

奋斗者要为使命而努力工作

区分普通劳动者与奋斗者，不仅要看他们的贡献，而且要从动机出发，看为了什么而工作。对于奋斗者，一定是有强烈的使命感，为了使命而工作。那么，什么是使命，海洋王人自身的使命是什么？

什么是使命？对于一个企业来说，就是在社会经济发展中所应当担当的角色和责任，是企业的根本性质和存在的理由；对于一个人来说，使命是所领受的任务，应负的责任。可见，使命是每一个企业、每一个人都必须回答的问题。从事专业照明的海洋王公司和每个人，使命是什么呢？我们的使命是共同的，就是：为客户提供个性化、简单可靠的绿色照明解决方案，让客户享受物超所值的照明体验，使海洋王成为最适合员工工作、最值得社会和合作伙伴信赖的百年企业。

与过去相比，公司现在的使命有着丰富的内涵。不仅关注了市场与客户，也关注了公司的内部员工，更关注到了社会的合作伙伴，可以说关注到了海洋王价值链上的各个方面。特别是对内部员工的关注，以及对合作伙伴的关注是一大进步。海洋王是一家上市公司，是一个公众企业，那么我们必须承担更大的使命、履行更多的责任。

著名领导力大师弗兰西斯博士认为：一个强有力的组织必须靠使命驱动。上世纪20年代，AT&T的创始人提出“要让美国的每个家庭和每间办公室都安上电话”。80年代，比尔·盖茨要“让美国的每个家庭和每间办公室桌上都有一台PC”。到今天AT&T和微软都基本实现了他们的使命。阿里巴巴“让天下没有难做的生意”的使命，成就了其在电商领域的地位。今天，我们的标杆——华为，立志把数字世界带入每个人、每个家庭、每个组织，构建万物互联的智能世界。在崇高使命的召唤下，华为人不留恋、不满足以往的成功，为着更高的目标不断努力奋斗。可以看出，每个成功企业的背后，都有一条让人肃然起敬的神圣使命。

崇高、明确、富有感召力的使命，不仅为企业指明了方向，而且使每一位员工都明确工作的真正意义，激发出内心深处的强烈动机。为了履行“让客户享受物超所值的照明体验”的使命，市场一线的员工不舍昼夜，不顾现场环境多么恶劣，在客户需要的时候，坚持提供照明保障、应急服务等；当灾害发生的时候，海洋王人快速反应，第一时间赶赴现场，参与抢险救援。在这中间，发生了无数可歌可泣的故事，成

为海洋王的骄傲。可以说，这是使命激发了员工对顾客、对社会倾注更多的热情和心血。

企业是因使命而存在的，没有使命的企业，缺少了长久生存的根基。然而大部分中国人缺乏信仰，认为使命是虚无的东西。虽然有些企业表面上也制

定了使命，但是骨子里却信奉的是金钱和利益，所以中国的企业短命的多，长寿的少。同样，我们每个人、每个奋斗者也不能急功近利，应该牢记使命，高度认同自己的职业，带着使命感去工作，这样就会拥有使命感和目标感，那么才可能走向成功。

快速反应

认真总结上半年工作 促进下半年目标实现

转眼间，2018年上半年又将过去了，又该到我们总结上半年工作，梳理下半年目标的时候了。上半年，有的服务中心计划完成的比较好，目标实现率比较高，已经有七个服务中心传来了捷报，实现了过千万的销售业绩，振奋了人心。但是有的部门工作计划没有按时按质完成，目标实现率也比较低。时间过半，任务过半，这是实现全年目标最基本的要求。不过，我们也用不着泄气，因为我们还有充足的时间来打赢全年的目标攻坚战。在接下来的时间里，各个事业部、服务中心，包括总部各部门，都要保持强烈的目标感，敏锐把握市场变化，以铁的意志、顽强的作风，努力完成公司赋予的目标任务。

要赢得目标攻坚战，关键在于我们自身。但是，我们也要冷静地分析市场环境、竞争形势。目前，客户对专业照明产品的要求越来越高，客户的采购方式、回款周期等也在不断变化，而且市场竞争的激烈程度不减。面对这些问题和困难，让一些员工感到了压力。那么，我们应该怎么做呢？

首先，我们要有积极主动的进取意识。有些人把业绩不佳的原因，归咎于行业形势不好，客户需求下滑。其实这些都是一些表面的现象，内在的原因还是我们自身的工作没有做好，没有做到位。我们有的员工包括一些经理和主任，在面对变化的时候，还存在消极等待和观望的心理，还没有用心、用力去分析自己的市场，去把握市场变化的规律，去挖掘客户深层次的需求，主观地认为计

