

不知您是否留意到，社会上有些行业，从业人员是忌讳与客人说“再见”的，因为极不吉利。

比如医院。我这半生人，记忆中只住过二次医院，但进医院探视病人就去得多了。住院和去探视病人时，多次遇见过有病人病愈出院，向医护人员道谢、告别的场面，其中有的还赠送了锦旗、鲜花。我还见到过双方都感动落泪的场面。有一次，我见到几位医护人员从楼上一

今年的“双十一”狂欢过后，有网友不感慨地说：“我几乎都忘了当初学会网购其实是为了省钱”，这大概道出了不少网友的心声。从省钱的初衷到抑制不住的消费冲动，说明了什么？说明了人们的潜在需求被充分发掘了。在现今物质极为丰富的时代，人们反而并不总是能够完全明了自己的需求。从前，饿了我们会想到吃饭；现在，商家会想，有什么东西是客户没吃过想吃的？有什么东西是美味而健康的？或者说，现今人们的需求是可以被创造的。谁创造了客户的需求，谁就抢占了先机。而淘宝商城（现

秋夜闲笔

朦胧的路灯
安静的街道
偶尔传来几声孩子的欢笑
和谐而温馨
依然陌生的城市
不再再彷徨孤独
偶尔受挫跌倒
却早已学会云淡风轻
异地他乡
坚强是送给自己最昂贵的礼物
幸运的是还有您们
我可爱的同事
知心的朋友
以及
远方家人最亲切的问候
一壶清茶
一本好书
一段故事
在漫长的岁月里
学会把日子写成诗 画成画
初心不忘 笑对人生
始终相信
所有你要的
时间都会给你

（松岗 柯燕飞）



一直以来，我是一个喜欢做尽一切准备才去付诸行动的人，如果结果不理想，我多半也会归因于之前没有做好准备等诸如如此的缘故。当然，很少有人会去质疑我的辩解，因为大家都信仰诸如“凡事预则立，不预则废”、“有备无患”、“未雨绸缪”这类词或者句子。古人的这些圣言似乎是不容置疑的，否则我们会被认为不成熟，成为让朋友、家人天天操心的对象。

而现在，我越来越觉得对每一件事的充分准备似乎是一定程度上的庸人自扰，让我们与生活中的惊喜渐行渐远。11月份时，我得知自己有两天半的年假后，心中一阵欣喜，每天都琢磨着这来之不易的假期如何“精打细算”才不会辜负我对它的期望。有人提议去张家界，虽然我也很想去领略一下张家界的神农工，但一想到山上的冷风凛冽，我就以“带棉袄不方便，爬山很辛苦”为理由否決了此提议。又有人建议去肇庆的鼎湖山，虽然

不能说“再见”

何育葆

县工作的一位朋友，寄来一批骨灰盒的照片，要求我将照片和价目表送去本市殡仪馆联系一下，能否建立一种供货关系？“为阴谋而不忠乎？”我牢记这个古训，亲自去了市殡仪馆。谈完后，有关负责人让我将那批照片留下，说他们会进一步研究，并说不管怎样一定会给我一个答复。

十多天后，我收到一封沉甸甸的信件，只有收件人地址姓名，没有任何落款。信封是文具店卖的那种，没印上任何单位名称。原来是殡仪馆将那批照片退还。

从“双十一”想到的

淘宝商城。而之所以选择“双十一”，是因为“光棍节”已成为时下年轻人非常热衷谈论的一个日子，这是一个营销噱头；而第四季度也是电商传统旺季。

精准的抓住了主要客户群体——年轻人的关注点，通过“羊群效应”引发客户的集体关注，从2008年的5200万成交额，到2015年912.17亿成交额，淘宝商城的“双十一”神话的缔造显得那么的水到渠成。在这912.17亿中，有多少是客户在“双十一”前就觉得自己是实际需要购买的呢？又有多少是浏览了天猫商城之后突然发现自己有需要而买的呢？又有多少只是不想错过这一场集体狂欢而凑热闹买的呢？这些都不重要，重要的是这912.17亿成交额是实实在在的。所以说，客户其实并不总是明了自己的需求的，我们甚至可以创造客户需求，继而通过“羊群效应”将其无限放大，从而达到我们的营销目标。我觉得，这就是淘宝（天猫）商城的“双十一”成功之道，也是值得我们学习、借鉴之道。（里水 孔泳朋）



