与在途时间安排，要有左右逢源的沟通技巧，同时还需要大量的实操经验才能上手，非一朝一夕之功。我现在就在谢经理和前辈们的悉心指导下快速学习与成长着。

计调组前接贸易，后接财务，上接气源点，下接物流商与东力LNG车队，信息集散，包罗万象，算得上是一个中枢协调部门了，充分体现了

公司新的“3+1”业务运营模式。

最近两个月，这边工作的最大变化应该算是对LNG物流管理系统使用了。这个系统使我们的业务、财务、计调等部门的工作能在同一个信息平台上的高度集成。不同的部门可以在相同的系统中找到自己想要的的数据与信息，并加强各自之间的交流、沟通与协作。从长远来看，我认为这对我们工作的严谨性、直观性、沟通协调性与系统性有着非常大的积极作用。

但是，改革必然会伴随着牺牲。系统的上线，势必会影响我们长期以往的工作方式，我们必须放弃以前的很多与系统工作要求相冲突的工作方法与管理方法，并根据LNG物流管理系统的特性，重新设计部门的工作方式与管理模式。

计调组最近几个月就是一直在改革的阵痛中不断的摸索前进。通过不断尝试新的思路，不断的否定自己去一点点找到适合自身的工作方法，并打造一个规范、高效的团队。在这个过程中，我们出现过一些问题，有被质疑，也有迷惘。可大家一直相信，前路是光明与宽敞的，要战胜困难，首先就是要战胜自己。

日出东方志更长，扬帆远航，阳光总在风雨后。我们相信，在以吴总裁为首的一群富有活力，富有实干精神的集团领导带领下，东长集团以及所有东长人都会像清晨的朝阳一般，走的更远、更高。

(总裁办：艾争平)

我和东长谈恋爱

熟悉的咖啡室坐满了80后情侣，CD唱机正播放着小田和正的《东京爱情故事》，优美动听的旋律夹带着浓郁的咖啡香味，忆起情侣们所向往的经典桥段。此刻的我与东长深情对望，仿佛我是永尾完治，你是赤名莉香……

我和东长是去年春天在智通婚介公司举办的相亲会上认识的，还记得她给我的第一印象：气质高贵但不失亲和；言行平实又不失端庄；外表简朴又不失时尚。突然间，我同时出现了呼吸困难、心率加快、血脉贲张、间歇性犯傻等生理反应，这一系列反应在恋爱生理学上被冠予学名——“突发性恋爱冲动”，也就是我们常说的“一见钟情”。

既然缘分摆在眼前，岂能就此错过，纵使有情敌千万，我也要用真诚突围。皇天不负有心人，我最终成功打动东长，那一刻我真的好想告诉全世界：我和东长谈恋爱了！

在与东长交往的日子里，我的生命仿如南极的夏天，没有黑夜；仿如银河的恒星，永恒闪烁。在生活上，她照顾我的起居饮食是我生活上的管家；在工作中，她为我出谋献策是我事业上的导师；在球场上，她为我欢呼呐喊是我赛场上的粉丝。

虽然我不是“高富帅”，但我愿意用自己的双手在这个“拼爹”的时代里打拼出更值得骄傲的将来，为她奋斗一生。我坚信只要肯拼搏，“矮穷挫”也能亲手书写出属于自己的爱的篇章。正如我和东长，我们爱的主打曲一定会歌声悠扬……

今夜无梦，有的是含苞待放的将来，我的恋爱日志只为记录我和东长的生活点滴。

(东莞东力：谢思创)



东长梦

人生如船，梦想是帆，每个人都有只属于自己的梦想，每个国家都有自己的梦想，每个团队都有自己的梦想，梦想是激励人们发奋前行的精神动力。当一种梦想能够将每个人的愿望实现的时候，这种梦想就有了深刻的内涵，就有了动员所有人人为之坚毅持守、慷慨赴赴的强大感召力。

2012年11月29日，中共中央总书记习近平带领新一届中央领导集体参观中国国家博物馆“复兴之路”展览现场。习近平向全国人民定义了“中国梦”——实现国家富强、民族复兴、人民幸福，而且满怀信心地表示这个梦想“一定能实现”。此时全中国13亿人看到了希望和光明，2013年春天的两会，也因为梦想变得飞扬热烈，因为梦想变得无比厚重。承载亿万人民的梦想和重托，将“中国梦”的伟大构想化为美好现实。

2012年12月13日，东长集团在广东省惠州市地派温泉度假村召开集团会议，总裁吴育能及董事会成员公司领导，各事业部、职能管理部门负责人及中层管理人员汇集一堂，对集团2013年度发展规划工作进行了深入探讨。确定了集团业务“3+1”的经营模式，并提出了公司计划上市的宏伟目标。还指出了2013年度重点工作项目——“清洁物流园”的工作开展。准备采购100辆LNG槽罐车用于LNG能源的陆地运输。争取尽早实施集团上市的目标，这就是我们伟大的东长梦。

东长集团这一伟大创举也是根据国家《能源发展“十二五”规划》的具体要求进行实施。由于近年来，珠三角地域空气污染较为严重，是我国酸雨污染的重灾区，改良大气情况质量日益成为市民最关怀的话题。LNG燃烧所开释出来的有害物资只是煤的20%，跟着液化天然气的普遍应用，而我国天然气资源远离能源消耗区，往往不能得到有效利用，因此，天然气的运输显得尤为重要。大规模的天然气供气方式有两种：管道运输和液化天然气（LNG）陆地运输。管道运输气的投资较大，适用于稳定气源与稳定用户间的长期供气，而以LNG陆地运输代替管道运输，可以节省风险管线建设；有效利用距离较远的天

然气资源。对一个大国来说，根本的途径应解决多气源长供输气和采用地下储气的相结合的方式。才能为能源安全提供更有力的保证，同时才能加速清洁能源的推广和普及。然而LNG物流市场目前还是一个新兴市场，整体竞争激烈程度较低。大部分企业与LNG供应公司挂钩或者是由LNG供应公司组建的物流公司。在业务竞争上，从属于燃气公司的物流企业业务连续性强，其竞争力得到保障。专业物流公司、个体运输车及挂靠物流企业业务依赖于LNG企业的物流业务需求，其竞争力主要在于其有能力组织更大规模和更远距离的运输工作，运输成本控制能力和运输效率都较高。所以增加LNG物流运输也是当前国际形势的焦点，只有有效的运输能源、利用能源才能更好的带动市场环境，同时才能实现国家富强、民族复兴、人民幸福，还市民一个碧水蓝天。东长梦不仅是每个员工的梦，也是每个市民的梦，集团的这一伟大梦想也为东长未来发展指出了鲜明的方向，也让东长人站在新的起点上展望未来。同时让我们每个人看到了希望和梦想。

“东长梦”承载了公司几百人的梦想和重托，将“东长梦”——集团上市的宏伟目标和清洁物流园的组建的伟大构想化为美好现实是我们作为东长员工义不容辞的责任和使命。实现东长梦必须凝聚东长所有员工的力量，东长梦是我们每位员工的梦。只要我们紧密团结，精诚合作，为实现共同梦想而奋斗，实现东长梦的力量就无比强大，只有我们东长梦实现了，我们每位员工才会拥有更广阔的发展空间。身在东长我们每个人都会有梦想，有机会，有奋斗，一切美好的东西都能够创造出来。我们要朝着“东长梦”曙光初绽的方向奋勇前进，开创集团更为光明的上市前景。

