

提升职场竞争力的知识伙伴

震旦
AURORA

1971年7月创刊·发行52年6个月

艺文飨宴

资深广告人—叶明桂
品牌如何创造销售力？

艺文飨宴

馆藏精粹赏析
明宣德 青花云龙纹大罐



JANUARY 2024 一月号 No. 630

启动创新火花 破框思维



迎接2024年，勇于大胆创新、打破框架，寻找潜藏的不可见机会，
才能开创新格局，赢得新商机。



加入读者群
订阅电子月刊

震旦月刊
AURORA MONTHLY

欢迎订阅

震旦精英系列 自动碎纸机

5 级保密

甄选品质 创新科技

精英430 精英220 精英140



震旦
AURORA

上海震旦办公自动化销售有限公司 上海市浦东新区富城路99号震旦国际大楼36楼 全国服务专线:400-920-5168

Aurora Office Automation Sales Co.,Ltd.Shanghai | 36F,Aurora Plaza,No.99,Fucheng Rd.,Pudong new district,Shanghai | Service Hotline:+86-400-920-5168



震旦OA官网

启动破框创新之旅

新年

快乐！面对2024年的开始，我们需要不断挑战自我，寻找那些埋藏角落的机会；因为唯有拥有破框思维，才能看见未来的可能。

本月以“破框思维，启动创新火花”为主题期勉大家，过去的经验和既定的观念或许曾是成功的关键，但只有敢于挑战、突破自我，才能开创新格局，赢得新商机。

哥伦比亚大学商学院教授希娜·艾恩嘉提出破框思维地图的六大步骤，教大家用正确的路径打破思维的限制。并提出“头脑风暴无用论”的说法，因为研究人员发现群体头脑风暴会引发偏差，严重冲击创意。独自创想概念的人，会比在传统群体头脑风暴下的人得出更多想法，比群体头脑风暴下的人多两倍。

企业趋势研究顾问黄祖强则认为，随着新经济典范转移，在碎片化资讯的年代找到连结，亦即是找出脉络、重组价值，并重新定义商业模式，寻求新的活路，才有机会赢得成功。因为问题如果在僵固的框内，或许答案就在框外。

名人讲堂我们介绍前奥美集团首席策略顾问叶明桂的新书，叶明桂提出大众对于品牌的三大迷思，他认为大多数的人对品牌有误解，并不真正了解品牌的内容；当你真正认识品牌、梳理品牌后，让品牌真正落地，即可发现它可以真实地帮助生意，并将其发扬光大。

让我们在新的一年里，敞开心胸，勇于尝试。在变动莫测的时局中，唯有破框思维，方能启动创新的火花，引领走向更加光明的未来。 **A**



编辑聊天室

《震旦月刊》主编

苏美琪 Maggie Su

震旦月刊

AURORA MONTHLY

1971/7/1创刊 • 2024/1/1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 黄玲琳、吴晓玲、于蒂

信箱 marketing@aurora.com.cn

电话 021-58408888

传真 021-58798889

设计 曲文莹

监制 震旦云(上海)科技有限公司

本刊物使用环保C Ecopure油墨印刷，使用环保纸袋包装寄送。

本月刊为公益发行，分享经营管理及艺文欣赏知识，其文章均为作者之意见，不代表本公司之立场，文责亦由作者负责。版权所有，非经本公司书面同意，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，“震旦第一”为震旦人共同追求的目标。

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命脉，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。

震旦月刊

AURORA MONTHLY

No.630

JANUARY 2024



A p.16

在不确定的环境中，企业或个人应摆脱旧习，持续创新，迎接新挑战。

E 编辑台上 EDITOR'S WORDS

01 启动破框创新之旅

文/苏美琪

M 大师专栏 MASTER COLUMN

04 投资秘诀：你得看懂机会

文/查理·芒格

M 大师轻松读 MASTER 60'

08 培养人脉创商机

编译/大师轻松读

COVER STORY

勇敢跳脱限制，寻找无限可能；
在不同的视角中找到新方法，展
现独特的创造力，启动创新之
钥。

**C** 封面故事 COVER STORY

10 点燃革新之火

序言/苏美琪

12 别再用过时的头脑风暴法
快学破框思维的技巧

文/希娜·艾恩嘉

16 创新浪潮2024
突破框架 迎接未知挑战

文/黄祖强

C 名人讲堂 CELEBRITY TALK20 资深广告人——叶明桂
品牌如何创造销售力？

文/天下杂志出版社

M 职场观点 MANAGEMENT24 AI时代巨变
非营利组织如何改善『教育不平等』？

文/黄至尧

I 创新经营 INNOVATION28 创新经营的挑战
生成式AI 普惠化之路

文/詹文男



A p.20

资深广告人——叶明桂



A p.32

瑞典家居品牌FLYTE将灯具以“悬浮设计”，推出可飘浮于空中的灯泡。

D 玩味设计 DESIGN

- 32 光之设计专题①
颠覆想象的创意 创造光之奇景
文/李俊明

L 乐活人生 LOHAS LIFE

- 37 物理治疗师教你
简单有效的居家运动
文/林欣怡

A 跃升震旦 AURORA NEWS

- 42 新品上市 | 震旦精英系列碎纸机
高保密与优雅外形的结合
图·文/震旦办公自动化
- 44 上海市家具行业协会活动
震旦家具参与
“智能家居·智慧办公高峰论坛”
图·文/震旦家具



A 震旦博物馆 AURORA MUSEUM

- 46 刹那之间，全世界的时间都冻结在13:55——
震旦博物馆特展开幕
图·文/震旦博物馆

A 艺文飨宴 ARTS PLAZA

- 48 馆藏精粹
2024年台历赏析
图·文/吴棠海
- 53 馆藏精粹赏析
明宣德 青花云龙纹大罐
图·文/吴棠海

L 爱心公益 LOVE ACTION

- 54 爱心洋溢 馨香满院
震旦集团向上海市
长宁安馨敬老院捐赠家具物资
图·文/震旦集团





CHARLES TH

查理·芒格

文/查理·芒格 (天下文化出版社提供)

投资秘诀：你得看懂机会

投资思想家

查理·芒格 (Charles Munger) 于2023年11月28日清晨安详过世，享年99岁。芒格生前是股神沃伦·巴菲特 (Warren Buffett) 最倚赖的伙伴，他有什么智慧让股神信服？

影响 股神至深的芒格，每年只在自己担任董事长的每日期刊股东大会上畅所欲言，从当今经济趋势，到投资、阅读、工作、人生、哲学无所不谈，在与股东的对话中，每每展现出纵横市场半世纪以来的无穷智慧。以下带你从近距离了解这位当代最优秀投资人的思维模式，了解芒格的独到见解如何带领他成就不败的投资纪录：

做好准备，抓住机会

从小我就听过外曾祖父的故事，他的故事对我帮助很大。我的外曾祖父是一位拓荒者，他来到爱荷华州时身无分文，但是他年轻力壮。他参加了与印第安人打的那场黑鹰战争，当上了上尉，在爱荷华州定居下来。

我的外曾祖父很有头脑，每次土地价格下跌时他就以低廉的价格大量买进土地，最后他成为小镇上最富有的

人，还开了一家银行。

外曾祖父德高望重，他有个大家庭，过着非常幸福的生活。他刚在爱荷华州定居时，一英亩土地还不到1美元，他一直居住在那里，直到后来富足的现代文明在那片肥沃的土地上兴起。我的外曾祖父说，选对了地方，活到90岁总能遇上老天爷给的几次机会。他这一生能幸福长寿，主要是当那几个大机会来临时他抓住了。每

OMAS MUNGER

年夏天，当孙儿们围绕在他膝下的时候，我的外曾祖父总是一次又一次讲述他的故事，我母亲对钱不感兴趣，但是她记住那些故事，并告诉了我。

我母亲对钱不感兴趣，但我和她不同，我知道外曾祖父说的话很有道理。所以当我还小的时候，我就知道重大的机会、属于我的机会是很少的，关键在于要做好准备，让自己能抓住那些为数不多的机会。

大型投资顾问机构里的那些人，他们的想法不一样。他们认为他们研究100万件事，就能搞懂100万个东西，但结果却是几乎所有机构都跑不赢指数。你看我，我只有每日期刊的股票、伯克希尔·哈撒韦的股票、投资李路的亚洲基金还有好市多的股票，而我的报酬率超越了所有人。

我95岁了，几乎没有做过一笔交易。我是对的，投资顾问机构是错的。我跑赢指



数，他们输了。现在的问题是你能想像我一样，还是想跟他们一样呢？分散投资的作法在一定程度上有其道理。一个不懂投资的人不想亏损太多，只求获得普通的报酬率，他当然可以分散投资。这个道理很简单，像二加二等于四一样简单，知道这么简单的道理就想赚大钱，凭什么？但投资顾问建议顾客分散投资，还真以为自己贡献良多。笨蛋都会建立分散的投资组合，电脑也可以。做

投资的秘诀在于，你能看出机会，而且当属于你的大机会出现时，你能看懂，别人看不懂。

就像我说的，只要抓住少数几个大机会那就够了。摩根大通持有100档股票，你只持有3档，有什么关系吗？只拥有几档股票错了吗？沃伦经常说：“如果你住在一座发展中的小城市里，拥有这座小城市里最好的3家公司股份，这样的投资还不够多样化吗？”只要

这3家公司都是最顶尖的，那就绝对够分散。

最简单的方式就是买进和等待

广为流传的凯利公式（Kelly criterion）告诉我们，在自己有胜算时，在每笔交易上应该下注多少筹码。你的胜算愈大，这笔交易成功的机率愈高，你下的筹码应该愈大。

我说的投资方法是对的，背后有数学公式支持。有时候一个机会特别好，简直像探囊取物一样，所以只买这一个机会也是完全合理的。好机会只有两、三个，所以投资人追求卓越绩效却大量地分散投资，这样的想法简直荒谬。这是行不通的，根本是不可能的任务。一次又一次重复那些不可能完成的任务，我觉得会很痛苦。谁愿意承受这样的痛苦呢？这是一条行不通的路。

我父亲是奥马哈的律师，他有一位顾客，这位顾客的丈夫是一家肥皂厂的老板。这位顾客的丈夫去世了，我

父亲帮她把肥皂厂卖出去。在大萧条的年代，这位女士是奥马哈最富有的人之一，她拥有一家小肥皂厂，还在奥马哈最高档的社区有一栋豪宅。肥皂厂卖出去后，这位女士拥有那套豪宅以及30多万美元。

1930年，30万美元可是一笔巨款，那时候一个小汉堡5分钱，一个大汉堡1角，只需要2角5分就能吃到饱，她可是有30万美元啊。她没请投资顾问，没找任何人帮忙，她简单地把这笔钱分成五份，买了五支股票。她的遗嘱是我认证的，所以我记得其中的3支股票是通用、陶氏化学、杜邦公司，其他两个我忘了。买完之后她再也没动过那些股票。她没付给投资顾问一分钱，她买了股票之后就放在那边，另外她还买了一些市政债券。

1950年代她去世时，留下150万美元。我曾问她：“您怎么决定要这样投资？”她说：“我觉得电力和化学以后很有发展。”她做的事很简单，只是买进和等待。我一

直很欣赏这位老太太，但像她这样的人太少了！

停下来想一想，这位老太太没有听别人的废话，避免一堆麻烦，而且成本为零。很多人对数学不在行，他们根本不知道每年赚5%，拿出2%交给投资顾问，你未来的长期收入少的不是40%，而是90%。经过长期累积，2%这个不起眼的小数字带来的是90%的损失。所以对长期投资者来说，每年不须从自己的收益中拿出一大笔费用交出去很重要。

现在有些大型投资机构也大量进行指数化投资，它们赚了不少钱，愈来愈多顾客被它们抢走，其他投资顾问公司的日子愈来愈不好过。这是一个非常严重的问题。有些价值投资者过去赚了钱，现在却选择离开这个产业，我完全可以理解他们的选择。在我看来，以自欺欺人的态度接着做下去，不如选择退出更体面。这个问题很值得思考。A

本文出自：《芒格之道》／天下文化出版社/2019年《每日期刊》股东会谈话

// 做投资的秘诀在于，你能看出机会，而且当属于你的大机会出现时，你能看懂，别人看不懂。就像我说的，只要抓住少数几个大机会那就够了。//

你问
我答

No.
630

《震旦月刊》

与您一起提升职场竞争力！

翻开月刊，从中找到管理与知识的力量，
让能力再升级。



Q

打造品牌最重要的在于____，
包括文化张力、人们与品牌的关
系、品牌个性、品牌风格与语气
等这类将产品拟人化的设定。

扫描看解答



A 品牌主张 B 品牌价值 C 品牌迷思

√ : 答案

出自：名人讲堂“品牌如何创造销售力？”

培养人脉创商机

编译/大师轻松读



看更多精彩内容



商业人脉和人际关系的有趣之处在于，那些处于网络边缘的人往往会给你带来最棒的商机。他们的工作领域与你不同，因此他们会知道新兴的机会，你只需要跟他们保持联系，注意他们说些什么，就能得到好处。

