

致敬最可爱的人

战争年代，他们用小米加步枪，撑起民族脊梁。

平时时期，他们用钢铁般意志，守望民族未来。

他们是逆行的战士，当灾难来袭，他们总把危险留给自己，把安全留给我们。

他们是我们的亲人，在我们不曾留意的地方，放哨、站岗、巡逻，为我们守护岁月静好。

他们是民族的脊梁，林海雪原、戈壁险滩，他们用忠诚保卫家园边关，换来万家灯火、国泰民安。

面对挑衅，他们绝不含糊，界限即底线。中国，一点都不能少。他们无私无畏，守护我们的祖国。在父母眼里，他们也还是孩子，但只要穿上了这身军装，他们就是战士，保卫国家的勇士，守土护疆的人民子弟兵。从国防绿到孔雀蓝，哪里有危险，他们冲向那里。哪里有需要，他们就在那里。抗洪一线，有他们的身影。地震灾区，他们飞奔逆行。千难万险，从不畏惧。任劳任怨，从不后悔。他们就是中国人民解放军战士！

1927年8月1日，八一南昌武装起义打响了武装反抗国民党反动统治第一枪。同年9月9日毛主席领导秋收起义，很快在井冈山上创建了革命根据地。秋收起义失败后，朱德带领保留下来的一部分革命火种上井冈山，和毛泽东一起创建了中国工农红军。毛主席认为，秋收起义在八一起义之后，应将八一南昌起义作为建军节。

今年八月一日是中国人民解放军建军93周年，人民子弟兵栉风沐雨为民族解放、国家独立、经济建设以及守护亿万人民的生命健康做出了无可替代、不可磨灭的丰功伟绩，他们永远是中华人民共和国“最可爱的人”。

□总经办 陆瑶

学会遗忘是一种睿智

在学习中，我们特别强调要有好的记忆力，但是在生活中，有时太好的记忆力反而剥夺了我们的快乐。既然不愉快的事已经发生了，再耿耿于怀也无济于事。后悔只能徒增烦恼，揪心只会带来痛苦。聪明的人总是善于汲取教训，而把过去的事情抛之脑后。不愉快的事起因有许许多多，或是冲动、或是幼稚、或是失误用过去的事折磨自己，并痛苦不堪，只是错上加错！苦了自己！

学会遗忘不愉快的事是一种重要的保持快乐的能力，要记住快乐与痛苦是棵并蒂莲，如果我们老是盯着痛苦这一边不放，则永远也不会看到另一边的快乐！

遗忘一段失意，你会获得生命的动力。孔子周游列国，四处游说，想在意气风发的诸侯国中推行自己的理想，但他处处碰壁。智慧的孔子并没有一蹶不振、黯然神伤，他将政治上的失意像蛛丝一样轻轻抹去，淡然一笑，一个华丽的转身，又大步向前迈去。他的身后，变成了一条光芒四射的人生坦途。

遗忘一段仇恨，你就变得心胸坦荡。仇恨的种子一旦种下，你的灵魂将会丑陋不堪。你坐卧不宁，寝食难安，无时无刻不想着复仇。怒火在胸中燃烧，生命在痛苦中枯萎。朋友，请清醒一下头脑，何不将复仇的痛苦化为一朵洁白的莲花，在阳光下盛开。

在茫茫的生命中，你的终究是你的，不是你的，又何苦强求。闲暇之际，望望天边的行云，想想大地上的流水，那不是一种美好的心境吗？

沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春。愿每个人都能学会遗忘，保持宽容、乐观的精神，做到身心两健，使生命之树常绿常青。

□生产部 殷唐丹

2020年08月29日
庚子年七月十一
第08期(本期4版)
总第44期
内部刊物 欢迎索阅

春蕾

【我和你，一起成长】

Great

格雷特起重机，提鼎问天下

Great crane, win the world

公司网址：www.jsplt.cn



炎炎夏日生产忙 情牵一线送清凉

五月斯螽动股，六月莎鸡振羽，七月在野，八月在宇，九月在户，十月蟋蟀入我床下。出自《诗经·七月》的这句诗词，藉由《中国诗词大会》才女武亦姝的大火而变得耳熟能详。

农历七月，夏秋交替的时节。正午的太阳依旧火辣，盛夏的热浪丝毫未减；而晚间拂面的夜风，则分明有了几丝“天凉好个秋”的舒爽。田间昆虫的鸣叫也愈发热闹，蚩蚩、促织、蟋蟀都在用歌唱迎接丰收季节的到来。初秋夜色凉如水，卧看牵牛织女星，抛却白日繁杂的事务，享受难得的惬意，借机理清思绪。

