

 **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/合肥英泽
 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：广西省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：陕西省西安市光德路8号天成
 大厦
 邮编：710075
 电话：029-88446009

成都办事处/西南技术支持中心
 地址：四川成都市青羊区贝森北路5号
 西村5号写字楼19F
 邮编：610091
 电话：028-81704379
 传真：028-81704379

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58期

• 如何有效提高招聘效率 >>P28

• 追求卓越，志存高远
——2015年度优秀团队集锦 >>P2

• 一种基于贝塞尔曲线的限时限量商品的排序模型算法设计 >>P34

• 团结·责任·感恩
——记西北区拓展训练 >>P56



CONTENTS 目录

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：2016年7月6日

特别报道 P2

追求卓越，志存高远

——2015年度优秀团队集锦

当我们面对铺天盖地的成功秘诀，总会发现，那些大道理人尽皆知，可是坚持并做到却很难。偶像生活在云端离我们实在太遥远，身边的榜样才是我们所能触摸到的真实存在。在天源迪科，最棒的团队是什么样的？他们是不是像电影大片中重要人物出场时那样震天动地，或是衣裳飘飘拒人于千里？答案是否定的，现实中的天源迪科优秀团队，他们拥有的是平凡岗位上不平凡的执着与坚守，他们秉承着“追求卓越，志存高远”的天源迪科精神，全心全意“为客户创造价值”的同时，也为公司实现新跨越而努力奋斗着。

现在，让我们走近身边最亲近的同事和朋友：2015年度的7个优秀团队，去感受他们走过的精彩瞬间。

DIC纪实 P14

动态点击
月度评优

企业管理 P22

向又一个里程碑迈进
如何有效提高招聘效率
培训简报

技术分享 P34

一种基于贝塞尔曲线的限时限量商品的排序模型算法设计
上海自贸区洋山港调研小记

探索思考推荐 P42

电影及书籍推荐
摄影技巧
时尚产品推荐
红酒常识
生活哲理漫画

DIC家园 P50

天源迪科企业文化建设综述
雏燕展翅 多彩研学
——天源迪科希望小学开展研学旅行活动

DIC宝贝画作欣赏
团结·责任·感恩
——记西北区拓展训练

朝气蓬勃 活力四射
——记天源迪科西北区足球队

看《实习生》，学职场课
总裁推荐
英语沙龙
音乐讲堂
开心一刻
摄影欣赏





追求卓越， 志存高远

——2015年度优秀团队集锦

本刊记者

当我们面对铺天盖地的成功秘诀，总会发现，那些大道理人尽皆知，可是坚持并做到却很难。偶像生活在云端离我们实在太遥远，身边的榜样才是我们所能触摸到的真实存在。在天源迪科，最棒的团队是什么样的？他们是不是像电影大片中重要人物出场时那样震天动地，或是衣裳飘飘拒人于千里？答案是否定的，现实中的天源迪科优秀团队，他们拥有的是平凡岗位上不平凡的执着与坚守，他们秉承着“追求卓越，志存高远”的天源迪科精神，全心全意“为客户创造价值”的同时，也为公司实现新跨越而努力奋斗着。

现在，让我们走近身边最亲近的同事和朋友：2015年度的7个优秀团队，去感受他们走过的精彩瞬间。

立足本职建功业

——安徽电信小前台交付联合团队

2015年由我司承建的小前台项目在安徽前台受理应用系统中占据了很大一部分市场份额，2015年的全年项目总金额达650万元左右。如今小前台产品已成为我司重点产品之一，以安徽项目重点创意需求为契机已向陕西、西藏、湖北等省成功推广，为电信受理系统互联网化全面推广奠定了坚实的基础。

这个平台的建设者是一些怎样的人？让我们一起走近这些默默奉献的平凡志士。在采访中，他们流露出的真挚和朴实，给我们留下了太深刻的印象。让我们追随他们的欢声笑语、汗水泪水，去体味他们平凡中的精彩。

在项目建设之前，项目组成员便马不停蹄地奔波于各个“战场”。在2015年2月，项目组先后4次安排业务人员到上海集团中心进行集团集约服务能力开放实现制定，为后续安徽推进4G集约打下基础。2015年6月底，项目组在安徽首批完成集团16个业务场景，115个联调测试用例的联调工作，实现

联调进度排名集团第一，这就为后续版本顺利上线奠定基础。2015年7月底，项目组仅28天时间就完成了首批4G套餐订购、3转4套餐变更业务灰度试点上线，试点上线进度排名集团第一。2015年8月-10月，完成极速受理上线，CRM业务受理进入“提速”轨道，普通套餐业务受理时长由原来15-17分钟降至6-10分钟（含交互、打印、签字时间），效率提升100%，页面流转点击次数下降50%（从平均65次降至36次），营业厅受理耗时长的现象得到根本性改善。2015年10月底，顺利完成打包受理模块上线，产品推广至全省96个旗舰店，实现全省100%覆盖。

可以说，在2015年，经过我司安徽小前台简约化受理项目团队数月的努力奋斗，实现了集团4G全新装、签转、4G打包受理等9类共192个公众受理业务支撑；同时也圆满实现了集团4G能力开放要求，以及打包受理、手机APP应用、规则前置等重点建设功能。

安徽电信小前台交付联合团队部分成员合影





安徽电信小前台交付联合团队部分成员合影



有人说，从事技术研发是苦行僧的事业，因为要耐得住寂寞，这个寂寞是指项目开发的枯燥与漫长的周期。然而作为天源迪科的攻关项目，小前台项目组并不孤独。自始至终，他们感受到了来自公司领导及各部门自上而下的关注与支持。很多在当时觉得困难的事情，现在已然随风而去，成为茶余饭后的谈资了，也铭记在每一个人成长历程之中。

说起项目上的事，最让人记忆犹新的是，2015年5月集团集约方案突然变更，项目组成员先后3次奔赴上海配合制定修改方案，经过30天不懈的日夜奋战努力，最终提前输出改造方案并顺利通过会审。2015年7月至9月伴随着“急速受理”业务口号的提出，项目团队开展了新一轮的攻坚战，工作时间由5天变为6天，下班时间由6点提至10点。历时3个月，顶着巨大

的压力，大家紧密协作顺利完成项目上线。在4G简化受理上线推广期间，项目组顶着巨大压力驻点一线进行问题收集和支撑，建立起一线问题反馈群，实时积极响应和分析。并优先进行推广问题分析和版本优化，做到“缺陷不过夜，优化不跨周”，使得系统应用的宕机率为0，重大事故发生率为0。这一步步走过来，大伙统一了思想、坚定了信心，而后必须凝心聚力、攻坚克难，最终也收获满满。

小前台项目组的小伙伴们成功了，从立项开发到成功通过验收，一路走来，陪伴他们正是这种吃苦耐劳，攻坚克难，立足本职建功业的勇气和自信。2015年12月份，他们收到安徽电信企业信息化部的感谢信，项目组把这封信保存了下来，它是小前台项目组一路风雨的一个见证。

创新永不止步

——记电信厅店运营管理平台项目团队

什么是榜样？榜样就是激起内心潜藏的成功欲望和动力的力量，让你摒弃一切负能量，像小太阳一样释放你的激情和满满的正能量。厅店运营管理平台项目组就是拥有这种力量的团队，他们坚持继承与创新，信心十足，坚决完成项目的任务目标。

厅店运营平台作为渠道线主要管理工具之一，服务对象涵盖渠道部专营渠道，宽带部开放渠道、直销渠道，政商校等部门约7000多用户，支撑四川电信渠道线接近7000多一线渠道经理、管理者的管理及营销工作，实现四川全渠道的覆盖；平均每日约有1000人/次登录系统进行厅店巡店、采集及看数等渠道管理工作，厅店运营系统已然成为渠道管理必不可少的工具；平均每月使用厅店运营系统进行1次渠道营销，平台可成功支撑全省“2015

年全省春促营销活动”、“全省存量换机活动”、“2015年全省农村升锅行动”等省级营销活动……为客户创造价值的同时，公司也借助“厅店看数”成功占领市场，2015年“厅店运营平台”项目实现从数据应用向管理平台的华丽转身，并在未来3年持续产出。

这些成绩的取得靠的是什么？靠的是项目团队在业务上的主动创新，也与为客户提供满意的解决方案无不息息相关。

创新是一个企业永葆生机的源泉，也是一个团队创造财富的精神食粮，唯有创新，一个团队才能迸发出惊人的生产力和创造力。厅店运营平台项目团队在项目过程中，不断从管理、技术、业务等多种渠道进行变革创新，在管理上通过组建业务组统

电信厅店运营管理平台项目团队部分成员合影



筹建设应用，针对客户建设目的，进行全方位分析设计，提升了应用建设的质量和效果。厅店运营管理平台作为第一个该管理方式落地的项目，配置专职需求人员负责收集客户的需求。在发起业务小组内部讨论分析思路后，需求人员结合讨论结果开展需求分析工作，并输出调研文档、原型、需求文档等成果。成果经过业务小组内多次评审验证与客户确认后方可提交给开发。需求把关环节得到有效保障，需求质量大大提升，项目成效显著。

在技术方面，项目组基于百度地图的实时定位、渠道视图能力、实时看数能力，建设了一套完善的基于位置信息的实时厅店管理平台，通过借助实时看数平台和巡店功能，衍生出了“领导巡检”功能，提供给管理者直接面向一线扁平化管理能力。从渠道经理到店精准位置采集，到日常巡检，

系统提供了即拍即传，实时记录巡店过程的功能。实现了工作轨迹可跟踪、工作质量可监控的目标。

而在业务上，项目团队则通过制定统一的巡店执行标准，并在不同场景下定期派发巡店任务，使渠道运营管理标准化及系统化；实现领导层“走出办公室”，通过定期实地考察厅店运营情况，听取一线渠道经理及厅店人员心声，有效解决一线反馈关于压力大、佣金乱、结算慢、执行难、指导少等问题。

电信厅店运营管理平台项目团队在工作中结合现有的模式不断推陈出新，让项目工作有条不紊地在每一个团队成员的掌控之中，而他们的汗水终于换来累累硕果，他们良好的运营支撑服务得到四川电信的高度赞誉。而他们的创新精神让我们意识到创新的重要性，创新是进步的灵魂。



联通总部在线信控项目组部分成员合影

州OCS团队、河南研发团队、以及OCS各现场团队、广西和重庆团队的支持和通力协作下，仅仅两个多月，项目组通过富有激情的工作节奏，克服了总部与省分公司两层系统的复杂性带来的复杂业务场景等多种困难，完成了cBSS和9个省分公司资源管控等多个系统间多种类型接口的联调工作，以及大数据量的话单对账工作，建立了涉及总部与省分公司多方沟通协调的开创性运营维护体系，并最终于8月1日完成试运行工作，目前9个省分公司的系统已经投入正式使用。

此时，项目组成员一边需要面对一期九个省分公司的运维工作，另一方面又一鼓作气投入到二期22个省分公司的实施工作中。二期工程实施阶段涉及省分公司更多，需要进行的联调工作及对接工作是一期项目的2倍多，工期要求却只有两个月的时间，项目组的压力显而易见。为了保证在线信控系统在全国范围内承载用户，为了能保证事业部总部集中系统的大战略，为了能更好地参与联通总部后续cBSS2.0的工作，在线信控项目组所有成员在已经奋战了近半年的情况下，仍然继续保持了高昂的工作热情，付出了超出常态的工作时间，承担了超乎想象的工作压力，圆满地完成了大部分省分公司的联调、上线工作。

居里夫人说过：“对待工作要像对待自己的恋人一样热情”，这句话说得多好啊！我们的员工在精细中追求完美，在工作中演绎精彩，将爱岗敬业精神做到了极致，做出了自己的品牌。在建设过程中，有的成员在假期中依然坚守岗位，有的成员放弃了其他公司高薪的诱惑，有的成员为了项目推迟了婚期，正是这样一个甘愿付出的项目组成员的带动下，整个项目组才有了一致的目标，共同的信念：“一切为了项目，按时保证上线”。在大家的团结努力下，在线信控系统通过创新性的软停机，逐步摆脱了通讯设备的局限，提高了信用控制的精准程度，减少超量使用业务的情况，将用户欠费风险降到最低，根据业务使用量实时提醒功能为客户提供良好体验，该系统为中国联通4G业务全面发力奠定基础，充分提升了中国联通在4G时代的核心竞争力。

说起到团队协作的心得，项目领导首先肯定了团队作战的力量，“1+1大于2”，必须把团队合作与个人作战结合起来，有领头人物冲在最前面，后面有整个团队做后备支持。就像大家常看的NBA球赛，要想赢球必须要依靠团队整体作战，单靠哪一个球员的能力或每个球员的实力相当都很难获胜，这是联通总部在线信控项目组之所以成功的秘诀。

★ 团结协作，执着追求

——记联通总部在线信控项目组

“团队是智慧，是我们日益强大的根本！”这是联通总部集中在线信控项目组一直追求的信念。项目过程可谓历经艰辛，有欢乐，也有汗水，可是总有一种力量催人奋进，更有一种责任值得学习，这就是根植于天源迪科人内心的“亮剑精神”。

中国联通总部集中在线信控项目是中国联通总部2015年的重点建设工程，也是2015年联通总部唯一新建的总部集中化系统，更是全行业第一个实时的全国大集中系统，在中国联通新一代全国集中架构业务

支撑系统建设进程中，具有里程碑式的重要意义。该项目受到联通总部信息化及电子商务部、市场部、全国各省分公司高度关注，我司联通事业部相关领导也对此项目倾注了支持和帮助，从方案讨论阶段全程参与，最终公司凭借专业深厚的技术实力、优质完善的服务经验，脱颖而出，成功中标。

2014年11月，在线信控系统正式启动，2015年4月底正式进场，并于5月22日上线，7月1日开始了9个省分公司的试运行。通过我司北京OCS团队、广



★ 梦想与激情

——记联通全业务服务接入平台团队

从组建团队的第一步开始，项目领导就积极寻求在工作中能展现出足够青春活力、激情和梦想的人，全业务服务接入平台的成员们借此契机荣幸地聚在一起，为自己所追逐的梦想勇往直前。

全业务服务接入平台作为联通集团的核心系统，接入总部系统达到近40个，各省相关子系统160多个，支撑各类营业厅、渠道的开户、受理、查询、缴费、充值业务以及专票打印等特色业务，涉及接口800多个。而流经整个系统日峰值交易量突破3亿笔，一卡充出账金额峰值日达到5.5亿元，电商及营业厅缴费金额3亿元，重要性可想而知。

2015年，项目组主要的工作目标是完成全业务服务接入平台ECS业务模块的扩容，扩容后此业务模块支撑能力可达到每天2.8亿笔。要在规定时间内向客户和公司交出满意的答卷，时间紧、任务重，面对压力，大伙出谋划策，将计划做得天衣无缝。项目启动后，项目组在认真分析项目情况后认清困难（系统、设备、标准纷繁复杂，作业时间倒计时，人员有限等情况）后，将项目组的全体成员划分为开发组、需求

组、测试组和运维组等工作小组。大伙聚在一起，携手共进，积极投入到紧张而有序的工作中。

项目组里30多人，如何打造一个更强有竞争力的团队，是项目经理李耀辉不断思考的一个问题。不仅要思想上进行发动学习，而且也要从行动上积极带动员工的主观能动性。项目组根据员工自身优势，有计划地组织组员和骨干一边学习业务，一边攻克技术难题，不断创新，并挖掘每个成员的特长，充分发挥团队与个人的优势，使大家体会到了团队的温馨、和谐，调动了大伙的积极性。因此他们在千方百计为客户解难的主动服务中，也在技术上实现了新突破。“处处用心，事事用情”是项目组赢得客户的秘诀。

这是一个积极进取、具有战斗力的团队。项目组自上而下都充满着活力和干劲。项目组成员刘欣、陈周琛、王瑞君、唐汶等是项目的技术骨干，为了同一个梦想，为了项目的早日成功，他们不计个人得失，把个人生活和学习的一切都让位于项目，默默地、无私地奉献着。回想起这一年的历



联通全业务服务接入平台
团队部分成员合影

程，大伙都收获满满，有喜有忧，有欢乐也有烦恼，苦中有乐酸中有甜，为了梦想，大家都兢兢业业，尽职尽责，努力贡献着自己的一份力量。

正是在大伙的共同努力下，项目组完成了对中国联通电子渠道相关业务（CBSS、ECS、ESS）及多省个性化业务发展的支撑，期间共计完成64项总部需求支撑，参与及组织全国联调30余次；完成了10余个总部新系统的对接，即：沃云平台、沃易购平台、集中信控系统、漫游精选平台等约40项业务的支撑工作；协调了31个省160余个业务系统迁移至

改造后的全业务X86生产环境，系统的稳定性和处理能力得到较大提高，目前ECS峰值日交易量达到1.97亿笔，从而全面提高了业务运行质量，大大降低了故障数量。大家的努力也终于赢得了对口的客户中国联通电子商务和信息化部及客户领导较高的评价。

全业务服务接入平台的建设过程，不仅仅是我们每个项目成员职业生涯中一次难忘的历练，更是一次充分实现人生价值的难得机会。相信，在大家持之以恒的努力下，定能够收获更加辉煌的成果！

★ 从跨越到提升

——上海一体化数据综合应用产品团队

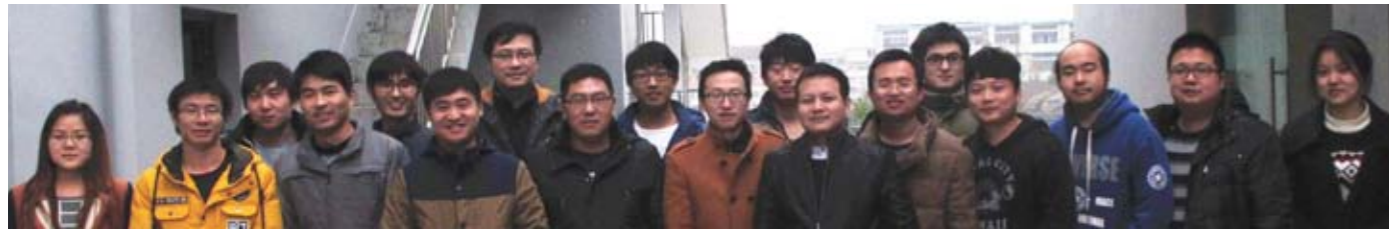
2015年是上海一体化产品线团队实现成长和跨越的一年。团队研发的核心产品DAIS4平台，涵盖了数据采集、管理、大数据处理、基础应用平台、研判应用、管理平台、一体化门户全方位的数据应用解决方案，它包含了21个子系统，如今已成为现代行业数据中心建设的代表性解决方案。

经过一年多的辛苦耕耘，一体化产品线团队完成了上海、吉林、新疆、辽宁、山西、福建、贵州、四川、广西、武汉等多地的DAIS4平台实施工作，而今已在全国11个省厅、20个地市局单位部署上线。

在实施过程中，项目团队充分考虑客户需求，对客户反映的问题及时响应，获得多地客户好评。尤其在贵州主题库实施的一个月时间里，研发人员每天废寝忘食，与时间赛跑，提前完成人员主题库

