



扫码关注东长集团

東長

主办单位:东长集团有限公司

2017年7月 总第17期



挂牌上市

热烈祝贺东长新能隆重挂牌上市

乐昌市市委副书记、市长沈河民等一行莅临公司参观考察

员工变股东的条件

东燃热能成功入选望牛墩镇“倍增计划”试点企业



「承受是一种力度」

人类本质上的沉重感，主要源自于责任、期盼和压力。因而，承受便是生命的一种需要和方式了。我们不可能也决不能无任何负载地来至于世，作为人必须有所承受，承受我们需要承受的东西。在理想的王国里，我们承受亲人故人寄予的热望和要求；在生活路途上，我们承受着来自世俗的各种恶意与善待；在情感的海洋里，我们承受着人生变故中的各种打击和煎熬。我们承受着，承受着风霜雨雪，也承受着鲜花硕果。

承受是一种力度和气度；是一种坦然的接纳和始终清醒的生命理念；是为实现自我的一种收敛；是为寻求迸发所做的自我蓄结。

对人生的幸福和苦难而言，没有超越自我的气概，内视自守的精神品质，就不会在苦难的胁迫下，保持一个谈笑自如的我；没有对世情的彻悟，洒脱的生命情怀，也就不会在幸福的裹挟下，保持一个恬淡平和的心境。一个真正能够迎接和承受各种人生际遇和挑战的人，绝不是气量狭小的平庸之徒，他可能会忧郁，但灵魂的天空不会黑云压城；他也许会兴奋，但热泪盈盈中他不会因此迷失方向。因为他能承受住自己。

一个善于承受、能够承受的人，人生的步履往往显得沉稳，但人生却因此丰富和深厚。承受了阳光，就有了鲜花硕果；承受了巨浪，就有了登临彼岸时的放松释然；承受了炼狱之痛，就有了获得新生的欢欣和感悟。承受的结果，是一种对灵魂的提升，道德的修炼，能量的聚集。每一次承受，无不宣泄和张扬着深厚博大的人格魅力。

承受是一种精神，是人生苦涩而美丽的一番心境。不论你愿意与否，生活本身的内容，决定了我们终将是山、是海，是那只踽踽独行、默默跋涉的戈壁骆驼，终将以胸怀以肩膀去承受生活的各种施加。

生为人，我们需要承受，只有承受。☺



夏季版
Summer

总第17期
Total No.17

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

王雪平
Wang xueping

执行主编 | Executive Editor-in chief

王雪平
Wang xueping

执行编辑 | Executive Editor

李丽芳
Li lifang

美术编辑 | Art Editor

由广州世丹广告有限公司支持

地址 | Add

广东省东莞市望牛墩镇望洪路50号东长大厦
Address : No.50,Wanghong Road,Dongchang Building,
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

内部资料，免费交流

出版日期：2017年7月

印刷数量：300本

印刷开本：正度16开

本期出版物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出版物，如果能得到您对本出版物的意见，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！



卷首语/PREFACE 《承受是一种力度》

1
新闻直播间
Live news

乐昌市市委副书记、市长沈河民等一行莅临公司参观考察

新闻直播间 ▶ P02

民建东莞市委领导莅临集团调研考察

新闻直播间 ▶ P04

热烈祝贺东长新能源隆重挂牌上市

新闻直播间 ▶ P06

探访民族风情 感受自然风光
——记东长集团2017年贵州之旅

新闻直播间 ▶ P08

东燃热能成功入选望牛墩镇“倍增计划”试点企业

新闻直播间 ▶ P10

热烈祝贺东长集团及旗下子公司荣获
2016年度广东省“守合同 重信用”企业

新闻直播间 ▶ P12



2
聚焦东长
DongChang Focus
3
能源时讯
Energy news

王健林的创业史：他是如何实现小目标的

经营借鉴 ▶ P16

团队如何避免复制错误的行为？
“非暴力沟通”是关键！

东长文化 ▶ P20

找到世界第一能源大国短板即抓住未来
几年的投资机遇

能源面对面 ▶ P26

行业追踪

行业追踪 ▶ P30



4
百花谷
Valley of the flowers

变与不变——特朗普政府退出《巴黎协定》
的国际影响

能源小讲坛 ▶ P36

古代的“父母之命，媒妁之言”可能不是
你想象的那样

国学天地 ▶ P38

独行的灵魂

人在东长 ▶ P40

你好！陌生人

人在东长 ▶ P41

随笔

人在东长 ▶ P42

生命，合拍而舞——观泉州拍胸舞有感

人在东长 ▶ P43

【健康】这么多年夏天原来都错过了！
夏天“热”着过才养生！

生活百科 ▶ P44

员工变股东的条件

人在职场 ▶ P46





新闻直播间
Live news

01



乐昌市市委副书记、市长沈河民 等一行莅临公司参观考察

阳春四月，喜泰开来。4月6日下午，乐昌市市委副书记、市长沈河民，市人大常委会主任许新华，市委常委、副市长曾悦一行16人莅临我司参观考察。集团董事长吴育能和相关事业部负责人热情接待了一行。

吴董事长陪同沈市长一行参观了集团的荣誉展厅，集团党支部书记兼管理中心总监谢亚辉向沈市长一行详细介绍了集团发展历程中所获得的荣誉奖牌及对社会发展所做出的贡献，沈市长一行十分赞赏，并对我司做出了积极肯定和高度评价。

双方在集团多功能会议厅进行了座谈会议，吴董事长发表了热情洋溢的欢迎致辞，介绍了集团的战略部署及具体的业务板块；沈市长也对乐昌市的发展优势、政策扶持、产业同布局做了详细介绍，并邀请我司落户入驻。最后双方都表示期待接下来的战略合作，真正实现乐昌市的经济发展与我集团的战略发展达到合作共赢！



▲ 双方在集团多功能会议厅进行了座谈



▲ 沈市长发表重要讲话



▲ 双方合影留念



▲ 沈市长一行参观了公司的荣誉展厅

民建东莞市委会领导 莅临集团调研考察

5月10日下午，民建东莞市委会主委周楚良一行16人莅临集团调研考察，集团董事长吴育能携集团相关领导陪同、接待。

吴董事长首先向民建东莞市委会领导介绍了集团业务及发展方向，随后陪同周楚良主委一行参观了集团六楼荣誉展厅，集团总裁助理王雪平在展厅向周楚良主委一行介绍了集团的发展历程、荣誉的荣誉以及集团对公益慈善事业的贡献。

调研考察完后，民建东莞市委会成员在集团一楼多功能会议厅召开了“民建东莞市委会三届八次全体委员扩大会议”。



▲ 民建东莞市委会在集团一楼多功能会议厅召开会议



▲ 周楚良主委一行参观集团荣誉展厅



▲ 双方合影留念

热烈祝贺 东长新能源 隆重挂牌上市

5月25日，东长集团旗下子公司东莞市东长新能源股份有限公司（简称“东长新能”）在北京全国中小企业股份转让系统举行挂牌敲钟仪式（证券简称：东长新能，证券代码：871118），蜗牛墩镇委书记简任昌等领导、集团董事长吴育能等公司领导出席了挂牌敲钟仪式。

东长新能成立于2008年，以油品、化工、天然气为主营业务。公司集采购、运输、仓储、销售、服务于一体，积累优质客户数百家，现正从传统能源向新能源转型，构建华南区域规模化新能源销售平台。

“新三板”的挂牌是公司成长道路上的一个重要里程碑，标志着公司正式踏入中国资本市场，公司将充分利用资本市场推动清洁能源的发展，建设好能源安全型、环境友好型、资源节约型企业，实现人、自然、环境的和谐发展。同时，进一步规范企业的经营运作，增强企业核心竞争力，努力实现公司的飞跃发展，从而实现对社会负责、对客户负责、对员工负责、对股东负责的使命！

CCTV证券资讯报道链接：

https://v.qq.com/x/page/i0507co0gy9.html?ptag-4_53016792_wxd



探访民族风情 感受自然风光 ——记东长集团2017年贵州之旅

“寻遍四海八荒，也没比过风情苗寨。”5月27日-29日，集团组织中高层管理员工到贵州旅游，去感受绚丽的民族风情，旖旎的自然风光，沉淀千年的历史文化。

活动中先后游览了西江千户苗寨和荔波大小七孔，苗寨的吊脚楼群层层叠叠依山而建，错落有致尽显苗寨风情，让我们忘却世俗的叨扰、沉醉其中；大小七孔景区是世界自然遗产地，享有“中国最美的地方”、“地球上的绿宝石”、“大自然神力所塑造的东方凯旋门”的美誉。小七孔风景区以精巧、秀美、古朴、幽静著称，有著名的七孔古桥、68级响水河瀑布、水上森林、拉雅瀑布、龟背山原始森林等景点；大七孔景区以原始森林、奇峰溶洞、峡谷伏流为主要景观，惊险神奇，气势磅礴，令人激情澎湃。

贵州之旅结束了，当我们仔细回味这段旅行的同时，又要开始筹备新一轮的工作。相信每个人都会以更充沛的精力，更高涨的热情投入到工作当中，贡献自己全部的力量，共同建设这个大家庭，因为，我们都是东长人。👍



▲ 西江千户苗寨景区合影留念



▲ 小七孔景区合影留念

东燃热能成功入选 望牛墩镇“倍增计划”试点企业

根据《望牛墩镇实施重点企业规模与效益倍增计划行动方案》（望府〔2017〕8号）的部署，经有关程序遴选和镇政府审定，东长集团旗下子公司东莞市东燃热能科技有限公司（以下简称“东燃热能”）成功入选望牛墩镇重点企业规模与倍增计划试点企业。

入围“倍增计划”试点企业，不仅是对我司成绩的肯定和鼓励，更是对未来发展的鞭策和期望。东燃热能现已拥有多项发明专利，具备国家高新技术企业资质。展望未来，东燃热能将在热能领域与各大高校进行产学研深度合作，打造先进的智慧能源物联网平台，运用大数据，科学高效地运营管理，为客户提供全方位清洁能源解决方案。力争用三到五年时间，推动企业实现规模倍增、效益倍增、纳税倍增，为东莞的社会和经济发展，做出应有的贡献！

东莞市望牛墩镇人民政府办公室文件

望府办〔2017〕14号

关于望牛墩镇实施重点企业规模与效益倍增计划试点企业名单的通报

各村（社区）、各单位、机关各办公室：

根据《望牛墩镇实施重点企业规模与效益倍增计划行动方案》（望府〔2017〕8号）的部署，经有关程序遴选和镇政府审定，现确定广东比伦生活用纸有限公司等22家企业为我镇实施重点企业规模与效益倍增计划试点企业，现予以通报。

22家试点企业规模涵盖大、中、小型企业，其中营收10亿元以上企业1家，1—10亿元企业7家；高新技术企业6家，占比27%；内资、外资企业分别为17家、5家，占比分别约77%、23%。上述企业2016年营业收入规模约28亿元，其中73%企业认为能在3年内实现倍增，27%企业认为能在5年内实现倍增；

预计到2019年底和2021年底，总体收入规模可分别达84亿元和141亿元。

通过实施“倍增计划”，全面梳理企业发展需求，靶向配置要素供给，精准施策，实现试点企业规模与效益的倍增，希望各企业坚定信心，切实履行倍增方案，在所承诺期限内实现企业规模与效益至少翻一倍，争当新常态下望牛墩企业的典范标杆，为我镇企业探索出一条全新的发展路径。

