

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8个月

名人讲堂
资深公关人—丁菱娟
成熟大人的说话课

艺文飨宴
馆藏精粹赏析
明宣德青花应龙纹罐



MARCH 2024 三月号 No.632

搞懂大数据

BIG DATA

洞察潜在商机

大数据时代，所有决策将离不开数据！

如何深刻理解数据，将其转化为故事，完整传递诉求与目的，
成功打动消费者，赢得商业先机。



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：400-920-6568
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

掌握大数据优势

在这 个数据爆炸的时代，大数据已成为企业成功的要素之一。从消费者行为到市场趋势，如何善用这些数据并将其转化为有意义的故事，是企业市场竞争中脱颖而出关键。

在封面故事中，我们探讨如何搞懂大数据，成功打动消费者。首先，数字营销专家连启佑老师提到数据、资讯、知识和智能之间的关系，探讨演算法和模型在数据驱动时代的重要性。并点出大数据对企业和科技发展，将有助于企业在市场竞争中保持优势。

趋势观察家车品觉指出，数据的价值在于它像电力一样，为企业提供源源不断的优化能力；并分享六大“养”数据的要点，强调高品质数据的重要性，提醒企业注意数据安全和标准问题。

另外，资深公关人丁菱娟在新书中强调沟通对人际关系的重要性。以自身品牌和公关经验分享沟通技巧，包括直接说话、承认自己的局限、站在对方立场思考等。也分享如何与老板沟通，让主管成为自己的贵人，最终提高工作效率与成就感。

总的来说，如何做个聪明的工作者，从沟通到职场策略，有效利用数据提高效率、降低成本，将有机会在职场中赢得成功。因此，掌握大数据已成为未来职场中不可或缺的竞争优势。 **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 • 2024/3/1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、马艳、袁媛

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.632

MARCH 2024



数据资源如同电力一样不可或缺，为企业提供源源不断的优化能力。

E 编辑台上 EDITOR'S WORDS

01 掌握大数据优势

文/苏美琪

M 大师专栏 MASTER COLUMN04 灵感不需等，
创意可以教

文/爱德华·狄波诺

M 大师轻松读 MASTER 60'08 善用大数据
创造大业绩

文/大师轻松读

COVER STORY

大数据风靡全球，企业转向以数据为核心的营运策略，通过数据分析，深入了解需求与市场，让数据预测未来，实现目标。

**C** 封面故事 COVER STORY

10 数据革命时代

序言/苏美琪

12 数据、大数据与人工智能
运用数据提升企业竞争力

文/连启佑

16 数据的商战策略
让数据像电力一样颠覆世界

文/车品觉

C 名人讲堂 CELEBRITY TALK20 资深公关人——丁菱娟
成熟大人的说话课

文/丁菱娟

M 职场观点 MANAGEMENT24 解码大数据
挖掘商机的秘密

文/黄至尧

E 永续未来 ESG28 “碳权经营”的重要性
企业ESG绩效的助推引擎

文/李坚明



A p.20

资深公关人——丁菱娟



A p.32

智能床垫调温器为使用者营造良好的睡眠品质。

D 玩味设计 DESIGN

- 32 好眠设计①
好梦连连 设计中的睡眠商机
文/李俊明

L 乐活人生 LOHAS LIFE

- 37 小心糖胖症！
控制体重 守护健康
文/林欣怡

A 跃升震旦 AURORA NEWS

- 42 行稳致远 追求高质量的业务增长
AURORA FAMILY 2024
全国经销商会议
图·文/震旦办公自动化
- 44 意式轻奢现代办公
福德莱姆——联合圣保罗私人
银行米兰办公室
图·文/AURORA ESTEL



A 震旦博物馆 AURORA MUSEUM

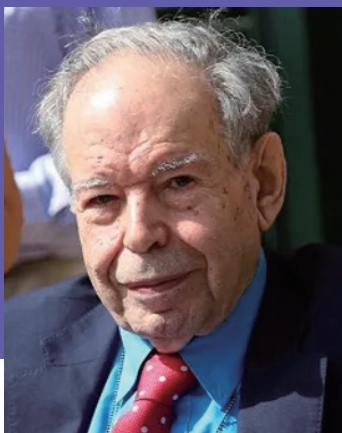
- 46 上海文化艺术场馆现场教学实践基地
震旦博物馆的日与夜
图·文/震旦博物馆

A 艺文飨宴 ARTS PLAZA

- 48 古器物学讲座
——认识元青花瓷专题②
伊斯兰风格之元青花
图·文/吴棠海
- 52 震旦博物馆出版丛书介绍
战国玉器
图·文/震旦博物馆
- 53 馆藏精粹赏析
明宣德 青花应龙纹罐
图·文/吴棠海

L 爱心公益 LOVE ACTION

- 54 爱心汇聚 泰山之巍
震旦集团向上海泰山敬老院
捐赠家具物资
图·文/震旦集团



EDWARD DE 爱德华·狄波诺

文/爱德华·狄波诺（天下杂志出版社）

灵感不需等，创意可以教

创意思考大师

创意思考大师狄波诺以围绕随机单词打造了62种不同功能的练习题，帮助大家增进创意与水平思考的能力，改变僵固受限的定型思维，催生新创意、创造新改变！

创意 是一种人人都能学习、练习与使用的技能。它与滑雪、打网球、烹饪和学数学一样，都是一种技能。

每个人都能学习这样的技能，但最后并非人人都能完全掌握这些技能。有些人的厨艺特别卓越，有些人网球打得格外出色，但人人都能学习、教授这项技能，并借由练习更加精进。

你可以运用给定的问题与情况来练习、来玩游戏，即

使你感觉它很困难。你也可以加入自己的问题与情况，但只有在尝试运用给定的问题后才能这么做，否则你会倾向只思考自己选择的简单问题。接着，你会需要知道如何使用随机单词表，来做练习。

通过练习——随机输入，教你水平思考

这不只是一个游戏，还是个很有意思的工具。它是“水平思考”的基本工

具之一。一个团队单单用这工具，就在一个下午为一家钢铁公司带来2万1000个点子。这是最简单的创造性游戏或练习，但绝不是最容易使用的。

⇒ 步骤

① 明确定义你的焦点。你在哪里与为什么需要新的创意？明确知道焦点非常重要。如果你不知道自己在射击什么，就不太可能射中目标！

BONO

“创意是一种人人都能学习、练习与使用的技能。它与滑雪、打网球、烹饪和学数学一样，都是一种技能。”



② 参照“如何运用随机单词”所示的任何方法，从随机单词表中取得一个词汇。

③ 用这个随机单词为确定的焦点激发新想法。

注意：过程需要自律与专注。如果只是漫不经心的随意试试，想法是不可能凭空出现的。

⇒ 逻辑

逻辑学家往往对此方法感到非常不安。如果这个词汇是随机挑选而出，那么任何随机单词都能拿来使用。换

言之，任何随机单词都能用来协助任何焦点，这似乎没什么道理。

然而在一个“模式系统”里，这做法确实是合乎逻辑的。想象你住在一个小镇上。无论你何时离开家门，总是走大路去你的目的地。有一天，你在小镇的郊区车子抛锚，或是发生意外，因为某些原因，你必须走路回家。你四处问路，发现一条自己出门时绝不会走的路径。

如果你从外围出发，可以发现从中心出发永远找不到

的道路。随机单词让你置身外围，当你思考如何回到中心的焦点时，就会激发出新想法。

1972年，我在《水平思考：创造力教科书》（Lateral Thinking: a Textbook of Creativity）一书中，首次说明了随机输入法与其他水平思考技巧，之后有许多人仿效这个概念。

⇒ 使用方法

1 你不应该只在随机单词与焦点间寻找某种

联系。这完全没有刺激的作用。此活动不是将两者连结在一起，而是运用随机单词进行刺激。

2 你不应该重新排列随机单词的字母，或把字母当作字首缩写词。就按字面的意思去想。

3 你不应该为了得到一个新的随机单词而采取一系列步骤。举例来说，你不应该说“船只让人联想到大海，大海让人联想到导航，导航让人联想到星星——所以让我们用『星星』这个词吧。”

4 你可能需要思考概念与价值，而非简单的关联。

5 在每一个点上寻找可能性、价值与新方向。一旦一个可能性出现，就要追根究底。

6 永远、永远、永远不要说：“我不喜欢这个随机单词，我要再找一个。”你必须强迫自己使用最初的随机单词，否则你会一直等

待一个简单的连结，完全不会激发新的想法。

⇨ 结果

你的新想法可能会实现下列几件事之一：

- ① 解决给定的问题。
- ② 改进或简化一个流程。
- ③ 提供一个新想法。
- ④ 开启一个全新的思路或方向。
- ⑤ 定义一个新概念。
- ⑥ 定义一个新价值。

⇨ 举例说明

任务：为一家新开幕的餐厅提供新点子。
随机单词是：斗篷。

直接的想法：

- 以拦路抢劫为主题
- 以威尼斯为主题，投影威尼斯凤尾船的图片
- 男女服务生都戴上面具

进一步的想法：

- 无菜单料理。你告诉领班服务生你大致要什么，然后由他或她为你决定餐点
- 餐厅一片漆黑。你看不见自己正在吃的食物（它被隐形斗篷罩住）

- 这是一家素食餐厅，但食物被伪装成肉
- 你在点餐时要使用暗号

很明显出现两个方向。第一个方向是与“斗篷”相关的“主题”。第二个方向则是与“隐形”、“蒙面”、“伪装”或“隐藏”的概念相关。

通过任务练习，找出你的新点子

这里有四个任务需要你去完成。你永远可以自行定义并加入自己的任务。任务可能是一个“问题”，或只是一个你想要有新点子的领域。

- ① 让银行对顾客更有吸引力的新点子。
- ② 解决镇上建筑物被涂鸦的问题。
- ③ 解决汽车在笔直道路上开太快的问题。
- ④ 给报纸的新点子。

⇨ 建议

把你的想法笔记下来相当有用，你甚至可以写日志，把这些想法与进步记录下来。A

出自：《非线性创新思维》／天下杂志出版社

你问
我答

No.
632

《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

时间就是金钱，职场_____最
忌绕圈子；缩短_____的时
间，其实就是帮助企业节省成
本并提高竞争力。

扫描看解答



A 提案

B 沟通

C 开会

8 : 答案

出自：名人讲堂“成熟大人的说话课”

善用大数据 创造大业绩

编译/大师轻松读



看更多精彩内容

虽然销售主管很容易因为现在大多数组织都能取得大量数据，而大喊吃不消，但真实情况是，在大数据中隐含促成成交的潜能，可以带动销售。

大数据 是一种超越传统的顾客关系管理工具的途径，帮助你进行微型

市场区隔、情感分析、定制化交叉销售等。其中转化数据为营收的建议如下：

建议 1 让每个数据都创造收益

创造更多机会让顾客向你提供他们的数据。尽可能与外部供应商结盟，然后努力从他们的数据分析中得出一些见解。甚至一些非正统的数据来源，像是社交网站上的闲聊也帮得上忙，如果理解他们在说什么。有了供应商的数据也可能提供一些顾客喜好的有用资讯。

以全世界最大的零售商沃尔玛超市为例，沃尔玛在1990年代建立一套数据系统，让所有供应商可以即时监看自己在每家沃尔玛分店的产品销售和存货状况。然后，沃尔玛也对它的销售交易数据库进行分析，并且得到一些有趣的相互关系。

