

2022.12 第20期

VisionVera Spirit

# 视联·志

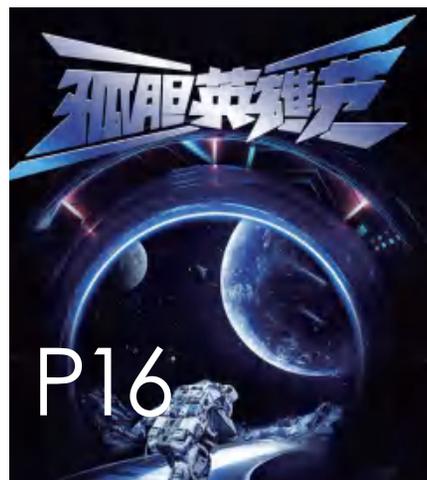
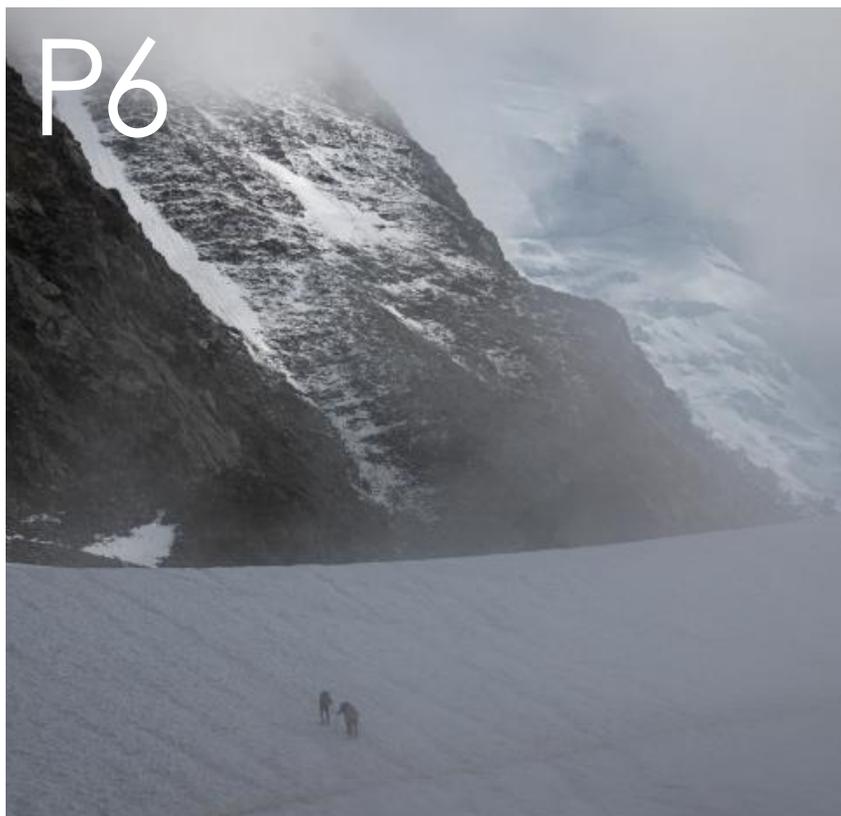
创新 改变 世界  
Innovations change the world

视联动力企业专刊

播种  
创新  
继往  
开来







| 视联动力孤胆英雄专题 |

## 一人可抵万军行

他们独自驻守客户现场，数年如一日，  
在孤独的处境中恪守专业精神，兢兢业业，诠释视联服务的先进性；  
在困难的情况中践行公司使命，坚守担当，不负客户重托，  
一人抵万军。

---

### 卷首语

5 / 年末回首 致敬视联人

---

### 视联动力孤胆英雄专题

6 / 一人可抵万军行

8 / 兰小红：活在当下，无悔选择

11 / 史永强：分秒必争

13 / 王钊：一个人的“战场”，时刻准备着

16 / 视联“孤胆英雄”群像

---

### 行业观察

24 / 视联网在网络安全行业的应用

27 / 视联网技术在社会心理服务体系中的应用探析

# P48



## | 公司文化 |

### “勇者无惧·强者无敌” 2022年视联动力红海行动

作为一家有目标、有信仰的企业，视联动力一直以科技强国为责任，以创新变革为使命，在国产化通信安全领域不断探索，力求为中国网络安全的自主可控贡献力量。爱国主义教育一直是视联动力一直坚持落实的文化课题之一。

#### 视联新产品

- 30 / 启明2H视联网终端  
视联网服务下沉“最后一公里”
- 32 / 视联网运维管理系统  
——新一代智能可视化运维

#### 员工随笔

- 36 / 让你长大的不是经历，更多的是思考
- 40 / 功夫
- 44 / 写在秋天，醉在今朝

#### 公司文化

- 46 / 立足专业服务 助力医疗市场  
——医疗事业部售前技术支持部团队
- 48 / “勇者无惧·强者无敌” 2022年视联动力红海行动
- 54 / 良师为径，同逐巅峰  
——2022年视联动力导师计划再升级
- 56 / 《长期主义者，没有对手》心得体会精选
- 64 / 季度书单推荐

卷首语

# 2022

## 年末回首 致敬视联人

最近的工作中，我们慢慢看到早期投入的结果：

技术方面，视联作为通信企业的真实面貌越来越完整地呈现出来，快速迭代的技术带来未曾预见的功能和碾压性优势。

三季度的结果显示，技术研发趋势早已超出我的预期。市场是敏锐的，今天我们种下创新的种子，将在数通和安全领域生根发芽，市场侧很快会迎来兴奋期。

更重要的在于人员和服务。分布于全国各地的视联人决定了市场兴奋期的长度和广度。大家提供着有温度的服务，成为视联网技术的人性化延伸，衔接起边疆一隅、偏远乡村、繁华都市……

其中，有人孤独坚守于大西北的小城中，有人数年如一日地精益求精，还有人数百小时独自提供高质量的技术支撑。你们是视联动力普通的成员，也是视联网技术前行的孤胆英雄，更是科技为人、服务社会的擎天支柱。

当我们在北京总部复盘过往、期许未来时，不忘远方的你们，坚守一片疆土。孤单，但不孤独；孤胆，更见雄心。在年末回首时，我们兴奋于技术的创新，更要向远方的孤胆英雄们致敬。

物春晖

# 一人可抵 万军行

文 / 市场部 于乐

他们独自驻守客户现场  
数年如一日

在孤独的处境中恪守专业精神  
兢兢业业

诠释视联服务的先进性

在困难的情况中践行公司使命  
坚守担当

不负客户重托

在一条难而正确的道路上

他们坚定前行

一人抵万军



# 兰小红： 活在当下，无悔选择

文 / 市场部 王艳肖

兰小红崇尚自由，最理想的生活状态是骑着单车去旅行，做一名背包客阅尽山河，用一辆自行车和一顶帐篷将足迹连成生命线，用更长的时间去体验人生。但现实里，他选择了另一种生活方式。在长达 450 多天的驻场中，他几乎寸步不离地驻守工作“阵地”，被客户需求牵引，与设备为伴，一头扎进由一台电脑和一米长的办公桌构筑的天地。相比遥不可及的梦想，着眼当下、认真做事才能让他踏实。



### 忙碌

兰小红 2021 年 8 月入职视联动力，担任宁夏技术工程师，凭借优秀的履历和成熟的工作经验，被公司安排在客户单位——宁夏回族自治区人民政府总值班室（以下简称“区政府总值班室”）驻场。由于视联网在区政府总值班室使用频次较高，像日常为国务院总值班室推送视频资源、与各单位召开视频会议、领导抽调以及对突发事件的指挥研判等工作都需通过视联网进行，作为公司唯一驻场人员，兰小红负责视联网在区政府总值班室的所有业务，包括视频调度、会议保障、设备运维、应急指挥等重要工作，此外，还兼任部分公文写作、文件印送等行政事宜。

按照习惯，兰小红每周都会对视联网设备、视联网系统进行巡检测试，确保其稳定运行。在工作中，他将时间精确到 5 分钟，5 分钟以内完成向国务院总值班室的视频推送，5 分钟以内完成区政府总值班室三张屏幕的视频替换，5 分钟以内梳理视频资源，为自治区领导调度各区监控。每逢重要时间节点或节假日，如党的二十大、国庆节、五一劳动节，这三项工作需要同时展开，兰小红的工作变得繁忙，保障任务变

重，今年国庆节亦不例外。

9 月 26 日，宁夏回族自治区主席张雨浦同志莅临区政府总值班室调度抽查，对国庆期间值守工作提出标准化要求，其中包括视频调度。公司高度重视，兰小红当即开始有序准备。国庆节前，兰小红花费了三天时间将视频资源分门别类的进行整理，提前统一巡查各单位、各点位的视频资源，确保所属区域视频资源正常、供应稳定，视频流畅度、清晰度达到领导要求；梳理收藏重要街区、重要商超、重要旅游景点以及重要交通枢纽等区域画面，保证每一组视频均能满足国务院总值班室的推送需求。面对临时抽调，兰小红则坚持 7\*24 小时值守，做到随叫随到。

之后的七天，任务接踵而至。自 9 月 30 日起，兰小红便开始向国务院总值班室 24 小时不间断推送视频，除了白天实时应对国务院总值班室的视频需求，夜晚还需设置多组轮询画面，确保视频画面不黑屏、信号稳定。10 月 1 日至 7 日，兰小红迎来了自治区政府领导和省级领导的每天不定时抽查，按照领导指示调度疫情防控、高速路口、旅游景区视频画面，提供准确高清的视频资源。在这七天，兰小红同时保障



了自治区政府与各市县、应急厅、消防救援总队等单位的视联网视频会议，助力政策安排部署，护航假期安全。

### 选择

驻场工作不仅需要十足的抗压能力，还要保持足够的机智、严谨，能对所有任务和需求应对自如。去年腊月二十八，兰小红妹妹结婚，在请假申请同时获得公司和客户单位的审批后，赶回老家送妹妹出嫁。按照原计划，兰小红应该在妹妹完成回门礼（回族习俗）后返回岗位，继续保障过年期间区政府总值班室的驻场工作。

“计划永远在变，工作处于‘机动’状态。”兰小红打开记忆的匣子，说着令他难以忘怀的事。婚礼当天下午，兰小红接到区政府总值班室的紧急通知，得知第二天有重要领导临时抽调，需要他到岗配合。兰小红暂时放下对家人的不舍，未参加完婚礼就即刻出发，驱车400多公里从固原市老家赶回银川市，遭遇极差的路况和天降大雪后，一路颠簸，终于在晚上9点到达区政府总值班室，做好调试、检修等充足准备，顺利完成第二天的保障工作。从那天起直到今日，兰小红连续在客户单位驻场270多天，从未缺席。

将工作排在第一位，是兰小红当下的选择。工作

上的成绩也给了他正面回馈，客户肯定、领导认可、同事赞扬，这些荣誉已成为他成长的“养分”，给他源源不断向上的力量。殊不知，今日的积累，是为了承载未来更加开阔的人生，至于路途如何遥远、需要克服什么困难，兰小红从不去想，只管逢山开路遇水搭桥，就这么一步步走着，像一名忠诚的战士，守好这片“阵地”，让客户享受视联动力的硬核服务，为公司带来更多的合作可能性。

### 给予

兰小红身上有一种强烈的使命感，这或许与他的参军经历有关。兰小红在参军期间已然意识到网络安全的重要性，入职视联动力后，更是增加了维护网络安全的急迫感。“我虽然只是一名小小的工程师，但是我所做的工作和项目，可以为国家信息化安全助力，我以此傲。”

这段参军经历造就了他可靠忠诚、坚韧不拔的品质，小到对工作和当下生活的服从，大到对保护国家网络安全充满责任感，在这种使命感和爱国情怀的驱使下，他对工作更加热爱。认真做事、踏实忠诚，守好这片“阵地”，是兰小红当下最坚定的选择。未来，他想继续留在视联动力，为客户服务，为公司发展助力。★



# 史永强 分秒必争

文 / 市场部 于乐

平凉市政法委指挥大厅的视联网雪亮工程综治分平台，是史永强日常工作能够接触到的唯一“同事”。他每天上班的第一件事，就是带“同事”拉练、出早操，对视联网设备和平台进行逐一巡检。然而这并不是一个鲁滨逊和星期五的故事，独自驻扎在平凉市政法委的史永强从来不是孤岛。日复一日的驻场服务中，史永强深度嵌入客户的日常工作、紧密配合客户工作的开展，为客户提供优质的保障服务，成为平凉市政法委信息化工作不可或缺的一部分。在他身后，还有一个有力的后援团，为他输送“粮草弹药”、提供支撑，协助他用视联网连接起一个又一个信息孤岛。



## 不变与变

那件小事并不是作为“轶闻趣事”被提及的：距客户单位只有 400 米时，史永强接到客户来电，求助解决疑难问题。闻言，他立刻打车前往。

这个在日常情境下显得有些荒谬的小故事，在史永强的讲述里，自然而寻常。时效当先、分秒必争刻

入了他的时间观念。7\*24 小时待命，半小时到岗，随时随地为服务保障会议做好准备，以最快的速度响应客户需求是他一以贯之的服务态度，因为“平凉只有我一个工程师，我是第一责任人。”

不需外出的情况下，史永强的工作可以算是有规律。每天早上到达平凉市政法委指挥大厅，他会逐一

巡检大屏、调音台、矩阵、核心服务器、终端、唐古拉平台、流媒体等平台设备。省级单位要求平凉市的监控资源上线率达到90%以上，在查看视频监控有无掉线之后，他会向省级推送平凉市综治中心的视频资源。9月底开始，史永强又迎来一波密集的会议保障任务，为二十大维稳安保调度会议保驾护航，24小时随时待命。检查、调试、拉会、保障，同样的工作场景日复一日，但史永强每天都在给自己设置全新的命题。

初入职时，他是甘肃团队年纪最小的工程师，“知道要一个人在客户单位驻点，最初也没有百分百的把握。但心里还是有个声音给自己打气，相信自己的学习能力可以胜任这份工作。”在甘肃省分公司其他几位工程师的带教和帮助下，他快速成长起来，接手承担甘肃省视联网服务器最多的地市——平凉的驻点服务工作。

平凉市政法委综治中心指挥大厅有视联网雪亮工程综治分平台一整套系统，包含监控调度、GIS天眼、网络管理、智能风险、智能应用、会议调度、视频通讯、录播系统8个子功能。“视联网各类业务功能在平凉市覆盖得比较全面，操作难度高一些，不踏实下来钻研技术无法应对平凉综治中心复杂的平台运维和技术保障。”正如逆水行舟，不进则退，史永强并不讳言，飞速成长是被肩负的责任“逼”出来的。平凉政法委的视联网视频会议系统使用率非常高，这需要他保持一定的巡检频率，确保客户随时随地可以顺畅使用。每周五的早晨，史永强会对整个平凉的200多个政法委综治点位例行巡检，通过综治中心指挥大厅连通所有视频会议终端，并对每一个点位进行一次会前调试。偶尔遇到问题，他会向甘肃分公司的同事求助，协同排查解决。看起来单调重复的工作在日拱一卒的努力中迎来能力的进阶，当他独立为一台8块网卡的解码器进行系统故障排查，并重新做好部署，他实实在在地体会到了自我迭代的成就感。他完全相信，自己可以在工作中独立担纲。

在开头提到的那次对客户火速响应中，史永强高效地解决了故障。“接到电话的时候，我已经把故障点定位到，知道怎么解决了。虽然着急，但并不慌乱。”

### 一个人就是一支队伍

“即便只有一个人，也要体现出视联服务的品质。”除了做好日常运维和保障等分内工作，史永强也十分热心于为客户搭一把手、出一份力，提供自己



力所能及的帮助。与个人成长协同并进，客户的信任和认可与日俱增。“客户单位的领导会直接表示，有我在场比较安心、放心。”

召开视联网多级视频会议前，史永强会在自己组建的工作群里通知各区县进行音视频调试，并远程指挥区县工作人员进行个别故障的处理。“区县、乡镇负责拉会的工作人员不太固定，经常更换，有的人刚接触我们的系统，不会操作，这是常有的事。我一般会打好提前量拉会调试，留出充足的时间指导他们做调整，保证客户高品质的视频会议体验。”现在，平凉各县区、乡镇在视联网使用上遇到的问题，都会向他远程求助。

在平凉市政法委内，史永强是护航视联网业务开展不可或缺“保镖”，在甘肃分公司，史永强也是不负重托、使命必达的“战友”。今年兰州疫情期间，甘肃分公司的同事无法离城赴庆阳客户处解决问题。需求紧急，史永强收到任务即刻从平凉驻点赶赴庆阳，帮助客户将视联网监控接入服务系统更换操作系统，并重新部署协转。处理完成已经到了晚上10点，距离他清晨出发，钟表的时针转了一圈过半。

由于驻场工作的特殊性，史永强回到甘肃办事处的机会有限，也因此有不少“错过”。错过与同事一起相聚交流的机会、错过“红海行动”的团建培训，他感到有些遗憾，但也深感值得。“服务客户是最高优先级”，史永强说：“工程师最需要的是责任心，把工作干好、把客户服务好是最高目标，也是必须要有的心气儿。只有带着这样的心态，才会认真钻研技术、争分夺秒地提高自己。虽然不能和大家一起参加活动，但我知道，公司永远在我身后。”★



