

世界之窗世界之

窗

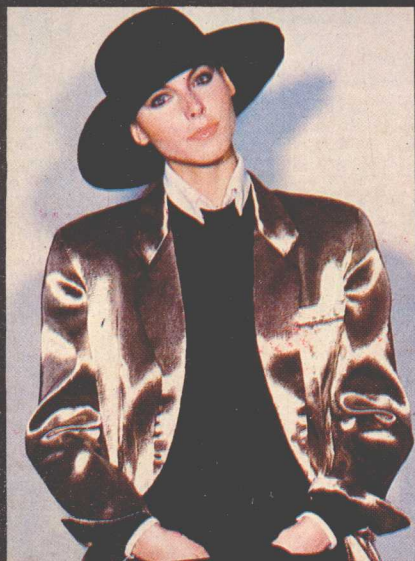


85.1

1985



意大利时装大师阿玛尼及其设计的女装





日本宝塚歌
剧团两名演员的
剧照。剧团全部
由女演员组成，
以女扮男装闻名
遐迩。

蓝天中的计算机

为求生存，美国的各家民航公司展开了激烈的竞争。其间，美国航空公司出尽风头，它的成功之道在于运用了电脑。P. 41



她征服了欧洲



苏联歌星普加乔娃多次在国际流行歌曲比赛会上获奖。她灌制的唱片和录音带畅销苏联和欧洲。

P. 50

奥斯卡金像奖追逐战幕后

奥斯卡金像奖能买到吗？可能买不到。但是每年春天，好莱坞的各家电影制片公司都要花上几十万美元来试试，这是为什么？

P. 59



残废人登上喜马拉雅山

1979年，法国年轻作家帕·塞加尔不顾下肢瘫痪，以顽强的毅力登上了喜马拉雅山。他是怎么爬上去的呢？

P. 176



时装大师阿玛尼

阿玛尼设计的服装，有风格但不过于雕琢，特别是他的女装，设计超群，制作精良，适合日常穿着。P. 38

民主德国

私营小企业近况

近年来，民主德国的私人小企业有了很大的发展。本文介绍了一些具有代表性的企业的经营情况。P. 12

世界之窗

目 录

经 济	蓝天中的计算机	〔美〕《纽约时报杂志》	4
信 息	“好时机”——民主德国私营小企业近况	《民主德国画报》	12
	岛国女总理		
	——记多米尼加联邦总理玛丽·查尔斯	〔美〕《热带》	16
人	美国女市长黛安·范斯坦	〔美〕《人民》	22
	从演员到部长	〔日〕《莫阿》	26
物	日本银行家——矶田一郎	〔日〕《文艺春秋》	31
	他的职务是足球		
	——访联邦德国足联主席赫·诺伊贝格	〔联邦德国〕《时代报》	35
时 装	时装大师阿玛尼——意大利的骄傲	〔美〕《时代》	38
生 活	英国的组装家具巨头亨特	〔英〕《星期日泰晤士报杂志》	46
艺 坛	她征服了欧洲		
	——苏联流行歌星普加乔娃	〔苏〕《接班人》等	50
近 事	西班牙指挥家洛佩斯	〔西班牙〕《改革十六》	55
	奥斯卡金像奖追逐战幕后	〔美〕《纽约时报》	59
旅 游	罗马风情	〔美〕《旅行与闲暇》	66
	印度尼西亚的火山		
	——大自然的定时炸弹	〔联邦德国〕《明星》	72
医 学	人造器官新时代的开端	〔美〕《纽约时报杂志》	79
	死而复活——是异想天开的幻想吗?	〔法〕《巴黎竞赛画报》	83
世 界	在巴黎是春天……	《苏联文化报》	173
	巨大的迷宫——五角大楼	〔法〕《费加罗周刊》	88
	在贫困中学习的非洲少年		
	——访肯尼亚肯塞小学	〔日〕《民族学》	92
见 闻	水比油贵的国家		
	——科威特见闻	〔苏〕《环球》	100

