他们都是不错的班组长

——记电焊车间胡斐、喷涂车间陈群

● 崔怡婷

陈 群

胡 斐

胡斐，2005年进入公司，刚进入公司被安排在模具车间，因为专业对口，学习起来也很快，2012年7月调往电焊等离子车间当班组长。2014年度被公司评为先进工作者。

在提到胡斐时，周围的工友都争着说，胡斐这个班组长很不错，埋头苦干，他的资格比较老，但是一点架子都没有，如果别人叫他帮忙，他不会半点推辞，挽起胳膊就干活。等离子车间共有13人，4台机器，胡斐现在的主要工作就是抓安全、抓生产、保养好机器、7S管理等一系列工作。胡师傅告诉笔者，以前自己当普通工人时，不会考虑太多问题，只要做好自己本职工作，当上了班组长就需要换位思考，考虑的问题也要更全面些，必须站在每一位工人的角度上去思考。在谈论过程中，他一直跟笔者强调团队精神，他说一个班组，最需要的就是团队精神，员工与员工之间要团结在一起。等离子车间是生产任务的第一道，一切需要按照生产计划行事，如果耽误了就会影响后面的生产。也正是这种团队精神，等离子车间2014年度被公司评为先进班组。

胡斐说，如意给予了我很多很多，我只有心怀感恩，扎扎实实，把本岗位的工作做好、做精，才能对得起公司所给予我的一切。看着我们的公司经过大风大浪，战胜金融危机的冲击，并且不断展现良好的发展势头，我为我是如意人而骄傲自豪，体会着我们员工的高昂士气和热情如火的干劲，更加坚定了我干好本职工作的决心。

胡斐话说的很少，断断续续从嘴里往外吐出几个字，笔者费了一番工夫想撬动他的嘴，才听到两个分量沉甸甸的词语，这就是“感恩”和“珍惜”。他告诉笔者，在如意这十多年里最难忘的就是2011年，妻子突感到身体不适，需要到上海的大医院做手术。手术后，我妻子的身体虚弱，经不起舟车劳顿。工会主席徐臻就马上安排驾驶员陈开垚来上海接回我们夫妇。在陪同妻子在上海治疗期间，储总还亲自打了三次电话给我。回到公司的几天后，储总让我去他办公室，先是问了同我妻子的病情，安慰我要保重身体，照顾好妻子，有困难向公司提出来。随即又取了3万元钱给我。第二天，美国回来的朱爱芬总裁找我谈话，也是安慰我。胡师傅告诉笔者，这件事他一直记在心里，并非常感激公司。

是啊，是感恩让我为如意挥洒汗水，为如意的美好明天添砖加瓦。我们不能忘记，没有如意的发展，就没有我们工作上取得的成绩和得到的回报；没有如意的辉煌，就没有我们小家庭的幸福。同时，如意与全体员工紧密相连，就像公司董事长储吉旺说的那样：企业是树，员工是根；树大根深，根深叶茂；根树相连，休戚与共。

《论语》中说得很好，那就是“己欲立而立人，己欲达而达人”。深谙经商管理之道的储总提出“以人为本、以德立人”的管理理念，这是有利公司发展和人才培养科学的、先进的运作模式。

胡斐说，只有懂得感恩的人，才会对家庭、对公司、对朋友、对社会都会负起“责任”。懂得感恩是一个员工的底线，要珍惜岗位，要有危机意识，要知足常乐，勤勤恳恳做事，踏踏实实做人。学会感恩是一个员工做好工作的动力。企业对于员工的关心，是员工最受益的额外的福利。

陈群，1999年11月份进公司，茶院铜岭脚村人。这17年，陈师傅一直在做着抛丸工作。2014年度被公司评为先进生产工作者。现在是抛丸组的组长，陈师傅的一天工作内容就是根据车间每天开出来的清单，找到各种型号的车子，然后将电焊车间拿来的车架，挂在抛丸机的钩子上，钩子把车架移入机器中，最后关上机门，进行抛丸。如发现订单上的车架没有的，就及时与电焊车间的组长进行沟通，追踪车架的完成程度。一般一台机器，15分钟能完成8台车架的抛丸，5分钟用来挂上和取下车架，10分钟用来抛丸。一台台车架从抛丸机中出来后闪闪发光地展现在我面前。

