

佛罗伦萨副市长Giovanni Bettarini 一行来访德必外滩WE”



10月25日，意大利佛罗伦萨副市长Giovanni Bettarini，意大利驻沪总领事Stefano Beltrame，佛罗伦萨副市长助理Pablo Tarantino，中意设计交流中心政府代表Marta Fallani，中意设计交流中心佛罗伦萨基地CEO Corrado Galli一行在德必集团董事长贾波的陪同下参观德必外滩WE”，双方就中意两国文创、科创产业发展情况进行了深入交流。

Giovanni Bettarini先生一行参观了园区，深入了解园区企业Franke、Senab和Funwork等。WE”代表West & East，代表东西方的共创，WE”在硬件服务和软件服务上集采双方之长超越国际水准，吸引了一批优秀的国内外文科创企业入驻。从地理空间的相近，到共同参与社群活动，由空间到人，园区企业在德必打造的轻公司生态圈中，相互联结共创，得以更好地发展与成长。

交流中，Giovanni Bettarini先生表示对中意未来文化及创意产业的交流寄予厚望，Pablo Tarantino提到：意大利文化创意产业发展良好，创业氛围浓郁，但由于语言等障碍，意大利企业缺少进入中国的机会。德必集团董事长贾波表示：德必可以作为中意两国间文化沟通的桥梁，搭建交流发展的平台，帮助中国的企业走出去，帮助意大利的企业走进来，孵化出更多优质企业，旨在将中国文化与意大利文化更好融合，为两国文创、科创产业发展助力。

德必动态 DOBE NEWS



杭州市江干区区委书记盛阅春 一行来访东溪德必易园

10月13日，杭州市江干区区委书记盛阅春莅临东溪德必易园参观考察，区委常委、宣传部长许德清，区委宣传部副部长、文明办主任朱吉陪同走访，区委办、区文创办、四季青街道、彭埠街道相关负责人随行。

德必集团董事长贾波介绍道：东溪德必易园是德必在杭州的首个文科创产业园，集创新企业、产业孵化、生活休闲配套为一体的国际互联创新微城。盛书记对园区环境、功能配套等表示充分肯定，他指出：要充分利用交通优势，联动虹桥、江干两地人才进行文化交流。充分抓住杭州“十三五”规划契机，围绕江干运河经济带，以点带面、以面带线，壮大文创产业发展，共同打造全新的江干文创产业带。

联合国秘书长南南合作特使周一平 来访长宁德必易园

10月20日，联合国秘书长南南合作特使、联合国南南合作办公室主任周一平来访长宁德必易园，上海设计之都促进中心主任贺寿昌全程陪同。

周一平一行参观了园区及园区企业方糖小镇、大众点评，深入了解企业的发展情况与需求。德必集团董事长贾波介绍了德必的发展历程。周一平对德必的发展模式表示充分的肯定，他提到：企业的文化软实力具有很大的价值，在发展过程中可以进行复制，扩大企业海外知名度与影响力，相信德必有潜力成为一个超地域、可持续、共建共能共享的跨国企业。



社群扫描 COMMUNITY

@大宁德必易园

10月27日-11月4日，大宁德必易园园区企业新疯狂色彩联合东华大学·上海国际时尚创意学院，举办视觉营销创意作品展。此次活动是在市教委“文教结合”项目支持下，“上海大学生时尚创新创业平台—时尚科创空间”校外实践实习的有效合作，以促进上海各高校设计业人才的交流与培养，为中国时尚领域提供更具视觉营销，零售店铺橱窗设计专业理念及经验的设计专业人才。



@长宁德必易园

10月27日，德必市场人社群联合WORKFACE主办的“市场精益性营销推广”在长宁德必易园举办。活动邀请邻趣联合创始人、COO郭定刚，揭局创始人王尧共同参与，共吸引68位创业者和园区企业品牌市场部的负责人参与其中。此次活动不仅是WORKFACE成立以来首次的社群联合探索，更通过活动联系园区内外人群，实现信息与资源共享交换，促进轻公司生态圈中企业联动与合作。



@德必外滩WE”

