doonly 東利新材

2024年10月刊 第三十八期

2024年
人事行政部月刊
MONTHLY

蜕变·怒放·耀目新生

心灵涅槃重生的过程，让我们变得更加坚强，勇敢面对未来。

主办单位 昆山东利新材料科技有限公司

总　　编 惠荣

主　　编 姜颖

执　　编 人事行政中心

美　　编 姜颖　郭文芮

版权所有©2024昆山东利新材料科技有限公司，保留一切权利。

未经昆山东利新材料科技有限公司书面同意，任何单位和个人不得擅自摘抄、

复制本资料内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。内部资料，免费交流，不得出售。

公司网址：http://cn.doonly.com

目录

CONTENTS

10月学习收获 03

- 唐总分享 03
- 属于自己的花开 05
- 《自我肯定的力量》 07
- 总会花开 09
- 跨越不可能 11
- 盛泽学习之旅 13
- 热爱 15
- 消费趋势与产品创新 17
- 心灵的历练 19
- 人各有不同，花各有香 21
- 金秋十月 23
- 入职三个月有感 25
- 不断改变 27
- 刘润演讲观后感 29

成绩斐然 31

- 10月捷报 31

东利活动 32

- 10月生日会 33
- 团建活动 33

01 唐总分享

难题如暗夜，但智慧之光永不熄灭，
它指引你找到答案的星辰。

难题，并不只是在考你一个人，也不只是冲着你而来！

1、总会花开

所有的难题都有解题思路，而你总会花开。润总送外卖的感悟是一定要实地调研，才能解决难题的瞬间判断，这种“瞬间判断”，而不是单纯的勤奋，这才是外卖骑手月入过万的秘密。这世界上，没有不用心钻研就能做好的职业。

2、客户难题

新媒体平台的一字“决”：牛、中、酷、美、气、懂、好。善用平台，精准触达客户，做好全域经营：(短期)用好公域的红利，(长期)建好私域的壁垒。超越期待，你多做一步，客户就可以少做一步，客户少做一步；他就可以离你更近一步。不要把客户当成难题，而是要帮客户解决难题。

3、价格难题

平替的思路:草编猫窝VS草编鸡窝?口红收纳VS马克笔收纳?

不是我买不起，而是平替更有性价比。说中国进入"低欲望社会"为时尚早，日本的年轻人在过去的30年低沉，中国的年轻人在现在的30年奔腾不息。我可以买贵的，但我不能买贵了。

“社会给了年轻人一个梦想，却忘了给他们一把梯子”--卢柏克 青年养老院

减少浪费:让客户用更低的价格，买到更好的产品。想把商品卖的更贵，关键在于向消费者传递情绪价值:“品牌为功能价值定价，IP就是在给情绪价值定价。”--叶国富 名创优品创始人

兴趣消费，我们不卷功能价值，我们卷情绪价值用客户的反馈来解决问题。只有把员工照顾好了，他们才能照顾好顾客。胖东来的解题思路:持续改善，低价可能是一时的诱惑，而信任才是长久的承诺。

4、智能难题

人工智能是一阵风与其担心被风吹跑，不如想想如何借风起飞，10年后替代我们的或许是Ai，但明天替代我们的是更会用AI的人。

5、内卷难题

在这个千篇一律的世界里，"独特性"可能才是最稀缺的资源，与你能力匹配的细分场景里，藏着黄金。冲上更高的生态位，那里没有内卷。

6、变老难题

我们都有小时候，但是，孩子，你没有老过。做老年人市场，其实就是做女性市场。帮助50岁以上的女性，更好地生活。解决变老难题的Slogan为“青春不在家里，青春在路上”。

7、出海难题

用自己的独特的本事，解决别人不同的难题。

02 属于自己的花开

鲜花追着朝霞开放，因为它的生命充满着艳丽的爱。

1.个人篇-践行健康文化跑步

俗话说中年，是人生的荒年，而我也将步入这个荒年，一旦迈入这个线，人身体的各项机能都会跟着下降。比如压力一大失眠、焦虑、抑郁等精神问题也会层出不穷。而我是胖，是肿，从去年开始健身，确实让我看到了自己不仅从体型上的变化，更是各项身体指标趋于好的体现。所以分享个人因为运动带来的好处。

在这样的人生阶段，我们该如何自我救赎?最佳的答案是:跑步，它也是最快最简单的运动之一。就像冯唐说的:“跑能救命，跑是修行。”确实也会上瘾，原本跑

3公里的，没想到也可以一次性跑5公里，下一次就可以挑战更多，本月单次跑步突破11公里。随着身体的跑动，那些沉郁于心的糟糕情绪，积压已久的体内垃圾，都会通过大汗淋漓全部排出，与此同时，你会感受到一种前所未有的轻松状态。

2.工作篇-出差心得

10月26日因为出差回来的飞机上，没有听到刘润老师的直播演讲，第二天自己看回放，结合前两天出差有几个感悟分享给大家：

2-1真的难：走出去才能真的看到，听到，接触到，确实各行各业都真的难，用香帅老师的话说，大家脑门上都写着两字：没钱。但是怎么办，我们还得继续，可以换个思路，去寻找解决办法。

2-2我可以买贵的，但是一定不能不能买贵了.一家原本都要下单的客户，迟迟订单没下，现场沟通，得知因为价格原因，已经转单了。另外一个新客户沟通，字里行间都在说，梭织我不懂，所以希望跟着你们公司一起把梭织这块做起来，我们第一季做，数量不多，第一单3个布，总共4w不到，如果销量好，马上翻单，铺垫了这么多，就是想说，价格便宜点，我可以不懂，但是我一定不可能买贵价。所以我们业务伙伴们一定要在前期核价，特别注意，给到客户合理的价格，保住我们的订单，只要我们不下牌桌，以后就还有机会。