当你 有生意上的机会，你可能第一个想到的是认识的人；同样的，当别人有需要时，你也会希望他们第一个想到你。这种“策略伙伴关系”不会凭空发生，也不会很难做到，但需要持之以恒。

很重要的一点是，你要让你新认识的人通过商业循环，才能达到一种建设性的关系。显而易见，你不可能只是在社交场合认识某个人，吃过一次午餐或喝过一次咖啡之后，就和他们达成一笔百万美元的交易，现实世界不是这么运作的。再者，你遇到的某些人

永远只会是私人朋友，不会是生意上往来的对象。然而，如果你真的遇到你想跟他做生意的人，达到建设性关系的过程通常要经过4个阶段：

- 1 展现彼此诚意
- 2 确定你做的事和他们的需求
- 3 建立信任，成为对方第一个想到的人
- 4 留意在未来30天，你的公关计划将实现哪些目标？

阶段 1 创造些许接触点，与他们交谈，了解他们目前运作的层级。

在此阶段，你需要在几次谈话过程中建立融洽的关系，并且更深入认识他们。同样地，他们也会愈来愈了解你。

阶段 2 进行更多对话，建立连结，并且说明你究竟如何为现有顾客提升价值。

与其说这是一种推销手段，不如说是一种聚会，你们借此谈论自己的专业领域、从事过的项目等等，你自己也能更深入了解他们所做的事情。在此阶段结束时，你心中应该已经有个谱了，大概知道你可以如何帮助他们，以及他们可以如何帮助你。

阶段 3 找机会利用一些合理的借口来帮助对方。

如果他们愿意帮你的忙，你就感激地接受他们的帮助。这两种互动都能建立信任，加深关系。如果没有办法帮忙，你可以适时关心，好让人第一个就想到你。

阶段 4 最后一个阶段是耐心等待，伺机而动。

你要跟他们保持联系，这样有事发生时，他们才会想到你，才会愿意让你帮忙做一些事。如果你在前面阶段已经打下良好基础，那么当他们需要你的时候，你就会在对的时间出现在对的地方。

有时候，你可以和你遇到的人迅速走完这4个阶段；有时候，你就是必须耐心等待时机。如果对方信任你服务的公司，那么漂亮的工作资历可能是条捷径。如果你服务的公司规模不大，知名度相对较低，你就得一次又一次地走过这4个阶段。

另外也要切记，大家都想成为你的新联络人第一个想到的对象。大企业有资源赞助运动队伍和赛事，把他们的高层主管送上TED演讲舞台，并且大做广告。如果你没有资源与之抗衡，这将是一大挑战。唯一的办法是，继续创造一连串他们喜欢的接触点。一周又一周，持续做下去，成为对方心中第一个想到的

人绝对不是问题。这就是建立策略关系的美妙之处。建立策略关系的好处是，最终这些关系可以发展到你能提出一些困难的请求，而他们也愿意向你透露高度机密的信息。

大多数人都想帮助别人。我们之所以如此害怕寻求帮助，是因为我们谁也不想成为那种咄咄逼人的推销员。然而，如果你已经建立起稳固的关系，那它就禁得起你的请求，甚至需要你的请求。当你跨越某个关系强度时，会出现一种奇怪的催化效应，关系会从完全不是交易型变成高度交易型。你会变得脆弱而透明，相信别人会来帮你。当你有了这种信任，人就会出现。 **A**

点燃革新之

序言 / 苏美琪；文 / 希娜·艾恩嘉、黄祖强

勇敢跳脱限制，寻找无限可能；
在不同的视角中找到新方法，展现独特的创造力，
启动创新之钥。



CHAPTER 1

别再用过时的头脑风暴法
快学破框思维的技巧

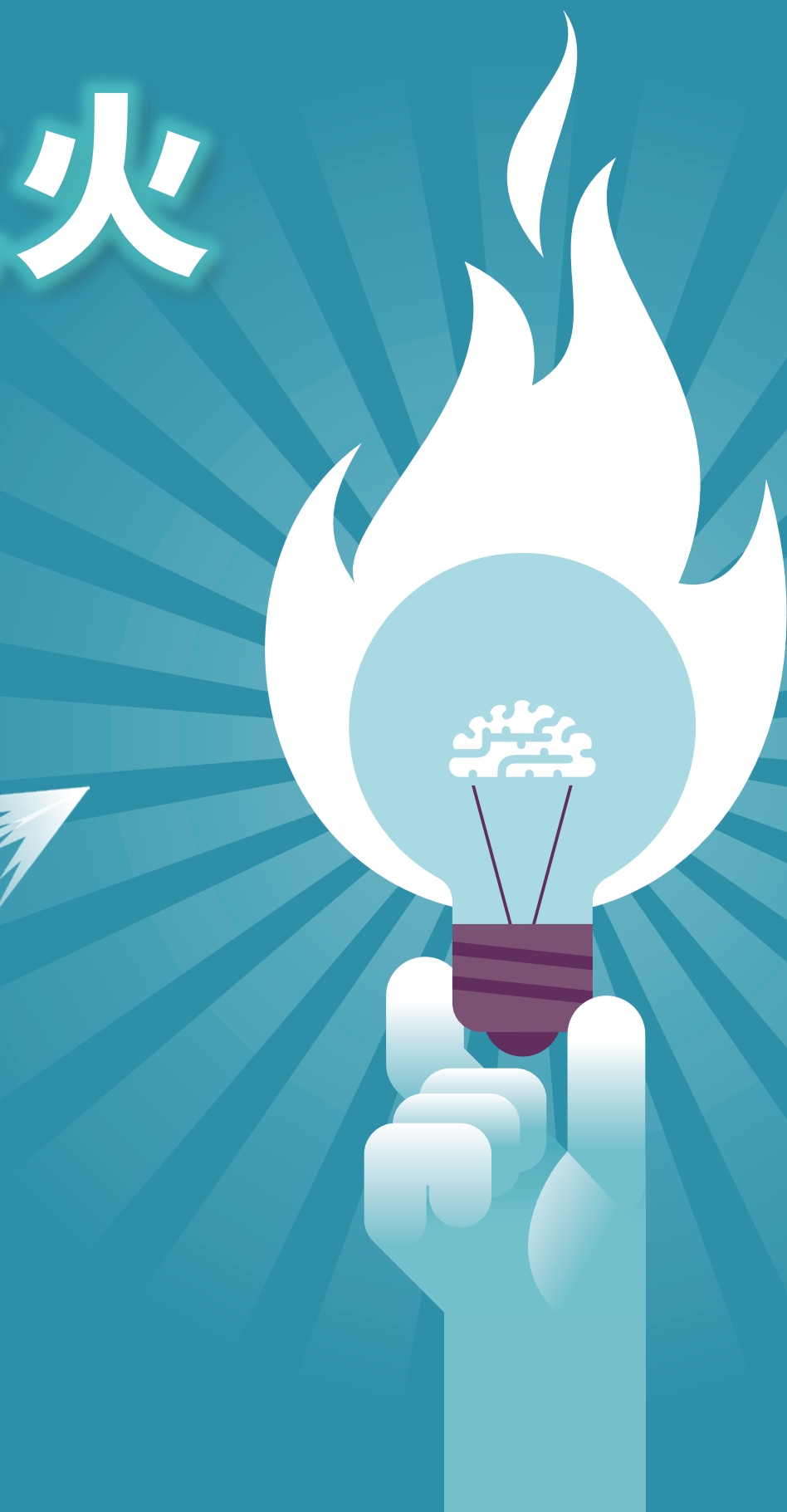


CHAPTER 2

创新浪潮2024
突破框架 迎接未知挑战



火





CHAPTER I

别再用过时的头脑风暴法

快学破框思维的技巧

文/希娜·艾恩嘉（哥伦比亚大学商学院教授）



看更多精彩内容

不论是在商业、管理、艺术、音乐、医药等领域，各行各业任何人、任何组织都可以因时因地，策略性复制“破框思维”的思考过程，提出突破性的重要创意解决方法，成为解决问题的高手。

头脑 风暴已经过时、盲目试错无效耗费资源；用正确的路径打破思维的限制，才能发现你期待的创新构想。回想一下，上一次你是在什么场合想出一个真正有创意的构想？

全世界有很多人、很多组织利用头脑风暴

来解决和创意有关的问题。头脑风暴是一种正统技巧，每当需要快速得出构想，大家就做头脑风暴。发明头脑风暴法，原先是要解决以下问题：在全公司性的会议中，资浅员工很少发言，主导对话的是资深高阶主管。当时的解决方案是每个星期举行“集体思

// 研究人员发现独自创想概念的人，会比在传统群体头脑风暴下的人得出更多想法：独自创想的人得出的非重复想法，比群体头脑风暴下的人多两倍。 //

考”，给每个人同等的发言机会，确认资深员工的想法也获得征询。

头脑风暴——框架内思考已过时？

你可以根据基本的头脑风暴主题发展出很多变化型，创意公司IDEO列出的一般规则清单像这样：

① 尽量提高构想提案的数量。

② 鼓励天马行空的想法。

③ 先不要评断。

④ 根据他人的想法继续往下想。

⑤ 聚焦在主题上。

我们来分析一下上述头脑风暴的五条规则。第一条，头脑风暴是一场关乎数量的赛局：你让愈多人开口，就愈有机会从中找到珠玑。第二与第三条规则是为了第一条开路，以确保每个人都能把自己的想法讲出来。至于第四条规则，听起来蕴藏极大潜力，但如果你确实认真看待前三条规则，很可能会有上百个想法可以继续发展下去。

最后才提，但也同样重要的是第五条规则，在我看来，这是束缚。你在自己的工作很可能也体验过这一点：你会发现自己正在解决错误的问题，然后把焦点移转到别的事情上。这表示，寻找问题本身就是创意过程中的一部分，你不可以假设自己已经找到了问题，径自利用头脑风暴找解决方法。

事实上，证据很明确指出一件事：头脑风暴无用！社会心理学家麦可·迪尔（Michael Diehl）和沃夫冈·史特罗伯（Wolfgang Stroebe）自1987年起针对头脑风暴做了一项大型研究，他们找来一群人分成四人一组，以传统方式头脑风暴并收集这些人得出的构想。之后，他们再找来一群人单独思考，然后以四个人为一组收集想法，综合成一张清单。研究人员接着比较两个群组的成果，发现独自创想概念的人，会比在传统群体头脑风暴下的人得出更多想法：独自创想的人得出的非重复想法，比群体头脑风暴下的人多两倍。

科学家越来越认为，群体头脑风暴会引发偏差，并严重冲击创意。团体的回馈造成了偏差，而且我们也发现，团体的动态会严重压抑个人的创意。你可以这样想：如果五个人为一组做头脑风暴，他们能运用的，就是这五个人具备的知识，我们认为这就是“框架内”的思考。

破框思维地图的六大步骤

在破框思维法里，我们会要你善用有史以来全体人类累积出来的知识，投入心思倾听别人的想法，也要扩展你自己的知识，跳出你的舒适区，我们把这称为“跳出框架”的思考。头脑风暴会自我限缩，破框思维则会扩展思考，你认为哪一种比较有创意？

哥伦比亚大学善用最先进的认知神经科学，和团队耗费十年时间钻研并不断琢磨，才提出破框思维地图，提出一套实务上可行、按部就班的六个明确步骤，以酝酿出最创新有用的构

想，针对各种各样难题，找到最适配的解决方法组合：

- 1 选定问题：选定想要解决的问题，加以正确理解与定义。
- 2 拆解问题：将大问题拆解，再精简成五到七个核心小问题。
- 3 比较各方渴望：全局评量三方真正的需求，可能的结果与影响。
- 4 搜寻解决方法组合：跨越不同领域框架内外，碰撞出任何想得到或找得到的解决方案。
- 5 建立选项表：排列各种方案组合，运用选项表决定最适解决方法。
- 6 第三视角验证：听取外部意见，检视你找到的解答。

如何选对解决首要的核心问题？

我们来听听爱因斯坦的忠告：“人必须培养出直觉，知道什么是你必须花费最大心力才能勉强办到的事。”他的建议很简单，但非常深奥。你会想要尽你所能，但是不能超过自身能力，不然的话，你会失败。要找到这种水准的问题难度，靠的不是分析性的公式，而是“直觉”，也就是说，你要靠自己摸索。我们在破框思维中的第一步也是这么做。

在这里我会提供一些工具，帮你找到关心的问题，并用适当的方式定义问题，助你找到非凡的解决方案，把你的大构想化为现实。当你踏上这段旅程，你要做一些练习，这些练习会帮助你像NASA喷射推进实验室的团队那样，一再地描述再描述你要解决的问题，直到得出一个你认为有意义而且可解决的问题。



