

《新时代》创刊号

文字内容

总编辑：宁雨洁

高级顾问：翟炜

责任编辑：刘兴阳

编辑：

王慧民 刘兴阳 马蓉 周清 史向东

校对：褚秋慧

版面设计：梁健 王继东

本刊通讯员：

周朋 费纯科 王幼君 卢晶 张坚辉

林迪 赵芳飞 胡波 乔建军 高秉平 周薇

杨阳（女） 史向东 阿尔克

王慧民 刘兴阳 周清 吴竞萱 马蓉 褚秋慧

目录

总编辑：宁雨洁	1
高级顾问：翟炜	1
责任编辑：刘兴阳	1
编辑：	1
校对：褚秋慧	1
版面设计：梁健 王继东	1
本刊通讯员：	1
印刷：	1
总编寄语	3
架内部沟通桥梁，树企业文化新风	3
《时代导航》栏目	4
与时俱进，再造新时代	4
《时代足印》栏目	5
大事回眸	5
2002 年度货运部十件大事	6
业务动态	8
插信息翅膀，展货代宏图	8
活动花絮	11
我喝咖啡，不要放糖	11

世纪之抖	12
《管理方略》栏目	15
他山之石	15
微软如何引导新员工	15
职场生涯	16
办公室陋习黑名单	16
管理寓言	17
向和尚推销梳子	17
《百家争鸣》栏目	18
领带与着装	18
你、我 VS 新时代	20
《星闻专递》栏目	13
闪光的钻石	13
《空中加油》栏目	22
心得共享	22
认识新时代	22
让暴风雨来得更猛烈些吧	23
小知识	24
HTFN 是什么	24
NEW TIMES 与 HTFN	25
如何提高邮件传 湫 率	25
英语沙龙	26
The Gift of Life	26
The Gift of Life 译文（插在刊中其他地方，不要与原文放在一起）	27
好书推荐	28
《奔跑的蜈蚣》	28
《放飞心灵》栏目	28
开栏语：每一天都是一个新的开始	28
寻找失落的城墙	29
《有梦就有未来》	30
口红与婚姻	30
《生活拾零》栏目	32
我爱我家	32
幸福的味道有点儿甜	32
《开心驿站》栏目	33

开栏语：	33
面试好难	33
报站	34
学好中文也同样重要	34
误会	35
第一名	35
漫画：我怯打针（绘画：派送部 高秉平）	36
总编寄语	
架内部沟通桥梁，树企业文化新风	

正值瑞雪纷飞、新年伊始的大好时节，我们期待已久的内刊与大家见面了。

我们的货运业务自 1995 年开始经营以来，经过大家辛勤汗水的不断浇灌，已经由最初的年货运量 100 余吨迅速增长至现在的 14000 余吨，人数也由最初的十来个人迅速扩大至现在的 200 余人，可以说已经有了一定的规模。在内部管理上，公司也正在逐渐由人制转向法制，规范化、标准化建设已经开始推进，我们开始了第二次创业。

一个好的沟通平台，能让我们彼此了解、相互理解、默契配合。我们公司发展到现在的规模，建设这样一个平台已经成为必然，于是，我们的内刊应运而生了。在今后的日子里，《新时代》将会及时地记录下公司的足迹。我们希望听到更多的不同声音，或工作，或生活，或赞扬，或批评，无论哪个方面，只要您有任何想法，我们都欢迎您来这里聊一聊，希望这儿能成为我们大家的聊天室、辩论台、俱乐部。让我们共同营造一种知无不言，言无不尽的文化氛围。

诚信、双赢、以人为本，是我们公司不变的理念。这是我们的精神，更是催发我们前进的力量。希望《新时代》如春风化雨，催生、滋润着我们的企业文化，使之茁壮成长，开花结果。

宁雨洁

2003 年 1 月

《时代导航》栏目

责任编辑：王慧民 (wanghuiimin@newtimescargo.com)

开栏语：我们将走向何方？我们如何把握航向？这里有一盏指路明灯，这里有我们的希望。让我们寻着航向，驶向远方、远方。

与时俱进，再造新时代

——陈宏伟在战略会上的讲话

员工朋友们：

大家好！今天的会对我们大家来说，是一个新的开始。相信大家通过对公司发展战略的清晰了解和认识，对新时代的未来将充满信心。党的十六大刚刚结束，大会突出的一个主题就是“与时俱进，开拓创新”，这正是我想和大家谈的一个核心主题。

我们今天同大家交流公司的发展战略，根本的是要变。我们讲二次创业、三次创业，就是要不断地求变。过去我们的成功，是我们很好地适应了当时社会的发展、市场的变化，我们抓住了机会，靠我们大家的共同努力，才有了新时代今天的规模和积累。就像翟炜前面的分析提到的，市场已经发生了巨大的改变，竞争日益激烈。随着中国加入 WTO 进程不断加快，国家对外资的限制将日益减少，我们所面临的挑战和竞争压力会越来越大，如何适应时代的变革、社会的变革、市场的变化，是公司和我们每个人都无法回避的现实。现在国家都在变，我们也要跟得上这样变革的步伐，否则，我们只有落后，被别人淘汰出局。听了十六大的报告，我们对公司的发展信心十足，但同时我也十分担心，担心的是我们枪司从经理到员工能不能适应公司的变革。今天，大家也都了解了我们的战略发展目标，也听了公司要进行变革的思路，我们过去熟悉的工作模式要变、流程要重新梳理、岗位要重新调整，一句话，我们的运作模式同过去相比将有非常大的改变，我们的组织架构也将重新调整。这样的变革，是要打造我们的核心竞争力，如果不变，我们连同别人竞争的机会都没有了。我们很多经理、老员工是和我和陈远一起拼搏干出来的，更多的是靠经验，现在公司大了，再靠过去的方法，跟不上时代的发展，跟不上市场的变化了，我们需要更多的科学的、系统的、有效的管理。面对改变，难免有恐惧和担忧的心理，但是变是硬道理，不变就会没有发展。因此，我们必须迎接和面对变革，我们大家必须跟随公司的发展，必须适应变革，调整心态，个人也要不断学习和提高，以更好的适应变革。2003 年，还将是基础管理年，我们通过一年甚至更长的时间来加强我们的基础管理，因为我们的底子太薄。我们要提高运作能力和水平，推行内部市场链，开发出具有竞争力的核心产品，使我们经营木桶的短板加长，使我们能够表现出“BETTER、CHEAPER、FASTER”，从而具备为国际化的 3PL 提供本地化解决方案的服务提供能力。

我们过去靠的是人性化的管理，对我们的员 才驳氛窃鹑祸暮途匆敌模 但现在光讲责任心已经不够了，应该在责任心的基础上还要加上机制，而我们的机制是以我们所倡导的“诚信、双赢、以人为本”的核心理念为基础的。我们没有放弃人本管理，而是在总结过去的基础上提出新的管理模式，也就是如何发挥我们员工的优势，运用有效的机制去激励有能力的员工，同时抑制劣势，运用我们的机制去淘汰不适岗的人员。大家也看到，公司提出了员工发展的规划道路，我们要通过有效的职位体系的建设，通过绩效考核、培训和薪酬体系为我们的员工铺设发展的道路。我们所讲的以人为本，是以愿意在新时代长久发展、有能 Φ 牟(6) 敢饕 公司做出贡献的员工为本。对于那些公司为他提供了机会，而他却没能力也不愿意提高和改变、又没有意愿为公司做贡献，甚至是混的人，公司是不可能以他为本的。

2001年我们也提出了我们的战略目标和计划，但落实推进的不好，原因是，我们没有制定详细的推进计划的时间表，没有严格执行和落实。今年，我们要实实在在地落实我们的战略规划，全体经理和员工必须严格按照每项任务的要求落实责任，落实结果，这个要求是必须的，任何人都不能推脱和不配合。只有大家共同协调、步调一致，跟进整体计划的安排，才能保证达到我们提出的每一步骤的目标，才能最终实现我们的总体战略目标。

与时俱进，开拓创新，这对我们每个人都提出了新的任务，我们必须跟随时代的发展。过去我们靠小米加步枪打B-52轰炸机，现在就要用“爱国者”导弹去打巨型舰船，将来我们更要用最新科技，打电子战。这是现实社会发展的要求，也是现实市场发展的要求。我们要相信科学的管理，并运用科学的管理来改变和武装我们，我们的员工和经理们都要学会运用有效的科学知识和手段去创新我们的管理方式、工作流程，建立并有效运用为客户服务的新方法和新模式。

与时俱进，开拓创新，我们必须共同参与变革、积极创新。让我们无愧于今天的选择，让我们携手再造新时代的新辉煌！

《时代足印》栏目

责任编辑：刘兴阳 (liuxingyang@newtimescargo.com)

开栏语：行也匆匆，心也匆匆。在忙忙碌碌的工作中，我们为何不稍事驻足，看看我们走过的足印，是坚实，还是虚浮；看看我们走过的道路，是平直，还是曲折。”以人为镜，可以明得失；以史为镜，可以知兴替。”让我们稍事驻足、体味反复，回望来时路，您定有收获无数。

大事回眸

2002年度货运部十件大事

1、召开了“新时代发展战略暨企业文化建设研讨会”，为公司二次创业指明了方向。

确立发展方向，制定经营战略，是一个企业，尤其是处在内、国际竞争日益激烈状态下的企业，处在二次创业阶段中的企业，必须首先面对的一个重要问题。2002年11月23日，公司各部门部分员工90余人在北京九华山庄举办了“新时代发展战略暨企业文化建设研讨会”，会上出口部经理翟炜做了“公司战略发展规划”引导发言，物流运作总监刘明凯做了“公司运作战略发展规划”引导发言，人力行政总监宁雨洁做了“企业文化及人力资源发展战略规划”引导发言。货运总经理陈宏伟做了题为“与时俱进，再造新时代”的总结发言。大家听取了发言，也提出了一些有针对性的问题，同时进行了讨论，初步达成了共识。

公司的战略规划不是只由高层管理人员定出来就束之高阁了，而是需要我们每一位员工都要了解、理解并且要积极贯彻执行。所以，会后各部门在人力资源部协助下，进行了内部意见的广泛交流，加深了大家对公司战略的进一步认识。

2、配合公司业务需要，各部门针对组织结构及业务流程进行了调整，进一步提高了工作业绩与效率。

出口部今年进行了许多有益的尝试，对客户服务部组织结构进行了进一步的细化，在原来客户服务部基础上又分出了大客户部与运作部，使业务流程进一步细化，分工更加明确，减少了各环节间的摩擦，提高了客户服务的质量。

进口部对原来的各环节人员行了较大调整，报关、转关分工更加明确，原来隶属于操作部的文件组转入客户服务部，检验检疫归入报关部，操作环节施行三班倒，调整后，业务流程更趋合理，工作质量与效率均有较大提高。

