富足人生
从富国定投开始

定投富国一小步
富足人生一大步

富国基金
Fullgoal Fund

全国统一客服号 400-888-0688
95105686
公司网站：www.fullgoal.com.cn

CONTENTS

010 **卷首**
过有远见的生活

012 **资讯**

018 **专栏**
赚钱要靠钱以外的功夫 018
投资黄金只为获得黄金 019
低买高卖和长期持有的共同基础 020
企业史上的女富豪 021

022 **财富之旅**

024 **势点**
你被“圈”住了吗？ 024
圈子撑起立体人生 026
新圈子进入必读“圈规” 028
属于你的N重圈子 030

036 **财富人生**
理查德•布兰森：以“新”制胜的商界狂人 036
低头耕耘比抬头吆喝更配得起敬意
——专访搜狐公司副总裁、搜狐视频首席运营官 刘春 039

043 **魅力投资**
清风灵韵书法回归 043
妙笔丹青臻藏古今风华 047

您身边的银行 可信赖的银行

ICBC

个人小额贷款

个人小额贷款是中国工商银行向客户发放的用于合法经营活动所需小额、短期资金周转的人民币贷款。

- 无需抵押，担保方式灵活
- 手续简便，贷款发放快捷

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC 中国工商银行

CONTENTS

■工行索引

•宝贝成长 / 广告 / 封二
•个人小额贷款 / 广告 / P3
•畅游北京灵通卡 / 广告 / P5
•淘宝灵通卡 / 广告 / P7
•工行积存金 / 广告 / P9
•绿色生活主题—灵通卡 / 广告 / P11
•工行再成全球最赚钱银行/资讯/P15
•中国工商银行公司治理再获国际荣誉/资讯/P15
•境内首家专业“地铁支行”诞生/资讯/P15
•中国工商银行股份有限公司天津分行国信财富管理中心/财富之旅/P22
•留学通途/财富报告/P50
•一站式出国留学金融服务/财富报告/P51
•理财让军人后顾无忧/财富报告/P56
•职业军人理财计划书/财富报告/P59
•幸福人生必备理财计划书/财富报告/P63
•电影市场引来投资机会/财富报告/P70
•新能源投资四类选择/财富报告/P73
•三招制胜ETF投资/财富报告/P78
•中国工商银行股份有限公司天津分行十一经路支行财富管理中心/财富之旅/P86
•电子银行全程理财/金融超市/P88
•解答你的服务费/顾问/P91
•随“芯”而欲 安全理财/卡生活/P93
•全球搜索最佳避暑胜地/甄选/P110
•成功人士拉风专属座驾——深度品鉴宝马650I和奔驰SLK350/甄选/P114
•娴熟驾驭熟男仲夏恤/甄选/P118
•中国工商银行财富管理中心通讯地址一览/P127

049

财富报告

定制 | 留学通途 050
一站式出国留学金融服务 051
方案 | 理财进军营
——献给最可爱的人一份节日礼物 055
理财让军人后顾无忧 056
职业军人理财计划书 059
幸福人生必备理财计划书 063
投资 | 长期投资的“细节”式突围 069
电影市场引来投资机会 070
新能源投资四类选择 073
五步走出投资困境 077
三招制胜ETF投资 078

您身边的银行 可信赖的银行

ICBC

畅游北京灵通卡

“畅游北京”灵通卡是中国工商银行和北京市旅游局在全国推出发行的联名芯片借记卡，该卡通过整合金融服务和北京旅游资源，为广大持卡人构建权威、便捷、经济的旅游消费平台。

“畅游北京”灵通卡持卡人可享受众多特约使用商户提供的“折扣”优惠。服务范围涵盖北京地区餐饮、住宿、交通、游览、购物、娱乐、培训等方面。只要登陆http://www.visitbeijing.com.cn进入“畅游北京”灵通卡页面注册成为会员即可实时查询优惠信息，并有机会获赠免费的北京地区景区（点）电子门票或特约使用商户提供的优惠券及代金券。

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC 中国工商银行

CONTENTS

081 **发现**
揭秘开发月球的大公司 081
穿越七个世纪的商业街 084

086 **财富之旅**

088 **金融超市**
电子银行全程理财

091 **顾问**
解答你的服务费

093 **卡生活**
随“芯”而欲 安全理财

097 **大牌**
全球财富传奇之黑石集团 097
百年经典品牌故事之Chaumet 102

106 **爱我**
名士养生重养心

109 **甄选**
旅行 | 全球搜索最佳避暑胜地 110
试车 | 成功人士拉风专属座驾
——深度品鉴宝马650I和奔驰SLK350 114
风尚 | 娴熟驾驭熟男仲夏恤 118
顶级私人会所奢享贵族时代 121
书评 | 只有性格的魅力会长久 125

127 **中国工商银行财富管理中心通讯地址一览**

您身边的银行 可信赖的银行

ICBC

淘宝灵通卡

值此盛夏，中国工商银行携手支付宝公司联合推出聚划算直减活动。只要您拥有淘宝灵通卡，便可享受一个夏天的精彩好礼。快登陆聚划算网站参加吧！

活动时间：

卡在有效期内的每个星期四

活动内容：

1、在淘宝聚划算频道参加本次活动的商品须通过淘宝灵通卡卡通支付完成支付，便可以参加聚划算频道直减活动，直减金额详见参加本次活动的商品以聚划算网站公布为准。

2、工行淘宝灵通卡用户在淘宝特卖旗下网站（聚划算网站）使用卡通支付立即首次支付，就可获得淘宝商城20元抵价券一张，该抵价券可用于在淘宝商城指定商家店铺购物时抵扣现金。

用户可以在登录支付宝网站 https://www.alipay.com/icbc参加本次活动，同时本次活动也包含在淘宝网、聚划算网站进行购买此活动。用户可以通过相关链接参加本次活动。

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

ICBC 中国工商银行

ELITE LIFE

主管 | AUTHORITY
中国工商银行股份有限公司
Indusrtial And Commercial Bank Of China

主办 | SPONSOR
中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院
Changchun Institute Of Financial Studies,ICBC

联办 | CO-SPONSOR
中国工商银行股份有限公司个人金融业务部
Personal Banking Department, ICBC

编辑出版发行 | PUBLICATION&DISTRIBUTION
《现代商业银行》杂志社
Modern Commercial Banking Magazine Office

高级顾问 | SENIOR CONSULTANT
罗熹_Luo Xi
魏国雄_Wei Guoxiong

学术顾问 | SCHOLARLY CONSULTANT [以姓氏笔画为序]
李扬_Li Yang
谷澍_Gu Shu
易纲_Yi Gang
唐双宁_Tang Shuangning
海闻_Hai Wen
樊纲_Fan Gang
潘功胜_Pan Gongsheng
赖小民_Lai Xiaomin

编辑指导委员会 | EDITORIAL BOARD
主任 | DIRECTOR
李卫平_Li Weiping
副主任 | VICE-DIRECTOR
马方一_Ma Fangyi
杨勇革_Yang Yongge
委员 | COMMISSIONER
辛峰_Xin Feng
肖冰东_Xiao Bingdong
田海永_Tian Haiyong
王星_Wang Xing
王晓庆_Wang Xiaoqing
周铧_Zhou Hua

总编辑 | CHIEF EDITOR
李春满_Li Chunman

名誉社长兼主编 | HONORORY PRESIDENT AND CHIEF EDITOR
项成_Xiang Cheng
副社长 | VICE-PRESIDENT
赵春燕_Zhao Chunyan
社长助理 | PRESIDENT ASSISTANT
苍敏_Cang Min
副主编 | SUBEDITOR
郭婷婷_Guo Tingting

市场总监 | MARKETING DIRECTOR
郭京宾_Guo Jingbin
市场部主任 | MARKETING DIRECTOR
周颖_Zhou Ying
市场部副主任 | DEPUTY MARKETING DIRECTOR
辛宏_Xin Hong
发行主管 | PUBLISHING MANAGER
王淼_Wang Miao

