



盛世华康第三届“3·8妇女节”知识竞赛结果公布

女生调研结果
男生答题结果

1 第一次见面，男生哪个细节会让女生对他的印象加分？

- A. 即便对女生聊的话题不感兴趣，也会专注倾听，不随意打断且有真诚回应 **100%** **100%**
- B. 衣着得体，审美在线，待人接物自然有教养 **100%** **100%**
- C. 消费时大方从容，主动付款不扭捏，不过度纠结价格 **100%** **100%**
- D. 冷场时主动开启轻松有趣的话题，乐于分享且懂得引导交流，相处氛围感拉满 **100%** **100%**

2 一起出去玩，女生最喜欢哪种类型的男性伴侣？

- A. 出发前做好超全攻略，每天按表行动，打卡点一个不落，安全感满满 **100%** **100%**
- B. 不爱固定路线，随遇而安，享受沿途偶遇的风景和未知的趣事 **100%** **100%**
- C. 主打佛性放松，吃得满足第一、住得舒服第二 **100%** **100%**
- D. 擅长带气氛、交朋友，走哪都像回村一样自然，让旅途一路欢声笑语 **100%** **100%**

3 在家务事方面，女生最欣赏男生的哪种态度？

- A. 无需提醒主动分担家务，眼里有活顺手补位，不用刻意安排和催促 **100%** **100%**
- B. 不仅打理好个人空间，更主动维护公共区域整洁 **100%** **100%**
- C. 做家务时不抱怨、不摆脸，心态积极，不传递负面情绪 **100%** **100%**
- D. 真心认可家务也是重要的劳动，不觉得它“简单”，能看到并肯定他人的付出 **100%** **100%**

4 关于“仪式感”，女生最认可哪一种用心方式？

- A. 无需昂贵礼物，用心准备的仪式也能让人感受到真诚的心意 **100%** **100%**
- B. 量力而行打造仪式感，投其所爱的同时不造成经济和心理负担 **100%** **100%**
- C. 重视特殊日子，若偶尔忘记会用心补救，而非敷衍了事 **100%** **100%**
- D. 比起特殊纪念日的仪式感，日常小惊喜、小惦记更显用心 **100%** **100%**

5 在花钱这件事上，女生最认同哪一种消费观念？

- A. 不盲目攀比、不冲动消费，把钱花在真正需要的地方 **100%** **100%**
- B. 对自己节俭，但愿意为女生和家庭用心投入、不吝啬 **100%** **100%**
- C. 愿意为健康、成长、体验花钱，不只省钱也懂生活 **100%** **100%**
- D. 不月光、不透支，懂得存钱和为未来做准备 **100%** **100%**

6 在带娃过程中，女生最希望另一半做到以下哪一点？

- A. 不做甩手掌柜，愿意投入大量时间承担基础育儿事务 **100%** **100%**
- B. 珍惜与娃相处的点滴时光，每次都全身心投入，高质量陪娃 **100%** **100%**
- C. 愿意钻研科学育儿知识，结合自家情况调整，不固执守旧 **100%** **100%**
- D. 与长辈产生育儿分歧时，坚定站在女生这边 **100%** **100%**

7 在带娃过程中，女生最希望另一半做到以下哪一点？

- A. 只针对眼前矛盾沟通，不牵扯过往琐事扩大问题 **100%** **100%**
- B. 正视客观事实，不碍于面子硬扛，愿意主动低头道歉 **100%** **100%**
- C. 直面分歧不逃避，不搞冷战暴力，主动开启沟通 **100%** **100%**
- D. 不纠结非要争出输赢，保留彼此差异，聚焦解决核心问题 **100%** **100%**

8 线上聊天时，男生的哪个习惯会让女生觉得特别贴心？

- A. 非紧急事绝不深夜打扰，充分尊重女生的作息节奏 **100%** **100%**
- B. 不要求秒回，但对重要信息会认真回复，从不敷衍 **100%** **100%**
- C. 撤回消息会简单说明原因，避免胡思乱想产生误会 **100%** **100%**
- D. 不随意转发垃圾/无关信息，不占用聊天空间 **100%** **100%**

