



商务之窗 | Shangwu Zhichuang

因为人选、气氛的不同,分别挑选香水去匹配不同的时刻就是体现个人生活品质的机会。

香水才是最佳社交配饰

□ 刘学薇

“对我而言,香水是生活中的私属品和收藏品,却是社交场的必需品。”说这话的人叫管箐,一个行走在时尚圈的资深公关人。那些以为手表、袖扣才是商务男最佳配饰的先生们,是否也考虑为自己挑选几款合拍的男香?同是为社交加分,香水就显得特别含蓄,更像是天生气场的一部分。

“男人,至少该有4款香水。”因为人选、气氛的不同,分别挑选香水去匹配不同的时刻就是体现个人生活品质的机会。

管箐列出推荐清单,带烟草味道的Cool Water 毫无悬念地成为他办公室内的职场气质,“这是我用过时间最久的一款香水,非常男性化但也相当礼貌,跟汗液混合也不会觉得难受刺鼻。”巴宝莉的summer 男香则是他不穿正装时的夏日首选,清爽程度是即使用量稍多也不会造成过浓的困扰;此外,他还觉得商务男士该拥有一瓶像爱马仕大地那样不挑剔地点、着装成熟男香,以及一瓶足够性感的TOM FORD。

别企图用香水掩饰汗味,夏天反而适用侵略性不强的香水,以清新木香调和清新海洋调为主,比如原料全部取自天然的爱马仕大地、典型夏日能量的阿玛尼寄情和宝格丽 AQVA,虽然持久度不高,可伴随着高温天气的汗水挥发和身体微循环增快,香气发散成为周身的魅力,不再只是一种好闻的味道,而是在极淡气息中,让别人对你产生极大的好感。

相关链接

尽管香水被管箐称作社交场上的必需品,他却也是极少用量的实践者,沐浴后只在手腕动脉和耳后喷少量香水,但跟多数女人会随身带迷你装不同,建议男士使用长香型,以此省略日常补香,这就尤其要把握用量,“每处按两下是我一贯的用量,擦耳后时,也可以带到脖子,但用量不变。”

香水就像着装,需要精心搭配。永远不要为了省事,把适合晚上轰趴的香水穿在正装上带进办公室,如此引起老板注意,实在不是明智的方法,还暴露了品位低端。当然,你也不要把包容性太强的香水带进夜店,一片灯红酒绿中,没有战斗力的味道只会让你沦为隐形人。

正因开拓了“中国商机”,希腊企业得以在目前经济危机四伏的背景下谋得生机。

希腊商人上海热“淘金”

□ 郑莹莹

在上海市中心的岳阳路上,有一家Greek Taverna(希腊餐厅)生意十分红火,每天都有三四百名中外食客前来光顾。餐厅主人比尔·德米特里奥称,今年9月份将在上海开设他的第五间希腊餐厅。

受欧洲经济形势影响,一些希腊商人选择来到中国“淘金”。德米特里奥说,最近一段时间以来,其认识的不少希腊商人都来中国开拓商机,从事建筑、航运等领域的业务。

固守传统模式参与竞争,恐惧变革给自身利益带来破坏,结果只会是死路一条。

企业家要有政治辨别力

□ 蒋锡培

企业家要有政治辨别力。经济的发展离不开政治。在中国这种环境下,作为民营企业企业家,如果一点政治辨别力都没有,还不注重加强自身思想政治素质的提升,其实是很危险的,尤其是当企业做到一定规模的时候,不少企业家在这方面都深有体会,因为一不留神,你很可能就会走偏方向,甚至犯大错。

持续成功变革,才能永续发展。面对急速变化的环境,变革是企业发展的必由之路。固

时尚潮流 | Shishang Caoliu

正统的皇室马球运动必须有朋友推荐才能批准入会,出入的人大多身价千万并拥有社会地位。

以马会友 高端会所升级服务

□ 沈锡禄

正统的皇室马球运动必须有朋友推荐才能批准入会,出入的人大多身价千万并拥有社会地位……在天津市,一种全新模式的“高端会所”悄然升温,除了奢华的硬件设施之外,极致的“定制服务”是其高额会费的价值体现。

“以马会友”的奢侈运动

驱车行至天津市滨海高新区海泰大道,远远就看到了香港高银地产项目的庞大身影,这个集住宅、酒店、写字楼、别墅等业态的建筑群,正在建造“一座新城”,而这里最大的亮点,就是能够提供国际性马球赛事的一整套服务,所有设施标准都是国际一流的。

在天津环亚国际马球会的马厩,管理员一边带领记者参观马匹饲养情况一边介绍,整个马厩现有150匹马,并设置国内最先进的马术训练设施和骑手学校,由国际专业的管理团队管理。一位金发碧眼的美国女饲养员正给马喂饲料,管理员说:“为保障马球会国际化,饲养员、驯马员都是从国外重金聘请。”

