

# 董事长对学习的阐述

## ——上篇：学习的目的和方法

编者按：在公司，学习是大是大非问题。公司倡导学以致用，为目标而学，并且要遵循科学的学习方法。本期开始刊登董事长对学习的阐述，共分上下两篇——上篇：学习的目的和方法；下篇：对领导干部、员工学习的指导。

本期头版头条：学习的目的和意义；快速反应：科学的学习方法。

一、2001年5月20日第五期业务骨干培训班上，董事长在总结讲话中指出：学习本身不是目的，学习是为了干事。

这一次这么多同志来到公司学习，看到这么一支朝气蓬勃的队伍，我们打心里感到高兴。培训期间，朱总、各位总监、各职能部门的同志跟大家进行了交流，大家一起重温和学习了公司的管理思想、思路和一些新的精神、要求，希望你们把这些精神带回去，并贯彻落实到自己的具体工作中。

还想讲一点，就是学习的问题。我在这几天跟大家的谈话过程中，感觉到每一位同志都有学习的愿望，与公司提倡的良好学风非常吻合，但对学习的理解，什么叫学习，为什么学习，从哪里开始学，还存在着各种各样的糊涂概念。每一位同志来到海洋王，我相信，都有非常良好的愿望，都希望自己能得到进步，但是，不少同志把学习当成了目的。学习本身不是目的，学习是为了干事，干事才是目的，干事的过程中我们需要学习什么，需要掌握什么，大家是否都很清楚这一点，我还是有深深的担忧。讲到学习，应该说这次培训中各位老总谈的观点、意见本身都是每一位同志最急需学习的，但是在讨论、交流中间，我感到大家在深入理解上还有些欠缺，有的人只把它当成领导个人的讲话、意见。事实上，如果真理解了，就会明白他们的讲话、意见已经告诉了我们，实现我们的工作目标现在最需要从工作角度学习什么东西。希望大家回去之后从这个角度多加理解、多加消化，把工作认真地开展起来。

二、2007年12月，公司荣获了“深圳市十大书香企业”，董事长强调要做学习型企业。

最近，公司荣获了“深圳市十大书香企业”。董事长周明杰在获悉这一消息后，告诫大家，仅仅是书香企业还远远不够，我们企业要做学习型企业，员工要做知识型员工。企业的学习不是指我们看了几本书，读了几本小说。那样是很肤浅的，也不是企业学习的根本目的。

三、2010年8月，公司供应链团队一行21人，赴日进行了为期十天的研修。董事长在这次研修活动中，就学习发表了看法并提出了要求。

任何事物都有其发展的客观规律，我们学习就是要理清所有事情的来龙去脉，即是格物致知。当我们认识自然规律时，才能反映出自然的美，我们也应该追求工作的高境界，在把握客观规律中，体会到工作带来的美。所有理解的东西要去做，转化到工作中，在做的过程中验证，这就是学习的最终目的。

四、在2020年3月份的高助质量文化交流会议上，董事长强调学习和工作是相通的，学习是为了工作。

首先要知道学习和工作怎么去理解，学习和工作是相通的，学习是为了工作，工作也是一种学习的过程。成年人，都是有工作的，承担企业责任，作为社会人离开了学校，没有以学习为目的的学习，都是为了工作进行学习，工作就是学习，通过实践得到认识再实践再认识。要用运动变化的观点去看问题，不能静止地、孤立地看问题，知识掌握了，工作能力也就提升了。

五、2021年2月20日新年开工大会上，董事长作总结讲话，要求抓住规律，学以致用，赢战2021年目标。

刚才进行了聘任仪式，签订了目标责任书。领导干部接受聘任后，意味着接受了公司以及全体员工家庭赋予你们的责任。这个责任大家一定要高度重视。

责任，就是你要去把担子担起来。怎么做？只有通过学习、总结才能做到。学校里的学习是为了掌握自然界的常识和规则，学了以后要落在实践上面，用来探索客观事物的本质规律和人性的本质规律。探索客观事物的本质规律，就是用来做灯；探索人性的本质规律，就是管理，是领导干部怎么跟员工很好地相处，怎么带领员工一起实现目标。