// 运用工具描述你要解决的问题，帮你找到关心的问题，并用适当的方式定义问题，助你找到非凡的解决方案，把你的大构想化为现实。 //

“描述问题”是选项表（见表一）的第一项要素。一开始你的问题只是草稿，这表示随着你继续往下进行破框思维法的其他五个步骤，问题能够改变而且也可能真的会改变。

如果你已经知道你想解决某个问题，我希望你拿一张纸，用不到三句话写出这个问题。请记住，这只是草稿。

表一、破框思维中的选项表

主问题：					
主问题 1	X	X	X	X	X
主问题 2	X	X	X	X	X
主问题 3	X	X	X	X	X
主问题 4	X	X	X	X	X
主问题 5	X	X	X	X	X

有时候，你想解决的可能是和你切身有关的问题，有时候，你可能想的是要解决别人的问题，不管是哪一种，花几分钟把问题写下来，尽你所能，选用能让你感受到深远意义的词汇来描述。你愈是运用能传达出超越字面意义的词汇来描述问题，就愈能保有动力迎接之后的几个步骤，也愈可能创造出较有意义的解决方案。

你的脑袋里可能早就有很多问题不停打转，你知道如果能解决的话能带来很多益处；这些问题可能是你看新闻报道、你在做早晨某些例行活动或是上班途中想到的，如果全部都要列出来，清单会很长，因为你这是在检视人生的每一个方面，但是你无法解决每一个问题。你必须挑选一个有意义的问题来解决。要做到这一点，请完成以下的思考练习。

拿出一张纸，写下答案回答以下各项问题。针对每一项问题，请快速写出5到7个项目。请花一整个星期做这项练习，并在每天的不同时间去做。

- Q1：写出你日常会遭遇而且希望自己可以解决的问题。**
- Q2：想一想你最有兴趣或是想更深入了解的主题。**
- Q3：找出你在日常生活中最在乎的事物。**

完整检视你的全部答案。如果你看到某些问题出现不只一次，请把重点放在这些问题上。如果你找到的问题、兴趣或使命感太过广泛，请在这个问题范畴内想一想比较小的问题。

比如，如果你的兴趣是娱乐消遣，你可能会发现，成人没有太多机会参与有组织的运动项目。如果你的焦点是艺术，你可能觉得应该让更多人接触到古典音乐。如果你在专业上有意于管理组织，你可能会注意到你的工作团队在某个项目上可以善用一些你提供的协助。你会开始看到你的动机从问题清单里浮出来。当你开始缩小范围，则会开始看到一个你可以而且也要解决的问题慢慢浮现。

等你彻底思考并找出你认定想要处理的问题，请写出几个句子来描述你的问题。以定义问题这件事来说，描述问题是一个很重要的步骤；将脑中的词汇实际写在纸上，可以帮助你更理解想要解决的问题，以及为什么你会这么想。写下来，可以帮助你想法化为明确的概念，更精确瞄准你有意解决的问题。 **A**



CHAPTER 2

创新浪潮2024

突破框架 迎接未知挑战

文/黄祖强·企业趋势研究顾问

《经济学人》（The Economist）发表题为《2024年值得关注的十大趋势》（Tom Standage's ten trends to watch in 2024, 2023/11/06）提及今年（2024）会是充满变化的一年……。

“世间 瞬息万变。无论是武装冲突的激增、全球能源版图的重新划分，还是人工智能（AI）的快速发展，世界都在以令人难以置信的速度发生变化。从中东局势到电动汽车的应用，再到肥胖症的治疗，一切都与一两年前大不相同。”

在这样充满不确定的环境中，全球与区域经济在脆弱中寻求复苏机会，对于产业组织、企业与个人而言，始终以诚信人本、秉持良善出发，包容挫折，给予自身尝试的勇气，摆脱旧习，调整适应，做好观念的位移与实践、善用外部力量、持续创新，皆是不可回避的课题。

// 随着新经济典范转移，在碎片化信息的年代找到连结，并赋予新的意义。亦即是找出脉络，赋予观点，重组价值，重新定义商业模式。 //

而随着新经济典范转移，在碎片化信息的年代找到连结，并赋予新的意义。亦即是找出脉络，赋予观点，重组价值，重新定义商业模式，不断自我挑战，寻求新的活路，及时更新成功方程式。

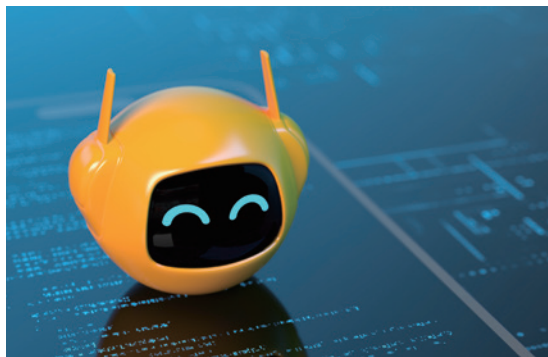
以产业为例，中国制造产业迈向“中国智造”即是通过全面数字化、智能化的探索，技术密集，整合巨大量体，转型升级为全新的万物互联智能产业，期待为经济注入更强大的推动力。

中国家电业的转型求变。早期是以外资为主，产品及技术均由外资品牌引领。但家电业抓住新技术升级的机遇，积极整合上下游产业链，持续不断进行产品和技术创新，孕育出国产高端品牌，家电市场逐渐转变为由国产品牌主导。家电业者并不自满，探索各种创新，率先开始向智能制造转型升级，打破产业既有的限制，引进各种先进技术应用在家电研发、设计、制造等各个场景，颠覆了家电业的传统生产方式，顺利走向世界市场。

正视AI带来的力量

例如：以开放型人工智能为基础的聊天机器人，短短时间造成全球风潮，对未来工作产生重要影响，虽然冲击传统产业，但除了可能改变工作方式与需求，也可创造出新的机会。

根据Tortoise Media 全球人工智能指数显示，在研究、开发、战略、人才和基础设施等项目，中国的整体能力排名第二。《产经新闻》指出，中国人工智能核心产业规模达人民币5,000亿元，企业数量超过4,300家。根据



《第一财经》报道，文心一言App首日的日活跃用户超过百万，回答网友共3,342万个问题；百度搜索的“AI伴”功能当日访问用户数超过400万，而AI PPT帮手“AI PPT”第一天就有超过两百万人抢先体验。显现出AI已深入产业与个人应用。

韩国以聊天机器人为基础，整合各种商业服务的生成型AI平台“wrtn”，除了有AI机器人询问及聊天的视窗外，更针对使用者的需求，提供不同的专业化服务。如：商品文案，也能在输入分类与几个关键字后，自动生成内容。也开发出“读书计划表产生器”、“论文大纲生成器”、“大学课堂报告制作器”等共350种专业功能，有的由wrtn自行开发，有的则由会员制作后上架。目前使用人数已达150万；韩国中小创投企业部指出AI等数字领域的应用创业是国家竞争力的核心课题。

概念研发+跨域合作=创造新商业模式

面对人口老化带来的种种挑战，为协助民众与社会稳健适应，许多机构开始深耕精准健

康技术研发，协助业者打造创新商业模式，建构自主供应链与创新科技生态圈。生医与ICT异业跨域整合，让医学材料产值十年倍增，年复合成长率高企。未来将有更多海内外创投及加速器加入“生医创新跨域合作平台”，从“人流、金流、信息流、经验流”四大方面切入推进，协助社会建构最佳智能医疗生态系，并培育出生技独角兽。

2023年，瑞幸咖啡与茅台展开合作，将茅台的酱香白酒与自身咖啡在口味上进行了融合创新，推出了酱香拿铁，瞬间引爆社交媒体话题度与讨论。除了产品上的创新，从品牌层面看，这也是一次双赢的合作，两个品牌互相借力，发挥优势相辅相成，带来了一次惊艳的跨界合作成功范例。

跳出框架，更加创新

问题如果在僵固的框内，或许解答就在框

框之外。例如：无印良品自1980年创立以来，始终坚持着“简单、自然、刚刚好”的品牌理念。2023年无印良品在中国市场全球首发了使用OBP(Ocean Bound Plastic) 材料制作的全新海洋再生素材系列商品，并与山东省烟台市平度市新河镇拥有400余年历史的新河草编非遗工艺合作，实现了环保与巧思的神奇碰撞。

另外，荷兰一家新创公司“Human Material Loop”突破一般人对于纺织原料的认知，以减少产业的浪费为诉求，创造出新的企业价值。根据“Human Material Loop”的研究数据，欧洲每年7,200万公斤（相当于七座艾菲尔铁塔重的人类毛发废料），被送入欧洲垃圾掩埋场处理。

“Human Material Loop”创办人克拉尔(Zsafia Kollar)认为这十分可惜，因为解决方案并不环保，他相信人类的头发是一种非常耐用的材质，可以好好发展运用。事实



II “我把创新称为3C。第一个C是创造力，第二个C是挑战，第三个C是勇气。”在充满不确定的挑战，以正向的态度持续创新找出新的可能性，是必要的思维之一。II

上，“Human Material Loop”目前以人发已经成功制造出毛衣、外套、西装外套，其原料大多来自于比利时、荷兰和卢森堡的美发沙龙。并采取高标准品质检验，如请登山客穿上自家生产的保暖外套，让它在恶劣的气候环境下进行测试，最后通过考验，成功登顶南美洲最高峰阿空加瓜山（西班牙语：Aconcagua，海拔6,961公尺），达到品牌宣传的目的。

培养创新的能力，迎接2024

丰田前社长所说：“别忘了，我把创新称为3C。第一个C是创造力（Creativity），第二个C是挑战（Challenge），第三个C是勇气（Courage）。”就像文章开头所言，这一年充满不确定的挑战，以正向的态度持续创新找出新的可能性，是必要的思维之一。个人如何培养创新？

笔者提供以下几点建议参考：

1 学习是基本功夫

学习与创新密不可分，但学习是创造力的源头，请保持学习习惯，如增加对AI的运用与理解能力。

2 学会看见

好的解决方案有可能来自顾客，多去外部走走与人交流，旅行都好，理解市场的真实

需求。

3 试着图像思考

想象的应用，如同英国雕刻大师芭芭拉·海普沃斯所说：“我一定要对工作的形式有一个清楚的图像之后，才能动手。否则，我就没有创造的动力。”

4 为眼前设计

焦点放在不久的未来，清楚的需求，否则伟大的构想只会停留在构想。

5 善用限制

环境的限制，说不定就是创新的机会，环境是创造者的良师。

6 尝试不同

在不确定的状态，只能靠实践与修正，才能走向趋于完美的境界。

7 保持同理心

体恤弱势，学会帮助人，与人为善。

“我都用一种敬畏的心情面对眼前等着我们的事物。我看不见，但利用其他非视觉的感官以及我读到与听到的描述，用心去感受体验。”诚如哥伦比亚大学商学院教授希娜·艾恩嘉（Sheena Iyengar）所言，祝福读者能因创新而有丰收的一年！**A**

资深广告人

叶明桂



品牌如何创造销售力？

图·文／叶明桂（时报出版社）

前奥美集团首席策略顾问叶明桂，面对变化快速的市场及平台，将40年在奥美的品牌策略功力，通过数十家两岸各行各业公司的实战心得，以品牌心法全面公开，解开品牌梳理背后的逻辑和秘密，协助企业快速打造品牌。



看更多名人讲堂

品牌

如何创造巨大销售力？绝大多数的人，对品牌有3个迷思。想要提升品牌绩效，那就不能忽略品牌的经营与规划。

迷思❶：无法分辨品牌与产品的不同，也就是不明白塑造品牌魅力与促进产品销售的方法到底有什么不一样。

// 品牌输出的对象是全人类，而产品诉求的对象是目标对象群；品牌追求溢价的忠诚度，产品追求的是性价比的偏好度，这两者的目的完全不同。//

卖产品所思考的维度是卖给谁，卖的是什么，以及差异化的卖点，要描述的是产品特点、消费者利益、终极的情感利益、产品的用途、产品对消费者的意义、消费族群如何区隔，目标对象的消费洞察等项目。

而打造品牌所要思考的维度则是品牌主张，包括文化张力、人们与品牌的关系、品牌个性、品牌特有的风格与语气等这类将产品拟人化的设定。

大部分营销人员或传播人常误以为，只要策略讯息是情感的利益，或是创意诉求是感性走心，就是在进行品牌的工作，其实不然。产品广告运用动人的故事、有创意的点子来让受众感动、惊喜，借此使人记忆回味，让人对销售痛点更有感觉，本来就是天经地义的事。

品牌输出的对象是全人类，而产品诉求的对象是目标对象群；品牌追求溢价的忠诚度，产品追求的是性价比的偏好度，这两者的目的完全不同。

迷思❷：建立品牌需要长期累积才能达成。

多数人以为品牌要花更多钱、更久时间、更大资源才能拥有，其实通过正确的品牌梳理所产出的创意作品，一定是一见钟情，快速达成。因为打造品牌的秘诀，是利用已经存在人类脑海的人性冲突或社会纠结，来撬动品牌主张，而产品定位所探讨的各种消费者在使用与体验方面的洞察，一定比不上品牌梳理的人性洞察来得植入人心。

