

2006年12月15日出版
第13期
总第173期
登记证号：粤C0007号
http://www.gree.com.cn
主办：珠海格力电器股份有限公司
(内部资料免费交流)

格力电器

GREEELECTRICNEWSPAPER

本期导读

- 打造中国家电企业的世界单打冠军 (2版)
- 朱江洪董事长考察海南市场 (3版)
- 路径依赖 (4版)

格力成为首家获“出口免验”的空调企业 央视《新闻联播》关注格力自主创新

本报讯 11月25日上午，国家质检总局出口免验企业颁证及授牌仪式在广州隆重举行。格力电器副董事长兼总裁董明珠从国家质检总局局长李长江手里，接过了国家质检总局颁发的“出口免验”证书，从而成为中国空调行业首家获得“出口免验”的企业。这是格力电器今年先后被授予“中国空调行业标志性品牌”、“中国名牌”、“全国质量奖”等顶级殊荣后，获得的又一项最高荣誉。

广东省副省长、省长黄华华出席了颁证及授牌仪式，并与李长江一道为格力电器等三家企业颁发了“出口免验”证书。

“出口免验”是国家质检总局授予自主创新出口

企业的最高荣誉，“出口免验”产品，代表了我国出口商品质量的最高荣誉，是企业产品质量水平和管理水平的最佳体现。获得“国家出口免验”的产品，就等于拿到了一张国际化战略的“金质名片”和角力国际市场的“金牌通行证”。自该措施实施十多年来，获得“出口免验”证书的企业仅有40多家，但空调行业中格力还是第一家，也是目前唯一一家。

仪式后，黄华华在会见李长江一行时表示，此次国家质检总局授予格力电器等广东企业免验资格，必将形成榜样和示范的带动作用，推动和促进广东企业强化诚信意识和品牌意识。格力电器等此次获“出口免验”的企业为广东企业在质量管理领



▲国家质检总局局长李长江（左一）和广东省副省长、省长黄华华（右一）共同为格力电器等三家企业颁发了“出口免验”证书

域树立了标杆，值得广大广东企业学习，广东省省委省政府也将在全社会努力营造注

本报讯 11月12日，中央电视台19:00播出的《新闻联播》对格力电器进行了相关报道。报道称，格力电器虽然产销量连续两年名列世界前茅，但敢“掉以轻心”，每年技术和产品研发投入超过三亿元，大大小小的国内外专利有700多项，是企业勇于创新的典范，也是广东实现“绿色转型”，打造新优势的生动体现。记者还专门介绍了格力电器最新研发的智能空调——能根据人的走动自动改变送风的方向，如果发现房间没人就会自动关闭以达到节能的效果。

格力捐资江西兴建希望学校

本报讯 近日，江西上犹县格力希望学校举行奠基仪式。该希望学校由珠海市委组织部与珠海市国有资产监督管理委员会同意，格力电器捐资30万元人民币建造。其是在江西东山镇广田小学旧址上改建的，工程将于近期开工兴建，将建设砖混结构教学楼两层、10间标准教室及配套设施，预计容纳1500名学生。



格力技术创新获省市表彰

本报讯 11月28日，珠海市委、市政府召开全市自主创新大会，市委书记邓维龙、市长王顺生、常务副市长何宁卡等领导出席会议并发表重要讲话。

会议传达了广东省自主创新工作现场会精神，宣读了珠海市人民政府《关于颁布2005年度珠海市科学技术奖的决定》。根据决定，格力电器被授予三个奖项——商技部的“格力数码多联空调机组GMV-300W2”项目被授予2005年广东省科技进步奖三等奖；家技部的“格力冰岛系列柜机开发”项目被授予2005年珠海市科技进步奖二等奖；模具分厂的“KF35高效低噪轴流风叶开发”项目被授予珠海市科技进步奖三等奖。

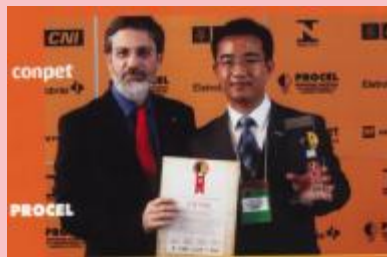
目前，自主创新已成为格力发展的原动力。今后格力将继续推出可引领行业发展的技术标准和配套工艺，培养具有相当技术开发能力和水平的研究团队，并逐步建立健全为同行业提供科技服务的方法和手段，从而带动行业的发展。（科技部欧阳俊）