因此，我们的学习不能简单地停留

在看看书，写飞利浦报告、读书心得等上面，包括今天学习奖项的表彰等，都不能当成学习的目的。这些其实是对学习习惯的培养。领导干部的学习一定要落在对过去工作的总结，对未来变化的识别和判断上面。学习是为了让我们有思想、有观点，能够为我们明确方向、坚定步伐、掌握节奏。学习的目的是为了工作，为了把我们的产品做好，把我们的目标实现。新的一年，让我们围绕目标继续努力学习！

### 快速反应

## 董事长对学习的更多阐述

一、2012年四季度述职期间，董事长结合市场工作阐述了科学的学习方法。

公司讲科学的学习方法是学习、理解、思考、行动。学习是知道，知道是我们感觉到的，是外部环境映射到感官，比如摸、看、闻、嗅等从外界反射过来，通过中枢神经反应获取的东西。理解，是人类的一个认识过程，这里的理解是我们感觉的一个产物，理解的深浅来自于我们观察细致的程度，也就是谁的感觉比较敏锐，把别人讲出来的东西，追溯到他的感觉上去，追寻他最初感觉到这个事物的刹那，这就是理解。而作为一个管理者，最大的缺陷就是屏蔽了跟客户、跟员工之间感觉的交流，感觉出实践，实践出真知。

二、2014年2月7日新年开工大会上，董事长作总结讲话，阐述如何用科学的学习方法指导工作。

2013年海洋王有了很大的进步，首先是市场一线奋斗拼搏，克服经济周期、环境变化带来的各种困难，特别是有的行业事业部克服了有史以来遇到的最大困难，取得

了较好业绩。其次职能部门围绕创造价值开展工作，真干实干。通过大家努力工作，为公司在2014年创造了一个健康发展的局面。

这些进步是如何取得的呢？董事长指出，是因为我们掌握了“学习、理解、思考、行动”的科学学习方法，把学习和工作很好的结合起来。2014年，我们要继续把科学的学习方法用到工作中去，坚持学以致用。那么，如何用科学的学习方法指导工作呢？

董事长强调，首先要学习，学习就是知道，就是要通过三现主义了解事实，知晓变化。作为市场一线，要大量地去了解客户的需求和市场的变化，了解客户计划审批，费用回来的流程等大量的一手资料。作为职能部门，要大量地去跟踪一线的工作，了解一线的工作，学习知道一线的工作。作为领导干部，要掌握下属的工作情况、思想变化，通过三现主义知道员工遇到什么问题，知道哪里有什么现象。

第二是理解，也就是分析问题产生的前因后果，找到问题的来龙去脉。在这个过程中（下接第3版）

## 闻“汛”而动，海洋王驰援涿州抗洪保电

近期，河北保定涿州因受“731京津冀特大暴雨”影响，时隔60年再次发生了特大洪水灾害，所见之处，触目惊心，严重程度可以说超出了所有人的预料。8月1日，全国各地的救援物资也纷纷送往涿州。与此同时，海洋王也在积极联系客户，带着灯具奔赴救援现场，照亮还未恢复照明的救援第一线。

### 一、石家庄电网服务中心

8月1日，石家庄电网服务中心保定部王经理在获悉涿州汛情后，第一时间积极主动与客户进行了对接，了解了受灾地区的电力情况，多个变电站、配电室均受到了洪水的侵袭。了解情况后，王经理迅速行动，汇报情况，服务中心王主任协助王经理多方筹措照明灯具、灯塔、应急充电方舱、无人机、全方位照明系统、多功能移动照明平台、微型防爆头灯等照明物资陆续到达储备仓库，做好照明物资准备，随时等候客户调配，全力配合客户抢修工作。

联系客户、筹措灯具、协调车辆、接货、收货、盘库、员工的指挥调度，事情琐碎又迫切，在这过程中，王主任的手机一直没有闲下过，王经理因为说了太多话，嘴唇都变成了白色。随后，王主任带领王经理、技术专工王工、服务工程师郭工马不停蹄地奔赴涿州。与此同时，保定电网服务部服务工程师王工赶往同样受灾的涞水县受灾地区，给客户送去应急照明灯具。

