

天源迪科

通讯
2016【NO.4】

总第
59期



封面摄影：日照金山 作者：李信（电信事业部-西南区-软件一部）

开拓创新，永攀高峰

——记合肥子公司隆平高科项目组



天源迪科家园
我的迪科我的家

无限数据 有形价值

天源迪科，帮您挖掘数据价值的专业伙伴！



欢迎关注微信公众号：
天源迪科大数据

大数据浪潮强势来袭

随着“云计算”、“互联网”、“物联网”的快速发展，大数据（BigData）也吸引了越来越多的关注，成为社会热点之一。大数据的新技术新应用向商业世界及公众生活不断渗透，人类交流和链接方式发生了剧烈变革，数据体量迎来了爆炸式增长。

随着大数据蕴涵潜在价值的逐渐释放以及世界各国对大数据关注度的日益提高，使其成为IT信息产业中最具潜力的蓝海，大数据浪潮正以一种革命风暴的姿态强势来袭。



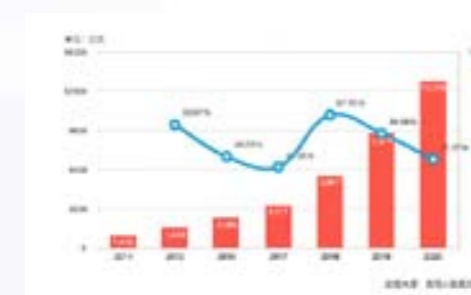
2014-2020年全球大数据产业市场



大数据浪潮风起云涌！

数据显示，2015年全球大数据产业规模达到了1403亿美元，预计到2020年，这一数据将达到10270亿美元。全球大数据企业数量迅速增多，市场竞争越发激烈。

2014-2020年中国大数据产业市场规模及增长率



发展大数据业务正当其时！

据统计，预计2016年末，市场规模将达到2485亿元，而随着各项政策的配套落实及推进，到2020年，中国大数据产业规模或达13626亿元的高点。

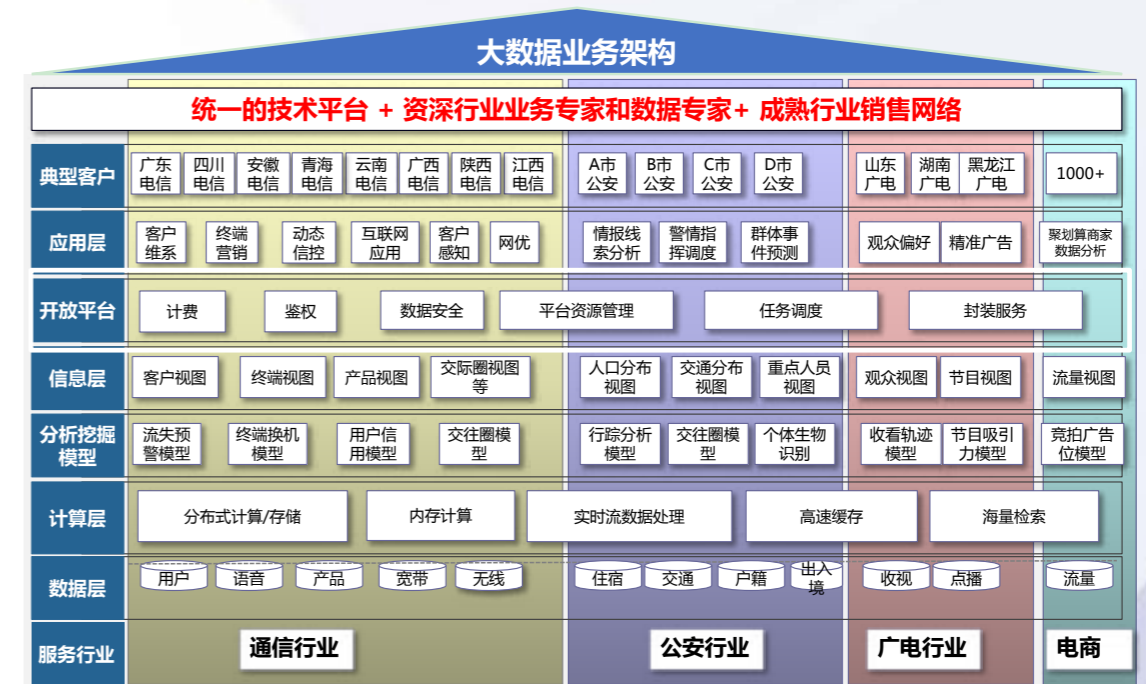
天源迪科勇立潮头

天源迪科是国内领先的产业云BOSS和大数据综合解决方案提供商，专注于利用当代最先进的IT技术推动企业和政府部门在管理和商业模式上的创新发展，为其提供综合解决方案，包括运营

支撑、大数据、移动互联网解决方案等。天源迪科以“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。



天源迪科大数据业务架构



大数据与传统产业的深度融合和创新应用，能推动社会管理创新，带动各行业向信息化、网络化、智能化发展，加速制造业、服务业等产业转型升级。

行业大数据解决方案专家

在商业智能与大数据行业十多年长期耕耘，以“让行业数据产生价值”为使命，天源迪科在大数据平台和软件产品开发、数据服务、数据运营等方面积累了丰富的建设经验，拥有一支人员规模与技术水平都居国内前茅的技术队伍。

天源迪科凭借统一的软件技术平台产品+行业业务专家与数据专家+成熟行业销售网络，长期服务于行业大中型企业和政府机构。目前大数据市场范围已经覆盖通信、公安、广电、电商、新能源等多个行业，根据各行业自身数据特性和业务场景，研发具有行业特性的解决方案。

大数据服务的客户

中国电信、中国联通、山东有线、湖南有线、阳光电源、公安（国内多个城市）、广东省气象局、广东省税务局、隆平高科等。

天源迪科大数据总体解决方案



成为中国顶尖的、受人尊敬的IT企业
tydic.com



主办单位：《天源迪科通讯》编辑部
投稿邮箱：yangyp@tydic.com
读者来信：yangyp@tydic.com
出刊日期：2016年10月8日

特别报道 P2

数博会看展

大数据时代的生活与智能

2016年5月，在贵阳召开的中国大数据产业峰会暨中国电子商务创新发展峰会（简称“数博会”）会场，首次设置了天源迪科的展位，5号馆的5162，这对天源迪科而言，有了非同寻常的意义。

相较于2015年，公司以专业观众的身份参加展会，今年的身份则更值得期待。因为，今年，天源迪科首次以参展商的身份参与到数博会，向观众全面展示了公司在电信、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。

本次参展的产品，每一件都代表着公司的殊荣与形象。带着这份荣誉感，本期特别报道将为您全面报道天源迪科本次数博会参展情况。

开拓创新，勇攀高峰

——记合肥子公司隆平高科项目组

2015年是子公司合肥天源迪科（以下简称“合肥子公司”）实现跨越的一年。这一年，合肥子公司初次涉及农业领域，携手袁隆平农业高科技股份有限公司（以下简称“隆平高科”），在“互联网+农业”的道路上共同探索与追求，实现合作共赢。经历了一年多的项目开展，隆平高科项目组经历了怎样的蜕变？取得了哪些成就？又将面临怎样的挑战？跟着记者的脚步，让我们一起走进这个团队。

DIC纪实 P16

动态点击
月度评优

CONTENTS 目录

企业管理 P26

青春飞扬，迎接新生

——天源迪科总部开展2016年应届生集训

实现梦想，从这一刻开始

——记陈总在2016年应届生集训上的讲话

乘风破浪潮头立，扬帆起航正当时

——DIC“启航计划”后备管理人才培养项目

培训简报

技术分享 P34

MySQL Replication（复制）基本原理

售前工作浅见

Hadoop近期学习的心得体会

探索思考推荐 P46

电影及书籍推荐

摄影技巧

时尚产品推荐

生活哲理漫画

DIC家园 P54

天源迪科企业文化建设综述

总裁推荐

英语沙龙

健康人生

音乐讲堂

DIC宝贝画作欣赏

开心一刻

摄影欣赏



数博会看展 大数据时代的生活与智能

本刊记者：杨艳萍

2016年5月，在贵阳召开的中国大数据产业峰会暨中国电子商务创新发展峰会（简称“数博会”）会场，首次设置了天源迪科的展位，5号馆的5162，这对天源迪科而言，有了非同寻常的意义。

相较于2015年，公司以专业观众的身份参加展会，今年的身份则更值得期待。因为，今年，天源迪科首次以参展商的身份参与到数博会，向观众全面展示了公司在电信、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。

本次参展的产品，每一件都代表着公司的殊荣与形象。带着这份荣誉感，本期特别报道将为您全面报道天源迪科本次数博会参展情况。

大数据业务中心亮相第二届数博会 首次携四大行业领先大数据产品参展

2016年5月25日至29日，第二届中国大数据产业峰会暨中国电子商务创新发展峰会在贵阳举行。作为国内领先的产业云BOSS和大数据综合解决方案提供商，深圳天源迪科携电信、公安、广电、电商四大行业大数据解决方案，以及公安大数据警务云平台、无线网络大数据分析平台等九大行业领先大数据产品，也精彩亮相于此次数博会中。

**300余家企业 参会观众达103745人
大数据进入实操阶段**

由国家发展改革委、工业和信息化部、商务

部、中央网信办、贵州省人民政府主办的数博会，汇集了专业的大数据企业和行业专家，共同探讨大数据产业的发展 and 行业未来趋势，今年已是成功举办的第二届。今年数博会在“数据创造价值，创新驱动未来”的主题下，以“大数据开启智能时代”为年度主题。

本届数博会，共吸引了300余家企业参展参会，带来新型产品、技术和解决方案共1097项，吸引了参会观众达103745人次。峰会期间，68场高峰论坛吸引了众多业内人士的关注；峰会展区也设置了精英企业、大数据应用及服务、智能制造及设备、电

子商务、互联网创新应用等板块，展览总面积达6万平方米。国务院总理李克强出席了数博会，在开幕式上发表致辞，并与重要的行业嘉宾对话，共同探讨大数据的应用与发展。

作为两届数博会的参与者，天源迪公司副总裁罗赞和大数据业务中心业务总监陈国礼不仅见证了天源迪科由“观众”至“参展商”的变迁，同样也见证了大数据的发展和进步。

罗赞亲自参加论坛峰会，聆听了李克强总理的重要讲话，深刻解读李克强总理的重要讲话精神。“李克强总理的出席，显示了政府高层领导对于大数据这个信息技术行业细分领域的重视。这次展会也显示出了政府用数据进行内部管理、服务民生的决心，展示了大数据产业的勃勃生机，从大型企业到初创公司，都从各个角度进入这个行业。”罗赞说。

罗赞介绍，每届数博会都包含了展会和论坛两个部分，其中展会是各个参展商用展出的方式介绍自己，论坛是各嘉宾发言的场所。去年的数博会，展会面积不大，参展公司不多，大数据的专业公司就更少了，论坛的数量少而精。今年数博会的规模增加了很多，国内大数据的专业公司大部分都参展了，论坛数量增加了几倍。



天源迪科副总裁罗赞在数博会上接受媒体采访

在陈国礼看来，去年，大家讨论最多是大数据应用如何做，讲企业大数据应用案例多一些；而今年，大家关心的是大数据在使用过程中遇到的问题，比如大数据安全立法、用户隐私如何保护、大数据如何开放和共享等，更多是大家比较关心的实操问题。

“明显感觉到大数据当前真正进入了实际应用和操作阶段，各行各业都在运用大数据，提升企业管理水平，提高企业精准营销带来收入，提升企业客户服务质量，降低企业运营和维护成本。”陈国礼说。



展会现场

四大行业解决方案 九大数据领先产品 天源迪科深度参与数博会

相较于2015年，公司以专业观众的身份参加展会，今年的身份则更值得期待。因为，今年，天源迪科首次以参展商的身份参与到数博会，向观众全面展示了天源迪科在大数据应用方面的优势。

罗赞介绍，本次数博会，公司组织了各个事业部和子公司的14人参展团队代表公司参展，用一个形象一个声音展现公司面貌，也是公司第一次以大数据专业公司的形象参加展会，初步尝试了各种市场宣传渠道，宣传了公司大数据品牌，展示了公司

的专业实力。“这是我们从一直埋头做事，到主动展示自己的第一步，也是公司发展今天的规模需要迈出的一步。”罗赞说。

本次数博会的14人参展团队，以参展组、峰会组及论坛组三方合力，全面参与其中。作为在大数据应用与解决方案中有深厚经验的专业企业，天源迪科参展团队也携带着公司在电信、广电、公安、电商四大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、数据魔方等九大专业大数据领先产品，与参展观众进行深入的融合与交流。

据悉，参展期间，来自五湖四海的参展观众络绎不绝，纷纷驻足停留天源迪科的展台现场，对天源迪科的产品进行深入了解和交流。特别是公安大数据警务云平台产品，实现了“数据随用即得、战法随想即成、应用随需而变、警务效能倍增”，在本届数博会上成为亮点产品，获得了媒体和行业专家的高度认可。

展会期间，大数据业务中心工作人员还与行业客户、媒体、合作伙伴、专业观众进行了深入互动，并就大数据行业发展趋势、大数据厂商如何推动大数据



现场合影

应用进而发挥实际效益、以及本公司在行业大数据领域的成功经验和优势、未来发展规划等方面，进行了交流和探讨。天源迪科凭借在行业大数据领域树立的发展理念、深厚的行业经验、优秀的大数据产品和解决方案，得到了参会人员的一致认可。

除了向观众展示天源迪科的优势外，为了更深入了解行业动态，学习领先企业的先进经验，公司还安排了团队中的10名员工参加了近30场行业论坛，全面学习国家政策和行业发展趋势，了解相关竞争对手的产品和市场发展情况。

罗赞介绍，参与本次数博会也取得了很多实质效果：一是我们接待了很多批次的新客户、老客户、合作伙伴，尤其是老客户对于我们参展都表示很高兴，因为我们与国际和国内一流公司同台展示，表明了我们对于自己的技术和产品的信心，也增强了客户对我们的信任度；二是我们利用新媒体进行了持续新闻曝光，使得参会的客户、合作伙伴、员工也都能了解到我司情况，增加了公司知名度、美誉度，也增加了公司员工的职业自豪感；三是我们参会的同事们也与同行进行交流，了解了最新的业界发展动态。

大数据业务中心市场总监倪然介绍，本次数博会参展，在品牌推广和媒体宣传方面也达到了初步目标。展会期间，天源迪科得到了广东电视台、新浪网、搜狐网、数据观、中国新闻网及贵阳商报等15家媒体伙伴的全方位宣传报道，全面展示了天源迪科大数据专业厂商的品牌形象。此外，天源迪科大数据微信平台粉丝增长了300多个，内容阅读量达到3000多次。

展会最终，天源迪科也与多个行业和合作伙伴达成初步合作意向。

结束语：

首次参展便能取得如此成效，这对于公司大数据业务中心而言，既是机遇又是挑战。如何在坚守原有产品优势的同时，还能开拓大数据应用的多元化市场？面对这项同样困扰于同行的问题，有人说，必须尽快让数据变现；有人说，必须让数据驱动企业管理模式的变革；还有人认为，必须以数据为中心实现互联网+……而天源迪科在这条“大数据

多元化市场应用”道路上的探索与转变，也恰如其分地展现在了此次数博会现场：大数据被应用于电商、广电等全新领域。

“无限数据，有形价值，天源迪科，帮您挖掘数据价值的专业伙伴！”数博会展台背景上这句响亮的口号，真实写照了天源迪科以客户为中心，主动融入大数据行业发展浪潮，勇攀科技高峰的坚定决心与真挚信念。面对已经到来的大数据时代，天源迪科将勇立潮头，继续谱写新的篇章！

产品掠览

从展会现场回来后，我脑海便不断回想起英国人维克托·迈尔·舍恩伯格写的《大数据时代》。他说，大数据带来的信息风暴正在变革我们的生活、工作和思维。

鲜有的理念、鲜有的价值观输入。于是，在漫长的摸索与实践，我们清晰地看到——

2015年，第一届数博会，500多名企业及创业团队带着他们的大数据智能产品首次亮相展会现场，当空洞的大数据理念被衍生成有助于企业办公的智能机器、有助于商家做市场营销的手机终端后，我忽然对“大数据”这个看似高冷而缥缈的名词亲切了起来。

2016年，第二届数博会，更多创新的大数据理念和产品不断涌现在观众视野。如果大数据真能像维克托说的那样渗透进我们的日常生活中，那么我们不妨从天源迪科大数据业务中心在数博会上展出的产品里，窥见一二。

1. 电信事业部

展出产品：无线大数据、互联网分析平台、终端万花筒
产品介绍人：张明朗

听不畅通等问题，平台就能自动智能分析和定位故障，决策是否需要维护和扩容，针对一些人流多但信号又不稳的区域增加基站，扩大信号覆盖度。

无线大数据

该如何通俗地理解无线大数据？举个很生活化的例子：

倘若，因为网络覆盖能力不足，或者台风登陆、狂风暴雨等自然因素导致深圳XX区基站受损、信号开始变弱，人们将随时面临网络断线、电话接



互联网行为分析平台

对于互联网分析平台，我们可以这样理解：

比如，我们都知道，逛网页会留下用户请求、日志等痕迹，当我们留下痕迹后，后台会根据这些数据等进行筛选分析，分析人们的行为、喜好特征进行标签处理，于是，运营企业就可以根据这些数据进行针对性营销推广。



通过用户互联网行为偏好构建360°画像



终端万花筒

终端万花筒就是通过识别手机终端型号以及经济化应用能力，了解用户行为并针对用户换机习惯、业务特征进行深度分析，达到用户和手机双维度画像的目的，检测手机终端业务发展，帮助运营商实现全程精准营销。

终端性能测试透视群体用户特征及终端感知评测



这趟贵州行，收获的是眼界。我们从1996年涉足电信行业，20年的时间，公司独创的无线大数据依然是行业翘楚。它不仅是产品口碑好，更重要的是产品的价值性能与技术价值点高，这与团队长期不懈做研发创新有关。

当然，大数据的日常应用远不止这些，只不过它给人类生活带来的惊喜与智能，恰恰源自每个人都是待挖掘的数据，每个人都将暴露在这个数据化时代下。

所以，为了更好地满足电信的需求，我们时刻在注意规避自身产品的缺陷。特别是，当我们在创客、电商云集的现场，看到了丰富有趣的参展产品后，更会察觉自家产品缺乏亮点和创新。

