

提升职场竞争力的知识伙伴

震旦
AURORA

名人讲堂

亚马逊公司创始人—杰夫·贝佐斯
亚马逊的下一步：
征服全球的策略蓝图

艺文飨宴

馆藏精粹赏析
明永乐 青花双鸟纹盘



1971年7月创刊·发行47年5个月

DECEMBER 2018 十二月号 No.569



#Talent



#Technology



#Marketing

创新竞争力

新经济时代来临，科技取代传统，小虾米也有机会战胜大鲸鱼；
2019年的关键竞争力在哪里？



扫码关注
更多精彩等着您

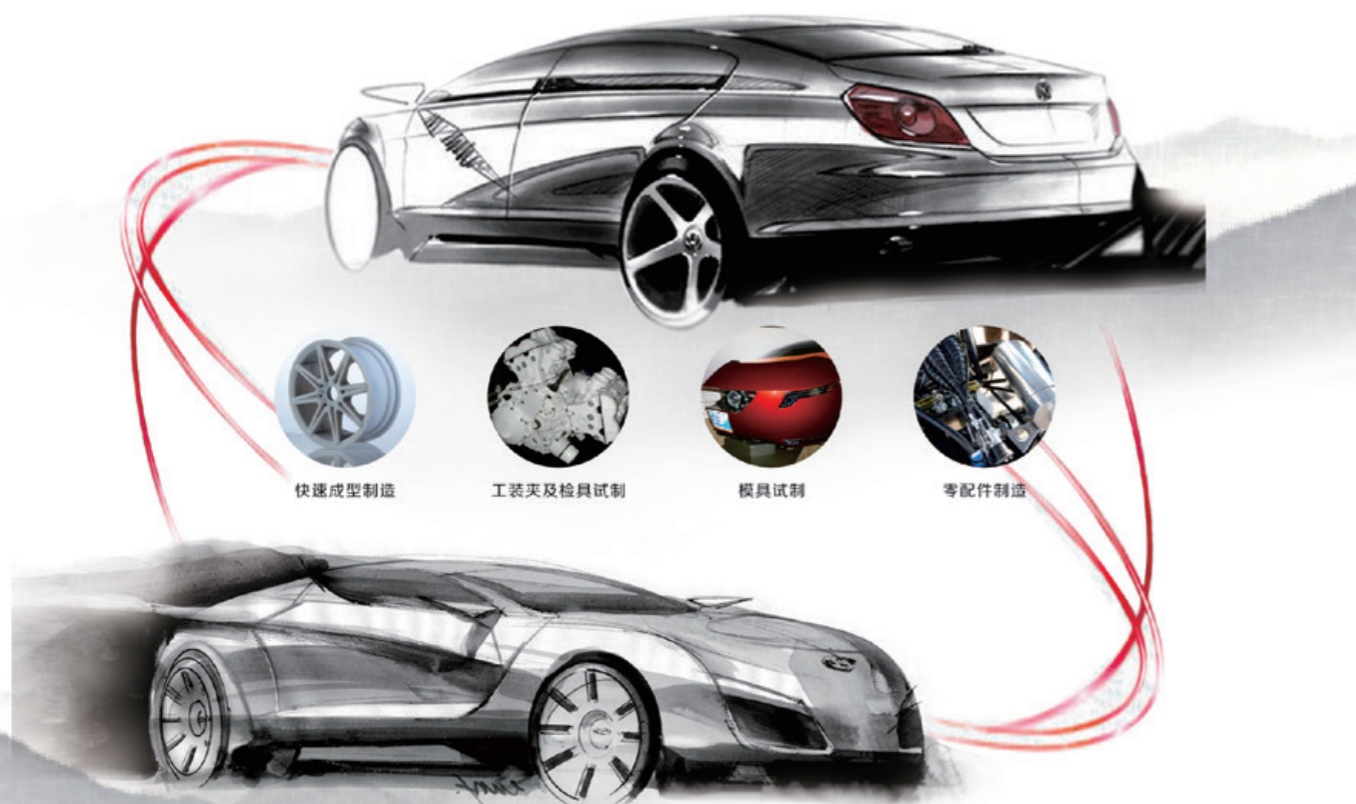
玩味设计

见微知著的日本“好设计”
Good Design Award 2018

震旦月刊
AURORA MONTHLY

欢迎订阅

助力汽车产业变革 开启汽车定制时代



震旦3D助力汽车产业创新研发,三重好礼大放送!诚邀您的参与!

- 1、赠送3D打印定制U盘!
- 2、免费上门3D扫描检测服务一次!
- 3、免费体验3D样件成品打印一次!

* 扫描二维码填写线上问卷即可获得三大好礼



震旦3D

上海市浦东新区富城路99号36楼
服务热线 800 820 0168 | 400 920 6568
www.aurora.com.cn/3d

震旦
AURORA

向2019创新迈进

根据 英国“行销周刊”(Marketing Week)一项统计数据指出,96%的主管认为创新是企业不可或缺的部份,但顺利将之融入企业文化的,却只有23%。

2019年最重要的竞争力是“创新”,但多数时候,创新只是沦为人们挂在嘴边的口号。新的年度即将来临,我们针对2019年科技,人才,趋势面来谈“创新”。首先资深产业分析师曾家宏提出,“沉浸式科技”将带来创新的体验魅力,诸如AR,VR,感知等技术应用日渐成熟,可预见各巨头将在2019年尝试更多新的沉浸式科技应用可能,以期2020年东京奥运等代表性活动中,取得全球目光关注,进而抢得市场先机。

而在创新人才方面,业务行销专家吴育宏表示,许多人担心机器人抢走工作,但对勇于改变的人来说却是转机,因为市场,职场都会在新的游戏规则下重新洗牌,你要占据到什么位置,扮演什么角色,由自己的企图心高低来决定因为未来人才市场的趋势是:开放,弹性,多元,变动。

即将告别2018,迎接2019年,在科技与环境不断日新月异下,唯有不断创新,才能与时俱进;只有与时俱进,才能无往不利,让我们在心中许下新年新希望,向2019创新迈进吧! **A**



《震旦月刊》主编

苏美琪 Maggie Su

震旦月刊

AURORA MONTHLY

1971/7/1号创刊 · 2018/12/1出版

创刊人 陈永泰

发行 震旦(中国)投资有限公司

发行人 孙大成

地址 上海市浦东新区富城路99号
震旦国际大楼36楼

网址 www.aurora.com.cn

主编 苏美琪

企划 于蒂、范佳宏、岳成凤、
方雪、郑琴、关天颂

信箱 marketing@aurora.com.cn

电话 021-58408888

传真 021-58798889

设计 治羽文创设计有限公司

监制 震旦云(上海)科技有限公司

本月刊为公益发行,分享经营管理及
人文欣赏知识,其文章均为作者之意见,
不代表本社之立场,文责亦由作者负
责。版权所有,非经本社书面同意,
不得转载本刊任何图文。本月刊所使用之
商标或著作皆属权利人所有。



四川峨嵋山有“震旦第一”石碑,
古印度以“震旦”来称呼中国

震旦
旭日东升

“震旦”是东方日出之意,象征
着光明与希望,震旦集团承袭源
远流长的历史脉脉,有如旭日东
升,散发着蓬勃的朝气与跃升的
动力,为追求现代文明而努力。



A p.08

AR、VR启动沉浸式科技应用的开始



A p.12

人工智能将取代人类吗?

封面故事 COVER STORY

06 创新，是赢的关键

踏出创新的第一步，一点都不难，2019年最重要的竞争力在哪里？从科技、趋势、人才谈起。

文/苏美琪

08 2019创新科技
沉浸式科技启动新娱乐体验

文/曾家宏

12 2019创新人才
别等到机器人追上来那一天

文/吴育宏

名人讲堂 Celebrity Talk

16 亚马逊公司创始人——杰夫·贝佐斯
亚马逊的下一步：
征服全球的策略蓝图

文/商周出版

经营广场 Business

20 在“三创”区块链中挖矿

文/颜长川

24 企业创新苦于无法变现?

文/陈晓萍



A p.16 亚马逊公司创始人——杰夫·贝佐斯



A p.28 Sony Aibo智能宠物



A p.51 明永乐 青花双鸟纹盘

玩味设计 DESIGN

28 见微知著的日本“好设计”
Good Design Award 2018

文/李居翰

乐活人生 LOHAS LIFE

32 退化性膝关节炎真相
自己的膝盖自己救

文/吕绍睿



跃升震旦 AURORA NEWS

36 如何带动办公领域智能化发展？
物联网在震旦未来商业策略的应用
研讨会在沪召开

图·文/震旦OA直销

39 震旦维权在行动
OA线上商标遭侵权 被告难逃法网制裁

文/震旦集团

40 协同创新 共谋发展
震旦3D全彩解决方案亮相
2018高等教育博览会

图·文/震旦3D

42 江南忆，最忆是杭州
震旦家具杭州展厅盛大开幕！

图·文/震旦家具

震旦博物馆 AURORA MUSEUM

44 从传统佛教造像到当代艺术
“古往今来——李真个展”正式登场

图·文/震旦博物馆

艺文飨宴 ARTS PLAZA

46 古器物学讲座
——明永乐青花瓷研究专题（11）
永乐扁壶形纹设计比较

文/吴棠海

50 震旦博物馆丛书介绍——汉代玉器

文/吴棠海

51 馆藏精粹赏析
——明永乐 青花双鸟纹盘

文/吴棠海

爱心公益 LOVE ACTION

52 震旦集团物资捐赠
橘叶将被晚秋润，温暖送至沁园春
——上海市杨浦区沁园春敬老院

图·文/震旦集团



向硅谷学习创业精神

现今的成功企业需要具备创业精神，而且内部必须要有多个团队，持续不断实验可能带来高成长的点子与提案，然而挑战在于，如何组织这些团队，管理它们的风险，衡量什么方案可行，继而找到新的方法扩大可行方案的规模。

编译 / 大师轻松读



创业精神是大多数公司付之阙如的职能。在理想情况下，组织内部应该随时要有多个新创事业在运作，负责试验和创造公司的未来，同时改进公司内部作业的方式。在此过程，你会不断遇到几个问题：

- Q1. 如何创造实验的空间，又不使公司背负沉重债务？
- Q2. 如何分配资金从事这些实验，而不去计较可能的投资报酬率？
- Q3. 如何为这些实验建立务实的目标，以利评量它们进度？
- Q4. 如何为这些内部的企业创业家提供专业方面的发展与辅导？
- Q5. 如何把对的人放在对的团队？
- Q6. 如何激励这些内部的企业创业家，同时提供他们晋升机会？



看更多精彩内容

要回答这些问题，先看看新创事业发达的硅谷怎么做。硅谷的新创圈有一些深信不疑的观念和极为独特的管理模式：

1 一切取决于团队

硅谷投资人先看参与成员，然后才看点子如何。一个坚强的团队终会明白该怎么做，反观企业，往往是先制定一个稳当的商业计划（连投资报酬率都有了），然后才去找合适的人来完成。

2 小团队胜过大团队

这是硅谷最坚持的信念之一。小团队人人充满热情，一心想要改变世界，没有事情可以阻挡他们成功，但在大部分的企业中，参与人数愈多，显示专案愈重要。

3 创始团队必须具备多元职能

你需要通才全心投入完成工作，而非烦恼谁要做什么。在大公司工作的人通常分工较细。

4 专案永远要从顾客角度出发

每个人都知道你们想为顾客解决什么问题。大公司往往偏向从市场占有率的角度思考。

5 新创事业财务结构特殊

人人都是股东，因此对公司成败有生死与共之感。新创事业的估值是截至目前创造的资产价值，加上公司未来可能成功的加权分布。这是将学习也变成营收。

6 新创事业关注领先指标

像是顾客参与、满意度、重复使用率、转换率等等。大公司比较重视落后指标，像是总

营收、利润、投资报酬率及市场占有率。

7 新创事业利用里程碑资金来节制风险

创始团队募得第一阶段资金，几乎全数花在他们认为最恰当的地方。他们必须能够展示进度，才可能在第二阶段募资回合募得更多资金。反观大多数企业，用的是指定用途资金，金额预先编列，只能按照事业计划在指定项目上。

8 硅谷新创事业的董事会亲力亲为

他们协助创始团队思考策略问题，并且决定何时轴转。他们只在团队达成进度时开会，没有既定的开会时程。

9 硅谷的唯才是用主义

他们深信好点子可能来自任何人，而资源应该流向顶尖人才所在之处。

10 新创事业应该进行实验及迭代

新创事业不凭猜测赌上公司未来，而是寻求真相，然后采取行动，没有怪东怪西的余地。

11 硅谷新创事业追求愿景

而非追求营收。

12 创业是可行的生涯道路

这不像任职企业那样始终直线发展，但创业心态是非常值得拥有的特质。A

Innovation is the key to win

创新, 是赢的关键

序言 / 苏美琪; 文 / 曾家宏、吴育宏

踏出创新的第一步, 一点都不难,
2019年最重要的竞争力在哪里?
从科技、趋势、人才谈起。

There is no difficulty for the first step of innovation.
What is the most important competitiveness in 2019?
Let's start with technology, trends, and talents.



