

拍马屁得提拔



明朝正德年间，宦官刘瑾得宠，大小官员要使劲拍他的马屁，给他送东西，才能得到提拔。有个刑部主事叫王伯安，尽管很有政绩，因为没搞这一套，坐了冷板凳。

王伯安眼看着那些平庸之辈的官位一个个超过自己，心里很不好受，心想：你们有人，我就没人？我的老子通着天呢！于是就动笔给自己父亲写了一封信。他父亲王老先生中过状元，当过皇上的老师，深得皇上敬重，如果父亲能在皇上面前替自己美言几句，凭父亲的老脸、自己的实绩，那是关老爷卖大刀，人硬货也硬，还有不行的？

信发出去后，王伯安就天天掰着手指头算，等了两个月，终于等来了父亲的回书，那只是一张二指宽的小纸条，上面写道：“我儿目前困境，全因不懂为官之道所致。随信托来一人，为官秘诀全在此人身上。望我儿拜他为师，尊之敬之，若能习得此秘诀，终生受用不

尽。”王伯安读罢大喜，可是等他一看来人，心不由又凉了半截：只见来人高不满五尺，年不过三旬，一双似无还有绿豆眼，两弯似有还无吊梢眉。这样的人能有什么秘诀？

王伯安问来人：“家父对您推崇备至，让我拜您为师，还没请教老师您的名号呢？”

那人一躬到地，说：“大人错爱，实不敢当。小人侯三，是个跑龙套的戏子，大人您要肯赏口饭吃，我给您牵马坠镫，当老师那可折杀小人了。”

王伯安一听是个戏子，心想父亲眼界奇高，他欣赏的戏子一定错了，就说：“我最爱听戏了，可否请您清唱一曲，让我一饱耳福？”

侯三也不推辞，清一清嗓子，开口就唱。谁知他一开口，荒腔走调，五音不全，听了叫人直起鸡皮疙瘩。王伯安刚呷了一口茶，听他这一嗓子，“噗

让你走呢。我跟前也没个贴心人，你就留下吧。”

侯三一听，得，眼睛一眨，老母鸡变鸭，由老师变成随从了。他想，随从就随从，将来有机会，我会让你知道我的本事，也就答应了。

老师的绝技

王伯安见他不对，长出一口气，说：“你去给下面人说，准备轿子，我今天要去给吏部孙大人的老爷子祝寿。”

侯三去传话，下面的衙役轿夫一听全瞪大了眼，原来王伯安上任以来，从没理会过这些应酬之事，侯三一来，老爷就改了性，大家都以为这是侯三开导的呢。

可王伯安怎么会突然转性的呢？原来他想，戏子讲究唱念做打，“唱”排在第一位，这侯三唱的不好，却能得到父亲推崇，必定是做功好，因此父亲所说的为官秘诀，一定是：“嗓子不必动

地把茶全喷出来了。

别看侯三戏唱得不怎么样，脾气倒不小，王伯安这口茶一喷，他立刻罢演，一个头叩在地下，说：“既不中少爷的意，我还是回去服侍老爷。”

王伯安刚想顺水推舟，忽然想到父亲从千里之外巴巴地给自己送来一个不会唱戏的戏子，其中必有深意……脑子一转圈，顿时明白了：原来如此！想不到父亲说的为官秘诀就是这个啊！他想着转脸看了看侯三，说道：“既是老爷千里迢迢介绍来的人，肯定有过人之处，我怎能

地不把茶全喷出来了。别看他戏唱得不怎么样，脾气倒不小，王伯安这口茶一喷，他立刻罢演，一个头叩在地下，说：“既不中少爷的意，我还是回去服侍老爷。”王伯安刚想顺水推舟，忽然想到父亲从千里之外巴巴地给自己送来一个不会唱戏的戏子，其中必有深意……

王伯安一听，得，一准是自己的贺礼太少，孙老头特意叫自己进去羞辱一番。正要硬着头皮进去，只见孙老头竟然在一家人的簇拥下，亲自迎出了二门，见了王伯安，老远就喊：“多谢王老爷，圆了老朽多年的心愿！”

王伯安听他语气真诚，不像挖苦自己，摸不着头脑，只好“嗯嗯”地敷衍着，一路往里。到了内堂，只见给自己送贺礼进来的侯三倒已经入席了，而且是一个人单拉了一席，在下首坐着。席前高搭戏台，一个小丑正在翻筋斗，众宾客不断叫好喝彩。王伯安仔细一看，不由呆了：只见那小丑并不是在平地上翻筋斗，也不是在八仙桌上，而是在农家养蚕的竹匾上绕着圈沿儿翻筋斗。要知道这种竹匾最多两斤重，平常人一只脚踏上去，竹匾就得翻，两只脚上去，那就真成了“竹扁”了。要在这上面走，那得会轻功才成，而绕着竹匾的圈沿翻筋斗，一般人想都不敢想。

王伯安听他语气真诚，不像挖苦自己，摸不着头脑，只好“嗯嗯”地敷衍着，一路往里。

到了内堂，只见给自己送贺礼进来的侯三倒已经入席了，而且是一个人单拉了一席，在下首坐着。席前高搭戏台，一个小丑正在翻筋斗，众宾客不断叫好喝彩。王伯安仔细一看，不由呆了：只见那小丑并不是在平地上翻筋斗，也不是在八仙桌上，而是在农家养蚕的竹匾上绕着圈沿儿翻筋斗。要知道这种竹匾最多两斤重，平常人一只脚踏上去，竹匾就得翻，两只脚上去，那就真成了“竹扁”了。要在这上面走，那得会轻功才成，而绕着竹匾的圈沿翻筋斗，一般人想都不敢想。

这时，那小丑一通筋斗翻下来，面不改色气不长出，下得台来，径直向王伯安走来。王伯安正准备打招呼，不料小丑绕了一个弯，跑到侯三跟前，恭恭敬敬一揖到地：“请侯师傅多多指教。”

王伯安闹了个大红脸，细看那小丑，恭敬发自内心的，不由暗想，难道父亲荐来的这个侯三真的心怀绝技？只听侯三对那小丑说：“你这出戏演的是考中状元后头戴官帽跨马游街，怎么你只戴了个头巾？”

那小丑红着脸说：“不瞒侯师傅说

，我要戴上官帽，翻筋斗不单竹匾要翻，帽子也要掉，苦练多少年，就是练不成。”

侯三说：“那好，我家老爷让我来给孙老太爷拜寿，承蒙老太爷错爱，今天这个丑不献不成了，我也上去翻翻。”说着他便去换了打扮，不同的是戴上了簪花官帽，也到那竹匾上翻了一通筋斗。

老师的教诲

台下，孙老头看得不住咧嘴：“筋斗王果然名不虚传！我早就听说他有这手绝活，一直请不到他。多亏王老爷，让我了却多年的心愿！”王伯安这才恍然大悟：原来这番热情，不是我那二十两银子换来的，而是因为侯三这小子把自己当寿礼了！这小子是演丑角的，怪不得唱得那么难听。

先那小丑在旁边解说：“其实能戴着帽子翻筋斗的，我们行里也不止侯师傅一个，但是，翻筋斗时帽子上不系绳，帽子也不掉，那当真是独此一家，再无第二人会得。”

孙老头听了更是惊叹，等候三从台上下来，孙老头上就去摘他头上的帽子，那帽子果然没系绳，轻轻地就摘下来了。孙老头就问：“你那么折腾，帽子怎么不掉呢？”

侯三趴下就叩头：“这是小人一辈子的饭碗，请老爷恕罪。”

