

《裕兴》季度出版物 / 内部资料 / 免费交流

裕兴

2012年10月

第21期



裕兴动态：裕兴集团 2012 年年中工作会议召开

特别报道：海博 - 华为 IPTV 合作项目盘点

小品文摘：给心放个假

CONTENTS



P02 裕兴集团2012年年中工作会议召开

2012年8月13日，我司召开了裕兴集团2012年年中工作总结电话会议。

P11 教你玩转Excel

我们公司常有很多应届毕业生加入，我想办公软件的使用常识也是他们所需要的，而且，即便是对于我这样工作多年的人来说，这里所介绍的内容也有很多是我之前有所不知的使用方法或技巧，所以很想推荐给“新、老”办公软件的使用者们。

P14 关于乔布斯：你可能不知道的五件事

我不确定乔布斯是否真的改变了世界，但至少他改变了一些人对于电子产品的看法，包括我。其实，这个曾经努力想改变世界的人，也曾被过往的一些人和一些事改变着，没有人生来就是乔布斯。



P07 Android is coming to Hybroad ! Android STB

P22 卖了房子去旅游

生活在于经历，而不在于名牌；富裕在于感悟，而不在于奢华。晚年时可以给后代讲述我们的故事；而不是你拥有过的一件件过气的名牌。”

裕兴

2012年10月总第21期

主办 裕兴集团
出版 《裕兴》编辑部

顾问 李振环
金维克
总编审 王安中
总编 黄为
主编 张莹

编辑 张莹
杜君芳
张森
邓丽
Angel

地址 北京市西城区德胜门外新风街2号天成科技大厦B座7层
邮编 100088
电话 86-10-62352535-562
Email zhangying@yu-xing.com

台上一分钟 台下十年功

刚刚过去的这个夏天里，最火的话题大概就是伦敦奥运会了，开幕前包括我在内的很多人都感觉对奥运的热情已经在2008年燃烧得差不多了，对于伦敦奥运会兴趣不大，结果没想到还是会兴致勃勃地跟着高兴、跟着生气。

本届奥运会会有很多争议，让我们最不爽的便是那些不负责任的外国裁判和媒体，例如某些媒体对女子游泳小天后叶诗文的成绩提出质疑，无端猜测其服用兴奋剂；女子乒乓球小将丁宁的下蹲式发球在决赛中多次遭到裁判判罚；男子体操吊环王陈一冰的完美表现竟然“输”给了有明显瑕疵的其他选手落得银牌；羽毛球女子单打选手汪鑫因地上汗水湿滑提出擦地遭拒绝，最终摔伤无法成比赛等。对此网络舆论一片哗然，不光是我们中国的观众和网友，国外的很多网友也纷纷表示不满，大家的眼睛都是雪亮的。或许在体操比赛中，可以说每个裁判都有自己不同的给分标准，那么在汪鑫的那场羽毛球比赛中裁判不允许“擦地”的行为就实在难以令人信服了。当然，受“委屈”的也不仅是我们中国的运动员，令人瞩目的韩国“坐地姐”申雅岚也让人印象深刻，或许在大多数人看来像个笑话，但是对于选手，我想她才是最有勇气发泄出内心的不满与委屈，并敢于为自己的利益努力争取的人吧。

多少运动员为了一次奥运会付出数年的辛劳与汗水，正应了中国那句老话“台上一分钟，台下十年功”，为了那短短的一瞬，要付出多少，只有他们自己最清楚，难怪很多人都流着眼泪默默离开。每届奥运会的结束也意味着一批运动员即将告别自己的比赛生涯，每个人都能明白的简单道理与人情冷暖，不知那些坐在裁判席上掌握他人命运的裁判大人们怎么会如此儿戏地给出一次判罚，裁定一个分数。对于自己手中的权力，你们是不是应该用得谨慎一些呢？

张莹

裕兴科技投资控股有限公司2012年中期业绩报告 摘要

集团公关行政部 张莹 摘

裕兴科技投资控股有限公司，股份代码：08005，截止二零一二年六月三十日止六个月及三个月，集团之营业额分别约445,300,000港元及202,800,000港元，较二零一一年同期分别大幅改善60.8%及32.8%；集团之毛利分别约57,600,000港元及27,300,000港元，与去年同期相比分别大幅上升32.7%及轻微下降1.6%。

本集团之星级分部为信息家电，期内信息家电分部的总营业额较去年同期分别大幅增加。于回顾期内，本集团透过国内最大的电讯设备及系统供应商，将多款机顶盒产品投放在不同省市使用，令其市场占有率持续扩大。结果，期内国内信息家电分部之销售额更创出新高，较去年同期大幅上升43.8%。另外，本集团亦积极地与全球多国主要电讯运营商加强联系，参与其组织的各种测评，并与其建立合作关系。因此，期内信息家电分部在海外市场的整体营业额较去年同期大幅上升180.9%，尤其是期内俄罗斯及澳洲的销售额均有突破性增长。然而，由于香港一名客户减少采购订单，期内信息家电分部于香港市场的营业额较去年同期有所下降。

由于本集团之整体营业额的大幅改善，截止二零一二年六月三十日止六个月及三个月之母公司拥有人应占溢利分别约13,300,000港元及13,700,000港元，较去年同期分别大幅改善143.9%及19.9%。

裕兴集团2012年年中工作会议召开

集团总裁办 刘燕敏



2012年8月13日，我司召开了裕兴集团2012年年中工作总结电话会议。

参加本次会议的集团领导有集团副总裁陈福荣先生、王安中先生、时光荣先生、孙立军先生，独立董事吴家骏先生、沈燕女士。会中各位领导听取了集团各子公司、集团各直属部门对2012年上半年的工作汇报、下半年的工作计划以及下半年工作中需要调整、加强、改善的问题等。本次会议主席：陈福荣副总裁；会议主持：总裁助理王欲晓女士。

集团子公司参加汇报的有广东海博威视电子科技有限公司董事长朱江先生、总裁王刚先生；中山注塑部与物业部由彭旭锋先生代中山盛邦总裁魏小军先生参加汇报；香港裕兴科技总裁时光荣先生；集团财务总监Wendy Wu女士、总监助理

郑志坚先生；集团总裁办及（兼）人力资源总监王欲晓女士；集团未来发展部总监陆铁耕先生；集团公关行政部总监助理黄为先生；投资部经理祝荣先生。

集团子公司根据年初既定的KPI任务，在时间过半的情况下，任务也均达到过半的指标。

纵观集团上半年的业绩，截止2012年6月30日止，集团之营业额约445,300,000港元，较2011年同期大幅提升60.8%；集团之毛利约57,600,000港元，与去年同期相比大幅上升32.7%。

海博威视获得荷兰电信比利时IPTV项目首批订单

海博威视 夏坤



荷兰皇家电信(Royal KPN Telecom N.V.)成立于1989年，是一家国际服务提供商，业务范围包括邮政、电信、电缆和多媒体领域，是荷兰最大的移动以及固网运营商，在德国和比利时有全资子公司跨国运营，被评为全球最值得投资的十大电信运营商之一。截至2011年底，KPN服务四千五百万用户，其中三千六百万无线用户，四百万有线电话用户，三百万宽带用户和一百五十万TV用户。

经过精心筹备，KPN比利时计划于今年圣诞之前启动IPTV业务。海博威视通过与比利时当地的合作伙伴Alpha Networks的密切合作，被KPN比利时选为此次IPTV业务方案的机顶盒供应商，现我方已收到首批订单，标志着海博威视的机顶盒产品正式批量进入西欧主流电信运营商的IPTV市场。接下来，海博威视将为KPN比利时提供基于Broadcom7230芯片的新一代机顶盒产品，该产品支持OTT和PVR功能。

比利时现有一千两百万人口，本土运营商比利时电信已发展了超过一百万的IPTV用户。比利时有一定的市场潜力，但竞争也非常激烈。海博威视将与Alpha Networks通力协作，为KPN比利时提供高品质的产品和服务，协助其在比利时TV市场取得成功。

合作伙伴:  **alphanetworks**

Alpha Networks成立于2008年，总部在比利时布鲁塞尔，专注于提供OTT/IPTV整合解决方案。海博威视与Alpha Networks从2009年开始合作，整合OTT/IPTV方案，协同拓展业务。经过多年演进，海博威视提供的产品从最初的7402平台发展到最新的7230平台，新一代高性能低成本的产品提升了整体解决方案的竞争力。除了比利时本土市场，海博威视还将与Alpha Networks一起拓展其他西欧及北非等地市场。

第二十一届北京国际广播电影电视设备展览会在京召开

集团公关行政部 张莹



北京国际广播电影电视设备展览会（英文简称BIRTV），是由国家广播电影电视总局主办的“中国国际广播影视博览会”（简称广博会）的主体活动之一。BIRTV于1987年由中央电视台创办，中国广播电视国际经济技术合作总公司执行承办，历时二十余载。展览会于2012年8月22-25日在北京举办，本届展览会以“品格媒体 品质生活”为主题，倡导广播影视作为社会主流媒体，在正确引导社会舆论，弘扬先进文化的同时，积极应用先进技术，创新业务，不断引领内容创意，提高内容传播能力和水平，为丰富大众的生活，提高生活品质做出更大的努力，奉献更大的价值。

