

爱的港湾

《父亲的散文诗》这首歌是我非常喜欢的一首歌曲，里面的歌词深深地触动着我，正所谓：“初听不知曲中意，再听已是曲中人。”我的嘴里时常哼着熟悉的旋律“这是我父亲日记里的文字，这是他的青春留下来的散文诗。

又是一个伸手不见五指清晨，伴随着手机优美的闹铃声我睁开了朦胧的双眼，看着熟睡的妻子和孩子，我深深地吸了一口气为了我们幸福的家庭一切的付出都是值得的，我蹑手蹑脚的整装完毕踏上了自己的工作岗位。又是美好的一天，我时刻警醒自己撸起袖子加油干。

身为安全主管的我深知安全隐患大于一切，严格按照年初制定的工作目标，全面贯彻安全第一、预防为主、综合治理的安全方针，强化安全生产意识，筑牢安全生产防线。时刻叮嘱司机师傅们“宁停三分钟，不抢一秒钟。”

工作中，我爱岗敬业、尽职尽责，生活中，我孝敬父母、关爱家人，即便工作、生活不可兼得，但是我依旧努力向前。我是一名员工，更是一名父亲。工作一天后的我即使身心疲惫，但是看到可爱的宝贝们争先恐后的讲述着他们一天中有趣的事，我也跟着无比的高兴。

无论几点回家总有那么一盏明灯为你而留，无论遇到什么困难总会有人在默默牵挂着你，这就是家，家可以治愈我们一切的不如意，家就是我们爱的港湾。没有华丽的语言，只有真实的感受，这短短的一生，我们追求的幸福也莫过于厨房有烟火，家里有温度，心里有牵挂。

有人说，拥有万贯家财是幸福；有人说，位居显赫高官是幸福；我要说，其实活着就是幸福，因为你有关心你的亲人，健康的身体，称心的工作，信赖的朋友，一切皆足矣。

文·东康公司 陈子真

寒雪

文·阿康公司 高宇

寒风残雪夜，
飞花满鄂城。
月照流云影，
青松化琼枝。

一块手表

文·天然气公司 李忠

偶然间翻出父亲结婚时买的一块上海手表
听父亲说：与它一起买的
还有一架蝴蝶牌缝纫机和一辆凤凰牌28自行车
它们是那个年代结婚的“三大件”

它们一起见证了父母的爱情
也伴随着他们走过了最艰辛的岁月
它们亲眼见证了一个时代的变迁
也精确的记录了姐姐和我的出生时间

时间停留在全家搬迁的那一刻
那是父亲亲手定下的时间
它记录了父亲最值得骄傲的前半生
也是父亲看得见的乡愁

后来父亲把它送给了我
每次翻出来我都会反复擦拭
从指针间我看到了
年轻的父亲和童年的故乡。

浅谈责任心

文·综合服务公司 任淑媛

“一感双心”即正义感、责任心、进取心，作为我们企业管理思想中的一个组成部分，对我们员工日常工作起到重要的启迪作用。今天，就“一感双心”中的责任心，浅谈一下我个人的想法。

责任从本质上来说，是人与生俱来的一种使命，我觉得，一个人只有具备责任心，才会喜欢自己的岗位，才会想要努力做好自己的本职工作。当然，喜欢自己的岗位，对自己的工作负责并不是一句空话，它作为一个人的职业操守，决定了你是否是一个可信任的人。

工作无小事，我们每个人的工作都是枯燥无味的，在日常的工作中更是要面临很多细小、琐碎的事情，如果我们因为工作枯燥无味、千篇一律，就以得过且过的心态去处理事情，那自然是无法胜任工作的。工作要具有责任心，就是告诫我们，做事前认真思考，做事时认真细致，做事后认真反思，保质保量的完成每一项属于自己的本职工作，只有牢记责任，才能谈得上尽心尽力。

今后的工作中，从我自身来说，就要在各个方面狠下功夫，不断提升自己的综合素质，提升工作能力，抱着负责任的心态，去做好每一项本职工作。

立足平凡，勇于创新

作为公司的一名公交调度员，平凡的岗位，平凡的工作，也是公司所有员工中平凡普通的一员，能在调度这个平凡的岗位上工作，为我的职业生涯增加了不少色彩，让我在平凡的工作中为公司的发展、也为我个人的成长贡献一份力量。

