

创造完美品质

匠心天赐

TINCI CRAFTSMANSHIP

20
TINCI
天 赐

编印单位：广州天赐高新材料股份有限公司

卷首语

专业主义

本期热点

共伟大 共美好

天赐材料荣获2021年中航锂电“荣耀供应商”称号

匠心运营

关于网络安全知识分享与应用

匠心安全

2021年天赐“安全生产月”系列活动

匠心生活

春暖花开

——我的成长记



TINCI
天 赐

广州天赐高新材料股份有限公司

地址：广州市黄埔区云埔工业区东诚片康达路8号

电话：020-66601159

传真：020-82058669

网址：www.tinci.com

天 | 赐 | 文 | 宣 | 中 | 心
Culture Promoted Center

专业主义

PROFESSIONALISM

文/文宣中心



成功的一个必要因素，就是始终如一地秉承“专业主义”。一个人能干什么事，能为企业创造多少价值，取决于你的专业到底是否精通。只有你专注于自己专业性的提高，成为“专业人才”，最终成为“大牛”。

经过必要的专业性积累，主动去学习行业知识，把所学知识变成自己的东西，深入了解把握自己的所在行业，时刻保持专业性，才能成为这个行业的顶尖人才。

何谓专业人（Professional），与专家（Specialist）又有什么差异？

所谓的“专家”，是指在某个专门类别的领域里，成为一家。若此“专家”同时具备各项素养，方可称为“专业”或“专业人”。

大前研一在《专业主义》一书中谈到，这个社会需要专家和专业人员。企业也需要有专业水准、对事业充满激情、能认真思考并举一反三的人。

所谓专业，是精通业务，聚焦专业，善于总结归纳，想做事、能做事、做成事；

是做事情精益求精，一次把事情做对，不用反复修改；

是聚焦自己领域，不断追逐更高的目标……

“专业素养”的培养内涵，包含如下议题。

Personal traits

个人特质 自我觉知、性格突破性的相关学习

Social graces

通情达理 对人事互动性的理解、服务精神

Facility with language

语言能力 双向的沟通能力、文字的驾驭

Personal habits

个人习惯 礼敬心、自律与思辨能力

Friendliness

亲切 多元文化的理解与尊重、人文关怀

Optimism

乐观 坚实的正向价值观、追求卓越的实践精神

企业的岗位分工虽然不同，但每一个人都要踏踏实实地做好本职工作，在自己的岗位上做一个专业主义者，在专业领域里成为行家里手。

工作需要做专做精，从央视离开的罗振宇，在他的自媒体节目《逻辑思维》里提到一个词儿：U盘化生存。意思是说未来的专业人士像U盘一样，自带信息，不装系统，随时插拔，自由协作。

U盘化生存不受行业与公司的限制，实质说的就是专业主义。职场专业主义，你的专业是什么？



内部资料 免费交流

《匠心天赐》 2021年第3期（总第20期）

主办 文宣中心
总编 黄娜
主编 李水凤、李心夔
责任编辑 陈瑶馨、钟淑芬、罗龙涛、陈瑶、黄婕

准印证号 (粤A) L0170004X
编印单位 广州天赐高新材料股份有限公司
编辑部地址 广州市黄埔区云埔工业区东诚片康达路8号
邮政编码 510760
电话 020-66601159
传真 020-82058669
电子邮箱 tianciren@tinci.com
印刷日期 2021年6月
印刷期数 6期/年(双月)
发送对象 内部员工
印数 500本

印刷单位 广州市晨兴印刷有限公司
地址 广州市荔湾区东沙荷景路9号1幢102
电话 020-84223083

欢迎投稿，稿件请发送至
E-Mail: tianciren@tinci.com

CONTENTS 目录

01 卷首语

专业主义

03 本期热点

共伟大 共美好——天赐材料荣获2021年中航锂电“荣耀供应商”称号

05 主题专栏

专业思维——从沃尔玛到电商的完善
《专业主义》读后感——专业的力量
《专业主义》读后感——成为专家的道路

07 匠心运营

乘势起航，共筑华章——天赐材料2021年度产品经理第一次季度工作总结
关于网络安全知识分享与应用

16 匠心安全

安全在我心中
2021年天赐材料“安全生产月”系列活动

24 匠心质量

质量管理七大原则

26 匠心文化

专业的人干着专业的事
红颜妆落披霞桂，巾帼竟不让须眉

29 匠心生活

春暖花开——我的成长记



共伟大 共美好

天赐材料荣获 2021年中航锂电“荣耀供应商”称号

文 / 电解液事业部 刘蕊

6月1日，“共伟大 共美好”2021中航锂电全球合作伙伴大会在武汉隆重召开。来自政府、中航供应商、金融投资机构、媒体等500余位合作伙伴齐聚一堂，共同回顾与中航锂电携手共进的发展历程，合力开启未来共创共赢的发展新篇章！

大鹏一日乘风起，扶摇直上九万里。近几年，中航锂电乘风而起、扶摇直上，实现经营业绩的历史性突破和公司的跨越式发展，走出一条令人惊叹的传奇之路！

在中航锂电创造传奇、成就伟大的道路上，天赐材料是最值得信赖的合作伙伴，与其荣耀相伴，载誉同行！

天赐材料以卓越的贡献荣获此次大会的最高奖项“荣耀供应商”，天赐材料电解液事业部总经理马美朋先生亲临现场接受中航锂电董事长刘静瑜女士授予的“荣耀供应商”奖牌。这是天赐材料的骄傲，也是天赐材料的兄弟姐妹们努力的硕果。



天赐材料以卓越的贡献荣获大会的最高奖项“荣耀供应商”，天赐材料电解液事业部总经理马美朋先生亲临现场并接受中航锂电董事长刘静瑜女士授奖牌。

近几年来，随着中航锂电业务的蓬勃发展，天赐材料从高层到基层都高度重视，给予中航锂电大力的支持。

电解液事业部还成立了一个服务团队“中航锂电三人小组”，给予中航锂电从研发到生产供应等全方位的支持和服务，秉承着客户至上的原则，为客户提供针对性的解决方案。同时，“三人小组”的服务模式也成为了服务客户的一套行之有效的高效模式，在电解液事业部以及公司的其他事业部推广开来，收效显著。

在前行的路上，我们一直在践行天赐材料“客户至上、守正出新、奋斗进取、创造完美品质”的核心价值观，也在发扬电解液事业部“锲而不舍、用心专一、不达目的、决不罢休”的天狼精神，将奋斗和拼搏写进一个个荣耀的奖牌里，刻在每一个天赐人的心里。

