

# 董事长对人性的本质规律的阐述

编者按：规律是客观的，不以人的意志为转移。为了做好本职工作，每个人必须遵循两个规律，即人性的本质规律和客观事物的本质规律。自私和懒惰是人的本性，我们既要坦然看待，也要坚持用积极的、主动的、发展的、与人为善的观点来认识，进一步增强准确把握这一规律的能力。

本期报纸刊登董事长对人性的本质规律的阐述，其中头版头条：人性的本质规律的来源，以及如何理解？快速反应：通过把握并运用人性的本质规律，来促进我们的工作和生活。

一、2017年3月总部新员工交流答疑中，新员工提问：企业文化培训中提到人的本性是自私的、懒惰的，但是古语里讲“人之初，性本善”，为什么公司会这样去定义人性呢？董事长进行了阐述。

一些基本概念我们可能还需要搞清楚。古语里讲的这个“性本善”是指向善，朝着这个善走，这跟管理的目的是是一样的。人的本性是懒惰的、自私的，管理的目的是帮助人去克服懒惰和自私，所以当我们去克服懒惰和自私的时候，也就是一个向善的过程。就像之前我们提到的，人要付出、要奉献，就是培养人向上、向善。你在工作的时候，有没有想偷点懒？有没有为自己找个由头放松一下？这个我们要坦坦荡荡地看待，这是人性的本质。

但是什么叫做有文化，什么叫做受过高等教育，就是指我们知道如何去克服人性的不足，不能让人性的缺陷影响自己、影响家庭，我们也不能让我们的自私去影响周围、影响环境。管理就是为了达到这个目标，这个社会要管理也是为了把这个问题解决掉。如果这个社会放任自由，大家不去讲规则，都去做白眼狼，那么作为弱势群体，当你还是小孩子的时候，你的父母不去克服饥饿去喂养你，你能活下来吗？所以说这是文明，这是文化的结果。但是人性的本身，它跟动物没有什么区别。俗话说，人为财死，鸟为食亡。这讲的还是人的动物性，但是人有大脑，有文明的传承。所以我们是基于对人性的基本认识，这个不丑陋，人还是动物，只不过我们是高级动物，我们是受过教育的有文化的动物，所以我们叫做“人”，我们知道如何去克制自己，去克服人性的

弱点，这就是这个社会美好的一面，也就是我们提倡的要懂得付出，才会有好结果。

其他新员工接着问：刚刚也提到了人的本性是自私的、懒惰的，为什么我们公司考勤不打卡呢？

董事长回答：噢，张经理，为什么人力资源部不装打卡机呢？这个问题还没有想清楚，要不我们就先把打卡机装上去？（全场大笑）

因为对于进入海洋王的人，我们都是要有要求有标准的，一个最重要的标准就是有文化的人，懂得自我管理。一个好的企业，我们把自己的目标和规则搞清楚，然后告诉大家我们的规则。当有人没有遵守的时候，有他的领导去帮助他、去修正，另外自己也会有基本的能力去判断到底该怎么做。

其实我们是鼓励大家向善，鼓励大家自觉地去做好这些事情，个别的人没有做好，没关系，大家一起交流、一起改进。如果说某个人一直不改进，怎么交流都不遵守规则，那就不适合我们。不是一家人，不进一家门，成为海洋王一份子首先他得认同海洋王文化，他得是一个讲文明、有修养的人，是一个讲纪律的好员工，或者说在社会上是一个好公民，在这样的一个前提下，我们会走到一起。

二、2020年2月新版《海洋王行为守则》的修订中，董事长再次诠释了人性的本质规律。

自私和懒惰是人的本性，是附在人身上的两大魔鬼。

人类的发展和社会的进步，都是人类同自私、懒惰做斗争的过程，都是人类不断抑制自私、战胜懒惰的过程。

人也不能完全脱离自私和懒惰的本性。因此，对于个人正常的、合理的欲望和需求，应予以充分的尊重和理解，并鼓励其通过劳动、创造、贡献、付出等，在为他人、为家庭、为社会带来价值的前提下，尽量给予满足。