印制总监 | PRINTING DIRECTOR
李平_Li Ping
办公室主任 | OFFICE ADMINISTRATOR
付晓微_Fu Xiaowei

策划总监 | PLANNING DIRECTOR
郭婷婷_Guo Tingting
策划部主任 | PLANNING DEPARTMENT ADMINISTRATOR
李婉娜_Li Wanna
策划主管 | PLANNING MANAGER
张丽_Zhang Li
策划编辑 | SENIOR EDITOR
钟亚超_Zhong Yachao
陈方诗_Chen Fangshi
周晓艺_Zhou Xiaoyi
于丹_Yu Dan
张姝_Zhang Shu
编辑部主任 | EDITORIAL ADMINISTRATOR
左溆_Zuo Xu
设计主管 | DISIGNER
王丹威_Wang Danwei
编辑 | EDITOR
张中英_Zhang Zhongying
黄敏_Huang Min
赵晓璐_Zhao Xiaolu
美术编辑 | ARTS EDITOR
徐金晓_Xu Jinxiao
王晓岚_Wang Xiaolan

驻京办主任 | VICE ADMINISTRATOR OF BEIJING OFFICE
侯焰军_Hou Yanjun
驻京办副主任 | BEIJING OFFICE DIRECTOR
赵小兵_Zhao Xiaobing
广告经理 | ADVERTISING MANAGER
刘丽芳_Liu Lifang

副社长电话：0431-84990020
社长助理电话：0431-84990085
副主编电话：0431-84990485
市场总监电话：0431-84990087
印制总监电话：0431-84990482
市场部电话：0431-84645891
策划部电话：0431-84990044
编辑部电话：0431-84647354
办公室电话：0431-84990483
驻京办电话：010-85818497

网址：www.time2002.com
Email: e.life@sohu.com
北京地址：北京市朝阳区十里堡北里晨光家园216号楼2503室
邮政编码：100025
长春地址：长春市二道区公平路448号
邮政编码：130033
每期定价：28.00元
全年定价：336.00元

印刷：沈阳天择彩色广告印刷有限公司
出版日期：2011年07月05日出版

本刊版权归本杂志社所有，未经许可不得以任何形式转载。
文内理财建议，仅供参考，不构成投资依据，投资者风险自担。

本社通过ISO9001：2008质量管理体系认证
注册号：04406Q11405R0S

■本期合作机构

- 华盖创意图片社
- photolex
- 东方IC
- 视觉中国
- 嘉实基金管理有限公司
- 爱柯斯因有限公司
- 简金秋时装（北京）有限公司
- 男人风尚

ICBC 工银金行家 | 积存金

- **稳步增金**
  工商银行每日为您购入黄金，助您平摊成本，分散风险
- **积少成金**
  每月最低只需200元，即可以小资金，参与黄金大投资
- **多样选金**
  可兑换工商银行丰富的贵金属实物品种，也可兑换现金
- **赚取真金**
  点滴积累，持续参与黄金投资，时间为您创造更多财富

ICBC 中国工商银行
网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

WORLD GOLD COUNCIL 世界黄金协会

联合推广

Live A Farsighted Life

过有远见的生活

文_袁岳 [零点研究咨询集团董事长]　策划编辑_张丽　责任编辑_黄敏

如果我们想得到眼前的好处，而且这好处大家都看得到，那么，这好处会很容易得到吗？竞争眼前的好处，可能需要付出很多代价，如果你功利，别人可能比你还要功利。而所谓远见，就是在还看不见功利的时候就出手做到了想做的事，当时的代价是小的，未来收益却很大。所以，做任何事要有耐心，但还需要再有远见一点。这很像天使投资，投入的不多，但是在未来也许有很大的收益，也可能什么都没有，因此很多人会嫌回报周期太长而不去投入。

那些有远见的人会怎样做呢？其一是更加从容，有空间，更有时间思考章法，也更加大方与优雅，这和那些功利眼前事情的人比起来就有了层次与品位；其二是有了远见的人就有了聚集资源的方向，不是到处乱抛，也不是漫无边际的浪费，而是进行有节制的、有方向的投入，即使后来你改变方向，曾经认真的方向性投入也是有用的，也会以一定的方式留下积极的影响，并体现其价值；其三是在有了目标之后就能逐步设计步骤及准备条件，准备相应的路径，而且会懂得很多事情不是一蹴而就的，需要有意识、有策略地准备资源与条件。这些有远见的人看起来仿佛与常人无异，但是很可能在某一天会听说某人十年磨出一剑。

真实的人生并不会全部生活在远见里，因为有时远水解不了近渴，但是如果没有远见，你会发现总是生活在“近渴”之中。凡事预则立，那些有长远准备的人很容易成事。因此，我们如果生活在眼前的勉强与苟且中，但也应尽力为自己的未来多准备点资源，并收获以前准备了一段时间的投入效益，那才是有远见的生活，才是健康人生。

您身边的银行 可信赖的银行

ICBC

绿色生活主题－灵通卡

中国工商银行绿色生活主题－杨澜·灵通卡

杨澜·灵通卡是中国工商银行倾情推出的、国内首张实现名人效应和环保理念完美结合的主题银行卡片。持有本卡，您将有机会与杨澜女士一起为社会奉献爱心，有机会与她一起在线交流、面对面畅谈，更有机会获得她的亲笔签名礼品…一切美好可能，无尽自然生活，只因您拥有——绿色生活主题－杨澜·灵通卡！

强大金融功能：具有牡丹灵通卡全部金融功能，可在工商银行全国各网点办理个人金融业务

增值服务功能：爱心捐助　粉丝会员　专场活动　专属礼品　网上论坛

网站 www.icbc.com.cn　服务热线 95588

ICBC 中国工商银行

01
NEW PRODUCT
新品

图/CFP

图/CFP

1.全球首款二维码硬币

据美国《大众科学》报道，为庆祝荷兰国家造币厂成立100周年，荷兰于6月22日推出世界首款含有二维码的硬币。这款限量版二维码硬币分为两种，分别为面值5欧元的银币和面值10欧元的金币。造币厂表示，二维码中隐藏的内容将让人们感到惊奇，因为只要利用智能手机中的解码软件，对准二维码轻轻一拍，就可以立即把里面的信息内容转化为文字、图像或者网站链接。[来源：中国日报网]

2.首个黄金自动售货机面市

7月1日，英国伦敦出现首个黄金自动售货机“Gold to Go”。这款自动售货机中有不同重量的金条、金币，消费者可以根据需要购买。消费者可通过该款“售货机”，以更为轻松、方便的方式，用市场价格购买到实物黄金。黄金自动售货机每10分钟会与互联网自动连接一次，销售价格会依照黄金市场上的价格波动进行适时调整更新。[来源：视觉中国网]

3.3D互动虚拟试衣间

近日，一款“3D互动虚拟试衣间”在浙江省杭州市首次发布，它是一块特殊设计的电子屏幕，使用者只要站在屏幕前，不用一遍遍地取、脱、换、穿一件件衣服，就可以看到自己真实的3D试衣效果。使用者在3D互动虚拟试衣间，用手势选择不同款型的衣服，身体和四肢动一动，衣服亦会贴身而动，短短一秒钟就能换一件衣服。这款糅合了全球最新3D科技、增强现实、体感技术三大科技元素的亚洲首个“3D互动虚拟试衣间”在杭州一亮相，就吸引了众多商家及大批科技迷。[来源：视觉中国网]

02 LOHAS 乐活

图/东方IC

图/东方IC

图/东方IC

1.50岁以上的女性更快乐

英国某杂志对2000多名女性进行的调查显示，迈过50岁年龄大关的女性自我感觉最快乐，她们大部分人都保有一颗年轻的心，自认为比年轻时快乐得多。在接受调查的所有50岁以上的女性中，有92%称自己比年轻时快乐；4/5以上感觉自己与20岁时同样性感；3/4以上认为自由自在的幸福老奶奶比那些疲惫不堪的年轻人乐趣更多；而且其中70%的人充满自信，拒绝整容手术。50岁以上的女性对年龄的自我感觉平均比实际年龄年轻21岁，即60岁的女性感觉自己只有39岁，而80岁女性自我感觉像59岁。超过一半的50岁以上女性不像年轻人想象的那样精心装扮自己，她们中的大多数并不在乎其他人的看法，这也是她们快乐的理由之一。[来源：国际在线]

