

2009 年第 8 期  
珠海格力电器股份有限公司主办  
总第 205 期  
粤内登字 C 第 00039 号  
(内部资料 免费交流)

# 格力电器

http://www.gree.com.cn  
2009 年 8 月 20 日出版  
编辑部:0756-8668079/8668027  
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

GREE ELECTRIC NEWSPAPER

◆ 2 版·综合新闻

商业周刊:  
格力科技创新代表中国未来

◆ 3 版·市场动态

家电“以旧换新”  
格力 6 省市“双中标”

◆ 4 版·副刊

感怀怡馨园  
2010 年度  
全国销售工作会议召开



## 要 闻 速 递

### 格力心系四川教育事业

**本报讯** 7月25日上午,格力集团、格力电器捐赠仪式在四川新津县委会议厅举行。

5·12汶川地震发生后,格力集团、格力电器心系灾区,先后捐资2500万元用于支援抗震救灾及灾后重建工作。这次捐赠新津县的205.6万元是全部2500万元捐款的一部分。所捐款项中105万元将用于新津县教育系统超过设计使用寿命的老化电器设备的更换,其余部分用于建设新津县花桥镇中心小学教学楼工程建设。

### 格力再获技术标准战略 专项资助资金44.6万元

**本报讯** 为推动标准化战略的实施,近日,珠海市政府批准下达了2009年度珠海市技术标准战略专项资金,全市41家企业的95个技术标准战略专项资金项目获得资助。其中,格力电器的14个项目荣获该专项资金资助,共获44.6万元,获奖项目数在41家获奖企业中排名第一。

截至目前,公司共获得了技术标准战略专项资助资金102.7万元。

### 格力上榜“CCTV60年60品牌”

**本报讯** 8月18日,备受瞩目的“CCTV60年60品牌”暨“新中国成立60周年——‘推动中国经济—影响民众生活的60个品牌’”评选活动在北京大学百年讲堂揭晓,格力成功入围60品牌,并成为我国空调行业唯一获此殊荣的专业化企业。

据活动组委会介绍,“60年60品牌”专家评审委员会对本次活动的参选品牌提出了三大标准,即影响力、创新力和成长力,经过专家评审委员会按照评选规则确定的各项指标进行的严格评定,最终评选出“60年60品牌”榜单。

### 董明珠获“科技创新十大女企业家”称号

**本报讯** 8月6日晚,广东省妇联、广东省女企业家协会在广州联合举办庆祝建国60周年和广东省女企业家协会成立二十周年盛大庆典晚会,在璀璨华灯中,董明珠等10人被评为“科技创新十大女企业家”。

## 1-7月空调下乡销售数据公布

# 格力加冕“双料冠军”

**本报讯** 随着“家电下乡”惠农政策的稳步推进,农村空调市场的巨大潜力开始显现。

据刚刚公布的今年7月份“家电下乡”空调销售数据显示,7月1日至31日,空调销量环比(与今年6月份相比)增长333.16%,其中格力势头最猛,环比增长416.14%,销售量占据整个行业的39.24%,继续稳坐头把交椅;美的和海尔紧随其后,环比分别增长339.95%和195.67%。

数据同时显示,在1-7月销售总量和销售总额两个排名中,格力均位居第一,市场占有率双双超过38%,成为空

调下乡销售量和销售额的“双料冠军”。第二名美的和第三名海尔的市场占有率分别约为34%和14%。行业前三强联手拿下近九成市场份额。

对于格力空调在“家电下乡”中的优异市场表现,格力电器副董事长、总裁董明珠表示,这主要得益于格力多年来在技术创新上的不懈投入和对产品质量的苛刻追求。针对农村市场的特殊性,下乡的格力空调在产品上进行多项创新。如“超强”功能设计,可实现快速制冷或制热,适合农村房间大、房间高的特点;宽电压运行设计,能保证空调在165伏到275伏电压之间正常

运转,适合农村电压不稳的特点。同时,所有产品在出厂前都经历了“残酷的”跌落实验和包装运输实验,从4米多高的试验台上任意跌落都能做到“毫发无伤”。

今年以来,为应对不利的国内外经济形势,国家相继出台“家电下乡”、“节能惠民”、“以旧换新”等多项扶持政策,帮忙中国家电企业顺利度过“经济寒冬”。对此,董明珠表示,作为一个有责任感的企业家,必须始终保持一个清醒的认识,企业要实现可持续的长久发展,不能过分依赖国家政策,关键还是要依靠技术创新,掌握核心技术。



