



脑筋急转弯

1. 你能做、我能做、大家都能做，一个人能做，两个人不能一起做。这是做什么？
2. 一个高过五十次婚的女人，应该怎么形容她？
3. 三个孩子吃三个饼要用3分钟，九十个孩子九十个饼要用多少时间？
4. 什么样的轮子只转不走？
5. 地球上什么东西每天要走的距离最远？
6. 中国人最早的姓氏是什么？
7. 铁放到外面要生锈，那金子呢？
8. 在什么时候1+2不等于3？
9. 两个人住在一个胡同里，只隔几步路，他们同在一个工厂上班，但每天出门上班，却总一个向左，一个向右，为什么？
10. 三个孩子吃三个饼要用3分钟，九十个孩子九十个饼要用多少时间？
11. 什么样的轮子只转不走？
12. 什么时候最好还是要高高举起你的双手好些？
13. 小明家住在五楼，可是电梯坏了，他自己也没有走楼梯，他却上了五楼回到家里，这可能吗？
14. 地球上什么东西每天要走的距离最远？
15. 一种东西，东方人的短，西方人的长，结婚后女的就可以用男的这东西，和尚有但是不用它。
16. 什么东西最硬？女孩子最喜欢，特别是结了婚的女人，更是爱死了。
17. 阿明给蚊子咬了一大一小的包，请问较大的包，是公蚊子咬的，还是母蚊子咬的？
18. 在一间房子里，有油灯、暖炉及壁炉。现在想要将三个器具点燃，可是你只有一根火柴。请问首先应该点哪一样？

答案

请在本期报纸内寻找

创维数字

投稿热线：0755-86117949 传真：0755-26010018 邮箱：Yangmeng@skyworth.com http://www.skyworthdigital.com

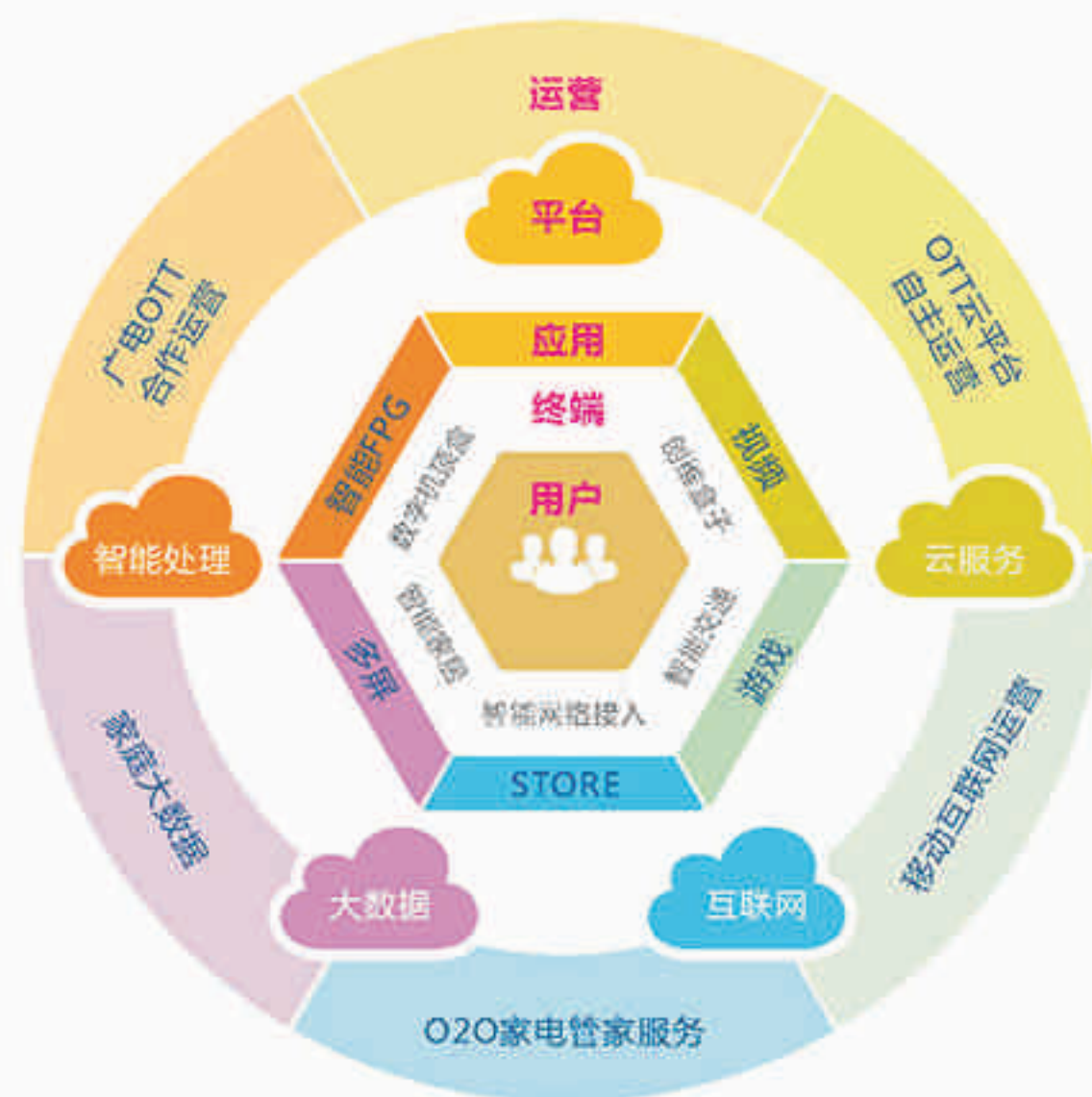
创维数字2015半年报 业绩稳健 智慧互联布局初见成效

本报讯（通讯员 刘瑜）8月21日，创维数字发布2015半年报。报告显示，上半年，创维数字实现营业收入15.71亿元，同比增加1.06%，其中：国内收入10.81亿，增长21.58%；运营与服务收入实现1422.74万元，同比增长1017.27%；主营业务毛利率，同比增长0.83个百分点。