9 当生活遇到困难时，男性伴侣的哪种支持最能给女生安全感？

- A. 默默陪在身边，不指责、不讲大道理，先接住情绪 **100%** **100%**
- B. 主动扛起压力，出面解决问题，让人安心 **100%** **100%**
- C. 陪你散心，转移注意力，帮助驱散消极情绪 **100%** **100%**
- D. 无论对错，坚定站在女生这边，无条件支持 **100%** **100%**

10 以下的情境中男生的回答，哪个最让女生感到失望？

- A. 认真分享心情时，回复总是“嗯嗯” **100%** **100%**
- B. 需要共同决定一件事时，只说“听你的”“我都OK” **100%** **100%**
- C. 约见面或敲定时间时，来回只有“再看”“到时候说” **100%** **100%**
- D. 征求意见或想法时，回应永远是“我都可以” **100%** **100%**

2026年1&2月“最美团队”名单公布

热烈祝贺戴安研发一部、财务部获得2026年1&2月“最美团队”流动红旗！各部门具体得分情况可扫描二维码进入内网查询。



@优秀的你 榜样的力量

破流程壁垒，助戴安高效前行

优秀案例代表：李田美 信息技术中心数据组
提报人：王娟

2025年，戴安研发二部与生产部为响应研发生产分离、完善流程建设的工作要求启动信息化建设。为此，我们向信息部李田美提出了多项报表建设需求，包括：活性蛋白质检数据流程、研发生产蛋白抗体库分离流程、内毒素质检流程、研发转生产流程、蛋白抗体库存调拨、退回流程、蛋白抗体推送质检（WB、流式质检、活性质检、SDS-Page 质检）流程，新增蛋白抗体总任务明细详细筛选功能等。在李田美的全力配合下，经过积极沟通和正向反馈，我们高效完成了以上流程建设工作。在日常工作中，遇到报表各种细节 bug 问题，李田美回复高效、处理及时，并积极协助研发生产投入使用，为戴安流程建设起到积极推进作用。

贴心服务尽显专业担当

优秀案例代表：王淑娟 戴安项目管理部
提报人：付秋香

近期，我们迎来了孟加拉的一名纯“小白”新客户。这位客户对实验操作几乎一无所知，看不懂我们精心准备的说明书，不明白如何绘制标准曲线，不清楚试剂用量的计算方法，也不懂得如何分析实验结果。面对这样的情况，我们必须手把手地指导，用最通俗易懂的语言和最简便的方式，帮助客户理解并顺利完成实验。由于时差，客户经常在下班后或是假期期间发来咨询问题，但王淑娟老师无论是否处于工作时段，始终保持着积极的态度，第一时间给予回复。她耐心细致地拆解每一个问题，有时为了说清一个疑问来回拨打十几个电话沟通，但她毫无怨言，始终以客户为中心，让客户真切地感受到 Elabscience 技术员的专业与敬业精神。

丙午年(马年)

2026年3月

第68期

敬天爱人

盛世华康月报 Sci-Meds Monthly

投稿 & 建议: gongting11857@elabscience.com.cn

总编: 冷毅斌 主编: 龚婷 责编: 李伟、盛悦琴 美工: 邹金艳

本期要点导读

- ◆ 新闻资讯 A1
- ◆ 闪光的人 A2/A3
- ◆ 爱我老己 A2/A3
- ◆ 3·8 知识竞赛结果公布 A4
- ◆ “最美团队”名单公布 A4
- ◆ 榜样的力量 A4

盛世华康

Elabscience® 亮相 BIOCHINA 2026，斩获行业认可！

文 / 品牌运营中心

3月12日至14日，BIOCHINA 2026（第十一届）易贸生物产业展览在苏州国际博览中心举行，Elabscience® 携干细胞治疗、免疫细胞治疗等五大解决方案参展。展会期间，Elabscience® 通过核心产品陈列、现场互动与技术交流，吸引了众多参会者的驻足与关注。同时斩获“年度供应商”奖项，进一步提升了品牌知名度与行业认可度。