但是必须抑制和反对人性中的自私和懒惰，对损人利己、损公肥私、不劳而获等言行和损人不利己的恶行坚决斗争。

坚持用积极的、主动的、发展的、与人为善的观点来认识“人性的本质规律”，进一步增强准确把握这一规律的能力。

三、2020年5月15日高助质量文化交流会议上，有人提问：生命质量和生活质量的定义中，提高能力追求、发展追求的一致性怎么理解，指什么和什么的一致性？董事长从人性的本质规律角度进行了阐述。

人性的本质规律是自私和懒惰，人有的时候会放松自己，因此华为提出要一直奋斗。追溯到人类最早的时候，克服懒惰是为了生存，从生存到社交是一个人生向上的曲线，不论是个人奋斗还是集体奋斗，是人类的价值曲线，是社会遵循的规则。不要今天放松了，明天又放松一下，和铁杵磨成针是一个道理。持续做，做的慢也会有很大的成就，但是不能三天打鱼两天晒网，是不能出问题，是不能长时间出问题。如果长时间出问题，那就会出大问题。这里的一致性就是指保持持续奋斗。

四、2022年6月8日总部新员工交流答疑中，新员工提问：人性的本质规律，是在什么样背景下定义和形成的？董事长进行了阐述。

自私和懒惰是我们每个人身上都存在的问题，公司提出这个定义就是为

让我们认识到这个问题并正视这个问题，在工作中多想一点，多做一点，当我们克服这些问题的时候，就是为了把事情做得更好。

在海洋王，除了“生于忧患、死于安乐”这个方法论，其余的价值观和规范都是在讲我们应该如何去做人，这是海洋王的特点，因为方法只有适合才是最好的。我们讲的人性的本质规律，是整个人类的共同的特点，是所有的动物一样的毛病。每个人都有自私的一面，工作也是需要报报酬的。我们鼓励人们勇敢地去当雷锋，但基于人性的本质规律，我们不能让雷锋吃亏，这是异曲同工的。我们今天讲一个公司有没有文化、一个人有没有文化，还有我们讲人类文明，那文化和文明到底是什么？自私和懒惰就是动物化，学知识、受教育就是克服自私和懒惰。我们都受过高等教育，受教育的最终目的就是要要有文化，最终表现在人的行为处事上。那么有文化就是，我们对于自私和想偷懒的私心能不能自律。偶尔的放松不奇怪，但记住我们要向有文化的方向去努力，有意识的去自律，朝着这个方向去继续前进。

## 快速反应

### 董事长对人性的本质规律的更多阐述

一、在《员工道德品质规范》的授课指南中，董事长对于人性的本质规律进行了阐述。

在人与人交往中，自私这种社会现象是确实存在的，也是正常的，但自私是要抑制和反对。我们应该懂得如何对待和处理？人性既然是自私的，就会提出很多不合理的要求，那么我们就要学会把自私这种需求转化为更高层次的需求。

公司提出做事有两个原则：第一符合人性的本质规律，第二符合客观事物的本质规律，这样事情才会做好，才不会出问题。对第一条大家要很好地去领悟，很好地去理解，不尊重合理欲望，就会搞得鸡飞狗跳，就会做出不合情理的事，

人都有自私的一面，但我们要用发展的眼光，要与人为善的真心去理解他，帮助他。人有自私的一面，但“人心向善”又是一个规律。人心向善、向好、向上。当我们要招一个员工时都会说要招一个善良的人，这就是人们普遍的心理，很多企业就是因为这个问题处理不好出现了重大危机。

例如公司新聘了一批服务中心主任，满足了这些同志发展的欲望，而另外一些暂时还不够条件的同志则出现了矛盾。如有的服务中心业务人员对主任说：“我能不能当主任？”“你也可以推荐我去当主任吧！”一些偏激的还会说：“他哪点比我强，我为什么不能当（下接第2版）”