东风好作阳和使，逢草逢花报发生。吹响“筑梦”的号角，凝聚实干的共识。只要我们东长人顽强奋斗、艰苦奋斗、不懈奋斗，伟大的“东长梦”一定能够实现。

(物流事业部：赵猛)

东长伴随我成长

今天怀揣一颗平常的心，叙写下这份没有华丽形容词，也没有丰富感叹句的，最平常的工作感悟。

2011年2月我进入东长，那时的我有着对广东的陌生，身上还携带着对现实懵懂的憧憬。记得进东长大厦的第一感觉是气派—金碧辉煌的大厅，有礼有节的前台接待……想象着自己也能成为东长的一员真的是件很幸福的事。

刚开始的工作，是盘点每日油库库存，虽然很少能准点吃饭，但我愿意，因为看着几十个高十几米的油罐，看着来来往往的油车，很是知足。

随着工作量的增加，我开始接触合同、付款、报表等等，还记得第一次跟客户打电话追货款，因为害怕被别人骂，我不敢拿起电话，是身边的同事给了我勇气，告诉我应该以怎样的心态去对待这样的事情，于是我迈开了与客户沟通的第一步；还记得第一次签订合同，我花了将近一个小时的时间，仔细斟酌着每一个字，是身边的同事帮我跟客户解释，并告诉油品合同应该注意的细节；还记得每天因为单据而需来来回回往返于电梯间时，是身边的同事告诉我，年轻人身体累点不可怕，可怕的是心累；还记得因为工作粗心而被客户投诉时，是身边的同事告诉我，犯第一次错误不可怕，但记得不要犯相同的第二次。

许许多多的第一次，我都在这里经历了，于是我从一个胆小、羞涩的女孩变成了今天的我，

一个日渐成熟的我。

如果说要用一幅画来描述我在东长的工作经历，那应该是一颗种子从播种到长出树丫的过程，虽然树丫还不够粗壮，但是却经得住风吹雨打。

如果说要用一句话来描述我在东长的工作经历，我想对东长说“因为有你，所以有我”。

快乐其实很简单，只要每天微笑多一点；梦想成真其实很简单，只要每天努力多一点。我相信，我们每个东长人前进的一小步，就是我们整个东长跨越的一大步。

(油品事业部：苏新妹)



梦想就此起航

五月的天，正值春未夏初，既没有刚入春时的料峭之寒，也没有盛夏时的炎炎浮躁。从来没有特别留意哪个月份，时间有如不紧不慢的细碎步子，不经意间，我的心思，竟如不紧不慢的细碎步子，款款走进了东长。

东长——开启我新梦想的地方！

还记得刚迈入这个大家庭的心情：就仿佛当你看到一片美丽的麦田，不禁开心的拍下一张照片。那时，阳光正好，温度适宜，一切都让人感觉那样的新鲜和自然，兴奋又略带一丝忐忑。

一开始投入工作，甲醇这个化学品对于我来说还是一个新东西，所以整个业务圈子还很陌生，但凭着以前做业务的经验，我想我的首要任务便是向团队的领导及同事学习及理解产品的性能，掌握销售的各个环节和流程，以最快的速度融入这个新环境，绝不能辜负领导对我的殷切期望。我注视着我团队的领导——精明干练，谈吐非凡，我很是敬佩。那一刻我在心里暗暗告诉自己，我也可以的！

也许有些人一开始便想一步登天，整天想着升职加薪并得到领导的欣赏和重视，我也这样想过，但是我深深的知道，如果一味的眼高手低，好高骛远，往往会欲速则不达，在现在这个竞争激烈的社会里，只有辛勤的付出和努力，才能获得丰厚的回报。很多人会认为选择比努力更重要，但我觉的态度比选择更重要。

前方道路永远不会那么平坦，刚开始工作的时候，我几乎没有一点头绪，经常感到无从下手，有点消极了，退缩了。但想想自己来的初衷，领导的鼓励，同事的帮助，便又充满信心。紧接着便开始在网上大量查找与我们甲醇行业相关的客户，同时认真聆听每次开会时领导的讲话精神，记下重要内容，并虚心的向同事们请教，学习他们如何与客户沟通，谈价钱，促成交等等，并每天试着打电话找不同类型客户聊天。经过一段时间训练学习，我想我的努力是有回报的，我了解了客户的上游，下游所需产品，对于

客户的困难及时想办法帮忙处理并帮他们反馈，慢慢的客户也认同了自己的工作。就这样，迎来了第一次的成交，心里很开心也很激动。

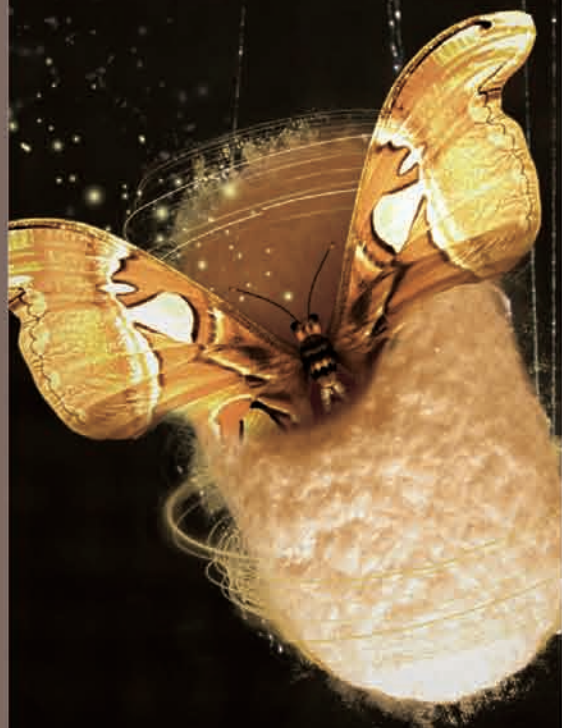
然而，初次成交的喜悦刚过，新的问题就来临了：客户不接货、吃我们的磅、不签单、回款不及时、司机投诉等等一系列问题。心里有些紧张，但是我知道我进来东长的时候，周总就跟我们开会说过：“我们不要求着别人买货，要有底气，自信，不要低三下四，我不希望我的业务是这样做销售”。凡事发生必有意义，而且有助于我们的成长！我相信公司，我也相信自己，正是这份信心，让我在后来遇到事情懂得沉着冷静，慢慢的在处理这些事情的时候条理越来越清晰，遇到任何问题也能得心应手的去解决了。

时间如流水，来东长一年了，这里也悄悄地发生着改变，办公室，宿舍，饭堂，停车场，电梯，等等各个场所都有了文化标语，我很庆幸我是其中的一份子！在这样的文化熏陶下，我自己也在改变着，不像以前那么浮躁，那么不成熟和没有耐性。事实上，成功往往都是将简单的事情重复做，将小事情不断的去做，不仅如此，还要时时刻刻不断检讨自己，提高自己，如此才能让自己做的更好。

记得著名作家冰心说过这么一句话，“成功的花，人们只惊讶它现时的明艳，却不知它当初的芽儿，浸透了奋斗的汗水，洒满了牺牲的血雨”。我要做冰心笔下的那朵花，虽然现在还在成长，但我相信，在东长的这片沃土上我会绽放得最漂亮！各位亲爱的伙伴，让我们一起扬起破浪的风帆吧，为了东长人共同的梦想，向着灿烂的明天，起航！🚀

