

# 华夏龙人

## CHINA-LOONG



2021总刊第159期

2021 General Journal No.159

# 目录

<b>新闻聚焦</b>	逐浪同行 华夏云仓广州仓开仓大吉
<b>学习园地</b>	心态决定工作态度 - - - - - 机场营业部-张群芳 《科学管理原理》读后感 - - - - - 成都公司-薛丽 重难点退货客户的处理心得 - - - - - 深圳公司-张秋英
<b>市场动态</b>	速卖通成立深圳商家运营服务中心 香港机管局将在机场货运区，兴建一座高端物流中心 总理李克强：加快发展海外仓等新业态，推动建设海外智慧物流平台 京东发布“小时购”业务，全面发力即时零售
<b>一线频道</b>	成交=你刚好需要，我刚好专业 - - - - - 上海公司-赵坤坤 知人善用 - - - - - 深圳公司-游志刚 入职感言 - - - - - 广州公司-欧春梅 为梦想而努力 - - - - - 运作管理部-吴岳珊 心灵充电站 - - - - - 深圳公司-欧佩珊
<b>回音壁</b>	

## 逐浪同行 华夏云仓广州仓开仓大吉

10月16日，华夏龙又一新仓开业——华夏云仓广州仓正式投放运营。



华夏云仓广州仓地处华夏龙华南地区的物流中心，位于广东省广州市从化区利建二路与兴园南路交叉路口明珠物流园。仓库紧邻G45大广高速，距离广州市区70公里。周边物流设施及运输资源完善，毗邻大型物流专线市场，可满足立即分拨配送。



优越的地理位置，便利的交通环境，不仅能快速服务整个广东省，并且能够链接华南地区，辐射全国。华夏云仓广州仓凭借成熟的物流体系，高标准的仓库，完善的生产管理体系，可为食品、美妆、洗护、服装等商家提供了优质的仓配一体化服务。