孙老头只想饱眼福，又不想偷师学艺，见他如此，也就不问了。

王伯安这才知道，父亲所说的为官秘诀，绝不是自己悟出的什么长袖善舞，回去的路上，他说什么也不坐轿了，非要亲自抬侯三不可。侯三见他心诚，这才把王伯安拉到一旁，说了实话：“令尊于小人有救命之恩，他老人家叫小人来教您，我不敢不来。其实这秘诀说穿了也没有什么，就是立定脚跟做人，咬紧牙关做事。”

王伯安疑惑地问：“这和翻筋斗有什么关系？”

侯三小声说：“我的爷，您这么聪明还不明白？只要立定脚跟做人，心里不去想什么竹匾，就不会从竹匾上掉下来；咬紧牙关，鬓角不就有两块骨头凸起来吗？卡住帽子，它自然就不会从你头上掉了呗。”王伯安愣了愣，随即哈哈大笑：“原来如此！”

从此王伯安虽然屡经坎坷，甚至一度被贬到贵州当一个小小的驿丞，但他始终坚持立定脚跟做人，咬紧牙关做事。后来刘瑾被砍了头，投靠他的那些人，自然也没什么好果子吃。倒是王伯安，在贵州当驿丞时得以专心做学问，成了一代心学大师；出山后又立下赫赫战功，成了一代名臣，他就是历史上有名的王阳明。

“钱不是省出来的” 这句话害了无数年轻人

有个段子说，要想迅速降低自己的生活质量，方法有三个：

1 结婚 2 生病 3 创业（排名分先后）

这届适婚青年似乎真把这段话看进心里去了。前两天官方公布的最新数据，2018年中国结婚率仅为7.2%，创10年新低。

大部分年轻人表示，不是我不想结，是真穷啊~

我也年轻过、放纵过，当然知道你们的穷病根源。要我说，这都是你们自己作的。

就像我同事小K，总觉得这辈子攒不够买房的首付。她有天看了篇文章，讲的是一个开网店的女孩，租下上海市中心的一套高级公寓，花了160万装修。BTW，这房只有两年租约。

文章里有句话很动人：“房子虽是租来的，但生活是自己的。”小K含泪转发：这才是精致生活啊。

然后，她真的开始刷爆信用卡装修出租屋了。没成想房还没装完，房东就提出涨价，不然撵她走。这下她才清醒过来，房子是别人的，生活是租来的……

“这届年轻人里，大把大把小K这样的傻孩子。

说到底，小K就是认定自己这辈子买不起房了，但又害怕活得不如别人，所以企图用高消费来遮掩——至少在生活品质上，咱还是能跟社会中上层平起平坐的。

很多年轻人，就是在这种思想下，上了消费主义这条贼船——租房花几个钱装修不难吧，米其林餐厅、行政酒廊、名

牌包、无人机不难吧。

另一方面，很多小年轻承受不了小圈子、大环境给的舆论压力。毕竟，刷刷朋友圈就能感受到，别人的生活一个比一个体面、精致，我可不能掉队呀。

结果就是，大家不顾一切地通过消费来防止自己掉队，避免成为广告海报、朋友圈爆文和社会舆论的对立面。

这时候，消费已不再是你需要什么，而是你认为你需要什么，他人认为你需要什么。

这也是为什么，看到人家网店老板屯了一墙的名牌包，租着高级公寓，撸着波米拉猫，小K也跟风着了道，刷爆卡去追求精致生活。

热爱生活不在这些表面功夫，花巨资装修出租屋，跟剁手买包、乱败电子产品，都只是一种炫耀型消费，除了买买一时爽，标榜自身外，并不能带来更高级的体验。

更糟糕的是，这种生活方式只会把越来越多的年轻人拖入“老鼠赛跑”的圈子：为金钱996，一拿到工资就拼命消费，陷入有今天没明天的死循环。

在虚假繁荣中活久了，人就没有勇气回到现实。

一想到结婚要买房买车、生娃养娃就头皮发麻，还不是因为你只会刷卡不懂储蓄，才没底气去承担这些婚姻成本么？

结不了婚，或者不敢结婚，都还只是一个表象，更要紧的是，被这种“买买解千愁”的生活方式束缚，把钱都造光，也就放弃了自己未来人生中，博取大收益的机会。

在这种生活方式下，你看似也在辛苦工作谋求升职加薪，

本质上却一直在赤贫线上翻滚，离财务自由越来越远。

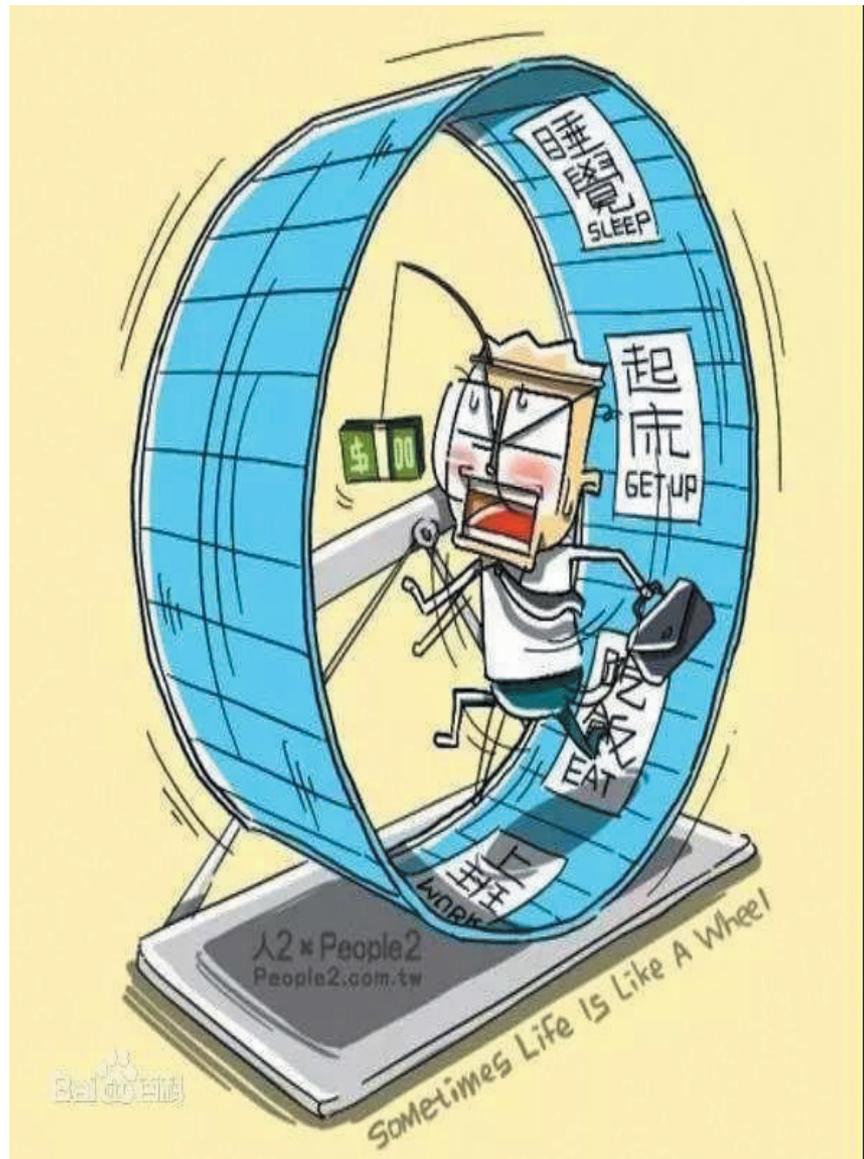
别天真的以为，财务自由是拥有数千万积蓄才考虑的事情。实际上，只要当你的资产收益能够负担日常消费了，你就财务自由。