8月4日，塔上变电站积水消退，具备进站抢修条件，国网保定供电公司第一时间进站抢修，王经理提前与客户对接好现场情况、照明所需灯具、数量，准时到达现场布灯，为变电站晚间抢修现场提供全方位照明，保证了现场抢修施工人员的安全，也为抢修作业提升了工作效率。抢修工作一直持续，王经理也在跟班现场一夜未眠，直到天亮才把灯收起来，凌晨五点多回到酒店又第一时间给灯具充电，确保所有灯具都在充电后，才躺在床上沉沉睡去。

8月6日下午，客户要求给受灾严重的涿州某小区提供充电方舱，该小区常住居民2万余人，因小区内部洪水倒灌严重，多天一直处于断水断电状态，居民生活深受影响。王主任立即协调安排运送应急充电方舱到达该小区，第一时间把巨型“充电宝”给小区居民安排上。有光的地方就是希望！

8月7日，110千伏新业变电站积水褪去，具备抢修条件。王经理和服务工程师王工携带15套全方位照明系统到达现场。进变电站前需要经过将近1米深

的积水路段，需要卡车将施工人员载过积水路段才能到达变电站。我们现场布灯照明，协助变电站清淤工作。新业110千伏站受损严重，抢修任务非常重要且紧急，8月7日—10日，服务中心每天安排人员到现场跟班，全过程4天4夜，全力协助客户，提升抢修效率。

8月11日，客户安排支援联盟35千伏变电站清淤抢修照明工作，经过2天2夜的照明支援，直到至13日晚该变电站成功恢复送电。

为了应对抢修现场多、人员跟班排不开的情况，王主任安排了服务中心跟班排班表。在王主任的带领下，服务中心各岗位团结一心、有条不紊、共同奋斗！截止8月14日，供电抢修还在持续作战，我们也要继续做好服务，为涿州发光发亮，照亮每一个角落。

### 二、北京电网二服务中心

自涿州受灾以来，北京电网二服务中心人员也一直心系客户救援前线，及时联系客户询问是否需要照明支援。8月3日晚上，客户表示需要支援并告知了汇合地点。第二天，唐山电网一服务部吕经理和服务工程师李工带上全方位照明系统、多功能移动照明平台、微型防爆头灯、便携式移动工作灯、升降照明灯、防爆检修工作灯及充电板，赶到涿州与客户汇合。汇合后第一时间下发灯具，布置在抢险点位。

在现场，服务部人员除了进行照明支持，还做起了后勤工作，帮客户分担一些力所能及的事情。由于客户车辆有限，我们随即担负起了领队的司机，负责把领队送到抢修小区现场。到达现场后，得知有的客户在保电，无法回到单位吃饭，我们又担负起客户后勤送餐的工作。期间得知一位客户由于水土不服，晚上肚子不舒服，我们送完盒饭，又买了药，准备了热水送过去。

当晚，客户单位要用发电车给小区供电，李工拿出我司便携式移动工作灯协助照亮现场，并且担任摇旗手的工作。在客户启动发电车的那一刻，小区的灯光逐渐亮起来了，老百姓们一阵欢呼，那一刻我们也感到由衷的开心。

第二天晚上，客户还在继续保电，我接到的任务是帮助客户接收速干工作服。工作服晚上十点半到达我住的酒店，我点完数，拍照汇报给客户，随后进行号码整理、分别装箱，缺少号码的就及时进行沟通，让厂家补发，一直忙到凌晨24时。第二天又早早起床，给客户分发工作服。客户很感激：“多亏了你们帮我收工作服，我们昨晚后半夜又

出去忙了……”

