



周慧敏 自揭生活“哲学”： 不理财不运动 穿衣随缘

不久前，周慧敏、窦文涛、马艳丽、王诗晴等明星现身“武汉万达公馆铂金名流奢享之夜”，首次来汉的“不老玉女”周慧敏，通过寥寥不多的话语，展示了她随性自然、不刻意追求、按照自己的意愿来生活的人生哲学。同时她也否认了关于“全面复出”的传闻。

周慧敏当晚以一袭绿色低胸长裙亮相，更衬得她肤如凝脂、清丽可人，丝毫不见 44 岁的痕迹，在场者不由得惊呼：“时间在她身上停滞了。”面对记者抛出的各种问题，周慧敏都轻言细语地应答，但言辞中自有一番坚持。

工作哲学：有趣适合才会接

她上月刚举办了入行 25 周年演唱会，并推出新专辑《盆栽》，当大家都猜测她将全面复出时，周慧敏却笑答：“我怕我的答案会令大家失望，其实全职艺人，比如说复出不是我现在工作上面的追求，我已经过了以前追求事业的那种阶段了，现在看待演艺工作，我都不当成是一个事业。工作都是即兴的，没有计划，也收到过一些剧本，但有趣而且适合我的才会考虑。”



生活哲学： 不理财不运动穿衣随缘

经商已成很多明星的第二战场，她却自嘲：“我是一个数字冷感的人，对投资没有兴趣，都交给我先生比较好。”就连女明星视为资本的身材，她也笑称：“我很懒，5 年做一次运动。”

周慧敏给人的印象一直是淡雅清纯，现实中的她的确也很随性。女明星们都视服饰为“战袍”，她却只是“随缘，看家里有什么衣服，觉得适合的就穿”。

婚姻哲学： 两人足矣不要宝宝

此前曾有传闻称周慧敏演唱会后会积极“造人”，她前日再次否认了这一说法：“我与我先生有多年的共识，不出意外的情况下，我不会生小孩。”想维持二人世界的她连微博也不愿意用，她说：“我觉得我现在拥有的空间很难得，不希望什么都跟别人分享。”

(摘自《长江日报》)

登高望远—— 姚明：不是大钱他不赚

投入 67 万元，3 年后股票市值将近 2500 万元，高达 37 倍的回报率。这个投资者不是股神巴菲特，而是小巨人姚明。不止是开办姚餐厅，创建健身俱乐部这种“小虾米”，投资科技以及 IT 行业才是姚老板的印钞机。

姚明入股的公司是北京合众思壮科技股份有限公司，业务范畴是卫星导航定位，技术涵盖 GPS、北斗及多系统组合导航定位。2005 年，姚明成为该公司形象代言人，而姚明也正是利用这次代言的酬劳入股该公司。2007 年 12 月 18 日，该公司向姚明转让 37.5 万元的股权。6 天之后，该公司整体变更为股份有限公司，而姚明 37.5 万的股份也变成 67.5 万股。

姚明的业务还涉及 IT 娱乐业这样的朝阳行业。2006 年，姚明投资“巨鲸音乐网”，该网站与世界各地的唱片公司合作，推出百万首正版音乐的免费试听和下载服务。“当很多人认为正版没戏的时候，姚明坚持认为正版有戏。”对于姚明把握大趋势的眼光，“巨鲸音乐网”CEO 陈戈大加赞赏。

理财点评：虽然因伤赛季报销，但不影响姚明的收入。“长得高望得远”，凭借自己独到的眼观、个人的影响力和背后强大的经纪人团队，姚明甚至在不少理财周刊里都被当做优秀案例进行分析。

反面教材—— 泰森：不会理财挥金如土，败掉 4 亿身家

作为亿万富翁的体坛大腕儿们，就算不进行科学理财靠山吃山，也能

看体坛大腕儿的理财经

元：收养濒临灭绝的珍贵白虎作为私人宠物，购买各种名贵轿车，即使举办生日宴会都能花掉 41 万美元。

“乐善好施”的泰森对自己的前妻和女友们也是出手大方：他送给前妻们超过 250 万美元的各种珠宝、皮草等名贵物品。同时，对于私生子的抚养费也是泰森的一大开销。2003 年，泰森支付给前妻特纳的抚养费高达 210 万美元，此外给另外两个情妇的育儿费也都以数十万美元计。

如此挥霍无度，怎能不一贫如



保持正常的生活。但如果铺张浪费挥金如土，好日子注定不会长久。前拳王泰森就是这样一个例子。

泰森在职业生涯的鼎盛时期，曾拥有超过 4 亿美元的身家，但来自贫民窟的他，却没有半点勤俭节约的意识，自然也不会理财。光是每个月的生活费，泰森就要花掉超过 40 万美



