

2009 年第 11 期  
珠海格力电器股份有限公司主办  
总第 208 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 11 月 30 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

广东省委书记汪洋  
访问日本大金

◆ 2 版·综合新闻

明年格力招聘  
毕业生 700 人

◆ 3 版·市场动态

董明珠总裁做客  
央视《对话》

◆ 4 版·副刊

有一种力量  
叫大爱



## 要 闻 速 递

### 11 月份中国空调市场权威调查 格力空调关注度蝉联第一

**本报讯** 近日,国内最权威的互联网消费调研机构——互联网消费调研中心 ZDC 推出 2009 年 11 月中国空调市场关注度研究报告。报告显示,11 月空调市场整体格局仍是由格力占据半壁江山;在最受关注的十款产品中,格力空调占九席。

值得一提的是,除了在传统定频空调市场,格力以 55.6% 的关注度继续高举榜首;在新兴的变频空调市场,格力也仍以 40.9% 的绝对优势领跑关注度。

### 董明珠总裁入选

#### 2009 中国最具影响力 40 人

**本报讯** 美国《商业周刊》杂志 11 月 18 日推出了“2009 中国最具影响力 40 人”,中国国家主席胡锦涛、国务院总理温家宝、国务院副总理王岐山、广东省委书记汪洋、中国商务部部长陈德铭、重庆市委书记薄熙来、珠海格力电器股份有限公司总裁董明珠、华为技术有限公司总裁任正非等入选。

据了解,这份榜单由《商业周刊》驻北京和香港两地记者根据中国媒体的曝光率和公众的关注度进行编制。

### 1 至 10 月空调下乡数据公布

#### 格力继续稳居第一

**本报讯** 家电下乡信息系统最新统计数据显示,截至 10 月 31 日,家电下乡产品销售总额突破 500 亿大关,达 508 亿元。其中,格力空调以 27.75 亿元的销售额,继续以绝对优势稳居空调下乡“一哥”地位。

### 董明珠总裁荣膺“中国杰出质量人”

**本报讯** 11 月 15 日,由中国质量协会、中华全国总工会主办的第三届“中国杰出质量人”揭晓。董明珠总裁与中国质量协会副会长马林、中国移动通信集团广东有限公司董事长徐龙等 10 位在质量领域做出突出贡献的专家、企业家榜上有名。

“中国杰出质量人”推选活动由中国质量协会与中华全国总工会于 2005 年共同启动,旨在全国范围内推选杰出质量人,为中国的质量人提供标杆。

## 贾庆林视察巴西格力

**据新华社报道整理** 当地时间 11 月 30 日上午,正在巴西进行国事访问的中共中央政治局常委、全国政协主席贾庆林一行专程长途驱车来到巴西亚马逊州首府玛瑙斯市郊的格力电器巴西有限公司,代表党中央、国务院亲切看望格力员工及其他当地中资企业员工代表。在听取格力电器董事长朱江洪的生产经营情况汇报后,贾庆林主席充分肯定格力取得的成绩,并就中国企业

实施“走出去”战略发表了看法,勉励格力要依靠质量和信誉赢得市场,借助自主创新克服全球金融危机影响,在不断发展壮大自己的同时,努力融入当地社会,实现互利共赢,树立良好的企业形象,为促进当地经济社会发展和中巴经贸合作作出更大贡献。

1999 年,格力电器选择位于玛瑙斯的巴西唯一自由贸易区,投资 2000 万美元建立年产 20 万台(套)空调生产基

地,并以此为中心辐射南北美洲市场。巴西格力是中国空调企业在海外设立的第一个生产基地。如今,格力已成长为巴西家喻户晓的知名空调品牌。

当天,不闷热日炎炎,贾庆林主席首先来到巴西格力的总装车间。在干净整洁的车间里,巴西工人们正在有条不紊地进行生产。朱江洪董事长介绍说,这个工厂的产品除了压缩机和电机来自中国,其他零部件都是在当地生(下转二版)