全镇各村（社区）、各部门要落实推动“倍增计划”各项工作，构建有利于企业倍增发展的经营环境。要加大宣传力度，全力贯彻落实对试点企业的跟踪服务，及时收集企业经营过程中反馈的问题，解决企业在实现倍增过程中遇到的困难，力争使试点企业在3至5年内实现规模与效益倍增，整体带动全镇存量企业的倍增，为我镇实现到2020年GDP突破100亿元的目标作出应有贡献。

附件：望牛墩镇实施重点企业规模与效益倍增计划试点企业名单



附件

望牛墩镇实施重点企业规模与效益倍增计划 试点企业名单

序号	企业名称	企业性质
1	广东比伦生活用纸有限公司	内资企业
2	广东南方宏明电子科技股份有限公司	外资企业
3	有余包装（东莞）有限公司	外资企业
4	广东思威特智能科技股份有限公司	内资企业
5	东莞中集专用车有限公司	内资企业
6	广东维都利新能源有限公司	内资企业
7	东莞市科力达衡器有限公司	内资企业
8	东莞市龙跃永磁科技有限公司	内资企业
9	东莞市养生源蜂业有限公司	内资企业
10	东莞市盈尔电器有限公司	内资企业
11	东莞市天尚太阳能有限公司	内资企业
12	东莞市精益自动化设备有限公司	内资企业
13	东莞市东燃热能科技有限公司	内资企业
14	东莞宝钢特殊钢加工配送有限公司	内资企业

15	东莞市立顿洗涤用品实业有限公司	内资企业
16	东莞瀚龙实业有限公司	内资企业
17	东莞永联弹力织物有限公司	外资企业
18	东莞市兴茂橡塑科技有限公司	内资企业
19	东莞顺裕纸业有限公司	外资企业
20	东莞斯达文星皮具有限公司	外资企业
21	东莞市弟兄电子有限公司	内资企业
22	东莞市亚泰服饰有限公司	内资企业



2016年度广东省「守合同重信用」企业 热烈祝贺东长集团及旗下子公司荣获

近日，东莞市工商行政管理局望牛墩分局公布了2016年度广东省“守合同 重信用”的企业名单，东长集团及旗下子公司“东莞市东宝能源有限公司”、“东莞市东燃热能科技有限公司”、东莞市东长石油化工股份有限公司（现更名为“东莞市东长新能源股份有限公司”）名列在内。

相关链接：

<http://wnd.sun0769.com/newscasp?id=105100>

附件

望牛墩2016年度被认定为广东省“守合同重信用”企业名单

序号	企业名称
1	东长集团有限公司
2	广东金达照明科技股份有限公司
3	东莞市立顿洗涤用品实业有限公司
4	广东比伦生活用纸有限公司
5	广东侨盛防伪材料有限公司
6	广东南方宏明电子科技股份有限公司
7	东莞永联弹力织物有限公司
8	东莞市天尚太阳能有限公司
9	东莞市东长石油化工股份有限公司
10	东莞市东宝能源有限公司
11	东莞市东燃热能科技有限公司
12	东莞市亚泰服饰有限公司
13	东莞市泰昌纸业有限公司
14	广东华宝新奥电梯有限公司
15	广东粤威环境技术有限公司
16	东莞市百利电器有限公司
17	广东艺森地毯顾问实业有限公司
18	广东润泉实业有限公司
19	东莞市芙蓉化工有限公司
20	东莞市科力钢铁线材有限公司
21	东莞市养生源蜂业有限公司
22	东莞市华清净水技术有限公司
23	东莞市益顺水处理设备有限公司
24	东莞市碧荣包装材料有限公司
25	东莞市七采网络科技有限公司



聚焦东长

DongChang Focus

02



王健林的创业史： 他是如何实现小目标的

“别人能当万元户 我应该不止”

我在经商前，15岁就当兵了，从军17年，做到团职干部，遇上中国百万大裁军，就转业到地方政府，当了两年办公室主任。这两段人生都还算成功：

我做到团级职务时，不到30岁，很年轻，几十万部队当中最年轻的干部之一；到地方做官员，职务进步很快，很快做到办公室主任，但我在1988年断然辞官经商。

具体两个原因：

一是赶上经商热。1988年到1995年，很多人辞去原有职务“下海”了。如果没有当时的经商热潮，中国今天不会有这么一批优秀的企业家。

二是想改善个人的生活。我就觉得，别人能当万元户，我凭能力应该不止万元户。

“开发开发，你不敢开怎么能发？”

当时遇到的第一个创业难关，就是借钱。第二个难关是拿不到项目。

那时大陆还是“计划经济”，比较落后，拿项目也不仅要有钱，还得有“计划指标”，得出现在当时“国家计划委员会”指标名单上才行。

我只好找到大连一个老战友“借”一点指标，

同时付出一点费用。他同意给我几万平米指标。但是拿了指标，还得去找当时的市领导批地。跑了左一遍，右一遍，没人理。市领导被我找烦了，出了一个题目：“你不是想开发吗？把市政府的北侧那块地给你”。

市政府是一个老建筑，很气派。但它的北侧居住区，房子差，设施差，一百多户人共用一个水龙头，一个厕所，被认为“有碍观瞻”，所以把这块地给我去干。可这个项目改造完，要1200块钱一平米的成本，我前面有三家国有公司都不肯干。因为大连市当时最好的房子只能卖到一千零几十块。

我坚持要干这个项目，公司里的很多同志反对。当时我们公司叫“西岗开发公司”，我就说：“开发公司，只有开才能发，你都不敢开怎么能发呢？”

为了赚钱，得把这个房子卖到1500元一平米，后来我们动脑筋，推出来几条创新：

第一，当时大陆的房子没有明厅，一个小过道进去直接就是几间房。那好，我们做一个明厅；

第二，当时房子没卫生间，县处级以上干部才允许配一间卫生间。我们没管那一套，每户都配了卫生间，还把木头窗换成了铝合金窗，再加一扇防盗门。

房子推出来均价1580元每平米。1000多套房子一个月一扫光。就这样，万达就成为了大陆地区第一个闯入了“旧城改造”这一行业的公司；这一单使我们赚到了接近1000万元。

就这样，我掘到第一桶金，找到了一个盈利的模式——旧城改造很有钱赚，别人不敢干，我敢，于是在大连就搞开了。

“连着九天九夜 我睡不着觉”

再给大家讲一个贷款的小故事。

初期创业，我接下了一个项目，这个工程当时政府干了一半，觉得费劲不愿意干了，转给我的。签完以后突然遇到全国“治理整顿”，贷款就更困难了。为了启动这个项目，我就要去找贷款，需要一笔2000万元的贷款，有土地做抵押，所有的手续都健全，但找了几十家银行，没有一家愿意贷给我。

因为这个项目是政府转给我的，他们觉得对不起我。所以政府开了一个会议，就指定当时某一家国有银行贷2000万给我做启动资金。这家银行答应了说“可以”，我一听好事，那我就去找银行行长吧。

前前后后找了50多次，每次都给我躲猫猫。我有

时候一见到他了吧，他从后门就走了，我在走廊白站；有的时候在走廊里堵着他，他说“好好你这样，你下周再来吧、下周再来吧”；等我下周二去，他出差去了！

当时就为了拿到这笔贷款，有的时候一去在那个走廊上（因为进不去办公室）一站就是一整天。我想银行八点半上班，我就八点去吧，站着。甚至站到下班六点也不出来。

究竟行长是来了没来？还是不在？我也不知道，也没人愿意告诉我这个信息。当时站在走廊里面这种感觉，这种耻辱，我觉得太卑贱了。

除了这家银行，我又去找了另外一家银行，贷款的时候这个人态度倒是不错，但也是不给我贷款。我为了堵到他，曾经跟一个哥们两个人就开车到他家楼下。我想，你总得回家吧？那我就在你门口候着；你早上总得要出门去上班，总是能碰到你吧？

我俩就去在那儿蹲了一个晚上，在车里候着。反正深秋不是太冷，稍微冷了就开动发动机暖和一会儿，为了省点油过会儿再把它关掉。一直等到早上七八点也没见到人进去，也没见着人出来。

第二天晚上我说再去堵吧，我这个哥们觉得忍受



不了，他说太丢脸！无论如何也不能去了。我自己又去待了一个晚上。就是候不着，找不着这个人。

其实不是找不着，是他不愿意见你，因为你是民营企业，那个时候民营企业不像今天这个地位。第二觉得你风险大，他不敢放贷给你。放给国有企业亏损没了，他不承担什么责任；如果放给民营企业可能就要承担责任，我也理解他们。

在这种无论跑了多少趟都找不到办法的情况下，就有人给我出了一个主意说“干脆你就发一个债券”，但是你得承诺回报，比如两年按照1.4倍，每年20%，1.4倍收回。没想到，推出来以后一抢而光，毕竟20%年回报还是很好的。这个方法真正解决了这个项目的难题，才把我们从濒临破产的边缘给拯救回来。

这中间其实还有个小的故事。我接的这个项目，可以说追悔莫及。当然后来把这个问题解决了，把剩下的老百姓搬走了。但当时真是把我憋的够呛！

在1993年初的一段时间，我九天九夜都没有睡着觉，什么安眠药，什么打针就是睡不着觉。到后期整个人都有点精神恍惚，失常了。第十天早上正开着会，“晚当”一头就昏迷在地了。我被紧急送到北京，还找了比较好的一个医院去治疗。

我至今还记得那个神经内科的主任姓李的女士，一见我面：“没事，小伙子今晚就让你睡着”。我说你这么大本事？“你放心吧，我们高得很”。其实还是给我吃那些药，可能心理作用，也可能进到医院里了，安静了，我当天就睡着觉了。

“3年，打了222场官司”

在90年代的时候我们做住宅房地产做得还是不错的，但是有个问题刺激了我：我们公司有两个员工得了重病，一个得了癌症，一个得了肝病，每个员工花了一百多万治疗费。当时民营企业是不可以报销医药费的，你自己有钱你给他报销，没有钱你的员工可能就等死。

那我们是花钱给他治疗了，但是也给我一个提醒：如果大量的员工都有了病，再往后发展一二十年大家岁数大了，这公司怎么办呢？我们一定要找到一个安全的、有长期现金流的商业模式。

所以我们2000年决定转行去做商业地产，做不动产，做持有物业，不再搞单纯的住宅开发了。

做商业地产的时候，最早因为不懂，造一座楼，把底层商铺全部卖掉。在初期的三年当中，买了商铺的人经营不好，就来告我们，我前三年当了222回被告，虽然只输了两场官司，还是让整个公司疲于应付。

成天在打官司，哪还有精力经营？客户就是这样，他的出租回报率没拿到理想中的10%、20%就来告我。如果输了，可能很多人就扯着横幅上街上去闹事。

所以我觉得这样不行，得研究新模式。怎么办？

在创新中研究了一个办法：提出一个模式叫城市综合体。即做一个商业中心，商业中心旁边可能做写字楼，再做城市的商业街，再做一些公寓。把这些公寓、写字楼卖掉，现金流就有了。

这样，就不用卖大楼里的商业铺位了，自己来经

营，一下子生意就找到模式了。商业经营旺了，旁边的楼也升值了，现金流问题也解决了，万达从此走向了一条康庄大道。

“清华北大，不如胆子大”

第一点叫“敢闯敢试”。就是不管你做什么，一定要有梦想，有目标，敢去做。你去做起码有一半的机会，你不去做机会是零，所以我最近这些年在各地演讲，经常讲一句话：“什么清华大，北大，不如胆子大”。这个胆子大不是说让你乱干，但是得有勇气去闯，去试！

