

格力电器

2009年第3期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第200期
登记证号:粤C0007号
(内部资料 免费交流)

<http://www.gree.com.cn>
2009年3月20日出版
编辑部:0756-8669684/8668027
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

GREE ELECTRIC NEWSPAPER

◆2版·综合新闻

格力电器举行
学习“两会”精神座谈会

◆2版·综合新闻

全国人大代表
董明珠“两会”建言献策

◆3版·市场动态

董明珠赴山东
和消费者共度“3·15”

◆4版·企业文化

晓春



要 闻 速 递

拱北九洲海关大力支持格力电器

本报讯 2月23日,拱北九洲海关关长何炳权一行来到格力电器实地走访,了解企业经营情况。

格力电器副总裁庄培代表公司对九洲海关多年来的大力支持表示感谢,同时就日前遇到的一些问题寻求海关协助。何炳权表示,在不违反国家法规的原则下,九洲海关将最大限度地支持格力电器,并祝愿格力电器出口业绩继续保持稳健增长。

董明珠总裁再获 “全球最具影响力商界女强人”称号

本报讯 日前,美国《财富》杂志公布了全球最具影响力的50位商界女强人排行榜,格力电器副董事长、总裁董明珠再次入选。这是董明珠第四次获此殊荣。

今年中国共有6名女性入选。

美国《财富》杂志根据这些女性在整个行业的影响力、近期成就,以及今后几年内可能对全球各大行业产生影响力的大小进行排名。排名前10位的女强人多半是石油、核能等行业举足轻重的人物,其次是银行和投资公司的高管。

广东省质监局调研格力电器

本报讯 为推动建立先进制造业标准体系,3月10日,广东省质监局副局长张燕飞一行,莅临格力电器开展标准化工作调研。

在听取了格力电器副总裁黄辉的工作汇报后,张燕飞对格力电器的标准化工作给予了充分肯定,并认为格力电器先进的标准化工作经验值得推广。当前广东省正在考虑打造先进制造业和现代服务业,标准是核心问题,政府应与企业充分沟通,深入研讨,共同商议广东省先进制造业的标准体系建设。

董明珠获“非凡女人”称号

本报讯 “三八妇女节”前夕,一项旨在表彰在2008年度大事件中具有突出表现的“非凡女人”颁奖盛典在上海举行。格力电器副董事长、总裁董明珠和章子怡、邓亚萍、洗东妹等14位杰出女性获奖。

格力的实践充分说明,在世界经济不景气的情况下,谁掌握自主知识产权和自主品牌,谁就能在国际市场中立于不败之地。

胡锦涛总书记幽默“批评”格力空调

(摘自3月8日《南方日报》报道)

3月7日上午,胡锦涛总书记在参加广东代表团审议前,亲切接见了广东代表团女代表。见到格力电器总裁董明珠代表时,总书记给她一个意想不到的“批评”:“上次我到非洲访问,当地人说格力空调做得都很好,就是有一条不好,他们说下班的时候老忘了关空调!”

总书记幽默地说:“他说的意思是,是你们格力空调的噪音太小了,根本没听到是开着的!”

董明珠自豪地说:“通过自主研发,格力的技术已经达到世界领先水平。您1994年考察过格力,现在发生了天翻地覆的变化。我们销量已经达到了2000万台,在巴西、巴基斯坦、越南都设了厂,不断开发环保节能新产品,去年利润增长了50%。”

总书记听了深有感触:“你们的实践充分说明,在世界经济不景气的情况下,谁掌握自主知识产权和自主品牌,谁就能在国际市场中立于不败之地。”

“对!我们格力人应该更努力,让全世界人重新认识我们中国人,认识格力的好品质。”董明珠回答。

广东的这些变化,让总书记格外高兴,并再次留下殷切嘱托:“广东是我国改革开放的先行地区,新形势下仍然要走在改革开放的前列,更好地承担起探索科学发展模式试验区、深化改革先行区的历史重任!”