03 《自我肯定的力量》

改变自我，只要我们愿意，就一定可以。

《自我肯定的力量》是一本有着丰富且深刻见解的书籍，作者通过科学研究和真实案例，详细阐述了自我肯定对心理健康、情绪稳定和个人成长的重要性。读完这本书，我有一种强烈的启发，仿佛打开了一扇全新的窗户，让我对自我认知和内心对话得到了更深刻的理解。首先，书中强调了自我肯定并不仅仅是简单的自我赞美，而是一种基于真实认知的自我接纳。这一点让我深受触动。在我们日常生活中，人们常常对自己也同样如此，作者习惯性地进行自我批评，指出这种负面的内心对话对我们的自信心和心理健康造成严重影响。很多时候，我们对自己的批评往往比对别人的更加严重，导致我们无法看到自己的优点和潜力。这个观点让我开始审视自己在生活中的自我对话，同时书中提出了许多实用的技巧，可以帮助我们建立积极的习惯。

其中，作者建议我们每天花几分钟时间，默念或写积极的自我语句。这些语句可以是关于自己的优点、成就或对未来的美好期待。通过这种方式，我们能够逐渐改变内心的声音，培养对自己的接纳和欣赏。这让我开始尝试每天积极记录一些自我肯定，慢慢地，我发现自己的心态有面对压力和挑战时，我能够更加自信地应对，而不是一味地自我怀疑。此外，书中还讨论了自我肯定在面对挫折和困难时的力量。作者通过多个真实案例，展示了许多人如何通过积极的自我肯定来增强韧性，克服生活中的种种挑战。这一部分让我特别能够感同身受。在生活中，我们难免会遇到各种困难，比如工作压力、人际关系问题，甚至是生活中的意外事件。这些挑战有时会让我们感到无助和沮丧，这个时候积极的自我肯定就成为了我们应对这些困难的重要工具。通过不断地鼓励自己，我们可以保持积极的心态，寻找解决问题的方法，而不是被消极情绪所吞噬。书中还提到了一些科学研究，进一步证实了自我肯定的效果。例如，研究表明，在面对压力时进行自我肯定练习的人，心理健康状况在那些缺乏自我肯定的人中表现良好。这些数据让我更加确信，自我肯定不仅仅是一种心理技巧，更是一种科学的方法。它有助于建立我们更强的心理倾向，提高情绪管理能力。在生活中除了个人成长之外，书中还提到了自我肯定在建

一个人的力量从哪里来呢？

从自我肯定中来

立自己中的重要性。通过自我肯定，我们能够更好地接纳自己，从而提升与他人的沟通和互动。当我们对自己充满信心时，往往能够更开放地与他人交流，建立更深层次的交流。这一点让我反思，在过去的社交中，自己因为常常缺乏自信而害怕表达，结果导致错失了许多宝贵的机会。总的来说，《自我肯定的力量》不仅让我深入理解了自我肯定的重要性，更启发我在自我日常生活中积极实践这一理念。通过书中的建议和技巧，我相信我能够不断提升自信心，实现个人的成长与发展。书中传达的积极心理学思想让我认识到，改变自我，只要我们愿意，就一定可以。

最后，我想说，这本书适合每一个希望提升自我认知和心理健康的人阅读。无论是面对生活的压力，还是在追求梦想的道路上，汲取自我所需的力量。是无穷无尽的，只要我们愿意去相信。

04 总会花开

不断积累和提升自己的能力，才能在竞争中脱颖而出！

上周六听了刘润“总会花开”年度演讲，感悟如下：

1. 关于心力

1-1坚持的力量：我们每天或多或少都有面临一些难题，心力的考验是成为每个人职场的关键挑战。在困难重重、看不到希望的“徒步”阶段，坚持不放弃的力量尤为重要。这提醒我们要不断给自己打气，保持积极的心态去应对各种挑战，因为只有内心强大的力量才能支撑自己走过低谷期。

1-2充电方法：刘润提到的多巴胺、内啡肽、血清素、催产素充电法为创业者补充心力提供了具体的途径。比如将大目标分解成小目标，通过不断达成小目标获得多巴胺带来的快乐，给自己持续的动力；通过运动等方式获得内啡肽，让自己能够忍受过程中的痛苦，享受努力后的成就感；注重生活中的小确幸、与他人的良好互动获得血清素和催产素，保持情绪的稳定和良好的人际关系，这些对于保持心力都具有重要意义。

2. 应对困境的策略

2-1转换思维：当觉得客户难找、市场竞争激烈时，可以尝试转换客户群体或进行市场细分。例如东京迪士尼在新生儿出生率下降的情况下，将目标客群转向成年女性；在行业内卷严重时，不断细分领域，找到属于自己的机会，从做运动鞋到做网球鞋等细分品类，这启示创业者要突破传统思维，从不同的角度去

寻找市场机会。

2-2提供增值服务：在产品同质化严重的情况下，提供额外的、与众不同的服务能够增加产品的竞争力。像卖肉的小伙子帮客户炒牛肉这种增值服务的例子，提醒创业者要关注客户的需求，在满足基本需求的基础上，多做一步，让客户感受到更多的价值，从而增强客户的粘性。

3. 情绪价值的重要性

在消费降级的大环境下，客户不仅仅关注产品的功能价值，情绪价值也变得越来越重要。无论是与客户的沟通、产品的设计还是企业的管理，都要注重给客户和员工提供良好的情绪体验。例如通过发感谢卡等方式，让员工感受到自己的重要性和价值，增强员工的归属感和幸福感，从而提高工作效率和企业的凝聚力。

4. 战略定力的意义

越是在焦头烂额的困境中，越不能忘记真正的战略思考。拥有战略定力，能够让创业者在纷繁复杂的市场环境中保持清醒的头脑，不被短期的困难和诱惑所左右。只有坚定地朝着自己的目标前进，不断积累和提升自己的能力，才能在竞争中脱颖而出。

