

用理念创造价值

用软件改变世界

**深圳天源迪科信息技术股份有限公司**  
 SHENZHEN TIANYUAN DIC INFORMATION TECHNOLOGY CO.,LTD.  
 地址：深圳市高新技术产业园区南区南七道T3大厦B三层  
 邮编：518057  
 电话：0755-26745688  
 传真：0755-26745666 客服：0755-26745687  
 http: www.tydic.com 投诉：0755-26745687

**上海子公司**  
 地址：上海市浦东新区灵岩路295号  
 17#4楼  
 邮编：200126  
 电话：021-68329002  
 传真：021-68329005

**合肥子公司**  
 地址：安徽省合肥市高新区潜水东路与  
 永和路交口天源迪科研发基地  
 邮编：230000  
 电话：0551-65887688  
 传真：0551-65887699

**北京子公司**  
 地址：北京市海淀区北四环西路56号辉  
 煌时代大厦9层  
 邮编：100080  
 电话：010-88875477或62670482  
 传真：010-88875411

**广州易杰子公司**  
 地址：广州市中山大道89号华景软件园  
 A座11层  
 邮编：510630  
 电话：020-85215921  
 传真：020-38783275

**控股子公司/合肥英译**  
 地址：合肥高新技术产业开发区天源迪  
 科产业园  
 邮编：230000  
 电话：0551-65580617  
 传真：0551-65580577

**贵阳办事处**  
 地址：贵州省贵阳市延安中路8号景天  
 城大厦21楼7号  
 邮编：430061  
 电话：0851-5253328  
 传真：0851-5253328

**武汉办事处**  
 地址：武汉市武昌区中山路277号中铁  
 大厦塔楼14层1401-1402室  
 邮编：430061  
 电话：027-88868080 88851366  
 传真：027-88868080-823

**南宁办事处**  
 地址：广西南宁市金浦路7号世纪商都  
 1214室  
 邮编：530022  
 电话/传真：0771-5520436

**控股子公司/广州易星**  
 地址：广州市天河区体育西路111号建  
 和中心21楼E区  
 邮编：510620  
 电话：020-38871130  
 传真：020-38767496

**控股子公司/广西驿途**  
 地址：广西南宁市青秀区竹塘路7号  
 金湖丽景B栋31F-32F  
 邮编：530021  
 电话：0771-5528345  
 传真：0771-5528345

**西安办事处**  
 地址：陕西省西安市高新区科技路30号  
 合力紫郡A座1904室  
 邮编：710075  
 电话：029-81778817

**成都办事处/西南技术支持中心**  
 地址：四川成都市青羊区贝双街3号海  
 宁西苑1栋302#  
 邮编：610091  
 电话：028-81704379  
 传真：028-81704979

**拉萨办事处**  
 地址：西藏自治区拉萨市北京中路西郊  
 电信局2楼计费中心  
 邮编：850000  
 电话：0891-6834000

**控股子公司/深圳金华威**  
 地址：深圳市南山区高新南七道11号  
 T3-B栋118室  
 邮编：518057  
 电话：0755-86393538  
 传真：0755-86393510

天源迪科通讯 总第53期

• 分析过去，把握现在，预测未来  
 ——电信事业部BI产品线大数据产品发展之路>>P2

# 天源迪科



• 天源迪科2014年度风云人物榜>>P10

• 基于混合式学习技术的人才发展项目设计>>P30

• 峥嵘岁月，你我相携  
 ——谨以此纪念入职培训难忘的三天>>P62

2015年NO.2总第53期

通讯

主办单位：《天源迪科通讯》编辑部  
投稿邮箱：zhangyc@tydic.com  
读者来信：zhangyc@tydic.com  
出刊日期：2015年4月6日

# CONTENTS 目录



## 特别报道 P2

分析过去，把握现在，预测未来  
在大数据发展迅猛的近几年，BI产品线有哪些大数据业务？BI产品线的大数据发展过程是怎样的？未来的规划是什么？带着一系列疑问，记者采访了公司电信事业部BI产品线的几位大数据骨干成员，让我们一起去了解吧！

### 以客户为中心，风雨同舟，实现共赢

天源迪科客户服务部每年都将年度客户满意度访谈工作作为部门工作任务的重中之重。2014年度电信事业部客户满意度调查工作如期举行，我们一起来解读其变化所在。

### 风云人物榜

回首2014年，有些人，有些事，感动你我！我们在超越自我，实现自我，36个优秀团队和个人正是我们学习的榜样！



## DIC纪实 P20

动态点击  
月度评优

## 企业管理 P30

基于混合式学习技术的人才发展项目设计  
培训简报

## 技术分享 P34

从技术到应用看天源迪科能力平台建设  
Oracle表压缩一招鲜

## 探索思考推荐 P44

电影及书籍推荐  
找出专属的摄影眼  
时尚产品推荐  
红酒常识

## DIC家园 P50

天源迪科企业文化建设综述  
峥嵘岁月，你我相携  
《狼图腾》影评  
总裁推荐  
英语沙龙  
开心一刻  
健康人生  
音乐讲堂  
摄影欣赏



# 分析过去， 把握现在， 预测未来

——电信事业部BI产品线大数据产品发展之路



作者：汪永红

题记：

时下最热概念“大数据”，作为一个行业专业术语，充斥在各类网络、报刊等媒体上。显然，我们已经站在了一个时代的转折点，数据化时代正逐步替代信息化时代。如今，大数据已经遍布于商业、经济、政治等领域，成为备受推崇的决策工具。大数据变革所带来的商机，必然会衍生出一系列与大数据相关的商业机遇与商业模式，数据的潜在价值源源不断地发挥作用，谁充分把握住了大数据的价值，谁就掌握了时代发展的脉搏。

电信运营商是拥有海量用户数据的大企业，他们在应用大数据的道路上拥有得天独厚的条件，庞大的数据经过专业化处理后，便能为企业带来价值。换句话说，大数据将会成为企业的重要竞争

力，是企业无形资产的一部分。对于IT企业而言，对数字在行，对数据着迷，那么随时都会听到机遇的敲门声。电信运营商的大数据时代已经到来，作为电信运营商BI系统多年的合作厂商，天源迪科是否已经做好准备，答案是肯定的！

谈到公司的大数据，不能不提及公司电信事业部BI产品线，它们是公司大数据业务的主力军，在促进公司大数据产品发展过程中起到关键的作用。在大数据发展迅猛的近几年，BI产品线都有哪些大数据业务？BI产品线的大数据发展过程是怎么样的？对于大数据今后又有怎样的规划？带着一系列疑问，记者采访了公司电信事业部BI产品线的几位大数据骨干成员！现在就让我们一起来了解公司BI产品线的大数据产品发展过程吧。

## BI和大数据是同一个概念吗？这两者有什么关系？

欧阳波：（BI产品线大数据团队大数据应用建设、业务推广成员之一）

BI和大数据并非同一个概念。我们通常所说的BI全称Business Intelligence，即商务智能，它是一套完整的解决方案，用来将企业现有的数据进行有效的整合，快速准确地提供报表并提出决策依据，帮助企业做出明智的业务经营决策。

大数据，顾名思义就是非常庞大的数据信息，专家给它的定义是需要新处理模式才能具有更强的决策力、洞察发现力和流程优化能力的海量、高增长率和多样化的信息资产。

如果把企业数据比作企业的“金子”，那么BI则是企业数据的传统“淘金者”，而大数据是传统数据库、数据仓库、BI概念外延的扩展，手段的扩充，这对传统BI也就提出了新的要求。随着大数据的发展，如今在电信行业基于Hadoop平台（大数据框架）的BI正被逐步采用。

简单来说，电信运营商用来将大数据加以利用的工具和手段，就是BI。所以说大数据和BI的密不可分，大数据不断地发展，必然也就要求BI系统功能不断地完善和提升。

## 公司为什么要设立BI产品线？

欧阳波：

上层建筑决定经济基础，公司设立BI产品线，也是市场决定的。BI是电信行业IT体系构架的一个重要子域，它通过数据收集、提取、分析，建立数据驱动式决策支持系统，帮助企业辅助决策、拓展

业务、优化服务，也是电信运营商贴近客户，并且为客户创造价值的大数据核心应用。电信行业通过BI实现分析性CRM，从而吸引和保留核心客户，提高客户满意度和忠诚度。BI可以帮助电信行业，实现以“客户为中心”的业务转型。

天源迪科自成立以来，就和中国电信在BI领域保持着长期密切的合作，2001年公司设立BI产品线，专门为中国电信各省市的BI系统提供建设和服务。这些年来，公司为了更好地支撑中国电信BI系统的建设和产品服务，公司也一直专注于BI领域的发展，并且在企业数据平台的基础上，建立了数据分析平台，进而开发了基于BI的CRM应用软件，满足了的电信经营活动中各层级人员对数据应用的需求以及企业的精细化管理和精细化营销需求。

## 大数据的发展给BI产品线带来了什么？

何国庆：（BI产品线大数据技术研究、规划人员）

在大数据发展的风口浪尖，BI产品线的大数据产品之船已乘风破浪，扬帆起航。大数据时代带给BI的，不仅是挑战，更是机遇。同样，大数据给公司BI产品线带来了机遇，也带来了挑战。

众所周知，大数据产品是创新型的产品，数据的价值无穷无尽，同样一组数据，可以从不同角度，用不同工具挖掘出不一样的价值和功能。电信运营商拥有充足、庞大的数据，如果我们具备驾驭大数据的能力，就可以源源不断地从这些大数据中挖掘出新的价值，开发出新的产品，从不同角度、不同层面来帮助客户管理提供支撑和服务。反之，



就只有被大数据“淹死”的命运。

公司BI产品线发展大数据产品，无疑是锦上添花。在继承和发扬传统BI产品功能和优势的基础上，不断发展大数据产品，不仅有利于提升公司BI产品线服务能力，还能提高BI产品线的经济效益。

然而，衡量大数据产品对客户企业管理发挥决策作用的标准，不在于电信数据信息之大，也不在于数据本身，而在于我们依据客户的大数据能否做出更深入、更全面的客户需求洞察，并以此支撑客户针对运营、管理决策的是否及时、科学、有效，从而能否真正促进客户运营管理的高效准确运行以及客户生产。所以说，在面临有史以来第一次拥有数量超过存储能力的海量数据，我们能否充分掌握大数据处理分析和管理的核心技术将是公司大数据团队面临的重大难题。

## BI产品线从什么时候开始研发大数据产品？

王伟兵：（大数据应用产品项目研发经理）

天源迪科是国内较早涉足电信行业BI领域的厂商，对电信行业业务有深刻的理解，也在项目实施过程中积累了大量的经验，这为公司BI产品线发展大数据产品提供了有力的先决条件。对电信行业大数据产品的研究和分析，公司也时刻保持着敏锐的洞察力和前瞻性，2011年6月，BI产品线就开始着手研发自己的大数据产品，以支撑电信行业大数据不断发展的浪潮。可以说，在电信行业大数据产品的发展过程中，公司是行业内的先行者之一。



## BI产品线第一个大数据产品是什么？

王伟兵：

2011年8月，BI产品线的第一个大数据应用产品——“大数据行为分析”诞生了！它也开启了公司BI产品线的大数据产品发展之门。

作为公司BI产品线承建的第一个大数据技术平台，“大数据行为分析”也是目前BI产品线占领市场份额最多的大数据产品。它通过数据采集、平台监控与维护、数据分析、用户互联网行为视图、流量经营分析等功能，分析电信用户手机、用户宽带上网行为，预测潜在的电信产品、社会各行业产品的需求，准确评估移动互联网业务的用户使用情况，从而实现移动互联网业务进行精确营销的目的。

## “大数据行为分析”如何帮助客户实现精确分析、精准营销？

王伟兵：

举一个通俗的例子来说，如今运营商之间的较量日趋白热化，可供运营商用户选择的套餐和资

费越来越多、也越来越灵活，运营商的用户基础并不稳固，任何一个资费促销，或者手机捆绑，就可能导致用户流失。如果使用“大数据行为分析”，对电信运营商提供的用户上网行为数据做偏好识别，通过上网地址给用户打上一些标签（爱音乐，游戏，小说），然后在前台对这些数据做相应的应用，提取用户，对相应的URL和APP进行分析。从而提供对应的大数据分析预警，就能在一定程度上避免运营商用户的流失。

创新的产品特性、良好的市场收益，2011年“大数据行为分析”在四川电信成功推广实施后，也得到四川电信的认可和肯定。如今，“大数据行为分析”已成功推广应用于深圳、广西、江西、青海、陕西、云南、安徽等省市。它在各省市的成功推广，为公司BI产品线大数据团队发展大数据产品树立了满满的信心。

## 目前BI产品线有哪些大数据产品？

朱孟祥：（BI产品线大数据应用、业务推广负责人）

从2011年到现在的2015年，短短四年多的时间，BI产品线的大数据产品发展成绩显著。BI产品线大数据产品分为大数据应用产品和大数据技术产品。截止目前，公司的大数据应用产品有“大数据行为分析”、“智慧营销系统”、“大数据运营管理平台”、“客户特征库系统”等七个，而大数据技术产品也从无到有，如今已有“实时营销”、“实时分析”、“流量经营”等几十个大数据技术产品。随着公司大数据产品的不断增多和产品升级，公司针对电信行业大数据的业务边界不断突

破。从最初单个城市的推广实施，到如今九省一市的成功应用，公司BI产品线的业务版图日趋完善，形成了面向全国覆盖的业务布局。

## BI产品线的大数据产品发展经历了哪些阶段，未来有何规划？

朱孟祥：

从目前BI产品线的大数据产品发展轨迹来看，共经历了产品萌芽、市场探索；攻占市场、扩大份额；稳定市场、夯实根基；深挖价值，丰富市场四个阶段。

### 产品萌芽、市场探索

2011年是公司BI产品线产品萌芽、市场探索之年，当时电信行业的大数据应用发展并没有互联网行业发展得那么如火如荼，不过公司领导已在电信行业的大数据产品上看到契机，根据BI产品线在各省市承建的业务，开始研究大数据产品，并且在合适的省份加以推广实施。第一个大数据应用产品的成功推广，为后来大数据产品的发展打下坚实基础。

### 攻占市场、扩大份额

随着行业内越来越多的企业加大力度开发电信运营商的大数据产品，企业间的竞争日趋激烈。基于同电信运营商多年来的良好合作，以及公司多年来优质的产品与服务，在行业内树立了良好的口碑，公司BI产品线在开发和推广大数据产品的竞争中，也具有一定的优势。2013年，是BI产品线大数据产品发展的关键一年，公司在人力、物力上加大了对BI产品大数据产品的支持和投入，产品不断增多，

市场份额不断增加，业务范围不断扩大，大数据产品发展势如破竹。

### 稳定市场、夯实根基

2014年，BI产品线的大数据产品发展日趋平稳，因而BI产品线有了更多的精力去夯实根基以便今后更好地发展。目前大数据团队已计划在各省市建立数据、应用团队，扩大研发规模，投入更多精力进行大数据前瞻性分析，从而形成以前端集中研发，各省市进行业务预演和产品数据挖掘的局面。如此一来不仅可以提高大数据团队的开发效率，也能为客户节省人力、物力，达到电信客户精准分析、精确营销、精细服务的目的。

### 深挖价值，丰富市场

2015年以及未来很长一段时间，各行各业的大数据发展态势会越来越明显，因而公司BI产品线大数据产品的发展无可限量，目前BI产品线的大数据产品还只是成功地迈出了一小步，若要借势发展，乘胜追击，大数据团队必须不断学习和积累大数据应用知识和技术。大数据的核心在于挖掘分析能力，进一步研究大数据，深挖其价值，从横向、纵向进一步深挖SAAS、PAAS等大数据技术平台是公司大数据团队当前的重要任务之一。

如今大数据时代带来的变革，不仅对电信企业产生巨大的影响，也改变着广电、金融、政府行业的运营管理决策方式。从国内大数据应用的发展趋势来看，除了电信行业，金融、互联网行业也是大数据应用的主要领域。公司在持续深化电信行业大数据应用领域核心竞争力的基础上，也确立了横向突破行业发展的策略，积极通过外延式向金融、政

府、互联网、能源等领域横向推广和发展，从而扩大在非电信行业领域的业务规模，同时丰富公司产品体系，进而提升公司盈利能力和持续发展能力。

2014年，公司大数据应用团队尝试着同互联网行业巨头阿里巴巴开展了一系列的合作。通过与走在大数据发展前端的互联网企业的携手合作，丰富业务布局，也进一步学习互联网的大数据技术水平。通过目前不间断的合作，大数据团队也积极成为阿里巴巴数据分析服务商而努力。

### 结语：

产品布局从最初的产品萌芽到扩大产品市场份额再到深挖产品价值，业务布局从市场探索到攻占市场再到丰富市场，一路走来，公司BI产品线的大数据产品发展过程伴随着机遇和挑战，但前进的步伐始终稳健，坚定。

2014年，大数据由概念走向应用，未来大数据的发展优势必将更加明显。天源迪科BI产品线在发展大数据产品的三年时间里，有效地推动着公司在行业内竞争的深度和广度，也激活了公司BI产品创新的活力。然而，大数据革命才刚刚开始，BI产品线的大数据产品发展之路还有一段很长的路要走。将“大数据产品”作为公司发展的利器，分析过去，把握现在，预测未来，天源迪科大数据产品发展之路必将越拓越宽，越走越远、越走越稳！



作者：杨淡璇（DIC客户服务部）

客户是企业赖以生存的根本，客户的满意度无疑是企业发展的晴雨表、风向标。秉承着“以客户为中心，为客户创造价值”的服务理念，天源迪科客户服务部每年都将年度客户满意度访谈工作作为部门工作任务的重中之重。

2014年11月24日至12月26日，在25个工作日内，客户服务部开展了电信事业部2014年度的客户满意度访谈工作，走访了171位电信行业客户，对相关问题进行了调研，并收集了他们的意见和评价。作为近几年客户满意度调查工作的整体策划者和执行人，我深刻感受到客户近几年对我们的关注要求的变化。