(化工事业部：余华)





企业蜕变点： 专业化生存

世间万事万物，皆有其演变机理；又如芸芸众生，皆有其生命历程；及至生态组织，亦皆有其蜕变之共鸣轨迹。

蜕变，是自然界中的一种非常态演变，属于生命新陈代谢中的特殊状态。青蛙成形登陆前，需经历蝌蚪游跃之蜕变；蝴蝶展翅高飞前，需经历毛虫作茧破蛹之蜕变；金蝉破壳鸣岳前，需经历幼蝉脱壳振翅之蜕变；苍鹰再次傲视苍穹前，需经历拔爪弃羽之蜕变。

生命的历程，也总有着各样人生的起伏，有时亦难免巨大的动荡。然而，动荡虽然容易给生命带来痛苦的冲击，但却在人类历史长河中，同时蜕变出了许许多多伟大的辉煌人生。

此等蜕变，在自然生物和人类社会中，乃是必需之磨练，是生物和生命可以开放地定义自己，阐释自己，重塑自己的归属点；蜕变本身，所给予生物和生命的：是一个全新的世界。

生物需要蜕变，生命文明需要蜕变，同样，组织可以也需要蜕变，对于企业组织，亦更是如此。经济社会中，80%以上的企业都属于默默无闻的中小企业，不过，著名企业皆诞生自中小企业生态群。海尔，成就于最好冰箱的创业梦；格力，立足于最好空调的缔造者；宜家，争创于一站式全球体验的家居文化；Google，致力于打造智慧地球村，共享人类文明；IBM，在蓝色巨人的角色定位中崛起；苹果，让世界呼唤出云信息的新世代……上述企业，从一开始也只不过是微不足道的，但在经历了一次又一次的经济革命中，日渐成长，日渐找到了自身的企业定位，从而成就了它们的大企业追逐及蜕变之路。

然而，茫茫企业群，为何唯独这些企业能够独占头筹，成功蜕变呢？这个问题无比关键，但是，可惜的是，这是极大部分的中小企业处于无意识或不自知状态的。

其实，答案的核心在于：专业化生存。这才是企业成功蜕变的关键点。

要理解好专业化生存，首先需要理解好：何为专业化之历程。

自亚当斯密在《国富论》中提出社会劳动分工的理念后，“专业分工”变成了一种经济形态，每个单位日渐分化成社会生态中的一个细胞，承担起其专业的社会职能，表达为“领域的专业化”，如万科选定且专注于地产；

在同一种职能长度上，基于效率的标准，职能继而分化，形成专业效率的排序，表达为“运营的专业化”，其中包括技术系统、信息系统和操作系统，通过标准化对各系统间的协调进行平衡，如麦德龙集团的信息化全程整合运营；

基于运营专业的基础，单位群形成效益差异梯度，根据迈克尔波特构建的价值链体系，构建组织内外的效益分布生态，此时，组织群日渐趋向于“效能的专业化”，如腾讯项目制的专业运营体系建构；

组织在其变化发展历程中，开始自然沉淀和过滤出属于自身的一套独特理念，及至形成某种品牌或社会影响，此时可感知为“文化的专业化”，如苹果一致的简约主义；

继而，在漫漫长河的经济变革中，形成组织存在的时间长度和里程，从而缔造了“生命力的专业化”，如杜邦公司的多次自我革新，成就了其适应型创造力。

由此可见，专业化，是一种专注，不但在于业务、运营、技术、效能等硬件，同时也存在于理念、文化、品牌、影响力及至生命力等软实力上，很多伟大的公司，皆在硬实力与软实力之间，形成天然的协同、匹配与耦合，从而产生了真正的专业力。

然而，这种真正意义上的专业力，并非一朝一夕所能够缔造的，而更多是长期专注继而淬炼的过程。换句话说：专业，其本质上是一个专注的系统过程，是一个汇八方之流，成一方滚滚长流之征途。

专业化生存，正是基于专业化作基础的生存、成长和发展之道。其依靠的是：由差异化优势转化成自身核心竞争力，且可以持续地保持优化的一种生命力势态。

专业化生存基于有效的差异化定

位，首先要回答“我是谁”的问题。我国大部分的中小企业，往往只关注哪些地方可以获取利润，却从来不会考虑企业本身的社会角色和意义，从而导致企业急功近利，目光短浅狭隘，甚至投机倒把。显然，这类企业难以成为大企业，更不可能成为基于专业化生存的好企业。能有效实现专业化生存的企业，往往清楚地及至深刻地理解“企业业务及构成是什么”，进而清晰地确立“企业的业务及构成应该是什么”，在“是”与“应该是”之间形成双螺旋的耦合联动，从而让自身总是无限接近于所提供业务的价值核心，进而不断沉淀。

其次，专业化生存基于关键优势的定位与酝酿，需要回答“我愿何能”的问题。专业化是持续专注的系统历程，所以在专注力的聚焦选择上，更需要慎重而勇敢。然而，最佳的方式是：根据行业生态的天然属性，识别出此生态中的成长源动力，结合企业优势与行业需求的天然匹配程度，选择可以发挥企业生命力的关键节点，开展核心竞争力的酿造，从而形成某种独特的技术、技能、机制、体制、流程、结构及至资本运作方式。在专注优势、核心竞争力酿造过程中，致力于强化自身的角色和价值定位。

再次，专业化生存基于效能和正义的有机整合，需要回答的是“我将何为”的问题。现代管理学之父彼得·德鲁克把管理本质的阐释为：管理，就是做正确的事，以及正确地做事。无论是差异化定位，还是关键优势酝酿，其最终皆指向于组织的行动和成果。专业化生存在行动上追求专业效能与正义的有机结合，只有对效能的专注，才足以确保走在专业行动的轨迹上，同样，只有对正义的专注，才足以确保专业成果的恒久长青，在效能与正义间寻求一种合理的平衡，从而让各项资源、能力和战略关系相得益彰。

最后，专业化生存基于崇尚专业的文化提炼与传承，需要回答的是“我之何在”的问题。专业，不但赋予了企业以长远生存发展的基础，而且，在很大程度上，更是赋予了企业天然或自定义的使命、责任和灵魂。在历史长河中，在全球各界中，如思

科、英特尔、索尼、通用、甲骨文等，这些源远流长的企业皆因专业而缔造，同时皆因专业而延续。专业，已注入到这些组织的骨髓和血液中，成为其持续创新，及时跃迁，升级换代的文化根基；而且，此文化越是浓郁，越是传承，企业就越懂得如何提炼、如何传承；在专业精神及其传承中，企业找到了恒久的生命之源，找到了自身的意义所在。

专业化生存，正是专注和专业的生命能量的表达。然而，任何蜕变都需要一个从不自知到觉醒的历程，同时更需经历必要的混沌、动荡及至痛楚；但是，企业间蜕变的不同点往往在于：是主动做好准备，勇敢地自主选择蜕变，还是等待被环境迫使，直到不得不采取转变。至于哪种蜕变的成功率更高？可想而知。

专业崇尚，开始生根发芽了么？具备直面必要阵痛的勇气了么？做好专注于专业建构的准备了么？上述这些，皆值得我们深思和探索。

(总裁办：李权进)



