

在新的起点上创造新的卓越

——海洋王荣获2018年“戴明奖”

2018年10月2日，对于海洋王来说是一个具有重大意义的日子。经过近十年推进TQM，海洋王终于通过日本戴明奖委员会的审查，获得2018年度戴明奖，这是国内首家获此殊荣的企业（小松山推和而至齿科（苏州）是日本独资企业）。一同获奖的，还有来自日本、印度等多家行业领先企业。

戴明奖，是日本质量管理的最高奖项，也是享誉全球的质量奖。获得戴明奖，是一种崇高的荣誉。所以，在海洋王的发展历史，没有哪一个奖，能够像戴明奖那样受到如此高的待遇，成为全体员工共同追求和奋斗的目标。

我们为之奋斗，并不是为了创奖而创奖，而是因为海洋王的管理和文化中，内在一直有着质量的基因。早在2009年，海洋王就导入了卓越绩效管理，获得了“全国质量奖”，帮助我们感性走向理性，从幼稚走向成熟。然而，海洋王的质量道路并未止步，我们对质量有着更高的期许，渴望与世界优秀企业同台竞技。日本质量在世界上独树一帜，TQM是一套科学严密高效的质量体系。于是公司逐步接触日本管理，一方面引进来，每年从日本请来质量管理专家为我们授课、培训；一方面走出去，每年公司领导带领中高层管理人员赴日坐学、走学。在学习的过程

中，海洋王逐步理解TQM的内涵，从日常管理、方针管理、新产品开发到人才育成等，建立起TQM八大管理体系，增强了企业的体质，引导我们迈上发展大道。

公司在推行TQM上取得了较好的成绩，那么，获奖就是一个很自然的过程，是实现我们海洋王使命、愿景的一个加油站。我们不要把获奖看得太重，不能因此骄傲自满，向别人炫耀。获奖是对海洋王质量的肯定，更是对海洋王人的鼓舞和鞭策。获奖后，下一步我们要做什么呢？

首先，每一位海洋王人要站在市场的角度，以客户为中心，服务好客户。客户并不看重我们获得了这奖、那奖，唯一看的是产品质量、服务质量和人的素养，看重有没有为他们解决问题、创造价值。我们要想客户之所想，多做一些，多用点心，客户才会认可我们。

其次，质量改进是一个长期、持续的过程，推进TQM不是我们的权宜之计，而是公司的一项长期经营战略。我们看到像丰田那样优秀的企业，也曾因为忽视质量发生召回门的事件，一时折戟；也有许多企业心态浮躁，忘记质量初心，被市场淘汰，最后轰然倒下死亡。所以，不管是中高层管理干部，还

是普通员工，每一位海洋王人都要做好本职工作，以更高标准，持续开展QCC等改进活动，不断改善已经建立起的TQM八大体系，消除障碍，使其更加顺畅的运行起来。

获得戴明奖，标志着海洋王迈上了一个新台阶，开启了一段新征程，我们每个海洋王人要牢记自己使命和

责任，要用拼搏奋斗的精神，在当前，努力做好最后一个季度的冲刺工作，实现公司年初既定的目标，为2018年划上一个圆满的句号。同时，要用TQM的思维方式，解决公司各项经营课题中的问题和困难，使公司的中长期经营战略落地，再创海洋王新的卓越、新的辉煌。

快速反应

专注才能取得成就

——读《邓稼先传》的启示三

阅读《邓稼先传》，我们梳理邓稼先一生的历程：青年就读于西南联合大学物理系，后在美国普渡大学获得物理学博士学位，回国后第一份工作是在中国科学院近代物理研究所工作，从事原子核物理理论研究工作，1958年负责原子弹的理论设计工作，从此隐姓埋名几十年，直到被授予“两弹元勋”才被世人所知。纵观邓稼先的一生，只干了一件事，就是在核物理领域一辈子持续奋斗，把有限的生命专注在核物理的学习、应用上，才取得成功研制原子弹、氢弹的成就。

专注是一种非常宝贵的品质，是一个人走向成功的重要因素。一个专注的人，往往能够把自己的时间、精力和智慧凝聚到所要干的事情上，从而最大限度地发挥积极性、主动性和创造性，努力实现自己的目标。相反，如果一个人缺乏专注的精神，就不可能集中自己的时间、精力和智慧，干什么事情都只能是虎头蛇尾、半途而废。