- CHAPTER 1
2019创新科技
沉浸式科技启动新娱乐体验
- CHAPTER 2
2019创新人才
别等到机器人追上来那一天

Chapter
1 2019创新科技

沉浸式科技启动新娱乐体验

文/曾家宏·资深产业分析师

科技创新的脚步不断加速，除了技术本身的突破，跨领域协作所带动的新形态应用模式更是推动各产业启动数字转型的重要契机。

人工 智能、区块链在顾客沟通、信息安全防护的应用日益成熟，驱动金融产业转型，使得Fintech金融科技一词成为行业追捧的热词；AR、VR等体感科技让感知范围得以延伸，让人仿佛置身不同情境，衍生远程互动的机制，在制造业、医疗、教育等领域应用正在发酵。

正如广告名言“科技始终来自于人性”，科技解决了人们对于温饱、安全感等等“需

要 (Need)”，不过在生活中种种柴米油盐之外，“想要 (Want)” 的追求，亦是突破个人生理乃至时空限制的进阶体验，或许更是人类文明进化的关键推力，过去通过科幻片延伸的生活想象，如今终于展露曙光。

沉浸式科技满足人对“化身”的渴望

自古以来，阅读文学、观赏戏剧的乐趣，



更多精彩内容

无非是通过生动的笔触或诠释，满足观众扮演他者的好奇心；近年来，密室逃脱游戏受到欢迎，是不少年轻人的社交活动；美国百老汇则出现“Sleep no more”这样的舞台剧作品，让观众走进舞台布景，直接观察演员的举手投足并探索可能的剧情真相；国内沉浸式娱乐公司“万娱引力”则与购物中心、户外景点合作，将知名线上IP落实在线下体验，让每个观众不仅身临其境，甚至通过换装扮演角色，让自己置身于故事情境并与故事人物互动。

这些新形态的演出娱乐形式尝试满足

沉浸式科技 (Immersive Technology) 企图满足人们对于“化身”的渴望，直接以当事人的角度进行体验。

观众置身情境的期待，无论在国内外获得热烈反响，但深究其运作机制，观众虽然从台下转而进入实际场景中，但还是不脱旁观者的定位，无法以第一人称进行体验与抉择；不过，这样的期待可望进一步在可预见的未来实现，尤其是沉浸式科技 (Immersive Technology) 即是企图满足人们对于“化身”的渴望，直接以当事人的角度进行体验，这样的展演模式已启动娱乐产业创新的连锁效应。

AR、VR是启动沉浸式科技应用的敲门砖

这一波沉浸式科技热潮，可溯及2014年Facebook以20亿美元巨资收购当时名不见经传的VR硬件开发业者Oculus，而2016年普遍被视为AR与VR元年，重要事件包括当年获得巨额投资的Magic Leap，并于同年也发布了代表性AR应用影片—大鲸鱼以石破天惊之姿从体育场跃起，VR方面则有HTC、Oculus等代表性企业推出符合商业标准的VR产品。事实上AR、VR技术发展已久，后者更曾在90年代掀起一波热潮但又随即沉寂；之所以得以在近年快速取得关键的产业



影响力，事实上与相关软硬件技术突破有着密切关系，因此用户终于获得满意的体验，进而愿意买单、衍生商业价值，进而带动更多业者的投入内容与周边技术开发。

第一波买单的业者是游戏业，无论是化身主角的VR射击游戏，或是结合实体情境的“Minecraft（我的世界）”AR游戏，都带来颇令人惊艳的体验，然而能提供较好体验的硬件设备仍价格不菲，使得市场规模的成长幅度未如预期凌厉；不过线下空间的服务模式提供了新的发展契机，除了提供较高档的VR头戴显示器，现场更搭配滑雪机、赛

车椅、卡车等大型体感装置进一步强化了沉浸式体验的真实感，加上多人联机的趣味性、以及持续更新的游戏项目，让VR线下体验店成为颇受年轻族群欢迎的社交选项，成为有别于游乐园、游戏场的新形态娱乐场所。

更真实的五感体验

不过，娱乐市场的需求多元，讲求高强度互动的游戏娱乐有其目标族群，但亦有诉求最佳静态沉浸情境体验的期待，近年来电影除了在画质与立体感上提供观众更真实的视觉效果，亦有影厅开始提供环景式萤幕，并以气味、震动、水汽等特效，让观众可以获得贴近剧中场景的体验。例如全球知名电影制作公司梦工厂，近年在技术与资金上积极支持的新创公司Dreamscape Immersive，正尝试打造一种类电影的新式娱乐体验，今年三月曾在美国加州推出一



AR与VR技术升级带来舒适流畅的视觉体验，再结合体感设备以及智能穿戴服饰作为传递虚拟环境数据的媒介，方能“弄假成真”。

款期间限定的体验服务“Alien Zoo”，玩家佩戴轻便的背包和带有感测器的手套、鞋套和VR装置，即可化身为阿凡达（Avatar）进入外太空，整个体验约40分钟，最多同时容纳6人体验，门票为20美元。

引发话题的电影“头号玩家”则示范了一个更前瞻的体验想象，除了通过配戴VR显示器带来视觉上的沉浸效果，跑步机则让玩家能够虚实整合的随心移动，体感背心则将玩家在虚拟情境面对的感知信息反馈玩家，让虚拟变得更“真实”；由此可知，成就沉浸式体验的关键，除了AR与VR技术升级带来舒适流畅的视觉体验，还必须结合体感设备以及可穿戴设备作为传递虚拟环境数据的媒介，方能“弄假成真”。

更即时的内容传递

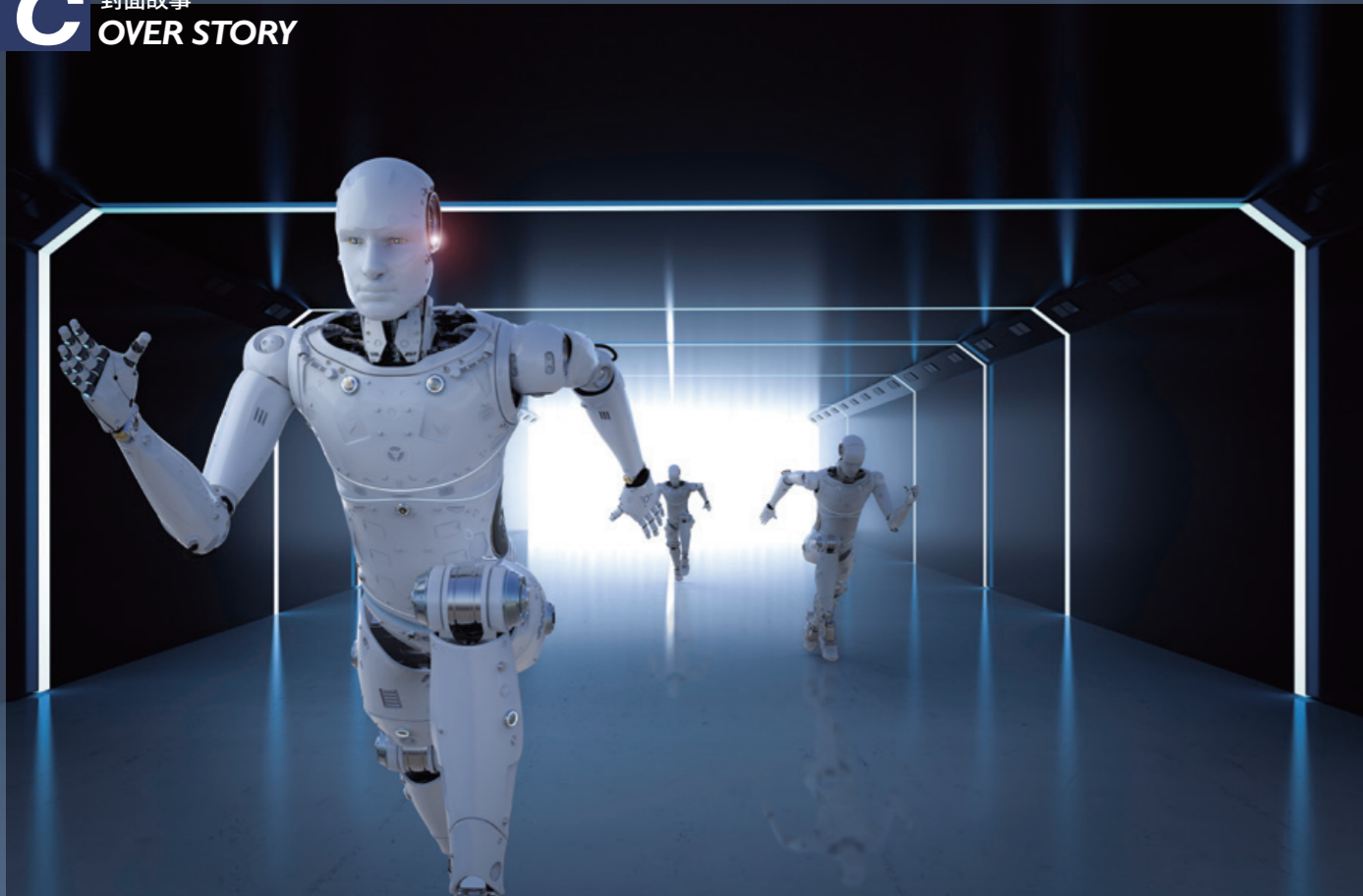
2018冬奥在韩国平昌登场，本届冬奥主办单位与电信公司KT、加上Intel、Samsung等科技巨头密切合作，致力于示范5G情境下的观赏新体验，因此以科技冬奥为诉求，带来多种5G示范应用，包括观众通过行动载具观看花式溜冰时，可以随意旋转角度观看选手曼妙演出的时间切片技术（Interactive time

slice）；以选手视角体验雪橇比赛极速竞技紧张感的同步视角（Sync view）；可随时追踪越野滑雪赛道全景、选手位置与环境画面的全景视角（Omni view）等；以上转播方式有别于过去由导播切换画面的直播模式，而是将画面主控权交给观众，以获得更即时的现场信息并创造如临现场的观看视野。

除了2018冬季奥运，2020年的东京奥运也正摩拳擦掌的筹备中，因为奥运不仅是体育盛事，更是展现国力与科技实力的重要舞台，其中日本电信公司NTT Docomo从2017年启动的未来实验计划（Future Experiment），即是以2020年的技术准备水平所展开的新形态体验测试，尤其在5G网络所具备的高频宽、大连结、低延迟特性下所发挥的新展演可能，包括三人分处异地却能因为低延迟的5G网络支持下进行同步演出、以及展现击剑运动之美的多视角观看体验、以及通过第二现场的环景高画质萤幕，让球迷即使不在现场也能同步感受足球赛现场观赛氛围。

沉浸式科技将带来全新体验魅力

AR、VR、感知……等技术应用逐渐成熟，可预见科技公司将在2019年尝试更多新的沉浸式科技应用可能，以期2020年能在奥运等代表性活动取得全球目光关注，进而抢得市场先机。但除了技术上的突破，新的体验也意味新的叙事模式与沟通介面，如何缩短用户学习历程，进而熟悉并建立使用习惯，甚至挖掘付费动机并建立商业模式，将是业者取得沉浸式体验经济商机的下一个挑战。A



Chapter 2 2019创新人才

别等到机器人追上来那一天

文/吴育宏·BDO副总经理暨业务行销管理顾问部门负责人

“机器人”会不会抢走我们的工作？几年前还是个假设性的问题，现在可不一样。人类下一波有价值的工作在哪里？企业经营者、职场工作者自己要先思考清楚，准备好应对了吗？

搜狗 携手新华社在2018年11月推出第一位“AI（人工智能）主播”。这位AI主播是从真人主播邱浩的播报片段中，撷取声音与影像后，经过语调、唇形、表情的比对合成技术，让AI主播可以自动播报任何新闻。

如果要固守传统，你可以挑剔AI主播的首次登台，眉毛、眼球、嘴唇的摆动都不够

自然，表情和真人主播比起来显得僵硬。但是你不得不承认，科技进步的速度，将很快改善这些细节，让人难以分辨“真人”与“AI”的差别。

AI的“缺点”越来越少，那么“优点”呢？他不但能播报中文、英文的新闻，还能一天24小时、一年365天持续播报不喊累。如果未来观众接受AI主播的比例越高，科技对

人工智能的来临，对勇于改变的人来说是转机，因为市场在新的游戏规则下重新洗牌，你要占据到什么位置、扮演什么角色，由企图心决定。

“新闻播报”很可能带来革命性的改变。不只是媒体业，2019年是“人工智能”在许多产业遍地开花的一年，因为技术逐渐成熟、应用门槛降低，“机器人”抢走“真人”的工作不再是科幻电影里面那遥不可及的剧本，它已经是现在进行式。

人工智能的浪潮是危机，也是转机

过去几年，我参与行销业务团队组织改造、转型变革的过程，感触特别深刻。销售循环（Sales Cycle）中重复性高、附加价值低的工作，逐渐交由软件系统、管理工具来执行。过去业务人员会抱怨行政作业（paper work）太烦人，但是当机器帮忙处理了大量行政作业后，业务人员就必须扎扎实实的受到检验。那些机器做不到的工作像是：跨部门协商、冲突化解、危机处理、议价谈判、客诉沟通等，从来不是容易的差事。而这些挑战会把“好”与“坏”的业务员差距快速突显出来，无所遁形。