### 仓库概况

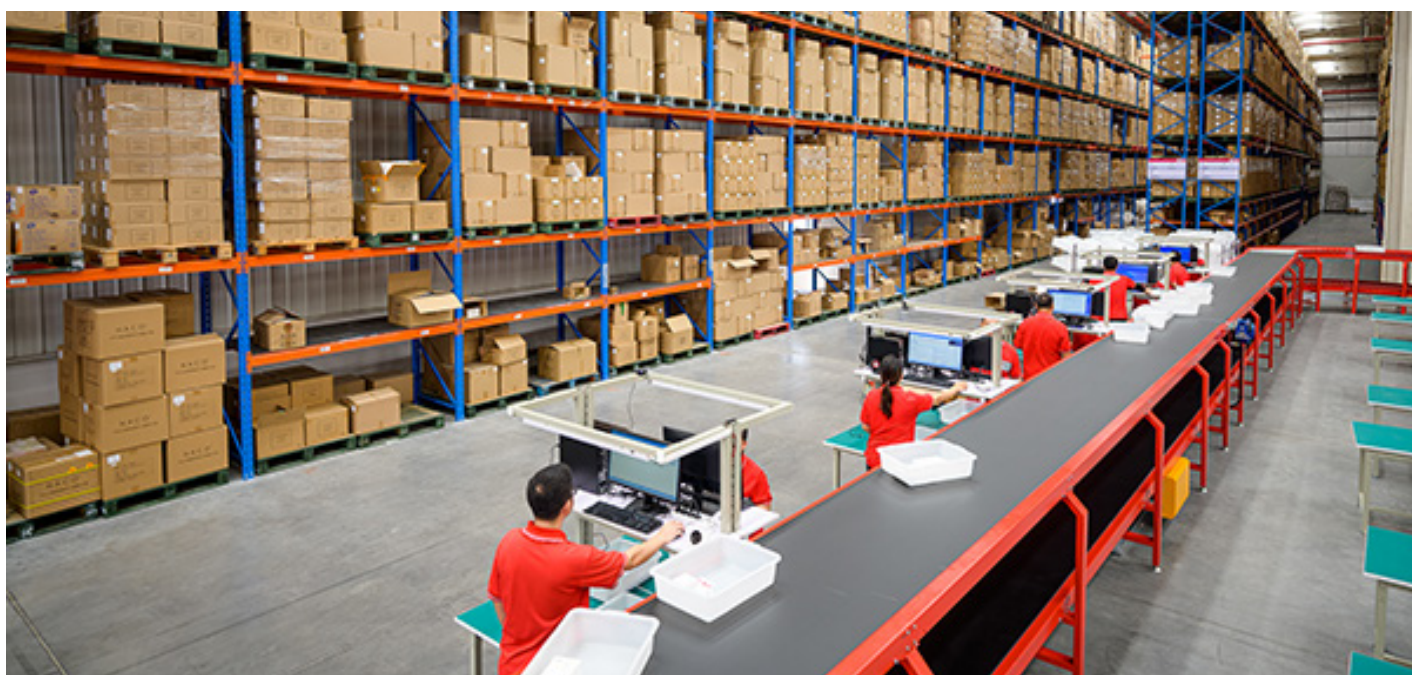
华夏云仓广州仓是行业内的高标仓库，仓库内安全设施完备包含：

丙二类消防认证——采用最高级别的消防设施，设有防火区间

24小时安保工作——视频监控，进出仓库进行安全检查

库内无死角视频监控——杜绝一切违规操作

同时，仓库将操作区域划分为六大组、区：单据组、团购复核组、手工拣货区、装箱复核区、快递交接区。



### 仓内设施

华夏云仓广州仓承接B2C各类业务，与国内著名的美妆、母婴、洗护行业等企业已签约合作，开仓即有高客户满意度。完善的设施是保证高效服务的基础，因存储商品的形状、体积、重量、包装规格、存储温湿度及避光性等特性的不同，仓库内提供四种存储设备：

托盘式货架（高位货架）、轻型货架、地拖存储库位、流利货架库位。



广州仓内根据业务的种类和单量装置生产流水线，配备自动化设备保证高效完成各类业务。专业的物流设备，熟练的操作人员，保证从化仓轻松承担日常单量，高效完成每一次商家大促活动。



华夏龙自2005年创立以来，在全国大力发展物流仓配布局，形成了强有力的网络配送体系。华夏云仓广州仓开业，标志华夏龙仓储能力与业绩水平提升。我们将继续秉持“专注需求·贴心服务”的理念，全方位提高服务效率和水平，全力为电商企业提供2B+2C全渠道仓配一体化服务，帮助客户构建起智慧、高效、更全面的供应链。



# 心态决定工作态度

机场营业部-张群芳

不知不觉进入华夏龙这个大家庭快8年了，在这里我成长了很多，也收获了很多。今天我将和大家分享我工作中最主要的两个部分。

## 一、航班动态的跟踪及航空货物的跟踪。

由于空运货物的时效都要求的很急，客户来发货基本都是配最近的航班。货物确定所配的航班后第一时间跟踪航空货站配载是否正常，及时跟踪航班是否正常起飞有无拉货和异常情况反馈等。

## 二、负责各航空公司各个系统及平台的操作。

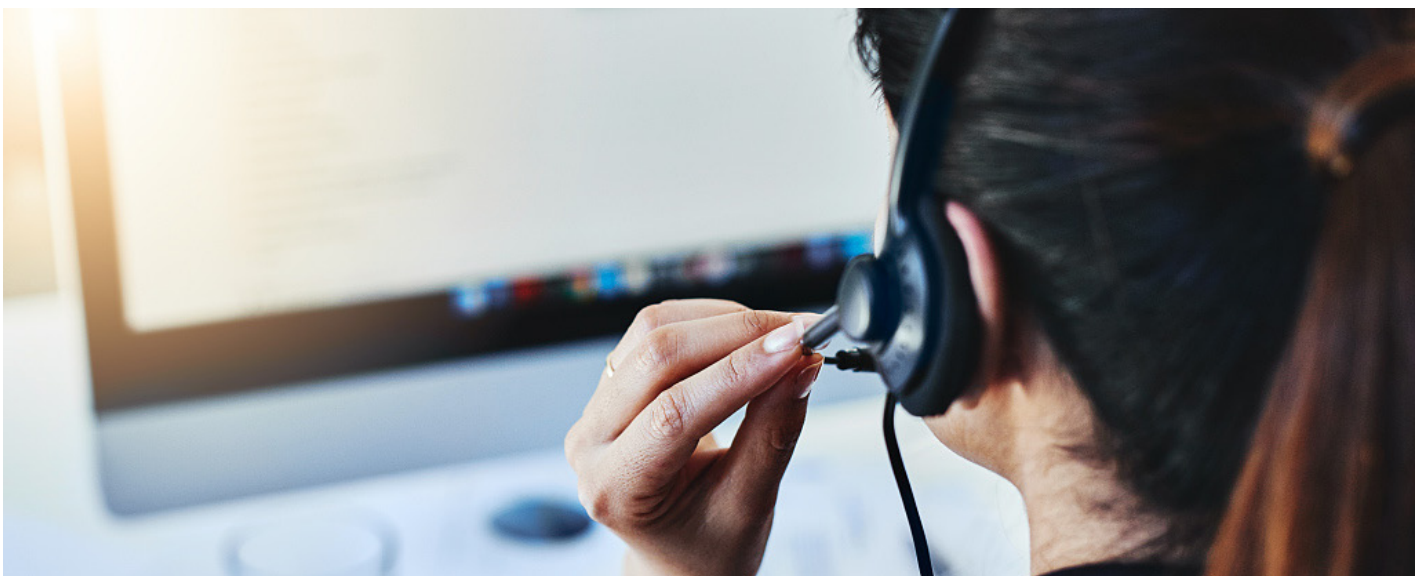
- 1、某航空平台的订舱及完成当天走货信息的录入。
- 2、某航空订舱及主单信息录入。
- 3、某运输系统的批舱及主单信息等录入。
- 4、某系统的主单及数据信息等录入。

