

2025年第10期

总第297期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料
免费交流

董李博士出席广东省云南商会盛会 助力滇粤协作与企业创新



本报讯（曾娇 王启姣）9月27日，广东省云南商会第四届三次会员大会暨三次理事会议、“向新而行——企业发展之路”专题讲坛及联欢晚会在深圳举行。理士国际董事长董李博士作为商会名誉会长受邀出席。

董李博士参与商会第四届三次理事会议，并宣布第五届副会长、执行会长及会长选举结果，理士国际执行董事Helen连任会长。董李博士对新一届领导班子表示祝

贺，并提出殷切期望：“希望商会继续弘扬‘开放包容、富滇济世’的滇商精神，做好滇粤两地沟通的桥梁，为会员企业发展与两地经济协作提供更多支持。”

在专题讲坛中，董李博士参与互动研讨，与多位嘉宾共同探讨企业创新、区域资源对接等议题。该讲坛由Helen主持，全国政协委员王理宗、云南省政府驻粤办副主任邵丽、孟加拉华人华侨联合会会长张有沧等围绕企业创新、区域资源对接、东

盟市场机遇等议题发言。

当晚的“向新而行”联欢晚会上，董李博士登台独唱并致祝酒辞，现场掌声不断，气氛热烈。全场嘉宾共同参与云南特色“左脚舞、摩托舞”集体互动，进一步拉近会员企业距离。

未来，理士国际将立足新能源技术实践，结合云南资源与区位优势，依托商会平台探索产业链合作，为区域高质量发展贡献企业力量。

西安工程大学粤港澳校友会年会在深举办 校友会会长董李博士出席活动

宝安讯（王启姣 曾娇）9月20日，西安工程大学粤港澳校友会2025年会在深圳国际会展中心洲际酒店成功举办。本次活动以“情暖粤港澳，迎新续华章”为主题，汇聚了学校领导、各地校友会代表及粤港澳地区300余名校友。理士国际作为校友企业代表支持并参与年会系列活动，与校友们进行深入交流与分享。

年会上，粤港澳校友会会长、理士国际董事长董李博士代表校友会致辞，介绍了粤港澳校友会近年来在联络校友、服务地方经济方面的工作成果。在杰出校友分享环节，董李博士围绕《企业发展的对策探讨》这一主题，与现场校友分享了企业经营管理的实

战经验，赢得在场校友的阵阵掌声。

颁奖环节，董李博士被授予“卓越贡献奖”，1990级校友、理士国际执行董事Helen荣获“大爱奉献奖”。这两项荣誉不仅是对个人贡献的肯定，更是对理士国际长期以来支持校友会工作的认可。陕西校友会代表陈炯然向董李博士赠送一尊青铜鼎，表达了各地校友会间的深厚情谊与美好祝愿。

校友会活动不仅加深了理士国际与母校的情感纽带，更为校企合作搭建了实质性交流平台。董李博士表示，理士国际将继续发挥桥梁作用，借助校友会这一纽带，在未来开展更多务实合作，实现资源共享、互利共赢。



西安工程大学粤港澳校友会一行 参访东莞理士新能源

塘厦讯（王启姣 曾娇）9月21日，西安工程大学粤港澳校友会一行前往校友会会长董李博士的企业——理士国际东莞理士新能源发展有限公司进行参观交流。

在董李博士的陪同下，校友们参观了企业展厅，了解理士国际发展历程、全球业务布局、科研实力及所获荣誉。先进的生产工艺、严谨的质量管控以及绿色低碳的发展理念，给校友们留下深刻印象。

参观结束后，双方举行校友座谈会。理士国际执行董事Helen分享企业的成长轨迹与战略方向，重点介绍公司在储能与电力领域

的创新成果。董李博士则结合自身创业实践，畅谈企业管理智慧与行业前瞻思考，其深入浅出的分享引发在场校友的强烈共鸣。交流环节，多位校友就技术发展、市场机遇等踊跃发言、提问互动，现场气氛热烈。

本次参访活动让校友们感受到理士国际的技术实力与企业文化，通过面对面的深入交流，碰撞出许多合作火花。理士国际将持续开放合作，积极利用校友会平台，期待未来在人才培养、技术协同与产业合作各方面与母校及广大校友结成更紧密的伙伴关系，携手为新能源产业的发展贡献更多力量。



