

# TAHITI THE BEST HOLIDAY RESORT

## 大溪地，第一私属度假胜地

文、图\_张金鹏 责任编辑\_顾晓欢

大溪地是适合度假的地方，坐在濒海而建的小木屋中吮吸海风的味道，望着大海凝思，从下午到日落，从黑夜到黎明……太平洋上的海风跟随着阳光而来，日复一日，于是大溪地人喜欢管自己叫“上帝的人”，而大溪地则是“最接近天堂的地方”。



在纽约大都会博物馆二层，欧洲印象派绘画作品展厅，梵高与高更四目相对，这对原先的画友后来的冤家，现在又以自画像的形式在同一屋檐下聚首。梵高的作品拥有强烈的地中海性格，向日葵、橄榄树、咖啡馆、星空都以夸张的笔法和丰富的色调铺展出艺术家内心的狂乱。而高更的作品却显然是另一个世界的风景：拥有棕色皮肤且棱角分明的女人，身上只裹着一块色彩鲜艳的沙龙（类似于裙子的布），旁边是各种热带水果。这些画旁的注解只有一行小字：大溪地的女人们。



#### 名人眼中的大溪地

## TIPS:

好莱坞超级巨星马龙·白兰度：他结识大溪地是因为一部著名的影片《喋血战舰记》，并被岛上独特的风土人情所深深吸引。片子拍摄结束后，他娶了一位美丽的大溪地少女作为他的妻子，并掷巨资买下了位于大溪地岛的附属小岛，将这里打造成风光秀美的伊甸园。

文坛巨匠皮埃尔·洛蒂：《冰岛渔夫》和《菊子夫人》的作者，他的一生也与大溪地相维系。在大溪地，他感到了回归的欣喜，找到了纯真而平静的幸福。他所有的作品都重复着同样的感受：时间的流逝、人生的短暂和感情的无憾。

世界足坛名将齐达内：齐达内更是对大溪地情有独钟，只要是休假阶段，他总要到大溪地去度假，享受大溪地的浪漫风情。天性开朗、崇尚自然、纯真善良的大溪地人给他留下了深刻而美好的记忆。

#### 高更与大溪地的情缘

即使在飞机往来频仍的现代，抵达大溪地仍旧不算舒适的旅行体验。可当你走下飞机舷梯时，却无法不被眼前的风景惊艳。

十来个身穿白色沙龙的女人，她们的皮肤呈现一种耀眼的金褐色，虽然腰身圆润，但耳畔摇曳的栀子花与她们脸上的微笑一样明媚耀眼。她们给每位乘客戴上白色花环和一串珠贝项链。当高更第一次来到这座天堂岛国时，是否也曾遇见这些白衣使者的先祖，是否也曾被那花香与微笑惊艳？

高更来到大溪地时已经进入创作中晚期。为了逃离所谓的文明世界，经过63天的飘荡，高更终于抵达这座位于太平洋之心的天堂小

岛。可他的失望也溢于言表，他说，这还不如里约热内卢。但一切阴霾都在他觐见岛国王后的时候烟消云散了。

王后叫做马鲁，是犹太人与毛利人的混血儿。显然她身上的毛利血统占据上风，虽然她的相貌与神采都不算出众，却自然流露出一种高贵品性，她身上的沙龙布用无数鲜花装饰，仿佛被她接触的东西无一不是艺术。当然，这种美好的气质在艺术家眼中还有另一种解读方式：“一座岛屿从海洋中涌现，花木迎着第一缕阳光发芽”。

高更被大溪地女人散发出的自然香气迷醉，决定住下潜心绘画。他没有选择住在繁华市集，而是独自来到另一个人烟稀少的小岛。对于动手能力极差的艺术家来说，吃饭成了每天需要解决的棘手问题，虽然自然赋予岛国居民丰厚的食物，但高更却没有能力下海捕鱼，上树摘果。很快邻居发现了他的尴尬，一天高更在门外发现一串烤熟的香蕉，同时发现给他送香蕉的是个像鹿一样蹦跳着跑开的少女。这也是他画的第一个大溪地女人。

随着岛居生活的继续，高更自感已经远离文明世界，同时也越发觉得，对于那些天性淳朴的原住居民来说，用野蛮人来形容自己可能更合适一些。

## SPA, 在花香中入梦

引领我的大溪地女孩一身白裙，鬓角插着白色小花，杏黄色的花心是她身上唯一的颜色。这是大溪地岛上的Helene Spa，一间开在花丛中的SPA中心，与纯白侍者呈现鲜明对比的是，这里几乎被色彩填满。鲜艳的花朵填补每一寸空间，更衣室的竹缝间，木凳的角落边，沐浴的水池里，自然，扑面而来的花香也能让人神清气爽。

SPA中心的环境仿佛一间热带植物公园，一间间只有天顶而没有墙壁的房间错落在公园之间，四周高大的绿色植物则是一面面天然墙壁。

那个浑身纯白的女孩先领我进入雨浴间。所谓雨浴，并不是简单的花洒，而是人要先趴在一张被温水打湿的木床上，然后雨水从天顶的管道慢慢洒落到身上，从头到脚，皮肤被温热的雨水完全包裹。听着丛林中不知名的鸟叫，人也很快在鸟语花香中进入梦乡。

醒来时，侍者带我沿着花园中用木桩连接的小路走向另一处花房，这是按摩室。洁白床单的角落摆放着刚刚采摘的大朵鲜花。突然想起在接待室里曾看到一张荣誉证书：读者选择最具大溪地特色的SPA中心。我问女孩：“你们的特色在哪里？”她笑着说：“你看，这里香薰油膏的原料都是大溪地的物产。”她一边说一边让我轻轻嗅了一下精油的气味，一股清淡的椰蓉味道立刻弥漫鼻尖。



TIPS:

### 大溪地娱乐

- 休闲活动 (Relaxation)：小岛野餐、夜生活、环岛旅游、看海豚、落日巡航、玻璃船、私人礁湖之旅、SPA按摩。
- 水上活动 (Watersports)：潜水、帆船、浮潜、水上摩托车、冲浪、滑板、游泳、Kitesurfing。
- 冒险活动 (Adventures)：四轮驱动野外之旅、滑翔翼、海钓、直升机之旅、健行和登山。
- 岛上趣味活动 (Island Fun)：自然人文之旅、环礁湖之旅、参观黑珍珠田、骑马、捕鱼、水底走路、海豚共泳、露营。
- 娱乐 (Recreation)：寻幽探秘轻松健走、骑脚踏车、打网球、打排球、撞球、打高尔夫、欣赏土著舞蹈表演。
- 自费活动 (Excursions)：环岛半日游每人约35美金；喂鲨鱼、礁湖之旅每人约70美金。