展台人气爆棚，互动氛围热烈

本次展会，Elabscience® 简洁明亮的展台，分类清晰的产品展示，并配备种类丰富、内容详实的宣传资料，吸引了众多参会人员驻足观看和交流，不少参会者就产品细节、实验相关需求等进行了咨询，展位始终热度不减，前来参观交流的客户与合作伙伴源源不断。此外，现场还设置了“100%中奖”的抽奖活动，参会者踊跃参与，展台人气持续高涨。

技术交流深耕，精准对接需求

展会现场，Elabscience® 技术团队与国内外客户展开了多维度的技术交流。从流式抗体的指标选型、配色方案，到 ELISA 试剂盒的实验应用、结果分析，针对大家提出的各类实验难题与技术疑问，技术团队均进行了专业、细致的解答，并提供了针对性的解决方案。

斩获行业奖项，彰显品牌实力

凭借一贯稳定的产品品质与完善的技术服务体系，Elabscience® 在本次展会中脱颖而出，斩获“年度供应商”奖项。该奖项是行业对公司产品质量、技术服务能力的肯定，也体现了 Elabscience® 在生物科研领域的行业认可度。此次亮相 BIOCHINA 2026，Elabscience® 不仅向行业展示了极具国际竞争力的核心产品，更通过面对面的交流，精准捕捉了客户的实际需求，也收获了诸多宝贵的建议与认可。未来，Elabscience® 将继续打磨产品品质，优化技术服务体系，深耕生命科学领域，稳步推进品牌建设与业务发展，致力成为生命科学及健康领域最值得信赖的品牌！



春风十里不如你，盛世华康暖心献礼三八妇女节

文 / 培训中心 邹金艳

当春风轻吻大地，万物焕发生机，一年一度的三八国际劳动妇女节带着满满的欢乐和惊喜，蹦蹦跳跳地来啦！为此培训中心以“春日绽放”为主题，精心筹备了一系列超有趣、超暖心，仪式感满满的惊喜活动，从趣味知识竞答到绿植花卉派送，让女神们在这个专属节日里，嗨到飞起，幸福感爆棚！

知识竞答：读懂“她”的心声，共赴一场默契之约

你以为只有女神们能享受节日的欢乐？NoNoNo！盛世华康的男生们也在这场节日盛宴中掀起了一场激烈的“知识大乱斗”热潮。

3月6日10:45，第三届“3·8妇女节”知识竞赛活动在线上热闹开场。这次竞答题目皆源自“姐妹真心话”调研，精准聚焦女性的真实需求与内心声音。答案就像一个个神秘的小谜团，等着大家去解开。活动还设置了“男神挑战榜”，得分最高且答题最快的前10位男同事，将解锁“女神同款福利大礼包”，这一激励机制让活动现场气氛更加热烈。

活动一开始，整个办公区瞬间沸腾，洋溢着高涨的热情。男同事们奔走相告，摩拳擦掌来迎接挑战。大脑飞速运转，与女同事们热烈讨论，仿佛在玩一场超级烧脑的“角色扮演”游戏。在一小时内，便有多人迅速完成题目作答，这场趣味互动成功拉近了彼此的距离，让尊重与理解在欢声笑语中悄然生根发芽。经过一番激烈的“厮杀”，得分最高、回答最快的前10位男生脱颖而出，成功抱走了“女神同款福利大礼包”。

春日礼盒：一花一毯，镌刻专属浪漫

除了知识竞答的欢乐，当然少不了女神福利，培训中心为每位女神准备了超梦幻的【春日绽放礼盒】，在3月6日14:00，C4、B18栋及葛店

前台区域瞬间变身绿植花卉的梦幻基地。各色春日花卉争奇斗艳，多肉憨态可掬、月季娇艳欲滴、乒乓菊圆润可爱、长寿花寓意美好、钱串串生机勃勃。女同事们经过时，无不被这些花卉的美丽所惊叹，纷纷驻足打卡拍照。

15:00至17:00，各楼栋前台化身“春日驿站”，“哇！这些绿植花花好漂亮啊！”各楼栋前台变身“女神专场”，女神们排队挑选自己心仪的绿植花卉和实用小礼品，场面热闹非凡！这些绿植花卉不仅能为办公环境增添一抹亮色，还能让女神们在工作之余感受到大自然的美好。这份“被珍视的芬芳”，将渗透到日常生活的每一刻，让温暖与关怀如影随形。