是在光阴华丽转身的瞬间
才恍然发觉月光剪影下你薄若晨曦的容颜
如睡莲般静谧与娇羞
那些澄澈如水钻的旧时光
仿若旧金属般日益被打磨出
温暖圆润的光泽
那些是你赐予我珍若明珠的经年

——致青春

青春的自白

忘记了具体日期的某一天，有人那么轻轻喊了一声“唉，青春到了！”懵懵的我还未来得及看清那人的模样，便被蜂涌而至的同龄人推搡着踏上了青春列车。

正是因为起初对青春的一知半解，所以当在远处街道上斑斓的红灯逐次亮起的夜晚，当我小心翼翼地展开因过度书写而隐隐发痛的手指或心情烦躁时，我时常会思索这样的问题：

青春究竟是在什么时候，什么地点造访我的呢？

是在渐懂生活艰辛，世事沧桑的豆蔻年华，还是更早些时候，看到父母额头上被岁月冲刷成的条条沟壑而禁不住落下泪来的那个日光和暖的午后？

是在盛夏被蔓条柔软的爬山虎缠绕得一席墨绿的街道转角，还是突然间情窦初开，第一次邂逅所喜欢男孩的那个广场……

谁也给不出确切的答案，它就这样悄无声息的溜出来躲在背阴的角落，随时准备窥探你日益细腻，繁杂的心思。仿佛是倏忽之间便跌入了这样一个微笑之中泛有伤感的年岁。

青春也许是浪漫的。会在内心深处留一个位置给第一次怦然心动的男孩。他可以不够挺拔，不够俊秀，不够明朗，不出众，但必须有一样值得你喜欢的东西。可以是无意中一个渺远却略带忧郁的眼神，微笑时轻扬的嘴角，打球时落拓不羁的身影，甚至是衣袖挽起时脉络清晰的臂膀以及修长白皙的双手等等。凭借这些，他们寄宿在你虚幻的王国中，汲取你精神的能量。勃发得像春雨浇灌过的青草，闭上眼睛仿佛能听到骨节拔节生长的声音，喀喀嚓嚓地逐渐演变成你幻想中的男主角。不过不用担心，这种喜欢只是单纯的欣赏而已，并不会有什么出格的举动。更不会突兀地拦住他脸红心跳地表白，进而相携着谈一场轰轰烈烈的恋爱，这只能是意淫。

因为我们始终明了，究竟该如何给青春定位，那种喜欢不过是少女内心萌生的甜涩情愫！

青春也许朴实平淡。开始喜欢在落日余晖中抱着父母在蜿蜒僻静的林间小道上散步。当阳春三月柔软如丝的风擦过脸颊吹拂而来时，我相信心情惬意的不止我一个。慢慢的开始学会安静地听他们讲些年代久远的故

事。那些或如烟云或刻骨铭心或平淡回味的故事在历经几十年的风雪沧桑之后，从他们口中以同一种语调述出来时，感觉犹如在品味一坛搁置多年的陈酒，淡化了往日的骄躁，平淡了几分局岁的厚重与温润。偶尔听到动情处会激动地说：“以后有我在，一定会为你们撑起一方天空。”透过枝叶缝隙渗漏出来的光线看到他们舒心的微笑，眼眶不禁潮湿。那一刻真想让整个世界都凝固成一个透明的琥珀，而琥珀之中记述的是他们皱纹深处开出的花朵。

我是他们的希望，他们的全部，而他们却无怨无悔地充当我攀登高峰的基石，这一切看似平淡却总能轻易触动人的心灵！

青春是允许忧伤的吧！换句话说青春是那么宽容，又怎会不给予忧伤一席之地。青春期的忧伤那便是悲恸到嚎啕大哭也终归带有些明媚的色彩，不然怎么能配得上熠熠发光的青春二字。当盛大的宴会落幕，独自一人面对散场后的狼藉与空旷时，寂寞和空虚如飓风中狂舞的尘沙一般铺天盖地席卷而来，繁多的仿佛可以吞噬掉整个世界。

So YOUNG 我们终将逝去的 致青春

但是这样的场景毕竟不多，当终于沉沉睡去，清晨醒来迎着朝霞给自己一个灿烂的笑容。心想今天又是新的一天，何必用今日的美好去回味昨日的悲伤！

青春同样允许分离。遇上朋友离别，虽然私下里一遍遍地告诉自己要坚强，给友人最美丽的笑。可是当列车启动，还是会忍不住哽咽出声，哭着喊，要她一切安好！想到那些陪你一起吃饭，一起上课，一起逛街买衣服买鞋子，生气时可以发泄，虚弱的愿意把肩膀借给你靠的朋友至此别离。心脏是如此地酸痛无助，如蚂蚁啃噬骨髓，没有支撑，只能俯下身去，抱住自己，哭出声来。

即便是如此，又能如何呢？天下没有不散的宴席。人与人的相守相携只能是短暂的一段，哭泣之后也只有将这段记忆剪辑成短暂的黑白短片存放在人生这部过程冗长、情节曲折跌宕的影片里。正如林墨炫在《关卡》中所述“渐次的疏远并不让人疲倦。生命总是在离散，而怀念不死，似故人带来。”

青春当然也允许反思。在无数次端坐在日光灯下，缩进灵魂深处清点过往散落的那些记忆珠贝后，才突然看清往昔幼稚且浮虚的自己。在那段被肆无忌惮挥霍掉的岁月里，日子奢侈得像沙滩上细碎的流沙，漫天飞舞得不像样子。只是那时的我忘却了，即使再宏大的沙滩如果不续添，终会散落殆尽，裸露出干涸龟裂地表的一天。

谈到青春，总会让人不由自主的想起郭敬明、安妮宝贝这一类的当红青春写手。对于他们，缘于自身才学的浅薄，一直不敢评论些什么。更何况现在文学形式多样，也很难说出个是非因果。只是对于安妮宝贝笔下主人公流浪半蜗居城市的生活方式我一直不敢恭维。她的文字教会了许多年轻人流浪，却没有告诉他们该如何流浪中生存，如何让光阴不虚度。

青春，一段回想起来就能让人眉开眼笑的岁月。它就像被暴晒浸泡过的糯米，无处不散发着浓郁的甘甜醇香。一路走来，不知不觉间已暗香盈袖！



人生如棋 落棋无悔

有些事，如果只能隐藏的话，那就请选择隐藏在自己内心深处吧！有些路，如果只属于你，那就请勇敢地走吧！但不要回头，人生犹如下棋，落子无悔！

准确地说，是他教她下的五子棋。

那一年，她刚在公司里崭露头角，工作做得风生水起，却突然在一次交通事故中摔伤了腿。也不重，但是需要静养三个月。她家在外地，没有人照顾。又担心休假时间太长会被老板炒鱿鱼。重重忧虑，几天的时间，人便瘦得脱了形。

想来想去，只好给他打了电话。他是她大学同窗，毕业后又都留在一个城市工作。平时有空会聚在一起喝茶聊天，是可以嬉笑怒骂的那种朋友。接到电话后，他几乎是一路狂奔来见她。看着她打了石膏的腿，他没有迟疑，马上从原来住的房子里搬出来，租了她隔壁的房间，烧水煮饭洗衣拖地，承担起了照顾她的任务。他不放心她一个人在房间里，于是叮嘱她：有事就敲墙壁，我马上过来。他们还约好了暗号：敲一下是喝水，敲两下是拿东西，敲三下是无聊想找人下棋。他真的是随叫随到。