第二是创新求变。你要成功，要想不断成功，或者还想获得更大的成功，就一定要能够求变，求新，不能走别人走过的路，不能做跟别人一样的事情。凡是跟别人做一样的事情，获得的肯定是平均利润率；只有做跟别人完全不一样的事，才能获得超额利润。

2006年，万达刚进入中国电影产业。那个时候，大陆地区的所有票房加起来不到10亿人民币，公司同事们全部反对我，说10亿就算20%的利润，也才2亿的利润。每年要投3亿、4亿去做，怎么可能收得回来呢？全中国的利润都归你吗？

我说电影院对商业中心来说是不是必须需要？大家认为必须需要。现在又没有人愿意来做。做了挣不到钱，那怎么办呢？我跟大家讲现在只是8亿、10亿的市场，但如果我们带头来做，加一点促销，让那个行业有钱赚，可能会激励更多人来做，这个行业可能就能做到80亿、800亿，就可能赚钱了。

所以我们就带头进入这个行业了，万达院线我总共投了6亿人民币。因为后期，有20个、30个影城以后，院线自己有现金流了，自己每年利润就可以支撑自己发展，不需要我再投资了。这个公司1月份上市，现在市值800多亿人民币。万达还有很多创新的东西，等着资本市场来检验。

第三是坚持到底。创业一开始可能新点子会比较

多，但是这点子一开始可能不成熟。新的模式可能在试行当中会遇到困难，也可能会遇到挫折，没有实现你的预期目标。这时候怎么办呢？如果你经过分析认为自己路子是对的，就需要坚持。

我经常讲一句话：

过去讲不到黄河心不死，不撞南墙不回头，我不一样，我到了黄河心也不死，我可能搭一个桥我就过去了；撞了南墙也不回头，我找个梯子我就爬过去了。

所有的创业，所有的科研，所有的运动，基本上都是二八定律，成功永远是20%以内，失败肯定是大多数。但是正因为有了10%、20%的成功，激励我们这些人希望成为那一个部分。先行者绝大部分会成为先烈，少部分才会成为先进，但是因为有成成为先进的可能，所以就去奋斗！

如果你有梦想，你就应该去努力，有目标就应该去奋斗，人生一定要给自己定一个远大的目标。大陆有句广告词：心有多大舞台有多大；还有一句话：梦想总是要有的，万一实现了呢？

如果你想成功，就应该去创业。当然朝九晚五的规规矩矩的生活也是可以的，但那种人生不精彩。应该勇敢跨出这一步，勇敢地去创业，勇敢面对人生。

不管是经商，不管做科研，绘画，总要给自己一个比较远大目标为之去奋斗。奋斗过了，达到了，那你就无悔这个人生。你奋斗过了没有达到，你的人生也不后悔！

如果什么都没奋斗，什么理想都没有，平平淡淡过一生，这个人生对你来讲实在没有意义了。☺



团队如何避免复制错误的行为？ “非暴力沟通”是关键！

为何背景相近、实力相当的企业，有的旗开得胜，有的却一败涂地？无数的案例研究给出了答案，成功的企业可能会拥有弹性灵活的商业模式和反应迅速的人才管理模式，而失败的企业会存在滥用预算或是产品规划越的问题。但最终，所有的视线都会集于一点——沟通。企业的成败取决于团队的沟通机制是否清晰、是否富有建设性。

虽然这看起来是显而易见，但正如著名导师安·梅尔（Ann Mehl）和杰里·科隆纳（Jerry Colonna）所说，“说话”和“交流”大相径庭。在给Kickstarter、Etsy、SoundCloud等大公司里的高层领导做过培训后，他们融合了许多坚实的人际交流技巧，即以“认知、责任和同理心”为核心的“非暴力沟通”，在如下的独家访谈里，梅尔和科隆纳将会与我们娓娓道来“非暴力沟通”是如何帮助众多公司一步一步前进的。

什么是“非暴力沟通”？

假设你是一家创业公司早期团队的成员，每天要工作12-14个小时，一个人干着三个人的活，那么在跟同事交流工作时，你希望听到哪种问题？

你这周能完成这项工作吗？

要这周完成这项工作的话，你需要哪些资源？

第一个是封闭性问题。答案无非是“能”或“不能”，并不关心个人付出或是想法。你也知道自己要么回答正确，要么回答错误，这样的对话可能让你莫名地紧张、反感，甚至产生防御心。

而第二个问题属于开放式问题，散发的是浓浓的关心和支持感。它期待的不是一个简短的回答，而是想要了解更多有价值的信息。当然，你还是会默默地把活给干了，但你觉得受到了同事的尊重和肯定。

梅尔和科隆纳都深谙精神力量对创业公司的作用。“害怕让别人失望”是创业公司的通病，他们害怕资金用光，害怕做出错误的决定或是招进来不合适的人。常年累积，这种焦虑感改变了他们的沟通方式。他们的话语变得简短生硬，他们的语气变得苛求严肃，他们的谈话内容变得直戳要害。这样简单粗暴的对话方式最终使得其创业大计功亏

一篑。当人们被恐惧所牵引，就会问封闭式的问题，而获得的也只能是封闭敷衍的答案。

语言对行为结果的影响力极大。恰当使用或滥用语言，都会对日常对话带来转变或者破坏性打击。或许你不认为自己平时的语言带有“暴力”因子，但梅尔却目睹过用词不当带给职场的悲剧。她说：“非暴力沟通让我们重构自我表达和聆听他人的技巧，让我们学会通过观察、感知、需要、回应他人的角度来进行谈话。”

“非暴力沟通”又称“富有同理心的沟通”，其目的是强化给予和关怀的力量。如果运用得当，将会取代那些低效俗套的模式，形成新的沟通方式。

“非暴力沟通”有4个重要要素值得关切：

观察：看看当前发生了什么，别人都在说什么？在做什么？从客观的角度，把这些场景统统记录下来，不带任何主观评判和感情色彩。譬如“我听到你问我…”或者“我看你想要…”

情感分析：细判断自己的身体状况，并用形容词描述你的感官体验。疼痛？害怕？愉快？愤怒？选择与自己最直接相关的几个词，而不是影射他人的描述。因为当自身的感受被忽略、被压抑时，说明他人的行为阻碍了你们的相互理解。因此，慎重选择。譬如“我感觉非常疲惫，因为…”、“当时，它让我觉得…”

需求：根据已经识别出的情感，列出相对应的需求。思考“到底缺了哪一种，让生活这么不幸福”。是空间？感



恩？平衡？支持？接纳？安全感，还是归属感？在行动前，先搞清楚自己最需要的。譬如“因为我很重视幸福感，所以我需要…”

要求：要求和需求看似相同，实则不同。“需求”是缺少的东西，而“要求”通过某一种手段获得缺失的“需求”。通常情况下，你会从别人身上寻找，来丰富自己的生活、工作、体验。相应的，你必须考虑他人的感受和需求。而最好的办法就是换位思考，即从自己的角度体察别人的情感诉求。譬如“我在想你能不能…”或“你是否愿意帮帮我…”

科隆纳再一次强调了第一步“观察”的重要性。通过各种观察后，你往往会因各种各样的情感而纠结不已，于是对自己的所见所闻产生了主观的评价，然后不由自主地被它们所影响。科隆纳指出：“需要注意的是，观察和评价几乎同时发生。我们或许会观察到一些现象，如‘Jane 开会迟到了，Jane 经常开会迟到’。这些都是正常的，但当你再往深陷一点，‘Jane 完全不尊重同事，根本没把其他人放在眼里’。有了这样的想法，就已经从‘观察’升级为‘评价’。所以，观察就是观察，停留在对事实的客观认知就已足够。

或许，Jane 和她的老板对其开会迟到都心知肚明，这是一个客观事实，但老板在开始批评 Jane 偷懒前，则需要给她一个解释的机会。

他可能会说，“每次开会迟到，我都认为你不能很好地按工作重要性管理好时间。”这样便给了员工更多的机会和空间，引入新的内容和信息。或许她会说，“很抱歉，最近需要花时间照顾孩子，但我认为这是私事，没必



要搞得人尽皆知。”当把问题说明白之后，大家就能一起解决问题了。

非暴力沟通的目的是，强制人们删除大脑自动生成的潜台词。梅尔认为，这些潜台词让人戴着有色眼镜看人想事，阻碍了有效的工作和沟通。与其指手画脚、谩骂指责，不如先冷静思考，然后再把深思过的想法表达出来。

有策略地管理冲突

当工作中产生了冲突，人们趋于两种处理方式：

**掩饰不悦，祈祷事情能自动消失；
有话直说，通常言辞未加思考过滤。**

两种回应方式都是欠妥的。逃避问题只会殃及更多人，而草率盲目的“硬碰硬”则会让星星之火发展成燎原之势。

“有人的地方就有矛盾，我们要做的是学会如何应对。”

为了帮助客户理智地化解矛盾，梅尔推荐了 A-E-I-O-U 冲突管理模型。与其他解决方案不同，它的核心是争执双方都有道理，每个人的行为都有积极正面的理由。

A-E-I-O-U 分别代表 Acknowledge（承认）、Express（表达）、Identify（确认）、Outcome（结果）和 Understanding（理解）。它可以用来化解各种僵局：员工和老板之间，同事之间，创始人之间。对于初创公司，这种方法尤为受用，因为每个人都相互认识、共同学习。无论公

司历经多少风雨，无论组织架构如何，员工与管理者沟通都应该感到轻松自在。此外，找到当前棘手问题的解决方案是最终目标。而要做到这一点，首先需要“对事不对人”。

梅尔建议，在着手处理棘手问题前，先准备好可行的建议，这将有助于你保持集中，并剔除不相关、不完整的解释。从另一层面来看，准备工作也暗示出你在为正确的事情投入努力，这是好的开始。

A-E-I-O-U具体步骤：

Acknowledge承认——（发现积极的动机）：假定争论中对方同样占理，试图理解其的苦衷，并大胆讲出来。告诉他们，自己清楚对方在试图做对的事情，而且知道这种行为背后的原因。

Express表达——（你所看到的）：确认你鉴别的积极动机，并说出自己的担忧。学着用第一人称表达感悟：“我认为/我感觉……”。如果你是在协调一场纷争，不如先请争执双方站出来，让其各花几分钟清楚地表达自己的观点和担忧。

Identify 确认——（提出解决方案）：明确目标，提出建议，并说出自己想要达到的效果。试着用攻击性较弱的语言沟通。把“我想要”换成“我比较喜欢”。向他人证明，你的方案能解决更多人的麻烦，而不仅仅是你自己的，由此达成共识。

Outcome结果——（展现优势）：想想如果要是让自己的反对者赞成你，需要什么？当人们意识到某一行为能带来好处时，他们的响应就会更加积极。那么，你提出的方案有什么优势？别忘了，简单的认同往往是营造和谐的利器，一句“我欣赏你的看法”或是“我欠你个人情”胜过千言万语。

Understanding理解——（寻求反馈）：无论是为下一步达成共识，亦或是共同寻求备选方案，都不妨用这样的问句开场——“我们可以一起试下，看看它能否让双方都受益？”。给其他人一个选择的机会，而不是直接把决定抛给对方。

在 A-E-I-O-U 模型中，很重要的一点是始终以解决问题为导向，以时刻保持冷静是第一要务。积极倾听，消除分歧，重新措辞，让共识变得透明。比如“我听到你说的是”、“如果我将你最大的担忧理解为_你看对吗？”通过这样的方式，来消除对对方目的和意图的误解，也让每一方都有机会表达出自己的心声。

“就好像打网球一样，拿球的时间越长，学到的东西就越多。”