客户服务部自2012年开始采用现场拜访调研的方式开展客户满意度调查，贴近客户，更真实的收集了解客户的评价和感受，3年来客户对我司软件产品交付效果的关注度一直作为首位，而针对交付效果，2014年客户明确提出提升客户感知的要求。客户感知是客户对产品和服务的全面认知，决定客户感知的不仅仅包括产品质量本身，还包括产品交付速度、客户需求响应速度、产品售后服务质量以及

相关环节的服务等，以客户需求为主导，以客户体验为核心。

在关注点趋同的同时，也发现客户的关注点在这3年间发生了转变，2012年度，客户对我司的管理和人员能力上关注度较高；2013年度，客户的关注侧重在探索移动互联网的情况下如何做好运营，架构上如何考虑内核的稳定；2014年度，经过4G的启动，客户的关注点主要集中在移动互联网模式下，集团集约化背景下，如何做好系统的云化运维，在注重安全的同时，关注用户体验、用户感知。

以下是2014年度调查中各省份客户提出的高频词汇TOP6（TOP6词汇关注度比例合计达78.38%）：

序	词汇	关注度比例
1	安全	24.32%
2	云化/PC化	14.86%
3	用户体验/用户感知/交互设计	12.16%
4	互联网	9.46%
5	集约化/集中化	9.46%
6	大数据	8.11%

针对本次客户满意度高频词汇解读和分享：



### 安全：

客户从以下3个方面提出对安全的重视和要求：

1) 管理安全：结合立法进行员工信息数据安全管控。

《刑法》第286条【破坏计算机信息系统罪】规定：

- 违反国家规定，对计算机信息系统功能进行删除、修改、增加、干扰，造成计算机信息系统不能正常运行，后果严重的，处五年以下有期徒刑或者拘役；后果特别严重的，处五年以上有期徒刑。

- 违反国家规定，对计算机信息系统中存储、处理或者传输的数据和应用程序进行删除、修改、增加的操作，后果严重的，依照前款的规定处罚。

- 故意制作、传播计算机病毒等破坏性程序，影响计算机系统正常运行，后果严重的，依照第一款的规定处罚。

2) 产品安全：要求降低产品安全漏洞，对产品上线前进行安全测试，输出对产品安全的评估报告。

3) 生产安全：加强员工安全生产的意识培训和操作指导，降低人为因素导致的故障。从架构设计上优化考虑，降低人工操作的风险，尽可能开发傻瓜式界面操作，减少后台操作。

### 云化/PC化：

云计算的发展已经成为大势所趋。除了开放IaaS能力以外（当前运营商注意力集中重点），运营商也开始重视内部IT应用在云计算环境下的部署。这可以降低IT建设和拥有成本，提高系统的性能和可伸缩性，提高系统对业务变化的适应能力。与此同时，内部的云计算应用还将促进电信企业对外云计算服务水平的提高和业务的发展。目前，运

营商正在考虑将一些非关键的系统部署到云环境下（主要是IaaS环境），对OSS/BSS的部署还较为慎重。从长远来看，OSS/BSS在企业云计算环境下部署，甚至在公有云计算环境下部署是必然的趋势。

为保证OSS/BSS在云计算环境下部署后能充分发挥优越性，必须考虑OSS/BSS本身的体系架构，例如：

- 对现有系统进行有效解耦，以适应云计算小粒度应用调度灵活的优越性；

- 采用适当算法，使得对计算能力要求较高的任务能够并行和分布处理；

- 对系统进行抽象，利用门户、广义编程、规则等服务关联技术，降低服务对象和软件部署的关联程度、降低软件和硬件的关联程度。

云计算典型特征是：资源共享、按需分配、弹性调度、服务可扩展。

作为运营商的合作伙伴，我们需要在新一代电信IT支撑系统的关键技术和模式实现上有新的突破和想法。

### 用户体验：

UE就是用户体验度，它是指用户使用一个产品时的全部体验。他们的印象和感觉，是否成功，是否享受，是否还想再来/使用。他们能够忍受的问题，疑惑和BUG的程度。

交互体验涉及两个方面：对运营商来说，为用户提供在线的交互方式，并引入社交化、个性化的元素，能够直接改善用户的交互感知，提升用户忠诚度和满意度；基于用户社交关系的营销，如用户评价与分享，可以提升用户参与度，扩大价值用户群。对用户来说，需要随时随地、跨终端接入网络，享受连续一致的服务体验，同时可以按需定制、使用产品，按需控制网络带宽与IaaS资源的使用。

用户购买服务的流程复杂度对购买体验有直接的影响。因此，过程的透明性、用户可跟踪、可回溯是服务质量和交付体验提升的重要因素。

用户体验由交互的体验、购买和支付的体验、服务质量的体验、服务交付的体验所构成。要达到好的用户体验，就需要产品系统的设计能理解需求，实现的功能是有用的，易用的，友好的，美观的，需要产品线全员全面贯彻注重用户体验，重视用户感知提升，用挑剔的眼光试用产品。

### 互联网：

电信运营商的交易、服务特征与纯粹的互联网企业有着天然差别。以互联网电商为例，它们为客户提供的服务流程短、交易简单，绝大部分为一次性购买。而电信运营商提供给客户的是循环服务，如同同期内月结；伴随客户生命周期的延长，做多波次、针对性的营销和服务，运营流程相对复杂。因此，纯粹的互联网电商并不能完全取代运营商的电信运营，一些优秀的“互联网”基因可以被运营商借鉴和汲取。

近十年来，电信运营商向“互联网”靠近的过程可分为三个阶段。第一个阶段，迫于业务创新压力，运营商复制了一些互联网企业的应用。第二个阶段，一些先进的运营商引入了云化架构等互联网基因。伴随着架构的改造和数字化业务的不断涌现，传统的业务运营模式已难以满足市场与客户的新诉求。客户已逐渐培养起互联网化的使用习惯，期待更丰富的商品，更专属的服务，更简单的使用。这些因素推动运营商进入了第三个转型阶段——互联网化的运营。

作为支撑厂商，我们需要从互联网化的方面考虑产品思路，与运营商携手实现互联网化转型。

### 集约化/集中化：

统一形象、一体化的产品推出、一体化的营销政策是运营商运营支撑系统转型的具体体现，实现这些运营效果的唯一手段是运营支撑系统要做到适当的集中，体现出集中运营的功能和管理环境。

大集中战略的不仅是互联网时代的转型挑战，还有现实的利益驱动。

### 大数据：

近年来，关于大数据的讨论在技术、应用和模式等多个层面展开，已被认为代表着产业发展的方向。但与互联网公司的诸多实践相比，被认为具有数据资源先天优势的电信运营商却走在了后面，即便放眼全球，电信运营商的大数据应用案例也是屈指可数。移动宽带和固网宽带快速发展、OTT的强势崛起决定了电信运营商必须充分利用自身掌握的数据资源，另辟蹊径，从而实现网络价值的最大化。因此，电信运营商应用大数据是必然的，而且市场前景十分广阔。

我们需要在现有数据资源上，加强大数据分析，为电信运营商创造更大的价值，实现双赢。

### 结束语：

综合本次客户调查提出的关键词汇，在移动互联网冲击下运营商和运营商支撑厂商面临着同样的压力，客户对我们提出要求和期望的同时，也是在传达我们的压力所在。

产品同质化越来越明显，只有不断地满足客户需求，超越客户期望，坚定“以客户为中心”的服务理念，才能在竞争中胜出。

服务的核心就是围绕客户的需求、诉求和期望，来进行分析、满足和超越。

# 天源迪科2014年度风云人物榜

总裁特别奖



丁权（电信事业部）

他对工作以身作则、兢兢业业，在他的带领下，计费产品线在2014年业绩达7200万，超额完成年初预定目标20%，连续2年超额完成指标要求。

周菊（联通事业部）

她连续数年超额完成区域销售指标，在2014年里迅速开发了多个新市场，成功签下多个项目，打开了全新的市场和业务领域，累计签单830余万元。



蒋峥（电信事业部海外市场部）

他敢拼敢闯，在负责海外市场销售工作期间，积极主动的发掘各类商机，组织完成项目交付，2014年完成合同额1829万元，超额完成任务。

方超（电信事业部华中区工程三部）

他在用户环境复杂，项目难度大的情形下，带领团队屡克难关，最终完成“不可能的任务”，并为实时分析、实时营销产品的推广做出了贡献。

蔡大军（电信事业部研发中心软件二部）

他克服重重困难，带领研发团队完成两个新产品的设计开发与交付，并先后完成5个省份的试点工作，同时承担14个省份的运维、需求的对接和分析工作，业绩突出。

卢福世（电信事业部合肥研发二部）

他在工作以身作则，勇于承担责任，带领团队很好的完成项目建设工作并取得优异成绩，组员也得到了成长，并获得客户的赞赏。

优秀个人奖



覃磊（电信事业部研发中心软件一部）

他积极创新，不畏艰难，很好地实现了由技术人员到管理者的转变，在他的带领下，融合计费项目组在产品运维和新业务产品的拓展上都取得不俗的成绩。

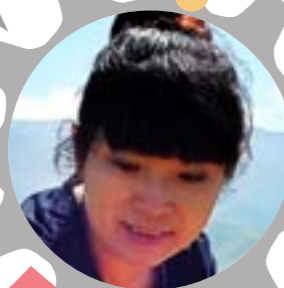
叶青（电信事业部东南区上海办工程部）

她有一颗拼搏的心，在接管上海办工程部运维工作后，用自己的活力和正能量感染整个团队，调动团队的积极性，使运维工作更专业化和自动化。



张敏（电信事业部西北区业务发展部）

在2014年，他很好的完成了西北区新产品的规划和售前推广，以及宁夏电信市场的开拓工作，帮助客户完成系统规划，获得客户的高度认可。



戴勇（公共事业部交通业务部）

他独立挑起TASS社会救助项目管理的大梁，以及其他项目和部门的管理工作，为项目的成功、部门的成长做出了突出贡献。



郑裕（联通事业部BILLING产品中心）

他一直是BILLING产品核心的开发骨干，在项目中发挥了重要作用，2014年他带领团队完成了VOP项目结算计费工作，取得了优异的业绩。



陈文（上海子公司软件三部）

2014年，从出入境系统日志审计项目到广西出入境电子签章项目共计5个项目的开发，他总是不断学习，积极创新，高效地完成本职工作。



黄知真（上海子公司集成服务部）

他承担了多项与系统集成、维保服务项目相关的售前技术支持、实施、售后服务等工作，同时负责内部IT设施的维护，每项工作都出色地完成。



优秀个人奖

优秀个人奖

沈茂鑫（公共事业部数据业务部）

他参与了部门两个比较有挑战性的项目，与客户建立了信任感，为公司树立良好形象，业绩突出，而个人也历练成为部门的骨干力量。



翟永波（联通事业部营销运营中心）

2014年，他站稳安徽联通市场，开拓金融新市场，共签订10余项合同，其中新业务合同5个，同时他还积极为部门培养了一批骨干人员。



李金鑫（广州易杰）

由他负责的华为ET RCS项目业绩显著，实现零投诉，获得了客户的认可，并帮助客户的团队获得优秀交付团队奖，为公司赢得荣誉。



谢维（董事办）

她负责公司信息披露、投资者关系、三会运作等工作，出色地完成4次年报/季报等信息披露、65次公告披露、4次投资者调研来访接待及互动记录，回复投资者关系互动平台问题达800余条。



李超（联通事业部综合产品中心）

他技术能力强，经验丰富，先后为多个系统提供统一的前端技术支持，并独立开发出多个通用JS控件，是项目组的中坚力量。



刘欣（联通事业部咨询业务中心）

他负责系统集成的相关工作，认真努力，业绩显著，主动协助其他同事的工作，多次组织技术培训分享经验，得到公司及客户的一致好评。



肖轶群（广州易杰）

作为JAVA组组长，他在项目中承担起PM或者SE角色，并能很好地完成项目目标，他还毫无保留地给项目和产品从业务角色分享自己的经验。





明日之星奖

孙康艺（公共事业部）  
他是一颗冉冉升起的新星，凭借着原始的技术积累以及项目积累，结合业务方面的经验，很快适应了项目经理的角色并带领团队取得项目的成功。

盛理想（电信事业部华中区工程二部）  
2014年他担任PPM维护负责人，在OCS套餐框架配置、省内营销、集团4G营销及集团转售营销各种套餐和补贴的需求对接、配置、复查等工作中表现突出。

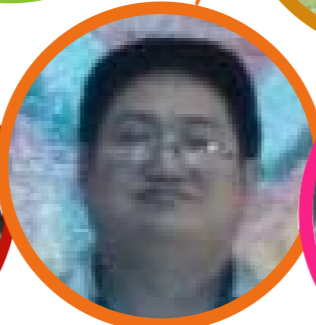
毛海涛（电信事业部西南区软件三部）  
他在实时营销和实时分析项目中，深度参与项目，并对项目交互负责，展现了较强的业务理解能力和技术能力，并得到客户的认可。

刘敏（电信事业部东南区上海办）  
她在不到两个月的时间里，使自己从一无所知到独挡一面。在全网运营能力提升项目和4G转售项目的部署测试工作中，她出色地完成项目上线工作，并使整个系统正常运行。

季然（联通事业部综合产品一部）  
他工作认真负责，勇于挑战，先后参与苏州蜗牛虚商项目研发、重庆CBSS固网融合项目研发以及京东通信虚商项目研发，每一项任务均出色完成。

祁建飞（联通事业部咨询业务中心）  
他在最短的时间内使自己快速成长为项目骨干，并不断成长进步，同时还尽最大的努力去培养实习生，帮助他们创造更大的价值。

刘磊（人力资源部）  
入职不到一年，他能够在招聘配置与培训运营工作中独挡一面，平均每季的招聘达成率高达97%，将公司培训工作办得有声有色，获得大家的好评。



优秀辅导员奖



丁远达（公共事业部）  
他在部门组建团队和培养新人方面业绩突出，他通过多种渠道招兵买马，以老带新，培训和辅导新员工，迅速为团队培养了一大批骨干员工。

翟磊（联通事业部经营监控部）  
从部门组建之初，他便加强对新员工的培养，5名已成为骨干力量，他还先后提供10次公司级培训课程，培养培训师6人。



优秀讲师奖



郭华（电信事业部东南区上海办）  
2014年他共完成6次部门内部培训，培训覆盖率达125人次，总时长达12小时。他能不断提高创新方法，将课件优化，他的培训使部门成员的技术得到一定提升。

李乐（电信事业部华中区工程管理部）  
2014年他在公司共开展14次培训，他积极对课题进行研究，精心制作课件，授课时重点突出、条理清晰、互动性强，参训涉众广，收效良好。



 优秀团队奖



**CRM综合产品线电子渠道研发  
实施交付团队**  
电渠各团队高效协同，创新客户解决方案，开拓了跨行业的市场份额，通过调整优化用工机制，实现毛利新的增长，他们以专业的工作能力和严格的职业操守赢得了客户的尊重。



**营销服务分角色门户(天翼助手)项目联合团队**  
他们紧跟市场趋势，用自己敏锐的观察力，使产品从无到有，并向全国大力推广；在产品研发过程中，他们不断探索新业务模式和新技术，为产品线对新产品的研发树立了很好的榜样。



**VOP项目团队**  
这是一支敢于拼搏、追求卓越的团队。他们在2014年完成总合同额1300多万，平均产值贡献超过40万/人年，并为客户提供运行质量高、故障数量少的VOP软件系统。

优秀团队奖



**京东通信BSS系统项目团队**  
积极进取是他们的目标，永不言败是他们的人生信条。一切从零开始，从预研系统到在线系统，他们仅用了两个月时间，便向客户交出了满意的答卷，并获得了客户的好评。

**深交所互联网应用平台项目组**  
他们是富有战斗力的团队，成功开拓了公司第一个金融证券行业项目，为公司的发展带来了新的机遇。他们具备较高的专业技能和行业经验，设计及研发出超出客户期望值的产品，赢得客户的信任。



**广东联通电商项目组**  
他们用行动成就了伟大，用拼搏创造了辉煌。他们凭借着较强的技术实力，在项目中解决各种难题，最终达成一个个目标，为公司在客户心中树立了良好的形象。



**上海出入境产品线团队**  
他们英勇善战，干劲十足，每一次前进总是焕发青春的活力。2014年，他们完成了近700万的部门指标，为公司的发展壮大做出了应有的贡献。



### 我司交付的南太平洋PNG VDF Bmobile 在线计费项目成功割接上线

1月18日，我司海外市场部技术团队交付的海外融合计费项目巴布亚新几内亚局点（Vodafone Bmobile）成功割接上线，目前系统运行良好。本项目经历了基线不成熟、团队初建经验欠缺、软件版本产能和交付人力不足的情况，大家戮力同心最终完成项目及时上线，保证了较高的客户满意度，为后续项目的交付积累了经验、奠定了基础。

### 码上淘开创O2O新玩法，二维码应用迎第三次发展机遇期

二维码于2006年进入国内开始商业应用，但由于当时智能手机并不普及，第一轮的二维产业并没有真正形成。直到2011年，京东商城、1号店等电商企业在线下开展“墙体超市”的尝试，让用户通过线下扫描墙上的二维码直接进行购物，才正式吹响了二维码二次发展的号角。随着近几年智能手机的普及、二维码相关设备的成熟、互联网及移动互联网的高速发展等因素，中国二维码发展步入了高速发展期；如今二维码的应用，似乎几乎渗透到我

们生活的方方面面：地铁广告、报纸、火车票、飞机票、快餐店、电影院、团购网站以及各类商品外包装上。

二维码当前环境下是实现O2O(Online To Offline)的一个重要抓手，即利用二维码的读取将线下的用户引流给线上的商家，或通过线上宣传引流到线下互动和消费。马化腾称“二维码是线上线下的一个关键入口”，从微信对于二维码的应用来看，可以看到其对于腾讯布局O2O的重要意义。2014年6月，阿里巴巴集团发布“码上淘”战略，推出“码上淘”平台，希望通过“码”实现人和人、人和信息、人和实物的无缝互联，最终帮助商家实现随时随地、无处不在，同时推动商业电子化进程。从这两家中国互联网巨头的举动可以看出目前众多公司都在布局二维码应用市场，快速抢占未来这片价值巨大的蓝海市场。