一九八五年第一期

情报战	挫败了“岩羚羊”暗杀行动	〔法〕《快报》	103
	搜捕罪犯的“电脑警察”		
	——访警视厅技术搜查研究所	〔日〕《朝日画报》	113
社会	探监车上	〔美〕《华盛顿邮报》	118
	永远独身吗?		
	——美国不结婚的男女人数在增加	〔美〕《纽约》	125
	议员与“流浪汉”	〔法〕《V. S. D.》	129
	父母争夺女儿		
侧影	——一场破裂婚姻造成的悲剧	〔英〕《星期日泰晤士报》	133
	领取了失业救济金以后	〔联邦德国〕《明星》	137
	地下丛林——纽约地铁见闻	〔英〕《观察家报》	140
	巴黎地铁里的悲歌	〔美〕《新闻周刊》	149
体育	“常胜将军”的教练生涯		
	——访尤文图斯队教练特拉帕托尼	〔意〕《全景》	151
	法国足坛新星——蒂加纳	〔法〕《非洲青年》	158
	博格后继有人		
知识小品	——瑞典网球运动印象记	〔法〕《快报周刊》	161
	美国总统助理职位的演变	〔美〕《华盛顿邮报杂志》	165
	扑克牌上的地理学	〔美〕《地理》	168
自传漫画	澡堂趣闻	〔苏〕《同龄人》	172
	风马旗——残废人登上喜马拉雅山	〔法〕帕·塞加尔	176
其他	(96—99)		
	封面说明(11) 胎儿的音乐感(21) 被迫关闭的邮政局(30) 丑人俱乐部(37) “火中”的婚礼(45) 马拉松演员(54) 最长的海底电缆(58) 将在太空边际飞行的民航机(78) 高血压治疗的新进展(86) 英国器官捐赠者协会(95)		
封面	机器人玛里琳		

从十四个小时的空中
飞行看美国航空公司如何
对付激烈的竞争。

蓝天中的计算机

[美]安德鲁·马尔科姆

午夜一点钟。机窗外的世界一片漆黑。
坐在驾驶舱里的两个人正在计算机控制的绿光闪烁的仪表盘上用代码与机场指挥部联系。一个声音不时地从外界把方向、速度等一项项指示送进他们的耳朵。

机长艾伦·阿姆斯特博回答：“是。美航98航班重型客机启动。”他看看坐在右面的汤姆·赛格，朝他点点头。两人同时把一只手放在他们中间的风门杆米黄色的金属握柄上，一齐向前推去。顷刻，从身后某处传来巨大深沉的隆隆声，两道灼热的气流射向旧金山市的机场跑道，象疾风一样吹倒了草，把一些纸片高高地扇向空中。轰鸣声滚过旧金山市区。

三十五秒钟后，轰鸣声消失在夜空中，崭新的波音767客机变成一星穿云破雾的小小的亮点，向东掠去。美国的民航业要在这个竞争的新时期里，艰难地度过又一个昼夜。

现在，对年收入近四百亿美元的美国航空业来说，每一天都

是一次新的挑战。它每年平均运送三亿人次在地球上飞来飞去，仅在国内，每年就要运行二千五百亿客时（一人次飞一英里为一客时），总距离相当于在地球和太阳系最边缘的冥王星之间往返三十五个来回。

过去四十年来，美国的各家航空公司一直在政府领导下的一个复杂的组织中合作。政府通过一套繁琐的申请核批手续控制着航线和票价，为此，开辟或放弃一条新航线要花上几年的时间。尽管各家公司都努力通过广告树立自己的形象，实际上却几乎没有真正的竞争。在纽约和洛杉矶之间运送旅客，与其说是为了旅客的美元，不如说是执行一种特别任务。即使运输成本增加，也可以用合理提高票价的方式转嫁到乘客身上。

但在1978年，政府当局认为国家过分插手了运输、通讯和财经服务业，提出了“放手竞争”的政策。现在的当局又进一步奉行这项政策，国会在当年通过了“航空解除限制法”，这项法令使得各航空公司可以在航线和票价上随心所欲。一下子，美国的民航业从一群受惯爱护、各据一方、相处融洽的娇孩子变成了竞争恶战中的你死我活的流浪儿。这里没有任何特权，最强者最敏捷者才能生存。