三五轮内取得胜利，对于网球运动员来说已经是很开心

心的了。同理，同事间也需要前前后后几个回合后，才能磨合出好的解决方案。你不能期待问题在一夜之间全部解决掉。梅尔和科隆纳都碰到过创始人间互不交流的情况，使用 A-E-I-O-U 模型可以给他们一个彼此聊天的理由，并最终演变成健康、日常的沟通。

付诸实践：

一旦决定了改变公司内部沟通的氛围时，首先自己得以身作则。正式出台一个全新的沟通机制，未免显得过于唐突、冒险、过程导向，并且会浪费不少时间。梅尔和科隆纳建议，创始人本身便是活生生的例子，是最佳的榜样，员工们跟着学习的速度会超乎想象。

如下是改变沟通方式的几个信号：

●为每一项计划和目标设置清晰的预期，切忌单方面作过多地沟通。

●每次指导结束后，让同事重复一遍你所讲的内容，确保他们真的懂了。告诉他们你的目的是提升自己转述信息的能力，而非质疑他们的理解能力。

●尽早并时常提醒员工，欢迎他们在任何场合都勇于发表观点。你需要营造一个轻松和气的氛围，让大家敢于抛出新观点，而不害怕出错。

●大方的表扬，当员工表现出相似的沟通行为时，用正面的反馈强化沟通技巧。

●在与别人沟通时，关注非言语沟通。还记得“只观察，不评论”吗？如此一来，对方会真切地感受到你的关注和信任。

梅尔说：“很多人都在情绪激动或者言语刻薄的场景下，才使用非暴力沟通。实际上，你可以先在类似场景开始开始，然后逐渐拓宽使用范围。”你可以先在这样的情境下运用非暴力沟通的方法，慢慢地，你会越来越多地用到他们。

如果你打算建立一种全新的沟通机制来解决问题，强烈建议配备一个中间调解员。这个人可以是导师、顾问、或者任何了解公司运作流程的中立方。因为当一个人准备公开自己的情绪和感受时，需要有安全的缓冲空间，然后才能尽情施展。

梅尔说，如果你发现自己处于中间人的角色，要确保给自己留点余地，切忌所有问题一肩挑。相反，你需要向当事人抛出问题，引发他们独立思考，并说出自己的观点和结论。如下是你确保各方站在同一战线的几个问题：

你最终想实现什么？

你希望我提供什么帮助，以便促进你思考出下一步？

你现在走的什么路线，背后是什么原因？

你愿意把事先准备的对话跟我演练一番吗？

无论你采用什么方式引入新的沟通机制，都会遭遇挫折和反对。有趣的是，那些沟通最成问题的人，反对得越是激烈。一旦想到改变原来的说话方式，就让他们感到不自在，甚至怒发冲冠。永远都会有这些例外主义者回答：“这方式很不错，但对我行不通。”

你可以在小组讨论中使用非暴力沟通和 A-E-I-O-U 模型，并用它们了解、判断抗拒者的心理因素。科隆纳说：“当反对者真诚地表达自我时，通常是他们看到了对自己好处——‘嘿，我正用着呢，这玩意儿让我可以清楚地说出我的想法，很好啊。’”

当创业公司不断成长，创始人也需要适时调整更换新的工具和方法。改变要趁早，这样一来，每一个新入职的员工都能直接感受到在高质量、透明的沟通环境里工作——它已经成为企业文化的一部分。

“自我认知是没办法教的，但却可以耳濡目染。”

早期的创业公司，鲜有机会搭建一套长期的三维沟通机制。科隆纳说，在传统的二维文化中，人们普遍会先思考随后立刻行动。而现在要再加一个维度：沟通，思考，再行动。沟通首先需要与同事建立相互理解，然后再进入下一步。

融洽沟通的好处

科隆纳说：“当初创公司遭遇冲突，尤其是领导人间起了争执时，一切的工作都开始不协调，良好的初衷被误解，行为结果也偏离了预期。你永远不要指望一个不和谐的团队能做出好的产品。尽管总有例外存在，但对于早期团队而言，两个人间出了矛盾，整个团队都会跟着遭殃。人们会选择站队，复制错误的行为。”

梅尔说：“好的人际交往技巧与高弹性、满足感和生产力息息相关。人们开始感觉到当前的环境是最安全的，可以包容一切脆弱和赤裸裸的现实。如果公司能把这一切做出体系，那每个人就可以把更多心思花在工作上了。”

沟通给创业公司提供了根基和工具，以便于更合理的利用短缺的资源和有限的资金。“团队成员突然开始打破坚冰、相互了解，工作也越发省心不费力，生产力也大大

提升。”科隆纳如是说。“这并不意味着冲突和问题不会卷土重来”，梅尔说，“但你却掌握了沟通的策略和技巧。沟通是一个长期持久的话题，而非一劳永逸的。”

有时候谈话开了个好头，但当有一个不和谐的声音发出后，就逐渐跑偏失控。不要太担心，以下是几则应对的技巧，把话题从半路拉回正轨：

1、深呼吸、暂停、快速散步，都能彻底清空大脑，也给对话按下了重启按钮；

2、聊聊过去。跟同事一起，回忆曾经的艰难，公司是如何一步一步走到现在。简单的念旧使每个组员意识到自己是团队的一员，他们都肩负着同一个任务；想起上一次达成共识的时刻，也能加深情感共鸣，增加团队凝聚力。梅尔说：“跟同事聊聊旧事非常有用，比如说说内部消化，回忆漫漫长夜，想想为什么大家走到了这里？为什么这个时间点了还在努力工作？回答了这些问题，你也就能把大家拉回到一条线上。”

3、慢一点，停下来，回头看看来时的路，想想最初为什么而出发。团队的每个人也会被重新唤醒。时而回望，才能跳得更远。

来源：HR创新小屋





能源时讯
Energy news

03





找到世界第一能源大国短板 即抓住未来几年的投资机遇

管理学和经济学上有一个著名的“木桶理论”，是指用一个木桶来装水，如果组成木桶的木板参差不齐，那么它的盛水容量不是由这个木桶中最长的木板来决定，而是决定于这个木桶中最短的木板。所以，它又被称为“短板效应”，“短板”长度决定事物整体发展高度。

进入21世纪，我国能源行业发展驶入快车道，能源消费总量世界第一、新能源装机容量世界第一、炼油能力世界第二等成就不断跃入公众眼帘，“能源木桶”越做越大。但是能源系统在做大“水桶”容量的同时，“装水”能力却提升不多，部分能源设施建设滞后、非化石能源占比过高、能源与环境发展不协调、能源整体利用效率较低等问题较为突出，部分地区依然存在用能困难的情况。为建成《能源发展“十三五”规划》(以下简称《规划》)提出的构建“清洁低碳、安全高效”现代能源体系的目标，推动能源行业持续健康发展，必须找到能源发展的短板，嵌入合适木板，挖掘能源系统这个“大木桶”的最大利用潜力。

短板在哪里？

从当前我国能源发展新的特征和变化来看，能源行业的短板问题突出体现在开发布局发展不平衡，配网“最后一公里”建设滞后，能源调峰能力水平不高等方面。

能源开发布局长期向西倾斜

我国经济发展与能源禀赋呈现逆向分布，消费重心位于资源相对贫乏的东部沿海省市，其国内生产总值占全国的70%左右，但能源资源占全国的比例少于20%。因此，为了在发展窗口期及时支撑东部经济发展，我国选择了快速见效的“大基地+远距离输送”的能源开发模式。以电力“西电东送”为例，“十二五”期间我国“西电东送”规模从1亿千瓦增长至1.4亿千瓦，5年内输电规模增长40%，建成了世界领先的跨区域输电网架。但有得有失，“西电东送”、“西气东输”、“北煤南运”在成为行业发展焦点的同时，客观上忽视了同样优秀的分布式能源，“十二五”末分布式天然气装机容量约380万千瓦左右，仅占发电总装机0.25%。同期相比，美国、欧盟、日本等国分布式天然气装机已达到9000、5000、3800万千瓦，可见我国分布式能源发展水平相对滞后。

实际上，在我国能源流的终端地区有着良好的分布式能源开发条件和潜力，尤其在当前生态文明建设更高的要求下，理应搭乘新能源这趟快车迎头赶上。但是受基地式发展思路的影响，当新能源发展起步时，关注点也在基地式开发上，东北、华北、西北成为了开发的重点地区，“十二五”上述地区新能源装机容量增加约1亿千瓦，占全国新能源增量装机74%，进一步抬高了能源开发集中度。因此当面临本地市场需求不足、东部市场需求增速放缓等不利局面时，基地式开发模式开始出现了消纳问题，2016年全国范围内弃风、弃光、弃水电量已经超过了1000亿千瓦时。总体上看，开发规模过于集中的问题，已经开始影响能源供给系统的整体效益。

“最后一公里”建设还很滞后

面对规模屡创新高的能源主干网架，配网“最后一公里”的建设却相对滞后，能源普遍服务并没有惠及全民，乡村能源建设和服务薄弱，特别是在老少边穷地区还存在着用电质量差、无气可用等情况。

配电网直接面向终端用户，与广大人民群众的生产生活息息相关，是服务民生的重要公共基础设施。由于历史欠账较多，我国配电网发展整体仍显滞后，特别是农村配电网存在结构薄弱、信息化自动化水平低、供电质量差、装备水平还较落后等问题。在一线城市配电网已在追求“6个9”可靠性的时候，2015年农村电网户年均停电时间1274小时，是城市用户的3倍以上，一些偏远地区甚至停电

时间是以天为单位，电力发展的红利并没有平均惠及到全部用户。

“十二五”期间天然气管道建设取得长足进展，2016年底天然气管道干、支线66万公里，配气管网约50万公里。但与国土面积相仿的美国相比仍相差巨大(美国输、配气管道长度分别是中国的7.7倍和5.4倍)，尤其是长输管道连接线和地方配气管网建设相对滞后，城市外天然气利用水平不高，县城、村镇燃气普及率分别为76%、52%，用气人口比例有待提高。

系统调峰能力严重不足

电力方面，近年来我国经济结构一直进行优化调整，用电负荷“峰谷差”逐步拉大，加之近年风电、光伏等波动性装机大规模并网，对系统调峰能力提出更高要求。受电源结构的制约，我国电力系统调峰能力略显不足，“十三五”期间，全国电力系统需提升调峰能力约4400万千瓦，调峰能力提升需求重点在“三北”地区，其中东北需提升约1000万千瓦，华北需提升约1300万千瓦，西北需提升约2100万千瓦。

天然气方面，受冬季采暖及煤改气的影响，我国冬季天然气消费量激增，供气紧张，而夏季市场供应则表现为总体过剩，季节性峰谷差越来越突出。目前我国有效储气库容约60亿立方米，仅占全年消费量的3%，而预计2020年北京的季节性调峰需求就将达到50亿立方米，很明显的天然气调峰容量远不能满足需求。所以每到冬天用气高峰，天然气供应都成为牵动各方神经的大考，造成天然气消费和运输等一系列问题，部分用户被迫停供，阻碍了天然气健康发展。

短板怎么补？

作为能源生产和消费量世界第一的大国，我国能源体系建设到达了前所未有的高度，但由于上述短板的存在，始终让人感觉略有美中不足。《规划》已经清晰地认识到了这一关键点，那么“十三五”期间这些短板又应该怎么补呢？

东、西并进齐头发展

一改以往大规模生产加外送的能源供给模式，此次《规划》提出“能源资源富集地区合理控制大型能源基地开发规模和建设时序，创新开发利用模式，提高就地消纳比例，根据目标市场落实情况推进外送通道建设。能源消费地区因地制宜发展分布式能源，降低对外来能源调入的依赖。”按此思路，西部资源富集地区需把握好风能、太阳能、水能等可再生能源的发展节奏，循序渐进地增加电力外送规模，完成煤炭产业现代化升级改造

