

# “不务正业”背后 并非只让“钱”堆积



司再多构思几个新功能。

## 为梦而活

“你的梦想是什么？”我问他。他低下头，思考了一会儿，认真地说：“我记得（好莱坞叛逆男星）James Dean 曾说过：‘Dream as if you'll live forever, live as if you'll die today.’意思是，如永生般逐梦，如末日般生活。不管做什么行业，把梦想变成现实，我想，这就是我要的人生吧。”

15年前，蒋显斌问自己：“互联网在10年后会不会比现在更重要？如果‘是’，我就去做。”于是他创办了一个自己的网站，定名为“北美华人资讯网”（Sinanet），是为新浪网的前身。5年前他再次问自己：“纪录片在10年后会不会比现在更重要？”他认为“是”，于是舍弃了新浪副总裁的职位，成为了CNEX纪

片基金会的CEO。新浪可以说是蒋显斌养了10年的“孩子”，一下子彻底退出，会那么轻松吗？“我当时跟自己说：钱是赚不完的，人生短暂，我去实现自己更大的梦想。”他说。

回首1995年，有三件事情对蒋显斌意义重大。一是从台大到美国斯坦福大学深造；二是母亲去世；三是参与创办新浪网。他创办的Sinanet的受众起初是北美华人。初期的创业，真是苦中作乐——苦的是，常常窘困到要靠师兄“施舍”钞票去肯德基填肚子；乐的是，这个雏形网站竟然大受欢迎，点击率飙升，其流量大到甚至挤爆了斯坦福校内网的带宽。蒋显斌于是决定把网站做大。

他的第一次融资经历听起来近乎传奇。他只花了几分钟时间，就身穿睡衣的ISP投资人台忠和手中，拿到了创办新浪的第一桶

金——3万美元。当时的情形至今让蒋显斌忍俊不已。台老板看了两眼策划书，问：“你们要多少钱？”蒋显斌局促不安地慢慢伸出了5个手指。台忠和惊讶道：“500万？！！”蒋显斌连忙解释，“不是，不是，5万就够了。”台忠和马上转身对老婆喊了一声：“明天去给他们汇3万美金。”然后扭头对蒋显斌和他的合伙人说，“好了，你们回家吧。”

不久后，蒋显斌又拿到了50万美元的Angle Fund（天使投资）。有了这笔钱，他拿出破釜沉舟的心态，放弃了在哈佛读建筑的机会，跟另外两个合伙人专心创业。

在2000年初的互联网股灾之前，新浪的股价达到了59美元。然而，随着互联网泡沫破裂，新浪面临着巨大危机。为了给留下来的员工一个交代，蒋显斌玩命地工作。最终，危机度过了，他却倒下来。

一场严重的心脏病，把这个工作狂绑在病床上足足两个月。“我这才知道，原来人生是没办法预设的。生命是如此脆弱，有些事情说发生就发生了。像是老天在刻意给我放假，让我在这两个月里好好思考自己的人生。”

大难不死的蒋显斌最终决定：将人生归零重新来过。

## 另一段人生

看起来敦厚温和的蒋显斌其实做了不少“出格”的事。比如，读大学时主动申请延期毕业；为了患病的

母亲，疯狂学跳交谊舞；甚至还为自己改了姓……而现在他想做的是：再花10年时间，通过资助导演的方

式，拍100部记录中国社会转型的纪录片。

他说自己最大的愿望，是说服更多投资人，为中国纪录片融资。“我会自掏腰包，专门飞过去跟客户谈CNEX做的事情。”

除了寻找投资，他还在努力推动纪录片的盈利。“如果我邀请你成为CNEX俱乐部的会员，你会愿意花一块钱看一部纪录片吗？”他很诚恳地问我，厚厚的镜片里，是一种坚定的眼神。

3年来，蒋显斌在CNEX不但不拿一分钱薪水，而且还把自己的家当源源不断地投进去，每年2/3的时间，会飞到各地募款。法国的la cochelle、加拿大的Hot Docs以及国内外大大小小的电影节和纪录片交易市场都遍布他的足迹。

在威尼斯电影节获奖的《1428》，是专门送到法国剪辑的。每一次剪辑，他总要亲自跟导演、剪辑师等团队成员一起通宵达旦地看片、磋商和讨论，直到两眼布满血丝，窗外晨光微亮。

尽管缺乏运作资金，但蒋显斌还是越来越看好中国纪录片的发展。他说：“我要让投资人转变观念：原来做纪录片也可以这么有趣，原来Current affairs（当代故事）也会这么动人。这不是简单的‘钱’的堆积，这是一个‘人’的行业，电影人像不停跃动的小点，慢慢汇聚成纪录片产业的发展链条。”