值得关注的是，高端矿泉水市场的新进入者



码上淘商业应用

恒大集团，近期在全国掀起了“码上疯狂”的火爆活动，首次将二维码溯源验真能力引入到快消品行业。用户购买恒大冰泉后，通过手机淘宝客户端扫描瓶盖里的二维码即可对产品信息追溯、防伪，并可参加抽取5至4999元不等的支付宝红包的营销活动。该平台是由阿里集团、恒大集团、深圳天源迪科三方合力打造的恒大冰泉码上淘平台，也是阿里集团宣布“码上淘”计划后首个试点KA（重点）商家，作为阿里“码上淘”战略的先头军，其重要意义不言而喻。

借助恒大码上淘项目的开展，以及2014年我公司为天王表、冷酸灵、草木之星提供扫码互动应用积累的丰富经验，我公司正在积极与阿里巴巴及上游二维码赋码方合作，未来将联合打造一套覆盖制码、赋码、物码管理到线上产品信息溯源、验真、互动营销的整体O2O解决方案，将恒大模式复制到更多行业，帮助更多企业快速抢占“一物一码”二维码服务的蓝海市场。目前已经有数十家各行业的TOP商家已经对此表示出浓厚的兴趣，我们相信在不久的将来，二维码扫码将得到更为广泛的使用，将更加频繁的出现我们的生活之中。

### 天源迪科上榜“中国最受欢迎投资者关系互动平台——第六届中国上市公司优秀网站评选”

由证券时报、证券时报网联合中国上市公司发展联盟共同主办的“中国最受欢迎投资者关系互动平台——第六届中国上市公司优秀网站评选”结果于12月30日揭晓。天源迪科荣获“最受投资者欢迎上市公司网站”及“最佳网站投资者关系管理董秘”。



2014年，公司践行董事会的要求，加强与投资者交流沟通工作，采取多样化的互动方式。目前公司对外投资者交流主要采取投资者调研、路演推介、电话接听、投资者关系互动平台、网上业绩说明会、投资者关系邮箱回复以及媒体沟通等。因公司官方网站的信息更新较为及时快速，公司官网也成为投资者关注的平台。

在多样的互动方式中，“投资者关系互动平台”作为深交所支持并推广的互动渠道，平台回复是上市公司投资者关系管理的重要工作。投资者可以通过互动平台关注和了解上市公司的经营发展、产品开发、投资动向及市场关注的各类重要事项。

2014年度，天源迪科董事办严格按照法律法规及监管部门的要求，做到合规、及时、耐心回复平台问题，全年回复投资者问题达800余条。

在以后的工作中，天源迪科会继续按照公司董事会的具体要求，不断提高投资者关系管理工作，加强与广大投资者的互联互通。



### 合肥天源迪科科技园举行揭牌仪式

1月8日上午8:18分，合肥天源迪科科技园揭牌仪式成功举行，天源迪科董事长兼总裁陈友先生、副总裁陈鲁康先生参加仪式并为天源迪科科技园揭牌，董事会秘书陈秀琴女士、合肥子公司总经理陈力先生也参加了揭牌仪式。

天源迪科科技园坐落于合肥市高新区云飞路66

号，占地面积60亩，建筑面积8.8万平方米。园区拥有优美的自然景观、智能化楼宇、会议中心、运动健身场地、公寓、宾馆、食堂等，工作环境一流、生活便利，园区内目前已有6家业态相似、蓬勃发展的企业进驻。

天源迪科科技园将致力于打造成为合肥优质资源的积聚区、自主创新的先导区、和谐发展的示范园区，合肥子公司也将再接再厉，勇创佳绩，为天源迪科集团的发展贡献更大力量。

### 我司召开2015年度事业部、子公司述职会议及总部职能述职会议

2月5-6日，天源迪科2015年事业部、子公司述职会议及总部职能述职会议在总部东方明珠会议室举行。

2月5日，首先召开的是事业部、子公司述职会议，电信事业部、联通事业部、公共事业部、上海子公司及深圳金华威、广州易杰、合肥英泽、广州易星、广西驿途、深圳汇巨、广州天源信科、北京信邦安达、宝贝团等子公司领导及总部相关领导出席了本次会议。

各事业部及子公司将2014年度经营工作进行了总结汇报，并对2015年的工作进行了规划。天源迪科董事长兼总裁陈友先生介绍了2014年度公司总部经营情况，对2014年度公司重点工作进行回顾总结，分析和总结了公司及子公司2014年预算执行情况。基于公司转型的契机，董事长提出了2015年的经营目标和工作重点，指出2015年是天源迪科整体战略调整及实施的关键一年，要有强烈的危机意识，二次创业的心态，积极推动传统与创新业务并重发展，积极促进内部协同和资源共享，团结奋



2015年度事业部、子公司述职会议及总部职能述职会议现场及会议后合影

进，为天源迪科未来5-10年的快速、健康发展奠定良好的基础。

2月6日，召开的是天源迪科2015年总部职能部门述职会议，总公司总裁办、各职能部门负责人出席了本次会议。各部门负责人基于2014年目标制定规划，将2014年度工作、预算执行、优势与不足进行了总结汇报。

会议的最后，公司董事长兼总裁陈友先生做总结发言，肯定了公司在2014年取得的成绩，也指出了面对的考验，希望各职能部门进一步提高管理能力、服务意识和工作效率，在做好总部后勤管理工

作的同时，加强对子公司人力资源、绩效管理、信息化建设等方面的支撑工作，重视公司长远发展。

### 我司公共事业部2014年度述职暨业务、产品交流会议圆满结束

2月28日，我司公共事业部2014年度述职暨业务、产品交流会议在总部东方明珠会议室顺利举行。本次会议包含部门述职和业务、产品交流两部分内容，除公共事业部各部门负责人及各岗位代表参加会议外，还特别邀请了人力资源部高海利总监参加。

公共事业部2014年度述职暨业务、产品交流会议后合影



合肥天源迪科科技园



合肥天源迪科科技园举行揭牌仪式—陈总一行揭牌仪式后合影



上午召开的是各部门述职会议，公共事业部营销部、系统集成部、金融业务部、交通业务部、数据业务部、综合应用部和武汉办等部门负责人分别进行了述职，总结了2014年度工作中的优点和不足并提出改进意见，同时对本部门2015年度主要市场机会、人力需求及团队建设等方面进行展望和规划。会议中，大家畅所欲言，对事业部的发展提出了宝贵意见。

公共事业部的业务、产品交流会于当日下午召开，旨在加强事业部各部门间业务交流，增强产品及技术复用。本次交流会共邀请了金融业务部、交通业务部、数据业务部、综合应用部和武汉办等部门的6位同事进行分享。各位讲师重点对本部门相对成熟的产品进行介绍，以加强跨部门间的交流，并寄希望于未来在更多行业或区域的推广和协作。各部门的代表还就相关技术或业务进行了广泛讨论，针对各部门在类似领域中不同的技术处理方案进行探讨和交流，从而实现知识共享，取得了良好的效果。

年会的最后，公共事业部总经理代峰做总结发言，他对事业部2014年度经营情况进行分析总结，同时，根据事业部2015年度业绩目标，制定销售策略，并对团队管理工作提出了新的要求：提高组织适应性敏捷度，提高管理岗位领导、决策、整合和执行能力，帮助基层员工养成善于学习、勤于训练、乐于复用、敢于创新的良好习惯。

相信在新的一年里，公共事业部在天源迪科的引领下，全体员工会上下一心，斗志昂“羊”，定会共创新的辉煌。

### 电信事业部东南区广州办举行2014年度工作会议

1月16日，电信事业部东南区广州办2014年度工作会议在广州顺利召开，广州办驻广东、湖南、江西部分人员参加了会议。会上，广州办各级领导一起分享分享了2014年工作的得与失，并且对2015年区域经营管理思路进行了探讨；与会的项目经理对2014年项目发展进行了总结，同时对新一年发展的外部环境和内部因素进行了充分分析，并制定了相关应对措施。



广州办2014年度工作会议后合影

### 上海子公司召开2014年度管理工作会议

3月6日，我司子公司——上海天缘迪柯2014年度管理工作会议顺利召开，子公司领导及所有部门副经理以上管理者参加会议。会议内容包括2014年度述职报告会议、2014年管理评审会议以及2015年销售工作会议三个议程。

述职报告会议上，各部门管理者对2014年度的工作进行了总结，分享成功经验也指出了工作中的

### 上海天缘迪柯2014年度工作会议



上海子公司2014年度管理工作会议后合影

不足之处，并针对2015年度生产经营管理目标的要求，结合各部门实际情况，提出了2015年度工作总体规划。子公司总经理储军在会上发言，他肯定了各部门所取得的工作成绩，指出了工作中存在的问题及不足，并提出改进的建议和意见，明确了2015年度子公司总体经营管理目标，要求所有的管理者在2015年的工作中，进一步提升综合管理能力以及提高工作效率，且就团队建设、市场营销、工作改进等方面提出了具体目标。

管理评审会议上，管理者代表余三喜就2014年公司质量管理完成情况进行了切合实际的总结，并就如何加强质量管理活动过程监督、如何有效采集质量数据等方面做了全面细致的分析。紧接着各部门经理也对2015年的管理工作提出了改进措施和有效建议，为提升子公司2015年的质量管理工作打下坚实基础。

销售工作会议上，各业务部门总结了2014年的销售工作情况并就落实2015年度业绩目标，提出了改进措施、方法和具体行动计划，最后总经理储军就各部门提出的问题展开讨论，并明确了解决问题的方案。各部门经理均表示有信心完成2015年度业绩目标。

### 我司2015年度质量管理体系监督审核工作圆满结束

1月6日，由深圳环通认证中心有限公司四位专家组成的审核小组对我司ISO9000质量管理体系进行了监督审核。

现场审核过程中，四位专家对我司建立的质量管理体系文件能够结合新标准和新规范，持续改进质量体系文件内容，并按照质量管理体系文件的要求开展各项质量管理活动予以一致认可，同时建议我司在系统集成相关工作上依照标准和规范的要求，更新执行体系，形成例行的日常监控，以保证质量体系文件更加适宜有效。

本次年度监督审核结果表明，我司在执行质量管理活动中，对质量活动的每一个过程进行了有效的管理和控制，从而实现产品质量、客户服务水平的不断提高和持续改进，符合 GB/T 19001-2008 idt ISO 9001:2008 标准的要求。整个监督审核过程得到了公司领导、各相关部门的支持和配合，本次年度质量管理体系监督审核工作圆满结束。后续我司质量管理部门将根据外审公司建议，持续改进相关内容。



2015年度质量管理体系监督审核工作会议现场及会议后工作人员与专家合影



### 天源迪科2014年质量管理体系管理评审会议圆满结束

1月23日，天源迪科2014年质量管理体系管理评审会议在东方明珠召开，公司总部人力资源部、财务部、行政部、客户服务部、质量管理部、商务部、IT部、电信事业部研发中心华中区、西南区域以及公共事业部相关人员共18人参加了本次会议。

会议评审了公司质量管理管理体系2014年的运行情况，包括评价质量管理体系改进的机会和变更的需要，质量方针和质量目标的修订等内容，以确保质量体系持续的适宜性、充分性和有效性。会上，各区域、部门负责人分别汇报了本区域和部门2014年质量工作的开展情况。最后，管理者代表公司副总裁汪东升总结了本次年度管理会议的内容。



2014年质量管理体系管理评审会议现场

### 武汉大学第七届“天源迪科奖学金”颁奖典礼圆满结束

1月15日下午，武汉大学第七届“天源迪科奖学金”颁奖仪式于计算机学院B-405会议室举行，我司副总裁兼董事会秘书陈秀琴、人力资源部副经理梁凌琳以及武汉大学计算机学院党委副书记吴红波、胡俊英，院长助理、校友办公室主任傅杰共同出席了典礼。李雅苹、张杰、李军华、孟诣卓、李



武汉大学第七届“天源迪科奖学金”颁奖典礼现场合影

鹏伟五位学生获得了武汉大学2013-2014学年度“天源迪科奖学金”。

颁奖典礼上，武汉大学计算机学院党委副书记吴红波首先宣读了《关于向李雅苹等5名学生颁发2013-2014学年度“天源迪科奖学金”的决定》，紧接着公司副总裁兼董事会秘书陈秀琴为五位获得奖项的学生颁发获奖证书并合影留念，同时发表讲话，并表示天源迪科会一如继往关心教育事业，为计算机学院的发展贡献一份力量。典礼结束后，公司副总裁兼董事会秘书陈秀琴、人力资源部副经理梁凌琳与获奖学生就职业生涯规划、就业实习等内容进行了深入的交流和探讨。并鼓励学生珍惜学习机会，打好专业基础，励志成才，以自己的实际行动去更好地传播、传承和传递爱心与社会责任。

自2008年以来，天源迪科通过设立奖学金，共资助了武汉大学计算机学院35位家庭贫困、品学兼优的大学生的学习与研究，为促进学生的成长和发展做出了积极有益的贡献。今后，天源迪科会继续深化同武汉大学的校企合作，开创双方合作共赢的良好局面。

### 我司2015年集团务虚会圆满结束

3月15日，集团务虚会在合肥天源迪科技园召开，此次务虚会以“思索创新转型发展”为主题，我司总部电信事业部、联通事业部、公共事业部、移动业务部、职能管理部门以及上海子公司、广州



我司2015年集团务虚会现场

易杰、合肥英泽、广州易星、深圳宝贝团、深圳汇巨等中高层管理者出席了本次会议。

本次会议主旨是在于更新理念，拓宽思路，探索新环境下的发展之道。本次会议由我司副总裁陈鲁康主持，董事长兼总裁陈友先生做重要讲话。会议上总部及子公司中高层管理者对公司战略、企业管理及方法等问题各抒己见、畅所欲言，提出了各自在日常管理工作中遇到的困难和问题。同时，对公司未来发展提出自己的建议和意见。务虚会同时安排了“九华山祈福之旅”以及精彩的文艺节目汇演和黄梅戏曲表演，现代与古典结合，时尚与传统相融，为大家带来了一场精彩的视听盛宴。

最后，董事长兼总裁陈友先生做总结发言，对大家在讨论中提出的疑惑做出解答，并表示只要我们同心协力、大胆试水、积极推进，同时坚持扎根基础业务不放松，一定能够突破瓶颈，克服困难，争取使集团发展迈向新的台阶。

### 我司召开2014年年度董事会

3月25日，我司2014年年度董事会顺利召开，公司董事、监事及部分高级管理人员参加会议。

会议审议通过了2014年年度报告、2014年度利润分配、2014年财务报告、对外担保等事项，并总结了2014年度公司董事会的工作要点。

我司2014年年度董事会合影





### 【资质荣誉】

#### 我司荣获“2014年度中国软件和信息服务电信领域标杆企业奖”

12月19日，我司在以“互联网时代的软件创新”为主题的“2014中国软件大会”上荣获“2014年度中国软件和信息服务电信领域标杆企业奖”。本次获得“2014年中国软件和信息服务电信领域标杆企业奖”，是社会各界对天源迪科在电信领域所做出的努力和贡献的充分肯定，同时也是对我司在电信领域影响力的高度认可，未来，天源迪科将继续努力，持续创新，为广大客户提供更加优质的服务。



#### 我司通过“国家高新技术企业”重新认定



### 【软件著作权登记证书】

#### 我司又获得6项计算软件著作权登记证书：

- 天源迪科风险管控系统软件V1.0
- 天源迪科道路交通事故社会救助基金管理系统软件V1.0

- 天源迪科全网运营支撑系统软件V1.0
- 天源迪科融合策略控制系统软件V1.0
- 天源迪科融合计费平台软件V3.0
- 天源迪科实时营销平台软件V1.0



### 【产品登记证书】

#### 我司又获得9项软件产品登记证书：

- 天源迪科业务规则管理平台软件V1.0
- 天源迪科礼包销售移动应用系统软件V1.0
- 天源迪科4A安全管理平台软件V1.0
- 天源迪科流程化订单管理系统软件V1.0
- 天源迪科互联网分销平台软件V1.0
- 天源迪科微门户管理系统软件V1.0
- 天源迪科手机常亮移动应用系统软件V1.0
- 天源迪科电信详单查询系统软件V1.0
- 天源迪科天翼客服系统软件V1.0



## 月度评优



### 2月 优秀 辅导员



陶中玉（合肥子公司工程三部）

他在工作中不断完善开发规范及技术架构，自觉学习新的技术，并将其运用到实际工作中，同时也在项目组中培养了很多开发人员，并带领他们突破多种新技术的研究，从而使其单独承接项目的核心开发工作。



徐冠军（合肥子公司工程三部）

作为运营团队的负责人，他认真总结形成了有保价值的运营文档并分享。在团队中他耐心细致的给其他同事进行运营技术指导，起到了很好的表率作用。目前他辅导的两位同事已成组内的骨干员工。

### 3月 优秀 讲师



胡珺（电信事业部西北区工程管理部）

一季度负责西北区域预备项目经理的培训组织协调工作，及《项目考核IT化指标说明》、《项目经理引导手册讲解》等关键课程的主讲工作，她有效地帮助参训人员加深对KPI指标、质量管理日常活动的理解，进而提升质量保证意识与能力。

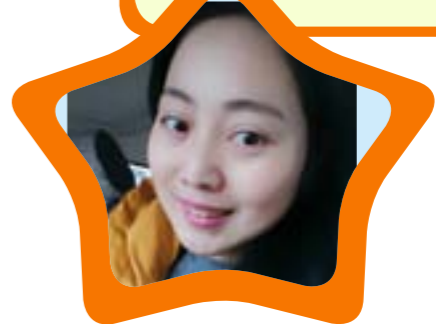
### 3月 明日 之星



吴栋（电信事业部东南区广州办工程部）

在4G营销和宽带提速营销工作中，作为项目核心人员，他凭借其业务能力及数据分析能力的优势，克服困难圆满完成了数据模型并超出预期效果，贡献突出，获得局方认可。

王芳（合肥子公司工程三部）  
作为安徽电信企业数据集市项目组的开发人员，针对Hadoop架构等新兴技术的未知领域，主动学习和思考，独立创新，总结出很多有价值的文档材料。