造, 优先将存量资源用足用好, 而后视市场走势适时开发增量资源; 中东部地区应充分挖掘自身能源资源潜力, 主动因地制宜发展天然气、风电、光伏、储能等分布式多能互补能源系统, 合理控制煤炭开发规模, 完成非化石能源消费目标, 提高能源自给率和清洁化开发利用水平。

投资重点“从大转小”

加大配电网建设力度。配电网是输电网向用户侧的延伸, 一定程度上可以说是整个电力系统面向用户的“门户”。但由于多年来电力投资侧重点不在配电网, 致使当前这个“门户”相对于成绩斐然的输电网而言, 显得有点黯淡无光。

对于配电网发展滞后的问题, 《规划》提出“加大投资力度, 全面实施城乡配电网建设改造行动, 打造现代配电网”和“鼓励具备条件地区开展多能互补集成优化的微电网示范应用。”前者反映了国家能源主管部门自“十二五”末以来, 对配电网建设一贯的支持态度, 后者体现了“十三五”期间电网建设的新思路, 即从建设大容量、长距离的跨区输电网转变为能源就地转化、就地利用的微电网模式。实现电力就地供需平衡, 大幅度减少燃料运输、电力输送过程中的能源消耗, 提高能源系统整体经济性。

加大天然气管网建设力度。《规划》提出推进和优化支线等区域管道建设, 工作重点在于增大区内配气管网建设投资力度, 完善相关支线、联络线建设, 保证全国主干管网至“最后一公里”的输气畅通。同时鼓励能源主管部门在项目立项、核准、用地、拆

迁、建设、债券融资等方面给予管道建设方支持和优惠政策, 创造市场盈利空间, 刺激投资的积极性。

规模做大不如更灵活

经验表明, 不灵活的能源系统无法发挥100%的预期能力, 因此提升系统调节能力是“十三五”的重要任务之一。

提升电力系统的调峰能力有多项措施, 总体看可归类为电源侧, 电网侧及负荷侧三类。《规划》对此问题的解决措施进行了这样的描述, “加快优质调峰电源建设, 积极发展储能, 变革调度运行模式, 加快突破电网平衡和自适应等运行控制技术。”很明显《规划》考虑了近期实施电网侧、负荷侧调峰措施的实施难度和不确定性, “十三五”期间更偏向于相对切实可控的电源侧措施。

可采用的电源调节能力提升措施主要为煤电灵活性改造、新建抽水蓄能电站、新建调峰气电、新建储能电站等, 其中煤电灵活性改造与其他措施相比, 是现阶段最为经济有效的调峰手段, 也是“十三五”首要推进的电源调节能力提升工程。同时加快规划抽水蓄能电站的前期工作进度, 早日完成6000万千瓦的开工目标, 力争在“十四五”发挥应有的效益。从长远角度来看, 探索天然气改革机制, 降低用气价格, 积极研究高能源密度的储能技术, 降低储能设备单位造价成本, 会涌现出大量优质的调峰电站, 电力系统调节能力将大幅度改善。

天然气“十三五”建设的重点任务之一是完善调峰设施建设。

一是继续加强储气库建设, 结合中国的地质条件在能够利用枯竭油气藏、含水层和盐穴的地区, 尤其是在中国的华北、东北、华中、西南地区可以建设成本较低的地下储气库, 2020年地下储气库工作容量达到149亿方, 将地下储气容量扩至消费量5%左右;

二是在需要进行日调峰的地方, 建设城市管网储气库、规模较小的储气罐;

三是将2020年1亿吨的LNG接受能力, 预留部分工作容量进行储气调峰等措施可作为天然气调峰的补充手段。

补短板的投资机会

短板效应制约着能源行业发挥最大效益, 但是从另一个角度思考, 每一块短板都蕴藏着一个新的发展机遇。找到了短板, 就找到了发展的突破点; 补齐了短板, 能源行业就登上了新的发展高度。结合投资的可行性, 一起来看看“十三五”由补短板带来的投资机会会有哪些?

《规划》提出要优化发展布局, 能源开发重点将从“三北”地区转向中东部地区, 发展模式也将由大规模集中开发转变为优先分散式、清洁式开发。这种思路的转变已经清晰地体现在规划量化目标上: “十三五”新增风电装机中东部要占58%, 新增太阳能装机中东部地区要占56%, 并且中东部分布式风电和光伏补贴价格维持现有水平。可以说, “十三五”期间中东部分布式能源市场发展空间巨大, 投资者定有一番作为。

《规划》鼓励实施配电网建设改造行动, 配合

《配电网建设改造行动计划(2015-2020年)》等文件, “十三五”期间配电网投资计划将不低于1.7万亿元, 而《有序放开增量配电网业务管理办法》更是向社会资本打开了千亿市场的大门, 因此“十三五”配电网相关配套产业将迎来投资机遇期。

《规划》明确了加强配气基础设施建设, 完善天然气市场化运营机制。我国很多城市配套输气基础设施较差, 配气管网建设比较滞后, 特别是长江经济带和华南地区, 地市配气管网建设力度不够, 天然气支线和配送到用户的供气网络缺失, “十三五”期间投资机会潜力无限。

煤电灵活性改造、抽水蓄能电站、调峰储气设施等投资主体以国有资本为主, 社会资本进入的门槛很高, 但是其配套设备制造等产业有一定的市场空间, 值得持续关注。

结束语

综上所述, 《规划》清晰地指出基础设施建设的短板是影响能源发展质量和效益的主要因素, 也给出了“最大化木桶容量”的解决方案。面对能源消费增速放缓, “十三五”正是转变发展理念、实施解决方案的最佳时机, 若能就此打好基础, 中国能源终将行稳致远。

来源: 中国能源报



行业追踪

特朗普宣布退出《巴黎协定》，把全球拖进“气候危险”区域



摘要：研究人员和科学家们在评估特朗普退出《巴黎协定》的影响后得出结论：若美国退出这一近200个国家参与其中的气候协定，将会对其他限制化石燃料污染的国家产生多米诺骨牌效应。

华盛顿时间6月1日下午3时36分(北京时间6月2日凌晨3时36分)，美国总统特朗普在白宫玫瑰园宣布：退出《巴黎协定》。

研究人员和科学家们在评估特朗普退出《巴黎协定》的影响后得出结论：若美国退出这一近200个国家参与其中的气候协定，将会对其他限制化石燃料污染的国家产生多米诺骨牌效应。这将使得人类阻止气候灾难变得几乎不可能且极端昂贵。

尽管预测80年后的环境变化是一个极其不科学的行为，但联合国政府间气候变化专门委员会(IPCC)仍对此保持高度关注。令其担心的是，世界正走向广泛的物种灭绝、农作物严重受损以及不可逆转的海平面上升，这些灾难性的后果，甚至在特朗普放弃抗击气候变化之前就已经在发生了。

天然气市场化改革启动 点供迎新机遇

“2017年3-4月，国内LNG达到140万吨，而去年为97.3万吨”，6月6日隆众石化网天然气分析师王皓浩透露，“正是因为点供，让国内天然气消费量大幅增加。”

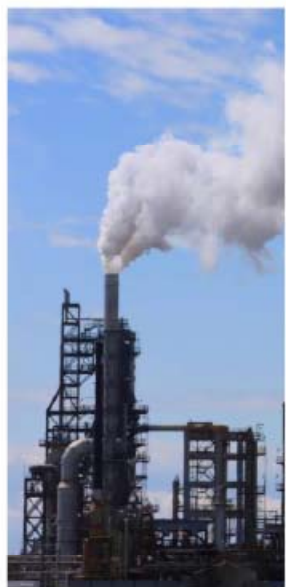
据她介绍，从2016年后国内很多民企纷纷加入点供行业中，2016年点供在LNG下游应用占比超过4成，成为LNG下游最大的消费领域，也正是点供的繁荣发展，才支撑起今年LNG市场价格比往年同期有480-500元/吨的增加。增加部分90%以上都是工厂的加工利润。

“目前看，国内居民用天然气不可能大幅增长，因为人口增长缓慢；而非居民就是重要的企业客户，它们都对价格有敏感，因此点供就成为重要的搅局者——点供就以低价取胜的。”她坦言。

而让国内天然气消费量增加也是政府所期望的。

国务院发展研究中心资源与环境政策研究所研究员郭焦峰表示：“未来5年乃至更长时期，中国大气污染问题和应对气候变化压力将更为严峻，当前最现实、最可行、最有潜力的清洁能源非天然气莫属。应充分开发丰富的天然气资源，大幅提高天然气消费比重，力争到2020年天然气占一次能源消费总量的比重达到10%，成为继煤炭、石油之后的第三大主体能源。”

因此天然气供应方和大量民营天然气参与者都将让点供在未来成为国内天然气销量的主力，“它们从上游央企拿到资源，以更低的价格为手段，期望得到更多的市场份额，一旦成为天然气市场中的领导者，那么马云第二就可能成为事实。”王皓浩表示。



中国领跑可燃冰开采 在2030年左右有望实现可燃冰商业化开发

在人类日益为能源所困的今天，可燃冰的成功试采自然是万众瞩目。此次我国在全球范围内首次成功试采，实现了六大技术体系二十项关键技术自主创新。但这仅是万里长征迈出关键性一步，未来要实现产业化和商业开采，仍有长路要走。

6月9日，经济日报·中国经济网记者乘坐直升机从珠海起飞，在浩瀚的南海上空飞行一个半小时后，稳稳降落在一个屹立于海面的庞然大物上——“蓝鲸一号”钻井平台。

这是一座37层楼高的大家伙，是我国自主建造的目前世界最大作业水深、最深钻井深度的半潜式钻井平台。近来这里正吸引着全世界的目光，我国在这里成功实现了可燃冰的试开采。

可燃冰，简而言之，即可以燃烧的冰块，学名为“天然气水合物”，是由甲烷为主的有机分子被水分子包裹而成，其热值比石油高许多，燃烧后只生成二氧化碳和水，储量据称可供人类使用千年。

此次可燃冰试采我国实现了六大技术体系二十项关键技术自主创新



我国“十三五”或需投资183亿处理餐厨垃圾

预计到2020年，我国餐厨垃圾废弃物产生量将达到12万吨/天，需新增处理能力344万吨/日，新增专项投资183.5亿元。”这是记者从近日在南海召开的广东省餐厨废弃物资源化利用技术研讨会上了解到的信息。省内外专家学者、行业企业代表等为餐厨垃圾处理行业的发展抛出“金点子”，建议优化收运和处理工艺，提升产品的附加值。

“十二五”期间，我国餐厨废弃物产生量4000万吨/年，约10万吨/日。中环协餐厨专委会主任、北京工商大学教授任连海介绍，目前，国家补贴20多亿元，实施餐厨废弃物资源化利用和无害化处理试点城市项目，已有100个城市列入试点计划。

作为国家第五批餐厨垃圾处理试点城市，佛山在2015年投用了南海餐厨垃圾收运处理一体化项目。南海还建立了区级餐厨废弃物管理办法。

该项目由瀚蓝环境运作，每天最多能“吃”下300吨餐厨垃圾，经处理后可以制成沼气和生物柴油，实现餐厨垃圾的资源化处理利用。

“经过一年实践，南海中大型餐饮企业、企事业单位和学校已经纳入了餐厨垃圾收运处理一体化系统。”南海区国土城建和水务局(住建)局长张志勇介绍，目前该项目的餐厨垃圾日处理量超过200吨，最高时达到270吨。“下一步南海将在物业小区开展厨余垃圾分类试点，加强对餐饮企业的执法力度，避免餐厨垃圾流向社会，同时进一步提升餐厨垃圾处理的收运和处理工艺。”