### Tiki村, 来自大溪地的问候

除了Spa体验, 每晚Tiki村的土著表演也是大溪地最具地域风情的精彩呈现。

抵达村口时正值日落时分, 头戴鲜花、肤色黝黑的大溪地女孩给我们的见面礼除了花环之外, 还有一张甜美笑脸。

村子朝向西方, 因而有看日落的最佳角度。此时平静的海面被霞光染上万道光彩, 近海处一座孤零零的水上屋成全了构图, 却破坏了自然天地的风景。水上屋并没有木桥与主岛连接, 只能通过独木舟才能靠近。这应该是为蜜月中的情侣而建。如此想来, 就不再觉得它的突兀。

村落由几十间功能不同的房间构成, 几百年来模样都没有太大变化。日落之后, 游客在几位Tiki村家族长者的带领下进入不同的木屋参观。有一间门外贴着厨房的标签, 可进入后却发现里面一片沙地空空如也。正好奇锅碗瓢

盆都被藏在哪里的時候, 从屋外进来十几个精壮小伙。他们先把地上的浮沙铲走, 只见地面多出几条横架的椽木。再把椽木搬开, 下面就多出一个大坑, 坑里冒着热气。会餐是在一间巨大的长屋内举行的。

除了刚刚出坑的混着泥土气味的Fei(煮熟的香蕉)、Uru(一种可以充当面包的果子)、Taro(芋头)、Fafa(菠菜鸡肉)等大溪地特色美食之外, 还能欣赏到时装表演。模特自然是风情万种的大溪地美女, 只见她随着音乐节拍, 竟能把一块简单的长方形沙龙在身上围绕出几十种花样, 时而是纱裙, 时而是抹胸, 时而是头巾, 又或者把两三块组合在一起, 搭配出一整套时装。原来成为时装设计师如此简单, 需要的只是创意。

在那一瞬间, 仿佛高更的大溪地女人在我面前复活了。MCE



# HOW TO PERSUADE VC

## SOME RULES FOR 1ST TIME MEETING WITH VC



## 如何打动VC ——初见风投必知规则

文\_张颖 [经纬中国创始管理合伙人] 责任编辑\_杨紫婕

为什么写这个内容? 我做VC将近10年, 其中美国2年、中国8年。这10年里面我见过很多创业者, 投资了很多公司, 但更多的公司因为这样那样的原因没有投资。没有投资的原因很多, 有的是行业的问题, 有的是阶

段的问题, 有的是价格的问题, 有的是团队的问题, 都不一样。但有这么一类问题, 我觉得, 如果创业者有足够多的经验或者VC之前清楚地告诉过他, 那就完全可以避免, 从而加大融资成功的可能性。这类问题, 就是创业者同VC

初次见面时应该注意的一些事情。

在展开下面的内容之前, 我们首先来谈谈初次见面的目的。我认为, 第一次见面, 目的其实很单纯、很简单, 就是让VC对你的项目、对你这个人或者团队有个初步的印象, 最好的结

中国在海外上市的互联网企业，无一例外都曾获得过风险投资。比如，腾讯的马化腾，百度的李彦宏，盛大的陈天桥，搜狐的张朝阳都曾获得美国风险投资公司的资金支持。其实，无论对初创业的项目，还是对已成规模的企业，风险投资都会是企业发展的助推器。

果就是后面还会有第二次、第三次会面。

我见过很多创业者，在第一次见面时就谈定价（Valuation）、股份比例、董事席位等这样的问题，显得比较着急，其实，同VC的第一次会面并不适合讨论这些内容。这是我想说的第一点，不要对第一次会面有过高的期望，促成下一次见面就是最好的结果。

其次，见面约在哪里？这个问题没有绝对答案。我的经验是，VC的日程都排得比较满，因此，大多数VC会要求在VC办公室见面，一般在这种情况下，创业者最好不要表示反对。第一，在VC办公室见面一般就会有更多的时间和你聊；第二，方便把VC团队的其他成员介绍给你；第三，你也能有机会对这家投资公司有个初步的了解。当然，如果你的项目比较特别，例如，你在京郊有一个民办大学、在宝钢有个节能减排设备，或者你的办公室很有特色，能够表明你们的创业文化，那可能约在你办公室也是一个好主意。

再次，什么人参加？这里面有两个问题，第一是你带什么人去，第二是VC那边会有什么人来参加。先回答第一个问题，你带什么人去？个人觉得初次见面最好不要带很多人，对公司最重要的人—2人就挺好。例如，你在运营一家互联网公司，主要负责公司运营和市场推广，另一个你的创业伙伴负责产品和技术，那么你们两个人最好都参加。再比如，你的公司是做医疗器械的，公司已经相对成熟，市场、销售、研发、财务、人事、行政都有专人负责，你在统领大局，那这种情况下你一个人来就可以了。我见过一些公司，第一次见面就来了5人—6人，甚至更多，说话的时候我必须兼顾其他人，反而弱化了与核心创始人的沟通。

# TIPS

## 什么是VC

VC, venture capital的缩写，即风险投资。所谓风险投资，根据美国全美风险投资协会的定义，是指由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、有巨大竞争潜力的企业中的一种权益资本。

下面的问题是，带什么资料来、如何做演示？我认为VC都是喜欢简单的一群人，千万不要把事情弄复杂，我的建议是资料不要多，要精，一份好的商业计划书可能就足够了。我曾经见过一些创业者，初次见面带了很多资料，包括营业执照、纳税证明、荣誉证书、政府批文等，但老实讲，这些资料并不适合在第一次见面时展示。如果你的公司产品比较特殊、有创新，那带一个产品做演示也是不错的。关于演示，VC不会要求每个创业者都具备很精彩、很花哨的演示技巧，只要把事情讲清楚就可以了，不用PPT也完全没问题。