在公司里，很多人还是能够专注工作、专注目标的，能够紧盯目标，心无旁骛，把每一件事情都做好，所以他们能快乐工作，能够战胜困难，实现目标。而那些还欠缺专注的员工，他们做市场就东一下西一下，或者浮在表面抓机会单，虽然每天忙忙碌碌，但是业绩并不理想，所以也就不快乐。

为什么有的人不能专注呢？仔细

观察，就会发现四个问题：一是没有清晰、明确的目标。目标就是靶子，没有靶子就很难聚焦，就很难专注；二是做事计划性不强，总是东一榔头西一棒子。有计划，按照计划一步一步去做，就是专注；三是没有全身心投入自己的工作，用心不够。专注必须要用心，不用心很难专注；四是心浮气躁。浮躁是专注的大敌，无论是做市场，还是做技术工作，都不能为外界的各种诱惑所迷惑。

那么如何才能时刻保持专注呢？首先，要有强烈的责任感。一个对工作有强烈责任感的人，肯定会把工作看得很重，一门心思地投入到工作和事业中，尽职尽责，尽心尽力；而一个缺乏责任感的人，大都会把工作当成负担、当成差事来应付，自然也就提不起精神，更谈不上专心致志。

其次，要有顽强拼搏的精神。一个人在为工作和事业奋斗的过程中，困难和挫折在所难免。有的人面对困难和挫折时候，就放弃、抛弃，也就是半途而废，没能做到专注如一。但是如果能顽强拼搏，战胜困难，经受住考验，那就一定能坚定信念和追求，做到专注和执着。

最后，要制定一个清晰的目标，并进行细分量化。目标越明确，就越容易专心去做好，就会竭尽全力。另外，每天、每周、每月都有了目标，工作就会变得更有规划，更有条理，就不会杂乱无章，每天瞎忙。



10月8日下午，公司邀请著名作家、教授金一南教授主讲《将军是怎样产生的》的讲座。讲座系统阐述了何为将军、为将之道，将军是怎么产生的，启发大家思考如何做一名合格

的管理者，如何带领团队实现目标，以及用正确地价值观带队伍。

听完金一南教授的讲座，大家纷纷表示受益匪浅，并积极提问，与金教授进行交流，取得了良好的效果。

第二十三期骨干员工培训 圆满完成

9月19-21日，第二十三期骨干员工培训在海洋王科技楼举行。9月18日晚，公司准备了迎亲晚会，由职能部门准备文艺节目，欢迎各位骨干员工的到来，董事长及各事业部领导出席迎亲会。

9月19日，培训围绕公司企业文化和骨干员工的自身定位、发展方向和做好员工的标准进行，让骨干员工重温公司文化，认识到自身存在的价值，确立奋斗的方向，意识到自身的差距，学习到不断提高工作能力的方法。

9月20日的主题是《顺应客户需求变化，踏实开展市场工作，提高目标实现率》。上午通过标杆骨干员工以自身

经验和例子开讲，让大家不断刷新认识，扩大视野，学习其他部门的优秀经验；下午和晚上通过主题讨论的方式，解放大家的思想，挖掘工作中的问题，寻找解决问题的多种角度和思路，思考合理利用公司提供的工作手段，达到扩大市场份额，提升销售业绩的结果。

9月21日，骨干员工参观了松山湖工厂，了解了灯具的生产过程；参观深圳市内景观，领略城市美景。

3天的研修虽短，但骨干员工在培训中认清了奋斗的方向，学习和交流了工作方法，他们带着所学的知识，回到奋斗的第一线并运用到工作中，为自身的发展，为公司目标的达成而奋斗！



东北公消为客户培训灯具知识

为了让客户正确使用灯具，做好灯具保养，9月13-14日，东北公消走访客户各个支队，为客户提供装备培训。客户非常积极参与培训，并表示愿意通过培训，学习细致的产品操作方法和保养方法。

在培训过程中，他们发现顾客使用

灯具后存在的问题，及时为客户更换灯具配件，获得客户的好评。

凡事预则立不预则废，这次培训也让他们认识到应该为客户多做培训，并加强售后和交流，才能赢得客户的信赖与支持。

(东北公消服务中心供稿)



重庆网电为客户开展 应急照明培训

为了让客户了解应急照明的重要性，为了更好的操作应急照明灯具，9月21日，重庆网电为客户举办《应急照明在应急抢险中的运用》专题培训，共有客户80人左右参加此次培训活动。

此次培训首先由任经理通过PPT讲述应急照明的重要性，并举出例子佐证，展示海洋王灯具的优良品质和周到服务。培训还设置了有奖问答、共度中秋环节。特别是有奖问答环节，客户踊跃参与，提出了应急照明的问

