



月刊(内部刊物 免费交流)

群立风采

QUN

LI

FENG

CAI

卓尔不群
傲然挺立

■ 主办:群立集团 ■ 总第 6 期 ■ 2009 年 6 月 18 日 ■ 网 址: <http://www.qunligroup.com>

重点报道

群立时代喜获千万级大型项目

本报讯 6月初,在公司领导和员工的共同努力下,群立时代一举获得江苏电力系统的千万级大型计算机项目,为公司今年完成上半年目标打下坚实基础。

今年,受到金融危机的影响,市场走势较为低迷。但是群立集团在 08 年底就制定了“把危机转变为机遇”的 09 年战略方针,根据集团的总体要求,群立时代公司出台了一系列的措施,在逆境中依然保持快速

发展。尤其是在第二季度,连续获得数十个百万级大型项目,此次获得的江苏省电力系统千万级大型项目,更是鼓舞了群立时代全体员工的斗志。

6月中旬,在此次项目实施过程中,出现了交货期短,交货地点远且分散,品种繁多等诸多困难。为了能保证进度和质量,公司领导带领众多员工连续奋战,持续一周时间的加班加点。在奋战的过程中,没有

人埋怨,所有同事都为公司的成绩感到兴奋,无论是商务部,技术部,还是客户部,行政部,市场部和仓储部等部门员工都积极的参与其中,齐心协力,不仅圆满完成任务,也再一次展示出了群立人艰苦奋斗,团结进取的精神风貌。

具体的奋战场面详见三版的“团结,就能创造奇迹”专题报道。

(刘丽媛)

玄武区领导视察群立集团

本报讯 6月2日,玄武区政府区长助理、珠江路科技街党工委书记张连春在珠江路科技街管委会办公室副主任汪小文的陪同下,莅临我司进行考察调研,与集团董事长兼总裁梅立进行了亲切的交谈。

首先,梅立董事长首先对张区长一行表示欢迎,对玄武区及珠江路管委会办公室的领导对群立集团的关心与支持表示衷心的感谢。

然后梅总向张区长汇报汇报了群立集团近几年的发展情况,群立集团作为从珠江路逐渐成长起来的 IT 企业,经过不断创新,已经逐渐形成了 IT 传统业务、视频会议业务、互联网业务和软件业务等四大核心产业齐头并进的发展态势。尤其是在近几年群立集团加大在系统集成,软件开发等方面的投入,从单一的销售转变为集设计,开发,集成,

维护,服务为一体的运营模式。大大的提高在市场中竞争力,企业自身参与重大项目的能力也得到快速提升。

张区长在听取了梅总的汇报后,肯定了群立集团近几年的发展势头以及在应对金融危机中采取的积极措施。张区长此行的目的是深入珠江路的企业,了解企业经营状况、解决企业存在的一些问题。

(小倪)

群立顺利通过系统集成资质申报现场审核

本报讯 5月26日,江苏省计算机信息系统集成资质审查小组一行三人来公司,对我司进行三级资质审查。通过听汇报、查资料、提问题和看现场等形式,对我司进行了严格审核。经过一天认真严格的审查,最后检查组认为,群立时代计算机系统集成工作起步早,有计划的在准备申报工作,在系统集成资质要求的人才、软件开发、企业管理等方面,在企业规模、系统集成项目数量、质量等方面都完全符合三级的申报标准。

符合向工业及信息化部有关部门推荐申请计算机信息系统集成三级资质的要求。

计算机信息系统集成资质管理制度是原信息产业部 2000 年开始建立的,并颁布了相应的《计算机信息系统集成资质管理办法》,其目的是为加强计算机信息系统集成市场的规范化管理,促进计算机信息系统集成企业能力和水平的不断提高,确保各应用领域计算机系统工程质量。根据管理办法,集成企业的资质被划分成

四个等级,从高到低为 1-4 级。

计算机信息系统集成资质评定需要对企业进行综合能力的评定,包括技术水平、管理水平、服务水平、质量保证能力、技术装备、系统建设质量、人员构成与素质、经营业绩、资产状况等要素。凭借业内雄厚的技术实力和多年来丰富的项目集成经验,群立时代十分顺利地通过了相关的系列评审,等待江苏省信息产业厅及国家工信部的最后审批。

(刘丽媛)

导
读

1、IBM 推进智慧基础架构计划;(2 版)

2、团结就能创造奇迹;(3 版)

3、江苏有线领导考察群立;(4 版)

4、我的第一次出差之旅;(5 版)

5、我们的团队:一个都不能少;(6 版)

6、集团公司启动“格子间创意大赛”; (7 版)

7、教你职场 27 招。(8 版)

群立员工积极参加全国软件

量。为此,公司付出大量人力物力,除了邀请南京邮电大学相关专家教师到公司对技术员工进行一周一次的培训,还为参考人员报名参加了考前冲刺辅导班。另一方面,公司员工也十分重视此次考试,抽出自己的业余时间进行学习。40 多名参考人员均表示,不会辜负公司的期望,抓紧工作之余认真学习,力争通过考试,既为公司发展添砖加瓦,也为加快自身成长,提高实力。

据集团有关领导介绍,将继续支持和鼓励公司工程技术、软件开发、系统集成方面的技术人员参加每年两次的全国软考,为公司的技术开发队伍锻炼人才。

(陈青青)



IBM 出资 37 亿欧元(约合 50 亿美元) 在全球范围内推进智慧基础架构计划

帮助等待政府资助的项目进行融资以“填补空缺”

(2009 年 5 月, 纽约 ARMONK) IBM (NYSE: IBM) 今天宣布, 将通过 IBM 全球融资部、IBM 贷款和租赁部提供 22 亿欧元(约合 30 亿美元) 的资金, 帮助欧洲及亚太地区的关健经济刺激项目中的 IT 计划进行融资。IBM 今天的声明紧随其 4 月 30 日做出的声明之后。IBM 早先曾于 4 月 30 日宣布将提供 15 亿欧元(约合 20 亿美元) 帮助美国开展经济增长刺激计划。

具体来说, IBM 将在欧洲出资 15 亿欧元(约合 20 亿美元), 在亚太地区则提供高达 7.4 亿欧元(合 10 亿美元) 的资金用以融资。IBM 全球融资部也将扩大在北美的覆盖面, 为加拿大的智能技术项目提供融资服务。

IBM 的融资业务将在 2009 年帮助企业在等待政府资助的同时, 推动 IT 项目的进展, 建立适应 21

世纪的技术和环境基础架构。

“现在国家之间的联系越来越紧密,” IBM 全球融资部总经理 John Callies 说: “虽然各国政府为确保本国的经济正常发展制定了各种刺激计划, 但我们自己还可以同心协力, 共同应对这场国际性的经济衰退。在此背景下, IBM 全球融资部将其融资刺激计划的覆盖面扩大到欧洲和亚太地区国家, 以帮助全球经济复苏。”