工信部和玻利维亚国驻华大使馆参赞莅临肇庆理士调研企业国际合作与创新发展

肇庆讯（肖汝婷）8月20日，工信部国际经济技术合作中心副主任张强、多民族玻利维亚国驻华大使馆公使衔参赞罗满月一行莅临肇庆理士，就国际合作与创新发展展开调研。肇庆高新区相关领导陪同调研，品保部经理热情接待。

调研组参观理士展厅，了解公司在电池能源领域的技术研发、产业链协同及创

新发展情况。双方围绕能源电子产业的发展趋势与技术方向展开交流。张副主任鼓励理士持续加大研发投入，提升自主创新能力，增强国际竞争力。

调研为肇庆理士搭建了与政府部门及国际伙伴的沟通平台，有助于拓展国际合作空间，推动企业在全球绿色能源变革中发挥更积极的作用。



淮北市科技局副局长朱赞琛调研安徽理士新能源研发进展

烈山讯（裴晓峰）9月16日，淮北市科技局副局长朱赞琛调研安徽理士新能源科技创新与产品研发情况，重点了解钠离子电池技术进展。企业发展部总经理热情接待。

调研组参观公司实验室与产品展厅，了解企业在电池领域的技术积累与产品布局。公司技术人员向调研组重点介绍了钠离子电池的应用场景、技术突破方向及当

前研发进度。双方围绕钠离子电池的技术难点与产业化路径进行深入交流，为进一步提升研发效率和推进市场应用提供建设性思路。

调研为政企协同推动技术创新搭建了良好平台。安徽理士新能源将持续加强钠离子电池等前沿技术的研发投入，积极利用地方科技政策与产学研资源，助力淮北市新能源产业高质量发展。



淮北市委副书记孙艳辉调研安徽理士党建工作

濉溪讯（洪倩倩 韩莉）8月21日，淮北市委副书记孙艳辉调研安徽理士党建工作开展情况。行政总经理热情接待。

调研组参观公司产品展厅和研发实验室，了解技术研发和生产经营情况。座谈会上，行政总经理就公司党建工作的总体情况、特色做法及成效作专题汇报，重点介绍党组织在引领企业发展、促进安全生产、推动研发经营等方面的核心作用。孙副书记对理士推动党建工

作与生产经营深度融合的做法表示高度认可，强调企业要坚持党建与业务“两手抓、两促进”，以党建推动业务提升，以业务成果检验党建成效，切实把党的政治优势和组织优势转化为企业发展优势。

调研为安徽理士党建工作提供了重要指导。公司将以此为契机，认真贯彻落实市委社会工作部的意见，持续加强和改进党建工作，为企业高质量发展提供坚强政治和组织保障。



金砖国家工业创新大赛嘉宾参观调研肇庆理士共探能源电子发展新机遇

肇庆讯（肖汝婷）8月21日，金砖国家工业创新大赛能源电子产业赛道选拔赛颁奖仪式在肇庆市高新区举行。当日上午，工业和信息化部国际经济技术合作中心能源资源环境研究所所长宋晓明及大赛嘉宾一行莅临肇庆理士参观调研，共探能源电子发展新机遇。技术部总经理热情接待。

嘉宾们参观理士产品展厅，了解储能电池、动力电池等核心产品的研发历程与技术特点。技术部总经理重点介绍了产品在高能量密度、长循环寿命及安全性能方面的优势，以及在工商业储能、新能源汽车等领域的应用情况。双方就技术方向与市场前景进行深入交

流。宋所长对理士的技术实力表示认可，认为其研发方向符合金砖国家绿色发展的需求。

未来，肇庆理士将持续深耕能源电子领域，以技术创新助力产业高质量发展，为实现“双碳”目标贡献理士力量。



肇庆理士获颁“爱心捐赠单位”荣誉牌匾

肇庆讯（汤粤）8月21日，肇庆理士作为爱心捐赠单位代表，受邀参加在广东工商职业技术大学（大旺校区）孵化中心举行的“圆梦助学”活动受助仪式，并获高新区总工会颁发“爱心捐赠单位”荣誉牌匾。此次仪式由区总工会组织，旨在汇聚社会力量，帮扶困难职工子女完成学业。

仪式现场，肇庆理士与其他爱心单位共同为贫困学子发放助学金，以实际行动支持地方教育事业。区总工会对肇庆理士积极响应助学号召、履行社会责任的行为表示高度认可，并授予“爱心捐赠单位”牌匾，以表彰公司在公益领域的积极贡献。

