





| 视联动能·产品解决方案中心 |
一切付出，皆有回响

产品解决方案中心的“专班”作为有力的支柱，衔接研发、支撑业务。他们一面把握着市场的脉搏，将需求动态向后方传递；一面立足自身的优势储备，将“粮草”“弹药”输送给前方，为业务开展提供源源不断的能量。

卷首语

5 / 拼尽全力生存发展

视联动能

7 / 一切付出，皆有回响

8 / 肖乃铭：热爱无需“坚持”

12 / 张孝普：素履以往

15 / 冯伟：给他人力量

18 / 汤金辉：打磨产品，精益求精

20 / 灵感手记

行业观察

28 / 视联网技术提出“全省一张网”建设最优解

31 / 基于视联网技术的县医医共体建设及应用

35 / 关爱自己，关爱他人
欣赏精彩的世界，从心理健康开始



公司文化 |
逐梦天山·搏击长空

继西藏林芝、海南西沙、陵水帆船之后，视联动力在探索更美中国的道路上步履不停，又解锁了全新的地图，这一次，我们要纵横牧场，穿越草原。

上山下海，天南地北，都有视联人探索的身影。

视联新产品

- 38 / 视联网多点控制单元类设备
——业界首款全面自主可控的MCU
- 41 / XMCU会议对接服务系统
——异构网络视频会议联结纽带

员工随笔

- 44 / 有意义地过好每一天，
是最重要的“人生大事”
——《人生大事》影评
- 46 / 月是故乡明
- 48 / 别离与重逢
- 50 / 只要铭刻在心，每一天都是好时光

公司文化

- 52 / 逐梦天山，搏击长空
——穿越壮美新疆大草原
- 58 / 情牵基层 心系员工 2021~2022
民主生活会总结暨换届选举会议召开
- 63 / 笃行进取，敢为人先，
4月、5月各省表现突出员工名单出炉
- 68 / 季度书单

VisionVera Spirit
视联·志

2022.09 第19期



名誉总编 杨春晖
总 编 王艳辉 王兆东 李宏岩 杨智超
宋 蕾 李俊涛 胡 磊

杂志执行 市场部

(以上人员排名不分先后)



扫描二维码 关注官方微信

视联动力信息技术股份有限公司

VISIONVERA INFORMATION TECHNOLOGY COMPANY, LTD.

地址：北京市东城区歌华大厦A1103-1113

电话：010-84186888

传真：010-84186888-8065

客服：400 880 6311

官网：www.visionvera.com

卷首语

2022

拼尽全力生存发展

现在正是决策异常艰难的时刻。

外部大环境的持续恶化、疫情的不确定性影响，不会戛然而止，会持续削弱各个企业的增长潜力和生存力。在这艰难时刻，生存、发展、牺牲……各种问题，连续不断轮流成为考虑的重点，谁幸存？谁发展？谁牺牲？决策艰难，征途漫漫。大家必然也感受到了未来的冷意。当下，我们能做的，就是不顾一切拼死冲出这片危险地带，首先生存下去，再图继续发展，为近三千员工、五千多员工家庭提供危机时代最安全的庇护所，这是公司的最高目标。

如何做？唯有实力和速度才能让我们取得生存优势。现在，我们面对的这场“硬仗”并不好打，要集中最优势的兵力、最快的速度、最领先的产品，集结起研发、产品、售前、销售等等各个组织阵营，聚焦下半年的战略规划，集中力量打歼灭战，在我们的强势领域做出有竞争力的业绩！

这期间，我们将看到产品解决方案中心的“专班”作为有力的支柱，衔接研发、支撑业务；业务部门将在全国百县一线“作战”，拓展优势领域范围；研发人才源源不断进入，下半年的既定目标值得我们期待。还有各个职能部门的调度、协助、支持。此刻我们不抱幻想，我们直面挑战，为了更美好的生活，全力以赴！

杨春晖





一切付出 皆有回响

他们处在业务流程的枢纽
望向前方
是波诡云谲的通信市场
转身向后
是坚如磐石的技术阵地

他们辗转其间
一面把握着市场的脉搏
将需求动态向后方传递
一面立足自身的优势储备
将“粮草”“弹药”输送给前方
为业务开展提供源源不断的能量

他们耕耘、历练、打磨、进步
紧跟视联的发展步伐
为视联科技做好专业注脚

他们体会、感悟、总结、沉淀
将经验酝酿成宝贵的财富
使一切付出皆有回响
为视联业务发展提供动能 

文  市场部 于乐



肖乃铭： 热爱无需“坚持”

文 / 市场部 于乐



【编者按】

产品管理工作向前支撑售前，向后配合研发，横向为生产和供应链部门提供依据，衔接着产品从研发阶段走向市场销售阶段的关键环节，处于工作业务链条的“脊椎”部位。产品经理们既需要对客户需求和市场竞品保持敏锐，将客户需求消化、转换为研发语言，又需要对公司产品的功能和性能有深刻的认识和把握，将性能参数“翻译”为客户关心、关注的内容，帮助售前更好地阐释视联网产品竞争力。

这要求他们“又博又专”、知己知彼，眼界开阔同时业务精深，拥有良好的理解能力和表达能力，进而与不同岗位、不同部门保持通畅的交流。在这繁复的调研、沟通、比较、确认过程中，他们推动着视联的研发成果、生产成果走向市场，成为真正意义上的“视联产品”。

肖乃铭总是记得自己的话头在哪。哪怕一时畅所欲言、离题万里，他也会顺利地把话题拉回来。这时他还没有忘记，刚才说到了第几点。

某种程度上说，这和他的行事风格有点像，框架严谨、骨骼稳固，却不妨碍在框架内部有灵活处理的余地。

作为产品开发部负责关键业务的产品经理，负责产品合规性工作^[1]近三年来，肖乃铭正是以这种严谨与灵活并举的特质，紧密与产品管理其它业务环节的产品经理协同配合，为公司取得通用产品及特殊行业产品在内的近百个产品资质，并通过产品资质支撑多个项目的投标及验收。他和伙伴们一起为产品提供专业、详尽的注脚，为进入市场的视联产品护航。

严谨的必要

肖乃铭喜欢健身，但他认为“坚持健身”这个说法值得商榷：“做喜欢的事情谈不到‘坚持’二字。对我来说，健身不需要坚持，休息才需要坚持。”

健身让人上瘾，但也不那么轻松。

肩扛 100 多公斤杠铃，胸、背、腰、腿严阵以待，脚下生根一样扎在地上，深蹲，再站直。这个过程中，人要全神贯注，不容开一点小差。肖乃铭吃过亏，一

走神，腰松了，杠铃把自己压个踉跄。

无论哪一种兴趣爱好，一旦深耕下去，都更像一种本分而沉着的劳动，成系统、有方法，需要专注的用心和扎实的努力，不容偷懒和侥幸。

有些道理是可以迁移到工作中来的。肖乃铭总结了一些“金句”，比如“做热爱的事情不需要坚持”，比如“科学的方法比埋头苦干更有效率”。当然，相通的还有它们的底层逻辑，无论工作还是健身，那些肉眼可见的成果，背后是科学的方法、严谨的态度、周密的思考和辛勤的努力在共同作用。

从后端到前端，锤炼“产品思维”

产品经理把守着公司产品向外输出文件的“关口”。既不宜过分保守低调，也不可毫无根据地夸大。凡涉及向外输出的技术参数、产品描述，必定有根据、有来源，无一字无来历。

竞品参数为什么这样写？背后的逻辑是什么？视联产品的优势在哪里？2019 年，肖乃铭为售前和销售人员进行培训时，时常被“问住”。那时他刚刚从技术发展中心调任至产品解决方案中心，懂得技术，理解原理，但对前端用户需求的了解相对有限。碰到某些问题，他只能说“我再去问一下”。



图：产品经理 肖乃铭

“培训不仅仅是告诉别人‘这个事是这样’，还要给对方讲明白，为什么是这样。”肖乃铭说。

授人以鱼不如授人以渔，在面向售前和销售的培训中似乎尤其应该遵循这一原则，“我们只有给他们讲明白，他们才会给客户解释清楚。”

销售和售前的关注点在一定程度上反映了客户的视角，这也促使肖乃铭在钻研公司产品的同时，思考一些额外的问题：客户关心的问题有哪些，以及为什么关心这些问题？

带着这些对于产品本身和客户需求的思考，肖乃铭下了一番功夫。产品手册上的产品一个一个“啃”下来、向对应的研发人员一一请教，同时在与同事的交流中，不断加深对整个视联网产品线的理解。从会议管理到监控接入，从流媒体到终端，凡是接触过、负责过的产品，肖乃铭都要求自己做到“知其然更知其所以然”，知道一个产品的来龙去脉，“前世今生”。

从后端到前端，职责转变的同时，肖乃铭的思考方式也在转变，“在后端时，我也许可以说‘这

个产品不支持这个功能’，但到了前端，如果客户一定要这个功能，我就得多想想该怎么办。”

现在，随着视联网产品的不断更新、迭代，视联网业务的持续发展、扩大，肖乃铭对于前端客户需求和公司产品本身的理解日趋深入。一款新产品推出，他能够较快地判断出其在视联产品体系中的坐标。基于对前端客户需求和市场上同类竞品的了解，就售前如何与客户沟通、如何阐释视联网自身的产品竞争力，他也时常会提出建设性的意见。

“对新产品的认识也是基于对老产品的理解”，肖乃铭说：“归根结底，还是要把基础打牢、将视联网最基础的产品情况吃透。”

最优解寓于平衡之中

业务的前端后端分处于不同的业务环节中，自然视角各异。前端反映客户需求，理应满足，后端亦有研发原则，不可无限开发。前端后端在促成业务的大目标上一致，但在如何抵达目标的具体路径和方法上，时有分歧。产品经理处于售前和研发之中，肩负“翻译”客户需求和研发语言的重要任务，有时候也难免受到两方视角的“前后夹击”。

在肖乃铭看来，这个最优解，需要由产品经理通过平衡来找到：“选出一个最优的解决方案，既能满足后方也能满足前方，这是一个成熟商业产品组织的产品经理应该具备的素质。”

“比如售前反映客户提了10个功能的需求，很难一次性全部满足。这时我就要从两边沟通协商，是否可以先满足8个，2个留作后续二期开发。或者建议售前为客户做出一定的解释，某个或某几个功能，在业界范围内，大概率普遍无法满足。这需要产品经理来平衡和把握。”肖乃铭解释。

把握平衡需要以判断力为支撑，它要求产品经理能够在众多需求中甄别出轻重缓急，并迅速抓住需求的核心和重点。面临不同项目同时提交上来的多个需求，肖乃铭采取同样思路，依据项目的重要性、紧急性来定出优先级次序，有条不紊地应对多个业务线的需求。

没有无意义的工作

在任职产品经理之前，肖乃铭有丰富的工作经历，积累了不同方面的工作经验。每一项工作，无论大小，都使他深感收益。他擅长从不同的工作中总结出相似的方法论，也擅长将过去的经验化作如今的财富，为现在的工作提供理论和经验支撑。

他写过半年多的会议纪要，在这个过程中发现，



图：产品经理 肖乃铭

这样一件小事也有它的“技术含量”。几年后来到视联动力任职产品经理，他甚至进一步体会到做纪要和产品管理也有相通之处：“做纪要的人要把听到的话、接收到的信息进行处理和加工，落成文本。这个过程和逻辑，某种程度上说和产品管理很类似。”他做过项目经理，训练了他的项目管理能力和全局思维，让他对节点把控和流程管理十分敏感；他做过质量管理测试，这份工作则直接为如今负责的产品合规工作打下基础……

从肖乃铭的角度看，每一份工作之间都有千丝万缕的联系。这之中，既有对前有因后有果的“积累-收获”逻辑的体认，也有对“万变不离其宗”的方法论的感悟。

刚入职视联动力的2018年，肖乃铭负责公司产品手册的资料整理和规范工作。在这份工作中，他接触到数十款上一代视联网产品，积累了对于视联网产品最原初的认识和理解。长远地看，也为他如今管理产品、协助公司完成产品合规、支撑售前投标夯实了基础。

现在，随着视联动力业务的不断发展，产品合规工作不断完善。产品资质的日趋完备、检测报告日益丰富，又反哺视联网业务继续开疆拓土。公司近百款产品的表单上，产品资质栏日渐充实，逐至填满。这其中也有肖乃铭的一份努力。以做好自己本职工作的方式参与视联动力理想的践行过程，使他很有成就感。

很大程度上，肖乃铭受到了军人家庭的影响，严谨、务实，却不失理想主义情怀。他感染于视联动力公司文化中相似的气质，脚踏实地，目及远方，细节做到极致，在更广大的意义上，仍然保有超越性的追求。肖乃铭感到很荣幸，能够成为视联动力的同行者之一。✦

[1] 产品合规性工作：在产品价值链条的关键部位，有一项非常核心关键的工作，就是产品合规性。所谓产品合规性，即是保障产品能否在市场上进行合法、合规的销售，并能验证性的保障我司产品优势能力所在。



张孝普：素履以往

文 / 市场部 王艳肖

【编者按】

既来之，则兴之，则行之，是张孝普的处事态度。谈话中，他像一个莫比乌斯环，有自己完全自洽的逻辑体系，顺着走就是闭环。他也像喧嚣世界的旁观者，清醒、内敛，对一切的扶摇直上保持警惕，不对抗又不投入，颇有“归去，也无风雨也无晴”的豁达。但是聊到工作内容，他又会侃侃而谈、语录层出。这时你会发现，他在清醒的本质下，行着忠诚又热忱的事。

张孝普 2017 年加入视联动力，现任陕西省高级售前工程师，在重大项目售前咨询、项目售前全生命周期管理、行业市场与竞争分析、创新性行业解决方案输出等重要项目运营中，承担着牵引者的角色，为公司在陕西省开拓新行业提供支撑，被称为“业务多面手”。

低调务实、靠谱专业是周围人对他的普遍评价。陕西省销售总监霍婷把他看作「让人放心的合作伙伴」；直属上司吕宇航称赞他踏实勤恳，是学习的榜样；同事韩伯君更是撰写了 400 多字的短文来赞扬他的精通专业、忠诚负责。在大家眼中，他是志同道合的筑梦者。

“凡心所向，素履以往，生如逆旅，一苇以航。”一叶扁舟，也向往奔驰于汪洋大海，恰如张孝普的这五年，兼程风雨，渡过万里波涛，一路向前。

打破“复制粘贴”魔咒

在 BOSS 直聘上搜索售前工程师这个职位，会发现岗位技能包罗万象。但是“具备创造性思维，输出创新性解决方案”这一要求，出现在多家企业的招聘需求里。由此可见，创新性是一位合格售前工程师所必备的职业技能，而售前工作的创新性，体现在一整套逻辑体系里，贯穿政策研究、需求调研、方案撰写、招投标等全过程，是流动的，日常的。

创新性能力需要培养，张孝普在入职视联动力后也是从头再来。2019 年，针对国家应急管理部下发的《应急管理信息化实施指南》，商务同事带着需求找到了张孝普。如何将视联网与应急管理结合起来，促进视联网在陕甘青宁四地应急指挥、突发事件调度等领域中的应用，是当时要解决的重点。

