

2023.06 第22期

VisionVera Spirit

# 视联·志

创新改变世界  
Innovations change the world

视联动力企业专刊

# 视联网 新一代 极高 确定性 网络

VisionVera Spirit 视联·志

2023.06 第22期













| 先进性“接力” |  
用行动诠释优秀

在西北，有这样一支坚韧的省队：他们协同作战，埋首实干。以大局为上，以长期为重。无论何时，他们都拧成一股绳，突破重重难关。攒成一股劲，让视联网落地“一村一点”。每一个跳增的数据都是他们实力的彰显，他们传递视联先进性的接力棒。

卷首语

5 / 超越“尽力而为”

季度关键词

先进性“接力”

10 / 视联网助力延安市打造群众“家门口”的检察服务

12 / 何谓公心  
——陕西团队专访

15 / 我与视联

20 / “数”读陕西

季度聚焦

22 / 关于利用视联网技术开展云桌面服务的思考



## 公司文化 | 2022“刷题英雄榜”出炉!

2022年,有这样一群小伙伴,他们在繁忙的工作之余徜徉题海,用知识武装自己,用勤奋阐释热情,他们凭借实力与努力入围2022年度刷题英雄榜,获得海南帆船团建资格大奖,与众多优秀伙伴一起乘风破浪,扬帆远航,饱览祖国南端美景!

### 视联新产品 / 解决方案

- 28 / WeReGo低时延安全远程办公系统
- 30 / 视联网矛盾纠纷多元化解“一站式”平台
- 34 / 水利行业视频综合平台应用案例分享

### 员工随笔

- 36 / 北京的春天,与那些花事
- 39 / 每个人都需要懂一点儿心理学
- 42 / 牛与牛仔与牛崽

### 公司文化

- 44 / 2022年度刷题英雄榜

# VisionVera Spirit 视联·志

2023.06 第22期



编辑 阚丽君 汤威威  
设计 姜蔓 赵倩

---



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)



卷首语

# 2023

## 超越“尽力而为”

我们的研发正不断挑战网络传输的确定性和安全性能制高点。从传统网络的“尽力而为”到新一代网络的“高确定性”，其背后，是整个社会对网络通讯机理需求的提升，各个运行组织的高度机械化、智能化的发展也对网络的可靠性、确定性、低延时抖动、安全性能都提出了更高的要求。

视联网顺势而为进入“极高确定性”的阶段。在六千公里万兆端口速率的实网通信测试中，极高确定性网络双向回路传输延时仅38ms，且超低抖动多画面同步传输精度达到远低于1ms的微秒级。这些数据代表了当前视联网技术具备确定性、可靠性的程度，在整个业界看也是令人激动的。

在安全性方面，“星云”系统的出现，将视联网的安全防护扩展到“云、网、端”全方位，打破了传统的被动防御模式和边界防御方式。三端立体化防护带来的数据“0丢失”，已在数字广东与公司联合举办的“数据安全挑战赛”中得以印证。

当视联网技术已经完成了大规模、高清、实时传输在多个社会领域深入应用后，高确定性和高安全性的技术追求将把我们带向新高度：进入更多需要高精密度、高质量传输、高安全保障的场景中，比如，远程手术、智能数控、算力网，甚至可进入个人生活，在交互式游戏中大放光彩。

视联网应用依然在不断发掘中。外部需求的变化，是网络技术发展的催化剂。在大势下，即便前行的道路有起有伏，总归是通向我们去的方向。

杨春晖



# 视联网 新一代 极高 确定性 网络

## 超低延时

六千公里万兆端口速率实网通信测试  
双向回路传输延时仅 **38毫秒**

## 超低抖动

超低抖动多画面同步传输精度达到  
远低于 **1毫秒** 的微秒级

## 高可靠 高安全

自主安全通信协议与国密算法深度融合。  
既保证实时高品质视频画质，又可满足  
视频图像综合处理和多维数据分析的要求，  
应用于大规模物联网、工业互联网、算力  
网、机器通信、工业控制、智慧农业、  
远程手术示教、VR 游戏等



视联网“星云”网络&数据安全防护系统

# 攻不破 拿不走 数据“0丢失”

国产安全协议与国密算法深度融合

自主可控通信协议与国产商用密码深度融合

打破传统的被动防御模式和边界防御方式

微隧道技术实施安全访问管理

点对点授权资源，端到端加密通信

“云、网、端”全方位、体系化安全防护加固

强势赋能政务、医疗、能源、工业、教育、金融等领域







# 先进性“接力”



波诡云谲的市场

复杂动荡的环境

召唤着英雄部队的出现

2022年

视联英雄辈出

在西北

有这样一支坚韧的省队

他们协同作战，埋头实干

以大局为上，以长期为重

无论何时

他们都拧成一股绳，突破重重难关

攒成一股劲，让视联网落地“一村一点”

每一个跳增的数据都是他们实力的彰显

他们传递视联先进性的接力棒

用行动诠释何为优秀

他们就是陕西省队





# 视联网助力延安市打造 群众“家门口”的检察服务

文 / 市场部 阚丽君

今年以来，延安市检察机关依托综治视联网全市基层单位全覆盖的网络基础，不断推动 12309 检察服务中心线下进驻综治中心、线上进入城乡社区工作，通过横向接入综治视联网系统，开辟检察服务视频接访专线，实现线上接访直连乡镇（街道）、村（社区），将专业、及时的检察服务输送到群众“家门口”。



图：安塞区 12309 检察服务中心视频接访现场

检察服务中心线上连接综治视联网系统后的首次“面对面”视频接访，视频的对面是距离安塞城区 40 余公里的化子坪镇综治中心和砖窑湾镇苗店村综治中心，基层群众分别向工作人员反映案件线索寻求法律帮助，工作人员听取了诉求后现场为其答疑解惑。

据了解，安塞区视联网已全面覆盖区综治中心、区检察院、11 个镇（街）、128 个村（社区），共计 141 个点位。安塞检察正是凭借综治视联网这一全区覆盖的网络基础和技术优势，实现了线上视频接访服务专线直达镇（街）、村（社区）。此外，安塞检察依托微信公众平台开通“旧居巷 3 号”检

## 打造群众“家门口”的检察服务平台

2 月 20 日，安塞区人民检察院进行了“12309”



察服务专栏，进行在线线索征询、法律咨询、答疑解惑。安塞检察的服务专线与服务专栏协同联动，打通了 12309 检察服务中心与全区各基层综治中心之间的信息通路。

安塞检察的视频接访服务模式获得了基层群众的广泛好评，也为全市检察服务升级提供了全新的参考。检察机关作为横向单位接入综治视联网，将综治视联网的服务向基层社会治理、矛盾调解、法律援助等应用扩展，有效解决了基层群众“办事难，办事远”的问题，特别是偏远山区的群众，在村综治会议室就能获得专业的矛盾纠纷化解、法律知识解答等咨询服务，极大地便利了当地群众，也大大提升社会治理法治化水平。陕西省检察院副检察长和延安市检察院领导高度认可安塞检察的服务模式，并逐步要求和建议各区县依次进行视联网建设，将这一优质的服务模式在全市复制。

### 升级“线上+线下”融合检察服务

3月13日，延长县人民检察院也通过综治视联网系统连线雷赤镇张多村综治中心，为偏远山区群众开展了线上法律服务，针对村民提出的这些问题，检察院接访人员一一详细解答。



图：延长县 12309 检察服务中心视频接访现场

延长县综治视联网纵向覆盖全县 8 个乡镇（街道）、166 村（社区），12309 检察服务中心作为横向单位接入县综治视联网系统，架起了基层群众与检察服务中心的互通桥梁。入网后，检察中心升

级“线上+线下”受理接访的融合服务，通过横纵连的视联网链路将线上服务延伸至乡村。基层和偏远地区的群众仅需在镇/村综治中心就可通过线上形式向接访工作人员寻求司法救助，工作人员也可以介绍与群众生活联系紧密的司法救助政策、程序以及公益诉讼检察职能等，将专业的法律知识和服务输送到基层。与此同时，延长县综治视联网系统与 12309 官网平台、12309 检察服务热线三大平台联动发力，构建起集线索移交、综合研判、矛盾纠纷联动调处的多渠道、多维度的检察服务体系，致力于将群众的矛盾纠纷化解在最基层，化解在萌芽状态。

### 视联网系统助力常态化检察服务

延安市多地检察机关的视联网系统也已陆续建立并投入使用，为更多基层群众提供专业、及时的法律知识和服务。3月27日，吴起县人民检察院进行了 12309 检察服务中心线上连接综治视联网系统后的首次视频接访，工作人员为视频对面吴起镇杨城子村综治中心的群众线上答疑，通过线上调解为群众化解矛盾。4月4日，甘泉县人民检察院 12309 检察服务中心也通过综治视联网系统接访了道镇施家庄的群众，检察干警认真听取了来访群众的诉求，详细询问了反映问题的焦点，对提出的法律问题也进行了详细解答。

