

百姓茶座

一份温情 几分暖意

李新望

上个星期,妻子从公司领回一套血压计,还附带一张奖状,拍照发了朋友圈。她在照片下配文:“公司的温度,员工的福利。”

这让我想起更早时候的一件事。去年初秋,公司发来通知,说要办一场健康急救讲座,自愿参加。我本不当回事,觉得又是老生常谈。不料那天晚上8点半,手机屏幕亮起,钻井队的会议室里竟挤满了人。

真正让我品出这温度滋味的,还是年前那桩小事。公司统计地址,要发给外地员工的老家寄年礼。我是本地人,没有很在意这个通知。可当我得知工作人员挨个核对包裹信息时,听到他们打电话轻声细语地确认:“您母亲的地址是这个没错吧?天冷,我们想赶在寒流前寄到。”

这些事儿,拆开看,都算不得惊天动地。一个血压计、一堂讲座、一箱年货,琐碎得像日子本身。可正是这点点滴滴、不起眼的周到,攒成了一团温热的火。它不炙烤,只静静地陪着,让你知道,无论你是守在钻塔下眺望星辰,还是远在异乡为油拼搏,总有一份惦念,如影随形。

(作者来自中原石油工程)

可爱的同事 爱琢磨事儿的“老顾”

常换芳 顾红霞

“老顾,您研究的这个气液双通道标产装置操作简便,还安全环保。”6月4日,河南油田采油一厂魏岗巡检班员工姚长民在魏平4井应用气液双通道标产装置,几分钟就标定完了油井的产出液,愉悦之情溢于言表。

气液双通道标产装置是该班主任技师顾德收研发的,能够实现油井产出液的精确计量,且不产生废液。从3月27日起,该装置已经成功应用了100多个井次。

这已是顾德收参加工作以来的第56个技术革新成果了。姚长民这么一夸,顾德收有点不好意思:“咱石油人,不光要干好本职工作,也要多琢磨点事儿。”

顾德收40岁出头,话不多,工友们叫他“老顾”,不是因为老,而是因为他喜欢操心,像个老大哥,总琢磨着把工作上的问题解决了,让大家工作起来能轻松点。

2008年,看着工友们经常为更换盘根劳心费神,他就试着把一截废旧油管改造成更换盘根的工具。用他改造的工具更换盘根,节约了一半时间。

在日常工作中,老顾发现大家疲于应付油井高压、穿孔等应急抢险问题,却无暇顾及问题是咋发生的。

“预防远胜补救重要。”抱着这个信念,老顾主动承包了班上最爱出问题的和最偏远的油水井。每月,他要到班上所有的油水井及机泵设施诊断两次。对问题高发井,他设计出一套“综合治理良方”,班站油水井和设备异常率因此降低了18%。

“老顾真中!”工友们的赞许,让老顾信心大增。“创新,不仅要降低劳动强度,还得想办法让企业少花钱。”近年来,河南油田生产经营形势严峻,顾德收把创新的重心转向为企业节约成本上来。从2022年开始,他发明出光纤连续润滑盒、电磁加热洗井扫线装置等13项成果,为班站节约生产成本50多万元。

“当前,老油田发展遇到很多瓶颈,作为新时代的石油工人,就应该多定一些创新精神。”顾德收在创新的路上步履坚定。

(作者来自河南油田)

懂车,还要懂人

“推销不是靠嘴皮子,要靠专业。你自己都不懂,客户凭什么信你?”

徐婕

在浙江湖州石油德清第一片区,任达加能站经理张海强推销爱跑98的本事,让大家特别服气。大家佩服他,不只是因为自己的推销能力强,还因为他能让不敢开口的员工变成销售冠军。

察言观色 把“不可能”的客户变成“铁粉”

3月27日,湖州石油杭宁第十加能站里,看到员工王丽为客户在加95号汽油,正在该站帮忙的张海强走过去询问:“小王,这种中高端车型,怎么不推爱跑98?”

