

你不是忙，而是懒

起床、上班、打卡、处理邮件，参加会议，接听电话，审批文件，浏览网站，刷朋友圈，看微信群，下班……然后，Duang~，一天过去了，你感觉忙碌而又疲惫，却感觉这一天自己其实并没有做什么。倒霉的是，第二天程序还得继续：起床，上班，打卡，处理邮件……依旧，还是忙。

你，成了一个旋转的陀螺；生活，成了机械化地完成各种程序。

然而，这并不是你想要的，你不想扮演陀螺，因为：你闻得到花香看到月光，你有血有肉有心跳，你想要的是生活而不仅仅是活着。

那么，是什么让你陷入这样的忙碌状态？
1、你忙，是因为你懒得去想你为什么忙
猫小姐，乖巧可爱得像只猫，却总是忙得像条狗。你为什么总是那么忙呀，我问她。也不知道每天忙什么，反正就是忙，她说。我又问，你喜欢现在的工作吗？说不喜欢，也算不上讨厌，习惯了，她说。那，工作的开心吗？问。每天太忙了，已经忘了什么是开心，她苦笑着说。有没有想过，换一份自己喜欢的、不太忙的工作？我说。

哎呀，还是算了，我也不知道自己到底喜欢什么，也不知道什么工作适合我，而且换工作真的好麻烦啊，既费力又费脑子，我真的懒得去搞的这么麻烦……她像一只惊慌的小猫，嗷嗷叫一大堆。

我说，猫小姐就继续着她的忙碌。忙，却不知道为什么要忙；讨厌忙，却没有勇气跳出忙；这真是一种奇怪的状态。

有时，人会习惯一种生活，以至于都忘记了什么才是自己想要的的生活，这种习惯容易让你陷入一种无意识的状态里：不面对、不挣扎、不思考，最后，变成壳里的蜗牛。

2、你忙，是因为你懒得去提高效率
安排下属做一份统计表格，Z是新员工，所以想多给他一些锻炼的机会。交代完要求和细节，我说：知道怎么去做了吗？知道了，Z说。

下班前把表格交给我，没问题吧？我说。没问题！Z说，说完，他还用手指向我比划了一个胜利的手势。

临近下班，我去找Z拿表格。Z一脸愁云，说：下午本来就忙，而且我也很用心地来做这份表格，结果花了两个小时，还是没做好。你是怎么做的，演示给我看看，可以吗？我说。

Z演示完以后，我发现是他没有用方法，我就给他演示了一遍正确的方法，并讲解了操作要点。然后，我让Z自己来操作一遍，结果，花了不到五分钟，Z就做好了表格。

一周以后，要做一个跟上次类似的表格，我拿给Z来做。No problem！Z兴奋地说。

结果，下午我去找Z拿表格的时候，悲剧重演。今天真的好忙好忙，我本来想要尽快做好的，可是……Z解释着。

一个花五分钟就能做好的表格，真的会很花时间吗？我打断了她。Z不说话了。

后来我了解到，其实是因为Z并没有掌握做表格的方法，即便我上次已经给他讲解过，所以他一拖再拖，越拖越忙。

所以，有时，忙碌只是假象，低效而且还不努力去提高效率才是根本原因，就像Z一样。

3、你忙，是因为你懒得去马上行动

周日晚上，我想写一篇文章。因为是周末，所以我想放松一下再动笔。于是，我打开电脑，先逛了半个小时的淘宝。

逛完，觉得不过瘾。接着，我又刷了半个小时的微博。刷完，还是觉得不过瘾。

然后，我又玩了一个小时的网游。玩完，还是觉得TMD不过瘾呀。最后，我又看了一个小时的欢乐大本营。爽完所有，一看时间，都十一点半了，就想着明天再来看文章吧，然后就睡了。

结果第二天，公司出了点异常，需要加班处理。当天忙完所有，到家已经凌晨了。

昨天落下的文章，写还是不写？熬夜写的话，会影响明天上班，今天不写的话，拖到后面肯定会更忙碌。想着想着，我就睡着了。

然后呢？然后，就没有然后了。有时，忙碌的状态，只不过是让你拖延的结果。因为拖延，所以导致事情的堆积；因为拖延，所以增加了事情的不可控程度；最后的结果就是，你越来越忙。

