

你好， 这是我们的 名片

蒋友柏
著

民主与建设出版社

你好， 这是我们的 名片

蒋友柏
著

民主与建设出版社

© 民主与建设出版社，2018

图书在版编目（CIP）数据

你好，这是我们的名片 / 蒋友柏著. -- 北京：民主与建设出版社，2018.10
ISBN 978-7-5139-2297-5

I. ①你… II. ①蒋… III. ①建筑装饰业—企业管理—经验—台湾 IV. ① F426.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 212521 号

著作权合同登记号：01-2018-6792

你好，这是我们的名片

NIHAO, ZHE SHI WOMEN DE MINGPIAN

出 版 人	李声笑
作 者	蒋友柏
出 品 人	陈 昱
责任编辑	刘树民
装帧设计	橙果设计
出版发行	民主与建设出版社有限责任公司
电 话	(010)59419778 59417747
社 址	北京市海淀区西三环中路10号望海楼E座7层
邮 编	100142
出 品 方	中南出版传媒集团股份有限公司 上海浦睿文化传播有限公司 上海市巨鹿路417号705室(200020)
经 销	湖南省新华书店
印 刷	恒美印务(广州)有限公司
版 次	2018年10月第1版
印 次	2018年10月第1次印刷
开 本	880mm × 1230mm 1/32
印 张	10.25
字 数	200千字
书 号	ISBN 978-7-5139-2297-5
定 价	68.00 元

注：如有印、装质量问题，请与出版社联系。

推荐序：对味

去年（2017年）初和朋友聚餐，在座有位仙姑，我知道她的能量。她让我摇卦，并于次日发来卦解。一堆文字中有一条，说我下半年会遇到贵人。之所以会记得这条，是因为其他几条都早早应验了。我差不多是以一种好奇的心态等着验证最后一个预言的可靠性。

秋天时，我认识了友柏。完全没有预感，但在通完一个简短的电话后，我们决定一起做一件事。这件事就是后来被广为传颂、友柏在奉化武岭中学礼堂所做的“最美的一餐”。

我们谈话的核心，就两句话：

“你愿不愿意在蒋家故居做一顿你想象中最美的家宴？”

“你愿意加入，我就做。”

那情景，好像我们互相认识很多年。但其实我们才刚刚加上微信。

友柏对此的解释只用了两个字：对味。

接触多了，才发现，这两个字是他做人的基本态度。以

他的经历，不难推想，这种高度简化的准则背后，有过怎样惊心动魄的人生图景。

因为要做“最美的一餐”，那段时间我们每天有很多沟通。友柏所投入的心力旁人无法想象。除了追求极致，他的效率奇高。

我最初的认知，是惊讶于他还有能把小事做大的格局。而他的回答更为本质：“很多事我们只会做一次，所以要珍惜。”

至此，我视他为对味的人。

而对所有正在奋斗的人来说，友柏显然是一个合格的对味者。

“经过十六年的打拼，体会到：自己是佣兵，每次都拼尽力气。所以拿钱不手软，要不会有二心。与对味的人去打仗不能拿钱，因为会起二意。”

这是某一夜，他留给我的话。我发现，原来我们有着共同的伤痕。

那一刻，我视他为兄弟。

我们之间的对话差不多有几层楼高了。有一天我重新翻阅，突然发现这就是一本关于创意和设计的实践之书。

友柏是我的一所大学。这超出了预言的体积。但这个定义更恰如其分。

写序的起因，是我介绍了友柏和 Kevin（陈垦）认识。Kevin 说，我要出友柏的书，你要写个序。

他们都是我的兄弟。我当然从命，并且心怀感激。

朱建

《都市快报》前总编辑

“24 季私享家” 创始人

2018 年 1 月 15 日

自序：nobody somebody

被出版商“建议”写一篇自序。也因为与这个出版公司的老板对味，所以接受了这一个功课。想了一下，觉得既然是《你好，这是我们的名片》的自序，我就谈一下这本书的诞生、中间的因缘与写完后对自己的期许。也算是对第一本自己为市场而写的书做一个自我介绍吧。