她被双腿所困，心情郁闷。他便从超市买来零食、影碟和时尚杂志，还有一副五子棋。他常常陪她坐在阳台上，一张围棋盘，黑白两色棋，五子连珠，进攻防守，四海纵横，渐渐地她便迷上了这种游戏。



有了五子棋，有他的陪伴，她的心情顿时明朗起来，恢复了以前任性刁蛮的脾性。一起下棋，赢了，她欢呼雀跃、手舞足蹈；输了，她便要赖：我不小心看错了嘛，我要悔棋……这时候，他便含笑看着她撒娇，嘴里说道：丫头，落棋无悔，哪有像你这样下棋的？却任她把棋子移回原来的位置，重新再来。

他喜欢她，从高中那会就开始了。他是个比较腼腆的男生，做了两年的同桌，考入了她报的大学，毕业后又追随她留在同一个城市，却始终没能把心中的暗恋说出口，只是默默陪在她身边，在她需要的时候，以最快的速度赶过来。

有了他的悉心照料，她恢复得很快，渐渐能下地了，也能拄着双拐走几步了，能跑到隔壁他的房间里看他做菜煲汤了。看着那么一个大男人，弯着腰在厨房里为她洗菜熬汤，难免会心动。她不是不明白他的暗恋，可她的心，是飞在天上的鸟，外面的世界那么精彩，她怎肯被一个笼子束缚了翅膀？

三个月的时间倏然而过。她已经完全恢复正常了，重新穿上高跟鞋职业装穿梭于高档写字楼。他仍然住在她隔壁，晚上煲了养颜粥给她端过来，一边喝粥，一边下棋。一不小心，就被他赢了去，她便叫着喊着撒娇悔棋，他也总微笑着任她摆弄棋局。

有一天，她带了男朋友回来，是典型的钻石王老五，可谓青年才俊，独自经营一家公司。他们碰巧在楼梯上相遇，她大大咧咧地拍他的肩，向男友介绍：我大学同学，好哥们儿。以后你胆敢欺负我，他肯定为我报仇……

他搓了搓手，尴尬地笑了。半个月以后，他跟她告别，说公司在他的家乡开了分公司，因他人熟好工作，所以派他回去，以后可能很少回来了。她怔了怔，想说些挽留的话，却终究没有说出来。

总有一些人，在他离开之后，才会清晰地感觉到他的存在。晚上下班回来，没有人熬好百合莲子红枣粥等她，没有人听她说那些疯疯癫癫不

着边际的话了。她那个青年才俊的男友，也因为性格不合，没几个月就分手了。

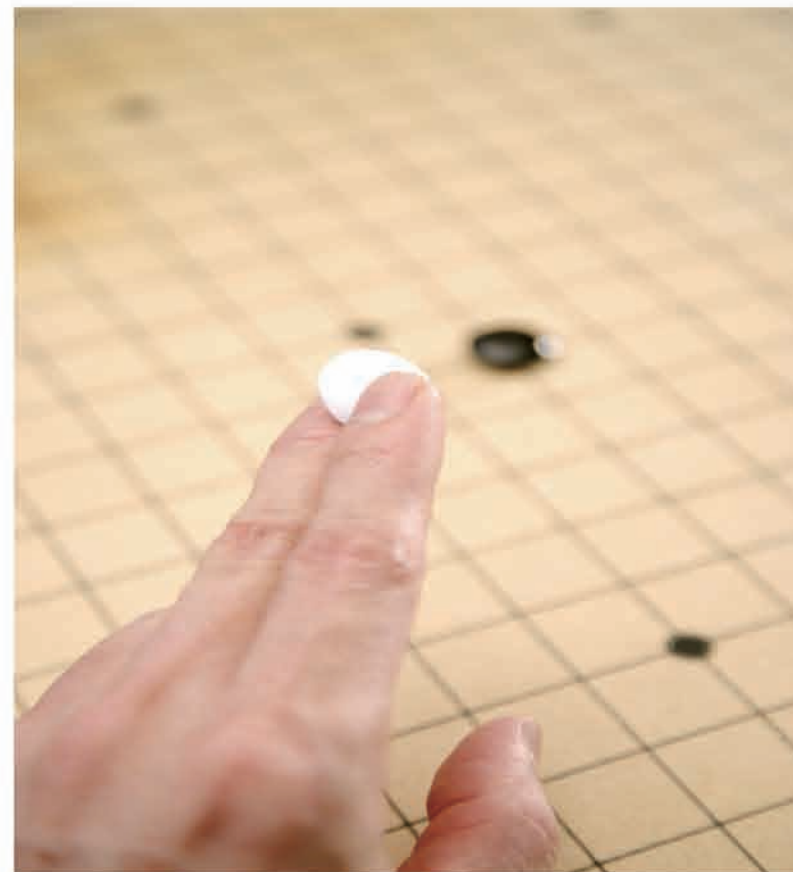
一天晚上，她忽然想下棋，习惯性地敲敲墙壁，敲了三下，却是一片沉寂，没有回应。这才恍然，那个陪她下棋的人，早已不在此地了。呆呆地想了想，又跑到书房里打开电脑，进入五子棋游戏，屏幕上一样是方格棋盘，黑白两色棋子。

第一局，她输了。

第二局，还是她输了。

第三局，一不留神，对方又摆好了四个子。她急忙去点击屏幕上的“悔棋”，对方回复：“落棋无悔”。她不甘心，又点“悔棋”，对方仍然冷冰冰地回复“落棋无悔”。

她的鼠标停在屏幕上，泪水悄悄地弥漫了双眼。她终于明白，原来只有怀了深深的爱，才会包容和原谅她的过失，一次次任由她悔棋。她急急地翻出他的电话，她要告诉他：是她



没留心看错了。她要悔棋，一切重来。电话打过去，却是陌生的女声：对不起，您拨打的号码已停用……；不甘心，又找出他走的时候给她留的新公司的电话，一个睡意惺忪的声音不耐烦地回应她：你找他啊，出车祸死了都半年了，你不知道吗？真是见鬼了……

手中的话筒“啪”地落在地上，她终于明白，那个让她悔了无数次棋的人，从此再也不会给她悔棋的机会了。

人生如棋，人如棋子。有时需要听从别人的摆布，什么时候才能走出棋局，做一个棋手，那需要你的努力和机遇。也许，正因为有落棋无悔的规则，所以才有棋如人生的说法。又或许，不论多高明的棋家都控制不了棋局的最终结果，犹如无论多深的智者都预知不了人生，所以，人生如棋，落子无悔！



生活百宝箱
LIVING TREASURE



热词解读



屌丝

屌丝一词源于百度李毅贴吧，如今网络上无比流行的一个名词，虽然具有自嘲和讽刺的成分，但它代表了目前社会的一大群体。定义中的屌丝们普遍身份卑微、生活平庸、未来渺茫、感情空虚，不被社会认可。他也渴望得到社会的高度认可，但又不知道怎么做，生活没有目标、缺乏热情，不满于无聊的生活，经常被人嘲笑为猥琐与龌龊。但又不知道该做什么，于是他们只能在网络这个虚拟世界中寻找点自信。

高富帅 白富美

“高富帅”是一个新兴网络词汇，在各大论坛，贴吧高频出现，对应于“屌丝”即“穷矮丑”。它形容男人在各方面的完美无缺。这样的男人往往会博得众多女性的青睐，在恋爱，婚姻中获得成功。“白富美”是网上流行语，形容女生皮肤白皙，长的漂亮，又富有，是男生的理想追求目标。