# 基于混合式学习技术的人才发展项目设计

作者：李夏玮（DIC人力资源部）

近年来，混合式学习的概念在培训和人才发展领域被大力推崇，其中一个非常重要的原因在于大量的实践证明了传统的课堂讲授式培训无论是在培训运营效率、培训效果和投入产出比方面都存在诸多的先天不足。很多实践了混合式学习的企业也的确是从混合式学习中看到了非常显著的项目收益和成果。本文从混合式学习的原理入手，详细介绍了混合式学习的组成要素以及在企业人才发展项目中如何运用好各种要素进行项目设计。

## 一、混合式学习概念和优势

混合式学习已经成为企业人才发展项目设计的一个重要理论基础，现在培训领域的从业人员几乎都知道这个概念，但实际上大家对于混合式学习的概念理解其实是有很大的差异。因此，在研讨混合式学习的有效性之前，有必要先对混合式学习的概念进行一些澄清。

通常，在我们谈到“混合式学习”的时候，常

常会认为这就是学习形式的混合，即线上学习和线下学习两种形式的混合。其实混合式学习的要素远远不止线上和线下两个元素那么简单。首先，线下学习可以供大家混合的学习形式就非常多，除了集中授课以外，行动学习、轮岗、辅导、布置挑战任务等各种形式都将会占有越来越多的比重；另外，线上学习也不仅仅局限在e-learning学习方面，社区、企业微博、移动学习等都可能成为混合式学习当中的重要元素。混合式学习除了有学习形式的混合以外，也有不同学习目标的混合，比如有基于工作任务和基于能力提升的混合，也有基于行动学习解决问题和知识技能提升的混合。

现在比较公认的混合式学习（B-learning）定义是在“适当的”时间，通过应用“适当的”学习技术与“适当的”学习风格相契合，对“适当的”学习者传递“适当的”能力，从而取得最优化的学习效果的学习方式。从这个定义出发，混合式学习应该包括所有可以用来改变人们知识、技能、态度的

学习方式。

随着企业人力资源成熟度的提升和网络技术的演进，越来越多的元素可以被组织用于混合式学习项目设计。通过组织中的项目管理和人才发展规划，可以有效实现各种元素的组合，从而实现更快更好的实施人才培养项目。在移动互联网时代，很多企业甚至提出U-learning的概念，也就是说通过有效的管理手段和技术手段，可以有效利用碎片化的时间，实现无处不在的学习。无论是混合式学习还是Ulearning，目的都是为了能够更高效的利用时间和环境资源，帮助组织实现快速高效地培养组织所需的人才。

如今，企业所处市场环境的变化在加速，学习活动也必须实用、易得、灵活，新的混合式学习方式可以彻底改变传统课堂培训的局限性，不仅可以让学生更快更好提升岗位能力，同时也可以促进团队学习和组织学习的氛围。

## 二、混合式项目设计要点

### 1、需求调查是设计项目的基础

项目需求调查是项目设计的基础，需求调查可

以从组织需求、岗位人员现状、工作任务分析三大角度出发，具体可以采用高层访谈、问卷调查、BEI行为访谈以及专家建议等方式获取培训的需求。

除了以上所述的需求调查外，还可以从能力模型和测评获得人员现状和需求的差距，最终确定能力提升目标。

### 2、有效运用混合式学习的各种元素

要设计好的混合式学习项目，我们首先要知道现在可以有哪些学习形式和元素可以被用来设计到学习项目中去。当然，每种不同的学习方式的特点会有所不同。根据以往大量的项目设计和实施经验（比如：我们目前开展的能级认证工作，在IDP实施阶段会用到不同的混合学习技术），在以下列出了集中和非集中学习两大方面可供选择的混合式学习元素供大家参考。当然，随着技术进步，未来将会有更多的学习方式可以供混合式学习项目设计者使用。

集中学习可以采用的学习方式（不局限以下方式，仅供参考）

学习方式	重点发展能力点（参考）	实施要点
课堂讲授	应知的知识、制度、文化	讲解人需要留出答疑时间
案例研讨	概念思维、思考能力、表达能力	案例需要符合学员实际工作环境
头脑风暴	思考能力、分析和解决问题能力	团队遇到难题时善于运用此法，打破思维局限
体验式活动	思维转换	体验活动需要和能力发展关联
行动学习研讨会	系统思考和分析问题能力	研讨会的设计流程和工具运用
标杆研究	管理，技术，业务能力	选取合适的标杆，富有针对性
跨界参观学习	组织能力发展	跨界后的反思研讨



非集中学习中可采用的发展方式（不局限以下  
方式，仅供参考）

学习方式	重点发展能力点（参考）	实施要点
导师辅导	业务能力	导师需要具备一对一辅导技能
反馈评估	业务能力	员工主动寻求360度人员的反馈
Elearning课程	知识点	需要重点关注过程管理和课后的考试
移动终端学习	知识点	需要关注课后知识点考试
行动学习实践	解决问题能力、推动执行能力	对行动学习小组的过程管理
企业微博/论坛	学员自己关注的提升点	需要有管理手段激励更多人员使用
教练	自我察觉、思维突破	如果是内部教练，需提升教练的技能
阅读	知识点扩展	阅读后要求写读书心得
情景模拟	业务能力提升	自主创造机
测评反馈	自我认知	选择和能力提升相关的测评
轮岗	业务能力提升	轮岗周期不宜太长或太短
做内部讲师	沟通表达能力	尊重学员授课的兴趣点
外派教育	知识、专业技能、MBA	选取合适数量的合适人员

### 3、高层领导重视和学员上级的参与是不可或缺 的要素

企业在竞争的压力下，各层管理人员的业务压力都非常大，这样就不能确保管理人员对培训项目的足够重视。其实从资源投入来说，领导者参与是对于培训投入产出最大的一种资源。我们需要让任何层级的管理者清楚地知道他所带领的团队能力是确定其个人是否能够实现关键业务目标，并且他需要对自己团队的技能开发和绩效表现负责。真正明



智的领导者会很自然地用工作培养员工。如果学员的上级领导具备了良好的辅导下属的能力，那么非集中时间的上级辅导将会大幅提升知识技能内化到学员的程度。

我们在项目设计时也可以考虑充分发挥“领导作为导师”的影响力。让领导者成为更好的导师和教练，就可以不花或少花成本使组织学习力大幅提升。领导者在担当教练或者导师的过程中，一旦发现学习机会，所有适宜的学习方式都应该尽力用到，可以是电子化工具、研讨会、一对一辅导等。只有让管理层参与学习活动才能真正实现将学习融入工作，促进业务发展。

一般在重大学习项目启动的时候，我们都会邀请公司高层来做启动动员，这样就能够确保学员以及学员上级重视培训项目，促进学员在非集中学习时间用更多的时间投入到学习活动中。

### 4、学习评估确保学习成果可衡量

学习的评估和衡量是评价学习效果的重要手段，也是人才发展项目闭环管理不可缺失的一个环节。通常我们常用的测评有以下几个方面：

- （1）对人员和组织能力提升的评估（如360度前测和后测）；
- （2）对学员知识技能点掌握的评估（网络考试，结业答辩）。

### 三、总结

上述研究结果给我们的培训工作带来一定启发，在2015年人才发展项目设计中，应该考虑混合式学习技术，有效运用混合式学习的各种元素，提升人才发展项目的学习效果，最终实现提升组织绩效的目标。

### 本季度培训情况简介

2014年12月-2015年2月共举行公司内训185场，总学时达367.5课时。其中内训场次较多的部门是：电信事业部华中区工程管理部、电信事业部华中区工程六部、电信事业部西北区工程管理部。



### 社会招聘新工人职培训

2014年12月-2015年2月，公司在此期间入职的社会招聘新员工组织了1期入职培训活动。培训形式采取一天面授课程结合一个月在线学习。在每期的新员工培训的面授课程中，培训内容包括公司简介、制度等四门课程，以便让新员工更快、更好地融入公司、投入岗位工作。新员工完成全部学习内容后，需要参加入职培训考试。在训后的培训满意度调查中，新员工对培训内容、形式、以及组织情况进行了反馈。调查结果大部分为“很满意”。

### 质量体系系列培训

电信事业部质量部在年初制定了一系列的质量体系培训，包括整理质量体系、平台使用、工作指引、体系文件发布推行等培训，基于电信事业部现有项目情况，结合CMMI体系，通过内部的例行体系更新，及时进行推广培训，使质量体系高效运转。除此之外，还针对产品安全做了详细的安排和循环开课的方式进行培训。2014年12月-2015年2月进行了“质量体系、项目经理基本工作引导”、“第四次质量体系发布例行培训”等多项培训。

### LoadRunner实现socket性能测试

2014年12月8日，电信事业部测试部组织员工参加内训《LoadRunner实现socket性能测试》。本次培训面向电信事业部测试部研发、测试人员，介绍了socket的概念，讲解了loadrunner录制socket脚本—SM篇，loadrunner录制socket脚本—RB篇。通过本次培训，参训同事对socket的概念，socket脚本的录制有了更深的认识。

### Hadoop运维与开发实战培训

2015年1月20日，电信事业部研发二部组织员工参加内训《Hadoop运维与开发实战》。本次培训面向电信事业部研发二部研发、测试人员，讲解了hadoop生态圈，MapReduce 工作原理析，Hadoop V1.x与Hadoop V2.x的差异，hadoop高可用部署级及运维技巧，基于hadoop的MapReduce应用开发。通过本次培训，参训同事对运维技巧、性能调优、hadoop生态圈的发展趋势有了更深的认识。



作者：李超（DIC联通事业部）

### 1.建设背景

几年前，facebook开放平台的巨大成功，引发了一场追赶互联网发展的新潮流。最近两三年，互联网开放的大门陆续打开，国际国内的互联网巨头，竞相推出了自己的开放平台战略，成为互联网产业竞合的新模式。

但平台模式本身并非一种新兴商业模式，社会化大生产导致人类分工合作，通过分工和协作，提高生产效率，节约生产费用，让不同的企业提供他们擅长的服务，于是，平台作为这个生态系统的核心环节就应运而生了。随着互联网产业快速发展，越来越多的开发者和企业想要通过平台快速推广自己的产品，于是互联网公司就想通过打造一个开放的平台，吸引众多优秀的开发者，从而达到对资源

的垄断地位，快速获得最大利益。

在国内互联网企业中，腾讯、百度、奇虎360、新浪、淘宝、人人网、开心网等均已有了成熟的开放平台布局。在移动互联网的大潮下，传统的通信运营商也尝试开放部分互联网领域的API，力求为自己塑造开放平台的形象。

电信运营商	中国移动	中国联通	中国电信
品牌	中国移动开放平台	WO+能力开放平台	天翼开放平台
平台			
描述	<ul style="list-style-type: none"> <li>能力开放平台是中国移动为开发者提供的开放平台，旨在为开发者提供一站式服务，降低开发成本，提高开发效率。</li> <li>平台支持多种业务类型，包括短信、彩信、语音、视频等。</li> <li>平台提供丰富的API接口，方便开发者快速接入。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>WO+能力开放平台是中国联通为开发者提供的开放平台，旨在为开发者提供一站式服务，降低开发成本，提高开发效率。</li> <li>平台支持多种业务类型，包括短信、彩信、语音、视频等。</li> <li>平台提供丰富的API接口，方便开发者快速接入。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>天翼开放平台是中国电信为开发者提供的开放平台，旨在为开发者提供一站式服务，降低开发成本，提高开发效率。</li> <li>平台支持多种业务类型，包括短信、彩信、语音、视频等。</li> <li>平台提供丰富的API接口，方便开发者快速接入。</li> </ul>

但从这些能力开放平台的运营来看，目前存在以下不足：

(1) 从开放的接口来看，目前只适合支持最基础应用，对于复杂的电信能力，其平台的接口暂时还远不能满足开发者的需要；

(2) 由于电信业务的复杂性，内部缺乏统一的开放平台机制，开发者与其合作推进并不是很畅通；

(3) 运营商的开放十分节制，例如天翼开放平台暂时只提供Android SDK，在用户出发、数据透明、关系管理等层面上，做的仍欠火候；

(4) 缺乏优质的注册用户，更不可能有用户粘性。

从长远来看，在移动互联网的冲击下，电信运营商的能力必然会逐步进行整合开放，同时随着虚拟运营商的加入，开放平台仍有较大的发展空间。

天源迪科能力平台的建设，能够帮助电信运营商协调多方资源来应对用户多元化需求，提升应用开发与服务能力；另外，通过对信息资源的统一有效整合，降低开发和运营的各项成本，最终形成开放的互联网平台，在整合自身能力的同时吸引开发者、用户、第三方服务商、广告主和广告公司等参与其中，构建良性循环的生态系统。

### 2. 能力平台概述

TAP是Tydic Ability Platform的简称，是天源迪科能力平台项目。它不同于一般的技术性的平台项目，TAP致力于构建能力开放平台的框架，通过云架构在系统的落地，实现对内全网管理运营，对外面向互联网和第三方合作伙伴的产业生态系统平台，打造统一服务能力开放平台目标。

#### 2.1. 设计目标

★通过对各个系统开放接口进行统一管理，统一编排与配置，统一输出；通过统一数据定义、统一规范、统一接入，最终实现统一用户感知。

★将杂乱的接入改成统一的接入服务能力平台，从而实现统一的服务管控。从而达到需求的统一发布，减少新需求涉及的系统数量，提升业务流转性能及稳定性，保证各系统间的业务数据一致。

#### 2.2. 实现方案

对内部系统：

★能力平台通过多协议适配，对接BSS、接口平台、ESS等其他生产系统；

★内部各生产系统，通过能力平台向其他系统(内部和外部)输出电信业务能力；

★能力平台通过能力治理和能力管理，屏蔽各系统差异，实现统一用户感知。

对外部系统：

★提供统一的电信业务能力；

★提供标准的接入方式（API）；

★提供安全认证机制；

★进行统一管理和权限控制。



### 3. 功能架构和阶段性建设

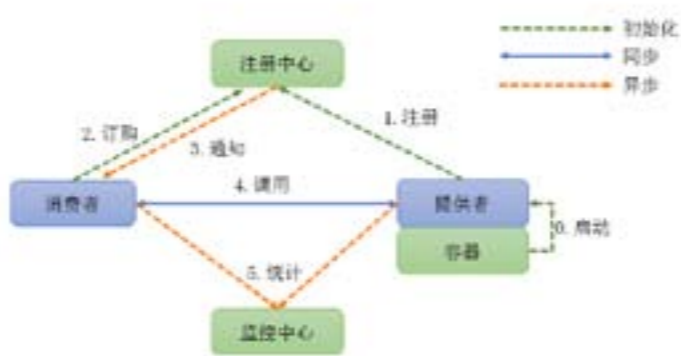
能力平台计划通过三个阶段的建设，最终形成对内对外两个维度统一的开放平台架构：

1. 第一阶段搭建基础框架：完成能力平台运营支撑的基本功能，加载并向外围系统输出所需的电信能力服务。
2. 第二阶段完善平台功能：增加如监警告警、较复杂的事务处理以及与运营相关的报表功能，为平台的进一步的开放做准备，完成开放sdk及测试沙箱环境建设。
3. 第三阶段完成开放平台建设：聚合电信相关能力，完成能力开放平台门户的建设，达到真正能力开放共享的最终目的。

### 4. 关键技术分享

#### 4.1. 分布式服务架构

Dubbo是阿里巴巴SOA服务化治理方案的核心框架，每天为2,000+个服务提供3,000,000,000+次访问量支持。Dubbo主要用于分布式架构中，解决远程服务调用以及服务注册与发现等问题，开源后已被诸多知名公司广泛使用，相关信息可以参考Dubbo的官方文档。



从架构、开发、通信层、协议层等多方面进行验证选型后，我们最终选择了Dubbo分布式服务框架，该框架可完全满足电信业务的接入需求：

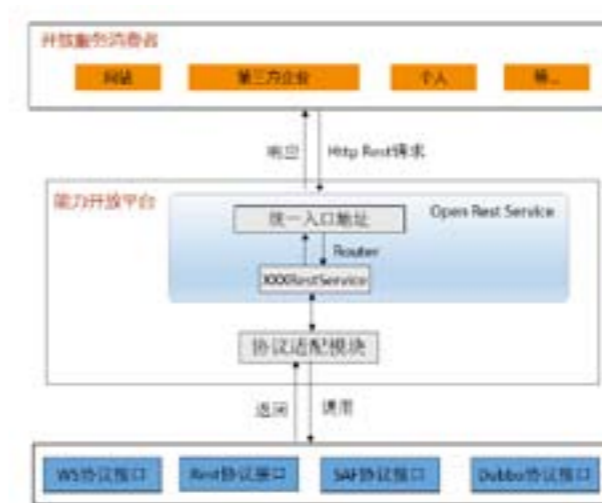
1. 架构分层合理，可同时满足电信业务的灵活性与复杂性，而无需更改框架本身的代码。
  2. 框架灵活性高。每层的功能扩展点很多。
  3. 运行稳定，性能较高，对中间件和硬件没有过高的要求。
  4. 支持高并发访问、按需访问、按需横向扩展，适用于云化环境下的系统无缝升级。
- 值得一提的是，阿里巴巴目前在联通总部的

dubbo框架相关的测试，已经通过技术和业务验证，我们公司参与了开户订单等的业务验证。

#### 4.2. 开放式服务框架

Open Rest Service框架是能力平台研发的开放式服务框架，该框架充分借鉴了当前大型网站服务开放平台的设计思路，对能力开放平台的很多应用层领域问题给出了解决方案。开发者可以直接使用该解决方案，对外发布统一的Restful风格的WebService服务。