一位领取到礼盒的女神开心地向我们分享：“哇，这个花我老早就想买了好好看。公司真的太懂我们啦！”

以爱之名，致敬每一个闪闪发光的“她”

此次“3·8”女神节活动的成功举办，让女神们度过了一个难忘的节日，也让整个盛世华康大家庭变得更加温暖、更加团结。相信在未来的日子里，女神们会带着这份满满的爱和祝福，继续在自己的岗位上发光发热！让我们一起期待下一次的惊喜吧！



文化大讲堂：首期亲子教育工作坊成功举办

文 / 培训中心 龚婷

3月18日晚，由培训中心策划推出的第10期文化大讲堂之开学第一课父母工作坊，在崭新的B17栋二楼会议室圆满举行。本次活动以“亲子沟通”为主题，面向公司员工家长开设，旨在帮助大家在亲子关系中打开新视野，探索更从容、更有效的亲子相处之道。共计16名员工积极参与了本次课程。

活动开始前3小时，优势教练王影老师便提前抵达会场，带领工作人员进行细致布置。从温馨的标语到精心准备的教具，原本空旷的会议室渐渐洋溢出亲切舒适的氛围。

晚6点，伴随着“周三学堂”的启动，本期亲子工作坊也温馨启程。在王影老师的带领下，到场的家长们暂时放下父母身份，以宝之名相互结识，通过介绍自己的孩子迅速拉近彼此距离。轻松活泼的互动，悄然消融了部门间的界限，也让各位父母逐步放松心情，投入接下来的学习。

课程中，王影老师围绕“如何实现有效亲子沟通”展开分享，强调“伸出耳朵，才能抵达心里”——倾听是沟通的真正起点。此外，老师还现场讲解并演示了“优势亲子对话卡牌”的使用方法，为家长们提供了一套实

用易行的沟通工具。

尽管时长仅有一小时，但通过理论引导与工具实操相结合的内容设计，本次工作坊为不少在亲子教育中感到困惑的父母拓宽了思路，提供了一种科学而温暖的育儿支持。



“文化大讲堂”是公司推动文化传播的特色活动之一。未来，培训中心将继续通过多元化的活动形式，向全体员工传递与企业文化融合的价值观，助力全体员工树立积极、务实的人生观，为员工身心健康与团队向上氛围提供持续滋养，为实现企业最高经营宗旨而不断奋斗。



第七期

“事业合伙人”： 渠道销售的共赢之道

——普诺赛国内科研渠道部朱莎莉专访

星辰大海的征途上，最动人的不是划破天际的流星，而是亿万年来始终恪守轨迹的恒星；时代齿轮的运转中，最珍贵的不是万众瞩目的焦点，而是深藏于机械深处却精准咬合的铆钉。

《闪光的人》聚焦那些扎根平凡岗位的“恒星守护者”——他们或许不曾站上光芒万丈的舞台，却用日复一日的坚守，将最朴素的“认真”二字打磨成照亮企业前路的星火；他们或许鲜少被掌声簇拥，却以毫厘不差的精度，构筑起公司远航的钢铁龙骨。

这里没有惊天动地的传奇，只有把“普通”做到极致的伟大。本期，我们将走近渠道经理朱莎莉，看她如何秉持“事业合伙人”的信念，在赋能经销商的道路上，同步完成自我的成长蜕变。

欢迎做客第七期《闪光的人》面对面访谈！首先，请你简单介绍一下自己。

大家好，我是国内营销中心中心的朱莎莉，目前负责普诺赛湖南、湖北与广西区域的渠道管理工作，自2021年6月1日加入公司到现在已经快5年了。我的主要工作是连接公司和经销商伙伴，把优质的产品传递到终端客户手中。我觉得渠道销售就像一座桥梁，既要懂产品、懂市场，更要懂人心。很高兴能参加这次访谈，和大家分享一些工作中的故事和感悟。