获此荣誉，既是对肇庆理士长期以来投身社会公益的肯定，也是对未来持续参与慈善事业的激励。肇庆理士将以此为契机，持续践行企业责任，关注教育帮扶，助力更多学子实现梦想，为地方社会和谐发展贡献力量。



端州区干部培训示范班调研肇庆理士发展情况

肇庆讯（肖汝婷）9月4日，肇庆市高新区党建工作部、两新组织党工委曾海强率端州区领导干部进党校集中培训示范班的60名学员，调研肇庆理士发展情况，以强化对区域产业布局的认知。行政人事部副总经理热情接待。

学员们参观公司展厅并观看企业宣传片，了解理士发展历程、产品应用领域，以及在电池技术方面的研发实力与创新成果。通过实地参观，示范班学员对理士的产业布局与技术优势有了更加直观且深入的认识，也为今后推动

地方产业协同发展提供了有益参考。

肇庆理士将继续坚持创新驱动，不断提升产品品质与技术实力，为区域经济高质量发展贡献力量。



高新区新教师代表团在肇庆理士开展产教融合专题调研

肇庆讯（肖汝婷）8月27日，肇庆市高新区新教师代表团在肇庆理士开展“企业发展与教育融合”专题调研活动，旨在增进教师们对地方产业的认知，促进产教协同育人。企业发展部副主任热情接待。

教师们参观理士产品展厅，了解企业发展历程、技术创新成果及产品应用场景。讲解人员重点介绍理士在电池领域的技术实力，为教师们提供融入课堂教学的鲜活本土案例。

调研活动为校企互动搭建了有效平台。肇庆理士将继续支持地方教育发展，推动产业与教育深度融合，为区域高质量发展贡献力量。



江苏理士与湖北移动开展蓄电池技术交流培训

武汉讯（王烨）8月14日，江苏理士应中国移动通信集团湖北有限公司邀请，在湖北移动省公司举办铅酸电池及锂电池技术交流培训。本次活动由中移设计院组织承办，旨在深化双方在通信电力能源领域合作，提升通信电源运维水平。

江苏理士派出专业技术团队现场授课，重点讲解了铅酸蓄电池与磷酸铁锂电池的结构原理、维护标准及故障处理等关键技术。湖北移动相关技术负责人参与研讨，分享了在数据中心、云计算中心等场景的运维需求，双方就技术优化与服务支撑进行深入交流。

培训交流有效展示了理士电池在通信电源领域的技术实力。双方表示将继续加强技术合作，通过优质产品和服务，共同为通信基站稳定运行提供保障，推动行业技术进步。



汕头市澄海区统战部及青年夏令营一行莅临肇庆理士参观交流

肇庆讯（肖汝婷）8月9日，汕头市澄海区委常委、统战部部长郑奕庭，市委统战部副部长、港澳事务局局长杨丹阳，广东省澄海商会会长蔡光辉等率澄海区粤港澳潮籍青年夏令营130名营员莅临肇庆理士参观交流。企业发展部总经理热情接待。

郑部长一行参观理士产品展厅，了解企业在蓄电池领域的技术研发成果与多种应用场景。随后，双方围绕产业发展与地方经济协同、青年职业发展平台建设等议题展开座谈，

现场交流踊跃，氛围融洽。

参观活动增进了澄海各界对理士技术与实力的直观了解，也为后续推进区域协作、加强青年人才互动奠定良好基础。



柳州工学院一行在肇庆理士开展访企拓岗行动

肇庆讯（肖汝婷）8月22日，柳州工学院校长助理、董事黄哲春率招生就业处处长李嘉迪、就业科科长甘毅一行，到肇庆理士开展访企拓岗专项行动。高新区人才服务中心副主任乐华兴等陪同，行政人事副经理热情接待。

座谈会上，行政人事副经理向校方介绍企业发展概况、主营业务以及当前岗位需求，并就高校毕业生在技术研发、生产运营等方面的能力要求进行交流。黄哲春详细了解企业人才结构与实践培养情况，双方围绕校企协同育人、实习基地建设、毕业生就业对接等合作方向展开探讨，区人才服务中心结合本地人才政

策为双方提供建议支持。

此次交流为校企双方搭建了人才共育、资源共享的沟通平台。肇庆理士将持续推动校企联动，探索产学研融合与定向培养机制，不断拓宽人才引进渠道，为公司高质量发展夯实人才基础。



