

我想在很多人眼里，我应该算是个名人吧。但我并不喜欢把自己当名人看。第一是因为我的个性，第二是我的生活方式，都让我没什么机会去享受当一个名人。除非迫不得已，我一定选择远离闪光灯场合，大部分时间我窝在家里只和家人相处。在家里，我不是名人而是下人。老婆孩子对我的底细了若指掌，想偶尔当一下“在家名人”都会遭白眼。

老实说，做名人真的不太符合我的个性。我最喜欢的事，就是无忧无虑、像个隐形人一般在街上闲逛，看着人来人往，不同面孔的人群，然后从他们身上看到一段段的故事。名人这个角色却充分违背了这份乐趣，我往往从一个观察者被迫成为一个被观察者，这点让我难以忍受。但只要是人，都有虚荣心，即使是我，每当享受完那一点虚荣之后，伴随而来的就是坐立不安。因为你既然享受过做一只猴子，就得一直当一只猴子被人观赏了。

我讨厌当名人，如果数得出世间无聊事的清单，当名人就是其中一项。我以前常开玩笑说：名人只有三秒钟寿命，因为大部分人看到名人之后，大约三秒就会忘了。我也不喜欢名人，因为大部分名人总是想尽办法延续那三秒的寿命，所以会不停地制造新闻。就因如此，我想我可能是极少结交名人朋友的名人吧。

对我而言，过什么样的生活方式才是一个人真正应该在乎的。许多网友羡慕我做一个城市的隐居者，我想这证明了许多人并不追逐名利，而在乎的是一种生活态度。

隐居生活并不是少数人的专利，其实只要用对方式，人人都可以是隐居者。但隐居人并非山中野人，在喧闹的城市过隐居生活更有其挑战性。每天上班并不妨碍你的生活方式，要拥有基本的生存条件才有可能做一个隐居者。

就我多年的经验，我认为一个城市隐居者应具备下列条件：

一、不需要有固定的工作，但需要有固定的收入。因为大部分人都是因生存才被迫和人接触。

二、居家环境不需要太热闹，但必须具备基本生活功能。至少交通不能不方便，附近最好也有商店，你总不会愿意为了买包盐花两小时车程吧。

三、另一半要不也喜欢当隐居者，要不就能放任你做个隐居者。否则整天和你吵架，逼你出洞，那还当什么隐居者？

四、认清自己要的生活方式。任何好的生活方式都有其遗憾或缺点，不信你看看自己的婚姻或爱情。

五、要有个人喜好或兴趣。隐居生活比你想像得更寂寞，若与人磨牙聊天是你的兴趣喜好的话，就趁早打消此意。☹

# Be A Celebrity

## ——The World's Most Boring Thing

### 当名人是世界上最无聊的事

文\_朱德庸

隐居生活并不是少数人的专利，其实只要用对方式，人人都可以是隐居者。但隐居人并非山中野人，在喧闹的城市过隐居生活更有其挑战性。

■朱德庸：中国台湾著名漫画家，其漫画作品《双响炮》、《涩女郎》、《醋溜族》等在内地青年中影响极大，拥有大批忠实读者。



图/东方IC

# The Chinese Seclusion

## 中国式隐居

文\_晓风

真正达到物我两忘心境的人，反而能在最世俗的市朝中排除嘈杂的干扰，自得其乐。能隐居于市朝，才是心灵上真正的升华所在。

在中国历史上，最具中国味的不是唐诗，不是宋词，而是一种生计方法，这种生计方法叫隐居。南怀瑾在《〈庄子〉讲记》中说：“对中国几千年文化影响最大的是什么人？不是孔孟，不是老庄，是隐士。”

隐居是一种文化，从古到今，各类中国隐士们，他们或许是厌离俗尘的无名隐者，或是志慕仙佛的修道者，或是筑庐读书著述者，或是结庐炼汞服丹者，或是终身不仕者，或是辅佐君王平定天下功成身退者……他们各取所需选择了“义隐”、“时隐”、“朝隐”、“酒隐”、“学隐”、“道隐”与“佛隐”的隐逸方式，却又一致与方士、田园诗、山水画、茶道、医药、园林、农学、奇行脱不开干系。

而隐士又有这样的类别：一类为绝对隐居，独自修行，不涉红尘；一类是在悟道前隐居清修，悟道后入世教化，以出世之心，行入世之事，如诸葛亮、虚云大师；一类隐于城市，和光同尘；一类是当国有难，出世救万民于水火，功成遂退，退隐泉林；还有一类，是以隐为名，以隐求名，以名博官，所谓“终南捷径”，已经算不得真正的隐士。

杰出的艺术理论家和散文作家何怀硕曾这样分析中国隐士的主要成因：外国隐士，不一定是“读书人”（这在古代中国称“士”，现代叫“知识分子”），但中国的隐士必来自读书人，即文人。中国文人，不

做官时为“士”，做了官便称“仕”。文人的最高理想是治国平天下，所以仕途是一条积极奋进之路，但是僧多粥少，能当官者少，自然失意者多。所以有三种“布衣”：因为主客观条件不具备，做不成官；或者已入仕途，却因为受到挫折、诽谤、陷害而被迫放弃这条路；或者因政治黑暗，纲纪荡然，道德沦丧，日月倾颓，天下无道而不愿、不屑做官。上述三种人，尤其前两种，大都走向消极遁世之路，成为“隐士”。

在时代飞速发展的今天，隐居则成了一件稀罕的奢侈品。越是身居高位者，越想隐身，越是品位高端者，越想隐居，低调隐秘的中国上流社会，小圈子话题从来没有停止对“悠然栖居”、“世外桃源”的渴望，他们买下一座岛做“岛主”，买下一座山做“寨主”，买下一块地做“领主”，买下一间大院做“院主”……内敛谦恭，却又因地位显赫、财富耀眼而逃不开“人肉搜索”，一次低调的“隐居”往往会变成有预谋的“高调”炒作。

这些城市隐居者们往往会在城市近郊辟一片土地，堆山种树，建楼引水，在苏州园林里以成功者悠然“市隐”，这要归功于中国贵族最早开创的行宫、别院和避暑山庄，西方贵族贡献的别墅等栖居形态。

隐居者们认为书比电视更重要，独处比社交更重要，国学比经济

# Link:

## 中国历史上的隐居名人

### ●NO.1 许由、巢父

许由是尧舜时代的贤人。帝尧在位的时候，据说曾想把君位传给他，遭到了他的严词拒绝。他逃到了箕山隐居起来，帝尧想请他出任九州长官，他跑到颍水边洗耳，表示不愿意听这种话，以自己淡泊名利的崇高节操赢得了后世的尊敬，从而被奉为隐士的鼻祖。巢父也是同时期的隐士，是阳城（今山西洪洞）的大贤。山居不营世利，在树上筑巢而居，时人号曰巢父。传说尧帝以天下让给巢父，巢父不肯受。

### ●NO.2 伯夷、叔齐

伯夷为商末孤竹君之长子，姓墨胎氏。初，孤竹君欲以次子叔齐为继承人，及父卒，叔齐让位于伯夷。伯夷以为逆父命，遂逃之，而叔齐亦不肯立，亦逃之。后来武王克商后，天下宗周，而伯夷、叔齐耻食周粟，逃隐于首阳山，采集野菜而食之，饿死于首阳山。

### ●NO.3 鬼谷子

王诩，又名王禅，春秋战国时期著名的思想家、谋略家、兵家、教育家，常入云梦山（在河南鹤壁市淇县境内）采药修道。因隐居清溪之鬼谷，故自称鬼谷子。鬼谷子为纵横家之鼻祖，长于持身养性，精于心理揣摩，深明刚柔之势，是历史上极富神秘色彩的传奇人物。

### ●NO.4 颜回

颜回（前521—前481年），春秋末鲁国人，字子渊，亦颜渊，孔子最得意的门生。《雍也》说他“一箪食，一瓢饮，在陋巷，人不堪其忧，回不改其乐。”为人谦逊好学，“不迁怒，不贰过。”他异常尊重老师，对孔子无事不从，无言不悦。以德行著称，孔子称赞他“贤哉回也”，“回也，其心三月不违反、仁”。不幸早死。自汉代起，颜回被列为七十二贤之首，有时祭孔时独以颜回配享。此后历代统治者不断追加谥号。

### ●NO.5 “商山四皓”

“商山四皓”指的是汉初（公元前200年左右）的东园公唐秉、角里先生周术、绮里季吴实和夏黄公崔广四位著名学者。他们不愿意当官，长期隐藏在商山，出山时都80有余，眉皓发白，故被称为“商山四皓”。刘邦久闻其大名，曾请他们为官而被拒绝。他们宁愿过清贫安乐的生活，还写了一首《紫芝歌》以明志向：“莫莫高山，深谷逶迤。晔晔紫芝，可以疗饥。唐虞世远，吾将何归？驷马高盖，其忧甚大。富贵之畏人兮，不如贫贱之肆志。”



图/东方IC

管理学更重要；他们爱躲在别墅玩弹子球；喜欢遛大狗的慢生活；喜欢唐装，留胡子；看许多线装本的佛经及四书五经；喜欢冥想，爱与高僧闲谈，爱上禅修班；拒绝电话，如果有手机一定要转秘书台；如果出游，也是和小圈子的名媛或大佬开上游艇前往公海、坐上私人飞机前往迪拜……

城市隐居者多为文人、商人和政要。他们可能是写《麦田守望者》的塞林格，写《瓦尔登湖》的梭罗，写《挪威森林》的村上春树，也可能是在湖南岳阳农庄里种菜的韩少功，还可能是早在雅典奥运会时就想隐居的许海峰，也可能是筹划离任后前往美国德州东北部达拉斯市建别墅隐居的小布什。

成功的隐居者擅于将禅修之“道”变成“术”。在西湖边的古刹，在天台山的国清寺，在五台山的十方堂，在重庆的华岩寺，在河北赵县的柏林寺，在广东四会的六祖寺，在终南山的各大寺院，处处皆有“生活禅”，处处都有来自北京、上海、南京、杭州、深圳、珠海等地企业家的身影，他们热衷扣问山林寺门，聆听暮鼓梵音，品食清茶斋饭，在寺庙里短期隐身修行：礼佛、诵经、讲座、抄经、普茶、传灯、行脚等，返城之后，再研究如何将佛学应用到企业管理，广结善缘，扩大生意，以赚取更多的财富。

更有人在畅想自己老年隐居的安适：城市不大，人口不多，秩序不乱，历史不短，风景不差，故事不少……一间安静的院子，远离喧嚣繁杂的都市。夜色降临，在积水空明的庭院中，摆两把藤椅，敬斜其上，谈一谈诗词，待月色更浓，沏上一壶清茶，月光洒在其中，品那一段流年。