“这是个变幻无常的竞争中极其动荡的时刻，”科德·皮伯德公司副总裁和航行总顾问艾尔弗雷德·诺林说，“大家都竭力要占上风。但是在想象力、顽强性和成功率上还没人能比得上美国航空公司。”

为了证实诺林先生的话，进一步观察美国民航业在每日的工作中怎样对付这场激烈的竞争，我最近在旧金山登上美国航空公司的波音767飞机，进行了一次为时二十一小时的随机采访。

现在干什么都要快

飞机前轮刚刚离开跑道六英寸，飞机上的计算机已经向公司

设在塔尔萨的计算机中心发出密码通知。在飞机飞离地面九百英尺时，机上计算机在检查了飞行计划和沿途气候之后，向在达拉斯和另一个降落地波士顿的所有终端显示器发出预计的到达时间，还礼貌地表示已经接到了地面发来的信息。

贮存处理万千信息的计算机已经成为竞争中的航空业各个方面不可缺少的助手。美国航空公司主管业务的副总裁助理斯坦·塞尔策说：“我们干什么都离不开电脑。以前，你得用半年或一两年的时间制订一条新航线，现在如果幸运，一个月就能完成这一切工作。我们用四天开辟了达拉斯到伦敦的航线。现在干什么都要快。”

美国航空公司里，计算机制定出最有利的飞行计划、三万四千名雇员的工作量、加班时间以及他们应得的报酬。计算机贮存着公司内每架飞机的历史、飞行时间、班次等全部档案以及飞机上每件设备的使用情况。

计算机每隔两周对公司的飞行时间表调查一次，把空闲的飞机派到更需要的航线上。被称作“长剑”的订票计算机系统贮存着今后三百三十天之内每位订票人的家庭电话号码、旅行计划和目的地，还记录着他们的饮食要求和旅行目的，是出差、旅游还是家庭急事等等。一架计算机统计着一百多万普通国内乘客每个人的旅行里程累计，定期给老顾客免费乘坐的奖励。

一架计算机记录着各地的汽油价格。如果价格不同，它就指示飞机到油价低的城市去加油。计算机还向公司推荐节油好的驾驶员。它知道全公司四千名驾驶员中每一个人的油耗量，建议向最佳者发奖。

为了拉住乘客，计算机甚至控制着公司的全部电话。举例说，如果哈特福德订票处的所有电话都被占用，计算机就自动把打来的电话转到另一个订票处的空闲电话机上。

这时，计算机通知机长：只要用飞机全部能量的百分之九十五就可以在旧金山五十一华氏度的天气里升空。它还提议，飞机在四万一千英尺高度飞行要比原定的三万七千英尺高度飞行速度更快。机长向地面申请升高，得到批准。飞到弗莱斯诺上空时，飞机每小时飞五百六十五英里，比原定时间提前三分钟。到阿尔布凯克上空时提前了四分钟，机长也节约了三百磅汽油。

一切都要节省

波音 767 飞机有两台发动机，机身宽大，是专门为竞争而设计的。比起 727 和 707，它可以运载更多的乘客，速度更快，更省油，需要的机组人员也少，因而较为便宜。

767 飞机座位宽敞，很受人们欢迎。大型集装箱可以更迅速地装卸行李。乘客在机舱内还可以多带随身行李，降低了乘客的费用。机门也较宽，可供两人并排更快地上下飞机。与大多数公司不同，美国航空公司在飞机上只涂很少银灰色油漆。公司的谋士们认为，银灰色的本色给人以光滑、高质量的感觉，还使机身减轻了三百五十磅重量。

美国航空公司认为，所有的飞机都要尽可能作长距离和多次的飞行。在繁忙的航线上要充分发挥飞机的容积和能量。塞尔策先生说：“飞机停在地面上就是我们的损失。我们要让它飞行。”