作为广电行业重要平台和窗口，BIRTV展览会从多方面对“品格媒体 品质生活”进行了诠释，此次展会内容丰富、形式新颖、项目完善，着重展示了近年热点的3D与高清技术、云计算技术及新媒体和新业态。【图/文均摘自互联网】

海博-华为IPTV合作项目盘点 ——回顾与华为合作的这七年

海博威视 岳广存



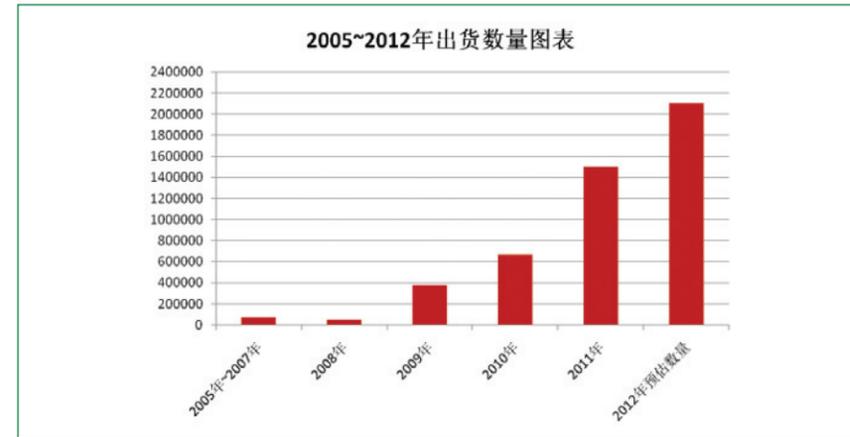
从2005年到2012年，海博威视和华为在IPTV业务方面的合作已有七年的时间了，在这期间海博威视IPTV机顶盒产品不断推陈出新，从早期单一标清机顶盒演变到现在包括标清机顶盒、高清机顶盒、混合机顶盒、安卓机顶盒等多种产品在内的产品系列；机顶盒销售数量快速增长，累计出货数量已经超过400万台。回顾和与华为合作的这七年时间里，我们可以将其划分为以下三个时期：

A、2005年~2008年，市场导入期，主要特征是商用局点数量少，订单零散，年销售数量低于10万台。

B、2009年~2011年，市场成长期，主要特征是商用局点数量大幅增加，销售数量快速增长，每年以接近100%的速度增长。

C、从2012年开始进入市场成熟期，主要特征是商用局点数量稳定，销售增长趋缓。

以上三个时期可以通过以下图表进行参考和对比。



七年，说短不算短，说长又仿佛很多事情就在昨天，看着每年迅速攀升的销售数字，08年5万多台、09年40万台、10年70万台、11年150万台，12年预计出货量能达到210万台，有一种冲动去“盘点盘点”这光鲜数字背后的故事。

盘点一：第一个规模商用的局点——上海电信

2007年的夏天，随着国内IPTV政策和大环境趋好，中国电信已经开始在上海、广东、江苏等省市大力发展IPTV业务，公司审时度势从这时开始和与华为开展更深入、更密切的合作，由公司销售、市场、研发、测试等部门同事组成的项目攻关小组进驻华为坂田培训中心，开始了上海电信局点IPTV机顶盒商用的项目攻坚战。

2008年前后的上海电信是国内IPTV业务开展最快、用户最多的局点，国内的IPTV规范标准全部由上海电信研究院制定，而且当时上海电信要求机顶盒互联互通，同时对接华为、中兴、UT三家IPTV播控平台，从技术方面要求极高，给当时从事开发工作的研发同事提出了很高的挑战。经过各部门同事的共同努力和付出，2008年6月基于ST方案的标

清机顶盒产品YX-5631D终于在上海电信批量出货和商用，2009年10月上海电信又成为我司第一个基于BCM方案高清产品EC5108的商用局点，至今我司在上海电信局点已经累计出货标清、高清产品超过45万台。

因为当时上海电信IPTV业务在国内具有标杆示范作用，在此局点的突破对我司意义重大，意味着海博威视在机顶盒业务方面具备了非常强的技术实力，证明我司有能力做好任何产品的开发，为后续产品进入国内其他局点以及开展海外IPTV业务打下了一个良好的基础。

盘点二：第一个出货数量超百万台的局点——广东电信

进入2009年，国内IPTV业务快速发展，在保证上海电信和辽宁联通稳定出货的情况下，公司也在考虑新的增长点在哪里？这时广东电信局点进入了公司

的视野，当时广东电信在发展IPTV业务方面具有以下得天独厚的优势：

A、广东电信宽带用户超过千万，保证了足够的发展空间。

B、广东电信是华为的独家局点，IPTV播控平台也是华为独家，开发工作量较小。

C、广东电信已经开展了两年的IPTV业务，IPTV业务已经进入高速发展通道。

基于以上情况，我司从2008年底就开始广东电信局点IPTV业务对接调试，并于2009年5月开始批量出货，当年局点出货量达到了14万台。

2012年7月，广东电信累计出货量超过了100万台，我司在国内IPTV项目中第一个单一局点交付数量超百万台的局点诞生了。截止目前，广东电信局点累计出货已经将近110万台，为公司的收益做出了很大贡献。

盘点三：第一个规模商用高清的国内局点——四川电信

用一个词来形容四川电信局点就是“好事多磨”。我司从2009年就开始进入四川电信局点，但直到2011年5月才迎来了真正的爆发。四川电信良好的促销政策和较好的网络基础，吸引了大量的用户，IPTV市场快速发展。我们也实现了月均2~3万台的高清机顶盒规模销售，至今我们已经累计交付接近20万台，是我司国内第一个也是唯一一个大规模商用高清产品的局点。

盘点四：第一个海外规模商用的局点——越南

2010年国内IPTV发货数量都还在持续增长，但是华为的视野已经放在了国外的IPTV市场，为配合华为在海外IPTV市场的扩张，海博威视投入了大量的人力、物力，从2010年6月开始了越南局点的IPTV对接调试。

越南局点对比国内局点开发、调测



起来更为复杂，因为对接的是中兴IPTV平台，存在中兴不配合提供测试文档、跟局方语言不通沟通不畅、人员出差测试不便等实际困难。经过大家的共同努力，在2010年10月突破了越南VNPT局点，当年发货量超过了7万台，至今已累计发货超过20万台，成为对公司贡献最大的海外局点。

越南局点的大批量出货对公司销售额虽贡献良多，但是越南局点机顶盒现网运行情况却给了我们更多的教训。我司出货越南标清产品EC1309通过了华为验收和国际标准CE认证，但是设计时没有考虑越南当地复杂多变的雷雨天气，没有增加网口雷击保护措施，现网使用时故障率超标，导致客户多次投诉，公司也为产品质量问题付出了很多额外的补偿费用。我们应该记住这个教训，好好反思如何把产品质量做得更好。

盘点五：第一个海外商用双模及高安机顶盒的局点——匈牙利

2011年华为IPTV的主要目标放在海外市场，而且明确了要重点突破欧洲高端市场，其重中之重就是突破匈牙利局点，华为方面由数字娱乐产品线的总裁直接挂帅，足见华为对此项目的重视程度，这让和与华为一起合作开发

匈牙利局点的海博威视也承受着巨大的压力。

匈牙利局点对机顶盒产品的要求非常高，整体功能方面要求是IPTV+DVB-S，硬件方面要求机顶盒带硬盘、带双Tuner、带Scart接口，而且在CA方面要求是最高安全级别的Conax CA，总之一句话，匈牙利局点的EC2208S和EC2218SS是海博威视与华为IPTV项目合作以来最复杂的产品。公司在匈牙利项目投入了大量的软、硬件开发人员，在经历了商用版本延期、机顶盒SE认证失败等诸多挫折后，终于在2011年6月份实现了首批发货，实现IPTV产品在欧洲局点的突破，至今匈牙利局点累计发货6万台。

匈牙利局点EC2208S和EC2218SS的批量出货对我司同样意义重大，说明我司有能力做好复杂的双模及高安机顶盒产品，有能力满足海外客户的高要求，为今后发展海外局点迈出了坚实的一步。

盘点六：第一个JDM合作开发的局点——保加利亚

2011年，在匈牙利项目进行的同时，另外一个欧洲局点保加利亚也在同时进行开发，但保加利亚项目采取的是JDM开发模式。所谓JDM开发模式，就是指海博威视和华为合作开发，由海博威视提供底层SDK以及相关接口，华为研发团队进行上层应用开发。

JDM模式开发比以往的开发模式要复杂，因为涉及到海博威视研发团队和与华为研发团队的配合，不像之前所有的底层、应用层开发都是由海博威视团队来做。

JDM这种模式在摸索中前进，在修正中发展，终于保加利亚局点在2011年7月开始批量出货，这是我和华为合作过程中第一个采用JDM批量出货的局点，至今已经累计发货4万台，JDM合作开发模式的成功为其他局点提供了一个很好的借鉴。