在延安市，各检察机关通过综治视联网进行线上视频接访已成为常态化的服务模式。延安市综治视联网系统与 12309 检察服务大厅、综治中心 12309 检察服务站（点、室）、12309 官网平台、12309 检察服务热线等多平台联动发力，架起了检察机关与基层政府之间综治联动、互联互通的信息桥梁，进一步助力了群众“办事不出村，最多跑一次”的基层社会治理效果的实现。接下来，视联网系统也将持续发挥全面覆盖的网络优势和实时高清的技术优势，推动 12309 检察服务中心建设和检察工作的现代化发展。✘



| 先进性“接力” |

# 何谓公心

刘建忠

——  
陕西团队专访

文 / 市场部 于乐



过去几年里，视联网在陕西的影响力与日俱增。从一村一镇到基层普及、村村连通，从一室一单位到纵横连通政府多级、多条线，赋能各行各业，伴随着视联网从“私域”到“公域”的指数级应用扩增，视联动力陕西办事处团队也在践行视联精神、发扬视联品质的过程中形成了一套先进的管理模式和方法论。他们是实干家，一步一个脚印地培育市场、培养团队，在日复一日的耕耘中耐心等待开花、结果、收获的时刻。他们也是理想主义者，优秀的业绩是情怀与理想另外一种形式的彰显。

### 做长期主义者

“我是2018年6月25日入职陕西视联的。”

对于视联动力陕西办事处总经理刘建忠来说，这是一个值得铭记的，特殊的日子，它预示着一段完全不同的经历和人生的开始。

刘建忠一直喜欢户外运动，热爱烹饪，但这几年，他不再有时间投入兴趣爱好。烹饪闲适，户外刺激，二者都与工作的性质不符。工作常常意味着漫长地耕耘、不可预期的结果和无法立即兑现的收获。带队“省队”，领衔陕西后，更是需要他筹谋规划，用一种长期主义者的心态和眼光来经营工作。

刘建忠有耐心，也有能力践行这种长期主义。2019年起，他就同陕西团队酝酿一种可复制、可推广的销售模式。安康市是视联网在陕西省全面覆盖的第一个地市。覆盖市、县、乡、村四级综治中心2千余点位的战果，可谓“首战告捷”。如何让“安康模式”在陕西继续复制？在一段时间之内，这是刘建忠和陕西视联伙伴们最关心的问题。

在安康市，综治视联网建成率和联通率均达到100%。视联网横向联网市委、市政府及公检法司单位机构，汇聚整合公安一类、运营商三类视频资源，有效整合各类视频图像资源，加强网络互联，平台互通。随着市域社会治理现代化工作开展的深化要求，综治视联网系统承载着越来越多的职能。旬阳县将视联网和智慧司法、“三力联调”结合，

大力开展远程调解，充分将矛盾化解在基层；岚皋县充分发挥顶层设计能力，将视联网和智慧城市、应急管理相结合，初步实现全县平安建设“视频一张网”，实现了所有视频业务的汇聚交换、共享、应用；宁陕县将视联网和网格化管理相结合，实现全县415个网格员的智能化管理调度。

问题的答案就在视联网日趋广泛和高频的应用中显现。“可以看到，视联网帮助他们将综治中心的实体化建设工作做得更好了。当我们的信息化手段能够解决政府关心、关注的问题，帮助他们政策落地、业务提质增效，成为开展工作的主要抓手，我们就会‘被需要’。”刘建忠总结道。

酒香也怕巷子深。在如何“推销”自己的商务策略方面，陕西团队也在不断优化，形成一套自己的方法论。他们发现，商务工作的关键突破点往往在地市一级。至于如何“拿下”地市，刘建忠提出了“以点带面”的路径：“以区县作为试点，将试点做成标杆，让其他区县和市级领导看到，视联的产品好、技术好、服务好。地市一旦将试点标杆总结成一种工作模式，对于后续的全市复制推广，将是非常有利的。”

### 团结就是力量

先进的商务策略需要由可靠的人来落实和执行。完善商务策略的同时，刘建忠严抓团队管理，致力使优秀的经验能够复制到每一个销售身上，内化于团队每一位成员的日常工作中。他建立“月度经营分析”制度，从全年的总目标倒推、拆解任务，将日常员工所有的关键业绩指标全面细化，演化成规定动作标准，如标销售拜访客户的重点单位范围、拜访频次等，同时设定机制，每月复盘，定时分享，及时修正，奖惩分明。

冲在前面的不仅是销售团队。为了目标的实现，陕西团队的各个部门拧成一股绳，高效协同作战，共同助力省公司全年目标的实现。

为了公司业务长远发展、销售模式转型升级，





今年，陕西办事处成立运维服务专班。销售组、技术组、支撑组三队人马，共同支撑陕西全年的市场化目标。每个人都是目标的施行者和肩负者，他们既能独当一面，又能“协奏”“和鸣”。

陕西销售总监霍婷在 2022 年底全力冲刺的时期，对陕西团队的凝聚力感受尤为强烈。全年业绩攻坚阶段，霍婷牵头组建确收小组，地市销售、工程师、项目经理、助理，都会参与到确收任务达成的工作中。“每周末我们都会召开确收会议，按照项目一个一个梳理，合同签署、回款、发货、安装、表一表二、到货签收单，每一个环节都具体到时间节点和责任人，按照时间倒推的方法，大家齐心协力，确保了最终目标达成。”

视联十年“老兵”唐石磊的工号是 V000044。他目前带队陕西 12 名工程师，人均入职公司五年以上。作为多年并肩奋斗的战友，他们工作期间相互支持理解，下班之后时常聚餐小酌，平日里也吵过闹过笑过，互相见证彼此的成长，经历彼此的人生重要时刻。“但归根结底，”唐石磊说，“陕西团队之所以一直保持着强大的凝聚力和战斗力，源于每一个人对公司的企业文化和价值观有着高度的认可，公司发展的越好，每个人成长的才会更好。”

销售经理刘逍自豪地称赞队友“给力”：“2022 年的工作中，省级团队伙伴们打下了一个非常有竞

争力的市场环境。不夸张地说，全省政法综治领域，视联动力的竞争力独一无二。其它地市的同事，提供了大量的本省项目案例及优秀的使用案例，让我在工作的推进中有了更多的强力佐证。从本地市的业务来说，同事们也在提供多个维度的支撑。我有一种感觉，在陕西工作，没有‘后顾之忧’，大家都非常给力。”

### 何谓公心

刘建忠为陕西团队的凝聚力、战斗力感到自豪。今年起，他兼任甘肃、青海、宁夏几处办事处总经理，看重长远发展、团队建设的理念在他的工作中一以贯之，“我希望能够带出一支成熟的、能够良性运转、长期发展的团队，而不仅仅是为了给公司‘交数’，完成任务。”

视联动力耕耘陕西时长十年，视联人在这勇往直前，前赴后继。今天，视联网在全省建设完成 1.6 万余个点位，月均应用 500 余次，成为陕西省日常视频数据通信、市域社会治理的重要信息化平台。刘建忠有一种自觉的责任感，对团队负责，对公司负责，也对所有在这片土地上耕耘过的视联人负责。他将其称之为“公心”。“我是一个讲原则的人，也是一个懂得感恩的人。公司既然给了我支持和认可，我就不会辜负公司的培养和重托。”✘



# 我与视联

文 / 陕西省技术管理部 唐石磊



## 关于我：

十年，我在视联已经工作十年了，在这已经成为过去的十年里，我有幸见证了公司发展的历程，亲历过很多重要时刻，入职至今，我曾先后在技术管理部、项目管理部、售后服务部、运营服务部工作，无数个日夜和同事们一起钻研探讨视联网技术，优化视频会议效果，梳理故障处理逻辑，规范项目管理流程，填补售后服务空白，通过运营服务摸索创收。

只要公司需要，不管是项目建设还是演示保障，我和我的团队都会在第一时间申请出战，我们的脚步遍布全国各地，不管客户是在繁华的城市还是在偏远的山区农村，我们都会把最好的服务送给客户，把沿途的美景留在心中。

## 关于视联：

十年，公司的规模从最初的几十人到几千人，分公司遍布全国各个省份，视联网技术从统一视频解决方案到广域视联网解决方案的迭代和沉淀，延展到V2V协议、密码、数通、安全等多元化发展，申请两千多项专利，服务于多个国家部委和行业，斩获无数荣誉。

视联犹如一艘航空母舰一样，驰骋在浩瀚的海洋中，引领我们体验人生诸多“第一次”，因为优秀，我们便有机会来到雅丹地貌的大海道，完成意志的熔炼；因为优秀，我们便有机会穿越千年，感受胡杨林那坚韧的枯枝带给心灵的震撼；因为优秀，我们便有了工作之外的浪漫，漫步在林芝桃花盛开的村落，享受自然带给我们的宁静；





因为优秀，我们登上了出海邮轮，来到了语文课本上的西沙群岛，感受到祖国海域的辽阔壮美和富饶强大，自豪之情油然而生。

关于我与视联：

十年，弹指一挥，已成过往。

未来，征途漫漫，何以为战？

23年初，我曾不断的问自己两个问题，在浩瀚的征途里，视联如何迎风破浪，继续前行？作为视联人的一员，我需要具备什么样的能力才能在未知的未来中，继续为视联发光发热，成为有价值的人？

回首十年，再问初心，是什么让我当初下定决心，融入视联，是什么给予我无限勇气，不惧任何挑战，敢于直面所有的艰难险阻？无数次扪心自问，或在出差的旅途中，或在一线的奋战中，不断思索，不断追寻，答案已跃然纸上：认同和包容，理解和支持，认同视联的企业文化和价值观，包容视联在

快速发展过程中的不足之处，理解和相信视联发展的战略，支持视联每个阶段的决策。反之亦然，这是一个双向奔赴，彼此成就的道理。我曾经以“先视联之忧而忧，后视联之乐而乐”鞭策自己，因为我发自内心地希望视联越来越好。而如今，这答案更加清晰准确，一路走来，视联人团结奋进，不惧困难，敢于创新，追求卓越的品质历久弥坚。我们每个人，都在为让所有视联人能有美好的生活而不断奋斗，与这样的视联人共事，何其幸甚！