迷思❸：大多数人都认为品牌是一个高大上、

精神面、空虚，不落地的东西，而且品牌不可能直接帮助生意，因此品牌只是个Nice to have（可有可无）的好形象罢了。

以上，不只是对品牌的误解，更是对品牌真正的意涵不了解。虽然每个人都认为品牌很重要，但事实上，大部分人并不真正了解品牌的内容，不明白品牌可以真实地帮助生意，更不知道品牌其实是销售产品的原子弹！

品牌可以通过以下5个途径来产生巨大的销售力

- 品牌解决从人类学角度遇到的销售问题。
- 品牌对抗人们在潜意识中的竞争者。
- 品牌能占领行业类别的至高点。
- 品牌借由人们的冲突与纠结，快速打造知名度，创造好感。
- 品牌能创造有利销售的共同场景。

以下运用三个真实案例，来带你一游品牌的世界。

1 品牌解决从人类学角度所遇到的销售问题：闪送

闪送是同城快递，一对一专人直送，拒绝拼单。当你到了机场才发现护照放在家里，你若回去拿肯定赶不上飞机，这时你可以打开闪送APP，在你家附近找一位闪送员到你家拿护照，再送来给你。闪送的使用时

机都是人们在关键时刻，将重要的东西，例如：身份证、房产文件、合约，甚至钻石，交给一个陌生人，而人们普遍对陌生人的不信任，正是闪送在扩展生意时，从人类学角度所遇到最大的问题，因为从小我们就被提醒：“不要相信陌生人！”

闪送因此提出了一个主张，闪送相信“人性本善”。闪送相信在这个世界，好人比坏人多。闪送善良的主张，让人们在潜意识上认为闪送背后的这群人，包括闪送的快递人员，应该都是比较善良的人类，我们愿意将重要东西交给一个善良的陌生人，也不会交给一个相交十几年，但我们心里其实有点不太信任的老友。闪送，用善良递送！

2 以人为本，无声传递环保理念： 优衣库

作为唯一一款采用再生面料制成的成衣入选者，《财富》杂志评选优衣库的摇粒绒产

品获奖理由中指出，这款产品的大身100%采用再生纤维制成，这些再生纤维全部源自回收的PET塑料瓶。即使是拉链、衣物滚边、标签等小部件也几乎全部采用再生材料制成。不仅如此，新面料还更轻、更柔、更保暖，并且拥有更活泼、时尚、年轻的色彩。这无声地传递着环保理念，深受消费者喜爱。

3 “500个家乡”，打造长线品牌： 快手

近期，“500个家乡”快手固定项目第四次落地。快手更深入地挖掘了家乡的魅力，邀请用户跟随李雪琴、董丽娜和林烧三位创作者的脚步，通过三部短片展示了小城的迷人之处。让大众跟随这三位创作者，一同领略不同城市的风貌和民俗，感受最真实的小城风情。同时，凭借着充满烟火气息的文案，以高度共鸣的情绪、走心戳人的故事触动观众内心，充分发挥了快手的内容创作优势。



品牌是个古老的名词，梳理品牌的方法论也很古典，但是真正让品牌落地，充满生命的技术与艺术，现在才正开始发扬光大！

4 品牌能占领行业类别的制高点：克丽缇娜

凡是在人们心智上占领了类别制高点的品牌，就是这个产业的第一品牌，这是营销学上的真理。所谓制高点，就是这行产品类别在精神层次的终极利益，例如：可口可乐的产品利益是清凉解渴，但类别制高点则是欢乐（Happiness）。

克丽缇娜是一家SPA美容连锁店，在一、二、三线城市拥有4,000家分店。会来克丽缇娜做美容的人，只有一种人，就是对幸福有憧憬，对更美好的自己有向往的人。所以克丽缇娜的制高点就是“爱情”。

那么，爱情到底值不值得相信？这便是品牌所要探讨的人性洞察。有人认为：爱情不可靠，因为研究显示爱情的荷尔蒙只有两年，激情过后，如果爱情没有被升华成亲情，这段爱情终究会结束；但也有人相信爱情！只要遇到真爱，那么无论贫富贵贱，只要能 and 喜欢的人在一起，一切都欢喜。

而克丽缇娜的品牌主张是：即使爱情不可靠，女人也要勇敢爱！只要女性独立自信，勇敢进取，不断追求更好的自己，克丽缇娜的生意就永远做不完。

以上案例，简单说明品牌梳理输出的内容是什么，同时也说明品牌可以产生销售力背后的原因。品牌是个古老的名词，梳理品牌的方法论也很古典，但是真正让品牌落地，充满生命的技术与艺术，现在才正开始发扬光大！ A

名人档案 |



叶明桂
资深广告人

前奥美集团首席策略顾问。1981年赴美传播研究所深造。1984年进入国泰建业广告，1986年进入奥美广告。服务过上百个客户。参加奥美海外训练达30次，累积超过1,000场的公开演讲经验，擅长研拟策略及启发创意，是传播界的老师，也是永远的学生。



好书推荐

《学品牌》：一个40年广告老师傅的压箱绝活

作者：叶明桂 / 出版社：时报文化出版

本书提供品牌操作的全方位视角，涵盖品牌营销的所有环节。作者循序渐进，将他的经验和观点，化成深入浅出的文字与故事。从如何进行市场、消费者分析，到如何跟策划、业务和创意沟通，所有跟品牌有关的大小事，一一为你解答。



「教育不平等」？ 非营利组织如何改善 AI时代巨变

文 / 黄至尧 · 知名人力资源专家

专栏作者 |



黄至尧

知名人力资源专家博士



看更多人力资源观点

前阵子邀请了40多位高中校长，针对 AI对教育的影响，以及少子化等议题进行深度讨论。随着贫富差距加剧、教育落差等问题也越发严重，2023年8月联合国秘书长古特雷斯（Antonio Guterres）强调教育平等的重要性，表示联合国将会确保包容、公平的优质教育，并促进全民终身享有学习机会，弭平因不平等产生的教育资源落差。

古特

雷斯在“教育变革”政策简报中指出，全球教育正处于“十字路口”，公平和机会危机是第一大考验。根据教科文组织统计，全球有超过7.7亿的成年人没有受过正规教育，无法阅读、识字，当中绝大多数为女性。



“所有学生都应公平接受高品质公共教育的机会。除需要政府部门投入经费、从政策面来改善教育不均外，号称“第三部门”的非营利组织也扮演重要角色。”

此外，国际的教育资源也呈现极大落差，根据统计，高收入国家占全球教育资源的63%，来服务这些仅占全球学龄人数10%的学子；相反的，在低收入国家只有11%的公共教育资源，来照顾最贫穷的20%学龄人口。

Q1 偏远地区教育的现况如何？

我国中西部偏远地区农村教育整体发展水平低，与沿海发达地区以及中西部城乡教育相比存在巨大差异。尽管偏远学生也能买到平板电脑，享受网络资源，但除此之外，家庭照护问题、经济困境，乃至电子设备使用引导、软实力、独立思维训练等等，却仍是难以补齐。

少子化导致越来越多的学校缩减整并，众多实习老师问题难解，再加上科技浪潮来势汹汹，偏远学校更面临教师流动率高，部分地区甚至招不到老师，影响正常教学、校务运作的问题，疫情期间这些问题更是雪上加霜。在教育资源不均的情况下，老师、学生、家长如何面对这样的考验，我们该如何能确保每个孩子都能得到更好的教育机会，

这些都是偏乡教育所面临的挑战。

Q2 现有教育如何教孩子面对不确定性？

AI时代来临，人工智能领域快速发展，对未来就业市场带来更多不确定性。根据研究，使用当红的人工智能聊天机器人能为工作生产力提升37%，并减少37%的工作时间，不少专家认为，这些通用人工智能的出现，很可能意味着第四次工业革命，对社会、职场的颠覆和影响不容小觑。统计数据指出，随着自动化发展，在未来十年内，现有的工作机会有27%很可能会消失。

在变动剧烈的科技社会，现有教育体制该如何满足学习的需求？过去填鸭式的教育侧重于传授已知的知识，如何帮助年轻人在不确定的世界中保持弹性、灵活？若所有的作业都能通过AI完成，老师也能通过AI给予反馈，那现有的教育到底能为孩子带来什么？

影响力教育基金会总监 Evy表示，随着AI的出现，逻辑性思考、主观判断，辩证和提问等能力变得比过往任何时刻都来得重要，唯有强化独立思考，我们才能发挥与机器不同的价值与创造力。培养面对未知世界的韧性、快速学习能力以及面对陌生问题能够思考解决的能力，远比数学、物理、化学等单一科目更为重要，因此强调逻辑思考的训练一定要从小开始。

Q3 “非营利组织”如何弭平教育不均现象？

所有学生都应公平的享有接受高品质公共教育的机会。除了需要政府部门持续投入经费、从政策面来改善教育不均外，号称“第三部门”的非营利组织也在其中扮演重要的角色。微软公司创办人比尔盖兹（Bill Gates）所创立，全球最大的私人慈善非营利组织“比尔及梅琳达·盖兹基金会”（Bill & Melinda Gates Foundation），截至2020年，对全球超过一百多个国家捐赠金额高达548亿美元，致力于改善全球健康、农业、教育等议题中，解决因贫困导致资源分配不均的现象。

在教育方面，比尔盖兹（Bill Gates）坚信每个人的生命都是平等，基金会的工作重点为确保所有人都能在学校、生活中取得成功的可能，针对低收入户、少数族裔和弱势群体，提供更完善的教育机会，避免年轻学生辍学，提供高中升大学的入学准备。除了资金援助，基金会更广推公立图书馆，普及各地的免费网络，缩小地区间的资源落差，并帮助更多的学生能够完成大学学业，以获得更好的工作与未来。



2008年时代杂志全球百大最具影响力人物的TFA创办人温蒂·柯柏（Wendy Kopp），为打破因经济条件、地区、种族所造成教育不平等，招募来自各个优秀大学的青年老师走入师资不足的低收入社区，引进高品质的教育人力，为全国各地偏乡地区推动教育改革带来不少帮助。

Q4 关于教育基金会运作的成功关键？

在教育基金会这六年多来的经验，我亲身观察到以下几个重点，供读者们参考。

1 董事成员的选择与招聘非常重要

邀请对方担任董事之前一定要跟对方进行深度沟通，确保双方对于公益教育有一致的理念，并且要定期召开董事会。跟董事之间的互动也十分重要，唯在董事们的要求与指导下基金会才有可能持续的发展跟进步。

2 公益活动要尽可能专注不要发散

刚刚开始一定会有一段迷茫的时期，感觉什么都想做，但是似乎资源永远不够。最后你会发现专注才容易有产出，因此要回到初心，思考哪些公益活动最能够符合成立基金会的宗旨，持续办理与检讨才能不断迭代跟优化。

3 公益项目最好能有一个三年计划

办活动需要花费许多的人力、物力、财力与精力，如果只是像烟火一样放完就没有了，这样的投入与产出比，极有可能不符合

“让高中生在选择大学专业前，体验职业内容，培养学生职业生涯规划、专业知识、沟通能力与个人品牌力的四大必备技能，保障孩子都有勇敢追梦的权利与机会。”

效益。因此如果能够写出一个三年的计划，对与项目的评估自然会更加全面。

4 每一分钱都要花在刀口上

基金会一般团队人少但要精挑细选，执行秘书负责所有的行政事务，项目负责人负责统筹基金会的公益活动，再来营销人员把每一场活动的宣传做好尽可能让更多的人受益。最后就是要用心寻找好的供应商。（这一点至关重要）

5 公益活动的成功关键

今年我们的基金会一共举办了超过80场活动，活动想要办得好关键绝不只是会办活动，想办活动。更重要的是VOC（Voice of client）要提前跟你想服务的目标群体进行沟通与对话，唯有了解他们真正的需求才有可能对症下药，创造价值。

Q5 能否举实际运作案例？

“影响力教育基金会”成立于2017年，招揽各行业影响力专家，如大学校长、律师、会计师、创业家等人士担任基金会董事，提供海内外华人学子多元、丰富且平等的教育资源，协助青年求职、找寻职业生涯方向。

影响力教育基金会总监Evy强调，我们重点关注三大群体，分别是高中、大学及职场新人，针对这三个不同的族群量身订制，推出不

同形式的公益培训。

➡ 高中“学涯领航员”计划

于寒暑假期间办理公益营队活动，邀请业界讲师，让高中生在选择大学专业前，体验职业内容，培养学生职业生涯规划、专业知识、沟通能力与个人品牌力的四大必备技能。保障每个孩子都有勇敢追梦的权利与机会。

