

出头露脸。  
丢人现眼。  
灰头土脸。  
胡子瞪眼。  
喜眉笑眼。  
愁眉苦脸。  
鼻子有眼。  
鼻赤白脸。  
有板有眼。  
无耻厚脸。  
贼眉鼠眼。  
翠萍摘自

以为

就是流行  
就是个性  
就是高档  
就是美丽

就是友好  
就是爱情  
就是痴心

就是朋友  
就是睿智  
就是青春  
就是傻子  
就是天才

就是威望  
就是尊严  
就是幸福  
就是人生

就是尊重  
就是忠心  
就是崇敬  
就是忠诚

就是开拓  
就是创新  
就是魄力  
就是本事

就是会议  
就是兑现  
就是落实  
就是取经

就是添乱  
就是攻击  
就是找碴  
就是整人

田惠选

## 我选择 我无悔

二年前的一天,三月的溪雨菲菲,残留着满丝的寒意,我徘徊、无助的心情比天气还要恶劣,因为那朝夕相处十多载。工厂将远离我的视线。带着一种近似“亡国之民”的无奈心情,我四处去找工作,在对众多纺纱厂,从规模实力到生产环境、生活环境,作了深刻的比较后,我和几个姐妹终于下决心选择了台化公司纺纱厂。

然而,对自身技能充满自信的我们,没几天就蔫了,我们与生产环境怎么也融合不到一起,甚至个别别人唱了回头戏,怎么办?我们这拨人自发地在宿舍内屡次进行大讨论,很快就清醒地认识到,不是台化的管理严,而我们的观念没改变。

为什么,台化公司能在众多的老纺纱厂纷纷倒闭的情况下巍然不动?

为什么,台化公司能在严酷的市场竞争中脱颖而出?

为什么,台化公司能吸引住越来越多的技术员工?

是因为有严格的管理。

是这科学严密的组织机构,促进了企业的不断发展。

是它完善的管理体系,使降本降耗,提质增效,提高经济效益的目标得以体现。

是有生于无的企业文化和人性化,调动了每个员工的责任感和主动性,形成巨大的凝聚力,向心力。

幡然醒悟,长叹一口气,顿觉一身轻,我们只有努力,方能融入大家,因为我们已把自身的价值实现和台化公司的发展结合起来,我们为之而努力毫不退却。

站在林林立立的纺机中,听到纺机特有的轰鸣声,看着潺潺流水般的银线,回首往路,不觉感慨,我无悔,我之选择。(台化公司 唐小娟)

## 付出了,心境就坦然

为了寻找一份踏实的工作,努力了许久,那年的六月一号,终于在台化落脚了,我很庆幸,因为那时要想进这个公司不是件轻而易举的事,必须有足够的工作本领和吃苦耐劳的勇气才得以适应。

命运对我来说,还是公平的,我刚从外地回来,初来乍到,这里的一切有一种似曾相识的感觉,让我得心应手,于是我耐住高温,耐住汗水,拼命地工作着,想通过自己的双手来赢得赞美,渴望成功。

事事难料,在我进厂的第二年,那是八月中旬,正值高温时节,车间对

我们刚进厂的人员技术测定,准备转正,我稍一疏忽,使本来技术不错的我考得不合格。于是转正人员通知单与我擦肩而过。这件事对我影响很大,刺伤了我自高自傲的心,几乎浇灭了我工作意志和激情,我觉得丢人,丢面子。从那时起我觉得心灰意冷,为什么别人能够考上,我就没有获得成功的收获呢?那时起我的心情很乱,想躲开这里了,再重新寻找工作岗位。我着实地痛苦了一番,回到温暖的家就不想再来工作了。老公看出了我的心思:你不是想找到这样一份工作吗?怎么想放弃就放弃呢?工作成绩并不

重要,只有在你尽力付出后,才能感到无悔这才重要。初为人母的我,似乎明白了许多,思来想去,我繁乱的心绪平静了下来。我又回到了隆隆作响的机器旁,继续我的工作,并且我不断努力,不断付出,干得很愉快,很坦然。就在第三年第一批转正人员中有了我的名字。

