

不要鼓掌

沈泓

www.chnebook.com.cn



CHNEBOOK

不要鼓掌

请送我一束青草

礼尚往来本是人际交往的一大乐事,然而这礼该如何送,送什么样的礼却是大有讲究的。在中国什么东西都讲究不得,一讲究起来就有麻烦和苦恼了,就是崇尚“礼轻情谊重”的笔者也常常为此而茫然无措呢。就说“礼轻”吧,什么是“轻”呢?“千里送鹅毛”、“雪中送炭”。这鹅毛这炭固然都是轻礼,然而朋友们过冬都用上了暖气空调电热器,送炭何益?再说鹅毛,在古代鹅毛可以作笔,现代人早已用钢笔淘汰之,朋友们使的钢笔也是几百几千元一支的派克,有的已“换笔”用电脑了。在这种情况下,如果我恭敬地捧着一支鹅毛或一捆炭去敲开朋友的门献上我的“礼轻情谊重”,朋友不把我当恐龙蛋打量3分钟才怪哩!

现代人的“礼轻”莫轻过3、5元钱一枝的鲜花,既高雅又能表示深深的情谊。那么赶快跑到鲜花店去买一枝鲜花吧,然而到了花店面对琳琅满目五彩纷呈的各色鲜花时,烦恼马上就来了,到底该送哪一种花呢,这也是大有讲究的,搞得不对就会出洋相甚至会悔恨终生。比如你去和你钟情的恋人约会,为了增添浪漫情调,你突然心血来潮要献上一枝花给恋人一个意外的惊喜,跑到花店,一眼看中了那朵美丽而别致的金盏花,好吧,就这枝!兴冲冲地送给恋人,恋人果然也感到了意外的惊喜,分手时还特别爽快地接受了下周末的约会预订。转眼间就到了下周末,你精心地打扮一番,带着一日不见如隔三秋的焦渴,等了三个小时还不见伊人的影,第二天一大早找到伊人时,伊人脸上的两朵灿烂的笑花不见了,取而代之的是冰霜般的冷漠。你不断地问“为什么?这到底是为什么?”

还没等你弄明白,伊人已为人妻为人母了。你将每一个细节都在回忆中重演了一千遍一万遍,你永远也找不出哪儿出错了。如果偏偏你和《廊桥遗梦》中的那个摄影师一样的是一个“最后的牛仔”,你会终生不娶只是为了在思念中度日,直到60岁的那一天,你在人潮汹涌的大街上偶尔地遇到梦中的伊人,你将缠绵了你一生的疑惑提出来,于是伊人反问道:“不是你提出要分手的吗?”

原来问题就出在那朵金盏花上,伊人回到家中,她不知道男友突然送一朵金盏花是什么意思,好奇心使她打开一本有关花语的书,找到金盏花一看,原来是“表示别离”的意思,她恨之人骨地在心中将负情郎骂了一千遍,然后就决意忘掉他了……

送错一枝花,而成千古恨,是不是送礼也有大麻烦呀?!

这还不是最大的麻烦,好在小伙子还没有送石竹花和康乃馨。条纹康乃馨只是表示拒绝、不接受,黄色康乃馨却表示的是轻蔑、瞧不起,红色石竹花代表伤感的心,黄色石竹花代表轻蔑,条纹石竹花表示厌恶,而香椽花是表示狠毒如蛇蝎的美人的。想一想,哪一个姑娘能够忍受恋人的轻蔑和厌恶呢?如果不幸遇到一位秉性刚烈的古典型女子,说不定还会断送一条人命哩。

其实,表达爱情的花是最多的,其中用得最普遍的自然是玫瑰和蔷薇,如果你正在恋爱,你又对花语一无所知,那么无论什么时候无论在什么样的情况下,你只要记住了这两种花,你就可以成为以不变应万变的送花常胜将军。因为玫瑰和蔷薇都是与爱情、求爱和美好有关的,其中刺玫瑰表示优美,红玫瑰表示永远幸福,红蔷薇表示求爱,白蔷薇表示纯洁的爱,粉蔷薇表示爱情的誓言。丁香花也是一种在恋人中不会出错的花,紫丁香表示初恋(就是你老了,给你白发苍苍的妻子献上一枝也不会出错,甚至还会平添某种深意),白丁香表示请怀念我,野丁香表示谦虚。

在恋人中,百合花和郁金香是一种很微妙的花,同是一种花,因颜色弄错,就会差之毫

厘失之千里。一般来说，百合花都是表示百事合心、团结友好和尊敬，但也有些颜色是例外的，如白色百合表示纯洁、文静，紫色百合表示悲哀，野百合表示幸福即将来临，山百合表示庄严肃穆。郁金香通常是表示爱情、胜利和美好，但蓝郁金香表示诚实，黄郁金香表示无望的爱，白郁金香表示失意的爱，只有红郁金香表示钟爱。

黄颜色的花在中国是尊贵的，因为中国古代的皇帝和皇家宫廷才能使用黄色，但当你出国了，可不要轻易地送黄颜色的花，特别是不要送给你金发碧眼的女友，如黄玫瑰代表妒忌，黄菊代表男方觉得彼此的关系有问题，黄百合则代表男方觉得女方虚情假意……

因送错花礼而负气闹出不愉快的不仅在恋人中出现，甚至还会在老教授中出现。一位事业上正蒸蒸日上的学者在导师的生日送去一盆万寿菊，意为给导师祝寿，祝导师万寿无疆，可谓望文生义，用心良苦。不料，导师看到后十分不悦，因为万寿菊的“花语”意为“妒忌”。

送一枝小花还有如此多的繁文褥节，世上常见的花就有数百种，难道非要将每一种“花语”都考研般地死记硬背才能拿到送花学生证？如此一来，崇尚“礼轻”如我辈者之流岂不是欲轻而不达，反为轻所累了？而礼尚往来人生乐事也会成了一桩苦差，这该如何是好呢？

其实，很多事情都是我们自己在为难自己，即使在送花的礼规上有如此精细的划分，我在生活中还没有看到一次使我惊喜的送花方式。因为这些约定俗成的礼节规矩已经限制了人们的想象力和创造力，都是千篇一律的送花方式，而我一直认为最好的礼物应该是能给人带来意外的惊喜的。我曾看到过一次这样令人久久难忘的献花。

那是在一部好莱坞的电影中，我已经忘记了这部电影的名字，片中有一个细节却是永远也忘不了的：被追捕的男主角深夜里找到刚认识而一见钟情的年轻女教师的家，敲开门，女主角惊异地看到他，看到他手中拿着一个捡来的瓶子，瓶中插着几株青草，他微笑道：“花店关门了，只能在公园里扯几根野草来送给你。”

这真是世界上最优雅最潇洒最浪漫的送礼方式了！每每想到这样一种送礼方式，就有一种心旌荡漾通体飘逸的感觉，就会想到奥黛丽·赫本的那句名言：“特殊礼物对于接受者来说，就像沙漠里喝上一口水，这就意味着生存。”我想只有西人才会有这份送礼的艺术和才情，才有这样一份没有礼法章法约束的灵气。

后来，我偶尔地读到一本有趣的古书《西京杂记》，才发现赠送青草并非西人的专利亦并非他们的首创，事实上倒很有可能是他们侵权从吾国盗版而去，再经过“土为洋用”、“东为西用”的技术处理而神奇化之的。《西京杂记》卷5总第117篇《邹长倩赠遗有道》中，写到2130年前的一则送礼故事：

元光元年，公孙弘为国土推举为贤良方正（汉代取士选官科目），有一个叫邹长倩的人看到公孙弘家境贫寒，就脱下衣裳给他穿上，脱下自己戴的帽子、穿的鞋子送给他，又赠以刍（即草，用来喂牲口的草）一束，素丝一遂，扑满（蓄钱器物）一个，并写了一封信给他，信上说：“夫人无幽显，道在则为尊，虽生刍（青草）之贱也，不能脱落（轻慢）君子，故赠君生刍一束。”看来这位邹长倩自己也并不富有，连自己身上穿的戴的从上到下都脱下来了送人，真是情真意切，令人感动，如在当代肯定是乐于助人英模演讲团的首席团员。然而我最为感动的是那一束青草。青草既不能穿不能戴，又不能吃不能用，还不能像现在的妙龄女子手捧一束鲜花那样捧着它翩翩招摇过市为本小姐凭添一诧鲜艳的亮丽，这青青小草要之何益？况且，在这个人人立志不当将军的兵不是好兵的大腕时代，还有谁愿甘于平凡当这劳什子昆仑山上一棵草？在这金钱至上人欲横流甚嚣尘上的滚滚红尘中，送一棵草毕竟有鼓励吃草挤奶的牛傻冒之嫌，这邹长倩老先生是不是吃错药了？

既如此，我为何感动？

一束青草委实是太朴素太卑微太不足以为礼了，然而邹长倩说得很清楚：一个人即使是像青草一样卑贱，也不能因此而轻慢有美德的君子。礼物中既有对公孙弘含蓄的赞美，又有巧妙的鼓励和朴素的期待。

在大街小巷到处都流行豪华超豪华、我们被金碧辉煌照晃得眼花缭乱的时候，在我们以名牌和昂贵的衣装取人的时候，在以礼品的金钱价值判断人情亲疏而导致金玉其表的礼品盒铺天盖地而来的时候，本色该是温馨的礼物越来越成了冷冰冰的利益的铁链（纽带），在春日阳光下投之以桃报之以李的愉悦欢快脉脉温情的场景被黑幕下的交易所垄断，越来越高档的礼品导向腐败的温床，送彩电空调不够，送轿车墅不够，送红包送存折送一张卡给你玩玩（这张卡也许值一百万一千万）……在礼品被钱权交易功利化而淹没了人情人性的时候，我们需要朴素的青草。

读《诗经》，可知青草与世界上最昂贵的东西“玉”有同等的价值，在《小雅·白驹》中有“皎皎白驹，在彼空谷。

生刍一束，其人如玉。”此玉非宝玉，而是赞美人的美德，由此看来，送青草的人和得到青草礼物的人，都是具有最高美德的人。比如《后汉书·徐穉传》中写到：“及林宗有母爱，穉往吊之，置生刍一束，于庐前而去。”大家都感到奇怪，不知其缘故，只有林宗本人解其意，曰：“此必南州高士徐孺子也。”并谦虚地说：“吾无德以堪之。”

真是两位高古之人，并未见面，只须放下一束青草，过门前而不入，飘然而去，一束青草使他们心有灵犀一点通，其相互的崇敬相互的仰慕都尽在不言中了，这是怎样的一份幽雅的深情！

情深不在于礼重，且看飘逸的李白怎么说：“桃花潭水深千尺，不及汪伦送我情。”他们连青草都不用送，因为青草就在他们的心中，“玉”在他们的心中。

心中有玉，才能无欲则刚，以礼的轻重来决定权力天平倾斜度的贪官污吏们是因为心中没有青草，为了谋求利益而挖空心事送重礼的人是因为看不到青草，如果有一天全国上下人人送青草为礼，那么腐败也就化腐朽为青草了。

即使不是为了反腐败，我们也应提倡礼轻情谊重的传统美德，也应拜最懂得送礼艺术的邹长倩和徐穉为师。一件最好的礼物应该是升华人格的礼物，是智慧和创造力的凝

结，是使人生变得高尚和美好的礼物，而不是沾满了铜臭气的东西。

我相信每一个人的内心深处都生长着青草，只是商业时代的高速度快节奏使我们无暇去端详它，在夜深人静之时我们偶尔地看到它，那一抹纯朴而清新的碧色使我们凝望得热泪盈眶，我们珍惜地手捧着它，计划着将它送给最亲爱的人。但天亮了，我们又汇入了滚滚涌动纷纷攘攘的人潮中，我们清醒地害怕我们最亲近的朋友接到它时会嘲笑礼物的菲薄，于是又将青草藏在了心田深处。

你不知道，其实你的朋友正期待着你的青草礼物，如果你真的不知道，也不要将你最菲薄然而也是最珍贵的礼物藏起来。

请送我一束青草。

发表于 1996 年《文学报》总第 835 期等报刊

不要鼓掌

最初，我没有注意她。

尽管我们都目光为之一爽，尽管她有一张很别致的名片，她让她的名字在该出现的地方留下广阔的空白，她躲在名片的背后，用浓重的笔墨将她的名字手书在名片的整个反面。

她很平常，个子不高，貌不惊人。我尽地主之谊陪她和几位客人去看一个湖，在一连几天的聚会中我们都来不及交谈，来不及去发现对方。

时光匆匆，最后的宴会我们举杯。有聚有散。因为种种原因，很多值得我们记住并思虑

一番的朋友只在记忆的湖上轻轻地划过一道涟漪。

告别宴会的气氛越来越热烈，几条“大侠”拖开了餐桌，在餐厅空出一方“舞台”，推出一个个节目，自愿主持人宣布：下面，由某某表演，大家鼓掌。——于是，掌声雷动。

她说：不要鼓掌！

但我已随众鼓了掌，她说要罚我检讨五分钟，我认罚，因为她那双执拗的眼睛，不可抗拒。

不要鼓掌，要别具一格。她稳稳地坐在我的对面，平静地说。

于是，我们这一桌一下子有了凝聚力，旁桌众人都狂热地鼓掌欢呼时，我们沉寂，淡泊；他们安静的时候，我们突然一齐鼓掌，爆出一声“哇——”。

我们自己也不知道为什么鼓掌，只是为了以不从众的方式与平庸的群体方式相对抗。

所有的人都向我们注目，因为我们没有目的的鼓掌。每一次大家鼓掌时我们都沉默，悠然地喝我们的酒，不为所动，一任他们忘乎所以地喧腾。总是在他们沉默时，猛然爆出我们的掌声。

别的人，所有诧异地望着我们会怎么看待我们呢？他们会想，这一桌人一定有秘密，有奇迹，有惊喜之事。也有人会这样想：这一桌人一定出了毛病，不正常。但最终他们看到我们不受任何羁绊发自内心和灵性的狂欢，他们又会为自己感到可怜，为他们庞大的阵营感到孤寂。

总之，我们令人刮目相看，那些从众的人们也走了过来，加入我们的圆圈……我们适可而止，为了不让我们创造的别具一格引导新的从众行为，为了给那些对我们的鼓掌还不知所以然的人们留下遗憾的美。

再回首，我看见她正慢慢地啜饮着饮料，高脚饮料玻璃杯笼住了她大半个脸，惟有一双眼睛露出，我突然发现这是一双十分美丽的眼睛，不可用幽深的湖或澄澈的泉这一类俗气而漂亮的字眼来形容，我只感到那古典名贵的中国瓷器幽冷的光在她那双漆黑的明眸里波动着，这样的眼神不能简单地理解为内在的底气袭人，或者用深刻来表述。

美丽的女人只有美丽，别具一格的女人不仅美丽而且具有魅力。

我们相视而笑，并不为什么，只是为我们的沟通，为我们合谋引起的成功和欢愉，我们默契地微笑。

不要鼓掌，当你能够用沉默找到更适合你的内心欢愉的时候，当你的心湖水草丰茂，澄澈宁馨，涟漪悠远的时候，当你以你独特的方式体验生命感觉迥异的时候，不要鼓掌。不要让如潮的掌声淹没了你的感受，不要在盲从中丧失了你自己本来具有的魅力。我们总是在寻找相互依傍而变得强大的契机，在孤独中害怕被人群抛弃，因而随大流成了一种最安全也最轻松的心理定势。但真正的强者在一旁淡淡微笑，冷冷地注视汹涌的潮流不为所动，充满自信地在超然中展示自己不同一般的风格。

在这个瞬息万变又多姿多彩的时代，怎样展示你不同一般的风格，给人经久难忘的记忆，使你卓尔不群的形象为社交场合增添亮色；“不要鼓掌”，这正是在熙熙攘攘的人潮中最可贵的品格。

发表于 1991 年《青年月报》杂志第 9 期

“老练”与“幼稚”

本来，老练是成熟的意思，幼稚是不成熟的意思，生活的道路上，我们每个人都要经历从幼稚到老练，从不成熟到成熟的过程。

可是，现在生活中却出现这样一种现象：那些精于察颜观色，见风使舵，擅长阿谀奉承，吹牛拍马，善于隐藏自己的观点，盲目附和的青年被奉之为“老练”。而那些心中有玉，刚正不阿，不附和，不阿谀，敢说真话的人则被晒之为“幼稚”，或者说成是“不老练”。这真是一种畸形的现象！

幼稚本是可爱的，青少年也本是纯洁无假、清白无辜的，但环境的熏陶却很容易使他们染上污尘。孩子不会世俗的一套，大人便斥责他：“不省世事！”孩子是很会吸取教训的，于是变得苟苟且且、察颜观色起来，行动也不会“越轨”了，家长因之喜形于色：“孩子到底省事起来了。”这对孩子无疑是一个莫大的“鼓励”——也许这正是“老练”的发端吧！

这种“鼓励”是一颗耐嚼的奶糖，等到孩子长大了，走上社会了，他还会回味无穷，并得意非凡——因为父母给他吃了这颗奶糖，他反复体味出了世俗哲学的真谛。他学会了虚伪。乃至成了这样的人，本身不学无术，却术有所专。因而被某些人赞之为“老练”，反之，便是“幼稚”。

虽然“老练者”在生活中可以纵横驰骋，然而，也不要把他们看得那么乐观。因为“老练者”们大多自以为聪明，可生活中“聪明反被聪明误”的人不是屡见不鲜吗？但我们也不要论及“老练”就那么悲观，因为每个“老练”者都有个“人之初”，都是从幼稚起步的，在他们心灵的深处都有一颗纯真的稚心，只是被世俗的尘土湮覆了，这颗稚心就像一颗种子，一经春风的启迪，便会发芽、开花、结果。

我们大都讨厌“老练”，可是要根除“老练”首先就要从我做起。当然，在生活中，我们需要真正的老练，需要对革命的赤胆忠心，需要对工作的高度负责，需要处事的果断，需要判断是非的敏锐，需要对问题分析的深刻。让我们以奥斯特洛夫斯基之言共勉：“您必须保持诚实的立场，这时常是冒险的，这需要勇气。”

发表于《河北日报》1982年2月7日

小钱买大件

朋友们纷纷换笔，去夏因在家写稿写得断纸，便也赶到洪山科技一条街去买电脑。

我的消费观是能便宜就便宜，适用就是最佳，况且在这个假冒伪劣盛行的时代，花大价钱买一个名牌也许还不如花小钱买一个适用哩！只要能写作就成，管他286、386乃至二手货。

且慢！小女人（太太自谦之称）发言了，小女人通常是一鸣惊人，她毫不含糊地说：“要买就买最好的！否则用不了几天就淘汰了。”

天哪！此论和大男人（且借太太恭称一用）的“小钱消费观”大相径庭，赶到市场一瞧，“最好的”原装奔腾机都在万元乃至数万元以上，真要命！小女人从来把钱不当钱，当流水。

此前我对电脑一窍不通，在电子书店蹲了半天补课仍不得要领，不过自信有不变应万变的策略——货比三家，价比三家。就这样，我先拣几家大门面的电脑公司逐个问去。这些电脑白领个个都是谦谦君子且风度翩翩，他们通常都要问我要什么配置的电脑？

我装成行家的口吻说：要能够放CD，能配电影卡，能升级，还能和Internet网（这是我刚刚从报上看到的新名词）兼容，能配传真卡……这都是我买电脑时那些卖电脑的人随口讲出来的知识。开始我不讲，只听，后来我一开口就可以确凿无疑地说出一连串名词：“海洋486DX2/66，4兆，s60兆，点28逐行，双软VESA卡……”各种配置我还能说出牌子。

当然，卖者只要一说出这些名词以外的问题，我只能干瞪眼愣一下，反问：“你看呢？”

很快，我就弄清楚了我报出的配置的价格：6800 元到 8000 元之间，这样我就可以估计一个最低价——6300 元。通常，我报出的这个价格都会使对方惊一惊，看我一眼，然后他们用计算器认真地复核一下，最后说：“可以。但要改成单软，420 兆。”电脑白领们仿佛受过统一训练的，他们从来不说你的报价太低做不成，他们只说降低配置，而且永远是一副体贴用户的样子。

价格渐渐接近于我的目标，对方只要我改成单软了。我也准备就此决定。回家取钱时路过一家大公司，我不禁又走了进去——这恐怕是第十家了。我说：“我要买一台 6300 元的 486 电脑，你看能不能卖？”

那个高个小伙子掏出计算器，按照我报出的配置，在纸上写出每种配置的价格，正好是 6300 元！我拿着这张纸，毫不犹豫地付了定金！第二天上午，我如约前去取机，高个小伙子一副哭丧脸，对我说：“昨天我算错了，按这个价我只能赚你批发价，装机费只能赚你 40 元。”不过，他苦恼地一挥手，显得爽快地说：“既然已经定了，我还是卖给你！”

于是，我用 6300 元将电脑搬回家中。当时大都是报价 7300 元左右，就是现在，半年多过去了，我也没有看到此配置有低于 6300 元的报价。而在此之前几个月，我的一个表弟，玩电脑出身的“解密专家”，他买的那台和我的配置完全一样，竟要 8900 元！

因为他精通电脑，却不懂“小钱消费观”，在实践中又没有奉行“货比三家”、“问价三家”的消费原则，故而买得潇洒轻松，知道我的买价后他回家看到电脑就天天难受。

发表于《粤港信息日报》1996 年 5 月 24 日

讲究从鞋开始

记得贾平凹说过，人的衣服穿好穿坏都不用讲究，但鞋是一定要讲究的，因为打量一个人通常都是从下往上打量的，首先看到的就是鞋，所以贾平凹的鞋总是很亮，不仅高档，而且永远是粒尘不染的。

1993 年春节后，我初到深圳，在一个单位上班。一天，我给一位领导送一份文件，这位领导盯着我上下打量了半天，突然说：“你要注意！”

我心里暗自吃了一惊？我要注意什么呢？我做错了什么了？我将我到深圳后的一言一行飞快地以电脑的速度过了一遍，也没有发现什么问题。

我不安地、茫然地望着这位我十分敬重的领导，他看看我说：“你要注意穿着。”

“穿着怎么了？”

“你的穿着要讲究一点。”领导认真地对我说：“在深圳这个地方和内地不一样，内地穿着简朴也许会得到表扬，深圳你穿得简朴别人就会用另外一种眼光看你，况且，我们的工作常常与市里有关部门和企业老总打交道，你到深圳来第一件事就是要学会穿着。”

我明白了，那么，该从哪里讲究起呢？我想到贾平凹的穿着观，先从鞋子讲究起吧。我身上正好只有 700 多元钱买高级的衣服也许还买不到一件。

我在国贸和几家大商场逛了一圈，最后在国贸斜对面的一家精品鞋店里看到了一批春季大削价的外国鞋。其中有一双淡棕色、鞋面上有一个反卷上去的包皮、并带有鞋绳的日本鞋一下子就吸引了我的眼睛。这双鞋初看起来一点也不起眼，没有惹眼的外观，也没有炫目的光彩，但细细地瞧越看越有味，它以一种平实的纯朴，带着几丝悄然潜来的浪漫情调，深深地打动了我的心。

鞋码正好与我相符，价格已从 1000 多元降到 600 多元。

就是它！我对自己说。那时的感觉是买鞋如选美，或者更直接一点说，买鞋如选爱人，要不怎么会有一见钟情呢？

要不怎会说：婚姻美满不美满犹如鞋子合脚不合脚，只有自己知道！

然而，无论是美女或是婚姻都会有不如意处，而我这双完全凭直觉和灵感买的鞋子却是完美无缺的，简直就是古人所谓的天作之合或神来之笔一类。日本鞋，牛筋底，软皮，至今我也没去记它的牌子，但穿在脚上舒舒服服，走起路来飘飘然——有时就有那么点飘然欲仙的感觉，最令我钦佩的是它的质量，不脱胶！即使是天天泡在水里也不脱胶！

