

格力电器

2008 年第 11 期
珠海格力电器股份有限公司主办
总第 196 期
登记证号:粤 C0007 号
(内部资料 免费交流)

<http://www.gree.com.cn>
2008 年 11 月 20 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

珠海全力打造格力
电器配套产业园

◆ 2 版·综合新闻

2008 年新员工入职
欢迎会召开

◆ 3 版·市场动态

格力中央空调崭露
龙头峥嵘

◆ 4 版·企业文化

秋日思语



要 闻 速 递

全国政协副主席李金华参观格力电器

本报讯 11 月 6 日,全国政协副主席李金华(原国家审计署署长)在广东省政协副主席黄绍龙的陪同下,来到格力电器,先后参观了格力产品展示厅、实验室和生产车间。

参观期间,李金华副主席对格力电器优秀的企业文化、坚持自主创新的经营理念、花园式的厂区环境给予了高度评价。

中国证监会副主席范福春调研格力电器

本报讯 11 月 6 日,中国证券监督管理委员会副主席范福春、广东证监局局长侯外林来到格力电器考察调研。

朱江洪董事长和范福春副主席深入探讨了公司治理结构、经营模式、经济环境等问题。范福春副主席表示,通过这次调研,对格力电器的规范经营有了更清晰的了解,对格力电器的自主创新有了更深刻的认识,希望格力电器再接再厉,为中国民族工业作出更大贡献。

董明珠当选第十届全国妇联执委

本报讯 在刚刚结束的全国妇女十大会议上,董明珠总裁做为全国民主党派副代表,当选全国妇联第十届全国执行委员会委员。这是珠海建市以来第一位当选全国妇联执委的妇女代表。

董明珠总裁在当选后表示,作为珠海的一名女企业家,能够当选全国妇联执委,既高兴,也深感责任的重大,今后一定会继续努力工作,进一步提高企业和格力品牌的竞争力,为了改变国际上对中国产品质量的不良印象,尽一个普通中国女性的绵薄之力。

格力三进“最受赞赏的中国公司”明星榜

本报讯 近日,全球知名财经媒体《财富》(中文版)杂志公布了“2008 最受赞赏的中国公司”全明星榜。

这是《财富》(中文版)第三次针对中国本土公司声誉进行的调查,294 家样本公司中综合得分最高的 25 家企业组成了本年度“最受赞赏的中国公司”全明星榜。格力电器连续三年榜上有名。

前三季度实现营业总收入 351.12 亿元,同比增长 19.68%;净利润 14.48 亿元,同比增长 86.36%

格力电器逆市飘红再续传奇

本报讯 日前,董明珠总裁在出席某活动时曾对外界乐观表示,“格力电器日子过得挺好,并没有别人想的那么困难”。10 月 31 日,公司发布的三季度业绩报告佐证了这一说法。

尽管受到“凉夏”天气、全球经济衰退以及能效新政迟而未决等不利因素影响,依靠技术及创新优势,格力电器增长依旧。今年前三季度,公司实现营业总收入 351.12 亿元,较上年同期增长

19.68%;净利润 14.48 亿元,较上年同期增长 86.36%,其中 7 至 9 月份,实现营业收入 100.94 亿元,净利润 4.44 亿元。

对比各家企业披露的三季度业绩报告,数据显示,格力空调继续保持行业龙头地位,并进一步拉大了和竞争对手的距离。

公司表示,今年前三季度营业收入和净利润的大幅增长,主要得益于消费者认同格力产品的品质和口碑,具有自

主知识产权的高科技新产品销售大幅增长。

国家信息中心与中国电网最新发布《国内重点城市空调零售市场白皮书》也显示,空调行业“强者恒强,弱者恒弱”的格局越来越明显,与 2007 年相比,国内空调品牌集中度继续提升,市场份额进一步向格力等一线品牌集中。

格力电器的优异业绩吸引了众多境外机构投资者(QFII)的关注。



董明珠总裁亲临广交会督导出口工作

本报讯 10 月 19 日,在出口部部长李伟的陪同下,董明珠总裁来到 2008 秋季广交会(第 104 届)格力展位,督导出口工作。

此届广交会是广交会改革后的第一届广交会,展期由之前的一届两期改为了一届三期。由于受“金融海啸”等各种因素的影响,此届广交会与去年同期相比,国外客商人数明显减少,但这并没有