乘着荣誉的东风，我们坚信，未来的我们一定载誉而归，在新能源事业的发展历程中，留下浓墨重彩的一笔。

专业是一种思维，而非技能。

**专业
思维**

从沃尔玛到电商的完善

文 / 日化材料及特种化学品事业部 庞洪川

酒”的关系呢？

我认为沃尔玛的专业更多是其思维，而非只是具有我们一般意义上认为的“技能”这么简单。从上述案例可以明显看出两点——数据思维和用户思维。

沃尔玛拥有世界上最大的数据仓储系统，为了能够准确了解顾客在其门店的购买习惯，沃尔玛对其顾客的购物行为进行购物篮分析，想知道顾客经常一起购买的商品有哪些。意外的发现是：跟尿布一起购买最多的商品竟是啤酒！经过大量实际调查和分析，揭示了隐藏在“尿布与啤酒”背后美国人的一种行为模式：在美国，一些年轻的父亲下班后经常要到超市去买婴儿尿布，而他们中有30%~40%的人同时也为自己买一些啤酒，产生这一现象的原因是：美国的太太们常叮嘱她们的丈夫下班后为小孩买尿布，而丈夫们在买尿布后又随手带回了他们喜欢的啤酒。

这个故事也是有一定年代了，第一次看完会不禁感慨世界的奇妙和人们想象力的丰富，竟然通过“技能”和“啤酒”两种商品推测出人的购买行为，但探究其根本，我们会得到一个问题——沃尔玛作为一家专业的百货商超，究竟有何种专业才能，发现“技能”和“啤

数据思维。“数据”的含义很广，不仅指123这样的阿拉伯数字，还指“abc、小明、96/10/11”等多种形式的数据。沃尔玛在经营过程中就有先见之明，花大成本投入建立最大的数据仓库系统，除了为公司经营，例如仓库管理和供应链的实际需要外，更重要的是对每一个购物单进行了记录，这为后续分析客户的消费习惯作了很好的铺垫。

按常规思维，尿布与啤酒牛马不相及，沃尔玛借助数据挖掘技术对大量交易数据进行挖掘分析，首先发现尿布与啤酒两个商品的相关联，进一步通过市场调研和评估发现同时购买这两种商品的顾客是年轻的父亲，完成对顾客的画像后对顾客的购物行为调查到发现其购买习惯，也是尿布与啤酒作为组合的原因——顺手购买，即顾客在挑选必需品时会顺便购买自己喜欢，但也不是非必要购买的商品。



用户思维。光有数据支持尿布和啤酒的购物组合还不够，回到购物的本质——“顾客就是上帝”，购买的过程还是顾客作为主体，百货超市为顾客提供服务。

将尿布和啤酒摆在一起出售，站在客户的角度上，有什么实质的价值呢？

将自己代入到年轻父亲的角色，上了一天班，正想回家好好休息，却被妻子叫去买尿布，心情郁闷，突然发现超市的啤酒，这还不赶紧买一瓶，犒劳一下辛苦工作一天的自己？

站在顾客角度，我们不仅可以在顾客的视角去思考，还发现顾客的实际痛点——挑选成本。诚然，在偌大的超市内，要准确的找到两个完全不一样的商品是很困难的，最短路径也要将超市逛一圈。这是顾客在超市购买需要的时间和体力成本，如果将大部分人需要的某两种或几种商品放在一个区域，那么可以很好的降低客户挑选商品的时间成本，同时也可以提高商超的服务水平，提高顾客的购买意愿。

有数据思维和用户思维就足够了吗？

其实不够，通过在网上调查发现沃尔玛在对顾客的



购买习惯项目中，最后的一个环节是比较麻烦的，那就是结果评价。依靠数据算法寻找出来的是数据的规律，在实际情况下需要验证，正如“跟尿布一起购买最多的商品是啤酒”这样一条规律是否正确呢？

这就需要市场调查和评估工程师根据实际情况做出评估判断。这是一个人工步骤，难以自动化。而如今的线上购物平台已经完成了这个过程的自动化，它们创新地引入人工智能学习网络，通过顾客以往的浏览和消费记录，推送相关的商品，例如你购买了电动自行车，它就会推送头盔和雨衣给你。并且线上平台会根据顾客后续点击推送的商品情况，建立人物画像，对每个顾客的消费习惯越来越清晰，进而完成顾客消费数据收集—数据分析—验证结果的一个完整闭环，且随着顾客的浏览和消费逐步完善和不断更新它们的消费习惯。

可以说电商就是继承了沃尔玛的专业思维并不断创新，引入人工智能完善其环节，最终占据主要市场。



注的“愚蠢”。

边做边悟，大前研一先生认为要想在新的竞争中取胜，不能只依靠现有的战略论和过去成功的经验，重要的是把精力集中聚焦在不断认识前人未曾涉足的世界，并磨练自己的资质，只有如此，才能依靠专注而健康生存下去。的确，做人做事，要靠悟，靠先见力，有时别人告诉你也没有用，因为借来的火，点不亮自己的心灵。

目标是方向，是标准，有了这些，竞争也就有了胜算的把握。悟到了，也就洞察到了，采取行动，去实现目标，就会成功；天赐材料正是基于这种对能源、环保、社会可持续发展趋势的预见力和洞察力，利用十几年的时间专注地把企业做成了中国锂电池行业的巨无霸。

我们已经进入一个专注制胜的时代，无论竞争如何激烈残酷，真正的专家都必须具备先见能力、构思能力、讨论的能力、适应矛盾的能力，而正是这些依靠专业化优势，专注做事的人才会成为领跑者。

因此，我们应该以专业主义的处事态度和思维方式来反思自我。只有这样，才能不断超越自我，无愧我心。

《专业主义》读后感

专业的力量

文/EHS 刘建民



成为专家的道路

《专业主义》读后感

文/EHS 徐玉娜

大前研一，日本著名管理学家、经济评论家，国际著名企业策略家及经济评论家。看到这本书的作者简介时，会想到我一个初入职场的“菜鸟”，看管理学的书，是不是为时过早，但是深入去看这本年书时，我的感受更多的是让我学会自我管理，而不是开始认为企业管理。

如何让我们变得更专业，大前研一先生用很多的案例来告诉我们这个问题解决的方案。在当前所处的信息时代化飞速发展的时代中，专业性是衡量个体专业水平的基本尺度。同时将专业性理解为评价尺度，充分体现了专业的重要性。在大前研一看来，面对21世纪以全球化为特征的生存环境，各行各业，所有组织和企业都将处于一个前所未有的过渡期，而在即将到来的挑战面前，我们已经无从退缩。要想在21世纪的社会中取得自己的一席之地，你所能做的就是成为专业人才，甚至是专家。