直面未来，我们拥有清晰的奋斗目标，拥有坚定的信念和无限的勇气，拥有可以让自己更优秀的机会，拥有可以成就一番作为的平台，拥有团结优秀的团队，纵然有再多的不确定因素，纵然有再多的艰难险阻，又有何惧？

未来三年，可战！

未来五年，可战！

未来十年，亦可战！✘

## PS- 杨昌龙

时光荏苒，转眼间进入公司快 5 年了，我已经是公司目前最老的医疗售前工程师。近 5 年的工作中，我支持了全国近千个项目，产品知识和业务能力也在实践中不断积累和提升。2022 年，通过线上考试和演示，我成为全国医疗售前里第一个同时获得视联产品经理二级和售前一级星级认证证书的售前工程师，当然，荣誉只能代表过去的我，在今后的工作中，我将加倍努力，为公司愿景的早日达成贡献自己的绵薄之力。



## OC- 马昊

2021 年底正是疫情严重时期，我进入视联刚一个多月，对公司的很多业务还处于学习阶段。当时，我们接到了紧急搭建咸阳市区、县视联网平台及设备安装的任务。受到外部环境限制，我们想尽办法给客户发货，紧接着我和王保山负责搭建平台安装系统、付晓峰负责运维配合。为了让客户尽早地看到视联网运行情况，我们第一时间做核酸后连夜赶到客户现场，第二天一早开始搭建工作。因为疫情，早晨的大街上没有一家早点摊子，大家只好饥肠辘辘忙到中午，找了一家卖食品的商店买零食充饥。就这样，每天饿了靠吃几口零食填一下肚子，然后继续干活。在这样的环境下，我们热情依旧，将工作提前完成。返回咸阳后，我接着开始对接平台的工作。这时，疫情形势突然严峻，我被隔离在酒店无法出行。没想到，这一住就是半个月。每天泡面维持温饱，工作陪伴灵魂。从早到晚核对数据、做表格、注册设备，经常一干就到凌晨两三点。那段时间是最煎熬的，眼睛经常冒星星，胃里也没有多余食物。现在回过头来看，那段一起奋斗过的夜晚、一起吃零食扛过的日子飞速提高了我自身的能力，我也深深感受到了团队奋斗的精神。这一人生中最有意义的一段经历让我深深难忘，也让我更加了解视联。





SL- 张江

我是销售中心的张江，2022年通过公司领导的支持和同事的帮助，我负责的汉中市场有了突飞猛进的成绩，因此有机会与众多优秀的小伙伴一起乘坐长乐公主号邮轮，踏上了祖国最南端的土地西沙。在银屿岛，我和来自全国的同事参加了升国旗仪式，这种经历实在令人心情澎湃，我的爱国之心油然而生。在全富岛的无人岛沙滩上，我们在碧海蓝天下一起体验沙滩橄榄球的魅力，一起品尝海岛当地的特色美食。正是有了这么多的优秀小伙伴，我们的公司才会越来越好，作为公司的一分子，我也会坚守视联人的信念，不负使命，努力奋斗，为公司的发展做出自己的贡献！



2022年12月12日，安康市见义勇为基金会第一届理事会第一次会议召开。视联动力员工谢志海在本次会议上当选为副理事长。

视联动力公司深度参与更高水平平安安康、法治安康建设，在创建平安中国建设示范市、全国市域社会治理现代化试点合格城市的工作中，发挥了极其重要的作用。



SL- 谢志海

### OC- 闫向阳

我是技术管理中心的闫向阳。在视联动力生活、工作和学习的这几年里，除了有许多辛苦、汗水和欢乐，也有许多生活中的第一次。

2015年，为了支持西藏林业厅项目，我有幸第一次来到世界上海拔最高的城市之一——拉萨。在海拔这么高的地方，我欣赏了西藏的蓝天白云和美丽的布达拉宫，也第一次体验到什么是高原反应。除了呼吸气短，不敢剧烈运动外，最难熬的还是夜晚。每当夜晚来临，高原反应让我无法正常休息。所幸，一段时间的调整后，可以顺利展开工作。研发同事经过多个迭代版本的发布，最终获得用户认可。

2017年，我又第一次来到新疆，再次体会到祖国的幅员辽阔。在去往一个个目的地的路上，欣赏着窗外空旷的高速公路，再想想内地拥挤的马路，留下的只有无尽的感慨。而我们能做的就是在半个多月的工作时间里，跑遍项目覆盖的所有地市和区县，完成设备安装和调试。

在视联动力，我最大的感悟就是我们的技术，独立发展起来的视联网技术不断发展成熟，真正为我们国家的网络安全做出贡献，这正是我们视联人的骄傲。

## OC- 李少飞

从入职到现在已有 2 年多时间。我入职时是延安市驻地工程师，一直在一线工作，处理本地的项目建设、会议保障、故障处理、技术交流等。日常工作中，我站在客户的角度处理问题，为他们排忧解难，通过专业的知识为客户提供服务，也提出了很多很好的建议和意见，与客户建立了良好的客情关系。

记得有一天我接到了个陌生电话，对方称是安塞检察院的，来电了解视联动力的产品。我们在电话上做了简要的沟通后，相约见面。然而当时疫情已经全面开始，难以约见，所以很长时间通过微信联系，保持沟通，最终通过我们团队的努力，安塞检察院项目顺利落地，成为延安和陕西的一个亮点和标杆。



对我来说，客户能第一时间想到我，愿意把我推荐出去，这让我感觉到很幸运，也说明客户对我工作认可，我在这几年的付出没有白干。也要感谢公司给我提供舞台，让我有成长的机会，接下来我会用自己的努力继续为公司创造价值。

## SL: 霍婷

我是霍婷，一名销售。销售的日常，不是在拜访客户，就是在拜访客户的路上，在视联的这些年，早已习惯了这样的节奏。客户现场打卡签到，每晚汇报，每周总结，每月例会，赶上招投标或是客户招待，通宵熬夜都是正常，我们一直在坚持。客户给予我们肯定的时候，成就感让我们更有动力。发奖金的时候，世界都是我的，努力获得的感觉真的很棒。也有业绩不达标的时候，每个深夜都怀疑自己。所有的这些，就是视联销售，每一天，每一年，我们都痛并快乐着，前进！





# “数”读陕西

2022 年陕西省新增视联网点位数量 **5918** 个

其中村级点位数量 **4847** 个

村级点位覆盖率从 **49%** 上升至 **71%**

2022 年陕西省完成了陕西省西安市长安区应急指挥调度系统项目、陕西省宝鸡市政府总值班室指挥调度系统项目，其中陕西省宝鸡市政府总值班室指挥调度系统项目获得了省领导的高度认可

2022 年陕西省全年视联网会议 **10971** 场

我司工程师保障会议 **300** 场

会议保障成功率 **100%**

2022 年陕西省团队全年获得客户表扬信 **14** 封

其中省级客户表扬信 **2** 封

2022 年 10 月 18 日，陕西省安康市平安建设满意度巩固提升工作会议召开

会议通过视联网系统连接 **10** 个区县、**138** 个乡镇街道、**1746** 个村级点位  
全市的平安建设情况通过视联网传递至基层一线

陕西省远程会诊系统覆盖陕西全省卫生健康行政部门和医疗卫生机构数量超 **800** 家

参与了全省近 **一半** 贫困县县域远程医疗平台的建设，并承建了西安市中心医院和西安市第三医院远程会诊平台

据统计，陕西省全省医疗卫生机构每年基于视联网开展的远程会诊、远程门诊、远程影像诊断、远程心

电诊断、远程医学教育等业务超过 **1000** 余次

2022 年全年，岚皋县级医院（县医院、县中医院、县妇幼）通过视联网远程会诊平台

为下属 **12** 个乡镇卫生院提供超过 **6000** 次远程影像诊断服务





# 关于利用视联网技术 开展云桌面服务的思考

文 / 战略发展部 李月

**2**021年3月以来，我国先后发布了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》《“十四五”数字经济发展规划》等一系列政策文件。这些文件都将云计算列为数字经济重点产业，要求实施上云用云行动，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级。