➡ 大学“学涯领航员”计划

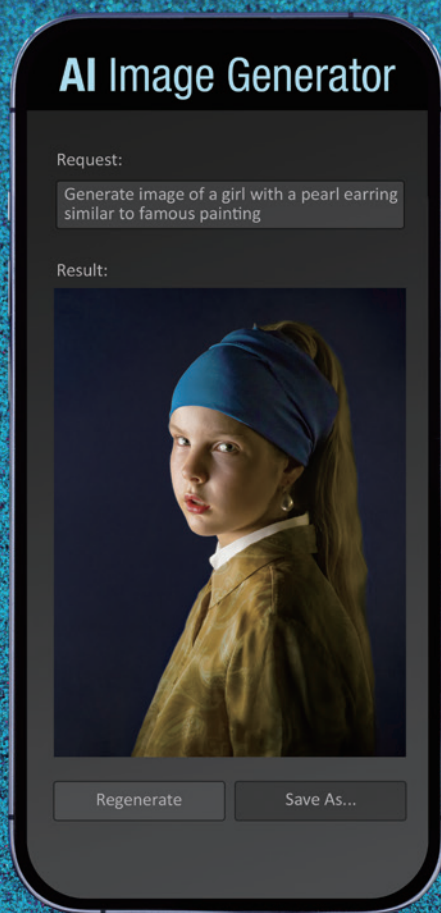
包含各大学的公益&职业生涯讲座，邀请知名猎头提供大学生面试技巧等求职相关课程。

“为你职引（Career for Taiwan）”为大三以上大学生，提供“一对一职业生涯辅导”，该活动集结了超过100位不同背景的专业导师与顾问，协助陷入职业生涯迷惘、对未来感到不确定的年轻人一起思索未来的方向。

➡ 职场新人

“影响力讲堂”每月邀请职场大咖，比如微软CEO、IBM总经理、知名作家及百万Youtuber等成功人士，跟大家分享职场成功之道。另外，“执行长会客室”则是运用现在最受欢迎的Podcast通过声音及短视频的形式让各行各业的专家线上跟大家分享。

在AI时代的重大变革中，非营利组织可通过提供免费网上学习资源、培训教师、建立数字学习平台等方式，减缓并改善教育不平等现象。确保孩子们都能在AI时代中受益，实现更公正、包容的教育环境。A



创新经营的挑战

生成式AI 普惠化之路

文/詹文男·现任数字转型学院共同创办人暨院长



看更多创新经营

近年来AI发展迅猛，已成为各行各业创新及提升生产力的重要工具，尤其是生成式AI的迅猛发展，更是让白领工作者的生产力大幅提升，但其产生的副作用也为社会及产业带来了许多新的议题。

专栏作者 |



詹文男

数字转型学院共同
创办人暨院长

从生 成式AI近年的发展来观察，其不仅可以自动生成文本、图片及音乐，甚至可以帮忙写程序。有位科技公司的上班族，从没接触过绘画或写作，但为了帮女儿写一本睡前故事书，他用AI帮他编写故事，再使用图片生成AI工具来绘制插图，

// 生成式AI的应用多元且功能惊人，预计将快速渗透至食医住行育乐的各个层面，在功能及界面不断改善下，将有机会提升生产力，并提升顾客体验。 //



短短几天，他就在亚马逊线上书店出版了作品。而从聊天机器人爆红至今，现在亚马逊电商上像这样运用AI编写、绘制的书籍，少说也有数百种以上，甚至还有多本列名电子书畅销排行榜。

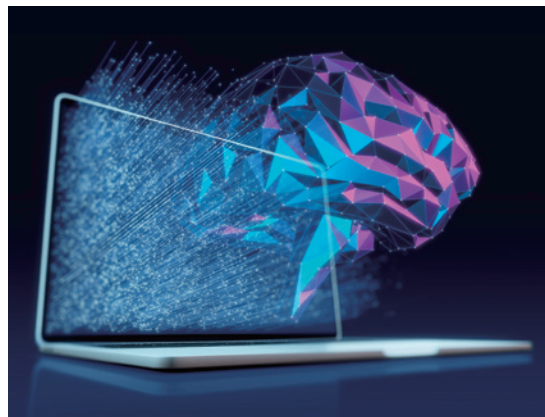
生成式AI的多元应用 大幅提升生产力

而在写程序方面，根据程序码管理平台GitHub，针对任职于超过1,000名员工大企业的程序开发人员的调查显示，92%的工程师表示自己会用AI来编写程序，70%的受访者表示AI对大幅提升程序码品质有帮助。调查也指出，AI工具让程序开发人员工作成就感提升75%，写程序的速度也提升超过55%。

我的朋友也跟我说这半年他感觉人工智能真的让他大开眼界，尤其是聊天机器人的发展，就好像是贴心助理，大幅提高了他的生产力，而且公司人力也精简许多。聊天机

器人不仅帮他阅读及整理数据，还帮他看影片做摘要，甚至研拟法律文件与合约初稿，跟过去花许多时间及成本不断招募及训练新人，但流动率仍居高不下的情况相比，成本低、效果又好。

他也提到有家做图像设计服务的公司，因为善用人工智能来绘图，竟然可以减少70%的人力，更增强了他学习人工智能的决心；有个作品牌的公司老板也跟我说，过去每周



设计部门画不到几张图，现在每天有几百张图可以选，看到眼睛都花了。

也因为生成式AI的应用多元且功能惊人，预计将快速渗透至食医住行育乐的各个层面，而在其功能及界面不断改善下，百工百业也将有机会进一步采用以提升生产力，并提升顾客体验。

加强教育与训练 降低AI带来的风险

但另一方面，生成式AI也带来了许多的挑战与风险。首先在技术方面，AI的透明度与准确性的问题，以及数据训练及使用导致不公平、偏见歧视的问题，而信息不透明也带来隐私和个人权益的威胁。也因而这几年各界从探讨透明的AI、可被解释的AI、负责任的AI、有益的AI，到可信赖的AI，就是希望能降

低大众对AI可能造成危害的疑虑。

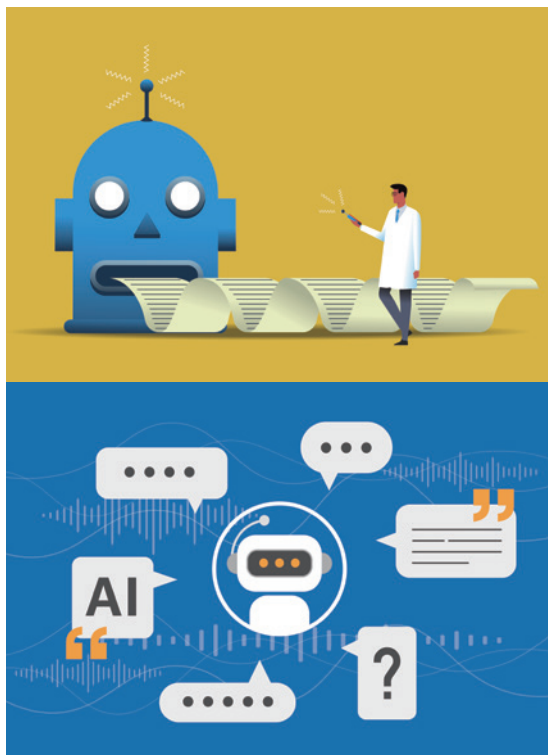
其次是生成式AI对版权和著作权权益的影响。实务上，未经授权生成内容可能侵犯原创作者的版权和著作权权益。Getty Images图库就控告Stability AI未经授权即拿取数千万张照片来训练Stable Diffusion，以利系统日后根据用户提示生成更准确的图像。Getty 指控Stability AI不仅侵犯版权也违反了公平竞争；再者，从经济的观点，生成式AI不仅影响着国家经济和产业竞争力，对工作形态及就业机会，也可能有很大的影响。

还有就是舆论操纵的问题。生成式AI缺乏内容监管和控制，可能威胁社会稳定。举例而言，网络曾出现以假乱真的AI图片，比如各界名人被捕入狱等，类似的虚假信息可能产生不堪设想的后果。

面对汹涌而来的生成式AI，全球就有许多科



// 必须加强AI教育和培训，提高劳动力的AI应用能力；同时要避免AI技术掌握在少数人、少数企业手中，促成AI普惠化。 //



技术著名人士联名发出“暂停大型人工智能实验”的公开信，其诉求并不在于停止开发AI，而是他们认为目前产业的AI竞赛已经失控，连开发者也无法预测、理解和管控其系统。因此呼吁业界暂时退一步，暂缓开发更高阶版本的系统，以免坠入危险，如：大规模失业、偏见与歧视、道德与法律等等问题。假如开发商不愿暂停，社会面应该介入。这也是为何各国目前都致力于可信赖及安全忠诚的AI发展规范与准则，确保有适当的风险控管能力。

虽然世界上有些企业家呼吁应该停止发展AI一段时间，但我们认为仍应该积极善用AI带来的巨大变革能力，也不该忽视其风险。亦即运

用其来造福人类，同时确保有适当的风险控管能力，包括制定AI伦理准则、加强相关法规与监管，并采取有效的隐私保护及技术安全防范措施。此外，加强AI透明度和可解释性。通过使用可解释性的AI演算法、将AI决策与人工智能系统背后的原理相结合、开放AI模型、建立透明度机制等，以加强透明度和可解释性。

其次，未来AI技术的发展，劳动人才与技能培育环境是否健全，攸关产业及国家竞争力。因此必须加强AI教育和培训，提高劳动力的AI应用能力；同时要避免AI技术掌握在少数人、少数企业手中，促成AI普惠化。

再者，应加强多方及国际参与的协作机制。AI技术的发展需要跨国、跨界、跨部门、跨学科的合作。为了促进AI技术的发展和應用，必须建立多方参与的协作机制，促进不同领域之间的交流和合作，加强技术创新和知识共享。

最后，为了更好的应对AI带来的挑战和问题，必须加强人工智能教育和培训，提高劳动力对AI技术和应用的认识和理解，增强对AI风险和挑战的意识，并培养弱势族群相对应的技能和能力，以迎接未来的挑战！

总体而言，生成式AI的迅猛发展已经在各行各业带来显著的生产力提升和创新机会。然而，这种技术也伴随着一系列的挑战和风险，包括透明度、准确性、版权和著作权权益、舆论操纵、隐私和个人权益等问题。我们需要在积极善用AI的同时，确保适当的风险控管能力。 **A**



可飘浮在空中的灯泡，以脱离地心引力的魔幻，带来超现实的照明体验。

光之设计专题①

颠覆想象的创意 创造光之奇景

文/李俊明·图/FLYTE. Solar Roadways

与“光”相关的设计，不再只局限于照明，尤其各种LED技术应用不断推陈出新，改变人们对于“光”的应用与想象。



看更多经典设计

你曾 想象过，电流也可隔空传送吗？
长久以来，人们已经习惯“电线”的存在，如果有一天，电灯没了电源线，还可以被点亮吗？答案是肯定的！来自瑞典的家居品牌FLYTE不仅以“悬浮设计”著称，推出了可飘浮于空中的灯泡，而且还以脱离

地心引力的魔幻，让超现实的照明体验成真。

魔幻照明体验 创造抗拒地心引力奇景

这种独特的灯泡，为何无需电池或连接线就能被点亮呢？原来，它竟是通过空气感应

// 借由灯泡与底座之间的电磁作用，加上让磁区维持稳定的微处理器，让灯泡在空中恒定漂浮。 //

供电。仔细追究起来，现代交流电之父一尼古拉·特斯拉（Nikola Tesla）很早就发现了电力可通过无线方式传导。

而来自纽约的赛门·莫里斯（Simon Morris）则是这款悬浮灯泡的催生者，具体实现了电力以无线传导的可能性。这位发明家对于让物件飘浮起来的概念始终非常着迷，因此长期投入研究该类型产品。不过一直要到2010年之后，这个概念才逐渐迈向商业化，并借由Kickstarter等群众募资平台的兴起，推动FLYTE品牌发展，为家居创造出独特的光之奇景。

这款独特灯具结合了“磁浮”以及“谐振感应耦合”（Resonant Inductive Coupling）两种科技，让灯泡能漂浮在空中，而且还可无线电力传导。借由灯泡与底座之间的电磁作用，加上让磁区维持稳定的微处理器，才让灯泡在空中恒定漂浮。这款产品的挑战，就在于必须特别讲求“精准”，方能让这两项技术互相搭配至天衣无缝，而这系列灯具正是在“磁浮”与“电力感应传导”上皆达到了完美平衡，才激发出如此令人惊叹的照明体验。



这款灯具结合了磁浮及谐振感应耦合两种科技，让灯泡能漂浮在空中。

当使用者将灯泡置于木质底座上方，灯泡就会稳定漂浮在基座之上，并自行点亮；若想改以手动操作，也能通过触碰木质底座来开关照明。而强调以永续环保方式取得的橡木、桉木、胡桃木等材质制成的底座，不只能控制灯泡，也可当作无线充电板，为手机等设备充电。

