



拉萨马拉松日记

镌刻在
生命年轮的漂泊

我的梦中情人

—南迦巴瓦

没有硝烟的战争

—社会工程学之请狼入室



拉萨马拉松日记



主办：绿盟科技
策划：绿盟内刊编委会
地址：北京市海淀区北洼路4号益泰大厦三层
邮编：100089
电话：(010)6843 8880-8006
传真：(010)6872 8708
网址：www.nsfocus.com

2009/09 总第 006

Nsmagazine@nsfocus.com

绿盟+
NSFOCUS+

© 2009 绿盟科技

本刊图片与文字未经相关版权所有人书面批准，
一概不得以任何形式、方法转载或使用。本刊保留所有版权。

NSFOCUS+ 是绿盟科技的注册商标。

需要获取更多信息，请访问WWW.NSFOCUS.COM

专题 TOPIC	镌刻在生命年轮的漂泊	郝东林	2
	月之伤	莫宗扬	3
	“倔强”的父亲	周向荣	4
时尚 FASHION	美国印象	马志民	6
	提浆月饼	王卫东	8
	铁血的艺术—现代刀具初探	梁伟	9
	“六丸大人”二三事	刘云飞	22
	憨豆一家	段志光	24
旅游 TRAVEL	我的梦中情人—南迦巴瓦	张端	27
	美丽的贵阳	莫宗扬	30
纪实 DOCUMENTARY	拉萨马拉松日记	张念东	37
	没有硝烟的战争—社会工程学之请狼入室	谭荆利	39
	对流程的重新认识—记《流程设计与优化》培训	宋艳秋	40
	熔炼团队，增强凝聚力	江婷等	41
感悟 EMOTION	我与绿盟	么刚	44
	拓展心声	唐洪玉	45
博客 BLOG	忧患意识	沈继业	47
	什么都完了	李寅	48
	运用 CRM 系统—提升销售技能，规范化管理	郝东林	50
读书 READ	化繁为简—读《格鲁夫给经理人的第一课》有感	段小华	52
资讯 NEWS	绿盟科技综合信息概览		53

镌刻在生命年轮的漂泊

文 / 郝东林 (绿盟科技 北京总部)

在中秋佳节即将来临之际，谨以此文献给所有漂泊在外的游子。

漂泊，很多人都在漂泊，和我一样在漂泊，甚至漂泊的地方比我多，漂泊时间比我长的人还有很多很多。

漂泊，有为了事业。为了事业的成功，理想的实现，为了能获得更好的物质生活。

漂泊，有为了家庭。为了父母能够安享晚年，为了孩子能够在健康宽裕的环境中成长，为了家庭在物质上能够跟上现代化的脚步。

漂泊，有为了成熟。从初出茅庐，不断经历新的环境，接触新的事物，学习新的知识，结交新的朋友，不断的改变着自己的观念，提高着自己各方面的能力，在不断的漂泊中成熟并勇敢坚强起来。

当然，漂泊也有无奈。远离家乡，远离父母妻子，远离知己朋友，时间久了，那种怀念与惆怅的滋味也是难以释怀的。

漂泊在外的日子，几多艰辛，几多委屈，只有自己才能深刻体会。但既然我们选择了这条道路，就要在漂泊中不断的追求完美，提高我们的精神境界，在漂泊中过得更充实，在漂泊中不断发挥更大的潜力，使我们的一生更有价值，更有意义。

泰戈尔在《新月集》里写过这样的诗句：“只要他肯把他的船借给我，我就给它安装一百只桨，扬起五个或六个或七个布帆来。我决不把它驾驶到愚蠢的市场上去……我将带我的朋友阿细和我做伴。我们要快快乐乐地航行于仙人世界里的七个大海和十三条河道。我将在绝早的晨光里张帆航行。中午，你正在池塘洗澡的时候，我们将在一个陌生的国王的国土上了。”在年轻时漂泊，才会拥有这样充满泰戈尔童话般的经历和收益，那不仅是他书写在心灵中的诗句，也是镌刻在生命里的年轮。

希望我们所有在外漂泊的人，当我们感觉很辛苦、很无奈、很伤感的时候，更多的能从乐观的态度看待我们的漂泊之旅，让我们在漂泊的路上体味真实的风景，当有一天我们年老的时候，回首漂泊的日子，希望我们每个人都能拥有属于自己的精彩纷呈的厚厚的一本书！

月之伤

文 / 莫宗扬 (绿盟科技 北京总部)

题记：夜晚你凝视过月亮吗？给你三分钟，看着月亮你能想到什么？什么都没有？很可惜，你没有回忆，没有回忆就没有思念，也就没有幸福的生活！

谨以此文献给刚入职的所有兄弟姐妹，也献给工作多年的绿盟家人！

中秋的月总是惹人相思，思景，思人，思情。中秋你是否曾经用心赏月，赏那种意境，那种心情。

思绪万千，一把将我们拉入回忆的长河。是否曾经，奶奶拿着蒲扇在夜晚哄我们入睡？是否曾经，妈妈的故事伴我们入眠？是否曾经，父亲的臂膀将我们举过头顶？是否曾经，那些无数的唠叨让我们紧紧躲入被窝？又是否曾经，在夜晚和一群伙伴玩着捉迷藏？

工作了可能不会想到这些曾经，而见证过这一幕幕过往的月亮，却轻而易举的令我们回味，然后微笑，流泪！忘记了奶奶当时幸福的脸庞，忘记了妈妈当年那吸引我们的故事，忘记了爸爸骄傲的神情，忘记了我们逃避的仓皇，也忘记了当年是躲在煤堆还是树上。但当我们再被这些过往感动，可曾想

过远方的他们，仍然为你牵挂，可曾想到中秋的夜，他们多希望你回家！

大胆的往前走，千万别回头；忘记过去才能赢得未来；不要停留在过去，要把眼光向前。在这样的呼喊之下，我们不再回首，我们也将那些陪伴忘在了身后。因为我们要生存，要有好的生活要这样要那样，但是远方的他们呢？我们向前冲锋的时候，他们的惦念是我们最大的动力，他们的默默忍受是我们最大的支持，但远方的他们呢？其实他们不过是想和你一起分享一块月饼，分享那些你们曾经一起的平淡幸福。

思念是一种病，当我们在穿山越岭的另一边，他们是否在孤独的路上没有尽头。当年几经叛逆的我们，也该停下脚步，为了这美好皎洁的月光，为了那些为我们而孤独的亲人。绝对没有让你不再奋勇向前，只是这么一刹那，只是这么一个短暂的停歇，为了远方的他们而停歇，也为了你那早已逝去的美好过往。

随着月光，翻开那旧旧的相簿，上面写着给最亲爱的宝物，里面有我穿幼儿园的制服，还有一张是我妈妈的笑容。随着这月光，

给自己一个沉淀的机会，给自己一个放松的心情，给自己一个感动的时光。80后是很有回忆的一代，我们有太多的童话故事，我们有太多的动漫人物，我们有太多的经典儿歌，我们有太多的课后玩物。而当我们匆匆离开校园迈入这古板激烈的社会后，我们是否还记得那些太多的以前。或许忘了，或许我们没有了时间。当一曲多啦A梦回旋于耳际，当一叠洋画摆在你面前，当吃起小虎队的干脆面，你是否会真的感动，为了那些美好的过往。

中秋，再让你凝视月亮，你是否能有一些可以让眼眶湿润的理由了呢？

不管走到哪，不管我们走的多远爬得多高，不要忘了那些陪伴我们过往的远方的他们，远方时刻思念我们的亲人，爱人，友人。不要爱的太晚才发现自己赢到了风光却输去了心肝！

月之伤，伤的是每逢佳节倍思亲，伤的是除了思亲我们不能伴亲。月之伤，伤的是我们消逝的青葱岁月，伤的是父母额头堆满的皱纹白发。但当我们用心，月之伤，会让我们来得及挽回所有幸福时光！

“倔强”的父亲

文 / 周向荣 (绿盟科技 北京总部)



元宵节的烟花让北京的夜空变得绚烂多彩，从公司出来一路上都是炮竹声声，看着绚烂的烟花，我在猜想此时爸爸妈妈还在忙碌些什么。前两天大姐在电话说三姐的新门面藉吉开业，爸爸妈妈都要去给姐姐助阵，当漫天的烟花响起的时候，爸爸妈妈也许正在赶往回家的路途吧。每每此时，我的心底真是酸透了，走在路上，看到人家的团圆幸

福，我的眼睛有些湿润。回去喝了舍友阿超煮的汤圆，竟然觉得没吃饱，自己又多煮了点。吃完就一直等外面的炮竹声消停下来，因为想打电话回家，不想被干扰，恰恰住的地方信号还不太好，终于等到外面的声音小了些，我拿起手机赶紧拨那一生中我最熟悉的号码。接通了！听得出爸爸妈妈很开心，在电话里，依然对我寒暄温暖，问我工作的情况，

问我心情如何，还不忘叮嘱我在公司要听主管的话等等。

挂了电话，心里觉得很愧疚。过年回家，我对某些问题的看法与老爸不一致，闹得不愉快，其实不是老爸有错，也不是我做得不对，只是一些事情发生的太突然，也太不可思议。可现在内疚的是，我为什么不能多理解一下爸爸呢？当我背着书包，提着行李返回北京的时候，爸爸妈妈和姐姐姐夫他们都在送我，老爸没有说话，但他却是我那一刻最想拥抱的人了。

今天仔细想来，觉得老爸真是一个倔强到底的人，可如果不是他的倔强，我怎又会有今天呢？听很多长辈邻居说，我的爷爷总共有六兄妹，但是在那个饥荒的年代，只有我爷爷的孩子全部幸存了下来，其余的小叔都不幸去世了，在自身难保的情况下，大爷爷、大奶奶他们去世后，全是爸爸办的丧事，后来妈妈嫁给爸爸，生了我的三个姐姐，姐姐跟我说过，以前的日子过得很苦，那时候，八十年代初，姐姐常跟着爸爸去向别人借墨水钱，还受尽别人的脸色，没饭吃的时候，多半都只有红薯条吃，为了能多挣点口粮，

爸爸承包了生产大队的六亩地，我的童年里也有些记忆，在夏天热得不行的时候，爸爸依然踩着打谷机在田里劳作。老爸每次吃菜都吃得很少，自己还说喜欢吃干饭，我知道他是想把好吃的留给我们。感谢邓小平的改革开放，真的是解放了我们全家的人，老爸跟着别人去做生意，大概十天左右跑一趟百货生意，为什么十天就回家一趟呢？因为老爸是想着妈妈和四个孩子还在家里，让他如何能放心得下啊？我的记忆中时常会有一些画面，就是远远的看着老爸提着老大一袋水果，从很远的地方就开始呼唤我的小名，而我那时候的速度应该是比刘翔还快吧，冲向老爸。小时候担心我不长个，每次老爸都从冷水江买回来乌龟，还经常骗我说吃了能长生不老，结果家里的乌龟壳挂了好多好多。

后来大姐差三分没考上高中，老爸给她跑教务处，找关系，可是大姐实在是不想读了，一心吵着要跟爸爸做生意，那时候也根本没什么本钱，我永远无法忘记的那个夏天，爸爸和大姐一起把家里所有的黄花和药材给卖了，然后妈妈把压箱底的钱都给凑出来了，给了大姐，记得大姐走的时候，在爸爸妈妈

面前的跪拜，我和三姐一直走路在到镇上送大姐，至今仍然记得当时大姐说，生意做得不好，就不回来。我和三姐几乎是哭了一路，汽车启动的那一霎那，分明看到大姐的眼泪也像是决了堤，爸爸也是一路上叮嘱从未出过远门的大姐，要好好保重自己，所幸的是爸爸曾经去过大姐做生意的地方益阳，所以家里还经常能有大姐的消息。

家里大大小小的事情，都是爸爸操着心。二姐出去做生意，老爸去亲戚家借钱，三个姐姐结婚的繁情琐事也都是老爸张罗，包括她们每一个人买房，都让爸爸帮着选地方、挑户型等等。

而我呢，从小学到研究生，又何曾让老爸省心呢！上小学的时候，教室的窗边经常有双盯着我的眼睛；老师屋子里常挂些腊肉什么的，我还纳闷家里的怎么又少了呢。在学校参加运动会的时候，老爸总是鼓励着我跑完。在外面和别人打架，经常打输了，他总说没打赢别回家。高中时老爸也经常去学校班主任那打听我的情况，我现在才知道，老师们对我那么好都是有原因的。（当然啦，我一直都很感谢那些老师的），在湖大读本

科的时候，老爸还是不放心的，硬是要二姐到长沙来做生意，顺便监督着我。终于来北京求学了，以为这下没人管了，可最后发现，每个飞得高高的风筝，都有一根看不见的线牵着。

曾记得姐姐说过，她这辈子忘不了的是看见老爸早上天蒙蒙亮的时候便动身赶班车的背影，那时候姐姐们几个发誓，说一定要争气。今天她们做得都还不错，至少都过得很小资。

我想如果没有爸爸的倔强，我可能不会坚持，因为他就是一个不放弃，有责任，有任何希望都会一搏的人，所以我也。天底下没有这么好的教材，没有这么好的言传身教，纵然他身上有再多的缺点。反思我曾经很多次跟老爸较劲，但最后我发现，在我内心里最最爱的人，依然是爸爸妈妈，如果老天可以给我一个愿望成真的机会，我希望是老爸老妈能放下所有要操心的事情，每天都不要牵挂着我和姐姐她们。因为我们一定会越来越好！一生中会有很多的回忆，即便有些许不愉快，也永远是相亲相爱的一家人！希望老爸老妈身体健康！

美国印象

文 / 摄影 马志民 (绿盟科技 北京总部)

马志民, 现任绿盟科技行业营销中心行业销售经理。本文记录了其在美国生活一年多的见闻和感受。

乡村餐馆和大茶缸子

美国朋友 DK 今天答辩完毕, 晚上大家一起吃饭庆祝一下。于是 DK 带我们到了 RoadHouse Grill, 就是个美国烧烤馆儿。

一进餐厅, 就觉得有些不对劲。哪不对劲呢? 随便进一家美国餐厅都很干净、整齐, 基本都有地毯。但这家餐厅的地面上却有很多小斑点, 仔细看看是花生皮, 还有花生壳儿。Kao, 这是美国餐厅吗? 有点进国内小馆子的感觉。

餐厅的整体装修还不错, 实木的墙饰, 灯影摇曳。耳边环绕的是圣诞歌曲, 这还没到 12 月份呢。坐下后, DK 介绍, 这就是一家乡村风格的餐馆, 因此保持了很多的乡村风格。果不其然, 桌上放着个小铁桶, 盛满了花生, 免费的, 随便吃。很像国内的很多小馆儿, 进门先嗑点瓜子然后再点菜。吃完的花生壳 DK 就直接扔到了地上, 果然乡村, 也知道了地上的花生皮和壳是哪来的了。

更神的还在后面。我点一杯可乐, 过一会, 服务员直接端了一个大茶缸子上来, 就像国内那种大罐头瓶, 吃完罐头用它来泡茶, 看门儿的大爷就经常用这种杯子。原来美国人也用这个。DK 解释, 就是这个餐馆的风格, 为了保持乡村的传统。我晕, 老美也够神的。乡村风格, 不就是大茶缸子吗!

不过乡村餐馆的味道真是没的说, 烤牛排鲜嫩可口, 相当好吃。

一块牛排从 6 盎司到 12 盎司不等, 12 盎司的卖 18 美金。DK 点了一块 12 盎司的, 老大一块啊, 连他都没吃完。另外, 这家的面包做得也不错, 暖烘烘的面包切开后很松软, 抹上黄油, 很是好吃。

美国人吃瓜子

昨晚, 在一个美国朋友家做客。这个朋友很喜欢中国, 也喜欢中国菜, 有时甚至自己试着做一些。不过, 吃她做的中餐是肯定吃不饱的, 量少不说, 味道实在是奇怪。

有时她去中国, 会买些中国小吃。昨天去, 见她买了些瓜子和鱼片。

印象中, 美国人就不吃瓜子。美国人买瓜子, 也不过是用来喂鸟的, 好像这是第一次看见现实版的美国人吃瓜子。这个朋友还真不含糊, 吃瓜子是整个吞, 连皮儿一起吃。包括她两岁的儿子, 也是如此。

朋友是个很 Nice 的人, 对我们很好。不过心里暗笑: 原来美国人不会嗑瓜子。

我的荒野之美

上个周末, Dave 爷爷带我们去 Syracuse 参加一个活动。

Syracuse 在 Rochester 的东面, 沿着 90 号高速就可以到达。按说这条路走过多次了, 像美国的大部分高速公路, 路两边都是茂

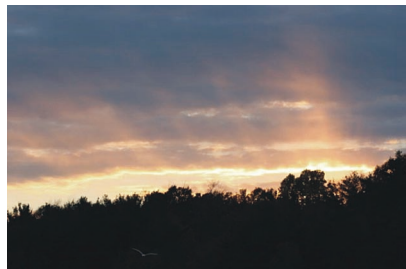
密的树林，景色不错。但看多了也就那样了。或许是因为以前都是自己开车，没有细细品味；或许是因为以前没有这么早（早上7点吧）走在这一条初冬的路上。路边的荒野之美深深地吸引了我。

高速两边是起伏的树林，只有在靠近路边的地方有人工修剪的草坪。树林、草地保持了最原始的状态——自生自灭。或生机勃勃

本来就是水草丰美，湿地、湖泊众多，在树林、湿地上飘起一阵阵的迷雾，笼罩在原野之上。迷雾不高，紧紧缠绕在树丛周围，或浓或淡，或轻或重，犹如一件件的面纱。

雾气也在湖面之上缓缓升起。（纽约这一地区湖泊很多，叫 Finger lakes area），而在雾气当中竟然还有些黑点。仔细看看，原来是还未醒来的野鹅。这种景色真是令人