格力电器作为中国家电业的唯一代表出席低碳企业创新论坛

## 格力率先推行环境友好型经济模式

**本报讯** 寻求和探索低碳、环境友好型的经济增长模式已成为全球当务之急。

近日,国际NGO组织世界自然基金会在北京首次发布关于中国企业致力节能减排的研究报告《企业低碳领导力》,集中介绍建筑、家电、金融、高耗能、信息与通信、可再生能源六个主要行业12家企业开展节能减排和低碳发展的经验与教训。格力电器作为家电行业的唯一代表,与其他11家企业一起

出席了此次发布会。

资料显示,2000—2007年,中国居民生活用电量年均增长速度高达11.7%,超过同期GDP增长速度,尤其随着耗电大户空调的普遍使用,导致商业和居民用电大幅增加。

作为全球最大的空调制造商,格力电器历来积极寻求低能耗、低污染、低二氧化碳排放为特征的低碳经济,立足节能技术的自主研发,大规模生产品种丰富的节能产品,利用全球销售网络

大力推动节能产品的绿色消费。7月20日,国家公布了第二批“节能产品惠民工程”高效节能房间空调器推广目录,格力电器再次中标236个节能型号,加上第一批中标的269个型号,以总数505个型号成为入选数量最多的企业。

据案例调查显示,2005年到2008年,格力电器累计销售节能空调近600万台套,根据现行能效标准和运行时间假设,可实现节电量近17亿度,相当于减少170万吨CO2排放。(下转二版)

# 商业周刊：格力科技创新代表中国未来

**本报讯** 8月5日，美国《商业周刊》(全球版)刊载国际投资银行家库恩(Dr. Kuhn)的文章《透视广东：打造中国未来》一文，该文对华为与格力大加表扬，认为它们已经凭借技术创新推动企业升级，并成为行业领先者。

库恩认为，位于珠海的格力电器，凭借自主研发科技创新，目前已经成为世界上最大的家用空调生产商，它短短十几年的发展成就“让人惊叹”。

1991年，当时的格力只是一家只有200员工、没啥名气、规格很小的工厂，一年生产2万台空调。无论怎么看，它都不具备成为全球空调领袖的资质，尤其在空调领域，当时的美国巨头正享受自己攻无不破的

垄断果实。然而，十几年后，格力电器就发展成为拥有4万名员工，年产2700万台空调的全球最大的家用空调企业。

探究格力的发展，库恩指出，格力电器及其公司董事长朱江洪坚持自主创新的理念发挥了至关重要的作用。

朱江洪有一句名言：“一个没有创新的企业，是一个没有灵魂的企业；一个没有核心技术的企业是没有脊梁的企业，一个没有脊梁的人永远站不起来。”

当年为了发展快一点，格力也曾考虑从外国企业购买技术。2001年底，朱江洪带领公司技术团队到日本考察，希望从某日本企业购买、引进变频多联空调技术，却遭到该日本企

业的一口回绝，并表示连散件也不卖给中国。

这次不愉快的经历，激起了朱江洪不服输的个性。回国后，朱江洪迅速成立科研小组，此后，“日本用10年走的路，格力用1年走完。”现在，强大的研发能力足以让格力人引以为豪——拥有2000多名研发工程师，包括国外专家，每年投入1.5亿美元用于研发，拥有近2000项技术专利；格力研发的超低温多联机可以在零下25度正常运行，而日本企业至多只能到零下15度；格力电器所生产的节能空调除了在本国畅销外，还已经返销到了日本。

库恩认为，格力已经具备“世界级企业”的资质，它们依靠科技创新的发展模式，代表

着中国企业的发展方向。

美国《商业周刊》是全球最大的商业杂志，为全球的商业领袖提供独到的商业见解和深入的经济分析，是财经、商业方面的专业人士以及政府官员获取商业资讯的重要来源。历年

来，能登上《商业周刊》的中国案例为数不多，华为和格力能够登上《商业周刊》进入各国商界领袖的视野，这说明以格力和华为为代表的一批中国企业的崛起，已经引起了国际社会的关注。