今年数博会峰会论坛上，有很多商家提出，大数据行业的整体现状虽然很好但也普遍存在瓶颈——“我们这些从早到晚研究数据的人，自己竟掌握不了数据！”

没数据可变现、缺乏渠道掌握数据、资源在多元化的市场竞争中就很容易被分割……

我们要找资源、找数据、找合作商、找得力的合作伙伴……电信事业部一直在为此做出努力。目前，终端万花筒、棱镜大数据已上线，在北京等地做测试，在云南、广西等地已落地运营。相信，长期研究

大数据的我们，必将能从中挖掘开发出新的项目，创新、危机意识也将不断在电信事业部延续下去。

2. 公共事业部

展出产品：警务云
产品介绍人：杜宗飞

警务云

或者，我们可以把警务云想成是一间供公安专属的私有云办公室，“云办公室”里，全局组织结构直观地呈现在每位公安干警眼前。工作人员无论身处何地，都可通过文字、语音、视频、文件传输、电子公告、远程协助、电子白板各类集成应用进行沟通。

好比我们长期着迷于港式警匪片那样，阿Sir为何能如此高效地监控到旺角兴记饭店内有黑社会斗殴？远洋毒枭为何在台风天走货依旧落入法网？都有警务云的功劳。



以前是用数字说话，如今，数据远比数字要表达得精准。这就是把大数据应用到公安领域展现出来的魅力，而公司独创的警务云计算体系，在这方面，更是有话语权。

这不仅是因为警务云系统能有效解决公安信息化瓶颈的问题，提升公安机关核心战斗力，更重

要的是以“云计算”和“大数据”为基础核心，颠覆性地改变了警务信息化应用模式，实现了数据随用随到、警务效率倍增的作用。

这种像情报网一样的IT技术，在互联网效应下自然发挥了不可小觑的优势，阿里和腾讯都在做。所以，我们还可以集结自身技术优势，与这些平台合作。

以下产品虽未在数博会上展出
却与我们的生活息息相关

棱镜大数据

这是款专门挖掘互联网账号数据的应用分析类产品，通过挖掘QQ、微信等互联网账号数据并分析账号使用特征来透视用户的行为偏好，增加用户画像的可信度。通俗地说，假如你是爱奇艺会员，这款产品可以根据你的浏览踪迹挖掘出你的行为偏好，但，挖掘并无恶意。





啄木鸟

它跟啄木鸟专门捕捉大树里的坏虫是一个原理。如果你看到，你的来电显示上写着“诈骗电话·慎接”等类似字眼，那么恭喜你，这就是啄木鸟为

你的生活创造的智能与便利。

目前，啄木鸟仍处于规划中。

图搜

图搜就是拿着地图搜人的一种技术产品。

你可以想象，在电影《警察故事》里，香港飞虎队是如何在短时间内发现吴彦祖与成龙在湾仔的香港会议展览中心展开搏斗的。

数据视图

这款产品等同于通过数据找情报，通过数据对比，找出可疑人选。总而言之，只要你是三观纯良的公民，这些警用系统估计也不会锁定你。

大数据业务中心有话说

因为接触，所以了解。

当冷冰冰的参展产品被通俗地解构后，你会发现，这些内容似乎离我们很近。

为顺应行业发展潮流，公司成立了大数据业务中心。在不到一年的时间里，部门经历了团队组建、参展数博会、荣获中国大数据企业50强等发展历程。

为了进一步了解大数据业务中心的工作内容，我们荣幸采访了大数据业务中心的部分核心人员：

罗赞

职位：副总裁/大数据业务中心总经理

公司将大数据业务作为战略方向之一，是具有前瞻性和实际可行性的。大数据市场确实是发展非常迅猛，我们面临的巨大挑战，是我们的研发进度和人数都不满足公司各单位和外部市场的需求，为

了解这些问题，我们正在采取多个措施。

天源迪科大数据业务中心是去年底成立的，是公司级的部门，承担了大数据基础技术研发和大数据市场推广两个职责。截止到现在，已经支撑了公司多个单位的大数据平台和数据治理产品的售前、交付工

作，并在数据资产管理方面已经有新的产品推出。另外，也代表公司积极与市场各合作伙伴建立合作关系，包括贵阳大数据交易所、广州数据交易所、大数据企业联盟、中关村大数据联盟等，并组织了面向社会的“大数据沙龙”，以技术回报社会。

大数据业务板块，是与公司已有的业务支撑信息化板块互相协同的，也是基于公司十多年的商业智能业务经验，具有很好的内部技术经验、外部市场的基础，是大有可为的。我们现在并不急于铺开进入很多市场，而是选定了几个重点市场取得快速增长，培育出公司的新现金牛业务。大数据业务中心是公司内部组织和协同的一个枢纽，在公司内部打通信息流、技术流、产品流，帮助各个单位都演进为大数据解决方案的先进提供者，就能落实好公司的大数据发展战略。例如本次参展，大数据业务中心的倪然和宁静就起到了很好的组织协调作用，完成了跨部门的合作。

倪然

职位：大数据业务中心市场总监

从市场层面来说，当前国内大数据业务已经进入快速发展阶段，各个大数据企业的竞争也日趋激烈。所以，大数据业务中心成立以后，便致力于从公司层面统筹大数据基础平台的研发工作和大数据品牌宣传工作。其中，大数据市场工作主要从市场分析、市场推广、品牌建设和战略合作四个层面展开。

陈国礼

职位：大数据业务中心业务总监

当初成立公司级大数据研发团队，就是为了提升公司大数据平台核心技术能力和产品实力，增强公司在大数据领域技术实力。以前我们一直在行业内深耕细作，一贯很低调，缺少市场宣传，外部很多公司和客户对我们公司不是很了解，通过本次参展，进一步拉近了公司与客户之间距离。

参展心得

Tips:

1. 参展指引，明确分工

参展前期，制作清晰的指引文件明确参展人员准备事项及分工安排；

2. 筹备计划，提前部署

参展前期，要制定详细的计划，并实时跟进落实；

3. 媒体宣传，提前部署

参展前期，宣传资料、展台展板及媒体资源提前安排，实时跟进，做好展会前期的准备工作；

4. 调动全局，资源整合

参展前期，在物料制作、微信运营及媒体宣传多方面，充分调动各方资源支持，实现资源的最大化效能。

总结：

参与大型展会，一定要把前期工作做明细，最好把分工内容精确到每个人身上，以防展会现场有纰漏。前期工作包括很多，比如展前对外，除了在公司微信平台发布参展消息，还要向媒体发布宣传资料、提前设计好风格统一的的展台展板。总之，充分调动公司各方资源支持，实时跟进，确保展会发挥更大的价值。

开拓创新，勇攀高峰

——记合肥子公司隆平高科项目组

本刊记者：石雪玲

前言

2015年是子公司合肥天源迪科（以下简称“合肥子公司”）实现跨越的一年。这一年，合肥子公司初次涉及农业领域，携手袁隆平农业高科技股份有限公司（以下简称“隆平高科”），在“互联网+农业”的道路上共同探索与追求，实现合作共赢。经历了一年多的项目开展，隆平高科项目组经历了怎样的蜕变？取得了哪些成就？又将面临怎样的挑战？跟着记者的脚步，让我们一起走进这个团队。

初涉农业：

在尝试中探索，不断夯实业务基础

农业，作为人类最古老的产业，一直维系着人类生存，也影响着人类生活的各个方面。而如今，在快速发展的互联网时代，和其他许多行业一样，农业也正迎来了一场深远的变革。“互联网+”的浪潮顺势而来，为传统农业形式带来新的生机。合肥子公司和隆平高科的战略合作，正是基于这一市场环境下对“互联网+农业”模式的探索和升华，通过“互联网+”，重塑农业产业链的各个环节，大幅推动智慧农业的进程，改变农产品消费市场，增强农产品消费者的客户体验和客

户粘性，使得整个产业链共生、共赢、互利。

合肥子公司位于天源迪科科技园区，倾力打造集团在华中区最大的研发基地和业务平台，因此，单一地拓展传统业务客户显然已不能满足发展的需求。涉足更多产业结构，不断走向多元化，合肥子公司正在运筹帷幄之中。为此，合肥子公司不断尝试探索，寻找优质客户。隆平高科目前是中国最大的种业公司，目标是打造中国种业巨头，进入世界前5强，以确保中国的粮食安全和国家安全。其为达成这个企业战略目标，已将信息化战略作为其实现进入世界种业前5强的五大功能战略之一。



合肥天源迪科科技园区

2015年，合肥子公司和隆平高科在合作共赢上达成了高度共识。为推动隆平高科不断走向国际化，经过双方前期多次沟通，合肥子公司依靠专业的信息化技术，为隆平高科提供专业IT服务，为其设计和开发大定兑营销管理系统（产品名为“隆商通”），并确定了“信息进入系统、信息辅助经营、信息价值延伸”阶段性建设目标，分步实施，最终打造一套符合中国特色种业、农业信息化发展的“种业信息化平台”+“服务信息化平台”。目前有多个系统和多个项目由合肥子公司在承接和支撑。

隆平高科项目组归属于合肥子公司软件五部，参与该项目的还有合肥子公司大数据应用中心（原合肥子公司软件五部）、深圳研发二部、大数据营销产品一部、合肥研发二部、工程管理部、销售部等部门。2015年，合肥子公司承接了2个项目，分别是针对种子销售和渠道营销的“隆商通”、针对农业全过程服务的互联网综合服务平台“粮田易”。隆商通一期、粮田易一期项目均已验收，目前均在做二期的内容。今年又承接了4个项目：隆商通二期、田间生产管理一期、1个“粮田易”平台+N个产品、IT信息化咨询规划。

迎难而上：

对接客户需求，难题各个击破

“互联网+农业”是行业发展的必然趋势。农业行业对合肥子公司而言，是一个全新的领域。因此，在农业行业方面，由于我们缺乏一定经验，项目刚开始也面临一些较大困难。但是，依托我司在IT信息化建设和服务等方面多年经验的积累和优势，团队成员满怀信心，整合各方资源，积极对接客户需求，迎难而上，化解一个又一个难题。

合肥子公司陈力总经理和吴广宇副总经理在多个场合均要求隆平高科团队要把隆平高科作为我司最重要的外部市场之一来拓展和服务，隆平高科团队也在实际工作中按照领导指示从项目启动即驻扎在用户现场，从需求、设计、研发、测试、上线、运营等全程与用户面对面开展工作，由于项目时间紧、工作任务重，项目组经常与客户信息中心人员共同奋战到深夜。

根据客户的需求，合肥子公司在2015年7月左右启动了隆商通一期内容建设。2015年9月，经过合肥子公司软件五部及销售部、CRM综合产品线研发二部、营销服务产品线研发三部的亲密合作和共同努力，合肥子公司与隆平高科合作开发的“大定兑”营销管理系统（产品名为“隆商通”）正式试点商用。“隆商通”自12月5日全面推广以来，短短1个月时间就收到了喜人的效果：营业额达40多万元每天。

回忆起项目开展的这段时光，大家似乎都有很多感慨，而“很忙碌、很充实”是大家不约而同的话语。

“真的很难忘那段努力拼搏的时光啊！”谈到隆商通一期项目刚开始时的情景，项目经理陈双应发出了这样的感慨，“2015年7-8月份，项目团队成立初



隆平高科—天源迪科“大定兑”营销系统项目启动会现场

期，客户与我们一起进行需求分析、数据模型方案设计，那段时间工作真的很忙很累，但是每个人都感觉自己收获了很多，成长了很多。”说完这些，陈双应经理又滔滔不绝地聊了起来。在工作中，大家建立起深厚的感情，从不计较个人得失，都希望一起把工作做好。比如在此期间，安排刘伦亮研究Nginx反向代理的各种技术难题，接到任务后，他立即行动起来，翻阅各种资料，探究技术难题，经过几天的努力，终于了解了Nginx反向代理的相关原理，为推进项目工作开展起到了很大的作用。

经过数月奋战，“隆商通”一期项目已经初验，工作成效显著。“隆商通”一期内容涵盖定购、兑现、渠道管理、产品管理、库存管理、基础数据管理等功能，已实现电脑客户端和手机客户端两个平台的开发应用，目前确定了二期项目内容：包括示范管理、代理商结算管理、营销活动管理、种植排期生产管理、营销渠道拓展等更丰富的功能。客户对项目推进也表示满意，对我们团队是比较信任的。

系统上线后，并不意味着工作结束了，随之而来的推广运营，仍然会出现各种难以预料的问题。“隆商通”研发经理马亮说道，系统上线不久后，

在向华皖推广过程中，由于业务场景差异化较大，导致一期的设计不能完全满足华皖业务要求。对此，定兑团队高度重视，项目经理立即组织需求人员、开发人员、测试人员一起研究讨论。经过长达半个多月的沟通，最终确定了改造方案。在这个过程中，团队的每位成员都承受着很大的工作压力，工作量也随之增多，但此刻大家心里想的是尽快把问题解决，给客户一个满意的答复。在一个多月的时间内，“隆商通”定兑团队顺利完成了开发。上线实施当天，团队一起割接数据直至深夜，无一人有怨言，工作不仅按时按质完成，也大大超越了用户期望。

目前，隆平高科通过“隆商通”定兑系统，构建信任体系，消除信息不对称、消除库存、降低经营风险，做到农户的全程打通，实现对农民的增值服务；同时，通过“农视频”、“农气象”、“粮食交易”等种植规划与管理系统实现品种管理的全程打通，通过内部的质量管控系统的升级换代实现品种质量控制系统的全程打通，最终实现农户、适宜品种、适宜区域、规范种植管理、适宜种植环境的五个精准对应，增加农户收益。

随着“隆商通”项目在隆平高科各分公司、经

销商、零售商中的推广使用，隆平客户意识到农业服务需要由种子服务向农户服务推进，在农户高产不高收的情况下，需要为农户在种植、销售方面进一步提供服务，由此产生了“粮田易”服务平台的构思，并付诸实践。“粮田易”定位为农户服务软件平台，总体的思路是明确的，但具体到模块功能上，还在不断的探索与试验中进行迭代，有时一个需求和想法成形后，客户想尽早了解推广后农户使用的反应，因此所给的交付时间也非常紧迫，这就需要研发团队夜以继日地赶进度，争取产品早日上线推广。

经过项目团队和客户信息中心人员的共同努力、紧密协作，目前已完成“粮田易”一期项目的建设，并在二期项目中进行了5个APP版本的迭代，目前正在进行第6个版本的研发，并计划进行第7个版本的需求对接分析。“粮田易”的推广，为从事农业方面的人员提供了粮食交易、农技服务、气象服务等相关服务，让农户能更加科学有效地开展农业生产。

“隆商通”、“粮田易”产品的成功上线，不断推动了隆平高科往农业信息化方向发展，也为我在现代农业这一全新行业的市场拓展奠定了基础，积累了宝贵的实战经验。

信息化咨询项目经理孙立军也谈了自己的工作感受，他风趣地说道：“我对翻墙感触最深。”原来，客户现场的大门每天晚上都是要按时锁门的，项目人员常常忙着项目，忙到深晚，准备回去时大门早已锁了，所以他们只好翻墙过去，踩着星光回家。工作再繁忙，项目组人员也都未曾有怨言，而是始终以团队为重，以工作为己任。

过往经历的艰辛苦楚，都会渐渐变成如今的谈笑风生。“一握迪科手，永远是朋友”，这是迪科人对每一位客户的承诺，而在合作过程中，客户也深刻地感受到了迪科人的做事作风。我们坚持用结果说话，凡事都是先把事干好再说，因此，也深得客户信任。

凝心聚力： 上下一条心，全力以赴推进工作

一支优秀团队的成长，自然不能忽略“领头羊”的作用。合肥子公司总经理陈力、副总经理吴广宇、事业部区域副总经理兼合肥子公司副总经理方进锋、大数据应用中心项目副总监徐海燕等领导，在资源配置方面给予项目组大力支持，在隆平的信息化战略方向上也给予了方向性的指导意见。

项目组人员合影



谈到员工的工作状态，陈力总经理表示，同事们对工作的投入程度令人很感动。在农业这一块上，合肥子公司是初次踏入，在人力、预算等方面都还不足，但大家努力克服困难，全心全意地投入，付出了很多。陈力总经理跟各项目管理人员一直强调，要贴近一线，远离一线就没有生命力。而在各项目开展中，项目管理人员确实是以身作则，全力践行，很好地做到了这一点，各项目管理人员始终与同事们奋战一线，全心全意投入工作。而我们的一线研发测试团队，确实是扎扎实实地搞技术，努力提高产品质量，提升用户体验。

在隆平高科项目组中，每个项目管理人员都饱含激情地工作着。作为隆平项目总负责人，大数据应用中心陈双应始终以身作则，在平时的工作中，从需求对接、系统设计直到最终版本上线，都全程参与其中。很多同事表示，陈双应经理的业务能力、与客户沟通的能力、以及团队组织能力等，都非常值得学习。他坚持与同事们一起奋战，项目组同事们都看在眼里，对他也是敬佩不已。记者也特别采访了隆商通研发经理马亮，在工作中他兢兢业业，在所负责的项目工作中表现突出，也善于凝聚



项目组现场工作写照

团队力量，在团队中起到了带头示范的作用，最终获评合肥子公司2015年度“明日之星”称号。

人才是企业核心的竞争力，也是推动企业发展的动力。隆平高科项目组虽然只是一个项目组，却也非常重视人才培养，也营造了浓厚的学习氛围，团队内部会定期开展培训、指导、分享等活动，逐渐形成互帮互助的状态。在学习这一块上，技术骨干蒋怀双深有感触，“stay hungry, stay foolish”是他的座右铭，他说行业技术更迭特别快，一定要主动学习，而且要掌握好的学习方法。在平时的工作中，项目涉及到一些未学习过的知识，他都会抽空去学习研究，上官网看api、逛技术论坛，或者直接向负责该模块的负责人学习。凭着这股学习热情和出色的工作表现，蒋怀双获评合肥子公司“明日之星”称号。

像这样优秀的项目人员又岂止一个？走进整个团队你才会发现，每个人身上散发的那股盎然士气，会无形中让人肃然起敬。隆商通项目开发人员傅斌等人，思维严谨、态度认真，在时间短任务重的情况下开发了高质量的代码；粮田易项目组2015年新进实习开发人员伍荣健，通过不断的学习和进步，由开始负责PC部分功能开发，到现在可承担起APP后端的接口设计、接口开发、PC开发等高技术环节工作……不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。一个个小进步，就这样汇聚成河，流入隆平高科项目组的江海之中，不断掀起喜悦的浪花。