恰到好处。只是吃的品种要少一些。羊肉在美国就比较少，而且很贵，也没有卖羊肉片的。因此吃的比较多的是牛肉、午餐肉以及白菜、粉丝等等。美国的土豆和红薯非常好吃，比国内的更面更甜，涮出来别有味道。牛肉片要自己切，每次都挺费劲的，冻牛肉冷啊！而且自己切不出那么薄的片，味道就差了一些。



勃，或残枝败柳，死去的树枝在时间的流逝中慢慢消亡、分解，几乎没有人为的干扰，大自然按照他自己的规律运转。不断映入眼帘的是树林、草丛、湿地、河流、湖泊。这不是国家公园，这就是实实在在的高速公路边上的景色。

这个时候气温还比较低，草丛上结着一层亮晶晶的霜，在初升的阳光下闪闪发光。随着太阳的升起，霜开始慢慢消融。再加上

惊诧，荒野真的很美。

（车速太快，没拍照片。附的图片是在安大略湖边的。）

天冷了，正是吃火锅的好时候

无论是北京的涮羊肉还是四川的辣火锅我都爱吃。可惜的是在 Rochester 这个地方吃个火锅你要不自己做还真是吃不着。

美国人有一种 Fry pot，用来当电火锅

火锅自是好吃。我们的两个美国室友吃过之后连说好吃，甚至于面对满锅红汤的四川火锅也毫不畏惧。在我们的教导下他们还知道了北京火锅和四川火锅的差别，使用筷子的技术也大长。仅仅吃过两次之后，她们就要求把吃火锅变成一种经常性的活动，于是每周末成了我们固定的火锅时间。

外面寒风凛凛，屋里热气腾腾。我爱吃火锅，原来老外更爱吃！

提浆月饼

文 / 王卫东 (绿盟科技 北京总部)

每年中秋都离不开月饼,近年来,月饼的种类越来越多,口味也各不相同,最为常见的就要数提浆月饼了,下面就和大家说说提浆月饼。

提浆月饼分为鲁式月饼和京式月饼,鲁式月饼也叫平式月饼。

在台湾,为人熟知的有所谓广式月饼、平式月饼、苏式月饼、翻毛月饼以及台式月饼等。广式月饼看起来最豪华,最具份量,强调皮薄馅丰,重糖重油,且不易掉渣,适宜馈赠,缺点是保存不易。平式月饼又称提浆月饼,素油素馅,且多为厚皮,保存期限最久。早期的苏式月饼多是酥皮,油大糖重,松脆香酥,现在改良过的苏式月饼个子比小笼包再大一点,口味也调整过。翻毛月饼强调清口,不油不腻,多层次的外皮是其特色。最后的台式月饼可说起步最晚,因为台湾不兴过中秋,所以没有所谓月饼,多以绿豆凸代替,经过多次改良后,以卤肉绿豆凸最受欢迎。

京式月饼中,有一种月饼的皮面是冷却后的清糖浆调制面团制成的浆皮,在熬制饼皮糖浆时,需用蛋白液提取糖浆中的杂质,提浆月饼由此得名。现在的制作,因为所使

用的白砂糖品质纯净,故取消了提浆这道工序。馅料主要有冰糖、青丝、红丝、玫瑰、青梅等。提浆月饼的特点是外皮油润细腻,松软适口,耐贮存。

提浆月饼的特色就是皮与馅的比例一样多,内馅比广式少了许多,多加了一些面粉,又有一股特有的香气,所以吃起来扎扎实实。香气的来源是因为内馅拌有麻油,因为少了许多油与糖,提浆月饼放在室温中,足足可

以保鲜一个月,最大的缺点是会掉渣,而且掉的不少。

所谓提浆,提的是糖浆,只用简单的面粉、糖浆、麻油等去调和而成,是提浆月饼成败的关键,直接影响到月饼表皮的颜色,太浓表皮会焦黑,太稀面皮不容易着色。

在中秋即将来临之际,笔者通过网络收集整理此文,借此预祝所有的读者及家人中秋快乐,阖家幸福!



铁血的艺术

—现代刀具初探

文 / 梁伟 (绿盟科技 北京总部)

1、前言

刀，总是使人将暴力、血腥等负面形象与之联系在一起。而其出现之初就如人们所需要的那样——当人类还不懂得如何使用火来获取熟食的时候，就已经学会制作并利用刀来猎杀目标和获取自己的领地。

但同时，刀却也一直是铁血与艺术完美结合的产物。在冷兵器时代已经逝去的今天，人们对刀具的定义也不仅仅再是简单的工具和武器。



图 2-1 现代刀具各部分图示 -1

2、初识现代刀具

由于一些如神话般的美好传说已经不可考证，因此，还是从我们可触及的现代刀具入手更为实际。为此，我们要从一些名词开始入手，以便后面更加方便的描述她们。

2.1、名词

现代刀具各部位可参考图 2-1，按图中编号，她们的名字如下：

- 【1】 刀尖
- 【2】 假刃
- 【3】 刀刃 (或：可用切割刃)
- 【4】 刀背
- 【5】 夹钢线 (只有夹钢刀具所特有)
- 【6】 刀肩 (或：清根)
- 【7】 下护手

另外一些部位参考图 2-2，按图中编号，各部分名称如下：

- 【1】 研磨线
- 【2】 上护手 (或：拇指档)
- 【3】 刀颈
- 【4】 指槽
- 【5】 防滑槽
- 【6】 尾绳孔
- 【7】 刀腹

以上 13 个部位是直刀 (Fixed Blade Knife) 各部位的名称。



图 2-2 现代刀具各部分图示 -2

除此之外，折刀比直刀多出的最为明显的特征就是一锁定装置，锁定装置的作用就是在刀具打开时，将刀片锁住，防止使用过程中因受力而闭合伤及使用者。

当然，为了配合锁定装置，还有一些琐碎的却又不可缺少的零件，如：垫片、止刀柱等，在此就不做详细讨论了。

常规定义上的折刀的锁定装置非常多，再加上一些跳刀（侧跳、双动直跳、半自动直跳等）和甩刀的话，恐怕不下十几种，若要详解这些锁定方式的话要花掉大量篇幅，因此在此只介绍四种最为常见的锁定方式。

【1】Liner Lock

这里写作 Liner Lock 主要是因其翻译有些争

议，Liner 一词因其词根 Line 的关系，在早期被国内翻译为“线”之意，所以这种锁定装置多被叫做线锁，而其准确译法应为内衬锁——从其原理上来看也是如此。

内衬锁的锁定片是借助刀具的内衬形成的，当刀具打开时，锁片依靠自身弹力弹起顶住刀片尾部，以此达到防止刀具闭合的效果，而与此同时止刀柱会帮忙顶住刀片，防止反向解锁，线锁的效果见图 2-3（锁片未打开时）和图 2-4（锁片展开后）。

线锁最大特点就是简单，但较为明显的一个问题就是容易磨损，因此目前线锁材料普遍采用钛合金，当然，一些较便宜的刀具其线锁仍采用不锈钢材料。

除了在材料上动脑外，使用线锁刀具一般都具备了补偿功能。原理非常简单，就是将刀片的尾部作出一个斜面，这样当线锁发生了磨损后，刀片内侧的斜面仍然能与线锁锁片充分接触以保证锁定牢靠。

【2】背锁

背锁的关键装置在刀背，背锁利用一个锁定块扣住刀片，同时锁定块还要顶住刀片防止其向反向解锁，以此达到锁定的目的，背锁的结构因其简单、牢靠而被很多刀具采用，参考图 2-5。



图 2-3
线锁未锁定状态



图 2-8
轴锁各部分拆解状态 -2



图 2-4
线锁锁定状态



图 2-9
左: 蝴蝶 732
右: 蝴蝶 710 (限量版)



图 2-5
背锁拆卸图



图 2-10
CR Sebenza 的一体锁 (矛钩雕花版)



图 2-6
蝴蝶轴锁外观



图 2-11
上: 蝴蝶 750 (已停产)
下: 蝴蝶 9100 (老版)



图 2-7
轴锁各部分拆解状态 -1



图 2-12
疯狗 (MADDOG) ATAK

【3】轴锁

轴锁 (AXIS) 是蝴蝶 (Benchmade) 刀具公司的专利, 其最大的好处除了较线锁牢固以外就是磨损非常小, 甚至可以忽略。图 2-6、2-7 和 2-8 展示了轴锁的结构。

在蝴蝶刀具中, 轴锁的经典代表为 7 系列 (大多已停产)。图 2-9 为 732 (左) 和 710 (限量版本)。

【4】一体锁

一体锁中的经典之作为 Chris Reeve 的 Sebenza (后面会有介绍)。一体锁是线锁的一种变形。

一体锁去除了线锁的内衬结构, 直接将刀柄的一侧作为锁片来顶住刀片, 达到锁定的目的。

图片 2-10 为 Sebenza 雕花版矛钩的拆截图, 其中红色圈中的部分即为一体锁的锁片。

蝴蝶早期也推出过一款轴锁刀具——750, 750 被称为平民版 Sebenza, 可惜早已停产 (见图 2-11 上)。

2.2 材质

这里只考虑制作刀具的金属材质——即, 被制作和研磨为刀片的那部分材料。

在材料上, 比较容易迷惑人的就是“某某刀具使用了某某特种钢材”, 而实际上, 热处理却是决

定刀具好坏的第一因素, 而使用何种钢材只能位居第二。

在现代刀具制造中, 很多并不起眼的钢材都在刀匠强悍的热处理下变得举世闻名一如: MadDog (图 2-12: MadDog ATAK)。而相对的, 很多知名刀匠使用的钢材也是自己研制的不传之秘, 如: BUSSE 的 infi 就一直是个谜 (图 2-13)。

在这里, 我们简单讨论六种常见钢材

【1】440C

440C 的抗锈能力、耐蚀性和韧性都很好。一般 440C 的处理硬度在 HRC (洛氏硬度) 57 到 60 之间。但将这些综合起来看, 440C 就显得有些平庸了。比如说, 在达到较高硬度的时候, 达到了较好的保持性, 但却不宜打磨; 而在较容易打磨的情况下, 保持性又相对其他钢材差些。因此, 440C 常用在一些对保持性要求不高的中低档刀具上。

【2】D2

D2 属高碳高铬型钢材, 由于 D2 含碳量较高, 因此在同等热处理的前提下, 其硬度相对较高, 也就意味着其保持性较好。而含铬量高达 12% 左右, 更使其具备了良好的防腐性能, 加上 D2 价格较低, 这些因素综合在一起, 使得 D2 是很多量产刀具的主要材料。

【3】VG10

VG10 是蜘蛛 (Spyderco) 刀具公司和 FallKniven 公司较常使用的一种材料。

VG10 的含碳量较低, 但其硬度一般仍能被处理为 HRC 59 左右, 耐蚀性不错, 各项指标可谓中规中矩。

【4】154CM

看到 154CM, 不要以为是 154 厘米。154CM 也是一种不锈钢的编号, 但其性能相对传统的 440C 等不锈钢较好, 其含铬量高于 D2, 在 15% 左右, 含碳量约为 1.05%, 略低于 D2 的 1.5%, 因此在硬度上相对 D2 较差。但考虑到 D2 的高硬度, 综合计算下来, 154CM 的硬度和保持性也是相当不错的, 其热处理后硬度也可达到 HRC 60 左右, 是日常用刀很好的选择, 也正是因此, 蝴蝶很多款型的量产刀具都使用了 154CM 钢材。

【5】S30V

即, CPM S30V, 传说中的高级钢材, 也曾经被奉为最好的制刀材料。

准确来说, S30V 与上面提到的 D2、154CM 等并不等同, 因为 S30V 是一个注册商标。搜索 CRUCIBLE CPM S30V 即可看到那个 copyright。

S30V 综合性能都不错, 相对来说价格也高,

因此常被一些中高档的量产和手工刀具使用，而 Strider 也使用 S30V 作为 ATS-34 的接任者，继续担起其“硬汉刀具”的名号。

【6】大马士革钢

大马士革钢可以说是高档刀具的代名词，也是很多国内外刀匠用来遮掩个人技术不足和从别人口袋中掏钱的绝杀武器。

关于大马士革一词的传说很多，而大家普遍所接受的权威说法是其锻造原料来源于一种乌兹钢，据说这种锻造技术已经失传，同时，乌兹钢也已枯竭，所以现代技术所锻造出的大马士革钢与古老的大马士革钢并非同一种东西。

对于大多数人来说，大马士革钢最为惹眼的可能不是其性能和价格，而是它绚烂的花纹，很多高级刀匠甚至可以根据客户需求锻造出客户指定的花纹。也正是这样的原因，大马士革钢一般都是用在高级收藏刀具上，而其制作目的也非使用，只是纯粹的收藏用途。

上面介绍了几种常见钢材，而需要注意的是，不要过分迷信钢材，就像我刚开始说的那样，热处理的好坏要基于钢材本身。另外，也不要过分关心硬度，硬度越高就意味着韧度越低，我们可以简单想像一下玻璃或陶瓷掉在地上会有什么样的

后果，这就是高硬度所带来的负面影响，一般硬度在 HRC 57-62 之间即可满足绝大多数要求。

2.3 热处理

热处理技术非常复杂，而且种类也很多，更为重要的就是，热处理是一件非常个性化的工作，每个人做出的热处理效果是完全不一样的，所以我无法对热处理做过多的理论分析，这里只是介绍一下热处理的效果。

很显然，热处理是刀具制作过程中使硬度、保持性和韧度等各方面指标达到一个平衡点的重要工序，但即使是最差劲的热处理，如果处理效果平均分布在刀片的所有位置上，也可能会达到出乎意料的效果。所以，对热处理师傅来说，最容易理解的事情就是，要把刀刃的强度提高，而为了保证在劈砍过程中不给刀背带来太大的压力。刀背的硬度要低于刀刃，而同样的，为了使刀具不至于从手柄处断裂，刀柄处的硬度还要再低一些，这样可保证刀具的韧度和硬度在一定程度上的平衡。但是对于很多坚持“宁断勿弯”的人来说，在大强度的工作下，这点处理技巧可能就会出现与他们期望相悖的事情了。

2.4 打磨方式

打磨主要是指针对刀腹的打磨，一般常见的

打磨方式为平磨、凸磨和凹磨，而根据打磨的角度、深度以及对刀刃的开封方式不同，还可以在这三种打磨方式中细分出更多种。

【1】平磨

这里所说的平磨是指大平磨，即从刀背到刀刃的刃线上方平直的研磨下来，从刀尖的纵向向清根看下去的话，其形如同一个 V 字，因此也经常被叫做 V 字打磨。严格来讲，分类中将平磨也称做为高位研磨，因为其研磨线位置很高，甚至可以高到与刀背一体的地步。

【2】凸磨

凸磨和凹磨主要都是针对非高位研磨的，也就是研磨线明显区别于刀背的，如同上图 2-2 中的刀片，就是这种打磨方式。而在这种打磨方式中，如果被研磨的部分（即，刀腹）呈现微微的弧装凸起，则被称作为凸磨。

【3】凹磨

与凸磨相反，如果刀腹部分不是凸起而是凹陷，则被称为凹磨。

大平磨的刀具在挥动劈砍中有较大优势，但不适合劈砍较为厚重的目标。而凸磨相对凹磨和平磨来讲，其刀刃部分强度较另外两种高，但在劈砍过程中容易夹刀。至于凹磨，他的优缺点则与



图 2-13

上: BUSSE ASH-1

下: BUSSE BATAK



图 2-14

浸蜡油处理之后的鞘。



图 3-1

蝴蝶 910。



图 3-2

电影《沉默羔羊》中出现的
蜘蛛全钢 C08。



图 3-3

使用了宽腋线锁的冷钢猎人折
刀。



图 3-4

使用了 CV 的冷钢 16CB



图 3-5

BUCK 经典型号 110



图 3-6

SOG 经典刀型 S37

凸磨的完全相反。

综合来看，三种打磨方式各有优劣，要使用哪种打磨方式，就要看刀具的使用环境了。

2.5 柄与鞘

刀具的柄材极多，从传统的皮柄和木柄到现在的一些复合材料，都被广泛使用，很难用几句话叙述清楚，所以这里仅简单介绍一下选材原则。

一般刀柄的选择原则都依照刀具的用途来选择，如：猎刀常用皮柄或木柄，一是遵循传统，二是猎刀基本不需要具备抵抗腐蚀性液体的能力，只要手握舒服就可以了。但在一些干燥的地方，这两种柄材却不是很好的选择，如果干燥的皮柄或木柄没有做充分的油浸和晾干处理的话，就可能缩水。

而在一些特种环境中，如：海军使用的刀具，其柄材一般为复合材料，因为这种环境下常年接触海水，如果柄材用料不好，则刀柄的寿命可能短于刀具的寿命。当然，对于经过精细处理的木料和皮料也不是不可以做特种环境下的刀柄，例如 USMC 在二战期间选用的 Ka-Bar 就是一个例外。

除了刀柄，还有刀鞘也是刀具不可缺少的一个重要配件。

常见刀鞘有两种，一种是皮鞘，另一种是使

用 kydex 材料制作的刀鞘，一般简称为 K 鞘。

用于制造刀鞘的皮革一般选用植鞣革，这种皮革的厚度高，塑形简单。制作普通皮革的处理工艺并不复杂，而如果对硬度要求高的话，就需要使用融化的石蜡进行浸泡后再烘干来达到定型、加硬的目的，这样做出来的皮鞘，其硬度高，定型好，而且较传统皮鞘最大的好处就是防水。（图 2-14 为经过浸蜡的皮鞘，颜色上与普通皮革不太一样。）但也有一个很重要的缺点，就是难以重定型。

K 鞘的加工更为简单，kydex 在家用微波炉的温度下即可柔软变形，这时候用手（要带手套的）加工成想要的形状，然后等温度下降后即可定型。

另外还有一些因战术需要而制作的尼龙鞘，这种鞘的最大特点是快开、静音和耐腐蚀，完全符合特种机构在隐秘条件下作战的需求。

3. 品牌介绍

量产和手工刀具品牌极多，在此只介绍一些常见品牌，描述一下常见品牌的一些特点以及这些品牌的经典代表作。

3.1 Benchmade

因其 LOGO 被设计成蝴蝶的外形，所以被广泛的称呼为蝴蝶刀具（以下缩写为 BM）。

BM 产品中必选的经典是 910（见图 3-1），910 是曾经在 KNIFE OF YEAR 获奖的一支折刀，因此 910 也成为 BM 黑盒产品并热销多年，直至前两年停产并推出新版的 910——但由于其取消了开刀盘的设计而导致很多爱好者并不愿意接受这个新玩意。