# 王钊： 一个人的“战场”，时刻准备着

文 / 市场部 阚丽君

## 【前言】

采访开始前十分钟，我给王钊发了信息再次确认他是否能准时参加，因为当时吉林疫情防控形势严峻复杂，随时待命的他很可能又会被安排会议保障工作，这意味着他可能不得不再次“失约”。不过当视频接通的那一刻我终于松了一口气，延期了两天的采访可以顺利开始了。后来我才知道，这段访谈时间是他向市政府领导请了一小时假。我不禁感慨，驻场工程师真的太忙了，再次向他们致敬。

### 坚守：365天，7x24小时待命

从2021年7月份到长春市政府驻场，王钊就进入了“战时”状态，一天24小时，一年365天随时待命，好在王钊家里距离市政府只有25分钟的车程，一旦客户需要，他都能以最快的速度到达现场，迅速开展工作。在长春防疫形势严峻时，王钊甚至凌晨2点到市政府会议室保障会议，连续三个多月直接住在市政府。其辛苦溢于言表，其难在于要耐得住寂寞。

春节期间市政府单位不休息，当然包括王钊这个“编外人员”。“我唯一能做的就是和家人送到老家，然后再回来待命。”王钊笑着说道，在除夕夜万家团圆的时刻，王钊只能在忙碌的工作结束后，通过视频与家人线上团聚。被问到春节不能陪伴家人是否有遗憾，王钊说：“这种情况不可避免，我的工作性质就是这样，我能接受。虽然奉献了挺多，但我也收获了更多。”支持王钊一如既往服务客户的最大的动力，就是个人的价值实现，他说：“工作做得有劲头的时候，你就会发现不只是完成工作这么简单了，自己在工作中创造了价值，在价值认同中获得提升，同时，工作也会反馈给你更多的发展空间。”

### 责任：专业服务，保障每一场会议

每天7:30到政府单位，王钊就开始了一天的忙碌工作。大到会议应急处理、巡检各个会议室的音视频设备，小到核准重点会议室的时钟、工作区地面清扫、帮助单位人员打饭。事无巨细，王钊为市政府提供了多方面的保障服务。过去一年里，王钊保障了包括市委办公厅、市政府办公厅、机关事务管理局等单位发起的将近200场会议。除了视联网会议，他还为其它互联网会议提供技术支持。平均每天3-4场，王钊一个人挑起了多个部门会议保障工作的重担。

这得益于王钊非常强的工作能力和丰富的工作经验。作为一线工程师，王钊不仅专业业务熟练，而且在弱电基础业务和项目实施方面都有丰富的经验，多技傍身，不论日常保障还是应急处理他都游刃有余。谨慎，是王钊处理工作、待人接物的一大特点。每次接手工作，王钊都做好充分的准备工作，“事先准备的时候都是5次打底，重复地去捋流程，然后去抓每一个细节。”每一次的完美服务都强化了政府领导对自己的信任，很多次的保障会议只交给王钊一个人处理。因为他们相信，王钊在，就不会出问题。

在众多会议中，政法委、市政府办公厅和市委办公厅的会议是较为大型的会议，且对会议时效性、会议保障有更高的要求。尤其在今年2月到5月防疫形势严峻时，这类会议召开得更为频繁，需要保障单

位即刻响应，及时组会。王钊印象最深的一场是前不久的政法委员会，他在接到“5分钟后召开线上会议”的通知后，迅速联系吉林办事处、省部门技术经理和所有技术人员，反复确认后台设备线路是否正常。在强大的视联团队的努力协作下，会议准时顺利拉起。

“我们的团队非常牛，执行力非常强，我自豪我是视联的一名工程师。”王钊称赞道，“我们工程师都能独当一面，在省总省部门经理的带领下，大家都有非常高的凝聚力，一旦遇到事情都能快速响应，发挥专业能力一起解决问题。”

### 学习：三人行，必有我师焉

在视联动力的五年，王钊见证了公司的快速壮大，自己也获得了多方面的成长。王钊在视联收获了一大帮志同道合的优秀朋友，有技术大咖、有设备厂家、还有视联动力的商务伙伴们，他们都是自己很好的老师。正如《论语》所言：三人行，必有我师焉。每个人都有他的闪光点值得别人学习。王钊说：“我这双眼睛特别好使，能看到别人的长处，只要是自己不足的地方，我都能好好学习。”

在人际关系上王钊也学会了很多，从以前的有些固执变得处事灵活、更擅长与人沟通了，这在服务客户中起到了非常大的关系推动作用。最大的收获是个人能力方面，借助视联E学院、公司的培训以及自己经手项目的契机，王钊对视联动力的技术设备、对视频通信行业有了更为清晰的认识，这让他对自己未来的规划有了明确的方向。

“视联动力公司太优秀，我的团队也都很优秀，我有压力，所以我也想变得更优秀。”王钊将这样的认识落实到了日常的学习中，做好本职工作的同时，他每天还会抽出6小时的时间学习、考证，厚重的学习材料堆放在住处。低压电工证、从业资格证、高级电工证、注册会计师、心理咨询师，一个个小目标就像动力源泉，催促着王钊不断努力，丰满自己。“作为工程师，不仅我们自己的东西要掌握，友商的产品也要了解，所以业务水平要不断提高，知识要不断学习。”为了能将工作做得更好，王钊还提到要学习更多管理和心理学方面的知识，除了自身业务素质够强之外，还要有更为理性的心态和开阔的格局去面对客户和工作。

### 生活：享受现在的状态

由于工作关系，王钊大部分的时间都是和客户待在一起，从驻场长春至今，王钊基本没有参加过公司的团建，看起来自己好像“不合群”，但他也渴望能



够回归到团队中，与伙伴们一起吃一顿啤酒烧烤。这种其他员工每月都可以享受的欢聚场景，却是一线工程师们的渴望。无法“众乐”，王钊便享受“独乐”，从工作回归到生活，王钊变身滑板高手、滑雪达人，偶尔也会跟线上队友“吃鸡”。这些爱好不仅是生活的增味剂，也是工作压力的排解器。“白天的工作总有不愉快，晚上通过这些小爱好释放一下，坚决不把工作中的压力带回家。”

提到对现在生活工作状态的评价时，王钊说：“我非常满足。”以前的工作状态是常年在外地出差，抛

开繁忙不提，陪伴家人的时间又实在太少。而现在，这个 90 后宝爸终于有了更多的时间和精力平衡工作与家庭，真正参与到了孩子的成长中。对于未来的展望，王钊充满憧憬：坚守岗位，优先是做好本职工作。维护好客情，把我们的设备利用率提高。然后，继续丰满自己，为视联动力创造更高的价值。王钊说：“美好生活，在于追逐有意义的道路上。在视联，我找到了通往我美好生活的路。感恩公司不弃，感恩领导栽培，感恩家人理解，感恩我自己努力脚步。不忘初心，砥砺前行。美好生活，我来了！”★



## 视联“孤胆英雄”群像

文 / 市场部 于乐 王艳肖 阚丽君



### 常建洲

视联动力江苏省运维工程师

常建洲，自2020年5月调岗无锡市后，连续2年半驻场客户单位，负责项目上的运行维护、会议保障、开发测试以及对其他地市的支援配合。作为入职5年半的老员工，常建洲有着丰富的工作经验和技术积累，他会基于项目客观情况，通过衡量成本、优化需求、协调资源等方式为客户解疑答惑。项目推广使用期间，常建洲经常独自一人坚守到凌晨，为项目应用提供坚实的支撑保障。

客户至上，工作优先，遇到客户现场紧急需求，常建洲总是第一时间响应，由此错过多次公司团建活动，他回忆起来，有两次印象特别深刻：一次活动前刚动身，就接到客户需求，要保障演示，只好临时退票前往现场；另一次是在去往南京的途中，被告知某单位第二天有重要领导参观，中途立刻换乘转返，赴现场准备。客户的需求好似“命令”，无论何时何地，他都会背着电脑，以备不时之需。

如今，常建洲依旧一人值守客户现场，连续两年春节值班，时刻处于24小时待命状态，在确保保障工作“零差错”的同时，一直努力提升自己，为后续发展增加支撑和底气。



**贺攀**

**视联动力四川省技术工程师**

207天，是贺攀连续驻场客户单位的时间。他曾经最长一次驻场整整两周。当时正处于南充市综治项目的对接阶段，需要完成省平台对接推送和全市9个区县、5个横向单位的视联网点位接入，以及雪亮工程资源、社会监控资源的全接入。时间紧、任务重，贺攀快速统筹规划各项任务，在综治中心与各横向和下级点位对接调试的同时，奔赴全市点位完成安装和技术交流，最终保障项目验收成功。

日常工作中，贺攀负责项目管理、技术实施、客户演示、运营服务四大版块，对接政法、医疗、应急、石油局、保安集团、运营商等单位，工作期间要处理涉及雪亮工程、统一视频、应急指挥等众多项目。作为唯一驻地南充技术工程师，贺攀积极处理南充市、巴中市所有项目中的故障、升级、维护工作，努力维护客情关系，提供全方面技术方案支持，使南部县的视联网在线率由20%提升到95%，一人多担，经验全面，让客户信服。

乐观勇敢、负责细心的性格为他的工作加成。无论是保障两会还是安装、调试设备，以及对接客户需求，他都能游刃有余。目前贺攀忙于一项应急管理项目，他希望该项目落地后，视联网能够拓展到更多横向单位，也希望自己勇于突破、不惧挑战。



**曾文发**

**视联动力江西省技术工程师**

四年多的时间里，曾文发独自在江西赣州奋战。客户单位驻场1460天，每月保障80+场会议，一个人支持1149个客户单位、1270台终端及多个综治雪亮分平台……这些数据，记录着他走过的这些年月。

赣州多山，乡镇道路崎岖，路程长。在安装调试设备的路上，曾文发曾遭遇山体滑坡，他不得不克服路程障碍，三天内完成大余县12个乡镇、130个村级设备联调验收工作，随后又无缝衔接至兴国县，对接27个乡镇320个村级覆盖项目任务。

随着视联网点位增加以及客户的高频次使用，在项目实施和售后保障中，曾文发恨不得一天掰成两天用。有时上午在市综治中心调试会议，中午赶往赣县南康等地安装应急管理局和政府值班室设备，下午又要保障市综治中心、章贡区疾控中心等地会议，时常一天往返奔走于各区县和市区之间。还有时，前往区县途中接到市政法委电话要求调试，又得半路杀回，忙完已是凌晨两点。

曾文发的手机触摸屏已经被连番需求“轰炸”到失灵，但是想到公司和客户的信任，他又充满动力和干劲，“逐浪而上，一往无前”。



## 帕格娃·托尔根

视联动力新疆技术工程师

帕格娃·托尔根自入职以来，持续驻场客户单位，每天至少保障4场会议，五年来工作零失误，为项目开展提供有力支持。目前，和布克赛尔县已建设第二套视联网，覆盖至全县点位，她的保障单位除教育、卫生等领域外，又扩展了新范围。

虽被评为“孤胆英雄”，但帕格娃·托尔根从未感觉孤单。作为团队中的女同事，大家对她颇为照顾，遇到困难，团队也会及时提供帮助。入职初期，帕格娃·托尔根在工作上无从下手，不熟悉塔城团队，但是经过团队培训，团队中“老带新”政策，让她感受到不一样的温暖，也更快地融入团队。那时帕格娃·托尔根的心里便埋下了“我要在这里扎根”的种子。

良好的团队氛围、温暖的公司关怀、多样的公司福利，让帕格娃·托尔根自始至终都不觉得自己在“单打独斗”。入职这些年，帕格娃·托尔根参加了公司北京年会、西沙、特种兵等活动，丰富生活之余，将从中学习到精神用在工作中，不断实践成长，提升自我价值，为公司发展助力。



## 勾勇

视联动力黔西南州销售经理

勾勇负责黔西南州一线销售工作已经3年，他以熟练的专业技能和用心的服务收获了客户群体的好口碑，并在入职第一年就获得省级优秀员工奖。

一线销售工作，繁忙不失专业。勾勇强调：“要有同理心。”作为本地人，勾勇对客户的工作习惯有一定的了解基础，这让他对工作开展中可能遇到的困难有一定的心理建设。此外，“急客户之所急”，他时刻站在客户的角度思考问题，做好售前、技术团队与客户间的沟通桥梁，在公司技术可实现范围内最大限度满足客户的期望。“诚信很重要”，只有诚心诚意、切实帮助客户解决工作难题，才能让对方认可自己和公司。“与其它岗位不同，一线销售人员需要大量时间和服务的积累，才能获得客户和合作伙伴的认可。知易行难，但我一直在努力。”勾勇说道。

虽“知易行难”，但“知行合一”。在黔西南州公共卫生应急项目中，勾勇努力抓住任何机会和突破口来推动项目的落地。他结合贵州省卫健委近3年下发的关于紧急山地救援相关文件，不断向客户介绍信息化支撑保障项目建设的必要性，期间经历过很多次由一筹莫展到柳暗花明的转折，经过一年多努力的时间，项目终于成功落地。这离不开他的执着精神和专业能力，同时也离不开视联团队的共同努力。勾勇说：“省内的同事，包括省总、售前、技术的同事，对我们地市销售人员的支撑都非常及时，特别是省总对一线销售的信任和支持给了我很大的信心！”



## 孙强

视联动力浙江省技术工程师

孙强一年驻守现场的时间占比 90% 以上，是真正意义上的“孤单”。但即使如此，孙强依然能够保持高品质的服务水平，将丽水市政府所有视联网会议室的会议保障工作做到极致。

平均每天 3 场的视联网会议对孙强来说已成为日常，会议之余，孙强还负责所有视联网设备的日常巡检和维护工作。从会议前的准备，到会议中的保障，再到会议后的维护工作，孙强始终以饱满的工作状态做好每一个环节和细节，正如孙强的个人 slogan：作为一名一线的工程师，要有螺丝钉精神。“把自己手头的任务努力完成好，并且不断学习和总结，提高自身的综合素质，才能在岗位上做出更大的贡献。”孙强说道。

他是这么说的，也是这么做的。在一次重要政府工作会议保障中，由于委办的领导对会议要求非常高，精确到了会签位置高度、摄像头角度、切换时间和时机等细节问题，孙强提前做好准备，前一天熟悉会议流程并演练到了晚上 10 点，会议当天早上 7 点又到达会议室进行准备和调试。会议中他一直保持精神高度集中，期间，分会场的设备突然出现故障，孙强凭借多年实战经验，非常冷静地处理了突发状况并保障会议顺利进行。会议圆满结束后，孙强获得了现场领导的高度肯定。孙强说，一线的工程师虽然孤独，但是他愿意享受这份孤独，因为孤独的背后，是他和视联团队们对浙江省电子政务视联网更好的建设，更是他对客户优质的服务。



## 张子伟

视联动力技术管理部工程师

张子伟常驻北京市医院管理中心，负责北京市医管中心与北京市 22 家市属医院会议保障工作，以及确保各单位设备正常运行。

应客户要求不能离岗，张子伟在客户单位驻场 1 年 9 个月。他曾经独自一人支持客户重要会议，从早晨 8:30 到下午 6:30，历时 10 个小时的会议中张子伟反复操作 pamir 软件切换发言点位，不间断提供会议服务。

张子伟多年的经验早已形成完整的工作方式。每天早晨 9 点，他会梳理当天重要工作，巡检平台设备，调试、测试会议设备，为临时开会做好充足准备。他认为，视联工程师应该积极主动，认真准备每一次会议，才能收获客户的肯定和信任。

张子伟有一颗平常心，遇事不慌张，具备“螺丝钉”精神。他对工作保持敬畏，用每一天的兢兢业业为公司创造价值，让客户满意。

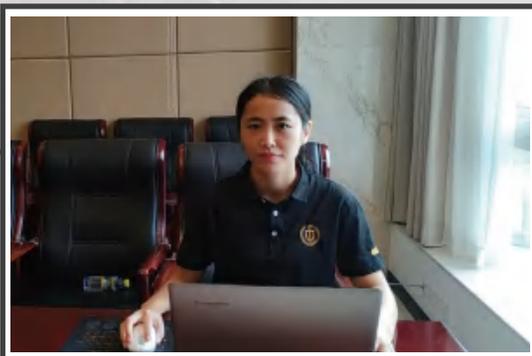


## 蔡耀华

视联动力广东省技术工程师

蔡耀华长期驻守华南库房，入职初主要负责库房管理工作，包括设备收发、调拨、记录盘点等，是产品供应的重要衔接链条。2020年4月，在公司快速发展的需求和人员编制不足的情况下，他敢于担当，兼顾起资产管理工作。“仓管岗考验身体素质，资管岗考验脑力专注细致”，双重工作让蔡耀华承受着双倍压力。即使如此，看似瘦弱的蔡耀华依然把工作处理得有条不紊。“事事闭环，有问有答，敢于担当”这是蔡耀华的个人工作准则，更是他在“一人双岗”工作中的实际表现。

今年三月，蔡耀华接到一项紧迫且重要的资产统计任务，由于数据体量庞大、部分历史项目资料缺失、表单内容无法准确判断，统计工作一开始就犯了难。但为了不影响项目推进，蔡耀华连续多天加班加点、翻找聊天记录、交叉查阅系统历史表单，功夫不负有心人，最终筛查到目标信息。有时他凌晨1点半离开，早上7点又赶到公司继续整理，收集了近300个历史项目资料，终于圆满完成了这项艰难的任务。蔡耀华说：“责任感是一个员工首要具备的素质，资产管理更是如此。作为总部和区域联系的桥梁之一，只有把每一个问题都解决好，公司业务的日常运转才更畅通无阻。”