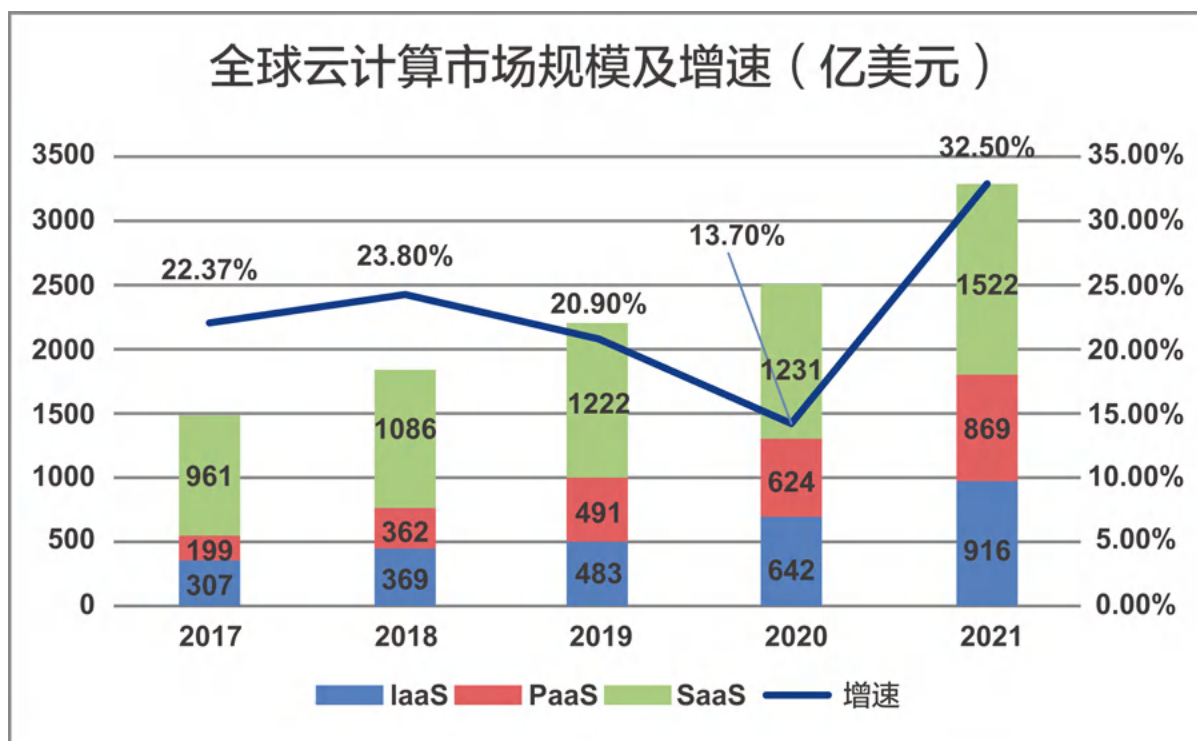


图 1: 全球云计算市场规模及增速 (来源: Gartner, 2022 年 4 月)

云计算作为数字技术发展和服务模式创新的集中体现，仍将在未来数年内处于蓬勃发展的黄金时期，并为数字经济发展提供强有力的基础支撑。

## 一、云服务市场概述

自 2006 年 AWS 发布第一款云服务开始，云计算从无到有、从小到大，已然成为全球范围内各个行业转型升级的技术支撑。云计算是通过使计算分布在大量的分布计算机上，而非本地计算机或远程服务器中，使用户能够将资源切换到需要的应用上，根据需求访问计算机和存储系统。算力上云是未来的行业发展趋势之一，将算力集中到云端，按需调配按需使用的方式能够减少算力浪费。根据 Gartner 统计，2021 年以 IaaS、PaaS、SaaS 为

代表的全球公有云市场规模达到 3307 亿美元，增速 32.5%。

我国云计算市场持续高速增长。2021 年中国云计算总体处于快速发展阶段，市场规模达 3229 亿元，较 2020 年增长 54.4%。其中，公有云市场继续高歌猛进，规模增长 70.8% 至 2181 亿元，有望成为未来几年中国云计算市场增长的主要动力；与此同时，私有云市场突破千亿元大关，同比增长 28.7% 至 1048 亿元。根据 IDC 数据，2021 年中国 IT 支出约为 4025 亿美元(约 27663 亿元人民币)。由此计算，2020 年中国云计算市场的渗透率仅约 11.7% (云计算市场规模 /IT 总支出)，意味着发展空间巨大。在数字化转型的趋势下，企业更专注改善成本效益，预期中国云服务市场将于短期内会



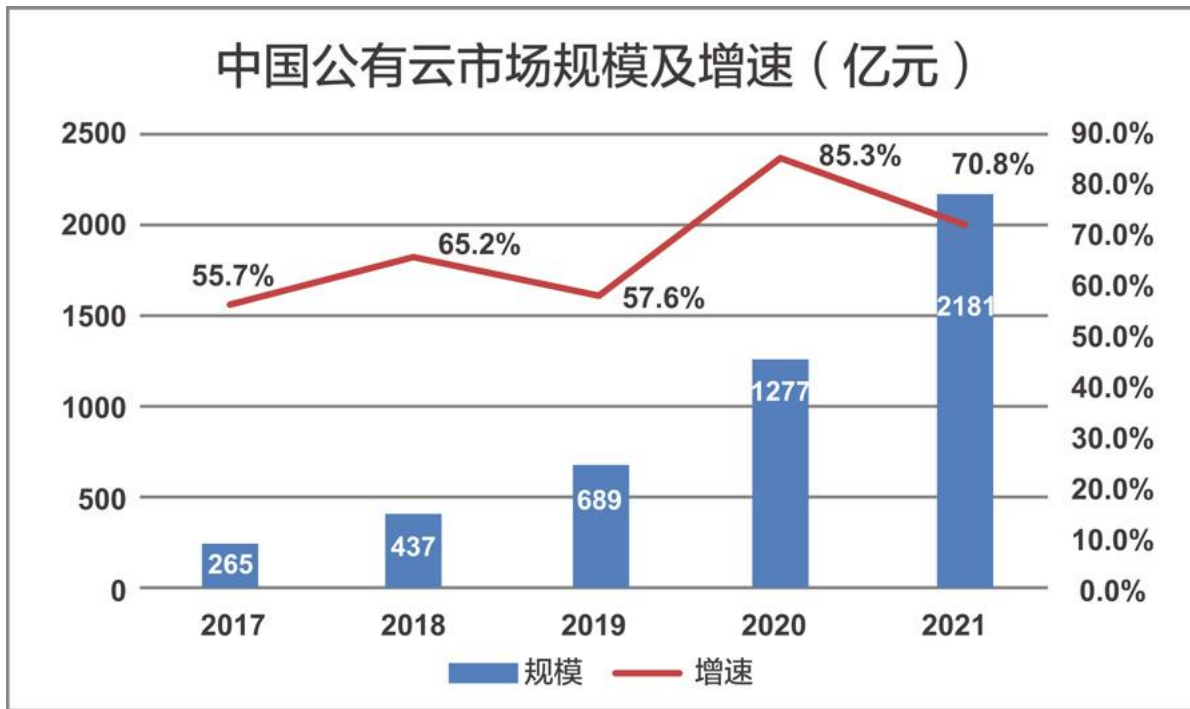


图 2: 中国公有云市场规模及增速 (来源: 中国信息通信院)

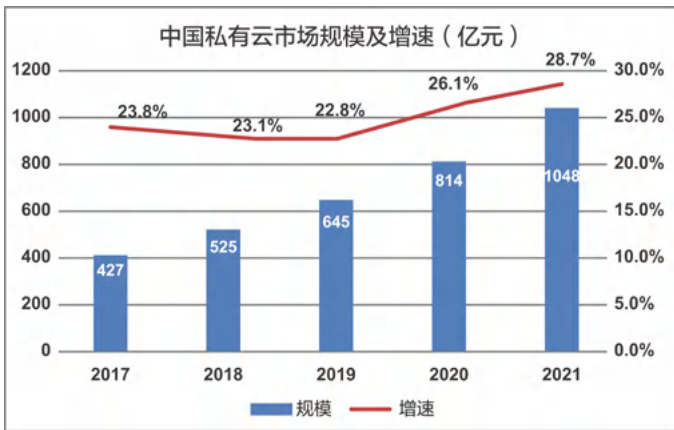


图 3: 中国私有云市场规模及增速 (来源: 中国信息通信院)



图 4: 2021年中国公有云IaaS市场份额占比 (来源: 中国信息通信院)

有较大增长, 进一步渗透市场。未来的云服务市场会越来越成熟, 市场蛋糕也会越来越大, 吸引更多厂商一起参与云服务的生态构建。

厂商份额方面, 据中国信息通信研究院调查统

计, 阿里云、天翼云、腾讯云、华为云、移动云占据中国公有云IaaS市场份额前五; 公有云PaaS方面, 阿里云、华为云、腾讯云、百度云处于领先地位。



图 5: 传统 PC、DaaS、VDI 对比

## 二、云桌面市场发展前景及存在问题

“云桌面”是云计算的典型应用，用户通过硬件配置较低的瘦终端远程登录访问云桌面服务器中运行的虚拟机，享受配置强大的计算和存储资源。从用户端看，只要有网络，使用任何一个操作终端打开的始终都是这台熟悉的性能不变的虚拟机。对用户来说，云桌面具备以下优势：用户可以通过任何终端连接到云桌面进行办公，具备极高的灵活性；临时使用场景能够快速部署，只需部署显示器、键盘、鼠标，插上网线即可办公；维护方便，所有的应用程序和数据都在云平台，由维护人员统一维护和管理；所有数据都在云平台，员工本地没有任何数据，在一定程度上防止数据泄露；设备更换频率低，云平台后续发现性能不够时，增加新的服务器和磁阵扩容即可。

对于远程办公用户而言，目前最主要的选择是 VDI(虚拟桌面基础架构)和 DaaS(桌面即服务)，

两者的区别在于，常规 VDI 主要以私有云方式部署，资产属于用户，用户部署成本较高；而 DaaS 是以公有云 / 托管云环境为基础，用户购买的只是桌面访问服务，资产归属云服务商。此外，VDI 主要面向单个客户，且多部署于用户自己的数据中心；而 DaaS 建立于公共桌面资源池，面向多个不同的客户，按需为客户提供桌面服务。由于 DaaS 对于广域网传输的要求更高，受网络影响会更大，故短期内支持的应用场景会更少。