讲个栗子。一位美国男性在20多岁时做了一个决定：要在30岁之前攒够一辈子需要的钱（60万美元和一套房子），不再为了生存而工作。然后他真的这样做了。

今年他41岁，已经过了11年的退休生活。他们一家人住在美国科罗拉多州，有一个儿子，全家每年的开销是2万5千美元左右。因为开销很少，所以他用存款的理财收入来养活全家没问题，这也是一种财务自由。

所以说，要想弯道超车、实现梦想的生活，靠的不是过度消费，而是节流，这也是为什么我一而再、再而三地给大家安利各种攒钱方法。

只有等你省下第一桶金，你才有可能通过理财，让你的财



富雪球越滚越大；赚得多了，你才有可能从根本上提升你的生活品质，甚至躺赢人生。

要我说，用投资获取的利息收益去剁手，延迟满足自己的物欲，这种禁欲系的消费方式才是真正的高级。

节俭不意味着匮乏，而是一

种解放。只有从消费狂欢中抽身而出之时，你才会看清自己内心真的想要的是什么。比起160万装修出租房，我更欣赏那些普普通通、自力更生给自己攒出婚房、嫁妆的年轻人。

祝你们以消费降级的心态，过好财富升级的一生！

身体只有1%是自己的，其余99%是谁的？

你可能不知道，你的身体只有1%是自己的，其余99%是外来的租住户，租户指的就是你身体里的细菌。你只是“百分之一人”

细菌在地球上已经存在数十亿年了。它们是单细胞微生物，即只有一个细胞的生物，有一个DNA和少量的基因。细菌十分渺小，肉眼很难分辨，所以，人们通常不会想到自己和它们能有什么关系。

在人的身体中，人们只知道肠道里有许多细菌。肠道中的细菌和大脑一样重要。它们消化食物，制造维生素，对构建人体起着非常重要的作用。

实际上，不仅仅肠道上，人体内外都遍布细菌。生活在人身上的细菌数量和人体细胞数量的比例是10:1，也就是说，有1个人体细胞就会有10个细菌。如果把人类身上的细菌看作人体的一部分，那么，一个人的身上只有不到十分之一的部分是真正的“人”。

其实，十分之一的“真人”还不是最糟糕的情况。如果从基因的角度来计算，百分之一的人才算是“真人”，因为一个人的遗传基因大概有3万，而附着在人身上的细菌的遗传基因大约是人类的100倍。所以，在一个狂热的微生物学家眼里，你只不过是90%到99%的细菌罢了。

在人类历史上，人们别说弄清细菌与自己的关系，就是我们自己的身体器官，我们仍难以判断哪些身体器官比较重要。比如，非常注重来世的古埃及人会在死后，将认为很重要的器官，像胃、肝、肺等小心翼翼地用罐子封存起来，但对认为不重要的器官，比如大脑，却会暴力地将其粉碎，让脑浆从鼻孔流出，然后扔掉。他们可想象不出大脑的重要意义在哪里。

细菌决定了“你是谁”

我们知道，人和人之间的有99%的基因是相同的，但人与人之间的肠道中的细菌的相似度可能仅有10%。每个人身上所携带的菌群不同。这种不同是引起人与人之间很多差异的关键，而正是这些差异使我们变得各有特色。

一些人更容易招蚊子，因为他们皮肤上的细菌会产生更多可以被蚊子探测到的化学物质。科学家发现，一个人所携带的细菌种类在药物代谢中可以起到

难以置信的作用，能决定某种止痛药是否会损害他的肝脏，能决定一些药物是否会对一个人的心脏病起到良好的治疗效果。通过探测一个人肠道中的细菌种类，科学家还能判断这个人是否瘦，还是胖，而且成功率极高。而对一只雄性果蝇来说，它身上的细菌种类还决定了交配对象是哪只雌性果蝇。

研究表明，一个人的不同身体部位存在的细菌种类也不尽相同，例如肠子上的细菌自成一派，皮肤上的细菌也自成一派。它们之间的差别异常惊人，甚至大于珊瑚礁上的细菌和草原上的细菌之间的差别。这意味着，人体上几十厘米的距离造成的细菌差别，比地球上数千千米的距离产生的细菌差别还要大。

细菌是我们身上无形的盔甲，它们还帮助消化食物，尽心尽责地指导人体的免疫系统运行，阻断外界环境带来的伤害，维系我们的健康，让我们活下去。可是，细菌并没有因为这些“功劳”而名声大噪，反之，却因为做的一些坏事被人们知晓。地球上有无数种细菌，一些致命细菌令人生畏，因为如果一个人不幸遇到，那么他一定会病得特别厉害。一些细菌远不是人体上顺从的乘客。

细菌如此微小，如果它们单枪匹马出战，对人体这种庞然大物来说，必然产生不了什么影响，所以它们一定是协同作战的群体，需要同时发起同一行为，比如一起攻击人体，才能使人患病。

独特的语言

可是，细菌是如何知道自己是处于孤立状态，还是群居状态的？又是如何收到协同作战的命令的？研究表明，细菌能够彼此之间进行交流，它们之间有自己独特的化学语言。

费氏弧菌是一类美丽的、会发光的海洋细菌。单个的费氏弧菌并不会发光，只有当它们积聚到一个特定数量时，所有的细菌才会像接收到命令一样，一起发出像萤火虫一样漂亮的生物荧光。

经过辛苦的研究，科学家成功破译了费氏弧菌的交流密码。

虽然费氏细菌在独处时不发光，但是，它体内的一种蛋白质在不断制造、分泌出微小的、属于一类激素的化学分子。随着细菌成倍增长，充斥在细菌周围的化学分子数量也会越来越多。这时

，固定在费氏弧菌表面的接收器，一种受体便开始收集这些分子。渐渐地，化学分子会再次慢慢地汇聚在一起。而当接收器被化学分子填满时，它就会向细菌细胞传递信息，告诉它“大军”已组建完毕，可以启动发光装置了。因为接收器是“标准配置”，容量相同，所以每个细菌接收器几乎会同时被化学分子填满，于是它们便同步发光了。

不光费氏弧菌，科学家发现，所有的细菌都存在着类似的内部交流系统，即在每一类菌种中，都有一类化学分子供内部细菌进行交流。这种大部分结构的相似性暗示着我们，它是细菌王国的通用交流方式，可以称之为细菌的语言。

