

董事长对读书的阐述

编者按：董事长不仅自己热爱读书，繁忙工作之余，读书是他最大的爱好，而且关心大家的读书，关心每个人的进步。关于读书，董事长多次深入进行了阐述。

头版头条：读什么书、如何读书；快速反应：如何读“两弹一星”科学家传记。

一、2006年5月13日下午，公司举行总部五月读书学习交流会，董事长针对大家感到困惑的“读什么样的书？如何读书？”等问题进行了指导。

读书是提升员工素质的重要手段，但是读什么样的书？如何读书？如何交流和分享读书成果？却一直让许多人感到困惑。2006年5月13日下午，公司在21楼展厅举行了总部中高层领导干部五月读书、学习交流会，董事长针对上述问题进行了释疑解惑。这也是《总部中高层领导干部读书、学习交流会管理规定》下发后的首次启动会议，标志着公司的读书活动正在走向正规。

“读书比较杂，有什么书看什么书。”这是交流会上反应的一个比较普遍的问题。董事长说，读书是一种责任，是为目标而读，为需求而读，而不是凭兴趣去读。如果是为责任去读书，就会有计划、系统地去读，而不是碰到什么书就看什么书。今年公司每个月都在报纸上推荐一些优秀图书，并且人力资源部正在制定一个五年的长期读书计划。大家可以按照公司推荐的书目，有计划、有步骤地、系统地读书。只要坚持下去，养成习惯，就一定会取得成效。

针对有的同志提出“读书与自己的工作结合不起来，不会学以致用”的问题，董事长解答说，这是许多同志都曾遇到的困惑。学习要有目的，学习的目的就是应用。如果学习不落实到应用上面，不与解决实际问题结合起来，学习就失去了意义。现在有不少人，理解也比较深，也有自己的心得，但是没有往前面再深入走一步，结果还是停留在一种“雅兴”上

面。比如有的技术人员读了关于平行设计方面的书，公司也提出来要搞平行设计。那么如何搞？公司还存在哪些问题？那么就要通过读书去找源头，然后制定有关的机制。这样就把读书和本职工作结合起来了。

还有的同志说，“读技术书因为要记住，所以比较慢。而读文学书由于不需要记，所以看起来比较快。”针对这种现象，董事长解释说，这是学习方法上的一种误区。实际上读技术书和文学书没有什么区别。读技术书也不一定要全部记住，包括过去我们经常听说某人背外语词典等，都是学习方法的误区，不仅没有必要，而且也记不住。读书不要死记硬背，而是了解书的全貌，知道一些概念，然后去查。所以读书看目录很重要，全貌也是在这个时候建立起来的。另外在看目录时还可以提出问题，根据问题去查有关内容。这就是我们常说的针对问题去读书。

现在，或许是节奏快了，也或许是由于年龄的原因，许多同志没有耐心看世界文学名著了，甚至感觉对自己收获并不是很大。对此，董事长解答说，世界文学名著在人类文明发展的历史进程中，都产生了深刻的历史影响，其价值是不容置疑的。世界文学名著不像某些专业书籍，是直接解决人们面临的具体问题的。如果是带着这样的心态去看文学名著，是会失望的。世界文学名著是通过文学这种形式，揭示的是一种普遍的真理和价值观，它解决的是人类共同的问题、世界观和价值观的问题。而这些问题，影响的不是是一时，而是很久，甚至是一生的问题。

读世界文学名著可以陶冶性情。“性”是什么？“性”者，性格也。性格决定命运，就是这个道理。“性”，从另外一个意义上讲，也可以理解为一个人的自制力。“情”就是情操，就是对美好事物的感悟力、观察力，也就是我们现在所说的荣辱观。从另外一个意义上讲，也可以理解为一个人的价值观。文学家都是善于观察的，这对于我们的工作来说都是有指导作用的。比如我们应该把客户看成一本书，把客户当