洗？泰森的好日子于 2003 年走到了尽头，当年他申请破产，在摆脱了 5500 万美元的债务后，前拳王的腰包里只剩下不到 6000 美元。

理财点评：泰森的例子给体坛明星们提了醒：个人收入都跑不过 CPI 了，你还赶紧学习理财？就算你是性情中人，不喜欢资本运作，但起码应该知道不铺张浪费吧！

本土创业—— 郝海东：开服装公司做郝董

估计没有人会像泰森这样“挣得多花得快”，但像姚明这样拥有国际影响力和身后经纪人团队的运动员也不占多数。怎么在当前的经济形势下投资增值？郝海东给出了答案：创业。

退役前郝海东陆续有了一些实业投资，具有投资和创业的经验 and 实力。

记者从郝海东个人公司的官网上了解到，该公司定位商务休闲和运动休闲相结合的中高档产品，在全国各地都有连锁直营店。而通过连锁加盟平台的网页可以看到，郝海东的品牌连锁店已经在全国开了几十家。

理财点评：个人创业乃当下最火的话题之一，体坛明星凭借自身影响力创办个人品牌，在保持和开发自身价值的同时又能创造经济价值，两全其美何乐而不为。

小本保值—— 买基金购房房产稳中求胜

投资有风险，没经过慎重调研和策划的投资容易让血汗钱打水漂。而比赛和训练的繁忙，体坛明星们更不可能抽出太多的时间进行个人理财。即使这样，也有简单且风险小的投资方式买房买基金。

林丹在北京楼价还没有疯涨的时候，在市中心买了一套 200 平米的公寓，到现在总价至少翻了两倍。不止是买房，买基金的体育明星也大有人在，柔道奥运冠军佟文就通过购买基金等低风险理财产品以寻求个人资产的保值增值。

理财点评：虽然房地产正热，但现在多个城市出台限购令，可能会降低明星们的购房热度。为了保值增值，体坛明星们还得寻找更多的投资方式。

(摘自《重庆晨报》包靖 / 文)

蔡康永：不记账也可以很懂钱

小时候的蔡康永以为烟灰缸是家里很重要的东西，目之所及，到处都能看到父亲买回来的各种烟灰缸。成年后才知，那时他父亲也不抽烟，只是收藏爱好，别人家里也只得一个就够。他说，父亲是一个公子哥式的人物，平时除了工作专业，还会买很多自己喜欢的东西，所谓“任性的消遣”，比如画、烟灰缸以及各种装饰品。只是这些父亲眼里的宝贝们，现在并不能恰当地处理，拿家里几十个单价非常昂贵的烟灰缸来说，不会有某个“烟灰缸鉴定协会”跳出来公布它们的价值。“唯一的结局就是流入旧货市场，被一些喜欢的人带走。”他说。

单论收藏，他和父亲极像，蔡康永家中收藏也多昂贵又奇怪。只是蔡康永现在正在逐步把自己买的书、画送给身边的友人。现在想要入手一件艺术品，在“自己很喜欢但买回来就再也卖不出去的作品与很有升值空间的作品”之间，他会果断选择后者。

金钱带来的幸福错觉

钱可以带来幸福、带来成就感？两天前，蔡康永和朋友也聊过这件事情。有一些很会赚钱的朋友，他们都认为赚钱比花钱开心。因为，他们的财富已经多到花不完，疯狂的花一阵子后，竟然觉得没意思。“那些继承了庞大遗产或者买彩票突然中了了几十亿的人，按理说应该是世界上最爽的人，可是却从来没有听说过他们对自己的人生有什么满足感。”蔡康永说，

“之前看过的一本书叫《不断幸福论》。作者是个德国脑神经学家，他研究大脑欲望反射区。通过侦测脑部发现，对一件商品产生的渴望在脑部的放电位置与得到该商品后的愉悦完全不同，它们是两个部分。”蔡康永也拿明星作比。他说明星大部分的乐趣来自于群众对他们的肯定，同时也带来财富。可是如果只是在台面下默默地赚钱，他走出场时没有人尖叫，他上网时没有人想跟他搭讪，没有人写信送礼物给他，那么他做不了明星，那不是做明星的乐趣。所以得到别人肯定，做成事情远超过有钱。

名气是明星最重要的资产

“明星的状况很奇怪。名气是我们几乎最重要的资产，为什么明星被偷拍后很烦恼，或者是在公共场合出丑很烦恼。对一般人来讲没什么伤害，挖个鼻孔啊、或者是在路上跌个狗吃屎都没什么。可如果是明星特别是大美女，就会影响形象。这个东西虽然抽象但却是明星最重要的资产。所以，大部分人找我们合伙的时候都是因为名字这个东西，而不是用我的钱。所以我们在衡量的时候，比较多地是在想那件事会不会伤害到你的名字而不是你的钱。伤害到钱对明星来讲还好，但若伤害到名字我们修补起来会很麻烦。”康永说。

屡屡被劝阻的买房事件



蔡康永现在在台湾有一处房产，虽然并没有从投资的角度入手该房，但据他说，比起购买时，现在的房价已经涨到非常可观。当初买时，地理位置等各方面都十分合他的心意，非常喜欢，所以买下。他也曾想过在海边买房子，但很多次都被身边的朋友劝阻，他们比蔡康永在买房这件事上更为理性——潮湿、家具膨胀等一系列麻烦会让他望而却步。

