

# 华夏龙人

2022 总刊第 164 期

2022 GENERAL JOURNAL NO.164



专业的仓配一体化供应链服务商

# CONTENTS

## 刊首语

学会打胜仗



## 新闻聚焦

捷报：华夏龙荣获第十九届深圳知名品牌



## 学习园地

《科学管理原理》读后感

如何在繁杂的工作中提升效率



## 市场动态

央行、外汇局：支持货运物流畅通和产业链供应链稳定循环

拼多多被曝布局24小时同城配

交通运输部：着力减轻物流企业和人员负担

顺丰同城打造直播电商综合物流解决方案



## 一线频道

致不平凡的你

生物链

浅谈公众演讲如何做

工作中的自我心态调节



## 回音壁





## 学会打胜仗

广州公司总经理 - 宋燕辉

广州公司 2021 年没有完成年初制定的营收目标和利润目标，我作为广州公司总经理难辞其咎，自我检讨的同时，知耻而后勇。过去的一年里，我们线下收入不断下滑，新客户上线缓慢，收入增长不达预期，同时内部管理围绕以下重点方向开展的各项工作落地结果也不理想：



**第一是做好梯队建设，** 培养更多的管理小高手，让分模块内部立项制与外包模式生根发芽枝繁叶茂，奠定长远发展的基础。这项工作，我们取得了一些进步，但仍有较大的提升空间，尤其是针对下步发展需要的管理小高手，我们缺口较大，2022 年仍需坚持深入做好“内优宝”和“外招宝”等事情。

**第二是仓储模块实现快速盈利，** 控制库内作业异常，降低库存亏损，提升作业效能，2B+2C 的库内操作模式深度整合人力，让我们的日常作业成本更优，让仓储模块形成主盈利模块，实现运输和仓储两条盈利腿走路。这项工作在 1-9 月份，取得了明显的进步和成绩，但 10 月大力发展线上 2C 业务开始，库内作业成本严重失控，

盈利能力急剧下降，今年我们在这里要下大力气做好深入改善并务实落地全面计件模式，因为云仓作业自有员工和外请人员计件不能实现落地，库内作业人力成本不可控，低成本运营目标实现不了，不仅完不成利润目标，更会降低业务部在市场开发新客户的竞争力。

**第三是客户满意度稳步提升，** 这项工作在客服部的牵头管控下，综合分全年维持在 95 分水平，实现了目标，但仍有向上提升空间。

2022 年，总部定位华夏云仓年，作为广州团队，我们不光是积极响应，同时要立志争当排头兵。我们既定营收目标 1.01 个亿，实现收入翻一番，利润同步增长，坚持仓配一体化，务实践行 1+N 行业客户开发模式，坚持要两条盈利腿前进。一方面继续以入仓管家为明星产品，深耕美妆、食品、母婴行业，确保运输收入稳步提升，在后疫情时代，商超配送业务收入增长 32% 以上。同时，我们将深入发展华夏云仓，在现有基础上，线上 2C 业务争取



日均订单达到 35000 票以上。目标分解到各仓，A 仓日均要做到 10000 单以上，C 仓日均要做到 20000 单以上，D 仓日均要做到 5000 单以上，方能实现既定营收目标，达成年度各项经营指标考核。

2021 年广州公司大部分小伙伴的年终奖，对比 2020 年都有增加，因为 2021 年对比 2020 年，我们广州的利润有少许提升。但作为经营班子成员的各部门第一负责人，都没有拿到年终奖，究其原因，就是没有达成既定的营收目标和利润目标。经营班子小伙伴们均认为很委屈，心里总想着没有功劳还有苦劳，作为广州公司总经理，我内心也很矛盾。

但是通过董事长和邹总裁给我们宣讲了打胜仗的思想后，我受益匪浅并深有同感，不再纠结。我们经营团队既然一起定了目标，就应该努力去完成，如果每次都是以目标任务打折为结果，还需要安慰和鼓励，那我们今后定目标的意义在哪里？我们怀揣的梦想如何实现？我们华夏龙事业最终的未来是什么？