肇庆理士向职工发放子女大学资助金

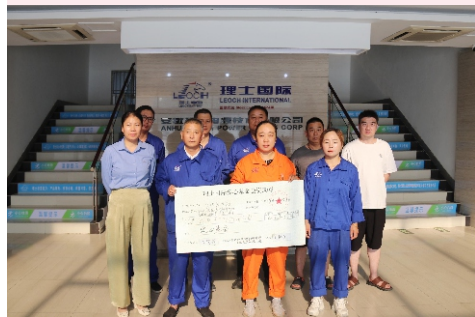
肇庆讯（陈蕾）8月29日，肇庆理士举行2025年度职工子女考取大学资助金发放仪式。行政总经理、品保技术部副总经理等出席，向25名子女考上大学的职工颁发资助金。

本次获资助的职工子女分别被广州理工学院、广州美术学院、重庆科技大学、广西大学、华北电力大学等高校录取。汽车电池部职工作为代表发言，感谢公司的关怀与支持。行政总经理向受助职工表示祝贺，肯定了其子女在学业上取得的优异成绩。

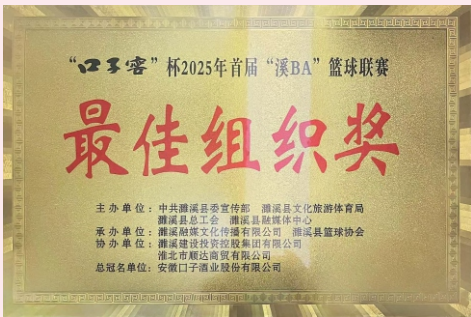
此类助学举措是肇庆理士积极履行社会责任的重要体现。公司将持续投入，助力职工子女成长成才，为社会发展培养新生力量，实现企业、家庭与社会的多方共赢。



【图片新闻】



8月28日，安徽理士向员工发放子女助学爱心基金。（洪倩倩）



8月24日，安徽理士荣获口子窖杯2025年首届“溪BA”篮球联赛最佳组织奖。（洪倩倩）



8月21日，肇庆理士在小花园举行“理士盛夏庆生辰，笑语温情聚一堂”主题生日会。（汤粤）



8月16日，深圳理士举行羽毛球友谊赛团建活动。（朱佳玥）



笔记三卷：我的十年数据耕耘

办公抽屉里，整齐叠放着三本泛黄的工作笔记——最早那本写满生产报表公式，中间是考勤异常案例，最新的夹着工资核算清单。十年间，我从车间统计、考勤员到生产报工员，在数据里踏实前行，收获了属于自己的职业勋章。

入职初期，我担任车间生产统计员。面对满桌的报表和计件数据，看着前辈们熟练地输入、核对、汇总，我却连最基础的Excel函数都用不熟练。于是我每天提早到岗，学习函数与公式，笔记本写满了VLOOKUP、数据透视表等用法。渐渐

地，我能精准完成日报、周报，还摸索出用函数自动核对数据，将原本两小时的工作压缩至一小时。第一次获得车间全员“数据准、效率高”的认可时，我攥着笔记本的手都在发烫——这是职业道路上的第一份底气。

第八年，我转岗负责员工考勤。与生产数据的“静态”不同，考勤要应对请假、调休、夜班差异等动态情况。一次，一位老员工夜班考勤漏记，我反复核查发现是系统故障导致数据缺失。为此，我去车间查监控、找同班组员工确认，终于补

全了考勤信息。当他握着我的手说“谢谢你”时，我突然意识到，考勤不只是冰冷的打卡数字，而是关乎员工权益的“暖心账”。从那以后，我养成了每天核对考勤异常的习惯，并整理出《考勤常见问题手册》，提升处理效率。

十年过去，三本笔记早已写满，我也从新手成长为独当一面的老员工。常有人问，和数据打交道是否枯燥？我总会笑着说：每一组精准数据、每一次顺利报工、每一位员工满意的笑容，都是我收获的成长礼物。成长不会因为岗位的平凡而受到限制，只要脚踏实地、用心积累，就能在日复一日的工作中收获属于自己的精彩。

夕阳透过车间的玻璃窗，落在我手边的新报表上。十年数据工作没有轰轰烈烈，却让我在点滴进步中不断沉淀。那些核对过的数字、帮助过的同事、解决过的难题，无一不见证我的成长。未来，我将继续在数据中踏实前行，与公司共同收获更多丰硕成果。

