

8潮头 Tide

微镜头



日本富士山



中国台北



“抠门”的张艺谋

■周晓枫

我还没做文学策划的时候，就听闻江湖传言：张艺谋吝啬。

其中一个细节，是张艺谋用面条请客。多么抠，多么不上档次。以我观察，张艺谋不太讲究吃喝，家常菜即可，而且过午不食，晚餐多数时候只是牛奶或酸奶。张艺谋的食量有限，他说：“人类又不狩猎了，没那么大运动量，吃那么多干吗？”

菜谱上张艺谋的心动之选，永远是面条。什么油泼面，什么拉面，令张艺谋乐此不疲。助理庞丽薇有次陪他出国期间，一个多月，庞丽薇控诉：“他天天吃拉面和煎饺子，不带换样儿的。”

张艺谋的“抠”还体现在，他的环保观念很强。有一次，小助手打印出的文件遭到张艺谋的批评，直至把制片主任等叫来一一问责，因为所用的打印纸很厚，白润挺括，他觉得浪费，薄软的纸完全够用。原来，是小助手错拿了专门用于彩打的纸纸。

小助手也曾受我牵连。我让张艺谋阅读一篇小说，看看是否需要购买版权。小助手打印的字体大小，看起来吃力，我建议她改变字号重打一份，让张艺谋读起来不累。这招致否决，张艺谋倔强地表示，他能看这么小的字儿——多小都能看。我不知道他是用老花镜还是放大镜完成了这项任务，反正，他宁愿跟考古学家似的在那儿费劲研究，也不愿造成纸张浪费。

张艺谋在小节上非常注意环保，他笔筒里有多支签字笔，适用于不同的海报、信封、光盘的外包装等等。张艺谋在动笔之前，需数次甩动笔杆，他坚持要把每支笔的残余墨滴用尽。

他自己的办公室外间，有个小的过渡区域，那里的顶灯很少开，因为借助外面过道的光亮，他能走进里间。所以他自律，每次都跟个武侠中人似的穿梭于幽微光线之中。

出于环保，张艺谋从食材到用品，不好什么珍稀之物。有一次，一个商家送给他什么珍贵动物的皮毛，张艺谋很被动和难受。人家毕竟出于热情的善待，张艺谋不愿当场拒斥，可张艺谋并不乐享其中。他信奉“没有买卖就没有杀戮”，这样的礼物让他犯愁和愤懑。

关于张艺谋的“吝啬”，著名例证是拍《英雄》时，张曼玉和章子怡的那场打戏，需要大量树叶。张艺谋嘱咐制片主任，必须细化树叶的品质，吹到脸上和身上的树叶是不同的——吹到脸上的含沙要少，以免对演员造成干扰和伤害；吹到身上的含沙可以多一些，因等级相对低下，价格应该便宜。

之所以如此，因为张艺谋对投资人负责任。他觉得让那些信任自己的投资商有所回报，天经地义，至少别让人家赔钱。所以，他会仔细，尽量不造成浪费，他不喜欢随意挥霍。张艺谋也会要求制片主任不乱花、不胡花，不当冤大头。

CFO 难当 CEO 重任

■纪永英 李红

CFO,Chief Financial Officer 的缩写,公司首席财政官或财务总监。这个职位被誉为现代公司中最重要、最有价值的顶尖管理职位之一，掌握着一个企业的财务信息和现金流。

CEO,Chief Executive Officer 的缩写,首席执行官，一个企业中负责日常经营管理的最高级管理人员,是一个企业的掌舵人。

“天不怕地不怕,就怕 CFO 当 CEO”一语道出马云在企业经营时对长远眼光的重视。在马云看来,一个企业最大的忌讳,是盯着眼前,无法顾及长远。

众所周知,CFO 的职业习惯是控制,控制企业的一切消费与开支。保守和谨慎是他们的代名词。而企业的发展,除了要降低成本,更重要的是要开拓。让善于控制的人充当企业的一把手,必然会束手束脚,不利于企业的长远发展。换句话说,CFO 相对于 CEO 来说,魄力和勇气不足。