另外，此系列灯泡的高效能LED模组可使用至少5万小时以上，也就是说如果每天使用12小时，至少可以使用11年以上，让这系列灯具不只是好看、好玩，也兼顾节能、耐用。

新科技为未来铺路 条条大道通向绿能发电

不只灯泡可悬浮在空中发亮，你曾经想过太阳能板也能铺设在路上，为人们创造更多洁净能源，甚至还变成公共照明的一部分吗？来自爱达荷州的史考特·布鲁索（Scott

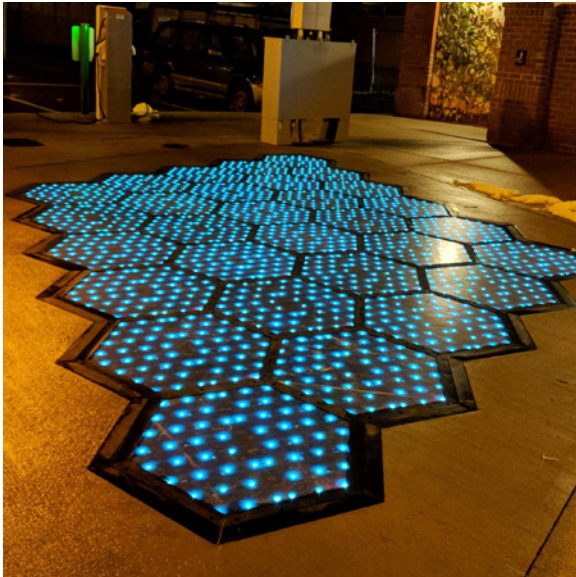


高效能LED模组让这系列漂浮灯具不只看、好玩，也很节能、耐用。

Brusaw) 与茱莉·布鲁索 (Julie Brusaw) 夫妇，借由创立新创公司“太阳能之路” (Solar Roadways)，不仅让原本必须架高且受限于日照角度的太阳能板可直接铺设在人车行经的路面，还能借由崭新光电板技术将街道路面所吸收的太阳能转化为电力，除能为路面提供照明，还能将产生的热能用作融化雪冰之用，减少严寒地区大雪封路的窘境。



在磁浮与感应传导上皆达到了完美平衡，才能创造出令人惊叹的照明体验。



太阳能板也可以铺在路上，为人们创造更多清洁能源，甚至变成公共照明。

为什么这种太阳能板可承受人车的重重碾压呢？原来它是由防弹玻璃、防爆玻璃的概念发展而来，借由改变强化玻璃的成分配方，让面板可以强韧到足以承受巨型卡车碾压。而太阳能发电的电路板则被夹在两片厚达半英寸的强化玻璃之间，这些电路板上配置有LED发光模组、太阳能晶片、发热元件以及微处理器，可在吸收热能后产生直流电力。

这种太阳能板可通过自身产生的电力，驱动内建LED模组，在夜间达到照明的效益。不仅可装设在公用街道路面，也可小规模装设于自家车道或停车场；在寒冬还能具有阻绝积雪的优点，为使用者省去铲雪、除冰的困扰。借由微型变电器的电流转换，这种太阳能板产生的直流电可被转换为240瓦的交流电，为家户或停车场提供电力。

新颖的概念不论户外的公共空间，或是私人的住家都适用，因此诸如滑雪度假村、儿童游乐场、体育场、饭店、机场、博物馆、

教堂、大学都对这项发明表现出浓厚兴趣。

研发团队也在探索，未来在铺设这些路面太阳能板的街边设立充电桩，直接为电动车充电的可能，甚至也在探索如何结合自驾车发展，形成一整套使用洁净能源的运输生态圈。

结合自驾车科技 让道路更智能环保

布鲁索夫妇分析，自驾车通常仰赖GPS系统与感应器进行定位，而“太阳能之路”的路面发电板都标示有经纬度等信息，定位信息明确，可以提供自驾车定位之用。再来，这些太阳能发电板内建的微处理器除可控制LED照明，也能提供路面加热功能，可与自驾车进行连线，开启照明与融雪功能，因此非常有利于自驾车的行驶条件。

尤其他们主张，路面本来就是必须的基础建设，无须再占用其他可利用的土地，也不会过度破坏生态或环境，就可每日产出电

力，并让环境变得更安全，因此应该多加利用这样的独特设计。他们还大胆预估，倘若有大量家庭都在车道或人行道铺设这种太阳能板，可以产生比现行使用电力高出三倍的能源。

“太阳能之路”的理想就是让环境可以变得更永续，也为一成不变的道路、停车场带来更多变化。尤其他们希望让未来的路面更安全、更充满智能、更有吸引力，而且更容易铺设与养护。

让路面能发光，可以营造更安全的环境，让驾驶人与步行者都看清路况，避免事故或犯罪事件，尤其在地广人稀、路灯照明尚未普及的地区，更能派上用场。而融雪化冰功能，更能在严寒地区减少路面打滑，降低意外发生的可能。

在获得国家补助以进行研发之后，“太阳能之路”主要通过Indiegogo等群众募资平台进行集资，也在爱达荷州、马里兰州等一些城市



铺设在路面的太阳能板可通过发热机制，为严寒气候地区省去铲雪、除冰的困扰。

进行小型的试用实测，但眼前还必须克服生产线与制造产能的局限，因此还未正式进入量产与商业化运用。不过在清洁能源越来越受重视的当下，此类产品未来普及应用的潜力，格外让人期待。 **A**



借由太阳能板点亮路面，除可营造更安全的环境，减少交通事故与犯罪事件，也可在不耗费更多资源的前提下，为城市创造更明亮欢乐的氛围。



物理治疗师教你

简单有效的居家运动

咨询／简文仁·物理治疗师
记者／林欣怡·资深医疗记者



看更多健康常识

每年新年伊始，许多人会拟定新年运动健身计划，希望以更健康的生活方式，展现新气象。然而新年运动计划最困难的是“无法持久”，多数人持续一个月就放弃了。本刊专访物理治疗师简文仁，如何累积片段的运动时间来达成新年健身愿望。

身体

活动不足已成为影响全球死亡率的第四大危险因子，世界卫生组织指出，每年有6%的死亡率与身体活动不足有关。国外研究发现，约有20-25%的乳癌、大肠癌及27%糖尿病、30%缺血性心脏病，皆因身体活动不足所造成。

适量运动可降低死亡率、延长寿命

研究指出，适量的身体活动可以降低罹患心血管疾病、糖尿病、大肠癌、乳癌及忧郁的风险，也能减少髋关节或脊椎骨折的风险，帮助体重控制、保持活力。最新研究指



出，每天运动15分钟可以降低死亡率14%、延长3年寿命。

知名物理治疗师简文仁长期推广活力慢老的健康生活，即将迈入古稀之年的他分享如何利用上下班零碎时间，维持运动习惯，进而感受到运动对身体带来的效益。

简文仁表示，绝大多数人无法长期持久运动，最常听到的理由是“没有时间”、“工作太累”、“懒得动”，他认为运动不一定要到运动中心或健身房，只要养成随时随地让身体动一动，就可以达到运动的目的。

他觉得运动应该“循序渐近，量力而行”，依据每个人的实际状况采取不同的方式活动身体。大家别小看短短几分钟的筋骨活动，不仅可以远离疲劳，还可以解决肩颈僵硬、腰酸背痛、失眠、代谢差等问题。

上班族坐着也能伸展做运动

整天坐在办公室的上班族，长时间维持同样姿势，会让身体关节的活动度变小，久而久之导

致身体过度疲劳，出现肩颈僵硬、腰酸背痛，身体沉重怎么睡也睡不饱、假日愈休愈累等症状。

简文仁说，一旦关节活动少肌肉会受到影响，出现疲劳紧绷与僵硬，产生疼痛影响生活及工作。如果能够每天花几分钟简单拉筋与伸展，就可以活动关节，达到“动”的效果。

每天只要利用几分钟，起身伸懒腰也可以活动到肩关节。简文仁表示，伸懒腰是身体本能反应，伸懒腰时可以做一些变化，除了往后伸展，也可以往前及左右伸展，只要感受上肢或是脊椎有被伸展到即可。

如果工作太忙碌，坐着也可以伸懒腰，简文仁表示，别小看伸展，它可以让肩颈关节活动度更好。关节是身体的地基与梁柱，拉筋与伸展可以让身体的关节更灵活。即使简单的伸展与拉筋也可以让肩颈、髋、膝、脊椎等关节得到伸展。

简文仁建议能坐不站的民众，不要让屁股一直黏在椅子上，每天可利用几分钟“坐”着动，训练髋关节及膝关节。坐着如何动？他说跟深蹲原理一样，办公或是追剧时，只要稍微

研究指出，适量运动可降低罹患心血管疾病、糖尿病、大肠癌、乳癌及忧郁的风险，也能减少髌关节或脊椎骨折的风险，帮助体重控制、保持活力。

把屁股离开椅子，维持一分钟，每天做三到四回合，就可以动到大腿及臀部肌肉，同时也可以伸展到下肢关节。

他分享个人经验，开车遇到大塞车时，只要屁股稍微离开一下椅子，就可以训练到臀大肌及骨四头肌。接下来可再花几分钟伸展颈部肌肉，将双手放在头部的后侧，双手与颈部保持力气对抗，呼气时低头将脊椎一节一节向下压拉伸斜方肌，保持20-30秒。

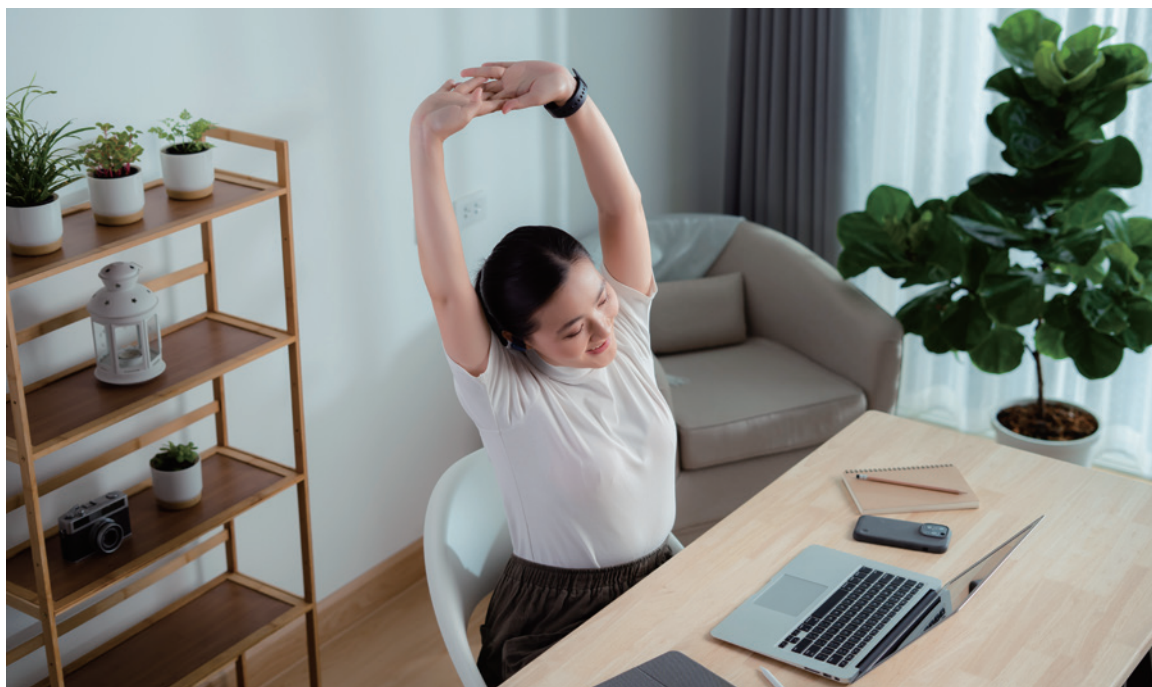
将运动融入生活常规，养成好习惯

上述动作站着或坐着都可以做，只要每天持之以恒，慢慢增加时间，身体一定可以体察到运动带来的好处。简文仁强调，不要把运动

当成强迫，而是一种生活习惯，融入日常生活中，才能够把运动当成生活的一部分。

有时因低温导致长者不太喜欢“动”，宁愿看电视或是坐在沙发上发呆，看到家中长者不动，简文仁还有一个妙招，从口袋中掏出一百元，让长者坐在椅子上伸出双手拿钱，钱可以依据长者的活动力调整高低，来回几次之后，就让长者顺利拿到钱。

伸直双手抓钱也是一种伸展，双手往拿钱的动作可以手部关节及肌肉。如要想要让长者动脚，则可以叫长者坐在椅子上双手拜天地，同样也是一百元当诱饵，长者双手往前伸直拿钱，当要拿到钱时再往前放远，依据长者的身体状况调整距离，这动作可以伸展到髌关节及腰部肌肉。



简文仁说，运动没有大家想象中的难，只要你想动，随时随地都可以动，不受时间及空间的限制，像非常流行的“超慢跑”一样，随时随地都可以跑起来。

病人常会说：“我连睡觉都没有时间了，哪有时间运动”。简文仁强调，运动是需要练习的，刚开始先从了解运动的重要性，然后试行简单运动落实在日常生活中，享受运动的感觉，感受运动带来的效益，最后才能养成天天运动的习惯。

很多人都知道运动很重要，但要持续不太容易，临床碰到很多“假日运动症候群”，平常没有时间运动，周末拼命运动，结果反而容易产生运动伤害。养成规律运动习惯很重要，第一个要先了解运动的重要，再来就是试运动的简单，这一点非常重要。先开始用简单方式做运动，万事起头难，不要一开始就定出深蹲两百下的目标，而应让自己感受“动”之后的感觉，长期下来就可以验证运动的效果。精