IBM 已经开始帮助这些地方的企业和地方政府建立基础架构, 用以快速推进关键 IT 项目, 包括智慧的网络, 医疗卫生信息技术以及智能交通网。能够获得 IBM 提供融资的企业及组织应有政府资助, 并致力于帮助刺激经济, 创造新的产业及推进基础设施建设。

联想集团公布 2008/09 财年 第四季度及全年业绩

全年销售额为 149 亿美元

全年除税前溢利 (不包括重组费用 / 一次性项目) 为 2,900 万美元

全年重组费用为 1.46 亿美元

第四季度产生一次性项目 7,100 万美元

全年股东应占亏损为 2.26 亿美元 (包括重组费用 / 一次性项目 2.17 亿美元)

全年每股基本亏损为 (2.56) 美分或 (19.91) 港仙

于 2009 年 3 月 31 日, 净现金储备为 11.8 亿美元

香港, 2009 年 5 月 21 日 联想集团今日公布截至 2009 年 3 月 31 日止第四季度及全年业绩。季内, 联想集团全球个人电脑销量年比年减少 8.2%, 主要由于全球商用个人电脑销量持续减少, 以及期内集团在消费市场的参与度有限所致。同期全球整体市场销量平均下降 7%。

在第四季度, 来自持续经营业务的综合销售额年比年减少 25.8% 至 28 亿美元。不包括重组费用及一次性项目, 集团的毛利年比年减少 49%, 毛利率为 10.3%。季内, 集团来自持续经营业务的除税前亏损为 2.68 亿美元 (包括 1.16 亿美元重组费用及 7,100 万美元的一次性项目)。第四季度股东应占亏损为 2.64 亿美元。

诚如之前所公布, 联想集团在第四季度宣布了一项全球重组计划, 该重组计划预期将在 2009/2010 财年为集团节省约 3 亿美元, 并进一步提升集团的成本

竞争力及运营效率。集团于第四季度产生 1.16 亿美元重组费用及 7,100 万美元的一次性项目。

季内, 每股基本亏损为 (2.98) 美分或 (23.11) 港仙。在 2009 年 3 月 31 日, 集团的净现金储备为 11.8 亿美元。联想董事会不建议派发截至二零零九年三月三十一日止年度的期末股息。

联想集团主席柳传志表示: “过去的两个季度对全球个人电脑行业来说极具挑战, 联想以果断的行动来抵御冲击, 采取了重大举措以带领业务重回正轨。一直以来, 集团矢志在全球走上盈利性增长的轨道, 尽管第四季的表现不尽理想, 我们深信联想拥有有效的条件朝着目标前进, 使联想在市场复苏时成为一家竞争力更强的企业。”

“为了适应不断变化的市场, 积极应对经济危机, 我们采取了一系列果断的调整举措, 并进一步明确了战略要点, 对组织进行了重组, 已经开始显现成效。”联想集团首席执行官杨元庆表示: “我们将巩固和加强在中国市场的优势, 尽快把全球企业客户业务扭亏为盈, 同时积极扩展新的增长领域, 包括新兴市场、全球消费和中小企业市场, 驱动集团的增长和盈利。”



促销活动

更高性能就一定要付出更多能耗? 现在, 您不必再妥协! 最新 IBM System x3650 M2 易捷版服务器, 采用超强劲、超节能的英特尔® 至强® 处理器 5500 系列, 更有 IBM Director Active Energy Manager, 帮您实时监控能耗, 这样, 您就可以更好地规划资源, 减少运营成本, 用更低投入推动业绩走高。

IBM System x3650M2、x3550M2 机架式服务器 是全新一代动态基础架构

性能更高: x3650M2、x3550M2 采用全新的基于 QuickPath Interconnect (QPI) 技术的英特尔® 至强® 处理器 5500 系列, 提供更高的性能。

扩展性更强: x3650 的可扩展性设计, 不仅满足您目前业务应用的需要, 同时为企业的持续发展提供更大的扩展空间。

● x3650M2 支持高达 128GB 的 DDR3 内存, 提供更快处理速度及吞吐量, 为您的虚拟化应用、业务扩展提供大内存的支持。

● x3650M2 支持最多 12 个 2.5" 热插拔硬盘, 支持企业对于更大的存储容量的要求。

功耗更低: x3650M2 的节能设计, 帮助企业节省供电及散热成本, 降低 IT 运营成本。

● x3650M2 在支持更多的内存、硬盘扩展的同时, 更加绿色节能, 功耗节省高达 25%。

System x3650M2

热销机型: 794732c

产品热销价格: RMB 21,999

产品配置:

- 英特尔® 至强® 处理器 5500 系列, 采用 QuickPath Interconnect (QPI) 技术, 主频 2.26 GHz
- 2GB DDR3 内存
- 开放式热插拔硬盘托架
- 双千兆以太网适配器
- 675 瓦热插拔电源
- 3 年有限保修

System x3550M2

热销机型: 794632c

产品热销价格: RMB 20,666

产品配置:

- 英特尔® 至强® 处理器 5500 系列, 采用 QuickPath Interconnect (QPI) 技术, 主频 2.26 GHz
- 2GB DDR3 内存
- 开放式热插拔硬盘托架
- 双千兆以太网适配器
- 675 瓦热插拔电源
- 3 年有限保修

新品热销

在 2009 年 6 月 30 日前, 以热销价格购买新产品:

仅需增加 RMB 199, 即可升级到 4GB 内存;

在此基础上, 仅需再增加 RMB 999, 即可获得价值 RMB 2,250 的 146GB 硬盘一块, 升级 794732c 到产品 7947111, 或升级 794632c 到产品 7946111。

(陈青青整理)



团结就能创造奇迹

六月对我们公司来说，是个繁忙的月份。特别是在6月初接的千万大单，这对我们群立来说是个超越历史的挑战，通过这次我们群立人的团结、友爱、勤奋让我和公司深受感动。也就是这种面对挑战毫不退缩的精神，让我们顺利地完成了这次挑战。

在此我代表公司对你们的无

私奉献表示感谢，我们的成功离不开你们的全力以赴，离不开你们的忘我工作。在超大的工作量面前我们奋战了很多个日日夜夜，时间紧迫我们进货点货发货一气呵成。在群立人的通力合作下，我们保质、保量的完成了这项艰巨的任务。期间发生了很多感人的事情，在此我不一一

陈述，但请你们相信，我会记住这些，公司也会！

经过这次的事情，使我更坚定地相信，只要我们群立人团结一致就能克服一切困难。面对挑战我们会勇往直前。群立也会越来越壮大！

(王媛)

我们都是群立人

群立喜获千万项目，公司员工群策群力，保质保量完成任务

6月初，在整个大环境不利的情况下，江苏群立逆势而上，一举接下近千万元的超大型项目，公司上下为之振奋。

但紧接着，兴奋的背后，问题接踵而来，设备交货期紧张，接货地点远而分散，货物数量庞大，品种繁多，大到服务器，小到一台打印机的砸鼓，验货点货送货人手不够等等，如果不能妥善地解决这些问题，必然会影响到客户对群立的印象和信任感，严重地甚至会阻碍合同的实施，更会对将来的后续合作起到极坏的影响。为了能顺利完成工作任务，商务部、技术部等部门连续半个月加班加点，询价，报价，核价，点货，