孤军奋战，其力有限，众志成城，坚不可摧。隆平高科项目团队凝心聚力，上下一心，取得了显著的成绩，也得到了客户和公司的认可。1月25日，我司收到隆平高科发来的表扬信，信中写道：“对定兑系统研发、测试、及实施团队提出表扬，表扬他们严格遵守软件服务流程，需求调研详尽、设计细致、开发



项目组现场工作写照

认真、测试充分，按时、按质、按量的完成系统建设及运营目标。”这是隆平高科客户对项目组的高度认可和极大鼓舞。此外，隆平高科项目组也获评“合肥子公司2015年度优秀团队”荣誉称号。

锐意进取： 紧扣时代命脉，寻找发展机遇

隆平高科目前主要还是以实业培育为主，仍是较为传统的农业企业，从国内政策导向以及国外农业信息化发展来看，信息化技术将为传统农业带来新的价值塑造和种植方法。基于这些，隆平高科在战略布局上，重新规划了未来IT建设与内部流程建设。基于对天源迪科的充分信任和认可，隆平高科决定将这一战略规划与合肥子公司一起合作开展。双方经过多次沟通，最终确定了信息化规划项目，这对于双方来说都是一次大胆的尝试。

信息化咨询项目经理孙立军介绍道，客户让我们负责这次的规划，主要还是看重我们公司在技术上的专业性和做事认真负责的态度。隆平高科IT规划项目为合肥子公司第一个纯咨询规划类项目，会促进子公司业务发展部的转型；同时对市场和销售来说，从以前的定制开发，向咨询推动销售、规划推动项目的模式进行探索。所以，我们也非常重视

这次机会，希望能在这一块上有新的突破。目前该项目正处于现状调研分析和诊断阶段。

对于隆平高科项目，合肥子公司在现场需求分析能力、研发能力、自动化测试能力、面向大众客户的互联网产品的交付能力等方面，有了较大的提高，但随着客户方IT人力的投入，客户对IT服务的要求也越来越高，这就需要公司对种业、农业的互联网+和大数据等方面增加投入和倾斜。“随着时间的推移，人容易产生惰性，而且越来越多的成员被撤离出项目组或者离职，给团队带来了许多不稳定的因素，这些都是我们面临的困难和挑战。我们迫切需要调整团队状态，提升战斗力！”陈双印经理对团队充满了忧患意识，也表示有信心带领团队激发潜能，创造更高业绩。

结语

在整个互联网大潮中，中国农业行业算是最后一块未被挖掘的蓝海，在农业科研-生产-加工-销售-服务价值链体系中，不管哪一块信息化在其中都大有可为，而公司在传统行业信息化支撑及大数据、互联网的技术经验可以帮助农业企业提高信息化水平，加快价值链重构过程。然而跨行业的拓展，毕竟会受到其行业知识的限制，特别是农业这样一个专业性强、服务人群广的行业。这个行业值得我们深耕细作，但是也要我们能深入了解这个行业后，有选择性把我们优势的东西植入进去，才会有更长远的发展。相信在不久的将来，在隆平高科项目组的实践基础上，合肥子公司在农业领域有更广阔的发展空间，推动天源迪科在农业领域不断走向专业化、多元化、标杆化，和电信、联通、公安行业一样，逐渐成为行业的领导者。



动态点击



广州易杰中标中国联通音乐基地“2016沃音乐门户运营支撑项目”

6月27日，子公司广州易杰中标中国联通音乐基地“2016沃音乐门户运营支撑项目”，运营支撑内容包括：沃音乐双门户、沃音乐微信公众号和饭盟客户端的用户发展、活跃度和转化率等业务指标。

2016年，易杰在运营支撑体系中连续中标，包括：广东联通信息导航、天津联通信息导航和河南联通信息导航的区域性运营支撑，而中国联通沃音乐基地作为面向全国性的支撑服务，是继联通沃邮箱支撑之后，易杰承担的另一个全国性运营支撑里程碑式的项目。

广州天源迪科成功中标“东莞移动2016-2018年大数据生产应用支撑公开招标项目”

7月1日，我司子公司广州天源迪科传来喜讯：成功中标东莞移动“2016-2018年大数据生产应用支撑公开招标项目”。

东莞移动2016年大数据深度挖掘支撑项目开展“大数据深度挖掘”和“大数据生产支撑”工作，对内加强大数据能力建设及生产应用，深化“和信

用分”产品内外应用，对外探索跨行业应用合作模式及拓展数据资源，助力数字化服务拓展。

易星、易杰联合中标安联公司“合作伙伴开放平台”项目

7月初，广州易星和广州易杰合力中标安联财产保险（中国）有限公司的“安联合作伙伴开发平台”项目。本次中标，一方面是两家公司对集团“资源整合、实现共赢”理念和号召的成功表率；另一方面也体现两家公司在移动互联网、互联网+领域的经验和解决方案，再次得到世界500强企业的认可。

天源迪科携手天禾集团签订战略合作协议

7月4日，天禾农业科技集团股份有限公司与我司成功签订关于农业信息化的战略合作框架协议，双方公司在农业信息化战略方向上保持高度一致，以“用信息化技术推进农业现代化”为目标，致力于整合资源、共建平台展开合作。



与天禾集团签约现场

双方表示将紧密合作，打造双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系，天禾集团董事长王实和天源迪科董事长陈友在会议现场最终签订了《农业信息化战略合作框架协议》。通过此次战略合作，天禾集团和天源迪科将在农业现代化发展道路上，就实现智慧农业建设展开尝试，这对双方发展新的经济增长点，对推进农业实现转型升级具有重要意义。

天禾集团董事长王实、副董事长周云、书记潘玉柱、高级副总裁王时明、总裁助理王丽娟、顾问窦晓光，天源迪科董事长、总裁陈友、副总裁陈鲁康、董事会秘书陈秀琴、上海公司总经理储军、合肥子公司总经理陈力等出席了签约仪式。

首届深港大数据论坛在深召开，民生安全问题成讨论热点

7月30日，首届深港大数据论坛在深圳前海举行，深圳天源迪科副总裁代峰应邀出席论坛。来自深港两地政府官员、企业人士及专家等600多人出席了会议。



深港大数据论坛合影

作为科技与经济发达的产物，大数据的发展仍然存在风险，政府数据的开放安全、法律法规的健全等问题无疑也是行业发展的风险所在，对此，政府需要在哪些方面加强规划与布局意识。就此，在论坛的互动环节，深圳天源迪科副总裁代峰就主持人的提问进行了发言：

主持人：深圳天源迪科也是一个在政府行业比较优秀的大数据企业，站在大数据服务商的角度，对政府有什么期望和建议？

代峰：天源迪科进入政府行业已经有20年时间，我们主要在后台提供平台技术和数据服务。对政府有几个建议：

1. 如何找到政府业务价值点，是第一个难点；
2. 目前政府最大的挑战是提高效率。下一步是如何提高民生，后续政府计划希望能够提供更多面向民生的服务，包括我们企业如何参与？
3. 哪些数据可以开放，需要一个立法，深圳有一定立法权；
4. 希望政府能够为大数据提供开放平台。

中国民生银行携手迪科金服，借力大数据提升风控能力

通过前期的几次洽谈、调研，6月30日，中国民生银行信用卡中心与合肥天源迪科金融服务中心（简称“迪科金服”）最终达成共识，利用大数据提升风控能力的合作进行正式签约。中国民生银行信用卡中心合肥分中心总经理甘慧敏女士、中国民生银行旗下资产管理公司鸿泰鼎石合肥公司总经理胡志鹏先生、合肥分中心风控室经理吕江先生代表信用卡中心出席了合作签约仪式。合肥天源迪科金



融服务中心总经理吴福全、副总经理陈圣军热情接待了甘总一行。



与民生银行签约现场

迪科金服副总经理陈圣军从公司情况、公司产品、金融服务、大数据应用等给参加合作签约仪式的嘉宾做了介绍，迪科金服总经理吴福全就如何提供更多更全面的进行了深入、细致的磋商并提出了具体的实施计划。

金融服务中心携手消费金融企业，借力大数据提升资产保全能力

7月，合肥子公司金融服务中心与北京闪银奇异科技有限公司签署了逾期债权委托资产保全的合作协议。北京闪银奇异科技有限公司，是中国第一家互联网信用评估公司，其开发的Wecash闪银奇异是目前国内最先进的大数据信用评估平台。基于强大的数据基础，Wecash闪银可以在3分钟内完成信用决策，继而撮合投资方，大幅降低资金供需双方的信息不对称和交易成本。

北京子公司&联通事业部召开2016年度半年工作会议

8月15日-17日，北京子公司&联通事业部在北京召开了2016年度半年工作会议。

8月15日，全体参会人员参加了“砺剑修心、明道树德”活动，完成了击剑基础培训，并在训后开展了激烈的团队比赛，充分激发了大家的“剑客精神”，极大地提升了团队合作精神和集体荣誉感。

8月16日，联通事业部总经理管健主持召开了全天工作会议，对公司上半年运营情况做了全面总结与深刻分析，并对下半年公司经营重点、人力规划、成本控制等提出了要求。各部门及业务线负责人根据后半年工作思路及发展规划，进一步明确了下半年的工作重点和具体策略。



团队的力量



新商业时代的剑客

8月17日上午，联通事业部高级副总李志主持进行了“关于云侧B域的开放式技术讨论”会议，充分介绍了中国联通当前的B域现状以及事业部的相应产品和团队情况，并组织讨论明确了后续的产品演进策略和针对不同市场的应对策略。

当日下午，所有参会人员参加了主题为“事在人为”的自我挑战活动，旨在通过完成看似不可能的任务来突破和挑战自我。最后，天源迪科高级副总裁林容女士对会议及活动进行了总结，鼓励大家在工作中要认清目标、明确策略、坚定信念，努力完成今年的经营目标。

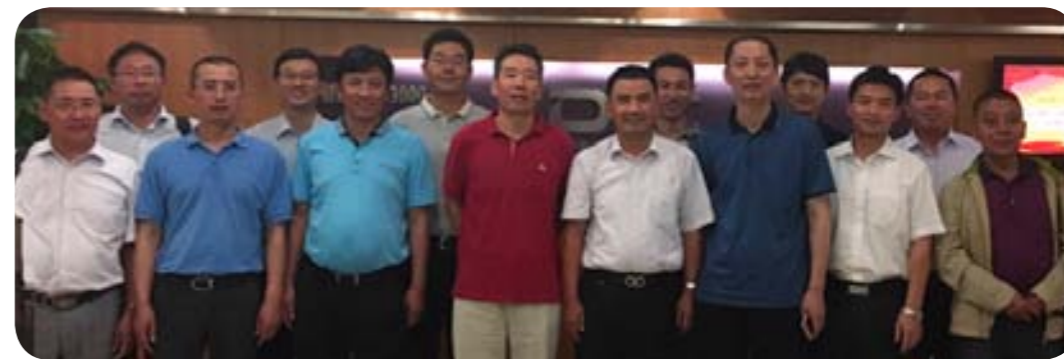
中国电信西藏公司领导莅临我司参观考察

7月18日，为进一步加强沟通交流，促进双方合作共赢，中国电信西藏公司总经理李晓华、副总经理莫刚等领导一行莅临我司深圳总部参观考察。我司董事长兼总裁陈友、常务副总裁兼事业部总经理汪东升、副总裁罗赞、副总裁兼董事会秘书陈秀琴、电信事业部西南区副总经理袁伟等热情接待了李总一行。

公司董事长兼总裁陈友组织召开了交流会。会上，陈总详细介绍了我司的发展概况，并重点介绍了我司在深耕电信行业、公安等政府行业领域的基础上，坚持自主创新，重视技术研发，大力发展云计算、大数据和移动互联网应用技术，市场范围已覆盖通信、公安、广电、金融、交通、互联网、新能源等多个行业，形成跨行业、多盈利模式的业务布局。随后，罗总详细介绍了我司的大数据产品，以及我司在大数据领域的成功经验、优势及未来发展规划等。CRM综合产品副总张平作了产业云BOSS业务方面的介绍。

中国电信西藏公司李晓华总经理对我司在行业大数据领域的发展理念、深厚的行业经验、优秀的大数据产品和解决方案等表示充分认可，也对双方一直以来的紧密合作进行了充分的肯定，并对我司以后的IT服务提出了更高的要求。李总还表示，中国电信西藏公司近期将在行业客户方面发力，希望通过此次交流与我司探讨新的合作内容。会上，双方就共同进军行业客户方面的合作进行了商谈并达成了共识。

我司陈总与西藏电信李总等领导亲切合影

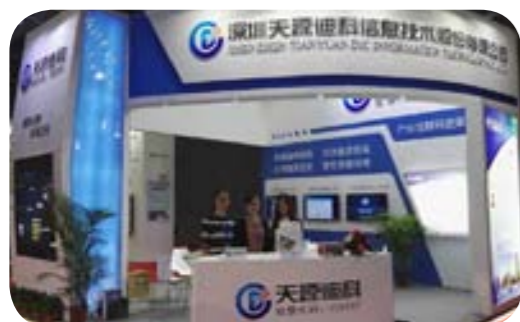




天源迪科亮相第八届中国国际道路交通安全产品博览会科技成果展

2016年8月29日，第八届中国国际道路交通安全产品博览会和道路交通管理体制改三周年科技成果展（以下简称“CTSE”）在广州琶洲保利世贸博览馆盛大开幕。博览会聚焦“一带一路交通先行”的年度主题，聚各方之力，助推智慧交通引领行业发展的科技理念，集中展示了国内外道路交通安全领域的最新技术成果及典型案例。天源迪科携交通行业信息化优秀产品和解决方案盛装亮相本届博览会。

作为交通行业信息化建设的领军企业，天源迪科基于对交通行业二十多年的深入理解，以“为客



天源迪科展台全景



参展观众在天源迪科展台与技术人员深入沟通产品方案

户创造价值、与客户共同成长”为理念，专注技术研发，夯实业务基础，旨在为城市交通安全提供更加完善可靠的专业解决方案，助力创建和谐美好的智慧交通新格局。

迪科金服学院专业建设委员会第一届研讨会胜利召开

9月2日，迪科金服学院专业建设委员会第一届研讨会在合肥天源迪科科技园6号楼召开。安徽商贸职业技术学院副院长郑承志，财务金融系主任、迪科金服学院院长胡增芳，教务处处长汪伟，校企合作处处长刘宝，财务金融系党总支书记徐翔等十余人出席会议。会议由迪科金服学院专业建设委员会主任、合肥天源迪科金融服务中心总经理吴福全主持，迪科金服学院副院长、金融服务中心副总经理陈圣军等陪同参加。

研讨会的主要议题包括：迪科金服学院人才培养模式与计划探讨；校企合作师资队伍建设与培养；迪科金服人才培养系列专用性教材编写；探索混合所有制二级学院“迪科金服学院”未来发展方向；讨论迪科金服学院工作计划。

迪科金服学院是由合肥天源迪科信息技术有限



迪科金服学院专业建设委员会第一届研讨会现场

公司与安徽商贸职业技术学院在公办高等职业院校办学模式创新下共同创办的混合所有制二级学院，旨在通过校企深度融合，不断为金融产业培养更多符合金融领域的复合型人才。

北京天源迪科开展2016年应届生集训

7月初，来自五湖四海的近50位应届生们齐聚天源迪科北京子公司，开启了他们的职场生涯。为了让应届生们尽快了解公司、融入团队，天源迪科北京子公司组织开展了为期3天的应届生集训工作，此次集训主要分为拓展训练及内训。

7月7日，公司在北宫森林公园开始了一场与众不同的定向越野活动，旨在在专业教官的带领下，让应届生们激发自己的潜能，提高团队协作能力。7月8日-7月9日，北京子公司运营部总监武学民发表了热情洋溢的欢迎辞，并详细介绍了公司的发展历程及现有业务发展状况；优秀讲师团队为应届生讲授了《MOT关键时刻》、《升级你的OS》、《职业化心态》、《公司财务制度指引》、《公司人事制度指引》等专业课程；更有往届毕业生分享了在公

司工作的心得和体会。随后，应届生们以团队为单位，分别以小品、歌曲、三句半、武术等节目形式作了汇报及总结。

最后，天源迪科高级副总裁林容女士对这三天的培训成果进行了总结，并鼓励大家在新的角色上发挥出自己的力量。



集训现场

北京天源迪科开展中层《领导力》培训课程

8月3日-4日，北京子公司人力资源部组织开展了中层《领导力—收放自如带队伍》的外训实战课程，北京及外地的总监、经理、副经理、骨干员工共60位学员参加了培训。

《领导力》培训合影





培训从管理者角色转变、选拔人、要求人、培养人、激励人、凝聚人等六个方面入手，系统全面地展示了管理团队的各种有效方法。通过讲师授课、案例研讨、分享交流、游戏互动、DISC问卷测评解读等多种形式，帮助学员了解如何正确的指引团队，管控团队，使团队产生信任感和凝聚力，增效增值。

公共事业部2016年第三期TOP GUN训练圆满结束

9月10日-11日，公共事业部在深圳西丽开展

了“2016年公共事业部第三期TOPGUN训练”，来自深圳、武汉、广州、上海等区域48名学员参加。本次训练以“SSM特色销售方法论”为主线，融合MOT、项目管理等内容。通过实际项目演练、视频案例分析、嘉宾现场点评等环节，向大家再现项目现场场景，并运用SSM销售方法论对现存不足进行改进演练。

在个别项目的“市场分析”和“竞争分析”环节，大家对公司和竞争对手的特征（F）、优势（A）和价值（B）进行深入分析，代峰副总裁也分享了相关内容，并做了精彩点评。

作为国内领先的产业云BOSS和大数据综合解决方案的提供商，成功入选500强行列。

天源迪科荣获中国大数据企业50强，并入围大数据产业生态地图

2016年8月2日，由工信部中国电子信息产业发展研究院主办，以“洞悉融合之道释放数据价值”为主题的“2016中国大数据产业生态大会”在北京隆重举行，深圳天源迪科作为大数据领域领军企业应邀出席。

本次会议发布了2016中国大数据企业50强，天源迪科凭借在国内大数据领域的重要市场地位、优秀的产品和解决方案、持续的创新力，荣获“2016中国大数据企业50强”奖项，并成功入选《大数据产业生态地图》。



天源迪科荣获“2016中国大数据企业50强”殊荣

天源迪科荣获2015年度“广东省守合同重信用企业”称号

2015年度“广东省守合同重信用企业”评选结果出炉，我司被深圳市市场监督管理局授予“广东

省守合同重信用企业”称号，这是我司自2013年起连续三年获此殊荣。



天源迪科荣获第二十届中国国际软件博览会金奖

第二十届中国国际软件博览会优秀软件产品评选结果公布。经过严格的评比和考核，我司公安大数据研判分析作战系统V1.2在众多软件厂商中脱颖而出，荣获第二十届中国国际软件博览会金奖。