## 国内首次应用自承式电缆大型复杂旁路不停电作业照明支援纪实

5月7日，国内首次应用自承式电缆大型复杂旁路不停电作业在鞍山正式开展。此次活动开创了国内带电作业技术的先河，同时也是带电作业开展69周年活动当中一项重要的展览内容。我司作为唯一一家照明设备厂家应邀参加了带电作业新型设备及技术展览会，同时根据客户现场需要，进行了为期6天的夜间带电作业现场照明保障工作。

5月7日接到客户需求电话，沈阳电网一服务中心主任杜雪娇立刻部署，由鞍山部经理王瑜带队，服务工程师黄博勇、张诗桐为主的技术骨干组成了第一梯队照明支援技术小组，于当晚携带大中型照明设备抵达现场。

5月7日开始了此次照明保任务的第一天，客户在1.3公里的路旁搭设电缆线及架设后的巡护保障，整个作业过程中，我们全程跟进配合，根据客户电缆线路的铺设进程对照明情况进行针对性的调整。直至5月12日工作结束，6天的时间里，技术小组每天陪伴客户至凌晨，白天回到宾馆给设备进行充电保

养，晚上天黑前再将设备按需求点位摆放好，整条线路五个点位同时进行，技术小组奔波在各个点位之间，时刻关注设备运行情况。

随着活动正式开展日期的临近，现场越发繁忙，为保障客户作业顺利进行，以大连部经理钱元、朝阳部服务工程师史海楠为主的第二梯队技术小组也到现场进行增援。

5月12日客户活动圆满结束，也迎来了我们的最后一个任务——配合客户进行设备拆除工作。夜间设备撤离现场过程中，遇到滂沱大雨，时间紧、任务重，我们兵分两路：服务工程师黄博勇



和钱元经理在现场进行移动照明布置，王瑜经理协调照明灯塔运抵现场。当灯塔点亮的那一刻，现场顿时亮如白昼，客户纷纷竖起大拇指说：“这大家伙是真亮呀”。整个作业过程中，我司轻便移动灯及防爆全景移动照明系统等产品架设简洁、轻便灵活的特点得到完美体现，受到客户的一致好评。

雨一直下，客户的工作却丝毫没有停止，技术小组为了保障整个1.3公里线路照明能及时补充，随时对各个点位的照明进行位置调整。客户的作业开展得高效、火热，于凌晨三点半顺利结束。客户撤离后，我们对现场所有照明

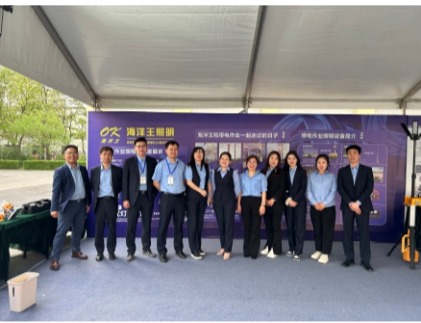


设备进行回收、装车、入库，凌晨四点半十五分圆满完成收尾工作。

本次国内首创的旁路带电作业方面取得新突破，作为此项工作的参与者，我们也深感自豪。在这6天的支援工作中，小伙伴们通宵达旦，不畏艰难，无论风雨都始终坚守岗位，陪伴在客户身边，保障每一分每一秒的照明，得到了客户的高度认可。

海洋王“理性，快速，合作，奋斗”的核心价值观，在王经理带领的技术小组身上体现得淋漓尽致，树立了公司行业标杆的形象。

(沈阳电网一服务中心 王瑜)



## 开展技术交流会，传递智慧照明价值

5月6日-8日，公司参加了鄂尔多斯煤炭展，神东煤炭集团的客户在我司的展台，进行产品沟通及智能控制产品交流。

根据在展会和客户沟通的问题及反映的需求，服务中心进行了总结。与设计院相关领导沟通后，商定于5月18日开展智慧照明技术交流会。

5月18日，智慧照明技术交流会如期举行，设计院院长、设计院主任、负责供电的主管及其他设计人员，近10人莅临本次会议。

本次技术交流会的主要内容有：公司质量管理体系、智慧照明系统、新产品及智能产品演示，以及智慧照明系统与人员定位如何结合、如何解决智慧照明系统与现有感知系统相融合的问题。