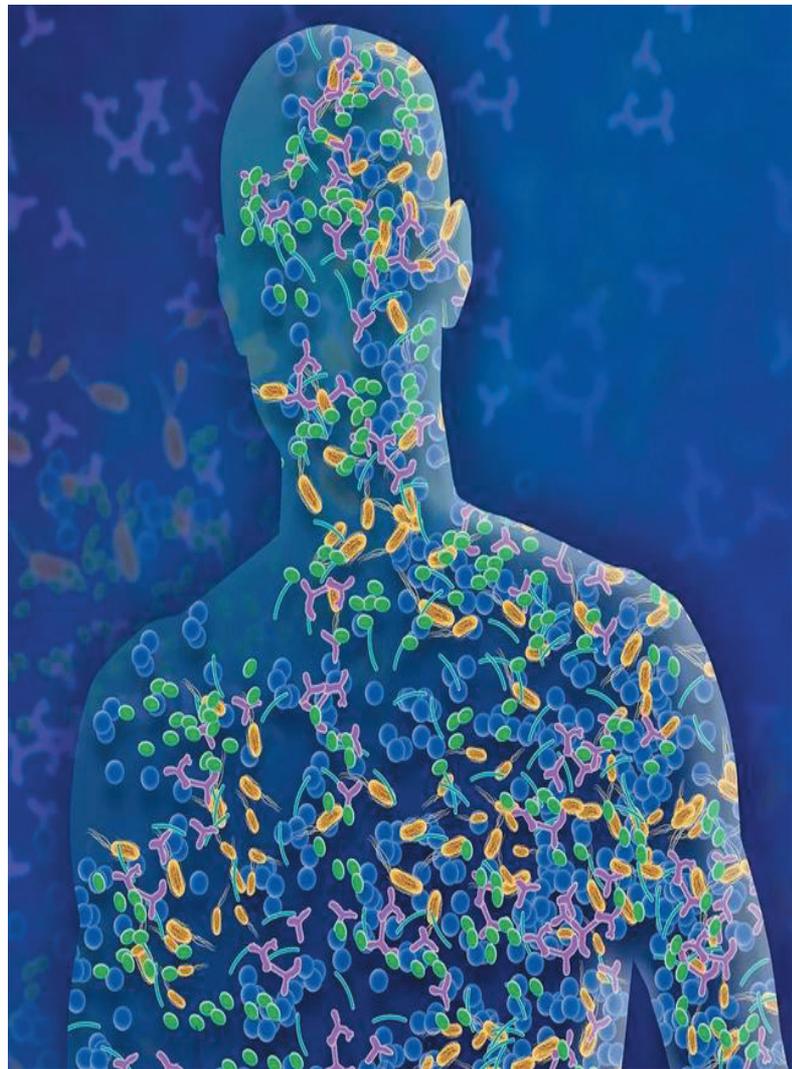
不过，细菌交流信息的方式有高度的专一性：不同菌种的“语言分子”只能与同类菌种的受体接收器结合。也就是说，这种内部语言的交流是私密的，仅限于种族内部的沟通。

语言交流使得致病细菌变得强大，难以应对。当少量致病菌种进入人体，即使分泌毒素，它们也不会贸然发动攻击，来对付巨大的“宿主”。它们先会等待，并开始复制增长，还不时用语言交换信息，以统计同伴的数目，来评估自身实力。当时机成熟，确定有足够数量的细胞数后，它们才会一起进攻人体。而一旦它们发起攻击，便是“排山倒海”之势，使宿主发病严重。

细菌有交际语言

之前，人们认为细菌的生活枯燥无味，只是单调乏味的成长与分裂，而且长期以来，它们还被认为是不善“社交”的群体。现在看来，事实并非如此。它们一直在用自己独特的方式进行频繁交流。

事实上，细菌不仅有一个内部菌种语言识别系统，可用特别的化学分子来辨别同类，而且还有另外一套系统，一个用来“社交”的通用系统。这套系统中产生的化学分子是所有菌种共有的，



是一种有五个碳的小分子，可以被任何菌种接收，是不同菌种间的“社交通用语”。换句话说，利用这种化学文字，不同的菌种彼此间可以自如地进行交流。使用社交用语的细菌既可以统计同伴的数量，也能统计周围异种细菌的数量。它们将这些信息都传递到细胞中，然后决定该怎么做。菌种之间的竞争执行“少数服从多数”的原则，占少数的细菌会为占多数细菌“让路”。

传统抗生素的工作原理都是杀死细菌，要么让细菌的细胞膜破裂，要么使得细菌不能够成功复制自己的DNA，实际上，这种很暴力的方法加快了细菌的进化速度，所以有了超级细菌，有了全球性感染问题。

由于细菌正进化出很强的多重耐药

性，人类已经快没有抗生素用了。而利用细菌的社交语言，可以为我们提供对抗细菌的新方法，我们只需要让它们无法交流，无法计数就能达到预防疾病的目的。所以，破译细菌的社交语言真是一件很棒的事情，有了它，研发出新一代更新更强的抗生素将成为可能。

或许，数据造假是我们打败细菌的新方法。只要不让细菌知道“大军”已成，让它误以为“势单力薄”，它们就不会一起去攻击宿主，这样，我们就成功预防了细菌疾病。

而要达到这个目的，懂得单个菌种用来交流的语言还不够，我们还需要知道不同菌种之间是如何进行交流的。更重要的是，要了解致病细菌与其他菌种沟通的方式。只有我们破译了细菌之间的交流语言，用假信息迷惑细菌，使它们不能团结一致对人体发动进攻，才可达到预防疾病的目的。

Costco 中國大陸首店將在上海開業：

一個多月已積累數萬會員

在經歷了5年的市場探索後，中國大陸首家Costco（開市客）將於下周落戶上海。

8月20日，Costco亞洲區總裁張嗣漢接受了澎湃新聞記者採訪，談到了Costco未來在大陸地區的發展計畫，和對於會員制超市的市場理解。張嗣漢表示，自7月1日開放會員申請後，目前閔行店已經積累了數萬名會員，遠超過了此前預期。而對於未來的繼續開店計畫，Costco將著力華東市場的開拓，繼續開店步伐。

美國大型零售商Costco是主打會員制的大型倉儲式大賣場，其大陸首家門店將於8月27日落戶上海閔行區，總購物面積近1.4萬平方米，設有1200個停車位，是其全球門店中最大的停車場。

1976年，第一家採取會員制的倉儲批發俱樂部Price Club在美國加州聖地牙哥成立，7年後，另一合作夥伴Costco會員制倉儲批發公司於美國華盛頓州的西雅圖市成立。1993年兩家公司合併為PriceCostco公司，1998年正式更名為開市客股份有限公司（Costco Wholesale）。目前Costco在全球11個地區經營逾770家賣場。

雖然下周Costco大陸首店才要落戶上海，但大陸市場對倉儲式大賣場並不陌生。1996年進入中國大陸的山姆會員店，同樣主打大包裝、大分量產品的銷售方式，消費者在進店購買前需要支付一定的會員年費。

作為第二家進入中國大陸的會員制超市，Costco卻比山姆會員店晚了20多年。對此，張嗣漢表示，Costco選擇了較為保守的做法，只有在市場成熟，消費者購物能力提升的情況下，才適合Costco開設線下門店。

張嗣漢表示，299元的會費門檻已經將Costco的目標人群定在中高消費人群，也帶來了一定的客戶黏性。



參考全球其他地區門店的資料，Costco會員的續卡率達到近90%。

當被問及Costco與山姆會員店競爭關係時，張嗣漢表示，兩家商場各有特色，在體驗和價格方面還是有所差異的。

為了進入大陸市場，Costco在2014年首先開設了天貓旗艦店，瞭解市場和消費人群。張嗣漢說：“這5年時間，讓我們去調整，讓我們去準備，讓我們去培養品牌，培養我們的團隊，所以這5年是值得的。如果我們跳進來（大陸市場）什麼都不懂，一定會吃虧。”

而首家門店落戶上海的決定，也來自於天貓旗艦店的運營經驗。從過去5年的訂單來看，Costco的主要消費者集中在華東地區，其中上海最甚。

據悉，目前天貓旗艦店的整體商品品項（SKU）為500個，而閔行店擁有3400個SKU，線上線下暫未打通。不同于普通商超，會員制大賣場注重中高端消費人群，商品種類更為精簡。以Costco和山姆會員店在全球門店的平均SKU為例，其分別為3600和4500個，而普通的超市的品項可能接近一萬個。

就是因為減少品項、增大分量、減少過度包裝、全球聯合採購、商場無複雜裝修的風格，Costco有了不同于其他商超的控價能力，商場毛利率也一直保持在10%至11%。雖然還未透露具體商品價格，但張嗣漢透露，非食品類的百貨商品價格低於市場價的30%到60%，食品類則能低10%到20%。“每一個品項，我們都會和競爭對手比價。”張嗣漢說，“如果價格無法做到低於對手，那麼寧可不賣這個產品。”