“其实马球于唐朝时期在中国就非常流行,是比高尔夫更奢侈的运动。在马球运动中,每队的4个球员之间要集体配合,马和人之间也要配合,这最能体现团队精神人与动物的和谐,所以打马球对人的修养起到很好的熏陶作用。”天津环亚国际马球会副总经理禹鹏介绍,年度国际赛事包括春季和秋季举行的马球赛,以及亚洲唯一被称为“马球世界杯”的雪地马球挑战赛,举行期间吸引了7000多名观众。“几乎每周都有针对会员的主题活动。”

客人喜好管家了如指掌

来自德国的“总管家”给自己起了中文名字叫杨过,他酷爱武侠,是这里的市场总监,几乎所有客人的情况他都了如指掌,哪位客人喜欢吃辣,哪位客人是左撇子,哪位客人有什么小嗜好等,最绝的是这里的每一位员工都可以清楚地叫出来宾的姓名。

“别以为这是个简单事,借助会所专门的电脑系统,每位员工都要定时了解贵宾信息。”杨过介绍,每当一位客人来



这里,都会专门配备一名永久服务人员,在服务的过程中详细了解客人的个人习惯和爱好,并进行电脑储存,同时其他的服务人员也必须了解并熟记在心。

杨过拿出员工记录的本子展示,上面不仅详细地列出了客人各种喜好,而且每来过一次的客人至少要记录20条个性信息,等到客人下次再来时,服务人员就按照“喜好”安排好一切。“假如会员是一名‘左撇子’,当入住房间后就会发现,里面所有物品均已整齐的摆放在左侧。”

不是有钱就能成为会员

身价和资产是这里的基本入门条件,但并非有钱就行。正如杨过所说,这里面向拥有杰出成就的精英才俊,能够受邀加入环亚国际马球会是个人成就和地位的印证,能够来到这里的人将在马球会的平台上获得更佳的发展。

据介绍,真正爱好马球、看得懂马球比赛的客人才能够成为会员,其次才是财力和身份。每到有比赛的时候,会员们就会纷纷打电话询问能够参与哪些活动。“能够消费得起马球的客人都不是普通人,从马球所需的装备到‘养’马,一年费用相当不菲。”杨过表示,一个比赛用球杆就得8000多元,还不算马球帽、衫、护具等。

“马球一旦打上比高尔夫球还上瘾,

其间的乐趣只有亲自玩过才知道。”来自澳大利亚的专业驯马员介绍,马球会经常带领会员参加一些训练营及表演赛,让这些会员们过足瘾。此外,圈子内举行的一些高端酒会,成了这些球友的社交盛宴。

高素质的社交圈子

客人“定制语录”:工作之外的学习机会。

环亚国际马球会在软件方面也很花费心思,最注重的是“人脉关系”,与商业大亨的小型沙龙是常规的活动。在男士们品酒、品雪茄的时候,女士们则可以在化妆舞会、烹饪课上找到自己的乐趣。

表面看来,会所的活动主题多少都与物质消费相关,但对于会所生活,一位美籍天津富商赵先生却有着自己的理解:“会所的生活,感觉好像今天是红酒,明天是雪茄,后天是打高尔夫,但实际上却是很好的学习机会。”

赵先生表示,走进会所,就意味着拥有了一个高素质的社交圈子。在同一个圈子之内,大家相互认可,彼此尊重,更容易相互影响。

量身定制一个客人

商家“定制语录”:更加精细化的服务是会所行业的大势所趋。

“将从面向一类客人发展为面向一个客人,更加精细化的服务是会所行业的大势所趋。”天津环亚国际马球会副总经理禹鹏表示,任何一个客人都可以在这里找到自己的影子,都有自己的痕迹,这里会为一名说西班牙语的客人聘请专门翻译,这种不惜成本的做法只有高端会所才能做到。

了,上海分公司生意是最大的,客户遍及中国、印度、非洲等国家和地区,成了企业的‘支柱’,斯盖尔查瑞斯说。

他称,“经济危机下,在其他国家的生意没有在中国的好,最重要的生意基本都在中国。”

对于希腊经济危机对企业的影响预期,沪上希腊商人观点各异。斯盖尔查瑞斯认为,欧美经济形势冲击船舶运输市场,希望经济危机后能有所改观。德米特里奥认为,好的企业、好的产品仍能赢得生存空间。在上海经营葡萄酒生意的希腊商人米亚力斯认为,希腊债务危机在一定程度上促使希腊企业变得更加“外向型”,他认为,目前中国市场对希腊产品的需求快速增长,分外具有潜力。

方式时,相信消费者自有明智选择。

风险与机遇并存。当前经济增速一直在回落,但尚在预期之中,风险与机遇并存,一定要坚定不移地加快推进结构调整、技术创新、优化升级,稳中求进,进中求强。这也是淘汰落后产能,进行行业整合,提高行业竞争力的好时机。我们做企业的,在外部环境越是不景气的时期,越要有斗志,苦练内功,武装自己,温暖过冬。