经过邹总裁的推荐，最近我们各经营负责人和业务部的战狼们一起在阅读《打胜仗》这本书，我们不光要学习书中的精髓，更要运用到实际工作中，同时我也希望我们学完后能带头分享给各自所带的团队成员，由上至下从思想上达成统一，思想一致，目标一致，行动一致。让打胜仗的思想成为我们团队的信仰，坚决完成目标不打折成为习惯。能打大仗，打硬仗，打胜仗的团队，才是优秀的团队。我们不能从失败走向失败，我们要从胜利走向胜利，用行动作答，用业绩结果说话，超额完成广州 2022 年营收 1.01 个亿的各项目标，才是胜利！

春种秋收，让牛年未达成目标的遗憾，变成虎年的动力源泉，为公司、为自己、更是为家人，我们一起加油，龙精虎猛，虎虎生威，打大胜仗！





# 新闻聚焦

## 捷报

### 华夏龙荣获第十九届深圳知名品牌



3月29日，第十九届深圳知名品牌评审结果出炉。华夏龙入选新一届“深圳知名品牌”。

本次评选，深圳知名品牌评价委员会对各申报品牌进行了严格审查，经过企业内部管理体系现场评审、社会公众投票、行业专家评价和品牌价值评估等环节，并由深圳市深圳公证处公证员全程公证，最终审核认定华夏龙等72家企业品牌为第十九届“深圳知名品牌”。

华夏龙荣获第十九届深圳知名品牌，是市场与行业对华夏龙多年来在物流品牌影响力的认可与肯定。华夏龙自成立以来，十七载砥砺前行，不辍耕耘，逐步成长为国内专业的仓配一体化供应链服务商，具备美妆、食品、3C数码、母婴、进出口等全品类运营能力，专注于B2C+B2B全国全销售场景仓配一体化服务，是国家AAAA级物流企业，深圳市重点物流企业，中国金牌仓储企业和优秀智慧供应链应用企业。

此次入选深圳知名品牌，既是对华夏龙过去成绩的充分认可，也是对华夏龙未来发展的鼓舞和鞭策，未来，华夏龙将一如既往地坚持“专注需求·贴心服务”，持续强化品牌建设，以品牌的力量，树立起行业典范，为客户提供更专业、高效的服务。





# ■ 学习园地

## 《科学管理原理》读后感

广州公司 - 杨朝

《科学管理原理》是一本很经典的书，从词义上理解，管理通常被理解为主持或负责某项工作，人们在日常生活上对管理的理解是这样。平常人们也是在这个意义上去应用管理一词的。但自从管理进入人类的观念形态以来，几乎每一个从人类的共同劳动中思考管理问题的人都会对管理现象做出一番描述和概括，人类从来就不曾取得对于管理定义的一致解释。

科学管理之“科学”。这里所说的科学，不是我们所理解的一般意义上的自然科学，它是相对于“经验”来说的。科学管理之前，工厂中工人的工艺、技能是通过前人继承，自己探索、积累，或者说全凭工人的经验得来的。在这个过程中，没有统一的标准，没有规范的教与学。科学管理，则是通过对工人工作的每个动作的研究，找出最高效的方法，也即是所谓的科学的工作方法。结合书中原理及工作实践个人分享以下几点：

一、对工人操作的每个动作进行科学研究，替代老的单凭经验的办法。在科学管理的情况下，要用科学知识代替个人经验，一个很重要的措施就是操作标准化，每天我们在总结日常异常中不难发现，往往大部分异常的发生都是因凭个人经验操作，对现有作业流程执行不到位，执行不彻底。

当然所有标准的建立与实施都离不开数据支持，所以我认为数据是很重要的，就如我们现在执行的《2C日清报表》，刚开始做华夏云仓业务时，面对客户订单量不知道用多少人，不知道每天的收入与成本；在运作管理部的指引下我们学会重视数据，依据相关数据我们会更加合理的安排人