天源迪科荣选为“广东省2016年度云计算应用试点项目单位”

9月20日，在广州举行的“2016广东省云计算大数据产业创新成果对接会暨云计算应用推广会”上，天源迪科“中国电信云化计费项目”被遴选为“广东省2016年度云计算应用试点项目”。广东省经济和信息化委员会党组副书记、巡视员邹生和广州市工业与信息化委员会副巡视员叶小强为天源迪科等28个试点项目单位授牌。



【荣誉资质】

我司顺利获得《信息系统集成及服务资质一级》新证书

我司顺利通过信息系统集成及服务资质运维分项三级资质认定

我司顺利通过ISO27001信息管理体系认证



天源迪科入围“2016年中国软件业务收入前百家企业”

7月28日，在全国工业和通信业运行监测协调工作座谈会上，工业和信息化部发布了2016年中国软件业务收入前百家企业名单及发展报告。天源迪科凭借多年的用心耕耘与不懈努力，再上新台阶，成功入围2016年“中国软件业务收入前百家企业”，名列第78位。

天源迪科荣获2016年广东省企业500强

由全省规模最大、影响力最广的综合性企业社会组织——广东省企业联合会、广东省企业家协会（以下简称两会）共同发布了2016年广东省企业500强排行榜。其中，天源迪科信息技术股份有限公司



合肥天源迪科荣获2015-2016年度中国服务外包创新型企业

7月15日至7月17日，中国服务贸易协会于贵安新区举办了第六届中国服务外包产业发展与人才培养峰会。经合肥市相关部门推荐及专业委员会评选，合肥天源迪科信息技术有限公司荣获“2015-2016年度中国服务外包创新型企业”称号、金融服务中心总经理吴福全先生荣获“2015-2016年度中国服务外包创新人物”称号。



天源迪科两项目荣获“深圳市科学技术奖”

9月1日上午，在深圳市科技创新大会暨深圳市科协第六次代表大会上，天源迪科“电信运营商融合计费系统”和“无线大数据分析平台”两个项目分别获得“2014年度深圳市科技进步奖二等奖（技术开发类）”和“2015年度深圳市科技进步奖二等奖（技术开发类）”。



【软件著作权登记证书】

- 天源迪科Y-STR数据库分析系统软件V1.0
- 天源迪科大数据基础能力平台软件V1.0
- 天源迪科粮田易服务平台软件V1.0
- 天源迪科定兑系统软件V1.0
- 天源迪科合作伙伴结算子系统软件V1.0
- 天源迪科网格全息应用软件V1.0



月度评优



鲁林(电信事业部研发中心技术研究部)

在上海poc项目进入到紧张的测试环节,发现jstorm 2.1版本的rebalance达不到要求,在执行rebalance命令到任务重新分配并拉起的过程耗时太长。潜心研读jstorm的源代码,经过几个月的持续奋战,最终找到问题的突破口,修复了当前遇到的问题,并且支撑上海入网测试顺利通过。这种刻苦钻研技术的精神值得给予奖励,是我们学习的榜样。



马名洋(电信事业部研发中心电商产品部)

1. 工作主动积极,针对客户提出的问题,能主动思考解决方案,并给予合理的建议引导客户;
2. 在翼服务全省推广工作中,担任培训辅导员角色,给全省客服经理进行翼服务后台操作培训,得到了地市分公司的广泛好评;
3. 在工作中善于总结思考,具有较大发展潜力。



王德全(电信事业部研发中心大数据营销产品一部)

得到集团邮件表扬:“在规范编写过程中起到了无可替代的积极作用!”

7月 优秀个人奖



蔡赞铭(电信事业部东南区新业务软件部)

从2015年12月份入职以来,在导师和项目经理的带领下,迅速成长。
1. 个人学习能力强,主动制定学习计划提升个人技能,短时间内达到职级的技能要求,并运用到实际工作中; 2. 服从项目组安排,适应能力强,参与多个项目(CRM系统、代理商系统等项目)的开发、实施工作,表现得到项目组和海航局方的肯定; 3. 能团结项目组成员,共同完成开发任务,能与小组成员共同应对困难,并解决困难,调动小组成员一起积极工作。

8月 明日之星奖



作者：符传明（人力资源部）

青春七月，阳光明媚，50多位来自全国各地的应届生们齐聚迪科总部，他们带着热情、洋溢着青春的活力来到迪科这个大家庭，开启职场生涯新篇章。

为了让应届生们快速的融入企业，适应职场环境，提高职业素养，人力资源部组织开展了为期7天的应届生集训工作，此次集训主要分为3个阶段：企业认知、职业能力建设、团队协作与发展。

拓展合影



阶段一：企业认知

7月4日，为欢迎新生到来，人力资源总监高海利女士在东方明珠会议室进行开学典礼致辞，通过对公司业务情况的介绍和工作心得体会的分享，让应届生们感受到职场生活不一样的精彩，并希望大家能在迪科工作的日子里健康、快乐地成长。

7月8日，在“我与总裁面对面”主题会上，公司董事长兼总裁陈友先生发表了热情洋溢的欢迎辞，并分享了个人的创业史、公司经营情况、未来发展规划等。他建议刚走出校园的大学生们应该努力把当前的事情做好，积跬步方能行千里。

阶段二：职业能力建设

7月4日-8日，人力资源部邀请了企业中高管及各类优秀讲师进行《自我认知》、《职业生涯规划》、《公司产品介绍》、《公文写作》、《项目管理》、《职场礼仪》等专业课程的授课，提升应届毕业生的职业素养，掌握基本的办公技能、培养科学工作方法，建立自我管理能力和意识，使其尽快完成从学生到企业员工的角色转变，融入企业，适应新的工作岗位要求。

划》、《公司产品介绍》、《公文写作》、《项目管理》、《职场礼仪》等专业课程的授课，提升应届毕业生的职业素养，掌握基本的办公技能、培养科学工作方法，建立自我管理能力和意识，使其尽快完成从学生到企业员工的角色转变，融入企业，适应新的工作岗位要求。

阶段三：团队协作与发展

7月9日，公司邀请外部拓展机构对应届生进行体验式拓展训练，通过各项挑战，让学员在项目实施过程中学会与他人有效沟通、相互协作，领悟到“一个人可以走得更快，但一群人可以走得更远”的团队发展精神。

千里之行始于足下，希望2016年应届生们能在迪科这个大家庭里努力、拼搏，不断前进，与迪科共同发展！

结业合影



实现梦想从这一刻开始

——记陈总在2016年应届生集训上的讲话

7月4日起，天源迪科深圳本部举办了为期一周的应届生集训。7月8日早上，公司董事长兼总裁陈友先生对50余名来自五湖四海的应届生加入天源迪科表示热烈的欢迎，并通过介绍天源迪科的发展历程和解答学员的问题让大家更了解公司、更快的融入天源迪科大家庭。

陈友总裁对职场新人的几点建议：

1. 工作一定要是出于爱好，因为爱好是最好的老师，建立在爱好的基础之上，以后才能有更大的成就；
2. 有远大的理想是好的，但是现在要做的是做好眼前事。基础的工作都做好，才能走的更远；
3. 要学会沟通，直面困难并且去战胜它。

随后，陈友总裁对应届生表达殷切的期望，希望天源迪科成为一个孵化器，帮助大家更好地成长。只要大家能走的更远，能发展得更好，不管以后在不在迪科发展，都真心的为大家高兴。

在场的学员都踊跃地提问，陈友总裁也都一一解答了他们的问题。

最后，陈友重点回答了大家的两个问题：

1. 创业路上遇到最大的困难，以及对待困难的心态和解决方法？

在公司刚成立的时候，缺乏销售人员，并且创始人在公司确定目标时出现较大分歧，使得公司的发展受到阻碍。当时陈总坚持做事要有良好的心态，主要是以整个行业的发展为主要考虑因素，并且在必要的时候，需要坚持自己的意见。在由技术转型做销售的时候，是以真诚来打动客户的。

2. 希望看到怎样的年轻人，具备哪些品质？

希望年轻人都有自己的理想和奋斗目标，并且在初入职场的时候需要静下心来做好最简单最基本的工作，这样才能在以后有更大的发展。另外很重要的一个品质是真诚，真诚不仅是公司的价值观，更应该是每个年轻人都需要具备的品质，希望年轻人一直保持真诚的心来对待同事、客户以及生活中的每一个人。

乘风破浪潮头立，扬帆起航正当时

——DIC“启航计划”后备管理人才培养项目

作者：王作庭（DIC人力资源部）

2015年，公司继续高速发展的态势，随着组织架构的调整和规模的增大，面临着较为严重的人才短缺，尤其是部门管理人员，面临断层之虞。一方面是人才流失，另一方面是对人才培养重视不足，尤其是对技术人员走向管理岗位的支持力度不够，因此，公司启动“启航计划”后备管理人才选拔培养项目。

深度调研，制定培养方案

后备管理人才的系统培养项目，在公司尚属首次，并无成熟体系加以借鉴。人力资源部深入访谈交流业务部门管理者，尤其是现有部门经理人员，了解其职业发展历程，以及本岗位最重要的知识技能，设计了具有较强针对性的培养方案。启航计划主要采用“3+1”的培养模式，即前三阶段采用学员自学、导师指导的方式，完成公司产品知识、软件

生产流程、职能管理知识的学习，最后，采用集中授课的方式，提升学员管理知识的掌握程度。每阶段结束，项目采用提交阶段学习总结与考核考试的方式，检验学员的学习情况，并反馈各阶段的收获与希望获取的知识。最终，通过结业典礼的形式，为项目画上圆满的句号。



后备管理人才培养项目框架图

高层关注，殷切期盼铸铁军

项目伊始，公司就定位为关系人才梯队建设的重点工程，得到公司领导、业务部门及职能部门的大力支持。在启航计划的启动仪式上，公司总裁兼董事长陈友发表讲话，陈总以电信行业的发展趋势及技术发展态势入手，引出公司在产业布局的措施，进而谈到公司战略的发展，离不开人才发展的

支持。他指出，在公司的战略发展要求面前，只会单一技能和不擅长管理的人员，不仅满足不了公司发展的要求，还对员工个人职业的发展极为不利。为此，公司愿意为人才的发展投入和倾斜资源，并希望通过“启航计划”的开展，逐步提高公司后备管理人才的综合素质，打造一支企业管理岗位上的正规军。



陈总在启航计划启动会上发表讲话

分工协作，共谱人才培养曲

在项目运行过程中，人力资源部、业务部门、区域都各有分工，协同合作，共同促进后备管理人才的成长。各业务线条、职能部门积极投入人力编写项目培养课件，担任内部讲师，项目新开发课件10门，涉及CRM、计费、大数据、移动互联网4门产品知识课件，人资、行政、商务、客服、质量、财务6门职能管理课件，并配套相应测试试题。

部门/岗位	职责分工
人力资源部	制定后备管理人才培养方案，组织各部门/区域开展实施培训活动，跟踪、协调各部门/区域的培训开展情况，对整个培训活动的实施效果和结果负责。
职能部门	为后备管理人才培养方案的制定提供参考意见，为第三阶段培养提供师资和教材。
技术研究部/质量部	为后备管理人才培养方案的制定提供参考意见，为第一、二阶段培养提供师资和教材。
区域管理者/部门经理	负责对本部门/区域的储备部门经理培训进行全面管理，包括对储备人员培训的计划、实施、考核、汇报进行管理和监控，必要时为后备管理人才指派专案指导老师。
区域人资接口人	作为后备管理人才培训的接口部门和管理部门，对本区域后备管理人才培训的组织、实施、跟踪、监控负有主要责任，具体职责包括： 1、组织指导老师学习、交流辅导方法，跟踪、监督指导老师的辅导活动，确保每一名学员都能受到指导老师耐心、细致的辅导和关注； 2、组织开展每月的集中培训、交流活动，以及阶段培训考核和学习成果汇报活动； 3、与总部人力资源部/人员进行沟通、协调，协助学员解决学习、工作中遇到的问题与困难，为学员参加培训创造活动创造条件，如学员的脱岗实习、参加集中培训、交流活动等； 4、跟踪了解本区域培训的实施情况，并及时将相关信息反馈给人资部，每月定期向人资部提交本区域后备管理人才培训阶段实施总结。

学员姓名	汇报时间			
	考评项目	参考标准	权重	评分
汇报评分	汇报内容	1、根据部门经理岗位工作职责，围绕部门的人员管理、团队管理、业务管理、财务管理和市场管理等方面的内容进行汇报	10	
		2、条理清晰、结构严谨、逻辑性强，体现了培训学习的主要内容和个人在相应业务知识、技能方面的收获与提升	10	
		3、体现了将所学知识、技能应用于实际工作的情况，发现、解决的问题具有典型性，解决方案实用性强、措施得力，效果明显	10	
		4、清楚地阐述个人的弱点与不足，以及对部门经理岗位的认识和相应的工作思路	10	
	业务知识与管理技能	5、对所学业务知识掌握全面、牢固，并能灵活运用，符合部门经理岗位要求	10	
		6、对所学业务技能操作娴熟，工作效率高，能按时完成工作任务，且工作质量达到或超过公司要求	10	
		7、有全局意识，重视与其它岗位、部门的协调，能够带领团队实现既定目标，具备良好的综合管理能力	10	
	综合素质	8、工作积极、主动，富有敬业精神和责任感，善于激励和培训下属，能够起到带头作用	10	
		9、能不断改善工作方法，提高工作效果，工作安排有条理，能灵活应对突发情况	10	
		10、做事理智，心态开放，善于沟通和建立良好的工作关系，人际关系融洽	10	
合计			100	

启航计划学习成果汇报考评表



导师指导，管理经验永传承

导师由公司现有部门经理担任，负责对学员进行全程的专业引导和干预，完成培养方案的制定、实施和调整，加速其成长。原则上，每位导师同一时期指导的学员不超过3人。

① 根据学员在公司的工作经验、业务掌握情况，结合人力资源部提供的阶段培训模版，为学员制定《培训日程安排表》（制定过程中可对学员各阶段的学习时间、内容进行调整，如：对有开发或设计经历的学员可以缩短相应阶段的学习期限）；

② 指导学员尽快掌握各岗位业务知识、技能与综合管理能力，帮助学员解决在工作、学习过程中遇到的各类问题与困难；

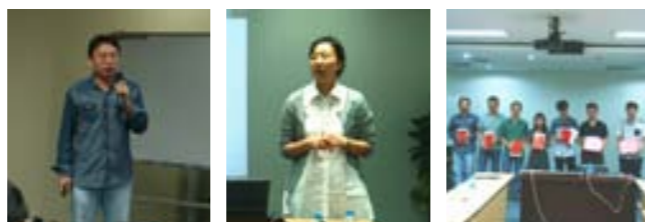
③ 为学员答疑解惑，并根据学员提交的《每周学习总结》对学员的学习进行监督和指导；

④ 随时了解学员的学习、工作情况，与学员定期进行思想交流与沟通（每周至少一次），激励学员的学习、工作热情。

项目结束，人资部依据所辅导学员的表现评选优秀辅导老师2名，深圳地区许先波经理、合肥地区刘文钧经理分获此殊荣，获得奖杯嘉奖。

结业典礼，深化学习成果

结业典礼是启航计划中非常重要的一环，对于员工的成长和反思也很有价值。一方面，在学习汇报环节，评委会对学员的学习成果进行点评，肯定其中有价值的思考和实践，也会指出存在的不足和思考的局限性。另一方面，在互动过程中，评委帮



启航计划深圳结业典礼现场

助学员总结在项目期间的学习、思考、成长，并更深入思考所学内容如何更好地运用到实际的部门工作中去。

总体而言，“启航计划”是公司在管理人才培养方面一次积极尝试，对搭建有序的人才梯队，补充数量充裕、质量优良的管理力量生力军，起到了应有的效果。



本季度培训情况简介

2016年6月-2016年8月共举行公司内训253场，总计 533.5课时。其中内训场次较多的部门是：电信事业部东南区广州软件一部、电信事业部华中区互联网应用中心、电信事业部华中区项目管理部、电信事业部西北区综合部。

社会招聘新员工入职培训

2016年6月-2016年8月，公司对Q3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，同时还增加了职场礼仪着装考试科目。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”。

公共事业部系列培训

2016年6月-2016年8月公共事业部组织公安业务线——售前人员专项培训计划。此项计划是为了更好整合公安业务线售前资源，提高售前团队业务能力及人员复用率，共分为产品知识、整体方案、售前技能提高和售前专项技能培训等4个阶段。

人力资源系列培训

2016年Q3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力资源工作高效运作，进行了“项目管理职业职业发展体系建设工作会议”、“测试职业课程开发启动会议”、

“任职资格晋升要点培训”、“能级认证评委培训”等多项培训。

应届生集训

7月4日-10日进行了2016年应届毕业生校招新员工入职集训。本次系列培训面对刚入职场的大学毕业生安排了“自我认知”、“职业生涯规划”、“公文写作”、“高效能人士的7个习惯”、“关键时刻MOT”、“户外拓展”等12门课程，帮助他们更好的转换角色、适应职场。其中“户外拓展”培养了他们的团结协作能力，更是有高空跳跃项目让大家挑战自我、超越自我。

武汉大学卓越工程师班企业实训

2016年8月，武汉大学2批学员分别在深圳、合肥两地开展企业实训。

第1批在深圳的培训分为两个主题：一个为企业认知实训；另一个为研发流程学习。第2批在合肥的培训包含三个主题：一是自我认知，只有通过对自己的了解，才能更好地对未来学习进行规划；二是项目开发，将课堂技术学习内容运用在项目实践上；三是团队建设，运用团队力量一起把项目完成，呈现最佳结果。学员们在学习过程中态度积极，此次培训过后也对职场文化和工作有了初步的了解。

MySQL Replication (复制)

基本原理

作者：陈亮 (DIC电信事业部东南区)

一、复制概述

MySQL复制就是同步一个mysql数据库(master)上的所有改变到另一台mysql数据库(slave)，所有数据库的改变记录到binary log。复制经常用来创建主节点的一个可靠副本，用于备份、故障恢复等。

MySQL支持三种复制方式：

- 基于SQL语句的复制(statement-based replication, SBR)，
- 基于行的复制(row-based replication, RBR)，
- 混合模式复制(mixed-based replication, MBR)。