影响格力电器的参展热情和成交额。

格力此次展位面积共 300 多平方米,设上下两层,展出了包括家用空调、商用空调、小家电在内的 200 多个精品。重点展出的“空气能”热泵热水器产品,以其节能、环保、安全等优势,吸引了大批客户的眼球。

在格力展位现场,董明珠总裁详细向出口部工作人员了解了整个广交会期

间的客商情况、海外市场情况,并对格力展位的风格设计、样机展示等提出了自己的看法,勉励业务人员要不畏目前低迷的外贸环境,利用好广交会这个平台,更好地让格力产品走向世界。董明珠总裁指出,展位设计必须加强格力企业文化的展示,让格力文化感动客商,赢得商机;展示的产品必须保证全球同步推广,一定要把格力的“专业水准。”(下转二版)

珠海全力打造格力电器配套产业集群

本报讯 10月24日,由珠海市经贸局和斗门区政府共同主办的2008年珠海家用电器产业暨格力电器配套项目招商会在珠海御温泉度假酒店举行,会上共有3个项目进行了签约,总投资额3.1亿元。来自全国各地的31家格力电器配套企业参加了招商会。

家用电器产业是珠海市六大优势产业之一,2007年完成工业增加值117.2亿元,同比增长22.4%,在空调、厨房家电和自动化设备三大领域拥有强大的生产能力。其中格力电器旗下的“格力”品牌空调,是中国空调业唯一的“世界名牌”产品,连续三年产销量位居世界

第一,是珠海市重点扶持的企业。

格力电器已投入13亿元,在斗门龙山工业园建立了压缩机和电机生产基地。目前为格力电器配套的企业在斗门已有10多家,初步形成了家用空调配套产业集群。

面对资源价格上涨、国家节能标准的逐步提高和空调产业竞争的加剧,格力电器在品牌、技术和规模等方面保持了很大的竞争优势。近五年,格力电器实现了年产量平均30%以上的高速增长,对产业配套的需求也正逐步增大,每年在全国各地的配套采购量为300多亿元。



合肥市委市政府高度重视格力电器合肥生产基地建设情况 孙金龙半月三顾合肥生产基地

本报讯 10月28日傍晚,安徽省委常委、合肥市委书记孙金龙在市委副书记、市长吴存荣,市委常委、秘书长安列的陪同下,带着高新区、市建委和园林局等部门负责人,踏着渐浓夜色,再一次深入格力电器合肥生产基地进行调研。

在短短半个月时间内,孙金龙等已连续三次来到合肥生

产基地,跟踪了解企业的基建、绿化等进展情况,现场协调解决遇到的困难和问题。

孙金龙表示,作为合肥市重点招商引资项目,格力电器合肥生产基地建成投产的意义不言而喻,市委、市政府将全力帮助解决企业在建设、生产过程中遇到的困难。

又讯 10月30日,合肥市

委副书记、市长吴存荣率队专程来到珠海拜访朱江洪董事长。

吴存荣感谢格力电器对合肥市经济发展做出的重要贡献,他表示合肥市委、市政府将继续提供便捷高效服务,落实好各项优惠政策,大力支持格力电器在肥发展。

创想格力 点燃激情

格力电器2008年新员工入职欢迎会召开



本报讯 10月18日上午9点,公司2005-2008届入职的员工和中高层领导在新落成的“双子座”济济一堂,共同参加了题为“创想格力,点燃激情”的2008届新员工入职欢迎会。朱江洪董事长和董明珠总裁出席会议并发表了重要讲话。

会上,大学生代表艾大云首先与在坐的同事分享了初入公司的经历和心得。随后,朱江洪董事长就格力企业文化的精髓——“忠诚、友善、勤奋、进取”进行了语重心长的诠释和分析。朱江洪董事长说,忠诚能造就团队精神,能使你得到尊敬和支持,获取信任和友谊,忠诚不是索取的手段,以索取为目的的忠诚,不是忠诚,是交

换;友善是团结的基础,团结是成功的条件,友善就是要处理好与上司、与他人、与团队的关系;勤奋要求有敬业精神,尽职尽责,爱岗敬业;进取要求发挥在工作中的主动性和创造性。