建设及数据主动推荐等工作，不仅超出贵州客户预期，也获得客户高度评价；实施人员在各地实施数据超过三百亿，在广州大数据测试过程中，实施人员在人力紧张的情况下，数据处理及入库速度远远超过其他公司，很好地展现了我们团队成员专业精湛的技术能力。

风雨过后终见彩虹，经过一年来的辛勤付出，一体化团队也收获了许多肯定。2015年11月交付四川省厅一体化后，经过四川省部局领导充分的调研考评，DAIS4平台被评为“2015年全国各地平台验收考评中效果最好的平台”。而通过这一年的项目经验，上海子公司也积累了很多有关大数据应用平台的建设经验和技能，并形成了可快速部署交付的多个应用级产品。



上海一体化数据综合应用产品团队部分成员合影

团队和信仰

——记易杰沃邮箱运营支撑团队

从无到有，从小到大，从稚嫩到成熟，从成长到提升再到跨越，易杰北京沃邮箱运营支撑团队走过了一段坎坷而又艰辛的创业之路。这条路很多人都期盼向往、跃跃欲试，也有很多人在这布满荆棘的道路上中途退场，对信念的坚守，对成功的执着，让易杰沃邮箱运营支撑团队在创业这条路上越走越开阔……

2015年年初，易杰北京沃邮箱运营支撑团队成立，当时只有零散的几个人，其项目能力和经验都相对匮乏，还面临着很多项目历史遗留问题，大伙都领略到了“万事开头难”的真正含义，然而沃邮箱运营支撑团队是一个喜欢挑战的团队，他们不会轻言放弃。有这样一句话说得对：有一种追求叫永不服输，有一种贡献叫卓尔不凡，有一种团队叫无往不胜，有一种成功叫荣至名归。信念是一种无坚不摧的力量，



易杰沃邮箱运营支撑团队部分成员合影

当你坚信自己能成功时，你必能成功。易杰北京沃邮箱运营支撑团队就是这样一个团队，这个团队充满了能量，他们尽自己最大的努力为企业散发着自己的光和热，他们的成功是一种必然！

为了项目能按时交付使用，项目组不断地优化人员组织结构，提高人员的综合能力，创新工作思路和工作方法，一步步的完善工作机制和工作效能，最终圆满完成了客户方授予他们的年度支撑任务，截止到2015年底，整个项目团队在十几个人的辛勤劳作下，共策划上线10个大活动，15个俱乐部

活动，并配合市场支撑了13个三方活动，得到了客户的充分肯定，也为公司带来了收入和可观的利润，为北京运营中心的发展打下了坚实的基础。

易杰北京沃邮箱运营支撑团队就是这样无怨无悔的奋斗着，为了共同的目标努力着、坚守着、拼搏着，当拥有勇士般坚韧毅力的沃邮箱运营团队成员将心紧紧地系在一起的时候，当他们把所有的力量拧成一股绳的时候，世界上就没有解决不了的问题，也没有实现不了的梦想，相信每一步都印证着团队中每个人的追求和信仰。

真抓实干、贵在落实

——记警务云项目团队

2015年是深圳市局警务云项目建设的关键之年，也是我司进入深圳市局多年的战略转型的里程碑之年，更是我司公共事业部在面对错综复杂的行业大环境下沉淀人才、积累大数据技术经验，项目实战经验，形成公共事业部“第一战略”的重要一年。深圳市局警务云大数据项目团队在公司、事业部领导的统筹指导下，全力做好深圳市局大数据项目建设和验收工作。

一年来，在项目组的并肩作战下，深圳市局利用警务云平台创造了令人满意的答卷。

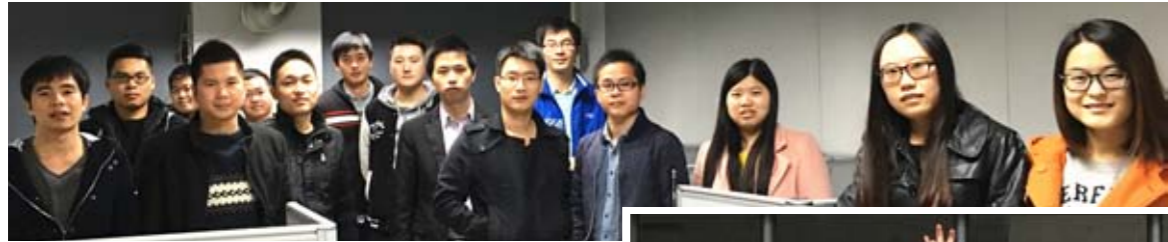
首先通过项目建设形成了一个覆盖全时空的信息采集网络，让公安的前端感知系统像人体神经末梢一样分布在全市的每一个关注场所、关注部位，全面感知人、车、屋、路、网、场、组织等各个治

安要素的实时信息。

二是构建了一个全量汇聚的基础资源库，将原先分散存储的技术域、声像域、案件域、情报域等数据资源统一归入基础资源库。本地、外地警务资源一库共享，动态、实时数据一库共存，政务、社会资源一库共取。

三是打造了最完整的关注人员、关注车辆管控体系，实现关注人员数据的全面融合，特别是关注人员除实名轨迹外，还将其电子轨迹、网络轨迹、车辆轨迹、人像轨迹等全部纳入视线，实现“敌动我动，敌未动我先知”的作用。

四是建立了一批实战化、个性化的数据挖掘和分析模型，科技部门最大限度的开放数据服务接口，各基层实战单位可直接在警务云平台上构建个性化的分



警务云项目团队部分成员合影



析模型，如罗湖分局通过已抓获盗窃犯罪团伙人员，反复通过警务云平台进行外围人员关系研判，重构团伙格局，挖掘出一批未被打击处理的广西籍重大扒窃团伙；如宝安分局利用警务云平台云知道以及分析模型，开展关注人员落地核查专项行动，要求民警带着“群防云”上门核查，100%录入现场拍照、登记信息、采集地理坐标等数据；同时，对新增数据实时采集、对更新信息同步更正、对失效数据立即注销。共上门核查人员2691人，信息采集率达71%；走访发现仍在登记地址居住的人员1683人，居住率63%；见到

本人的有1219人，见面率45%；行动中发现已注销585人，注销率15%。该分局通过4次行动，不仅基本形成了“通过‘云知道’系统比对模型掌握鲜活数据，依靠‘群防云’APP确保核查信息质量”关注人员管控模式，拓展了“科技护城墙”的全维感知体系，还有效检验了“云知道”系统及“群防云”APP促进实战的积极作用。行动期间，共打击处理涉案人员378人，其中刑拘68人、治安拘留258人，强制52人。此举改变了大面积下发海量数据的传统核查模式，任务对象量少质精，节约了宝贵的基层警力。

五是建立了强大的预警和指挥体系，实现“情指联动，情勤对接”：一是形成线上与线下完整的闭环，包括“预警——指挥——处警——反馈——导入系统”五个环节。二是对整个流程进行优化。其中，“预警”效率主要取决于警务云平台的性能，属于“线上”的部分；“指挥”和“处警”属于“线下”的部分，在“指挥”环节，充分考虑各类“预警”的属性和实战单位的警力部署和承受能力，采取差异化的指挥方式。将预警分为红色预警（紧急重大）、橙色预警（重点关注）、蓝色预警（一般关注）等，并根据不同的预警类别，采取差异化的处警方式。三是实现情报系统与实战系统的无缝对接。在实战系统中，全面掌握实时的路面巡逻警力、交警在岗警力、城际卡口警力、周边视频等情况，并视警情直接推送情报信息到相关的巡逻车的车载电脑或民警的手机、对讲机上，并提供全程情报信息支持，最大限度缩短指挥环节，提高指挥效率。

六是建立警务合成作战机制，由市局牵头组建联合作战办公室，视频、网警、技侦等警种派专人、设专席、拉专线，通过合署办公，席位运作，面向全警提供合成导侦、合成导稳、合成导防、联查等合成作战服务。

目前深圳市局正全面推广警务云平台的应用，建立以全量信息采集、数据模型运算、情报信息驱动、异动异常管控、重大事件预警为核心，“情指联动情勤对接”为运行模式的大数据应用体系，“科技护城墙”逐渐成型并成为维护城市安全的一道重要屏障，成为构建深圳市国际化、现代化警务模式的一个重要支撑。

我司市局大数据项目团队厉兵秣马，凭借市局警务云大数据项目严格的打磨，使得团队每个成员的专业技能、客户应变能力、抗压能力等综合能力不断提升，在日后的项目工作中都能独当一面，为公司公共事业部积累优质的人力资源，沉淀丰厚的项目管理经验。公司领导代峰总经理、张艳丽运营总监对警务云团队寄予很高的评价和期望：凡是在市局警务云项目组坚持下来的同事都是精锐之师，日后将为警务云大数据平台作为“事业部第一战略”在全国广泛铺开奠定技术基础、项目实战基础和人力保障基础。

真抓实干、贵在落实，警务云项目团队这个先进的集体秉承着实干的精神，一路前行，不断提高自身的建设。今后他们将继续在平凡的岗位上一鼓作气，为公司的可持续发展挥洒自己的汗水。

结语：

人心齐、泰山移，这就是团队的力量！优秀的团队必定拥有共同的目标和理想。醒目的成绩离不开每一个人的拼搏与努力，先进的集体闪烁的是整体的智慧和光彩。2015年公司年度评选出的7个优秀

团队，他们是天源迪科最有战斗力的团队之一，很多团队都像他们一样源源不断的书写着DIC一个又一个战绩和光辉，有这样的集体，相信天源迪科定会越来越好！





动态点击



合肥天源迪科成功中标安徽教育网络出版有限公司2016年数字出版项目

5月底，我司子公司合肥天源迪科成功中标安徽教育网络出版有限公司2016年数字出版“时代教育在线V2.2.WEB端”和“时代教育在线V2.2.e起扫”两个项目。

安徽教育网络出版有限公司，是时代出版传媒股份有限公司旗下安徽教育出版社全资子公司，以打造“时代e博·全媒体数字出版运营生态圈（1+3数字出版工程）”，集成一个数字内容管理、投送、交易的综合性电子商务运营系统，将“数字出版、行业服务、商务运营”融为一体，形成具有行业特色的数据库出版模式，为用户提供网络出版增值服务，探索建立出版生态圈的数字运营新常态，是一个在全国具有影响力的数字出版运营服务企业。

合肥子公司不断寻找新市场新商机，在了解到安徽教育网络出版有限公司的商机后，最终凭借我司多年丰富的行业经验、雄厚的技术实力和不懈的努力，终于从多家厂商中脱颖而出，成功中标，为我在教育领域开拓新市场迈出重要的一步。

上海天源迪科成功中标新疆政府大数据应用系统项目

近日，我司子公司上海天源迪科成功中标新疆政府大数据应用系统项目。此项目作为新疆政府

部门全国十三五期间第一个大数据应用示范工程项目，在行业内具有里程碑式的重要意义。

上海天源迪科规划中心行业规划团队从项目立项申请到方案细化、确认全程参与，售前工作历时一年半时间，调整技术方案十五次，向客户方相关单位汇报九次，最终凭借积累多年的深厚行业经验、技术实力，从四家厂商中脱颖而出，成功中标，为进一步提升政府行业大数据应用的市场地位打下坚实基础！同时作为一个行业标杆项目，期望通过项目团队的努力为该行业其他省市的大数据应用平台树立典范。

广州易杰签约中联重科智能远程大数据终端项目

奋力拼搏创佳绩，捷报频传奏凯歌。5月24日上午，“中联盒子（重科智能远程大数据终端）项目”签约仪式在子公司广州易杰隆重举行，合作双方领导

广州易杰签约中联重科智能远程大数据终端项目现场



出席签约仪式并现场签订合作合同。此次合作协议的顺利签订，是继广州易杰今年3月同时中标华为OTT及EPG两个领域项目后，再度签约的又一重大项目。

中联重科是一家同时在A股、+H股上市的大型工程机械企业，通过该项目的合作，广州易杰将通过与中联重科在“移动互联网、互联网+”领域的积极合作，共同探索工业4.0产业升级，协同推进“中联互联网+”和“中国制造2025”行动。

本次合作的开展，既是对易杰技术实力、诚信服务的有利证明，也是对易家人奋力拼搏，勤恳务实工作态度的肯定。易杰一定秉承过往十四年的基础，在与客户合作过程中发扬“来之能战、战之能胜”的精神，在新的合作领域里再创辉煌！

我司承建的长江时代转售系统成功上线

在天源迪科电信事业部东南区上海软件部长江时代项目组和北京子公司转售系统研发、测试团队的共同努力下，长江时代转售系统于4月15日成功割接上线，这标志着基于阿里云服务器开发的云化转售系统正式投入商用。项目组成员克服了时间紧、工作量大的困难，顺利完成电信准入测试，最终按照客户要求的时间成功完成系统割接上线。

在系统割接总结大会上，长江时代负责转售业务的领导何总对项目组的辛苦付出、专业精神、交付成果都给予了充分的肯定，也对项目组研发、测试、实施等全体人员表示感谢，同时还希望项目组要再接再厉，保证系统上线后做好各项支撑工作。最后他宣布长江时代与中国电信由合作、由租赁IT系统正式转为自建系统套餐转售的模式，这意味着公司转售业务发展自主性更强，业务实现更灵活。系统的成功上线对我司后续业务的推广有着极为重要的意义。

2016年贵阳数博会5月开幕，天源迪科受邀参展

2016年中国贵阳电子商务大会暨贵阳国际大数据产业博览会将于5月25日-29日在贵阳举行，活动以“数据创造价值、创新驱动未来”为主题，本次数博会预计展览面积达到6万平方米。活动主要内容包括“同期两会、一展、两赛及系列活动”，活动规格将进一步提升，影响力和号召力进一步扩大。势必促使2016数博会成为全国乃至全球互联网大数据领域的一次行业盛宴。



展会现场

天源迪科携电信、广电、公安、电商等行业大数据解决方案和国内领先的公安大数据警务云平台、独创的无线大数据平台、数据魔方等专业产品，精彩亮相2016年贵阳数博会，共同见证“云上贵州”的传奇风采。

天源迪科希望以本次展会为契机，能够与行业伙伴达成更好的交流互动，为更多行业客户提供更先进更有价值的行业解决方案，始终秉承以“为客户创造价值、与客户共同成长”为理念，致力于成为行业信息化应用的领导厂商和先进技术的引领者。



我司携大数据产品参展第二十届中国国际软件博览会

5月26日-5月28日，第二十届中国国际软件博览会在北京展览馆隆重举行。我公司产品“电信大数据综合解决方案”和“公安大数据警务云平台”在此次博览会上展出，吸引了不少观展嘉宾前来咨询。开幕式当天，工信部领导和行业领导纷纷来到深圳展区视察，并亲自来我司展台询问。



博览会现场

本届软博会以“促进两化深度融合，服务制造强国建设”为主题，集中展示了软件支撑“中国制造2025”“互联网+”等发展取得的标志性成果。软博会为期3天，参会企业超过600家，包括软件业务收入前百家企业、国家规划布局内重点软件企业、两化融合贯标示范企业、信息消费试点企业等。日本、韩国、中国香港组团参展并设立了专门展区。

天源迪科受邀参加中国信息系统集成及服务行业联盟第一次理事会

5月27日，中国信息系统集成及服务行业联盟第一次理事会暨行业发展论坛在贵阳召开。该论坛由中国信息系统集成及服务行业联盟、数博会组委会主办，我司作为理事单位受邀参加。

中国信息系统集成及服务行业联盟（以下简称联盟）在中国电子信息行业联合会的指导下于2015年9

月15日成立，联盟积极参与国家主管部门组织的本行业发展规划和相关政策的制定，参与国家主管部门组织的本行业有关国家和行业标准的制定，参与全国信息系统集成及服务行业的各种联系和交流活动。

参加此次会议的领导有中国工程院院士王恩东，国家信息中心原总工程师宁家骏、中国电子信息产业集团公司规划科技部主任朱立锋，会议对大数据时代信息系统集成行业存在的诸多问题进行讨论，探讨信息系统集成企业怎样面对新的系统集成环境，解读大数据应用方案的集成和运营经验。

联盟为推动信息系统集成及服务行业健康发展不遗余力，通过此次会议，促进了全国信息系统集成及服务企业的交流合作，取得了圆满成功。

我司参加2016深圳国际充电站(桩)技术设备展览会

电动汽车作为一种发展前景广阔的绿色交通工具，今后的普及速度将异常迅猛。而在电动汽车充电设施建设快速发展的带动下，充电设备需求也得到了爆发式的增长。为推动华南地区充电基础设施建设发展，2016第五届深圳国际充电站(桩)技术设备展览会于6月23日-25日在深圳市会展中心7、8号馆举行，吸引了近300多家企业参展。作为国内领先的产业云BOSS和大数据综合解决方案提供商，天源迪科携新能源电动车分时租赁管理系统及站桩运营管理系统盛装亮相本次展会。

我司推出的产品吸引了众多专业观众前来参观咨询。现场工作人员为观众们详细讲解方案的特征及优势，并对观众提出的问题耐心解答。天源迪科将以本次展会为契机，与行业伙伴进行更好地交流互动，为更多行业客户提供更先进更有价值的

行业解决方案，并始终秉持以“为客户创造价值、与客户共同成长”为理念，致力于成为行业信息化应用的领导厂商和先进技术的引领者。

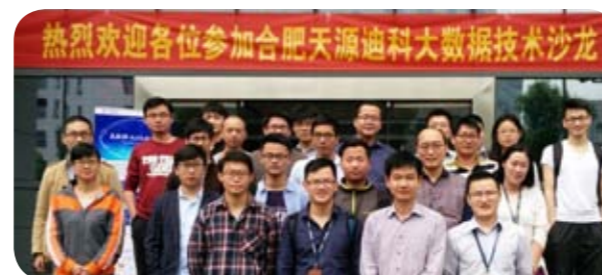


展览会现场

开门办学 回报社会

——天源迪科大数据技术沙龙拉开帷幕

为使我司多年积累的大数据技术和经验带动社会技术潮流、回报当地社会，6月4日，第一期“天源迪科大数据技术沙龙”活动在合肥天源迪科科技园3号楼成功举办。该技术沙龙面向社会各界大数据技术人才，由天源迪科核心技术专家免费培训，传授多年研究和实战经验。合肥大数据技术界积极参与，共有40多人到场参加，包括三联交通、易睿众联、五一集团、品思智能、安徽软件、汇信等企业。本次沙龙活动由我司大数据业务中心主办、合肥天源迪科项目管理部及综合管理部协办。



大数据技术沙龙现场

天源迪科大数据技术沙龙的宗旨是“开放、合作、共赢，让天下没有难学的大数据技术”，本轮课程内容包含入门培训（HADOOP、SPARK）、中高级课程的交流（离线、实时、nosql等）、最佳技术实践分享，课程内容翔实丰富，课程设置由浅入深，从简到繁，不断升华。沙龙活动于6月4日首次开课，预计分五次完成。首次授课受到内外部学员的一致好评，为后期课程打下了广泛的群众基础。