Costco進入中國大陸的時機，不少外資超市卻在中國遭遇敗局。這也引發了外界對於外資商超水土不服的質疑。

對此，張嗣漢說：“開市客非常重視中國大陸市場，我們認為，這會對整個公司的未來發展起到重要作用。我們會先開一家、兩家門店，看看到底發展得好不好，如果好，就會繼續開。至於開多少？市場這麼大，我也不知道。”

（美國中文網）

NBA 有了首位華裔老闆，

阿裡巴巴蔡崇信收購籃網為哪般？



NBA 和中國籃球界掀起了一陣浪潮。阿裡巴巴聯合創始人、副總裁蔡崇信近日以 23.5 億的創紀錄價格收購籃網隊，他也將成為 NBA 第一位全資持有球隊股份的華人老闆。

阿裡巴巴蔡崇信全資收購 NBA 籃網

《北京青年報》報導，NBA 布魯克林籃網隊 17 日對外宣佈，籃網隊與該隊主場巴克萊中心正式易主，阿裡巴巴聯合創始人蔡崇信成為唯一的持股人。

2018 年 4 月，蔡崇信以 10 億美元的價格從俄羅斯富豪普羅霍羅夫手中買下了籃網隊 49% 的球隊股份。現在他再次出手，將剩餘的 51% 股份收於麾下。這意味著，他將全資持有籃網隊的股份，他也將成為 NBA 第一位全資持有球隊股份的華人老闆，23.5 億美元的交易額也讓這筆交易成為 NBA 歷史上最貴的俱樂部轉讓交易。

另據《紐約郵報》報導稱，蔡崇信還將買下籃網隊的主場巴克萊中心，該交易預計將於當地時間週五公佈，巴克萊中心的交易價格或許不會被披露，但可以確定超過 7 億美元。這意味著蔡崇信打包籃網的這桌籃球盛宴，總花費超過 30 億美元。

消息人士稱，與球隊相比，球館的價值並沒有太高，而蔡崇信選擇購買球館是或許因為 NBA 官方喜歡看到他們的老闆在擁有球隊的同時也擁有對其主場的控制權，此後蔡崇信可以通過再次出售球隊的冠名權來收回部分成本。

蔡崇信將在 2021-2022 賽季開始前完成此項收購交易。據 NBA 中國官方網站報導，在收購協定經 NBA 董事會批准達成後，蔡崇信預計會在九月底正式出任巴克萊中心的董事會主席與籃網的 NBA 董事。

布魯克林籃網隊在本賽季休賽期獲得了歐文和杜蘭特這樣的巨星球員，將在未來對總冠軍發起衝擊。目前，布魯克林籃網隊正處於休賽期的人才搶購熱潮中。

蔡崇信表示，將不遺餘力地保持巴克萊中心在球迷和紐約市民心中的神聖地位，進一步開拓球館在文化、社區、娛樂方面的功能。

蔡崇信在阿裡隱退 曾自稱終身體育迷

蔡崇信，祖籍浙江省湖州市，出生於臺灣，加拿大籍華人。2019 福布斯財富榜上，蔡崇信以 95 億美元位居第 147 位。現任阿裡巴巴集團執行副主席，NBA 中國董事會成員。

資料顯示，蔡崇信是一個“終身體育迷，學生時期，蔡崇信還曾代表耶魯大學曲棍球校隊參加了美國 NCAA 第一級別的賽事。

13 歲就到美國求學的蔡崇信，對於籃球的熱愛非同一般，這甚至要追溯到他大學時代。當時，蔡崇信在耶魯大學讀書，他對於體育項目的涉獵廣泛，這包括曲棍球、籃球等項目。而現在蔡崇信的兩個兒子也都很喜歡籃球。他的妻子吳明華是在堪薩斯州長大，是堪薩斯大學的籃球迷。蔡崇信曾經在接受採訪時談到了自己對於 NBA 的熱愛，他曾多次在旅途中觀看籃網隊的比賽。

2017 年 10 月，蔡崇信和馬雲曾聯手升級阿裡巴巴與 NCAA 冠軍聯盟 Pac-12 的戰略合作。當時蔡崇信還曾在籃球館親自下場，和 NCAA 球員們秀球技。

另據關注中國前沿科技的網站雷帝網報導，入主籃網的同時，蔡崇信正在從阿裡巴巴內部逐漸隱退。

蔡崇信被稱為是阿裡巴巴的“隱英雄”，是馬雲背後的男人，長期負責阿裡的財務和法律事務，外界對其評價頗高。但今年 6 月 18 日，阿裡集團 CEO 張勇通過全員信宣佈阿裡新一輪面向未來的組織升級，其中，阿裡巴巴 CFO 武衛接棒新職位，兼任集團戰略投資部負責人。

這意味著蔡崇信不再是阿裡戰投的第一負責人。而從阿裡巴巴逐漸隱退的蔡崇信，在球場上算是又找回了一種生活。

蔡崇信收購籃網究竟為哪般？

上第澎湃新聞援引美國媒體透露，事實上，這場豪購早有伏筆。2018 年 4 月，蔡崇信以 10 億美元收購籃網部分股權的時候，他與大股東普羅霍羅夫已經達成

協議：三年內擁有優先收購權，即在 2021-22 賽季之前他有權以 13.5 億美元收購剩餘的 51% 的股份。結果僅僅一年多時間，蔡崇信就迫不及待兌現了自己的權益。

那麼蔡崇信為什麼對一支 NBA 球隊如此上心？

除了一直宣稱自己是一個資深體育迷，並且在紐約有過生活經歷之外，恐怕 NBA 作為體育富礦的吸金能力和價值空間才是讓蔡崇信志在必得的更重要原因。

NBA 一直是全球最賺錢的體育聯盟之一，近幾年上升勢頭更加迅猛。再看籃網隊，2018 年的資料顯示，球隊負債率（球隊資產中借款比例）僅為 11%，在 30 支球隊中排在中上游，資產結構良好，而其價值漲幅高達 28%。看上去，雖然成績平平，但借助所在地紐約大都市的加成，籃網一樣奇貨可居。

在當下這筆收購達成之前，隨著杜蘭特、歐文、小喬丹等球星加盟，權威機構預測籃網新賽季的收入將提升 10% 至 15%，主要來自於門票收入、企業贊助和球隊商品出售，這還是在杜蘭特鐵定休賽一個賽季的情況下做出的預判。

簡而言之，蔡崇信並非只是追高，而是抓住了一個潛力巨大的投資機會。以球隊的地理位置以及未來幾年的預測走勢來看，這筆買賣甚至可以說是穩賺不賠。

可能有人會問，既然 NBA 和籃網隊的前景如此被看好，俄羅斯人為什麼還要出售球隊套現？在這背後，普羅霍羅夫個人的客觀原因不可忽視。據悉，在收購籃網之前，普羅霍羅夫身價接近 200 億美元，但如今他的身價已經因為各種因素的影響縮水了近一半。這讓真金白銀落袋為安，拿到資金進行其它的投資或者填補虧空，成為了俄羅斯人的主要動機。