贾庆林主席在朱江洪董事长陪同下参观巴西格力空调总装车间

## 格力电器荣膺“国家创新型企业”

**本报讯** 日前,国家科技部、国务院国资委和中华全国总工会联合公布第二批“国家创新型企业”名单,从近 200 家试点企业中评选认定 111 家企业为“国家创新型企业”,格力电器成为家电行业唯一入选的企业。

据了解,早在 2006 年 7 月,科技部、国务院国资委和中华全国总工会就启动了建设“创新型企业”试点工作,以此来推动企业增强自主创新能力,完善有利于自主创新的内在机制,制定正确的技术创新战略,促进企业成为技术创新的主体。

格力电器自成立以来始终坚信“创新是企业的灵魂”,致力于技术创新,把掌握核心技术作为企业立足之本。在其他家电企业纷纷进行多元化扩张、选择“做大”的时候,格力电器秉持制造业的“工业精神”,埋头专注于空调核心技术的研发工作,并取得了累累硕果:自主研发的热回收数码多联空调机组、G-Matrix 直流变频技术入选国家火炬计划项目,“王者之尊”高端柜式空调入选国家重点新产品计划项目,GMV 多联空调机组被科技部授予“国家自主创新产品”证书。2009 年初,格力 R290 制冷工

质空调研发项目顺利通过国家验收,为我国制冷产业开辟了一条新的出路,突破了发达国家对新一代制冷剂的技术垄断。据保守估算,按现有国内市场空调保有量计算,仅制冷剂一年就可节约费用 10 亿元以上。同年 3 月,中国制冷业唯一的国家级工程技术研究中心——“国家节能环保制冷设备工程技术研究中心”也正式落户格力。

据了解,“国家创新型企业”将享受到国家在政策支持、资源配置以及人才培养等多方面的倾斜,并将优先承担国家重大科研项目,参与国际合作计划。

# 汪洋访问日本大金

# 非洲 19 国官员考察格力电器



上图从左到右依次为：日本大金工业株式会社专务田谷野完，相談役山田靖，社长兼 COO 冈野幸义，会长兼 CEO 井上礼之，广东省委书记汪洋，格力电器副董事长兼总裁董明珠，中国驻日本大使崔天凯，广东省委常委、广州市委书记朱小丹，广东副省长万庆良

**据 11 月 8 日《南方日报》报道整理** 11 月 6 日，正在日本兵库县、大阪府访问的中共中央政治局委员、广东省委书记汪洋在董明珠总裁的陪同下，专程考察了日本大金工业株式会社，受到该公司会长井

上礼之的热情接待。汪洋书记对格力与大金的全局战略合作表示热烈祝贺。他表示，融合双方的优势，让变频空调产品在世界市场上更具竞争力，推动了中日两国在节能环保领域的合作，也为促进

世界节能减排作出了贡献，广东愿尽最大努力为合作项目创造良好的环境。当天，中国驻日本大使崔天凯，广东省委常委、广州市委书记朱小丹，广东副省长万庆良也一起考察了大金公司。

**本报讯** 11 月 30 日，在中国国际贸易促进委员会珠海市分会的安排下，19 个非洲国家政府官员在北京参加商务部主办的“发展中国家贸易与投资促进研修班”之后，专程到珠海考察格力电器。这个考察团包括来自刚果、赞比亚、阿尔及利亚等非洲

19 个国家的 38 位司处级政府官员。非洲考察团对格力电器先进的生产设备和现代化管理表示赞赏。他们表示，此行进一步增强了与格力电器进行贸易的信心。目前，格力电器在非洲直接开展业务的国家已超过 40 个。