神变得比较好，或是关节本来卡顿，变得比较灵活。最后就是养成习惯，有些甚至达到上瘾的地步。

另一点很重要是找朋友一起运动。以他个人为例，每天会去山上走一趟。要活就要动，运动可增强身体体能，促进健康，若身体有健康问题，如气喘、心脏病或不良于行、卧病在床等情况，建议咨询医师，提供运动处方，在不影响健康状况情况下，进行身体活动，渐进增加体能，运动的即时好处包括降低血糖、促进心理健康、减少忧郁、协助适应焦虑、帮助戒烟、增加疼痛忍耐力等；持续运动的好处，可延长寿命、降低心脏病突发的机会、减少中风的机会、降低高血压、乳癌的风险及降低老人跌倒的风险等。

从现在开始，将运动融入生活常规，并利用零碎时间运动，利用“零存整付”的投资经验，一定可以找到自己适合的节奏，并看到持续运动的效果。A



躍昇震旦





新品上市 | 震旦精英系列碎纸机

高保密与优雅外形的结合

图·文 / 震旦办公自动化



一对一咨询详情

震旦集团作为有近60年历史的专业办公设备及解决方案整合提供商，推出全新精英系列碎纸机。该系列主打保密性能——德国P5保密等级，可以满足高保密政企单位需求。该系列包含3款机型：震旦精英430、震旦精英220和震旦精英140，同样的高保密等级、优雅简洁的外形，差异化的尺寸和功能为不同使用场景提供更多选择。

震旦精英 430

——3重保密，大容量，专业长效碎纸

震旦精英430是为满足大型办公室和保密要求严格的企事业单位设计的。它具备3重保



震旦精英430



P5保密等级碎纸效果

密、长效碎纸功能，结合入仓式纸盒、4位密码锁，提供了双重保护，保证待碎资料的私密性。其P5高保密等级，意味着2*12mm的细微碎纸能力，让销毁文件无后顾之忧。53L的大容量碎纸仓和自动连续碎纸时间高达480分钟，使其成为大规模使用环境中的理想选择。

震旦精英220

——高效能与优雅设计的平衡之选

震旦精英220定位于中型办公室，是平衡效率和美观的理想选择。该机型延续了P5高保密等级和2*12mm的碎纸标准，同时提供60分钟的持续碎纸时间和32.2L的碎纸仓。其设计注重用户体验，具备过热/过载保护和红外感



震旦精英220

应入纸等智能功能，使日常办公更加高效和安全。

震旦精英140

——小型办公室、私人碎纸首选

针对个人办公室或小型团队，震旦精英140以其小巧便捷的设计脱颖而出。它提供与大型机型相同的高保密性能，同时在空间占用和易用性方面进行了优化。19L的可视化碎纸仓和60分钟的持续碎纸时间，使其成为紧凑办公空间的理想选择。

震旦相信，未来文件的保密和安全要求会越来越高。震旦精英系列5级保密碎纸机上市能为顾客提供超越期望、更具保障的文件安全性和效率。 **A**

码上服务更贴心

此外，震旦精英系列碎纸机的保修卡上都印有震旦服务企业微信二维码，延续震旦精致服务精神，顾客在使用中遇到问题可直接微信扫码咨询震旦客服人员，或访问震旦打印机网站获取更多详情。



震旦精英140



上海市家具行业协会活动

震旦家具参与“智能家居·智慧办公高峰论坛”

图·文/震旦家具

2023年12月12日，由上海市家具行业协会、上海国际创意城市智库联合主办的“智能家居·智慧办公高峰论坛”在上海800秀成功举行。



一对一咨询详情

本次 活动支持方为震旦家具，协办方为设中品牌、800秀。旨在探讨数字化对家居与家具产业的影响，并探讨数字化

新技术和新趋势。由上海市经信委都市产业处由文副处长、上海市家具行业协会高伟会长发表开场致辞，期许在上海家协的链接和推动下，依托上海时尚之都的出品地、策源地、集聚地、引领地优势，为家具产业高质量发展贡献上海的智慧、上海的精神、上海的高度。



震旦家具创新中心高曰菴总经理分享主题演讲

办公家具行业，离智慧办公还有多远？

震旦家具创新中心高曰菴总经理分享：疫情让居家办公成为现实。过去一年的案例向我

们表明，许多企业允许人们在家中办公，或是在任何一处办公室，同样可以开会或是写报告。这让家庭和工作的界限变得模糊。我们正在见证一场设计的革命——无论是民用家具、办公室甚至汽车设计，都是为了实现人与环境之间的交互、体验而设计。

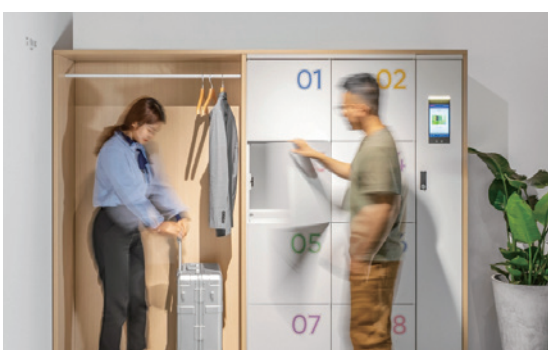
混合办公来临，产品创新是开始

过去的办公场景遵循坪效规则，需要严格的秩序和结构；而当混合办公来临，创意和效率成为先机，企业需要灵动布局和促进协作，这意味着家具研发需要站在用户角度，设计出“以人为本”的功能和策略。

例如方便支持刷卡或人脸识别的Locker柜、智能会议室解决方案、升降工位预约管理、无处不在的无线充电等等……由此可见，智能技术正改造着我们的办公室。

办公新基建，震旦如何做？

在塑造办公新基建中，震旦在生态中引入云服务商、软件提供商，一起进入Activa灵动



支持人脸识别开门的Locker柜，方便企业管理储物空间

空间中，成为办公新基建解决方案的提供商，创造新产品，新价值。

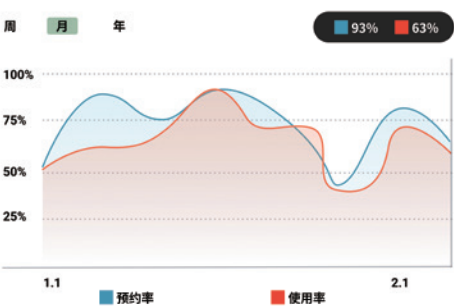
- 对行业客户：提供灵动办公空间智能解决方案
- 对行业生态：邀请加入到震旦打造的物理空间中，融合智能与数字

震旦Will Well善设计，协助企业实践智慧办公

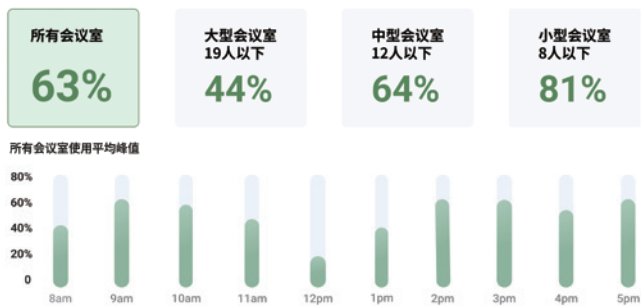
震旦秉持「以人为本」的初衷，提出Will Well善设计理念，提供activa灵动办公解决方案，提炼出五种办公模式：专注、协作、学习、社交、放松，创造一个灵活且以人为本的多样化办公生态系统，提升企业效率与职场幸福感。A

Lab 会议室数据仪表盘

会议室预约率 VS 使用率



会议室使用率-平均值



会议室类型	会议室名称	使用率	会议室使用排名	会议室累积使用时间	举行会议次数	平均会议时长	☆
小型会议室	加速器	80%	2/10	4000分钟	40次	100分钟	★



刹那之间，全世界的时间都冻结在13:55——

震旦博物馆特展开幕



看更多精彩活动

图·文 / 震旦博物馆

本次上海艺术季期间，上海震旦博物馆迎来2023年末的最后两档特展：德国著名艺术家贝蒂娜·普斯茨基（Bettina Pousttchi）的“世界时钟”和年轻艺术家朱丽晴的“刹那之间”。

此次 上海艺术季期间，上海震旦博物馆迎来2023年末的最后两档特展：德国著名艺术家贝蒂娜·普斯茨基（Bettina Pousttchi）的“世界时钟”和年轻艺术家朱丽晴的“刹那之间”。

此次“世界时钟”展览展出共计24件作品，每幅作品显示一个城市的公共时间下午1点55分。艺术家选择的时间，参考了主流媒体中最常见的对于时钟的表现，在广告中，时钟总是呈现在10点10分，形成“笑脸”的形状，而在电影中，中午前5分钟是构建悬念的常态表

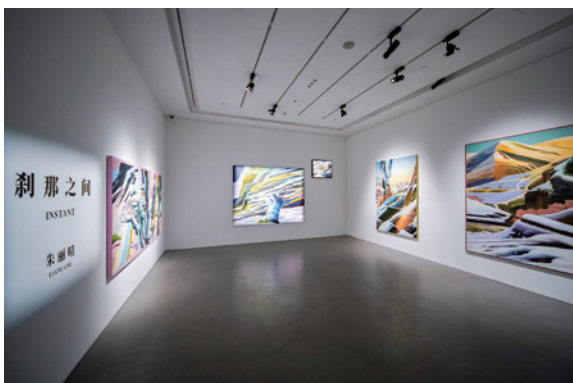
现。艺术家结合这两种视觉记忆并选择了自己的时间：所有时钟均为下午1点55分。艺术家贝蒂娜普斯·茨基于2008年开始创作该系



艺术家在新德里机场



艺术家朱丽晴



“刹那之间”展览现场

列，她周游世界，在世界各地的城市拍摄公共时钟，前往所有不同地方的活动是作品概念的一个组成部分，为了实现这个项目，艺术家访问了世界各地的许多不同城市，包括安克雷奇、奥克兰、悉尼、上海、符拉迪沃斯托克、首尔、圣地亚哥、香港、里约热内卢、曼谷、塔什干、阿拉木图、新德里和仰光等。除了几次单次旅行外，艺术家在一次旅行中环游世界两次，在27天内访问了8个不同的地方。这些照片共同创造了一个“摄影世界时钟”，暗示着全球同时性和想象的同步性。它们没有考虑时区，而是被解散了。世界时钟强调跨越我们世界的全球网络，由增加的流动性和数字通信推动。该系列照片突出了摄影在创建时间胶囊方面的特殊作用，记录了数字时代对时间不断变化的感知。震旦博物馆A2馆是展示这件作品的理想空间。这个由24个部分组成的系列可以在2楼展厅以一条连续的线展示，像赤道一样在空间中环绕地球。观众可以以线性的方式在展览中移动，这样做实际上重复了钟面上时钟指标的运动。此外，摄影版画的黑白外观与安藤忠雄独特的建筑语言完美契合。上海震旦博物馆的“世界时钟”将是这部广为人知的作品在中国和整个亚洲的首次展示。

AM Next展览“刹那之间”呈现艺术家朱丽晴的最新绘画作品《正常与不正常》系列。在这次展览中，艺术家捕捉大自然动态的瞬间，通过表现主义的手法对自然环境和日常物的场景体验进行重新解读，取而代之的是建立在个人经验与社会环境下的反思。艺术家在想象的风景中，探寻心灵的界限，作品中展现出的迷幻的风景、奇异的色彩、抽象的绘画形式，为观者呈现出一场迷失在正常与不正常之中的奇妙之旅。艺术家运用漫画的形式，模拟大自然的漫画世界，沉迷在网络世界，吸引观众眼球。电子屏幕里的网络世界也存在着“正常”与“不正常”之分，人们在观看电子屏幕的过程中，看似占据主导权，有主动观看的能力，实则屏幕与人之间存在看不见的框架与壁垒，人们在观看的过程中在被动接受着媒体的资讯洗礼，如果不加分辨，则容易落入“不正常”的陷阱。

随着最后两档展览的举办，2023年的展览也迎来了尾声。在2024年，震旦博物馆将开放更广阔的国际视野，聚焦更多年轻艺术家。同时，也将继续致力于推动文化交流和艺术教育，将不断创新，不断探索，以更加开放、包容的姿态，呈现给观众多元文化艺术与创新融合的体验。 **A**



一月

明 宣德 · 青花云龙纹大罐

圆形罐口，颈部短而直，肩部丰圆，腹部圆阔饱满，器底有浅凹足，表面用钴料绘画如意云纹、兽面纹、云龙纹及莲瓣纹为饰。龙纹延颈昂首，身躯环绕器壁一周，四肢遒劲，趾爪尖利如钩，头顶鬃鬣和肘毫皆迎风飘扬。龙首上方横向书写“宣德年制”四字青花楷书款。（个高49.5公分）