会议该持续多长时间？这其实也是个问题。在我们这个行业里面，有很多传言，有的说初次见面就相见恨晚，聊了一个通宵，有的

说10分钟就搞定，其实都比较夸张。我的经验是，一个小时左右是比较合适的，这个时间足够把该讲的事情讲清楚，如果有必要的话其他信息可以在会面后继续沟通。我自己是一个追求高效率的人，一般我会在会议的前45分钟集中问问题，而且经常采用比较跳跃的思维方式，如果时间太长效率就会降低。我这么做的目的就是想看看在有一定压力的情况下，创业者的思路是不是足够清晰、事情有没有想得足够清楚、经验是不是足够丰富、团队之间的配合是不是足够默契。当然，在这个方面我的意见只能代表我自己，因为各家VC的风格有所不同，行业内我自己比较熟悉的几位合伙人就非常善于倾听，给创业者的时间也会比较长。当然，充分的沟通本身是需要时间的，为了更深入地了解一个创业者和他的项目，我也会利用会后的其他场合继续沟通，这里讲的仅针对比较正式的初次见面。

最后，当你做好了以上这些事情，那么结束的时候如何判断VC对你的兴趣呢？关于这个问题，如果VC真正对你感兴趣，要么当场就会安排下一步计划，要么一定会在3天之内联系你。当然，也可能存在一些项目，VC虽然很感兴趣，但有一些现实问题需要先解决，例如股权结构问题、牌照问题等，这种情况下VC的节奏可能就会放缓，但也一定会同你保持相当的热度。

这个话题其实还有很多其他问题，如何着装、该提前多长时间到、迟到了怎么办等等，其实都是技巧问题，不是那么重要。总结起来，VC是追求简单和效率的，所以，初次见面就要争取简单、直接、高效地达到目的，而这个目的就是促成下一次见面。MCE

# MORE OCCUPIED, MORE INEFFICIENT

## 越忙的企业家越不称职

文\_雷永军 [北京普天盛道企业顾问机构董事长] 责任编辑\_杨紫婕

我觉得中国的企业家最需要的是从草种胸怀到树种胸怀的转变，这是基因的问题。从来没有一颗草种能够长成参天大树，这就是基因，而对于企业家来说就是胸怀。

每年年末，在我企业家级别的朋友中很明显地分化出两个群体：一个是整天忙得天昏地暗，不是排队签字就是走马灯地开会，总之忙得很！甚至有的企业家在这段日子里每天只能休息5个—6个小时！而另一个群体却是很悠闲，常约三两好友或专家饮茶品酒，聊明年的发展、管理等问题，总之比较清闲！

我对这两个群体的企业家做了一个比较，然后结合自己这10年来企业服务的经验，我发现这种现象背后有一个很重要的规律——那些每天忙碌的企业家实际上都是不称职的！并且他们有着惊人的共性：





### ★“成为企业中最清闲的人”——王石

为摩托罗拉做广告、写书、登顶世界最高峰，可能没有哪个企业家比万科董事长王石活得更潇洒，也没有哪个企业家比他更清闲——一年中有半年在外爬山，但万科却越做越大。“成为企业中最清闲的人。”王石已经成为众多企业家的榜样。

## 1

### 知人不善任

作为企业家，最为重要的事情就是网罗人才，而我那些忙碌的企业家朋友大多手下没有得力的将才，致使很多事情都需亲自上阵。一方面，没有人才；另一方面，也不敢轻易放权，于是导致了企业的中层形同虚设，全是一群听话的员工。长此以往，很多企业家便越来越不敢信赖下属，最终给企业的发展埋下了恶果。

有企业家告诉我说“不是不信任，而是实在没有可以信赖的人”。没有将才的企业家是最可怜的企业家，而事事亲为的企业家则是最痛苦的企业家。

## 2

### 企业战略模糊不清

作为企业家，我觉得他的工作重点应该是制定务实可行的企业战略，给企业当好舵手。而那些忙碌的企业家的企业战略却大多十分模糊。

战略的重要性毋庸置疑，很多企业过去走弯路的主要原因就是整个企业从上到下找不到方向。给员工指明方向是企业家在企业中必需承担的重要职责，可是很多企业家却不务正业，将重心偏离，致使企业战略缺失。也正是因为方向不清晰，所以很多企业的内耗十分严重，而内耗严重的表现形式就是决策缓慢、效率极差和不负责任。

在战略不清晰的时候，企业的中层往往会以欺骗董事会或决策层的方式制定出以利润为核心的策略方案，而业务研究和行业研究不深刻的企业家往往会认可这种讨好，却不知道这将耽误企业的远大前程。

这种不以行业和市场发展制定战略的恶果就是全年运作中错误不断，到了年底往往积压的很多矛盾集中凸现，而这时企业家就成了救火队长。没有战略的企业是可怕的企业，不务正业的企业家是不称职的企业家。

## 3

### 没有真正的树种胸怀

我觉得中国的企业家最需要的是从草种胸怀到树种胸怀的转变，这是基因的问题。从来没有一颗草种能够长成参天大树，这就是基因，而对于企业家来说就是胸怀。在我心中，企业家和商人还是有本质差别的，商人重眼前利益、企业家重长远利益，所以我认为企业家的眼光一定要长远。

可是忙碌的企业家有两个通病，一个是太过于重视小事情、过于重视细节、过于小题大做；一个是对有才能的人和团队不付出。中国大多企业家都曾经有过苦日子，都曾经从基层干起，但是今天已经不同于过去，老盯着“小”必然会付出“大”的代价。刘备看重兄弟情义，所以会葬身白帝城。企业家是个社会人，他必需从大的方向去看自己的职责。企业家要对有能力的员工给予适当的重视，就必需从物质到精神去付出，可是很多企业家还是战胜不了小我，这也是忙碌的企业家的通病。有多大的胸怀就有多大的事业！





★“我从不认为工作是工作，娱乐是娱乐”——理查德·布兰森

在维珍集团总裁理查德·布兰森的眼里，工作和娱乐从来不是分开的，一个懂得生活的企业家会更懂得如何更好地经营企业。而忙碌的、没有时间经营自己生活的企业家，往往也没办法取得商业上的成功。生活丰富多彩，曾驾驶热气球飞越大西洋和太平洋的理查德·布兰森成功创立了维珍集团——目前价值70亿美元的传奇商业帝国。

# 4 不开总结会就过不下去

我发现，企业的中层爱作秀是很多企业家年底忙碌的核心原因。这主要是企业的赏罚不分明、制度不明确导致的。很多中层为了表功，很需要在企业家面前表现自己或自己团队的业绩，所以年底会有无数的报告会，你方开罢我登场，更有甚者，我认识的一个企业家，他居然在一天之内开了13个会议。