BM 的产品很有特色，其产地、是否经典甚至价格都可以从包装盒上看得出来，因为 BM 的产品包装有颜色区分，常见的是四种颜色，一般称为红盒、蓝盒、黑盒和金盒。

除红盒在台湾生产外（但今年我似乎见到了美国本土生产的红盒产品）其他三种颜色的盒子都是在美国本土生产。

蓝盒为蝴蝶的一般产品——但实际上蓝盒的很多产品均已停产并被爱好者们奉为不朽的经典。

黑盒为蝴蝶的经典产品，如：上面的 910。

金盒为蝴蝶的收藏产品，如：某型号的刀具添加些饰品并换上大马士革刀片后，就会被装入金盒。

当然，这四种颜色的包装并不能完全代表蝴蝶的产品，至少我还是见过一些不属于以上四种颜色包装的收藏级别的限量品的。

另外，蝴蝶除做自家刀具外，还会有代工，比如著名火器公司 HK 的折刀就是由蝴蝶代工的，代工出来的模样和蝴蝶自家的 420 也有几分相似之处。

3.2 Spyderco

Spyderco, 蜘蛛刀具, 实在没什么好说的。在我看来是一个生产怪异形状刀具的厂商, 但其中确实有不少产品堪称经典 (只是我难以接受而已)。而且, Spyderco 也是在电影里亮相相对较多的量产刀具之一, 如:《沉默羔羊》里的全钢 C08 (见图 3-2)。而蜘蛛官方论坛上专门设贴 (Spyderco Sightings) 列举电影中的 Spyderco 参考网址:

<http://www.spyderco.com/forums/showthread.php?t=14767>。

3.3 Cold Steel

Cold Steel, 冷钢刀具, 绝对的搞怪公司。他们生产的产品从战术刀具到传统古刀剑, 应有尽有—甚至包括皮鞭、棒球棍等。在战术刀具上冷钢恶搞了很多知名刀厂的成名产品, 而传统刀具冷钢做的到反而是有模有样。例如冷钢的经典日本刀—88K。

另外, 冷钢也有一些创新, 如: 其曾经有段时间在折刀上主打的锁定方式—宽腋线锁, 就是对现在线锁的加强版, 但经过实用测试后发现, 也不过是个噱头 (图 3-3, 使用宽腋线锁的冷钢折刀)。

最后, 要提一下冷钢产品中值得纪念的, 那就是冷钢的 CV (碳 5) 钢材, 这是一种高含碳量的钢材, 因此使用这种钢材制作的刀具硬度也较高, 但可惜的是为冷钢提供 CV 钢材的老牌刀具厂商 Camillus 去年宣告倒闭 (注: 来自 Camillus 站点的最新消息是“Camillus is Coming Back”)。因此, 冷钢一系列的 CV 钢材的刀具也就随之停产 (图 3-4 为 CV 版的冷钢 16CB)。

3.4 BUCK

BUCK 可谓是猎刀中的经典, 其生产的 BUCK 110 全球销售过亿把。更重要的是, BUCK 110 开创了折叠猎刀的新时代, 在其生产 BUCK 110 并热销之后, 出现很多以 BUCK 110 为原型的折叠猎刀。而在国内, 八九十年代的一些所谓“小流氓刀”中也经常看得到 BUCK 110 的影子 (见图 3-5)。

3.5 SOG

SOG 刀具因曾经切断迎面击来的子弹而名声大震。

SOG 也确实出现了不少的经典刀具, 尤其对于熟悉 CS 游戏的人来说, 在 CS 1.5 中所使用的刀具就是 SOG S37 (图 3-6)。

而 SOG 也曾经在一些经典影片中有过亮相,

比如我们所熟悉的《终结者》第二部中的女主角, 她手中握的就是一把 SOG 的 S1 (图 3-7)。

3.6 Ka-Bar

Ka-Bar 的原厂名叫 Union Razor Co., 而 Ka-Bar 这个名字则来源一个故事。

据说某位猎人手持 Union Razor Co. 与熊单挑, 虽然最终他是否胜利并不清楚, 但他确实活下来了 (否则也不会有后来那封信), 所以他非常感谢 Union Razor Co. 公司, 于是给 Union Razor Co. 写信说他们的刀可以杀死一只熊。但由于猎人的文化程度不高, 单词错写成“Kill a bar”, 而正是因为这封信使得 Union Razor Co. 不是作为 Union Razor Co. 被人们熟知, 而是因为被称为 Ka-Bar (Kill a bar 的缩写) 而被人们熟知, 所以 Union Razor Co. 索性改名为 Ka-Bar。

令 Ka-Bar 传世的是一个猎人, 而让 Ka-Bar 创造传奇的却是 USMC (美国海军陆战队)。因为在二战中 USMC 所使用的刀具就是由 Ka-Bar 所提供的, 而其造型、做工对应到现今 Ka-Bar 的产品上的话, 应该就是 Ka-Bar 1217 了, 这也是被人们经常称做“军刀”的一把 Ka-Bar 产品, 现在很多二战战争片中 USMC 手持的都是这种刀具 (见图 3-8 和图 3-9)。



图 3-7
出现在《终结者》中的 SOG S1



图 3-12
曾获得大奖的 MKV



图 3-8
Ka-Bar 经典刀型 1217



图 3-13
电影《The Hunted》中出现的 Beck 版的 Tracker



图 3-9
在电影《风语者》中出现的 Ka-Bar

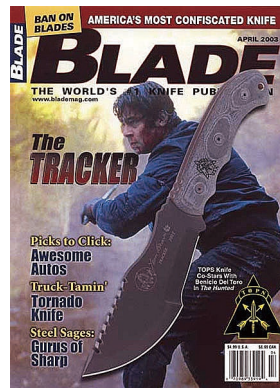


图 3-14
《The Hunted》使 TRACER 名声大噪，就连 TOPS TRACKER 的广告也以该片场景为背景。



图 3-10
M.O.D MKII 折刀



图 3-11
与 MT HALO 极其神似的 M.O.D 剃刀鲸



图 3-15
Strider Seal 2000 分为激光刻印和钢印两种，而钢印极为少见。

3.7. M.O.D

M.O.D, 防御大师。该刀具公司目前已被黑鹰 (BLACK HAWK, 一家战术产品公司) 公司收购。与很多其他品牌刀具一样, M.O.D 的刀具也有着自己鲜明的特点, 让人能从众多刀具中一眼就将 M.O.D 的刀挑出来。

其最为经典的折刀是马克系列, 分为 MKI 和 MKII (如图 3-10), 其中 MKI 又有军用版和民用版之分。其实从质量上来讲, 军用版一般会比民用版的质量突出多少, 只是军用版往往根据战术需求会有一些特殊不同的功能而已, 而且一般军用版上也很少会出现厂商或军队的 LOGO。

除了马克折刀系列, M.O.D 的直刀经典则非剃刀鲸和 MK V 莫属。

如果有机会能将剃刀鲸和 MicroTech (后面会提到) 的 HALO3 放到一起的话, 会发现 HALO3 简直就是剃刀鲸的自动版变形。两款外形很相似, 而且刀片都非常狭长, 而 M.O.D 发布之初也说明了剃刀鲸的用途就在于穿刺 (图 3-11)。

MKV 则是曾经获得 BLADE 大奖的战斗刀, 有着强烈战术风格的 MKV 从设计上也非常符合 M.O.D 的一贯套路—纯粹的战斗刀具 (图 3-12)。

另外需要说明的是, M.O.D 被黑鹰收购前和

收购后的产品有些差异, 这些差异主要集中在各款刀具的 LOGO、铭文、齿刃和包装上, 其他地方差异不大。

3.8 TOPS

我始终将 TOPS 和 Cold Steel 归为一类刀具, 不过转身翻翻 TOPS 的产品目录, 发现 TOPS 中确曾有几只经典之作, 而这里要提到的就是 Tom Brown 授权由 TOPS 生产的 Tracker (追踪者)。说到 Tracker, 还要从电影《The Hunted》说起, 这是一部近年来少有的以冷兵器格斗为主的动作片, 这部电影在刀具爱好者中绝对是经典, 因为它捧红了之前少有人知的 Tracker (图 3-13)

电影中这只 Tracker 是 Tom Brown 在授权 TOPS 生产前由其好友 Dave Beck 制作的试制品 (而且 Dave Beck 目前仍在制作此款 Tracker)。在随后 TOPS 获得授权生产 Tracker 后, TOPS 对其进行了一些改型, 主要是去除了刀背上的羊蹄齿, 因为这种背齿使得在户外使用时不方便双手操作 Tracker, 而且用处并不大。

而一些引用 TOPS Tracker 的地方也将《The Hunted》作为其背景, 可见这部电影对 Tracker 的影响之大 (图 3-14)。

相比 Beck 和 TOPS 两个版本的 Tracker,

从实用性上来说, TOPS 似乎更佳, 而且 Tom Brown 似乎也是这么认为, 因为在他的 Tracker School (<http://www.trackerschool.com>) 上出售的 Tracker 为 TOPS 所生产而不是 Beck 版, 并且, 从 Beck 和 TOPS 两个版的 Tracker 刀身上去看, 也只有 TOPS 版才有 Tom Brown 授权的 LOGO 和签名。

最后, 需要提一下, Tracker 本身的大小并不适合所有人的手形, 因此 TOPS 在前两年推出了城市版的 Tracker, 城市版可以认为是标准版 Tracker 的缩水版。

3.9. 马国森

马国森可谓华人之光, 华裔马国森在越战期间参加了绿色贝雷帽部队, 并且在服役期间就开始自己动手改造自己需要的刀具。随后, 在退役后, 马国森加入了 Gerber 公司, 设计了 Gerber Mark I 并因此名声大噪, 而 Mark I 缩小版 Gerber Mark II 也在军队中服役多年, 并且在爱好者们的不断追捧下, 停产多年的 Mark II 在去年也开始复产。

有了这些基础, 马国森便开始自立门户, 并开始接到很多军方订单, 于是大量马国森设计的刀具流入战斗中, 而马国森也逐渐成为了军刀的代名词。

3.10、Strider

一直坚持着“硬汉的刀具”这一原则的 Strider 刀具公司的 Mike 多年前也是服役于部队中（但在前两年，有人爆料说这是 Mike 自己虚构的，但八卦娱乐不在本文讨论范围内），Strider 早期的成名作品是现在很难见到的 Strider Seal 2000（图 3-15）。

而 Strider 刀具被人们所认识的途径除了 Seal 2000 以外，还有其对外部的一系列暴力测试，对很多人来说，记忆深刻的大概就是 Strider 用一只 HT 和一只 MT 对汽车的玻璃、车门等部位进行的暴力测试。

另外，Strider 的折刀也很有看头，Strider 的折刀中最为知名的莫过于 GB、AR 和 SMF 三款，而这三款折刀出现之前，很少见到其他厂商有过如此硕大的折叠刀具，大概也正是因为这个原因，Strider 依照其热销的 SMF 款型制作了缩小版的 SNG（图 3-16）和 PT。

Strider 虽一直称其刀具为“硬汉专用”，但最近几年 Strider 的刀具却有了一些断裂的事件——比较夸张的是某位收藏者的 Strider 刀具掉在地上后摔断——这使得一些 Strider 粉丝不能接受，而在 BOS（之前一直负责 Strider 刀具的热处理）

离开了 Strider 之后，也随着他或多或少的流失了一些追随者。

3.11、Chris Reeve

这个南非人经常用南非方言来命名其刀具，比如：NKONKA、INYONI、UMNUMZAAN……

Chris Reeve 本人赋予其刀具的理念则是：Think Twice , Cut Once。

关于 Chris Reeve 的刀具这样描述最为简单——如果我要在所有量产刀具中选出完工度最高的厂家的话，那么，毫无疑问的就是 Chris Reeve（以下简称 CR）。

CR 刀具的完工度是其他量产刀具上不多见的（图 3-17），任何一个细节都精准的近乎于大师级的手工刀具（当然，这和 CR 使用 CNC 有莫大的关系），而 CR 的 Sebenza（图 3-18、3-19 和 3-20）系列在 10 多年间畅销不断也和这有着很大关系，而现在，Sebenza 系列也已俨然成了 CR 的当家花旦。

除了精细的做工和精美的 Sebenza 系列外，CR 还一直坚持着制作少有其厂家问津的一体直刀，由于一体成型的特点（图 3-21），再加上 CR 这块“精细”的牌子，虽然大部分刀友反应很多一体刀操持感不好（大家更戏称中小型一体刀的手柄为擀面杖），但其独特的设计、精细的做工仍为

CR 带来了很不错的销量。

3.12、MicroTech

Chris Reeve 循规蹈矩，做出来的东西也是中规中矩，被认为是刀具中根正苗红的正派，而 MicroTech（以下简称 MT）制作的刀具向来标新立异但却不失大量观众，所以我一直称 MT 为刀中邪教。

不过 MT 的名气也许并非来自其刀具，MT 一直是一家火气公司，生产一些火气周边产品，如：消音器等（说起来手电中的老大 surefire 也是火气厂商出身，现在仍有很多条战术产品生产线索来维持每年的新品），而 MT 在刀界出名是因其在较早推出自动刀系列的厂商之一，其中 UDT 是早期的杰出代表作，也是当时少有的半自动侧跳（图 3-22）。

提到 MT，也一定要说一它的直跳系列，而我个人最为欣赏的 MT 直跳则是它的拉尾系列中的 HALO 家族（拉尾直跳：即，收刀动作依靠下拉收刀杆完成），尤其伴随着前几年《反恐 24 小时》中 Jack 使用的 HALO 直跳出现（记忆最清晰的一段就是 Jack 隔着牢房教授他女朋友如何使用 HALO），这又帮 MT 的拉尾系列拉拢了不少的粉丝。

而 MT 的直跳经典也绝不仅仅于此，除 HALO



图 3-16

Strider SNG 折刀。



图 3-17

CR 绿扁帽签名版 其精细程度要远高于很多量产直刀。



图 3-18

Sebenza 矛钩雕花版。



图 3-19

Sebenza 蛛网雕花限量版。



图 3-20

Sebenza BG42 经典半齿版。



图 3-21

CR NKONKA 一体直刀



图 3-22

MT 经典侧跳 UDT 的衍生版 L-UDT



图 3-22

左：圣甲虫

中：CT3

右：HALO3

CT 和 HALO 都属拉尾直跳

骨感的外形吸引眼球外，圣甲虫作为 MT 早期的一款双动直跳产品也是一直热销至今（图 3-23）。

最后，MT 还有一项技术——炒冷饭，MT 的炒冷饭技术在刀具收藏届绝对是无人能及的。就如前几年，L-UDT 本已停产，后 MT 以库房内存有少量 L-UDT 的手柄为由让其复产；本来 MT 的 CT1 和 CT2 加上沃尔特·布兰登的打磨已很完美，但 MT 后又以同样的理由利用存留下来的 CT2 手柄制造了一批 CT3；去年，MT 又复产了停产多年的 amphibian，更糟糕的是，这次的 amphibian 复产的不伦不类……

4、刀具的价值

正所谓萝卜白菜各有所爱，如果你不爱这玩意，我怎么说，你也不会认同它的价值所在。

【品牌】

品牌本身所蕴含的价值在其它类产品中也有所体现，而在刀具中也是如此。

【产量】

很容易理解，限量产品会由于其稀缺性而相对普通版本价格偏高，当然也有一些品牌的限量版在提价的同时也是加量的（如：使用不同的材质、包装或增加附件等）。

【作者】

同款或类似款式的产品也会因为其设计者或作者不同而略有区别，例如，MT 的魔爪（COMBAT TALON，缩写为 CT）系列中，由沃尔特·布兰登打磨的 CT2 的价格就是普通版本 CT3 的近两倍。

【材质】

一些材质有明显差异的刀具其价格也会有很大区别，如，性能好、花纹漂亮的大马士革要比一些常见的钢材（像 154CM、D2 等）制作的刀具价格贵出很多，如果再有名师设计制作的话，即使是同款刀型价格也可能翻上几倍。

【附件】

能依靠附件卖出价格的产品不多，BUSSE 应该算是一款，BUSSE 的刀具基本上是不带刀鞘销售的，如果需要刀鞘可以，需另外付钱，而且价格不菲。

【其他】

其实，在现代刀具中，最能炒作刀具价格的一大因素大概就是“军刀”这一词了。

很多产品都是在仅仅入围军队测试后就会在他们的宣传册上大肆宣传，也有不少刀商借机提价，而实际上，军队所采用的刀具大多是一些“物美价廉”的产品，例如 Ka-Bar 这样的产品，其性能在

现代刀具中属中下游，但这样的性能也绝对的对得起其中下游的价格。类似的，很多刀匠都是军人出身，而刀匠的出身也能为其设计、制作的刀具添“价”不少。

除此以外，还有一些其他因素，例如，获得某些展会的奖项等等，不过这个价值似乎是最容易被接受和认可的。

【收藏者】

其实，说到底，如果将刀具作为收藏品的话，那么，刀具价值的判定就有一半来自制作者和商家，而另一半则由收藏者自己决定了。

总之，还是那句话，萝卜白菜各有所爱。

5、结束语

本文仅以一些常见品牌作为核心内容进行简单讨论，而刀具背后所蕴含着的是促使其产生的外部环境和民族的文化与意志，这些绝非是纸面上的几笔文字和贴图所能表达的，而这也绝非我所能描述清楚的，所以，本文至此就停笔了。

同时也希望本文能让读者对刀具知识和文化有一个新的认识和理解，而不再将其与暴力、血腥所关联。

谢谢阅读。

文中部分图片来自网络。

“六丸大人”二三事

文 / 摄影 刘云飞 (绿盟科技 北京总部)

