



■白领天地



时尚又实惠的“新集体主义”

□白雪

精明的现代人很早就采用了这种方式,凑钱打的、团购。不过,体现当下“新集体主义”的最新潮合伙消费,你是否尝试过呢?

合伙谈恋爱

别想歪了,这里的合伙谈恋爱指的是几对仍处于初级阶段的恋人一起游玩一起消费,可没有其它成分哦!

31岁的王建明给我们出示了合伙谈恋爱前一周的爱情消费账单:星期一,和女朋友去新开的一家韩国料理店,晚餐共消费198元,晚上打的送女友回家再打的回到住处,车费共30元,合计228元;星期三,两人先去肯德基吃晚饭,花了76元,之后又去咖啡馆小坐,要了一壶茶35元,出来后打的回家,车费共20元,合计131元;

星期五因为天热,女友要吃冰淇淋,于是吃了一顿冷饮,花了80元,同时又是打的回家,车费25元,合计105元;星期六,陪女友上街买衣服,还好女友执意要自己掏钱,买完衣服两个人又去了一个很有情调的酒吧喝酒,这一次花了100元。由于回家不是很晚,可以坐公交车,节省了打的钱……然而最让王建明烦恼的事还不只是荷包的急速缩减,而是每天的节目单都是吃饭、逛街、喝咖啡……,可招数用尽,女孩那边还是不温不火、不动声色,猜不透她的心思。

王建明的苦恼可以理解,姑娘芳龄24,谁叫他是个三十出头的“老男人”呢。时间不等人,空耗总不是事儿。都说是“快餐”时代的爱情了,可怜王先生这厢一直进展缓慢,大半年过去了,连女孩的个性还没搞清楚呢。

建明的苦恼引来了好友毛先生的共鸣,于是两人一合计便想了个辙:共同加入爱情征程。有了四个人的参与,打的正好满座,吃饭不会浪费,打牌聊天再也不是什么难事,不仅荷包压力骤减,而且出游的选择范围也大了:可以唱唱卡拉OK,可以到网球场练练肌肉,可以到乡下小镇享受逍遥自在。最要紧的是,女朋友一改以往的矜持,活泼大方起来,两对恋人的感情急速升温。王建明明白:爱情的“幸福时光”开始到来了。

合租汽车练习

合伙买汽车可以得到很大的实惠和折扣,这点很多人都知道。但如果你暂时还没有购车计划,又不想让驾照一直躺在抽屉里,那不妨先合租一辆汽车来提高技艺。

今年25岁的陆兆雄刚学

会开车不久,实在不好意思去向朋友借车开,怕碰坏了不好交代。不过刚学成出师,难免手痒难耐。自己租辆车开呢,一整天又嫌太累,经济上还不划算。某天在驾校一起上课的几个同学聚会,小陆突发奇想,不如每逢周末四个人一起去租辆车,这样每人都可以轮开四五小时,既锻炼了车技,又可以交流心得经验,而且这样的开车时间对新手来说也不是太累。

说干就干,陆兆雄直奔租车公司。按公司规定一次性付1000元以上保证金便可以办张金卡,这样每次租车就可以打8折,租辆桑塔纳一天租金160元左右,算下来每人每天才40元。一到周末,四人便碰头共同练习车技,陆兆雄的刹车控制不好,李先生的转弯技术有待加强,四人便互相交流、现场指导。几个月下来,在互相督促交流下各人的技术有了长足进步。如今他们开合伙的车也越来越潇洒了,不仅在城里兜,还一起驾车到郊外野游。从此这几个车友也成了好友。

合伙买套小公寓

川本和石棉都是一家日本电脑公司驻南京分公司的主管,每月两人都至少要来南京一次,或者视察工作,或者考察市场。不过因为他们俩都属于高级管理人员,公司在安排他们来南京的日程上总是小心地将其错开。

川本是学经济出身,在南京呆了没多久,就发现住酒店实在不划算。公司每天给他的住宿补贴为人民币200元,出差一周按五天算,就是每周补贴1000元。而住酒店一天至少需要280元,结果自己还要倒贴一部分。正好那时分公司附近有一栋新楼刚刚盖好,物业、花园、电梯样样不缺,川本便想购下一套,于是找到石棉商量。两人一拍即合,便以两人的名义合伙买下了一套50平方米的住房。这样,以后每次来南京就算是回家了,有了家的温馨感觉。至于购房费用,他们一起付了首付款,余下的就用公司划拨的住宿补贴来还。算下来,两人所得的住宿补贴还远远超过了每月要支付的房款呢。如此