北京子公司开展“MOT关键时刻”培训

4月19日，北京子公司&联通事业部在京组织开展了“MOT关键时刻”第一期培训，本次培训课程由总部客户服务部经理赵魏来为学员授课，共31位中层管理人员参加了此次培训，该培训得到了总部人力资源部的支持。



北京“MOT关键时刻”培训合影

天源迪科高级副总裁林容女士亲自到场给全体受训人员做训前指导，指出2016年是联通事业部培训工作开展的重要一年，将会按计划、分步骤、分重点为所有员工开展相应的培训，进一步提升大家的专业能力和职业素质。同时，林容分享了个人学习MOT关键时刻的感受，以及MOT在她的工作和生活中所发挥的积极意义。

培训过程中，赵魏来深入浅出地讲解MOT知识体



系及理论，通过视频的讲解、讨论，让大家深刻认识到正面及负面MOT给客户及我们自己带来的影响和后果，最后引申出正面MOT关键时刻的方法论，他精彩的授课得到了学员的强烈认可。

4月20日，赵魏来又为联通事业部的种子讲师从授课角度进行了MOT课程的强化和指导，帮助他们更好的理解和掌握课程体系和知识点，以便后期开展MOT课程的本地化培训。

合肥天源迪科“以客户为导向——MOT关键时刻”培训圆满落幕

5月15日，合肥天源迪科科技园9号楼2楼多功能会议厅举办了一场“以客户为导向——关键时刻MOT”为主题的培训，本次培训课程由总部客户服务部经理赵魏来为学员授课，合肥子公司八十多名中高层管理人员参加培训。

培训过程中，赵魏来深入浅出地讲解MOT知识体系及理论，播放相关视频与学员展开激烈讨论，通过游戏环节增加培训的趣味性，同时引发学员更深刻的思考。学习过程中，学员们将自己日常管理中遇到的实际案例与大家共同探讨，根据培训中的知

合肥“MOT关键时刻”培训合影



识点提出问题解决的方案，培训现场气氛活跃，学员们频频举手发言，分享自己的独到见解。

第二天，赵魏来又为大家进行了一场《关于管理和管理者思考》的培训，以发问为主要手段不断鼓励学员们进行头脑风暴，对管理以及管理者的相关理论进行深入剖析，为管理者的实际管理操作出谋划策，让在场学员对管理以及管理者有了更深刻更具体的了解和认知。

此次培训得到了学员们的高度认可，也对后期管理者们的工作有了更好的指导意义。

广州天源迪科举行2016年第一期新员工入职培训

2016年5月27日，广州天源迪科举行2016年第一期新员工入职培训，本次课程由子公司综合管理部与各业务线经理授课，共有20名新员工参加。

培训由两大部分组成。首先由综合管理部对大家进行包括公司历程、公司人事、行政、商务、财务制度的统一介绍；接着，子公司数据中心业务经理麦泽庆、OCS业务经理伍繁雅、电子商务业务经理刘杰、自助建模业务经理王金铨、大数据业务经理王惠欢分别对业务线的历史、背景、平台、工具等做出了深入浅出的系统性介绍与讲解，他们还结合案例分析，让各位新员工能够更好地理解和掌握课程知识点。

培训过程中，综合管理部通过游戏环节增加培训的趣味性，同时引发员工更深入的思考，增强了员工的团队合作能力。

最后，培训在各位讲师热情洋溢的演讲下完美结束。通过这次培训，我们看到新员工们正用他们的活力和朝气为公司发展带来新的希望，与公司共同开创美好的未来！



广州天源迪科举行2016年第一期新员工入职培训现场合影

【荣誉资质】

广东省诚信示范企业

2015年度广东省科学技术奖三等奖

2014年度深圳市科技进步奖二等奖（技术开发类）



合肥天源迪科获得五项质量管理体系资质认证证书

5月，合肥天源迪科获得五项质量管理体系资质认证证书，分别为：OHSAS18001、ISO27001、ISO20000、ISO9001、ISO14001。



上海子公司副总经理陈卫荣获“2015年上海市计算机行业创新人物”荣誉称号

5月，上海市计算机行业协会举办的“上海市计算机行业最具发展潜力科技型企业暨创新人物”评选活动揭晓，上海天源迪科副总经理陈卫被授予“2015年上海市计算机行业创新人物”荣誉称号。

陈卫2006年进入公司，负责公司产品规划、售前解决方案、技术管理等工作。近10年来带领团队完成了多个软件项目的研发工作，并获得多个软件



陈卫



著作权。其组织规划上线的产品，行业市场占有率超过70%，在全国80%以上省市推广使用，为公司摸索出了一条在传统行业中进行产品规划、研发、交付的新模式，极大改变了传统软件项目型运作成本高、周期长的现状。

此次评选旨在对科技型企业和企业家的肯定，同时也为上海市优秀高科技企业提供一个宣传和展示企业成功经验及创新者风采的空间，也为成功型企业之间提供更多相互借鉴及合作交流的机会，增强政府和社会各界对上海市科技型企业、企业家的认知。

【国家发明专利】

互联网行为分析系统及其工作方法

我司申报的“互联网行为分析系统及其工作方法”发明专利荣获国家发明专利授权证书，专利号：ZL201310144931.4，发明人：陈起、罗赞、朱孟祥、王正、张利民。在此向各位获得发明专利的同事表示衷心的祝贺，同时也呼吁各部门员工在工作中不断开拓创新，积极申报发明专利，以期取得更多的专利荣耀。



【计算机软件著作权登记证书】

天源迪科获得四项计算机软件著作权登记证书：

- 天源迪科Web应用商店服务平台软件V1.0
- 天源迪科大数据可视化全息作战系统软件V1.0

- 天源迪科二维码应用系统软件V1.0
- 天源迪科二维码应用系统软件V1.0



广州天源迪科获得五项计算机软件著作权登记证书：

- 天源迪科大数据检索气象图片软件V1.0
- 天源迪科手机拨测APP软件V1.0
- 天源迪科自助建模软件V1.0
- 天源迪科电商网上营业厅软件V1.0
- 天源迪科电商手机营业厅软件V1.0



【科技成果登记证书】

天源迪科获得两项科技成果登记证书：

- 天源迪科收入稽核管理系统软件V2.0
- 天源迪科销售助手移动应用软件V1.0



2月

朱文平（电信事业部-研发中心BILING产品二部）

她创新意识较强，积极学习新技术和组件并且运用到实际产品中，提升了开发效率；产品复用意识较强，能从设计角度考虑提升产品复用度，降低开发成本。



2月

罗艳（电信事业部-研发中心BILING产品二部）

她对系统现状问题定位准确，使系统效率有了大幅度提升，并且很好地解决个性化需求问题，系统模型设计灵活度高，有利于节约后期需求开发成本，个人设计和开发转型较好，克服了从C转JAVA的困难。



月度评优

宛佳飞（合肥子公司大数据应用中心）

在山东掌上BI开发期间，他创造性的攻克了动态表格生成、布局、分页等难题，将表头部分解析绘入UITableView的headview当中，将表格每一行数据封装到UITableView的tablecell中，为顺利完成移动报表产品开发打下了良好基础，并为公司积累了IOS域开发的相关知识。



3月

刘永强（电信事业部-西北区-软件一部）

他在渠道视图项目实施维护过程，通过自动化调度，使系统效率有了大幅度提升，同时站在系统运营角度考虑，大大减少了人工出错率，有一定的独创性和复用性。



4月



向又一个里程碑迈进

——CMMI5专题报道

作者：欧阳冬梅（DIC质量管理部）

一、CMMI5背景介绍

我们的改进历程

长期以来，公司非常注重产品的质量，严把质量关，2002年公司通过了ISO9001:2000质量体系认证、2008年通过了CMMI3级评估、2013年通过了CMMI4级评估，2015年下半年我司已启动CMMI5级的咨询和改进工作，预计2017年通过正式评估。



员提升进行了全面的结合和创新，建立了务实的质量战略目标和质量管理体系以提升产品质量与服务水平，持续运行，并不断改进完善。公司软件研发能力和项目管理水平实现了与国际先进项目管理理念的接轨，建立了稳定的高成熟度模型目标管理和量化管理基准，不断提高软件研发能力和产品的质量，达到量化管理级的国际先进水平。

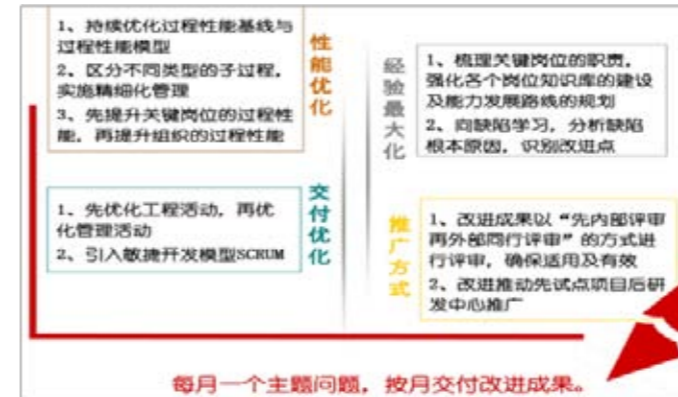


我们的总体目标

将ISO9000标准、CMMI模型、管理要求以及人

▲我们的实施策略

每个月围绕1-2个关键革新措施进行改进和创新，并逐步推广、经验最大化，从而不断提升产品质量与过程性能。



我们的行动章程

团队的智慧、创新的精神

尊重别人的个人权利，使别人感到重要

互相帮助做对——而不是做错

找寻使想法实现的办法——而不是找理由说不行

在任何情况下均保持积极的思维状态，热情地去做每一件事

主动而充满勇气地去行动，就像一切都有赖于你耐心的工作、服务的思想

二、革新措施分享

之一：燃尽图

Burn down chart翻译为燃尽图或燃烧图，很形

象，是Scrum中展示项目进展的一个指示器。我们一直认为用户故事、每日站立会议、燃尽图、sprint review、sprint retrospective真是越琢磨越有味道的好东西，也因此很喜欢scrum这种方法，这些实践简单有效、经典！

为什么要使用燃尽图跟进项目？

传统的报告一是固定的。系统的向管理者展示了项目的进展、完成的百分比、以及遇到的问题，需要解决的办法，而在实际开发过程中又会有新的需求加进来，这是无法看到新需求，导致管理层无法做出正确决定。然而，燃尽图：

1) 具备可视性，项管理者直观展示项目进度与完成情况

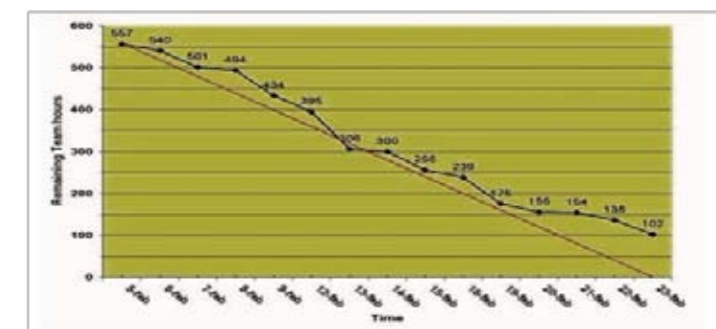
2) 具备风险预估，提醒管理层与利益相关者目前完成情况，瓶颈处在哪里

3) 具备可估量，直观显示当前项目需要的时间

燃尽图作为可视化工件，数据来源客观，能够真实记录反映一定周期内项目的进展情况，结合周监控中任务记录，通过团队成员在周会上对周期内任务的回收，能够科学的分析出项目组存在的问题，从而达到项目管理持续改进的目的。

燃尽图使用方法

燃尽图的样例如下：





横坐标为工作日期，纵坐标估计剩余的工作量，每个点代表了在那一天估计剩余的工作量，通过折线依次连接所有的点形成为估计剩余工作量的趋势线。另外还有一条控制线，为最初的估计工作量到结束日期的连线，一般用不同的颜色画上边的两根线。

燃尽图的研判规则：

(1) 如果趋势线在控制线以下，说明进展顺利，有比较大的概率按期或提前完工；

(2) 如果趋势线在控制线以上，说明有比较大的概率延期，此时需要关注进度了。

注意，趋势线并非一直下行，也有可能上行，即发生了错误的估计或遗漏的任务时，估计剩余的工作量也有可能某天上升了。

每天开完15分钟站立会议后，由项目经理根据进展更新燃尽图。第1个点是项目最初的工作量估计值，第2个点是最初的估计工作量减去第1天已经完成的任务的工作量，依次类推计算后续的点。任务完成的标志是什么呢？准则如下：

- (1) 单元测试通过
- (2) 功能测试通过

燃尽图最好是张贴在白板上，让每个项目组成员抬头就能看见，这样给大家一个明确的视觉效果，每个人随时都能看到我们离目标有多远。

燃尽图可以每天画，表示完成某个迭代的进展趋势，也可以某次迭代结束的时候画，表示完成整个项目的进展趋势，此时横坐标就是迭代的顺序号。

燃尽图和传统项目管理理论中的挣值图比较起来更加简单、直观，这种设计深得管理的精髓！

我们对燃尽图的总结

见微知著，一叶知秋，燃尽图不仅仅只是一幅

图表，曲折的曲线下面，还有许多值得敏捷实践者思考的东西。通过这段时间，我们各个项目组对燃尽图的广泛利用，大家均反映：虽然项目团队在燃尽图的使用过程中，可能会出现燃尽图数据填写不正确、工作量估算不准确、临时任务和进度变动控制不当，导致实际反映的效果有偏差，但是燃尽图作为SCRUM框架里面的可视化工件，数据来源客观，能够真实记录反映项目周期内的进展情况，结合这些记录，能够帮助科学的分析出项目存在的一些问题，从而达到项目管理持续改进的目的。同时，管理者可以很容易的通过燃尽图了解实时的进度以及细节，更能够实时把握产品的进度并作出正确的决策，并且预计风险，同时随时调整计划。

我们相信，只要我们广泛的将燃尽图植入我们项目敏捷管理过程中，不断改进，不断提升，最终，我们一定会用数据说话，用成效保证项目质量！

之二：站立会议

会议目标

1. 快速同步进展，让项目组内部的员工互相了解彼此的进展，从而了解本项目的整体进展。
2. 给每个人一种精神压力，信守承诺。这是一种面对面的精神压力，直面项目进展。
3. 培养团队的文化，让每个人意识到：我不是一个人在战斗，我们是一个团队。

会议流程

1. 组织形式

▲参会人员：项目的所有成员都要参加，需求、开发、测试等角色都要参加。其他项目组外部的人员也可以旁观，但是一般不发言。

▲会议地点：每个项目固定一个会议的地点，

可以在会议室，可以在办公位置上，也可以在其他地点。

▲会议时间：在项目初期确定好本项目的站立会议的召开时间，比如可以是每天早晨的固定时间召开，也可以每天下午的固定时间召开。站立会议应该保持在15分钟内结束。

2. 整体流程（示例）

- 1) 项目干系人按照规定时间、到达会议规定地点；
- 2) 参会人员围成一个圈，主持人先发言，然后制定顺序轮流发言；
- 3) 各成员发言内容：昨天做了什么？遇到什么问题？今天计划做什么？经验教训的分享？
- 4) 主持人总结会议，介绍项目整体进度；
- 5) 会议记录：整理会议纪要，协调解决成员问题；（会议纪要不是必须的，整体会议纪要的目的是帮助开发人员严格遵照站立会上的计划开展工作，同时也帮助负责人次日站立会之前回顾昨日计划。）

会议成功要点

- 1) 项目Master千万别迟到。作为Master，这不但是个坏榜样，还将你不重视团队的时间或每日例会这样的信息传递给他们。如果他们没感受到你对每日例会的重视，为什么他们得照做？
- 2) 按时开始。不在乎团队的时间人才会说“我事情刚做到一半，再等我五分钟好吗？”。如果因为这些原因频繁推迟会议，这就又一次告诉大家会议是不重要的，但其实它真的应该是一天中最重要的部分。
- 3) 如果前两条都做不到，那么试试换个时间举行每日例会。不过你得清楚改变时间并不会解决根本的态度问题。
- 4) 中止不合时宜的讨论。即使你整天都在扮

演“团队成员”的角色，每日例会的时候，作为Master你就得站出来主持会议。你有权要求人们不要在会议上讨论，或是保留到会议结束后再继续。这可不简单，你得保持立场坚定才行。

5) 要是汇报的状况不够清楚，就要多问些问题。不要只是告诉他们“要更新任务的信息”或“你做错了”。要是你一直在跟他们交流，那就通过在每日例会上问一些引导性的问题。

6) 在站立会议上控制对技术问题的讨论，技术难点讨论要放在会后，少数人进行专门讨论。

7) 站立会议后一定要更新燃尽图或工作进度表；

8) 项目成员在汇报时，其他人不能开小会，要专心听；

9) 不能中途有人退席，有的人汇报完自己的进展后就退席是不允许的；

10) 当有问题自己难以解决时，一定要抛出来，充分利用团队的智慧来解决这个问题，一定要记住，大家是一个团队，你的问题就是大家的问题，大家的智慧一定可以超越你。千万不要捂着问题不讲！

11) 一定要当面开会，不能邮件替代站立会议；

12) 如果是一个比较大的项目组，可以分拆成几个小组，分别召开站立会议，每个小组的负责人再召开整个大项目组的站立会议。



之三：根因分析

头脑风暴法

▲头脑风暴法的组织方式

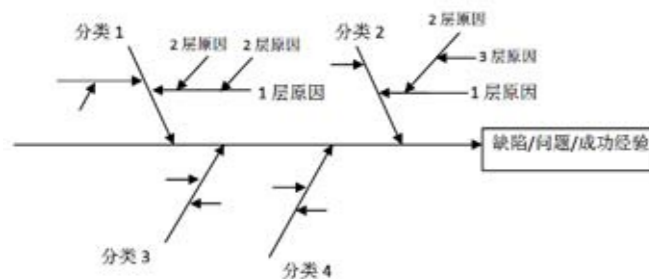
- 确定会议主题，进行会议准备；
- 参加会议人员5人以上，但不超过20人，会议时间控制在1小时左右；
- 主持人开始先陈述会议主题，明确目标，然后轮流每个参与人必须出一个主意；
- 进行第二轮、第三轮……，但意见或建议不能重复；
- 不论好坏每一条设想要原本记录，不要删改；
- 指定专人记录；
- 主持人会后组织对各种方案进行分类、补充和评价，筛选出最佳方案。

▲头脑风暴法的四大原则

- 严禁批评：禁止批评和评论，也不要自谦；
- 自由奔放：提倡自由发言，畅所欲言，任意思考，不允许私下交流；
- 多多益善：追求设想数量，越多越好，以量求质，目标集中；
- 搭便车：鼓励巧妙地利用和改善他人的设想。

因果图

因果图以图的形式表达造成某种结果的各级原因之间的等级关系。如下图所示：



▲因果图分析法的步骤

- 查找要解决的问题；
- 把问题写在鱼头的骨头上；
- 召集同事采用头脑风暴法共同讨论问题出现的可能原因，尽可能多地找出原因；
- 把相同的问题分类，如按人、机、料、法、环、度量分类，在鱼骨上标出；
- 根据不同问题征求大家的意见，总结出正确的原因；
- 找出主要的一个问题（采用80/20原则），研究为什么会产生这样的问题？
- 针对问题的答案再问为什么？至少深入五个层次，即连续问5个问题；
- 当深入到五个层次，认为再无法进行时，列出这些问题的原因，而后寻找解决方法。