我是在 2016 年的 7 月 27 日写完这本书的，当时也是我决定正式进入大陆的前期。从我开公司到 2016 年，整整十五年，我都没有累积到足够的能量、力量与胆量进入大陆。看着一波波的人在台湾地区无法生存，然后挥着“我来自台湾地区”的旗子进军大陆，再随着大陆的进步、知识美感水平的提升铩羽而归，心中有些不平。所以一开始就已经决定，如果我无法在台湾地区靠自己活得好，我就不能进军大陆。这十五年来，累积了各种失败，直到 2015 年开始，才真正上得了台面。以数据来说，中小企业在台湾地区能活过十三年的，是奇迹。我还刻意多等了两年，确定不是运气好，确定事业还在成长，才做出这个决定。

这看起来冠冕堂皇的理由，其实与这一本书的诞生完全无关……

这一本书的诞生是因为我被一位大陆的电视剧制作人骗了。当时她让我相信，如果我写一本书来为我这十五年的累积做一个小结，我的大陆行可以轻松一些、机会多一些。她还不断地挑战我，要我写出一本让“大家”都看得懂的设计书。但她在心底里，只是把我当成一棵摇钱树，拿着我的名字对所有人狮子大开口。好在我也不是软柿子，才不至于未进港先覆舟。回想起来，自己混了这么久，竟然还相信有快捷方式、好运这些事情存在，真的是人性使然。这也让我再次地反省，要回归原点，靠一路以来累积的态度、经验与实力，再重新做一次。

人生就是这么有趣，当自己修正态度后，门与窗就开了。原本由“骗子”介绍的假人脉，真的变成了自己的人脉，其中几个还变成了兄弟。一个带一个，一案滚一案，一个机会生出另一个机会，现在我在大陆已经有了可紧握双手的一群知己。这让我一年多来的大陆行，有了值得回忆一辈子的人、事、物。2017年在溪口与新兄弟办的“最美的一餐”似乎完美地总结了我第一年的体验：一个以东方哲学的想象与西方科学的美感、融合文化体验所设计出来的项目。它够开放，也有着规矩；有着意境，也有着简单；有着时空，也够现代。这让我成了一个 nobody somebody。

这，也是这本书的内容。它写着一个与设计、文化无缘的 nobody，如何用中与西的各种体验，做出让 somebody 惊艳的文化内容。或许，我出生的时候是 somebody，但在成长过程中变成了 nobody。设计与文化又让我成了 somebody，但我现在追求的，却是再次成为 nobody。很绕口的一段话，却也代表了我截至目前的一生。

我想，我期望，我希望，借由这一本书，可以让一些人知道，文化与设计的价值不止于美与创新。文化与设计的价值是架构在平衡想象与逻辑之上。

最后，希望各位不会后悔花钱买了这本书。

蒋友柏

2017 年 12 月 8 日

0 引子：非科班所以不刻意包装 1-6

7-10 六芒星起念 1

11-71 六芒星源起 2

72-81 第二个帮助落地的倒三角 3

82-94 过去混沌十年 4

95-117 乱中不变的六柱 5

6 未来震荡十年 118-128

7 震荡中的最大公因数 129-151

152-164 小我的完全变态 8

165-179 大我的完全退化 9

10 事实：权利名 180-197

198-217 Ex: 过去 11

218-285 In: 现在 12

286-304 Re: 未来 13

14 这是我们的名片 305-309



引子：非科班所以不刻意包装

女儿是刚开公司的那一年生的。当时太年轻，完全没有想过要同时照顾两个婴儿会有多么地难。虽然现在有一个好房、好家、好车、好公司，一些好客户，但在刚开始的几年里，根本就是在混沌里平衡两边，令人恐怖。