10多年来，陈师傅练就了一双火眼金睛，100多种型号的车子他靠着一双眼睛就能迅速找到需要抛丸的车型。笔者问他是怎么做到的，陈师傅笑了笑，告诉笔者，100多种车型还是需要靠自己细心，留心记住，记得熟了自然而然就认识了。100多种车型能在脑子中迅速地“跳”出来，不仅需要熟能生巧，更需要细心，需要责任心。

新仓库一角 王 飞 摄

由于抛丸过程中机器噪音很大，我跟陈师傅的对话都是通过大声喊叫进行的。虽然工作环境较差，但是抛丸组的员工们和组长一起，个个都用力地干着活，干得非常起劲。陈师傅说得好，每个工作岗位都为了如意公司的发展。由于种种原因，不可能每个工作岗位的工作环境都一样，手指抽出来有长短嘛。他在噪音大，工作环境较差的岗位上却踏踏实实，任劳任怨，一干就干了十多年，这很不容易啊！这是一种思想境界。陈师傅告诉笔者，既然身在如意，就是如意的人，就要为如意干正事。

在陈群身上，笔者看到如意人的影子。像陈群一样，更多的如意员工是任劳任怨、默默无闻地耕耘自己的那块田地，或许没有震惊四座的技改成果或者非常感人的先进事迹，但就是这样踏踏实实的如意人，十年，甚至二十年如一日，坚守岗位，献出自己的一份力量，积少成多，一千多名员工，齐心合力，凝聚成一股坚不可摧的力量；就是这股力量，这个信仰，支撑起属于如意的一片天空。

·微雷锋·

员工拾到手机还失主，失主专程来感谢

本报讯 “写感谢信和说许多感谢的话都表达不出我的感激。你们公司的员工品德高尚，我来请求公司表扬张巍同志，感谢公司培养出这么优秀的员工。”日前，长街的杨先生夫妇专程来公司，希望公司对工艺部的张巍给予表扬。

那天，杨先生一家打算在宁海东站乘车回家，他们的女儿玩着手机，为了赶车，不慎丢失了手机，恰好被正在东站的张巍捡到。“谁丢了手机啊？”考虑到失主可能是来乘车，张巍拿着手机在东站询问，却没人知道。十多分钟过去，也没失主过来认领。为了找到失主的线索，张巍打开了手机，却发现需要密码，随后，张巍通过自己方法破解了他的密码并与失主取得联系，物归原主。

（崔怡婷）

传递正能量：拾金不昧员工受表扬

本报讯 近日，技术部吴宁康乘坐知豆车离开公司回家，在知豆车上捡到钱包一只，内有银行卡10多张，身份证和现金若干，还有发票。吴宁康立即与失主取得联系，并在第二天上午将钱包归还失主。

又讯 吴宁康在乘坐知豆车回家时，在知豆车上捡到手机一个，并与失主取得联系，将手机归还给失主。

（陈鸠婷）

·员工心声·

玫瑰与卫士

●叉车车间 胡 超

坚强的是木棉花，妖娆的是罂粟花……而我觉得玫瑰花应该可以更确切的形容21世纪的新女性，美丽妖娆却带刺。不禁让我想到一首歌，著名歌手田震的《蓖麻玫瑰》——“……风雨彩虹铿锵玫瑰，再多忧伤再多痛苦自己去掉，风雨彩虹铿锵玫瑰，纵横四海笑傲天涯永不后退……桃李争辉飒爽英姿染斗艳 成功失败总是欢乐伤悲 红颜娇美承受雨打风吹 投洞扬眉豪情快慰……”。