H7N9



H7N9型禽流感是一种新型禽流感，于2013年3月底在上海和安徽两地率先发现。H7N9型禽流感是全球首次发现的新亚型流感病毒，尚未纳入我国法定报告传染病监测系统，并且至2013年4月初尚未有疫苗推出。被该病毒感染均在早期出现发热等症状，至2013年4月尚未证实此类病毒是否具有人传染人的特性。

2013年4月经调查，H7N9禽流感病毒基因来自于东亚地区野鸟和中国上海、浙江、江苏鸡群的基因重配。截至2013年5月6日16时，全国已确诊130人，31人死亡，42人痊愈。病例分布于北京、上海、江苏、浙江、安徽、山东、河南、台湾、福建等地。

雾霾天气

雾霾天气，造成城市里大面积低能见度的情况。在早上或夜间相对湿度较大的时候，形成的是雾；在白天气温上升、湿度下降的时候，逐渐转化成霾。这种现象既有气象原因，也有污染排放原因。2013年1月9日以来，全国中东部地区陷入严重的雾霾和污染天中，中央气象台将大雾蓝色预警升级至黄色预警，13日10时北京甚至发布了北京气象史上首个霾橙色预警，一月中旬，北京的空气污染指数接近了1000。从东北到西北，从华北到中部导致黄淮、江南地区，都出现了大范围的重度和严重污染。



抢黄灯



抢黄灯指机动车在路口遇到黄灯时不按警示停车，而是继续通行的行为。《道路交通安全法》规定黄灯表示警示，并规定机动车遇路口时应减速通过，黄灯亮时已经越过停止线的车辆可以继续通过，还未越过停止线的车辆应停车。抢黄灯行为属于违反道路交通信号灯通行，对驾驶人处20元以上200元以下罚款，记6分。

找力宏



2013年央视春晚上，刘谦和李云迪搭档，表演《魔琴》魔术，在一个段落中，李云迪从一顶摇晃的帐子中探出脑袋，低声对刘谦耳语，刘谦显得有些惊讶，随即大声说道：“谁，（找）力宏？”在李云迪没有进一步表示的情况下，刘谦一边自嘲：“我还没找董卿呢！”一边快步回到舞台中央继续表演。正是这段时长不过数秒的对话，引起了之后的“找力宏”风波。

3D 打印机

3D打印机，即快速成形技术的一种机器，它是一种数字模型文件为基础，运用粉末状金属或塑料等可粘附材料，通过逐层打印的方式来构造物体的技术。过去其常在模具制造、工业设计等领域被用于制造模型，现正逐渐用于一些产品的直接制造，意味着这项技术正在普及。



国五条



国五条，是指在2013年2月20日国务院常务会议确定的五项加强房地产市场调控的政策措施。国务院常务会议出台五项调控政策措施，要求各直辖市、计划单列市和除拉萨外的省会城市要按照保持房价基本稳定的原则，制定并公布年度新建商品住房价格控制目标，建立健全稳定房价工作的考核问责制度。严格执行商品住房限购措施，已实施限购措施的直辖市、计划单列市和省会城市要在限购区域、限购住房类型、购房资格审查等方面，按统一要求完善限购措施。

限奶令



为限制抢购奶粉，适当预留婴儿奶粉给本地居民，香港特区2013年3月1日起实施《2013年进出口（一般）（修订）规例》，根据该法例，在没有申报的情况下，离开香港的16岁以上人士每人每天不得携带总净重超过1.8公斤的婴儿配方奶粉，这相当于普通的两罐900克奶粉，违例者一经定罪，最高可被罚款50万港元及监禁两年。



光盘 行动

“光盘行动”，指就餐时倡导人们不浪费粮食，吃光盘子里的东西，吃不完的饭菜打包带走。2013年1月16日首先由腾讯微博认证用户徐侠客（国土资源报副社长）在腾讯微博发起“光盘行动”，倡导网友珍惜粮食，加入行动。微博一经发布得到蔡奇、王郁松等名人和人民日报、国土资源报等媒体的支持，1月22日《新闻联播》报道该活动，号召大家节约粮食，从我做起。

热点新闻回顾



马云辞任阿里CEO

在2013年5月10日举行的淘宝10周年庆典晚会上，杭州黄龙体育中心人声鼎沸，来自全国各地的阿里员工和嘉宾近4万人云集于此，其中最重要的桥段就是马云将宣布辞任阿里集团CEO，而且如春晚倒计时一样马云将在5月11日零点零分正式辞任CEO，将指挥棒交给了陆兆禧，他则专职担任阿里巴巴集团董事局主席。他表示将接下来的重任交由年轻人，自己会去做一些比如教育、环保所感兴趣的事。

铁道部改革

2013年，根据国务院机构改革和职能转变方案，实行铁路政企分开。将铁道部拟定铁路发展规划和政策的行政职责划入交通运输部；组建国家铁路局，由交通运输部管理，承担铁道部的其他行政职责；组建中国铁路总公司，承担铁道部的企业职责；不再保留铁道部。



公安部新规

一本驾照最多只能为3辆车销分。
名下车辆记分已满12分，面临回炉学习，可是车主却不慌不忙，找亲朋的驾驶证背一部分分，降至安全线以下。这是不少人都用过的招数，不过以后这招不一定好使了，公安部日前已经实行新的交通违法处理规定，一辆车最多只能接受3个驾驶证处理违法行为，一个驾驶证最多为3辆车处理违法行为，找人背分的行为受到限制。

4·20雅安地震

北京时间2013年4月20日8时02分四川省雅安市芦山县(北纬30.3,东经103.0)发生7.0级地震。震源深度13公里。震中距成都约100公里。成都、重庆及陕西的宝鸡、汉中、安康等地均有较强震感。据雅安市政府应急办通报，震中芦山县龙门乡99%以上房屋垮塌，卫生院、住院部停止工作，停水停电。截至2013年4月24日10时，共发生余震4045次，3级以上余震103次，最大余震5.7级。受灾人口152万，受灾面积12500平方公里。据中国地震局网站消息，截至24日14时30分，地震共计造成196人死亡，失踪21人，11470人受伤。



菲律宾军舰扫射台湾渔船

5月9日，一艘台湾渔船在台菲重叠海域作业时，疑遭菲军方扫射，船员洪石成中枪死亡。这一事件的发生震动海峡两岸，中国外交部和国台办发言人以“野蛮行径”来形容枪杀台湾渔民的做法，并表示强烈谴责，要求菲律宾立刻调查，给受害渔民一个交代。台湾地区领导人马英九表示，已向菲律宾表达严正关切，要求将凶手绳之于法。当天，遭扫射渔船在台湾和菲律宾重叠海域作业，死者家属和台湾琉球区渔会总干事蔡宝兴向《环球时报》记者证实，渔船当时处于台湾的暂定执法线以内，并未越界。而非方船只在打死1名台湾船员后，仍继续追赶、射击，台湾渔船逃命一个多小时才得以脱险。台湾渔船与菲律宾方面发生冲突几乎每年都有，渔民被打死的情况也曾发生，相关事件经常以“不明船只所为”收场。一位中国专家对《环球时报》表示，如果真是军舰所为，性质非常恶劣。这次菲律宾必须给中国一个明确的说法。