今天人们谈到阿里巴巴，总是感叹它的

理 财

■潘江祥

说到理财，一般人认为就是挣钱，挣得越多自然钱也越多。其实不然，如果你挣得多的同时，消费也成正比，那么你永远也不可能成为一个大富翁。要知道，世界上很多富豪，他们是最会挣钱，也最会花钱的人，让入大于出，才会让钱越来越多。所以，理财不仅仅是挣钱。

我们先来看看“月光族”张小姐的生活。

张小姐住在珠海，毕业后拥有了一份令人羡慕的工作，属于白领一族，每月收入过万，年底公司还有 6 位数的分红，可谓是收入丰厚。张小姐是一个自我享受派，对自己生活质量的要求一点也不马虎。虽然不是全身名牌，但只要是自己喜欢的，不管是衣服、鞋子，还是首饰都会马上买下来。与朋友吃饭、聚会、上健身房、美容等等，都讲

穷老公富老公

■王小柔

现在立志类和发财类的书多得看不过来,那上面描述的世界简直到处都是金币,你上厕所所没准鞋底儿上还能沾俩,挣钱在人家外国人的书上怎么就跟吹泡泡似的,轻巧极了。你说谁愿意当穷人呢。于是在我的身边出现了很多有志青年,他们的目标远大,说为了让一家人过上富裕生活卖血都成,当然,他们中没一个真去卖血的,因为没时间,他们大都为了宏伟目标卖命去了。

男人们结了婚似乎才开始进入成熟期,一个朋友攥着酒杯无限感慨地说:“我的目标非常简单,就是能在中国过上外国人的好日子。”我想他指的一定是那些发达国家,国外电视剧和进口大片给他灌了迷魂药,家里有淋浴他说不体面,要有一大游泳池多气派;开

有钱人的理念

■克丽丝特尔·佩因

请你想象一下,眼前有一盘精致的饭菜,你会先吃其中最喜欢的菜吗?还是会把最喜欢的留到最后享用?有钱人通常先吃最喜欢的那道菜。

那是因为,如果把最喜欢的菜留到最后,万一不小心吃太饱,就有可能吃不下;也可能突然发生不可预期的事情,必须在吃掉它之前就离席;还可能在没来得及下筷前就被别人吃掉了。

换句话说,如果把自己喜欢的食物留到最后享用,无法确保自己一定能吃得到。其

奖与罚

■刘改徐

不久前,朋友被单位派去法国学习了一段时间。回国后,有一次闲聊中,她讲起了在法国遇到的一件事。

那天,因为学校没课,朋友跑到巴黎市区的广场闲逛。当时,有位双腿残疾的乞丐,斜倚在一尊石雕前,因为天气寒冷的缘故,衣衫单薄的他,被冻得直发抖。

伴随着一阵阵剧烈的咳嗽,乞丐忍不住低头吐痰。这时,一位警察仿佛从天而降,他迅速拿出纸和笔,对他这种随地吐痰的行为,

时机和运气。不可否认,这种说法有一定的道理,马云自己也承认时机对阿里巴巴的重要性。但当时中国也有很多家互联网企业,为何唯独让马云抓住了这个机遇?归根到底,跟决策者的眼光有关。

2005 年 3 月,马云在深圳香格里拉饭店与千余深圳网商进行零距离沟通时,讲了这样一番话:阿里巴巴发展到现在,一贯的战术是前 3 年免费,让客户先赚钱,阿里巴巴自己不要想赚钱的事。乍听起来还让人觉得有一丝虚伪,但不可否认,那种一心向钱看的狭隘思想,或者一开始就谈钱的俗气,也确实限制了部分销售人员的发展,当然也直接阻碍了企业的发展。