帕累托分析法

帕累托分析法的核心思想是在决定一个事物的众多因素中分清主次，识别出少数的但对事物起决定作用的关键因素和多数的但对事物影响较小的次要因素，从而抓住关键因素解决问题。

在因果分析中使用帕累托分析法，分析各种原因对结果的影响，从中找出对结果影响累计接近80%，甚至超过80%的20%的主要原因，针对这20%的原因采取措施解决问题。

五问法

五问法（5 Whys）也被称作5个为什么分析法，它是一种诊断性技术，被用来识别和说明因果链条。通过不断提问为什么前一个事件会发生，直到回答“没有好的理由”或直到一个新的故障模式被发现时才停止提问。通过对根本原因进行处理以防止问题重现。



▲五问法的要点

- 要天真一些
 - ☆找出所有可能原因
- 要绝对客观
 - ☆找原因，而非找借口、理由
 - ☆根据数据、事实，而非猜测、假设
 - ☆做到三现，在现场通过现物掌握现实
- 不要认为答案是显而易见的
 - ☆锲而不舍，追根究底

如果你自己不完全熟悉过程，就组建一个多功能的工作组来完成分析，若问题的答案有一个以上的原因，则应找出每个原因的根源

六顶思考帽法

六顶思考帽法是一个全面思考问题的模型，它提供了“水平思维”的工具，用六种不同颜色的帽子代表六种不同的思维功能，使我们思考的不同方面分开，依次对问题的不同侧面给予足够的重视和充分的考虑。

以下是六顶思考帽的典型应用：

- 步骤1：陈述问题事实（白帽）
- 步骤2：穷举原因，找出根本原因，可采用头脑风暴、因果图、5Whys、80/20原则等方法（绿帽）
- 步骤3：头脑风暴提出如何解决问题的建议（绿帽）
- 步骤4：评估建议的优点——列举优点（黄帽）

- 步骤5：评估建议的缺点——列举缺点（黑帽）
- 步骤6：对各项选择方案进行直觉判断（红帽）
- 步骤7：总结陈述，得出方案（蓝帽）

之四：项目总结

为什么做项目总结？

- ▲从过去的成功与失败中学习，以便再次成功或得以改进，同时避免失败。
- ▲总结项目经验和教训，也会对其他项目和公司的项目管理体系建设和项目文化起到不可或缺的作用。

总结的分析目标是判断：

- ▲什么是正确的
- ▲什么是错误的
- ▲什么能有效发挥作用
- ▲什么不能发挥作用
- ▲下次如何能干得更好

总结会原则

- 应进行充分的准备
- 先个人总结，再项目组总结
- 项目结束1周后1个月内总结
- 总结会不应该成为批斗会，
- 要坚持对事不对人的原则
- 不能报喜不报忧
- 项目总结会议不要超过4个小时
- 圆桌会议，人人平等
- 项目组的所有人员都应该与项目总结会

我们不断改进、不断创新，努力提升产品质量与过程性能。最后，对一直奋战在CMMI5改进工作的试点项目组 and 所有EPG专家表示感谢！





作者：唐梓杰（DIC公共事业部）

根据2013年北美最大的招聘网站凯业必达（CareerBuilder）进行的一项调查，有27%的公司表示，他们的每一次招聘失误，都会导致公司付出5万美元以上的损失。而在2015年我们也曾做过测算，司龄在1年以内离职的员工，平均给公司带来的损失为该员工6个月薪资。由此可见，能否招聘到适合公司及岗位的人才至关重要。

但现实情况是，招聘到优秀员工实属不易，目前的招聘数据显示，平均78份简历（合格简历比例为6:1，面试与录用比例为13:1）才能筛选到一名合适的候选人。确定拟录用候选人后，在入职前、试用期期间等环节仍可能出现“挂单”（放弃入职或终止试用）的情况。如何提高招聘过程中的“命

中率”及降低面试结束后的“挂单率”，特建议从“招聘流程”进行全面梳理。

“招聘流程”是指从人员看到企业的招聘信息，直到胜任应聘职位的全过程管理，而不只是面试和入职。通常包括如下三个阶段：

- 1) 吸引：人才吸引和申请过程
- 2) 招聘：招聘甄选过程
- 3) 适职：入职至胜任职位的过程

一、吸引阶段

人才的定义、雇主品牌宣传、岗位需求文案展示设计及招聘渠道的选择、应聘者的简历申请等都属于吸引阶段。具体表现为：

1、准确定义岗位所需“人才”，明确招聘岗位要求

准确定义公司所需“人才”，即确定各个岗位的具体要求是招聘工作的起点，同时也是招聘工作的难点。能准确定义岗位要求将使得招聘工作事半功倍，有效提升招聘达成率。准确定义岗位要求包括：

1) 用人部门必须“清楚自己需要什么，并据此进行面试”。需要了解该岗位对新人的具体要求，如应该熟悉哪些平台？什么数据库？具备哪些技术能力？主要工作关系（对内还是对外）等。

2) 避免“全才”、“完人”或岗位要求与岗位薪资定位明显不相符的要求。

3) 将岗位需求分为“必要”和“优先”两类，由HR按“必要”和“优先”条件进行筛选，没有满足“必要”条件的则不需安排面试，“优先”条件作为加分项，不应成为面试与否的障碍。

4) 及时审视面试进展，根据面试情况及市场行情对岗位要求进行适当调整。

2、将人才吸引看成营销过程，而非只是招聘

目前IT行业特别是北上广深等一线城市的招聘，已进入名副其实的“人才争夺”时代，如何在“抢人大战”中脱颖而出，对招聘渠道的选择、招聘实施及展现方式也提出了新的要求。此外，招聘作为企业的窗口，如何有效展现公司价值，吸引人才关注并愿意加入公司，需要HR及用人部门一起树立“营销”意识，将人才的吸引看成一个营销过程，思考我们能给人才提供的价值，建立独特的人

才价值主张。

与此同时，我们还需要转变招聘观念，由原来的“招人”（呼之即来）改为“请人”（邀请加盟），将天源迪科公司的“诚信”、“尊重人才”等核心价值观贯穿于面试全过程。

此外，还需通过适当的雇主品牌建设（目前公司已有相应计划）、公关策略、校园招聘活动、互联网口碑管理及推广等营销手段，将人才价值主张传递给目标人群，在人才吸引战争中占据优势地位。

3、优化现有渠道资源，积极拓展多元化招聘渠道

我们常用的传统招聘渠道主要有：招聘网站（中国人才热线、前程无忧和智联招聘）、校园招聘和内部招聘。实际上，随着近年来互联网行业的快速发展，现有传统招聘渠道已不能很好解决业务部门的人才需求问题。

针对IT及互联网行业，近年也出现一些招聘效果较好的新兴招聘网站和招聘渠道。新的招聘网





站有：拉勾网、内推网、周伯通网及人才拍卖网（100offer、实力拍、纷简历）等；新的招聘渠道有：新员工入职推荐、绩优离职员工定期回流沟通、招聘服务外包（RPO）、人才定制班（如公共事业部实施的“青苗计划”）、人力外包择优转正、社交招聘（如微信、QQ、易企秀等）及内部储备人才库建设等。

通过近两年招聘实践，除传统的招聘渠道外，拉勾网、新员工入职推荐、绩优离职员工定期回流沟通、招聘服务外包（RPO）、人才定制班（如公共事业部实施的“青苗计划”）、人力外包择优转正、内部储备人才库建设等渠道招聘效果较好。

此外，亦可在招聘过程中运用“直复营销”理念。将公司日常收集的简历筛选后形成企业的人才库，再通过短信或电子邮件定期将公司的最新消息、招聘职位推送给人才，并在特定节假日致以节日问候，这种方式可以吸引潜在目标人员，让对方对公司的情况有较多了解，有效提升公司雇主品牌。在未来的招聘中能起到事半功倍的效果。

二、招聘阶段

用人单位及技术面试官通常专注于业务或技术，对招聘流程及招聘面试技巧则一知半解，而HR只能对应聘者的综合能力及离职动机等基础内容进行评估，故需HR和用人单位及技术面试官一道，共同梳理并建立标准化的招聘面试流程。

1. 优化并宣传推广现有招聘面试流程

用人单位通常希望快速填补职位空缺，恨不得今天提出需求明天就有人入职。而对于HR来说，招聘需求的提出只是招聘的开始，还要经过诸如需求获得批准，发布招聘信息，筛选简历，预约面试，面试评估，确定录用并安排入职等诸多环节，且这些环节都需要时间和原则执行。而面对用人单位刚提出招聘需求（甚至需求还没有审批通过）就天天“现在没人干活，快点给我安排入职”咄咄逼人的要求，经常让招聘主管无言以对，自己承受招聘的压力。

出现上述情况是典型的“招聘流程缺失症”，“招聘流程缺失症”是指在公司内部缺乏一套有效可行的招聘流程，或者是公司有流程但没有很好执行。实际上，公司目前有一套较为完整的招聘流程规范，如在出现上述情况，HR应当提醒用人单位按照公司招聘流程，提前做好部门招聘计划。

此外，谁筛选简历、谁做出最终的招聘决策、各面试官的信息如何流转、如何协调用人单位面试官的面试时间、如何保障面试官的面试能力等，均是招聘流程的业务范畴。

2. 引入人才评价技术，构建多方位人才评价标准

我们通常基于面试及应聘者的背景来决定是否聘用。事实上，面试是可以经过训练的，应聘者的背景也是可以美化的。在面试过程中，缺少面试经验的业务主管往往会“拍脑袋”决定是否录用一个人，由此而增加招聘失败的概率。

企业招聘时应该考虑引入人才评价技术，因为成功招聘靠的不是“直觉”，更不是靠“投硬币正反面”拍出来的。招聘中常用的人才评价技术主要有：笔试、人才测评、结构化面试、无领导小组讨论等。通常情况下，同一岗位招聘会同时用到不同的人才评价技术，如日常社会招聘主要采用笔试和结构化面试相结合的方式，针对不同岗位可适当增加响应的人才测评工具（常用的测评工具有：DISC、MBTI、CPI、MMPI、OPQ、九型人格、职业锚等）；校园招聘则可考虑采用笔试、结构化面试和无领导小组讨论等方式进行。

3. 招聘面试记录规范管理

对于HR来说，面对每天N多的面试安排，有太多的简历和面试评估意见需要整理汇总。某些公司会通过招聘管理系统对简历筛选、面试记录及后续人才跟进等工作进行管理，从而形成公司自己的人才资源库。

招聘管理系统的核心价值在于提供了资源关联度分析和查找便利，对于HR来说，是否引进招聘管理系统，前期的原始数据收集的工作量是一致的。因此，在公司还没有上线招聘管理系统前，可考虑

使用XLS将日常面试记录进行汇总，如个人简历渠道来源、工作经历、工作岗位/技术方向、面试安排、测评报告、面试评价、录用及适配情况等信息。然后定期（原则上按月）结合当前岗位需求回顾上述信息，重点关注没有赴约或技术面试通过但因其它原因未能入职的人选。对于不能达到岗位要求的人选，建议半年或一年后再次联系重新安排面试。

通过上述努力，逐步形成公司内部人才资源库并不断完善。

三、适配阶段

适配（On Boarding）是指整合并加速新员工融入组织的过程，为其提供工具、资源和知识，使其更加成功和高效。适配阶段贯穿新员工从接受Offer到胜任工作的整个过程。

根据IDC一项研究白皮书的调研结果：因为员工没有很好地理解工作本身，美国和英国每年要为此浪费大约370亿美元成本。由此可见，如何让员工快速融入组织、胜任工作，不只是关乎招聘成败，也直接关系到公司的效益。

在大部分公司里，员工入职就是领取电脑、账户密码、办公桌，余下事情就没有了。实际上，一名新员工初入公司将会面临一系列挑战。因员工错误地理解或没有理解公司的政策、办事流程、工作职责而离职已成为目前试用期员工主动离职的主要原因。忽视这一过程的管理，很容易成为招聘战役的“滑铁卢”，使得HR的招聘努力付之东流。

下面是根据现有招聘工作所梳理“适配”流程图：



阶段	入职时间	适职流程 (On Boarding)	备注
准备阶段	Offer下发次日	1. 与候选人确认是否收到Offer; 2. 了解候选人离职申请进展。	如属离职状态则不需了解离职进展。
	Offer下发后一周	1. 关注候选人离职交接工作进展情况; 2. 关切对方现状, 并针对对方存在的疑问或顾虑进行解答; 3. 表达公司为等候他的到来所做准备。	
	入职前一周	1. 确认候选人离职交接截止日期; 2. 确认报道日期, 并根据沟通情况判断候选人入职可能性, 如有异动需与用人部门及时沟通; 3. 提醒对方办理入职手续时需准备的材料。	
	入职前一天	1. 与候选人确认入职材料准备情况; 2. 介绍入职当天安排; 3. 表示欢迎及期待对方的加入。	
入职阶段	第一天	1. 办理入职手续; 2. 简单介绍公司及部门的情况, 分享公司的价值观与使命; 3. 把新人介绍给部门, 以及上级领导; 4. 将员工引荐给其辅导员; 5. 沟通并满足新人的一些需求或期望。	
	第一周	1. 明确新人的管理者能否融入, 并开始工作; 2. 设计试用期工作及考核计划; 3. 沟通了解新人完成工作所需要的资源, 工具以及人际关系网, 并做相应引荐。	
试用阶段	两个月	1. 提供必要的培训, 包括: 企业文化、制度、工作流程、产品知识等; 2. 跟进试用期工作及考核计划完成情况并及时沟通反馈; 3. 完成新员工入职调查或以其它形式得到新员工工作、生活融入情况反馈。	生活融入关注重点 关注: 实习生、校招生或刚从外地到深圳工作的员工。
胜任阶段	第一年	1. 认同员工正面的贡献与成绩; 2. 提供正式或非正式的绩效反馈; 3. 与员工一起制定改进计划。	

整体而言, 一个精心设计的“适职流程”能有效降低新员工招聘“挂单率”, 促进新员工融入、发现个人价值, 并增加对公司的贡献。

招聘的目的是宣传公司雇主品牌和为企业寻觅

到合适人才。如何为企业寻觅合适人才并让员工在企业长期发展, 与人力资源工作密切相关, 而人力资源工作绝非只是HR部门的事情, 需要来自公司高层、各业务部门及HR部门共同努力。

本季度培训情况简介

2016年4月-2016年6月共举行公司内训228场, 总计474.5课时。其中内训场次较多的的部门是: 电信事业部研发中心CRM产品一部(研发七部)、电信事业部东南区广州软件二部、电信事业部东南区广州软件一部、电信事业部西南区软件三部(西藏)、电信事业部质量管理部。



质量体系系列培训

2016年4月-2016年6月电信事业部质量部进行了“PDDM人力投入与人力分布确认合并功能使用”、“2016QA工作改造讲解”等多项培训。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。

人力资源系列培训

2016年Q2为推动人力资源部工作发展, 加强各模块之间紧密协作, 促进各部门与各区域人资工作高效运作, 进行了“人力资源绩效考核模块介绍”、“人力资源招聘培训模块介绍”、“人资季度会议”、“能级认证评委培训”等多项培训。

社会招聘新员工入职培训

2016年4月-2016年6月, 公司对Q2入职的社招新员工组织了3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。在新员工培训的面授课程中, 培训内容包括公司企业文化、公司产品介绍、质量管理基础、公司职位发展体系和人事行政制度五门课程, 同时还增加了质量管理考试科目。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”。

业务体系系列培训

4月19日和5月15日, 客户服务部赵魏来依次在北京、合肥开展《关键时刻-MOT》培训, 通过对MOT的充分理解来达到对自身岗位职责的审视, 从而引导下属转变工作意识, 适应岗位要求, 以达到提高管理水平和服务提升的目的。同时, 对种子讲师进行培养, 为后期体系培训提供充足的讲师资源。

4月23-24日, 公司邀请著名战略学家、长江商学院副院长滕斌圣教授在合肥天源迪科技园举办为期2天的战略课程培训, 共32名公司高管全程参与, 加深其对战略及商业模式的理解和认知。

5月4日下午, 人力资源部非常荣幸邀请到汇巨副董事长刘长华先生讲授国际电信规范E-tom课程, 通过对信息和通信服务行业的业务过程讲解, 帮助学员对在线信息、通信和娱乐服务的交付系统进行知识梳理和分类, 加强对电信运营过程的理解。

5月20-21日, 为提升事业部整体问题分析和解决能力, 公共事业部开展了“TOP GUN 训练营”第二期培训, 韩玮教练对学员进行业务案例实训, 疑难问题解答, 并布置阶段性作业, 学员积极投入, 整体培训学习效果极佳。



一种基于贝塞尔曲线的限时限量商品的排序模型算法设计

作者：陈小刚（DIC子公司-广州天源迪科）

模型业务背景

限时抢购类的商品特卖作为一种新兴的电商模式，由唯品会首创，逐渐被京东、天猫等各大电商竞相模仿。不同于传统电商，此类销售商品的货物一般数量有限、售罄为止或时间到期下架，而且甚至开始售卖的时候就出现断码。因此，特卖类商品的推荐算法应不同于传统电商。而排序作为推荐系统的核心部分，如何设计限时限量商品的排序模型成了算法工程师的研究新课题。

本文将论述如何通过贝塞尔曲线等方法解决限时限量商品售卖的排序问题。

业务诉求理解

通常商品排序涉及的属性包含但不限于销量、库存、PV、UV、转化率、上线时间、尺码因素、品牌因素、品类因素、利润等，最后将上述数十种因素糅合成一个因子，根据因子的大小对商品进行排序。

所有模型都为业务服务，所以抛开数学上溯业务问题：什么样的商品才值得我们去推荐，或者什么样的商品才值得我们把它排在前面。

由于在此类业务中，商品的销量和库存是最为核心的因素。根据建模步骤，先简化模型，只考虑库存和销量的影响。

假设商品排序的位置为报纸广告位：



更多的曝光机会意味着更多的购买机会，所以越靠前的广告位会获得更多的流量，自然租金也会越贵。

问题转化

将业务问题转化成数学问题。假设某种商品（库存为p，售价为h）在某个时间段(t₀→t_n)一直占用某个广告位，其单位时间销量为s、单位时间广告成本为q。

考察其剩余商品单位成本j和单位收益k的变化：

t₁时刻单位成本j=q/p，单位收益k=hs/p；

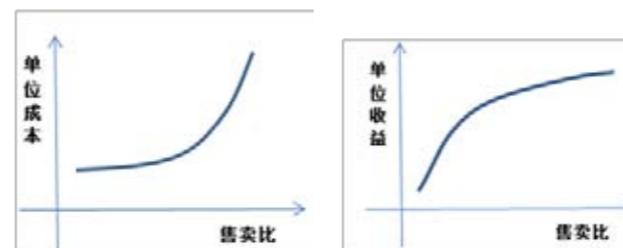
t₂时刻单位成本j=q/(p-s)，单位收益k=hs/(p-s)；

t₃时刻单位成本j=q/(p-2s)，单位收益k=hs/(p-2s)；

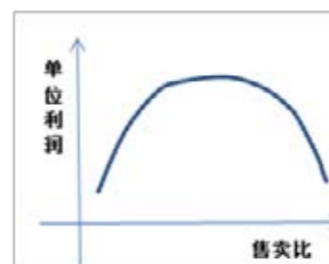
.....

