



格力官方微信服务号

http://www.gree.com.cn
投稿邮箱:greenews@gree.com.cn

格力电器召开 2013 年年度股东大会 董明珠：希望所有员工都持有格力股票

2 版 >>



5月20日,格力电器在珠海召开2013年年度股东大会。

◆ 新闻

中国驻巴西大使 李金章到访巴西 格力

致敬中国制造业的理想主义者
董明珠：野心深处是情怀

2 版 >>

◆ 市场

路人雨天骑车摔倒 格力空调
专卖店店员将其扶起 海口上
演真人版《扶不扶》

格力为海口传递 正能量 赞

3 版 >>

◆ 副刊

“幸福格力，非 诚勿扰”系列活 动正式启动

4 版 >>

董明珠：因为感动，王健林为格力拍广告

本报讯 这段时间，格力“女王”联手中国地产翘楚王健林为格力光伏空调首秀广告亮相央视，寓意深刻又引发坊间热议。接下来的几个月，格力的形象代言人从明星成龙变成董明珠自己，引发国人关注。

近日，记者来到格力电器与董事长董明珠共同探讨“形象代言人”的问题。

谈王健林： 因为感动为格力拍广告

记者：您是怎么说动王健林先生帮您做这个广告的呢？

董明珠：他曾经说过，格力作为制造业一个代表，这样追求完美是让他很感动的，第二个他自己觉得我们的技术对他来讲有震撼，他一年实际上的电费要节省 50 个亿，不是 10 个亿。

记者：这个电费是做过计算的吗？

董明珠：10 亿电费是我们把它压缩了，因为你做广告要讲诚信，当然我说

100 亿可能大家更震撼，我觉得你不应该拿编造的东西去欺骗消费者的。

记者：您想找王董事长，是不是考虑到他是做房地产的？

董明珠：不完全因为他是做地产的，因为我觉得他的产业很大，他的很多产业其实也是用电大户，一方面是光伏空调技术能给万达产业带来的不仅是能源的节约，更广泛的是社会资源的节约，他觉得是非常有意义的一件事情。此前万达和格力之前也有战略合作，所以当时我给他打电话，我说王董我想请你帮我一个忙，他说什么事？我说我们的光伏空调想做一个广告，你能不能跟我一起拍一条广告。他都没有犹豫，说没问题，后来我说我给您一点代言费，他说绝对不要钱，因为我从来没做过广告。

大连万达集团拥有商业地产、高级酒店、文化旅游、连锁百货四大核心产业，庞大产业和光伏空调的跨界，留给人们巨大想象空间。

谈代言：
产品内涵远高于明星形象推广

记者：之前是成龙代言做广告，好像现在是您亲自上马，为什么？

董明珠：因为我觉得可以节约成本。一个大企业不能够因为大了，有钱了就挥霍浪费。请个代言人，花费一个亿也不是说没有这个能力，有的企业都是花几千万请。但我有时候觉得这是一种浪费，虽然是名人给你代言，但名人并不一定能代表你的产品。你产品内涵要远远高于一个明星给你带来形象推广。后来我就想节约资源，一年毕竟还是节约了一千万元，如果把这一千万元纳入到成本里面给我的消费者带来的是什么？我宁可投入到零部件的材料上，选择最好的材料，那可能你的成本比别人高，在这方面不吝啬，但我们在日常管理上能省则省。当时我就想算了，我自己去做算了。这也是对市场的一种承诺。

记者：自己代言这件事你得到的反馈如何？

董明珠：没什么反馈啊！有人说：“哎呀，董总，您亲自上马。”但我觉得这种承诺挺有必要的。如果你的产品质量不好，别人第一时间就马上会想到你董明珠，就会骂你。产品不好，你不敢去做。有的品牌质量有问题，人家就会指责代言明星做虚假广告，明星就要负责赔偿。我也一样，我代表我们企业做广告，我就要承担这个责任。

记者：空调更新慢，这算双刃剑吗？

董明珠：对，有的客户用了二十年还在用，但市场很大。另外，不能够靠坏机后让客户换机，要靠技术让他换新机。比如我们 2005 年以前的空调，能耗很大，现在技术更新以后，虽然新的空调你要花钱买，但你用新的空调一年省的电费都有几千元，那你为什么不换一个新的呢？所以我觉得让消费者重新买你的产品，要用你的技术升级。