巩固优势资源，拓展运营商市场

基于产品、集成能力与合作模式的创新，创维数字对广电运营商系统性提升了响应与服务的能力，全面满足广电运营商新兴业务的需求。创维数字由原单一的智能硬件提供商向系统方案解决，包括：前端视频直播、点播、多屏OTT系统、智能导视、广告系统、电视社交等软件系统、平台与集成商转变。

基于智能高清交互市场，公司积极跨界与第



三方合作，满足广电运营商新兴业务的需求。分别与云视、阿里巴巴、澳广、欢网等跨界合作，目前以最便捷的方式，快速让广西广电、湖南广电、深圳广电、甘肃广电、内蒙古广电、秦皇岛广电等广电新兴业务落地。

同时，拓展广电网络智能接入产品，包括Cable Modem、EOC、EOC局端等，上半年在内蒙广电、四川广电、福建广电、江苏广电等地中标销售，并同步开发光纤接入到户的智能盒子终端，拓宽了公司于家庭智能接入产品的应用市场。

除广电领域外，国内三大电信运营商业务也在智能盒子、宽带光猫接入设备方面实现新突破。在巩固原有运营商集采渠道的同时，加强社会化代理渠道，引入集团零售网点+电信运营商网点的渠道合作，并利用牌照方的渠道积极拓展智能盒子与宽带接入设备，目前已于64个省、地市级分公司实现销售。 >> 下接2版

简讯

STRONG团队欢迎会暨2015年度海外销售会议



SKYWORTH+STRONG: 1+1>2

本报讯（通讯员 巫晓林）8月24日上午，海外营销中心于创维大厦13楼新闻中心举办了Strong集团全体核心团队成员的欢迎会。数字公司总裁施驰先生、常务副总裁张知先生、副总裁兼海外销售中心总经理赫旋先生以及Strong CEO Khaled Debs在会上分别致辞。创维数字和Strong的结合也是行业内的盛事，双方都共同期待通过优势互补产生1+1>2的效应，携手提升公司在欧洲乃至全球的市场占有率。

在接下来的三天时间里，Strong团队首先参观了石岩制造中心，双方对各自市场和产品方面

都进行了全面的介绍，对未来Strong如何融入数字公司也做了深入的沟通。随后于威斯汀酒店召开了海外营销中心2015年度销售会议，包括Strong团队在内的60余名公司领导和销售团队出席了会议。

会上回顾了各区域的年中业绩情况，阐述了海外市场的发展战略，发布并讨论了未来产品的技术前沿、以及下半年海外市场的业务规划。随着Strong集团的加入和大家共同的努力，相信创维数字在全球竞争环境中将争得更有利的位置。

颜值爆表的高性价比



>> 详见4-5版

创维数字公司今年在零售产品线上动作频频，近期又在零售市场推出新品——创维盒子A7，定位是“能满足全家使用需求的看片神器”，主打性价比和超高颜值。我们做了一个模拟实验，来仔细测一测，这款盒子能否满足全家的需求。



(上接1版)

完善全球布局战略，拓展海外市场

通过前期的全球战略布局，创维数字逐步建立起国际化和本地化的团队，打造相关多元化的销售、渠道和服务平台。在南非成立了子公司，并建立了当地生产、交付的供应链体系，进一步深化本地化服务；印度子公司和本地生产、交付体系已启动，在售后服务和技术支持方面持续发挥优势。

7月，基于国际化战略，公司收购欧洲著名机顶盒品牌企业Strong集团，实现国内本行业首家欧洲跨境并购，将公司的研究、开发、设计、供应链及制造能力与Strong集团国际化品牌、市场、渠道、分销能力等结合，实现双方优势业务和资源的有效互补，充分发挥协同效应，为海外市场拓展产生较大的推动力，提升创维数字在欧洲、中亚及北非市场的占有率。同时，在欧洲布局互联网OTT零售渠道品牌智能终端的销售及后续的增值服务运营，整体能为公司未来带来较好的收入和利润增长贡献。

年报显示，受整体宏观经济的影响，上半年度出口收入下降27%。随着下半年出口形势的好转，8月4日，创维数字公布分别与印度、南非、尼日利亚的合作商签订机顶盒供货合同，获得海外900万台机顶盒大订单，预计实现销售收入超过11.65亿元。公司国际竞争地位提升，海外战略的发展超出预期。随着印度、非洲数字化进程的加快，创维数字在后继业务订单将继续占有优先地位，分得市场

份额，为公司实现2015年业绩承诺提供了有效的海外销售保证。

2015年，全球范围内的数字化进程出现了新的机遇和突破。标清Mpeg2的生命周期进入了尾声，各区域纷纷掀起了标清Mpeg2向标清Mpeg4转换或者直接转换成高清HEVC技术的浪潮。例如，南非、尼日利亚和巴西政府项目，通过大规模的模拟转数字高清推动数字化进程；法国卫星和地面数字电视将进入标清Mpeg2转Mpeg4的新一轮更迭时期；德国政府计划在未来2年内推广高清HEVC技术；西班牙和意大利这两大传统地面数字电视市场，也将迎来地面数字电视从表情盒子向高清智能交互盒子更替的时期；印尼也将在2015年下半年和2016年完成标清盒子向高清盒子的大规模转换。