这两者的区别在哪呢？百度百科上的解释中，所谓专家指在学术、技艺等方面有专门研究或特长的人，但是《专业主义》这本书中此定义更适用于专业人才，而专家的定义意味着更高的要求才能符合专家这个称呼，除了精通某领域的技艺以外，还需要在掌握传统知识的基础上，附带着更多的品质，无穷的好奇心，永无止尽的进取心等等，相当于是无所不能，无所不知。

无论周遭世界发生多大的变化，都能够认清深层变化的本质，比别人发挥出更大的能力，这才是专家。虽然这个标准很高，但我们可以向专家靠近，通过这个标准

来提升自己。

专家绝不认为自己的本领的绝对的，而也是需要不断学习。对于普通人的我，始终坚信，活到老，学到老，我也经常提醒自己，千万不要因为自己比别人多看到一点就以为自己很厉害，必须不断学习，不断总结，不断努力才能保持自己的优势。

但与此同时，学院派的我们是埋头于通过各种各样的考试，拿到名目繁多的资格证书、等级证书，还是专注于专业技能的实际应用，在实践中积累和提高自己的专业能力？这个答案也是显而易见的，学习的同时也需要学会应用，这才是学习的真正的目的。

巴菲特曾提到，投资就好比棒球，要想击球成功，就必须挥棒，这可能会击出好球，也可能会失败，当你手执球棒时，不必考虑每一个投球，大胆的去尝试，一生中，只要击出几个好球足矣，所以，没必要为几个好球或者坏球而失了分寸，就像大前研一先生在《专业主义》中提到的专家的定义一样，真正的专家一定是在分析与研究中，在等待那个真正可以带来价值的球。把握住重要的目标，失败几次又何妨。或许这才是我们需要无限靠近专家的真正意义。

期待自己脚踏实地，一步一个脚印地朝着成为专家的道路上行走。

乘势起航，共筑华章

天赐材料2021年度产品经理第一季度工作总结

文/市场发展部 郭娟

2021年4月16日，市场发展部组织了产品经理系统第一季度工作总结会，邀请了公司高管以及各事业部总经理参与讨论和评审，统筹了各产品经理代表们对产品线情况进行了汇报，会议内容主要聚焦在“第一季度规划执行情况、市场竞争分析、天赐竞争力分析”三个大模块。

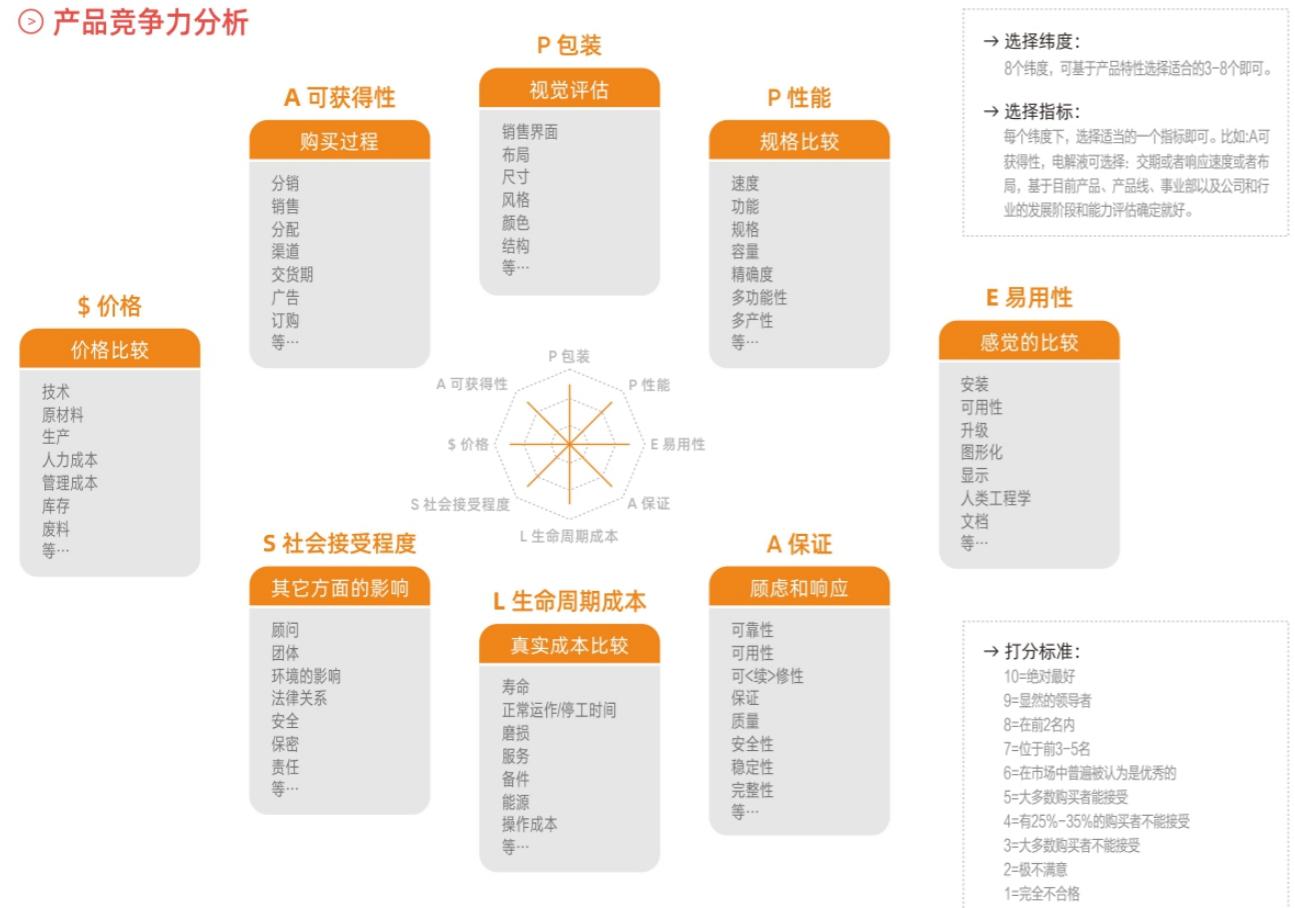


会议内容三大模块



产品经理们在做内容呈现的时候，使用雷达图聚焦自身竞争力的分析，同时以自有产品信息数据库为内容进行了呈现。

产品竞争力分析



规划发展管理体系与内容



会议历时1天，公司高管以及各事业部总经理分别从“信息收集及分析、规划及策略制定、决策建议、现场汇报”这4个层面，结合产品线现有状况以及未来发展趋势，给与了诸位产品经理们诸多工作意见。

