



1993年在长江源



2016长江源漂流

江湖人称么哥，累计漂流里程超过1万公里，是世界上漂流里程最长的人之一。被誉为“万里漂流第一人”。



## 生活周刊 × 冯春

Q: 中国漂流运动与国外相比，或与其他户外运动项目相比，近几年发展得怎么样？

A: 漂流这两三年如雨后春笋，发展得很快了。都说中国漂流在民间，独木舟是漂流的基础，据我所知，这方面民间的俱乐部有100多家了，都是爱好者办起来的。在国际赛事上，我在西藏林芝工作的时候就知道了国际漂流联合会、世界漂流锦标赛、漂流世界杯。中国是1999年才成为会员国的，而且现在4-6人的大艇还在申奥（独木舟早就是奥运会的项目了），我就一直想在中国促成世界杯或世锦赛的举办。

Q: 就是近两年你在玉树做的事？

A: 30年前我经过玉树，后来也去过好几次。三江源都发源于青海玉树，我认为玉树的条件非常好。水资源丰富，有通天河、金沙江、巴塘河等。2014年一个偶然的机会认识了相关人员，给了我这个平台，用了3年就把世界杯在玉树做成了，而且创造了很多奇迹：首次在海拔4000米的地方举办世界顶级赛事；今年3月，国际漂流联合会的主席才来考察赛道，7月我们就举办了，时间也最短，一般要提前一年。当然这也得益于玉树的水资源。我在玉树待了3年，我知道它具备这个赛事的条件，才会提出来玉树可以举办，比如它的流量、落差、流速、海拔。海拔太高了也不行，本来想在西藏做，没有成功。

Q: 这么听下来虽然漂流的惊险刺激和对人的挑战非常有吸引力，但并不是人人都适合、可轻易模仿或尝试的运动，为我们做一些特别的提醒吧？

A: 在准备上，就要分自己身体素质的准备（健康的体魄、旺盛的精力）和技能上的准备，要去学习。首先你要会游泳，才不会恐水。人一旦紧张，瞳孔会放大，任何动作就做不出来了。并不是要游泳很好，起码要水性好。一旦落水，能知道怎么在水里呼吸、换气。其次，喜欢漂流的人一定要跟从专业教练、老师的指导，要有专业的漂流工具，特别是救生衣、头盔，千万不要独自去野外的自然河流漂流。任何一项运动，特别是户外运动，都是前人积累，甚至是付出了心血、生命总结传授出经验，目的就是让我们探险而不去冒险，一定要尊重这种东西。

## 知道 KNOW

### 漂流探险装备

- 橡皮艇: PVC、海泡龙、PU等材料做的橡皮艇耐高温、重量轻、耐磨、流线型好。
- 救生衣: 浮力、材料、耐用是几个重要的因素。真正好的救生衣还要防撞，以防落水后，在急流里被坚硬的东西刺穿伤到身体。
- 头盔: 在漂流艇上，大家都拿着船桨，以防发生碰撞。
- 船桨: 用木头做的船桨韧性很差且重，舒适度差。现在基本用碳纤维做的，韧性好、重量轻。
- 全封闭保暖衣: 在江河里漂流，水温是比较低的，特别是在上游。加上中国的大江河都发源于青藏高原，融雪、融冰下来的水温度在10摄氏度左右，人一旦落水，也就最多坚持1分钟就会冻僵。

### 冯春的漂流地图

- 1986年，长江，6380公里。
- 1998年，雅鲁藏布江，号称世界天河，世界上平均海拔最高的一条河流。
- 2003年，汉江，长江的支流。
- 2004年5月，与美国、澳大利亚、日本的运动员一起漂了澜沧江的上游。
- 2004年7月，科罗拉多大峡谷。
- 2014年，雅鲁江。
- 2015年，通天河巴务险滩。



2015年通天河巴务险滩

## 明星界掀众筹之风 背后是商业理念的转变

近两年，明星跨界玩众筹的现象愈演愈烈，谢霆锋、海泉组合、高圆圆、郭德纲、于谦、汪峰等纷纷玩起了众筹，最近华语乐坛流行天后那英更是走进京东总部大



生活入口，这“三高”恰恰可以满足那式音乐花草茶的品牌需求，也能进一步为那英的个人形象加码。

从资源的开放和扶持上来看，京东众筹可以为那英

花花草茶提供流量导入支持，还可以为其提供各类营销资源的配合。其实除了那英的花草茶，很多项目还得到了京东商城的资源位引流支持，比如此前胡海泉代言的8H床垫就是一个典型的案例，京东商城后来还成为了其主要的销售渠道。

### 明星扎堆玩众筹背后是新商业模式的崛起

近几年，随着国内经济形态以及创业形式的变化，很多明星开始投身创业大军。例如韩寒、崔健、韩庚、汪峰、胡海泉等要么做手机、要么做耳机，要么纵深投资领域、发起公益项目。尽管自带明星光环，但产品的发布和宣传依然主要依赖传统的营销渠道，没有发掘出特别抢眼的营销模式。

业内分析人士指出，明星扎堆玩众筹并不是偶然现象，这里面一是有口口相传的力量；另外最主要的原因是归根结底明星的产品也是产品，最终还是要通过市场检验。同时，明星扎堆玩众筹背后更预示着一股颠覆传统营销模式的新的商业模式正在悄然崛起。

### 明星玩众筹更看重平台的实力和调性

众筹的作用，对明星创业者来说主要在于品牌背书和资源的开放。那英推那式音乐花草茶为何选择京东众筹而非其他平台？原因就在于此。从平台调性和形象来看，京东众筹一直以来都将自身定位为高逼格高品质的高频

据了解，作为京东金融的核心业务之一，京东众筹全面打通了京东内外资源，拥有迄今为止国内最完整的众创生态体系。一位不愿具名的行业人士指出，除了生态资源上的优势，京东众筹难能可贵的一点还在于其完整的社群体系的搭建。他表示，据其观察，除了发起项目、管理项目等普通的入口设置，京东众筹还在众筹项目下方设置了留言和沟通通道，便于筹客及时向项目方反馈问题，并且开辟了专属的众筹社区，将其作为一个开放的论坛供大家在上面交流创意理念，展示自己的创业故事，说出自己的困惑和不懈。

该行业人士表示，“完善的社群体系可以让筹客找到群体归属感，牢固项目发起方和筹客之间的契约关系。在这方面，京东众筹无疑是一个非常优秀的实践者，而这也成为很多明星愿意到京东众筹平台上‘玩耍’的重要原因。”