创维数字海外机顶盒出口业务已经连续多年稳居行业前列，目前海外主要市场在东南亚各国、印度、南非等区域，且销售模式以B2B为主。创维海外发展战略，在继续巩固优势市场地位的同时，积极拓展欧洲、美洲市场，进一步深入建立国际化和本地化的团队，继续增强多元化的销售、渠道和服务平台。从销售模式上，实现B2B向B2C延伸，为多业务运营商提供专业化端到端的机顶盒分销、交付等增值服务，提升公司品牌增值和产品议价能力。



发力创维盒子，全面进军互联网OTT领域

公司与国内多家知名互联网公司、宽带运营商、内容应用商、增值服务运营商等实现合作运营，并成为部分企业的互联网智慧OTT合作商，强化了B2B的经营模式。

上半年，创维数字在积极拓展国内运营商市场智能终端规模的同时，加大在OTT自主品牌创维盒

子上的发力，联手腾讯推出创维互联网Q+盒子、歌华有线定制DVB+OTT的“彩云盒子”、芒果TV、百度影棒3S定制版等高端智能互联产品，通过与京东、天猫等其他企业的合作，以线上线下及连锁等销售渠道，积极带动创维盒子销量上升，营业额增长。



运营与服务收入同比增长10倍成亮点

创维数字半年报显示，公司运营与服务收入实现1422万元，同比增长10倍成亮点，表明公司深度布局“智慧互联生态链”运营已初见成效，2015年全年基于各类智能终端开展的互联网运营及增值服务收入有望大幅增加。

通过将公司自身的云平台与运营商、服务商战略合作伙伴的云平台进行对接，实现了大数据与用户服务的融合、共享、扩大、倍增效果。

深圳创维数字控股子公司北京创维海通基于广电运营商系统的“OTT增值服务平台系统”，与广

电合作或合资，基于“有线电视网+移动互联网”，将IP资源、内容，通过WiFi无线覆盖引流，基于智慧城市、智慧政务发展OTT用户，提供“本地O2O的增值服务”。目前与广电运营商合作运营进展顺利，已在重庆有线电视网络有限公司、河北广电网络集团秦皇岛有限公司、合肥有线宽带网络有限公司、江西广电信息网络有限公司赣州市分公司、江西广电信息网络有限公司吉安市分公司等地区签约学校、医院、社区、商圈等公共区域基于WiFi覆盖网的运行，共同拓展广电互联网增值服

务，今年预计该系统将推广至全国近20家大型的广电运营商。

此外，创维智能盒子与创维酷开TV展开运营协同的合作，基于创维数字OTT自主云平台系统，随着创维盒子电商及线下的上量，以及视频、教育与游戏的黏性，公司在广告运营、在线教育、医疗与健康服务、在线旅游、TV购物、牌照商视频内容合作分成等已产生运营及服务的收入。基于创维盒子等智能终端的用户基数增长，未来运营与服务的力度会更强。

全面布局“智能互联生态链”

上半年，公司全面布局“智能互联生态链”。基于布局汽车“移动客厅”入口，公司收购创维集团旗下汽车电子业务，进一步打造“智慧互联+生活”，在“移动客厅”智能终端、车载移动入口及车联网增值服务的运营上实施布局，拓展公司新增长点。

此外，公司投资成立了“深圳创酷互动信息技

术有限公司”，基于主流互联网运营商的分发平台（腾讯、360、百度、小米、OPPO、UC等），提供手机游戏等互联网内容的整合与运营、分发，以及移动互联网相关的技术开发，进一步拓展移动互联网的运营与服务，完善公司移动互联网服务的战略布局。

通过上半年的系列布局，创维数字在进一步扩

增原有市场占有率的同时，推进变革与创新，加快拓展广电运营商、互联网OTT、移动互联网、家庭智能入口等增值服务的运营与服务，实施转型升级和结构优化，而这系列举动对于公司经营质量和盈利水平的促进效果，基于能实现2015年度业绩承诺，将在未来的财报中进一步体现出来。

新增长点：蜂驰电子打造O2O家庭服务管家



广大家庭用户家电的分布及家庭的大数据是非常重要的数据及入口。基于此及借助于家庭电器维保、家电安装物流及构建家电联保云平台，上半年，创维数字成立了“蜂驰电子科技有限公司”，基于“蜜蜂服务”移动APP，实施家庭家电及电子产品售后服务的同时，基于用户场景与需求，布局O2O家庭其他上门服务，有望为创维数字带来家庭大数据入口及新的业绩增长。

除服务创维的运营商与零售用户外，蜂驰电子目前还服务及拥有数据的用户包括爱奇艺、京东、中国电信、百度、天猫、中移动、芒果TV、长城宽带等企业的家庭用户；也覆盖欧美、亚非等近40多个国家和地区的Airtel、Multichoice、SUN、True、GTPL、DEN、Hathway等50多家海外运营商的家庭用户。

蜂驰电子计划推出“蜜蜂服务”移动APP，基于开放的服务网络云平台，建立用户与制造商、服

务商社会化云服务网络数据平台。同时，拓宽服务领域，引入服务资源，满足家庭用户各类家电维修需求，给用户更多选择，打造家电维修行业的“淘宝”。未来，围绕家庭服务云平台，通过整合线下服务资源，公司将为用户家庭用户提供家电维修、延保、安装物流、配件销售、查询预约、服务网点查找、比价咨询等多元化服务。

目前，蜂驰电子积极推进家庭用户的家电延保服务，利用优势资源，拓展平台用户基数，以机顶盒产品为切入点，渗透到多品牌多品类家电。蜂驰延保为一种虚拟的延长保修期的服务产品，在服务上有延保时间更长、范围更广、团队更专业、响应更及时等优势，目前可针对彩电、冰箱、洗衣机、机顶盒等家电产品进行服务，后期会向更多品类产品服务，例如汽车、手机、电脑等商用、家用电子产品。



