



给小费是一件很有学问的事。大多数人都认为,像哈彻尔这样在门口迎宾,将球杆从车上搬下来,外加其他一些杂务的工作人员,如果拿不到小费,实在是有点过分。

美国人这样看待高尔夫小费

□ 华体

顶级巡回赛的球员能挣很多钱,但他们付小费的时候大方吗?不一定。这是在北卡州松树从球场做了42年守门人的弗洛林·哈彻尔的切身体会。米克尔森是个例外,这位“给小费很大方”的球员每次在那里打完美国公开赛,都会掏出一大把100美元的钞票给球场工作人员。绝大多数的球员呢?只是坐上自己的礼宾车,绝尘而去。

“我觉得他们已经习惯了事事被人伺候,而想不到该给小费这回事。”哈彻尔说,“要么,就是他们认为不给小费理所当然。”

给小费是一件很有学问的事。大多数人都认为,像哈彻尔这样在门口迎宾,将球杆从车上搬下来,外加其他一些杂务的工作人员,如果拿不到小费,实在是有点过分。但你该付多少呢?该什么时候付小费?又该有怎样的回报期望呢?

和不少私人球场以及公众球会的服务员聊过,他们说:任何金额的小费都不错。当然,钱越多越好,但小费包含了一种认同的感觉:把钱给别人,即使是很小面额的钞票,也代表了“谢谢你”这句话。

“这不仅仅是金钱那点事儿,”佐治亚州雷诺德种植园球场的球车管理员马特·博斯维尔说,“小费是对我们工作的认同,我们取之有道。”

在大多数度假村球场,职员们都会把收到的小费放在一起,大家平分,但都不是这样。

小费对球僮来说也许是最重要的,因为他们大多数都是不用付工资的“独立工作者”,而非球场雇员,他们的报酬来源,基本上百分之百都是来自小费。如果你想知道付多少钱合适,就在开球前问问专卖店的人吧。拿俄勒冈州班顿沙丘度假村来说,一般每场球的小费是80美元到100美元。有时候会遇到大方的人,但“球僮并不是看唯小费事从的”。乔·本瑟姆说,他在班顿沙丘做了7年球僮。“我宁可遇上一个极力称赞我们,小费只给80美元的人,也不愿意遇上给我140美元但做人很操蛋的人。”他说。

在班顿沙丘打不止一场球,每一场都用同一个球僮的游客,经常会在离开前额外给球僮一笔数额不小的小费,比如多给一场球的数额。“我们并不是贪婪的家伙,”本瑟姆说,“我们也了解经济大环境,来班顿沙丘打球不便宜。但球僮也有自尊,我们也希望被鼓励。”

在私人球会,球僮费的多少则视需求而定。在纽约市顶级俱乐部的球僮,工作一场差不多可以拿到70-75美元。但那些老球僮——熟知球场、熟知高尔夫的——经常都能拿到100美元。你带一队客人来打球时,通常也会给球僮主管10-20美元(不是必选项)。“就像你吃了一餐美味佳肴,给服务员领班也来点小费一样。”他说。

哈彻尔对松树丛的工作投入了无比的热忱,他是这么看的:“许多人都不知道我们为了谋生,需要经历些什么。”



由于这个圈子实在低调的原因,现在很难清楚地了解这些私人飞机和飞行员的分布……

混进“圈” 低调地飞

□ 商尚

和豪车俱乐部之类喜欢成群结队开着花枝招展的兰博基尼、保时捷,不断轰着油门,唯恐围观者们听不见那震耳欲聋的引擎声,或是拉上些嫩模,弄上些四五六七线小明星招摇过市的“圈子”相比,飞行客的圈子实在是太过低调了,你甚至感觉不到他们的存在。

他们是谁——

“进入这个圈子有这么几类人,普通飞行发烧友、有飞行爱好的商业人士,现役或者退役的军民航飞行员、时尚明星人士等。”北京威扬通航技术有限公司董事长曹威这样说。“他们的身体条件适合飞行,有一定的经济能力,有冒险精神,协调能力及心理状态良好。”

他们在这些地方——

由于这个圈子实在低调的原因,现在很难清楚地了解这些私人飞机和飞行员的分布,不过我们知道的是,北京、天津、成都、浙江、福建、珠海、深



复旦大学顾晓鸣教授说,国际学校不仅仅有双语优势,有名望,还有培养人才的理念,这些在中国内地的教育中有所欠缺,所以国际学校和双语学校在中国才能迅速发展。

“圈子”从“学”开始

□ 瞭望

国际学校优势

据瞭望东方周刊报道,对“土生”新富阶层而言,费用并不是问题,一张“外国护照”才是进入一些著名国际学校需要准备的敲门砖。为此,不少家长通过投资移民早早将孩子变成了“外籍人”,如此,既可以在父母身边得到照料,又可以提前接受外国教育。