10月21日，WE” TALK携手“垂直森林”之父、意大利知名建筑设计大师斯坦法诺·博埃里先生举办跨界设计为主题的演讲。活动中，博埃里播放了未来城市影片解释垂直森林的意义，并结合世界各地的建筑剪影阐释跨刀设计国际社群节最美天使皇冠的理念。WE” TALK是德必WE”品牌系列活动，通过邀请各领域的大师们，以论坛、演说等多种形式来对外发声，以说话之道，探索未来工作方式的各種可能性。



@环东华智尚源

近日，由上服集团与德必集团共同发起的“心系园区、互融共进”活动在环东华智尚源举行。环东华智尚源是以时尚为主题的园区，园区融合了制版、打样、定制于一体，将为设计师、品牌提供一站式技术支持，最终打造以服装技术服务为核心的产业生态圈。半年来，环东华智尚源积极开展各类活动如：WeRable时尚周、科技时尚日等，致力于打造沪上时尚策源地。



波波茶馆 VIEW

如何获得高收入？

职场人如何获得高收入？这几乎是人人关心的问题。我总结了一下，大体上可以有五种路径。

第一种，有些人获得高收入的办法就是不断的跳槽，每跳一次就可以获得一次较快的加薪和升值。因为大部分企业（包括大部分知名的大公司和500强企业）并不会做认真严谨的背景调查，主要看简历和面试沟通，把自己在原来企业的经历、成绩、作用和职位做一定的“包装”，就可以在新的企业里获得更高的职位和薪资。在新的企业里工作一段时间（通常是一到二年），再跳槽到下一家，再做一定的“包装”，这样又可以获得新的升职和加薪。这样比在一家企业里熬资历、做实事升职快、加薪多。现在猎头和在职场上来回穿梭的这样的人不少。特别是比较抢手的新兴行业、互联网领域这样的人不少。这样的副作用就是，因为每一次工作都是为了下一次跳槽准备，所以很难沉下心来做事，实际的能力会差些，又加上在每一个企业里待的时间都不长，所以通常也很难获得企业内部资源的支持，不会有真正的成绩，只能靠不断“包装”。也因为是“包装”出来的，时间一长就会暴露，一般一年多下来，就要再次跳槽，否则日子就会比较难过。而且跳槽次数多了，人会越来越浮躁，会不断把正在工作的企业缺点，和曾经工作过的企业优点进行比较，稍有不顺心和困难，就会觉得不满意想要跳槽，跳槽的频率也会越来越快。最终这样的人通常在跳几次之后，要么幡然觉悟，沉下心来在一家企业来做事了；而大部分人已经跳的心浮气躁，只能离开职场自己创业了，但这么浮躁的心，通常会把靠跳槽获得的资源和财富积累很快消耗光了，很少有成就者。游戏者最终游戏了自己的人生。

作为企业招人，就要特别关注那些每隔一两年就跳槽的人，如果又恰巧态度诚恳、能说会道、颜值还不错，就更要特别留意调查其简历的真实性。“巧言令色者鲜有仁”，这些人是企业里的“小偷”，偷窃企业的职位和资源，但并不真正想踏实做事；而且企业一旦对这样的人委以

重任和授权，就会付出惨痛的代价。

当然，由于人力资源部门有招人的时间压力，也有人也会对这种事情睁一只眼闭一只眼，而一些猎头公司有利利益诱导也会配合起来一起做这个“包装”游戏，这种游戏就在职场上被玩儿来玩去，像病毒一样传播着。

第二种不断增加收入的手段就是“上学”。MBA、EMBA是常见的，各种学历班、证书班、培训班也不错。企业用人大多有学历、证书的崇拜症，有了证书自然加薪晋升会容易。另外，上学本身的确可以拓展视野、求得新知，个人的能力强了，工作中本身也会提升。最重要的是，学习中可以拓展人脉，结识很多优秀的同学，获得更多的资源，对于工作、发展也会有很大帮助。这是一种比跳槽更加高明和长效的路径。