##### 4.2.1. 系统架构



##### 4.2.2. 功能框架

在Open Rest Service (以下简称ORS) 框架中，提供Rest风格的WebService服务是核心，同时

实现了诸如应用认证、授权管理、安全控制、错误模型、版本管理、超时限制等功能。



以上属于框架自带的功能，开发者无需关注这些功能的实现，从而从复杂的工作中解脱出来，聚焦服务能力业务逻辑的具体实现。

##### 4.2.3. 请求服务模型

能力平台的开放 API <接口>采用 REST 风格，只需将所需参数拼装成http请求即可调用。故支持 http 协议请求的程序语言，均可调用能力平台 API，例如php、C#、asp、java、delphi 等。





ORS请求模型的设计借鉴了大型开放平台的思想，首先，所有能力请求的URL都是一样的：即为http://xxx.xxx.com/rest，使用method参数指定服务API名称，再通过其它参数指定服务的入参。

能力平台开放的所有服务URL是相同的，不同的能力通过method参数区分，请求参数分为系统级参数和业务级参数两部分，系统级参数是所有服务API都拥有的参数，而业务级参数由具体服务API定义。

#### 4.2.4. 服务安全控制

能力开放平台由于服务接口是公开发布的，存在很大的安全隐患。如何保障服务访问的安全，保证客户端按规范对服务进行访问，阻止恶意用户的访问和攻击是服务开放平台一项重要的工作。可以说，如果服务安全问题解决不好，将直接导致能力平台开放功能的失败。

SecurityManager可以看成是TAP的安全部门总管，SecurityManager通过协调多个安全组件完成Tap服务访问安全的整体控制，TAP安全部门的成员

及协作关系如下图所示：



#### 4.2.5. 访问鉴权

能力开放平台对外提供统一的安全控制策略。所有的消费者访问能力开放平台的服务时，都必须经过平台的鉴权，鉴权通过后方允许访问，否则将给与拦截。关于访问鉴权提供如下几种策略：

**应用鉴权：**凡是使用能力开放平台的服务使用方必须是已注册的服务商下的一个客户端。该部分由使用方进行申请，平台完成注册，同时为服务能力使用方分配可使用服务能力的权限。

**IP地址鉴权：**服务能力开放平台支持服务能力使用方的IP地址身份认证模式。对于不在服务能力使用方申请的IP地址范围内产生的服务能力调用，平台给予拦截和告警。对于通过多重路由或映射导致不能获得实际IP地址时，将采用应用密钥方式替代。

**密钥鉴权：**服务能力使用方需要使用平台某些服务能力时，需要向平台申请访问鉴权码，申请通过后，平台将分配对应的appKey和secret，secret可以修改，appKey固定不变。应用键对应一个密钥secret，开放平台用以确定客户端的身份。要基于能力平台开发应用，必须先通过申请获取appKey/secret后，才能进行应用的开发。

由于ORS框架尚未正式商用，关于其他部分设计，这里不再详述。

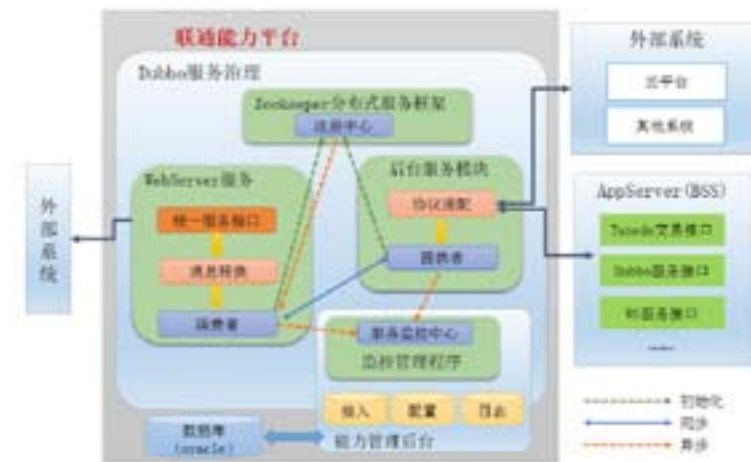
### 5. 平台应用现状

目前，TAP项目一阶段建设初步完成，已经分别在广西联通能力平台和京东通信BOSS系统顺利上线。

能力平台联通版本的解决方案，采用统一的ws接口进行对外服务发布，系统架构如下图所示：



能力平台虚商版本的解决方案，系统架构如下图所示：



### 6. 总结

技术上，能力平台下一阶段将会从分布式服务、数据缓存、VDS虚拟数据源、OAuth2.0授权协议、消息队列、大数据等技术架构上进行逐步应用完善，使其变成更简单、更易用、更安全云架构平台。

应用上，能力平台将依靠公司在移动通信领域的独特优势进行微创新，真正从用户的角度去研究产品，使其从“客户驱动”的基础应用，变成“数据驱动”的复杂应用。

通过有效满足用户形形色色的个性化需求，我们希望把能力平台建设成为一个移动互联网领域的杀手级应用，帮助通信运营商构建开放的生态系统。



作者：申卫兵（DIC电信事业部西北区）

随着大型企业应用软件的持续运行，存放在生产数据库中的中间数据（如订单数据，接口日志等数据）会越来越多，对该数据的归档就显得非常重要。数据归档不仅有利于提高应用的执行效率，而且通过对归档数据的转储可以规避数据库存储的无限增长。

一般对归档数据的处理有两种方式：一种是转储到归档数据库；另外一种是将数据导出并刻录到光盘等存储介质上。一般生产中间数据需要保留一定的时间，比如三个月、半年、一年等，由于归档数据一般不会再变化，因而如何减少归档数据占用宝贵的存储空间就显得非常迫切。

在笔者所维护的系统中，由于存储在Oracle数据库中的接口日志表包含了CLOB字段（CLOB字段存储着应用接口的请求和应答XML数据），该表持续6个月会产生1000W多条记录，占用表空间达50G多，并且系统中存在类似的表比较多，导致700多G的表空间经常处在爆满的状态。

笔者发现从Oracle9i开始，Oracle就提供了表级压缩功能，压缩的技术是透明的，用户对压缩表的数据检索操作和普通表无异。Oracle不仅可以对静态表数据进行压缩，还可以对批量插入或加载的数据进行压缩。下面我们分别来看几种表压缩示例及脚本：

### （1）对已经存在数据的普通表的压缩，不包含CLOB，BLOB等大对象字段

```
ALTER TABLE USER.T_TEST COMPRESS ; //打开表的COMPRESS标记
ALTER TABLE USER.T_TEST MOVE; //对表进行压缩操作
```

### （2）对使用子查询批量插入的普通表的压缩

使用子查询直接创建压缩表

```
CREATE TABLE USER.T_TEST COMPRESS AS SELECT*FROM USER.T_NOCOMPRESS;
```

也可以先创建表，然后打开表的压缩开关，然后进行批量INSERT操作

```
INSERT /*+append */ INTO USER.T_TEST SELECT * FROM USER.T_TEST_NOCOMPRESS;
```

为了提高语句执行速度，也可以给语句增加PARALLEL和NOLOGGING提示

```
INSERT /*+append parallel(USER.T_TEST,8)*/INTO USER.T_TEST NOLOGGING SELECT /*+parallel (USER.T_TEST_NOCOMPRESS,8)*/ * FROM USER.T_TEST_NOCOMPRESS;
```

### （3）对不包含大对象字段的分区表的压缩

创建带压缩的分区表后，利用（2）中的INSERT SELECT语句，创建压缩分区表示例：

```
CREATE TABLE T_PAR_BIG_TABLE(OBJECT_ID NUMBER(10),
OBJECT_NAME VARCHAR2(128),
LAST_DDL_TIME DATE)
PARTITION BY RANGE (OBJECT_ID)
(PARTITION p1 VALUES LESS THAN (25155) COMPRESS,
PARTITION p2 VALUES LESS THAN (50310) COMPRESS,
PARTITION p3 VALUES LESS THAN (MAXVALUE) COMPRESS);
```

对于已有的分区表可以使用下面的语句进行压缩：

```
ALTER TABLE T_PAR_BIG_TABLE move partition "p1" compress;
```

为了提高执行效率，同样可以加parallel和nologging提示：

```
ALTER TABLE T_PAR_BIG_TABLE move partition "p1" compress parallel 8 NOLOGGING;
```

#### (4) 对包含有二进制大对象表的压缩

上述的压缩只针对普通表，实测的压缩比例为25%左右。如果上述表中包含了CLOB这样的二进制大对象，在表压缩的过程中并不会对二进制大对象字段进行压缩。如果需要对二进制大对象进行压缩，需要按照以下方式先创建压缩表，然后使用INSERT /\*+append \*/ INTO SELECT语句进行压缩：

创建包含二进制大对象的普通表的SQL脚本：

```
CREATE TABLE T_CLOB_COMPRESS
(MSG_ID          NUMBER(11) NOT NULL,
 TRANSACTION_ID VARCHAR2(30),
 REQ_CONTENT     CLOB,
 RESP_CONTENT    CLOB,
 CRT_DATE        DATE)
LOB(REQ_CONTENT) STORE AS SECUREFILE REQ_CONTENT (COMPRESS MEDIUM)
LOB(RESP_CONTENT) STORE AS SECUREFILE RESP_CONTENT (COMPRESS MEDIUM)
COMPRESS;
```

创建包含二进制大对象的分区表的SQL脚本：

```
CREATE TABLE T_CLOB_PAR_COMPRESS
(MSG_ID          NUMBER(11) NOT NULL,
 TRANSACTION_ID VARCHAR2(30),
 REQ_CONTENT     CLOB,
 RESP_CONTENT    CLOB,
 CRT_DATE        DATE)
LOB(REQ_CONTENT) STORE AS
SECUREFILE REQ_CONTENT (COMPRESS MEDIUM)
LOB(RESP_CONTENT) STORE AS
SECUREFILE RESP_CONTENT (COMPRESS MEDIUM)
PARTITION BY RANGE(CRT_DATE)
(PARTITION P201408 VALUES
LESS THAN(TO_DATE('2014-09-01', 'YYYY-MM-DD')) TABLESPACE TBS_TEST COMPRESS,
```



```
PARTITION P201409 VALUES
LESS THAN(TO_DATE('2014-10-01', 'YYYY-MM-DD'))
TABLESPACE TBS_TEST COMPRESS);
```

其中关键字“MEDIUM”表示默认压缩级别，还可以有“HIGH”选项可选，实测两种方式压缩比率差不多。对包含二进制大对象表的压缩实测结果表明，压缩率能达到罕见的90%。由于CLOB中包含的是XML，这么高的压缩比率和XML的关键字重复率很高有直接关系。

Oracle的压缩技术虽好，但在不是所有情况下都适用，压缩只适合不太变动的数据。如果表还存在大量的UPDATE操作，使用Oracle压缩技术会造成表数据的行迁移，导致表数据的更新效率很低。另外，对于已经存在数据的表进行Oracle压缩时，由于使用了MOVE COMPRESS操作，会造成表索引的失效。要解决这个问题，就需要对索引进行REBUILD操作。

Oracle 11G还提供了COMPRESS FOR OLTP开关，这使得数据库系统也能对不带APPEND提示的普通INSERT操作的表数据进行压缩。有实测结果显示，Oracle在写一个BLOCK快满的时候才会对插入的数据进行压缩，这会导致某一个时刻的INSERT变慢，笔者不推荐对生产表进行FOR OLTP的压缩。

另外，如果有对二进制大对象特殊的压缩需求，可以使用JAVA开发语言编写的Oracle的自定义函数，在分别实现压缩和解压缩功能后，就可以在SQL语句中引用定义好的函数进行压缩和解压缩操作。这样做的优点是可利用第三方的高效压缩算法实现很高的压缩比率，鉴于这种方式涉及到JAVA编程，本文不进行深入讨论。

在笔者维护的电信公司的“电渠”和“集团4G”项目中，采用上述Oracle的压缩技术对包含二进制大对象的表进行压缩得到了良好的效果。笔者写本文旨在抛砖引玉，希望能对公司其它区域的项目组同事提供一点技术上的帮助。





## 【观影】

## 银魂完结篇



银魂完结篇即将上演，坂田银时在影院抓住一个盗录电影的小偷，谁知刺眼的白光之后，他却被带到一个颇有些陌生的世界。不远处的江户，曾经的繁华早已不再，高楼大厦已变成没有人居住的废墟。原来此刻银时正身处五年后的未来，过去的岁月里，名为“白诅”的神秘病毒恣意蔓延，导致世界濒临毁灭边缘。他在荒芜的街道见到了飒爽英姿的志村新八和武功高强的神乐。似乎未来世界的银时当初为调查白诅而意外死亡，新八与神乐继承了他和万事屋的遗址，与一切恶徒作战。化名阿珍的银时回到破败的街道和朋友们身边，此时他仿佛背负起改变黑色未来的重大使命……

银魂完结篇即将上演，坂田银时在影院抓住一个盗录电影的小偷，谁知刺眼的白光之后，他却被带到一个颇有些陌生的世界。不远处的江户，曾经的繁华早已不再，高楼大厦已变成没有人居住的废墟。原来此刻银时正身处五年后的未来，过去的

剧名PK是Peekay的简写，在印地语中指喝多了的人或是醉汉。这大概是印度史上最成功也最具争议性的电影。即便印度领导人呼吁禁止该片，上映两周来，影片还是从全球吸金48.2亿卢比，和很多宝莱坞大片一样，该片包含了各类吸引眼

外星醉汉  
PK地球神

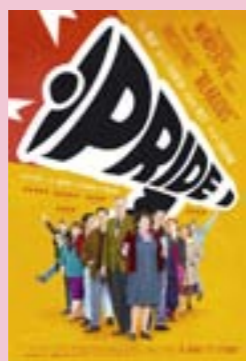
球的印度电影元素，歌曲、舞蹈、浪漫俱全，戏剧性与喜剧性兼备。让人叫绝的细节，欢乐中夹杂讽刺，也向来是导演拉吉库马尔·希拉尼的拿手好戏。据说片子一出来，印度人各种爆笑，但引发众怒的问题，却又恰恰出在对印度宗教的嘲讽上。

七十岁的老太太沈梦君年纪越大，脾气越大，渐渐的，除了管家李大海还愿意留在她的身边，没有一个人愿意与她共处。在儿媳杨琴因压力过大而生病入院后，沈梦君终于被家人送入了养老院，气愤和悲伤之中，沈梦君决定在照相馆里留下自己最后的容颜，没想到却因此而开启了一段返老还童的奇幻旅程。



## 重返20岁

一眨眼之间，满面皱纹的沈梦君变成了二十岁的妙龄少女孟丽君，重获青春的沈梦君不仅体会到了年轻带来的机遇与活力，更品尝到了爱情的酸涩滋味。然而，就在她沉浸在幸福的幻觉中不能自拔之时，一场意外将她抛到了人生的十字路口，二十岁还是七十岁，沈梦君必须做出选择。



## 骄傲

1984年，英国首相撒切尔夫人采取铁腕手段打压工人运动，矿工群体发起了史上规模最大的一次罢工。在同年的伦敦同志骄傲游行中，一群男女同性恋决定主动为罢工工人筹款。然而尴尬也随之而来：工会竟然羞于接受他们的资助！这群同性恋决定绕过工会，直接走进工人家中。他们驱车前往南威尔士的一个煤矿村庄，给工人家庭带去了钱和物资。两个出身背景天差地远的群体从此产生了意外温暖的接触，并且在政府高压下结成了最不可能的联盟。

《骄傲》改编自真实事件，不仅拥有80年代工人运动的历史影像，也记载了英国同志史上最感人的一页。两个群体从偏见到包容、从误解到联盟的蜕变充满欢笑和泪水，又让人为之动容。《骄傲》获得第67届戛纳电影节酷儿棕榈大奖以及英国最佳独立电影奖，同时提名2015金球奖最佳喜剧电影。

小川叔首部随笔集，反鸡汤，不做作，教你如何在残酷的世界里骄傲地活着。36个人生故事，写给一想到未来，种种负面情绪就根本停不下来的人。有些路很远，走下去会很累。可是，不走，会后悔；有些话，说了会打击你。可是，不说，我过意不去。所有的事情到最后都是好的，之所以现在感觉不好，是因为没到最后。在结局到来之前，你是否耐得住性子，守得稳初心，等得到转角的光明？扛得住，世界就是你的！这么远那么近、鼯鼠的土豆、午歌倾情推荐！

扛得住，  
世界就是你的

这是一部有着小说阅读质感的散文集，也是一本“认心又认人”的书。作者蔡崇达，本着对故乡亲人的情感，用一种客观、细致、冷静的方式，讲述了一系列刻在骨肉间的故事。一个福建渔业小镇上的风土人情和时代变迁，在这些温情而又残酷的故事中一一体现。用《皮囊》这个具有指向本质意味的书名，来表达作者对父母、家乡的怀念，对朋友命运的关切，同时也回答那些我们始终要回答的问题。



## 皮囊

书中收录有14篇作品。这部特别的“新人新作”，由韩寒监制，上市之初即广受好评。莫言、白岩松、阿来、阎连科等评价为当下写作中的一个惊喜。或许《皮囊》真是新生的“非虚构”写作林地里，兀自展现的一片完全与众不同、可读可思、独具样貌的林木。

## 迷宫中的将军



《迷宫中的将军》成书于八十年代末。作者加西亚·马尔克斯与哥伦比亚、墨西哥以及委内瑞拉的历史学家们一起进行了两年的调查。本作品描写了南美解放者西蒙·玻利瓦尔生命中沿着马格达莱纳河幻影般的最后一趟旅程。这趟旅程在信件与各种各样的回忆录中几乎没被提到，这恰好给了作者在历史真实的范围内创作自己的故事的自由。

作品中，玻利瓦尔在疾病困扰、心灰意冷和种种超出了他的控制的不利条件下，重访了河岸边的城市，重走了见证他起伏辉煌的战绩、满载着他曾经的抱负以及他所遭遇的同路人和遭受的背叛的道路，一直向远方的大西洋奔赴。