首先，服务中心主任向客户介绍我

司参加技术交流会的人员，详细介绍了公司的发展历程。接着，质量运营部王跃芳经理向客户介绍了我司的质量管理体系。着重讲述了公司产品质量的把控流程及检测能力，让客户深入了解我司在产品把控上的严谨，和售后服务承诺的真实性。

随后，服务中心的赵工对我司智慧照明系统进行了详细介绍。(1)对远程控制、定时控制、分组控制、能耗监测、故障告警等功能做了充分讲解，以及对客户关心的“人来灯亮、人走灯灭”等功能也进行了交流。

(2)对于客户关心的新产品及智能产品，赵工列举了10种煤矿及洗煤厂常用、适用的产品，并针对各种灯具的参数及使用场所进行了列举和现场配

图的说明，帮助设计院在后期的设计照明灯具时更好地选用我司灯具；

(3)在智慧化矿山中，客户特别提到了智慧照明系统与人员定位系统如何结合的问题。赵工根据公司已有的成功案例进行分享和交流，了解后客户表示希望后期可以与我们进行合作；(4)针对客户提出我司智慧照明系统如何解决其他感知系统相融合的问题——如何融合摄像类产品和我司系统进行AI识别、现场气体检测设备如何与我司照明系统进行反馈、自动识别系统如何与我司系统进行反馈等等，我们都积极提供最优解决方案。

经过详细讲解资料、成功案例展示、现场演示、交流答疑等环节，近

3个小时的技术交流会，不仅让客户充分了解我司产品质量管理体系，对我司产品质量增加了信心，也对智慧照明系统、智慧照明与定位结合、智慧照明与其他感知系统融合等问题进行了充分沟通，最终技术交流会圆满结束并达到预期效果。

(神东煤炭服务中心 赵宇龙)



(上接第1版)主任呢？”作为一个主任，不管是新主任还是老主任，你认为他的想法错了吗？你有什么反应？我们的第一反应应该是什么？我们每一个人都有积极向上、施展自己才能的要求，它是推动企业前进的动力，作为个人他也需要有动力！他如果没有任何要求，看到别人当主任无动于衷，那也未必是好事。面对这样的同志，主任要做细致的工作，告诉他为什么现在不能做主任？有没有才？有没有能？还有哪些方面不够？我们要正确地加以引导、疏导，帮他分析哪些方面

做得好或绰绰有余，哪些方面做得欠缺或勉强，哪些方面还有非常严重的问题，要能给他们讲出这些道理来。

我们很多主任在这方面容易犯简单化的毛病，比如要业务员努力工作，做出业绩，又要他完成销售额多少万，唯独就是不能当主任，也不能谈待遇，这就压抑了人的本性，违反了人性的本质规律。我们应该是将企业的发展和个人发展，包括个人抱负、民族振兴、社会责任感结合起来讲道理，坚持企业与个人（包括他的家人）共同发

展、共同幸福的原则，这个问题主任首先就要认识到。

有欲望是好事，但要正确地加以引导，对这个问题的认识出现偏差以后，要能够指出他的毛病，要使他看到自己的不足，这样我们启用新人的时候就能起到带动一大片的作用。我们的每一个服务中心主任都要善于做好这方面的工作，我们的领导、管理人员也要有这方面的责任和意识。只要正确引导，就能达到最好的效果，减少负面影响。

二、2018年7月31日校招管培生的交流答疑中，有一位管培生说自己从

小家庭环境不好，一直接受别人学费的资助。董事长听后做了深入指导。

现在别人帮助我，未来我帮助别人。先把自己过好，然后更多的去帮助别人。如果你感觉到自己累，那是还没有树立起来自己的目标，人生的态度还没有端正。做成事的人不讲累。怕苦怕累、自私懒惰是人性的本质规律，这是天性，是人和动物共有的特性。但是我们受了教育，有了文化后就要和自己的天性做斗争。我们是文明人、现代人，不能放任自己的不良习惯，不能让自己的动物本性自然地发展。

