

北京体育大学教授吕韶钧做客齐鲁大讲坛： 要打造适合奥运的太极拳体系



吕韶钧做客齐鲁大讲坛，现场演示太极拳练习注意事项。 本报记者 戴伟 摄



主办单位
 省社科联
 山东大学 齐鲁晚报
 山东广播电视台
 山东博物馆

太极拳要不要成为奥运项目？太极拳究竟应该怎么练？12月18日下午，齐鲁大讲坛邀请到北京体育大学教授吕韶钧，以“太极文化助力健康中国”为主题，做了精彩的演讲，并与观众进行了热烈的互动。

一名观众提问：“我希望国家把太极拳纳入奥运会申报项目，现在看有些材料和书籍上说，杨式太极拳是老祖宗，但是

上海派、西安派在个别说法上还不统一。如果不统一，怎么申奥？”

“这个问题非常尖锐，当时我们申请进奥的时候，很早就涉及了这个问题。”吕韶钧说，有些专家提出来，武术要进奥运，太极拳不能进，认为它跟奥运会的精神是完全相悖的，奥运会精神追求的是更高更快更强，我们太极拳追求的是更低更柔更缓。吕韶钧并不赞同上述观点，他说，如果我们不提出进奥运会，就会面临一个十分尴尬的问题——日本人要把太极拳推进奥运。所以，问题不是要不要推动太极拳进奥运，而是怎么进。我们可以打造适合奥运的一套体系出来，但是它不代表我们的全部。我们可以尊重传统，可以传承文化，但是如果丢掉了奥运这样一个世界体育舞台，“我想这将是国人的遗憾。”

在吕韶钧看来，我们一定

要有一个国际的视野、家国的情怀和自觉的行动，“一开始我也不太主张把太极拳融进奥运，但是文化是多元的，我们一定要去适应当前社会，包括全球化。否则的话，我们可能只会越做越窄。”

对于如何练好太极拳，吕韶钧将其分为三个渐进的阶段：求形、求意和体悟。所谓求形，就是我们的招式是否正确。招式对了，下一个阶段就要求意，“就是你自己有没有感知，也就是我成了主体。”第三个阶段叫体悟，吕韶钧认为，这才是真正的修为，把主客体合二为一，“你就是拳，拳就是你”。

练拳后一定要注意放松，因为太极拳练习对下肢要求负荷很大，所以下肢的放松应该是必不可少的。“我建议练太极拳不要太高，而且，练完太极拳，一定要揉揉膝，做做前拉。”吕韶钧说。

本报记者 宋立山

壹点书法诚邀“明师”加盟 “明师”数据库同时启动

面对一双双渴求书法艺术的眼睛，齐鲁晚报壹点书法学院责无旁贷，以弘扬书法艺术为己任，在开办公益书法班的同时，各种形式的培训班也将启动。学习书法讲究口授亲传，因此既写得又好又教得好的“明师”（即明白的老师）至关重要，壹点书法诚邀更多“明师”加盟，同时建立书法“明师”数据库，对接书法爱好者及书法教育

机构，为“明师”提供施展才能的舞台。

有意者（仅限济南）请将个人资料传至邮箱：qlwbhd@163.com。

个人资料内容包括：姓名、性别、年龄、联系电话、毕业学校、学历及专业、家庭住址、有无书法教学经验、可以授课的时间、擅长的书体（包含硬笔书法）以及相应的作品照片等。

（泡墨）

今年圣诞节去哪儿玩 壹点约你免费观影滑雪

一年一度的圣诞节又要到了，这个周末你准备和谁一起度过？圣诞节期间，齐鲁壹点将组织策划丰富的活动邀请壹粉参加，观影或者去滑雪，快来抢票吧！

齐鲁壹点联合艾米1895电影街提供了30个免费观影名额，影片为《惊天魔盗团2》。读者可下载注册齐鲁壹点，进入“圈子”频道，发布带有#艾米观影日#关键词的话题帖或在帖子下方评论，写下圣诞节的祝福，即有机

会参与活动。

济南蟠龙山滑雪场提供30张价值200元的免费票等你来抢，一起感受冰雪运动带来的刺激。读者同样需要进入齐鲁壹点“圈子”频道，发布带有#蟠龙山滑雪季#关键词的话题帖或在帖子下方评论，写下你对运动的喜爱以及运动生活的益处等，即有机会获得蟠龙山滑雪场畅享票。

活动咨询电话（微信）：18364192083。（刘翔宇）

花冠集团葡萄酒战略发布，“起步，就与世界同步”

2016年12月10日，在山东大厦金色大厅，花冠集团葡萄酒战略发布会隆重召开。来自省内的社会名流、商业精英、媒体朋友，共聚一堂，本次发布会是以葡萄酒为主题，向各界朋友和媒体发布花冠集团的葡萄酒战略，为行业提供了一个“白酒+红”的典型案例。