派送部内部结构顺利调整，使各岗位责任明晰，充分发挥了每个人的积极主动性，并使派送部整体形象大为改观。同时，各项工作以业务流程方式加以规范，并不断改进，使业务有序可依。另外，在保证业务正常运作的情况下，通过各项数据的准确统计分析，有效控制了运作成本，并进行了平稳过渡，使部门各项成本支出更具合理，部门发展更符合现代新型企业的发展要求。

财务抗娣赌诤悬滴麻鞣蹋提高财务分析能力，积极为各部门提供 KPI 考核指标所用数据，并积极帮助业务部门提高应收账款回收率。

在组织结构调整的同时，以派送部、进出口操作部、行政部部分岗位作为试点，进行了职位体系、薪酬体系的重新梳理，为今后公司职位及薪酬体系向标准化发展摸索出了一定的经验。这些调整适应了市场化趋势下客户对服务供应商的高要求，符合公司发展的长远战略要求，为新时代的远景规划打好了一定的基础。今后，公司各部门还将进一步整合与优化，这是一项长期的工作，须跟随业务发展、客户需要，并与公司的经营战略密切配合。

3、新囊滴祠畔(1)低晨发即将竣工，并将正式投入使用。

一个好的业务信息系统将促使内部业务流程更加规范、操作质量更趋完美、业务工作更加高效。自 2001 年上半年起，公司便已经开始筹划开发一个更加高效的信息系统。经过一年多辛勤的策划、开发、测试、修订工作，目前本项目已经进入技术培训阶段，2003 年 1 月份在公司搬家后新的硬件平台上将开始试运行。相信新的系统、新的设备将给我们带来快捷、便利和希望，并为公司进一步高速发展奠定坚实的基础。

4、新时代公司与海关通力合作，顺利完成北京机场第一票空中报关业务。

此票货物是我公司在机场海关的大力 C 室拢经过相关人员的努力，克服了时间紧、电脑死机等困难才成功实现的。此中林迪、乔建军、曹世澜、石津生等人密切配合，保证了此项业务的顺利完成。“空中报关”业务是北京海关新推出的口岸清关模式，也是北京机场海关 2002 年的重点工作之一。它的成功实现对提高清关速度，改善物流服务和与国际接轨都具有着重要意义。虽然第一票“空中报关”业务已经实现，但目前要真正应用还存在 SITA 数据传输、预报数据准确性及数据不符时的修改等许多急待解决的问题。现在此项工作仍在测试阶段，需要大家加强对国外代理的宣传工作，希望他们能对此项业务给予大力闹 C 帧

5、公司推行人才开发计划，推出首批后备人才。

本着“诚信、双赢、以人为本”的经营理念，为员工铺设一条职业生涯发展道路，是公司应尽的义务。经过初步推荐、综合评估、部门走访、员工面谈等环节，目前公司第一批后备

人才已经产生。后备人才主要分为两个方向，即管理方向与业务专家方向。他们将是公司重点培养的对象，在今后的工作中，将得到更多的学习机会以及更多被提拔的机会。今后，公司还将分阶段推选培养更多的后备人才，以不断提高员工素质，壮大公司人才队伍。

6、公司全面开展绩效考核与 360 度考评。

推行绩效考核是公司和个人共同前进的有效举措。自 2002 年 2 月底开始，公司就开始了绩效考核的培训工作，先后办了五期培训班。通过培训，大家对绩效考核有了初步认识，了解了岗位说明书如何撰写，了解了关键业绩指标(KPI)如何设定，了解了 360 度评估是怎么回事。培训以后，大家根据各自岗位的实际情况分头制定了业绩考核指标，签订了业绩合同。另外，下半年公司主要业务部门针对主管以上人员还进行了 360 度评估，旨在帮助管理人员发现自己的优势，为公司组织战略调整提供了参考依据。同时还摸索出相对合理的、实施 360 度评估的方法。

配合绩效考核工作，出口部推出了“钻石奖”，人力资源部推出了“金牛奖”，这些是为了弥补绩效考核的不足而提出的即期激励措施，体现了人性化管理思维。

7、第三届新时代杯足球友谊赛圆满结束，新时代队荣获亚军。

“新时代杯”足球赛为我公司主办的年度性业余友谊邀请赛，在参赛各单位的大力支持下，已经与 2000 年及 2001 年成功举办了两届。今年自 9 月 8 日开始，到 10 月 19 日结束，我们再次举办了第三届“新时代杯”足球赛。“首都机场海关代表队”、“北京出入境检验检疫局代表队”、“外国航空公司联队”、“首都机场公安分局代表队”、“首都机场邮件交换站代表队”、“首都机场地面服务公司代表队”、“中国银行首都机场支行代表队”以及“新时代公司代表队”共 8 支队伍，参加了角逐，经过几轮拼搏，最终“首都机场地面服务公司代表队”荣获冠军，“新时代公司代表队”获得亚军。

通过友谊赛，与各合作单位增进了友谊，促进了彼此之间的良好关系，“新时代杯”已经成为架起各参赛单位之间友谊的一座桥梁。

8、新时代成功主办 HTFN 2002 年会（10 年庆典），使本届年会被与会代表广泛评价为“最值得纪念的年会”。

HTFN，全称 HIGH-TECH FORWARDER NETWORK，是一个全球范围的，由实力强劲的本地货运代理公司组成的松散型会员制的货运代理网络。（本地货代指会员只在本国经营，没有境外分公司的货运代理公司。）我们公司于 2000 年加入 HTFN，成为其在北京的会员。

9、公司《新时代》编辑部正式成立，开始创办第一期内刊，企业文化又提升了一个层次。

员工想知道公司的长远发展方向是什么？公司对大家的期望是什么？公司都发生了哪些事？有哪些有意思的人？有哪些值得学习的榜样？有哪些需要补充的知识？并且，面对公司目前的政策与存在的现象，员工也想说点什么。这些都是促使我们开办自己的刊物的力量源泉。

10、2002 年先后相继举办了三期拓展培训，加深了员工的团队合作意识，挑战了员工个人极限。

拓展训 肥且恢室执 人和现代组织全新的学习方法和训练方式，可以使参训员工达到“磨练

意志、完善人格、熔炼团队”的效果。

尤其值得一提的是有两次训练我们都邀请了合作伙伴参加，通过这种形式的“亲密接触”，加深了与合作伙伴的感情，增强了彼此间的配合与了解。

“拓展训练”起源于20世纪40年代中期，是欧洲为适应二战时期军人生存能力与技巧训练的需要而产生的。战争结束后，残酷的市场竞争对人的心理考验尤为严峻，这种战争生还训练就转变为适应市场竞争的心理训练，并取得良好效果，很快在全球推广起来。拓展训练项目主要包括：断桥、空中抓杠、山地训练、9.碌呵笨、天梯、背摔、电网、绝壁、空中接力、逃生、有轨电车、过沼泽、自制早餐、自制队服、走钢丝等。

(整理：刘兴阳)

业务动态

插上信息翅膀，展货代宏图

——业务信息系统开发侧记

进口部 胡波

确定需求

近年来随着公司规模的迅速发展壮大、业务量的大幅度攀升、日常分工及组织结构的不断细化，公司因缺少高效的办公系统所引发的一系列问题正在逐渐显露出来，有的问题甚至日趋严重。由于没有一个统一的信息系统，货物的信息数据无法达到共享，我们常常看到许多同事在办公室里挑灯夜战准备文件，从报关单、报检单、交接单，到账单、财务报表、各种各样的业务报告，同样的内容往往被反复抄写多遍。由于没有一个统一的信息系统来存储巨量的信息数据，大家通常只能采用EXCEL表格来完成存储工作，而巨大的数据存储量并非EXCEL所能承受。因此，大家常常为打开或关闭一个文件等上几分钟。由于没有一个统一的信息系统，数据传输极为不便，大家只能将文件打印出来，在部门之间原始地传递。不仅造成人力物力资源的紧张和浪费，而且使得文件在传递中容易造成丢失、遗漏和延误。

如何清除这些公司发展道路上的障碍，如何适应公司发展和管理的需要，如何合理有效地利用和管理公司的人力物力资源，实现资源垂垂垂如何向客户提供更快捷优质的服务，如何在公司各个部门之间、各位员工之间形成一条顺畅沟通的纽带，已成为刻不容缓急需解决的问题，而解决这些问题的必经途径就是开发并建立一个高效的办公系统。

设计方案

工作重点一经确定，相关部门马上行动起来。进口部副经理赵志华和出口部（时任）经理杨霞全面负责和组织系统的开发工作，技术信息部积极配合提供技术支持。

从二零零一年四月开始，技术信息部经理杨琳开始与业务及财务部门的经理分别座谈讨论技

术需求。他们首先从各自的工作流程入手，逐一深入细致地分析每个工作环节的现状，整理每个环节所需要的信息数据，搜集每个环节所需要的文件报表。然后技术信息部根据所掌握的资料，提出自己初步的设计方案，并分别向每个部门经理详细地解释自己的思路，认真听取大家对设计方案的意见。继而再根据大家的意见和要求对设计方案进行反复修改。

众所周知，要在短时间内对空运进出口业务、仓储物流管理及财务工作有全面、深入、准确的理解，甚至要达到精通的程度，并能提出解决业务及技术难题的方案，即便是对在货运行业工作过多年的人来说也绝非易事。而对于刚刚组建涉足货运行业不久的技术信息部来说，难度和压力之大可想而知。为能顺利完成任务，每 霾裸咄 理都尽最大可能对技术信息部给予了充分的帮助和支持。他们从百般繁忙的工作中抽出时间，耐心细致地解释每个细节并根据自己多年的经验无私地提出了有益的建议。技术信息部更是加班加点、努力工作、虚心求教。

半年以后，在大家的共同努力下，设计方案出台了。整个系统分为基础信息、出口操作、进口操作、财务结算、部门管理五大部分。基础信息部分主要提供所有与公司业务有关的常用的资料，如客户档案、海关税则、航班信息、关区代码、监管条件等。有了它，大家再也不用为寻找一个很久没有联系过的客户而翻箱倒柜查找电话号码；有了它，大家再也不用为查询海关、航空公司或检疫部门的某些规定而反复拨打电话；有了它，大家再也不用为查找一个税号而打开厚重的税则。基础信息就是一个公用的信息中心和一部大型业务工具书。公司中的任何人，都可在公司的任何一台电脑上查找自己所需的资料，信息资源共享的愿望可以达成了。

出口及进口操作部分主要用于完成日常业务的记录及报关单、报检单、订舱单、派车单等文件的制作。此系统不仅能将大家从枯燥无味的繁琐抄写工作中解脱出来，还可有效地避免重复劳动。以往同一票货物的运单号、件数、重量、存档号等数据要在不同的文件中反复抄写多次，如今，借 信息系统，同一票货物的数据可被自动引用到不同的文件报表中去，根本无需重复输入。同时利用系统可以制作报关单、报检单等单据，为今后实现与海关、航空公司和检验检疫等部门电脑系统联网做好了准备。

