

是谁要“中国女排不能输”

国家体育总局副局长肖天日前在伦敦奥运备战工作动员会上直言，三大球和田径成绩目前退步不少，曾经最为中国三大球挽回面子的女排也成为反面教材，“女排我们去年输给泰国，女排的水平，从打法看我们现在也不是一流。”肖天表示，面对伦敦奥运，要重视提高老百姓关注的项目的水平。

中国女排主帅王宝泉那句无奈的“中国女排不能输”话音未落，郎平等一众关心女排的人士以及球迷、媒体就迫不及待地要为他减压，几乎所有熟悉女排发展趋势的人都认同，中国女排早已不是世界一流水平，在成绩上，也无须强求“不能输”，大部分的声音都倾向于让中国女排卸下为国争光的重任自由发展。

只是，肖副局长的批评与指示，恐怕又要让王宝泉的心提到嗓子眼了，不管外界舆论反应如何，领导的意见就直接代表了百姓发声：“假如我们在伦敦拿60块金牌，但足球、篮球和排球的成绩却继续滑坡，老百姓能不骂娘吗？”

“中国女排不能输”到底是球迷的看法还是领导布置的任务，抑或是王宝泉对自己的苛刻要求？一边在减压，一边又在加压，在领导与外界舆论之间，王宝泉的倔强和憨直可以抵得住一时的舆论口水，但传统老实的他却无论如何也无法无视上级的态度。面对这样纠结的环境，早已心乱如麻的王宝泉无疑还要经历更多心理上的七上八下。

(丁淑莹)



中国队球员魏秋月(右)在比赛中救球，场外的人也想露一手。

你知道王宝泉有多紧张吗

“很开心能获得胜利，大奖赛每一场比赛都是锻炼，希望不要错过每一次锻炼的机会。”赢得了比赛之后，队长魏秋月早早地来到了新闻中心，虽然浑身是汗，但是脸上的神情明显让人感觉轻快了不少。

不一会儿，王宝泉也赶到了新闻中心，和魏秋月一起等起了日本女排主教练真锅政义和日本队队长。显然，上次“迟到”事件

的教训让他记忆犹新，这次他吸取了教训。

“我们心态比较好，赛前的准备会上就把自己放在拼的位置上，比赛进攻环节上讲究快，发挥了自己的水平。比赛过程中虽然有失误，领先后出现了丢分现象，但是没有乱。”

谈到胜利，王宝泉强调最多的还是思想方面的因素。最近球队状态不佳，王宝泉已经把对阵日本这场比赛定义为“输不起”的

比赛”，当然会比较紧张。

发布会进行了一半，“我头疼，有点晕。”王宝泉一边说着，一边用手指着自己的脑袋，然后快步离开了新闻中心。

他这一走新闻中心内顿时议论纷纷。有人说：“中国女排教练不好当啊！看来队里给王指导下了必胜指令，你看整场比赛他就没坐下过。紧张了一个晚上，头能不疼吗？”

(小文)

2010年
第25期

投稿信箱
marchebe@163.com

轻取日本 心态制胜

世界女排大奖赛总决赛，中国女排3:1战胜日本队，四局比分为29:27、23:25、25:20、25:19。

中国女排队员在场上多面带笑容，神色轻松，心态和情绪上没有受前一天惨败给意大利队太多影响。中日这对老对手对对方的打法、风格都比较熟悉，中国队对困难的预计比较充分，心态摆得比较平，立足实地一分一分地拼对手。随着比赛展开，队员们的状态也逐渐调整开来，陈丽怡打球时神色飞扬，面露杀气；马蕴雯不慌不忙，心中有数；王一梅也是戒骄戒躁，稳扎稳打。在这样的心态和状态下，女排取得胜利也在情理之中。

迎战日本女排，中国队的发球明显加强了攻击性。薛明的上手飘球速度快落点刁钻，给对方一传带来不小压力，还造成快接得分。王一梅的大力跳发也多次破坏对方一传，给防反创造机会。(王朋)



8月26日，在赛后新闻发布会上，中国队主教练王宝泉忽然“晕倒”，遂提前离场。当日，在浙江省宁波市北仑体艺中心举行的世界女排大奖赛总决赛第二轮比赛中，中国队3:1战胜日本队。

新华社发

中国白酒出路在何方？

五粮液集团董事长王国春提出，中国白酒未来发展方向在功能白酒



对于白酒的未来发展方向，业内人士均高度关注。在五粮液集团保健酒公司2010年度规划大会议上，董事长王国春指出，功能白酒比纯粹白酒行业更有潜力，白酒只是满足精神上的需求，功能型白酒在满足精神需求的基础上，还有益身体健康，符合食品功能化的大趋势。