## 作者简介

罗伯特·劳伦斯·库恩博士：  
花旗集团全球投资银行的高级顾问；全球体育、传媒和娱乐公司国际管理集团(IMG)的高级合伙人，库恩基金会董事长；克莱蒙大学研究生院理事。  
库恩博士编辑和撰写了

《他改变了中国：江泽民传》、《投资银行文库》等25部著作；是美国《世界经理人》(Chief Executive)杂志和中国人民日报社主管的《环球人物》杂志的特约撰稿人；美国CNBC和彭博(Bloomberg)电视网的特约评论员。

## 家电“以旧换新”陆续开标 格力连续六省市“双中标”

**本报讯** 随着《家电以旧换新实施办法》细则正式实施，首批9个试点省市“以旧换新”工作正有序进行。北京、福州、天津、浙江、上海、广东、山东等省市陆续完成“以旧换新”招标工作，格力电器连续六省市中标销售、回收企业，成为唯一连续六省市同时中标销售、回收企业的空调企业，享有上门回购旧家电以及销售新家电换购补贴双重资格。

作为继“家电下乡”、“节能惠民”之后又一拉动内需举措，此次“以旧换新”同样采取了政府招标的办法，对进行销售环

节和回收环节的企业分别进行招标。

按实施办法规定，消费者只需打个电话或通过网上预约，就可以将电视机、电冰箱(含冰柜)、洗衣机、空调、电脑这五类旧家电交给通过政府招标确定的家电以旧换新回收企业，取得国家统一印制的家电以旧换新凭证，然后持凭证和本人身份证到政府招标确定的家电销售企业购买上述五类新家电，同时还可享受新家电价格10%的补贴，补贴上限为：电视机400元/台，冰箱(含冰柜)300元/台，洗衣机250元

/台，空调350元/台，电脑400元/台。

8月10日，北京地区率先正式启动“以旧换新”，格力电器第一时间公布800预约登记热线，短短三天时间已接到消费者请求上门收购的预约近200条。同时，作为唯一中标销售企业的空调厂商，消费者购买格力牌空调，在享受原有促销优惠的基础上，还可同时享受“节能惠民”、“以旧换新”双重补贴，即格力将按照打折促销价减去节能惠民补贴再减去以旧换新补贴来收款，真正做到“惠民、利民”。

## 格力成为 “节能惠民”典范

**本报讯** 7月10日，中宣部下达通知，要求中央主流媒体进一步加大“节能产品惠民工程”的宣传力度，报道格力、海尔等企业大力研发、推广高效节能空调，促进节能减排，履行社会责任，惠及千家万户的情况。

7月20日，《人民日报》率先刊发了题为《格力，省出一座中型电厂》的报道。“同样的制冷效果，格力面向普通消费

者的高效节能空调，耗电量只有普通空调的一半。”据统计，今年6月在格力空调200万台总销售量中，1.2级能效比的高效节能空调达60万台，仅此一项，综合节能效果就如同省出了一座中型电厂。

接着，新华社以《格力，让高效节能空调惠及千家万户》为题发布通稿。随后，中央人民广播电台等其它中央主流媒体也先后进行了跟踪报道。

## 巴西市场开始青睐 格力大型中央空调



**本报讯** 近日，巴西销售公司收到客户反馈：4台大型CHILLER机组经过几个月的运行，性能稳定，符合要求。这标志着巴西第一单格力大型中央空调项目取得圆满成功。

格力空调自1998年进入巴西市场以来，家用空调已经成为当地最畅销的品牌，但是

中央空调的销售迟迟未能展开。2007年，格力将技术先进的GMV机型引进巴西，初步打开了中央空调市场。

目前，4台大型CHILLER机组的运行良好，标志着格力大型中央空调在巴西实现零的突破，巴西市场开始青睐技术先进的格力大型中央空调。

## 格力率先推行环境友好型经济模式



格力电器是中国家电行业唯一入选《企业低碳领导力》丛书的企业

(上接一版)在低碳案例中，格力电器始终强调，节能技术的自主创新才是中国家电企业低碳发展的首要问题。通过

自主研发，格力目前已在产品中进行广泛运用的节能技术有G-Matrik直流变频技术、热回收技术、水源/地源热泵技术、“冰蓄冷”制冷技术、智能化霜技术等。其中运用G-Matrik直流变频技术的节能产品多达几十款，截止2008年底，累计节约电能约1800万度，节约金额约达1080万元，而智能化霜技术自问世以来，共节约电能15.14亿度，累计节约金额超过9.08亿元，远超过一个中型发电厂1年的发电量。