大隐隐于朝，中隐隐于市，小隐隐于野。那些所谓的隐士看破红尘，隐居于山林只是形式上的“隐”而已，而真正达到物我两忘心境的人，反而能在最世俗的市朝中排除嘈杂的干扰，自得其乐。能隐居于市朝，才是心灵上真正的升华所在。

只有顶尖的人才会隐身于朝野之中，他们虽处于喧嚣的时政，却能大智若愚、淡然处之，这才是真正的隐者。④

### ● NO.6 严光

东汉隐士严光（生卒年未详），一名遵，字子陵，余姚人。东汉建武元年，刘秀即位为光武帝，严光乃隐名换姓，避至他乡。刘秀思贤念旧，令绘形貌寻访。遣使备车，三聘而始至京都洛阳。刘秀至授谏议大夫，不从，归隐富春山（今桐庐县境内）耕读垂钓。80岁卒于家，诏郡县赐钱百万、谷千斛安葬，墓在陈山（客星山）。以“高风亮节”名闻后世。

### ● NO.7 “竹林七贤”

“竹林七贤”是指魏晋时期（240—249年）七位名士，包括嵇康、阮籍、山涛、向秀、刘伶、王戎及阮咸。七人常聚在当时的山阳县（今河南修武一带）竹林之下，肆意酣畅，故世谓竹林七贤。七人的政治思想和生活态度不同于建安七子，他们大都“弃经典而尚老庄，蔑礼法而崇放达”。在政治上，嵇康、阮籍、刘伶对司马氏集团均持不合作态度，嵇康因此被杀。而山涛、王戎等则先后投靠司马氏，历任高官，成为司马氏政权的心腹。

### ● NO.8 陶渊明

陶渊明（约365—427年），字元亮，号五柳先生，世称靖节先生，入刘宋后改名潜。东晋末期南朝宋初期诗人、文学家、辞赋家、散文家。曾做过几年小官，后辞官回家，从此隐居，田园生活是陶渊明诗的主要题材，传世经典有《饮酒》《归园田居》《桃花源记》《五柳先生传》《归去来兮辞》《桃花源诗》等。

### ● NO.9 陶弘景

陶弘景（456—536年），字通明，号华阳隐居，人称“山中宰相”，南朝梁时丹阳秣陵（今江苏南京）人。中国南朝齐梁时期的道教思想家、医药家、炼丹家、文学家，卒谥贞白先生，为道教茅山派代表人物之一。

### ● NO.10 “竹溪六逸”

唐开元二十五年，李白移家东鲁，与山东名士孔巢文、韩准、裴政、张叔明、陶沔在徂徕山竹溪隐居，世人皆称他们为“竹溪六逸”。他们在此纵酒酣歌，啸傲泉石，举杯邀月，诗思骀荡，后来李白《送韩准裴政孔巢父还山》诗中曾有“昨宵梦里还，云弄竹溪月”之句，便是对这段隐居生活的深情回忆。



# Low-key Seclusion And High-key Disguise

## 低调隐居 高调伪装

文\_陈旭

其实，压力哪里都有，而隐居也仅仅是一种叫停方式。中国式隐士，低调隐居不成，只好高调伪装着。



图/东方IC

“归隐田园”的理想长久存在于中国人的文化基因之中，在一切都变得太快、个人无法把握自身境遇的现代社会，“归隐”这个曾经的愿景更成了许多人的普遍需求。

在隐居的地点中，有山的地方被最多人选择，理想隐居场所所需要的元素，在中国人心中，还是“采菊东篱下，悠然见南山”更符合隐居意境。但是，在高楼林立，混凝土浇灌下忙碌的世界里，想隐居的人太多，可实现隐居梦想的人少之又少。完全隐居不过是中国财富阶层的一种田园梦想，而对于怀有美好隐居想法的大多数人，低调的隐居方式就变成财富阶层们高调伪装的一种方法。

## 海边买房子

一位韩姓的中国台湾画师，悄然定居大理。他拥有一座“洱海边的白房子”，当地人把它叫做“韩宅”。他的白房子也是他的工作室，并且不断有国内国外的朋友们光临。他说他喜欢大理的山、水、云和这里懒洋洋的气氛。在这里，他终于过上了“安静，但充满想象力”的生活。每早起床，吃完早餐就开始创作，日落而息。他隐在天高云淡的洱海边，但他画布上奔腾的东西却从未淡化。

# Link:

# A

## 每个城市都有隐居的桃花源

每个人都会有一个隐居梦，从古至今，绝大多数隐士选择的隐居地不是名山大川，就是江河湖泊，因为山水可以给人安宁的力量。

### ●北京—西山：隐居的皇家板块

西山以卧佛寺、碧云寺、古岫云寺等古刹闻名，谓之“皇家板块”，集中了檀香山别墅、庐师山庄、御园等高端别墅，京城高端人士多隐于此。

### ●上海—佘山：900张富人名片

此地谓为“上海之根”、“世外桃源”，核心板块只有不到1000幢独栋别墅：世茂佘山庄园、佘山翠庭等，号称“佘山900张富人名片”，江浙富商、上海中产、演艺明星多隐于此。

### ●广州—白云山、番禺：离中心商业区最近的大自然

“绿肺”白云山，是都市白领隐居首选。偏居番禺的茂德公草堂，看似藏于果林的茅草屋，其实是文化影视名流的绝佳隐居地。

### ●昆明—抚仙湖：观日出，听涛声

抚仙湖在《蛮书》被称为“大池”，云南第一深水湖泊，此地集中了湖畔圣水等高端地产项目，成为乐山乐水的中国新富阶层隐居之选。

### ●成都—青城山：深山里的市井生活

道教名山，相传东汉张道陵曾在此修炼。此地聚集青城山房、龙湖小院等高端楼盘，不少道士、画家、学者隐居于此。

### ●南京—紫金山：数星星的地方

这里聚集着帝豪花园别墅、天泓山庄等高档楼盘，可以最近距离地数星星，又有“涧水无声绕竹流”，是最浪漫的隐居地。

### ●福州—鼓山：躲在围城可观城

鼓山涌泉寺列闽刹之冠，故有“既来福州，必游鼓山”之说。此地集中了鼓山山庄、鼓山苑、左海御景等高端别墅，闽商、海归派多隐于此。

### ●南昌—梅岭：落霞与孤鹭齐飞

梅岭“翠、幽、俊、奇”，号称“小庐山”。有恒茂森林海、康都别墅等高端别墅，是南昌中产以及画家的心仪之地。

图/东方IC



■在“南石皮记”，苏州的画家叶放悠悠过着中国士大夫式的园林生活

## 现代园林的样板间

高级画师叶放乐于把自己当成一个“中隐隐于市”的隐士。他不奢求自己活得脱俗，只求活得明白，在万丈红尘中，以出世的姿态一个猛子扎入世俗生活中。2001年，他在苏州繁华的十全街支路上，与四个朋友一起买下了南石皮弄五幢联体别墅。再把五家的院墙打通，用了三年时间，把500平方米左右的空间建成“麻雀虽小，五脏俱全”的现代私家园林——南石皮记。

# A

### ● 济南—大明湖：一城山色半城湖

济南有“四面荷花三面柳，一城山色半城湖”之誉，大明湖是一个由城内众泉汇流而成的天然湖泊。这里有富华庄园温泉别墅、湖畔苑、巴黎花园等高端别墅，是济南富商以及文娱明星的首选之地。

### ● 武汉—东湖：行吟湖畔赏樱花

东湖是中国最大的城中湖，这里曾是毛泽东在解放后除中南海外居住时间最长的地方。有东湖楚世家行吟水榭、梨园别墅等高端别墅，武汉中产、大学教授多隐于此。

### ● 长沙—岳麓山：最有书卷气的栖息地

岳麓山“碧嶂屏开，秀如琢珠”，以林壑幽美，山幽涧深闻名，有香格里拉麓山别墅等高端别墅，是长沙富商、文娱明星的半隐之地。

### ● 杭州—西湖：住在“人民币”里

西湖周边聚集着西湖高尔夫别墅、西湖花园别墅等高端地产项目，是唯一出现在人民币（一元纸币）上的隐居之所，但它不会让人感到“住在钱眼儿里”，反有脱离铜臭俗世之感。

### ● 西安—翠华山：正版“终南捷径”

翠华山以“终南独秀”和“中国地质地貌博物馆”著称，自秦王朝起，就已是皇家“上林苑”、“御花园”，是陕西中产假日消隐的首选。

### ● 香港—离岛：快城边的慢生活

选择此地隐居者多为影星、文化界名人、企业高管。在离岛，你将和周润发比邻而居。

### ● 台北—阳明山：回归“生活的艺术”

溪谷、温泉、瀑布、森林，蒋介石夫妇晚年曾隐居此处的阳明山房，著名学者、文学家、语言学家林语堂也曾隐居于此。有柏园山庄等顶级楼盘，商界要人多居于此。



## Link:

# B

### 躲避人潮 挖掘亚洲五大新兴隐居地

都市太喧闹,只想找个地方猫着隐居。不上网、不接电话,就这么静静地坐在沙滩上,看着海,晒着太阳。这个隐居的地方最好不太近,不太远,但就是找不到你的踪影。

#### ● 马来西亚 关丹

关丹的海滩美如画,珍拉汀海滩和巴洛海滩更是闻名遐迩。

这里的风速和风向以及海浪条件使之成为冲浪者和航海者的乐园,这里有洁白如雪的沙滩和洞穴。关丹海滩是最受马来西亚人喜爱的海滩之一。

关丹市保留了十分质朴的小城氛围,除了集市、购物中心等现代化的商业场所,关丹同时也展现出美丽的自然风光和人文景观,溶洞、瀑布和庙宇等一应俱全。

喜好美食的游客也能在这得偿所愿,关丹街头就是地道马来西亚美食的聚集地。除了要品尝这里的美食,来到关丹更要逛逛这里的商场,还可参观一下当地的锡器博物馆。

**旅游贴士:** 11月—12月的气候非常适合进行水上运动。6、7两月气候干燥。

**交通:** 关丹位于马来西亚半岛东岸,距离吉隆坡200公里,从吉隆坡出发,搭乘航班需45分钟,乘车需4小时,沿海公路为自驾车游客提供了秀美的景致。

### 禅修,寻找入世与出世的法门

北京一家培训企业成功举办了一期企业家实证禅修班,但其项目主任说,禅修班并不是他们自己策划的,完全是应客户需要开办的,而且不少学员都觉得一天时间不够,希望能有一个独立的环境,让他们跟着法师进行禅修,学习获取生命和谐良方的良方。其实,禅修初级班,修的内容都很简单,基本上是平常生活。其中一位企业家对为期三天的禅修进行小结:这不是知识上或哲学上满足的方式,不是一种休闲或度假的社交活动,不是对日常生活磨炼的一种逃避,而是净化心灵的方法,使我们能以宁静、平稳的方式去面对生活上的压力及困惑。一位法师说,一个人一生要交三个朋友:律师、医生和修行者。中国企业家或为摆脱经营压力,或为调节心理而热衷短期修禅,但这种心灵归隐到底只能成为暂时的避难所。