话说某日，云飞福至心灵，从网上领养了一只流浪狗，美其名曰中华田园小柴犬，其实就是一只小土柴。可能是当时《犬夜叉》看多了，这只精神矍铄的小狗就被呼之以六丸。热爱小动物的人们常把小动物人格化，用人类的逻辑去解释他们所有的行为表现，并对此深信不疑。由此，刷了绿漆的姐姐和六丸展开了一段新人狗不了情。

惊悚全家福

六丸到家2月余，大猪姐夫出差返家，六丸报以热忱的欢迎，对第一个到这个家庭造访的男人表示了最高礼遇，但这样的友好态度伴随夜色的降临逐渐消弭，代之以狐疑谨慎的神色。大猪姐夫走到哪里，六丸就盯到哪里，表情明显不甚爽，但基本待客礼仪的教养让六丸大人始终没有做爆发状。那天晚上好像是有欧洲杯，伪球迷姐夫守着电视目不转睛无暇顾及六丸大人的脸色，姐姐的美容觉是断不能耽误滴，混沌间感觉六丸大人跳上了床，这厮平日操守极好从不上床，今天这是怎么了，这这，那那，姐姐昏睡了过去……

也不知过了多久，一阵狂暴的吼声把姐姐从美梦拽进了残酷的现实，姐姐一激灵坐了起来，“怎么了！怎么了？”惺忪的睡眼中，一个身着大裤衩的男人局促畏缩地站在卧室门口，“我，我，我一进屋他就吼我……”身旁六丸大人继续低吠嘶吼做警告状，生人勿近的狠绝眼色一览无余。

哎……赶紧搂过大人在耳边低语：“他是大猪嘛，……对，就是姐夫嘛，对，对对，他是咱家人的说……”大人在侧耳倾听

之于脸色有所缓和，把大獠牙收了回去，但视线始终不离大猪姐夫。好言劝慰良久，大猪得以溜边靠墙、胆战心惊地上了床。那一夜，六丸大人死活不下床，毛乎乎热烘烘的大屁股紧紧贴着大猪姐夫，横亘在姐姐姐夫之间，而姐夫，躺得跟木乃伊一样笔直规



范，那个温馨惊悚的全家福之夜就这么展开了……

护食的恶霸

因为是流浪狗出身，六丸这厮异常护食，常见场景如下：

姐姐手举零食贱贱呼唤：六丸……
来……

远处小黄狗眼神雪亮表情甜美急急跑来，拿下。

下一秒姐姐路过，距离肉肉近了些，六丸皱起鼻子，呜生四起，呜—

喂，老大，是我刚刚给你的好不好！

呜—

呃……，那边纱窗没关，我，我去看看……

六丸控饭是暴虐血腥的，任何人不得靠

近1尺之内，否则血溅当场，神鬼皆惧。

六丸病了，又拉又吐，把我所有使用中的床单、被套、褥子、被里、被面、沙发套都吐了个遍。在厨房屙了2大泡屎，在我清理得快虚脱时，六丸又开始大便带血。我顿时神经紧张，花了700大元后，六丸好了。

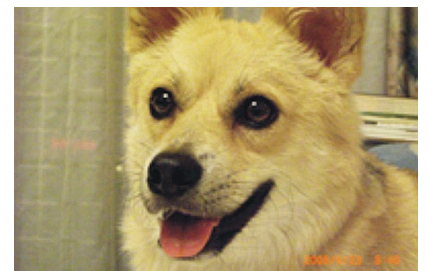
大夫说，此君是急性肠胃炎，俗语吃多了……

大夫开了好多药，六丸嘎巴嘎巴都给嚼了，异常省事。因为不敢多喂，康复期六丸始终处于饥饿状态，看着姐姐吃东西那个眼

神，隐忍、克制、渴望、幽怨、期盼……哎，揪心可人疼。终于好些了，姐姐给了一块饼干慰藉，于是这个脾胃虚弱的土匪得吃了……

伴随岁月静静流淌，六丸的故事每天都有新发现：大战金毛大山；被野猫追打无奈被姐姐牵走的哀怨；他日雪耻的滴血大耳朵；与旺财亲密的战斗情；暴力摧残姐爸的老狗阿黄；一天拉六泡屎的史上最强记录……

一个朋友告诉我，小狗是上帝送给你的礼物，嗯，还真是这么回事，有了六丸，我好开心。



憨豆一家

文、摄影 / 段志光 (绿盟科技 北京总部)



上面从左往右：点点，豆儿。

下面从左往右：淘淘，憨憨。

猫家族亮相

家里养了四只猫，品种不同，但都很可爱。淘淘和点点是非典那年来家的，当时只有一个月大，都是美女。憨憨是一只纯黑的折耳猫，一个超帅的美男，因为脚有些残疾所以被我们收留。豆儿是从朋友家抱来的虎斑，高傲，是个冷美人。

豆儿荣升为妈妈了!

豆儿看上了憨憨，……

可怜我家的小豆儿，这么年幼就当妈妈了! 不过，她还算是个很称职的妈妈呢!

豆儿孕育之时只有五个多月大。也许是家中的憨憨太过迷人，魅力无法阻挡吧!

三个多月后，豆儿生产了!

豆一共生了六个小憨豆儿，可惜没有一个像她一样的银色，一水的灰不溜秋! 随爹了! 有几个身上有条纹，脸像妈妈，很可爱! 帮助豆儿生产，看着它很辛苦! 一共生了三个小时。她自己不太会弄，段太帮助她剪断脐带，给宝宝洗澡! 她很不愿意，呼呼着把宝宝叼到自己的窝里舔干净~

等到小猫猫都生完了，豆儿累得没了力气，躺在那里喂奶。宝宝的眼睛还没有睁开，找不到奶头，段太只好一个个地帮着。接着他们就是一通地乱抓乱挠，直到所有的宝宝都有的吃了才安静下来!

豆儿看着宝宝很小心，生怕我们拿走她的孩子，用前爪护着，头还使劲地抵着。只要外面有一丝动静，豆儿的眼睛立刻睁大! 宝宝们吃饱了会蜷在一起睡，这时豆儿会出来溜达溜达。但她一听见宝宝那里有声音，就立刻回去窝里! 很负责的母亲呢!

到3月11日，豆儿的宝宝已经5天了，还没有睁眼呢! 但是豆儿已经带着宝宝搬了四次家了。第一次是搬到了儿子床底下的箱子上; 第二次是电脑桌的后面; 第三次依旧是儿子的床底下，但是换成了最里面的墙角，恰好有一条好久不见了的枕巾; 第四次是搬到了我们的大床的后面。都是一些隐秘的地方。但每一次段太都能找到，并把宝宝一个个地搬到窝回去。段太给它们换了窝里的垫子，再把小猫一只只放回。豆儿开始有些不愿意，还想把宝宝叼走，但被段太拦下后它也就欣然接受了。

六只小憨豆儿中，有两只虎斑状，折耳，像妈妈，但比妈妈更漂亮，我们称之为“小花脸”；有两只灰色的，也是折耳，样子像爸爸；另外两只都是竖起的大耳猫，一只黄色斑纹，一只纯黑。简直就像联合国！

小憨豆们的生活

小小豆们刚出生时，住在我家主卫。一



个大大的纸箱子里，段太特意做了柔软的垫子，上面又铺了婴儿专用垫。我们用箱子挡住卧室大门，不让它们出来。我，把自己的卧室和卫生间都无偿让它们使用了啊！

豆儿妈妈生产后身体很虚弱，瘦瘦的。因为怕小憨豆儿们吃不饱，所以买了婴儿吃的进口奶粉，每天喂给小憨豆儿们！小家伙们很能吃，别看这么小，偶尔也会和豆妈妈抢罐头，还啧啧有声呢！

它们活动的范围就在我们的那两个私人空间，睡觉时会蜷在卧室的地毯上，偶尔也会钻到床底下去！经常是在豆妈妈喂奶时发现少了一只，找一找，居然在床底下睡着了，哈哈！

嬉戏时，它们会爬上门口做障碍的箱子，或蹲或坐，向外张望着，但绝不向外跳下，有意思！似乎他们懂得自己的活动范围，不



能越箱子半步！

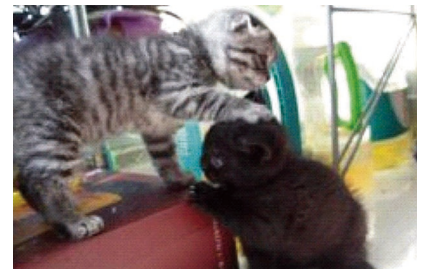
后来，晚间看电视时，我们会抱一只出来，然后是两只、三只……这下小憨豆儿们明白了，原来站在箱子上面不只是能向里面跳，还可以向外跳呢！再后来，他们发现外面的世界更精彩！于是，小小的箱子已经挡不住它们去寻求精彩生活的脚步了！无奈，我们把箱子撤了，让它们畅通无阻！

虽然是这样，他们晚上睡觉的时候，还

是要回到我们卧室的地毯上或者床底下，也许它们认为那才是家呢！

某日，发现大耳朵的小黑豆儿居然去吃猫粮了，咯嘣咯嘣地还能嚼出声来！慢慢地，其他小豆儿也都去效仿尝试，这倒好，省事了，也省钱了！

后来，小憨豆儿们把家搬到了客厅的地毯上，蜷缩在茶几底下睡觉。但是只有那只



小小灰豆，好像很留恋过去的生活，依旧回到我们的床下睡觉，也就经常错过豆儿妈妈的喂奶时间！看着它睡眼惺忪地歪歪扭扭地走出来找吃的，真的很可笑！

又过些日子，把小小豆们所有的家什全部搬到阳台上，彻底收回我们私人空间的使用权！

它们也各自找地方过自己的日子。小花脸一，独自睡在阳台的垫子上，一幅懒洋洋

的样子；小花脸二，和小灰豆在茶几下打闹，不久就挤在一起睡着了；大耳朵小黑豆居然爬上沙发，睡在了我忘记收的刚洗好的衣服上；小小灰豆，又回去床底下回忆过去美好的生活了~

虽然脚底下经常是很忙乱地躲着这个，让着那个，但心情很是快乐呢！看着它们一个一个地在成长，真的很高兴！很喜欢！

小憨豆儿们开始“分家”了！

六个小豆豆虽然都没有妈妈一样漂亮，有的甚至还灰不拉几，黑乎乎的，但依旧是有人争相领养！弄得我们很无奈！原来还担心砸手里送不出去呢！现在可好，都不够送了！



第一个被抱走的是“小黄脸”，段太因此哭了一鼻子！

我抱着它和每一个兄弟姐妹告别，和豆

儿妈妈告别。“小黄脸”似乎感觉得到自己要离开这个家了，眼神很茫然！

好在另外几个小豆豆还不谙世事，少了一个伙伴也没有太多的觉察，依旧每天快乐地喝着牛奶，吃猫粮，和妈妈抢罐头吃，要不就相互地嬉戏打闹，奔跑！

快乐还是很多的！

看着它们又圆又亮的眼睛，你会不由自主地蹲下来爱抚它们，可爱得让你不想做其他的事情，就是一门心思地看着，看着！



大耳朵小黑豆儿

像妈妈的小花脸儿

两只小灰豆儿

我的梦中情人—南迦巴瓦

文、摄影 / 张端 (绿盟科技 成都分公司)

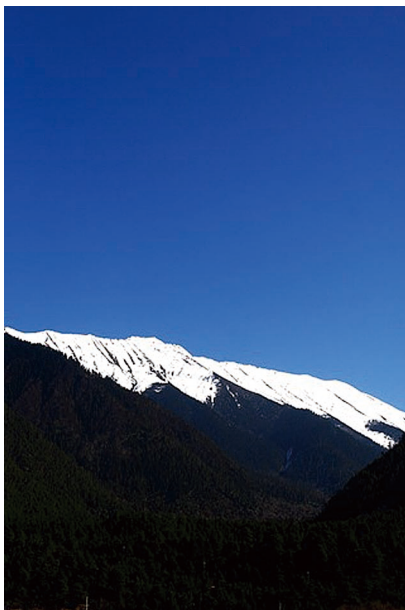
自从春节前制定了南迦巴瓦的旅游方案，我内心的冲动和渴望就一直没有停止过。这次有备而来，还专门从辰辰那里借来了30D+小白+17-40F4L。谁知一到拉萨，工作突然变的很忙，而原来计划同去的朋友，全部都阴差阳错地爽约。加上马上又要到3·14的一周年，南迦巴瓦的行程蒙上了一层阴影。到了周五，精心准备的方案由于非技术

的原因没有通过，心里十分郁闷。于是我决定独自一人前往林芝，去寻找南迦巴瓦的梦想。

对于南迦巴瓦，我有一种近乎狂热的执着。我可以不在乎时局的不稳定，也不在乎独自一人的孤单和费用。周五晚上，翻来覆去睡不着，心里不停地计算着行程，千万不能影响工作。同时，也怕南迦巴瓦成为我的

第二个纳木错，去了三次也无法一睹真容。要知道，南迦巴瓦常年被云雾笼罩，即使在冬天也很有可能空手而回。对此我也做足准备，天气、日出日落时间都一直在关注。幸好天气预报说周六和周日林芝以晴天为主，让我稍微地放心一点。

周六早8点左右，我来到拉萨东郊客运站，乘坐前往林芝的商务车。拉萨到林芝有



商务车和大巴选择，商务车 8 个座位，坐满就走，而且比较舒适快捷，价格为 140 元。到 8:40 时，车上人已坐满，一个中年的藏族司机开启了我的行程。一般来说，从拉萨到林芝要 7~8 个小时车程，中间还会加油、吃饭、过安检。拉萨到林芝的线路其实也就是川藏线的一部分，其中以米拉山口为分界。经过米拉山以后，发现冻结的河面变



成了清澈的河水，荒芜的山头上开始出现绿色的植物。沿途景色很好，不时看到雪山草地，接近林芝的时候河水变得和九寨沟一样的碧绿。不过，林芝的这种景色在内地是可以复制的，四川的藏区也有很多类似的风光。

司机车开得很好。副驾驶坐的乘客是个美女，我发现他看美女的时间比看路的时间还多。似乎司机也没有在乎限速的规定，一路风驰电掣，到达林芝的时候居然才 14:

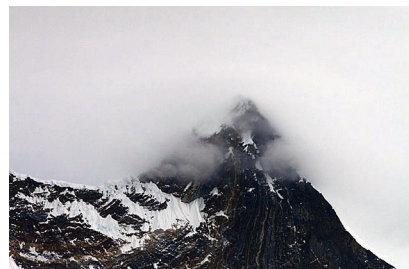
20。我一看林芝的天空万里无云，算算时间完全可以赶到南迦巴瓦看日落，于是来不及吃饭，就在车站门口包了一辆出租车。开车的是个女司机，四川南充人，谈好的价格是 450 往返。不过我事先说好要看日落，会在南迦巴瓦停留约两个小时，避免到时候引起纠纷。女司机看我一个人，打电话呼朋唤友地问有谁想去大峡谷玩玩。南迦巴瓦位于林



芝米林县派乡直白村，在雅鲁藏布大峡谷一侧，因此当地人都叫那里为大峡谷。米林靠近印度，原本需要边防证，不过现在似乎不检查了，也少了我很多麻烦。

后来，女司机找到两个她称呼弟弟的男人一起坐她的车去大峡谷。本来我一个人包车是不能搭其它人的，但是我看那两个人面相不错，而且有两个男人会更加安全，所以还是勉强同意了。到直白村的路去年修通，

路况非常好，出租车足以胜任。车上闲聊的时候发现那两个小伙子也是南充人，在林芝当驾驶兵，而且他们的连队就在大峡谷沿途。我的心里就更踏实了，有部队给咱保护安全了。路上风光更加出众，美丽的雪山、壮观的雅鲁藏布江，让人流连忘返。特别是听着两个兵哥哥说着他们在中印边界的奇闻轶事，格外有趣。



刚上路时天空还没有一丝云彩，谁知车开到一半的时候，我发现有山峰周围出现了薄云。我的心有点发凉，我知道高原的天气说变就变。我心里恨不得汽车张上翅膀，在云雾笼罩前飞到南迦巴瓦。随着时间的推移，云越来越多，我的心也越来越沉重。经过 2 个多小时的车程，我们终于来到观赏南迦巴瓦的最佳地点——直白观景台。

魂牵梦绕的南迦巴瓦终于出现在眼前，

巍峨的山峰如天神一般伫立着。南迦巴瓦海拔 7782，是全球 8000 米以下的最高峰。而山下的直白村大约在 3000 米左右，两者海拔相差足足有 4000 多米。内地的山峰讲究层峦叠嶂，遮遮掩掩，而南迦巴瓦是如此直爽和坦白，就那样陡然耸立在我的面前。4000 米的相对高度是如此的雄伟庄严，让人有顶礼膜拜的冲动。在这样的蓝天和雪山下，心灵也仿佛被无限地放大了，所有的不开心都抛之脑后，剩下的只有胸怀中激荡的层云。

南迦巴瓦的群山展现在我面前，唯独他高傲的主峰确已经被云雾包裹，时隐时现。

以前的担心终于出现了，难道南迦巴瓦也会让我带着遗憾离开吗？

靠近南迦巴瓦的一边云雾越来越多，而相反一边的天空仍然湛蓝无比。我只能祈求上天能够快些让云雾散开，我的注意力也只能集中在直白村美丽的梯田和雅鲁藏布江。

幸好我没有跟那种只能停留半个小时的旅行团，我有两个小时的时间等待。风向南迦巴瓦的方向吹着，云层一点点的退缩，我终于看到了希望。就在快到 18:30 的时候，南迦巴瓦的主峰终于完全出现在我面前，一切圆满了。

由于南迦巴瓦位于观景台的东边，因此可以在日落的时候看到夕阳照射的美景。周六米林的日落时间是 19:22 分，在 18:50 的时候，夕阳终于变成了黄色，南迦巴瓦也仿佛被镀上了一层金辉。终于看到了传说中的日照金山！因为担心回去太晚，我没有等到日落的时候就让司机返程了，结果在路上拍到了颜色更加灿烂的雪山。