以上方式都是通过主库上记录binary log、在备库重放日志的方式实现异步数据复制。异步复制必然导致在同一时间点备库上的数据可能与主库的不一致，并且无法保证主备之间的延迟。

二、原理介绍

复制是通过slave重放master上的binary log，重新执行，实现的数据同步。

主要有三个步骤：

1. master记录数据变更到二进制日志 (Binary Log)；
2. slave复制主库上的Binary Log到自己的中继日志 (relay log)；
3. slave重放中继日志的事件，在slave上重新执行。

具体实现如右图1：

复制原理：

1. 数据变更时，Master将数据变更的事件记录到binary log；
2. Master发送信号，唤醒Dump thread，通知其有新的事件产生；
3. Dumpthread将新事务发送给Slave的I/O线程；

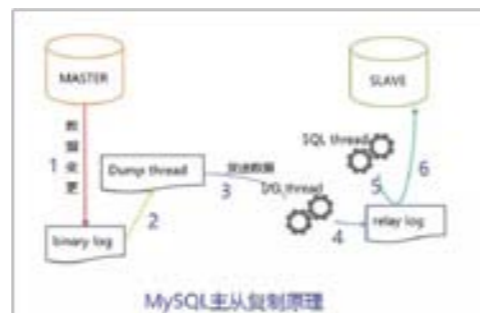


图1

4. Slave的I/OThread会将接受到的事件记录到relay log；
5. Slave的SQLThread从relay log中读取事件；
6. SQLThread在Slave重放读取的事件，从而实现备库数据的更新。

三、简单搭建 (传统复制并针对innodb引擎)

根据mysql复制的原理，建立基本的复制需要三个简单步骤：

1. 配置一个mysql数据库为Master；
2. 配置一个mysql数据库为slave；
3. 将slave连接到Master。

(一) 配置Master

1. 参数配置

将mysql数据库配置为Master，需要启动binary log和设置唯一的server_id。Binary log保存Master上的所有改变，server_id用于区分mysql数据库。相关参数为log_bin、log_bin_index、server_id，设置这几个参数需要停止mysql数据库。

```
将配置参数添加到my.cnf的[mysqld]
[mysqld]
port = 3306
server-id = 1
log-bin=/data/mysql_3306/log/mybinlog
log_bin_index=/data/mysql_3306/log/mybinlog.index
```

2. 创建复制账号

Slave启动一个标准的客户端连接到Master，并请求Master将所有的改变的转储给它，Slave连接时要求Master上需要一个有特定复制权限的用户。需要在Master、Slave上都创建。

```
mysql> grant replication slave on *.* to 'rep'@'%' identified by 'rep';
```

(二) 配置Slave

1. 参数配置

与Master一样需要配置server id和relay log。

```
将配置参数添加到my.cnf的[mysqld]
[mysqld]
port = 3306
relay-log=/data/mysql_3306/log/relay-log
server-id =2
```



2. 初始化slave

为了保持与master的一致，slave必须是master同步数据某个时间点的一致性快照。因此需要三部分数据：在某个时间点Master同步数据的一致性快照。

快照时间点master的当前binary log文件和改时间点在binary log中的偏移量。

从快照时间到当前的binary log。

以下通过mysqldump的方式对主库进行备份：

```
mysqldump -S /tmp/mysql_3306.sock --master-data=1 --single-transaction -A >backup.sql
```

备库进行恢复：

```
mysql -uroot -proot<all.sql
```

(三) 连接master和slave

现在需要指定slave从master的binarylog那个点开始复制。因此需要知道master的4部分信息：

主机名

端口号

Master上的replicationslave权限的用户账号

用户密码

起始Binlog日志文件

起始复制点

Slave进行change master

change master to

MASTER_HOST='192.168.56.50',

MASTER_PORT=3306,

MASTER_USER='rep',

MASTER_PASSWORD='rep',

MASTER_LOG_FILE='mybinlog.000008',

MASTER_LOG_POS=317;

启动复制：

Start slave;

这样就完成了复制的简单配置。(图2)

在Master上可以看到由slave IO线程向master发起的连接。(图3)

在备库上也可以看到两个线程，一个是IO线程，一个是SQL线程。(图4)



图2



图3



图4

四、复制扩展

(一) 级联复制

Log_slave_updates参数可以让备库变成其他mysql数据库的主库。启用该参数后，MySQL会将其执行过的事件记录到自己的binary log中；这样它的备库就可以从其日志中获取变更事件并执行。图5演示了执行过程。

(二) GTID复制

MySQL 5.6引入的GTID(Global Transaction IDs)使得其复制功能的配置、监控及管理变得更加易于实现，且更加健壮。

GTID的限制：

1. 不支持非事务引擎
2. 不支持create table as select
3. 不允许一个SQL同时更新一个事务引擎和非事务引擎
4. 在一个复制组中，必须要求统一开启GTID 或者关闭
5. 开启GTID需要重启
6. 开启GTID，就不能使用传统的复制方式
7. 不支持create temporary table和drop temporary table
8. 不支持sql_slave_skip_counter

建立复制关系：

```
mysql>CHANGE MASTER TO
>MASTER_HOST = host,
>MASTER_PORT = port,
>MASTER_USER = user,
>MASTER_PASSWORD = password,
>MASTER_AUTO_POSITION = 1;
```

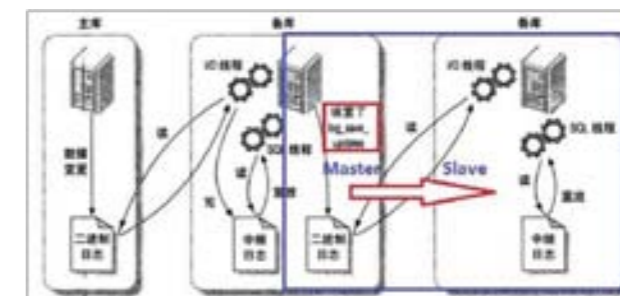


图5

(三) 半同步复制

半同步复制是google提供的一组mysql和innodb的扩展补丁，目前集成到mysql5.5以后的版本中。它能够保证主库和至少一台从库之间的数据一致性。

它的原理是：

在主库事务提交存储引擎后返回客户端前，至少有一台从库，确认更新已经写入其Relay Log(不是应用到slave)。

出现超时，主库会暂时还原为常规的异步复制模式继续复制，直到一台设置为半同步复制模式的从库及时收到信息后，再切回半同步模式。

图6为半同步复制的事物提交过程:

半同步复制要求master和slave都支持。启动半同步复制的步骤如下:

1. 分别在主从节点上安装相关的插件

```
master> INSTALL PLUGIN rpl_semi_sync_master SONAME 'semisync_master.so';
```

```
slave> INSTALL PLUGIN rpl_semi_sync_slave SONAME 'semisync_slave.so';
```

2. 启用半同步复制

在master上的配置文件中, 添加

```
rpl_semi_sync_master_enabled=ON
```

在至少一个slave节点的配置文件中添加

```
rpl_semi_sync_slave_enabled=ON
```

而后重新启动mysql服务即可生效。

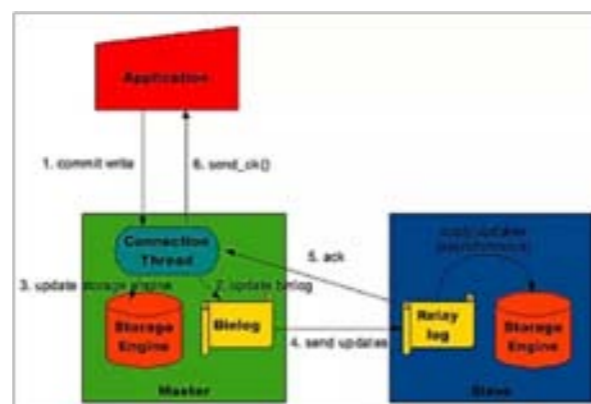


图6

或者, 也可以mysql服务上动态启动其相关功能:

```
master> SET GLOBAL rpl_semi_sync_master_enabled = ON;
```

```
slave> SET GLOBAL rpl_semi_sync_slave_enabled = ON;
```

```
slave> STOP SLAVE IO_THREAD; START SLAVE IO_THREAD;
```

3. 确认半同步功能已经启用

```
master> CREATE DATABASE mydb;
```

```
master> SHOW STATUS LIKE 'Rpl_semi_sync_master_yes_tx';
```

```
slave> SHOW DATABASES;
```

```
mysql> show global variables like '%rpl%';
```

Variable_name	Value
rpl_semi_sync_master_enabled	ON
rpl_semi_sync_master_timeout	10000
rpl_semi_sync_master_trace_level	32

rpl_semi_sync_master_wait_no_slave	ON
rpl_stop_slave_timeout	31536000

5 rows in set (0.00 sec)

五、管理维护

1. 保证数据的一致性

```
innodb_flush_log_at_trx_commit=1
```

```
sync_binlog=1
```

```
innodb_support_xa=true
```

```
relay_log_info_repository=TABLE
```

```
master_info_repository = TABLE
```

```
sync_relay_log_info=1
```

```
relay_log_recovery=true
```

2. 基本参数解释

```
server-id
```

log-bin: 是否启用binlog

binlog_format: binlog日志格式: statement、row、mixed三种, 推荐为row

sync_binlog: 调用fdatasync()函数刷新binlog到disk, 推荐为1

expire_logs_days: N天之后自动删除binlog

log-slave-updates: 启用从库binlog, 适用于级联库

gtid_mode: 是否开启GTID辅助

relay-log: 从库启用relay log

basedir: mysql安装目录

tmpdir: mysql产生的临时文件目录

port: mysql端口号

character-set-server: mysql字符集设置, 推荐utf8mb4

log-error: mysql错误日志位置

innodb_file_per_table: 是否启用独立表空间, 建议开启



以上从MySQL复制的基本原理、传统复制的基本搭建、复制新技术(级联复制、GTID复制)到重要参数建议, 基本讲解了MySQL复制, 然后后期的MySQL维护, 包括MySQL备份、MySQL校验与修复、MySQL优化都需要进行深入研究, 如果大家感兴趣可以参考MySQL官方文档进行学习。

售前工作浅见

作者：严晓军（DIC公共事业部）

很荣幸加入迪科公共事业部，成为售前团队的一员。经过几个月来的学习和融合，渐渐在团队中产生了归属感、荣誉感，在此也想把我对售前的一些想法跟大伙一块交流交流。

首先，售前是干什么的？

售前就是多数人眼中那个靠忽悠和吹牛打单的人吗？以鄙人拙见，这种想法太片面了。至少在IT行业，我们认为的售前是这样的：

售前主要是干着帮客户提供需求挖掘、问题咨询、方案建议、写投标方案等工作，最终目的是为了支持销售的小伙伴成单，既是销售与用户的桥梁，也是销售与技术的桥梁（所以你会看到我们经常跟销售成双成对、也会看到他在用户面前被训得狗血喷头，没错，那就是我们售前）。所以，一个

牛X的、合适的售前真的很重要，那么如何成为一个牛X的、合适的售前呢？结合在政府/公安行业干的这么几年的经验，以及结合老前辈/老售前给的一些教导，我想和大家一起分享一下，一个合格甚至优秀的售前，到底需要什么样的能力？



一、对基础知识“博”、“精”、“专”

售前应该是项目开发人员与业务销售人员的桥梁，在业务销售人员眼中，售前扮演的是技术人员或技术专家的角色，而在项目实施中的开发人员眼中，售前是专注技术的销售，在用户眼中，售前是代表公司技术水平的技术专家。在一个具体的售前技术支持活动中，售前协调销售人员、用户、后期开发人员间的关系，将公司的技术实力向用户展现，听取用户的初步需求，与用户讨论项目系统的初步框架，协助销售人员将公司的产品和技术优势推荐给用户，为后期开发人员屏蔽用户不合理的、给项目实施带来技术风险的需求，是项目的技术框架的最初设计者。所以，这就要求售前需要掌握最基础的知识，比如：业务、技术、产品等三方面的知识。

1. 业务方面的知识

客户的绝大部分问题都会映射到业务问题，所以要解决客户问题，售前就要对所在领域内的业务有足够了解，比如公安：其包括不限于其业务现状、成因、问题与挑战、内外环境变革、行业趋势、政策导向、近期目标、未来目标及愿景、业务案例。

2. 技术方面的知识

没有方法的技能，不是好技巧。不懂销售的技术，不是好售前。做好这两样，你就是万里挑一的那个人。如果一样都做不好，那就看你这个厨子懂不懂裁缝了，如果懂，就去做一个好司机吧。这年



头，什么行业都讲究技不压身，售前更是如此。

好，言归正传，技术方面的知识是解决业务问题或提升业务目标的手段和方法集合。作为售前，达成业务目标，就是要通过相应的技术机制来实现（比如大数据分析、移动互联网技术、云计算、O2O引流等），所以售前必须掌握相应技术或原理机制。

3. 产品方面的知识

产品就是技术的某种合规性封装，是技术运行的工具或系统/平台。比如我们的云知道、云挖掘、云比对等应用产品，其功能需要通过落地的产品来实现，因此，产品知识也是售前绝对应该掌握的一块知识。

二、对售前咨询的“运筹帷幄”

也许大家一看到“咨询”两个字，就会联想到“专家”、“忽悠”、“皮条客”……这些都是片面的，甚至是曲解。为了让大家更全面的

了解这个词，我特意查阅了网上的资料：“咨询（consultation）意思是通过某些人头脑中所储备的知识经验和通过对各种信息资料的综合加工而进行的综合性研究开发。咨询产生智力劳动的综合效益，起着为决策者充当顾问、参谋和外脑的作用。咨询一词拉丁语为consultatio，意为商讨、协商。在中国古代“咨”和“询”原是两个词，咨是商量，询是询问，后来逐渐形成一个复合词，具有以供询问、谋划、商量、磋商等意思。作为一项具有参谋、服务性的社会活动，在军事、政治、经济领域中发展起来，已成为社会、经济、政治活动中辅助决策的重要手段，并逐渐形成一门应用性软科学。”这是广义上的咨询，也是比较务实的解释。那么，就售前方面，我谈谈自己理解中的“售前咨询”吧。它包括：

1. 售前咨询方面的水平

售前咨询就好比一个工厂，当客户要改善他的业务问题或要达成他理想业务目标的时候，我们的最佳路径就是提供解决方案。这个方案通过三条生产线输出：一是针对客户业务问题或目标，直接把相对成熟的产品（或产品集）配置一下功能，形成方案。二是针对客户业务问题或目标，直接把相对成熟的技术，甚至自己提炼或设计一些机制，开发一套解决方案。三是整合前面两种模式，形成从技术到产品、从产品到方案的多重封装。对这三种模式的驾驭也就是售前咨询技能的高低。

2. 方案制作方面的水平

从某个角度来说，世界上只有三类客户：一，是仔细看方案的客户；二是不怎么看方案的客户；三是从来不看方案的客户。仔细看方案的客户，他可能是审方案，你写他审，人家审了N年了，不用对比，就很快知道你是否设计出好方案，对这类客户，你要写好方案；不怎么看方案的客户，那他可能是品方案，你写他品，人家品了N年了，不用对比，就很快知道你是否设计出好方案，对这类客户，你也要写好方案；不看方案的客户，他可能是听方案，你讲他听，人家听了N年了，不用对比，就很快知道你是否设计出好方案。对这类客户，你还是要写好方案，因为这样你能理清你的思路，你才能讲的好。

个人认为方案制作主要是包括PPT方案与WORD方案的制作。比如一个售前编制的PPT方案，就要求与业务关联、逻辑清晰、结构有致、轻重有序。客户打开PPT不用通过你讲，也能明白你的核心内容和思路，这样的方案才会获得用户的喜欢。

三、用户现场的沟通交流能力

机会可遇不可求，不怯场最重要的就是职业训练，所有的售前都会记着他第一次的情景，便如同他第一次和情人幽会，不但印象深刻，而且感觉也差不多，都是口不应心，手忙脚乱，在乱七八糟中就过去了。第一次之后的成长也相差不多，不同的人，近似的内容，慢慢就由菜鸟成了熟手，然后由被动变为主动，由心慌意乱变成平心顺气，甚至用

目光扫视在场的人，观察对方的感觉，决定什么时候讲精细些，什么地方可以带过，最后甚至能发挥一下，讲一个笑话，说一下典故，带起一轮谈话高潮。有个足球教练说的好，“你们一个星期的艰苦训练就是为了星期天的那两个小时，这是你们的节日”，作为一个售前，这两个小时的讲解又何尝不是如此呢？针对用户现场的沟通交流能力，可粗略地分为：

1. 沟通交互方面的技能

沟通交互聚焦释辩，是一种双向沟通交互的能力，因为我们的方案不可能完全解决客户的问题，我们的销售也面临着各种利益纠葛，我们的客户也面临各种新的想法和观念冲击，这些都需要我们去沟通处理。沟通交互要求很简单：求同化异，然而求同容易，化异很难。因此，这需要我们灵活处理，巧妙应对。

细究下去，沟通交互能力可以分解：沟通能力、引导能力、应变能力，难度依次增加。沟通交互能力是售前的核心能力之一，是我们售前正面临的一大重点难点，需要我们努力去提升。

2. 语言呈现方面的技能

语言呈现，或者说语言表达/讲解，是一种单向传播的能力，要求很简单，就是深入浅出，有料有味，打动客户。讲起来容易，讲生动就比较难，用个人语言呈现、生动有趣的呈现是售前的一个杀手锏。

给大家讲个笑话，也许就会很快明白语言呈现能力的不同。

比如：当我们看到天边落日余晖，一排大雁南飞……

在我们售前的语言组织与呈现应该是：“落霞与孤鹜齐飞，秋水共长天一色。”而不是：“卧槽，好多鸟，这些鸟好肥，真好看，太TM好看了……”虽是一则笑话，却也可以看出语言组织与呈现能力的重要性。而这一能力，不是短期可以实现的，需要长期学习的积累和提升。



综上所述，就是我对售前工作的一些理解，希望能与大家一起学习探讨。要成为一个顶级的售前，还是一个漫长的过程，在这之前，就需要从做好基础做起，从一个合格的售前开始。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”在此引用，与大家共勉，愿与勇者同路，齐力开创DIC美好的未来！



Hadoop近期学习的心得体会



作者：杨珍珍（DIC电信事业部西北区软件一部）

近几年，关于“云”的概念炒得很火，作为一个IT人士，或多或少都听过这个概念或者使用相关的产品，远了有百度云、腾讯云、阿里云等等，近了有公司推广的BOSS云等产品和概念，仿佛不懂云就与当下有了脱节。带着对未知的好奇和学习的冲动，我做初步的入门，希望能够对“云”和“大数据”有个更好的了解。