2.治疗过程中沉浸于电子游戏可减少痛苦

美国的一项最新研究发现，患者在治疗时沉浸于电子游戏中，有助于帮助减少痛苦。此项研究的实验对象是一群30岁—60岁的成年人，他们被随机分配到了两个小组中进行对比实验，其中一个小组成员开始玩一个名为“雪人闯关”的游戏，这个小组的成员由于显示器的阻挡使得他们对现实世界的关注减少；同时另一个小组的成员玩着同样的游戏，但是显示器并没有阻碍他们看到四周的现实情况。研究人员进行了两次脊椎穿刺的实验，他们发现当受试者沉浸在虚拟现实程序中的时候，第一个小组的成员几乎感受不到痛苦的存在，而第二个小组的感受却比较明显。这种方法能够有效地控制疼痛，堪比使用吗啡、止痛剂的效果，如果药剂和虚拟现实程序相结合，效果可能会更为强大。[来源：中国广播网]

3.保持忠诚有益健康和事业

越来越多的研究机构指出，长期专注于某些事物确实对人们有好处。科学家已经证明了保持长久的婚恋关系对健康有益，可以减少疾病，延长寿命。其他研究发现，在大多数情况下，长期呆在一家公司的员工能比经常跳槽的人获得更丰厚的报酬，而且更能干、更有创造力。一些心理学家称，对忠诚和信任展开的研究表明，这些品质可能是发展人际关系的基础。在生活当中，很难保证别人不伤害自己。因此，对某人保持忠诚以及维持相互之间的信任感可以使我们与其他人融洽相处，而不用一直怀疑别人的动机。[来源：《华尔街日报》]

03
FINANCIAL WORLD
金融世界

■图表：2011年第一季度互联网在线支付市场交易额份额

■2011年5月21日，2011陆家嘴论坛“中国保险市场的创新与发展”专题讨论现场，专家学者各抒己见。

■钟飙的作品以独特的构图方式和切入当代艺术的视角著称，受到市场的青睐。图为上海双年展上，观众在欣赏钟飙的油画作品。

1.快捷支付有望成为支付“国标”

继支付宝“快捷支付”推出之后，中国银联模仿支付宝快捷支付功能的“在线支付”平台6月8日正式上线。至此，包括各大银行以及银联在内的中国支付结算金融机构，基本都开始使用快捷支付。快捷支付是支付宝2010年底开发出来的新产品，它能帮助用户在无网银状态下，免签约直接完成网上支付。这无疑极大地改善了用户网上支付的体验。据悉，通过第三方支付跳转网银进行付款，用户的支付成功率仅为60%左右，而快捷支付的支付成功率高达95%。据透露，支付宝快捷支付已获得108家银行支持，合作范围也从信用卡延伸至借记卡领域。分析认为，银行与银联集团转向快捷支付的事实表明，支付宝快捷支付作为中国支付结算领域的一项创新服务，正迅速成为支付市场的主流渠道，并有望在未来几年成为支付结算“国标”。[来源：中国新闻网]

2.寿险业渐入产品“创新期”

据了解，面对竞争越来越激烈的寿险市场，目前多家寿险公司都在研发新产品，以求迅速占领市场，其中外资公司钟情于变额年金险，而中资公司则在原有产品基础上进行改良再升级。6月16日，中国五矿集团与法国安盛保险（AXA）合资成立的金盛保险，借鉴外资股东的经验，在国内率先推出“保得盈”变额年金险。除金盛保险外，另有多家合资公司也热衷于此类产品，如中美联泰大都会人寿、光大永明人寿、华泰人寿等，都在研发变额年金险新品，有的已经上报监管机构待批。与合资公司相比，中资公司更倾向于对现有产品进行再升级。目前来看，多数寿险公司的创新仍停留在对现有产品进行缴费期、保障范围等方面的改变，以吸引客户，且创新推出的产品多为理财型产品，以帮助客户实现保值增值。保险专家指出，客户首先应完善自己的意外、医疗保障，然后再进行合理的理财规划。[来源：《北京商报》]

3.艺术品股票上市

假如一件艺术品价格为1000万元，那么可以将它分成1000万份份额，按每份份额1元申购，此时投资人可以参与艺术品上市前的发行申购，持有艺术品的原始份额。社会上将这种艺术品资产份额称为“艺术品股票”。重庆一位青年油画家就吃了一回这样的“螃蟹”。7月19日，总价值高达5500万的《钟飙•致未来》当代艺术品资产权益份额产品在成都文化产权交易所正式发售，在四川美术学院油画系任教的重庆人钟飙，成为首个纯当代艺术“资产包”的持有人。[来源：《重庆晨报》]

04
ICBC CHANNEL
工行频道

■图表：全球银行排名榜出炉，中国工商银行再成盈利最丰厚银行。

1.工行再成全球最赚钱银行

英国《银行家》杂志最新公布的2011年全球前1000家银行排名显示，中国有三家银行跻身全球十大银行之列，分别是中国工商银行、中国建设银行和中国银行。该杂志此项排名的依据是银行的一级资本实力，这是衡量银行大规模借贷和承受冲击能力的重要指标。榜单显示，今年美国银行蝉联冠军，摩根大通、汇丰及花旗分列第二至第四位。工商银行从2010年的第七位升至第六位，建设银行和中国银行跻身十强。在上升速度最快的十大银行中，中国银行业占据五席。中国各大银行也是全球盈利最丰厚的银行，工行2010年的盈利位列全球之首。［来源：财讯网］

2.中国工商银行公司治理再获国际荣誉

股改上市以来，中国工商银行大力推进公司治理建设，努力构建和完善科学有效的公司运行机制，公司治理水平持续提升。近日，凭借在公司治理方面的优异表现，工商银行在由香港《亚洲公司治理》杂志组织的2011年公司治理评选中胜出，被评为“亚洲公司治理杰出表现奖”，这已是工商银行连续第三年蝉联这一奖项。与此同时，工商银行姜建清董事长还获得由该杂志颁发的“亚洲杰出董事奖”，成为首次获评这一奖项的境内上市银行董事长。［来源：中国工商银行网］

3.境内首家专业“地铁支行”诞生

6月28日，中国工商银行上海分行宣布，该行地铁支行正式成立，这也是中国境内第一家地铁专业支行。地铁支行是工行上海分行全力打造的专业经营管理机构，采取自助机具加有人值守网点的服务模式。客户不仅能够很方便地通过各种自助设备完成存取款、转账汇款、账户查询和存折补登等金融业务。此外，地铁支行也配备了专业的客户经理，开户、购买理财产品、办理信用卡、开办电子银行和个人理财策划等比较复杂的业务也能够在地铁里轻松办理。［来源：中国工商银行网］

05
EXPLORATION
探世界

图/东方IC

图/东方IC

图/CFP

1.美国人最具幽默感 德国人最不幽默

英国社交网站Badoo在6月6日公布的一份在线民调显示：德国人是最不幽默的，而美国人则最具幽默感。Badoo在4月和5月间对15个国家的3万名网友进行调查，要求他们对15个国家的国民性格进行评比，结果美国人被选为最具幽默感，其次是西班牙人、意大利人、巴西人、法国人、墨西哥人。而最没有幽默感的德国居首，其次是俄罗斯人、土耳其人。Badoo的营销总监普赖斯在声明中表示：“当我们认识新朋友时，最快注意到的事情之一，就是对方能不能逗我们笑。有些时候，幽默感大概是最重要的关键了。”[来源：中国新闻网]