成书来读。客户身上有很多值得我们学习的，同时，我们通过观察客户的一言一行，观察客户的言行举止的变化，去解决客户的问题，满足客户的需求，体现公司的素质。

前一段时间，公司推荐了《论语》、《大学》等书，由于比较艰深枯燥，很少有人读。于是，有人提出，为什么不推荐大家读现代的、通俗的文学名著，比如路遥的《人生》？

董事长对此解答说，《论语》、《大学》等书，是中国几千年传统文化中的精华，不仅在国内，就是在国外的一些企业中也在学习。它揭示的是关于是非价值观的核心的、本源的问题，对于培养我们做人、做事是很有帮助的。另外它还揭示了宇宙间客观事物的发展规律，对于我们认识客观世界的变化大有裨益。公司推荐这样的书，是有一定导向的，也是有计划、有系统地把读书作为我们实施差异化战略的重要组成部分。现代的文学名著，比如路遥的《人生》，虽然通俗易懂，但是也还存在一定的局限性。

《四书》这样的古典书籍，可能对于一般的员工来说，读起来有一定的难度。考虑到这一点，下一步发展委员会将针对不同层次的员工，提出相应的指导。另外以后还可以请一些专家学者，进行讲解，帮助大家理解。

最后，董事长就本次读书交流会做了总结讲话。他说，今天这个交流会搞得很好，是一个好的开始。读书活动，对于企业来说应该有一个规划。今天的活动尽管是非功利的，但从长期来说意义是巨大的，也是对企业很有价值的。作为公司的中高层领导，要更重视，因为它对人的一生都会有重大影响。

西方有一句谚语说，读书的人你不要怕他，因为他一定是善良的，他不会去伤害你。包括我们谈朋友、搞对象你找一个读书的人，是可以信赖的。无论是性格，还是情操方面，这也是读书可以陶冶情操的道理。

作为企业来讲，我们提出要建品牌，人要建品牌，产品和服务要建品

牌，要开展差异化服务，今天这种投入对每个人来讲是值得的。读书要多提问题，不提问题，眼光放在眼前，是不能往一英里深走的。

再说管理的三个目标：简单、高效、低耗。最近，技术生产事业部总结了生产操作13条，这个搞得非常好，符合事物的基本规律。作为职能部门，如何转化？如何理解他们提出的“双手有效操作快”？实际上黄永山高助提出的平行设计，就是开发必须双手操作的一种。还有“动幅小于一尺长”如何理解？一个大的动作，给一个部门的管理带来的是复杂、低效，会带来的是管理的成本和员工的情绪。作为管理干部，一定要把它吃透、理解，一定要学以致用。今天，我们在向知识型企业转变，我们的终极方向是个性化的服务。个性化的服务，只有高素质的团队才能做到。市场人员尤其要理解这点。作为公司的中高层领导，在读书上要做好员工的表率。这次读书活动只是开了个头，但是一定要用强有力的手段执行下去，决不能半途而废。

二、2020年1月，在《中高层领导干部学习飞利浦报告及读书心得撰写指导意见》修订过程中，董事长针对“读书的三个层次”进行了指导。

读书的第一个层次是感受，这是一种较浅的层次。所谓感受，就是对书本内容的直接反应。

读书的第二个层次是体会。体会是学了以后能应用，促进工作。读完一本书，我们搞清楚了故事的背景，理解了书中主人公的精神品质，于是我们以其为榜样，去学习、去一点点地去提升、改变自己，带来工作和生活的进步。

读书的第三个层次是心得，这是读书的最高层次。心得是反复成功运用已形成自己的做事风格 and 标准。通过一点点地改变，书籍中的精神品质已经成为自身世界观人生观价值观的一部分，渗入到我们的血液思想中，在此基础上融入自己智慧的闪光点，形成自己独特的、符合团队的风格和标准，最终提升我们的工作质量和生命质量。

快速反应

董事长对读书的更多阐述

一、2018年10月，在总部《邓稼先传》读书辩论赛决赛现场，董事长指出：应善于从人物传记中汲取精神力量。

在上世纪的50到70年代，中国涌现出一大批钱学森、邓稼先等勇于奉献的科学家，他们是我们民族的骄傲，是我们今天要学习的精神楷模。学习什么呢？像辩题中讲的三现主义，是现代科学、现代教育赋予我们最基本、最重要的一个方法论。当我们把三现主义作为一种精神的时候，就意味着我们每时每刻都要以此为自己的行为准则。另外辩题中还讲了奋不顾身、以奉献为乐的人生观，还有对目标的追求，都是一种精神。三现主义，是我们认识客观事物、认识自然、认识社会和宇宙的一种追求方式，是对客观规律的探索。公司讲人类文明的追求，追求是过程，也是一种精神。精神是人类向上的源动力。