员，针对不同客户，不同重量区间段的订单选择快递。

二、科学管理坚信雇主与雇员的真正利益是一致的。D仓从2020年开始实行项目计件制，是广州仓储部最先实行仓储计件立项的项目，还记得宋总在二楼会议室带我们一起高喊“一个团队，一条心；一个目标，一起拼，一起赚钱，一起分”。细看我们的计件方案，每一条都是量化员工利益，有个人效率不断提升，个人业务技能不断提升，减少作业差错率才能满



足个人利益最大化,同时公司也能获得高的客户满意度,提升利润水平。

三、科学地挑选工人,并进行培训和教育,使之成长。在泰勒看来,每个人都具有不同的天赋和才能,只要对其进行培训教育,就能成为一流的工人。D 仓客户 YNF 现在主要是传统商超渠道,涉及平台广,基本市面有的商超渠道都有涉及。去年 7 月原库存管理员离职,新库存管理员是从 2C 转岗过来,面对订单复杂经常出现异常,客户也投诉;后订单组长根据不同渠道的要求整理到客户操作 SOP,对库存管理员进行培训,库存管理员也凭借自身的努力不断学习,提升自己的业务技能。目前该库存管理员负责客户无较大异常,同时还能在完成自身工作的同时学习 2C 客户订单操作,协助现场作业。

## 如何在繁杂的工作中提升效率

深圳公司 - 赖俊光

我是深圳 B 仓的赖俊光,2020 年 2 月进入的华夏龙这个大家庭的,在华夏龙两年多的工作经历里,让我接触到了很多,也学会了很多东西。很高兴能有机会在这里进行“树典型,讲故事”的直播分享,希望能给小伙伴们在日常工作中带来帮助。

作为一位仓库人员,对于这个问题可谓是非常了解,仓库的工作繁杂,经常会出现大大小小的事情堆在一起的情况,而在处理的过程中,也是锻炼我们能力的一个过程,如何有序的高效的解决问题,如何抉择轻重缓急的事项,以及如何沟通客户处理问题,这都要求我们学会思考和判断。

### 一、如何解决客户多项紧急的工作内容

在我接触负责的一些客户中,有一个叫 XF 的客户,需要处理的东西非常多,其工作量内容除了日常的 B2C 发货外,还有大量的来货入库,日常大批量的物流发货,还有日均百单的退货需要系统操作入库。不单单工作事情比较多,而且客户留给我们可操作的时间也比较短,在面对这种情况下,我们沟通商量出对应的策略。

1、分工配合。人力有时穷,这是更古不变的道理,能力再强的个人,往往也没有一个配合的团队强大。将客户所属紧急事项分摊工作内容,分解压力,高效率的解决问题。



2、沟通客户。沟通是一项重要的技能,当客户提出的一些紧急工作,我们一时间无法立刻处理,或者一时间无法解决完时,我们会跟客户沟通,委婉强调难处,在尽可能配合客户的工作前提下,沟通出来一个妥善的解决办法。

3、优化流程。这一项是一直在改进的措施,跟客户日渐熟悉,也有了一定的配合度,当遇到一些紧急事项的问题时,我们会将这些问题点统计,后期汇总沟通,如何优化作业流程,毕竟,无论客户或是我们,都是要奔着将工作做好的理念出发

## 二、解决制作繁杂的账单

作为库存管理员,同岗位同事可谓深有感触,账单的制作是每个月我们库存管理员对个人的办公能力、现场操作的理解、报价解读的熟悉程度、以及对细心程度的重大考验。本就是一项烧脑子的工作,而当面对一个人需要独立处理十几份账单的时候,或许人多多少少会崩溃的,而这,也是我所经历过的过程,因为客户的逐渐增加以及其他原因,在平均其他同岗位同事平均每月只需要制作五六份甚至两三份客户账单的时候,我曾一度独自一人面对十五六份账单感到茫然,措手不及,虽然好在都能有惊无险的在规定时间内处理完毕,但是这样的手忙脚乱,也导致账单有质量不佳的诟病,经常遭到财务客户的吐槽,为此,我也总结了一下几点解决办法。