中层爱慕虚荣，也有很多企业家自身也爱慕虚荣。这些企业家喜欢忙，习惯忙，美其名曰“企业家美德”。而事实上，这是内心深处的小我在作祟，是真正的不务正业。有的企业家到年底天天让部门做总结，搞得公司上下集体作秀。而这些往往都是为了企业家自身的表现欲和虚荣心付出的。有企业家说，“到年底了，不开上几次总结会，我总觉得这一年过不去。”事实上，好的企业，人才充足、战略清晰的企业，年底就应该和往常一样。

企业家是21世纪最为稀缺的资源，中国的这个世纪和下个世纪不是依靠强大的军事力量，而是要依靠企业家创造财富，可中国企业家的成长却一直没有坦途，企业的寿命一般只有7年—8年，这其中核心的原因还在企业家。哪一天，中国的企业家有50%以上不忙了，中国的企业家阶层就成熟了。MCE



# 跨界：

## 以时尚的名义重组世界

文、图\_Stella Cheng 责任编辑\_顾晓欢

“跨界”代表一种新锐的生活态度与审美方式的融合。跨界设计让我们难辨，到底是艺术诱惑了时尚，还是时尚吸引着艺术，只是让我们读懂了，艺术放下了高姿态，走进时尚大牌，走进更多人群中。

# CROSSOVER: WORLD RECOMBINATION IN THE NAME OF FASHION

也许你会以为时尚圈就是时装设计师的地盘，其实不然，时尚圈从来不是孤独的，它正以不同方式渗透到各行各业中。跨界设计才是正道，多元化发展是整个时尚圈的主流。

★艺术跨界

设计师吸取外部精华是跨界设计的传统路线，除了LV的惊人艺术跨界外，还有不少设计宛若昨日般清晰。MIU MIU 2008春夏时装秀让人最为印象深刻，一件件小巧却精致的礼服，因大师的美术画图案而变得格外艺术。一件件高腰迷你灯笼裙被印上插画家Ella Tjader的作品，带着一点马戏团的风格，丰富的色彩与异想让整个秀场充满了梦幻色彩。抑或是Missoni 2008年春夏的裙装，印上了画家莫奈《日出》的倒影，柔软的面料折射出日出倒影的光与暖。这样的设计，让我们难辨，到底是艺术诱惑了时尚，还是时尚吸引着艺术，只是让我们读懂了，艺术放下了高姿态，走进时尚大牌，走进更多人群中。

★时尚跨界

奢侈品大牌从来不会将自己的版图限制于一张设计图纸中，Prada就是这样一个成功的案例，跨出时尚的门槛，用自己的风格去改变着建筑世界。时装设计师借鉴建筑轮廓与理论来丰富设计，这种潮流也在近年来格外风靡。但时尚集团去跨足建筑行业，Prada当属领头羊。Prada Transformer无疑是当今最受瞩目的时尚建筑联姻，它就是一个现实生活中的变形金刚。这个四面体建筑物的可翻转是其最大亮点，它承办着各种艺术、文化、电影等方面的展览活动，也曾举行过首席设计师Miuccia Prada的成衣历史展览。每一次转动，它都能吸引大批时装爱好者以及艺术或设计爱好者的关注。Prada的成功就在于其博眼球的手段，赢在创意。当然，也有时装设计师直接跨界到其他领域。



● **建筑方面**，不幸破产的Christian Lacroix先生正在设计迪拜的一座住宅塔。我们当然为这样的情形感到遗憾，因为时装设计师的舞台本应该属于T台，但不免也会有所憧憬，以这样的状态，说不定Lacroix会重出时装界。

● **摄影方面**，莫离离开顶级男装品牌Dior Homme的Hedi Slimane则是佼佼者，Hedi镜头下的每一个主角都被赋予了一种文艺气息，他能够自如拿捏各大牌自身的文化，也能够让作品展现出自己作为摄影师方面的气质。