05 跨越不可能

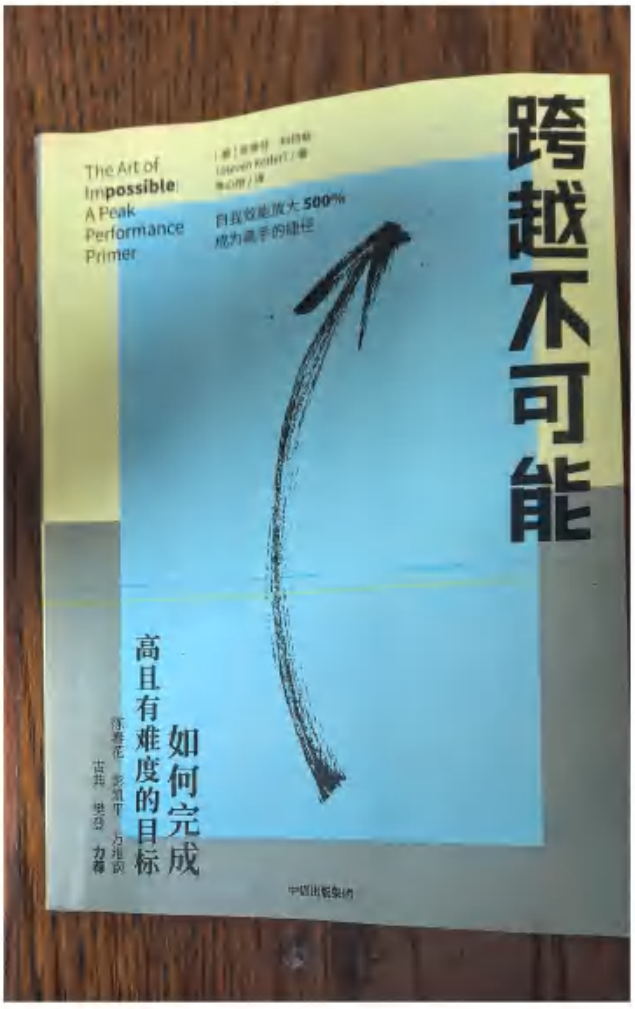
高效地完成各项任务，克服各种困难。

10月份与朱总一起开始了每月一本书的约定，感谢朱总提供的书籍《跨越不可能》。

近期不论是从香帅老师的“共潮生”还是从刘润老师的“总会花开”跨年演讲中，相信大家都能感受到整个大环境带来的经济下行的压力，很多企业努力的方向不再是如何实现多少的增长率，而是怎么样能继续留在牌桌上。一切看是很难解的难题，但是总能有人找到另辟蹊径的解题思路。从这本书中，给到我的一些思考，分享给大家。

1.心态的力量•保持积极态度：无论面对什么样的挑战，都要保持积极的心态。遇到问题时，尝试从多个角度寻找解决方案，而不是一开始就放弃。激励团队：作为经理，可以通过正面激励和鼓舞团队成员，帮助他们树立信心，共同克服困难。

2.目标设定•SMART原则：在制定



工作目标时，确保它们具体、可衡量、可达成、相关性强、有明确的时限。这有助于团队明确方向，提高执行力。分解目标：将大目标分解成小步骤，每完成一个小目标都进行庆祝，这样可以保持团队的士气和动力。

3.持续学习与适应•培训与发展：定期组织团队培训，鼓励团队成员学习新技能和知识，提升团队整体素质。灵活应对变化：市场和技术不断变化，要保持敏锐的洞察力，及时调整战略和计划，确保团队始终走在前沿。

4.团队合作•建立信任：通过团建活动和开放的沟通渠道，增强团队成员之间的信任感。分工协作：合理分配任务，充分发挥每个团队成员的优势，形成高效的合作机制。

5.心理韧性•压力管理：提供压力管理和心理健康支持，帮助团队成员更好地应对工作中的压力。复原力培养：通过案例分享和培训，帮助团队成员学会从失败中吸取教训，快速恢复和成长。

6. 行动的力量•立即行动：一旦制定了计划，就要立即付诸行动，不要拖延。跟踪进度：定期检查工作进展，及时调整计划，确保目标按时完成。实际应用案例：项目管理：在启动新项目时，可以采用SMART原则设定项目目标，并定期召开项目进度会议，确保每个阶段的目标都能按时完成。

06 盛泽学习之旅

智慧之光，源自不断学习，照亮前行的道路。

上周在部门小伙伴彦超的安排下，去了盛泽学习，对生产的环节有了更直观的了解和感悟！

第一站，我们来到了平望染厂，平望做的是溢流缸，染色原理是布动染料动，染厂师傅带领我们从点色，开卡，配桶，前处理，染色，脱水，开幅，定型，每一个环节都讲的很认真，前

处理的工艺有冷堆，141炼布，松碱，平幅等，通过这些让我对各个环节的工艺时间有了更深入的了解，在后面的跟单过程中有了跟进的计划以及画面感，还有在和朱师傅的对单过程中，对打样加色的流程有了了解。

第二站，我们来到了春杰纺织厂，我们学习了整个织胚的工艺流程：从挂纱→牵径→整径→上浆（增加柔

软性，减少毛羽状，便于制造）→并轴（可以决定经向的密度）→穿综扒筘（决定布面风格如：平纹、斜纹、提花等）→打纬织造→检验打卷，其中印象最深刻的当属穿棕扒筘这一环节，是一个非常耗时的工艺，不仅工作量大，而且对于师傅的精准度要求也是非常的高，一根纱线错了就会造成布面的风格不对或者断经等问题，通过织厂的学习，对牵盘头以及胚布定织的交期有了计划和画面感！