致敬中国制造业的理想主义者 董明珠：野心深处是情怀

中新网5月28日电 见识了董明珠，才会知道什么是女人的霸气。霸气算是不坏的词，只不过，到不喜欢她的人嘴里，就会变成了霸道。

其实，董明珠一点不排斥别人对她的“蛮霸”、“凶悍”之类的评价。她高调爽直，无比执著，甚至这样说，“我从不认错，我永远都是对的。”

一个女人如此霸气，如此决绝，如此不留余地，到底是因为什么？

真正读懂董明珠的人，就知道她对格力爱得如此深沉，是源于对中国制造业的情怀。

听过董明珠演讲的人都明白了，她每分每秒都是在给格力做广告。而且，她也根本不避讳是在为格力代言，因为她隔上一段时间甚至会赤裸裸念上一句“好空调，格力造”。最恐怖的是，她说的会让你越听越上瘾。有太多故事，太多惊险，太多揭秘。到最后，你就明白了，格力，对董明珠来说，是孩子，是生命，是梦想，是未来。

董明珠的野心，最后都聚焦于对中国制造业的追求。事实上，能让董明珠受伤的，也只有中国制造业的不争气。

比如，她说，以前去国外见销售商，对方扭捏地要求，格力空调能不能不要标注“made in china”，或者放在泰国制造。这让董明珠觉得丢人。

不知道董明珠内心曾经历过怎样的千山万壑，才自信地

喊出那句“掌握核心科技”。

在一个人人都想着赚快钱的年代，能耐得住寂寞，专注沉淀于自主研发，我笃信，这不是因为董明珠有多大的野心，而是她对中国制造业的情怀。

她感叹说，现在人们一提到德国制造，就一脸崇拜，尽管很多人没去过德国，但德国制造的精致、严谨、先进，已经成为太多人心中的工业符号。这深深地鞭策着董明珠。

也只有谈制造业的时候，我发现，董明珠不再一脸霸气，而是庄重优雅。

都在说，不要因为走得太远，而忘记为什么出发。可是，又有多少人还在践行那份初心呢？阅读董明珠，也再次提醒了我，不要因为对用户思维的拥抱，忘掉自己终究还是那个要靠产品吃饭的人。

毕竟，对一个人来说，卖了什么东西，的确可以算是一种成功。但是，能拥有什么东西，创造什么东西，才会提供永远的底气与自信。在“虚拟经济”充满幻想的今天，对于中国经济来说，不能忘记实体经济才是最重要的支撑，制造业才是一个国家强大的基石。

董明珠和她的格力，以一个人的品格，一个企业家的格局，一个家电巨头的未来布局，展现着一种野心深处的情怀。这情怀，不只属于董明珠一个人，而是我们制造业应有的国家情怀。

中国驻巴西大使李金章到访巴西格力



中国驻巴西大使李金章(左一)参观巴西格力玛瑙斯工厂。

本报讯 5月9日，中国驻巴西大使李金章到访格力电器巴西玛瑙斯工厂。巴西格力总经理谢东波对李金章大使的到

访表示热烈欢迎，并对多年来中国驻巴西使领馆给予巴西格力的大力支持表示感谢。他向李金章大使汇报了巴西格力近

年的生产销售情况并重点介绍在巴西发展的心得体会。

李金章大使对格力“先有市场，后有工厂”的稳健国际化战略进行了充分肯定。他强调，巴西格力是第一批来巴发展中资企业，勇气可嘉、经验丰富，希望巴西格力在抓住2014年巴西世界杯、2016年里约奥运会的机遇加快发展的同时，将自身在巴发展的宝贵经验总结整理，与政府有关部门及其他中资企业共享，为促进中巴商贸合作做出更大贡献。

会谈中，李大使还逐一询问了驻巴中方人员的工作生活状况，并亲切提醒大家注意巴西世界杯期间的人身安全。

(巴西格力 张海阔)

格力创变 频领未来

2014 格力光伏直驱变频离心机全国巡回发布

本报讯 5月16日，“格力创变 频领未来——2014 格力光伏直驱变频离心机全国巡回发布会”在北京正式拉开帷幕，各大设计院专家及当地房地产开发商出席发布会。随后，格力光伏直驱变频离心机陆续在石家庄、上海、广州、南京、西安、郑州、合肥、海口等27个城市巡回展出。

据悉，格力光伏直驱变频离心机于2013年12月在珠海问世，并被国家权威机构认定为“全球首创、国际领先”。该产

品利用太阳能直接驱动空调机组运行，省去光伏逆变上网的逆变损耗及进空调的整流环节损耗，提高光伏能利用率约6-8%，还可省去再单独配备并网逆变器的投资以及场地安装费用。截至目前，该技术已获得15项发明专利。