在如意这个大家庭里就有着这样一个小组，可以算的上是年间红色娘子军，小组共有8人，其中2名是男性，而我就是这群娘子军中的一员，我们的小组是线束组，负责制作线束，为电工提供辅助。在这之前我还在金工车间跟电工组呆过一段时间，那两个年间可是清一色的汉子，我过去工作的时候还被他们笑话，说我是“假小子”。其实在校期间“假小子”不是我一人，因为专业的关系，我们班只有14名女生，而她们也是名副其实的女汉子，什么电焊，铁块切割等等，即可都是信手拈来。我很感谢2013年的那次学院招聘会，如意公司让我选择了自己喜欢的，也是跟专业相关的工作。

在我们这个小组有着这样一位“守护者”，他们都叫他“吴老”，其实他是我师父吴炳耀，我是他最小的徒弟，而且还是唯一一个女徒弟。初识这位老者，给我的感觉这个师傅应该挺凶的。哪知后来相处下来，吴师傅除了工作上的事情不苟言笑，平常是个风趣的“老顽童”！工作上，他经常教导我，制作线束这项工作心一定要细，不能着急，要有耐心！他的工作经验告诉我制作线束要做好“钳牢，钳对，插对”这三点。平常，他也经常把他的社会经验传授给我们这些嫩妹子！在我们看来师傅是一位老小孩，人老心不老！有些人会觉得年纪大的人，一般思想也会封建，但是吴师傅就不一样，很前卫，经常会跟我们聊天，聊女子军，聊天南地北，吴师傅也当过兵，现在的身体素质比我们很多年轻人都要好，可谓是“老当益壮”。能在吴师傅退休之前成为他唯一一位女徒弟，我感觉很荣幸。

吴伟伟，这是我们这群女子军的另一位“守护者”，一个让我们小组更加有激情，更加有活力的幽默组长。在工作上，他的金点子很多，无论是围绕中的问题，还是制作线束时出现的疑问，甚至是机械设备，工具等出现问题，他都可以帮我们巧妙的解决。在工作比较繁忙情况下，他会很好的调解。生活中，他是“妇女之友”，是玫瑰花中的一抹绿。对于姐姐们，他是安静的聆听者，听她们唠叨生活中的烦恼，对于小一辈的我们，他是幽默的乐士，听我们的新思想，听我们工作上的不如意。对于我们几个年纪小的，他更像一位大哥哥。心情不开心，找他聊聊天，之后一定会乐呵呵；工作上有问题，他一定会慢慢仔细的说给我们听并和我们一起想办法解决。

我们的董事长储吉旺，不单单是公司女子军的“守护者”，更是如意这个大家庭的“守卫者”，他一手创造了如意公司。在宁海家喻户晓，个个宁海人都说他是个大慈善家，是我们宁海人的骄傲。刚进公司的时候，我幻想过很多不一样的董事长，像电视里的霸道总裁，又比如小说中的独裁董事，更或者高高在上。哪知，进入公司后，实际情况是这样的，三不五十的总能看到董事长下到我们车间，跟我们聊天，了解大家的工作情况、工作环境等等。我遇到过董事长好几次，也许他不怎么记得我，但是我印象深刻。他就像一位和蔼的老爷爷，乐呵呵的，你跟他打招呼，他也能跟你聊几句，无论是工作上还是生活上的事情，他都愿意听你细细说来，帮你解决。董事长是一位思想前卫的老者，他认为女子也能支起半边天，就像花木兰代父从军，就像刘胡兰为国英勇就义。他的思想感染着我们这群新入社会的大学生，让我们热血澎湃，让我们勇往直前。

玫瑰花——带刺的外衣下面是美丽的姨红，是新时代女性的代表。女性不再是柔柔弱弱，不再是居家首选。没有谁的人生是一帆风顺，总是会有一些刚睫，一些波折出现在其中，就像是玩游戏所遇到的关卡，解决之后你才能够升到更高的级别，进入下一关。从这一点看来，也许遇到一些磨难并非坏事，至少你也得到了成长。