面对新领域和新挑战，张孝普牵头成立了由他在内的 9 人“临时突击队”，开启了长达一个月的“车轮战”。他们首先对文件进行深度剖析解读，掌握其中的主旨要义，同时网罗各省应急管理信息化建设办法，从中借鉴可用经验。为了让方案更加贴近实际，张孝普和同事调研多地、多家单位应急管理信息化需求，与网上搜寻的资料进行匹配分析，将前期工作做深做透。由于资料掌握充足，撰写方案变得有章可循。张孝普作为第一“撰写人”，从搭建逻辑框架，到把关方案内容，经过一个多月的努力，终于输出全面的、成体系的解决方案。

张孝普编制的“视联网应急管理可视化指挥调度应用方案”，助推视联网在陕甘宁青四省应急管理市场的开拓，对于视联动力进入西北地区应急管理领域，具有建设性意义。这次经历让张孝普的职业生涯有了



跨越式成长，培养创造性思维意识，转变了别人对售前工作就是“复制、粘贴”的认知。

创新性思维，开启职业的一扇窗

陕西省政法信息化建设，也有张孝普和同事的一份力量。面对前所未有的机遇和挑战，张孝普又开启了漫长的探索之路。

为了打开“一网两线”在陕西省政法信息化市场，推进陕西省网络安全和视频传输安全，张孝普选取了一个与众不同的办法。他采用顶层设计思路，梳理客户现有系统，规划多个子系统，让其发挥最大功能价值，并且打通系统之间的信息通路，在主平台的牵引下，各子系统互通有无、信息共享，并且运行井然有序。站在更高视角撰写规划，让每个系统得到有效利用，减少重复建设，节约成本，在功能上为陕西省政法信息化建设提供更多可能性，同时让陕西省政法信息化规划和综治中心的建设变得可操作。

为了紧跟公司发展脚步，张孝普一直坚持阅读，



图：张孝普参加视联动力西沙蓝梦之旅（右二）

“多听多看”是他保持鲜活、提升创新能力的途径之一。他先后参与公司雪亮工程、综治视联网、市域社会治理、综治中心建设等项目，服务贯穿项目推介、规划设计、项目采购、工程实施的全链条工作，哪里需要他，他就出现在哪个项目里。

因为视联网技术的创新性和独特性，张孝普在视联动力输出了多种应用场景和多个领域的创新内容，涉及政法信息化建设、应急方案、综治中心实体化建设以及医疗项目，这些新领域和新项目为他的职业生涯开启了一扇窗。

售前工程师扮演“腰部力量”的角色

有人认为售前是承接多方合作的桥梁；有人认为，售前是推进公司业务流转的螺丝钉；有人觉得，售前是公司进入新行业对新业务的开拓者……众说纷纭。这个问题，我当即问了张孝普，他给出了“腰部力量”这个答案。张孝普记得入职培训时，杨总和朱总强调，售前要发挥腰部力量，学会如何支撑整个项目，掌握发力时间，最终促成项目完结。

张孝普觉得发挥“腰部力量”不仅仅是扮演桥梁角色，它首先是一个桥梁，包含了公司内部与外部的衔接，将公司产品、技术转化为用户能理解的内容，打通他们的沟通渠道；同时，售前也是公司

内部信息传递者，承接研发、产品部之间对商务同事、工程师沟通的桥梁，需要将各方意见统一，将研发和产品专业术语，变为商务和工程师对外展示的话语，助推他们更好的触及客户需求，增加公司与客户对话的几率。

如何成为坚实的“腰部力量”，给与项目及时、准确的支持，这也是张孝普一直思考的问题。“售前工程师需要不断学习、不断融合”，学习新产品、新技术，给到项目专业指导；融合公司产品以及第三方产品，能构建出公司产品和其他产品“合拍”的应用场景。此外，还要融合商务、工程师以及客户三者之间的信息，避免因沟通不到位导致项目“走弯路”。张孝普说，“腰部力量”这个能力，是在与项目和客户需求的磨合碰撞中锻炼出来的，需要经过长期的时间淬炼。

一苇以航，渡万里波涛

视联网技术的确定性，让张孝普重拾在通信行业前行的信心。五年的时光，张孝普在视联动力遇到了许多志同道合的朋友，他们一起完成“让人与人之间只有一个屏幕的距离”的愿景，铸就一张属于“中国人自己的网络”。未来，带着新突破，张孝普将风雨兼程，继续探索。✘



冯伟：给他力量

文 / 市场部 王艳肖

「自我更新」是冯伟的人生常态。表面上，冯伟是稳妥的那个，能输出最佳解决方案，讲标时有理有据，经验分享也有条不紊，在输出观点的时候，更是「悬河泻水，注而不竭」。这样的冯伟让人觉得踏实。

在同事眼中，他始终是睿智的，有力的。与他打交道的人发现，冯伟的思考领域如此开阔，不管面对什么困惑，似乎都可以寻找他，获得答案，也获得力量。

交口称赞的背后，冯伟远不是大家看见的那么自如，他需要把自己的「发条」拧到最紧，持续不断地产出，以此来应对行业「洪流」带来的冲击，断绝被后浪拍在沙滩上的危险。

从业 12 年，他拥抱变化，对通信行业和信息化满怀热情，从不打无准备之仗。那些已经走过的弯路、踩过的坑，以及这个行业对他的要求，都裹挟他快速成长。但是不论岁月如何冲刷，他的眼睛依旧有光。



他的纯粹和朴实,也成为陪伴公司前进的力量

拥抱变化

冯伟是组内为数不多的「第一个吃螃蟹」的人。近几年,通信行业不断发生变化,新技术、新产品层出不穷,行业衍生出多个细分领域,视频会议需求呈井喷式增长。尤其是近两年公司打开了高等级安全视频会议市场,陌生领域让冯伟出现了危机感,他迫切的想要扩充自己的知识储备量。

学习,是赶跑焦虑的唯一方式。冯伟这样形容自己的工作状态:每天进入公司就好像「打仗」一样。技术迭代、产品升级、项目更新……行业和公司的信息铺天盖地而来,他的时间被按下两倍速,他的课程表也越来越满。

“身处洪流当中,你不动,别人也会把你往前推着走”。冯伟学习视联网技术方面的知识,学习视联网在各领域的应用方案,填补高等级安全领域知识空白,励志要将所处的行业、擅长的视频会议领域学深学透。“当你熟悉了一个领域的玩儿法,掌握了核心技术和产品,之后又能学习更多的知识,我觉得非常兴奋,就像在游戏里‘升级打怪’。”冯伟在搭建知识体系的过程中,按下了加速键。

为了给客户带来更专业的解决方案,满足他们的多维度需求,冯伟最近开始疯狂阅读大量相关资料,

学习高等级安全视频会议室相应标准,掌握高等级安全领域的基本动向。他理解其他同事们的处境,售前工程师面临多个项目压力,没有更多的精力来接触这个领域的动态。他决定当团队里的先行者,接受新东西,自己先消化一番,再为他们做培训。“这个行业已经在加速前进了,停在原地就是退步,我们也要做出改变。”

匠心始于方寸之间

项目招投标是一场马拉松,旷日持久,没人能确定最后赢家。入职4年多的时间里,冯伟参与了三个部委级项目招投标,并且全部中标,这成为他职业生涯最大的底气。

售前在一个项目的生命周期里发挥着相当大的作用,前端连接着市场客户,后端连着产品和研发,处于一个中间关键部位。作为售前工程师,冯伟负责项目签单前的所有工作,包括前期挖掘客户需求、为客户书写立项方案、书写投标材料,有的时候还需要到开标现场配合进行评标。在工作上,冯伟最大的优势就是喜欢专研技术性问题,如果方案中有不懂的、不明白的,他一定会找同事弄清楚,不会带着疑问到客户现场进行交流。“我必须懂业务、懂商务、了解

技术趋势，这样才能在和客户交流时将解决方案说清楚、说明白，在写材料时才能将客户的痛点和诉求写出来。”用冯伟的话说，就是要保持工作中的先进性。

前期准备工作只是冰山一角，在之后的调研分析、搭建框架、撰写方案、测试验证、协调资源、讲标……它们才是隐匿在海平面下，真正令人望而生畏的冰山全貌。“冰山下的事情，没有一件轻松。”在招投标阶段，他把自己的状态调整到最佳，每天列一个事务清单，列得非常详细，有一种轻微的强迫症，做完之后，再一件件划掉。

参数确认在招投标的过程中至关重要。招标书上的参数都是明确数值，不会给到范围，没有任何“商量”的余地。设备数量、产品性能的数值都要按照客户的招标书来，毫厘不差。专家们会根据招标书对照技术/产品参数，如果不符合，将会扣分，甚至直接废标。“即使你的解决方案是‘山珍海味’，但都来不及上桌，就被PASS掉了。”撰写招标书时，关于产品和技术参数，冯伟也会屡次请教产品和研发同事进行打磨，再找组内比较细心的同事反复校对，“它虽然是很细节性的内容，但是它的重要性不容忽视。”

日拱一卒无有尽

冯伟 2018 年 6 月加入视联动力，在入职之前，已有 8 年的视频会议经验。他不是天才，但能日拱一卒，看准一个目标就坚定不移地走下去。也许每一天的进步没有很大，但永远在前进，永无止境。他在支撑项目中从未掉链子，好像所有的内容，都在他的脑中演练了无数遍，超长发挥是他的一贯水平。

在一次重大项目的讲标现场，冯伟和销售中心总经理王兆东一起为客户讲标，在公开公平公正的情况下与竞争对手正面pk。双方的解决方案都十分适配，但是鉴于冯伟提供的解决方案中，产品供货周期、项目实施周期、价格、服务质量都优于竞争对手，让公司在中标上加大胜算。

最后，因为方案的成熟度和落地性，加上拥有充足的备品备件库等多方面的优势，公司顺利拿下项目。由于竞争对手是一个实力特别强的公司，打败对方，让冯伟很有成就感。冯伟始终坚信视联网技术会得到市场认可，在确定性技术的加持下，视联动力会有远大的发展前景，他相信自己的职业生涯也会有更好发展。

写在最后的小故事

做事周密是冯伟给我的第一印象，他与我之前采访过的人有很大不同。他比我提前到达采访地点，桌



工作中的冯伟，拥抱变化、迎接挑战

面上铺着三四张打印好的采访提纲，上面写满了密密麻麻的答案，并且做了重点标次。拿过来仔细一看，文字表述清晰、逻辑完整、答案实在，满满的干货。看到我如此惊讶，他不好意思的笑了笑，“我思考了两三天，把答案写在纸上，就不怕卡壳了。”

接下来的采访异常顺利，比预计结束时间提前了半个小时，而我对这位入职 4 年多的售前工程师，也有了别样的看法。就像他说的，能说会讲懂技术，是售前工程师必备的能力。他有严谨的表达方式、有完整的逻辑体系，充满对这份工作全身心的热爱，心中有梦，眼里有光。他对工作中的每一件事情都很重视，小到今天的采访，大到参加项目招标评审，每次做足了准备，让人感觉踏实，是让人放心把背交给他的的人。

人生太短，要去做想做的事儿，要去爱想爱的人。因为热爱，是所有理由与答案；唯有热爱，方能去向热气腾腾的未来。基于对视联网技术的热爱，冯伟希望自己今后可以成为视联网专家，也希望在视联动力有更坚实的未來。✘



汤金辉： 打磨产品，精益求精

文 / 市场部 于乐

【编者按】

关于未来，关于一种更安全的通信方式、更高效便利的生活图景，对大部分人来说，只能存在于想象中。

研发工程师将想象变为现实。

他们是智慧而勤恳的工匠，孜孜不倦地搭建着现实。从现在通往未来的“天堑”，在他们的手上变为“通途”。无论是细致入微的需求，还是宏大壮丽的想象，他们皆能用思维之笔绘就，用智慧之弦奏响，用数字世界的一砖一瓦建造出高楼大厦，让未来在现实的地平线上拔地而起。研发工作不仅仅是关于思维与智慧的游戏，它更加考验着研发人员将灵感贯彻到底、将需求坚决实现的意志力。

汤金辉最有成就感的事，是自己开发的 APP，到现在仍在使用。

2016 年，入职视联动力不久的汤金辉参与了视联网掌上通 APP 第一版的开发。从诞生到“6 岁”，随着视联动力业务飞速发展，视联网 APP 功能不断丰富充实，逐渐融入多个应用场景和实际项目中，成为视联产品体系中不可或缺的一部分。汤金辉留意到，“长大”的视联网 APP 仍然保留了他最初开发的几个功能模块。这是一种奇妙的心态和体验，像孩子长大虽然变了模样，但家长仍然执着地在他们身上寻找幼年的影子。从这个意义上看，产品之于研发工程师，好似子女之于父母。研发工程师亦要克服各种磋磨艰辛，将产品“养育成人”。

打磨产品，推动客户需求实现

汤金辉自 2018 年起在海南分公司工作。琼州海岛四季如春，不忙的时候，汤金辉喜欢和同事一起打篮球、打网球，有时还会拉起几个同好组队，参加软件园组织的比赛。球场上时常能看见他挥洒汗水，争夺篮板，为抢断得分拼尽全力。走下球场，他是一位兢兢业业的研发工程师，搭建项目架构，优化项目代码，为实现客户需求彻夜奋战，答疑解惑。

来到海南后，汤金辉主要负责区域项目的定制开发，离客户需求更近一步，对产品开发过程的把控，也更加直接和精细。对于开发工作来说，这向前的一小步带来了更加清晰的需求画像，可是与此同时，这也意味着要直面客户需求，处理更加繁复细致的问题。

在儋州统一门户项目中，汤金辉承担市域社会治理平台的后端开发，主要工作包含前端写数据接口，搭建项目架构，优化项目代码，打包发布项目版本，编写部署文档等内容。为了更精细地理解并实现客户需求，在项目对接前期，汤金辉每周多次赴海口电信局现场确认需求，沟通开发数据对接接口等事宜。进入项目开发阶段，任务时效紧急、需求多次更新，他时常彻夜工作。每当客户出现较复杂的疑难问题，他会特意跑一趟儋州，现场为客户解决。平台现在可以实现的跳转 GIS、跳转唐古拉等功能，监控统一调度功能都是在这样的反复的确认需求和开发中磨砺而成。

需求提出方和实现方的“信息差”决定了需求提出方往往容易“天马行空”，这就需要需求实现方在把握住客户核心诉求的同时，将偏移的重点拉回正轨。在儋州项目长达七、八个月的开发过程中，汤金辉也时常面对着纷繁复杂的需求“轰炸”。“与客户沟通

探讨需求的必要性、可行性是很重要的一步，一般情况下，只要客户提出来的需求，我们都会尽量帮助客户实现，如果确实无法实现，我们也会与客户沟通，说明无法实现的原因。”

漫长的耕耘后，终于迎来收获的季节。儋州项目的顺利验收伴随着一个崭新产品的诞生，为海南项目在全省的遍地开花践行出了一条可复制、可推广的道路。

通信市场日新月异，前沿产品层出不穷，汤金辉在服务项目、开发产品之余，同样关注提升和拓展自身的开发技能，在产品开发中主动求变、求新。

“求变求新，也是为了避免自己进入技术瓶颈。使用一个框架时间长了，开发会‘驾轻就熟’，但同时也意味着进入了一个‘舒适区’。现在，我们在开发中会尽量使用新框架、新技术，尝试新东西，刚开始可能没有那么快，但是不出半年，就可以熟悉掌握。”汤金辉说。