随后我们又询问了客户的后续工作，得知发电车稳定后，客户会陆续撤离一批人员。目前抢修配电室的工作也不要外来人员支援，我们的支援工作也接近了尾声。

### 三、济南电网二服务中心

8月3日，济南电网二服务中心泰安部接到客户消息，要准备去河北保定支援灾后抢修工作，当天下午准备照明灯具和客户所需物资。第二天，泰安部张经理、服务工程师肖工到山东德州与在此待命的抢修队伍汇合，沟通抢修工作中我司需要完成的任务，并为客户做好保障工作，期间为客户打印抢修工作需要的文件资料。

8月7日早上，从山东德州出发赶往河北涿州。驱车4小时到达客户抢修地点后，勘察现场情况，同客户了解他们的抢修任务和具体工作，按照他们的工作内容给客户佩戴所需的头灯和手电。中午，地下室积水抽完后，进入地下配电室，给客户现场提供抢修所需的照明，经理和员工在现场根据客户情况随时调整灯具位置。下午，服务中心潘主任、技术服务工程师赵工带着照明灯具前来支援并在现场指导工作。

8月8日早上7点，客户开始进行抢修工作，我们先于客户进场将灯具布置好。在抢修现场，客户表示需要24小时轮班抢修，我们携带支援的灯具不间断为客户提供照明支持。

8月10日晚上，站好抢修工作的最后一班岗，为客户最后的调试工作提供照明支持。在抢修间隙，擦拭灯具并充好电，随时保持灯具最好的工作状态。

8月11日，我们随客户返程，在本次抢修工作中，我们全程为客户提供照明支援，得到了客户领导的好评与慰问：“感谢海洋王提供的照明，你们辛苦了。”

### 四、北京公消服务中心

7月底，北京公消服务中心主任就开始动员大家积极跟客户联系，并提前对灯具再进行一次全面的维保，确保随用随走。服务中心全员马上行动起来。

8月1日，保定涿州市汛期日趋严重，当时石家庄地区照明保障一直在进行中。8月3日，待石家庄地区平稳后，石家庄一服务部先行携带15套便携式升降灯、30余套手提灯及头灯到达涿州现场，快速投入到照明保障中。

自到达涿州现场至今，石家庄一服务部每天都在现场坚守，晚上提供照明保障，白天负责给所有照明设备进行充

电维护。

与此同时，天津一服务部、天津二服务部也在涿州下游进行大坝加固任务的照明保障工作，协助客户保养设备以及夜间巡堤。北京一服务部、北京三服务部、北京四服务部也在协助门头沟和房山地区的救援工作，进行照明设备支援和保障。除了一线的人员，服务中心主任和秘书也在后方全力协助，沟通设备，支援、协调货物及运输等问题。本次照明保障和技术支持一直持续到8月12日结束。

### 五、武警北京服务中心

8月2日晚22时左右，武警北京服务中心接到消息，客户正在救援现场，需要灯具支援。我们立刻开始准备，到基地拿上灯具、准备物资。对我们来说，既激动又紧张，这不仅仅是一次任务、一次工作，更是一种社会责任的承担，一次人生价值的体现。十点半左右到基地整理好灯具，从北京丰台区出发，23:10左右抵达涿州东收费站。

当地因受灾信号不稳，刷新不出网络，也联系不上客户。因不清楚具体路况，且路边停了许多车辆，只能向路人询问，路人说：“不要往前开了，前面都是水，都快淹没膝盖了，刚才有个SUV都熄火了，可不敢往前走了。”但我们是来支援的，前线急需我们的灯具，一刻也不能耽误。继续开车前进，积水像海浪一样拍打着车，激起的水花溅到玻璃上。前面的水更深，车不能再往里开了。我们担心车会熄火，只好把车子停下，将车停在途中一斜坡上，扛着灯具徒步过去。长达1.5公里的带灯步行，途中水位达0.5m左右。我们不断地在心里给自己打气：“就快到了，小小积水怎么能挡住我们！”

23:50左右成功抵达现场，随着我们带去的灯具被点亮，心底升腾出暖意，能为黑暗的道路上带去灯光，为第一线的救援队带去光亮，再累都是值得的。各行各业都有属于自己的社会责任，我们也要承担起海洋王的社会责任，在自己的岗位上发光发热。