航空件基本都是急件，有时有海鲜，因为海鲜有存活期、存活率，所以发货客户对时效要求特别严，有一次我们某航班因飞机故障导致航班延误起飞时间待定。当我将延误信息反馈给其中一个海鲜客户时这位客户当时就很不高兴一定要我给一个能准确起飞的时间给他，我很委婉的和客户解释飞机故障正在维修中，具体能起飞的时间我不能确定。客户一直不肯挂掉电话，我一直在耐心的解释，在客户说粗口的时候虽然也有点不舒服，但是我深吸了一口气以后依然用平和的语气和客户解释。四十分钟后客户和我说了谢谢以后挂了电话。

情绪是心态的外在反映，我觉得在工作中应该管理好个人的情绪。要在工作中保持好的积极的情绪，至少要做到以下几点：

- 1、首先要热爱自己的工作，这样才能在工作中体会快乐。
- 2、学会平衡自己的情绪，用阳光积极的心看待一切。
- 3、与人为善，方便别人就是方便自己，关爱别人就是关爱自己。
- 4、不说消极的话，不落入消极的情绪，一旦发生立即正面处理。

不管是面对客户还是同事，认真负责的态度最重要。心态不同体现出来的态度就不同，客户在电话里询价或是来到营业部发货，听到的声音和看到的我们的态度。让客户感受到我们认真负责的态度会使客户更加相信我们，有了第一次的愉快合作才有了下一次下下次的诚信合作。



## 《科学管理原理》读后感

成都公司-薛丽

**企业生产力低下的原因是什么呢?第一个是员工故意磨洋工,第二个是员工没有采取科学的工作方法。**

第一个磨洋工的原因是由于人的本性,人的本性都喜欢轻松随意。第二是吃大锅饭心态,反正干多干少都一样,所以一个团队里人的产出都会向团队的最后一名靠拢。

泰勒在这本书里给出了提高产出三个解决思路,这几点放在现在都是有效的。应调整雇主和雇员之间的关系,使得每位工人都愿意发挥其最大优势,以其最快的速度工作。

造成这种情况主要有三条:1、如果每个人或每台机器的产出增加了,那么最终将导致大量工人失业。2、实行不完善的管理制度,使得每个工人为了保护自己的利益而选择“磨洋工”。3、单凭经验做事效率低下,导致我们工作浪费大量劳动。

避免这种现象出现就应该人的产出跟收入挂钩,多劳多得,并且奖励应该在工作之后尽早兑现。如果放在半年以后再兑现就没有效果了。人的工作时间是固定的,你投入工作的时间多了,自然做其他另自己喜欢的事的时间就少了。

第二是对工作进行设计,用科学的方法进行工作。管理人员和工人亲密无间的、个人之间的协作,是现代科学或任务管理的精髓。如果工作单枪匹马,在这种管理制度下,工人很少按照已存在的科学或工艺原则和规律去行事。如果没有和他共事或领导他的人指导和帮助,或者其本人缺乏教育或智力低下,即使他最适合做这项工作,也不能深刻理解。

如果一个人的效率提高了,不管是记件工资,还是任务工资,你都有很高的效率来完成。如果你的成长速度超过了你们公司的速度,你势必会选择更好的发展平台,获得更高的个人发展。不管哪种方式,最终的结果都是对自己最有利的。工人与管理者无间地合作,并得到管理人员的帮助并找到最适合做这份工作的人,也就是用人之长。

通过科学管理达到双赢的局面,像书中财富最大化只能是生产率最大化的结果。工人和管理者双方最重要的目标是培训和发掘企业中每个人的技能,以便每个人都能尽其天赋之所能,以最快的速度、用最高的劳动生产率从事适合他的等级最高工作。

以上说的这些在我们工作当中就会遇到,像分公司人员较少不能像总部一样有客服员、订单员、仓管员、回单员、营业员等。每个客服人员需具备公司整个系统的流程操作。再根据每个员工的优缺点分配客户并完成每个客户的常规工作,这样一来也可更好的提高客户满意度。

