

作者：张维

（二十）

对于担负着‘探梦’资源输出责任的大区经理来说，除了承受着陌生任务工作压力的同时，还有具体的工作形式及面对的客户压力。在索尼中国做销售的时候，在初期，我也遇到过与他们同样的压力。一个年纪轻轻，又没有与对方对等的职位的话，就更加压力山大了。但是给了我极大信心的是索尼的巨大光环，对方的高层接待我并没有觉得职位不对等，因为他们大多是出于对索尼及索尼员工的尊重。

在体制内可能职位等级的分别是比较明显的吧，我一直鼓励我的大区经理们‘勇敢’地去面对。其实我这也是不得已而为之。全国地级市以上的科技馆三四百，如果拜访完全要考虑对等的话，恐怕难以实现。这其中也有虽在体制内，却有着很轻松的‘不对等’的客户，充分体现了人与人之间的友好、平等的氛围。这其中不乏科协主席，党组书记，馆长等等官居要职，身居要位的老师们！

从前‘探梦’员工工作的特点是挑战自我，无论是舞台剧的表演及其发挥，还是面对来馆客人的接待及其意外的处置。现在更多面对的是外在因素的挑战。科技馆应用的很多影像技术及其打造的内容从目前的情况看，落后的不在少数，究

其原因一是不了解，二是不重视，三是不擅长。如果‘探梦’有了很优秀的科普内容，其应用的技术在科技馆这个行业所处的市场环境很成熟的情况下，推广起来是比较容易且迅速的。但遗憾的是，由于科技馆在获取影视相关的技术信息迟滞的情况下，同时又缺乏相关企业对这个市场的认知，或者说这些企业体制的原因导致他们并不想对这个市场‘深耕细作’，科技馆们应用了看上去并不那么香甜的解决方案，有些甚至是劣质的。

‘探梦’作为已经拥有和创造了很好的视频科普内容的机构，不光要向行业推广自己的内容，还要推广相关技术的落地，否则很好的内容也不可能顺利地地使用。推动相关技术落地本身并不是‘探梦’应该做的，现在却阴差阳错地做了超范围的工作。当然同为索尼集团的一份子，‘探梦’责无旁贷。问题是如果做了这么多对集团拓展业务有帮助的事情，却不能得到我们期望的积极的回应，那就真真的可悲了！

其实，这些尴尬的超‘探梦’工作范围的工作，就是一种解决方案的推广，很好的内容制作需要出色的技术支持，出色的技术支持才能保证很好的内容在科技馆落地。早在4K技术在中国大陆登陆的初期，‘探梦’就以精炼的内容和4K技术保障下的解决方案，获取了有关政府部门的具体支持，由此引进了全球最先进的4K摄影机。中国著名导演张艺谋就是凭借它拍出了脍炙人口，感人至深的首部4K分辨率的电影《归来》。今天我们用它为科普行业打造超高清晰度的科

普电影。因为技术，所以我们可以打造出超越当今大多科技馆所拥有的内容。用索尼的技术感动世界，用‘探梦’的精华助力中国。