财务核算部分主要用于账单成本表及其他财务报表的制作。业务部门做完账单成本表后，财务部门可从系统中直接读取相关数据并制作相应的财务报表。业务部门须将报表打印出来后，才能传递到财务部门的现象将再也不会出现了。这一环节杜绝了文件在传递过程中造成的延误和丢失，同时也有效地避免了账单成本表的漏做及各种款项的漏收现象，减少了业务部门与财务部门的反复核对工作，大大提高了工作效率。

部门管理部分主要用于公司的业务量、工作量及其他各项指标的统计工作。借助系统可实现业务量、工作量的量化处理，快速统计出各种复杂的数据并制成报表，为客观公正地分析公司业务状况、考核评估员工业绩提供了可靠的依据。

派送环节的需求提出得较晚一些，但因为有了前面的经验，设计起来到还比较顺利。此部分将极大地规范进出口与派送部之间在业务往来上的程序，使相关业务置于系统的监督下，提

高效率、节省成本，在服务不断提高的情况下，使派送部紧跟公司的业务发展速度。

设想变现

此方案经多次讨论商议，初步确定了下来，下面的工作就只剩将美好的设想变成现实了。于是，北京创天诚信软件公司便出现在我们的备选合作伙伴名录中。经多方调查，因该公司曾经为北空公司开发过系统软件，与其他软件公司相比，对货运行业比较了解，且有开发研制同类产品的经验，因此，最终被选定为我们的合作伙伴。赵志华经理、杨霞经理、技术信息部的阿尔克主要负责配合协调与软件公司的合作研发工作。经过再三的沟通与试验，今年三月份，基础信息部分首先完成，并立即开始了具体信息的输入维护工作。出口操作部分、进口操作部分、财务结算部分也相继于五月份、七月份、十月份基本完成并进入测试阶段。

新的信息系统是一个改革，有它先进的一面，但任何变革都将带来一些负面影响，为保证系统具有完善的功能，能够在今后的使用中准确无误地稳定运行，真正发挥其应有的作用，事先的测试必不可少。在系统的测试阶段，各个部门组织精干力量积极参与了测试工作。测试未动，培训先行。为了得到良好的测试结果，赵志华经理和杨霞经理对参与测试的人员首先进行了相关培训，全面介绍了系统的设计思路、功能和操作技巧。培训过后，测试人员根据详细的测试计划认真地进行测试，把测试中发现的问题详细记录下来，并提出意见和建议反馈给软件公司进行进一步的修改。为尽可能多地发现问题，获得测试数据，测试人员不顾一天的疲劳，常常将白天的工作拿来在新系统上再运行一遍，并根据自己的经验，将工作中经常遇到的问题和可能发生情况，有针对性地在新的系统上进行演练测试。他们放弃了平时和周末的休息以及与家人团聚的时间，加班加点常常工作到晚上九、十点钟，有的员工甚至连续几个月没有休息过。为支持测试工作，方便辛苦了一天的测试人员回家，派送部的同事们也加派了班车。

展望未来

目前，系统设计工作已基本上进入尾声，这是广大员工的积极参与、勤奋工作和共同努力的结果 = 酉吕锤鞣霾棵沔 组织全体员工进行培训，学习新系统的具体使用方法。

新的系统有望在明年初投入运行。同时新的机组设备也有望于今年年底购买并安装在新办公楼的地下机房中。新的机组设备采用奔三至强处理器。由三台服务器组成。其中一台服务器专门用于备份当天的文件。另外两台主服务器交替使用，如果其中一台服务器发生故障，另外一台则立即投入使用，不会影响或中断工作。

为保障业务的正常进行，在运行初期，新老系统将同时使用。试运行期间将针对遇到的问题和员工的建议对新系统继续进行修改和补充。

明年五六月期间，新系统将有望正式使用。

新的系统、新的设备、新的办公楼将给我们带来快捷、便利和希望，并为公司进一步高速发展奠定坚实的基础。但大家也应清楚地认识到系统的设计和运行是要靠人来完成，以人为本始终是我们工作的出发点原则和方向。系统是否能真正成为我们工作中的得力助手，是否能发挥应有的作用，是否能解决今后遇到的新问题，取决于大家是否能积极主动地对系统进行不断地开发更新和维护。“新时代”的腾飞和发展需靠大家的勤奋努力与积极进取。

活动花絮

我喝咖啡，不要放糖

——商务礼仪培训纪事

刘兴阳

2002年11月16日，人力资源部组织人力及行政部大部分员工，在北京 馐轮案咧嘿抵行模进行了一次商务礼仪的培训。本次培训由外事职高的高级教师吕艳芝老师担纲主讲，历时一天，培训内容涵盖了服务意识与理念、商务礼仪、行为操练等三大方面内容。

上午老师讲到了倡导“十英尺”的服务态度是沃尔玛连锁超市成功的重要因素之一，所谓“十英尺”的服务态度是指，服务人员应在接待第一位顾客时，与第二位顾客说“您请稍等一下，我马上就好”。然后，同时还应与后面的第三位顾客点头示意，并主动搜寻十英尺外的其他客人，向其微笑致意，做到在第一时间，提供给客人第一心情，让客户感受到被关怀与重视。这个理念，对于提高 肆π姓™部门的服务意识是非常重要的。

下午大家在阴凉的形体训练房中精神抖擞地操练了半天站姿、坐姿、行走、微笑、手势等等，给大家留下了深刻的记忆。

在检验培训效果的时候，主要针对前台岗位人员进行了一次模拟考核。由于心理紧张，造成了一些笑话，摘录于此，与大家共享。

场景：赵燕青大姐扮演一个客户，前来公司找出口部经理翟炜洽谈出口货运业务（客户事先未约定具体时间，而这时翟炜正在开会），由前台罗娜小姐负责接待。

“客户”赵姐进入公司大门（大门距离前台有6-7米），向前观望，但是罗娜这时并未做出任何举动（或许尚未进入状态），馐闭越闾叁从械悴欢裕 于是索性直奔前台，与罗娜悄悄地说，“我一进门时，你就应该向我点头示意，让我感觉到第一心情。”“啊，连这个也得演啊！”“演！”赵姐返身走出假想的门外重新来过。大家相视一乐。

因翟炜在开会，客户想在公司等他开完会。于是罗娜将“客户”赵姐礼貌地让到了会客室，然后赶紧转身出门准备茶水。这时赵姐又坐不住了，紧追出来“一声断喝”：“你还没问我想喝什么呢？”罗娜被吓了一跳，忙转身道歉“哦，对不起，我一紧张忘了问了，请问您想喝什么？”“我喝咖啡，不要放糖。”大家忍不住哄堂大笑。

世纪之抖

——拓展培训纪事

刘兴阳

2002年9月14 - 15日，BAX GLOBLE与新时代公司联合邀请MOTOROLA公司部分人员在北京怀柔生存岛拓展训练营进行了为期一天半的拓展训练。此次联合训练，共有48人参加，分了4组，每组都由三家公司的人员共同组成。通过一天半的亲密接触，大家彼此增进了了解，加深了感情，加强了合作。

整个训练过程，充满了各种有趣的事儿，大家歌声不断、笑声不断、掌声不断。

天津办事处进口部孙建隆先生，生性恐高，在这次“磨难”中，吃尽了“苦头”。

高空断桥项目，对于一般人来说都是小菜一碟。但是，对于老孙来说，7米高空，30公分桥宽，1.5米断裂带，颤巍巍的桥板，那可就好比是登天啊！艰难地爬上桥头，一点一点往前蹭，磨到半截儿，再也不敢往前走了，两条不争气的腿，在微风中剧烈地“筛糠”，裤管儿都飘起来了。于是大家在底下使劲为他加油，也有“没良心的”在一边幸灾乐祸地狂笑不止。实在不敢往前走了，哆里哆嗦又蹭了回来。“教练，您把距离缩短一些好吗。”教练一看老孙恐高太甚，心也软了，便缩短了距离（大概只有60公分，轻轻一抬腿就能跨过去）。可还是不行，腿抖得更厉害了。教练只好手拉手将其护送至断桥边，老孙牙一咬，心一横，过去了！掌声、笑声雷动。

在第二天的空中抓杠项目中老孙好像有了一些经验。仍旧是哆里哆嗦爬上柱子，千辛万苦地蹲上了柱子顶端的圆盘，然后一溜歪斜地站起身。这时不好了，比断桥抖得更厉害，队友们禁不住为他捏了一把汗。可还没等大家稳过神来，老孙已经一跃而起，竟然抓住了在风中飘动的单杠。下面掌声轰鸣。

老孙下来后，大家问他“钢铁是怎样炼成的”，老孙自豪地说，“反正也是抖，我豁出去了，不等它抖完，我就跳了。”

老孙的事迹惊动了四座，有“好心人”给他的颤抖起了一个响亮的名字——世纪之抖！

《星闻专递》栏目

责任编辑：马蓉 (ronama@newtimescargo.com)

开栏语：

谁是新时代最可爱的人？谁在推动新时代的发展？谁在为新时代默默奉献？谁与新时代共同成长？来吧，这里有您需要的答案。

闪光的钻石

——出口部钻石员工严岩专访

本刊记者 王幼君

出口运作部订舱员严岩，由于工作表现出色，两度获得出口部“钻石奖”，在平凡的岗位上，做出了不平凡的业绩，为公司创造了较大的效益，成为工作中一颗闪亮的钻石。她的日常工作是怎样的？她身上有哪些优点？带着这些问题，记者对严岩进行了一次专访。

记者：严岩你好！首先祝贺你两度获得出口部最高荣誉——钻石奖，我想这是对你工作成果的肯定。能谈谈你获奖后的感受吗？

严岩：其实，我做的都是我份内的工作，我只是尽量地去做好它。对于第二次获奖，我感到很意外，因为有很多同事做得都很优秀，相比来说我只是大家中普普通通的一员而已。

记者：你太谦虚了，你做的本来就很优秀。那你平常都做哪些工作呢？

严岩：我的主要工作就是与几家航空公司联系，负责这几家航空公司的订舱，此外还要盯航班。

记者：那你认为做好这些工作的关键是什么呢？

严岩：我认为最关键的就是认真负责，积极主动。我每天面对的情况都是不断变化的，面对这些变化，我必须认真地应对，稍有失误，就可能给公司、给客户造成重大损失。另外，对待工作中的问题，我不会等待，也不会推脱，都是积极主动地想尽各种办法去努力解决。我想，做任何事情，积极的态度都是一个重要的前提。

记者：我想知道具体你是怎么做的，举个例子好吗？

严岩：例如，对于我分管的航空公司——泰航，在淡季时我也不闲着，总是自觉地与航空公司商谈旺季的舱位与价格。所以，在今年旺季舱位紧、价格高的情况下，不但确保了舱位，令客户非常满意，而且为公司也赢得了更多的利润。还有，在部门调整时期人手少、工作多的时候，我便主动承担了较多本职工作以外的事情。我感觉，大家积极协作，相互配合，部门的工作顺利多了。