后来，这双鞋又伴我闯惠州，正是黄梅雨季，一连3、4个月都是阴雨绵绵，我没有别的鞋，只有穿着这双宝贝鞋

风里来雨里去，开始还有点怜香惜玉，后来也就渐渐淡然了，两个月过去了，三个月过去了，整个雨季过去了……整整两年多，我没有买新鞋，它依然牢牢地柔顺地伴随着我走南闯北，漫游天下，和我荣辱与共，同甘共苦。

现在，正好已经到了它3周岁的生日，可惜它现在已不在我身边——它该退役了。

发表于1996年4月12日《金融早报》

都市里的隐士

遇到各地的朋友问到我的近况，我总是笑言：“一只脚站在海里，一只脚站在文化的岸上。”朋友们常常表现出一副心领神会的模样：“哦，文化商人！好，好！”

轮到我对自已陌生起来，文化只是定语，我一下子成了商人，看看大家又似乎都对这个字眼挺敬奉似的，这更加使我不适应这个字眼，正如我不适应时髦。而想一想，现在连我自己都感到不可思议的是，一年之间，在北京、广东等地经历几个文化公司，这不是商人还是什么？

之所以还不能适应自己的新形象，也说明了自己在根性上还是一个彻头彻尾的文人，所以现在又回到了坐拥书城的文人生活：看书为文，吟诗作画——为了新兴起的书画收藏兴致而学画，并且裱挂起几年前一位书法朋友赠我的墨宝：“暇伴诗书通世晓，闲看花鸟会天机。”每有一二知己来访，三五文友小聚，我便以此示我的近况。

少时最向往的是高古隐士的生活方式，与当时的友人谈起未来理想的生活时总是说：“带上一箱书，足够的稿纸笔墨，乘一叶小舟，到一个远离尘嚣、鸟语花香的小岛上生活读书写作……”

“吃饭怎么办？”友人担心地问。

“哦，还得带上个礼拜五。”我说。

“那你不成了鲁滨逊！”友人指出这种生活方式的荒谬：“鲁滨逊最大的愿望就是摆脱小岛生活，回归人群，因为漂流于小岛对他是一种厄运。”

且不管厄运还是幸运，大学毕业的第一件事就是为实现自己理想的生活而奋斗，最初是想不要单位，当一名自由撰稿人，因为只有不受任何束缚才可以去荒无人烟的小岛。但经不住人们的劝说，说杂志社就不用每天坐班，是自由的。而小岛呢？——小岛便是磨山风景区，有山有水有鸟语花香……后来真的在磨山一位朋友的帮助下住进了磨山，并真的带上了一箱书和足够的纸笔，只不过不是在幽幽的月夜下乘一叶小舟去的，而是在光天化日之下几个朋友用自行车驮去的。

也许是从一开始就没有进入理想中的氛围，而且住的也不是自己搭的木屋或茅房，而是一幢别墅，别墅里没有礼拜五，只有两个持枪守卫的战士，因为这栋别墅的主人老红军已搬

到市区，两个守卫成了我的警卫。

记得坐在春日暖洋洋的阳光下，捧着那套诺贝尔奖丛书中加缪的《局外人》，听着静谧中的啁啾鸟语，确实感受到了理想中的胜景。然而，这只是第一个下午，第二个下午如是读时，便有远离城市的空漠感袭来，接下来的是离群索居的孤寂。既没有“悠然见磨山”的空灵，没有“相看两不厌”的沉醉。在这种与尘世和都市若即若离的边缘地带，是很难进入天人合一的境界的。

一个月后，我又重返都市，用“大隐隐于市”来安慰自己此行的失败。

所以文人办公司最终还是脱不掉文人气的。好在一只脚迈进海里的时候就不是为了赚钱，而是为了体验生活，积累创作素材。我一直有一种纯真的想法，人生在世，应该各种人生都体验一番，经历一番，否则，枉为人生。狂妄少年，啸傲青年，轰轰烈烈的盛年，才会有绚丽归于平淡的晚秋，才会有霜叶红于二月花的胜境。

而无论处于何种年轮，生命就犹如一条河，汹涌澎湃，有激流勇进，也有幽谷清溪，缓缓地流。就像一首诗，一支乐曲，抑扬顿挫、张弛有致，这样才是创造人生的真义。在快节奏高速度的商海拼搏中，曾经一挥万元花钱买时间的大度和慷慨化为细品书香挟着时光从指间轻泻的悠闲，太太时不时地来一句玩笑：

“怎么变成一只猫了？你在南方叱咤风云的劲头哪里去了？”

我亦以玩笑相对：“大丈夫曲为尺蠖，飞为蛟龙！”我知道，这只不过是一段激昂猷劲的乐章之后的抒情慢板，狂烈的暴风雨之后的月光下的小夜曲。一个人若总是处于拼搏进取的亢奋中，总是在劳碌奔波，疲于奔命，是不会懂得生活的艺术的。

闲看当今商业时代熙熙攘攘，利之所趋，疲于奔命，再看我的“暇伴诗书，闲看花鸟”的隐士逸情，我感到为自己没有失去那片精神的绿洲而欣慰。我知道我是在积蓄新的灵感和激情，在对艺术、哲学、历史和人生及对时代和现实的思考中使人生更趋于深刻和圆熟，而生命，终将在新的创造中升华。

发表于 1995 年 6 月 2 日《青年报》

体验上海

去年春从武汉到深圳似乎对程小莹说过，喜欢每个城市都体验一下，不适应一个城市久呆。

这个时代其实最大限度地为这种流浪人生创造了条件，人在深圳，心可以在别处，比如在上海。提到上海，心中总是萦绕着一种别样的怀旧情结。1988年的春天和夏天我选择了上海，那是在《文汇报》实习。追踪我写作纪实文学的轨迹，上海应该是我最重要的一站。现在很难有当时的激情和勇气，几乎可以说，上海的每一条大街小巷都曾经有我的足迹，还有无数个上海人的家门被我无辜地叩开过——其中有第三者、情感伤痛的人、艺术家和棚户区危房中的居民……我的第一部长篇纪实文学出自上海。

现在有时想写南方打工仔就想去外资企业的车间打工，这种冲动肯定源于上海的经历。有一段时间着迷于古青花瓷器，就想买一张车票到景德镇当窑工，进而宜兴紫砂壶，缅甸翡翠……还想到古玩店当学徒。

其实真正体验过了也未必就写书。体验商海弄潮，其经历写出来绝对畅销，坐在电脑显示屏前，敲出来的还是别人的经历。

成功并非激流勇进的辉煌。高潮中的谢幕、灿烂中的退隐也许正是最大的成功。智者的人生常常就是这样的。关键是要干自己喜欢干的事，经历自己的愿望。

在这个功利主义湮没诗意的时代戚戚于写作或者幻想做一个流浪诗人肯定是没有的，就和1988年的上海给我的印象是“没落的贵族”一样。然而，现在上海给我的感觉又不一样了。如同心理学家测验人在危机中最易坠入情网一样，现在对于上海的感觉大多源于《海上文坛》，和我通信最多，通电话最多的上海人就是程小莹。这种联系若断若续，时隐时现。总是在我已经淡忘了上海的时候，看到他的信，或听到他的声音，重新又激活了我”的上海情结，如同一支古典乐典，舒缓有致，雍容有度，淡淡流泻的音符和漂浮的旋律如同这座城市，还流淌着贵族的血液。

体验和经历，如果不写作，一切体验和经历都毫无价值。

发表于《海上文坛》1996年11月号扉页

越叛逆越独立

每一所大学都有一所大学的风格，如果用一个字来概括武汉几所著名大学的风格，即是：学在华工，爱在华师，吃在水院，玩在武大……

“玩”不是玩世不恭，事实上，从某种角度来讲，玩更体现了人生的本意和真谛。武大的学生崇尚“玩”是有师承的，武大学生届届相传、津津乐道的是中文系著名教授程千帆在授课时讲的一句话：

“一切文化，包括文学的、艺术的、戏曲的、歌舞的。音乐的，以及电影的、体育的等等，说到底，是一个‘玩’！即使莎士比亚的《罗密欧与朱丽叶》、曹禺的《雷雨》那样的悲剧，也是‘玩’——玩味人生嘛！”

武大位于珞珈山麓，武大学生被称为珞珈学子，珞珈是道教中词——这是不是说武大人无欲无求无为，得“无为无不为”的极境了呢？

即便不是，玩也不是逍遥遁世，否则如何解释走进武大校门看见的新4楼门前的学生烈士纪念亭？那是早在民国时代起武大就有的争民主求自由闹学潮的血的见证。

永远难忘的是第一次走近武汉大学，那是1985年初夏。那晚，拾级走上巍峨高耸的樱园楼顶天台，顿感天空地阔豁然开朗。只见很多学生每人坐在一张武大特有的椅子上，前端宽阔的环形扶手（小书桌）上夹一盏台灯，埋头静读。夜幕下繁星点点，天台上灯火璀璨，灯光星光交相辉映，琼楼玉宇天人合一。凭栏俯瞰武大月色校园，墨色的珞珈山如一只垂下羽翼安憩的大鸟，潜伏着，星空下绿树掩映中的校舍每扇窗口都透出洁白的灯光，近在咫尺，又缥缈如幻。

第一次感觉的武大，是诗化的武大，是禅意的武大，是画境的武大，惊人得美丽，静穆而神秘。隐隐有仙乐在远处，精魂随仙乐而缭绕飘升。“这就是我要来的地方。”那晚，我对自己说。

那是武大青春焕然的年代，武大在改革家刘道玉教育思想的指引下，开全国招收插班生和作家班的先河，只要有成果，就能参加考试，而且成果占一半的分，而且不考数学，这对视数学如天敌的我，真是一件欢欣雀跃的事。那天下午，我是试探着到教务处实验教育科报名，我只说在《人民日报》等报刊发表过作品，热情干练的肖科长马上爽快地说：“在《人民日报》都发表过散文，没问题，来考吧！”

在当时刚刚从禁烟中走出不久的中国，打破程式和单色调，这样的爽快如同一股拂面的清风。

武大给我留下的第一印象是深刻的。第一，它是不按老规矩老框框行事的，因此它有求贤若渴海纳百川的宽容，因此它有打破规矩的创造的冲动和激情；第二，武大的学生也是不

按常规行事的。他们上自习不一定非要到教室正襟危坐像模像样地自习，他们别出心裁地牵一根线，点一盏灯，可以是在楼顶，也可以是在树林，但一定是要在夜空下与星星一起自习。武大的学生真是既浪漫又卓尔不群，他们追求的是情调，因此他们总是要破坏和创造的。

这个第一印象被我以后的武大生活所充盈和丰茂着。这一年我没有考取，隔年，再考，不是中文系，而是新闻系，竟被意外地录取了（说是意外，是因为新闻史的几道题都答得似是而非，肯定不及格，按规定，有一门不及格，是不能录取的。进校很久以后，系里的一位阅卷老师告诉我，系领导为我的录取之事多次跑到校长那里争取，我是因作品分高而破格录取的）。武大当时的教育改革远远超出了当时的体制，首先是人事体制，在人才意识刚刚觉醒的当时，每个单位都把人才当成自己私有的，否则，单位领导就有不爱惜人才之嫌，因此拼命卡住你不放。绝望之际，我给当时武大新闻系主管教学的主任罗以澄写了一封求助信，素不相识的罗老师在信中鼓励我，至今我还记得信中坚定的语气：“即使是他们不放，也要做好入校读书的准备。”

与此同时，武大教务处老师为录取我来到我所在的县委宣传部，我对这位老师讲了单位不放的苦衷，我以为这位老师会因此表示遗憾而放弃录取我的名额，没想到这位老师痛斥了一番这种压抑人的发展的落后体制，几乎是与罗老师不约而同的语气说了两点意见：第一，保留我的人学名额；第二，如果他们不放，你可以先不转档案关系，直接到学校读书！”

武大的是非标准不是以长官意志为标准的，甚至它不以体制、制度、规定和习俗为标准，凡是新生的，代表进步趋势的，在武大都能得到爱惜和弘扬，凡是腐朽的，落后的，在武大都会受到无情的唾弃和嘲弄。武大的这种蔑视陈规陋习蔑视权贵的性格是骨子里的，这表现了武大只尊重真理追求真理的胆识和勇气。因此武大人执著、坚定、大胆，而这一切都是因为武大具有海纳百川的博大和宽容的底蕴。

武大是较早开放的，武大的建筑是中国较早中西文化完美交融的范例，可谓是中西合璧的经典建筑，据说是一代建筑设计大师梁思成设计的。樱园和行政楼遥相呼应，互为映衬，既有雕梁画栋、勾心斗角中国古典传统韵味，又引进了西方拱形顶的哥特式建筑风格。这在当时是对传统和国粹的一大反叛。

因此，现实不能容忍武大性格，庸常的现实需要的往往是循规蹈矩，是听话，而不是武大人的我行我素。由是，武大性格的另一面与其说是天生的，不如说是平庸的现实窘迫而生的，这就是叛逆的性格。

武大人的思维鲜有直线思维，武大人的思维常常是逆反思维，武大人不迷信权威，并且敢于向权威挑战，即使是明明白白的权威观点，武大人也要在逆反思维的引导下置疑一番。叛逆的思想和观念在武大总能大受欢迎。记得听易中天的《中国美学史》，讲到唐朝审美价值观的宽容度，易中天慷慨激昂陈辞：唐朝兼收并蓄，海纳百川，唐朝不闭关自守，唐朝也不反对资产阶级自由化，因为那是盛唐啊！这样的话激起的是经久不息的掌声。一门枯燥的美学史理论，在易中天这里，从最小的教室讲到可容纳百人的大教室，最后转到可容纳300多人的最大的阶梯教室，结果依然爆满，要抢座，否则只能挤在过道走廊上或窗台窗外听。为什么，因为课中充满了置疑和叛逆。

当时的武大，学生可以任意选择听课，喜欢听的课可以随便去听，听到中途不想听了，可以随时无条件离开；不喜欢听的课可以在寝室睡大觉而无人干扰。只要到期末拿到足够的学分就可以了。不仅选课听课自由，而且考试也充分体现了自由创造的精神，大多数考试都是考创造能力的，而不是考死记硬背的，很多考试就是写一篇论文。因此有的课可能一学期只听了一二次，但考试分数可能是冠军；有的课可能堂堂听，而考试分数可能是不及格或比不听课的人低很多，这在武大很正常，因为创造能力不够。

不仅听课自由，而且高校回校自由。如果你爱旅游，早晨起床叠好被子，到火车站买一张车票，就可以到黄山或九寨沟旅游去了，十天半月回到学校，也没有人问起。

按照泰纳的理论，地理决定性格。武大人的性格在很大程度上和武大的地理环境有关。武大的道路，没有一条直路，也没有一条是平坦的路，武大建在珞珈山麓，所有的建筑都是依山势蜿蜒而建，因此，武大所有的道路也都是依山势蜿蜒而延伸。武大有路必有树，而且是高树大树，因此能绿荫蔽日。即使是盛夏，走在武大校园的道路上，白天看不见完整的太阳，夜晚看不见完整的月亮，看见的只是星星点点一闪一烁的光波，这样，武大人可以在幽冥阴凉的通道上悠游。

这样的道路衍化出来的，必然是武大人的猖狂、孤僻、独立不羁、冷峻、自由、私人空间、个性化、不合常理也不合常情、不同流合污也不随声附和、出人意表惊世骇俗、批判、荒诞、否定等等诸如此类。

武大的叛逆性格甚至渗透到武大人的情感方式上了。记得当时枫园有一个女研究生，一个周末的晚上，男友约她去看电影，一言不合，两人发生了争执，最后男友拎凳而去，女研究生为了表示对男友极端的叛逆，跑到实验室割脉自杀了。当时和我同年进武大读作家班的刘西鸿就此写了一篇小说《花儿为什么这样红，为什么这样红》。

刘西鸿本是广东深圳一女子，读武大前以一篇《你不可改变我》在文坛惊鸿一现，南方女子活泼开朗而坦荡，而到武大后呢？一次，校园诗人少君约我到枫园刘西鸿公寓，她始终给我的印象是一个逆光背景中的侧影，一束黑发从前额滑下来披住半边脸。是什么使一个活泼的南国女子变得神秘而忧郁的呢？肯定是武大的道路。少君正是在武大樱花大道邂逅刘西鸿的。日落珞珈的黄昏，是多愁时分，也是武大最美丽的时光。少君每每此时从桂园走向樱花大道散步觅诗之时，总能看到从枫园走来的刘西鸿。据说他们就是这样认识的。很多武大人都有散步的爱好。武大人很孤独，走在没有一条直路和平路的武大校园，是思想的孤独。

因此武大人容易走极端。孤独的人不合群，但孤独到极端的人恰恰相反，他们需要群。所以自然地，万头涌涌的壮观的周末电影作为一种平衡，正好成了孤独的武大人的孤独避难所。

武大电影场是露天电影，在山坡上，无论刮风下雨还是飘雪，每个周末两部电影都是雷打不动的。这是武大人最兴奋的时候，拎着学校发给的小凳或大凳，从四面八方涌向电影场。最美的是电影开始前，有的打牌，有的聊天，有的飞舞纸鸢……结果，黄昏的山坡上满天飞舞的是白色或彩色的纸鸢，飞到谁的头上，谁就得捡起来续飞。男生总是往女生头上扔，女生捡起来有时会回眸一笑，对那有预谋的怪笑的男生回飞过去。偶尔，接到女生飞来的纸鸢的男生成了这个女生的男友乃至后来的先生，当然，更多的时候应该是接到纸鸢的女生成有了预谋或无心插柳柳成荫的男生的女友乃至太太。

可不可以这样说呢，群——周末电影，正是武大人对孤独的叛逆。

知道了武大的天性，也就知道了为什么武大毕业生不适宜官场。武大出不了官僚，武大适宜出做学问的人。当然，即使是做学问，武大人也与其他名校做学问的人不同，武大人喜欢挑选偏门、冷门，甚至可能钻牛角尖。武大人的叛逆甚至会体现在对自我的叛逆。比如学哲学的不研究哲学，却沉溺于漫画，最后漫画获得国际大奖名闻天下，而在哲学上却默默无闻；学历史的可能对历史不屑一顾，而全部精力用在经济研究，因而成为当代儒商。

性格决定命运，武大盛产奇才怪才和歪才，适宜在旁门左道惊世骇俗，因此武大人命运多蹇，这又使得武大人更加叛逆。

其实，并非奇才怪才歪才和旁门左道就是一件坏事，综观中外人文社科领域，中国青史留名的都是叛逆者，外国流芳千古的都是批判现实主义者，反而那些当时显于世的正统和正宗，后来都被历史的潮水所湮灭了。因为正才过于千真万确完美无缺无懈可击，而失去了锋芒和亮色，没有新意，而叛逆的奇才怪才充满了错误，因此给历史带来了清新的风气，给时代带来了鲜活扑腾的生命。

叛逆和批判的锋芒使武大和北大的性格较为切近，然而两者又有很大不同。北大是适宜

孕育一代宗师的地方，因为北大每一条道路都是直的，且平坦；珞珈山上弯弯曲曲的道路走出来的更应该是隐士。当然是大隐隐于世小隐隐于山水了。北大和武大的分别是大家闺秀和小家碧玉的分别，是等级之分；从情感的取向，小家碧玉肯定会更惹人喜爱些。

蔑视正果的武大是大俗大雅的，大雅可以雅到超脱于尘世，比如我的同室，当年的河南文科状元，对专业和世俗概无兴趣，却将高智商用于气功和佛学。当年的武大有这样一批气功高手，寒冬腊月的凛冽夜晚，在操场上赤膊裸身苦练气功，练得可以头上冒出紫气乃至白气。以此为境界。

大俗可以俗到什么程度呢？在我走进武大之前，就知道我的家乡古城的那所师专有一位武大毕业的秀丽的女教师，和我认识的一位初中文化的工人相爱并结婚了。大学教师和工人结婚在当时的古城是爆炸性新闻，更令人不可思议的是，这位工人朋友是一位又顽皮又低俗又胆大妄为的人，有朋友说是“一朵鲜花插在牛屎上了”。在当时，只有武大女子才会有如此惊世骇俗的叛逆之举，你们都认为不合适，我偏偏要做给你们看看，就和前面写到的那位枫园女研究生最后对男友说的一句话“我偏偏要死给你看看”一样。当然，大俗之后是大雅，那位美丽的女讲师后来潜入深山古寺削发为尼了。

性格决定命运，外人感叹武大人命运坎坷，然而，武大人自身并不这样看，武大人追求的是体验的过程，坎坷和不幸都会被武大人当成意义和价值所在。无论是削发为尼“死给你看看”，还是气功境界，魏晋隐士风度，都是超越了俗尘的对生命意义和价值的一种固执而决绝的深度探索。

我说的是当年的武大，不知现在的武大怎样了，想来应是平和了许多。

今年“五一”，我回校参加系里的毕业十周年庆，那晚已是深夜12点多钟，我们从东湖湖滨回珞珈山庄的途中，月光下遇到几个约莫大二大三的男女学生，他们刚喝过酒，放浪地大声唱着一首流行情歌，就像当年的平安夜月夜，我们乘着酒兴从这条路上走向枫园舞厅时齐声吼唱着“妹妹你大胆地往前走——往前走”一样。他们一眼就认出了我们就是回来参加毕业十周年庆的师兄师姐，讲了很多热情而荒诞的酒话，我们则像模像样地嘱咐他们夜深人稀要小心心回到家好好睡觉。渐远渐逝一路相互问候叮嘱着，最后，那个秀秀气气的女孩子回头疯疯地对我们大喊一声：“欢迎哥哥到我家来玩！”

青春激荡的岁月终会悄然流逝，然而叛逆的武大，依然是永远的叛逆。

透视某类评奖

一条新闻震惊湖北青年界，全省青年心目中的“副领袖”团省委副书记杨泽林一夜间沦为阶下囚。1996年2月1日，武汉市中级人民法院以受贿罪判处杨有期徒刑5年，没收个人财产1万元。

堂堂团省委副书记是如何从万人瞩目的高位上摔下来的呢？有人认为是贪，有人认为是以权谋私，这都有可能。然而笔者认为更大的可能是一层黑幕笼罩了他，蒙蔽了他的眼睛，使他公私不分，真假不明，美丑莫辨，最后乃至被黑幕所吞噬。杨泽林在分管评选“湖北省十大明星青年企业家”、“湖北省十大杰出青年”等活动中，收受贿赂价值达2.25万元人民币，港币1万元。

评奖黑幕举不胜举，南方某市评选十大风云人物，当然也收了一些钱，最后举办了一场晚会，然后又找“十大风云人物”收晚会座位票钱，每人收取20万，居然还有人交了20万。有一企业家是全国人大代表，根本就不在乎十大风云人物之名，投诉后惊动了公安部门，这样才退钱。

笔者称评奖为黑幕可能言重了，这在外国可能根本就不算黑幕，因为外国的评奖完全就

是公开的黑暗。1985年7月6日，英国文德梅举行了一次选美评奖比赛，主办这次评奖的评委会主任并非厅长局长市长之类，而是一位瞎子，52岁的佩西·摩尔比。我不知道这次评奖大赛的资金从何而来，拉了多少赞助，佩西先生净赚了多少，但有一点是可以肯定的，佩西先生没有和任何官员分成，也就绝无行贿受贿之嫌。也许，这一切瞎猜测都是以小人之心度君子之腹，人家佩西先生根本就是自己掏腰包举办的这次评奖大赛，根本就不是为了钱。

那么，他是为了什么呢？

如果让想像力驰骋，这位佩西先生很可能是一位性变态者，有关资料显示：“比赛中，这位盲人裁判员用手抚摸女郎们的长发以及她们的面庞和肩膀……”不仅如此，他还用手在小姐们的丰乳上摸摸捏捏，说是“为了探测她们的心脏搏动情况”。