中国云桌面解决方案数量呈正向快速增长趋势，从 2017 年的 131 万个增长至 2021 年的 255 个，复合增长率达 18.12%，共达到约 151.9 亿元的市场规模。据头豹研究院预测，2022 年至 2026 年，中国云桌面解决方案数量将从 277.3 万个增长至 396.3 万个，复合增长率达 9.33%。随着企业端对于云桌面产品的了解不断深入，此类云桌面产品具备集中化管理便捷、数据安全性相对高、部署成本低及应用周期长等优势，将赋能移动办公场景多



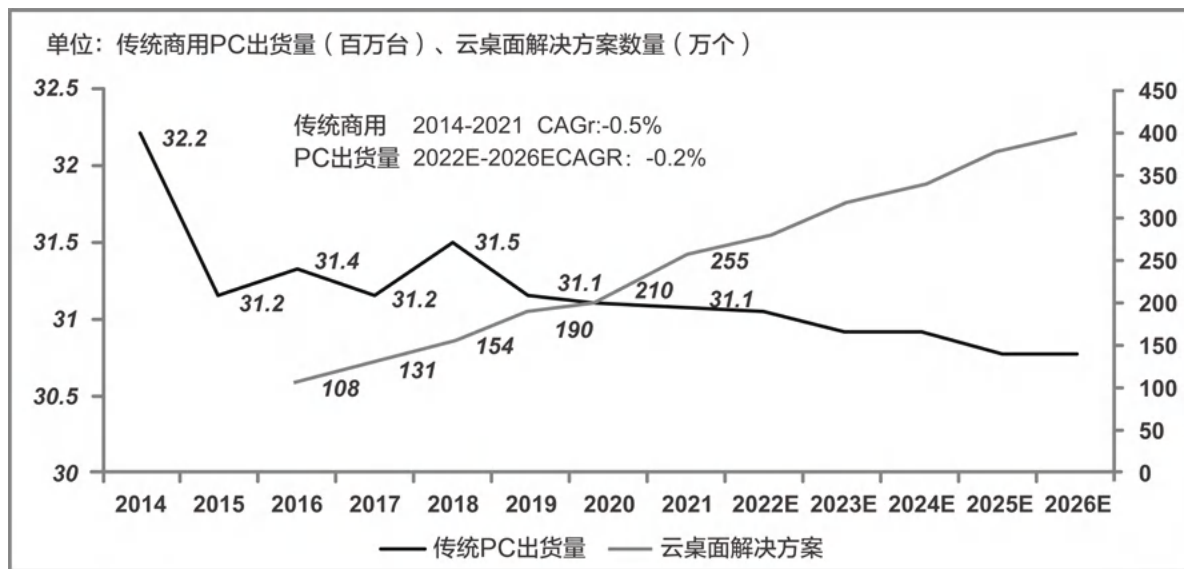


图 6: 中国云桌面解决方案数量 (来源: 头豹研究院)

样性, 推动沟通成本降低及办公效率等方面的有效提升, 并将助力中国云桌面的潜在需求得以释放, 市场增长空间巨大。

云桌面行业目前仍处于发展初期, 行业准入门槛高, 且存在较高的技术壁垒。行业内主要以 Citrix、Vmware、Microsoft、Redhat 为领先企业, 其中 Microsoft 在全球云桌面企业购买占比中达 41%。国内厂商中, 华为、百度、阿里、腾讯、中兴、电信天翼云均发布了相关云桌面解决方案。但是, 中国云桌面各厂商对于各自产品定位存在产品同质化较严重的问题, 相比海外厂商在产品多样性及产品专项能力上有所不足, 且并未有鲜明的特征区别。

云桌面的概念由来已久, 但大规模应用仍面临阻碍, 主要有三点因素制约这个技术的商业化进程。一是稳定的带宽速率比较低。带宽速率不够对终端的显示造成卡顿, 严重影响用户体验。随着上云业务量的持续提升, 企业系统面临着容

量管理难、服务关系调用复杂等问题, 对稳定性带来了巨大挑战。二是网络延时、拥塞情况普遍存在。传统网络“尽力而为”的机制导致当多人同时进行数据传输时, 大规模数据会面临网络拥塞, 从而出现延迟、卡顿、卡机的现象, 造成人机交互会有顿挫感。三是客户对于重要敏感数据上云存在安全性上的担忧 (特别是公有云环境的 DaaS 模式)。一方面, 网络传输过程存在安全隐患, 如果用户和云平台之间信道的安全性没有得到保障, 那么云平台或者第三方就能够非法拦截或窃听通信过程中的数据; 另一方面, 云平台数据存储面临安全威胁, 云端存储着所有信息数据, 谁都无法保证云平台或云桌面供应商不会遭受某种程度上的灾难或者故障。面对各类新技术应用带来的云计算新威胁, 云上安全机制亟待改进。云桌面市场虽然空间巨大, 但基于以上原因, 目前发展仍面临桎梏, 应用场景比较局限, 各个厂商也在寻求突破。

### 三、利用视联网技术开展云桌面服务的思考

云桌面的虚拟化核心技术离不开传输协议，而行业内主流的桌面虚拟化传输协议的应用主要集中在 VMware 的 PCoIP 协议、Citrix 的 ICA 协议、Microsoft 的 RDP 协议、RedHat 的 SPICE 协议，这些协议都是基于 TCP 协议或 UDP 协议，仍然存在 TCP 协议和 UDP 协议在大规模并发、安全传输等方面的固有缺陷。要解决上文提到的云桌面发展存在宽带速率、传输时延以及网络安全等方面的问题，网络传输协议创新必不可少，而视联网 V2V 协议能够很好地解决上述问题。

在传输质量上，视联网传输依托其资源预留的特性，且传输过程中不需任何格式转换，全程不打开、不修改、不做任何处理，取消了不必要的流量整形和数据缓冲，实现了系统节点快速完成数据转发，达到了接近电路和光纤物理特性极限的数据交换实时性和低延时性，网络传输质量不受传输数据规模的限制，不会出现网络拥堵、卡顿等情况，能够打造低延时、低抖动、高安全的“确定性网络”。在安全保障上，视联网形成了“国产协议 + 国密算法 + 可信机制”多层安全防护。视联网 V2V 协议采用主动性安全理论，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，实现设备与用户数据的完全隔离，最大程度地防止了传统网络通信技术的安全风险，可免疫现有通信网络中所存在的所有黑客、木马、病毒攻击，保障云服务的网络安全性。同时，视联网系统采用国产商用密码算法对设备和人员实施身份认证，拒绝非法设备和人员访问，对终端到云端双向交互的控制流和视频流提供机密性和完整性保护。

视联网技术与云技术深度融合，能够为用户提供安全、高效、便捷的云桌面服务。通过集中部署视联网核心服务器和云核心服务器，分散部署视联网终端的形式，实现远程办公桌面、数据安全图传等功能。在需要进行数据计算的场景下，终端操作

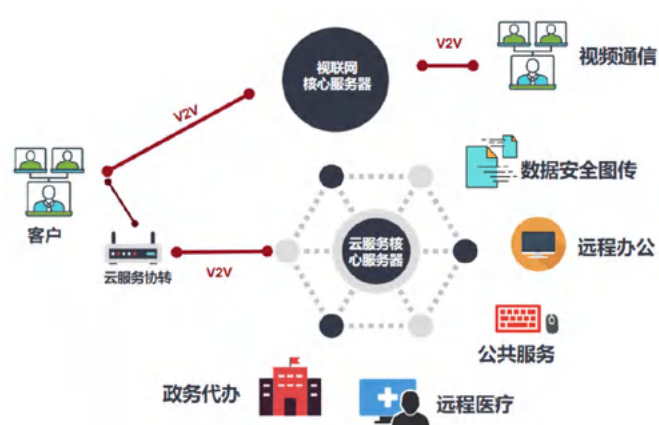


图 7: 利用视联网开展云桌面服务示意图

指令及屏幕信息通过视联网传输到云服务器进行集中计算，计算结果再由视联网传输回终端，终端只需承载显示器和鼠标键盘等简单操作功能。同时可引入政务代办、远程医疗、法律服务、心理咨询等多种服务内容，实现超高安全性、超低延时、高清流畅的高品质云服务。

对用户来说，在享受视联网视频服务的基础上，只需要叠加部署一台简单的视联网云终端，即可快速构建易用、安全、高效的桌面应用体系，实现多种视联网云服务功能。用户体验与传统 PC 业务无差异，无需前期投入大量资金和部署时间，最大程度地减少业务系统融合、多厂商解决方案整合的成本。在管理运维上，用户可实现网络资源统一管理，每个人只需配备显示器、鼠标、键盘，部署方便快捷，运维成本低。同时，结合视联网“星云”网络 & 数据安全防护系统，实现云应用和数据资产“隐身”，数据防渗透、看不到、攻不破、进不来、拿不走、出不去，保障“云、网、端”的全流程安全。利用视联网技术开展云桌面服务，将为云服务市场带来深刻变革，打破现有市场发展瓶颈，全面赋能远程办公、远程政务代办、远程公共服务等新业态。★



# 北京的春天 与那些花事

文 / 医疗事业部 张宏

一直以为，春天赏花就要应时应景，否则就如同错过了一段美好的缘分。美景与缘分都是可遇而不可求，即使同一个地方的景致，在不同年份的同一时辰，也会大不相同。因此，无论是一期一会，还是此时此刻，都会显得弥足珍贵。

## 🌸 燕子来时新社，梨花落后清明

来北京的这些年，清明节当天在北京度过的却很少，疫情前几年，几乎每次放假都要去江南，疫情三年中，也不敢像之前那样肆无忌惮地赏花。记得刚来北京工作的第一个春天，对于曾经也两次旅游过的