记者：然而，在崭葱蝗辗泵 X 重复的工作中，是什么事情让你最有成就感的呢？

严岩：在货运旺季，航空公司舱位紧张的情况下，当我通过努力，以合理的价格获得舱位，使大量高利润的货物顺利出运，为公司创造较高的收益时，我最有成就感，这也是我工作价值的体现。

记者：我想你肯定高兴极了，但工作并不都是一帆风顺的，有哪些事情是你感到难于处理的呢？

严岩：我认为，与航空公司的关系不是很好把握，这其中存在技巧问题，有时需要据理力争，有时又要适度让步，我也是在交流的过程中，不断地总结，不断地提高自己的能力，以求做得更好。

记者：看来与人打交道的事都 缓米觯 我也有同感。我还有个问题想问你一下，一直以来，我们公司倡导的核心理念都是“诚信、双赢、以人为本”，对此你是如何理解，又是如何把它贯穿于工作中的呢？

严岩：我在工作中真诚地对待每一个人，既包括航空公司的合作伙伴，也包括公司内部的同

事，用我的诚心换他们的真心。只有这样，才能实现新时代与航空公司，新时代与客户，新时代与员工的双赢。

记者：“以诚心换真心”，你说得太好了。现在公司提出了二次创业的战略目标，请问对此你又是怎么看的呢？

严岩：我认为这一目标非常好，我对公司开始考虑探索长远的发展方向感到高兴，我将尽我所能，做好本职工作，为公司实现二次创业的目标做出自己的贡献。

记者：我知道，你是从中国民航学院毕业后，就直接来新时代工作了，在这两年半的时间里，你认为你的哪些经历对现在的工作最有帮助？

严岩：我在大学里学的是航空运输专业，来到新时代，能够学以致用，我觉得比较幸运。我曾经在制单、操作等部门实习过，这些经历使我对公司的运作模式有了一个较深的理解，也使我在做订舱员的工作时比较得心应手，可以说，那时的实习为现在的工作打下了一个良好的基础。

记者：看来在培训方面你尝到了甜头。听说现在业余时间你还在不断地学习，你是如何处理好心爱的工作二者之间的关系呢？

严岩：两者在时间安排上多少有一些矛盾，我尽量在不影响工作的前提下，安排好我的学习，同时，我将学到的新知识应用到我的日常工作中，学习使我开拓了视野，对我的工作非常有利。所以我认为学习与工作是相辅相成、相得益彰的。

记者：公司的核心价值观是将员工的个人发展融入到公司的长远发展中，你是如何理解，又是如何实践的呢？

严岩：作为新时代的一员，我希望公司的发展越来越好，因为只有公司发展的好，我才能从中真正获益。作为我个人来说，我想在今后的一两年内，通过不断地提高自己，争取能从一个更高的角度看待我现在的订舱工作，把这一工作做得更好，争取成为一名更加优秀的订舱员。至于更远的目标，我暂时还没有考虑，我会随着新时代的变化而不断调整自己，我希望自己能与新时代共同发展、共同进步。

记者：新的一年就要到来了，你对自己和公司，在新的一年里有什么样的希望呢？

严岩：我希望在新的一年里，工作更得心应手，学习能有一个圆满的结果。同时也希望公司的事业蒸蒸日上，按计划一步一步实现我们的战略目标。

记者：这也是我的希望，我想也肯定是我们大家共同的希望。祝你好运，祝我们好运。

《管理方略》栏目

责任编辑：王慧民 (wanghuimin@newtimescargo.com)

开栏语：管理能力的提高是打造我们的核心竞争力的重要一环，运作中的得失、他人的经验、古老的寓言或许能给我们带来一些启发。究竟如何提高管理能力，我们也期待着与您共同探讨。

他山之石

微软如何引导新员工

关于如何教育和引导加入微软的新雇员这个问题，随着公司产品的多样性和复杂性变得越来越棘手。微软试图聘用能自学业务的人员，而不愿在培训项目、正规条例和流程或详细的产品记录上大量投资。

微软还通过熟练员工来教育新雇员，这些熟练员工有组长、某些领域的专家以及正式指定的指导教师，他们除了本职工作外还要担负 鸾痰夹鹿驮钡墓心鳌U庵址椒去沟么蠹揖醯糜腥 < 习并自己决定学什么和不学什么，使得他们在公司里的作用灵活机动。例如对于程序经理的培训：刚开始时，新雇员的任务可能是一个单独的特性，并且在直到完成为止的这段时间内，都会有人对你进行密切的指导。随后，当这种工作已做得相当熟练之后，便会在更大的特性组中从事类似的工作，但指导会少得多。一段时期之后，受训者会拥有一个小项目或一个大项目的一部分。同时，程序经理还可以受到一些正规的培训，包括一个供选修的为期三周的培训项目。

另外，微软还不定期举行“蓝碟”午餐会，届时会有经验丰富 坏某缘蚓 理介绍他们自己的经验。假设你是一个被微软录用的新的开发员，那么在头几天里，你会与经理们以及来自其它专业部门的高级人员见面，你会听到有关开发周期的一个方向性简介，然后开发经理会立即派给你一个单独的任务或者让你与特性小组一起工作。你还可能被介绍给愿意当指导教师的高级开发员。一般来讲，你开始会从事相对容易的特性编码工作，这种工作需要一周左右时间并且与其它特性关联甚少，并且高级人员（特性组长、领域专家、指导教师）随即非常仔细地检查你编写的代码。微软对开发领域人员有更加正规的定向的培训。例如，微软为新开发人员提供了几个为时两天的实习班，培训他们处理开发过程、产品、工具和其它专题。在微软，对于客户支持工程师的培训也是十分重要的。这主要是因为，顾客不仅仅是购买微软的产品，他们还要享受到微软的优质的售后服务。所以，训练有素的客户支持工程师对于保持公司良好的形象和 提高为顾客服务的能力是至关重要的。客户支持工程师不必像开发员那样有必备的职业教育，但他们必须有 关于微软产品如何工作的广博知识，并且实际上要在某种产品上具有专业知识。新的客户支持工程师在分专业之前，接受 3—4 周培训。培训从基本的系统产品 MS—DOS 和 Windows 开始，同时他们还接受交际技巧，包括如何与顾客打交道等方面的一般性训练。作为定向培训的一部分，他们还接电话，与导师一道工作（每位技术员有一位导师）。在他们被分配处理客户的电话之前负责答复客户来信。工作确定之后，每个雇员每年还要接受大约 20 小时的再培训。“通过边干边学和言传身教培训新雇员”这一方法可谓微软独到之处。

职场生涯

办公室陋习黑名单

办公室里也有游戏规则，不管你是一般职员，还是部门主管，你的工作习惯都应该遵规守矩。否则可能吃了亏，还不知为什么。为了展示真正的职业风范，你必须根除下面这些杀

伤性极强的陋习，以免损 P 抑于

任何事都有理由

上司不管什么时候对你的工作提出质疑，你都像快速抢答一样给出一个或冠冕堂皇或不是理由的理由，这种反应展示的是你的自卫手段，而不是解决问题的能力。在上司的眼里，工作上不能虚心接受批评的人往往不会有什么进步，事实也正是如此。必须牢记的原则是：除非批评是因误会产生，否则应该收起为自己辩护的冲动。

喜欢清早瞎聊

是不是每个星期一清早你都和办公室里的哥们姐们换汤不换药地互相瞎扯上周末的鸡零狗碎？周二清早又像例行公事似的把昨晚看过的、腻歪透顶的连续剧交流品评一番？这种像学生晨读似 慕惶杆坪踉芴嵘裯涯裕 使你很容易进入状态，但却极有可能使上司感到厌烦、扰乱同事工作。许多老板都认为清早的工作效率是最高的，所以明智的做法是改变这种 “一天从聊天开始” 的习惯，互相打趣换个时间没什么大不了的。

过分独立

毫无疑问。每个人都想展示自己的足智多谋和精干，但过分的独立可能会适得其反。A 小姐在她那家电视台工作能力绝对数一数二，她也从不掩饰独当一面的自信和傲气，有时甚至显得盛气凌人。一次，由于她的疏忽，竟在地方新闻后的黄金时段漏了三条重头广告，结果使电视台损失惨重。原来她因为讨厌问别人，一直都没有学会怎样看电脑显示的节目编播安排。她的错误就在于目中无人，自我感觉太好。其实，不管碰到多大的难题或者想不到的障碍，你只要聪明一点，多动脑多请教，上司一般不会跟你过不去，也可能避免许多本可以避免的损失。

开会踩着点到

上司会注意到开会总是最后一个到的雇员，哪怕他并没有迟到，一而再再而三，上司还会对这名雇员分清先后轻重和安排时间的能力表示怀疑。而且，后来者只能坐会场最差的位置，为什么要把自己置于这种不利的局面呢？

跟下属说话三言两语

公司里的部门经理或主管一不留心容易在下属面前表现出专横的做派，对下属的问题三言两语草草作答，又无礼又势利。要知道，办公室里的亲和力和工作能力同样重要。学会尊重每一个人 是做人最起码的要求，否则，办公室里的怨恨可能影响你的升迁，甚至把你从现在的位置拖下来。

着装随意，不具职业特点

27 岁的 B 小姐是一家出版公司的项目经理，她觉得不穿套装时更放松，工作效率更高。她最喜欢的打扮是套头衫、短裙，加帆布胶底运动鞋，不过现在她只敢在没有客户来访的日子穿。你可以想象她的难堪，当老板告诉她 “别穿得像个拉拉队队长似的” 出席即将举行的公司管理层大会。 “显然我看上去不会激起别人的信心。” 她有时 舱度 拿自己取乐。切记别做公司里同一职位中穿着最不正式的。

分角必争

如果碰到成效显著的加班或因公开销较大，向老板报账天经地义，但为了15分钟的加班费或一块两块的劳务费斤斤计较，就要三思了。上司可能会认为你太喜欢较真儿。大方一点或许吃的是小亏，总比为此吃大亏划算。

网瘾太大

给朋友发E-mail和工作上的联络你以为差别不大，但在老板眼里丁是丁卯是卯，公私应该分明。C小姐是一家网络公司的文员，近来她发现公司对电子邮件实行了监控。“我觉得很没面子，因为和朋友在网上瞎聊太多被老板训了。”她说。应该记住：尽量不用E-mail联络私人朋友，也别和同事在网上开玩笑瞎聊。

有点妩媚过当

办公室里职业女性的干练比娇媚更得上司欢心。另外，如果妩媚过当，没准儿会出现办公室本不该有的浪漫情致，别人甚至会对你的人品和工作能力不屑一顾。把主要精力放在工作上，再加上你的热情和人格魅力，你会体会办公室里的感觉真好。