1、提前准备收集相关的客户数据,所谓兵马未动,粮草先行,提前做好复杂的数据内容,不至于让自己打无准备仗。

2、交叉检查,提升质量。这一点是需要一直努力下去的,同时也反馈自身细心程度不足的问题,需要加以改正。





## 央行、外汇局： 支持货运物流畅通和产业链供应链稳定循环

4月18日，中国人民银行、国家外汇管理局印发《关于做好疫情防控和经济社会发展金融服务的通知》，从支持受困主体纾困、畅通国民经济循环、促进外贸出口发展三个方面，提出加强金融服务、加大支持实体经济力度的23条政策举措。

《通知》要求，发挥好民航应急贷款作用，加快科技创新再贷款落地，建立信贷、债券融资对接机制，支持货运物流畅通和产业链供应链稳定循环。金融机构要主动跟进和有效满足运输物流企业、货车司机的融资需求，对暂时偿还贷款困难的，合理给予贷款展期和续贷安排。对货车司机、出租车司机、网店店主等灵活就业主体，比照个体工商户和小微企业主，加大经营性贷款支持。

### 拼多多被曝布局24小时同城配

据报道，拼多多开始在北上广深招募有能力24小时内配送的商家，以水果品类为主。与此同时，鲜花、低温奶、蛋糕品类商家也可以在拼多多申请同城配，平台将为其贴标引流。

据“拼多多同城配”的招商截图内容显示，拼多多正在招募具备24小时同城送达能力的水果商家，例如水果连锁店、前置仓、档口批发商等，重点试水城市在北上广深。同时，拼多多还提及，因为项目在前期试运行阶段，配送时效会放宽至48小时。

不仅如此，一款服务拼多多商家的第三方大数据分析软件多数聚于近日发布消息称，礼品鲜花、低温奶和定制蛋糕等行业商家可以在拼多多设置同城配送，开通该功能后，商品会被贴上专属的“24小时达”标签，并获得流量扶持。目前只支持能24小时配送的商家。

一位上述软件工作人员解释称：“同城配送是商家自发配送的，类似于顺丰同城上门送货，商家可使用后台工具核销订单。”





## 交通运输部：着力减轻物流企业和人员负担

近日，交通运输部发布通知，围绕全国保障物流畅通促进产业链供应链稳定电视电话会议精神，重点抓好十项工作。其中包括：千方百计优先保障居民生活必需品供应，把畅通物资配送的“最后一公里”作为重中之重，确保人民群众基本生活不受影响。指导各地按要求成立物流保通保畅工作机制，组织部管国家局以及重点物流企业分别成立相应工作机制和专班，实行集中统一指挥、分工分级负责。

坚决取缔在高速公路主线或者服务区设置的防疫检查点，防止关停问题反弹；会同相关部门对货车司机实行“即采即走即追”闭环管理，核酸检测结果全国互认通用，对持48小时内核酸检测阴性证明、健康码绿码、体温检测正常的货车司机，各地要直接放行，不允许再“层层加码”，规定有效期内不能重复检测；会同工信部门建立和完善货车司机信息共享机制，实行“白名单”管理，对在中高风险地区所在地市穿行，或停留不超过4小时的货车司机，不允许赋码“带星”。

加快推广使用统一互认的通行证；着力减轻物流企业和人员负担。会同各有关部门指导各地用足用好中小企业助企纾困、保产业链供应链稳定的政策，保障货车司机工作生活条件，通过担保贷款、延期还贷等多种方式加大支持，鼓励为货车司机提供免费核酸和抗原检测；指导经营困难的货运企业，依法申请缓缴住房公积金等相关费用；做好与重点产业链供应链“白名单”企业的对接服务。



## 顺丰同城打造直播电商综合物流解决方案

近日获悉，顺丰同城已为抖音、快手等直播电商平台定制出综合即配解决方案，直播进行的同时，可在同城范围内一键发起即时配送。据了解，顺丰同城的一站式“同城急送+快递物流”系统发单新方式，可根据同城、跨城不同物流场景及订单量大小，自动匹配相应配送模式，让商家在接入订单汇聚系统后，实现订单自动导入、自动分流、运单号自动回传等。