我们常常在工作中会遇到很多特别紧急的事情,这时就需要管理者临时分配工作。当然会有员工不乐意,这时就需要管理者出来协调。很简单的道理这次你帮助了她,下次你遇到同样的问题时,其它同事也会来帮助你解决问题。一个人的力量必竟有限,团队的力量是不可估量的。

**案例分享:**某天负责TT的同事遇到有DF到货，客户又催着入库并回传，然后QC又有重庆、西安的订单，由于时效不是特别充足需要马上把订单处理完成，需要当天备货及外发。再有LS有二包需要打印标签，所有事情堆在一起她的内心肯定是崩溃的。

如果这些事情仍由她一个人完成，这时就会出现客户对我们不满意，外发货物未备好并不能走车，组套同事没有事情做等等不好的后果。这时就需要管理者从中协调，让其它客服人员把手上不急的事情先放一放先帮助这位同事把这些紧急事情先处理。首先我们把常规的入库工作交到另一位客服人员手里，让她按要求完成入库工作，再把二包标签事宜交到另一位同事手上。这样一来固定客服就有时间处理自己手上其它事宜，最终工作也完成了，效率也提高了，客户满意度也提高了。大家在一起工作也是开心的。



## 重难点退货客户的处理心得

深圳公司客服部-张秋英

今天我将和大家分享我工作中最主要的部分：重难点退货客户的处理。

随着我们华夏龙业务的发展，我们所对接的客户越来越多元化，个性化，所以相对来说我们的退货也会有多方面需求，以前我们所做的退货和调拨货物虽说客户也有一定的要求，但是都能在我们所掌控的资源内，所以我们处理起相对来说，基本上没有什么难度。

举个例子，我们的客户WHWS，这个客户的电商和线下的，退货之前也就只有JD，他们的物货价值相对来说是比较高的，但是客户这次退是猫宁仓（他们的货是户外运动相机、相机电池、相机内存卡）要求我们提退货的时候，要开箱清点，核对货物编码，还要开彩盒，核实里面的配件是否有短少和破损。这样一来，很多承运商不愿意操作，因为我们之前的退货要么就是直接按箱清点，要么就是开箱直接清点里面的小件数，所以导致终端资源不愿意，如此费时又费力的操作，如果稍有疏忽，就会导致少配件和错货编码，这就很有可能导致我们造成损失。

**经过认真与客户沟通达成：1、提货风险点；2、彩盒内产品短少由客户负责；3、彩盒数量由我们清点负责。**

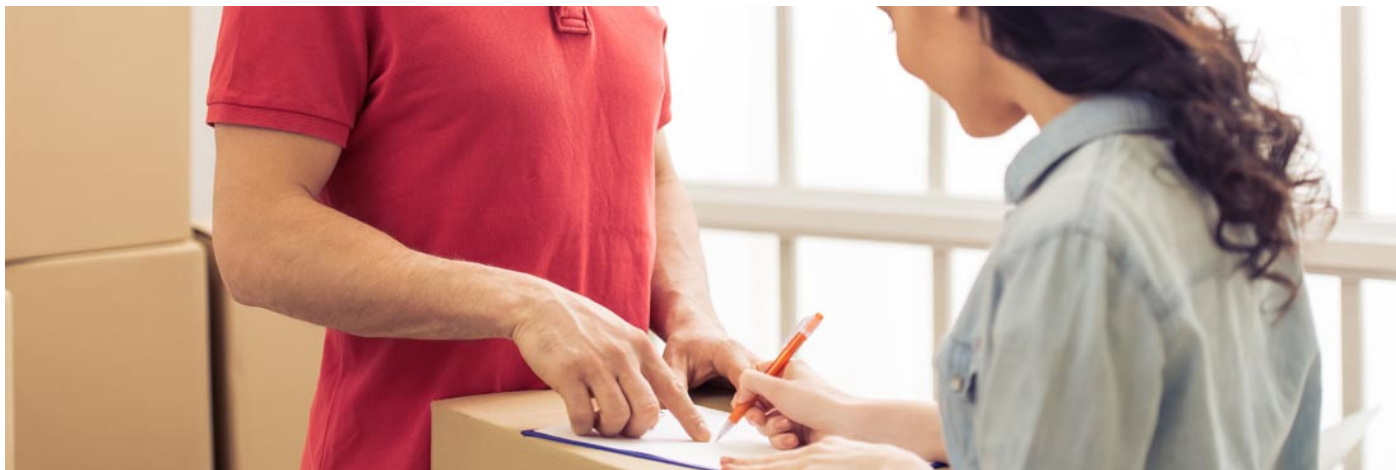
另一个案例是LY，他们以前就是操作京东的正常退货，提了就返回，现在要求我们提完货以后，清点核对好实物以后，还要现场再入库，所以这就要求我们提前和订单预约沟通好入仓预约时间，再预约退货提出时间提货完成以后同时操作入仓。