距达拉斯一百二十英里时，飞机开始下降。达拉斯当地时间五点四十九分，飞机在飞行二小时四十九分之后，提前十一分钟到达了第一个目的地。

最佳乘客奖

飞机再一次起飞。当它穿过云层，飞入五千英尺的明媚阳光

中时，机长说：“嘿，真是个好天。”现在是上午七点十七分。飞机的下一个目的地是波士顿。

机舱内，六个空中小姐正在照料九十七位乘客用早餐。提供给乘客的薄饼和煎鸡蛋是在美国航空公司设在达拉斯的航空厨房里准备的。该公司在全国共设有三十二个这样的厨房，每天供应八万份饭菜，花样从通心粉色拉、清真食品到馅饼和汉堡包，品种很多。



达拉斯航空厨房工作人员在备餐

美国航空公司非常注意旅行用餐。这些客饭价格从五美元到十美元不等。这是由于公司领导人一再强调公司服务质量的重要性，在竞争中每家公司都必须具有自己的独特形象。

但是空中小姐们更关心的是机上的乘客们。现在，她们知道威廉·乔治坐4A号座位。订票电脑系统已经通过飞机上的终端显示器提醒她们，乔治先生是公司的最佳乘客。换句话说，是经常乘坐该公司飞机的人。如果现在是下午，电脑还会告诉空中小姐，乔治先生喜爱什么饮料。

该公司的最佳乘客奖是从1980年一个积累乘客姓名的主意衍生出来的。“效果是惊人的。”主管销售的副总经理迈克·冈恩说，“以前，我们象零售商一样，四处兜售飞机票。但从1981年开始，我们着手培养乘客对公司的忠实。最佳乘客奖是我们最成功的销售学革新。”

最佳乘客奖从免费乘坐一等舱旅行一万二千英里到赠送两张旅行七万五千英里的一等舱票不等，这种做法被其他公司群起仿效。调查表明有百分之八十的乘客更改了他们的旅行计划，改乘

美航客机，以求积累乘机里程，得到奖励。

中心辐射网

在驾驶舱里，机长已经工作了将近一昼夜。现在，他轻轻地推动风门杆，加快飞速，以补上在达拉斯起飞时丢掉的几分钟。在波士顿当地时间十一點五分，飞机提前九分钟着陆。

六十三分钟以后，飞机带着它的新标号、新的机组人员和一百五十四名乘客，向达拉斯返航。

现在，美国各家航空公司都实行了所谓的中心辐射网飞行原则。举例来说，美国航空公司在芝加哥和达拉斯沃思堡建立了中心站，使百分之七十七的飞机都在一定的时候停靠这些中心站。现在，从费城飞往菲尼克斯的乘客不是直达目的地，而是先与去埃爾帕索、奧斯汀、施里夫波特、洛杉矶和其他城市的乘客同乘由费城去达拉斯的飞机，这样使飞机更满员一些。到达拉斯以后，去菲尼克斯的乘客再和其他要去同一城市的乘客转到中心站的另一架飞机上。



阿姆斯博机长在达拉斯飞行中心
提取计算机贮存的信息

美国航空公司的销售高级副总裁托马斯·普拉斯基特说：“这种安排把更多的乘客吸引在我们的航行系统里。”

多能电脑“长剑”

飞机穿过达拉斯上空的云层开始降落时，由于繁忙的空中交通延误了时间，着陆时误点

了二十五分钟。这个情况会通过电子计算机出现在明天早晨的公司报告上。但计算机也会报告公司，飞机已经节约了五百二十二加仑汽油，价值四百七十美元。

机舱外，达拉斯机场的跑道上一片喧闹和忙乱。六台行李分送计算机指挥着行李分送工作，在短短的几分钟里将五千件行李送上其他飞机。

下午四点十四分，飞机又起飞，驶向圣迭哥。去加利福尼亚的杰克和詹尼丝·布伦南夫妇正在照顾他们的两个孩子吃饭。他们在订票时已为孩子预订了特制的饭菜。这样的业务都是由被称作“长剑”的美国航空公司的订票电脑系统进行处理。

由于公司在竞争中要从各个方面扩大收入，很多订票电脑已经处理大量与飞行无关的业务。通过美国航空公司的订票电脑，旅客可以预订出租汽车、旅馆房间、保险项目、译员、礼物以及打电报、兑换外汇等。