瞎子主持选美赛这本来就是瞎扯淡，而我们的有些评奖比赛见钱眼开，以钱多钱少定名次，又与瞎子何异呢？如果说摩西先生别开生面的“选美”是性欲变态所为，那么杨泽林先生之类就有可能是权欲变态演出的钱权交易钱名交易黑幕。

笔者这里并非低毁评奖大赛，评奖大赛本身没有错，它对于褒扬先进，激励进取，搞活市场经济，丰富人民精神文化生活都是有益的。只是，这一切都是要建立在遵纪守法的基础之上。否则，只想通过评奖捞钱，这是万万使不得的。

发表于1996年3月1日《武汉晚报》

嫉妒

嫉妒是一种绝望的痛苦情感寻找的出路，这是一条幽冥的黑色通道，因为只有在黑暗中，嫉妒者才可以咬牙切齿地诅咒，才可以在痛苦和绝望的尽头感受到阴郁的快感。

嫉妒者其实还是有一点点能力的人，因为嫉妒更为准确的表述是嫉贤妒能，亦即是对才能和品德高出于己者的仇恨和不服。嫉妒只可能在才能不相上下或略有高下的同一层次中的人群中发生，因为一个穷乡僻壤的村夫决不会去嫉妒一个登上国际领奖台的博士，一贫如洗的乞丐也决不会嫉妒一个腰缠万贯的亿万富翁，在差距太大的人群中是很少发生嫉妒的。

嫉妒最容易发生在身边的人中，比如同学、同事，甚至朋友中，在一切相识的熟人中都有可能发生嫉妒，特别是过去站在同一起跑线上的、平起平坐于同一办公室的，或者本是可以勾肩搭背嘻笑怒骂的好友，突然有一天，对方跑到前面了，对方青云直上了当官了，对方当老板了，对方创下大业了，对方硕果累累了……于是，落后的一方便有了嫉妒的机会和嫉妒的理由。

让我们也体谅体谅嫉妒者的苦衷和他们嫉妒的心路历程：原本咱们都彼此彼此，现在你小子机会好就上去了，还不是你小子会不择手段！会钻营！会溜须拍马！会圆滑世故！……总之，嫉妒者要找出种种诋毁成功者的理由，在心里一千遍一万遍地诅咒谩骂。

嫉妒者对什么都挖空心思地想到了，就是有一点没有想过，这就是嫉妒者本身为成功付出了多少努力？除此以外，还有嫉妒者的人格素质到底还缺少一些什么。

一个道德完美的人是不会嫉妒别人的，他会将别人的成功当成自己奋斗的动力，他会在嫉妒者将时间花在因仇恨成功者而绝望的时候去全力以赴地迈向成功，因为他懂得，任何一项小小的成功都是要付出代价的。

而嫉妒者不懂得这一点，他们只会怨天尤人，只会哀叹机会的不平等，他们只会为人生的不公而沮丧，只会奔走呼告他们对成功者的不满。

因此，嫉妒者能够嫉妒的能力便被他们萎靡的情感和卑俗的趣味所湮没了，嫉妒者便永远失去了成功的机会，因为最后的成功者和真正的成功者都应该是人格高尚的人，而嫉妒者达不到这份人格的高度，所以嫉妒者便只能永远生活在嫉妒中。

嫉妒者行走的是一条漫漫的幽冥之路，看不到希望，也看不到欢乐和光明。

发表于 1996 年 1 月《珠海特区报》

流言

流言如瘟疫。

一个无可救药的病毒携带者惟一使他活下去的快乐就是传播病毒，散布瘟疫。他的心理是这样的：就是死，也要找一个陪葬的；反正我是完蛋了，我享受不到阳光我也要让你们都沦入黑暗，让活得比我快乐的人都完蛋；我倒霉，我也要让你们都倒霉，尤其是要让成功者遭受到瘟疫的劫难……这样，我们就摆平了，平等了，我才心安理得了。

瘟疫是可怕的，可是，人性的劣根性却在瘟疫的面前表现得淋漓尽致，很多人不是抵制瘟疫，而是很高兴瘟疫的到来，甚至乐意被瘟疫所传染，甚至津津乐道地成为瘟疫的帮凶，甚至颠来颠去地四处传播瘟疫……

这就是流言有很大的市场的原因。

流言是和人类的嫉妒心理息息相关的，只要我们考察一下，流言的目标大多是出类拔萃的俊杰之士，或是成就卓著的成功者，嫉妒者面对他们深感自己的渺小卑下而夜不能寐，于是便在嫉妒的温床上孵化了流言。该徒一边制造流言一边咬牙切齿地想：即使老子赶不上你，老子也可以打垮你，因为瘟疫可以使一切人倒下，瘟疫是一个多么好的东西呀！

瘟疫确实是个好东西，它可以使某些人兴奋，它刺激那些无所事事的人有了喋喋不休的话题，有了通过指责别人而减少自己渺小的自我膨胀欲，有了这种自大狂带来的快感，它还可以使某些卑污锈蚀的灵魂重现生机，生长出恶之花随风飘荡。

一个心理脆弱的人常常被流言击中，就是一些著名人物面对流言也无可奈何，当他们在默默无闻地奋斗之时，无数的艰难困苦都闯过来了，无数的坎坷曲折都没有使他们倒下，他们在逆境中可以愈战愈奋，然而，在顺境中，他们却在成功的鲜花丛中被流言的冷箭所击倒，无怪乎红星阮玲玉会挥泪写下“人言可畏”四个字而痛别人间。

流言的制造者最感兴趣的当然不仅仅是身边的成功者，而且还有名人。因为在他们看来，凭自己的胸怀和德性，永远也成不了名人，而且和名人沾边的机会都没有，怎么办？对名人飞短流长亦可以提高自己的身价和档次，仿佛只要谈一谈名人，自己也得到了名人的仙气神力，而制造名人的谣言或诋毁名人，则悠悠然自己竟摇身一变还比名人高出了一头！

当然，这只是流言制造家们的白日梦！

发表于 1996 年 1 月 21 日《珠海特区报》

现代人，你为什么而活

这恐怕是一个太大的命题，不是这样一篇短文所能讲明白的。可以说，全部的文学史、哲学史、思想史都是围绕这一命题展开的，但至今也没有探讨出一个终极答案，也许这些探索包括笔者本人又在这里老调重弹都是杞人忧天。问题是，不知道为什么而活着的大人小孩正如漫山遍野的迷途羊羔找不到家园而茫然，如此怎不令人忧心？

据北京青年联合会和零点调查公司近日公布的一项联合调查报告显示：在父母对子女未来成人的期待中，被调查的 605 人中，仅有 2.1% 的家长要求子女有信仰。更令人吃惊的是，

同题调查 604 名学生；“有坚定的信仰”被排在 12 项指标中的倒数第二位！

信仰问题就是为什么而活着的问题。十几年前，这个问题不成问题，因为那时人人有信仰，是发自内心的真情的对毛泽东的信仰。尽管这种个人崇拜狂热已不足为人所道，但毕竟，人们心中有“神”、有信仰就使得为什么而活着的问题变得十分单纯而简朴了，人们精神上有所依赖。

现在商品经济大潮将个人崇拜冲得烟消云散，个性的张扬使得谁也不买谁的账，倒是歌星影星们走俏，被一些纯情的少男少女将其头像挂在床头帐尾，日之为“偶像”，或“青春偶像”，骑车随身听，回家放 CD。如此一来，在软绵绵甜腻腻的偶像靡靡之音的环绕包围中，这一代人不成一代软绵绵的软蛋才怪哩！

在中国历史上，20 世纪其实是探索信仰的路途中苦苦挣扎的世纪，是血与火、泪与笑、痛苦与欢乐、迷惘和痴狂在信仰的得与失中交织的世纪。多少志士仁人为了探索信仰历尽千辛万苦，为了信仰而舍身求法，从孙中山的“吾志所向，一往无前，愈挫愈奋，再接再厉”到周恩来的“难酬蹈海亦英雄”；从秋瑾女士的“拼将十万头颅血，须把乾坤力挽回！”到刘胡兰的引颈向刀，视死如归；从董存瑞舍身炸碉堡，到张志新为了呼唤真理而被割断喉管……有信仰的时代是英雄倍出的时代！

有了信仰，人生就有了目标、有了希望，就像大海中的船，有了方向才能充满信心地乘风破浪，勇往直前，义无反顾。

革命的时代可以“乱世出英雄”，在商业时代里，什么样的人才是今日之英雄呢？几年前，我曾对商海中的弄潮儿大加赞赏，将那些白手起家的实业家奉为当代英雄。现在随着社会的变化和他们的变化，我越来越感到我对他们的讴歌是过于浅薄过于热情了，我渐渐发现他们只有坚定的事业的信念（有的仅仅是钱的和赚钱的欲念），他们中很多人没有人生的信仰。虽然他们日理万机，每天忙忙碌碌甚至忙到了夜深人静之时都没有片刻闲暇看到自己内心的深深的空洞。所以，尽管他们在事业上纪念碑似的耸立起了数以亿计的摩天大楼，但他们没有信仰，这一点首先就注定了他们是人生的失败者。事业上的巨大成功掩饰不了他们是精神上的侏儒。因此他们根本就谈不上是英雄。而后来一个个曾经叱咤风云的实业家被关进了监牢，这合乎我的判断逻辑。

没有英雄的时代是没有信仰的时代所致。

为什么当今中国会出现信仰沦失的状况呢？在这个社会转轨时期，旧的价值坐标体系倒塌了，新的价值体系尚未建立，整个社会的各种价值观念，包括道德观处于一种沙泥俱下、鱼目混珠、美丑莫辨、良莠杂存的浑沌迷惘的状态，人们无所适从，没有方向。价值观念的多元化实际上就是没有信仰，这一方面是对个人迷信的狂热时代的一种报复性惩罚；另一方面，这也是十多年前西方各种思潮铺天盖地地漫进中国时未能很好地批判地吸取所致。

近代信仰沦失打倒信仰始于德国 19 世纪下半叶的尼采，该老兄振臂一呼：“上帝死了！”可谓骇世惊俗，西人纷纷成了无头的苍蝇，在太阳陨落的黑暗中惶惶然到处乱窜，找不到归属。然后尼老兄又说：“我即上帝！”这话的意思是：这世道不需要信仰，老子天下第一。

于是便有了极端个人主义，用现在的一句白话说就是“个性张扬”，或者说是利欲熏心——既然本“上帝”要让个性张牙舞爪天马行空，信仰岂不成了铁链枷锁樊篱鸟笼？一定要有信仰的话就信仰金钱！信仰沦失导致道德沦丧，性解放、性开放、吸毒、黄祸大行其道，甚至你没有标准判断是非美丑，甚至你会视腐朽为神奇。不是有的厂家生产二战时期日本军国主义者的“大和”号战舰吗？而商家也瞎了眼公然将其摆上柜台！想一想在抗战时期商家还知道抵制日货将日货付之一炬，以扬中华浩然之气节，到如今为了赚几个小钱就可以在阳光下出卖耻辱？！

呜呼！悲哉！这一批没有信仰的厂家商家弘扬侵略者的战舰也就罢了，毕竟，他们还只是卖“大和”，还有卖国，盗国的呢——不是有人出卖国家机密而被抓住判刑的吗？随手拿

起书桌上的一张报纸一看，就看到在不到一年的时间里就抓到盗国财为家资的盗国贼 2153 人！这不不是一般的罪犯，他们都是市长、书记、专员、县长、厅长、局长、甚至省部级领导，都是县处级以上领导干部，他们道貌岸然的端坐在他们高高在上的位置上，对他们辖区内的全县、全地区、全市人民，他们本该是用坚定的共产党的信仰来教育人民的人，可是他们自身都没有信仰，结果是，很有可能就是他们毁了我们善良的人民美好的信仰！

请不要责备可爱的孩子们，请不要责备他们清纯得像春天小溪般的眼睛里没有信仰的太阳，这是因为他们看不到太阳的光辉。

信仰教育已经到了迫在眉睫的时候，这不仅仅是对孩子教育的问题，而且是一项全社会的系统工程，因为要想孩子有信仰，首先得大人有信仰，要想孩子为信仰而活着，就得家长先为信仰而活着。

发表于 1996 年 3 月 4 日《汕头特区晚报》

请打开心灵的窗口

真该感谢古代那位不知名的建筑师，为我们发明了窗口。

一间房子，要是没有窗口，该是多么可悲呵。里面没有阳光，没有新鲜的空气，看不见墙外美丽多彩的大自然的景物，也感觉不到沸腾火热的生活气息。一个活生生的人，住在这样的房子里，无异于关闭在精神囚室里的囚徒。没有阳光，他会变得苍白；得不到新鲜的空气，他会变得病态；看不见墙外美丽多彩的大自然的景物，他的思想就会仅仅只囿于尺方的天地；感觉不到沸腾火热的生活气息，他的生活就会变得沉闷抑郁，宛如一潭微波不兴的死水。窗口，对于人们居住的房屋是不可缺少的。

房子有窗口，人也有窗口，只不过房子的窗口是有形之物，而人的窗口却是无形之物罢了。房子没有窗口可以请木匠泥瓦匠制造，而人要是没有窗口却不是可以简单地制造的。房子的窗口关闭了，钉死了，上锁了，我们可以拔掉钉子，打开锁，推开窗子；人的窗口关闭了，钉死了，上锁了，却是件悲哀的事。

记得有位女作家说，她常常苦恼，她觉得人与人之间有一堵墙，这堵墙隔开了人们美好的感情，所以她更喜爱书籍，她认为书中有着纯真的感情，书籍的世界比现实的世界更美好（其实，更重要的还是书籍是人类的窗口）。这位女作家一语道破了这种很少被常人所意识到的苦恼的原因，我们不禁为作家观察的敏锐和思维的深刻所叹服，因为现实生活中确实地存在着这堵墙，尽管它是看不见摸不着的无形体，却时时使我们的精神受尽折磨。

追究这堵墙产生的根由，不外是十年动乱。那时，真诚惨遭杀戮，虚伪应运而生，甚至夫妻之间可以扯破温情脉脉的面纱，互存戒备；朋友之间可以弃友谊的花朵于泥淖，或欺骗隐瞒，或反目为敌。人们常常因一句无谓的话而锒铛入狱，于是乎，不得不紧紧地关闭心灵的窗口，拉上思想的窗帘。人与人之间美好的感情被一堵冷漠、猜疑的大墙断然隔开。

心灵的窗口关闭了，心田里绿色的禾苗就会因缺乏阳光和空气而枯萎，杂草和荒芜就会占领心灵的世界。一个人就会变得鼠目寸光、自私自利，对坏人坏事不敢挺身而出进行斗争，面对落水者的呼救也可以见死不救，所以，在大力提倡“五讲”“四美”的今天，我们对那结满冰凌的关闭的窗口疾声呼唤——春天了，请打开心灵的窗口吧！让我们窗口对着窗口，以心发现心，以火点燃火，让真诚的微笑播撒在心房，让温暖的阳光和清新的空气永远充满我们的心田，让精神文明的春风在所有洞开的窗口吹拂荡漾。

看呵——透过美丽的窗口，洁白的帆在晨曦中升起，鲜花在盛开，天空湛蓝而透明，人们的感情更加纯真，生活更加欢乐，世界更加壮丽！

发表于 羊城晚报 1982年3月5日

反腐促廉新法：

行贿者举报不问罪

腐败已像瘟疫一样，在我们的生活中蔓延。怎样遏制腐败、消灭腐败，已有很多有识之士提出了一些办法，如限时促廉、财产登记等等，这些都是好主意，但本文只是从贿赂的角度来探讨一条反腐促廉的新思路。

在所有的腐败现象中，贿赂是最大的一种腐败行为。所谓腐败，就是以权谋私，以权谋私中最集中的表现就是权钱交易，权钱交易中最直接的途径就是贿赂。因此可以说贿赂是一种最典型的腐败。这是人们通常认可的观点。但仅仅这样说还不够，还显得肤浅和笼统。正是人们的意识中存在着这样一种肤浅和笼统的认识，存在着这样一种似乎是约定俗成的观念，故而使腐败分子有了障眼法，有了混水摸鱼的可乘之机。所以，这里有必要对贿赂这个字眼儿来一个重新界定。

在古代，贿和赂原本是两个字，都是指财物和赠送财物的意思。如指财物：“以尔车来，以我贿迁。”（见《诗经·氓》）齐侯代卫，战，败卫师，数之以王命，取赂而还。（见《左传·庄公二十八年》）如指赠送财物：“孟献子聘于周，王以为有利，厚贿之。”（见《左传·宣公九年》）大赂南金。（见《诗经·鲁颂》）（宋督）以部大鼎赂公。”由此而引申为现代含意贿赂。如《梁书·杨公则传》：“相俗单家以赂求州职。”《隋书·炀帝纪下》：“政刑弛紊，贿货公行，莫敢正言，道路以目。”意为私赠财物而行请托，即现在我们所说的贿赂了。

由此可见，无论是贿还是赂，或者是贿赂，其意思都是赠送，即重在送，也就是我们现在所说的行贿。而我们现在所说的贿赂的意思侧重在接受，即重在受贿。报刊上报道的某某官员索贿受贿多少多少被查处，皆为此意。

贿赂的主体正在由行贿向受贿转移。依照《刑法》和六届全国人大常委会《关于惩治贪污罪贿赂罪补充规定》，行贿罪和受贿罪都是同等量刑。这一量刑标准对反腐败到底是有利还是有弊？在新的形势下是否合理？这正是本文所要探讨的。

本文认为，贿赂行为的关键在于受贿者，其理由如下：

一、受贿者都是大权在握（或者说是小权在握）的人。清正廉洁是当官的本分，也是人民对为官者的基本要求，所以为官者必须严格自律，如果为官者都不接收贿赂，行贿者就没有市场了，这也是广大人民对政府官员寄予的理想和厚望。

二、现在的问题是，很多受贿者不仅不能做到拒贿，还通过种种方式暗示行贿，甚至明目张胆地公开索贿，否则，不予办理，或无期限地拖延下去，迫使对方不得不按照其意图进贡。

三、从行贿者的心理来看，行贿其实是一种风险：行贿后可能办成事，也可能办不成事。没有任何行贿者是愿意于既舍弃钱财又要冒风险的事的。只有在两种情况下才可能：一是事情的重要性逼使其铤而走险；二是行贿者都要对受贿者研究一番，认为受贿者已有暗示，或有贪心，或有可能接受，并且接受后事情就有较大把握办成，这样研究论证一番后才会行行贿之实。如果行贿对象是一身正气、两袖清风的人，行贿者也就不会冒这个风险了。

由此可见，打击贿赂犯罪的关键在于打击受贿者。对于受贿者，特别是对那些索贿者，更应从重从严打击；而对于行贿者则可以从轻发落，对于举报受贿者的行贿者可以不予追究，甚至可以奖励。其立论的依据为：

1. 反腐败的核心是反政府官员的腐败行为，对人民的公仆应该有更严格的要求，这样才能使人民信服。

2. 从受贿者的心理来分析，受贿者之所以敢于受贿，就在于没有激励的举报机制。受贿者的受贿事实只有行贿者最知情，行贿者不举报，就没有人能够举报。而《刑法》对行贿者的判罪和对受贿者的量刑是一样的，故而行贿者害怕。受贿者完全揣摩到了行贿者不敢举

报的心理，于是，便敢于肆无忌惮地索贿受贿了。

3. 行贿者行贿时可以满脸堆笑、点头哈腰，对受贿者毕恭毕敬、唯唯诺诺，内心却是复杂的，对受贿者是鄙视的，可能还会恨得咬牙切齿，另外还会有一种强烈的举报动机。只要有不治行贿者之罪的法规，有举报有功的政策，他们就会大胆举报。所以，对行贿者不治罪有利于鼓励举报，完善举报机制。

4. 数年前，小平同志就高瞻远瞩地说：反腐倡廉，我们已经没有退路了。数年后的今天，腐败不仅未能如期遏止，反有愈演愈烈之势。为什么会出现这种情况？这与我们反腐败的观念和政策法规的严重滞后不无关系。在这个高速度、快节奏的转轨时代，每天都有伴随着商品经济大潮的新事物、新现象出现，腐败现象也是花样翻新，层出不穷，而我们的一些反腐倡廉的政策法规却是一成不变的，我们用这些数年前的“陈法”来套今天出现的新问题，不免捉襟见肘，甚至连是不是腐败的定性有时都会出现疑惑，所以，我们必须在观念上来一些突破，在政策法规上也可以适应新形势、新问题，本着改革精神破旧立新，立一些“新法”。

具体到反受贿，既然我们已经使出了浑身解数，还是屡禁不止，根据历史的经验，我们不妨对这种超常现象来一点超常规的对策；既然已别无退路，矫枉过正又何妨？行贿举报不治罪，受贿严惩不贷，这虽然不一定就能完全消灭腐败，但对于威慑那些贪官污吏，警告他们收敛起贪婪之心，还是会有一定功效的。

事实上，在生活中已经有了类似的规定，比如广东某医院就规定：“医生收病人的礼物，事后病人举报可以免收医疗费。”这里有奖励机制，风险由医生一人承担。医生在接受礼物时就不得不有所顾忌了。这一举措已收到了好的效果，并受到了人民的拥护。当然，行贿不治罪的前提是举报有功，对于那些既行贿又不举报的人，一经查出，还是要予以追究的。

发表于 1996 年第 3 期《理论探讨》杂志

高昌故城

破灭了的古城，在漠漠大荒中曾经写满了开拓者的豪情和征服者的骄傲的古城，在 2000 多年前是如何崛起的，又是如何在历史幽深的通道中悄然寂灭的呢？

高昌故城，只有黄土砌垒起来的颓墙在骄阳下默默地歌咏着它辉煌的昨日，没有哀怨的羌笛，没有浪漫的牧歌，也没有妩媚的杨柳，甚至，没有绿色。高昌故城，你是用什么建筑起你那一世的繁华和鼎盛的呢？

从吐鲁番宾馆坐旅游车东行约 45 公里，一座土城墙赫然显现在我的眼前，从外观上看，高昌故城虽然已被岁月的风雨驳蚀得只剩下断墙残垣，却仍不失高大雄伟的壮观景象。2000 年的历史烟云在西部大漠上轻轻拂过，无数的新城在这片不毛之地上拔地而起，从人潮汹涌的乌鲁木齐，到绿荫遍地的吐鲁番、石河子……喧嚣的市声和熙熙攘攘的人潮湮没了一切，却没法湮没高昌故城冷月下矜持的清辉丽影，也没法湮没它骄阳下的雄浑和渊博。

高昌故城曾是我国西域的政治、经济、文化中心之一，于公元前 1 世纪奠基，14 世纪废弃。最早称高昌壁，为西汉王朝在车师前国境内的屯田部队所建，是汉、魏、晋历代戍己校尉屯驻之地，公元 327 年，东晋前凉张骏在此置“高昌郡”。有了城，便会有权力、等级、利益和荣誉，伴之而来的便是权力之争，这就有了战争、阴谋和杀戮——恬静和平繁华的古城有了血迹。

公元 460 年，北凉王沮渠安周被柔然所逼，建高昌王国，立阚伯周为王，此后，张、马、鞠氏在高昌相继称王。

公元 640 年唐朝统一高昌，在此设西州，9 世纪中叶后，回鹘人（今维吾尔）在此建回

鹞高昌王国，1275年，回鹘高昌王臣属蒙古。13世纪中叶以后，天山以北蒙古贵族发动叛乱，1275年一次发兵12万围攻高昌，半年后，高昌王火赤哈尔的斤战死疆场，高昌城也在这次战火中被毁灭……

在年轻导游的安排下，我们一车20多名游客进城后分乘三驾马车，沿着一条黄尘古道朝古城深处驰去。一路上，整个城市残存的古建筑遗址如电影中的摇镜头随着马车的奔驰尽收眼底，一些巍峨雄奇的建筑遗迹不时激起与我同车的中外游客的阵阵惊叹。