管理寓言

向和尚推销梳子

有一个木艺作坊招聘业务人员，很多人前往面试。掌柜的为了考验大家就出了一个题目：让他们用三天的时间向和尚推销梳子。很多人都说这是不可能的，和尚是没有头发的，怎么可能向他们推销？于是很多人就放弃了这个机会。但是有三个人愿意试试。

第三天，他们回来了。第一个人说：我推销了一把梳子。掌柜的说：你告诉我你怎么向和尚推销的？第一个人说：我到处向和尚讲，我们的梳子是多么、多么得好，对头发是多么、多么得好，结果那些和尚都骂我神经病，说我笑他们没有头发，赶我走，甚至要打我。我很绝望，这时候我看到一个小和尚，头上生了很多_子，很痒，在那里用手抓。我就骗他说，抓头要用梳子抓才好。结果，卖出了一把。

第二个说：我卖出了10把梳子。掌柜的说：你怎么向和尚推销的？第二个人说：我想了很多办法，后来我到了一个最高的山上的寺庙里，我屎蛻校 这里是不是有很多人拜佛？和尚说是的，我又问他，如果他们的头发被山风吹乱了，拜佛尊敬不尊敬？和尚说当然不尊敬。我说你知道了又不提醒他，是不是一种罪过？他说当然是一种罪过。于是我建议他在每个佛像前摆放一把梳子，游客来了梳完头再拜佛。一共10个佛像，所以我卖出去10把。

第三个说：我卖出了3000把梳子！掌柜的说：你告诉我你怎么卖的？第三个人说：我到了最大的寺庙里，直接跟方丈讲，你想不想增加收入？方丈说想。我就告诉他，在寺庙最繁华的地方贴上标语，捐钱有礼物拿。什么礼物呢？一把功德梳。这个梳子有个特点，一定要在人多 牡胤绞崑罚 这样就能梳去晦气，梳来运气。于是，很多人捐钱后就在人多的地方梳头，又使很多人去捐钱，这样一下子就卖出了3000把。

这个故事告诉我们，要去想解决问题的办法，而不要去想问题。另外，要找到对方的需求点。

呵呵，你认为呢？如您想出更好的办法，请与本刊编辑联系。

《百家争鸣》栏目

责任编辑：周清 (zhouqing@newtimescargo.com)

开栏语：偶尔，与同事算了算我们每天在新时代的时间，然后被这个数字吓了一跳！原来我们每人每天要用自己 12-13 个小时的时间和同事在一起，感受公司里的每一丝气氛。余下的 11-12 个小时，我们要用 8 个小时来崩溃，只剩下 2-3 个小时的时光是和我们爱的人在一起了。这样一想，我们在公司里的每一份感受将多么影响我们的情绪和生活！

愿意和大家一起分享您的喜怒哀乐吗？愿意和大家交流您的感受吗？

来吧！把您心中涌动的那些话语说出来，让我们用最热切的语言交换感受吧！

领带与着装

出口客服部 费纯科

这是一句经典的台词：当一个男人穿上套装，打上领带，他看起来就像一个重要人物。

当华尔街的时尚渐渐褪色，越来越多的成功人士换上了随意的 T 恤和松松垮垮的卡其裤，领带不再是一种流行。

进入计算机时代以来，在比尔盖茨的“休闲办公”的概念深入人心，在纳斯达克一代反感繁琐、拘束的穿着的时候，领带进入一种前所未有的低潮，越来越多的 e 时代的成功人士开始追求“没有领带的生活”，“.com 热”悄然兴起。

工作在随意的穿着下变得越来越松散，人们再也没有办法通过着装来分辨。在《财富》全球论坛上海年会期间，媒体发表过这样一条新闻花絮：当戴尔公司的公务机降落在上海浦东机场，一位西装革履的先生走下旋梯时，礼仪小姐以为他就是首席执行官迈克戴尔先生，于是微笑着迎上去献花。可是这位西装革履的先生却告诉小姐：“后面那位没打领带还提着皮箱的才是戴尔。”成功人士的标志开始转移，从传统的稳重、严谨转移到随意的性感，越来越多的时尚杂志开始炒作：男人喜欢穿着正式的女人，女人着迷于穿着随意的男人。于是，休闲服的销量激增，休闲服的流行趋势达到一种前所未有的顶峰。

服装其实就是一种符号，传递的是一种攀比和超越，最有身份和最有创意的永远是服装时尚的领导者。当网络升温的时候，越来越多的商机被纳斯达克一代轻松占尽，崇尚自我，追求随意便成为一种时尚。然而，网络经济像啤酒杯中的泡沫一样慢慢平息下去的时候，越来越多的人离开家门，翻出了束之高阁的行政套装，系上一根新买的真丝领带，将脏兮兮的皮鞋换成锃亮的黑色皮鞋，开始在旧经济游戏规则面前变得规规矩矩的了！

世界是圆的，领带又重新占领了男士的衣柜。

越来越多人们赞同：随便的穿着会使员工懒散、旷工，会导致工作环境散漫的气氛，在挑选公司职员时，他们又将目光投向穿着得体的风度男士，而便装不带领带的男士的聘用率所

占市场份额越来越少，人们对领带又有了新的诠释。

在 2002 年的加拿大卡里加尔八国峰会期间，加拿大的一家媒体对首脑们的着装品位评论说：“小泉首相领带的打法近乎完美，只有他才像个领袖人物。”

根据保罗·福塞尔在《格调：社会等级与生活品位》里援引的一项“莫罗伊试验”，莫罗伊曾经安排一些男子参加职业应聘面试，并故意让一部分男人没有打领带。试验结果表明：“无一例外地，打着领带的先生得到了工作，而没有打领带的遭到了拒绝。”华盛顿联邦银行总裁辛可利经常告诫他的下属主管：“如果你想要别人以专家对待你，你就必须穿得像个专家。”

所谓绅士风度，有时候其实就是一种适度的保守。作为一个成熟的男人，在早上出门的时候，总是在镜子面前看自己一分钟，在这一分钟内思考一下今天所要见的人，检点一下自己的领带。

对于男人来讲，流行无非就是设法摆脱经济潮流的控制，在财富围成的舞台上，将领带摘了又戴，戴了又摘……

编者语：当男士从领带开始修饰自己，重新找回旧日绅士风范时，看看紧密围绕在我们身边的经济浪潮，让我们不得不以新的面貌面对机遇和危机并存的挑战。在这个时候的女士们，你们的心情是怎样的，你们又希望以怎样的装束和面容笑对生活和工作？

当我们即将搬入新的办公楼，我们全体员工要到一个地点办公，要以集中的方式互相面对。典雅的办公环境，亲切的同伴，我们是否应该更好的装扮自己，用从服饰透析出来的我们的品位，赋予新氛围一种我们自己的文化，这种文化演绎了新时代成长的历程，诠释了在新时期我们新的理念和新的思维。

难道服饰就能有如此大的效果吗？女士们有没有这种感受：当你心情不好的时候，你化个彩妆，即使涂个红唇，换个新发型，或是穿一件你喜欢的衣服，带上你珍爱的首饰，你有没有觉得你的心情就因这个小小的改变而改变。男士们有没有这种感觉：当你去聚会，你的装束得体，举止风雅，朋友们都会以赞赏的眼光注视你，你给他们带来了一丝清风，这种时候你是怎样的感受，成功和喜悦让你心动不已，往日的自信重回身边。

服饰改变了我们和我们周围人群的心情，让我们更加自信，让我们更加欣然。我们为什么不尝试呢？给自己一个改变，还自己一份舒爽！还别人一份赏心悦目！我们还等什么？难道要鹤鹑鳧袄先亻矫健不在？让自己珍视每一天，珍爱每一份感觉，从现在开始，从修饰外表开始。

大家都知道我们即将进入新的环境办公，每个人都有不同的心情，你是什么样的感觉和心情呢？我们从《关于领带》这篇文章中看到了一种潮流趋势，那么这种趋势是否合乎我们新时代的文化氛围？合乎我们的行业要求？合乎我们赏析标准？我们应该怎样？这就是下期的讨论话题。我们等着您的参与！

你、我 VS 新时代

周清

开场白：我是一名新时代的员工，我曾和我的同伴们有着同样的经历——当我加入新时代时，我用我新鲜的目光看着我这熟悉却又似曾相识的面孔和环境，南耄何医 和很多同伴们走过同样的道路，有着同样的心理历程。写下来，写下来！这个念头一直鼓舞着我，让我迫切的想和每个同伴分享我们可能相似的感受，也许这里有你想说的，也许这里有你的心情，希望我们有着共鸣，希望我们未来能以此算做是我们的开场白，让我们围绕新时代永远有讨论不完的新鲜话题，让我们就此把我们的心情和热血涌动的感觉换作我们彼此真诚的相待！

场景一：您坐 7 点的末班车吗？

地点：机场办公区

人物：杨建民——我们的派送司机、员工甲、员工乙

情形：现在已经是下午 6：30 分了，机场办公区里还是一片忙碌的景象，虽然有一部分员工已经离开，但留下的人员丝毫没有受到干扰，仍然不亦乐乎的忙着自己手中的工作。

事件：

司机杨师傅走入出口报关和制单办公室。

杨师傅：同志们，你们谁坐 7 点的末班车？

员工甲：杨师傅，您能等我们一会儿吗？我们还需要一些时间才能忙完！

杨师傅：你们先忙，我去问问别人什么时候能走，别着急，我等你们！

员工甲：谢谢您！

司机杨师傅在通道里遇到员工乙

杨师傅：您坐末班车吗？

员工乙：杨师傅，我今天坐不了了，还有很多事没忙完，您别等我了！

杨师傅：时间长吗？我去看看还有谁坐，尽量等你？

员工乙：别等了，我先去复印了！

司机杨师傅走进 浇口办公区

杨师傅：还有哪位要坐末班车！……

我的感受：

从前我只知道开班车的师傅会坐在车里等着大家来坐班车，可是没想到他能主动来招呼我们，问我们的时间，然后综合统筹安排大家坐车的时间，尽可能地让加完班的同事们搭上公司的末班车，比较舒服地回家，而不用再拖着疲惫的身体去挤公共汽车。

我不知道他饿不饿，他的家人等他急不急，但我知道他先想到的是他工作了一天的、疲惫的同事们，他知道他肩负着送他们回家的重任。我被这大家都习以为常的召唤声感动着，我想

每个听到的同伴们一直用努力的工作默默的感谢着他的付出，一直在这个召唤声的鼓舞中去迎接新的一天。

编者评：

也许这是我们周围很普通的一件事情，可它让我们的员工有如此深的感触，我想已不是一件小事，而是一种精神，一种能够激励我们为他人着想和与大家同甘共苦的精神。我们又有谁不为之动容呢？能不能做好大事，是不是先要看我们小事是如何做的呢？我们周围有多少这样默默奉献的小人物，有多少能让您有如此感悟的小事呢？希望与您来参与讨论！