## 话题 | HuaTi

# “引进人才”与“精英移民”

□萧惑之

近来，无论是业界还是坊间，关于“引进人才”和“精英移民”的话题热烈起来。

先说“引进人才”。国资委“大管家”称，“央企”为贯彻国家的“千人计划”，拟用5年时间引进海外人才500名。据悉，“已批准23家中央企业建设人才基地，基地既集中了大飞机、智能电网等一批国家重大科技专项，又集中了低碳经济、新能源、新材料等一批关键项目，呈现出新一轮世界科技的变革潮流，预示着中国科技发展的未来”。

这个“看上去很美”的“引智”计划，令人鼓舞，浮想联翩。愚以为，这一伟大计划的实质是引进“知本家”，舍得花真金白银引进能生“智能蛋”的“种鸡”。想开去，这一“种鸡”，不管是“白毛”“黑毛”，只要能适应国人的风水、智商高，有专利，在神州大地，鸡生蛋，蛋孵鸡，周而复始，良性循环，用不了几年，“央企”不就兴旺起来了吗！

蓦地，让我想起邓拓先生《燕山夜话》中“一个鸡蛋的家当”。这是《雪涛小说》中的故事，“一市人，甚贫，朝不谋夕。偶一日，拾得一鸡卵，喜而告其妻曰：我有家当矣。妻问安在？持卵示之，曰：此是，然需十年，家当乃就。因与妻计曰：我持此卵，借邻人伏鸡乳之，待彼雏成，就中取一雌者，归而生卵，一月可得十五鸡。两年之内，鸡又生鸡，可得鸡三百，堪易十金。”接着又用“此法”买牛，复生牛，一年后堪易三百金，3年后，“半千金



可得也”。有趣的是这个“财迷”利令智昏，竟然说发财后还想娶个“二奶”。这下子引起老婆的“佛然大怒，以手击鸡卵，碎之”。

这个故事今天读来仍觉发人深思。邓拓先生说，“历来只有真正老实的劳动者，才能懂得劳动产生财富的道理，才能够摒除一切想入非非的发财思想，而踏踏实实地用自己的辛勤劳动，为社会也为自己创造财富和积累财富。”我想补充几句：一是因循“相马经”之条文按图索骥，要小心选的是“癞蛤蟆”。二是“洋人”视高新技术如“命根子”绝不会卖给你，也绝不会让掌握高新技术的“精英”流向中国；还是咱们的看家本领——“自力更生”可靠。三是“高管”“高官”当自律，别搅动“花花肠子”，当心“情妇”闹翻天地。

再说“精英移民”。据我所知，移民的“精英”多是“有‘贝’之财”。分析这些“精英”移民的缘故，往往借口国外有更好的“社会环境”，诸如高福利、低征税、洁净的空气、安全的食品，还有一个孩子受教育的良好氛围……“洋人”看透这一人群的心态，巧设“投资移民”和“技术移民”两大门槛。前者看重的是“有贝之财”即“资本”，后者看中的是“无贝之才”即“知本”。特别值得关注的是“富人移民”，他们卷走的是低工资老百姓的“血汗钱”。至于一些窃走“不义之财”的不法分子，诸如前几年议论最多的“几千高管或高官携带几千万人民币外逃”的事件，虽然至今也还没见有关部门给予一个准确的令人信服的答复，人们却从不把这些人视为“精英”移民。

国家审计署原审计长李金华先生一语破的，“坦诚地说，老百姓不满意的，就是有些官员的账面财产并不是很多，但是子女的财产非常多。”因之，很多腐败问题都是通过子女反映出来的。这些子女的“出走”，也绝非是“移民”，而有出逃之嫌。还有一些被老百姓讥讽为“裸官”的“精英”，细细分析，极具有“狡兔三窟”的意味，恐怕是为“三十六计”的最后一计之使用做退路准备。

“天要下雨，娘要改嫁”。“海龟”东渐涌波浪，“土鳖”西去日成潮。时下的“移民游戏规则”是允许的。所以我们不能一概地反对移民，但是一定要防止贪官的出逃，哪个国家都是要绳之以法的。从长治久安着想，要打造好“宜居”环境，惟有种好“梧桐树”，方能吸引“凤凰来仪”。特别是要防止“为渊驱鱼，为丛驱雀”的行为发生。种树护根，留人留心，只要我们的政策对路，环境宽松，国富民强，定会“八方来贺”！

□陈静茜

蒋显斌是谁？

此君来自中国台湾大户人家，外公蒋彦士为国民党“八大老”之一，曾官至“总统府”秘书长。

可是这么一个“官三代”，不仅远离政治，而且还有点“不务正业”，自谦为“披着羊皮的狼”。他大学时读机械工程，却中途退学做起了网络科技；等到网络做得红红火火了，他又全身而退，转而玩起了并不赚钱的纪录片。

6月末在上海见到他时，这位曾任新浪网副总裁的大男孩，正把玩着刚买到的iPad，试图帮苹果公

## 人物解读 | RenWu JieDu

# 苏显泽 危机公关 睿智应对



十年来我们一直遵循自己的承诺：在中国烹饪文化中留下自己的痕迹。

●你最看重的员工素质：勤奋，英雄莫问出处，一个人曾经取得的业绩和学历只能代表过去，如果没有勤奋的品质，他将永远活在过去，企业许多骨干员工“出身”并非优秀，但是现在都成为自己领域中专家了。

