

提高效率的根本是“一次做对”

无论是过去、现在、还是将来，企业管理都离不开质量、成本和效率这三大块内容。企业之间的竞争也是围绕这三大块内容展开的。谁的质量好、成本低、效率高，谁就会在市场上取得优势。尤其是对于制造型的企业来说，这可以说是一条颠扑不破的真理。

海洋王的产品质量好、服务好，这是有目共睹的。但是降低成本、提高效率，对于海洋王来说，还有许多改进和提高的空间。时间是一种资源，但有时也是一种成本。如何提高组织运营效率、降低时间成本，应该作为我们海洋王长期不懈的追求目标。

提高工作效率，现在职场上已经有许多成熟的方法，比如按照工作轻重缓急总结出的四个象限工作法、德鲁克的时间管理法，还有华为人时间管理法等，都非常值得我们去学习和直接借用。但是现在对于大多数员工来说，一次做对、不反复折腾，就是提高工作效率最根本的方法。

现在在日常工作中，不一次做对，反复折腾的例子比较多见。大到一个战略、方案、计划、文章、设计等的反复修改，小到一项考勤、报销、文件的发放等，还有近期爆光的漏装、漏检等问题，都是没有一次做对

的表现。

那么，怎么提升效率，杜绝反复折腾呢？

一是提升工作的责任心。工作中经常出现的常识性错误、重复发生的错误，而造成这些错误的最根本的原因，不是因为某个人的能力不足，而是与他们的责任心有很大的关系。这就要求我们强化职业化的精神，提升责任心，就是认真负责的精神。具体到我们的日常工作，就是要一次做对，用“一次做对”这把尺子检验工作质量，不犯低级错误，这是最基本的要求。在这个基础上，我们再谈一次做好，再谈不断改善，再谈追求卓越。如果我们每个人都能够一次做对，那么，公司的整体的经营效率就会大幅提高，运营成本就会大幅降低。

二是认真做好每一件小事。小事不小，其实在客户看来，往往一些小事和细节体现了服务的专业性。比如在跟班过程中，正确记录好每一个数据和来源；在售后服务中，在维保灯具过程中，保持客户环境卫生，做好现场5S等，把这些小事做对、做好，不仅提高了工作效率，也会给客户留下更美好的感受。所以，海洋王没有大事只有小事，小事要做好、要做精、要做到极致，就是不简单，就是奇迹。我们不要老想要做出什么惊天大事来，平凡的岗位上做出

不平凡的成绩、不平凡的质量、不平凡的效率，本身就是奇迹。

三是提升工作的能力。由于能力不足造成的反复折腾，这是我们应该避免或者说应该提高的。比如战略规划、项目设计方案等需要创新的工作，这些工作虽然需要相应的能力，但是能力的提升不是一蹴而就的。如果我们能够专注自己的工作，做一名沉下心来“工匠”，从平常平时多学

习、多思考、多总结，厚积而薄发，工作就会有更深入的思路 and 想法；在具体实施的过程中，埋头苦干的同时也要思路灵活地巧干，多向上级、同事请教和沟通，找到科学的方法，也是可以缩短时间、减少反复、提升效率的。

海洋王的核心价值观有一条就是“快速”，“快速”的标准首先是保证“一次做对”，如果不能一次做对，快速就是一句空话。

快速反应

怎样去读书？

上期报纸我们交流了怎么样写一篇合格的飞利浦报告。这期我们谈谈怎么样去读书。为什么要读书？怎样去读书？这好像不是一个问题，但确实又是一个问题。特别是对于走入社会、参加工作的人来说，这个问题可能还比较严重。许多人认为，读书是学生时代的事情，参加工作了读不读书并不重要。以至于有很多人，一年到头难读一本完整的书；还有的人认为每天工作很忙，没有时间读书。即便是读书也是为了放松和消遣。那么我们要不要读书？读什么样的书？怎样去读书？

读书是学习最基本的途径和方式，也是提升自身素质的重要手段。我们公司有不少员工，包括不少的领导干部，过去的起点并不高，但是通过长期的读书学习，进步可以说是非常明显的。这些既依赖于平时自己的读书积累，也有依赖于公司组织的读书活动。