盘点七：第一个应用自主研发浏览器的局点——陕西电信

研发的同事都知道，之前我司机顶盒使用的是iPanel浏览器，我司每发货1台机顶盒都要支付给iPanel 1台机顶盒的license费用（版权费）。当发货量小的时候这笔license费用可能还不那么显眼，但是当年发货量达到百万台级别时，这可就是一笔实实在在的巨款了。

为了节省开支，也为了跟随业界潮流，我司从2011年开始了自己的Webkit浏览器开发。经过一年多的研发，于2012年7月在陕西电信现网上线商用。陕西电信局点是我司出货量第二大的局点，出货量已经达到了90万台，使用我司自主研发浏览器的软件版本能在现网顺利运行，证明我司浏览器的性能完全没有问题。

目前我司自主研发的Webkit浏览器正在往其他局点软件版本移植，希望能早日完成切换，为公司做出更大的贡献。

结束语：

我们与华为的合作已经走过了七年，正面临着“七年之痒”的考验。面对不断变化的外部环境，华为已经发生改变：内部业务整合（三大BG业务后的业务归属）、绩效导向变化（强调利润）、压低成本（采用送料加工、软件版本自研），在这种情况下我们要生存要发展，就必须用足够的耐心和恒心去适应这种变化，去改变提升自己。不断的超越、不断的创造第一，我们期待：第一台Android机顶盒的推出；期待自有品牌进入国内运营商市场；期待公司的美好未来。

Android is coming to Hybroad ! ——迟来的安卓小人儿

Lynn



在全球的热议声中，海博终于迎来了期盼已久的Android小人儿。

从IPTV到IP电视到ITV到网络电视到互联网电视到如今大热的OTT TV，不管名称怎么变，无非就是想把互联网搬到电视，或者更确切地说，将两者深度融合。Android就是深度融合的典范，让电视具有互联网的精神、让互联网拥有电视的气质，从而，让用户享受到更好地观看体验和服务。我们可能纠结，生在这样一个创新的年代，从系统飞速更新到市场颠覆改变，都需要摸着石头过河，没有前例可考、没有规则可循；我们更该庆幸，生在这样一个适合创造的时代——我们有机会开创一个全新的未来，为大众用户，更为自己。

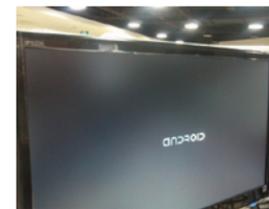
尽管我们所有人都在翘首企盼我们的盒子能有着Android有趣的游戏体验，但是触摸屏和遥控器的体验确实是现实产品的瓶颈。目前我们的Android STB搭载的是Android 4.03的系统平台，并集成了我们现有的IPTV业务，将在今年底与大家见面。当你拿到它的时候，你会发现它具备空中遥控功能，甚至可能还有一个小触摸屏可以让你更好地使用这个机顶盒。它也与多数的无线键盘兼容，同时也拥有HDMI和1080P的高清影像度。

如果你家里已经有了一台高清电视机，并且不想多花3000美元去接入Google TV，那么相信我们的这款产品将会是一个不错的选择。

Android最初只作为智能手机的操作系统，因此人们通常只把Android操作系统与移动设备联系在一起，而用于IP机顶盒与互联网连接的新的电子产品品种越来越多，大家聊着聊着Android也来了。



对于Android智能手机用户来说，操作Android的机顶盒会很方便，因为用户所熟悉的Android智能手机图形用户界面和Android的机顶盒界面几乎没有区别。唯一的主要区别是，Android的机顶盒仍然需要用遥控器浏览桌面，而不是手持式触摸屏。



这个开机画面是不是诱人？也许不经意间你就可以在我们的工位上看到Android STB。精彩内容也许在后面的内刊中将会呈现！

Android STB技术规格：

- 系统：Android4.03
- CPU：BCM7231/Hi3716C
- RAM：1GB
- Flash：2GB
- HDD：2.5 Inch 500 GB
- 视频输出：CVBS/HDMI
- 音频输出：立体声左右声道接口/SPDIF OPTICAL
- 以太网口：10/100M LAN
- Tuner：DVB-S/S2（兼容C/T）
- USB接口x2
- SD卡槽

回顾、反思、拼搏、努力

——海博威视2012年半年度工作会议报道

海博威视 杜君芳



海博威视董事长 朱江先生

时光如梭，转眼2012年已走过了半个年头，回顾过去的半年，在市场变化莫测的情况下，行业的严峻焦灼地煎熬着大家的内心，业绩是公司存在的根本，海博威视在公司领导的正确指导下，在各部门员工的密切配合和共同努力下，圆满地完成了上半年公司的经营计划，虽然完成了半年度经营指标，但在完成的过程中也出现了一些问题，为了回顾和总结上半年工作，安排下半年的工作任务，公司于2012年8月3日-8月4日在雾灵溪谷度假村召开了半年度工作会议。

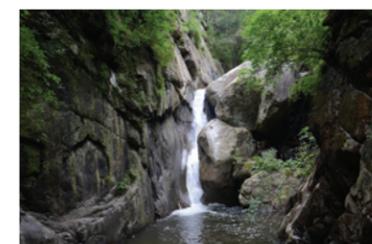
会议主要分为两部分，第一部分由海博威视董事长朱江先生、总裁王刚先生分别介绍了上半年工作完成情况以及面临的问题和下半年的主要工作任务。为了感谢各位同仁上半年工作的辛勤付出，会议的第二部分是带领大家游玩雾灵山景区，放松心情，缓解压力。

雾灵山森林覆盖率高达93%，主峰海拔2118米，山里泉水汨汨，是华北“热海”中的“避暑凉岛”，在山水之间大家回归自然，尽情地享受大自然的风光，更有许多同事爬到了主峰，虽然累的汗流浹背，但也真正体会了“会当凌绝顶，一览众山小”的情境。

8月4日下午14:00点，大家踏上了归程，准备迎接下半年紧张的工作任务，本次半年度会议也顺利落下了帷幕。



海博威视总裁 王刚先生



新员工培训的 体会与感动



海博威视 蒋红莉

新员工：请问，休婚假是指自己结婚才能休，还是别人结婚我可以请假呢？

回答：当然是自己结婚才能休婚假。

新员工：那丧假为什么是休别人的呢？

全场大笑，有点道理哈。

培训是个很严肃的话题，我却讲了个真实的小笑话做为开头，说明咱们新员工的可爱之处。新员工培训我们已经做过很多期，早就想好好的总结一下，因为这其中包含了许多老师的辛勤付出和我对大家的感激。

新员工培训是总裁办人力资源对公司新入职员工进行的培训，主要目的是为了让大家对公司有一个基本的了解，并希望通过培训让大家彼此熟悉，对企业产生认同感，从而能更快地融入公司这个大集体。

对新员工的培训我们一直采取的是内训的形式，讲课的老师多以咱们公司内部的老员工为主，从准备课件到讲课，都是老师们在紧张的工作之余没有任何回报的默默付出，可是开展了这么多期培训，经历了这么多讲课的老师，没有一个老师和我提过任何的报酬和奖励，这是最让我感动和感激的，让我深深地感受到咱们公司老员工的觉悟和对公司的感情。

新员工培训的具体内容主要分两大块：一是公司介绍和各项规章制度培训；二是业务知识培训。公司介绍和规章制度的培训都是由总裁办和财务部两个部门来完成，业务知识培训主要由公司的研发中心来进行。其实可以开展培训的内容还有很多，但就目前新员工入职的实际情况来看，主要以研发中心的人员为多，所以业务知识的培训就主要以研发中心为主了，在此要对研发的老师们表示感谢，他们的付出对新员工的成长起到了非常关键也非常重要的作用。研发新员工培训主管：李旭东，讲师：王海忠、张书凯、张彦春、赵子舰、刘志华、黄道华、白昱、马宝泉、郭洪岐、温俊林等。

培训的时间安排一般是在一天内集中完成，培训考核主要采取课堂提问和课后答卷相结合的形式，让新员工对培训重视起来，给他们一点压力。课堂提问回答正确的，可以提前拿到试卷，这样的方式活跃了课堂气氛，大家为了能早点得到试卷，都积极参与课堂互动，积极回答问题，大大地提升了培训效果。

新员工的培训还将持续的进行，虽然准备和进行工作要花费我不少精力和时间，但是看到课堂上老师们尽心努力的讲授，学员们积极认真的参与，特别是在收回试卷后发现大家得分都很高的时候，就觉得一切的付出都是值得的，我将继续努力，为了我们可爱的新员工和各位默默付出的老师们。



郭洪岐



赵子舰



黄道华



何建



温俊林



张彦春



白昱



教你玩转Excel

集团公关行政部 张莹

表妹今年大三了，为了积累一些工作经验，这个暑期便开始忙着找企业去打工，一天她问起我办公软件的使用技巧，这让工作多年的我突然有点无从讲起，虽然自己使用word、excel、ppt等办公软件的时间也不短了，但若真是系统地给别人去讲，还真无从下嘴。想起我曾收藏过一条微博，是一位办公达人美眉总结的Excel使用指南，翻出来仔细看了看，果然很不错，她概括了Excel较为常用的一些功能及其快捷键，方便易懂，很是实用，于是我推荐给表妹。