与此同时，读者从中可以真正感觉到玻利瓦尔这一历史人物在他的社会地位和政治经济、军事力量乃至作为个人达到最高点时的风貌。将军为了从西班牙独立而进行的斗争接续了他统一拉美大陆的未完成的梦想，然而最终他带着最大的失望和遗憾离开了这个世界。





# 反观自我 的美感历程 找出专属的摄影眼

作者：周杰克

早期和朋友讨论摄影，大多主题是哪些功能好用、哪个器材很棒。但到了中期，开始转变为，哪种氛围好棒、或是哪种构想超特别，这时，功能和器材已经暂时放一边了，只专注于想要的效果的表现了。这时会开始认知“摄影”并不只是精准的数值与器材，经由一直不断的培养美感、了解光线与角度的自我训练，培养出一种找寻美的直觉与眼光，在我们摄影人中，我们称这为“摄影眼”。



在行走匆匆的车站是否有发现过美好的一瞬间

依照自己的心意去拍摄

因为摄影，我开始会关注惊鸿一瞥的光影、树丛下的小小世界、捕捉不同的人专属的美感，尔后到后期心里所构想的奇幻画面。因为兴趣使然，而开始摸索、栽入这个以镜头找寻世界的美。要成为一个摄影人，应该要先研究的是：“你心中的美感，应该是什么样子。”

这边所说的美，并不是指画面中的数值，光圈

快门组合的正确。而是每位摄影人自身对于美感的养成与定义，没有标准准则，如果喜欢黑暗风、微光系，就朝着那样的方向前进；若是喜欢阳光、灿烂的笑容，就去记录下心中的阳光。

记得用自己的喜好，成就心中的画面，除非你真的认同，不然不要因为任何人的话语而改变。

## 重视光的艺术，摄影不只是正确的数值而已

摄影和一般拍照最大的不同，在于对光线的敏锐度，试着观察光线的美，才能拍出不同于一般的好照片，从器材先决的情节里，挣回你对相机的自主权，练习从现场的光影变化中，找出拍摄主题中适宜的温度。



公园随处的小菊花放大看也有不同的世界



用后期营造情境制造奇幻感



微暗的逆光中记录下青春的青涩与思绪



稍过曝的光感营造清晨的悠闲

有趣的是，有些光线稍纵即逝。如果发现到好的光线，把握时机去拍吧，可能一回头，好光线就不在了。就算是同一景点，相同时间，也会得到不同的光感，因为这些变化，其实每次外拍都是一种很好的挑战。



每一位模特与cos都有属于自己的步调，尝试找出属于她们的节奏吧

利用色温、快门、光圈、甚至对比、饱和度的调整，都能协助摄影者拍出贴近心中的构想。

这时候会发现，大家就算拍同一个主题，也会得到不同的结果，因为不再只是拍得清楚拍得漂亮，曝光正确，而是经由一再的微调与反复练习，摸索出的，属于自己对美感的解答。



在校园中悠转在停脚踏车场发现的美景

## 学习引导

创作性摄影，需要模特与摄影合作无间，才能产生好作品。要试着用模特能懂的语言与调整，来完整每一个画面，每位模特的特性都不一样，适合的引导方式也不一样，我自己是比较顺性而为。依照模特的特色，来调整想拍的故事。

切记：创作是两个人的事，要让彼此都参与讨论，并尽量取得意见的平衡。如果原本的引导方式行



当闪光灯不再只是为了打亮效果会更加精彩

## 不要急着自我设限

2014的圣诞节连续几次的夜拍，让我对夜拍有了新的想法，找到了自己喜欢的夜拍感觉



第一次的打光配合实景照合成，虽然失败率高，但是一个很棒的实验



产生默契的模特与cos可以给你带来加乘的效果

不通，就要赶紧换一个方式，学习找到引导不同的模特方式，就会更容易拍出彼此满意的作品。

每位摄影人对美的诠释皆不相同，方式也各有不同，有的人用张力诉说故事、有的人用微光诉说情境，拍照一段时间后，我发现：摄影眼是会进化的。在经过一段和自己的美感对话后，会得到更多的想法与进化，经过摸索，你我所感受到，也有不一样的变化，所以尽可能的多方尝试，会让你的摄影眼更加充实。



## 时尚产品推荐



## NO.1 智能体重秤



有研究表明，称体重对减肥是有益的一项活动，每日都需要关注自己的体重。普通的体重秤能够告诉我们自己的体重，而一部智能体重秤不仅能够测量体重，还能测算用户脂肪含量，帮助用户更精确的了解自己的身体状况。智能体重秤通过与手机、平板等设备的连接，还能够利用互联网来合理规划用户健康体重表。

现代运动方式多样化，追求专业的可以去健身房，追求便捷的一款健身应用就能实现健身目的。APP Store中诸多健身应用，可以通过自己的兴趣爱好来选择。比如喜爱室外运动的MyFitnessPal、跑五公里等，喜欢室内运动的每日瑜伽等等。通过这些健身应用们能记录每日运动强度和消耗程度，帮助用户更好的管理体重。

## NO.2 健身应用



## NO.3 运动监测器



自动化时代，更为方便的工具当然是能够实现智能化监测运动情况的监测器。通过与智能手机连接，外置的运动监测器能够监测使用者的运动

状况，并将信息反馈为可视化的数据或表格。购买不同样式的监测器，能够佩戴于手腕、手臂、前胸等部位，不但不会影响运动的进程，还会更专业的指导用户科学合理的运动方式。

## NO.4 睡眠、饮食类追踪器



运动是控制体重的一方面，睡眠和饮食等掌控着体重的另一些“密码”。营养学家会告诉你什么样的食物能够帮助你控制体重，睡眠饮食类追踪器能够告诉你目前你做的如何。这些追踪器功能专一，也十分强大，睡眠类追踪能在使用者睡眠时监测心率、呼吸等，饮食追踪器则通过饮用食物监测，提醒用户摄入合理热量、脂肪等的食物。

## 尝遍天下零食，吃货必备app



吃货不是因为饿，而是嘴巴太寂寞！作为一个有节操，高品质，好素质的快乐的吃货，《零食达人》是一款专为你推荐特色实惠零食的应用，随时随地，美味零食轻松送到家，为你省时，省力，更省钱。软件提供：特产零食、麻辣诱惑、怀旧零食、进口零食、浓情巧克力等，各种零食吃不尽，爱上零食你需要《零食达人》。绝对给力的零食客户端应用。

绝对给力的零食客户端应用。

## 红酒知识



## 淘酒秘笈之葡萄酒

## 产地

葡萄酒爱好者都会公认独占鳌头的始终是法国酒。在法国，葡萄酒产地度假、观光酒庄是一项司空见惯的度假项目，在酒庄，既能够眼见葡萄酒出产的全历程，又能够直接品尝葡萄酒。看到可以感动自我的酒，买一些丰硕自家酒窖，还可作为度假的记载。

**专家点评：**经过这种形式选购的葡萄酒，具有先尝后买的长处，诚然在酒庄选购葡萄酒时，价钱并无长处，由于酒庄在订价时老是要维护自我固定的推销途径。实际上即使同样的价钱，你已经得到实惠享受了，因为你了解到瓶子背后更多的故事。

## 淘酒秘笈之葡萄酒专营店

高质量的葡萄酒不只是法国才有，跟着消费者日益增大的需要，营业葡萄酒及其相干商品的专卖店应运而生，在这些专卖店里，各大牌子、品类包罗万象，假若你不太清晰该怎样选择也不要紧，这类店家的导购人员多少都会为你描述一些葡萄酒，他们的专业常识乱七八糟，但总体上要比大卖场好。对于葡萄酒收藏者而言，在专卖店里还可发现自我心仪已久的稀世美酒，即便不买回家据为己

有，时时的来观赏一下也是不错的选择。

**专家点评：**在国内各地都有如此的葡萄酒专卖店。有的是国内连锁的，有的则是当地知名度高些。但实际上酒都是在这些销售商里通行的，国内连锁的价钱未必会比当地的专卖店低。因此，选择如此的专卖店，最好仍是要看服务人员的素养和对葡萄酒的认知水平。

## 淘酒秘笈之商场超市

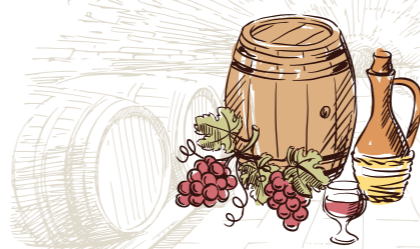
种类齐备、价钱低，变成超市营业吸引客户的主要法宝。甚至所有的大中型连锁超市都有葡萄酒专区，超市选购葡萄酒是最轻而易举、最广泛的形式。

**专家点评：**超市中也常常会举办葡萄酒与美食的促销活动，会买到打折葡萄酒。到超市买酒最大的长处是便利、价钱廉价，然而，在超市买到令人扫兴的葡萄酒的几率要大于上述两种渠道。

## 淘酒秘笈之网购

网上购物跟着网络的普及也越来越风行，网上选购葡萄酒为发烧友寻找稀缺的、奇特的小众珍品供给了方便，有些葡萄酒代理商也专门设置了网络买卖平台，打开了一条新的推销途径。

**专家点评：**从虚构网络消息到实际的转换，必定要选择一家可靠的销售商。



## 淘红酒的秘笈



# Q1天源迪科 企业文化建设综述

## “羊”帆起航，恭贺新春

“羊”起快乐的风帆，挺进羊年温暖的港湾；奏响梦想的号角，驶入羊年幸福的殿堂；聆听春风的歌声，描绘羊年灿烂画卷……新年的到来，分布在大江南北的DIC人也在用各自不同的方式迎接新年，恭贺新春！

### ●上海子公司

告别难忘的2014，迎来全新的2015，回首5年奋斗路，展望迪柯新前程。2月6日，天源迪科子公司——上海天缘迪柯在跃达大酒店举办了2015年新春晚会，此次晚会恰逢上海子公司5周年庆，公司邀请

员工家属一起参加了晚会，大家欢聚一堂共贺新年。

晚会一开始，上海子公司总经理储军就发表了热情洋溢的庆典致辞，接着对2014年度子公司优秀团队和优秀员工进行了表彰，以激励他们为所有员工树立了学习的榜样和赶超的目标。晚会期间的歌曲表演精彩纷呈，抽奖环节更是悬念迭起，使得晚会的高潮一浪高过一浪。公司领导与员工的游戏互动，让掌声和欢呼声持续荡漾，2015年新春晚会为所有的员工送去了新年的祝福和快乐。

新春晚会在和谐、温馨、欢乐的气氛中圆满结束了。2015年，我们将继续迎难而上，努力工作，百尺竿头，更进一步！为天缘迪柯再创辉煌和佳绩！

上海子公司2015新春晚会



### ●合肥子公司

2月7日，以“同心构梦筑新园羊帆启航创未来”为主题的合肥天源迪科2015年迎新联欢会在合肥天源迪科科技园6号楼2楼会议厅圆满落幕。合肥天源迪科、合肥英泽、联通事业部安徽区的450多名员工欢聚一堂，共同庆祝新年。



合肥子公司2015年迎新联欢会现场

当天下午，晚会首先对2014年优秀团队及个人举行了表彰仪式，合肥子公司总经理陈力先生对获奖的团队及个人给予了高度肯定，同时也对合肥天源迪科2015年的发展提出了新的要求和期许。之后是节目汇演部分，小伙伴们使出了十八般武艺，2014年大热的“小苹果”、“我的滑板鞋”等网络曲目也被搬上舞台回炉再造，以新的创意形式展现在观众面前；活力四射的2014年新晋实习生们大手笔排演的“超豪华”古装情景剧《墨攻》、欢乐搞

笑的《小人舞》、经典歌曲《如果你是我的传说》荣获观众评选的“优秀节目奖”；而管理办的领导带来的温情的《闪亮的日子》联唱把我们带到了那些前辈们辛苦奋斗的光辉岁月里，使我们对公司艰辛的发展历程有了更加清晰的认识。晚会节目形式可谓丰富多彩，持续3个多小时的联欢会让我们沉浸在一种欢乐喜悦的氛围里。

难得的一年一度的聚会让小伙伴们全都齐聚一堂，这让我们彼此都感受到了天源迪科大家庭的温暖与幸福，相信在来年的工作中我们一定会精神饱满的迎接更多新的挑战、把握住更多新的机遇。

### ●北京子公司&联通事业部

2月12日，北京子公司&联通事业部全体员工齐聚一堂，在北京世纪华天大酒店举行了一场主题为



联通事业部&北京子公司2015迎新晚会现场



“斗志昂‘羊’、励志图变”的2015年迎新晚会，大家载歌载舞，共同分享新春的喜悦，一起憧憬美好的明天。

晚会一开始，主持人首先宣读了天源迪科董事长兼总裁陈友先生发来的贺电，对北京子公司&联通事业部的各位同仁在2014年工作中的付出表示感谢，并送上新年的祝福，同时鼓励大家在2015年不畏艰难，勇攀高峰。紧接着天源迪科副总裁林容女士对2014年度联通事业部&北京子公司的优秀团队和优秀员工进行了表彰，以感谢他们在过去一年里的辛劳和付出。

晚会上，员工们自编自导自演的文艺表演让大家大饱眼福，气氛欢乐祥和。各类节目精彩纷呈：劲歌、热舞、小品、杂耍……一个个精彩节目充分调动了晚会的气氛。在晚会节目的表演空档，还进行了几次紧张、刺激的抽奖活动，更是将晚会推向了最高潮。

新的一年开启了新的历程，托举着新的希望，承载着新的梦想。2015我们满怀信心，励志图变，相信再创辉煌不是梦！

### ●广州易杰

1月30日，广州易杰2015年新春联欢会暨优秀员工表彰大会在广州丽柏国际酒店隆重举行。天源迪科副总裁兼董事会秘书陈秀琴，总裁助理张媛，易杰领导和广州全体员工以及易杰驻北京、湖北、山东、海南办事处的代表参加了迎新年会。本次活动分为总结表彰大会和迎新晚会两个部分。

当天下午，首先举行的是2015年优秀员工表彰大会。易杰总经理陈震、副总经理田小华分别对子公司2014年的运营情况做了总结，同时对易杰2015年的发展方向进行了规划与展望。天源迪科副总裁兼董事会秘书陈秀琴代表集团公司给易杰员工带来新年的祝福。紧接着大会对表现突出的优秀个人与团队进行表彰，以激励员工更加积极地参与公司的经营，加快推进公司发展的进程，为实现易杰更美好的明天而努力奋斗。

当天晚上，2015年新春联欢会在一场酷炫的花式调酒表演中拉开序幕，公司领导祝酒致辞，与在场嘉宾及员工共饮鸡尾酒，共同祝福新年的到来。紧接着是同事们的精彩表演以及各种游戏、抽奖环

广州易杰年会合影



节：由广研部的同事独唱《奔跑》，赢得现场阵阵掌声；设计部的两位美女同事合唱的《爱因为在心中》，优美的歌声更是给现场的观众带来不一样的感受；乐队的摇滚音乐表演，动感十足，帅气的演奏引得现场尖叫连连；“抢椅子”“听歌猜歌名”“夹乒乓”等游戏与抽奖环节穿插进行，游戏中获胜的同事可以优先砸开金蛋，紧张激烈的游戏和抽奖环节把晚会带进高潮；最后由获得“最佳团队奖”的联通项目组成员共同献上合唱《夜空总最亮的星》，晚会在轻松愉快的氛围中圆满结束。

通过一年一度的新年晚会，让同事们借此机会欢聚一堂，不仅拉近了领导与员工的距离，更增强了团队的凝聚力，也展示了易杰员工的新面貌，让大家以更饱满的精神状态迎接新一年的挑战。迪科马蹄留胜迹，易杰扬帆亦起航！易杰，出发！

### ●广州天源迪科

岁月交替，时光荏苒，辞旧迎新，广州天源迪科迎来了公司成立以来的第一个新年，2014年12月30日下午，广州天源迪科“魔力圣诞、跨年派对”

拉开了序幕。

本次活动以“欢乐、健康”为主题，全程以游戏的形式让所有员工都能参与进来，公司副总经理主动当起了游戏裁判。本次活动不仅趣味十足，还准备了丰厚的礼品、奖品。

下午3点，活动正式开始，安静的办公区域开始热闹起来，各个游戏点都传来一片片欢声笑语。有“盲人贴鼻”游戏里超级萌的猪猪和叉叉眼罩，还有“海里捞月”里夹不起的溜溜球，最欢快的莫过于“你比我猜”中的那位牺牲自己，笑翻别人的比划者。最后，团队游戏“摆时钟”和“夹气球跑”将本次活动推向了高潮，每个部门派出了自己的精兵强将，为团队荣誉而战，尤其在“夹气球跑”环节，新业务发展创新部门以其快如闪电的爆破气球速度赢得了阵阵掌声和喝彩。

欢声笑语，high翻全场。通过本次活动，不仅拉近了领导和员工的距离，更增强了团队的凝聚力。回望过去，展望未来，让我们say high to2015, say high to广州天源迪科；让我们鼓足干劲，斗志昂扬，收获更加丰盛的2015！

广州天源迪科跨年迎新现场





公共事业部武汉办迎新活动合影

### ●公共事业部武汉办

风和日丽暖，春意现快然；桂林阳朔游，同事尽相伴。借着稍许的春意，2月6日武汉办一行22人到广西桂林开展团队活动，告别了城市的喧嚣，没有了工作的压力，围绕在我们身边的只有大家的欢声笑语。

2月6日晚上的团年饭，大家围坐在一起，共同举杯感谢彼此在过去一年的协作，庆祝新的一年到来。席间，赵总对武汉办2014年优秀员工进行了表彰，对他们在工作中表现出来的模范带头作用给予了高度肯定，也鼓励全体员工在2015年的工作中百尺竿头更进一步。