回望一下淘宝网劲敌易趣网的发展之路。这个早在 1999 年就注册的 C2C 企业,虽然具备先发优势,但其领导人却没有马云那种“前 3 年免费”的胸襟,创立之初,就实施了“网店要缴纳一定费用”的策略。后来,淘宝网出现,免费开店政策吸引了大批客户。经过两年的快速发展,淘宝网后来居上,成为国内最受欢迎的第一大 C2C 网站,取代了易趣网行

究最高要求。为了生活得更舒适,前年,她向银行按揭贷款买了一套临近海边的住宅。去年,她又贷款买了一辆宝马。

张小姐这样大手大脚让她着实花了不少钱。虽然每月收入不菲,但也经常是一个月下来工资所剩无几,再加上没有家庭压力,所以从来不会科学合理地进行开支计划。而最令她头痛的是,由于她喜欢用信用卡消费,经常会在刷卡时不留神就透支消费了,现在隔三岔五就会收到银行的催账单。花钱如流水让收入丰厚的张小姐也开始感觉到还款的压力,这样那样的消费让她几乎成了“月光一族”。

我们小时候,每个月看到爸爸妈妈发了工资后,妈妈都是制订支出计划,精打细算地分派每一分钱的。可是现在越来越多的年轻人就像张小姐一样只会挣钱,却不懂得如何有计划地花钱,他们只图一时的享受,全然不顾以后的生活。

了辆夏利,他说停车都觉得寒碜,人家都是一色的进口原装;有了房子在小区也不行,他说现在谁不渴望住上 CBD (Central Business District, 中央商务区)啊;老婆带孩子早晨挤公车上班,他的目光永远黯然,他说他要当个富老公,让自己孩子以后娶个洋妞从此改变固有的家族血统……他的理想简直让人目眩。

我不知道人挣多少钱才算富裕,我这个朋友月收入万元以上,生活简朴,但依然觉得这样傻干毫无希望。我其实特想问问:“你那些钱都存哪儿了?”但终究没好意思。他给我算了一下,现在三十岁一年挣将近二十万,到了四十岁你的收入会越来越少,哪家公司还雇老头啊,再说五十岁、六十岁,简直想想就觉得没希望。投资是一个大方向,尽管他一直强调自己穷得叮当响。前几天听说他在崇文

实,这对有钱人来说,就是很大的“风险”。

尽可能而且优先排除无法预测的风险,是有钱人的行为法则。换句话说,如果风险是“可能无法吃到自己喜欢的菜”,只要在风险发生之前,把它吃掉就对了!

通常,在有钱人的大脑中会先有预想的结果,然后再从结果去逆向思考“目前应该要做的事”;但是普通人的脑中大多是顺向思考,从现在思考到未来,尽可能向前进。所以他们不会知道结果是什么,只是一味紧张地迎接即将到来的结果。

所以,有钱人其实并非是“将利益最大化的专家”,反而是“将风险最小化的专家”。

开出了一张冰冷的罚单。

乞丐显得非常无奈,却没有辩解什么,他将大半天乞讨来的零钱,全部凑在一起,勉强交足了罚款。广场上,来来往往的行人很多,没有人肯停下脚步,朋友却对乞丐生出无限的同情心,也在心底狠狠诅咒着警察的无情。她赶快跑过去,摸出一把零钱,放在了乞丐的面前。

又过了半个小时,那位警察似乎下班了,他换了一身便衣,再次来到广场。这次,令人瞠目结舌的是,他不但给了乞丐几张崭新的钞票,还将一包药放到他的面前。朋友终于

业龙头老大的地位。

对于和易趣网的竞争,马云一针见血地指出:“如果在一年半前,易趣采取免费策略的话,那淘宝今天的日子就没有这么好了。但现在淘宝气势起来了,易趣就没机会了,淘宝应该把易趣当作反面教材。”

虽然易趣网的创始人邵亦波不是财务人员出身,但“海龟”背景却没有赋予他更开放的心态,在企业经营上他保持着类似财务人员谨慎。尽早实现收费,固然可以保持企业现金流的畅通,但对于习惯免费的中国消费者来说,一旦出现免费的同类产品,他们很快会“变节”投向另一方。