一分耕耘，一分收获。八月，正是用汗水浇灌果实的月份，各车间开足马力，抢抓疫情影响耽搁的工期，格雷特人用1000吨成套运架设备如期发货，为公司业绩添上了浓重的一笔。

为保证一线员工的身体健康，促进安全生产，公司多措并举：设备部加强车间设备巡检，保证鼓风机的正常运转；行政部组织食堂统一泡制解渴降暑的藿香茶，配送至各车间；发放夏日礼包，内含毛巾、沐浴露、硫磺皂等实用物品；对于外场作业人员，公司领导更是特别关注，亲自检查乘凉休息室的空调、座椅、茶水，确保每一位员工都能在炎炎夏日中体会到公司人文关怀的凉爽之风。

各级党委政府也是心系企业，通州区总工会黄主席亲自带队来厂慰问一线生产员工。

政企心连心 慰问显真情

8月12日，最高气温35℃的三伏天，烈日当空，热浪袭人。通州区总工会主席黄春玉一行冒着高温酷暑，前来江苏格雷特起重机械有限公司（下称“公司”）开展“送清凉”走访慰问活动。公司总经理王建春陪同黄主席参观厂区，走访过程中黄主席与公司一线员工亲切交谈，同时派发了夏令慰问品。



黄主席首先感谢公司及员工为通州经济发展，特别是沪苏通大桥建造装备做出的贡献，再三叮嘱大家在持续高温的环境下，要注意防暑降温，劳逸结合。王总表示公司安环部门始终把安全生产和工人健康放在首位，尽管生产任务繁忙，公司始终坚持以人为本、科学管理服务的原则，合理安排作息时间，稳妥做好员工防暑降温和健康安全防护等各项保障工作。

炎炎夏日送清凉，丝丝关爱入心房。区领导此番深入一线“送清凉”的走访活动，充分体现了政府对企业员工的人文关怀，为他们的健康及安全保驾护航。

行政人事部 吴婧



道是无情却有情——也谈慈不掌兵

“慈不掌兵，义不掌财”出自《增广贤文》，在中国民间广为流传。

这句话是对中国传统文化中人情社会的一个“纠偏”性的总结。儒道释诸家讲究“中庸”、“易”、“以和为贵”等，很多人缺乏自己的主见，往往灵活性有余原则性不足，小聪明较多大智慧不足。

“慈不掌兵”在管理上讲的是，作为领导者或管理者一定要讲究原则性，以大局或者说目标为重。正所谓“无规矩不成方圆”，没有严明的纪律不可能打造出一支铁军出来。

例如，有的管理者总是抱怨有个别员工对着干，对于这样的“刺儿头”，管理者必须保持管理底线。对于触犯公司管理制度而屡教不改者，管理者能否果断地像“孙武练兵”一样“扬刀立威”清除“害群之马”？对违反团队制度者不严惩戒，在某种程度上就是对遵守管理制度者的不公平。

所以，管理者有时看似严酷无情缺乏仁慈之心，实际上管理者的严酷无情在于维护团队的纪律和公正，在于维护制度和领导的权威，在于打造团队的团结和效率，最终是为了带领团队赢得胜利。而这，正是对团队最大的“有情”的一面，这也是管理者的职责和本分！

曾经听过这样一个故事：在一个企业里面，因为分管生产的副总一次管理失职，使公司蒙受了重大损失。尽管总经理和副总是多年并肩作战的好搭档，私交甚好，但最终还是“挥泪斩马谡”，根据公司规定毅然决绝地辞退了他。很多老员工为副总求情，总经理说：“你们不要认为我让他走是恨他，恰恰相反，是出于对他更深的爱，我必须对企业负责。”

所以，在普通人看来领导者经常不近人情，实际上却最为有情；普通人有时认为管理者的一些行为“无爱”，实际上却可能是有“大爱”。

有人讲“爱兵如子”，这并不是片面地讲领导者要“慈爱”，要像爱护自己的孩子一样带领团队。试想当自己的孩子犯了错误时，我们是不是要公正地指出来，严厉地批评他、惩罚他、改变他呢？所以，管理者一定要严格公正地要求和对待每一个下属。