专家曾称，该技术突破了变频空调产品的固有模式，具有颠覆性的创新意义，首次让中央空调不用电费，开创了中央空调的零能耗时代。

据介绍，光伏空调系统如

果大规模使用，可以在用电高峰时段减小电网的压力，并对节能减排有重要意义。以应用于珠海格力电器总部的项目为例，一台400kW太阳能变频离心机每年4~10月份投入工作，每天工作8小时，太阳能发电功率340kW，则可省电57.12万千瓦时，可省燃油14.41万升或节省标准煤199.48吨。

这也不难理解，万达集团董事长王健林为什么称格力光伏直驱变频离心机一年可以帮他节省电费10亿元。

格力电器召开2013年年度股东大会 董明珠：希望所有员工都持有格力股票



格力电器董事长兼总裁董明珠出席格力电器股东大会。

本报讯 5月20日上午，格力电器召开2013年年度股东大会。面对近百名参会股东，董事长兼总裁董明珠一一回应了日来的诸多传闻，对于格力的诸多质疑，董明珠并不回避，而是“霸气”回击。

增收200亿有把握

对于今年格力电器的业绩

要求，董明珠表示，公司净利润率保9%，营业收入再增长200亿元。

一季报显示，格力电器今年一季度实现营业收入246.67亿元，同比增长11.62%；实现归属上市公司股东净利润22.55亿元，同比增长68.86%。

董明珠说：“根据我目前掌握的情况，200亿的目标很有把

握，没有太大问题，但三季度有一定的不确定性。”

针对董明珠所指的不确定性，格力电器董秘望靖东解释说，主要是由于外部环境不可控，天气、房地产政策等不确定因素较多。

目前家用空调仍是格力电器主要收入来源，董明珠透露，今年商用空调有很大增长，出口中央空调的占比得到提升。

在出口业务中，格力电器过去90%是贴牌，现在正逐步加大自主品牌，并在中东等海外地区获得了认可。

此前格力电器在越南曾设立生产基地，但由于多方面因素，格力电器已于去年退出越南市场。对于近日越南的冲突事件，董明珠回应，格力已撤出越南，没有任何损失。

研发不费电空调

日前，董明珠与万达董事长王健林联袂出演广告，推广

格力电器不用电费的光伏中央空调。将大型中央空调组与太阳能相结合，从而节省电费。通过光伏中央空调，格力电器希望打造一个小型发电厂，未来突破城市电网，形成独立系统，并自给自足供应电量，从而达到不用电费的效果。

望靖东表示，经测算，光伏中央空调8年可回收成本，随着太阳能转化率提升，光伏空调应用前景颇为可观。

格力电器近期成立了新能源研究院，董明珠透露，目前格力电器已经有五个研究院，再过一个月，第六个可能也要出来。公司接下来的技术重点是研究不用电的家用空调，并研究比双级压缩机更好的设备。

技术素来是格力电器强调的重点，董明珠表示，目前格力在新技术方面研发一台储备一台，并注重人才的建设。此前一家美国家电企业挖走了格力电器几十名技术人才，董明珠回

应：“我不怕，带走的都是过去的技术，挖不走最新的技术。”

“做别人没有的才能精彩，格力的技术只能模仿，不能超越。”董明珠说。

“大家都买格力的产品和股票”

对于日前有媒体质疑格力电器，董明珠回复：“要求中层员工卖产品是事实。”在她看来，格力电器在薪酬方面是赏罚分明的，对中层干部的考核都是面对面进行的，而不是拍脑袋。至于推销产品一事，她认为，格力空调是好产品，当然应该大力推广，让亲戚朋友都享受到格力产品。

会上，她半开玩笑地说：“今天我还要要求在座的各位都来买我们的产品和股票。”

对于格力电器目前股市的表现，董明珠表示，公司在市值管理方面希望投资者可以长期持有，且为投资者打造没有风险的安全投资。

路人雨天骑车摔倒 格力空调专卖店店员将其扶起 海口上演真人版《扶不扶》

格力 为海口传递正能量 赞

本报讯 2014年央视春晚上,小品《扶不扶》将一直被大众热议的“老人摔倒了扶不扶”的社会话题搬上舞台。24日下午,同样的一幕,发生在海口市区的街头:因雨天路滑,一骑电动车的男子不慎摔倒在地,腿部受伤无法动弹,一家格力空调专卖店的6名导购看到后,在“扶不扶”的“拷问”前,他们毫不犹豫:扶!