我来说，很多地方依然还是很新鲜。那年四月初去了大观园、北大、玉渊潭公园，对北京的春天有了最初的印象。而今年的清明节，想着只有一天假期，之前去过两次的法源寺丁香和元大都海棠都没赶上最美的花期，今年不如去这两个地方赶场一下。毕竟，花开堪赏直须赏，莫要折花空赏枝！

都说，人与人最美的时光在于相遇，其实，人与花也需要有恰当的时机，在最美的花期遇见，才能看到其最靓丽的风姿。与人约会，难免会有不可避免的尴尬，而花却没有。你只需带着一颗欣赏她的心、

一双透视她美丽的眼睛，你不必担心当天选择哪个时间，因为即使一天之内，在不同的时刻，花在世界映像、给人的感觉都会不一样。就像西湖阴晴雨雪同样美、淡妆浓抹总相宜，花儿们在清晨、午后与黄昏，随着光线的不断变化，她也会像魔术师一样变幻无穷。

我有时会在不同的时间专门去一个地方，甚至每次都会选择同样的角度拍一张，但还是感觉画面完全不一样。果不其然，世界唯一不变的就是变化，每个人也是如此，所以才有了感情的深浅、情绪的起伏、心理的波动，从而人与人、人

与物的关系才有了各种变化。就是我们对于自己，不同的地点、不同的时间，对于自己内心的感受也是不一样。

今年，总算没有枉费了一番，两个地方都是花开正好，仿佛幸福就在此时此刻。这是一种多么难得的时机，如果没有赶上这个清明节，如果时间再早几天或者晚几天，花开的情景绝对不一样。

### 🌸 梅蕊重重何俗甚，丁香千结苦粗生

旧时帝都俗谚，春朝四大花事：崇孝寺的牡丹，极乐寺的海棠，天宁寺的芍药，法源寺的丁香。春至此而极盛矣。如今，崇效寺的牡丹已迁到中山公园，极乐寺的海棠也淡出了人们的视线，唯独法源寺的丁香，禅韵悠远诗意飘香，已成今天北京春天最负盛名的花事之一。

都说，一座法源寺，半部中国史。这座始建于贞观十九年，京城现存最古老的名刹，每到四月，丁香如期绽放，如同朵朵祥云，掩映红墙青瓦雕梁画栋，特别是大雄宝殿与悯忠台之间所种丁香最美，将法源寺渲染成一片“香雪海”。因此，法源寺才有了“香刹”的雅称。因丁香繁盛，便有了名扬海内的丁香诗会，每到踏青时节，便有文人至寺内赏花吟诗。彼时，僧人备好素斋，摆好茶具，自有文人雅士乘春光而来，据说，纪晓岚、顾亭林、龚自珍、林则徐等都在这里有过诗

词唱和，著名的宣南诗社更在此留下众多诗篇。而1914年的春天，那场“百人丁香诗会”空前盛况。

1924年4月26日，印度大文豪泰戈尔在徐志摩、林徽因、梁思成等陪同下，到法源寺赏丁香，三人还在寺内留下了一张合影。人们以林徽因清馨淡雅若“梅”，泰戈尔沧桑坚韧似“松”，徐志摩清癯飘逸如“竹”，因此林徽因、泰戈尔、徐志摩称为“岁寒三友”，传为美谈。此后，由于社会动荡，丁香诗会停止，直到建国后，才于2002年重开诗会。

从第一次踏进法源寺的第一道门，我便怀着一种虔诚禅意的心境，以期出来时，有一种境界上的提升。记得某一年春天走进，扑鼻而来的丁香花浓郁的香气，瞬间让人扰乱了心性，真乃一树香魂蝶自迷。面对这花开满枝的庭院，如何还守得住“一花一世界，一叶一菩提”之境？

今年，在清明节当天，当我再次怀着一颗期待的心情走进，远远就闻到满寺飘香，近看花儿争芳斗艳，白如雪、紫如霞，层层叠叠，如堆雪积翠，幽香弥散。原本肃穆的古刹，被这繁花一闹，竟也生出了万种风情。于是，法源寺“悲悯”之外的浪漫与诗性，便慢慢于馨香中浸透出来，你可在此与梵花默语，从而引发富有禅意的心性观照和人生感悟。

我走到一棵棵花树下，细看那层层叠叠的花穗，原来是由一朵朵精致的小花组成。每一朵小花都有

四个水滴形的花瓣，两个一组就像一对可爱的翅膀，在绿叶的衬托下显得更美丽、淡雅。“青鸟不传云外信，丁香空结雨中愁。”丁香在北京并不是稀罕之物，然而在法源寺品读丁香，却别有一番意韵。它没有刻意隐遁，也不会蓄意招引，你来或不来，它都兀自绽放，率性而洒脱。在古诗文中，丁香常被称为“百结之花”，佛家也常用丁香结来暗喻自己的心结。

“青青翠竹，总是法身；郁郁黄花，无非般若。”小小的丁香不仅是悦目之物，在有心人眼中，还是与佛祖神交的媒介，你若有缘，古寺里的丁香便饱含禅思哲理，与佛所宣扬的师尊法教暗暗相合，而法源寺的丁香所暗合的，并不只有佛法，还有人心。如果不需要赶时间去一个地方，我一定会等到天色渐晚，徜徉于花影婆娑的法源寺。伴着钟磬佛音，和香火中善男信女一样虔诚，听凭心灵的选择，沉浸于当下，享受拈花微笑中祥和朴质的法源禅寺，停下每日匆忙的脚步，等一等灵魂吧。

### 🌸 香风吹起海棠雨，世间安得一绝色

自古以来，海棠就是雅俗共赏的名花，更素有“花中神仙”“花贵妃”之美誉。在诗人眼中，独笑春风的海棠也是占有一席地位的。譬如，大文豪苏轼就对海棠甚是痴迷，他曾写到：

“东风袅袅泛崇光，香雾空





蒙月转廊。

只恐夜深花睡去，故烧高烛照红妆”

在北京城里，绝不乏赏海棠之处，比如故宫、中山公园、植物园、颐和园、恭王府、陶然亭等等，但最出名、最亲民、最热闹的还要属元大都城垣遗址公园。这里不止有“海棠花溪”，还拥有“蓊门烟树”“大都建典”“古垣新韵”“大都盛典”“龙泽鱼跃”这五大景点，它们共同展示了元大都的发展脉络。这些地方我都是零零散散去过一些，而每年春天必去的海棠花溪，在我的记忆中也占有了一席之地。

对于海棠花的记忆，从之前的初中课本起，现在依然记得川端康成在《花未眠》之中的句子：凌晨四点，看到海棠花未眠。后来读到一首古诗“西府有海棠，无人不知香。半生惹粉黛，怎奈府中藏。”直到大学以及毕业之后，在郑州很多地方看到各种颜色的海棠，算是

真正的感同身受。

来到北京之后，看到海棠花在小桥流水或者红色宫墙的映衬下，更有了一种小家碧玉或者富丽堂皇的风采。从来京第一个春天的错过到有两次的时间尚晚，总觉得不在最好的时间遇见一场美丽的花开，就是一种埋在心底的遗憾。今年这次总算得偿所愿，下午的阳光刚刚好，海棠花一朵朵妖娆艳丽，于芬芳中更加迷人，却又像一个个害羞的少女掩面，脉脉不语。一阵风吹来，满树的海棠花飘然而下，犹如下了一场花雨，伴随它们飘来了一股浓郁的幽香。站在风中微闭双眼，感受春风拂面与花香交错，竟然如梦似幻。

宋代诗人陆游赞美过海棠花，他说：“蜀地名花擅古今，一枝气可压千村，若便海棠根可移，扬州芍药应羞死。”原来在诗人的笔下，海棠花更加婀娜多姿。每次来这里，都会从北土城地铁站走到海棠花

溪，然后沿着河边路过一座座桥，最后又在岸上的花树林中返回，一小时很快就会过去了。我总会在举着手机不停拍照的瞬间，发动自己的眼口鼻对花树极尽观赏和称赞，人群里也会传来一声声赞叹：真是太美了！

### 🌸 才过清明，渐觉伤春暮

无论南方还是北方，好像清明节一过，花儿都渐渐香消玉殒一样，接二连三地退出了春天这个大舞台。暖风熏得游人醉，遥看花径里，一番风雨、一片狼藉，待到梧桐花落尽，庭院静，无说处，空相忆。

而在春天，专门去一个地方，欣赏大面积的一种花，似乎是很多年轻人的一种情结，也是对春天独有的体验。每一个春天最美的时候，置身在花林中的我，只愿做一个返璞归真、诗兴大发的小女孩，甚至像儿童那样怀着好奇或惊讶的眼神，对目下的一切发自内心的感叹。尤爱“海棠花溪”，听着名字就感觉春天如在眼前。

丁香，丁香

多么让人沉醉的芳香

知否？知否？

却道海棠依旧！

劝君多赏花，莫负好春光。

如今，北京又到了杨絮飘飞的暮春时节，除了郊区晚开的丁香，还有零落树间的残花，北京的春天就这样与我们远去，不管这个春天你路过多少花丛，愿每个人都能拥有一份属于自己的繁花记忆。✘

# 每个人都需要懂一点心理学

文 / 测试部 胡志成

**心**理学的源头是哲学。我国的儒、释、道三家，都有哲学成分，也包括心理学的雏形。国外的亚里士多德、柏拉图、苏格拉底等人，也是哲学和心理学的开创者之一。心理学真正从哲学体系中分离出来，是大概在19世纪末，也就是1880年前后，那时心理学作为一门单独的学科出现，并诞生了很多伟大的心理学家，如：弗洛伊德、荣格、阿尔弗雷德·阿德勒等人。他们的学说，至今仍然影响着学术界。