例如：数据显示在龙卷风来临之前，人们除了购买电池和其他紧急用品，还会加上家乐氏夹心饼干。知道这种相互关系存在之后，每当有暴风接近时，沃尔玛就会把家乐氏夹心饼干紧靠在龙卷风必需品旁边，摆放到店面的最前方。顾客爱极了这种方式，因为他们可以更快速冲进来拿了就走，而它对沃尔玛的根本效益就是通过了解这种相互关系的存在，提高自己的销售额。

建议 2 销售要定制化

如果你能运用精密的微型市场区隔分析，提出定制化的销售建议和做法，精确满足买方的需求，不仅可以增加你提供的价值，并提高收取的价格。你也可以使用数据预测顾客的动向，从而制定顾客奖励方案鼓励顾客再次上门。

亚马逊网站在1995年开始营业时，雇用了十几位书评家撰写书评，推荐读者其他可能喜欢的书籍。若干年后，一位软件工程师提出一个更好的方式来操作亚马逊的推荐系统，根据购买模式来进行推荐——指人们在买完首件物品后接着买了什么。这种机器产生的建议和编辑人员提供的推荐放在一起测试，由于效果非常好，所以很快就做出解散原本编辑团队的决策。截至目前，据估计亚马逊的全部销售中，约有1/3是靠这套根据模式而来的推荐系统。

建议 3 以数据为核心

有效运用数据、成长机会调查，以及根据销售策略而来的基础数据做出决定，可能带来全新的销售方式，让公司卖得比竞争对手好。

举例来说，Mint.com是Intuit的个人理财子公司。Mint.com提供Intuit的500万顾客一项免费服务，让他们总览自己所有的金融账户，甚至包括其他银行管理的产品。如果顾客有现金存放在数个账户却不生利息，Mint.com会提醒注意并建议把现金汇集成单一账户，产生较高的利息，也因此替Mint.com带进一些服务佣金。如果顾客的消费和储蓄模式，属未受保的资产项目，Mint.com也会提出保险建议，并由保险公司付给Mint.com撮合佣金。这个想法就是聪明使用大数据，提出新的销售方案，以加强现有的销售关系并提出新的销售模式。A



DATA 数据 革命时代

序言 / 苏美琪；文 / 连启佑、车品觉

大数据风靡全球，企业转向以数据为核心的营运策略，
通过数据分析，深入了解需求与市场，让数据预测未来，
实现目标。



CHAPTER 1

数据、大数据与人工智能
运用数据提升企业竞争力



CHAPTER 2

数据的商战策略
让数据像电力一样颠覆世界



CHAPTER 1

数据、大数据与人工智能

运用数据提升企业竞争力

文/连启佑·将能数字营销执行官

“大数据”是近几年产学界的热门议题之一，但许多人虽然听过“大数据”这个名词，却对于其内涵不甚理解，有的人认为大数据就是“量很大”的数据，更有人以为凡是搜集数据加以分析就是大数据。



更多精彩内容

大数据让你能分析利用来自许多渠道、丰富多元的即时串流信息。大数据对企业贡献良多，其中很重要的一点便是“创新”。

大数据在营运各阶段协助公司创新经营的方式，不论是市场调查、产品开发，还是产品上市，都能让企业保持竞争优势。通过本文一起来了解大数据的魅力。

// 要了解大数据前，我们要先了解“数据”，同时了解“数据”、“信息”（Information）、“知识”（Knowledge）、“智能”（Wisdom）彼此的关联性。 //

以数据为基础来解决问题

要了解大数据前，我们要先了解“数据”，同时了解“数据”、“信息”（Information）、“知识”（Knowledge）、“智能”（Wisdom）彼此的关联性。

“数据”是无组织的事实和统计，通常以数字、文字或其他形式存在，例如：某个班上统计同学数学考试的准备时间，分别得到8小时、10小时、12小时等数字，这些准备数学考试的时数就是数据。

将数据进一步处理，使其在组织、分析、解释后变得有意义，就成了“信息”，例如上述班上同学数学考试的准备时间的例子，我们可以针对考试及格与不及格的人的准备时间进一步做统计，得到“数学考试及格的人平均准备时数是12小时，不及格的人平均准备时数只有6小时”这样的信息。

而“知识”则是对信息再进一步的理解与



应用，例如：从上述数学考试及格与不及格的同学平均准备时数的信息中，老师可以得到“增加准备时数确实可以提高成绩”的知识。

而“智能”则是指在特定情境下明智地应用知识，做出明确的、基于经验和判断的决策。老师如果知道准备时数可以提高同学成绩，那么老师如何进行课程和活动的安排，在不增加同学压力和负担的状况下提高他们准备的时数呢？在实际的情境下妥善应用知识，就是智能。通过以上的描述，我们知道，以数据为基础，从数据出发，可以解决很多问题。



经常和数据一起同时被提到的是“演算法”（Algorithm），演算法指的是一系列用于解决特定问题或执行特定任务的指令或步骤，例如：线性回归、决策树、深度学习等。把数据加上演算法加上计算（训练与预测）就形成了“模型”（Model），模型可以用来描述或预测新的事物，例如：线性回归模型、决策树模型、深度学习模型等。

大数据是数据驱动时代下的产物

数据非常有用，数据通过演算法的训练形成的模型尤其有用。可是被用来训练模型的数据是基于样本，而样本有质与量的问题，所以就会产生误差。而经过科学家长期的研究发现，在数据品质可以确保的前提下，数据量越大，某一个变量对于预测的结果造成的影响越小，白话文就是数据越多，结果越准，这在数学上称为“切比雪夫不等式”。在实际上，

少量的数据搭配复杂的模型，对于结果预测的准确度，往往不如大量的数据搭配简单的几个模型，后者也是现代数据驱动方法的基础，数据驱动是目前IT领域解决问题主流的方法，也是大数据兴起的原因。

大数据不仅仅指的是数据的规模大，它也意味着数据有“多维度”和“完备性”，某些情况下，它也有“即时性”的意涵。所谓“多维度”，指的是一笔数据有多个维度的数据，例如：某个购物网站的一笔购买记录，除了购买者与购买的商品之外，可能还同时记录使用者购买的路径、上站的装置、做成决定所花的时间等数据，由于数据是多维度的，可以分析的角度相对地就比较多，也更有机会产生特别的洞察。

所谓“完备性”，就是让样本数尽可能接近母体，著名的例子是谷歌当年开发翻译系统时，并没有采用传统在两个语言间撰写众多的规则进行转译的方法，而是在两个语言间



// 很多人说阿尔法狗战胜世界冠军是机器的胜利，但这其实是人类的胜利，因为在大数据、演算法、计算能力三者大幅进化的带动下，人工智能领域有了突破，进入了全新的时代。 //



提供尽可能完备的翻译让系统学习，而经过实测后者确实取得了更好的效果。“即时性”不是大数据的必备条件，但在某些应用上很重要，例如：导航系统，如果没有办法即时取得路况的数据的话，那导航的功能根本无法运作。

大数据是在什么条件下形成的呢？主要的原因是网际网络的兴起与移动网络时代的到来，让我们有更多的渠道和设备收集数据，并且在储存与运算成本大幅降低的情况下，我们可以有效地利用这些数据。

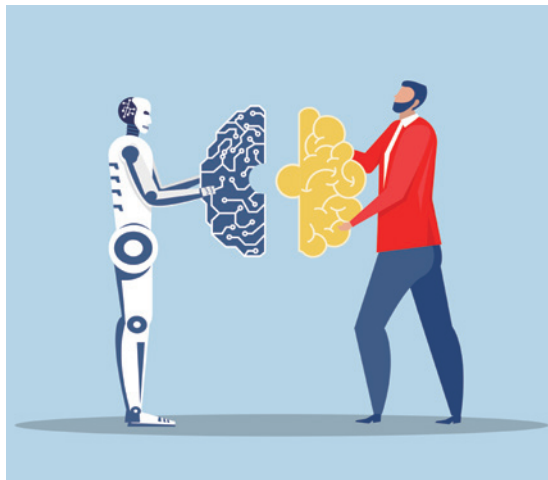
简单地讲，世界充满不确定性，大数据的本质就是要用信息消除不确定性。前面说过，大数据是数据驱动时代下的产物，在数据品质确保的前提下，数据越多，预测结果越准确。

人工智能的来临，是机器还是人类胜利？

人工智能早期的方法是模拟人类的行为，但

因为缺乏突破，进入了长期的低谷期，直到数据驱动的方法与大数据的出现，让智能问题变成了数据问题。最典型的例子就是阿尔法狗在围棋上战胜人类世界冠军的例子，如果单单只是模拟人类下棋的思路，阿尔法狗是无法战胜人类的。但阿尔法狗在模仿人类棋步的基础上，又使用强化学习与自己大量对奕，最终通过结合几种不同的演算法与大量的数据战胜了世界冠军。

很多人说阿尔法狗战胜世界冠军是机器的胜利，但这其实是人类的胜利，因为在大数据、演算法、计算能力三者大幅进化的带动下，人工智能领域有了突破，进入了全新的时代。所以当我们在探索大数据这个领域时，必须了解到，大数据的意义不在于它能帮助我们模型描述得更精准，也不在于帮我们认识得更深刻，它最大的意义是让机器可以做到一些人类能做到的事，也就是驱动人工智能的突破。 **A**





CHAPTER 2

数据的商战策略

让数据像电力一样颠覆世界

文/车品觉·趋势观察家，现为红杉资本中国专家合伙人

从移动网络到5G时代，企业欠缺的再也不是数据，而是一套符合商业目标的大数据策略，实现数据变现。数据，终将成为企业的核心资产。但是要落实以数据为核心的改变、让数据发挥策略性的价值，在实际运作上还有许多环节要打通。

企业 建立以数据驱动为核心的智能商业模式，包括：如何从工作流中寻找数据化的切入点、如何设定数据收集策略与数据流通策略，已成为重要致胜关键。

数据像电力一样不可或缺

而随着计算与储存能力的增强，数据资源的供应将如同电力一样不可或缺，为企业提供

在互联网领域，数据的规模、活跃程度以及收集、运用数据的能力，已经成为企业的核心竞争力之一。



源源不断的优化能力。既然是核心资源，数据资产的营运就变得日益重要，对建立在数据基础上的互联网公司来说更是如此。盘点这些资源并不简单，我在阿里工作时共做过三次，并归纳了一些经验：

1

什么样的数据用量大、覆盖率高？一具公共属性的数据。

2

什么样的数据稀缺、但重要？一具战略性的数据。

3

重要数据不可再生，因此必须备份的数据。

4

数据资源用完可以再用，因为复制成本极低。

5

大数据的关联特性，使得数据权属的边界变得越来越模糊。

几次的资产盘点让我认识到，数据的盘点与实物不一样，数据可以无限衍生，而且，多并不代表有用。

对传统产业来说，拥有数据资源，将使企业拥有创新的可能性，并降低被淘汰的可能

性，可以更好地适应高速变化的市场环境和用户需求，从而更具竞争力。可惜的是，传统产业往往在信息化和数字化建设方面存在缺失，弥补短处是当务之急，当然，这急切性往往与公司的经营方向相关。

无论是新兴产业还是传统产业，选择人工智能与大数据的切入点，场景尤为重要。在执行智能项目时，必须考虑数据是否足以成为解决问题的要素，同时，场景的业务逻辑稳定性相当重要。

数据让企业实现商业价值

数据作为资产，能够帮助企业更有效地进攻及防守。有效地创建、生产智能工具及产品，强化顾客关系，预测顾客的消费习惯趋势及流失，靠近并满足消费者的需求。用大数据做营销，已经是许多企业的常规性营销手段，也就是利用数据加强对顾客的获取、活跃、保留等服务能力。