场景二：您说这不算破损吧！

情形：在 2002 年 8 月一个酷热的伏天里，在天津海关，我们的监管车送货，一位我们的派送师傅，搬着一只很重的箱子，在海关官员的跟前放下。

人物：沙秋生——我们的派送司机 海关官员

事件：

沙秋生：您看我们这货放这儿请您检验行吗？

（沙师傅边说边抹汗，天太热了，他的汗已经在脸上流成了小河，汗水如断了线的珠子，不断了落在地上和箱子上，海关官员眼睛直直地看着他）

沙秋生：（指着地上的箱子）您说这不算破损和水渍吧！

海关官员：（笑着）不算，不算！

沙秋生：能顺利通关吗？

海关官员：应该没问题。

沙秋生：我放心了！

编者评：

亲爱的读者，你知道我是在什么样的情形下听到这看似平常，实却感人的故事的吗？是在上班的班车上，当时我很想睡觉，这是同事当作一个笑话讲给我听的，我听了 缶筒焕 冢 我感动的心情让我想把这个故事讲给大家听。相信大家在开心的同时，也会有着深深的感动。是什么精神在支持着他在这样的时候还用幽默风趣的语言对待工作？他的热情来自哪里？

你也被这种故事鼓舞着吧？你身边也有很多这样感人的故事吧？来这个栏目讲一讲，让我们大家一同被忘我的精神所感动吧！

你愿意讲吗？

《空中加油》栏目

责任编辑：王慧民 (wanghuimin@newtimescargo.com)

开栏语：面对竞争日益激烈的时代，我们如何应对？终生学习的理念，已经悄然在中华大地

生根发芽，我们的栏目也应运而生。这里是一个知识共享、经验交流的平台，铁锅心阔枰 的给养，来吧，让我们一起加油！

心得共享

认识新时代

进口客服部 刘玉茹

通过上次的新员工培训，使我对公司的昨天到今天，再到明天有了更进一步的认识和了解。首先对公司的八字方针“诚信，双赢，以人为本”的认识更为深刻。其实它不仅仅是一句口号，而是一个公司经营理念的体现。作为现代企业，应该有这种全新的观念，其实也只有在维护合作伙伴共同的利益前提下才能使自己有更大的发展空间。众所周知，目前的货运市场竞争日益激烈，只求自我发展的时代已成为过去，开始提倡资源共享，资源重组。新时代作为一个以本地服务为主的企业必然要同具备国际航运网络的公司进行合作，如果一味地追求“己赢”，将会使我们陷入一个封闭、狭小的境地。我们只有在共同发展的前提下去充分发挥我们自身的优势，才能在这个市场中占有更大的份额。

其次，对公司的规章制度有了感性的认识。给我感触最深的是公司的培训制度及员工的个人发展制度。作为一个中小企业，能够给员工如此大的发展空间是很难能可贵的。尤其是将员工的发展分管理型和专家型。不像有的公司一味的追求发展管理人才，似乎培养一个好的管理人才就能让公司一路顺风。这种以员工发展为中心的用人制度也充分体现了公司以人为本的核心理念。

再者，王老师的礼仪培训也让我学了不少东西。我想这对自身修养的提高是很重要的，那幅又像少女又像老人的画像，让我明白从不同的角度去看同一个事物，就会有不同感受，也就是当我们灵活、开放地去看待问题时，总会有意想不到的收获，同时也会让自己的认识更为深刻、更为全面。还有兴阳讲的小故事，很感人，折射了很多的人生哲理，它启发我们善待我们认识的每一个人。如果我们能多站在别人的角度去考虑问题，多一些信任，多一些坦诚，多一些鼓励，少一些批评，会让更多的人感受这个世界的美好！

让暴风雨来得更猛烈些吧

——生存岛拓展训练有感

佳诳头™部 张坚辉

“我，张坚辉，参加生存拓展训练，立志完成所有挑战！”在激昂的誓言声中，我的生存拓展训练开始了。

经过简短的自我介绍，我很快融入了由派送部、进口部和出口部十四位新员工组成的“飞虎队”。之所以取名为飞虎，是取其“如虎添翼”之意。于是大家顺理成章地定队训为“飞虎无敌”。我和赵娜自告奋勇担当起编写队歌的重任：“向前，向前，向前……我们是团

结的飞虎队，一切都为了那胜利，志勇双全又团结，我们是一支不可战胜的力量！”后来的事实证明，我们飞虎队真的做到了。

飞虎队员经历的第一项挑战是“集体木鞋”。虽然大家“鲜丁辈挪坏10小时，但是大家都百分之百地融入了团队，令行禁止，一切都听从队长高秉平的指挥，取得了四战二胜的优异成绩。可见，团队的成败取决于每个队员是否具有整体意识，能否达成共识与默契。既然明确了前进的方向就必须齐心协力，即使暂时失败了，也不要互相埋怨。用最短的时间调整好步伐，只要大家步调一致，就有反败为胜的可能。

经过集体木鞋的磨合，飞虎队的凝聚力成直线上升。大家才思敏捷，纷纷献计献策，结果当我们的第三位队员“合力过桥”时，大家就总结出了这个项目的诀窍，使后面的队员平均十几秒钟就能“飞渡”至彼岸。是什么能让这“一桥飞架南北，天堑变通途”的呢？是靠集体的智慧与密切的配合。光说不练永远只是理论上行得通，那叫纸上谈兵；而如果一味蛮干而不及时总结经验的话，那也最多留下有勇无谋的遗憾。

“合力过桥”的彼岸树立着高压电网，除非大家统筹规划，合理分配好电网上大小不同、形状各异的网眼，否则，就算是飞虎也插翅难逃。但毕竟“飞虎无敌”，在队长的协调之下，每位队员很快挑选出最适合自己的网眼，依次顺利通过了。由此可见，作为一名领导，决策与指挥能力至关重要，必须合理分配与利用有限的资源，使其发挥最大的效能，真正做到人尽其才，物尽其用。

经过一上午三个集体项目的同舟共济，飞虎队员早已是水乳交融、不分彼此的亲密战友了，这也为下午的背摔打下了坚实的基础。当我双手被捆，站在高台上，听到下面的队友高喊“准备好了”那一刹那，百感交集。我刚到新时代两个多月，加入王蕾小组不到一个月，领导就分配给我本组的好几个A类客户，并让我负责全部出口部每晚5点后的到货计划。如此的信任为我驱赶了所有的恐惧，即使工作再繁重，我也要努力完成，向着完美进军，因为“信任”二字，千斤不换。

也许还在被信任的内涵感动着，也许就是与生俱来对高空的无限向往，当我义无反顾地跨越了树立在7米多高的空中断桥后，竟然对教练脱口而出“请帮我把距离再调大一些”。相信我这决不是哗众取宠，而是我平生第一次认识了真正的自己。原来我并不懦弱，我有连自己都从未体验过的勇气！张坚辉呀，从今天起你再不可轻言放弃，那些未曾尝试过的新鲜事物，也许正是你的优势呢！

拓展训练真是妙不可言，“可上九天揽月，可下五洋捉鳖”。刚刚还在空中断桥上“望尽天涯路”，马上又来到了泰坦尼克这艘冰海沉船。25分钟以后，如果飞虎队不能够“不翼而飞”到4米高的甲板上逃生，那大家将会永远地葬身海底，任凭涛声依旧。队友王幼君急中生智，充分利用自己身体轻巧的优势，爬上由派送部三位队员搭成的“众”字形人梯，第一个上了甲板。于是大家“上应下合”，不到15分钟便完成了胜利大逃亡，为飞虎队画上了完美的句点。由此可见遇到紧急情况切不可自乱阵脚，一定要找到问题的突破口，只要攻克第一道关口，余下的问题便会迎刃而解，不攻自破。

飞虎队的节目到此告一段落，而我本人却还恋恋不舍，因为教练没有给我们安排“空中抓杠”这一项目。可是我自己从一进生存岛的那一刻起，就惦记上了那根7米多高的立柱，盼望着登上顶端，一览众山小。终于，在我的再三要求下，教练让我如愿以偿。我也不负众望，一跃而起抓住了横杠。我抓住的仅仅是高空中的一根横杠吗？不，它不只是横杠，它是我人生中的一次机会，一次发掘自身潜力的机会，一次认识自己的机会，一次差一点就擦肩而过永不再来的机会。我为自己能抓住它而庆幸。同时也默默地问自己，面对生命中更多的机遇与选择，我能永远都像今天一样，一跃而起，牢牢地抓紧他们吗？能！只要相信自己，就一定能！

生存岛的拓展训练结束了，而我人生的拓展才刚刚开始，就“让暴风雨来得更猛烈些吧！”

小知识

HTFN 是什么

HTFN，全称 HIGH-TECH FORWARDER NETWORK，是一个全球范围的，由实力强劲的本地货运代理公司组成的松散型会 敞频幕跟舜 理网络。（本地货代指会员只在本国经营，没有境外分公司的货运代理公司。）

HTFN 网络成立于 1988 年，并且在 1992 年正式成立 HTFN 公司。目的是使独立经营的货运代理公司在保持独立经营的前提下，能够通过一个全球化的代理网络向客户提供全球化的运输和物流服务。HTFN 在保持灵活性和稳定性的前提下，给各会员公司一个拥有全球代理的机会。HTFN 现有分布在 50 个国家的 70 多家会员公司。网络总销售额超过 10 亿美元，总员工人数超过 7500 人。

为在日益增长的纷繁复杂的运输和信息流通领域提供领先的物流解决方案，为货运代理公司、航空公司、第三方物流 司和货主提供伙伴性合作的平台，是 HTFN 恪守的理念。

在确保服务质量的前提下，为客户提供有竞争力的运价、及时的运输、个性化的增值物流服务，以及综合的全球化自动操作，是 HTFN 的使命。

HTFN 的所有会员公司都经过管理委员会的严格审查，包括财政稳定状况、业务实践、领导力、地区影响力以及发展记录等方面。

有关 HTFN 的更多信息，大家还可以登录 HTFN 网站查询：www.htfn.com

（杨阳供稿）

NEW TIMES 与 HTFN

2000 年，新时代公司加入 HTFN，成为 HTFN 在北京的会员。2001 年，孙浩先生在第 15 届 HTFN 年会（CHICAGO 年会）上，被推选为 HTFN 董事会董事。2002 年 11 月 8 日到 12 日，新时代公司在北京成功主办了 HTFN 第 18 届年会，孙浩连任董事会董事。

本次会议经过几轮商务会谈，新时代与其他 HTFN 代理达成了更深层次的沟通，对现有的合作加深了理解，为未来的合作打下基础。本届 HTFN 年会推出了 SALES TRACKER，这是一种通过网络实现的跟踪反馈销售相关工作、费率公布、网上询价的电子解决方案，为新时代