4、你忙，是因为你懒得去做计划和预期
Q一直是眼中神一样的存在。Q有用不完的劲儿：培训、写书、玩公众号、办讲座、建社群、做咨询……他样样都涉足。听说最近还学了木艺，重点是，每一样他都玩得风生水起。

Q永远是那么气定神闲：上一秒还在紧张的备课，下一秒，就可以微笑着跟客户谈上百万的生意，而且，你在他的脸上几乎看不到焦虑和纠结这样的表情。

你做这么多事情，不会很忙吗？我问。Q笑了笑，说：忙是留给懒人的，我只会选择充实。

我疑惑，说：这句话怎么理解？Q说：对大部分人而言，忙碌之所以难以接受，是因为忙碌是一种被动承担，之所以被动承担，是因为他们没有清晰的目标，也不会去做计划，更不要说去做预期了，你懒得去控制生活，就会被忙碌蹂躏，这很正常；

对我而言，我知道自己的目标是些什么，也有去达成目标的计划，所以我时刻知道自己该做些什么。就算偶尔被打乱计划，我也可以根据目标来快速调整自己的行程。所以，就算是忙碌，也是我的自我选择，并不会觉得难以忍受，反倒感觉充实，因为我知道自己该做什么，以及达成什么。

就像Q说的：你懒得去控制生活，就会被忙碌蹂躏，这很正常。

忙碌是不可避免的，但我们可以通过一些方法，来认清，减少和控制忙碌，从而把忙碌变成一种主动选择而不是被动承担。

当然，前提是，你不能总是怕麻烦，或者太懒。我们相信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

我们自信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

我们自信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

我们自信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

我们自信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

我们自信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

我们自信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

我们自信，只要肯直视忙碌，了解忙碌，改变忙碌，生活会变成那个旋转的陀螺，而我们，是那玩陀螺的艺术家。

销售人员应禁忌的“七嘴”

销售工作是一门技术含量很高的科学，是一门艺术。销售工作业绩突出的人，他本人的综合素质也是比较高的。

销售人员在和客户的沟通过程中，不仅要使用文明的语言、保持谦和的态度以外，且在沟通和谈话的方式方法上，还需要注意一些细节性问题。自己在和客户谈话时，应该禁忌以下“七嘴”。

要不然哪怕你舌巧如簧，口才非凡，产品优秀，价格低廉，只要不经意间惹恼客户，到手的订单也会飞走。

(一)在和客户交谈之中禁忌“闭嘴”
所谓的“闭嘴”，就是一言不发，从而使交谈变得相地冷场，导致不良的后果。在客户侃侃而谈的过程中，自己始终保持沉默，会被视为对客户所说的话不感兴趣。

本来双方洽谈甚欢，一方突然“打住”，会被理解成对对方“抗议”，或对话题感到厌倦。所以，一旦碰上无意之中所出现的交谈暂停，销售人员一定要想办法尽快地引出新话题，或转移旧话题，以激发客户的谈话情绪。

(二)在和客户交谈之中禁忌“插嘴”
所谓的“插嘴”，就是在客户讲话的过程中，自己突然插上一句，打断客户的话。

销售人员一般在一般情况下，都不应该打断客户讲话，从中插上一嘴，这样会喧宾夺主，不尊重客户。如果确实想对客户所说的话表达自己的不同见解，也需要等待客户把话讲完。

如果打算对客户所说的话加以补充，应先征得客户的同意，先说明“请允许我补充一点”，然后再“插”进来。不过“插嘴”时间不宜过长，次数不宜过多，免得打断客户的思路。有急事打断客户的谈话时，要先讲一句“对不起”。