中共中央政策研究室调研组调研格力电器

本报讯 11月17日，正在珠海调研的中央政策研究室调研组专程来到格力电器，认真听取了朱江洪董事长关于创新与品牌建设、企业“走出去”战略与国家政策支持、国有资产运作与管理、构建和谐劳动关系等问题的建

议。调研组组长、中共中央政策研究室秘书长纪玉祥表示，国有企业做强做大，是中国民族屹立于国际社会上的重要资本，产品是国民素质的综合反映，勉励格力电器坚持走全面创新之路，制造出更多的精品空调。

格力三获巴西节能顶级大奖



本报讯 日前（巴西当地时间12月11日晚，北京时间12月12日上午），2006年度巴西节能产品颁奖典礼在巴西风景宜人的海滨城市——里约热内卢隆重举行。格力空调表现优越，再登巴西节能技术高峰，连续第三次获得巴西政府颁发的巴西最

高节能奖杯——“节能之星”奖杯和最权威节能证书——“A级能源标签证书”。这意味着，作为中国企业“走出去”的典范，格力电器已经成功地在巴西建立了良好的品牌形象，并且得到了巴西政府的高度认可。

“中国造”磁悬浮离心式冷水机组问世

本报讯 近日，由格力电器自行设计制造的磁悬浮离心式冷水机组正式下线，并公开对外展示。

据权威资料显示，自离心式冷水机组问世以来，虽经过几次技术改进，但一直没有实质性的技术创新，直到磁悬浮技术的应用，才打破了这个传统家族的沉默和尴尬——2001年，世界上第一台磁悬浮离心式冷水机组正式诞生。截至目前，全球只有三家空调制造商掌握了这一技术，其中，中国市场完全由美国某制冷巨头垄断。

就在磁悬浮技术还没有为大多数国人熟知的时候，格力磁悬浮离心式冷水机组面世了！格力电器也由此成为目前全球第四家、国内第一家掌握该技术并可以实现批量生产的空调厂家。

据负责开发这一技术的工程师介绍，“格力磁悬浮离心式冷水机组利用稀土永磁体和电磁体间产生的强大磁场来实现对压缩机轴的悬浮，轴与轴承无接触转动，实现了制冷系统完全无油运

行，避免了普通压缩机内部复杂的润滑油系统，大大提高了机组的可靠性。”

此外，直驱变频、双级压缩、满液换热器、高频直接驱动等多项国际领先技术的应用，也极大地提高了机组的节能性。据国家认可实验室数据显示，格力磁悬浮离心式冷水机组的最高能效比达16，比普通离心式冷水机组节能40%以上；整机噪声低于70分贝，比螺杆式冷水机组的噪声还低，完全十分符合国家的绿色建筑和节能环保的要求。

值得一提的是，格力电器在消化、吸收国外磁悬浮技术的同时，通过技术创新，在某些性能参数上甚至超越了国外的竞争对手。如“经济器”的应用，使格力磁悬浮离心式冷水机组比国外同类产品的节能性提高5%；“群控技术模块”的应用，可以实现多达8台磁悬浮离心式冷水机组的模块化组合，制冷量超过5600kW，充分满足各类酒店、会所、写字楼等大型建筑的需求。

打造中国家电企业的世界单打冠军

编者按 11月6日,上海第一财经频道《会见财经界》栏目组对朱江洪董事长和董明珠总裁进行了专访;11月14日,《会见财经界》栏目如期播出《打造中国家电企业的世界单打冠军》节目,反响巨大。正如节目主持人、《第一财经日报》总编辑秦朔先生所言:“我们对格力电器有兴趣,不是因为它是这个领域全球家用空调的单打冠军,而是因为最近的一两年里面,格力电器的两位当家人,他们倡导专注冷静的工业精神来代替浮躁和投机的商业精神,这一点在中国的工业界引起了非常强烈的反响。”本报编辑部选摘了此次专访的精彩对话,和广大读者一起解读中国空调行业领军人的睿智和冷静。



在节目中,格力电器的两位当家人以朴实低调的言语讲述了格力品牌从中国制造到中国创造的过程,在这个过程中更多的是需要精品意识,创新意识,自主自强自尊的意识。

格力股票:增值保值

1996年,格力电器在深圳上市。作为上市公司格力一个很重要的责任就是对投资者负责。上市十年以来,格力的股价几经起伏,但始终没有进入高位股价的上市公司行列。

主持人:前几天我搜索了关于格力的一些评论,包括一些股民散户的评论,他们说格力电器是一个很好的公司,现在增长也不错,但是股票价格就是涨不上去,你觉得你对于这些投资者,你是一种什么样的心情?