过去事业成功的女性常常被冠上“女强人”的称号，甚至有这样的固定形象：严谨的职业套装、短发、不苟言笑，让人难以亲近。可实际上，女人事业要成功，并不一定要去“扮演”男人，以强硬的态度示人，有时，温柔的力量会更强大，自身的价值提升才是最好的武器。做新时代不一样的“玫瑰”，成就不一样的“玫瑰”人生。

如意掀起“百家专营店”大战

（上接第1版）

4、创新并不意味着丢弃传统，传统模式仍然拥有不可替代的生命力，所有的变化都是阶段性的。

作为电动仓储行业的领导者，如意人认为身上肩负的不仅仅是自身的发展问题，还有一起与如意奋斗的经销商伙伴们，在工厂转型升级的同时加向何管动经销商一起创新发展才是最重要的。如意人认为未来的市场将会阵营分明，各大品牌商只有拥有自己的“核心经销商群”，而各个经销商也唯有加大忠诚度和专营度，才能获得更强的生命力，杂牌军在危机面前最终将会不战而溃。在国际经济形势严峻的年份，遭洗牌的不仅仅是制造商，还有经销商。

因此，如意在2015年下半年积极推行了“西林又车4S品牌专营店”模式，半年内就在全国范围内吸引了50多家加盟商，这部分新加盟商对西林又车的年度销售业绩贡献率达到了20%以上。但如意人的目标是要打造“百家专营店”，在全国形成一个密集覆盖势态。基于如意30年的品牌力和口碑沉淀，在如意人的努力下，“西林又车4S品牌专营店”从第一家开始，终于以星星之火燎原之势燃烧起来了。

2016年，又先后有几家新加盟的专营店落地，还有数家正在装修之中，即将投入运营。还有数家正在加盟之中。宁波如意和其合作伙伴们正在以一种专业而良性的势态稳步的走在市场前沿，不管风吹雨打都胜似闲庭散步。

如意人认为，变化本身就是一个变量，拥抱变化不意味着要跟随所有变量，在变化的同时总有一些传统是绝对不能舍弃的，是必须牢牢坚守的，比如优秀的制造能力和产品研发能力，比如和如意公司紧紧捆绑的经销商伙伴们。毛主席说决定战争胜负的是人而不是武器。

因此，如意将始终坚持打造“核心经销商群”，未来将会给这部分核心伙伴们提供强而有力的支持和服务，扶持他们跟随如意一起做大做强。现在专营店数量已经达到81家左右，正在向“百家专营店”发起进军。

恰如毛主席词所写的“山下旅旗在望，山头鼓角相闻。敌军围困万千重，我自岿然不动。早已森严壁垒，更加众志成城。黄洋界上炮声隆，报道敌军肃遁。”

产品如林 首选西林

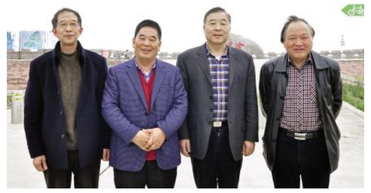
如意邀部分老同志游览下洋涂、伍山石窟寺

郑瑞法、娄林忠等老同志夸赞如意公司几十年如一日做好事

本报讯 近日，如意公司邀请郑瑞法、娄林忠、麻绍星、陈英考、杨加和、张位胜、曹善军、项松春、王劳旺、孙慷贞、储功彭、潘忠志、童时彬、马光明、薛惠珍、葛福明、葛斌等老同志游览长街下洋涂、伍山石窟寺等地。郑瑞法、娄林忠等老同志夸赞如意公司几十年如一日做好事；同时感谢储总夫妇还记得我们这些老同志。董事长储吉旺和夫人，总裁朱爱芬全程陪同。

（王 越）

图为（从左到右）老同志项松春、潘忠志、杨加和、娄林忠、王劳旺、马光明、陈英考、郑瑞法、孙慷贞、童时彬、薛惠珍、葛福明、麻绍星、储功彭、葛斌、张位胜、曹善军在长街下洋涂合影。（徐乾海 摄）