### ●电信事业部西南区&研发中心研发三部、四部

马驰万里传捷报，羊越千山奏凯歌。2月11日，电信事业部西南区连同研发中心研发三、四部（成都）在美丽的青羊工业集中发展区举办了“天源迪科电信事业部西南区2014年优秀表彰暨新春晚会”。

随着电信事业部西南区副总经理叶水军及袁伟为大家带来满满的开场祝福，年终晚会便正式拉开序幕。晚会首先对西南区和研发中心（成都）2014年度的优秀团队和优秀员工进行了表彰，以感谢他们在过去的一年内为团队业绩所做出的辛勤努力。

电信事业部西南区&研发中心研发三部、四部新春晚会



电信事业部东南区广州办年会合影



晚会的第二部分，各个部门都带来了精彩的节目，综合部的开场歌舞串烧，让大伙看到了同事们多才多艺的一面；软件三部则颠覆往年传统，带来了反串乱炖的《群英荟萃》；市场线同事的一首诗朗诵《我的滑板鞋》，更是引得现场笑声不断；软件一部、三部、四部及软件开发部的帅哥美女们的劲歌热舞，将现场气氛一次次推向高潮，为现场带来了青春洋溢的气息和喜气洋洋的氛围。一个个精彩的节目赢得了与会同事的阵阵掌声。而晚会的最高潮，当属抽奖环节了，各位抽奖嘉宾不仅给大家带来了新年的好运，还带来了新年的美好希望，也祝愿大家在新的一年里工作顺利，愿天源迪科在新的一年里再创辉煌！

### ●电信事业部东南区广州办

1月17日，广州办全体成员举办了2015年迎新年会暨户外拓展活动，大家载歌载舞歌唱昨日的业绩，同心同德续写明天的希望。迎新年会的序幕在一段往年年会的视频中徐徐拉开，区域领导首先对2014年工作表现突出的员工和团队进行了表彰，随

后项目组同事表演了精心准备的小品、舞蹈、歌曲等一系列精彩的节目，让在场观众欢呼喝彩，掌声不断。游戏互动环节，台下观众热情高涨，把年会推向高潮。最后，一曲《团结就是力量》让在场所有同仁回首往昔奋斗岁月，为谱写美好明天而暗下决心。与此同时，为进一步增强同事之间的合作与交流，打造特色团队，挖掘员工潜能，广州办同步举行了一系列户外拓展活动。

回首往昔，我们团结协作；放眼未来，我们携手起航。愿电信事业部东南区广州办在新的一年里力争上游，再创佳绩！

### ●电信事业部东南区上海办

1月30日的傍晚，电信事业部东南区上海办在世纪公园潮府馆拉开了2015年新年晚会的帷幕。此次晚会除了犒劳辛苦工作一年的全体员工，更重要的是大家欢聚一堂共同回顾2014年上海办的精彩，并



电信事业部东南区上海办晚会

不尽的笑声汇聚成欢乐的海洋。

3个多小时的晚会，始终被欢乐笼罩着，一个个节目精彩有序，场面热闹非凡。晚会的最后，还安排了放飞孔明灯祈福的活动，大家都带着一份对新年的希望，让祝福升空！伴随着星星点点的祝愿，本次年会圆满结束了。相信在新的一年里，上海办一定能秉承往日的优良作风，携手并进，勇往直前，再创辉煌！

表彰去年给部门及公司做出贡献的优秀人员。

晚会现场气氛欢腾，各部门同事都为晚会精心筹备了各种表演，晚会上的节目精彩而富有创意，演员们的表演更是激情澎湃。无论是实施团队带来的开场歌舞“小苹果”，还是运维团队压轴的“快乐舞动”舞蹈表演，无不引起在场员工的阵阵欢呼声及掌声；项目经理集体表演的“反串甄嬛传”更是将年会的气氛带到了高潮，大家一起随“娘娘们”穿越到了清朝宫廷，着实让人乐不可支，欲罢不能！除此之外，上海办也准备了丰厚的礼品、奖品，扣人心弦的抽奖环节让现场气氛更加热烈，大家更是积极参与到各种游戏互动中去，一时间，数

### ●电信事业部西南区西藏地区年终晚会

“恭喜你发财，恭喜你精彩，不好的请走开，最好的都过来……”欢快的音乐拉开了天源迪科电信事业部西南区西藏地区2014年年终晚会的序幕。

日光之城，圣地之夜，有一场歌舞盛宴，庆贺天源迪科的蓬勃发展。拉萨之夜的序幕缓缓拉开，主持人身着华美的礼服徐徐而来。

开场歌舞“恭喜发财”，把大伙带入今晚欢乐的海洋，朴素的歌词，欢快的曲调，会心的笑容，代表着每一位漂泊在外的天源迪科人的美好祝愿，桑梓之念，梦归故里，然而今夜的我们，不醉不归。

一曲作罢，一首慷慨激昂的“沁园春·雪”诗歌朗诵伴随着音乐的升腾与流转缓缓而出，气势磅礴的意象与波澜壮阔的河山景象纷纷涌现在脑海中，细细品味，满心皆是伟人豪迈的胸襟和远大的志向，教人回味无穷，心向往之。“俱往矣，数风流人物，还看今朝！”你听，那样的豪情壮语又怎不在天源迪科人的心头激荡！

“爱恨就在一瞬间，举杯对月情似天，爱恨两茫茫，问君何时恋……”一曲“新贵妃醉酒”将我们从英雄的豪情万丈引入缠绵悱恻的爱恨之中。紫陌红尘扑面而来，砌下梅落，如雪之乱，有盛唐壮丽的景象，更有缠绵凄美的爱恨情仇，马嵬坡下香消魂断，昭阳殿里恩爱两绝，即便你身为君王，能上穷碧落下黄泉，也换不回绝代的红颜。在这首歌里，以古人为鉴，让大伙品出了两个字：珍惜。

随后，一出名为“大话西游”的小品来了，在无厘头的搞笑之中，经同事们的卖力演出之下，大家笑得前俯后仰，有的笑台词太搞笑，有的笑情节真搞怪，有的则笑演员很夸张，总之，大家看得津

津有味，场面一时热闹非凡，众生百相尽出。

时间在流逝，节目仍然在如火如荼地开展，大家舞的舞，歌的歌，尽心演出，好不热闹，将寒冷的夜晚烘烤得犹如炙热的炎夏。然而最激动人心的则是“抽奖”环节。每每到抽奖环节时，欢呼声、呐喊声、嘶吼声，声声震天，震耳欲聋，只为那瞬间开奖答案的揭晓，心情紧张刺激可想而知。在众人期待的眼神中，软件二部CRM团队的一位身着红衣的美女赢得头奖，这让她兴奋不已。随后，一等奖、二等奖、三等奖都相继穿插在节目中抽取，获奖者皆满脸笑容，带着小小的幸福感与满足感，快乐与幸福原来可以如此简单！

夜空仍然深邃，星星闪烁其间，空气中带着高原独有的凛冽气息。一场年终晚宴，虽然短短几个小时，却淋漓尽致的展示了天源迪科人在雪域高原上生活的另一面，多姿多彩，丰富灿烂。主持人幽默的串词，舞者动人的舞姿，歌者夜莺般的歌喉，小品演员夸张到位的表演，无不见证着这一场满足人心的饕餮盛宴。

西藏区年会



## 殷殷关怀暖员工之心

### ●最美不过一句：生日快乐

三百六十五天，每一天的生日烛光，都闪亮聚集在DIC，让DIC星光熠熠。羊年的第一季度，我们共为546位DIC寿星送去生日祝福，在最美的日子里，最美的祝福不过一句：生日快乐！



### ●合肥子公司组织开展《和谐家庭》公益培训



合肥子公司组织开展《和谐家庭》公益培训现场

阳春三月，乍暖还寒，为迎接即将到来的“三八”国际妇女节，并感谢子公司各位员工及家属的默默付出，丰富大家的精神文化生活，3月3日上午，合肥子公司邀请了清华大学智慧女性班常任讲师胡素女士在合肥天源迪科科技园开展主题为《和谐家庭》的培训。

在课堂上，胡素老师采用深入浅出、寓教于乐的授课方法，着重从“和谐家庭形成的基础、和谐家庭的三种关系、和谐家庭的经营智慧”三个方面讲述了家庭和谐是社会和谐的有力保障，让在场的同事体验了不一样的文化课程，开启了一段心灵成长的旅程。

该课程呼唤并开启了心灵之门、提升了人格修养，同时也帮助大家重新获识了人生的幸福感，并使幸福之花能够在属于自己的季节里饱满的盛开，尽情的绽放，淋漓的灿烂，自由的芬芳。

## 文化活动丰富生动

### ●俱乐部活动

“活力复兴、羊羊得意”，羊年开春，DIC人的运动热情再次激发，各俱乐部活动如常，羽毛球俱乐部组织活动12次，共134人参加；篮球俱乐部组织活动6次，80人参加；户外俱乐部组织活动5次，40人参加。

### ●精彩赛事

★我司电信事业部海外市场部有多个项目团队正在异国为客户提供服务，他们的生活丰富多彩。南苏丹BI系统项目经理陈皓积极参与当地体育爱好者活动，他参加了华人企业足球联队和客户方Zain电信公司足球队，与当地日本队、本地黑人队等进行了友好比赛。华人企业联队以5：3和4：2两次战胜日本队，一次战胜本地黑人组成的袋鼠队。比赛



照片中戴黑眼镜者是我司陈皓

期间有很多华人自发到场给他们加油助威，并提供免费的饮料、食物、医疗用品和洗衣服务。Zain电信公司足球队则由甲乙双方人员组成，有来自印度、科特迪瓦、乌干达、巴基斯坦、中国和南非等国的成员。利用共同的兴趣爱好积极参与当地人的活动，使得我们的同事们更加了解异国文化，也让当地人对天源迪科和中国有了更多了解。

★2014年12月30日，合肥天源迪科在合肥大蜀山举行了一场百人登山挑战赛。

当日下午3点整，一百多名员工齐聚大蜀山下，展开了一场激动人心的登山之旅。此次比赛分为男子组和女子组，分别设立冠、亚、季军奖项。

当比赛开始的指令一发出，大伙就像脱缰的野马向着山顶方向狂奔。为确保比赛的公平性同时增添比赛的趣味性，组织者分别在山脚、半山腰和山顶设立了3个停靠点，每位参赛选手必须领取到工作人员在三个站点发放的卡片，其比赛成绩方可有效。整个比赛过程中大伙都争先恐后、你追我赶，毫不示弱。每一位参与者都十分投入，并且享受比赛带来的乐趣。经过几个小时的激烈角逐，最终来自不同部门的9名男选手及6名女选手脱颖而出，成为本次登山赛的大赢家。千里之行，始于足下。用健康积极的方式告别了硕果累累的2014，满怀希望我们DIC人迎来了崭新的2015。



合肥子公司百人登山挑战赛



## ●户外运动

### ★公司季度活动

阳春三月，芳草萋萋，碧水盈盈，正是踏青好光景。3月21日，总部行政部组织了公司第一季度活动——梅林山绿道徒步，来自总部各区域/部门的40多位员工及家属一齐相约户外，与春有约！

三月的梅林山，树叶吐新绿，青草散清香，禾雀花、筋杜鹃、翠珊瑚、映山红、桂花……各种花儿斗艳争芳、竞相绽放，清新的空气更是让人心旷神怡，大家漫步在幽静清新的林间小道，一边嬉戏作乐，一边欣赏美景，畅快至极！“开轩面场圃，把‘茶’话桑麻”，绿道两边时而出现的菜园果园，荔枝花、龙眼花也竞相开放，香蕉树上果实磊磊，一派平静悠远的农家生活，让人神往。走着

走着，大家来到一处农家小院，共享纯天然的农家菜，感受最淳朴的田园生活。

和春天有个约会，怡景、怡情、怡心。短短几个小时的户外活动，大家徜徉于美丽的山水之间，共享精彩旅程，增进了情谊，也收获了春的感动。

### ★各地户外活动

新年伊始，万象更新，热爱生活，热爱户外的DIC人也开启了大自然的探索之路：1月25日，电信事业部西南区软件四部在成都百工堰公园开展了常规拓展+自助烧烤+CS训练三合一的部门活动，同事们充分融入各种精心安排的活动中，充分缓解了平日里紧绷的神经；1月24—25日，电信事业部研发中心软件三部来到了美丽的西岭雪山游山赏雪，登西岭雪山，游安仁古镇；2月7日—8日，电信事业部



公司梅林后山徒步活动



合肥研发四部宏村、黄山之行



电信事业部软件三部西岭雪山之旅



电信事业部西南区软件四部拓展活动纪实



电信事业部软件三部上海团队杭州之旅

西南区软件开发部毕棚沟之旅

## 新年齐享新气象

新年齐享新气象，羊年共绘美图腾。新的一年，后勤小组为办公区挂上喜庆的灯笼，贴上了满含祝福的对联，精心装扮下的办公区域，处处洋溢着喜庆、祥和、欢乐的气息。新年新兴新鲜事，新增新意新生活，新的一年，天源迪科定会收获多多，DIC人定会快乐多多。

为了保障春节长假办公区域的消防、防盗安全，也让各位同事度过一个安全快乐的新年，后勤小组也事先做好了安全防范指南，定期做好办公区的检查工作。在新的一年里，后勤小组的全体人员会更加努力完善自己的工作，更好地为大家服务。

研发中心软件三部上海团队到杭州开展团队户外活动，暂别大都市的喧嚣，卸下工作的压力；2015年伊始，西南区软件开发部组织员工前往美丽的雪山脚下领略神奇的藏羌风情。大地回春，万物复苏，3月21日-22日，电信事业部合肥研发四部的十七位同事一起跟随春姑娘的脚步走进山水之间感受春天的气息。不一样的户外活动，一样的精彩，在活动中，DIC人团结一致，风采凝聚，展现出DIC人意气风发的精神面貌！





作者：苏饶（DIC北京子公司）

到达凤山的第一感，天很蓝，水晶一样澈，翡翠一样纯，绿色掩盖了整个凤山，即使心再大，也难以承接这欲滴的满山翠色。这样的画卷只会出现在家乡的梦境中，不曾想今天却闯入了我的眼帘，这样的天，这样的云，这样的山。这三天，有享受，有喜悦，有收获。

“你的心，我的心，串一串，串一株幸运草，串一个同心圆。”就如歌词里蕴含的那样，幸运草见证你我的相遇相知，在这个同心圆中，你我的热情相互感染，这里有我们永恒的承诺：一握迪科手，永远是朋友！在这里我收获了最纯真的友谊，拥有了最值得信赖的同事。



培训现场

第一天集训，你们不仅仅是同事、队友，更是战友。合力过桥需要的不仅仅是勇气，还有对战友



培训后合影

的充分信任。我毫不犹豫地踏上高台，迈出第一步，因为我相信大家一定会控制好高空的木板，大家也相信我一定会完成任务。最困难的莫过于逃生墙。翻越四米半的木墙，不借助任何工具，真的好难，我曾想放弃，但看到同事们甘愿俯下身子，我不再犹豫，充当基座也义无反顾。就这样所有人都翻过了逃生墙，这一刻充斥在内心的不只是成功的喜悦，还有无法言表的感动，这感染了所有人，这一刻我们向凤山呐喊：我们是最棒的！感谢天源迪科，是她让我们彼此相遇，感谢凤山让我们在童话的梦境里相知。无论在何方，你们永远是最可爱

的同事，是上天最美的馈赠。

人生可以输在起跑线上，但不能输在转折点上。我们起点虽然不同，但是只要努力，机遇总会到来。成功就是跟自己较量，最难越过的不是高山，而是自己。我们可以失望但不能绝望，可以失败但不能放弃。人生如登山，面对望而生畏的十八盘，想到的是如何征服而不是放弃。站在南天门一览众山，逐退群星与残月的豪情壮志，白练腾空、烟波浩渺的波澜壮阔能不让你感动？那一刻，我们站在五岳独尊的石碑前分享相互搀扶着征服每一个石阶的豪迈。

后两天的培训，不仅学到了知识，而且收获了人生中一笔财富。成功必须努力，走向成功必须坚持努力。比专业技能更可贵的是通用能力和道德操守。心中那份成熟不仅仅是在日夜奋斗亲手敲出第一行代码的喜悦，还是你我共同讨论后得出最终结果的瞬间大家脸上笑容的美丽绽放。峥嵘岁月，你我相携，这条路上有永远支持自己的领导，有最可爱的同事，我们并不孤单。



难忘的入职培训



## 《狼图腾》影评



作者：秦迪（DIC上海子公司）

看《狼图腾》这本书是2008年，这部小说当时已经非常火了，并且引起了比较激烈的讨论。而自己看过这本书后，也受到了很大的影响，开始思考书中所涉及的民族精神问题，结论虽然不一定对，但是确实可以证明这本书是一本好书。好书总能引导读者去想问题。

在原著故事中主要讲述了一匹从幼时即被人饲养并试图驯化的狼，从开始离开狼窝到最终死亡骨子里始终表现出野狼的尊严与聪明，并一次次让作者惊讶。我想对小狼而言确实值得用“尊严”这个词，对不甘心成为奴仆的抗争并最终因此而亡，使得作者在内心深处看到了飘扬的狼图腾。

自从知道《狼图腾》即将拍摄电影就一直期

待着上映。不想这一等就是五年（顺便鄙视一下某几部综艺电影），期间一直关注着这部电影的进展。当时只知道导演是个外国人，要用真狼拍摄。后来才知道这部电影从筹备到上映拍了将近十年，养了三代狼才驯化出能拍电影的狼。就冲这一点，我们都应该向该片的导演：法国电影大师让·雅克·阿诺致敬。除非真爱，绝不会为这部电影耗费如此精力。终于，电影在2015年2月19日上映了。

剧情方面，片中不同势力之间的矛盾有些过于复杂以至于缠杂不清。陈阵与他的小狼、以阿爸为代表的牧民、搞开发的外来户、以包顺贵为代表的有关部门、狼群，他们彼此之间的恩怨太过错综复