朱江洪:投资者看上了

格力电器的股票,投资最终是为了回报,格力电器不能像某些股票一样,投进来没过一段时间就缩水。我们要对投资者负责任,使股票能够增值保值,唯一是要把工作做好,把产品做好,提高企业效益。如果效益上不去单纯靠炒作,炒高了必然会掉下来,有些人赚钱,但掉下来肯定也有人很惨,我们不希望看到这样一种局面,所以我们不炒作股票,而是在市场上稳步前进。总之,买格力电器的股票绝对是增值保值,并在年终会得到较好的红利。

从1996年上市,格力从资本市场募集了大约七亿元人民币的资金。而与此同时,格力近些年来给予股东的累积分红高达十七八个亿,给股东的回报翻了一番多。

董明珠:上市为了什么?是为了带动一片,为了投资者得到好回报,因为他们信任我们,我们要对他们负责任,这样的上市公司才是健康的。但有多少上市公司是这样的心态去经营企业?我认为股市不稳定会导致社会不安宁。我从不关心股票的价格是多少,我曾经开玩笑说,股价多少对我们没有意义,我最关注的是我这个企业能不能实现效益的增长。

战略投资的反思

近年来,随着改革的深入,国企改革进入了一个高潮期。很多国内企业通过国有股减持、引进国际资本,进行资产的重组。这一战略的实施,给许多大型国有控股企业带来了新的发展机

主持人:我认为格力电器到今天为止,给人的感觉还是一个国有企业,你们在这方面就不觉得吃亏吗?

朱江洪:什么叫吃亏?一个人得到多少,我觉得还是比较出来的,从目前的收入各方面看,我们比以前好得多,也比很多人好很多。当然如果你与个体老板或者其他什么人相比,那我们还是有差距,但我们要有一个平常的心态,把工作做好,得到自己应该得到的东西就应该觉得满足。如果我们把企业做大而心态放不平,那很多事情就会处理不好。所谓

遇。当然,无论是参股、并购的过程中引发了许多争议。对于格力电器而言,因为企业的素质比较好,市场上一直有些传闻,说有一些外资的企业希望去战略性的入股甚至是并购格力。

心态平就是必须有奉献精神,有吃亏精神。其实我们并不吃亏,只是想想有些企业改制了,别人一下子变成了千万富翁甚至亿万富翁,相比之后才觉得好像比他们吃亏,但是确实来讲,我认为只要有奉献精神,这种吃亏精神是很容易克服的,所以我们多年来能把这个企业作为自己的企业来爱护,使企业不断地成长壮大,对社会对国家的贡献也越来越大。而我们自己也感觉到很光荣,因为得到了社会的认可,得到了股民的认可,也得到了我们广大消费者的认可。

沉着应对多元化诱惑

主持人:娃哈哈集团董事长宗庆后先生做嘉宾时说,娃哈哈之所以不断推出新产品,是因为经销商希望他们有强大的供应,不断有新产品推出,才能帮助经销商赚更多的钱。我想经销商也经常有一些提法,希望我们也去做做比如说冰箱,或者其它的东西,请

问董总你有没有受过这些的诱惑?