创维盒子，南非制造

文/质量管理中心 越思文

“妈，那啥！我今天晚上要去南非出差，需要一段时间，不用惦记我啊，告诉我爸一下！”“姐啊，那啥！我今天晚上就要去南非出差，有事微信、QQ联系啊，要不，电话费就贵了！”操着一口东北口音的我，打完电话，收拾完行李，顺便携带当地工厂需求的生产工具，做好出发前的准备。躺在床上，想想还有什么落下？差不多妥当了，联系同去的同事前往香港国际机场，准备飞往南非约翰内斯堡。原以为遥远的南非跟我永远不会发生交集，没想到，今年公司成立了创维数字南非子公司，开始南非本地化生产，急需工程、质量人员帮助子公司建立生产体系，我有机会参加了创维盒子南非制造的起航之旅。

登机前，发个QQ状态“南非，I'm coming~!!!”（说白了，是我的祈祷平安方式吧）。连续飞行了近14个小时，终于到达了南非。下机后，这天气贼冷贼冷的，可我还穿短袖。一问，原来这是南非的冬天。虽然有时差，但是大家都没有感觉疲倦，到酒店将行李放下，就直接到我们未来一段时间需要工作的地方——南非Microtronix工厂，这边的同事带我们简单现场了解这边工厂生产车间、仓库等目前状态……就这样，南非之旅开始了。

品质意识，忧心重重

随着时间一天天的过去，我也逐渐地适应了当地环境，更多地了解了这家工厂运行状况。与此同时，我和另外一位负责工程的同事也渐渐进入了自己的工作角色。对于任何一家公司来说，如果想越走越远，品质是必须做好的事情。随着工业革命的开始至今，人们对产品品质有着不同的观念及争论点。对于我个人而言，觉得对于一家公司来说，想把品质做好，不是一天、两天的事情；任何一家好的公司，都是有自己优秀的管理方式，做任何事情都需要有自己流程、体系来支撑，正所谓“无规矩，不成方圆。”

来到工厂，我先将国内公司工厂的生产及产品品质控制流程教给他们，让他们建立这个理念，以便更好地了解对于生产产品自己有哪些没有做或需要改善的地方。慢慢地，他们也有了这个意识。但是，对于一个从来没有生产机顶盒的工厂，还是有很多方面需要学习。来这边快一个月，看到了他们犯的错误，例如：AI机插电解电容物料批量性使用错误；机芯、整机车间生产防静电防护情况，PCB板拿来拿去……等这一系列问题，



很多都是常识性的品质管控点问题，可是错误仍旧发生。也许他们知道问题发生的根本原因，也许是没有很好的管控方式罢了。但我个人认为，出现的这些问题对于他们来说反而是一件好事，他们能因此看到现在所存在的品质、工程问题，需要怎样的改善。但他们大多只是知道这件事情的存在，而没有太多的关注及采取必要的措施，因为质量事故的一而再，再而三的发生。

工厂开始逐渐有所改变。当他们发现问题时，会进行自我后续的预防；对我们提出的问题，也能够适当的采纳。有的时候，还会问我一些异常怎样处理，要知道，在此之前，他们可是从来不会主动找我的。看着他们现在的品质意识逐渐增强，也许只是一小步的改变，但证明我们的努力没有付诸东流。然而，这才刚刚开始，工厂还是有很多地方需要改善。目前改善的多数是点上的问题，而没有更多的从面上考虑、分析、行动，也希望后续在这边短暂的工作的时间里，看到他们有更多地改变。

工业革命之警钟

在这次出差中，不知道为什么，特别能感同身受工业革命的变化速度。之前在国内公司时，也去过一些工厂，每个工厂都有自己的管理、经营方式。但是，我认为，工厂的管理存在着很大的学问，不是一两年能够做好的，尤其是想要做好品质。譬如，富士康、伟创力这种世界级代加工厂，能够拿到苹果、三星、联想、华为这些大型高科技公司的订单，是凭借他们优秀稳定的品

质、效率管理经验，极大化满足客户的出货需求。而近几年，德国提出的“工业4.0”及“中国制造2025”计划，这是工业变更的必然趋势，只有与时俱进，不断挑战、突破、创新，才能在工业革命的大浪潮中，经久不衰。

目前，工业逐渐走向智能化、自动化，而对于我们这种传统型制造企业面临着严重挑战。2014年至2015年现在，中国制造业引进智能机器人的数量急剧上升。智能机器人的优势在于不会过度依赖于周围环境的变化，不会因为人员的数量、情绪、状态变化造成严重的品质、效率降低，很多方面都能够的保障，优势明显。所以，在经济全球化，工业革命的残酷变化中，惊醒着我们任何地区、企业、人，如果不会改变，终将会被历史淹没。

攻关与收获

这次的南非之旅，虽然还没有结束。但是我获得了很多，首先就是语言关。本来我的英语就不好，尤其是听力、口语太差。之前，只知道：“点头yes，摇头no，见面say hello”。我这夹杂着浓厚中式小学三年级的英语水平，出差南非语言关很难过去，听着他们说的英语，啥都不说了（呜呜……），完全听不懂，臣妾真心做不到啊。渐渐地，一回生，二回熟，我敢于与他们交流，虽然吐字生硬、用词错误的事情几乎每一句中都有，再加上手舞足蹈，我要表达意思他们也差不多的理解，这说明我还是有一定小进步的。

当地人非常热情，愿意主动和我们中国人打招呼，我总不能低着头看着手机当做没听见啊！毕竟咱们中国人是很热情的，所以也变得不再那么羞涩了。同时，在这边也认识不少新朋友，负责品质工作的Manda,Sydney，工厂的领导Sharn,ABY,Binsy，维修工程工作的Martin，产线线长George，物流司机mickey(60多岁的印度裔大叔，非常热情)……，因为有这样的一群人他们给我们工作上的支持，我们才能更多的帮助工厂改善工程、品质问题。还有国内的公司领导、同事们，祁总、胡竹、刘磊、陈维楠他们在工作中给予的指导、及意见的交流，让我对工作有了更深的认识。