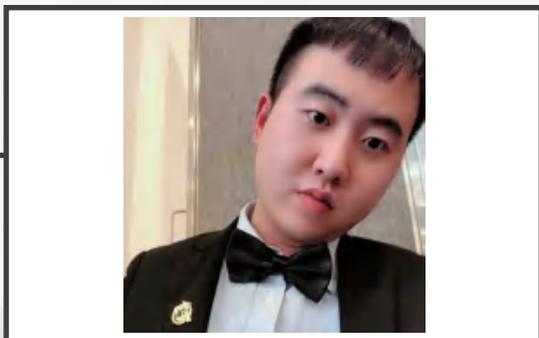


## 徐碧玉

视联动力海南省技术工程师

徐碧玉驻点海南省政府办公厅已两年，自她驻点开始到今年10月9日，驻点单位共召开了774场视联网专线会议，占全省省级会议的39%。其中，徐碧玉个人保障会议520场，涉及全省各市县和厅局单位。特别是海南第三轮疫情爆发期间，全省省级视联网会议日均10场。面对这样的强度，徐碧玉孤胆迎战，坚守到底，出色地完成每一场会议的保障工作，她用实际行动践行“客户第一”的价值观，也因此获得了客户的高度信赖。

“帮助客户解决难点，就是我最大的收获。”徐碧玉对自己的工作有着严格的要求，会议保障是最基本的必备技能。谋定而后动，从会议的准备到结束严格把控保障细节，要预见可能突发的变化和应变方案，做到让客户感觉：你在我就安心。除了专业的技能外，她认为工程师还需要良好的沟通和灵活变通的技巧。“客户情绪波动程度往往与我们的沟通方式和处理问题的能力极其相关”徐碧玉说道，一线工程师服务的领导多，因此需求不同，沟通交流方式也不同，工程师需要在服务实践中不断学习，不断提升个人的多方面技能，这才是工程师的专业素养。



## 王帅龙

视联动力技术管理部工程师

王帅龙在天坛医院驻场大概有四年了，一个人负责 65 间手术室内设备、6 台核心服务器、13 台录播服务器、11 台存储服务器及手术示教平台的正常运行保障工作。由于天坛医院数字化手术室使用率高达 95%，王帅龙一直以来时刻保持着精确和勤勉的工作态度，从一开始的压力大，担心设备出现故障不能及时解决处理，到如今的事事做两手准备，有备无患，他的驻场服务工作已得心应手。“在客户现场，我代表的不只是个人的形象，更代表了公司的形象。虽然是一个人的队伍，我也一定冷静严谨，一丝不苟，遇到问题时快速找到合适的应急预案，让客户感觉到视联人员的专业技术及设备的安全稳定，做好我们的口碑。”王帅龙说道。

孤胆精神，始终如一。在新冠肺炎疫情刚刚爆发的时候，王帅龙与团队不畏艰险，一起服务北京市的各大医院，快速为其安装视联网终端点位，打通医管局领导与各大医院的信息通道，让疫情防控措施第一时间得到部署，高效助力了疫情防控工作。

虽有遗憾，但更有收获。由于天坛医院的特殊性，驻场工程师也被要求两点一线的工作模式，王帅龙没办法参加公司组织的团建和聚餐活动，“虽然偶有遗憾，但成长总是有舍有得，责任感和事业心才最为重要。”



## 张宁

视联动力浙江省运维工程师

一人一包一箱，张宁的外出保障任务常常是以这样的配置开始。28 寸的大拉杆箱沉甸甸的，使他感到踏实，里面装着任务所需所有的设备，那是他此行的目的，也是他工作的意义——用这些设备使一个乡镇连通视联网。

乡镇安装现场，他独自一人连通网络、配置终端、架设摄像头、调试备份设备，虽有压力，更多的是信心，对视联网技术有信心，也对自己提供的保障服务有信心。一人在“前线”，无数人在后方。独自奋战于前的张宁，也时刻感受到背后强大的团队支持的力量。每当视联网接通，后方负责音视频调试同事的技术支持随即跟上，协力保障用户会议平稳顺畅。

认真对待每一场会议、从容应对每一个流程，是张宁的服务准则，“工程师是公司的门面，要把公司的产品完美地展示出来，给用户留下满意的使用体验。”

“专业的事情交给你了。”“你来了我就放心了。”客户通过这种方式表达出对视联动力技术服务的信任，是张宁最有成就感的时刻。在张宁心里，会议保障的过程不是“零敲碎打”的小事件，而是关乎客户使用体验、公司服务品质的大工程。会中 0 事故、0 故障以及良好的音视频效果，是公司服务品质最好的证明，也是张宁工作的功勋章。



## 包科迪

视联动力浙江省技术工程师

包科迪一人肩负宁波市政府的驻点技术保障工作。在他看来，一个驻场工程师最需要的是吃苦耐劳的品质和对职业的责任感。他会面临许多突如其来的任务，比如台风天的防汛防台值班，又如疫情防控应急指挥等等，这些任务常常需要他全天候待命、24小时值守，配合客户的需要，抢占应急处置的第一时间。服务客户、保障会议，不能畏苦也不能畏难。元旦疫情爆发期间，原在宁波市政府驻点的包科迪根据客户要求，一人前往北仑区政府进行会议保障服务。会议室的一角用屏风隔开，在这临时搭建的“隔离区”，包科迪昼夜值守、保障会议，陪伴客户度过疫情防控最严峻的一周时间。他有过焦虑，那是刚刚踏上驻守征途时，对未知的茫然。可当抵达北仑区疫情防控指挥中心，当各组工作人员开始高效运作，大家齐心协力、为着共同的目标奋战，他心中的焦虑早已烟消云散。他是视联工程师，也是客户最信赖的伙伴，责任感萦怀，职业精神拉满，包科迪用专业的技术、职业的态度协助客户圆满完成一周的会议保障工作。

服务为上、客户为先是包科迪的工作原则，因为保障客户会议、坚守驻场，他有不少“错过”，错过春节与家人的团聚，错过公司“特种兵”的培训。他也有得到，得到客户更深的信赖，得到对职业精神更深的体认：“作为信息保障前线工作人员，能为宁波抗疫奉献绵薄之力是我的职责，更是我的荣幸。”



## 崔金哲

视联动力辽宁省技术工程师

驻场服务不到半年，崔金哲经历了与客户磨合到互相信赖的过程。这个过程总结起来并不复杂，道理没有玄虚，“将本职工作做好，并为客户提供一些力所能及的帮助，获得信任是自然而然的事。”

初任沈阳市政法委的驻场工程师一职，崔金哲首先面临的是大量的知识点，他边学习边实践：不熟悉的设备型号要熟记、设备使用手册要钻研，每根线连哪里、能实现什么功能，都要记牢、弄懂，最难的是屏幕矩阵，会议室的两个摄像头，每次切换时需要手动改变矩阵后面的线缆。在多次的实践和探索中，崔金哲理解了操作原理，也在某次会议中预先解决了难题，获得客户的表扬。

在崔金哲看来，作为驻场工程师，首先要掌握会议保障的基础知识，只有专业基础扎实，才能为客户提供高品质的服务，“既然公司将这么重要的工作交给我，是对我的信任，我也肯定是尽心尽责去做好这件事。”一个人的队伍如何体现专业精神？崔金哲给出了答案：不断学习、不断吸收新知识、不断在实践中总结经验。保证高品质的服务，一个人，也可以是一支队伍。



## 陈建

视联动力陕西省技术工程师

有些任务是突如其来的。一次客户临时通知，要在铜川综治中心进行视频会议，从收到消息到会议开始，仅有10分钟准备时间。陈建坦言，接到任务时，自己“有点慌”。他深知这次会议的重要性，也意识到自己在面临什么样的挑战。但他很快调整心态，从压力的情绪投入到具体的任务中，认真梳理确定会议流程和会议细节，以最快速度检查所有设备是否正常运转、确认参会各区县的点位声音及画面，高效率地做好会前准备工作。这时，距离会议正式开始，还有两分钟。一句“会议正式开始”，陈建悬着的心终于放下。会议的顺利圆满，为陈建带来了信心。冰冻三尺非一日，突发任务中的圆满表现，不仅是视联网技术可靠性的体现，也是对日常驻场工作成果的一次验收。陈建每天提前30分钟到达客户现场，提前做好设备开机，每周进行全市点位调度，统计不在线点位，做好记录并及时处理问题，这些平常工作中的日积月累，使他面对突发情况时不至于手忙脚乱。

一个人的驻场，要处理的问题很多，要面对的情况也很复杂，但陈建从未感到孤独，公司同事都是他的“后援团”。自今年5月入职以来，陈建遇到的一些棘手问题，都在同事和前辈的耐心帮助下——化解，他们协助排查故障、寻找问题根源，帮助陈建圆满解决客户问题。“我感觉到我不是一个人面对困难，我的身后有我的一帮同事，有一个强大的公司在与我一同在面对。我很幸运我自己能在这个温暖的大家庭工作。”



## 葛洪雷

视联动力黑龙江省技术工程师

葛洪雷的一天常常这样开始：到达客户现场后，配合客户检查PCTV是否正常、登陆唐古拉调取监控录像，再配合客户联系各县区政府服务中心监控安装情况，及时更新监控入网。如有党政视频会议，则需提前1小时到达现场调试。确保客户可以随时开展视频会议，是他工作的日常。

一人保障齐齐哈尔政务服务中心视频感知一张网、齐齐哈尔党政视频会议，重任在肩，他时刻绷紧服务品质“一根弦”，积极响应、全力保障。一人在前方，不意味着孤军奋战。虽然没有同事在身边，却有省团队作为更强劲的“后援团”。大小问题，一线后方协同“作战”，合力解决，目的是为客户提供高品质、高效率的服务保障。

一人驻场，葛洪雷曾因工作原因错过与同事交流、学习的机会，他有过迷茫，也有过失落。但当他收获客户对服务的肯定、对技术的认可，他感到一切付出都值得。葛洪雷不断在获得对工作价值的体认：“工程师是公司服务品质展现的窗口，要一切以客户为先，了解他们的需求、解答他们的问题，为客户带去更有品质的服务。”



# 视联网

## 在网络安全行业的应用

文 / 战略发展部 李月

严峻的网络安全形势下，强大的网络安全产业实力是保障我国网络空间安全的根本和基石。近年来，习近平总书记多次就网络安全产业作出重要指示，强调“要坚持网络安全教育、技术、产业融合发展，形成人才培养、技术创新、产业发展的良性生态”，为网络安全事业高质量发展指明方向，并提供根本遵循。

### 网络安全市场规模

目前，网络安全已经成为网络、计算、存储外的第四大 IT 基础设施。近年来，随着我国对网络安全

重视程度的不断提升，行业基本保持在年均两位数的中高速增长。根据中国网络安全产业联盟数据统计，2021 年我国网络安全市场规模约为 614 亿元，同比增长率为 15.4%。近三年行业总体保持增长态势。随着《数据安全法》《个人信息保护法》等政策法规陆续发布，网络安全市场需求被进一步激发，预计未来三年将保持 15% 以上的增速，到 2024 年市场规模预计将超过 1000 亿元。

与此同时，中国的安全支出占 IT 支出的比重仍远低于美国以及全球平均水平。根据 IDC 的数据，

我国安全支出占 IT 支出比重仅为 1.84%，相较于美国的 4.78% 还有很大差距。从中长期看，随着安全意识乃至安全采购需求的不断转变，国内网络安全占 IT 支出比重仍有很大的提升空间。

### 竞争格局与七大赛道

在网络安全行业持续保持高速增长同时，行业竞争格局上仍呈现出产品碎片化、集中度偏低的特点。根据第三方机构安全牛的分类，网络安全行业可划分为 14 项一级安全分类，106 项二级子行业，以及近 300 家安全企业和相关机构。产业格局的碎片化导致了行业集中度偏低，同时也限制了安全厂商成长的上限，因此无论是在全球市场还是国内市场，一直都没有诞生真正意义上的“安全巨头”。历史上规模最大的安全厂商，包括全球市场的赛门铁克、IBM，以及国内市场的奇安信、启明星辰，其市占率基本处于 5%-10% 这一区间，行业前五大厂商合计占比约为 20-30%。

在对网络安全行业进行赛道划分时，应基于底层技术协同和应用场景协同，即将解决同类问题、应用同类场景的产品纳入到一个统一的视角。从技术栈和安全域的视角出发，我们将网络安全行业分为网络边界安全、终端安全、身份安全、安全管理、数据安全、应用安全及安全服务 7 大方向。

### 视联网网络安全解决方案

作为弥补国内市场空白的自主创新网络协议技术，视联网技术提出网络安全的全新解法。视联网在协议层加密，筑牢“安全地基”，不仅可实现大规模、高清、实时、双向传输视频和数据，更在自主协议、国密算法、可信机制等多维防护加持下，具备“可隐藏、防渗透”“外部不可见、看不清、看不懂”等内生安全特性，构建“先知先觉、主动免疫”的主动防御体系，保障全网所有网络连接的安全。基于“自主协议 + 国密算法 + 可信计算”等先进技术，视联动力打造了全体系的网络安全产品及解决方案。

## 1. 边界安全

传统技术手段中，保证网络边界安全是希望通过在系统上部署防火墙、安全边界和网闸来实现，实际上是一种“后知后觉、堵漏止损”的被动防御模式。而视联网的组网特征是天然的隔离防护网，由于不采用传统网络协议，具备独特的多网融合能力，可以在保障安全的前提下实现异构网络之间的融合共享、资源互通，打造主动式边界安全防御体系。

## 2. 终端安全

视联网全面采用“自研网络协议 + 国产密码”技术，创新研发了自主可控的视联网国密密码协议技术 (SecureV2V)，开启通过安全协议提升网络安全的新时代。同时推出多款安全终端产品：包括具备低泄射和全防水能力以及 4K 超高清传输品质的高等级安全视频会议产品——视联网低泄射型硬件视频会议终端 (极光 5M)、万兆城域级核心交换服务器——“隐刃”核心服务器、应用于电脑端的非 IP 贴身“保镖”——VVoe 视联网协议驱动等，在服务器端、PC 端构建起完整的网络安全产品体系。

## 3. 数据安全

在数据通信领域，视联网技术凭借创新的安全接入、提供高质量确定性承载、超灵活的组网等能力，将视联网应用推进到全通信融合的新时代。今年 7 月，视联动力“基于新型自主通信协议的数据安全加密技术研究”荣膺中国网络空间安全协会颁发的“2022 年数据安全典型实践案例”荣誉。“基于自主通信协议的数据安全加密技术”拥有自主知识产权，创造性地将国产密码技术与自主视频通信协议深度融合，贯彻主动防御设计理念。这一技术具备内生支持数据加密的创新特性，建立了视联网专用通信通道、提供了快速安全的数据密码服务，更在理论与实践论证了协议具备防御已知或未知攻击威胁的能力，为国产密码技术体系应用提供了新载体和新方法。

## 4. 身份安全

视联网 V2V 协议在设计时采用了主动安全理念，通过先管理后通信的工作机制对每次服务单独进行通信许可，确保视联网内任一通信连接的真实性、有效性及合规性，有效防止路径外的信息泄露和攻击，实现设备与用户数据的完全隔离。也就是说，视联网从协议层面实现了身份安全保障，只有建立起连接的通信双方才能够进行数据传输，最大程度地防止了传统网络通信技术的安全风险。

## 5. 应用安全

视联网具备“协议即服务”的能力。传统通信网络技术只建立网络连接，其他服务需通过对应用



能服务器才能实现应用。视联网 V2V 协议把所有业务抽象成了特定的数据转发模式，具体业务只是一种数据转发模式的规则，该协议在网络层本身内置了视频会议、视频监控、数字电视、录制点播、应急指挥等业务的数据转发模式，从而实现了协议、服务和管理的统一，使得所有兼容视联网 V2V 协议的产品都支持所有视频业务。因此，视联网协议本身就能够保障网内所有应用的安全。

## 6. 安全管理

作为自主创新的新型网络通信技术，视联网可全面提升网络安全、态势感知、多源预警等各方面能力。视联动力不断创新网络安全管理应用，研发出基于 VSSH 的视联网实时态势感知和故障处理技术，该技术采用安全链接方式，可以实现多服务器实时监测，多平台（微信、钉钉、邮件）联动报警，具备网络空间安全持续监控、威胁调查分析及可视化等多种能力，可以做到“听其声、辨其形”，能够全面感知网络及应用运行状态，达到服务故障及时发现，实时处理的效果。

## 7. 安全服务

在运维服务方面，视联网具备智能化运维管理工具和运维服务体系，充分运用主动监测、智能感知、故障告警等技术，强化日常监测、故障预警、趋势呈现，在节省维护经费的同时大大提升运维效率。此外，视联动力获得了 CCRC 信息安全服务资质，涵盖安全集成、安全运维、风险评估三类三级认证，证明视联动力具备提供以上安全服务的资质。

## 未来展望

不同于任何传统网络安全解决方案，视联网彻底实现从通信协议到软硬件的高水平自主可控，可以说是对传统网络安全的一次突破性创新。视联网的内生安全机制可以有效弥补 TCP/IP 协议的安全缺陷，优化现有防火墙、网闸、身份认证等被动式网络安全防御措施，构建“先知先觉、主动免疫”的主动防御体系，有效保障边界安全、终端安全、数据安全、身份安全、应用安全、安全管理的全体系安全。同时，视联动力提供高品质的安全服务，打造一站式的网络安全解决方案。视联网技术将开创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，构筑起网络安全的铜墙铁壁。✘