在互联网领域，数据的规模、活跃程度以及收集、运用数据的能力，已经成为企业的核心竞争力之一。要深入洞悉市场、快速精准地找出应对策略时，数据已经成为企业实现更大商

业价值的最强驱动力。当然，数据作为一种企业资产，需要与其他资产，如人力资源、硬件等相互组合，才能发挥出最大的价值。

大数据是来自多源异构的数据，“乱”是其特性，为避免出现无用输入、无用输出（garbage in, garbage out）的问题，在使用数据之前，需要对数据资产进行加工，从而带来了“数据治理”这一重要课题。

大量、来源广泛的数据，看起来往往是一团乱麻，我还记得，2013年时，我当时的老板淘宝网总裁三丰就跟我说：“我们不能总坐金山吃馒头。”企业采集和储存PB（千兆位元组）级别数据的成本却是分文不少，而且有越演越烈的趋势。一方面要治理数据资产，同时也要证明数据有大价值。

今天，数据的价值其实已无须再多言。开发阿尔法狗而一举成名的团队被收购后，成功地帮助谷歌数据中心的冷却系统节约用电40%，未来几年还将会帮助谷歌省下数亿美

元支出，而据说，该项目仅有五、六个团队成员。

难怪《人类大命运》（Homo Deus）的作者哈拉瑞（Yuval Noah Harari）认为，我们将会进入一个无机智能（inorganic intelligence）的世界，未来，我们可能受演算法主宰。当机器具备深度学习的能力之后，人工智能的定义有可能被改写，人类的感知和普世价值也会改变，商业元素也将会发生巨变。就如我在《大数据的关键思考》一书中所说：未来，人与人之间的差别，拼的是他可使用的数据量和演算法。

企业“养”数据的六大要点

人工智能因大数据而重生，但制约人工智能在各领域实现更广泛应用的，并不是演算法不够先进，而是缺乏高品质的数据。若想开发最先进的机器学习技术，能否获得高品



// 数据来源的选择必定与商业模式相关，我的经验是，从小问题入手，弄清楚问题的本质，往往是选择数据和演算法的前提。 //

质的训练数据极为关键，如何启动是大部分企业的一个难题。

对于从事机器学习研究的初创公司来说，起步时数据十分有限，难以建立起高品质的大数据资源。甚至有些企业在聘请数据科学团队、购置昂贵的设备之后，才知道还未制订“养数据”的策略。

数据来源的选择必定与商业模式相关，我的经验是，从小问题入手，弄清楚问题的本质，往往是选择数据和演算法的前提。每家公司的数据获取策略不尽相同，但回想这么多年我在阿里也算面对了不少类似的困难，抛砖引玉与大家分享几点：

1 要从零开始创建好的专有数据集。

几乎永远意味着，要预先投入大量人力收集数据。但更痛苦的是，在业务变化的同时，数据结构也需要时时更新，正如前辈所说：“数据集成的同时已经在断裂。”

2 即使表面上拥有很多数据，但在运用机器学习时，仍会发现数据量不足。

你需要的数据量与你试图解决的问题紧密相关。

3 数据的收集、处理、运用，短期来说肯定是越贴近业务越有效率。

从长远看并不利于数据的标准化及重复使用，将导致开发周期变得漫长。我的经验是，起点可以从最小化应用做闭环，基于众多应用做长线规划。



4 确保早期创造的应用有足够的吸引力，让业务方及使用者甘愿交出他们的数据。

让大数据落地，除了关乎技术问题，亦系于业务方及个人的意愿是否足够，只有互利互惠，才有长久合作。

5 在大范围使用大数据之前，必须严肃地面对数据的标准和品质问题，否则后果堪忧。

数据驱动型企业必须明白，数据品质是全部员工的责任，并不仅仅是技术问题。

6 大数据安全是一个命门，数据越多，责任越大。

有时候会超出你的想象，原以为很安全的数据，拼合其他数据之后，可能成为机密级别。

我曾经对朋友说，我在阿里的数据治理过程可谓九死一生，很多人听了不明白，看到上面的内容，再设想我要面对几十个不同业务方的情境，你可能就了解了吧。 **A**

出自：《数据的商战策略》／天下杂志出版社（本文经编修）



资深公关人

丁菱娟

成熟大人的说话课

图·文/丁菱娟（联经出版社）

99%的人际关系，都和沟通有关！一句话可以打破僵局，也可能让关系降至冰点！当你能换位思考，说进别人心坎里时，就能减少偏见、增进人脉，让生活、工作都顺遂。



看更多名人讲堂

你是 否曾因说错话而懊恼？或是因沟通不良，导致错过好机会？事实上，我们说出口的每一句话都会影响结果。因为时间就是金钱，职场沟通最忌绕圈子。

缩短沟通时间，节省企业成本

我本身是做品牌和公关，我经常告诉学生，为什么要做品牌？因为品牌有一个最大的

// 讲求效率的时代，时间等于金钱，效率更是竞争力的核心。研究显示，组织中最花时间、最帮助或阻碍前进的都是沟通。所以缩短沟通的时间，就是帮助企业节省成本，提高竞争力。//

功能就是效率，什么叫效率呢？就是减少消费者犹豫的时间，让他们很快可以选择你，所以效率就是商业的竞争力。

当消费者在搜索某样东西时，需要花时间，需要比较，当他不知道如何做选择时，突然前面有一个他熟悉的品牌，这时他心里会出现信赖感，所以会觉得买他熟悉而又信任的品牌就不会出错，这时候品牌在消费者面前就是效率，因为节省了他的时间。对品牌商而言也是效率，因为品牌不需要被比较就已经被选择了。

基于上述理由，通常知名公司的员工会比默默无闻公司的员工，更具有效率与自信，因为当知名公司的员工出去递出名片时，他不需要解释他是谁，对方就已经知道他是谁。相反地，默默无闻的公司员工递出名片时，对方可能还一头雾水，该员工必须要费一番口舌，甚至做完介绍，对方才会了解你到底是谁，这中间就比知名公司多花了很多沟通成本，你还必须培养最顶尖的业务员才有机会接触到顾客，而且不是每个顾客都会给你这个机会解释，这就是为什么需要品牌，重要的是，沟通成本就是商业成本，如何有效率的沟通是商业上的必要。

这是一个讲求效率的时代，时间等于金钱，效率更是竞争力的核心。研究显示，组织中最花时间、最帮助或阻碍前进的都是沟通，所以缩短沟通的时间，其实就是帮助企业节省成本，并提高竞争力，因此提高沟通效率就是我们在职场上的能力。

说话可以很直接，也可以拐弯抹角。直接会伤人，但节省时间；拐弯抹角不伤人，但成

效不彰。如何讲得很清楚又不浪费时间，是一门学问。大家都觉得外企的沟通效率比较高，我们就用如下页外企公司的沟通模式来参考，应该就能省去很多含糊、不清楚、猜测或误解的机率了。

职场内的高效沟通模式

1 不要兜圈子

讲真话，简单、明了无须修饰。直接回答问题，不要隐瞒真相。以这种方式往往能在一次交谈中就快速建立起信用。你会被认定为是说实话的人，正直而诚实。除非你需要花时间博感情，否则在商业沟通上若要有效率，就不要兜圈子，承认自己的局限，如果你不知道就说不知道；如果某些事不是你最擅长的就照实说；如果没有完整的答案也请老实说，并说明清楚哪些是你清楚的，哪些是必须再去弄清楚的。

2 为对方着想

如果你所提供给你的建议，大多是在自己的立场时，那么没有顾客会真正信任你的建议。例如，当你提供的服务不符合成本效益时，可以推荐其他提供专业服务的公司供顾客选择。这样的替代方案反而会提升你的信用度。

3 承担情绪面的风险

如果你察觉到对方的情绪有些担心时，

可以试着说“你好像有点担心，有什么我可以帮忙的吗”等话语，或许先展现关心与真诚，反而能让对方敞开心胸说真话。

4 主题很重要

为每场会议设定目标及议题，这样可以快速进入主题并聚焦，以免大家各自论述及表达意见，形成聊天大会，没有主轴。当大家失焦时，主持也可以比较顺理成章要求大家回到主题讨论。

5 做结论

在会议或谈话结束时，应该要做个总结或会议记录，条列式的最好，不仅要列下讨论内容和结论，也要列出接下来的行动由谁负责以及期限，避免对方有错误认知或误解之处。

沟通是人每天都在进行的活动，但有效与否，就在于我们是否除了“讲话”之外，有更

多一层“人性”的思考，敞开心胸倾听服务对象的需求，提出解决方案与建议，而不是一味地要将自己或商品推销出去，只有让对方卸下心防之后，才可能使沟通变得更畅通、更快速。

如何说才能让老板释出资源，帮你解决问题？

我们每个人的职业生涯中，多多少少都有主管（或老板），而且可能不止一个。知道如何从老板的才能及资源中受益，让老板成为你生命中的贵人，其实是职业生涯中重要的学习。

不要以为跟老板的关系良好是一种狗腿的行为，要知道，善加利用老板的权力与资源，其实是最聪明的方式。因为大部分老板身上的人脉、思考与钱脉，应该都比你还要丰沛。如果你够聪明，应该善加利用这个事实。拥有老板对你的信任将是你最大的资产。这并不是教你



// 主管握有的资源最多，在职场上要成功，绝对少不了主管的支持，能够借力使力，懂得向上管理，将主管变成你的贵人才是聪明的部属。//

圆滑，也无关乎薪资、升迁或个人目标的提升，而是能让你工作得顺利又有效率。

日常性的互动，像是随时向你的主管报告事情的进度，让主管知道你在想什么，尤其是他关心的案子或事物，这样他就愿意释出更多的资源来帮助你尽速达成目标。当然，这不代表有难题就马上向主管求援。但是，如果你没有任何武器，又不去运用主管手上已有的资源，打算自己独力完成工作，那就太傻了。

带着自己的想法，和主管沟通

向主管求援也要有技巧，记得，永远带着你思考过的解决方案，而不是把问题丢给主管处理。主管们永远喜欢已经胸有成竹及能一起解决问题的伙伴，而不是制造问题的人。当员工带着问题来找我时，我喜欢在给答案之前先问“那你的看法如何”，来确认对方是否先想过。

“没有意外”也是重要的相处之道。尽可能地预先知会主管有关的坏消息，使他有时间考虑应对的方法。拿破仑曾下令，如有任何坏消息，不论晚上的任何时间都须唤醒他，并说“好消息可以等到第二天早餐时”。

当你和主管发生争执时，如果你清楚陈述意见后，仍然无法改变他的想法，这时你该停止争执，不要重复强调你的不满，这里总有一个人需要做决定。如果你发现，你经常在重要的事件中面对上述困境，那可能你要考虑换主管或是换工作。

永远不要忘记，下一个工作单位最可能咨询有关你的信息，且是询问你的前任主管，与

他保持良好互动该是利多于弊。因此能有自己的观点，经由沟通与说服的过程，让主管同意你的主张，达成共识，让他释放资源，帮助你达成任务，这个过程你会学到很多经验，也很难不被看见。将主管变成你的贵人，才是聪明的工作者。A

名人档案 |



丁菱娟
资深公关人

现为影响力品牌学院创办人，已累积了三十多年的公关营销经验，深获许多CEO的信任。她以过去的营销公关及创业的经验，帮助年轻创业团队积极创新。至今她在社交媒体以及杂志都有固定专栏，并出版书籍，砥砺职场年轻人拥有正确的工作态度，活出自己的价值观，也因此成为职场畅销书作家之一。