# 明年格力电器招聘毕业生 700 人



**本报讯** 格力电器 2010 年校园招聘于日前在武汉华中科技大学正式启动。公司计划明年招聘应届大

学生近 700 人，是公司成立以来最大的一次校园招聘。重点招纳技术研发方向的优秀毕业生，以进一步扩充科研队伍。

# 贾庆林视察巴西格力

(上接一版)产制造。贾庆林主席赞许地点头，并详细询问了工厂的生产规模、主要产品和市场情况。当了解到中巴员工的工作沟通和日常接触也都很融洽时，贾庆林主席欣慰地表示，海外中资企业要坚持互利共赢，不仅要实现自身的发展，还要考虑对方利益，遵守当地法律，尊重当地风俗习惯，坚持“质量第一、信誉至上”，并积极主动地回馈当地社会，融入当地社会，树立中国企业的良好形象。

在座谈会上，朱江洪董事长详细介绍了企业的生产经营状况，并对中国驻当地使领馆的大力帮助表示了感谢。

贾庆林主席对巴西格力的生产和销售不断增长给予了充分肯定。“你们在巴西创立和发展企业，非常辛苦。看到大家不畏艰辛，积极向上进取的精神风貌，感到非常欣慰和感动，我们心里好像有说不完的话。”贾庆林主席贴心的话语赢得了在场员工的热烈掌声。

在谈到企业需要通过增强自主创新能力和核心竞争力应对风险和挑战时，贾庆林主席回忆起自己 2008 年去格力电器总部考察时，格力电器总裁董明珠说过的两句话：“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。”

“在全球金融危机背景下，企业只有拥有自主知识产权和核心技术，才能经受住危机的冲击，格力以及其他许多海外中资企业都是如此。”贾庆林主席说。

贾庆林主席强调，面对国际金融危机的冲击，更要把提高自主创新能力摆在突出位置，注重核心技术的研发、储备和应用，注重对外先进技术的引进、消化、吸收和再创新，增强企业核心竞争力，努力在国际竞争中掌握主动，赢得先机。

“我也当过厂长，深知一个好的企业发展离不开一个良好的环境，海外中资企业要高度重视当地群众的利益，把我国社会主义企业的文化拓展到海外，多为当地群众办好事、办实事，不断增强企业的亲和力，这不仅事关企业自身发展，也关系到中国的国家形象。”贾庆林主席坦诚的话语深深打动了在场的员工。

格力的巴西员工马塞洛在公司服务了 6 年。在了解到贾庆林的讲话内容后，这位不到 30 岁的小伙子十分感慨：



图为贾庆林主席和当地中资企业代表座谈

“在这几年里，我们与来自中国的同事早已成为无话不谈的好朋友。我对这份工作非常满意，对我的中国朋友们也有很深的感情。”

1 个小时的考察很快结束，中巴企业员工站在两国国旗下欢迎贾庆林主席一行。“相信在巴西的中资企业在走过艰苦的创业阶段后将进入成长期，获得突破性的发展。你们是在巴西市场‘第一个吃螃蟹的人’，我对你们的未来充满信心。”贾庆林主席与企业代表们亲切握手话别。



图为格力巴西生产基地



# 董明珠总裁做客央视《对话》 畅谈“品牌赢之道”

**编者按:**11月16日,董明珠总裁做客中央电视台《对话》节目,与其他两位企业家一起畅谈金融危机之下品牌赢之道。编者摘录了董明珠总裁的部分精彩观点,以飨读者。

**主持人(陈伟鸿):**曾经有人把突如其来的金融危机比喻成经济领域的一场寒冬,的确,当你看到很多的百年老店,看到很多优秀企业轰然倒下的时候,这种阵阵寒意还是可以让你非常清晰地触摸得到。但事实上在我们的身边,还有很多优秀的企业,他们在这样的突如其来的寒潮当中,靠着自身的实力,靠着品牌的力量,不仅安然度过了寒冬,而且还创下了逆势飞扬的佳绩。