# 视联网技术

文 / 医疗事业部 刘毅

## 在社会心理服务体系建设中的应用探析

### 引言

新时代背景下，信任危机、人际冲突、攻击行为、群体事件等问题日趋引发关注，也促使人们思考社会心理服务体系建设的重大现实问题。加强全国心理健康服务能力、健全社会心理健康服务体系迫在眉睫。

### 基于视联网的心理健康服务平台应用

基于视联网技术的心理健康服务平台，面向用户提供以人群筛查建档为主的心理健康筛查建档服务，以心理及精神疾患为主的心理健康诊疗服务，以预防心理问题产生为主的心理健康咨询服务，以心理健康教育与宣教为主的心理健康教育服务，以管控为主的心理健康监督管控服务以及基于大数据分析系统的数据可视化中心服务。

#### ■ 心理健康筛查建档

心理健康筛查建档在建立心理健康档案的基础上，同步区域健康档案数据，形成身心健康一体的健康档案管理，为每一位居民建立心理健康档案，实时更新区域心理健康数据。获取区域人群心理健康特征，为管理部门行动和政策制定提供科学依据。

#### ■ 心理健康诊疗服务

心理健康诊疗服务主要是由医疗机构心理科为心理疾患提供诊疗服务，依托视联网、超高清医学卫生专网整合综合医院、专科医院的优质心理门诊资源，在市、县、乡、村/社区级医院和卫生室、综治中心等场所建设远程心理诊疗室，面向基层居民提供诊疗服务。支持医疗机构之间开展远程医疗、双向转诊等服务，使心理疾患在当地医院或社区诊

疗室即可享受上级医院的心理诊疗服务，通过医联体和远程医疗技术，实现医疗资源的上下贯通、诊疗信息的互通共享，切实实现“病重治疗在医院，康复管理在社区”。

#### ■ 心理健康咨询服务

心理健康咨询服务以预防心理问题的产生为主要目标，依托视联网、高清医学卫生专网和互联网，通过远程高清视频咨询、文字聊天等多种途径为用户提供全方位的心理健康咨询服务，为每一位有需求的来访者提供专业的心理咨询、答疑解惑、健康教育等服务。帮助用户及时调节心理危机，减轻或消除其情绪上或行为表现上的问题，从而度过危机或逆境，改善用户负性情绪。对疑似心理疾患在心理档案上进行登记记录，最大化减少极端事件的发生。

#### ■ 心理健康教育服务

心理健康教育服务依托视联网心理健康视频服务实现心理健康视频会议、在线咨询、远程培训、专家讲座等各种远程视频服务，主要为心理健康服务系统内的工作人员提供学习培训，适用于对心理咨询师专业知识技能培训、精神科医护人员继续教育、基层工作人员知识技能培训等。

#### ■ 心理健康监督管控服务

心理健康监督管控服务主要是面向政府监管部门提供的服务，提供随访管理、危险上报、预警管理、发病管理、流转管理、工作监督等服务。同时根据各级管理权限实时查看管理区域 / 群体内心理健康工作开展情况，获取管理区域 / 群体内居民心理健康情况数据。监督心理健康工作开展的合法合规性。对社会重点管控人群实行监控管理，对存在的潜在危险进行危险预判、预警和及时干预，避免危险事件的发生发展。有效减少社会不良事件和精神障碍患者肇事肇祸案(事)件的发生。此外，设定危险行为应急上报机制，通过视联网获取现场情况，进行双向协同指挥干预。

#### ■ 心理健康大数据分析服务

心理健康大数据分析服务依据视联网心理健康服务平台产生的业务数据及系统用户大数据，提供最直观的数字看板，用于数据查看，数据分析及数据研判。系统全面采集心理服务的业务数据，同时利用数据埋点收集系统内用户数据进行关键指标的分析 and 预测，能够做到通过数据可视化全面展示社会心理服务与工作中的关键数据，很好地补充优化了目前相关政务数据中社会心理关键数据的缺失，为工作开展效果的直观呈现、趋势研判提供了高效的可视化工具。

#### 视联网心理健康服务平台的价值

视联网心理健康服务平台结合视联网在全国各省、市、县区级的网络覆盖优势与资源接入能力，运用心理学的原理和知识，通过心理健康咨询、心理疏导、预防干预、心理健康诊疗、心理健康管控等手段，来理顺用户情绪、平和用户心态、引领个人价值取向、规范整体社会行为、化解社会主要矛盾、防控社会高危风险，实现了政府治理和科学防控并举，居民自治与社会调节良性互动，能够及早发现、掌握、防范、干预由心理问题导致的苗头性风险、预防和减少极端行为发生。

#### ✓ 健全心理健康服务网络

面向公众心理服务和诊疗需求，建立健全上层心理健康服务平台，通过视联网连通了县、乡、村 / 社区级医院、卫生室、综治中心等场所，构建了专业的诊疗室、咨询室，畅通了监管部门、专业医疗机构、专业咨询机构同基层居民之间的日常沟通渠道，提升了在册居民管理服务的覆盖率，推动社会全面治理重心向基层下移，实现政府治理、社会调节、

居民自治良性互动。

#### ✓ 提高民众心理健康水平

面向民众提供便捷的心理服务，通过多途径传播心理健康知识，帮助民众了解基本的心理健康常识，树立积极向上的健康心理导向，预防心理问题的出现。对于有心理行为问题困扰和心理疾病的人群，提供心理咨询和心理治疗服务，疏导不良情绪，消除歧视和病耻感，协助家庭创造良好环境，提升民众心理健康整体水平。

#### ✓ 完善社会心理服务保障体系

完善由精神卫生医疗机构、社区康复机构及社会组织、家庭相互衔接的精神障碍社区康复服务体系，积极推进“医疗机构治疗、社会团体机构服务、精管人员管控、社会网格人员协同”的服务保障体系。加强心理健康人才队伍建设，对心理健康工作人员开展心理学和精神卫生知识的普及教育和培训，提高职业素养和专业水平；加强基层医疗卫生机构临床医师心理健康服务知识和技能培训。

#### ✓ 打造信息安全壁垒

视联网通过公安部权威机构检测，具备结构性安全特性，通过在技术和管理层面制定完善的安全要求，实现各类网络安全技术与设备的有效融合，打造由点到面的安全防护能力。通过与国密算法加密技术的融合，进一步提升系统安全能力，保证社会心理健康服务体系建设过程中数据的安全性以及用户隐私。

#### ✓ 建立社会横向联动管理机制

加强社会网格管理人员、社会心理服务机构或组织团体、医疗机构之间横向联动管理机制，解决对严重精神障碍患者发现、随访、管理工作错位、监护责任落实难、部分贫困患者得不到有效救治等问题。

#### 案例展示

##### 广东省惠州市镇村健康服务社(粤心安)智能心理 APP

基于视联网社会心理健康服务平台研发的镇村健康服务社“粤心安”是一款兼具 APP 功能的智能办公服务平台，具有安全可靠、持久稳定、拓展潜力大、链接性强等特点，通过项目的创新，进一步提升公众对镇村心理服务的知晓率、使用率、倾诉率、成效率，以及镇村心理服务的覆盖率，进而



为建设高水平的平安惠州奠定基石。

镇村健康服务社（粤心安）智能心理 APP 旨在推动后台研发与前端落地“人机一体”的融合与实现，依托视联动力心理健康服务平台建设，通过信息化手段，依靠强大的资源库和资源调配能力，与市域社会治理融合，在街道社区搭建心理健康服务点位，结合网格化管理，提供心理健康咨询、筛查与建档、心理诊疗、矛盾调节、情绪疏导等服务，同时还可以配合相关单位开展心理教育培训。

视联网心理健康服务平台结合了视联网、大数

据等前沿技术，面向公众心理服务和诊疗需求，面向党委政府领导、多部门协同管理、社会力量参与、家庭成员协助的总体布局，按照科技引领、信息支撑的思路强化顶层设计，大力整合现有资源，构建政府、机构、社会、家庭、个人全面参与的社会心理健康管理与服务体系，指导改善个人、家庭、社会的处事行为，有效提升人民获得感和幸福感，同时，通过对民众心理行为规律的科学认识与分析，服务于社会公共事务管理，维护社会和谐稳定，推动国家治理体系与治理能力现代化。✘

# 启明 2H 视联网终端

## ——视联网服务下沉“最后一公里”

文 / 产品解决方案中心 肖乃铭



图：正面示意图



图：背面示意图

### 需求背景

基层单位设备部署及应用特点决定了其对视联网服务的特殊需求，即在不具备视联网核心节点的环境中，进一步扩大视联网点位覆盖，提供优质的视联网应用服务。同时，根据基层单位的财政预算特点不难观察到，按时间购买服务的销售模式需求日益强烈，该模式可保证在提升能力、享受服务的前提下，降低基层单位支出成本。因此，开发一款可灵活支持 IP 链路同时提供视联网服务、且支持多种销售模式的终端显得尤为重要。

在充分调研各类需求后，启明 2H 视联网终端应运而生，它的诞生拉开了视联网直通村级基层的大幕，助力视联网服务下沉“最后一公里”。

### 产品概述

为适应不断扩大的基层视频会议、远程接访、县域治理的市场需求，降低基层财政支出压力，充分体现视联网服务稳定可靠、价格合理的优势，视联动力推出启明 2H 视联网终端。

启明 2H 视联网终端是一款能够通过 IP 协议进行视联网业务的视频通讯应用终端，该设备可部署在视联网未覆盖的区域，能够在 IP 网络中建立

视联网传输隧道，实现与视联网内其他终端设备之间的视联网业务。产品支持 USB 内编码摄像头及 HDMI 高清输入，提供 1 路 1080P 高清视频输入，支持 2 路 1080P 高清解码，支持视联网主要业务功能，体积小，性价比高，可为客户提供安全、稳定、流畅的视频体验，是视联网业务延伸到基层的高性价比产品。

### 产品功能

#### ■ 视频会议

配合视联网相关产品可以为用户提供实时、高清的视联网视频会议功能。终端可以自由发起视频会议、参加或收看视频会议，同时支持双流模式，可以提供远程医疗、远程培训、远程教育等多样化的视频会议需求。

#### ■ 视频监控

终端提供视频监控资源查看功能，用户可以使用遥控器在终端菜单中选择已经接入到视联网中的各类视频监控资源，并可以通过终端进行视频监控资源的播放，满足用户实时查看视频监控资源的需求。

#### ■ 可视电话

终端为用户提供点对点实时高清的视频通话功

能。通过视联网号码，终端可以与视联网内的其它终端发起点对点、实时、高品质的双向互动视频通话，支持普通呼叫和强制呼叫功能，满足用户进行可视电话的需求。

#### ■ 视频点播

终端提供视频点播功能，用户可以使用遥控器在视频点播菜单中选择视联网内已经录制存储的各类视频资源，并可以通过终端进行播放。

#### ■ 发布直播

终端支持实时发布直播和收看直播功能，通过发布的直播可以将内容准确、实时、完整地直播至任意终端。视联网内的其它终端使用正在直播终端的视联网号码，即可实时收看发布直播终端正在发布的内容。

#### ■ 协议转换

支持与 Vhub 系列视联 IP 转换系统（服务端）通信功能，实现 IP 和视联网协议的相互转换，满足跨 IP 与视联网内其他终端设备进行视联网业务的需求。

#### ■ 通讯录

终端提供通讯录功能，用户可以在通讯录中输入终端名称和终端号码进行联系人的新增。终端可以直接与通讯录中的联系人发起视频通信。产品提供通话记录模块，可以展示用户的通话记录包括电话号码、日期、时长信息。

#### ■ 日志管理

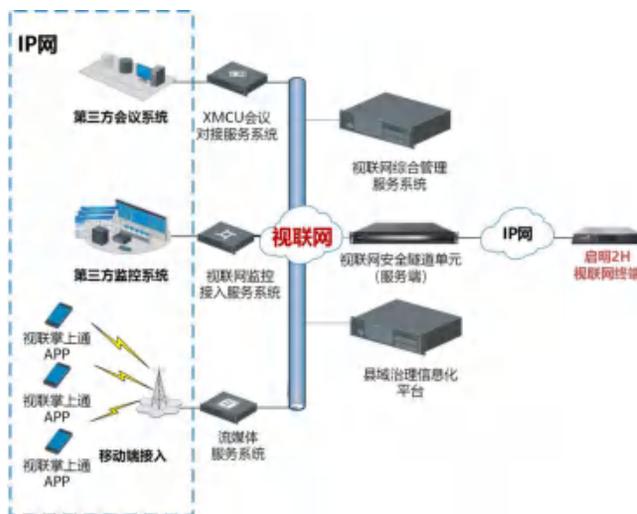
终端支持日志管理，可以主动记录终端运行及开展相关业务的日志，支持日志的导出管理，方便故障的查询和定位。

#### ■ 系统维护

终端具有远程控制、参数配置、导入导出配置参数、获取状态、在线升级等功能，为运维人员提供多样化的终端维护管理方法。

### 典型场景

启明 2H 视联网终端是“百县大战”重要战略中一位开疆拓土的“猛将”，在没有视联网核心节点环境的乡镇（村）场景中，启明 2H 可直接通过 IP 网络连接至视联网安全隧道单元（服务端），将 IP 协议转为 V2V 协议，实现乡村到县互联网与视联网的端到端打通，并可为基层客户提供视联网内的相关通用服务，如视频会议、视频监控、可视电话、发布直播等相关功能，同时，启明 2H 配合县域治理信息化平台，还可支持县域治理、矛盾调解、远程接访等基层特色服务，真正实现视联网横到边、纵到底的服务下沉。



图：启明 2H 视联网终端“县域治理”应用场景

### 客户价值

#### ✓ 强大的编解码性能

启明 2H 可实现与启明 2 同样的性能，支持 H.264 视频编解码协议及 1080P30fps 的视频编解码，并具备 4 路音频编解码混音输出能力，并支持噪声抑制、唇音同步等功能。

#### ✓ 灵活的应用场景

启明 2H 可直接通过 IP 网络接入视联网，相较于传统视联网终端，应用场景更加灵活，基层客户机房无需部署核心节点，仅需购买终端，即可享受视联网服务，降低客户机房空间占用，节省机柜空间，实现快速部署灵活使用。

#### ✓ 创新的销售模式

鉴于基层客户单位的财政预算规划特点，结合启明 2H 视联网终端的应用场景，启明 2H 视联网终端创新性的支持货物租赁、购买服务的方式销售，贴合客户实际需求，销售方式灵活，实现视联网终端服务模式的创新，开启视联网终端购买“分期付款”新模式。

### 市场方向

启明 2H 视联网终端旨在解决视联网服务下沉到村的“最后一公里”问题，主要部署单位面向乡镇、村（街道）的基层客户单位，面向各基层客户，为基层客户及群众提供全面、优质、灵活的视联网服务。现阶段，启明 2H 正在以国家乡村振兴建设为契机，以“百县大战”作为推广抓手，不断向下延伸，逐步补全视联网延伸全国村镇的网络版图，实现视联网真正“纵横天下”的战略导向。❏



# 让你长大的不是经历， 更多的是思考

文 / 医疗事业部 张宏

这世上所有的书籍，都不会给你带来幸运，然而他们秘密地引着你，找回你自己。

——by 黑塞

苏格拉底说过：“未经反思的生活不值得过。”而我要说，让你长大的不是经历，更多的是思考。有些事情不需要自己亲身经历，也会在某一个瞬间突然明了；有的人经历了很多磨难，可是除了愤世嫉俗怨天尤人，在思想和认知上并未有多少提升。人最可悲的莫过于，没有与年龄相称的智慧，就会有与年龄相称的苦恼。

## (一)

求学十几年来，印象最深的名言之一就是法国思想家帕斯卡尔的这句话：“人是一支有思想的芦苇。”意思是说，人的生命像芦苇一样脆弱，宇宙间任何东西都能致人于死地。可是即使如此，人依然比宇宙间任何东西高贵得多，因为人有一颗能思想的灵魂。

如果说，一些经历会改变你对事物的看法，但是



思考会让你更加理性地生活在世界上。当你知道了事物都有相对性，缘分都有一定的随机性，甚至连感情都会遵循能量守恒，命运有一部分是可以掌握在自己手里，福祸相依、苦甜相抵都是风水轮流转，也不会对世界有了那么多偏见，或者对自己的际遇总是郁愤难平。

不过，这不代表你就可以不思进取、随波逐流甚至饱食终日无所事事，必须是你经历很多奋斗、挣扎最终还是改变不了结果的情况下。曾经有一个富翁和渔夫的对话，关于金钱和世界观的问题，虽然最后的结果都是在海滩上晒太阳，但是富人因为有钱，既可以去世界各地不同的地方晒太阳，也能享受到渔夫一辈子都遥不可及的奢侈梦想。

## (二)

工作这些年，感触最深的就是，人与人最大的差距就在认知上。思想决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。我们最终活成什么样子，是由我们的思想决定的。你随意地对待生活，生活也会随意地对待你。

也许，你所谓的随意，只是一种无意识的反应，一种自动化的思维和行为模式。但是，如果你没有自省的习惯，没有与时俱进的思维习惯，没有一种与年龄、与命运对抗的力量，最后你会被世界抛弃了依然浑然不知。