当初为什么会选择加入并且扎根在销售团队，这个岗位最吸引你的地方是什么？

这个问题要追溯到我刚毕业那会儿。我专业学的是生物技术，但毕业后我没有选择专业对口的工作，而是先去互联网行业做了电话销售，在那里我结识了一群非常优秀的销售，他们在与人沟通时散发出的自信和从容，让我觉得很有魅力。后来有一段时间，我回归到生物行业做技术员。虽然专业对口了，但总觉得少了点什么。回想那段做电话销售的经历，我才真正意识到相比独自面对实验数据，我更享受和人打交道、解决问题的过程。心里就暗自下决心一定要努力成为一名优秀的销售。直到在同学推荐下了解到普诺赛，渠道经理这个岗位正好把我的两段工作经历“串起来”——既需要生物专业背景，又需要沟通能力和商务敏感度。所以我抓住机会立即加入到普诺赛销售团队。

这个岗位最吸引我的地方是：渠道销售不是“一锤子买卖”，而是长期关系的经营。我们要帮经销商成长，要陪客户解决问题，这种“陪伴式”的合作让我感觉到工作的温度和成就感。而且生物试剂行业正处于快速发展阶段，在工作中每天接触最新的科研动态，让我感觉自己也在跟着行业一同进化、成长。

很多人误认为销售工作门槛低、收入光鲜，其实客户对接、需求挖掘、跟进维护每一个环节都藏着学问，你有哪些打磨的小技巧或坚守的细节习惯？

普诺赛渠道销售并不像很多人误解的那样“门槛低”，反而是兼具专业技术能力、市场判断力与心理洞察力的综合型岗位。至于收入，当然也是与付出成正比的。在这里，我跟大家分享三个渠道管理的小习惯和技巧：

第一，经销商对接。每次拜访前，自己提前写好文档。必须明确拜访目的，提前列明此

次拜访想了解的点，例如：他们主攻哪些科研单位、团队业务员情况、目前合作的品牌等。但在与客户交流的过程中，要避免一直追问，而是认真倾听客户的需求、未来的发展方向、当前困局等。

第二，需求挖掘。关注市场动态，掌握竞品信息，并及时同步给代理商，让其能有针对性地替换产品。每月给代理商分析销售数据，让其明确后期推广重点。例如：数据分析后发现细胞系的数据增长快速，但完培数据增长慢且低于区域产品线占比，证明业务员在推广细胞系的过程中没有搭配推荐完培，则需再次给业务员培训完培优势，告知推广技巧，提升完培销量。

第三，渠道维护。定期给代理商进行培训，跟随业务员陪跑。当代理商反馈售后问题时及时响应，迅速解决，让代理商销售产品无后顾之忧。最重要的是学会站在代理商角度考虑问题，不管是产品推广还是任务签订，让代理商明白公司会一直给他们助力，而不是强压销售数据，建立信任才能长久合作。

最后坚守一个底线：绝不为了短期业绩透支经销商信任。

基层销售难免会遇到客户拒绝、业绩瓶颈、工作瓶颈等低谷，印象最深的一次困境是什么？你是如何调整心态、突破难关的？

印象最深的一次困境是在2023年，那时候普诺赛计划进一步收紧湖北市场，需要筛选合适的经销商发展为代理，但接连拜访了湖北第一梯队的几家经销商，谈判结果都不尽人意：有的经销商表示自己主要代理进口品牌，根本不考虑国产品牌；也有经销商表示，如果合作必须签独代。区域代理商签约不顺利让我很沮丧。

心态的变化来自于一场复盘，我重新分析了湖北市场，研究了国内外知名品牌的代理商，发现之前拜访的这些老牌经销商虽然终端客户多，但也因此没有那么多精力去开发新的客户，即便真的签约成功，对我们品牌的推广力度也不会很大，于是我改变了签约策略，不再执着于找老牌经销商，而是转向8-20人的团队，这样的初创型公司更具冲劲和开拓意愿，与我们品牌的市场推广计划更契合。得益于策略的调整，困境也随之而解。