环岛“逆行”，增援抗疫

日前，汤金辉拿到了公司颁发的 5 年徽章。闪烁着金属光泽的阿拉伯数字“5”像一架时光机，牵引着深耕多年的员工回顾在视联的点滴奋斗历程。2016 年入职视联动力的汤金辉见证了公司的不少大事件，从杭州 G20 峰会，到综治视联网覆盖全国，再到疫情后视联在困境中抖擞而起，重塑视频通信市场的格局，汤金辉也伴随着公司的蓬勃发展，一起成长、前行。这个过程，满载收获，也充满挑战。

2020 年初疫情爆发，公司勇担企业社会责任，紧急响应全国各地的疫情防控工作，冲在抗击新冠疫情的一线。汤金辉也成为了这许多“逆行者”中的一员。搭建海南社管平台监控接入服务器设备的过程中，任务紧急、人手有限，汤金辉与组长蔡耀一队，两个人，一辆车，环岛走遍海南 7 个地市搭建会议环境，总行程约 1000 公里。一路上，汤金辉吃了不少“闭门羹”，时遇路口拦截劝返的交警，“我们拿着政府的红头文件，才被批准通行。”两人几乎每天都要更换不同的城市，搭建完一个地方的点位，就马上赶往下一处。一路奔波惊险不一而足，在儋州市白马井镇，为了便于服务客户单位，他们临时寓居在附近处于疫区酒店。回想当时，比起诉说辛苦，汤金辉更觉得经历难忘。这些与公司一起并肩“战斗”过的经历，沉淀成璀璨的金属数字，镶嵌在徽章上，是视联发展图强的见证，也是视联人携手奋进、披荆斩棘的勋章。★

产品解决方案中心 灵感手记

文 / 市场部 于乐 王艳肖

东风好借力，正是破浪时

产品解决方案中心 售前支持部

售前工程师 付贤

为部门开创第一手新资料，在我的工作中占据重要比例。

入职以来，参与过公司多个重要项目，在生态环境、应急管理、监控调度、高等级安全视频会议等项目中，支撑事前沟通、试点建设、项目投标的全链条工作。随着项目的多样性，在克服多次挑战和与客户的需求碰撞后，不断扩容自己的知识边界，综合“实战”经验，为部门输出更有创造性、更有价值的解决方案。

售前人员不是独立面对客户，我们身后还有强大的团队支撑。还记得在一个公司级项目中，因为运营商链路不通的问题，导致客户无法正常开启视频会议，从而造成严重影响。面对紧急状况，我开始制定备份方案，但是方案如何着手，需要哪些技术保障，实施过程如何可行……针对这些专业性考量，我请教了公司各方“大咖”，综合技术团队的技术可行性和实施团队的实施可操作性，将方案反复打磨，不断地推翻、重建、验证，最终给到客户准确、安全的解决办法。通过这次事件，我深切的感受到，项目的成功离不开团队协作。

经过一年多的历练，我已经成为一个成熟合格的售前支撑人员，未来会一如既往的保持学习心态，努力为公司创造价值。



路虽远，行则将至

河北产品解决方案

售前工程师 张宇

让项目尽善尽美和多方满意，是我衡量自己工作完成度的标准。

三年以来，通过不断磨练技能、学习新知识，我已经对公司产品和各个应用系统的发展趋势有基本的理解和判断，能为项目提供完整的、预见性解决方案。撰写方案时，我会考虑多方因素，在解决问题、满足客户需求的同时，做到让项目实施、验收和后期使用都不留遗憾，完成项目全周期的服务工作。

河北省非现场监管项目是第一个正式走招投标流程的非现场监管项目，也是公司开始推行的新应用。面对从未遇见过的问题和需求，我经常和产品、专班售前同事开会讨论，虚心请教。在项目立项阶段，配合客户写立项申请材料；招投标阶段配合输出资料 and 提供建议；项目落地阶段配合项目经理与客户沟通设备安装环境、网络环境问题，参与到项目的前、中、后期各个环节，输出全方位、全流程解决方案，促进项目顺利完成。

近期主要在做本地的视频融合项目，目前处于立项阶段，希望项目能够顺利落地。未来没有太多想法，希望能在保证高效率完成工作的同时，少出错、不出错。



风雨后，遇彩虹

产品解决方案中心 售前支持部

招投标专员 文贞荣

我是一名转岗生，也是促进公司业务运转的螺丝钉。

从视联医疗转入视联动力总部，我踏进了一个更大的成长平台，工作充实且充满挑战。为了快速了解投标项目流程和检查机制，保证输出投标材料的正确性，我利用空闲时间学习产品手册，熟悉资质清单对应内容和投标管控流程，向同事请教如何对应检查投标材料，以最快的速度适应了视联动力总部的投标流程和投标管控机制，找到了前进“密码”，让今后的工作得以顺利开展。

找到适合自己的工作节奏后，我开始承接包括北京市、西安市、昌吉州、武功县在内的多地重大项目，保障它们的实施和如期推进。在北京 ZH 视频项目中，因制作的报价表专业、合格，我的能力得到了评审专家的高度肯定。

成长是循序渐进的过程，经过长期准备，我已经顺利完成青铜级产品经理资格认证，希望今后自己可以及时熟悉并理解最新招投标法的动态，掌握更多的专业售前知识，在了解公司更多产品的基础上，高效完成投标工作。



上下求索，躬行致远

产品解决方案中心 产品开发部

高级产品经理 孙新华

我认为，产品经理是公司进军全新领域的业务开拓者，对公司扎根新行业发挥助力和推动作用。

2020年，我有幸参与到公司市域社会治理产品项目中，完成从开发到一线支撑的全链条工作。为完善平台功能，我走访调研了银川、宁夏、太原、乌鲁木齐、和田、昆明、葫芦岛等多地需求，将平台应用场景辐射到更多省份。产品上线后，开始对各地进行驻场开发、现场支持，在昆明、太原、西安等地向客户现场演示产品、为客户梳理业务、与客户交流产品细节等，增加了客户使用产品的信心，同时远程与全国各地政法委演示沟通交流高达30+场次。经过不断打磨、迭代，成功完成市域社会治理产品1.0版本从0-1的上线。

通过深度参与项目，我感受到，产品的每一个功能细节都是为解决客户实际问题而设计；每一个功能的梳理，要考虑如何将视联网技术与市域社会治理业务进行融合，从而提高产品核心竞争力。

市域社会治理产品正在推广中，我希望视联网市域社会治理信息化平台能真正解决基层治理问题，实现基层工作信息化，为客户创造价值。



中流砥柱，屹立崔嵬

产品解决方案中心 产品开发部

研发工程师 刘徐卫

入职以来，最有成就感的事，就是市域社会治理项目用户体系业务基础架构的规划及研发，该用户体系确认后，为市域社会治理第一阶段的业务开发，提供了有力的支撑。

当时市域社会治理技术框架刚刚搭建完成，客户的许多业务需求就紧跟其后，为了快速推进项目，我做了三个核心动作：第一，请教领导，获取项目定位、业务基础需求；第二，学习优秀经验，查看前期调研资料；第三，参考其它系统设计，并结合自己以往经验，梳理可用功能，规划特色功能。最后经过自己的努力和团队配合，完成了以“区划-综治组织-用户”为核心的用户体系设计，解决了项目的燃眉之急。

2021年下半年，在市域社会治理项目推进的关键时刻，应政府客户要求，出差两个月，在已有任务的前提下，增加“人员排查”需求的调研及迭代开发，和团队的小伙伴一起，克服困难，按时完成项目交付。通过这件事，我感受到了作为团队的一分子，能在项目关键时刻，为项目贡献力量的喜悦感和团队协作的荣誉感。

作为产品研发人员，我承担着产品需求的落地实现和交付客户使用的角色，在售前、产品、客户间发挥承上启下的协调作用。目前市域社会治理业务在不断的研发迭代，希望可以竭尽全力，不负客户期待！



“逢标必中”，算无遗策

湖北省产品解决方案部

售前工程师 张少强

入职不到半年，我有幸参与了公司一级项目“湖北省卫生健康委公共卫生应急指挥中心视频调度系统建设项目”投标工作，担任项目主投角色，与商务、集成商一同现场办公连续奋战数个日夜，制定投标策略、分析竞对优劣势、评估投标风险值，提升公司竞标成功率。同时为保障项目投标机密性，与商务同事连续奋战超 40 小时在一线，与集成商一起现场办公，最终顶住压力，顺利保障公司一级项目成功中标。后续的项目初验专家评审会上，代表承建方与厂商汇报项目建设情况，使得项目初验顺利通过，为后续全国各地在推进公共卫生应急领域项目全流程提供了成功经验。

我认为售前工程师一定要具备专业、靠谱、忠诚等品质。我的工作理念是以攻下项目为目标，遇难事不推诿，找方法、寻资源，以解决问题为目的，做到“事事有回应、件件有着落、凡事有交代”。

最近在处理某个区县级一张网项目，我期待该项目能顺利落地，为公司今年业绩添砖加瓦。对于未来，希望自己继续做一个靠谱的人，同时成为一名更专业的售前工程师，更好地服务销售与客户。



不待扬鞭自奋蹄

产品解决方案中心 产品开发部

测试工程师 王亚磊

测试工程师是程序“质检员”，是守住程序质量的最后一道关卡。从研发工程师转岗测试工程师，我取得了跨越式成长。

2020 年至 2021 年，我开始负责市域社会治理项目的版本测试及上线支撑工作，参与到整个产品功能测试的全流程。在整个项目测试期间，共完成事件采集、矛盾调解、网格管理、综治任务、综治考核、综治 9+X 等 16 个大模块以及 12 个 APP 段大模块的全功能及逻辑测试，共计 240 多个子页面，保证已上线系统的详细测试用例通过率达到 95%；在上线支撑工作方面，共迭代输出 8 个大版本和 50 余个特殊支撑版本，输出 8 个正式版本通用安装部署文档，5 个版本特殊模块部署文档；测试用例包含千余条，并支撑 30 余个地市进行部署，达到可演示标准。在这期间，市域社会治理项目的每个测试阶段输出的内容，均达到了要求。

最近，自己的全部精力投入数字乡村项目，希望项目可以预期完成，为客户带来更多利益。同时希望经过项目历练，提升个人技术水平。



办法总比问题多

产品解决方案中心 产品开发部

APP 开发工程师 王刚岩

一个项目涉及到两方合作,难免会碰到这类问题。广东省惠州市“粤平安”APP是由两个团队各自开发,再合到一起。最开始,我们碰到一个难题:由两个团队分别开发出的功能无法同时使用,两个团队都想保留自己开发的这一部分完整的功能和终端可控,不愿意做出让步。

交付 deadline 在即,研发时间紧、任务重,为了最终的效果考虑,两个团队交流了各自的立场和出发点,分别拿出可行性方案,一起讨论整改。两个团队负责的内容虽有不同,但目标是一致的,都是为了打造一款符合客户需求、令客户满意的产品。在这个共同的大前提下,我们数次讨论、数次实验、数次测试,形成了最终的可行性方案。最后的方案中,两个团队各退一步,共用一个流媒体服务和配置文件,在预计时间内完美达到了2个团队的预期效果。

研发工程师需要严谨、务实,并具有良好的责任心。要相信,办法总比问题多。直面问题、迎接问题,尝试各种方案,解决当下遇到的问题,这是我一直以来的工作逻辑。

现在,“粤平安”APP已经完成了主要功能的开发,处于整体优化和增加用户体验阶段。自己参与的项目,能够被客户使用并得到认可,是自我工作价值的一种体现,也为自我成长和提升积累了经验财富。



打磨好产品, 做个好“工匠”

产品解决方案中心 产品开发部

java 研发工程师 马祖山

入职这三年半的时间,是我不断提升和成长的过程。随着接触的产品、开发的项目越来越多,我对视联网产品的理解也在不断加深。在支援项目落地的时候,这些过往的积累帮助我克服困难,更有效率地解决实际问题。

在支援某个市域治理项目落地时,起初并不那么顺利。我的任务目标是开发完成数据对接的接口。在数据、服务器没有申请下来的情况下,我将手头工作梳理了一遍,定出优先级。先与集成商、项目经理梳理需要用到的服务器配置及开放端口,再熟悉数据接口的调用及数据返回的格式,从而在原有的项目上去开发数据对接的接口。

因为此前没有写申请材料的经验,这个过程中只能“摸着石头过河”,再随时根据反馈进行调整。在这样反复数次的修改调整后,申请终于通过了,可是新的麻烦接踵而至:好不容易申请到的接口不能使用。我没有气馁,振作起来继续申请。一次次打磨中,我从陌生到熟练,越来越有自信。同事们的建议和帮助,也一起推动着这件事情越来越顺利。随着这次数据对接工作接近尾声,我体会到,过程越是艰辛,达成目标后的成就感就越高。公司的理想是为国家网络安全贡献自己的一份力,能参与推动这个理想实现,与有荣焉。



一切付出，皆有回响

广西产品解决方案部

售前技术工程师 黎旺振

“招投标工作无小事”，作为基层一线的售前，我在招投标支撑工作中真正做到了“事无巨细”，竭尽全力做好每一个细节。

2020年开始，广西综治视联网村/社区级覆盖建设全面启动，截止今年8月，我已支撑广西视联网建设项目194个的招投标工作。其中，我在2021年支撑的74个招投标项目100%中标。且在总部严格的审核下，以零失误率全国售前排名第一，为2021年广西村级视联网覆盖项目确收目标的完成提供了专业的保障。2022年至今已支撑38个投标项目，零失误。

我也曾面临工作与家庭难以协调的情况。去年10月份，在公司最忙的时候，母亲突发重病住院，照顾病母和繁忙的项目支撑工作一时间难以协调。为了不影项目支撑工作，特别是招投标支撑工作，自己只能晚上经常在病床前一边照看病母，一边在空闲时间打开电脑加班完成当日的工作任务，记不清有多少份方案、清单、投标材料是在晚上的母亲病床前完成的。过程很苦很累，但项目支撑工作从未因自己家事受影响。在得知广西2021年取得的业绩成绩后，感觉那里面有自己付出的一份辛劳，一切的辛苦都是值得的。

无论外在的处境有多难，总有办法解决和应对。售前工程师要有担当、有责任心，在项目关键时刻能顶上去，服务于整个项目大局。



保持先进，力争上游

海南产品解决方案部

售前工程师 方海瑶

很多时候，我们的努力都不仅仅是为了促成眼前这一个项目，而是为了推动一个可借鉴、可复制的模式。从这个意义上说，我们的很多工作都是在为公司“置产业”。

入职以来，我参与过海南省多个项目的推进和实施。在海南值班室的项目支撑中，我积攒了一定的项目经验，并根据相关的政策背景、业务应用需求，为山西值班室项目的首次拜访提供相应的方案支持。通过自己的工作帮助到兄弟省份，是使我觉得很有成就感的事情。