通过这次的盛泽学习，让我对平时记忆的理论知识有了一个直观的体会，很多之前不理解的东西，在这次的学习当中得到了答案，感谢公司给予我这次难得的机会，同时感谢各位师傅耐心的指导，相信通过此次的学习，在以后的工作中我会进步的更快！

07 热爱

知止而后有定，定而后能静，
静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。

成功的路上并不拥挤，只是选择放弃的人多。那些真正能坚持到最后的，都是有定力的人

1、有方向才会有定力，《大学》有云："知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。"意思是，先要知道自己的界限在哪里，确定目标和方向，才能产生定力。

有了定力后，才能不被外界干扰，坚定不移地朝着目标前进。没有方向的天才，也会像热锅上的蚂蚁，空有才华，却无处施展。有目标的普通人，即使途中阻碍重重，也能凭借信念克服，坚定地前行。

2、坚持，才会有收获，追求成功的人很多，但真正能坚持到最后的人并不多。它需要坚定的信念、顽强的毅力和不懈的努力。在这个过程中，我们会遇到各种各样的困难和挑战，但只要我们能够保持定力，坚定信念，勇往

直前，就一定能够战胜困难，迎来属于自己的成功。

3、补充能量，让内心坚定起来在追求梦想和目标的过程中，内心的坚定是不可或缺的力量源泉。

然而，面对外界的诱惑、困难和挑战，我们很容易疲惫和动摇。所以，补充能量，让内心更加坚定，是通往成功的重要一步。

① 一定要有明确的目标。不管是长期的人生目标，还是短期的阶段性目标。有方向就能让我们更有动力，遇到困难也能继续前行。

② 培养积极的心态。保持乐观和积极，是因为相信自己的能力和潜力，这是战胜困难的关键。

③ 一定要建立支持系统。一个人的力量毕竟是有限的，我们需要从外界获得能量，家人、朋友、粉丝、同学、老师，越多越好。

④ 培养自律的习惯。自律和内心坚定是相互加强的关系。因为自律，内心坚定；因为坚定，所以更加自律。定期锻炼、规律作息、坚持学习等，都可以让我们协调好生活和工作，内心更稳定。

⑤ 自我反思与调整。边前行，边复盘，边调整，边改进。接受自己的不完美，允许失败，让自己更加成熟和坚定。

08 消费趋势与产品创新

从不确定性中寻找机会，
时刻关注行业内外的发展趋势。

从刘润2024年演讲看消费趋势与产品创新

今年再次聆听刘润先生的精彩演讲，此次分享不仅深入探讨了当前消费市场的变化趋势，还强调了如何通过深刻理解目标客户群体，尤其是城镇中的Z世代来创造更具吸引力的产品和服务。

一、城镇Z时代的消费特点。Z世代消费者出生于互联网迅速发展的时期，他们追求个性化体验，并且对社交媒体平台上的潮流趋势非常敏感。对于这一群体而言，购买行为不仅仅是为了满足基本需求，更多时候是在寻求一种自我表达的方式。因此，在设计面向Z世代的产品时，除了要考虑实用性外，还需要融入时尚元素，让每一件商品都能展现个人风格，随着科技的进步和社会的发展，总有一些不可逆转的大趋势正在发生着。例如绿色可持续发展等已经成为当今世界不可避免的趋势之一。

二、运动服饰行业的革新之道。随着健康意识不断增强，运动服饰已经成为现代人日常生活不可或缺的一部分。然而，传统的功能性诉求已经不能完全吸引年轻消费者的目光。正如刘老师所指出的那样，如今的运动装备不仅要具备出色的性能表现，还需兼顾外观美感及穿着舒适度。更重要的是，它能够传递出积极向上、自由奔放的生活态度，为用户带来额外的情绪价值。

三、重新定义产品价值。在讨论产品价值构成时，刘润提出了一种新的观点："产品价值=功能价值+情绪价值+资产价值"。这意味着一个成功的产品不仅要能满足用户的实际需求，还要能够在精神层面上给予支持；同时，随着时间推移，该产品是否能够增加其市场价值也变得至关重

要。

四、高性价比的选择——平替。面对市场上各种各样的选择，许多消费者开始倾向于寻找那些价格亲民但品质不输高端品牌的替代品。“不是我买不起，而是平替更有性价比”，这句话精准地反映了当下一部分人的购物心理。特别是在运动服饰领域，越来越多品牌开始推出质量可靠且定价合理的系列，旨在让更多人享受到高品质生活的同时减轻经济负担。

五、不断创新才能立于不败之地。最后，刘润提到了“饱和创新”的重要性。在一个竞争异常激烈的环境中，只有持续不断地推出新颖独特的产品或服务，企业才能够脱颖而出并赢得消费者的青睐。技术创新策略上的大胆尝试，都是推动行业发展不可或缺的力量。

综上所述，通过这次演讲的学习，在未来的工作和生活中，我会更加注重从不确定性中寻找机会，同时也要时刻关注行业内外的发展趋势，并且保持一种长远发展的态度去迎接每一个明天的到来；相信所有难题都有解题思路，而所有的你总会花开。

09 心灵的历练

生命意义，尽在每一脚坚实的脚印。

爬山不仅是征服高峰，更是一场心灵的历练。在挑战中学会了坚持，在团队中感受了力量，在自然中找到了宁静。生命意义，尽在每一脚坚实的脚印。三山五岳中三山①黄山海拔1864.8米②庐山海拔1474米③雁荡山海拔1057米。五岳 ①泰山(东岳)海拔1545米②华山(西岳)海拔2154.9米③衡山(南岳)海拔1300.2米④恒山(北岳)海拔2016.8米⑤嵩山(中岳)海拔1492米。今年有幸攀爬了黄山和华山一览他们的壮美和险峻，他们不仅是一座山更是历史的见证，两座山当以华山留下深刻印象。