据了解，早在2005年，格力电器便将绿色发展战略植入公司发展战略中，倡导绿色消费，积极研制和生产绿色产品。

“企业是经济社会发展的重要推动力，也是低碳经济发

展的主要参与者与受益者。”国家节能信息传播中心副处长康艳兵在发布会上表示，国际领先企业已经将低碳发展融入企业战略、品牌树立、供应链打造以及内部运作中，作为全球经济的后起之秀，中国企业的影响力已不容忽视。

格力电器表示，节能减排是大势所趋，企业推广节能产品是应尽的责任，格力将继续坚持低碳发展经济模式，利用自身技术优势不遗余力推动绿色产品的普及，实现经济效益与社会责任的双赢。

《企业低碳领导力》的案例筛选和分析历时近半年，家电行业的低碳案例研究由国家发改委能源研究所、国家节能信息传播中心专题组完成。

# 奋进创新 永铸辉煌

## 格力电器 2010 年度全国销售工作会议在河南召开

**本报讯** 8月6日,来自全国各地的格力销售精英齐聚中原古都洛阳,参加了题为“奋进创新,永铸辉煌”的格力电器2010年度全国销售工作会议。会议由总裁助理喻琦主持,董事长朱江洪、副董事长兼总裁董明珠出席了会议并发表重要讲话。

会上,朱江洪董事长首先针对2009年工作中的不足,指出了几个应当重点讨论的方向。随后,全国各销售公司代表分别就朱江洪董事长提出的方向,对2009冷冻年度各地销售

工作进行了总结,并就2010年的工作提出了各自的见解。董明珠总裁在大会上做了总结性发言。她在充分肯定2009年成绩的同时,对2010冷冻年度的销售工作提出了新的希望和要求。会议期间,各地代表还共同参观了洛阳市的专卖店和售后服务中心。

与会代表纷纷表示,本次大会是一次创新的大会,开放的大会。各地销售公司共享经验,共商大计,为下一个冷冻年度的工作指明了方向,坚定了决胜2010年的信心和勇气。



## 湖南 狠抓“24小时解决率”

**本报讯** 炎炎夏日,格力空调的销售也犹如天气一般火爆,销售涨幅令人吃惊。旺销的背后,很多人都开始关心格力售后是否能迎接并喷的挑战,给用户提供的服务。

对此,湖南销售公司售后服务管理中心做好了充分的准备,全力推进“24小时解决率”售后工程。湖南销售公司售后服务管理中心将携手全省特约服务网点,从人员素质、反应速度到服务水平都力争做到最好。

业内专家表示,空调售后的反应速度主要取决于两点,一是人员的充沛程度,二是安维人员的技术水平。对此,湖南销售公司售后服务管理中心从专业信息系统、服务信息处理制度、配件计划体系等多个方面努力完善,争取在今年旺季提高售后服务的响应速度。

在专业服务方面,湖南销售公司大力完善了客户信息集系统,建起了实时的全省客户档案,既便于综合查询和服务质量分析,以及服务命令网络

派工到特约服务网点,同时也便于进行客户回访等,为客户提供更及时、快速的服务,提高了用户满意度。

湖南销售公司也完善了服务信息处理制度,除24小时售后服务电话0731-85504888外,任一部门员工接收到格力空调售后服务请求后,都实行无缝式对接,跟进到底,对用户100%负责。格力售后服务人员还每月对用户进行定期的跟踪回访,直至满意为止。

除此之外,售后服务中心配件库一直加强内部管理,储备大批配件,引进新的配件管理系统,确保旺季工作中不会因配件发放滞后而耽误维修工作,大大提高了售后服务的响应速度。“五一”后,为应付旺季工作配件周转,中心还向全省服务商单位发放了一批常用配件。