董明珠:经销商肯定有欲望,希望能够得到更大的利润,但我不能仅仅为了利润而跟随。格力希望消费者的利益最大化,希望消费者能够得到更好的享受。因为只有消费者的利益最大化,才可以带来经

销商和企业利益的最大化,低成本的扩张实际上有一种投机心理,格力要寻找的是自己的出路。格力电器的目标是全世界人只要讲到空调,第一个想到是格力。这要求格力空调必须是精品,这样才有未来的市场,先做大只是短期的效益,不可能获得持续的发展。

在市场经济的环境下,人力资源的价值也完全市场化。董明珠从格力业务员做起,经过市场的大浪淘沙,成为一家产值200多亿元企业的领军人,也是国内

家电行业顶尖的营销专家。她的能力与成就自然吸引了许多民营企业家的注目。不少民营企业找到她许以高薪和股权,但这丝毫未能动摇她对格力的忠诚。

董明珠:其实我刚到格力时对营销一窍不通,那时按照销售额拿提成,属于承包性,当时觉得这可以挣钱就来了。但人不是为了挣钱去做事,而是为了做事,其次才来谈挣钱的问题,所以我觉得是观念上的不同。的确是有民营企业想挖我走,但是我感觉一个好的团队,一个好的领导更重要,而格力有着这种不一样的文化,所以我没有为金钱所动。

对于引进战略投资,当时在一个非常特定的环境下,我们是非常希望引进战略投资者以解决一股独大对我们施加的压力,一股独大是不规范的操作,但是逼着我们去执行,而我们并不愿意去做违规的事情。在这个抵制博弈过程中,我们力量很薄弱,但我们得到了政府的关注和支持,最终我们胜利了。胜利是因为我们坚持了自己的原则。

原则是什么?当时的想法是,

引进国外的企业,可能我们问题解决了,但是外国的管理思路是不是更好一点?我们觉得自己好不容易创造一个中国的名牌,而且这个名牌可以代表中国走向世界,也许我们这一个引进就让它消失掉,这方面我们看到过很多的案例。我们既然不是为了个人的利益,而是为了品牌能够生存下去,我们就应该能找到更好的出路,所以当时我们抵制住了很多诱惑,并为此付出了很多。其实很多经营者是愿意卖出去的,因为那样能获得很大的利益,比如说我们卖给外国人,他给我们的待遇是现在的几十倍甚至是上百倍,但我们不是为了自己的利益去引进战略投资者,我们是为了保护这个品牌,而引进战略投资者是否能保住品牌,却是打问号的,所以当我们站在一个民族品牌的地位去看这个问题时,我们也就没有去实施这个方案。

细说董明珠

主持人:最近公司发了公告,朱董现在兼任了格力集团的董事长,而董总担任了上市的格力电器的副董事长,所以新闻界都认为董总将是朱董您在格力电器的接班人,您是不是也这样认为,您怎么样评价董总?

朱江洪:如果她作为接班人,那肯定是实至名归,我简单地评价一下董总:第一,市场意识比较强;第二,管理意识比较强;第三,责任心比较强。我认为有了这些优点就完全具备将公司发展壮大的领

导者的条件。

主持人:董总,你是一个非常成功的女性企业家,也是对中国市场很有研究的这么一个人,很多人说女企业家在这个变化多端的市场上,充满着残酷的竞争,要想打拼出来很不容易,您觉得作为一个女性企业家能够脱颖而出的最深刻的经验和心得是什么?

董明珠:经验谈不上,我感觉我心态比较好,就是在做的过程中,没有想过未来要怎样,只是在现有的过程把工作

做好,我每做一件事都会考虑到别人。比如说我做业务员时不是考虑自己得到多少,更多的是考虑企业的利益如何保护。很多企业倒闭就是因为营销队伍没有建设好,使得企业不能在很好的环境中去经营市场。我觉得我能走到今天,所谓千里马好找伯乐难寻,是格力给了我一个很好的平台,我觉得我更应该发挥自己,把工作做好,才能对得起别人的信任。成功最重要的原因,是你为别人考虑得更多一点。

朱江洪董事长考察海南市场

本报讯 12月9日至12月11日，朱江洪董事长在海南销售公司总经理徐庄陪同下，考察了海南地区海口、琼海、万宁、三亚等地的市场销售情况。

朱江洪董事长不顾旅途劳顿在短短两天的时间里分别走访了琼海、万宁、三亚等市县的各主要商家，考察各终端卖场

展示情况。考察过程中，朱江洪董事长每到一处时常驻足与商场导购员、业务员热情交谈，了解市场一线情况，并与各经销商老板亲切会谈，介绍格力发展情况，解答经销商关心的小家电产品质量等各种疑问，要求经销商加强包括新冷静王系列、清巧系列在内的新品和商

