

2008 年第 4 期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第 189 期
登记证号:粤 C0007 号
(内部资料 免费交流)

格力电器

<http://www.gree.com.cn>
2008 年 04 月 15 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

格力空调今年不涨价

◆2 版·综合新闻

格力凌达压缩机公司再获
权威部门认可

◆3 版·市场传真

吹响决战旺季集结号

◆4 版·企业文化

人生一缕幽兰香



要 闻 速 递

空调业独格力服务质量获嘉奖

本报讯 3月13日,国家质检总局中国质量万里行促进会在北京召开了“中国质量万里行服务质量明查暗访3·15新闻发布会”,会上公布了近几年全国各行业服务质量明查暗访的监测结果,全国共有15个企业被评为全国服务质量领先企业,其中格力电器被评为空调产品类服务质量领先企业,是空调行业唯一获此殊荣的企业。

近几年,国家为提高服务产业的质量水平,通过国家质检总局中国质量万里行开展了全面系统的全国服务质量“明查暗访”工作,针对公用服务、公众服务、企业售后服务三大服务领域,累计查访了78个城市,涉及29个行业,2339个企业。
(通讯员 邓国跃)

格力上榜“2007年家电业标杆企业”

本报讯 日前,《家电市场》杂志评选出了2007年家电业十大标杆企业和十大标杆人物,格力电器和公司总裁董明珠双双上榜。

格力的上榜理由是——格力这个名称对中国家电行业来说之所以引人注目,不仅仅因为它是空调业的一个优秀的品牌,更大的积极意义在于它在中国家电销售渠道上的努力探索和顽强实践。董明珠所倡导的“弘扬工业精神”,是诸多中国企业的现实选择。尽管“格力模式”具有一定的不可复制性,但对在连锁终端强势挤压下,纷纷谋划自建渠道的制造商来说,也具有相当的借鉴价值。

格力纳税居广东家电业首位

本报讯 4月7日,广东省国税局和地税局联合发布了2007年度广东纳税百强排行榜,家电业仅两家企业上榜。格力电器以2007年纳税9.24亿元位居“百强榜”第29位,是家电企业林立的广东省纳税最多的家电企业。

另一家上榜的家电企业是深圳创维-RGB电子有限公司。

格力获广东省技术标准战略专项资金

本报讯 近日,格力电器获广东省技术标准战略专项资金10万元,这是格力电器标准化工作继去年获珠海市专项资金25.1万元后再获政府资助。

广东省技术标准战略专项资金于2006年设立,用于资助全省标准化工作重点项目。
(通讯员 董海霞)

中共中央政治局常委、全国政协主席贾庆林鼓励格力电器 成为具有国际竞争力的大企业集团

本报讯 4月8日下午,正在广东调研的中共中央政治局常委、全国政协主席贾庆林在中共中央政治局委员、广东省委书记汪洋,省长黄华华等的陪同下,来到格力电器参观考察。

贾庆林一边认真听取公司总裁董明珠关于企业自主创新和生产经营情况的汇报,一边兴致勃勃地参观格力空调产品展示厅和生产车间。

“有什么核心技术?”“压缩机技术是自己的,还是别人的?”“最有价值的自主专利是什么?有哪些是别的公司没有的?”

自主创新关系到一个企业、一个地区乃至一个国家的核心竞争力,贾庆林在视察过程中对此非常关心,每到一处他都“追根究底”,不放过任何一个细节。从核心技术到专利申请,从自主研发到

科研投入,他一一细问。当得知格力空调有1400多项专利、300多项核心技术时,贾庆林连声称好。

贾庆林强调,企业要在未来竞争中立于不败之地,要注重提高自主创新能力,加快形成以科技进步和创新为基础的竞争新优势,鼓励格力电器力争成为具有国际竞争力的大企业集团。



图为贾庆林主席参观格力电器产品展示厅

中标印度电信基站2千万美金商用空调项目 “中国空调业海外第一大单”花落格力

本报讯 随着一声嘹亮的汽笛声,格力电器第一批为印度电信基站定制的商用空调被装上货轮发往印度。

经过印度政府长达一年半时间的苛刻认证和严格的投标审查,价值2千万美金的印度电信基站空调项目终于和格力商用空调结为“秦晋之好”,这将是中国空调史上自主品牌在海外市场中标金额最大的一个项目。格力电器也由此成为中国第一家掌握“精密空调”技术的空调企业,填补了国内空白。