我们对整个越来越熟悉，行动也更加老练。在工作中，我也总结了一些经验：

**1、工作形成闭环，凡事有交代，有个结果，能完成闭环的汇报。**比如寄快递给客户，我们还继续要跟踪一下是否收到了货物是否有破损和短少。是否人签收回单给我们，都要及时反馈和跟踪。

**2、拒绝客户的时候，要有理有据，进退有度。**多去思考，事情的来龙去脉，思考对方表达这个事情的原因，以及目的。考虑问题要周到细致，有没有遗漏，多思考客户的价值在哪里，要把客户当作自己的客户，是主要的对接人，要有自己的判断，而不要做一个局外人，是真正从方方面面来做考虑，做决定的。

完美的工作就需要我们全心投入，真诚相待。无论做什么事情，一个人的态度非常重要，不管是面对客户还是同事，认真负责的态度最重要。心态不同体现出来的态度就不同，在和客户沟通中，客户能真切感受到我们为客户着想目的，我们要用真诚的服务，让客户更加相信我们。



## 速卖通成立深圳商家运营服务中心



近日，阿里巴巴全球速卖通在深圳设立的商家运营服务中心正式落地。会上，速卖通公布了属地扶持计划，今年将从0-1建立商家运营服务中心，重点培育全国上百个产业带的优质跨境商家，从定制化的店铺诊断、培训、营销、流量、物流等多方面，为商家解决实际问题，提升商家运营能力。

全球速卖通创立于2010年，是中国最大的跨境零售电商平台，目前已开通18个语种的站点，覆盖全球200多个国家和地区。这是速卖通首次组建超100人规模的属地渠道地面部队，今年将在长三角、珠三角、渤海湾三个区域进行布局，包括广深、浙江、江苏、山东等，预计落地八大服务中心。截至目前，已经在义乌和深圳两个跨境电商集中的产业带落地。

## 香港机管局将在机场货运区，兴建一座高端物流中心



据香港卫视报道，香港财政司司长陈茂波近日表示，内地是香港最大的货物出口市场，香港会更积极融入国家发展大局，共建国际一流湾区和世界级城市群。

陈茂波发表网志指，大湾区内厂商对航空货运服务的需求日益殷切，对机场的服务能力和容量也有更高的要求，香港必须着力投资在这些别具竞争优势的领域，做大做强，因此香港机管局将在机场货运区兴建一座高端物流中心，以推动高增值的第三方物流服务，预计在2023年投入运作；同时，机管局正计划在东莞设立“香港国际机场物流园”，在机场三跑道新填海区设立“空侧海空联运货运码头”，让内地出口货物可在东莞的物流园完成清关、安检等手续，通过海路运送至香港国际机场禁区的货运码头，直接转运到世界各地；至于进口内地的空运货物，也可以通过同一渠道，直接由香港国际机场禁区运到东莞，再分送各地。

## 总理李克强：加快发展海外仓等新业态，推动建设海外智慧物流平台



10月14日，国务院总理李克强在广州出席第130届中国进出口商品交易会（广交会）暨珠江国际贸易论坛开幕式并发表主旨演讲。

李克强表示，要坚持开放合作，共促经济复苏。坚持自由贸易，加强政策协调，增加大宗商品、关键零部件生产供应，提升重要商品供给能力，推动国际物流畅通，维护全球产业链供应链稳定顺畅运转。

依托产业和市场优势，深化对外经贸合作。保持外贸政策连续性稳定性，继续扩大优质产品和服务进口。加快推动外贸创新发展，年底前增设一批跨境电商综合试验区，在广东等地实现全省覆盖。加快发展海外仓等新业态，推动建设海外智慧物流平台。加强贸易数字化国际合作，打造一批全球贸易数字化领航区。

## 京东发布“小时购”业务，全面发力即时零售



京东11.11前，由京东和达达集团携手打造的京东小时购业务正式发布，标志着京东全面发力即时零售，提速至“小时达”甚至是“分钟达”。小时购是京东即时零售业务面向消费者的统一品牌，对应“线上下单、门店发货、小时级乃至分钟级送达”的零售模式。消费者在京东APP内选购商品时，当看到商品带有“小时购”标识，则意味着可以享受到商品小时级甚至是分钟级送达的服务。小时购由达达集团全面承接。小时购的发布，标志着京东多种供应链布局的全面成熟。由此，京东成为行业中唯一拥有完整模式且布局扎实的“B2C模式+产地模式+本地零售模式”三大五种供应链的企业。