2.研究人员认为“吃土”并非怪癖

“以土为食”一直被认为是发生饥荒、民众缺乏粮食的表现。其实，在非洲和世界其他一些地区一直存在着食土的习俗，这曾被西方医学界当成异食癖的一种。但美国一项最新研究发现，自古流传下来的食土风俗并非无因，而很可能是人们保护健康的一种方法。康奈尔大学的塞拉•杨等研究人员对世界各地有关食土的480多处文献记载进行了分析，这些记载来自传教士、医生、探险者和人类学家等。他们发现，人类食土并非因为饥荒或者怪癖，而是出于保护自身。研究人员分析说，人们食土更多的是为了排除体内毒素、预防疾病和寄生虫。在某些地方，刚怀孕的妇女与少儿食土者居多，因为这两类人对病原体和寄生虫尤其敏感，食土是为了预防。此外，在热带地区食土现象比较普遍，可能是为了调理肠胃不适。此前的研究曾发现，一些土尤其是黏土，含有钙、铁、铜、镁等多种矿物元素。[来源：《新京报》]

3.个人飞行器实现飞行梦

新西兰的发明者格伦•马丁发明制造了飞行喷气背包——创造了个人飞行器，这个飞行器可以带动一个人飞行一个小时，使人不再依靠传统的飞机便实现了飞行梦想。格伦•马丁说：“飞行的梦想是属于每一个人的。”在历时30年、花费了1200万美元后，马丁飞行喷气背包再次发动了推力达到250磅的“超级粉丝”发动机，这个飞行喷气背包可以成功载人攀升到5000英尺的高空中。此外，在试验中，这个飞行器还成功地进行了一次抗冲击迫降测试：运载假人的飞行器在3000英尺的高空中关闭发动机、打开降落伞，依靠重力迫降到地面上。[来源：视觉中国网]

06
OBSERVATION
沸点观察

图/东方IC

■图为地处上海市浦东新区花园石桥路28弄的世界顶尖豪宅汤臣一品。

图/CFP

■据国外媒体报道，中国最大的社交网站人人网计划通过在美国证券市场进行首次公开招股，募集最多7.434亿美元资金。按照人人网IPO的估值水平计算，已经较Facebook超出一倍以上。

■富豪们更向往享乐与冒险，购买游艇就是热门之选。图为4月14日，2011上海国际游艇展在上海展览中心拉开帷幕。

图/东方IC

富豪的“喜爱”

1.亚洲百万富翁最爱投资房地产

美林全球财富管理与凯捷咨询公司6月23日公布的《2011年全球财富报告》称，亚洲2010年有330万位高资产值个人。这份报告定义的高资产值个人指的是金融资产至少为100万美元的人，且不包括应收账款、消费品和主要住所。鉴于迅速增长的楼市，亚洲（不包括日本）的富豪开始将更多的财富投资于房地产。2010年，全球高资产值个人平均有19%的财富投在房地产，而亚洲（不包括日本）则有31%投资在房地产。与此同时，2010年日本投资者依然非常保守，持有的现金最多。在日本，高资产值个人的资产有29%为现金，是全球平均水平14%的两倍以上。据上述报告说，亚洲富豪更喜爱购买珠宝、宝石和手表，有25%的投资热情花在了这些物品上，而全球平均水平为22%。不过，他们在艺术品上的花费较少：亚洲百万富翁只将16%的自由支出用在了艺术品上，低于全球22%的平均水平。[来源：《华尔街日报》]

2.富豪也爱社交媒体

据富达投资对百万富翁做的一项调查显示，85%的被调查者使用短信、智能手机应用软件和社交媒体。1/3的人在工作中使用社交媒体，28%的人使用社交网站LinkedIn。接受调查的百万富豪的平均年龄为56岁。说到富豪，一个经久不衰的说法是，他们非常重视隐私，但这项调查对此并不认可。当然，百万富翁并不会在网上鼓吹自己有多少财富，Facebook上也没有“百万富翁”或“亿万富豪”的标签。富豪在工作中使用社交媒体工具（特别是LinkedIn）这一事实表明，他们对这些工具的使用是严格控制的。但很多富豪都把自己的简介放到网上，这说明如今在线网络提供的机遇也许大过有可能要为此付出的隐私代价。[来源：中国资讯中心]

3.为何富豪更爱冒风险？

富豪是因为富有所以更爱冒风险，还是因为他们更爱冒风险所以富有？两者可能都正确。但一项新研究显示，庞大的财富可能更多的是冒风险的原因，而非结果。这项由巴克莱财富进行的研究对可投资资产大于等于150万美元的人进行了调查。结果发现，财富大于等于1500万美元的富翁比百万富翁更有可能同意这种说法：“我买入和卖出的投资应该比我买入和卖出的要多。”此外，男性百万富翁比女性百万富翁冒的风险大得多，而靠房地产赚钱的人比企业家或经理人冒的风险更大。从地区上看，亚洲富豪冒的风险最大。[来源：《华尔街日报》]

TO MAKE MONEY DEPENDS ON THE EFFORT OTHER THAN MONEY

赚钱要靠钱以外的功夫

文_冯仑 [万通控股董事长]　策划编辑_钟亚超　责任编辑_张中英

我就干三件事：
第一，看别人看不见的地方；
第二，算别人算不清的账；
第三，做别人可以不做的事情。

我发现一个非常有趣的现象：李嘉诚创业时，许多人都比他有钱，但后来那些人不见了，或者财富排在他后面；比尔•盖茨创业时，比他钱多的人也很多，但盖茨成了首富。中国许多企业家也是如此。为什么？

因为，在中国由计划经济向市场经济、由封闭向开放、由不够规范的市场经济向文明法制的市场经济转型过程中，最重要的恰好是钱以外的因素。

就像你驾驶一辆汽车在高速公路上要并线转弯，既不能让车翻掉，还要保持速度，这非常难。这时候的问题不在于汽油，而在于司机的技巧，这个技巧就是钱以外的东西。对于创业者而言，钱以外的东西都有什么呢？

将自己的姿态放低

钱以外的东西之一是做人的能力，特别是做人的姿态。我发现凡是生意做得不错的人，都善于把自己的姿态放得很低。在中国文化里这叫给别人面子，就是你得尊重别人。凡是刚开始做生意的人，他们的姿态都很重要，就是很谦恭、谦虚、谦卑。按北京话来说，挣钱要像孙子，花钱要像大爷。

价值观

钱以外的第二件东西是价值观。价值观是我们判断是非善恶的简单标准。你之所以做这件事而不做那件事，之所以这么做而不是那么做，就是价值观决定的。MBA经常讲差异化竞争，差异化的战略几乎都可以模仿，真正不能模仿的是价值观，这就是为什么有些人能成功，有些人不能成功的根本原因。

所谓价值观，就是在你心里跟你的合作伙伴、同事、朋友建立金钱关系的时候，你需要拿一个尺度来衡量、决策，而这个东西会引导你朝不同的方向去走。

毅力和耐心

钱以外的第三件东西就是毅力和耐心。为什么坚持很重要？因为如果你没有理想，就不可能有毅力。所有的人在做事情的时候，最后不是比一个结果，而是比一个过程。一件事情的性质由什么决定，我认为取决于两方面：第一，取决于时间，时间不同，对这件事的评价完全不一样；第二，取决于你跟谁做。

做企业也是这样。如果我们在做了3年的时候垮掉了，大家可能把我们随意看待；当我们30年还在这儿的时候，大家开始有一些敬意；当300年后这家公司还在的时候，大家开始顶礼膜拜。所以，时间可以考验你的价值观和做人的姿态。

正确判断未来

当企业已经发展得不错时，实际上也面临着更大的挑战，钱以外的东西，就是你对未来的看法、对社会的看法是不是准确。

我在公司做了17年董事长，没有做过一天经理。我发现我能干的工作并不多，但是很费神。因为我就干三件事：第一，看别人看不见的地方；第二，算别人算不清的账；第三，做别人可以不做的事情。

这其实非常难。第一，你永远要看别人看不见的地方，包括风险、机会、很多未知的变化趋势。这些并不是说花多少钱就有这个能力，而是要长期积累和研究的。第二，算那些算不清的账。比如说要找一个合作伙伴，有土钱、洋钱，有笨钱、聪明钱，你找谁。第三，做别人可以不做的事。例如履行企业公民的责任，去救灾、去环保。