随着公司业务发展，客户需求也不断变得更丰富、更精细。我们也需要不断提升自己，来应对这种持续升级的挑战。在海南发展控股有限公司视频会议系统建设项目的推进过程中，客户要求我们提供视频会议体系完整的解决方案，即除视频会议系统之外，还需提供显示系统、声控系统、语音转写系统、无纸化系统、会议预定系统等产品。面对难题，我及时向领导和同事请教，最终通过与多家厂商的沟通、方案对比、品牌对比等多方面进行综合考虑，为客户提供了完整的解决方案。

一份好的工作能让生活变得更好，同时也能让自己的精神世界得到满足。跟随视联动力这个优质平台，我更要不断提升、不断学习，让自己跟上行业的发展趋势，跟随公司一起身处行业前沿。



服务大局，做强做精

产品解决方案中心 产品开发部

产品经理 陈小娟

自承接产品需求专班班长以来，我全天候、全时段为全国各区域售前提供产品参数答疑、参数审核、研发需求评估、三方产品咨询、材料提供等多种支撑性工作，随问随答，详细解读。这当中自然也有不少“疑难杂症”，如产品的非标需求，项目上的产品交付风险等等，需求多种多样，时效要求不一。当需求任务量大、紧急程度较高，我们就充分发挥团队的力量，对需求进行拆解，多人负责、齐头并进，最后进行汇总答复。仅今年上半年我们产品需求专班累计专班答疑300多次，好评满意度97%以上。全面保障一线战友“兵精粮足”，这是使我最有成就感的事。

供应“弹药”的方式是多种多样的，除了日常答疑，我们还通过举办活动的方式，让大家以赛代练，激发全员学习热情，深入掌握公司产品知识。2021年，由我牵头成功策划举办了2021视联产品大咖赛。通过线上答题、视联网直播讲解、以及活动抽奖的方式来传递公司产品知识和文化，提高员工产品知识水平，更好地服务客户。

产品经理要对产品的全生命周期进行管理跟踪，从产品的需求调研、上线发布、项目上实际应用效果及下线迭代，要对整个脉络结构有比较清晰的了解，才能做好支撑的工作。紧跟产品解决方案中心的战略，从做“强”到做“精”，服务于公司发展大局，我继续努力前行。



机遇与挑战并存

山东产品解决方案部

部门主管 刘艾朋

售前工程师更像是客户与公司技术人员沟通的“纽带”，搭建起了对内对外的沟通桥梁。

随着公司的不断发展和自己的成长，我从一名售前工程师转变为部门主管。原来更多关注的是个人能力，现在则需要更加锤炼自己的全局视角和眼光，“独善其身”还不够，更需要提升团队的战斗力和凝聚力，使大家在团队中各展所长。这是个充满责任感和使命感的任务，也时常面临挑战。不久前，因为分公司人员变动，我需要一个人支撑起全省的销售项目售前支持工作。打铁还需自身硬，面对这一困难，首先要提高自己的能力，加强产品学习，提升售前基本技能。能力之外，还需要一种信念。产品解决方案中心的精神是高效、务实，我要本着这种精神将售前支撑工作尽快完成。当然，必要的情况下，还是要寻求总部的支持，中心拥有完整的“四线”支撑体系可以弥补经验带来的缺失。在省内项目支撑经验不足时，可向山东OC寻求协助，发挥省内跨部门协作优势，共同促成项目交付。

入职不久，我就有机会参与了与强大的友商在多个项目上的“较量”，从这个过程中收获良多。拥有一个强劲的对手，证明了自己所处平台的强大，也证明了自己追随了一个实力的团队，选择了一条充满机遇与挑战的道路。



凡事预则立

辽宁产品解决方案部
售前工程师 于鹤

刚入职不久，我就遇到了一个挺有挑战的事。

我是晚上接到的任务，通知我第二天去大连，和 OC 同事配合，给省市高层领导做项目专题汇报。那时我刚入职一个月，对公司的产品和解决方案没有现在那么熟悉，接到任务的时候，心里其实是没底的，不知道自己能不能行。

好在，并不是我一个人单打独斗。为了第二天的汇报顺利进行，部门经理王立成快速帮我梳理了汇报流程和重要事项。顺着这条脉络、把着这些抓手，我开始对着镜子排练，语音语调是否合适、语言的表达是否流畅、面部的表情是否自然，这些都是我在排练中关注的要点。练完一遍，总结一下，刚才有什么瑕疵，哪里需要改进，就这样反复练习十余次。第二天，我提前两个小时到达客户现场，和 OC 同事排练配合度，让系统操作与演讲汇报融为一体。凡事预则立，“上阵”前的充分准备在当天看到了效果，演示汇报进行顺利，结果圆满，得到了客户和省公司领导认可，也给我带来了很大的信心和继续前进的动力。

一份好的工作，除了带给人应有的报酬之外，还能给人带来满足感和成就感，给你一个展示自己的舞台，为你注入奋斗向上的力量。我很庆幸身处一个好的平台，在工作中收获良多。



众人拾柴火焰高

产品解决方案中心 解决方案部
解决方案工程师 艾金桃

第一次出差支持重大项目，我就碰到了一个棘手的情况。

用户要求当天晚上必须在现场完善安全设计部分内容。巧妇难为无米之炊，由于对相关内容没有任何储备，我深感焦急和无措。当时已经是晚上 22 点，时间紧迫、任务艰巨，可我还是告诉自己：不能慌，要赶紧聚焦于问题如何解决。我紧急协调资源，联系多个安全厂家咨询相关问题，同时请求用户联系当地集成商给予支持。功夫不负有心人，次日凌晨，我终于与当地的售前同事一起交出了完善后的方案。过程虽然曲折，但我们收获了令人满意的结果。

作为中心的一名解决方案工程师，我和部门各位同事一样，承担着公司二线支撑的角色，面向 31 个省份，为售前工作提供支持。我们部门像一支“消防队”，不管身在何处，哪里有火，我们就要第一时间冲到一线。面对一线的“火情”，应该有不畏艰难、迎难而上的勇气，更应该有了解决困难，拨开迷雾的扎实努力。

入职以后，我有幸参与公司重大项目的支持工作，跟着公司的脚步开始从 0 到 1 的耕耘。

看着项目一步步推进，作为参与者和见证者，我感到无比开心和自豪。每一点进度都是多部门协作取得的成功，个人虽渺小，置身团队之中，也会变得无所不能。★



视联网®

提出“全省一张网”建设最优解

文 / 战略发展部 李月

打破各级政府的信息“孤岛”，实现政务服务“一网通办”、城市运行“一网统管”，是数字政府建设的重要目标。各地加快省级一体化平台建设，“全省一张网”逐步铺开。其中，随着政府视频业务逐年增加，视频“全省一张网”的建设需求愈加广泛。但由于技术限制，目前市面上的“全省一张网”解决方案仍面临着多方挑战，如大规模视频并发存在瓶颈、灵活性堪忧、网络融合能力亟待加强、网络安全难以保障等。在此背景下，自主可控的视联网通信技术，通过国密算法的国产自主协议，能够实现大规模、高品质、实时双向的视频和数据传输，为“全省一张网”建设提供能满足所有功能要求的解决方案。同时，视联网还可作为全视频（会议、监控等）融合网，并作为现有IP电子政务网的异构灾备网络，帮助用户实现“一钱多用”。

“全省一张网”建设面临的现实困境

现实情况：专网林立，视频“孤岛”频现

数字政府强调整体建设理念，要求通过机制设计，不断打通部门间壁垒，吸纳多主体力量，实现更高层次协同。随着各级各部门视频会议、“互联网+监管”、雪亮工程、智慧应急、市域治理等一大批重大项目的建设和投入使用，以高清视频会议、视频监控联网应用、视频资源跨级跨部门共享交换为代表的政务视频业务需求大幅提升。但多年形成的条块分割、各自为政的部门管理模式，导致各级各单位的信息化系统各自独立，形成多张视频专网并存、多套系统并用的局面。各业务部门根据自己的需求，在各视频专网上分散建设多套视频会议系统，各视频会议系统在各个专网中独立建设运行，尚未完成统一管理调度与互联互通，信息“孤岛”和“烟囱”林立现象普遍存在，面临着规模化灵活化视频通信难以实现、故障无法快速定位、安全性难以保障、存在断网潜在风险等问题。

重大挑战：实时、可靠、安全的网络基础设施未健全

“全省一张网”建设的前提是，具备安全可靠、能够实时大规模传输高清视频和数据的网络基础设施。目前的互联网是建立在由西方主导的 TCP/IP 协议基础上，由于其架构限制，在进行视频传输时存在着天然瓶颈。高清视频所占用的网络资源是本文类信息的数十万倍，一旦传统网络架构用于视频图像的传输，几乎所有的网络资源便会被瞬间占用。当数千点以上的超大规模视频并发传输时，IP 网络“尽力而为”的机制导致网络拥堵、卡顿、丢包、延时等现象无法避免。在安全性上，基于 TCP/IP 协议传统通信网络采用“先通信、后管理”的工作机制，通常通过升级补丁、查堵漏洞等方法进行安全防护，无法从根本上杜绝网络攻击等安全隐患，安全和泄密风险较高。如何建立实时、可靠、安全的网络基础设施，安全高效地实现部门间视频和数据的互联互通，已成为我国数字政府建设及数字经济发展的重大挑战。

视频“全省一张网”建设的真实需求

真正意义上能够高效支撑视频业务的“全省一张网”应该具备这样的特质：在保障网络安全和信息安全的前提下，各层级、各部门政府机构之间实现大规模、高品质的视频互联互通；会议、监控、点播、直播等高清、超高清视频应用能够高度整合、融合共用；

异网视频和数据能够安全高效传输，信息“孤岛”尤其是视频“孤岛”全面打破。具体来讲，视频传输的“全省一张网”的建设需求如下：

具备大规模视频并发能力

视频“全省一张网”需要覆盖省、市、县三级的所有政府部门、二级单位，以及全部乡镇、部分乡村和社区，支持所有点位同时参加视频会议，并且具备任意点位两两组会的同时并发能力。按照某省 10 个地市、100 个县、1,000 个乡村，省、市、县级横向接入 50 个部门单位来估算，总通信点位数达到 6,550 个。若考虑接入更多乡村和其他重点社会组织机构，点位数将达到近万个。也就是说，“全省一张网”必须能够支撑起万级点位的大规模视频会议，以及 5,000 组以上会议的同时并发。

具备高灵活性通信能力

视频“全省一张网”不是一张自上而下“广播式”的通信网络，不仅需要能够支持省长召开全省范围内的大规模会议，还需要具备高度灵活性，能够支持任意点对点自由通信，以及任意点发起的跨级、跨地域、跨部门的自由组合会商会议，保障各级各单位同时无障碍无协助地自行发起的并发会议。

具备强大的兼容 / 融合能力

基于各省目前的视频会议和监控系统建设情况，视频“全省一张网”需能够有效利用旧，兼容现有系统并实现各个专网的高效安全融合，以最低成本打破视频“孤岛”，在资源复用的前提下实现互联互通。

具备结构性安全能力

网络是数字政府发展的“生命线”，筑牢网络的“铜墙铁壁”是保障国家安全、数字政府安全、个人信息安全的中中之重。“全省一张网”也必须建立在结构性安全的网络底座之上。

视联网为“全省一张网”建设提供最优解

视联网“全省一张网”解决方案概述

视联网“全省一张网”方案结合国家政策导向，为满足推进全域各类视频、图像、数据资源共享应用及保障系统稳定安全的目标，积极运用视联网、大数据、国密算法、可信计算等现代科技手段，采用融合利旧加增补新建的方式，构建视联网“一张网”体系，能够覆盖全域各级单位，将高清视频会议、



视频监控、远程培训、应急指挥、视频电话、现场直播等数十种视频、语音、图片、文字、数据等通信服务全部整合在一个系统平台，通过多种终端设备实现高清品质视频实时互联互通和数据共享交互。从而打破信息“孤岛”，满足全域资源融合、信息共享、实时交换、信息安全等层面的要求。

视联网技术依托于视联动力公司自主研发的“V2V”通信协议，可以实现大规模、高品质、实时双向的视频和数据传输。有别于传统 TCP/IP+H.323/SIP 协议簇，“V2V”协议在通信寻址机制、通信节点交换机制等方面进行创新，能够实现高清视频数据的双向、实时、安全、高品质、大规模传输应用，具有支持多点并发、跨层级灵活组网、广泛兼容主流通信协议等特点。通过视联网技术建设的“全省一张网”，能够在提供专网级品质保障和安全性的同时，实现大规模视频并发和高度灵活的组网通信，满足用户“想在哪儿就在哪儿”、“想什么时候开就什么时候开”、“想和谁开就和谁开”的会议需求。

此外，通过视联网还可打造“一网两线、双网备份”的新型网络安全防御体系。在电子政务外网整体框架下，采用自主知识产权的视联网“V2V”通信协议，统一规范建设全省新一代电子政务网络，实现双网互备。视联网“一网两线”体系有机融合“非IP化”、自主可靠通信协议、国密算法等先进技术，建成多维度的纵深安全防护体系，实现政务网络的异构灾备、抗摧毁、防泄密、防断网。截至目前，广东、浙江、海南、江西、宁夏、云南、湖北、福建、重庆、陕西、吉林等省、自治区、直辖市都在规划“一网两线”相关项目。

视频“全省一张网”解决方案对比

除采用视联网技术建设“全省一张网”外，目前市场上可见的视频“全省一张网”建设方式主要有两种：一是整合现有各部门的视频会议系统。其优点是视频质量有所保障，安全性和稳定性较高，

且能够减少新建成本，是一种利旧的建设模式；缺陷是缺乏规模性和灵活性，服务功能弱，高度依赖 MCU 性能，且需要大量运维人员，实际上可以说是技术的停滞不前甚至退步。二是基于云架构建设新平台。其优点是成本低、部署快、灵活性高；缺点是传输规模性差（最多只能达到上百个并发点位），品质无保障（延时、卡顿是常态），安全隐患严重（全网安全风险敞口大大增加）。

以上两种视频“全省一张网”解决方案，无法做到规模性、灵活性、品质保障、安全性的兼具。利用这两种模式建成的“一张网”，难以达到真正意义上的“一张网”应用需求。**视联动力的视联网，是目前市面上唯一具备多个省级案例证明，能够实现大规模、高品质、高安全性、高灵活性的视频和数据传输，满足真正的“全省一张网”所有功能要求的解决方案。**

未来展望

在全球基础性网络仍严重依赖 IP 协议的当下，美国几乎掌控了全球所有的用来管理互联网主目录的根服务器，在战争状态或者其他特殊时刻，可以针对特定国家关闭根服务器，造成该国网络全面瘫痪。我国亟需建设一个完全自主可控、能够抵御互联网攻击的备份网络，在 IP 互联网遭受可能的“断网”威胁时，保障国家网络体系的正常运转。通过自主协议创新和密码加固的、支持实时安全大规模信号传输的基础承载网络——视联网，必将在这一发展中承担起重要的职责，开创出在基础网络层面解决安全问题和传输瓶颈的全新技术体系。

采用视联网技术搭建“全省一张网”，不仅是在当下数字政府建设的最优选择，更将为我国政务网络的全面自主可控打下基础。在未来，我国的网络体系将能够全面摆脱西方技术，实现从通信协议到软硬件的高水平自主可控，构筑起网络安全的铜墙铁壁。★