最后，愿创维盒子，在这广袤的非洲大陆，生根发芽，茁壮成长。像非洲雄狮一样，成为无可厚非的草原之王！

南非，我们在路上

文/海外营销中心 胡竹

光阴似箭，日月如梭；已抵南非，数月有余...
未抵之前，我的印象：缺水、缺电、牛羊遍地；小黑聚集，打架闹事。
来了之后，给我印象：钻石，黄金，不太便宜；路遇抢劫，不算啥事。
回首往昔，历历在目，娓娓道来，小有感触。

创维南非，在路上

数次长途跋涉，往返于中国和非洲之间，今年6月份开始，创维数字继创维彩电之后，在南非创建了创维数字南非子公司，我们一队人马再次演绎着现代版的走西口，抛妻离子，来到了南非，进入非洲大陆开疆拓土。“钻石城”——约翰内斯堡，成为了我们的首站。从炎炎夏日的北半球，来到了寒风冷冽的南半球，从熟悉的乡音到听不懂的英语混着南非荷兰语的环境，我们创维数字南非，来到了彩虹之国，开始回忆与书写创维人“在路上”的故事...

我印象较为深刻的是首次来南非工厂Microtronix时，正值南非“埃博拉”疫情盛行期间，当时我与武洋怀着忐忑不安的心情开始了南非之旅。八月的南非，早晚凉，中午热，夜里冷；本地人身穿短袖或衬衫，我们需穿棉衫或外套。在同事蔡军科的协调下，我们开始了南非工厂Microtronix的本地化工作与生活，这里的生活不乏惊险与惊奇，充满了神奇和惊讶！SMT线上的黑人小兄弟马尼，一个充满幽默感的工厂小伙子，告诉我们他父亲有7房老婆，给他生了25个兄弟，10个姐妹，现在他的一个兄弟再接再厉，没结婚，但是有28个女朋友给他生了32个小孩，我们惊讶得大嘴巴都合不上；台湾的老哥，一个帅气十足的退伍老哥哥，来南非20多年了，对南非熟稔非常，告诫我们这些刚来南非的菜鸟，南非安全状况非常糟糕，要十分的小心，曾经有两个中国人，开个车到黑人区踩点准备盘下个商铺，结果内急了，就在街角背人之处尿尿，黑人对此恶心的不行了，没说别的，直接掏枪干这两个中国人，一死一伤，唉！在

南非的任何一次意外，人生可能都Game Over，每月报道的南非华人被杀被抢，以至于大家调侃说在南非没被抢过，那都不算到过南非。南非，真是独特的地方！

生产上，经过现场初步沟通与了解，我们的南非合作工厂（Microtronix），有丰富的SMT生产经验，但是在成品组装测试方面需要进一步提升。我们根据现场实际情况，开始拟制工作计划，以尽快启动产品组装为主线，同时并行推进各项配套工作：线体扩建，设备调试，工位编排，人员培训，信号网络与码流播放设备……等。在紧张的节奏中，南非工厂迎来了首个订单试产（306215-HTP6），在试产过程中，我们与南非工厂保持相互交流，积极探索，帮助南非工厂逐步梳理与提升各生产环节。

在奋勇前行的路上

根据客户项目需求，南非工厂准备进行不同机型的批量生产，第一个批量生产订单是：306456-HTAU。公司领导十分重视，为了保证订单的顺利生产与按时交付，由祁总带领SKYBLU入驻南非工厂，进行现场工作指导、生产交付协调、以及SKYBLU工作的全面推动；我们德班team进行远程配合与相关协助，刘磊协助财务流程梳理与协调，我协助跟进南非工厂日常生产。

订单试产更多的体现在产品技术改进与生产工艺梳理方面，批量生产更多的体现在产能提升与质量控制，以及仓储体系与交付体系方面。由于订单试产与

批量生产差异颇大，我们特从我司制造中心请来：维南与思文进行现场协助。他们将创维数字制造中心的工程模块与质控模块分步引入南非工厂，帮助南非工厂逐步提升与完善本地化生产系统。在南非工厂的批量生产过程中，首要解决的是订单物料的发货、运输，与IQC签收；然后按照客户出货计划安排生产计划，在此过程中有诸多细节工作需要与总部保持沟通、协调、跟踪与反馈，这方面得益于Jessie与维德的给力支持与全力协助。经过大家的通力合作，南非工厂开始了首次批量交付5180台，后续的交付工作均在陆续进行中。我们能够看到，在实现梦想的路上，也已留下了创维人奋勇前行的身影...

夜已深，只闻车辆奔驰声；仍未眠，梳理思绪求知缘；伴着这首沁人心扉的歌曲《在路上》，迷迷糊糊的进入了梦乡...

那一天，
我不得已上路
为不安的心，
为自尊的生存，
为自我的证明，
路上的辛酸已融进我的眼睛。
心灵的困境已化作我的坚定；
在路上，用我心灵的呼声。
在路上，只为伴着我的人。
在路上，是我生命的远行。
在路上，只为温暖我的人.....



毛国红
软件三部副总监
兼智能软件平台组组长



编者语：在数字大家庭中，有这么一个群体，他们不惜占用自己的休闲时间编写课件，只为将更多宝贵的知识资源无私地分享给他人，他们就是我们公司的内部讲师团队。在他们的努力下，2014年共举办内部培训约共292场。庞大的培训数据背后，是讲师们无人问津的辛苦。在一年一度的教师节即将来临之际，我们特邀两位专家级讲师，为大家分享他们成为讲师的点点滴滴...