## 中国南方电网公司领导一行 莅临海洋王参观交流



5月中旬，中国南方电网公司总部领导一行莅临海洋王参观交流，海洋王电网照明行业公司副总裁李志鹏、集团公司总裁特别助理兼质量运营部总监左丹及相关部门负责人热情接待。

在李总的陪同下，南方电网总部领导一行首先参观了展厅，接待人员介绍了海洋王的发展历程、企业文化和主要产品等。通过现场讲解、丰富的图文及视频展示，领导一行对海洋王有了更深入的了解。

随后，双方在海洋王科技楼6楼会议室座谈，总裁特别助理兼质量运营部总监左总，阐述了海洋王导入TQM的背景、TQM八大体系的建设与完善，以及行业事业部制、与供应商一体化、自主经营三大特色活动及取得的成效。

南方电网总部领导一行对海洋王坚持“负责任、有质量”初心，坚定不移推进TQM，始终追求卓越质量，表示了

认同和赞赏。

通过此次莅临现场参观和交流，增进了南方电网与海洋王的互信，达成了友好互利的共识，拓展了后续合作的空间。

TQM是一种全员、全过程、全企业的品质经营，以质量为中心，以全员参与为基础，通过让顾客满意和本组织所有成员及社会受益而达到企业的永续经营。海洋王长期深入推进TQM，不断完善八大体系，持续开展改善活动，强化了企业的经营体质，为长期稳健发展打下了坚实基础。我们希望分享自身实践及经验，与客户开展TQM、QCC、5S等共建活动，提供除产品、服务之外的更多价值，让客户享受物超所值的照明体验，同时使双方不断完善质量管理体系，提高企业的质量管理水平，实现可持续发展。

(商务支持部 苗海花)

## 海洋王照明顺利完成马来 PIPP项目第三批灯具交付

5月16日，继前两批灯具交付成功后，海洋王照明顺利完成了韩企POSCO承建马来Pulau Indah发电厂（以下简称PIPP）项目的三期交付，获得客户高度肯定。

PIPP是一个位于马来西亚雪兰莪州，由韩企POSCO承建的1200兆瓦的发电厂。投资方预计耗资33.5亿令吉，在2024年1月1日开始商业运营之前，PIPP将经历5个阶段的建设，即设计、采购、施工、调试和测试。一旦建成，它将连接到国家电网TNB，以支持巴生谷不断增长的电力需求。

本次交付成功后，承建方POSCO对海洋王产品的质量以及过程服务非常满意，海洋王为其量身定制的照明解决方案获得了客户的一致认可，特别是针对燃气联合循环电站的照明场景，海洋王提供了一整套专业的照明服务：从技术澄清、产品选型、照度设计到后期的安

装指导，让客户见证了海洋王的“让服务更好更快”的服务宗旨，也为后期的深入合作打下良好基础。

伴随着PIPP项目的深入合作，海洋王照明将继续在马来西亚深耕细作，保持真挚热情的服务态度，为国际工程客户提供从可研阶段的照明预算、照明标准参考、到项目后期的照明产品配套供应及安装指导等一揽子服务，为项目的顺利实施保驾护航。

(国际部 张国庆)



## 海洋王参加“应急使命·西藏2023”抗震救灾实战化演习

为认真落实全国应急管理工作会议精神，扎实做好抗大震、抢大险、救大灾应急准备，5月17日至5月19日，西藏自治区抗震救灾指挥部、西藏自治区应急管理厅、林芝市人民政府于西藏林芝市举行抗震救灾实战化演习，区、市抗震救灾指挥部成员单位配合演习。此次演习模拟林芝市巴宜区发生6.9级地震，22个演习科目贯通前期会商、应急响应、应对处置等抗震实战全流程，78个区市部门、798人参与。