t_n时刻单位成本j=q/[p-(n-1)s]，单位收益k=hs/[p-(n-1)s]。

效果如下图所示：



而收益减掉成本即净利润，效果如下图所示：



因此一个畅销的商品应该给予更多的曝光机会，但当库存不足的时候，应该适当将排位降低，以此降低成本，才能使得利润最大化。

算法选择

要拟合一个任意变化的曲线，若用传统的曲线拟合法，高次函数拟合效果较好，却容易造成龙格现象而导致不稳定，同时计算复杂度较高。但贝塞尔曲线却能通过控制几个点的变化就能达到逼近任意曲线效果。

贝塞尔曲线于1962年，由法国工程师皮埃尔·贝塞尔所发明，是一种非常光滑的函数曲线，现在较为广泛地运用贝塞尔曲线来为汽车的外形做模拟。

本文将跨行业使用贝塞尔曲线拟合单位利润曲线。

模型构建

暂时称呼我们排序的因子为健康度health，简称H。H简单涉及商品销量、库存、转化率、PV、UV、尺码因素等，具体健康度计算流程如下。

一、转化率μ的折算

不同的商品转化率不一样，传统的商品转化率计算（转化率=购买用户数/UV）在样本数据极少的情况下，容易失真。因此本文采用威尔逊区间下限对商品的转化率进行权威折算。具体计算如下：

$$\mu = \frac{p + \frac{z^2}{2\sqrt{n+1}} - z \cdot \sqrt{\frac{p(1-p)}{\sqrt{n+1}} + \frac{z^2}{4(n+1)}}}{1 + \frac{z^2}{\sqrt{n+1}}}$$

其中z为置信度置于95%的时候的值，此处取1.96；p为原始转化率；n为UV。

二、UV的权重φ评估

UV越大的商品意味着越火爆，但UV为10000的商品A和UV为1000的商品B的火爆程度不应该是数字面

上的相差9倍或相差9000这样，这种突兀的差距通常用log法进行数据平滑。具体如下：

$$\varphi = \left(\frac{\ln(uv + 107)}{4.68} \right)^{3.4}$$

三、总体销量库存因素 α 的计算

根据上述剩余单位商品利润的分析思路，引用贝塞尔曲线进行函数拟合。

引入售卖比 τ 的概念来统一输入参数（售卖比 τ =销售量/进货量，若是更看中可购买，则用售卖比 $\tau = 1 - \text{库存}/\text{进货量}$ ），用五维贝塞尔曲线来拟合函数，具体如下：

$$B_t = \sum_0^n p_i C_n^i (1-t)^{n-i} t^i$$

其中 p_i 为第 i 个控制点， t 取值介于0到1之间。

通过售卖比 τ 的线性插值查找，通过 t 计算相应的函数值 δ ，从而获得较平滑的数据和大幅度降低计算复杂度。

用总货量因素 θ 去影响健康度，具体如下：

$$\theta = \frac{\ln(x + y + 70)}{\ln(70)}$$

从而总体销量库存因素 α 的计算如下：

$$\alpha = B(\tau \rightarrow \delta) \cdot \theta$$

四、各尺码销量库存因素 β 的计算

引入售卖比的概念来统一输入参数（售卖比 τ =销售量/进货量，若是更看中可购买，则用售卖比

$\tau = 1 - \text{库存}/\text{进货量}$ ），用四维贝塞尔曲线来拟合函数，具体如下：

$$B_t = \sum_0^n p_i C_n^i (1-t)^{n-i} t^i$$

其中 p_i 为第 i 个控制点， t 取值介于0到1之间。

通过售卖比 τ 线性插值查找，通过 t 计算相应的函数值 δ 。

用总货量 θ 去影响健康度，具体如下：

$$\theta = \frac{\ln(x_i + y_i + 70)}{\ln(70)}$$

从而总体销量库存因素 α 的计算如下：

$$\beta_i = B_i(\tau \rightarrow \delta) \cdot \theta_i$$

对于一个有 n 个尺码的商品，从而有：

$$\beta = \frac{n}{\sum_1^n \frac{1}{\beta_i}}$$

由于商品的各尺码数量不规律，此处采用调和平均做数据平滑效果较好。

五、加权库存销量因素 γ 的平衡

考察商品的整体和局部的关系，用加权平均处理商品销量库存因素的平滑。具体如下：

$$\gamma = \frac{1 + \delta}{\frac{1}{\alpha} + \frac{1}{\beta}}$$

其中 δ 为尺码加权因子，本处取0.62。

六、时间衰减因子 ω 的设计

由于早上线的商品总是能比晚上线的商品天然获得了更多的关注度，为避免马太效应，引入时间衰减概念，对于早上线的商品，进行一个随着时间推进而降低的调整系数 ω ，具体计算公式如下：

$$\omega = \frac{5}{(t + 12)^{0.25}}$$

其中 t 为上线至今的时间间隔，单位为秒。

七、商品健康度 H 的合成

综合上述因数，对健康度 H 进行合成：

对于往日档期商品有：

$$H = \frac{(\mu + 0.5001) \cdot \varphi + \gamma}{10}$$

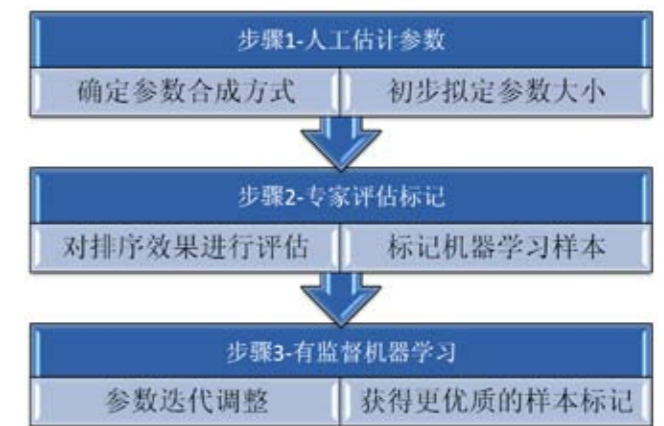
对于当日档期商品有：

$$H = \frac{(\mu + 0.5001) \cdot \varphi + \gamma + \omega}{10}$$

八、商品健康度 H 的参数迭代和调优

由于涉及参数较多，特引入更为科学的机器学习法对人工调优的参数进行迭代。具体步骤如图A：

也即步骤1确定参数组合方式后，初始人工估计参数，对数据流进行排序测试。同时开启步骤2：业务专家介入评估排序，对排序结果进行标记，以便获得机器学习所需初始样本，同时返回步骤1进行人工参数估计迭代。



图A

效果合理后，进行步骤3：有监督学习根据上一步标记的样本进行参数自动化调整。一轮结束后，专家评估重新标记样本，进行下一轮迭代，直至符合业务需求为止。

其中参数调整使用基于BFGS的拟牛顿法以降低迭代复杂度。

写在后面的话

当下，推荐系统已经不仅仅局限于电商，音乐、新闻内容、甚至在搜索引擎中都能窥见其身影。笔者根据多年建模经验，试图在本文展示推荐系统中，一种限时限量商品的可行性方案。但一个健全的推荐系统还包括商品相似度的计算、用户相似度的计算和各种业务排序规则的糅合等方面。期望能在后期分享更多关于推荐系统细节和其他建模的思路和应用案例。

上海自贸区 洋山港调研小记

作者：丛东（上海子公司）

2015年7月，我们项目组承接了上海海关下属数据分中心微信平台运营项目，整个项目以“通关宝”品牌运作，目前有网站、APP、微信服务号3种形式，我具体负责微信服务号的运营工作，2016年5月19日，我们与客户一起到上海自贸区洋山港调研，一路风景很好，算出游观光也算需求调研。

从上海海关出发大概1.5小时就到了洋山海关了，站在中国（上海）自贸区的门口，看着一辆辆卡车井然有序地进港，感受着海风徐徐吹来。洋山

深水港区位于杭州湾口、长江口外的浙江省嵊泗崎岖列岛，由大、小洋山等数十个岛屿组成，是中国首个在海岛建设的港口。洋山港西北距上海市南汇芦潮港约32公里，南至宁波北仑港约90公里，向东经黄泽洋水道直通外海，距国际航线仅45海里，是距上海最近的深水良港。到2020年，洋山港预计布置集装箱深水泊位50多个，设计年吞吐能力1500万标准箱（TEU）以上。这里的绝大多数集卡司机都是我们“通关宝”的用户哦。



就是我们这次调研的目的地：洋山海关，这里应该是上海最重要的现场海关了。开会过程不能一一告诉大家了，总之很好就是啦。



中午在食堂吃完工作餐，我们自然要去第一线看看了，集卡司机的工作路径是“A1卡口→查验待检区→A2卡口→东海大桥→洋山港”，一般司机通过了A1卡口，就会靠边停下，打开微信找到我们通关宝，然后输入集装箱号“UICU10142”，看下是否需要送到查验区，如果通关宝显示“无查验，准予放行”就可以开上帅气的东海大桥，然后送到港口了。

先看看卡口长什么样？跟平时高速收费站差不多，只不过都是集装箱卡车。借着工作便利，到卡口控制室内看看，爬到30米高的工作台看看（这里的海风吹得真凉爽啊）。



看，一辆集卡顺利过了，据说繁忙的时候，这里30根车道全开，还要排队几公里长。



这时候就该使用‘通关宝’啦，查下箱号呢！



过了A1卡口，就可以直接开上东海大桥了。作为中国第一座真正意义上的跨海大桥，该桥不仅从设计、施工、管理，到技术标准，都开创了我国造桥史的先例，而且与世界同类桥梁的建设相比，还是工程造价最省、工期最短的优质工程。起于上海浦东南汇区的芦潮港，北与建设中的沪芦高速公路相连，南跨杭州湾北部海域，直达浙江省嵊泗县崎岖列岛的小洋山岛，该桥总长约三十二点五公里。从引桥段向海上望，大桥的蜿蜒之姿，清晰可见。粼粼波光间，主通航孔的巨大斜拉桥雄风巍然，这座斜拉桥跨度达四百二十米。

回头看看A1卡口是不是很壮观啊！



如果货物需要查验的话，司机就会看到查验等待区，等待查验，查验完成以后才能放行，这个说回来，夏天这个时候还是非常热的，司机同志真的很辛苦啊。



东海大桥工程于2002年6月26日正式开工建设，到建成通车，历时仅三年半时间。在此前经历的多次强台风袭击中，大桥岿然未动、“毫发无损”。据介绍，可抗十二级台风、七级烈度地震、设计基准期一百年的东海大桥能保证在自然灾害发生时具有不间断的通行能力。



沿着东海大桥，开了40分钟到达洋山港。几年前还是一个普通的海岛，海岛上的人们日出而作，日落而息。如今随着洋山港建成开港，这里将迎来无数万吨巨轮，若干年后将成为上海乃至世界的海上物流中心。小小的洋山，成就的却是上海冲击世界第一大港、中国经济挺进世界强林梦想。



听海关客户说，中国大陆外贸运输九成以上通过海上运输，但此前一直没有面向东北亚的国际集装箱枢纽港。中国大陆最大的上海港苦于缺乏深水良港，九十五万标箱移至釜山、神户等港口中转，仅此每年增加运费二十七亿多元人民币。洋山深水港的建成，使中国建成东北亚国际枢纽港迈出了实质性的第一步。



这次调研基本上达到了预期目的，一开始我们在运营的时候，很多实际问题还不清楚，导致与用户存在分歧，这次也请了一家货代公司用户来座谈，增进了我们对实际问题的了解，也与客户加深了沟通，后期我们会针对客户需求不断改进。

随着通关宝服务号在上海海关的深入应用，今后还有更多的调研机会，比如到上海国际邮轮码头、吴淞海关、浦东机场海关……期待我们下次的小记吧。

Ps：微信搜索“通关宝”，可以进一步了解我们做的服务号哦。



【观影】

老一代喷呐艺人焦三爷是个外冷内热的老人，看起来严肃古板，其实心怀热血。影片表现了在社会变革、民心浮躁的年代里，新老两代喷呐艺人为了信念的坚守所产生的真挚的师徒情、父子情、兄弟情。

百鸟朝凤



故事发生在一个所有哺乳类动物和谐共存的美好世界中，兔子朱迪从小就梦想着能够成为一名惩恶扬善的刑警，凭借着智慧和努力，朱迪成功的从警校中毕业进入了疯狂动物城警察局，殊不知这里是大型肉食类动物的领地，作为第一只，也是唯一的小型食草类动物，朱迪会遇到怎样的故事呢？

近日常，城中接连发生动物失踪案件，就在全部警员都致力于调查案件真相之时，朱迪却被局长发配成为了一名无足轻重的交警。某日，正在执勤的兔子遇见了名为尼克的狐狸，两人不打不相识，之后又误打误撞的接受了寻找失踪的水獭先生的任务，如果不能在两天之内找到水獭先生，朱迪就必须自愿离开警局。朱迪找到了尼克，两人联手揭露了一个隐藏在疯狂动物城之中的惊天秘密。



疯狂动物城



头脑特工队

可爱的小女孩茉莉出生在明尼苏达州一个平凡的家庭中，从小她在父母的呵护下长大，脑海中保存着无数美好甜蜜的回忆。当然这些记忆还与几个茉莉未曾谋面的伙伴息息相关，他们就是人类的五种主要情绪：乐乐、忧忧、怕怕、厌厌和怒怒。乐乐作为团队的领导，她协同其他伙伴致力于为小主人营造更多美好的珍贵回忆。某天，茉莉随同父母搬到了旧金山，肮脏逼仄的公寓、陌生的校园环境、逐渐失落的友情都让茉莉无所适从，她的负面情绪逐渐累积，内心美好的世界渐次崩塌。为了保护这一切，乐乐只有行动起来……

印度教教徒Bajrangi，与Rasika在新德里的月光集市相遇，彼此有所误解而成为一对冤家，但他们却联手帮助一位有语言障碍的穆斯林小女孩沙希达，让她回到自己的家乡与家人团聚。这部影片将宗教和政治矛盾与和解植于真善美故事中，成为2015年最具正能量的宝莱坞电影。

印度教教徒Bajrangi，与Rasika在新德里的月光集市相遇，彼此有所误解而成为一对冤家，但他们却联手帮助一位有语言障碍的穆斯林小女孩沙希达，让她回到自己的家乡与家人团聚。这部影片将宗教和政治矛盾与和解植于真善美故事中，成为2015年最具正能量的宝莱坞电影。



小萝莉的猴神大叔



心迷宫

一个想要挣脱父权控制的青年，在一次争执中失手杀死了同村的痞子，被迫逃亡。他没有想过会用这样的方式逃离安逸的生活，离开之际却惊人的发现宿命早已将他和专制的父亲紧紧连接在一起，走或留他都将失去一切。

一个饱受家庭暴力摧残的留守女人，在曾经恋人的怀抱里找到了慰藉。黑暗里绝望的女人与情夫密谋杀夫，可当莽夫的死讯真的传来时，情夫却避而不见矢口否认一切。当女人又一次陷入绝望，另一个男人出现在她的生活里，他给女人带来的不仅仅是关心。

一个行为正直严格自律的老村长，精心设计着自己退休后的晚年生活。一生忠于信仰的他，却在本性面前轻易地低下了头；一个污点掉落在命运蓝图上，他竭力去擦掉污迹，却剥开了一个黑洞，深陷其中。

【读书】

万科住宅专家逯薇认为，居住并非与生俱来的本能，而是需要学习和掌握的技能。针对居住者们最常遇到的问题以及居住的最大痛点，她首次将自己在住宅方面的丰富经验汇集成书。在这本精美的绘本中，她将自己的居住哲学一笔笔画出，加上幽默风趣的文字，让读者一目了然，可以轻松愉快的方式快速掌握家居设计、整理收纳、购置家私等问题的诀窍和要领。三百多页的绘本，处处透着作者对打造更美好的居住环境的坚定态度。她毫无保留地将居住理念的精华部分放在这本书中，更有无数



小家，越住越大

的居住“干货”，带给你超值的居住技巧，让你的“住商”在短时间内快速得到提升。是一本提升生活品质不可错过的好书。房子不必大，住好才是家。翻开这本书，从打造一个整洁温暖的家开始新的旅程！



鳄鱼街

本书收入了舒尔茨存世的全部小说作品：两部短篇集《鳄鱼街》和《沙漏下的疗养院》，以及未结集四个短篇。在这些故事中，舒尔茨以高度的原创性再现了不同寻常的童年回忆，赋予平庸现实以神秘感人的气息。与卡夫卡一样，他使用了大量奇异的超现实主义手法，用瑰丽的语言、令人不安的隐喻和不断延伸的意象堆叠出绚烂的场景，重新划定了现实与幻境的疆界，至今读来依然具有鲜活的魅力和智性的力量。

舒尔茨的成年生活隐居封闭，平淡无奇，其内在生活却有如火山熔岩般令人畏惧的热情，将画家的想象力与精确的敏感性诉诸艺术的表达。作为文体大师，舒尔茨在语言上做了大量实验及革新，文字诗意纯粹，富于感官性，句式有如多层迷宫般具有不可思议的形式。

他是举世闻名的文学大师，《百年孤独》《霍乱时期的爱情》等传世巨著的作者，被誉为“20世纪的文学标杆”。同时，他也是一个爱讲故事的孩子。他想说的是：爱真的存在，幸福真的可能，死神也会败在幸福手下。他是加西亚·马尔克斯。《活着为了讲述》是他唯一的自传。

“二十二岁的最后一个月，陪母亲回乡卖房子”不仅是这本书的开篇，也标志着马尔克斯文学生命的开始。从那时起，儿时所有记忆深刻的人与事、贪婪的阅读经历、身边各种奇特的现实、向权威与成规挑战的勇气将他带进了“写作”这个甜蜜而痛苦的陷阱。

在本书中，马尔克斯没有采用线性的时间顺序，而是自如地在时间、事件中切换，既有对人生中的难忘事件、重要时刻的讲述，也有对他所珍惜的家人和朋友的回忆，几乎每一段都是一个精彩的故事：外祖母神奇的鬼怪世界、外祖父的战争故事、挥之不去的老宅记忆、求学经历中的奇遇与机遇、启发并滋养过他的记者生涯……搞不清楚幸福与疯癫区别的亲戚、一起经受过狂风暴雨考验的朋友、萍水相逢却难以忘记的过客……

正如他所言，生活不是我们活过的日子，而是我们记住的日子，我们为了讲述而在记忆中重现的日子。



活着为了讲述



摄影技巧

孩子们的专属

作者: Lucy Wu

给父母的11个儿童摄影小建议



一、尝试多种拍摄角度

要尝试各种视角，站着、坐着、蹲着、趴着、躺着，跟着小朋友的动作变化，大人的镜头也选择不一样的角度，现在不少相机也翻转银幕可辅助拍摄，所以各位也可拿着相机和小朋友们一起动起来。以小朋友差不多高度的视角拍摄，更容易捕捉到小朋友自然的表情。