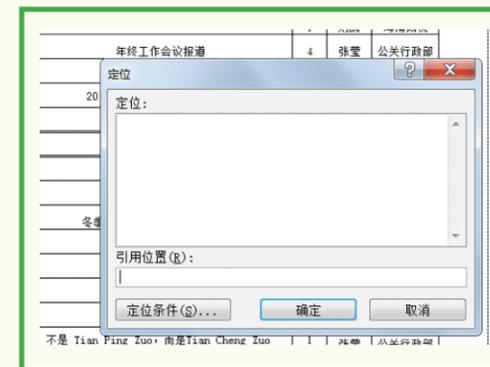
我们公司常有很多应届毕业生加入，我想办公软件的使用常识也是他们所需要的，而且，即便是对于我这样工作多年的人来说，这里所介绍的内容也有很多是我之前有所不知的使用方法或技巧，所以很想推荐给“新、老”办公软件的使用者们。为了提高内容的准确性，我将微博上那篇“指南”里的内容基本都进行了验证，然后又做了一番修改和编辑，希望在这里和大家分享，我并非Excel的使用高手，对于电子表格的使用和这篇“指南”中的部分内容也没有十足的把握，如有不足之处敬请斧正，也希望我们的读者有所获益。

Excel电子表格软件是Office办公软件中应用最广泛的软件之一，它的数据处理、图表功能及各种函数和工具深受广大用户的喜爱。Excel文件是一个工作簿，一个工作簿最多可以包含255个工作表，每个工作表又可以包含大量的数据。

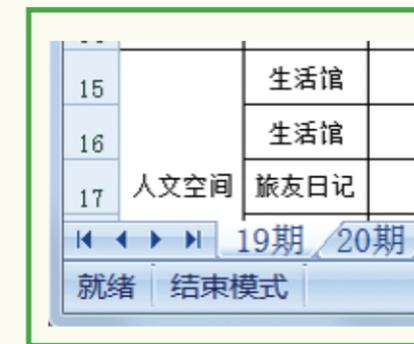
1) 快捷键之在工作表中移动和滚动

- 向上、下、左、右移动单元格：箭头键 (↑ ↓ ← →)
- 移动到当前数据区域的边缘：CTRL+箭头键
- 移动到首行：HOME (此功能也适用于Word办公软件，下文简称Word)
- 移动到工作表的开头：CTRL+HOME (Word)
- 移动到工作表的最后一个单元：CTRL+END (Word)
- 向下/上移动一屏：PAGE DOWN/ PAGE UP (Word)
- 向右/左移动一屏：ALT+PAGE DOWN/ ALT+PAGE UP

- 移动到工作簿中下一个工作表：CTRL+PAGE DOWN (一个Excel工作簿中的多个表格间切换)
- 移动到工作簿中前一个工作表：CTRL+PAGE UP
- 移动到下一工作簿或窗口：CTRL+F6 或 CTRL+TAB (多个Excel工作簿间的切换)
- 移动到前一工作簿或窗口：CTRL+SHIFT+F6
- 移动到被拆分的工作簿中的下一个窗格：F6
- 移动到被拆分的工作簿中的上一个窗格：SHIFT+F6
- 显示“定位”对话框：F5/CTRL+G (Word中定位、查找、替换均可使用此键)
- 显示“查找、替换”对话框：SHIFT+F5
- 重复上一次“查找”操作：SHIFT+F4



2) Excel快捷键之处于END (结束) 模式时



- 【当处于END (结束) 模式时，按→键移动到最后一列 (IV列)，按↓键移动到最后一行 (65536行)，按↑键移动到首行 (1行)，按←键移动到首列 (A列)】
- 在工作表中打开或关闭END模式：END
- 在一行或一列内移动：END+箭头键 (最左/最右或最上/最下)
- 移动到工作表的最后一个单元格：END+HOME
- 在当前行中向右移动到最后一个非空白单元格：END+ENTER

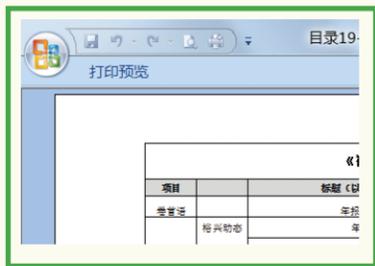
3) Excel快捷键之处于滚动锁定模式时

【 Scroll Lock键，好多朋友与键盘做伴N年了都不会碰它一下，如果向前追溯到DOS年代的话，当时由于屏幕显示为字符方式，每屏可显示25行，每行有80个字符，Scroll Lock键的作用就是在阅读较长的文档时进行翻滚，就像现在有好多网页为了方便访问者而通过双击鼠标进行滚动阅读一样。但到了windows年代，Scroll Lock键基本就退出了历史的舞台，显得英雄无用武之地。不过，既然能在键盘这一亩三分地占有一席之地，我们总该把它派上点儿用场吧！】



在工作表中打开或关闭滚动锁定：SCROLL LOCK
移动到窗口中左上角处的单元格：HOME
移动到窗口中右下角处的单元格：END
向上或向下滚动一行：上箭头或下箭头
向左或向右滚动一列：左箭头或右箭头

4) Excel快捷键之用于预览和打印文档



显示“打印”对话框：CTRL+P (Word)
显示“打印预览”：CTRL+F2 (Word)
在打印预览中时：
当放大显示时，在文档中移动：箭头键
当缩小显示时，在文档中滚动一页：PAGE UP/PAGE DOWN (Word)
当缩小显示时，滚动到第一页/最后一页：CTRL+上箭头键 / CTRL+下箭头键

5) Excel快捷键之用于工作表、图表和宏

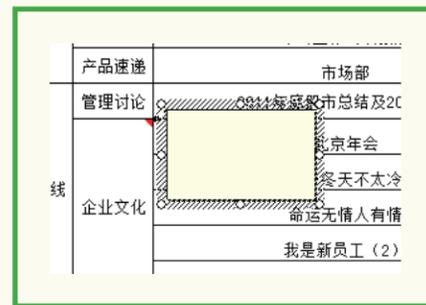


插入新工作表：SHIFT+F1
创建使用当前区域的图表：F11或ALT+F1
显示“宏”对话框：ALT+F8
显示“Visual Basic 编辑器”：ALT+F11
插入Microsoft Excel 4.0 宏工作表：CTRL+F11
移动到工作簿中的下一个工作表：CTRL+PAGE DOWN
移动到工作簿中的上一个工作表：CTRL+PAGE UP
选择工作簿中当前和下一个工作表：SHIFT+CTRL+PAGE DOWN
选择当前工作簿或上一个工作簿：SHIFT+CTRL+PAGE UP

6) Excel快捷键之选择图表工作表

选择工作簿中的下一张工作表：CTRL+PAGE DOWN
选择工作簿中的上一张工作表：CTRL+PAGE UP

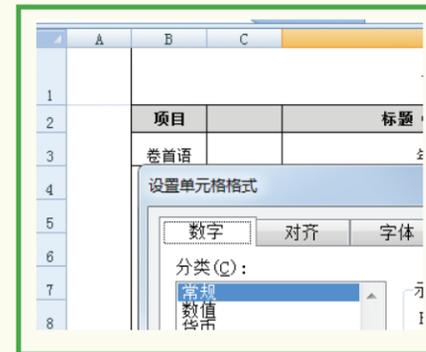
7) Excel快捷键之用于在工作表中输入数据



完成单元格输入并在选定区域中下移：ENTER (Word)
完成单元格输入并在选定区域中上移：SHIFT+ENTER
完成单元格输入并在选定区域中右移：TAB
完成单元格输入并在选定区域中左移：SHIFT+TAB
在单元格中折行：ALT+ENTER
取消单元格输入：ESC

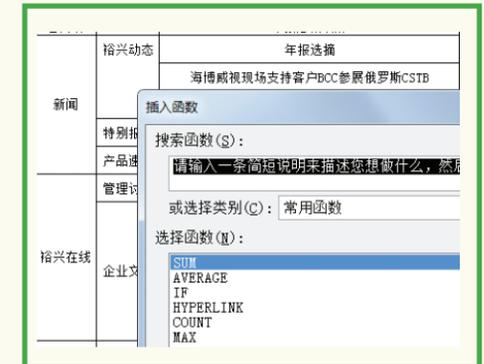
删除插入点左边的字符，或删除选定区域：BACKSPACE (Word)
删除插入点右边的字符，或删除选定区域：DELETE (Word)
删除插入点到行末的文本：CTRL+DELETE
向上下左右移动一个字符：箭头键 (Word)
移到首行/退回行末：HOME/END (Word)
编辑单元格批注：SHIFT+F2