生活是多姿多彩的,凭着我的毅力我相信自己,只要付出,心境就坦然,挫折使我成熟了许多。我真切地感到劳动者是美丽的,当好一位纺织女工那就更美丽。工作是船,业绩是帆,愿我们的船行得更远,帆扬得更高!(台化公司 翁培培)

## 珍惜资源

## 在于节约

在同一个地球上,自然资源是相对平衡的。你多用一份资源,别人就要少用一份资源;我们这一代多用一份资源,下一代就要少用一份资源。而且,有许许多多的资源是取之可竭、用之可尽的。比如煤炭、石油、矿产,这些东西都是不可再生资源,弥足珍贵,用完了就不会再有。浪费一份资源,地球上就会少去一份资源,少了一份安宁。

有些市民认为我市东濒黄海,南靠长江,区内河网纵横交叉,水系发达,有的是水,还搞什么节水?但由于工农业生产的迅猛发展和人民生活用水水平的日益提高,南通市已成为水质型缺水城市。温家宝总理说:“节水不是权宜之计,而是长期的方针。”“不仅贫水区要节水,富水区也要节水。”

令人遗憾的是,有些市民的节水意识淡薄,浪费水的现象还很严重,用水不合理状况现象还存,用水结构不合理,跑、冒、滴、漏现象也较普遍。……水的污染已直接制约我市的工农业生产的发展,影响到市民的身体

健康和生活质量。

诚然,厉行节约是民心工程,但不能为一味地节约而节约,不顾客观实际,不遵从民意,把节约搞成形式主义和“花架子”,“好看不好吃”,节约变成了扰民,或者造出了新的浪费,这就有违建设节约型社会的本意了。

“泰山不让土壤故能成其大,河海不拒细流故能就其深。”在建设节约型社会中,我们要叫响一句话:节约每一度电,节约每一滴水,节约每一张纸,节约每一粒粮。

一度电,一滴水,一张纸,一粒粮,说它小也小,看起来很不起眼;说它大也大,汇聚了就不得了。我们这个民族,历来都有积少成多、积小成大的传统,集腋成裘、积铢累寸、聚沙成塔的古语千古传扬。13亿人口的大国,每一个人节约一点资源,就是一笔巨大的财富。

于细微处见精神,从小事则成大业。赶快行动起来吧!我们每一个人,从自己做起,从现在做起,从点滴做起,投身到建设节约型社会的伟大事业中,发一分光,添一分彩,为我们可爱的国家积聚财富,为我们美丽的世界绘上锦绣。

节约的口号已经提的够多了,人们也知道了浪费的可耻,节约的光荣,剩下的就是付诸行动了。提倡节约,全民共同行动!(会馆 秦焯箭)

在南通大东有限公司,提起25岁的小伙子周杨,人们无不佩服他有一手精湛的电气设备维修技术。进厂短短6年,他凭着对事业的挚爱,对全厂的电气设备进行了大胆、科学、合理的革新改造。其中,仅对25台进口设备进行革新改造,就使企业每年产出连锁经济效益200多万元,闯出了一条成功改造进口老织机的新路。他的出色努力,受到公司领导和同事们的高度赞扬,连续4年获得公司技术革新奖,被吸收为预备党员。日前,他又被评为南通市劳模。

小周初到公司被安排在电工班,当时二织车间因使用的进口电气设备严重老化,亟需一名技术水平较高的电工专职驻点维修。小周知道后,主动请缨到最困难的地方去。由此也叩开了向进口设备动刀革新要效益的大门。

有20台法国产史陶比尔电子提花机。每台有200多个提花插卡,由于使用时间较长,损坏较多,每年约需更换近100个,买一个需100多元。周杨把插卡上的线路及上下有联系的线路进行了分析、实验,然后到上



图为大东系列毛巾产品参加了八月中旬在北京举办的“全针会”展览。高勇摄

在我们英青,每个部门每个岗位一直都有种浓浓的学习气氛,有的学日语,有的学英语,有的学计算机,有的学会计,学习的同时,我们考各种资格证书,目标只有一个:充电学习。因为我们认识到,不进则退。