好书推荐

《丁菱娟的成熟大人的说话课》

作者：丁菱娟 出版社：联经出版社

作者从事公关工作三十多年来，处理过许多危机事件，也看过不少职场状况，她发现大多数的问题都和沟通有关，因此，整理了这些年来在公关、职场及社交等不同场合中的经验，浓缩成38个临场说话练习，分享给各位读者。愿你我都能做个成熟大人，好好说话。



解码大数据 挖掘商机的秘密

文/黄至尧·知名人力资源专家



看更多人资观点

专栏作者 |



黄至尧

知名人力资源专家博士

现今商业社会就好像一场速度飞快的F1赛车竞赛，如果你不懂得利用AI和大数据，你可能不会立刻被淘汰，但可以肯定的是你将无法在这场赛车比赛中胜出，因为缺乏大数据的分析，就好比少了一双眼睛或耳朵，必然会被拖慢速度，除了效率大打折扣之外，更重要的将会影响你做出正确的判断。

QA

在各行业的大咖们也都在思考，如何运用大数据，发掘更多的商业机会。作为一名有丰富经验的人力资源专家，我们将一起探讨为什么每个人都应该了解大数据。这就好比这个时代还有人拒绝使



“数据是新时代的石油，它潜藏着无限的价值。”在未来谁掌握了数据，能分析并善用大数据，就好比打牌让你看到其他人的底牌，你还能不赢钱吗？谁掌握大数据谁就掌握了钞票。

用手机和微信吗？如果你想知道如何通过大数据来更有效地洞察商机，那么让我们一起开始吧！

Q1 什么是大数据？

首先，我们需要弄清楚到底什么是大数据？大数据指的是庞大而复杂的数据集，这些数据集太过于庞大，以至于传统的数据处理工具难以应对。它们具有高速、多样化、大容量的特点，有时甚至是即时生成的。

大数据大师麦尔荀伯格（Viktor Mayer-Schönberger）为牛津大学网络研究所教授，并担任微软、世界经济论坛等大公司和组织的顾问，是全球大数据领域权威，他说：“数据是新时代的石油，它潜藏着无限的价值。”在我看来大数据不只是汽油更是新能源，在未来谁掌握了数据能分析并善用大数据，就好比打牌让你看到其他人的底牌，你还能不赢钱吗？谁掌握大数据谁就掌握了钞票，我一直这么认为的。

Q2 大数据在不同领域中如何应用？

现在，让我们看看大数据在各个领域的神奇用途。

① 商业领域

- **市场营销：**大数据可以帮助企业更深入地了解顾客，预测市场趋势，并更精准地投放广告。
- **销售与顾客服务：**通过大数据分析，企业可以提高销售效率，提供卓越的顾客服务，并扩大顾客忠诚度。

② 医疗保健

- **个性化治疗：**大数据可以用于剖析患者数据，制定量身定制的治疗计划。
- **流行病学研究：**在疫情爆发时，大数据可以追踪病毒的传播，有助于控制疫情扩散。

正如医学巨匠Florence Nightingale所言：“统计数据是医学的眼睛。”在AI时代，医学的进步将会突飞猛进，人类的平均寿命也将因此而大幅的延长。

③ 教育

- **学习分析：**大数据可助学校和教育机构更好地理解学生的学习需求，以提供更优质的教育。
- **学生表现跟踪：**通过分析学生数据，学校可以及早识别出个别学生学习能力的差异，并提供学生个性化的支持。

④ 政府

- **公共政策制定：**政府可运用大数据制定更有效更便民的政策，以满足公众的需求。
- **犯罪预测：**大数据分析可帮助预测犯罪模式，将会大幅提高城市的安全性。

Q3 有哪些大数据应用的成功案例？

A 视频网站： 成功预测观众喜好

视频网站通过大数据分析观众的观影习惯，并根据数据推荐影片和节目，使每个人都能找到自己喜爱的内容。

B 购物网站： 智能推荐系统的运作

你在购物网站购物时，它的智能推荐系统根据你的购买历史和浏览行为，提供度身定制的商品建议。这就是大数据的魔力！

C 搜索网站： 大数据在广告业务中的应用

搜索网站的广告业务依赖大数据分析，确保顾客投放的广告能够精准地展示给最有可能的受众，这将会大幅提升广告效益，也表明只有让顾客获利你才会获利。

Q4 大数据包含哪些工具与技术？

→ 数据收集与存储：

这包括数据库、云计算和分散式系统，这些技术可以有效地处理庞大的数据。

→ 数据分析与挖掘：

机器学习和人工智能技术可以帮助我们在

数据中发现宝藏般的信息和模式。

→ 可视化工具：

数据可视化工具可以帮助我们以直观的方式呈现数据，使复杂的数据变得清晰易懂。

→ 机器学习与人工智能：

这些技术让机器能够自主学习和做出决策，应用范围广泛，包括预测分析和自然语言处理。

Q5 大数据存在的挑战与风险？

风险① 隐私问题：

收集和分析个人数据可能会引发隐私疑虑，因此我们需要找到平衡点。

风险② 数据安全：

保护大数据免受入侵和数据外泄的风险，这一点至关重要。有许多保险公司也开始研究并正视这一类保险的重要性。

风险③ 偏见和失败案例：

我们需要警惕数据中的偏见，并学习如何避免以数据做出不当的决策。正如数据伦理学大师Cathy O'Neil所言：“我们需要确保数据不成为不平等的根源，而是公平正义的工具。”

Q6 如何开始学习大数据？

我强烈的建议大家要花些时间去学习大数

// 大数据将深刻改变我们的生活方式、工作方式和社会结构。它将为创新和发展开辟新的道路，同时也需要我们谨慎处理与大数据相关的伦理和隐私问题。 //

据，这对你未来的就业或是晋升一定会有很大的帮助。

➔ 学习资源：

有许多在线和离线的学习资源，包括课程、教材和网络社区，可以帮助你快速入门。

➔ 培训和认证：

参加大数据培训课程并获得相应的认证，将可以在你未来的职业生涯中提供更多机会。

➔ 实践和项目：

如果有机会最好是可以在你现有的工作中实际应用和参与大数据项目，这会是最佳的学习方式，我一直以来都认为实践才能出真知！
“只有在做中学，才能真正掌握知识。”

Q7 大数据对于未来的影响？

大数据对未来的影响将是深远而多样的。以下我列举一些供大家参考：

1 革新性的商业机会：

大数据将为企业创造巨大的商机。通过深入了解顾客需求、预测市场趋势，企业可以更准确地制定策略，提高效率，并提供更个性化的产品和服务。

2 医疗保健的变革：

大数据在医疗保健领域的应用将改善病

人的诊断和治疗。个性化治疗、药物研发和流行病学研究都将受益于大数据分析，进一步提高健康水平。

3 智能城市的兴起：

大数据将促使城市更智能化。智能交通、节能管理、城市规划等方面的应用将提高城市生活质量，同时减少资源浪费。

4 教育的个性化学习：

大数据将帮助学校更好地理解学生的需求，提供个性化的教育体验，从而提高学生的学习效果。

5 政府效能的提升：

政府可以使用大数据来制定更有效的政策，提高公共服务的效率，加强治安和犯罪预测，并提供更多的透明度和参与度。

6 就业和职业需求：

大数据的兴起将带来新的就业机会，需要数据分析师、数据工程师、机器学习工程师等专业人才。这也将推动教育体系调整，更加关注相关技能的培训。

大数据将深刻改变我们的生活方式、工作方式和社会结构。它将为创新和发展开辟新的道路，同时也需要我们谨慎处理与大数据相关的伦理和隐私问题。

正如大数据思想家Kenneth Cukier所言：“大数据是一种资源，就像阳光和石油一样，只要我们明智地运用，它将为我们带来无穷的可能性。” **A**



“碳权经营”的重要性

企业ESG绩效的助推引擎



看更多ESG趋势

文/李坚明·知名自然资源与环境管理研究所教授

在过去的一年中，我们目睹全球平均温度上升到1.54°C，这打破了长达12万年来的温度记录，并且极端气候变得更加普遍，成为我们面临的最大挑战。为应对这一挑战，“碳有价化”被视为实现净零转型的关键政策工具之一。

世界 多地政府开始宣布未来几年将对每年排放超额CO₂e的企业征收碳费，企业面临着巨大的经营成本压力，这也成为企业ESG（环境、社会、公司治理）的重大挑战。因此，多地出台相关应对政策，为企业提供了一个新的机会，即如何有效地利用碳权

来管理企业的碳排放，并将其纳入净零转型策略，以助力企业的ESG绩效。

企业面临碳成本和碳风险的双重压力，需要建立多元且灵活的减碳策略组合。包含内部减碳、购买绿电以及购买、经营碳权等策略。企业应根据不同减碳策略的成本，精确分配减

// 企业应根据不同减碳策略的成本，精确分配减碳组合的比例，以实现减碳目标的同时降低成本负担。 //

碳组合的比例，以实现减碳目标的同时降低成本负担。

碳权经营将是助力企业ESG绩效最重要来源，其优势如下：

碳权经营的优势

① 降低企业减碳成本，提高减碳成效

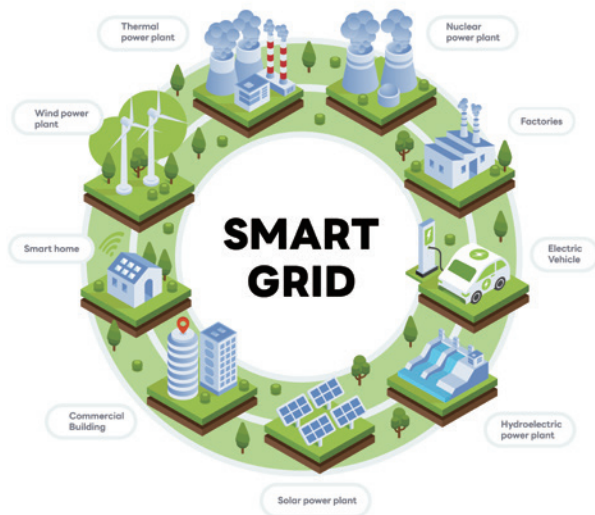
企业内部减碳成本约为每吨CO₂e 6,000-7,000元，可通过提高能源效率和改善制程等方式实现。以购买绿电或绿证的方式来说，可每吨CO₂e减排，但成本较高，约为每吨CO₂e 10,000-12,000元。另外，购买国际高品质碳权，如经验证碳标准（VCS）或黄金标准（GS），平均成本约为每吨CO₂e 600-900元。

② 将减碳成本转为碳权收益，降低企业碳风险

减碳投资可转为碳权收入，降低企业减碳成本负担，抑或创造碳权收益，有助降低企业碳风险。

③ 碳权开发具多项SDGs效益，助力企业ESG

适当的碳权开发，可创造多项SDGs效益，以新加坡气候影响力交易所（Climate Impact Exchange, CIX）为例，2022年拍卖巴基斯坦政府批准红树林蓝碳25万吨，该项目具备14项SDGs，因此，有高达30吨需求，产生超额认购现象，最后结清价为27.8美元/吨CO₂e。



如果企业直接经营该项目，则该项目将直接带给企业14项SDGs的实践成果，直接助力企业ESG绩效。

使用碳权 提升企业气候绩效

企业购买碳权抵换到底是逃避责任？抑或勇于承担减碳责任？一直引起社会讨论与争论，也会影响碳权交易制度发展与净零转型的契机。Ecosystem Marketplace（EM）是国际著名的自然为本倡议机构（A Forest Trends Initiative），2023年10月发表一篇名为“自愿性碳权在企业气候策略的角色”，以7,415家申报CDP（Carbon Disclosure Project）的厂商数据，分析购买自愿性碳权与气候行动的关系。从以下方面来说：