所以机器人终究会抢走真人的工作，只是早或晚、多或少的问题罢了。重点是人类下一波有价值的工作在哪里？企业经营者、职场工作者自己要先思考清楚，才不会突然措

手不及。

对抗拒改变的人来说是危机，因为机器人把没有价值的工作拿走之后，学习新观念、新技能都需要跨出舒适圈，对他们的冲击很大，很容易因为无法适应被淘汰；但是对勇于改变的人来说是转机，因为市场、职场都会在新的游戏规则下重新洗牌，你要占据到什么位置、扮演什么角色，由自己的企图心高低来决定。

“改变”什么，哪些工作习惯是可以“调整”？

一) 扩大信息来源。

网络崛起之前，信息的力量掌握在少数媒体手上，当时有不少所谓的“权威媒体”，但是如今信息的力量已经分散到许多分众媒体、自媒体（专业人士）。在这个媒体百家争鸣的时代，要快速掌握情报，甚至避免被单一信息来源误导，最好的方法就是让自己有多方的信息来源。以工作上的专业领域来说，我建议至少选五至八个新闻网站或专业



人士的博客，当作固定的参考信息来源，确保自己随时抓紧市场脉动。

二) 重新回到“人”的价值

既然“抢工作的机器人”都已经兵临城下，对人们手上的工作虎视眈眈了，我们更应该冷静下来思考：哪些事情是CPU再快、记忆体容量再大，也难以抢走的工作？我想答案都在“人”的身上。电子商务发展到极致后，人类终究会发现自己还是喜欢到街上逛一逛，做些没效率、无意义的事打发时间，我认为届时“服务业”会重回经济发展的主轴。

三) “抬头环伺”比“埋头苦干”重要

几年前一位行销人员告诉我，他准备研究某一个行销工具（平台），在不借助外部力量或咨询的情况下，要独力把行销工作做

好的“执行力”还有一项配套要素，那就是“边执行、边修正”的能力。赢家并非一次到位的先知，而是快速修正错误的执行者。

到专精，这是老板给他的任务。我听了不禁为他捏一把冷汗，因为“埋头苦干”没有不对，只是若没有同时做到“抬头环伺”，时间与资源丢到同一个篮子里，风险非常高。果不其然，他倾全力学习与经营的工具，不出两年时间更改流量曝光机制，原有广告预算创造出来的ROI（投资报酬率）几乎是腰斩。而他们对其他行销工具与方法的了解甚少，已经落后同业两年时间。



四) 管理的关键在“未来”而非“过去”

有些业务团队花大量时间检讨“过去”的业绩结果，不过马拉松式的会议没有产生新的做法，“未来”该怎么做，团队一样无所适从。未来环境变动越快的情况下，过去的历史纪录会越来越不具参考价值，有时候成功经验反而还阻碍前进。不管是管理者或第一线同仁都要意识到，能够对未来提出具体的想法、作法，才是最有价值的。

五) 执行的重点在“修正”而非“一次到位”

所有公司都希望找到执行力强的人才，这毋庸置疑。然而在变动快速的情境下，我认为“执行力”还有一项配套要素，那就是“边执行、边修正”的能力。道理很简单，

环境变化快到“完美的解决方案”是什么，当下还不清楚，所以赢家不是一次到位的先知，而是快速修正错误的执行者。好的执行者既要掌握公司的“底线”在哪里，又要懂得持续调整修正，两者缺一不可。

在变动快速的环境下，没有什么是不可挑战的规则，也没有永远安逸的保护伞，人才的流动会变得更透明、更公开。包括LinkedIn、Netflix等科技公司都曾经对媒体公开表示，他们不但不介意在职同仁评估其他的工作机会（找工作），还愿意提供必要的协助，只要对同仁生涯发展有帮助，企业不一定得是同仁一辈子的避风港。这样的态度，充分诠释未来人才市场的趋势：开放、弹性、多元、变动。 **A**

我们能做的就是拥抱变动，勇敢大步向前迈进。别等到有一天回头，“机器人”已经紧追在后，那恐怕“真人”是哪里也去不了了。

亚马逊公司创始人——杰夫·贝佐斯

亚马逊的下一步： 征服全球的策略蓝图

文/商周出版

电子商务界的巨人亚马逊，在零售业、通路业掀起了革命。近年来，不仅开设了实体店面，在云端运算、太空事业、人工智能、大数据等领域也有空前的进展。在美国，甚至出现了“亚马逊化”（be Amazoned）一词，用来表示顾客与利益被亚马逊抢走的产业，可见亚马逊来势汹汹，你不能不知道亚马逊的下一步。



看更多名人大师

名人档案

亚马逊公司创始人 **杰夫·贝佐斯**

1965年出生于美国新墨西哥州中部，全球最大的互联网书店——亚马逊网络购物中心缔造者，《时代》周刊1999年风云人物，第一位成功的网上零售业者。荣登福布斯2018首登首富之位，获《时代周刊》2018年全球最具影响力人物荣誉。



亚马逊从规模经济，范畴经济，速度经济，这三者的网络效果，一步步拓展自己的空间价值。

从“规模经济、范畴经济、速度经济” 看亚马逊

亚马逊在互联网中发迹，打造出Amazon.com，并由此拓展到实体世界，希望能广设无人便利商店“Amazon Go”。

除了Amazon.com之外，在互联网拓展过程中，亚马逊还收购了“Zappos”美国卖鞋B2C企业；而在实体世界的拓展过程中，则是收购了美国高端超市“Whole Foods Markets”，一步步将空间价值事业化。

在网络世界中获得地利的企业，于现实世界中也将掌握地利，亚马逊的成功就证明了这一点。亚马逊在网络世界中，以“大数据×人工智能”进行顾客分析，并累积了庞大的资料，这在现实世界的竞争中是很有用的利器。

亚马逊就是这样一步步拓展自己的空间价值。这可以由管理学中的三个方面来分析，分别是规模经济、范畴经济、速度经济，这三者的网络效果，造就了亚马逊的空间价值。

所谓的规模经济，与低成本结构几乎是同义词。生意的规模越大，便能以越便宜的价格提供服务。而范畴经济，简单来说，就是让原本只贩卖书籍的电子商务网站开始贩卖CD或DVD，甚至是家电与生活用品。但如

果这些商品不适用于原本只设计来贩卖书籍的平台与生态圈的话，采用这种做法则会造成在经济面上或财务面上都不划算的情况。不过，CD、DVD、家电、生活用品等商品皆很适合与书籍共用同一个平台，因此可以无缝接轨地套用在同型式的商品目录中。换个方式说，亚马逊判断这些商品间可以产生综效，所以把这些商品一起放进来卖。因此，在亚马逊可买到的商品种类也越来越多。

范畴经济中还有一个不容忽视的重点，那就是与外部商业伙伴合作时是否能产生综效。亚马逊需思考有哪些事业得靠自己独立进行，而有哪些事业需要开放给其他人加入，开放其他人加入的事业又要在哪一个环节获利。

Kindle是一个很好的例子。一般人在Kindle store买到电子书籍后，并不是用



Kindle阅读，而是使用由苹果公司所开发的平板装置iPad来阅读。亚马逊开发了一套名为Kindle Reader的app，只要在你的装置上安装这个app，就可以使用Kindle以外的装置来阅读。

要不要开放其他制造商的装置阅读Kindle store的电子书，在商业上是一个很大的抉择。不过，比起卖Kindle的硬件装置，亚马逊的收益来源，主要其实是靠在装置上阅听的软件内容。

在扩大事业种类的时候，最重要的是综效。即使是乍看之下“与电子商务没什么关系”的新事业，只要能与旧事业产生综效，亚马逊就会发展新事业。要说明事业间的综效可以用Amazon Prime为例，只要每年付34.45美金，或者每个月3.53美金的会费，就可以享用特急配送或当日配送，也可享有免费收看电影、电视节目等各式各样的优惠。

近年来，亚马逊积极投入数字内容服务的发展，背后有相当多原因，其中之一就是为了要增加Amazon Prime会员数。这是很



有效率的手段，也显示数字内容与Amazon Prime之间能产生很大的综效。

仔细想想，最能表现出速度经济的当日配送政策，也是受惠于完全的规模化经济不是吗？要是没有规模经济，不可能负担得了当日配送的成本。

另外，与其只限定书和DVD可以当日配送，将家电与服装等多样商品一并纳入当日配送服务，也能获取更多利益。不论从哪个角度来看，皆能明白Amazon Prime是一套兼顾规模经济、范畴经济、速度经济，且借着这三位一体结构发挥出庞大综效的服务。

能做到这一步，靠的是驱动亚马逊商业循



环的强大引擎。靠着这个引擎，亚马逊从单纯的网络书店，变成也卖家电、时尚品、生活用品的“什么都卖的商店”，再进化成有云端服务、物流服务、影片播放服务的“什么都卖的公司”。

从“零售、物流的巨人”转变成“云端的巨人”

除了前面提到的部分之外，亚马逊的地利——空间价值事业化的例子，还包括以无人机配送货物的服务。我们可以想象到，亚马逊可借由无人机来获得许多空间资料。

“巨大的仓库借由飞行船浮在空中，无人机则利用这个仓库将商品运送给顾客”这样的构想已获得了特别许可。此外，由零售企业开始，逐步拓展至物流企业、高科技企业、太空事业企业，代表着空间价值的事业化，亚马逊云服务（以下称AWS）在云计算的市场有着最高的占有率。亚马逊已是“世界相当强的系统性公司”。

说到亚马逊的地利，目前最重要的就是AWS。AWS为亚马逊在高科技产业中夺下相当大的竞争优势，在收益面更显示出AWS是亚马逊的一大收入来源。

AWS原本是亚马逊为了辅助网络购物，投入了大量人力、物力、金钱所开发出来的云计算系统，后来则将其开放，让其他公司也

可以付费享受这项系统的服务。亚马逊在云计算事业中也实行成本领先策略与差异化策略，至今已享有云端市场三成以上的市场占有率。

目前AWS事业的营业额占了全公司的9%。令人讶异的是，AWS事业的营业利润居然占了全公司的74%。此外，AWS的营业获利率也相当高，亚马逊整体的营业获利率为3%，而AWS事业则高达25%。如众人所知，自AWS公开以来已调降了六十次价格，不过看到这样的营业获利率，应该还有调降的空间才对。

“亚马逊不会执着于高获利率，而是选择把利润回馈给顾客”，但看到这里，我们可以明白到“将AWS所获得利润用在其他事业上”这样的结构才是真相。A

好书推荐

《亚马逊2022：贝佐斯征服全球的策略蓝图》



作者：田中道昭
出版：商周出版

本书搜罗亚马逊自过去以来的发展经历，有系统地分析、表述亚马逊发展旗下事业的理由，并提及未来亚马逊会如何结合既有事业持续拓展。

亚马逊秉持顾客至上，专注于满足顾客的需求，不断地突破旧思维，其大胆开放负面书评、开启联营行销方案之风、付费给导流的合作网站、积极开发相关技术以提供顾客便利与灵活的“一键购物”与付款机制等，大幅度提升服务品质与效率，为顾客创造简单、快速、直觉式及美好的购物体验，也因此其商业模式常成为业界的标杆及模仿的对象。



2019创业新未来

在“三创”区块链中挖矿

文/颜长川·台湾地区中华电信资深顾问



看更多精彩内容

三创区块链指得是“创意发想、创新研发、创业行销”，并从中开创出新的商业模式而求得变现。诚如前台大校长杨洋池以“创意、创新、创业”勉励毕业生：“这个时代要创业的话，钱绝不是问题，重点在创意和创新；而最可贵的是执行力”。

创意发想，创新之根

全球“5G”商用化大战将提早在2019年展开，各国都抢先要主导产业标准，各行各业在物联网下都在设法如何推出“超高速、大连结、低时延”的服务模式？一些很有异见又勇于表达的职场新鲜人，常会被劝阻不要胡思乱想或作白日梦，经过几年的历练后，反而会被鼓励集思广益（brainstorming）或敢于作梦（dare to dream）；

在各种互动中擦出很多火花来，形成所谓的创意（idea）；真正有价值的是“创意化为现实”的能力，这种能力是别人偷不走的；有时候好的创意还得有好时机配合，机会提供最重要的舞台，舞台已准备好，就等主角上场了。

创意人在团队合作协力下表现才最好，但创意需要一个框架，否则可能变疯狂；时尚名人圣罗兰曾坦白地说：“在创意发想上，

想成为下一个比尔盖兹，做的必然不是作业系统，想成功就得开疆辟土，创新的逆向思考就是新创，开创新事业之意。

我尝过恐惧和孤独滋味”。天马行空的创意，必须变成脚踏实地的创新，难怪会有人说：“创意是创新之根”（Idea is the root of creation.）。

创新研发，从0到1

以台湾地区为例，资诚（PwC）公布《2018全球创新一千大企业调查》，台湾地区有30家企业进榜，总研发经费约人民币998亿元，占总营收平均为3.3%；台湾地区目前研发主流能力在技术及产品硬件设计的创新；而世界潮流正走向数字科技所带来的商业模式、软件及服务的创新；未来须从代工制造找出核心竞争力，寻求转型与创新。