图/东方IC



## 喝洋“鸡汤”的海外修行

也有那么一小撮白领热衷出走海外，或短期修行，或长期隐居。他们说，到海外不为贴上成功的标签，只为自我心灵成长。选择国外大致有三个原因：一是离得远；二是语言不通，文化不熟，陌生感强；三是赶时髦。去国外修行要满足两个条件：语言要过关；独自在外的生存能力要过硬。要去海外修行，除了如小资对村上春树的追捧，还希望能给自己的人生履历多镀一层金，这层金子不是镀在学历上，而是镀在心态上。

# B

### ● 泰国 里朴岛

泰国里朴岛坐落于安达曼海、马来西亚檳城西北方，是一个没有汽车纷扰的小岛，被誉为最宜居住的小岛之一，有“小马尔代夫”之誉。

这个置身南安达曼海的热带小岛距离泰国西海岸30英里，原本只有70个被称之为“海上吉普赛”的常住居民，小岛的周围到处都是美丽的珊瑚，细白的沙滩将小岛环绕，零星分布着几家度假村、酒吧和餐馆。岛上没有自动提款机，所以上岛一定要准备好足够的现金。

浪漫的海景成为躲避喧嚣的人们心头之爱，潜水爱好者们也纷纷来到这里与美丽的海洋生物亲密接触，喜欢徒步的人们可以前往塔如涛(Tarutao)国家公园领略大自然的另一种风貌。喜欢更原始风情的人可以尝试到附近的六个大岛上转转，或许会有特别的收获。玩累了，还可以到当地的按摩学校做一次正宗的泰式按摩，放松筋骨。

**旅游贴士：**每年11月到次年5月是这里的旱季，游客较多，渡轮往来比较频繁。圣诞节、新年、泼水节这里往往人满为患。如果选择这些时候到此旅游，一定要预订酒店。

**交通：**常年有从Pak Bara港往返里朴岛的渡轮，每两小时一班。在普吉岛、兰塔岛、皮皮岛及Trang岛也有往返里朴岛的渡轮。

### ● 斯里兰卡 努瓦拉埃利亚

提起斯里兰卡，第一印象便是锡兰红茶，而锡兰红茶最著名的产地便是努瓦拉埃利亚山区，旧时殖民地努瓦拉埃利亚位于斯里兰卡中部，是著名的茶都。

此地距离佛教圣地康提40公里、距离首都科伦坡180公里。20世纪早期，努瓦拉埃利亚曾是英国移民的避暑胜地。

至今，这里也依然是人们消暑地的首选。除了可以参观殖民地时期的遗迹，还可去茶园体验清新的茶香，或者在斯里兰卡最高峰Pidurutalagala山麓下徒步。想要更加亲近大自然，还可以前往游览霍顿平原国家公园。

**旅游贴士：**位于斯里兰卡中部，海拔1900米，4月份旅游活动居多，比如狂欢节、夏交会、卡丁车大赛等等。

**交通：**可从科伦坡乘车前往，但是车速会比较慢。推荐从科伦坡乘坐观光列车前往，可观沿途风景，车票需提前预订。



图/东方IC

# B

## ● 菲律宾 碧瑶

碧瑶有三个雅称：夏都、松树之城和花都，是一座建在海拔1500米高山之上的山顶之城。早在20世纪，碧瑶就成了菲律宾家喻户晓的避暑胜地。山区的地理位置使得这里避开了低地的湿热。此外，碧瑶还建有现代购物中心和本地手工艺品市场。碧瑶四周的松树林也成为露营、远足和自行车骑行的好去处。

**旅游贴士：**每年11月至次年4月是这里的旱季，也是来此旅游的佳期。可在SM购物中心享受购物和美食的乐趣。

**交通：**可以坐飞机到首都马尼拉，然后再坐车去碧瑶。碧瑶距离马尼拉市大概300公里，需5小时的车程。

## ● 印尼 梭罗

苏拉卡塔尔也被称为梭罗，现在仍是梭罗王室的家乡，以梭罗皇宫（Surakarta Kraton）和旺古尼嘉兰皇宫（Mangkunegaran Kraton）而闻名，作为印尼爪哇文化中心之一，梭罗是一个处处可见舞蹈、音乐和印尼皮影戏的地方，同时也是最具原汁原味的印尼文化精华所在。

这里出产印尼著名的手工艺品Batik蜡染布，此外，本地的狂欢节也是值得观赏的。梭罗岛沿岸有一个小小的村庄，这里的渔夫一直保持着最原始的捕鲸方式——他们是世界上唯一用肉搏方式捕杀鲸鱼的打鱼人。这种充满了危险的捕鲸方法在这里延续了数百年。每年从5月开始一直到9月，这些渔民就整天徘徊在海上，截杀南下到澳大利亚过冬的抹香鲸。在城外不远处，则坐落着被联合国教科文组织列入世界文化遗产名录的印度教遗迹——普兰巴兰神庙。

**旅游贴士：**每年4月—10月是干季，12月至次年3月是湿季。常年气温在25℃—33℃之间，白天日照强烈，十分炎热。即使在季风时节，也常常是晴空万里。

**交通：**梭罗位于爪哇群岛中部，距离日惹60公里，可直接乘坐航班到达，梭罗机场目前由亚航经营管理。

## 都市内隐的身心灵工作坊

著名演员胡因梦近年来创立了“身心灵工作坊”，她翻译了很多本心灵修为的书。工作坊成员形形色色，从70岁的老人到十几岁的孩子。工作坊三天的课程，试图给学员提供多种方法，帮助他们从身体的角度、心理的角度、灵性的角度，学会一些让自己健康生活和安宁的能力。身心灵工作坊在大陆举办了一年左右，有了强烈的发展势头，这也是都市男女在都市内隐居的一个实验场。

其实，压力哪里都有，而隐居也仅仅只是一种叫停的方式，中国式隐士，低调隐居不成，只好高调伪装着。那么既然选择了隐居，就不妨多投入些激情吧，正如诗人海子的那首诗：

从明天起，做一个幸福的人  
喂马，劈柴，周游世界  
从明天起，关心粮食和蔬菜  
我有一所房子，面朝大海，春暖花开  
从明天起，和每一个亲人通信  
告诉他们我的幸福  
那幸福的闪电告诉我的  
我将告诉每一个人  
给每一条河每一座山取一个温暖的名字  
陌生人，我也为你祝福  
愿你有一个灿烂的前程  
愿你有情人终成眷属  
愿你在尘世获得幸福  
我只愿面朝大海，春暖花开。☺



■巴西首富、石油与矿业巨头埃克·巴蒂斯塔。  
图/东方IC

# EIKE BATISTA: AIM AT THE TOP OF THE WORLD'S WEALTH

## 埃克·巴蒂斯塔： 瞄准世界财富之巅

文\_胡天骄 策划编辑\_于丹 责任编辑\_黄敏

“我就是要聚敛财富，但我不做纸上男爵。360度全方位投资保你赚钱，关键是你要将赚到的钱再砸下去，新的财富才能滚滚而来。”

——埃克·巴蒂斯塔

在巴西，有一座高耸如云的面包山，站在这座山上，远眺里约热内卢，整个瓜纳巴拉湾(Guanabara Bay)尽收眼底，了解埃克·巴蒂斯塔(Eike Batista)的人都说他的志向就和那座面包山一样高大，巴蒂斯塔的办公室位于普拉亚弗拉门戈大厦(Praiado Flamengo building)10层，正好可以遥望巍峨的山峰。七年前，巴蒂斯塔发誓要成为巴西首富，如今他已梦想成真，300亿美元身家让他在巴西无人可及。他正为实现自己的最新目标而努力：成为世界首富。



埃克·巴蒂斯塔的集团公司EBX是以他名字的英文缩写EB外加一个“X”命名，他旗下的公司，也均以“X”为后缀，他是这样说的：“X”表明扩张无限、发展无限、财富无限、吸引力无限，同时“X”形似乘号，显示了财富的倍增。

## 白手VS名门

《福布斯》杂志公布了2011年度世界亿万富翁排行榜，全球十大超级富豪中，埃克·巴蒂斯塔位列第八。2009年，世界上赚钱最多的不是被《福布斯》杂志评为全球首富的墨西哥电信大亨卡洛斯·斯利姆·埃卢，也不是微软创始人比尔·盖茨和股神巴菲特，而是巴西首富、53岁的石油和矿业巨头埃克·巴蒂斯塔。在短短的一年时间里，巴蒂斯塔的财富从75亿美元暴增到270亿美元，增加了195亿美元，增幅达2.6倍。巴蒂斯塔的财富上升速度之快令人们相信，曾发誓要成为全球首富的他“正在向这个目标迈进”。

面对获得巨大成功的巴蒂斯塔，有人说他得益于名门之后的身份，是依靠他的父亲。对于这种说法他颇不以为然，说：“我所有的业务都是白手起家，我的父亲甚至是一种阻力，因为他从不让我靠近淡水河谷公司（巴西铁矿石生产和出口商）。”巴蒂斯塔又笑着补充道：“我父亲不习惯冒险。”他父亲也同意这种说法，他说：“埃克一直有要干大事的本色，但我从没想到他能获得如此辉煌的成就。”

埃克·巴蒂斯塔的父亲，现年86岁的埃利泽·巴蒂斯塔·达席尔瓦（Eliezer Batista da Silva）曾是巴西矿业巨头淡水河谷公司（Vale do Rio Doce）的掌门人，被称为巴西国有企业“皇冠上的宝石”和“亚马逊地区的经济引擎”。另外，他在政坛上也颇有建树。1962年后埃利泽多次出任该国的矿业和能源部部长，1992年被科洛尔总统任命为战略事务部长。