据悉,早在2006年初,格力电器就

成立了专门的印度电信基站空调项目攻关小组,针对通讯系统讲究高效、安全、可靠的行业特点,格力研发人员经过不断的技术攻坚,连续攻克了智能化高精度温度控制、远程监控、故障自行诊断与处理、高显热运行等技术难关,并在技术性能上遥遥领先于其他品牌。

参与该项目开发的格力工程师小何告诉记者,“国内尚没有一个厂家能生产类似电信基站空调的精密产品,没有现有的经验可以借鉴;客户只给了一页纸的机组性能参数要求。能在规定时间内

交上这份满意的‘答卷’,全凭借格力已有的技术沉淀和技术人员的实干精神。”

在第一轮印度政府技术认证中,格力凭借领先的技术优势和可靠的产品质量淘汰了众多海内外知名空调制造商,成为最终入围的3个空调品牌之一,同时也是唯一入围的中国品牌。

凭借这张难能可贵的入场券,格力电器最终和印度政府达成合作协议,将为其提供价值2千万美金的“格力”牌商用空调设备。这将是中国空调史上自主品牌在海外市场中标金额最(下转二版)

《经济半小时》：格力空调今年不涨价

编者按 日前，中央电视台《经济半小时》节目就“今年空调是否涨价”话题专程采访了格力电器。采访中，格力电器高层领导明确表示，公司将通过自主创新消化原材料涨价，而不是简单地把成本压力转嫁给广大消费者。编者摘录了3月27日《经济半小时》节目的文字实况，以飨读者。

一边是原材料和人力成本在上涨，另一边是激烈的市场竞争，作为生产厂家如何在两难中找到出路，格力电器副总裁、总工程师黄辉告诉记者，第一是通过技术水平的提高来提高设计成本，通过工艺流程的改革来提高劳动生产率，降低人工费用。

记者在采访中了解到，在压力面前，格力电器投入了更多的精力用于新产品的研发，成立了三家基础性研究机构，相继推出多款科技含量高的高端产品，通过技术的优势化解成本的巨大压力。

在格力空调的研发实验室，记者看到，研发人员正在对新产品的性能进行实验，测试新产品在各种自然天气



格力空调产品展示厅一角

变化中的反映，技术的自主创新已经把空调从传统的制冷制热的单纯性能过度到节能、健康、环保成主导因素的综合性能指标，空调行业将从以往的价格竞争过渡到价值竞争。

黄辉告诉记者，另外一方面不断地开发一些高技术含量的产品，把他们不断地研究成果转化成这些高技术含量的产品。

除此之外，负责采购的格力电器总裁助理刘俊还告诉记者，格力电器也在尝试着减少各种能源的消耗，由此降低成本，根据测算，08年2月份产量损失率同比

07年2月份下降32%，08年2月份生产计划调整率同比07年2月份下降40%。

即便如此，在通货膨胀的大环境下，随着原材料、人力成本上涨，空调涨价似乎势不可挡，2008年空调旺季真的会在一片“涨声”中开局吗？

格力电器总裁董明珠表示，“企业应该在这个时候要冷静地面对涨价的问题，我们也不例外，也遇到了我们的上游产品的涨价，既然是这样，是不是别人涨我们也跟着拼命涨，我觉得我们要承担一点，牺牲一点我们的利益。”

董明珠认为，成本上涨将使空调行业今年竞争将进一步加剧，不具备规模优势、成本控制能力不强的企业将面临被淘汰出局的命运。除了规模优势之外，董明珠还表示，在原材料涨势逼人之际，节约成了内部消化成本压力的重要途径。《经济半小时》