验收等等的工作，都由这两个部门负责。尤其是商务部，商务部的姑娘们更是连续几天加班到凌晨，第二天还面临着巨大的工作任务，辛苦程度可想而知。

几天下来，顺利完成交货验货，客户反馈非常满意，“人心齐，泰山移”这一名言警句对我们来说并不陌生，它充分说明了团结



协作的重要性。在现在竞争激烈的社会，一个人、一个团队、一个公司、一个企业想要有好的发展，就必须有一个团结和谐的队伍。

(婷子)

团结着，工作着，快乐着，收获着

深夜，夏风吹着，我拖着疲惫的身子走在回家的路上，当真正歇下来才感到浑身的酸痛，连续几天的加班，负一楼几百平方的库房地下室好像因为我们群立的存在顿时变的富有生机。

俗话说：“人心齐，泰山移”！这一名言警句在群立这个大家庭里表现的淋漓尽致。紧迫的时间和庞大的货物数量给了我们巨大

的压力，但我们却把压力成功地转化成了动力。三千多件的物品貌似庞大的工程，在王总的带领下，我们有条不紊的把它们按照城市、型号、数量——安全准确地送达指定客户手里。我们技术部的小伙子们最多，自然是打头阵，打印机一手提一箱，大的，重的货物大家抢着抬。汗水湿透了我们的衣衫，但没有人埋怨一句

话，大家一边干活，一边说笑，嘴里不紧不慢地开着玩笑，手里却不放慢速度，汗水在我们的额头闪烁着，言语的欢快带走了身体的疲惫。储运部是这次加班中最

为辛苦的部门，人手不多，却肩负着重任。收货发货，从库房出去的每一件货物都要经他们的手，工作量之大可想而知。商务部、行政部的姑娘们也不甘示弱，点货、清货、发货，个个忙得不可开交，颇有巾帼不让须眉的架势。

几天的工作结束了，价值千万的货物终于安全的搬上车奔赴各个城市，看着每个同事们脸上充满快乐和兴奋的笑容，我的心里也暖暖的，虽然很疲惫，但我们收获了快乐，收获了同事之间那份互相协作的真挚的友情，更享受着公司团队带给我们的那种集体归属感。我很幸运，我能加入群立集团这样的一个团结和谐的队伍。作为公司的普通的一员技术人员，我相信：在所有人共同的努力下，公司的明天会更美好！

(王凯)

当夜雾飘然至下，我留在公司，嗯，两字，加班。

来公司半年了，加过几次班。印象深的是系统集成考试在即，忙活着弄资料的那次，还有这次王总签下的这笔大单子，加班人数之多场面宏大，加班持续时间也比较长、劳动强度大令人震撼！

身为一个80尾巴的年轻人，熬夜对我来说，并不像大多数人认为的那样是很家常便饭的事。相反，我很少熬夜，我就是那每天一到点半就会被老妈准时催上床睡觉的乖宝宝。

对于加班，没有特别的反感，当然也不会特别的期盼，只是这偶尔的加班，有时也挺有意思的。一开始，大伙总是满脸的无奈，各做各的，各想各的。过个半小时一小时的，开始慢慢的闲搭起来，一边做着手头的工作，一边聊聊天聊理想，只可惜没星星也没月亮，所以气氛达不到尔康和紫薇那浪漫境界。再随后就跟烧开水似的，越发的火热，这边一人扛两个，那边两人扛一个，然后你调侃调侃我，我打趣打趣你，虽算不上其乐融融，却也是其乐融融。

在库房点货搬货时时由衷的感到男女有别，看着大块头肌肉男们往面前一站，左手一个，右手一个，然后眼神暗示着：小丫头别挡道，让开。气愤之余也只能抱着个小脑袋灰溜溜的让道，谁叫人家是战斗机，而我只是拖拉机呢。。。

加班的时候，组织上提供了好吃好喝，有西瓜，有饮料，有饭。记得有天

大家都很忙，直到十点才想起来吃饭，王总让我点KFC宅急送，我想我永远都记得拨通电话后，电话那头的那句：您是第一次点餐吧？脸上一红，我土呗。。非常不好意思的憋了句：是。在焦头烂额之后，我终于完成了我第一次的KFC外带点餐，代价是比较高昂的，我到现在都纳闷，怎么那么贵呢…害的我看王总的眼神都有点心虚。

其实觉得最辛苦的是库房的师傅们和商务部的姑娘们。至于我们嘛，年轻人加个班怕啥，但是看着库房师傅们憔悴的脸，真的觉得他们太辛苦了，白天的工作都是体力活，晚上加班又是如此折腾，而且脾气都倔的很，牛脾气一上来，不做完不吃了。。唉，让人担心的师傅们啊。好好保重身体呀！

还有商务部的姑娘们，不知道回家有没有猛贴面膜补水喔。。熬夜可是衰老的强大催化剂呀~多买点水果吃咯，多睡美容觉吧！

经过这次忙碌的加班，体现出了群立是一个团结善战的团队，是一个欣欣向荣的集体，虽然很辛苦，大家都有一颗心：让这样千万级大单来得更猛烈些吧！

(雅丹)

让这样千万级大单来得更猛烈些吧！



整装待发的货物。



江苏有线领导莅临群立参观考察



本报讯 6月10日,江苏有线数据网络有限责任公司(以下简称:江苏有线)来到江苏群立进行参观考察。此次江苏有线副总经理宋晶携大客户部经理陈逸与江苏群立现代总经理纪永锋、江苏区域市场负责人岳跃就视频会议合作进行了探讨。

随着通信技术的发展和打破

地域限制的原因,人们对视频会议系统的需求也在不断增加。近年来,视频会议更是被广泛的应用在政府、企业等行业中,提高了人们沟通交流的效率,更加方便了人们的工作。而在江苏,也有越来越多的用户选择了宝利通,实现他们即时沟通的愿望。

江苏有线作为江苏有线股份

有限公司下属的全资子公司,一直致力于江苏广电网络数据业务的规划、开发、经营和管理,建立“以客户为中心”的全省数据业务协同作业系统,努力打造“品牌统一,服务规范、响应及时”的广电网数据业务平台和服务平台。

纪总首先介绍了江苏群立目前在江苏乃至全国的市场状况,表达了希望能有机会与江苏有线合作,进一步扩大江苏市场的意向,同时也就两方合作的方向及重点与宋总进行了沟通。宋总也表示,这两年江苏群立的快速发展有目共睹,他们也希望能与江苏群立合作,为江苏的用户们带来最新的宝利通视频会议产品、完善的视频解决方案。

最后,双方就合作的市场空间和合作前景达成了共识,也表达了进一步沟通和交流的愿望,并对下一步深入的合作方式交换了意见。

(张静)

华北地区第二季度总结大会胜利召开

本报讯 近日,群立现代华北区举行了第二季度总结大会,销售总监赵天刚对上半年华北区的整体业务情况进行了总结和分析。在公司领导的支持下,华北区的业务状况有了很大的提升,一些重点项目也陆续落单,完成了既定的目标。

