

你永远有“两个机会”

美国加州有位大学刚毕业的年轻人，在2003年的冬季大征兵中，他被依法选中，即将到最艰苦也最危险的海军陆战队去服役。

这位年轻人自从获悉自己被海军陆战队选中的消息后，便显得忧心忡忡。在加州大学任教的祖父见到孙子一副魂不守舍的模样，便开导他说：“孩子啊，这没什么好担心的。到了海军陆战队，你将会有两个机会，一个是留在内勤部门，一个是分配到外勤部门。如果你分配到了内勤部门，就完全用不着去担惊受怕了。”

年轻人问爷爷：“那要是我被分配到了外勤部门呢？”

爷爷说：“那同样会有两个机会，一个是留在美国本土，另一个是分配到国外的军事基地。如果你被分配在美国本土，那又有什么好担心的嘛。”

年轻人问：“那么，若是被分配到了国外的基地呢？”

爷爷说：“那也还有两个机会，一个是被分配到和平友善的国家，另一个是被分配到海湾地区。如果你被分配到和平友善的国家，那也是值得庆幸的好事呀。”

年轻人问：“爷爷，那要是我不幸被分配到海湾地区呢？”

爷爷说：“你同样会有两个机会，一个是留在总部，另一个是被派到前线去参加作战。如果你被分配到总部，那又有什么需要担心的呢！”

年轻人问：“那么，若是我有幸被派往前线作战呢？”

爷爷说：“那同样还有两个机会，一个是安全归来，另一个是不幸负伤。如果你能够安全归来，那担心岂不多余。”

年轻人问：“那要是不幸负伤了呢？”

爷爷说：“也有两个机会，一个是只负了点轻伤，没有任何生命危险。另一个是身受重伤，危及生命安



全，如果只是负了点于生命并无大碍的轻伤，那又何必担心呢。”

年轻人又问：“那要是不幸身受重伤呢？”

爷爷说：“你同样拥有两个机会，一个是依然能够保全性命，另一个是完全救治无效。如果尚能保全性命，还担心它干什么呢。”

年轻人再问：“那要是完全救治无效怎么办呢？”

爷爷说：“还是有两个机会，一个是作为冲锋陷阵的国家英雄而死，一个是唯唯诺诺躲在后面却不幸遇难。你当然会选择前者，既然会成为英雄，有什么好担心的。”

无论人生遇到什么样的际遇，都会有两个机会。一个是好机会，一个是坏机会。好机会中，隐藏着坏机会，而坏机会中，又隐藏着好机会。关键是我们以什么样的眼光，什么样的心态，什么样的视角去对待它。如果用

乐观豁达、积极向上的心态去看待，那么坏机会也会成为好机会。如果用消极颓废、悲观沮丧的心态去对待，那么，好机会也会看成是坏机会。就像是面对着半杯水，对于乐观豁达、心态积极的人而言，是“哈，真高兴，我还有半杯水！”对那些悲观沮丧、患得患失的人而言，则是“唉，仅有半杯水了，这该如何是好呢？”

一个人在一生中，常常会遇到许多的抉择，尤其是面对那些“未知”的抉择，我们常常会因为“未知”而感到恐惧、感到担心，感到难以把握。因为，我们首先便不自觉地运用了那种消极颓废、悲观沮丧的心态，先入为主地去看待那“未知”的一切。我们太害怕失败，我们太看重得失，我们把那“未知”的一切，都看成了坏机会。心目中一旦有得失的羁绊，有了失败的担忧，便样样无所适从，便事事瞻前顾后，结果，反倒把许多的好机会都丧失了，错过了，荒废了。

好机会与坏机会，永远是一对孪生的兄弟。有好机会，自然就会有坏机会。人生在世，事事成功，事事顺利，自然是莫大的福分，但这恐怕是不切实际也不可能。假若我们不幸遭遇了坏机会，也应该乐观地看到，坏机会的前面就是好机会。

成功原因：**熬！**
失败理由：**逃！**

为什么一个老板再难，也不会轻易放弃？而一个员工做得不顺就想逃走？

为什么一对夫妻再大矛盾，也不会轻易离婚？而一对情侣常为一些很小的事就分开了？

说到底，你在一件事、一段关系上投入多少，就决定你能承受多大的压力，能取得多大的成功，能坚守多长时间。

冯仑说：伟大都是熬出来的。为什么用熬？

因为普通人承受不了委屈你承受，普通人需要别人理解安慰鼓励，但你没有；普通人用对抗消极指责发泄情绪，但你必须看到爱和光，在任何事情上学会转化消化；普通人需要一个肩膀在脆弱的时候靠一靠，而你就是别人依靠的肩膀。

李庄对康熙说：“孙儿，大清国最大的危机不是外面的千军万马，最大的危难，在你自己的内心。”

生活总是现实的……穷人用悬崖来自尽，富人用悬崖来蹦极。这就是穷人与富人的区别。

弟子问：师父您有时打人骂人，有时又对人彬彬有礼，这里面有什么玄机吗？师父说：对待上等人直指人心，可打可骂，以真面目待他；对待中等人最多隐喻他，要讲分寸，他受不了了打骂；对待下等人要面微笑，双手合十，他很脆弱，心眼小，只配用世俗的礼节待他。