产品经理系统的第一季度的工作，基于各事业部及子公司实际情况，主要围绕“建队伍”和“理系统”2大关键词展开，选择灵活的工作方式（包括但不限于半月度工作交流会、培训、书籍阅读、项目实操等），旨在充分利用现有资源及平台，形成逐步规范的市场调研、市场需求管理、市场营销信息收集等运作机制，呈现市场洞察，为后续第二季度的战略制定和展开等工作夯实基础。



产品经理团队风采





关于网络安全知识 分享与应用

文 / 流程与信息系统部 王瑞

随着计算机网络技术的飞速发展和互联网的广泛普及，病毒与黑客攻击日益增多，攻击手段也千变万化。天赐材料快速发展壮大，各业务系统增多，作为行业龙头企业的我们随时面临着被攻击和入侵的危险，这导致人们不得不在享受网络带来的便利的同时，寻求更为可靠的网络安全解决方案。

一、什么是网络安全

网络安全指计算机网络系统的硬件、软件及其系统中的数据受到保护，不因偶然的或者恶意的原因而遭受到破坏、更改、泄露，系统连续可靠正常地运行，网络服务不中断。网络安全从其本质上讲就是网络上的信息安全。信息的保密性、完整性、可用性、真实性和可控性。

二、网络存在哪些安全威胁

由于当初设计TCP/IP协议族时对网络安全性考虑较少，随着Internet的广泛应用和商业化，电子商务、网上金融、电子政务等容易引入的恶意攻击的业务日益增多，目前计算机网络存在的安全威胁主要表现在以下几个方面：

非授权访问

指没有预先经过同意，非法使用网络或计算机资源，例如有意避开系统访问控制机制，对网络设备及资源进行非正常使用，或擅自扩大权限，越权访问信息等。它主要有以下几种表现形式：假冒、身份攻击、非法用户进入网络系统进行违法操作、合法用户以未授权方式进行操作等。

信息泄露或丢失

指敏感数据在有意或无意中被泄露出去或丢失。它通常包括，信息在传输过程中丢失或泄漏(如“黑客”利用网络监听、电磁泄漏或搭线窃听等方式可获取如用户口令、账号等机密信息，或通过对信息流向、流量、通信频率和长度等参数的分析，推测出有用信息)，信息在存储介质中丢失或泄漏，通过建立隐蔽隧道等窃取敏感信息等。

破坏数据完整性

指以非法手段窃得对数据的使用权，删除、修改、插入或重发某些重要信息，以取得有益于攻击者的响应，恶意添加、修改数据，以干扰用户的正常使用。

拒绝服务攻击

指不断对网络服务系统进行干扰，浪费资源，改变正常的作业流程，执行无关程序使系统响应减慢甚至瘫痪，影响正常用户的使用，使正常用户的请求得不到正常的响应。

利用网络传播木马和病毒

指通过网络应用（如网页浏览、即时聊天、邮件收发等），大面积、快速地传播病毒和木马，其破坏性大大高于单机系统，用户很难防范。病毒和木马已经成为网络安全中极其严重的问题之一。

破坏数据完整性

指以非法手段窃得对数据的使用权，删除、修改、插入或重发某些重要信息，以取得有益于攻击者的响应，恶意添加、修改数据，以干扰用户的正常使用。



三、如何防范常见计算机网络安全攻击

近年来，互联网技术在全球迅猛发展，信息化技术在给人们带来种种物质和文化生活享受的同时，我们也正受到日益严重的来自网络的安全威胁，诸如网络的数据窃贼、黑客的侵袭、病毒发布者，甚至系统内部的泄密者。尽管我们正在广泛地使用各种复杂的软件技术，

如防火墙、代理服务器、侵袭探测器、通道控制机制等，但是无论在发达国家还是在发展中国家，网络安全都对社会造成了严重的危害。如何消除安全隐患，确保网络信息的安全，已成为一个重要问题。



保护网络安全

网络安全是为保护商务各方网络端系统之间通信过程的安全性。保证机密性、完整性、认证性和访问控制性是网络安全的重要因素。保护网络安全的主要措施如下：

- (1) 全面规划网络平台的安全策略。
- (2) 制定网络安全的管理措施。
- (3) 使用防火墙。
- (4) 尽可能记录网络上的一切活动。
- (5) 注意对网络设备的物理保护。
- (6) 检验网络平台系统的脆弱性。
- (7) 建立可靠的识别和鉴别机制。



保护应用安全

保护应用安全，主要是针对特定应用（如Web服务器、网络支付专用软件系统）所建立的安全防护措施，它独立于网络的任何其他安全防护措施。虽然有些防护措施可能是网络安全业务的一种替代或重叠，如Web浏览器和Web服务器在应用层上对网络支付结算信息包的加密，都通过IP层加密，但是许多应用还有自己的特定安全要求。



保护系统安全

保护系统安全，是指从整体电子商务系统或网络支付系统的角度进行安全防护，它与网络系统硬件平台、操作系统、各种应用软件等互相关联。涉及网络支付结算的系统安全包含下述一些措施：

- (1) 在安装的软件中，如浏览器软件、电子钱包软件、支付网关软件等，检查和确认未知的安全漏洞；
- (2) 技术与管理相结合，使系统具有最小穿透风险性。如通过诸多认证才允许连通，对所有接入数据必须进行审计，对系统用户进行严格安全管理；
- (3) 建立详细的安全审计日志，以便检测并跟踪入侵攻击等。

四、信息安全我们在行动

2020年4月启动了ISO/IEC27001信息安全管理项目，有效保护公司信息资产，促使公司信息化进程健康、有序、可持续发展；增进合作伙伴间电子商务往来的信用度，建立起天赐与商业伙伴之间的互相信任关系，提升天赐材料的竞争力。

ISO/IEC27001信息管理体系，它前身为英国的BS7799标准，该标准由英国标准协会（BSI）于1995年2月提出，并于同年5月修订而成的。1999年BSI重新修改了该标准。

ISO 27001标准指出“像其他重要业务资产一样，信息也是一种资产”。它对一个组织具有价值，因此需要加以合适地保护。信息安全防止信息受到的各种威胁，以确保业务连续性，使业务受到损害的风险减至最小，使投资回报和业务机会最大。

近年来企业高层对内部治理需求越来越实际而具体。随着信息技术普遍渗透到企业组织中的各个方面，企业越来越依赖IT系统来处理和储存各种信息，以保证

业务正常运营，由此IT系统在企业治理中的作用越来越明晰。IT治理的基础部分是信息保护——包括确保信息的可用性、机密性和完整性——这是其他IT治理环节实施的前提。





安全在我心中

文 / 浙江天硕 江云飞

安全在我心中，生命在我手中。

热情的五月阳光灿烂，生命就如同这飞火流萤一样的美丽！曾经有人问，世界上最美丽的花朵是什么？有人说是玫瑰，有人说是牡丹，有人说是杜鹃，有人说是水仙。但我说，最美丽的花朵是我们那怒放的生命之花。和生命相比，所有的鲜花都显得那么苍白，是生命创造了无数的奇迹，是生命丰富了人间，是生命生动了世界。