董明珠总裁的讲话从责任与收获的关系展开,她以自己在格力电器的亲身经历为大家上了一堂课。她说,本着责任感去争取、去努力的人,能得到收获;为了收获去谈责任,你将一无所获。

公司领导的讲话在与会员工中间引起了强烈的反响。在自由提问期间,与会员工争相提问,董事长和总裁耐心解答。由于提问人数过多,会议一直延迟到12:23分才告结束。

董明珠总裁亲临广交会督导出口工作

(上接一版)锐意创新,引领行业”的产品形象全面展现出来;在产品的展示资料上除了要详尽、醒目地展示产品的各种新亮点外,要灵活运用各种实机展示方式方法,让客户全面了解产品的性能。

董明珠总裁强调,在全球倡导“节能环保”的大环境下,公司一定要加大节能环保产品的推广力度,让更多的客户选择节能环保的格力产品,只有这样,才无愧于格力在制冷行业的领先地位,无愧于全球绿色环保事业。

在参观过程中,董明珠总裁被南方电视台记者“逮”个正着。在记者的热情邀请下,董明珠总裁接受了采访,就全球经济低迷情况下中国家电业的出路及格力电器的相关对策阐述了她独特的见解。

据统计,在广交会一期短短的5天时间里,慕名参观格力展位并洽谈合作意向的海外客商就达数百人之多,不少新客商还专程来到珠海,一睹格力电器花园式园区的风采。



- ① 董明珠总裁接受南方电视台采访
- ② 格力空调精品备受海外客商青睐



朱江洪董明珠加盟合肥家电“智囊团”

本报讯 近日,合肥市政府聘请朱江洪董事长、董明珠总裁等8位中国家电行业的重量级人物担任“合肥家电产业发展顾问”。经过多年的发展,目前合肥已成为中国三大家电产业基地之一,是中国家电品牌集中度最高的城市。

格力电器蝉联“广东省自主创新标杆企业”

本报讯 11月7日,广东省企业家联合会和广东省企业家协会正式发布了“2008广东企业创新纪录”,格力电器连续两年被评为“广东省自主创新标杆企业”。

格力电器崭露中央空调龙头的峥嵘

——安徽省首届中央空调节能与创新论坛隆重召开

本报讯 10月25日,在安徽省首届中央空调节能与创新论坛会上,多位知名专家表示,格力中央空调经过10年卧薪尝胆,依靠自主研发技术实力初露峥嵘,格力正在向全面赶超世界先进技术方向大步迈进。

会上,暖通专家表示,全球能源日益紧张,节能对中国的家电行业,尤其是空调生产企业,提出了严峻的考验和挑战。只有具备足够的产业规模、市场基础、技术积累和管理水平的企业才能适应更高发展要求。格力电器近年走了一条质量、技术和营销控制并重的道路,并且取得良性促进效益。

2005年8月24日,格力电器自主研发、具有自主知识产权的离心式冷水机组正式下线,不仅打破了美国、日本空调企业的技术垄断,而且越过了洋品牌设置的价格“围栏”;同年11月7日,世界第一台超低温数码多联机组在格力电器中央空调生产基地顺利下线,使我国的中央空调在超低温制热

和节能技术上一举达到世界领先水平。

安徽省暖通协会暖通空调专业委员会主席黄世山介绍说,代表中央空调高端技术的离心式冷水机组,其设计要求之高、制造难度之大,一直是制冷界公认的,在格力之前,只有美国、日本等少数几个国家掌握了核心技术和生产工艺,最终导致中国95%离心式冷水机组市场被国外品牌所占有。

对于国产品牌利好前景的预测,会上专家表示,国内中央空调市场正在逐步走向规范成熟,进入理性消费期,当前是国产品牌扭转“洋”势力占领全局的大好时机。

当天,安徽省土木建筑学会理事长许鸣天、合肥通用机械研究院院长陈学东、副院长窦万波、合肥通用机械研究院制冷与环境研究所所长田旭东、格力电器总裁助理谭建明、安徽销售公司总经理汪晓兵等出席了本次论坛。

(安徽销售公司 陈婷婷)



图为广西销售公司经销商大会盛况

搏·赢天下

——广西销售公司召开2009年度经销商年会

本报讯 11月5日,主题为“搏·赢天下”的2009年度广西格力空调经销商年会在广西人民大会堂隆重举行。广西各地近800名格力经销商参加了这次盛会,董明珠总裁亲临会场并发表重要讲话。