划、目标没有完成是外界因素造成的，这是典型的不作为的思想。从思想意识层面做出深刻改变，树立起必胜的信心，主动出击，才能改变这种被动的现象。

其次，要培养自己对市场变化的敏感嗅觉和敏锐眼光。我们的市场环境不可能是一成不变的，我们的客户关系也不可能是一劳永逸的。表面上看，有的客户的显性需求减少了一些，但是如果我们有足够敏锐的意识，我们依然能够捕捉到许多潜在的需求。当然这就需要我们要有足够的专业能力和工作手段。老的六大手段在用，但是新的六大手段，一些员工并不能熟练地使用。往深处走，不能浮在表面上去做市场。

第三，要敢于和竞争对手斗智斗勇，不断提高竞争能力。竞争能力，不仅是把自身工作做到位，在基础工作的竞争中，在招投标的竞争中，甚至竞争的各个环节，领导干部都应该具备精确指导的能力，能够针对竞争对手的软肋和薄弱环节提出有效的措施和办法，最后取得胜利。现在我们有的领导干部在竞争中缺乏这种知识、能力和智慧，虽然也提出了一些措施和办法，但是并没有把握客户的痛点，没有击中竞争对手的要害，有的隔靴搔痒，不能在竞争中占据上风，所以精确打击、一击必中至关重要。

市场变化是客观存在的，虽然我们 cannot 改变，但是我们可以改变自己的思想、意识和方法，可以提高自己的知识、能力和智慧，积极主动才是上策。



6月29日，管理学院召开管培生轮岗成果汇报暨正式上岗前工作要求会议。业务部门领导根据汇报内容对轮岗实践成果进行点评，并指导培

养管培生在今后工作中学以致用。通过对管培生岗位职责宣贯，让管培生明确正式上岗之后的工作内容与岗位要求，做好充分的上岗准备。

海洋王与客户开展QCC交流

5月22日，济南石化服务中心卞主任及刘经理在拜访客户的过程中了解到，客户的人力资源部正在各部门推行QCC活动，用于提升集团公司人员的个人能力和质量管理水平。于是，卞主任当即决定拜访客户的人力资源部刘总，向其介绍我公司QCC开展情况。在交流过程中，刘总对我司QCC活动开展的水平 and 推广力度高度欣赏，虽然他们在四月份刚请省质量协会的老师讲过课，但是他们现在对这项活动的开展中也存在好多疑问，经过协商确定6月9日和我们召开一次QCC的交流会议。5月23日，卞主任及刘经理再次拜访刘总，并就交流的具体内容聊了近两个小时，将交流的内容、参会人员等细节问题一一敲定。回到服务中心后，卞主任也是抓紧准备课件，并提前发给刘总审核，刘总表示很满意。

一、交流前的碰头会

6月8日，卞主任带领中心员工到达客户公司准备召开了QCC基础知识交流碰头会。在当晚的碰头会上，客户公司刘总和其下属的企业管理部张工、东明石化大学的张总、杨工见到卞主任时吃了一惊，因为两周前走路还风风火火的卞主任拄着双拐出现在他们面前。客户一再的表示歉意，表示若早知道这种情

况应该推迟交流会时间。在5月26日事业部举行QCC发表会期间，卞主任不慎脚部骨折，进行了辅具固位治疗后，大夫叮嘱六周之内不能活动。当时大家都劝卞主任好好休息，这次交流会要么求助公司派人，要么申请客户延期召开。可是考虑再三，卞主任觉得客户最想交流的内容只有她自己最清楚，而且这次客户高度重视，参会的人员也非常非同寻常，所以还是坚持自己主讲，交流会如期召开。

二、交流会的过程

会议的地点安排在客户公司三楼多媒体会议室，这栋楼没有电梯，对于拄着双拐的卞主任来说是个不小的挑战。再加上客户公司此前发布通知和准备会议室时已经确定该会议室，所以无法临时变动。6月9日上午8:10，卞主任准时坐在了讲台上，当现场150余名听课的客户看到海洋王的老师时，也许是被感动，也许是被感染，会场顿时变得安静下来，原来他们在楼下见到的那位拄着拐杖的女孩竟然是今天给他们讲课的老师！