总书记话音一落,代表们就用经久不息的掌声作出了响亮的回答。



总书记笑容满面,健步走到了广东代表身边,与大家亲切握手(左一为格力电器副董事长、总裁董明珠)

格力空调下乡惠农

本报讯 3月5日,家电下乡首批八省空调项目正式开标。格力空调两大系列15个型号全部中标。今后,北京、天津、上海、浙江、江西、安徽、四川、湖北8省的农民朋友可以以更实惠的价格,买到最好的空调。

格力电器总裁董明珠介绍,目前我国农村的空调保有量比较低,空调下乡有利于企业扩大在农村市场的销售,拓展新的市场空间。

此次“下乡”的格力“吉祥号”、“如意号”两大系列空调,针对农村市场的

特殊性,在产品设计上进行了多项创新。如室外机阀门采用封闭设计,能有效防止老鼠的破坏,还能防止灰尘进入,延长室外机使用寿命;宽气候带和宽电压运行设计,能保证空调在气温-15℃到48℃、电压165伏到275伏之间正常运转,远优于国家标准。

其实,早在十多年前,格力空调就已经开始下乡惠农。特别是在2006年首届格力专卖店会议之后,格力专卖店呈燎原之势,在三四级市场迅速蔓延。目前,格力在全国拥有专卖店9000多

家,销售网点2万多个,专业售后服务人员3万多人,遍布全国乡镇市场,为农民朋友就近提供了最好的产品和最优的服务。由于中国三、四级市场的特殊情况,家电连锁卖场难以企及,格力专卖店就更显活力和优势。

董明珠同时指出,空调下乡不会改变行业整合趋势,对于经济一般的农村家庭,空调仍属于奢侈品,农村市场巨大潜力不会因为空调下乡全面爆发,企业要实现可持续发展的长久发展,关键还是要依靠技术创新,掌握核心技术。

格力电器举行学习“两会”精神座谈会 不负总书记厚望，坚持自主创新，打造国际品牌

本报讯 胡锦涛总书记的一席话令4万格力员工欢欣鼓舞。3月12日下午，格力电器组织员工认真学习“两会”精神。

座谈会上，格力电器董事长朱江洪表示，总书记“谁掌握了自主知识产权和自主品牌，谁就能在国际竞争中立于不败之地”的论断为格力电器今后的工作指明了方向，也是中国企业发展走向成功的必由之路。

朱江洪强调，目前的状况充分表明，“等靠”思想是要不得的，花钱买技术只是妄想，只有自主创新，掌握核心技术，才能鼓起中国制造的信心。

时下的经济危机给中国企

业带来了巨大的冲击，很多企业纷纷裁员。对此，朱江洪表示，“国家已经出台了一系列重大的经济振兴计划，作为企业更有责任为政府分忧，稳定员工队伍，苦练内功，抓住相对宽松的经济环境，加速产业调整和关键技术的开发，积极开拓海外市场和乡村市场。”他将格力今年的工作重心总结为“抓创新、促转型、保增长”。

现场群情激昂，来自各条战线的员工代表纷纷表示，总书记的评价振奋人心，是全体格力人的骄傲，并决心把总书记对格力的殷切期望化作前进动力，戒骄戒躁，努力为国家和社会做出更大的贡献。



董明珠历年建议回顾

2008年十一届全国人大一次会议

- 1、进一步完善政府采购鼓励自主创新产品政策；
- 2、加强科技专项资金拨付管理。

2007年十届全国人大五次会议

- 1、政府采购应向自主创新产品倾斜；
- 2、全社会要关注农村“留守儿童”；
- 3、加强司法监督促进社会和谐。

2006年十届全国人大四次会议

- 1、国家有关部门设立“中国工业奖”，奖励在技术自主创新，为企业发展创造长期效益的典型；
- 2、出口政策向自主品牌倾斜。

2005年十届全国人大三次会议

国有企业改制的关键是资产增值和持续发展。加强立法，防止国有资产流失。

2004年十届全国人大二次会议

- 1、养老保险存在三大弊病（退休金偏低、外来务工人员离开本市结算个人账户金额不合理、个人账户查询不透明）；
- 2、医疗保险“杯水车薪”；
- 3、农民工缴失业险没意义；
- 4、外来女工也应参保生育保险。