8) Excel快捷键之设置数据格式



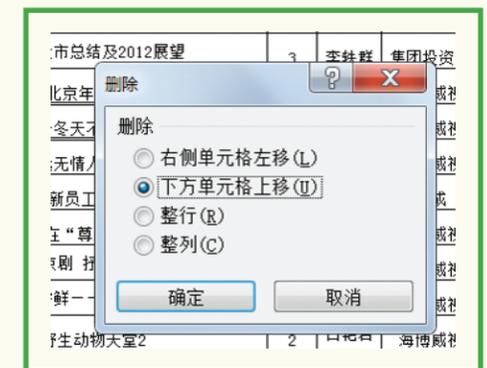
显示“样式”对话框：ALT+
显示“单元格格式”对话框：CTRL+!
应用“常规”数字格式：CTRL+SHIFT+~
应用带两个小数位的“货币”格式：CTRL+SHIFT+\$
应用不带小数位的“百分比”格式：CTRL+SHIFT+%
应用带两个小数位的“科学记数”数字格式：CTRL+SHIFT+^
应用年月日“日期”格式：CTRL+SHIFT+#
应用小时和分钟“时间”格式，并标明上午或下午：CTRL+SHIFT+@
应用具有千位分隔符且负数用负号(-)表示：CTRL+SHIFT+!
应用/删除外边框：CTRL+SHIFT+&/ CTRL+SHIFT+_
应用或取消字体加粗格式：CTRL+B (Word)
应用或取消字体倾斜格式：CTRL+I (Word)
应用或取消下划线格式：CTRL+U (Word)
应用或取消删除线格式：CTRL+5
隐藏行/列：CTRL+9/ CTRL+0

9) Excel快捷键之编辑数据

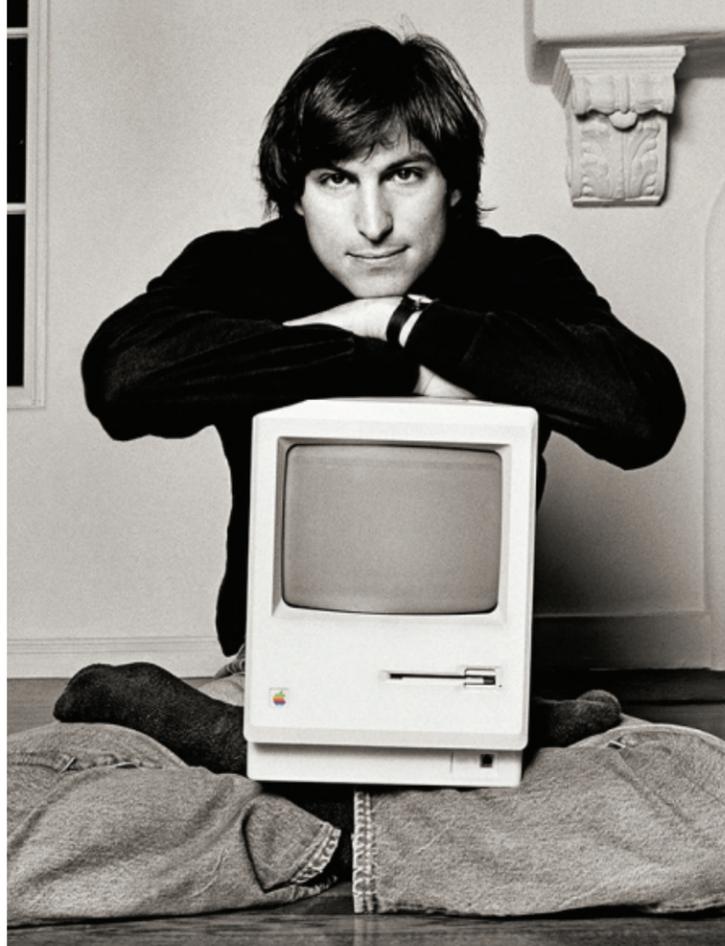


编辑活动单元格并将插入点放置到线条末尾：F2
取消单元格或编辑栏中的输入项：ESC
编辑活动单元格并清除其中原有的内容：BACKSPACE
将定义的名称粘贴到公式中：F3
完成单元格输入：ENTER
将公式作为数组公式输入：CTRL+SHIFT+ENTER
在公式中键入函数名之后，显示公式选项板：CTRL+A
在公式中键入函数名后为该函数插入变量名和括号：CTRL+SHIFT+A
显示“拼写检查”对话框：F7

10) Excel快捷键之插入、删除和复制选中区域



复制选定区域：CTRL+C (Word)
剪切选定区域：CTRL+X (Word)
粘贴选定区域：CTRL+V (Word)
清除选定区域的内容：DELETE (Word)
删除选定区域：CTRL+连字符
插入空白单元格：CTRL+SHIFT+加号
撤销最后一次操作：CTRL+Z (Word)
保存当前工作表修改内容：CTRL+S (Word)



关于乔布斯： 你可能不知道的五件事

烁文

2011年10月6日，十一长假即将结束，依旧懒散地在家中重复着醒了又睡，睡了又醒的猪一样的生活，对于那些忙碌的上班族来说，这是最奢侈的度假方式。

回到电脑前，熟练地键入www.apple.com.cn，想看看刚发布的iPhone 4S有什么新消息。数秒钟之后，苹果公司的官方网站映入眼帘，一幅黑白影像充满了整个页面。在我印象中，这是苹果第二次使用这样的首页设计，上一次是为了庆祝令乔布斯魂牵梦绕的甲壳虫乐队登陆iTunes音乐商店，而这一次则是为了乔布斯本人，画面右侧是一副经典的乔布斯肖像，左侧有两行小字：“史蒂夫·乔布斯”、“1955-2011”，看到这里我心中一紧，片刻之后又不由得会心一笑：乔布斯终其一生追求化繁至简的产品设计理念，就连身后的讣告也简单得连一句话都没有，可横线后面的那串数字却又分明告诉了我们一切，我想，对于乔布斯来说，这或许就是他最钟爱的告别方式吧。

从我还在上小学的时候，就常在爸爸的单位里玩Apple II电脑，这么多年过去了，无论是别人的还是自己的，苹果的产品也用过不少，我不确定乔布斯是否真的改变了世界，但至少他改变了一些人对于电子产品的看法，包括我。其实，这个曾经努力想改变世界的人，也曾被过往的一些人和一些事改变着，没有人生来就是乔布斯。

遗弃和被遗弃——

乔安妮·席贝尔是德国人的后裔，家住在美国格林贝的郊区，她出生在一个还算富裕的中产阶级家庭，父母对她倍加疼爱。唯一的问题是，她的父母是虔诚的天主教徒，因此不容许她与那些不信仰天主教的家伙恋爱。结果事与愿违，席贝尔居然爱上了一个来自叙利亚显赫家族的穆斯林助教——阿卜杜勒法塔赫·钱德里——这件事令她的父母几近疯狂，声称要与她断绝关系。

1954年的夏天，23岁的席贝尔怀上了钱德里的孩子，她陷入了两难境地：一方面，她不希望正值弥留之际的父亲带着遗憾离开，因此她不能与钱德里结婚，也不能要这个孩子；另一方面，在天主教社区里，想要堕胎是一件非常困难的事情。1955年初，席贝尔终于在旧金山得到了一位好心医生的庇护，在那里，她可以生下自己的孩子并且秘密地安排他人领养。

席贝尔和钱德里都受过良好的教育，因此，她希望领养自己孩子的人必须是大学毕业。但事情的发展再一次出乎意料，席贝尔只找到了一个机械师和他的记账员妻子，他们非常喜欢这个孩子，然而席贝尔却不想在领养文件上签字。僵持了数周后，席贝尔终于妥协了，但她要求机械师必须保证把她的儿子送进大学。

1955年8月，在席贝尔完成领养手续数周后，她的父亲过世了。如果当初席贝尔能再多等一等，或许她的孩子就不会成为机械师保罗·乔布斯的养子，也不会被取名叫作史蒂夫·乔布斯。

儿时的痛苦经历会成为一个人永远的心结，这个人要么会努力不让痛苦重现在自己孩子的身上；要么会加倍地释放精神压力，让自己的孩子饱尝更多痛苦——乔布斯属于后一种。

1972年，已经成人的乔布斯考入了全美最贵的私立大学——里德学院。他与一个叫布伦南的女孩相恋了，但他们的关系一直断断续续。直到1977年，又是一个夏天，又是同样的23岁，乔布

斯搞大了布伦南的肚子。但令人吃惊的是，乔布斯否认这是他的孩子，并且希望布伦南去堕胎。最终，当布伦南生下女儿时，乔布斯只在当天露了一面，和布伦南一起为孩子取了名字——丽萨·妮科尔·布伦南，随后便消失了。

直到布伦南所在的圣马特奥县起诉乔布斯时，他仍坚称孩子不是自己的，但亲子鉴定显示，他们是父女的可能性为94.41%。加州法院最终判决乔布斯每月支付385美元的赡养费，并签署协议承认亲子关系。他享有探视权，但却很久都没有行使过这项权利。

佛教禅宗与非衬线字体——

人们总是津津乐道于IT巨头们辍学的“事迹”，不过乔布斯与戴尔·盖茨等人不同，他从里德学院退学的原因并不是因为生意已入正规，不得不做出选择，而是因为他觉得里德学院的学费太贵，所学的课程又毫无兴趣，他不想这样浪费父母的血汗钱。乔布斯1972年入学，半年后便退学并开始旁听一些自己感兴趣的课程，直到1974年2月他才最终离开里德学院。在此期间，有两件事对乔布斯日后的成长至关重要。