ONLY TO ACQUIRE GOLD

投资黄金只为获得黄金

文_任亚敏 [天津贵金属交易所]　策划编辑_于丹　责任编辑_黄敏

任何投资的目的，都是为了换取黄金，而不是纸币。当纸币大幅贬值时，黄金就成了投资天堂，因为黄金本身的价值不会因其标价的纸币改变而改变。

尽管几乎所有的投资行为都是为了赚钱，但是投资黄金却是个例外。也许多数投资者不同意这个观点，但是拥有大量黄金的一些投资人却是这么认为的。

投资黄金不是为了钱。钱是什么？钱是一张纸，本身没有任何价值。今天拥有1公斤的黄金，100年以后，还是1公斤黄金；今天把这1公斤黄金换成5万美元，十几二十年后中国变成世界头号强国之时，这5万美元也许只能买三个煎饼果子或者看半场相声。从100年的时间跨度来看，多少货币从与黄金等值的状态变成废纸，而黄金还是黄金。举个例子，黄金的美元价格在过去十年当中涨势如虹，常常会让人误以为黄金的价值大幅度提升。其实根据研究，真正对黄金涨势贡献最大的，不是供需、投机，也不是基本面，而是美元的下跌。

因此简单地说，投资黄金的目的就是获得黄金。换言之，任何投资的目的，都是为了换取黄金，而不是纸币。只有摆正黄金的地位，去除所有纸币带来的浮云，才能明白投资黄金的真正意义，才能了解黄金的投资技巧，也才能明白为什么黄金是“国外机构投资最青睐的品种”。

黄金价值稳定，是难得的避险投资品种。当纸币大幅贬值的时候，黄金就变成了投资天堂。因为黄金本身的价值，不会因其标价的纸币改变而改变。黄金的购买力，在很长的一段时间内，变动幅度都很小。比如，1830年黄金价格是20.65美元每盎司，而一盎司黄金的购买力在2005年相当于415美元。2005年黄金价格在440美元每盎司左右，黄金的真实价值，在跨越了175年的时空后，几乎没变。黄金以其安全投资天堂的特性，再加上目前国际国内各大黄金交易市场提供的充分的流动性，成为全球养老基金和其他机构投资者投资组合中最为的常见品种。

黄金稳定的价值，适合作为长期战略投资的一个组成部分。因为各国货币非常容易受到政治因素的影响，而黄金的价值受这些因素的影响较小，因此，在社会相对稳定时期，投资组合当中包含一部分黄金非常重要。这样当政治经济或者货币政策出现麻烦，基本面有重大危机的时候，黄金作为战略投资的重要性就显现出来了。在研究了1976年到2008年的各类投资组合之后，可以得出如下结论：对于低风险投资组合，整个组合的1%应该投向黄金；对于平衡型投资组合，2%应该投向黄金；对于国际偏股型投资组合，应该投入9.5%。

BUY LOW SELL HIGH OR LONG-HELD

低买高卖和长期持有的共同基础

文_周年洋 [特约撰稿人]　策划编辑_于丹　责任编辑_张中英

**一个伟大的投资者
不会去选择所有领域的一般投资机会，
而是等待非同寻常的绝佳机会。
这意味着你要抛弃95%的机会，
只从剩下的机会里获得为数极少的投资标的。**

在很长的一段时间里，对于低买高卖和长期持有之间的关系，价值投资者之间分歧很大。不少价值投资者认为低买高卖才是真正意义上的价值投资，符合格雷厄姆的基本精神，而长期持股者不是原汁原味的价值投资者，属于菲利普•费雪的成长类投资者。从价值投资的角度，到底该如何理解低买高卖和长期持有之间的共同点和区别呢?

要回答这个问题还是要回到投资这个最基本的概念。投资是基于客观事实，是以投资标的背后的价值为基础的，至于依靠想象，把握市场节奏，猜测市场情绪等来赚市场波动的钱，不是价值投资者的做法。但在实际投资操作中，价值跟价值之间差别极大。大家都有购物的经验，很多时候我们都能看到打折促销的机会，但真正非常好的机会往往在过季倾销和圣诞节前的大减价，对于真正有需求的购物者来说，那是极为优秀的购物良机。要成为一个顶尖购物猎手，常常需要忽略很多一般的机会，只抓住几个非同一般的机会即可。

其实，做投资也一样。一个伟大的投资者并不是去选择所有领域的一般投资机会，而是等待非同寻常的绝佳机会。这意味着你要抛弃95%的机会，只从剩下的机会里获得为数极少的投资标的。对于这样千载难逢的机会，胜算的可能性极大，这是成就伟大投资者的时刻，按照查理•芒格的说法，你就要重重地下注，下重注使伟大的投资成为现实。

愿不愿意等待千载难逢的机会？这跟如何看待投资在你生活中的位置有关。是做一个全职投资者还是让投资成为你生活中的一个重要部分，这种选择看起来不重要，但最终它决定了你的持股内容和时间。对于一般人来说，很容易选择后者，希望除了投资挣钱外，还有时间去阅读、写作、跟家人在一起、到世界各地旅游，让自己的人生不仅仅充满金钱，而是有更丰富的内容。除了钱什么也没有的生活不是我们需要的。

基于这两个前提，如果能抓住绝佳的投资机会，我们一定是重注买入。因为公司的质地和绝好的价格，买入就会长期持有，让公司本身的业绩为你带来源源不断的收益，你什么也不用做，稍微监控，再就是过你自己想过的生活就好了。

但有一种情况我们是不应该长期持有的，那就是当市场过分看好你的持股公司，股价过分高估的时候，要坚决卖出，因为在那样高的价位，以公司正常的收益增长来衡量，未来的资金收益率达不到我们最低的目标收益率。

决定价值投资者采取低买高卖策略还是长期持有策略，其最重要的因素是股价是否超估。如果在股价超估时卖出，那就是低买高卖了；如果股价没有超估，就是长期持有。

对于伟大的投资者来说，他们希望自己的持股总是被市场低估，那样，他们一旦有资金时，就可以继续买入，同时也不用在被高估时考虑是否要卖出。因为少交易总是比多交易好，少做一次决定少了一次失误的机会。只要所选公司是优秀公司，公司本身业绩的增长就会推动股价增长，达到投资者的目标收益率。

这就是说，低买高卖和长期持有的共同基础是价值，区别是一个超估，一个没有超估。

THE FEMALE BILLIONAIRES IN THE HISTORY OF ENTERPRISES

企业史上的女富豪

文_吴晓波 [财经作家]　策划编辑_钟亚超　责任编辑_赵晓璐

一部上下两千年的中国企业史，到处是面孔模糊的商人，而若以性别来论，女性则更是寥若晨星。

在史书记载中，最早、最出名的女商人是四川地区的一个名字叫清的寡妇。司马迁在《史记•货殖列传》中，以寥寥七十六个字记录了她的事迹。寡妇清的家族从事的是“丹穴”业，也就是采炼丹砂，因掌握了独特的开采和冶炼技术，所以传及数代而不坠。寡妇清不但操持家业，还组织了私人武装以保卫家财。她生活的年代是战国末期到秦统一天下之际，正是天下鼎沸的乱世，而且秦朝崇尚国有化，对豪族大家动辄抄家灭族，可是却对寡妇清网开一面，秦始皇封她为“贞妇”，还专门修筑了一个“女怀清台”对她加以表彰。对此，后世史家猜测的理由是，秦始皇为自己修建陵墓，“以水银为百川江河大海，机相灌输，上具天文，下具地理。”当时所用的水银主要是用丹砂提炼出来的，因此，垄断了丹砂矿源以及掌握了独门技术的寡妇清便成了不可或缺的人才。

女性经商最活跃的时期是在唐代，在当时的第二大商业城市洛阳最出名的女商人叫高五娘，她也是一个寡妇，从事的竟也是冶炼业（黄白）。因为钱赚得实在太多了，还被人告发惹上了官司。

在长江流域，最出名的女商人叫俞大娘，她生活在中唐的大历贞元年间（公元766—805年），从事的是造船业。当时所造的大船通常最多能载八九千石，所谓“水不载万”，然而俞大娘造出来的航船却可载重达万石，是体积最大的。据说船上可以种花果、蔬菜，驾驶船只的工人就有数百人之多，船员的生死嫁娶都可在船上进行。他们航行在江西和淮南之间，每来往一次，就能获得巨利，这种船直接以“俞大娘”来命名。