总的来说，南迦巴瓦之行非常完美，唯一的缺陷就是今年西藏的雪不多，山峰没有太多的积雪。不过能够看到南迦巴瓦就已经足够了，我又可以开始找寻我的下一个梦想了。





美丽的贵阳

文 / 莫宗扬 (绿盟科技 北京总部)

如果说到避暑，贵阳第一没哪个不服的吧！

6月4日，“中国避暑旅游城市”排行榜及“第三届(2009)全球避暑旅游名城口碑金榜”正式在香港对外发布，贵阳再度名列第一。这是贵阳市第5次获得这一荣誉称号，同时，贵阳还荣膺“2009全球十佳避暑旅游名城”。

“贵阳指数”成为考察评价国际避暑旅游城市的依据。“贵阳指数”(Guiyang Index, 简称“GYI”)是以“森林之城，避暑之都”的贵阳为参考范本和基准地而研制的评价模式，是“中国避暑旅游城市评价指标体系”的代名词。

好了，开篇是题外话，这样写下去大家会觉得乏味的。我以一个旅行者的身份，带你走入那神奇的喀斯特明珠！！

如果你从北京出发，在盛夏最大的感触就是进入贵州后突然凉快了。我建议您坐火车，可以随着隆隆的汽笛领略秀美的风景。贵州是个高原，有山有水有森林的地方，独特的喀斯特地貌，3 亿年历史的原始森林，

亿元人民币，总长 223 公里，面积 43 万亩的新环城林带正在建设中，2010 年前，人均环城林带面积将达到 207 平方米。中国古代以山北为阴，山南为阳。“贵阳”因城区位于境内贵山之南而得名。贵阳盛产竹子，所以还有另外一个简称叫“筑城”。

一个盛夏 7 月平均气温 24 度，年平均气温 15 度，冬无严寒下无酷暑的美丽城市。

腐，鸡辣角等等数不胜数。三教合一的统一和谐，牌坊的百年屹立，石板房木头门的古朴，这就是别样的青岩。如果有兴致，可以带你走出小镇，去旁边的山中领悟大自然的别样风情。

我家在花溪，美丽的小城，贵阳的南部郊区。我喜欢在夏天听着 MP3，走在花溪公园中倾听鸟儿的歌唱；走在百步桥上，感



不高但格外俊秀的青山，可以看见水草的小溪。除了视觉的体会，还有那身心的解放。然后……你就不知不觉走入了贵州的中心，林城贵阳！

为什么说贵阳是林城呢？贵阳市行政区域内现有林地面积 275 万亩，森林覆盖率为 41.12%。此外，市区四周群山环抱、林木苍翠，宽 1 至 7 公里，长逾 70 公里的环城林带，为贵阳市提供了绿色生态屏障。目前，投资 1.1

要是没有一个好的导游，那就枉来一场了。贵阳好玩的不在城里，跟着我你会发现不一样的玩法。

如果正赶上小雨蒙蒙，那咱们去“青岩古镇”，没有丽江的知名度，没有凤凰的噱头，没有乌镇的浪漫，却有着别样的小镇风情。青青的石板路，朴实的石板房，香甜的玫瑰糖。青岩最能吸引游客的就是贵阳特色的小吃，卤猪脚，凉面，冰粉，米豆腐，烤小豆

受涓涓的花溪河水从脚下流淌；走在黄金大道，畅想秋天满地“金黄”的盛况。花溪公园往前是平桥，清澈的花溪河水由桥下流过，春天河道两边种满了油菜花，满世界的黄花，很诗意。平桥是贵阳人夏日最喜欢的游玩地点，这里可以下花溪河游泳，上岸可以吃到独特的河边烧烤。烤小鱼，小虾，烤蔬菜，豆腐，再来一份贵阳特别的豆腐脑，一身的疲惫烟消云散。再往上游顺着黄金大道走就

不能游泳了，我们花溪人的饮用水源，清澈见底，甘甜凉爽。黄金大道是花溪最著名的风景，花溪河边，种满法国梧桐的林荫道，到了十月，你就会真切地了解什么叫做金秋！

再往花溪河上游是镇山村，在花溪水库可以坐船去，当然如果你体力好也可以游泳去，大概3、4公里的水路吧，呵呵。泛舟花溪河上游，可以看见天公鬼斧的半边山，也可以在河上即兴的垂钓一会儿，说不定会

小有收获呢。上了岸是独具特色的小村，一色的青石板房，古朴而自然，和山水融合，完美的天人合一。吃吃农家饭，喝喝甜酒，舒畅而温馨。

从镇山村走出，可以坐公交去贵阳的一处著名景点“天河潭”，很多年没去了，当时是走山路绕过去的，一路有山有水，虽然崎岖但是好玩，同时也免了门票。天河潭有龙宫，里面是贵州特色的钟乳石和石钟乳，变

幻万千，曼妙妖娆。水车是我印象最深的，在山区，挑水是件很痛苦的事，有了水车，灌溉就变得简单。贵州不是只有黄果树，基本有水的地方就有大大小小的瀑布，天河潭也不例外，下游是一条清澈的河水。小学的时候，和表哥在里面抓过螃蟹，美好的童年时光。

钟乳石和石钟乳，喀斯特地貌都有的风光，贵州很多地方都有！以织金洞和真正的贵州“龙宫”最为著名，天河潭的是比较小的“龙宫”

两天就这样在应接不暇的风景中飞逝，什么？有些累了，那随我吃点好吃的，包你神清气爽。我闭着眼睛可以数出贵阳至少30种小吃，而且味道一流。早餐我们一般是吃糯米饭，牛肉粉，红油素粉，羊肉粉，肠旺面，鸡丝豆花面这样比较简单做起来速度快的东西，当然也有包子，豆浆油条，包饼，春卷之类的。当年上学时一碗素粉，就是最大的满足。中午如果不想多花钱，可以去小吃城吃贵阳特色的小吃，丝娃娃，洋芋粑，豆腐果，凉粉凉面（和别的地方完全不一样，做法很讲究）烤豆腐，米豆腐，怪噜饭，蛋





炒饭（里面有糟辣椒的，味道很不错）。你也可以继续吃粉或者面。时间和金钱充裕的话，去馆子里吃一顿豆花火锅，酸汤鱼火锅，干锅鸡等等无数的火锅或者麻辣烫。炒些很有特点的小炒，或者来分烙锅，再来一盘贵阳特色的凉拌折耳根。晚上随便的吃下烧烤，贵阳的烤肉和别的任何地方都不一样，看着很有食欲，上面会撒上葱花和辣椒一类的香料。也可以来碗砂锅，什么？到处都有砂锅，当你发现里面有鱿鱼，丸子，火腿，叉烧，旁边还有一碗辣椒水你就会发现一切都不一样了。说小吃的我可以写上至少 10000 字，这里略过剩下的几百种小吃。

说下贵阳吃的特点，有这么一句话：湖南

人不怕辣，四川人辣不怕，贵州人怕不辣。辣椒是恒久的主体，不管什么，里面都会有辣椒。什么？吃不了辣椒？可以不放啊，所有的调料都是随意的。呵呵，贵阳人在北方吃饭最郁闷的就是为什么桌上只有醋？我们的桌上有盐，味精，花椒，酱油，醋，干辣椒，油辣椒，炸的黄豆或者花生，有些吃的例如烤豆腐或者吃水饺旁边还有折耳根、酸萝卜和木姜子等。贵阳人很讲究吃，不要以为南方人不吃面，只是贵阳人如果真的做自己的面会很费时，所以一般也就少吃了。肠旺面，光那个面条就要提前做好，要是卖的时候再做，估计大家就骂街了。而凉面，比肠旺面更复杂，不是挂面煮好了凉在那就 OK 那么简单。

我们夏天的冷饮，除了全国都有的就是很有特色的两种。一是冰粉，什么是冰粉，给你个图，不好解释的。有绿豆的，有水果的，里面放上玫瑰酱或者自制的蜜汁，放上冰粉和冰。我在家都是做芬达味的，呵呵。二是冰浆，选一种水果，然后和冰、白糖在搅拌机里搅，直到冰变成冰沙，然后放上果蒲和花生沫，清凉的夏天就是这样安逸。

吃喝过后，晚上可以去星光灿烂，星天地这样的大 KTV 唱个痛快，也可以在小的咖啡店小小的怡情一把。我的最爱呢？在大南门的那家仙棕林叫上一杯奶茶，享受着夜晚美丽的南明河风景。

南明河夜景，南明河是贵阳城的母亲河，



上游是花溪河。

这个应该是宜北町的奶茶，贵阳是个很讲情调的地方，这样的奶茶店以师大边的宜北町和仙踪林最为出名，当然人也比较多。

第三天了，没地方玩了？不可能，这是贵阳，没有一年你是不可能把所有的地方玩过的，我也只能带你去我去过的地方，今天的第一站是香纸沟。什么是香纸，就是最古老的那种纸钱用的纸，香纸沟以最古老的蔡

伦造纸的方法制造香纸，得天独厚的环境奠定了这样的一个传承。香纸的原料是竹子，香纸沟盛产竹子，驱车前往是个明智的选择，因为离市区比较远。我是初二的时候春游去的。香纸沟在大山之间，上山有一条很清幽的小径，其中一些路段是竹子铺成的，或者有竹子的楼梯，满山的竹子，满山的诗情画意。几条清溪从山间流下，在山脚汇成小河，造纸用的水就是取自这条河。用水车

把水打到造纸的小工厂里（其实是一间间的茅草棚），没有任何化学添加剂，最原始的方法，最自然的方法。竹子沫紧密的拼凑，一张张的香纸散发竹子自身的幽香还沁着溪水的芬芳。中午可以在那里的饭店吃，味道还不错，有独特的竹筒饭，一样的清馨。

晚上返回城里，带你去最有名的小吃一条街“合群路”吃晚饭，有什么？烤鱼，烤虾，烤蟹。炒螺丝，炒贝壳，炒小龙虾。卤猪头肉，卤豆腐，卤魔芋，卤鸡蛋，卤各种蔬菜。贵阳很出名的留一手烤鱼，再来点卷粉，吃起来很安逸。当然别的地方的各种烧烤也都有，来碗特色的叉叉圆子粉垫底，一份豆腐圆子开胃，两杯冰浆下肚，从胃到嘴都是满足。

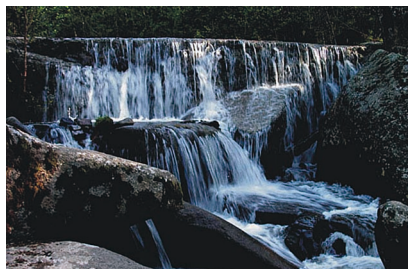
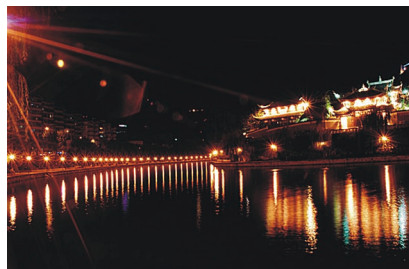
第四天，带你们去两个地方，也是我06年夏天去过的地方。在那我用短信收获了自己的爱情，呵呵。首先驱车来到位于贵阳西边的乌当区，乌当不同于花溪，花溪是旅游区，乌当是农业区，所以很淳朴。我们的目的地是乌当区的渔洞峡风景区，渔洞峡顾名思义是有峡谷的，在贵阳乃至贵州只要这样两山夹一水的地方，水都是翠绿色甚至天蓝色，这绝对不是被污染了，而是很干净，

水里的藻类较多。渔洞峡就是，顺着河道往上游，清风徐徐，所有的暑意都会瞬间消散。峡谷中穿行，如果胆大可以尝试着跳入水中，当然后果自负。你也可以选择另外一种游玩的方式，就是乘坐快艇，感受浪花飞扬，风驰电掣的激情。

离渔洞峡不远是情人谷，我就是在这收获了爱情，很朦胧很幸福。情人谷，必然有

着马儿在高原上跑，感觉和在内蒙古大草原是完全不同的体会。晚上来个篝火晚会怎么样？畅快的喝酒唱歌，累了躺下来，仰望星空，体会那深邃的魅力。贵阳只要晴天都可以看见星星，能见度极好，除了市中心因为背景光过强，其余地方都是天文爱好者的好去处。别忘了，世界最大的射电望远镜项目就建在贵州！

贵阳的公园属黔林公园最好玩，黔林公园以黔林山为依托，以黔林湖为依偎，山水即是公园，公园包含山水。黔林山放养了大约 300 只野生猕猴，走在黔林公园的山路上，你可以随时给可爱的小猴子们喂食，当然请爱护这些动物。黔林山上有两眼泉水，有特殊的药用价值，常年引用可以延年益寿，减轻疾病。



其神奇的力量。也许是看见美景的那种心性，天人合一的情怀让内心完全释然，投入大自然的怀抱也投入到了生活的怀抱之中。

第五天了，只要你没玩够，当然就有去处。贵定，这里有什么呢？冬春交替之时会有金地雪山的奇观。现在是夏天，有贵州特色的梯田景色。然后还会带你去龙里，这里有大有牧场，贵阳会有牧场？对，就是牧场，高坡好像也有，但已经不在贵阳市的范围。骑

第六天咱在城里玩吧，如果你想购物或者补充给养，那可以去贵阳最繁华的中华中路，这里是贵阳的商业中心，也就是从喷水池到大十字再到纪念塔这一线。这里有贵阳本地最大的星力百货卖场，也有百盛，国贸。贵阳在新世纪初就有沃尔玛的入主，贵阳沃尔玛是沃尔玛在中国最早的八家店之一。贵阳有休闲广场，以人民广场最为出名，当年举办过围棋节和很多庆典活动。

小时候最渴望的日子就是扫墓，因为人民英雄纪念碑在黔林公园，这里松柏环绕而且有贵阳唯一的动物园。是孩子们游玩的天堂，泛舟南明湖上，嬉戏于黔林山间。

黔林山是座灵山，山巅有贵阳最大的佛家寺院“弘福寺”，前去上两柱香，为来年的生活工作祈福，也为家人的幸福平安祈福。

第七天了，你会问为什么不去贵州最有名的“黄果树”，我只能说我的钱不够，呵呵，



稍安勿躁。今天的内容是在我家周围活动，没啥好玩的？那你就错了，let's go! 我家背后是贵州大学的实验基地，再后面是几个寨子。以下的地名你是无论如何也不会在地图或者 Google earth 上发现的。肖水洞，是一个钓鱼的好地方，不大的水塘从一口泉里冒出来，要是冬季这样雨水少的季节可能水塘就不见了，只剩下那口泉里有水。要去肖水洞首先要穿过果树林，都是当地农民种植

的，主要是橘子，苹果，苹果梨，葡萄。你会在路上经过两个鱼塘，夏天会有白鹭驻足，很难想象这里会有这样的国家二级保护动物吧，其实在贵州这是很普通的。肖水洞旁边有个树林，松树林，我们以前在里面捡松树塔（一种松树结的果子）时常有小松鼠穿行，当然运气差了你也会遇到蛇。树林里有野果子，一种很让人难忘的，名字叫杨奶奶，味道奇酸无比，比柠檬有过之而无不及。山上有茶苞和茶梢，一种茶树上结的特殊的果实，味道甘甜。贵阳最多的野生果实是刺梨，现在也有种植的，野生的刺梨花很香，刺梨生的时候是青绿的，成熟以后蛋黄色，味道甜美。刺梨所含维生素 C 是所有水果最多的，号称维 C 之王。还有很多我喊不出名字的野果，当然很多不能吃，所以不要馋嘴啊。

顺着树林可以到贵州省委党校，党校后面有条河，初中在那野炊过。花溪之所以风景秀丽取决于它多水的特性，花溪 1000 平方公里的土地上有大小 200 多个水库，每个水库都可以算是旅游的经典去处。垂钓捉鱼，抓虾捡贝壳，划船游泳这些都是最普通的娱乐项目。

顺着路往燕楼方向走，会经过夜郎谷，

夜郎自大的故事想必大家都听说过。夜郎谷还没开发完全，但是好处是它免费，一样的山川溪水，一样的清凉夏日。

其实贵阳还有很多很多好玩的，苦于我条件有限只能带着大家去我熟悉的地方，而还有很多好玩的地方等待着大家自己发掘。

7 天过去了，如果觉得这个夏天还有充足的时间和精力，我建议你去贵州别的地区。黔东南苗族布依族自治州，有着独特的民族特色，贵州有 44 个少数民族，每个民族都有每个民族的独特文化和旅游项目，好玩好吃好看就是贵州旅游最大的特点。而且整个贵州都是避暑的好去处，贵州有 4 个城市进入中国避暑胜地前十，可想而知这里的气候和环境。

俊伟的梵净山，宏大的黄果树大瀑布群，瑰丽的织金洞，广袤的草海湿地，激情的赤水，含蓄的小七孔，绚烂的百里杜鹃，浪漫的盘县丹霞山等等。这就是贵州，美丽而神秘的贵州。而作为高原明珠的贵阳，就是你避暑的最好去处，上有天堂下有苏杭气候宜人在贵阳。

代表贵阳的父老乡亲，欢迎大家来做客!