乔布斯13岁那年，看到《生活》杂志封面上刊登了一张令人震惊的照片，照片上是比亚法拉的一对饥饿的儿童。乔布斯把杂志带到教堂，质问牧师：“上帝知道这些孩子身上会发生什么事情吗？”“史蒂夫，我知道你不明白，但是，是的，上帝知道这一切。”牧师答道。从此，乔布斯不再相信上帝，也再没去过教堂，而是花了好几年的时间研究佛教禅宗的教义。

乔布斯对禅宗的迷恋绝非一时冲动，就连大学时他最亲密的两个朋友也都是佛教禅宗的信仰者。一个是来自纽约富人区的丹尼尔·科特基，他留着稀疏的大胡子，聪明而温和；另一个则是来自芝加哥的罗伯特·弗里德兰，他机智、自信且独断专行，他极富魅力的个性使乔布斯深受影响。



乔布斯打坐

他们三个人以及科特基的女友伊丽莎白·霍姆斯经常在一起分享和探讨禅宗书籍，参加宿舍里关于生命意义的说唱和哈雷·克里希纳寺庙里的爱心活动，或者去禅宗中心吃免费的素食。他们甚至还在霍姆斯家里的阁楼上开辟了冥想室，他们会在那里冥想，有时也会边听钟爱的鲍勃·迪伦，边吸食迷幻药。两年后，乔布斯听取弗里德兰的建议，辞职去印度展开了一次长达7个月的修行之旅。

乔布斯一生信仰禅宗教义，并且坚信素食主义有助于净化身心，日本佛教禅宗所崇尚的简约、朴实之美对他产生了深远的影响，直到后来，这种执着的审美观完全融入到苹果公司的血液中。

另一件不得不提的小事，便是乔布斯曾经旁听过一门英文书法课。在那里，他学会了如何写出漂亮的非衬线字体，并且利用字母组合间恰当的距离设计出完美的版面。乔布斯认为，正是因为受到这门课程的影响，后来的苹果电脑才会拥有那么多美观大方的字体和出色的排版功能。另一方面，正是因为苹果电脑在平面设计与出版领域的垄断性地位，才使它能够挺过那糟糕的10年，最终迎来乔布斯的回归。

两个丽萨——

很多人以为苹果发明了图形用户界面，其实是施乐；很多人以为Mac将人们带入了图形世界，其实是丽萨。

施乐是一家以静电复印技术起家的美国公司，直到今天，它仍以经营各种办公输出设备见长。很少有人知道，除了静电复印，它还发明了很多足以令它

称霸信息技术行业的真正改变世界的技术，这其中就包括了我们现在都已熟知的面向对象的编程、以太网和图形用户界面。我们不得不承认，施乐是一家在技术上创新，在经营上古板的公司，如果不是乔布斯将施乐的图形用户界面加以改良并推向市场，我们不知道还要面对DOS多少年。

尽管乔布斯经常在各种场合毫不讳言地指责竞争对手抄袭苹果的作品，并且常年累月地打各种专利官司。但我不得不说，图形用户界面也是乔布斯从施乐那里“抄”来的。1979年夏天，施乐正积极争取参与苹果的第二轮融资，乔布斯开出了条件：“如果你们同意向我展示最新的研究成果，我就接受这100万美元的投资。”一年之后，苹果公司上市了，施乐用100万美元换来了价值1760万美元的股票，而苹果得到的更多。

1979年12月，当乔布斯第一次看施乐的图形用户界面时，完全被镇住了，他惊呼：“我真不敢相信，你们居然还没有把这项技术商业化，这就是计算机产业的未来！”说干就干，乔布斯很快开启了图形用户界面的研发项目，第一款搭载图形操作系统的苹果电脑被命名为丽萨。是的，这正是乔布斯女儿的名字，尽管他还是不愿意承认她的存在，不过这次命名已经证明了乔布斯的内心正在改变。

丽萨电脑极大地改进了施乐的图形用户界面，为它增加了下拉菜单，制造出平滑滚动、拖拽、层叠窗口等当时看起来非常酷的效果。苹果还将施乐的三键鼠标改造为单键并且配备了可以向任



乔布斯崇尚简朴的生活方式，他标志性的黑色圆形翻领衫由三宅一生为其量身定制。

意方向移动的滚球，制造成本也随之从300美元降低为15美元，尽管如此，丽萨电脑的造价还是太高。

1983年1月，苹果公司正式发布了丽萨电脑，并在业内引起了轰动，媒体对这款产品给予了很高的评价，然而因为售价过高，它在一片赞誉声中很快便销声匿迹了。无论如何，两个丽萨对于乔布斯而言，都有着里程碑式的意义。

是敌亦是友——

苹果与微软是一对欢喜冤家，他们在信息技术的征战中此消彼长，不断对抗也不断合作。可能很多人都不知道，微软曾经为早期的苹果电脑编写过很多程序，现在人们所熟知的拥有图形界面的Word和Excel最初都不是Windows程序，而是运行在苹果的Mac电脑上。那时，乔布斯已经功成名就，1982年，苹果公司的年销售额达到了10亿美元，而微软只有3200万。不过也是在那段时期，个人电脑市场的格局发生了惊人的逆转。

1982年，苹果Apple II电脑的销量为27.9万台，IBM个人电脑及其兼容机的销量为24万台；到了1983年，Apple II电脑销量42万台，IBM个人电脑及其兼容机卖出了130万台，而Apple III电脑和丽萨电脑全都遭遇了滑铁卢。

随着PC市场的崛起，微软开始为PC开发Word程序，这使得乔布斯异常愤怒，他立即终止了与微软的合同，Mac不再捆绑微软产品，最终，这个决定令苹果比微软更受伤。

八十年代初，乔布斯在苹果的地位也开始经历剧烈的震荡。1980年9月，乔布斯失去了丽萨项目的控制权，并被任命为董事会的非执行主席。此后的5年间，乔布斯手中的权力几经起伏，他和董事会之间的矛盾也愈演愈烈。同时，他固执、无礼和独断专行的作风，使得包括苹果联合创始人沃兹尼亚克在内的很多人都纷纷离开苹果。1985年9月，乔布斯终于被彻底驱逐出这家由自己亲手创建的公司。离开苹果的乔布斯又创建了

NeXT，企图东山再起，并且邀请微软为他的新电脑编写软件，这一次盖茨拒绝了他，并且在公开场合表明了自己的立场。

1996年，苹果的市场份额已经从80年代末的16%下降到4%，时任苹果CEO的吉尔·阿梅里奥开始考虑放弃苹果原有的操作系统，这个决定差点让苹果迷失了自我，也差点促成了苹果和微软的再次合作。上天眷顾乔布斯，它让阿梅里奥看到了NeXTSTEP操作系统的价值，并且最终放弃了与微软的合作机会，转而以4亿美元的价格收购了濒临破产NeXT。

1997年，已经回归苹果的乔布斯又开始了和微软的合作，这一次，微软将成名已久的Office软件移植到Mac上。直到今天，微软和苹果仍然在移动终端、云存储、桌面系统等领域进行着无休止的争夺与合作。乔布斯和盖茨则始终互不臣服，但又不得不承认对方的确有着超越常人的远见卓识。

将时间调回到1975年3月5日，一个名为“家酿计算机俱乐部”的极客组织正在举行第一次聚会，在这次会议上，初次见面的乔布斯和盖茨看到了世界上第一台个人电脑——阿尔泰计算机的原型机演示，他们都从中看到了一个即将诞生的巨大产业，不久之后，微软和苹果相继成立。

从奥斯卡到格莱美——

站在科技与艺术交汇点上的乔布斯既不是一个典型的技术天才，也不是一位真正的艺术家，但他有敏锐的观察力和判断力。正是这种特质，使他成为影史上不得不提到的一位关键人物。

1986年1月，出于对技术的狂热，乔布斯个人拿出1000万美元买下了亟待出售的卢卡斯影业电脑部门70%的股份，并把它变成了一家独立的公司——皮克斯。最初，乔布斯希望这家公司可以靠出售尖端的3D图像电脑和3D图像设计软件来赚钱，继而希望普通大众消费者也会喜欢上3D图像设计，事实证明这两条路都走不通。皮克斯还有一个制作3D动



皮克斯的标识——跳跳灯

画的部门，这原本只是一个支持部门，他们的任务就是为演示皮克斯产品的性能和效果制作3D动画。

不过，3D动画部门的领导者约翰·拉塞特却有着更远大的报复，他利用业余时间制作了动画短片《顽皮跳跳灯》，这部作品后来获得了奥斯卡提名，跳跳灯也成为了皮克斯公司的标志。看完短片后，乔布斯非常激动，之后他给了拉塞特越来越多的权力和资金支持，最终皮克斯完成了影史上第一部电脑动画长片《玩具总动员》，直到今天，皮克斯仍是这个领域中的佼佼者。不仅是电影，乔布斯对音乐的判断力同样惊人。

2002年初，苹果最新推出的iPod MP3播放器大获成功，但同时，它也面临新的挑战——用户如何能够方便地获取正版音乐？为此，乔布斯萌生了建立iTunes音乐商店的想法。互联网和MP3的出现，使得正版音乐销量急剧下滑，唱片公司也在寻找新的出路，但他们并不信任乔布斯。索尼唱片、环球音乐、AOL时代华纳、百代唱片都先后推出了在线音乐订阅服务，不过这些服务收费高、不支持下载、操作体验差，因此相继告败。最终，乔布斯说服五大唱片公司与苹果签约。