目前，全球的创新角度大都朝着下列四大趋势前进：①**信息**：公司的信息管理系统都在云端进行大数据处理，②**医疗**：基因解码和个人化的预防医疗是重点所在，③**能源**：像页岩气钻探……等新能源，④**制造**：3D打印；诚如小米科技董事长雷军所说：“站对风口，猪都会飞”！小米科技虽号称每一寸血管都留着创新的血液，但一向重行销、轻研发和品质，唯一的原创就是“高规低价”的高性价比（CP）。

美国民间蕴含的创新能量一等等，能在局势中找到全新经济动能，所谓的“时势造英雄”；创新得先问对问题，最好能“从0到1”，做其他人做不到的事，才能垄断市场，也才能在意外之处，找到自己的价值；“从1到N”，只能在各路人马竞争里赚辛苦钱。李安导演说：“电影的创新很重要，每次都是一个蜕变，没有那个痛苦，新的东西出不来，会觉得对不起观众”；台湾大学电机系副教授叶丙成带领PaGamO团队在《全球首届教学创新大奖》以翻转世代启发式教学拿下冠军，正是所谓的“高手在民间”；创新最重要的是心态而非年龄，关键是梦想。

在5G时代，各行各业几乎都把“创新”列为组织的DNA；为了让同仁的创新精神能获得充分发挥，台积电（TSMC）的同仁只要在原单位待满1.5年，就可以有机会换到自己想去的部门；而Google的每位同仁都可以利用20%的时间做自己想做的计划；硅谷有这样的说法：“早点失败才会快点成功！”意思是把创新的焦点放在学习而非失败上；法蓝瓷研发创新产品的惨痛经验：96%是失败的，成功率只有4%。想成为下一个比尔盖兹，做的必然不是作业系统，想成功就得开疆辟土，创新的逆向思考就是新创，也就是开创一番事业的意思。



创业行销, 新创事业

职场上班族, 多数时候是做别人不想做的事; 创业就可以做自己最想做的事; 创业不用等到毕业或等到有钱, 高中生在自家车库就可创业; 硅谷找人才不须看文凭; 要做个创业家或创客 (Maker), “不需要很厉害才开始, 要先开始才会很厉害”; 挪威创业家奈比 (Petter Neby) 为了让人类远离先进科技、重拾美好传统并提供逃离焦虑和智能手机成瘾的渠道, 发展出一种极简的MP-01的手机, 帮大家戒掉3C瘾, 恢复健康的生活。

鸿海集团买下日本夏普, 目标在推动“5G+8K”的生态圈并与众多日本的新创公司携手强攻物联网; 夏普创业的初心在让产品从下单、制造到消费者手中更安全和便利, 目前正积极扩增合作伙伴, 瞄准智能家居、医疗及环保领域, 已有26家业者响应, 到2019年希望能以《SHARP IoT make》(物联网新

创培训营) 拼到百家, 实现从企划、制造、产品售后服务等一条龙发展, 快速让应用推向市场; 把20%~30%的资源从大型顾客移到开发中小型新创顾客, 一年有10~20家新创公司的订单, 可积少成多, 不失为转型和创新的标竿。

网络时代的敏捷开发法 (Agile Development) 强调“先做了再修改”, 中心思想不是预测 (predict) 而是顺应 (adapt), 让市场中的顾客决定怎么改? 一家位于曼哈顿的新创公司午餐传播 (Lunchspread) 嗅到上班族“午餐选择障碍”的商机, 以“免费午餐”的行销模式, 帮助纽约市当地缺乏知名度的小餐馆, 花小钱开发潜在顾客, 且可创造10%的回购率。午餐传播告诉网站Yelp上获四颗星评价的餐馆, 只要每月缴交100~150美元就可接触到100位潜在顾客 (方圆500公尺内, 每餐预算约10~30美元间, 喜欢吃日式料理的上班族), 不失为创业行销

的典范; 这些新创事业 (Innovation Driven Enterprise, 简称IDE) 是高度创新且专注国际市场之公司, 早期发展烧钱易产生亏损, 一旦成功将呈现指数型成长, 再继续发展下去就可能会变成独角兽!

新创独角兽的未来?

新创事业于数字经济中扮演关键角色, 独角兽数量为国家发展创新能力的重要指标; 独角兽 (Unicorn) 是指成立不到10年, 估值超过10亿美元且未上市的新创事业。

台湾地区为扶植新创事业的平台, 通过媒合产学研能量、新创团队及国际加速器, 预计每年培育至少100个新创团队, 预期有20%的成

所谓“独角兽公司”是指那些估值达到10亿美元以上的初创企业。“独角兽数量”是国家发展创新能力的重要指标。

功率; 而散布在各企业、学校、咖啡馆的各种新创基地更是不计其数, 同时“注资快、回收慢”纷纷阵亡的新创公司也是多如牛毛, 形成网络泡沫新危机; 2017年的硅谷只有14家科技公司挂牌上市露出端倪, 曾经是天使投资人追捧的市场宠儿, 于今安在? 一大群新创的蚂蚁雄兵, 他们的未来在哪里? 且拭目以待。A

附表: 中欧美独角兽一览表

	公司名称	成立时间	创办人	使用人数	主要产品	市价估值	说明
欧美	Airbnb 爱彼迎	2008/8	切斯基 杰比亚	1,600万/2014年 200个国家/8万个城市	网络出租民房 55万间客房	310亿美元	欧洲景点反Airbnb
	Uber 优步	2009/3	卡拉尼克	10亿用户 78个国家/600个城市	网络叫车(300万个司机) 每日出行规模1,500万人次	3兆美元	史上问题最大的 未上市公司
	WeWork Labs 创业顾问实验室	2010/2	亚当·纽曼 米格·麦克维	全球21国、71座城市 拥有21万会员	办公室出租 全球242间共享办公室	450亿美元	把包租公的生意 做到全球
中国	Face++ 旷视科技	2011/10	印奇	北京有30万支监视摄影机,覆盖率100%	专注于图像辨识、深度学习 FaceID,人脸识别云平台	10亿美元	全球最顶尖刷脸城, 辨识率97%,准确率99%
	滴滴出行 小桔科技	2012/6	程维	5.5亿人	网络叫车(2,100万个司机) 每日出行规模2,500万人次	680亿美元	安全疑虑
	ByteDance 字节跳动科技	2012/3	张一鸣	抖音/5亿户 TikTok 1亿户	今日头条App 个人化新闻流	750亿美元	全球估值最高
	Royole 柔宇科技	2012/5	刘自鸿	直接挑战南韩双雄 三星、乐金	彩色软性手机面板 软性传感器	50亿美元	全球最薄的 类6代软性面板量产
	优拓信息 Yoctol	2015	黄钟扬	基金公司、好车网 联合诊所...等	AI (ChatBot)工具与平台 繁体中文/一站式 以SaaS模式收取月租	2年内 2亿美元	AI聊天机器人 6年被收购或IPO
	睿能创意 Gogoro	2011/8	陆学森	6万名车主	电动机车市占率突破 7% 换充电池并行系统	8亿美元	不是机车制造商 而是智能能源公司 (换电共享平台)
	沛星互动科技 Appier	2016/2	游直翰	1,000家知名企业/ 亚洲14个市场有据点	用AI提升企业营运绩效 用AI优化产品或服务 making AI easy	10亿美元	尚无IPO计划





商界经典案例

企业创新苦于无法变现?

文 / 陈晓萍 · 华盛顿大学福斯特商学院 (Philip M Condit 讲席教授、IACMR 第二任主席、《管理视野》主编)

虽然现今已是“未来已来”的时代，但是太过超前的优质创新产品成为先烈的例子还是屡见不鲜。比如索尼公司当年创造的电子阅读器 (e-reader)，尽管其设计、精度、阅读体验都超过亚马逊的Kindle，但现在几乎不见踪影。

为什么 Pfizer (辉瑞) 的吸入式胰岛素未能普及? 为什么米其林公司的 PAX (防漏气) 轮胎得不到消费者的青睐? 再比如飞利浦公司早在20世纪80年代中发明的HDTV，投入了25亿美元，却没有市场，结果在20多年之后被三星等其他公司领了风骚。从创新产品到市场变现之间的距离究竟有多远? 其中的盲点有哪些?

如果你对以上问题感到好奇的话，那么你将值得继续读下去。抛出以上案例的人名为罗恩·阿德纳 (Ron Adner)，是美国达特茅斯学院塔克商学院的教授，专门研究从产品创新到市场普及中涉及的每个环节，提出了创新生态系统 (innovation ecosystem) 的概念。他在其畅销之作《广角镜》中提出了一个核心命题：一个产品

本身再优秀，如果整个创新生态系统不完备，也不能成功。以下为摘录书中部分案例，抛砖引玉，以飨读者。

革命性产品遭遇滑铁卢——米其林 PAX 轮胎

让我们先来看一看米其林 PAX 轮胎的案例。这是一个具有全新理念的轮胎系统，把钢轮、内部支撑环、轮胎测压计、橡胶外轮四个部件组合起来，可以使一个轮胎在被戳破完全漏气的情况下继续正常运转200公里，仿佛没有漏气一般。

这个发明本身几乎具有革命意义。对汽车制造商来说，安装 PAX 轮胎可以增强其汽车的竞争力，因为可靠的轮胎能提高汽车的安全系数。资料显示，在美国，由于轮胎压力发生的交通事故每年达25万起之多，而且有60%的驾驶员经历过轮胎漏气事件。对于用户来说，如果换上了 PAX 轮胎，从此再也不用担心半途抛锚，也不需要后车箱里加装备用轮胎。这么品质高、性能优的汽车轮胎

美国罗恩·阿德纳提出了创新生态系统：“一个产品本身再优秀，如果整个创新生态系统不完备，也不能成功。”

谁不喜欢呢?

为了把产品制造出来，公司进行了战略调整和变革，从原来对单个部件的制造导向转变为系统整合导向，经过5年的努力，终于成功转型。但是汽车制造厂家不愿意只用一家公司的轮胎，为了克服这个障碍，米其林经过几年努力，终于说服了另一家大型汽车轮胎制造商固特异 (Goodyear) 也制造 PAX 轮胎。在万事俱备之后，成功应该指日可待。

但出乎意料的是，虽然万事俱备，那片东风却一直没有吹过来。2001~2007年期间，PAX 轮胎的销售量长期萎靡。经过反复



分析，结果发现原因出在轮胎行业整个生态系统的其中一环：“那就是轮胎维修，怎么回事呢？”

轮胎生态系统由两个部分组成：一部分是制造新轮胎提供给汽车制造商，还有一部分是为使用者提供维修和替换服务。米其林公司在专注发明并关注轮胎的制造上无疑取得了成功；但是却忽视了第二部分的生态环境。当PAX轮胎出现问题需要维修的时候，几乎所有的汽车修理站都不愿意提供维修服务，这迫使使用者去购买一个新轮胎，而新轮胎的价格不菲，每个300美元。这样一来，消费者觉得不划算，不如买装有旧款轮胎的汽车。那为什么汽车修理站不愿意修理PAX轮胎呢？因为原本的轮胎修理机器全部用不上，需要购买整套新工具和机器，花费太大，并不划算。

在分析生态链时，要站在每个环节/合作伙伴的角度，来估计其愿意接受创新产品的意愿（即是否有利可图）。

从这个案例可以看出，当你忽视生态系统中的一个环节时，这个环节就成了你的盲点，而这个盲点可以将你的高品质创新产品置于死地。米其林最终在2007年正式宣布停止制造PAX轮胎。

但有趣的是，PAX轮胎在美国的军用汽车上却得到了广泛使用。原因就是在那个市场的生态链中，它们借到了东风。对于美

国国防部来说，把PAX轮胎安装到新造的汽车上，同时建造一套全新的PAX轮胎维修设施，经费都不是问题。

索尼与亚马逊之争

再来看看亚马逊（Amazon）的Kindle战胜索尼（Sony）公司的电子阅读器的案例。在电子阅读这个生态系统中，存在若干个重要环节与合作伙伴。第一条链是阅读器这个产品本身（硬件），到零售商，再到终端读者使用者。第二条链是提供阅读器内容的伙伴，包括出版社和作者，及其内容可以随时获得的便利。在这两条生态链中，显然索尼在第一条上做得比亚马逊要更好，但是在第二条链上相较亚马逊相差好几个等级了。

亚马逊本身就是书商起家，内容的数量超过索尼几百倍。即使如此，为了让终端读者感受价值，自己让利（甚至吃亏），所有电子书的定价都低于10美元，而它们付给出版社的价格却与纸质图书无异。按照作者的解读，在分析生态链的时候，要站在每个环节/合作伙伴的角度，来估计其愿意接受创新产品的意愿（即是否有利可图）。如果有利，就用绿灯表示；若不亏不盈，就用黄灯表示；若是有亏损的可能，就用红灯表示。这样分析下来，在索尼的生态系统中，亮红灯的是出版商（既不赚钱又有版权侵犯的嫌疑），亮黄灯的是作者（直接供稿的好处不明显）和网上连接技术（不成熟），虽然其他的都是绿灯。而对亚马逊，没有红灯，两处亮黄灯的是作者和出版社。它们因此对出版社和作者