当然,并不是所有的 CFO 都不能向 CEO 成功转身,国际商业中不乏此类成功案例。当一个企业不再是初创期,进入到平稳发展时期,而 CFO 又具备多领域的管理经验,向 CEO 成功过渡不是没有可能。不过,对于初创企业,或者一直在财务领域“打转转”的 CFO 来说,要想转身为 CEO,还是耐心等上几年的好。

银行家出身的著名船商斯图亚特曾经有一句名言,他说:“在经营中,每节约一分钱,就会使利润增加一分,节约与利润是成正比的。”

会花钱就等于赚钱。乍一听,总觉得有悖于中国的传统常理。在中国人的传统理念里,能赚会花总是和吃喝玩乐联系在一起,所以有不少中国人在挣了一些钱之后,总喜欢深藏不露,更有甚者终其一生,花费甚少,身后却留下巨款一笔,让人大吃一惊。

不要认为精打细算会占用你很多的时间。你只要在每个月开始的时候,准备好必需的日常生活费,节省日常生活开支。将收入分成三部分,分别用于消费、储蓄和投资,为投资做准备,并对收入、支出、贷款还款、固定费用、投资储蓄等等进行预算就可以了。看起来烦琐,长期保持下去就会发现,你的理财已经逐渐进入有计划的正确轨道上。

门那儿买了中心精装小公寓,按他的年龄大小也能算是有产阶级了,可是人家不满足,他说自己也就算个贫民。书里说了一定要让钱滚钱,所以 he 有了高级房子也不住,租给了一个台湾人,像个小业主一样每月可以收三千多元的房租,而自己依然住在远离市区一千五一个月的大筒子楼里。

“生活就是一团麻,总有那解不开的小疙瘩呀。”这哥们儿嘴里整天哼唧这首歌,跟受了什么打击似的。人总是不满足,在我们身边有很多穷老公、富老公,平时我们的印象里总是觉得女人很虚荣,其实男人们在骨子里更善于攀比。我那个朋友至今依然拿着万元的月薪,整天面目表情跟失业人员似的,我问他:“很多人都不如你,你什么时候才会有幸福的感觉呢?”他白了我一眼:“等我在中国过上外国人的好日子吧。”

举个例子来说,如果某天一只股票损失了 500 元,有钱人不会在这个损失得到弥补之前再忍耐一下,而是尽早止损,然后重新寻找投资的机会。

对他们来说,弥补损失所花费的时间反而是种浪费!在他们看来,“花费时间”其实也意味着“这期间所隐藏的机会”跟着消失了。

所以说,在有钱人的心里,非常重视“现在”这个时间点。因为下一个瞬间会发生什么事不知道,这就是一种“风险”。因此,他们尽可能把握现在,把不确定的风险排除,这才是他们的作风。

忍不住好奇,用蹩脚的法语与警察交谈:“你刚刚罚了他的款,又给他送钱物,这不是自相矛盾吗?”

警察听了,淡淡地回答:“刚才罚款,因为那是我的工作职责。现在送他东西,因为我是一个有同情心的公民,就这么简单!”

如果你不遵守法规,即使乞讨得来的钱,也可能会被罚款,因为没有任何人可以凌驾于法律之上。如果你真的需要帮助,我一定慷慨解囊。这位法国警察的“奖与罚”看似矛盾,其实不然,让人不由肃然起敬。

“分享经济”怎么玩

■陈冰

社交网络中,人们愿意主动分享新鲜事、照片和个人信息,正是这种“晒”的行为最终让“分享经济”成为可能。

来看看一个冰淇淋的 O2O 之旅。通常麦当劳的广告都是优惠促销信息。这一次,麦当劳在广告牌上放了一个二维码,只要人们用手机扫描二维码,在屏幕上的冰淇淋化掉之前找到最近的一家麦当劳,就可以凭借完成信息免费领取一个冰淇淋。