大到一个国家、一个民族，小到一个企业、一个人，必须要有精神。像美国西点军校的校训是责任、荣誉、国家，这是他们的精神追求。西点军校要把他们的军人培养成具备这种精神的人。军人与普通人的不同，在于能够更好地理解责任、荣誉和国家，必须要有高于普通人的精神追求，这样才能够打胜仗。西点军校的校训，目标追求对应着责任，奋不顾身对应着荣誉，以奉献为乐则对应着国家需要时的选择。

古往今来，世界上各个民族各个国家中优秀的人，都是有一股精神的。西方国家像俄罗斯、法国、德国，有传统的贵族阶层。他们高人一等，并不是因为地位世袭传承，而是他们崇尚责任、荣誉，为国家奉献牺牲，这是他们的精神追求。每当国家有危难的时候，贵族

没有躲在后面享受，不管富不富有，哪怕年纪大了，都把自己的儿子一个一个都送往前线，以战死为荣。虽然会感到悲伤，但是这个贵族会感受到在整个民族中间起到一个特别的作用，会自豪和骄傲。

今天，海洋王还是一个不大的公司，如果我们想要成为一个更加优秀的公司，跨入大公司的行列，需要每个员工具备一种精神，一种朝着人类文明追求的精神。在这种精神的感召下，我们会自动自发地朝着目标前进，我们会培养出来一批对社会有价值的，勇于奉献的，勇敢去面对问题和困难的人。

二、2018年11月，在一级部门领导《邓稼先传》读书沙龙上，董事长指出：管理者要学习邓稼先身上的敬业精神、三现主义精神。

邓稼先有好几个身份，是科学家、学者、现场总负责人，也就是管理者。从书中事迹里面，我觉得作为管理者的敬业精神，在邓稼先身上体现的最为充分、最令人感动。比如他耐心细致、亲力亲为翻译国外资料，给年轻人上课；给原子弹上插雷管，为了稳住人心，每次插雷管前，邓稼先总是站在操作员身后；还比如邓稼先晚上接到电话立即跟着车子奔赴现场等。从这一点一滴的做法中，邓稼先深刻诠释了管理者的敬业精神。

我们有时候讲管理是一个很大的概念，和做官、做领导等同起来。其实管理是要解决问题，对于实现目标过程中的问题要看在前面、判断在前面、解决在前面。刚才大家讲到一个加工零件的故事，加工师傅不能平稳地操作，出了事故就会导致人员伤亡、设备毁，而且核弹爆炸的目标没办法实现。这个时候，邓稼先就一定出现在现场。邓稼先发挥三现主义，现场、现

实、现物进行梳理，去发现问题、排除和解决问题，直到加工这个环节顺利通过。

不仅这一个故事，读《邓稼先传记》整本书就可以看出邓稼先一生都是三现主义的实践者。他身上的三现主义，比我们去日本学的三现主义，让我受到的震撼更大。我觉得这是对三现主义最精确、最极致的理解。只要有需要、有困难、有问题，我们就得去现场去解决。三现主义不仅是一种工作方法，所谓主义就是贯穿到所有行动中间的东西，三现主义更是一种精神，体现了管理者的敬业。今天读书沙龙在座的都是公司高层管理者，我们要结合工作，结合目标去理解邓稼先，学习他的敬业精神、三现主义精神。

三、2019年11月30日，在一级部门领导读书沙龙上，围绕要有所感、有所悟，董事长进行了指导。

之前员工的读书活动，可以说是让人非常感动，看的热泪盈眶。但刚才听了不少大家的发言，我感觉是不是因为这本书读了太久了？大家有些淡忘了。总体来讲，读书交流活动，应该注意几点：大家要谈真正的心有所感、所得，我们应该去提炼书中提到的一些具体的故事、事例，总结这件事情它反映的是什么精神。

比如说，你认为这件事能培养人，那它到底反映了什么精神？什么情怀？是在什么背景下产生的？这个东西能说明什么？在那种背景下，比如王淦昌的“科学没有国界，但科学家有祖国”，这反映的是一种爱国情怀，反映的是他对自己祖国深深的情感。在现在这个年代，很多出国留学的人回国是很正常的，但在几十年前，中国和法国相比那么落后，没有研究科学的条