除了从事冶炼业和制造业的高五娘和俞大娘，史书中还出现过不少女商人的身影。据《太平广记》等书的记载，她们所从事的商业买卖，大多与人们的日常生活消费紧密相关，有以卖菜为生的“卖菜家妪”，“鬻蔬以给朝夕”，也有卖花、卖化妆品（“胡粉”）和经营餐饮业的。《唐代墓志汇编》中还提及过一位杨氏是种植业的高手，“经营财产，会陶公之法，固得水旱无惧，吉凶有资”。

女子经商之风自汉唐之后一直缕缕不绝，据《中国经济史》作者侯家驹的考据，“在北宋，妇女还从事茶肆、食店、药铺之经营，并作小贩、卖卦及牙人。”但是到了南宋时，风气终于大变。当时出现了一股礼教运动，对女性的约束大大增加，那句著名的“饿死事小，失节事大”，就是由理学家程伊川（程颐）说出来的。从此，女性被关在宅门之内，再也无法在商场上有所作为。

宋元之后的明清两朝，象寡妇清、高五娘和俞大娘这样的女中豪杰已成绝响。不过到了十九世纪初的清朝后期，在南方却冒出来一个郑一嫂，她从事的是十分凶险的海盗业（在西方企业史上，海盗从来被看成是一群最原始的、具有契约精神的企业家。）

郑一嫂原名石香姑，她皮肤黝黑但天生丽质，后来嫁给了南中国海著名的海盗郑一。郑一在广东沿海一带组成了一个海盗联盟——红旗帮。郑一嫂协助丈夫打理帮务，据说她曾习武，而且足智多谋，是海盗中少有的文武双全人才。

后来，郑一在一次海上抢掠活动中遇台风沉船溺死，他的义子张保仔接掌红旗帮。此人时年二十一岁，比郑一嫂小十一岁，他们二人名为契妈契仔实为夫妻，共同执掌帮务。

全盛时期，红旗帮下分黑、白、黄、蓝、青五旗，拥有大船八百多艘、小舟一千多只，盗众一度多达十万之众。据英国学者康士坦的《海盗史》记载，其规模在当时世界上堪称第一，竟大过著名的北欧海盗。郑一嫂与张保仔的势力实在太大，引来朝廷的多次围剿。1808年，清军以八万两白银为代价，邀集英国及葡萄牙海军对红旗帮发动总攻击，张保仔被迫接受“招安”，官至从二品千总，任澎湖副将，郑一嫂被授诰命夫人。至此，粤东一带海盗活动平息。1822年，张死于任上，终年三十六岁；郑一嫂则定居澳门，开设赌场，得享天年。如果从渊源上来看的话，她还是澳门赌业的开山鼻祖之一。

郑一嫂一生积财无数，却没有传承的记载，因此，迄今在粤海一带的民间仍然流传着很多有关张保仔与郑一嫂的宝藏故事，传说香港有五个张保仔藏宝洞，分别位于长洲、南丫岛、赤州、交椅州和香港岛，其中以长洲西南面的张保仔洞最有名。

■富丽堂皇的财富中心二层。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司天津分行国信财富管理中心
财富专线：022—28450077

中国工商银行股份有限公司天津分行国信财富管理中心是天津分行辖区内最大的财富管理中心。该中心以“选择财富管理，服务无限可能”的经营理念，致力于为金融资产100万元以上的财富客户提供深层次、高质量、安全、专业的全方位个性化增值服务。您可以在此办理本/外币储蓄存款、理财产品、基金、保险、贵金属以及工商银行认定的其他金融资产业务。凭借着“专业、严谨”的工作作风，2010年国信财富管理中心被评为“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“天津银行业文明规范服务示范单位”、“五星级营业网点”等荣誉称号。

■财富中心为客户提供了贵宾室和会议室，客户可在此举行小型商务会议、贸易洽谈、员工论坛等活动，独享尊崇私密的商务办公空间与服务。

■雅致的装修、干净整洁的环境让人倍感舒适。

ARE YOU IN THE CIRCLE

著名剧作家魏明伦说：
圈子弄得好是流派，弄得不好是宗派，
极而言之成帮派。
生活就是钻圈子。
不管你有意无意，
那些和你有着共同利益或志趣相投的人，
正组成一个又一个圈子。
杂糅纵横的圈子，
构成了你立体丰富的人生。

你被“圈”住了吗?

策划编辑_李婉娜 张丽 陈方诗
责任编辑_左溆 黄敏 张中英

图/Getty Images

Circles Hold Up Solid Life

圈子撑起立体人生

一个人如果自觉地把自己归于某一个圈子，实际上就等于自我禁锢。要想活得更加充实、涉猎范围更加广泛，就必须打破圈子，实现跨界别行动。

图/CFP

■极具私密性的华贵装修与舒适体贴的人性化服务，使各大会所成为成功人士的交流聚集场所。图于位于北京长安街的一家高端会所。

圈子，顾名思义就是圆，就是以一点作圆心，以一定长度作半径的一个封闭曲线。这个数学上难解的符号看似简单，其实千变万化，非三言两语所能言尽。如今各种各样的圈子在生活中如影随形，且一天比一天复杂，难以寻求到正解了。

从社会学意义上来说，“圈子”也称“社群”、“部落”、“团体”；从个人经验来说，“圈子”就是由志向、趣味、年龄甚至居住地点都比较相近的人自动形成的团体，这些团体常常以饭局的形式出现在人们的视野里。

“圈”字在说文解字中的解释是：一伙人为了混口饭吃而蜷缩在一起。自古至今，有人群就有圈子：战国百家争鸣，魏晋建安七子，盛唐饮中八仙，清初扬州八怪，还有散文体裁的公安派、竟陵派、桐城派……都是流派文化，但习惯上不称“圈子”。“五四”运动以后有创造社、文学研究会、新月派、太阳社……有的“为人生而艺术”，有的“为艺术而艺术”，尽管各行其道，但也称为“圈子”。

建国后的一段时间里，“圈子”是贬义词，是拉帮结派的代称。现在“圈子”是中性词。文化界叫文化圈，演艺界叫演艺圈。旧社会的圈子

Link:

■星级“圈子”的四个标准

1. 要有一个共同的志向和追求。“道不同不相为谋”，圈子如果没有一个集中的精神吸引着大家，没有一个明确的主题调动起圈内人的兴趣，那么，这个圈子也就失去了凝聚力。因为在这个十倍速的信息时代，除了自己感兴趣的东西，谁也没有时间对别人的兴趣感兴趣。

2. 圈子里需要一个有号召力又虚怀若谷的领袖人物。就像武林各门派选拔掌门人，武功高是其一，其二还要看人品。心胸狭窄、爱打击报复的不行，为人刁钻、妒贤嫉能的不行，夸夸其谈、过于张扬的也不行。圈子领袖既是低调的倾听者，让每个圈中人都能分得一杯羹似的开心，又是不怒自威的领导，有让人信服的才情和本领。

3. 圈子要经常举行活动。活动是一种公关方式，是一种把圈里人更紧密团结起来的手段，不管是吃饭还是看电影，不管是一人出资还是AA制，只要大家常常见面、常常联系，就会慢慢建立起牢固的友谊。

4. 圈子里的男女比例要适中。除非是人员明确的“女子俱乐部”或“男子俱乐部”，一般加入圈子里的人，都会对它怀有某种模糊的期望，因为，圈子是除了家庭和单位之外，最吸引你的社交第三地。既有志同道合的兴趣，又有才子佳人相伴，“阴盛阳衰”或“阳盛阴衰”都不是好兆头。前者脂粉气太浓，后者过于阳刚。只有男女比例恰当，圈子才会昌盛。

有行规帮规，现在的圈子也有约定俗成的规则。圈子之内、圈子之间，因人际关系而结合，是社交的好渠道。有人精于此道，乐于此圈。人们不断地组成圈子，也不断地选择着圈子，营造适合自己的圈子，在圈子里寻找寄托。