基于视联网技术的 县域医共体建设及应用

文 / 医疗事业部 宋蕾 姚继辛

随着近年来健康中国战略的持续推进，提升医疗卫生现代化管理水平，优化资源配置、降本增效，满足人民群众日益增长的医疗卫生健康需求成为医疗领域工作重点。2019年5月，国家卫健委发布的《关于推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的通知》指出，通过紧密型医共体建设，进一步完善县域医疗卫生服务体系，提高县域医疗卫生资源配置和使用效率，加快提升基层医疗卫生服务能力，推动构建分级诊疗、合理诊治和有序就医新秩序。为实现健康中国战略、构建分级诊疗体系、优化医疗资源、提升基层医疗能力、解决县域医共体的建设及应用过程中存在各种问题和挑战，本文通过对县域医共体的研究，提出以视联网技术为核心的创新解决办法。

各方在县域医共体建设及应用存在的问题和挑战

政策保障与医共体建设匹配度较低

目前，医共体政策主要集中于业务整合层面，在人事、财务、医保、医疗服务价格等方面缺乏统一性，资源整合的控制能力较弱。在现有政策体系下，医共体建设的财政保障力度存在不足，牵头医院财政补偿较低，基层靠自身盈利难以支撑，使得医共体建设缺乏积极性。同时在医保总额控制下，因基层医保预算额度较低，导致患者不愿去基层医疗机构就医，大多依然选择到牵头医院就医，牵头医院向下转诊难度增加。

管理成本与利益分配存在不足

目前医共体已实现唯一法定代表人组织架构，但是牵头医院和基层医疗机构管理成本、利益分配存在问题。牵头医院医生到基层医疗机构坐诊，没有相应的经济激励制度，导致牵头医院的医生不愿去基层医院坐诊，部分基层医疗机构还要贴补牵头医院医务人员有关费用，使得本就收入有限的基层医疗机构效益无法得到提升。

医疗信息化建设与医共体建设不匹配

医疗信息化建设是实现县域医共体互联互通的重要基础，为医共体内各基层医疗机构提供重要的



数据支撑。由于医疗区域信息化建设相对滞后，医共体内牵头医院和基层医疗机构的信息化水平参差不齐、建设标准不统一，甚至医疗数据难以整合，以医共体的人力、财力、物力统一经营管理为基础，以围绕患者进行连续性医疗服务为核心的信息系统建设有待完善。医共体与其他医疗相关系统、政府部门等外部信息系统尚未互联互通，缺乏数据平台来支撑。

基于视联网的县域医共体建设的应用

县域医共体超高清远程医学卫生专网

建设县域医共体超高清远程医学卫生专网，建设医疗卫生一张网，支撑医共体内部医疗卫生业务的顺利运转。配合运营模式和 workflows，通过协调和管理视联网内所有设备和资源，使得“医疗卫生一张网”具备运营级实时超高清视频的通信能力，最终实现并保障运营级超高清视频业务的通信质量。

远程医疗与分级诊疗协同服务中心

建设县域医共体远程医疗与分级诊疗协同服务中心，部署远程医疗与分级诊疗协同服务系统，为实现不同内部医疗机构之间会诊业务的开展，基于在数据信息交换平台基础上，集视频服务、会议调度、患者病史数据信息存储与管理、远程会诊、手术示教、疑难病例讨论、远程教学查房、双向转院申请、转诊预约（门诊预约、检查预约、治疗预约）、远程学术会议等业务与管理为一体的协同服务平台；可实现集远程会诊、双向转院、预约诊疗、转诊管理等协同业务。

区域影像诊断中心

建设县域医共体影像中心，部署区域影像系统，区域影像系统可直接接入各医院的影像设备，也可以与各医院的 PACS 系统实现互联互通采集患者相关影像数据。系统能够实现与各医院的医疗影像设备接入、RIS/PACS 系统上采集数据（包括放射、超声、内窥镜影像和报告等）、传输到区域影像平台服务器、提供远程影像诊断、专家会诊、移动阅片、数字化胶片等功能，实现区域影像资料协同共享；而且需要能够为网络所覆盖的不同规模级别的医疗机构提供一个浏览影像和报告的界面；能将所有的影像数据上传到数据中心进行集中的存储。

区域心电诊断中心

建设县域医共体心电中心，部署区域心电系统。

区域心电系统可实现常规心电、动态心电报告诊断及远程信息化管理，通过区域心电系统为监管人员、医疗机构、医生、心电专家、患者提供服务。主要由数据中心、区域监管系统、医生采集工作站、专家诊断系统、心电专家 APP 及数据交互异构平台 6 个功能模块组成，并支持区域专有方案定制。

区域远程继续医学教育中心

系统以视联网 / 互联网技术为依托，实现视联网终端、学员端网站、微信公众号、移动 APP 四位一体化的服务模式，广泛应用于医学培训、手术直播、医学会议等场景。低延时、高清画面，更方便互动交流，为医务工作者提供了更真实、全面的学习交流场景。平台集教学、管理等功能于一体。涵盖会议管理、课程管理、专家管理、用户管理等管理功能，在平台汇聚优质专家资源在全国开展远程继续医学教育与学术交流。广大基层医疗人员可以通过已经覆盖全市、区、县、乡、村的视联网终端、PC、APP、微信公众号等方式观看直播、参与互动。利用远程继续医学教育平台，把县域优质医疗资源，通过该平台面向全市、区、县、乡、村开展区域内医务人员远程教育服务，提升区域的医疗卫生技术水平。通过远程继续医学教育平台的直播录播专家培训与课件分享，实现区域内医务人员在线、离线的学习参与，提高基层医务人员个人医疗技术水平，进而全面提升区域内服务水平。



2019年6月18日，视联动力联合中国电信中标“富平县医院县域远程医疗建设硬件采购项目”，通过自主研发的富平县县域远程医疗及分级诊疗平台，覆盖富平县卫健局、县医院、县中医院、妇幼保健院和25个乡镇卫生院。平台可以实现与各医疗机构间的数据异构，打通各医疗机构采用的不同LIS、HIS、PACS及EMR等系统，实现远程会诊、远程预约、远程双向转诊、远程影像诊断、远程心电图诊断、远程医学教育、远程视频会议等业务应用。

基于视联网的县域医共体建设的作用

视联网具备双国家级权威安全测评机构认证，保障数据通信安全，是国家推荐的应用技术。V2V视联网协议由视联动力独立自主研发，拥有自主知识产权；符合国家密算法，通过国家密码局“密评”3级测试；具备可信计算网络架构，符合“等保2.0”三级要求；通过公安部一所安全测评，具备结构性安全。V2V视联网技术，具有“协议+自主可控+结构性安全+密码三级+等保2.0三级”等多重安全保障优势。基于V2V视联网底层通信协议建设的应急指挥系统克服了传统网络数据信息传输不安全等弊端，具备结构性安全的特征，将有效保障业务的安全。

整合资源，互联互通，构建县域医疗卫生一张网

基于视联网技术建设“县域医疗卫生一张网”，以县级医疗机构为中心，向下对接乡镇、村，向上还可对接国家、省、市，未来还可扩展连接至家庭。横向实现县域各类医疗卫生机构的互联互通，实现“小病不出乡、大病不出县”的基本目标。

顶层设计，一网多能，构建县域业务、管理双线“八统一”格局

通过视联网技术异网异构融合的能力，将内网、外网、各级专属网络无缝对接，一张网实现全部功能。通过“视讯平台+软件平台+专网+运维服务”，四位一体的解决方案，构建医疗业务及管理双核心的县域医共体平台。业务层面建设一个区域数据中心、一个业务监管中心，一个业务运营管理中心、八个区域医疗中心；管理层面实现医共体内部机构名称、人员调配、劳务绩效、药品供应、财务管理、宣传教育、信息化建设、医疗质量管理的“八统一”。



低成本高附加值，接入灵活，快速实现资源共享、融合共用

各级接入机构可按需选择服务，免去建设、维护、升级等烦恼。仅通过一个视频终端、一根网线就可以接入全国超高清远程医学卫生专网，以“低廉”的项目投入，享受网内数十项服务及全国顶级医疗资源。

赋能基层，构建生态，以运营盘活医疗卫生资源

以全国超高清远程医学卫生专网为依托，汇聚全国医疗领域顶级专家学者，与中华医学会合作，提供远程教学、远程手术示教、远程会诊、远程门诊、远程专科诊断等定制化运营服务，为县域带来全国最优质的医疗资源，提升基层医护人员医疗水平、提升患者就医获得感。

通过基于视联网技术的县域医共体平台的建设能够进一步实现县域医疗资源下沉，提高基层医疗机构服务能力，提升区域整体医疗服务诊疗水平和服务效率，同时为县域提供一套标准统一、互联互通、资源共享、高清实时、安全实用的医疗信息化服务，让老百姓就近享受县级医院的诊疗服务，缓解看病难、看病贵的问题，提升人民群众医疗服务获得感。✘

关爱自己
关爱他人
欣赏精彩的世界

从心理健康开始

HEALTH

文 / 医疗事业部 张海宝

健康的一半是心理健康，疾病的一半是心理疾病。随着社会的发展进步，人们越来越认识到心理健康对个人成长、家庭稳定、社会和谐的重要性。认识到健康的心理，甚至比健康的身体更重要。

人之所以不同于一般动物，是因为人具有高度发达的大脑和复杂的心理功能，具有可以进行抽象思维的主观世界。在人身上，生理活动功能和心理活动功能不可分割地联系着，而且相互制约、相互影响并互相转化，两者是一个统一整体。心理健康的理想状态是保持性格完好、智力正常、认知正确、情感适当、意志合理、态度积极、行为恰当、适应良好的状态。

心理健康的发展背景与趋势

进入 21 世纪以来，国家越发重视加强社会心理服务体系建设，培育自尊自信、理性平和、积极向上的社会心态，推进国家治理体系和治理能力现代化，加快实施健康中国战略，促进公民身心健康，维护社会和谐稳定。

医疗事业部自 2019 年投身心理健康服务市场蓝海，同年，成立心理健康软件研发小组；2020 年新冠疫情爆发，成立心理健康运营服务小组；2020 年下半年，心理健康服务业务雏形初成。新冠传播肆虐之初，公司举办多场公益性的远程心理健康培训，在抗疫持久战的压力下，为预防产生各种各样的消极情绪，学会有效地进行心理疏导和调整。规模最大的一次远程心理健康培训，覆盖全国 2.6 万个视联网分会场，超 900 万人通过直播收看培训。培训从工作压力、关系压力、身心健康等不同角度做出了详细的分享，为“战疫情、渡难关”起到了很好的作用，充分发挥了企业社会责任感。

市场推广与应用

历经 2 年心理健康软件产品精细打磨和功能不断拓展研发，产品已实现六大功能：

- 1. 心理筛查与建档：**以人群复查为主的分类管理，主要有三大类：心理健康、心理亚健康和心理病患；
- 2. 心理健康教育与预防：**支持多种形式的心理健康预防教育等工作，支持线上、线下和专业心理预防、辅导工作，支持对工作人员进行心理工作技能专业培训；
- 3. 心理健康服务：**依托社会心理咨询机构和社会相关团体提供心理咨询与辅导、辅助矫正、干预等服务；
- 4. 心理诊疗服务：**依托精神专科联盟，对心理疾病或精神障碍人群进行治疗；
- 5. 社会管理工作：**支持对严重精神障碍肇事肇祸患者的全方位服务，支持对重点特殊人群的跟踪随访和风险预警；
- 6. 社会心理大数据分析：**通过大规模人群心理健康筛查和海量数据积累，利用社会心理学大数据分析系统，提供区域人群心理健康状况分析报告，为社会治理提供科学依据。

视联医疗倾心打造心理健康服务产品

通过 2 年来的市场拓展，心理健康平台已在四川、陕西、新疆、广西、内蒙等多个省、自治区完成了销售和试点应用。另外在广东省惠州市的市域社会治理中，完全采用我司自主研发的心理健康软

件平台，后期可提供到村的心理健康服务。

早在 2021 年，自主研发的心理健康服务平台已面向公司全体员工提供服务，也是心理健康服务业务迈向服务于企业员工里程碑的一步。随着社会快速转型，生活节奏明显加快，竞争压力不断加剧，个体心理行为问题及其引发的社会问题日益凸显，引起社会各界广泛关注，各企事业单位等都将更加重视心理健康工作。企业员工的身心健康遭遇前所未有的挑战，“国内企事业单位员工心理健康状况”的测查结果显示，51.23% 的员工存在心理问题，其中 32.28% 的员工属于“轻度心理障碍”，16.66% 的员工达到“中度心理障碍”，2.29% 的员工已构成“心理疾病”。

企业员工客观上需要心理服务来帮助他们舒缓工作压力、提高工作绩效、规划职业发展路线、提高生活质量、解决家庭成员的困扰、支持危机事件的应对与恢复，从而更积极的投入工作。当前，全球五百强企业中，90% 以上的企业为员工提供了 EAP（员工帮助计划）服务。在国内，一些大型的国企和民营企业也引入了心理健康服务。国外有学者做过测算，企业每投入 1 美元在 EAP 服务中，可获得 5-10 美元的回报，企业在积极响应社会发展对员工心理健康的新要求的同时也将助力维护组织健康运营，提升组织的生产力和整体效能，建立良好的组织人文环境。

开拓企业员工心理健康服务是细分业务领域的又一重大潜在市场。通过开展员工心理健康维护与提升服务，竭诚助力企业实现员工的心理素质及综合能力提升，增强其自我价值感与工作效能，从而让员工达到身心健康，助力组织健康发展、高效运转。视联医疗构建了一整套基于心理大数据的员工心理健康维护和风险防范心理服务体系，遵循“发现问题——解决问题——成长提升——持续宣介”的服务理念，针对人群分层匹配内容，利用一项创新技术——视联网技术，依托两大服务平台——心理派移动 APP 与心理健康服务平台，开展五类服务，构筑层次分明、全面覆盖、综合管理的五位一体员工关爱服务体系，助力打造安全、稳定、和谐、高效的企业生态。

打造系列化服务产品提升竞争力

有关专家调查研究发现，心理问题正趋向低龄化。2021 年 3 月初发布的《中国国民心理健康报告（2019—2020）》中指出，2020 年中国青少年心理健康素养达标率为 14.24%，学生因为心理问题导致的校园恶性事件、自杀事件屡见报端。心理健康是生理健康的重要保证，尤其对正在成长的青少年，消除不良情绪，保持健康的心理状态，是强化智力活动、促进智力发展的重要保障。视联医疗根据中小学生心理健康教育与服务需求，结合学校实际筛查和管理情况，打造专网、软件、硬件、运营服务“四位一体”的中小学生心理健康综合服务体系。建设心理咨询室、匹配专业心理服务硬件、培训心理教师，并提供一套基于视联网全国超高清远程医学卫生专网保证信息安全，建设集筛查、建档、干预、诊疗、康复管理、教育于一体的针对中小学生设计的综合心理健康服务平台，同时支持省、市、县三级政府机关监督管理。

视联医疗通过三年来在全国心理业务潜心经营，已与国内权威机构“三会一所”（中国心理学会、中国心理卫生协会、中国社会心理学会以及中科院心理所）达成合作，同时已建立以史占彪、赵然、梁朝晖和郭勇等数十位国内知名专家为代表的心理咨询师库，常驻合作心理咨询师 300 余位。目前能提供社会心理服务、企业员工心理健康服务和中小学生心理健康综合服务等业务，通过业务模式创新增加企业营收，同时促进心理健康事业发展，勇担企业社会责任。★