件，王淦昌依然选择回国，那这就是反映了他的爱国精神。这对我们来说有借鉴意义。王淦昌为什么能说出这样的话？他在当时的时代大背景下，法国有没有鼓励他们这样子？蒋介石有没有鼓励他们这样子？他是在什么情况下回来的？他是在什么情况下形成了这种思想的？

大家在探讨这些问题的中间，有的是补充，有的是迟疑，有的是有不同的考证、认识，这才是读书交流。交流一定真正的从我们内心有所感，有所悟，并能够对这个“感”和“悟”追根求源，能够把其背后的形成、产生原因弄清楚，以至于我们能够去运用。大家应该真正的发自内心地讨论，如果大家记不得了也没关系，不要求你能记住全部的内容，把你当时看的时候真正打动你的那一点谈清楚就行了。没看完的也不要紧，前面看了多少就从讲多少。如果说以前看的时间长了，我们今天在这里重温，会带动大家勾起一些美好的、让我们思想升华的回忆。

我们都听过员工的辩论赛、演讲赛，包括销售系统主任的演讲赛，他们做的确实很好，出来的东西都是经过反复提炼的，讲的都是自己被感动的东西。大家还是讲一讲自己真正的心有所感、心有所悟，包括把自己工作中的体会结合起来。另外，题目也不要限制得这么“死”，大家还是畅所欲言。我们在这里是思想的交流、思想的盛宴。知识是越分享越有价值的，大家要把自己内心真正的美好的东西展示出来，把我们通过读书而得到升华的东西展示出来，然后探讨它背后形成的原因、它如何产生、它的历史、它的时代背景、它的大环境。

ok资讯

海洋王参与“内蒙古应急·防汛2023”综合演练



7月31日，“内蒙古应急·防汛2023”综合演练在呼和浩特市举行，海洋王应邀到场参与演练。

在7月26日收到主办方的邀请后，我们呼和浩特一服务中心、呼和浩特二服务中心第一时间赶到了演练现场。在事业部销售总监朱总的带领下，在演练过程中进行了细致的协调，每天安排专人到现场协调进度。

这次应急演练是一次难得的机

会，能够帮助服务中心更好地了解 and 应对突发事件，提高服务中心的应急响应能力和应对水平。为了确保演练的顺利进行，朱总、呼和浩特一服务中心汪主任、呼和浩特二服务中心孙主任协调了人员和物资，还特别安排了专人负责现场的布置和照明设备调试，以确保充分展示我司产品。

呼和浩特二服务中心孙主任，带领团队没日没夜地工作，晒成了黧黑的钢铁硬汉形象；呼和浩（下接第3版）

马来Petronas客户访问海洋王 加深双方在石油石化行业合作

近日，海洋王照明迎来了一批马来西亚国家石油公司（简称马国油）客户团队到访，公司副总裁邱总、国际部副总经理杨总带领马来西亚国家代表处相关人员进行了热情接待。

海洋王照明作为全球领先的专业工业照明解决方案提供商，一直以来致力于拓展国际市场。此次来访的马国油下属M厂的客户访问，旨在加深彼此之间的了解，并探讨潜在的石油和石化行业合作机会。

客户一行首先参观了我司总部展厅，深入了解了海洋王发展历程和质量文化。对海洋王国内国际市场有了更深刻的认识，尤其对在马来各行业市场取得的成绩表示赞赏。

在听取了我司最新LIMS智慧工作照明系统的介绍后，对我司在智能化产品上给客户带来的价值点表示认同，同时也对产品和系统提出了很好的改进建议，并表示希望能在此方面促成双方的合作。

随后客户一行参观了我司生产基地和研发中心，了解了我们的生产工艺和

最新技术。我司对产品质量的追求以及全员践行TQM的质量文化得到了客户的充分肯定，并表示对未来合作充满信心。

客户访问结束后，双方就进一步的合作细节进行了深入的沟通和协商，并确定了双方未来的发展方向与目标。特别是前期马国油M厂的改造，在安全专业和节能减排方面，获得了客户的高度认可和一致赞扬。此次访问为我们公司与客户之间建立长期而稳固的合作伙伴关系又向前迈进一步，它不仅促进了我们与马国油在接下来新项目的持续合作，还为我们后期深入参与马来石油和石化市场的建设奠定了良好的基础。