杂，以至于每一次冲突的爆发，观众都不知道自己究竟是该高兴还是难过，观影情绪难免被剧情带到一种错乱的地步。

本以为《狼图腾》会被拍摄成为商业大片，因为它完全具备商业大片的潜质，从原著来看其故事精彩，节奏也紧凑。如果能在两个小时的时间内呈现如此多的精彩故事，观众一定会大呼过瘾的。但是我显然轻视了导演的情怀。让·雅克·阿诺说：“《狼图腾》是姜戎的，但电影是我的。”导演并不想把电影拍成动物世界或者纪录片，而是一部艺术电影。原著小说主要有两条线索，一条是自然界的平衡性，人与狼都只是自然界的小命，他们的生存与制约是自然界大命所需要的。另一条线是农耕民族与游牧民族的关系以及中国的历史。但后一条线有极大的争议，因此导演聪明的只表现了前一条线，环保主义毕竟是普世价值，容易受到认可。尽管导演在电影的思想性上调整了方向，但是在展现狼的聪明与尊严上确实做到了尊重原著。尤其在围猎黄羊与军马的场景中表现的极为精彩，在看到之前都不敢相信这样的场景能够拍摄出来。在最后一人围猎狼的场景时，电影院里都是叹气声。狼王被吉普车追得奔跑至死，我至今仍然记得原著小说对这一段的描述：正在奔跑的狼突然回头，端坐在地上，直视追逐的汽车。车到跟前发现狼已经死了，碰了一下，那狼就像一尊竖立千年的雕塑，轰然倒地。电影的最后，小狼挣脱锁链，获得自由，重归自然，成为草原上最后一匹狼，而陈阵也看到

了心中的狼图腾。实话说狼图腾的结尾很突兀，电影没有足够的镜头展现小狼在成长过程中对陈阵的一次又一次震撼。电影中的陈阵如果看到了狼图腾，那也只能是在猎狼时被狼宁死不屈的行为所震撼后产生的。

当然，这不是一部爽快的电影，他没有一气呵成的精彩故事，但它仍是一部值得一看的好电影。本片跟冯绍峰之前主演的《后会无期》一样，都讲了很多大道理，只不过文艺调调没那么浓，显得更朴实些。片中老爹豁达随性的人生态度正是电影让我最深有感触的地方。尸体掉在哪就埋在哪，黄羊搬运一白天能带走多少算多少，绝不贪得。

所有的改编电影都有这样或那样的不足，但毕竟电影是电影，小说是小说，二者并不完全相等，我们也不能苛责导演没有忠实于原著。但就整体而言，这部电影在艺术性与思想性上都可以说是一部好电影。故事发生在文革时期，电影仅用了几个镜头就表现出了当时的社会环境，在表现上顺其自然，令人信服。电影的最后，让小狼重归自然，表达了一种美好的梦想：如果人类能够悔悟，那么还有机会重现天堂般的草原。

我们生活在一个复杂纷乱的世界里，并且它倾向于不断地往更加复杂纷乱的方向发展。我们每个人做的每一次选择都是在不断往这个系统里投入新的变量，让他加速变得混乱。所谓的“顺其自然”，就是克制自己，不主动增加新的变数，以此来减缓混乱的到来。这么做不见得会让我们的世界变得更好，但可以让他迟一些才变糟。

## 总裁推荐



## 钢玻璃杯的故事

一个农民，初中只读了两年，家里就没钱继续供他上学了。他辍学回家，帮父亲耕种三亩薄田。在他19岁时，父亲去世了，家庭的重担全部压在了他的肩上。他要照顾身体不好的母亲，还有一位瘫痪在床的祖母。

八十年代，农田承包到户。他把一块水洼挖成池塘，想养鱼。但乡里的干部告诉他，水田不能养鱼，只能种庄稼，他只好有把水塘填平。这件事成了一个笑话，在别人的眼里，他是一个想发财但又非常愚蠢的人。

听说养鸡能赚钱，他向亲戚借了500元钱，养起了鸡。但是一场洪水后，鸡得了鸡瘟，几天内全部死光。500元对别人来说可能不算什么，对一个只靠三亩薄田生活的家庭而言，不啻天文数字。他的母亲受不了这个刺激，竟然忧郁而死。

他后来酿过酒，捕过鱼，甚至还在石矿的悬崖上帮人打过炮眼……可都没有赚到钱。

35岁的时候，他还没有娶到媳妇。即使是离异的有孩子的女人也看不上他。因为他只有一间土屋，随时有可能在一场大雨后倒塌。娶不上老婆的男人，在农村是没有人看得起的。

但他还想搏一搏，就四处借钱买一辆手扶拖拉机。不料，上路不到半个月，这辆拖拉机就载着他冲入一条河里。他断了一条腿，成了瘸子。而那拖拉机，被人捞起来，已经支离破碎，他只能拆开

它，当作废铁卖。

几乎所有的人都说他这辈子完了。

但是后来他却成了我所在的城市里的一家公司老总，手中有两亿元的资产。现在，许多人都知道他苦难的过去和富有传奇色彩的创业经历。许多媒体采访过他，许多报告文学描述过他。但我只记得这样一个情节——

记者问他：“在苦难的日子里，你凭什么一次又一次毫不退缩？”

他坐在宽大豪华的老板台后面，喝完了手里的一杯水。然后，他把玻璃杯子握在手里，反问记者：“如果我松手，这只杯子会怎样？”

记者说：“摔在地上，碎了。”

“那我们试试看。”他说。

他手一松，杯子掉到地上发出清脆的声音，但并没有破碎，而是完好无损。他说：“即使有10个人在场，他们都会认为这只杯子必碎无疑。但是，这只杯子不是普通的玻璃杯，而是用玻璃钢制作的。”

于是，我记住了这段经典绝妙的对话。这样的人，即使只有一口气，他也会努力去拉住成功的手，除非上苍剥夺了他的生命……

**推荐理由：**每个人都是一只玻璃杯，哪个是钢的，哪个是普通的，不摔在地上，谁也不知道。所以我们永远不要小看自己，轻言放弃，要坚信自己是摔不碎的。



## 英语沙龙

You are special and valuable

I will never forget the lesson which Mr. Li gave us. One day Mr. Li was speaking to us in our school meeting room. He began his speech by holding up a \$ 100 bill. He asked, "Who would like this \$ 100 bill?"

Most of us put up our hands quickly. Then he said, "I am going to give this \$ 100 to one of you, but first let me do this." He then made the bill into a ball and said; "Who wants it now?" We raised our hands again. But he said, "Wait a moment." He then dropped it on the floor and stepped on it. After that, he picked up the dirty bill and said, "Who still wants it?" Many hands were still up.

"My friends," he said, "you have learned a valuable lesson today. No matter what I did to the money, you still wanted it because it did not go down in value. It was still worth \$ 100.

"We always lose many chances we take in our lives." He went on speaking, "We feel as if we are worth nothing. But remember, no matter what has happened to you, you will never lose your value: you are always valuable to those people who love you. Your value doesn't come from what you do or who you know, but WHO YOU ARE."

"You are special and valuable. Don't ever forget it!"

我难以忘怀李老师给我们上的那一课。有一天，他在学校的会议室给我们做了一次演讲。他手持一百美元，开始了他的讲话。“谁想要这100美元？”他问道。

绝大部分的学生迅速举手。接下来，他说：“我会把这一百美元给你们之中的一个人，但是，我先得做点什么。”他将这张钞票揉成一团后说道：“现在，谁还要这100美元？”学生再一次举起手来。但是，他又说：“请稍等片刻。”他将钞票扔到地上用脚踩它，之后，他拾起这张脏了的钞票问道：“谁还要它？”很多人依然举手。

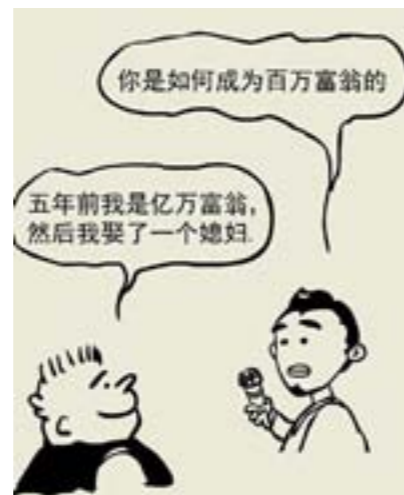
“我的孩子们”，他说道，“今天，你们得到了宝贵的一课。不管我怎么对待这张钞票，你们依然想要得到它，这是因为我没有贬低它的价值。它仍然是一张价值一百元的钞票。”

“我们总是与生命中许多机会失之交臂。”他接着说道，“我们觉得自己没有价值，但是，要牢记，无论发生什么，我们的价值仍然存在，对于爱着你的人们来说，你有很大的价值，你的价值并不来源于你的出身还有你的作为，仅仅来源与你自身。”

“别忘了，你是珍贵而特殊的存在。”

**寓意：**正如世界上没有两片相同的叶子，我们每个人都是独一无二的。相信自己，命运就掌握在我们的手中。

你是独一无二的你



告诉你个秘密，百万富翁是怎样炼成的。



捡钱

### 1+1等于多少

上算术课的时候，老师问低能儿阿呆道：“1+1等于多少？”

阿呆想了一想，回道：“老师！我不知道。”

老师怒了，说：“你真是个饭桶！连这个题目也算不出来。我再问你：譬如我加你是多少呢？”

阿呆道：“这个我知道，两个饭桶。”

### 从娘家带来的

女人常发牢骚，说男人没本事，迎娶她时，家里啥都没有。她指着衣柜、彩电、冰箱、床、被子说：“这些东西都是我从娘家带来的，你有啥？”男人笑了笑，指着她怀里的孩子说：“你敢说孩子也是你从娘家带来的？”

### 鹦鹉学说话

甲教鹦鹉说话：“我会走。”鹦鹉：“我会走。”甲：“我会说话。”鹦鹉：“我会说话。”甲：“我会飞。”鹦鹉：“你丫别逗了。”

### 糗事播报

昨晚喝大了，离开ktv的时候最后吼了首《北京北京》，上了出租车时嘴里还哼着哼着《北京北京》就TMD睡着了。早上师傅叫醒我说：北京到了！我醒来一看，哎呀计价器上显示一万二千一百八十五块钱。我问师傅怎么到北京来了，师傅说问了你多少遍，你一直在说北京北京---我想真是后怕，还好当时没唱《月亮之上》！



健康人生

## Spring 春季养生 健康小贴士 保健防疾病

春季如何养生？春季是生机盎然的季节，但同时也是容易生病的季节。此时身体刚摆脱严寒气候，处于调整周期的阶段，如果生活中不注意保健细节，就容易导致感冒、过敏等疾病。下面告诉你春季保健的9个小贴士，一起来看看。

### 多喝粥

在早餐或晚餐中进食一些温肾壮阳、健脾和胃、益气养血的保健粥，如鸡肝粳米粥、韭菜粳米粥、猪肝粳米粥。

### 多吃豆芽

豆芽中的维生素、矿物质、氨基酸等营养物质最为鲜活。此外，莴苣、菠菜等春季生长的新鲜绿叶蔬菜，以及草莓、樱桃等应季水果也最有益健康。

### 补充蛋白质

春季，饮食中还要多补充优质蛋白质，以增强抵抗力，如鸡蛋、鱼类、牛肉、鸡肉和豆制品等。

### 保护肝胆

春天会让肝脏和胆囊中的一些小毛病变得更为严重。要保护肝胆，就要避免环境中的任何化学物质，少吃动物油和油炸食品，少到饭店吃饭，每天最好吃1-2把坚果。

应食用好的油，比如橄榄油和用坚果及种子压榨的油，它们就像润滑剂一样，让你的身体零件更灵活、健康，不易生锈。肝气舒畅，人的韧带、肌腱和关节也不会僵硬。

### 身体大扫除

春天里身体需要大扫除。多喝果汁可以清肠、两周内不摄入任何糖和咖啡因、禁烟等都是不错的选择。此外，最好禁酒，饮食不要过量，七分饱就可以了，这样会让你的身体更有活力。

### 做伸展运动

整个寒冷的冬天，人的身体仿佛都是蜷缩着的，因此春天最适合做的就是伸展运动，以唤醒身体。年轻人最好做瑜伽，老人可以练练气功。

### 衣着宜宽松

此外，春季着装衣裤不宜过紧。现在一些年轻女孩为追求曲线美过早卸去厚重的冬衣，而穿起紧身衣裤，其实这很不利于健康，原因在于：女性的阴道常分泌一种酸性液体，使外阴保持湿润，有防止细菌侵入和杀灭细菌的作用，若裤子穿得过紧，就不利阴部湿气蒸发。

长时间过热过湿的环境，为细菌繁殖创造了有利条件，容易引起炎症。宽松舒展的服饰主要包括：“V”字型服装、夹克衫、运动装和猎装，要力求穿着轻松、自由。

### 莫忘“春捂”

严寒的冬季，各种保暖措施的完备，使人的耐寒能力下降。春暖花开，过早地顿减衣物，一旦寒气袭来，会使血管痉挛，血流阻力增大，影响机体功能，造成各种疾病。

所以“春捂”习惯要保持，衣服宜渐减，衣着宜“下厚上薄”，体质虚弱的人要特别注意背部保暖。

### 到户外和大地“共振”

春天，室外不仅空气清新，花香能使人放松，减轻压力。最重要的是，此时地球的振动大约为每秒8赫兹，与人体大脑波节律一致，对大脑长期焦虑有一定的治愈作用。



最后的古典派大师：

# 勃拉姆斯

约翰内斯·勃拉姆斯（1833年~1897年）是德国钢琴家、作曲家。其作品虽然使用了当代浪漫主义音乐语言，却保持着过去伟大的音乐传统，显示出受巴赫、海顿、贝多芬等的古典音乐影响。从而从新旧因素中创造出一种强烈的个人风格，其特点是温暖热情，但又常常充满古怪的矛盾情绪。

勃拉姆斯通常被列为与巴赫、贝多芬齐名。在19世纪欧洲乐坛，他是一位与“瓦格纳旋风”相抗衡的作曲家。他所致力于古典风格的“无标题”音乐的创作，为19世纪以汉斯立克为代表的音乐美学的“百律论”主张，提供了有力的支持。

勃拉姆斯还吸收德国以及其他地域的民间音乐的营养，来丰富和发展古典音乐传统。这一特征在

他的艺术歌曲和部分室内乐作品中得到充分体现。他的近200首歌曲是19世纪下半叶最优秀的音乐诗篇。他避免标题音乐，遵循古典主义美学原则，重视乐曲本身结构的清晰和均衡，重现作曲技法运用的洗炼和严谨。但这些作品并不缺乏现实生活与人的情感变化的深刻联系。因此，他作品的本性实质上是浪漫主义的。他的近200首歌曲都和德国民歌紧密联系，不但精心提炼，而且深奥复杂。

勃拉姆斯多才多艺，作有交响曲、协奏曲、室内乐、钢琴作品、合唱作曲（其中有著名的《德意志安魂曲》）和200多首歌曲。其父为圆号、低音提琴演奏者，家庭清贫但很幸福，父母均注意给子女良好教育。

他7岁起便在德国优秀钢琴家柯塞尔指导下学习，不到3年就能成功地参加室内音乐会的表演。后由其师介绍到汉堡最著名的音乐教师马尔克森处学习音乐理论，为他的未来事业奠定了深厚基础。1848年在汉堡举行钢琴演奏会，没有给人们留下什么印象。20岁时应匈牙利小提琴家雷孟伊之邀作旅行演出，此行成为他事业的转折点，虽然两人合作并不成功，最后不欢而散，但在这期间结识了著名小提琴家约阿希姆和作曲家舒曼及其妻、优秀的钢琴家克拉拉·舒曼，这对于他的艺术和个人生活产生了非常重要的影响。他们都为他的作品所感动，舒曼立即通过他所编的《新音乐杂志》发表一篇《新路》，向公众介绍了他的天才。

1854~1856年间，主要从事研究和作曲活动。1857年第一次获得正式职位，担任狄特莫尔王室常驻钢琴演奏者与合唱协会指挥，这工作给他带来有价值的实践经验和充分的时间从事自己的创作，这时期的作品有管弦乐《小夜曲》、《弦乐六重奏》、《d小调第一号钢琴协奏曲》等。

1862年到维也纳，在各种音乐会中都表现出他既是一位钢琴家又是一位作曲家的才能。维也纳特有的气氛，丰富了他的艺术个性，并使他的创作成就达到高峰，从而荣享盛名。1863年应邀担任著名歌唱学会的指挥，1872年又被任命为维也纳爱乐乐团指挥，该协会成立于1812年，贝多芬、舒伯特都曾是它的会员。这期间他创作了大量重要作品。1868年完成他最著名的合唱曲《德意志安魂曲》，该曲

被认为是19世纪最重要的合唱音乐之一，从而使他列于德国作曲家之首。

1876年完成《c小调第一交响曲》，同年4月被英国剑桥大学授予名誉音乐博士学位，但以亲自前往为条件，他拒而不受。为弥补这件憾事，伦敦爱乐乐团于1877年授予他一枚金质奖章。1879年波兰布雷斯劳大学授予他名誉博士学位。为感谢该大学之盛情，他根据德国学生的各种歌曲作成《大学序曲》奉献之，并亲自在该校指挥演出。他和克拉拉·舒曼的深挚友谊曾传为美谈，1896年5月20日克拉拉去世，使他深受打击同时多病的身体使他深知自己也不久于人间，遂作《11首风琴协奏曲》，其中最后一首幻想曲为《啊世界，我必须离开你》。在维也纳去世时，世界各地都派代表来参加他的葬礼，汉堡港的船只也都下半旗致哀。勃拉姆斯是个生前就受景仰的伟大的少数音乐家之一，在作品中所表现的极为完整的技巧、富有才智的特色和浪漫主义精神使他在今天一如在19世纪那样受到赞赏。



作者：汪洋（DIC联通事业部）

青海湖沙岛

作者：王新惺（DIC电信事业部西北区青海项目组）



雾凇岛



雪乡