专家点评

格力空调不涨价的行业意义

刘步尘 / 文

正当多数白电巨头企业呼吁涨价以减轻成本压力的时候，格力却反其道而行之宣布不涨价，这是为什么？到底什么因素支撑了格力空调不涨价？

近年来，格力电器实现持续、稳健发展，空调总销量已跃居全球第一，企业盈利状况良好，机构评级多为“买入”。在整个中国家电业经营状况不振背景下，此业绩堪称难得。

正是因为企业基础扎实，面对原材料及人力成本涨价，财务成本居高不下，格力能较好地消化成本压力，具备很强的抗风险能力。这是它敢于宣布不涨价的底气。

在观察者看来，格力品牌形象持续提升，也是企业处变不惊的原因之一。目前，格力已经实现从中国名牌向世界名牌的跨越，

强大的品牌影响力，足以保障格力空调未来若干年的持续、稳健发展。同时，格力也从强大的品牌形象中收获了品牌溢价。

我们可以预测，格力空调在2008年的市场份额将大幅度提升，行业优势地位将进一步加强，相对于不涨价可能带来的利润损失，长期效益要大得多。

格力空调宣布不涨价，还有效提升了企业公民形象。前不久，温家宝总理在会见中外记者时表示：当前最大困难就是物价上涨过快，通货膨胀压力过大。可以说，涨价已经不是某一两个企业的问题，而是成为整个社会的问题。对于胸怀强烈社会责任感的企业来说，主动为政府分担一些责任，将赢得消费者乃至整个社会对它的敬重。

(作为系中国著名家电产业观察家)



琳琅满目的格力空调 08 新品

“中国空调业海外第一大单”花落格力

(上接一版) 大的一个项目，同时也标志着中国研制精密空调设备的技术一举处于国际先进水平，大大提升了“中国创造”的商用空调在国际市场上的竞争力。近年来，格力电器通过完善产业链，坚持走拥有自主知识产权的专业化研发道路，商用空调厚积薄发，不但掌握了各类商用空调的核心技术，而且在多个关键技术领域，如超低温制热、智能化高精度温度控制，走在了世界的前列。目前，格力商用空调共有9大系列，1000多个品种，能满足不同气候带不同消费群体的各种需要。

今年1月份，格力商用空调刚中标2010年南非“世界杯”足球赛的主场馆

以及办公大楼、地铁等多个项目，加上此次中标印度电信基站，短短数月，格力商用空调在重大国际招标项目上频频得手。

格力电器总裁董明珠曾对记者直言，“格力对商用空调市场志在必得”。记者发现，在家用空调市场称霸多

年的格力电器，目前明显加快了进军商用空调国际市场的步伐，凭借领先的技术优势，屡屡“虎口夺食”，产品已经出口到美洲、南非、东亚以及加勒比海地区等几十个国家，树立起了中国商用空调在国际市场上的精品形象。

相关链接

近年来，印度经济发展迅速，基础建设在政府的支持下得到迅猛的发展。印度的电信产业是目前全球发展最迅速的国家，截止2008年2月底，印度的手机用户总数已达到2.51亿户，预计4月中旬将超过美国，成为全球第二大手机市场，

到2010年印度的手机用户将达到4.5亿户。

依托印度电信产业广阔的发展前景，电信基站建设处于历史上最蓬勃的发展时期。各电信运营商均投入巨资兴建电信基站，希望能分享到印度手机市场迅猛增长成果。

日本著名电器类杂志《JARN》专访合肥格力

本报讯 4月15日上午，日本著名电器类杂志《JARN》总经理何继承专程来到格力电器合肥生产基地建设工地，对即将竣工投产的合肥基地进行了深入采访。

近年来，格力电器优异的市场业绩越来越受到国内外媒体的关注，英国路透社、韩国MBC电视台等

国外媒体先后专程到格力电器采访报道。

格力电器合肥生产基地是格力电器在合肥设立的独资子公司，是格力空调在华东地区最大的生产基地，位于合肥市高新区柏堰工业园，一期工程将于今年6月竣工投产。

(通讯员 李曼)