在肯定成绩的同时,大家也清醒地认识到工作中存在的问题,部分区域信息量不足,销售手段相对单一等。针对这一情况,华北区负责人及其他公司领导专门进行了深入分析与研究,找出对策,制定具体的措施,并鼓励大家要继续加油,再创佳绩,确保提前完成既定任务。

为提升员工整体素质,凝聚

团队力量,群立现代华北区进行了为期2天的整体培训。培训会上,华北区请来了公司的技术总监王肖宁就宝利通最新的产品及解决方案等知识进行了详细讲解。高质量的技术培训使的区域经理们在技术层面上得到全面的提高,在产品参数细节、方案配置、市场案例等方面都有了深入的了解。

培训会上,区域的销售经理们还制定了下一步的销售目标,



并对目标进行了细化分解。同时,每一个区域负责人都谈了自己对区域的理解,对目前项目的分析。大家还把工作中遇到的困难,收获的经验拿出来分析、共享,取长补短。

(华北区销售总监 赵天刚)



项目背景 <<

随着通信技术的发展和打破地域限制的原因,人们对视频会议系统的需求也在不断增加。选择视频会议系统方案,不仅要考虑方案的优劣,更重要的是要根据业务范围、性能价格比、运营维护成本、组网灵活性、管理等方面进行慎重考虑,以搭建和管理自己的视频会议系统。

中国航空(集团)有限公司(简称“中航有限”)是于1995年6月按照香港法律规定,在港注册设立的国有企业,为中国航空集团公司全资子公司。在信息高度发达的今天,企业办公网络化、自动化和信息共享已成为衡量一个企业现代化管理水平的标志。随着航空集团信息化的发展,急需一套视频会议系统实现总部和下属公司之间的及时的信息沟通。经过对自身使用需求、特点的分析,航空集团决定选用业界最新的视频会议高清标准建设,并且需要和集团二级单位已构建的标清系统互连。

内部故事 <<

2008年航空集团相关部门组织了多家视频厂商进行测试,测试的网络环境为用户日常使用的Internet公网环境,在正常办公的情况下进行。宝利通的LPR丢包恢复专利技术在测试中给了用户耳目一新的震撼——尽管测试网络中始终存在着1%到10%的突发性丢包,但宝利通设备展现出的高清720P分屏图像和双流图像依然清晰、连续,22KHz高保真环绕立体声还原真实、平稳。RMX 1000和HDX 8000表现相当出色,始终未出现图像马赛克或声音断续等情况。并且RMX在双机热备上做到15秒的备机恢复会议也得到了用户的好评。在测试的最后一项,各个厂家播放刚才用自己的录播服务器录制的测试视频,结果宝利通以优质的720P效果和稳定的系统被此次评委评为第一。

系统特点 <<

- 1、超强的兼容性,HDX 8000高清视频终端与原有会议系统兼容性极好,完全实现了无障碍高清视频会议,适应各种复杂会议系统使用环境。
- 2、真正的高清效果,视频达到720P图像质量、25-30帧/秒运动高清;音频达到22KHz宽带音质,剧院级音质享受;双流,实时同步共享高清内容,内容分辨率达到1024×768。
- 3、会议加密功能,为了保证会议内容的安全性,杜绝安全隐患。本高清视频会议系统完全考虑到了实际的安全需要,会议内容进行了AES(Advanced Encryption Standard)128位加密,通过将安全服务认证和通话隐私合并的方法,提供了改进措施:如安全文档(简单密码和复杂数字签名)、新的安全对策和逆向服务支持等,为航空集团提供切实的安全保障解决方案。
- 4、双机热备的使用使得整个系统更加稳定和安全的运行,使用户完全没有后顾之忧。
- 5、IP电话备份、保障系统,万一视频会议网络出现故障,使用VoIP电话即可实现通过收发音频来继续进行会议。

此次项目的部署工作,同时得到了宝利通公司中国区总代理江苏群立现代科技发展有限公司的大力支持与协调,使得该项目一期、二期于2009年3月成功签约。项目于2009年5月完成安装和调试工作。

作为一个全国高清骨干网视频会议项目,中国航空集团的成功部署得力于宝利通公司与江苏群立现代共同努力。在宝利通与合作伙伴的配合、努力下,我们有信心为用户提供最好的视频会议产品,最合适的解决方案,帮助用户真正体验高质量通讯的整体性,推动全新的一体化协作应用。

客户简介:

中国航空集团公司是以中国国际航空公司为主体,联合中国航空总公司和中国西南航空公司等企业,组建的特大型国有航空运输集团公司,是经国务院批准、国家授权的投资机构和控股公司,于2002年10月11日正式成立。

中国航空集团视频会议系统



宝利通百问百答之二

■ 宝利通高清 MCU RMX1000 的技术优势有哪些？

● RMX1000 是积累了 POLYCOM15 年产品研发经验推出的下一代支持高清的多媒体通信平台。

● RMX1000 支持：

- * 22K 环绕立体声(业内唯一)
- * 支持 LPR (丢包率高达 10%)(业内唯一)
- * 支持高清 / 标清混合的会议(业内领先)
- * 中文滚动字幕
- * 音频视频 1+1 的备份

● RMX1000 采用的是先进的嵌入式硬件平台 ARDA 架构,由中央控制单元,高速数据交换单元,专用数字信号处理单元组成

● RMX1000 满足 7×24 小时电信级不间断工作,采用了实时嵌入式系统和专用 DSP 芯片阵列,支持 2+1 高可靠电源冗余备份。

● RMX1000 系统管理部分采用的是性能稳定的 Intel CPU。

● RMX1000 操作平台使用的是嵌入式 LINUX 操作系统。

● 在处理大容量多媒体数据信号时, RMX1000 完全使用专门设计的具有强大处理能力的 DSP 处理阵列。

● RMX1000 采用了嵌入式实时操作 PSOS 系统。

● 因此, RMX1000 可以同时平行处理高清 / 标清混合会议, 双流, 加密和不同协议的转换等。

● 结论

- * RMX1000 为非 PC 架构的系统
- * RMX1000 是具有先进的嵌入式 LINUX/PSOS 操作系统的硬件平台
- * 满足 7×24 小时不间断工作的电信级运营要求。

■ 宝利通有很多首创的专业技术, 主要有哪些？

主要专业技术如下

- * 第一家具有标准全向 360 度拾音麦克风阵列
- * 第一家支持 22KHz 宽带音频 (G.719)
- * 第一家支持立体声音质
- * 第一家支持 H.264
- * 第一家支持双流 (H.239)
- * 第一家支持 50/60 场 (Pro-Motion)、4CIF 标清
- * 第一家支持标准高清 HD1280×720, 完全产品化
- * 第一家支持视音频差错消隐 (PVEC/PAEC)
- * 第一家支持混网、混速、动态多分屏
- * 第一家支持图形化图标中文界面
- * 第一家支持三显仿真
- * 第一家全程支持 AES 加密, 安全会议
- * 第一家端到端支持 SIP 协议