2003年十届全国人大一次会议

上市公司一定要代表股东的利益。

全国人大代表董明珠建议完善国家扶持自主创新政策

本报讯 3月6日，在北京出席十一届全国人大二次会议的全国人大代表、格力电器副董事长兼总裁董明珠，向大会提交2个建议，建议进一步完善国家扶持自主创新政策和家电下乡政策。

据了解，国家对企业自主创新的扶持，除了新所得税法的税收优惠政策外，相当一部分是通过科技专项资金拨付来支持实现的。主要方式为：征集支持课题，收集项目，组织专家评审，主管部门审批，财政部门审批，课题立项，签订立项合同，依据合同下拨财政资金，项目实施完毕后组织

验收。归纳起来就是立项后即拨资金，等成果出来后验收。

但是，国家支持企业创新的政策在现实操作中往往异化成跑项目、跑资金。很多企业为了争取专项资金，专人公关跑项目，把项目报告作的美轮美奂，但钱一到手，创新就划上句号。如此不仅国家支持创新的目的不能实现，还导致国有资产流失。

董明珠认为，出现上述问题的关键在于扶持创新的政策在制度安排上虎头蛇尾，对于企业来说能否拿到资金的关键在于项目报告能否通过，前期的公关很重要，至于创新

成果则不是考虑重点，而有关审核部门重点关注前期的方案，资金拨付后的验收则流于形式。这种方式助长了部分企业等靠的思想，导致创新目的错位。

为此，董明珠建议，国家对于扶持自主创新的制度设计上要改变现有做法，不以项目报告为标准拨付资金，而以实现的创新成果为依据给予激励，在创新成果得到验收后再拨付扶持资金，让真正埋头自主创新的企业能得到激励，让投机取巧的人无空可钻。

针对当前家电下乡政策在实际执行中存在的从销售

到农民拿到补贴手续复杂，操作不便；渠道不畅，能够从政策受惠的农民有限；甚至部分地区出现保护主义和假冒伪劣产品坑骗农民等问题，董明珠建议直接发放家电消费券，让农民自主选择产品，发挥市场规律的作用，实现资源配置的最优化；同时，各级行政管理部门要加大对假冒伪劣产品的打击力度和中标产品的检测力度，防止假冒伪劣产品和技术不达标产品坑害农村消费者；对部分地区出现的保护主义等不利于搞活流通、扩大内需的做法也要予以严肃制止。

董明珠“两会”精彩观点

编者按 今年“两会”期间，中国空调业的“铿锵玫瑰”、全国人大代表董明珠备受媒体关注，新华社、中央人民广播电台、中央电视台、人民网、新浪、搜狐等全国数十家主流媒体先后专访或采访董明珠代表，就企业社会责任、家电下乡、格力未来规划等话题进行了深入交流。3月6日下午，董明珠与其他4位企业家代表应“两会”新闻中心邀请，在北京梅地亚中心多功能厅就“企业如何应对国际金融危机的挑战”接受中外记者的联合采访。现将董明珠的精彩观点摘录如下，以飨读者。

关于金融危机：

金融危机并不可怕，可怕的是没有信心。信心对于一个企业来讲是最重要的。

只有坚持自主创新，掌握核心技术，才是应对金融危机最有效手段。

关于企业社会责任：

如果一遇到挫折就推诿责任，或者把风险转嫁到员工身上，是不负责任的。

危机中企业更要履行社会责任。如果企业都大量裁员，这些员工流入社会，会给整个社会带来不可估量的负

面影响。企业对员工要有一种责任，除非是迫不得已，否则不要轻易裁员，要尽量克服困难。这么多年来，政府不断出台政策拉动内需，帮助企业渡过难关，所以企业也同样应该支持政府，应该站出来为政府分忧。