湖南销售公司270多家正式签约服务网点,3000多人的专业服务队伍,强大的技术支持及培训机制,保证格力空调



图为奋战在一线的湖南安装工

售后服务的高效运转。统计数字表明,2009年湖南格力空调用户服务请求24小时完成率90%。

湖南销售公司售后服务管理中心向广大消费者承诺:今后会在售后服务领域不断创新,快速反应,24小时解决问题,我们始终坚信只有拥有优质品质及售后服务满意双佳的企业才能在激烈的市场竞争中不断发展壮大。

(湖南销售公司 阮佳)

## 山城掀起“格力热”

**编者按** 作者是格力空调的一个普通用户,1998年以来,购买了7台格力空调,深感格力空调好品质所带来的无上享受。作者在自己名为《依恋芭蕉扇》散文中写到“买空调,就是要买格力空调”的感慨。同时身为媒体从业人员,作者还特别致函感谢董明珠总裁,并将回乡探亲时的采访手记随函寄出,本报特摘录刊登,以示敬意。

近年来,在皖南山城宁国(隶属于安徽宣城)拔地而起的一幢幢高楼上,在星罗棋布的一群群住宅小区中,举目远眺,跃入眼帘是窗户外挂着的一排排“格力”空调室外机。记者有意走访了几家经销商和用户,调查结果表明,100%的受访者认为“格力”空调质量稳定,为市民创造了清新的生活。据不完全统计,从2000年以来,宣城每年销售量近30万台。

日前,在山城宁国,格力的专卖店有8家,网点及销售量占宣城市首位。记者发现,宁国人喜欢购买格力空调,一是看好质量,二是看好节能型,三是看好款式新,四是看好操作方便,五是看好优秀的售后服务。在该市新纪家电器格力专卖

店,记者目睹:总经理陈沂以身作则,在大力熟悉、宣传格力产品质量同时,培训了一支“夏练三伏,冬练三九”能打硬仗的售后服务队伍。记者偶遇市医院的一位医生,他从来不买其它空调,专注于“格力”,这两天一共买下7台“格力”空调。新世纪家电器格力专卖店,坚持送货上门,负责安装、调试,负责维护、维修。只要用户一个电话,售后服务人员立马就到。多年来,使用格力空调的山城用户高枕无忧地享用夏日清凉。

记者认为:山城宁国掀起“格力”热,一个重要原因是,“格力”空调售前讲质量,售中讲宣传,售后讲服务,为消费者吃下了“定心丸”。

(《安徽科技报》记者 芮海林)

## 大篷车进阳新,格力空调成“明星”



**本报讯** 格力空调6大系列30个型号全部中标家电下乡,同时38个系列269个型号入选首批“节能惠民工程”产品目录,这对乡镇居民来说,是相当大的实惠。

上周末,主题为“世界名牌下乡,格力空调真实惠”的“格力大篷车夏日清凉之行”活动,在湖北省阳新县新环店门口正式启动。格力大篷车下乡镇,不仅为乡镇居民带去了新

颖特别的表演和互动游戏,极大丰富了居民的业余生活,也在炎炎夏日将空调的清涼送进了广大乡镇居民的家中,受到了当地居民的热烈欢迎。

(湖北销售公司 朱丹琳)



## 湖南启动 互联网工程机申报系统

**本报讯** 从8月份起,长沙地区格力家用空调工程机登陆模式将改变历来通过传真件的传统申报登录方式,结束传真和互联网双申报模式,全部采用互联网申报登录。2010年冷冻年度,湖南公司计划分步骤在全省依次展开专项工作,力争旺季到来前全面启用互联网工程机申报登录系统。

湖南公司对此互联网申报登录申报非常重视,从去年下半年开始,公司进行了近10个月的前期准备,并在今年6月下

旬开始分批对格力经销商从申报的流程、电脑文档操作、模拟登录申报操作等进行系统培训。培训方式采用分批次、小课堂集中讲授,对部分经销商,公司还组织人员提供上门服务。

记者了解到,经销商对公司组织的培训非常配合,有的经销商说,面对信息时代,信息社会,格力空调与时俱进,从变频空调到变频空调,经销商也应跟上时代的节奏,只有这样才能与格力的品牌相匹配。

(湖南销售公司 刘军)