10天抢金300吨“中国大妈”完胜华尔街

国际黄金价格在4月12日和4月15日经历了一次震撼暴跌，直接从1550美元/盎司(约合人民币307元/克)下探到了1321美元/盎司(约合人民币261元/克)。

在经历了创纪录的跌幅之后，中国消费者掀起的抢金潮一直延续到“五一”假期。香港金柜频频被内地游客大量扫货，内地各大城市的实物黄金出现脱销。

“中国大妈”强劲的购金需求，成为提振国际金价的力量。网友戏言：“说到金融大鳄，今天多了一个名词叫‘中国大妈’。华尔街大鳄们出手做空黄金，不料半路杀出一群‘中国大妈’，瞬间有1000亿元人民币、300吨黄金被扫！”



凤凰古城收费事件

4月11日，凤凰古城实行“一票制”，第二天，大批商户和当地居民因不满“一票制”政策关门歇业，同时聚集在古城北门码头附近。截至目前大批警方已经赶到现场。从4月10日起，每一位进入湖南凤凰古城风景名胜区的游客，不论是否参观古城内的景点，都将收取148元门票费，这一政策引起了当地居民和游客的普遍质疑。



苹果CEO致歉：中国售后服务四大改进

4月1日晚间消息，苹果中国官网发布落款为苹果CEO库克的致消费者信，针对前段时间央视315曝光的保修问题，苹果中国售后服务做出四项重大调整。在这封信中，苹果称在过去两周，在中国收到许多在维修和保修政策的反馈。苹果“不仅对这些意见进行了深刻的反思还与相关部门一起仔细研究了‘三包’规定”。并重新审视了苹果维修政策的沟通方式。对于由此给消费者带来的任何顾虑或误会，苹果表示歉意。

苹果同时声称正在实施四项重大调整，包括：改进iPhone 4和iPhone 4S维修政策；在Apple官方网站上提供简洁清晰的维修和保修政策说明；加大力度监督和培训Apple授权服务提供商；确保消费者能够便捷地联系Apple以反馈服务的相关问题。



农夫山泉陷水源质疑风波

近日，农夫山泉质量风波持续发酵。农夫山泉发布声明称竞争对手华润怡宝蓄意抹黑，双方展开指名对攻。随后，京华时报和农夫山泉陷入多回合论战。

记者调查发现，农夫山泉对所执行的浙江版“饮用天然水标准”，实际上是其为自己量身定做的。在起草单位中，仅有农夫山泉一家是饮用水生产企业。该标准允许霉菌、酵母菌等存在，这或与农夫山泉的各色“漂浮物”事件相关。

浙江地标低于国标及广东地标，农夫山泉避高就低
浙江《瓶装饮用天然水》地标于2005年起执行，其中镉、砷等上限宽松于国标GB5749-2006《生活饮用水卫生标准》一倍以上，相比广东地标及旧的浙江地标，该标准也放宽了对部分有害物质的含量要求。农夫山泉在广东的万绿湖水源地、浙江的千岛湖水源地和湖北的丹江口水源地均避高就低，仍采用现行浙江标准。

饮用水协会：农夫山泉标准不及自来水
中国民族卫生协会健康饮水专业委员会秘书长马锦亚表示，农夫山泉执行的标准的的确不如自来水标准。他表示，任何瓶装水企业都必须以国家强制性标准《生活饮用水标准》为底线，若不能执行，则有违反国家食品安全法之嫌。而农夫山泉依然宣称“产品品质始终高于国家现有的任何饮用水标准，远远优于现行的自来水标准”。





立夏时节如何养生 饮食起居巧养心

核心提示：立夏节气到来，天气逐渐变的炎热，此时人们也会受到天气的影响，昏昏欲睡，烦躁等等。因此，人们就要重视精神的调养，在饮食上也需要多加注意，规律饮食多吃水果蔬菜，养成午睡的习惯，下面就详细的来看看立夏养生都应该做些什么？



饮食补脾护心

立夏过后，温度逐渐攀升，人们就会觉得烦躁上火，食欲也会有所下降。立夏饮食原则是“春夏养阳”，养阳重在养心，养心可多喝牛奶、多吃豆制品、鸡肉、瘦肉等，既能补充营养，又起到强心的作用。宜采取“增酸减苦、补肾助肝、调养胃气”的原则，饮食应清淡，以易消化、富含维生素的食物为主，大鱼大肉和油腻辛辣的食物要少吃。平时多吃蔬菜、水果及粗粮，可增加纤维素、维生素B、C的供给，能起到预防动脉硬化的作用。清晨可食葱头少许，晚饭宜饮红酒少量，以畅通气血。

吃果蔬平心气

由于立夏是夏季的开始，所以也是温度转热的开始，气温一热人的火气难免上扬，常常会出现心浮气躁的现象，这就需要我们平常保持好的饮食规律，多吃水果蔬菜之类，少吃肉类，这样有助于平静心气。肠胃不好的人，绝对不可以吃冰镇水果，最好是选择多吃一些凉性或温性的水果，反季节的水果尽量少吃。凉性的水果包括：梨(肠胃不好的少吃)、香蕉不要

空腹吃；温性的水果有：苹果(无论什么人都可以吃的一种最好的水果，营养也较好)、柠檬、西红柿(胃酸过多者少吃)；容易消化的瓜类、水梨、苹果等也不错。

养心胜加午休

到了夏天，心阳最为旺盛，功能最强，当气温升高后，人们极易烦躁不安，好发脾气。这是因为气温过高加剧了人们的紧张心理、心火过旺所致。此时人们不仅情绪波动起伏，机体的免疫功能也较为低下，起居、饮食稍有不妥，就会发生各种疾病。立夏以后饮食原则是“春夏养阳”，养阳重在“养心”。因此，在整个夏季的养生中要注重对心脏的特别养护。养心可以多喝牛奶，多吃豆制品、鸡肉、瘦肉等，既能补充营养，又可达到强心的作用。平时多吃蔬菜、水果及粗粮，可增加纤维素、维生素C和维生素B族的供给，能起到预防动脉硬化的作用。

立夏之后，可适当调整个人的生物钟，养成早睡早起的习惯，顺应自然界阳盛阴虚的变化，增加午休。中午11时到3时是一天中气温最高的时候，人容易出汗，稍活动就会因出汗多消

耗体力，极易疲劳。所以，中午可以听听音乐或闭目养神，最好不要加班工作。午睡时间要因人而异，一般以半小时到1小时为宜，时间过长反而会让神气受损。

适当“增酸减苦”

立夏时节，自然界的变化是阳气渐长、阴气渐弱，相对对人体脏腑来说，是肝气渐弱，心气渐强，此时的饮食原则是增酸减苦，补肾助肝，调养胃气。天气转热后，人体出汗多易丢失津液，需适当吃酸味食物，如番茄、柠檬、草莓、乌梅、葡萄、山楂、菠萝、芒果、猕猴桃之类，它们的酸味能敛汗止泻祛湿，可预防流汗过多而耗气伤阴，且能生津解渴，健胃消食。

重保暖不贪凉

对大多数人特别是关节患者来说，夏季应该避免贪凉，不用或适度使用空调和风扇。在工作场合中，应把自己的病情告诉同事，以取得同事的理解，尽量不用空调或适当调高温度。最好常备一件长袖衣，随外界环境随时加减衣服。一旦感冒不可轻易用发汗药物，以免汗多伤心，避免气血淤滞，以防心脏病的发作。