25日,这热心助人的一幕被网友发到了国内某知名网页论坛上。对此,不少网友纷纷点赞:“格力为海南传递了正能量!”

楼主发帖:格力都是热心人 风雨之中见真情

25日晚,网名为“手挥羽扇复夷洲”的网友以《谁说摔倒没

人扶?看看我们大海南人是怎么做的!》为题,讲述了发生在5月24日下午,在海秀中路奥林匹克花园附近他看到的感人一幕,并附上了事发当时的现场照片。

据该网友在网帖中称,24日下午,他与母亲到格力空调奥林匹克花园专卖店选购空调。因当时下起大雨,于是他与母亲坐在该店内躲雨。“忽然听到店外一声巨响,一个店员冲了出去又冲回来,说外面有人摔倒了。”该网友称,他看到,店门口有一名男子因车打滑摔倒在地,因下着大雨,店员本想将男子扶入店内,但一碰男子腿部,他就喊疼。

网友说:此时,格力空调的员工一下就冲出去了,有的为受伤男子撑伞,有的去找医生,

自始至终没有离开过受伤的男子,直到医生赶到现场。以前在其他地方也发生过帮助摔倒的人反被讹的事,久而久之,大家都不敢轻易帮助人了。而当天格力员工让他对这个社会重新充满了希望。

该网帖发出后,引发了许多网友的关注与热议,不少网友纷纷点赞,格力员工的义举为海南传播了正能量。

格力员工坦言:看到有人摔倒都会主动帮助 其他的没考虑那么多

“我们只不过是做了一件该做的事,没想到会有网友拍了照片发到网上。”据现场参与救助伤者的格力导购小翟介绍,24日下午5点半左右,店外下起了大雨,天色较暗,当晚7

点店里要举办一个客户答谢会,店员们都在忙着布置现场。“我正在忙活,店里的财务突然跑进来说‘给我一把伞和手机,有人摔倒了,需要帮忙’。”小翟闻讯后立即拿着手机和雨伞,和其他4名店员跑到店外。她看到,因雨天路面湿滑,一名男子摔到在地上,手捂着右膝盖,电动车则倒在一边。

“本来大家想将受伤男子扶到店内,但一碰腿部,男子便疼痛难忍。考虑到受伤男子可能伤到骨头,恰好附近有一家骨科医院,于是两名导购冒雨去找医生。而其他的店员则原地为受伤男子撑伞,还有店员将男子的电动车和车上物品放到店铺内保管好。还有人一边询问受伤男子的情况,一边与其家人联系。”小翟描述了当时

的场景。五分钟后,医护人员赶到了现场,格力员工将受伤男子扶上轮椅,然后一路陪同送到了医院……

之前也发生过很多让人心寒的事情,帮助摔倒的人反倒被讹诈,久而久之,大家都不敢帮助摔倒在路上的人,社会道德风气的变化引人深思。格力企业精神中有一点是“友善”,善待他人作为一种价值观长期影响着所有格力员工。扶起摔倒路人,为伤者撑伞……这一切来的都是这么的自然。“当时你们去扶的时候,会不会担心事后‘惹祸上身’?”面对采访时,导购小翟说:“别人有困难我们肯定要帮,我觉得这没什么,举手之劳而已,想都不用想,我们格力每个人都会这么做。” (海南格力 胡静)

格力成功中标 徐工(巴西)基地工程



本报讯 2014年5月格力巴西成功中标大型中央空调工程——徐工集团(巴西)公司位于米纳斯州的生产基地空调项目。徐工(巴西)工厂总投资3亿美元,总占地面积10万平

米。格力巴西通过深入分析研究徐工技术标书及产品要求,严格编制投标文件,向徐工(巴西)提供多种设计方案,最终中标了徐工(巴西)所有空调设备需求,并向其提供近1000HP的GMV直流变频多联机机组。

此次中标工程,格力巴西通过与代理商密切合作,强有力的保证了供货周期、专业的安装及售后维护等一系列客户最关心的实际问题。

2013年初格力还曾成功中标巴西世界杯Porto Alegre体育场的展厅项目以及世界杯配套的酒店和机场等设施,此次中标徐工集团对格力在巴西未来商用空调的发展将产生更加深远影响。(出口部 谢良斐)