二、成为控光达人，寻找最佳光线

摄影基本的元素之一就是光线，在光线佳的环境中，拍出来的照片一般能比普通场景加上N分。妈妈们可从自家的光线开始观察，注意室内室外的自然光，在什么时候、哪个位置的拍摄效果最佳。找到不错的选择时，便可将小朋友引导到该处玩耍活动，以捕捉到令人满意的画面。如果室内光线不足，也可考虑添置外接闪光灯来进行辅助。



三、简洁干净的画面构图

小朋友在玩的时候，现场可能会有一大堆玩

具、图书等杂物，建议大人们在拍摄时，尽量让画面中的杂物少一些，可靠小朋友近一点，近景或特写的方式取景，让画面的主题性更明确一些。用光圈先决或手动模式进行拍摄的话，也能在一定程度上以浅景深的方式来凸显小朋友。



四、注意调高快门速度

小朋友的好动，相信所有的父母都深有体会，因此在拍他们时，为了能凝结他们动作的瞬间，需要相对高的快门速度来配合，才能顺利实现“定格”的效果，如果使用一般消费型相机，建议选择运动模式进行拍摄，若使用单眼或微单眼相机，则建议选择手动或快门先决模式，并尽量能保证快门速度不低于1/250s，以便跟上孩子们的速度。如果快门速度太慢，拍出来的就只有小朋友移动的轨迹了！



五、巧妙使用连拍模式

在拍摄动态人物时，连拍模式也是必不可少的，它可实现一次多张的拍摄，不仅能减少拍摄失败的机率，有时也能意外捕捉到一些超级自然的画面。

六、不要依赖P模式

看到这几个字，或许会令有些长期依赖P模式的妈妈感到痛苦，不过就像小朋友断奶一样，果断戒掉P模式吧，尤其在室内环境中拍摄时，使用光圈先决模式能拍出比P模式更好的效果，在捕捉小朋友动态活动时，快门先决模式也能比P模式更令你得心应手。



七、发挥孩子的想象力，传递摄影的乐趣

如果说平时以生活纪录为主的侧拍、抓拍拍多了，想尝试看看“专业”一点的儿童人像拍法时，引导就是必须面对的大课题。小朋友比较难受控制，要怎么引导比较好呢？或许有的妈妈们会找一些Sample来做参考，或自己企划一些主题和动作之类的，若是这样，可以参考日本摄影师长能丰一的做法，在事前企划并与女儿讨论沟通，在拍摄现场时还会亲身演绎一遍。丢给小朋友一个主题，让他们来发挥想象力扮演某个角色之类的，一边玩乐一边拍摄，大人们亦可事先准备好一些道具服装，好令孩子们更容易进入状况。无论是哪一种方法，耐心和沟通都很重要，让孩子觉得这样的活动是有趣的，日后才有更多能玩拍的机会。



八、不要老是叫小朋友笑一个或说Cheese

关于这点，或许不少父母会疑问：不叫他们笑一个的话，那要说什么？的确，叫小朋友笑一个是没什么不好，只是有时难免看起来会没那么自然。有兴趣的妈妈们，不妨试试用“来来来，看这里”来替代“笑一个”、“Cheese”等短句，看最后得到的会是什么样的“笑”果。

一些有经验的摄影前辈说，他发现小朋友们常在你叫他们看镜头之后，会自然展现笑容，而这个笑容远比“笑一个”或“Cheese”引导出来的笑容自然好看。如果有需要，也可在相机或手机上加装一些小道具，来诱发小朋友展开笑容。

九、入镜陪伴孩子，一起留下快乐点滴纪录

爱拍孩子们的父母们，也不要总是只躲在相机背后，有时候可以尝试走到相机前面，利用脚架搭配手机遥控或自拍读秒的功能，自行释放快门；或是请其他亲友为自己与女儿合照，捕捉自己陪伴孩子的回忆，相信等他长大之后，这段会是他儿童时美好的回忆之一。



十、不要急着删照片，传到电脑再仔细端倪

在拍摄过程中，除了明显失误的照片外，其他的建议不要急着删除，等拍完后从电脑上阅览过后，再判断删除，因为有些照片在相机的LCD银幕中很难判断究竟是好是坏，可能在相机内预览时觉得不怎么样，但上电脑看时才发现了画面的有趣之处。



十一、适当的图说，诉说影像故事

对于摄影作品需不需要下图说这件事，争议一直存在（有人认为影像本身就会自己说话），但不可否认的是，有时候有趣的图说或标题，也能为摄影作品增添一些乐趣。尤其是婴儿摄影，因为小婴儿的表情比较没那么生动，这时配上一些有趣的图说，可增加可看性。



时尚产品推荐

海边度假， 你需要这些酷东西



夏天到了，海岛游又火热了起来，那么男士们要怎样才能在海边吸人眼球呢？除了一副好身板，你还需要这些有趣又酷炫的科技玩物。



NO.1 H2O Ninja 浮潜面具

传统的浮潜面具对于体验友好度来说并不够出色，无论干式湿式都对使用者的技巧有一定的要求。

但如果你使用过H2O Ninja浮潜面具，那么你真的会爱上浮潜这项运动，它可以让你像在陆地上一样自由呼吸，同时也可以看到更清晰的海底世界。

参考售价：1075元

NO.2 NudeAudio Super M无线音箱

在海边与妹子们High怎能缺乏一款足够优秀的无线音箱呢？NudeAudio Super M无线音箱是一款非常适合聚会使用的蓝牙音箱，能够兼容所有蓝牙设备，同时向外实现360°环绕音播放。NudeAudio Super M内置有4个全频钹驱动单元



与6个发声单元，音质相当出色。与此同时NudeAudio Super M无线音箱还支持防水防摔，能够提供8小时不间断续航，在海边来一场舞会，NudeAudio Super M绝对是最佳选择。

参考售价：645元

NO.3 ViDi运动相机

在海边玩耍怎能少了对精彩瞬间的记录？这款ViDi运动相机便能够满足日常使用的需求。ViDi运动相机支持1080p/30fps视频拍摄，同时具有超广角镜头与液晶显示屏。对于水下拍摄，ViDi运动相机同样得心应手，ViDi支持40英尺深度防水，支持镜头扩展，可玩性极佳。



参考售价：735元

NO.4 RemovuGoPro遥控器

如果你带了GoPro来到海边，那么不妨为GoPro配置一款遥控器，帮助你遥控GoPro进行拍摄。RemovuGoPro遥控器兼容GoPro Hero 3/3+/4等多款机型，能够显示GoPro拍摄的相片与视频并遥控设备进行拍摄。Removu续航时间可达3小时，支持3英寸防水防摔，可以佩戴在手腕上对GoPro进行操作，非常适合冲浪、水上运动爱好者使用。



参考售价：460元

脑洞太感人 瞧瞧这些玩物

数码界永远不缺新品，走在时尚前沿的人永远都有一颗勇敢尝试的心。现在带你看看最近设计师脑洞大开新作的产品。

NO.1 穿着瘦的智能背心

靠穿衣服就能减肥？这并不是虚假的电视广告宣传，而是新科技Thin Ice智能背心。Thin Ice在胸背部集成了冷却温度传感器，通过刺激人体的棕色脂肪组织来消耗人体的热量，从而达到降温燃脂的功效。Thin Ice自备冷却芯片和散热芯片，通过智能设备的操控就可以控制适宜的温度，达到穿戴者想要的减肥效果。目前Thin Ice在众筹网站上已能购买，价格为165美元，比高端减肥药还要便宜不少。



NO.2 傻瓜式全景VR相机

喜欢360度全景相机，又觉得诺基亚OZO太贵？Vuze 3D 360 VR为用户提供了新的选择。一款面向普通消费者的全景VR相机，售价约为5300元人民币。Vuze 3D 360 VR采用圆角正方形设计，四边各配有2枚1080p摄像头，能够拍摄4K @30fps的3D 360度图像，主打“智能系统”操作较为简单，快速存储系统同样可以将照片迅速上传至网络媒体。



NO.3 Win 10 PC伪装者

这货是键盘吗？答案是YES，不过却不仅仅是键盘。PiPO KB1是一款“被伪装”成键盘的Win 10 PC，采用英特尔Atom x5-Z8300处理器，4GB RAM+32/64 GB ROM。机身虽小，USB、以太网口、VGA、HDMI等等接口一应俱全，另外还支持micro SD卡槽和3.5mm音频设备，内置6000mAh电池。另外升级版PiPO KB2，还被设计成可折叠的外型。



NO.4 复古拍立得相机

传统胶片相机已经成为专业摄影者的玩具，数码相机也快被手机替代，在相机市场“青黄不接”的时刻，Project I-1一次成像相机的发布，又一次掀起了复古照片的风潮。Project I-1是款拍立得相机，复古的老相机造型是相机的最大卖点。Project I-1使用倾斜45°反光镜设计，使聚光度有所提升，基座配有金属轮能够快速涂抹成像化学药水，超大环形闪光灯，让拍摄者一秒就沦陷在灯光的环绕中，享受类似影棚级的拍摄感。



NO.5 翻译家智能手套

翻译词典可以将文字翻译成各种语音，SignAloud智能手套可以将手语翻译成文字或语音。这款神奇的手套是华盛顿大学的两位学生研制的，手套内置传感器，可以记录下佩戴者的手部位置和动作，通过将数据蓝牙发送到中央计算机，来分析手语的手势，不过目前该手套仅在测试阶段，目前也仅能识别翻译“美国手语”。





简述5大红葡萄品种的风味特征

摘要：虽然葡萄酒的风格差异与产区的土壤、气候以及酒厂酿造工艺有着直接的关系，但不同品种本身的特征还是影响葡萄酒风味最重要的因素。本文将介绍赤霞珠、梅洛、黑皮诺、仙粉黛和西拉这5大红葡萄品种的风味特征。

全世界最主要的3大红葡萄品种是赤霞珠（Cabernet Sauvignon）、梅洛（Merlot）和黑皮诺（Pinot Noir），这3类单一品种酒的每一种都带有非常独特的风格。在过去20年中，仙粉黛（Zinfandel）和西拉（Shiraz）葡萄酒的声誉也与日俱增。其中，仙粉黛是非常著名的美国葡萄酒，而西拉则是澳大利亚最具标志性的葡萄酒种类。虽然这些葡萄酒的风格差异与产区的土壤、气候以及酒厂酿造工艺有着直接的关系，但不同品种本身的特征还是影响葡萄酒风味最重要的因素。以下将简要介绍赤霞珠、梅洛、黑皮诺、仙粉黛和西拉这5大红葡萄品种的风味特征。



1、赤霞珠

赤霞珠是红葡萄品种之王，能够出产全世界品质最好的红葡萄酒。此外，多数的法国波尔多葡萄酒最主要的调配品种也是赤霞珠。此品种葡萄酒通常酒体丰满，单宁感较重，还散发着黑樱桃、黑醋栗、巧克力以及橄榄的复杂芳香，以及雪茄、烟草、皮革和雪松的气息。

2、梅洛

梅洛葡萄酒目前是美国最受欢迎红葡萄品种，通常会出现在调配葡萄酒中。梅洛葡萄酒酒体适中，口感柔顺，带有黑醋栗、黑莓、蓝莓以及巧克力的味道，还散发出薄荷和雪松的芳香。

3、黑皮诺

黑皮诺是法国勃艮第（Burgundy）产区最经典的葡萄品种，与赤霞珠一样，该品种能够酿出全世界最好的红葡萄酒。此外，该品种在美国的加利福尼亚州和俄勒冈州也得到了广泛的种植。黑皮诺葡萄酒的酒体较轻，酒体适中，还以浓郁的石榴色和黑樱桃、覆盆子及醋栗的风味儿闻名。此种葡萄酒还通常散发着土壤、木桶以及玫瑰花瓣的芳香。

4、仙粉黛

仙粉黛葡萄酒通常口感强劲，酒体饱满，与其他葡萄酒11%至12%的酒精含量相比，仙粉黛葡萄酒的酒精含量往往会超过15%。仙粉黛葡萄酒通常带有樱桃、草莓和黑莓的风味，还散发着香料、石榴以及桉树的芳香。此外，仙粉黛葡萄还会酿制成口感甜蜜的白仙粉黛桃红葡萄酒。

5、西拉

西拉（Shiraz或Syrah）的风味类型也较多样，具体风味主要取决于葡萄的出产地。西拉葡萄酒往往带有丰富的水果风味，如黑醋栗、李子、黑莓以及巧克力的味道。此种葡萄酒还会散发出黑胡椒、香料、焦油以及烟草的芳香。

生活 哲理 漫画



既然一個人走
就不要堅強的走完



只要你相信
它就這麼存在著



如果這裡很明亮
你就是我的小太陽



信任像是易碎品
碎了就很難拼湊得回來了



不要因為結束而哭泣
微笑吧！為你的曾經擁有



別去在意
不在意你的人



你那麼好
當然值得更好的人



魚不能沒有水
就像人不能沒有朋友一樣



我等你啊。

笑，如果我追不上你
怎麼辦？



一定要記得你說過的話喔。



Q2天源迪科 企业文化建设综述

◎ 细心呵护，关怀备至

● 生日祝福传真情，企业关怀暖人心

初夏和风沁人心，我们从柔情缱绻的四月走来，踏过草长莺飞的五月，再挥手告别惬意清爽的六月。春夏更迭，绚烂如初，天源迪科在这一季度迎来了434位同事的生日。无论是生日的祝福，还是精致的礼物，都是一份贴心，一片真诚。愿每一份祝福都化作一股清风，为每位DIC人带来清新凉爽。

生日小礼物及短信的慰问得到了广大员工的普遍称赞，一声问候、一句祝福，看似微小，但却道出了企业对员工的亲切关怀和温馨祝愿，温暖了人心，员工的心和企业贴得更近了。



● 六一关怀员工子女，送去画笔和图绘

不同颜色的画笔，在黑白的图纸上勾勒一个浪漫童真的世界，在“六一国际儿童节”前夕，天源迪科专门给集团1025位员工的小宝贝送上六一儿童节的礼物：画笔和图绘画册，让职工子女们度过一个快乐的儿童节，也让广大职工感受到单位的关怀，愿孩子们有一个美好快乐的童年，健康、快乐、幸福地成长！



◎ 缤纷嬉夏，五彩活动

缤纷的五月，我们迎来了天源迪科的多彩嬉夏。第二季度，天源迪科总部和分支机构的员工们共同谱写了一首首美妙的夏日序曲。各地都组织了多元化的员工活动，不仅丰富员工的业余生活，也增强了团队的凝聚力。

● 俱乐部活动

运动健康、快乐生活，运动让生活更加美好，在春夏交替的季节，DIC人运动的热情也被彻底唤醒，第二季度羽毛球俱乐部组织活动12次，约210人参加；户外俱乐部组织活动6次，约70人共同参与了骑行、溯溪、徒步等活动；篮球俱乐部组织活动2次，约20人参加活动。

● 精彩赛事

深圳总部开展主题为“日出东方、力拔山河”的拔河比赛活动

为了丰富员工的业余生活，加强团队的凝聚力，4月21日下午，深圳总部行政部在公司楼下空地

组织开展了主题为“日出东方，力拔山河”的拔河比赛活动，深圳总部各部门组成的六支队伍共72人参加了比赛。

参赛队员们个个英姿飒爽、昂首挺胸，一场针锋相对的比赛蓄势待发，随着裁判的一声哨响，紧张的比赛开始了。双方队员齐心协力握紧绳子，他们一个个脚蹬着地，身体向后倾，拼命往自己的方向拽绳子，互不相让。围观的拉拉队员们更是热情高涨，助威声此起彼伏。比赛采用三局两胜制，经过几番激烈角逐，由Biling产品一部组成的A2队力压群雄获得冠军，移动应用业务部、大数据营销产品二部、财务部联合组成的B2队获得亚军，行业互联网+产品部组成的C2队获得季军，拔河比赛在欢一片欢声笑语中圆满落幕。

本次拔河比赛，丰富了员工业余文化生活的同时，也促进了各部门之间的沟通和交流，进一步增强大家的团队意识和凝聚力。比赛过程中，每位参赛队员都积极应战，斗志昂扬，也展现出DIC人良好的精神风貌，正如拔河赛上所呈现的精神士气，大家也会以崭新的姿态迎接新的工作和挑战。



日出东方、力拔山河—DIC深圳总部拔河比赛



日出东方、力拔山河—DIC深圳总部拔河比赛



日出东方、力拔山河—DIC深圳总部拔河比赛

三支获胜队伍



拔河比赛现场

● 户外活动

一场关于音乐的饕餮盛宴

——电信事业部上海办组织观赏音乐会

五月，电信事业部上海办组织各部门音乐爱好者来到素有“江南明珠”之称的朱家角，一同观赏著名作曲家谭盾的创意创作《水乐堂》。朱家角古镇距上海市区40公里左右，最近频频曝光在媒体上，很大程度也都源于谭盾的音乐创作。大家怀揣着对大师的敬仰，共同憧憬着这场视听盛宴，即使是下雨天也无法阻挡小伙伴们激动的心情。

小伙伴们都沉醉在音乐的享受里，弦乐四重奏奏出纯净的巴赫柔版，落地玻璃门徐徐开启，在灯光簇拥下，远方黑暗中突显古刹一座，僧人的吟唱伴随着灯笼的摇曳从远处传来。此时此刻，空气都产生了神奇的流动，两种截然不同的音响效果交织在一起，架起了天、地、人之间沟通的桥梁，产生了强烈的艺术效果。

历时一个小时的演出中最打动人的是巴赫与禅宗的对话，不由得让人眼眶湿润，因为庄重的巴赫从来没有像此时这般美妙而打动人心，玄秘的禅宗也从来没有像此刻这般圣洁超然。当对话在审美过程中生成

时，每一个音符、每一声经文、每一滴水声以及每一个人的思绪都融为一体。怎一个美字了得！

此次音乐会不仅陶冶了情操，也让平时拼在工作上的小伙伴们放松了身心，相信大家的心情释放过后，一定能以更好的状态来迎接未来的挑战！

西北区青海项目组：

缤纷春日，正是出游的好时节。为了丰富员工

业余生活，增进员工之间的相互交流与沟通，5月14日，青海项目组组织员工到省内著名景点循化孟达天池一日游。

本次出游是青海省电信事业部首次邀请联通事业部同事一起同游，意义非凡。纵情山水间，暂时忘却了工作的紧张，享受着旅游的欢乐和愉悦。大家从原本的素未谋面到一路欢歌笑语，从陌生到熟悉，团队凝聚力也大为提升。



青海项目组
户外活动留影



◎ 优化管理，提升服务

初夏将至，在气温逐渐升高的夏日里，舒适的工作环境让我们工作起来更带劲。我们工作上的贴心人——后勤小组，早已“未雨绸缪”，细心为同事们着想，在短时间内就开展了办公区域所有空调的检查、保养、维修等工作，确保了各个空调都能正常使用。高效的工作值得我们点赞。