# 成交=你刚好需要，我刚好专业

上海公司业务部-赵坤坤

做销售，你是门里人还是门外人呢？

我们先说说这门外人，门外人觉得销售轻松、自由、高薪，但一接触到这个领域立马就觉得“不行了”“不喜欢”“赚不到钱”。

那门里人呢？门里人的脑袋里只装着一件事，那就是业绩，业绩就是尊严，业绩就是地位，业绩就是命！选择销售，就是选择了超高压的工作，销售中每天都会存在大量的拒绝和失败，需要做好准备。选择销售，我们要比别人更有挣钱的欲望，为企业为自己创收的人，从来不卑微。当然，做好销售，哪有那么容易，真正能坚持到最后的才是野马，这需要耐心，需要毅力，需要克服，需要原动力，抱着试一试的态度来做销售的人很多，坚持不了，通常很难做好，我们能看到销冠的辉煌和收获，却无人感知这背后付出多少汗水，甚至泪水，到最后变成一种热爱。手机二十四小时开机，不停接打电话，深夜凌晨处理客诉的，修改无数次合同的，就是这群人。所以付出和收获是成正比的。那我们今天就具体来讲讲如何做好一个销售，这仅代表我的个人观点。

“销售是一门技术，更是一门科学”，那么在当下疫情反复，不景气的市场情况下，我们应该怎么做呢？

1、拥有健康的体魄和整洁干净的仪容仪表，销售人员经常在外面跑动，需要有一个健康的体魄，整洁干净的仪容仪表可以让我们在面见客户的时候加分。

2、拥有良好的道德观念，一个人一旦沉迷于功利，为达目的不择手段，是很难在销售这个行业取得真正地成功的。

3、拥有昂扬的激情，短暂的激情是不值钱的，销售人员被拒绝是最常见的现象，而这个时候保持自己的激情不受影响，学会修正后再出发，这也是最基本最重要的素质之一。

4、积极的态度，这点非常非常重要，“态度决定一切”，所谓态度，包括精神上的态度和表现在外的态度。

5、渊博的知识，各行各业丰富的知识会让我们在销售道路上走的更快，掌握自己产品的足够知识和对客户认识，这是基础，作为一名销售人员，对于各类知识，尤其有关销售产品的知识，都应该积极涉猎。

6、良好的人际关系，我称销售为贩卖幸福的人，和谐的人际关系对于销售人员是非常重要的，人缘不好，见到生人会脸红，或多或少都会影响到我们。保持良好的客户关系，作为销售人员，即使客户不是上帝，但至少有时相当于我们的衣食父母，公司的盈利来自于客户，销售人员的提成来自于公司，另一种角度也来自客户，客户要理清关键人，并且要真心和他们交上朋友，甚至要像兄弟姐妹一样，必然能打动客户。

7、娴熟的销售技术，缺乏说服力，应变能力不够，不尊重对方，不是个好听众等都可以说是销售技术上的缺陷，意味着进行商务谈判的技巧不够成熟，因此我们首先知己知彼，了解客户的心理，另外有娴熟的销售技巧，对产品有足够的了解，才能在销售战场上百战百胜。

8、最后一点也是前面有提到的，恒心和毅力的基础，俗话说的好，世上无难事，只怕有心人，一个成功的销售人员在困难面前，能够屡败屡战，要有“咬住青山不放松”的韧劲，总之，恒心和毅力是我们夺标的基础。

另外强调一点，合作是互赢的，成交就是你刚好需要，我刚好专业，没有哪方应该是卑微的，只有我们成熟了，我们才能硬气！

以上说了很多理论上的东西，也是我在销售道路上这些年一路走来所经历的唯经验论，在华夏龙正处于成长阶段的我们，有过拒绝，有过失败，也一定会从屡败屡战到战无不胜，一起成长，共创辉煌！

## 知人善用

深圳公司高埗仓-游志刚

今年开年的时候，是我觉得最艰难的一段日子。那个时间，人员离职，人手不足，发货量大，客户也经常投诉，所以是焦头烂额。

但是，困难摆在面前，就是要解决，怎么办呢？我发过脾气发过牢骚，但是最重要的，还是要想办法解决问题。于是内部推荐现场招聘、临时工，都试过之后，包括团队里面的小伙伴，我感觉做事都不尽如我意，好像都不听从我的指挥，做出来的效果，也不是我想要的。怎么办？我观察了一下，冷静自己分析了我的团队，其实各有所长。我突然灵感突发：我不一定要强迫我的员工，按照我想让他成为的方向发展，我更应该观察，他们各自的特长，各自的性格，安排最合适的岗位跟工作，让大家都能高效、保持一种积极的心态去工作。