在刚刚过去的2008年度,尽管受凉夏、雪灾、地震、全球金融风暴等不利因素影响,但广西销售公司依旧圆满完成了2008年度销售任务,同比增长35%,继续领跑广西市场。

广西销售公司总经理赖天荣在总结中指出,成绩得益于全区各经销商的团结一致众志成城,更在于广西对自建渠道的重视。目前,全区共有格力连锁专卖店近150家,其中24家单个卖场面积就超过100平方米,合理的布局形成紧密的销售网络,同时,广西三、四级乡

镇市场亦得到了突飞猛进的发展,一大批销量超百万的乡镇经销商脱颖而出,乡镇销量已由2007年度占比9%提高到2008年度的17%。

董明珠总裁在会上特别强调,“诚信”对于一个企业的成功有着举足轻重的地位,格力要对合作者讲“诚信”,对消费者讲“诚信”,坚决杜绝类似三鹿奶粉事件的事情发生。董明珠总裁指出,格力自2006年获得“中国世界名牌”以来,至今仍是空调行业唯一的一个,但是,不能用荣誉的光环来包装自己,忽悠老百姓,而应该重新审视自己的工作态度,对品质更加严格要求,对管理进一步强化;格力不在乎一夜成名,而是坚持真材实料、真心实意、真诚以待,打造百年品牌。

在谈及作为专业化企业,

格力未来的出路问题时,董明珠总裁指出,格力现在是“中国世界名牌”,但在不久的将来,要努力把“中国”两个字甩掉,成为“世界名牌”,走向国际化。这就要求全体格力人必须注重创新,而创新是涉及到从概念创新到技术创新到市场开拓,从产品研发到消费者到赢利的全过程,是一个大系统的创新,格力电器要把最好最新的空调产品送出去,让全世界的人都使用格力,要让格力成为全世界认识中国的重要途径,以“创新品质赢天下”。

会上还表彰了在2008年度为广西区内格力空调事业作出突出贡献的经销商,全区共有220家经销商获奖,其中有50多名经销商获得凯美瑞、速腾、悦动等汽车大奖。

(广西销售公司 曾俊鑫)

绿树对根的情意

——2009年度福建格力经销商峰会召开

本报讯 金秋十月,2009年度福建格力经销商营销峰会在福建大会堂召开,来自全省600多名经销商代表出席了这一盛会。此次会议是迄今为止福建省家电行业内最大规模的盛会。朱江洪董事长出席会议并发表重要讲话。

朱江洪董事长在会上提出了“以市场变化为导向,以广大经销商为服务对象”的经营理念,并形象地将格力电器与经销商关系比喻为“树与根”的关系,格力是树,广大经销商是根;绿树的茁壮成长,来源于根的滋养。朱江洪董事长热情洋溢的演讲,赢得了现场经销商



的阵阵掌声。

会上,福建销售公司对2008年度优秀经销商进行了嘉奖,近60名优秀经销商获得奖励。

最后,由朱江洪董事长、福建销售公司李志坚总经理及经销商代表共同启动象征共赢的启动球,标志着福建空调市场正式进入崭新的2009冷冻年度。(福建销售公司 江勇)

上海浦东格力旗舰店开业

本报讯 10月25日,位于上海浦东的格力空调旗舰店正式开业。

该旗舰店格力空调浦东大道旗舰店地处各大家电卖场汇聚中心,人气鼎盛,集家用空调、中央空调、小家电为一体,按照总部最新的样机分区标准进行展示,并首次向上海消费者揭开了格力新品“空气能”热水器的神秘面纱。

近年来,浦东的崛起吸引

了世界的目光,已成为上海经济发展最快的地区之一,家电消费市场潜力巨大,而格力空调浦东大道旗舰店的开业将进一步刺激当地家电消费市场。格力空调浦东大道旗舰店以高品位、高品质、高格调来传达格力空调世界名牌的大家风范,为当地消费者提供“环境更舒适、品种更齐全、安装更专业、服务更周到”的购物氛围。

(上海销售公司 於育芳)

