

四个人的外贸小团队

□ 亮子

“人心齐，泰山移。”
“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”……
关于团队力量的名言俗语很多，可我一看到“团队力量”这四个字，首先浮现在眼前的，是几张笑意盈盈的脸。

圆脸，一直笑眯眯的是小葛；一头乱蓬蓬头发，人高马大的是胡军，他是个大大咧咧、性格豪爽的家伙；戴眼镜的斯文男是吴，他以前在学校是学霸，现在则是我们团队的“军师”。剩下的就是被他们称作“大侠”的我。

我们为什么会组成一个团队？按吴的说法就是：因为我们这个部门从事外贸工作，而我们四个人，在大学读的是英语、日语等专业，且主攻外贸方向，所以就增加了分到同一个部门的概率。

而胡军的说法则更直接，他头不抬眼不闭，随口说出“缘分”两字。哈，这种说法颇有江湖侠义之气，也符合他的个性。

反正不管怎样吧，我们四个人就这样被安排在一个部门，在每一项工作任务中，分担着各自的责任，为着同一个目标而努力。

我们部门的气氛真不错，也许是因为大家年龄比较相近吧，所以大家习惯嘻嘻哈哈的，即使工作任务繁重，也会化压力为动力，做得风生水起。不过刚开始的时候可不是这样的，大概那就是所谓的磨合期吧。

记得小葛刚来我们部门的时候，我们这里三个大男孩，都是刚毕业没多久的，没有多少工作经验，但又很会把自己当回事。小葛

是女孩子，脸皮薄，我们叫她做什么，她立马就会去做，我们也落得清闲——现在想起来，这是多么不厚道啊。

那天，我们要做一份合同。正值世界杯期间，对嗜球如命的我们来说，世界杯绝对是一件盛事。那段时间，由于我们一直熬夜观看世界杯，工作起来也就没了精神，对于手头的工作也是尽量能推就推。所以这一份合同这样简单的工作，我们想也没想就让小葛去做了。

按往常一样，小葛二话不说就接下了，也很快就完成了。她拿来给我的时候，我就瞟了一眼。鉴于小葛一向细致周到的工作作风，我相信她是做得准确无误的。

可是偏偏出错了！小葛因为没把汇率进行换算，价格差了好几倍。幸好客户通情达理，及时和我们沟通，不然真是真金白银的事情，损失大了。小葛吓得差点掉眼泪，我也是后怕不已。大概就是从那时候起，我忽然意识到，我们就是一个团队，任何一个人的工作，都是轻率不得的。

慢慢的，我们的合作越来越默契，大家的关系也融洽无比，这真是一件值得高兴的事情。

不过，这次又有一件让人疙疙瘩瘩的事情了。

这次广交会，公司让我当领队。这完全是鉴于我参加广交会的次数比其他人多几次，稍有点经验罢了。为此，我草拟了参加广交会的计划书：安排人数，制作样品，日程安排等。我们部门的其他三个同事也非常支持我。我写计划书的时候，帮我出谋划策，大家还争着帮我做一些他们能做



网络图片。

的工作，让我腾出更多的时间来准备广交会。小葛和胡军还利用业余时间，准备了大量的样品，同时配上文字说明，一包包一叠叠收拾得井然有序。

广交会的时间马上要到了，参加的人员也马上要定下来了。可是等名单批下来的时候，我发现小葛不在名单中。我知道小葛是多么希望能参加一次广交会啊。以前因为她刚入公司，业务不熟没能参加。她一直铆足了劲儿，想去学习学习，这次更是充满了期待，可是……虽然这不是我能决定的事情，我却觉得这是我的错误一样。

我脚步沉重地回到部门。小葛第一个走过来，说：“大侠，不要这样啊。没事啦，今年不去，明年也可以去啊。再说广交会一年两次，我有的是机

会。”我讶异地抬起头来，迎上的是小葛灿烂的笑容。吴和胡军也过来说：“唉呀，这么沉重干吗？我们也知道这不是你可以决定的嘛。”我嗫嚅着说不出话来，他们却用眼神告诉我一句话：理解万岁！

日子一天天过去，我们在工作中不断地获取经验，学习成长，互相鼓励，一起奋斗。我们曾为了一个订单而加班到凌晨一两点，下班后一起去吃夜宵；我们曾为了夺得部门奖，争分夺秒，同心协力，为了共同的荣誉而努力拼搏；我们也曾为了工作上的事情吵过闹过，打卡下班后就忘得一干二净。这就是我们的团队，它让我懂得了团队精神的可贵，团队力量的强大，更加珍惜团队成员之间的情谊。