2014年澳大利亚 ARBS 展格力表现不俗



本报讯 5月20-22日,澳大利亚国际制冷、空调及通风设备展(简称ARBS)在墨尔本举行。该展会由澳大利亚国家制冷空调研究所,澳大利亚空调制冷制造商联合会,澳大利亚

空调制冷批发商等六大非赢利性机构发起的空调制冷以及建筑服务展,是南半球最主要的空调制冷和通风的行业展会。

格力电器作为全球最大的空调制造商在展会上精彩亮相。面对来自全球40多个国家的271家展商和近9075名专业的观众,格力展示最新的明星产品——全能王系列产品,以及为澳洲市场最新研发

的满足其MEPS能效要求、配备DRED功能的系列产品。同时,格力还展出了澳洲高静压风管机,其冷量可以覆盖从7-16Kw的全单相供电需求,静压达到200pa。

近几年来,随着全球能源危机的加剧,澳洲政府致力于解决能源问题的长期方案,倡导节能建筑和空调,中国目前已成为澳大利亚第一大贸易伙伴、第一大进口来源地和第一大出口市场。澳洲采购商对本次格力的参展充满信心,希望在未来澳洲的空调市场与格力强强联合,为澳洲空调设备开拓一片新的天地,在接下来的产品与市场竞争中更上一层楼。(出口部 李建灿)

双级变频高效制冷热
“格力智能家电”系统
单贯流双出风结构
22dB(A)超静音
IFD除尘装置
8.5m送风距离
上下0.5℃精准控温
专利智能化霜
防夹手设计

全能王-U尊II i尊II

方方面面尽强大

双级变频高效制冷热
“格力智能家电”系统
最低频率1Hz,功率45W
18dB(A)极致静音
4种睡眠模式

7档风速选择
联动换气装置
制热全程放冷风
柔湿制冷平衡温湿

奔跑的格力人



格力电器团委召开 2013 至 2014 年度五四表彰大会

曾卫华：梦想和格力一起成长

本报讯 “空调不是吹出来的，是实实在在做出来的。”曾卫华慷慨激昂地说。他略微放松地坐在桌子对面，眼里透出了一股严肃和认真。如果身上的工装换成西装，会让人恍惚以为他是一位高层领导。他对我说：“我人生最敬佩两个人，一个是俞敏洪，他创办了新东方；一个就是我们的董总，她打造了令人敬佩的格力电器”。

今年是曾卫华来到格力电器工作的第 14 年。从配管到自动焊接，他用了整整 13 年的时间打磨自己。从他手里焊出的成品几乎是零报废。遇到物料无法焊接，他仔细研究后发现问题出在模具规格上，并立刻着手采用焊堵的方式解决问题，确保了生产进度。电焊自动化实行以后曾卫华作为自动化小组的第一批骨干成员，每天都在学习研究新技术，练习机

器操作，那一年他没睡过一个好觉。

曾卫华业余时间喜欢读书。尤其喜欢看财经频道和纪实文学。他买了董总所有的书，观看过董总大量的访谈节目，他发自内心的敬佩这个女强人。“可能因为我是从农村出来的，走到今天，一切都是靠我吃苦打拼出来的，所以我看到一样出身基层却成功的人，我理解他们，更钦佩他们的能力和毅力”，曾卫华说到这里很是激动。少年时期出来闯荡，因为个子小其貌不扬，被人讥笑一辈子都打光棍。“结果我结了婚，还有两个可爱的孩子。”他说，“一顿饭花费几万的人不如吃一碗面的人靠谱。跟对人做对事，我觉得我这一辈子跟对了格力，我自己的梦想也是和格力一起在成长。”

(市场部 孙红薇)



本报讯 为表彰先进、树立典型，推动格力电器共青团工作开展，5月4日，格力电器团委在销售楼报告厅召开了2013至2014年度五四表彰大会，格力电器总裁助理赵志伟、团委书记段尧、叉车大王曹祥云以及赴文莱志愿者梁翠连等出席了本次活动。

经前期的评选及公示，评选缪洪林等 27 人为优秀共青团员，冯伟等 15 人评选为优秀共青团干部，优秀团支部由商用空调技术二部以及钣金喷涂分厂当选，三月文学社摘得优秀社团的桂冠。

大会期间，段尧作团委 2013 年工作总结，并提出要在

2014 年成立 5 个新社团，吸引更多有志青年加入团委；控制器分厂陈丽红代表优秀团员，真挚的表达了进入公司 8 年以来在分厂各基层岗位勤奋积极的工作态度；商技二部谭烽代表优秀团干表明自己不会因评优而骄傲自满，将努力为团组织奉献更多的力量；三月文学社社长穆柏军按捺不住激动心情，他用热情洋溢地演说给在场的青年员工带来一场听觉盛宴。