圈子是在成功意识的支配下形成的，只要个体不在圈子里使坏，圈子就不会把个体排斥在外。但是，并非所有的圈子都能走向成功，因此，选择圈子比进入圈子更重要。圈子不能太大，太大了发言的机会就少。此外，一个圈子当中不能没有掌握话语权力的人物，但这样的人物也不能太多，否则一个圈子就会分化为多个小圈子，导致个体在决定投奔哪个圈子时左右为难。

圈子五花八门，但“圈有圈规”，就如一粒石子投入水中激起的涟漪一样，常常引起多米诺骨牌效应，一拨拨地向外延伸。有的圈子，你拉我，我拉你，抱在一起，互为一体；有的圈子，你为我孝犬马之劳，我为你两肋插刀，化为江湖义气；有的圈子，一损俱损，一荣俱荣；还有的圈子，大块吃肉，大碗喝酒。但圈内人绝对彼此心照不宣，就如同我们经常所说的“潜规则”。谁是圆心？谁为半径？不容许你破坏这个规则游戏。

圈子的增多与细化，跟社会本身的开放度和容忍度有关。现在城市里越来越多的各种“吧”，就是为各种圈子的生存需要提供一个公共的领域，这使得圈子与圈子之间至少在空间上避免了冲突。一个人可能同时存在于几个圈子之中，圈子的多寡，反映出一个人兴趣爱好的多寡。一般说来，一个人的社会适应能力越强，所涉足的圈子就越多。圈子也是一种社会资源，人们通常会通过自己圈子里够得上的资源，再去寻找够不上的资源。然而，这并不代表一个人所涉足的圈子越多越好，因为圈子的维持也需要付出，包括信息、金钱、时间、精力等。过多的圈子就像一张无形的网，为圈子而圈子，就好像一个头绪太多的网结，身心都处在一种分割的状态。

所以，一个人如果自觉地把自己归于某一个圈子，实际上就等于自我禁锢。要想活得更加充实、涉猎范围更加广泛，就必须打破圈子，实现跨界别行动。

图/东方IC

New Circle Rules

新圈子进入必读“圈规”

无论你面对的是怎样一个交际圈，只有保持本色，你才会显示出特有的交际魅力。

每个人都有一个相对熟悉的交际圈，或以地域为标志，如邻里之间、单位范围内等，或以人群为界限，如同性之间、同事之间、同龄之间、同学之间等。在这个熟悉的交际圈中，你可以挥洒自如、游刃有余，成为交际高手。但一旦走出这个熟悉的交际圈，你还能达到这样的境界吗？

认识你所加入的圈子

也许你是慕名而来，也许你只是在朋友的谈话中偶尔听说过这个圈子，无论如何，你选择加入这个新圈子，必然有你个人的理由。那么，你需要更深入地了解这个圈子，比如，圈子里大部分人的职业、喜好等等，同时，也要让圈里子里的人尽快的熟悉自己，把自己当成圈子的一份子，让自己尽快融入这个圈子。

假定“密友”，战胜陌生感

军事上有个演习训练，分成两方，一方蓝军一方红军，双方互相假想为敌人，并力争战胜对方。其实这种方法反过来完全可为我们加入新圈子以后的交际所用。我们都知道，任何人在亲密朋友之间总能娓娓道来，应付自如。既然如此，为什么不把交际新对象假视为密友。一旦这样，在新圈子与人交往中，你就能侃侃而谈心境如流水，还有什么交际不成功之理。美国前总统林肯，曾面对树林演讲，将树视为听众，其实就是成功地运用了这种演习原理。只要你一旦迈出这一步，所剩的是你怎样遨游交际圈的问题了。

Link:

■上流社交圈进入“速成法”

1.去掉所有衣服上的Logo

还想把西服牌子留在袖口，以昭告天下新买了一件阿玛尼吗？上流社会从不这样干，他们的衣服都是在法国或英国的几家裁缝铺定做的，绣有他们姓名的首字母。

2.拥有特殊场合的外套

像英国的上流绅士们一样，一定要备齐一套射击服、一套骑马服和一套猎装，因为这些都是绝大多数人从来不会有的，它们可以把你和普通人群迅速地区分开。

3.不会挂档就不要开保时捷

真正的上流要么懂得玩车，要么有自己的司机。如果他们自己开车，更看重的是车的操纵性能、路面附着力、偏航性、马力等等。另外，不要把汽车内布置得跟起居室一样，这属于小资的表现，而不是上流。

4.被邀请参加各类发布会

如果被列入邀请名单，那么意味着你的身份与众不同。在这些场合要尽量让摄影师捕捉到你的身影，以便有机会登上各种杂志的社交版。如果场合里有头有脸的人物都是你的熟人，不要与他们讨论工作或投资，你们是因为相同的兴趣爱好才在这里的。

5.将多余的精力发泄在旅游上

与一般中产阶级不同，上流们的旅行不是为了从工作中解脱出来，而是去发泄多余的精力。可以将6个月的时间放在欧洲，按照英国18世纪大旅行者的路线来游历。

6.常举行家庭烧烤聚会

烧烤聚会的前提是有一个超过100平米的花园和全套烧烤装备。不仅如此，在烧烤的同时还要做到驾轻就熟，显得你在这样的环境里更加游刃有余。

7.做客时带上橡皮球一枚

《名流》这本书告诉我们，如果你已经与某位上流人士结成亲密关系，被邀请去他的乡间别墅做客时，带上一个橡皮球是高明的举措。如果有孩子，你可以和他玩拍皮球游戏；如果他有狗，则可以丢球给它玩耍。

8.善于选择合适的慈善机构

参与慈善已经不是进入上流社会的敲门砖，虽然各类基金会形形色色，捐赠领域五花八门，但是选择合适的慈善机构，并长期从事公益行为，应该是那些上流绅士们都去做的事情。

9.具有一定的古玩鉴赏知识

对古董的收藏以及各大拍卖行的新讯息，总能信手拈来说出个门道。要经常出席一些拍卖行的小型拍卖会，手头有一些时下热门，却又不算太贵的精巧藏品。

10.在适当的场合适当八卦

故作矜持不是一个好主意，满场像兔子或蝴蝶一样乱窜也不是明智之举，最好能在恰当的圈子里，恰到好处地说出一些骇人听闻的轶事，比如某位董事的怪癖，或者某位电影明星的童年趣事，但不可处处显得太过分，因为你不知道当事人是否就在同一场合……

有效接触，确立合适关系

交际圈外与圈内有很大的差异，不像圈内有更多的相同点和一致性。这就要求你善于寻找彼此的接触点，比如工作上相通一致的地方、共同的爱好追求、性格上的一致、观点上的相近等。更细致一点的如衣服品牌相同、知道了同一见闻、认识同一熟人等，都可作为交际时的接触点。有了接触点，便容易形成有一定内涵的、合适的交往关系。

调整自己，投合悦纳对方

新的交际圈有新的特点、新的要求，如果要介入其中，你就必须调整固有的交际方式和习惯，适应新圈子，这样才会被新的交际圈所接纳。如果不适应对方独特的交际方式，也不能采取冷淡、抵触的态度，要包容一切，悦纳对方。

保持本色，显示特有的魅力

事物往往有辩证的两个方面：一方面你应调整自己，适应对方，另一方面你又不能丧失自我，毫无个性。从根本上说，无论你面对的是怎样一个交际圈，是高品位的，还是低俗的，是充满权力色彩的，还是平凡普通的，适应是你的交际技巧，而本色却应一以贯之。只有保持本色，你才会显示出特有的交际魅力。

不畏挫折，游泳中学游泳

面对一个新的交际空间，自然伴随着更多的挫折和失败。这是对你的考验，你是退缩不前、一蹶不振呢，还是毫不动摇、继续向前呢？既然挫折自然而然地发生，你对待挫折也应该见怪不怪。关键是从中汲取教训，总结经验，化作动力。