王丽一脸委屈:“您不知道,这位李先生我推过好多次了,就是不认爱跑98。上次我多说了几句,他差点要投诉我。”

张海强没再说什么,只是默默把车牌号记在了心里。

过了两周多,李先生又驾车驶入加能站。张海强笑着迎了上去,自然地拿起抹布,一边擦拭车窗,一边仔细打量起来——车身干净,内饰整洁。他心里有了底:这是个真正爱车的人,开口道:“李先生,您选这个品牌的车,一看就是特别看重安全的人。”

李先生听了,笑笑:“那当然,安全第一嘛。”

张海强点点头,顺势说道:“我想起一个关于蜡烛的故事。大小一样的两种蜡烛,一种卖一元,一种卖两元。很多人直接拿一元的,觉得便宜。可实际上,一元的能点一晚,两元的能点三晚。两元的蜡烛用下来,每晚的成本更低,还更亮。”

李先生若有所思地看了他一眼。张海强接着说:“咱这爱跑98也是这个道理。不信的话您可以记一下现在的油耗,连着加一个月后,再看看前后油耗对比,就能算出来值不值了。而且好油配好车,对车也好。”

看着张海强如此笃定,李先生的好奇心被他调动起来:“行,那就试试吧。”

过了一个多月,李先生高兴地对张海强说:“张经理,神了!我原来油耗10点多,现在降到9点多了。而且,每次选爱跑会员日来加,算下来,油费并不比加95号的贵。”

从那以后,李先生每次进站,只加爱跑98。

看着同事们佩服的眼神,张海强笑着说:“没有说不通的客户,只有没找对的方法。爱车的人,你跟他谈性能;怕贵的人,你帮他算细账。关键是你得先懂他。”

授人以渔 从“不敢推”到“销售一姐”

湖州石油高峰站加油员钱璐瑶年纪轻,干活利索,但是一到推销爱跑98就犯怵。时间一长,干脆提都不提了。

因为高峰站业绩不理想,片区特意安排张海强去“传经”。他到站后发现,小钱加油时不会主动推销。趁着空闲时,张海强把小钱叫到一边:“为什么提都不提爱跑98?”

小钱低着头:“我推过,没人加。我觉得我推不出去……”张海强没有批评她,而是花了一个多小时,把爱跑98的原理、优势,以及怎么介绍、怎么回答客户疑问,一点一点讲给她听。讲完后,他鼓励道:“学完了,咱



自2016年7月首发上市以来,中国石化爱跑98已为多项赛事与活动提供服务。图为今年4月在贵州贵阳举办的“山地英雄会”汽车赛期间,参赛选手与中国石化员工为爱跑98点赞。 许金玲摄

就去试。”

第一次推销失败了,张海强帮她复盘。第二次又失败了,但这次的话术比上次自然多了。第三次、第四次……小钱虽然还没成功,但整个人的状态不一样了,完全有了信心。

到了第十一次,小钱终于成功完成了第一笔爱跑98营销。紧接着,她又连续为三位加推爱跑98的客户服务。张海强悄悄把她的成绩发到片区群里,还专门给片区经理打了个电话:“能不能在群里表扬一下我们小钱?”

如今,钱璐瑶已经是高峰站里的“销售一姐”,说起爱跑98来,头头是道,停都停不下来。

以理服人 要让客户信你,你自己得先懂

张海强不仅把爱跑98的技术参

数、添加剂原理、与普通汽油的差别等知识背得滚瓜烂熟,还主动学习影响油耗的各种因素、发动机的工作原理等,并把这些知识和爱跑98的优势融会贯通。

要说服别人,先说服自己。他先拿自己的车做试验,每一次加注爱跑98他都会做详细记录。他常说:“跟客户讲,不能光背说明书,得有体验,得有故事。我自己的数据就是最好的证明。”

一次,一位车主进站加油,张海强笑着推荐爱跑98。对方直接怼了一句:“你们就是什么贵推什么。”

这一聊,就是半个多小时。从车辆动力不足的原因,到油品标号由什么决定,再到爱跑98里到底添加了什么——两人你来我往,车主还用手机里的AI助手查资料。最后,车主放下手机,语气变了:“你是真懂啊。”

聊完后,车主不仅给车加满了爱跑

98,临走还摇下车窗说:“张经理,以后我就在你这儿加油了。”

张海强总结,推销不是靠嘴皮子,要靠专业,“你自己都不懂,客户凭什么信你?”