生活的意外之美

平日早就听说鼎湖山有“北回归线上的绿宝石”的美誉，但一想到肇庆人生地不熟，再结合黄山旅行的经验，考虑到山上不方便住宿，即使有住宿也多半条件很差，于是我再次退缩了。直至我怀念起大学时期一直很想去鼓浪屿，每每看到网友游记中提到“鼓浪屿小吃数不胜数”、“白日清新典雅，夜色灿烂迷人”时，我这颗心又开始蠢蠢欲动，但却在“假期时间短、厦门天气不佳、入冬后景色不美”上犹豫了。没错，我就是这样在每一个方案诞生之时，不断地“找茬”、“泼冷水”。虽然并无恶意，只是单纯地希望把所有不利因素考虑到内，而让自己有一个愉快的假期，但如此地小心翼翼，已然没有了出去游玩的心情。

沮丧多意，却在突然得知鼓浪屿上自己非常中意的一家旅馆居然在这样的淡季也只剩为数不多的几间房时，一下子慌了手脚，于是将所有的顾忌瞬间抛到脑后，赶紧订了房，买好了车票。而在

现在回想一下，如果当时如此“慎重”地拒绝所有提议，也许我的假期会和

附信上写得很客气：“敬启者：经研究，贵产品不适合于本单位，特此将照片退回并致歉意。”信内也不署落款。这个细节，使我充分理解到殡仪从业人员小心谨慎，不给别人带来“不吉”之兆。

生活中，我特别敬重上述两种人。前者，“医者父母心”；后者，其实是体现人间大爱至诚。需知，社会对这个职业一直存有偏见，他们在行善中需要承受很大心理压力。



我看着她，又开始发呆。发呆让我远离现实，有一点安全的感觉。我回过头去看自己成长的道路，一天一天无望，我看到无数的人群从我身边面无表情地走过，偶尔有人停下来，对我微笑，我知道那些为我停下来的人最终会成为我生命中的温暖，看到他们，我想到了不离不弃。我们沿着青春的长廊行走时，不是在失去什么，而是在不断地获得，不停地行走，不停地收获。某天，我们的枝头会盛满丰硕的果实，会在天使的福音中，随风飘曳，翩翩起舞。我一直在你们的帮助和包容中继续着相同而不同的生活，那些离开的似水年华只不过换了一个地方而已，那些生命中如花般绚烂的美丽，在一个又一个错过中随时流光淌掉，我们仰起笑脸，面对太阳骄傲地说：我们还年轻。我们还年轻，但我们终究会长大。

你的灿烂的笑容后面隐藏着疼痛的伤口，如同用很薄很薄的刀片在皮肤上划出很浅很浅的伤痕，那种隐约却细腻持久的疼痛，有时候会被忽略，有时却会排山倒海般地奔涌到面前。你说你的环境比较特殊，所以你习惯坚强，习惯隐忍，我从来没问过关于你家里的任何事情，因为我不想揭开你的伤疤，我不想看到你每天带着伤口继续生活。所以我选择当一个哑巴，在和你一起学习的几年时间里，我已习惯依赖于你的日子，那么惬意，那么平静。你是一个习惯隐瞒自己的喜怒哀乐的孩子，你总是想让每个人都开心，你总是告诉别人要看到快乐的一面，却总是一个人情悄地哭泣，你，我们最善良的朋友。

幸福是一列列车，也许它会迷路，在你不知晓的地方，又回到你身边。这似乎是一个习惯于路过的年代，那些与旋转下落一样的美丽在这个城市里跌落然后悄然绽放。时过境迁，许多的足迹，我们丢落了，也不会再去追寻。那些一直不肯忘记的事，那些我们一起经历过的，飞扬过的日子，绿得发亮的大叶子从那炽热的回忆里飞到我的面前。而那温暖的笑容在你的脸上绽放，一圈一圈晕染开来，像是美丽的涟漪。

生命是一碗杂味汤，无论是哪种味道，都是一种升华。当各种味道尝尽后，我们似乎突然发现，这是温暖的时刻，艳丽的花蕊，稚嫩的叶脉，心中一亮，那是人生的一种蜕变，人生不过如此，几番磨砺，几经蜕变，便觉悟生活的意义。伤痛是一种态度，温暖是一种经营。

做个温暖如花的女子，一颗炽热的心，一双温暖的手掌，站在太阳底下，在身边体味亲情、爱情、友情；在书中品味知性，意志；在网络中寻找乐趣，放松心情；在生活中感受惬意、舒畅。我们都喜欢写些简单而干净的文字，说些不经修饰的语言，来表达自己对生活的感悟和体会。斑马线，人行道，我们在行走。