格力中标云南最大房地产空调配套项目



本报讯 “中标品牌——格力!” 中标人一锤定音,格力电器成功拿下西双版纳第一个,同时也是云南省最大一个房地产精装工程空调配套项目——

“山水云天”楼盘。

“山水云天”楼盘共有商品房2000余套,其中800余套小户型全部精装修,空调配套数量为875套。

这是重庆销售公司启动“多门路、全方位深挖工程渠道”后,云南格力经销商与房地产公司合作的首次尝试。随着精装楼盘日益成为一种趋势,重庆销售公司要求经销商逐一拜访当地房地产开发商,即使没有精装房,也力争格力空调进入样板间或售楼中心,增加格力空调与消费者的见面率。

10月份,云南格力经销商借助其他渠道签定的典型工程除了山水云天楼盘,还有云南铜业大红山矿厂(合同数量738套)、华能鲁地拉水电有限公司(合同数量346套)。

(重庆销售公司 李强)



薰衣草的等待

在风和雨中交替着行进，秋天，以不甘心却又无可奈何的姿势，款款而行，终于，几度秋阳高照，几度风雨满楼之后，走向了更远的季节深处。

视界，在这个季节开阔了许多——天空洁净多了，蔚蓝的底色，缀着洁白的几团云朵，交相映照，绘出了一幅天高云淡的阔绰心情。是的，开阔的视野也开阔了心胸，恬静的色彩明朗而干净，此时无瑕，随你坐卧遐想。有翅膀划过的影子，那是飞鸟自由的翱翔。或双栖双飞，或群

秋日思语

文 / 江苏销售公司 吕萍

居群游，这个季节的飞鸟，总是热闹而繁忙。噢，该是储食筑巢的时候了，这些小

生灵总是比忙碌的人类更会计划生活，该谈情的时候便谈情，该育儿的时候去育儿，该享乐的时候在享乐，一点也不耽搁。我们这些总是无端生忧的人类，真该好好跟它们学学，简简单单，快快乐乐，同样是一生，却圆满许多。

枝头的叶子自然也掉了不少，原来可以遮阳的一顶顶绿伞，此时换了颜色，也换了形态，三三两两的，似金黄的飞蝶，一只接着一只，依依不舍，来来回回，最终尘埃入地。这道风景，是秋最经典的

告白场面，在林间，在野外，层林尽染，金叶飞舞，有着秋天最浩荡的王者之魄。但是很少有人知道，这气魄的风景背后，却是怎样的一种甘心牺牲。“落红本是无情物，化作春泥更护花”，这样的赞喻，用在树叶般老去的母亲身上，一样的形象。

秋天笑得最绚烂的，当数怒放中的菊花了。白的、黄的、红的、橙的、青的、褐的、紫的、绿的、墨的，单瓣的、卷散的、舞环的、球的、莲座的、龙爪的、托桂的、垂珠的、垂丝的、毛刺的，姹紫嫣红，争奇斗艳，美不胜收。这个季节，因为寒凉，很多花朵都收起了笑脸，唯有菊花，霜打而愈艳，有一股不服输的韧性，与日渐寒凉的气候斗智斗勇，自强不息，微笑着，也幽香着。生活中，我们也经常会遭遇履冰的困境，此时拿出秋菊傲霜的精神来，也将是笑得最艳，开得最旺的那一朵。

湖水的水变得好清澈啊，比之夏天

的浮躁，此时能见到更深处的卵石和水草了。原来水底是这般的光景啊，却是平常不见的新奇。或许是时光的流走，让诸物也懂得了沉淀，很多浮在表面的东西就这样沉淀下去了，留一汪清朗见底的水，让人心生感想。为人，若与此时的水流一般懂得沉淀，心境该会多么豁达和澄净！处事，与此时的水流一般洁净爽朗，那人世间的相处，又该是怎样的一种痛快！

“春有百花秋望月，夏有凉风冬听雪，若无闲事挂心头，便是人间好时节。饥来食，困则眠，热取凉，寒向火。平常心即是自自然然，一无造作，了无非取舍，只管行住坐卧，应机接物。”

坐守四季的往来，其实是一种挺美妙的享受。行坐其间，悟世事无常却简明，心宽神怡，说不出的舒爽。人生，理应如此。

如何快乐工作

每一天，我们都会听到朋友中有人突然间换了工作。这样的机会常常会降临到你我的头上。但换工作后难道就更快乐了吗？也许我们该问的不是：我如何能找到一份我热爱的工作？而是：我如何能热爱我现有的工作？