高昌古城的城墙是用土夯筑而成的，基厚达12米，高10多米，周长5公里，呈不规则的正方形，古城布局分大外城、内城、宫城三重，外城的东南角和西南角各有一座寺院遗址，在西南角的寺院附近，还有两个作坊遗址，一个是铜器作坊，一个是葡萄酒作坊，里面依稀可寻到钢渣和陶瓮残片。内城正中有一座可汗堡，堡内有双层建筑遗址，据考古工作者推测，它可能是唐朝以前高昌王居住的地方。

得得的马蹄声和着马颈上欢快摇荡、丁当着响的铜铃声，为这座浑厚而质朴的故城增添了几分幽深的古意，而我们这些现代游客的欢笑声则为这座沉睡的古城增添了生机和活力。一座高大的宫殿耸立在我们面前，我们到了故城古道的尽头。马车停了下来，这便是宫城了。

在我看来，宫城可以说是高昌故城中保存的最为完好的建筑。里面既有高达四层的宫殿遗址，又有开阔的殿中广场和类似现在的会议主席台一类的高台，还有一些有着圆形拱门的院落和独具风格的奇形怪状的建筑遗址。所有这些建筑的墙壁都是用土夯筑的，有的是用土坯或土砖砌筑而成的，有的宅院是在地势较高的地方挖出院落。再在四壁凿洞为室。

从高昌故城可以看出，古代这里的佛教比较兴盛，现在在里面到处都可以看到佛塔、僧房和寺院的遗址。在西南角的那座寺院占地约有1万平方米，有大殿、讲经堂、藏经楼、佛龛、僧房等。

大殿外方内圆，可容纳数百人，登上大殿残败的殿墙，放眼环顾四周，只见遍地废墟弥眼，不禁思古之幽情油然而生，忆及《大慈恩寺三藏法师》中的动人故事，遥想唐代贞观年间，高僧玄奘西天取经，路过高昌时，高昌王鞠文泰将他奉为上宾，拜他为国师，挽留他在高昌讲经一个月，并相约玄奘取经回来时，留在高昌住三年，接受其供养。

根据传记中的描写，高昌王鞠文泰曾跪在地上让玄奘踩着他的背登上法座，并和妃子、大臣一起听玄奘讲经说法。

他们是否就在这座早已颓废的寺院中成就了他们谜一般的传说的呢？

哦，高昌故城，连同你流传下来的古朴雅致的磁盘、锈迹斑斑的“高昌吉利”钱，还有你绚丽多彩的艺术——枣红色的骏马在你漆色斑驳的壁画上奋蹄狂奔着，身着凤鸟官服、手持花草的《供养人》在你千疮百孔的帛画上悠然神远地凝想着……你的崛起和你的毁灭都一样充满了传奇色彩，昔日数万居民摩肩接踵的繁盛和今日冥无人迹的凄凉都同样富有因果轮回的禅意和哲学的辩证，现在，我和我同车的游伴——迷醉于东方文化神奇魅力的英国姑娘、讲着一口流利普通话的韩国小伙子，还有我年轻的同胞们，我们能否走进你苍凉的梦境？我们能否走进你留在史书和大地上的谜底呢？

发表于1996年2-3期合刊《特区与港澳经济》月刊

葡萄沟

葡萄沟位于吐鲁番东北郊约十公里处，从市中心十字街头乘专线中巴前往，一路上可以看到绿树成荫，村舍连绵不绝，沥青公路两旁是成片成片的葡萄园，如同一个浩瀚无边的绿色大海。在这黄沙漫漫的戈壁滩上，兀地出现这样一片青翠欲滴的绿洲，这本身就是一个奇

迹，而更令人惊奇的是在这片绿中茁然生长着一个童话般的葡萄沟。

下车后向沟中走去，只见沟底是一排排的葡萄架，一串串葡萄挂在架上，饱满而丰润，这是一条长约 1000 多米的大型葡萄架长廊，宽阔的长廊中青砖铺地，长廊两边是两排水泥长椅，方形的水泥柱整齐地排列着，撑起了上面用木杆搭起的葡萄架。绿色的葡萄藤攀援而上，将整个葡萄架团团覆盖起来，在夏日的骄阳下走在葡萄架中，感受不到骄阳的淫威，只感到凉快和清爽，只看到绿色的叶片在微风筛下的星星点点的光斑中浮动，如星夜的梦幻一般。

漫步在葡萄沟下，仿佛漫步在珠宝翡翠宫中，那紫亮的“玫瑰香”玛瑙般的迷人，那鲜艳的红葡萄琥珀般美丽，那莹绿的“马奶子”翡翠般幽雅，那透明的“无核白”珍珠般玲珑剔透……无论往哪个方向看，都是弥眼的葡萄一串挨着一串垂挂在我们的头顶，令人目不暇接。

在沟底山壁处，整齐地摆放着一些桌椅，这是专供游人品尝葡萄的地方，只要买上一张票，“葡萄小姐”就会为你献上一盘盘各种各样的葡萄，让你吃个饱吃个醉，就像吃自助餐一样。事实上，这时你想多吃都吃不了，这可能就是心理学上说的“未尝先醉”了；“酸葡萄效应”在这儿自然也是没影的事。

盛夏的葡萄沟中凉爽宜人，东边的山崖上渗出的泉水潺潺流淌着，在山壁下的沟中汇成了一条溪流，清可鉴人，将手伸入水中，顿感冰肌彻骨，无怪乎用这溪水洗了的葡萄吃起来分外可口。在这干涸的大漠之上，水是绿洲之母。葡萄沟的绿色是天山的雪水酿就的，从火焰山北部流来一股天山雪水，给葡萄沟带来了绿色的生命。神奇的西域就是这样，这里有全国最热的火焰山，同时又有雪山，在最热的大地上，流淌着最冷的雪水。也许正是因为如此，干燥少雨的吐鲁番才酿就了世界上含糖量最高的葡萄。

葡萄沟中的旅游设施已应有尽有，餐厅、画苑、游艺室、旅游纪念品商店等一应俱全，这些大都在漂亮的哈萨克式的毡包中。长廊中还有一驾装饰得非常华丽的马车，游客可以坐在马车上游览整个葡萄沟。得得的马蹄声和丁当着响的铜铃声又加强了这种令人心醉神迷的感觉。

在来去的途中，我看到路两旁的山坡到处都布满了一间间炮楼似的高房子，这种房子建得十分奇特，它的四面墙壁上均匀地分布着密密麻麻的洞眼，整个房子是通风的，而且与住宅是远远分离的，它们孤零零地耸立在山坡上，难道是

为了夏天避暑而建的吗？

后来我问当地人才知道，这是晾制葡萄干的“荫房”。“荫房”是吐鲁番人的创造，也是吐鲁番特有的景观，他们将刚刚采下来的鲜葡萄一串串地挂在“荫房”里的晾架上，利用热空气的流动蒸发掉葡萄的水分，通常一个半月就能将葡萄晾干。一些外地人来此考察，对这种天然晾制葡萄干的办法大为惊奇，拜师求教，回去后也学着用这种方法晾制葡萄干，但他们都失败了，因为他们那里没有吐鲁番干热多风的独特的自然条件。

葡萄为葡萄沟人带来了巨大的财富。70 年代初，葡萄沟人用土办法建起了一座“吐鲁番果酒厂”，现已发展为“吐鲁番瓜果实业公司”，由当时数千元发展到现在拥有近亿元的固定资产，他们生产的葡萄酒、果汁饮料、果酱、果脯等数十个产品已风靡全球。而葡萄沟的人也先富起来了，很多家里都买了摩托车，有一些家里还买了小轿车。

哦，吐鲁番葡萄沟，每当我在大商厦食品柜中看到葡萄干，每当我在街头听到新疆人邀喝“吐鲁番葡萄干”的时候，我的记忆深处的那片绿色都会变得亮丽而鲜活起来。

发表于 1996 年《风景名胜》杂志

吐鲁番的沙疗所

只见过桑拿浴、海水浴、日光浴等，到吐鲁番，才听说有一种沙浴。“沙浴？”我感到十分新奇，充满疑惑地问道：“就是在沙里面洗澡吗？”

当地人笑道：“你到沙疗所去看看吧。”

在吐鲁番十字大街旁，我搭上一辆直达中巴，到终点站后，按照当地人的指点，我又朝前方走了约一公里。一路上我看到不断有人抬着水壶、水杯、铁锹、床单和毛毯朝我走过来，最为奇怪的是，每个人肩上都扛着几根木杆或竹子扎成的四角或三角架，木杆的顶端系着一块破旧的大布的一角，他们将布撑在头顶遮避毒热的骄阳。

前面是一片沙丘，沙丘上三五成群、星星点点地散布着一二百人，他们或仰或卧躺在沙地上——准确地说将是将身体埋在沙中。他们的头上就罩着那木杆和布片撑起的“大伞”。

哦，我明白了，原来他们是用来进行沙浴时遮阳光的。

这便是所谓的“沙疗所”了，只有沙，没有所。

这里离火焰山不远，事实上我感到我正走在火焰山上。这里的沙子似乎都会跳荡，就像家乡爆炒花生、豌豆，沙子在滚烫的铁锅中跳舞。我感到每走一步，都有滚烫的沙子跳进我的皮鞋中，灼烤着我，仿佛要烙进我脚上的皮肤中去。我只能拼命向前，越走越快。渐渐地，我感到沙子并不像我想象中的那样烫，我适应了这种烫得人痒酥酥的感觉。

走到沙丘的半坡上时，我看到一对年轻的恋人，他们在一柄大伞下面躺着，男的穿一件三角裤，女的穿的是三点式泳装，这可真是海滨浴场的景观了。到了沙丘上部时，这样的景观比比皆是。我打开变焦镜头，有一处有五、六个妇女或坐或卧，十分轻松快乐地谈笑着。从放大的镜头中看过去，天哪——她们的上身都一丝不挂，没有戴任何饰物！她们尽情地开放自己，悠闲地、无拘无束地谈笑着。

在沙丘上，有很多这样半裸着享受热沙和骄阳的女子，当然，年纪大的居多数。大多数人都将身子全部埋在沙中，只露出一个脑袋，仰望湛蓝色的天空，或者闭着眼睛，仿佛在睡觉或冥思苦想着。偶尔，他们会伸手取过身边的杯碗喝一口水，以补充在酷暑骄阳下晒干的水分。

整个“沙疗所”完全是天然的、开放的，没有任何人管理，也没有任何收费，真正做到了资源共享，正是这种原始古朴的风格使我感到亲切，有了一种真正回归自然、与自然亲近的松弛感。

一个五、六十岁的老人正拿着铁锹，在沙中刨开一条约有2米长的浅沟，然后移动大伞的支架，罩在新开的浅沟上。几乎每一个人身边都有一把铁锹，起初我不知道它有什么用处，现在我明白了，随着太阳的运行，大伞的角度和方位也要移动，每移动一次，都要刨一条浅沟，人睡在沟里，以使用沙子将身子埋住。

我和老人搭讪起来，老人告诉我，挖沙沟不仅是为了随着太阳的辐射换角度的需要，更主要的是保护身体的需要，因为长期睡在一个地方不动，该处的沙被太阳晒得滚烫了，如不移动，身子就会被沙子烫伤。只有一尺以下的沙子是温热的，不会将人烫伤，故而每次挖一条沟，睡在沟中就不会被烤伤了……

老人是河南人，他说他已经有三个夏天到这里来进行沙疗了。他的老伴患有肾病，腰痛，他患有风湿性关节炎，天气变化时就有风湿痛。“我们每年夏天都要坐三天三夜火车到这里来。”老人笑着对我说。我看到旁边的一条沙沟中埋着一个老妇人，老人对我说：“这是俺老伴。”

“沙疗有效吗？”我问道。

“当然有效，要不俺就不会坐三天三夜的火车大老远地跑来了。”老人笑哈哈地说。

“既然有效，那你们还需要每年来吗？那不是早就治好了？”我不禁提出疑问。

“当然，也不能说一次就治断根，”老人对我解释道：“但每年来沙疗一次就要好一些，三年一年一个样，现在要比三年前好多了！”

不管怎样说，沙疗的功效已经够神奇的了。就是在医院治病也是很难一次断根的。我知道我对沙疗的要求是太苛求了。

“这些人都是来治病的吗？”我指着遍布在沙丘各处的人，对老人问道。

“大多数都是来治病的。”老人说：“在这里又能治病，又能度假旅游，所以知道的人年年都来，但是很多人都不知道这个地方，否则这里就会人满为患了。”老人作为“沙疗所”的常客，这番话使我颇有同感。是啊，这么好的一个去处，又能治病，又能旅游度假，是中国重要的特种医疗和特色旅游资源，只因宣传不够，内地人知之甚少，只在吐鲁番这个小小的墙内开花，却未能“香”到墙外更远的地方去，这不能不说是一大遗憾。

而此时，我有幸发现如此美妙的地方，禁不住扔下摄影包，仰躺在沙子上感受一番。每天都穿得衣冠楚楚的，将自己打扮得一本正经的，其实也是很累的，人的一生中应该有一些放浪形骸的时候，该与大自然亲近时就该无拘无束地拥抱大自然。躺在灼热的沙子上，我有了一种奇异的感受，一种生命力的蓬勃和个性的张扬。

为了获得水，我朝归途的中巴站走去。那里是一个村庄，等车时我还是不放心地问村里人：“沙疗所在什么地方？”

“你刚才来的地方不就是沙疗所吗？”村里人奇怪地反问我。

“不，我是指沙疗所是不是应该有一个具体的场所，比如像医院一样的有医护人员、有住院部、有一个机构……”

“这里就是呀！”村里人指指我面前的一个农家院落说。我走到里面一瞧，只见院子里面的走道里和葡萄架下一排排地摆满了木板床，几间房间里也摆着床，有人躺在床上休息，有人在看书，有人在聊天。我问他们在这里住一晚多少钱，他们说不多，只要三五块钱。这里的每一家都是“沙疗所”，边远地区的村民们纯朴，不懂得“淘金”，他们只知道每天有海内外的游客来他们这里，他们感到骄傲和自豪，他们收取游客的住宿费是极低的，故而这个村子依然看不出丝毫富有的迹象。当然，终有一天这里会富起来的，但我仍然固执地认为，他们现在所拥有的东西正是他们最大的财富，那都是些用金钱换不来的东西！

发表于1996年第5期《特区与港澳经济》杂志

火焰山

幼时读《西游记》时就想，世界上真有这样一座燃烧着火焰的山吗？

我一直以为这是小说家虚构的一座山。盛夏7月，我到吐鲁番旅游，才知道400多年前小说家吴承恩笔下的火焰山原来是一座真山。

从吐鲁番宾馆驱车前往柏孜克里克千佛洞，出了市区就看到一列遥遥地斜过来的山峦。我们的旅游车在一望无际的戈壁滩上飞快地行驶着，柏油马路仿佛一条银色的河流，在阳光下闪闪发光。那列山峦看来就在眼前，坐在车上却一直望了半个多小时才望到眼前。

这是一列赭色的山峦，光秃秃的寸草不生，使人看一眼就不想再看。这时导游说：“左边的山就是火焰山。”

有人问：“是《西游记》中的火焰山吗？”

“正是。”导游说。

我不禁瞪大眼睛仔细看去，这才发现山坡上沟壑纵横，如同老妇人青筋毕露的肌肤，如同一棵硕大无比的老树的树根，这棵大树是一棵什么样的树呢？只有天，天才可能是它的树干。

天是湛蓝色的天，山脊上悬浮着白云。

我的感觉变幻着，天成了红色的天，云成了赤色的云，由赭色和红色砂岩构成的火焰山上慢成了一片红色的火海。

定睛看时，火海本是不存在的，呈现在眼前的是凝固的火焰，是大火熄灭后的一座枯山在苟延残喘着，火焰已是奄奄一熄，我们还是感到热潮难挡。火焰山位于吐鲁番盆地东北，海拔 800 多公尺，绵延 100 多公里，是中国我去过的地方最热的热点，夏季平均气温在摄氏 47 度左右，最高可达 80 多度。现在是上午，我们就已感到真的置身于火焰旁边了，这令我不禁想到唐代诗人岑参的一首描写火焰山的诗：“火山突兀赤亭口，火山五月火云厚，火云满山凝未开，飞鸟千里不敢来。”

连飞鸟都在千里之外不敢飞过来，更何况我们这些肉体凡胎的人呢？

火焰山虽是绵延 100 公里，典型的地段也就那么一截，旅游车向左拐了一个弯，只见群山耸峙，形势险峻。依山而筑的山路显得狭窄而崎岖，车的右边是一条深沟，仿佛万丈深渊，车的左边是壁立千仞的山壁。也许山并没有想象中的那么高，但山上的石块皴裂着，重叠着，就在我们的头顶，显得一触即发，仿佛汽车开得快一点都会将石块震荡下来似的。在两山夹峙的“一线天”中行驶时，这种感觉更为强烈。

我似乎真的随同唐僧师徒行走西天取经途中，经历着九九八十一遭道难，我想象着，《西游记》的作者吴承恩一定来过此地，否则他是不会将取经途中的艰难险阻写得如此逼真的，或者说，我此时看到的这番景象就不会使我如此真切地感受到《西游记》中的情景了。

前方的山势渐渐开阔起来，我们紧张的心情也渐渐舒坦起来，路上不断地出现一些与《西游记》相关的景点，如孙悟空、唐僧、猪八戒、沙僧的雕塑，还有宝塔等建筑。看到这些景物，行走在这荒山险要之地，使人完全置身于《西游记》的情节中了。遗憾的是，一路上我们几乎没有看到游人，只看到一辆车，这说明这里独特的旅游资源还没有充分利用起来，同时也说明人们对这里还不了解。

在我们这条路线的终点柏孜克里克千佛洞面前，有一个优美的景观。这里的火焰山变成了沙山，路上的那种狰狞、险恶的魔鬼面目变成了一个温柔恬静、含情脉脉的少女，令人赏心悦目。这沙山是纯洁的黄色柔沙构成的，上面就像埃及金字塔一样，有两个一大一小的三角形沙丘，又像两个硕大的哈萨克毡包；沙山的下半部是一道风形成的断面，整个断面比沙丘要陡峭，断面的顶部是一条整齐的平行线。无论是沙丘还是断面，都显得非常优雅和谐，仿佛不是自然形成的，而是童话剧中人工搭成的布景，上面仿佛罩着一层柔软润泽的丝绸，经风一吹，丝绸起伏波荡。整座沙山的光照明暗变化十分鲜明：沙丘明亮，断面暗淡，而一明一暗中又有种种微妙的光和影的变化，故而摄影成为照片，在湛蓝的天幕下漂浮着几缕淡淡的白云，映衬在蓝天上的金字塔形黄色沙山使人看得非常舒服，真是如梦如幻、如诗如画、如泡如影、如痴如醉。

我一下就想起来了！我曾看到过这幅画面，那是几年前，我在一个骑车纵跨南北的三毛式的女记者的影集里，看到她骑在骆驼上，非常浪漫抒情的样子，背后就是这两座金字塔形的黄色沙山，上面是大海一样湛蓝而辽阔无边的天空。我当时就被这张照片吸引住了，我一定惊叹过：“哇——多么美的沙漠！”我记得那个女记者当时告诉我：“是的，这就是沙漠，我最喜欢沙漠。”从那时起我就一直向往着到沙漠，向往着到照片中的这座金字塔沙山。

现在我才知，当时那个女记者给我的“沙漠”梦其实是一个美丽的“欺骗”，我一直向往着的这座金字塔沙山不在沙漠上，而是在火焰山上！

为什么在同一列山脉上相距并不遥远的地方，险恶和柔美同时出现，并且呈现出如此强烈的反差呢？为什么在乱石磷峒的火焰山上会出现这样一座美丽的沙山？对于我，这是一个谜，是一个神话。事实上，我们正走在这个神话中，在《西游记》这个神话故事中，每一个故事都是经过邪恶和凶险，最终到达真善美的境地，要得到美好的东西，必须为探寻和追求美好而付出代价。

这，也许正是“唐三藏路阻火焰山”，孙悟空历经千辛万苦从铁扇公主那里借来芭蕉扇，将火煽熄，得以通过火焰山，使得火焰山这一现实中的神话脍炙人口的魅力所在吧。

发表于 1996 年 6 月 8 月《金融早报》

柏孜克里克千佛洞

在此之前，我不知道柏孜克里克千佛洞，坐在了吐鲁番宾馆“一日八游”的旅游车上，我知道要去这样一个地方——柏孜克里克，这样一个怪里怪气的名字，这样一个又神秘又新鲜的去处，她到底是个什么样子呢？

游完柏孜克里克，我想我是应该知道这样一个地方的，我一定听说过，我隐隐约约记起，也可能是在书刊上看到过的，这样一个养在深闺人未识的地方，她太不起眼了，因而当我忙忙碌碌满世界乱跑时，不小心就将她给遗忘了。

也许，柏孜克里克正是西王母娘娘遗下的一块碧玉。某一天，西王母娘娘在天池沐浴过后，神清气爽，游兴大发，遂乘上白云东游而去，风飘飘兮吹霓裳，飘过皑皑天山雪峰，飘过火焰山时顿感炎热难当，急忙掉头掏巾擦汗，慌乱间，遗失了这块小小的碧玉……

反正西王母娘娘本身就是想象中的人物，趁着游兴不减时驰骋想象，演绎新的神话，岂不快哉？

小家碧玉是可爱的。我曾去过大同云冈石窟，那肃穆端庄的大佛使人顿生一份神圣感，却并不可爱，反倒是他威仪逼人的大象气派令人平添敬畏感，任何人物，一旦使人敬畏，就可爱不起来了。

后来，我又数次去游过乐山大佛，乐山大佛比起云冈石窟又是大巫见小巫了，他大到一个脚拇指的指甲上可以平坐四个人打牌，身高高达 72 米。作为一个“小天下”而睥睨万物的旅人，站在他的脚下只会感到渺小和卑微，连一座大佛都“小”不了，又如何去“小天下”呢？这不啻是对自信心和自傲心的一个沉重打击，失去了这份自信自傲，以抑郁灰败的心情去看乐山大佛，又如何能看到大佛的可爱呢？

柏孜克里克千佛洞小巧玲珑，位于火焰山中部一列断崖的山腰上。一路上荒山赤岭，寸草不生。峰回路转，下面的木头沟中一片郁郁葱葱的绿树突然弥眼而来，顿感清风拂面，枯山灵动鲜活起来。

下得车来，我们知道已到达目的地，进了大门，却四处找不到石窟，过了一会儿，听到导游在前面喊：“从这边进！”

我们走了过去，只见山壁旁有一扇小小的门，门下面是一条陡峭的通道，通道窄小，仅容两人侧身方可通过，有一夫当关万夫莫开之势。通道两旁用青砖砌有一米高的护墙。在通道上可以看到下面弧形的山壁边上也有青砖砌成的护墙，墙内是一条小路，窄处比下行通道还要窄，前面宽处可容七八个人并排而行。路边的山壁上就是一个个依次错落排列的洞窟了。

从外观上看，有的洞窟在山崖里面，是凿土而成的，有的洞窟凿好后又在前部用土坯砌筑，有的是倚崖用土坯砌垒而成的，每一个砌垒窟上面有一个裸露的锅底形的半圆形帽子，用黄泥涂抹得十分光滑爽净。有的砌垒窟已经坍塌了，只剩下残垣断壁。

一些有关的介绍资料上都写的是“柏孜克里克石窟”，其实所有的洞窟都是用黄泥做成的，并无石头，严格地说应该叫做“泥窟”，不知是不是“石窟”已约定俗成地成了佛洞的专有名词，这里将“泥窟”叫做“石窟”只是为了从众？

柏孜克里克千佛洞是国家级重点文物保护单位，现存洞窟 83 个，其中有壁画的洞窟有 40 多个，保存的壁画面积约有 1200 平方米。这些洞窟最早开凿于公元 5、6 世纪，唐代称