广东省“AAAA 标准化良好行为企业”评估结束 格力凌达压缩机公司上榜

本报讯 日前，格力电器下属企业凌达压缩机公司正式通过广东省质监局“AAAA 标准化良好行为企业”现场评估，成为继格力电器之后珠海市第三家获此殊荣的企业。

这是继去年凌达压缩机获“广东省高新技术企业”、“广东省质量

奖”之后再次得到权威部门的认可。

“标准化良好行为企业”是国家标准委于2006年提出开展的一项活动，旨在通过建立和实施完善的企业标准体系来改善和优化生产经营的各个环节，从而使管理基础和生产经营效率得到提升。

吹响决战旺季集结号

安徽销售公司隆重召开格力空调淡季总结暨旺季动员大会

本报讯 3月26日,2008安徽省格力空调淡季表彰总结暨旺季动员大会在合肥天鹅湖大酒店隆重召开,与会人数超过2100多人。

数据显示,2007年8月到2008年3月,安徽省格力空调提货量超过50万套,同比2007年淡季提货量增长53%,再次赢得了当地市场行业龙头地位。

会上,安徽销售公司总经理汪晓兵表示,淡季的快速增长主要得益于以下几点原因:一是格力空调是中国空调行业唯一的“世界名牌”称号,品牌价值大幅提升,赢得了消费者赞同;二是2007年大力开发专卖店渠道建设,目前专卖店达到280家,经销网点达到1800多家,方便了消费

者的购买需求;三是全力提升服务品质,打造“三全齐美”服务品牌,得到了消费者的一致认可;四是规范整体市场,市场控价、严禁串货等一系列措施促成了市场的和谐有序。

面对即将到来的旺季,汪晓兵要求公司各部门及经销商全力做好物流、货源配送、安装、服务等各方面工作,强调重点打造专卖店“三全齐美”服务品牌,让格力专卖店真正成为消费者身边的空调专家。

据悉,2007年格力空调在竞争激烈的安徽空调市场中创下67.5万套的骄人的业绩后,格力已经占领安徽60%以上市场分额。会议隆重表彰了100多名优秀的格力经销商。

(安徽销售公司 陈婷婷)



“厦门退市空调救助中心”落户格力

本报讯 受到厦门市消费者权益保护委员会委托组建的“厦门退市空调救助中心”3月12日正式在格力电器厦门客户服务中心挂牌成立。厦门市消费者权益保护委员会秘书长马丁将“厦门退市空调救助中心”的授权牌亲手交到厦门销售公司总经理赵迎宾手中(见下

图)。这是厦门首家专门为已倒闭、退市空调品牌的遗留产品(俗称“孤儿空调”)提供检测、维护等服务成立的专职机构。

在“退市空调救助中心”新闻发布会上,赵迎宾表示,一些空调品牌以所谓的“超低价”、“优良的性价比”、“超长的免费维修期”等为诱饵,欺骗消费

者,结果留下了一大批质量没有保证、售后服务没人管的“孤儿”空调,格力成立的“退市空调救助中心”会勇敢地承担起维护消费者合法权益的责任。严格按照消费者的要求,按照自己的承诺,做好、做细服务,竭诚为消费者提供及时、准确、规范、贴心的服务。

“厦门退市空调救助中心”公益救助服务对象是2000年3月至2008年3月期间购买安装的“退市空调”。凡符合此条件的“退市空调”可直接通过救助热线提出上门服务申请,救助中心确认属实已完全退出当前空调市场的“孤儿”空调品牌后,将为用户提供相关服务。

至此,格力电器已在湖南、山东、海南、北京、福建等十多个省份设立了“退市空调救助中心”,受到了社会各界的一致好评。(厦门销售公司 阳平杰)