用机的销售。在三亚新风路专卖店内，朱江洪董事长还细致考察了专卖店终端形象，就专卖店发展及商用机的销售作出了重要指示，并欣然题词“发挥专业优势，努力为三亚消费者服务”。

在考察了海南地区数个重点城市市场后，朱江洪董事长

对海南销售公司的市场操作手法、控价体系、终端形象给予了肯定，希望海南销售公司继续发扬格力“三个代表”精神，进一步提高市场管理和服务水平，努力提升市场份额，继续保持良好的发展势头。

(海南销售公司杨于伍)



珠海区域大型促销活动掀起淡季销售热潮

本报讯 从12月9日开始，珠海销售公司为答谢一直关心、支持格力事业的广大消费者，在珠海、中山、阳江、江门、茂名、湛江6个所辖区域强势推出“格力空调，买一台送一台”的优惠活动和格力空调免费保养服务，为期10天，收到良好效果。

当有媒体问及此次活动对于整个行业会不会引起大的震动时，珠海销售公司总经理何岗表示，此次活动的本意是要让消费者实实在在感受到格力产品的质量和格力的诚意，珠海销售公司的任何行为都本着为消费者负责、为消费者负责、为经销商负责的态度去做，结果怎样，一切让消费者说话。

据了解，活动开展以来，珠海销售公司每天收到的咨询电话超过1000个，各区域的销量也较往日有了大幅的提高，掀起了淡季销售的热潮，再次证明只有质量过硬，服务踏实，把消费者的利益放在第一位的企业才能得到市场的认可，才会迎来新的发展机遇。

(珠海销售公司王燕玲)

印尼第一家空调专卖店正式亮相

格力在海外树立起中国精品品牌形象

本报讯 近日，伴随着格力空调印度尼西亚产品展示厅暨专卖店和售后服务中心的开业，印尼空调市场首家空调专卖店正式诞生。

该格力专卖店坐落在印尼首都雅加达繁华的商业中心，地理位置十分优越，占地面积超过350平方米，总建筑面积约2000平方米。店内展出了挂壁式空调、窗机、柜机、风管机、螺杆机、GMV一拖多机组等中央空调，几乎涵盖了格力空调的全系列产品。

有资料显示，印尼作为东盟一个重要的成员国，其空调市场潜力不容低估。2006年中国出口印尼的空调超过30万台，连续几年呈现增长趋势。经过几年的精耕细作，优质的格力空调在印尼市场已日渐深入



▲ 格力空调海外专卖店蓬勃发展，日益深入人心

人心，销量连续三年保持150%的增长。

为更好地展示和推广自主“格力”品牌，格力电器在印尼筹建了第一家格力空调专卖店，这是目前印尼市场所有空调品牌中的第一家也是唯一一

家专卖店。

目前，格力产品已远销世界100多个国家和地区，其中“格力”牌空调远销世界近70个国家和地区，出口量自1995年起连续12年居行业领先地位。格力专卖店在国内呈现

原”之势的同时，在海外也得到了蓬勃的发展，成为格力空调在国际市场开疆拓土的重要利器。据统计，格力空调拥有海外专卖店500多家，分布在巴西、俄罗斯、意大利、印度、巴基斯坦、马来西亚等二十多个国家和地区。

业内人士表示，专卖店几乎是“高端商品”、“精品”的代名词，格力空调海外专卖店的设立，在抢占当地空调市场份额的同时，也大大提升“格力”的品牌形象和中国企业的国际美誉度。格力空调用高品质、高品味让外国商品低下了“傲慢”的头颅，慢慢让国际社会摒弃对“中国制造”的偏见，并重新审视崛起的中国和“中国制造”。

(出口部范祎丹)

河南 今天的服务决定明天的市场

本报讯 12月6日，格力电器2006年度河南地区售后服务总结大会在郑州嵩山饭店隆重举行。格力电器客户服务咨询中心主任毛国定、河南销售公司总经理郭书占，以及河南、山东、北京、河北销售公司的售后经理与河南各地售后服务经理约400人参加了本次盛会。