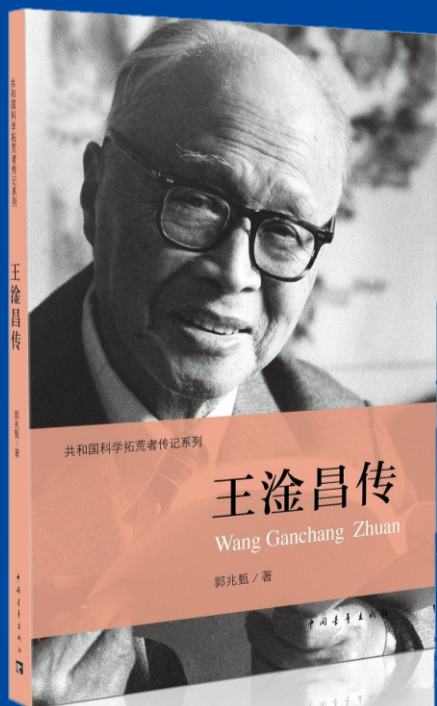
但是现在各种各样的书籍汗牛充栋，读什么样的书呢？首先，读书也要有目标，为实现目标而读书。现在的书很多，也很泛滥。有的书完全是出于商业的目的。这样的书，如果花时间去读，就等于浪费时间。现在读书一定要有选择性，因为我们的时间是有限的。选择的标准，就是从实现个人目标、团队目标出发，根据自己的工作需要和问题，进行有针对性的

选择。

其次，读书是一种责任。读书不能凭兴趣，读书也不能跟风赶热闹，什么书热门、什么书畅销，就读什么书，那样是没有主见的。我们一般提倡的还是读一些经典的名著、优秀的文史哲作品等。公司每年会推荐大家一些书籍，包括同读一本书、奖励的书籍、台历上的书籍等，这些尤其值得反复研读。因为这些经典是人类文明的结晶，历久弥新，是可以信赖的知识宝库。我们不能因为经典名著不能马上带来利益就拒绝去读，实际上那是浮躁的表现。

在读书方法上，每个人可能有自己的方法。但是大多数人还是传统的方法，拿到书从头看到尾。这样的方法，往往不系统，效果也不佳。科学的读书方法是先看目录。看目录的好处是先建立一个书的结构印象。一般来说，看了目录后，基本上对于书的大致内容也就有了一个基本的了解了。然后再看正文，也就是往框架结构里装东西。这样读起来容易建立前后的联系，也不会忘。有的人看书断断续续，那样不好。最好是一气呵成，把它快速读完。读完后掩卷思考：我从这本书里学到了什么？

读书只是学习的一种方式，它不是学习的全部。真正的学习型组织，是建立在知识和学识基础之上的持续改进。



下半年“同读一本书”活动，为大家推荐阅读共和国科学拓荒者传记系列之《王淦昌传》。王淦昌是核物理学家、中国核科学的奠基人和开拓者之一，曾获国家科技进步特等奖，被授予“两弹一星”功勋奖章，为中国核科学技术的发展做出了重大贡献。

学习先辈精神，砥砺有为人。通过阅读《王淦昌传》，学习他隐姓埋名以身许国的敬业献身精神，锲而不舍地追求真理的科学求知精神，亲临一线与年轻人同甘共苦的艰苦奋斗精神。让我们一起来阅读吧！

松山湖工厂迎接消防安全专项检查

为进一步贯彻落实“防风险保平安迎大庆”工作方案要求，为新中国成立70周年创造良好的消防安全环境，9月11日上午东莞市委常委、松山湖党工委书记黄少文，松山湖党工委书记、管委会主任欧阳南江率队开展松山湖科技产业园区生产型企业消防安全专项检查工作。

上午9时45分，由欧阳南江主任带队的第二专项检查小组抵达公司松山湖工厂，总裁办公室副总监成林、品质保证部副总监王跃芳、工厂专业经理曾国惠陪同检查。

检查组深入工厂督导检查安全生产的各项工作，重点对工厂生产车间、危化品仓库等作业场所的设施和器材进行了检查。本次检查情况总体良好，消防设施维护到位，未存在安全隐患，检

查组对公司的安全消防工作给予了肯定。

安全生产责任重大，公司自投产之初即成立了安全生产委员会，以保证各项安全制度的建立、完善及有效的执行。积极开展安全生产标准化工作，并于2018年7月获得安全生产标准化三级证书。