■ 宝利通公司的专利技术共有多少？

500 多项。

■ 宝利通的品质是最好的

1、如何做到的？

答: 宝利通采用国际先进的“两头在内, 中间在外”的经营模式, 即研发和服务由宝利通提供、生产委托国际专业的生产企业来加工。

* 宝利通每年收入的 10% 约 10 亿元投入到研发工作, 包括技术研发、芯片研发、系统研发、产品研发中, 从试验品到成熟产品都不断严格测试, 绝对不会将不成熟的试验品提交用户。

* 宝利通的产品生产方式采用国际流行的委托加工方式, 由全球著名的电子制造企业 Celestica 统一生产。Celestica 的生产厂遍布全球 42 个国家和地区, 主要客户包括: IBM, Sun Microsystems, Lucent, Cisco, HP 等全球知名厂商。宝利通的不同产品分别由 Celestica 设在不同国家的工厂具体代工, 如泰国工厂, 以色列工厂和中国工厂等。

2、DST 和宝利通的关系

以下几点:

* DST 是宝利通在中国的独资公司, 相当于宝利通(中国)公司的概念。

* DST 产品全部采用宝利通的核心技术, 采用全球化管理, 全球化产品研发, 全球化产品生产和全球化客户服务。

* DST 和宝利通采用并线生产, 都是通过全球著名的电子制造企业 Celestica 统一生产和质量管理, 代工厂设在泰国、以色列和中国, 所以在生产品质上 DST 产品线同样是高品质产品, 具备宝利通优秀特型。

■ 新人感受

我的第一次出差之旅

·沈瑶

应业务需要, 我有幸跟随部门领导去厂家宝利通进行了为期两天的商务培训和学习。

雄伟壮丽的天安门, 纵横交错的立交桥, 摩天大楼云集, 古朴典雅的传统风格与先进的现代文化融为一体, 使北京这座古老的城市呈现出崭新的面貌。

上午 10 点, 我们来到了宝利通的北京办事处。办公室窗明几净, 办公人员都穿着整齐的工作服, 有条不紊的工作着。打电话、打字的声音不绝于耳。他们对于工作的那份热情深深的感染着我。宝利通的 Anny 接待了我们, Anny 是一位非常出色的商务经理, 她对我们进行了简短的培训, 然后带我们见了一下其他的以后会合作的同事。真希望自己有朝一日可以象 Anny 一样能干。

在北京时, 我见到了在北京办事处工作的纪总, 纪总找我谈了心, 对我讲述了我工作的性质和情况。对我提出了殷切的希望, 和工作上的要求。纪总希望我能认真对待这份工作, 早日取得更大的进步和收获。

我觉得经过这次的北京之行, 我学到了很多的东西。对于今后的工作、学习方向更加的明确。非常感谢公司给予我这次难得的学习机会。希望我可以为群立发光发热, 增光增彩。今天我以群立为荣, 明天群立以我为荣。



名词解释

1、Ethernet(以太网): 一种符合 IEEE802.3 标准的局域网。以太网采用 10Mbps 传输及 CSMA/CD 访问方法。

2、IMS: IP Multimedia Subsystem(是 IP 多媒体子系统), 是一种全新的多媒体业务形式, 它能够满足现在的终端客户更新颖、更多样化多媒体业务的需求。IMS 被认为是下一代网络的核心网技术, 也是解决移动与固网融合, 引入语音、数据、视频三重融合等差异化业务的重要方式。

3、3G: 3rd Generation(第三代移动通信技术)。相对第一代模拟制式手机(1G)和第二代 GSM、CDMA 等数字手机(2G)。第三代手机一般是指将无线通信与因特网等多媒体通信结合的新一代移动通信系统。3G 与前两代的区别是在传输声音和数据速度上的提升, 它能够处理图像、音乐、视频流等多种媒体形式, 提供包括网页浏览、电话会议、电子商务等多种信息服务。

4、GSM: Global System for Mobile Communications (全球移动通信系统), 是世界上主要的蜂窝系统之一。GSM 用的是窄带 TDMA, 允许在一个射频同时进行 8 组通话。GSM 是 1991 年开始投入使用的。到 1997 年底, 已经在 100 多个国家运营, 成为欧洲和亚洲实际上的标准。

5、CDMA: Code Division Multiple Access(码分多址访问), 指多路复用的一种形式, 发信机使用一种伪随机序列对信号编码, 收信机也使用此序列对所接收到的信号解码。每个不同的随机序列对应一个不同的通信信道。此技术在移动电话系统中被广泛采用。

6、ISDN: 是由综合数字电话网演变发展而来的一种通信网络, 它提供端到端的数字连接以支持广泛的业务, 支持语音和非语音的通信业务, 它为用户连网提供了一组少量的标准多用途网络接口。

7、BISDN: 宽带综合服务数字网下一代 ISDN, 旨在传输数字数据、语音和图像, ATM 提供交换机, 而 SONET 或 SDH 提供物理传输。

8、PSTN: 公共电话交换网, 通常是电话机、集团电话系统、专用分局交换机中续线盒数据设备访问的通讯系统。

9、VPN: Virtual Private Network 虚拟专用网, 利用公共网络构建起来的企业内部网。

10、DDN 业务: DDN 是由光纤数字电路, 数字分组及交叉连接设备组成, 为用户提供 2M 一下各种速率的全数字、全透明、高质量的数据专线传输通道, 能满足用户组建中, 告诉计算机网的需要, 可以提供 TDM 点对点专线, 广播多点专用电路, 双向多点专用电路和语音专线电路。



我们的团队：一个都不能少



《群立风采》创刊至今,本版这次将第一次以介绍团队的形式出现,这个团队就是群立时代的客户部。在群立,客户部是一支专业和认真的团队,同时他也兼赋着以下的这些鲜明的字眼:活力、热情、个性、年轻气盛和团结。这个团队,充满着让人积极,进取和拼搏的精神。采访时陈松一再强调,客户部是个整体,把他单独拿出来,没有任何意义,

这个部门一个都不能少。然后他自说自话地,就这么定了主题。虽然有那么点不讲理的感觉,但不可否认,他说的是事实。要想感受到个团队的活力和冲劲,就必须深入了解他们全体成员,真的是一个都不能少。为此,“群立人”怎么也得把这个第一次给客户部,更何况,创新和突破本来就是客户部的拿手好戏!

时间: 2009年6月11日
初夏,午后
地点: 黄埔路悠仙美地
采访对象: 陈松(客户部经理)
吴芳(客户部副经理)

午后的黄埔路撒了一地碎碎的梧桐树影,坐在二楼落地玻璃旁的沙发里,时光慵懒,不像是个采访,倒像是个约会,呵呵。

内敛的黑框眼镜、若有若无的香水味、干净、洗练的衬衫和有点不羁的牛仔褲,把这些元素叠加在一起,让群立的任何一个人来猜,答案都会是一致的:客户部经理陈老大。同事们都这样喊,客户部的成员更是一口一个老大喊得很亲切和自然。把他和他团队身上的特质提炼出来,总结一下,除上面提到的那些外,还能得出另一个结论:这是个群立最时尚的领导,领导着一个群立最时尚的部门。他一进悠仙美地,就从杂志架上拿来几本杂志开始翻看,一边聊着客户部的一些话题。

记者:我们的主题本来是你,可是刚才你却给我一个你定的新主题:群立大家庭中最鲜明、生动的一个团队——客户部。客户部当然是一个很优秀的团队,但你到群立这些年,应该也有很多经历或感触可以和大家分享的吧?