第三种就是创业。现在政府号召“大众创业”，大学生、公务员都在创业，创业成了一种潮流。不过，创业的失败率是非常高的，通常80%的公司在创业三年内都会倒闭，所以聪明的创业者都不会用自己的钱创业，而是融投资人的钱。不过据统计，90%融了A轮的初创企业都融不到B轮就死了；90%融到B轮的挨不到C轮，而C轮之后到IPO更是九死一生。真正能够成功独立上市或被高价并购的公司，只有极少数，不到1%。

另外，据美国研究机构统计，创业者的离婚率是普通家庭的6倍，创业群体的自杀率是社会平均水平的7倍。孤独、高压、经常遭受挫折，使得创业者生存比普通人要更加艰辛。这是一种高风险高压高回报的选择。

第四种方法：做好工作的同时，积极主动的投资理财。我认识一位地产公司的高管，三十多岁，财商极高，自己不断在各地投资房产，还时不时炒炒股，身价已经数亿元，他说真正靠工资奖金的收入不到十分之一。“你不理财，财不理你”。纸币的时代，在长期通胀的背景下，投资理财能力是职场人的基本能力之一，否则是相当可怜，靠汗水赚的钱，唯有不断被动缩水。可惜大多数人除了自己专业以外的东西，不太敏感，也很少长期用心的系统研究。

第五种，最靠谱，短期看也是最“笨”的方式，就是坚持踏实工作。在聪明人眼里，这是最不可取的，因为看起来会比较慢。但是事实上，人生大多数时候“剩者为王”，牛逼很多时候是熬出来的，短期看起来最慢的，长期下来往往却是最快的。一家企业在发展中必然要经历顺利和挫折期，能熬几轮下来的，“掘井及泉”，都是元老了，没有功劳也有苦劳，自然会成为企业的核心和高管。事实上，越是企业在经历波折时候，往往越是体现人价值的时候，能和企业共患难，本身就是一种巨大的人格信誉背书。像追随马云一起创业的“十八罗汉”，都不是什么名校高材生，也鲜有天才专家，只是靠着义气和马云的信任，坚持不懈，后来作为创始股东，个个成为了亿万富翁和阿里公司的高管。这比当初他们去跳槽、上学、理财要来得多得多。在德必初创业坚持下来的老员工，也几乎全部都给予了一定的原始股权，哪怕是一名保安。而股权的分红以及未来上市的收益是远远大于他们自己的工资薪酬的，甚至是他们想都不曾想过的收益。我的一位长辈邹光存先生，从一个农村的高中中，成长为报社的总编辑，曾经给我说过一句影响我人生的话“对工作负责就是对自己的命运负责”。实际上，在我看来，任何人只要能拿出自己创业的责任感、担当和干劲、闯劲在企业里工作，几乎都必然成为企业的骨干，也必然会收获晋升加薪乃至股权激励。只是，很多人选择了当一天和尚撞一天钟的心态，不愿意投入太多的责任感；亦或没有什么耐心，刚刚付出了一点点，就期望马上回报，没有耐心给自己的福报一点时间去成长。

当然，坚持也是要眼光和智慧的，一个持续发展有前景的行业，一个懂得感恩和愿意分享的领头人，和一个优秀团结的核心领导团队，这都是选择一家企业长期坚持的基础。

如何获得高收入？有秘密也没有秘密。既要有选择的智慧，更要有坚持的决心和勇气。慎选我爱，爱我所选。相信幸运属于坚持到底的人。

文/波波

社群故事 STORY

阅动SPACE： 国内唯一体育视频生产者， 牵手园区探索共创

七宝德必易园有个篮球场，场边整齐摆放着三角形的隔离板。篮球场一侧是密集的竹林，另一侧是集装箱攀岩墙。一群人正在集装箱办公区的顶层，熙熙攘攘，他们是阅动SPACE的拍摄团队。在和他们问好后，我们直奔企业大门而去。

阅动SPACE搬来园区才1个月，而在未进入园区之前，他们便利用公司在体育方面的优势，帮助园区组织了3V3菁英篮球赛，并且提供了比赛中的多项支持。在此之后，以体育为链，视频为媒，阅动SPACE发起了在园区内部的体育活动号召——联系邻居来次异业合作？开放场地填满园区白领的业余两小时？和德必运动LOFT国际体育产业园中的同行们来次问好？