此外，顺丰同城还可以与顺丰集团各业务板块发挥协同效应，输出“顺丰同城+仓储”、“顺丰同城+冷运”、“顺丰同城+店配”等方案，包括为客户定制一站式综合供应链物流解决方案。



## 致不平凡的你

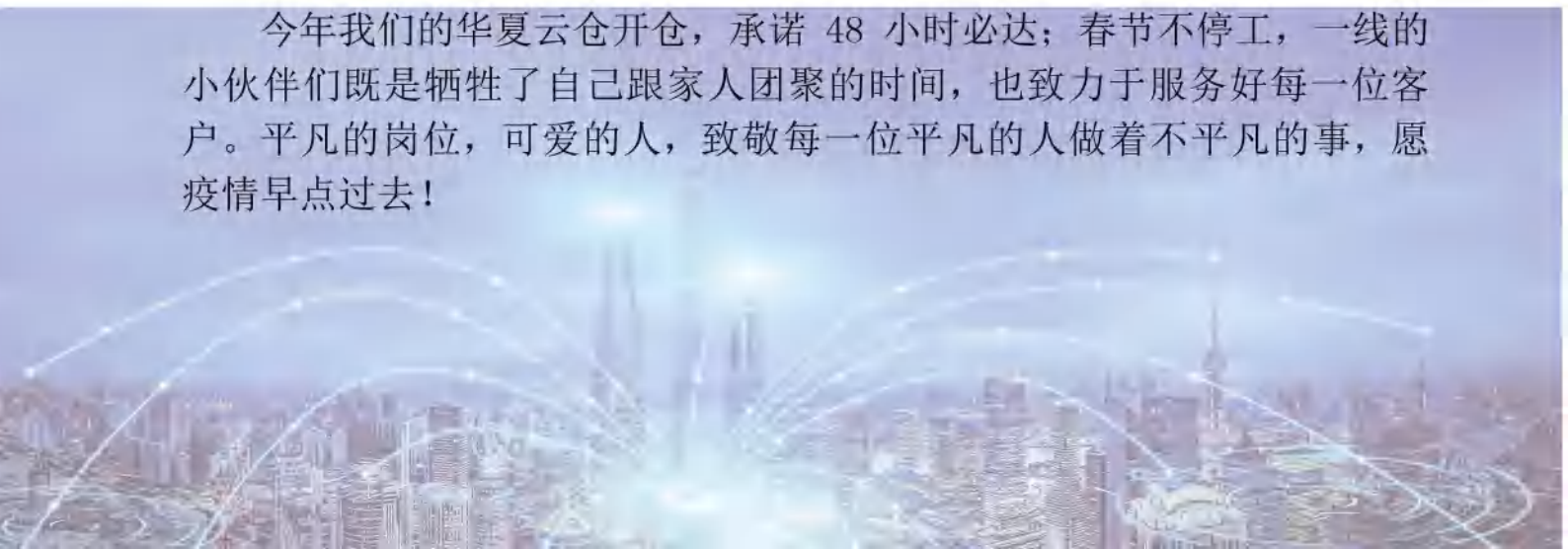
上海桦夏龙 - 操吕娇

“我们总是绕啊绕，绕啊绕，绕几千里路也望向归途……”这是歌手周深的一首《绕》，第一次听到的时候，那时候还没有到年关，却让我有了一种想要回家的想念。思念远方的亲人，怀念家乡的味道，还有那浓浓的乡音。脑海里慢慢地浮现出一幅画面，犹记得，每逢年关将近的时候，母亲总是忙忙碌碌的、大扫除、洗碗筷、炸圆子、杀鸡宰鸭的，好不热闹。每每总记得母亲在炸圆子前就告诫我说，不可以乱说话，但每回都是记不住要挨骂一回；以至于后来母亲不让我在厨房呆，我也甚是不理解，哪里那么多的规矩呢。