十四年了，五千多次的日出月升，做到已经忘记不当负责人的感觉是什么、没有小孩的日子会怎样。从青少年熬到了青年（据说现在的平均年龄标准已经往后拉，所以四十岁还可以算青年），再过几个月，就要进入“中青年”（反正加一个“青”字，感觉就还离老年远一些）。一路走来，跌跌撞撞，也撑到了女儿七年级毕业。在我读书的年代，七年级被称为“国一”。可想而知，就算我不愿意承认，我与现在的年轻社会已经开始脱节。当一个男人愿意正视老之将至这件事，表示他的脸皮已经社会化到长茧，所以可以轻松地、不带内疚地承认很多事实。

我所承认的事实是：我没有学过设计，没有上过一堂设计课或是营销课，更不懂科班的品牌理论，也没有任何的专业证照。再次强调，我连大学都还未毕业（我还未读完的借口是：我如果搬回纽约，一定会读完大学。但事实上，我是在等有一天，有一所不错的学校愿意发荣誉学位给我）。我

连最基本的管理课程都没有上过。我没有大众眼中的设计师朋友，我不被台湾地区的设计界接受，我没有拿过任何与设计相关的优惠……搞了十四年，我自己都不知道我养大了一个什么样的“小孩”，就如同我陪了我女儿十四年，到现在也不知道她会有什么样的人生。这种无法预估的无限可能似乎就是我想追求的自在。这种误打误撞的坚持，在许多人的眼里是一种无谓的任性，但在我做创意时为我提供了新的论点。

因为不是科班出身，我一直用最浅显易懂的方式解释设计这门专业的定义。设计，顾名思义是设想与计划的总和。设想是每一个人都具备的能力，差异只在于每个人的人生经验、体验和机遇不同，因而产生不同的设想模式。设想也可以视为空想，空想也可以视为想象力。因此只要可以想象，就能满足设计的一半要求。计划，反而是在社会教化下所养成的处事逻辑，也就是去规划以得到自己想要的结果。小至如何考高分，大至如何发展公司；模糊至如何选择，清楚至今天要吃什么。在这种解释下，设计的另一半也是所有人都具备的思考本能。那到底设计有什么条件，令从业者可以与另外“三师”（医师、律师、教师）一样被冠上“师”名？

我自己以设计闯出名堂，每天也以设计为业，却一直在问自己设计有什么了不起。当将设计视为有价值资产，要用什

么做等价的筹码？所有和我谈过的设计师，不论是国际出名的，还是默默无闻的，都认为自己的价值很高。有人认为设计是一项可以改变世界的技能，所以高尚；有人认为设计是一种辨识美感的天赋，所以物以稀为贵；有人认为设计是挑战规则的思考，所以反叛有理。但是，这些设计师不是在十年前势胜而现在式微，就是一直怀才不遇，自暴自弃。

记忆中，Philippe Starck 香港设计公司的 Yoo 来找过我，希望我可以帮他们介绍业务，让人们以一台坪¹二十五万新台币的价钱买“世界级”的方案，而且只是方案，也就是概念，不保证可以实现。我反问，为什么他的价钱这么高。他回答，因为 Starck 的品牌就是这么值钱。不是因为他的实战经验丰富，或是提供其他设计师无法提供的额外价值，只是简单地因为他有名！这让我开始思考，客户在购买设计时，除了希望得到新的创意方案，是否也想要买到“面子”？而我身为一个创意者，是否也应该让客户有炫耀的机会？这是不是设计在资本化世界的最直接的等价？把自己塑造成一个品牌，是不是一个设计师的义务？当设计师变成个人品牌，科班讲的“设计技能”是不是就没有价值了？