最想做体育视频的公司，记录有体育故事的人

阅动Space成立于2015年，是一家以运动为目标内容的新媒体，也是中国唯一一家运动垂直领域原创视频生产者。通过独立制作的“阅动NEWS”、与东广新闻台合作的“看广播”栏目、讲述运动玩家故事的“阅动TV”、“极限赛事直播”、以及切合流行体育话题的街头访谈“运动大声呛”，共同构成平台丰富多元的体育内容。

通过与今日头条，企鹅自媒体平台，搜狐公众号，YOKA时尚生活自媒体合作，帮助体育内容产

品输出，并在腾讯视频、搜狐视频、优酷、土豆、爱奇艺、乐视开设自有频道，阅动SPACE要用体育不停说故事。

一场篮球赛，全园区的连接共创

七宝德必易园是新建园区，入驻的企业和白领们之间并不熟悉。今年9月，为了感谢在园区建设中联合的社群伙伴，七宝德必易园特别举办了首届的“3V3篮球赛”。如果只是普通的篮球赛，那无非是场地、人员就可以了。

基于促进园区和客户连接的篮球赛，必定是个共创的概念。场地在园区，球队也来自园区客户的自发组织。“经过报名，10支球队产生。新邻居坎儿井矿泉水还为球赛提供了饮用水的支持。

“初来乍到，要先递一份投名状。”阅动SPACE创始人周君笑说，“因为公司本来就做体育类的，所以有一些合作的资源，要办园区篮球赛，我们自然要出点力。”阅动提供了10支球队的球服，公司的视频团队还特别跟拍了整场活动，并剪辑成可供传播的完整视频。

这也算是园区企业们的第一次集体回忆。

每天2小时，企业合作，白领互联

阅动SPACE的门口放着一面牌子，上面写着

“这里有课”。“我们办公室的后面有个30平米左右的摄影棚，在没有拍摄计划的时候，这里是闲置的，在办公室装修的时候，其中的一面墙被设计成镜子。公司有很多合作的老师，或者是某个项目的明星玩家，他们可以在这里给园区的白领们上课。”阅动SPACE市场部负责人CoCo表示。

七宝入驻了100多家企业，“每天早上大家来上班会有一些盈余的时间，我们就经常看到一些白领们在园区里面散步。下班的时候也有。”CoCo说，“所以如果与我们一样的企业能合作，大家拿出自己的场地、人力或者其他的资源，一起为企业的白领们做一些免费的体育分享活动，即使是练瑜伽，跳跳操也可以啊。”

前不久，他们就与自己的邻居在讨论，如何充分的利用攀岩项目的场地，服务园区。“用活动让更多企业知道这里有家运动类的企业，然后大家一起来玩儿。”周君说。位于虹口的德必运动LOFT聚集着一批优质的体育类企业，有些企业阅动SPACE之前都有了解和接触，但没有合作。现在共同在园区的平台网络里，是否关于体育类的话题能够延伸、发展？

文/黄浩南 王波



Name：
阅动SPACE D座101室

Add：
七宝德必易园
闵行区华中路6号

江湖段子 FOUNDER

在创业的旅行者， 只因一颗爱浪的心

徐汇德必易园有100多家不同行业的企业，从B座走廊尽头沿着一家企业透明的玻璃窗走过去，你会看到里面大大小小的创意布置，有种距离产生美的意思。在上海私祥网络的门口我们停下来，此时，企业的创始人正坐在LOFT的二楼会议室里。他穿着近年来小鲜肉们颇为推崇的“Thom Browne”，却手攥大颗佛珠。

他叫吴文健，今年41岁，大叔创业者，这里是他第三家创业公司。

创业都跟旅行有关，因为一颗爱“浪”的心

上海私祥网络科技有限公司还有一个身份，“盘古国旅”。这家混合所有制企业，是一年多前吴文健与网易、中国电信共同出资创办的，专注于做个人海外自由行业务。旅游行业经过从1.0阶段的跟团旅游，到2.0的旅行团+个性自由行，再到现在拆分旅行产品，零件式搭配和出售，旅行行业正迈向更加私人的3.0时代。