对外推广自身服务，节约询价报价时间提供了便利条件，并且值得新时代在实现自身的管理信息化方面借鉴。另外，本届 HTFN 年会再次推广 GLOBE TRACK，一种网上货物跟踪系统，可为供应链各参与方提供便捷的在线查询。

作为中的本地货代，公司鼓励与 HTFN 代理积极合作，尽管 HTFN 各代理也良莠不齐。在判断代理资质好坏以及是否可以合作之前，应保证与海外代理的有效沟通，建立起对方对我们的信任最重要。有效沟通体现为良好的态度和快速的反应。同时，新时代应作为一个整体，用同一个声音面对各个代理。

在与 HTFN 代理的沟通和合作中，遇到任何问题，可通过孙浩（及袁建华、胡波、杨阳）解决。（杨阳供稿）

如何提高邮件传输效率

数据信息传输中应注意的问题之一 ---- “善于利用压缩软件”

吴晟

在日常工作中，我们经常需要用电子邮件传输各种文档，尤其是 Powerpoint/Word 以及 Excel 等文档，体积比较大，给我们带来了很大不便。有什么好办法解决呢？我们可以利用手中的压缩工具如 Winzip 和 Winrar 对其进行压缩，来提高文件传输效率。而且压缩文档时，可以将多个文件压缩在一个文档中，这样就不用再一个个地将多个文档插入附件中了，从而避免了发送多文档时容易遗漏的问题。下面就介绍一下压缩工具的具体使用方法（由于 Winrar 目前已成为网络中主流的压缩工具，所以下面的具体操作将使用 Winrar3.0 作为说明）。

首先通过鼠标左键激活要发送的文档，在发送多文档时，请按住 Ctrl 键不要松手，再用鼠标左键选择激活要发送的文档。选择后 点击鼠标右键，如果是使用 Winrar 请选择“添加到压缩包”，在压缩包名称和参数对话框中的“压缩包名称”中输入压缩包的名称，其它的选项可以用默认值。如果要求高压缩率则选择“压缩方式”中的“最好”，但是它压缩所需的时间最长。若不能保证收件人有相应的压缩工具软件，可在“压缩选项”中选择“创建自解压包”。若有保密的要求，请选择“高级”中的“设置密码”并输入密码。设置完毕后，点击“确定”，压缩操作就大功告成了。

由于网络相对透明，并且我们在操作中有时也会出现误发，所以，我们经常要给自己的重要的压缩文件设置密码。但是，每压缩一个文档就需要设置一次密码的工作经常让人们觉得枯燥单调，而且，在压缩生成多个具有相同密码的压缩文档时，这种单调的机械操作很容易出现错误，使得收件方无法打开压缩文档。如果能够在生成压缩文档同时自动设置密码，就不会出现任何纰漏了。我们只需要对 Winrar 的默认压缩选项进行相应的设置，就能够轻松实现这个功能。

点击 Winrar 菜单“选项”/“设置”，或是按下快捷键 ctrl+s, 在弹出的“设置”界面中，选择“压缩”选项卡，点击“创建默认配置”按钮，点击“设置默认压缩选项”

按钮，在“设置默认值”界面中，选择“高级”选择卡，点击“设置密码”薄T淞笆淙
肌劳癖倍日翱蚌校 按需要输入我们准备在压缩文档中使用的密码。最后，一直点击“确定”
直至返回 Winrar 主界面，以保存刚才的所做的设置。

设置完毕后，每次使用 Winrar 创建压缩文档时，先前所设的密码将会作为默认设置被加到
压缩文档中，除非你在创建压缩文档时手工更改密码。换句话说就是，所有使用默认设置
的压缩文档都必须使用先前所设置密码才能打开。

通过掌握压缩工具，我们的工作将更有效率、更加可靠。

英语沙龙

The Gift of Life

On the very first day, God created the cow. He said to the cow, Today I have
created you! As a cow, you must go to the field with the farmer all day long. You
will work all day under the sun! I will give you a life span of 50 years.

The cow objected, What? This kind of a tough life you want to live for 50
years? Let me have 20 years, and the 30 years I ll give you back. So God agreed.

On the second day, God created the dog. God said to the dog, You are
supposed to sit all day by the door of your house. Any people that come in, you will
have to bark at them! I ll give you a life span of 20 years.

The dog objected, What? All day long to sit by the door? No way! I give you
back the other 10 years of my life! So God agreed.

On the third day, God created the monkey. He said to the monkey, Monkeys
have to entertain people. You ve got to make them laugh and do monkey tricks. I ll
give you 20 years life span.

The monkey objected. What? Make them laugh? Do monkey faces and
tricks? Ten years will do, and the other 10 years I ll give you back. So God agreed.

On the fourth day, God created man and said to him, Your job is to sleep,
eat, and play. You will enjoy very much in your life. All you need to do is to enjoy
and do nothing. This kind of life, I ll give you a 20 -- year life span.

The man objected. What? Such a good life! Eat, play, sleep, and do noth-
ing? Enjoy the best and you expect me to live only 20 years. No way, man! Why
don t we make a deal? Since the cow gave you back 30 years, and the dog gave
you back 10 years and the monkey gave you back 10 years, I will take them all from
you! That makes my life span 70 years, right? So God agreed.

AND THAT S WHY In our first 20 years, we eat, sleep, play, enjoy the best and
do nothing more. For the next 30 years, we work all day long, suffer and get to sup-
port the family. For the next 10 years, we entertain our grandchildren by making

monkey faces and monkey tricks. And the last 10 years, we stay at home, sit by the front door and bark at people!

The Gift of Life 译文

生命的馈赠

创世第一天,上帝创造了牛。他对牛说:“今天我创造了你!作一头牛,你必须跟农夫下地,终日在日头下劳作!我给你50年的寿命。”

牛不同意:“什么?这种苦日子你要我活50年?让我活20年吧,30年还给你。”上帝同意了。

第二天,上帝创造了狗。上帝对狗说:“你应该终日坐在自家门前,有人进来就叫!我给你20年寿命。”

狗反对:“什么?整天坐在门口?绝对不行!我退给你10年寿命!”于是上帝同意了。

第三天,上帝创造了猴子。他对猴子说:“猴子必须带给人娱乐。你必须让他们开怀大笑,耍把戏。我给你20年寿命。”

猴子不干:“什么?让他们开怀大笑?做鬼脸耍把戏?10年就够了,另外10年还给你。”上帝同意了。

第四天,上帝创造了人,并对他说:“你的工作就是吃喝玩乐睡大觉,尽情享受人生。只管享受,什么都不干。这种生活,我给你20年寿命。”

人反对:“什么?这样的好日子!除了吃喝玩乐,什么都不干?尽情享受,而你让我只活20年?不行,老兄!...我们何不做个交易?既然牛退给你30年,狗还你10年,猴子退回10年,你把这些统统给我!这样我的寿命就有70年了,行吗?”上帝同意了。

这就是为什么.....头20年,我们吃喝玩乐,尽情享受,无所事事。接下来30年,我们终日辛劳,受苦受难,养家糊口。之后10年,我们扮鬼脸耍把戏让孙辈心。最后10年,我们呆在家里,坐在门口,对人大叫!

好书推荐

《奔跑的蜈蚣》

本书设计了一套比较适合企业,尤其是在中国市场环境中生存的企业所运用的绩效评价、管理的体系和方法。用可读性极强的寓言故事,丰富翔实的案例来阐述如何以考核促进成长的问题,可谓深入浅出,厚积薄发。

本书是第一部由微软、IBM、联想、新浪等500强企业联合推荐的本土著作,他们的深刻感受是:管理源自生活。本书独辟蹊径,通过寓言故事和生活实例将管理与生活联系起来,通俗易懂,生动活泼。——微软(中国)有限公司

有思想,有理念,有创新,有案例,有图表。为泄企业参与国际竞争提供了一套操作性很强的行动方案。——IBM(中国)有限公司

卓越的管理，是一个企业长远发展的必要保证，本书结合大量案例，深入浅出地讲述了管理知识，有一定借鉴作用。——联想集团

管理，是中国企业在竞争中面临的巨大挑战之一。本书结合大量案例，将种种为全球 500 强企业所应用的管理方法，融合在一个系统之中，在这个完美的体系框架下，解决各级经理人必定会遇到的诸多烦恼问题，促进和评价各个方面的绩效、管理和指导需要达到的结果，具有相当的实用价值。——新浪网

身在企业，深感中国企业与国际一流企业在管理上的差距 1 曰榻 国际上领先的管理思想、管理知识和管理技能熔于一体，独树一帜，具有相当的实用价值。——中国远大集团公司

《放飞心灵》栏目

责任编辑：史向东 (shixiangdong@newtimescargo.com)

开栏语：每一天都是一个新的开始

人生大多时候并不是由鲜花与香槟而构成的喜宴，有时它只是一段敞开的道路，与行走有关。人自出生那天起，就开始了多彩的命运，为自身的前途与生存理想奔波，然后在大地上留下声音与足迹。《放飞心灵》栏目所要呈现的不是一个个曲折复杂的故事，它从真实的生活场景出发，最终揭示我们平凡工作中的轨迹。无论它们是忧伤的，还是欢乐的，它所包含的将是真实的生活体验。由此，这一个个从众多心灵中流聚而成的故事，犹如夜空中熠熠闪光的星星一样，在某时某刻，将照亮你及你正在倾听的心灵。

寻找失落的城墙

出口客服部 费纯科

人人的心中都有一堵外人无法触摸的城墙，城墙里面是鲜为人知的故事，或者是一道深深的伤痕。

随着时间的流逝，人们慢慢忘却了陈年的往事，也适应了伤痕的疼痛。于是，那堵墙被岁月风化得灰飞烟灭。成熟的现代人适应了时代的脚步和瞬息万变的生活，那堵墙渐渐在人们的心中消失了，每个人在任何的场合保持着同样的微笑谈笑风生，面容后面是同样的麻木和 H 弧 C 挥辛朔老撸 人的心灵也被残酷的现实同化了。

生活在毛泽东时代的人们，将毛泽东思想视为生活的方向，将艰苦朴素视为生活的方法，他们坚强幸福地活着，他们虽然没有富足的生活，但是却拥有一个富足的精神世界。记得一句老话：思想的阵地，你不来占领，别人就来占领。中国在加入世贸的催化剂作用下，倍受中西文化双向的影响，渐渐失去了坐标和方向，在经济的浪潮中，获得了物质的生活，却失去了精神的家园。人们在沉浮中才想起了自己的心中还有那样一堵挡风的城墙，可以保持心灵的纯净和不受外界的侵犯。

人们在一种浮躁中，将悠久的含蓄的文化带入了一种近似疯狂的裸露时代，越来越多揭皮挖

肉的描写在小说界畅销盛行。随着人们意识到现代精神世界的荒芜，文化现象继而又在新一轮的心灵和生理的角逐中，在精神世界的范畴内将二者有机地结合在一起。

城墙，在人们的寻找中浮出水面，越来越多的人开始用简单的思维去解决复杂的问题，收效颇为明显。人们都慢慢重筑起心灵的城墙，保护自己的内心世界，笑容真实了，交往诚信了，人们正将越来越多的善良和真实的人们邀请进自己的内心世界。人人都需要一堵这样的城墙，来看清自己的内心，来调整自己的心态，来对待应该善待的人群。