巴蒂斯塔1956年11月生于巴西，由于父母的关系，他在欧洲度过了自己的童年。1979年他回到巴西，想在亚马逊河流域从事黄金交易。父亲认为他疯了，但18个月内巴蒂斯塔就赚到了600万美元的销售提成。他将这笔钱投资于一个设备落后的露天金矿勘探队（工人们用锅和网把金矿石从热带丛林中运出来）。但他低估了运输难度及该地区流行疾病等因素的影响，一度只剩下30万美元资金。自那以后，他还经历了其他代价高昂的遭遇，包括在吉普车、啤酒和香水等行业的失败投资等。经过商场上的摸爬滚打，巴蒂斯塔渐渐地摸到了成为巨富的门道。

从2000年起，巴蒂斯塔开始转向矿业和基础设施行业。2004年—2008年期间，他建立了MMX矿业公司MPX电力公司、OGX石油公司和LLX物流公司，并将四家公司成功上市，共融资71亿美元。从2008年被《福布斯》杂志列入亿万富豪榜后声名鹊起，直至成为尽人皆知的巴西首富，巴蒂斯塔的事业获得了空前的成功。

## 冒险VS成功

巴蒂斯塔的集团公司EBX是以他名字的英文缩写EB外加一个“X”命名，他旗下的公司，也均以“X”为后缀：石油天然气公司OGX、矿业公司MMX、物流公司LLX、能源公司MPX、造船公司OSX等，为何巴蒂斯塔旗下的公司名字都带个“X”？他是这样说的：“X”表明扩张无限、发展无限、财富无限、吸引力无限，同时“X”形似乘号，显示了财富的倍增。

财富倍增一定会有不一样的勇气和不同寻常的思路，巴蒂斯塔的敢作敢为令人惊叹的同时，也令常人颇不理解，巴蒂斯塔在企业界是个有争议的人物。他以敢于冒险著称，是一个善于包装项目、制造概念、空手套白狼的资本运作高手。

2006年，巴蒂斯塔将1克铁矿石都不生产的MMX矿业公司在圣保罗股市成功上市，融资11亿雷亚尔（目前1.77雷亚尔合1美元）。2008年6月，他的OGX石油公司也是在不产一滴油气的情况下成功上市，融资67亿雷亚尔，成为巴西历史上新上市募集资金最多的公司。

根据当地媒体委托圣保罗股市进行的调查显示，到2009年12月17日为止，圣保罗股市上涨了78.6%，而且只在几个海上板块发现了石油但尚未产油的OGX公司股价上涨了190%，没有港口的LLX物流公司股票上涨了466%，亏损1.4亿雷亚尔的MMX公司股票上涨了315%。直到目前，巴蒂斯塔的公司股票基本上都是靠前景支撑，实体业务大多亏损，但是，他的四家上市公司的市值却从2008年底的193亿雷亚尔，增加到2010年底的620亿雷亚尔。

巴蒂斯塔最大的特点是喜欢冒险，每每冒险，他都会付出很大的代价，但往往也能收获很多。2009年3月，巴蒂斯塔出于企业的多样化考量而让他旗下的公司OSX卖出300万支公共股票，导致股票大跌，股东们叫苦不迭。而当宣布MMX将以22.4亿美元购买阿固港的时候，MMX股票跌停。显然，巴蒂斯塔的股东很难对他的多样化和快速扩张的冒险行为进行正确的判断，很多股东弃他而去，担心股票一跌再跌。但是，事实一次又一次地让市场惊奇——巴蒂斯塔总是对的。





图/CFP

■埃克·巴蒂斯塔曾向里约热内卢奥组委捐款1280万美元，帮助该市成功赢得了2016年奥运会的主办权。图为国际奥委会2016巴西奥运会第2次会议召开。

## 运气VS远见

巴蒂斯塔涉足了许多领域，包括采矿（MMX公司）、能源（MPX公司）、物流（LLX公司）、房地产（REX公司）、造船（OSX公司）、旅游及娱乐等。然而，他2/3的财富却是来自于一个相对较新的来源：OGX油气公司。这家石油和天然气勘探公司于2007年7月创立，仅仅一年后便公开上市。巴蒂斯塔说：“黄金勘探的成功率为1/17000，而近海石油勘探的成功率则高达1/2，这么一比，你就会明白为何我当时对创建OGX公司抱有那么大的热情。”

在贵金属市场摸爬滚打了25年后，巴蒂斯塔决定押注于石油业务。2007年11月（OGX公司成立四个月后），巴西国家石油公司宣布在该国东南沿海桑托斯盆地的图皮地区发现了油田，潜在储量为80亿桶。这是巴西有史以来发现的规模最大的油田（此前该国石油和天然气的总储量为140亿桶）。

2008年6月，OGX公司上市，共募得41亿美元，这在巴西历史上是前所未有的。巴蒂斯塔自己后追加投资了4.5亿美元。在被问及他有多少财富是完全凭借自己的英明部署所得时，他略显愤怒地说：“一个市值200亿美元的公司可不是光靠投机就能生存的，运气因素当然有，比如OGX公司上市时油价为每桶140美元，我承认那不是我的功劳，是运气。可严明的纪律和艰苦的工作也是关键。另外还要把握好时机。”

曾几何时，巴蒂斯塔到处打着灯笼寻找投资者，而现在，“他们不得不来巴西找我，这在以前是绝对不可能的。”有些投资者则是巴西本地人，比如里约热内卢加维亚投资公司（Góvea Investimentos）的经营者、管理着58亿美元的弗拉革（Arminio Fraga），他曾负责巴西中央银行，还在索罗斯的量子基金（Quantum Fund）工作过。弗拉革说：“巴蒂斯塔是那种典型的既有远见又有执行力的杰出人物，他代表了我国成长和发展的方向。”

## 个人VS国家

善于追求速度和冒险的巴蒂斯塔年轻时热爱快艇运动，曾赢得国内和国际的多个冠军奖项，而且一直保持着从桑托斯到里约热内卢的快艇冠军纪录。然而，近年巴蒂斯塔表示：“我现在的全部热情就是通过事业发展，把巴西变成一个现代化的国家，这就是我今天的爱好的。我已经不再玩赛艇了，我要以快艇冠军的速度，让我的国家走向世界。”EBX集团计划在未来的两年中斥资150亿美元，在未来的十年斥资400亿美元，打造一个新的巴西。祖国巴西成为巴蒂斯塔心目中最需要代表的新兴力量。

巴蒂斯塔骨子里是非常爱国的，他现在的目标是打造巴西这个品牌。他表示，要走出自己熟悉的领域，探险巴西的国产汽车品牌。巴蒂斯塔相信，投资无污染的电动车，瞄准类似于美国和日本这样的竞争对手，是一件非常有趣的事情，他希望巴西能在新能源汽车上一显身手。他的年产10万辆电动汽车的工厂将在2013年投产运营。这些还不够，他还对一家巴西的杂志说，他想成为苹果产品的供应商，在巴西建一家苹果电脑厂。因为买iPad，巴西的消费者要比美国的消费者多付出2.5倍的钱。当然，要获得苹果的青睐谈何容易，苹果在选择制造商方面条件极为苛刻，但这难不倒巴蒂斯塔，他喜欢接受挑战。

“我把自己当成是一名捍卫巴西财富的战士。”巴蒂斯塔如是说。他的公司共有1800名员工，其中1770人在巴西国内工作。他说：“我可以告诉你，目前我99%的投资都在巴西，而且将来也会在这里。”只要涉及国家利益，他都会毫不吝啬、慷慨解囊、大张旗鼓地以各种形式捐出资产，比如向里约热内卢奥组委捐款1280万美元，帮助该市成功赢得了2016年奥运会的主办权；斥资1.14亿美元翻新了里约热内卢的凯莱酒店，这是一座建于1922年的标志性建筑；他连续五年，每年向警察和平团队项目捐赠2000万美元，用以打击毒品走私贩。巴蒂斯塔还承诺向巴西三座国家公园的自然保护工作捐款500万美元，分十年支付。他的目标是在成为世界首富的同时，成为全球第一大慈善家。⑤



# BE AN INTELLIGENT ADVENTURER

## 做智慧的冒险家

——专访远东控股集团有限公司董事局主席蒋锡培

文\_本刊记者 陈方诗 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_左淑

**他**是一个性情中人，感性而又不失理智。在他隐秘的内心世界，有一股坚持不懈、不断创新的力量。敢于冒险，超越自己，是这个有理想、能吃苦的苏商身上最鲜明的个性，亦是铸就他成功的源动力。在他一次次冒险的背后，是一种商业触觉的敏锐，是审时度势的智慧。

历经五次大转型，他掌管的远东控股集团已经成为中国电缆行业的龙头企业。站在更高的平台上，他不仅仅着眼于把企业做大做强，更希望自己的事业对人类有利、对社会有益，做最具品牌价值的公司，办幸福指数最高的企业。

蒋锡培说：“多年以来，我就像一个职业的冒险者，一直追逐冒险中的快感。  
我以为，只要自己再付出多一点点的努力，  
再持续多一点点的时间，  
再追寻多一点点创造力，  
就能够成为一个真正充满智慧的冒险者。”

## 冒险从“放弃”开始

1980年的那次高考落榜对于梦想成为大学老师的蒋锡培来说，无疑是一次人生的意外，但也恰恰是这个意外，让他开启了另一个波澜壮阔的人生。

在蒋家兄弟姐妹六人中，蒋锡培是全家人眼里最有希望能考上大学的。落榜后，父母决定让他复读，可一个月后，蒋锡培就觉得自己不应该在这座“独木桥”上再耽误时间了。他不顾全家人的反对，做出了影响一生的重要选择——放弃高考。可以说，蒋锡培的冒险之旅就是从“放弃”开始的。

当时，他很看好钟表修理这一行。他说：“我哥哥有这门手艺，他常说他的生意很好，一天能挣几十块钱。80年代初的时候，一个月就能有好几千的收入。我清楚地记得，要到杭州去跟哥哥修钟表的那一天，父母没有理我，我知道他们真的很生气，但我没有再回头。”

平常人学习修表技术大概要半年左右才能熟练操作，而蒋锡培只用了56天就可以独立摆摊了。“开始自己修钟表的时候，生意很好。三五年的时间里，我带了五个徒弟。每天都有接不完的活，到后来每天晚上都要加班几个小时。”那个年代，手表是人们的贵重物件，很多人都是要等着手表用的，但蒋锡培的顾客宁可等上2个月，也要他亲自修，“一是他们觉得我修表的手艺好，放心。第二，收费也合理。第三，跟他们的关系也处得很好。那段时间确实收获不小。我父母也慢慢地重新了解我，原谅了我。”