题，我们对相关问题进行一一的解答，有的客户还发表自己的看法，最

后共度中秋环节，更是将现场气氛推向高潮。随后，我们向客户演示灯具的使用，在演示中介绍每个灯具的特点和使用环境，加深了客户对灯具的认识。客户对很多灯具表示极大的兴趣，特别是对灯具的防水性能表示由衷的赞叹。

培训结束后，我们与工作人员一起整理现场，并向客户汇报培训工作情况，加深了客户对海洋王的整体印象，得到客户高度的认可。

(重庆网电服务中心供稿)



成都网电为客户开展售后服务

为了让客户在遇到应急事故时能顺利开展抢修工作，10月12日，成都网电对客户使用的应急照明灯具进行了现场售后服务。

他们将所有发电机启动，检查照明灯具及各项功能是否正常，对于电量不足的灯具进行充电，对故障灯具进行现场维修，确保在应急时刻可以正常使用。在检查完所有灯具后，将

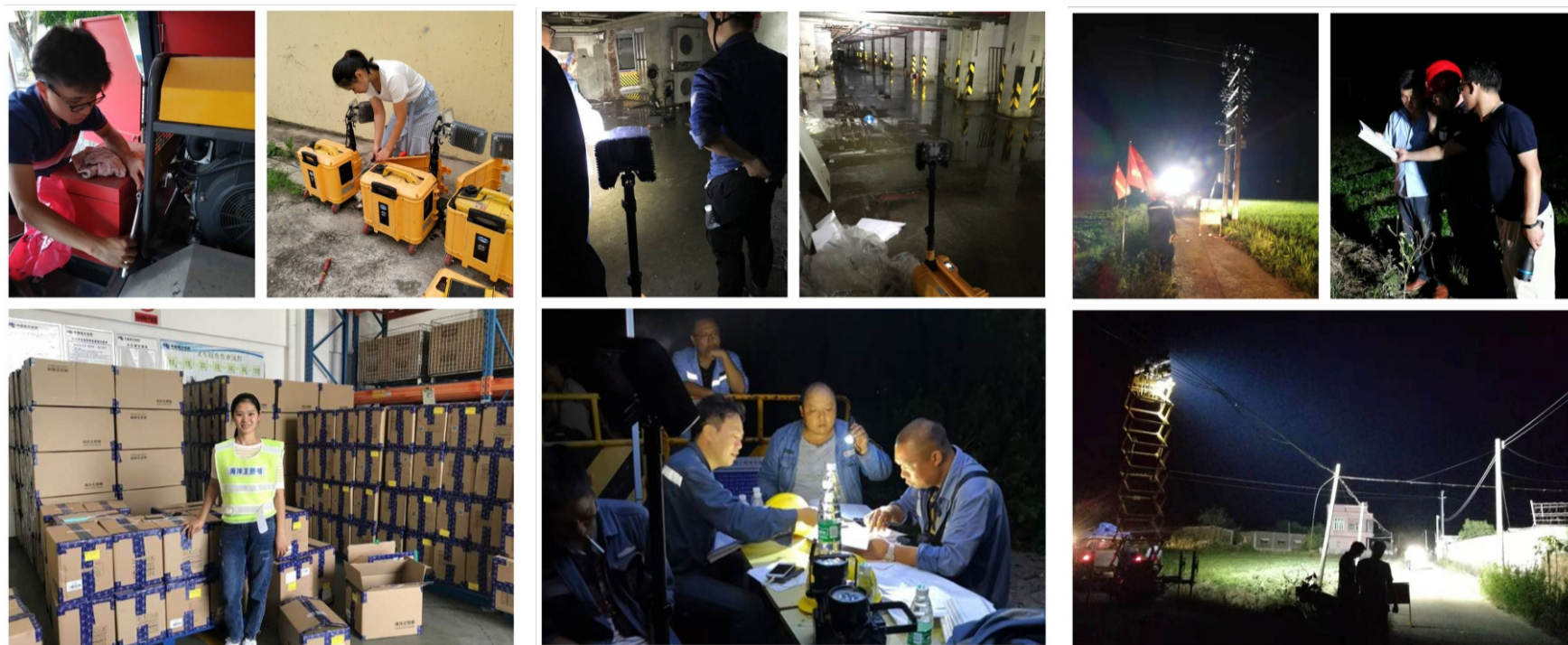
灯具全部归位，有次序的摆放好，并对作业现场进行清洁。

这次售后服务，他们不仅了解了客户使用灯具的状况，还收集了客户的意见和建议，了解灯具照明不足之处，便于公司产品的改进，更好的为客户服务。

(成都网电服务中心供稿)