协助客户夜间巡堤



现场布灯照明，协助变电站清淤工作



协助客户接收速干工作服



灯具在高温环境下稳定运行



扛着灯具步行进入现场

## 做足费用储备谋全局，升级需求积累谋全域

古人云“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。”从市场销售的角度去理解就是说，我们不仅要看到眼前的需求，还要长远地去深挖需求；不仅要在细节上处理好小事，更要全面地去把握市场趋势。石化照明行业公司的一个服务部，正是在这样的全局观运作下，在过去两年连续超目标实现全年业绩，今年上半年更进一竿，成为了公司的标杆。那么，他们是怎么做的呢？

### 一、追求更高目标勇担当

早在去年8月份时，服务中心主任就根据市场情况及发展趋势，给下属各服务部下达了2023年的目标。该服务部承接了部门历史以来最高的一个目标，可以说这是一个全新的挑战。服务部经理作为一个十年老员工，对自己有更高的期许。不甘心站在边上为他人鼓掌，也渴望荣誉，站到公司舞台的中央。因此，一旦承接了目标就要全力去实现它，为此要在工作思路和工作方法上做出改变和突破。在沉下心来梳理市场需求后，基于“咬定目标不变、梳理需求量要高于目标值30%”的原则，和“开拓眼界，提升思维，从整体市场全局出发考虑问题”的思维，服务部梳理细化出实现目标的三个方向：1、200万基层出单；2、100万级的项目2个；3、30万-50万级的项目/改造8个。基层出单和

新建/改造项目两手都要抓，从而支撑全年目标的实现。

### 二、做足费用储备谋全局

目标和方向都明确了，那么如何去实现？首先，业绩的突破离不开费用的储备，这是实现目标的重要铺垫。所谓“做足费用储备”，就是通过做客户工作，让客户提前一年将照明费用做一个专项，这笔费用只能用于购买灯具或者进行照明方面的改造。每年的9月、10月对于化工行业来说，是申请第二年费用的时间节点，服务部在去年三季度抓住时机，重点开展这方面的工作。

然而刚开始提出申请专项费用的时候，客户基本上是不同意的。一方面是客户觉得现场照明没有必要投入如此大的费用去改造，另一方面是以前根本没有为照明申请专项费用的先例。市场上遇到任何问题，还是应该回到市场上才能更好的解决。服务部经过分析，认为客户不认可的根本原因是：对于我们找到的需求不认可。因此，如何让客户认可需求就变得尤为重要。服务部的做法是现场跟班和制作服务方案。跟班是为了收集大量的现场数据和实际情况，为服务方案做支撑，空口无凭的，客户可能不会引起重视，只有现场灯具损坏数量、照度值以及大量的夜间照片能够直观地说明问题。客户可能觉得花几十万去改造现

场照明问题没有必要，但是专业的改造服务方案却能让客户清晰地看到几十万的钱花到了哪里，会取得什么样的效果和收益。一段时间下来，服务部通过23次跟班，提交方案11份，修改方案25次，终于让客户同意进行照明费用专项的上报。

不过并不是说客户提报后就能保证费用顺利批下来，接着，服务部梳理清楚专项费用的审批流程、关键目标点，提前去做工作，保障专项费用审批顺利通过。此外还要注意的，专项费用一般不会全额批复，所以在客户上报时，要在实际的费用基础上提高上报额。最终，客户在今年下达了两百多万照明装置整改费用，为服务部2023年目标的实现提供了有利保障。

### 三、升级需求积累谋全域

有了费用保证后，还需要产品去满足客户。近年来，在国家“双碳”目标的驱动下，客户单位提出了智能化、数字化工厂的建设，以及节能、提升自身管理手段的要求。如此一来，升级客户照明需求，进行市场的提前布局，推广公司的照明+产品、应急服务等战略产品就变得非常有必要了。

然而照明+毕竟是一种新的产品形态，加之地方化工单位一般比较传统，一股脑地灌输给客户，客户不一定能全部接受。因此服务部决定分步走：1、首先让客户使用LIMS-PLC灯具，并且对