与中国传统应试教育模式相比,国际学校的确带有不同寻常的优势。一所中加学校的樊老师告诉记者,他所在的学校采用小班教学,每个班不超过30人。根据学生的需求可在不同的年级开设诸多特长班,通常情况下,要求学生钢琴过三级,学会四种泳姿,四五年级会开设马术课程。

这种多元化的教学吸引了众多家长。而实际上它似乎只适合准备出国的人,所以当曾就读于天津泰达枫叶国际学校的马尔岳转学至天

圳、广州、新疆等都有私人飞机的活动。总体而言,我国私人飞机的分布是跟经济发达程度相对应的,相对而言,北京、天津、浙江、福建、广东较多。

北京、天津:京津地区属于私人飞行活动相对活跃的地区。这个圈子里不乏拥有贝尔206直升机这样上千万的“大玩具”的主儿。不过虽然较为活跃,但是飞行活动却颇为低调,大多在偏远的私人小机场,在低空做一些近距离飞行。有一些爱好者也把飞机停放在航空俱乐部或是通航公司,有空时去做一些飞行。

浙江:这里不仅出四处“扫荡”的炒房团,也出私人飞行者的。经济发达的浙江,富人们购买私人飞机的很高,其中还有据说拥有10架私人飞机的超级玩家,他们之前还往往玩过游艇和跑车,只是因为“都玩腻了”,所以又开始玩飞机。

广东:经济同样发达的广东也是私人飞行颇为发达的地区。东莞富豪刘柏权开直升机抓贼的事儿就发生在这里,守着家门口的珠海航展,这里的有意愿玩飞机的人比其他地区更有地利优势。

进圈子的门槛——

进入私人飞行圈的门槛并不高,至少不像想象的那么高。必要的身体条件和飞行执照应该是必要条件,其他并没有什么高不可及的要求,毕竟买架过得去的固定翼螺旋桨飞机也不过百来万的银子,和一辆好车的价差不了多少。

飞行其实并不是富豪的专利,实现飞行的方式也有很多,丰俭由人。最便宜的如滑翔伞,两三万元就可以实现飞行的梦想,全新的双座小飞机便宜的二三十万,所以说,经济能力确实不是飞行的最大障碍。身体条件也不是问题,只要能开车,就可以开飞机,这不是经验之谈,而是国外早已实行的规定。

这些私人飞行爱好者要经过系统的训练和严格的考核,并取得了民航总局颁发的飞行员驾驶执照才算是合格的飞行员——这才是最大的一道槛。飞行客们要系统地学习理论并通过民航局组织的理论考试,和进行规定时间科目的严格培训并通过考核。对于飞机,也要经过民航的适航检查,



从内蒙古飞回北京,为和同学们小聚。“在一个休闲会所里包了三间房,玩了几天。”

在另一些父母看来,私立贵族学校是人脉集散地,33岁的莉莉就是这样考虑,才省吃俭用将两个孩子都送进了国际学校,“他们认识的这些同学朋友,以后都可能是总经理、董事长,人脉要从小积累。”

从2008年开始,中国风靡起了一股“富二代”培训的浪潮。

浙江大学城市学院曾“精选”出29名有家族企业背景的学生开设了“创业人才孵化班”,被称为“少帅班”。

广州出现的一个“富二代天价培训班”,收费甚至高达一年80万元,培训内容涵盖传统文化课程、打高尔夫球、马术、抽雪茄、喝红酒、品茶甚至有关两性生活的辅导以及企业管理等,培训地点多选在五星级酒店内。

“小骑士”



并取得适航证、国籍登记证和无线电台执照。这样对于飞行而言,飞机和飞行员事实上都是合法的。不过申报飞行手续繁琐,程序复杂,以至于使很多人不能合法的飞行或者根本无法得到许可,因此才进行黑飞。

他们这样玩——

现在国内还没有畅通的私人飞行的途径。假如一名飞行爱好者想学习飞行或体验飞行的话,他会发现,周围可能没有哪个地方可以去了就能报名学习飞行,实际上,现在全国范围内提供私人飞行执照培训的机场和航校很少。所以像D总那样的私人建的起降场才是飞行客们玩儿的主要场所,想融入这个圈子也不是件难事,逛一些通航论坛,就能发现这些私人机主的影子,和他们一起飞上那么一两次,如果志同道合那么有能很快熟悉起来——这个圈子其实并不排外,只是在“要么不飞,要么黑飞”的大环境下,大家都要遵循低调的原则。

去国外飞吧——



“圈子”的风气也渐渐蔓延至青少年教育。马术俱乐部是其中的一个典型缩影。

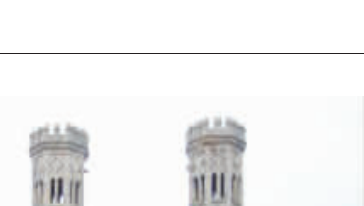
7月31日,在位于上海奉贤的松声马术俱乐部,记者见到了不少前来参加“小骑士夏令营”的孩子。这些8~14岁的孩子将在这里接受为期一周的培训,每人收费3600多元,看似并不十分昂贵,但却是有门槛的,他们的父母无一例外都是松声马术俱乐部的会员。