这就是张海强——一个把爱跑98读懂,也把客户读懂的人。在他眼里,没有推不出去的东西,只有还没找到方法的人。他用行动证明了一件事:好的销售,从来不是把东西卖给别人,而是用专业帮到别人。

(作者来自浙江石油)

LINK 作为中国石化自主创新研发的高性能品牌燃油,爱跑品牌燃油秉承“为爱奔跑 洁净所能”核心理念构建全面竞争优势,爱跑98、爱跑95系列油品能显著改善汽车发动机的提速性、动力性、洁净性及燃烧效率。

扎根戈壁的底色

胡强

6月3日,新疆南疆,晨光微露。巡井车在戈壁“搓板路”上剧烈颠簸,最终停了下来。26岁的赵梓彤跳下车,一手紧握巡检记录本,目光掠过一台台抽油机,眼神锐利如昔,两年军旅淬炼出的警觉,早已刻进骨子里,分毫不敢松懈。

赵梓彤有着新疆姑娘特有的倔强。本科期间,她曾三次参加体检筛选,只为圆一个空军梦。终于穿上军装的那两年,她在艰苦训练中褪去娇气,也将实干果敢融入血脉。这份来自军营的高品格,也成了她日后扎根戈壁的底色。

退伍返校完成学业后,2024年6月,赵梓彤来到西北油田。戈壁的风沙是无情的,巡井车在“搓板路”上摇晃,沙尘从车窗缝隙疯狂灌入。每天收工,从工服褶皱里抖落的沙土,能在地上堆出明显的痕迹。有一次突遇沙尘暴,她和师傅被困井场3个小时。就是在那样恶劣的天气里,她依然坚持完成了全部巡检任务,没漏掉一个数据。

3月的戈壁,寒意未消。在西北油田职业技能等级认定的实操现场,扳手在赵梓彤手中灵活翻转,管钳与法兰的咬合声清脆,每一个动作节点都精准无误。三位考评员交换了眼神,不约而同地在评分表上打下了高分。为了这次中级工考核,她提前半个月备战,每晚打着手电筒在实操现场苦练至深夜,直到每一个螺栓的扭矩都烂熟于胸。

4月7日,TH12179井发生异常,急需紧急处置并断管扫线。赵梓彤主动留守。整整5天,她多次徒步数公里巡线,仔细抚摸每一处焊缝、每一个阀门和弯头,认真搜寻着任何可能的渗漏迹象。“扫线最怕隐蔽漏点,必须盯紧了。”她说这话时,眼神里透着一股不服输的倔强。

正是凭着这份踏实与坚韧,两年时间,赵梓彤从普通员工中脱颖而出,走上了班组长岗位,成为采油二厂唯一的女班组长。巡检路上,她不放任何安全隐患;操作台前,她严守规程精益求精;班组管理中,她用女性的细腻化解矛盾,用军人般的作风严明纪律。

从军营到油田,变的是身份,不变的是刻在骨子里的实干果敢。这份品质,让她在戈壁深处绽放别样芳华。

(作者来自西北油田)



近日,茂名石化紧扣“安全生产月”和“六五环境日”,精心组织开展安全环保系列宣传教育活动。图为员工家属在茂名石化厂史馆科普区观看环保科普视频。 李柳摄

奋斗ing 继续“波澜壮阔”

他说,“继波”这个名字听着亲切,也暗含着“继续波澜壮阔”的冲劲。

王晓静

5月28日下午,初夏的川西平原暑气渐浓,“地球物理公司第四届技能人才创新成果评选现场答辩”现场,气氛如盛夏般火热。地球物理公司南方分公司SGC2141队钻井班副班长祝继波带着“卵石区空