1 董事会气候治理

气候变迁或行动是否纳入董事会议题与组织架构，代表该企业在气候行动的治理绩

效较佳。CDP的调查显示，有购买自愿性碳权与抵换的企业，董事会监督绩效（97%）约高于没有购买自愿性碳权与抵换企业（82%）的1.2倍。

2 温室气体盘查与揭露

温室气体排放盘查与揭露（参照温室气体盘查议定书（GHG Protocol），代表着企业温室气体管理的最重要基础，也是气候行动研议的前哨站。CDP的调查显示，有购买自愿性碳权与抵换的企业，温室气体揭露绩效（97%）约高于没有购买自愿性碳权与抵换企业（81%）的1.2倍。

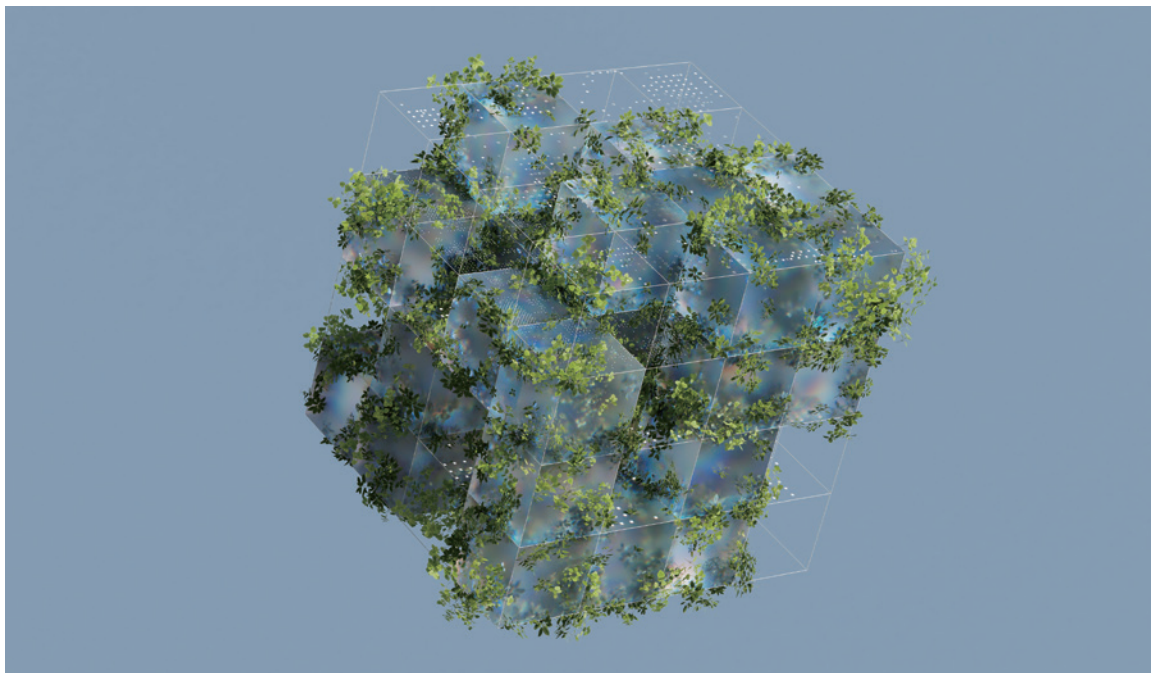
根据《温室气体核算体系》，范畴三排放意味着企业供应链的议和，也代表着企业的净零行动机会。CDP的调查显示，有购买自愿性碳权与抵换的企业，供应链议和绩效（96%）约高于没有购买自愿性碳权与抵换企业（75%）的1.3倍。

3 企业减量目标表现

减量目标形态与决心（纳入董事会议程、较高减碳目标或期程较短等）是展现企业净零转型积极性与成功的关键因子。依据CDP的调查显示，企业减量目标形态包括绝对量目标、密集度目标、包括范畴三目标、净零目标及通过SBTi（Science-based Target Initiative）等五种形态。比较发现，有购买自愿性碳权与抵换的企业，无论是何种减量目标形态的决心（86%）约高于没有购买自愿性碳权与抵换企业（54%）的1.6倍。

4 企业参与自愿性碳权的减量投资表现

企业减量投资是反映企业净零转型的最重要行动，依据CDP有关企业的减碳投资及减排量两项绩效指标，可以了解企业在净零转型行动的成果。依据CDP的调查显示，有购买自愿性碳权与抵换的企业，减量投资中位数



企业用多少碳权抵换不是重点，重点是企业要坚持持续减碳，以及碳权抵换量要越来越少，而且整个过程，必须取得第三方的查验证明。

1,338,557美元，高于没有购买自愿性碳权与抵换企业（447,220美元）的3倍。

5 企业减碳行动表现

企业具体的减量行动是展现企业减碳积极性与气候绩效的重要参考指标，依据CDP有关企业的减碳行动调查，包括：建筑能源效率、低碳能源转型、制程能效改善、低碳能源生产（生物质能或太阳光电等）、行为改变及废弃物管理与循环经济等六项关键行动，可以了解企业在气候绩效的成果。依据CDP的调查显示，有购买自愿性碳权与抵换的企业，在各项减碳行动绩效的表现均较高。

碳权抵换应遵行国际标准

碳权交易将可有效降低企业净零成本，有助净零目标与竞争力。然而，如何经营碳权，避免漂绿，即成为企业ESG的重要课题。碳权品质与碳权交易量是两大核心，必须遵循国际规范与标准。就碳权的抵换或使用数量而言，必须遵照ISO14068的相关规定，企业从承诺碳中和的期程后，例如：2024年碳中和，则自2024年起，每年需要持续减碳（企业总温室气体排放量需要持续下降），残余碳排放可以购买碳权抵换（数量不拘）。至于碳权品质，则需要遵循“碳核心准则”（Core Carbon Principle, CCPs）的标准。换言之，企业用多少碳权抵换不是重点，重点是企业要坚持持续减碳，以及碳权抵换量要越来越少，而且整个过程，必须取得第三方的查验证明。



应用高品质碳权缩短净零距离，已成为企业提升ESG绩效的重要策略，例如：Apple公司于2023年4月18日宣布增加2亿美元的碳移除的高品质碳权计划（15万公顷森林），预计2025年后，每年可取得100万吨碳移除量（平均每公顷约6.7吨）。华硕于2023年6月1日宣布，将于第四季推出新碳中和商用电脑服务方案，通过海外碳权市场购买优质碳权方式，搭售在商用电脑产品中给顾客，提供给有意减少买电脑增加碳排的企业顾客电脑全生命周期碳排抵销方案，以达成顾客碳中和目标。

企业应将净零视为企业发展“机会”（接更多订单与取得融资机会），董事会才会展现决心与速度。“净零”应成为企业治理的新价值，净零与韧性企业是展现企业ESG的新标杆。企业应遵行“惜碳（回避碳排放）、减碳、创碳（将减碳转换为碳权）”三步骤，企业应积极开发减碳方法学，将减碳投资转化为碳权商机。 **A**



好眠设计①

好梦连连 设计中的睡眠商机

文/李俊明·图/Kimpton EPIC Hotel. Four Seasons Hotels and Resorts.
Eight Sleep. Bedgear. Happiest Baby

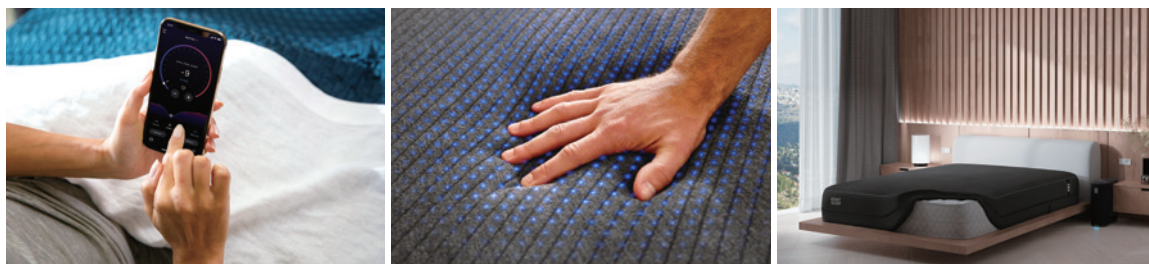
你知道在每年“春分”前的周五，也就是三月中旬某一天，被推定为“世界睡眠日”吗？由于睡眠对现代人的健康影响与日俱增，因此有了这个活动的推广，而各式产品也不断利用崭新科技，让人日日好眠。



看更多经典设计

根据 统计，现代人睡得比以往更少，自20世纪中叶以来，每晚睡眠时间短了一小时以上，每人平均只睡6.8小时，而且有35%的人口因睡眠剥夺（sleep deprived）而无法好好歇息，更有超过30%的全球人口，深受睡眠呼吸中止等潜在症状之苦。

睡眠品质不良严重影响身心健康，包括导致高血压、糖尿病、心血管疾病、肥胖、降低免疫力等问题。由于现代人生活繁忙紧张，压力爆表，因此往往不容易放松，长期处于紧绷状态下，其实并不利于入眠。为了帮助人们放松，愈来愈多产品设计以“疗愈”为名，抢攻睡眠商机。



Eight Sleep推出智能床垫调温器，锁定为使用者营造良好睡眠品质。

温度，攸关睡眠品质

而由Eight Sleep公司推出的智能床垫调温器，则直接锁定创造舒适的寝具体验，为使用者营造良好的睡眠品质。

这组邀请Bould Design设计的调温器，包含一张特制的薄型床垫，以及内建的加温冷却系统，搭配水箱和相连结的应用程式，提供加温或降温的智能化设计。

这家公司主张，服用安眠药也许可以暂时改善你的睡眠问题，但并非治标治本之道；穿

戴式装置只能提供你睡眠周期的身体资讯与建议，但也无法改善你的睡眠；唯有舒适的床垫，能在你入眠时提供身体更好的支撑，也让你的身体感到舒适放松，更容易进入睡眠情境。

因此这款称为Eight Sleep Pod的产品，附有一组床套薄垫以及感测器及水箱，薄垫内部则设计有许多水流通道，能通过水箱注入温水或冷水，根据睡眠不同阶段，进行加温或降温，让使用者更快入眠、睡得更深更稳，优化睡眠品质。



Eight Sleep Pod附有一组床套薄垫以及感测器及水箱，能根据睡眠不同阶段，进行加温或降温。

借由床垫的感测器，就能追踪睡眠深度与模式，以及使用者的健康状态，因此不需要再配戴任何穿戴式装置，就可得知身体资讯，且具有99%的准确度。而且根据临床实验，这款设计可让深层睡眠提升34%以上，睡眠品质也能提高32%，并让睡后的身体恢复能力提升19%。

在“睡眠体适能”（Sleep Fitness）的诉求下，“睡眠商机”被视为下一个潮流，因此诸如软银、Khosla Ventures、Founders Fund、General Catalyst、Valor Equity Partners等创投业者也相继针对该公司注资。目前这款产品主要在德国、法国、意大利、比利时、荷兰、丹麦、瑞典等欧洲国家上市。

Somadome公司推出纾压冥想舱，强调只要20分钟，就能有效帮助人们从紧张的情绪中放松下来，达到身心平衡，因此在

部分“四季酒店”、“金普顿酒店”（Kimpton Hotels）以及强调尊贵体验的奢华Spa、资生堂旗舰店等地，便引进这款纾压冥想舱，以结合光色疗法及双声道波差疗法，帮助使用者进入身心定静的境界。