(三)在和客户交谈之中禁忌“脏嘴”
所谓的“脏嘴”，就是说话不文明，满口都是“脏、乱、差”的语言。作为一个有素质的销售人员都是要禁之的。

(四)在和客户交谈之中禁忌“油嘴”
所谓的“油嘴”，就是说活油滑，毫无止境地胡乱幽默。谈吐幽默是一种高尚的教养。在适当的情境中，使用幽默的语言讲话，可以使人们摆脱拘束不安的感觉，变得轻松而愉快。

此外，它兼具使人获得审美快感、批评和讽刺等多重作用。然而幽默也需要区分场合与对象，需要顾及自己的身份。要是到处都“幽默”一下，就有可能“冷落”为油腔滑调，从而招致客户的反感。

(五)在和客户交谈之中禁忌“贫嘴”
所谓的“贫嘴”，就是爱说废话，爱乱开玩笑。爱耍“贫嘴”的人，动不动就拿客户来调侃、嘲笑、挖苦一通。不是说话找话，就是话头一起就絮絮叨叨；耍“贫嘴”的人，既令人瞧不起，又让人讨厌。

(六)在和客户交谈之中禁忌“争嘴”
所谓的“争嘴”，就是喜欢跟别人争辩，喜欢强词夺理。他们自以为“真理永远在自己手中”，自己永远正确。爱“争嘴”的销售人员，“没理争三分，得理不让人”，这种人不是客户的欢迎。

(七)在和客户交谈之中禁忌“刀子嘴”
所谓的“刀子嘴”，就是说活尖酸刻薄，喜欢恶语伤人。每客户都有自己的隐私，当客户有意回避不谈时，作为销售人员不该再“打破砂锅问到底”，每个都有自己的短处，都不乐意将之展示于人，所以不应该在交谈时“哪壶不开提哪壶”。

俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”其口似刀的人，处处树敌，时时开战，触怒了生意人“和气生财”之大忌，终将会因为自己的缺点酿成不良的后果。



澳蓝组团前往万德公司参观学习



近年来，澳蓝始终坚持推行5S管理，公司领导层也非常重视5S管理的推行、实施工作，定期组织管理小组检查5S管理工作的成效，并积极学习优秀企业管理经验，指导各部门改进和提升5S管理工作。

日前，为进一步提升公司的5S管理水平，澳蓝陈永理副总经理带领行政、仓储、车间、采购等部门一行十多人驱车前往万德公司参观学习5S管理的先进经验。

亲临现场，虚心学习
一走进万德，明朗的厂区绿地映入眼帘，区分分明，干净整洁是给人的第一印象。在接待人员的热情指引和讲解下，通过参观荣誉室、与部门人员座谈的形式，了解了万德公司的发展历史、企业文化、产品种

类、生产管理等情况，领略了万德的管理理念。澳蓝陈永理副总经理表示，作为中国最主要的电机出口商之一以及中国高效节能电机的领跑者，万德在生产车间的5S管理方面拥有着很多成功的经验，此次来到万德，就是希望澳蓝员工亲眼看到5S管理带来的直观视觉冲击，亲耳听到5S

管理成功应用的案例以及实际操作方法，真正领悟5S管理的精髓。

本次参观以生产车间为主，虽然时间短，但由于安排紧凑，针对性强，仍然使大家感觉受益匪浅，收获颇多。在现场，我们可以看到5S管理的每一项内容都得到扎实的推进：生产秩序有条不紊，物品摆放整齐规范，流水作业合理通畅，相关安全知识宣传栏随处可见……“整理”、“整顿”之后的生产现场，与生产无关的物品已经全部清除，工作台上、现场产品、物料等按照取放方便的原则摆放在合适位置，常用备件被摆放在材料柜。随手打开一个放螺丝的框架，只见螺栓、螺母不是堆放，而是整齐地叠放在物品架上，有多少库存，一目了然。

在参观的过程中，除了做到心到、眼到、口到，澳蓝员工还时不时拿起相机、手机拍摄，并掏出笔记本记录车间管理的环节、关键点等。澳蓝制造部杨经理情不

自禁地说道，原来5S管理可以做得这么的极致，不单单是对整个现场的控制，更是在细节的展现上。

认真总结，逐个提升
他山之石，可以攻玉。回到公司，陈永理副总经理要求此次前去万德参观的人员梳理心得体会，并召开座谈会，用一组组图片，展示了先进企业在车间管理工作中做得较好的地方，进一步了解了我们的差距和不足之处，并提出改进策略与方案。