据他回想，身边很多朋友在纽约或是伦敦也都有入手小公寓。初买时，大家都只会浪漫地构想自由地旅行，想去哪就住在哪个家。但最后，这些房子的命运就是出租给当地人，完全没了那份浪漫，即使去到当地，也

还是入住高级酒店。“如果不能像麦当娜那样，每一处房产都雇有管家照料，没那个财力，最好还是不要考虑这种浪漫”。蔡康永奉劝海外置业的再考虑一下。

投资只做股票， 记账交给会计师

蔡康永坦言他所有的投资都集中在股票与艺术品上，2010 年 9 月 29 日，台湾加权指数收盘数比 2009 年同期上涨 9.58%，在全球股市中，股指排名非常靠前。

曾有很多人猜测蔡康永的真正身价，他的一句话可见一斑，“我是一位抗风险指数能力比较强的人”。他说自己是一个即使记了账也不知道如何看账单的人，所有一些大额消费会全权交由会计师团队处理。

之前也聊到他东京留学时的挥霍事件，他曾经尝试过记账。那时在东京大肆消费，其中买得最多花钱最贵的就是书。一些看起来很像艺术品但完全读不懂的日文书也一并购买。这样疯狂的举动，当时还是有些内疚，于是把那些购物收据都一一收好，用夹子夹成一叠，计划回台湾后要反省自己的行为。但回到台湾后，那叠收据也只是被他翻翻就立刻扔进垃圾桶。他想反正也不用再去日本，还想那么多干嘛？记者也问他对股票、基金、证券或保险最倾哪项时，他只巧妙地说，保险绝对是最后考虑的项目。

(摘自《钱经》赵诺 / 文)

史玉柱成 最有钱“税收员”

五年前，依靠《征途》道具收费模式颠覆网游行业第一代时间收费模式的史玉柱，现在决定用《征途 2》革掉《征途》的命。

月初，巨人集团宣布开启内测新网络游戏《征途 2》，按照董事长史玉柱的说法，《征途 2》将推翻《征途》原有的道具收费模式，试行第三代网游商业模式“公平游戏模式”，即征收玩家交易手续费。

据介绍，该游戏将继续实行史玉柱惯用的免费策略。全部装备、道具都可通过打怪或做任务获得，而付费玩家也可以充值购买游戏币并从中其他玩家手中购买物品，系统只按 5%收取手续费，95%被非付费玩家获得，彻底取消道具商城。

网游分析人士指出，史玉柱试图在网游情境中创造一个虚拟社会，模拟现实社会的市场经济模式，抛弃原有的道具收费模式，网游企业收入来源变成征收玩家“交易税”。“‘5%的税收’使得史玉柱成为史上‘最有钱的税收员’。”

巨人方面透露，《征途 2》技术测试以来，在没有大规模推广的情况下，最高同时在线人数已经突破 20 万人。有业内人士给记者算了一笔账：“以《征途 2》在线人数按每人进行单方向交易每笔所需 1 元人民币为例计算，每日的税收达到 5000 元

人民币。如此计算，公平游戏模式的收入与《征途》原



有的道具收费模式相差甚远。”

但也有分析人士指出，网游交易收费，在看似微薄收入的背后，史玉柱把虚拟社会设计成一张庞大的交易网络，可能实现薄利多销，这也是目前整个网游行业不得不面对的局面。

巨人集团公关部相关负责人马全智表示，《征途 2》在整个道具设定上拆得非常细。“不是说得到一个东西就只是简单地打一个怪，或者通过单一的渠道。”如果要形成一个完整的装备，则需要交易十几、几十次甚至上百次。

如此庞大的交易量，使得史玉柱曾放豪言“如果同时在线达到 60 万人，我就辞去 CEO”。而即便其退休，每天的“税收”费用也将是一笔可观的数字。

上述业内人士指出，“虽然 5% 的手续费对某些玩家来说比较高”，但因为交易本身的价值就很低，玩家选择线下交易的动力不高。史玉柱也成功地阻止了玩家“逃税”问题，成为史上最成功的“税收员”。

但这也意味着，公平模式游戏对游戏本身有着更高、更严格的要求。只有当市场足够大，才能产生交易量，“税收费用”才能保证正常运营，否则公平模式就是纸上谈兵。而游戏本身的设置也要够吸引人，才能确保玩家对装备、道具的追求，从而保障交易的活跃性。

事实上，最有钱的“税收员”何时退休，史玉柱能否凭借第三代网游商业模式取代自己之前引领的道具收费模式，还需要玩家和市场的检验。

相关链接

三代网游商业模式

第一代网游商业模式：时间收费模式。网游厂商按照游戏在线时间对玩家进行收费。分为计点收费和包月收费两种。

第二代网游商业模式：道具收费模式。虽然可以免费进入游戏，但需要向官方购买道具装备，非付费玩家和付费玩家差距巨大。

第三代网游商业模式：公平游戏模式。取消游戏商城，全部装备打怪掉落，玩家可以自由交易获得游戏道具，官方靠收取手续费盈利。

(摘自《IT 互联网周刊》张绪旺 / 文)