这款纾压舱的蛋形上罩并非完全密封，因此可让使用者免于幽闭恐惧，也可结合香氛使用，创造五感体验。启动后舱内会亮起紫色等光线，借由光线照射调节自主神经系统，以及褪黑激素和皮质醇生成，进而促进健康。

轻柔的音乐也会在舱内响起，它使用一种称之为“双声道波差疗法”（Binaural Beats）的技术，通过让两耳听到不同声响来帮助脑波降低频率、减轻焦虑、和缓情绪。对于某些失眠患者或焦虑症患者来说，也具有助眠功效，因此使用者会因为身心放松而不知不觉进入梦乡。



迈阿密的“金普顿酒店”引入纾压冥想舱，结合光色疗法及双声道波差疗法。

亲密，无须被迫妥协

另外一款由Bedgear推出的双头床垫（Split Head）系列，也同样把重点放在床垫上，特别针对伴侣而开发，让两人同床共眠，也可以睡得更好。它的主要诉求就是，即便伴侣，也会有不同睡眠习惯与需求，因此设计团队将床垫一分为二，可针对个人需求调整任何一张床垫；无论是想要放松、阅读或睡眠 都可以自由弹性调整角度与高度，在个人化的需求下，提供最佳的颈背支撑与舒适性。

双重无线遥控，能单独控制一侧的床垫高度与仰角，而不会打扰伴侣休息；静音马达则能悄声为你设定至想要的高度与角度，让使用体验更流畅。该系列还有“加大双人床”（Queen Size）、“特大双人床”（King Size），以及“加州特大双人床”（California King）等多种尺寸可供选择，以达到更符合个人需求的效果。

而且它强调与其他品牌不同，两张床垫的密合度更高，不会有大缝隙，无论是独享或双人共享，都可以很靠近伴侣，即便调整升高自己喜爱的床垫角度，依然可与伴侣维持亲密感。

躺平，才能安全成长

不只成人需要注重睡眠，如何让孩子睡得更安全，也是当下愈来愈受重视的议题，由新创公司“最快乐宝宝”（Happiest Baby）所推出的Snoo智能型摇篮，就被《时代杂志》选为2023年最佳发明。

你可能听过，婴儿很习惯在某种节奏中入睡，推出这款智能型摇篮的品牌创办人哈佛·



Bedgear推出双头床垫，针对伴侣而开发，让两人同床共眠，也可以睡得更好。

卡尔普（Harvey Karp）就表示，这种智能型摇篮不但能为家长分劳解忧，以自动摇摆的节奏哄孩子入睡，最独到之处更在于能让幼儿维持平躺姿势入眠，减低婴儿猝死症状的发生频率，因此不仅获得“创新且低风险医疗器材”

（De Novo）认可，也成为首件获得该项认可的婴儿睡眠医疗装置。

尽管现今大多数人习惯将宝宝安排在安静而不透光的房间，为他们创造最佳的睡眠情境，但其实宝宝在持续的律动或声响下，像是规律摇摆的摇篮、移动中的车厢、婴儿推车中，可以睡得更好。

这种摇篮就借由模拟这种摇摆节奏，让宝宝达到平均每晚可以多睡一小时的效果。使用两个月下来，甚至还可以将平均每次连续睡眠时间，从五小时增加至七小时，将近40%的增

长率，对于婴儿与新手父母来说，都是一大福音，因此尽管这款摇篮并不便宜（每组至少千元美金以上），但许多全球知名大企业，像是JP Morgan、Snapchat、Under Armour等，都为员工提供租借方案，以示支持员工晋升新手家长。

此外更关键的讯息在于，根据统计，每年有数以万计的宝宝，不幸死于窒息或其他原因的睡眠猝死症，这不但成为宝宝意外失去生命的主要原因，更值得警惕的是，这数字在二十年来几乎没有改变过。

“最快乐宝宝”的共同创办人与CEO哈维·卡尔普本身就是小儿科医学博士，他在执业超过四十年的生涯中，看过太多睡眠猝死的不幸，因此决定致力于减低这项悲剧的发生。由于医学界在1990年代发现，让宝宝以平躺姿势入眠可大幅降低猝死几率，因此SNOO的摇篮囊袋，就设计来防止六个月以下的宝宝落



入侧睡或趴睡的姿势，减少意外发生。

卡尔普的期望，就是希望如同儿童专用座椅的采用，大幅提高了乘车安全，摇篮设计的改变，同样也能借由让使用者保持平躺，减少婴儿猝死的发生。因此这款独创设计获得“国家睡眠协会”的“年度创新”（National Sleep Foundation's Innovation of the Year），以及《高速企业》杂志的“改变世界的点子”（World Changing Idea）等评选肯定。A



“最快乐宝宝”所推出的Snoo智能型摇篮，被《时代杂志》选为2023年最佳发明。



小心糖胖症！

控制体重 守护健康

咨询／王治元、沈峰志
撰稿／林欣怡·资深医疗记者

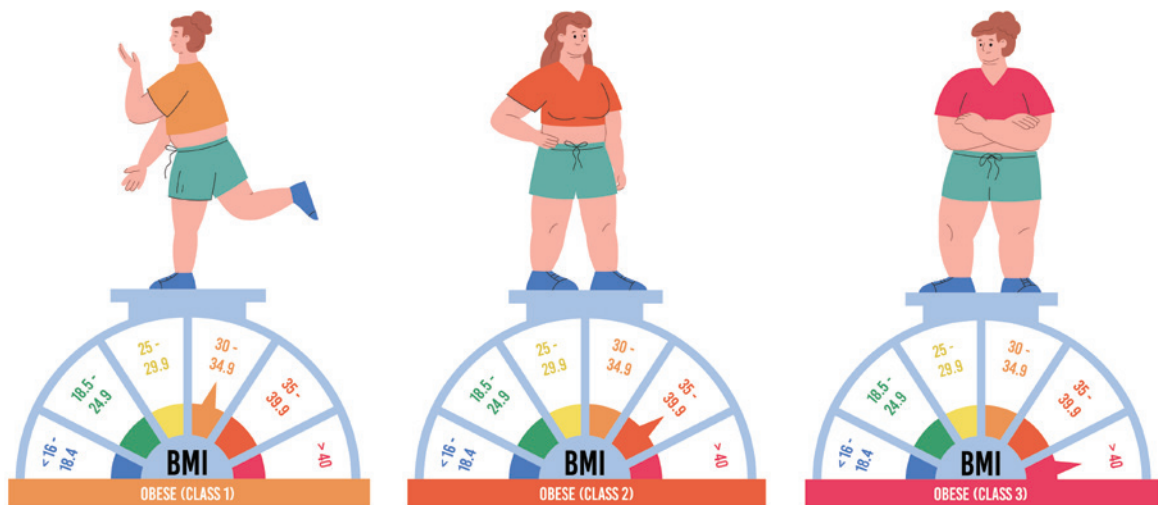


看更多健康常识

世界卫生组织指出：“肥胖是一种慢性疾病”。比起正常体重者，肥胖的人发生新陈代谢症候群、糖尿病及高血脂的风险超过三倍，而发生高血压、心血管疾病、退化性膝关节炎也会增加二倍的风险，更是第二型糖尿病的高危险群。

根据 统计，80%的第二型糖尿病友有体重过重或肥胖的情形。显见，糖尿病与肥胖密不可分，这种现象临床上称为“糖胖症”。目前全球的肥胖人口比例已经达到40%。据国家居民健康状况调查，按照BMI分类标准，国民超重（BMI 24~28 kg/

m²）和肥胖（BMI≥28 kg/m²）的患病率分别为34.8%和14.1%。国人过重及肥胖盛行率相较于过往再度攀上新高。糖尿病的罹患率和肥胖人口一样呈现增长，近35年来，全球患有糖尿病的人数成长了将近四倍，其中以第二型糖尿病占多数。



糖尿病在全球范围内造成了极大的疾病负担，消耗了相当大比例的医疗资源。我国成年人中有超过1.14亿为糖尿病患者，占全世界糖尿病患者四分之一。而糖尿病引起的大小血管并发症，如失明、慢性肾病、心血管疾病以及截肢等，更是不容小觑，特别是体重过重的“糖胖症”患者，日后发生心血管疾病的风险相当高。

“糖胖症”是什么？

知名新陈代谢科专家王治元说明，糖尿病的英文是Diabetes 而肥胖的英文是Obesity，当两者结合后就成为Diabesity 也就是“糖胖症”。简单来说，“糖胖症”指的就是身体质量指数（BMI）> 27以上，有肥胖或体重过重状况的糖尿病患者。国外研究显示，若能将体重减少5~7%，不但可减少胰岛素阻抗，增加血糖稳定性，甚至可以减少血糖用药，减少死亡率和相关并发症的发生。

王治元强调，“糖胖症”一词最早出现于1980年，主要是指因肥胖而导致糖尿病的一群人。直到1989年学者提出“死亡五重奏”

的概念，认为此类患者临床症状伴随着高血压、高血脂、高血糖、肥胖症及胰岛素阻抗，将它称为“X症候群”，也就是现今大家所熟知的“新陈代谢症候群”。

代谢症候群判定标准

- ✓ **腹部肥胖：**男性的腰围 $\geq 90\text{cm}$ （35 寸）、女性腰围 $\geq 80\text{cm}$ （31 寸）
- ✓ **血压偏高：**收缩压 $\geq 130\text{mmHg}$ 或舒张压 $\geq 85\text{mmHg}$
- ✓ **空腹血糖偏高：**空腹血糖值 $\geq 100\text{mg/dL}$
- ✓ **空腹三酸甘油酯偏高：** $\geq 150\text{mg/dL}$
- ✓ **高密度脂蛋白胆固醇偏低：**男性 $<40\text{mg/dL}$ 、女性 $<50\text{mg/dL}$

备注：以上五项组成因子，符合三项（含）以上即可判定为代谢症候群

根据这个定义，几乎所有“糖胖症”患者都有代谢症候群，因此“糖胖症”患者比一般人更容易罹患心血管疾病及死亡风险。事实上，“糖胖症”真正隐忧在于，隐藏疾病会比

// “糖胖症”一词最早出现于1980年，主要是指因肥胖而导致糖尿病的一群人。 //

糖尿病患者多，且高血脂跟肥胖通常一定绑在一起，外加体重重也容易造成“退化性关节炎”，王治元强调，当所有不利因子绑在一起的时候，就会让患者的健康陷入危机。

根据研究，对于“糖胖症”患者控制血糖、体重都一样重要，体重若能减少5~7%，不但可减少胰岛素阻抗，增加血糖稳定性，甚至可以减少血糖用药，但偏偏控制体重就是件最困难的事情。王治元说，对“糖胖症”患者而言，体重过重是造成高血糖的主要原因，因此积极控制体重相当重要。过去国外研究显示，体重控制可以让患者生化指数回到正常数值，尽管如此仍无法改变日后罹患心血管疾病的风险及死亡率，王治元分析指出，对于过度肥胖的“糖胖症”患者，单靠运动饮食无法改变心血管疾病的风险，必须药物介入才有可能减少死亡的几率。

沈峰志专家也持同样的看法，他分享临床案例：一位罹患糖尿病多年的女性，饭前血糖数据364 mg/dL、糖化色素（HbA1C）8.4%，需要每天早晚注射胰岛素来控制血糖。因有家