使用LIMS-PLC灯具的现场建立单独台账；2、然后继续为客户推广照明+产品，让客户更换控制模块；3、最后再让客户购买平台，对现场照明进行升级。

基于以上思路，但凡遇上客户现场的照明整改，服务部都跟客户优先推广具备LIMS-PLC功能的产品。不过这样开展工作最大的困难就是LIMS-PLC灯具比普通产品贵，为了解决这个问题，服务部一是开展技术交流会、制作方案，让客户看到后期实现的功能和取得的收益；二是提高服务水准，如果客户购买LIMS-PLC灯具，服务部可以负责施工等等。通过不断的努力，截止今年6月30日，服务部已经实现LIMS-PLC灯具五十多万的销售额，下半年将重点聚焦控制模块和平台的升级。

照明+产品作为公司的战略产品，正在不断的成熟完善，我们不能等产品完全成熟、没有任何问题再向客户推广，因为竞争对手也在照明+领域不断摸索，如果真到了那一步，市场早就被瓜分占完了，到时我们的生存空间又在哪里？所以先推广、先占领，有问题解决问题，凭借公司强大的服务网络体系，没有什么问题是解决不了的。石化照明行业公司的这个服务部，在高目标的牵引下，做足费用储备，深挖客户需求，生动诠释了“谋全局、利长远”，把市场越做越甜。

### ok资讯

## 下半年《许身为国最难忘：陈能宽》“同读一本书”活动开始了！

陈能宽，1923年4月28日出生。1947年赴美留学，获耶鲁大学博士学位。1960年奉调参加原子弹、氢弹研制，作为技术总负责人之一，主持并取得一系列核装置理论、工程和实（试）验上的重大突破，是中国核武器爆轰物理学的开拓者，为我国核武器事业的创建及发展做出历史性贡献。1987年被聘为863计划某领域的首席科学家，带领我国相关高技术研究跻身世界先进水平。

2023年下半年《许身为国最难忘：陈能宽》“同读一本书”活动安排：

1、个人阅读并撰写心得：8月31日—10月10日；

2、部门读书交流：11月1日—11月30日；

销售系统服务中心在月例会中，安排单独时间读书交流，所有人员都应参与；总部视人数情况，以一、二级部门为单位组织交流。各事业部运作支持部人员，参与所在职能部门的读书交流（关于读书交流会的详细要求及步骤将在后期另发OA通知到各部门）。

3、读书征文：11月10日—11月

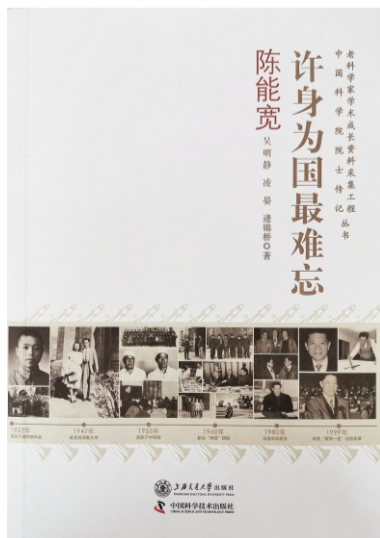
30日；

要求全员参与，并且将“征文稿件+活动图片”打包发给编辑部，参与评奖。征文的要求如下：

(1) 文章一定是自己的原创作品，反对从网上或其他渠道抄袭；

(2) 联系自己的人生和工作实际，有思考，有总结；

(3) 体裁不限，题目自拟，字数在1000—1500范围内。



（上接第1版），需要我们对工作进行全面的梳理，按照工作的流程，一步步查找，看看哪些是我们工作的薄弱环节和做得不好的地方，并分析做得不好的原因。

第三是思考，也就是思考改进的对策。对于部门来说，要根据部门的问题制订出详细的战略；对于个人来说，要根据个人的问题制订出详细的行动计划。

最后是行动。战略和行动计划制定后，就要认认真真执行，老老实实去干。董事长最后满怀信心地说，2014年，我们迎来了很多机遇，也迎来很多挑战，但是公司的身体越来越健康，公司拥有了自己的造血功能，所以我们就也不怕挑战，有信心迎接挑战。