有意义地过好每一天， 是最重要的“人生大事”

——《人生大事》影评

文 / 战略发展部 李月

电影《人生大事》讲述了一个发生在武汉市井的温暖故事。子承父业的殡葬师莫三妹（人称“三哥”），与失去相依为命外婆的9岁女孩小文，相互照亮、彼此温暖，逐渐理解死亡的意义，也感受生活的美好。殡葬这个“小众”题材，生死这样的宏大命题，在《人生大事》中被举重若轻地抛出来，化为一种对爱与希望的诗意表达。关于爱、关于责任、关于生活、关于离别，这是我们每个人都会面临的，也永远都在学习的“人生大事”。

拥抱生活

“三哥”是典型的武汉市井人物，外冷内热，不修边幅，被其父亲老莫、前女友等一系列“失败”的关系长期压抑，缺乏表达爱的渠道。另一位主角小文从小只有外婆一个亲人，“野蛮生长”到七岁，外婆离世后，舅舅和舅妈对她百般嫌弃，把她当作是个“烫手山芋”，随意乱扔。他们都是市井中最平凡的小人物，生活看起来一地鸡毛。但同时，他们也努力而热烈地活着，拥有最平凡的幸福，有亲密的朋友、有愿意为之付出的人和事、有来自陌生人的温暖善意。

有那么多跟“三哥”类似的平凡的普通人，每天都在用力、认真、顽强地过活。在亿万人中的我们是相对幸运的，有幸福的家庭、有认同的事业、有共同奋斗的伙伴。也许偶尔会因为早高峰的地铁感到烦闷，也许偶尔会在被客户拒之门外时感到沮丧，也许偶尔怀疑当下付出与回报没有成正比，但只要永远保持热情、保持善意、保持相信，总有一天你的所有付出都会得到奖励。生活是如此火热，它川流不息，五味杂陈，好坏参半，像拥抱甜一样去拥抱苦，一定能收获更丰沛的人生。

拥抱成长

当莫三妹从一个吊儿郎当、看起来不太靠谱、对自己的人生懵懵懂懂的“大男孩”，开始想办法办理领养手续、操心小文吃饭喝水这些小事、考虑为了小文换房子；到前女友的老公因车祸去世面目全非，莫三妹在父亲的指导下，花了8个小时把遗体一点一点地拼凑、修饰，直至还原；再到父亲去世，为父亲入殓，办了一场最独特绚烂的“葬礼”，让父亲的生命在世界上完成最后一次盛大的绽放，我们看到了一个男人的成长。是小文的到来让莫三妹的生命开始改变，他开始有了守护他人的意识，懂得了肩上的责任与担当，逐渐变得成熟、可靠。而在与三哥相处的过程中，小文也开始变得懂事，卸下防备，学会了接纳别人，更学会了用自己的方式去表达对别人的爱和关心。

“你的负担将变成礼物，你受的苦将照亮你。”生活中经历那些所谓“煎熬”的过程，都是成长。不要惧怕成长的过程，莫三妹在承担起教养小文责任的同时，收获了幸福，也收获了更积极的生活状态。三十来岁的我们，逐渐在工作中独当一面，承担起更大的责任；在家庭中变成主心骨，成为家人的依靠。成长意味着独立，意味着责任，意味着破茧的艰辛，也意味着奔向更好的自己，发挥更大的价值。

拥抱离别

生死是影片讨论的最终极问题，透过死亡去阐述生、阐述爱。离别，是每个人都要面对的必修课。电影中莫三妹父亲说过这样一句话：“人生除死无大事”。可死亡这桩“人生大事”，恰恰是我们无法掌握也无法预料的。我们可以掌控的是，活在这世界上的每一天，每一件即将要做的事，每一次心情、心态好坏与否。

死亡这一课，不仅仅是要我们理解死亡，面对死亡，更是在坦然的面对死亡后，对于生命和存在有着更为清晰的感悟，以及更为珍惜的态度。我们正在度过的每一天，都是人生中最年轻的一天。当意识到这一点之后，就可以慎重地对待自己的每一个选择：如何过好自己的一天？如何对待自己身边爱的人？如何拥有一个高质量的人生？

影片有一句经典台词，“天上的每颗星，都是爱过我们的人。”死亡教育，归根结底，是学会接受离别，然后和爱的人继续前行。理清自己想要什么，应该做什么，这才能更严肃的面对每一个选择，过好每一天。把握当下，好好生活，才是对天上的星星，最好的告慰。

最重要的“人生大事”，是有意义地活着。★





月是故乡明

文 / 测试部 胡志成

“每个人都有个故乡。人人的故乡都有个月亮。人人都爱自己故乡的月亮。”
这是季羡林在《月是故乡明》这篇散文的开篇。

初读时，只觉字句优美，颇有鲁迅“院里有两颗树，一棵是枣树，另一棵也是枣树”的神韵。时隔多年，又一次翻起这篇散文，咀嚼这段话，心里想到的不是调侃，而是一抹淡淡的怅然若失。

游离在外已久，回到故乡时，多数也只有“常恐秋节至，焜黄华叶衰”景象的肃杀秋季，又或者充满节日气息，处处阖家团圆的春节。当真是来也匆匆，去也匆匆。旅途漫漫，两地奔波，我偶尔也会恍惚，不知道哪里才是家。

如果说故乡是家，那么，为何要离家太久太久？如果说此处是家，那么为何心底却没有半点归属？

疫情肆虐三年有余，回家竟也成了一种奢望！

或许，正是因此，我才逐渐回味起脑海深处故乡的记忆，回忆起故乡的云，回忆起故乡的雨，回忆起故乡的雪……回忆起田间地头，那一丛禾苗，那一阵蛙声，那一汩水流。

我一直以为，故乡是很遥远的词汇，所以我当时读不懂鲁迅，读不懂朱自清，也读不懂季羡林。直到有一天，我离开家乡在外拼搏以后，我才明白，故乡就是心底一直牵挂的地方，故乡就是割舍不去的记忆，这无关乎身份、贫富、见识，每个人都一样！

人的心理有自愈能力，这是近百年来哲学家、心理学家共同研究得出的结论。人的脑海记忆，会将痛苦的回忆通通遗忘或者隐藏，只余下修饰过的美好。就如同我现在回忆童年时，只记得和小伙伴们在稻田里抓泥鳅，逮青蛙时的快乐，却忘了被蚊子咬的浑身是包，弄得满身泥泞，回到家还要遭到父母训斥时的满腔愤懑。

故乡的记忆太多，都消融在四季之中，春夏秋冬，各有所长。

我家乡处于东北的一座小县城里，四季分明，盛产大米。当地还有一个著名的节日，叫“莲花节”，定在每年的7月28日。仲夏时节，莲花开得正旺，争奇斗艳，满池碧绿荷粉，游人如织，一时盛景。

春天在东北时间最短，稍不注意就已经过去，那时冬雪未消，天气还有些冷，我们这些半大小子却也闲不住，满村的闲逛，玩“警察抓小偷”“丢沙包”“骑马打架”“摔跤”一类的游戏，那时孩子都皮实，在地上摔几下，什么事儿都没有。

夏季的时间很长，玩的东西也更丰富，每天晚上不到9点是不会回家的。就拿“捉迷藏”“警察抓小偷”为例，我们会以整个村子的街道划定界限，规定范围后，会分成两伙儿，约定一方先开始跑，或者开始藏，另一方要数够100个数后才能开始抓人或者找人。

秋风送爽，金秋十月，这话在东北一点也不假！它囊括了东北秋天的两大特点，第一是风大，上初中的时候，我每天中午要回家吃饭，只觉得当时的风，就像跟我作对一样，无论回家还是去学校，都是顶风。这种天气能持续一两个月，直到天气渐寒才结束。另外一大特点，是颜色，是金黄色！家乡的时节到了十月前后，目之所及都是金色，柳树叶、杨树叶、野草、稻田都会全部变成金灿灿的，随之而来的是农民们丰收的喜悦。

“冬天麦盖三层被，来年枕着馒头睡！”这句民谚是我从小听到大的，事实也确实如此。冬天的雪越大，就意味着明年的收成会越好，据说是因为冬雪会冻死害虫，并且肥沃土地，所以才会使收成变好。

东北的雪实在太有名了，乃至成为了地标特色，素有“冰城”称呼的哈尔滨，名为“雪乡”的旅游胜地，还有以地方为名的“亚布力滑雪场”等等，不一而足。

雪对我来说是亲切的。它有冰冷彻骨的一面，也有温和的一面。只不过多数人未曾见过而已。我们家乡有雪的时间很长，早的时候，大概在十月下旬就会下雪，会一直持续到明年的三月，有时四月还会飘起雪花。

冬天玩的花样可太多了！打雪仗、堆雪人、搭滑梯、拉爬犁、挖雪洞、做冰灯……每一件都给我们带来难以言喻的快乐。再冷的天，也拦不住我们玩雪的热情，以至于每天傍晚回家后，鞋里，兜里，棉衣，棉裤上都沾满了雪。这时，母亲就会拿着笤帚，趁着雪还没融化，在我身上使劲拍打，将碎雪打去，而后，会给我换上一身干净衣服，将被雪打湿的衣服放在暖气旁烘烤。而我，这时候通常会蹲在炉子边，一面揉搓冻到发麻的手，一面和母亲诉说今天的收获，当然，偶尔也会挨几下打，挨几句责骂。

故乡给我的记忆，都是这些陈年旧事，或许是年龄大了一些后，学业繁重，琐事更多，这才导致我虽有了观察世界的眼睛，却没了沉浸其中的静气，只能用儿时回忆，填充对故乡的思念。

月是故乡明，我又一次想要反复地咀嚼这句话。

古时候，通讯不便利，交通不发达，这才有了“儿童相见不相识，笑问客从何处来”，才有了“岭外音书断，经冬复历春，近乡情更怯，不敢问来人”的情形。

而今，科技发达，交通更是前所未有的便利，但我们却依然归乡次数不多。也许，我们需要多多放空自己，常回家看看，不仅是给自己浮躁的心一个归处，也是给自己的记忆添一分色彩。★

别 与 离重逢

文 / 战略发展部 钱伟

机缘巧合下，最近读了些旧书，品了些旧物，见了些旧人。三五老友，曲水流觞，把酒言欢，闲适淡雅，自得其乐。时光堆叠中，现实与过往斑驳成趣、交织呼应，恍如隔世，颇有久别重逢之感。加上近期闲手偶得，思绪杂芜，感慨良多。

时光真是让人又爱又恨的东西！它既能将孩

童拉扯长大，也能将人推向衰老和死亡；既可将年轻人拆散，令其各奔东西，又能在生命中制造重逢的喜悦；既给人希望，也让人绝望；它是一切的缘起，也是万物的终点。

有些来日并不方长，有些再见便再也不见，但生命中，一定会有些重逢不期而至，这便是时间的力量，也是我们漂泊生命中结结实实的“小确幸”。

梦回红楼

正如有些离别并不会重逢一样，有些书合上便不会再翻开，但有缘再次相遇时，一定会开启新的篇章。《红楼梦》毫无疑问是对我青年时代影响最大的书籍之一，它奠定了我人生的很多基调，比如辞赋、审美、观察社会的视角等等。但没想到一别竟是十余年，再度相逢却是缘于一场因缘际会：偶然得到一套珍藏版。有书在手，便想着时时翻阅，文字依然是熟悉的文字，但物是人已非，读书的人早已不是青葱少年，而是一个带着生命刻下的伤痕也罢，勋章也好，匆匆归来的旅人，再一次回到书的原点，开始新的旅程，但好在这次，我心依然澎湃如昨。

梦回红楼，曹雪芹的笔触依旧值得赞叹，转承启合仍然惊心动魄，人物刻画无不细腻详尽，但这次阅读中，更令我倾心的却是其背后所呈现七情六欲的因果和斩不断的离愁。不管是金玉良缘，还是木石前盟，无非大梦一场。宝玉多情、黛玉多愁、宝钗多思、可卿多虑、湘云多舛等等不一而足，各色人等在滚滚红尘中上下翻腾，既离不开，也挣脱不得。悲欢离合极尽人间百态，颇有世事沉浮之凄美。当然，一定有人会觉得，总谈情情爱爱，格局小了，应该拔高到历史社会视角，去以小见大，去解构发展格局、参透兴衰密码。但于我而言，个人命运不应被历史淹没，每个或大或小角色的故事和结局都值得瞩目，都配得上我们的一声惋惜和慨叹。

复古？考古？

长大后发现，怀旧似乎是成年人世界中不可避免的情愫，它既可能出现在同学会或饭局酒桌上的吹牛自擂，但更多的是以自己独特的方式与旧时光重逢。这一原本极为私密的体验，最近在年轻人中却似有弥漫成风、成为潮流之势。

在一档热门综艺中，沉寂多年的王心凌凭借当年的一首《爱你》再度翻红，歌中标志性的制服、高马尾和舞蹈动作快速出圈，在各类平台被人模仿。老狼、周杰伦、Westlife、后街男孩等一众“古早”偶像纷纷开起线上演唱会，怀旧气氛拉满，朋友圈一度霸屏，同一时期，以70、80年代港乐为主线的综艺也在各大视频网站风靡。娱乐考古潮其实也算不上新鲜事，不用说伴随几代人长大、每年暑假必循环播放的《西游记》，就连开播近十年的《甄嬛传》《琅琊榜》等，至今还有一批又一批剧迷拿着“放大镜”在找快乐。与旧时尚重逢的背后所映射的，既有关于青春的回忆，也有现实一层的疫情原因，更有对当今偶像形象千篇一律、水平却让人

难以恭维的娱乐圈的戏谑。如果说时尚是个循环，那么对于娱乐考古而言，则是对自身的重新审视和再出发，以及对现有文化生态的不满和小范围、试探性的反抗。且不论有用没用，起码摆出个态度、拿起个架势，便对得起曾经真心热爱过的那个自己。

历史是个圆圈

娱乐归娱乐，总还要来点严肃的。最近遇到了几本不错的专著，读后很有启发。称其为专著，着实因为每一本块头都不小，啃起来免不了慢一点，但绝对值得一读。有两本书，一本新一本旧，一个是近期大火、由复旦大学兰小欢副教授撰写的《置身事内》，另一本是火了好久、美国著名汉学家傅高义所撰的《邓小平时代》。两本书所述均为对中国政治制度的观察，一本是以邓小平的生平为线索，以伟人的事迹来叙述制度的演变和由来，另一本则更关注制度的现状，以及各方因素的勾稽关系，二者殊途同归，本质都是揭示体制运转的逻辑。两本书的个性都极为鲜明，对我的冲击、影响也颇为剧烈。从中我看到了不少制度、政策、规矩的来龙去脉和历史经纬，但最大的感受却是：历史终究是个循环，它是一个由大小小圆圈构成的、循环往复的大圆圈。虽然毫无疑问，历史是在不断向前发展的，但我们在取得进步的同时，似乎摆脱不了历史既有的怪圈：不同时代的人常常处于相似的位置，面临相似的难题，思考相似的问题。现实问题在过去一一都有投射，改革过程却也惊人地相似，非凡的气魄推动非凡的变革，并取得非凡的成就，细数过往，无不如是。都说鉴往知来，此言应是不虚。