族糖尿病史，她一直害怕最终会像家人一样最终发展成尿毒症，再加上BMI值高达36，已达病态性肥胖标准。经医疗团队评估进行肠胃绕道手术的治疗，术后一个月已不需要打针服药控制血糖即可，至今术后已快一年，糖化色素已达4.6%（目标值为7%以下），已不需要再服用糖尿病药物，原本因肥胖压迫致使骨关节疼痛的行动不便，也因体重减轻而改善，以前需要拐杖辅助，现在还可以参加路跑活动。

沈峰志说明，对于过度肥胖的“糖胖症”患者来说，减重手术可以大幅减轻体重并让大部分患者血糖趋近于正常，最重要的是可降低日后罹患心血管疾病的几率；有研究发现接受减重手术的患者死亡率可降至1%。他强调，并非所有的“糖胖症”患者都需要接受减重手术，多数人仍可以采取控制体重的方式。

如何远离“糖胖症”？

1 改善饮食

可根据每日的饮食内容与营养师讨论出

II 对于过度肥胖的“糖胖症”患者来说，减重手术可以让大部分患者血糖趋近于正常，最重要的是可以降低日后罹患心血管疾病的几率。II

适合个人执行的方法。一般来说，一天少摄取500大卡热量，一个月可以减轻2公斤。

2 规律运动

研究显示，每周150分钟的中等强度“有氧运动”，可降低饭后血糖值以及减轻体重。有氧运动是指超过30分钟的肌肉连续运动，例如：快走、慢跑、跑步、骑脚踏车、游泳或跳绳等。

3 适当药物

降血糖药物对体重会有不同程度的影响，在服用之前，可先向医药人员咨询讨论，避免因药物反而造成体重增加。

4 代谢性手术

根据糖尿病学会的建议，对于亚洲族群第2型糖尿病患者合并重度肥胖者（BMI > 37.5），可接受代谢性减重手术治疗。若合并中度肥胖（BMI 32.5~37.4）且已有良好的生活形态及药物治疗后血糖仍然无法改善者，亦建议接受手术来改善健康。

目前治疗“糖胖症”的多种方法中，并没有绝对的准则，最重要的是有积极的心态寻求治疗、配合相关专业医疗人员的建议和协助，并且定期监测记录体重和血糖变化，定期回诊和医师及营养师讨论调整治疗计划，就能够降低“糖胖症”对健康的影响。A



躍昇震旦



震旦家具Para休闲洽谈椅

行
稳
致
远

云南·丽江

行稳致远 追求高质量的业务增长

AURORA FAMILY 2024 全国经销商会议



一对一咨询详情

图·文/震旦办公自动化

2024年1月25日，由震旦OA经销事业群举办的“行稳致远·追求高质量的业务增长”AURORA FAMILY 2024 全国经销商会议于云南丽江圆满落幕，震旦经销家族80余伙伴参加会议。

会议上，震旦OA产业罗万仁董事携产业团队助阵，直面经销商伙伴，共话家常、畅叙情谊。罗万仁表示，一个OA产业、一群奋力拼搏的人、一个共同的目标，让我们走到了一起，2024年以追求高质量业务增长的劲头，锚定目标奋进，定能克服万难，行稳致远。精彩的分享让经销家族的伙伴们对未来充满了信心与期待！



震旦OA产业董事总经理罗万仁、震旦OA经销事业群总经理马卫华



现场展示让用户直观了解产品功能和优势

充满机遇与挑战的2023年，OA经销事业群交出了一份怎样的答卷？2024年要如何携手经销商伙伴追求高质量的业务增长？在马卫华的分享中，大家对过去有了更清晰的认知，对未来的成长路径有了更明确的方向。

展望未来，震旦将继续加快商品升级的步伐，推出多款全新A4彩机，A3机搭配自主研发的最新解决方案，以满足不断变化的办公需求，持续赋能伙伴业务向高质量转型。

会场设立了产品体验区，展示了新上市的A4机、战斗版耗材以及自主研发的软件解决方案。A4产品线涵盖了从低端到高端、从黑白到彩色的各个型号，同时还支持国产操作系

统，并且新上市的机型还具备云打印功能，能满足各类家庭和商业用户的各种需求。

针对各类企业打印管理的标准化和定制化需求，新上市的软件解决方案进行了全方位的优化。无论是小微企业还是大型企业，都能在这款软件中找到适合自己的打印管理方案。会上还进行了一键安装、设备状态管理、身份认证以及个性化设置等功能的演示，并提供了现场互动体验，让用户更直观地了解产品的功能和优势。

聚是一团火，散是满天星，在过去一年里，每位震旦经销家族的伙伴都在各自的领域里闪闪发光。在2023年度表彰环节，会上分别颁发了经销商优秀伙伴奖、杰出伙伴奖和卓越伙伴奖，并针对震旦经销团队进行了表彰与颁奖，分别是优秀经销部奖和优秀事业部奖。

2023年，我们共同经历了市场的起起伏伏，震旦感谢各位经销伙伴相随与共。我们坚信山有顶峰，湖有彼岸，翻山越岭，得见花开。2024年，让我们再度携手，以高品质的业务增长稳步向前，奔赴下一场山海。A



震旦OA产业董事总经理罗万仁、OA经销事业群总经理马卫华与震旦经销家族伙伴合照



01_Altagamma主管桌

意式轻奢现代办公

福德莱姆——联合圣保罗 私人银行米兰办公室



一对一咨询详情

图·文/AURORA ESTEL

福德莱姆——联合圣保罗私人银行是意大利联合圣保罗银行旗下的私人银行，是欧元区领先的私人银行之一，专门从事对高净值客户的资产管理服务。福德莱姆在米兰Gioia 22大厦设立了新的办公室，Gioia 22大厦是意大利地标级的办公塔楼，该建筑通过可再生能源与大面积光伏等举措做到了接近零耗能。ESTEL为福德莱姆提供了从主管空间到共享空间的全套意式智慧办公解决方案。

主管空间

主管空间风格现代务实，大面积黑色墙面与木色地板搭配低调的室内装饰，向窗外望去，纵览米兰风景。【Altagamma主管桌】以透明玻璃、黑色皮革、阳极氧化铝三种材质混搭呈现，展现



02_Raffaello双人沙发、Star扶手椅、Olive茶几



03_Argo折叠桌、与Shell椅



04_Dolly长凳、Shell休闲椅、Cono圆几

风格化的建筑美学（图1）。主管空间另一侧设接待与洽谈区，米色皮革的【Raffaello双人沙发】搭配黑色皮革的【Star扶手椅】，白色陶瓷板【Olive茶几】点缀其中。ESTEL精致的工艺，以简约的设计为体系，为主管空间增添了品质感（图2）。

公共空间

福德莱姆的公共空间被赋予多元的功能需求，由【Argo折叠桌】与【Shell椅】组合成多人报告会议区，随时可进行位置变换（图3）。【Dolly长凳】、【Shell休闲椅】、【Cono

圆几】组成了一个活跃开放的休闲洽谈空间，轻松惬意（图4）。

共享空间

来到福德莱姆的共享空间，【Baobab共享桌】与【Pola椅】的组合瞬间吸睛。

【Baobab共享桌】以面包树的造型为灵感，打造办公室的“马达加斯加”（图5）。在福德莱姆的大开间开放办公空间中，意式智慧办公展现了它高自由度与多模式化的特点。空间的分隔不再由墙体决定，而是由办公家具决定（图6）。A



05_Baobab共享桌、Pola椅



06_Fix Vela系统架、Kos组合沙发、Shell休闲椅

文教结合支持项目

上海市文化艺术场馆现场教学实践基地

(2022—2024年)

上海市科技艺术教育中心

二〇二三年九月

图一：“上海市文化艺术场馆现场教学实践基地”铭牌

上海文化艺术场馆现场教学实践基地 震旦博物馆的日与夜



看更多精彩活动

图·文／震旦博物馆

2024年1月8日，上海市科技艺术教育中心召开“上海市文化艺术场馆现场教学实践基地交流总结活动暨授牌仪式”。上海市文教结合文化艺术场馆“双百”建设项目启动于2022年，该项目计划于2022年至2024年三年内，择优挑选100个优秀的文化艺术场馆作为现场教学实践基地，同时开发100项优秀艺术场馆特色课程。

经过 专家评审，最终择优招募了60个文化艺术场馆现场教学实践基地，震旦博物馆入围2022年度第一批名单，被授予了“上海市文化艺术场馆现场教学实践基地”铭牌（图一）。

震旦博物馆以“保护·传承·奉献”为宗旨，开展一系列公共教育活动，推动公共文化服务项目和美育美学、实践活动服务，引导学生走进艺术场馆。

2024年1月12日，第九届博物馆创新发展论坛在上海举办，震旦博物馆执行长黄圣智出席论坛并分享博物馆公教活动：



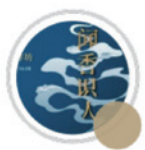
图二：执行长黄圣智先生在论坛分享



【 AM 白领之夜 】
系列讲座



【 AM 非遗 】
系列工作坊



【 AM 生活美学体验 】
系列工作坊



【 AM 特别企划 】
夏令营/拾书问字



【 AM KIDS 】
博物馆奇妙夜



【 AM 讲座 】
学术讲座/专家系列/博物自然



【 AM MUSIC 】
演出/工作坊



【 AM 会员专属 】
讲座/工作坊

图三：震旦博物馆特色公教系列活动

震旦博物馆在过去的十年时间，根据自身场馆及展览的特色，开发出多种多样的公教活动，以馆内特色活动形成了自有特色IP。（图二、三）

在博物馆业界宣导夜经济之前，震旦博物馆就以“日间”及“夜间”活动来设定公教活动的类型，利用周五夜间的延长开馆时间举办活动，夜间以“白领之夜”和“博物馆奇妙夜”系列活动为主。“博物馆奇妙夜”是以参观导览为主的亲子活动，在讲解员的引导下探索文物；而“白领之夜”系列讲座以季度为主题进行策划，并结合展览参观。（图四）

“日间活动”除了“专家讲座”及“学术讲座”等系列讲座，还举办各式各样的工作坊，从“非遗”到“生活美学”、“音乐活动”，涵盖不同群体生活的方方面面。更是推出“特别

企划”全新系列活动“拾书问字”，以馆内艺文主题书房为载体，首期活动联动鲸字型大小，开设“立体书亲子工作坊”。（图五）

总结2023年度震旦博物馆教育活动，全年共计开展99场教育活动和93场公众导览；全年参与人数共计268,683人次，包含线下参加活动人数3,520人，及线上直播观看人数265,163人次。从日间到夜间，丰富的活动、多样化的体验，基于“综合性博物馆”定位的思考，震旦博物馆在活动实践中也更加明确活动方向的特色及优势，给予不同年龄层的观众选择。2024年将持续推出一系列丰富多彩的公教活动，让震旦博物馆成为“城市会客厅”，一个让人喜欢来、愿意来、一直来的博物馆。 **A**



图四：2023年2月“白领之夜”讲座现场，开启“丝路艺术”的季度主题。图五：以“秋日野营”为主题，亲子创作立体书。



元·青花莲塘水禽纹执壶

盘口出檐，颈部上宽下窄，器壁做成八棱形，壶柄较长，是模仿伊斯兰金属壶的形制。（图一）
图片来源：震旦博物馆藏。

古器物学讲座——认识元青花瓷专题②

伊斯兰风格之元青花

文／吴棠海·图／震旦博物馆

伊斯兰教在唐代传入中国后，揭开中国与阿拉伯地区密切往来的序幕。到了元朝，随着蒙古军团势力的拓展，大批信仰伊斯兰教的穆斯林纷纷进入中国，对中国政经文化影响极为深远。