来,麦当劳还在一个巨大的户外广告牌,设计了一个电风扇吹冰淇淋的画面,只要手机用户动手划动手机屏幕,户外广告牌上的风扇就会扇动起来,参与的人越多风扇就会转得越快,冰淇淋也会化得越快。当然,玩好游戏的结果就是所有参与游戏的人都可以分享一个免费的美味冰淇淋。

没错,“分享经济”和社交网络一样,没有中心,任何人都可以参与进来。游戏着把东西卖了,是现在很多商家在做的挑战。

优衣库不仅在店内放置了智能穿衣镜,而且在手机微信里也提供搭配场景选择。也就是说,无论你是要选职业装,还是休闲度假装,既可以直接在店内的智能穿衣镜前选择相应场景看看是否搭配得当,也可以在手机里选择场景拍照上传。这场名为“搭出色”的游戏,上线两周,关注率提升了 400%,分享率则高达 85%。

《中国好声音》在电视直播的时候也推出了网络同步直播,而且在手机端有竞猜的活动,用户在看电视的时候,可以直接扫码获得赞助商真金白银的红包,还可以通过微信“摇一摇”,猜测学员会选择哪个导师。猜中的人可以参与抽奖,并分享自己的收获。即使那些落败的选手,依然可以在手机端获得复活机会——手机端的用户享受导师待遇,只给喜欢的歌手转身——没错,屏幕上真的会出现一把转身的椅子。结果最多一期居然有 500 万人参与活动。

据腾讯网络媒体事业群网络媒体产品技术部总经理黄海介绍,目前手机用户 60%~70% 的碎片时间都被腾讯占据。从新闻、视频、音乐、游戏到微信、手机 QQ,腾讯提供的基础性服务已经涵盖到人们基本需求的方方面面。以新闻 APP 为例,体验式阅读的场景会是这样的:当人们在阅读需要献血的新闻时,马上配套周围可以献血的地图,阅读需要捐款的新闻时,马上链接支付页面。

奔驰 SMART 曾经在微信中推出限量版销售,创造了 3 分钟售出 300 多辆的奇迹。其实很多时候我们并不缺乏营销的点子,关键是企业跟不跟得上。比方说销售汽车,如何平衡原有分销体系、价格体系,售后如何支撑等等。也许对所有行业的人而言,以前的积累可能在一夜之间清零,打破既有思维才能玩出新天地。

集结号
卢梭名言 ☆最盲目的服从乃是奴隶们所仅存的唯一美德。 ☆奢侈的必然后果——风化的解体,反过来又引起了趣味的腐化。 ☆口音是语言的核心,它使语言具有情感的真实感。 ☆一个人抱着什么目的去游历,他在游历中,就只知道获取同他的目的有关的知识。 ☆美德是一种战争状态,我们生活于其中,就要常常与自己作斗争。 ☆不要转让自己的孩子。孩子们生来就是人,并且是自由的;他们的自由属于他们自己。除了他们而外。任何别的人都无权加以处置。 ☆对我所爱的人保持信赖和沉默。 ☆只有高贵的思想,而无高贵的血统。 ☆人是生而自由的,但却无往不在枷锁之中。自以为是其他一切的主人的人,反而比其他一切更是奴隶。 ☆劳动是社会中每个人不可避免的义务。 ☆你要宣扬你的一切,不必用你的言语,要用你的本来面目。 ☆问题不在于教他各种学问,而在于培养他爱好学问的兴趣,而且在这种兴趣充分增长起来的时候,教他以研究学问的方法。 ☆装饰对于德行也同样是格格不入的,因为德行是灵魂的力量和生气。 ☆当一个人一心一意做好事情的时候,他最终是必然会成功的。 ☆美德好像战场,我们要过美好的生活,要常常和自己斗争。 ☆装饰的华丽可以显示出一个人的富有,优雅可以显示出一个人的趣味,但一个人的健康与茁壮则须由另外的标志来识别,只有在一个劳动者的粗布衣服下面,而不是在时髦者的穿戴之下,我们才能发现强有力的身躯。