韩之光
软件一部开发经理

如何练就一名合格的公司讲师

作为一名公司讲师是公司对自己在公司内训方面取得成绩的认可，也是一种荣誉。但成为一名能够被大家认可的公司讲师并不是一件容易的事情，需要知识的日积月累和不断提高自己。首先要善于日常工作经验和学习到知识的记录、总结和提炼。

1、工作经验和知识的记录

每次工作中碰到的问题、解决的BUG、做过的每次编程，做过的每个设计都要认真记录下来，可以以工作笔记或以博客形式进行记录。记录自己解决的每个BUG发生的场景、造成的影响，解决方案是什么？效果如何？记录编程中碰到的每个技术问题及其解决方案，思路是什么？记录每次设计要解决的需求及提出的设计方案，能否满足需求？记录平常看书以及通过网络等其它途径学习到的新技术，新概念，学习心得是什么？

这样通过日积月累就会形成自己丰富的知识库。

2、知识的总结和提炼

有了上面知识和经验的日积月累，就可以每隔一段时间对自己的知识库加以总结和提炼。

对知识或问题进行分门别类。如我曾经对平常碰到的ANDROID系统性能问题的解决方案进行了分类和归纳，形成了一个性能检查checklist,从而为部门代码性能评审提供了依据。

还可以提炼所碰到问题及解决方案的规律性东西。如对碰到问题（包括BUG、编程设计问题等）的场景及其解决方案进行提炼，看该问题和解决方案是否具有通用性，如果具有通用性，就

可以以模式的方式加以知识提炼。我们知道模式就是描述了一个环境中不断出现的问题及对该问题的解决方案。简单地说，模式就是从不断重复出现的事件中发现和抽象出的规律，是解决问题形成经验的高度归纳总结，是提炼出的具有广泛指导性的知识。因此我们要善于从平常碰到的问题及解决方案中发现模式、提炼模式。

平常记录的学习到的知识点和技术也可以总结，看能否和如何在工作中进行应用，总结技术发展趋势是什么？

另外要成为一名合格的公司讲师，除了上面要善于总结以外，还要具有知识乐于奉献和分享的精神。要把自己总结归纳的知识通过课件或其它文档的形式书写出来，并在公司或部门内部通过培训等形式进行分享。

自己通过编写课件和培训，不仅可以使自己的知识更加具有系统性和条理性，而且还可以提高自己的表达技巧、沟通能力。因为编写课件要考虑到知识点的逻辑性、条理性，不仅逻辑要清晰，条理也要清晰。如先把问题甩出来，然后分析、最后解决，做到主次分清、循序渐进、把问题一个个解决掉。课件培训不是书本宣讲，因此也要讲究表达技巧，不仅要有内容，而且不能死板，要突出重点和主题，要有悬念、环节、要有例子。总之一个好的课件，没有一气呵成的，需要无数次的不断的完善和组织，也是自己知识不断条理化

的一个过程。以上是我作为公司内部讲师的体会，但自我感觉离一个优秀的内部讲师还有不少距离，需要在以上多方面不断提高自己。

在总结和交流中进步

接到<<数字报>>关于教师节的约稿，我感到很是诧异，没想到已经做了十几年码农的我还能跟教师节再搭上关系。在公司的研发队伍中技术比我强的人可谓是车载斗量，不计其数，而这些年来我能进行为数不多的几次授课，也从侧面说明了我们公司的一种培训文化：学习和分享，就是对某个模块或者某个技术点，找一个人来学习总结，然后把学习成果作为培训的形式和大家分享，在这个过程中，收获最大的其实是讲读者本身。

翻看自己在公司所做培训的课件，发现这些课件的内容真是五花八门。有内存管理、软件架构、数据接收、也有图形图像、音视频解码、系统显示，还有makefile, android hal等等，它们是我在公司所做工作的一个缩影，也是我在公司成长的一个过程。虽然这些培训课件做的鱼龙混杂，良莠不齐，但是，每个课件都花费了我很长的时间。其原因有三：首先，每个课件的内容讲的都是相对枯燥的技术问题，不是什么高雅清玄的题目，做不到曲折动人，引人入胜，因此在材料选择上需要下一点功夫。其次，课程的难易程度也很难拿捏，如果内容选的太深奥，我自己也弄不明白，讲不清楚，如果内容选的太容易，听的人也觉得没有意思，浪费时间，还不如自己写两行代码，加几句打印有意思，因此在课程深度上要做一个权衡。再次，虽然一堂课只有2小时，但是，把所有参与的人的时间加起来，是

一个不小的数目，如果讲的不好，会浪费大家很多时间。因此，主观上压力山大，不敢掉以轻心。

在这些课件中，最早的一份是2010年6月份的，内容是介绍demux 数据接收。这应该是我给我们组队做的一个内部培训，当时是老叶逼着我完成的，深有赶鸭子上架，勉为其难的感觉，第一次上课的时候，看着不大的培训室里面，整齐的坐着组队里面的众兄弟，我知道很多人都是来捧场的。心存感激之余，也不由的紧张了起来。一紧张，缺点也就不由自主的表现出来：声音小，语速快，两个小时的培训，40分钟就讲完了，从那以后，我就努力的去克服自己的这个缺点，培训的时候，不断的提醒自己，放慢速度，提高声音。当然，这是没法一下子改变的，通过这几年的多次讲课的锻炼，才有所改善。

每次做培训，都是自己对这个知识点或者某个模块的总结，通过这几年来多次培训，我学到很多东西，这里由衷的感谢老叶当时第一次逼我上梁山。现在，老叶也善于用这种方式来促进组内交流和工作技能的提升，组队的队新人来了之后，经常要学习某个模块的知识，一段时间后，他的学习成果需要以培训的方式在组内部分享。老同事也经常要对某个内容做总结，并面向组内或公司做一次培训和分享。通过这种方式，每个人都在学习，总结和交流中得到进步。