华山位于陕西省，是中国五岳之一，以险峻闻名于世。我对华山向往已久，那里山峰陡峭，云雾缭绕，充满了神秘感。今年国庆我们选择了自驾游到陕西，全程1400公里随着我们驶入省内，一座座群山环绕映入眼帘，我们穿梭在群山之中，让人心旷神怡，方圆几百公里的大山此起彼伏令人不由得升起敬畏之心。

旅程从山脚开始，我们选择了一个晴朗的早晨出发。随着缆车的缓缓上升，眼前的景色逐渐展开。华山的山势险峻，山石嶙峋，这是大自然的杰作。缆车穿梭在云雾之间，仿佛进入了仙境。

下了缆车，我们开始了徒步攀登的旅程。高山之上一阵凉意席卷而来，立马精神抖擞，华山的山路崎岖，每一步都需要小心翼翼。沿途的风景令人叹为观止，山峰叠嶂，云雾缭绕，仿佛置身于一幅山水画中。

在爬山的过程中，我们遇到了许多志同道合的旅伴。大家一起分享着攀登的艰辛与喜悦，互相鼓励着前行。这种团队精神让我感受到了人与人之间的温暖与力量。

终于，我们登上了华山的高峰，站在高处俯瞰四周，群山连绵，云雾缭绕，处处皆美景。这一刻，我感受到了大自然的壮观与美丽，也感受到了自己的渺小与无力。但正是这种对比让我更加珍惜眼前的美景和生命中的每一个瞬间。

在华山之旅即将结束时，我站在山顶俯瞰着群山连绵的美景，心中充满了感激和敬畏。感谢大自然赐予我们如此壮观的景色和宝贵的经历，敬畏大自然的神秘力量和生命的脆弱与可贵，让我对生活有了更深的思考，以下是我的一些感悟。

1. 坚持的力量

爬山的过程就像人生的旅程，充满挑战和困难。每一次攀爬都让我体会到，只要坚持不懈，就没有什么能够阻挡你前进的脚步。正如古人所说："世上无难事，只怕有心人。"在爬山过程中，当我感到疲惫不堪时，总会想起这句话，它激励着我继续前行。

2. 挑战自我的勇气

爬山让我明白，人生就像一座山，只有不断攀登，才能看到更美的风景。面对险峻的山峰，我学会了挑战自我，勇敢地面对困难和挫折。这种勇气让我在生活和工作中也能勇往直前，不畏艰难。

3. 团队合作的重要性

在爬山过程中，我深刻体会到团队合作的重要性。在队伍中，每个人都在为共同的目标而努力。相互扶持、鼓励，让我们战胜了一个又一个困难。这让我明白，在现实生活中，也需要与团队成员携手共进，共同实现目标。

4. 欣赏自然的美好

爬山让我有机会亲近大自然，感受大自然的神奇与美好。登上山顶，俯瞰群山，那一刻，我仿佛融入了这美丽的画卷。这让我更加珍惜我们生活的这个星球，懂得保护环境，珍惜自然资源。

5. 感悟生命的意义

在爬山过程中，我看到了生命的顽强与坚韧。无论是坚韧的松树，还是顽强的小草，都在诠释着生命的力量。这让我思考生命的意义，明白了人生的价值在于不断挑战自我，追求卓越。

6. 放松心情，调整心态

爬山让我学会了如何放松心情，调整心态。在紧张的工作和生活中，我们需要适时放下压力，去感受大自然的美好。爬山让我学会了如何享受生活，懂得了生活需要平衡。

总之，爬山经历让我在身体上得到锻炼，在精神上得到升华。我相信，在未来的日子里，这些感悟和收获将继续伴随着我，指引我前行。

10 人各有不同，花各有香

眼中有光心中有梦脚下有路，梦想终将绽放。

花期不同，不必焦虑，适当放松，努力奋斗！

人各有不同，花各有香。在这个世界上，每个人都是独一无二的个体，都有自己独特的性格和张扬。我们不必为了迎合他人的期待而改变自己，不必为了追求所谓的成功而透支自己。每个人都有属于自己的花季，那些独特而绚烂的时刻，如诗如画，无比珍贵。

生活不是短跑，而是马拉松。人生不是一场短距离的冲刺，而是一场漫长的马拉松。在人生的旅途中，我们都有自己的时区，不必为了他人的节奏而焦虑。有的人可能在早春就绽放出美丽的花朵，而有的人则需要更多的时间来积累和成长。但无论何时绽放，每朵花都有其独特的美丽和价值。

淡然接受生活中的遭遇。不论生活给予我们的是顺利还是坎坷，我们都要学会淡然接受。年轻时，我们总以为一切都有答案，但随着时间的推移，我们

会明白，其实人生并没有绝对的答案。认真生活，用心去感受每一个瞬间，你会发现生活中隐藏的美好和惊喜。

给欲望做减法，学会与内心和平相处。当我们被欲望追赶时，步子迈得太快时，容易丧失自我。懂得给欲望做减法，学会与内心和平相处，坚守一份清醒与自持，保持自己的步调，这才是真正的强大。

欣赏自己的美丽。无论你的花期长短，都要学会欣赏自己的美丽。当你看到自己的花朵时，不要忘记微笑，因为那是你独特的存在，是你生命中的一部分。不要因为别人的花朵比你早开而感到焦虑或羡慕，因为每个人都有自己的故事和节奏。

热爱生活，创造属于自己的意义。不是所有的鲜花都盛开在春天，不是所有的河流都流向大海。只要热爱生活，山海皆可平，无处不是风景。希望你们可以创造属于自己的充满意义的人生。

在这个世界上，我们都是不同的个体，有着各自的生活节奏和经历。当看到他人的花朵在早春绽放时，不要感到焦虑或羡慕。在自己的时区里，一切都准时，一岁有一岁的味道，一站有一站的风景。会沿途盛开，以后的路也是。每个人的花期不同，不必焦虑有人比你提前拥有。

