

【陳冠州博士專欄】 專利和版權 的年限 (下)



而且專利是有年限的。為甚麼有年限？因為最終的目的還是大眾的利益。所以，政府為了交換你技術的公開，給你一定時間的公權力保護你。如果給你永遠的話，那乾嘛交換你的公開？所以，我們只能給發明人一定時間的專利權。你在這有限的時間里你爭取所有你想爭取的有限財富，或者說資金之後呢，就歸大眾所有。但是每個國家對年限的規定會不一樣，但是現在幾乎國家對發明專利的專利期限都是20年，是從申請日起算20年。然而對於商標的年限，通常是永遠無限的，為甚麼？我今天付了這個錢去買一台IBM電腦，我認為是買了這個電腦回來，結果過了幾年，結果這IBM不是我想買的東西了，因為他的年限滿了。IBM這個商標可能換人註冊了，換人經營了。所以，商標是可以永遠地去擁有的。但當然是在商標所有人仍然存在的情況下而言，若果商標所有人倒閉了，當然商標就跟著一起消滅了。所以，商標消滅的第一個原因，就是這個註冊人不存在了。為了去印證你是不是不斷地要去使用這個商標，是不是不斷地正確使用這個商標，它會規定這永遠是有延續年限的，通常是10年一期。每10年，你就要再去延展一次。在延展的過程中，你就要證明你還是很正當地在使用你的商標，你的商標並沒有起甚麼很混亂的變化。讓我們所在乎的消費者不會搞亂搞混。所以，商標基本上來講是每10年延展一次，這是它可以永遠永遠無限的原因。

但是版權呢？版權就有規定了。他有一定年限的規定的。一般來講75年，如果版權的所有人是公司的話。如果版權的所有人就是版權著作人本身的話，就是身後加50年，即是說他一輩子加死去的50年。這是美國的規定。

(全文完)

作者：本報顧問陳冠州博士，美國大衛雷文專利集團總裁兼首席專利代理人，美國智慧產權學院院長，中關村知識產權戰略研究院美方院長

容易內疚 證明是優秀員工

弗朗西斯弗林和麗貝卡做了一個標準的心理測試。這項測試是在美國一家大型公司的財務部找了約150人，測試包括測量受試者可能覺得在各種情況下的負罪感。然後，研究人員比較了員工表現的結果。

在這種情況下，負罪感被定義為一個未能達到預期結果所帶來的內疚感。不同於羞恥，內疚是看到有些功能沒有達到預期，因為它可以是建設性的，並導致結果的改變。羞恥是考慮到功能的失調，因為它鼓勵那些覺得它不合適的人撤回他們的行為或敵視有這些行為的人。這裡的研究人員發現：

- * 容易感到內疚的人得到更好的評論。這可能是因為他們是更好，更加勤奮的工人，或因為它是更容易為他們的老闆操縱他們的人。
- * 那些人更容易感到內疚，也更容易相處，以促進其他人加入該組織。
- * 內疚感深重的人不太可能這麼做：他們不容易抗議裁員，他們總是按著要求，盡職盡責地抓好落實。研究人員說，充滿內疚的人，因為覺得有責任做一「好兵」，並把公司的利益放到少數人利益的前面。

在後續研究中，教授發現：

- * 容易內疚，更致力於其組織團隊的建設。
- * 易內疚的人和他們的同齡人相比，總是被視為比較強的有領導能力的人。

在接受哈佛商業評論的採訪時，弗林煞費苦心指出，這並不意味著你的老闆應該盡量地讓你們內疚。他或她需要你做些甚麼困難的事情或令人反感的事情時就讓你感到內疚也不是一個好辦法。

大多數的人更容易感到內疚，他們把公司的利益放在第一位，致力於組織團隊的建設，並獲得最佳表現。他們的特點是最多的評論似乎總是盡可能多的好，他們的追隨者就是他們的基石。因為他們的特點是有領導能力。為甚麼容易內疚的人被視為是較強的領導能力呢？弗林說，它可能是每個人都有可能在感到內疚的時候採取更多的對自己有利的行為，這使他們具有了更好的領導者的責任。但它可以很容易讓這些有負罪感的人實際上可能不太願意承擔領導者的角色，因為他們是如此敏銳地意識到這些職位的職責實在是太大了。