陈松:我没有什么好写的,我的经历和感触都来自于客户部,谈我没有意义啊,谈谈我们这个部门吧。我觉得我们这个部门还是很有特点,很鲜明的。

记者:听说客户部是你来了以后才成立的,说说刚成立时的情况吧。

陈松:是的,我是客户部第一人。99年4月份我到公司的,成立了客户部,说是个部,其实就我一个人。所以我的第一个任务就是组建客户部。

记者:新的环境,又缺人手,刚开始时工作开展是不是比较困难?

陈松:困难那是肯定有的啊。开始就5、6个人吧,很少,也没什么客户,从头开始。开拓客户本来就不是很容易的。

记者:能说具体一点吗?或者挑一事情讲一下。

陈松:不想讲这些了,波折总是有的,不可能一帆风顺的。我不喜欢总是谈自己以前经历了什么困难,已经都过去了。我希望客户部的同事们能向前看,也希望大家了解的现在的客户部。这些老黄历就别翻啦。

记者:大家都看得出,现在的客户部氛围很好,很轻松,却很有冲劲。给我们简单介绍一下现在客户部的情况吧。

吴芳:我们部门或许不是最遵规守矩的,最守规章制度的,但绝对是公司最有活力,最鲜明的部门。每个人都是从基层做起的,像我,像张莉都是,有些人以前是做前

台的,而我以前还做过是商务,每一个人都是通过自己的努力一步一步走到现在,很不容易,所以大家特别珍惜现在的状态。像张莉,能做到今天这样,付的辛苦,克服的困难,个中滋味,没有经历过的人是无法体味的。所以客户部有今天的成绩,是因为他们的努力,他们的相信,和他们的坚定,有这些,我们还能继续前进。这也是为什么我要求介绍一下我们部门的原因。

记者:一直听说客户部很有凝聚力。

陈松:(随意翻着他自己去拿的时尚杂志)嗯,是的,这个我一点都不否认。我们部门有很强的团队意识。

记者:你们有刻意去培养他们的团队意识吗?

吴芳:刻意倒是没有,我们经常一起活动。吃饭,爬山,唱歌,泡温泉,拓展训练……活动很多啊。工作也一样,一个项目,大家一起加班,一起配合,忙得不亦乐乎,工作也变成一件很有趣的事了。时间长了就形成了一种习惯,也算是我们部门内部的一种文化吧。

记者:有种有福同享,有难同当的感觉?

陈松:呵呵,对,可以这样说。

话说到一半,陈松突然把杂志翻开一页给我们看:“看,我就喜欢这样的穿法,有点点波西米亚的风格。”陈老大给人的感觉很跳跃,从思路到个性再到形象,无法用一个形状把他框住的,感觉他总会从哪个边边角角找到突破口,来打破循规蹈矩的形象。

记者:你是什么星座的?

陈松:(愣了下)水瓶座。怎么了?

记者:水瓶座的人,随性,自由,个性张扬,不愿受约束,无时间观念。你很明显。

陈松:(大笑)真是这样?我是没什么时间观念,朋友约6点半吃饭,我一般都要7点才能到。(停顿了一会)但工作上可不一样。在客户面前一定要守时,这是做这行最基本的。我对他们的要求也一样。我经常说,每个人都有两种性格,一种是社会性格,一种是自我性格,关键要能很好地融合到这两种性格。这点我们部门小樊很有感受和心得。

记者:在提高业务能力方面呢,有针对对部门员工开展培训或训练吗?

吴芳:做过一些训练,像情景模拟这样的,但还没成系统。我在计划把一些有价值的培训延续下来,新同事可以尽快学习,老同事可以提升。

记者:我知道客户部有一些员工是和伴随着部门一起成长起来的,但也有些新鲜的血液,刚到部门没有多久的。能谈谈他们对客户部的价值各自在哪里吗?

陈松:我们部门老员工像吴芳、张莉、樊绪涛、蔡凤燕他们对于客户部是一笔财富,因为他们每个人对于公司以及客户部的忠诚和归属感已经远远超过了自身的价值,还有金磊、鲍伦雅、胡雯凤、夏德凤这些来到客户部一年的新员工,他们也极为重要,因为他们到来给客户部注入了新鲜的血液,也带来了许多创新的理念和思想,我想客户部之所以可以稳步健康的发展,是这些新老员工共同努力的结果。

记者:对客户部今后的发展有计划吗?

吴芳:还是希望部门能保留现在的特色,但我们也有一些缺点需要去改正,我们的努力方向就是让客户部成为最有性格,最有活力,也最有能力的部门。相信我们的团队会一起努力!

鲍伦雅:自从加入群立客户部这一年多以来,陈松给我的映像是领导经验丰富,组织领导和综合协调能力强;工作思路清晰,重点突出,有创新精神;事业心和责任感强,工作认真负责;善于学习,知识面比较宽;顾全大局,自觉服从公司安排;为人正派,处事稳重,虑事周全,待人热情,团结同志,关心群众生活,对自己要求比较严格,在干部群众中威信较高。

夏德凤:客户部是个阳光、可爱、团结的团体,当然这跟部门领导的功劳是分不开的。我们这个部门论年轮和阅历最老的是陈老大了,为人幽默、风趣,经常把部门同事逗的哈哈大笑。在生活方面也很关心同事,处处为我们着想。业务更不用说了,在公司是业务尖子,他做过的大单子一批接着一批,为部门和公司创造了很多业绩。

金磊:客户部是个积极向上活泼开朗的

部门,这些年来,老大和同事们对我无微不至的照顾使我迅速成长起来。平时我们并肩作战为了公司的业绩打拼。遇到不懂的问题大家都很乐于帮助我。工作在这样一个集体之中。我感到非常欣慰。

黄维:江苏群立时代科技时代发展有限公司客户部是一个朝气蓬勃、积极向上、团结一致的销售团队,主要的客户群体包括政府、医疗、教育、能源以及企业等个人最终用户覆盖面之广任务之艰巨不是一朝一日能够构筑起的稳固客户群,这与客户部每位公司同仁的辛勤工作是密不可分的,多少个日日夜夜的加班做标书,能拿下大标做出业绩为骄傲的做作为一名群立人而出一份力建设我们的这个大家庭!只有了大家庭繁荣才会有我们小家的幸福生活。