直到有一天，仿佛做了一个沉溺了很久的梦，你

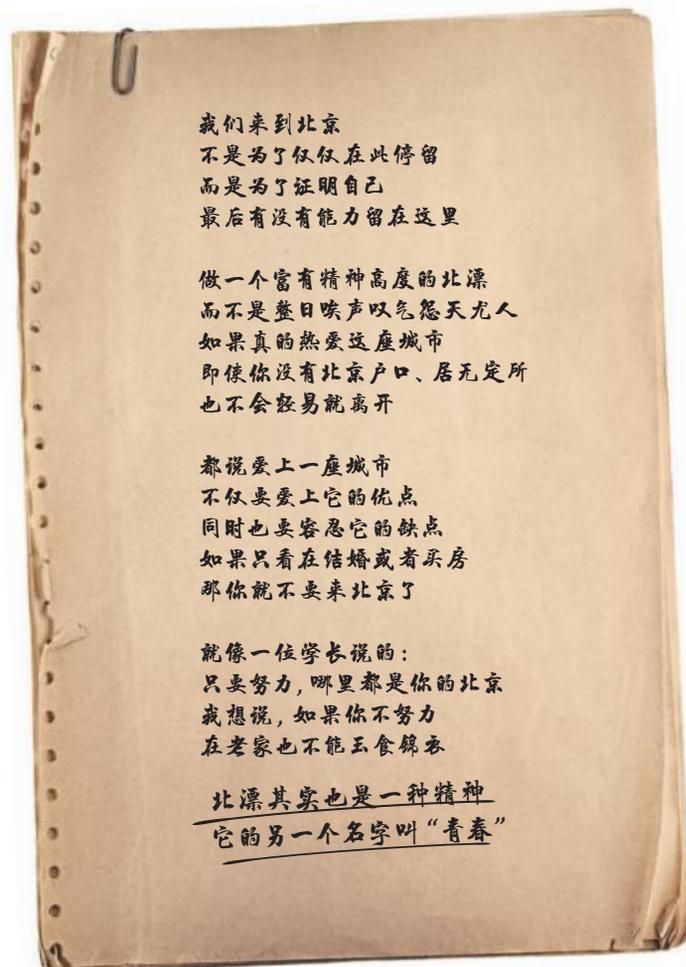
早上醒来之后照照镜子，发现自己几乎认不出镜中人。这时你才会突然环顾四周，看看自己居然变成了这种样子，我对人生做了什么？我怎么会在这里？时间都去哪儿了？这些年，我都在想些什么？

是不是瞬间有了一种“洞中方一日，世上已千年”之感？

都说生活不用太刻意，但是生活也不能太随意。你必须非常努力，才能看起来毫不费力，我们要故意学习，故意工作，故意生活，当你做了很多不想做的事情之后，我们也才会获得更多做其他事情的资格和能力。

每一次流汗其实都是一种财富，每一次受苦都可以把它当做礼物。人生苦短，每个人都不能拒绝心灵的成长，向内认知、向外行走二者不可缺一。

**不要让此时此刻留下任何遗憾，  
要让那时的自己配上最好的你！  
就像之前自己在日记中写的：**



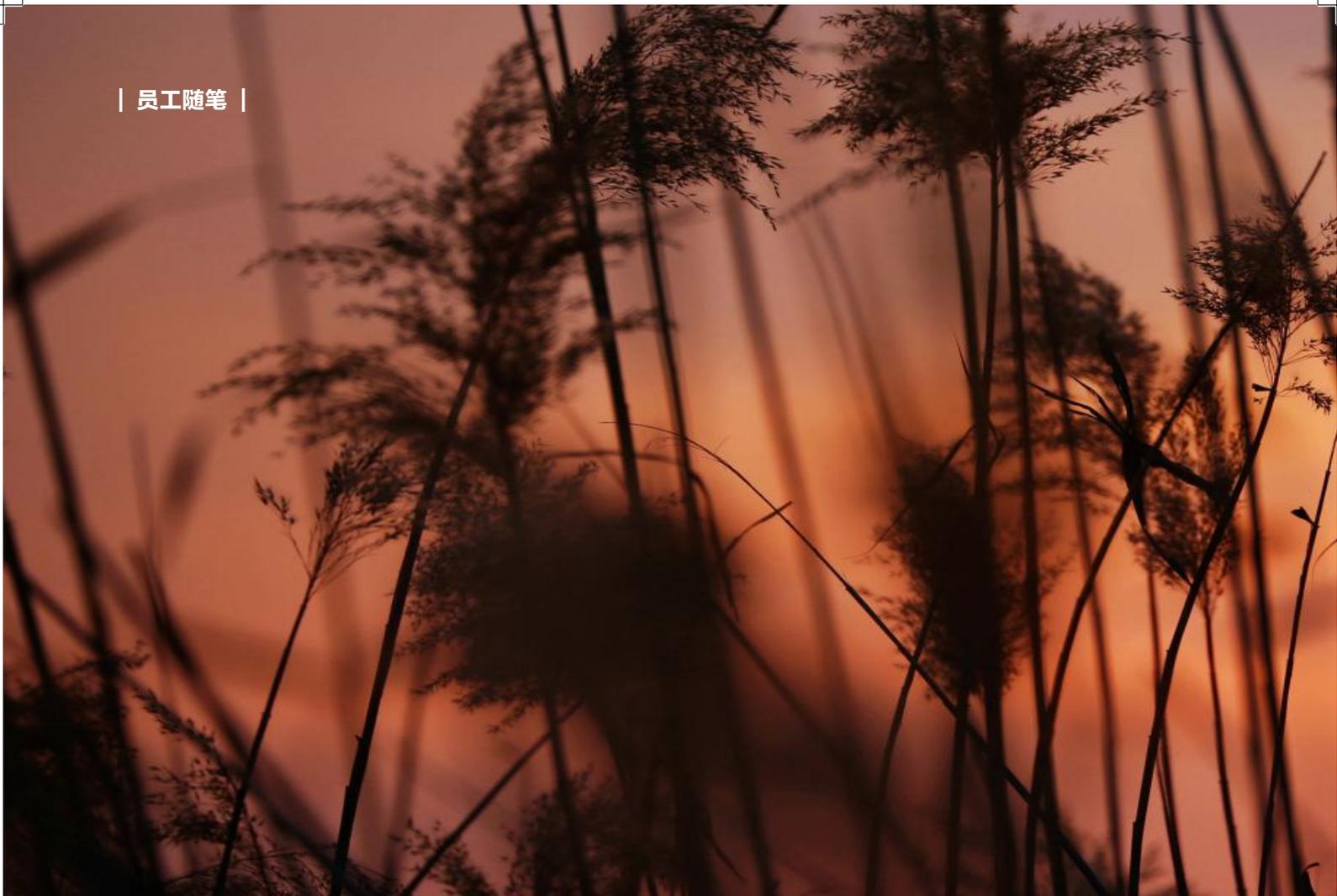
我们来到北京  
不是为了仅仅在此停留  
而是为了证明自己  
最后有没有能力留在这里

做一个富有精神高度的北漂  
而不是整日唉声叹气怨天尤人  
如果真的热爱这座城市  
即使你没有北京户口、居无定所  
也不会轻易就离开

都说爱上一座城市  
不仅要爱上它的优点  
同时也要容忍它的缺点  
如果只看在结婚或者买房  
那你就不要来北京了

就像一位学长说的：  
只要努力，哪里都是你的北京  
我想说，如果你不努力  
在老家也不能玉食锦衣

北漂其实也是一种精神  
它的另一个名字叫“青春”



### (三)

越长大以后越懂得自适很重要，更不会刻意讨好任何人。特别是来北京以后，我愈加深刻地明白：每个人都是一个孤独的个体，三观不一样的人不必强求，无论是亲情、友情还是爱情。对于观点不一样的人，你可以不理睬但不要语言交锋，那样会让彼此处于更加尴尬的境地；兴趣爱好不一样的朋友，你也不会硬拉着别人或者让自己被迫赴约，除非哪一天大家想干同一件事，否则平日里最好互不干扰。君子之交淡如水，对于适合自处的大城市真的非常好。

随着年龄的增长，也越来越少去参与那些有用没用的社交，不像之前在省会，什么文学联谊会、无聊的朋友聚会，其实不外乎大家一起吃喝玩乐。比起在北京那些高质量的作家见面会、名人讲座，突然觉得那时浪费了很多时间，而且很多人因为各种原因都没了来往，能给你安慰的还是友情深的那几个人，不如私下多聚首也少了散后的烦忧。反而对于父母，应该多花时间关心和相处了，无论是平时的电话还是一年一次的旅游，让他们在与邻居或者同辈交流中，也对自己孩子的孝心感到骄傲。曾经我期待的事情就是，当有一天自己有足够的时间和资金，带他们去好几个国家旅游，真正地实现“带着父母去看世界”的愿望，

不过这几年因为疫情，估计会一直成为泡影。

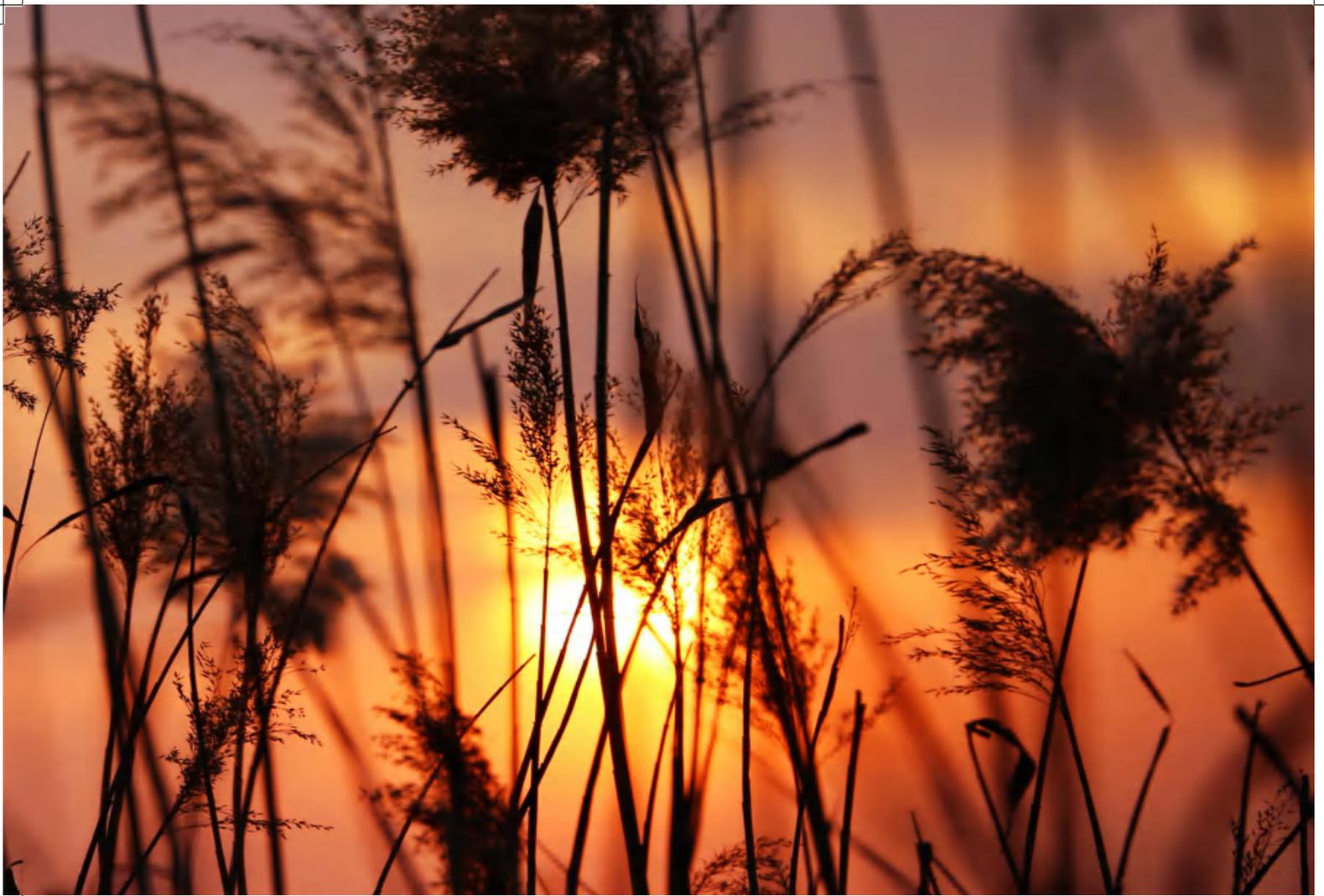
作为子女，我们的长大不应该是给他们带来困扰（比如部分农村的地方娶媳妇，不仅要花光家里一辈子的积蓄，还要让父母背负那么多的债务），而是自己有能力偶尔让他们享受城市的生活，怀念一下逝去的劳苦青春，也让他们知道，这个世界上真有电视剧里面那样的繁华与美好。

### (四)

生之艰难，每个人都有自己的苦难。有人说，如果你还不理解人生，去一趟医院就好了，特别是那些垂死挣扎的病房。所以，一直特别搞不懂那些轻生的人，除了真的被生活的苦难折磨殆尽、体验了绝望之后的无助，那些稍不如意就不想活的人，大概也是没有受到什么苦难的。

当你经历过一些大悲大苦之后，那些你挺挺就能过去的日子，也许多年之后再回忆，突然会觉得云淡风轻、不值一提。有时我们以为自己日前过得很苦，可能是因为没有见过比我们更苦的人，幸福是比较出来的，而不幸也是。

记得有一句话叫做：我们曾经为自己没有鞋穿而哭泣，最后才发现有的人没有脚。我们之前所有的经



历与见识，都会左右现在的思想和格局，而现在所拥有的际遇和感悟，也会影响未来的心智构建。

苍苍众生之渺小，很多人都不曾真正意识到，有的人张口就来的埋怨与戾气，大概还是因为心胸狭隘无法化解。前一段时间，以采访的形式和一位信教的朋友聊天，发现她对内自省审视、对外宽容博爱的心态很值得学习，据说她有了信仰之后，不管遇到什么事情都不像之前那样较真，对未来生活的向往也比常人要强。

说这些并不是让大家去信哪个教，而是心中有一个信仰还是好的，无论什么时候遇到任何事情，总会让你觉得未来有了一个指望。对于信教的人来说，可能是所谓的“天堂”，对于我们这些无神论者，那就是对自己、对生活的无上信念。

## (五)

茫茫旅途，悠悠岁月，生命来来往往，变化莫测。而人，注定会在阡陌交错的事事中，要么唯美一场遇见，要么看淡一场波澜。

仍记得每次坐车路过郑州，我的心情都是百感交集：曾经你路过了我最好的青春，现在却是我南下必经的站台。我们成长路过的每一站，都是生命

不可复制的印章，以后路过的将会越来越多，我们的人生也会越来越丰富。

可是，人生如逆旅，何处是归途？毕业以后，从郑漂变成北漂，每次出行都禁不住浮想联翩。青春这些年，没有为谁真正停留过，我只想按照自己的愿望，活成自己喜欢的样子，过上比之前好一点的生活。

记得离开郑州之前，我特意去了一家特别的咖啡馆，名字叫做“你好，旧时光”。如今好几年都没回去过，不知道是不是物是人非？经过了疫情的洗礼，也许咖啡馆早就不存在了吧。

是的，这个世界永远不变的就是变化。老家曾经拥有了我无数的旧时光，可是我不再是曾经的我。进入社会工作以后，在青春的迷茫中跌跌撞撞，每个人最后都不会是最初的模样，除了最初的信仰和儿时的梦想。

日月如梭，时间总会成为过去，无论走到哪里，都应该记住，“回忆是一条没有尽头的路，一切以往的春天都一去不复存在！”看明白了，想得开了，思考深了，也许很多事情也没那么重要了。如今，窗外秋光正好，何必不好好利用一下周末，欣赏一下“有着天堂一般的模样”的北京的秋天呢。✘

# 功夫

文、战略发展部 钱伟





打小起，武侠小说和电影就一直是我的心头好，我也乐于耽醉在那个刀光剑影、快意恩仇的虚构江湖中，跟随主角驰骋拼杀，一番血雨腥风过后，或功成名就，或退隐江湖，好不潇洒！虽有“醉后不知天在水，满船清梦压星河”的虚幻之感，但也让我短暂离开成长的烦恼与现实的冲撞。

我成长的年代正是香港武侠鼎盛之际，金古梁等大师的作品几乎承包了我课余之外全部的回忆。彼时，有几个小男孩没有武侠梦呢？又有谁不想做一个武功盖世、豪气干云、惩奸除恶的大侠呢？武侠世界中，武功是除主角之外绝对的核心亮点与记忆点，我至今都能清楚地背出不少门派独门绝学的名字，而武功另一个更为人们熟知、国内外通用的名字是“功夫”（Kongfu）。

“功夫”二字，看上去和武侠毫不沾边，既看不出武打的部分，又缺少了侠之大义，我从小就不甚明白，为何选这两个字代表博大精深的中国武术，但随着年龄、阅历和感悟的同步增长，加上杨总近期提出要坚持长期主义，我忽然开窍：功夫不就是长期主义最好的例证吗？而功夫之所以叫功夫，那是因为里面包含了时间，也包含了勤奋啊！

### 长期主义：风物长宜放眼量

长期主义，是由近及远、着眼长远的过程，是用时间孵化未来、用耐心换取未来、用坚持赢得未来，是让花成花，让树成树，是静水流深，更是胸有惊雷。

成长，是需要功夫的。现实中，如果我们停下来仔细勘察每一条成功路径，不难发现，绝大多数功成名就之人都有意识或无意识地在践行长期主义，而这其中，最出名的当属亚马逊的创始人杰夫·贝索斯了。