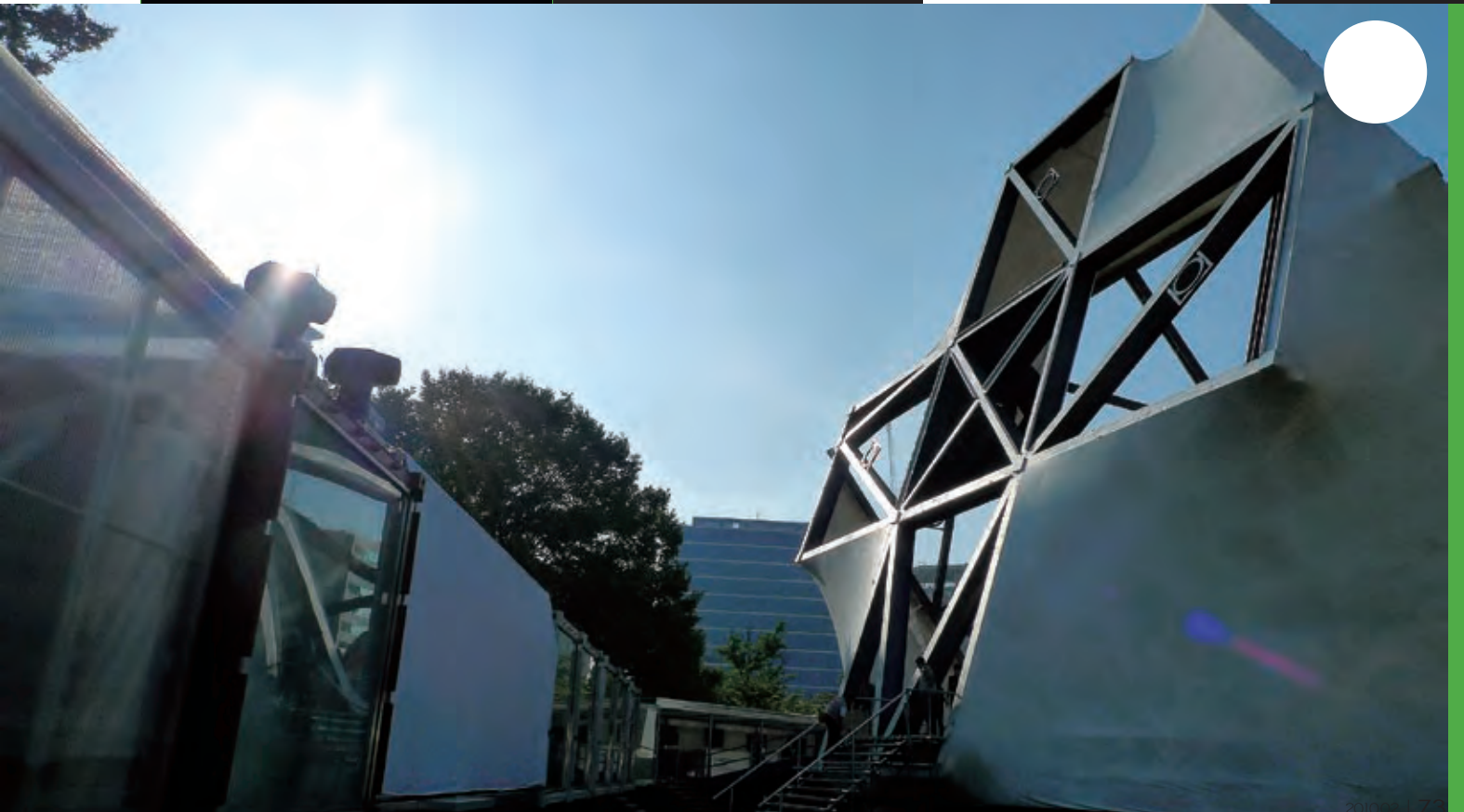


● **电影方面**，Tom Ford则是个让人惊艳的新人王，当之无愧是因为作为Gucci这样的奢侈品大亨的前任设计师，他竟然初涉电影界，便能呼风唤雨。《A SINGLE MAN (单身男子)》大获成功，且不谈大牌演员的加盟，单说电影画面就带着浓重的Ford风格，色彩华美，剧情则是Ford擅长的同志情感，观众其实也不难看出Tom Ford顶峰时期的那些广告大片作品。他是时尚界的金童，同样也是电影界的宠儿。

近来，我们也看到了华裔Vivienne Tam为惠普设计外壳或是John Galliano设计圣诞树这样的跨界设计，可能有时候你会觉得这些设计师，这些奢侈品大牌不是在不务正业。但其实，你也会发现，这些人、这些团队正在用自己的时尚理念去影响着其他领域的发展。

在潮流面前，只有将创新的设计理念留在某一个角落，才会在历史中留下足迹，也许不在T台，但也无妨，就好像多年后的我们也许只记得Hedi Slimane是一名出色的时尚摄影师，只记得Miuccia Prada女士是一位出色的艺术工作者，而不会只把目光狭隘地停留在时装设计上。

总之，时装无界，跨界设计只不过是设计师对品牌踏足新领域的又一次加冕。 **VCE**



# GLOBAL WARMING

OR

# GLOBAL COLDING?

## 全球是变暖还是变冷

有专家说，近期的极寒天气给人的表面印象是“全球不仅没变暖，还变冷了”，其实，不仅是冬季的极寒天气，夏季高温同样源于全球变暖，它们被称为极端天气，科学家根据研究认定：正是全球变暖，导致了极端天气的增多。

文\_萧萧 责任编辑\_杨紫婕

哥本哈根会议刚刚尘埃落定，全球变暖问题获得了前所未有的关注，与此同时，极寒天气却肆虐全球，据不完全统计，全球已有数人因极寒天气丧生。人们不禁疑问，全球气候是在变暖还是变冷？

### 全球变暖是骗局？

由于气候本身的复杂性、不确定性，对全球变暖的质疑声就从未间断过。2009年，一部名为《全球变暖大骗局》的纪录片在英国播出，片中称全球在浪费时间、能源和金钱，制造不必要的恐惧和惊慌。一些科学家甚至提出，地球并非在变暖，而是在变冷。

2010年新年，几乎整个北半球都遭受了低温天气的考验。来自西伯利亚的持续寒流在俄罗斯、日本等国夺去上千条人命，并且波及我国河南地区和辽东湾等地。更令人不安的是，南欧与印度这些温暖地带也突降暴雪，大批人畜冻死。

### 冰川时代将来临？

一些科学家认为：地球面临着进入“冰川时代”的可能。俄罗斯科学家阿布萨马托夫说，全球变冷是由于太阳释放到地球表层的能量在慢慢减少。太阳黑子的活动力减弱影响了全球的气候。全球变冷将始于2055年—2060年，持续45年—65年。而且即使人类向大气排放的二氧化碳量达到历史最高记录，也不会阻止全球气温走低这一趋势。为此，现在是时候重视这个问题了，因为它涉及经济、社会、人口等方面，直接触及地球80%居民的利益。但很多科学家对这个说法表示怀疑。



## 极寒天气源于变暖?

有专家说,近期的极寒天气给人的表面印象是“全球不仅没变暖,还变冷了”,其实,不仅是冬季的极寒天气,夏季高温同样源于全球变暖,它们被称为极端天气,科学家根据研究认定:正是全球变暖,导致了极端天气的增多。

随着全球气温升高,格陵兰岛的冰川不断融化,越来越多的淡水汇集到北大西洋,致使这里的海水盐度不断降低。盐度降低使得海水失去重力的推动,无法形成热盐环流,海洋的热量交换机制失效,这才出现了“热的地方更热,冷的地方更冷”的极端天气。

## 夏天更热,冬天更冷

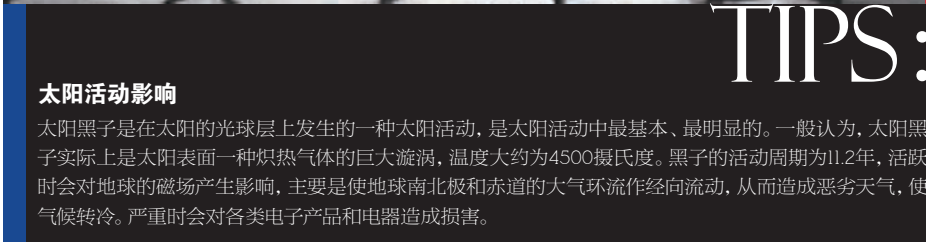
全球变暖,指在一年中地球表面温度的平均值升高,当然这其中也包括极值,例如冬天最暖和的日子持续的时间以及分布的地区;夏天最热值持续的时间和分布的地区。举例来说,北京2010年甚至以后的两三年内的冬季都可能很冷,但如果将这段时间放入20年、30年甚至更长的时间段来观测就会发现,从20世纪90年代以来,北京的冬天整体还是呈变暖趋势。

全球气候变暖有一个重要表现,那就是极端天气出现的频率增加。统计发现,从20世纪50年代至今,全球范围内极端天气每年发生的次数明显上升。对于极端天气的定义,气象学家有明确的标准。全球变暖之后,大气中的能量分布紊乱,出现变化,造成极端天气的频率增加。全球变暖是累计了几十年,甚至上百年的数据来观察气候变化的。