作为全球领先的专业工业照明解决方案提供商，海洋王照明将继续以优质的产品和卓越的服务不断提升与国际市场客户的合作，努力推动行业的发展和创新，为全球客户提供更加简单可靠、节能环保的工业照明产品和服务，并在数字化、智能化上不断探索更好的解决方案。

（国际部 程冬金）



（上接第2版）特二服务中心亢经理，在小宝宝还没有断奶的情况下，为了不影工作，带着孩子和婆婆一起去到当地，住在小县城的宾馆里，前后共5天。虽然心里更多的是心疼、是牵挂、是担心，但是还是选择了留在工作岗位上；呼和浩特二服务中心专工张工，在配合应急演练完成后，连夜与货车司机开往北京归还灯具。虽然知道一路很辛苦，知道前方有大暴雨，知道一路的风险太大，但还是在我们担心的眼神中毅然跟上了大货车前往北京。作为一个入司一年多的员工，这种精神值得我们学习！

此次演练圆满落幕，所有参演队伍以高标准、高效率完成演练的各个项目，我们也克服了筹备时间紧、任务

重、天气炎热的严峻考验，协助客户顺利完成演练任务。

（呼和浩特一服务中心 郭艳庭）



学专业、练专业、用专业

——2023年成都基地新员工产品演讲比赛

为加强新员工对产品知识的熟知度，促进新员工自主学习能力，提高自身专业素养，提升产品销售能力，鼓励新员工“学专业”、“练专业”、“用专业”，营造“比、学、赶、超”的浓厚学习氛围，使个人综合能力得到全面提升。成都基地于7月29日举行新员工产品演讲比赛，驻地服务中心积极报名参加了本次活动。

为了让新员工们在比赛场上学到更多知识，基地征询了服务中心主任的意见和建议，每个中心根据自身行业特点及市场情况，提供了多款移动灯具和固定灯具让新员工熟知。比赛当日，参赛选手在这些灯具里面现场抽选2款进行演讲，这样既能让新员工多熟悉几款产品，又能让比赛更具挑战性。评分标准从3个方面进行：仪容仪表2分、语言表达3分、产品参数准

确性5分，共10分（灯具演示会有额外加分）。每个评委打分后取平均值，得分最高者获胜。

比赛过程中，新员工们认真讲解和展示了多种不同型号灯具的性能和特点。从外壳防护等级、光源光照、电池寿命、行业特点、使用场景、售后服务等方面进行了展示。选手们侧重点各不相同，有的对光照讲得很细致，有的对行业特点讲得很细致，有的对售后服务讲得很细致，还有的对灯具的防水和外壳防护性能做了现场演示，内容精彩纷呈，各有千秋。有的选手还对灯具的某些隐藏功能和使用小技巧进行了展示，让其他新员工学习了一番。大家不禁感叹，原来这个功能还能这么用！这不仅仅是一场比赛，更是一次相互学习、取长补短、自我提升的过程。

冠军：成都大企一服务中心王晶

凭着流利的语言表达及精彩的实验演示“杀”出重围，以平均分9.5分夺得第一名，获微波炉一台。由成都大企一服务中心欧主任为其颁奖。

亚军：成都电网二服务中心崔宇，巾帼不让须眉，参赛选手中唯一的女生，她精彩的演讲及灯具演示，获得了现场热烈掌声。以个人平均分9.33分夺得第二名，获空气炸锅一台。由成都电网二服务中心向主任为其颁奖。

季军：成铁服务中心韦泽正，以个人平均分9分夺得第三名，获养生壶一套。由成都电网二服务中心向主任为其颁奖。

优秀团队奖：成铁服务中心通过努力，以总分第一的成绩获得团队奖，400元餐费茶点。由成都大企一服务中心欧主任和成都电网二服务中心

向主任为其颁奖。

积极参与奖：个人得分排在4-8名的获得积极参与奖，共5名，每人获得小型洗衣机一台。他们分别是：成都石化鲜绍龙、武警成都刘川、成都大企一白学进、成铁李建谊、成都场馆冯晋。