图为（从左到右）王劳旺、储吉旺、郑瑞法、杨加和在长街下洋涂合影。（徐乾海 摄）

图为（从左到右）潘忠志、杨加和、储吉旺、郑瑞法在长街伍山石窟寺合影。（徐乾海 摄）

·读者·编者·

父能子也能 一代胜一代

——读“大储小储双双获奖”有感

● 苏其德

从《如意报》上获悉，自2006年开始，宁波市设立一年一度的“十大风云甬商”评选和颁奖活动，已经历了10个年头。2015年8月1日，在宁波市文化广场大剧院隆重举行评选活动中，如意公司董事长储吉旺、总经理储江分别荣获“甬商十年功勋奖”和“甬商新锐奖”，均为2014年“风云甬商”之一。

2016年1月25日，2015年“十大风云甬商”颁奖典礼在宁波香格里拉大酒店举行，给获得“新秀奖”储江的颁奖者，大会安排竟然是11年跟随主席总理出访15次、如意公司董事长、“甬商十年功勋奖”获得者、储江父亲储吉旺先生。

大储小储双双获奖、大储给小储颁奖，此情此景，给人感慨。这说明了父能子也能，一代胜一代；也说明储吉旺艰苦创办的已为社会作出重大贡献的如意公司后继有人，前程似锦，可喜可贺！

作为家族企业，选好和培养好接班人是一个特别重要的问题。俗话说，第一代辛辛苦苦创业致富，第二代不学无术衰退，第三代坐吃山空败落，所谓“富不过三代”。历代来，这种事例，屡见不鲜。记得10多年前，储吉旺也曾为企业后继者担心，提出愿以100万年薪征聘一名能干的确能胜任的总经理。但几经物色，终未如愿以偿。

那时，储江从校门出来不久，年轻气盛，血气方刚，不愿吃父亲的“现成饭”，想自己创一番事业，就选择在杭州一家外贸公司工作。经过几年摸索和打拼，他掌握了办外贸企业的一些规律，也积累了不少经商办企业的经验。后来，他自己在杭州办了一家外贸企业，并把企业办得卓有成效……后经父母一再劝导和要求，考虑到父亲年事已高，他（她）们用几十年的心血和汗水创办起来并已取得辉煌业绩的企业，迫切需要有人继承，储江考虑再三，终于2012年毅然回宁海，接任如意公司总经理的职务。

储江走马上任后，首先以父亲为榜样，不吸烟，不打牌，不进舞厅，不讲究享受，一心扑在工作上。并以自己在大学中学到的丰富知识，在杭州实践中取得的一些经验，特别是继承和发扬父亲办企业成功的许多宝贵经验，在实践中，逐步提出和完善以创新转型为纲，诚信为本，质量第一，稳扎稳打，一步一个脚印前进的办厂理念。以非凡的才能和魄力，把企业管理得有条有理，迅速地把工作全面顶上来了。从而，使储董可以有更多的时间参加各种会展，考察市场，访问客户，发展客户，洽谈商务。这样，里里外外，各有侧重，配合默契，使如意不断前进，年年创造新业绩，每年上一个新台阶。2015年，企业的利润税收均创历史新高。产品不断创新，屡屡获奖。以2015年为例，如意公司被评为“宁波市制造业百强企业和竞争力百强企业”之一，如意设计生产的CBD15W电动托盘搬运车荣获德国红点奖，电池防爆叉车被评为“浙江制造精品奖”，公司已第3次获得“全国AAA级重合同守信用企业”称号。同时，公司还获评首批“宁波市和谐企业创建标兵单位”。