关于企业推动力：

企业遇到挫折的时候，不能伸手问政府要，不能是“拿来主义”。

推动企业发展的核心因素一定是技术，而不是资金，更不是其他。就算给企业五个

亿，如果企业做不出好产品，这样的企业还是没有发展前途的。

关于家电下乡：

家电下乡是一件好事情，但企业的长远发展绝对不能依赖这个，要保持一颗平常心，更不能借机钻国家政策的空子。

关于诚信

诚信是格力电器成功的重要经验。企业在发展过程中如果没有诚信，企业就不可能有创新的思想。



图为董明珠接受中国新闻网专访

关于格力长远规划：

格力电器将一如既往地坚持质量第一、走专业化道路的战略。未来10年、20年甚至更长的时间内，都不会走多元化的道路，继续专注于空调行业。

董明珠：别人在散步，我们在奔跑

本报讯 3月14日，格力“一年包换，全额补偿”山东模式研讨会召开，刚刚在北京参加完“两会”的格力电器副董事长、总裁董明珠风尘仆仆赶往济南，出席研讨会并发表重要讲话。

“别人在散步，我们在奔跑，”董明珠的开场白铿锵有力。

用品质占领市场

“一个真正的好企业，价格战是不可取的，格力是用品质占领市场，而不是用低廉的价格”，说起价格战对空调企业带来的影响，董明珠这样告诉记者。

“对任何企业来说，盈利都

是必须的，一味打价格战，对空调厂商和消费者都不利。”董明珠同时表示，“格力一直都在通过技术升级、规模效益把价格拉低，但格力绝不会打价格战。”

最好的服务是不用售后服务

说起格力空调的售后服务，董明珠十分自信。“对我们来说，空调行业的国家标准是一个最低的门槛，就拿质量检测来说，国家规定是600个小时，而格力的标准是2000个小时。”

董明珠认为，“3·15”不应该只有一天，对企业来说每天都是“3·15”。不需要售后服务，这样的服务才是最好的服务。

别人在散步，我们在奔跑

“其实品质和服务只是基础。只有掌握了行业的核心技术，企业才能在国际舞台上的声音更加铿锵有力，核心技术才是中国制造的信心，”董明珠介绍，“近些年来，格力每年花在科研上的投入都超过10亿元，10多年来，够建10多个工厂了。”

“别人在散步，我们在奔跑，”董明珠对格力的生存状态做了如此经典的描述。正是时刻保持奔跑的姿态，始终在思考着突破自己，格力才得以十年磨一剑，掌握了全球空调领域最核心的技术。据了解，格力空调年销量已突破2000万台，海外销售量占据三分之一。



精耕细作 完善服务

安徽、广西、广州、惠州等地狠抓经销商工作

本报讯 2月21日，安徽销售公司召开“09年度安徽地区第二批格力空调新签售后服务网点培训会”。来自全省的180多名新签售后服务网点的负责人参加培训。

安徽销售公司总经理汪晓兵在会上表示，格力与大金的强强合作体现了格力作为世界最大的专业化空调企业已有了和世界空调巨头平起平坐、合作共赢的实力。格力与经销商共荣共存、维护经销商利益的政策也让广大经销商免除了后顾之忧。希望新加入格力大家庭的经销商能与格力共同成长、共创佳绩。

此次新签售后服务网点培训会是在安徽地区“家电下乡”即将启动的情况下召开的，是安徽格力为全面迎战“家电下乡”、完善三四级市场网点的而进行的重要准备工作之一。

2月28日，为期两天的“格力空调杯商战大智慧之孙子兵法篇暨安徽格力经销商培训会议”顺利落下帷幕。与会的安徽经销商表示，经过此次培训，对市场格局有了新的认识，面对金融风暴，厂商务必同舟共济，