对家长而言,他们希望自己的孩子能通过这些运动培养“贵族”气质。马术教练袁茂东告诉记者,学会

终于有一些玩家实在是无法忍耐国内苛刻的私飞环境,转而投向去通航业发达,限制少的国外飞行。

九天之翼航空俱乐部创始人杜鹏就是其中一位,现在他每年都会带着朋友去国外飞好几次。“我基本是以飞滑翔机为主,偶尔也飞轻型飞机。滑翔机飞行相对其他航空器具有对天气要求高、空域要求大、迫降环境好等特点,而这几个特点恰恰是国内目前相对欠缺的,因此我基本上已经放弃了在国内飞行滑翔机,每年都会安排2~3次国外飞行。”

澳洲和德国是杜鹏常去的地儿,“澳洲的飞行环境和自然环境让我留恋,我每年都带不同的朋友去澳洲飞行,几乎所有人都喜欢那里。我每年去澳洲飞行已经持续5年了,另外我还去过德国、新西兰、挪威、瑞典、美国和纳米比亚飞行,德国的飞行环境也给我留下了很好的印象。我们已经在澳洲和德国建立了长期的飞行训练基地。”



骑马,首先要求学员有爱心,“骑马必须要学会照料马,学会和马沟通。”中联骑士联盟的会员韩女士认为,马术训练可以让孩子懂得担当和责任。然而,对这些孩子来说,要让他们“吃点苦”并不容易。

在松声俱乐部,每两个孩子就有一个生活老师照看,他们不需要打扫房间,衣服也会有专人帮他们清洗收拾。而这些小学员在一起的共同生活,在家长眼中,就是在共同学习未来一个特定社会圈子所需要的特定技能,并提前与这个圈子里的其他成员融合在一起。

为自己没钱。相反,那些内心不够强大,需要用名牌来装点自己的人,其实也是虚荣心作祟。滑稽的是即使他们买了真的名牌包,去挤公交车的话,别人也会以为是淘宝上买的仿冒品。

年轻人消费奢侈品是好事还是坏事?象征身份的奢侈品也许会成为年轻人奋斗的动力,鞭策他们努力工作。但不想踏实工作,却想图捷径,不劳而获,难免会铤而走险,付出代价。向父母不断索取无疑也加重了家庭的负担,超前消费,负债累累,往后的日子也不好过。

□ 普嘉

高盛最新数据显示,2010年中国奢侈品消费高达65亿美元,连续3年全球增长率第一,销售量第一。据高盛投行预测,未来5年内,愿意消费奢侈品的中国人口将从4000万上升到1.6亿,二三线城市的人口是奢侈品业的主要支撑。

据中国青年报报道,没想到这个世界第一来得那么快,记得前不久社科院等单位发布的商业蓝皮书《中国商业发展报告(2009~2010)》显示,“截至去年,中国奢侈品消费总额已增至94亿美元,全球占有率为

27.5%,并首次超越美国,成为世界第二大奢侈品消费国,仅次于列于首位的日本。”现在高盛告诉你,咱们已经不是老二,而是位列第一。

与此同时,中国在“十二五”规划的第一年,将贫困标准上调到人均纯收入1500元,这比2008、2009年1196元的贫困标准提高了25%。这将导致明年的贫困人口“被增加”达到1亿。请注意,这个1500元是按年算,你可能会感觉月入1500元还紧巴巴的。问题是,很多月入1500元的年轻人还成为奢侈品消费的主力军。调查显示,奢侈品消费者的平均年龄偏低,我国一个重要奢侈品

消费群体是25~40岁的年轻人,并且规模正在快速增长。年轻化是中国奢侈品消费者的特点,而在西方发达国家,40岁~70岁的中老年人是奢侈品消费的主力。

这些年轻人都是“富二代”吗?其实不然,他们中有相当一部分收入不高,甚至没有收入(学生人群或啃老族),但他们会利用超前消费方式(信用卡透支)或借贷款,还会用省吃俭用几个月后攒下的薪水去名牌专卖店购买成千上万元的名牌包包,然后提着这个包去挤公交车。再比如,一些刚刚踏上工作岗位的白领每月花几千元去买名牌化妆品,难有余额作

为积蓄。还有的消费者会购买一些相对便宜的配件寻找感觉,例如领带、钱包、腰带等,从而暗示自己也是顶级消费阶级中的一员,中国消费者市场上不乏入不敷出的“月光族”。

没钱还要打肿脸充胖子,这完全是一种畸形消费。我还不算太老,身边不乏那些追求名牌的年轻朋友,但我并不觉得我不穿名牌有什么丢脸的,也不觉得那些用奢侈品的人就高人一等。我也认识一些比较有实力的朋友,他们并不追求名牌,穿得舒适就行,非重要场合着装简约大方就行。我想,很多有钱人正因为已经够自信了,不怕别人误认