让利，将这两处黄灯也变成了绿灯，所以一路通行，在市场上占领重要地位。

罗恩·阿德纳（Ron Adner）在《广角镜》中运用分析框架解读许多的商界经典案例，有失败也有成功的例子，提出精辟观点，作者提出使创新变现的思维方式和执行路径，你可以尝试以此框架去分析电动汽车，或者无人驾驶汽车能够变现的生态系统，从而预测该行业中现有公司成功的可能性，静下心来读一读此书，也许会从中获益匪浅！**A**



本文节选自复旦大学管理学院与中国管理研究国际学会（IACMR）联合出品的《管理视野》杂志。





见微知著的日本“好设计”

Good Design Award 2018

文/李居翰·图/Japan Institute of Design Promotion (日本设计振兴会)



看更多经典设计

2018年日本Good Design, 在10月底公告最后得奖名单, 收到来自各地共4,789件参赛作品, 其中有1,353件获奖。Good Design Award在奖项评选的逻辑上, 对于用设计解决社会问题的产出特别受到关注, 也因此在今年最受瞩目的Grand Award奖项上, 颁给了解决社会贫穷问题的和尚松岛靖朗所创立的“寺庙零食俱乐部”; 而来自台湾地区的Gogoro睿能创意也在Grand Award最后评选入围的六强名单之中, 最后拿下Gold Award金奖殊荣。

1 新世代的智能宠物——Aibo 设计公司: Sony Corporation

宠物又有了新境界, Sony推出的Aibo, 不只是一只可以听得懂指令, 还是一只能察言观色的陪伴型娱乐机器狗, Sony在当中投入不少心力, 通过与主人的互动过程可以培养出不同的神态以及性格。Aibo内置四核处理器, 测距感知器, 同时可作为环境识别侦

测, 另外设置于鼻子上的摄像镜头, 也可作为远程居家监控用的摄影机, 此外像是麦克风、扬声器等设备一应俱全, 并支援wifi、LTE对外连线。想要拥有这只智能宠物犬Aibo, 定价19万8千日元之外, 还得每个月支付2980日元的月费。

Sony在Aibo上投注的心力不遗余力, 在网络上有专属社群, 让Aibo的主人们可以相互晒犬, 原厂还推出贴图、电子贺卡、电脑桌布等等就是希望让这只智能宠物犬可以全方面地陪伴。



2 3倍空间放大的便利使用 ——fastener QuickFree

设计公司: YKK CORPORATION

身为全球拉链领导品牌的YKK, 已经充斥在我们每天生活的物件中, 而拉链这种已经寻常到不行的小东西, 带给人们许多已经习以为常的便利, 不过并不是所有人都能享受到这样的便利。对于儿童与年长者来说, 要对准细小的拉链顺利完成拉拉链的事情事实上并不容易, 因此YKK设计出QuickFree的拉链, 增加操作上的便利性, 首先加大对准拉链的拉链口, 将传统拉链的开口增加了3.18倍的宽度, 等于是多了3倍以上的容错率方便使用; 此外, 在材质上运用相对柔软弹性的树脂取代冰冷金属。



3 以客为尊的极致浪漫——小田急电铁浪漫特快70000型GSE

设计公司: Odakyu Electric Railway Co.,Ltd.

小田急电铁今年又拿下G Mark的殊荣, 70000型“GSE”(Graceful Super Express)从2018年3月开始启用迄今, 短短半年左右就受到评审赏识。小田急电铁的浪漫特快(Odakyu Romancecar)是全车对号入座收费特急, 以及特急列车的统称。这款“GSE”是小田急电铁旗下首款设展望席并采用独立转向架的列车, 在侧窗以及前方的瞭望窗也都加大尺度, 旅客在车厢内观赏车外风景的眺望度大大提升。这辆针对观光目的的列车, 在车内设置处处以旅客需求作为优先考量, 获得本次评审青睐也不意外。



4 整座城市都是你的旅馆 ——Hanare Hotel

设计公司: HAGI STUDIO Inc.

位于东京的Hanare旅馆, 走着与一般All-in-one旅店有截然不同的取向和风格, 方便不是这个饭店的诉求, 反而希望造访的客人能进行一场城市探索。从饭店名称就可以看出端倪, 日文“离れ”读作hanare, 代表着离开之意。Hanare本身为两栋独立建筑, 一栋作为住宿使用; 另一栋则为接待柜台、咖啡厅、艺廊展示空间。饭店将其他相关食衣住行等饭店既有设施全部转移出去, 饭店仅作为旅人的枢纽中心, 与不同店家合作扩大观光客于本土的观光版图。



5 竹子脚踏车重新发扬农村力量 ——Bamboo Bicycle

设计公司：CV Piranti Works

竹子已经是近年来被设计师广泛应用的材质，廉价且快速能大量取得的特性，加上竹纤维本身的韧性，从家具、家饰到3C产品的异材质配件选择都能看到竹子。

这次得奖的Singgih S. Kartono已经在2008年得到G Mark的殊荣，他曾回忆在27岁那年，身为当地名校的毕业生并没有顺从父母的愿望进到大都市里头工作，而是选择留在

家乡打拼，他的信念很简单：假使所有农村受过教育的人，向往与追求城市的工作，那么那些村落永远都不会持续发展。因此他以竹子自行车Spedagi将农村人民的生产力转换成实际的收入。这辆看似天然且不带科技的自行车，曾从雅加达到东爪哇750公里的路测上没发生任何损坏，还进一步通过日本车辆检验协会（JVIA）震动疲劳测试。这辆原本在印尼制造为了挽救当地农村经济的自行车，意外也带进日本山口市落地制造，因为农村人口外移的问题是当下每个社会都不得不正视的课题。

6 极致星空 ——Cosmo Leap Σ

设计公司：KONICA MINOLTA, INC.

Konica Minolta这家光学起家的公司，虽然在一般消费市场上已经比较少被提及，不过专业的技术深度依旧保有优势，尤其是在天文投影这领域。日本境内就有超过300个天文馆，Cosmo Leap Σ所打造的投影技术，是全球同类产品中体积最小的机器，可以同时提供80个星座星象以及行星投影，一次可投影的恒星数高达9000颗，可用于80~250人的科学展示空间内使用。体积小的光学星象投影仪，也让天文教育普及性提高，让原本高不可攀的投影技术可以在更多空间展示。



7 骑向未来的智能机车 ——GOGORO

设计公司：睿能创意股份有限公司

整合能源与交通运输的Gogoro，能够在十秒内换上充满电的电池，大大解决了电动车充电耗时的问题。Gogoro用GoStation这个能源站，所以快速搜集能源交换使用的大

数据资料、驾驶者的车辆状况，配合消费者终端可使用的Gogoro app以及iQ System，让骑手也能即时掌握相关信息。Gogoro近期也与不少企业合作，作为企业公务用车使用。

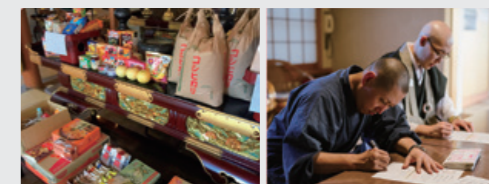
Grand Award

贫道来解题，零食俱乐部 ——Otera Oyatsu Club

设计公司：特定非营利活动法人寺庙零食俱乐部

来自奈良安养寺的松岛靖朗，在今年Good Design Award以“寺庙零食俱乐部”拿下Grand Award，也是首次获得G Mark殊荣的和尚。他所创立的“寺庙零食俱乐部”成功带起了一个社会协作的系统，在2013年他从一则报道单亲妈妈与小孩饿死的新闻中得知，在现今进步的社会中，竟然还有七分之一的孩童因

为贫穷处于挨饿，因此他想到将寺庙中过多的物资、食物分装发送给孩童。日本宗教普遍鲜少参与社会公益，因此当“寺庙零食俱乐部”与日本9百多个的寺庙、近4百个团体合作食物捐赠，这项在我们看来是一件寻常的事情，却是引发日本宗教与相关团体串连的重要改变。A





退化性膝关节炎真相

自己的膝盖自己救

文/吕绍睿·大林慈济医院关节中心主任



看更多健康常识

“退化”性膝关节炎，是一种好发于四、五十岁以上中老年人的关节疾病，症状是膝盖会感到深层的抽痛或割裂痛；且膝盖弯曲、久坐后起身时、或突然变换姿势时，偶而会听到清脆的弹拨音或摩擦声音；且时常会感到膝关节突然无法使力，或是在某些姿势似乎会锁住。

一般人对“退化”性关节炎常见的误区：

Q 误区1：它是自然老化的现象，只要年龄到了，就免不了受影响。

正解：一般大众常误以为骨性关节炎称为“退化性”关节炎，因此很自然的，就会将病因误导为“退化”、“老化”。过去，只有大约10%的“骨

性膝关节炎”是确实知道原因的，如：膝关节内部构造（骨、软骨、十字韧带、半月软骨）因外伤而受损、下肢骨折后愈合不正。另外，高达90%却是原因未明、而被认为是“原发性”，只因流行病学的统计发现它与年龄有关，就认为是自然老化现象。

所以，膝关节“退化”与年龄应无直接关系，任何破坏软骨的原因，日积月累，当然会呈现随着年龄渐长，逐渐严重的现象，并非随着年龄增长，软骨组织就会自然老化。

Q 误区2：年轻人不会得退化性膝关节炎。

正解：任何疾病的形成都经过四个阶段：酝酿期、临床前期、临床期、残障期。对于因膝痛看诊的病患，临床医师一般惯用X光片做诊断，然而X光片只是一种间接的诊断方式，无法直接看到早期的软骨变化。“退化性膝关节炎”的软骨破坏通常要到中年以后才会显现在X光片上。

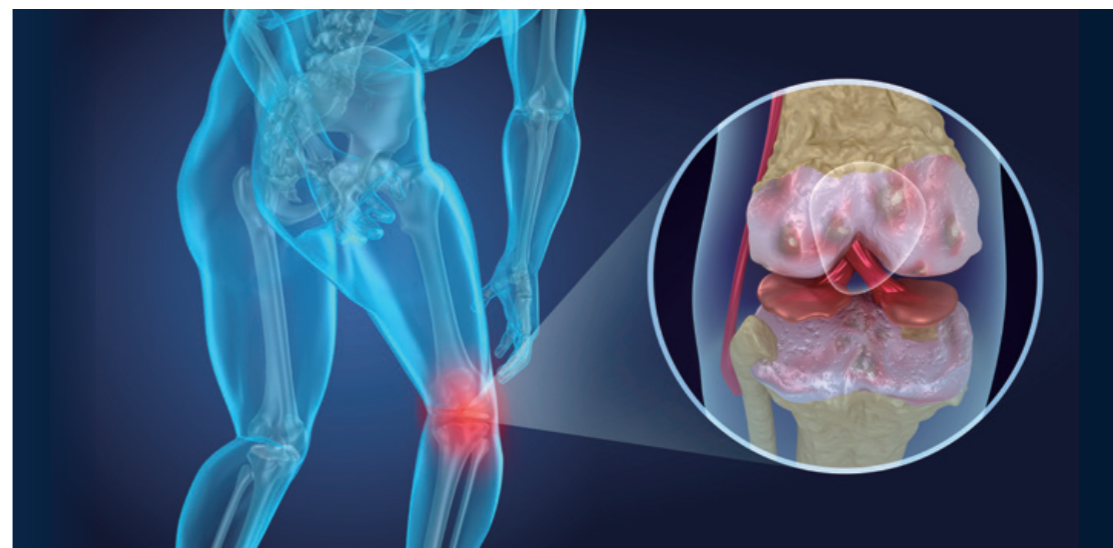
而软骨的破坏是从年轻就开始了，日积月累，发病（临床期）的年龄，与膝关节不当使用的强度以及频率有关，因此，年轻人还是会因为膝关节使用不当，而得到“退化”性关节炎。同样的膝痛问题，在不同阶段寻求医疗，可能会得到不同的诊断，也可能因此而错失了治愈机会。

膝关节“退化”与年龄无直接关系，任何破坏软骨的原因，并非随着年龄增长，软骨组织就会自然老化。

Q 误区3：膝关节软骨一旦破坏，就无法再生。

正解：我行医三十余年，直接或间接见证患者膝关节软骨再生的证据无数，深信只要能改善膝关节的内部环境，软骨绝对有自我修复而再生的能力。

如同人身上的各种组织，软骨平时是处于破坏与生成持续进行的代谢平衡状态。虽然主流医界至今仍认为关节软骨没有或仅有低再生能力，但也有学者观察孕妇生产前后及外伤后的病人，发现关节软骨在胎儿、产后新生儿或人体受伤后，确实有明显的增生及复原能力。