然而再好的一个团队如果没有一位好的掌舵人带领试问我们的客户部该如何在这波

涛汹涌、处处暗礁暗藏珍宝的商海中行航,而这位带领着我们客户部乘风破浪、满载而归的掌舵人正是我们客户部经理——陈松。

蔡凤燕:客户部——家的另外一个天空

进入客户部,从格格不入到一点点慢慢的融入到这个大家庭中的小集体,再后来和每个成员都可以打的火热。长时间的工作相处让我们彼此熟悉彼此。工作中,我们紧密合作,我们是同事也是战友。下班后我们是知心朋友,聊友,酒友,。。。。。客户部呈现在其他部门印象中,一直给人,意气风发,忙忙碌碌的,团结活跃的团体。

我们心中公认的优秀将领要属我们的陈老大了,(客户部经理陈松,具体什么性格,身高,体重,三围就不介绍了,实话,我也不晓得,反正很帅啦,哈哈。)他不止是我们的领导,更多时候是朋友,是导师。这里我对陈老大的感情更为特殊,多少次,由于我的性格和

做事方式让人产生误解,我知道大部分是我自身的原因,是陈老大一次次的和我单独谈话,让我认知,一点点慢慢成长。现在我的各方面的进步和陈老大是分不开的,借此机会我要对陈老大说的不止是,老大,感谢你。不止,不止,太多的不止。有些话,是用言语所不能表达的。这么多年来,谢谢你的包容和理解。有同事说我是感性之人,其实最感性的乃陈老大也。我们每一位对陈老大的敬重,是发自内心的。有时他比较宠向我们,但不代表我们不尊重他。他依然是我心中最敬重的人,有时我们做的事情确实也很让他失望,老大,请你原谅我们。

我们部门的每一位同仁在工作中的激情都互相感染着,我们前进着,彼此鼓励着。



“晒晒格子间”

——集团公司启动“格子间创意大赛”

为了展示大家各自那一点“格子空间”，激发大家对自己办公场所的创新布置，为自己创造一个有个性，适合自己的舒心的办公格子间。《群立风采》特推出“晒晒格子间”，你可以随心所欲地在格子间布景，为办公桌设计专属道具，添加各种摆饰，把原本面目雷同的办公桌打扮得独一无二，在格子间里寻找新的快乐，发现创意的乐趣。

参与方式：设计好后从不同角度拍成照片（3-5幅JPG图），发送到刘丽媛（liuliyuan@qunlitymes.com）、陈青青（cqq@qunlitymes.com）邮箱。

我们将评选出最优秀的20个“最有创意的格子

间”在《群立风采》的几期中分别展示，展示的作品享受高级别的稿酬等级，同时我们会把这些作品送到《扬子晚报》参加他们的“格子间创意大赛”，如果能够登上《扬子晚报》进行展示，公司将给予奖励。

活动截止时间：6月30日。

请大家踊跃参加，如果能够登上《扬子晚报》，不仅是个人的展示，同时将会对公司进行报道，是对公司宣传的一个大好机会。也请各公司老总积极发动自己公司员工参加，不仅是一次宣传活动，也是一次激发员工创新思维的活动，更是一次大家整理自己办公场所的机会。（集团行政部）

端午随感

·刘丽媛



又是端午节，想不起来有多少个端午节日没有在家里同爸妈一起过了。

其实我感觉自己还是很独立的女孩，从04年考上大学到现在6年了，非常清楚的记得只有上大一的那一年的端午节，很想家，想到流泪，想起外婆包粽子的样子，想起小时候买新衣服时的喜悦，想起一家人在一起的喜悦。。。想起很多很多。。。。

童年的记忆随着时间渐渐褪色，但是我还可清晰地记得小时候，外婆和妈妈总是换着手法，包出许多花样的粽子的模样，总让顽皮的我，乐不思蜀，馋猫似的安享着家人带来的甜蜜和幸福。时间再走，现在外面卖的粽子种类很多，家里的粽子虽然没有那么多花样但唯有那种香香的甜甜糯米香至今仍让我魂牵梦绕。

长大后，外婆已经不能再为我包那些精美的粽子了。可那些美好的记忆，依然渗透在节日的粽子里。

只是儿时的天真已经远去，伴随而来的是许多无法想象的事实和压力。许多儿时不明白的事理，逐渐明白了许多。知道了端午，了解了屈原，体会了粽子里包裹的真正内涵和人间的酸甜苦辣。

人的生活，往往就如同这节日里的粽子，五味俱有。贫乏中透着神秘，神秘中隐现着直白。节日一个接着一个的过着，可人依然是生活中的浮萍，现在自己可以赚钱买新衣

服，买化妆品，但再也找不到当时的那种纯真的喜悦了。这么多年过去了，物是人非；但有些事情是不能忘记的，因为它们已经在记忆深处。有多少人像我一样漂泊在他乡，我们已经没有属于自己的节日了，但是我们有自己的梦想，我们也正是因为这梦想而活得充实！正因为这些梦想，我们竭尽所能，离它近点，再近点！

“不想当将军的士兵不是好士兵”，如果一个人连梦想都没有了，那生活也就失去了意义，坚信当我们成功的那一天，一定可以得到大家的赞许和羡慕。把梦想照进现实，把梦想付之于行动中，那么，梦想终究会实现的，即使真的实现不了，那也比不后悔，因为，你可以很自豪地说，我曾经有个远大的理想，虽然没有成为现实，但我用100%的努力去奋斗过。相信自己，没有人能预知自己的未来，只要努力过了，就不会有后悔！

诗歌园地

倘若成风

·胡雅丹

倘若成风

倘若乘风

去那古老的希腊

膜拜天顶的神秘

在金色的光晕下

做着幻色的梦

倘若成风

倘若乘风

去那朴实的西藏

吐纳纯净的气息

在虔诚的脚步中

忘却世俗的痛

倘若成风

倘若乘风

去那小岛的日本

感受漫天的花瓣

在淡淡的优雅里

有罪恶的气息

倘若成风

倘若乘风

去那梦般的三亚

潜伏蓝色的清凉

在深深的呼吸后

望着夕阳许愿

倘若真能成风

倘若真能乘风

我想我哪也不会去

就守在我爱的人身边

陪他看风过不留痕

让他见证一个女孩变成老太婆的奇妙过程

在有风的日子幸福着，就够了。

夏季食谱——消暑篇

·刘艳

关键词：夏季食谱

消暑佳品——八宝绿豆汤

吃东西总吃一样就会腻烦，绿豆汤也不妨变化一下花样，下面就介绍一下八宝绿豆汤的做法。

原料：

绿豆 250 克，薏仁米 50 克，青梅、金桔饼、佛手糖萝卜、京糕条各 25 克，白糖 500 克，糖水莲子 40 粒，金丝蜜枣 10 粒，糖桂花 10 克，玫瑰花 2 朵。

制作：

先将绿豆拣净质，用水淘净，放入盆内，上笼用旺火蒸约 30 分钟，至绿豆蒸酥为止。薏仁米、蜜枣淘洗干净，放入小碗与豆同时蒸煮。然后将青梅、金桔饼、佛手萝卜、京糕条分别切成绿豆大的丁，分成 10 份。最后，将锅置于中火上，加入开水 1200 克烧沸，将蒸酥的绿豆、薏仁米、蜜枣、4 粒莲子、切好的青梅等果料分撒在汤内，再把糖桂花、玫瑰花均匀地撒在每碗内即可。

特点：

这样做出来的八宝绿豆汤豆色鲜艳、清凉解暑，为夏令消暑佳品。果料不齐，也可用其他类似的东西代替，效果亦佳。

下班回家路过一家碟片店进去买部电视剧回家独自享受，看完了刘若英主演的《上海往事》后，感觉这样的人生太传奇了，总是不能一下子说清、看透，所以有时电视剧也比电影更好。好的故事，好的人，还要配好的音乐，方能勾起悠悠往事斯人，直触心膜，令人潸然泪下。世人只知张爱玲的桀骜与孤冷，只见她飞扬跋扈藏不住的才华，却多不知她亦曾有过一个平凡少女的心，甚至可以在爱里低下头，卑微亦欣喜...