吴文健自己就是位爱旅行的人，他将旅行分为家人与自己。如果是家人，海岛是最好选择，追求的是逛吃放松；如果是自己，他更喜欢游荡在美国不知名的小镇里。体验原始的生活方式和市集交易，与当地当地人聊天喝酒、沿海打渔路边烤来吃，沉浸于自由与平等文化中。因为爱旅游，所以对体验与舒适度更加敏感，吴文健将马拉松、红酒、动漫等等主题都融入了产品设计中，这也成为盘古国旅特殊的产品形式。

因为爱旅行，吴文健有很多社群伙伴，社群中的每一个人又是一个圈子的发起者，通过与他们的接触，从服务对象出发，为产品的设计和扩散提供途径。

旅游包含三方面的内容：酒店、机票、旅途。不可能光凭借热爱就来创业。熟知游戏规则，规避合作方产生利益冲突的风险，直到如今创业成功吴文健用了18年。

首次创业遇“携程”，新模式成酒店预订的前身

吴文健从大学酒店管理专业毕业后，有过几年酒店业的工作经验。1998年，人们订酒店有两种方式，要不打电话给酒店直接预订，要不通过旅行社操作，费用也由旅行社先行垫付。“所以每到晚上，酒店里就会看见旅行社的人一间间的敲门，收账。”吴文健回忆到。

吴文健与朋友来到北京，创办了第一家公司——北京现代运通。以“旅行社预订-客人到店付款-旅行社抽成”的方式实现全新的酒店预订模式。这在现在看来稀松平常的事情，当时根本是行业性的颠覆。

刚开始做的时候，全国只有36家酒店愿意合作！但一年后，公司却因为这个创新被携程网

收购，他们创造的酒店预订成了携程网延续至今使用的订房模式。“我们团队中，都是酒店业相关的，没有人懂金融和资本。”吴文健说。

收购就意味着退出。

**二次创业再遇“艺龙”，
奠定国内互联网在线预订的先行者**

吴文健觉得旅游业可以做下去，离开自己的第一家创业公司，成立了一家商务咨询公司，同样做酒店业。只不过这次借助互联网，不再使用电话预定或者旅行社人工操作，而是在线预定。他们的网站叫loho.com，这是中国第一家真正实现互联网在线预订的公司。

在一年后，他们又被艺龙旅行收购。吴文健形容自己有点方，现在想来还会有些懊悔。团队中有懂市场的、业务的、财务的，就是没有懂金融的人。资本的游戏让我们接连两次出局。被收购说明产品有价值，但又反思长期待在“酒店预订”的思维里面，自己走不出去，看不到更多拓展的空间和合作的形式。

除了酒店，还需要知道更多的酒店相关的行业知识。2003年，吴文健去了广州，在一家专业票务代理公司上班，负责市场工作。他觉得这里像个票务批发商，是中国机票服务业的代工生产（Original Equipment Manufacturer）。接手市场工作后，他接触各种资源，一直创新合作模式，为银行、电信等大型公司做商旅增值服务，这家单纯的票务公司变成年销售200亿的华南地区最大的票务代理。

创业瞬间，难以形容

说起创业中最难以忘怀的事情，吴文健仿佛推开了自己眼前可以远望的窗一样。他沉默了半天。“创业者有时候真的凭借着自己的热爱在做这份事情。99年公司资金困难，有2、3个月发不出工资。但还得撑着没日没夜的去工作。那时我们住在北京老式建筑里的15楼，电梯每晚定点就关了。我们一帮人就每天下班一层层网上爬。”他说，“那时候跟现在创业环境不一样。我无法列举哪个瞬间忘不了，因为经历太多，回忆就更多。”

吴文健说，最抓狂的记忆是一个月连续飞了26次，几乎成了空中飞人。他有个幸福的家庭，但这也是他愧疚的地方。有时候开会很晚了，回去，儿子已经睡了。早上可能要赶早班飞机，孩子还未起床。经常回到家里，我就开着电视，放着喜剧片，“我老婆说，这电影你都看了4、5遍了，怎么还看？”吴文健说，“只是求在在喜剧片时，心理的放松。”