吊车男孩成长路

□ 史碧君

十年前，一个叫陈义宝的男孩，怀揣大学录取通知书，背上行囊，踏上征途。然而他踏上的不是梦想中的求学深造之路，而是外出打工的历程，虽然清楚家庭的经济情况以及作为长子应承担的责任，男孩心中仍不免惆怅与无奈。

但惆怅的心情在初到宁波港四期码头后，就被新的环境冲淡了。

码头远离宁波市中心，附近是一些村庄，陈义宝不由与安徽老家的小山村进行对比，同样是村庄，却是不一样的风景：平整的水泥马路、家家户户的小楼房……想起家里，除了主干道的石子路，其余都是泥路，更别提住房的差距了。

而码头给了陈义宝更多的震撼。用震撼这个词来形容他当时的心情，绝不为过。那是怎样的情景：蓝天白云之下，巨大的轮船靠在码头岸边，作业的桥吊高耸入云，五颜六色的集装箱整齐地摆放，他突然觉得自己是那儿的渺小。

那一年的港区码头，刚刚投产不久，一边在生产，一边还在建设，钢筋水泥、干得热火朝天的建筑工人，一切都预示着这里才刚刚起步，他突然意识到也许在这里找到了适合自己的舞台。

陈义宝成为了一名龙门吊的学徒，比起一开始给他震撼的桥吊，他更喜欢龙门吊。较之只能在轨道上活动的桥吊，龙门吊无疑有着更广阔的自由度，他喜欢在90万平方米的堆场上自由驰骋的感觉。

初学龙门吊操作，第一次通过窄窄的楼梯爬上司机室，在10余米的空中俯瞰下方，一直沉稳的陈义宝不免露出孩子心气，新奇不已。待到司机室一晃，看到几个一起学习的师兄们猛然抓住司机室墙壁紧张的情形，他才回过神来，新人初登龙门吊的恐高与畏惧的“第一关”居然就这么过了。

稍显稚嫩的陈义宝很容易就回归“学生”状态，师傅的每个动作，他都会记录下来，注意点更会加以标注。他还花了大量时间研读龙门吊操作法，对其中的“稳关”、“着箱到位”等概念倒背如流，在同期学徒中称得上是佼佼者。然而倒背如流并不代表完全理解，到了实践阶段，陈义宝被一些动手能力强的学徒赶超。

陈义宝开始急躁起来，去寻求师傅的帮助，师傅没有多说，只说了一个字“熟”，陈义宝不由想起读书时背诵的课文《卖油翁》里的一句：我也无他，唯手熟耳。于是，急躁的心逐渐平静下来，他开始寻求一切机会进行练习与实践。除了轮到“上机实践”的时间段，一刻不停地练习外，他还经常在师傅工作时，拜托师傅让他做“旁观者”，连续几个小时在封闭狭小的司机室观察师傅的操作。为了不影響师傅的视线，他总是挤在角落或站着、或半蹲，同时，双手配合双脚不停“比划”来纠正自己操作时的缺陷与不足。有时因为蹲得时间太久，从司机室下来的时候，陈义宝整个人处于“麻痹”状态。这段“学徒生涯”，他仿佛“入魔”了，在班车上、寝室里，不时会做出挂档、行进等动作，引来不少人注目。

几个月后，陈义宝终于能驾驶着龙门吊驰骋堆场了。独立上岗的他兴奋异常，可这种兴奋劲没过多久就被紧张所取代，学习操作和正式作业是两码事，正式作业不可能有任何疏忽与失误，否则就会产生箱货损坏事故，他不由打起十二分的精神。作业时观察作业环境是第一要务，在操作时有各种“参照物”。周边集装箱是龙门吊抓取集装箱的“参照物”之一，在高的司机室中，当龙门吊吊具抓起集装箱时，下面的集装箱随着升起高度显露出小半个“身子”，这个时候就是龙门吊小行走的最好时机；“箱位线”是集装箱堆放“参照物”，只要龙门吊轮胎导板对准线框，集装箱就能在“箱位线”整齐排放；“平板四个角”是龙门吊将集装箱安稳放入集卡的“参照物”。这些“窍门”都是陈义宝虚心求教高手，以及一二次次的实验而获得的。

对于操作龙门吊，陈义宝越来越娴熟，随着技能的提升，十年来，他成了公司“龙虎榜”上的常客，要登上“龙虎榜”，只能由一个数据决定，那就是龙门吊司机完成的集装箱吞吐量必须是前三名。这些年，他所在的宁波港吉码头经营有限公司也有了快速发展，从他刚来那一年的全年完成11.5万标准箱，到2014年突破470万标准箱，让陈义宝觉得十分自豪。