安全，是一个永恒的主题。安全是什么？

安全就是生命。生存是每个人最基本的权力，没有生命就没有一切。对每个人来说，生命只有一次，谁都没有权利去践踏。我们需要珍爱生命，为了家庭，为了自己。

安全就是效益。企业的效益来自安全，企业的生存离不开安全。事实证明，只有抓安全，才能取得效益。

安全是我们工作的态度，是寻求利益的原则，是我们每个人奋斗在此的一切。没有安全，我们的生命就无从保障；没有安全，我们的队伍就无法稳定；没有安全，我们的生产就无从着手；没有安全，我们的企业效益就无从谈起。对于一个企业来说，安全则是最重要、最基本的要求。安全生产既是人们生命健康的保障，也是企业生存与发展的基础，更是社会稳定和经济发展的前提。

安全就是幸福。有人说有钱就有幸福，我说对于一个人来讲平安就是幸福，平平安安是幸福的基础，而失去安全的保障也就毫无幸福可言。

安全靠什么？安全靠的是责任心。

在我们工作和生活的每时每刻，安全隐患都像凶残的野兽般盯着我们麻痹的神经。“珍爱生命，安全第一”这八个大字，我们每个人都要铭刻在心中。这八个字不仅仅是一个口号，它生动的说明了安全和我们每个人的关系。“责”是我们的“责任心”和“职责”等，“安全无小事，人人有责”，就要求从我做起，从我们身边的小处着手，真正树立安全第一的思想，而且需要我们大家齐心协力的长期努力。

“前车之鉴，后事之师”，目前社会上出现的一个又一个安全事故，绝大多数是违章操作，违章指挥，习惯性违章所引起，也就是一切的根源出现在我们的思想上，安全意识不足，凡事掉以轻心！

安全工作只有起点，没有终点，我们必须提高警惕，牢固树立责任意识，时刻紧绷安全之弦。安全对于我们个人及单位的意义，就好比罗盘对航船的意义一样，没有罗盘，在茫茫大海上航行的船便难以到达成功的彼岸。“孩子，绕过前面的石子”，这是母亲在我蹒跚学步时的指点；“当心路上的汽车呀”，这是父亲在我飞车上学时身后的叮咛；“珍爱生命，安全第一”，这是我现在恪守的信念。

我们离开母亲的怀抱，摇摇晃晃行走在人生道路上时，我们一直依赖着“安全”这个拐杖。没有它，我们可能会摔得头破血流；没有它，我们可能还来不及经历风风雨雨；没有它，我们更不可能到达人生辉煌的顶峰。谁若忽视安全，谁就将付出惨痛的代价！

我们最常听到的例子：就是，在宽阔的马路上，一骑车男子抱着侥幸的态度闯红灯，结果与一辆从侧面驶来的大卡车相撞，骑车人因抢救无效当场死亡；还有，放学路上，两名小学生一路上追嬉戏，在过马路时不幸被撞，造成一死一伤的惨剧。

安全，是多么美好的字眼，是那样的温馨，那样的倍感亲切。然而，在现实生活中，却常常发生许多触目惊心的事故。事故的发生有客观的原因，但更多的却是

人为的原因造成的。不注重安全宣传，不注重安全生产，不注重安全操作，使得多少生灵涂炭，多少幸福家庭惨遭不幸？

前不久，我在网上看到一篇报道，一个30出头的小伙子在高空作业，因没有规范系上安全带，从高空坠落，一个年轻的生命就这样被无情的夺走了。30多岁的他可是家里唯一的顶梁柱啊！他上有老，下有小，他走了，那个家也彻底的垮了。死去的人啊！你可曾知道？当你闭上眼睛离去的时候，你的妻子哭的死去活来；你那白发苍苍的父母老泪纵横，人世间还有什么比白发人送黑发人更让人痛不欲生的呢？还有你年幼的孩子，他在用令人心碎的声音哭喊着，爸爸，您不能走啊！这一切，你若地下有知，你怎能不为当初在高空中的违章作业而倍感后悔呢？

逝者已往，而留与生者的，该是何等的悲痛与无奈？这样活生生的教训，难道不足以敲响我们做好“安全”工作的警钟吗？

朋友们，当你看到一个个鲜活的生命消失于车轮之下，当你发现一阵阵欢声笑语淹没在尖锐的刹车声中，当你面对那些触目惊心的场景时，难道不感到痛心疾首吗？安全意识的淡薄总是能让我们听到一次次血的教训，让我们看到一幕幕人间惨剧。但你们想过吗，其实，80%的意外伤害事故是可以避免的。红灯短暂而生命长久，当我们过马路时，多一份谦让与耐心，我们会收获更多美好。

我始终坚信，安全重于一切，而我们，是安全的第一责任人。

在生活和工作中，享受安全与健康的保障，是生命的基本需求，就像吃饭穿衣一样，甚至有时比吃饭穿衣更一个社会、一个国家、一个民族，和谐发展的过程中必须重视安全。安全是一种文明，安全是一种文化，重视安全、尊重生命，是先进文化的体现；而这种文化的形成，要靠我们每一个人的不懈努力。呼唤安全，呼唤文明，单位发展，安全第一。



2021年天赐材料 “安全生产月”系列活动

2021年6月为天赐“安全生产月”，今年“安全生产月”主题为“落实安全责任，推动安全发展”。公司将在各基地内统一开展“安全生产月”系列活动。

今年公司“安全生产月”活动形式多样，内容丰富。“安全生产月”期间将开展主题教育活动，各基地、各部门将认真组织开展重大危险源安全隐患排查暨“反三违”、公司级应急演练等活动，安排深入学习习近平总书记关于安全生产重要论述，组织观看《生命重于泰山》专题片，并在公司宣传大屏循环播放一个月，组织以“人与自然和谐共存”为主题的环保知识，承包商的安全知识等系列培训，同时开展线上有奖安全知识问答、线下事故分享座谈会、技术比武等安全竞赛活动，以实际行动和实际效果强化“人民至上、生命至上”理念。