穆斯林 林拥有独特的风俗文化，其审美观念和形制需求在很大的程度上左右了元青花的生产，除了蓝白相间的色调

之外，许多器形和纹饰也能看出伊斯兰的特色。因此本文选取五件具有代表性的器物，介绍元青花的伊斯兰风格。

一、元青花八棱执壶

执壶是具有器柄、可以盛装液体的容器，在南北朝时期即已出现，唐宋二代颇为流行，到了元朝除了制作中国风的样式外，还有与传统截然不同的形式。

例如图一为元代青花莲塘水禽纹执壶，此器是震旦博物馆藏品，造形呈盘形口、高长颈、斜肩、鼓腹、圈足外撇之状，盘口和腹部之间附加一条弯曲的壶柄，表面以莲塘水禽纹搭配如意云头、双层蕉叶及壶门纹边框等纹样为饰。

此器的胎体颜色灰白，内部带有一些褐色杂质，表面釉层略厚，釉色莹润，略带乳浊之状，青花纹饰深浓如蓝宝石，并有自然凝聚的黑疵斑点，是中国景德镇的产品特色。

但是此壶的盘口往外突出如檐，颈部状如喇叭，器壁从口沿至足底皆呈八棱形，壶柄较长，造形异于唐宋以来的传统样式，却与大英博物馆收藏的伊斯兰嵌银铜壶类似，明显呈现伊斯兰的风格。

二、伊斯兰嵌银铜壶

伊斯兰地区的艺术发展十分蓬勃，工艺美术和装饰元素随着穆斯林的脚步向外传播，也影响到元代青花瓷的制作。

例如图二为大英博物馆所收藏的伊斯兰嵌银铜壶，圆形壶口，颈部略长，肩部向外倾斜，腹部圆阔，腰部以下收窄，足底外撇，壶口和肩部之间附加弯曲的器柄，表面用银镶嵌为饰。

此器是公元1232年摩苏尔地区(Mosul)制作的，摩苏尔位于伊拉克北部，七世纪时被阿拉伯帝国征服而伊斯兰化，后来被伊儿汗国



伊斯兰嵌银铜壶
(公元1232年)

此器为公元1232年伊拉克摩苏尔地区所制作，是元青花八棱执壶所模仿的原生器形。(图二)

图片来源：《世界美术全集 东洋编17》，页51，图42。

统治，所以此器属于伊斯兰文物。

将其与图一之青花八棱执壶比较，二者造形非常接近，但其制作年代比后者早了一个世纪，是元青花执壶模仿的原生器形。

三、元青花波斯文盘

元代青花瓷器上可以看到不少铭文，有些是用中文楷体或草体书写而成的，有些则是阿拉伯文、波斯文或八思巴文，其中以阿拉



元·青地白花狮戏球纹花口大盘

大盘上的波斯文是制作当时所书写而成的，反映伊斯兰地区与元代青花的关系。(图三)

图片来源：震旦博物馆藏

伯文和波斯文之铭文最能反映伊斯兰地区的影响。

例如图三为震旦博物馆收藏的元代青地白花大盘，此器呈折沿、浅腹、圈足之状，盘内装饰串枝莲纹、壶门纹边框内填折枝花卉及瑞狮戏球等青地白花之纹样，其中一个壶门纹边框内部的折枝花卉纹较小，花朵上方有几个波斯文字。

这些波斯文的内容目前还无法辨识，但是它书写于透明釉层下方，与纹饰一起完成，可能是为了伊斯兰地区的人士而制作的，属于海外订制的商品，或是在制作过程中有波斯人士参与，因此而留下的记号。

类似的文字亦可见于伊朗国家博物馆和哈佛大学福格博物馆藏品中，是此类大盘

的特殊现象。

四、元青花八棱梅瓶

梅瓶创烧于唐代，经过宋金时期的发展，到了元代成为青花瓷的主流品类之一，造形有圆身和八棱形之变化，是受到伊斯兰金属器影响的产物。

例如图四为土耳其托普卡比宫博物馆收藏的元青花八棱梅瓶，瓶口往外翻折，颈部短，肩部丰圆饱满，器身高长且上宽下窄，表面用钴料绘画如意云头纹边框和菱花形边框构成开光，开光内部绘画折枝花卉和莲塘禽鸟，开光外侧填饰卷草纹样。

虽然此器的器底脱落无底足，仍可看出从



元·青花八棱梅瓶

此器的器壁做成八棱形，表面布满细密繁复的纹样，装饰风格近似中亚、西亚之金属器。（图四）

图片来源：《土耳其托普卡比宫的中国瑰宝》，页164。

口沿到器底皆做成八棱形的转折，表面布满细密繁复的纹饰，与中亚、西亚金属器对照之下，装饰风格十分接近。

五、元青花双耳大罐

除了八棱状的造形之外，体型硕大也是伊斯兰风格的影响，众所周知的青花大盘和大碗，方便伊斯兰人士围坐进食，其他还有大

罐和葫芦瓶等物，也呈现伊斯兰化的风格。

例如图五为伊朗国家博物馆收藏的元代青花双耳大罐，此器呈盘口、短颈、斜肩、鼓腹之状，肩上附加一对鱼形双耳，表面绘画锦纹、海水波涛、瑞兽花果、缠枝牡丹及壶门纹边框内填莲花圆珠等青花纹饰。

此器高度约50.5公分，罐口加上器盖之后，形体更加硕大雄伟。大罐颈部一圈凸棱留白，表面纹饰配合罐身的宽窄变化层层布局，铺满全器，颇能呼应伊斯兰地区的审美风格。 **A**



元·青花双耳大罐

此件青花大罐的形体硕大，多种纹饰层层布局，呈现中西文化互相交融的特有风格。（图五）

图片来源：《幽蓝神彩》，图32。

元代青花瓷器吸收了中亚和西亚之工艺美术的元素，独特的异域风情在陶瓷史上独树一帜。下期将以草原风格为题，介绍元青花里的游牧民族特色。



BOOK 震旦博物馆 出版丛书介绍 战国玉器

战国晚期
龙形玉佩



战国 时期是一个变革极大的时代，而战国玉器在造形、纹饰及形制功能的演变上，正可反映出这个时代的特点。本书由北京大学考古文博学院孙庆伟副教授所执笔，书中收录震旦博物馆与其他公私收藏的战国玉器三百组件，内容分为礼瑞用玉、丧葬用玉、佩饰用玉、人物造形、饮食用器、嵌饰用玉、兵器用玉、似玉材质及改形玉器等类，数量丰富，形纹精美，并且包含许多罕见的精品，值得爱玉者细心阅览与购藏。 **A**



战国早中期 玉瓿

【内容精选】

- 1、本书按照形制功能分门别类，各项品类再依早、中、晚期的时序编排，使读者轻松掌握战国玉器形纹演变的发展过程。
- 2、作者以大量的出土资料为依据，深入浅出的分析战国时期在礼瑞用玉、服饰用玉及丧葬用玉的变化，引导读者了解战国玉器的历史意义。
- 3、运用多重角度的拍摄、成套分拍的方式，以及拓片的辅助，来展现战国玉器的精工之美。



战国中期 镂空龙凤纹玉佩

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 • 明宣德青花瓷鉴赏

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、韞玉斋、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：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）

- 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



高19公分／震旦博物馆提供

青花应龙纹罐

明宣德



馆藏 精粹赏析

文／吴棠海·图／震旦博物馆

龙纹是中国最著名的神兽，也是宣德青花瓷的主纹之一。当时既有体型修长的蛇身龙纹，也有身躯较短的兽身形态，本期的青花应龙纹罐正是此类纹饰。

罐口 呈圆形，口沿突出圆唇，颈部短直，肩部圆缓向下倾斜，腹部圆阔，腰部以下收窄，器底内凹成浅圈足，足内用钴料书写“大明宣德年制”六字二行青花楷书款，胎体致密，白中带着浅灰，釉面莹润，微泛淡青。

罐的颈部勾勒上下起伏的波状线条，构成如意形的花边，花边内外有“品”字形的连珠纹。肩部披覆横向相连的云纹，云纹内侧以相等的距离排列朵花纹。腹部绘画一对应龙为主纹，近底部则是青地白花

的莲瓣纹边框内填勾云纹。

龙纹昂首挺胸，面向前方，上颚长而竖起，口中吐出一株莲花，双脚前后开展，肩肘处附加双翼，尾巴长而分岔，岔尾左勾右卷，犹如藤蔓草叶之状，体态灵秀轻巧。二个龙纹首尾相接，一前一后彼此追逐，飘扬的鬃鬣和勾卷的长尾互相呼应，画面活泼生动。

此类龙纹亦称“香草龙”，常以成对的形态装饰器表，江西省景德镇珠山官窑遗址所出土的宣德青花龙纹罐即可作为鉴赏的参考。A



爱心汇聚 泰山之巍

震旦集团向上海泰山敬老院捐赠家具物资

图·文 / 震旦集团

2月20日，是节后复工第三天，震旦家具第一时间开启了新年的爱心之旅。来自震旦OA武宁责任中心的范少锋经理和震旦家具上海服务部的贾兴茂经理等同仁一同前往上海泰山敬老院，为院方捐赠了一批实用的家具物资，为老人们提供更加舒适和温馨的居住环境。

走近上海泰山敬老院

上海泰山敬老院坐落于上海市普陀区泰山三村 52 号，共设置床位 98 张，分单人、双人间、三人间、四人间、五人间等。敬老院毗邻中山北路沪太路长途客运站，单独院落，闹中取静。



院内老人们颐享休闲时光。



震旦同仁和院方工作人员齐心协力搬运物资。

房间内设空调、彩电、橱柜、卫生淋浴房，监控系统、消防系统、呼叫系统等现代化设施为老人提供安全保障。主楼三层、配有自动客梯，为老人上下楼、家属探视，急救服务等提供极大方便。院内文化娱乐休闲场所齐全，广场花园高树亭台，建筑风格古色古香，既能丰富老人精神文化生活，还能颐养天年，又能解除老人家属的后顾之忧。

上海泰山敬老院始终秉持“让所有的老年人，老有所养，老有所乐”的服务理念。无论老人们身处何种境况，都致力于为他们提供最优质的服务，让他们感受到家一般的温暖

和关怀。泰山敬老院深知老年人的特殊需求和心理状态，因此在服务中，充分考虑到每位老人的个性化需求和喜好，力求为他们营造一个舒适、安心、愉悦的生活环境，让他们老有所养，老有所乐。

让爱心汇聚成泰山之巍

捐赠当天，阴雨连绵，震旦同仁们抵达院方后，向泰山敬老院的工作人员表示了诚挚的问候和祝福，随后开始搬运和拆卸捐赠的休闲椅、钢柜等物资，一边展示一边向院方工作人员介绍各项物资的实用功能。

捐赠仪式结束后，震旦同仁们在院方的安排下，参观了泰山敬老院的各项设施和服务，大家深深感受到了泰山敬老院的服务理念和服务态度，以及老人们的生活环境和生活习惯，更有小伙伴与老人们亲切交流，关心他们的生活和身体状况，并为他们献上了新年祝福。

院方的努力，企业的关爱，展示了社会对于老年人的关爱。我们相信，在社会各界的共同努力之下，爱心公益事业一定会取得更加动人的成绩！**A**



多功能钢柜、可滑动休闲椅。

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

Baobab

Italian Smart Office

AURORA ESTEL
MADE IN ITALY



Baobab共享桌, 一个展现Italian Smart Office概念的解决方案, 具社交性、多模式、多场景、移动的、结合科技于一体。



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