### 生活观

●认为生活中最重要的是：快乐，生活不就是为了快乐吗？

●在家经常对孩子说的一句话是：今天开心吗？我希望周围的人每天都很开心，当然更包括我的孩子，所以孩子每次很开心时我都会和我一起分享。

●一年有多少休息时间，最喜欢的旅行地：一个月，有快乐的地方。

●一周内在家吃饭的比例：1/3。

### 财富观

●创业初与现在对金钱的看法有什么不同：没有，一直不太在意金钱，在意于自身的能力提升。

●钱用在什么地方最让人幸福：尊重和帮助别人，为社会尽绵薄之力。

### 消费观

●对家人提倡怎样的消费观：不浪费，节俭。

●最喜爱的品牌是：万宝龙。

1994年8月，已积攒下6000多万元资金的苏氏父子成立苏泊尔，并注册英文名“SU-POR”——由于英文“SUPER（超级）”不能作为工商注册，浙江大学生物系毕业的小苏改了一个字母，希望其未来成为卓越品牌。

1995年初，苏泊尔推出了自己的新标准压力锅。

在商界摸爬滚打了十年，苏显泽已经成长为一个睿智的商人，他驾驭着中国炊具行业的龙头，决心做一个中华饮食文化的倡导者。

对于他来说，2004年的夏天具有不平凡的意义。“特富龙”事件让他遭遇了一场真正的危机，公司上市当天的“破发”让他经历了一次失败。在不利的境遇下，他和他的苏泊尔炊具股份有限公司，审时度势，沉着应对，扭转了形势，彰显出危机公关的功底。

### 个性解读事业观

●经历过最艰难的事件：没有遇到过。

●感觉最骄傲的事情：没有，人生的路每一天都值得自己骄傲。

●最希望听到别人对自己的评价：谦逊。

●取得成功的重要因素：专注，从最初的事业开始，就要求自己做好，做最专业的事情，

# 一份保单竟“磨”7年 女精英13年签保额上亿元

□向军

日前，在重庆召开的第八届世界华人保险大会暨2010国际龙奖IDA年会上，重庆两名女精英捧得保险销售银龙奖。其中一位获奖者名叫梁维露，曾是一家银行的部门经理，但为追寻上大学时没搞明白的一个“？”，她辞职当了一名保险员。

## 银行上班留下“？”心结

据重庆晚报报道，梁维露今年44岁，是中国平安重庆分公司九龙坡支公司行销经理。

上大学时，梁维露学的是国际贸易专业，其中涉及过财产保险内容，喜欢思考的梁维露脑子里冒出一个“？”：如果发生经济危机，企业工人生活困难怎么办？

为弄懂这个问题，她特地向在国外留过学的老师请教，老师似是而非的回答，让她没能找到准确答案。

大学毕业后，梁维露在市区一家银行当了职员，后升任为部门经理。当时她的工作是令很多人向往的，可她始终留下了那个“？”心结。

## 追寻“？”辞职当保险员

1996年5月的一天，她路过袁家岗时，看到有4个保险人员摆着一张桌子向路人推销。出于好奇，她拿回一份资料，一算利率，让她大吃一惊——每份保单达到了109%，远远高于在银行存款的利息。几天后，保险推销员登门，她二话没说，就给4岁的儿子买了一份。

之后，在与保险推销员接触过程中，梁维露了解到不少有关保险方面的知识，一直没有解开的“？”，在她脑海里也渐渐有了模糊的认识。她敏捷地认识到，保险是一个很有前景的行业。

当年年底，得知平安九龙坡支公司招人，为了心中的“？”，她支持丈夫去应聘。报名后，由于丈夫的单位不

放人，她冒名顶替参加了为期一周的培训，脑中的“？”号越来越清晰。

1997年元月1日，她毅然辞去银行工作，当上了一名保险工作人员。

## 家里5年不许提“保险”

“她当保险员，遭到了全家人的反对。”梁维露的丈夫王先生说，当时妻子从银行辞职，家人没有哪个不觉得她“吃错了药”，是从来没跳到过鞭炮。

家人认为，到银行工作，一般人想进还进不了，而保险员每天跑上跑下，还要低三下四去别人求情，口水说干了别人还不一定买账。

在梁维露当保险员的3年里，家人和亲朋聚会时，只要有人提保险二字，她就会遭到“群攻”。为不破坏家人聚会的氛围，家里有了一个不成文的规矩：不许任何人在家里提“保险”二字。

这个规矩，直到5年后梁维露因销售业绩突出，参加美国百万圆桌会议(MDRT)的事迹上了报纸，才告结束。

据了解，13年来，梁维露签了千余个人客户和数百单位客户，保额上亿元。