工作中有没有遇到过让你觉得“所有付出都值得”的瞬间？比如客户的一句认可、团队的一次支持，这些瞬间对你有什么影响？

这样的瞬间其实有很多，但近期印象最深的还是去年与代理商罗格斯的合作。罗格斯和普诺赛是在2024年8月签约合作的，那时候他们一年销售额只有几万块钱。经过25年一年的合作，他们迅速成长为销售额破百万的代理商。25年底我跟其老板沟通26年的销售任务时，罗格斯的同事们表示，之所以愿意推广我们的产品并且能在25年实现快速增长，一是因为普诺赛优质的产品和服务，另外也是因为非常信任我，觉得我是真正地愿意帮他们解决问题，我给他们开展的每一次的培训，参与的每一次陪跑都让大家有所收获。他们对26年的销售目标也充满信心。这些被认可的瞬间都让我找到了职业自豪感，让我更加坚信渠道销售就是经销商的“事



业合伙人”。

从入职到现在，你觉得自己在这个岗位上最大的成长和蜕变是什么？

我觉得最大的蜕变就是心态更成熟，对自己的职业发展有了更加深刻的认识。刚开始做渠道时，我只盯着订单数据，觉得把订单签下来了，把任务完成了就行了。现在我清楚地认识到生物试剂行业里专业能力的重要性，了解到渠道销售不仅仅只是把东西卖出去，还需要具备技术理解力、市场敏感度、渠道网络搭建能力，甚至心理学知识。目前，我也正在不断努力学习产品知识，朝着技术型销售转型，逐渐从简单的销售执行者，向区域渠道架构师方向成长。

销售工作压力较大，尤其基层岗位需要长期与代理商保持联系，你是如何平衡工作压力与个人生活的？有哪些自我调节的小方法？

渠道销售确实经常在户外，电话沟通和出差是常态。不过我自己倒不觉得出差是负担，反而觉得出差是提高工作效率的好方法——有些事在线上可能得磨好几周，出差集中跑一趟，经常一周就搞定了。而且见面三分情，线下碰过头之后，线上合作起来也更顺畅，关系也更亲近。

工作累了的时候，我会给自己找点小放松。比如周末逛逛街、做做瑜伽，短途旅行一下，换换环境，心情也会焕然一新。我觉得保持自己的节奏，工作再忙也要有“停下来”的时刻，这样反而更容易保持状态。

抛开工作，你在生活中是一个什么性格的人，有什么兴趣爱好吗？

其实我骨子里偏向内一点，但一直很羡慕那些外向、能自然和人打成一片的人。所以我有意识地多打开自己，多和人打交道。来普诺赛做渠道销售之后，身边朋友都说我变得开朗自信多了——连我自己也感觉到，这份工作真的让我慢慢靠近了自己想成为的样子。至于兴趣，这几年我养成了练瑜伽的习惯。一开始只是为了放松，后来发现它不仅能帮我好心情，也能让身体更舒展，算是工作之外一个很好的平衡。

(文 / 华康编辑部)



爱自己的两件小事

文 / 新月

这些年，我也一直坚持每年远行一次。不是匆忙的打卡签到，而是将自己完全投入陌生的风景中。

上个月，趁着春节假期，我去了一趟云南。在丽江古城，沿着依山傍水的石板路漫无目的地散步，看纳西族老人静坐门栏晒着太阳，听溪水穿过人家门前的潺潺声。这座没有城墙的古城，仿佛一位不设防的故人，任我穿行在它八百年的光阴里。在大理，我走过街街流水、户户养花的巷弄，听着小贩的吆喝与叫卖声，感受最真实的人间烟火。傍晚时，我坐在洱海边等一场日落。当阳光缓缓越过苍山，湖风轻拂脸颊，我像一个被自然轻轻拥抱的孩子。站在雪山脚下，仰望“日照金山”的壮阔瞬间，天地无言，万物披金——那一刻，心中唯有对自然造化深

深的惊叹，而当我去克服高原反应，一步一步登上雪山之巅，那种敬畏，便从书里落进了心里。这些奔赴，从来不是为了逃离，而是为了更好地归来。每一次从远方回来，我都像一个被重新涂净的容器，拥有了更广阔的空间，去接纳生活的琐碎、平淡与美好。