管理者只有敢管理，严管理，才是真正地下属负责，对领导负责，对组织尽责。

真正的人才，不会因为组织对他严格而离开，但会因为管理者不公正而离开。

当然，现代企业管理也有其“人性化管理”的一面。人性化管理是关注人的需求、关注人性，从而达到管理的目——提升组织业绩。

这也可以说是组织和管理者“仁慈”的一面。具体表现在企业里，就是不断提高员工的各项福利待遇，让他们有归属感。

但这些都是以组织要创造业绩为目标和前提的，双方实现共赢才行。

所以，我们不能只看到组织“喝酒吃肉”和人文关怀的一面，更要看到组织艰苦奋斗和纪律严明的一面。当现代企业面临激烈的市场竞争压力和生存危机的时候，选择裁掉平庸者并对其进行合法补偿，这也无可厚非。

质保部 盛斌

大话七夕：客户关系七步法则

七夕，从最初珍惜时令物候到祭祀牛郎织女，从宫中乞巧游宴到市井车马喧阗，既有孟浩然因时感伤的“旅馆益羁愁”，也有杜牧清新缠绵的“轻罗小扇扑流萤”……斗转星移，七夕作为中华民族的传统民俗节日，经过上千年的历史传承，在社会主义核心价值观的推动下历久弥新，承载着人们对生活的美好祝福和期盼。

8月25日，又是一年一度的七夕节。浪漫的时间总是短暂，日常生活还是要继续。我们不妨聊聊如何像谈对象一样搞好客户关系。

1) 创造机会“偶遇”TA

确定目标客户，只在对的人身上花时间；保证营销渠道畅通，创造机会相遇；平时多和客户接触，只要你再主动一点总有一天会有故事。

2) 多花心思了解TA

俗话说，知己知彼方能百战百胜。在产生交集之后，多花一些精力和时间在客户身上，了解客户各方面的信息；学会倾听，获得客户的好感；持续维护与客户的关系，直至订单成交。

3) 倾其所有满足TA

就像谈对象要哄一样，客户也要“哄”。要向TA展现公司、产品、服务的价值，用心去做事，在产品质量、交货期上满足客户的关键需求。

挑选合适时机提供合适服务，注重提升自己的服务技巧，经常嘘寒问暖，逢年过节发送一些问候信息，周末约出来一起吃饭。

4) 避免产生冲突

利益冲突或者意见相左时，尽量保持平和心态，站在客户的角度分析问题，积极务实地处理矛盾，不拖延、少抱怨，提高自己的情商。

5) 适当地给TA承诺

适时适当地给客户承诺，让TA安心，但切记不要把话说得太死，只要承诺了的就要兑现，和客户交往过程中真诚很重要。

6) 多给自己一点自信

人们更喜欢和优秀的人交往，所以要努力提升自身能力，严于律己，注重改善气质，做更好的自己，同时相信自己的产品和服务，自信大胆地和客户谈合作谈价格。

7) 长期维系关系

做业务就像谈恋爱，产品卖出去了，好比是恋爱双方确定了关系，这时候真正的恋爱才刚刚开始，要想和客户“长相厮守”，必须用心呵护这段关系，最终才能修成正果，形成互利共赢的长期合作关系。

【知识链接】七夕节的由来

七夕乞巧，通常认为这个节日起源于汉代，迄今所知有文献记载的是东晋葛洪《西京杂记》云“汉彩女常以七月七日穿七孔针于开襟楼，人俱习之”。后来唐宋诗词中，妇女乞巧也被屡屡提及，唐朝王建有诗曰“阑珊星斗缀珠光，七夕宫娥乞巧忙”。据《开元天宝遗事》载：唐太宗与妃子每逢七夕在清宫夜宴，宫女们各自乞巧，这一习俗在民间也经久不衰，代代延续。

宋元之际，七夕乞巧相当隆重，京城中还设有专卖乞巧物品的市场，世人称为乞巧市。宋人罗烨、金盈之辑《醉翁谈录》说：“七夕，潘楼前买卖乞巧物。自七月一日，车马喧阗，至七夕前三日，车马不通行，相次壅遏，不复得出，至夜方散。”在这里，从乞巧市购买乞巧物的盛况，就可以推知当时七夕乞巧节的热闹景象。人们从七月初一就开始办置乞巧物品，而乞巧市上车水马龙、人流如潮，观其风情，几可与春节媲美，说明乞巧节是古人最为喜欢的节日之一。