诸如此类，不胜枚举。

可以坚信：在储江总经理的领导下，一定会率领整个班子，与广大员工一起，奋力拼搏，锐意进取，如意的明天必将紧紧相连。

好书记永远活在我们心中

——《聆听沈书记的一次报告》读后

● 王增群 胡才斌 张平伟

3月20日《如意报》勋正言同志的文章《聆听沈书记的一次报告》，非常好，我们读了两遍。

我们记得沈向权书记是2006年5月20日去世的，至今已整整10年了。

清明，是怀念祖宗的日子，是怀念已逝的亲人的日子，也是怀念已逝的老领导、老同事、老战友、老朋友、老同学的日子。我们想起沈书记的去世时许多人都沉浸在悲痛中。听人说，沈书记的追悼会在宁波举行，宁海自发去了100多位老同志。追悼会上，七八十岁的老同志大声痛哭；人们含着泪水，有的再也控制不住自己的感情，趁紧走到大厅外面去呼吸几口新鲜空气，调节一下情绪，再回去参加追悼会。当追悼会结束，帽不要抬走时，有的老同志用手拉住帽不，不让抬走，用头不断撞击着帽木放声痛哭。这样沉痛悼念的场景，谁能控制住泪水？就是事隔10年后的今天，听听这样沉痛悼念的场景，喉咙也有点发硬，泪水在眼睛里转动。天地之间有秤秤，秤锤就是人心。

10年了，宁海人民还记得沈书记，中老年的人碰在一起，常会聊起他，聊起他的高风亮节，聊起他关心老百姓的疾苦。沈书记在宁海人民群众中留下非常好的印象。2014年，在深入开展路线教育实践活动中，县委推出沈书记先进事迹作为典型来学习，还将他的事迹搬上舞台。正如杨象富老师、储吉旺董事长主编，人民日报社出版的《高风传宁海——沈向权同志纪念文集》中说的“宁海人不但正气、硬气、大气，而且很重义气。只要他为宁海作过贡献，不论是过去，还是现在；本地人还是外地人，官员还是百姓；有名还是无名，宁海人都会记住他。”正如大诗人臧克家说的“有的人活着，他已死了；有的人死了，他还活着。”

纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘 纵横·文摘

国防大学教授、军事评论家张召忠谈美朝关系：

美国为什么不敢打朝鲜？

随着美韩联军接二连三地进行大规模军演以及美军在朝鲜半岛紧锣密鼓地排兵布阵，朝鲜被迫全面备战，目前正在全国总动员，并声称将进行第五次核试验，实施核弹头小型化计划，战争大有一触即发之势。这次朝鲜半岛危机，究竟会爆发冲突还是美国的虚晃一枪呢？

朝鲜对于美国是块“硬骨头”

很多人对朝鲜落后的武器嗤之以鼻，以武器装备当做单纯衡量双方实力的标准，这是大错特错。如果按这种说法，那当年中国人民志愿军如何把美军从“三八线”推到了汉城？中国红军又是如何突破四次“反围剿”？朝鲜的武器装备当然跟美国不在一个层次上，甚至与韩国还有不少的差距，然而朝鲜是不同于伊拉克、利比亚一类的国家，美国需要三思而后行。

朝鲜是二战以来对美国最强硬的小国之一，古巴、伊朗这些国家都未曾屈服，朝鲜就更难屈服，而且对于制裁，朝鲜国内基本没有民怨，朝鲜不是一个民生上稍微难以为继就会产生社会动荡的国家，这正是朝鲜的优势所在，很像俄罗斯。去年美国制裁俄罗斯，普京的支持率不降反升，朝鲜民众淳朴、勤劳，具有反帝的仇良传统，越制裁反而越能使朝鲜整个上下凝聚一团而非瓦解。

朝鲜具备强悍的地面攻击能力

有人看到美国打伊拉克、南联盟很轻松，就断言美国能在数周内拿下朝鲜，这些人不知道“战胜不复”这个基本的战争学原理，忽视了影响战局的很多关键性因素。

南联盟和伊拉克，美国加北约基本上是包围起来打的，没有外援，又不能转移战场，所以战争进程很顺利。但朝鲜半岛不一样，由于朝韩接壤，即使美韩联军的精确打击计划很周密，朝鲜的地面部队还是能够突入韩国境内，转移战场，直接通过攻击韩国来转移美国的进攻压力。一旦朝鲜主力进入韩国境内，非接触战争变成了接触战争，美军的那套战法可能失灵。