陈义宝在宁波港有了属于自己的舞台，驾驶着龙门吊快速地抓取数以万计的集装箱，他有着深深的成就感；当初不得已放弃大学梦想的他也已经通过自学，圆了大学梦。前几年，在他的支持下，远在老家的妹妹也来到宁波港成为一名港口工人，他相信妹妹也会在宁波港有一番作为。

管理启示录

酒坊的狗

村子里有一家酒坊，门口高高地挂着招牌，很远的地方都能看得到。酒坊酿出来的酒味道醇厚，气味芬芳，售价合理。人们尝过后都点头称赞不已。

按说这家酒坊的生意应该不错，可是却不然。村子里几乎家家都有人喝酒，但是前来打酒的人并不是很多。由于生意清淡，酒坊里囤积了很多以往酿好的酒，有的还是去年酿的。

老板很是着急，却又不知如何是好。于是请教村子里的一个很有学问的人。

有学问的人问他：“你家里是不是养了一条十分凶猛的狗？”酒坊老板说：“是啊！可是这跟卖酒有什么关系呢？”

有学问的人说：“你的狗见人就咬，人们看见就怕，谁还敢上你家去买酒啊？”

启示：

很多看起来不相干的事情，其实却有着紧密的联系。要想解决问题，不能仅仅着眼于表面，关键是要找出症结所在。

骆驼与马

一个人要穿越沙漠，但他只有一头骆驼和一匹马，他只好把货物分成两份，平均分给骆驼与马。

马看到自己驮的东西和骆驼一样多，心里就很不乐意，它对骆驼说：“主人给你吃的食物比我多一倍，却让我和你驮负一样重的货物，真是太不公平了。”

骆驼没有说话，只是默默地往前走。到了沙漠的中心，马渐渐支持不住了，感到身上的压力越来越大，汗水不住地往下流，主人就把它身上的货物移了一部分到骆驼背上。又走了一段路后，马更没精神了，主人只好把货物全部都移到骆驼身上。

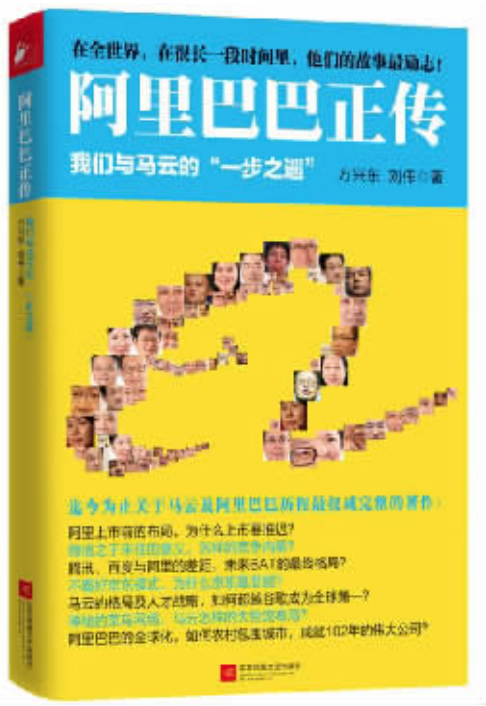
这时，骆驼望着马说：“现在，你对我比你多吃一倍食物，还有什么意见吗？”

启示：

在一个企业里往往有不同类型的工作，通常，那些富有解决问题性质的工作，工资也会相对高，但从事这样工作的人所承受的压力也大。

往往有一些从事一般性工作的人埋怨自己的待遇不如别人，但他没有正确理解自己的工作，一旦他有机会尝试那些压力大的工作时，就会懂得自己的能力的强弱不如人了。

编辑荐书



作者：方兴东 刘伟
出版社：江苏文艺出版社
定价：¥45.00

本书忠实记录了阿里壮大的历史。作者通过细致梳理和盘点，对阿里巴巴的15年成长史进行了忠实回顾。

从海博翻译社到淘宝网，从淘宝商城到天猫，从支付宝到阿里云计算，从拉来软银的第一笔投资到纽交所上市，作者对其中涉及到的人物、细节都有生动展现；对于马云、蔡崇信等阿里元勋对阿里的贡献以及他们对互联网、电商的理解和展望，进行了深刻的分析；对阿里的文化、制度、人才、管理、战略、愿景等价值观，也有鲜明展现。