后勤工作可谓包罗万象，承担了办公区域的水、电、气等各方面管理，为了营造良好的工作环境，在第二季度，后勤小组也重点对洗手间进行了整修改进，目前该项工作已顺利完成，洗手间可正常使用。

而其它方面的日常工作，如办公室消防安全、会议服务、快递收发、来宾接待等，后勤小组更是细心用心，每一项工作都做得有条不紊，为同事们营造了便捷舒心的工作环境。



——天源迪科希望小学开展研学旅行活动

为了切实将素质教育落到实处，5月19—20日，由我司捐资援建的安徽省岳西县温泉镇“天源迪科希望小学”组织部分师生开展研学旅行活动。天源迪科对本次研学旅行活动给予了大力支持，全程费用由公司赞助。

为了确保活动的有序开展，学校制定了详实的活动方案和安全预案，并多次召开相关教师会，就活动中学生的管理、安全等工作做了细致的分工和安排。

在为期两天的研学旅行活动中，学生们先后来到安徽渡江战役纪念馆、中国非物质文化遗产园、合肥市科技馆等地参观。驻足渡江战役纪念馆，学

生们通过丰富的文字、图片、音像、实物等资料，生动感受60多年前百万雄师过大江的壮阔画卷和一幕幕惊心动魄的战斗场景。在非物质文化遗产园内，学生们领略了雕镂精湛、青砖黛瓦的徽派建筑，参观了龙文化馆、中华藏馆、木雕馆、砖雕馆、古陶馆，观看了精彩的马戏表演、有趣的民俗竞技和美轮美奂的水幕电影，体验了制作脸谱绘画、搭帐篷、篝火晚会、住集体宿舍的过程。在科技馆的参观中，学生们充分体验科技的深远及无穷魅力，充分感受学科学、用科学、爱科学以及学习创造和动手动脑的乐趣。

此次研学旅行活动让学生们有机会走出校园、走进社会、亲近自然，通过参观、游览，学生们认识了自然和社会，在阅览风土人情中提升认知，拓展视野，较好地将“所学”“所闻”与“所见”“所感”融合为一体，培养了学生的自理自立能力、创新精神和实践能力，提高了吃苦耐劳、互勉互励的精神素养。让学生在旅行的过程中陶冶情操、增长见识、体验不同的自然和人文环境、提高学习兴趣，全面提升了学生的综合素质。



爷爷摘薄荷

耿明雅 (DIC联通事业部沈静之女) 4岁

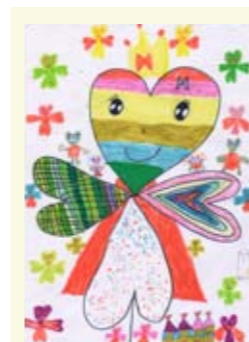


无题



可爱的动物

李佳璐 (DIC联通事业部李鑫之女) 5岁



四叶草

谭伊涵 (DIC人力资源部魏艳红之女) 8岁



蝴蝶和蜻蜓



无题

皮楚越 (DIC联通事业部张二会之女) 5岁



家庭树

邹天至 (DIC财务顾问邹立文之孙) 4岁



散步

陶依依 (DIC合肥子公司陶中玉之女) 4岁



春江水暖鸭先知

DIC宝贝画作欣赏



——记西北区拓展训练

作者：雷金丹（DIC电信事业部西北区）

5月21日-22日，天源迪科西北区来自各部门的34名骨干员工在西安祥峪森林公园组织了一场为期两天的拓展训练。通过富有趣味性、挑战性、竞争性、教育性强的拓展项目，进一步展现团队风采，凝聚团队力量，提升团队的执行力、沟通力。

在拓展训练开始前，教练将所有参训同事分为两组，让每个队自己选队长，确定队名、队呼、队歌，以及绘制队旗等。而这一过程，也是展现团队成员能力的过程。队员们集思广益、共同参与，谱写队歌、绘制队旗，分工协作过程中，渗透着友爱、团结、信

任以及更高层次的思考，有什么可以超越这种发源于内心、来自于团队最实在的能力呢！在这个过程中，学员们加深了彼此间的了解，拉近了相互间的距离。

当这一切都准备就绪，训练正式开始。“‘鼓’动人心”、“高空项目”、“管理流程”、“急速60秒”、“穿越电网”、“盲哑”等经典项目依次开展，在这些从未尝试过的项目面前，同事们心中只有一个念头，那就是要全力以赴、克服一切自身困难，和队友一起完成每一个项目，绝不能让小组在培训学习中落后。



团结是什么？

是二三十只手举起一支毛笔在纸面谱写的图腾；
是十几人合力撑起大鼓用篮球敲击鼓面奏出的乐章；

是所有人齐心协力完成一个个项目之后发自肺腑的欢呼与拥抱……

在拓展过程中，有一个项目叫“‘鼓’动人心”。两组队员，每组十几个人，每人牵根两米长绳，绳的另一头全部系在一个鼓上，便形成鼓为中

心、团队成员绕四周的阵容，每队有一球，一人将球抛掷鼓上，众人提绳来掂球，保证球不落地的情况下，掂球次数最多的组获胜。起初，我们掂不到10个球就掉地了，在随后的调配和磨合下，大家齐心协力、全神贯注，形成节奏。球在鼓上跳动，我们的心也跟着跳动。后来，越掂越激动，十几个人如同一个人向左移、向右转，终于创造出了200多个的好成绩，大家不由地欢呼雀跃起来！心往一处想，劲往一处使，每一件事都能做好！



责任是什么？

是在高空跨过断桥时用一根绳索系在安全员腰间的信任；

是手牵手肩并肩一起通过重重阻碍将盲人战友安全送到目的地的承诺；

是接力托举每一位战友从“电网”中顺利通过的默契……

“穿越电网”，需要队员们通过一个模拟电网逃生，电网网孔是用麻绳拴在两棵树之间设置成的



一个个小方格，在逃生过程中，身体任何部位都不得碰触到网线。面对这一艰巨的任务，我们制定了计划，根据各人高矮胖瘦来确定谁先过，然后依次按计划执行。开始时由于我们不够注重细节，进展很不顺利，在一次次失败后，我们不断总结经验，协调配合，托起队友穿过网孔。在这一过程中，大家都把模拟电网当做真的电网，抱着一旦队员不慎触碰就会有危险的信念，最终顺利通过了电网。在工作中，有很多事情都需要有穿越电网的精神，信任队友、团结合作，并且富有责任感，这样许多问题都可以迎刃而解。



个项目中，我扮演了盲人，戴上眼罩，黑暗吞噬了一切，产生了莫名的恐惧和无助，仿佛走入了另一个世界。幸好队友的温暖大手牵住了我，我们相互协作，一起踏上未知的征程，逐渐抵达了胜利的前方。

项目结束了，我也恢复了难得的光明，刚才泪眼婆娑的痕迹还未完全消失，有些人仍未在情感的跌宕中走出；有些人虽已恢复到常态，但眼中很是茫然，他们也许在沉思，思考着这一路是如何走来的，其实是一段很平常的路，却也付出了诸多艰辛。人生路上亦如此，多少人扶持我们，陪伴我们，每一份恩情，我们都要铭记于心。



某天当你从走廊经过，看见办公室的同事们像往常一般工作，也许在你眼里，人没变，座位没变，电脑和文件摆放的位置都没变，但是我们知道，自己的心态随着两天的拓展训练，已经发生了翻天覆地的改变。两天培训很快就过去，留给我们的的是一个崭新的明天！

在两天的拓展培训里，我们都经历了，分享了，收获了！那天晚上的篝火里，每一个面庞都被映衬得闪闪发光……



感恩是什么？

是组成队列造型将你高高举起时的臂膀；
是卸下眼罩时看到一路扶持你走来的双手；
是托起你的双脚安全将你送上离地两米高的柱梯又将你安全接下的毫无怨言……
相信很多人跟我一样，印象最深的就是最后的闭营项目。开始这一项目时，两人一组，一人扮演哑巴，另一人扮演盲人，相互协作走完指定路线。在这

在这次拓展中，我们收获了什么？是团结、责任和感恩吗？其实远远不止这些，还有为解决困难大家一起的绞尽脑汁、翻山越野体力透支时的互相鼓励、看到队友克服高空心理障碍后跨步前进的掌声与喝彩，还有给你伸出的每一只手、冲你露出的每一个笑容、给你的每一个温暖的拥抱……这一切的一切，让我们更加深刻地体会到什么是团队！什么是力量！



——记天源迪科西北区足球队

作者：夏艳翡（DIC电信事业部西北区）

天源迪科西北区业余足球队于2015年末，由陈智、贾超、赵亮、詹文涛、罗通等足球爱好者发起并组织成立，以增强团队建设、增强身体素质为主要宗旨，致力于天源迪科西北区足球运动文化的传播，丰富广大员工的业余生活。并通过有效地组织和策划活动，促进了天源迪科西北区与周边区域的业余足球交流，达到以球为媒、以球会友、以球健身的目的。

天源迪科西北区足球队推崇团结、友爱、拼搏、进取的快乐足球精神，倡导足球健康向上、共同进步、增强体质的宗旨理念。目前球队球员共计13名。这是一只竞技水平较高、有战斗力、凝聚力的业余足球队，多次参加业余足球比赛。

今后球队将组织广大热爱足球、乐于健身的员工，通过积极的训练和比赛，提高足球运动水平，陶冶道德情操，营造良好的大家庭氛围，推动天源迪科西北区足球队向更加规范、更加健康的层次发展。欢迎足球爱好者加入到我们的团队中来。

下面来介绍一下我们的队员：

球队队长陈智（6号），是整个球队的核心，负责每场比赛的战术安排，后防布控，士气鼓舞。

他积极总结赛后经验，与球队每位队员交流分析，对球队整体水平的提高功不可没。场上位置司职后腰，过硬的技术水平不论在球队进攻还是防守都发挥着重要作用。队员特点：沉着冷静，技术过硬。

10号贾超，司职前腰，脚法细腻，传球精准，控场能力强，有很高的组织进攻意识以及全局观。精准的过顶传球，让对方防守队员望尘莫及，犹如手术刀般的直塞球更是锋利的划开了对手的后防线，让他们的后防不堪一击，是整个球队的中场发动机。队员特点：脚法细腻，传球精准。

11号赵亮，球队前场队员，长期驻扎新疆区域俱乐部，参加西安地区比赛较少，在为数不多的比赛中表现积极，可圈可点，望早日归队。队员特点：团队意识强。

7号詹文涛，司职球队前腰，有丰富的赛事经验以及较高的技术水平，脚下功夫扎实，双足屡晃过掉对方几名防守队员不在话下，射门角度刁钻，常让对方门将措手不及，每场比赛均有不俗的表现。队员特点：踩单车。



20号刘晓双，现租借于宁夏地区俱乐部，在归队参加的一场比赛中，因通宵加班而状态不稳定，仅上场20分钟就换下休息，预计在下个赛季租借期满就能随队参加比赛。队员特点：拼抢积极。

18号周稳，球队后腰，身体强壮，状态稳定，多数参与球队防守，也是球队稳固后防的一名悍将。队员特点：身体强壮。

5号罗通，球队前锋，与巴西著名前锋罗纳尔多，罗马里奥都是罗字开头，同他们一样血管里流淌着锋线杀手的血液。进攻欲望强烈，经常上演千里走单骑，过掉多名防守队员，直接面对对方门将，轻松得分。禁区外远射也是他的拿手好戏，不经意间一脚轰门也多次洞穿对手门将的十指关。队员特点：过人，远射。

19号邢凯，新入队队员，曾在中学时代是班里的主力队员，因久离绿茵赛场，现正在随队恢复训练阶段，近期参加的两场比赛再慢慢找回状态。队员特点：跑位积极。

27号王振龙，强力左边后卫，追风少年。精力旺盛，体力极佳，速度超快，有较高组织防守的能力，在防守抢断过程中出脚稳准，使得后防如钢筋混凝土般坚实。积极参与进攻，防守反击从边路高速推进，下底传中一脚好球，常帮助前锋队员直接得分，也被誉为球队里的“罗伯托·卡洛斯”。队员特点：跑不死，速度快。

8号郑伟昌，球队中后卫，敢拼敢抢，作风硬朗，贴身防守能力强，有很好的身体对抗能力。在比赛过程中敢于封堵对方的重炮轰门，对于漏防的球员积极补位，阻断对方进攻路线，一夫当关，万夫莫开，是一名不可多得后防猛将。队员特点：防守积极，抢断有力。

1号张进，柱式中锋，在多项比赛中给予对方后防不小的压力。在上一场比赛中，战术调整，客串门将位置，因身高优势被球队发掘具有很高的守门天赋，现为球队替补门将。队员特点：身高优势。

拓伟，球队后卫，努力拼抢，跑动积极，与王振龙，郑伟昌配合默契，是球队后防的保障，多次阻断和瓦解对方犀利的进攻。队员特点：后防新星。

9号杨林，球队家属外援，司职门将。曾在班级队伍中就打门将位置，比赛经验丰富。比赛中，时常换到场上，位置不定。在进攻中偶有建树，传球意识好。于今年年初加盟球队，积极参加每场比赛，近期在参加迪科篮球赛时不慎跟腱断裂，这个赛季后半段暂时告别赛场，望下个赛季能够伤愈复出。队员特点：门将，传球意识好。

夏艳翡，球队经理，积极发展球队规模，在公司发掘并邀约多名新队员，组织球队比赛活动。积极参与每场比赛，为球队呐喊助威，用相机记录球队比赛的每一个精彩瞬间。认真为球队提供比赛所需的物品，是球队强有力的后勤保障，更是球队发展壮大领头羊。特点：美丽的球队经理。





作者：王作庭（DIC人力资源部）

提到实习生，我们总会联想到即将毕业的大学毕业生，青春洋溢却略显拘谨。而2015年上映的电影《实习生》却颠覆了我们的传统印象，影片独具匠心地提出了“高年实习生”的概念，让人不得不钦佩编剧天马行空的构思和对时代前行的敏感。互联网与传统行业的对立，创业与生活的平衡，巧妙的话题与场景，更易激起职场人的共鸣。

故事的梗概，即为一个历经人世沧桑的睿智老人，在迅猛发展的互联网时代，用自己独特的人格魅力，影响着周边所有的人。影片开头，用主人公本·维克录制求职视频的方式，穿插场景，言简意赅地介绍了老人退休后离群索居的境况。在即将面临人口老龄化的时代，退休生活的安排，足以引起社会的广泛关注。本在妻子去世后的三年半，一



直在不停地追求新意来度过余生，尤其是在环游了世界之后，那种一回到家就无处可去的感觉让人心生恻隐；参加一个又一个同龄人葬礼的桥段，让人心怀戚戚。本很快意识到改变现状的关键是永不止步，必须马上填补人生的这个漏洞，于是就顺理成章的发生了之前的求职视频。

本退休之前在一家黄页印刷厂干了大半辈子，在副总裁的位置上才退下来。而他以实习生身份就职的“合身网”，是一家新兴的电子商务公司，由年轻美丽的朱尔斯一手创办。一边是没落的传统行业，一边是新兴的朝阳产业，巧合的是，合身网的办公场所，正是本之前退休的那家黄页印刷厂的厂房，场地的相同，预示着时代的更迭和交替，如同老叶的凋落与新芽的萌发。

朱尔斯作为企业创始人，在企业规模（创办18个月，从25人-216人）快速扩张的同时，意识到自己的长处是技术和设计，短板是领导和管理，同时，还面临着事业与家庭难以兼顾的困境，于是萌生了寻求职业经理人担当CEO的想法。同事的眼中，朱尔斯是个难以相处的人，她强势、苛求，追求高效率，显得不那么容易让人亲近。她喜欢在办公室骑着自行车下指令，并且到处巡视工作。她也会亲自做客服，与消费者直接对话，充分了解市场需求和导向。Jules作为年轻的创业者，有动力，有热情，也有智慧和情商，只是节奏显然过快，加上有时候会欠缺一些前瞻感和全局观，比如如何推动品牌的可持续性发展，包括一些危机，她确实会有些困惑。

在这个时候，公司的HR提出“高年实习计划”。朱尔斯一开始是强烈反对的。理由是她和老年人关系处理得不好，尤其典型的是和妈妈的关系紧张。但为了起到表率作用，朱尔斯不得不做了妥协，接受“高年实习计划”，并安排表现最为优异的本担任助理。朱尔斯本来打算是不理不睬，应付完本六周的实习期就让其走人了事，却不曾料到这个决定影响深远，帮助其重新认识自我。

合身网作为一家时尚网站，氛围无疑和当下的互联网公司类似，标榜轻松自由。于是出现值得庆祝的事情就会敲钟，朱尔斯作为大BOSS没有独立办公室，骑着自行车在办公室穿梭办公的场面；但同时，也会出现办公室中央的桌子无人问责，逐渐沦为杂物堆积场的场景。



也许你会认为本老土落伍，坚持着一些可笑的习惯，比如永远西装革履，守时如命，手提老式公文包，兜里永远揣着手帕，不会推特与脸书，连电脑都用不利索，完全与时代脱节。可就是这个儒雅自信而又略显可爱的角色中，却闪现着让人动容的领导力。他注重礼仪，守时高效，拥有明镜菩提般的智慧，知道如何为人处世最好，是一个大智若愚的人。从他的身上，我们可以学到哪些职场法则呢？

§ 给人良好的第一印象：首先，本非常注重职场礼仪，每天穿着各款精致西装，西装领带搭配得体而时髦，老派的办公风格，但永远年轻的心态。不管到什么年龄，只要有精力来打扮自己，这就是一种有朝气的的生活态度。得体的职场装扮，充满逻辑和智慧的对话，既能凸显个人能力，又能提升团队效率。因为职场本身就是一个社交场合，光有专业技能是不够的，要达成共识，要推动团队飞速前进，职场礼仪还是蛮重要的，这是打通团队布局的社交利器。

§ 守时高效很重要：第一次见老板前，本会严格守时，甚至准备了2个闹钟——与其说本敬畏的是他的工作，不如说他敬畏的是人生。守时真的算是一个闪光点，守时代表着高效，为什么我们每天在办公室要各种等等等，因为每个人的效率都不在一个水平线上。守时，既是对别人的尊重，更是对时间的尊重。

§ 培养你的洞察力：一开始，朱尔斯想换掉本，因为她觉得本的洞察力敏锐得有些可怕！他会随时观察自己老板的动态，这应该是他几十年工作中积累的好习惯，观察同事，揣摩老板的心，并不是宫斗戏里面的勾心斗角，而是疏通沟通障碍，同步思维，创造高效。例如，发现朱尔斯的司机喝酒，立马制止其开车，亲自上阵，将所有的隐患消弭在萌芽状态。

§ 危机处理彰显决断力：最能体现本的决断力的就是朱尔斯将本来要将关于她妈妈的不好的信息发给同事，却不小心发给了她妈妈。本当即立断提出偷偷去朱尔斯妈妈家里，找到电脑，删除信息。偷偷进入人家家里，这是在犯罪啊！搞笑而紧张的节奏，更是彰显决断力的可贵。还有就是本发现了朱尔斯老公马特出轨，他不敢直视朱尔斯，满脸通红，血压升高只得吃降压药，和朱尔斯在飞机上欲言又止，只好借聊天消解心中的紧张感。但他