在消防管理方面，公司厂区内设置有室内外消火栓，配备灭火器、应急灯、疏散指示标识，每层设计有安全逃生图。同时设置消防控制室，安排专人24小时值班；厂区安装火灾自动报警、自动灭火系统、机械防排烟系统等；遵循消防系统公司安排，每月做一次全面检查，做好安全隐患记录，及时消除安全隐患。此外，公司积极组织员工每年进行2-3次消防知识学习和消防演练，安

保人员每月都会安排专项训练，确保每个人都熟练掌握业务技能。

在日常工作中，松山消防大队不定期到我公司进行相关消防安全检查及指导工作，每年定期举办相关消防演练和消防培训，在遇到消防问题时，给予了专业的指导，并提供改善意见。



6130B灯塔亮相北京天坛公园

为做好文物古建消防安全保护工作，进一步增强古建筑单位消防安全意识，预防和减少文物古建筑火灾事故，9月6日晚，天坛公园举办文物古建应急救援综合演练，消防、120、公安、电力公司等部门人员参与演练。

作为消防救援系统的长期友好合作伙伴，公司北京公消服务中心应客户邀请，携带2台6130B灯塔参加了演练。海洋王灯具为演练现场提供了高质量的照明保障，为夜间演练人员提供了优质照明服务。

演练假定天坛公园祈年殿因雷击起火，火势迅速发展成立体燃烧状态，并有一名游客被困。演练正式开始，放置在祈年殿前广场上的两台6130B灯塔被点亮，明亮的光线穿透黑夜。训练有素的消防官兵们展开了紧张的扑救，分别从四个方向架设移动水炮和云梯车，对起火部位进行扑救。

为保护古建筑，救火的时候，水

炮、水枪不是对着祈年殿直射，而是朝天直射，通过散射的水雾灭火。12条“水龙”同时喷向空中，高达三四十米，散射的水雾漫天落下。灯光下，被水雾笼罩的祈年殿显得格外鲜艳、透亮。

(北京公安消防服务中心供稿)



TQM推进部召开总部QC知识培训

9月10日，总部职能部门QC知识（第一阶段）培训在科技楼6楼会议室召开。TQM推进部从选题、活动计划、现状调查、目标设定、原因分析、对策制定、对策实施等方面对各部门圈长、骨干圈员进行了详细解读。结合上半年QC开展过程中遇到的问题和不足具体分析，共同探讨下半年QC课题的方向，解答疑惑。

下半年推行的QC课题以“解决员工在工作中的担心、害怕、畏难、不自信的问题”为主。想做事的愿望是决定做成事的关键因素，但在实际做的过程中会出现畏难情绪。透过这些问题，反映的是员工在工作中某方面能力不足，阻碍了工作的开展与最终工作目标的实现。因此，以“解决员工在工作中的担心、害怕、畏难、不自信的问题”为课题，目的是让大家通过QC活动，解决每个人工作中遇到的各种困难，克服恐惧焦虑心理，敢于主动出击，从而实现工作目标，提升员工能力。

同往年的QCC活动相比，下半年QCC开展有相对的变化。首先，QC圈的

主要指导者发生了变化，采用首脑推进制。即过去是由诊断师来负责一级部门所有圈的选题、成果辅导等；现在则主要是由二级部门领导辅导，一级部门领导主要起监督作用。采用首脑推进制，一二级部门领导亲自抓QCC活动，有利于QCC活动真正固化在日常工作中，不再是其他部门强加的活动，有利于营造积极的氛围。其次，问题解决型课题十大步骤的开展，将由此前的四个阶段调整为三个阶段。即遵循PDCA逻辑，将P阶段的选题理由、现状调查、目标设定、原因分析、制定对策六大步骤统归为第一阶段，这样可将更多时间和精力放到实施对策上，真正解决问题。

QCC活动的本质是人才育成，通过QC小组活动，激发小组成员想做事的强烈愿望，掌握解决问题的思维方式和程序，从而提升员工解决问题的能力，享受到做成事的成就感。相信有了TQM推进部的协助，各部门圈长对各自的QC课题及后续展开有了更清晰的思路，对QC质量的提高有很大的帮助。