Q 误区4：膝关节退化与骨质疏松症（缺乏钙质）有关。

正解：两者并无直接关系。骨性关节炎与骨质疏松症（osteoporosis）常被混为一谈。前者是关节软骨持续破坏造成的整个关节的疾病，关节内覆盖在两端骨头表面，原本平滑的软骨逐渐破坏、变薄，引起关节因发炎而肿胀疼痛、僵硬、变形，逐渐失去活动能力。后者则是骨骼本身的质与量逐渐流失的疾病，无声无息，直到不堪外力作用产生骨折，才表现出疼痛、严重影响活动的症状。因此骨质疏松并不会导致关节软骨发炎或是破损。

Q 误区5：营养制剂或保健食品如：葡萄糖胺、软骨素，可以有效控制膝关节退化。

正解：在商场上屹立不摇的葡萄糖胺（Glucosamine）相关产品引发很多有趣的社会现象：相关单位在药品与营养补充制剂归类上的举棋不定、医师面对它的复杂心理、民众对用与不用的疑惑、相关制剂等进

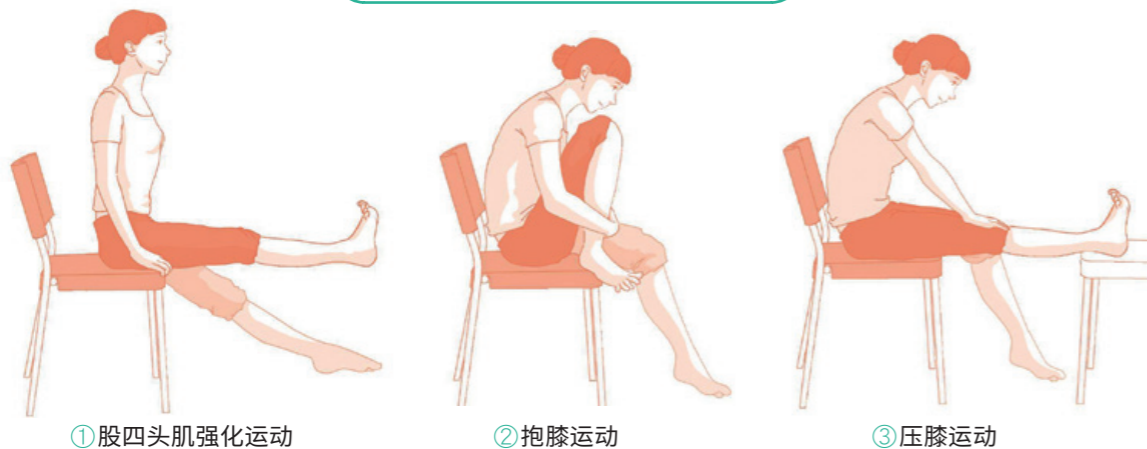
行如火如荼的广告战、在大卖场所见成堆促销的产品、子女再购回以表孝心后的心安不一而足。更有胜者，有些保健文宣还刻意强调三十五岁的年轻女性为好发族群，高度建议提早使用这些关节软骨营养补充制剂。

其实，葡萄糖胺及相关口服营养补充制剂（如软骨素）对“退化”性膝关节炎的治疗效果，除了传统的“吃啥补啥”的心理作用外，主要是这些产品具有类似消炎止痛药物的速效，可抗炎以缓解疼痛症状，能在短短几天就让使用者感受到效果。不过，迄今仍无足可采信的研究报告证实长期服用这些营养补充制剂，能改变膝关节持续“退化”的自然病程。 **A**



本文出自：时报出版社
《自己的膝盖自己救》

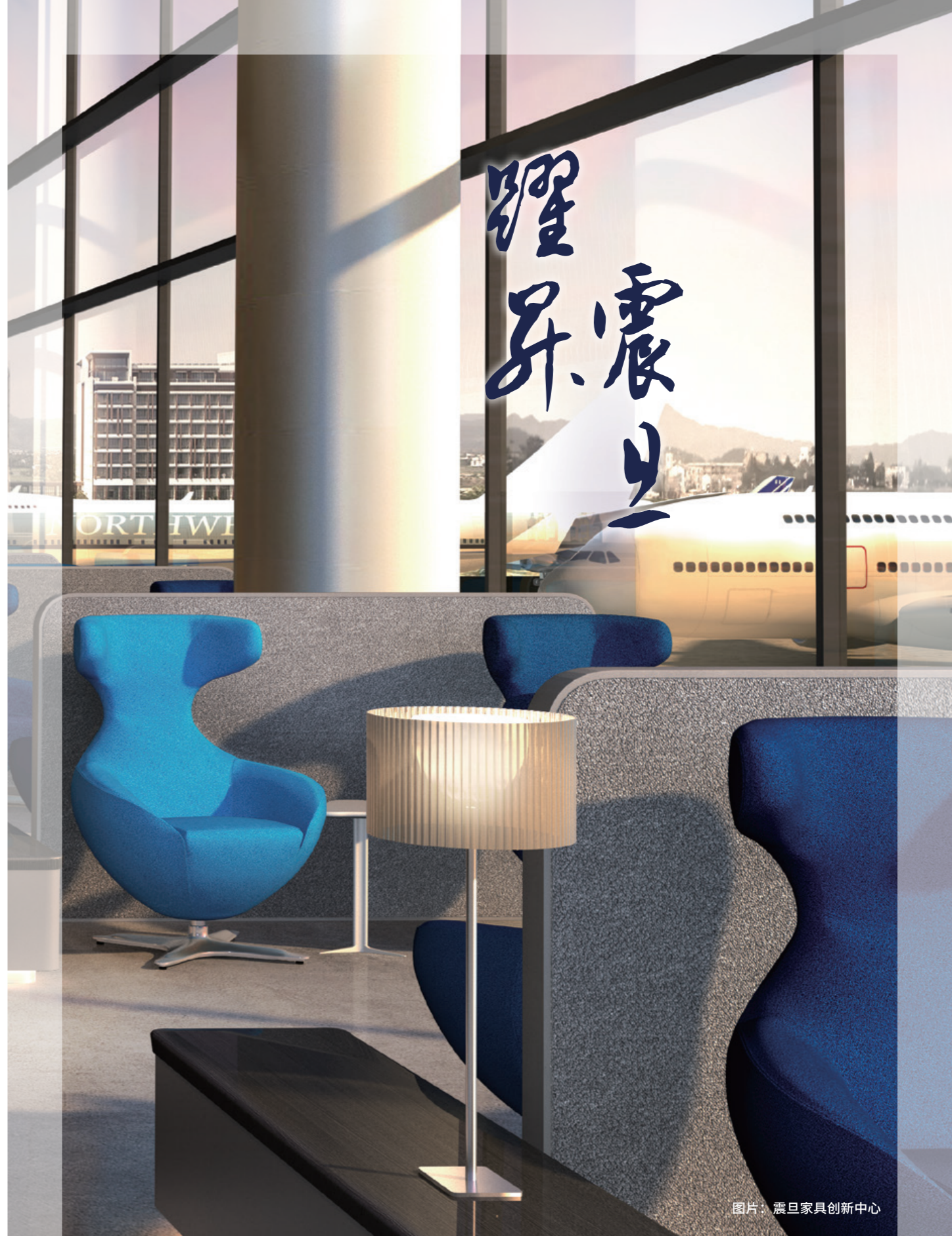
简单健康促进操：护膝三运动



① 股四头肌强化运动

② 抱膝运动

③ 压膝运动



图片：震旦家具创新中心



OA产业运营中心陈振伟总经理主持震旦未来商业策略的应用研讨会

如何带动办公领域智能化发展？

物联网在震旦未来商业策略的应用研讨会在沪召开

图·文 / 震旦OA直销

九月在上海举办了关于物联网在震旦未来商业策略的应用研讨会，旨在从震旦本业核心出发，结合物联网科技，延伸新价值。出席研讨会包括OA产业、家具产业、董事会办公室、资讯室、行销室、采购室、3D事业部、电子事业部、震旦国际大楼、云科技事业部等，共计53位主管及幕僚，共同参与并探讨震旦物联网发展。



看更多震旦精彩内容

震旦 集团周启正常务董事指出，希望大家通过本次研讨会形成自身的物联网思维，不论OA产业还是家具产业，

都藉由物联网发展，从销售单机商品，转型成销售整体解决方案，规划出IOTA转型发展方向，最终以物联网概念协助震旦达成



YSoft亚太区执行长Milan Fujita先生介绍物联网概念

通过观看了国外物联网发展案例后，Fujita先生提到，未来打印产业的成功发展模式是：迈向办公生态整合，即办公生态整合旨在以智能MFP作为办公室运转中心，实施打印管理服务与移动设备整合，藉由连接云端应用及串联办公室内各种物联网设备，支持新时代族群的工作方式，少纸化，更高效率，实现智能办公。且有完善的连结机制，即建立完整的网络连接，建立MFP与周边物联网设备的连接性，实现流畅、支持各种应用；同时兼具个人隐私保护。

短短一天的讲解及分享案例很快结束了，OA产业与家具产业针对此次会议各自展开头脑风暴，讨论关于震旦物联网构想及学习心

“Better Work Better Life”的愿景，落实经营理念中的“同仁乐意，顾客满意”。

此次研讨会特邀OA产业现有软件合作厂商YSoft亚太区执行长Milan Fujita先生向震旦提出物联网策略服务合作提案。物联网概念，即单一设备注入物联网功能后，带来的是其背后的数据价值，以及由数据衍生出的服务价值；同时随着物联网兴起，可实现传统现实世界与虚拟网络世界整合应用，产生出新的物件，新的互联，从而带来更多新的价值。

物联网对办公领域而言，由于全球少纸化趋势正在发生，新时代工作方式也在转变，MFP制造商商业模式也在改变，重新寻求其价值定位。全球物联网设备数量从2017年的84亿个，预计到2020年将成长至204亿个，将带动办公领域朝智能化方向发展。



左图：资讯室欧健和资深总监分享物联网应用案例
右图：家具产业运营中心廖登熙总经理提出震旦物联网构想



周启正常务董事总结发言

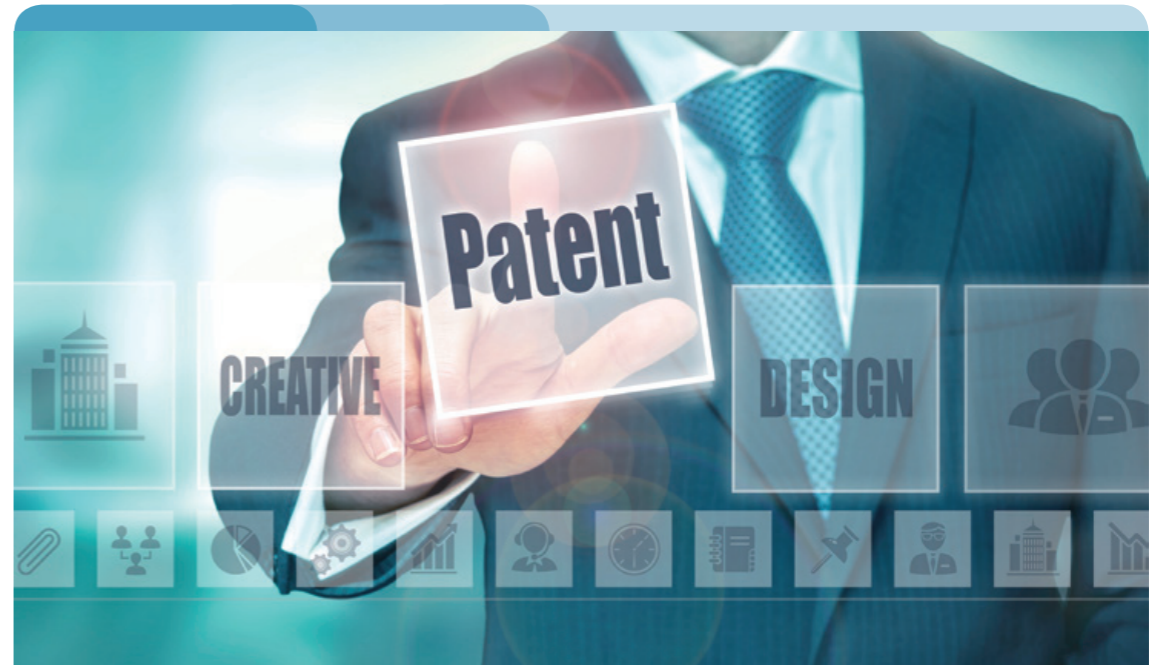
得分享。家具产业提出创建“Aurora Care”平台，现阶段评估导入MRS（Meeting Room Solution会议室解决方案）服务。即整合家具及OA产品，收集顾客使用数据，将其与CRM整合共同使用，为顾客提供更多的整体解决方案并提供差异化的售后服务，从而实现“Better Work Better Life”、“创享美好办公生活”的产业愿景。OA产业提出应用物联网为顾客打造一站式采购平台及主动式智能服务。即根据顾客的使用数据分析结果，制定不同场景及不同设备的使用标准，为顾客提供精准的采购建议及一站式采