江苏理士小密车间 杨文静



硕果盈秋：设备人的“焕新”记

九月的风拂过车间，送来秋的消息。作为一名设备管理员，我深感秋天与我们的工作何其相似——历经春夏的耕耘，终在此时迎来沉淀与收获。

公司2019年投建的铅碳电池储能电站，在经过六年的运行后，电池性能明显下降，充放电效率低。经批准，我们决定使用库售服存铁路电池进行替换，这样一来，既可以使储能电站继续运行，也不需要投入成本生产新的电池。

我重新梳理了方案，和团队一起规划电池布局。为使电站容量最大化，我们将4个2V电池并联成组，288组电池串联为系统，既能使电站容量最大化，还能满足电

压要求。根据电池架尺寸与电池连线方式，我们优化布局设计，图纸评审通过后立即采购连接铜排进行加工。历时一个多星期，顺利完成全部安装。

在完成安装后的系统调试阶段，发现电池一致性影响充放电效果。我们不断调整策略，反复试验，最终找到合适的方案，充放电效果显著提升。不仅成功修复电站，还有效利用库存电池实现降本增效，大家都倍感振奋。

这个秋天，除了解决储能电站的收获，我还在运维技能成长上迈出了重要的一步。为后续电站运维工作做了新的尝试，保证客户参观时有新的亮点可以展示。

如今，每每巡检时，我总会留意窗外的景色。从初秋的绿叶泛黄，到深秋的层林尽染，机器的轰鸣声与季节更迭交织成我们设备人独有的风景。每一份成果都来自平时的积累，正如果实离不开播种与浇灌——这是今年“秋收”给我最深的启示。

秋意正浓，收获不止。我将带着这份感悟，继续守护每一台设备，在平凡岗位上踏实成长，与公司共同进步，让每一次努力都能在时光中结出沉甸甸的果实。

江苏理士设备部 郭登峰



金秋市场里的电池收成

小区外的梧桐叶刚染上浅黄，汽车配件城的老李便挂起了“新品上市”的横幅。货架上，理士电池整齐排列，在秋日阳光下泛着光泽——对他而言，这正是电池市场迎来“收成”的季节。

老李从事电池批发近十年，深谙秋季市场规律。“夏季高温是电池的损耗季，入秋后气温下降，车辆启动和供电问题频发，更换需求就全冒出来了。”他一边核对订单，一边介绍。仓库里，工人们正有序卸货，为销售旺季做好准备。

市场另一头的汽修店里，王师傅的“收成”藏在账本里。近一个月，更换电池的业务占维修总量的六成。“如今车主越来越重视预防性更换，入秋就来做检测。”说话间，他刚为一位车主换好辅助电池，对方满意地表示：“这时节常跑长途，换块新电池心里踏实。”

这种“双向奔赴”的热闹，在配件城的每个角落都能看见。批发商积极协调货源，汽修店备足各类电池型号，连物流也格外忙碌，线上订单堆叠如山，发往各地。

傍晚，老李盘点着当天业绩，嘴角止不住上扬。他指着仓库里剩下的下半批电池说：“这波旺季能持续到霜降，等把这些都卖完，今年的收成就稳了！”夕阳下，他把空纸箱捆扎整齐，准备卖给废品回收站——连这些边角料，在丰收的季节里也成了一份额外回报。

秋风送爽，市场里依旧繁忙。电池行业的秋收从来不是偶然，它源于对市场的敏锐洞察、对品质的坚持，以及对客户需求的及时响应。正如春华秋实，这市场里的“好收成”，离不开从业者整年的用心与坚守。

西南销售公司 何山

秋收精益 思行并进

金秋时节，硕果飘香，我在IE工业工程培训的“课堂田野”中收获了知识，也深化了对效率优化的理解。这场培训不仅填补了我对工业工程的认知空白，更让我掌握了科学优化流程、降本增效的实用方法，为后续工作打开了新思路。

在理论学习中，我系统掌握了IE的核心知识框架。从“5W1H”提问法与“ECRS”原则，学会用结构化思维拆解问题、精简冗余；到理解“动作经济原则”，优化作业姿势、减轻员工负担；再到掌握“时间研究”与标准工时制定，用数据支撑生产计划与绩效评估。这些理论重塑了我对“效率”的认识，以往只是觉得速度变得更快，如今转变为可量化、可优化的指标。