提到“云”和“大数据”，不得不说hadoop (<http://hadoop.apache.org>)，作为“云”的概念终于有了一个切实的落地产品，作为apache的顶级项目，hadoop一直保持更新迭代的活力，而且使用者越来越多，范围也越来越大，目前可了解的云项目基本都是基于hadoop来完成的，截止本文完稿，hadoop最新版本是2.7.2-stable (25 January, 2016) 和2.6.4 (11 February, 2016)，

都已经能够作为成熟产品来做生产开发使用了。

hadoop是一种分布式系统的平台，通过它可以利用廉价的pc刀片服务器很快的搭建一个高质量的云系统，在hadoop这个生态圈里面，不但包括核心的 MapReduce计算框架与HDFS分布式文件系统 (Hadoop Distributed File System)，而且它还有许多的相关子项目，包括Zookeeper、Hive、Hbase、sqoop等，都是对它的功能的极大扩充。

核心的MapReduce是一种处理大量半结构化数据集合的编程模型。例如，在平常的关系数据库中，使用SQL语言告诉数据库想要什么结果数据，将这个SQL提交给数据库系统来计算出如何产生数据。当然还可以用更传统的语言 (C++等) 通过数据库的接口来直接获取数据。区别于此，MapReduce就是另外一种模式；MapReduce可以把一个应用程序数据请求

分解为许多并行计算指令，通过大量的计算节点传输运算后得到数据集，然后再进一步合并筛选的过程。使用该模型的一个典型例子就是在网络数据上运行的搜索算法，比如百度搜索等等。

另一个核心部分就是分布式文件系统HDFS，用来存储 Hadoop 集群中所有存储节点上的文件数据，其通过在多节点上多副本的保存方式来防止磁盘故障导致的数据损坏丢失，从而保证文件系统的高可用性，对大规模应用 (1000+节点) 提供了一个稳定的基础环境。

对于偏向提供文件存取服务的应用在 MapReduce+HDFS的hadoop的环境就可以完成了，比如时下火热的图床服务和视频服务等；但更多的时候还是需要偏向传统关系型数据库的应用使用的场景，能够提供比关系型数据库更高的性能和更好的扩展性；传统关系型数据库 (oracle、mysql、sqlserver等) 无法提供更好的扩展性和更高的稳定性，对于时下数据爆发式增长的应用已经力不能及了，对于一定规模的应用其应用建设成本也是个天文数字，而且面对产品更新周期快，业务和数据经常调整的形式也不再适用。

所以在Hadoop核心之上的Hbase，Hive和Sqoop就应运而生了，HBase是一个分布式的、面向列的开源数据库，作为google的bigtable的开源实现，可以提供高可靠性、高性能、面向列、可伸缩的分布式存储系统，利用HBase技术可在廉价PC Server上搭建起大规模结构化存储集群。通过Zookeeper的 Master Election机制保证总有一个Master运行，从而不存在单点问题，其通过HRegionServer负责响应

用户I/O请求，并向HDFS文件系统中读写数据完成数据存取和读取。这里不得不提Zookeeper了，它是一个为分布式应用提供一致性服务的软件，其独立运行并对外提供api接口来提供功能：包括配置维护、域名服务、分布式同步、组服务等。Zookeeper是HBase的标配。

Hive是基于Hadoop的一个数据仓库工具，可以将结构化的数据文件映射为一张数据库表，并提供简单的SQL查询功能，可以将SQL语句转换为MapReduce任务进行运行。其优点是学习成本低，可以通过类SQL语句快速实现简单的MapReduce统计，不必开发专门的MapReduce应用，十分适合数据仓库的统计分析——(百度百科)。简而言之就是通过SQL语句查询非结构化数据了，熟悉SQL编程的同学可以平滑过渡到no-SQL环境了。

Sqoop就厉害了，用于在Hadoop (Hive) 的非结构化数据库与传统的关系型数据库间进行数据的传递和转换，可以将一个关系型数据库中的数据导进到Hadoop的HDFS中，也可以将HDFS的数据导进到关系型数据库中。Sqoop进一步拓展了作为一个ETL工具的抽取和筛选功能，对于大规模的数据迁移也是不可多得的工具。

此外Hadoop生态圈还有pig (<http://pig.apache.org/>) 等工具软件，这里就不一一介绍了，有兴趣的可以去Hadoop官网 (<http://hadoop.apache.org/>) 了解更多内容。

作为业余时间学习的成果，希望能够对hadoop这片“云”有个更规范的了解，也希望和大家一同学习，共同提高。



【观影】

《路边野餐》

这里有一个很神秘的风情以及神经兮兮的人，他也叫陈升。

黄梁一梦20年，音乐人陈升的那点人生领悟似是而非地渗透在了这部电影里，恰巧电影男主角也叫陈升。

小镇、老女人、古街道、老照片以及浮想联翩的时间轴线，它很容易让你就此停留，思考人性也好，自我重塑也罢，反正小镇的旧人旧事向来都是岁月神偷，人事变迁比小镇大，小镇静默比人长。



导演：毕赣
地区：中国
获奖：第37届法国南特三大洲国际电影节最佳影片“金气球”奖
风格：文艺片



《平安岛》

导演：张允炫 地区：香港 风格：悬疑片

与《泰山归来》截然不同的，《平安岛》散发着浓厚的港台小情调，这种情调，即使用在悬疑片里，也并不妨碍我们把握剧情。

黄立行饰演的海洋勘察队队长张海明带领队伍来到一座荒岛上勘探，无意中发现了隐匿在深处的古宅、黄金与干尸。跟很多港片一贯的套路一样，当人的命运与财富、权力相互捆绑以后，才好把死亡、贪婪、猜忌、杀戮做足了神秘，最后，当谜底揭晓，我们才能知道，那些原本来平安岛勘探的队伍，是否能从人性的缺失中逃开。

《险战丛林·泰山归来》

豪华透视感让你坐在影院看着满屏肌肉和D罩杯，简直男欢女爱，各取所需。

好莱坞大片向来如此，男人的世界有正义与责任，女人的世界自然时刻不敢忘记大女人式的女权主义。

所以，当声效的穿透力与剧情的惊险力凑在一起时，男主便正式泰山登场了。可惜登场即吊诡，我们就这样看着泰山与他的家人朋友陷入一场扑朔迷离的阴谋论里，为了守护爱人，泰山一路很忙，跟人打、跟猩猩打……再加上泰山完爆的肌肉感，我敢说这是一部颜值即正义的影片。

导演：大卫·叶茨
地区：美国
风格：动作片



这是部描述童年记忆片子《罗西与苹果酒》。

如果不是一战，或许劳拉·李的童年记忆，将会保留更多有关古朴村落的样子，直到一战结束，城市被电气化和汽车占领后，乡野村庄的秩序被打乱了，连带着诗意的田园农庄以及淳朴的人情世故，都在现代化的气息中变淡漠。这时，母亲带着一群孩子来到乡下，面对战后的贫困、背井离乡以及生老病死，劳拉·李的记忆简直灰暗极了。



《罗西与苹果酒》

导演：Philippa Lowthrope
地区：英国
风格：伦理片

【读书】



《夜晚属于恋人》

中国·远子

《夜晚属于恋人》，书的标题好虐狗。书内有趣诡异的故事，更吊人胃口。这里的文章有余华式的坚硬与低沉，爱伦坡式的暗藏玄机，这里既有无疾而终的爱情，又有下落不明的生活。如果《十七个远方》是以纪录片式的白描直击生活表象，那么《夜晚属于恋人》已渐渐潜入生活底里，技艺更成熟，题材更开阔，缤纷如万花筒。

书稿中的每一篇故事，都各有其貌，打磨得非常圆润，甚至让人觉得有点炫技。当作家的写作技艺日趋完善后，最后比拼的大概是个性，海明威，就是《老人与海》中可以被毁灭但不能被打败的老人；布考斯基，就是《邮差》里那个粗鄙，嗜酒，反叛的亨利；切那斯基；菲茨杰拉德，某种程度上说，既是《了不起的盖茨比》中那个容易感伤，充满幻灭感的“我”，又是有一颗金子般的心，却富有悲剧性的盖茨比。远子冷静，敏感，悲悯，擅于观察，这些特质在《夜晚属于恋人》中已有彰显，未来会开出怎样的文学之花，我们拭目以待。

如果，生活源自天马行空的开始，那么《明天也是小春日和》会告诉你，风和日丽及时偷生。

这种生活状态，很容易让人联想起日本的俳句、安静的街道以及宫崎骏笔下的碧水。

我们，都向往诗与远方；当然，却也曾被劳碌所困。

大概所有的不如意、暴躁、焦虑都源自我们对现状的不满，以至于它会成为我们的束缚。日本作家津端英子说，不如跳出来吧。

去，它的田园生活；去，它的耕种织布……就像小说里的老夫妻一样，把生活从城市的中心搬离出来，走进粗粝古朴的村落，与每一位邻里友好地微笑、为每一位拜访者送上亲手编织的手套、还有更美好是，老人在如此天然的环境下，露出了笑容，容颜间，皱纹和小黄牙已是生活的陪衬品。

我想，这样温暖的书籍最适合不需要围炉取暖的午后看了，哪怕只是看上一两章节，都能做个好梦。



《明天也是小春日和》

日本·津端英子

每一个在北上广深四处飘荡的灵魂，希望唤醒你们的不是“第二天记得上班别迟到”，而是令你魂牵梦萦的美味。

我不知道，每个独自走进麦当劳要一份特大汉堡，吃到满脸油腻的你，会不会在别人的橱窗中看见生活的烟火气；也不确定那些独自在餐厅，拿着托盘，一脸倦容的你所咽下去的食物是否正中下怀。

无论如何，请不要低估食物对你的治愈力。蔡雅妮在《一人食》里所展现的，食物的张力，远不是闹市里的吆喝声所能媲美的。

所以，妨碍你在每个出去浪的夜晚的，是回家的决心。哪怕是做一碗粥的冲动，看着滚烫的粥水在你书桌角下发出噜噜的声音，这时候，或者突发奇想，想养一只猫咪；或者就有了深漂下去的勇气。

这就是食物的力量，吃不好的人生，连咸鱼都不如。



《一人食》

中国·蔡雅妮



你为什么总把人拍得那么丑？



女人总会在朋友圈里抱怨，男友/老公又把自己拍坏了、玩坏了、不美了……

男人也会略感不屑地认为女友/老婆小题大做。

在我看来，像摄影这类细致活，除非手贱，但凡事事留心，总能摸到其中窍门，比如今天我要跟你们讨论的——为何你总能把女友拍丑？



如果你女友嫌你把她拍丑，很大一部分因素是源自构图失败。因为人物和构图之间有着千丝万缕的因果联系，不信请看以下三张图：



把人拍没了

本想吹出一口仙气
现在成了一肉包

感觉被拍成了智障

以上这些图，不用我说，大家也能看出，能把人拍成这样，要么是恶搞，要么是不长心。

人物图一般有三大要素：基本的构图方式、人和景的呼应以及利用人和景讲故事（以下简称【构图】【呼应】和【故事】）。

【构图】

本身的学问很多很复杂，但你想单纯地拍好照片，其实仅仅需要那么几种构图方式就够了。比如最基本的对称构图（居中）、1/3构图，以及井字构图。其中，最简单的就是井字构图：把画面等分成九块，然后把画面突出元素“人”放在左下角的那个交叉点周围。在我看来，初学者可从简而学，先掌握井字构图和最基本的对称图：



这幅图，要告诉你的是，别把人拍得太饱满，把部分背景留给风景，人可以在这些风景的衬托下变得不寡淡。正因如此，我必须强调的是，无论是在旅途中给女友拍照留念，还是在现实生活中拍生活照，记得画面一定要干净，干净是构图的前提，构图是为了画面更干净。

【呼应】

这里的呼应其实也算构图，只不过需要人物的肢体或者眼神来产生与景物的相互关联。我在下边好几张图都会谈到呼应，大家慢慢感受下就好了。



这个拿着吉他卖力弹唱的人，我用长焦拍了很多他转过来看我的照片，但这种交流并不能让照片有太多感情的流露，除非他是位身份特殊的人、面带灿烂笑容的女孩或者满脸沧桑的流浪汉，因此，我选择他背对着我自弹自唱，相呼应的是一个人和一座山峰时，平淡的片子就有了蕴意。



同样，你可以把这幅图的原理，运用到你女友身上，拍一个美丽的侧脸图，这比正面照来得更有意思。

【故事】

摄影就是在共鸣中讲故事的，即使我没详细介绍照片的来历，看的人也会自己为它构建故事。比如，有的是关于“旅行”、“青春”，有的则是“大海”、“感情”等等。如果你取的景能让人看到（或者猜到）里边的故事，即使猜得风马牛不相及，这张照片也算是成功了。



陈小春与应采儿的这张另类婚纱照，镜头里满满的恩爱感，人物表情、道具使用、着装风格以及画面的结构，都能给人留下深刻的印象。男生们，如果在日常生活的拍照中有这类意识，自然不担心把女友拍傻了，顺便还能给女友一些拍照意见，毕竟这世上的拍照动作，真的不缺剪刀手。

虽然我们不知道，能把人拍得好看，很多时候是依赖于构图，但对于非专业人士而言，的确很难做到手握相机就能把图片拍成一段故事或让图片达到人与景合二为一的效果。

因此，我可以给万千懒癌男人一个福音——拍背影照。没错，正脸照拍不好，干脆给女友拍一个满腹遐想的背影照，如下图：



正如上图，舍弃了正面，舍弃了细节而采用剪影来突出氛围。构图如果不想多想，那就居中对称。背影可以帮你做到。其次，拍背影图也是为了避免表情简单（颜值低导致片子像普通旅游照）、避免情绪缺乏（旅行中的情绪大多没有什么戏剧性）等一系列技术层面无法掌控的人为因素。

说了那么多，还不赶紧行动起来！

14个男人被逼急了发明的玩意儿

男人的懒与智慧共存，这句话说得大对了。

乔布斯曾经说：“消费者永远不知道自己想要的是什么。”这话放在男人身上却不一定准确，因为男人太知道自己要什么了，尤其当他们被一些日常琐事逼急了的时候。以最快的方式把事情搞定，顺带还能有点儿别的福利什么的就再好不过了。

虽然说我们今天推荐的14个小发明与男人的日常息息相关，但即便是身为天生勤劳美丽的女性，你也一定会爱上这些小玩意儿。毕竟，“简化过程，强调结果，让一切更容易更方便”是全人类共同追求的目标。说你呢，正低头拿手机逛淘宝、点外卖、叫计程车的这位。

当男人被早起做咖啡逼急了

闹铃咖啡机

让男人喝一杯手工咖啡需要几步？英国设计师 Josh Renouf 讨厌在每一天醒来的早上还得鼓励自己下床做杯咖啡，干脆给自己设计了一款带闹铃功能的咖啡机。只需要在前一天晚上，灌满水，装入咖啡粉，调制好第二天的叫醒时间。醒来的时候，一杯咖啡已经做好，你伸手拿就好了。

叫你起床时永远不会冲你发脾气，又按时煮杯咖啡给你喝的闹铃“女友”。



当男人被做饭给逼急的时候

NO CRY 厨用手套

让一个男人做饭，他会有一百个借口，怕切到手是其中之一。这位被逼急了男性设计师就想到了这个方法，用防护度高达5级的材质（欧洲同类标准里面的最高级别）打造了这款防割伤手套，起名为“NO CRY”，等同于“男人不哭”的设计体。据说再锋利的刀也切不开它，而且手套一点都不厚，自然贴合干净透气。专为各类“厨房杀手”的男性友人设计。男人别哭，戴着手套好好切菜。



当男人被凌乱的数据线逼急了

MOS 数据线吸磁器

女人的数据线就一根：用来充电。男人的数据线有太多，结果甩到哪里都是，现在靠一个“吸磁”设计搞定了这一切。这是一块磁组织，名为MOS，放在你 USB 接口的地方，它会自己“伸过去找它”，你再也不用低头在烦乱的线里找来找去了。比起女人收拾时的怨言，你是不是更喜欢冷冰冰安安静静吸磁器？



当男人被带娃这件事逼急了

滑板婴儿车

拥有自己孩子对新晋爸爸们来说，还意味着娱乐时间的减少。维也纳设计师ValentinVodev为爱玩的奶爸们带来了这款滑板婴儿车，他在推车的后轮处增加了一块滑板，老爸们推着婴儿车的时候，可以把它当滑板一样滑行。为了安全考虑，设计师给婴儿配备了安全带，并在扶手处加了刹车装置。看了这款设计的妈妈们吓得赶紧抱紧自己的孩子，再也不敢撒手。



当男人被喝酒时开不了瓶盖逼急了

表链开瓶器

夏天喝啤酒家里没有开瓶器怎么办？拿你的表带就能直接打开。这么酷的招数，是出自专门制作多功能刀的 Leatherman Tools 集团总裁 Benjamin Rivera 之手。原因是在陪家人去迪斯尼乐园时，因被怀疑携带危险道具而被迪斯尼拒之门外。事后，



Benjamin 对此事耿耿于怀，于是干脆发明了这个可以变为29种工具，有10个六角扳手，能当螺丝刀还能当开瓶器的腕表表链，而且它甚至可以修自行车！

当男人被找不到锁眼儿逼急了

醉汉锁

喝醉对于职场中的男人来说是家常便饭，可偏偏回到家掏出钥匙时，门口的灯又坏掉了，还要掏出手机找钥匙孔，假如手机这时候没电了，那这么一个小小的钥匙孔就能将你打败。好在



设计师Junjie Zhang 解决了这个问题，他设计了这款醉汉锁，独特的 V 形锁形设计能帮助黑暗中的你轻松将钥匙送到钥匙孔中。

当男人被沉重的移动电源逼急了

充电皮带

谁没碰到过几个老找别人借充电宝的男人？爱尔兰的 Nifty 公司设计出了这款名为“X00 Belt”的皮带，就解决了很多男人经常忘带移动电源无处充电的难题。充电线隐藏在皮带内侧，使用时将它抽出来即可充电。皮带扣以及皮革中间的可弯曲锂电池电量达2100毫安，足够紧急时使用。



当男人被脏衣服逼急了

单车洗衣机

人们经常冠冕堂皇地拿“没有时间”作为不做某事的借口：不去健身，不洗衣服等等。但大连民族大学的几位学生设计出了这样一款单车洗衣机，其滚筒与踏板相连，只需要将平时穿脏的衣服和适量的水放入滚筒，像骑动感单车一样，锻炼同时轻轻松松将脏衣服洗干净。而且设计师在把手中央安装了手机支架，可以在锻炼、洗衣的同时看看视频、电影等，节省了大量时间。