渐渐长大后才明白，原来没有了这些习俗的年味是不热闹的。而父亲呢，除了置办年货，就最爱捧着一个茶杯跟左邻右舍的唠嗑，想起这些我轻声的笑了，是啊，像这样年味十足的景象，阖家团圆的时刻；我是多么的怀念啊，那割舍不断的乡音。想吃母亲亲手烧的年夜饭，也想陪父亲唠唠嗑。但由于疫情原因，我们决定就地过年，不给国家添乱，站好最后一班岗。

也许，生活也是如此的两面性吧。现在越来越多的人选择在团圆的时刻始终坚守在岗位，既是为了生活也是一种付出。当 2020 年底因为新冠疫情武汉按下了暂停键以后，无数的医护人员，志愿者等等一些平凡岗位的人都选择了默默付出，守护他人。谁不想跟家人团聚，一家人在一起吃个年夜饭，看一场春晚，陪一陪自己的亲人爱人；生活没有我们想象的那么亲和，而是有人在替我们负重前行。

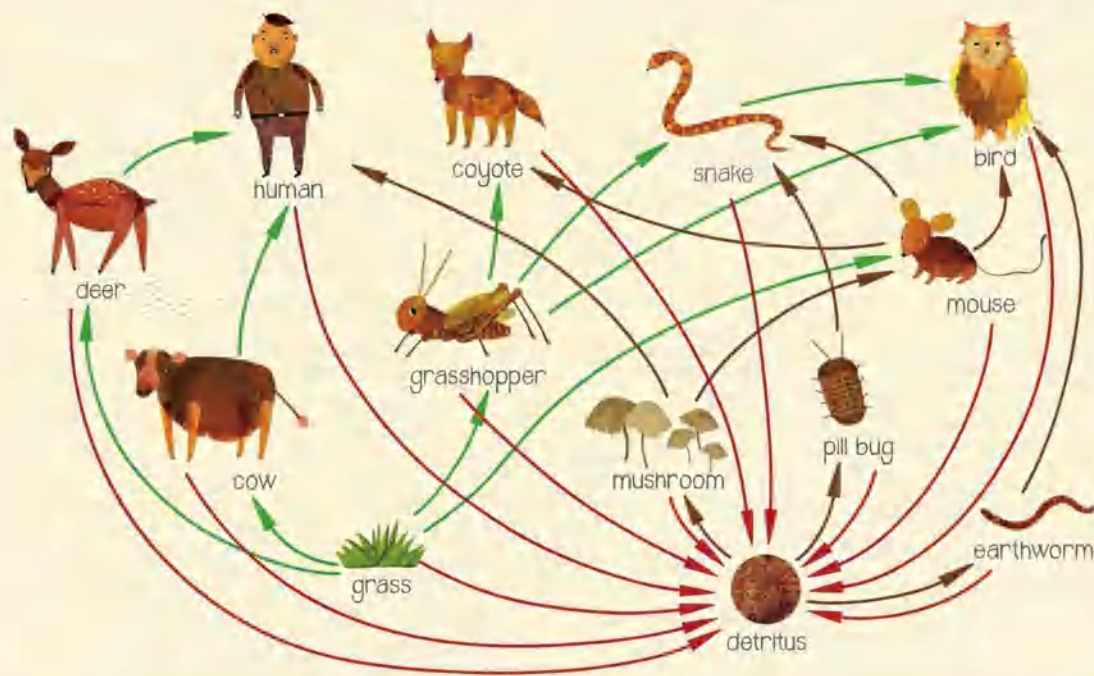
今年我们的华夏云仓开仓，承诺 48 小时必达；春节不停工，一线的小伙伴们既是牺牲了自己跟家人团聚的时间，也致力于服务好每一位客户。平凡的岗位，可爱的人，致敬每一位平凡的人做着不平凡的事，愿疫情早点过去！





# 生物链

深圳公司 | 欧佩珊



我记得以前上学的时候，特别喜欢听生物老师讲生物知识。关于遗传、动物、植物以及大自然的一切。包括至今都印象深刻的豌豆遗传。

我犹记得老师跟我们讲过生物链，说我们人类是自然界中最高级的动物，但是同样也是生物链条当中的一环。

生物链是指自然界中各种生物之间形成的物质变换和能量转化的链索关系。也可以理解为自然界中的食物链，它形成了大自然中“一物降一物”的现象，维系着物种间天然的数量平衡。生物链指的是：由动物、植物和微生物互相提供食物而形成的相互依存的链条关系。这种关系在大自然中很容易看到。比如：有树的地方常有鸟，有花草的地方常有昆虫。植物、昆虫、鸟和其它生物靠生物链而联系在一起，相互依赖而共存亡。