在工具应用上，我从“知道”迈向“会用”。通过案例模拟与部门实践，我运用流程图梳理生产全流程，识别其中的增值与非增值环节。例如在模拟中发现某环节的物料等待时间占比过高，提出调整配送频次的优化建议；同时学习“防错法”思路，从硬

件改进或流程设计上避免操作失误，如在装配环节增设定位卡扣，减少零件装错的概率。这些工具如同“农具”，助我对流程精准诊断与完善。

更重要的是，IE培训重塑了我的思维方式。过去我常从“人”或“设备”单一维度分析问题，如今我学会用系统思维看待效率——它不是某个环节的单点突破，而是全流程的协同提升。例如某条生产线产能不足，可能涉及物料、设备、布局等多方面因素。这种思维上的转变，是比方法更珍贵的“收获”，让我能以更全面、理性的视角应对工作中的挑战。

秋收为沉淀，也为新程。此次培训所获，将成为我推进流程优化、提升效率的“知识库”与“工具箱”。我将把所学转化为实效，在精益道路上持续前行，与理士共同成长，以实际成果回应这丰硕的季节。

肇庆科利 吴柏青



秋日成长足迹

秋意渐浓，理士极板车间依旧繁忙。作为化工工序的下槽员工，这个秋天我在踏实工作中收获不少成长与感悟。

面对今秋的重要订单，整个车间都进入了“战斗”状态。在化工工序中，下槽是关键一环，我和同事们默契配合，确保每块极板精准入槽。一次突发状况中，监控数据出现异常，我们迅速排查，发现是电解液浓度有偏差。在调配同事的及时调整下，问题很快得到解决。整个过程让我深刻感受到，团队间的信任与配合，是保障生产顺畅的关键。

在完成工作的同时，我的技能也得到显著提升。以往操作特殊规格极板的下槽时，我总

是略显生疏，担心出现失误，但在这次订单任务中，我主动向经验丰富的老师傅请教，学习根据极板特性调整下槽角度与速度。经过反复练习，如今面对各种规格的极板，我都能从容应对，操作愈发熟练精准。

看着一批批合格极板顺利产出，我心中满是收获的喜悦。它们如同秋日果实，凝结着我们的专注与付出，而我在团队协作与专业技能上的进步，更是这季节赋予我最珍贵的礼物。

我将继续立足本职，踏实工作，用坚持与努力书写属于自己的成长篇章，为公司发展贡献力量。

江苏理士极板车间 刘明界

编后语

秋日胜春朝，实干结硕果。在理士的秋天里，有产线上精准操作的身影，有数据间细致耕耘的目光，有流程中精益求精的执着，有设备旁匠心守护的专注。这些平凡岗位上的坚守，恰如秋日里最动人的风景，每一滴汗水都在此时凝结出成长的果实，见证着理士人脚踏实地、持续前行的力量。

本版刊登理士人在这个秋天的收获故事。每一组精准数据、每一次流程优化、每一份客户认可，都是这个秋天最实在的“丰收”。愿这些扎根日常的坚持，汇聚成公司前行的坚实力量，伴随每一位理士人在耕耘中书写不凡，共赴下一程硕果盈枝。

莫听穿林打叶声，何妨吟啸且徐行——回忆我在浙江的三年

来到广州后，一直想抽空写写在浙江三年的工作经历，记录那段让我内心成长的岁月。

从副总裁调任浙江分公司总经理，我常问自己，“下属凭什么听你的？”。华为老师培训时总结，下属跟着你的原因是升官、发财、学本事、交朋友。理士老师培训时也说过，不是一纸任命下属就会听你的，他们听你的原因是希望你能带他们打胜仗。

初到浙江，正值公司组织结构调整的动荡期，近一半员工离职，业绩跌至谷底，人心涣散。大家看我这个“被贬”而来的领导，眼神中充满漠然，那种感觉用英文语境表达会更准确，就是个Nobody，空气人。幸好，仍有同事愿意支持我，肯定我的过去，也相信我的未来。我明白，一个团队中，有人真心跟随，有人选择观望，大家都在等着你亮出真本事。

面对困境，我深知必须用一场胜仗证明自己。某大客户的年度框招成为扭转局面的关键，那是我第一次参与竞标，当时的我连网能电池的型号都看不懂，只能硬着头皮上。竞争异常激烈，十四家厂商逐轮淘汰，并请出会场，我们授权用尽后依然出局，会议室外气氛凝重。竞标结束，几个跳槽到竞品的前同事热情邀约聚餐，我只能尴尬地挤了点笑容，说我们晚上还要复盘总结，就不去了。但我还是不