PART 01 九江天赐举行“安全生产月”启动仪式

6月3日上午8:30，2021年九江天赐“安全生产月”启动仪式在九江基地第一指挥中心前广场举行。

九江天赐总经理黄晓伟、EHS总监朱慧良，各部门负责人及安全员共100人参加启动仪式。

“今天‘安全生产月’活动正式启动，各部门负责人、安全员开始，相关领导首先要重视，再要求员工重视，做到全员参与。”九江天赐总经理黄晓伟表示，公司上下要以“安全生产月”活动为契机，开动思维、营造氛围，提高士气，将本次活动当成实际的工作来抓、来做。要学会吸收、借鉴，多元性，多方位相比较、找差距、定措施做好当前与回头看工作。做好隐患排查治理工作，发动全员，调动所有的眼睛，不留死角、不打折扣、不怕暴

露问题，运用正激励手段查找处理隐患，为九江天赐稳定运行保驾护航。





PART 02 九江天赐卡波车间开展安全演练

2021年6月10日上午10点，在九江天赐卡波车间一期罐区卸车区开展了今年第二季度应急演练“环己烷槽车出料阀泄漏”。

桌面推演

为确保演练有序进行，车间安全员于2021年6月9日上午召集各小组负责人在卡波车间会议室召开了应急演练前的筹备和推演工作。

推演具体讨论了分配任务细节、应急演练中的应急措施、检验《卡波车间卸车异常应急预案》的可操作性等。

演练开始

演练模拟了装载近30吨的TCGY-241原料在卸料过程中管口卡口不严，卸料管口脱落，原料大量泄漏。

虽槽车司机及时关闭紧急切断阀，但现场原料已开始流淌，气味扑鼻。



当班班长立刻向产线经理汇报，成立应急指挥小组，启动车间应急预案，现有生产进行紧急停车。



② 任务分派

组别	任务
通讯救护小组	保障通讯畅通，通讯器材充足，请求公司级消防队支援
后勤保障组	提供应急救援装备及急救必要车辆等设备
应急疏散小组	疏散员工、清点人数、封锁现场，维持秩序
现场救护组	对泄露区域进行泡沫覆盖，使用软围堰和消防沙进行围堵。
消防抢险组	利用消防雾状水对周边环己烷蒸汽起到稀释作用
现场救护组	准备急救设备，随时准备现场救治，必要时拨打120（模拟）
环保检测组	监测周围空气中可燃气体浓度至现场空气符合要求

评审

本次演练最终取得成功。演练的顺利开展，得益于现场应急处理人员对事故应急处理的专业性，及事故应急指挥们及时、高效率的指挥与合理安排。

最后，日化九江工厂厂长欧阳亮先生对同事们在此次演习中的表现以及对安全的重视给予了积极肯定，同时也指出了演练期间的不足之处，并再次强调此次应急演练的目的在于增强全体员工的安全意识，希望所有员工在遇到危险时都可以做到不慌张、不害怕，将事故扼杀在摇篮之中。



PART 03 浙江天硕开展“生命重于泰山”专题学习

2021年6月8日，随着浙江天硕公司响应天赐材料“安全生产月”系列活动的不断推行，EHS部组织公司的各级管理人员参加了“生命重于泰山——习近平总书记关于安全生产的重要论述”电视专题片的学习，并开展反思和讨论。

学习得到了公司管理人员的热烈响应，除外出培训学习的人员外，各部门负责人、产线主管及以上管理人员、工艺经理、EHS全体人员参加了电视专题片的学习。

从事故案例中，可以发现近年来危化品事故尤为突出，这也反映出我们国家的危化品企业管理上诸多不足之处，而作为同做危化品企业的我们，更需要从中吸取教训，自我反思，始终坚守安全的红线，发展绝不能以牺牲安全为代价。



生命重于泰山，安全要层层压实责任，狠抓落实整改，强化风险防控，从根本上遏制事故隐患。



PART 04 九江天赐日化工厂开展事故案例安全分享活动



享活动。

本次活动工厂厂长、工艺经理积极参与，经统计除当班生产人员外，其余的一线生产员工、DCS、班组长均基本到齐，本次活动参与人数达180人。

本次事故案例分享活动以“生产与生命同行，安全与责任相伴”为出发点，组织员工观看安全警示教育视频，工厂各车间安全专工针对负责的车间近期发生的各类事故和未遂事故案例进行梳理，EHS经理选取近期行业内发生的影响较大的事故案例，进行深度剖析，普及新的安全生产法。

活动还设有现场互动、有奖抽问、安全常识三个小环节，使本次安全培训教育活动更深入人心，让员工深刻体会到一起事故背后沉重的代价，感受到安全生产责任的重要性。



PART 05 天津天赐开展“安全生产月”活动



扩大宣传范围，提高职工安全意识

天津天赐充分利用横幅、看板、多媒体视频等各种载体向职工宣传安全生产的重要性，进一步扩大了安全生产宣传范围。

本次活动让“以人为本”的安全核心理念宣传到每个角落、每个岗位、每个员工，提高了职工的安全意识，贯彻“安全责任重于泰山”、“意识决定成败，事故皆可预防”的思想，不要因为疏忽而遗忘危险，使警钟长鸣。

做好职工安全教育培训，营造良好安全文化氛围

职工培训是提高职工综合素质的平台，安全知识培训的不间断，是安全生产的基础，同时也是营造良好安全文化氛围的平台。

安环部利用每日生产早会的时间，让每一位员工亲身参与，每日讲解一条安全知识，并定期组织班后“安全茶话会”。

让大家在轻松愉悦的氛围里更好的问答安全，并多次组织相关人员进行安全教育培训，使每个员工充分认识到“安全”不仅仅只是简单的两个字，而是一种文化理念，是企业文化的一个重要组成部分。

深入宣传消防安全，做好应急演练评估工作

天津天赐预计在本月底开展全员消防安全演练，使员工能够身临其境，感受火灾的危害力以及掌握消防技能。对应急演练准备以及演练策划与演练方案进行评估。对应急演练组织、预警、应急响应、决策与指挥、处置与救援、应急演练效果进行评估。