回首人生路 —— 筛选分厂 王其林

# 道路

世上的每一条道路，都一定有它的历史，它的开端，它的结尾。

道路可以消失，可以被漫漫黄沙遮盖，却不会绝迹。只要世上有生命，它们的身影就会呈现，继而蔓延开来。

大雁的道路是长空中“一”字行或“人”字形排开的齐鸣，骆驼的道路是漫天黄沙里负重前行中深深陷进去的脚印，闪电的道路是无章法无规则的稍纵即逝，彩虹的道路是山涧间那优美多彩的弧线，芸芸众生的道路是喧腾大地上的继续开来……

每个人都要经过婴儿、少年、中年、老年的历程，这是一条亘古不变的规律，是上天的安排。

有些道路前人给我们铺好，只管认真去跟随；有些道路注定只身前往，用心去走完那一段。有些道路风和日丽，



文君/摄

一马平川；有些道路风餐露宿，血泪相凝。有些道路写满了善良和真诚，有些道路埋上了阴谋和诡计。

人生而必有其道。记得席慕容说，每一条走过来的路都有其不得不这样跋涉的理由，每一条要走下去的路都有不得不这样选择的方向。

道路，存于心而成于行。

悠悠我心 —— 筛选分厂 刘耀平

写给记得住情人节  
却记不住母亲节的同志

# 她和她

我记得住她的生日  
却记不住她的生日  
我记得住她的命令  
却记不住她的叮咛

我沉溺于她的莺莺细语  
却厌烦于她的喋喋不休  
我欣赏她的善解人意  
却忽略了她的苦口婆心

我总能在她生日当天给她礼物  
却总是在她生日过后给她电话  
她接到礼物总是觉得理所当然  
她接到电话却是感到欣慰无比

她总是给我一堆问号  
她却是给我一头叹号  
她让我手足无措  
她令我茅塞顿开

她和她都问过我一个问题：  
假如她和她落水了  
你只能救一个她  
你救谁？

我总是在她面前说我救她  
然后又在她面前说我救她

她听到答案总是欢天喜地地说  
只有我才能陪伴她一生一世  
而她听到却语重心长地说  
只有她才能陪伴我一生一世

有时候我对她们的古怪问题  
总是漫不经心敷衍了事  
她们却常常使我感动无比

在我落魄的时候  
她们都会温柔地叫我回家



黄国新/摄

在我失意的时候  
她们都会轻声地说还有她

她遇到挫折总是用眼泪  
她面对困难总是用双手  
她让我怜惜  
她令我敬佩

如果真的只能救一个她  
我会用我的双手  
握住她们的左右手  
一起在水里永远不放手

因为  
我生命中  
最重要的两个女人  
就是  
她和她

博雅墨客 —— 凯邦电机 魏子淳



# 感怀怡馨园

不一定要选择夕阳黄昏，不一定要选择有人相伴；不一定要有温柔的轻风，也不一定要有伤感的细雨……四季中的每一个时刻，一天中的每一分钟，只要你是格力的同事，你都可以从工作之余走出来，随意地来怡馨园内走走，就是走走，那怕只是偷听一下蟋蟀在草丛中它弹奏自制的木吉它，也会心旷神怡！

今夜，我从房间下来，左转90度，映入眼帘的是宿舍与宿舍之间一大块椭圆形光滑的水泥地板，让喜欢溜冰、打羽毛球的同事们在亮如白昼的灯光下极尽所能。右转90度，瞧见大门保安同志正在细致检查着即将进入宿舍区人群的厂牌，为同事们的安宁保驾护航。走在红色地砖铺成的大道上，前面就是花香四溢的后花园，左右遥望，十一栋美丽雄伟的宿舍楼矗立于青青绿草间，八栋早已灯火辉煌。路灯如一排排站岗的卫兵，莹白的亮光洒向路过的行人。

后花园的入口处向你颌首微笑的是两蓬绿意盎然的翠竹，踏过脚下长方形的石条，已到池边，三两只睡不着觉的蜻蜓飞行在池水上空，金鱼瞧见，于灯光明亮处冒起一串串水泡，向这些失眠的家伙亲切问候。眼见一切，早已把人世生活、工作中的烦恼，烟消雾散，九霄云外！不知从何时起，喜欢