会上，毛国定盛赞了河南销售公司在2006年取得销售70万台(套)空调的辉煌成绩，充分肯定了在销售背后默默奉献的广大售后网点。毛国定认为：河南销售公司多年来拥有稳定的用户群和逐年大幅攀升的销量，给今后的服务工作带来了新的挑战；同时，格力今年一举荣膺三个行业顶级荣誉，也给今后的服务工作带来了新的责任。随后，毛国定以“创新、严管、细致、务实”为服务工作管理主题，对2007年度的售后服务工作进行了全面部署。

郭书占总经理表示，新的形势、新的责任要求河南销售公司把工作重点从只抓销售，转移到销售、服务“两手抓，两手都要硬”。他指出，河南销售公司为了强化服务管理、规范服务行为，切实给网点、给用户提供好的服务，已将原售后服务管理中心扩建为客户服务中心，人员近百名，从而加大、加强、加快了售后反馈、配件供应、费用结算、服务监督、质量巡视、技术支持等方面规模、速度和力度，并为此配备了售后信息电脑管理系统，为今后销售再创佳绩、服务再上层打下了坚实的基础。

会议最后，河南销售公司对06年度表现优秀的售后网点进行了表彰，并颁发了奖品和奖牌。郭书占总经理透露，凡在07年度售后服务工作中表现优秀、成绩突出的网点除给予重奖外，还将单独给出50个名额的出国旅游奖励。(河南销售公司邓毅)

珠海 家用中央空调培训会圆满举行

本报讯 12月1日，珠海2007年家用中央空调培训会在广东江门圆满结束。

随着生活水平的提高，追求高品质的生活环境开始得到越来越多人们的认同。家庭中央空调的优势也浮出水面，逐渐成为国内时尚家庭的首选。

为此，珠海销售公司专门组织

了此次家用中央空调培训会，来自中山、阳江、江门、茂名、湛江等的家用空调经销商、专卖店负责人以及相关业务人员共100多人参加。

培训会上，格力电器商用空调技术部的工程师从市场分析、产品特点、设计选型、工程造价、工程安装等方面深入浅出地介绍了格力家用中央空调的优势，同时针对与

会人员提出的问题做了详细的分析和解答，使各位经销商朋友对格力家用中央空调有了更加详细、全面、深刻的认识，增加了他们销售家用中央空调的底气。同时，珠海销售公司售后服务部的工程师还介绍了家用中央空调的售后管理体系，让广大经销商避免了后顾之忧。(珠海销售公司陈玲)

山东 百花竞芬芳 沙场秋点兵

本报讯 山东销售公司于10月中旬至11月上旬举办了“山东区域导购技能大赛”，交流和推广优秀的导购经验，促进整体促销水平的提高。

此次导购技能大赛面向山东区域内所有专卖店及大卖场。经过层层选拔，36名优秀导购人员进入决赛。

决赛分笔试、导购技能展示进行。笔试考察了导购人员对产品知识、重要术语及空调类相关国家规定的知识的熟练程度；导购技能展示则是对导购人员的仪容仪表、普通话、终端实际销售技巧等方面的知识和技能进行重点考评。

通过两天的激烈角逐，一、二、三等奖的区域和选手胜利产生，其

中聊城办事处、济南专卖店、济南三联分团团体前三名。

决赛期间，山东销售公司市场部对参赛的导购人员及随行的区域培训人员进行了系统的关于导购技能、产品知识、企业形象等的培训，对主要竞品的主销机型及功能卖点进行了详细的讲解和分析。

(山东销售公司宋志磊)

江苏 2007年度售后服务人员培训拉开帷幕

本报讯 11月15日—17日，江苏省“2007年度售后服务人员培训”在昆山市拉开帷幕。江苏销售公司总经理江逸明主持动员大会，并为培训划拨专项资金。

培训现场气氛活跃，昆山一位

学员表示，其本人从事空调售后服务工作已十余年，参加国内外空调企业售后培训几十次，但像格力这样大投入、高效率的培训活动还是第一次经历。

(客户服务中心 阳平杰)



路径依赖

一旦人们做了某种选择，就好比走上了一条不归之路，惯性的力量会使这一选择不断自我强化，并让你轻易走不出去。

——道格拉斯·诺思，1993
诺贝尔经济学奖得主

一早上起来，接到实验室的电话，今天停台检修，可以不来上班。于是一阵轻松，躺下蒙头继续睡。本来这几天，一直盼星星盼月亮般期待着实验室的安排结果，可是当这些因为某些不可抗拒因素而发生改变的时候，我却存在着莫大的侥幸心理。忽然才开始意识到我的