在演练工作结束后，及时查找存在的问题和不足，修订预案内容，对应急救援技术、装备方面存在的问题进行整改，对应急管理人员、应急救援人员培训方面提出改进措施。

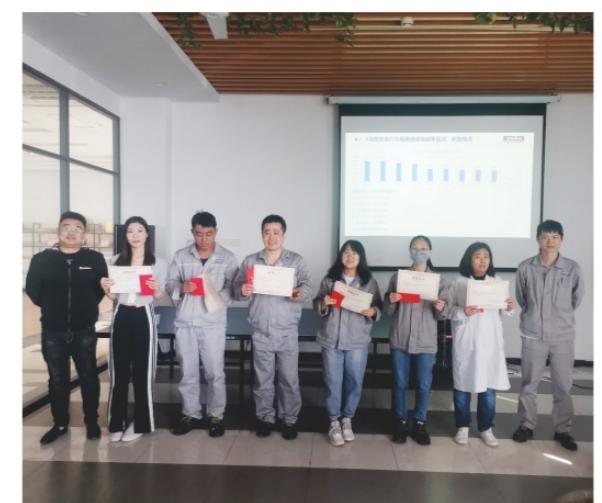


开展“生产安全知识竞赛”，创建安全生产双赢活动

为了将本次安全月活动落到实处，真正做到保安全促

生产，本次答题竞赛围绕“落实安全责任，推动安全发展”开展，公司全员参与，并分别设置了一、二、三等奖，对获胜人员给予了一定的奖励。

此次安全知识竞赛答题营造了“人人讲安全”的安全学习氛围，增强了全体员工的安全意识，加强安全责任的落实。



本次活动在全公司收到了广泛的好评，提高了广大职工对安全生产重要性的认识，增强了全体干部职工的安全意识和安全责任心。

安全生产人命关天，安全责任重于泰山。

在今后的安全管理工作中，天津天赐将继续努力提高员工的安全意识、规范安全生产的技术操作、规避习惯性违章违规行为。充分地将精细化管理落实到安全管理中，切实地在公司上下形成人人关注安全、人人渴望安全的良好势态，有效地避免安全事故的发生。

质量管理七大原则

文 / 摘自《ISO9000: 2015 基础与术语》

1. 以顾客为关注焦点

a) 概述：质量管理的主要关注点是满足顾客要求并且努力超越顾客期望。

b) 理论依据：

组织只有赢得和保持顾客和其他有关的相关方的信任才能获得持续成功。与顾客互动的各个方面都提供了为顾客创造更多价值的机会。理解顾客和其他相关方当前和未来的需求有助于组织的持续成功。

c) 主要益处

可能的获益是：
——增加顾客价值；
——增强顾客满意；
——增进顾客忠诚；
——增加重复性业务；
——提高组织声誉；
——扩展顾客群；
——增加收入和市场份额。

d) 可开展的活动

可开展的活动包括：
——辨识从组织获得价值的直接和间接的顾客；
——理解顾客当前和未来的需求和期望；
——将组织的目标与顾客的需求和期望联系起来；
——在整个组织内沟通顾客的需求和期望；
——对产品和服务进行策划、设计、开发、生产、交付和支持，以满足顾客的需求和期望；
——测量和监视顾客满意并采取适当的措施；
——针对有可能影响到顾客满意的有关的相关方的需

求和适当的期望，确定并采取措施；
——积极管理与顾客的关系，以实现持续成功。

2. 领导作用

a) 概述：各级领导建立统一的宗旨和方向，并且创造全员积极参与的环境，以实现组织的质量目标。

b) 理论依据：

统一的宗旨和方向的建立以及全员的积极参与，能够使组织将战略、方针、过程和资源保持一致，以实现其目标。

c) 主要益处

可能的获益是：
——提高实现组织质量目标的有效性和效率；
——组织的过程更加协调；
——改善组织各层级和职能间的沟通；
——开发和提高组织及其人员的能力，以获得期望的结果。

d) 可开展的活动

可开展的活动包括：
——在整个组织内，就其使命、愿景、战略、方针和过程进行沟通；
——在组织的所有层级创建并保持共同的价值观、公平以及道德的行为模式；
——创建诚信和正直的文化；
——鼓励全组织对质量的承诺；
——确保各级领导者成为组织人员中的楷模；
——为人员提供履行职责所需的资源、培训和权限；
——激发、鼓励和认可人员的贡献。

3. 全员参与

a) 概述：在整个组织内各级人员的胜任、被授权和积极参与是提高组织创造和提供价值能力的必要条件。

b) 理论依据：

为了有效和高效地管理组织，尊重并使各级人员参与是重要的。认可、授权和能力提升会促进人员积极参与实现组织的质量目标。

c) 主要益处

可能的获益是：
——增进组织内人员对质量目标的理解并提高实现目标的积极性；
——提高人员改进活动参与度；
——促进个人发展、主动性和创造力；
——提高人员的满意度；
——增强整个组织内的相互信任和协作；
——促进整个组织对共同价值观和文化的关注。

d) 可开展的活动

可开展的活动包括：
——与员工沟通，以提升他们对个人贡献的重要性的理解；
——推动整个组织内部的协作；
——促进公开讨论，分享知识和经验；
——授权人员确定绩效制约因素并大胆地采取积极主动措施；
——认可和奖赏员工的贡献、学识和改进；
——能够对照个人目标进行绩效的自我评价；
——进行调查以评估人员的满意度，沟通结果并采取适当的措施。

4. 过程方法

a) 概述：只有将活动作为相互关联的连贯系统进行运行的过程来理解和管理时，才能更加有效和高效地得到一致的、可预知的结果。

b) 理论依据：

管理体系是由相互关联的过程所组成。理解体系是如何产生结果的，能够使组织优化其体系和绩效。

c) 主要益处

可能的获益是：
——提高关注关键过程和改进机会的能力；
——通过协调一致的过程体系，得到一致的、可预知的结果；
——通过过程的有效管理、资源的高效利用及跨职能壁垒的减少，获得最佳绩效；
——使组织能够向相关方提供关于其稳定性、有效性和效率方面的信任。

d) 可开展的活动

可开展的活动包括：
——规定体系的目标和实现这些目标所需的过程；
——确定管理过程的职责、权限和义务；
——了解组织的能力，并在行动前确定资源约束条件；
——确定过程相互依赖的关系，并分析每个过程的变更对整个体系的影响；
——将过程及其相互关系作为体系进行管理，以有效和高效地实现组织的质量目标；
——确保获得运行和改进过程以及监视、分析和评价整个体系绩效所需的信息；
——管理能影响过程输出和质量管理体系整个结果的风险。



专业的人 干着专业的事



文 / 研究院 杨涛宇

专业的人干着专业的事，木工在建设房屋，农民在耕种粮食，电工在检修电路，老师在教书育人。在我们周围存在着各行各业的专业人士，大家跟我一起来看看，我身边的专业人士吧！

我的导师

李教授：专业就是不断钻研

刚上研究生时，听过最多的一句话，是大多数学生都在背后吐槽过自己的老师，想不到一眨眼，我也进入了大多数，与大家一起“同流合污”。

我的导师给我的印象是对外人很客气，对自己亲手带的学生却极为苛刻，每次有其它同学说李教授待人和善、和蔼可亲的时候，我们这些“亲传弟子”都暗暗苦笑，果然是同人不同命，同命不同价啊！