抗“山竹”，我们是认真的



9月16日至17日，第22号台风“山竹”来袭，广东多地遭遇大风和暴雨，大树倒塌，房屋被毁，河水倒灌，部分城市因大暴雨被淹，出现洪水灾情，影响群众正常生活。

作为有着社会责任感，积极响应服务客户的海洋王人，南宁网电服务中心为备战“山竹”做好各种保障及后援支持，广州网电服务中心则为客户做好应急抢险照明支持。

南宁网电响应客户备战需求，积极调配物资

为积极应对“山竹”，客户在9月

14日召开应急会议后，要求提供约千件应急物资，且要在15日送达。南宁中心通过联系公司总部，在网电事业部全力配合协调下，14日凌晨将货品备齐发出，15日中午抵达客户指定地点，将货品如数交于客户，并协助客户将产品进行简单培训同时将货物配发至各个站点。在16日台风到达前，中心对客户库存的所有灯具，已完成清点及检修维护，确保所有灯具正常使用，做好了应对“山竹”的各种保障及后援支持。

广州网电为抢险提供照明支持

广州很多排水设备老旧小区配电

房被淹，影响小区居民正常用电，广州网电服务中心接到客户需求后，立即携带照明灯具，与客户、小区物业、业主制定应急救援方案。为客户紧急排水工作提供照明支持，并连夜配合客户，协助配电房抢修工作。

阳江阳春市普降暴雨到大暴雨，全市多地出现洪水灾情。9月18日早上，服务中心获知救灾现场需要照明灯具，立即派人带着公司灯具前去支援。到达现场后，他们立即与客户沟通，了解现场抢修情况，获知客户为了让群众尽快恢复用电，连夜进行室外高空作业。与

客户商量后，为客户重新制定照明方案，并在19日从公司调来灯塔照明，大大方便客户进行夜间作业。

这次应急支援，客户对公司灯具非常满意，他们盛赞这些灯具安全又轻便，照明度又亮，提高了电力维修速度，为灾区恢复重建工作有很大帮助。

以客户为中心，以服务为本，无论何时，无论何地，只要需要海洋王，海洋王一定会立即赶赴第一线为客户服务，满足客户的需要。

(南宁网电服务中心、广州网电服务中心供稿)

咬定青山不放松



面恶劣的市场环境，杭州厂电服务中心坚持用新老六大手段抓基层拜访，提高拜访质量，寻求新的突破。

受大环境的影响，今年火电形势不乐观。煤价上涨直接影响火电成本，服务中心年初制定的方针就是保证业绩不下滑。杭州厂电服务中心陈主任带领大家响应公司和事业部及时应对市场转变号召的同时，坚持在不变中求变，坚持做基层工作，运用新老六大工作手段提高基层拜访的质量，从客户的角度寻求应变的策略。

9月13日，陈主任又一次到台州出差。

她这次的重点工作是和员工一起到客户基层班组走访，通过三现主义找问题，了解员工平时怎么基层拜访，解决员工找不到客户真正需求，抓不住客户关注点的问题。

陈主任与员工器张一起拜访客户A班组，小张给客户介绍新产品，陈主任在一旁认真倾听与观察。可能由于紧张，小张在介绍新产品时，从头到尾都是背诵式的讲解，讲解中间客户想提出一些问题，都没有找到机会。讲解结束后，主任引导客户体验产品，并就灯具的需求，存在的问题等进行询问，了解客户照明中遇到的头痛问题，并就照明



问题进行诸多讨论，介绍公司产品和方案，最终与客户达成合作意向。

离开客户公司后，陈主任帮助小张分析演示中存在的问题，小张明白了演示产品要注意观察客户的反应，抓住客户的关注点，并在客户感兴趣的地方进行重点介绍，总之，向客户介绍产品，与客户交流，一定要多看多想，反应迅速，结合客户工作职能和现场环境，灵活运用，才能抓住客户。

随后主任又与其他员工拜访客户，向员工示范如何与客户演示与交流，让员工认识到自己工作的差距和不足，从陈主任身上



学到怎么从基层把工作做到三级贯通，在与客户交流时引导客户关注的点，并能够通过基层拜访找到需求。

结束一天的客户拜访，台州部员工认识到，需求找不准，就不能清楚的认识问题，分析问题，快速与客户达成共识。公司的新老六大手段和DCBA，一定要认真执行，并运用到工作中，才能将工作做好，做出业绩。