拉萨马拉松日记

2009-8-25 星期二 阴有小雨

文 / 张念东 (绿盟科技 北京分公司)



五点三十，拉萨的天还是黑的。刘指已经翻身下床，如临大敌。我脑子里闪过这样一个词，绿盟科技马拉松第一人都不敢怠慢，我也赶紧起了。窗外飘着雨，已经有三三两两的人往布宫赶去了。刘指掐了一会脖子，自言自语，“心率已经下来了”。我也不知道什么意思，就跟着刘指，他吃饭，我也吃饭，他喝水，我也喝水，他上了个厕所，我也赶紧去了。不过，刘指好像没什么进展，我放下了一切。

老沈进来，说感冒了，昨晚没睡好。我心里一沉，绿盟马拉松的两棵青松，看来都

在青藏高原凛冽的寒风中，有些抖擞。七点刚过，大队人马集合完毕，奔布宫广场而去。拉萨城还是一派安详。昨晚的夜雨，色拉乌孜山上，银装素裹，雾锁山肩。红山上的布宫，威仪四方。我面朝圣山，顶礼膜拜，愿佛祖保佑，我们能平安归来。布宫广场上，各色人等，韩乔生老师不知道从哪冒了出来，问我来自哪里，我大喊一声，绿盟科技。韩老师有点儿懵了，好像没有这样的省份啊，让我再说一遍。“绿盟科技”，韩老师眼神告诉我，他还是没听明白，以为我们是从呼伦贝尔来的，匆匆追逐下一个目标去了。我却在

大喊两声过后，气喘如牛。

八点二十三分，发令枪响，刘指和老沈只等我跟了两三米，就冲了下去。我努力的在人群里寻找他们的身影，只看到刘指的红背心在人群里跳跃了几下，再见到他们的时候，已经是赛场的终点了。人群就像拉萨河奔腾的河水，裹挟着我，一路向前奔去。我仿佛是河水里的一块石头，沉沉的不往前走。不知道过了多久，我看到了罗布林卡的门口，这里应该有五公里了吧，这就是我的终点。我实在迈不开步子，可是，我迟迟看不到五公里的路牌。就这样又坚持了一阵儿，拐过

一个路口，我问旁边的杰伟，五公里还有多远？他说，快了，应该还有两公里，我当即崩溃，让他别等我了。看着杰伟慢慢远去，我孤独的迈着步子，望着远处遥不可及的五公里终点，茫然。

五公里饮水处，前后已经基本没什么人了。心口疼，大口的喘气，像是被人掐住了脖子。我停下喝了几口水，慢走了几步之后，

不懂这个内地猛男为什么如此狼狈，汗如雨下。不知道什么时候，从后边上来个福建大姐，体型彪悍。“十三号，加油！”说罢，递给我一张名片，一溜烟儿跑了下去。我望着她的背影，心想，她要是能背我一段儿该多好啊。这样走走停停，色拉寺前街，十五公里到了。十点整。

计算了一下时间，离关门还有一个半小时，

场的人群，看见了公司接应的同事。心头一热，想加快步伐，可是，我的腿已经不归我指挥了。像一只蹒跚的企鹅，我游走在赛场的跑道上。沈总说，你这一圈起码走了十五分钟。是的，我大口的喘着气，幻想着看到他们的时候一身轻松，幻想着冲过终点时候的豪迈，幻想着暖暖的阳光晒着我，六神出窍。这一切，什么都没有，我飘过了终点。



感觉好多了。再坚持一下吧，我想。完成既定的目标，十公里，走下来也行。没想到，接下来这五公里，是我跑的最轻松的。很快，我就看到了十公里的终点。我的目标完成了，原先计划在这里接应的办事处兄弟，我也没看到，我想他们以为我被收容了。

过了十公里线，我没有停下脚步，跑多少算多少吧。我前后看了一下，整条街就我一个人，路旁的藏族大妈痴痴的望着我，搞

剩下的六公里，走着也应该到了。继续赶路吧，过了色拉寺门口，藏族警察大哥告诉我，加油，小伙子，前边一路下坡了。我心里一喜，加快了脚步，街边的人纷纷给我加油。我追上了前边的四五个人，正暗自提气，突然右膝钻心的疼，打不了弯，一步也迈不出去了。后边又上来一个安徽警察大姐，小伙子，别着急，咬牙坚持，马上就到了。我慢慢的走了一阵子，渐渐能颠跑了，远远的，我望见了赛

扎西平措：第一名 1:16

刘继革：第二十三名 1:45

沈总：第三十一名 1:52

刘杰伟：第九十七名 2:38

张念东：第一百零八名 2:52

绿盟科技全体参赛队员均顺利完成全程比赛。

2009-8-26 念青唐古拉脚下纳木措夜雨中。

没有硝烟的战争

—社会工程学之请狼入室

文 / 谭荆利 (绿盟科技 北京总部)

先看一下来自某论坛的一篇短文:

李小姐是某个大公司的经理秘书,她工作的电脑上存储着公司的许多重要业务资料,所以属于公司重点保护的對象,安全部门设置了层层安全防护措施,可以说,她的电脑要从外部攻破是根本不可能的事情。为了方便修改设置和查杀病毒,安全部门可以直接通过网络服务终端对李小姐的电脑进行全面设置。也许是贪图方便,维护员与李小姐的日常联系是通过QQ进行的。

这天,李小姐刚打开QQ,就收到维护员的消息:“小李,我忘记登录密码了,快告诉我,有个紧急的安全设置要做呢!”因为和维护员很熟了,李小姐就把密码发了过去。

一夜之间,公司的主要竞争对手掌握了公司的业务,在一些重要生意上以低于公司底价的竞争手段抢去了大客户,令公司蒙受损失。经过调查才知道是公司的业务资料被对方拿到了,公司愤然起诉对手,同时也展开了内部调查,李小姐自然成了众矢之的。最后焦点集中在那个QQ消息上。维护员一再声称自己没发过那样的消

息,但是电脑上的记录却明明白白的显示着……随着警方的介入以及犯罪嫌疑人的招供,一宗典型的“社会工程学”欺骗案件浮出水面。

社会工程学(Social Engineering),一种通过对受害者心理弱点、本能反应、好奇心、信任、贪婪等心理陷阱进行诸如欺骗、伤害等危害手段,取得自身利益的手法,近年来已成迅速上升甚至滥用的趋势。那么,什么算是社会工程学呢?它并不能等同于一般的欺骗手法,社会工程学尤其复杂,即使自认为最警惕最小心的人,一样会被高明的社会工程学手段损害利益。

李小姐正是出于对维护员的信任,所以被对方欺骗了。因为那个在QQ上出现的维护员根本不是公司的维护员本人,而是对手盗取了维护员的QQ,再利用一个小小的信任关系,就轻易取得了登录密码,公司的业务资料自然落入对方手中。这能否算作入侵案件呢?对方并没有用任何技术手段对公司电脑进行扫描、漏洞渗透,密码也是公司员工自己告知的,因此出现了有趣的矛盾:对方是在未经授权的情况下登录了受害者机器

并盗取了具有经济价值的资料,这已经属于入侵,那么这个人就属于入侵者;但是对方登录的密码却不是通过非法手段取得的,而是受害者方面告知的,那这个人又可以称为合法登录者?最终还是警方有能耐,结案为被告通过欺骗手段骗取受害者公司员工的登录密码,并在未经授权的情况下登录受害者机器盗取业务资料,此案虽然未涉及技术手段,然而被告利用社会工程学手段进行偷窃已经证据确凿,仍然属于非法入侵,此外还涉及诈骗……

公司终于通过法律手段挽回了损失,但是“社会工程学”的可怕已经在每个人的心里挥之不去……

看完此文,你是否已经有点坐立不安了?如果你的某些情况与上面所描述的一致,那么请尽快更改吧。社会工程学看似简单的欺骗而已,却又包含了复杂的心理学因素,其可怕程度要比直接的技术入侵大得多,对于技术入侵我们可以防范,但是心理漏洞谁又能时刻警惕呢?毫无疑问,社会工程学将会是未来入侵与反入侵的重要对抗领域。

对流程的重新认识

—记《流程设计与优化》培训

文 / 宋艳秋 图 / 杨超尘 (绿盟科技 北京总部)



说到流程，很多人马上会想到：很复杂，和自己没什么关系；简单问题复杂化；流程就是为了把职责说清楚——这些都是对流程的误解。

2009年6月19日—20日，公司邀请杰成咨询的陈博士进行了《流程设计与优化》的培训，参加培训的有总部管理人员和参加运营体系梳理的相关同事。培训带大家重新认识了流程的内涵与一些相关的方法。

那么到底什么是流程呢？流程再造的鼻

祖迈克尔·哈默给出的定义是“一组共同给客户创造价值的相互关联的活动进程”。这里面有三个关键词：客户、创造价值、相互关联。

首先：流程是有明确的客户的，如果一个流程没有客户，也就没有了存在的必要；流程的客户有显性客户和隐性客户。

第二：流程是要为客户创造价值的。一个没有为客户创造价值的流程（是客户认为自己创造了价值，而不是流程中的我们认为），即使把内部的职责划分得再清楚都是

无效的流程。

第三：流程是一组相互关联的活动。也就是说流程中的活动是要经过设计的，以便更有效地为客户创造价值。培训中的练习让大家体验到，对流程的不同设计的确会创造出不同的价值。

培训从重新认识流程开始，在理论、案例与现场演练中顺利完成，很多同事反馈课程不错、收获很大。公司正在考虑是否继续组织第二批培训。



继总部的新员工拓展训练顺利结束之后，北京分公司在6月6日—7日举办了为期两天的“熔炼团队，增强凝聚力”的拓展训练。来自北分各办事处及北分本部的62位同事在怀柔雁柏拓展基地，完成了一次充实而快乐的训练。

天有不测风云，烈日炎炎的大热天里竟持续下了一天的雨，当天恰好安排的是高空项目，但大家没有埋怨天气也没有困难而退，而是穿着雨衣坚持完成了断桥、天梯、空中单杆等挑战自我的项目。相比第一天的恶劣天气，第二天的多云天气让大家避免了日光暴晒，顺利完成了信任背摔、盲人方阵、巅峰100等项目。

最终，本次拓展训练在同事们的共同努力下圆满结束，大家带着各自的收获回到了市区，回到各自的本职工作。正如教练所说的：“你们在拓展中取得的胜利和喜悦，在这两天结束后，希望你们能到自己的工作中去寻找。”相信北分的同志们经过此番拓展，定能以新的激情书写新的篇章！

熔炼团队，增强凝聚力

文 / 江婷等 图 / 吕韬 胡靖等 (绿盟科技 北京分公司)



团结就是力量—王丰波

为期两天的体验式拓展培训虽然已经结束，但是那耐人寻味、令人深思又激动人心的一幕幕依然激荡在我的脑海深处。不论是

挑战自我的高空断桥，还是需要信任队友的“背摔”；抑或需要团队协作的“穿越电网”“巅峰100”……所有情节历历在目，令我难以忘怀。

“高空断桥”是一个挑战自我的项目，但是在整个挑战的过程当中又充斥着浓浓的团队情。从站到阶梯的一刻，队友们就用他们那响亮的口号给我鼓励，当我要跨越断桥的那一瞬间，那充满期待的十五双眼睛给了我一往无前的勇气。当我成功跨越的那一刻，队友们那澎湃的掌声让我深

深的感受到团队的力量。

“信任背摔”这个项目中，当我开口去询问台下的队友：“准备好了吗？”的时候，在我还没得到回答的这一瞬间就已经完全信任他们了，因为这样的问答只是一个形式。队友的信任是来自心的交流。当我摔下高台的那一刻，队友们用他们那坚实的臂弯牢牢的接住了我。由此及彼，在工作中有同事那



坚实的臂弯作为我的后盾，再苦再难的任务我也无所畏惧。

“巅峰 100”是一个团体协作项目。我们 16 个人的团队团结互助、组织有序，以 72.4 秒的优异成绩完成了一个看似不可能完成的任务。领导分工、计划组织、团结协作、奋勇拼搏，一环扣一环，正是那“以团队利益最大化为目的”的组织目标让我们实现了又一次自我超越。

生活中、工作中没有一帆风顺的路，正如我们此次拓展培训一样，充满挑战、充满艰辛。在活动中，我们却表现出了前所未有的集体力量，产生默契的过程其实并不漫长，就看你是用何种心态去积极参与。每个人都有巨大的潜力可挖掘，可我们往往忽略了自己的潜力。拓展虽说加强了团队间的凝聚力，但更重要的是让自己清楚地认识到自己的能



力。这次拓展训练让我深刻体会到了团队的力量是巨大的，成功属于团队的每一个成员。如果没有团队里每一个成员相互协作、共同努力，很多事情是难以完成的。

拓展训练结束了，但留在心里的震撼却是永恒的。训练的时间虽短，收获却很大。回顾在训练中受的挑战和磨练，感受颇深。这次训练，既是一次身心的大洗礼，又是进一步推动我全力以赴做好各项工作的动力。

雁柏拓展记—刘好胜

己丑初夏，五月望日，科场在即，绿盟北分拓展于雁柏山庄，体验在颠峰之旅。长桥卧波，未云何龙？微波荡漾，望之冥冥而水光接天者，雁栖湖也。立于湖畔，清风徐来，水波不兴，诵明月之诗，歌窈窕之章，遗世独立，羽化成仙。连绵不断，郁乎苍苍，望



之蔚然而深秀者，西蒙山也。树林阴翳，鸣声上下，远离尘嚣，幸与班禅同修也。

断桥行空，临崖而建，有勇敢者，高空一跃，众宾欢也！有胆怯女生者，临空而泣，徘徊不前，众人励之，闭目而跨，超越自我，众人呼而贺之！有悲观者，临行而歌，歌曰：风萧萧兮易水寒！大有“壮士一去兮不复返”之势。铁柱矗立，直插云霄，猿状攀顶，跃而抓悬空之臂，而后徐徐而下。勇者敏而上

之，纵身一跃，势比狼牙壮士。有怯者，或半空抱柱不前；或单腿试而登顶，似金鸡独立；或双腿半弓而抖，如高空迪舞；然群起而鼓之，终巾帼不让须眉。

故曰：人之潜能无穷，藏于心而现于绝境也。恐高者，非其弱也，而心之恐也；惧工作者，非其无能也，而心之惧也！何谓破釜沉舟？何谓背水一战？置之死地而后生，心之不惧，则天下无畏事矣！向使事事无所畏惧，则弱者可为强，强者则更强，绿盟前景无穷矣！

至于攀爬天梯，一人踩其伴，或腿或肩，待其上之，其伴者抓其而上。有先者耗一刻有余，后者观之、改之，配合默契，有敏者两三分矣！至于期间游戏，凡善察者，必胜矣。荀子曰：君子生非异也，善假于物也。终日而思不如须臾之所学也，他山之石，可以攻玉，博采天下之所长，为我所用，个人发展如此，公司亦然。

背摔、七巧板、搭桥、蒙面围形、百秒挑战之游戏，皆团体项目，非一己之力所能也。然团体之内需通力合作，聚为一人。其内无需强者，而为顺者，民主固重，集中更甚。孙子曰：凡治众如治寡，分数是也；斗众如斗寡，形名是也。将受命于君，合军聚众，令行禁止，则攻无不克，战无不胜，虽纷纷纍纍，然斗乱而不乱也；虽浑浑沌沌，然形圆而不败也。

已而夕阳在山，两日拓展完矣。众人去而乐矣，然勿以游而乐，而乐其悟也。乐之而悟之，具有获矣，悟之而用之，卒为获也。向使各人所悟用之于工作，则无枉公司此番费也！



我与绿盟

文 / 么刚 (绿盟科技 北京总部)

初识绿盟，是在《网络渗透技术》的前言中，我知道了有这么一家技术实力很强的公司在做网络安全。之后，从瀚海星云、水木、饮水思源等校园 BBS 对绿盟的追捧中，从各大安全会议对绿盟的大幅报道中，从某位师兄求职绿盟失败后的一脸惆怅中，从做销售的同学的高谈阔论中，从朋友处偶然翻到的绿盟期刊中……我更多的了解了绿盟，我知道了绿盟的极光、黑洞、冰之眼，我知道小四、TK，也认识了很多绿盟的学生拥趸。我对绿盟也渐生向往之情。

招聘时节，虽然自己所研究的方向与绿盟有些差距，我仍义无反顾地网投了绿盟。虽然收到了拒信，但这并没有影响我再次加入绿盟展柜前长长的应聘队伍。在应聘过程中给我印象最深的是绿盟的微笑，从国展微笑着散发宣传资料到公司前台微笑的接待；从笔试监考官微笑着回答问题到面试官微笑着提问，而这所有的微笑就汇聚成一个绿盟的微笑，这微笑展示了绿盟的真诚和热情，同时也从一个侧面展示绿盟人良好的工作生活状态。在加入绿盟之前，我也拿到了两个“只做甲方，不做乙方”的十分悠闲的



offer，但在接到了绿盟的录用通知之后，我立刻选择了绿盟。天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。我相信网络安全是一个很好的平台，绿盟是一个很好的平台，而我也坚信我的选择是正确的。

在入司培训的过程中，我对绿盟有了一个更加清晰完整的认识。知道了绿盟创业初期的举步维艰，知道绿盟之后的迅猛发展，知道了绿盟当前的国际化进程，知道了绿盟人责任感、专业、团队、创新和共同发展的核心价值观，也知道了绿盟人肩上“专攻术业，成就所托”的使命。同时我也有了一些新的感悟：笔试面试的时候，会问到有什么学习计划，这是因为绿盟希望员工能够利用公司提供的资源，通过学习不断的提升自己的能力，从而持续不断的为公司做出贡献，

实现双赢，实现“共同发展”；军训的时候，办公室给我们每位学员准备了水杯，脸盆，而且贴上了每个人的名字，工作做得如此的细致入微，这就是绿盟人对客户乃至内部客户的态度；入司培训时，强调了公司的核心价值观，这是因为只有当公司和个人的“双冰山模型”匹配时，个人才能在岗位上发挥出高效能，也只有所有绿盟人的价值观趋同时，才能作为一个整体表现出强大的竞争力……正式入职之后，日子过得紧张而充实。绿盟的形象日益的鲜活丰满，也如同我所期待的一样表里如一，借用沈总的话表达我的感受：“他是一个年轻人，朝气蓬勃，充满活力，他专业，他值得信赖。”

前段时间我很荣幸的得知我是绿盟的第 600 名员工。短短 9 年时间，绿盟从创业之初的十几人发展到如今的 620 人，从当初多如牛毛的安全公司中脱颖而出并成为如今国内安全行业的领跑者。作为新人我们为绿盟的成就感到骄傲，然而我们无权坐享其成。在今天安全行业迅速发展之际，我们有责任让绿盟成为网络安全大潮中的弄潮儿，让绿盟会当凌绝顶，一览众山小！

拓展心声

文 / 唐洪玉 (绿盟科技 北京总部)

两天。

2009年5月23日至2009年5月24日。

雁栖湖畔。

两天，很短。一瞬间，短的让人记不起发生了什么。

两天，很长。好像过了两年，长的让人难以忘记，也许一生都不能忘记。

生命中的两天。

两天。

挑战自我。熔炼团队。回归自然。

经历了生命中的两天。

两天。经历了太多太多。

两天。收获了太多太多。

1. 高空断桥。挑战自我，冲破障碍。

2009年5月23日。高空断桥。

哭过。笑过。挑战过。回忆过。

高空的断桥，我爬了上去。

我站在了高空断桥上。断桥在抖。

本以为，我会害怕。本以为，我会发抖。

突然间，我却非常的平静。心如止水。

可是，就在那一瞬间，在远处看到周围的景物的一瞬间，看到底下的团队成员的一

瞬间，我想了很多，很多，记忆里像是过了几十年。突然间，有一种哭的冲动，不知道为什么。如果没有别人，也许我会嚎啕大哭，不是因为害怕，而是因为我想起了我的过去，想起了我的挫折，想起了我的痛苦，像电影一样出现在我的脑海里。

可是，一切都过去了，我告诉自己。一切都会好的，我告诉自己。现在最重要，我告诉自己。

我一抬脚。准备跳了。

可是，我犹豫了。能跳过去吗？我可以吗？

看准目标，我告诉自己。没有后路，我告诉自己。沉着冷静，我告诉自己。

我一抬脚，跳过去了。

Yes, you can!

