

# 小孩子的花兒



時也是一只鳥。”接着他說了一段富含哲理的話：“一切事物都會變化，有個鳥爸爸是好的，關鍵在我們如何對待。爸爸變成一只鳥，我們也要隨之變化。鳥爸爸有鳥爸爸的好處。人生苦短，我們不能永遠憂愁，應該同鳥爸爸一起尋找開心。”

後來，“鳥爸爸”真的飛了起來，還救了一個跳樓的人。故事很荒誕，可是又隱隱戳中了什麼，它像一個寓言，講述了應該如何面對家人的變化。這個小男孩，是個哲學家。

是枝裕和的電影《步履不停》中，厚司的爸爸去世後，媽媽再婚了。一家三口搬到新爸爸的老爸家，厚司不像其他孩子那樣活潑，反倒有些嚴肅沉默。

做醫生的爺爺問他將來想干什么，他說想當鋼琴調音師。“為什麼想當鋼琴調音師？”“因為我喜歡音樂老師。”爺爺笑了，觀眾也笑了。

給伯伯掃墓時，在墓地看見一只黃色的蝴蝶，媽媽問他：“還記得以前和爸爸在輕井澤抓過蝴蝶嗎？”他淡淡地說：“我不記得了。”

可是，當黃色的蝴蝶一路追隨他飛到家里，厚司悄悄走出院子，對着天空說：“今天我看到了黃色的蝴蝶，與爸爸在輕井澤抓到的一模一樣。我長大以後，也要和爸爸一樣，成爲一名鋼琴調音師。要是不行的話，那就成爲一名醫生。”

他什麼都不曾忘記，只是不想讓別人知道，他擔心自己的惦念會引起親人的憂慮。他坦然接受了新的生活、新的爸爸，這也是一種本能的自我保護吧。

電影《奇迹》中，父母離婚後，早熟懂事的哥哥航一跟媽媽到鹿兒島的外公外婆家生活，樂天開朗的弟弟龍之介跟着爸爸在福岡生活。兄弟倆都希望一家四口能夠重新生活在一

起，哥哥航一甚至希望鹿兒島的火山爆發，這樣媽媽就得搬回爸爸生活的城市了。他聽說兩輛高速行駛的列車相遇時，會產生神奇的能量，在那個時刻許願就會發生奇蹟，夢想成真。

航一和朋友帶着各自的心願前往有列車交匯的熊本縣，弟弟龍之介也和同學一起去許願。可是，他們聽到車站的工作人員說，上一次火山爆發時，當地有五十多人喪生。

當櫻花號列車呼嘯而過時，小孩子們大聲喊出自己的心願，航一卻沉默着。他想起爸爸說的，希望他成爲除了關心眼前的生活，也能關心音樂和世界的人。當時他不停地追問“什麼是世界”，如今他明白了，不能因爲自己的心願而讓其他人受到傷害。

“比起家庭，我選擇了世界。”成長就這樣悄無聲息地發生了。

我有時候會想，是不是電影高估了小孩子，其實或許是我們普遍低估了他們。每個孩子都是哲學家，他們更純粹、更接近真理，心中都有屬於自己的花兒在綻放。(文：問哈)

# 不愛旅行的人

如今有主見的人，全都變成“不愛旅行的人”了。喋喋不休地炫耀自己在洛杉磯或者紐約的種種見聞，或一臉陶醉地敘說自己在巴厘島夢幻海灘上的頂級享受，這些人，只會讓人覺得可笑，沒見識。大家似乎漸漸覺悟了：快樂並非能跟旅行社買到。既然有錢人都開始這麼想了，窮人也會很快地群起效尤。到時候，大家通通會對旅遊不屑一顧——這種情形好像叫作“擴散作用”，不是嗎？

唯一讓人覺得還能忍受的旅遊方式是，長時間停留在一個地方。

這樣的旅行方式才能真正充實人生、豐富生命。更重要的是，這種旅行方式絕不可能讓你一年玩上四五趟。

其實，旅行的重點真的不在於一直換地方，而在于睜大眼睛，打開心扉，用心體會你所行經的世界，不要當個走馬觀花的觀光客。

與其盲目度假，還不如待在家里。待在家里的好處不勝枚舉，比方說，可以不必拜訪各地的名勝古蹟，省掉趕鴨子似的觀光行程。其實，比薩人不會想去爬比薩斜塔，巴黎人根本沒興趣攀登埃菲爾鐵塔。只有成爲觀光客之後，大家才會突然一反常態地爭先恐後做這些事。或許在潛意識里，大家根本就知道度假毫無意義，所以才需要這些趕鴨子似的參觀活動來掩飾自己內心的不安。



# 美國總統畫像背後的“戰爭” (下)

6年後，老羅斯福終於忍無可忍，下令把「哀號的貓」丟進火堆，重新找人給自己畫像。這回，前來執筆的是畫家約翰·薩金特。

但二人的合作仍不順利。薩金特堅持按自己的想法行事，而老羅斯福則是不喜歡別人發號施令的「暴脾氣」。某日，雙方的衝突全面爆發，老羅斯福指責薩金特：「你不懂我想要什麼！」薩金特則回敬：「是你不會擺姿勢。」老羅斯福聽後怒不可遏，轉身吼道：「我不會！」