陈永理副总经理表示，优秀的5S管理模式为我们提供了许多宝贵的经验，通过与先进企业对比，找到了自己管理工作中的差距。通过学习，我们应该窥一斑而见全貌，在汲取优秀企业管理经验的基础上，将5S工作做得更好，坚持探索和执行最新最优的厂区管理方案，做精、做优、做强，为打造国际一流的品牌而努力。

在员工休息室里，桌椅摆放有序，桌上的水杯排成一行；更衣箱内，饭盒、工作服、工作鞋等物品都整齐地摆放在固定位置。而“清扫”、“清洁”使公司的工作环境变得干净、美观。车间工人师傅告诉我们，现在他们每天上班第一件事就是冲刷地面，过去在通廊站一会儿就满身是灰，现在一天下来，工作服还是干净的。

走在万德里，无论是办公楼还是厂区内，看到的总是干干净净的地面，连通往厂区的道路上都见不到烟头、纸屑。该公司车间的管理看板上，挂满了员工提出的合理化建议和5S成果，这体现了万德实行5S管理的最终目的：自律素养——打造一支高素质的员工队伍。

在参观的过程中，除了做到心到、眼到、口到，澳蓝员工还时不时拿起相机、手机拍摄，并掏出笔记本记录车间管理的环节、关键点等。澳蓝制造部杨经理情不

自禁地说道，原来5S管理可以做得这么的极致，不单单是对整个现场的控制，更是在细节的展现上。

他山之石，可以攻玉。回到公司，陈永理副总经理要求此次前去万德参观的人员梳理心得体会，并召开座谈会，用一组组图片，展示了先进企业在车间管理工作中做得较好的地方，进一步了解了我们的差距和不足之处，并提出改进策略与方案。

陈永理副总经理表示，优秀的5S管理模式为我们提供了许多宝贵的经验，通过与先进企业对比，找到了自己管理工作中的差距。通过学习，我们应该窥一斑而见全貌，在汲取优秀企业管理经验的基础上，将5S工作做得更好，坚持探索和执行最新最优的厂区管理方案，做精、做优、做强，为打造国际一流的品牌而努力。



市科技局领导深入澳蓝 调研市科技项目



9月6日上午，市科技局长王建忠副局长带领成果处相关领导调研澳蓝(福建)实业有限公司申报的市科技项目。

会上，黄华铃董事长向王副局长一行介绍了澳蓝从“国外代理”到“中国创造”、从“引进来”到“走出去”的跨越式发展历程。从1998年首家引进蒸发式冷气机产品以来，澳蓝一直在积极消化、吸收，再创新国外先进的蒸发式冷气机制造技术，近年来，澳蓝加大对节能产品的研发力度，重点研发蒸发式冷空调机组、溶液调湿调湿空调机组等新产品的面世，展现了澳蓝在节能科技方面的创新成果和实力。

随后，何华明总工程师就此次申报的《冷式多级蒸发空调机组的研发》项目内容、

主要创新点以及进展情况进行了汇报，指出澳蓝在国内首家进行该系列产品的研发，现已完成了样机的生产。据悉，该产品是在蒸发冷却技术的基础上研发的，为第二代蒸发式冷气机，可以将多级间接蒸发与直接蒸发过程复合叠加在一起，使送风温度逐步降低，蒸发冷却效率大幅度提高，可以调整送风温度为完全不加湿或者少量加湿，有效避免了单一直接蒸发冷却技术中无法控制送风湿度的难题。

王副局长一行先后实地察看了澳蓝产品研发的具体情况，肯定了澳蓝在科技创新、知识产权建设等方面的成果，并就企业如何做好项目管理工作进行了指导，引导澳蓝更好地运用各级惠企政策，坚持走创新驱动道路，提升企业竞争力。