眼中有光心中有梦脚下有路，梦想终将绽放！

11 金秋十月

百灵鸟从蓝天飞过，我爱你中国。

金秋十月，清风徐徐，送来丹桂的馥郁芬芳。湛蓝的天空如同巨大的蓝宝石穹顶，笼罩着大地，阳光轻柔地洒下，给世间万物披上一层温暖的光辉。在这个普天同庆的国庆佳节，《我爱你中国》的旋律悠悠响起，如同一缕清风，轻轻拂过心灵的湖面，泛起层层爱国的涟漪。

“百灵鸟从蓝天飞过，我爱你中国。”那灵动的音符仿佛化作一只美丽的百灵鸟，在蓝天中自由翱翔，引领着我们的目光投向祖国的广袤大地。我爱你，中国，爱你春天蓬勃的秧苗，那是生命的律动，是希望在田野上的尽情绽放。每一棵嫩绿的秧苗都承载着农民的辛勤与期待，它们在春风的吹拂下茁壮成长，如同我们的祖国在新时代的春风里蓬勃发展。

我爱你秋日金黄的硕果，那是丰收的喜悦，是汗水与努力的结晶。果园里，沉甸甸的果实挂满枝头，那灿烂的金黄色仿佛是大自然为祖国绘制的一幅壮丽画卷。在工作中，我们也应像农民呵护秧苗、期待硕果那样，用勤劳与智慧耕耘自己的岗位，为祖国的繁荣贡献自己的一份力量。爱岗，是我们对祖国最朴实的告白。

我爱你青松气质，坚韧不拔，无论面对怎样的风雨，都能傲然挺立。在生活的道路上，我们会遇到各种困难与挑战，但只要我们拥有青松般的气质，不屈不挠，就一定能战胜困难，迎来属于自己的辉煌。我爱你红梅品格，不畏严寒，独自绽放出绚丽的色彩。在困境中，我们要像红梅一样，勇敢地绽放自己的光芒，为祖国增添一抹亮丽的色彩。

我爱你家乡的甜蔗，好像乳汁滋润着我的心窝。家，是我们永远的港湾，是心灵的归宿。家乡的甜蔗，那甜蜜的滋味，是童年的回忆，是亲情的温暖。爱家，是我们爱国的起点。关爱家人，传承良好的家风，让家庭充满爱与和谐。只有家庭和睦，社会才能稳定，国家才能繁荣昌盛。

“我爱你碧波滚滚的南海，我爱你白雪飘飘的北国。我爱你森林无边，我爱你群山巍峨。我爱你淙淙的小河，荡着清波从我的梦中流过。”祖国的山河壮丽多姿，南海的碧波荡漾着无尽的活力，北国的白雪纯净而圣洁，森林无边，群山巍峨，小河淙淙，每一处风景都让人心生眷恋。我们要珍惜祖国的大好河山，保护环境，让这片美丽的土地永远绽放光彩。

在这金秋十月，让我们把最美的歌儿献给祖国，把美好的青春奉献给祖国。爱国，不是一句空洞的口号，而是在工作中的敬业奉献，在生活中的点滴行动。爱岗，让我们在自己的岗位上发光发热，为祖国的建设添砖加瓦。爱家，让我们用爱营造温馨的家庭氛围，为祖国的稳定贡献力量。

让我们怀揣着对祖国的热爱，对岗位的敬重，对家庭的责任，在这个美好的时代里，书写属于我们的精彩篇章，为祖国的繁荣富强而努力奋斗。因为，我们深爱着这片土地，这片孕育了我们的伟大祖国。

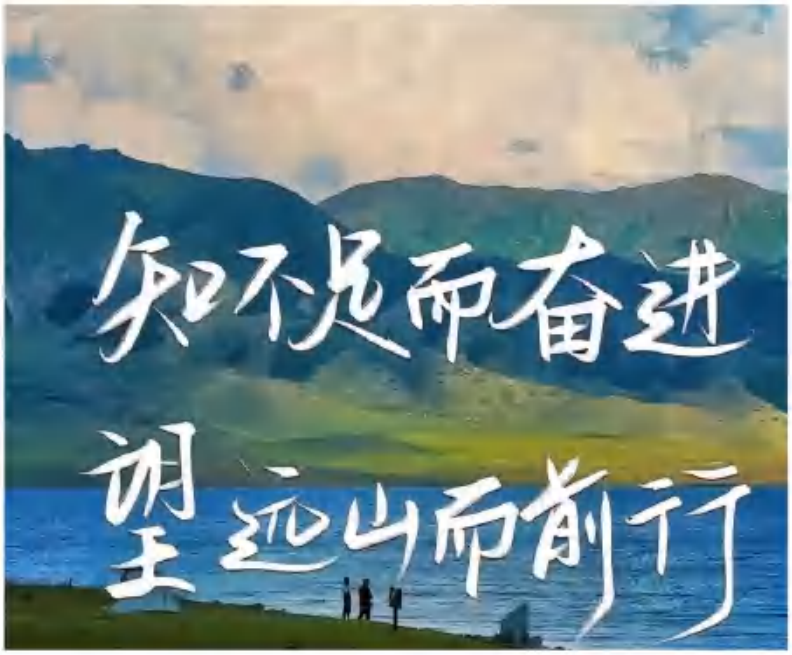
12 入职三个月有感

对人:与人为善,对工作:力求完美。

从入职至今不知不觉已三月有余了,通过这三个月的锻炼和磨合,在领导和同事的指导帮助下,我对工作有了一定的了解。经过这三个月的工作学习,个人综合素质有了新的提高,回顾这三个月来的工作历程,总结如下:

一、工作中的体会以及成长

1.面料存在于生活的各个角落,与我们的穿着以及床上用品息息相关等等,我以为面料是个很神秘的存在,如何



制成是个怎样的过程,充满了太多的好奇,直到进了公司,对面料有了初步的了解,虽然目前只略知一二,足以解答我心中对面料的认知,我相信我们部门定期开展的培训例会,会让我得到更深一步的了解!