当男人被自己的汗脚逼急了

球鞋除臭器

喜欢光着脚穿鞋的男人可不在少数，他们可不管自己是不是易出汗体质，最后将球鞋弄得





满是异味。韩国设计公司 250 Design 推出了一款名为 Water Vacuum 的设计，专门解决球鞋的除湿祛味问题。直接把它塞到鞋子里，通过内置的过滤装置，球鞋内的湿气与异味就能被一并“吸”走。摆在空气净化器旁边，看谁工作卖力。



当男人被老丢雨伞逼急了 蓝牙雨伞

每个人都应该会有过丢伞的经历，丢掉之后只有两个选择，要么重新花钱再买一把，要么就淋着雨出门。但现在，纽约的Dabek公司为你设计出了第三种选择——Davek Alert 雨伞。这把雨伞看起来和平时我们使用的雨伞没什么两样，但在雨伞的把手内，设计师可花了不少心思。他们在里面安装了一个兼具蓝牙和测距功能的芯片，用户只需要在手机安装相应的客户端，轻轻松松解决丢伞问题。

当男人被换运动鞋逼急了

Skidders全能袜

当你准备去运动的时候，还得背双跑鞋，你烦不烦？现在一双袜子就搞定了。这不只是一双袜子，还是一款让你去爬山也不怕的“登山鞋”。脱下你的正装鞋，穿着它可以直接去健身、爬山、走路都没问题。袜子底部的设计连刀子都割不开，随意穿去哪里都不用担心脚底会受伤。而且还防臭，随身放在包里，也没人闻得出来。



当男人被华而不实的钱包逼急了

军装手机壳卡包



男人解决了男人出门不带钱包的问题。这个手机壳里面可以放四张信用卡和现金。军用装甲外壳，据说怎么碾压都不会碎，轻便出行。心大的男人请注意，是手机壳不会碎，它只保护你的信用卡，不保护你的屏幕。唯一不好的后果是，一旦女友掌握了你的手机，你就真的失去了一切。

当男人被湿乎乎的香皂盒逼急了

指环香皂

这款设计的本初思想是设计一个香皂盒。设计师 Sebastian Bergne，应一家德国品牌的需求，要为其设计一款非常极简主义的香皂盒。Sebastian 鉴于自己不美好的洗澡体验：永远湿乎乎的香皂盒，里面沾满了香皂泥。这种极为不清爽的用户体验，让 Sebastian 干脆连着香皂都一起设计了。打一个挂钩，将环形皂挂在上面，随拿随放，随时风干，保持干燥，再也不用湿乎乎的拿一手了。而且环形设计，香皂只会越来越薄，更方便挂。



当男人被性急撕坏的避孕套逼急了

单手避孕套

当你和你的伴侣共赴云雨之欢时，却因为手上太滑，连一只小小的避孕套都将你打败。这时，你真的应该考虑一下这只单手操作就可以打开的避孕套了。英国设计师 Ben Pawle在设计这只避孕套时，将重点放在了撕开包装的动作上，将包装置于食指和大拇指之间，稍微一用力特殊设计的包装就被打开了，整个动作一气呵成，增加你的男性魅力。



1. 人生大多时候，其实都挺无聊。装作快乐自信，惟恐别人小瞧。



2. 总有一棵树，等待春风回。总有一间屋，不知住着谁。



3. 午后风日晴妍，独自躺在山间。松下做了一梦，梦里拼命数钱。



4. 天天鸡鸭鱼肉，已经不知吃啥。索性相对闲坐，但用一杯清茶。



5. 高铁飞驰南北，出门看看江山。可怜无处清静，遍地都是狼烟。



Q3天源迪科 企业文化建设综述

【核心价值观】

☆ 总有一种力量，引领我们奋勇向前

诚信、专业、协作、创新、追求卓越、尊重个人。作为天源迪科的企业核心价值观，是天源迪科企业文化的核心、企业发展的源动力。这不仅是天源迪科坚守的企业原则，也是对员工、对客户、对社会的一种精神承诺。这是一种无形的力量，鞭策着每一位迪科人为企业目标奋斗。虽经二十三载岁月洗礼，却仍然历久弥新。

为了让企业核心价值观更深入人心，增强员工的企业认同感和使命感，8月至11月，天源迪科持续开展企业核心价值观宣传活动，利用OA、企业邮箱、微信等推广渠道，将“诚信、专业、协作、创新、追求卓越、尊重个人”这六大企业核心价值观要素融入日常生活话题，以邮件推送主题壁纸、微信开展互动活动等形式，让员工感受到公司的人文关怀。

8月，公司在“天源迪科家园”微信上开展“诚信”话题互动活动，以“对方的哪些不诚信行为，让你实在受不了”为主题举行有奖互动活动，鼓励大家分享生活经验和感悟。活动一发出，便吸引了部分员工的积极互动，大家在与人诚信方面都有深刻的见地。

同时，企业邮箱也相应地推送了两张精美的“诚信”主题壁纸，将公司典型的诚信事例附在图片上，推送给公司全员，鼓励同事们将其设为电脑屏保或桌面壁纸。



9月，天源迪科家园微信上开展了“创意集体照”征集PK活动，引导员工通过团队的“协作”完成部门的“创意大片”。

同时，“协作”主题壁纸也相应推出。



8月末，微信推送了“专业”话题内容，以“定小目标赚一个亿”的热门话题为开端，引出DIC人专业做事的案例，表明天源迪科正专注于软件研发及服务领域，做精做深，致力于成为该领域专家。

同时也陆续在企业邮箱推送了两张“专业”主题壁纸。

精美的图片、引人深思的故事，总会不经意打动人。接下来，公司将持续开展企业核心价值观的宣传活动，通过“美拍大赛”等集体活动，充实员工的业余生活，详情请扫描封面二维码，敬请期待……



【社论】

☆ 呼唤莫若实干，让文化践行于企业

本刊评论员：莫北

8月伊始，公司正式启动了“DIC企业核心价值观宣传月”活动，OA宣传，文化主题壁纸，微信话题讨论……以丰富多彩的形式宣传分享着“诚信、专业、协作、创新、追求卓越、尊重个人”的核心价值观。

活动一经推出，受到了员工的积极反馈，越来越多的迪科人参与到这场文化宣导与呼唤的活动当中。当然，热情呼唤之余，我们也应该冷静思考，我们要认识到，活动的目的并不仅仅在于文化宣导，更重要的意义在于促进改变和实践。

一个企业的强盛，离不开精神的支撑；一个集体的进步，有赖于文明的成长。我们欣喜的看到，公司有很多团队、相当一批员工正身体力行，将企业价值观践行于工作实处。

在销售再造项目中，项目组时刻谨记项目进度是决定整个项目能否按时完成的重要因素，实时监控每一个时间节点，确保项目按照预期时间正常进行并交付，他们用全力以赴的态度践行了诚信；

项目实施的关键时期，负责研发管理的陈楠突发急性阑尾炎入院手术，为了不耽误进度，做完手术仅两天，陈楠便忍痛参加工作会议，他用兢兢业业的工作态度践行着专业；

电信事业部西北区青海团队，从无到有、从有

到优无不是团队协作的结果。加强人员工作分工，细化员工的岗位职责、项目负责人的权利与义务，制定每位员工的成长计划，以充分挖掘员工的潜力和工作积极性，他们用辉煌的战绩践行着协作；

……

当一个个鲜活的案例在我们身边接连上演时，我们深切的体会到，“诚信”、“专业”、“协作”、“创新”、“追求卓越”、“尊重个人”，这16个字是那么的沉甸有力，我们的核心价值观并不是一个个虚无的口号，更是一种植根于企业、并不断融于迪科人心中的精神血脉。

形成积极向上的企业风尚，需要每个员工的协力参与。而我们，迪科人，更要将这种精神血脉传承和发扬，将其践行于工作生活中的点点滴滴，践行于客户、同事界面待人处事的方方面面。

呼唤莫若实干，心动不如行动，每个员工都从自己做起，以企业核心价值观的“16字方针”为鉴，把握工作待人的态度与准则，必能为事业的进步、企业的前行凝聚起最磅礴的力量。

员工有信仰，企业才有力量。践行企业核心价值观正当其时，我们正蓄势待发、我们要乘势而上，我们正主导文化、演绎精彩。

☆ 关怀员工，让爱渗透心田

△ 让关爱，传递给员工家属

天源迪科一直强调“尊重个人”，正是企业重视员工感受，从“心”出发的体现。长期以来，公司在员工关怀、员工福利等方面都做了很多努力，如开展丰富有趣的户外活动，让员工亲近自然、放松身心；开展羽毛球、篮球等俱乐部活动，丰富员工业余生活……

天源迪科不仅关爱员工，更是将这份爱传递至员工家属。如儿童节送礼物、大型节日送贺卡等，为员工家属捎去公司的祝福。近期公司也不断创新形式，例如邀请了从DIC走出去的魏丽老师（原DIC高管、企业沟通培训师、戏剧治疗中的发展转化法受训治疗师）回公司分享学习心得，深圳总部组织了员工携带孩子们前来参与互动活动。在活动中，魏老师带领孩子们一起做游戏、画画、捏彩泥，还组织家长与孩子互动等，通过此次互动，培养孩子们的学习兴趣，让家长和孩子加强沟通交流，家长对此次活动效果均表示很满意。未来，公司将在关怀员工及员工家属方面进行更多尝试和探索，不断营造迪科大家庭的温馨气氛。

△ 中秋活动

在中秋即将来临之际，为表达对员工家属的感恩之情，公司于9月1日-9月7日在“天源迪科家园”微信公众号开展了“悦满中秋，让爱回家—天源迪科员工家属中秋礼物票选”活动。活动一推出就得到了同事们热情参与，大家积极投票选出送给父母的礼物，并纷纷留言，表达对父母的感恩之情，寄托对中秋团圆的美好之意。到活动截至当天（9月7日），参与投票人数达754人，有效留言数共346个。为保证抽奖环节更公正公开，活动宣传组也特别邀请了5位同事作为抽奖公证人，最终用抽奖软件随机选出了30位幸运获奖者。幸运获奖者可在票数最高的前三个礼物（肩颈按摩仪、榨汁机、养生壶）中任选一款，作为送给家人的礼物。随后，宣传组立即采购礼物，确保每一份礼物能尽快送出，让DIC的祝福传递到员工家属手中。





△ 生日关怀

从盛夏到初秋，炎热渐渐散去，时间在指尖悄无声息的流逝，不变的依然是DIC的关怀。本季度公司共迎来710位同事的生日，公司一如既往地每位寿星准备了精美礼物，并送上了最真挚的祝福。点滴关爱，化为一缕缕清澈的风，吹进每位同事的心田。



△ 孕妇关怀

孕育着新生命，是一段美妙的时光，充满了惊喜和期待。本季度，公司共为5位准妈妈们送上了祝福，也送出了贴心小礼——电子体温计，随时随地给予她们关怀。



△ 户外活动

浓情盛夏，正值草木繁茂、百花争艳，大自然焕发盎然生机，我们怎可辜负了大好时光？DIC人走出户外，在林间穿梭，在海边欢腾，在山峰的至高点领略绝美的景致，用欢声笑语谱写了一曲动人的夏日赞歌。

★为了感受自然的清新，7月2日，总公司行政部组织了公司Q2季度户外活动——塘朗山郊野公园徒步。20多名同事及家属满怀喜悦出发，一同走进了塘朗山郊野公园。

沿着盘山公路而上，两侧树木茂盛，空气清新，一路欢声笑语。大伙走走停停，结伴欣赏着沿途的景致，看到美景会忍不住拍几张照。随着登山海拔的增加，视野也逐渐开阔起来。随后走了一段登山石阶，大约中午12点左右便到达了山顶。站在山顶，深圳城市景观尽收眼底，远处还能看到美丽的海湾景色。

下山的时候，大家选择从梅林下山，沿途翻山越岭，穿越在丛林小径里，虽是烈日当空，但在树荫庇护下，甚是清凉爽快。灿烂的阳光穿过层层树叶的空隙，形成细碎的光影，柔和地洒落在泥土地上。驻足仰望，树叶在阳光的照耀下熠熠生辉。这一路不再是平坦的大道，一会是石阶小道，一会是树根延伸而成的路，行走其中要格外小心。遇到难走的路段，大家会相互搀扶和提醒，确保同伴顺利通过。

这一次的徒步活动，让大家远离了城市的喧嚣，感受了行走的乐趣。同事们不仅在活动中增进了彼此间的交流和互动，还为今后的工作积蓄了充沛的能量！

★本季度，各子公司和各分支机构也开展了丰富多彩的企业文化活动，不断增强团队凝聚力，丰富员工的业余生活。

根据公共事业部 TOP GUN 训练要求，除完成课堂上相应主题训练外，训练营还开展“磨房百公里”

☆ 精彩活动，共享团队乐趣

△ 俱乐部活动

企业文化活动，可以凝聚人心，让团队重新焕发活力，天源迪科持续为员工创造条件，让员工在工作之余充分放松身心。我们结伴而行，到球场、到户外、到远处，一起分享快乐，展现更多彩的自

我。本季度羽毛球俱乐部开展了8次活动，共计232人次参与；篮球俱乐部开展了3次活动，共计20人次参与；户外俱乐部开展了6次活动，共计30人次参与。大家热情洋溢，挥洒汗水，在一项项运动中体验了无限乐趣。

总部活动-塘朗山郊野公园徒步



挑战活动。为此，8月20日公共事业部“感受‘半马’之梅林水库二线关休闲徒步”活动如期举行，本次活动线路长度20.0公里左右，共有来自事业部各部门34名员工及家属参加。通过此次徒步行走活动，团队成员们一起经历并面对旅途中的快乐、困难，还增进了彼此了解，有利于今后工作开展。

7月9日-10日，新业务软件部海口现场与海航通信员工一起赴五指山开展“激情漂流翻越高峰”拓

展活动，在激流中勇进，感受激情的澎湃，并挑战五指山高峰，不断塑造无畏的自我；南昌软件部于7月23日-24日组织开展了为期两天的“快乐黄山行”员工活动，欣赏黄山的美景奇观，感叹大自然的鬼斧神工；8月6日-7日，电信事业部华北区团队来到了北戴河开展团建活动，在美丽的海滨景色中欣赏形状各异的沙雕，游览了“怪楼奇园”，并开展了丰富多彩的团建活动。



公共事业部组织“感受‘半马’之梅林水库二线关休闲徒步”活动



新业务软件部海口现场与海航通信“激情漂流翻越高峰”拓展活动



电信事业部华北区北戴河之旅



DIC南昌软件部“快乐黄山行”活动

☆ 贴心服务 呵护你我

7-9月是从酷暑至初秋的时节，也是用水用电的高峰期，为了更好地保障同事们的用水用电安全，后勤小组定期对办公区域的办公设备、空调设备、消防设备等进行定期检查维护等，一旦发现问题及时解决，有效保障了同事们的用水用电的安全及便利。此

外，本季度迎来了一年一度的员工体检活动，后勤小组合理安排体检时间、发布体检通知、发放体检报告等，并及时与相关区域联络人沟通，保障了体检各项事宜顺利开展。后勤小组的一系列贴心服务，为我们营造了更为舒适便捷的办公环境。



有所敬畏

文/周国平

在这个世界上，有的人信神，有的人不信，由此而区分为有神论者和无神论者，宗教徒和俗人。不过，这个区分并非很重要。还有一个比这重要得多的区分，便是有的人相信神圣，有的人不相信，人由此而分出了高尚和卑鄙。

一个人可以不信神，但不可以不相信神圣。是否相信上帝、佛、真主或别的什么主宰宇宙的神秘力量，往往取决于个人所隶属的民族传统、文化背景和个人的特殊经历，甚至取决于个人的某种神秘体验，这是勉强不得的。一个没有这些宗教信仰的人，仍然可能是一个善良的人。然而，倘若不信任人世间有任何神圣价值，百无禁忌，为所欲为，这样的人就与禽兽无异了。

相信神圣的人有所敬畏。在他心目中，总有一些东西属于做人的根本，是亵渎不得的。他并不是害怕受到惩罚，而是不肯丧失基本的人格。不论他对人生怎样充满着欲求，他始终明白，一旦人格扫地，他在自己面前竟也失去了做人的自信和尊严，那么，一切欲求的满足都不能挽救他的人生彻底失败。

相反，对于那些毫无敬畏之心的人来说，是不存在人格上的自我反省的。如果说“知耻近乎勇”，那么，这种人因为不知耻便显出一种卑怯的无赖相和残忍相。只要能够不受惩罚，他们可以在

光天化日下干任何恶事，欺负、迫害乃至残杀无辜的弱者。盗匪之中，多这种愚昧兼无所敬畏之徒。一种消极的表现则是对他人生命的极端冷漠，见死不救，如今这类事既频频发生在众多路人旁观歹徒行凶的现场，也频频发生在号称治病救人实则草菅人命的某些医院里。类似行为每每使善良的人们不解，因为善良的人们无法相信，世上竟然真的会有这样丧失起码人性的人。在一个正常社会里，这种人总是极少数，并且会受到法律或正义力量的制裁。可是，当一个民族普遍丧失对神圣价值的信念时，这种人便可能相当多地滋生出来，成为触目惊心的颓败征兆。

赤裸裸的凶蛮和冷漠只是不知耻的粗糙形式，不知耻还有稍微精致一些的形式。有的人有很高的文化程度，仍然可能毫无敬畏之心。他可以玩弄真心爱他的女人，背叛诚恳待他的朋友，然后装出一付无辜的面孔。他的足迹所到之处，再神圣的东西也敢践踏，再美好的东西也敢毁坏，而且内心没有丝毫不安。不论他的头脑里有多少知识，他的心是蒙昧的，真理之光到不了那里。这样的人有再多的艳遇，也没有能力真正爱一回，交再多的哥们，也体味不了友谊的纯正，获取再多的名声，也不知什么是光荣。我对此深信不疑：不相信神圣的人，必被世上一切神圣的事物所抛弃。

Love is just a thread

Sometimes I really doubt whether there is love between my parents. Every day they are very busy trying to earn money in order to pay the high tuition for my brother and me. They don't act in the romantic ways that I read in books or I see on TV. In their opinion, "I love you" is too luxurious for them to say. Sending flowers to each other on Valentine's Day is even more out of the question. Finally my father has a bad temper. When he's very tired from the hard work, it is easy for him to lose his temper.