你无法想象已经快到退休年纪的李教授，不仅没有一心从政，过着安逸的晚年生活，反而弃政从Research，对科研已经接近了痴迷的状态。你是否看到过自己的“大老板”，在下班之后，饭未吃、灯未开（我理解是太专心，没时间开灯），脸贴着屏幕，盯着文献，专心致志的程度已经到了“走火入魔”的地步。

犹记得李老师说的话：“像我这个位置的人，一心钻研科研的已经没几个了”。李教授不喝酒（在我记忆中啤酒没超过两杯）、无不良嗜好（牌都不会打），更为过分的是，元旦那天大早上找师姐讨论实验方案。在寒假期间，由于文章的投稿，仁慈地给我们放了一个完整的大年初一假期。

李老师给我们的感觉：严谨（数据要多次反复验证），抠门（袜子有洞、穿布鞋、手机用了很多年），对学生过分苛责，但是对科研事业付出了自己的大半辈子。在我们三年的研究生生涯中，李老师就成为了我们心中科学家的样子（如果再和蔼一点就更好了）。

我的同事

前辈、领导、培训生：专业就是精通领域

毕业踏入工作，作为同来公司的培训生：麦同学，在学校的研究方向是固态电解质，在我对固态电解质调研的过程中，提出了很多见解，使我对固态电解质的研究方向有了一定的了解。

王同学：兜兜转转强行成为我的室友，作为一位

财务，在公司年会中，我们共属会务组，由于工作项目需要进行详细的前期预算，依靠强烈的“先天优势”，预算的重任就归属于他，最终预算与实际支出相差无几。

范工：我的直系领导，在电解液配方体系研究多年，每次我遇到不懂的问题，或者感觉对项目很纠结的时候，去找下她，总能够得到完美的解释，带着愁云来，拨开云雾走，每次都满载而归，嘻嘻。

周工：组织能力超强，研究院的很多活动都能完美开展，典型的“女强人”。德培：比我早两个月到广州，刚开始的时候各种电池测试细节我都一一向他请教，平时喜欢和他讨论一些电解液的配方问题，取长补短，提高了自己的基础知识。

太多的人就不一一叙述了，正所谓：只要人人肯拼搏，在自己的工作岗位上努力奋斗，向人民日报说的“像牛一样奋斗、像牛一样奋发”，最终能够对自己所处领域更为精通。

让我们一起努力，让世界更“专业”一点吧。





红颜妆落披霞桂 巾帼竟不让须眉

文 / 研究院 李建辉

国由于研发锂电的时间较中国早很多，所以在专利技术布局上已经有很多积累，并布局了我们当今很多商业化添加剂的专利，说实在话，要突破他们的专利布局不容易。

伟贞姐带领我们分析了众多日韩大厂的专利，诸如三星、松下、宇部等，了解它们专利部署以及相对的专利空洞，借助空洞以及我们对添加剂结构的认知，申请并授权了多项专利，为天赐电解液产品做了专利布局，形成了一定的专利壁垒。

电解液添加剂方面，她通过对添加剂结构与性能对应关系的认知，带领我们开发了能对电池高温及循环性能有提高，以及同时能抑制色度增长的磷酸酯类添加剂，该添加剂让我们达成了客户对电池高温存储及循环的要求，成功达成订单。

管理沟通方面，对我有较大启发的是，她教育我们，你想别人教你或给予你什么帮助，一定要换位思考，不能一味的索取，要索取就要付出。所以在平时她都建议我们多看文献以及相关专业和管理的知识，在自己能力足够的时候，能帮助别人，同时自己才能收获更多。

天赐里面还有很多牛人以及相关的专业故事，需要我们多发掘，多学习。

“红颜妆落披霞桂，巾帼竟不让须眉，研发者中最懂管理，管理者中最懂技术。”她就是电池研发平台范伟贞部长，我们私底下都称呼她为伟贞姐。

她以公司为家，对待工作，勤勤恳恳，认真负责，兢兢业业，恪尽职守，甘于奉献；对待客户，用最专业的知识和行动解决客户的难题和疑问；对待下属，给予足够的耐心，诚挚的信赖以及专业的知识教导；对待自己，严于律己，专业知识与时俱进，是我们的好榜样。

关于她的专业故事有很多，对我印象最深刻的是以下三件事情。

专利技术方面，在电解液这块，日本和韩

春暖花开

我的成长记

文 / 池州天赐 袁旷

春天是一年中最美丽的季节，古往今来人们几乎用尽了所有美好的词语诗句来形容赞美春天，那么我也迎来了在天赐第一个春天。

我于去年十一月中旬入职，毕业后一直从事建筑二次供水和消防设备方面的销售，化工销售是第一次接触，之前在脑海里认为化工行业是很高大上，前景不错的行业。或许因为自身的努力，能获得这样宝贵的机会加入池州天赐。

不觉间进入天赐快半年了，同事和领导们的悉心关照，让我能更快的去融入这个大家庭。得益于之前的销售工作模式和经验积累，让我转入化工销售变得很容易适应。毕业的这五年，我去了两家公司，也感谢这份知遇之恩，让我学会了作为合格的销售必须具备的特质，那就是执行力和以人为本。

这周刚从安徽和河北出差回来，我能明显感觉到出差的效率越来越好，也是第一次带着订单返回，当然这也离不开同事和领导的关怀与支持。从第一次出差下高铁站，望着眼前陌生城市的茫然不知所措，到后面几次出差每去一个地方眼神里都透着光，带着自信和笑容去面对每个客户。

作为一名业务员，还要有忍受和坚持的品质，销售业务，无非是人与人之间的商业交流。从无到有，



从陌生到熟悉，直到拿下订单，这个过程无非就是成长的旅程，天道酬勤，态度决定一切。努力不一定会有回报，但你不努力就一定没有回报。

销售我认为是一件很幸福很有成就感的事。销售可以说是和客户博弈，和客户的拒绝态度做斗争并转化成客户接受态度，发掘，欣赏客户优秀品质并自我内化的过程。我现在越来越觉得和人打交道是一门很深的学问。销售需要自身热爱这份岗位，因为热爱，你会乐此不疲，也感谢天赐这个平台，让我能认知到不一样的世界观，既然选择了远方，就该风雨兼程，勇于接受挑战和坦然面对各种压力直到超越自我，以坚定的意志，怀揣着信念，因为热爱，一切都会越来越好。

春天是播种的季节，也是充满希望的季节，工作和耕作一样都是要靠勤奋，因为勤奋是让自己更快的成长以获得更多的自信，把工作当成是自己的事，认真，努力，主动的去做，因为做了和做好结果是不一样的，另外还要不断地去学习接触与之相关的专业知识。作为化工销售新人，也是新的第一年，也是积累和快速成长的一年，我将以更好的状态、更认真的态度、更饱满的精力，去迎接每一天。