职场人走向卓越的10条经验



1、时刻坚持高标准

航海中的最高原则是：相信罗盘，按照它的指示前进。在现实生活中，明智的人也是这样。他们时刻要求自己遵循自己的信条和道德准则，始终不渝。

一个正直的人之所以始终追求自己的最高理想，并非出于天性或是社会的压力，而是源自对这些理想的坚定信仰。正直的人决不会在遇到困难或强烈诱惑的时候放弃自己的原则，甚至不允许有“仅此一次”的想法。

2、仔细权衡，做出最优决策

优秀的行动者必然长于细致的思考。在做出重要决策的关头，他们会收集大量的事实情况进行分析；而在分析权衡的过程中，他们会尽力摒除自身的偏见，以增强决策的客观性和准确性。

事实上，有许多好的方法可以帮助人们做出明智的决策。其中之一就是：列出现实情况中所有的有利因素与不利因素，而后仔细估量其中的利弊与得失。之所以这样做，其目的是要通盘考虑来自各个方面的因素，其中甚至可以包括你的个人感受。

3、但求卓越，不谋哗众

要想使一个集体中的成员团结一致，维持一种和谐的气氛，一个最有效的手段就是利用人们渴望获得赞赏的心理。但是，如果这种获得他人赞



扬与好感的愿望过于膨胀的话，就会彻底破坏你正直的品行与平和的心态。

如果研究一下伟人们的事迹，就能发现一个重要的情况：与赢得他人赞赏相比，他们更专注于实现远大的目标。正为此，他们在完成了那些可钦可赞的伟绩的同时，也获得了卓越的声望。

4、对挫折给予即时的回击

直面困难，是克服困难积极的第一步。如果你刚刚得知你的身体出了问题，就要去勇敢地面对、明智地解决，就要去征求最优秀的专家的意见：什么是最好的疗法？如果你正在努力工作，争取按时完成一项计划，却遇到了严重的突发情况。这时，你就应当象科学家一样认真地分析局面：问题是怎样造成的？努力找出可处理现实问题的最好途径，发现最有助益的方法，然后遵照施行。

5、心存高远，不为小事所累

做事过程中，如果不懂得合理分配精力，各种问题便会纷至沓来。你的完成将仅限于小事，大事则无问津，捡了芝麻丢了西瓜。被琐碎的二流问题羁绊住了头脑，自然不能留心头等大事了。

要想培养自己权衡轻重的能力，其奥秘在于：选定一个核心目标，紧紧追随而不分心于小事。只有找到一

个值得倾注一切的目标时，人们才会全力以赴。唯其如此，他们才能做到最好。

6、抛开小我，取得更大成就

智者通过付出而不是索取来实现自身的存在价值。J.C.Penney（潘尼）写道：“我从个人的经历中学到：获得自由就必须遵从，获得成功就必须付出。”换言之，只有当你把目标置于个人利益之外，为更高的理想奋斗不止的时候，你的生活才是最激动人心的，才最能实现它的价值。

亨利·福特（Henry Ford），同名巨型汽车企业的创始人，始终抱定一个信条：那些目光短浅、只重视眼前那份固定收益的企业是注定要失败的。他相信，只有尽职尽责才能获得收益，否则根本没有什么收益可言。早在半个世纪之前，福特就抓住了这一思想的精髓，他指出：“全心全意为顾客服务的企业只有一点需要担心：他们的利润会多得让人无法相信。”

7、不可失信于人

为人诚信的声誉是一个人最宝贵的财富之一。有了这种声誉，你就会感受到他人对你的信任。当你发表意见时，人人都洗耳恭听并深信不疑。

获得信任的方法多种多样，其行为为可大可小。这需要一个人对自己高标准严要求，一贯诚实；经营作风光

明正大；利益方面先人后己，并且重承诺守信用。

8、建成效于良好的人际沟通

事业成功的智者都懂得把握待人接物的技巧，而所有这些技巧的核心只有一点：对他人发自内心的尊重。Don Peterson（皮特逊）在任福特汽车公司（Ford Motor Company）总裁时曾经说过：“要成为一名成功的管理者，首先需要具备与他人坦诚合作的能力。这种能力远比其它素质重要得多。”

尊重别人绝不仅仅是与人为善那么简单。你应当认识到他们中间蕴藏着巨大潜能。曾作高露洁公司（Colgate Palmolive）总裁的Reuben Mark（鲁本马克）说：“我们的企业在世界各地共有36,000名员工，在这些当潜藏着超乎想象的天赋、激情和创造力。管理者的职责就是要把这些天赋释放出来。”

9、保持清醒，防止自我膨胀

生活中的问题大都不是由外部力量造成的，而是来自自身的原因。许多本可大有作为的人都是由于自我膨胀而终遭失败。即使是一个老好人，一旦得意忘形起来，也会变成一个自命不凡惹人讨厌的家伙。大家避之惟恐不及，当然更不愿与他共事了。惠而浦公司（Whirlpool）前任总裁Jack Sparks（斯帕克）曾说：“始终保持

自己的本色，千万不要装模作样地故作姿态。因为你一旦开始装腔作势，就必然会招致众怒。”而联邦包裹服务公司（United Parcel Service）的创始人Jim Casey（凯希）也对此深有同感，他说：“不要自视过高，而应当谦虚一点。只有对自己永不满足，才能取得更大的成就。”

要警惕自我膨胀，就要告诫自己，你的成功应部分归功于运气，还有他人给予的帮助。你的家人、导师、同事、下属以及那些给你指导和机会的人们。

10、吸取经验，发展自我

一些自然形成的办事习惯会导致思想僵化，而诸如“我已经做得够好了”之类固步自封的想法更是使之根深蒂固。思想僵化是成功的大敌，它会导致落后于时代，丧失机遇和长期的不满。

新奇与挑战可以令人思想更丰富，意志更坚强。只有习惯于不懈追求的人们才会在智力与情感方面得到进步。



离开了我们温暖的家，我们扎根于东长集团，从那时开始，这里便是我们的另外一个家，在这里我们经历过无数个日夜，在我们的身边有许多感人的故事，你是否曾被感动过？当精彩一闪而过时，你是否想过停留？每天繁忙的工作之余，你是否也想好好的放松心情？遇到烦恼的时候，你是否也想找一个朋友一吐而快，那么请将你真实的感受用文字记录下来，借助《东长》内刊这个平台与我们的同事伙伴一同分享你的经历、一同见证你的成长。

《东长》内刊的发表形式为季刊，其中版块“人在东长”为员工投稿板块，可以将我们的故事、我们的生活、我们的摄影作品、我们的感想、我们特色的企业文化、我们对东长发展提出的良好建议等素材化作一首诗、一篇文、一幅画、一张照片……表达出来。为建设好属于我们自己的内刊，你是否已经跃跃欲试了呢？只要你按照以下要求来搞，你便是东长的耀眼之星。

- 1、文稿要求：内容新颖，论点明确，力求文字精炼，准确，通顺，文稿简明扼要，支持原创，杜绝抄袭，数据准确，书写规范，配图像素高。
- 2、文章结构：题目、作者、作者单位，文章正文，参考文献，作者联系电话，邮箱等。
- 3、投稿方式：
 - 电子文档投递至邮箱 amc@gddcgroup.com；
 - 纸质文档统一投稿至管理中心企划部处。
- 4、投递时间不限，稿件一经录用，将根据数量和质量恒定稿酬。