One day, my mother was sewing a quilt. I silently sat down beside her and looked at her.

"Mom, I have a question to ask you," I said after a while.

"What?" she replied, still doing her work.

"Is there love between you and Dad?" I asked her in a very low voice.

My mother stopped her work and raised her head with surprise in her eyes. She didn't answer immediately. Then she bowed her head and continued to sew the quilt.

I was very worried because I thought I had hurt her. I was in a great embarrassment and I didn't know what I should do. But at last I heard my mother say the following words:

"Susan," she said thoughtfully, "Look at this thread. Sometimes it appears, but most of it disappears in the quilt. The thread really makes the quilt strong and durable. If life is a quilt, then love should be a thread. It can hardly be seen anywhere or anytime, but it's really there. Love is inside."

I listened carefully but I couldn't understand her until the next spring. At that time, my father suddenly got sick seriously. My mother had to stay with him in the hospital for a month. When they returned from the hospital, they both looked very pale. It seemed both of them had had a serious illness.

After they were back, every day in the morning and dusk, my mother helped my father walk slowly on the country road. My father had never been so gentle. It seemed they were the most harmonious couple.

The doctor had said my father would recover in two months. But after two months he still couldn't walk by himself. All of us were worried about him.

"Dad, how are you feeling now?" I asked him one day.

"Susan, don't worry about me," he said gently. "To tell you the truth, I just like walking with your mom. I like this kind of life." Reading his eyes, I know he loves my mother deeply.

Once I thought love meant flowers, gifts and sweet kisses. But from this experience, I understand that love is just a thread in the quilt of our life. Love is inside, making life strong and warm..

有时候，我真的怀疑父母之间是否有真爱。他们天天忙于赚钱，为我和弟弟支付学费。他们从未像我在书中读到，或在电视中看到的那样互诉衷肠。他们认为“我爱你”太奢侈，很难说出口。更不用说在情人节送花这样的事了。我父亲的脾气非常坏。经过一天的劳累之后，他经常会发脾气。

一天，母亲正在缝被子，我静静地坐在她旁边看着她。

过了一会，我说：“妈妈，我想问你一个问题。”

“什么问题？”她一边继续缝着，一边回答道。

我低声地问道：“你和爸爸之间有没有爱情啊？”

母亲突然停下了手中的活，满眼诧异地抬起头。她没有立即作答。然后低下头，继续缝被子。

我担心伤害了她，非常尴尬，不知道该怎么办。不过，后来我听见母亲说：

“苏珊，看看这些线。有时候，你能看得见，但是大多数都隐藏在被子里。这些线使被子坚固耐用。如果生活就像一床被子，那么爱就是其中的线。你不可能随时随地看到它，但是它却实实在在地存在着。爱是内在的。”

我仔细地听着，却无法明白她的话，直到来年的春天。那时候，我父亲得了重病。母亲在医院里待了一个月。当他们从医院回来的时候，都显得非常苍白。就像都得了一场重病一样。

他们回来之后，每天的清晨或黄昏，母亲都会搀扶着父亲在乡村的小路上漫步。父亲从未如此温和过，他们就像是天作之合。

医生说父亲将在两个月后康复。但是两个月之后，他仍然无法独立行走。我们都很为他担心。

有一天，我问他：“爸爸，你感觉怎么样？”

他温和地说：“苏珊，不用为我担心。跟你说吧，我喜欢与你妈妈一块散步的感觉。我喜欢这种生活。”从他的眼神里，我看得出他对母亲的爱之深刻。

我曾经认为爱情就是鲜花、礼物和甜蜜的亲吻。但是从那一刻起，我明白了，爱情就像是生活中被子里的一根线。爱情就在里面，使生活变得坚固而温暖。

爱如丝线



一入秋冬 养生 深似海

随着天气转冷，秋冬不远。秋冬季是人抵抗力最差的季节，学会养生保健是少生病的关键。

那么秋冬季该注意些什么呢？下面为你介绍秋冬季养生的几个容易被忽略的小常识，做到这些要点就能平安度过秋冬季。

1. 睡觉是每个人生活中不可缺少的一部分，好的睡眠可以帮助身体“休养生息”，养足精神。但是并非每个人都“会睡觉”。对于男人和女性来说，睡眠养生是有区别的。对于女性来说，夜间睡眠是女性身体得以补养阴血“充电”的最好机会。对于男性而言，却不一定。

女性：睡眠“充电”，气血充盈

睡眠对女性来说其作用不亚于任何养生养颜佳品。夜间睡眠是女性身体得以补养阴血“充电”的最好机会。中医提倡“静养阴”，女性要靠睡觉来维持静的状态。另外，女性养生还讲究“以血为用”，睡眠质量高，则会气血充盈。西医也认为睡眠对于女性尤为重要，因为女性受内分泌影响很大，如果内分泌发生紊乱，女性就会出现身体的种种不适，脸色也会不好。睡眠是调整内分泌的最佳

时段。睡眠质量高、时间足，内分泌水平会趋向恒定和规律，当然对女性养生养颜有很大好处。

男性：“子午觉”利阴阳调和

虽不像女性依赖睡眠养颜，但男性的睡眠也很有讲究。睡眠有利阴阳调和、休养生息，可以养肾，这对男性而言非常重要。工作繁忙的男性可依据《黄帝内经》的提倡，睡“子午觉”。所谓子午觉，就是下午1~3点，睡半个小时到一个小时，刚好可以“养阳”；晚上9~11点入睡，此时开始“养阴”，这个时段入睡效果最好。

2. 根据体型，有胖瘦之分。

中医专家指出，体型不同，冬季养生方法有所不同。另外，胖人相对来说阳气偏虚，瘦人相对来说阴虚火旺。这两种体型冬季养生防病，胖人应补气，瘦人应补血。

胖人要补气：拍手

最好在清晨进行。这是因为手是阳气大本营，早上旭日东升，天地间阳气开始升腾，这时拍手可以振动阳气，促进阳气升发，疏通全身气机。

拍手方法：十指分开，手掌对手掌，手指对手指，均匀拍击，切记拇指与其他四指分开，以免拍手过度造成淤血。开始可以轻拍，以后逐渐加重。以自己双手能承受为度，但不能太轻，否则起不到刺激手掌穴位和反射区的作用，进而达不到养生保健效果。如果觉得拍手时发出的噪音太大难以接受，可拍空心掌。手掌弓起，手指张开，拍下去时，能拍到手指尖及手掌边缘部分，但是效果会差一些，拍打时间应相对加长。

瘦人要补血：泡脚。

人们常常有这样感受：人冷先冷脚，为什么寒冷总是从脚部开始？天为阳，地为阴，头为阳，脚为阴，气为阳，血为阴，人体最重要的三条阴经（足少阴肾经、足太阴脾经和足厥阴肝经），都汇集于脚部。肾经、肝经与脾经有一个共同之处，那就是：肾生血，肝藏血，脾统血，如果脚部血液流动缓慢了，肾、肝、脾功能会受到一定影响，整个人体供血就会不足，这时人就会感觉到浑身发冷，四肢无力。因此，瘦人们应每晚泡脚，以促进局部血液循环。另外，晚上阳气收敛，阴气浓重，此时用温热水泡脚可以温暖阴血，起到补阴补血的养生作用。因此，冬季养生防病，可在清晨拍手，晚上用热水泡脚。晚上除了泡脚外，如果再配合足部按摩，效果更佳。

3. 一如秋冬深似海，无论是否胖瘦是否缺觉，所有人都将面临抵抗力下降。在此，已无需强调秋

冬易感染的病毒了，想必大家都有过亲身感受。

但对于都市中人而言，难免会在自己的出租屋里养猫养狗。这时，便存在一个问题：猫狗难抵秋冬寒冷，有很多人喜欢让猫咪钻进自己的被窝，取暖。

这时候一定要注意：别为了爱护猫咪而让它钻你被窝！

因为猫咪的过敏源比狗的还难躲，特别是在寒冷的冬天，人体抵抗力下降，倘若当室内冷空气再遇上凉意的天气，猫咪的副流行性感病毒则容易传播开。此外，再加上脱落的猫毛、和猫咪身上不易察觉的细菌掉落在你的床单上，容易引发皮肤病以及呼吸道疾病。

4. 入秋后会经常觉得口渴，光喝白开水，不能抵御秋燥。人体水分，很快会被蒸发或排泄出体外，所以，应该“朝朝盐水，晚晚蜜汤”。就是白天喝点盐水，晚上则喝点蜜水，这既是补充人体水分的好方法，又是秋季养生、抗拒衰老的饮食良方，同时还可以防止因秋燥而引起的便秘，一举三得。

盐有清热、凉血、解毒的作用，清晨起床后空腹喝一杯淡盐水，有利于降火益肾，保持大便通畅，改善肠胃的消化吸收等。蜂蜜有补中、润燥、止痛、解毒的作用。每天睡觉之前取蜂蜜10~20毫升，用温开水调服，不仅可以健脾和胃、补益气血，还有镇静、安神、除烦的作用。此外，盐水和蜂蜜水还有防止血压升高的效果。盐中含有大量的钠，可能会引起血压升高，而蜂蜜中钾含量较高，有助于排出体内多余的钠。



“巴赫和贝多芬这些艺术大师使教堂和神殿高高矗立。我却只想……为人们建造一处居所，使他们感到快乐，就像在家中一样惬意。”

【人物名片】

出生日期：1843

国籍：挪威

代表作品：《培尔·金特》《挪威舞曲》《a小调钢琴协奏曲》

主要成就：挪威民族乐派代表人物，法兰西艺术院院士



格里格：民族音乐家的浪漫主义

格里格(E. Grieg, 1843—1907)是19世纪后半叶挪威民族乐派的重要代表人物，也是当时欧洲乐坛具有进步思想和重要影响的作曲家。格里格1843年6月15日出生于挪威卑尔根的一个苏格兰移民家庭。他的母亲是一位钢琴家，早年曾在德国受过专业音乐教育。在她的教育下，格里格6岁开始学习钢琴，9岁即尝试作曲。15岁那年，一件偶然的事情决定了他一生的命运——挪威著名小提琴家奥利·布尔来拜访他母亲时听到格里格弹奏自己创作的曲子，发现他是一个才华横溢、大有前途的音乐人才，就劝他父母将格里格送到国外去深造。于是，格里格赴德国莱比锡音乐学院学习，在那里接受了严格的专业音乐技能训练。

在莱比锡接受音乐训练的格里格，大概是因为学院派的学习太囿于传统，也有可能是自小异居他乡，4年的学习虽使他系统地钻研浪漫主义作曲家的作品并受舒曼、肖邦创作风格的影响，然而学院派墨守德国古典成规的教学，也使他感到失望。所以他的学院生活并不如意。以至于在往后的音乐生涯里，他长期致力于使挪威音乐摆脱德国人（门德尔松和舒曼）的影响。

1864年，带着这份决心，19岁的格里格从莱比锡毕业并返回祖国挪威。我们都知道，挪威在北欧诸国中长期处于较落后的状态。1814年挪威摆脱丹麦统治后又被迫与瑞典结成联盟，直到1905年才获得真正的独立。所以从19世纪开始，挪威的作家和

艺术家便开始放弃长期官方指定使用的丹麦语，而是用本国民族语言整理、复兴民族文化。

恰好国内音乐形势一片明朗，这对于誓死忠于民族文化的格里格而言，是一种默契。而更有默契的是，回国后的格里格与同样喜欢民族音乐研究的作曲家诺尔德拉克和小提琴家布尔交往过密，诺尔德拉克和布尔对民族音乐的见解深深地烙印在了格里格身上，这使他对挪威民间音乐产生浓厚兴趣，决心走民族主义的音乐道路。

他吸取了舒曼等德国浪漫乐派作曲家们的创作经验，采用挪威民歌与民间舞蹈节奏作为创作的基础，与此同时，格里格还进行广泛的音乐活动：从事教学、组织音乐协会、指挥合唱和乐队、举办音乐会、介绍欧洲古典音乐和挪威作品等，努力提倡并弘扬民族文化。

他说，要“从挪威人民的心灵——这个迄今未被探讨过的泉源中，创造出一种民族的艺术”。

这一切，都表现在他后来的音乐创作上。

我记得他给不懂音乐的戏剧家易卜生的幻想诗剧《培尔·金特》写了配乐，民族色彩浓厚的乐思和柔和抒情的气质，与易卜生的严峻和辛辣的讽刺性戏剧生动地融合在一起。后来他选择其中8段改编为两套管弦乐组曲。在他不多的大型作品中，《a小调钢琴协奏曲》以其清新浓郁的民族风格与简洁的表达方式而独具特色。

其实，格里格更为擅长的是小型体裁。

他曾说：“像巴赫、贝多芬那样的艺术家在高山之巅建造了教堂和寺庙。而我谨希望，正如易卜生在他晚期的一部戏剧里所说的，为人们修筑几座或许他们会感到安适幸福的栖身之宅。”

作为音乐家，格里格也是位勤奋的作者，一生写了200多首抒情歌曲。他为易卜生的诗谱写《游吟诗人之歌》、《天鹅》、《水百合》、《小鸟的歌》和《希望》等；他还以挪威农民诗人文埃的诗为例，谱写了《文埃歌曲集》；格里格共10集的《钢琴抒情小曲》也是他重要的代表作品，其中有描写北国挪威自然风貌的《致春天》、《林中的幽静》、《夜曲》；有描写乡村山民生活的《特罗尔特豪根的婚礼》、《牧童》、《在故乡》；有表现童话传说中的奇幻形象的《山妖》、《空气中的女精灵》……

这些作品，既有浓郁的乡土气质，又能立显他喜欢以音乐勾勒一幅幅恬静、质朴的挪威民族生活小景的方式，来发泄内心不拘于德国式的浪漫主义和声。随后，他还依据民歌的调式创造出了清新的民族性和声。

1874年，挪威政府授予格里格终身年俸奖；1890年，格里格被选为法兰西艺术院院士。他还曾先后获得英国剑桥大学和牛津大学授予的音乐名誉博士学位。1903年，当他60岁生日时，挪威各地举行了各种形式的纪念活动，盛况空前，这是挪威人民对这位民族音乐的奠基人所表达的崇敬和爱戴。1907年9月4日，格里格因突发性心脏病不幸去世。他的葬礼近似国葬，乐队演奏他自己创作的悲戚的乐曲，57个外国政府和音乐界组织的代表献了花圈，约40万挪威人民为他送葬。

格里格一生的创作实践，始终坚持爱国主义的艺术理想，为挪威民族音乐的发展作出了很大贡献，对19世纪下半叶欧洲其他民族的一些作曲家也有较大的影响和典范作用。



DIC宝贝画作欣赏

柏宇霏 (DIC上海办 许光柳之女) 六岁



柏宇霏 六岁

家庭篇

1、老头骑车不小心撞到了停在路边的奥迪A8，撞完以后骑车就要走。车主下车就骂：“你瞎呀！撞完还想跑？”老头转身淡定的说：“小伙子，你要这么唠嗑，我可就躺下了。”车主说：“叔我跟你吹牛呢。”



2、上历史课时，老师问：“有谁知道古代女人为什么要裹脚？”全班陷入沉思。一男同学鼓足勇气大声道：“怕她们逛街。”老师哭笑不得，接着问：“那么现在女人为什么不裹脚了？”有了老师鼓励，另一男同学勇敢地站起来说：“因为现在有淘宝，裹脚也没用。”



3、朋友总带我去一个酒吧玩，我就问朋友：这家酒吧的名字为什么叫佳班？朋友说：你等会！只见他拿出手机拨通电话说道：喂，老婆，我现在在佳班呢，骗你天打雷劈！

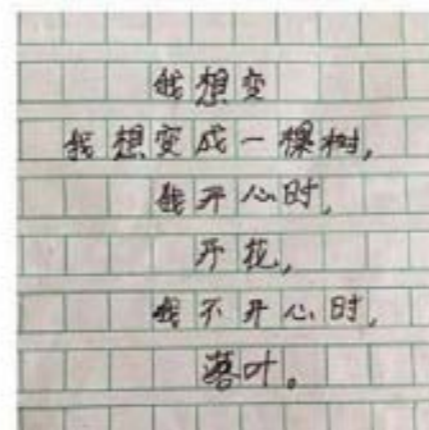
儿童篇

以下贴一张小朋友写的诗



培疯

安冉同学给我分享的，她办公室一位老师改作业看到的一个小孩写的这个。



看完这个版本后，万恶的网民纷纷不惜把这首诗往坏里玩——

版本•1

我想变
我想变成一颗心脏
开心时
蹦跹
不开心时
死啦

版本•2

我想变
我想变成一个有钱人
开心时
花钱
不开心时
烧钱



摄影欣赏



桂林银子岩

作者：李丽（电信事业部研发中心测试部）



桂林江上小竹排



漓江夜景

作者：李咏怡（DIC电信事业部东南区上海软件一部）



公园早晨



小院儿



向火而生



星空下的珠峰

作者：李信（电信事业部-西南区-软件一部）



日照金山——珠峰日落

作者：余谦意（人力资源部）

梦醉深圳



夕阳



摄影欣赏



争妍斗艳



水中郁金香



含苞待放

作者：苏芷莹（移动应用业务部）

红妆素裹



《天源迪科通讯》

www.tydic.com 征稿启事

心有千千结，落笔叙凡心。
迪科通讯在，盼君文墨来。
毋关文采，愿留得真情。毋论格式，助抒心意为佳。
毋限题材，工作之感慨、生活之趣事、岁月之缅怀等皆可成文。
亦或针砭时弊之评论，定格精彩之摄影，孩童成长之画作……



支持原创，请勿抄袭。

一、投稿要求

文字作品请以Word附件发出，格式要求：字体，宋体；字号，正文5号，标题3号。
摄影作品请以JPG格式附件发送，并配上简单图片说明。

二、征稿对象

天源迪科所有员工及员工家属

稿件一经采纳，将在《天源迪科通讯》予以刊载，
优秀摄影作品有机会选为本刊封面，并支付相应稿酬。

三、投稿方式

稿件请投至邮箱：yangyp@tydic.com，请注明部门与联系方式，以便联系。

联系人：杨艳萍

电话：0755-26745615

手机：155-2702-8960



天源迪科编辑部



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

http: www.tydic.com

客服：0755-26745687

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路与
永和路交叉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号群
像时代大厦9层

邮编：100080

电话：010-88875477或82670482

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：0551-65580677

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：0771-5520438

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/广西致远

地址：广西省南宁市青秀区竹塘路7号
金湖湖景8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18F

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