贝索斯于而立之年，出人意料地辞去当时前途无限的信托公司副总裁职位，毅然投身互联网，白手起家创办亚马逊公司。在熬过长达十余年的亏损阶段后，亚马逊最终从售卖图书的小网站成长为业务覆盖全球、跨领域经营的科技巨头。贝索斯也因此被送上福布斯全球富豪榜，最终功成名就。

亚马逊的成功与贝索斯坚持和倡导的长期主义密不可分。在1997年亚马逊第一封致股东的信里，他就写道：“一切以长期为重”“我们的投资决策要继续基于长期市场领导地位来考虑，而不是看短期盈利或华尔街的短期反应”。长期主义完美地诠释了亚马逊成功的秘诀，即紧盯长远目标，始终以用户为中心，为实现增长放弃短期盈利。长期主义绝非放弃增长，也



非摒弃盈利目标，而是延迟满足，利用时间的加持，去实现指数级增长和追求更高的目标。

另一个例子则从反面凸显出长期主义的重要性。改革开放数十年，我国在经济社会领域取得的成绩可谓举世瞩目、毋庸赘言，但在科技领域，尤其是半导体行业还未达到理想高度。当下，美西方针对中国的一面不言自明，其战略意图也早已明了，为阻滞中国的半导体先进算力、封死先进制程，可谓不遗余力，甚至可以弃置商业利益于不顾。面向未来，我们必须坚定不移地走“自主研发、安全可靠”的国产化道路，这需要自上而下的决心，需要巨大的资本投入，但更需要的是时间，这注定是条长期主义的道路。除此之外，别无他法。

#### **选择：锚定正确的人生坐标**

人生中，我们面临诸多选择，大到择校择业择工作，小到日常饮食穿搭，但极少会面临像选择道路这样，对人生起到决定性作用。道路决定方向，方向归根结底将指引我们短短数十载的生命将以什么样的方式经过。长期主义一定要以正确的方向为前提，倘若选择了一条错误道路，哪怕走得再远，恐怕也是南

辕北辙，绝不可能抵达期待的彼岸。

真正的长期主义并非单纯的“铁杵磨针”和“愚公移山”精神，而是在实践的基础上，参透事物运行、发展的规律，再去依照规律做事，其本质是对人生进行战略谋划的过程，考验的既是对眼前事物抽丝剥茧的“手艺”，更是对人生、对经济社会的洞察与体悟。

具体到如何选择？一方面，于个人而言，需要找到自己热爱并愿意为之废寝忘食、不懈奋斗的事业；于公司而言，价值观、愿景、目标是立身之本。另一方面，大局观和系统思维至关重要。一副水墨画中，你看见的是绵延山脉，还是点滴墨渍？一次危机袭来，你看见的是“危”？还是“机”？亦或是“危中见机”“危中藏机”？面对同样的形势，不同人的观点带来不同选择，导向不同际遇，最终决定命运的差异。

#### **坚持：积跬步以至千里**

师父道：秘诀就是，把它磕完。

《道德经》有云：“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下”。

万事从来贵有恒。在找到方向之后，最重要的就是：坚持下去！自儿时起，教导我们要持之以恒的寓



言、故事数不胜数，家人、师长、朋友也一直用亲身经历告诫吾等要延迟满足、用短期利益换取长期收益。那么，为什么现如今“坚持”依然是一个难能可贵的品质呢？原因其实不难理解。从心理学上看，我们人类普遍“害怕未知、厌恶损失”，而人生唯一确定的就是它的不确定性，我们无法预知未来，也没人能够保证成功，我们担心所有努力都付诸东流，因此还不如抓住眼前一点实际的。抱有此类思维的人往往一方面缺乏自信，不相信成功能落到自己头上，另一方面也可能欠缺人生规划，仅有成功的愿望，却无实现的路径。当然，也有人是因为难以忍受成长的缓慢，比起从零开始的点滴积累，他们更希望一夜暴富、一战成名、一飞冲天、一劳永逸……以上种种，也许从人性出发，各有各的道理，但他们所忽略的是复利的力量和量级跃迁的可能性，他们期望的成长也许比想象来得更快。

从历史中不难发现，所有的发展壮大都不是线性的，所有革命性技术、产品都不是按部就班出现的，不论是灯泡、电话等各类发明，还是 iPhone、特斯拉、抖音等科技新贵，都是在前期略显沉寂的积累之上，找准痛点、把握时机而一夜爆发的。因此，增长，特别是科技领域的增长一定是指数级跃升型的。我

们共同追求的视联网技术也必将满足这个历史规律，在相关节点慢慢跑通后，爆发性增长就一定在前面等着我们。当前，我们要做的就是坚定信念，增添一份坚持和笃定，持之以恒地向着共同目标，前进！

#### 做时间的朋友

长期主义绝非坦途，更不是捷径。相反，它是一个艰难、缓慢的过程，它坚定且不可逆转。长期主义之难，就难在它并没有顺从“活在当下”“落袋为安”等人的本性，它像是通往成功道路上的一个附带奖励机制的考验，过滤掉一大批空有愿望却无毅力的人，但是一旦越过它，距离成功的终点就不远了。

作为一名视联人，我们因共同的理念而相聚，我们为共同的目标而奋斗。比起短期利益，我们恐怕更应该着眼长远，从大局着眼，从小处着手，做时间的朋友，找到热爱并坚持下去，用成长促进成长，用当下浇灌未来。

我坚信，那些看似毫无波澜的日复一日，一定会在某一天让你看见坚持的意义。我也相信，如《入海》所唱：“时间会回答成长，成长会回答梦想，梦想会回答生活，生活回答你我的模样。”★

# 写在秋天 醉在今朝

文 / 测试部 胡志成

这一年，秋去极晚，冬来极迟。

金色的果实与飘零的落叶，是秋天最美的写照！或许，是眷恋秋日里的舒爽气息，旬月以来，北京的公园我走了不少，从香山走到奥森，从夏天走到秋天，从初秋走到晚秋。回首望去，在短短的月余，我仿佛走

过了四季。

说起秋天，让人不禁联想起无尽的金黄，那是属于丰收的颜色。同样，这也是属于落叶缤纷，万物俱寂，许多植物最后一次登场，最后一次绚烂的时刻。

香山红叶，自古已是一绝，千古以来，也不知多少

文人墨客在此流连忘返。

乘着秋兴，赶来香山，体验一把人间盛景，这是不少人的愿望，我也在此列当中，却由于种种原因，往年未曾如愿，而今年，却圆了我这个想法。

走过青石铺就的上山道路，沿途皆是复古的商铺，商铺依山而建，步步走高。向上行时，坡度较缓，并不吃力，也无太多感受，等走到高处，向下回望时才会发觉，自己已然站在高地了。

香山，我来过多次，但都在初夏或者是盛夏时节，那时游人不多，漫山翠色，虽然香山的风景独树一帜，但对那时的我而言，却并没有感觉到太多的惊艳，出彩之处。而今，再次游览香山过后，反而回味出了不少余韵。

古人云：“久居陋室，不闻其臭”，难道，我也犯了毛病，身在景胜之地，而不知其美吗？

我爬过晴朗中的香山，小雨中的香山，夜色中的香山……见识过她多种多样的美感。那时年少，竟感觉此间的景色平平，不过如此，现在回想起来真是大错特错了。

在我看来，晴朗中的香山，宛若一位大家闺秀，举手投足，透着优雅，落落大方，迎接四方来客。

雨中的香山，就有些像是知书达理的内秀女子，没有雍容华贵的姿态，却有如沐春风的自然。雨中爬香山，真是一种享受！山色笼罩在薄雾朦胧中，蛙声悠远，嫩叶如新，林中传来唧唧的雨滴声音，宛若大自然的乐章，使人心情愉悦，忘记烦恼。

而夜中的香山，就像是沉眠的睡美人，不欢迎任何人来打扰！那时的香山万籁俱寂，黑漆漆的一片，连一些小虫儿仿佛也睡着一般，不做任何声响。登临高处，向下回望，只见到万家灯火，无人做声。仰天观望，也只看到星空万里，群星闪烁，仍然是寂静无声。

思绪回归，下望青石山路，我看到的是一片片前来观赏香山红叶的游人，比之夏日多了不知几何。

顺着人群走入了上山道路，从山脚向上仰望，看到的是一片又一片，或金黄或火红的颜色，让人心神不禁为之一震，这就是香山红叶？

漫山遍野都是火红色，连绵不绝，置身其中，仿佛深陷一座花海，一座火焰山一般。

这时的香山，掀翻了我心中的固有印象，此时的她像极了一个成熟的、完美的、惊艳的女子，不需其他的点缀，仅仅本身的颜色，就足以让她傲视群山，在众多名山大川中脱颖而出。即便，她只有一种颜色！

秋高气爽，天高云淡。火红火红的颜色，让人看着喜庆，山间清爽的秋风，也让人感到舒适。秋日的

香山，再没有了朦胧，也没有了碧绿，有的只是让人应接不暇，充斥满眼的红色，如火焰，如云霞。

“一日二三里，  
烟村四五家。  
亭台六七座，  
八九十枝花。”

在山道中，拾级而上，我脑中不自禁浮现出这首小诗，也许千百年前的文人志士，也曾像我这般看过这片美景，走过这片石阶，在此写过脍炙人口的诗篇。

泰戈尔的《飞鸟集》中写过这样一段话：“生如夏花般绚烂，死如秋叶之静美。”

这或许就是对香山的最佳描写！当然，她并不是死了，只是在静悄悄的展示这一季的风采……

秋游香山过后，我仍是对秋色念念不忘，于是就近来到了奥森，欣赏这里的秋天。

到奥森的时候，阳光正好，不温不火，将地上的人影映出一层淡淡的金色，也将整个园中的景色，最好地呈现出来。

奥森公园中，景色别有一般滋味，有些植物畏寒，早早地蜕成了金黄色，还有一些植物傲骨铮铮，仍然是翠绿色，远远一望，黄绿衔接，花树入目，似乎仍有夏日的余韵环绕。

公园里的植物种类繁多：五叶枫、白杨、连翘、草坪……等等，各有各的颜色，仿佛都在以自己的方式迎接秋天。

其中，枫叶火红，杨树淡黄，水绿石青……这般般件件，拼凑出的竟然是整个四季的颜色，春夏秋冬都在一园，一时当中，不禁让人感叹大自然的神奇之处。

公园里有一片延绵几百米的杨树林，落叶已经积累了厚厚一层，树梢上还挂着许多枯黄的叶子，偶尔会落下一片，在细碎的阳光中，有种飘零花雨的冲击力。

脚踩在落叶上，软绵绵的，且细腻无声，让人情不自禁地想坐下来，感受这片柔软土地。远处，传来孩子的笑声，奔跑声，还有缓缓的水流声，就像是回到了童年，恬淡，无忧无虑。

心中有再多的烦恼，在这样一片环境中又岂能不淡忘？

这一年的秋天，来得很早，夏天的烦热还未消失，秋季已至，这一年的秋天，去得很晚，立冬已至，秋意仍在。

有时候，我们需要慢下脚步，如同这个秋天一样，慢慢感受时间的美好。★



# 立足专业服务 助力医疗市场

## 医疗事业部售前技术支持部团队

文 / 医疗事业部 李洋

MD售前技术支持部是视联医疗联结内外的关键部门之一，团队一直以使命、创新、卓越、共赢为价值导向，立足医疗信息化专业技术，结合政策和市场需求，积极与研发团队协同配合，提供行业最具竞争力的业务解决方案，推动产品合规生产及销售，助力市场业务推广，拉动市场业务覆盖，为业务项目落地赋能，推进医疗品牌建设。MD售前技术支持团队以公司经营方针、宗旨和效益目标上，使业务项目在广度和深度上都有了不同程度的提高，为视联医疗获得了更多行业荣誉资质，部门的综合战斗能力也在持续提升。

### 业务方案创新推动市场拓展

在售前业务方面，随着医疗软件产品研发的不断完善和加强，MD 售前技术支持团队基于整体医疗市场策略及业务目标，落实公司各项业务工作部署，紧密围绕重点业务开展工作，从专业技术角度整合包装业务解决方案，并严格把控每个业务项目的落地执行性，聚焦重点项目提供全方位专业化的售前技术工作支持。在近一年中，团队助力公卫应急、心理健康、智慧医院、数据安全通信等重点业务领域进行有效市场拓展：在公共卫生应急指挥领域，打造了湖北省公共卫生应急指挥中心全国性的业务样板，构建中国后疫情时代下公共卫生应急指挥应用新模式，并以湖北省为业务标杆，进一步拉动了福建、宁夏、黑龙江等省份的市场，在相关政策支持下打造更多省级公共卫生应急指挥中心，促进全国立体化应急指挥体系的建设；在心理健康服务领域，为公司助力签约了首个心理健康服务项目，基于各级客户需求痛点以及项目运营模式，持续优化心理健康服务解决方案，最终为惠州市打造了以运营服务为特色的一体化综合心理健康服务平台，服务于社区群众（乡村居民）、企事业单位职工、在校中小学生、公安司法部门、医院就诊患者及特殊人群，全面提升国民心理健康整体水平，构建共建共治共享的社会治理格局；在智慧医院领域，依托“统一视频”技术优势，结合医院信息化建设需求，对解决方案进行版本升级，促进医院信息化系统互联互通，提高医院办公效率，提升患者就医体验，推进全国医疗信息化改革创新；在数据安全通信领域，积极探索“一网两线”在医疗行业应用，并形成《视联医疗“一网两线”医疗行业网络安全解决方案》，利用可信算法融合加密技术，构建结构安全、自主可控的医疗卫生网络，助力探索业务新市场。在工作中，团队之间时刻保持及时紧密的沟通，关注每个项目的工作细节，坚信细节决定成败。

### 规范管理产品助力市场业务

在市场产品方面，随着医疗产品及解决方案持续创新，现已形成业务产品矩阵，从产品信息规范管理、产品市场宣传管理、市场竞品分析管理、产品生产合规管理四个维度规划工作，结合团队工作实际，创造性地开展工作，贯彻医疗市场战略方向和业务部署，助力医疗市场业务目标

的达成。持续梳理产品信息发布流程，制定优化产品信息管理规范，紧跟产品研发进展，制定医疗产品名称及型号命名规则，在保证产品信息准确性下及时有效地对产品信息进行上线发布，有序按需组织产品内部培训，助力推进产品市场推广及市场销售。基于市场业务及目标用户角度精炼价值内容，统一品牌调性设计风格，让重点业务内容以可视化形式生动体现，为公卫应急、远程医疗、分级诊疗、智慧医院、县域医共体、心理健康多个重点解决方案进行市场化包装，制作生成更具专业性、实用性且适用于不同场景的市场推广工具，构建专业化市场推广规范，助力市场前端业务推广，扩大品牌认知度，提高品牌价值及业务影响力。同时对医疗产品生产进行合规化管理，制作生成产品生产要素包，规范医疗产品生产标准及备货流程，在合规生产标准下保证产品生产输出效率及质量，制作产品资质认证，确保产品市场合规销售。对产品生命全周期管理跟进，从市场角度有效助力支撑市场业务。