宁戎寺。

我们参观了大约十多个洞窟，所有的洞窟都遭受到了不同程度的毁坏，不是因为天灾，而是因为人祸，不是国人所为，而是外国大盗所祸。他们拿着十字镐、铁锤和钢钎，远涉重洋，翻山越岭，来到这里，在月明星稀之夜？更大的可能是在光天化日之下！用他们罪恶的手，一块块地将洞窟壁上的壁画撬下来，运回他们的国家。

面对一面面洞壁残缺不全的画面，我的感受是复杂的。首先是对这种国际文化大盗的愤恨，为祖国文化遗产的惨遭洗劫而痛心疾首。这些事件都是在本世纪初发生的，当时中国贫穷落后，但更大的贫穷却是精神的贫穷和文明的贫穷，否则，怎么会眼睁睁地让外国强盗从中国的本土上将文明抢劫走呢？

他们劫走的不是壁画，而是一个民族的精神和古老的文明啊！

他们打劫我们文明的同时，他们还以一种强者的心态欺凌我们国家在经济上和精神上的双重贫困啊！

难道我们就没有人欣赏古老的艺术？只有外国人才对东方艺术有独到的鉴赏眼光和审美水准？难道我们就没有人知道这些壁画的珍贵价值？只有外国人才知道这片蛮荒之地有惊人的美？难道政府就不出来管一管？

而当时的现实是，中国最后一个封建王朝摇摇欲坠，军阀混战，国将不国，谁会有闲心来管这些穷乡僻壤的壁画呢？

落后就会挨打，政府无能就会被劫，这破损的壁画上钢钎敲下的洞孔如同一双双悲痛的眼睛，就这样永远地含着泪，无声地述说着耻辱的历史。

好在中国现在强大起来了，在游人如织的柏孜克里克千佛洞，人们看到每一个被损坏的洞窟中都写明了强盗的国名和名字，以及他们罪恶行径的时间、方式和行窃数目，其中出现的最多的是一个德国人的名字。只有客观的记述，没有一句谴责的话，这只是说明强盛起来了的中国和中国人的不沉湎于往日、放眼未来的雍容大度的风度，但这一个名字仍然像被钉在耻辱柱上一样，他们的灵魂一定就像但丁的《神曲》中在地狱里备受煎熬的游魂。

真是苍天在上，佛主在上，天网恢恢，疏而不漏，要想人不知，除非己莫为。今天，来参观的也有一些金发碧眼的外国人，也有强盗的同胞，他们以惊叹和欣赏的眼光激动地观看着这些不朽的壁画艺术的时候，他们也无言地面对残损和空白，面对他们同胞的名字，他们眼光中似乎有什么闪动着。

他们是真正迷恋中国传统文化的外人，能够迷恋东方文化的西人是幸福的，因为他必有一颗纯洁而渊博的心灵。我相信，他们一定为自己同胞的所为感到羞愧。记得一位西哲曾说过：“追求美而不亵读美，这种爱是正当的。”他们贪婪的同胞属于亵读者，而他们是追求美不远万里来到这里的。

莫高窟劫后余生的还有佛像，佛像与壁画辉映，才奏响了佛教艺术辉煌的交响。在柏孜克里克我没有看到一尊佛像，佛像到哪里去了呢？佛像早已被盗了。

在9号窟中，我看到了洞窟深处用土坯砌垒的中心柱，正中已被毁坏，从被毁的一个大洞中看进去，原来里面是空心的！柱前有一个小土台，台上就是放佛像的。现在空空荡荡地只剩下几块碎土。据导游介绍，这里原来有两尊佛像，一尊放在土台上，露在外面，还有一尊小佛像置于这尊佛像的后面，隐藏在墙壁里面的空心柱中。当盗贼偷前面的佛像的时候，发现了后面的这堵墙是空心墙（也可能是在盗窃佛像时无意中捣破了这面墙），发现里面还有一个小佛像，于是将两个佛像一起盗走了……

这很有点传奇色彩，似乎9号窟的设计者或工匠早已有先见之明，知道后世会出现一些盗贼来偷佛像，于是设计了两个，即使外面的那个被人偷走了，里面隐藏的佛像还可以为求佛者保佑显灵。我为设计者别具匠心的智慧而惊叹。

初看到这小小的一片洞窟时想，就这么几个洞窟，怎会有一千个佛像呢？出入于一个个

铺满黄色土砖的拱顶洞窟，看到整面整面的墙壁和拱顶都画满了壁画，佛像小可小到一巴掌大，有的一个洞窟中就有几百个佛像，整个柏孜克里克岂只一千个佛？！

柏孜克里克千佛洞的壁画的主要内容是描绘释迦牟尼世前供养诸佛的誓愿图和经变图，以及众多的千佛像和供养人像等等，很多洞窟是回鹘高昌时期由当时信奉佛教的回鹘王公贵族捐资修的，有的是重新装修的。回鹘人是维吾尔人的祖先，这些壁画反映了古代维吾尔人信仰佛教的盛况，也将他们的衣作服饰、屋宇、伎乐等等描绘下来，成为研究维吾尔族的历史文化的宝贵资料。

石窟中保存较为完好的壁画《回鹘高昌国王供养图》中，三个国王头戴三角形王冠，身穿红色王袍，身材富态圆胖，神色端庄仁慈，安详淡定如佛。他们依次行走在梅花地毯上，衣袂飘拂，双手拢入袖中，袖口处露出一株亭亭花枝，红花绿叶，一朵开得灿烂，一朵含苞待放，这种花草在维吾尔族一定如汉族人心中的兰花般珍贵，甚至也许是某种图腾或供品。这幅画线条流畅，风格古朴，画技已达到相当精湛的境地了。

这些壁画中最令我难忘的是《举哀图》，这幅画表现的是释迦牟尼圆寂后，众弟子为他哀悼的情景。弟子们双手交并于胸前，眼睛看着左前方同一方向，眼神的表现具有很强烈的艺术感染力，或哀泣、或忧寂、或悲痛欲绝、或苍凉如秋……其中上排正中的一个弟子与大多数细眉细眼的佛徒生得不同，他浓眉大眼，八字胡上翘着，就像虎头虎脑的虎将猛张飞，此时，他的一对大眼睛瞪得圆圆的，目光中露出十分震惊和不可思议的神态，他就像整幅画的画龙点睛之笔，使本来就笼罩着沉重的哀伤气氛的画面变得具有了一种感人至深的视角冲击力，这种冲击如浪如潮，汹涌澎湃而来，你不可抗拒，也不可躲藏，你只能目瞪口呆地望着他们，和他们一起沉浸在这巨大的悲痛之中。众弟子身后的背景是绿色（也许是蓝色褪色）天空，满天飘飞的莲花和画面正中呈扇形放射的黄红黑三色相间的佛光，又进一步地加强了视角冲击力和震撼力。

《举哀图》画在洞窟底部整个拱形墙面上，遗憾的是，下半大部已被毁掉，上部小半呈月牙形保存了下来，我想，全幅画的精华就在这“月牙”中，一个个紧挨着的人物头像都从颈部以下被割断，留下来的是人物的面部表情神态，这可能是佛主保佑的结果。

此外，还有色彩艳丽、画风清新活泼的《坐佛》、傣特语摩尼教文书中的“两少女笙箫乐舞图”（笔者自定名），以及雍容华丽的《大悲经变图》、简约拙朴的《禅定佛》等，都给我留下了深刻的印象。

柏孜克里克千佛洞位于木头沟的拐弯处，看完一个个洞窟壁画，从最后一个洞窟中走出来时，举目望去，蜿蜒而去的木头沟似乎被骄阳烤化，冥朦的远方雪峰嵯峨，而脚下沟中却一片绿树环绕，蝉在寂寞而热烈地叫着。这光秃秃的沙山中哪来的一片绿洲？仔细一瞧，只见沟底一泓清泉汨汨流淌着，三两户人家错落而居，真乃佛地神仙般的生活！佛地仙境般的美景！

哦，柏孜克里克，西王母娘娘遗下的一块碧玉，那流清澈的泉水是不是西王母娘娘过火焰山时淌下的一滴香汗呢？柏孜克里克，这大漠深处的桃花园，蛮荒之地中遥远的传奇，你铅华洗尽，荣辱随风，默默地向世人展示着你破损的惊人的美！

21 世纪：你将是什人？

21 世纪，中国最大忧患不是人口大爆炸，而是街头巷尾将走出一批批“畸零人”！

我们无能预知未来，但从你现在读的是什书，不难洞察出这些书将会把你塑造成什么样的人。

这每天换一副面孔的书摊，拥挤不堪的书店，门庭若市的图书馆，汹涌的人潮在抢购书，

扑向书；“像饥饿的人扑在面包上”，津津有味，孜孜以求，但他们真是啃的面包么？

假如我们大喝一声：那是垃圾！

21 世纪人正是在这堆破烂不堪的垃圾上长大，书籍的垃圾培养出的是：“21 世纪的畸零人”——

戴高度近视眼镜的“文盲”

教育是什么？只要我们看看教材就有感知。这些教材年复一年，80 年代和 50 年代别无二致，同样的面目，重复同样的内容，严谨而空洞，庄重而陈腐，像炼钢厂的铸模，将整整一代人铸造成同一模式的人——僵化的人。这还不够，残酷的是这些教材不是启迪想象力、创造力和洞察力，而是压抑和束缚了它们。缺乏想象力，只会照搬教条的人无异于文盲，校园成了文盲荟萃的集中营。

二、永不出错的白领白痴

“著作如潮水涌来，一切都正确无误：但是没有新意，没有自己的见解”。1987 年全苏哲学会议上《真理报》顾问凯里莱夫尖锐地指出苏联出版界的弊端。

无独有偶，中国的方法论专家、武汉大学出版社中年学者王克强用方法论的广角镜对国内出版界大扫描后，发现了惊人的相似之处，他认为凯里莱夫的话正是针对中国出版界的，并且，他不无忧愤地对笔者补充了一句：“新信息量几乎等于零！”

这些著作的观点绝对正确，而问题正在于它绝对正确！既没有出格的活，也没有标新立异的观点。有的只是“天下文章一大抄”。比如王克强先生相继买了五本不同著者著的

《科学技术史》，一对照，发现观点、框架乃至表述语言都如出一辙。没有新观念，没有新观点，没有不同见解，没有不同的思维方式，这些书引导着人们只消在同一轨道上行走，哪怕闭着眼，也能穿过黑暗的隧道。结果，这些书不仅成了孵化懒汉的温床，更可怕的是在 21 世纪高层人士中，将出现一大批蚂蚁般爬行的高级白痴。他们的行为方式绝不会出错，对同样的问题有同样的回答，对不同的问题也有同样的回答，且对答如流，无可挑剔，但可悲的是，他们是白痴。

三、无所适从的自我陌生者

成功的出版时代应有三大层次的书籍。第一层次是超越时代的书，成为书潮的航标灯和领潮人，引导读者坚定不移地阔步向前；第二层次是超越读者的书，教导读者和教育读者，提高读者的文明素质；第三层次是与读者并驾齐驱的书，满足读者，或娱乐，或迎合。

当今中国，第一层次的书寥若晨星，几近于无；第二层次的书稀稀拉拉，不成阵线或体统，一派疲软模样；第三层次的书铺天盖地，呼啸而来，成为浑沌不清、暧昧不明的主潮。

读者需要什么就出版什么，读者不愿掏腰包的书远远扔掉，一味地迎合读者而不是引导，一味地向读者抛媚眼，而不是促其升华。80 年代的读者实在是被娇宠坏了。受宠心理滋生的是公子哥儿或小姐贵妇的优越感，而当 21 世纪的车轮无情地将这优越感碾得粉碎，一旦发现自己什么都不是的时候，必然会出现悲怆的心理断层：我是谁？我从哪里来？我到哪里去？

美国战后“迷惘的一代”、“失去信仰的一代”、“惶惑的一代”将深深地烙在中国 21 世纪一代人身上。没有受到引导，没有受过教益，他们如任意恣为的脱僵野马，一旦涉足于理性世纪的疆域，更然回首才发现没有方向，无所适从，而最糟糕的是，他们都不认识自己了。

他们是一群自我陌生者。

四、趋之若鹜的热点“摆子”

“摆子”是虐疾病患者的俗称，其典型病症是高烧高热，或忽冷忽热。

第三层次的书籍横行霸道泛滥于书市，大量粗制滥造。或追媚或浅薄粗俗的出版物叫嚷嚷，搅得文化的天地间俗尘滚滚，乌七八糟，一派喧嚣，出版家们征服读者的杀手锏就是制造“热点”，使读者如蚁而至，蜂拥而上，一哄而起。

眨眼间，十年不堪回首！且看文学界——最初是伤痕文学热，随后是魔方般旋转的探索小说热。朦胧诗热、寻根热、纪实文学热、琼瑶言情热、金庸武侠热、希尔顿畅销书热、席慕容纯情热、柏杨杂文热、李敖怪论热、龙应台旋风热……热风扑面，饥不择食，惟恐被热门冷落，直到把大脑搅得昏昏然东西莫辨，一派麻木。

学术著作热也搅得一个民族的整体心态面临崩溃。

从尼采热、叔本华热，到弗洛伊德热、萨特热，从美学热，到文化热，从反传统热到人体热，这些热确乎能给精神断乳期的中国现代人几分新奇的刺激和自慰，却将自身的美质顷刻间扫荡得无影无踪，精神的星空一片迷乱和惶惑。

且不论这些热点的内涵和实质对当代读者的精神危机是如何无济于事，读者心理接受机制对这热本身的冲击波不胜重负。

趋之若鹜的热点“摆子”留给 21 世纪人的后遗症有两种：一是将产生一大批时髦主义者，没有主见，没有意志，没有信仰，没有独立人格，只是追逐时髦；二是将产生一大批神经质患者、全身瘫痪者、心如死水的麻木不仁者，诸如此类。

五、投机取巧的机械化模拟人

文凭热激发起一些无所事事的人重新捧起了书本，夜大、函大、电大、自修大等等非正视大学遍布全国每一个角落。于是乎，各种考试指南、问题解答、复习资料之类的书层出不穷，考生不必研读教材，只是一门心思去猎取这些书籍，然后在考前临阵磨枪，没日没夜地死记硬背。

这类书籍助长了投机取巧心理，读过这类书的人会失去理解力和创造热情，到 21 世纪他们还将保持这种急功近利，只求暂时应付过去的恶习，丧失独立思考的能力，他们是机械化模拟人。

六、穿西服戴瓜皮帽的洋奴

80 年代出版界的一大困顿是丧失了民族自信心，无论是畅销的热门书，还是不畅销的冷点书，都被国外著作占领，从尼采、萨特这类思想哲学著作，到《性科学》、《性哲学》以及《夫妻生活的艺术》与《爱的三角洲》，无一不是洋古董，这些西方著作除了把中国人引人歧途，就是因东西文化的异质性而将中国人变成惘然的无所适从者。他们从杂货铺般的西方思潮中搜罗西服穿在身上以示时髦，他们又舍不得取下头顶上的瓜皮帽。结果，一批穿西服戴瓜皮帽的不伦不类的洋奴就这样走进了 21 世纪的门槛。

21 世纪：你将是什人？

也许这种种类型的人使你恐惧，也许你自我感觉良好，但当今滥而无当的出书狂潮确乎梦魇般地纠缠着你，将你塑造成某种畸零人。

杂文的困境和出路

目前杂文界是最乐于接受“繁荣”这个字眼的。比起前几年，杂文确实繁荣了。然而，目前在繁荣的表象下，潜伏着的却是深深的危机，杂文正在“繁荣”的困惑中不自觉地陷入困境。

这种困境是将杂文置之于纵的和横的坐标系上显现出来的。与杂文史上的大家比较，杂文作者明显地露出捉襟见肘的窘态。胆识不够，底气不足。鲁迅的嘻笑怒骂、唐弢的深刻泼辣、邓拓的秉笔直书都失而不复得，取而代之的是一些思想浅薄、文字平庸、千篇一律、人云亦云，或应景而作，不温不凉，或见风使舵，唯唯诺诺，没有搅动雄风的殿军骁将，杂文界充满了小家子气和鄙俗气。与同期其他文学体裁比较，小说在借鉴西方文学意识流、荒诞派、黑色幽默等手法的过程中，文体和手法别开生面；报告文学在构筑新的审美观点的过程中异军突起；诗歌也卷起了一股股探索和创新美观点的过程中异军突起；诗歌也卷起了一股股探索和创新的狂飚。而杂文，却无意于各类体裁乐此不疲的探索，表现出原地踏步、停滞不前的状况。

文体的发展首先是形式即表现手法的创新，伴随手法创新的，必然是有真知灼见的思想的创新，而手法的创新，一定要以思想活跃为基础。杂文轻而易举地放弃了手法创新这一大有可为的领域，因而在各类文学体裁锐意创新的繁荣中显得郁郁寡欢。

通过纵横坐标系上的比较，我们有充分的理由说杂文已经陷入了深刻的危机和困境，要摆脱危机和困境，出路在哪里呢？我认为应该从三个方面努力。

第一，要对杂文的定义重新界定，对杂文文体重新划分，恢复杂文匡正时弊、作匕首和投枪的功能。我们现在对杂文功能的认识，还停留在60年代初，认为杂文的功能是“表彰先进、匡正时弊、活跃思想、增加知识”。既要表彰先进，又要匡正时弊，杂文这一有棱有角的文体被涂抹得模棱两可，暧昧不清，所以报纸杂文栏也大多刊登的是“表彰先进”的文字，于是杂文的语言也就失去了哲人的睿智精警和诗人的豪迈激情。要使杂文重新变得犀利精悍，有必要对杂文的功能进行重新分配。“表彰先进”这一功能可以由新闻评论来担任，“增长知识”这一类可以由随笔来担任。“活跃思想”是各类文体的要求，所以不必要重新划分。这样，杂文的功能就只剩下“匡正时弊”了。

我们的社会最需要的就是这一类文体，要不，便在铺天盖地的赞扬和颂歌中昏昏欲睡，最终变得沉沦、堕落。杂文的这一功能和特性决定了杂文作者应该也必须有最大限度的思想自由和言论自由，因为杂文陷入困境的一个重要原因就是政治对杂文作者的束缚太多，杂文作者的悲哀就在于杂文常常成了政治单纯的传声筒。我们的时代最需要的不是传声筒，而是富有批判精神的冷峻的解剖刀，是站在历史的高度对人类社会发道路的预言和昭示。

第二，杂文的表现手法要锐意创新。伴随着杂文文体的独立，批判功能的强化，杂文的表现手法必须要有新的探索和突破，只有自由不拘、纵横捭阖的表现手法，才能表现自由不拘、汪洋恣肆的思想。目前，杂文的表现手法仍流于单一，结构模式化、语言枯燥乏味是杂文的通病。作为一种文学样式，杂文要借鉴各类文学艺术体裁的表现手法，为我所用，进行新的创造，才能求得发展。

第三，杂文作者要加强修养，提高素质，胆识兼备，向作家化学者化发展。目前杂文流于平庸，最主要的是作者缺乏胆量。杂文作者理应是真理的卫士，要有希伯来般的勇敢，张志新般的无畏。同时，杂文作者还应是知识面广博的学者，旁征博引、纵横驰骋。过去好多作家都是杂文大家，现在国外也有好多作家就是杂文家，而我们现在却少有称得上杂文家的

作家，这与政治束缚了杂文创作是分不开的。所以，我们现在应该呼唤作家投身杂文领域，这对提高杂文质量有益。

当前杂文正面临着一个千载难逢的契机，新闻自由已经由法学界和新闻界郑重提出，而最能为新闻自由开辟道路的先锋非杂文莫属。所以，把握契机，扬杂文所长，杂文的前景是辉煌的！

发表于 1988 年 5 月 20 日《杂文报》

世纪末婚姻大趋势

80 年代开放的情爱观给世纪末的婚姻带来了灾难。

现代人在这表面上以和平的橄榄枝装饰的迷宫之城中，要么洒脱，要么焦躁和惶惶不可终日。婚姻的危机不再像 80 年代在轰轰烈烈的震颤中看得见摸得着，可以切实地把握和逃避。

这是中国婚姻大走向的断层期，惶惑、疑虑、恐忧笼罩在中国人的婚城上。

但浩浩渺渺的云海在飘移，飘向闪烁着希望之星的新大陆。世纪末婚姻出现九种大趋势

一、悬崖的险石：处处危机感

世纪末的婚姻不再是爱的小屋，那传统的献身或古典式的、田园诗般的脉脉温情被现代意识淡化，婚姻是悬崖上的险石，夹缝中的蛋卵。

现代节奏使人们为工作和事业疲于奔命，竞争意识在都市人的大脑中定型，为了全力以赴必要付出许多，必要牺牲掉许多赋予配偶的感情。双方都会对对方变得陌生起来，为对方未能给予而滋生抱怨和不满。惟有易感的心空洞而又异常活跃。也许会发展为莫名其妙地争吵，将危机公开化，也许会发展为视同陌路人，在内心深处蔑视和厌恶对方，将裂痕掩饰起来。

悬崖上的险石首先是一种心理上的危机，这种心理危机将使夫妻变得隔膜和不可理喻。危机不会自动消失，危机在潜移默化中寻找出路，这出路常常就将心理化解为行为——于婚外寻求情感补偿的行为。

二、由冲出围城到固守围城：真正的爱在婚外

80 年代，不安份者处心积虑的是如何冲出围城，摆脱无爱婚姻的束缚。经过十年的突围，早已累得精疲力竭，败下阵来，龟缩蜷屈在婚城一隅；而冲出城池者亦元气大丧，或浪迹于城外荒郊野地踽踽独寻，斯人独憔悴，或最终又被新的围城所困，而新围城还不如旧围城，其滋其味丝毫没有变改。

90 年代，前两者同时发现了一条伟大的定律：真正的爱在婚外！80 年代困苦征战的不过是一场盲目之错。

既然婚姻的琐碎、实际和世俗消磨了爱，婚姻和爱两种不相容的东西——婚姻是满足社会欲的，而爱是满足人性的；婚姻是现实的、平淡的、庸常的，而爱是理想的、灼热的、浪漫的。那么，倒不如固守围城，以便更惬意地欣赏域外风光，并将观念付诸于实践，制造更多的浪漫绮情。

三、漂移的河床：婚姻关系更加松散

既对婚姻不满，又要寄附于婚姻，城池是固守住了，但这固守的城池已失去了意义。

人在漂移，爱在漂移，婚姻也在漂移，随着河床的敞开，机遇越来越多，情感的潮水也越来越滥，寻求新的岛，新的世界，一切有新鲜感的东西都富有刺激，只是婚姻关系越来越松散。

现实生活中已出现这一兆头，比如有的人住在单位，周末回一次家，而家和单位就在同一个城市；有人离家出走，开赴特区奋斗，建立新的无契约爱巢，却不愿离婚，定期回到真正的“家”中体验港湾的宁静；有人有家不归，逃避责任；有人家庭内离婚，长期分居，却不愿去办离婚手续……总之，婚姻关系在世纪末更加松散。

四、完全的物质外壳：爱被掏空

世纪末婚姻关注的是社会评判，而不是感情；关注的是金钱、权力和物欲的依托，而不是爱；关注的是自我发展，而不是对他人的义务；关注的是享受和清闲、舒坦，而不是共创爱的诗园。

婚姻成为完全的物质外壳，在里面，爱被掏空了，世纪末的人在向文明迈进的同时，也将自己遗忘了。

五、女尊男卑：性别发生错位，夏娃在婚姻台上唱起了主角

阴盛阳衰世纪末登峰造极。

女人在世纪末越来越自信、洒脱，中国的男人们也实在被历次政治风云涂改得大惨了，男人们在抛头露面、仗义行快的时候，魔棍已将他们的头面打击得血肉模糊，而期期艾艾的女人们反倒没损害什么。