我司作为照明保障单位受邀参加此次应急演练活动，负责抗震救灾现场总指挥部、新闻发布会中心以及灾民安置点的应急照明保障工作。

活动过程中，服务中心专工以及拉萨服务部的人员克服现场海拔高、环境恶劣等自然情况，积极筹备，为现场参演的各个单位领导、救援人员展示了海洋王应急照明装备，并介绍公司产品的核心价值——提高安全防范、提升应急能力、提升作业效率。

此次抗震救灾综合实战演练，军品成都服务中心积极协调，携带了移动智能照明平台、全方位移动工作灯、防爆全景移动照明系统、多功能移动照明系统、应急帐篷组合箱、轻便移动灯、移动照明系统等十余种灯具。

针对现场总指挥部，我们选择使用全方位移动工作灯，通过照射帐篷顶部反射至现场，一方面防止了眩光，另外也满足了高清摄像需求。针对新闻发布会中心，我们采用两组应急帐篷组合箱，外加多功能移动照明系统，满足了宣传中心以及电视台高清摄像需求。针对灾民安置点，我们选



择使用移动智能照明平台，既可以满足灾民安置点大范围照明，又可以通过照明平台的220V输出插座为现场灾民手机充电。

期间，西藏自治区应急管理厅、西藏自治区森林消防总队、西藏自治区消防救援总队、中国安能集团西藏分公司、西藏电力公司等多家单位对我司提供保障的应急照明产品表现出高度的赞扬，并表示我司产品具有极高的专业性，同时夸赞我司在大灾大难面前，义无反顾、勇往直前为前线提供保障，表现公司强烈的社会责任意识和员工的社会责任感。各单位领导对海洋王的产品



和应急保障服务给予了充分的肯定，同时我们也向客户单位做出承诺，只要有需要，我们必将责无旁贷，第一时间赶赴现场，及时地为现场救援工作保障照明，为生命开辟出一条光明之路。有海洋王在的地方，光明永存。

(军品成都服务中心 透明州、单驊)



## 蓄势以待，厚积薄发

在原有主力市场稳定出单的前提下，如何深耕细作，实现业绩新突破？这是很多服务部都在思考的问题。冶金照明行业公司某服务部，在扎实基础工作的前提下，抓住客户的管理升级，通过重点突破控制器的思路深挖客户需求，系统有序地推进业务成长，在客户单位成功签订了智慧照明合作订单，强力拉动了业绩增长。

一、扎实基础：“笨拙”的坚持是最好的开始

近年来，钢铁市场现状不容乐观，客户单位费用紧张，加之竞争厂家纷繁复杂，面对这样的市场变化，如何突出海洋王的优势，与客户合作更紧密？服务部认为，脚踏实地夯实基础工作，或许办法较笨拙、效果较缓慢，但长期坚持下去，一定能够打动客户、走进客户的心里。以前服务部是不定期为客户单位进行小范围的灯具维护保养，近三年开始改成大规模的年中、年末检修维护，此外每周也会定期到客户仓库巡视是否有故障灯具。

为了提高检修维保的效率，服务部分工合作，形成了一个严密的“流水线”：一拨身手灵活矫捷的男同志升到行车上面擦拭灯具，遇到有故障的则拆卸下来；女同志及另一拨男同志一起在下面修灯、清洁灯具。由于冶金行业比较特殊，钢铁厂的行车只有逢年中、年末检修时才允许工作人员上去操作，因此现场的检修时间非常紧张。那段时期，为了不耽误车间生产工作，服务人员每天到现场比客户还早。钢铁厂环境复杂，有的甚至需要攀登到50多米高的厂房顶端进行灯具维保，但不管是现场环境多么恶劣，服务部从未怠慢、放弃，脸上依旧洋溢着笑容。记得有一张服务部人员高空作业的照片，还被客户拿去作宣传图，称为“海洋王蜘蛛侠”。