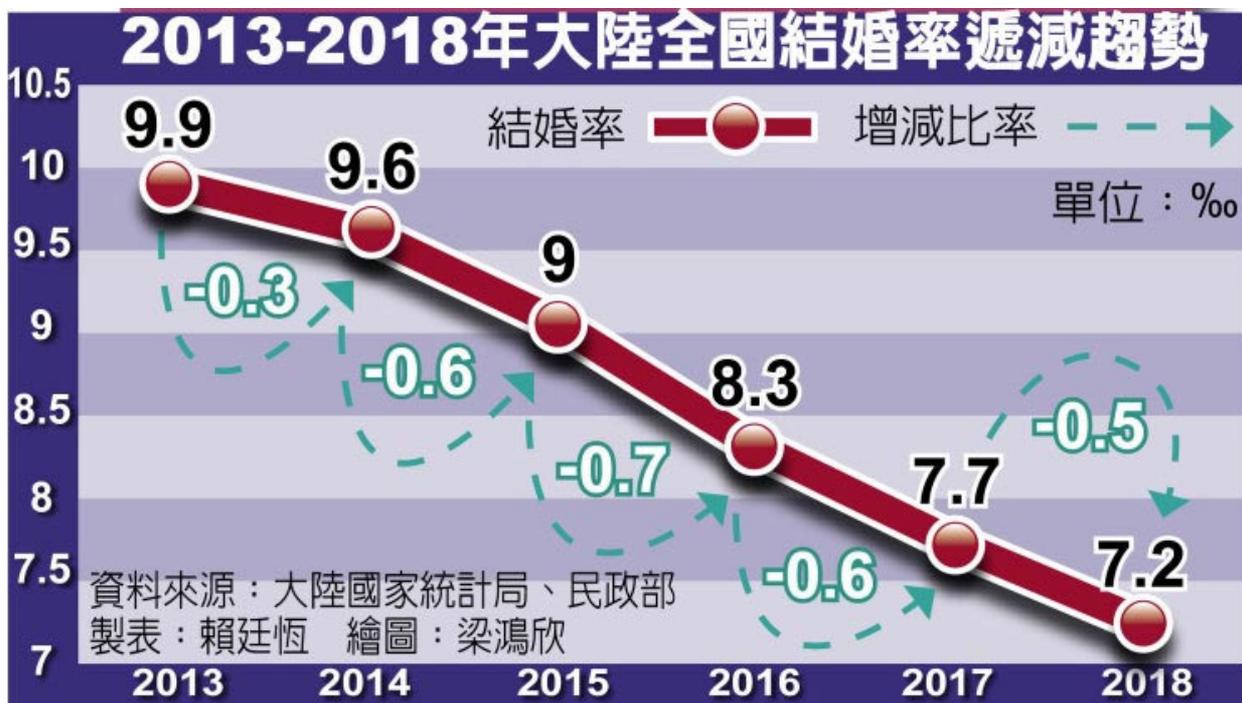
隨著蔡崇信入主籃網，他成為了 NBA 的第一位華裔老闆，聯盟也樂於看到這樣一張新面孔。在外界預測中，蔡崇信的華人身份和阿裡背景對於 NBA 在中國的推廣將起到積極的影響，而籃網也有可能因為這個新東家變得更受中國市場的青睞。

巧合的是，今年 1 月份，籃網和湖人被確定成為赴華征戰 NBA 中國賽的兩支球隊，屆時籃網能否像過去擁有姚明的火箭一樣受到中國球迷熱捧，人們拭目以待。

蔡崇信認為中國球員再次登陸 NBA 只是時間的問題。他之前曾經這樣說：“中國人口眾多，市場潛力巨大，籃球愛好者又非常熱情，再加上政府的推動，我相信中國球員再次登陸 NBA 是遲早的事。”

（僑報網）

內地結婚率再創新低， 年輕人不結婚是因為什麼？



“我跟男朋友分手了，因為他要求我畢業一年之內就要跟他結婚，但我不想結婚”。北京某高校學生劉夢今年23歲，明年就要研究生畢業，跟男朋友在一起5年，她很愛她的男朋友。但對於畢業一年之內就結婚，她表示無法接受。

和劉夢有相似想法的年輕人不在少數。據國家統計局和民政部資料顯示，從全國範圍來看，2018年結婚率僅為7.2%，這個數字創下了近10年來新低。從不同省份的差異來看，經濟越發達地區的結婚率越低，2018年全國結婚率最低的上海只有4.4%，浙江5.9%為倒數第二，廣東、北京、天津等地的結婚率也偏低。

從2015年人口小普查資料可以看出，20-24歲的“90後”（1990-1994年）女性的未婚比例為75%；25-29歲的“85後”（1985-1989年）女性的未婚比例仍高達27%，而她們的母親輩們“60後”在她們25-29歲時的未婚比例還不到5%。

在對不同年齡、性別，不同工作、不同受教育背景的未婚年輕人採訪後發現，對於“結婚”這件事情，每個人都有著不同的想法。“我喜歡他／她，但我現在不想結婚”“我沒有信心去維持一段穩定的婚姻關係”“我還年輕，有比婚姻更重要的事情需要我去做”“結婚要買房、買車，我現在還沒有錢，先脫貧、再脫單”……無論何種原因，都顯示出，結婚生

子不再著急，甚至都不是人生的必然選項。“早婚早育、多子多福、傳宗接代的傳統婚育觀念已經成為歷史。個人主義的婚育觀正在取代舊有的家族主義婚育觀。”北京大學社會學系教授李建新說。

不結婚是因為“窮”嗎？

在採訪中，許多年輕人表示，不結婚是因為“窮”。一個“窮”字帶著一種戲謔，但其背後卻蘊含著更為複雜的社會因素。一方面，有時過高的物質標準讓年輕人對婚姻望而卻步。相關調查顯示，結婚需要的越來越高物質條件，是導致晚婚或者不敢結婚的重要原因。

張帥是一名公務員，已經工作3年的他表示，還沒有考慮結婚的問題。“我室友的爸爸前幾天專門來北京陪他看房子，說要給他買房子，讓他談戀愛結婚。我知道現在結婚對方都要看你的物質條件，比如有沒有房、有沒有車，但我不明白，為什麼一定要有房才能談戀愛結婚呢？”張帥的困惑其實也是大多數人的困惑，雖然不明白婚姻為何一定要與房子、車子捆綁在一起。“大家都這麼認為，就覺得這是理所應當的了。”張帥說。

“當今社會對婚姻的幸福綁架進了太多的物質條件，比如車、房、彩禮，加之一些情感自媒體不斷提高擇偶標準，致使當代年輕人沒有能力去實現自己對婚姻的內在期待。”著名心理觀察員、某高校心理學



教師周若愚表示。

因此，“窮”不只是它表面所蘊含的意義，實際上更像是一種外顯的態度，包含了年輕人對當代社會的結婚花費巨大的吐槽。在許多人尤其是男性看來，只有事業有成、在社會上有地位，才有時間有成本去談婚論嫁。“事實上，如果要有房有車有學歷有穩定工作再結婚，恐怕大部分人需要到40歲才能達到某些人的婚姻標準。”周若愚感歎。

另一方面，對於許多“單身貴族”來說，害怕“婚後複貧”、“失去自由”，是其選擇不進入婚姻關係的一個重要原因。在採訪中，不少女性表示不結婚的原因是女性獨立了，沒有必要依附於婚姻和男性而生存。李佳是一位媒體工作者，剛過完30歲生日的她在朋友圈寫到“正式加入30歲相互扶持俱樂部，感恩一切愛和美好”。

單身的李佳有著穩定的收入，平時上班、健身、讀書，年假獨自出去旅遊，她似乎已經習慣了一個人的生活。與她一樣，許多女性過著品質較高的單身生活，身邊朋友的經歷讓她們擔心婚後自己的生活水準會下降：“我自己一個人過得挺好的，為什麼要找一個人一起吃苦呢”“我特別害怕婚姻會讓我變成一個精打細算的家庭主婦”，這種觀點在受訪者中不絕於