可燃冰或分食未来原油市场份额

据国际商报6月12日报道 中国首次试采海域天然气水合物(又称可燃冰)获得成功,是中国能源开发的一次历史性突破,对推动能源生产和消费革命具有重要且深远的影响。

据悉,仅南海海域可燃冰资源储量就相当于一千亿吨石油。“美国有页岩油气,中国有可燃冰。可燃冰未来的商业化开采或改写全球能源版图,值得期待。”能源专家、中国化工网总编刘心田指出,可燃冰未来将分食目前原油、天然气的市场份额,原油面临被革命,市场远景不容乐观。

刘心田分析称,虽然中国可燃冰要达到商业性开发水平还需要10年以上的时间,但可燃冰市场是可以预期的。可燃冰将是继页岩油气后能源行业的“最大搅局者”。2016年,中国原油进口量3.81亿吨,预期在可燃冰大规模商业开

采之前,中国原油的进口量还会逐年增加。然而2030年前后,可燃冰时代一旦开启,中国对进口原油需求的依赖将逐渐减少,甚至不排除2038年前后中国也成为原油输出国的可能。鉴于此,在不考虑通胀因素的前提下,国际油价也将从当今40美元/桶以上的常态转变为2030年后40美元/桶以下的新常态。

刘心田认为,可燃冰是能源市场的“期货”,其市场价值目前难以定位。但有一点可以确定,可燃冰的市场前景取决于未来十年能源行业的格局演变,具体来说,即传统矿石能源商品油气煤和二次能源商品电的价格博弈。可燃冰的竞争对象不仅是原油,还有煤炭、天然气,甚至是电。电动汽车3至5年内或将成为市场主流,可燃冰发电未来或最具竞争力。



全球能源转型势在必行 中国引领可再生能源市场



在美国总统特朗普于今年6月初宣布美国正式退出《巴黎协定》后,环境保护、清洁能源以及能源转型再一次成为全球关注和讨论的焦点。越来越多的能源企业以及专家学者认为,全球的能源转型已然开始,无论是从经济效益还是环境保护的角度来说,可再生能源或将逐渐代替化石能源成为市场的“新宠”。然而,不可否认的是,从目前的情况看,虽然能源结构正处于转型之中,但以石油和煤炭为代表的化石能源仍将在相当长的一段时间内占据主要地位。

在特朗普选择“倒退”之时,中国依然坚定地支持《巴黎协定》以及致力于能源转型。中国全国统一碳排放权交易市场开启在即,据BP本月发布的最新统计数据,温室气体排放量也在不断下降,中国可再生能源产量也已超过美国成为世界第一。《展望》预计,中国将在未来的20年中成为可再生能源最大的增长来源,其增量将超过欧盟与美国之和。

中国首次在省一级范围内实现全清洁能源供电



中国国家电网青海省电力公司6月18日举行新闻发布会表示,自本月17日0时至23日24时,青海开启连续168小时清洁能源供电,期间实现用电零排放,这也是中国国家电网首次在省一级范围内实现全清洁能源供电。

青海水电资源丰富,太阳能资源得天独厚,其中可开发利用水电资源2314万千瓦、太阳能资源10亿千瓦、风能资源7500万千瓦,是中国重要的区域能源接续基地。截至2017年5月底,青海电网总装机容量2345万千瓦,其中可再生能源装机1943万千瓦,占该省装机总容量的82.8%。

治理重点领域制售假冒 成品油将按国五标准全面开展质量抽检

在现实生活中,许多车主都遇到过加油站以次充好,甚至因加到劣质油品而造成车辆受损的烦心事。对于类似的制售假冒行为,相关部门将出台更为严格的监管举措予以坚决治理。

近日,国家工商总局发布《2017年全国工商和市场监管部门打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品工作要点》(以下简称“《工作要点》”)《工作要点》要求,进一步加大成品油市场监管。深入贯彻落实成品油质量升级国家专项行动要求,指导各地按照国五标准全面开展成品油质量抽检工作,组织中西部省级局开展成品油质量专项抽检。



油价或迎年内最大跌幅

根据“十个工作日一调整”的原则,新一轮成品油调价窗口将于今日24时开启。多家资讯机构预测,本轮国内成品油价格或将再次下调,有望刷新年内最大跌幅记录。

本轮计价周期内,由于美国页岩油复苏迅猛,欧佩克减产效果和前景遭到质疑,中东局势动荡、产油国地缘风险上升等原因,看空情绪不断增强,国际油价持续跌落,WTI和布伦特跌破50美元关口,WTI更是逼近40美元/桶的红线。

国际油价的持续下挫,使得国内油价对应下调幅度不断扩大。中宇资讯测算,截至本轮计价期第9个工作日,原油变化率为-7.07%,预计成品油零售限价下调230元/吨。据金联创测算,截至6月23日第10个工作日,原油变化率为-7.32%,对应的汽柴油零售价应下调250元/吨左右。


如果本轮油价下调成行,则是年内第6次下调。截至目前,今年以来,我国成品油价格已经历11次调价窗口,其中4次上调,5次下调,2次因幅度不足50元/吨而搁浅,涨跌互现后,汽油零售价格累计下调355元/吨,柴油零售价格累计下调340元/吨。

对于国内成品油市场,自5月起,全国成品油就掀起降价潮,“两桶油”加油站优惠力度不断加大,幅度高达15元/升,堪比民营加油站。目前价格战仍在延续,民营加油站也被迫参战,一些竞争激烈的地区降价幅度已高达23元/升。部分地区“两桶油”加油站油价竟出现批零倒挂现象,零售利润逐渐缩小,成品油市场化逐渐明显。





百花谷
Valley of the flowers
04



变与不变

——特朗普政府退出《巴黎协定》的国际影响

摘要：当地时间6月1日，美国总统特朗普宣布美国退出《巴黎气候协定》。巴黎协定在2015年的联合国气候大会上缔结，是国际社会为共同应对气候变化而达成的重要文件。

当地时间6月1日，美国总统特朗普宣布美国退出《巴黎气候协定》。巴黎协定在2015年的联合国气候大会上缔结，是国际社会为共同应对气候变化而达成的重要文件。特朗普的这一决定在国际和其国内都引起了强烈反应。中国、欧盟、德国、法国和意大利等主要经济体领导人表达了对巴黎协定的坚定支持。美国国内的争议也在持续，加利福尼亚等多个州以及一些工商业和环保组织人士反对特朗普政府的决定。

根据巴黎协定第二十八条的规定，美国的退出方式和具体退出时间还存在变数。作为最大的发达国家和主要排放国之一，特朗普政府的决定无疑对全球气候治理体系带来了不小的冲击和挑战。然而如果在1992年以来气候谈判和治理的大背景下观察，其破坏力不应被高估。换言之，美国的退出引发了不容轻视的变化，但也有未被改变的要素能起到有效的对冲作用。

第一个重要变化，是全球气候治理体系的完整性又一次遭到破坏。2001年，《京都议定书》曾因布什政府的退出陷入危机，在其他主要经济体的努力下才得以生效，并执行2008-2012年的第一承诺期。巴黎协定是为构建2020年后全球气候治理体系而缔结的基础性协议，具有里程碑式的意义。奥巴马政府在两届任期中的积极行动和其他多方的努力，使得美国在缺席十四年之后，再度成为与国际社会共同行动中的重要一环。其退出则将带来形式与实质的双重负面影响。

首当其冲的，是气候变化在全球治理议程设置中的地位。除联合国气候大会以外，二十国集团、七国集团等也是应对气候变化的重要平台。美国的消极立场势必影响这些多边场合就应对气候变化开展对话。全球气候治理体系所能覆盖的温室气体排放范围也将大大缩小，从而导致其他经济体减排行动的有效性大打折扣。

第二项重要变化，则是美国以外的主要经济体在全球气候治理中面临的合



作与对抗形势。尽管国际社会对于采取应对气候变化行动的重要性达成了共识，但主要经济体之间关于减排责任、规则制定与话语权等关键问题一直存在不易弥合的分歧。中国坚持“共同但有区别的责任”原则，要求发达国家率先减排。欧盟则看重和着力打造其“气候领导力”，希望占领低碳发展的制高点，并在清洁能源技术输出、低碳金融等领域发挥主导作用。美国强调中国、印度等发展中大国应采取与发达国家可比的减排行动，其立场与澳大利亚、加拿大、日本等欧盟以外的主要发达国家较为接近。

特朗普政府的举动对欧盟在意的“气候领导力”将产生难以忽视的“拆台”效应，进而促使欧盟与中国在气候变化议题上接近。第十九次中国—欧盟领导人会晤成果清单声明了双方推进巴黎协定实施的共同决心。当然另一方面，美国、欧盟以外的主要发达国家是否会以美国为挡箭牌调整立场，还有待进一步观察。

第三，国际社会与美国联邦政府在气候变化领域的合作很可能将遭遇严重困难。在奥巴马政府力推应对气候变化行动的背景下，美国环保署将包括二氧化碳在内的温室气体定义为威胁“公共健康”的“污染物”，并推进《清洁电力计划》（Clean Power Plan）以大幅降低排放。在碳捕获与存储等多个减排技术研发领域，美国也积累有雄厚实力。然而，《清洁电力计划》近两年已遭遇多起诉讼，美国最高法院更是在2016年初裁定暂缓其执行。以退出巴黎协定为开端，正式标志着美国联邦层面对于应对气候变化的资金、技术和政策支持大概率将进入偃旗息鼓的状态。这对于国际社会显然是不小的损失。

尽管如此，一些有利于全球气候治理体系发展的重要支撑因素并未被撼动。首先，中国等广大发展中国家、以及欧盟国家一直是推动适应和减缓气候变化国际合作的主力军。发展中国家和欧盟为《京都议定书》的生效和第一承诺期的实施进行了卓有成效的努力。特别是在加拿大等一些发达经济体自2011年起相继退出《京都议定书》或其第二承诺期之后，发展中大国与欧盟主要成员国的坚持对维护全球气候治理体系发挥了关键性的作用。无论美国或“伞形联盟”的其他发达成员持何立场，这两股支柱力量不会被削弱。相反，从中欧等重要经济体领导人的回应看，各方对全球气候治理的投入以及协同可能将得到强化。

其次在美国国内，联邦政府并未改变次国家层面和民间对于采取应对气候变化行动的支持。数十位州长和市长已表示反对退出巴黎协定，一些重要企业和环保团体也加入了“怒怼”特朗普政府的行列。次国家行为体和民间力量是美国国内气候治理

和国际合作的重要推动者。纽约、康涅狄格等州发起或参与了强制减排的“区域温室气体减排行动”（Regional Greenhouse Gas Initiative），加利福尼亚建立了州一级的温室气体排放权交易机制，并且对于国际合作已有立法上的考虑。以纽约市为代表的一些美国城市也在通过“全球气候变化领导小组”（C40）等城市间机制促进国际合作。美国环保团体在应对气候变化国际合作方面一直行动积极。因而国际社会与美国仍然有多种渠道可以密切合作。

再次，探索和推广降低能耗和温室气体排放的可持续发展模式是无可逆转的趋势，国际社会对此形成了高度共识。特别是对于能源、交通等温室气体的主要来源行业而言，能源利用方式和效率上的创新突破是必然选择，减缓气候变化只是诸多益处中的一项。美国经济不可能孤立于世界，其跨国公司更是在其他主要经济体有巨大利益。即便特朗普政府态度消极，来自美国以外市场的竞争和潜在的监管要求也将促使美国产业界慎重考虑自身立场和投资方向。