厂家严把产品关，商家严把服务关，上下一体，协同作战，才能最终赢得市场。

2月，广西销售公司在广西民族大学举办了首届封闭式经销商培训班，请来国内著名的营销专家为经销商授课，加上拓展、军事化训练等多姿多彩的培训项目，让经销商们受益匪浅。

3月13日，惠州销售公司为进一步强化格力空调各售后服务网点的管理，提高服务人员的服务意识，特在“3·15”消费者权益日到来之际，隆重召开格力电器惠州地区09年度售后服务工作会议。来自惠州各地的75位售后管理人员参加了会议。

同一天，广州销售公司2008年度售后服务工作总结表彰大会暨2009年度售后服务旺季动员大会在广州举行。广州销售公司总经理王伟权要求，每一个网点要把员工的福利摆在首位，尤其是安装工人的人身安全。只有保证安装工的安全，才能保证安装质量，从而在旺季为销售提供强有力的保障，切实实现优质服务。

(陈新星、曾俊鑫、周焯、朱世庆供稿)



图为广西销售公司经销商培训会现场

海外传真

格力空调首次亮相西班牙制冷展

本报讯 由马德里国际展览公司(IFEMA)和西班牙制冷空调协会(AFEC)联合主办的西班牙国际空调、暖通及制冷展(CLIMATIZACION)于2月24日至27日在西班牙举行。格力电器首次参展，展位面积约140平方米，展出了商用机、热泵热水器、分体机、除湿机、移动机、柜机等各类空调产品，深受当地经销商青睐。

(通讯员 曾艳)

孟加拉格力举行09年经销商大会

本报讯 为了更好地做好格力空调在当地的市场销售工作，孟加拉格力代理EML公司于2月27日在首都达卡举行了格力年度经销商会议，约150名格力经销商参会。EML公司自2000年成为格力空调在孟加拉国的代理以来，销售量一直保持快速递增势头。格力空调现在已成为当地空调品牌的佼佼者，是在当地销量第一的中国空调品牌。

(通讯员 彭鸿)



营销视野

时间的魅力

在沈阳的中街有一家老字号的钟表店，古朴的招牌在繁华的商业街中格外醒目。最近手表坏掉了，我再次踏进了这家钟表店。也许是因为工作的关系，每到一家商场我都会特别留意一下布局和氛围，会不会给顾客耳目一新的感觉，或者能不能吸引顾客驻足停留，进而从中汲取好的经验。

推开钟表店的门，首先映入眼帘的是以金黄色为主色调的装修风格，大理石的台面反射着如同星星般的灯光，各种品牌的世界名表静静的躺在展柜里，等待着它们的主人的到来，一种奢华的感觉油然而生，同时也会让你感叹时间的魅力与经典。

我来到维修窗口，接待我的是一位身着白大褂的老师傅。在经过简单的交谈后，老师傅说要把手表留在这里维修，我们约定好取表的日期，

接下来便是开票交钱。在交钱时我惊讶的发现，在这个信息化高度发达的社会里，这家钟表店依旧使用的是算盘来计算收取的费用。也许是看惯了用电脑收费，此时在看到这个算盘后，我竟有了一种莫名的亲切感。

因为最近工作比较忙，本来约定好了是9号去取手表，但拖到了11号我才去。我把小票交给了那位老师傅，并表示了歉意。只见这位老师傅从抽屉里拿出已经修理好的手表，认真地给手表调整好日期和时间，又拿出一块软布，他把手表擦过一遍之后才交到我的手上。也许这一系列动作对一位从业修表行业几十年的老师傅来说已经是习以为常了，虽然我的手表并不昂贵，但是这些看似微不足道的动作，换来的却是顾客对他的信任。