结语：建立学习型企业是永葆企业核心竞争力的重要基础。随着时代的发展，越来越多的企业意识到建立学习型企业的重要性。近些年，我们数字公司也在为实现这个目标不断努力着，除了建立“数字学堂”系列培训以及部分因需而定的项目培训外，内部讲师培训发挥了极大的作用。在此，我仅代表人力资源部感谢每一位辛苦付出的内部讲师，你们是知识的传承者，是使企业永葆活力的主力军。同时，我们诚挚的邀请更多有志于知识分享和成为内部讲师的同事，加入我们的团队，为企业建立学习型组织贡献力量。最后，衷心的祝福每一位无私的讲师们，教师节快乐！

简讯

数字公司 2015 届大学生完成生产实习



本报讯（通讯员 黄瑶）8月14日，创维数字2015届大学生生产实习汇报在制造总部培训室顺利进行，为期二周的生产实习圆满落幕。数字制造总部总经理助理李建通先生、人力资源部副总监陈晨先生等领导出席了实习汇报。本次实习汇报即2015届“制造行”专项改善活动的决赛，各组表现各有新意，最终“All 4 Win”小组获得本次比赛的冠军。

生产实习作为数字大学生岗前培训项目之一，旨在帮助大学生更快了解产品生产流程。本次生产实习安排除了部门轮换实习以及相关培训外，结合14届大学生实习建议反馈，特别新增三块内容：设置实习导师、小班授课、以及设置“制造行”专项改善活动。制造总部万敏作为项目导师负责进行前期的QCC知识讲授、项目立项答疑及辅导。

在实习汇报结束后，很多同事表示在实习中不仅了解了产品的生产流程，也在专项改善活动中学习到解决问题的方法以及体验团队协作的力量。

脑筋急转弯答案

- 1、做梦
- 2、前功，尽弃3、也是三分钟，九十孩子同时吃
- 4、风车的轮子
- 5、地球
- 6、姓善
- 7、会被偷走
- 8、算错了的时候
- 9、他们住对门
- 10、也是三分钟，九十孩子同时吃
- 11、风车的轮子
- 12、当有人用枪指着你的头的时候
- 13、妈妈背着他上的楼
- 14、地球(地球每天自转一周为四百万公里)
- 15、人的，姓
- 16、钻石
- 17、公蚊是不咬人的
- 18、火柴

编者按：为了丰富同事们的业余文化生活，增强集体凝聚力，北京分公司特于8月14日至15日组织了主题为“高山滑水 长城探险”的北京郊区两日游活动。此次户外活动分为雾灵西峰高山滑水和司马台长城探险两个部分，围绕“挑战性、愉悦性、刺激性”的主题展开，分为高山滑水、漂流嬉戏、长城探险等环节。此次活动得到了同事们的积极响应，共50余人参加，一群年轻人说说笑笑，活动场面显得异常热闹和活跃。那下面听听工程师们的声音，体会一下他们的心情。

司马台游记

文/北京分公司 徐庆标



人人都说“不到长城非好汉”，全国各地的游客乃至外国友人都都不辞辛苦远道而来感受长城的魅力，而我当了九年北漂，却一次长城都没去过，说来还真是惭愧。很多人会问为什么，呵呵，大概是因为我还没有做好心理准备去面对长城的沧桑与厚重。长城是人类历史上的一个奇迹，但它在我心底却一直是民族落后、君王暴戾、人民苦难的一个象征。我无法用赞美的心态去欣赏它。当然，媳妇不能接受这个理由，她说我是宅男，要睡懒觉、要玩游戏、看电视、打篮球，不要这么直接好不？好吧，无论如何，公司这次组织爬长城终结了我这一人生历史上的空白，也解开了我心中的一个结。

我们此次爬的是司马台长城，当天到司马台已经是中午了，所以我们是坐缆车到半山腰的。我有点儿恐高，但我要做一个安静的美男子，在缆车上我一直在向上看，没敢四下张望。下车后我急切地用眼睛扫视着四周，景色之壮观，我顿时惊呆了。处在五六百米的山腰上，大半个北京可以尽收眼底，几个标志性建筑已经

显得非常渺小，城市的喧嚣远离我们而去，留下的是层峦叠嶂的群山和蜿蜒起伏的巨龙——长城。当日阳光灿烂、微风轻拂，空气通透，天空仿佛触手可及。雄伟的长城顺着山势的起伏横卧在崇山峻岭之上，好似直达天际。我突然明白了，明白为什么古代那些文人从不吝惜他们的赞美之词，为什么历代国君要修这长城。面对如此大好河山，我都想去赞美它、保护它（当然，我不会写诗，更不能修长城）。

同事的喊声，把我狂奔的思绪拉了回来。长城就在头顶，大家已经沿着石级，顶着烈日向山顶进发了，我也赶紧跟上了大部队，没有了心理压力，双脚也变得轻快。十几分钟便到了长城，站在长城上，四周的景色尽收眼底，更加地壮观雄伟。

然而这些却没有在我心中激起太多的涟漪。只是安地享受着它的美，踏着青砖，跟着队伍，也随着古代修筑长城的百姓的脚步。在两米宽的步道上慢步而行。长城依山而建，随着山势起伏，时而一段斜坡，时

而一段石梯。石级时宽时窄，最窄处只能容下半个脚掌，必须侧身行走。很多人都半弯着腰，更有甚者是爬的，可见当时修筑的工作是多么艰辛，长城每隔一里左右，都有一个城楼（以前应该是用来观察敌情的，现在却成了我们游客纳凉的好地方。）