## 变冷比变暖更糟糕

近年来,有专家指出,与变暖相比,全球变冷的状况也许更糟糕。

从人类在地球上的分布密度也可以看出,纬度越高,人口越稀少;纬度越低,人口密度则越高,这说明人类是“喜热厌寒”的动物,水产和农作物产量分布亦如此。如果全球变冷,为了御寒,仅是取暖的能源开支就是一笔天文数字;农作物的种植面积也会减少,甚至导致歉收,对人类食品安全构成巨大威胁;风雪阻断交通和电力,会使信息自由失去物质支撑。



### TIPS: 太阳活动影响

太阳黑子是在太阳的光球层上发生的一种太阳活动,是太阳活动中最基本、最明显的。一般认为,太阳黑子实际上是太阳表面一种炽热气体的巨大漩涡,温度大约为4500摄氏度。黑子的活动周期为11.2年,活跃时会对地球的磁场产生影响,主要是使地球南北极和赤道的大气环流作经向流动,从而造成恶劣天气,使气候转冷。严重时会对各类电子产品和电器造成损害。

## 气候变化有周期——变冷周期来临

全球气候变化存在周期,只是这个周期的时间究竟有多长,现在还无法下定论。我国从20世纪40年代—70年代曾出现一个降温过程,1975年,有学者甚至提出地球将进入小冰期的观点。但从80年代开始,气候明显转暖。因此,我们大可不必为了变冷还是变暖大惊小怪。

## 变冷源于自然调整

据美联社报道,气候学家们给出了答案,这样寒冷的天气并没有背离地球正在变暖的事实,短暂出现的极寒天气只是地球气候变暖进程中的正常调整。“这是自然变化的一部分”,来自美国国家环境研究所的研究者杰拉德·梅耶尔这样说道,我们依然还要经历寒冷的天气,只不过这种天气出现的次数将越来越少。

自然调整论是全球变暖论的一个进步,它承认自然的调整作用:“这是自然变化的一部分”。未来的气温趋势有两个:继续变暖和转变为开始变冷。

## 人类对气候的影响没有那么大

科学家认为,人类对气候系统产生了比较明显的影响,但具体占到多大比例,是很难进行评估的。而更确切的数据来源于太阳黑子的活动对气候的影响。

目前,地球正经历着罕见的太阳活动低迷的天文现象。从2007年起,太阳黑子显著减少。当年10月,太阳黑子相对数跌到0.9。2009年1月,我国南方部分地区就发生了罕见的异常低温冰雪灾害。

2000年,太阳黑子达到顶峰期,黑子相对数高达119.6。此后,太阳黑子逐年减少,2007年为7.5,2008年为3.7。太阳黑子相对数连续3年少于10,这是1914年以来从未有过的太阳活动现象,也是当今世界上从未有人目睹过的太阳黑子现象。当太阳黑子处于低谷年,就可能出现冷冬或严冬。以我国为例,新中国成立60余年来经历了2次严寒的冷冬灾害,且都发生在太阳黑子低谷年。MCE

# THE CLASSIC WRISTWATCH OF NEW YEAR

## 开年巨献 寄意经典腕表

文\_凌风 责任编辑\_顾晓欢

转眼又是一年之初，很多人开始思考新年为自己备份什么样的礼物。在经济如此的今天，“手表”这种具有保值、增值的物件开始变得抢手。选择哪一款？如何买？本期我们介绍几款品牌腕表，并总结出真正实用的购表建议。



### ● 爱彼 (Audemars Piguet) 皇家橡树系列腕表

- 评价：品牌好、表款好
- 参考价：102000元

皇家橡树是英国皇家海军一艘于1830年下水启用的战舰，设计师从皇家橡树号战舰的八角形舷窗上获得灵感，设计出独特的八角形表盘，并借“舷窗”作用之意象征此款运动表的力量感和防水能力。而且你可能还不知道，此款腕表的设计出自表坛奇才Gerald Genta之手，开创了顶级腕表品牌以不锈钢制作表款并进军运动表领域的先例。



### ● 百达翡丽 (Patek Philippe) Ref.5153 Calatrava将官式腕表

- 评价：设计完美、颇具实用价值
- 参考价：228000元

百达翡丽高人一筹不但表现在制表技艺上，而且还在于品牌对市场变化的敏锐洞悉上。这里，推荐一款简洁的腕表——将官式腕表。这款腕表依然采用18K黄金表壳，尺寸略增大，外观依然优雅沉稳。“将官式”是指一种表耳的造型。此款表是百达翡丽产品中少有的简单款式，值得拥有。

## TIPS:

## 甄选顶级腕表准则

## ◆优良的工艺

对好的腕表来说，稀有材质与工艺技术能增加腕表价值，但重点除了宝石本身的质量之外，工艺更是重要。蛋白石、玉、珊瑚与钻石多变的珠宝腕表，或采用珐琅彩绘的表盘，如Patek Philippe擅长的“The art of cloisonné enameling 掐丝珐琅艺术”，精致、罕见，让腕表如同艺术品般，值得收藏。

## ◆机芯的挑选

所谓的制表工艺与技术，重点就在于机芯。机芯的挑选，最简单的就是机械表绝对胜过石英表，石英表机芯来自IC电路，随时间老化被淘汰，而机械表只要保养得当，使用百年不成问题。机械表最有价值的地方，就在于通过机芯可以把日历、星期、月份、报时等各种复杂功能展现出来，也展现了各表厂独特的精湛技术。

## ◆限量腕表

物以稀为贵，限量腕表因着独特稀少的特质，收藏价值提高，独一无二的编号，让升值几率大增。从品牌开始，到功能、材质、限量与否，这些决定了一只表的价值。若能挑选到一款保值的限量腕表，那么在玩表之外还能获利满满。