冷静的去做，我们会做好。我告诉我自己。

这是一种挑战，更是一种内心的升华。

当我从断桥上往下爬的时候，我想：

过程是最重要的，只要你努力了，尽力了就足够了。

成功的最高境界是追求成功的过程，而不是结果。

虽然，别人总是以结果来评判成功与失败。

但是，对于自己，你奋斗了，你努力了，你拼搏了，你经历了过程，你就成功了。

很多困难远没有你想象的那么艰难。

很多事情只有你经历了才会懂。很多道理只有你体会了才会明白。

而这些，你只有跨过了断桥，你才会明白。

任何时候都要保持冷静，保持镇定。

冲破心的障碍，挑战自我。

2. 背摔：绝对信任，源自内心。

2009年5月24日。背摔。

高台上。我爬了上去。背向大家，向后倒了下去。什么也没有想，只有信任。

信任。是的，是信任。

相信自己。相信团队。

发自内心，源自内心，敞开心扉，绝对信任。

当我闭上眼睛，向后倒下时，周围一片黑暗，什么都没有了，有的只是信任。一种可以用心感受到的信任。

信任，是一种体验，是一种感觉，是一种放心，更是一种能力。

信任别人，被别人信任，都是一种能力。

是的。信任，是一种能力。

信任，应该发自内心，但不只是要用心。

绝对信任的感觉，是非常美妙的一种感觉，完全没有后顾之忧。

如果，我们的客户对我们有这种绝对信任的感觉，那么，结果显然是非常美好的。

3. 天梯：互助合作，取得共赢。

2009年5月23日。天梯。

合理组织，两两成组，共攀天梯。

两个人，只有互相帮助、互相依靠、互相扶持、互相付出，才能共同到达顶端。

是的。

合作的最佳状态是共赢。

竞争的最佳状态也是共赢。

先帮助别人成功，他成功了，你也就成功了。

帮助别人，可以使自己快乐。

给出去的，才是你的。

4. 七巧板：有效沟通，协同作战。

2009年5月23日。七巧板。

有效沟通、资源整合、协同作战，才能很好的完成任务。

领导地位的确立、领导风格的影响、团队的系统整合，也将直接影响到任务的完成情况。

只有协助其他小组完成任务，才能更好的完成自己小组的任务，

也才能够更好的完成整个团队的任务。

5. 巅峰 100 秒：熔炼团队，迈向成功。

2009年5月24日。巅峰 100 秒。

团队大作战。淋漓尽致。

明确目标，分解目标，规划先行。

合理规划时间、资源、人员。

合理规划流程。统筹安排，全局协调。

人尽其才，物尽其用。紧密配合，精诚合作。

每一个人，只须做好自己的角色，做好自己角色应该做的事情，并且把事情做到最好。就可以了。

位置决定脑子。做好该做的。

团队成功了，个人也就成功了；个人成功了，团队也就成功了。

共赢，才是赢得最高境界。

帮助别人成功，帮助团队成功，你也就成功了。

6. 后记

两天。经历了太多太多。

我不知道该说什么，该想什么。感想太多太多。

我们是一个团队。永远是。

我喜欢我们共同努力，完成目标的过程。

我怀念我们在一起的点点滴滴。

拓展训练结束了。

只是，结束也意味着开始。

忧患意识

文 / 沈继业 (绿盟科技 北京总部)

2003年6月的时候写了这篇关于忧患意识的文章，五一在家的時候拿出来重新读了一遍。

两个人在荒漠中遇见一只豹子，一只饥饿的豹子，两个人肯定都要逃命，但人的速度怎么赶得上豹子的速度？其中一个人很慌张，另一个人则很镇定，镇定的人心里明白：其实我何必比豹子跑的更快呐？我只比你跑的快就行了！

这个故事经常用来比喻商业活动中的竞争，但在真实的生活中，商业竞争远远要比这个故事残酷的多。如果用类似的故事来表达，基本上是如下的情况：一群人在荒漠中遇见一群豹子，一群饥饿的豹子，如果今天吃不到东西，这群豹子也会饿死，人们开始四散奔逃，身体弱的人，跑不快的人，很快就被冲在前面的豹子吃掉了。身体好的人，有的跑错了方向，很快也被吃掉了，只有身体强壮，头脑清楚，方向正确的人才有活下来的可能。

生活是美好的，但不论是国与国之间的竞争，企业与企业之间的竞争，还是人与人之间的竞争，从理论上讲都是残酷的。

对于个人的发展来说，同样是这种情况，

我们刚毕业进入社会的时候，每个人都是意气风发，理想远大，但几年，十几年下来后，你会发现你原来的同学中，只有少数人能够有点成绩，能够得到些社会的承认和物质上的满足，大多数的人过着庸庸碌碌的日子，甚至是在生活中挣扎，有的人已经开始沉沦。

很多人愿意过平凡的日子，安静地走过一生，但绝对不会有人愿意过天天为生活所累的一生。不论是为子女或父母或夫妻，都要承担起自己的社会责任和家庭责任，这使你不得不面对现实。

身边的一个朋友经过十年苦学，从江西农村中走了出来，人无比聪明，工作又十分努力，毕业后几年间已经有所成就，他母亲前年发现了白血病，他把母亲接到北京，用了很多的钱，在北京最好的医院里给母亲治病，现在病情已经有所好转。有一次他跟我说，也就是他走了出来，工作努力而有成效，现在才有能力给母亲治病，否则只能眼看着母亲死去。

人是社会中的人，不可能独立于社会，独立于他人而生存。人在年轻的时候，年轻是自己最大的资本，但比较残酷的事实是：这个资本会迅速贬值，当这个资本耗尽的时候，我们

还能拿什么资本立足于社会？

很多企业都进行拓展训练，其实拓展训练的核心就是把几个月、几年甚至十几年才可能看到的结果，在短短几十分钟的时间里呈现出来。训练项目失败了，无非是个游戏，但一定要记住：如果不从这些训练中体会出什么并有所改进，真实的生活很可能就是这个模拟过程的重现，无非是周期变得 longer，可变因素更多些。

有一件事情让我印象深刻，谢某（海南人，Linux领域的牛人）跟我说他有个同学水平比他高多了，很多人邀请他从海南出来工作，但都被谢绝了，他宁愿拿每月1000多的工资，在海南晒太阳。我认为谢某的同学这么做无可厚非，但现实的情况确是另一种状况：很多人走出来了，进入到竞争激烈的行业，但还是用晒太阳的心理来面对残酷的竞争。

晒太阳就踏踏实实地去晒太阳，想发展就认真真地去奋斗。

企业和员工都要具有忧患意识和竞争意识，需要摒弃懒散、消沉、缺少上进的毛病，充满斗志地去面对困难和竞争。企业也需要通过文化建设和绩效管理等工作，建立鼓励先进、奖勤罚懒的激励宗旨。

什么都完了

文 / 李寅 (绿盟科技 成都分公司)

什么都完了。

最先完的是《Heros》，出了3季了，第3季还分上下部，虽然剧情有很多不合理的地方，毕竟还被评为了《X-MEN》的电视剧版，勉强可以看上去，就当是看华丽的特效了。据说第4季会有一个主角离去，已经确定不是我们可爱的拉拉队长。Save the cheerleader, save the world.

紧接着《Bones》第4季也完了，越来越喜欢这部美剧了，充满了美式幽默的台词，



引人入胜的案情，还有那条忽明忽暗的感情主线，这些都牢牢地抓住了观众的心。第4季结束的时候依照美剧惯例留下了悬念，所以毫无疑问会有第5季。

同一天，《Prison Break》也终于出完了，这部我在电脑上看到的第一部美剧终于结束了冗长的剧情。第1季也就只有第1集让我小激动了一把，有些剧情其实不错，但是每次导演都用相同的拍摄手法去表现，4季完全

没有任何改变，的确会让人生厌，也难怪在美国收视率排在35名以外，而且被美国报纸以“还在演啊”、“终于死了”这样的标题来评论。但在中国是出奇的火，下载排行始终保持第一，远超其他各美剧。MS已死，比较完美的结局吧，要是编剧再俗一点就好了。两个小时的特别篇《最后一越》，牵强得不能再牵强了，死了也好，万事大吉。

再之后《24 Hours》第7季也完了，

JACK 都跑不动了，伟大的编剧啊，你就把他“编死吧”，不要再让观众们看他跑 2 步就气喘吁吁的拍第 8 季了。其实这季作为完结的话很不錯了，偏偏还要留那么个尾巴，钓钓大家的胃口。第 8 季也没说拍还是不拍，还是有点期待，但是 JACK 真的老了，跑不动了，连 TONY 都那么肥了，该收尾了！

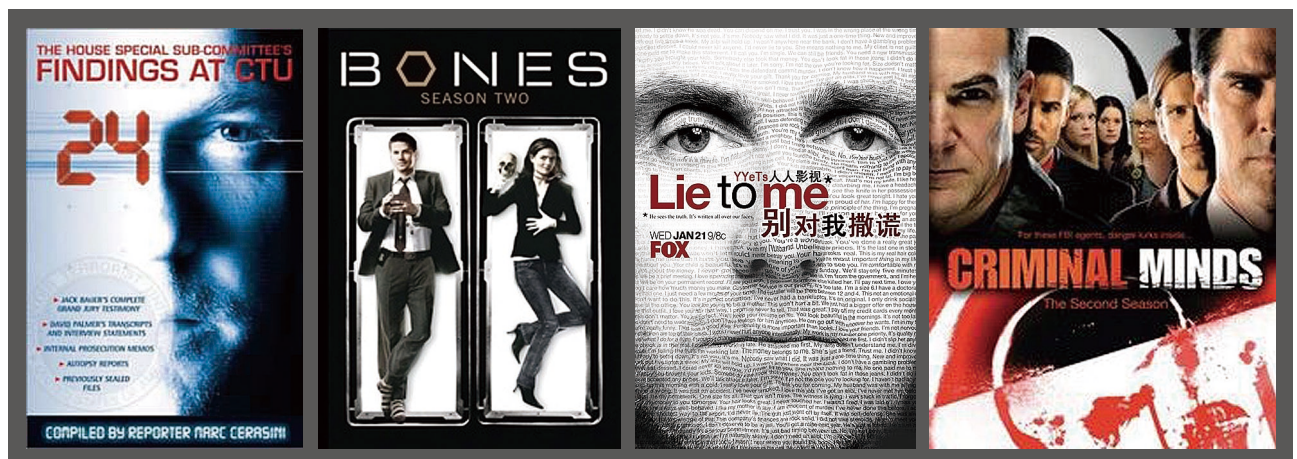
最后《lie to me》也完了，明年一月开始第 2 季，占据 FOX 星期三晚上的黄金档，可见人气之高。调查表明，一个普通人在与

人谈话的时候，平均每十分钟要说三个谎话，不管你是加州橘子郡的家庭主妇，还是远在沙特阿拉伯的首长，都有愤怒、害怕、惊讶、厌恶、轻视等七种主要表情（情绪）。这种科学研究的就是人类的共性现象。该剧是根据真人真事改编，剧中引用了大量领导人说谎的表情和视频。

这下没得美剧可以看了，《LOST》出到第 4 季了，这部第 1 季第一集我看了 20 分钟就看不下去的美国热播剧，实在没兴趣

去追了。《Criminal Minds》其实挺不错的，但是男主角换人了就不想看后面的了，说不定哪天男主角想通了又回去继续演我又会继续看。

我本不是一个美剧的狂热追逐者，只是在国产电视剧日渐没落的今天，在美剧找寻一点属于自己感动罢了。在每周焦急的等待中暂时忘却工作的烦恼，在充满惊喜的观看中缓解工作的疲劳，然后谈谈拙见，发发牢骚，仅此而已。



运用CRM系统

—提升销售技能，规范化管理

文 / 郝东林 (绿盟科技 北京总部)

引言

我们认为规范化管理的要领是工作模板化，什么叫做规范化？就是把所有的标准工作做成标准的模板，就按模板来做。一个新员工，看懂模板，会按模板来做，就已经国际化、职业化，现在的文化程度，三个月就掌握了。而这个模板是前人摸索几十年才摸索出来的，你不必再去摸索。各流程管理部门、合理化管理部门，要善于引导各类已经优化的、已经证实现行之有效的工作模板化。

—摘自任正非《华为的冬天》

通过 CRM，实现了所有业务人员的客户共享，和多个流程部门之间的互相配合。企业的团队意识加强了，形成了合力，业务员单打独斗的现象也不存在了。

—浙江某公司 CEO 在 CRM 系统上线后的感悟

一、曾经自由自在的时代

大学刚毕业时，我曾在一家比较小的公司工作。说这家公司“小”，主要是这家公司的管理非常的原始，原始到什么程度呢？每

周出差报告需要手写，然后寄回总部；所有的客户资料都存在自己的手机里面，一个单子的成功与否，主要依靠销售人员的单打独斗；一个电话就可以通知厂部发货……

在企业发展的初期，正是因为这种“原始”的管理方式比较灵活，对客户的需求反应非常迅速敏捷，也因此拿了不少项目。

但随着该公司销售额的递增，管理成本急剧上升，规范销售管理流程，成了当时公司发展的一个“瓶颈”。当年在推广 CRM 过程中，因为很多销售“自由自在”习惯了，拿着“CRM 的枷锁”往脖子上拷时，很多人不理解，也不习惯。当然，理由也非常充分：“天天忙着填写 CRM，占用了大量时间，减少了拜访客户的时间；而且，对客户的响应速度慢了许多！”

也因为这个原因，一些销售人员因为不适应，离开了这家公司。而这家公司好几年的时间销售额徘徊不前，甚至出现销售下滑。在经历过挺长一段时间的痛苦历程，企业才实现了新的发展。

二、先僵化、再固化、再优化

后来，怀着对华为公司的向往，我加入了“华为系”（华为的某合资公司）。入职的时候，第一节课就是学习任正非的那篇著名的《华为的冬天》演讲 VCD 光碟。

当时，我还记得自己怀着非常敬仰的心情，听着任正非慷慨激昂的讲话：“我们认为规范化管理的要领是工作模板化，什么叫做规范化？就是把所有的标准工作做成标准的模板，就按模板来做。一个新员工，看懂模板，会按模板来做，就已经国际化、职业化，现在的文化程度，三个月就掌握了。而这个模板是前人摸索几十年才摸索出来的，你不必再去摸索。各流程管理部门、合理化管理部门，要善于引导各类已经优化的、已经证实现行之有效的工作模板化。”

华为 1998 年进行流程变革，前后花费了将近 1 亿美金进行 IPD (Integrated Product Development)——集成产品开发，为了这个“洋玩意”，任正非明确提出了要“先僵化、再固化、再优化”，当然，这种“削足适履”的行为是要付出代价的，这场大规模的“洋务运动”让当时的很多部门受到了非常大的震动，在 2001 年——2002 年那场

通讯行业冬天的夹击下，有的部门人才流失超过 30%。

幸运的是，华为没有死掉，华为坚持了下来。

2006 年《IT 经理世界》上有一篇封面报道“华为的第二次极限”，文中提到当华为在 2000-2002 年达到 20 亿美元营业收入的时候遇到了第一次“华为的冬天”。很多中国的民营企业也都是在营业收入达到 200 亿人民币左右就再也做不上去了。而华为却只经过了两年多时间的调整，很快就迈过了这道门槛，华为究竟靠的是什么呢？简单来说，就是国际化和管理变革。国际化开辟了新的中国以外的市场，管理变革保证了国际化战略能够顺畅地实施下去，保证华为能够转变成一家全球化的公司。很多中国公司没有处理好两者的关系，自己的管理体系和组织架构还没有“进化”就匆忙国际化，最后力不从心又被打了回来。

我也很幸运，从以前单位的“自由自在”到后来的“削足适履”，我也坚持下来了，当时也没有敢怀疑——人家都花了将近 1 亿美元做这玩意，如果怀疑的话，只能说自己水

平太低！

后来，进入工作状态后，就在僵化中逐渐固化，中间也进行了一些“中国特色”的优化。逐渐，别人眼中所谓“僵化”的流程，我也渐渐养成了习惯。也正是经历了这段痛苦的经历，再后来我进入另一家全球知名的 IT 企业时，在流程上没有丝毫的不适应。国际上知名的大公司，其流程管理是很相似的。