男人们将兴趣中心转向女人的时候，渴望从女人那里获得慰藉的时候，他又一次将自我拱手交让了。但这一次是自愿的，他们强烈的社会欲淡化了，甘愿将女性供奉为神圣。

而女人并不能理解男人的心理，只要是男人给予的，她们便接受，只要是男人抬举尊敬，她们便当之无愧。80年代男人对女人的文明，到90年代将发酵，孕生出女人对男人的统治。

而女人因少有心灵创伤，她们的自信心在男人卑躬曲节的逢迎下日益高涨，益发坚定不移地相信这世界是属于她们的，益发趾高气扬，在婚姻中对男人颐指气使，使男人更加惟惟诺诺，谦卑且臣服。

男人们倒乐得充当配角，打倒不平等后，新的不平等却被人们熟视无睹。但也不必强求，度过世纪末的困窘，21世纪将依然属于男人。女人终将会让自己变得娇气且温顺如猫，还原成女人的本分。

六、更大的宽容：忠贞不再是责任和义务

传统婚姻的实质是一种负有责任和义务的婚姻，它以忠贞观为核心，这种忠贞要求对方对婚姻绝对忠实，对义务坚守不移。

受过80年代开放大潮洗礼的人们，到了世纪末会对忠贞有新的界定。他们认为，传统的忠贞观是有限的爱情和有条件的信任，最终必然破坏自身的目的，鼓励欺骗，播下不信任的种子，并限制双方个性的成长和爱情的发现。

到 90 年代，现代人几乎不约而同地认为：终身只爱一个人是荒谬的，要有很多个爱的偶像才能满足他们爱的渴望，并且，几乎所有的男人和女人都曾对配偶以外的人产生过激情。于是忠贞不再是性的惟一，也不再是责任和义务，夫妻双方都是自由的，谁都不对对方负有完全的义务。他为你付出牺牲是因为他爱你，而不是他所务必的。

新的忠贞是对自己的发展负责和对配偶的发展负责，共同实现自我完善，夫妻间将会出现更大的宽容和忍耐。

七、默认：试婚制约定俗成

80 年代婚姻出现的最敏感的问题，试婚，将在世纪末有所发展。

法律依然不会认可或确立试婚制，但法律不会制止试婚制，这样，试婚制其实是被默认了。

试婚或未婚同居，或领取结婚证后同居，都是以试验婚姻是否有前途而采取的行为。试婚在中国有四大约定俗成的要素：一是双方的精神和人格自由、独立；二是财产独立；三是不怀孕；四是只要一方提出解除婚姻即可分手。

八、时代大讨论：情人制有可行性吗？

80 年代时好像一夜之间冒出无数第三者，人们由对第三者的谴责转向平和、乃至认可，第三者均认为自己没错，是本能引导着他们。

由于婚姻契约越来越不值钱，婚姻关系越来越松散，第三者到世纪末无论在数量上或质量上都会大幅度提高，并且游刃有余，在婚姻栅栏门口出入如入无人之境，坦然且自然。

于是，二、三十年代博士张竞生提出的情人制理论将会被重新抬出，引发出一场时代大讨论：情人制有可行性吗？对情人最好的限制就是法。但法是对爱之类的东西无动于衷的，法只关心秩序，而情人制只是暗夜中的浪漫，并无碍观瞻。

情人制大讨论一阵子，最终不了了之，只是情人们出入于婚姻的栅栏时，脸上少了些神采——他们没有任何限制而少了些刺激和冒险的快乐。

九、希望之星：开放的婚姻

世纪末的婚姻是悬崖上的危石，令人忧心忡忡，但并非没有希望。

世纪末的婚姻是茫茫大海上挣扎的方舟，是探寻出路和彼岸的方舟，这彼岸上升起的星辰就是开放的婚姻。

我们不可能一蹴而就，要到达彼岸，我们必先得穿过充满危机的险风恶浪，必先得打乱先前的遗训和传统的框架，只有彻底的毁弃才有全新的重构，惟有沦入彻底的荒诞，才有新生的契机。这一切的撕扯、裂变乃至恶性的堕落都是价值，这一切的浑沌、迷惘乃至于绝望与困惑都是我们走向新大陆的桥梁。

开放的婚姻就是在这各种危机中铸造出来的一种适合于现代人的婚姻形式。它最大限度地包容爱，并将其作为内核，它将平等、自由、个性和信任作为婚姻的要素，在婚内实行坦诚交流和弹性角色，使个性和人格得以升华。

这是中国未来婚姻走向的大趋势，是传统婚姻到现代婚姻的飞跃。

发表于《海南特区报》1990 年 5 月 19 日

文化在边缘

几年前，在北京某大学研究生院里，偶遇一位特区来的朋友，问及“特区如何？”

呸呸呸呸！他一副深恶痛绝的样子：“没有文化！那里是文化沙漠！文化人像猴一样活着！”这是我那次北京行的最深刻的记忆。以后想起南方眼前就弥漫起一片黄黄的沙漠。况且，以后听到人们谈及南方便以“文化沙漠”来形容，似乎也习以为然了。

事情常常是这样，在那些习以为常的观念里，往往潜伏着悖论。近些时翻阅南方的期刊，翻看那些人们认为是“铜臭气”的氛围孵化出来的衍生物，再回首看看内地期刊，看看那些人们自认为是端庄凝重温柔敦厚的面孔，才发现两者之间确乎有很大的差异。内地有些刊物似乎是多了些脂粉气，倒是南方的刊物出“铜臭气”而不染，一派清新活泼，摇曳生姿的景观。

先说深圳，那里有《特区文学》、《深圳青年》，还有一份“养在深闺人未识”的佳丽《深圳风采》。《特区文学》不仅推出一批来自特区火热的现实生活、倡导新观念新的生活方式的作品，而且发现了刘西鸿等一批文学新秀。《深圳青年》以“真诚友爱、创造奉献”为宗旨，以一批鲜活的栏目诸如：“总编发言”、“竞领风流”、“新标题”、“苦咖啡”、“彩色菲林”使人感到新气扑面。每期的每一篇稿件似乎都是经过精心选择排列的，既有热点新闻的独家发现，又有“悄声细语”中的旖旎风光，可读性极强，却又有比内地刊物更为难得的纯正。而读起《深圳风采》来，从文体风格到装帧设计，都是使人感受到上海一批刊物的文化底蕴，赏玩把玩，犹如欣赏一位可人的小家碧玉，自有一番特立的风韵。

再看广州《家庭》的发行量一冲再冲，雄踞生活类杂志畅销榜首，自不待言。花城社出的《随笔》却以思想的深度和渗透力度，以文笔的轻情灵动，韵味的隽永取胜。它能够组来名家稿，这自然展示了编辑的腕力，而名家稿均无应付之嫌，这就相当可贵了。在我认识的才子作者中，他们以在《随笔》上发表作品为荣，可见这是一份品位很高的杂志。此外《南风窗》、《文化广场》、《黄金时代》均不流俗，有自己独立的品格和不可替代的价值，在诸多的同类期刊中，做到这一点应该说很不简单的了。这里顺便提一下《文化广场》虽创刊时间短，但它一出道便以其雅俗共赏。锐意求新的追求跻身于大小书摊，为人所注目，该刊主持人曾对笔者谈过1992年设想：它将刷新栏目，以建构当代都市新文化为目标，在引导文化新潮流、新观念以及新的生活方式上将有所作为。这是一份有广阔前景的刊物。

广州的文学刊物《广州文艺》、《作品》已失去了昔日朝气蓬勃的风采，显得力不从心。但时下文学已显得不够景气，我们过分指责则是苛求了。目前尚有《花城》仍雄风犹在，惨淡经营，常给人带来几缕欣慰的微笑。

南方边缘还有两份有影响的大刊不能不提，海南的《新世纪》和福建的《台港文学选刊》，从创刊至今，稳打稳扎从栏目到封面、从文体风格到装帧设计均能一脉相承，这种以不变应万变的品格，在这商品时代氛围下，令人肃然起敬。现在三毛死了，琼瑶也浪过了，但《台港文学选刊》却拥有了越来越多的读者，特别是年轻女性中的高知层读者，我曾有意问过这样一批读者，她们“只读《台港文学选刊》”，以示高品位、雅格调，以至于令人顿生另一种忧虑：“琼瑶热”造就了一大批为寻不到爱情而自杀，为寻到爱情而离婚的读者；《选刊》热”该不会造就一大批为忧伤的美丽而美丽的忧伤的女性幻想主义者吧？”

且罢，该回到开头“文化沙漠”的话题了。这一丛丛生机盎然、婀娜多姿的期刊如植物般欣然生长于南国，若是植根于沙漠，想必早该枯死了。期刊作为文化的载体，亦是一种可摸可触可证的文化本身。南方期刊繁荣盛于内地，这一事实谁能否认呢？

还有另一种“文化沙漠论”，这是对边远地区的轻视，固然，边城没有中原发达但文化无优劣，古典文化与现代文化其实是没有可比性的，首要的是立足现实，把握自我，扬长避

短，显示特色。先说西部和两座边城吧，兰州的《读者文摘》着意于人性的至真至纯至善至美，追求有意味的形式，特别讲究言有尽而意无穷，创造出朦胧的意境给读者留

下联想和再创造的空间，因而将雅的俗的高的低的或高不成低不就的读者竟统统迷惑住了，发行量直线上升是180万，居文化综合类期刊前列。兰州的《现代妇女》过去放在全国几十种妇女刊物中并不显眼，今年他们一改往昔的平淡，记者深入当代女性各个角落寻觅选题展开系列采访，大胆突出现代观念，宏观上注重对现代人生的探索，微观上讲究文采风格的统一，加之在封面和版式设计上借鉴《读者文摘》而形成别具特色的“西部风格”，的确令人赏心悦目。兰州这两刊对淡雅清新的视角形式的审美取向和追求，可望以此为龙头形成兰州期刊“形式系列”。据我对一些大学生调查，他们对《读者文摘》封面的打分最高。当然这是一些艺术鉴赏力较高、眼光挑剔的大学生。兰州的纯文学刊《飞天》在我身边的一些青年作者中亦是久负盛名、有口皆碑。通俗文学刊物《驼铃》也在通俗文学刊中搏得一席之地。离兰州不远处的边城西安期刊界这几年也煞是热闹，1988年《女友》一冒头就成为男人的朋友、女人的朋友的抢手货，除了在内容上冷不防地爆出些新观念，还在形式上突破了所有期刊的老面孔，使铅字在版面上无孔不入（就像他们的记者在中国的版图上无孔不入一样）每每在大街小巷的书摊邮亭里看到《女友》，我都会对她发出会心的微笑，我好像看到一位喜欢夸张的女友在钢丝上跳舞，不时做出惊人之举的夸张动作，她会“哇——”“咩——”“呀——”地大惊小怪，只是为了吸引你去看她。另一份出道才两年的《喜剧世界》有过之而无不及，除了以“哇——”“咩——”刺激你，它还会冷不防地来一声“喷嚏”，这是一份我逢人便推崇的杂志（本报将撰专稿评价，这里不再赘述）。西安是文明古都，我总弄不明白，那些埋在地底下古朴凝重的兵马俑酿造的文化氛围怎么会熏陶出这样一群潇洒不羁的人——从这两个刊物的风格即可透视这些人的风格。他们神秘、怪诞、诡谲、黠慧、出人意料、黑色幽默、自得其乐——这也形成了他们杂志独特风味。但我对这两刊心中总存有隐忧，不只是因为它出手不凡、一鸣惊人而带来的“来得快去得也快”的哲学忧思，我总感觉到它们似乎眼高手低，底气不足，与兰州刊物相较，它们不乏才气、灵气，更多了些鬼气、怪气和俗气，却缺乏兰州期刊空灵飘逸、恬静淡泊的仙气和雅气。兰州可能更少些文化积淀的因袭，而且能超凡脱俗、宁静致远，于淡然中透出后发制人的底气。

东北边缘长春期刊界亦是红红火火，不断有新刊爆出，且都不俗，有锐气《东西南北》深入人心《作家》有胆有识，佳作倍出，气势不凡《诗人》在冷寂中耐得寂寞也令人起敬。

再说上海，作为东部边城，所有报刊不看封面，只消读内文，就知道是上海出的，这显示了海绵体的海派文化极强的渗透力、顽强的生命力与凝聚力。上海的刊物都注重文化氛围的营造，从纯文学期刊《上海文学》、《收获》、《小说界》到通俗文学刊《故事会》、《章回小说》（已更名为《海派小说》），从文化类刊《艺术世界》、《知识与生活》到生活类刊《现代家庭》、《上海滩》，以及《上海文论》等一批理论刊物，均能雅俗共赏，雅而不涩，俗而不媚，保持着矜持端庄而又雍容大度的典雅风格。

天津的期刊亦是自成阵容。《小说月报》、《天津文学》、《文学自由谈》、《八小时以外》乃至《艺术家》都有自己独特的审美取向，并注重和作者、读者的沟通，这些期刊透出的津味儿文化虽没有上海的浓郁，却也是有迹可寻的。

综上所述，本文提出的边缘省市地区的文化可分为三类，一是南方商品经济活跃地带的边缘文化，二是商品经济滞后而文化活跃的边远城市文化，三是津沪就地域归划的“边缘文化”。

边缘文化的崛起也是对传统观念的反叛。内地的人总以为南方是商品经济淹没文化，形成商品经济发达=文化沙漠这一等式的观念，其实，商品经济的发达对文化的发展何尝不是好事，商品经济的冲击使旧文化解体，逼使文化顽强生存，重新建构，在重构的过程中它注入了适应现代节奏的新质，因而它能走在时代的前列。

而边远落后地区的边缘文化则因其地域的屏障较少受到商品经济浪潮的冲击,它较好地保存了其纯朴、古典的文化传统,其文化传统又没有中原文化过分滞重带来的因袭,它自由、清新而轻灵,因而在古典沦失的现代社会,特别是在商品经济发达的地区,忙忙碌碌的现代人从这一抹天真未凿的翠绿寻求到慰藉,这一文化的活力不是像南国文化在抗争中产生活力,它只是一抹未受商品经济铜臭气沾染的纯朴,它是天然的自发的,因而它更能受到现代人的喜爱和认同。

正如边缘科学崛起并创造奇迹一样,边缘是最富有对外界新潮的吸收力和创造力的,因而活力和生命力也在边缘。

发表于 1991 年 9 月 19 日《书刊导报》

期待中国幽默类期刊系列

一次,本报一位作者告诉我,他在本报上发表的一篇文章被一家杂志转载了,他问我有没有转载稿酬,是否收到样刊?

“什么杂志?”我忙问他。他告诉我:“喜剧世界。”

本报文章被其他报刊转载无疑是件幸事,被《喜剧世界》转载亦是一个“喜剧”。然而,转载者既不通知作者、编者,也不寄样刊和转载稿费,一出本该皆大欢喜的喜剧却叫人笑不起来,在普及版权法的年头,总有一种被侵犯权益的感觉。

于是,愤然致函该刊编辑部主任丁科民,一本正经地表示抗议。曰:贵刊许多页码都印有“版权所有、转载必究”的字样,我和这位作者看到不禁都笑了起来……云云。

我认为这个丁科民会好好地向我们道歉一番。没想到他的回信中竟一个歉字也没有,甚至连一丝歉意也没有。他用神采飞扬的笔迹没事人似地写道:

“因本刊名为《喜剧世界》,你与这位作者看到本刊时笑了,这是本刊的自豪。你的来信我们看后也不由地笑了,我们达到了目的!”

好个丁科民!他避实就虚,对我们的抗议故作懵懂无知状,利用我们礼貌的婉转,以幽默的一笑化干戈为玉帛。

是他们侵犯了我们版权,当然我们可以告他,但我们并非理直气壮,因为他转载我报文章也是对我们的抬举和欣赏。他深谙我们的心理,这时他干脆“幽他一默”,于是我们只得笑了——有幽默感的人就是在别人笑的时候也跟著一笑——我们的幽默感受到了启发。

每当在书摊刊亭看到《喜剧世界》,我就仿佛看到丁科民写那封信时慧黠的微笑。丁科民的风格是颇能体现《喜剧世界》的风格的。大千世界,姜芙众生《喜剧世界》从头到尾都不离幽默。在我们这个崇尚正义和崇高的国度,悲剧和正剧统率着历史的舞台,喜剧只不过作为插诨打科之类,人们都活得过于严肃、过于一本正经也过于刻板,即使是笑,也难得开怀大笑。

缺乏喜剧缺乏幽默的时代是封闭的时代,同样,缺乏喜剧缺乏幽默的心灵是封闭的心灵,封闭的心灵很小。幽默的心灵是开放的,幽默不仅是最高的智慧,不仅是一份洞悉世事人情练达的自信,不仅是对人性的最高领悟,幽默还是对世界保持纯真明净的心境的一种最佳态势。只有开放的时代才是充满幽默的时代《喜剧世界》正是开放时代的产物。

《喜剧世界》一出来就产生“轰动效应”,1990年第1、2期合刊发出后,发行量由2万份猛增到20万份,接下的一期直线上向30万份挺进。全因一些主要文摘类报刊如《读者文摘》等不得不对其刮目相看,纷纷转载。

能把这份喜剧杂志办得这样雅俗共赏,有声有色,仅仅靠编辑的幽默细胞是不够的,它

凝聚着编者的才情和胆识。该刊的编者们的最大的成功之处就是善于从正剧中寻找喜剧，比如毛泽东这样一位伟人，他们以“深沉的微笑和睿智的幽默”纳入《喜剧世界》，既有思想性，又有可读性，可谓天衣无缝。还有贾平凹这样一位不苟言笑的神秘鬼才，他们也能刻意勾勒出他那令人啼笑皆非的幽默情节。还有，特大抢劫犯魏振海落网记本来与喜剧无干，他们以一个特大的标题《喷嚏》，再加上题头引语毛泽东的话“人民大众开心之日，便是反革命分子难受之时。”鲁迅的话：“喜剧就是把丑恶的东西撕破了给人看。”一下子就创出幽默意境，再在小标题和语言上扣紧喜剧和幽默，竟也切入“喜剧世界”的宗旨。此外，幽默怪杰陈佩斯、喜剧小品《超生游击队》，都能够与《喜剧世界》丝丝入扣。整个杂志充满幽默滑稽、怪诞、风趣。无怪乎丁科民在回我的信中手舞足蹈地欢呼——“我们达到了目的！”

开放的时代人们在宽松和谐的环境中更趋向于喜剧的心态，这是一种朝气蓬勃、返朴归真的心态，出版界连连推出《中国幽默》、《海外幽默》、《幽默大全》以及《怎样使你的谈吐更幽默》等等诸如此类的书，满足了读者的需要，上海《书讯报》近期举办的“你喜欢的10本上海版新书”推荐活动中《中国现代十家幽默文选》荣列其中。幽默成了一大时髦，甚至成了判定一个人是否有魅力的尺度，有的姑娘找恋人也将幽默作为一大条件，这是健康的有朝气的时代的象征。记得一位当代哲人说过，希特勒发动世界大战是因为他缺乏幽默感，如果派十个幽默家到他的国家，他就不会发动战争了！可见幽默对人类的重要。

我们现在幽默类的刊物太少了，只有《讽刺与幽默》寥寥几家，《喜剧世界》的成功为幽默类期刊的兴起铺垫了道路。

发表于1991年10月《书刊导报》

1992：谁的作品将在中国畅销？

——尤今与三毛之比较

尤今在港台新素有“三毛”之称，在台湾和东南亚她几近与三毛齐名，新加坡的一位女读者认为：“你如果读了三毛的那几本书，而且深深地爱上了它们，那么我相信，你是绝对会喜欢尤今的游记《沙漠中的小白屋》的。”

香港著名武侠小说家梁羽生评价尤今：“论质论量，比起三毛，都是不遑多让了。”

在台湾近期出版尤今的游记《迷失的雨季》作宣传时，赫然标出：“怀念流浪的三毛，期待翱翔的尤今。”

对于大陆读者，尤今是一个陌生的名字，因为大陆尚未出版尤今的作品。尤今，原名谭幼今，南洋大学中文系荣誉学士，系台湾《小说族》杂志特约编委，现执教于中学，今年40岁，已出版27部作品（其中游记13部、小说7部、小品文4部、散文两部）。四川文艺出版社捷足先登推出她的作品集。浙江文艺出版社也将于年内推出她的五部游记散文《沙漠中的小白屋》、《那一份遥远的爱》、《太阳不肯回家去》、《迷失的雨季》、《浪漫之旅》。

有识之士预测：“三毛热”将再度在大陆兴起，这个“三毛”就是尤今。

尤今与三毛的异同

尤今与三毛有许多相似之处。

首先她们作品的选材均以沙漠、丛林、边城、异域风光风情为主，写的都是一些人迹罕至的地方的风俗民情，奇诡之事，对大自然的美丽风光悠然神往，而渗透于文中的爱心和灵性亦如出一辙。

妙的是，她们对爱人的标准也一样，而且找到的丈夫相差无几：都是大胡子，都不会说

华语，又都是很雄性又很孩子气、自信又诙谐的男人。她们与她们的丈夫都有截然不同的爱好与追求，丈夫并不关心她们的文学，却以她们是作家而津津乐道，自得其乐。“他全然看不懂我的作品，但是却常常听他对朋友说：我的太太出版了30多本书哩！”尤今嗔他，他耸耸肩毫不在乎地应道：“迟早的问题而已，早点说出来，又有什么关系？”——我们完全可以把尤今的描述套在三毛和荷西的身上。

尤今的丈夫詹和荷西一样雍容大度。尤今和三毛一样，非大胡子不嫁，与三毛不同的是她爱过两个大胡子，第一个大胡子是印度青年，因家里反对异族通婚而告吹，第二个大胡子出现在她生活中以后，她坦率地说：“你的胡子让我有重温旧梦的感觉，所以一见钟情”。而她的大胡子却笑嘻嘻地说：你已经失去了一次嫁大胡子的机会，现在，一定要好好珍惜千辛万苦嫁得的这个大胡子呀！”——又像三毛和荷西对话。

但她们还是有很大的不同的。三毛的游记是作为小说写的，里面有虚构，着意要给人欢心。尤今的游记是作为散文写的，绝对真实，但她喜于营造小说的氛围，就文采来说，三毛明净旷远，尤今浓郁亲切；三毛练达爽朗，尤今细腻自然；三毛偏激，尤今中庸；三毛激烈，尤今恬淡。在文气上，三毛博大深厚，尤今如小家碧玉，涓涓溪流。

三毛更接近西方女性的性格，尤今更多传统东方女性的涵蕴；尤今会因家庭反对而放弃所爱，三毛绝不，她会如凤凰扑火，义无反顾。她们都喜欢动物，尤今听说手中美丽的鹦鹉被杀死做菜，她只是“有点恶心，但想到入乡随俗，却也不便，不想再说什么”。尤今对此表现得平和，三毛绝不，她会激烈反对、诅咒。三毛是行动型的，尤今是体验型的。三毛执拗，尤今顺其自然。

尤今的人生与成名

尤今比三毛小8岁，1950年10月生于马来亚怡保，祖籍广东，大学毕业后就职于国家图书馆，后来转任《南洋商报》外勤记者，再后来任中学教师至今。

尤今读小学五年级便向报社投稿，在文坛上少年得志，但30岁以前一直很平淡，1979年沙漠生活使她文思泉涌，水到渠成《沙漠中的小白屋》使她的文名风靡南洋，一举成名。这本小书一版再版，获新加坡书籍节的“华文优秀作品奖”。这一成就策动她如“行云流水”飘泊于47个国家的国土上。“毫不隐瞒地把我的笑痕与泪影涂抹在稿纸上”。