耳。

對於這一現象，周若愚解釋道，人類本性是趨利避害的，結婚的好處在於可以得到一個家庭，得到伴侶的支持和照顧，得到對方的經濟支援，以及生兒育女的權利。“這些得到的東西在社會化進程中其實是逐漸減少的，結婚所付出的卻開始大於其所帶來的：喪失個人邊界、極高的養育後代成本等。”

婚姻與事業如何兼得？

錢鐘書先生在《圍城》中有過一段對婚姻的描述：婚姻像被圍困的城堡，“在城裡的人想逃出來，城外的人想進出去”。這一段話經常出現在已婚人士的口中。

過去，人們常感歎，婚姻是愛情的墳墓。在婚姻中，婆媳關係、孩子教育、生活開銷等家庭瑣事會沖淡浪漫的愛情，讓雙方陷入柴米油鹽的瑣碎當中。而在當今社會，與婚姻中的瑣事相比，年輕人更擔心的是婚姻與自身價值實現之間的矛盾。

李建新表示，當今社會，婚育的機會成本大增，年輕人若選擇婚育，意味著要放棄可能的求學深造或職業升遷機會。

劉夢就是這樣想的，“我覺得我現在年齡還小，還有許多東西需要去實現，我沒有辦法在年紀這麼小的時候就付出太多的精力和時間在家庭裡面。”她理想的結婚年齡是30歲到35歲之間，在這之前，她認為應該將更多的精力放在工作當中，在35歲之前實現自己的理想，她的理想是環遊世界，擁有一家自己的花店或是咖啡廳。

“雖然這些理想在別人看來都很幼稚、不切實際，但我覺得我還年輕，我應該為自己的夢想努力一把，如果到了35歲的時候我並沒有實現它們，那我也不會後悔，我會更加心甘情願回歸到家庭當中。”劉夢很是堅定。

很多人都認為，婚姻與事業是難以並行的，為了婚姻需要放棄一些事業。把更多的精力放在事業上必然就會忽視婚姻和家庭，這二者之間似乎是不可調和的。

但並不是所有人這麼認為，劉夢的朋友小張就認為，婚姻與事業並不衝突。小張雖然還是一名學生，但對於未來她有著自己看法，“婚姻和事業對我來說是兩條平行線，兩個獨立的空間，結不結婚我只會考慮我是否愛我的伴侶，而職業的選擇我也會遵從我自己的意願。”對於她來說，從戀愛到婚姻，是順其自然的，並不會使得雙方的生活狀態發生很大的改變。

對事業是不是會產生大的影響，成為了不少人考慮婚姻問題的重要方面。“許多女性在結婚後，會被問到如何平衡家庭和事業，說得好像必須為了家庭從而犧牲自己的事業。”周若愚說。

婚姻不僅是個人的事

李建新表示，對於父母輩來講，結婚生孩子是一個理所當然的事，但對於當今新生代來說，結不結婚、生不生孩子，卻是一個值得思考的問題，是一個要權衡選擇的問題。



有的人不願意很早踏入婚姻的殿堂，希望把更多的精力投入到工作當中，先立業，再成家。

“人們的觀念越來越多元化，每個人都有自己所追求的生活，婚姻只是其中的一種。”對於正在英國讀碩士的王凡來說，婚姻涉及到家庭、倫理，也意味著更多的責任，而他更願意將時間投入到自己所熱愛的工作上。

但有的人卻是希望先成家、再立業。選擇與愛人長相廝守，共同經營起家庭，讓彼此變得更好。

小劉是一名大學教師，今年28歲，但已經是兩個孩子的媽媽。“組建家庭、養育子女、努力工作，都是我們對於社會的責任，雖然我和丈夫都會為彼此做一些讓步和犧牲，但本質上還是希望雙方都能夠更好，共同進步的。”小劉說。

“正確的婚姻觀念在當代教育中是缺位的，而偏激的‘性別優先’思想又在各種地方氾濫，導致年輕人恐婚，再加上一個人可以過得很好，才導致大家沒有建立家庭的欲望。”在周若愚看來，這是不正常的現象。

把這種不正常的現象以及它可能產生的後果放眼到整個社會，就會發現：越來越多的年輕人選擇晚結婚、不結婚，對社會來說是一件不容樂觀的事情。結婚率和生育率息息相關，雖然影響年輕人生育的因素有很多，但是結不結婚對生育率的影響是較為直接的，在中國可以說是生育的先決條件。

李建新列舉了一組資料：2018年與2017年相比，一方面，出生人數減少了200萬，0-15歲少年兒童人口比重也將持續下降；16-59歲勞動年齡人口減少470萬人，比重下降0.6個百分點；另一方面，老年人口比重持續上升，其中，60歲及以上人口增加859萬人，比重上升0.6個百分點；65歲及以上人口增加

827萬人，比重上升0.5個百分點。

“人口是社會的基礎，會‘牽一髮而動全身’。人口變化會影響到經濟可持續發展、社會和諧穩定、文明繼承傳承以及國家綜合實力競爭。”李建新表示，伴隨著人們婚育觀念的轉變，婚齡推遲，在成婚生育的社會中，與之相伴隨的就是出生人口數的不斷減少，這使得我國已經進入一個少子老齡化的動態過程，“這是一個人口危機的過程”。

所以，從整個社會的視角來看，結婚不僅僅是個人的事，還和社會發展有著密不可分的關係。所以在對待年輕人的結婚問題上，一方面，社會應當尊重多元化、個性化的個人選擇，予以年輕人更多選擇的空間，對推遲結婚、事實婚姻、不結婚等給予更多寬容。但另一方面，家庭、社會和國家也應當加以引導，幫助年輕人樹立正確的婚姻觀，建立健康的親密關係。同時也應該在教育、年輕人發展等各個方面多加考慮，為年輕人創造一個更好的婚育條件。

(海外網)



“庫克一有事就打電話給我， 很棒，其他人就不會”



16日，他告訴特朗普，韓國三星是蘋果“頭號競爭對手”，卻無需支付關稅，這將讓蘋果處於下風。而特朗普則回應，這論點很有“說服力”，他要“好好考慮一下”。

那麼，在標誌性產品 iPhone 倖免於難的情況下，為何庫克還會這麼著急呢？

CNBC 給出了答案，“除了標誌性的 iPhone 之外，一些配件一直是蘋果實現收入多元化的核心。iPhone 在 2018 年推動公司市值突破 1 萬億美元，但今年開始下滑。”

報導還表示，在最新公佈的季度財務報表中，iPhone 對蘋果營收的貢獻七年來首次不足一半。但 Apple Watch 和 AirPods 等“可穿戴設備”50% 的銷量增長，抵消了 iPhone 銷量的下滑，這也幫助蘋果超過了華爾街預期，提振了股價。所以庫克向特朗普回饋，10% 的關稅對蘋果“不公平”。

庫克曾多次批評特朗普

雖然特朗普如今對蘋果和庫克有較高的評價，但之前，兩人也有過一些摩擦。7 月的時候，特朗普曾發過一則推特，拒絕蘋果要求旗下產品豁免關稅的呼聲：“讓他們在美國製造，就沒有關稅！”

去年，隨著美國政府對中國進口商品徵收關稅，特朗普表示，確保蘋果商品不漲價的唯一方式是在美國生產。但庫克近年來多次感歎，蘋果公司是離不開中國製造的。7 月 30 日接受路透社採訪時，他表示，“我們實際上是在中國大陸發展起來的。”

此外，據 CNBC 報導，庫克還批評過特朗普的環境政策、移民政策，以及他對 2017 年維吉尼亞州夏洛特維爾白人民族主義集會不溫不火的回應。然而，就在今年 3 月，特朗普親切地稱庫克為“蒂姆·蘋果”。隨後，庫克將他的推特帳戶名改為蒂姆 + 蘋果標誌。

(觀察者網)