由于年久失修，好多都已经残破，城楼高两米左右，四面都有窗。内部被四个墩墩隔成“田”字形通道。在这里抚摸着古老的城楼，凭窗而望，保家卫国之心油然而生。大家三五成群或对景色赞不绝口，或对历史唏嘘不已。

由于时间关系，我们只走了一段（其实也有五公里左右了），就转到了下山的路上。下山的路很平坦，但是弯度很大，走着走着，前面的同事一个急转弯就消失了身影。下午四点半左右大家陆陆续续地回到了出发点。脸上都是意犹未尽之色，有人还不时回头仰望。

长城还在那里，蜿蜒盘旋，若隐若现，直到消失在大山中……

高山滑水 放松自我

文/北京分公司 邹自若



八月的北京，酷热难耐，烈日当头，万物低头，正可谓“赤日炎炎似火烧，野田禾稻半枯焦。农夫心内如汤煮，公子王孙把扇摇”。工作的忙碌，城市的喧嚣已让人烦躁不堪，加之酷热的天气，更是让人烦上加烦。就在此时，“旅游”变成人们多么喜欢的字眼，它可以使你中断每天周而复始的凡人琐事，对平凡俗气的生活是一种暂时的解脱。旅游观光领略山山水水感受每一处的风土人情，不仅陶冶情操增长见闻，还能修身养性解悟释怀。正是：“离家三里远，别是乡风”。只有走出去才能享受大自然的乐趣，使自己的胸怀得以舒展，心灵得以净化。

雾灵西峰是京郊密云县东北山区一个山谷中的风景区，一个柱状的石峰挺拔峻峭从各个角度都能仰望。山谷四周青山环侍，森林植被葱茏野花繁茂，安达木河溪水清澈湍流。雾灵西峰高山滑水正是我们此次出游的主题，身处重山之中，四周绿树环绕，深呼吸可以清晰地感受到空气中清凉的湿润气息。常人说：“不登山不知山高；不涉水不晓水深；不赏奇景怎知其绝妙。读万卷书还须行万里路。”只有亲身实践身临其境才有切身体会。登高一望才会领略到杜甫“会当凌绝顶，一览众山小”的气魄；驻足山中才会感受到鲁迅先生“躲进小楼成一统，管他春夏与秋冬”的灵妙。一旦大自然别样的风景去占据视野和思想，你会觉得生活并不总是乏味的，一切都是那么美好处处充满阳光。

景区介绍里说顺着峡谷走步修建的3000米国际级

高山游乐滑水道中拥有300多个极速叠水高差有回旋滑、空中滑、离心滑、极速滑、循环滑、戏水滑等名目。水道之间还有五个森林湖泊用来缓冲和戏水。在雾灵西峰高山滑水游乐项目中游戏规则其实很简单两人一组合乘坐一艘底部带孔并渗水的橡皮艇，从嵌在天然峡谷中蜿蜒回旋的水道激流中飞速泻下。

我和王龙震同学的皮艇最后一个冲下滑道狭窄激流的滑道口，皮艇缓缓倾斜突然下泻如同过山车一般在激流中急速俯冲，失去重心坐在我对面的龙震开始尖叫绷起全身的神经死死抓住皮艇的把手，脸上的表情又紧张又想笑，水花飞溅从四面八方激向我们。急转（龙震在尖叫）回旋（龙震在尖叫）弹起（龙震在尖叫）跌宕（我干脆陪他一起尖叫）。

皮艇在滑道两壁左突右撞身体微微失控又恰到好处地左右上下摇摆在安全范围之内，看着龙震咬紧牙关又惊又怕又想笑的样子忍不住哈哈大笑起来，估计我的样子也好不到哪去，他看着我也大笑起来。过山车根本无法比拟的是激起的浪花扑面而来同时扑面而来的还有野花灿烂绿树浓荫。尖叫声四处飞溅落入忘乎所以地大笑着的山谷里。只有蝴蝶不惊不讶地在草丛中间翩翩飞舞。

此时什么酷暑什么都市压力什么压抑沉闷坏情绪总之所有负能量全被高山溪水涤尽冲走。我们的小艇一顿一缓视野豁然开朗紧绷的神经豁然放松——我们冲进了一个森林湖泊水面开阔平缓四周青山环抱雾灵西峰一

柱擎天。但现在没时间悠哉游哉荡舟载酒——惯着秋月春花那不是高山滑水的风格。现在需要做的是召好水坏笑着盯着在我们周边往来的各个船只。11点钟方向一只水枪激出水柱向我们袭来；4点钟方向一艇散弹劈空砸来；2点钟方向、7点钟方向我们被包围了。好吧开战，总之就是闭上眼睛双手乱挥水花漫天误伤到龙震也顾不上到处是尖叫声和大笑声。

且战且珍惜双臂已经没有力气肚皮也笑痛了，好在又到了滑道口抓住战机遇出一艇水立刻把“武器”扔在皮艇里双手紧握把手。狭窄激流的滑道口船突然倾斜飞速下滑就这样滑道中突到底湖泊里嗨到爆。总共四条滑道五个湖泊不知不觉玩了两个小时。

实践证明旅游是锻炼身体、开阔眼界、游览风光、广交朋友、认识自然、了解社会的最好时机，也是人与自然共生和谐的一种需要。但不管旅行多么美好生活是常态。旅游的时间毕竟是短暂且有限的。它只是手段不是终极目标途中的美景可以欣赏不必流连。我们必须记住旅行不是探险代价不宜太大。这么多年真正把旅行当一生的追求的好像只有一个徐霞客。每当完成一次旅行应该就是完成一次思想和情感的加油，加了油就该继续努力继续打拼，毕竟这人生还有更好更多的风景等着我们。