购平台；并主动发布MFP机器使用情况，从被动叫修转化为主动服务，提升整体服务效率及品质，从而确保顾客满意度。A



OA产业直销事业群张懿恒总监提出震旦物联网构想。

最后，根据家具产业及OA产业提出的关于震旦物联网构想，YSoft亚太区执行长Milan Fujita先生给出了反馈，提出最重要的是收集数据的平台以及如何管理及分析数据，从中提取有价值的信息，如若能成功投放物联网设备给顾客再结合直接服务顾客，将会超越其他OA厂商。同时也针对震旦物联网专案推进给出了建议，从最简单的物联网应用开始，结合震旦展厅，向顾客不断展示及沟通应用价值。



震旦维权在行动

OA线上商标遭侵权 被告难逃法网制裁

文/震旦集团·法制室

震旦集团高度重视对知识产权成果的维护，随着电子商务交易的快速发展，互联网线上知识产权侵权现象越来越严重，刚刚过去的“1111”电商平台购物狂欢节，逾3000亿的交易金额告诉我们，线上交易已成为当今以及未来商品交易的主要趋势。震旦集团作为拥有自主知识产权的企业，品牌产品的线上维权势在必行。

我们 调查发现，侵权人韦某通过开设淘宝网店“晟一耗材全系列批发”和“广锐办公耗材商行”的形式，在线上、线下进行零售兼批发贩卖含“震旦”品牌的假冒碳粉、包装纸盒、空箱、空瓶、罐装机器等，谋取巨额利益，给震旦OA产业碳粉耗材销售市场造成了巨大的品牌信誉损害和经济利益损失，经过长达近一年多时间的摸排、调查取证与立案、侦查、审判定

罪，侵权人韦某最终得到了法律应有的惩罚。

2018年10月，东莞市第一人民法院对该件OA碳粉商标维权的刑事案件作出宣判，被告人韦某犯假冒注册商标罪，被判处有期徒刑三年六个月，并处罚金人民币15万元。这次刑事打假行动，打击了网上侵权的不法分子，更展现了震旦集团维权的决心。我们的线上维权，已上线！A



震旦3D展位现场

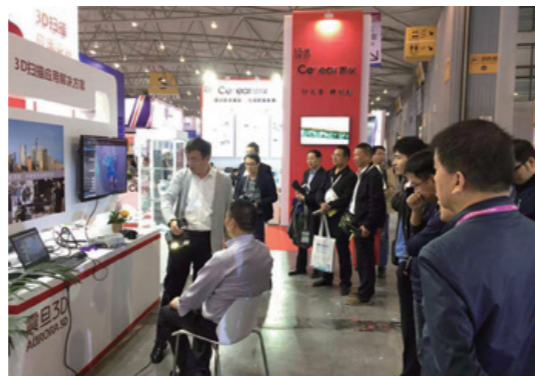
协同创新 共谋发展

震旦3D全彩解决方案亮相 2018高等教育博览会

图·文/震旦3D

2018年第三届中国高等教育博览会（2018·秋）在成都世纪城新国际会展中心成功举办。高博会是政府、高校、企业之间协同创新和共谋发展的重要桥梁。

震旦集团3D事业拥有海峡两岸130多人的专业团队，二十余年来致力于3D系统整合应用，提供3D数字化设计、开发、制造全方位的技术服务，拥有专业研发团队长期进行客制化3D软件开发，针对不同产业开发完整设备、软件及扫描整合的专属流程，提供个性化的一站式3D应用解决方案；震旦集团3D事业目前拥有五百多个庞大的服务据点，构建两岸完善且专业的



现场演示Go! Scan3D扫描仪器



现场展示XYZ PartPro200 xTCS全彩打印扫描设备



3D全彩打印应用技术下呈现的作品

售前、售中和售后的服务系统，作为工业级3D应用解决方案供应商，为汽车、教育、医疗、鞋业、消费电子等产业客户提供3D创新应用服务。本次博览会上，震旦3D现场展示了Go!SCAN 3D扫描仪、XYZ PartPro200 xTCS全彩打印扫描设备等。

通过展会现场的深入沟通与交流，为将来的校企合作奠定了良好的合作基础，打破了传统的单一教学模式、助力我国高等教育创新发展。

Go! Scan3D扫描仪器

Go!SCAN 3D扫描仪能够非常快速地扫描，同时可以提供稳定可靠的高品质3D模型。借助于其高度直观的流程，刚入门或经

过简单培训后就可以轻松使用这些手持式自我定位系统。生成的3D模型可以集成到主流计算机辅助流程中，例如归档、恢复、分析或内容创建。其基础技术加快了整体体验：减少准备或特定安装、更大的扫描区域、快速测量以及直接网格输出。它是帮助您获取所需3D模型的快速途径！

XYZ PartPro200 xTCS全彩打印扫描设备

该设备使用技术近似于FDM3D打印技术，是一种以PLA材料等塑料为原料的技术，在原有打印PLA材料的基础上，增添了喷墨上色技术，以使材料带上想要的色彩，从而达到彩色打印的目的。同时，全新设备在完善全彩技术的基础上，更将扫描和镭射雕刻（选配）集于一身，从而使一款设备达到多种用途。

震旦3D推出“彩色计划”

震旦3D全新推出的“彩色计划”，即从彩色数据源采集到彩色数据定制，最终实现彩色数据输出的一站式彩色应用解决方案。从桌面消费FDM，到中端价位的SDL纸张技术，再到高端Polyjet技术彩色3D打印机以满足不同客户所需，为客户提供专业的定制化彩色3D打印应用解决方案。

本次展会呈现震旦3D彩色打印解决方案也得到了各大学校群体的关注。

目前震旦3D产品中Mcor、XYZ、StratasysJ750彩色打印设备分别适用于中高低端的学校群体，都能支持相应的彩色打印解决方案。A



震旦家具杭州展厅开幕剪彩现场

江南忆，最忆是杭州

震旦家具杭州展厅盛大开幕!

图·文/震旦家具

「江南忆，最忆是杭州。」这句诗出自大诗人白居易，直抒胸臆地表达了对以杭州为代表的江南生活的赞美与怀念。而在2018年11月9日，杭州对于震旦家具来说是一个崭新的篇章。西子湖畔，全新的震旦展厅盛大开幕!

震旦家具领导及设计师伙伴共同给开幕仪式剪彩，作为首次在杭州开设展厅，来自全国各地近40位重要嘉宾莅临现场，共同见证这一重要时刻。

刘建伟总经理首先欢迎各位嘉宾的光临，他谈到建设杭州展厅的原因，首先是为了立足杭州、服务好浙江顾客。其次是为了给包括设计师在内的合作伙伴提供一个用于展示空间环境搭配的场所。



震旦家具直销群刘建伟总经理致辞



杭州台商协会会长刘光荣开业致辞



id+c《室内设计与装修》杂志主编，南京林业大学教授、博士生导师，教育部高校教学指导委员会委员张青萍女士发言



合作伙伴间分享与交流



此次杭州展厅大规模建制，全新亮相，正是看到了更大的市场需求，与城市共谋发展。相信震旦家具会随着杭州城市建设的日益成熟而得到更广阔的发展!

此次盛会既是新展厅开幕仪式，亦是设计师伙伴的聚会。同时，还邀请到一些媒体圈的朋友参加。震旦希望能够创造一个设计师平台来沟通交流设计、家具等知识与理念，更希望能够向不同行业、不同领域的社会精英请教和学习。

杭州展厅作为新晋展厅，内部装饰符合杭州地方特色，前台悬挂江南山水图。展厅内家具涉及震旦主力商品，包含四大空间商品，即主管空间，职员空间，公共空间，培训空间展示，以主管空间为例，展示了观自得，玉之华、天马系列等内敛大气的现代办公家具，同时展出的还有今年震旦与ESTEL创立的双品牌AURORA ESTEL进口家具产品。A

展厅地址：
杭州市拱墅区大关路179号远洋国际中心B座405



精美的茶歇



乐队演奏



震旦博物馆袁蕙华董事长（后排左七）率同仁与艺术家李真（后排左八）合影

从传统佛教造像到当代艺术

“古往今来—李真个展”正式登场

图·文 / 震旦博物馆

巨大的“黄金雨”矗立在震旦博物馆入口连廊，迎向黄浦江畔金光灿烂的夕照，雕塑的表情宛如赤子般知足常乐，令人忍不住会心而笑。博物馆五楼窗台上，“飞行乐土”在安藤忠雄精心设计的水平线上安然自在，与震旦博物馆的内外空间构成一幅和谐美好的景象。2018年11月3日，“古往今来—李真个展”在震旦博物馆开幕，为上海冬日注入小太阳一样的暖意。



看更多精彩活动

人如其名的率真艺术家

震旦博物馆携手艺术家李真，与亚洲艺术中心合作举办“古往今来—李真个展”，这项为期三个月的展览，是李真在上海举办的首次个展，也是第一次尝试与古代佛教造像

对话，回溯李真一路以来，从早期传统佛像到最新雕塑作品的创作历程，开启一项跨越时空的展览。

经过连日的熬夜布展，李真虽看来疲惫，但一谈到作品就滔滔不绝，尤其展览效果超



【大气神游】系列作品《飞行乐土》



艺术家李真（左一）在展览开幕当天为记者讲述作品理念

乎预期，更让他感到开心。1963年出生的李真已创作近40年，但他说灵感不断，累积的手稿足够创作一辈子。

李真人如其名，率真的艺术家性格更添魅力，开幕当天400多位从世界各地远道而来的贵宾，有不少是追着李真展览跑的忠实粉丝，自喻“铁粉”甚至“钢粉”，他们就爱李真其人其作的真性情。李真和他们温馨互动，最向往就是喝点小酒、喝杯茶，畅快谈艺的自在时光。

古今一体，恒久当代

震旦博物馆的馆藏佛像，主要为佛教艺术初期的犍陀罗造像与北魏、隋唐等时期的本土化造像，清晰勾勒出中国佛教造像在本土化进程中所展现出的不同风格特征与美学观点。

李真的创作从传统佛教造像出发，坦言面对传统这座大山，有崇拜之心，更有突破之意，经历一段思索的时期，终于找到自我存在感的创作方向。对比馆藏佛教造像，我们可以看到李真对佛像进行了简化造型，同时注入世俗生活的情感，使其作品在具有古典气韵的同时兼有现代性。

参观震旦博物馆的新方式

倒叙般的展陈脉络，以【大气神游】系列贯穿上下四方。李真自2001年开始创作、绵延至今的【大气神游】系列作品，是李真从传统佛像另辟新局，在儒、释、道哲学与诗词滋养下的创作，分布在博物馆二至六楼各层，串连三楼的李真2018年新作【青烟】系列《神之弃物》，与六楼主展区的早期系列【空灵之美】、【虚空中的能量】，对比之下，更能看出拉长时间轴之后，人生阅历淬炼出的李真艺术风格演变。A

Exhibition info

古往今来——李真个展

展期：即日起至2019年1月27日（日）

展览地点：震旦博物馆，上海市浦东新区富城路99号

特展票价：凭震旦博物馆门票即可参观



古往今来展场图（震旦博物馆6楼）



明永乐·青花直口式双耳扁壶

此器以蕉叶纹、如意云纹及壶门纹边框搭配蒲公英主纹，利用留白表现中国绘画的意境。（图一）

古器物学讲座——明永乐青花瓷研究专题 ⑪

永乐扁壶形纹设计比较

文/吴棠海·图/震旦博物馆

明朝永乐皇帝重视外交，与中亚、西亚各国建立密切的关系，许多伊斯兰器物随着双方人士的交流而输入中国，使永乐时期出现许多模仿伊斯兰风格的器物，如腹部宽扁的青花扁瓶即是具有代表性的品类。这些扁瓶因模仿对象不同而有相异的造形，以下分别叙述它们的形纹设计。

一、直口式双耳扁壶

直口式双耳扁壶的造形如图一所示，壶口小而圆，颈部状如圆管，腹部扁圆，器底呈椭圆形，颈部和肩部附加如意形双耳。

此类器物的造形源自中东地区，表面纹饰以腹部为重点，绘画胡人乐舞、植栽花卉或折枝花果、花鸟为主纹，再依颈部、腹部及双耳等零件形状，搭配其他附属性的装饰纹样。

例如此件永乐时期的直口双耳扁壶，口沿和颈底以弦纹为框，框内顺着圆管形的颈部，绘画窄长的蕉叶纹，左右两耳勾勒如意形的底纹，凸显器耳的形状，肩部和腹底绘画壶门纹边框内填花卉圆珠纹，衬托腹部的主纹。

腹部绘画四株蒲公英，横向种植于地上，枝叶往左右两侧分岔，烘托朝上仰放或倾斜侧转的花朵，植株上方大量留白，属于中国绘画的特色。

二、蒜头式双耳扁壶

蒜头式双耳扁壶的造形如图二所示，小圆口，其下外扩为蒜头形的瓶头，颈部短而收窄，腹部呈扁圆形，左右两侧具有花形凸脐，底下圈足外撇，瓶头和肩部连接如意形双耳。

此类器物的造形近似阿拉伯铜器，但是蒜头形的瓶头和如意形的双耳，都能在中国传统工艺里找到一些源头，表面纹饰随着器身形状安排，呈现纹饰满器的繁复之美。

例如此件永乐时期的蒜头式双耳扁壶，蒜头瓶口环绕云头纹边框，框内框外填饰花卉，颈部横列朵花纹，腹部绘画锦地花卉纹。锦地花卉纹以卷枝莲花为中心，莲花外侧围绕六角星形边框，并以此星形边框为基础，向外延伸出八边形与六边形的框格，框格内部填饰海水波涛和各式花卉，一圈一圈团团围绕，层次井然有序。