这是客观的定义。其实在我看来，生物链除了是自然界中的现象，也可以转换为我们同事之间的一种关系。工作时，我们何尝不是一种链条关系呢？看似我们是草，不像动物一样给最高级的人类提供食物成为一种能量，可是试问，假如某天人类不吃的青草、大树，从自然界彻底消失了，试问，人类还能安然无恙吗？会不受到影响吗？

任何岗位都是非常重要的，没有了他人的相互支撑，初期或许不会有太大的问题，久而久之，或许，这就是崩盘的预兆。不是冲锋打仗的人就不需要依赖后勤保障的人，觉得后勤必须无条件地服从前线人员的需求，前线不需要思考我是否可以为后勤人员的保障工作更加顺畅，让他们也更加舒心顺利。

正如国家为什么将某些看似不重要的物种，重点重金去保护是一样的道理。

所有的人都很重要，都是链条中的一员，只有让相互间更加好了，我们的链条，才能牢固坚不可摧，永生不息！



# 浅谈公众演讲如何做

■ 人力资源部 - 郭豪

公众演讲是一项很重要的技能，不仅能够帮助我们提升工作技能，升职加薪；而且能够增加个人沟通表达能力，收获爱情。那么如何尝试做好一场公众演讲呢？

## 一、演讲前的准备

1、列好演讲内容提纲，最好能够将整篇稿子写下来。

2、将写下来的稿子进行练习，可以自我演练，可以找朋友一起演练。

3、PPT 的准备，如果需要制作 PPT 的演讲，提前准备好，文字页数不要过多。并结合演讲稿一起进行磨合演练。

## 二、演讲的内容

1、明确目的，简洁清晰。让观众在倾听的同时能够获得某种启发或做出某种改变，然后能够直接采取相关行动。

2、言简意赅，浓缩要点。如果要讲的事情超过 3 件或更多，就需要进行浓缩，形成 3 件事之后再说。

3、注意听众的感受。在演讲过程当中，时刻关注听众在听到演讲内容要点时的反应和能接受的程度，根据听众的情绪变化选择合适的演讲方案。

## 三、演讲先后顺序

1、开头不要起的太高，从身边的小事说起，找一个事情的细节作为切入点。

2、演讲开始时，直入主题，在短时间内吸引到听众的目光。

3、在叙事过程中加入一些提问，引起观众的思考。或者是小幽默，让听众能够进行互动，增加与听众的融合度。

## 四、演讲技巧

1、要有停顿，如果现场比较躁动，需要停顿。在你想要表达一个鲜明观点的时候需要停顿。

2、要有快慢节奏的把控。一段好的演讲，就像唱歌一样，有时候需要我们飙高音，有时候也需要做到低音吟唱。

3、一次一个观点。表达一个观点时，需要先提出观点，用故事或者数据来支撑。

注意紧张时要避免一些小动作，比如抖腿，抠头等，演讲过程避免表情僵硬。

最后，在演讲结束时把之前的内容进行一次总结与升华，画龙点睛。



## 工作中的自我心态调节

中山公司 - 张茵怡

曾阅一书中谈到调节心态的说法，“相随心转，如水在河，岸宽则波平，岸窄则浪激”，这句话很大的概括了我在毕业后出来工作的心态变化。心态对人的影响无疑是很大的，正如句中所说，如水在河，用水来比喻我们的心态，而遇到不同的岸则会有不同的形态。因此自我心态的调节，不仅能影响我们对工作的态度和热情，也会影响我们生活的质量。