专卖店服务水准再上台阶

湖南

空调业首批“专业客户咨询师”走上工作岗位

本报讯 近日,湖南地区通过十余门专业化课程培训及考核,成为合格的“空调专业客户咨询师”走上工作岗位,为消费者提供最专业的客户服务。

据了解,湖南销售公司是首家推行终端销售人员必须

通过十余门专业化课程培训及考核,成为合格的“空调专业客户咨询师”才能持证上岗,为用户全面提供各种空调器的机型选择、功率匹配、功能选择、科学使用房间空调器等咨询服务的企业。

(湖南销售公司 张平)

上海

导购员全能升级

本报讯 日前,上海销售公司举办了“导购员全能升级培训会”,旨在提高上海地区各销售系统,尤其是专卖店的零售实力。

培训会上,导购员们专心听取销售公司市场部对产品的对比剖析和售后部对技术服务的详尽解释,并积极向有

关单位反馈市场信息和消费者购买需求。同时,大家还以提高自身销售能力为目的展开了激烈讨论,相互切磋销售技巧,取长补短。

4天的培训会气氛融洽而热烈,导购员纷纷表示深受启发,并对接下来的旺季充满信心。(上海销售公司 杨琪)

简讯

创建知识型渠道 打造MBA经营团队

本报讯 近日,山东销售公司百余名区域经销商齐聚济南,接受了山东大学管理学院的工商管理专业专业培训。整个培训将历时两年,根据广大经销商的时间,统一安排学习,完成全部MBA课程。(山东销售公司 宋志磊)

爱心播种 情暖人间

本报讯 4月12日,“爱心播种,情暖人间”董明珠专著大型爱心拍卖会在长沙家润多百货广场举行,吸引了社会各界的热情参与。截至当天,为资助郴州教育事业灾后重建,湖南销售公司共筹集到爱心善款209701.1元。(湖南销售公司 郭佩平)

厦门召开2007年度售后服务表彰会议

本报讯 4月8日,厦门销售公司召开了2007年度售后服务表彰暨2008年度工作部署会议。会议对2007年度售后服务工作优秀的单位和信息员个人进行了表彰。

(厦门销售公司 阳平杰)

安徽省第三届“格力专卖节”启动

本报讯 4月4日,安徽销售公司正式启动第三届全省“专卖节暨三全齐美推广月”活动,全省280家格力专卖店同时推出超多实惠和“三全齐美”服务,以誓将专业化走到底。

安徽销售公司总经理汪晓兵介绍说,“我们的专卖店要做到‘全员’、‘全过程’、‘全优质’,完美服务,让格力专卖店真正成为消费者身边的空调服务专家。”为确保每一位消费者能切实享受到格力专卖店的优质服务,凡活动期间因安装问题造成用户投诉,专卖店承诺兑现用户100元的赔偿。同时推出的还有“挑战品质,惊世承诺”活动,消费者只要到格力专卖店购机,均可获得《品质承诺卡》一张,一年内如发现质量问题,凭借国家法定检测机构检测凭证、《品质承诺卡》、购机发票等资料前往购机地点,将可免费更换新机。



2005年底,格力开始在安徽全面建设专卖店渠道,从网络布局、物流配送、货源结构到

统一外观形象、人员培训,格力在不断探索专业化销售之路上迅速发展。

目前格力在全省拥有专卖店280多家,网络布局已经全面延伸至四级乡镇市场。

(安徽销售公司 陈婷婷)

人生一缕幽兰香

江苏销售公司 吕萍 / 文



黄山脚下，一股幽兰香，轻轻易易，便勾了我的魂魄。一种恍若熟识的亲切，随着满口幽香，沁入了心脾。那缕淡淡的、轻轻的、舒雅的幽香，从唇齿之间弥漫开来，是满身心的愉悦和爽朗。