正是这项不起眼的工作，让蒋锡培品尝到创业的乐趣。但摆摊修表显然不是他的志向，当他看到钟表零部件可以产生丰厚利润的时候，他最终决定利用辛苦积累下的25万元回到老家宜兴市范道乡开办一家仪器仪表厂。原本信心满满准备大干一场，但第二年就亏损了30多万，这在当时来说是一个巨大的数字。回想那段最艰难的岁月，他不由感慨创业的艰辛：“那个时候感觉天都塌下来了，一万块钱并不容易赚，何况欠了这么多债，好不容易赚的钱也没有了。按道理来讲，我还是了解这个行业的，但为什么亏损了呢？我当时也搞不明白。过了一两年，我就想明白了，因为这对技术的要求太高，我这点资本远远不具备做钟表零部件企业的条件。想要保证质量，首先要有足够的装备，尖端的检验设备，还要有非常专业的操作员工、管理水平等等，这些都得上。”

## 再次与自己对赌

仪表厂的失败令蒋锡培心情沉重，也使他创业的生存环境和法则有了刻骨铭心的体会，清醒地认识到现实和理想之间的差距。但这并没有消磨他的意志，面对重重压力和前方未知的艰险，他选择勇往直前，再闯一次。

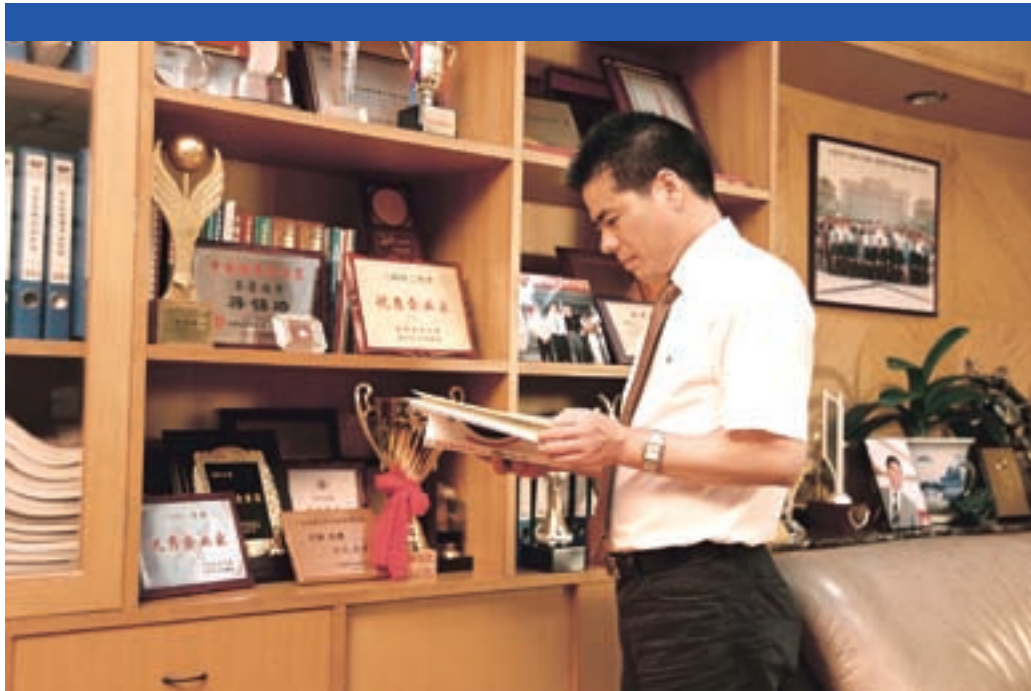
当从大哥那里得知上海、江苏的电线电缆市场需求量巨大且价格日益增长时，蒋锡培认为新的机会来了。当时的他身背重重债务，手里根本没什么资金，只能跟亲友借。得益于他平时良好的为人，他很快就筹到了10多万元，“从小父母教育我们，只要做事诚信，你平时愿意帮人家，人家也会愿意帮你。我在办企业的时候，乡里乡亲有了困难，我都尽力帮助他们，所以我有困难的时候，他们也帮了我，使得我有翻身的机会。”

怀揣10万元启动资金，蒋锡培决心再堵一把——去安徽、浙江找库存的电缆贩到上海、江苏来卖。当时江浙一带建筑项目众多，电缆产品供不应求，但却因为生产厂家分散、信息渠道不畅等因素导致电缆产品一天一个价。抓住这一时机，蒋锡培不辞辛苦地奔波于江浙皖一带寻找货源、开辟市场，“当时的信息传递存在时间差，不像现在资讯这么发达。我们就是利用这个信息的时间差，把机电公司、五交化公司库存里、柜台里的产品买过来，到这边来卖。进货量非常大，基本上一个礼拜就是一大卡车，而且那个时候毛利很高。一个礼拜价格可能相差20%、30%甚至50%。后来周边的货都被我们买光了，我们干脆就到生产厂家买，后来还到浙江去进货。”

这条路蒋锡培算是走对了，不到三年的时间，他不仅还清了所有债务，还创造利润100多万元。

1990年，27岁的蒋锡培自筹资金180万元，带领28名青年好友，创办了远东的前身——范道电工塑料厂，开始自己做电缆，生产照明用的电线。这次，他吸取了上次创业失败的教训，





不仅从原材料上严格把关，生产质量过硬的产品，还给客户十分优惠的价格。最初，由于厂子太小、没有名气，开业后的三个月里几乎没什么销路。但他并没有泄气，而是亲自带人用板车载着自家生产的电线，从五金商店到工地，一家一家地推销。那时他常对身边的人说：“我总会有成功的一天。”

企业经营，光靠吃苦是不行的，蒋锡培再次做出了智慧的选择。他根据市场需求调整了策略，采取“先设点经营，后转化生产，逐步实现规模效益”的方式来寻求突破。他首先到宜兴城区开了一间小店，然后在各种报纸中缝里打广告，想尽一切办法招揽客户。每一个到店里买货的顾客他都热情接待，细致地介绍各种产品；哪怕客户只买一圈电线，他们也会及时送货上门；如果有人介绍客户过来，他还会给人家酬劳答谢。

他的努力没有白费，一年内，无锡、南京的四家经营分部相继开张，销路逐渐打开，第一年就实现销售收入562万元。蒋锡培终于尝到了苦尽甘来的滋味。

1992年，当私营经济火热异常，私人老板备受追捧之时，蒋锡培又做了一次出人意料的选择——将私营企业改制为乡办集体企业，给企业戴上“红帽子”，蒋锡培也让出了一部分决策权，自己则兼任了范道乡的乡长助理并入了党。第二年企业更名为“无锡市远东电缆厂”，凭借过亿元销售收入成为宜兴第一大电缆企业。

蒋锡培说：“多年以来，我就像一个职业的冒险者，一直追逐冒险中的快感。我以为，只要自己再付出多一点点的努力，再持续多一点点的时间，再追寻多一点点创造力，就能够成为一个真正充满智慧的冒险者。”

## 完美的百亿飞跃

如果说1992年以前，蒋锡培是凭借企业家“冒险”的本能开创着他的事业，那么，1992年之后，蒋锡培就开始有意识地将这种本能提升成为一个组织的“智慧”，以获取更大的成功。

从1993年开始，远东不满足成为宜兴第一，开始瞄准全国市场。在全国各地增设销售公司，组建销售网络，以市场需求带动制造能力，当年经营部数量就达到50家。此后，继续保持每年新增10家到20家销售公司的发展速度，把“市场先导，制造应变”的商业模式发展到了极致。

1995年，蒋锡培陪同宜兴市领导一同到国外考察。回国途中，市领导对他说，希望远东能由集体企业进一步向股份制改革。于是，在这一年，远东成功地过渡到股份制企业，在经济上保持盈利，在体制上及时地避免了民营企业和政府职能部门可能产生的纠葛。1997年，为解决企业资金瓶颈，蒋锡培经过艰难的“16次谈判”将中国电力部门下属的中国华能集团公司、中国华电电站装备工程（集团）总公司、中国电网建设有限公司、江苏省电力公司等四大国企引入远东，并在北京正式签约，成立江苏新远东电缆有限公司，远东将原有员工股中68%的股权让渡给四大国有企业。华能集团公司的一位司局级干部成了新远东的董事长。这一年，34岁的蒋锡培虽然失去了企业的控制权，但他却甘之如饴，因为混合所有制模式让远东一跃成为电缆行业的龙头。

在市场经济的大潮中，远东的发展可谓一波三折，但每一步都是新的跨越。2001年，电力行业强力推行主辅分离改革，华能等国企开始考虑从诸多投资项目中收缩退出，这又给远东带来绝佳的改制机会。经过一年艰苦谈判，2002年蒋锡培终于同华能等国有股和范道集体股达成股份回购协议，以现金回购68%的国有股和7%的集体股，再度民营化。这一次，远东将公司彻底改造成了规范的民营股份制企业集团，在制度上保证了现





■蒋锡培下到工厂车间，与员工一起参与新产品生产并庆祝产品成功。

代企业制度的建立与完善。蒋锡培智慧的总结道：“没有第一次改制，就不可能迅速完成原始积累；没有第二次改制，就不可能迅速实现资本扩张；没有第三次改制，就不可能迅速做到规模裂变；没有第四次改制，就不可能全面完善法人治理结构。”

2010年，远东电缆业务借壳三普药业整体上市，完成了电线电缆核心资产向三普药业的注入，上市公司融资功能有了更大的发挥空间。这也意味着远东控股的第五次改制成功实施。

从一无所有到百亿资产，蒋锡培在完成量的积累的同时，也成功地完成了质的飞跃。2011年，远东控股集团凭借独特的创新模式、优越的品牌价值赢得“2011 CCTV中国年度品牌”殊荣。蒋锡培在发表获奖感言时说：“一个企业无论是走专业化发展之路，还是多元化发展之路，其实都有很多的成功经验。无论选择哪一种模式，只要是适应企业发展的就是好模式。远东能有今天的成就，第一，有非常清晰的战略，我们从电缆开始做起，做到全国第一，进而进入了医药领域，然后进入了地产领域，主业加投资是远东的发展模式。第二，要打造一个好团队，无论哪一个产业都要有一个非常优秀的团队，离开了优秀的团队企业是难以成功的。第三，要有好的游戏规则，没有规矩不成方圆，在一个企业内部也一样。第四，要有过硬的技术，提高产品质量，才有更多的人买你的产品，买你的服务。最后，务必坚持诚信，建立好口碑，社会需要讲诚信，没有诚信是难以走远的。”