气钻扩孔器研制成果”款步走上发布台。在随后的几分钟里,现场不断爆发出雷鸣般的掌声。评委给出了高度评价:“没有祝继波这项成果,金马一鸭子河高精度三维地震资料采集项目就是达不到这个时效的,项目也是很复杂的。”

此刻的祝继波百感交集,人虽然站在发布台上,心却早已回到了刚刚结束的金马一鸭子河高精度三维项目钻井现场。

在川西平原长达半年之久的野外生产中,人们总能看到祝继波正在正在组装的跟管钻机旁,抚摸着钻头上新换的合金齿,像抚摸一件锋利的兵器。他爱琢磨钻机,心里装着钻机那点事,工友们开玩笑说,祝继波和钻机是“两口子”。

2025年秋天,金马一鸭子河高

精度三维地震资料采集项目启动,工区90%以上覆盖大粒砾石层,宛如一层坚硬的地下铠甲。为了取得高精度地震资料,项目提出了单井井深14米以深的要求,这与过去8米到10米浅井组合的要求完全不同。

项目经理力量找到祝继波,拍着他的肩膀,神情凝重:“继波,这次的地层又硬又复杂,钻井工艺恐怕得改进,有信心没?”

祝继波沉默了片刻,抬起头,目光里没有犹豫:“给我20天时间。”

钻机要升级,变成能在川西平原的砾石区打单深井的“钻机王”,完全没有经验可参考,祝继波就是要做“第一个吃螃蟹的人”。

“牙口不行,就吃不了硬石头。”祝继波把钻机改造的突破口放在了钻头上。接下来的20天里,他白天盯井现场,查资料,联系机械加工

厂,夜里在宿舍里画图、分析数据。他经常因为一个新的想法,凌晨3点从床上爬起来。

只要用心耕耘,时间终会给出答案。经过20多次配方优化与工艺改进,祝继波终于研制出了合金

钻头 and 扩孔器。二者珠联璧合,被工友们称作“硬钢牙”。“硬钢牙”比原来的铁钻头硬度高、耐磨性强,最适合“啃”砾石区。钻机单井日效从最初的0.9口提高到现在的2口,翻了一番还多,完全满足项目需求。

祝继波对钻机的感情,是凭着多年来对钻井事业的热爱、专注和精益求精一点一滴凝聚起来的。

2022年前后,祝继波始终被一件事困扰着:物探队在川西平原钻井一直用的是冲击钻,靠钻机向下砸的重力打井,打到七八米就再也打不下去了。这样打出的井内壁太毛糙,容易垮塌;又因为井深深,在激发时容易“开花”。问题像一根刺,扎在祝继波心里,让他时常夜不能寐。

有一天,祝继波无意间走进一处工地,一台工程钻机正在施工。轰鸣声中,钻杆缓缓拔出,一个直径近1米的圆柱形空心套管被带出来,而地下的井筒既光滑又完整。祝继波一下受到了启发——假如钻头上也连这么一根空心套管,既能跟着钻头一起往下钻,钻完还能被毫不费力地拔出来,井壁光滑了,垮塌的问题不就解决了吗?

回到家,祝继波把自己关进房间里,查资料、搜视频、联系加工厂,一折腾就是一个多月,画的草图摞起来有行李箱那么高。一个月后,被称作跟管钻进的空心铁管问世了,用卡扣把它和钻头连接起来,就成了跟管钻机的核心部分。跟管钻机在后来的绵竹三维、永昌三维等多个地震项目中都得到了很好的应用,目前已是川西平原物探钻井的常用设备。

工友们都知道祝继波有个毛病,一见了钻机就迈不动腿,一停下就情不自禁地“鸡窝里挑骨头”:钻头合金齿磨损了,他要来换;扩孔器的角度差一度,他要来调;跟管向下的速度稍微慢了,他要来原因。有人说他太较真,他笑笑:“钻井这事,差一点都不行。”

从参加工作第一天起,祝继波就在钻井班,到现在整整28年了。脚,赢得了不少雅号——大拿、改哥、钻头……可他还是喜欢别人叫他“继波”。他说,这个名字听着亲切,也暗含着“继续波澜壮阔”的冲劲。

(作者来自地球物理)