美国航空公司分管自动化的副总裁罗伯特·贝克解释说：“你在竞争中要具备两点：想象力和市场头脑。你必须有超乎常人的眼光。在这一点上，‘长剑’帮了我们的大忙。”

小鱼越来越多

电脑可以预测月圆期，却难以预料美国航空公司或任何一个快速变化的事业的未来。它的长期计划常常是指一周的打算。科德·皮伯德公司的总顾问诺林先生谈到，目前正出现两个层次的航空公司。第一层是由提供伙食、运送行李和其他提供各项传统服务的大航空公司组成。第二层由一些力图在某一区域插足的小公司组成，他们试图在廉价市场、高价市场甚至繁忙的航线上有一席之地。莱门兄弟昆洛公司顾问琼达克先生补充说：“你会发现，现在大鱼越来越大，但数量越来越少。小鱼则越来越多。”

在那一天里，美航公司总共运送了八万五千九百四十八位旅客。我乘的飞机运送了七百一十八人，占该机运载量的百分之五十九，达到一般水平。飞机在空中共飞行十四小时三十九分钟，飞行八千零七十九英里，消耗了十五万一千磅汽油。运送了六万零六百磅货物。一天里共消耗公司四万六千零二十八美元，即每飞行一分钟花五十二美元三十六美分。在这样一个强者生存的竞争时期，在任务不多的一天里，这架飞机作出了自己的最大贡献。

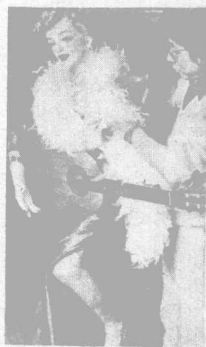
当机舱前门在达拉斯的夜幕中开启时，飞机上的计算机又向塔尔萨的计算机中心发出最后一则信息：“飞机于十二点三十七分到达。”十一分钟以后，服务员保罗·帕瑞拉把用过的餐盘收走时，舱内已空无一人。发动机静了下来。这架价值四千一百万美元的飞机悄悄地卧着，寂静无声。几个小时后黎明到来时，新的战斗又将开始。检票员阿特·凯尔伯锁上登梯门，看看空荡荡的候机厅，返身离去。服务员玛丽·沃尔顿推着行李小拖车走来。“晚安，”他叫道，“不，我应该说早晨好了。”

(纪华译自〔美〕《纽约时报杂志》1984年2月12日)

· 封面说明 ·

机器人玛里琳

日本人水野俊一制造了一个机器人玛里琳。这个机器人的皮肤是用柔软的乙烯基做的，骨架是用钢丝支撑起来的。她能弹能唱，脸部富有表情。



『好时机』

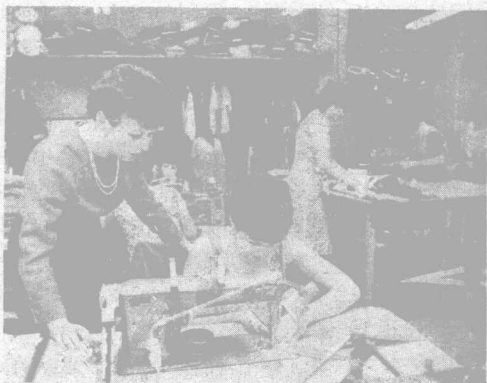
民主德国私营小企业近况

伯哈德·利谢尔

民主德国有句话：在民主德国，小型的私营商店、艺术品和工艺品铺子有着“黄金时机”。这话确实有些道理。社会主义社会为这些私营企业创造性发展提供的途径，现在较以往更为广阔。在社会主义条件下，私营工商业者无论在工作中、患病时，还是年迈后都能享受前所未有的保障。社会主义社会也要求并鼓励在各方面开展公益活动。在一个工农国家，小店主、手工业者、餐馆经理等都有有利的条件，为满足群众的需要而辛勤地工作。这些人在私营企业工作，没有来自国家的任何压力，他们自愿地组织成合作社，或是同社会主义的贸易组织进行合作。没有谁能通过竞争使他们失业，也没有人会迫使他们破产而放弃自己所热爱的行业，许多这样的行业都是一代代传下来的。在社会主义社会，损人利己的法则是不存在的。