三、在绿盟如何运用 CRM

进入绿盟后，公司正在推行 CRM 系统，因为有了以前的这些经历，自己感悟还是非常深。

绿盟的目标是做世界级的企业，我们也需要世界级的管理水平，世界级的流程管理。当然，要实现这个过程，我们还有很长很长的一段路要走。

所谓的 CRM 即客户关系管理，简单来说是指用计算机自动化分析销售、市场营销、客户服务以及应用支持等流程的软件系统。它的目标是缩减销售周期和销售成本、增加收入、寻找扩展业务所需的新的市场和渠道以及提高客户的价值、满意度。

尽管肆虐全球的金融危机使经济形势受到极大冲击，但根据 Gartner 数据，2008 年全球 CRM 市场依然超过 12%，保持强势增长。据分析机构 Gartner 的数据显示，全球 CRM 的市场收益从 2007 年的 81.3 亿美元上升到 2008 年的 91.5 亿美元，涨幅达到 12.5%。“尽管金融市场萎靡，但全球 CRM 市场连续五年保持两位数的增长，因为从商业角度考虑，企业更愿意对与客户、收益直接相关的 CRM 系统进行投资。”Gartner 研究室主任沙伦·莫茨如是分析。

所以，CRM 是个好东东。公司现在开始大规模推广 CRM 系统，但在实施过程中，肯定会遇到各种各样的困难，这需要所有人员尤其是我们销售人员的支持与理解。借用任正非的那句话“先僵化、再固化、再优化”，过程可能会比较痛苦，希望能通过这样的流程改革，我们绿盟能实现新的突破。届时，所有的绿盟员工也能和国际各知名厂商拥有“共同的流程语言”，当我们拥有“世界级的员工”时，绿盟也就成为了真正“世界级”的企业。

几点感悟，与大家共勉。

化繁为简

—读《格鲁夫给经理人的第一课》有感

文 / 段小华 (绿盟科技 北京总部)

对于产品开发的管理工作来说，既要考虑市场的需求和开发、测试的进度，还要考虑人员的情况，还有与生产的衔接，还有时不时的不可预料的情况出现，这些还只是些死的东西，再加上人员的情感什么的，真可谓千头万绪，有时真不知从何入手！看《格鲁夫给经理人的第一课》，感觉格鲁夫自身站的高，从高处着手化繁为简，整理出几条基本的处理应对之策，个人感觉这才是最有效的！

以前也看过一些管理类的书籍，从来就没有看过的，总是看了没到一半就放弃了，并不是说那书不好，只是不太适合我吧，这可能跟我个人一直信奉“最简单的就是最有效的”这一原则有着最直接的关系吧。那些书讲的不是道理太深奥我还没到那个层次，就是讲的太复杂以至我的脑子不够用。象格鲁夫的这本书，从早餐店的生产线讲起，从基本的生产步骤讲起，然后再发散开去，一步一步地深入。很多时候看书的过程中联系实际，以前不知所然的地方，现在就会给人以“哦，原来是这样的啊”的感觉！

首先，对于制定计划来说，“用最后完成的时间向前推算”，虽然我们时常在使用这一原则，但是从格鲁夫的嘴里说出来之后，以后再，就会更有底气些吧。按照这一原则，再找出整个计划执行过程中的限制步骤，再按照我们的经验给一些复杂的活动留下

余量，后面就是监督整个计划的有序进行了。

对于一名管理者（仅只是管理自己也算是管理者）来说，现代管理之父彼得·杜拉克就曾经说过“没有度量就没有管理”的至理名言，但是现在的工作已不是体力劳动的计件式就能衡量的了，如何度量却又成了一个现代高科技企业的难题，“有效的指标测量应是评估产出，而不是产出之前的生产活动”，“一个好的指标应该是用来衡量具体且可计算的事物的”——格鲁夫又指出了明路，好的有效的指标就是具体的可计算的产出，在这一指导下再来找衡量指标相对就会容易得多。

有了计划，有了衡量指标，还需要管理者把控全局，让整个进程朝设定的目标有序进行，而这才是对管理者管理能力的最大考验。我们都知道，在很多时候，总是会有数件事情都等着我们去处理，而且有的时候，同时会有几个意外事件的爆发都急着我们的迅速处理，往往在这个时候，我们都会被搞得焦头烂额，心烦意乱！这些在格鲁夫的书中都有对应，“经理人必须有同时处理数件事物的能耐，此外，还得知道何时该转移注意力，把精力放在当时最能促进整个组织产出的活动上”，无论何时，我们都必须为自己所处理的事情分出个轻重缓急来，让最急迫、影响最大的得到最优先的处理。

说到管理能力，我想对于我这种从开发做起的人

来说，确实有些什么事情都想亲力亲为的想法。但是由于个人精力始终是有限的，肯定是不可能做得到的，还是必须把工作分配出去。在工作的分配上我是出过问题的，那就是把自己最熟悉的工作留下，把不太熟悉的工作分配出去，结果导致自己的工作很快完成，但分配出去的工作进展缓慢，但由于自己不是很熟悉，指导起来也存在困难，最终影响整个开发进度。还是格鲁夫说的好“如果有机会，你应该把自己熟悉的工作授权给他人。但切记先前举的例子——理智叫你松手，但情感上你可能老大不愿意”，我想在我以后再分配任务时，我是不会再犯前述的错误了。

在这本书的最后，格鲁夫教给我们“规划是为了明天”——就如前面提到过的，总是会有很多事情等着我们去处理，有时几件突发的事情同时爆发，并且都必须得到快速的处理，搞得我们焦头烂额，疲惫不堪，我想这些都是因为过去的规划失误或规划不够导致的。“我见过太多人，他们了解现状与理想之间的差距，并且努力想要缩小此差距，但他们不明白今日他们所面临的问题，经常是源于过去规划的失误”真的是一针见血！那么，就让我们来好好的“规划明天”吧！这些就是我看《格鲁夫给经理人的第一课》一书的感悟，不需要深奥的理论，不需要复杂的推演，一切都是那么的简单自然！

绿盟科技综合信息概览

绿盟科技喜获国际权威机构颁发的重要奖项



——Frost & Sullivan “2009 年中国 IDS/IPS 市场增长战略领导者”

作为中国网络安全市场的领导者，绿盟科技继成为国内首家微软 MAPP 项目合作伙伴之后，再获国际权威咨询机构的青睐。

2009 年 7 月，绿盟科技荣获 Frost&Sullivan 颁发的“2009 年中国 IDS/IPS 市场增长战略领导者”奖 (2009 China Frost & Sullivan Growth Strategy Leadership Award in the IDS/IPS Network Security Market)，由此，绿盟科技率先完成历史性突破，成为国内首家获此殊荣的安

全厂商。

据 Frost&Sullivan 介绍，“市场增长战略领导者奖”旨在表彰一直以来为 IDS/IPS 安全市场做出卓越贡献，产品销售取得迅猛增长的公司，获奖企业必须在 IDS/IPS 产品技术创新、市场推广、销售策略、客户服务以及管理能力等方面具备领导者地位。

Frost&Sullivan 指出，绿盟科技由于在以下多个标准的评估中表现优异而获此殊荣：被证明是成功执行的战略结构；新的市场渗透能力（地理、产品等角度）；企业的市场推广和销售能力；战略创新能力；技术创新和领导能力；不断提高了的客户认知度；产品收入和市场份额增长。

在整个分析评选过程中，Frost & Sullivan 市场调查分析师结合针对 IDS/IPS 市场参与者、最终用户和供应商的大量访谈，以及广泛深入的市场研究工作，综合评估、分析参选厂商在过去一年中赢得的新用户和新领域数量、业务拓展能力以及市场增长规模等因素，最终确定获奖企业。

Frost & Sullivan 亚太地区最佳实践部门总监 Cindy Gan 认为，“绿盟科技因其在

IDS/IPS 市场的快速增长而获此殊荣，这样的增长，很清晰地反映了该公司强大的研发能力及成功的市场拓展战略。该战略将有助于绿盟科技进一步全面开拓本土及海外的安全市场。我们看到，绿盟科技正有效地利用其销售、技术和市场资源，努力赢得更多的新用户。目前，在中国已经有非常广泛的用户接受和使用了绿盟科技提供的安全产品和服务。”

同时，从 2007 年起，绿盟科技基于自己在网络与应用安全技术方面的核心竞争力，积极开拓海外市场，成为中国网络安全领域海外拓展的先行者。近两年，绿盟科技通过与国际知名安全组织、一流咨询机构的合作，协同渠道合作伙伴一道努力，正逐步在国际信息安全市场彰显着自己的实力。

公司成功举办“2009 计算机安全专委会信息安全高级论坛”

近日，由中国计算机学会计算机安全专业委员会主办，绿盟科技承办的“2009 计算机安全专委会信息安全高级论坛”在北京召开。本次会议以“RSA2009 国际信息安全技术热点及发展趋势”为主题，吸引了来

自公安部、中国科学院、信息安全标准化委员会、网络安全企业等单位的 100 多位代表参加。中国工程院院士沈昌祥、中科院信息安全国家重点实验室教授翟起滨、绿盟科技副总裁吴云坤以及其他安全企业的代表在会上做了精彩的主题演讲。公安部网络安全保卫局副局长赵林、计算机安全专委会主任、北京邮电大学校长方滨兴院士、总裁沈继业



做了热情洋溢的致词。

会议气氛热烈，计算机安全专委会常务副主任严明指出，“最近安全界的大事很多，现在召开此次会议非常及时也非常必要、意义重大”。会后，代表们还就会议主题展开了进一步的交流和讨论。

绿盟科技出席新加坡 CommunicAsia2009 展会

近日，绿盟科技再次参加新加坡国际通讯与资讯科技展览会及研讨会 (CommunicAsia2009)。在此次展会上，全球各地的电信、IT 企业展示自己的最新成果，内容涵盖 3G/HSDPA、WiMAX/LTE、宽带、固定与移动融合 (FMC)、新一代网络 (NGN)、IP 技术、网络电视 (IPTV) 和安全系统等众多技术领域。CommunicAsia



展会已经成为了东南亚地区最重要的资讯通信科技交互平台。

公司继 2008 年参会后，再次携手东南亚合作伙伴参加 CommunicAsia，展出了由绿盟自主研发的安全网关 (SG)、入侵保护系统 (NIPS)、远程安全评估系统 (RSAS)、WEB 应用防火墙 (WAF) 等安全产品与解决方案。与东南亚市场的用户进行了积极有效的沟通，展示了公司在信息安全领域的强

劲实力。并借此机会与周边国家与地区的业内同行进行了充分交流，进行业务拓展。

通过在全球重点地区持续参加大型国际展会，一方面绿盟科技向全球的合作伙伴展示了绿盟科技国际领先的网络安全技术、产品与解决方案，另一方面也从这些活动中对业界最为先进的技术方向进行研究，把握市场趋势，同时对绿盟科技在国内及海外的业



务提供了最前沿详实的支撑。随着绿盟科技的国际化步伐的持续加速，国际网络安全市场将能够进一步感受来自中国的网络安全公司的实力。

绿盟科技参加签署《反网络病毒自律公约》

近日，“中国反网络病毒联盟”在北京举行了隆重的签约仪式，中国三大电信运营商与绿盟科技、新浪等多家公司共同签署《反网络病毒自律公约》，承诺共同推动

互联网反网络病毒自律工作的进行。绿盟科技副总裁陈祥杰代表公司参加了签约仪式。

“中国反网络病毒联盟”是由工业和信息化部统一部署，国家计算机网络应急技术处理协调中心计划安排，依托中国互联网协会网络与信息安全工作委员会组织，联合基础互联网运营企业、网络安全厂商、增值服务提供商、搜索引擎、域名注册机构等单位共同发起成立。绿盟科技作为“中国反网络病毒联盟”成员单位之一，之前参加了“中国反网络病毒联盟”数次工作会议，参与了起草《反网络病毒自律公约》等系列工作。

此次《反网络病毒自律公约》签约仪式由中国互联网协会和国家计算机网络应急技术处理协调中心联合举办。工业和信息化部副部长奚国华、中国互联网协会理事长胡启恒、工业和信息化部通信保障局副



局长熊四皓等领导以及中国移动、中国联通、中国电信等企业的有关负责人出席了此次签约仪式。

绿盟科技提出抵御 DNS 新型拒绝服务漏洞完整解决方案

近日，ISC (Internet Systems Consortium, 互联网系统协会) 通告了刚刚发现的一个 DNS 漏洞——CVE-2009-0696，利用该漏洞，黑客可以构造一个特殊的 DNS 动态更新报文，造成 DNS BIND 进程异常终止，从而形成针对 DNS 的 DoS 拒绝服务攻击。在发现攻击的两天内，绿盟科技迅速展开研究并第一时间提出针对 DNS 新型拒绝服务漏洞完整解决方案。

此次 DNS 漏洞是一个新型的专门针对 DNS 的 DoS 攻击类型，相比以前的 DNS Query Flood 等攻击，本次新型攻击的攻击不需要僵尸网络，只需要一台普通主机，发送少量报文就可使 DNS 瘫痪。此漏洞的技术细节和相关验证代码已经公开，如果一旦被黑客利用，其攻击的便捷性将会造成远大于 2009 年 5 月 19 日暴风 DNS 事件的影响。

针对此种新型拒绝服务攻击，绿盟科技在发现攻击的两天内，即已开发出新的漏洞检测及防护算法，并且将该核心算法运用于绿盟科技全系列相关产品中：

- 绿盟远程安全评估系统 (RSAS) 可以对漏洞进行准确检测。(需升级至 V5.0.4.6 及以后版本)
- 绿盟抗拒拒绝服务系统 (ADS) 可以直接抵御此类新型 DNS DoS 攻击 (ADS2000 需升级至 V4.5.15.8 及以后版本，ADS4000 需升级至 V4.5.22.6 及以后版本)
- 绿盟网络入侵检测系统 (NIDS) 和绿盟网络入侵防护系统 (NIPS) 可有效检测和阻断针对该漏洞的攻击。(基于 V5.5 的产品需升级至 V5.5.0.194 及以后版本；基于 V5.6 的产品需升级至 V5.6.2.10 及以后版本)
- 绿盟安全配置核查系统 (BVS) 同步新增 DNS 服务的安全配置检测模块，提供详细的安全配置检测点，并可进行自动化的配置检测功能及加固方案。(需升级至 V5.0.1.3 及以后版本)

绿盟科技提醒相关用户尽快进行 DNS 安全检查，尽早进行漏洞修补，并且及时调

整抗拒服务攻击和入侵保护相关产品的安全规则，以应对此漏洞带来的安全风险。对于没有部署绿盟科技相关产品的相关用户，可以咨询绿盟科技技术服务人员，以提供临时性解决方案。

总裁办召开新员工导师座谈会

为了强调导师的辅导意识、提高导师辅导的规范性及方法，总裁办于7月2日举办新员工导师座谈会。参会人员包括所有应届生导师、新增导师、想提高相关技能的导师、应届生所在部门负责人。

座谈会上总裁办培训助理杨超尘介绍了《新员工导师满意度调查情况》及导师制相关流程，培训主管姚兰介绍了《导师辅导方法与技巧》，通过简单有趣的小游戏使大家了解辅导的方式与关键技巧。应届生所在部门负责人李群、王冬、刘多，也向导师们，特别是应届生导师们，讲述了自身对导师制重要性的理解以及对其工作的期望。

会后总裁办向应届生导师颁发导师证书，并向已完成指导任务的导师们赠送了合影、小礼物，并为其装订了导师旗。参会导师普遍反馈从此次座谈会中详细了解到流程

细节以及辅导技巧，对开展导师工作有着积极的指导意义。

深圳办事处成功举办“2009年度渠道解决方案推介会”



近日，深圳办事处在东方银座大酒店成功举办“2009年度渠道解决方案推介会”。各渠道商共派出销售经理、技术经理等30余人参加。会前为每位参会人员发放了公司产品资料，会中安排了现场答疑、抽奖等环节。此次活动中，首先由深圳办事处渠道经理戴钊强做公司渠道体系介绍，并分别通过金融、政府、医疗等三个方面就安全产品前景做行业分析。其次由工程师苏少辉详细介绍了绿盟科技的产品。

此次会议现场气氛热烈，基本达到了活动的目的。加深了渠道商对绿盟渠道政策的

理解、对绿盟产品的深入认知，加大了集成商与绿盟的合作机会。

青岛联络处成功举办2009渠道认证培训活动

近日，青岛联络处组织区域内6家渠道认证代理商举办了2009年首期渠道认证培训及考试活动。19名相关技术和销售人员在青岛进行了面对面的集中培训，参加活动的学员全部通过了IPS和EPS的初级认证考试，活动取得了圆满成功。

活动期间，技术经理张敬和工程师王绪凯将绿盟科技全线产品从销售和技术两个侧重点分别进行详细讲解，方便了不同层次的学员更快地接受并理解相关知识，有重点的选择WAF、IPS、SAS三款产品进行了攻防实验，加深了学员对产品功能的理解和实际操作能力。

本次活动的成功举办，增强了渠道伙伴技术和销售人员对绿盟科技产品的信心，提高了售前和售后的专业能力。在熟悉产品的过程中，将公司的经营理念传达给代理商，实现双方的共同进步。

THE EXPERT BEHIND GIANTS

巨人背后的专家

长期以来，绿盟科技致力于网络安全技术的研究，为政府、电信、金融、能源等行业提供优质的安全产品与服务。在这些巨人的背后，他们是倍受信赖的专家。

“我们将以产品为道具、以服务为舞台，与您共同创造值得回忆的信息安全管理体验。”

付 峥

绿盟科技北京分公司 安全顾问



★ 为了更加及时的应对危机，绿盟科技的服务与销售网络现已遍布全国；无论何时何地，绿盟科技的安全专家都能为您提供同样卓越的安全解决方案与服务。



公司总部：北京市海淀区北洼路4号益泰大厦三层 010-68438880

服务热线：400-818-6868 值班热线：13321167330（非工作时间） 技术支持传真：010-68437328

技术支持网站：<http://support.nsfocus.com> 技术支持邮箱：support@nsfocus.com

www.nsfocus.com



THE EXPERT BEHIND GIANTS 巨人背后的专家