一个不会游泳的人，老换游泳池是不能解决问题的；一个不会做事的人，老换工作是解决不了自己能力的；

一个不懂经营爱情的人，老换男女朋友是解决不了问题的；

一个不懂经营家庭的人，怎么换爱人那都解决不了问题；

一个不懂正确养生的人，药吃得再多，医院设备再好，都是解决不了问题的；

……

我是一切根源，要想改变一切，首先要改变自己！学习是改变自己的根本。其实，你爱的是你自己；你喜欢的也是你自己。你爱的、你恨的、都是你自己。你变了，一切都变了，你的世界是由你创造出来的。

AOLAN 澳蓝
EVAPORATIVE AIR COOLER
蒸发式冷气机



www.aolanchina.com

2015年10月刊

星洲94期

澳蓝(福建)实业有限公司 主办

本期4版

黄华铃董事长出访中美洲地区

近日，澳蓝（福建）实业有限公司董事长黄华铃借墨西哥国际制冷展之机，出访中美洲地区考察，拜访当地经销商和客户。此次访问活动内容丰富，收获颇丰，既与合作伙伴联络了感情，增进了双方之间的了解互信，又在市场战略上达成一致共识，为今后的深入合作奠定了基础。

亮相墨西哥国际制冷展

出访期间，恰逢墨西哥国际空调、制冷及暖通展览会（AHR Expo-Mexico）在瓜达拉哈拉市会展中心举办。

据悉，该展会始创于1979年，每两年一届，在蒙特雷和墨西哥之间轮流举行，是拉美地区最专业的暖通制冷空调展。鉴于墨西哥市场的火热反响，自2015年起，该展会改为一年一届，且增加瓜达拉哈拉市为新的展会举办地点。AHR Expo-Mexico是美国国际空调、供暖及制冷展（AHR Expo）的墨西哥版，虽然它的规模不及在美国本土的展会，但由于同属AHR展，供助AHR展信息资源，已成为墨西哥和拉丁美洲地区获得暖通、空调、制冷行业新产品、新思路以及新服务等信息的重要来源。

此次远征墨西哥展会，澳蓝也做足了功课。展会上，澳蓝主打技术牌，推出了几款在国外市场上极具代表性的蒸发式冷气机产品，如小风彩（轴流式）、小风彩（离心式）、小神风，以及采

用世界领先技术的液温调湿新产品。墨西哥当地客商对澳蓝产品也是赞许不已。前来澳蓝展位商谈的客户络绎不绝。

此次参加墨西哥国际制冷展，将为澳蓝进一步打开墨西哥乃至美洲市场，奠定良好基础；同时，可以充分了解了国际暖通行业的最新行情，不断丰富海外展会的参展经验，可以更加精准地把澳蓝产品投放到美洲市场中去。

拜访萨尔多经销商和客户

考察期间，黄华铃董事长、陈明标总监还特地前往中美洲前线城市、人口最密集的国家——萨尔多，拜访了当地重要的澳蓝经销商，双方就蒸发式冷气机、露点

间接蒸发冷却、液温调湿产品的发展现状、推广渠道及未来前景进行了深入的探讨。在深化合作、谋求共赢方面达成了一致的共识。这对提升澳蓝产品在中美洲市场的占有率具有十分重要的意义。

在此次走访过程中，黄华铃董事长发现像萨尔多瓦多一样的加勒比海小国，澳蓝产品拥有着巨大的市场潜力。如，在某一客户家里，一进门，就可以看到屹立在客厅里的一台冷气机，走进一看，是澳蓝牌小神风。客户欣喜地说道，之前采用风扇吹风只能加快空气流动，无法降温；使用传统空调降温，需要关闭门窗，容易滋生细菌得空调病，且能耗大，破坏环境。自从有了这个“神器”，可敞开门窗，形成

空气对流，加快室内空气循环，改善空气品质，快速降温，功率小、能耗低，节能环保。除了家用办公，澳蓝蒸发式冷气机也被广泛用于当地工业、商场、超市、车站等人流量密集的场所，这表明澳蓝产品在当地市场的普及率不断得到提升。

加快与美洲市场接轨

中美洲东临加勒比海，西濒太平洋，是连接南、北美洲陆路的“陆上桥梁”。随着近年来随着墨西哥经济的增长，加上气候炎热，本国市场对于通风、制冷行业新产品、新技术的需求也不断增长。中国与该地区各国间的经贸往来近年来更是突飞猛进的发展，例如墨西哥已成为我国在拉美地区的第二大贸易伙伴和主要投资对象国之一。

此次考察不仅收集到许多客户对澳蓝产品的需求、改进信息，促进澳蓝研发出更加适合中美洲市场的产品，也增进与合作伙伴的友好合作关系，推动澳蓝与美洲地区进一步加深交流、扩大合作，并为以后的发展提供可靠的市场信息依据。

黄华铃董事长表示，随着企业的规模日益壮大，澳蓝将加快调整市场格局，加速与国际接轨的步伐，挖掘潜在的市场商机，更加注重与美洲地区的合作往来，凭借稳定可靠的产品质量、优质高效的产品服务，发力海外市场，为澳蓝产品在国际化市场上占据有利地位打下坚实基础。