风雨中彰显责任担当 ——海洋王人坚守在四川抗洪抢险第一线

8月19日凌晨3时，四川省迎来了今年立秋以来的新一轮强降雨，多地出现灾情，20日9时，省防汛抗旱指挥部启动VI级防汛应急响应。在这次强降雨中，汶川发生“8·20”强降雨特大山洪泥石流灾害，雅安市宝兴芦山等县发生“8·22”特大暴雨洪灾，多地交通、通讯、电力彻底中断。其中，宝兴蜂桶寨乡、硃碛藏族乡，芦山大川等地灾情严重，成为“孤岛”。

在这危急时刻，电力客户在第一时间展开了24小时不间断的抢险保电行动，海洋王也在第一时间与客户取得联系，带上应急灯具赶赴抢修作业点，紧急提供夜间施工照明设备。

22日一大早，成都网电绵阳服务部驰赴水磨镇茅坪子变电站，配合电力抢修队进行“借线”降压供电运行的最后准备工作，为三江镇恢复主网供电打好基础。

同一时间，灾情不断袭来。宝兴县蜂桶寨、硃碛藏族乡等地因洪水侵袭受灾严重，变电站无法运行，至少1000多根电线杆被冲毁，该区域变成了无电、无信号之地。为解决停电问题，必须将发电机带入现场，提供暂时性供电，以满足对当地政府抢险指

挥部、卫生所等抢险单位的基本用电及灾民对基本电子产品的临时充电。

灾情发生后，电力公司客户第一时间联系我司人员，希望我们对发电机进行检修，确保每一台发电机均可正常使用。成都网电二服务部在接到客户电话后，马不停蹄地赶到前线对发电机进行检修，一天之内修好了10余台发电机，并为其更换新的机油与汽油，确保在危急时刻正常照明，不出现纰漏。

23日，抢险第二天，为了保证灾区得到更加充足的照明支援，大家紧急将灯塔从成都基地拉入宝兴县城。但由于受灾严重的几个乡镇道路均被冲毁，灯塔无法深入更危急的现场，于是将灯塔临时安置在县城熊猫广场。高高的灯塔照将广场照的通亮，路过的居民都不禁赞叹：“真是方便了出门行路的人啊！”

与此同时，服务中心主任带领着一服务部经理及专工在抢险一线进行支援，并在现场与客户对接灯塔使用地点、灯具使用说明及发电机的使用等技术问题，一直忙碌到凌晨。在灯光的余晖下，他们身上穿着的印有“海洋王”三个字的救援马甲显得耀眼。

24日，还没从上一段支援行动中缓过来的我们又接到客户的紧急电话，对方表明宝兴部分道路已经抢通，需连夜对灾区输电线路进行抢修。当时，雅安各县电力公司均到宝兴进行支援，夜间照明设备紧缺，希望海洋王提供更多的照明支援。当天下午，在服务中心主任的带领下，人员、物资及时到达灾区各镇县，灯具在受灾严重的地区陆续投入使用，为当地输电线路抢修提供照明支援。

26日，抗洪保电抢险行动仍在继续。当时，穆坪镇新民村由于地势偏远、受灾严重，依然还处于断电、断信号的状态中。二服务部得知情况，主动申请同电力客户前往该地支援。由于现场道路倒塌，驱车至中途后，只能下车，靠人力搬运发电机进灾区。

大家肩抗、手抬200多斤的发电机，背着其他灯具，冒着有落石和洪水的危险，跋山涉水向前进。中途一段路，需要两个人抬着发电机过河，河面湍急，临时搭的木桥极不稳定，大家小心翼翼地配合，慢慢将发电机抬过去。一座“小桥”就已经让大家汗流浹背了，可想当时的路程是多么的艰险。整个行程，短短的几公里

路，大家耗了2个小时才走完。然而，尽管又苦又累，大家心里却只有一个信念——全力协助新民村的应急电力保障工作顺利完成！

除了驰赴灾区保照明，我们也同客户一起为灾民做一些力所能及的事情，加入客户公司青年志愿者服务队，前往灾民临时居住的应急帐篷区进行慰问。当我们与志愿者一起将牛奶、糕点等食物递到乡亲们的手里时，一位阿姨激动地握住了经理的手，眼里闪着泪花，一遍一遍地说着感谢的话语，哽咽的声音让在场的每个人都动容。