生活已经渐渐工作化，因工作而奔波，因工作而产生情绪，而原本生活中的其它，比如爱好，兴趣，朋友，则已经慢慢的走向历史的阴影。这样的转变也许会决定着我以后一生。我开始彷徨起来，但是心底内，我却不得不接受现实。现实就是，明天早上起来，我还得继续我的工作，实验，文件，与奔波……

伟大的诺思认为，“路径依赖”类似于物理学中的惯性，事物一旦进入某一路径，就可能对这种路径产生依赖。这是因为，经济生活与物理世界一样，存在着报酬递增和自我强化的机制。这种机制使人们一旦选

走上某一路径，就会在以后发展中得到不断的自我强化。

我害怕这样的惯性，想到若干年以后生活因为这样的选择而不断的强化，再也离不开不了这样的生活。我会很伤心的，因为我是一个没有方向的人，从来就没有想过得到什么，要我这样目的明确的为此一生，我会很难过的。

美国铁路两条铁轨之间的标准距离是4英尺8.5英寸，如果说今天世界上最先进的运输系统的设计，是由两千年前的两匹马的屁股宽度决定的，你会相信吗？这就是恐怖的路径依赖。而且不要以为这样就

完了，美国航天飞机的燃料箱的两旁有两个火箭推进器，这些推进器是由一家公司设在犹他州的工厂所提供的。如果可能的话，这家公司的工程师希望把这些推进器造得胖一点，这样容量就可以大一些，但他们不可以，为什么？因为这些推进器造好后是要用火车从工厂运送到发射点，路上要通过一些隧道，而这些隧道的宽度只是比火车轨宽了一点，然而我们不要忘记火车轨道的宽度是由马的屁股的宽度所决定的。

所以，一旦我选择了“马屁股”，我的人生轨道可能就只有4英尺8.5英寸宽。虽然我并不

满意这个宽度，但是却已经很难从惯性中抽身而出。

万恶的路径依赖定律……

人生的路途开始变得遥遥无期，而不是像以前学期与假期的不断重复。明天对于我们来说一切都是未知，而这些未知的之前，却已由一些微不足道的小事所决定。这样的未知带来的是带着无尽的困惑和一丝恐惧。想去给生活增添些积极的元素，想让那些即将影响我将来的小事变得阳光而积极。在这已经存在的“马屁股”小路上，寻找那些风景开阔些的地带，继续我未知的将来。

(文/家技部·冬瓜)

员工摄影作品



①
②
③

① 生命脉络

摄/模具分厂·李夏

② 蝶恋

摄/家技部·杨承清

③ 纯韵

摄/模具分厂·李夏



错误的坚强

你买房了吗？在哪儿买的？多大的面积？时下这样的谈话在朋友同事之间已经成了热门话题。的确，能拥有一套完全属于自己的住房是大多数人的梦想，尤其对于想在这座城市生活的人来说，买房是我们不愿面对却又不得不面对的现实。在一次聚会上，朋友的一句话让我深受触动，他说：“没房还想结婚呀，谁肯嫁给你！”虽说有点市侩，可是房子对于我们的意义，不言而喻。

有首歌唱得好：“我想有个家，一个不需要多大的地方，在我疲惫的时候，我会想起它。”如今我也有了自己的家，有了属于自己的房子，当我拿到新房钥匙的那一刻，我知道童年时代的无忧无虑已经离我远去，因为又多了一个

“债主”，它将在今后很长一段时间里关注着我。

我的童年是在海边度过的，随着年龄的增长，年轻人的那种叛逆也慢慢突显出来，在工作和交朋友的问题上，尤其觉得父亲是老一套，总是拿着“带有革命气味的观点”来看问题。我的内心曾不止一次嘲笑父亲的解决方法。对于他的建议我常不屑一顾，依旧是我行我素，我曾在心里暗暗地说：“放心吧，这是我自己的选择的生活，不管出现任何问题我都会坚强地去面对，不会向你们诉苦和报屈的。”因此，生活的辛酸和供房的无奈无论如何都不能让父母感受到，只是在电话中轻描淡写地告诉他们买房了。