坚持运动，坚持远行，听上去不过是两件平凡小事。但只有自己知道，坚持本身，就是生活交给我们的最大难题。曾有过多少次想偷懒的念头，多少个觉得“太麻烦”的时刻，多少句“等以后再说”的借口。可当我把它们变成日常的仪式、变成不需犹豫的习惯，我就在纷繁流转的生活里，为自己打下了一根坚实的桩。这根桩上，系着我与自己的约定，也系着我对自己的永不放弃。

爱己是终身的修行——爱人先爱己

文 / 兮沫

“爱我老己”这个网络热梗穿透了生活的喧嚣与纷扰，如同一束温暖的光，照亮了人们内心深处对自我的关爱与接纳之路。在经历了学生与上班族的身份转变后，我愈发深刻地领悟到“爱我老己”并非一句简单的口号，而是一种在岁月中不断践行、愈发笃定的生活态度。岁月是一位神奇的雕刻师，它在我们的生命中留下了或深或浅的痕迹。那几年，我在学术的海洋里奋力遨游，熬夜做实验、写论文成了家常便饭。看着身边有些同学早早进入职场，开始积累财富和经验，而我还为了那一纸文凭埋头苦读，心中难免有些焦虑。我害怕自己落后于人，害怕选择的路让我失去更多的机会。研究生临近毕业时，这种焦虑达到了顶点。我面临着就业的压力，担心自己找不到理想的工作，无法在这个竞争激烈的社会立足。然而，当我真正踏入职场，开始自己赚钱养活自己的生活后，我的心态发生了巨大的转变。

“爱己”不仅是物质的追求，更是精神的滋养。我找到了一份与自己专业相关的工作，虽有辛苦但每次拿到工资的那一刻，那种通过努力获得回报的满足感是无法用言语来形容的，我不再需要依赖父母的经济支持，能够独立地承担自己的生活开销，这种独立让我感到无比地自豪和自信。记得有一次，我用自己赚的钱

给父母买了一款手机，当我把新手机递到他们手中时，看到他们脸上洋溢着欣慰笑容，我心中充满了温暖。那一刻，我深刻地体会到，自己工作赚钱不仅仅是经济层面上的个人独立，更是精神层面上自我的成长和价值实现。并且这种精神滋养远高于物质回报本身，它让我真切地领悟到了责任与担当的份量，并时刻保持感恩之心。也让我在一次次解决问题的过程中锤炼了意志，积累了智慧，收获了成长。随着工作的逐渐深入，我对年龄的看法也发生了改变。我不再像以前那样害怕年龄的增长，而是学会了与年龄和解。26岁的我，拥有了本科和研究生阶段所积累的知识技能，这些岁月的馈赠成为了我在职场上的竞争力。我也明白了，每一个阶段都有其独特的价值和意义，青春有青春的活力，而成熟也有成熟的魅力。

“爱老己”，是一种自我接纳的智慧，是一种关爱自己的温柔，更是一种坚守本心的勇气。26岁的我成为了我心中最理想的“我”，相信在时光的守护下，我将继续与自己温柔相守，用这份爱己之心为每一个平凡的日子增添温暖与色彩。我相信，当我们学会爱自己，世界也会变得更加美好。

处的放空，是我给自己的珍贵礼物，让我在纷繁的生活中找到了心灵的栖息地。我也会来一场说走就走、取悦自己的奔赴。有一次，我在工作中获得了同事与主管的夸赞，为了奖励自己，我带上朋友一起体验了刺激的滑雪项目。虽然摔了很多跤，但我们的笑声始终朗朗，我也因此学会了一项新的技能。这场奔赴，不为别的，只为了满足自己内心对速度与激情的向往，为一场毕生难忘的体验。

“爱我老己”，是一种自我接纳的智慧，是一种关爱自己的温柔，更是一种坚守本心的勇气。26岁的我成为了我心中最理想的“我”，相信在时光的守护下，我将继续与自己温柔相守，用这份爱己之心为每一个平凡的日子增添温暖与色彩。我相信，当我们学会爱自己，世界也会变得更加美好。

春日繁花
绚烂如你