仅仅拉拢唱片公司是不够的，因为很多音乐人和唱片公司的合同中都有这样的条款：他们可以自己控制数字音乐的发行权。因此，乔布斯还要拉拢一批顶尖的音乐人，这项工作艰难而漫长。到2008年的时候，iTunes音乐商店已经售出了50亿首歌曲，成为全美最大的音乐零售商，乔布斯最钟爱的鲍勃·迪伦的歌曲也在其中。但是还有一件事令乔布斯无法释怀——他同样热爱的甲壳虫乐队还未进驻iTunes音乐商店。

究其原因，要追溯到30年前。1978

年，甲壳虫乐队的控股方苹果唱片公司以“商标侵权”为由将苹果电脑公司告上法庭，官司在3年后了结，双方达成协议：甲壳虫乐队不得生产任何与计算机有关的产品，而苹果电脑公司也不得推销任何与音乐相关的产品。这个协定成为日后甲壳虫乐队进驻iTunes音乐商店的最大阻力。2007年，苹果公司终于和苹果唱片公司彻底达成和解，但是甲壳虫乐队想进驻iTunes音乐商店还需要一个步骤，就是和拥有其大多数歌曲版权的百代唱片公司针对数字音乐版权进行谈判。2010年夏天，谈判终于有了结果：苹果公司获得了甲壳虫乐队全部13张专辑、两张精选集和1964年华盛顿体育馆演唱会视频的数字发行权。乔布斯为此欣喜若狂，他亲自为甲壳虫乐队登陆iTunes音乐商店的宣传广告挑选了照片。

2012年2月12日，格莱美评审委员会将特别荣誉奖授予已故的苹果公司精神领袖乔布斯，以表彰他为音乐事业所做的杰出贡献。



苹果网站首页的乔布斯讣告

——尾声——

自从70年代个人电脑诞生以来，它一直以一种高高在上的姿态俯视众生。最典型的例子就是在上世纪末，学会使用电脑被视为最重要的谋职手段——很难想象一种高科技产品如电脑般难以掌握却可以走入寻常百姓家。因此，在相当长的一段时间里，它只是作为一种时代标志进入普通家庭，尽管它非常强大，但也经常遭受常年蒙尘的礼遇，很多人对电脑的

喜爱和应用完全是从玩游戏开始的，这也体现了高科技产品的尴尬。

如果想让高科技产品真正地改变我们的生活而不是成为少数人赚钱的专业工具，它就必须易用，这也正是乔布斯所想的。苹果公司最大的贡献就在于它改变了科技产品的面貌，尽管它做的并非完美，但至少它的方向是正确的。如果你的家中有老人或者孩子，你就很容易发现这一点，他们几乎在拿起iPad的同时，就学会了如何使用它——这才是大众需要的高科技消费产品。

触控这样自然的操作方式，为何直到2007年iPhone发布时才真正产品化？乔布斯觉得，那是因为人们并不了解自己的需求，我认为这不全然正确，因为大多数人都只能站在前人一手创造的困局中看待问题，惯性思维使他们忘记了应该用最本原的方式去思考，而乔布斯却做到了，他的成功自然也就不足为奇。

乔布斯一生都在追求端到端的封闭式解决方案，那的确可以催生更加完美的产品，但同时，它所属的公司也必须保持创新，因为你的竞争对手一旦有能力效仿你并且开放授权，你便开始走向死亡。离开了乔布斯的苹果还能不能保持创新，这是人们最担心的问题。所幸的是，由在线商店与移动终端构成的生态环境并不是那么容易效仿的，这在一定程度上牵制了对手，但是苹果必须仍然保持创新，不是因为它喜欢创新，而是它必须这么做才能生存，就好像热血动物必须靠不断进食来保持体温一样。对于一个公司来说，这是一个艰难的选择，他们注定会劳碌，但未必会伟大，这需要超凡的勇气，这也是乔布斯和苹果难以被复制的原因。乔布斯在很年轻的时候便获得成功，这在很大程度上给了他足够的勇气坚持走下去。

乔布斯也是普通人，他也有很多的缺点，苹果的成功绝不是他一个人的成功。但是无论如何，他对完美呈现的执着追求和对品质精益求精的态度都是值得我们每一个人学习的。



初到天使之城洛杉矶，发现除市中心有十几幢数十层的高楼外，整座城市是以千千万万栋一家一户的小别墅组成的。绿荫丛中，色彩淡雅，造型精巧，风格各异的小别墅，散落于平地山丘之上。这样优美的环境让我都有几分怀疑洛杉矶真的也是美国石油化工、海洋、航天工业和电子业的最大基地？

洛杉矶
Los Angeles

美国西部印象 (下)

海博威视 王海忠

或许你看了《美国西部印象(上)》你会觉得美国的西部确实是一些不毛之地，更能想起很多八十年代的西部影片，想到不羁的牛仔、昏黄的沙漠、还有夸张的大型仙人掌。但事实上，这里的城市却也是美丽妖娆各有千秋的。



来到洛杉矶，不能不去闻名遐迩的环球影城，“电车之旅”带我们进入了各种电影中的紧张画面，一路上遇到大地震、洪水、木桥坍塌、大白鲨追尾等……环球影城中还有很多装扮成电影中人物的演员，如果你有兴趣，可以和他们照相，免费的噢。

四个城市：
洛杉矶、旧金山、拉斯维加斯、圣地亚哥



对于旧金山，印象最深的是在市区开车旅行的高难度，城市内全是丘陵起伏的地形，坡度最陡的地方，感觉车子都要竖起来了，但俯冲而下时，感觉真是棒极了，是坐过山车一样失重的感觉。

九曲花街是旧金山的一大特色。在40度陡坡上，有八个人为的转弯，号称“世界上最弯曲的道路”。当然我们也在此考验了一下自己的驾驶技术，这可比看别人在此开车好玩多了。

街上常可见超过百年历史的叮当车，是游客最喜爱的交通工具。

旧金山
San Francisco



旧金山的地标性建筑——金门大桥，全长2780米，它虽不是最大或最长的桥梁，但却是最美丽的，亮丽的橘色，照亮整个海湾。



拉斯维加斯
Las Vegas

我们到达拉斯维加斯时已是晚上，当我们在沙漠中行驶得有些厌倦时，突见前面一片灯火璀璨，我们顿时精神一振，拉斯维加斯夜晚的奢华美丽大大超越了我的想象。

风景在路上

旅游的乐趣实在是很多，往往不在于既定的目的地，尤其是对于自驾游来说，行在途中便是一种快乐，路上的景，路遇的人，还有好多开心的、不开心、令人感动的、令人唏嘘的事，等我们老的哪也去不了的时候，都是多么美好又珍贵的回忆啊。



马蹄湾是顺路游览的一个不收费的景点，站到悬崖边上，马蹄湾的全貌赫然在目的一瞬间，那种惊魂夺魄超过了大峡谷。大自然真的太神奇了，我沉迷在美景中，冒着生命危险站在悬崖边，心里充满了对大自然的敬畏。



卡梅尔是加州一号线上一处世外桃源般的小镇，奇特的建筑物和景色美得如童话一般。小镇拒绝商业化，没有张贴的广告、没有耀眼的霓虹灯，我们在此停留了一晚，实在是喜欢这里美得这样一塌糊涂的建筑（据说小镇的房子动辄数百万美金甚至上千万）。



号称全世界最美丽的公路——加州一号公路，沿着太平洋，一边是海阔天空，一边是陡峭悬崖。

在细白的沙滩上，我发现了上千只的海鸟，我轻轻走过去，这上千只海鸟就密密麻麻地围绕在我的周围了。巨浪袭来，海鸟展翅齐飞，蔚为壮观的场面一览无余的展现在我的眼前，那一刻，美的有点不真实。

圣地亚哥
Santiago



圣地亚哥被昵称为America's Finest City（美国最美好的城市），虽是冬季，也是棕榈婆娑，绿草如茵，各种鲜花争相吐艳。

说起印象最深刻的事就是海洋世界的杀人鲸（Shamu）表演，杀人鲸看起来虽然极为可爱，但却是世界上最具攻击性的掠食性动物，海豚、鲸鱼、白鲨等海洋动物全能成为它的美食，据说直到今日杀人鲸的训养方法还是海洋世界的最高机密。



斯坦福大学位于美国文化底蕴丰富的旧金山和有“高科技圣地”之称的硅谷为邻，占地35平方公里，是美国面积第二大的大学。校园本身就如一座宁静的小镇，一座公园式的校园，在这样风景如画的校园读书该是多少学子的梦想。