调度员岗位虽然很平凡，但却十分重要，调度工作繁忙而琐碎，在保证车辆安全有序运行，为乘客提供优质便捷的公交出行服务同时，要努力实现车辆利用率的最大化和运营成本的最小化；要如实记录每天的线路运行状况，要做好车辆的维修保养下线和驾驶员的协调工作……正如一滴水也可以

折射太阳的光芒，平凡中也可以孕育伟大，只要我们踏踏实实做好自己的本职工作，不断在工作中积累相应的经验，做到“心中存大，眼中有小，手中见细”，做到我的岗位我负责，应急处理有保障，把工作岗位当做锻炼自己的平台，在日常工作的细微中发现某些不合理的事项，打破固有的思维模式，通过本职岗位获取的经验、知识做一些合理的创新和改进，增加收入减少成本，提高工作效率降低强度。从而使我们更好的保质、保量，按时完成自己的工作任务，用责任心、细心和热情来打造属于自己的工作能力。

创新是发展的直接动力来源，有创新才有发展、有进步，创新必须是基于务实的基础之上，创新必须付诸于行动和实践才有现实意义，也就是我们所说的执行。所以创新不论大小，只要有实际意义就是有效的创新，正如平凡也会孕育伟大，平凡的工作也可以成就崇高的事业，平凡的岗位也能铸就人生的辉煌。我相信，只要我们以恪尽职守的意识、热情服务的态度、严于律己的精神，勇于创新的思维，踏实工作、立足岗位、创先争优，踏着时代的浪潮一起奔腾，插上创新的翅膀一起翱翔，在平凡的岗位上也会铸就不平凡的人生！

文·东康公司 高兰英

思念

时间过得真快，转眼自己已经毕业大半年了，大学毕业的我并没有选择回家发展，而是独自背起行囊来到了这个离家5小时车程的城市打拼。

没有太多想法，一条招聘信息、一个人、一个拉杆箱，就这样，我来到了这座城市。没有想象的波澜起伏，笔试、面试、培训，我进入了这家公司。

面试通过后，一个人租了一间小公寓，害怕黑暗，可是兜里的钱并不允许我彻夜开灯，偶然发现窗外有一盏明灯，很亮、很亮，于是我每天晚上都会只拉一半的窗户，这样窗外的灯光会照射进来，就这样窗外的明灯陪了我一宿又一宿。

以为只有这样吗？一个人的生活似乎也不是那么简单。从噩梦中惊醒的我，给姑姑打电话，

用着呜咽的声音诉说着梦的可怕，仿佛这样就能减少我的害怕。那天，我听着姑姑安慰的话语，看着窗外的太阳一点一点地升起，似乎有点什么东西在改变。

其实一个人的日子似乎也没有怎么难，后来，下班、购买食材、回家做饭、洗锅、收拾东西、睡觉。而且在关灯之后我也能准确找到床的位置，即使是腿上开始青一片、紫一片，只是有点好笑的是淤青的位置总是在那几个。

不上班的时候可以去超市，推着推车，选择着自己需要的物品，然后大包小包的带回家。还可以拿着坏掉的门锁去找五金土产店，购买门锁片、螺丝、改锥，然后回家自己修门。还可以在黑灯后，踩

着凳子、把闸抬起、开灯。

十月一终于放假了，端午、国庆节一共8天，背着一个小白包，订了2张票，为什么是2张票呢？因为没有直达的车回家。就这样，回到了那个思念已久的家。熟悉的声音、熟悉的味道、还有那熟悉的面孔，一切是记忆中的样子，手里捧着的家常菜是那么的美味，耳边的声音是那么的动听，还有那熟悉的脸庞似乎怎么也看不腻。