但是，尽管有宽厚的法律规定，从1971年到1976年间，手工业艺人、私营小企业和饮食店的数量急剧下降了。这里有多种原因，例如，有经验的手艺人没有足够的年轻人接替；地方政府有时未能发放足够的营业执照；帝国主义又散布谣言说这些营业没有前途等等。1976年2月，民主德国当局就促进个体商业、饮食业和手工业的发展通过了一项决议。自那以后，由于对私营小企业实行低息贷款，供应材料和零部件，签发新的营业执照，开办职业训练班等，手工业者和工商业者的数量又增加了。

我们走访了一些具有代表性的私营小企业，了解了他们的要求和



我们社会主义国家里，我确信手艺人都有黄金般的机会。”最近，这家合作社开始生产一种新品种：用零料制成的服装裁片，顾客可以按照所附的说明自己缝制。

有独创的餐馆经理

“五月花园—6”

饭店经理卡尔·赫恩兹·贝尔曼，1977年接办了德累斯顿市东一家享有盛名的餐馆。他从国家得到一笔五万马克的低息贷款，翻修了店面，并把整个餐厅改建成有轨电车车厢的式样。餐馆重新开张，成了轰动一时的新闻。最近，贝尔曼为餐馆开张六周年纪念举行了庆祝活动，来宾来自三十六个国家。1978年以来，这位有创造性的餐馆经理参加了电视台举办的与知名人士座谈的定期节目。现在他餐馆的墙上有一百多个知名人士的签名。他说：“在社会主义制度下，一个人认真工作，是可以大有作为的。假如他能为了满足人们的一种需要而工作，他就是一个有用的人。我的工作得到国家的大力支持。虽然

他们的生活。

有才华的女裁缝

艾姆佳德是“宝石”时装工艺合作社主席，她出生在一个有六个孩子的家庭里，父亲是工人，母亲是家庭妇女。1956年她接受了缝纫女服的职业训练，后与别人一起在德累斯顿市附近的弗赖塔尔创办了这家服装合作社。1963年通过考核，她开始负责服装合作社定制部的工作。1970年至1976年就读于财政学院，1979年被选为合作社的主席。

“宝石”时装工艺合作社开办初期只有十二人，而现在已有九十三人了。开始，他们的产值是八万七千马克，1983年已达到二百六十万马克。艾姆佳德说：“在

才短短的几年，我经营的这个餐馆已经成为一家群众欢迎的饭店了。”

服务周到的女商人

索尼亚·赫勒经营着德累斯顿附近的拉贝诺零料服务店。她说：“我想提供些服务项目使我们乡村的居民更方便些。这是我的愿望，而且也为人们所理解。1970年我领到了营业执照，开始修补衣服。后来与人合作，增设了洗染业务。在我们这一地区，人们确实需要这些服务项目，而我能给以满足。当时我雇了一位半天工作的助手，一年经营额约为九万马克。然而，顾客所希望的比



这更多。现在我的店里设有九十多服务项目，还代售纺织厂的价格便宜的零料，当地的居民都很满意。今天，我雇有六个人，每年营业额达一百二十五万马克。店里的缝纫活更是兴隆，特别是我店开始出售服装裁剪纸样以后，生意更好了，顾客们可用这些零料做出时新的服装。现在我店提供一万二千多种纸样，在全国，还没有哪家百货商店能有这么多纸样呢！这个消息一经传开，全国各地都有顾客到这里来。”

索尼亚·赫勒是地区人民议会代表，也是一位有五个孩子的妈妈。她还计划增添其他的服装服务项目，不断地满足顾客的需要。她对自己的事业能否传给子女并不担心。她的一个女儿将接办店里的服务部；另一个要接过零料部。一家妇女报纸报道了她的事迹，她收到了许多来信，顾客提出了各种要求，为此她真想增设邮购部，但是目前她还力不从心。

热爱本职的药店主

曼弗雷德·林克是弗雷塔尔市“十字”药店店主。

“我从1976年开始在这里开药店，”他告诉我。“这么说，1976