與內疚相關的其他積極的聯想：在一般情況下，朝有罪的傾向發展的人更願意作出慈善的捐款，並對那些需要幫助的人提供及時有效的幫助。你覺得呢？我們是不是需要多一點的反省，多幾分內疚對我們公司的上級領導呢？

作者：Kimberly Weisul, Business Week 高級編輯

首屆中國創業投資行業峰會在京成功舉行 會上發佈了《中國創業投資行業發展報告 2011》

會後舉行了首屆創業投資行業評優表彰頒獎儀式，揭曉了 2011 年度優質創業投資項目評優表彰活動評選結果。

【本報實習記者楊興、沈俐北京報導】7月29日，首屆由中國投資協會創業投資專業委員會主辦的“中國創業投資行業峰會暨評優表彰頒獎盛典”在北京國家會議中心舉行。來自國家發改委、財政部、國家稅務總局的相關領導就“十二五”完善創業投資體制的政策取向做了積極表態。據瞭解，國務院15個相關部委、全國47個省級備案管理部門以及創業投資行業代表近千人出席了本次峰會。本報副社長、副總編輯沈普芳先生應邀出席會議。

國家發展改革委財政金融司和中國投資協會創業投資專業委員會在會上聯合發佈了《中國創業投資行業發展報告

2011》，這是國家發展改革委財政金融司與中國創投專委會第二次聯合發佈創投業年度發展報告，報告中顯示，我國創業投資企業數量和資產規模呈持續增長勢頭，2010年度新增投資案例1507個，新增投資金額235.37億元。

峰會還分別就“戰略性新興產業發展與創業投資”、“如何投資中早期企業，更好支持創業創新”、“新時期引導基金如何更好支持創業投資發展”、“股權與創業投資基金組織形式與機制創新”等議題進行了專場討論；圍繞“‘十二五’創投的使命、挑戰與策略”主題IDG資本熊曉鴿、深圳市創新投資集團靳海濤、江蘇高新投資集團張偉等

人與國務院相關部委業務司局領導，從不同視角對“十二五”創業投資發展環境、面臨的挑戰和政策法規、體制機制建設，進行了深入交流和探討。

會議認為，“十二五”時期要轉變經濟發展方式，必須大力推動產業結構優化升級，加快培育戰略性新興產業，推進實施“以創業帶動就業”戰略。

創業投資作為支持創業創新的重要資本力量，在推動科技進步，促進產業結構優化升級，實現經濟創新驅動發展等方面，應當而且可以做出更加積極的貢獻。

會後舉行了首屆創業投資行業評優表彰頒獎儀式，揭曉了2011年度優質創業

投資項目評優表彰活動評選結果。今年共評選出優秀創業投資機構金獎10名、銀獎20名、銅獎30名。

其中，深圳市創新投資集團有限公司、江蘇高科技投資集團有限公司、IDG資本投資顧問(北京)有限公司、紅杉資本中國基金、北京聯想投資顧問有限公司等公司獲得金獎；同時評選出優秀創業投資家金獎10名、銀獎20名、銅獎30名。其中，深圳市創新投資集團有限公司靳海濤、IDG資本投資顧問(北京)有限公司熊曉鴿、紅杉資本中國基金沈南鵬、北京聯想投資顧問有限公司朱立南、江蘇高科技投資集團有限公司張偉等十名投資家獲得金獎；選評選出優質創業投資項目金獎20名、銀獎30名、銅獎50名、優秀創業投資中介機構金獎2名、銀獎2名、銅獎3名。



圖為：獲得金獎的投資家合影



圖為：深圳市創新投資集團有限公司董事長靳海濤發表演講

身在職場 你會“調情”否？

職場上怎樣與上司、同事搞好關係呢？恐怕最好的方法就是和他們“調情”了，在辦公室裡面怎樣調情而不讓人討厭呢？以下是可供參考的法則。

在職場中，需要與老闆、上司、同事、客戶，還有那些潛在的或許能幫到你的人，做好情感維繫；在生活中，要兼顧好家庭、朋友，這是一件很複雜很頭疼的工作，似乎總也做不完不好，怎樣才能把這個問題變得輕鬆一些呢？