酿酒大师面前的谜题。黄金酒将丰富的补品悄然无味地融入五粮液的基酒中，保留基酒完整的一流口感，是一个非常了不起的成就，是酿酒史上一个里程碑的作品，开启了“白酒口感+滋补作用”饮酒新时代。

黄金酒的酿造者，正是掌握五粮液绝密配方的中国酿酒大师陈林，历经10年才酿造出黄金酒，可谓是“十年磨一剑”。

黄金酒上市后，赢得满堂彩：91%的饮用者说黄金酒好喝，64%的购买者购买过两次以上。集团将黄金酒作为进军功能白酒这一空白市场的“试水”，仅仅一个35度单品，一年销售额高达10个亿，才知功能白酒市场的“水之深”，此销售业绩，让近年来平淡的白酒市场“一石激起千层浪”，众多业内人士啧啧称奇。

◎黄金酒风靡全国

2008年五粮液集团在人民大会堂召开黄金酒新闻发布会，当时多家媒体称黄金酒“揭开千年之谜，开启一个时代”。自古以来，中国饮酒文化就有药酒和白酒之分，前者养生不好喝，后者好喝不养生，如何把两者完美结合，一直是摆在历代

酿酒大师面前的谜题。黄金酒将丰富的补品悄然无味地融入五粮液的基酒中，保留基酒完整的一流口感，是一个非常了不起的成就，是酿酒史上一个里程碑的作品，开启了“白酒口感+滋补作用”饮酒新时代。

中秋佳节

送长辈 黄金酒

五粮液在名扬天下的五粮美酒中，融入六味中草精华，酿造出新的代表作——黄金酒，赋予了黄金酒“好喝又大补”的特质。黄金酒酒色晶莹，酒香浓郁，入口柔和，回味无穷，让国人尽情享受饮酒乐趣的同时强身健体，一举两得。送黄金酒，寓意着祝愿长辈健康、富贵、吉祥；喝黄金酒，开财运；今年陆续推出的“心中有父爱，大声说出来”、“浓情山东人，感恩在行动”系列活动，使得黄金酒成为人们表达对长辈、朋友感恩的代言物。

“醍恩模式”催生亿万红酒财富的秘密

——访醍恩酒业集团山东大区运营总监



二要看对方的招商加盟政策是否合理、可行，这是维护投资者利益的根本保证。

在中国，醍恩酒业集团的发展被称为“醍恩模式”，是因为集团在中国拥有完整的红酒产业链，横跨全球采购、恒温运输、直营店面、酒店会所等多个专业领域，目前代理了全球7个国家、近千个优势葡萄酒品种，集团旗下醍恩名酒行连锁店在全国已经达到112家，醍恩酒业集团是国内少有的进口红酒品牌运营机构，醍恩集团就像一部高速的财富列车，而加盟店就是搭上这列财富列车的人。

笔者：大家现在最关注的是醍恩酒业集团独有的“醍恩模式”，此次在山东打开招商加盟的闸口，山东的加盟商是否有幸洞悉这一“财富密码”？

张总：这是肯定的，“醍恩模式”是指醍恩酒业集团深耕中国红酒市场，逐渐积累起来的成功经验和可复制的经营模式，在山东，我们只输出两种有效模式

“最赚钱的红酒”和“最快捷的盈利模式”。

“输出最赚钱的红酒”是指醍恩酒业集团对某一区域代理商只提供某一单品系红酒，使代理商在这一区域完全处于垄断状态，独享丰厚利润。“最快捷的盈利方式”是指加盟醍恩酒业集团旗下的醍恩名酒行，由酒行总部提供统一的运营模式、管理方式和培训机制，集团已经做好了整个营销链，加盟商只做最赚钱的那个环节。

笔者：投资红酒是否有风险，需要具备什么投资条件？

张总：醍恩本身就是一个投资项目，所以要有投资能力的人来做，投资红酒需要具备两个条件：一定的储备资金和一定的人脉，只要有经营能力，便可以获得长足的发展和稳定的利润，并不是酒圈的人才能卖红酒，醍恩集团做的最大的一件事就是教你卖酒的方法。

张总告诉笔者：投资红酒并非难事，沿袭成功的商业模式，具备一定的资金和人脉资源，完全可以轻松网罗红酒财富，济南的醍恩名酒行翡翠店、阳光店三个月即全部进入稳定盈利期，老板都是只有23岁的大学毕业生，现在，泰安醍恩名酒行已筹备开业，临沂也开始进货销售，牵手醍恩酒业集团，让全世界的红酒为你赚钱。

招商(团购)：0531-87179999

个股简评 仅供参

据此操作 风险自负