那一瞬間，總統怒髮衝冠的模樣讓畫家靈光閃現，他很快勾畫出後人熟知的老羅斯福：腰板挺得筆直，一手叉腰，一手扶在樓梯扶手上，眉宇間充滿威嚴。「他畫出了總統的靈魂——他的能量、他的警覺、他的侵略性、他的不服輸，卻隱藏了他受人尊重的仁慈和慷慨。」對這個版本，老羅斯福總算滿意了。

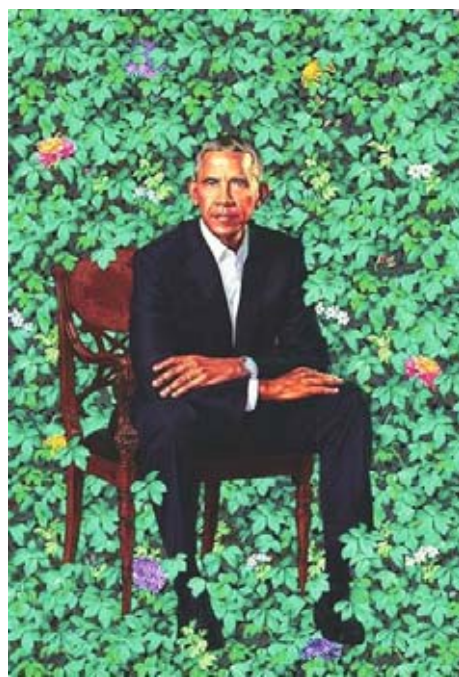
越南戰爭時期在位的林登·約翰遜，把畫家彼得·赫德爲自己繪製的肖像斥爲「我這輩子見過的最醜陋的東西」，並拒絕爲此埋單。身爲知名畫家，赫德哪能嚥下這口氣？他向媒體大曝總統的「粗魯無禮」，並把畫捐給了國家肖像館，國家肖像館答應在約翰遜逝世後再展出。

平心而論，約翰遜的肖像堪稱上乘。赫德勾勒出一位體格高大、意志堅定的總統。他身穿莊重的黑色西服，腋下夾着一本厚書，遠處是被有意矮化的華盛頓地標建築。「赫德沒有縮小總統的耳朵，柔化他的皺紋或給他染髮。」美國《史密森尼》雜誌網站評價道：「雖然他下筆時有討好意味，但還算實事求是。」

約翰遜在經濟、教育和民權方面取得了不小的成績，但他的對外政策

是一場災難——近6萬美國人葬身於東南亞叢林中。這個「污點」使他難以躋身偉大的美國總統之列。無怪乎人們說，如何在肖像中展現他，跟如何在史書中評價他的難度差不多。

畫布上的形象或許更真實



隨着時代變遷，如今的總統肖像不再是向公眾傳遞資訊的主要載體，但在畫布前正襟危坐，靜待自己的形象以傳統方式呈現，仍是每位總統的必修課。「照片是直白的、一覽無餘的，繪畫則是謹慎的、深思熟慮的，它反映了畫家對總統的解讀。」歷史學家凱特·勒梅說。

就此而言，歐巴馬畫像無疑是歷任總統畫像中的異類——它罕見地採用植物爲背景。畫面中，歐巴馬身穿藏藍色西服，坐在黑胡桃木椅上，背後是一面逆光中的牆，牆面覆蓋着藤蔓，還點綴着五顏六色的花朵。一部分枝葉包圍他

的身軀，甚至蓋住了他的腳面，使他看起來如「身陷囹圄」。「這是一場戰爭。儘管歐巴馬坐在前方，這些植物卻放肆地宣示它們的存在。你猜誰才是主角？」畫像作者可辛德·威利在揭幕儀式上打趣道。

「每種植物都有寓意：紫色的百子蓮象徵着他的肯亞血統；白色茉莉花指代他的出生地夏威夷；五顏六色的菊科植物代表着芝加哥，他在那里成爲參議員。」國家肖像館主管金·薩吉特解釋，「一種花代表歐巴馬的一段經歷。百子蓮、茉莉、菊花，還有玫瑰——愛和勇氣的象徵。它們加起來，暗喻他前程似錦又充滿艱難險阻的人生。」

有時，畫布上的總統更真實。1963年，抽象畫家伊萊恩·德庫寧爲約翰·甘迺迪創作了一幅肖像。作品一面世就引發爭議：潦草的筆觸使它看起來更像速寫，畫布邊緣甚至有留白。甘迺迪擱地坐在椅子上，腦袋耷拉在肩頭，眼角下垂，臉色蠟黃。「周圍是一團團喧囂的黃色和綠色，像是受腎上腺素驅使一樣。」《紐約時報》如此描述。

畫面雖然刻意營造出年輕、健壯的公眾形象，但日後解密的資料表明，甘迺迪長期遭受病痛折磨。美國《每日科學》周刊稱，胃炎、愛迪生氏病、背痛只是他病史中的一部分，有些疾病從他童年時起就一直困擾着他。