理想和现实总是有差

距的，工作几年后越来越觉得，当年很多的想法是错误的，无人可以诉说的难过和痛楚，我只能留在心底，总以为自己是坚强的，可以应付很多困难，在无数个静谧的夜里，当身旁的人已沉沉入睡，四周变得安静起来，我仿佛听到了自己这颗坚韧的心，开始一点一点的暴裂、破碎、脱落掉在地上，然后向四周弹开，只剩下没有外壳的心在一张一弛地哭泣，使我不能正常呼吸。我躺在床上，悲伤孤独地哭了，终究我还是哭了。

在父亲生日的那天，相隔千里之外的父子俩第一次聊起了家常，当父亲告诉我：“你每次打电话回来都说挺好的，其实我和你妈知道，你只是报喜不报忧，有什么事都憋在心里，我们知道你心里苦呀！”矜莫

文/成品库 李晓东

若父，一个电话彻底瓦解我心里所谓的独立与坚强，让我深深体会到人的一生活是多么需要亲人和朋友的关心与支持，理解与帮助。这也让我想起了三毛的一句话：“每一位父母都是孩子背后的天使，他们一直在默默地守望着。”可怜天下父母心，当困难出现的时候，我们需要拿出坚强的勇气去勇敢面对，也需要接受亲人的支持与鼓励去共同克服困难，尤其在父母面前，我们无所谓坚强，因为任何时候父母都将是我们的港湾。

生活可以复杂，思想可以深刻！但是心灵应该简单，如果在生命的旅途中，我们能为自己点上火把，成为一盏不灭的心中之灯，那该有多好！

一路上有你

文/管路二厂·秦尧

在她离开的前一个晚上我们在常去的那家餐厅吃了一顿饭，她一句话都没说，只是一个劲的用纸巾擦拭着眼泪，我心里一些安慰的话也不知如何说起，只是低声责怪着菜的咸淡不如从前。

送她去车站的车上我们都沉默地看着车窗外飞驰的景色。在她上车那一刻原以为会拥抱一下或有种生离死别的难舍，但却显得那么苍白，她只是轻轻地说了声：“注意身体！”我半应半答道：“你也是。”在回来的车上，在我麻木的思绪中仿佛听到了信息铃声，我反复阅读“即使重逢无语，也感谢曾经一路有你。”我知道这是从她喜欢的那首张学友《一路上有你》歌中剪辑而来的一句话，此时我的心仿佛被无数只蚂蚁齐刷刷地咬了一口，继而有一种沉沉的麻痛蔓延开来，我知道我们的感情也会愈来愈远……

我以自己的方式又生活了一百五十多天，我们如同约好似的没有给对方电话或信息。孤独时我也扪心自问六年来我究竟把她放在什么位置。心里有太多苦却无处寻找答案，然而我清楚自己心里的舍不得。在心绪较好的时候也会翻一下她的照片或者画一些东西，但画出来的总有一种失去灵魂的空洞。那天躺在床上看她的照片并决定整理一下的时候，信息铃声响了，我看到了她发过来的短信：过几天我结婚了，还是感谢一路有你。我呆呆地坐在那儿直到燃着的香烟烧痛了手指才恍惚过来。我迅速打开电脑，点开那首《一路上有你》，当我重新听着并将歌词写下来的时候，电话铃忽然响了，接听了将近一分钟她问我：“你还好吗？”我冷冷地说：“我在记歌词。”眼角有些湿润，声音却平静得很，停顿了很久她终于无法忍受无言的尴尬抢先挂断了电话。

给她的贺礼是一张印着祝福话语的卡片，我把一张画展的入场券放在了里面，那是我期待的一个画展，本来约好一起看的，快到时她说附近商店有一件她很喜欢的毛衣，于是我决定先陪她去买那件毛衣，结果由于逛得太晚最终没能看成展出。在回来的路上她喃喃地说：“就是到六十岁我也要陪你看一次你喜欢的画展。”我一直将这两张票珍藏在喜欢的一本书里，给她寄去一张目的，是想让她想起当时的承诺，还是想责备她今时的决定，或者是对这段情愫的终结？我不知道。

在我心乱如麻的时候，我听到了自己的声音：一路上有你，苦一点也愿意，就算这辈子注定要和你分离……