从每一个夏天的年中检修到每一个冬天的年末检修，从白天到黑夜，大家在现场“摸爬滚打”，让客户用灯无后顾之忧。哪怕是已经用了十多年、超出售后时限的老灯具也同样帮助维保，这一幕幕给客户领导留下了“海洋王负责任、有质量”的深刻印象，也为服务部在该市场长久发展奠定了坚实基础。

二、希望萌芽：抢抓项目机会寻求新突破

功夫不负有心人，近两年的铺垫，使服务部在该市场的基层出单得以稳固，而长此以往的踏实服务也使客户对服务部更加信赖，双方从甲乙双方变成了彼此信任、相互促进的合作伙伴，变成了朋友。2021年底，服务部得知客户单位即将上新建项目，希望的种子开始萌芽了。

新建项目消息一放出，所有厂家都在暗自努力。服务部在兴奋的同时也有担忧：1、项目总负责人对我司产品认可，但一级目标点则认为环境恶劣的区域才可用海洋王灯具，该厂区环境良好，没必要使用太好的灯具。好在一级目标点对项目总负责人很信任，且对创新类项目也比较接纳；2、项目若申报我司灯具需要打特殊申请，申请须经过客户单位各级目标点签字，这对客情关系要求很高。捋清各项目节点后，服务部开始层层梳理，寻找办法。

通过了解项目总负责人的社交圈子，终于找到了力挺我司的客户，约上双方一起进行沟通，在交流中进一步了解彼此。此时恰巧遇到项目总负责人的家人过来租房，服务部经理便热心帮忙找房，最后租在了服务部隔壁小区，这样优越的地理关系也更方便为客户做很多力所能及的小事。经过一段时间的接触，项目总负责人终于敞开心扉：“海洋王的质量和服我绝对认可，你们先和设计院联系对接上图，协助选型及设

计电路……我会向领导汇报海洋王的质量和服，但你们还是要去拜访一下。”得到这样的答复，总算是找到了突破点！

三、追光前行：咬紧目标拿下智慧照明订单

很快，服务部马不停蹄联系公司销售策划经理及服务中心专工协助对接设计院，选型、设计方案、出图、预留智慧照明接线等，方案改了一遍又一遍，业主方、设计院及我司的三方协议对接过程是一个漫长的过程，直到两周后终于定下最后的图纸及选型方案。

整体方案和图纸出来后，再次拜访一级目标点。一级目标点很关心节能及成本问题，服务部经理对我司设计方案及节能成本分析、灯具管理理念等进行讲解。对方表示认可我司的质量和服，对服务部每年两次的大型售后服务也有所耳闻，对于灯具方案可以先和设计院进一步对接。但当提到智慧照明时，一级目标点认为没有必要，且最近找他推荐智慧照明的厂家太多，他基本都了解了。回到服务部，与主任、子事业部领导一起分析梳理这次谈话，得出总结：1、一级目标点对海洋王并不排斥，只是我们没找准真正的需求点；2、最近推广智慧照明的厂家过多，客户对我司与其他厂家智慧照明的区别完全不了解；3、此时不能把灯具和控制器统一上报，这样总额超过客户预算，容易被全部否掉。

与此同时，了解到某重要部门领导和一级目标点是好朋友，服务部经理寻找恰当时机对该领导进行了拜访。令人欣喜的是，该领导对智慧照明不排斥，且对我司从2009年开始就服务该单位至今很是信任。当天拜访时，刚好碰上一级目标点打来电话叫该领导去现场看项目施工进度，服务部经理灵机一动，说：“如果方便的话，我可以送两位领

导去工地。工地下雨，路上泥巴太脏，我的车底盘高一些，不怕脏。”领导表示同意，服务部经理抓住这个机会，拉近与客户的距离。接到一级目标点时，他很惊讶。领导笑道：“这是海洋王的小姑娘，见过了吧？每年厂房上修灯、擦灯的都是她们。”一级目标点说：“知道的，前几天还在我办公室聊项目的事情。海洋王每年给我们大修的旗帜做得很好，跟我们同步……”一路上有说有笑。