美國總統特朗普似乎認為，本國企業家對他還不夠“重視”。因為除了蘋果公司首席執行官（CEO）蒂姆·庫克會直接與他溝通外，其他人都傾向於“高價聘請顧問”。

週三（21 日），特朗普稱庫克是很棒的 CEO：“只要一有問題，他就會打電話給我，其他人就不會。”他補充道，將在短期內幫助蘋果，因為後者是一家“偉大的美國公司”。

美國媒體分析稱，庫克願意和特朗普交流的原因，是因為許多政府決策和蘋果公司的利益有關。

因為“打電話”，所以“表揚”

美國消費者新聞與商業頻道（CNBC）8 月 21 日報導稱，特朗普喜歡蘋果 CEO 的原因，並不一定是因為他經營著一家成功的大公司。實際原因是，特朗普指出，庫克“無論何時遇到問題”，都會給他打電話。

特朗普週三（21 日）在白宮外告訴記者，“為什麼庫克是一個偉大的 CEO？因為他打電話給我，而其他人不會。”

報導稱，上周，庫克參加了特朗普位於新澤西的“特朗普國家高爾夫俱樂部”晚宴。兩人之間溫和的關係，與特朗普對其他高管的態度形成鮮明的對比。

美國商業內幕網（Business Insider）指出，特別是對於臉書、穀歌和推特，特朗普曾多次指責這些公司存在

偏見和審查制度。

他還強調，“其他人花大價錢去找顧問，而庫克會直接打電話給特朗普。”

商業內幕網 17 日還做了一個統計，庫克在過去一年內，已經至少同特朗普會面了 5 次。另據 CNBC 分析，庫克伸出“橄欖枝”的原因，是因為許多政府決策和蘋果公司的利益有關。

事實上，特朗普 21 日便透露，是庫克“直接影響了”政府的決定，推遲了對手機和筆記型電腦加征的關稅。

“之前的問題是，他的對手三星不用付關稅，但庫克要。”特朗普告訴記者：“我得在短期內幫助他，因為（蘋果）是一個偉大的美國公司。”

庫克仍擔心關稅問題

CNBC 指出，蘋果大多數產品在中國完成組裝，當特朗普政府揚言對中國 3000 億美元輸美商品加征 10% 關稅時，iPhone 等產品將面臨風險。美國“市場觀察”（MarketWatch）網站曾直言，特朗普的關稅威脅給了蘋果公司“一記重拳”。

因此，“關稅威脅”一出，庫克如坐針氈。雖然在本月 13 日，特朗普政府延緩徵收部分商品的關稅至今年 12 月 15 日，但除手機、電腦等產品外，蘋果的 AirPods，Apple Watch，HomePod 等產品卻未能倖免。

這促使庫克立即前往白宮與特朗普進行會談。本月

2020 休斯頓黃頁



截稿日期9/30

熱賣中！預購從速

免費刊登商家地址電話



網上中文黃頁

不斷探索 開發新商家



今日之美國 美南電視
www.todayamerica.com

DISCOVER NEW BUSINESS



www.todayamericayellowpage.com



Tel:(281) 498-4310 Fax:(281) 498-2728 11122 Bellaire Blvd, Houston, TX 77072

楊冪詐捐實錘？

官媒：詐捐藝人不能參評中華慈善獎

9月2日，中國青年報更新動態發文表示，“詐捐”等慈善捐贈嚴重失信行為將不能參評中華慈善獎。文中稱，不少明星假借慈善名義“口頭捐贈”不兌現，明確表示今年將不授予在慈善捐贈活動中有嚴重失信行為的單位或個人，陷入“詐捐”風波的明星或將無緣“中華慈善獎”。而引起爭議的是，該條動態配圖報紙中的標題是《楊冪涉“詐捐”風波 這鍋背得不冤》，似乎坐實了楊冪詐捐行為。

對此，不少網友紛紛力挺楊冪，為楊冪感到委屈留言稱：“官博的這種做法真是讓人心寒”、“列舉的三種情況楊冪一條都不符合，媒體亂配圖是否說不過去有故意轉移重點的嫌

疑呢”、更有網友喊話稱：“失信名單裡並沒有楊冪的名字。中國青年報發揚冪相關的新聞報導到底意欲何為呢”。

此前，在楊冪為電影《我是證人》宣傳期間，談起過為盲人學生捐贈過物資的事情。楊冪表示拍攝《我是證人》時，才開始瞭解盲人團體的需求，並稱自己為盲人學校也捐獻了手杖和盲人打字機。

2018年3月，楊冪“詐捐”事件被曝光，有消息稱對成都特護學校進行捐贈的行為已經過了兩年時間，在這期間楊冪所承諾捐贈的物資一直沒有落實，最後一次校方聯繫楊冪一方時，楊冪代捐人還要求校方帶盲人學生再做一次捐贈儀式，才捐贈物

質，以至於校方無奈曝光此事。

4月12日，楊冪方微博主動公開與“白手杖”助盲公益活動對接人李萌合作的聊天記錄、轉帳記錄等全部細節，疑似陷入公益騙局。此後李萌向法院提起了訴訟，狀告楊冪侵犯名譽權。不過最終法院判決書駁回了原告李萌的全部訴訟請求。在這場案件中楊冪勝訴，事後楊冪方在相應的時間內將捐贈落到了實處。

據瞭解，“中華慈善獎”是國家民政部頒發的我國政府最高規格的慈善獎項，每年評選一次，分別按愛心捐贈、志願服務、慈善專案三類來評選得獎者。

(網易娛樂)



錦江酒家

- 原上海五星級飯店錦江酒家大廚
- 美南電視《味全小廚房》客座主持人
- 丁進忠師傅 主理

蝦子海參 八寶鴨 龍蝦沙拉 炒麵糊 白果魚圓……
小籠湯包 生煎包 菜飯糕 豆沙鍋餅 酒釀圓子……

訂座電話：173-995-0985

店址：9968 Bellaire Blvd, Suite 160 Houston, TX 77036

堂食消費滿\$50

送\$6.99 豆沙鍋餅一份

Houston Dragon Academy
龍學天下中文學校

Better Chinese, More Choices.
多學一門語言，多看一個世界！好中文，助未來！

憑此廣告，學費減10元！

聯繫電話：**713-305-9920 713-858-8768**
Email: wang3059920@gmail.com
網址: www.houstondragonacademy.org
地址: 8915 Timberside Dr. Houston TX 77025

OFFICE SPACE FOR LEASE AVAILABLE
Call: (281)498-4310

- One month free
- Executive office space
- Fiber internet
- All bills paid

INTERNATIONAL TRADE CENTER-HOUSTON
Southern News Group Corporate Office-Houston, Texas USA

美南報業/電視/網站/傳媒總社
SOUTHERN NEWS GROUP

Media | Newspaper | Television | Yellow Pages | Printing

The Largest Asian Independent Multi-media Group In Houston & USA.

- 美南國際電視網
Southern Television
- 美南新聞日報(總社)
Southern Chinese Daily News
- 休士頓黃頁
Houston Chinese Yellow Pages
- 休士頓旅遊指南
Houston Travel Guide
- 今日美國網站
today-america.com
- 美南國際貿易中心
International Trade Center
www.itchouston.org
- 美南印刷廠
U.S.A. Printing
- 美國美南拉瑪爾大學環球職業教育中心
Global center for Professional Education
Lamar University - SNG
- 美南光聲電訊傳媒集團
Phonoscope-Southern News Group
Telecom Media Group

SOUTHERN NEWS GROUP
T 281-498-4310
F 281-498-2728

ad@scdaily.com
www.today-america.com

11122 Bellaire Blvd
Houston, TX 77072