美化城墙里面的环境，给城墙外面的世界一片动人的清新，寻回那堵失落的城墙吧！

《有梦就有未来》

财务部 史向东

伫立在风中

思绪不尽，飘向蔚蓝色的天空

一片深蓝，有如大海般广阔

在那里，有你、有我 __

梦开始的足迹

我们与新时代共进

我们与新世纪同行

我们在前进的道路上昂首阔步

在蓝色的天空中，在神奇的土地上

我们憧憬着心中的梦

我们云志冲霄

与蓝天同歌，与白云共舞

或者我们脚下正布满荆棘

纵然我们的道路还坎坷不平

只要我们心中有梦

只要我们心系新时代

因为，新时代是我们不变的风景

新时代人，新世纪人

同在蓝天下

我们以太阳的名义起誓

共同将这新时代的 谓 行到底

因为，有梦就有未来

口红与婚姻

她从没想过她和他分手竟是因为一支口红。

上学时校园流行两种感情，一种是为了爱情选择贫穷的精神之恋，再一个是因为金钱选择物质的婚姻，她选择了前者。大学毕业后，她应聘到一家公司做文秘，1年后，她和他步入了婚姻的殿堂。

一支口红使一个婚姻走到了尽头

新婚的最初是幸福甜蜜的。可是，没多久，这种平静就被破坏了。作为文秘的她经常同经理参加各种会议和酒会。一次商务洽谈会，双方代表围坐在圆桌前商谈有关事宜，她同往常一样做会议记录，当她拿起纸杯轻呷一口茶时，一个鲜红的唇印印在了杯沿上，她十分不好意思地将粘了口红的那一面转向自己，生怕被别人看见耻笑自己。然而，这一幕还是被对方的女秘书发现了。招待宴后，她去洗手间洗手，碰见了那个女秘书。

女秘书说：“你口红的颜色很漂亮，只可惜印在杯上就不太雅观了，我们做秘书的代表一个公司的形象，是不可以用那些廉价口红的。”在她转身关上门的瞬间，泪从她的脸上流了下来。婚后，为了住上更舒适的房子，攒钱成了他们生活的重心。她的衣饰和化妆品只占了日常开销的极少一部分，口红多是10元左右一支的，她从没有在乎过它的价格，只觉得青春是骄傲的资本，但是今天她严重地感觉到自尊心的受挫。

她没有给他讲起这件事，只是再同他上街时，她发现自己的心情明显地不同了，她和许多女孩子一样有虚荣心得不到满足的失落感。有时她甚至想大学时那些因为金钱选择婚姻的女孩子是明智的，因为她们不必遇到像她这样的尴尬。在心里她开始埋怨他的无能，但她没有告诉他，她同他可说的共同语言越来越少了。她的这些变化没能逃过他的眼睛。

有一天，她同他路过一家豪华商场，正巧碰到搞化妆品促销活动，热情的小姐拉住了她，为她介绍一款法国知名品牌的口红，口红涂在她的嘴上生动靓丽，最大的优点是不褪色、不沾杯，这令她十分心动，她几乎下定了决心要买它。他看出了她的心思，掏出皮夹问价钱，小姐说活动期间8折销售388元。他的手突然愣在了那里。他看了她一眼，她立即有一种受伤的感觉，转身挤出人群，他在后面追她，她和他发生了第一次最伤彼此自尊心的争吵。一支口红，让她觉得她和他的婚姻走到了尽头。

拥有了口红但没能拥有幸福

不久，他们离了婚。后来，她嫁给了一个商人。在她结婚那天，他送给了她一份礼物，她没有拆开便将它放进了抽屉的角落，她不想再记起这个曾带给她伤心的人。新的婚姻带给她极大的物质满足，她终于过上了她想要的生活，从衣服到化妆品她用的没有一样不是名牌，一双鞋一件衣服常常成千上万元，挥霍金钱成了她的快乐。丈夫常常早出晚归，有时甚至彻夜不归，他对她的解释永远都是忙业务。有一天，她从丈夫的衣领上发现了一个鲜红的唇印，

所有关于丈夫晚归的谜底都揭开了。她质问丈夫，丈夫一把推开了她并厌烦地说：“你安心做你的太太就行了，别的事最好少管。对于现在的位置，你应该满足才对，不要耍你的高傲，你当初同我结婚还不是看上我的钱，想过富足的生活。”说完他摔门而去，许多天都没有回来。她在丈夫眼里不过是个寄生虫，她苦笑。

她失去了她的第二次婚姻，但是她不后悔，因为她找回了一个做女人的自尊。

在整理衣物时，她发现了被她扔进抽屉的她结婚时他送的礼物，她拆开包装纸，竟是那天她同他在商场看上的那支口红。卡上写着：我从没想过我们分手竟是因为一支口红，这令我想起还心痛，那些曾经的海誓山盟都成了过眼云烟了吗？失去你是我今生无法愈合的伤痛，但是现在再说这些已没有任何意义，还是祝福你新婚快乐吧！愿这支口红带给你好运。她将口红装进包里，在关上第二次婚姻大门时，她没有丝毫的留恋。

后来，她无意在一次电视专访中看到了他，他已是国内有名的化妆品经销商，主要以经营口红为主。当主持人问他为什么用口红做主打品牌时？他无限地伤感：“因为没有人知道，我曾因一支口红失去了一段婚姻。那支口红其实只有 388 元，但是当时我很穷，没能给她买。我不知道那支口红对她的意义，她曾因一支廉价的口红唇印印在杯沿而遭人耻笑，这极大地伤害了她的自尊心，所以对那样一支不沾杯的口红是十分向往的，我却不知道，直到她结婚的前一天才听她的一个好友说起，所以我买了那支口红给她，但是一切都太晚了，她已经是别人的太太了。从那天起，我便决定经销口红，那种不沾杯的，能被大多数女孩子买得起的……”

泪在她脸上一行行地滑落下来，一滴一滴落在她送给她的这支口红上。

(文摘)

《生活拾零》改

责任编辑：马蓉 (ronama@newtimescargo.com)

开栏语：工作是生活的一部分，家庭是生活的一部分，爱人是家庭的一部分，孩子是爱人的一部分，工作是我的一部分，我是爱的一部分。

我爱我家

幸福的味道有点儿甜

——庞秋菁的幸福生活

财务部 史向东

照片上这真乐融融的一家三口，便是本文中的主人公庞秋菁的幸福家庭，温柔的妈妈、神气的爸爸、可爱的儿子勾勒出一幅温馨的画卷。

聪明可爱的小晗楷是菁菁一家全部的喜悦，小家伙每一个可爱的动作、每一句稚嫩的话语都在他成长的道路上留下烙印。菁菁和她的另一半如同天底下的父母一样，共同分享着小 峡成长的喜悦。

每个人都爱编织美丽的梦想，每个人都在憧憬着自己的幸福。幸福是什么？幸福也许就是能像菁菁一样和家人共同享受每一顿宁静的晚餐，共同分享孩子成长的喜悦，幸福能让简单的生活在不断创造中妙趣横生、丰富多彩，幸福能让人的心中充满阳光，幸福能让人深深地体会：美丽的不仅仅是大自然。

菁菁和新时代所有的员工一样，每天奋斗在自己平凡却重要的岗位上，他们如同生活中舞动的一道道优美的曲线，工作、生活在他们的举手投足中变得轻松而富有诗意。这些美好的幸福像美的使者流动在新时代的每一个角落，希望菁菁的幸福生活能把美好带 身边的每一个人，把美好带给新时代的每一天。因为，幸福的味道有点儿甜！（本文附照片一张）

《开心驿站》栏目

责任编辑：史向东 (shixiangdong@newtimescargo.com)

开栏语：亲爱的朋友：你现在依然还是脚步匆匆吗？你现在依然还是眉头紧锁吗？到这里来吧，我们会让你会心的笑，让你开心的笑，让你开怀大笑。

面试好难

（一）考官：你有男朋友吗？

应聘者：有。

考官：他是本地的吗？

应聘者：不是，他在地。

考官：对不起，我公司不能聘用你。

应聘者：为什么？

考官：你不会安心在这里长期工作的，另外本公司也不希望因为你而使长途电话费大幅度增加。

（二）考官：你有女朋友吗？

应聘者：没有。

考官：你追过女孩吗？

应聘者：追过，可是没追上。

考官：你工作后还准备再追女孩吗？

应聘者：先努力工作，暂时不考虑个人问题。

考官：对不起，本公司不能聘用你。

应聘者：为什么？

考官：你的公关能力欠佳，况且缺乏自信。

（三）考官：你有女朋友吗？

应聘者：有。

考官：她漂亮吗？

应聘者：不算漂亮。

考官：对不起，我公司不能聘用你。

应聘者：难道女朋友不漂亮会影响贵公司的形象？

考官：那倒不会，不过，本公司是经营艺术品的，你的审美情趣似乎不适合本公司的业务要求。

(四) 考官：你有女朋友吗？

应聘者：有。

考官：她漂亮吗？

应聘者：很漂亮。

考官：她是你的初恋吗？

应聘者：是的。

考官：对不起，我们不能聘用你，因为你缺乏不断追求的信心。

(五) 考官：你有女朋友吗？

应聘者：有。

考官：她是你的初恋吗？

应聘者：不是，以前还谈过几个。

考官：对不起，我们不能聘用你，因为你很快会跳槽的。

报站

一日下班乘公共汽车回家，车上乘客仍象往常一样拥挤。每站上下车的人很多，售票员忙着卖票、查票、报站并提前询问是否有人下车。车辆行驶迅速，新上车的乘客还没买完票，就又到下一站了。

过了北苑北，眼看又要到下一站了，售票员守在车门口边卖票边大声喊着：“有色所，有色所”。没人应答。这片地区未开发，上下车的人很少。售票员又大声喊着：“有色所，有色所”。一坐在车门边的乘客犹豫着应答：“我去”，一边站起来往车门走。售票员问：“你下车？”乘客回答：“不下。你不是说有厕所吗？让去吧？”旁边的人大笑。售票员忙解释“对不起，我说的是，这站是“有色研究所”。

(撰文：北京宏远物流中心 张国新)

学好中文也同样重要

上周我去王府井建行分理处办事，“十六大”前夕，王府井“张灯结彩”，不少人在街头巷尾照相，也吸引了很多老外，不经意间看到一位不幸的老外正搂着一块标注着“公共厕所”的牌子美滋滋地留影呢，我大乐，看来学好中文也同样重要啊！

误会

某日，张三在山间小路开车，正当他悠哉地欣赏美丽风景时，突然迎面开来一辆货车，而且