算来,不出五年两人就能轻轻松松赚得一套自己的房子。

合雇钟点工

一个人生活,做OL(OFFICE LADY,办公室小姐),忙到半夜才回家是家常便饭。米小姐这个心力交瘁呀!看到温馨的床,两只眼皮就习惯性开始打架,第二天总是匆匆忙忙起床,刷牙洗脸出门,连早饭时间都省下来了。好不容易捱到周末,坐在屋子里,满目狼藉使她很是悲凉;报纸胡乱堆一地,很多衣服没来得及洗,吃的尽是快餐食品,连一顿好好的素菜都没时间做……真是越看越心酸,想想好不容易有个周末,竟然要把美好的时光浪费在打扫房间上。

但米小姐是这样一个人:己所不欲,勿施于人。虽然楼上楼下的邻居们都请了钟点工干家务,但一小时五块钱低廉工资,要钟点工洗衣做饭打扫房间忙个不停,让她感觉自己在恶狠狠地剥削别人的劳动。那天,米小姐在办公室叹苦经,引来同事的一顿嘲笑:何不找些同伙一起去雇个钟点工呢做上半天算四个小时,也有20块钱,对下岗工人来说也算是一个补家用的好机会。四个人合雇一个,一下子要个100个小时,既解决了别人的实际问题,自己也心安呀。

于是米小姐找了两个家住得较近的同事,再拉上一个邻居,就兴致勃勃地来到家政公司请钟点工,要的时候就一个要求,要同一个钟点工来干四家的活。因为四家住得很近,家政公司自然答应得很爽快。钟点工是个四十多岁的下岗女工,很勤快而且信得过,每次打扫好就约好下一次打扫的时间。时间长了,家里没人让她单独打扫也放心,后来四个人干脆把家里钥匙也给她了。

有时候米小姐要出差,就跟合伙人换一天打扫时间。从此单身的日子过得自由又惬意。

其实在生活中,新集体主义已经慢慢地渗透进来了,比如合装宽带网、合租个写字间、合伙请教师、合伙装修等等各式各样的合伙方式,想省钱省事的话,你不妨选一样自己适合的试一下。

理财漫话

股海鏖兵学领袖

□中银国际证券 张晓晖

中国有两位伟大的军事家,孙武和毛泽东。《孙子兵法》蜚声海内外,成为兵战、商战、企业管理的经典著作,日本的企业家常备案头,美国西点军校也是必修之课。

而毛泽东军事思想则成为《孙子兵法》之后的又一座高峰;指导中国革命取得胜利不用说了,在与列强掰手腕子的过程中,对手已充分领教了毛泽东的军队和军事思想的威力。近些年,毛泽东军事战略思想也引起了企业家的关注,被逐渐运用到商战博弈、企业管理、市场营销中。

老人家没有什么高学历,但堪称大学问家,政、军、文、史、哲乃至诗词歌赋,皆能无师自通,且造诣非凡;老

中小投资者而言,无疑是有意义的,毕竟谁也不是李嘉诚,可谁都当李慕诚。

游击战的核心是“积极防御”,也就是说,“打得赢就打,打不赢就走”,“不爭一城一地之得失”。所以,即使在抗战最艰难的时期,还是打了平型关、黄土岭、神头岭、七亘村、响堂铺等漂亮仗。攻中有防,防中有攻,攻击敌之薄弱环节,最终达到防御的目的。

2001年以来四年多熊市,空方肆虐,多方节节败退,但机构投资者还是做出了局部牛市,在港口、消费、房地产等板块上进行了局部反攻,创造了中集集团、盐田港、云南白药、贵州茅台、深万科、苏宁电器等经典战例,而2005年下半年开始的大反攻又让贵州茅台、苏宁电器有了淋漓尽致表现。

可见,市场中永远有机会,可不过有人看得到,有人看不到;有人不顾风险盲目进攻,有人独具慧眼积极防御;有人跟随恶庄走上不归之路,有人追寻机构获益丰厚;当然,如果能认清熊市,干脆退出作壁上观,也不失为明智之举。

解放战争初期,老人家的“积极防御”具体表现为“外线出击”。当几千人的中央纵队在陕北与胡宗南几十万军队兜圈子的时候,刘邓大军已经跳出包围圈,千里跃进大别山,拉开了战略反攻的序幕。二野的外线出击很快反客为主,赢得了战争的主动权,为三大战略决战奠定了基础。至于渡江战役之后,就不是打,而是追了。当时最可怕的是追不上敌人,最后都跑到台湾去了。