这次交流会除了现场的学员，几乎涵盖了客户公司各部门主要负责人和开展QCC活动的负责人，同时还要对客户公司近十个分公司进行视频培训交流。



上午8:30分，在热烈的掌声中，交流会准时召开。此次讲课的内容和课件卞主任与客户充分交流后，专门为客户量身定做的。卞主任先是介绍了我司及我司QCC对外合作交流情况、推行情况。随后针对客户公司内部存在抵触情绪的问题，她现身说法，用自己的成长经历，深入浅出的向大家讲解推行QCC活动的目的和意义。结合客户的工



在连夜赶回济南的路上，讲了一天课的卞主任表示没问题，但我们仍能感觉到卞主任的疲惫。回想交流过程，当我们听到客户一声声喊着“老师”，看到客户听课时那份认真的表情，我们深



深的感受到客户对我们的信任和尊重，我们才能真正理解这种相互的感动，我们才能理解背后公司深厚的企业文化对我们是何等的重要！海洋王让我们为之自豪！（济南石化服务中心供稿）

昆明电煤服务中心与客户开展6S交流

5月29日，电煤事业部罗经理及昆明服务中心的工作人员与客户开展6S交流。罗经理向客户讲解6S管理基础知识，并在客户领导的带领下参观工厂，在参观过程中，现场对客户6S整体情况进行点评，提出整改意见。客户对海

洋王员工真诚的工作态度和专业的专业能力非常满意，表示今后将进一步加深与海洋王的交流与合作。

（昆明电煤服务中心供稿）



2018年海洋王总部新员工入职培训圆满结束

6月19日，总部新员工培训拉开了序幕，35名新员工参加培训。此次培训为期一周，一共开展了12门课程，新员工在课堂上面对讲师的提问踊跃发言，遇到问题积极讨论。经过学习，大家对公司的企业文化以及经营理念有了进一步的了解和认识，也充分感受公司的培养与关怀，从内到外认同海洋王的企业文化，在以后的工作中遵守公司规章制度，为企业的发展贡献才智。

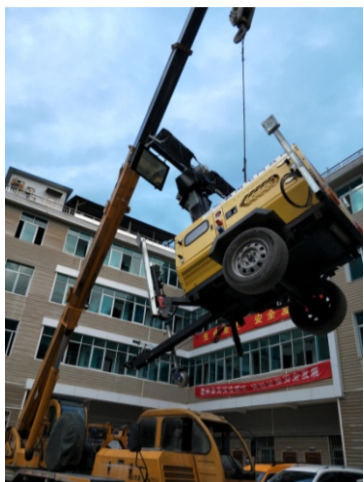
为了加深大家对企业文化的学习，在培训的最后一天，还安排了董事长亲自参加的企业文化交流答疑活动。为了迎接董事长的到来，新员工们组织排练

了班歌合唱，展示了班级的文艺风采。在观看班歌表演后，大家向董事长提出了一些问题，例如：如何应对工作中遇到的困难与压力，如何实现远大目标，如何应对现在的迷茫，如何体现自身的价值等等，董事长都一一为员工悉心解答，新员工听完后顿时心中豁然。

新员工培训结束了，所有学员带着新知识、新梦想走出课堂，重新回归到各自的工作岗位中，只有短短的5天，大家对公司的认知、认同，对自身的认识、目标有了更进一步的了解，有了为公司愿景和个人目标而奋斗的决心和能量。



昆明公消为客户消防拉练提供照明支持



6月21日，昆明公消得知客户将于6月24日-27日举行消防拉练，立即询问客户消防拉练需求，并紧急调配灯具。

当天，昆明公消中心牛经理与赵工分别从大理和昆明出发，前往公司灯具大黄蜂存放点，到达后立即将灯具装车，经过2天的车程，终于把大黄蜂拉到拉练的现场。昆明公消姚主任和昆明部王经理和员工小杨，也从昆明准备好其它灯具赶到拉练现场。

23日，众人到达拉练现场后，又立即与客户沟通，确定使用灯的位置和需

要的功能，并当场培训部分人员，教他们使用灯具。

拉练开始后，中心人员时刻关注灯具使用情况，及时发现问题，随时解决。并向客户介绍我司灯具，帮助客户处理问题，协助拉练顺利进行。

此次拉练，客户对我司提供的照明支持非常满意，特别是大黄蜂，发挥巨大作用，对于其他灯具也称赞不已，认为我司灯具实用且质量高，已与我司达成初步合作意向。

(昆明公消服务中心供稿)