假期结束，回到这座城市继续上班，只是，偶尔推开门那一句“妈，今天吃什么？”没有了回复，只留下空荡荡的家。

后来大概就是一个人捧着一杯热水，站在窗口，望着家的方向，静静的望着。

文·综合办 燕慧敏

成为第一胜过做的更好

成为第一个进入顾客心智的品牌要比让顾客相信你的产品好于该领域的其他品牌容易的多。在任何品类中领先品牌必然是那些首先进入客户心智的品牌。广告自诞生以来，都是以营销为核心以获利为目的的商业活动。广告除了帮助公司提高知名度打造品牌之外，一家企业的整体理念、新发商品、促销活动等都可以通过广告来告知各类用户，从而实现盈利的商业效果。时间的前进中，传统广告与新媒体广告曾产生过数次冲突。传统广告一度为企业的宣传推广提供了优良的环境，高覆盖，高到达，可并读、实时性都是其优势所在，为生意人们提供了诸多增长机会。而在互联网带动的新媒体广告兴起的后浪之中，精准投放，高频实时，数据分析、人群定向等突出亮点一度呈现碾压之势。

只有第一才知道：广告的小心思“广告不是艺术，做广告是为了销售产品，否则就不是广告。”——大卫·奥格威创意和数据只是衡量广告的标准，广告的核心目的是帮助你去实现目标，广告的成功是讲效果，这期间考量着无数个关键指标。再次强调，不论是传统广告，还是新媒体广告都是帮助企业实现营销目的的商业产品，是选择单一产

品还是选择产品组合才能在可控预算成本内获得最大收益，这应当是每一个要做广告的企业第一个去考虑的问题。2020的特殊情况让很多线下商业难以呼吸，控制成本那是一定要的。选择好的广告投放策略，运用包含广告营销在内的复合营销手段，为2021年打造一个好的开局，是很有必要的。

只有第一才知道：有流量才有销量。互联网背景下很容易被“打折”+“爆款”的低价组合，冲昏理智的头脑，用户是这样，商家更是这样。高折扣的活动是一种相当行之有效的促销方式，只要活动设计的好能引发来相当可观的曝光和收益，再好的活动其实都是要产品来支撑，低价能买的到上门客，很难买到忠实用户。在自有品牌中很常见的是，一个引流活动带来了巨大流量，活动结束后又回归冷清，生意人那能看的了这种场面，活动追加，再次驾驭着互联网之光价格一降再降，复盘再看一地鸡毛。在直播带货和同城折扣中这样的状况屡见不鲜。“引流—转化—促销”仅去完成三分之一是不够的，低价打造爆款，翻车只是时间问题，贪便宜是所有人的心理，如果只思考了引流没有获取信任和转化，那就只能割一波，长线的商业模式靠的是回头客，是口碑积累是品牌塑造，对于想长久的企

业来说在这一点的选择要比努力重要的多。品牌是造就影响力，是打造自己的形象，以二者为背书，来帮用户减少判断成本，最后用户因为信任而选择你，这才是众多营销技巧万宗归一的结果，想要成就第一，就绕不开打造品牌。

只有第一才知道：便宜和贵不是问题关键。产品能成为爆款是有千百个失败的产品做了铺垫，成本核算过后很少有将“低价”作为产品的核心竞争力，凡是以低价作为优势的，要么是有更大的蓝图，要么就是有不可告人的企求。低价能带来短期的高利润，但同样会造成劣币驱逐良币的不良市场环境，习惯了低价的用户，会对你的抬价行为产生严重的反感。大公司，订单价格低一定是赔钱的，而那些不需要店面组建，运营成本及税费的草根企业能以更低的价格和成本掠夺用户。遏制与反击的关键在于如何让用户能第一时间获取到你所传递的价值信息，很多实力企业不做低价不是意识不到，而是认识到低价到最后谁都没有好处。便宜和贵不是问题关键，能让用户获取到足够的价值，给用户的问题提出合适的解决方案，才是企业品牌赖以延续的核心。

文·广告公司 王诤

义利兼顾 诚实守信



天安公交集团
微信公众号二维码

感谢



天安公交集团
掌上公交二维码

天安公交集团审计部门联系方式
邮箱：yangdeming8999@sina.com
电话：0477-8373611
13304778999(微信同号)

天安公交集团监察投诉举报电话
电话：13789576336(微信同号)