综合“变与不变”的各项因素来看，巴黎协定受到的“特朗普冲击波”对中国参与全球气候治理有正负两方面影响。中国在全球气候治理体系中的角色会进一步吃重，欧盟将更加需要中国在相关议题上的支持，这对中欧在减排技术、资金等领域的合作很可能将起到促进作用。但同时，随着美国至少在近期“淡出”全球气候谈判，国际社会将能够把更多注意力对准中国，甚至产生更高的期望。中国在谈判立场和行动力度上可能受到更大国际压力。除官方对话沟通以外，促进包括美国在内的其他主要经济体的产业界和民间团体对中国减排成果、相关政策的了解，创造并利用更多在市场开拓、技术研发和人文交流方面的合作机会，也更加凸显了必要性。

来源：《第一财经》

古代的“父母之命，媒妁之言” 可能不是你想的那样

婚姻关乎我们的终身幸福，是最重要的一件事情。现在的我们，已经习惯了自由恋爱，认为这是天经地义的。但是过去没有现在“自由恋爱”的风气，结婚讲究的是“父母之命，媒妁之言”，好像是要把婚姻大事交给其它人来决定，这个时候，我们都会想一个问题：这样的婚姻靠谱吗？双方是否能过得幸福快乐？对于这种制度，我们究竟是该大加批判，还是以理解的态度视之呢？笔者这里仅仅根据自己的研究，提供一个小的思路，抛砖引玉，以求方家指教。



▲ 古代婚姻讲究“父母之命，媒妁之言”（资料图）

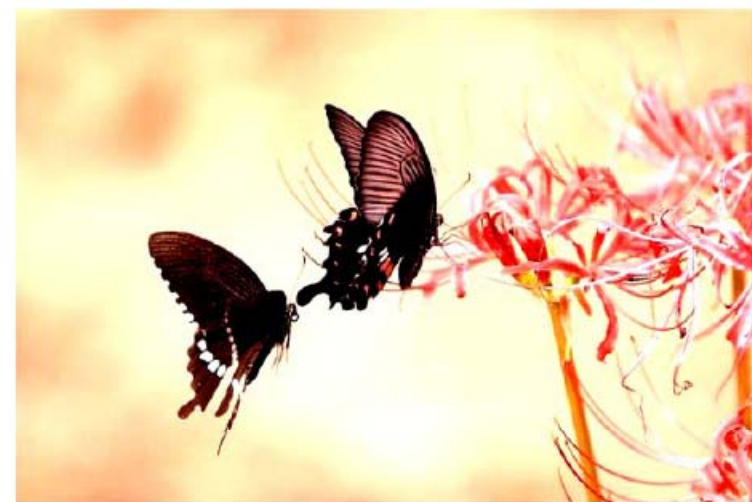


▲ 古代婚姻子女并非完全不能做主（资料图）

过去的婚姻，当然“父母之命、媒妁之言”不可以缺少，但是也不是完全说孩子就能不决定。据现在有些学者的研究，比方说过去的徽州是受到程朱理学浸润的地方，要决定婚姻的时候，一般由男方家庭带着聘礼到门当户对的女方家庭去求亲，当然这位男孩也要出现，去拜见女方的父母。在交谈之中，他会展现出自己的一些特质，比如说人长得帅不帅、交际能力如何、学识如何，而女方家庭通过媒人和平时生活中的见闻会对这个男方家庭的经济条件、社会地位有一定的判断和了解，基本上都是差不多背景的家庭，生活上、观念上比较一致，比较能谈得来。而这位要出嫁的女儿虽然表面上不露面，却会躲在楼上或者门后偷偷看那位男孩子，她觉得满意了，就会向父母点头表示满意或者说类似的话出来，父母也觉得条件合适，都能谈得来，婚姻大概就有戏。然后双方会请算命先生合一下八字，如果的确八字也合，就可以正式定下来了。

万一女孩子对男孩不满意，她一般就会用“我还小，还想陪在爹娘身边”之类的话表达自己的看法，父母当然也会懂这是什么意思，一般也会听孩子的意见，决定不成婚。那怎么办呢？当然不是由孩子出面，一般会让父母出面，跟媒人说孩子年龄还小，不适合出嫁，此事我们再等等之类。一般得到这样的答复，求亲的家庭就知道是怎么回事了，就会打消念头。整个过程客客气气，没有伤害到任何人的面子，女孩子的意见是得到尊重，甚至是非常重要的。我们知道，过去媒人是一个比较稳定的工作，她们要做的就是撮合婚姻，这个职业是要讲信誉的。大家都是街坊邻居，抬头不见低头见，有的时候日常聊天也会涉及到彼此之间的故事。如果说某个媒人介绍的婚姻幸福美满，那大家都会巴不得地请她来介绍婚姻，若是婚事被毁了，不幸福快乐的话，大家难免会有闲话，丢脸反倒是次要的，最主要的可能是媒人信誉被毁，没有人再请她撮合婚姻了。所以媒人介绍婚姻也会很谨慎，不会乱点鸳鸯谱。

要是把时间拉到先秦两汉时期，那就更加开放了，甚至今天有些人都会觉得不可思议。每年春天，春暖花开最美好的时间，当然也是人们最适合恋爱、结婚的时间了。这个时候，一个乡村或者部落，青年男女们常常会在风景最美丽的地方一起玩。通过出游、唱歌、跳舞、游戏等方式交流感情。这个机会就会很容易产生爱情的火花。而这些青年的父母们，对此毫不禁止，甚至加以鼓励，就是为了自己的孩子找到合适的对象。这种传统，在今天中国的一些少数民族村落里还保持着。《周礼》里面说：“仲春之月，令会男女，于是时也，奔者不禁。”也就是说，这个时候哪怕是男女私定终身，都不是什么问题，是被默许的。



▲ 先秦两汉的婚恋风气更加开放（资料图）

至于传统戏曲里所说的那种女孩不愿意出嫁，父母却拳打脚踢、或是女孩看上对方了，父母却棒打鸳鸯等等之类的事情，都有一定戏说和夸张成分。艺术源于生活但高于生活，试问我们日常生活中的琐碎小事，如果不加上一料的话，又怎么能编成剧本或者戏曲吸引大家去看呢？这就像新闻一样，人咬了狗绝对是新闻，值得报道一番，狗咬了人那叫新闻吗？如果说包办婚姻导致双方生活不幸福的事情真的一件没有固然绝对了，但这种例子还是很少的，要是出现在了邻里之间肯定会传遍，乡亲们笑掉大牙，甚至是记录下来成为作品了，父母们也会觉得脸上无光，毕竟自己身上掉下来的肉，不关心自己孩子婚姻幸福的人真的很少，从古到今都是这个道理。

来源：腾讯儒学

独行的灵魂

文/曾令桦（东长新能）

（一）纯净心灵

我看见你行走在夏日的清晨，
金色的阳光轻吻着你的眼。
你的眼睛望向荷花绽放时，
碧湖上翱翔的蜻蜓。
又像是在漫游，
在遥远的秋天。
你看彩云时喜悦的样子，
惊艳了我的一世倾情。

（二）海边落日

你能想象——漫步海边的时候，
沐浴在夕阳中的椰树上蝉鸣不断？
你能猜到——那些不知疲倦的蝉，
知知了了地是在演奏谁的乐章？
你能数到——海上吹了那股带腥的风，
在平静的海面上卷起过多少道波浪？
你能计算出——每两道浪的间隔里，
你边拾贝壳边享小调所能走的距离？
望着天边的太阳沉向茫茫的大海，
你能聆听到——你越来越长身影内心的声音？

（三）快乐的牵牛花

我有一盆牵牛花，
开心的时候发芽，
开心的时候开花，
开心的时候攀爬。
如果你问我：
不开心的时候忙啥？
我会告诉你：
我是快乐的牵牛花！🌸

以前，刚开始普及智能手机的时候，有段时间，有很多朋友喜欢用社交软件，搜索附近的人。找一个看起来比较顺眼的头像，点击进去，发一条问候消息。不为别的，只是想找个人说说话。大家十分清楚，有些话，是不能同朋友说的，更不能和家人聊。但是憋在心里，又十分难受，所以，只能通过网络，向茫茫众生里的某个人，求助。

很多时候，我们不能同朋友家人说一些话，讨论一些想法，大概是因为，朋友和家人对我们太过熟悉，以至于，在某些超出他们对我们固有印象的事情上，他们便会变得现实而笃定，无法认同我们。我曾收到过一位高中同学的漂流瓶，他说他从小就喜欢美术，喜欢画画。但是家人和朋友，都觉得他没有这方面的天分，觉得这是不务正业。所以他的这些想法，从来就没有得到过别人的认同，也不会再去和任何朋友提起。

“你就不要再想这些了……”

“做人还是现实点好……”

“你怎么可能会做到……”

“他根本不爱你……”

家人和朋友，总会站在道德的制高点上，用“我这是对你好”的思维，来否定我们的异乎寻常和不切实际。从一方面来说，这可能是真对我们好。但从另一方面，这种得不到认同的感觉，其实也阻断了我们的和他们之间的交流。他们可能不懂，很多时候，我们并非不知道什么才是正确的，并非不明事理，我们想要的，其实不是理性而科学的分析，只是需要一句——我懂你。这就足够了。

电影《海上钢琴师》里，有一幕让我无法忘记。在邮轮靠岸，大家都离船之后，1900孤独地来到电话室，翻开厚厚的电话本，胡乱拨打着电话。他想找个人聊聊天，只是随便聊聊就好，只聊几句就好。而在电话那头，传过来的是对他的咒骂，和电话挂断的嘟嘟声……在那个瞬间，我特别能懂他的心情，就像我孤独心累的时候，会和陌生人聊QQ、聊微信，甚至会发短信给瞎编的手机号码。只是想找个人说话啊，什么都好。

你或许是一个，乖巧听话的好孩子……你或许是一个，开朗活泼的大学生……你或许是一个，成熟稳重的好员工……你或许是一个，颓废乖戾的坏青年……这些具象化的修饰语，组成了大家眼里的“我”。但是这个“我”，其实只是全部的“我”中的一小部分。我们被贴上标签，亦步亦趋、兢兢业业，但是，总有些时候，那些脆弱、无助、欲望……需要一个突破口，去发泄，去消弭……



你好！陌生人

文/盛保臣（总裁办）

前阵子，我看到一段评论是这样的，在鲜明的红色里，铺满了地铁站台和车厢。里面，一个个故事，一句句无奈。让人感同身受，让人产生共鸣。这大概是最扎心的一趟地铁了。5000条评论印满车厢，撩拨的都是孤独者的神经啊。这城市望不到边，每个人来来往往，无数人碌碌无为。我知道，有许许多多的人，也不是没有朋友，他们不会做任何出格的事情，只是，朋友和家人，都有一个无法理解他们的死角。在大多数时候，我是“我”可也有些时候，我会变成一个更完整的，更另类的，更释放的，不同寻常的“我”。这样的“我”，内心里那些离经叛道的，无可奈何的话，可能，真的只能和陌生人说吧。后来，又有许许多多的陌生人，短暂地，出现在我的漂流瓶里，然后，又消失不见……我知道，那些秘密和故事，从未真正沉寂下来，他们就在四周的无线电波里飘散着……我们也试图借此，找到仅有的一丝丝，无人可说的慰藉。你好，陌生人。🌸