## ● 香奈儿 (Chanel) J12玫瑰金款式女表

- 关键词: 白色、陶瓷、全钻
- 参考价: 76200元

33和38两种盘面尺寸，18K玫瑰金搭配精密陶瓷表壳，11颗钻石时标，经典迷人。



## ● 浪琴 (Longines) 导柱轮计时码表

- 关键词: 本色、质感
- 参考价: 新品未定价



## ● 宝珀 (Blancpain) Villeret系列大三针腕表

- 评价: 设计别致、温润质感
- 参考价: 60000元

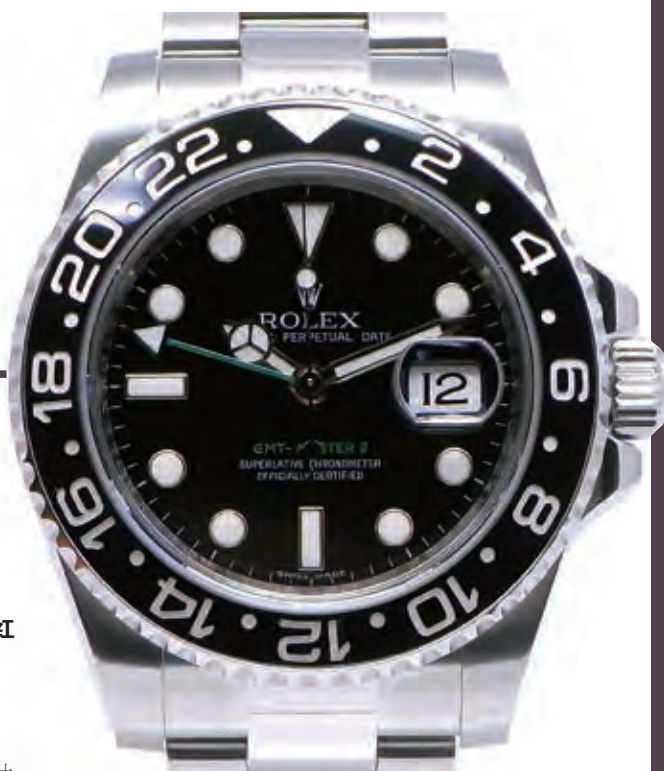
绝对大师级的宝珀入门款腕表，18K白金表壳，机芯厚度仅有3.25毫米，高达100小时的储能时间，且其表针做工在表坛难见第二，颇具男人风范。



## ● 摩凡陀 (Movado) 瑞红博物馆经典系列腕表

- 关键词: 纯粹、雅致
- 参考价: 11300元

这款表吸引人的原因就是设计。设计师在色彩的对比和表盘的设计上，去掉了一切能够分散注意力的东西，营造出一种表针悬浮之感，让人们视线聚焦。



## ● 劳力士 (Rolex) “格林威治型II” 116710

- 评价: 第一款陶瓷表圈全钢表、过硬的官方维修保养
- 参考价: 58800元



# PRODUCTIVITY OF CULTURE

致敬文化生产力 文\_于清教 责任编辑\_顾晓欢  
向成功企业看齐,我们才会有可能成功。



**赢在文化:企业文化建构的良方**

作者: 齐瑞梁 韩军  
出版社: 深圳出版发行集团海天出版社  
分类: 财经总馆 >> 企业经营

中国企业在世界产业工商链中大多扮演制造的角色,靠微薄的利润求得生存;“中国制造”往往成为廉价产品的代名词;中国已成为反倾销调查的最大受害国,很多企业被迫退出国外市场。

国外企业凭什么会对“中国制造”有如此的优越抉择权? 国外企业凭什么让我们心甘情愿处于工商链条的弱势段——制造? 中国企业为什么会被外国企业牵着鼻子走?

不,我们需要变革。穷则变,变则通,通则久。

我们需要用从何处变革呢? 文化。有知识不等于有文化,文化却肯定建立在知识的基础上。

“文化”一词的含义,在笔者看来是一种对人类思维加以控制的心理暗示。比如,史玉柱铺天盖地的脑白金广告影响到部分国人的消费习惯,大家都在这种宣传的心理暗示下,愿意把自己兜里的钱掏出来,这就是文化对人类的心理暗示和控制。世界上大型的公司其品牌和文化的都概莫能免。

有的企业工厂分布在世界各地,总部仅仅是文化控制中心,比如Nike、Adidas都没有自己的工厂,但靠自己长期树立起来的文化影响力和品牌效应而称雄于世界。还有可口可乐的“配方改变”事件,为什么激起如此众多美国人反对,那是因为它代表美国文化,只要有美国

大兵的地方,就少不了可口可乐的影子,这就是可口可乐的文化影响力。文化是企业兴旺发达的基石。

齐瑞梁、韩军编著的《赢在文化》一书分析与借鉴了国内外先进企业的文化经营模式,如通用、丰田、宝洁、琼森、苹果、联邦快递、微软、宝马、百事可乐、联想、招商银行、华为、新浪、惠普、阿里巴巴等。对他们的文化构成模式及文化战略进行分析,向成功企业看齐,我们才会有可能成功。在该书中也同时写到“企业不同生命周期阶段的文化特征”,如孕育期(草创期)、婴儿期(为自己的错误买单)、学步期(困扰与挫折)、青春期(展现新姿)、盛年期(盈利)、稳定期(营业额持续上升)、贵族期(官僚化)、后贵族期(创新停滞)、官僚期(垂死挣扎)。企业就像一个人的生老病死一样,不同时期有自己不同的特征,也就是体征。企业如同人类也会有生病发烧的时候,每个阶段的药物治疗是不相同的,《赢在文化》向企业提供了一整套企业文化建构的良方。

这个良方开得恰如其分。

该书首先从企业文化作为始点站,以实例纵向概述了什么是企业文化、它有哪些构成部分、不同类型企业的文化发展战略、企业文化建设的内容和方法、成功企业的文化影响因素、企业文化效应等;横向上分析企业文化与创新能力、变革能力、学习能力和顾客导向等能力之间的关系和

## TIPS:

## ★孔庆东荐书



## 五百年谁著史

这是一本从金融与历史角度讲述明清五百年兴亡的大著作。作者下看基层组织、上看财政金融、外看世界大势，重新审视世界格局中的明清兴衰，并在行文中有意识针对时下热点话题，把视野引向基层，引向世界，引向大历史，从而让大众看清国际金融动态，以及中国的应对和走向。

## 中国站起来

《中国站起来》这个书名特别有形象感，站起来，充满动感。让人想到六十年前毛泽东所说的“中国人民站起来了”，其实是中华民族精神主体的宣言。此外，本书好在有针对性，摩罗针对中国精英的软骨病，大喊一声“中国站起来”，这好像一个军官对一个精神涣散的士兵拍了一巴掌，让他首先站直了再操练，这一巴掌不会白拍的。