法則一：現實主義
物以類聚、人以群分，還是有道理的，如果不是氣味相投，再怎麼努力也不會有結果，那乾嘛要去花這個精神？我不覺得你需要那麼努力去做。

當然，如果對方和你之間是利益攸關的關係，你必須要去做維繫。那就降低你對情感回饋的期望值，看你是不得不去做的事，就不會在情感上面受傷。

人際關係的困難就在於，它牽涉到兩個獨立的個人，不是你做了甚麼，就能夠期望一定會有甚麼樣的結果。所以，做一個投資回報的評估，看看你投入了感情能獲得甚麼，是心靈、物質的回報，還是一無所獲。也許你要說這樣太現實，但這就是一個現實的社會，既然我們要討論，就必須要理性面對。

法則二：不要惹好人
我們很容易走進一個誤區，認為自己應該跟每個人都維持很好的感情，對每個人都應該付出一些精力。最後自己成為一個濫好人，累得半死，又常常感嘆人心不古。其實，我們要做的像管理企業一樣管理自己的人际關係，首先清

楚地知道自己有多少心力放在人際交往上，其次對人際交往的對象做一個分類，然後合理地分配自己的時間、精力，以獲得最高效率和最大的產出值。

譬如，你可以把周遭需要交往的人分為三大類。你與A類人在一起的時候覺得最愉快，核心價值可以與他們分享，痛他們所痛，想他們所想，你必須很用心地與他們維繫很好的關係，為此付出很多精力。B類人是在工作上會幫助你往前走的人，這樣的交往更功利，但沒有關係，你可以自己決定用甚麼樣的態度跟他們交往。C類人，你不喜歡他們，他們也對你沒有太大的幫助，那花最少的心力維繫即可。

當做好這個分類以後，你人際往來的效率、效果會大大提高。而且，這個分類也會幫助你正確調整對人際交往的期望值，你不會對B類、C類的人要求過多，失望少了，心情自然也就會輕鬆許多。

法則三：接受不完美
太多的年輕人都在要求完美，要求不可能做到的事情。只要你肯承認人生不是完美的，是伴隨著妥協、挫折的，是有極限的，日子就會輕鬆很多。當然，你應該一直往前走，但不能夠要求自己永遠不出錯，不能要求自己做一做就成功，讓自己柔軟一些。如果你真的很用心、很敏銳地去感受生活，你就能更自如地接受不完美，又保有追求完美的動力。還有，我一直提倡要多讀書，多看別人的經驗，多聽聽別人的想法，是可以糾正自己的。

情感分則：愛情—安全感，家庭—妥協，友情—順其自然。

法則四：承認孤獨
當一個人覺得孤單的時候，主要的原因就是覺得不安全，這不是每天出去相親就能夠改變的，畢竟愛情是兩個人的事。怎麼辦呢？只能夠改變自己。改變甚麼呢？讓自己覺得安全。

所以，第一點必須要在物質方面趕快積累一些讓自己感到安全的東西，例如房子、保險等，不僅僅是幫助你自己，也是減少父母對你未來的擔憂。第二點就是不要嘴硬，一定要承認自己的孤獨。當你覺得寂寞的時候，可以告訴朋友說：“我今天需要你陪伴，因為我覺得挺難受的。”朋友不會不理你，當把孤獨、難受表達出來，化解掉以後，你就會發覺下一次再孤獨的時間間隔延長了。而越壓抑，則出現的頻率就會越高。你要認知，允許自己有這個問題，慢慢就會發覺自己能掌控它了。

法則五：講條件
我在我的書《先斟滿自己的杯子》里提到過這個問題，我不認為在擇偶的時候有一些條件的要求是錯的。舉一個最簡單的例子，你個子有一米七，而先生只有一米六，如果你可以很驕傲地向別人介紹這是你的先生，那沒問題；但是你若老芥蒂他比你矮、你不能穿高跟鞋這件事的話，你會不知不覺想要隱藏他，那就千萬不要嫁。再比如，你嫁給一個月收入一萬的男人，還是一個月收入五萬的男人，生活的差別不是本質上的，但月收入一千和月收入一萬之間，生活

是有本質差別的。所以，你需要老實面對自己的人生觀、價值觀，真正在乎的是甚麼，不在乎的後果又有甚麼，如果不能承受就不要勉強，否則愛情才真正有了負擔。

法則六：魚和熊掌不可兼得
這個完美的境界只能在夢里追尋，生活當中沒有魚和熊掌兼得的美好，首先這個期望值就不對。

這其中一定會有取捨，也一定會有妥協。要看夫妻雙方當中，誰的工作是更具有前瞻性的，誰的收入對這個家庭更有貢獻，兩個人要冷靜下來去考慮。如果兩個人的工作都很重要，那麼就每個分類——家裡有些事情不用你親自去做。你不需要每天做飯、洗衣服，小時工可以幫你；但跟先生聊天，給孩子說故事，是別人不能代替的，你就要自己去做。一句話，就是要把你的精神花在產出最多的事情上，一定要“管理”。比如，我和我先生有一個一直努力堅持的習慣，就是週末不工作，除非有特殊情況。