上了这块幽静的地方。在清风徐徐中，用《梦里水乡》呼唤池内微波，美妙音乐让池中的鱼儿欢畅地游弋，吵醒平静水面，荡起一阵阵喜悦的涟漪。

一个人的心事，又有多少人能懂，静静坐在小小的四角亭里，在竹叶沙沙声优韵曲调中，偷偷遥望远方的星光自言自语。不远处传来一阵连绵起伏的蛙鸣，使得夜空不寂寞。心想：此时正值六月，如果在故乡，刚好是看稻子疯长的日子，夜晚同时也正是体会“稻花香里说丰年，听取蛙声一片”的好时节！

篮球厂上传来砰砰有节奏接触地面声音，划破夜空宁静。暖黄的灯光下，依稀可见几位身着运动服同事，用优美的姿势举球起跳，篮球划过一条长长弧线，欢快地向篮筐奔去。年轻的激情与活力，在他们运动中得以体验！

回过神来，发现不知什么时候开始，围绕池边大小不一的石头上，坐着几对窃窃私语的情侣，双眼凝望对方，眼波清澈而柔和，就像春日里和风吹的流水，热恋的人儿彼此世界只装下了对方，早把我这个月下发呆的人忘却。石下红花悄悄地开放，偷看这些为爱痴狂情人脸上的陶醉，青草的气息淹没了大地，把心情溶入在倾听那些甜言蜜语里。

一个思乡的人，在皎洁的

月光中，无穷思绪，无边往事，早已冷冷清清，如此星空下，茫茫夜色抬头遥望，那些熟悉的年少，熟悉的梦，终已散场，只剩孤独相伴，慢慢旅程向前行，未知漂泊的路还有多长……当乡愁降临，只有来这块地方，闭上双眼，不愿人见，一切清淡如水，不见喜不见忧，亦不见苦不见乐！携笛池边，心里似水如云，万物忘却，飘起一曲《思乡酒》。吹的人从容淡定，而听的人却早已软软落泪。

失恋的女孩，依靠在池子围栏上，月色的清冷与萧索下，任由泪水洗面，夜不孤独人孤独，所有的苦独自消受，心内的爱再次纠缠，过往的事再甜蜜，也已经不能与昔日爱人化蝶双飞，唯有在孤独的夜空下，一个人寂寞地把泪水流干。选择来这里，因为心事不想让人听，只是在池边的每一朵荷花前驻足，每一蓬翠竹前留步足矣。

触景伤情，我为这个寂寞的灵魂忍住眼泪，但我不能忍住同情，走过去安慰她，听她讲自己家庭清贫，还有生病在床的父亲将来需要照顾！眼见一位同事很爱自己的爱人，而且他们很般配，就主动提出分手。听着的时候，不知不觉为一个胸怀善良的女子，隐隐心疼，泪已成行！她抬手揉了揉眼睛微微一笑，望着池水对我说：“明天，我依然会生活得好好的。”我知道，在这里，是池水纯



黄国新/摄

洁了她的灵魂，涟漪抚平了她的伤心。

面对这片天空，面对怡馨园，我想，许多同事与我一样，不管是白天黑夜，不管是开心忧愁，不管是成功失意，纵然记忆抹不去，满园的温馨气息中，也无须深藏心底。

想必，这地方是有灵性的，为那些快乐、喜悦、热恋的人歌唱，为那些寂寞、思乡、失意的人疗伤，让所有格力同事们在喜怒哀乐、悲欢离合中得以释放，解脱！瞬间，有了写诗的欲望，手起笔落，一首《怡馨园》应景而生：

多少回身子疲惫的时候  
踏上这片梦之园  
是青草的气息洗去满身的尘埃  
是纤细的竹枝平静心中不快  
水的青绿 天的深蓝  
难道还有什么苦难不能承担

注：怡馨园为格力龙山基地员工生活区

多少个心无憔悴的日子  
走进这片梦之园  
是皎洁的月光唤回失落的灵魂  
是蟋蟀的声音教会人顺其自然  
云的飘逸 风的悠闲  
何不放下执著，笑对明天

一只只没有心事蜻蜓  
与柳相伴  
一群群潇洒自如的鱼儿  
嬉戏水间  
一群群充满自信的夏蛙  
唱响蓝天  
……

懂了 是该懂了  
我们应该像它们一样轻松  
从容的不仅仅是那份外表  
那双眼睛  
更重要的  
是那一颗永不叹息的心