经过了近半个月的抢修，汶川“8·20”强降雨特大山洪泥石流灾害、“8·22”雅安特大暴雨洪灾抗洪抢险工作及后续安置工作基本结束，灾区用电基本恢复。这期间，海洋王人始终做到在客户需要时第一时间赶赴现场配合救援，面对高强度的工作从不懈怠，坚持用自己的责任心、用海洋王过硬的灯具为客户提供优质服务，为灾区尽一份力，为社会尽一份心。天灾无情人有情，祝愿灾区尽快恢复往日的平静与安宁，灾民们早日回归自己的家园！

(成都网电服务中心供稿)



FW6128给客户 提供照明



成都网电二服务部同事正在现场抢修发电



小心翼翼地抬着200斤的发电机过“桥”



6131 灯塔照亮熊猫广场



客户抢修队伍将维修保养好的发电机装车拉入现场



用背篓背着灯具及抢修用品进灾区



我司人员同志愿者一起为邓池沟大熊猫纪念馆提供临时充电点，并在现场指导居民如何使用发电机

最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下，继续分享7月份销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。（由于报纸版面有限，想要了解、学习详细的优秀事迹，请进入海洋王微信公众号，点击底部菜单栏“公司信息-最美海洋王人”即可查阅。）



青松奖

南京石化服务中心 段贵强

扎实工作，主动求变

这两年中石化市场的框架采购模式越来越严峻，竞争越来越激烈。面对新形势、新问题，我们在开展工作的的时候要主动求变，突破原有的思维模式，这样才能使我们的市场时刻充满活力，才能保证基层出单，实现业绩的稳步增长。

我负责的市场M公司，有过两年多的市场运作，客户基础不错，经常合采购移动产品，但固定产品却少有销售。面对困境，我没有气馁，不断地想办法，经常向主任、同事和客户请教。为了做通各装置主管的工作，我白天拜访客户，搜集各种信息，晚上去家访。经过一段时间的交往和了解，渐渐地我和大部分装置主管都建立了一点关系。

有一次去Z主管家家访，提到固定灯具的事情，Z主管提到他们有些关键区域的灯具经常坏、维修不及时，影响了生产，而且外包工修灯的维修费用很高，修灯费用都出自生产部门。我尝试和Z主管商量，买灯修灯费用既然是他们生产部门出，能不能像移动灯具一样，生产部门买，电气部门帮忙安装，这样就能绕开电气部门上报计划。通过Z主管的协调，在开生产例会的时候，有几个主管把我们的想法向厂长做了汇报，厂长当时没直接表态。我建议Z主管先上报两套固定灯具试试。大概一周左右，厂长审批通过了，采购开始询价，马上订单就下来了。虽然只有两套灯具，但对于我来说却是很大的突破，这就证明走生产费用上报固定灯具是可行的。我让客户其他部门也用这样的方式来上报计划，就这样固定灯具的路子越走越通了。

现在想想之前的坚持都是值得的。运用标准化的思维模式，在有了一个可行的突破口后，再继续在其他情况相同的部门推行，形成自己的销售手段，并不断地优化巩固，让它适用更多的情况，不断帮助自己实现订单。



常青树

乌鲁木齐石化服务中心 祖炳煌

平凡的人，平凡的事，不平凡的心

祖炳煌经理加入海洋王的大家庭有十四个年头了。工作中，他兢兢业业，默默地做好每一件事。每年7-9月，是他最难熬的日子，天气炎热，腰伤频频复发，疼痛的折磨使他不能久坐，腰也不敢用力，但是他依然坚持奔赴市场一线，带领服务部两位新员工跟班试灯、拜访领导。

他的努力和勤奋得到了大部分客户的认可，不过有时也会碰到一些棘手的项目。例如，某厂的M总一开始不支持购买我们的灯具，这让很多计划不能够转化成订单。祖经理开始想办法和客户基层员工做好客情，经常给予客户一些力所能及的帮助，特别是当客户需要照明支援时，祖经理都会第一时间带着我们去提供最全面的帮助。这些，都得到了大部分基层人员的认可。祖经理每次去客户单位，一定先去拜访M总，即使M总不在办公室，也要在其办公室门口等很久。M总回避拒绝的态度对我们新员工造成了巨大的压力，但祖经理表示，如果我们见不到M总，就没办法沟通；不能了解清楚到底是哪里出了问题，就不能找到客户拒绝我们的根本所在；只有找到症结点，才能有效的解决问题！