沐浴五月的花海，激荡青春的风采。整个表彰大会在庄严又不失活泼的氛围中进行，在场团员青年积极提问，出席领导嘉宾耐心解答。本次大会得到与会人员的一致好评，很多在场青年纷纷表示要学习先进，扎根格力，为实现格力梦而继续奋斗。

(商技二部 马晓峰)

“幸福格力，非诚勿扰”系列活动之“你的故事我的歌”

我们是很好的知心小伙伴，只要写出你的情感故事，我们便会在广播中分享“你的故事我的歌”；我们是你的信赖小邮差，只要把你的情书交给我们，我们便会在广播中为你大声表白；我们是你的男神在比拼，只要晒出我们的幸福，我们便会在广播中为你播撒爱的种子。现在开始，让我们为爱前行，请放下羞涩行动起来！拿起手机扫一扫我们的二维码，添加格力电联微信，告诉我们你的故事，也可以通过公邮信箱“格力通讯社(700704)”联系我们，把你想要传递的话语写成文字或自行录制音频，交给我们吧！

YOUR STORY, MY SONG!
你的故事我的歌

我的爱情日记

依宁

最近刚刚看完一部电影——《同桌的你》，故事里的人物情节一如往昔看过的校园纯爱电影，男女主人公在校园相恋，最终却被现实所击败。当回忆往昔，不能善终的爱情终究是美好的令人动容，唏嘘不已。对于大多数人而言，为什么相爱的人最后不能在一起？这是一个无解的哲学命题，每个人都知道很多却也都说不出个一二三。

2010 年，我 22 岁。如同每一个意气风发的少年，立志要闯出一片天地。走出校园，来到格力，一切都是新鲜的，每天不断的观察和学习，很快我便进入了工作角色。写报告、立项目、跟进度、做规划，生活是饱和的，是充实的。相亲的节目突然之间暴红，父母也终于开始旁敲侧击催促我要找女朋友了。只是夜深人静之时，寻遍身边所识，脑海中也搜寻不到心中女神。

2011 年，我 23 岁。在工作上已经熟练的我，开始承担更多的工作和职责，开始以一个老员工的姿态出现在各种场

合。一名武汉格力的员工过来实习，领导安排我作为导师辅导 3 天。没想到，这 3 天却改变了我的生活。情投意合的我们，经过一段时间的接触后，确立了恋爱关系。爱情，开始向我展示那美好的画面。

2012 年，我 24 岁。武汉格力投产，女友跟随队伍返回。我们就这样分离。受制于公司政策，尝试多种途径，我们却难以在格力相聚。分离的日子是漫长的，我们在煎熬中开始争吵，慢慢争吵变成了哭泣。爱情，犹如挖人心血的利刃，把我们折腾的脸色苍白。6 月，女友，远离家乡，毅然为爱奔赴珠海，我们团聚了。

2013 年，我 25 岁。见过了双方父母，见过了亲戚朋友，我们感情越发的稳固。我们一起去看跨年，一起去阳朔赏漓江，我们喜欢彼此的爱好，我们认同对方的思维。一切都水到渠成，我们决定筹划步入婚姻殿堂。

2014 年，我 26 岁。买了房、定了婚、拍了婚纱照，我的爱情在加速奔跑。5 月 18 号，在策划

了半个月，在大量小伙伴的帮助下，我在家向女友求婚。当大门打开，满屋的气球和千纸鹤构成了一个奇幻的世界，走过蜡烛映照的花路，在《月亮代表我的心》的柔和伴奏下，我的求婚圆满成功。

女友说：“我们的相遇是奇妙的缘分，为爱坚持的努力是值得的。”在我看来，爱情是用心浇灌的花朵，如果自己认为开不出花而不愿意努力，它最终会如你所愿的枯萎。

相爱的人为什么不能在一起？也许差的就是坚持。当你投入足够多的时候，爱就融入了生活，当你的爱情点滴，串联成生命的日记，坚持就是迈过障碍的最好良方。我们也曾多次想要放弃，感觉异地的距离无法跨越，感觉成长环境不同的差异无法调和，但事实证明，每一次犹豫时，反问自己，我们并没有为爱付出所有，我们还有所保留，那就不应当放弃，继续努力，相互包容和妥协，爱情自然长久。

坚持和付出，这就是我的爱情日记。