腹部两侧绘画串枝花纹，足墙以云头纹和点花纹为饰，呈现中西合璧的风格。



明永乐·青花蒜头式双耳扁壶

此器近似阿拉伯铜器，表面绘画以六角星纹为中心的锦纹，也是西亚风格的纹样。（图二）



明永乐·青花葫芦式双耳扁壶

此器因形似葫芦而得名，表面装饰海水波涛云龙纹，也是模仿伊斯兰铜器的产物。（图三）

三、葫芦式双耳扁壶

葫芦式双耳扁壶的造形如图三所示，壶口小而圆，其下逐渐外扩为垂坠状的瓶头，颈部收窄，腹部扁圆，底下具有长方形圈足，颈部和肩部附加绶带形双耳。

此类器物的造形模仿伊斯兰铜器，表面以轮花纹或海水波涛云龙纹为主纹，再依壶口、颈部及绶带耳等零件形状，安排其他附属性的纹样陪衬，也是融合中国传统与西亚文化的产物。

例如此件永乐时期的葫芦式双耳扁壶，口沿勾勒一圈方转的回纹，瓶头最宽处环绕半钱纹，短颈下方以卷草纹为饰。圆形的腹部颇为规整，外侧以卷草纹为边框，框内绘画龙纹，龙首翘鼻张口，双眼圆如眼镜，龙身弯转为S形，尾巴上卷，四肢展开舞动。

龙首前方有一宝珠，形成祥龙戏珠的画面，四周云朵环绕，下方波涛汹涌，都是中国本土的传统纹样。

四、平卧式双系耳扁壶

平卧式双系耳扁壶的造形如图四所示，小圆口，颈部短直并有一圈凸棱，腹部扁圆，正面隆起如龟背，中间凸起半球形的圆脐，背面平坦，中间内凹，肩上附加双系。

此类器物早期称为“卧壶”，也是模仿西亚铜壶的产物。器表除了腹部背面光素无釉之外，其余皆布满纹饰。例如此件扁壶颈部以带状花卉和海水纹为饰，腹部外侧环绕一圈串枝花纹，正面绘画海水波涛、缠枝花卉及八角星三圈纹样，八角星内外填饰莲花、叶片及海水。



明永乐·青花平卧式双系耳扁壶

此器正面隆起，中间有半球形的圆脐，表面以海水、缠枝花、八角星等中外纹样为饰。（图四）



明永乐·青花反口式扁壶

此器腹部厚实，以通景式画法绘画纹饰，呈现双龙在花丛间悠游的祥瑞景象。（图五）

在缠枝花纹里，部分花朵的形状特殊，弯转的枝条外侧突出麦穗状的图案，与八角星纹一样，都是源自伊斯兰的纹饰。

五、反口式扁壶

反口式扁壶的造形如图五所示，口沿外撇，颈部略长，腹部虽扁，但比前四者厚实，底下具有椭圆形的圈足。

此类器物的造形也是源自西亚地区的铜器，表面纹饰依照器身的宽窄变化而设计，

大多以龙纹或缠枝花卉为主纹，搭配回纹、缠枝纹、串枝纹及卷草纹等附属性的纹样。

例如此件永乐时期的反口式扁壶，口沿勾勒一圈回纹，颈部环绕串枝花纹，腹部正背两面各绘一条龙纹，龙首翘鼻张口，往后回转，长条状的身躯起伏如波，四肢前后展开，趾爪尖锐有力，头顶鬃鬣、颈下须髯及肘肘处的关节毛都成束飘扬，体态颇为雄健。

龙身周边布满缠枝花卉，将正背两面纹饰连结为通体式的纹样，表现出二个龙纹前后追逐，在花丛间穿梭的祥瑞景象。A

本年度的永乐专题在中西合璧、兼容并蓄的青花扁壶中告一段落，明年开始，新的“明宣德青花”专题即将登场，分析宣德青花各种器形的形纹设计，敬请旧雨新知不吝批评指教。



BOOK
震旦博物馆
出版丛书介绍

汉代玉器

汉代玉器是在战国晚期的基础上发展起来的，形制功能集早期玉雕之大成，除了剑饰玉、组佩饰及丧葬玉臻至成熟之外，玉带钩、动物玉雕、玉质器皿及大型玉璧也呈现出多采多姿的风貌。本书收录汉代玉器224组件，内容分为礼瑞用玉、丧葬用玉、佩饰用玉、人物造形、动物造形、饮食用器、嵌饰用玉、玺印、剑饰用玉、似玉材质及改形玉器等类，导论和分说明皆由北京大学考古学博士蔡庆良先生所执笔，深入浅出的分析汉代玉器独树一帜的美感。 **A**

【内容精选】

- 1、作者以考古学为根基，结合古器物学、美术史及艺术心理学等方法，探讨汉代玉器的特色。
- 2、作者由整体特征、构图、母题、母题零件及手法等项目，分析汉代玉器的风格，引导读者深入体会汉代玉器的美感。
- 3、运用多角度的拍摄及拓片的辅助，来展现汉代玉器的形纹之美，并针对部分母题和零件给予重点性的提示，方便读者的鉴赏。



东汉“延年”珩



西汉羽觞杯



汉代金缕玉匣

玉器发展史系列

- 红山玉器 • 商代玉器 • 西周玉器 • 春秋玉器
- 战国玉器 • 汉代玉器 • 唐宋元明清玉器

馆藏精选系列

- 藏品图录 • 文物精粹 • 古玉选粹1
- 佛教文物选粹1 • 佛教文物选粹2 • 汉唐陶俑
- 青花瓷鉴赏 • 元青花瓷鉴赏 • 明青花瓷鉴赏

馆际合作系列

- 芮国金玉选粹—陕西韩城春秋宝藏

鉴赏研究系列

- 认识古玉新方法 • 传统与创新—先秦两汉动物玉雕
- 玉见设计—中国古玉形纹设计特展

书籍销售点

大陆地区 | 北京：罐子书屋、辑玉斋、中国文物书店、锦祥堂
上海：震旦博物馆、罐子书屋

台湾地区 | 北部：“历史博物馆”、三民书局、汗牛文物艺术书店、华典文物书店、乐学书局、榜林文物书店、CANS艺术新闻杂志、蕙风堂、世界书局
南部：库存书社（高雄）

日本地区 | 艺友斋

- 大陆地区：86-21-58408899转606博物馆商店
- 台湾地区：886-2-2345-8088转1721游小姐
- 官方网站：www.auroramuseum.cn



馆藏精粹赏析

文/吴棠海 · 图/震旦博物馆

明代永乐时期的瓷窑工业不断进步，以精细的胎釉和靓丽的青花呈色闻名于世，其纹饰图案与中国传统绘画结合，开创出崭新的风格，如本期所要赏析的青花双鸟纹盘，即是典型之器。

此器 的盘口往外翻折，口沿做成波状曲折的葵花形，侧壁呈圆弧状向下收窄，壁面以模印法制成十二瓣的葵花状，器底具有圈足。它的胎体为浅灰白色，釉色明净，因修坯精细而有细润光滑之感。

瓷盘内部绘满青花纹饰。折沿处用细笔勾勒一圈卷草纹，卷草纹的线条配合花形口沿上下起伏，形成具有韵律感的波动。侧壁绘画牡丹、茶花、菊花、莲花等六株折枝花卉，搭配葡萄、莲蓬、柿子、石榴等六株折

枝果纹。

瓷盘内底以花鸟为主纹，花茎从右侧往内延伸，分岔的枝叶上下左右开展，局部穿插数枚绽放的花朵。一只鸟儿立于高处，昂首挺胸，翘望前方，另外一只鸟儿位于低处，胸腹略倾，回首后视。花鸟周边留白，是中国绘画艺术的特色。

所有纹饰皆以苏麻离青料绘画，颜色深浓如蓝宝石，笔触轻巧灵活，画面清新生动而有韵味，是永乐时期的佳作。 **A**



直径45公分 / 震旦博物馆提供
明永乐 青花双鸟纹盘



震旦集团物资捐赠

橘叶将被晚秋润，温暖送至沁园春——上海市杨浦区沁园春敬老院

图·文/震旦集团

饮水思源，企业发展取之于社会，更应回馈社会。震旦集团在做好企业自身发展的同时，积极承担社会责任，建立长期公益机制，开展办公物资捐赠公益活动，每月坚持对敬老院、福利院、民工子弟学校等急需改善办公及生活条件的机构进行物资援助。当得知上海杨浦区沁园春敬老院需要改造时，震旦集团伸出援助之手，第一时间送去了深秋的温暖。



看更多爱心公益

沁园春敬老院创建于2005年5月，属于民办非企业单位。总面积为2200平方米，核定床位50张，设有大房间、小房间，适合不同状况的老人入住。每间房内设有独立卫生间和电视机、每位床铺设有呼叫装置；另配有空调、共用卫生间和淋浴房。为使老人在敬老院得到更好的服务，敬老院还设置了医



杨浦区沁园春敬老院大门照



志愿者搬运捐赠家具



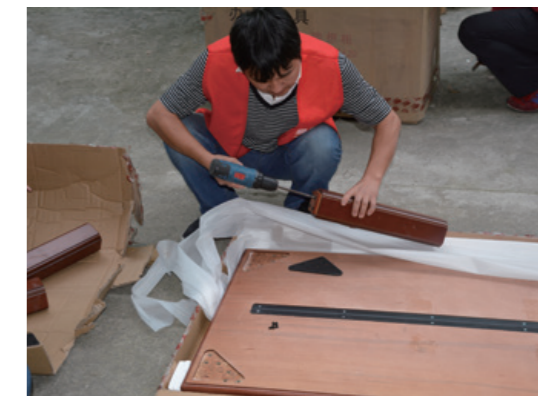
敬老院工作人员协助搬运

务室、活动室和电子监控系统。院内拥有一支懂技术、有爱心的专业化养老护理队伍，能为老人提供全方位的服务；还配备了具备资质的厨师，为老人提供营养合理、品种多样的美味佳肴，能让老人充分感受到家的舒适与温馨。

金秋十月，碧空如洗，凉爽舒适。震旦集团行销室、上海一事业部东方责任中心和物流部的志愿者们走进了上海市杨浦区沁园春敬老院。这是一家建在老式小区的敬老院，走进院中，两旁10多株橘子上缀满了一盏盏小红灯笼，把树枝都压弯了腰。院中的工作人员非常热情地与志愿者们一起搬运家具，电脑椅、钢柜、沙发和中茶几共9件家具，一会儿的功夫都从院外搬至院内的活动场地上，志愿者还未组装完成就引来了好几位刚午休起来散步的老爷爷驻足观看，他们一边发出赞叹声，一边试坐在沙发上，体验舒适度。

经过半个小时的搬运和组装，丰富实用的

家具都整齐地摆放在院子里，为养老院增添了几分舒适感和温暖感。一旁围观已久的老爷爷们拉着工作人员、志愿者们合影留念，养老院工作人员郭老师还热情地招待志愿者们吃鲜红透亮、酸甜可口的橘子，热爱工作的他谈起老人们的起居生活来滔滔不绝，虽然这里的老人们平均年龄超过80岁，但是大多身体硬朗，精神矍铄，有着非常饱满健康的精神状态。A



志愿者安装家具

看着老爷爷们开心地在敬老院生活，大家都很有感动——心怀感恩，回报社会，帮助更多需要帮助的人，社会正能量就会越来越大。震旦始终坚持以具体的行动回馈社会，善尽社会责任，在和谐的大环境下，追求永续经营。

震旦月刊

AURORA MONTHLY

欢迎订阅

立即加入震旦集团网络会员



A. 登录会员 享有四大优惠

- 1 免费订阅电子版《震旦月刊》
- 2 获得讲堂、研讨会、展示会等活动优惠讯息
- 3 不定期优先获得震旦相关产业会员优惠
- 4 增订/取消电子报、修改个人资料

B. 给您两大平台



下载阅读

登入会员下载电子版月刊



多屏阅读

不论是PC桌机、平板、手机皆可阅读



立即扫描加入

加入网络会员

- 请上震旦集团网站: www.aurora.com.cn
- 客服专线: 400-920-6568 / 800-820-0168



ADC287

彩色多功能复合机

ADC287

28 黑白A4
页/分钟

以上图片包含主机和选配件

震旦办公自动化

上海市浦东新区富城路99号36楼
服务热线 800 820 0168 | 400 920 6568
www.aurora.com.cn/oa

震旦

AURORA

Cozy

精致简约的禅风美学

营造现代办公的幸福感

简约的风格,多变的模块化组合设计,顺应办公环境家居化的应用趋势,产品融入了居家沙发轻松舒适的调性。

震旦
AURORA

Better Work,
Better Life.