这位穿着有些潮的大叔，在采访的最后却说

出少女心的旁白，“说到电影，印象最深刻的是《罗马假日》，因为是刚萌生男女情感的时候看的电影，对我冲击很大。”吴文健带着很多诸如此类的向往去了一座又一座城市，一个国家又一个国家。公司创立一年多，现在最大的心愿是公司蒸蒸日上之外，能和妻子孩子去更大的广阔的世界看看。

文/陆昕

麻辣点评：

一个创业者的自我修养
创业是个技术活儿，今天坐在创业园里的创业者大部分都在第一或第二次创业的爬坡阶段，这位创业大叔路线倒有些特别，他每一次创业都成功了，都被收购了，在许多新晋创业者眼里，这或许是件值得庆祝的事儿。

【创业】这事儿，说起来是同样一个词儿，每个人对他背后所寄予的期待是不同的。有的人希望带着自己的商业梦想试验一把，成就成了，不成就继续拼呗！稍有见到三次创业都成功，却感到自己比较【方】的人，他是如此喜爱自己的所从事的事业，以至于被收购了都是心有不甘的，他愿意沉浸其中，享受这个完整过程所带来的乐趣。

但世界就是这样，就象大工业革命取得了农业文明，取代了曾经农耕时代富有的地主，除了极少数进入工业化体系的农业系统，大部分农民一段时间无法再次勤劳【致富】！到了互联网时代，人们必须借助互联网工具，才能实现大批财富的积累；随之而来的是金融集聚，未来的创业需要比拼的本领按起来越来越多，而且越来越不按照老套路出牌，迭代的速率也在加快！

当你今天补充了一个金融的资源能力，下一个关口也许还有新的挑战！

像是游戏打怪升级，一路上你要面对越来越多的挑战，一个创业者究竟需要掌握多少武艺，才能出来行走天下？说到这个问题，我们不禁要问一问哪些研究人类，经济，文化，宇宙运行规律的科学家们，怎样在创业这个维度，解决创业的挑战与难题？

这让我想到了爱因斯坦的那句话——你没有办法在提出问题的思维水平，来解决问题！只有换一个思维角度，升维你的思考，你才会真的看到实物运行的规律和解决问题的思路。这也是为什么，中国的老祖宗们为孩子们开蒙，学的是哲学，而不是语文数学英语。世界运行的规律，哪些揭晓宇宙发生的天道，一直都在那里，等待着需要开蒙的你我，走进进去。之后你会发现：经济，哲学，心理学，现代科学的许多根基是殊途同归的。这篇文章貌似可以叫做《一个创业者的自我修养》。

这是唯一一篇，没有在提出问题的思维角度，给出点评反馈的文章，你也许看不到所谓的心理学概念，但我要告诉你的是，所有这个世界上先行你所指的科学，都起源于人们对面难和困惑的不解，发现问题，提出好的问题，就是进步的开始。

究竟一个创业者，该具有怎样的自我修养呢？

文/段然



Founder档案：

吴文健
盘古国旅
@徐汇德必易园

麻辣点评：

段然
科普作家、应用心理学培训师、心理顾问
服务【创业者个人成长】【企业家代际沟通】
致力【中国家庭精神传承】
微博：段然007
新书：《逆袭心理学》
微信：duanran007
公号：蜗牛心理问答（订阅号）

星座 Q&A

明朗少女： 不撞南墙非好汉

本期主角：蒋玲
@KAKA娱乐

所在园区：徐汇德必易园
上海市石龙路345弄27号

作者介绍：俞师傅
职业占星师，NSEE星座文化项目创始人，
大牛直播联合创始人，
统筹泛娱乐直播视频的制作经营。
入驻德必虹口运动LOFT方糖小镇。

自我介绍：

我们公司是做二次元IP运营的，我是给团队打杂的，因为我做的是行政，我觉得我的任务就是把大家的人心聚攥到一块！

Q1:你的水星在巨蟹、金星在双子，通常这是一个想法和思维有女性的敏感特质，但日常表现出欢乐的小逗逼特质，略分裂，这样的组成，让你在工作中有没有什么便利或者不爽？

A：哈哈是的，就是完全感情主控大脑的人，太容易暴露自己缺点。有时太过在意员工感受，讨不了老板喜欢，又有时太照顾老板感受。还容易成为公司黑洞，别人问我老板信息，我想都不想就会全盘托出……不过我是女生，可爱的女生，心善的女生，认真起来的女生最美丽，且我热情，想跟每个人成为好朋友，更容易被人相信。