那段时间，祖经理为了此事每天早早地去M总办公室门口。有一

次，遭到拒绝后，祖经理由于久站腰疼扶着楼梯走廊慢慢往下挪，被M总看见，他叫住祖经理关心地询问情况。某天晚上11点，客户单位机动处给祖经理打电话希望提供紧急照明支援。祖经理二话不说，立马组织调拨附近几个服务部备用的样灯，在1小时内送到客户单位的施工现场，分配、安装灯具。为了保障灯具顺利使用，祖经理忍着腰痛，一直工作到第二天早上7点。当时M总也在现场，看到因疼痛而满身大汗的祖经理，关心地说了句：“小伙子，要注意自己的身体啊。”那之后，我们再去拜访M总，聊天变得轻松了许多，我们前期做的基层工作也因此得到了收获，很多计划转化成订单。

作为一个平凡的人，祖经理默默地做着工作中平凡的事情，但却彰显不平凡的心。他踏实、真诚，面对困难迎难而上。他始终把客户放在第一位，通过锲而不舍的拜访提升客情关系，抓住契机，及时满足客户的照明支援需求，提高了客户对海洋王人工作的认同感，最终实现订单。



青年突击手

上海石化服务中心 周围强

海洋王筑梦人，永不止步

今年年初在承接了目标后，我准备好好好跑地炼市场。在跑地炼的时候，我分析了目前的市场现状，觉得L公司值得投入，所以就首先对L公司进行了全目标点拜访。

从电气部门了解到仓库要改造，将要更换一批灯具，这个信息除了我们还有5家竞争厂家在跟进，面对竞争压力，我必须快人一步。于是我顺着线索全面地了解了上报计划的人员流程和时间节点，其中最关键的是生产经理。与生产经理交流后，我了解到他想要的是在满足预算的前提下，灯具要满足亮度高、损坏率低、大品牌的要求。我们对我们的灯具自然很有信心，但同时也有一些担忧。一是客户的预算相对比较低，而我们的灯具价格比其他竞争厂家要高很多；另一个问题是“损坏率低”的优势要怎样才能体现出来？

很快担忧的问题就出现了，客户让每家拿一套灯具来试灯，试灯结果是我们灯具的相对而言亮度是最低的。我知道做成这个项目的难度变大了，但我并不想放弃，左思右想如何才能得到客户的认可，是越亮越好吗？还是只要满足标准？什么样的光最适合现场？我带着这些问题到了现场，把相关标准及自己的想法与客户沟通，又一起去看了附近的一些装灯现场。客户这才知道，光照均匀度和眩光处理才是他们更应该关注的，至于照度，其实只要满足国标就可以了，这才是对亮度的真正需求。在现场，又找到一个对我们有利的点——飞虫进入灯壳导致了他们的灯具亮度下降，这一问题的原因是灯具的密封不好。而我们公司的灯具密封性能达到IP65，密封效果非常好。为了证明，我们用灯具进行了泡水实验，水都进不去，何况是飞虫呢！这一情况也得到了客户的认可。

而后针对损坏率低的优势，生产班长提出要实地考察，需要眼见为实。正好当时在附近有个类似场所安装了我们的这类灯具，于是和班长一起去了另外一个客户那边进行了考察。确实210套灯具安装了一年多，都没有出现损坏的情况，也没有蚊虫进入的情况，客户彻底放心了。这之后客户对我们的认可程度也大幅度提高，最终拿下了订单。

以客户为中心，了解客户的真实需求，帮助他们认清自己的真实需求，才能对症下药，与客户实现共赢。七年的磨练，让我不断成长，有了自己的锋芒。在市场上遇到问题时不再手足无措，能够利用公司及客户的支持、运用科学的思维方法和工作手段，披荆斩棘、砥砺前行。我庆幸自己加入了海洋王，感谢公司给我提供了成长的平台，我将不负青春，贡献自己更大的力量！