三、2020年2月新版《海洋王行为守则》的修订中，董事长诠释了科学的学习方法。

学习，就是知道，就是了解情况，收集事实，掌握事物的客观面目。这是完整的“学习”过程的第一步。学习是一切工作的前提，是我们成长进步的基础。进学校、参加培训是学习，工作、实践、交流也是学习，而且是更重要、更经常、更大量的学习。

理解，就是了解其本来的含义，明白为什么。对任何一件事物，我们不但要知道它是什么，还要懂得为什么。要敢于刨根究底，追踪溯源；要善于去粗取精，去伪存真。只有了解事物的本源，把握事物的内涵，我们的学习才有价值，我们的思考才有方向，我们的行动才有目标，也才能保证我们真正学有所得，学以致用。

思考，就是筹谋如何将有用的知识、信息转化运用到公司的实际工作中，策划如何将成功的经验、做法结合到自己的岗位实践中，考虑应该如何做。“学习”是为了指导我们做人，帮助我们做事，提高我们的生命质量和生活质量。因此，我们的“学习”应当同自身的工作挂钩，同自己的生活接轨，应当推动工作目标的达成，促进个人素质的提升。

行动，是“学习”的最终目的，是实现目标最关键的步骤。任何有用的知识、信息，任何成功的经验、做法，只有转化为实实在在的行动，才能指导我们做事、做成事，才能帮助我们实现目标、超越目标。勤于学习，深入理解，善于思考，立即行动。

# 2023年上半年职能部门QCC及管理者改进发表赛圆满举行

为了促进QCC活动和管理者改进的深入开展，加强公司内部横向交流，及时总结已取得的成果，8月26日下午，海洋王2023年上半年职能部门QCC及管理者改进发表赛在光明科技楼如期召开。公司领导、各一级部门领导以及总部助理以上领导干部、各圈长等观看了发表赛。

这次共有6个优秀QCC小组和2个管理者改进小组参与发表赛，并有10位一直积极支持与客户共建TQM活动交流工作，在QCC和管理者改进活动方面均有深厚的理论知识与实践经验的评委进行

公正打分。

各小组各展其才，用生动活泼的情景剧再现演绎了大家如何改善工作中的问题、如何完成课题目标以及取得的成果，精彩之处频频获得大家的鼓掌。

根据各个小组的表现，最终评选出一、二、三等奖和管理者改进优秀奖。其中一等奖：品质保证部-威风圈；二等奖：技术与设计部-亮剑圈、财务部-乐学园；三等奖：人力资源部&管理学院-新圈圈、总裁办-梦之蓝圈、质量运营部-一起创造圈；管理者改进优秀奖：市场部-拥抱变化圈、品质保证部-

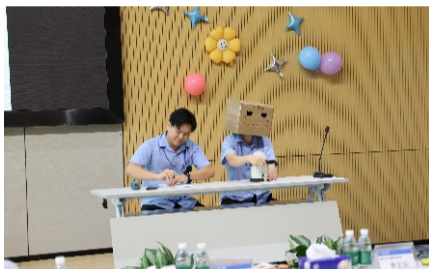
进步者圈。

颁奖结束后，公司轮值总裁杨志杰对本次发表赛进行了指导：首先，本次参加发表赛的QCC小组与管理者改进小组的课题都是围绕工作、围绕目标展开的，通过使用QCC工具，对提升逻辑思维能力和工作效率和质量等，都有很大的进步。从12年开始，公司一直狠抓质量，学习TQM十大思维方式，带来公司的发展，但有时由于人员的变动导致课题中断。这个问题要如何改变呢？我认为就是全员参与，即便圈长离职了，新的圈长也应该继续做课题，不能半途而

废，这样大家才能一起成长进步。其次，《海洋王人》每期都在刊登TQM知识，刊登QCC工具手法，但大家在做课题的时候，运用得非常少。同时今年开始，《海洋王人》上每期头版文章都刊登周董事长围绕目标有质量开展工作的指导讲话。大家需要结合自己的工作与TQM十大思维方式、周董事长的指导，提高工作能力，实现目标。最后，希望本次没有进行发表的部门，从领导干部到员工上下反省问题，以及接下来要如何改进。只有不断改进，工作才能往前走，才能促进目标实现。