正是坚持这样的企业发展之路，坚持诚信为重的原则，2011年10月21日在“第十届全国追求卓越大会”上，蒋锡培带领下的远东再次斩获荣誉，获得“全国质量奖”，这也是我国线缆行业的首家突破，心怀诚信的蒋锡培再次用行动证明了自己，证明了远东。

## 用责任创造幸福

伴随着远东不断的发展壮大，蒋锡培的梦想也变大了，有人曾问他：“您现在的个人梦想是什么？”他的回答是：“让我的企业成为最优秀、最伟大的公司之一，为人类创造更大的福利。”这个远大梦想，包含着他对远东的爱与对社会的责任。

在远东，有一套“和与灵”的企业品牌文化。蒋锡培做了这样阐述：“我们的电缆，安全高效、经济环保；我们的药，国家专利、治病救人。好的产品真正能做到利国利民，‘和’能让企业与社会和谐共荣。我们企业寄生于高度竞争的市场经济，按部就班因循守旧，没有灵活方法应对，要实现目标也是一句空话，所以‘灵’的文化也不能缺失。”

多年来，蒋锡培带领下的远东不仅活力十足，幸福指数也是直线上升，蒋锡培这样诠释远东的幸福指标：“快乐和幸福是人生最崇高的目标。幸福是一种感觉，企业要给员工创造一种大的空间，让他能创造价值、得到回报。在组织平台里有成长、有提升，在社会、家庭里得到尊重。孩子上学、家人生病能到最好的学校和医院，没有后顾之忧。让员工真正有条件获得有尊严的生活。”

除了提升远东的幸福指数，他还目光落在身有残障的弱势群体上。20年来，远东先后安置2000余名身障员工就业，是中国单家企业安置身障人士最多的企业。2007年5月17日，远东控股集团出资8296万元人民币发起成立了中国首家最大规模的定向资助身障人士就业培训的非公募性慈善基金会——远东慈善基金会，而8296万正是当时中国所有身障人士的总数，“成立这个基金会，是基于我们对身障人这个特殊群体十几年来了解，帮助更多有工作能力、希望找到工作的人进行就业培训，这要比单纯送给他们一些钱和物更重要。”

蒋锡培不仅将感恩的种子种进了心里，更将这片感恩之情播撒给了社会，完美地将企业家与慈善家合二为一。☺

2011年10个艺术品位关键词系列之古董座钟

# APPRECIATE THE BEAUTY OF HOROLOGE AND COLLECT THE TIME IN HEART

## 天赐华年 一见“钟”情

文\_杜卡 图\_Patrizzi&Co、安帝古伦、香港佳士得、香港苏富比  
策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_赵晓璐

文艺复兴时期的欧洲，平民一般用漏刻计时，集会时才敲钟。钟响之后，百姓有一个漏刻的时间到达集合地点，否则就要被罚。如果在第二个漏刻的时间仍然没有到达，则惩罚将加为三倍。那个时候，时钟尚属皇官贵族的奢侈品。

■Patrizzi&Co“欧洲文艺复兴时期座钟”专场拍品集锦。





■德国南部，约1580年制，鍍金铜圣体匣座钟，机芯约1700年由Benedict Fürstenfelder制作，每小时和每刻钟报时，4.4万欧元，Patrizzi&Co，米兰。

“时间是什么？如果没人问我，我想我知道；如果有人让我解释，我想我不知道。”这是四世纪神学家圣奥古斯丁的名言。为了探求时间的哲学和科学含义，人们不断制出各样时钟，用以发现时间、计量时间。时钟参与了人类整个现代文明进程，其珍藏价值不可估量。

## ■ 绝世珍宝惊艳拍场

2009年5月24日，专业钟表拍卖行Patrizzi&Co在意大利米兰推出了“欧洲文艺复兴时期座钟专场”。70件来自16世纪初到17世纪末的时钟100%成交，总成交额将近265万欧元（此拍卖行不收取买家佣金），是预估总额的160%。来自卡塔尔、德国、瑞士、荷兰、美国、英国、加拿大、法国、意大利的收藏家迅速典藏了所有拍品。

其中，德国奥格斯堡（Augsburg）的鍍金铜陆军元帅骑马自动钟（约1590年制），价格为12.5万欧元，是目前所知仅存的两座类似钟表的一座，人与马均可活动，每小时报时一次，内有单一指针。此钟由制表大师尼古拉斯·斯奇米特（Nikolaus Schmidt the elder）亲手制作，曾被收藏于赫赫有名的时间博物馆（The Time Museum）。这座博物馆由实业家、金融家塞斯·G·艾特伍德（Seth G. Atwood）于1971年在美国伊利诺伊北部的罗克福德（Rockford）建立，是规模庞大的私人时钟收藏博物馆，几乎涵盖了整个欧洲钟表的发展史。然而由于家族原因，时间博物馆于1999年关闭，共约1500件藏品全部被逐批卖掉。这批藏品重新回到市场后，提升了整个古董钟表收藏的行情。本场另一座鍍金铜圣马克石狮（Lion of St. Mark）自动钟，7.2万欧元，曾经也是时间博物馆的藏品。在基督教中，圣马克象征着一头展开双翼的狮

子，是福音传道者。还有一件来自波兰但泽（Danzig）的鍍金铜银天文大自鸣钟，6.2万欧元，签名为“J. E/W”，因此很可能是由约翰·艾奇斯特（Johan Eichstedt）制造。钟盘为水平方向，具备万年历、黄道十二宫以及月相功能。它以太阳和月亮在黄道上的位置来表示白天和夜晚的长度。日出日落以及行星运转的图示都能在此看到。除了军事、宗教和天文，音乐钟也是古董钟表的一个精彩分支。在3月30日安帝古伦的拍卖会上，一架杰奎·多鲁兹（Jaquet Droz）制作的八音盒内置管风琴和音乐柱的音乐钟，12.6万瑞士法郎，不仅能以两种音色分别在每小时和每刻钟报时，更内置两架管风琴和一个音乐柱。音乐柱上有19个小锤和11个小钟，锤子敲打在小钟上，可以依次演奏出8个不同的曲调。当时瑞士只有多鲁兹一人有此手艺。

诚然，今天人们对钟表早已习以为常。但当它被发明之初，则被认为是现代机械的奇迹之一。中世纪晚期的教堂推进了最初钟表的发展，因为祈祷者和修士需要准时念诵经文和规律作息，尤其是不想错过清晨的祷告。不过那时的钟表非常笨重，像座塔。直到1410年，一位意大利的建筑师发明了第一个上发条的易于携带的座钟。发条的运用大大缩小了钟表的体积。解决了基本的技术问题后，人们开始追





■德国奥格斯堡，约1630年制，鎏金制圣马克石狮(Lion of St. Mark)自动钟，成交价7.2万欧元，Patrizzi&Co，米兰。



■瑞士，约1770年制，八音盒内置管风琴和音乐柱的音乐钟，成交价2.6万欧元，瑞士法郎，安帝古伦，日内瓦。

求外表的美观。为了取悦皇官贵族，工匠们纷纷把作为活动零件的小狗、鸽子、狮子、骑马人等等添加在座钟上，这也可以看作是人类制造机器人的第一步。

当人们有意识要收藏这些古董钟表时，已经是19世纪下半叶了。伦敦佳士得钟表部前任总裁理查德·盖米尔(Richard Gamier)曾在艺术收藏月刊《阿波罗》上写道：“19世纪时，黄金时期的英国钟表(约1660—1720)主要是作为古董家具的摆设之一在市场上买卖，而且那时不注重钟表本身的机械技术和运转情况，而是更注重外观。后来经过数位收藏家和博物馆的学术推介与研究，古董钟表逐步成为一个独立的收藏门类，并且收藏趣味也从只重视外观转向更看内在技术。”

接下来，几乎整个20世纪都只有欧美的一小群收藏家对此情有独钟。他们偏重追求制表匠了不起的机械制作。最受推崇的制表大师是托马斯·汤比恩(Thomas Tompion)。20年前，一件汤比恩制作的普通座钟大约是3万英镑，现在则至少要30万英镑了。而在2007年格罗夫纳(Grosvenor)拍卖行上的一件汤比恩座钟，是当年威廉国王三世送给意大利弗洛伦萨美第奇家族(the Medicis of Florence)的礼物，卖到250万英镑。其他制表名师，譬如丹尼尔·奎尔(Daniel Quare)，尼博

(Knibb)兄弟，以及汤比恩的助手乔治·格雷厄姆(George Graham)所制作的钟表，现在价格也在15万英镑左右。当然，市场总在变，21世纪以来，俄国人开始对有更多装饰的华丽的英国古董时钟感兴趣，接着中国和亚洲其他地方的买家也逐渐跟进。

当以英国为代表的欧洲钟表业日臻成熟走向辉煌后，这些时钟被送给德国公爵、意大利王子、俄国沙皇，当然还有中国的皇帝。

早在1601年，意大利传教士利玛窦(Matteo Ricci)就献给万历皇帝许多礼物：油画、竖琴、玻璃镜、地图和科学读物。不过让万历惊讶万分的是两架华丽的、能报时的机械钟表，这在中国还从未出现过。古董收藏家马未都曾半开玩笑地说：“利玛窦当年能在北京定居，就是依靠西洋钟表。他告诉皇帝，这东西得有人伺候着，稍一不慎就玩完，所以，他才能打着修钟表的幌子干着传教的事情。”不过，那时的钟表还没有日晷计时准确，更多是作为装饰工艺品来赏玩。阿拉巴马大学教授凯瑟琳·帕加尼(Catherine Pagani)说：“明朝皇帝们考虑的并不是‘有了西方钟表，我就可以准时召集会议了。’那时候，钟表的主要功能并不是报时，它代表的是地位、权力，以及对一种奇异的、外来的、先进的科技的掌控。”





■英国伦敦，清乾隆，鎏金铜嵌宝石珍珠太平有象钟，950万港元，香港私人收藏，香港苏富比。

■瑞士日内瓦，约1780年制，鎏金铜珐琅彩，歌唱的鸟儿，手提鸟笼钟，1612万瑞士法郎，安蒂古伦，日内瓦。



到了清朝，欧洲为献给中国帝皇而订制的时钟，越来越多具备自动机械及八音盒等新颖功能，而且大都兼具中西合璧的装饰元素。计时也更为准确。康熙就专门写了一首《咏自鸣钟》诗：“法自西洋始，巧心授受知。轮行随刻转，表指按分移。绛帙休催晓，金钟预报时。清晨勤政务，数问奏章迟。”可见时钟已是这位勤政皇帝安排生活及工作秩序的必需之物。