（罗村 钟锦珠）

本版采编 冯雅婧



GDRC



NRC Bank

南海农商银行

相伴多年 更贴心

主办：广东南海农村商业银行股份有限公司

◎第 45 期 | ◎2015 年 11 月 30 日 星期一 | ◎佛(南)内准字第 13048 号 | ◎http://www.nanhaibank.com

“互联网+”搭三农众筹平台

我行参加项目启动会并与省联社签订意向协议



本报讯（记者 冯倩如）11月12日下午，广东“互联网+”众创金融示范区项目启动会在佛山市召开。现场举行了

广东银监局举办全省现场检查培训

我行获邀现场介绍经验

本报讯（通讯员 罗秀琼）11月6日，广东银监局在中国银监会顺德培训中心举办全省现场检查培训。作为培训的重点内容之一，广东银监局特别邀请了我行风险总监黄毅现场介绍我行操作风险管理体系建设情况和管理经验，来自广东银监局及辖内各银监分局业务骨干60余人听取了有关介绍。

近年来，银监会陆续发布了《商业银行操作风险管理指引》等多项新资本协议监管指引，并于2012年6月正式发布了《商业银行资本管理办法》（试行），指明了操作风险管理监管思路，对银行操作风险管理提出了更高的要求。

我行迅速贯彻落实监管部门精神，立足于银行业领先操作风险管理水平及我实际行动，于2013年先后启动了“流程优化和操作风险管理项目”及“流程优化和操作风险管理信息系统项目”，搭建了由“操作风险管理策略偏好、治理架构、制度体系、操作风险管理三大工具及操作风险管理系统”构成的自上而下多层次操作风险管理体系。2014年6月，我行操作风险管理系统顺利上线投产。

我行操作风险管理系统主要包括流程梳理、操作风险管理三大工具、风险报告、分析报表等九大功能模块。



南海农商银行

NANHAI RURAL COMMERCIAL BANK

一招制敌 安全支付

南海农商银行为您的帐户信息安全保驾护航

点个短信 卡里的钱就被卷走啦

收封邮件 卡里的钱就被卷走啦

96138 www.96138.com.cn

启动了佛山市众创金融街、互联网+应收账款交易平台、非公开股权投资试点3个试点项目。中国人民银行副行长范一飞、广东省副省长陈云贤出席会议并讲话。我行李宜心董事长作为佛山市银行业代表之一参加了会议，并现场签署了广东省农合机构众创金融支撑平台项目及首批进驻广东省农合机构众创金融支撑平台意向协议。

中国人民银行副行长范一飞在讲话中充分肯定了广东在推进金融改革创新和互联网金融发展等方面的工作成效，期望广东继续发挥敢为人先的精神，先行先试，积极探索金融支持大众创业万众创新的新机制、新模式，为全国提供经验探索。

陈云贤副省长就深入推进金融改革创新，更好地服务实体经济、促进大众创业万众创新提出了自己的意见，要求大胆创新金融支持“三农”的新模式，运用“互联网+信用三农”等有效模式，多方筹措资金，为农村发展提供支持。

现场会上，4家互联网金融企业分别介绍了特色农产品众筹项目的情况，来自云浮、梅州、清远等地的特色农产品在现场通过互联网众筹完成资金筹措，互联网金融企业现场将众筹资金交付到农户代表手中。

据了解，本次省金融办与市政府联合创建全国首个“互联网+”众创金融示范区，打造“互联网+”众创、众包、众扶、众筹的综合金融服务体系，是落实中央和省委、省政府决策部署，加快金融业创新发展，更好地服务实体经济、服务创新驱动发展战略的创新举措。而我行作为扎根本土多年的地方性金融机构，表示将一如既往地秉承服务“三农”、服务小微企业的宗旨，坚持社区银行定位，不断增强对实体经济的服务能力，创新金融产品，提升服务水平，为地方经济社会发展和改革开放事业做出应有的贡献。

我行参加 2015 佛山南海同业商协会万达采购交流会

本报讯（通讯员 何施颖）诚信合作赢天下，同业联盟迎发展。11月20日，2015年佛山南海同业商协会万达采购交流会在南海万达广场销售中心举行。本次交流会由南海区农产品商会主办，我行及广东省老字号协会、佛山市企业征信促进会、佛山市农业产业商会共同支持，并邀请各行业协会、商会、经营业主、企业管理人员等参与，旨在搭建商协会的采购资源平台，共同寻求商机和资源对接。

针对参加本次交流会由农民和小微企业唱主角的特点，我行在现场着力宣传了“信速贷”及“蜜蜂小微贷”特色品牌，并现场接受客户咨询，聆听客户在金融服务方面的迫切需求，为客户答疑解惑。活动期间，我行展台前人头攒动，前来咨询的客户络绎不绝。

一直以来，我行围绕“三农”和小微