很快意识到隐瞒真相只能让朱尔斯的婚姻面临更大的危机，当他找到合适的时机说出来，却发现朱尔斯自己也早已意识到这一事实。

§ 影响力即领导力：凭借和朱尔斯的不断磨合，和睦相处，加上和年轻同事打成一片，本已经慢慢树立了在公司的位置。在公司里，本的角色是一个实习生，但在人生这个更大的舞台上，他却是一个值得所有年轻人敬重和学习的导师。他就像太阳一般，影响着周边所有的人。同时进入公司的实习生戴维斯，在本的感召下，从懒散邋遢、居无定所的可怜虫转变为注重礼仪、爱岗敬业的有为青年；朱尔斯的助理贝姬，那个忙碌低效、抱怨不断的高材生，经过点拨蜕变为骨干人才。

§ 沟通的技巧：提前打听朱尔斯的风格，以免不要踩到雷区，懂老板的心，也要不断向周围的人请教。谈完话，本会主动问一句：“关门还是开着？”，这也是一种典型的办公室社交术语，即使插入一些看似边角料的话题，这也是一种策略。在2分钟的工作对话中，大脑是紧绷的，此刻在合适的地方（一般在ending的时候）加入一句人情冷暖的对话，能转移紧绷的注意力，还能平衡整个语境。这种软性植入也要精准投放，要抓住双方的衔接点。这是一种主动试探，也是营造出一种积极的沟通基调。

§ 良好的职场心态：本作为一个做了几十年老板的人，退休后还要服务一个年轻人，他并没有倚老卖老，而是懂得归零，这是心态上的绝佳优势。收放自如，才能有强大的续航力，这些都很值得职场新人去学习。刚进职场，谁都不知道你有多大的本事，幻想被公司突然地重用和提拔是不现实的。事实上，在职业生涯初期，不被重视和重用才是一种更为普遍的现实存在。刚进公司之初，年长的本几乎不受待见，但他并没有因此而抱怨和消沉，相反，他力所能及地去做一些他能做的事情，而不管这是否是他的职责，能自己解决的事情就自己解决，遇到问题和困难才谦虚地向同事请教和求助。搞清楚自己的角色和定位，是本取得职场成功的第一步，他永远都在微笑，不温不火，那种历经世事风云，对人对事永远淡然处之的心态真的是需要时间历练。

导演南希·迈耶斯是一个卓越的女性导演，她以擅长描绘细腻的女性情感而著称。《实习生》不但讲了一个清新动人的故事，还贯穿了南希·迈耶斯作为女性对家庭、事业、爱情的思考。将《实习生》简单归类为“小妞电影”或者“鸡汤电影”都是片面且不恰当的。时代在变，但有些东西，只要人类存在，就不会改变，比如坚持，比如敬业，比如热忱。在人生里，我们每一个人都是实习生，无论年逾古稀还是灿若朝阳。只要保有一份不灭的热忱，就能淡定从容、自信乐观地面对工作与生活。



总裁推荐

我小时候对汽水有一种特别奇妙的向往，原因不在汽水有什么好喝，而是由于喝不到汽水。我们家是有几十口人的大家庭，小孩依次排行就有十八个之多，记忆里东西仿佛永远不够吃，更别说是喝汽水了。

有一回，我走在街上的时候，看到一个孩子喝饱了汽水，站在屋檐下呕气，呕——长长的一声，我站在旁边简直看呆了，羡慕得要死掉，忍不住忧伤地自问道：什么时候我才能喝汽水喝到饱？什么时候才能喝汽水喝到呕气？因为在读小学的时候，我还没有尝过喝汽水到呕气的滋味，心想，能喝汽水喝到把气呕出来，不知道是何等幸福的事。

在小学三年级的时候，有一位堂兄快结婚了，我在他结婚的前一晚竟辗转反侧地失眠了，我躺在床上暗暗地发愿：明天一定要喝汽水喝到饱，至少喝到呕气。

第二天我一直在庭院前窥探，看汽水送来了没有，到上午九点多，看到杂货店的人送来几大箱的汽水，堆叠在一处。我飞也似地跑过去，提了两大瓶的黑松汽水，就往茅房跑去。彼时农村的厕所都盖在远离住屋的几十米之外，有一个大粪坑，几星期才清理一次，我们小孩子平时很恨进茅房的，卫生问题通常是就地解决，因为里面实在太臭了。但是那一天我早计划好要在里面喝汽水，那是家里唯一隐秘的地方。

我把茅房的门反锁，接着打开两瓶汽水，然后以一种虔诚的心情，把汽水咕嘟咕嘟地往嘴里灌，

一瓶汽水一会儿就喝光了。几乎一刻也不停的，接着，我把第二瓶汽水也灌进腹中。

我的肚子整个胀起来，我安静地坐在茅房地板上，等待着呕气。慢慢地，肚子有了动静，一股沛然莫之能御的气翻涌出来，呕——汽水的气从口鼻冒了出来，冒得我满眼都是泪水，我长长地叹了一口气：“这个世界上再也没有比喝汽水喝到呕气更幸福的事了吧！”然后朝圣一般打开茅房的门栓，走出来，发现阳光是那么温暖明亮，好像从天上回到了人间。

在茅房喝汽水的时候，我忘记了茅房的臭味，忘记了人间的烦恼，觉得自己是世上最幸福的人，一直到今天我还记得那年叹息的情景，当我重复地说：“这个世界上再也没有比喝汽水喝到呕气更幸福的事了吧！”心里百感交集，眼泪忍不住就要落下来。

有时这种幸福不是来自食物，而来自于自由自在地在田园中徜徉的一个下午。

有时幸福来自于看到萝卜田里留下来作种的萝卜开出一片宝蓝色的花。

有时幸福来自于家里的大狗突然生出一窝颜色不同的、毛茸茸的小狗。生命的幸福原来不在于人的环境、人的地位、人所能享受的物质，而在于人的心灵如何与生活对应。因此，幸福不是由外在事物决定的，贫困者有贫困者的幸福，富有者有其幸福，位尊权贵者有其幸福，身份卑微者也自有其幸福。

在生命里，人人都是有笑有泪；在生活中，人人都有幸福与烦恼，这是人间世界真实的相貌。



作者：林清玄



Girls struggle to pursue dreams

Girls at a training course offered by the "Care for Girls" program in Qingjian county, Shaanxi province, talked about their pursuit of dreams despite living in unfavorable conditions.

Initiated by the National Health and Family Planning commission in 2013, the program helps girls in underdeveloped regions to build their self-esteem and self-confidence.

Xi Peiyao, 12, who attended the training course, said her dream is to be a teacher.

"I want to be a teacher teaching Chinese because I like Chinese and writing," Xi said. "By teaching I can not only share knowledge with my students, but also keep learning new things from new versions of textbooks."

She is living with her mother in a room that has no bathroom and costs 300 yuan (\$48) a month to rent. Merit certificates she received from school are displayed on the wall. Yan Lingling, Xi's mother, said she is proud of her daughter.

According to the family planning policy, couples in which both the husband and wife have rural residential permits can have another child if their first is a daughter. Yan said she isn't planning on adding to the family because she wants to give her daughter the best she has.

"My husband is away most of the time, working in construction sites and making no more than 30,000 yuan (\$4,840) a year. I work as an hourly worker sometimes. The rent of our apartment is expensive. One more child means one more burden," Yan said.

"My husband's parents, who live in the village, have been pressuring us to have a son to pass on his family name. But my daughter is also our blood."

Speaking about how she plans to achieve her dream of becoming a teacher, Xi said: "I will not give up on my dream easily, though I know it may be difficult. When something becomes difficult, it only makes me want to try harder."

在陕西省清涧县，有一群女孩正参加“关爱女孩”项目而提供的练习课程，她们谈到了自己在艰苦条件下仍坚持愿望的经历。

在2013年国家卫生和计划生育委员会最早发起了这个项目方案，这个方案协助了很多贫困地区的女孩们建立自尊和自信。

席佩瑶（音译），12岁，参加这个练习课程，她提到自己的愿望是当一名老师。

“我想做一名教语文的老师，由于我很喜欢语文和写作”，她说，“经过教育我不仅能够和我的学生们共享常识，还能从新版教科书中学到新的常识。”

她跟妈妈一同住在一个没有澡堂的房间里，每月房租费330元。她家墙上挂着她从校园取得的奖状。她的妈妈严玲玲谈到自己的女儿感到无比自豪。

依据计划生育政策，一对具有农村户口的配偶假如第一胎是个女孩的，能够多生一个孩子。严母说自己不打算再生孩子了，因为她想把自己最好的留给女儿。

“我的老公大多数时候都不在家，他在建筑工地作业，每年的收入不超3万元，而我有时候做点零时工。公寓的房租太贵了，多一个孩子意味着更多的负担。”她这么提到。

“我老公的爸爸妈妈住在乡间，他们也敦促我们赶快生个儿子来传宗接代，可是女儿也是我们的骨肉。”

当谈及如何使自己成为一名老师时，小席说：“我不会轻易抛弃自己的愿望的，虽然我知道要实现目标很艰难。当事情越难以做到时，我越会更加努力去试试。”

女孩为梦想而努力



“自新大陆”与德沃夏克



德沃夏克是捷克及欧洲民乐派重要代表人物,1841年生于布拉格附近的农村,从小就受到民间音乐的熏陶,表现出非凡的音乐才能。1860年,热爱音乐的德沃夏克放弃了屠夫学徒的工作到布拉格发展。他开始在斯梅塔纳主持的剧院乐队担任提琴手,在此期间创作了著名的《摩拉维亚四重奏》。德沃夏克所生活的年代,是他的祖国捷克遭受奥匈帝国统治的时期,深爱自己民族的他热情地投身到了19世纪中后期蓬勃发展的波西米亚民族复兴运动。他创作的《白山的子孙》生动刻画出了这个斯拉夫小民族的反抗精神,引起了同胞们的强烈反响。之后他创作的《斯拉夫舞曲》在著名作曲家勃拉姆斯的推荐下立刻红遍欧洲,德沃夏克成了各国竞相邀请的新星,他甚至9次去英国指挥他的作品,其演出场面盛况空前。

新大陆的邀请

就在德沃夏克的作曲事业在欧洲如日中天的时候,大洋彼岸伸出的橄榄枝使他有可能会成为了一名世界级的作曲大师。当时一位名叫珍妮特·瑟波爾的美国著名女企业家邀请德沃夏克担任她筹建的纽约国家音乐学院院长。1892年9月,德沃夏克携家人来到了纽约,踏上了这个令人神往的新大陆。在四年旅美期间,他创作出了一生中最著名的作品:

《新世界交响曲》和《b小调大提琴协奏曲》。德沃夏克在这两部作品中糅入了印第安人和黑人音乐元素,并以斯拉夫人特有的热情和忧郁将其完美的结合,用欧洲传统乐式加以阐述。德沃夏克在描绘新大陆生机勃勃的同时,还对印第安人和黑人的民族文化表现出很大热情,他们的悲苦命运与德沃夏克心中对民族前途的忧郁和思乡情怀撞击着,产生出令人激动的共鸣。德沃夏克的作品为美国的本土音乐起到了奠基作用,也使全世界认识了美国这块文化上的“新大陆”。

当时,纽约国家音乐学院不仅给德沃夏克一万五千美元的优厚年薪,还有每年4个月的假期,使德沃夏克有充分时间进行休息和创作。德沃夏克在音乐学院的教学日程安排得非常紧凑。每周有三天教习作曲,另外三天指挥合唱团和乐队。德沃夏克对他的学生产生了十分重要的影响,他一直鼓励学生要发掘自己独特的“美国风格”。他鼓励他们在民歌中寻找灵感,自由运用旋律,不要被欧洲传统所羁绊。

在1895年的美国《哈勃》杂志的文章中,德沃夏克写道:“美国的土壤能够产生出多姿多彩的创作主题,这个源泉就是美国的民歌。美国的作曲家们必须充分利用这个丰富的宝藏。在美国黑人的音乐中,我发现了一个伟大而高贵的音乐流派所包含

的一切要素。”在给布拉格的好朋友赫里夫卡的信中,德沃夏克写道:“这里有足够的创作题材和大量的音乐天才。有的学生甚至来自遥远的旧金山。他们大部分都不富裕,但他们当中很多人都会很有前途。”在美国期间,德沃夏克与他的一些黑人学生建立了深厚的友谊。其中一个名叫伯雷的黑人学生对德沃夏克的创作尤其重要。在德沃夏克创作《新世界交响曲》的五个月中,他经常请伯雷为他演唱黑人民间歌曲,因而在《新世界交响曲》中可以听到很多黑人民歌和灵歌的旋律。

思念家乡

1893年5月,《新世界交响曲》终于创作完毕。德沃夏克把终稿寄回给布拉格出版商的时候,在信封上用母语写下了“ZNovehoSveta”——“自新大陆”。在某种意义上说,《新世界交响曲》是一部属于美国民族的交响乐。有意思的是,德沃夏克在创作这部美国式交响乐的同时却越来越思念家乡捷克,可是回到遥远的捷克又不现实,因而在《新世界交响曲》完成后,德沃夏克一家在学生库瓦利克的带领下来到了位于爱荷华州的捷克村斯比尔维尔度假。库瓦利克是美国捷克人的后裔,一直在布拉格音乐学院跟随德沃夏克学习大提琴,他的家就在斯比尔维尔村,这里居住的几乎完全是早年来美的捷克人后裔。这个小村子坐落于河畔,风景优美,与德沃夏克家乡波西米亚的田园风光非常相似,而且这里几乎每个人都讲捷克语。德沃夏克一来到这儿就被迷住了,清晨唐纳雀的美丽歌声让来美国后一直生活在大都市纽约的德沃夏克兴奋不已。

舒适的环境让德沃夏克才思泉涌,在刚刚到达斯比尔维尔的两天之内,他就写下了著名的《F大调弦乐四重奏》。在这期间,正巧有一个基卡普印第安人的药品宣传巡回演出团到爱荷华演出,使他接触了印第安人音乐形式。据说,德沃夏克著名的

《幽默曲》就从印第安人音乐中获得了大量灵感。

德沃夏克在斯比尔维尔的生活是轻松、快乐的。库瓦利克在回忆录中写道:“德沃夏克每天4点钟就起床到河边散步,5点回来后就开始工作。7点他会准时到教堂弹奏管风琴,然后再回来工作。他和乡亲们聊家常时几乎从来不谈论音乐。尽管德沃夏克一家优越的生活条件与当地居民显得有些格格不入,但这里的人们还是很快接受了他们。德沃夏克有时还会到酒馆与人打牌,喝啤酒,彻底抛开了名人的光环,过着普通捷克人的生活。”

由于德沃夏克在美国音乐中的特殊地位,美国也有一些专门研究德沃夏克的专家。在传统的观念中,德沃夏克很温和、可亲。然而在美国的德沃夏克专家贝克曼眼中,德沃夏克的内心十分复杂、矛盾,甚至雄心勃勃。他认为,德沃夏克当年离开家乡到美国发展除了经济原因外,还有更重要的原因就是摆脱勃拉姆斯的影响。直到现在,仍有很多人认为德沃夏克是勃拉姆斯风格的二线作曲家。因此,德沃夏克当时有这种想法就毫不奇怪了。但不管怎样,德沃夏克成功了,他以具有鲜明民族风格的音乐获得了世界的认同,并使其成为可与勃拉姆斯比肩的音乐大师。

德沃夏克的音乐旋律优美、自然流畅,虽然与巴赫、莫扎特等人的作品比起来显得有些简单,但它相当平易近人,更容易为大众所接受。他挖掘了民族音乐的宝藏,使各个民族文化中优秀的财富展现在世界人民面前,使人们更深的理解到“只有民族的才是世界的”这句话的真正含义。

1895年德沃夏克回到祖国捷克,并担任布拉格音乐学院院长。他还获得了牛津大学和布拉格查理大学博士学位。1904年,德沃夏克在63岁这年离开人世。一百多年过去了,这位跨地域文化交流的先驱、重视民族精神的音乐大师带给我们的激励与启示还在延续着。



马尔大夫说，



看病



开心点

儿童笑话

1、孙子一手摸着爷爷的光头一手捋着爷爷的胡子，说道：“爷爷，人一变老，是不是头发都转移到下巴上了呢？”

2、雨点只有两岁半，是幼儿园小小班的小朋友。这天小小班同学玩游戏，老师把一篮积木倒在桌上让小小班的朋友们自由发挥。只见雨点把积木在自己面前排成一横排，然后向前一推，嘴里喊著：“我胡了！”

家庭笑话

1、老爸的老款旧手机坏了，我给他买了个新的智能手机。没过几天，老爸跟我说新手机坏了，进水了。我问他是不是手机掉水里了。他说：“不是。你不是说这个手机可以切水果吗？正好今天家里来客人买了西瓜……”

2、孙子用电脑给爷爷放了一首英文歌曲《昨日重现》，然后问爷爷：“这歌好听吧，曾经获过奥斯卡奖的。”爷爷搔了搔头，道：“好听是好看，不过听口音不像本地人啊！”

3、一对夫妇投宿旅馆时，老婆想要洗澡却担心地对老公说：“看报导，某些旅馆或饭店都会藏有隐藏式的摄像机，万一真的被拍到，那该怎么办？”

老公一脸不屑头也不回的说：“放心！被拍到也会剪掉的！”

4、每天睡觉前我都问儿子：“妈妈好吗？”

儿子答：“好。”

我又问：“妈妈哪儿好呢？”

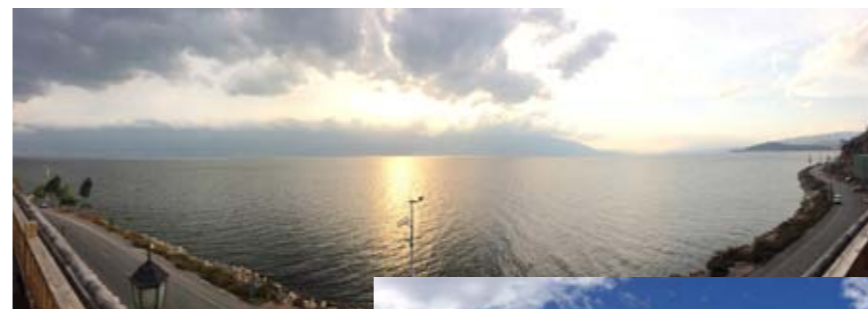
儿子就会习惯性地回答：“妈妈长得好看。”

然后我心满意足地给儿子讲故事。

一天晚上，我又这么问的时候，老公在旁边嘟囔：“总这么问，都影响儿子的审美了。”



洱海日出 (大理)



洱海日落 (大理)



静静的洱海 (大理)



黑龙潭 (丽江)

云南风光

作者：李迪 (DIC子公司—英泽科技)



摄影欣赏



尼泊尔记忆

作者：魏琳（DIC合肥子公司）



颐和园日落 作者：苏芷莹（DIC移动应用部）



颐和园一角



夕阳西下



共聚重拾往事

斜阳黄昏道