品质保证部-威风圈



技术与设计部-亮剑圈



财务部-乐学园



人力资源部&管理学院-新圈圈



一等奖：  
品质保证部-威风圈



二等奖：  
技术与设计部-亮剑圈  
财务部-乐学园



三等奖：  
人力资源部&管理学院-新圈圈  
总裁办-梦之蓝圈  
质量运营部-一起创造圈



管理者改进优秀奖：  
市场部-拥抱变化圈  
品质保证部-进步者圈

## 阅在宇下·携手同行

### —— 总裁办《苏东坡传》读书交流会

“像苏东坡这样富有创造力，这样守正不阿，这样放任不羁，这样令人万分倾倒而又望尘莫及的高士，有他的作品摆在书架上，就令人觉得有了丰富的精神食粮。现在我能专心致志写他这本传记，自然是一大乐事，此外还需要什么别的理由吗？”这是林语堂先生在《苏东坡传》前序里的原话。作为中国现代著名作家、学者，林语堂先生非常直白地向我们表达了他对苏东坡的仰慕之情。于是乎，总裁办在8月10日下午举办了《苏东坡传》读书交流会，会上总裁办全体同事一起探索这位极具才情的高士——苏东坡，学习其豁达、坚忍、奉献的优秀品质。

首先，从本书的背景出发，林语堂先生著此书时，细心引用来源可证之资料，尽量真实地呈现苏东坡的人生历程。按时间顺序，从青年、壮年、成熟、以及被迫害流放等四个阶段，完整地阐述了苏东坡的政途和私人生活见闻。此外，本书中一条显而

易见的主线是“王安石变法”，林语堂先生认为，苏东坡与变法的冲突，决定了他一生的经历。这并不难理解，毕竟书中详细记录了苏东坡后半生颠沛流离的流放生涯。值得一提的是，许是苏东坡对抗政敌的手段太过直白温和，且不屑于为自己辩白，才导致其政敌能轻易指控其罪责。当然苏东坡那直白温和的对抗政敌手段便是文人擅长的以笔下诗词文章来抨击社会现状，这才在当时的宋朝引起了大量的文字狱事件。以上是属于大家对书籍内容背景及内容的探讨。

在诗词分享环节，由总裁办各二级部门同事代表，各自分享喜爱的苏东坡诗词：环境美化部同事分享《定风波·莫听穿林打叶声》，表现了他虽处逆境屡遭挫折，却不畏惧、不颓丧的倔强性格和旷达胸怀；行政部同事分享《题西林壁》，通过该诗指出观察问题应客观全面，如果主观片面，就得出错误的结论；知识产权部同事分享《惠州一绝·食荔枝》，体现

了他对事物执着的态度；法务部同事分享《望江南·超然台作》，则传达了他豁达超脱的襟怀和“用之则行，舍之则藏”的人生态度。

在随后的知识问答及飞花令环节，则全面考验了大家的文学功底，诸如某诗词句作者、某外号所指代的文人、某历史事件的起因等知识点提问，都得到了全体同事的踊跃回答。在抽选到以“风”“雨”“人”为关键词，作答包含以上关键词的飞花令环节，各位同事亦是争相竞答，尽显才情，将本次活动气氛拉至高点。

分享作为交流会的收尾环节，让大家都收获颇丰。同事们依次轮流分享了自己阅读《苏东坡传》的所感所悟，与集体共同交流这个高士的优秀品质，并结合日常工作进行自勉。

通过本次读书交流会，总裁办全体同事翻开了苏东坡这位高士的人生篇章，尝试着去探索其所言所行之深刻内涵，并以其豁达、坚忍、奉献之品性自省。在我们的日常工作中，我们更要学习、践行这些高士精神，乘风破浪，勇往直前。

(总裁办 李培志)



踊跃参与读书活动



获奖人员合影