于是便不可收拾地爱上了它，就这么简单。

据说幽兰香，亦是当年慈禧的最爱，托了老佛爷的福，它的别名又叫做“兰贵人”。但它外形像极了小土疙瘩，却是怎么也让人与“兰贵人”搭上什么亲的。只是冲泡开来以后，散发出的缕缕清香，却是不由你不对它另眼相看了——永远那么淡雅，永远那么清幽，给人留了

三分享受七分联想，回味悠长。

幽兰香是人参乌龙茶的通称，属于功夫茶，是一种半发酵茶，因产于高山上，没有任何化学成分的污染，使得这缕幽香有了味干净的气息，也因它绽放出来的清淡，使它有了股一般乌龙茶可望而不可及的温馨、淡泊和清高。

都说茶味人生，人生便应如一缕幽兰香，眉宇神情，安祥愉悦，任多少困苦，亦不能扰了这份镇定，任多少狂傲，亦不能搅了这份平和。浸润其间，扬眉吐气，轻松舒畅。这个世上，没有一帆风顺的路，没有风平浪静的海，磕磕绊绊，跌跌爬爬，亦是常事。所以，受点伤受些痛，亦不必常放心上，闻着人世间的温馨，一笑而过，怡然大方，唇齿散香。

人生一缕幽兰香，意念之间，淡泊宁静，将一切羁绊摒弃不记，守得清雅满室香。心念之间，暗香浮动，清淡，却恒久，优雅，也惬意。纵然遭遇许多的不如意，亦记得“常想一二如意事，不思八九不如意”，将思想和心情，在淡泊宁静的港湾多做休憩，撮取一味叫做豁达的清香，人生的品质便在这份开阔里高傲了起来。

人生一缕幽兰香，灵魂深处，冰清玉洁，不掺任何污垢杂质，成就一段幽香人生。一个人的灵魂，决定了他生活的情感基调。一个干净的灵魂，装载的永远是简单，纯洁，散发了让人愉悦的幽香，像一个快乐的舞者，舞蹈着自然、豪放、圣洁的人生之舞。心有多大，舞台便有多大，被污浊占据的心灵，能容纳的舞台，也就可想而知了。

人生就如一缕幽兰香，淡淡的，清清的，暖暖的，无限韵味，无限悠长。

留点感动在心中

两器分厂 赵孔清 / 文

天地万物皆有情，真诚情感满人海。人，是充满感性的动物。会伤心、会沮丧、会欢喜、会欣慰。所有，在经历一件件琐事时，别忘了留点感动在心中。

有时，一些不被人察觉的变化也会在你心中留下痕迹。一滴雨露，给你清新的感受；一缕阳光，给你温暖的感受；一片绿荫，给你舒适的感受；一眼清泉，给你清凉的感受。放开胸怀，释怀万物；留意人生，体验甘甜；万折不复，勇往直前；珍藏感动。让那些不快乐的音符在瞬间化为沙尘，飞尘烟灭……

感动，源于自然，源于心灵的深处，源于生活。即便是再平凡的事物，也有其美好的一面。看似苦涩的咖啡，总在最后一刻才显示出它的幽香。貌似无味的清茶，藏在舌根露出一丝清香。一本厚厚的、令人感到乏味的辞海，也会包含着丰富的哲理与人生的意境。也许，外表张扬，内心宁静；外表冷酷，内心炽热；外表苍白，内心多彩。就是生活，总在最后不堪一击时发出的心底呐喊，才是感动。

感动，可以改变一个人。他可以从冲晕了头脑的喝彩声中把你唤醒，可以在看似没有一丝阳光的困境中推你前进。感动，可以使一个悲观的人找回自信；可以使一个自大的人变得谦虚。或