在竞争激烈的生存环境中,在知识经济的时代下,一纸文凭的有效期是多久?当我们向别人出示尘封已久的证书时,总觉得怯场,没有底气。如果想在行业中继续下去,充电是唯一可行的方法,否则,就意味着你会“贬值”,我们的工作

## 充电才是硬道理

□ 英青公司 冯燕

很忙,朝朝晚晚我们一直处于精神高度紧张的工作环境中,工作任务很多,工作压力很大,但为了更好的敬业,我们必须充电。借以充电,我们才能增加事业打拼的资本,达到学以致用,工作效率才能进一步提高,才能为公司创造超额的业绩。

说实在话,找一份工作不容易,能站住脚更难。因为找到工作就

一劳永逸的体制已成为历史。如果我们不去学习,我们就有可能被社会淘汰,为了使自己的职业生涯变为顺畅,工作之余,大家请跟我们一起学习吧。虽然学习是件很辛苦的事,有限的业余时间,我们必须合理利用。在忙碌的空闲,请大家拿起一本书,一起研究研究吧!

编者按语:英豪服装的马卫峰、大东公司何旭东六至七月份赴日研修,对日本服装、毛巾市场形势发展趋势及日本的人文、礼仪、收获颇多,以下选登的是他们的部分感言,供大家分享。

## 赴日研修感言

这次去日本研修两个月,主要是在日本英瑞从事日常业务联系及走访相关客户,并进行市场调查,偶尔在英瑞仓库协助作业,体验真正日本人的生活及风俗习惯、待客之道。

通过走访客户、市场调查,发现目前日本的服装、毛巾有以下几个特点:

1、品种丰富,竞争激烈,拼命压低进货价格。日本商铺服装琳琅满目,但价格比前五年压低了10%。不可思议的是,如此低的价格,国内却还有工厂接单。人民币升值后,日本媒体鼓励采购商去印度、印度尼西亚、泰国、越南等东南亚国家采购生产。毛巾市场上的品种相当繁多,用途也比较广泛,如运动巾、饭店、宾馆用的毛巾、婴儿巾、家庭温泉洗浴用的毛巾、浴衣、地巾等,毛巾的使用正向更广泛的领域延伸。

2、高档化:日本是世界上不多见的高消费国家,消费者习惯使用高档毛巾,特别是摆放在百货店、专卖店等的毛巾要求柔软、温暖、触感舒适。

3、礼品化:日本节假日相当多,所以节日盛行互赠礼物,而毛

巾是日本人的首选产品之一,在毛巾的消费中,将近一半产品是作为礼品的形式购买的,所以日本市场上的毛巾讲究包装美观、好看。

4、面向主妇化:延续日本的传统,大部分妇女结婚生育后,就不再工作,在家做家务,侍奉丈夫和儿女。但在白天他们相邀逛商场,出于女性的特点,她们对价格、款式、质地、品质都很在意,因此商家对质量十分挑剔。

5、日本制的毛巾不得不佩服他

们手感好、毛圈齐整。价格方面的竞争相当厉害,小商社在中国国内一些小毛巾厂采购到日本去销售,给我们产生了极大的威胁,不得不迫使我们的产品降价。而目前棉纱涨价、人民币升值对我们更是雪上加霜,日本英瑞的营业人员

(歌川部长、岩渊先生、宋小姐)也是伤透了脑筋,极力说服客人不能降价,并一再跟客人强调我们大东的产品质量能够保证,所以我们绝对不能再有质量问题发生,这样我们在日本市场的最后一道有说服力的广告牌将被打破。在日本发生投诉相当的麻烦,

如发现B品混入,则全部返品,要求我们在日本全部验货,我在日本也碰到类似这样的耳边渗化投诉,结果为了节省检品费用,由我和日本英瑞的相关人员对该产品进行全数检品并要照原来的样子包装好,曾连续几天都去仓库验或检品。据日本英瑞的同事讲:这还好是我们自己检品,如果请外面的专门的检品公司的人验货的话可能会发生几十或几百万日元的费用。(马卫峰、何旭东)



图为马卫峰、何旭东研修学习结束回国之前,英瑞社长吴兆显和他们共进晚餐。