写在最后

人生也许就是个死结，是个循环，有分离就有重逢，只要人心相向，脚步一定是相向的，因此只要我们拥有共同的目标，所期皆可，所望皆如愿，时间是我们的朋友。

但同时，历史即便是个圆圈，也不意味着它的循环是一成不变的，我们需要以发展的眼光看待历史，认识到它不断跃升前行的发展规律。站在当下，我们即是历史的书写者。传统IP体系漏洞百出，衰颓之势难以逆转，新的形势呼唤新的技术，新的技术必将开辟新的时代。一代人终归有一代人的责任，当下我们视联人已经身处技术变革的“战场”，终将扛起推动网络技术迭代的重任，我们必将以实际行动趟出一条视联网新发展道路，以技术的先进性构筑起中国信息安全的坚固“长城”。让我们坚定信心，标定航向，逐浪而上，一往无前！除了胜利，我们别无选择！★

只要铭刻在心 每一天都是好时光

文 / 医疗事业部 张宏

每一次的小疼痛都会让你深刻领悟并成长，每一个小确幸都会让你对生活感恩。而生日就像一棵树的年轮，日复一日年复一年只属于我们自己。一年中我最在乎的两个日子，除了过年大概就是生日吧。前者应该大家每个人都在乎，后者就是对自己的特别关照了。过年只有这一天，而生日每一天都有人过。所以，对于生日这个属于自己的重要节点，只能靠自己精心准备才能过得圆满。

青春年少时，老早就开始期待自己能在生日的这一天，有很多美好的事情发生，于是生日前后就成了一个反思与计划的好时机。而大学毕业工作之后，元旦更是一个自己更为看重的日子，因为年终总结也在此时进行，对自己一年的工作进行梳理、归纳、反思、计划。而阳历生日恰好在元旦半年之后，反省一下刚刚过去的大半年，然后期待下一个半年，感觉像是公私事情的合二为一。

凡是过往，皆为序章

都说，人生最美好的事情是：你永远不知道下一刻会有什么事情发生。几年前，我也是这样想，但是过完这几年之后，我发现很多事情还是可以预期的。比如你在哪个城市生活，这个可以自己来选择；比如你要努力挣到多少钱，这个也可以在自己能力的范围内达到最高值。无论生活、工作还是感情，如果自己真的尽力了就没什么遗憾可言，如果确实“事出有因”，那就必须及时止损、改变自身。莎士比亚《暴风雨》里有一句话：凡是过去，皆为序章。我觉得真的很受用，即使遇到再大的坎儿也要强迫自己及时抽身，在最深的失意里也能相信物极必反、

时来运转。

对于自己最看重的生日，北漂以后已经过了好几个了。记得刚来北京的第一年夏天，周末前一天还在加班的我，生日那天和朋友去了圆明园。既是为了欣赏夏日新荷，也是为了祭奠那个华丽逝去的青春吧，特别是第一次看到被火烧毁复原的西洋楼遗迹，感觉像是遇见昔日年年岁岁的那个年轻的自己。每个人的青葱岁月，都是弥足珍贵又难以复制的，也许有的人平淡、有的人璀璨，但无一例外都是价值连城的“遗产”。曾经的苦乐感悟与独一无二的人生经历，都是印在我们心中的华丽倒影，时光可以带走一切，但是带不走最美的记忆。

还有一次生日之前，我特意给自己放了一个长假，没怎么准备就匆匆忙忙去了西藏，经历了有史以来最难忘、最痛苦的高原反应，也看到了曾经在梦里才能遇见的绝美风景。当我早上站在布达拉宫广场时，心是落寞的也是惊喜的，在青春即将落幕的时刻，多年的愿望，真的就这样实现了。而那些在西藏度过的每一天，看过的每一场独一无二的风景，都成了有史以来最美的纪念。

也许，年轻的时候，很多人都会选择去北上广这样的大城市，有的人只是为了逃避，有的人是为了梦想。其实，在大城市也是没有梦想可言的。我们只不过在与生存较量而已，从穷乡僻壤的老家来到这个地方，看过了很多眼前一亮的繁华，但是可能最终还是与我们无关。见识了更多形形色色的人和事，然后一点点改变着我们的世界观。但是，有时世界不一定指外界这个表象，还有书里和别人的故事里。



人行犹可复，岁月哪可追

我一向是个执行力比较强的人，无论是工作还是生活都不喜欢拖拉，“想到就要做”也是我的青春口号。苏轼说过，人行犹可复，岁月哪可追？当父母一年年老去，我们赚钱的速度依然没变，等到以后结婚生子更是自顾不暇，所以之前每次放假都想带他们出去旅游一下，趁着各自都有空暇好好享受一段慢时光。尽管他们开始也是一百个不愿意，像其他父母那样会有很多考虑，我总能用自己的三寸不烂之舌去说服，甚至还动之以情、晓之以理故意生气结束话题，最后爸妈算是扭扭捏捏又满怀期待地出发了。

不过我发现，自从带他们出去旅游了两次，曾经执拗的父母慢慢变得通透了，也开始像一个小孩子那样乖巧听话，走到美丽的好玩的地方，他们也像孩子那样欢喜，毕竟面对眼前一辈子也没想到去的地方，看到听到感受到的新奇、美好和有趣，让他们对外面的世界有了新的认知。现在依然记得好多年前，在杂志上看到一篇文章叫做《哄哄母亲》，具体内容已经忘记了，但是说“我们长大以后，父母也变成了像孩子一样的我们”，我还是感同身受的。每次过马路，人多车多的时候，我总会小心地护着母亲，和她牵手并肩的那一刻，总会感觉老妈的身体愈加单薄、手掌也比之前更加粗糙，而曾经身体壮的老爸也逐渐变得有点驼背，头上的银丝也一年年增加、步履逐渐开始变得蹒跚了。我看着他们时而忧、时而喜，忧惧这苍茫岁月，父母亲情不过一段人生之旅，喜的是他们也知道偶尔卸去一身的繁杂琐事，同意和我一起放逐在外面的世界，过几天清闲美好但又不可复制的时光。

不老青山在，情去水长流。我们每个人来到这世

上，除了日常为生存奔波，总要寻得一个恰当的时机，去掏空自己、让灵魂跟得上自己的脚步，否则匆匆岁月就只剩下岁月匆匆了。我们所经历的年年岁岁，记忆才是最好的东西，因为没有人可以拿去，也没有任何事情可以代替，但是记忆需要自己去填充。当我们青春年少，父母就是那个陪我们一起创造记忆的人，童年的遗憾多还是美好多，很多时候都会取决于自己的家庭。而长大之后，为了不让父母拥有更多的遗憾，我们只能凭借一己之力，让他们年老体弱之时多一点生活的美好。因为，他们也是那个需要被宠爱的孩子。

一年复一年，匆匆又夏天

浮生几多聚散，最怕人走茶凉。感谢父母、朋友以及所有爱我的人，现在的我越来越懂得内省，也在每一年的规划中让自己变得更好。人生本来就是一个得到并失去的过程，即使恋爱结婚之后，我们依然还是一个孤独的个体，毕竟人本质上都是孤独的。我们只能做一个有趣、有料的人，和自己的人生伴侣一起面对生活的风雨，而有时候喜怒哀乐似乎已经不重要，上有老下有小才是生活的不堪重负。

虽然生日不代表什么，但也是每年的一个节点，之前的日子怎么过都是过去，重要的是以后的每一天，你是否都能活得有所不同。就像爱默生所说：铭刻在心，每一天都是一年中最好的日子。但是在我最看重的日子里，我还是想过得跟平常不一样，因为这也是我人生中最重要的一站。

夏天，是一个容易和美好碰撞的季节，但愿这个夏天，我们都能收割多一点生活的美好，但愿这个夏天过去，你我都能变得和之前不一样。✘



逐梦天山 搏击长空

—— 穿越壮美新疆大草原

文 / 人力资源部 罗杰





【序言】

穿越历史，它是驼铃叮叮作响，商队络绎不绝的古丝绸之路；
驻足眼下，它是祖国最广博的土地，160 万平方公里孕育着不同的少数民族，承载着丰富的民俗文化宝藏。

揭开它神秘的面纱，
是一望无垠的戈壁荒漠，驱车行使其中，让人仿佛置身世界的尽头。
是绵延起伏的漫山草场，无边无际的嫩绿，让人的眼眸和心灵瞬间净化。

美丽富饶的新疆

那里充满着神秘古老的传说，载歌载舞的少数民族热情好客；
那里风景秀美，粗犷与细腻皆能尽收眼底；
那里瓜果香甜，美食琳琅满目；
那里是很多人魂牵梦绕的向往，如今它向我们发出了热情的召唤，邀请我们一同前往，探寻西域的神奇与美好。



【步履不停，探索更美中国】

2022年7月2日，视联动力全国120余名管理干部陆续降落在新疆伊宁机场，他们怀揣着激动的心情迎接“逐梦天山”之旅的开启。伊宁市是伊犁哈萨克自治州的首府，也是我们本次年中会议的目的地。伊犁号称塞外江南，它有如画的草原、圣洁的雪山、烂漫的花海，美丽的那拉提草原、壮阔的喀拉峻草原、“大西洋最后一滴眼泪”赛里木湖都在这里。

继西藏林芝、海南西沙、陵水帆船之后，视联动力在探索更美中国的道路上步履不停，又解锁了全新的地图，这一次，我们要纵横牧场，穿越草原。

上山下海，天南地北，都有视联人探索的身影。

【百人马队，纵横喀拉峻】

当100多人的马队浩浩荡荡地行走天山牧场，看遍山峦重叠，淌过潺潺溯溪，细嗅漫山花海，翻越层层草甸，仿佛梦境，不禁感叹大自然的鬼斧神工。

骑马是一门学问，它关乎驾驭马匹的技术，安全骑乘的意识，也受周围环境的影响。我们的伙伴中，初次尝试的人超过80%，他们既期待又害怕。团队的力量在此时开始显现，4人为一个小队，相互负责彼此的安全，柔弱的女孩在周围伙伴的鼓励与照料下也慢慢大胆起来。

平缓前进时，他们听着哒哒的马蹄声惬意畅聊；深入峡谷时，他们紧张地嘱托前后伙伴小心慢行；翻



越山峦时，他们一同开心地迎接阳光和花海；抵达终点后，他们席地而坐，沐浴阳光，分享美食。

4个小时的骑行，是多少人独特又难忘的体验，粗犷壮阔的喀拉峻草原，仿佛一个低调沉稳的男子，不善表达，却充满魅力。

夜晚，我们宿在喀拉峻的草原酒店，在北京时间23点等待草原日落和粉红色的晚霞，在浩瀚天空中找寻闪闪银河，在睡梦中探秘美丽的那拉提。

【别样那拉提，不止是风景】

离开喀拉峻，抵达那拉提的时候，迷蒙的小雨已经开始淅淅沥沥地下。雨中的那拉提草原别有一番韵味，草色看起来甚至比6月更绿了一些。作为新疆伊犁最著名的景区之一，那拉提不像喀拉峻那样粗犷，它宛若一个细腻的女子，一草一木都透露着精致的气息。

站在空中草原的观景台，那拉提草原的景观尽收眼底，高耸入云的云杉早已不见踪影，只有被风雨冲散的云朵在烟雾缭绕的薄雾中若隐若现。

在那拉提的2天时光里，最震撼的是《守望那拉



提》马舞剧表演，在光影中重温解忧公主奔赴和亲之路的踌躇无奈，在声画中回味她一生对于回不去的故乡、走不出的草原的深爱与绝望。最快乐的是在国王帐、王子帐毡房里体验哈萨克民俗风情餐，品尝全羊宴，欣赏视联勇士们激情摔跤比赛。

如果说，风吹草低见牛羊的壮美草原是这趟行程中最美的风景，那么热情有趣的视联人，一定是探寻美景的道路上，最精髓的存在。作为不同省市和部门的管理者，他们在工作中张弛有度，受人拥戴，而参与活动时，却像小孩子一样，对未知的路线和事物充满好奇，活泼俏皮。其实，探索更美中国是我们的心愿，不同的风景在我们的眼睛里，我们也在风景里。

【坚定不移，追求美好生活】

2020年疫情爆发，转眼已有将近3年，许多行业面临重新洗牌，人们的生活方式也被迫改变。当口罩、核酸、行程卡成为常态时，如何在诸多不确定性中准确找到确定性？又如何将确保生活的节奏不受影响，物质和精神同样富足？

3年以来，视联动力的业务发展不断壮大，业绩不断攀升。我们也从未因为疫情削减追求美好生活的决心，反而是当旅游业、服务业严重受创、大部分企业静默的时候，我们精准地抓住了每一个安全节点，将每次出发的机会牢牢握在手中。

也恰好是这3年，视联动力的活动建设到达了一定高度，2021年，我们勇敢挑战西沙群岛，带着600人拥抱那遥远梦幻的蓝色梦想；2022年初，我们乘风破浪，玩起了普通人很难有机会尝试的帆船运动；在刚刚结束的7月，骑马穿越新疆大草原又帮助多少人圆了打开西域神秘之门的梦。每次出征，总能收获许多外部友人的掌声与羡慕，然而最重要的，从来都是自己内心的富足与平和。

实现梦想，需要天时地利人和，更需要拥有一颗坚定不移的决心。在杨总的带领下，我们到达了许多人未曾到达的地方，实现了很多想也不敢想的梦想。在追求美好生活的道路上，我们携手并肩，努力工作，更要精彩生活。✘







2021~2022 民主生活委员会总结暨换届会议
在总部燕山会议室召开

情牵基层 心系员工

2021~2022 民主生活委员会总结暨换届会议召开

文 / 市场部 王艳肖



7月20日，视联动力召开“2021~2022 民主生活委员会总结暨换届会议”总部和外阜的民主生活委员会成员共计176人参加，视联动力董事长杨春晖通过视联网掌上通APP远程线上参会。

会议围绕民主生活委员会换届事宜展开，重点总结2021年度第三届民主生活委员会工作成果，公示第四届委员会组建及换届结果，与往届不同的是，第四届民主生活委员会组建了省级民主生活委员会，打通了从下到上的反馈渠道，让公司制度和管理更加贴近基层，方便高层领导倾听一线声音，满足基层员工诉求。



分会场通过视联网连线，共计 176 人参加



主会场民主生活委员会成员们



视联动力董事长杨春晖线上参会



2021~2022 民主生活委员会总结暨换届会议主会场

杨总寄语：民主生活委员会助力员工追求美好生活

“心系基层，解员工所盼”，是民主生活委员会五年发展的真实写照，这也印证了视联动力董事长杨春晖在 2021 年年终会上的那句承诺，“我们的目标是，让每一位视联人都能拥有美好生活。”本次换届会议上，杨总再次着重强调了这个目标，并且对民主生活委员会干实事、出实效的工作成果给予高度肯定，同时对成员们的辛苦付出表达了真诚感谢。