从地面战来看，美韩联军优势并不明显，延坪岛炮击事件间接说明韩军的训练水平并不高，而朝鲜虽然武器装备落后，不过训练质量很高。就人类历史上所有的战争来看，决定战争胜负的还是人，朝鲜并不缺乏战胜强大敌人的经验，领导过越南战争让美军大为头疼的军事家武元甲说过：“一个经济不发达，军队的技术装备不够现代化的小国，只要有正确的革命路线，有为祖国独立自由战斗的坚强决心，懂得依靠全民的力量抗敌，以人民军和群众武装为骨干，又能争取到国际支持和援助，就完全能够用人民战争打败美帝国主义现代化空军的现代化战争。”

朝鲜具备战略地缘优势

同时，朝鲜还有一个优势就是紧邻中俄两个大国，这种独特的地缘环境，让金正恩有了在大国间纵横捭阖的资本。之前美国在打伊拉克之前就放出豪言，美国能够同时打赢两场局部战争，这其实是说给中俄听的，就是防止中俄趁机有别的动作，然而纸老虎根本没有这么厉害。根据美国军方的评估，美军目前并无能力推护两场高强度的局部战争，所以美国不敢轻开战端。

一旦美国在朝鲜半岛用兵，正好会给中俄创造施展身手的好机会，俄国可以迅速在中东和乌克兰出手，再次派军叙利亚，巩固俄叙、俄伊关系，那么美国在叙利亚苦心筹划的颜色革命只能完全失败，而对于乌克兰，俄罗斯同样可以利用乌克兰东部已经取得的优势继续向西进展，将西方全面挤出乌克兰；中国也可以在此时在中国的周边海域进行相关动作。在这种情况下，美国要么顾此失彼，要么得不偿失，美国在所有战线上介入局部战争是不可能的。

美国只想在韩国部署萨德系统

我们都知道，朝鲜半岛的紧张局势源于朝鲜拥核，但是美国打朝鲜的目的远非挑除朝鲜的核设施，因为这生事生乱，作为一个大国必须言出必行，虽然中朝关系处于低谷期，但这也是维系中朝关系的潜台词。

美国虚张声势靠吓唬

美国还有一种选择，就是通过韩国实现自己的战略目标，然后坐收渔人之利。如果说朝鲜战争刚结束，双方都还有比较强的统一意愿，然而随着形势的发展，朝韩双方单方面改变现状已经非常困难，这中间还牵涉到中美俄三个大国之间的博弈。

既然美国的真正目的不是挑除朝鲜的核设施，它要达到的地缘政治目的也很难获得，最多就是在韩国部署萨德系统，然而这也在很大的变数。

那美国究竟要在朝鲜半岛干什么呢？其实美国的最终目的，是借助地缘政治造势来推持美国的地缘政治优势。自美国加息以来，美元迟迟不能回流，而中国经济增长全球独秀，再加上“一带一路”战略、亚投行战略稳步实施，吸引了全球的投资，美国华尔街的巨鳄们看了怎能不心急呢？那么怎样才能让资本回流美国呢？美国去年以来一系列搞乱中国周边和内部的伎俩都被中国化解了，只有朝鲜半岛核问题成为了美国的救命稻草，只要朝鲜半岛战端一起，吸引到中国的投资就会哗哗地流向美国，这就是美国高层的如意算盘。

但是美国也不得不考虑一个问题，朝鲜半岛一时的战乱的确能够帮美国的忙，但是如果美国没有打赢，流向美国的投资又会重新从美国流失。所以美国打不打朝鲜，目前仍然很纠结，但是从历史经验来看，战争很少有大张旗鼓准备让对手做好准备迎敌的，基本是不动声色地准备然后达到出奇制胜的突袭效果，综合各方面分析，美国在朝鲜半岛终究只是虚一枪、雷声大，雨点小。

（摘自2016年4月14日《广州文摘报》）

PDF 文件使用 “pdfFactory Pro” 试用版本创建 www.fineprint.cn