卖了房子去旅游

我是一个喜欢旅游的人，喜欢到处走走，看看别处的风景，了解别处的风土人情，见识不同的大千世界，我觉得这样的生活能够令人的内心充满感动，令人的眼界变得开阔，思想丰富而充实。微博上有一对“老红人”——花甲背包客，两位花甲老人3年“穷游”世界35个国家，7次穿越赤道并最终踏上南极冰川大陆，一句“卖了房子也要去旅行”让他们爆红于网络。当然，房子并没有真被卖掉，但二老真实的想法是“不做房奴、不做车奴、不做财奴，追寻梦想，过自己想过的生活，这就是我们生活的快乐，笑的开心的原因。”我很赞同他们的观点，更羡慕他们的豁达。或许有的人会说，他们的年纪早已经过了追求房子、车子、名牌的时代了，有了富余钱当然可以享受生活，但是我想说的是，这绝不是年纪的问题，这是一种生活的理念。很多和他们年纪相仿的人，如我们的父母，或许他们也有时间和闲钱能去享受生活，但是他们并没有，或许他们还在继续工作，或许他们省下钱帮我们交了首付，或许他们的时间又奉献给了第三代人。这就是观念的不同，选择的不同，对于我们也是一样。

在物欲横流的今天，大多数刚刚开始事业的年轻人都倍感压力，尤其是生活在一二线大城市当中的我们，房价节节攀升，油价、停车费也不断看涨，大大小小的名牌、奢侈品更是琳琅满目，同时对于七八十年代甚至九十年代的人们来说，结婚、生子的压力已是慢慢侵袭甚至不堪重负。给我们造成这种压力的原因是什么呢？外在的原因是客观存在的，这一点不容否认。但是来自我们内心的虚荣你是否看到？如果能够放开传统的、世俗的一些观点，那么“买房”其实也并非是非刚性需求。很多欧美国家的年轻人都是由租房或者购买单身公寓开始自己的生活的，初入社会的他们和我们一样，难以应付大额的首付款甚至全款购房。当然，房子这一点还需要我们的政府和社会从多方面加快建设、改革，例如廉价公租房的进程。而那些非刚性需求的奢侈品、名牌就更应该因人而异，因能力而异了，前阵子我也曾听到朋友因为买iPhone4而透支信用卡的事情，在我看来，实在是没有必要的。至于为了买个Coach、Gucci、LV而一年半载的省吃俭用，则更是令人感觉有些荒诞的，买了一个名牌包，能令自己的虚荣心持续多久呢？

再引用一段网络上流传的话吧，也是我个人非常欣赏且赞同的。“一部iPhone4，可去云南玩一圈；一个爱马仕，欧美一遍也回来了；全世界你都玩遍，可能还没花一辆跑车的钱；那时候，你的世界观也都变了。生活在于经历，而不在于名牌；富裕在于感悟，而不在于奢华。晚年时可以给后代讲述我们的故事；而不是你拥有过的一件件过气的名牌。”

Anne



给心放个假

海博威视 张子苗

四月初赶上清明假期连休年假攒上周末，有七天长假，想去海边走走，给心放个假。想来想去，选定厦门。

厦门是一座风姿绰约的“海上花园”。岛、礁、岩、寺、花、木相互映衬，侨乡风情、闽南习俗、海滨美食融为一体。风景秀丽，气候宜人，可以算是全国环境最好的城市之一了吧。除此之外，厦门的鼓浪屿，风景名胜，听说因岛西南方有一礁石，每当涨潮水涌，浪击擂鼓，因此得名鼓浪屿。因拥有全国之冠的钢琴数量，又称“钢琴之岛”和“音乐之乡”，还因风光独特秀丽，赢得“东海明珠”、“海上花园”之美誉。

我此次出行的目的，主要以看海休闲放松为主，属于随心所欲的自由旅行，当我把想法和大学舍友说出来后，我们一拍即合，决定两人两地分别前往，我们没有选择旅行社，只定好了海边的酒店。我轻装上阵，只带了几件衣服，洗漱用品，卡片相机，手机和钱包便开始了我的旅行。

我到达厦门已近傍晚，舍友已到酒店。从机场打车到酒店有一段是沿海路，看着路两旁高大的椰树，金色的沙滩，海边嬉戏的人群，我马上就被这里吸引了。入住酒店后我们去吃晚餐，晚餐过后便急忙去海边溜达，看到海，心情由此前的激动变得宁静，好像所有的事情都随着海浪带走了，只想享受这片辽阔无际的大海带给自己的那份感动。沿着海边走在铺满木板的小路上，什么都不去想，也许身心的放松才是人最惬意的状态吧。走累了，我们就找一处座椅歇息，面向大海，吹着海风，幸福就是这么简单。

之后两日，我们早出晚归，沿着海边，游走了胡里山炮台，厦门大学和南普陀寺，吃了海鲜买了特产，接下来去鼓浪屿继续海边的轻松之旅。

到鼓浪屿需要在轮渡码头坐轮渡才能上岛。每人花费8元买往返票可以坐轮渡往返鼓浪屿。我们乘轮渡到鼓浪屿后，才知道鼓浪屿上除了环岛旅行车之外是没有任何机动车的。而当时我们为了选个僻静的住处，远离嘈杂的商业街，我们预订的家庭旅馆正好位于距轮渡码头直线距离最远的地方。最好的方式就是搭乘环岛旅行车啦，能随便观赏大半个鼓浪屿沿海风景，也不错！就是回的时候不知道怎么办啦，幸好是轻装上阵，行李很少，不然，恐怕就要大包小包翻山越岭了。

鼓浪屿是我们此次厦门行的重点，不为商业街的特色只为那片辽阔的海和这个小岛。我们可以放慢脚步，随心慢慢游，细细品味在鼓浪屿上的悠闲时光。

安顿好之后，我们迫不及待走出来，熟悉一下周围的环境。这里很美，庭院里，木质的休闲长椅和秋千安静的停在满眼都是绿色的景致中，高大的椰树伫立在路两边，整齐石块铺砌的小路悠长深远。不远处有个百鸟园，伴随着声声鸟鸣，我们奔向距住处不足二百米的沙滩。



岛上看厦门



日光岩



街道



厦门夜景



厦大黑天鹅



寺庙



厦大

鼓浪屿上游客如织，繁华的商业街龙头路更是接踵摩肩，我们除了买特产和吃饭必须要去商业街之外，基本都躲在距住处很近的海边。虽然厦门这几天都是阴天还常伴着小雨，但毕竟是假期，所以连最远离商业街的海边，游客也还是很多。这个季节还不能下海，大家都在沙滩上留影玩沙，孩子们嬉戏打闹，一片欢声笑语。

当夜幕降临，人群散去，还原了本该属于这里的宁静。每天这时候，我和舍友两人会安静的坐在沙滩上看海听海，享受一天当中最心旷神怡的时光。我们常常静静地坐几个小时，只有海浪声和旁边百鸟园里偶尔传来的鸟鸣声。所谓“静以修身”，是指一种精神境界。我想，要拥有这样的精神境界至少也需要依赖一个让人身心都可以放松清静的环境吧。在此地的环境中，“静”便真的成为一种修养，不仅可以思考，也可以养性、养心。人往往在静思的过程中，对人生的一些重大问题才可能会做出更冷静的决策和判断。我想，这样的自然环境，正适合回忆过往值得纪念的点滴，总结曾经遇到各种挫折的经验，思量已走过的人生中有哪些对与不对该与不该。人不能只顾着向前行，应该时不时地停下来想一想静一静，确定要往下走的路。

在岛上的每一天，我们漫无目的悠闲地走在沙滩上，看海浪拍打岩石溅起的水花，寻找大海从远处带回来的贝壳礼物，想象着也许会捡到一个漂流瓶发现一段奇妙的故事……轻松快乐的时光总觉得短暂，很快就到了返程的时间。

我们恋恋不舍地离开厦门，返回两地，继续投入到各自的工作和生活中。但那个岛那片海那份心的宁静却深深地刻在记忆里。如果可以，我希望每一年有那么几天都能给自己的心放个假。

把握自己

——面对灵山大佛的遐想

海博威视 邓丽荐

与您面对面，那是刹那，与您面对面，言是无言，此刻只有您的庄严，只有我们的敬仰，只有音乐在环绕，

流动着沧海桑田，流动着缘来缘去，流动着花开花落，您胸怀群山也胸怀我们，您俯瞰我们也俯瞰苍生，

我们是红尘中人有红尘缘未尽，我们是商道中人以商事兴国，

我们结伴而来，我们踏着舒展的节拍而来，寻一份佛缘，求一份善果，

在入世和出世之间，在有为和无为之上，我们会懂得，常是无常，

在有幸和不幸之后，在前世和后世之中，我们会懂得，果是因果，

过去心不可及，未来心不可及，

我们只有看护好当下的自己！情了和情未了，放下与放不下，

我们只有把握好瞬间的心念，领悟顿悟禅悟，意会心会神会，

商亦有善，我们存善在心，商亦有道，我们循道前行，

相信胸怀，相信智慧，相信坚韧，相信报应，

让我们相逢在这个刹那，让我们相视无言！

www.yuxing.com.cn

裕兴集团

是实业与投资相结合的集团化公司：

实业方面，以宽带网络数码影音产品为龙头，着力于信息家电、数码电子消费产品、OEM三个业务方向的市场开拓，兼具软硬件研发、规模制造、市场营销和客户服务等多方面综合能力；

裕兴在宽带数码影音技术产品领域中是全球范围内出色的解决方案提供商和定制产品制造商；

投资方面，以价值投资为原则，坚持稳健投资、团队运作的特点，通过金融创新等手段，在保值基础上获得资产稳定增值。

诚信透明 严格自律 相互信任 高度负责