马上要为大家介绍出场的嘉宾,她在经济领域可以说是所向披靡、披荆斩棘,创下了很多辉煌的业绩,当然她也因此赢得了业界的肯定和消费者的掌声,但是她自己在私下里最爱说的一句话是——我是一个普通的人,我是一个平凡的人。咱们现在用热烈的掌声请出这位普通的人,掌声欢迎。(董明珠总裁入场,并表述自己对“赢”的看法)

**董明珠:**当我们面对金融危机的时候,首先要解决的是信心问题,因为有了信心才能赢。那么如何有信心,信心的背后是挑战、创新,我们遇到困难的时候不是退缩,而是要往前冲,不断地去创新。有了先进的技术,在你的行业里面才能给消费者带来更多、更好的一种享受,也才能够赢得天下。谢谢大家。

**主持人:**你好!董总,这个寒冬难过吗?冷吗?

**董明珠:**还好啊。

**主持人:**所以今天我们来看看,你到底是用什么样的方法,让这个寒冬成为自己的一个暖冬,好不好?

**董明珠:**好。

**主持人:**在金融危机中,我们在格力发现了这样一件事,认为它的确挺牛的。不知道跟您的看法是不是一样。

(大屏幕播放格力主动放弃海外订单的片段)

**主持人:**金融危机来临的时候,订单就成为金锭了,所有人都在抢,但是格力当时为什么会放弃这样的一个贴牌的订单?当时的量有多大?

**董明珠:**受到金融危机影响,我们去年出口减少了大概有20个亿。国际上一些品牌,他抓住了大家对金融危机的一种惧怕心理,一而再、再而三地提出降价的要求,哪家价格最低,他就给哪家做。当这种交易要以我的亏损作为代价时,我当然选择放弃。尽管我们的出口总额是下滑的,但我们通过自主品牌出口,我们的利润反而增长了30%。

**主持人:**为什么能有这样一个增长?

**董明珠:**因为我们企业一直坚持科技创新、技术领先的理念。我们拥有研发人员3000多人,3个技术研究院、20多个研究所,我们今年在科研上的投入超过20亿。我们在技术上的投入,是为了将来的持续发展而准备的,而不是简简单单为了应付当前金融危机。否则,等度过了冬眠,明年醒过来的时候,别人已经在跑步了,你就赶不上了。所以我们在做一个战略的准备。

**主持人:**这是未雨绸缪。但是就像你刚才说的,格力不仅在研发上,在创新上,有了更多的投入,而且你看,在合肥等地,我们就投下10亿、20亿来建厂,建新的生产线,你不觉得这是一种冒险吗?万一金融危机不像我们想像的这么短,经济开始复苏了,那么你投下去的这些钱有可能在短时间见到成效吗?

**董明珠:**我觉得一年下来是有成效的,可能大家不相信,你一个制造业为什么要搞这么多的研究,实际上这就是在做技术储备,因为要想在国际上立于不败之地,真正的国际化,不只是到外面建工厂,而是技术和品质要走向世界。

像我们和大金的合作,中国企业和外资企业合作的不少,但都要支付技术转让费,或者没有控股权。然而,我们跟大金的合作中,格力是控股方,而且没有技术转让费。在中国的企业里面,我们首先打破了这种长期以来的潜规则,为什么呢?不是因为你牛,是因为你的技术牛,你把你的产品做到极致,你就有市场。你做到了1000个亿,你未必就是最好的企业,我只做到了500个亿,可能我就是最好的企业。

**主持人:**14年行业老大的感觉是什么样的?没有那么多多的竞争对手,是有点孤独?

**董明珠:**每一个行业里面一定要有竞争,当然,这种竞争是公平的、公正的,不同于恶意攻击和诋毁。目前空调行业这种攻击和诋毁是存在的,格力必须跳出这种怪圈,跳出来可能有很多的困难,但我们不惧怕,我相信阳光总是长久的,阴天总



是短暂的。这就是我们的企业。

**主持人:**格力怎么保证长久的好品质呢?

**董明珠:**我们有一个1000多人的工厂,是不直接产生任何收益的,一个人人一年的平均工资是3万元,1000多个人就是3000多万,我为什么要投入这些?所有的零部件进厂的时候,必须进行全检。其实最早是采取抽检的方法,后来我们发现抽检不行,而是要进行全检,这样才能货真价实,我用最真诚的东西去打动消费者。所以我们首次提出六年免费包修。