甘心，便是客户定标会外等待，争取到三分钟时间表达观点。经过一夜忐忑，第二天传来好消息，我们大部分型号并未出局，保年限产品还是主供。那一刻我深刻体会到，坚持到底才能看到转机。

之后，我们又接连中标了几个重要项目，局面初步稳定下来。但我知道，必须啃下最难啃的骨头——启动渠道业务，才能证明真正的实力。当时浙江的启动渠道业绩长期垫底，八个月未开发出一家新客户，更别说TOP客户了。我开车带他们跑遍浙江市场，一路交流、授课，彼此都加深了解。就这样组建起一个执行力强的团队，一步一个脚印地开拓客户。启动渠道就像是种田，讲究的是春种秋收的节奏和每日翻地除草的坚持，没有太多戏剧性。一番耕耘之后，收获的成果是浙江启动渠道排名升至第三。

那么，什么是真正的本事？和员工交流讨论过后，他们给出的结论是，我理解他们、支持他们、鼓励他们，并与他们共同克服困难。大事上判断准确、指明方向；细事上充分授权、及时检查；难事上抗住压力、身先士卒；好事上退后一步、表彰下属。这些才是一个总经理该有的“技术”。

刚到浙江时，接到不少客户的电话，有同情，也有不理解。这我不禁思考：对于不熟悉的业务，该如何与客户沟通？我意识到，专业领域应交由专业员工负责，而我需要尽快熟悉自己分管的业务。通过向员工学习，和老同

事真诚相交，我慢慢掌握了与客户沟通的技巧。客户凭什么听你的？核心是你能带来什么价值。不同客户需要不同的价值，但更重要的是见客户前要做好充分准备，留下专业稳重的第一印象。

工作大半年后，一切趋于稳定，我开始思考该展现什么样的工作作风。此时心态已经平和，状态也兴奋起来，我非常享受这份工作，感觉同事们的脸庞都清晰而明亮，他们信任我、支持我，我也在想要怎样去带领大家往好的方向发展。

华为的干部八条给了我很大启发。其中“主管的责任是胜利，不是简单服从，要通过激发下属的积极性、主动性和创造性去获取胜利”“不允许跟人站队，个人要通过努力工作创造价值获得机会”这两条让我深有共鸣。我将这些理念践行到工作中，并延伸出许多故事与团队分享。关于人品作风的要求，我也身体力行，虽然不能百分百做到不抱怨、不躲困难，但也能及时反省、克制。

我深知，一个人很难改变别人，但可以影响别人。在浙江几年，我确实影响了团队。调离时，我对他们说，“如果你们以后变成马屁精、应声虫，我会鄙视你们；如果你们取得成功，我一定在台下为你们热烈鼓掌。”离开时，每个人都发来情真意切的留言。我想，以后很难再对一支团队投入如此多的感情了。

回顾这段历程，“反者道之动，弱者道之用”这句话始终激励着我。成长是螺旋式的，

有高潮也有低谷，关键看反弹的速度和力度。在被调任浙江时，我想坏运气已经触底，接下来应该会慢慢好转。这种信念支撑着我，没有让心境崩塌。

我选择跑步和背诗来宣泄情绪。大汗淋漓之后，心情会舒畅许多。独处时背诵苏东坡的诗词，了解先贤生平，让我的心境从“小舟从此逝，江海度余生”的哀怨，逐渐转为“竹杖芒鞋轻胜马，谁怕”的豁达。反思工作中的过失，一件件复盘，不断自我批判，最后得出结论是：受这些挫折不冤，种什么因，得什么果，不能怨天尤人，唯有奋力向前。

我非常感恩这段经历，让四十岁的我变得更加成熟。特别感谢那些在细节上为我保留体面的同事，感谢你们如春天般温暖的的笑容，感谢在关键时刻给予支持的伙伴，这些人和事我将永远铭记。如今我在广州重新出发，变得更健康、自律、自信，我要不断熵减，逆向生长，遇见更好的自己。

我深信，在理士的每一天，都是我们与公司共同成长的见证。无论是顺境还是逆境，我们从不孤单。公司的平台给予我们机会，团队的支持让我们前行更有力量。让我们继续保持这份执着与热爱，在各自的岗位上发光发热，用实际行动诠释“忠诚、坚韧、拼搏、贡献”的理士精神。未来的路，我们一起走得更稳、更远！