法則七：提高陪伴質量
出現這種狀況一般有兩個原因，第一個原因是你沒有表達清楚，你不可能符合他們這麼多的期望；第二個原因是，當你花時間和他們在一起的時候，你並沒有完全滿足他們的陪伴需求。比如和孩子在一起時，他在說話，你卻在不斷地接聽電話，或是在看電視。其實，你把陪伴的質量提高了，他們就不會總抱怨你不在家了。

源自：世界經理人

台灣創投市場發熱 助創業者圓夢

據台灣《旺報》報導，網路新興領域的應用，正帶來另一波創業高潮。日前一場以“網路新趨勢”為題的論壇中，就聚集了近百位創業聽眾到場聆聽。而來自大陸的《創業邦》CEO南立新、日本風投公司Cyber agent上海公司總經理張青淳不僅對有意赴大陸發展的創業者提出建議，同時更以創投者的身分剖析大陸創投環境。

北京《創業邦》CEO暨Demo China負責人南立新以自己的經驗，對兩岸網路趨勢發表見解。她分析，早期網路應用都集中在硬體PC、IT領域，標準化比較容易達成，形成大中華區市場的可能性也比較高。

但她認為，2000年網路快速興起之後，大中華市場逐漸區分為兩種模式。香港、新加坡、台灣市場自成一格，網路趨勢和國際化連結程度較強，因此像是Google、Facebook，或是Yahoo來到這些區域都能獲得很好的發揮。

但在大陸，由於網路帶有媒體傳播的屬性，政府有所管控。如此一來，卻反而為本土互聯網企業留下一扇窗戶。為



此，大陸網路蓬勃發展，領域也從早期的門戶時代、社交網絡，走至今日電子商務、移動互聯網的應用。

踏點大陸市場結合資本優勢
面對不少台灣網路創業者有意進入大陸市場，南立新認為，近期大陸移動互聯

網的應用增多，市場成長也隨之加快，提供了很好的機會。但以目前來看，香港、台灣網路業者進駐大陸市場的比例並不多。

她提醒，台灣業者若有意經營大陸市場，落地生根是很有必要，如此才能與市場、本土資本結合。她進一步說明，停留在台灣，觀點、理解都會受到局限，加上兩岸文化差異的差距極大，若不在地化，很難理解市場。

對於事業剛起步的創業者而言，若能獲得風險投資資金無疑如虎添翼。相較台灣，大陸的資本市場更為活絡。南立新也對此表達看法，她解釋，大陸資本市場優於台灣，除了有本土基金、本土民營企業基金，也有不少國際投資機構進駐。若能扎根大陸，不僅能找尋合適的合作夥伴，也有豐厚資金環境助長發展。

沒做到第一不要來大陸
對於兩岸網路市場的發展，日本風投公司Cyber agent上海公司總經理張青淳則直指，大中華市場的概念根本不存在。張青淳以網民為例說明了兩岸市場文

化的不同。他認為，若以精神年齡來比喻，美國網民若有25歲，那麼台灣、日本的網民就像20歲的青年人，而大陸網民的精神年齡則只有15、18歲的年紀。因此，台灣業者若只是挪用台灣經驗，很快就會發現台灣成功的經驗法在大陸一點都不適用。

“若在台灣沒有做到第一，或是在該領域擁有絕對絕對優勢，不太適合來到大陸發展。”他表示，由於風投、私募聚集大陸，許多小型企業都能獲得三、四百萬的資金，不過部份業者卻一下就獲得巨額資金挾注，兩相比較之下，勝負自明。

像擁有大陸Facebook稱號的社交網站人人網就獲得日本軟銀孫正義注資一億美元的資金，擁有如此雄厚的資金與援，小型創業者自然難以匹敵。

Cyber agent自2006年就進駐中國市場，迄今已注資包括土豆網、五分鐘等18家公司，而在台灣Cyber agent也選定企業，包括此前的愛情公寓、近期的愛評網都雀屏中選。“未來也會有二至三家的台灣企業選入。”張青淳表示。