随笔

文/冯文杰（东燃热能）

我听见，
风吹麦浪，一路繁花相伴。
亦忆回，
南巷暖栀，独取一朵相依。

我甘愿，
成泥护花，不枉曾经芳华。
亦期盼，
心怀宁静，与汝手执清茶。

我浅醉，
时光未老，细品岁月静好。
亦相信，
适逢其会，聚散自有安排。

我淡然，
岁岁年年，皆因念念不忘。
亦怜卿，
浮生纷扰，总叹回首今朝。❶

生命，合拍而舞

——观泉州拍胸舞有感

文/郑丽霞（东燃热能）

我想是缘分的巧合，引领山谷的绿叶朝见阳光。而我在午后的黄昏，邂逅了一场生命的舞蹈。
轻轻地步入，就如同我从未来过。我看着身旁一席盛装出行的路人，感受到一种发自灵魂深处的声乐的纵情并茂的演绎，仿佛走入一个异度领域，心顿时油然而起一种对于生命的敬重。有一股异乎寻常的宁静由心的最远处飘然而至。嘴角在心境和意境的氤氲下上扬了弧度。如同一个千里迢迢的跋涉者找到了与之灵魂相匹配的境界领域，于是，对于生命他再一次给予深沉之吻。

你看，他们在跳拍胸舞——
一掌一掌，拍打在自己的胸膛上，喝声粗放而又洪亮，似是对于生命之神最深远的呼唤，亦是一种归于原始情感最深切的渴盼，是一代代，从远古至今传承不衰的对于明天的最执着的追寻。生命之火在他们拍得通红的胸膛燃烧，并且一发不可收拾，照亮黑夜，温暖大地。

我的灵魂在感动和震撼里似乎亦不再属于自己，而是属于整个大地，甚至于不断延伸的不可到达的人类的边界，好象这就是生命的所有，意义的所在。心一放开，便装下了整个世界。

而如果，如果我永远都沉浸并带着关于生命演绎的舞蹈旅行，那么这21克的灵魂将会是如何一种随遇而安、永生不怠？

生命，总是合拍而舞……❷



【健康】

这么多年夏天原来都错过了！

夏天「热」着过才养生！

夏天要冷着过？能泡在冰块里就更好了？然而你错了！
夏天“热”着过才养生！
有句老话叫“夏天不热，冬天不冷，迟早要坐病”，就是这个道理。
夏天是人体阳气最盛、新陈代谢旺盛时期。而寒邪非常容易损阳气，
让整个人变得倦怠无力。即使在夏天，如果不注意保暖，寒邪同样会侵袭
体内，身体会出现明显的寒象。
因此，人体要顺应自然，该热的时候就得热，该出汗就得出汗。夏天
不热着过的话，势必要生病。

01 吹空调 不如流一身汗

古语有个说法，叫“冬不炉，夏不扇”。意思是说，冬天不要过分接近火炉，不然就会使阳气受到干扰。夏天不要一个劲儿的扇扇子，应让身体自然排汗。

人本身就要是顺应自然，冬天接受寒冷的刺激，夏天体验炎热的感觉，让身体多出出汗。而现在我们夏天到哪里都是空调，冬天又大都在暖气房里呆着，过得太舒适了，身体自然会出毛病。

所以，夏天就应该让自己大汗淋漓，身体才痛快！



02 喝冷饮 不如喝热茶

夏天很多人会喝冰水、碳酸饮料、凉茶等来消暑，但过多饮用易伤脾胃。虽然天气热，其实喝热茶比喝冷饮更解渴更养生。

夏季喝凉茶、冷饮等固然可以给体内降温，但极易伤害脾胃，特别是对于一些本身就存在脾胃阴虚、肚子胀等症状的人，更不主张饮用。夏天多喝热茶不仅可以解渴，还能够促进排汗散热。



03 凉水冲澡 不如热水泡脚

从中医的角度来说，运动之后，全身毛孔处于一种打开的状态，这时，如果立即冲凉，寒凉之气就会侵袭人体，导致风湿湿邪。

夏季“热养”不如多用热水泡脚。因为脚是人的第二心脏，是人的根，就如树根之于整棵树的重要性，热水泡脚可以供给它能量。“热则血行，寒则血凝”。热水泡脚能够使气血运行通畅，增加足部的血液流速和流量，增强新陈代谢。水温以42℃-45℃，温暖舒适为宜。



04 吃凉菜 不如泡生姜水

热天，很多人喜欢吃凉菜解热气，还有的喜欢把凉菜放到冰箱里冻一冻再吃。这其实大错特错，爱吃凉菜与爱吃冷饮一样，容易伤脾胃，不如多喝点生姜红糖水。

“冬吃萝卜夏吃姜，不用医生开处方”，夏天就应该用姜等食物来温中散寒，把生姜、大枣一起煮水，调以适量红糖，温中散寒，健运脾胃。并且不要长时间待在封闭的空调房里。也要注意不可用冷水洗头洗脚，下雨天避免淋雨，因为冷水最伤阳气。



05 露脐装 不如换常服

在夏天，女性更需要“热养”。女性的热适应比男性差，尤其是体质比较寒的女性，更应注意避免受凉。因此，夏日里女性要注意腰、腹、腿足及后背的保温。建议换上平常的夏装即可，不可追求标新立异而总穿露脐装。

来源：健康时报



员工变股东的条件

1

忠诚——忠心者不被解雇

单位可能开除有能力的员工，但对一个忠心耿耿的人，不会有领导愿意让他走，他会成为单位这个铁打营盘中最长久的战士，而且是最有发展前景的员工。

- 1、站在老板的立场上思考问题；
- 2、与上级分享你的想法；
- 3、时刻维护公司的利益；
- 4、琢磨为公司赚钱；
- 5、在外界诱惑面前经得起考验。

2

敬业——每天比老板多做一小时

随着社会进步，人们的知识背景越来越趋同。学历、文凭已不再是公司挑选员工的首要条件。很多公司考察员工的第一条件就是敬业，其次才是专业水平。

- 1、工作的目的不仅仅在于报酬；
- 2、提供超出报酬的服务与努力；
- 3、乐意为工作作出个人牺牲；
- 4、模糊上下班概念，完成工作再谈休息；
- 5、重视工作中的每一个细节。

3

自动自发——不要事事等人交代

不要事事等人交代，一个人只要能自动自发地做好一切，哪怕起点比别人低，也会有很大的发展，自发的人永远受老板欢迎。

- 1、从“要我做”到“我要做”；
- 2、主动分担一些“分外”事；
- 3、先做后说，给上司惊喜；
- 4、学会毛遂自荐；
- 5、高标准要求：要求一步，做到三步；
- 6、把握好主动的尺度，不要急于表现，出风头甚至抢别人的工作。

4

负责——绝对没有借口，保证完成任务

勇于承担责任的人，对企业有着重要的意义，一个人工作能力可以比别人差，但是一定不能缺乏责任感，凡事推三阻四、找客观原因，而不反思自己，一定会失去上级的信任。

- 1、责任的核心在于责任心；
- 2、把每一件小事都做好；
- 3、言必信，行必果；
- 4、错就是错，绝对不要找借口；
- 5、让问题的皮球止于你；
- 6、不因一点疏忽而铸成大错。



5 注重效率——算算你的使用成本

高效的工作习惯是每个渴望成功的人所必备的，也是每个单位都非常看重的。

- 1、跟穷忙、瞎忙说“再见”；
- 2、心无旁骛，专心致志；
- 3、量化、细化每天的工作；
- 4、拖延是最狠毒的职业杀手；
- 5、牢记优先，要事第一；
- 6、防止完美主义成为效率的大敌。

7 善于沟通——当面开口，当场解决

不好沟通者，即便自己再有才，也只是一个人的才干，既不能传承，又无法进步；好沟通者，哪怕很平庸，也可以边干边学，最终实现自己的价值。

- 1、沟通和八卦是两回事；
- 2、不说和说得过多都是一种错；
- 3、带着方案去提问题，当面沟通，当场解决；
- 4、培养接受批评的情商；
- 5、胸怀大局，既报喜也报忧；
- 6、内部可以有矛盾，对外一定要一致。

6 结果导向——咬定功劳，不看苦劳

“无论黑猫、白猫，抓得到老鼠就是好猫！”无论苦干、巧干，出成绩的员工才会受到众人的肯定。企业重视的是你有多少“功”，而不是有多少“苦”。

- 1、一开始就要想怎样把事情做成；
- 2、办法永远要比问题多；
- 3、聪明地工作而不仅仅是努力工作；
- 4、没有条件，就创造条件；
- 5、把任务完成得超出预期。

8 合作——团队提前，自我退后

团队提前，自我退后。不管个人能力多强，只要伤害到团队，公司决不会让你久留——不要认为缺了你一个，团队就无法运转！

- 1、滴水融入大海，个人融入团队；
- 2、服从总体安排；
- 3、遵守纪律才能保证战斗力；
- 4、不做团队的“短板”，如果现在是，就要给自己“增高”；
- 5、多为别人、为团队考虑。

9 积极进取——永远跟上企业的步伐

个人永远要跟上企业的步伐，企业永远要跟上市场的步伐；无论是职场还是市场，无论是个人还是企业，参与者都不希望被淘汰。为此就一定要前进，停就意味着放弃，意味着出局！

- 1、以空杯心态去学习、去汲取；
- 2、不要总生气，而要争气；
- 3、不要一年经验重复用十年；
- 4、挤时间给自己“增高”、“充电”；
- 5、发展自己的“比较优势”；
- 6、挑战自我，未雨绸缪。

10 低调——才高不必自傲

才高不必自傲，不要以为自己不说、不宣扬，别人就看不到你的功劳。所以别在同事面前炫耀。

- 1、不要邀功请赏；
- 2、克服“大材小用”的心理；
- 3、不要摆架子耍资格；
- 4、凡是人，皆须敬；
- 5、努力做到名实相符，要配的上自己的位置；
- 6、成绩只是开始，荣誉当作动力。

11

节约——别把老板的钱不当钱

节约不是抠门，而是美德。不要把公司的钱不当钱。公司“锅”里有，员工“碗”里才有；同样，“锅”里多，“碗”里也自然就多。而掌勺的，恰恰就是你自己。

- 1、报销账目，一定要诚信；
- 2、不要小聪明，不贪小便宜；
- 3、不浪费公司的资源，哪怕是一张纸；
- 4、珍惜工作的每一分钟时间；
- 5、每付出成本，都要力争最大收益；
- 6、记住：省下的，就是利润！

12

感恩——想想是谁成就了今天的你

为什么我们能允许自己的过失，却对他人、对公司有这么多的抱怨？再有才华的人，也需要别人给你做事的机会，也需要他人对你或大或小的帮助。你现在的幸福不是你一个人就能成就的。

- 1、老板给了你饭碗；
- 2、工作给你的不仅是报酬，还有学习、成长的机会；
- 3、同事给了你工作中的配合；
- 4、客户帮你创造了业绩；
- 5、对手让你看到距离和发展空间；
- 6、批评者让你不断完善自我。

职业素养的高低，品格的优劣，对人一生的成就有重大的影响。

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为快，那么请将你真实的感受用文字记录下来，借助《东长》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》的发表形式为每季度发行一次，其中“人在东长”为员工投稿版块，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、一篇文章、一幅画、一张照片……表达出来。

为建设好属于我们自己的企业文化，你是否已经跃跃欲试了呢？只要你按照以下要求来稿，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：
 - 电子文档请投递至邮箱 amc@gddcgroup.com；
 - 纸质文档统一投稿至管理中心企化部处。
- 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。

《东长》编辑部