Q2:好开朗的个性！着实很巨蟹，然而代表行动的火星，在你星盘最高的位置，且火星处女，这里就有一个挺矛盾的点，高位让你的执行力很高，处女的细节性却拉扯效率，工作中的你确实会有这样的感受么？

A：我不是力求完美型，但我有处女座的偏执，我的执行力很高，我觉得这件事是这样子出发就不该是那样子做，你要让我这样做我就会很效率完成，但是你要是让我那样做，我会分分钟捅娄子。

Q3:明白了，火星在最高位，于你而言，就像是做事的标准那里，不容更改。你的整张星盘中冲突的地方是日水合相与天王星的对立，天王星代表突发变化，带给你的日常生活中容易遇见不少已经铁板钉钉的事又发生变化，包括和家人相

处、和朋友相处方面，你是怎么处理这些让你心烦的突变呢？

A：我是乐观到凡事都要勇往直前的人，是撞到南墙也继续勇闯他人世界的人！因为自己总是不去想人的好坏，所以经常会遇到的“经不起推敲的人”，这时候已经闯进去了，难以回头。

Q4:好吧，最后1个问题，星盘里显示女性在工作上容易给你帮倒忙，还不如自己原定的想法……要不谈谈你的体会。

A：我的性格不是一般的好，没有什么特别不好的事情会让我生气。而且我愿意有更多的朋友。即使像星盘上显示的帮倒忙，我也想要成为朋友。相处了后，说不定就变成很默契的伙伴啊。

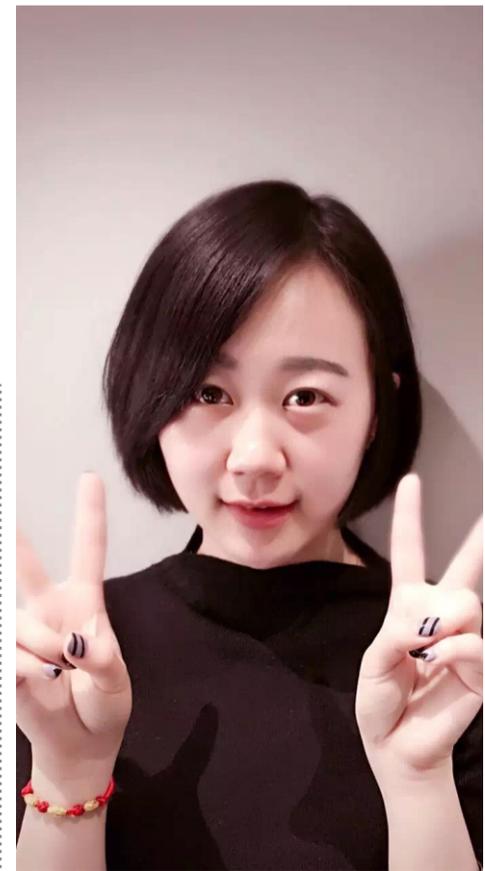
占星师采访手记：

这位姑娘还负责公司的政府申报项目，为公司募集更多的资金，要不是事先就了解到，我差点被她的无忧无虑小逗逼表象给迷惑。

从个人五行星来看，她日月水都在巨蟹，心思细腻，非常适合做团队粘合剂，而金星双子也给了她是不是能欢乐一下的本事，从工种角度，目前的职务很适合她。

许多人或许会认为表象欢乐内在敏感是一种乔装或让人不愉快的体验，然而对于我们今天的女主角来说，却是她的内特质，轻松完成无压力。正因如此，不要把别人想的太不容易，也不要把别人想的太容易，都是凡人。修得豆腐嘴，藏得刀子心，祝福我们这位“大内总管”以后遇到真命天子时稍稍内敛小家碧玉一些，毕竟从工作角度，她的豁然已让大多数人惊艳了。