1 坪是中国台湾常用的建筑面积单位，1 台坪约等于 3.3 平方米。——编者注（本书所有脚注皆为编者注）

回想起来，创业之初我就正视过这个西瓜偎大边¹的事实。当我倾我所能请来当时世界范围内的知名设计师后，成功和喜悦并没有围绕我，反而是痛苦与不解接二连三。痛苦是因为大牌设计师们太重视自己的喜好、品位、品牌，不愿意用心思考，哪怕是最基本的尊重客户的需求，了解付费者的梦想与痛苦。不解的是一位国际知名的设计大师竟然不会画图，也不懂如何用电脑，连一个立体渲染图都要外发给国外的“专业制图”公司。对一家还未站稳的“幼儿园公司”，这些成本就是慢性毒药，一点一滴地侵蚀地基。但我却撑了两年才与他分手。为什么拖这么久？是因为我人好？这不太可能，我一直都是一个自私的人。是因为他为我带来好处？这也不太像，他从我身上咬的肉比他猎进来的单要多很多。这么多年后，我唯一可以说服自己做出这一傻子行为的理由就是我爱面子。我想用设计界的明星来为我这一个非专业出身的设计师增加别人羡慕的面子。讲到最后，设计还是无法特立独行。**设计，就只是一门生意，如同其他所有生意一样。**

用一个画面来解释我眼中的设计产业：在一个复杂的地平线上，不同的设计师用各种不同的方式表现自我。运气好的设计师会拿到足够的资源，盖出一大片属于他自己的天际线，变

¹ 中国台湾俗语，原意为“吃西瓜时抄起较大的那块”，比喻一事当前，做出对自己最有利的判断及选择。

成地平线上的主要焦点。在这个过程中，他还会刻意地凸显自己兼顾周遭环境了，自己有同理心与使命感。但最终呈现的，却是一个诡异多变的天际线。有将本求利的工厂、大放厥词的造梦者、画地为王的建筑商、如国王新衣般的时尚、经过包装而失去真实的食物……除了这些不堪入目的景象，整块大地还在不断地变化：时上时下，时隆时陷……在这个乱哄哄的场面中，飘浮着各种名为“设计”的气球。它们有些大，有些小；有些存在了一阵子，表皮上已经贴满各种标签；有些尚新，气还不足，一面刮着地，一面挣扎地向上；有些已经泄气，等待它的只剩下平凡。每一个设计“师”都很在意自己的设计底气不足，外表够不够有自信，升得够不够高，却几乎没有设计师愿意正视这样的事实：一只没有绑好的气球，对任何企业都无用。飘在空中的美永远只有点缀的价值，而点缀能值多少钱，能撑多久？**连接企业与气球的那根线，才是等价关系的基础。**气球越充实，需要的线就越粗。气球与越多线连接，它的位子就越稳。

科班在教的，只是气球的形与皮要如何塑造，但里面要充什么气、如何平衡内在与外在的压力、如何建立与现实连接的线，这些知识都不曾出现在老师的脑海或教科书中。所以市场上的设计师们才会觉得自己应该完全自由，不受规矩约束，那些肮脏的资本现实不应该与他们的高尚挂钩。而我

因为没有受过这类催眠，一直认定我的工作价值是连接天马与现实，这就是我的设计与其他设计不同的地方。就像所有利用价值设计的“师”，我用我的品牌装饰我的气球，用我的实力充实我的气球，再用我的战斗力织出连接资本的线。

这本书要讲的不是我的故事，不是我的历程，更不是我的成功，而是如何在乱世中落实创意，让设计的气球长出适当的连接线，使之与资本产生正确的正向连接。在开始表述前，借此机会衷心地感谢先天与后天给我的一切：

背景：即使是在现在这个时代，蒋家的光环还是有其价值的。这个价值就是我个人品牌的基础。

外表：感谢我的父母，让我在一个以影像为主要信息吸收方式的网络时代，在大众的眼里有一定的接受度。

视野：从小在一个世家长大，看到、听到、感觉到的都是一般人很难接触到的，这给了我一定的高度与态度。

性格：小孩身上都有其父母的影子，而我继承了我父亲的透彻与我母亲的固执。

经历：在我身上发生的一切，似乎同时具备合理与不合理性。这让我学会如何使用直觉。

起家：政局的变化与心态上的优越，让我选择了一条原本不可能走的道路。这一条路让我在本来的背景价值上加上我自己。

以及，与还愿意相信我有价值的各位。