**主持人:**好了,我们来看一看董总写下的对未来的规划,来,董总跟我们解释一下。

**董明珠:**格力电器要想立于不败之地,第一个就是要创新,要永远保持创新的姿态。

第二个就是要突破,要打破我们过去的思维。

第三个就是挑战,我们中国人欣赏德国人的宝马,我说德国人要欣赏中国的格力,全世界人要欣赏中国的格力,这也是我们的责任。谢谢。

(根据11月16日中央电视台《对话》节目文字实录整理,有删改)

## 厦门:户外拓展活动 提升团队凝聚力



**本报讯** 为了增加团队凝聚力,加强协作意识,活跃公司员工生活气氛,11月8日,厦门销售公司举行了户外拓展活动,攀登了位于厦门市同安区著名的高峰“北辰山”。

北辰山横亘于银城之北,又名北山,海拔1950米。“龙潭飞瀑泻千里,啾啾鸟语鸣翠林,苍苍林海逼眼绿,漫漫杜鹃争艳奇”描述的就是北辰山的奇特景观。

一路上,大家互帮互助,共同前进。难能可贵的是,大家不论高矮胖瘦都全力向上,力攀

顶峰。历经近2小时的攀爬,全体员工都到达了顶峰。

厦门销售公司秉承“以人为本”的宗旨,积极开展户外拓展活动,在丰富员工的业余生活的同时,加强员工的身体素质,增强员工的团队合作精神,体现出格力“忠诚、友善、勤奋、进取”的精神内核。

**又讯** 北京地区2009年冬季售后培训活动于11月3日正式启动,培训内容为空气能热水器、风管机、家用变频空调、环保冷媒机器的原理与安装维修。

本次培训主要是针对北京地区140多家专卖店负责人,讲解空气能热水器、风管机、家用变频空调、环保冷媒等重要产品和关键组成部分的原理、功能特点、安装调试等。

据了解,北京销售公司客户服务中心接下来还将采取“分区域、分网点、分岗位”的策略和“请回来、走出去”的操作方法,对北京、内蒙地区的相关售后服务单位开展全方位、系统的产品安装、维修知识培训。

(通讯员 沈俊伟 阳平杰)

# 有一种力量，叫大爱

——写在格力“阳光互助基金”诞生之际

文 / 两器分厂 王维国

听闻公司要成立阳光互助基金，不由心头一暖，想到了一个词：大爱，这个从汶川地震中走出来，饱含着疼痛与荣耀的辞藻，如今读来，却是满心的欢喜与感激。

记得在去年组织的一场主题为“怀慈善之心，享人文之旅”的座谈会上，特邀嘉宾沂蒙说过这么一段话：一个企业在金融危机的时候，宣言多长时间不涨价，这就是对社会稳定的一种慈善支持。应该说，正是基于这种深度的社会责任感，我们回馈给社会的，不仅仅是令人信赖和称道的产品、服务，还有若干的希望学校、善心捐助以及积极正面的感召力。慈善，已然成为了我们企业的一种自觉行为。

企业如人，唯有内外兼修，

方可赏云月三千。

“企业福利”一直是个敏感而熟悉的话题，它是对员工薪酬的补充、延伸，也是对企业文化的一种支撑。

从设施齐全的员工公寓“康乐园”，到令人耳目一新的格力花园商铺整体改造项目。从精彩纷呈的篮球联赛、拔河比赛等体育赛事，到聚贤纳新的三月文学社、大学生联盟、英语协会等系列人文社团，当然还有即将开班的“工程硕士班”、“阳光互助基金”等等。在企业福利不断扩容与完善的同时，我们的企业文化也在进行着一次次的自我拔高与沉淀。“积跬步以至千里，积小流以成江海”，细微之处，方显大爱。