在市场中同样有外线出击的机会,比如大举暴跌之后买指标股,以求托盘之利;见底反弹之初买超跌股,以求升幅之大;升势确立之时,买高价绩优股,以求登峰造极。根据大盘走势,又能跳出大盘的拘束,追求外线出击,就能收事半功倍之效。特别是随着新金融品种的不断推出,外线出击的空间也越来越大。比如,大盘暴跌买入沽权证等于做空获利,如果预期上涨则买入认购权证,一阵小风也能把风筝吹上天,大盘下跌中想买又不敢买的时候可以买入捆绑的股票和认沽权证,以求无风险套利,先立于不败之地再说。如果能跳出大势,外线出击,胜算无疑大了许多。

股海鏖兵与打仗差不多,钱有多少,市有强弱,炒股如用兵。不是说“毛主席用兵真如神”吗?那么,读毛主席的书,听毛主席的话,按毛主席的指示办,没错!



人家没有什么背景,军界背景,共产国际、国民党左派都不沾边,却最终执中国革命牛耳;老人家既没上过军校又没当过兵,却统领着诸多职业军人出身的元勋们,打出了一个红彤彤的世界,造就将星如云,练就英雄百万。共产党军队中不乏“将兵之才”,而老人家堪称“将将之才”,这都得益于其高屋建瓴的军事战略思想。

一个伟大的思想体系对各个领域都是有指导意义的,特别是在博弈的范畴内。既然商战、企管、营销都能用上老人家的百战奇谋,那么股海鏖兵自然也不例外,学习老人家的战略思想,好好学习就能天天向上,泛舟股海自可立马昆仑。

毛泽东被西方军界视为最权威的游击战专家,事实上不大公平。就以战争规模与效果而言,辽沈、淮海、平津三大战役远远超过斯大林格勒保卫战,动辄歼敌四五十万,席卷风云,摧枯拉朽。毛泽东是大战略家,而不仅仅是游击战的外科手术专家。当然最突出的、最闪光的还是游击战略,让中国革命由小到大,由弱到强,这对咱

打折纪事

□学哲

那天,妻子下班回来抱了一箱书,喜孜孜地说:“今天单位来了一个推销书的,你看这一大箱《少儿课外阅读大全》值多少钱?”我接过一看定价是1088元,便说:“这不写得很清楚吗?买书又不是买萝卜白菜,还能砍价不成?”正当我为花一千多块钱买套书而心疼的时候,妻子一下看出了我的心思,诡秘地一笑:“你先别心疼,这

套书打三折,才花了三百稍多一点。”乖乖,如今的书怎么也和卖处理商品一样,出来“跳楼价”了!当时我首先想到的是:如果书价能打这么多折扣,那我以前买书的冤枉钱可海了去了。有了这个经验,以后再上书店买书便养成了一个砍价的习惯。而且也渐渐琢磨出了点门道:价格越高、印刷和包装越

精美的书,打的折扣越多;相反印刷一般、价格较低则折扣少一点;如果印刷一般且开价的折扣较多,这时候就要小心了,有可能就是盗版书——盗版书是贵贱不能买的。掌握了这些门道,再买书的时候我是开口必打价,而且上砍下砸,游刃有余,连书商都说我是买书和砍价的“高手”,糊弄不了。成了“行家里手”以后,我突然想起了前段时间妻子买的那套《少儿课外阅读大全》,便

产生了倒要看看那套书是否真正正了个便宜的想法。一日,在书市闲逛,正巧看到那套《少儿课外阅读大全》有售,便上前问价。结果老板很干脆地说,1088打三折。我习惯地问:“这么贵呀,能不能便宜点?”老板故作为难地说:“三折我们已经是不能赚了。这样吧,今天我就赔本卖给你一套,二折!不过你千万不要和别人说是从我这里买的。”一听这话,我顿时心凉了半截:妻子还



是多花了一百块钱。见我一边摇头,一边往外走,老板扔下一句话:“一折吧,108就卖!不信你转转去吧,到哪儿都是这个价。”闻听此言,我差点一屁股坐在地上。

Advertisement for Intel Centrino Duo LISE-ETHINK-2000 laptop. Features include: 联想 LISE, 把移动游戏进行到底, 用英特尔® 迅驰™ 双核移动计算技术驱动 LISE-ETHINK-2000, 革命性的移动计算性能完全在您掌控之中. Includes Intel and Centrino Duo logos.