这家钟表店的生意很好，虽然不是休息日，但是在店里你依然可以见到有很多的顾客，他们或是来买手表的，或是来修理手表的，你依然可以听到敲打算盘发出的清脆响声。

当时我就想，当每一位顾客来到我们格力产品的展区时，我们的导购员都要做到在第一时间给顾客以信任感，要让顾客真正体会到，我们是站在顾客的角度和利益上着想，使商品的买卖不再是一种简单的利益交换，更多的是一种信任的传递。

时间真是一个神奇的事物，看不见摸不着的时间却可以改变一切。一个优秀的企业是经得起时间考验的，时间只会慢慢地侵蚀那些没有诚信唯利是图的企业，而格力会在消费者信任的时间中铸就百年民族品牌。(汪洋)



晓春



文 / 江苏销售公司 吕萍

四季

文 / 海南销售公司 史小兵

在季节不着痕迹的交替中，几场浙浙沥沥的小雨竟然将枝头沉睡的苞芽唤醒了！先是零零星星的几个排头兵探出脑袋来侦察了一番——哟，这个车水马龙的世界还挺热闹的嘛！于是，一夜的通风报信后，你会发现，第二天，又有几颗不安分的小脑瓜探了出来，它们好奇地张望着这世界。挤挤搢搢之间，一些苞芽绽出了笑脸，舒展开新嫩的绿叶，在低沉昏暗的半空中营造出勃勃生机。不肖几个日出日落，这些新嫩很快会老成起来，深重一些，然后又有另一些新嫩出现，直到这些不同程度的绿慢慢笼罩住整个树丫。这些小苞芽们，就像敢于跨出农村走向城市的农民工兄弟们。正是他们的加入，使经济发展的春天成了气候，有了希望，添了力量。

地头，墙角缝里，不甘寂寞的野草们也三三两两地钻了出来，不几日，你将不得不用惊奇的表情面对眼前窜成一片的小草丛。“野火烧不尽，春风吹又生。”最是钦佩小草这种顽强的生命力了。在当今竞争激烈的生存环境中，如果人人都有小草的生活观，我以为，这个社会会少了许多许多的颓废。尤其是那些用金钱镀了色的大学毕业生们，抛开眼高手低的弊病，拥有一棵小草也能迎接春天，开

一朵小花也能烂漫春光”的心态，那么，对他的成长倒也不失为一件好事。

春天，不光在绿色的希望里，春天，也在小鸟欢快的鸣唱里。清晨，当一声声悦耳的鸟鸣唤醒梦中的思维，你是否有一缕愉悦从心底泛滥开来？听，多么愉快多么精神的一天要开始了！早春的料峭并不曾嘶哑小鸟的清脆，我们，也没有理由在所谓的危机的借口里萎靡不振。

我还欣赏在寒冷的早春勤劳的花事——即便再清冷的雨水也阻挡不了梅花的开放。早早的，在冬天的脚印还没完全消失前，梅园一片烂漫，清香徐徐。“梅花香自苦寒来”，不经这苦寒，是见识不了梅的鲜艳和芬芳的。赏春的你，是否感悟到了什么？是的，为人，当有梅一般的傲骨和坚韧，不为利益所诱，经得了风雨的考验，可以“斯是陋室，唯吾德馨”。这样的磊落，才是真英雄。

天空一天比一天明亮，我猜，应该是



摄 / 商技部 吴贵

春风的杰作。是她，把迷漫了一冬的昏暗驱散，是她，揭开了阴霾纠缠的面纱。蓝的天，白的云，盘旋的风筝，翅膀的影子，在明媚的春光里无限欢快的流淌。春的身影很快就要闪过，就像一个人的青春，阳光，生气，青涩，亮丽，只是短暂，短暂得一不留神便进入了旺盛的生命之夏。为了短暂的旅途少一点懊悔，为了绚烂的人生少一点空白，所以不管是季节之春，还是人生之春，我们都要好好把握。