第二天，服务部又单独拜访了一级目标点，表达了两件事：1、展示我司智慧照明与其他厂家的不同之处，拿出试点的节电率及管理界面，侧重讲解照明管理。前期是否上智慧照明的选择权在于客户，但是设计院设计时接线需要留好，以防止后期想上时返工造成人力、物力的浪费；2、拿出我司在其他高温区域使用的灯具效果及安装使用年限，打消了一级目标点心里的顾虑。后面一级目标点叫来项目总负责人，一起核对设计院图纸上的灯具及布线。在经过一段时间的协商和对接，最终完成了两百多套灯具上报。特殊说明流程经过多级客户，这样的审批流程每一单都是对服务部的考验，但她们都一一经受住了考验。由于前期智慧照明的留线布局，待新项目灯具全部到现场后，把试点项目的智慧照明案例给各一级目标点进行展示，讲解我司智慧照明的亮点、计算投资回报周期，打消了客户的疑虑。最终，服务部与客户达成了控制器+照明合作订单。

冶金照明行业公司的这个服务部，始终以目标为导向，吃苦耐劳、勤恳付出，夯实基础、厚积薄发，赢得客户的信任和关注，并在项目机会来临时咬紧不放松，在克服重重困难、突破多方阻碍之后拿下订单。他们是全公司学习的标杆！

OK风采

## 不忘初心，勇毅前行——2023年海洋王财经部团建

5月来了，它带着团建活动悄悄的来了。为了促进同事之间更好的交流，激发大家阳光向上的心态，充满活力，拥抱自然，在5月13-14日，财经部开展两天一夜的团建活动。此次我们选择自古就有“南国陶都”美誉的佛山，作为我们的团建地点，深入感受岭南风情、武术之乡的魅力。

第一天，大家从科技楼出发，一起乘坐大巴奔向佛山。第一站：祖庙，赶场般欣赏了一出佛山传统的醒狮表演，摸摸狮头狮尾，为爬杆走桩的惊险动作鼓掌。观看舞狮结束，再深度游览祖庙，了解佛山的武术历史以及黄飞鸿、叶问等武术大师传奇的一生。祖庙的“隔壁”是岭南新天地，漫步新天地，感受新潮流与古韵文化的交融。下午，驱车前往南海影视城，领略影视文化的魅力！这儿是拍照的绝佳圣地，随

便一拍就是大片，大家怎能不炫技一番呢？心血来潮，我们举办一场摄影友谊赛，将整个部门分为5组，每组拍摄8张集体照，分享至微信群，这可是一场考验创意和拍摄技巧的比赛。就这样，一张张搞怪、富有活力的照片，记录了当下瞬间的美好，成为了永恒。最后不得不提，晚餐时，才华横溢的策划团队精心准备的各种小游戏——“007”“我有你没有”等等，游戏和惩罚让整个晚餐充满欢声笑语，也让我们打破隔阂，新员工更快了解团队，融入队伍、团结协助。

第二天，我们游览广东四大名园之一的清晖园。园内水木清华，景物清雅、优美，龙家故宅与新建景点融为一体，集古建筑、园林、木雕、灰塑、书画等艺术于一园，让人无不赞叹！游园之日，天气阴凉，不时还伴有几滴小

雨。虽不见阳光，但清凉舒适的天气反为游园观光增添了几分惬意。游园结束，小伙伴三两结伴而行，来到百年商业古街，吃到声名远扬的“双皮奶”“炸牛奶”“龙眼炸猪肉”等等，美食点燃大家的食欲，大家连连称赞佛山的美食。下午，我们到了逢简水乡，在朦胧的江南烟雨中，坐着游船，欣赏两岸

风景，体验别有一番滋味的岭南风韵。

游船结束，也为我们的佛山之旅画上圆满的句号。本次团建活动不仅让我们了解了佛山的历史文化，受益匪浅，更拉近了同事间的距离，为我们成为更棒的团队奠定坚实的基础。一艘船，一家人，一个方向，一起前进！

(财经部 陈少丽)