及至乾隆年间(1735—1795年)“在宫廷需求的刺激下，中国工匠将自鸣钟造得比洋人还好，屡受乾隆的夸奖。当时的广钟和苏钟，就与广做和苏做家具一样，反映了那个历史时期的地域风格。”马未都说。由于当时广州与西方已建立联系，国产时钟主要在广州制造。广州工匠对欧洲时钟多有接触，工艺也承袭了画工精细的珐琅钟面，更挖空心思制作各式动态新奇的活动零件，并配合黄金、玉、漆、象牙、宝石、紫檀等贵重物料，务求使每件自鸣钟都能达到金碧辉煌、器宇不凡的高度装饰效果。传教士沙如玉(Valentin Chaliel)在乾隆初期估计清廷已有自鸣钟4000具以上。自鸣钟之声在紫禁城内终日随处可闻。时钟已成宫廷生活必需品，作为举行各种宫廷仪式的时间依据。在乾隆朝，自鸣钟与铜壶滴漏均刊于《皇朝礼器图式》，被共置于交泰殿，但是《清稗类钞》记载：“交泰殿大钟，宫中咸以为准。殿三间，东间设刻漏，一座几满，日运水斛许，贮其中。乾隆以后，久废不用。”可见乾隆以后，用以计量时间的就只是自鸣钟了。

中国的自鸣钟制造在乾隆年间达到高峰，所以在拍卖上创高价的也多是这个时期的代表作。在2003年香港佳士得的春拍上，清乾隆鎏金铜镶嵌珐琅亭顶音乐钟成交价近550万港元。2007年香港苏富比春拍中，于伦敦制造的清乾隆鎏金铜嵌宝石珍珠“太平有象”钟以950万港元被香港私人收藏，更是创下了当时的清代宫廷钟表拍卖的最高价。

2008年5月，香港佳士得推出“日本根津美术馆藏清官御藏钟表拍卖”专场。15件制作于18、19世纪的座钟，全部成交，共拍出2.81亿港元的天价，成为有史以来最高成交额的一场钟表拍卖会。拔得头筹的是清乾隆时期在广州制造的鎏金铜镶嵌珐琅料石转花花盆顶水法音乐钟，以3952.75万港元被一位欧洲私人藏家竞得，创下中国座钟世界拍卖纪录。精致的珐琅与无数密布表面的人造宝石相映成趣，活动零件简单又引人入胜；每当音乐钟声响起，底座上的欧洲人物群像就会同时起舞；而花盆中也会有一朵花伴随乐声转动。本场亚军是来自英国伦敦十八世纪晚期的乔治三世鎏金铜镶嵌珐琅料石转花水法音乐钟，由亨利·博乐尔(Henry Borrell)所造，以3616.75万港元被一位亚洲私人藏家收入囊中，刷新了英国座钟的世界拍卖纪录。此钟乐声响起时，钟前活门随即打开，展现出多艘航行的帆船。这件座钟与佳士得2001年售出的另一件原属一对。英国人深知中国人偏好成双成对，所以经常造两个一模一样的时钟，以象征完整和谐。当时那件座钟卖了300万港元。这次估价450万至650万港元，没想到竟然达到3616.75万港元。

■英国伦敦，十八世纪晚期，乔治三世鎏金铜镶嵌珐琅料石转花水法音乐钟，306.75万港元，香港佳士得。

■中国广州，清乾隆，鎏金铜镶嵌珐琅料石转花水法音乐钟，3952.75万港元，香港佳士得，创下中国座钟世界拍卖纪录。



## ■ 后来居上的瑞士力量

在18世纪深得中国皇室喜爱的时钟主要出自英国。安帝古伦日内瓦办事处主管、钟表专家布朗东·托马斯 (Brendon Thomas) 说，“当时英国制表业在世界上的地位相当于如今的瑞士：英国人是制表业毋庸置疑的佼佼者。”

虽然英国人最初控制了市场，但欧洲制表业的新锐力量——瑞士却逐渐占了上风。瑞士的一大优势是：他们的制表匠比来自城市的英国同行工资要少得多。瑞士工匠大多是农民，他们在大雪纷飞的冬季农闲季节需要赚取收入。不过，为什么瑞士会出现如此多的制表匠？据哈佛大学经济学和历史学教授大卫·S·兰德 (David S. Landes) 的史料研究发现，瑞士钟表业的诞生和发展，与法国的宗教文化有着联系密切。17世纪前，法国的国教是天主教，但由于亨利四世曾于1598年4月13日签署了著名的《南特赦令》(the Edict of Nantes)，所以法国王室一直容忍新教的存在。到了1685年，路易十四废除了《南特赦令》，取缔了新教，并开始大肆搜捕新教徒。以至于20万新教徒纷纷从法国逃到附近的瑞士日内瓦。而在这些宗教难民中，有许多是技术高超的钟表匠。他们的到来使日内瓦的钟表业在短期内有了跳跃式的发展。随后在瑞士西南部逐渐形成了一条南起日内瓦，北达沙夫豪森沿汝拉山脉发展的钟表业制造区。瑞士的汝拉山区，土地贫瘠，地势高寒，在漫长的冬季里，农民往往无事可做，而制表技术的传入，对他们来说正好是一种非常合适的家庭手工业。

为了提高瑞士表的声望，一些瑞士公司在伦敦设立了办事处，并在那里进口和组装瑞士零件。这样制造出的表就可以合法地被称作是伦敦制造。而英国制表匠后来也开始进口瑞士手表，并打上自己的标志。在大约1820年前后，几乎所有销往中国的钟表和手表，不论标签上的名称如何，实际上都产自瑞士。

## ■ 不可估量的时光价值

出于对时间的感知，我们人工地把时间切分为重复的小片段，这些都已经在我们的意识中根深蒂固。我们已经彻底身在其中了，以至于忘了这是一项发明。的确，今天很难想象没有精确时间概念的生活。一小时60分钟，一分钟60秒。但这并不是自古就有的。德国比勒费尔德大学 (Univ. of Bielefeld) 的历史学家罗斯 (Dohrn-van Rossum) 的研究表明，钟表技术的不断改进，时间概念的逐步精确，这些演化都与欧洲的政治、宗教、经济和科技有着微妙而深入的互动关系。这些互动在14世纪到17世纪格外明显。哈佛大学的兰德教授也在《时间的革命：时钟与现代世界的发展》(Revolution in Time: Clocks and the Making of the Modern World) 一书中写到，“在西方文明成为世界中心的过程中，钟表是一项重要的科技推动。”他在此书中深入浅出地讲述了时钟在宗教传播、工业化、都市扩张等进程中的独特角色。比如，钟表的普遍使用甚至推动了城市中心从天主教盛行的地中海地区转向新教盛行的德国，这正好和新教徒以及资本主义的崛起吻合上了。

时间意识的内化是整个现代文明的基础之一。时钟演变的历史，为我们打开一扇窗，从中可见不同的文化是如何看待时间的，以及钟表在欧洲走向工业化道路上的作用。时钟参与了整个现代文明进程，其珍藏价值不可估量，另外，这其中还包含了机械和审美价值之外的历史意义。⑧





# THE CHARMING ART FEAST

## 魅力艺术盛宴

### I ■ “心路”五彩基金艺术展

展览城市：深圳  
展览时间：2011年11月4日—2011年11月20日  
展览地点：深圳美术馆

五彩基金是由艺术家周春芽先生捐资及发起的，旨在集合艺术及社会资源，合理募集社会慈善资本的公募公益基金。五彩基金以艺术教育为基础，开展“艺术助残计划”，该计划目前特别针对5·12地震和玉树地震致残的学生。此次展览上的作品全部来自于五彩基金资助的残疾孩子，这些孩子从地震中幸存，如今他们在五彩基金的帮助下拿起画笔，重新开始追寻自己心中的梦想。

### II ■ “物性”2011上海当代艺术邀请展

展览城市：上海  
展览时间：2011年11月2日—2011年11月13日  
展览地点：东廊艺术馆

“万物所异者生也，所同者死也”（《列子·杨朱篇》），这里隐含了一种乐观主义的生命态度。生，才会成就各不相同的自由和权力；悲者死也，“死时方知万事休”，再没有了率性随意的可能。进而，古人还直指人心地说“哀莫大于心死”，就如张璪作画，以纸笔水墨完成的中国画，以其最为极简低碳的工具材料，呈现的却是自然万物的最生动无限的生命。中国画的笔墨，早成为对物性的一种绝好修辞。据此一点，物性接通人性，让各执一端的“心本”、“物本”、“生本”接通，或可得以克服各自的片面性，收益人和世界万物的共生共荣。

### III ■ “走向新抽象”陈剑平痕迹绘画展

展览城市：上海  
展览时间：2011年11月19日—2011年12月2日  
展览地点：上海美术馆

“走向新抽象”陈剑平痕迹绘画展由中国著名批评家、独立策展人朱其担任策展人，由浙商期货有限公司主办，浙江台州市文广新局协办。这次展览是陈剑平在国内首次个人展览，以一种全新的抽象形式亮相，对推动抽象艺术的发展具有重要意义。☞



WEALTH  
REPORT

财富报告



# FINANCIAL STRATEGY FOR NEWLYWEDS IN AUTUMN

## 金秋新婚夫妇理财攻略

文\_王桂华 [中国工商银行股份有限公司网站理财支持团队成员] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_黄敏

生活节奏放慢一点，赚钱的欲望减轻些，享受的标准降低一点，多些交流和理解，身体健康，快快乐乐，用最稳妥的方式去赚钱，才是一个最理想的家庭。



图/东方IC

**金**秋时节，硕果累累，很多新人选择在这一时期步入婚姻的殿堂。结婚是乱中理序的繁复工程，物质生活合二为一，首先要面对的实际问题就是夫妻二人财产收入的合理安排，这是婚姻和谐的基础，也是家庭财富积累发展的必由开端。目前，新婚夫妇在家庭理财方面面临更多的选择与挑战，针对如何将家庭理财规划做好，且听理财师的分析建议。

### ● 树立家庭理财观念

经济基础决定上层建筑，一个新家庭的诞生，爱自然是重要元素；而一个幸福家庭的建设，经济才是根本保障。所以，当新婚进行曲结束后，新婚夫妇应将此作为树立家庭理财观念的起点。除了整理好前来贺礼亲友的往来账目，更需要思考的是怎样打理未来的生活。现在的新婚夫妇大都是独生子女，是在亲人包围中甜蜜幸福长大的一代，小家庭几乎一步到位，房子、家具、电器设备及结婚的一切生活用品都由双方父母给准备齐全。在没有外债，没有内债，丰衣足食的态势下，还是应该及早为未来做打算，因为父母不再年轻，家庭经营需要成本，社会竞争激烈，还要生儿育女，亲人的大病小病，都要统筹考虑，特别是未来社会各项支出都可能呈上升趋势，理财观念越早树立越有利于家庭的长治久安。