唯有专业者，才有胜利时。具备较强的专业能力是提高职场生存能力和竞争力最重要的要素。熟悉产品、了解产品、讲解产品，是根本。要把自己学到的专业知识进行转化，向客户正向输出，以专业知识和专业素养得到客户认可，最终实现签单。这是一个不断学习，日积月累的过程，虽然过程很辛苦，但只要坚持下来，明天成功的你，终将会感谢今天努力的你。新员工们，加油！

（成都基地 周敏娟）



做一个有素质的OK少年 ——第十九届海洋王青少年夏令营

为关爱员工子女成长，帮助员工子女成长为有素质的中国好少年，海洋王以“做一位有素质的OK少年”为主题，举办为期10天的夏令营活动。本届夏令营也是有史以来规模最大的一届，共有44名营员。

那么，如何成为一名有素质的OK少年？答案是需从“德智体美劳”五个方面全面发展。本届夏令营活动围绕这五方面进行，并以积分的形式记录下每位营员的成长表现。

德：在活动开始前，我们就对营员的道德秩序进行了规范，以此促进活动和谐稳定进行。1、通过公司总裁特别助理王春总讲解公司企业文化、商务支持部刘嘉经理介绍展厅，营员们对父母工作的企业有了更加深刻、直观的认识和了解。2、通过供应链管理李宝经理讲解5S知识，营员们学习

到了如何进行内务管理、并对寝室收整进行5S评比，培养独立的生活自理能力。3、为了让营员们近距离接受爱国主义教育，组织参观了虎门林则徐纪念馆，希望营员们勿忘国耻，牢记历史，弘扬爱国主义精神。

智：1、通过参观宝安区科技馆充分开拓营员们的科技视野，激发营员们对知识的渴望。2、营员们来到光明区应急消防科普教育基地学习，提升营员们的安全意识，增强了自我防范能力。3、通过每天组织营员对当天所学、所看、所感进行总结交流，由全体营员进行主题演讲，锻炼营员的思考与表达能力。

体：1、我们不仅有专业的教官带领营员们进行军训，增强营员们的意志力。2、我们还有外聘游泳教练根据营员游泳熟练度进行分批培训，并举

办了趣味比赛，营员们在寓教于乐中增强体质。

美：通过观影《长安三万里》及参观深圳市博物馆使营员们领略中国历史文化以及唐诗传承千年的经典魅力，培养营员们积极、乐观健康的心态。

劳：营员们到海洋王工厂参观学习、在老师的讲解下看到了产品是如何一步步生产出来的，并通过劳动技能竞赛，提高了动手能力，也体验到了幸福生活的来之不易。

在夏令营的最后一天，营员们向公司领导和家长们展示了军训汇演、演讲比赛，并精心准备了丰富多彩的团体和个人文艺节目。人力资源部根据整个夏令营活动期间学员积累的积分情况，对获奖的个人及小组进行了颁奖。最后，公司董事长李彩芬女士进

行了总结讲话。她表示，在听到营员的有关“如何成为一名有素质的OK少年”的演讲后，深刻地体会到海洋王的企业文化已经从我们这一代传到下一代了。夏令营能举办到第十九届，离不开人力资源部及各个部门的大力支持，希望各位营员在这里学到的东西可以带回去到自己的学习生活中，保持好习惯，制定好目标坚持下去，并与在这里结识的好友，相互鼓励，一起进步，成为国家的栋梁。

本届夏令营圆满结束，营员们在这里收获了友谊、收获了知识，体验了实践的乐趣……海洋王也将继续尽心尽力关心员工子女的成长，引导青少年努力成为德智体美劳全面发展的OK少年。精彩虽已落幕，未来依旧可期！

（人力资源部 郑珊珊）



内部标杆

怀揣热爱，积极主动做事

截止目前，公司已有北京、成都、郑州、济南、沈阳五个基地。而荣获2023年第一季度“最美海洋王人”和《王希季院士传记》优秀征文一等奖的高瑞平，便是来自郑州基地。自郑州基地成立后，高工便一直担任基地管理员，贯彻公司各项要求的同时，坚持服务于市场一线，是公司与市场、基地与市场之间的“纽带”，她具体是怎么做的呢？