在讲话中，杨总对民主生活委员会今后的发展，寄予三个期望：第一，搭建和谐、共生的成长平台，促进员工个人成长。随着人员数量的增加，民主生活委员会职能不断扩大，处理事件的效率逐渐提升。在保持公平、公开、公正的情况下，民主生活委员会通过互助计划、完善制度流程、打通员工诉求通道、制定人才培养计划、增设员工福利等多种方式，为员工塑造了良好的成长环境，为员工个人发展培育了肥沃的土壤。

第二，保持先进性，只有先进性才能带领公司发展。先进性是我们一直要秉承的工作态度，我们的产品和技术因为拥有先进技术走在行业前端，只有不断的持续“先进性”状态，才能在时代浪潮的

交叉口，提升公司应对不确定性的能力，建立坚韧的内在秩序，推进公司呈安全稳定、体系化发展、业务可复制的态势前进。

第三，探索更多的多样性和包容性。公司文化是多元和包容的，在新的换届和新的结构调整下，民主生活委员会省级服务模式将带来怎样的变化，如何更好的与总部服务模式结合，找到最佳的基层服务模式，以及将来随着公司经营范围的扩大，民主生活委员会还有哪些规划、是否要继续下沉，这都将是我们的学习和探索的内容，而探索的本质，则是为员工发展助力，帮助他们进一步追求美好生活。

第三届民主生活委员会总结： 民主生活委员会带领员工向前奔跑

上一届的民主生活委员会突破众多，成果丰硕。2021 年民主生活委员会共收集有效议题 164 个，涵盖规范流程制度、提升员工福利、拓展员工获取信息渠道、开展人才培养计划、优化办公环境、组建省级员工俱乐部、建立库房设备标签生产线等，照顾到员工生活和工作的边边角角，细致入微地满足员工诉求，以先进性、前瞻性的策略和眼光，带领员工向前大步奔跑。



第1~3届民主生活委员会委员长
人力资源部总经理李宏岩



2021~2022 民主生活委员会总结暨换届会议主会场



李宏岩总结 2021 年度民主生活委员会取得的工作成果

就 2021 年度民主生活委员会取得的工作成果，第三届民主生活委员会委员长、人力资源部总经理李宏岩做了重点汇报：第一，提升员工福利标准，员工本人 / 亲属住院慰问金额由原来的 200 元提升至 500 元，增设月度下午茶或午餐（二选一）福利，提升员工幸福感。为解决员工加班过晚且住址偏远的困难，将加班至 23 点以后的住宿标准，提升为匹配对应职级的 80%（当地）。第二，制定文件发布规范，完善项目管理及交付制度，建立跨部门联合发文机制。第三，实施管理干部及人才培养计划，M 序列管理干部启动领航计划系列培训，开展面向全员通用技能提升的培训公开课计划。今年上半年也完成 2021 年的“遗留”议题，组建省级员工俱乐部，省里的员工可以按固定周期享受公司俱乐部福利。此外，在优化办公环境、拓展公司重要信息发布渠道、建立库房设备标准生产线等方面进行改进，有效提

升员工办公效率。

秉承公平、公正、公开的原则，民主生活委员会按季度公示“互助计划”数据，便于员工获取信息透明化。截至 2022 年二季度末，互助计划累计加入 1800 人，占据公司全员人数的 80%，累计救助金额 867000 元，累计救助员工本人及家属 38 例，其中 2021 年救助 22 例，救助金额 418000 元，整体呈递增状态。

作为第 1~3 届民主生活委员会委员长，李宏岩感谢大家五年多的付出，在大家的共同努力下，民主生活委员会才能成长为架构清晰、体系健全、有规模、有影响力的团队。面对不足和遗憾，她直言：（1）关于新的议题，希望今后民主生活委员会能充分调研各省不同情况，更广泛地对症下药，根除解决问题的局限性。（2）基于问题呈现的多样化和复杂性，在处理公司议题层面，希望总部和省级能够达成一致，随着公司的发展，调整处置策略。（3）紧抓落实每个未解决的议题，对于被驳回的议题也要根据公司的发展变化找到处理办法。在李宏岩看来，民主生活委员会应该是科学的管理组织，不仅仅局限于收集议题、解决议题，而是要采取科学的管理手段，回归问题本源，发挥起上传下达、下情上通的桥梁作用，真正为员工解决问题，为公司更好的发展铺垫基石。

第四届民主生活委员会“宣言”： 民主生活委员会致力于办实事、出实效

民主生活委员会在今年有了重大变革，队伍迅速壮大，人数较上一届翻了几番。销售中心总经理王北东获选第四届民主生活委员会委员长，黑龙江



2021~2022 民主生活会总结暨换届会议各分会场

三省省总孟祥成担任辽宁省民主生活委员会委员长，湖北和安徽省总章浩担任湖北省民主生活委员会委员，董办内控管理经理张晓庆、综合部高级助理张凤英分别为河北省民主生活委员会委员、四川省民主生活委员会委员，他们长期扎根基层，深入员工，对于基层工作、生活有最直接的感受，如何推陈出新，有效推进公司发展，为员工谋福利，将是本届民主生活会成员们致力思考的问题。

对于成立省级民主生活会这一机制，兆东总深感认同。最近，公司督促总部重要管理岗位干部、员工“跑基层”，与前线工程师和一线销售人员共同拜访客户、参加会议，以便于总部员工直观地感受一线的工作日常，将基层情况如实反馈。即便如此，对基层的了解也是屈指可数，然而省级民主生活会可以深入每一位基层员工，承担桥梁作用，将好的建议和迫切需求传递上来，加深我们为每一



第四届民主生活委员会委员长——销售中心总经理王兆东



辽宁省民主生活委员会委员长
黑吉辽三省省总孟祥成发言



第四届省级民主生活委员会代表



湖北省民主生活委员会委员长
湖北和安徽省总章浩发言

位员工服务的机会,支持我们更好地配合一线工作。

作为第四届民主生活委员会的负责人,兆东总认为民主生活委员会要更多地站在员工的角度思考问题,把握员工和企业发展的平衡点。如何能够更好地为企业服务、为员工谋福利,兆东总从参与、维护、建设、教育四个方面诠释本届民主生活委员会所想和未来所做。第一,参与企业的事务,进行企业的民主管理,从而推动内部管理程序有序化、管理部门的合理性、管理制度设置的可行性,以及岗位存在的必要性;第二,维护员工的合法权益,站在员工角度,换一个眼光、换一个方法,主动寻找员工合法权益与企业管理方式之间的平衡点;第三,建设的重点是促进企业发展,增加员工福利;第四,首先是思想政治教育,作为一个企业,有责任、有义务对更多员

工进行思想方面的引导教育;其次是文化教育,除公司本身的业务、技术、商务模式外,其他牵涉到:比如爱国、爱党、爱民族等内容,民主生活委员会也应该有针对性地进行相关工作。综合上述四点,最终达成员工发展和企业经营的平衡点,从而有效地维护员工利益,促进公司长期发展。

省级民主生活委员会代表孟祥成、章浩、张晓庆、张凤英依次分别从“需要说明的其他事项、工作态度、个人目标、未来计划”等不同层面依次发言,明确下一步努力方向。

2021~2022 民主生活委员会总结暨换届会议取得圆满成功,相信未来在大家集体智慧的贡献下,视联动力民主生活委员会定能发挥更大效能、诞生更多议题、解决更多合理需求,为公司改革发展护航,为员工生活谋取福利。✘

笃行进取 敢为人先

4月、5月各省表现突出员工名单出炉！

文 / 市场部 于乐

表现突出员工评选标准：在面对工作量超负荷 / 工作环境或工作条件异常艰苦 / 任务困难压力巨大的情况下，能做到不畏困难、尽职尽责、积极主动推进工作，最终顺利完成工作任务，达成工作目标。推荐评选的渠道为员工自荐，省内其他员工推荐、上级推荐、当地 HRBP 推荐。推荐名单由各省 HRBP 汇总后提报总部，经公司管理层审核后确定最终获奖名单。表彰旨在激励一线员工，弘扬不畏困难、积极努力的精神。

4 月各省表现突出员工表彰名单

抗疫先锋组

1、苏英镑 - 浙江技术工程师

他是浙江抗疫先锋，24 小时值守一线，响应温州疫情防控，保障客户会议；他是部门工作劳模，苦累不计，笃行担当，4 月 3 周工作时长排名全国技术管理部第一。



2、王江博 - 上海演示工程师

上海在“沉睡”的时候，他没有停下脚步。城市封锁，举步难行，他积极响应工作需求，主动配合兄弟公司，协力维持杨浦区城市运转保障、确保疫情期间通信畅通无阻。



3、杨凯 - 安徽演示工程师

他忠于己责，在芜湖市疫情爆发期间，驻扎市防控指挥部 14 天，每日坚守不辍，保障会议 50 余场；他不负使命，成功完成芜湖市智慧协同创新中心演示，获市委书记肯定，助视联网业务拓展再下一城。



迎难而上组

4、高玉成 - 西藏技术工程师

没有什么目标不能抵达，他前往近 5000 米高海拔边境县巡检，三天往返 1200 公里，山高路远，一往无前；没有什么困难不能克服，他敢啃“硬骨头”，与拉萨市政法委和运维人员反复沟通，瞄准痛点，彻底解决技术难题。



5、曾文发 - 江西技术工程师

他是工程师里的多面手，实力担当整个赣州技术支持，项目实施、会议保障一起抓。他是雷厉风行的行动派，不畏苦累奔波、无论时间早晚，只要听到客户需求的“号角”，他都会第一时间扛起设备，“仗剑”奔赴“战场”。



5月各省表现突出员工表彰名单

抗疫先锋组

1. 王建辉 - 河北技术工程师

唐山疫情防控期间，他“冲锋陷阵”，每天12小时在岗，常态化值守抗疫一线，保证视联网全时全域可用。他以实际行动践行视联人的责任与担当，诠释视联网的可靠与稳定。



2. 王和阳 - 河北技术工程师

唐山“静默”时，他还在忙碌。响应疫情防控保障要求，他一马当先，24小时值守政法委音控室；奋战在抗疫一线，他当仁不让，连续值守101个小时，守护疫情期间应急通信畅通无阻。



3. 谷桐 - 河北演示工程师

完美保障多场一级省政法委会议，0失误0故障，达到客户预期；连续4天加班加点，协调多方配合完成省级平台搭建及测试，他用过硬的业务水准、认真负责的服务精神，证实着视联网和视联人的先进性。



4. 张小志 - 山西技术工程师

他“千里赴戎机”，5月近半数时间赴外地支援，共参与150个点位的项目实施；他在工作提质增效，项目安装中建立沟通反馈小组，大大提高上线效率。



迎难而上组

5. 兰小红 - 宁夏技术工程师

劳动节期间，他连续五天在客户值班室值守不辍；回归工作日常，他仍然不计苦累，加班奔波。近10天加班到深夜，多次自驾赴外地调试设备……劳动的五月，他用行动谱写劳动者之歌。



6. 虎月鉴 - 宁夏技术管理部省部门主管

他是技术专家，部门的后方有他的耕耘，周工作时长多次超过80小时；他也是能冲敢拼的视联人，一线工作有他的身影，保障客户重要会议，配合完成重要演示，多次凌晨配合开通链路、测试终端，通过不懈努力，获得客户信赖认可。



7. 赵悦寅 - 浙江运维工程师

他是部门内 64 位骨干，面临升级任务，他连续值班超过 40 小时，解决升级中突发问题。他用确定的技术先进性，化解危机，用实际行动践行视联人对先进性的要求。



8. 何中月 - 广东财务 BP

她笃行不辍，加班加点辛勤耕耘，做好华南财务 BP 工作；她举重若轻，面对工作推进中的困难，巧妙化解于无形。



9. 李伟超 - 陕西技术工程师

辛苦 2 个月，翻山渡河，他跑遍大山里的几十个乡镇卫生院；入职半年余，突飞猛进，他加班加点主动学习，以优质服务和技术获客户认可，用实际行动诠释后生可畏。



10. 谢海波 - 湖南技术工程师

衡阳 64 位升级中，他担纲负责人重任，不畏艰险、躬身入局，深入乡村排障解难；面对复杂问题，他迎难而上，坚定攻坚、努力斡旋，高效完成升级工作。



11. 赵笑岩 - 辽宁资产管理专员

疫情期间，交通停运，他“千里走单骑”，往返 800 公里，克服阻碍，完成设备配送。面对突发情况，他第一时间积极响应，配合作战，以客户为中心，为公司创造价值。



12. 吴惠娟 - 福建运维工程师

五一前夕接到临时任务，她义无反顾牺牲休假参与部署工作；接触陌生系统部署，她积极进取主动学习，每晚加班至深夜，为平台的顺利部署做出贡献。困难当前，任务为先，她是先进的视联人。



14. 何健伟 - 福建技术工程师

积极响应公司安排，配合 709 项目培训及部署工作，他连续 18 天工作无休，脚步不停。加班加点参与部署，面对困难，仍然保持积极乐观，坚韧、担当，他是视联人才队伍的生力军。



13. 吴智弘 - 福建运维工程师

整个劳动节假期，他投身于工作中，每晚加班至深夜；面对陌生的系统部署，他潜心学习，为平台的顺利部署做出重要贡献。责任在肩，义不容辞，他用刻苦与专业诠释视联精神。



15. 吴浩星 - 广东技术工程师

他有过硬的技术，也有顽强的工作韧性，5 月日均支持保障会议 2-3 场，高压下质量不减，每场会议调度均做到 0 故障；江门市党代会期间，更是连续 28 天工作，24 小时待命，深夜亦不例外，为会议护航。



季度书单

推荐



《活着》

作者: 余华

出版社: 作家出版社

推荐人: 监控与网关研发部-王宁

推荐理由:

若生命中在乎的人一个一个的离去, 独留你一人苍老, 你会怎样活着?

这本书讲述了一个在内战、文化大革命的背景下历经世间沧桑和磨难的老人一生的故事。在贫困潦倒中看着自己的亲人相继离去, 生命中难得的温存被分离一次次撕扯得粉碎, 最后只剩老了的福贵孑然一身和一头老牛相依为命。

活着本身很艰难, 延续生命就得艰难的活着, 正因为异常艰难, 活着才具有深刻的含义。没有比活着更美好的事, 也没有比活着更艰难的事。

书中讲道: “人是为活着本身而活着, 而不是为了活着之外的任何事物所活着”。我沉湎于想象之中, 又被现实紧紧控制, 我明确感受着自我的分裂。福贵一生的跌宕起伏让我们警醒着, 学习着; 弃其粕而形其神也。



《世界尽头的咖啡馆》

作者: [美]约翰·史崔勒基

出版社: 天津出版传媒集团

推荐人: 技术统筹部-流程质量组-孟婷婷

推荐理由:

这本书很简短, 却很有意思。

如果你在工作、生活中遇到困惑, 或者面临一些重大的决定, 梳理的片段就会像红灯预警一样闪现在脑海中。“反向浪从未停歇, 伺机卷走我们的时间和精力, 但现在我已知晓它们的存在, 我就可以保存实力, 乘着正向浪前行”。

欢迎来到“为什么咖啡馆”。这里没有关于人生的万能解答, 但有金钱绝对买不到的东西。

这里不卖答案, 有心人却总能找到它。请翻开菜单背面, 那里有三个问题:

你为什么来这里? 你害怕死亡吗? 你满足吗?

不如坐下来喝杯咖啡, 从这些问题开始, 重新认识自己吧。