# CUSTOMIZATION

## ● 学习家庭理财本事

树立理财观念，不等于具备了理财本事。理财本事的學習可以通过多种渠道：向父辈们学习，中国人都有勤俭持家的美德，父母会主动向新婚夫妇传授理财经验，如果子女认可的话，父母会毫无保留地将毕生的精华告诉给子女；向同学、同事和朋友请教，这些人都生活在自己的周围，可以时时咨询，还能起到言传身教的作用；通过书本、网络学习，父母亲友离自己近，能起到示范作用，但有其局限性，还得通过书本、网络扩展视野；向理财专业人士咨询，经济国际化，金融全球化，理财专业人士层出不穷，经常向专业人士请教也是一个非常好的增长理财知识的渠道。

## ● 做好资产状况和支出分析

对自己家庭目前的资产状况、收支状况要有一个清楚的认识，在这个基础上，养成记账的好习惯，分析家庭开支中的成分，哪些是必要消费，哪些是盲目消费，从而了解自己家庭资金的流向，继而在日常生活中保证必要消费，降低不必要的支出。

## ● 选择适合自己的投资方式

现在投资的渠道比较多，但多数新婚夫妇往往在投资上喜欢从众，如果你希望投资某种金融产品，首先还是要了解它的风险，然后根据自己的财务状况和承受能力选择适合自己的理财产品。财富增长的同时，保证家庭财务的风险在可控的范围内。

## ● 做好家庭各阶段的理财规划

子女的教育规划、自身的养老准备等是家庭理财的重中之重，应该提早规划，只有理财有了明确目标，家庭梦想才有可能实现。在家庭理财规划中，要多些平民因素，新婚夫妇不论年龄、职位还是社会能力都处在上升期，在不同阶段收入和支出都会有变化，要做到“晴天防雨天，好年防荒年”，不要以某一时点作为参照，应分阶段规划，各阶段财富积累测算保守些，不仅目标实现起来容易些，而且会增加幸福指数，提升生活的自信心，感觉有价值、成就感。

## ● 定期检查理财目标的实现

“人心不足蛇吞象”，问题出在没有生活目标，总是不满足，这样的家庭不仅会感觉痛苦，而且抗风险能力也较弱，生活中的一点不如意，就很容易被打倒。没有长胜将军，家庭理财前途是光明的，但理财的过程是曲折的。不要求每一时点都是理想化状态，只要阶段性目标实现就可以了。比如商人，上半年可能亏损，但全年实现总体规划的目标，就应该知足了。

## ● 适时调整理财策略

遇到特殊时期，还要学会适时调整家庭理财策略，比如遇到经济危机，社会整体收入下降，家庭成员就业受到冲击，就要降低收入预期，同时在消费上也要采取紧缩策略。此外，家庭成员行业变动，技术遇到变革时代，主妇的孕期、产期和哺乳期都是支出扩大，收入降低的因素。

## ● 把防范风险放在第一位

家庭理财风险主要来自两个方面，一是投资受骗上当，社会上林林总总变着花招的诈骗，都会快速使家庭财务恶化，因此，家庭理财切记不要心存侥幸和占便宜心理，通过正常渠道获得收入才稳妥。二是成员疾病造成家庭入不抵出，健康、环保加上坚持不懈的锻炼，是家庭理财实现既定目标的有利保障，同时，为家庭成员保险也是防范财务困难的有利措施。

## ● 不断增强家庭成员收益后劲

企业有生命周期，家庭成员从事的技术领域也会发生变革，比如，由算盘发展到计算器，由计算器发展到计算机。一个手工修锁的人，不引进现代机器，就会丢掉饭碗。社会在进步，技术也不断革新，不断地学习，不断地引进新的技能，是家庭成员收入与时俱进最有利的保障。家庭理财规划，必须留足家庭成员进修培训的经费，不断增加家庭成员收益的后劲。

## ● 切记和谐健康就是赚

一个好的家庭除了有不间断的收入外，还要和谐，夫妻互敬互爱，孝敬老人，关爱子女。现代社会节奏快，给新婚家庭带来诸多困难，竞争残酷，工作压力大，夫妻没有交流时间，缺少自身休闲空间，生活标准过高，不仅供房还要养车，还有手机、电脑等现代生活用品的硬性支出，这些都迫使人们必须加快节奏，必须不断地去赚钱。在这种情况下，人就易激动，容易急躁，少了宽容，多了计较，甚至家庭理财也实行了AA制，家庭的避风港动摇了，理财也就随着出现难题，无形中造成不应有的浪费。生活节奏放慢一点，赚钱的欲望减轻些，享受的标准降低一点，多些交流和理解，身体健康，快快乐乐，用最稳妥的方式去赚钱，才是一个最理想的家庭。⑤

# WEALTH THINK TANK FOR BUILDING LOVE NEST

## 搭建爱巢的财富智囊

文\_罗勇 [中国工商银行股份有限公司贵州铜仁分行行长] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_赵晓璐

新婚夫妻经济基础相对薄弱,但个人生命周期处于成长期,抗风险能力相对较强,应选择一定的保障型工具配置后,再选择进攻性较强的理财工具进行搭配。



图/东方IC

**缘**分让两个人从不同的家庭走到一起,筑建起新的爱巢,与此同时有一种东西将应运而生,那就是每一对新婚夫妻面临如何将两人的生活习性进行融合,两人之间面临的已不再是花前月下之浪漫,而是担负起共同建设家庭、抚养孩子的责任,而这一切,是需要良好的经济收入和对经济的打理来支撑和实现的。如何让新婚夫妻家庭财富得到快速积累,筑牢爱巢,是新婚夫妻的必修课。因此,新婚夫妻需要选择适合自己的理财工具和理财产品通过适当的方式和途径来实现财富增值。



Link:

## ■ 工商银行类理财产品日臻完善

2011上半年工商银行自主开发的银行类理财产品销售额达2.78万亿元，同比增长36.6%，稳居国内第一大资产管理银行的市场地位。

据介绍，目前工商银行已经构建了包括超短期理财产品线、固定收益类理财产品线、股票类理财产品线、股权类(PE)理财产品线、商品类理财产品线、外汇类理财产品线、特殊类投资类理财产品线和增值服务型理财产品线在内的八大理财产品线。产品投资范围覆盖境内外债券、股票、外汇、商品和衍生产品市场工具，包括银行间、境外等普通投资者无法直接投资的市场，以及艺术品、未上市公司股权等普通投资者较难独立识别判断的市场。在此基础上，工商银行积极推动产品整合与创新，上半年又推出了一系列广受市场欢迎的理财产品，如首只由该行自主管理的量化产品“精·赢”系列之工银环球成长理财产品，具备了分享全球成长收益、把握次新股股票新技术应用、新兴市场增长及新盈利模式的特点，实现了真正分散的全球化投资，为国内广大不持有外币资产的客户开辟了新的理财渠道。此外，工商银行还推出了“如意人生I”、“如意人生II”福利计划人民币理财产品，“保中宝”系列增值服务型理财产品，针对私人银行客户和财富客户量身开发的新绘画艺术品投资优先级理财产品及股权投资类产品等。

### ● 理财规划：理财的根本性保证

理财规划是一种综合性的金融分析，需要借助专业的理财人员通过分析评估财务状况和生活状况，明确理财目标，最终制订出合理的、可操作的理财方案，使其能满足一个家庭和人生不同阶段的需求。它不是针对一个家庭的某个阶段，而是针对整个一生，追求一生财务资源收支的平衡，最终实现人生在财务上的自由、自主和自在。

因此，可以说新婚夫妻要追求一生的收支平衡，要理好财，必须得有良好的理财规划及方案。在新婚家庭，夫妻二人不仅要要在生活习惯上进行磨合，更要在家庭理财习惯上进行磨合，理财成为夫妻双方的共同责任，为了满足和保证家庭的未来不同支出需求，夫妻二人必须进行合理安排和计划，理财规划是理财的根本性保证。

理财规划就是把家庭的收入和支出进行合理的计划安排和使用，新的家庭组成后，理财规划变得复杂了，孩子的养育费、父母的赡养费、家庭的日常开支、夫妻二人将来的养老费、各种家庭保障等等都要进行合理规划。在进行规划之前，必须先梳理家庭财产，有多少存款、多少投资、多少负债、多少固定资产、多少流动现金，然后再确定理财规划方案。

简单而言，新婚夫妻在进行理财规划时，可先用二人每月的收入与负债来计算出每月的净收入，保留每月固定支出的三至六倍作为随时可动用的资金，用于意外与医疗的保障准备，然后将剩余可用资金投入理财计划，可将计划分成时间段，以便在孩子抚养、教育、未来养老、医疗保险等方面有需求时，能从理财计划中获得相应资金来满足，这就是理财规划。

### ● 理财工具：理财目标实现的桥梁

理财规划是一种方案或策略研究，理财规划完成后，需要对相应资产进行配置，而后选择适合的理财工具和产品来组合，通过投资完成既定的收益来满足预期的需求，因此理财工具是实现理财目标的桥梁。

当前市场的理财工具不计其数，对于新婚夫妻来讲，经济基础相对薄弱，但由于个人生命周期处于成长期、家庭生命周期在形成期，其抗风险能力相对较强，最为恰当的规划是选择一定的保障型工具配置后，再选择进攻性较强的理财工具进行搭配。

#### 选择配置保障型的产品

这里的保障型产品主要以银行存款和保险产品为主，银行存款形式主要为活期和定期存款，活期存款满足日常的临时应急为提高收益，应将部分转化为定期存款，同样能满足临时周转资金，因为定期存款真要在临时需求时也可提前进行支取达到满足周转的功效。

与此同时，需要做足家庭保障，家庭保障主要以保险产品为主，保险是一种转嫁家庭风险的理财工具，它是一种以牺牲适量的资金机会成本来转移家庭风险带来的损失的方式，获取预期设定保额的保障。

新婚家庭经济基础薄弱，因此在保险产品配置上主要以定期寿险、意外险为主，受益人为夫妻对方；经济基础稍微强一点的新婚夫妇，可考虑两全、终身险。在新型寿险上，分红型和万能型寿险，建议少配置或不配置为宜。毕竟对于新婚夫妻而言，想在保险产品上获取既定的收益不现实，传统型的寿险可以更为低廉的保费支出获取既定的保障。新婚夫妻可腾出更多资金进行其他投资工具的选择，以实现高于新型寿险产生的收益。