广东销售公司 陈宏飞

深耕当下 绽放未来

租房楼下的那棵香樟，总在暴雨后显出特别的生机。今年台风“韦帕”过境时，隔壁新栽的玉兰被风折断，它却只是抖落几片叶子，枝桠依旧指向天空。房东老何摸着粗糙的树皮说：“你看这树根，在土里盘得比树冠还宽呢。”这让我想起车间里那些运行了十余年的设备——外壳虽已斑驳，却依然精准可靠，如同香樟深扎于地的根，沉默而坚定。

植物的智慧往往藏在看不见的地方。沙漠中的骆驼刺将90%的身体埋入地下，仅用细弱的茎秆承接阳光；南极的地衣，在冰层下编织密网般的菌丝，等待短暂的暖季舒展绿意。它们都懂得，向上生长的底气，来自向下扎根的勇气。

职场亦是如此。刚入职时，我们总渴望快速做出成绩，后来才明白，成功靠的是日积月累。就像装配钳工成师傅能听声辨故障，研发部的杨工、罗工对各类参数

了如指掌。这些旁人眼中的“绝活”，无一不是他们在岗位上长期钻研、深深扎根的结果。

扎根从来不易。它要求我们耐住寂寞，放弃表面光鲜，面对技术难题反复打磨，在生产中寻找突破。正如毛竹用四年时间在地下延伸根系，才得以在第五年快速向上生长。理士从国内走向国际的历程也是如此——那些在实验室熬夜、在产线上调试的日子，看似平凡，实则是企业升级的重要积蓄。

向上生长不是盲目攀高，而是根基越牢，越能把握机遇，积累越深，越能抵御风浪。就像胡杨把根扎进盐碱地深处，却能屹立千年。

亲爱的理士同仁们，我们的成长离不开岗位上的深耕。不必羡慕他人的高光时刻，专注本职工作，熟练掌握每道生产工序，深入理解客户需求，将急功近利变为脚踏实地，让焦虑不安成为钻研的动力。

当行业春风来临，我们会发现，那些在车间里流下的汗、在实验室熬过的夜，早已化为支撑向上的力量。就像那棵香樟，既能在风雨中站得稳，也能向着阳光长得高。

肇庆科利 李利娜



七月，公司举办了第三季度生日会，这也是我在理士度过的第四个生日。回首八年深圳时光，成长与收获都历历在目。

初入理士时，我曾因流程严格、制度规范而感到不适应。以往呆过小公司，习惯了较为松散的管理模式，加上对产品不熟悉、工作不够细心，我也犯过一些错误。还好有领导和同事的耐心指导，让我逐渐明白这些制度和流程是为保障公司健康长远的发展，我慢慢融入了集体，学会了团队协作，找到了自己的位置。

这些年来，我们并肩作战，经历了无数个日夜的奋斗与拼搏。那些携手攻坚、克服困难的瞬间，至今仍然让我心潮澎湃。

还记得2021年，我们首次为某款新产品上线海外平台，审核过程异常艰难。当时该类产品在市面上还非常少见，就连服务商都从未接触过相关审核。在领导的带领下，我们不断调整思路、优化材料，工厂也积极配合

提供最新测试资料。历经一个多月，终于通过审核，产品顺利上线，大家都倍感自豪。

又如某电池新品审核，第一年还很顺利，第二年却因平台规则变化而受阻。关键时刻，运营同事Mary提出补充产品实拍和详细说明，清晰解释产品特性，最终化解难题，为产品线拓展铺平道路。

设计同事Tom凭借专业能力，充分利用公司资源，设计出多款极具吸引力的产品图片，帮助我们逐步打破原有市场格局，在激烈竞争中赢得一席之地。

还有一次，为推广某产品，我需要紧急联系社交平台红人合作。时间紧，任务重，查看联系方式还受限。正当我发愁时，同事们主动帮忙，仅一天就收集到五十个联系方式，最终顺利与三位博主达成合作。这样高效默契的协作，让我真切体会到团队的力量。

回望这些点滴，理士于我早已不止是一家公司，更是一个充满信任与陪伴的大家庭。我们共历风雨，共享荣光，正是有这样团结进取的队伍，才让我不断成长、愈发坚定。

未来或许仍有诸多挑战，但我坚信，只要我们继续保持这份热情与执着，携手并肩、扎实前行，就一定能在更广阔的市场中开拓出属于我们的新天地。

深圳理士电商部 周凯