家——尤今与三毛的另一种诠释

对于家庭，尤今与三毛有不同的观念，三毛喜欢的家是变化和流动，大起大落。随遇而安。而对于丈夫，三毛是绝不会牺牲个性的独立而苟同的，她更不会忍耐。

尤今不同，尤今追求温柔适意，她需要稳定感，她可以忍耐，她深深地了解：“一个美丽的家，除了在丈夫归来时，为他亮一盏灯、烧一桌菜以外，还得加一个笑脸。在某种特定的环境里，眼泪，是必须强强地忍着、忍着的。”每天丈夫下班归来，她迎接丈夫的“除了温馨的灯光，除了温热的饭菜，还有四张温暖的笑脸。（见尤今散文《家》）。好一个温良恭俭让的东方传统女性——一个知足而勤勉的小主妇！”

这样一个率直而富有灵气的作家，这样一个极有女性味道和女人魅力的女人，相信中国读者也会喜欢上她的。

发表于1991年《书刊导报》，1992年第2期《莫愁》等杂志转载

刘荆洪和《奇石与欣赏》

石头，坚挺且硬实。我们喜爱它，玩赏它。可谁能想到：科普作家刘荆洪，竟从石头里看出了气。在他眼中，那山野里似剑、似柱、似竹、似林、似虎。似龙、形象千姿百态、栩栩如生的石头，都是气之使然。

举凡有所成者，大抵多为“痴徒”。痴其钟就似钟，痴其树就似树，痴其石亦似石。我不知道刘荆洪眼中的石头到底形成什么样子，但我眼中的刘荆洪，却总给我一种石头的感觉。

这人凝重如石。很少开怀大笑过，话又少。或许是被什么重大的哲学问题困扰着。听他讲话有些费力。他语句短促，仿佛背负着一座石山。两道粗壮的眉峰紧拧着，显得心事重重。

这痴劲，许是他读书太多吧，有了太多思想的沉重，智慧的痛苦。读书多而飘逸的文人先数李白，他是仙；而刘荆洪毕竟是凡夫俗子，书读得再多，也飘逸不起来。

他喜欢沉重的东西，我想。要不他不会选择石头的。石头这样呆头呆脑的东西，只有石头一样憨厚朴实的人相知和选择。这年头，人们多讲究空灵，对时髦、热点和急功近利的炫丽趋之若鹜，那山野间、路旁河畔的石头，被不屑一顾的匆匆过客们踢来踢去，有谁重视其实在、坚韧而又默默地自然生成的价值呢？

不料，忽一日，他告诉我们，他撰写的一部有关石头的书稿已付梓。

这是中国第一部展示石头大千世界的知识杂文集，亦是阐释石头美学的知识小品集，当代著名学者、诗人吴丈蜀先生和武汉工业大学副校长陶景飏教授，先后题诗赞扬此书：“奇”！

有幸通读了全书，我发现此书与其人风格炯异。文笔优美清新，而且通俗流畅。我认为，将美学这等雅的内涵用雅的文笔表现之倒不足为奇，奇的是将雅化解为通俗的、赏心悦目的形式，这需要功力。你看他纵横古今，涉笔成趣《石头·岩画·敬亭山》一文，由一万年前的岩画写到西班牙阿尔塔米拉洞穴壁画，再及中国古代画石的画家，然后笔锋一转，由画及诗，写《独坐敬亭山》的人与石山“合一”。“同形”。上下一万年，广阔的时空跨度，仅用380字囊括，跌宕生姿，理趣意趣横溢而生。

写出精湛的短文是需要功力的。当得知刘荆洪成此稿，挥笔疾书仅一个多月，我感到吃惊：这书有十余万字呀！记得有个外国作家说过：好的作品是站着写出来的；“快枪手”刘荆洪定是经过“站着写”的训练！

难得的是风格。刘荆洪的风格呢，文章开头大多散淡、随意，有如“闲庭信步”。文章的主体部分常常是一波三叠、曲径通幽，使人犹如置身美学殿堂，其景观目不暇接。结尾处言简意赅、画龙点睛，不乏警句。

真是奇石出奇文！

我一直认为，文字技巧达到一定水准后，文章的优劣皆取决于“气”。技巧是可以学得的，而气却非一日之功，气是骨子里的东西。刘荆洪的书有一股贯通始终的“气”，这“气”是创造、奉献、质朴和坚韧的素质。比如：

——“火石发光发热，为的不是自己：需要的时候，能默默上前，退却的时候，也耐得寂寞。这是难得的美德。”

——“石头呢，也是以天然的美使人感到朴素的美的。”

——“假宝石终究不能冒名顶替真的，真宝石也要百般珍惜才不失真。即假的就是假的，真的则要珍惜。”石头之“气”，折射出人格的品质，如同松竹梅，成为坚贞、高尚的品格的象征，以其高洁令人歌吟赞美。

三十几岁的他，将石头和笔头巧妙地融为一体了，这奇人！

发表于《语文教学与研究》杂志1990年第7期

爱丝梅哈尔达的六次“扁嘴”

高尔基说：“当作家在他任何一个人物身上都能发现和强调指出讲话、手势、姿态、面貌、微笑、眼睛的表情以及其他等等所独具的，表现出性格特征时，他的各个人物才会是活生生的。”

怎样才能发现和强调地指出既合乎人物身份又是人物所独具的表情，达到深化人物性格，使人物“活生生”的目的呢？雨果在《巴黎圣母院》中，以他的如椽大笔，给我们创造了爱丝梅哈尔达这个人物。正是作者在小说中着意刻画了她“独具的”讲话、手势、姿态、面貌微笑、眼睛的表情”，才使这个人物栩栩如生，跃然纸上，令人久久难以忘怀，成为文学史上一个经久不衰的典型艺术。在这些细节描写中，曲尽幽微、最见功力、最能传神的，是爱丝梅哈尔达的六次“扁嘴”。

第一次“扁嘴”见小说 81 页（见贵州人民出版社 1980 年版）。这是爱丝梅哈尔达在小说中初次露面。正当她在格合勿方场上让山羊表演时，人群中的克罗德副主教叫道：“这是亵渎神圣的！这是侮辱神圣的！”这时，作者描写道：爱丝梅哈尔达“把下嘴唇伸到上嘴唇外面，熟练地扁了扁嘴”。根据爱丝梅哈尔达的个性，按照通常的写法，该让她辛辣尖刻地把克罗德痛骂一顿才是。但作者未落俗套，把爱丝梅哈尔达写得一般化，而是来了个画龙点睛之笔，使她所要表达的厌恶之情均蕴藉于“扁一扁嘴”四字中，把她对克罗德这个“正人君子”的愤怒、鄙夷、不屑一顾的感情表现得淋漓尽致。一个嫉恶如仇、火一样燃烧着的性格，透过这四字活脱脱地展现在我们面前，使人预感到她在以下章节中，对克罗德求爱的拒绝和对克罗德的憎恨是不可避免的和不可调和的。同时，“熟练地”三个字说明了“扁嘴”是爱丝梅哈尔达富有个性特征的习惯性动作，为以下的五次“扁嘴”作了巧妙的铺垫。

第二次“扁嘴”见小说 93 页。在夜深人静的韦黑得雷街道上，“诗人”甘果瓦无聊地追逐着爱丝梅哈尔达，在爱丝梅哈尔达回头打量他的时候，小说写道：“甘果瓦看见她略略扁一扁嘴。”因为她把甘果瓦当成是不怀好意的公子哥儿，所以，用“扁一扁嘴”来表现她对甘果瓦这类人物的轻蔑戏弄和戒备心理，是再恰当不过的了。

第三次扁嘴见小说 119 页。在怪厅里，正当甘果瓦处于即将被绞死的绝境时，爱丝梅哈尔达进来了，她严厉地问居桓国王：“你要吊死这个人吗？”居桓国王回答道：“除非你会要他作丈夫。”听到这句话，“她略微扁了扁嘴”。一般的姑娘处于这种情景用“扁嘴”来表现应诺婚约的忸怩作态，也会是很有情趣的，然而爱丝梅哈尔达的“扁嘴”绝非忸怩作态，因为她对甘果瓦毫无爱情。她只是出于善良的天性，不愿看见一个无罪的人被活活绞死，同时，她想到甘果瓦曾救过她，于是，她不情愿地“扁了扁嘴”表示可以应允。透过这个“扁嘴”，我们仿佛可以看到她的一系列难以言传的心理过程：瞧，这个风俗多滑稽呀，为了救这个可怜人的命，竟要承认他作我的“丈夫”！嗯，当当这个“妻子”也怪有趣的。想到这里，“她略微扁了扁嘴”。这个“扁嘴”把一个情窦未开、纯真善良、憨厚可爱的少女的情态维妙维肖地呈现在我们眼前。

第四次“扁嘴”见 126 页。当甘果瓦见自己的轻率触怒了她，赶忙诚恳地说了一套补救的话，并保证以后决不碰她了，听到他这段陈述，爱丝梅哈尔达也不回答，用“轻视地扁扁嘴”来表示她对甘果瓦胆小怯弱的藐视和讥诮，表现了吉卜赛人所特有的粗犷豪放、倔强刚直的性格。

第五次“扁嘴”见 127 页。当甘果瓦请求作她的爱人时，“她扁了扁嘴”，因为她心中理想的模特儿是能保护她的“太阳神”法比，对于甘果瓦这样的无能之辈，她只能用“扁嘴”来表示瞧不起和不耐烦。这个“扁嘴”把她娇憨忠贞的个性和丰富的内心世界曲折地表现出来了。

第六次“扁嘴”见 133 页。甘果瓦把话题扯到居桓国王曾为他俩主持婚礼的事上，想以此获得她的好感，这时小说写到：“她又习惯地扁了扁嘴”。这个“扁嘴”表现了她对甘果瓦纠缠不休的恼火。

“扁嘴”是少女表达喜怒哀乐最常见的表情，既用来表现风流女子的浪荡，也可用来表现热恋中少女的多情，还可用来表现内向性格的女子的某一微妙感情。可惜的是，人们往往容易忽视这一细节，即使是写，也很少往性格深处挖掘。所以给人印象不深。雨果到底不愧为文学大师，六次“扁嘴”，仿佛信手写来，笔筒墨浓，含蓄曲折，把一个单纯无邪、天真泼辣、善良多情而嫉恶如仇的吉普赛女郎的形象刻划得神灵活现。反复欣赏这一细节艺术的绝唱，总给人一种余音绕梁的无穷韵味。

从这六次“扁嘴”，我们初学写作的同志该受到哪些启示呢？

首先，我们应该而且要善于观察和发现人物真实而独特的个性化细节。文学作品是由细节组成的，艺术形象的感人与否，在一定程度上取决于细节的真实性和生动性。要培养观察人的敏锐眼光，一方面要在生活中着意观察、研究；“静观默察，烂熟于心”，于一颦一笑处窥真情；另一方面还要学习前辈先师们的观察方法和描写手法，从名著中吸收养料，化为己有，这样才能有所创新。

恩格斯强调写出“这一个”，鲁迅强调画出人物最能传神的“眼睛”。爱丝梅哈尔达的“扁嘴”既符合“这一个”的性格特征，又达到了“传神”的境界。它只属于爱丝梅哈尔达“这一个”，要是任意换一个人物来这么六次“扁嘴”，那只会造成东施效颦，令人恶心的结果。

其次，我们描写人物细节除了把握住人物性格外，还必须依据人物所处的特定场景和环境，符合情节发展的内在逻辑。爱丝梅哈尔达的六次“扁嘴”皆发生在第二卷里，而且都以甘果瓦的感受来写，这是完全符合情节发展的逻辑的。试想，如果在下面篇幅，当爱丝梅哈尔达惨遭厄运时，突兀地来一个“扁嘴”，那就大煞风景了。同样，如果要她在应该表现害羞的“情人”法比面前或者是在外貌丑陋的加西莫多面前也来一个“扁嘴”，那将是读者难于忍受的，因为这样势必破坏了爱丝梅哈尔达这个人物性格的完整和和谐，给人一种不真实感。

由此可见，描写人物的典型细节还要自然、恰切。只有自然的才是美的，只有恰切才能给人真实感。爱丝梅哈尔达的六次“扁嘴”次次恰到好处，正是火候，多则嫌其累赘，没意思了，少则失其神韵，也没意思了。如果觉得“扁嘴”这个细节俏丽迷人，不妨多用，那不仅会有损人物性格，还会使形象变得不伦不类，矫揉造作。

爱丝梅哈尔达是雨果倾注其全部审美理想而着力塑造的一个美的形象，作者从各个角度和细节方面，对她的外貌美和心灵美作了精心的刻划。读者还可以从其他方面找出对她的个性特征的精彩描写，从而可以提高对艺术的欣赏能力，并得到美的满足。

发表于《芳草》杂志 1983 年第 1 期

罗尔斯顿并不孤独

即使是 5 年前，我也没有想到会从文学的写作转向编撰这样一套关于濒危野生动物的书。其实，这就像美国哲学家霍尔姆斯·罗尔斯顿所说：“25 年前（指 20 世纪 60 年代前——引者注），就是最敏锐的观察家也不会预料到哲学会会有一个荒野转向。最近哲学界转向对人类与地球生态系之关系的严肃反思，比任何一次哲学上的转变都出乎人们的意料。”

哲学是社会科学各门学科之灵魂和高峰，过去，我们一直都将哲学当成纯精神层次的、形而上的一种学问，没想到，现代社会重构人类的生活方式和观念的同时，也对哲学来了一次重构。事实上，这种哲学的重构和转向在西方哲学史上已经有过 4 次：第一次是哲学的认识论转向，第二次是哲学的语言转向，第三次是哲学的文化（人文）转向，第四次是哲学的荒野（环境）转向。

在这4次哲学的转向中，其中哲学的荒野转向具有划时代的意义，它象征着人类进入一个新时代的文明。一系列关于生态、物种和动物保护问题的提出构成了哲学荒野转向内核，这些问题包括“人类中心主义”、“大地伦理”、“物种歧视”、“自然界内在价值”、“代际伦理”、“动物权利”等诸如此类。当我们正在热火朝天地搞“大跃进”、“除四害”、“灭麻雀”以人海战术的形式附带也剿灭各种各样会唱歌的小鸟)的时候，当我们轰轰烈烈地搞“文化大革命”，既无人道，也无兽道，更无鸟道，只是要泯灭一切有灵性的生灵的时候，西人却也在热热闹闹地争鸣和行动。只不过他们是为野兽和小鸟的权利而开展的。

人类不会寂寞，人类永不寂寞；生命在于运动，人类必须运动。只不过国人是在造反有理的革命运动中喧嚣；与此同时，西人是在绿色革命的运动中喧腾。人类差之毫厘，失之千里；人类似是而非，又大谬不然。

哲学的荒野转向的命题是罗尔斯顿提出的。罗尔斯顿第一个宣称自己是一个“走向荒野的哲学家”，他要求人类既要有文化气质，又要有荒野气息和泥土气息。

他将文化气质和荒野气息并提的寓意何在呢？按我的理解，他是要重新界定人类的精神境界，升华人类。人类的精神气质也在转向中，至少经历过古典时代的贵族气质，西方文艺复兴之后的文化（人文）气质，然而，到了现代派和后现代眼中，文化成了枷锁。除了文化，人类还需要什么呢？人类精神气质的下一个转向在哪里呢？

无论人类怎样似是而非，有一点是不变的，殊途同归，同源同流。20世纪80年代初，改革开放的闸门洞开，西方各种哲学思潮的潮水漫涌而来，国人方知尼采早就说“上帝死了”，国人说“打倒偶像”。不料，失去了信仰的痛苦是深刻的痛苦，是思想的痛苦，也是智慧痛苦，一切都在蝉蜕中。80年代正是中国思想界逐步步入痛苦的深处的年代，到80年代末，国人似乎已经提前在煎熬中度过了世纪末情结。中国人在一个年代走过了西人一个世纪的路。80年代困扰国人的核心问题是，现代人的出路何在？现代人如何走出困境？这一问题的提出，使中西方完成了殊途同归的和解。

在这个比较中，我们可以清晰地看到罗尔斯顿作为“荒野哲学家”的睿智。他希望现代人具有泥土和荒野气息，其实已经超越了绿色组织保护野生动物、维护生态平衡的口号，从而在形而上的层面提出了解决现代人困境的出路。环保、生态平衡和保护野生动物已经不仅仅是实践行动的需要，更是一种精神的需要，是人类自身走出信仰沦失、精神迷惘的困境的需要。从某种意义上说，罗尔斯顿的荒野气息其实就是人类精神气质的第三次转向和升华。

当时（80年代），中国思想界对如何走出现代人的困境提出了多种方案和途径，其中具有最多共识的是“天人合一”说。“天人合一”和“荒野气息”其实有异曲同工之妙，这就是在对人类终极关怀上中西方的殊途同归。然而，中国人对现代人出路问题的思考是从古人故纸堆中寻找线索，而罗尔斯顿显然是关注当下、面向未来而获得灵感。所以，尽管两种答案如出一辙，罗尔斯顿无疑更加高明也更富有创意和智慧，他直逼事物本质。

罗尔斯顿的高明之处在于他不仅仅单向度地提升精神境界，他还让精神有一个着陆点，这就是要有地球生态的忧患意识，和基于这一忧患意识之上的绿色行动。这里，在此时此境较为完美地达到了“意识”与“物质”、“精神”与“存在”的统一。

尼采说“上帝死了”是本世纪初的伟大发现之一。然而他不知道，他接着说的第二句话给人类带来的灾难性后果，远远超过了他的伟大发现带来的光明。他说：“我即上帝”，将人的独立、个性和尊严凸显出来，这是他的功劳。同时，每个人都是上帝了，谁是奴仆呢？自然就是地球上其他的物种了。地球上共有500多万种物种，人类疯狂占有和奴役的欲望最强的对象首先是野生动物。

在人类历史上，从来都是“要做大自然的统治者”和“做自然的立法者”的观念占主导地位。直到现代，人类才发现，人类与大自然是共生共荣、唇齿相依的，人是自然的产物，与自然的关系是平等相处的关系，地球不仅仅是人类意义的，世界上所有的生物并非都是为

了一种生物而存在。人不是自然的立法者，不是自然的统治者，更不是自然的上帝。

弄清楚这一切，人类付出了一个世纪的代价。而一切代价都是会有惩罚和报复的。如果在 20 世纪 60 年代，有人类忧患意识的西方思想家还在说“惩罚将在何时？！报复将在何时？！”那么，对于当下的我们，已经频频品尝到报复的苦果了——长江洪峰决口，黄河断流水荒，内蒙黄沙逼近京都等等，这都是因砍伐森林、破坏生态带来的恶果；还有国际间的战争导致地球气温升温酷热等等。在这些报复性的惩罚中，最为令人悚然心惊的是，人类的捕猎和生态破坏使得人类在地球上的伙伴——野生动物越来越少。更令人心寒的是，现在绝大多数国人都还没有这种深刻的意识和危机感，他们不能理解野生动物越来越少对人类意味着什么，他们不知道什么是人类的自戕和自虐。

没有什么能够毁灭人类，除非人类自己。

罗尔斯顿并不孤独，在西方，荒野哲学家和生态思想家层出不穷。其中代表人物有利奥波德、福格特、康芒纳、卡森等。早在 20 世纪 30 年代，利奥波德就提出“土地伦理”，呼唤人类的环保意识。40 年代，福格特向人类发出警告，他警告人类“在生态法庭上受审判的日子”也许会到来。

正是在这样一批有忧患意识的荒野哲学家的呼吁下，人类环保意识逐步觉醒。1969 年，美国联邦政府颁布《环境法》，1970 年，美国环境保护署成立。

1972 年，联合国在瑞典斯德哥尔摩召开了人类环境会议。当时的中国并不相信有什么世界性的环境危机和生态危机，只有资本主义制度的危机，社会主义是不可能产生污染的，谁要说有污染、有公害，谁就是给社会主义抹黑。然而，这次会议使十年内乱中的中国开始觉醒。1973 年 8 月，国务院召开了全国环境保护会议，会上揭露出的环境污染和生态问题令人震惊，会议由最初的 300 人扩大到 1 万人。会后，成立了国务院环境保护小组。1979 年 9 月，中国第一部《环境保护法（试行）》颁布。接着，国家环保局及各地环保机构成立。环境保护成了中国一项基本国策。

和文学创作比起来，这套书在有些人包括我自己看来显然是小儿科。然而，人类学问最高的哲学家亦将毕生精力和心血倾注于野生动物，这又使我感到无比欣慰，即使是把诸多创作计划和正在进行的创作搁一搁，也在所不惜了。

事实上，一些作家早已将敏锐而忧虑的视觉投向野生动物和生态环境，并创作出感人至深的作品。记得 1995 年初，在春寒料峭的北京魏公村路口的报刊亭，我买到一本《译林》杂志，当期头条就是一部书名叫做《鹈鹕》的长篇小说。当时，鹈鹕对于我是陌生的，是看了这部小说我才知道鹈鹕是一种濒危鸟类。小说表现了大学教授和女大学生为了探究鹈鹕之谜，与污染环境导致鹈鹕灾难的石油大亨展开的生死搏斗。这部小说之所以成为西方畅销书，我想不仅仅在于小说写得惊心动魄，引人入胜，更重要的是它具有荒野哲学的深刻主题，这一主题已经成了全球人类关注的焦点之一，故而它能赢得广大读者。

这部小说使我开始关注濒危动物特别是濒危鸟类。后来，我又知道早在 1962 年，美国海洋生物学家蕾切尔·卡森就有一部《寂静的春天》出版，这部著作轰动世界，不仅是它其中深厚的忧患意识和优美的文笔，还在于它几乎成了人类生态意识真正觉醒的标志和里程碑。这本书在扉页上显著地注明：“献给阿尔伯特·史怀泽”，只因为他说过一句话：“人类已经失去了预见和自制的能力，它将随着毁灭地球而完结。”

《寂静的春天》是平地一声惊雷，它使得这位瘦弱的、身患癌症的女学者遭到了空前的难以想象的低毁和人身攻击，因为她对杀虫剂带给自然和人类的灾难的精确描述，得罪了化学工业集团的工商巨头，包括政府高级官员，以及农业部门，从《时代周刊》《纽约人》到德高望重的美国医学学会、还有大批有工业后台的专家也谴责她是竭斯底里的病人和极端主义分子。因为那时的传媒上还从来没有“环境保护”这个字眼，有的只是“向大自然宣战”和“征服大自然”。

《寂静的春天》影响是深远的。最终，蕾切尔·卡森胜利了。1963年，美国总统肯尼迪亲自任命一个特别委员会调查书中的结论，国会召开听证会，美国第一个民间环境保护组织由此成立，美国环境保护局也因此应运而生，曾获得诺贝尔奖金的 DDT 和其他几种剧毒杀虫剂被彻底清除。到了 90 年代，美国副总统阿尔·戈尔亲自为《寂静的春天》写“前言”。戈尔副总统说：“本书犹如一道闪电，第一次使我们时代可加辩论的最重要的事情显现出来。”他还说：“我坚信，人民群众将不会再允许政府无所作为，或者做错事。”

1992 年，一个杰出的美国人组织推选《寂静的春天》为近 50 年来最具影响的书。《寂静的春天》出版之后，一批荒野哲学家和生态思想家纷纷出版了自己的著作，其中包括美国罗尔斯顿的《哲学走向荒野》、梭罗的《瓦尔登湖》、利奥波德的《沙乡年鉴》。康芒纳的《封闭的循环——自然、人和技术》和美国沃德与杜博斯的《只有一个地球——对一个小小行星的关怀和维护》等。

在中国，出版界也从荒野哲学中得到启示，大量介入生态环境主题的出版物。1997 年间月，吉林人民出版社出版了吴国盛主编的一套《绿色经典文库》第一批 11 种，其中有曲格平的《我们需要一场变革》、徐刚的《伐木者，前来！》等，推出了一批包括上述绿色名著在内的海外有关荒野哲学的翻译作品。对于生态环境特别是对野生动物的保护正在深入人心，不仅中国少儿已经行动起来，就是老一辈敲将军，也从指挥千军万马转向对野生动物的研究保护。在上海，就有这样一位可敬的将军董润民。董将军 1991 年离休后，潜心他一生酷爱的鸟类，为唤起国人的环保意识，他养鸟驯鸟，查阅资料，拍摄照片，与专家切磋鸟识，以 2 年一书的速度，现已出版了 4 本关于鸟类知识的专著。