德庫寧的畫風看似天馬行空，其實源于對甘迺迪的真實觀察。1962年到1963年，她與甘迺迪多次會面，掌握了大量素材。美國「歷史」網站稱，這幅畫的場景取自佛羅里達州的棕櫚灘別墅，「陽光透過樹蔭投下黃色和綠色的影子，與水面的波光交織在一起。」

「這才是真正的時刻，」勒梅對《時代》周刊總結道，「人們常常忘記總統也是人，他們既有身體缺陷，也有性格弱點。」(作者：胡文莉)

# 賺錢比自己多的太太

我跟太太結婚的時候，就對我們家的股權結構進行了充分的交流和探討，我的提議是我們家的錢都歸太太統一管理。她斷然拒絕了這個提議，理由有三個：一是這樣不利于分散風險；二是身爲一個女權主義者，她無法接受這種包養的感覺；三是如果財務統一由她管理，情人節生日之類的節日我給她買禮物，事後她還要幫我還信用卡，感覺是自己在給自己買禮物，心理上不爽。

於是我們家就確定了三權分立的原則：自己賺的錢自己管理，遇到大的支出比如買房之類的每人出一半，彼此都有隨時查對方賬戶的權力。我自認爲每天在財經圈里混，天天接觸各路投資大佬，學的又是財經專業，賺錢能力肯定比太太強多了，過不了多久她就會哭着喊着要求兩岸統一。

但結婚十幾年來，越來越不對勁，每次我查她賬戶都比我錢多，而且差距愈演愈烈，這就引起了我的警惕，到底是爲什麼，她賺錢的能力比我強呢？我回顧了結婚以來我臥底的經歷，我覺得在這麼幾個方面她明顯比我做得好。

首先是我們對賺錢的意識差距甚大。我始終迷信一個觀點，提陞自己就是最好的投資，然後用自己不斷地去賺錢。比如我做演講，那就是名氣越大，出場費越高，但這是典型的「窮人思維」，用時間來換錢。而一旦生病體力不支，收入也就斷了。但她卻

一直在用別人賺錢，也就是我一直在挑水，她一直在造水渠。她的淘寶店已經四個皇冠了，還雇了十幾個人爲她工作，她每天只需要看看今天又賺了多少錢。

所以一個人靠自己來賺錢，始終有個上限，因爲方法無非就兩個：要么增加工作的時間，要么提高單位時間的價格。如今是一個合作的時代，互聯網讓人與人的合作變得越來越簡單，利用合作彌補自己能力的缺陷，去實現價值的倍增，而不應該只是單槍匹馬地去拼殺，這樣最終只會醉臥沙場君莫笑，古來征戰幾人回。

這種意識非常難改變，這幾天我跟太太說，爲了更好地研究經濟，我想去斯坦福讀一個經濟學的博士。她哈哈大笑了一番說：你想要幾個斯坦福的博士，我給



你招聘，你何必把自己的時間投入到這件事情上，你要去整合資源，而不是僅僅把自己當做一個資源。我陷入了深深的反思。

其次我們看問題的角度完全不同，這可能得益於女人查崗的天賦。舉個簡單的例子，我們一起去美國看房，我想的是如何儘快挑到一套心滿意足的房子，然後儘快簽約。她想的是，爲什麼他們可以在美國賣房？他們是怎麼銷售房子？如何在美國拿到地開房地產？等我簽完協議，她基本上把這事也摸得門清，等回國沒出一個月，她已經開始談地建房子要開發美國房地產了。

我只專注一件事，她專注的是每件事背後的邏輯。

再比如我們春節前去英國逛商場，我買得不亦樂乎，她逛完後跑去跟商場的公關經理聊如何幫他們在網上做推廣，聊得對方雲山霧罩崇拜不已，覺得她是來自東方的一股神秘力量。這幾天我去買了一個Playstation重溫《古墓麗影》，我太太跟在旁邊跟我聊的是：這行業是怎麼賺錢的？他們一天租多少張碟出去？一個月的利潤大約是多少？

一個人看問題有多少角度，她做事情就會有多少可能。一個人看問題有多深入，她的收益就會有多大。

我跟太太的最後一個差異是，對風險的定義不同。我認爲超出我現在承受能力的就是風險，比如買房如果首付湊不齊，我是絕對不會買的。我太太對風險的定義是超出未來支付能力，才是風險。比如買房，我覺得美國房子買完自己已經掏空了，她覺得還有支付寶可以借款啊，我說那怎麼還呢？她說可以用微信借款還支付寶借款啊，我只需要接下來賺出需要付的利息就可以了。眼睜睜她在合肥買的房子翻了三倍，我買的股票被腰斬。

我這麼一路想起來，我跟太太最大的三個差異分別是：賺錢的意識、看問題的角度和對風險的承受能力。當然我並不覺得懊惱，因爲女人進化得就是比男人要完善。就像我在寫這篇文章的時候，她在旁邊一直嘮叨：如果房子和老公只能留一個，到底該留什麼。(文：琢磨先生)