许，这就是感动的妙处。

留点回忆在心中，宛如天空中划过飞鸟的痕迹；留点希望在心中，宛如黄昏眩目的晚霞；留点感动在心中，宛如一口永不干涸的古井，时刻浇灌着我们的心田……

春

韵

商技部
吴贵
摄



乡村爱情

筛选分厂 杨彦平 / 文

“哎……”她叫他，拖着几分悠长婉转的韵味。

“哎，在呢！”他答。简短而有力。

他和他在18岁那年订的婚，那次相亲回来，他对他的感觉说不上好，也说不上坏，只记得他说：“哎，以后家里有活，说一声，我一定来！”

订婚后，农活忙了，他总会来帮忙。她到地里送饭送水，总是低着头“哎”一声后，放下就走了。等到他应了一声再回过头来时，只看见她羞答答的背影。

她第一次单独和他在一起，是在领结婚证的前几天，因为要拍合影，他约了她一起去镇上，摄影师一遍遍地说“靠近点，再靠近点……”他和她都紧张得直冒汗。拍完照，他们去了一家小饭馆，他在一片嘈杂声中问她：“哎，你想吃什么？”她低着头说：“什么都行。”

婚后，她去镇上的一家工厂打工，

加班晚了，一起工作的姐妹们都有人来接，他也来了，每次都站得远远的。看他实在找不到她，她才“哎，这呢”喊了一声，他低头问了一声：“你冷吗？”简简单单的几个字，却一直暖在她心里。

后来，日子慢慢好起来了，儿女们也大了，他却突然病倒了，医生怀疑地说：“可能是癌症。”医生的话让她如五雷轰顶，她却始终不敢在他面前掉一滴泪。检查结果出来了，是良性的。她说：“哎，感谢老天爷，咱们还能做伴呢。”然后“哇……”的一声哭了，他却说：“哎，我说，好久没吃你做的韭菜合子了。”她说：“好啊，回家就给你做。到阎王爷那转了一圈，还那么馋。”病房的人都笑了。

在城市里听过千万遍的“我爱你”之后，这乡村里一问一答的“哎”要比不知能否靠得住、信得过的“我爱你”要动听多少，平实多少，长久多少……

千年窑烧待追忆 青花瓷里容颜依

模具分厂 许源灶 / 稿

白釉青花一火成，花从釉里透分明。
可参造化先天妙，无极由来太极生。
——龚钰《陶歌》

天青色等烟雨，而我在等你……漫天的思念翻滚如潮，而耳旁却依然是轻轻淡淡的吟唱。古筝撩拨，牙板清脆，琵琶淙淙，铅华洗尽，古朴典雅，清新流畅。

烟雨朦胧的江南，伊人白衣素袂裙带纷飞，心似双丝网，总有千千结。一个“等”字，浸润多少无奈和惋叹。这一等，是无望，是来生，是明知不可为，可是曲中却只有柔情古朴的语调，仿佛只是每天等待日出日落那般简单。等待的时候，可以看书写字，可以吟诗作画，可以赏花弹琴，只是时时不忘等待的人。

满腹离愁别恨在青花瓷悠然洗淡。

求不得，爱别离又怎样？众生皆苦，等待也是一种美丽的心情，不如就当此生的别离，只是为来生的重逢埋下伏笔。至少，我们能够隔着千里山水遥遥眺望江南的袅袅炊烟，

隔着茫茫人海默默想念回忆中那一抹淡淡的背影，正如隔着重重历史静静观赏传世青花瓷底飘逸的前朝仿宋汉隶体。就算不能再相遇，也应当感恩曾经那惊鸿一瞥的际遇。色白花青的锦鲤跃然在青花瓷碗底，泉涸，鱼相与处于陆；相嘘以湿，相濡以沫，不若相忘于江湖。

芭蕉帘外雨声急，绣花针落地无声，时间匆匆流逝。旧地重游物是人非般淡淡的哀愁，前尘后世轮回不息般轻轻的喟叹，天各一方生死难忘的一生等待，风化千年而精魂不死的爱的誓言……化作青花瓷私藏。

青花瓷里容颜旧，老去的只是我自己，而你的浅浅笑意，永远定格在永不褪色的青花瓷里，可以欣赏，可以玩味，也可以守望。