是的，一个人，只有晓得了春天，读懂了春天，才会珍惜春天，珍惜光阴。

想念鱼汤

文 / 筛选分厂 王其林

好久没有吃到家里做的饭了，那些留在少年记忆中的味道都随世事变迁淹没在往昔时光的回味之中。离开家门，远出在外，自然还是离不了吃，于是天南海北、中西料理吃了多少忘了多少。久而久之，养成了一个四海为家的胃。然而，似乎总觉得少了些什么，这些食物的味道找不到记忆中美味的感觉，不是它们不好吃，而是少了些看不见，说不清的东西。

很多次去餐馆我都会问有没有鱼汤，回答总是冷漠的相似：没有。然后列出一大串鱼系列的菜肴，清蒸鲈鱼，剁椒鱼头，红烧带鱼，红烧鱼块，酸菜鱼，鱼丸……真要逼着他拿出一道关于鱼的汤来，只有可怜的鱼头豆腐汤，连一条完整

的鱼都不给！算了，变了味的东西还不如不吃，省得受气。很多人会把鱼做成各式各样的菜品，就是不会做成汤；让人怀疑他们是不是不爱喝汤，可他们偏偏就家家户户最爱煲高汤，腻得不行。

小时候最怕吃鱼，淡白寡味的有什么好吃，偏我妈妈最爱吃鱼，所以一遇到吃鱼的时候，我就赌气不吃饭了，最多就是吃几颗鱼眼睛。可是也许是受妈妈的影响，渐渐地发现自己喜欢上了喝鱼汤，那种香甜甘美的味道无与伦比，于是我和妈妈之间形成了一种默契，她吃鱼肉，我喝鱼汤。

后来我负责自己一个人的饮食起居，每当休息有空闲的时候，做一次鱼汤来犒劳自己的胃。珠江地区四邻海域，盛产的都是海鱼，是做不出家乡的河鱼那种味道的，单单从外观上看就已差别迥异，烧熟的时候发现汤全是清澈见底。不免感叹，人在异乡，不由自主啊！

有一次买了一条没有杀的大活鱼，拿回去无从下手，回想以前妈妈一年三百六十日事事全包，有时还要忍受我的无理（我最怕迟到，放学到家一看到饭没做好就要回学校），倍感惭愧！我拿起电话，询

问怎样杀鱼，怎样清理内脏，她都一一的解答我，指导我。心中甜蜜的同时，也恍如自己又返老还童，重新做回了学生，只是此老师非彼老师，而是和我亲密无间的妈妈。接着就是我战战兢兢小心翼翼地和鱼角斗的时候了。

现在早已不用自己做饭了，每天都是现成的快餐，省却许多功夫，做饭已经成了周末偶尔为之的一种闲性。平日里或聚餐或自己补给，常常把肚子交给了饭店酒家，就这样，我的胃一直在流浪。

而这样的结果就更让我不由自主的怀念起小时候的鱼汤来，妈妈做的鱼汤。我想那种原始的滋味早已深入骨髓，在心田里扎根发芽，然后开花，最后结满了整树整树的怀念和眷恋……

其实有的时候人要求的并不多，抛去现实的烦躁和表面的荣华，自己真正需要的也许就是简简单单的一杯水或牛奶。“醉翁之意不在酒”，心灵深处更希望身边有亲朋相伴，即便粗茶淡饭，那感觉也丝毫不逊于锦衣玉食。眼睛最容易被色彩迷惑，舌头最容易的味道麻醉，老子早就这样说了“五色令人目盲，五音令人耳聋，五味令人口爽”，就是这个道理。有的人恐怕连自己最需要什么都不知道，而有的人追求的却并不是自己需要的。不可以把过错归在别的地方，自己应该最清楚才对。

想念鱼汤，想念最初的味道。



摄 / 制冷技术研究院 谢文彦



摄 / 商技部 陈颖