**岸宽则波平，用平常心去对待工作。** 水在比较宽的河岸，水便是平静无波澜的，正如当把工作变成一种享受，或者说在给自己工作安排妥当有计划时，便像如鱼得水般轻松。

刚进入华夏龙中山公司时，说实话自己内心是有很多不确定性的，当时不仅因为工作环境的变化而感到紧张，也为自己从未从事过物流行业而感到迷茫，同时也害怕自己无法适应，当时的心态未免有点急躁不安。后面逐渐适应新的工作，心态也逐渐稳定，当然不仅是自己逐渐调节心态努力学习新的工作内容和方式，也有公司比较完整的帮带培训计划，通过部门同事的帮带，促使自己变得稳定和有进步，自己也懂得如何通过妥善安排来使自己的心态更加稳定，能够使自己从

容不迫的处理工作的事情，因此我们不要把没处理过没经历过的工作当成自己的难题，用平常心去对待，总有解决的时候，反之则是让自己更加陷入难题之中，难以解决。

**岸窄则浪激，心态不稳只会拖延工作进度。** 工作中难免会遇到烦躁的时候，会因某个出乎意料的异常而感到烦躁，举个例子：目前工作中我自己负责的一个客户，在核对入库数据回单时，由于品种和数量过多，且差异数量比较大时，就会花费比较长的时间去多次核对，这中间难免就会有烦躁的心态出现，而这种心态有时会因为看漏或看错而导致核对数量对不上情况，其实也是间接的增加了自己的工作量，拖延了自己一天工作计划的进度，无谓的加班也是难免的。所以在面对繁杂的工作内容时，我们要学会用正确的心态去对待工作，我应该从如何能快速核对数据并且做到准确无误的方式去改进，后来自己也是通过总结之间核对的经历，整理出自己核对入库数据的方法，提高自己的工作效率。

总而言之，心态的调节对我们工作尤为重要，良好的心态不仅能提高我们工作的效率，也能增强我们对自我工作的认可，提高自我的幸福感。关系也就好了，在你忙的时候，即使没联系司机数据收集到了也会主动给你。



# ■ 回音壁

**读邹总《打胜仗》有感：**衡量我们打胜仗的标准就是超额完成相关目标。因此我们要达成一个共识：劳苦不是胜利，完成预算的 90% 不是胜利，咱们超额完成目标那才是最终的胜利。

天津公司 - 郑月敏

**《家乡的美食》读后感：**家乡的美食寄托着在外游子内心对家的思念，很奇妙说不出来的感觉却时刻的存在着，远离故乡的家人，每当与人提起自己的家乡时我想内心都是无比愉悦和自豪的，外面的世界虽然很精彩，但只有家才是最温暖的港湾。

运作管理部 - 陈敏

**读《春之念想》有感：**一天之计在于晨，一年之计在于春；春天万物苏醒，播种希望。关于春天的一切都是那么的美好！然而现在因为疫情，让大家在这个春天都陷入了焦虑惶恐之中。希望疫情早日结束，把属于我们的春天还给我们。

武汉公司 - 王艳霞

**读《春之念想》有感：**春天是播种希望的季节，如同工作一样开春做好基础工作、计划，会在年底有意想不到的收获和回报，加油！

广州公司 - 孙俊红

**读《家乡的美食》有感：**离开家乡很久，我们有各种各样的小吃，有各种各样的土特产，有时，我们吃的不是一种食物，是一种习惯，也是一种乡愁。

人力资源部 - 钟艺静

**读《换一个角度》有感：**凡是都有两面性，如果只是单一的从某一个角度去看待问题，那终究是很难找到问题的解决方法，从而使人走向错误走向极端。人生既是如此，一定要学会换一个角度去感悟它。

中山公司 - 邓丽

**读《春之念想》有感：**春天，应是勃勃生机，年轻，应该朝气蓬勃。在疫情之下，我们都应该感恩，有一份稳定的工作，稳定的收入，还有一群暖心的小伙伴一起奋进。没有播种，何来收获！

希望都本着播种的心，去拥抱收获！2022，加油！奋进！

深圳公司 - 欧佩珊





深圳市华夏龙供应链管理有限公司  
Shenzhen China-loong Supply Chain Management