(杭州厂电服务中心供稿)

爬香山 赏红叶



秋高气爽，正是观赏香山红叶的好时间，为了给四季度冲刺加油打气，北铁服务中心组织了爬香山赏红叶的秋游活动。

周六早上九点整，大家在香山公园东门集合完毕，分为三组，九点半开始了登山活动，途经静翠湖、双清别墅、香山寺等景区，后到达和顺门，沿和豫路抵达山顶。一路上，大家一

边攀登一边聊天，讨论遇到的市场问题，共同探讨解决问题的办法。途中还组织大家进行节目表演，为登山路上增添许多欢乐。

通过这次登山活动，大家在大自然的怀抱中拉近了彼此之间的距离，锻炼了身体，磨练了意志，增强了大家的团体合作意识和凝聚力。

(北铁服务中心供稿)

南宁网电举办羽毛球赛

为丰富团队活动，增强团队同事情谊。10月13日，南宁网电服务中心在进行四季度冲刺会议期间，穿插举行了一次羽毛球对抗赛。

此次活动为男女混双对打形式。分为A/B两组，每组各选出4支队伍，进行4轮对抗。每轮A/B组各派出一支队伍参赛，实行三局两胜制。

虽然大家平时运动的机会不多，球技水平不一。但据说本次比赛，输的小组将要赛后宴请赢的小组享用美餐。所以每一分每一球大家都是铆足劲在发球扣杀，奋力救球，策略发球，分工配合。小小的球场上，虽没

有专业对抗的精彩回合，却有着你追我赶，不言放弃的全力以赴。

场上激烈的对抗，场下热烈的呼喊。你来我往，难分胜负，比赛以2:2打平，最后进入加赛环节。A/B组各选出一支队伍进行加赛，这是一组高手对决。比分交替增长，异常紧张激烈，每个发球每个扣球都精彩无比。场下想起阵阵欢呼，场上也是互不相让。最终B组以2:0的优势获得胜利。

通过此次比赛，大家不仅锻炼了身体，也获得了快乐，希望这样的活动能经常举行。

(南宁网电服务中心供稿)



快乐工作 快乐生活



经过9月15日一整天紧张的目标梳理会议之后，军品成都服务中心于9月16日组织中心全体人员前往都江堰游玩。一大早，大家从约定地点准时上车，一个小时后到达第一个景点——川西最美水乡，千年街子古镇。街子古镇的建筑以清代晚期为主，风格朴素，其中有些木雕非常精美，不由得让人从心底赞叹古人的高超手艺。

美丽的建筑让人流连忘返，然而还有都江堰水利工程在等着我们，大家依依不舍的离开了。都江堰是集一个防洪、灌溉、航运为一体的综合性水利工程，是中国古代人民智慧的结晶，是古代水利工程沿用至今“古为今用”、硕果仅存的奇观。

中心全体人员沿着玉垒山大门进

入了都江堰景区，进入景区不久就来到堰功道，道旁立着12尊青铜人物塑像，他们都是曾对都江堰的建设与维护做过贡献的历史人物。堰功道的尽头是伏龙观，是人们为了纪念李冰父子制服岷江蛟龙而建，观内有李冰父子为民除害的故事，还有东汉时铸造的李冰石像。然后我们来到了飞沙堰，看到了鱼嘴。可不要小看鱼嘴，它具有分流的作用，是它让都江堰世代发挥作用。最后我们经过安澜索桥来到了玉垒山公园。

通过此次游览这个科学、完整的都江堰水利工程，也让我们对古人的智慧所折服，让我们认识到科学的工作方法不仅大大方便我们工作，还能长久的使用下去。

(军品成都服务中心供稿)

东北网电进行趣味运动会

为活跃工作氛围，振奋员工精神，10月13日，东北网电服务中心齐聚南岭体育场，开展服务中心第一届趣味运动会。活动内容为拔河比赛、三人四足、接力比赛，还有男生组的篮球比赛和女生组的羽毛球及沙包游戏。

大家在趣味运动中感受到团队的

力量是强大的，认识到协同的重要性，只有全员积极配合，才能顺利完成任务并达到目标。此外，无论在体育活动还是在工作中，都要有竞争意识，与自己竞争，与对手竞争，才能让自己不断处于领先地位。

(东北网电服务中心供稿)