于是，我对人员进行了梳理，比如曾招平，他虽然年长，电脑能力一般，但是他主动跟我说非常想从事跟电脑文职一块的工作，而且我说让他尝试一下，他非常积极地立刻下班去书店买了一本书自我学习，虚心请教，而且非常有耐心和责任心，一件货，假如他不确定是否正确发货出去了，他就是倔着脾气，一个个核对，一件件货从车上搬下来复核，直到找出问题确认无误，这样的小伙伴，让我非常安心、放心地把工作交给他。熊柏根，一个非常机灵的小伙子，干活麻利爽快，而且非常高效，也年轻，但是就是不肯学电脑，于是，我就把货交给他去备，他总能高效快速地完成。

在这样逐步的安排之下，我的团队，战斗力居然变强了，变高效了，大家工作的积极性也高涨了起来，高埗的团队，也逐渐地越来越稳定。

所以我总结出一个道理：知人善用。我的团队，每一个人或许不是最强的，但是，只要让他们发挥自己的长处，我们还是可以成为一个非常强大的队伍的。



# 入职感言

广州财务部- 欧春梅

作为一名入职不久的新员工，尽管刚走进一个新的工作环境，周围的一切都是陌生的，但我很快适应了华夏龙的环境和工作。我对此也十分珍惜，尽最大努力去做好工作。下面就是我入职这段时间的工作和学习总结。

**一、虚心请教、努力学习。**作为一名刚入职的新人，主要还是以学习为主，所以来到部门后我首先的工作就是熟悉系统，熟悉工作流程，在遇到不明白的地方时，我就积极的向领导和同事请教。

**二、遵守制度、服从安排。**严格遵守公司的规章制度，我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，对于自己不会的工作积极去学习，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。

**三、辞旧迎新，展望未来。**通过这段时间的工作，我发现了自身存在的很多缺点与不足。在处理事情上的方法不够成熟，经验不够丰富，做不到统筹规划。除了一如既往地听从各级领导安排，虚心向各位领导和同事学习外，还应该加强与其他部门同事之间的沟通交流。

最后，在工作上严格要求自己，减少粗心大意的情况，工作上曾出现过的失误，改正之后，将其牢记于心，坚决不可再犯，避免影响到工作的效率。在认真对待自己工作的同时，也需要不断地提升自己的能力，学习更多的财务知识，从而提高自己的知识储备量。

在之后的工作中我会不断加强自己的工作能力，让自己能够更准确高效的完成工作，增强分析问题、解决问题的能力。严肃对待工作，一丝不苟的执行公司制度，学会扬长避短，更好的完成本职工作。



# 为梦想而努力

运作管理部-吴岳珊

最近看了《狼王梦》这部小说，这是一部以自然主义写的动物小说。它以尕玛尔草原和曲卡雪山为背景，讲述了一匹母狼如何培养它的小狼成为狼王的经过，书中将大自然生存的狼群，刻画的淋漓尽致，让人看了印象深刻。

在日曲卡山上，有一匹优秀又美丽的狼叫紫岚，它生下了五只小狼，但有一只小狼因为紫岚的疏忽，死于寒冷的雨地，最后只剩下三只公狼和一只母狼，紫岚的梦想是把三只公狼培养成草原上唯一的狼王。可是，天有不测风云，紫岚的三只小公狼相继都死去，只剩下了它的女儿媚媚，后面媚媚结婚生下了两只小公狼，紫岚只好把希望寄托在它的狼孙身上，但最后为了狼孙的安全，紫岚与当年杀死二儿子的金雕同归于尽了，只能抱着遗憾永远的离开了尕玛尔大草原。

读后我一直问自己，紫岚为什么会因为狼王梦而失去生命？梦想真的那么重要吗？重要到可以为了它牺牲一切，包括生命？我觉得是吧，有梦想，有目标的人，眼神是那么的坚定。

这个世界大多数人都是有梦想的，那些一生碌碌无为，只为活着的人，能说没有梦想吗？我觉得未必，他们虽然平凡普通，但为了活着，也一直在为之努力。就像我们的父母，他们前半生一直平凡普通，就想自己的孩子能不像自己，能成为人群中的佼佼者，所以一直不停的赚钱，甚至熬夜，加班，打多份工作或兼职，只为了自己的孩子不输在起跑线上。我们的父辈，每天那么累，难道不想休息吗？我想，可能是因为有这样的梦想和目标，所以一直元气满满的奋斗着，这样的努力，真的很值得我们学习。