现在的心理学细分了很多种类，例如：行为心理学、犯罪心理学，包括精神治疗、催眠等等分支，我们经常接触到的是大众心理学。

前些年人人喊打的PUA，其核心就是利用了心理学方面的一些招数，如：打压对方自信心，否定对方成果；打压对方后，给予一点

肯定，索取金钱、物品，加大对对方沉没成本等。这些招数的滥用，影响到了许多受害者，但反抗这些招数也很简单，面对不断否定自己的人，首先要判断其意图和内容是否真正有道理，若只是无脑打压，那么直接拉黑即可，其次要端正自己的内心，不要贪图对方的小恩小惠就可以最大程度地防备对自己不利的招数了。

上述的内容只是心理学在生活中一些小的片面而已，心理学真正的作用不会立竿见影，但会潜移默化的影响自身的行为和习惯，在遇到挫折时、在悲痛时、在愤怒时，在一切情绪化流露于表面时，心理学都会影响你进一步的举措。

生活中，到处可见心理学的应用，例如在与他人交谈时，可观察对方的眼神，通常对方眼神飘忽不定，动作散漫无章时，这就表示此人心

情急迫，急于摆脱当前的情景。

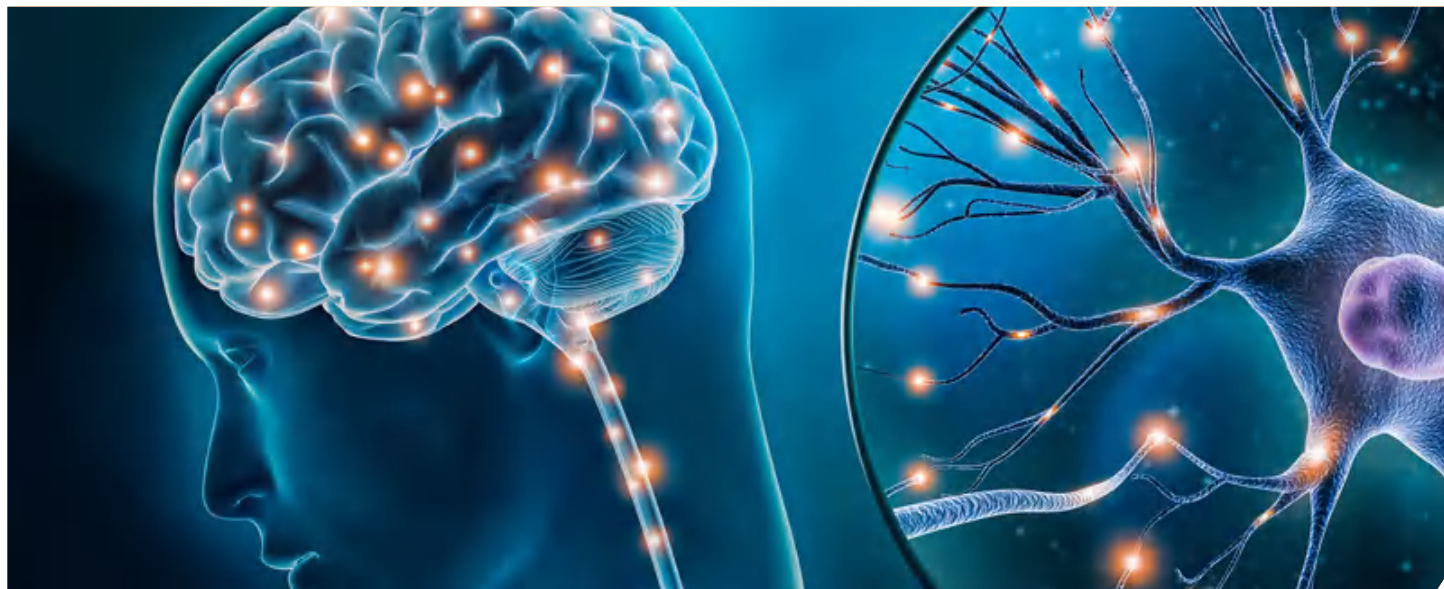
同样，眼睛也可以验证一个人说话内容的真假，当你和对方谈话时，若对方的眼睛向左上方移动，这说明对方在回忆一些事情，谈话的内容大概率是真的；反之，对方的眼睛若是向右上方移动，还伴随手舞足蹈，这说明其所说的内容多半是虚构或现编的。

这样的行为心理学，还有很多，例如一个人的脚尖朝向，若是无意识的朝向一个人，则代表着亲近和无防备。

在谈判或者和陌生人破冰时，一些小小的肢体接触，例如轻拍对方的胳膊，或者恰当的温声提醒等行为，都可以有效降低对方的心理防备，从而可以更好地进行交流。

又比如说，在男女双方进行恋爱时（追求阶段），男士就应当寻找一些机会，对女生进行轻微的肢





体接触，这样会促进感情的升温，还有就是吃饭时，尽量不要坐在对立面，这样会给对方造成一些压迫感，正确的选择是两人坐在同一侧，这样从心理上会更亲近一些。

从一个人的行为，也可以看出他处于什么状态中，好比在一个陌生的环境中，一个人的小动作不断，一会摸摸衣角，一会摸摸水杯，他就可能处于一种紧绷状态，而反过来，没什么动作，且双腿自然放开，那么这个人就处于比较放松的状态。

每个人都有距离感，运用心理学的小技巧，可以将这些距离感淡化，从而使事情顺利的进行下去！

当然，这些内容依然是比较浅显的心理学应用，只能应对一时的

事情。而真正的深层次心理学，是具备颠覆性的，且附有痛感的，不亚于当头棒喝。

我所接触到的心理学著作，主要思想以弗洛伊德、阿德勒为主。弗洛伊德认为人的心理有三种人格，即自我、本我、超我。由于各种经历，包括童年的记忆等，催生了现在的自我，一个不那么强大的人格，它有着许多弱点，不堪回忆的童年，不堪面对的过去，不自信的许多层面。

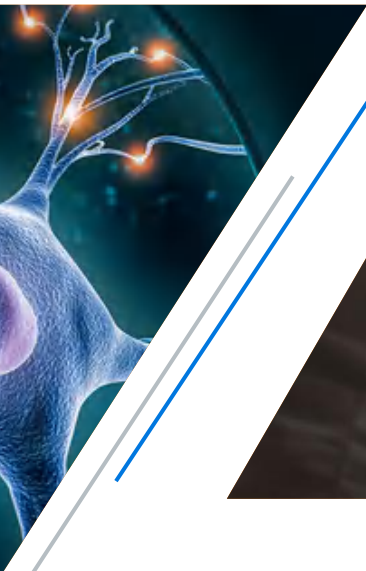
而本我则是克服了一些心理阴影，在心里形成了一些保护抗体，可以从容面对过去和现在。而超我，则是一个理想化的我，一个高标准的我，一个一直要追求的我。

上述大体是弗洛伊德的心理学

框架，有很多发生在心理的变化、影响，都可以套用在这套理论框架中。弗洛伊德认为童年的经历会影响人的一生，所以他的方式是忘却、替换、掩盖掉那些不好的回忆，从而补全自己，将心灵创伤补平，从容的面对未来。

与弗洛伊德不同，阿尔弗雷德·阿德勒的学派认为，人的所有行为都源于内心深处的逃避，又或者说这是一种保护机制，这种机制的出现，促使人的某些行为以符合规范的方式呈现出来。

例如，我们经常产生的愤怒情绪，在阿德勒看来，这其实是故意的行为，意图达到一种让人重视、体现自己的方式。反过来想，当愤怒情绪爆发的时候，事情真的解决



了吗？如果解决了，那么面对这件事情，不去愤怒，是否也可以得到解决？

再比如自卑、自负这些情绪，其实也都是内心不想去做，为顺利逃避某些事项找到的掩体。你不想去做某件事情，所以才有了自卑、自负的情绪。通常人们会总结出这样一个结论：因为我自卑，所以我做不到这件事。但是，实际上是因为我不想做这件事，所以我要自卑，这样我就不需要做这件事。

在这一方面，比较典型的例子是工作狂。

生活中，我们总会遇见一些工作狂们，他们为了工作整天忙碌，孩子、老人、家务事儿都要为工作让路，实际上，这也是一种逃避！

因为我要工作，所以我无暇顾及家庭？

不，实际是，因为我不想顾及家庭，所以我要工作，成为工作狂。

阿德勒说：“世界上所有的烦恼，都来源于社交。”

如果不用社交，不需要维持任何关系，那么人就没有烦恼，但人生活在世上，不可能不去社交，不去维持关系，于是阿德勒利用自己的学识，提出解决办法，叫做“课题分离”，也可以称之为“被讨厌的勇气”。

课题分离的核心在于，他人怎么做，是他人的课题，我不能干预。而我怎么做是我的课题，其他人同样不能干预。所以在遇到一件事情时，首先要做的就是课题分离，去

看这是谁的课题，明确了这点以后，就可以知道自己该如何去做，也就不在意他人的看法了。

阿德勒的心理学，对我影响极大，他同样提出了一个可以终身向前的目标：他者贡献。

这是一颗指路之星，无论你身处什么地方，处于何种境地，他者贡献都可以指明方向，只要你还活着，无论在做些什么，都是在为他人做出贡献，直接也好，间接也罢，这颗引路星，终将在你的胸膛中闪闪发光，无畏无惧。