## ★编辑荐书



**朱镕基答记者问**  
作者：《朱镕基答记者问》编辑部 编  
出版社：人民出版社  
出版时间：2009-8-1  
分类：图书 » 政治军事 » 政治  
定价：59.00元



**活法**  
作者：(日) 稻盛和夫 著 林慧如 译  
出版社：东方出版社  
出版时间：2009-10-1  
分类：图书 » 成功励志 » 人生哲学 » 人生智慧  
定价：26.00元



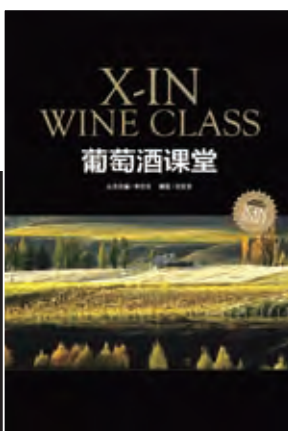
**常识**  
作者：梁文道 著  
出版社：广西师范大学出版社  
出版时间：2009-1-1  
分类：图书 » 文学 » 中国现当代随笔  
定价：38.00元

应用方法。这样的企业文化良方，值得每一个对企业管理与经营感兴趣的人去阅读，通过《赢在文化》，可以给自己的企业在世界经济村中有一个清晰的坐标和发展规划。

全世界的企业通常被细分为第一产业、第二产业和第三产业。中国习惯上把第三产业叫“服务业”，指的是没有具体实物载体的有价理性消费。笔者以为，世界经济范围内所有的企业形式的资金流动广义上都叫服务业。因为大家都是在提供一种让对方过得更好的有偿劳动。《赢在文化》一书，就有这种胸襟和雅量去审视这些问题。

国人当自强，民族经济当振兴，建设社会主义新经济同样需要文化去辅佐。只有正确的文化意识养成了，服务文化的意识复苏了，中国才会更加乐观与自信地迎接全球经济冰冻的洗礼。

文化武装头脑，意识前瞻未来。中国的总人口占世界的1/4，所以，中国富则世界富，中国强则世界强。MCE

★特别推荐  
X-IN葡萄酒课堂

作者：李亦非 范恒杏  
出版社：广东人民出版社  
出版时间：2009-8-1  
分类：图书 » 生活类/时尚类  
定价：68.00元

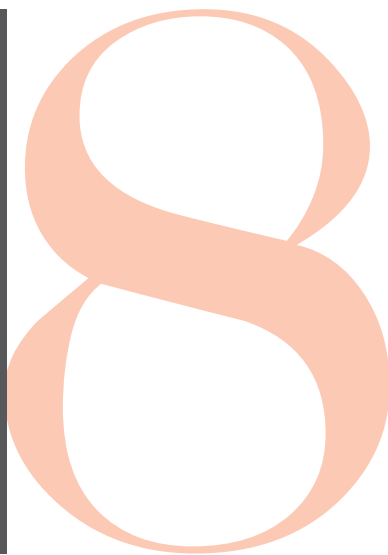
## 简介：

本书定位于葡萄酒知识普及层面，平衡于专业知识与趣味阅读之间，以故事与知识点互相嵌入，以课堂形式展开，从了解葡萄酒开始，带领读者走进世界各地的葡萄酒产区，领略各地不同的葡萄酒风土文化，体验各地不同的葡萄酒风味，完成从物质到精神的享受之旅。

在经济刺激政策、市场对经济复苏的预期以及流动性充裕的背景下，2009年A股市场给投资人带来了惊喜，上证综合指数上涨了79.98%，沪深300指数上涨了96.71%。但是不少投资者反映，根本没有时间和精力研究投资，只能成为市场的看客。没关系，听听投资大师巴菲特的声音，也许能从中得到启发。

巴菲特有个戒律，从不推荐任何股票和基金。但只有一个例外，就是指数基金。从1993年—2008年，股神巴菲特竟然八次推荐指数基金。

# THE INVESTMENT SECRET IN EIGHT LETTERS



## 八封信里的投资秘密

**第一次: 1993年巴菲特致股东的信**  
通过定期投资指数基金，一个什么都不懂的业余投资者往往能够战胜大部分专业投资者。

**第二次: 1996年巴菲特致股东的信**  
大部分投资者，包括机构投资者和个人投资者，早晚会发现，最好的投资股票方法是购买管理费很低的指数基金。

**第三次: 1999年巴菲特推荐书评**  
约翰·鲍格尔创立先锋基金公司，通过开发指数基金成为全球最大基金管理公司之一，1999年出版《共同基金必胜法则》，强烈推荐投资指数基金。“令人信服，非常中肯而切中时弊，这是每个投资者必读的书籍。通过持续不断的改革，鲍格尔为美国投资者提供了更好的服务。”巴菲特对该书高度评价。

**第四次: 2003年巴菲特致股东的信**  
那些收费非常低廉的指数基金（比如先锋基金公司旗下的指数基金）在产品设计上是非常适合投资者的，巴菲特认为，对于大多数想要投资股票的人来说，收费很低的指数基金是最理想的选择。

**第五次: 2004年巴菲特致股东的信**  
通过投资指数基金本来就可以轻松分享美国企业创造的优异业绩。但绝大多数投资者很少投资指数基金，结果他们的投资业绩大多只是平平而已甚至亏得惨不忍睹。

**第六次: 2007年5月7日CNBC电视采访**  
巴菲特认为，个人投资者的最佳选择就是买入一只低成本的指数基金，并在一段时间里持续定期买入。如果坚持长期持续定期买入指数基金，你可能不会买在最低点，但同样也不会买在最高点。

**第七次: 2008年5月3日伯克希尔股东大会**  
Tim Ferriss问：“巴菲特先生，假设你只有30多岁，没有什么经济来源，只能靠一份全日制工作谋生，根本没有多少时间研究投资，但是你已经有了笔储蓄，足够维持一年半的生活开支，那么你攒的第一个一百万将会如何投资？请告诉我们具体投资的资产种类和配置比例。”巴菲特回答：“我会把所有的钱都投资到一个低成本的跟踪标准普尔500指数的指数基金，然后继续努力工作。”

**第八次: 2008年巴菲特百万美元大赌指数基金**  
美国《财富》杂志2008年6月9日报道，巴菲特个人和普罗蒂杰投资公司打赌，2008年—2017年间长期投资一只标准普尔500指数基金的收益将会跑赢普罗蒂杰公司精心选择的5只对冲基金组合，赌注高达一百万美元。

巴菲特八次推荐指数基金的信心来自于历史统计数据：1968年—1978年，标准普尔500指数战胜了83%的基金经理。1979年—1999年，标准普尔500指数战胜了79%的基金经理。[本文由嘉实基金管理有限公司提供] [MCE](#)