会议现场金碧辉煌，流光溢彩，美酒、美女、美食，三美相聚，每个与会者皆西装革履，在灯光和酒香的映衬下，会场宛如一场高规格酒宴会。

花冠集团董事长刘念波在发布会上表示，花冠集团始终秉承“实实在在，认认真真”的企业宗旨，现已形成白酒板块、葡萄酒板块、金融投资板块及其它板块四大事业格局。山东酒业协会秘书长蒋彬对花冠集团开拓葡萄酒事业高度肯定和支持，并表示花冠集团葡萄酒战略是花冠集团企业发展战略的一项重大决策，也是山东酒业的一件大喜事。

之后，花冠集团副总经理、葡萄酒事业部总经理赵艳对花冠集团葡萄酒战略进行了深度解读和发展规划的详细介绍。

活动高潮则是与1919酒类直供签订战略合作协议。赵艳代表葡萄酒板块，花冠集团副总经理、营销公司总经理郑海峰代表白酒主业板块共同与1919酒类平台科技股份有限公司供应链中心总监杨明英、1919酒类平台科技股份有限公司山东省公司总经理杨涛，签订战略合作协议，标志着花冠集团与1919的联合共赢之路开启。

起步，就与世界同步 打造高端酒庄

起步，想要与世界同步，就必须做到文化、规模、技术、品质4方面的同步。

众所周知，酒庄是葡萄酒品牌和品质最重要的背书之一，也只有世界级高端酒庄的葡萄酒才属精品。2014年，身为中国白酒百强企业的花冠集团，就审时度势，看到葡萄酒市场潜力，决议涉足葡萄酒产业，于是请来红酒专家踏遍全球各大葡萄酒产区，各地造访、反复甄选，历时两年，最终敲定世界第九大、澳大利亚第三大葡萄酒酒庄贝尔维德尔酒庄。

该酒庄坐落在世界葡萄酒七大产区之一的澳大利亚南澳州产区，并以盛产全球稀有葡萄品种“西拉”而闻名全球。该酒庄占地2400亩，年压榨、酿酒能力22000吨，储酒能力18000吨，打破世界葡萄酒酿酒季纪录。

经过多方谈判，最终于2016年5月5日在澳大利亚当地政府的协同下，达成了对贝尔维德尔酒庄收购协议，这是气魄，也是两大酒界豪门基因融合的一次跨越，因人和而为之。

如果把葡萄酒市场大势作为天时，酒庄的选取作为地利，协议的签订作为人和，那么，花冠集团葡萄酒事业可谓“天时、地利、人和”高度统一，同时，我们也能够看出无论是作为中国白酒代表之一的花冠集团，

还是具有世界品质的贝尔维德尔酒庄，两大酒界豪门的牵手，无一不是在文化、规模、技术、品质等方面的深度融合，将世界一流葡萄酒引入中国，让国人真正消费到世界一流的葡萄酒，享受到世界一流的生活品位。可见，花冠集团葡萄酒战略“起步，就与世界同步”名副其实。

大时尚潮流的产品

贝尔维德尔酒庄旗下的多款产品，具有世界级品质，并且符合世界葡萄酒消费者时尚的口感潮流。而花冠集团，优中选优，在其中选取了更符合中国人审美和口感的产品，致力于打造中国葡萄酒高性价比品牌，将贝尔维德尔酒庄旗下产品进行优化整合，甄选Onedear（中文名：一生挚爱）、Auswit（中文名：黑袋鼠）、Buckle（中文名：新高度）三款最具“超级大单品”品相的产品引入中国，品名设定完全融合红酒特色与中国风情，并致力于满足国人人口感，所有产品酒精含量均在14°以上，这是最佳口感，也是时尚之选，更是风尚之标。所以，在口感时尚方面，花冠集团葡萄酒战略“起步，就与世界同步”名副其实。

前沿而尖端的运营

有好产品，有大趋势，更要有最前沿的运营才能让战略落地，



让事业成功。赵艳表示，早在2016年9月28日花冠集团就在济南市斥巨资打造红酒酒庄，酒庄面积4万余平方米，内部设有世界各个产区葡萄酒博物馆、葡萄酒体验馆、品鉴中心、红酒营销中心、五星级公寓酒店及主题餐厅。为消费者打造集葡萄酒文化、体验、品鉴、感受于一体的红酒庄园。

高瞻远瞩，鸟瞰全国。花冠集团葡萄酒事业逐步启动了全国市场布局，总部设在济南，另外在武汉设立中南公司，辐射湖南、湖

北、江西三个省；在无锡设有华东公司，辐射上海、江苏、浙江、福建4个省市。中南公司已组建完成，华东公司正在组建。

花冠集团与国内领先的酒类流通公司1919酒类直供达成战略合作，全方位、深度化进行产品推广，也为互联网渠道打通了“任督二脉”。在运营方面，花冠集团葡萄酒产业贯通了线上线线，将体验、文化、品鉴和销售相互融合，可谓最前沿的运营，花冠集团葡萄酒战略“起步，就与世界同步”名副其实。



花冠集团董事长 刘念波 山东酒业协会秘书长 蒋彬 花冠集团副总经理郑海峰(左二)与1919酒类平台总监签订战略合作协议 花冠集团董事长刘念波(右二)与1919酒类平台总监杨涛(右三)合影留念