文/俞文瑾



活动 ACTIVITY

科技宅福音： 下半年上海最权威的科技盛会

21世纪以来，互联网产业革命如火如荼。人们也都乐此不疲地享用着大佬们编织的这张巨网，网上购物、网上约车等物联网系统成为你的智能管家。但是所有你享受的这一切都源于光纤通信、GPS导航系统、大数据计算和人工智能等科技的进步。德必集团合作伙伴鸵鸟电台联合中科创星、初创主办，市场人社群、德必荟协办的2016全球创业周中国站暨中国硬科技创新大会（上海）将于11月在上海科技馆举行，期间会有来自全国各地的创业者参与的活动75场。如果你也是对科技创业感兴趣，就快来联系我们，凡德必园区企业申请均可免费参加。

申请邮箱：marketing@dobechna.com



资讯 INFORMATION



上海德必文化创意产业发展 (集团)有限公司

德必集团是中国领先的专业文创、科创产业发展服务商，德必不仅为文化创意企业提供舒适、生态、个性化的高品质办公环境，更开辟了“七大增值服务”，为企业提供系统优质的微生态创业环境，助力文化创意企业的持续发展。

现诚聘法务副经理、总账会计、校园招聘主管、H5工程师、行政前台、员工关系专员、新媒体运营专员、企业文化专员。加入德必，成为有爱、充满激情、敢于创新、勇于担当的德必人！

要求：大学本科及以上学历，两年以上相关行业工作经验。
简历请投递至：dobe2016@dobechna.com
联系电话：32508752-2077或32508752-2034

德必外滩WE园区企业 澳宜招聘

澳宜成立于2014年，澳洲总部设在墨尔本。澳宜致力于提供专业的资产管理、海外配置及投资咨询服务。公司拥有一个专业的团队，成员均具有海外置业从业经验和海外留学经历，能够提供最资深和个性化的海外投资建议。目前，澳宜与海外多家机构建立了长期战略联盟，与海外各大银行、知名律所建立了紧密合作，能够将最优质的项目、最丰富的资源以及最专业的服务带给国内投资者。

招聘职位：销售顾问，销售助理
任职资格：23-30周岁，大学本科以上学历，有海外留学或生活经验者优先；一年以上B2C销售经验，从事过海外房产销售或海外移民留学顾问工作经验者优先，或从事过国内高端房产销售经验或外资银行经验优先。
联系邮箱：chenxiaoyu@ausyards.com

公告 BBS

大宁德必易园社群服务中心落成 活动、创客wehome邀请大家来做客

积极筹备了三个多月的“社群服务中心wehome”揭开神秘面纱。这儿将是白领生活工作的灵活空间，社群活动、会友的地；这里不仅聚集来自各个园区企业的伙伴们，还有始终笑脸迎人的机器人“花生宝”，人与机器人的和谐相处；这里将是企业间友谊和合作的缔结点，可能还会是园区内某个姻缘佳话的诞生地。大宁wehome，内部结构共有三层，其中一楼被安排为四大块：接待会客区域；亲子游乐区域；咖啡DIY服务区域以及以WORKFACE为主体的办公、培训区域。二层空间是园区社群服务中心工作人员办公区域；三层是为个人或小微创意团体服务的“创客”办公区域。也许你是来自某个德必园区，或者只是个创业者，如果路过大宁德必易园，有些工作还未解决，有个重要会议要安排，那就可以带上你的伙伴，来社群中心的“创客空间”坐坐吧。

HOTLINE: 56770588
地址：静安区彭江路602号I座（最东端）



扫一扫，关注微信公众号



东溪德必易园

国际互联创新微城

@HANGZHOU



- 杭州东站零距离，高铁45分钟直达上海虹桥CBD
- 世博会总规划师博埃里匠心巨作“垂直森林”，5.6米挑高空间自由分割
- 地铁枢纽上盖，1、4号线双地铁覆盖
- 高端精品酒店、魔方白领公寓、创意会展中心、攀岩馆应有尽有



杭州市江干区东宁路553号（新塘路交汇处）
0571-56570557



扫描二维码
了解更多园区详情