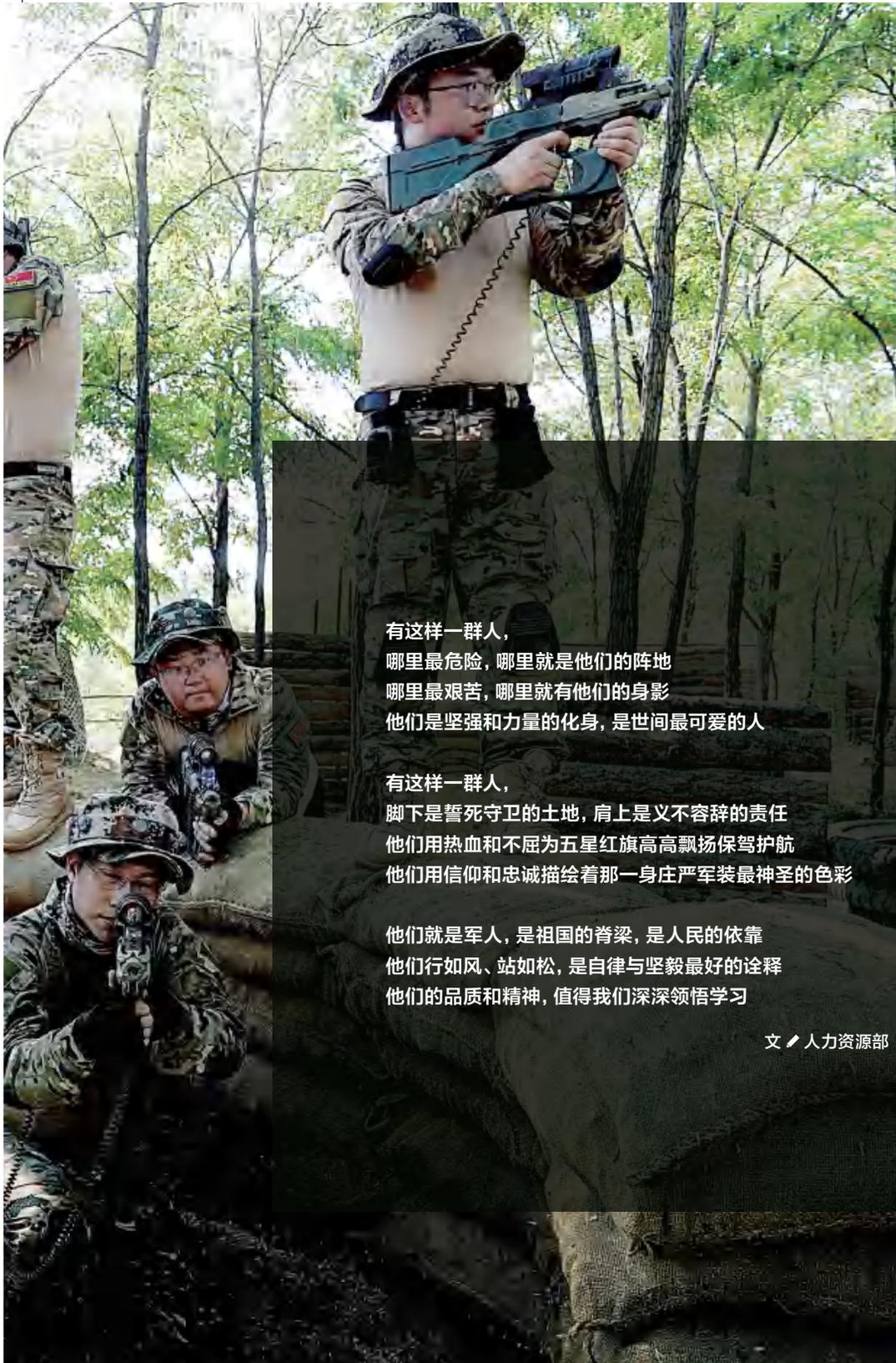
### 提升企业资质推动品牌建设

在这一年里，MD 售前技术支持部坚持以专业技术为核心基础，构建及完善企业知识产权工作管理规范，探寻符合我司的企业资质，从申办到取证全流程合规化管理，积极与各部门紧密协同共同努力，让视联医疗荣获了多项企业荣誉与资质。2022 年内已通过 CMMI-3 级、增值电信业务经营许可证、第二类医疗器械经营备案、广播电视节目制作经营许可证等多项企业资质认证，积极申报参与十余项课题项目，持续提升企业实力，助力业务项目招投标。在第十一届中国创新创业大赛暨海南省第八届“科创杯”创新创业大赛中，经过多轮评选比拼，视联医疗在近千个实力参赛企业中脱颖而出，以“基于自主可控视联网技术的远程医疗与医联体建设与推广”项目荣获海南省三等奖，并成功入围国家级创新创业大赛资格。除此之外，今年内还助公司荣获了 2022 第五届医疗器械创新创业大赛优胜奖、工信部超高清视频技术典型应用案例、2021 年信息技术应用创新解决方案等多项企业荣誉。未来，视联医疗售前技术支持部将持续努力为视联医疗争取更多技术资质成果，冲刺国家级课题荣誉奖项，提高视联医疗在行业内的品牌影响力。✦

# 勇者无惧 强者无敌

## 2022年视联动力红海行动





有这样一群人，  
哪里最危险，哪里就是他们的阵地  
哪里最艰苦，哪里就有他们的身影  
他们是坚强和力量的化身，是世间最可爱的人

有这样一群人，  
脚下是誓死守卫的土地，肩上是义不容辞的责任  
他们用热血和不屈为五星红旗高高飘扬保驾护航  
他们用信仰和忠诚描绘着那一身庄严军装最神圣的色彩

他们就是军人，是祖国的脊梁，是人民的依靠  
他们行如风、站如松，是自律与坚毅最好的诠释  
他们的品质和精神，值得我们深深领悟学习

文 / 人力资源部 罗杰

作为一家有目标、有信仰的企业，视联动力一直以科技强国为责任，以创新变革为使命，在国产化通信安全领域不断探索，力求为中国网络安全的自主可控贡献力量。因而，爱国主义教育一直是视联动力一直坚持落实的文化课题之一。

### 【从2018到2022】

2018-2019年，视联动力先后在北京、乌鲁木齐、西安、成都、沈阳、杭州、石家庄、武汉8个城市巡回举办红海行动，组织公司管理干部和骨干员工参加。“荣耀之战”、“百团大战”、“钱塘蛟龙”、“雪域战狼”等热血主题让不少参与者心潮澎湃，饱满刺激的行程安排更是让大家流连忘返。

2022年，带着“勇者无惧·强者无敌”的口号，阔别3年的红海行动再次启动，走遍了19个省市，让近700名员工体验到了什么是军人的飒爽英姿和知行合一。与过往不同的是，今年的红海行动面向全体员工，并且在过去军事训练和CS的基础上，加入了趣味十足的团队协作项目，如动力绳圈、百人战鼓、冰壶挑战等，更有氛围感十足篝火晚会，让伙伴们围坐在一起把酒言欢，纵情放歌。

### 【红海行动，当然不只有军训】

活动开始之前，很多同事心存担忧，他们把红海行动当做是一次军训，认为自己无论是体能还是心态都经不起如此考验。但充实的活动内容和丰富的活动体验让大家很快打消了这个念头。在活动结束后，有不少同事表示2天的行程安排的合理有趣，让人不太累又意犹未尽。

他们当中，大部分人是第一次穿上整齐的迷彩服、戴上迷彩帽、贴上五星红旗的肩章；很多人是第一次拿起枪，第一次体会将“后背交给战友”这种信任的感觉，第一次品尝到命中目标的快乐。而作为一个军人，服从命令、团结队友、并肩作战、不言放弃的具象化行为体验对于绝大多数的员工来讲，更是一次难能可贵的经历。

如果说，白天的活动是对意志力和凝聚力的考验，那么晚间的篝火晚会则显得温馨许多，明晃晃的火焰映在大家伙的脸上，炽热的温度让每一个人的心里充满了暖意。因为工作忙碌，他们平时很难有机会相聚，但这一刻，仿佛时间停滞，没有工作，没有压力，只有眼前这些可爱的人在尽情享受集体的热情，人与人之间的距离随着跳跃的火苗被不断拉近。



### 【短暂的军人体验，不变的军魂信念】

作为视联动力的传统文化项目，红海行动一直受到公司高层的关注。董事长杨春晖不仅悉心指导活动细节，确保员工的良好体验和行程安全，更是亲力亲为参加了海南省的活动，与大家一起挑战铁人五项，进行激烈的CS对抗，晚上住在帐篷营地星空夜话。红海行动自设立之初，就被赋予了双重意义，一方面希望构建一个沟通交流的机会，让平时见不到面的同事相互熟络，共同体验真人CS游戏的乐趣；另一方面，红海行动也承载着致敬军人，磨炼坚毅品质，学习团队合作，增强个人执行力与组织认同感的使命。

有的伙伴说，教官教给我们的不仅仅是基础的动作和意识，更是责任与担当，那列列整齐划一的军姿，那豪迈矫健的步伐，那宏伟嘹亮的口号，都是我们对军人优秀素养与操守的理解和践行；那激烈的CS对抗比赛，模拟的是战场上每一次急速冲锋陷阵，它需要我们果断英勇，需要我们信赖队友，更需要我们不计个人得失，紧密配合默契协作。红海行动不仅是一次活动，它帮助员工更好地认识自己，也为公司积累无形的团队财富。



| 企业文化 |



### 【写在最后：我们的使命】

活动虽然已经结束，但留下的记忆却值得珍藏。同样，我们也只是短暂地体验军人的日常，真正的中国解放军、武警战士他们每天都在为国家、为人民负重前行，出生入死，珍惜他们誓死守卫的家园，珍惜来之不易的幸福生活，带着“勇者无惧，强者无敌”的红海行动信念为工作、为家庭、为生活、为自己的社会价值不断努力，才是我们每个人不变的使命。

今年，我们走过了19个城市，还有11个城市因为疫情原因没能组织。明年，他们也将穿上属于自己的戎装，扛起属于自己的责任和使命。★





# 良师为径，同逐巅峰

## 2022年视联动力导师计划再升级

文 / 市场部 于乐

第四季度，视联动力2022年导师计划收官。人力资源部面向400余位视联员工开展共计9期的“导师认证”课程培训，444名导师顺利结业并获得证书，成为身边同事更加紧密的良师益友。

为了帮助员工更好地融入视联动力的公司文化、更顺利地适应工作环境，视联动力的新老员工之间一直以来都有“导师带学员”的传统，这就是人力资源部设置的“导师计划”，旨在使员工在视联动力工作期间“人人有辅导、个个有导师、事事有关、时时有沟通”。2022年，“导师计划”全新升级，一方面优化导师-学员的匹配方式，一改过去随机匹配的方式，按照就近原则在部门、省内部进行双向选择，让导师-学员可以更密切地沟通、更高效地互助；同时完善“导师计划”的培养机制，通过专业的课程培训提升导师言传身教的能力，促使小组内部发挥主观能动性，自主建立学习型团队，使导师和学员在这个过程中共同得到成长提升。

2022年升级版的导师计划在培养机制上进行了完善提升。导师与学员完成双向选择后，导师和学员共同就导师计划的内容进行自主探讨，自主规划学习内容、学习方式与成长路径，讨论商定后的计划由学

员整理提交，导师进行审核，再经由部门、省负责人确认后，就可以正式实践开展。“导师计划”的成果会通过不同维度来反映和总结，导师和学员会在线下密切沟通，随时反馈随时交流；每半年，导师和学员填写沟通表，进行阶段性总结；此外，导师和学员也会通过每半年一次的互评来反映满意度，优秀导师公司将会予以表彰。

书山路远，良师为径。升级后的“导师计划”又迎来了更专业的知识工具加持。专业培训讲师为导师们带来干货满满的培训，授人以渔。视联动力分公司的预备导师们通过视联网直播连线的方式远程参与总部培训，在讲授和小组互动中学习“如何成为一名优秀的导师”。

课堂上，讲师为预备导师们梳理了导师制中各种角色、厘清实施流程、明确优秀导师标准，引导导师们自主思考“作为导师会遇到什么挑战？”等关键问题，并通过情景演练和小组讨论的方式使导师们知行合一地体认和巩固知识技巧。

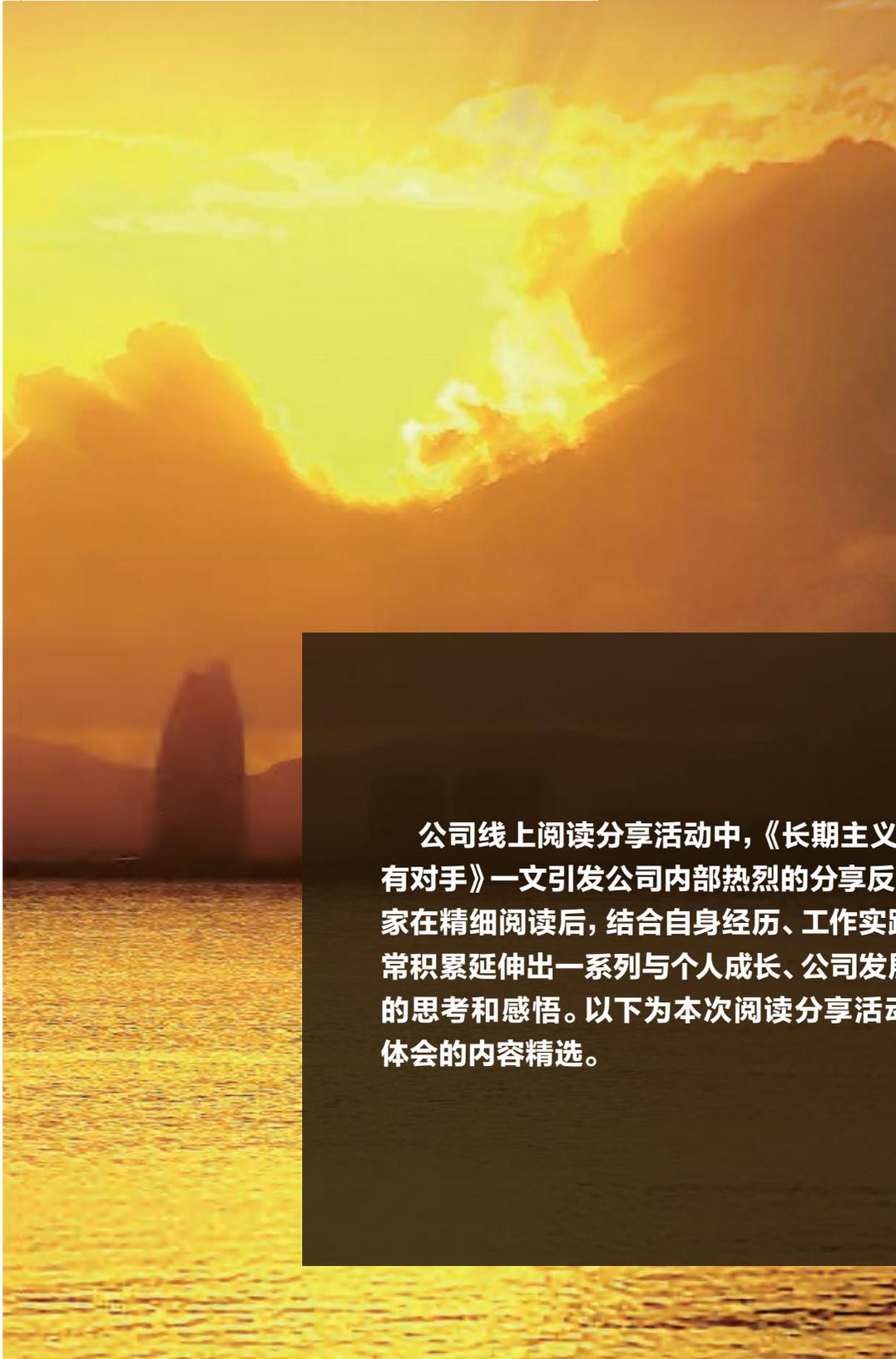
升级版的“导师计划”为导师提供了更强大的知识工具，培养了更多、更优秀、更先进的良师益友，它是终身学习、终身成长的视联文化的彰显。★



# 《长期主义者，没有对手》

—— 心得体会精选





公司线上阅读分享活动中,《长期主义者,没有对手》一文引发公司内部热烈的分享反馈。大家在精细阅读后,结合自身经历、工作实践和日常积累延伸出一系列与个人成长、公司发展相关的思考和感悟。以下为本次阅读分享活动心得体会的内容精选。

“天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往”，想要做到长期主义，的确是一件比较困难的事情。因为在无法获取短期利益的时候，大多数人会迫于现实的压力，产生焦虑、抑郁、彷徨，中途反悔甚至放弃，而长期主义者则需要面对这些压力的时候能够沉得住气，静待花开的时刻。想要成为一个长期主义者需要两个条件：一、要能够获取足够有效的信息来源以提供准确的判断依据；二、要有坚定不移的信念。对于整个企业来讲，最好的方式就是将长期主义形成一种价值观、一种信念。

——产品解决方案中心 张远飞

感谢公司有分享好文、分享读后感的这种企业文化，既能看到好文，觉醒思维，又能看到多人多面的解读，更深的理解优秀的人的想法和做法。这种机会太难得，是外面花钱也买不来的。如果不是看见这篇文章，我的思维中长期主义的概念是比较薄弱的，这真的要多谢公司的分享，和所有优秀同事的分享。公司分享好文和分享读后感的企业文化，可以激活大家对长期主义者的认识，让全公司都了解这种思维和行为，让全公司都思考公司的坚持。

我们的信念很明确，就是要自主创新，就是要攻坚克难，让祖国在通信领域内不被“卡脖子”。在信念明确的同时我们要坚信不疑地执行视联领导层的指令，拧成一股绳，互相搭台，如长征路上的勇士们抱团取暖，互相帮助成长。最难的就是坚持、坚持、坚持，只有坚持住了，才能是成功的长期主义者。

——技术发展中心 谭铭泽

$1.01^{365} = 37.78343433289$ ，365次方代表一年的365天，1代表每一天的努力，1.01表示每天多做0.01，365天后，1增长到了37.8。可见，我们若是能够用长期主义去解决问题，每天进步一点点，日新又新，经过持之以恒的努力，最终终究会有好的结果。知识和能力的积累，不是一蹴而就的，而是由量变到质变的过程；如果我们懂得秉持长期主义，坚持不懈地努力，便可以实现复利式增长，最终收获成功、幸福的人生。

——技术管理中心 李永红

相信大家在这一个领域，都有自己认为难而正确的事情，正如我们现在从事的视联网事业一样，让人与人之间只有一个屏幕的距离，刚入职公司时，乍一听这好像很难，但是经历了公司这么多年坚持自主创新，高速发展，朝着这个方向不断前进且越来越近，监控、会议、数通、16位、64位1.0、64位2.0等等，让我感受到了，这一切都是用技术优势和实力印证，这是一条正确的道路，同时这也是一件非常难的道路，我们没有选择当前互联网通用的TCP/IP协议，而是坚持自主创新，V2V、SecureV2V，万丈高楼平地起，所有的产品都是一项从底层的创新和坚持，所有视联人没有犹豫和退缩，让这一切都成为现实，这就是坚信长期主义取得的胜利！

——技术管理中心 宋江申

唐僧坚持长期主义是为了求真经，普渡众生，为此西行十万八千里，经历九九八十一难，然而这个世界上并不是每个人都是指路明灯，芸芸众生何去何从？当我们不具备长远目光和战略制定能力的时候，最简单的选择就是追随。有些人一眼可以预见未来八年十年的变化，有的人可以瞬息远在千里之外的危险，这些强者如同水面上的一个个振源，不断地向四面八方发出自己的能量波，而我们要做的就是进行感知，寻找到频率相当的那个振源，认同强者的目标和节奏，跟着这个目标和节奏一起共振起来。你的节奏是什么，你就会做什么样的选择，有人因落叶入水而共振，有人因拥抱风暴而共振，你可以选择水波涟漪的岁月静好，也可以选择雷电风暴的毁灭重生，路就在脚下，人是可以做选择的，坚持你的选择，就是你人生最好的修行。