试用一点点时间来思考一下这些问题，或许你会为你的答案而惊讶。

1. 工作不代表你整个人；但你如何面对工作，却会决定你是怎样一个人。

很多地方都论及态度的问题，而任何工作都可以用责任感或职业操守来做好它。人们会注意到你的工作态度以及你对待他们的方式（甚至是你的心情）。总有一些时候事情会超出我们能够掌控的范围之外，但是我们可以决定的是该如何应对。

2. 不要只把注意力放在金钱上。

金钱是永远赚不够的，因此不要拿金钱当理由。不论我们拿多少钱回家，你总会觉得钱不够用。试着把一星期中所有的支出都记录下来，并找出花费的去向以调整你真正想要用钱的方向。领薪水只是工作的一部分，你在工作上获得的满足感应该超越金钱上的报酬。

3. 找出你在工作上的重要价值。

这一项也许你需要长远地思考，但还是可以达到目标的。用心好好地想一想：你每天在做什么？你是否提

供必需的劳动？你是否看到了自己的成果？你是否只在发号施令？然后再问你自己：因为我的投入，这份工作是否不一样？正确的价值现在个人成就感及收获中扮演着重要角色。请记住一点：当初你为何会接下这份工作？如果你认为这只是一份暂时的工作，你是否认真考虑将来真正想做的是什么事？

4. 敢于问自己：我做这份工作值得吗？

如果在工作中找不到你喜爱的部分，或发现你将为自己不想变成的人，你可以考虑是否是以下原因造成的：也许你并不真讨厌现有工作，只不过是找一个新方向。你是否喜欢工作中的自己？若答案为否，你能够做一些改变吗？或者问题是出在工作本身？你是否要换到另一部门工作？是否有其它的责任使你无法完成该做的工作？所以也许你只需要重新调整好焦距。审慎地选择你该花费的时间，学习说：不！不要因他人的期待而出席不必要的场合。

检讨自己为何做现有的工作并不代表你不满意它，只是做一些自省工夫。这样的省察会使自我意识带出良性的工作成就感、加深自我实现的意志、以及知道自己真正在做什么，而不是无奈的随波逐流。

改变不尽然都是坏的，只不过是跟目前不一样罢了。对我们而言，四处观看才会发现最佳的视野。



野百合的春天 摄 / 商技部 吴贵

奇迹，给炎炎的夏日带来了一片清凉。

热情的季节过后又是一个落叶枯黄的深秋，也许再过一个十年，你已是一位成熟稳重的中年。夕阳的余晖映照着枯黄的枝叶，如今你已是一棵秋天的大树，风一吹，仿佛牵动着你的树叶，但你却不放弃任何生的希望，极力地挽留最后的生机，仿佛再来一阵风就能把你击倒在地，在你完整的生命中，秋天是你的过渡季节，你的生命那么脆弱，而你却如此坚强……

冬天一来，仿佛宣布你生命的极限，此时的你，也许已经是一个瘦骨嶙峋的老人，初冬之季，你这棵生命垂危、毫无生机的老树，在皑皑白雪中，你仍然维持着最后的生命，冬天华丽的谢幕，再次宣布了你生命的终结，你遗留下来的“枯

枝”，早已消逝在春天的雨滴中……

人的生命难道不就像一棵树的成长吗？时间到了，生命也就结束了，生命总有终结的一天，但它的价值完全源于生命的画家——人，过去属于死神，未来属于自己，生命的每一个“十年”都是暗示你将要走向生命的极端。

珍惜你的每一次十年，因为，人生不回头票。



路在脚下 摄 / 两器分厂 李纯龙

+

年

文 / 空一分厂 萤火虫

人的一生很短暂，十年前你或许还是一个懵懂的孩子，尽享世间的春暖花开；你如同一株幼小的树苗，在春天雨水的滋润下，贪婪地吮吸着春天的甘露，渴望着自己快快长大，生怕晚了一分一秒……

在这如花的季节，你用全身心的力

量绽放那生命之花。春夏秋冬四季的变换，日复一日的昼夜更替，转眼又过了一个十年，你轮回到夏日一样激情的青春季节，相对于春天那株小树苗，现在的你也许就是一棵茁壮成长的大树，你洒脱地享受着夏日阳光的沐浴，风从你身边经过时，你潇洒地与风共舞，你舞动了