06/28

THE MOMENT



济南网电为客户应急演练保驾护航

6月21日，济宁网电服务中心王经理接到客户通知，将于6月28日在菏泽市黄河滩区举行防汛应急演练，希望公司提供技术支持及设备保障。

接到通知后，王经理立刻与客户联系，推荐公司新产品在应急演练现场进行展示。服务中心张主任积极同公司协调移动智能照明平台、多功能照明系统、移动照明系统、轻便移动灯到现场进行展示。

6月26日下午，服务中心张主任的带领下工程师董工、戚工提前2天到达演练现场，为客户提供灯具的维护保

养、夜间照明支援等服务。

6月27日，已怀孕8个多月的济宁服务部王经理也来到演练现场，一同为应急演练的顺利举行保驾护航。

6月28日上午，演练正式开始，海洋王照明产品作为防汛演练中应急照明的担当，亮相演练现场，为演练的圆满完成增光添彩。

6月的黄河滩区虽烈日当头，但大家热情饱满，高质量圆满完成了此次演练任务。

(济南网电服务中心供稿)



财务部开展《钱学森传》 读书交流会



6月20日上午，财务部开展《钱学森传》部门读书交流会。他们先通过PPT讲述钱学森的生平故事，而后部门每个人发表自己的读书心得，分享自己认为最精彩和最打动自己的地方，并对钱学森身上的闪光点进行评价与学习。然后对从部门挑选出的优秀读书心得进行分享，部门领导也发表指导意见。

作为财务工作者，他们认为钱学森

身上的严谨与认真是最值得他们学习的，此外钱学森善于研究与创新，财务工作也要不断创新，改善工作方法，提高工作效率，实现快速有效的处理公司财务工作。除此之外，他们还讨论了许多值得学习和发扬的事例和工作方法，并表示会将这些运用到实际的工作中，从言行到思想提升自己，让自己得到成长。

TQM 推进部开展读书交流会



6月26日上午，TQM推进部员工纷纷来到王高助办公室，开展《钱学森传》部门读书交流会。他们先挑选出自己认为最精彩的片段进行朗读，然后细细与众人分享精彩在何处，从中学到钱学森的哪些优秀品质。

在朗读与分享中，王高助不时对每个人的读书感想进行点评，其他人也

积极发表自己的意见，讨论非常热烈。大家认为通过开展部门读书交流活动，弥补了自己思考的不足，扩大了自己的知识广度，进一步加深钱学森对工作认真与热爱的认识，对照自身，今后将自身的不足与缺点加以改正。

品质保证部开展读书交流会



6月11日、22日，品质保证部所属的来料保证部联合品质管理部及成品保证部分别开展“同读一本书”《钱学森传》读书交流活动。

来料保证部与品质管理部率先开展读书交流活动，他们先是对钱学森的生平进行介绍，然后每个人都发表了读后感，挖掘钱学森身上的优点与长处，并对照自身，结合自己的工作，提出自己学习的方向和改进的问题。大家表示钱学森虽然不是天才，但凭借孜孜不倦的学习与研究，将心中的热爱发挥到极致，最终不仅实现个人的目标和理想，还为中国的发展

做出了巨大的贡献，这种精神是非常值得每个人学习的。

成品保证部首先让优秀心得作者分享他们的读书心得，随后罗高助以“钱学森的什么品质让你感动和学习”开启个人读书分享。在众人的分享中，罗高助不断进行提问、引导，带领众人进行深刻思考，深刻、透彻的理解和学习钱学森身上的不懈奋斗精神和严肃认真的态度。钱学森深切的爱国情怀、对待科学严谨务实的态度、平易近人的工作作风，让人由衷的敬佩和敬仰，也让每个员工甘愿继承和不断弘扬。

华中厂电、济南电煤 开展读书交流会



6月9日上午，华中厂电召开读书交流活动，他们根据阅读感受并结合自己的工作经历，纷纷发表对钱学森优秀品质和良好习惯的看法，并对优秀的读书心得进行讨论。做任何事情都不是轻而易举的，他们表示要学习钱学森精神，无畏困难，勇于开拓市场，做优秀的海洋王人。

济南电煤服务中心于6月23日开展读书交流活动，每个人依次发表阅读感受，并对优秀读书心得进行分享。通过读书交流，大家对钱学森的认识更加全面和深入。作为普通的销售人员，也要有目标，勇于突破，执行迅速，才能不断提高业绩，实现自己的梦想和追求。