月光的背面，总是无人知。

一位瘦弱苍白的暮年老妇，贫病孤居数年，在昏沉的空气与杂乱的光影中翻看旧相簿，通往过去的心门被轰然撞开，童年笑语，承欢父母，斑斓梦想，同学少年，刻骨铭心的爱人，青春满溢的时光，才华横溢的绚烂，生离死别，灰飞烟灭，往事一一过去，直至落满尘埃.....

倘若你看见她蹒跚柔弱的背影，可曾知这风华绝代的绝世女子？她曾有过的活色生香的上海往事？华服美艳，面庞孤傲，情思纠结，似蝴蝶翩然... 她亦曾“走时香风细细，坐下淹然百媚”。

她的才情，历经数时纵无人能比，仿佛上天的恩赐。

“自从见了她，她变得很低很低，直低到尘埃里。可她心里是欢喜的，欢喜得从尘埃里，开出花儿来”.....

原来，活色生香的，永远是过去.....

今日，永远是踌躇的，平庸得令人烦躁；

明日，永远是虚空的，再编织亦是未知。

但愿活于今日之人，能在开心的一刹那明白：“此情可待成追忆，只是当时已惘然”。

上海往事

·主燕



教你27招，让你在社交，职场上人人对你刮目相看

·陈青青

- 1、长相不令人讨厌,如果长得不好,就让自己有才气;如果才气也没有,那就总是微笑。
- 2、气质是关键。如果时尚学不好,宁愿纯朴。
- 3、与人握手时,可多握一会儿。真诚是宝。
- 4、不必什么都用“我”做主语。
- 5、不要向朋友借钱。
- 6、不要“逼”客人看你的家庭相册。
- 7、与人打“的”时,请抢先坐在司机旁。
- 8、坚持在背后说别人好话,别担心这好话传不到当事人耳朵里。
- 9、有人在你面前说某人坏话时,你只微笑。
- 10、自己开小车,不要特地停下来和一个骑自行车的同事打招呼。人家会以为你在炫耀。
- 11、同事生病时,去探望他。很自然地坐在他病床上,回家再认真洗手。
- 12、不要把过去的事全让人知道。
- 13、尊敬不喜欢你的人。
- 14、对事不对人;或对事无情,对人要有情;或做人第一,做事其次。
- 15、自我批评总能让人相信,自我表扬则不然。
- 16、没有什么东西比围观者们更能提高你的保龄球的成绩了。所以,平常不要吝惜你的喝彩声。
- 17、不要把别人的好,视为理所当然。要知道感恩。
- 18、榕树上的“八哥”在讲,只讲不听,结果乱成一团。学会聆听。
- 19、尊重传达室里的师傅及搞卫生的阿姨。
- 20、说话的时候记得常用“我们”开头。
- 21、为每一位上台唱歌的人鼓掌。
- 22、有时要明知故问:你的钻戒很贵吧!有时,即使想问也不能问,比如:你多大了?
- 23、话多必失,人多的场合少说话。
- 24、把未出口的“不”改成:“这需要时间”、“我尽力”、“我不确定”、“当我决定后,会给你打电话”。
- 25、不要期望所有人都喜欢你,那是不可能的,让大多数人喜欢就是成功的表现。
- 26、当然,自己要喜欢自己。
- 27、如果你在表演或者是讲演的时候,如果只要有一个人在听也要用心的继续下去,即使没有人喝采也要演,因为这是你成功的道路,是你成功的摇篮,你不要看的人成功,而是要你成功。

员工摄影作品欣赏

·陈青青



城南印象——老城南



送子来凤桥——西塘

雨中遐想

·徐凤干



外面在下雨。
窗外是哗哗的雨声,一切恍若隔世。我感觉自己走过了一条黑暗漫长的隧道。到了苏醒的路口,这就是我重新面对的时间。透过窗帘的缝隙,看到外面的黄昏。天空的颜色很淡,像水粉般的模糊。

城市陷入在一片寂静的混沌之中。

城市是埋藏着往事、记忆、幸福、疾病、欲望和气味的洞穴。城市是过渡着时间的路途,没有目的,没有终结。

不知道从什么时候开始,常常会有因由地流下眼泪。眼泪不带有悲欢的情绪,只是

温暖的液体,涌出眼眶,然后在脸上滑落,在皮肤上留下干涸的痕迹。我想我并非一个悲伤的女子。掉眼泪只是一种现实,就像一个人吃食物太急会打嗝。我的眼泪是廉价的。当它流得太多或有时候吝啬得面无表情的时候。

每个人都是要过下去的,不管按照什么样的方式。每个人都试图在按照自以为是的幸福标准生活下去。有时候这种感觉过于荒凉。生命只是风中飘零的种子。在时间的旷野里失散,一瞬间就不见了。生命里有些事情总是难以如愿以偿,但没有必要去强求。

一阵雨过后,外面的空气清新了,自己的遐想,似乎面对一个知心朋友,犹如刚才大雨般倾泄了一般,轻松多了,期待雨后的彩虹。

最新影视推荐:



《终结者 2018》

导 演: 约瑟夫·麦金提·尼彻
主 演: 克里斯蒂安·贝尔 Christian Bale
安东·尤金 Anton Yelchin
萨姆·沃辛顿 Sam Worthington
布莱丝·达拉斯·霍华德 Bryce Dallas Howard
穆恩·布拉得古德 Moon Bloodgood
类 型: 动作 / 惊悚 / 科幻 / 冒险
出 品: 美国哥伦比亚影片公司
上 映: 2009年6月9日(国内)



《变形金刚 2: 卷土重来》

导 演: 迈克尔·贝
主 演: 希亚·拉博夫
梅根·福克斯
约翰·特托罗
类 型: 动作 / 科幻 / 冒险
出 品: 美国派拉蒙影片公司
美国梦工厂电影公司
上 映: 2009年6月24日(国内)



《多大点事啊》

导 演: 韩秋池
主 演: 朱雨辰 张俪 句号 李琦 范明 叮当
郭晨 曲征明 崔钟
类 型: 喜剧
出 品: 江苏省文化产业集团有限公司
北京嘉文中亚影视传播有限公司
上 映: 2009年6月16日(国内)