阿里巴巴的发展史，就是一部中国电商的成长史。

“狮城”观展记

□ 侠君

看世界

很早以前，我看过一本《广场上的舞者》，书的内容已遗忘殆尽，只记住了书的封面上有一匹狮子鱼尾像，以及书的作者是新加坡籍的尤今。

这大概就是新加坡给我的一个遥远的最初印象：纯白的狮子鱼尾像和广场上晶莹四射的喷泉，一个浪漫又干净的国度。

所以，当我踏足这里的时候，心里有一丝相熟之感。潮湿闷热的海洋性气候里，耳畔经常会听到汉语，恍惚间就像漫步在南中国的土地上，非常亲切。

这次到新加坡，是参加在新加坡国际展览与会议中心举办的IT SHOW展会。

新加坡的工业、农业、旅游业都极度发达，其中外贸行业是国民经济重要支柱。进出口的产品主要是石油加工产品、消费品、机器零件及附件、数据处理机及零件、电信设备和药品等，新加坡与亚洲的日本、韩国、中国、马来西亚、泰国等都是友好的合作伙伴，和美国、英国、澳大利亚等世界大国也有着良好的贸易合作。新加坡不仅是一个“花园国家”，也是一个极有优势的港口国家。四通八达的交通与重要的经济中心的地位，促使这个国家的展会业也很发达，每年有不同种类的展会开幕，像我们参加的IT SHOW展会，一年就有三至四次。

踏入IT SHOW的展会中心，迎面扑来的就是一股电子与科技交汇融合的强烈冲击。IT SHOW展会又叫COMEX展会，是新加坡最时尚、最受关注的消费电子展会。缤纷炫目的LED灯光，数字模拟的森林景象在背景屏风中栩栩如生，家庭智能化小机器人正卖力地擦着

地板……在这里，你仿佛提前迈进未来，走进一个科技为生活服务的未来家庭。

我们一路走一路看，发现很多展柜虽然布置得各有千秋，但都有一个共同的宗旨，就是“科技为人类服务”。在一家日本公司的展厅里，我们停了下来。这个展厅以纯白色为背景色，显得非常洁净。灯光是隐藏的灯带，没有繁复的吊灯和零零落落的其他灯饰。在展厅的一角放着一把躺椅，躺椅是原木色的，椅子的弧度显得非常舒适，是使人想坐上去的感觉。躺椅旁边的茶几上有一个小小的咖啡壶，躺椅前面的电视机柜上放置着一个液晶显示屏的电视机，旁边是两个小巧玲珑的音响。这是一个很平常的家庭起居室布置。这时候，工作人员开始演示。只见他拿着一个纯白色、像火柴盒那么大的一个仪器，在里面输入了一些指示，很快，躺椅扶手上浮现了一块小小的蓝色液晶显示屏，紧跟着，茶几上的咖啡壶开关亮起来了，“沙沙沙”，是咖啡粉未进入咖啡壶的声音，接着有水声流入壶内，没几分钟，咖啡壶里就飘散出咖啡香来。电视机屏幕上主人最常看的新闻频道也开始播出了，音响的声音也调得恰如其分。而此时，“家门”打开，主人走了进来……

这一番场景的演示，吸引了好多参展人员驻足观看。人们在为设计者精良设计赞叹的同时，肯定也想着在自己家里装上一套，该是多么惬意的一件事情吧！

在另一家新加坡本地参展商的展位前，我们又看到一组极富科技感的儿童家具组合。在一间布置温馨的儿童房里，有很多颜色鲜艳、引人注目的布置，看起来和平常所用的物件差

不多，只有当你真正去使用的时候，才会发现其中的奥妙所在。比如婴儿自动座便器，幼儿床边点读绘本等，一来可以帮助家长带孩子，以免手忙脚乱，二来更好地开发孩子的智力与提高动手能力。为了这个目标，这些设计人员真正是立足于“以人为本”，站在使用者的角度

考虑问题，才可以设计出这些贴合生活，让科技更好地服务于生活的产品。

我们又看了好几个国家参展商的产品。富有民族特色的，古朴自然的，或是超越前卫的，都有着科技做支撑。虽然这个IT SHOW展会定位于家庭应用，物品也着眼于日常小事物，可其中的良苦用心让我们深为折服。我们几个同事都感叹，今年我们在这里走马观花，学习经验，回去后，我们可要好好努力，研制出属于我们自己公司的新型电子产品，争取明年就可以在这里布置出自己的展位，让世界各地的客户来参观。

不管是参展，或是观展，意义不仅在于发现客户，打开营销网络，更重要的是，发现别人的优点，看到自己的不足，取长补短，得以进步，这大概是狮城参展中我得到的最大收获了！



2014新加坡IT SHOW展会一瞥。