一、认真对待每一次客户接待

因为很多当地客户就近去基地参观，所以开展客户接待是基地很重要的一项工作，基地也成为展现公司形象、体现公司实力的一扇窗口。在客户接待满意度≥95%的目标牵引下，高工积极修炼自身，主动考取国家培训师资格证，认真参与企业文化的讲解培训，日常学习《海洋王人》报、产品资料，主动听标杆经理演讲、TQM培训等等，增加对市场工作的了解，便于与同事对接需求、与客户进行沟通，多途径地提升自我的客户接待和讲解能力。为了做好每一次客户接待，提前主动联系需求发起人识别需求，安排好鲜花、队列、灯博士的欢迎仪式。其次客户来访当日，提前按照来访人数布置展厅，整齐摆放果

盘、茶水、资料等，再引领客户进入展厅，讲解企业文化展板和主推的灯具。然后客户来访后，高工除了了解客户接待满意度以外，还会跟踪效果。一旦促成订单，或对市场工作有重大推进，便会在基地主任微信群里分享，提升市场一线同事邀约客户参访基地的意愿，增加基地开展客户接待的次数。

例如在接待某非驻地服务中心的客户时，客户对灯塔很感兴趣，于是高工在讲解企业文化后，协调驻地专工着重介绍了灯塔的功能、使用案例、场景等等。过程中，客户又提及防爆全景移动照明系统，但由于展厅没有这个灯具，主任就给客户看了这款灯具的相关资料。高工察觉到客户是很想看到这款灯具的，当即想到驻地某服务中心近期正好入库了这款灯具，便让前台同事协调。接待结束后，高工回访了服务中心主任，主任非常满意，协助他们拿下了订单。最后高工将此制作成了案例，向驻地所有服务中心展示，以此鼓励驻地服务中心邀约客户。这次客户接待的顺利开展，得益于高工对驻地服务中心的熟悉，哪怕一款灯具入库都记得，也离不开高工发现问题解决问题的临机应变能

力。截止目前，高工已完成接待客户16批次，实现客户接待满意度100%。

二、细致周全地开展综合事务管理工作

为营造适合员工工作与生活的美好环境，基地综合事务管理可划分为基础设施、安全、5S、后勤服务、物业出租等五个管理方面。其中，因郑州基地成立迄今已十余年，部分设施设备在逐渐老化，且公司也在今年对基础设施管理提出了更高的要求。不仅要保证各类设备正常使用，不影响办公，也要在保证质量的情况下，降低成本费用。基础设施管理工作非常繁琐，因此高工非常注意细节，把基地当成自己的家，用心去经营。首先，节省维修费用做到未然防止，加大日常点检力度，监督管理第三方单位维护保养服务工作，防止小问题发展成大问题。其次，不落入惯性思维，今年选择视频宽带网络时，高工没有因为基地固话、内网使用电信理所当然的选择，而是了解其他新入驻园区的运营商，比对三者的费用和带宽，再主动向IT部门同事了解，选择了同带宽却每月低410元的移动。今年二季度高工降低多笔费用，累积实现降低成本费用≥1万元。

三、组织“凝心聚力”的活动获得

同事们支持

在高工心里，驻地服务中心就是她的客户，当她不断满足“客户”需求的同时，驻地服务中心也会对基地管理组各项工作给予特别支持的反馈，或许这也是一种“双向奔赴”。于是，当高工根据基地所在地城市的风俗习惯及中心实际需求，组织相应的活动，服务中心自然会积极参与。例如今年4月基地前往郑州黄河富景生态园，开展植树活动，员工及家属一行120余人参与；6月基地开展育人活动，驻地八个服务中心合计捐款上万元，一起采购了台式电脑、短袖校服、书包文具、体育用品等孩子们急需的物品，送至张吴寨小学，并组织了一系列互动活动。除了植树育人活动，基地还会开展新春送祝福、春季趣味运动会、端午活动、中秋活动等，提升驻地服务中心员工归属感，提高员工社会责任意识。

高工自大学毕业就入司，在海洋王工作十余年，认同公司文化和价值，全身心投入自身岗位工作，一步步锤炼成如今做事追求目标与质量，能担当、能负责、知奋斗的海洋王人。她由衷地热爱公司，将自己内心的炙热传递给每一位到基地参观的客户，获得客户和同事的认可，为市场带来价值。