館藏
精粹

歲次甲辰

少龍

2024年台历赏析

文／吴棠海 · 图／震旦博物馆

光阴荏苒，岁月如梭，转眼之间，又见新春。本年度的震旦台历由震旦博物馆藏品中选出明代宣德时期青花大罐、盖罐、梅瓶、僧帽壶、尊式瓶、高足碗、圆盘及蟋蟀罐等十二件精美瓷器印制而成，形制典雅，纹饰靓丽，祝福大家富贵有余，龙年行大运。

二月



明 宣德 · 具铭大德吉祥场之青花盖罐

罐盖呈覆盆状，盖面微凹，罐身为圆口、短颈、平肩、鼓腹、平底之状，肩部突出八个方戟，表面以蓝查文搭配如意云纹、莲托八宝、折枝莲花、海水波涛及莲瓣纹边框内填圆珠纹为饰。器内绘画莲瓣围成的莲花，花心处用篆体书写“大德吉祥场”五字，是藏传佛教的法器。（高29.5公分）

三月



明 宣德 · 青花应龙纹罐

圆形罐口，颈部短直，腹部圆阔，器底有浅凹足，足内书写“大明宣德年制”六字二行双圈楷书款。器表以应龙纹搭配如意云纹、联珠纹、朵花纹及莲瓣纹边框内填勾云纹为饰。应龙翘鼻张口，口中叼着莲花，肩肘处附加双翼，尾巴状如藤蔓草叶，亦称之为“香草龙”。（高19公分）

四月



明 宣德 · 青花云龙纹梅瓶

圆形瓶口，口沿凸唇，颈部短，肩部丰圆，腹部深长，腰部以下收窄，器底有浅凹足。瓶身以兽面、云龙纹及莲瓣纹边框内填圆珠纹为饰，龙纹昂首翘鼻，目视前方，修长的身躯刚劲有力，趾爪尖利如钩，头顶鬃鬣成束飘扬，瓶肩处横向书写“宣德年制”四字楷书款。（高56公分）

明 宣德 · 青花藏文莲托八宝纹僧帽壶

圆形壶口，口沿状如阶梯，颈部一侧突出鸭嘴形流口，另外一侧附加曲柄，腹部圆鼓，底下具有圈足，足内书写“大明宣德年制”六字二行双圈楷书款，表面绘画串枝灵芝、莲托八宝、如意云头纹边框、莲瓣纹边框、折枝莲及卷草纹为饰，腹部环绕一圈藏文“吉祥赞”。（⇨ 高23公分）

五月



六月



明 宣德 · 青花螭龙纹梅瓶

圆形瓶口，口沿凸唇，颈部短，肩部丰圆，腹部深长，上宽下窄，器底有浅凹足，表面以螭龙纹和如意云头纹边框内填串珠纹为饰。螭龙延颈昂首，口中衔着灵芝，身躯环绕瓶身一周，长尾分岔为卷草状，姿态颇为曼妙。灵芝上方横向书写“大明宣德年制”六字楷书款。（⇨ 高45.5公分）

七月



明 宣德 · 青花折枝灵芝纹尊式瓶

圆形瓶口，口沿往外出檐，颈部收窄，腹部圆鼓，圈足外撇，造形近似石榴，足内书写“大明宣德年制”六字二行双圈楷书款。瓶身做成六瓣式的凹弧面，分层绘画莲瓣纹、珠联纹及折枝灵芝为饰。莲瓣纹横向相连为深蓝的色带，珠联纹与灵芝纹留白较多，风格简约典雅。（⇨ 高18.5公分）

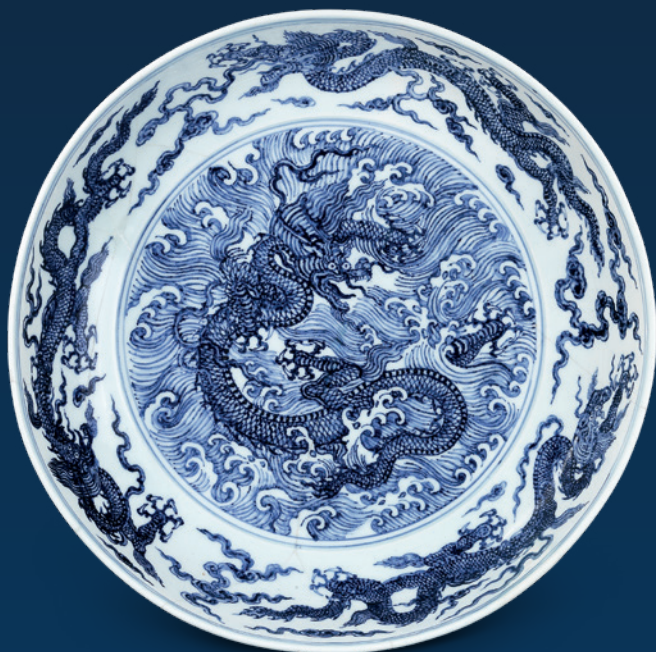
明 宣德 · 青花云龙纹梅瓶

圆形瓶口，口沿凸唇，颈部短，肩部圆阔，腹部深长，腰部以下收窄，足底微向外撇。瓶肩绘画四个兽面，瞋目獠牙，表情凝肃，腹部以云龙纹为主纹，龙纹昂首阔步，凌空前行，毛发和飘带皆迎风飞扬，瓶身下方环绕一圈简化的莲瓣纹，具有补白和稳定视觉重心的功能。（ $\triangleleft$ 高52公分）



明 宣德 · 青花波涛龙纹高足碗

碗口外敞，腹部略深，底下承接高圈足，足底外撇，与上方敞口彼此呼应。口沿内侧环绕海水波涛纹，碗心蟠踞一龙，外壁绘画双龙，龙纹昂首拱身，御风而行，碗底和圈足布满汹涌澎湃的海浪，层层堆叠出翻江倒海的气势。近口沿处横向书写“宣德年制”四字楷书款。（ $\triangleleft$ 高19公分）



明 宣德 · 青花波涛龙纹盘

盘口微敞，器壁圆弧收窄，底下具有圈足。盘心以闹潮龙为主纹，龙纹曲颈昂首，张口呼啸，修长的龙身在滚滚浪潮中奋力扭转，四肢前后踢蹬，气势雄健有力。侧壁绘画三龙，翩跹遨游于祥云之间。盘体外壁环绕云纹，近口沿处横向书写“大明宣德年制”六字楷书款。（ $\triangleleft$ 口径33.3公分）

十一月



明 宣德 · 青花莲塘龙纹盘

盘口微敞，器壁圆弧收窄，底下具有圈足，足内书写“大明宣德年制”六字二行双圈楷书款。盘口内侧环绕一圈海水波涛纹，盘心绘画一龙，昂首挺胸，跨步行走，龙身弯转为门字形，周边布满莲花、莲叶、水草及浮萍，组成“莲塘游龙”之图案，是比较少见的纹饰题材。（口径19.5公分）

十二月



明 宣德 · 青花芦苇鹭鸶纹蟋蟀罐

圆柱形罐身，上方有“坐盖式”罐盖，二者以子母口形式扣合。盖面和罐身皆以芦苇鹭鸶纹为饰，芦苇和花草成丛生长，枝叶迎风摇摆，汀洲上的白鹭仰望前方，关注展翅飞翔的同伴，画面清新自然。圆盖内部和罐身底部以楷体书写“大明宣德年制”六字横排款或直排款。（高9.7公分）

高46.5公分／震旦博物馆提供

青花云龙纹大罐

① 宣德



馆藏 精粹赏析

文／吴棠海·图／震旦博物馆

宣德一朝仅有十年，瓷器发展却很有成就，除了红釉、甜白、釉里红、仿官窑及仿哥窑等器物之外，青花瓷器也获得世人很高的评价，本期所要欣赏的云龙纹大罐正是此一时期的作品。

此件

大罐呈圆口、凸唇、短颈、丰肩、鼓腹之状，器底微凹成浅圈足，足底露胎无釉，但是有“十”字形的白色痕迹，是当初入窑烧制时，以十字形垫具置于器底，用来隔离匣钵，避免流釉沾黏的现象。

罐身表面以青花为饰。颈部环绕一圈如意云纹，云朵周边延伸四个波状曲折的云脚，肩部平均排列四个兽面，浓发粗眉，瞋目獠牙，神情凝肃，气势威严，其中二个兽面之

间横向书写“宣德年制”四字楷书款。

大罐腹部绘画云龙纹，龙纹延颈昂首，注视前方，龙身上下曲绕，四肢前后开展，头上鬃鬣、眉毛、颌下须髯及肘肘处的肘毫皆成束飘扬，周边环绕朵朵祥云，展现御风而行的动感。罐体下方排列一圈莲瓣纹，以青地白花的深蓝色调衬托云龙纹的广阔空间。

此器的造形纹饰皆为宣德时期的典型风格，出光美术馆也收藏类似的宣德染付龙纹壶，可以做为鉴赏的参考。A



爱心洋溢 馨香满院

震旦集团向上海市长宁 安馨敬老院捐赠家具物资

图·文/震旦集团

12月19日，雨水纷纷扬扬，寒意袭人，然而这并没有阻挡震旦的爱心之旅。震旦OA古北责任中心任红红经理、震旦家具长宁责任中心孙永等同仁来到安馨敬老院，向敬老院捐赠了一批实用的家具物资，让老人们的居住环境更加舒适、温馨。

走近安馨敬老院

上海市长宁安馨敬老院位于长宁区林泉路157号，与淮阴路交汇，四周环绕别墅，环境优美而幽静。这里不仅是一处理想的养老之地，也是一处能让心灵得到宁静和慰藉的地

方。院内设有护理院，紧邻同仁医院，就医条件非常便利。如果老人身体不适，只需短短的500米路程就能得到专业的医疗服务。此外，这里还拥有十分便捷的交通网络，多条公交线路以及地铁2号线、10号线等都在附近，无论是出门购物还是走亲访友，都十分方便。



震旦家具同仁孙永向法院方工作人员介绍密码锁功能。



安馨敬老院是根据老人的生活、生理、病理等特点，结合现代居家理念标准建造的。院内设有多种房型，包括夫妻房、三人房和多人房，可以满足不同家庭的需求。每个房间都配备了独立的卫生间、淋浴房、空调、电视和呼叫系统等，确保老人的生活舒适和便利。此外，院区还设有花园、活动室、阅览区和室外锻炼区等，为老人提供了一个优雅舒适的生活环境。

为了丰富老人的生活，院内时常组织各种娱乐活动，如棋牌、唱歌等。每逢节日，还会举办大型活动，如中秋晚会、春节联欢等，让老人们在欢声笑语中度过每一个重要的日子。这些活动不仅让老人们的生活变得更加丰富多彩，也增强了他们的凝聚力和归属感。

安馨敬老院全院职工始终坚守着“以人为本、以责任为魂、以用心照护为基础”的服务理念。时刻关注老人的需求和感受，用心倾听老人的声音，为老人提供最贴心、最专业的护理服务。

善意传递 温暖严冬

震旦集团始终秉持着“回馈社会”的理念，多年来持续推进公益善行，致力于推动社会

和谐发展，关注弱势群体，为社会和公益事业贡献力量。此次向安馨敬老院捐赠家具物资，是践行企业社会责任的具体行动之一。震旦的家具物资不仅为老人们提供了实用的物品，更是对老人们心灵上的关怀和慰藉，在寒冷天气里，为老人们送去冬日的温暖。未来，震旦集团将继续积极投身公益事业，助力社会发展，用爱心和行动温暖更多人。 **A**



敬老院老人试坐沙发。

震旦月刊

AURORA MONTHLY

欢迎订阅

立即成为
《震旦月刊》会员

- 1 免费订阅电子版《震旦月刊》
- 2 获得论坛、研讨会、展示会等活动讯息
- 3 不定期优先获得震旦相关产业讯息
- 4 增订／取消电子邮件、修改个人资料



多元平台 随时阅读



电子邮件

每月可收到
电子邮件



多屏阅读

电脑、平板、手机
皆可阅读



下载阅读

登入网站
下载电子月刊



加入读者群

定期分享
月刊文章



立即扫描加入
《震旦月刊》读者群

- 震旦网站: <https://www.aurora.com.cn/>
- 客服热线: 400-920-6568、800-820-0168

震旦集團
AURORA GROUP

震旦办公自动化 | 震旦家具 | 震旦智能装备 | 震旦电子 | 震旦家居

Standy

Stand Up for Your Health



震旦(中国)有限公司 上海市嘉定区申霞路369号 | 全国服务专线: 800-820-0168 / 400-920-6568
Aurora (China) Co., Ltd. No.369, Shexia Rd., Jiading Dist., Shanghai | Service Hotline: +86-800-820-0168 / +86-400-920-6568



扫码了解产品详情

辟邪神兽 南朝 (420-589)



文物的守护者

Guarding Relics of the Past



震旦博物館
AURORA MUSEUM

开馆时间：周二至周日（周一休馆）10:00 - 17:00, 周五延长至 21:00
Opening Hours: 10:00-17:00, Fridays extended to 21:00, Closed on Mondays
Website: www.auroramuseum.cn Tel: +[8621] 5840 8899