——技术管理中心 唐石磊

在公司发展过程中，有两件事情也令我印象深刻，第一件事，在疫情之初，全国都无口罩可买的时候，只有我们视联动力不仅为客户，也为员工、家属甚至为离职员工也送去最安全的防护口罩。接下来的一年，很多倒卖口罩，建口罩厂的公司如雨后春笋般出现了。我们没有走那条路，我们以此为契机，对医疗行业的客户进行支持，推动了医疗行业的业务突破和布局。第二件事，是在中美贸易战伊始，公司领导就意识到芯片供应链问题，并提前布局，确保之后很长时间我们都能及时为客户供货。后来，出现了很多芯片囤货的公司，大发横财，而现在，据说这里面又有很多损失惨重离场了。而视联动力，始终都以深刻的洞察力，提前布局，确保公司经营的安全性，但又绝不分心，去攫取那一份短期利润，始终坚持着自己的长期主义，专注在视频通信和视联网的核心技术领域。

——人力资源部 李宏岩

长期主义就要有十年磨一剑的决心和勇气。耐得住寂寞且沉得住气，专注于一事，不被各种诱惑带偏。竹子的生长过程诠释了这一点，竹子幼苗要在土里埋藏4年之久，最初的时候可能会几年才长几厘米，但是到了第5年的时候，竹子就会以每天几十厘米的速度疯狂生长蔓延，这就是像是常言中的厚积薄发。做人做事皆如竹，定好目标和格局，一直向上突破。

——战略发展部 杨溪竹

对企业来说，如果不能够几十年如一日、抵制诱惑，今天房地产赚钱就去跑马圈地，明天医美有红利又去追赶，后天又想进军新能源，最终，消耗了企业家大量精力，什么也没有做精、做专。今天是一个比拼专业化垂直能力的时代，用德国哲学家康德的一句话说：“密林高且直。”大竞争时代，矮灌木失去生存空间，高大粗猛的树木挺拔垂直。

——产品解决方案中心 尚晓飞

对于长期主义，每个人心中均有自己的答案，对于我来说长期主义是专注长期价值认知方法和行为模式，长期主义是指一个人或者机构长期评估体系，是愿景、价值观、终极目标。专注长期主义，首要态度是面向未来，不畏周期，用长期确定性来对抗短期不确定性。做时间的朋友，深耕某一领域，追求真理，最终实现长期价值。

将短期和长期管理合二为一的关键，并不在于对特定流程、政策乃至策略的改变，而是应采取一种有别于当下且更为智慧的思维方式。长期主义者不应以牺牲明天为代价去追求今天的利益。在团队作战中，我们要以结果为导向，明确自己努力的正确方向和目标，只有如此，才能在一个不确定的世界里，实现时间复利、资金复利以及自我复利，实现个人和团队持续开展。

——技术发展中心 王圣平

真正的长期主义者，都在坚持做难而正确的事。视联动力长期致力于国产化通信协议V2V的技术研发，构建以视频为业务载体的视联网，让人与人之间只有一个屏幕的距离，当前部署的视频通信、网络安全、数据通信三大业务，为中国各级政府部门提供了富有价值的解决方案，这是多么正确、多么伟大的事业。

其次，我们需要选择难的事——企业战略落地。制定了企业战略，我们需要将它变成现实，企业战略是一个个长期、短期目标，战略落地需要分阶段执行。最后，我们需要具备核心能力，战略上胜人一筹，战术上高人一等。胜人一筹的企业战略定位、高人一等的企业经营决策，日复一日、年复一年，公司必将成为伟大的企业。

——技术发展中心 武江龙

对于我们视联动力公司来说，我们要明确清晰的认知，要清楚作为行业的前瞻共识，高品质视频将是下一个网络通讯革命的核心所在。视频将使人类从电报开始的网络通讯技术革命终于回归到人类沟通之本。之前每一次的技术革命，都是尽可能解决人类因为距离、地域限制而无法面对面沟通时的替代技术手段，而直到今天的 TCP/IP 互联网，也只是尽可能还原低品质的面对面沟通，仍然无法实现大规模高清品质的实时视频交换。确定明白了这一点，下一步就是要长期坚持它，紧跟它，做时间的见证者，做正确而难的事情，与公司共同成长，共同发展。成绩不是一蹴而就的，得有一定时间的积累，我们需要坚持长时间专注一件事情，在自身领域里长期坚持聚焦，才能发光发热。

——政府事务部 吕本重

如何成为长期主义者？身为视联动力研发队伍的一员，我们不应该仅仅满足于完成客户的研发任务。软件研发是一个系统工程，需要团队内很多人的协调与配合，并且随着客户新需求的提出，软件需要不停地在原来的基础上扩展新功能，同时需要投入一定的人力去维护。随着软件规模的越来越大，我们在面对一个新需求时，需要考虑是简单在原来的基础上叠加功能？还是站在一个更高的高度，在软件的可扩展性、可维护性、易读性、可靠性上下功夫？降低日常维护的成本，减少耗费的人力，面对日日加班还是应付不过来的困境，我们不得不做一个决策。实现长期利益的过程当然是痛苦的，道路也是曲折的，不过，我们能做的是尽量兼顾各方面利益，达成我们的共同目标，实现各方面多赢的一个局面。

——技术发展中心 田恒

我比较喜欢跑马拉松，每次马拉松比赛中总是有那么一群人在起跑的时候一马当先，开始在人群中见缝插针向前冲去，但往往在中途气喘吁吁地停下慢慢开始走了起来，更有甚者直接退出比赛。反观那些按照自身实力并切实执行赛前的配速计划的跑者，总是可以在终点看到他们冲线的飒爽英姿。

从这个角度可以看到那些没有长期规划，且没有严格执行计划的人们总是期望获得短期利益，但是由于中途的放弃最终很难获益。现在我们正在视联动力这条大船上，那么长时间和那么多人都进行了验证，视联网技术这个战略是正确的，那么我们只要做好自己，让自己成为长期主义者，让视联动力这艘大船带着我们走地更远。

——销售中心 张奇荣

于个人而言，长期主义是一种清醒，帮助人们建立理性的认知框架，不受短期诱惑和繁杂噪音的影响。于企业和企业家而言，长期主义是一种格局，帮助企业拒绝禁锢的零和游戏，在不断创新、不断创造价值的历程中，重塑企业的动态护城河。企业家精神在时间维度上的沉淀，不是大浪淘沙的沉锚，而是随风起航的扬帆。

长期主义并不抗拒改变，关键是得分清变与不变。一棵树的叶子每年秋天都会落下，但树根深埋于地下，不受季节的影响。我们的能力也应该像树根一样，扎得越深越好。培养能力就是一个扎根的过程，扎得越深，汲取的营养越多。只要笃信长期主义，就不能浅尝辄止，长期主义能为我们找到一片土壤，然后深深地扎下根去，慢慢长成一棵大树。无论风吹日晒，只要根扎得足够深，就不怕大自然的摧折。当然，一棵树的长成可能只需要几十年，也可能只需要四五年，无论如何，只要能保持生长，绿树终将成荫。

——技术发展中心 李健

那些克制短期利益坚持长期主义，自主研发核心技术，一直努力抗衡欧美的企业是多么的难能可贵。这些企业面对了商战的真枪实弹肉搏，到了改革开放的深水区，才更凸显他们的价值。这需要长期的战略定力，需要长远的战略眼光，需要耐得住寂寞，需要坚持初心，只有真正的长期主义者才能看到真正的未来。

公司从09年成立以来，我们就一直专注做一件事情，通过我们独特的技术，在打开某些行业的局面以后，我们这套技术不断完善更迭，我们在众多领域、区域实现了破局、深入和覆盖。老一辈的视联人熬过了创业初期的各种困难，完成了各项技术的完善和丰富，解决了我们基本的生存问题，在公司后续的发展历程中，我们更应该坚持老一辈视联人的长期主义，在我们已经拥有了这么好的基础市场上，将我们的技术继续深入地拓展，将我们的视联网铺满神州大地，实现我们视联人真正长期主义的胜利。

——销售中心 吴松

长期主义并不排斥短期行为，不排斥眼前的选择。对未来进行长远思考和规划，会使我们更多地考虑到当前行为会对未来产生的影响，从而把长期目标渗透到眼前的决策中，用长期主义来过滤我们的短期行为。这样的好处是让我们懂得每一步在做什么，懂得每一个具体目标的实现会如何促成总体、长远目标的达成。这样我们在梳理、筛选眼前的行动时，就不会受短期诱惑的影响，不会掉入短期主义的陷阱，做到有所为，有所不为，防止短期行为伤害长远的发展。

——技术管理中心 李伟超

长期主义始于信念、陷于认知、忠于理想、痴于精钻、成于复盘、贵于坚持。“构建中国人自己的网络”，这是我司的长期主义，也是我司员工的前进方向。作为身单力薄的普通人，我们虽不具备成为时代“弄潮儿”的实力，但是我们却可以借助视联动力这个平台，实现对社会尽责、对家庭负责，实现个人自身价值。或许你只是视联动力这艘航船上的一个小小的螺丝钉，但是你却可以乘视联东风抵达成功彼岸。

——技术发展中心 陈凯

相信长期的力量。要相信你的长期理性，在大和小之间，要选大不选小；在长和短之间，要选长不选短。长期理性可以让你从更大的框架、更高的视角、更长的时限来思考你遇到的问题，这样你就会做出最理性的选择。

相信共生的力量。不管在任何领域里，竞争和敌对意识会影响你的战略和思考。如果从现在看未来，那么你的眼光一定会局限于资源的争夺，你的眼中全是对手；但是如果从长期主义的角度从未来回头看现在，你关注的就是如何创造出未来的大局，甚至眼前的竞争者都可以被纳入到你共创未来的大局中。

——技术发展中心 石晶晶

## 季度书单推荐

### 《学会提问》

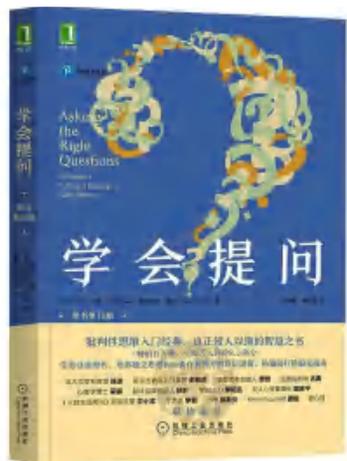
作者：(美) 尼尔·布朗和斯图尔特·基利  
出版社：机械工业出版社  
推荐人：人力资源部 杨萌

#### 推荐理由：

我们生活在嘈杂、喧嚣和不确定的世界里，每时每刻都被泛滥的信息所包围，大到世界经济发展趋势，小到个人生活的决策。面对别人和媒体兜售的观点，如果你缺乏独立思考和判断，就只能全盘接受。

这本书告诉我们如何学会正确提问，靠大脑理性思考提出问题，采用海绵式和淘金式思维模式，最终形成自己的观点，能够与他人有效的沟通和互动。而具体的一些方式方法如寻找结论的线索，假设情况，识别谬误，证据研究，看破伪专家的数据欺骗，扫除干扰障碍，成为一名批判性思维者。

我们需要自己去问为什么！擦亮双眼看清世界！



### 《华为数据之道》

作者：华为公司数据管理部  
出版社：机械工业出版社  
推荐人：测试部 裴梦月

#### 推荐理由：

华为是国内少有成功做到数字化转型成功的企业。华为数据之道这本书是由华为的数据管理部联合编撰的，从华为如何从一个非原生的数字化企业转型成一个数据化经营、数字化驱动，完成数据化转型的挑战及收获进行展开。

整本书看下来，它对于企业如何把企业内所有的数据进行分类、整理、存储、利用以及实际应用的案例都进行了阐述与说明，个人对于数据的思考以及数据的价值都有了更深的认知与思考。其中印象最深刻的就是如何打造安全合规的企业数据可控能力，数据也是企业最重要的资产之一，数据的安全、合规、合理的存储与应用，对于企业的数据应用及数据落地是非常重要的。

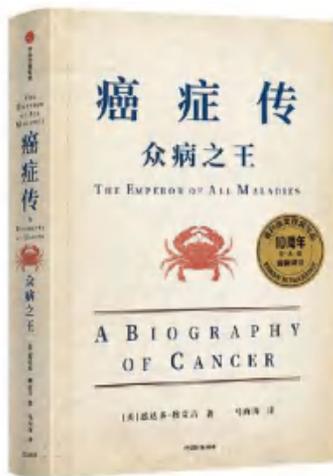


### 《癌症传》

作者：悉达多·穆克吉  
出版社：中信出版集团  
推荐人：总工办公室 郝宇博

#### 推荐理由：

这是一本讲述癌症发展历程以及人类与癌症抗争的传记，封面淡黄沙面的质感像是古埃及的纸莎草纸，希波克拉底时代就象征癌症的螃蟹跃然纸上，仿佛瞬间将我们拉回到了那个遥远的时代。精巧编排的内容展现了恢弘的癌症编年史，让我们对癌症这种古老的疾病有了全方位立体的了解。作者是普利策奖获得者，历时六年写作，译者耗时八年精细打磨，这部作品无论是文字还是逻辑都让读者有完美的阅读体验。



## 《遥远的救世主》

作者: 豆豆

出版社: 作家出版社

推荐人: 运维支持部 岳晓峰

### 推荐理由:

《遥远的救世主》是当代著名作家豆豆创作的长篇小说，首次出版于2005年5月。后来被改编为著名的网红电视剧《天道》。改编的电视剧没有能完全演绎出小说中的全部内容，但即便如此也依然获得豆瓣9.2的神剧级评分，当时可谓是万人空巷。可见此作品内涵深刻，力道至极。一个据说只有高中文化的作者，能在一部书里把人性人生、商战策略、文化属性等各方面描写的十分透彻，令人回味无穷，不管从哪一方面都有值得学习和思考的点。小说主要讲述了几个性格各异的人物，每个人都各自有自己的理想，性格，选择不同的道路，也有不同的结果。其主角丁元英是个为人处事极其低调、深藏不露，却有着大智慧，自身境界极高的人，行事总能够逆向思维，从结论出发来引导其行为过程，因此显得与周围平庸的人格格不入，但是无论在工作和生活中，都非常值得学习思考。看这本书能够开拓眼界，学到人生道理，增长经商智慧，不同职业不同年龄的人都能从中汲取自己所需的悟道。



## 《平凡的世界》

作者: 路遥

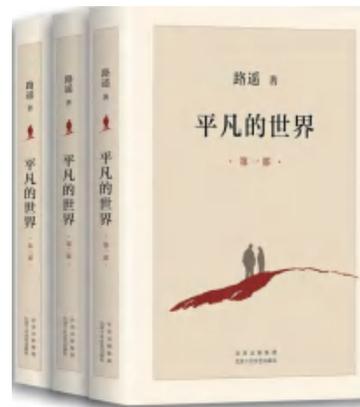
出版社: 人民文学出版社

推荐人: 测试部 胡志成

### 推荐理由:

《平凡的世界》这本书以孙少安、孙少平两兄弟的成长和际遇为主线，讲述了我国60年代初期到80年代之间发生的故事。这期间，我国经历了十年动荡，改革开放等重大变革，而路遥以相对纪实的手法，描写了这一特殊时期，底层人民的生活与转变。主角在这样一种社会环境下，经历了一次又一次的磨难，但他并未被生活击垮，反而越挫越勇，直面生活的艰难险阻。

这是一个平凡的小人物在社会发生剧烈变革以后，凭借自身的坚毅与心灵上的强大，一步步走向远方的故事。跟随主角的视角，我们会有许多的意难平，但更多的是在心灵上筑起一层层堡垒，以更强的心力，去面对所有。



## 《霍乱时期的爱情》

作者: 加西亚·马尔克斯

出版社: 南海出版公司

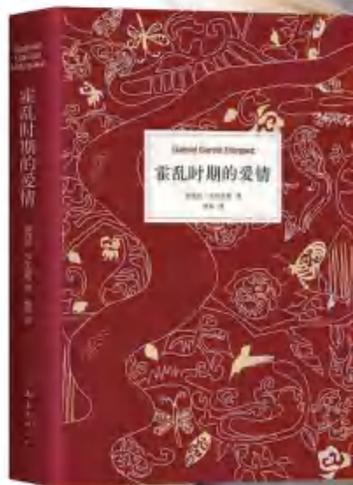
推荐人: 平台研发部 黄丽彬

### 推荐理由:

爱情可以坚持多久？

“一生一世。”

爱情是最初的那一眼，是当时的一封封信件，是坚持不懈的追寻，是至死不渝的浪漫。这份爱从未消失，即使到了暮年，依旧保留着心中的那份冲动。他们仿佛越过了漫长艰辛的夫妻生活，义无反顾地直达爱情的核心。无论之前经历了什么悲欢离合，此刻，他们深爱着彼此。只要爱得够深够久，最后我们都能牵起梦中人的手，说出深藏心底多年的倾慕与思念。爱情就像霍乱，可不同的是，霍乱会随着生命死去，可爱情不会。它可以超越时间，超越生命，超越一切。





创新 改变 世界  
Innovations change the world



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

扫描二维码 关注官方微信



# VisionVera Spirit 视联·志

2022.12 第20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](http://www.visionvera.com)