朋友难求。一生中,遇到这8种朋友,就是你的无价之宝:1、成就你的朋友;2、支持你的朋友;3、志同道合的朋友;4、牵线搭桥的朋友;5、给你打气的朋友;6、开阔眼界的朋友;7、给你引路的朋友;8、陪伴你的朋友。

养成坏习惯,养成好习惯。小时有一习惯,每见到美国佳字,就将之剪下,分门别

类,整理成册。这一习惯伴随我多年,收获有二:一是从中享受知识的乐趣,二是养成了阅读的好习惯。而今,剪报虽不在了,但阅读的习性却丝毫不减,尤其是回味剪报时的快乐。人有一大软肋,即:养成坏习惯易,养成好习惯难。正因为,拉开了人与人的差距。

创新要循序渐进,不可急功近利。世间万物,皆有其规,花开花落,春华秋实,不容违背。急功近利,创新大忌。盲目求快,得不偿失。急功近利思潮泛滥,严重扼杀企业创新力,成为企业做大做强做久的克星。创新是一场马拉松,着眼于长期战略,唯有耐得住寂寞才能笑到最后。否则,创新注定是南柯一梦。

(作者系中国企业联合会、中国企业家协会副会长,远东控股集团有限公司党委书记、董事局主席)



读书吧台 | Dushu Batai

言简意赅,语重心长,实不失为一部简明的“中国政治制度史”。

《中国历代政治得失》

作者:钱穆
出版社:生活·读书·新知三联书店

内容简介:
《中国历代政治得失》为作者的专题演讲合集,分别就中国汉、唐、宋、明、清五代的政府组织、百官职权、考试监察、财经赋税、兵役义务等种种政治制度作了提要勾玄的概观与比照,叙述因革演变,指陈利害得失。既高屋建瓴地总括了中国历史与政治的精要大义,又点明了近现代国人对传统文化和精神的种种误解。言简意赅,语重心长,实不失为一部简明的“中国政治制度史”。

作者简介:
钱穆(1895-1990年),字宾四,著名历史学家,江苏无锡人。1912年始为乡村小学教师,后历中学而大学,先后在燕京大学、北京大学、清华大学、西南联合大学等数校任教。1949年只身去香港,创办新亚书院,1967年起定居台湾。

生意不成记忆在,便宜每从吃亏得,香港商人的殷勤与从容,不急功不近利,为这座购物之都添色不少。

香港商人的“柔软”一面

□ 尹菁

我喜欢商人,欣赏他们“出牌”的直接、“迂回”的逻辑,还有“说服”的不饶,当然,所有一切的前提是诚信。近日来香港,“血拼”之余,发现香港商人“柔软”的一面,让人欲走还留。

两条金项链、一个玲珑球、一个吊坠……临行之前,闺蜜开出一张代购清单。带着任务,我的香港第一站,就直奔金店扫货。

香港的金店多如米店,在铜锣湾地区,百米之内必有一家。店多,生意更多,即便百步一隔,金店里依然人头攒动,“通货膨胀,戴个黄金,就好比戴个货币在身上,不贬值。”闺蜜的话,说出很多内地游客的想法。香港的黄金生意,就是这样兴旺起来的。

生意再好,销售却不怠慢。进门,便有茶水笑脸相迎,一路伴到柜台前,项链吊坠很快入手,独缺玲珑球。走了若干家金店,闺蜜青睐的玲珑球在香港有踪迹,销售人员一边拿出所有球状款式任我挑选,一边致电总部问:“有出过玲珑球款吗?”原来这是老早在内地出过的款,在香港却无货。空手离店,依然有笑脸相送,年轻男生开门送客,不忘说声“谢谢”。

这声“谢谢”,香港的大店小店,都会送给所有空手而去的客人。所到之处,身为媒体人的我喜欢搜集各类文案及手册,在另一品牌金店,见推广手册做得精美,我要了一份手册,又从柜台里挑了若干个款式细看试戴,最后“零消费”离店,依然收获一声“谢谢”。

老妈爱吃香港的一种杏仁饼,我自然要尽点孝心,走进那家饼店,大盒小盒装满沉沉一袋子。结账时,收银员仔细地在包装袋的手柄上包上了一卷泡棉,再用胶带固定。接过袋子,虽然很重,拎着却一点不勒手。

扫街一日,腿酸人乏,急着回酒店休息,路边叫下一辆出租车,师傅听了我的去处,却不发车,“再往前走,过两个街口,转弯就到了,很近的。”依言而行,10分钟就走到了酒店,开心省下一笔打车钱。

生意不成记忆在,便宜每从吃亏得,香港商人的殷勤与从容,不急功不近利,为这座购物之都添色不少,而这不正是我们常常挂在嘴边的城市“软实力”?