## 心灵充电站

深圳公司-欧佩珊

独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲。

自从过年出来了，直至国庆节，我都没有回过一趟家。你说不想家？那断然是非常假的回答。所以趁着国庆小长假，回了趟日思夜想的家。

不知道大家对于回家的感受是什么，但是一直以来，我都觉得，家就是一个心灵的充电站，累了倦了伤心了，只要回到家，呼吸一下家里的空气，跟家里人拌拌小嘴，吃吃家的味道的特色菜，好像心灵的累倦伤，在那一刻都会化为甜蜜。

国庆节没有出游，什么周边游啊之类的，对我一点吸引力都没有。在家就是天天睡到自然醒，弟弟跟爸爸每餐煮好了饭，做了一桌子我爱吃的。弟弟的节目就老丰富了，白天带着我去摸摸田螺，捣个蜂窝窝，或者在自家鱼塘捞几条鱼做晚餐，晚上三五好友聚在一起，聊聊家常。话题都很无聊，但是在那农村漆黑又寂静的夜晚，总能听到穿过夜空的朗朗笑声。或者，这就是来自农村的简单与淳朴吧，却让人感觉异常的放松与美好。旁边弟弟架起烧烤炉，一边抱怨我不去帮忙，一边慢慢地给我还有两个女儿烤着爱吃的。每一天，都好像过得好无聊，但是每一天，时间都过得很快，只是一眨眼的功夫，假期就走到了尾巴了。

在我们老家有句老话：女儿是土匪。是的，我就差没拉个卡车回家了，假期结束的时候，只要能塞的能吃的，都巴不得让你带走，来回就那句：这是家里自己的，外面买不到。

是啊，家乡的青菜，尝起来都会有一种独特的香甜。我喜欢农村的质朴，喜欢它漆黑一片的夜里，却能听见舒心的虫鸣鸟叫，能吹来带着青草香的风，更喜欢那种跟亲人腻在一起的感觉。

回家，就是给大家一个聚在一起的借口，看看许久未见的人，聊聊那种无聊却能让你非常放松的话题，更多的，其实是给你的充上满满的电。



读《顽强的生命》有感：只要心中充满希望，凭借超乎想像的毅力和韧劲去努力，生命就会创造奇迹！

————— 运作管理部-吴岳珊

读《做一个快乐的职场妈妈》有感：每一位职场妈妈都是左手生活，右手家庭，既是负重前行也是勇敢前进。

————— 上海公司-操吕娇

《如何做好职业生涯规划》读后感：充分发挥自己的潜能，并且还要努力地创造潜能，这样才能使自己在职业生涯中取得更高更强的境界，为自己的职业生涯画个圆满的句号。

————— 沈阳公司-贾建东

读《顽强的生命》有感：种子破土而出的时候，不会去想遇到的是风雨还是阳光。加油，华夏龙人！保持初心，勉励前行！

————— 武汉公司-唐德昌

读《做一个快乐的职场妈妈》有感：在追求自我和陪伴孩子之间，我们要以乐观心态面对，工作需要你的时候，站起来就走，孩子需要你的时候迎面微笑面对，乐观心态不会让自己做什么事情都那么消极。

————— 广州公司-孙俊红

读《基础知识是工作的前提》有感：人生需要的是学习学习还是学习，知识的海洋，再加上生活的努力，智慧和知识就是成功有了方向，也有了动力。

————— 信息部-黄泽钦

读中山公司黄娟《做一个快乐的职场妈妈》有感：社会赋予妈妈十分神圣的责任，而职场妈妈，更为的艰辛。养儿方知父母恩，或许，只有当了职场妈妈，才能领略感同身受。但是，哪怕生活与工作再忙碌，都不要忘记追求自我，是的，正如衣服旧不要紧，干净就好；我们忙碌不要紧，也要追求自我，追求生活的仪式感，做一个能干、快乐且美丽的职场妈妈。

————— 深圳公司行政人事部-欧佩珊

读《扫阳光》有感：在人生路上总是会遇到各种各样的事情，有些事情会把自己封闭起来，但唯有让阳光走进心中，心才会更加开阔，才会驱散黑暗带来金色。

————— 综合管理部-刘清萍

读《做一个快乐的职场妈妈》有感：职场妈妈是现代女性中最为“坚强”的所在。不仅要扛起工作还要撑起家庭，不可谓不辛苦。妈妈只是我们其中的一个身份，更重要的是做自己。努力工作，积极生活。我们能给孩子的，除了关怀与陪伴，还有我们对待生活的态度。

————— 中山公司-黄芳



深圳市华夏龙供应链管理有限公司

Shenzhen China-Loong Supply Chain Management