2.第一周跟师傅学习,认识了各种类型的布种(压光,色布,复合,摇粒绒)等等,不同布种对应不同的加工工艺,检验的标准也有些许差异(按检验指示卡检验),对应不同的客户检验要求也有所差异,所以在检验的时候按要求执行(检验指示卡)为准。

3.在学习过程中，我学会了上机，开机检验，基本信息的输入，看检验单→找标样→测克重→测防水（针对有防水性的面料）90分合格，看实际幅宽克重防水性能是否符合要求（在标准范围内），如不符合适当降级，标样与实际面料偏差大（手感，颜色，等等）须及时反馈，当日降级面料须进行留样并反馈至交付群。刚开始上手总会有些许马虎，失误，汲取教训不断成长，不断磨练，才会有所提高，不要害怕问题的出现，要以一个乐观的心态去寻找解决方法，遇事不慌，可以请教师傅以及同事们，有问题不一定非要一个人撑，有时候请教也是一个不错的选择，正如我司的“师徒文化”，难能可贵。

4.态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任;有了正确的态度，才能遇事则明，我始终坚信，只要肯学，就没有不能学的，也许汲取的知识过慢，但胜过一颗没有学习的心!失败并不可怕，可怕的是害怕失败!

经过三个多月的学习，我认为我能够积极主动、熟练的完成自己的工作，与同事能够很好对未来工作的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往展望。对人:与人为善，对工作:力求完美，不断的提升自己的检验水平及综合素质，以后为公司的发展尽自己的一份力量!

13 不断改变

跟过去的懒散告别，迎着朝阳，
迎着希望，告别懒散拥抱新生。

跑步距离最长 21.37 公里	2024年10月25日 >
跑步最佳配速 6'30''	2024年10月25日 >
3K 3 公里用时最短 00:20:35	2024年10月18日 >
5K 5 公里用时最短 00:34:05	2024年10月25日 >
10K 10 公里用时最短 01:10:25	2024年10月25日 >
HALF 半程马拉松用时最短 02:40:33	2024年10月25日 >
FULL 全程马拉松用时最短	暂无记录

分享一下我的运动之路，始于Linda的一句调侃，主打一个听劝！

7月11日:跳绳1008个

7月14日:6.21KM配速12分02秒

7月31日:6.48KM 配速12分35秒

8月8日:6.08KM 配速9分45秒

8月30日:6.12KM 配速9分3秒

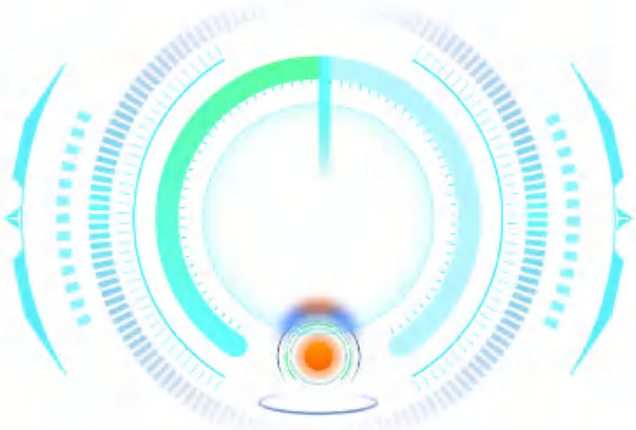
9月11日:6.22KM 配速8分58秒

10月1日:10.41KM 配速8分17秒

10月18日:12.02KM 配速7分49秒

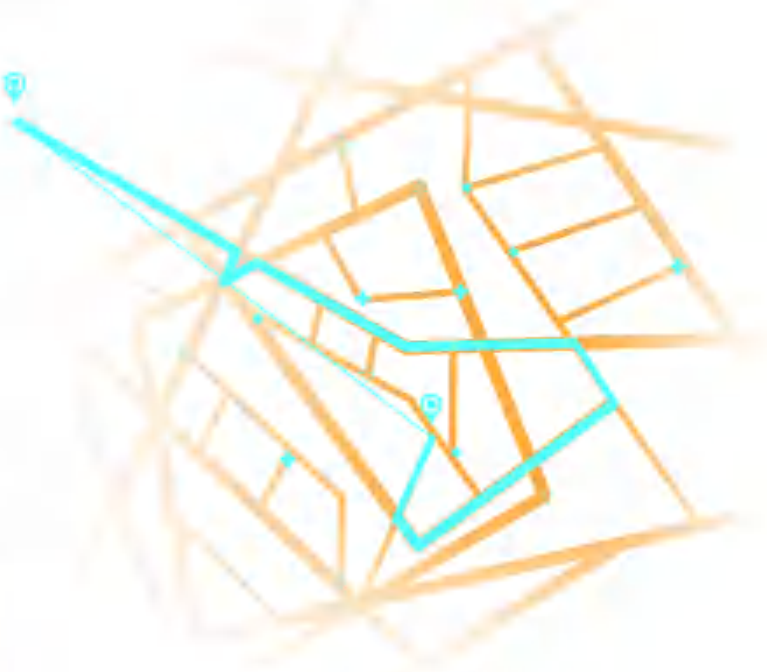
10月25日:21.37KM 配速7分40秒

10月29日:6.38KM 配速7分33秒



曾经五百米跑动喘的上气不接下气，而今一口气半程马拉松，也算轻松，我曾一度认为我这个体格的选手基本不能跑步，伤膝盖，但绑上护膝那一刻发现也不是不可以动起来！

也曾被嘲笑过配速，也曾被质疑一时兴起，跑起来跑快点，也许声音会变成风声，当内啡肽替代多巴胺，还是很感谢那些激励过我的人，让我一往无前，不是为了证明什么，更多的为了自己更好的