Your Own N Circles
属于你的N重圈子

图/东方IC

稳固你的根基——家族圈

“赵钱孙李，周吴郑王……”流传千年的百家姓将家族的精髓放在历史的洪荒里承前启后，勾勒坐标。姓氏，成为家族烙印在我们血液中的不灭印记，而我们的民族本身也构成了一个庞大的家族，可见，家族的力量是强大且不可撼动的。

作为社会中的一个自然人，家族就是他生存和发展的根本，也是他最可靠，最取之不竭的财富。所以，当我们看到财富英雄们那耀眼夺目的魅力，充满传奇色彩的掘金历程和富可敌国的资产……可曾思考过，隐藏在其背后的是一直支持和包容他们的家族圈。

其实，家族与亲情，不仅是一个人最难以割舍的圈子，更是一个人最大的财富。它不仅意味着金钱，还意味着责任。许多财富英雄都说，没有强烈的社会责任感，为创富而创富是一种悲哀。在一个社会中，家庭无疑是最基本的细胞，一个对家庭成员没有基本责任感的富翁，能承担起多大的社会责任？亲情是一个人事业的起点，也是一个人事业的归宿。没有亲情的财富，不是优质财富。每年的5月15日被定义为国际家庭日，美国也有个“家庭节”。那么在重视亲情伦理的中国，家族圈更应该成为你最优质的财富资源。

图/东方IC

打通你的人脉——朋友圈

在阿拉伯有这样一个传说，有两个朋友在沙漠中旅行，在旅途中他们吵架了，一个还给了另外一个一记耳光。被打的觉得受辱，一言不语，在沙子上写下：“今天我的好朋友打了我一巴掌。”他们继续往前走。直到到了沃野，他们决定停下，被打巴掌的那位差点被水淹死，幸好被朋友救起来了。被救起后，被打巴掌那位拿了一把小剑在石头上刻下：“今天我的好朋友救了我一命。”一旁好奇的朋友问：“为什么我打了你以后，你要写在沙子上，而现在要刻在石头上呢？”另一个笑着回答说：“当被一个朋友伤害时，要写在易忘的地方，风会负责抹去它；相反的如果被帮助，我们要把它刻在内心的深处，那里任何风都不能抹灭它。”朋友间的相处，伤害往往是无心的，帮助却是真心的，忘记那些无心的伤害，铭记那些真心的帮助，你会发现这世上有很多真心的朋友。

●朋友排序

把你的朋友按亲疏关系列出，看看哪些人是必不可少的知心好友，做到心中有数。事实上，真正的亲密关系只能在不超过10人的情况下建立，与其他人的往来更多的只是君子之交淡如水，做到礼尚往来即可。

●列出投入

在给朋友排序后列出你可能获得的帮助与必须付出的代价，然后单独考虑需要大量投入的人与事，确定是否必须执行？做出这个决定是理性的，而并非一味为维持关系而做一些毫无意义的事情。

●名单调整

认真检视你的朋友圈，是否已经需要调整名单？不要忽视了对新朋友的投入，这有利于强化你们的关系，而且也能保持你的朋友圈名单有所变化，使自己的交际网络有更新的机会。

●投入额度

给予每个“利益伙伴”的交往规定一个投入额度，在礼尚往来的前提下，也从自己的实际情况出发，不要因为面子而与对方“抗衡”。一定要下决心去执行这些计划，千万不要碍于某些不必要的因素而浪费时间和精力，然后让自己后悔。

●尝试记账

建立一个专门的人际支出档案，记录你一个月以来的交友开支。下一个月，你就能很方便地根据档案数据来平衡有关人际交往的开销。虽然看起来麻烦了一点儿，但你很快就会因此受益。因为这样能让你清楚交际开支的流向，做到心中有数，也有利于适时调整开销。

●巧妙联络

平日里，可以选择用邮件形式与朋友联络，这能够让你与朋友保持亲密度，同时也可避免过多的见面约会耗费精力。你还可以在节日给朋友们群发祝福短信，短短的几句温暖话语，就能让朋友们想起你，关注你——用时不多，却能提高你的交往附加值。

●定期聚会

为不同的朋友制定周期聚会表，平均每人每两个月有一次见面机会即可，减少不必要的饭局。这样的频率能让你适时与朋友交流，避免朋友流失，与朋友在一起聚会还能互通有无，资源共享，更能有机会交到新朋友。

●新意送礼

如果要送礼，应当多花费点精神挑选与众不同的礼品，别让自己的东西淹没在礼品的海洋之中，能够非常醒目地提醒受礼人你的存在和心意才是诀窍所在。记住一定要送自己最喜爱的东西，切不可送对自己来说都是可有可无的礼物。换位思考，如果你的朋友送你他觉得是多余的东西，你会怎么看待他？

图/东方IC

■爱国者赞助《集结号》就缘于一个圈子活动现场，当时王中军对冯军说：“我们也合作一把如何？”冯军说：“行啊。”三两句话就谈妥了。

铺路你的理想——工作圈

大凡在事业上有所成就的人，都是极其自信同时善于把自己的信念灌输给他人的人。信众越多的人，成功的几率也就越大。可以说，一切事业都是人际关系的事业。没有人脉的帮助，没有客户的支持，没有员工的努力，任何事业都很难有所发展。经营好人际圈子，就能更快更好地拓展自己的事业。

注重人脉关系的中国国情告诉我们，商界的顶级成功人士，都是“圈地英雄”：李嘉诚的身后，既有长安俱乐部，又有京城俱乐部；马云是江南会的发起者、组织者；柳传志既是泰山会的先驱，又是阿拉善SEE的铁杆会员，马、柳两人又同时是中国企业家俱乐部和华夏同学会的会员。成功人士的交际圈子往往是人与圈子、圈子与人互相交错，千丝万缕，最后形成一个庞大的“圈子世界”。

为事业开拓人脉圈子，就不能完全按照个人的兴趣爱好和需求来划分。如果想要在某方面有所发展，就要加入这方面具有影响力的圈子。因为事业毕竟和兴趣相差很远，如果只凭一时兴趣，事业大多难有起色。这就要求你在经营圈子的过程中一定要先确定自己的事业方向。人的精力毕竟有限，你不可能把所有的经历都用来参加各种圈子活动，所以，你要有所选择。

●事业网络的构建

当你准备开始经营自己事业之时，你需要了解工作周围的哪些圈子，是可以帮你打通事业脉络的。

1.商业团体

商业团体是建立人脉关系的最佳地方。在那里你会遇见许多潜在的顾客，还有可能遇到为你提供下一个工作的人。你不认为你需要认识这些人吗？

经常到商业团体光顾的地方，你会有不一样的收获，因为许多同行间的闲话就在那儿散布，友谊和罗曼史也在那儿产生。换而言之，那是一个建立人脉网的绝佳场所。

2.校园人脉

重新回到校园，可以边学习充电边展开新的社交，让同学与老师们都记住你的名字，再一次提升自己的人脉网络。

3.任何一个机构团体

你要选择的并不一定要是联合劝募（UnitedWay）、心脏学会或癌症协会，选择你自己喜欢的就好，即使它离提升人类福祉还有一段距离。例如，加入一个集邮社，加入一个健身俱乐部，随便哪一个团体都可以，认识里面的人，然后建立你的人脉关系。

●“工作缘”拓展

1.业缘拓展。职场经历是你宝贵的财富，你过去的同事，现在的同事，同事的同事，还有其他因共同完成某项任务而短暂共事过的同事，他们都可能是你核心工作圈的成员。

2.学缘拓展。你的高中同学、大学同窗以及MBA同学自然很容易走进你的核心工作圈，不过也不要忘了在短暂的培训中结识的学友，如果能和学友产生思想上的共鸣，那就很容易成为志同道合的密友。

3.客缘拓展。经常和所从事行业的采购商、供应商、经销商联系，用自己的慧眼找出其中的“谦谦君子”，他们也应该可以成为你的核心工作圈中的亮点。

4.网缘拓展。E时代中的网络可谓无孔不入，E时代交友的方式可谓五花八门。在合适的地方和时机留下自己的QQ、E-mail、MSN等，这些都会帮助你找到知音。