说到“阳光互助医疗基金”，很容易让人想到今年年初

国家出台农村医疗保险新政的大背景，一项政策它的受惠面达到了64%（农业人口所占比例），其推行意义和实施成本都是不言而喻的。而这次公司发起的“阳光互助医疗基金”，无疑是一次受惠面极广（包括所有员工及直系亲属）补助额度极大（最高12月可申请补助10万元）的深度普惠政策。这是一次对于群体力量的积极引导，是一次超越福利本身的慈善行为。

我想起了两天前在为家人办理出院手续时的一幕，一位湖南口音的青年羞涩的问我：“您这个可以报销么？”我如实的回答了他：“是的，可以报全额保。”青年喃喃自语起来：“唉，我们这些外来打工的，连个医院都住不起两天……”



一米阳光 摄 / 商技部 宋海川

一个社会的文明程度或者说高尚程度，不是看它的上层建筑有多高，而是看它的底层有多低。社会保障体系健全目标就是不让一个国人置身于体系之外，这条路或许还有很长要走。令我们欣慰的是，我们置身于一个先进的企业，可以先

富起来，可以先“阳光互助”起来。

青年最后尴尬的一笑，时时让我觉得心寒，农民、外来务工人员等弱势群体何时能摆脱这样的尴尬还不得而知。但至少可以肯定的是，这样的场景不会在我们格力人身上重现。

## 温泉之旅

文 / 制冷技术研究院 张馨云

好像已经计划很久的温泉之旅了，终于在再不去就得浪费掉门票的情况下，急急忙忙的安排了这么一个小旅行。

到达御温泉已经是晚上八点多，坐了将近一个半钟头的公交车，终于来到这看似有些荒郊野外的地方，不得不佩服，珠海的公交战线拉的绝对不是一般的长。在几乎要晃散架的时候，终于被古香古色的两排刻有一个“御”字的灯笼注入了一丝精气神。很快，随着灯笼的尽头就来到了终点站，御温泉站，下了车急急忙忙的呼吸了一下新鲜的空气，连空气中都弥漫着舒服的味道。

天色已经完全的黑了，远处御温泉灯火辉煌，我们已经急不可耐的想要一探传说中的泡温泉的神秘面纱。说句老实话，我超喜欢这种完全陌

生的环境中探求究竟的感觉，又有些欣喜又有些害怕，在内心的忐忑中回味。早听说御温泉的服务相当好，从我们进门开始，就感受到那种热情的服务，根本不用担心下来该怎么办，一步一步总会有相关的服务人员为您提供全面的招待。想想就要一揭温泉的神秘面纱，真是开心的不得了。想起来曾经同老爸一起去陕西有名的汤浴探访温泉之乡的经历，不能不说是乘兴而去败兴而归，还没有融入到温泉的唯美享受生活中，光外面的环境不得不说是确实是个败笔，当听说和大澡堂一样，淋浴冲洗，我是怎么都不愿意进去了。这里完全不一样，光在一片荒郊野外看到如此金碧辉煌的宫殿一般的地方，人顿时精神了许多，倒更想要了解如此古香古色的环境中还藏着怎样的别有洞天。

换了御温泉提供的客房，走进了露天浴池，该怎么一个形容才合适：

雕栏木砌淡藏香，  
春树茂叶伴水旁。  
渺渺轻烟云中月，  
疑似寒宫落人间。

还没等走进温泉区，叮咚的泉水声已经带着我的思绪飞入无边的想象中……

游人的欢笑声把我拉回了现实中，于是急不可耐的想要一睹各个大小不一的泉水的形

貌。最大的浴池叫作华兴池，估计取名有效同华清池之嫌，倒也并无伤大雅。四周环绕着各式各样的小池，有浴足池，清水池，六福汤，香薰池，名花汤，名木汤，名酒汤等等等等，大大小小，错落不一的分散在华兴池的四周，隐藏在假山之后，从木之中，若隐若现，只待你的发现。说句老实话，一晚上我真没有找到所有的汤池，只是寻找了几处消消遣遣的泡了泡，直到第二天天晴日明，才发现原来木木深处另有玄音。