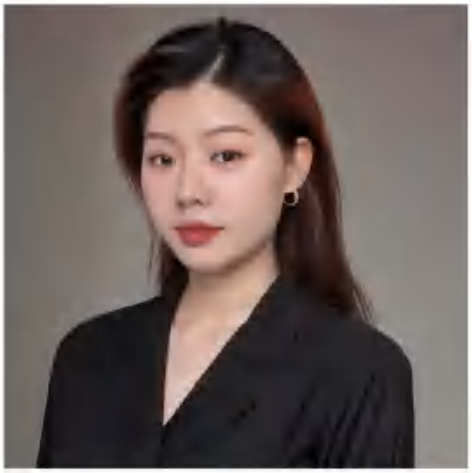
状态！

动起来，才发现除了健康之外，更多的发现是生活态度更加积极向上，有更多的时间去调整负面情绪，去思考问题，打开认知变革的阀门！这一路越跑越快，所获得所感受反人性，痛并快乐着。

这是一个200+胖子的运动之路，每一步都是扎实的一步，即使一个人的马拉松也是一段朝圣之旅，跟过去的懒散告别，迎着朝阳，迎着希望，告别懒散拥抱新生，一路热辣滚烫，一路心花怒放，待山花烂漫，我们约一场马拉松，去挑战极限去获得征服的喜悦！对于好的事情想做的事立马行动，不要犹豫不要怂，可以的加油！在最后特别感谢我姐linda,我还会继续跑下去的！

14 刘润演讲观后感

善用平台，精准营销



看了刘润的演讲我开始思考：

善用平台，精准营销

虽然很显然我是那个被营销的对象，对应的大概就是第五类人群："城镇Z世代"因为最近半个月我在不经意间和朋友提了无数次：我好想买大疆Pocket3啊！（我是一个很喜欢记录生活，拍视频剪vlog的人）在小红书给朋友转发分享了很多关于大疆Pocket3拍摄的美丽帖子，无论是人像，风景，还是宠物，都是很

棒的画面。无独有偶，朋友圈也有几个朋友发了，类似于"运气好线下买到原价现货了"，拍摄很棒的开箱分享。于是我更加坚定告诉自己我也要拥有哈哈哈。

那个周末我就到了专柜，之前路过dji专

柜是偶尔有人，这次来是人满为患。都围着那个样机爱不释手，我也没有试用到，当时购买的欲望立马降低了，店员还强调："没有现货，基础款3499并且需要等。线上电商平台买的话现货是加价的。"

回去以后，我打开各个常用的app，仍然无一不是大疆pocket3的推荐，推送，吸引我的美丽帖子。很显然，我又心动了。首先我不是大疆的粉丝，其次我对参数及其不敏感，然后我是一个偏向于原图直出不是技术流的拍摄者。

那么问题来了，究竟是怎么让一个从来没了解过这种产品的人看了一眼就想要购买呢?——全平台的营销。

刚好刘润的演说，我就去做功课了，这一波营销无疑是非常成功的，因为这款产品发售量产已经一年了，没有什么理由会全平台和线下缺货的，现在打开app输入大疆，首推的产品就会是pocket3。

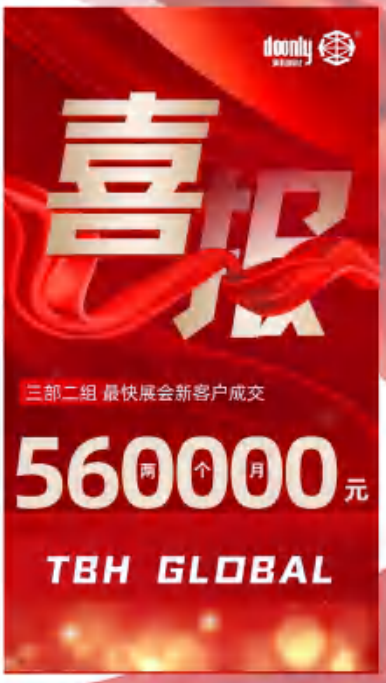
这让我冷静下来去分析，我到底是不是真的需要这款产品?就像演说中提到的："我可以买贵的，但是我不可以买贵了"。我借了朋友的设备体验了以后，我发现（非要买的话）适合我的其实是dji另外的产品并且性价比方方面面远比这款pocket3都高，而我因为最近短短2个礼拜铺天盖地的营销差点就要买单。

结合这段个人经历以及刘润演讲的内容，现在的产品需要的是产品本身的价值、情绪价值、功能价值、资产价值。在这些条件都还不错的情况下，那对于我来说效率就是成为唯一的买单因素。

饥饿营销这一套已经不适用于大多数场景了。那我换个思路能想到的就是，怎么提升自己的个人能力，工作的准确度以及落地的效率，而不是只要求自己准确，达成即可。从借鉴经验到累积经验最后能给到别人可借鉴的经验，这是我要持续努力学习要实现的目标。

15 10月喜报

捷报喜连连



16 东利活动

10月生日会
团建活动

Happy weekend ♡

doonly
東利新材

我们的使命：

东利，让面料更环保！

我们的愿景：

成为全球知名

科技功能性面料企业！

我们的价值观：

客户第一、坚守诚信、

薪火相传、感恩奉献、

科技创新、结果为王！

DOONLY NEW MATERIALS TECH CO.,LTD

Add: No. 168 Xugong Road, Zhoushi Town, Kunshan, Suzhou City, Jiangsu Province, China.

Tel: 0512-57931555 Fax: 0512-57931222

Web: www.doonly.com