最后，我推荐大家看一些心理学相关的著作，为心灵筑起一道墙：《被讨厌的勇气》，《男人这东西》，《梦的解析》，《蛤蟆先生去看心理医生》等。★



# 牛与牛仔与牛崽

文 / 技术管理部 张磊

故事发生在一个较为偏远的县城。工程顺利结束的我和同事朝着几公里外的长途车站走去。初春时节，空气带着微微的青草香，我们的步伐随着柏油路的消失从大步流星转变为了小心翼翼。在田园间看到了两头牛，一头母牛和它的幼崽。同事说，哇！有牛！哥你快去拍个照！你拍牛我拍你！述职汇报的时候有用，快快！

母牛和它的幼崽似乎听懂了，又或是感知到了危险，直溜溜地看向了这边。中间隔着一条土沟，距离也很安全，我默默地拿起手机，啥叫大眼儿瞪小眼儿？一张照片完美诠释。

我看了看手机中的两头牛，大的嘴边还挂着一根秸秆，满意地点点头。同事也走过来给我看了手机中的两头牛和我，满意地点点头。我们心满意足地甩了甩鞋子上的泥土，这张照片就叫做《牛与牛仔与牛崽》吧，一眼望不到头的黄土路，乍一看还挺像那么回事。

几个月后，我重新打开这张照片，吸引我的不是屏幕中的两头牛，也不是那个傻乎乎拿着手机的背影，而是当时这个玩笑般的标题——《牛与牛仔与牛崽》。

在工作中，我们扮演着不同的角色，就像牛、牛仔和牛崽三个身份。无论是扮演哪种角色，都需要

我们判断形势，合理分配时间和资源，紧跟时代潮流并始终掌握机会。

像牛一样的工作，是那些需要默默耕耘且持之以恒的工作。这种工作对于每一个人都可能必须面对，不论我们是否得到应有的回报。然而，正如牛的特质所示，我们必须坚韧不拔，不断前行，经过长期不懈地努力，才能赢得成功。

像牛仔一样的工作，是那些充满挑战，快节奏，需要灵活应变和勇气的任务。在这个领域中，不仅要有技能，更要有胆量、决心、信念和判断力。正如古老的说法：“先射后问”，在要求新求变的当下，我们必须敢于面对挑战，拥有“牛仔决心”。

像牛崽一样的工作，则是那些需要被启迪灵感，寻找自我价值的时期。在这个阶段，我们需要勇敢探索，发掘自己的潜力和才华。正如牛崽初生时那样柔弱而又充满好奇心，我们也需要接受挑战与机会，

努力开启自己独特的人生之路，并为自己的未来奠定坚实的基础。

最重要的是，我们和这些牛之间还有一个更深层次的关系。在公司内部，员工的行为和处事方式也直接影响到企业形象的建立和维护，每一件小事都是一个个零碎的工程，细微却重要。像牛一样默默地耕耘付出，又像专业牛仔一样捍卫公司品牌并积极负责地完成任务。同时，我们也像努力成长的牛崽一样，不断学习和适应市场和社会的不断变化，不停地挑战和改进自己，向更高的目标和未来前进。

这类比其实很符合我们公司的企业文化——我们每个人的存在都有一定的意义和目标，称之为“使命”，如同牛在农田中耕作，我们也需要勤劳奋斗，在工作和生活中实现自己的价值，发挥应有的潜力。“创新”是不断前行的动力，如同牛仔在漫长而艰苦的旅途中不停地追求新的机会，我们也需要不断尝





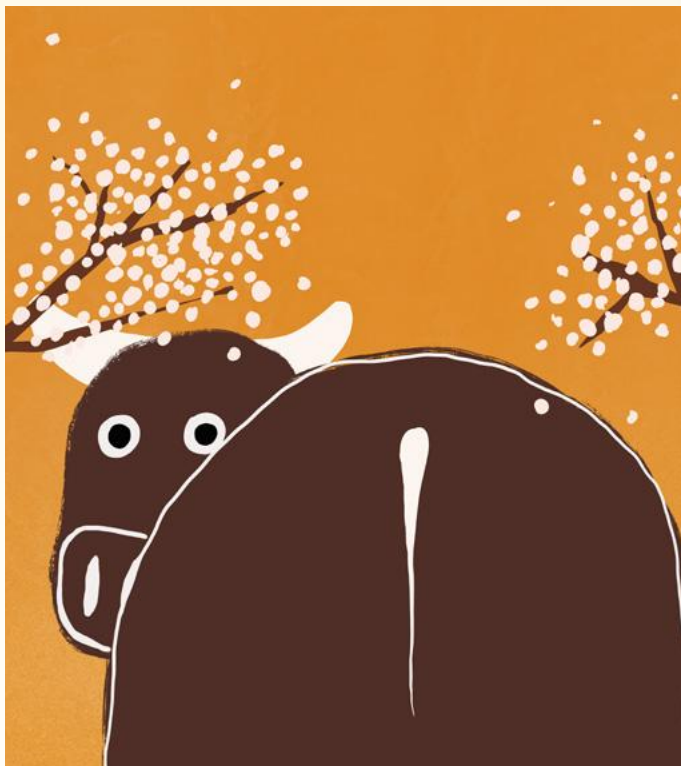
试、探索新的领域，并通过创造性的思考找到问题的最佳解决方案。

“卓越”是保持竞争优势的关键，就像牛崽过程中需要接受挑战并努力超越自己一样。我们需要不断完善自己的技能和知识体系，提高自身素质，以迎接未来的挑战。最终，“共赢”是我们不断追求的结果，像是当农民拥有富足丰收时，牛也能享受美好的生活般。只有在各方利益的共同推动下，才能实现个人和企业的共同成长、繁荣和发展。

员工可以被比喻为勤劳的牛，因为他们为企业做出了辛勤的努力，像牛一样默默地耕耘着每天的工作，让企业不断前行。像守护牛的牛仔一样，员工也需要保护企业、维护企业的品牌和形象，以及确保企业发展的健康。同时，员工又像即将长大的牛崽一样，是企业未来的潜力和希望。

很有趣不是吗？生活中的点滴细节之所以如此宝贵，就是因为它们可以激发我们的思考和启示。同样的，“在员工眼中，企业也是一头牛”。

这不是一句浅显的话语，而是一个对于企业与员工之间关系的贴切形容。在这个比喻中，企业就像是一头奋发向前、孜孜不倦耕耘的牛，而员工则是牛的主人，尽心尽力地为牛施肥浇水，喂养它茁壮成长，并借此获得丰厚的回报。深入到基层的员工，对企业来说是非常



宝贵的财富。他们了解企业的骨髓和脉络，以及客户的需求和市场的变化。因此，他们能够为企业创造出更多的机遇和利润。企业也正如牛仔一样，称职的主人会照顾好他们的牛，并在决策时考虑到他们的需要。企业也需要尊重员工的需求和利益，并让他们感受到自己的价值和存在感。只有像牛仔一样，尽心尽力地关怀牛并取得它的信任，才能建立起良好的企业文化和团队精神。而牛崽则代表着企业未来的潜力和希望。在艰难时期，企业也

如同牛崽，是一个幼小的生命体，需要员工像父母一样呵护、培育和成长。每个员工都扮演着不可或缺的角色，他们的努力和付出决定着企业的命运。如对待牛崽一样，员工也需要有耐心和信心，在寒风凛冽中共同成长。在这样的过程中，他们学会了独立和坚强，形成自己的工作风格和创新思维。而这些都是企业需要的宝贵资源，可以帮助企业迈向成功。

我们既是牛，我们既是牛仔，我们既是牛崽。✦



HONOR ROLL

2022  
年度

# 刷题英雄榜

题海狂飙，实力夺奖！

2022年度视联刷题系列“海南帆船团建”获奖名单公布！

文/市场部 阚丽君

2022年，有这样一群小伙伴，他们在繁忙的工作之余徜徉题海，用知识武装自己，用勤奋阐释热情，他们凭借实力与努力入围2022年度刷题英雄榜，获得海南帆船团建资格大奖，与众多优秀伙伴一起乘风破浪，扬帆远航，饱览祖国南端美景！

VISIONVERA



市场部 平面设计师

**赵倩**

**邓淦泳**



VISIONVERA

技术管理中心 技术工程师

VISIONVERA



财务管理部 综合财务

**曹欢欢**

**陈小娟**

产品解决方案中心 产品经理



VISIONVERA

**曾曦**



VISIONVERA

销售中心 销售经理

VISIONVERA



销售中心 商务专员

**邓婧婕**



VISIONVERA



技术管理  
中心 **演示工程师**

**谷桐**

**李鑫磊**



技术发展  
中心 **项目主管**

VISIONVERA



销售  
中心 **销售经理**

**李燕**

**李燕京**

企业发展  
中心 **办公室主任**



VISIONVERA

**覃媛媛**



企业发展  
中心 **省级综合BP**

VISIONVERA



技术管理  
中心 **质检专员**

**唐皓妍**

VISIONVERA



技术管理中心 **信息化专家**

**王伟**

**王文波**



VISIONVERA

技术管理中心 **技术工程师**

VISIONVERA



技术管理中心 **技术工程师**

**张军**

**张学爽**

市场部 **UI设计主管**



VISIONVERA

**卓如会**



VISIONVERA

市场部 **UI设计师**

**SUPER**





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](http://www.visionvera.com)

扫描二维码 关注官方微信