换了泳衣出来，终于可以亲密接触一下温泉。温泉，顾名思义就是温的泉水，据专家考证，温泉中含有大量的矿物质，对人体大有好处，经常泡温泉可以驱寒止痛治疗一些疾病，早在家乡的时候，因熟识临潼华清池内杨贵妃爱泡温泉之典故，了解到温泉的种种好处。与我而言，泡温泉却名副其实的应了这里的一句话，爱温泉，爱生活。静静的躺在温泉池中，享受水划过皮肤的温柔触觉，闭上眼睛倾听水滴敲打石壁水面的声音，感受水的浮力轻轻的托住我的身体，全身心都觉得特别放松，所有的繁务俗事均被彻底的遗忘到脑后，完全是不自觉的沉浸在水的魅力中。

夜幕苍穹落入湖，  
点点星空剪剪风，  
微波荡漾随风去，

蒙蒙雾气逍遥游，  
遥似清香入梦来，  
带去迷思身不留；  
水过心轻无形处，  
散开不聚仍轻柔。

一个异乡夏日的夜晚，倒也留下了许多温情。

享受了安宁以及药浴后满头大汗的淋漓畅快后，来到小小的泳池中，奋力的在泳池中游了几个来回，感到疲劳和酸痛悄悄来袭时，就地躺在一处地热区享受热气的按摩，怎么说呢，有点像东北的炕头，温暖的包裹住自己的四周，是有些热，却被习习的凉风吹散，舒服极了，浑身的疲惫感和酸痛感顿时消失的无影无踪，舒服的好像要化掉一样，似乎只要闭上眼立刻就会失去意识一

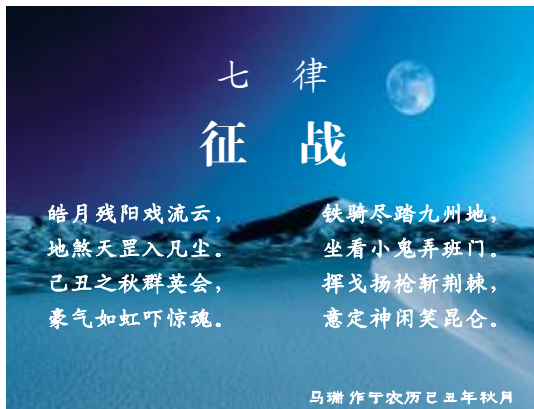
般。看来该是睡觉的时间了，倦意已经席卷了我的大脑……

白天的露天温泉区绝对与晚上的不同，如果说，晚上是耳朵的世界，那么白天就都一切还给了眼睛。在从木中寻觅着晚上没有找到的汤池，又发现了一个又一个得小小的惊喜，像是和我们在做游戏一般消失在夜空中，此时又偷偷露出一抹笑颜，等待着又一个又一个得发掘。累了就找一处树荫下的汤池，阳光就这么透过树叶的间隙洒在身上，没有了夏日的那般张扬，随着泉水的荡漾点点微光。

时间总是在享受的缝隙中流逝的更快，不知不觉就返程了。这趟温泉之旅在颠簸的路程中慢慢结束，真想沉浸在大自然的怀抱中，随风顺流而去。



采薇 摄 / 凯邦公司 陈洪



### 七律 征战

皓月残阳戏流云，  
地煞天罡入凡尘。  
己丑之秋群英会，  
豪气如虹吓惊魂。

铁骑齐踏九州地，  
坐看小鬼弄班门。  
挥戈扬枪斩荆棘，  
意定神闲笑昆仑。

马澜 作于农历己丑年秋月