罗尔斯顿并不孤独，罗尔斯顿们并不孤独。荒野气息和环保潮流扑面而来，《与鸟同飞》、《与兽共舞》、《与鱼偕游》，这套书的编撰念头的肇起，恰是这时代潮流中的一朵浪花的一闪。

在当代中国的大众生活中，还有另一时代潮流，就是爱好收藏的人们越来越多，汇成了前所未有的收藏文化潮涌浪飞的盛景。作为一个收藏者，我是在集邮过程中发现极限片这一板块的魅力的，并在一些文章中多次论述了“极限片是最富有邮味的邮品”这一观念，这一观念正在被广大邮友认同，并逐渐深入人心。就是在极限片的收藏中，我又发现了 WWF 极限片（即各国发行的带有世界野生动物基金会熊猫徽标志的极限片），它们全部表现人们最心爱的题材之一野生动物，摄影传神，设计悦目，印制严谨，规格统一，画面美仑美奂，除了一两套是绘画片，全部是摄影片，全部符合国际邮联规定的组集参展规则，可以说是最佳的组集邮品。

WWF 极限片的收藏之路是艰难的，因为在国内收藏 WWF 极限片的人极少，且尚无人将其收藏齐全，在国内数以万计的邮商中尚无一家专营 WWF 极限片，较有规模地经营 WWF 极限片的邮商仅有 2、3 家，却没有一家将其大全套备齐，为了收藏齐全这些 WWF 极限片，我曾同中外 100 多个邮商邮友联系来购，有时为了找到尚缺的一两套片要打数十个长途电话，或写数十封信，或在网上花几天功夫查询，发电子邮件，结果回答有时全部是“无”。不计时间就是金钱，仅仅花在为寻找 WWF 极限片而付出的长途电话费、寄信邮资费、上网费上，就已逾万元。当然，收藏的乐趣就在过程中，是不能以金钱计的。惟一感到欣慰的是，这些世界各国发行的珍贵的 WWF 极限片，几乎全部收藏齐全，仅近期新发行的数套尚在寻找中。

可以说，这套书是人类当代生活的两大热点潮流——生态环保热潮和收藏热潮奇妙交汇的产物，这套书已经超越了我个人的单纯爱好和兴奋点，它将是一切珍爱动物，投身环保，呵护生态，热爱收藏，关注地球、人类和动物命运的人们的兴奋点和精神指归，还将是一切热爱生活、富有美的感知力的读者共同的兴趣。

罗尔斯顿并不孤独。这套书的出版也凝聚着编辑的智慧，南方日报出版社的陈微尘以其

曾经从事新闻工作的敏锐,和长期编辑艺术版面的感性和理念,独具慧眼,发现了这套书稿,并提出了一些宝贵的意见。还有与她一起为这套书稿来深圳的她的先生、知名杂文家赵牧先生,也为这套书稿提出了一些富有创意的意见。

即使是5岁半的女儿陈瑀小朋友,在这套书稿的编撰中,作了大量的调皮捣蛋的事,她会在我潜心整理、研究的时候趴在大书桌上,对我这些心爱的极限片翻来覆去,自作主张,指指点点,问来问去,我不得不用大量的时间去应对她,然而,现在我还是要感谢她。因为从她的闪烁着新奇、求知、珍爱和愉悦的星眸中,我读到了未来和希望——野生动物作为人类伙伴与人类和谐相处、共生共荣的未来和希望。不是占有,而是珍爱;不是残杀,而是感激;不是漠然,而是兴趣;不是敌对,而是伙伴;不是征服,而是呵护。

这样,她使我相信了编撰这样一套书的理由和价值——这是当代与未来人类的共同价值。这样,她又使我相信了,即使是未来,罗尔斯顿也不孤独。

(此文系《与鸟同飞》、《与兽共舞》、《与鱼偕游》3本书的后记,该套书由南方日报出版社出版)

收藏三境界

学问博大精深,近人王国维总结学问有三境界:“昨夜西风凋碧树,独上高楼,望断天涯路。”“衣带渐宽终不悔,为伊消得人憔悴。”“众里寻他千百度,蓦然回首,那人却在,灯火阑珊处。”这可谓学问中人甘苦之论。

收藏之藏学又何尝不是博大精深?艺术品、瓷器、古董文物不论,仅仅集邮之邮学这样一个小小的门类,依我的切身感触,也决不比人文社科领域中的任何一个学科简单,且邮学是走不了捷径的,绝对的是有多少付出,才能有多少成果,当然其中不排除才华、悟性和灵气的作用,只是相对于哲学、经济学、文学等而言,邮学的进步和成就,更需要勤奋和执着,更体现了有一分耕耘就有一分收获之哲理。

既然邮学是一门浩大的学问,那么学问的三境界当然也包括了邮学的三境界,或者说,收藏也有一个三境界。

收藏的第一境界是带着好奇和探究的心理步入收藏之途。看到自己喜欢的东西,萌发收藏之意,在懵懂中步入收藏的大门,然而,漫漫长途,浩浩时空,收藏的目标何在?该选择何种收藏方向?在茫然和迷惑中,真有一种“浩茫心事连广宇”的渺茫和凄清,真是“独上高楼,望断天涯路。”

收藏的第二境界是研究。所言邮学不比任何一个学科简单,就体现在研究上。世界上对某一学科的学问了如指掌的专家学者可谓成千上万,但世界上没有一个集邮家或邮学家敢称对邮学了如指掌的。邮学是一个无比浩瀚的海洋,从最浅的层次说,世界上有哪一个邮学家能够对世界上各国的每一张邮票都认识,能够讲出它的发行背景的,没有。简单一点,对某一个国家发行的每一张邮票能够讲出它的发行年月日、题材来源、设计者,没有。即使是那些错变体、伪品等特殊邮票,对某一张邮票的研究,能够夸口说研究透了的,也没有。一枚民国中信版孙像16分红字“改作伍角”的邮票,有粗齿和细齿之分,细齿为16度,粗齿为10度半或11度,可能你能一眼分辨出来,但如果遇到白字的“改作伍角”,你能讲出缘由来吗?如果遇到没有加盖的16分细齿,你能激动吗?可能你会,因为你是专家,知道16分细齿和粗齿的价值有天壤之别,细齿是一枚普通的邮票,而粗齿不加字的16分则是一枚价值连城的大珍品。白字“改作伍角”是一枚不成功的赝品。而邮学是发展的,每一枚邮票的知识都在不可知的未来中是发展的,一旦成功的赝品出来,你能辨别得出吗?

学无止境、邮海无涯正是邮学最真实准确的写照。也许正因为如此，集邮的人都有一个虚心的态度，能者为师在集邮者中有最鲜明的体现，无论是老年年少，无论是教授还是中学生，却都以邮龄长，集邮知识丰富者为师。集邮者中绝没有狂妄自大的人，狂妄的人绝不是集邮者，或者是假集邮者。

“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”正是邮学研究真实写照。记得我在尝试组集前请教以一部军邮史获得全国大奖的寇磊时，他说过一句话：“一部邮集就是一部学术著作，组成一部邮集就是写一部书。”这成了我后来组集过程中最切身的感受。组一部邮集始终充满了研究，从收集素材到整理素材，没有研究就要走弯路，或者说收集整理素材就是在走弯路中完成的。如何在有限的贴片尽可能充分地表现主题，素材选择和处理又充满了研究。即使是贴片的美观也充满了研究。有时，一张贴片就要制作十多次，需要几天，甚至数月的研究。每一部邮集都是无数个熬夜熬出来的，能不形销骨立？收藏的第三个境界是无为无不为的绚丽归于平淡。很多人在收藏上忙忙碌碌忙了一辈子，最终一事无成，就是因为没有进入第三境界。以我本人为例，从8、9岁收藏糖纸、玻璃弹珠和邮票等开始，至今也有近30年了，然而悟到收藏的第三境界，也就是20世纪最后一年的事。且不说书画、藏书票在这一年获得丰收——不仅是收藏的丰收，更是收藏思路和理念的丰收。就说集邮，我也找到了自己的专题和主攻方向。这就是无为无不为。

收藏、集邮需要老师，一句话可以开窍，那么告诉你这句话的人就是老师。在这世纪之交的最后一年里，我写信向武汉的老集邮家欧阳承庆请教有关附加费的问题，在信中附赠了2本书，一些外国名画邮票，还有一些火花。结果，欧阳老师在回信中将邮票火花全部退给了我，他在信中说：

“不是我不领盛情，是因为我只收集我专攻的几个项目，项目以外的邮品我收下不好安排，反觉累赘，而留在您处比放在我处有用得多。”

只收藏专攻的几个项目，项目以外的反觉累赘而退回，这是集邮到了极境的老集邮家的方式。如果是我，只要是邮友、藏友寄赠的藏品，一概收下，不论是否是自己收藏范围，因为我没有一个明确的收藏范围，只要是收藏品，我喜欢的都会买回来，藏品杂而没有系统，多而不精。欧阳老师的这几句话可以说对我是一个震撼。就好比那首词“蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。”在票中票、附加费等专题取得最高成就的欧阳老师进入的是一个绚丽归于平淡的境界，他带给我的是一个有所不为才能有所为、无为无不为的收藏理念。在这里，我深切地体验到了什么是炉火纯青，什么是姜是老的辣。简洁平实的话语，寓含着深刻的哲理。和欧阳师只通了几次信，他的语言非常简短，没有一句废话，每一句话都可令人感受到他深厚的邮识。这可能也是他“专攻几项，不及其余”的风格体现。

其实，只要我们看一看，世界上每一个领域中取得辉煌成就的人物。他们都是“专攻一项（或少量几项），不及其余”的，他们都非常专一、执著，风格简洁，绝不泛滥，也不拖泥带水。他们像钉子一样，深深钉入他们的专长项目，心无旁骛，目不斜视，这样他们得以攀登到他们那一领域的最高峰。其实，这正是伟人与凡人的区别。为什么说伟人也是平凡的人呢，就是因为平凡人和名人的智商、才能、知识、勤奋也许并没有多少差别，但最大的差别就是名人是钉子，伟人集中精力在一点上向最深处开拓挖掘。而平凡人是木板，他们分散精力四处出击，将力量平铺直叙在所有的地方，什么都懂一点，却不深刻；什么都有一点，就是没有在某一方面超越他人的独特之处；什么都知道一点，似乎渊博，其实他知道的是人人都知道的。于是名人的钉子轻易地就能穿透平凡人的木板，脱颖而出，鹤立鸡群。

收藏就是这样。在中国，收藏爱好者约有5000万，真正出成就的不及万分之一，不是他们勤奋不够，或者财力不够，而是方法和理念落后，大多数人是看到别人收藏什么自己就收藏什么，还有很多人是见到什么就泛泛收藏什么，不懂得有所不为才能有所为。当然，泛泛收藏也是收藏的一个过程，是必须的，因为收藏经验对收藏进步是非常必要且有益的，而

且泛泛收藏也是体验收藏之乐中的绚丽色彩。泛泛收藏是收藏中的第一和第二境界，如果说这一境界是绚丽的，那么收藏的第三境界就是绚丽归于平淡的境界。平淡的境界必须有绚丽作为铺垫。就和花红也要绿叶辅同理。

收藏的境界正是人生的境界，有所不为才能有所为的收藏理念用到人生上，这样的人生才有可能是精致的，深刻的，这样的人生才能达到绚丽归于平淡的人生至境。

发表于 2000 年 4 月号《收藏》杂志

深圳收藏文化的位置在哪里

20 年前，深圳特区成立，经过 20 年的发展，这片小渔村以“时间就是金钱、效率就是生命”的新锐观念，创造出一夜之城的奇迹，一度成了世人关注的焦点。

洗尽铅华，回归心灵，深圳在物质文明高度发达的同时，精神文明建设也日趋繁荣，深圳特区文化出现了繁星灿烂的景观。

作为深圳特区文化一脉的深圳收藏文化也在悄然兴起，浮出海面。然而，如何评价深圳民间收藏？深圳有没有真正的收藏家？深圳收藏文化在全国的位置在哪来？其定位如何？它的优势在哪里？劣势在哪里？深圳收藏文化的未来发展趋势如何？等等。面对新世纪，这些问题需要有一个澄清和厘定。本文尝试做一点探讨。

深圳民间收藏文化源流

在探讨深圳文化时，有的学者认为深圳在建成特区之前没有文化，是一片文化荒漠。由此，一些收藏界人士认为，20 年前，深圳只是一片小渔村，没有收藏文化。这两种观点，都是一种表浅的、似是而非的观念。

文化是什么？文化其实并非仅仅是学者书斋中的高不可攀的东西，文化就在我们的生活中，文化是融入日常的一些意识、观念和习俗，是以文化之。任何文化都有一个源流关系问题，并非只有流，没有源，否则就成了无源之水，无本之木。

收藏作为深圳文化的一个组成部分，并非是在改革开放之后才有的，因为收藏作为一种人类的爱好和痴情，一种精神指归和寄托，是自有人群的地方就发生的一种精神现象。我们不能因现在看不见当初的史料和记录就妄下断言说过去渔民村的深圳就没有收藏文化，或者说贫困的地区就没有收藏文化，这都是与历史不符的。就我所认识的“老深圳”人中，其中就有不少集邮者，他们有的是在 50 年代就一直集邮的，还有收藏钱币、古董的。

那是一种单纯的爱好，无意识的收藏，散兵游勇的个体乐趣。当然，和全国各地一样，那只是深圳收藏文化的初级阶段，是深圳收藏文化的萌芽时期。

如果割裂这一时期，深圳民间收藏文化就只有流没有源了，或者说会将流误当成源了。这是深圳收藏文化的第一个时期。

特区的建立，从各方面激发了深圳的青春活力，深圳的收藏文化得到了长足的发展。很多人以为深圳特区建立之初只有物质上的大开发大建设的热潮，没有文化的发展，只有物质，没有精神，只有赚钱，没有收藏。这是因为他们不了解深圳和深圳特区的历史，他们不了解深圳收藏文化的源流。记得我刚到深圳时也多少持有这种观念，以为深圳的收藏家和收藏爱好者都是从内地移民来的，深圳不可能出现有成就的收藏家。

直到有一次，我问获得全国邮展大镀金奖的寇磊，问他老家是哪里的，他一楞，即而自豪地笑道：“我就是深圳人啊。”

我不敢相信：“老家就在深圳？”

“是啊。”寇磊一字一顿地说：“我就是土生土长的深圳人，在深圳出生，在深圳长大。”深圳“土著”也能出现在全国夺得极高奖项的集邮者么？我问到寇磊什么时候开始集邮？他说他读小学就开始集邮，那时他所在的小学就有集邮协会，每周都要举行活动，还有老师辅导，集邮气氛相当浓厚。读中学时，学校集邮协会中的铁杆集邮者也有数十人，他们读书、研讨、制作邮集、展览、举办讲座和活动，十分红火。

这使我看到深圳建成特区之初深圳收藏文化的一道亮丽景观，因为寇磊读小学时正是特区建立之时，寇磊读中学时正是特区大开发大建设之时，可以说，寇磊的集邮成长正是伴随着特区的成长而一起成长的。

这里只举寇磊一个例子，只是为了说明一个时期，当时和寇磊同在一个学校集邮小组中的同学，如今很多已经成了深圳集邮文化的中坚力量，正是他们，后来在全国邮展和世界邮展中披金戴银，屡屡夺得大奖，创造出深圳集邮文化的奇迹。这是后话，后面将另有章节论述。

寇磊只是一个缩影。寇磊们的时代是深圳收藏文化的积蓄和积累时期。80年代，是深圳收藏文化的第二个时期。

进入90年代初，深圳收藏文化随着特区建设基本成型和经济的极度繁荣而进入繁华时期。收藏这一老枝在这一年轻的城市绽放出了新花，甚至出现了不少令国内收藏界侧目的奇葩。

这一时期，深圳收藏文化出现了不少可图可点的重大事件，创造出了不少全国“第一”，当然相伴的也推出了一些使内地人大开眼界的收藏家（或收藏者）。这是深圳收藏文化的一个重要时期，这一时期是深圳收藏文化的繁华时期，亦可以说是经过10年积蓄和积累之后的爆发时期。

第三个时期的繁华体现在如下这些方面：

第一，在培养和开拓收藏家和艺术收藏品交易渠道上，深圳开创了全国先河。

90年代初，新中国第一次艺术品拍卖会在深圳举行，这在当时成了中国收藏界最欢欣鼓舞的一件大事，成为海内外轰动的一大新闻。

这次拍卖会之后，深圳成了艺术品拍卖的繁盛之地，一度与北京、上海、香港并列成为艺术品拍卖的“四足鼎立”之地。使得90年代初每年都有数次大型艺术品拍卖会，吸引了不少收藏者以及企业界人士介入，使得深圳艺术品收藏成为时尚。

到1995年，深圳市艺术品拍卖行在全国首创推出“周末艺术品拍卖会”，每月的一个周末在深圳博物馆一楼大厅推出一次艺术品拍卖会，聚集了深圳艺术品收藏人气；“周末艺术品拍卖会”持续了近2年，直到1997年初才渐声渐淡。然而，艺术品拍卖在深圳至今一直没有停止过。

“周末艺术品拍卖会”带动了其他收藏品的拍卖，如博古斋总经理陈明印曾推出周末古董拍卖会，还有市集邮公司多次推出邮品拍卖会，金山集邮市场也多次推出邮品和收藏品拍卖会，深圳市拍卖行还曾推出千年灵芝拍卖等。

第二，收藏品展览和研讨在一些单项上开全国先河。

1993年9月19日，首届火花烟标国际展在深圳举行，展期7天。那些天，中外火花烟标收藏家汇聚深圳，为这座年轻的城市带来了文化的盛景。这次活动为深圳培养了一大批火花烟标收藏者，后来在深圳火花收藏家赵润生（原北京某出版社资深编辑）的大力推广和倡导下，深圳在全国首创将火花应用于中小学教学课程。1994年12月8日，深圳南山区教育局召开首次火花辅助教材研讨会。此类研讨会在全国亦属首次。

这一时期，在深圳美协主席骆文冠和藏书票收藏家郁田的筹办下，全国第七届藏书票展览在深圳举行。该展览开创了我国历届藏书票展览规模最大、作者最多、展品最丰、展厅最

大、活动最多等多项第一，还首次举办了藏书票交易会，可谓是中外收藏家、艺术家汇集一堂的一次盛会。

第三，各类收藏组织、机构和与收藏相关的组织、机构如雨后春笋纷纷成立，使收藏队伍不断壮大。

深圳最早的也是最正规的收藏组织和全国各地一样，非集邮协会莫属，另有相关组织美协、书协等，这些都是带有半官方性质的协会。从1986年黄南美参与创办深圳市老年书画会后，各种民间组织不断涌现。其中有深圳市鉴藏家联谊会、深圳观赏石协会等。1989年12月，深圳美术馆展览部主任陈培辉创办“艺术沙龙”，对艺术家和收藏家交流起到了较好的牵线搭桥作用。

与此同时，继民办的艺术家画廊和官办的深圳美术馆成立之后，艺术展馆等机构也逐渐完善。现在深圳有了大量画廊，据笔者估计，不少于100家，包括书城一楼弘文艺术品公司也开辟展厅，经常举行艺术品展览。

还有何香凝美术馆和关山月美术馆这样现代设施高档次高规格的大型美术馆，甚至特大型的高交会展馆也会用来举办艺术品展览，如韩美林作品展就是在高交会展馆举行。现在，深圳每年约有200—300个艺术品和各类收藏品展览，几乎每天都有展览，成了中国艺术品展览较多的城市。为什么深圳这样一个人口仅有400多万，常住人口仅100万的城市会有如此多的画廊展馆和如此频繁的展览呢？除了这里有经济发达的优势和窗口的地域优势决定外，主要是这里汇集了一批有意识的收藏家和大量的收藏爱好者，使这座城市具有了浓厚的收藏氛围。

第四，收藏文化研究风气正在兴起，成果叠出。

早在1990年，陈培辉和香港新闻出版社合作，创办了《当代艺术家》，意在推出艺术家，提高收藏家的档次，收到较好效果。

1991年，陈培辉又发起创办了深圳市艺术研究会，创办《艺术市场》，产生很大影响，现在在深圳印刷发行的、全国发行量最大的收藏期刊《收藏》，就是在《艺术市场》的启发下创办的。

1992年，陈培辉又创办《当代艺术报》，这些对深圳收藏界兴起研究风气，提高收藏品品位，都起到了一定作用。

深圳民间收藏类报刊大量涌现。除了集邮协会、磁卡协会等组织办的集邮集卡类报刊外，还有大量由邮商和个人创办的民间收藏报刊。

研究收藏的人并发表文章的收藏者在深圳越来越多，如寇磊、陈健等多篇研究文章在《集邮报》等报刊发表，在读者群中引起较大反响。

与此同时，深圳收藏界出现一批出版专著的收藏家和收藏者。如陈志深出版的关于中国封片简一书，由人民邮电出版社出版，全彩色精印。该书藏品丰富，珍罕品较多，研究深入，邮识深刻，无疑填补了中国该领域的一大空白，可以说，无论是从收藏项目专业性研究的深入，还是从该领域藏品的丰富，陈志深无疑不仅是中国当代收藏家，而且已经是知名的权威收藏家。

在瓷器研究上深圳也成就斐然。如高福生教授出版的关于景德镇陶瓷研究就有2部专著，还有海天出版社编辑陆建初出版的《古陶瓷识见学》，作者由收藏古陶瓷到著书立说，藏识丰富。

此外，海天出版社出版的深圳收藏家撰写的《老票证》等收藏类书籍，在图书市场有一定影响。

在艺术品收藏研究方面，天津古籍出版社出版了深圳大学教授陈炳华主编的《中国古今书画名人大辞典》，洋洋洒洒约2000万字，填补了中国书画收藏领域一大空白。陈炳华教授长期收藏名家书画达30多年，对一些风彩别致的稀世之宝，不惜代价购得，观摩研究，在

书画收藏上即使是不能算是一个收藏大家，在书画收藏研究上，可称得上是卓然一家了。

在钱币研究上，中国收藏新疆红钱最完整、珍罕品最多的“新疆红钱王”杜坚毅，在深圳写作出版了《新疆钢元图说》、《新疆红钱大全图说》，另有《新疆金银币大全图说》也已写作完成，即将出版。此三书填补了中国在新疆历史货币收藏研究的空白。

还有其他方面的收藏著作。可以说，深圳收藏界人士写作出版的这些著作，其整体水平、阵容和成就，相当可观，为深圳收藏家的生成和成长营造了良好的理论学术氛围。

第五，收藏市场不断发展壮大。

在深圳特区建立之初，深圳收藏品市场就与特区同步发展，深圳博雅艺术公司在深圳成立，对深圳收藏家的培育和成长，以及艺术收藏品市场的发育和成长起到了重要作用，功不可没。

然而，直到10年前，深圳民间收藏品市场一直尚处在萌芽中，只有工人文化宫一方摊点和少量画廊支撑着。深圳收藏品市场直到90年代初才繁华兴盛起来，文化宫扩大成了一个大型的以集邮为主的收藏品市场；接着，深纺大厦推出一个大型收藏品市场；罗湖商业城推出奇石博览会并形成奇石市场，在罗湖商业城还有艺术品古董市场；罗湖还创建了一个深圳古玩城；八卦岭的金拓集邮市场曾红火一时；书城5楼的金山集邮品等综合收藏品市场自创建之日起就一直昌盛不衰；搬家后的深圳博雅艺术公司在东门新大楼中的艺术品市场闹中取静，不温不火；深南中路统建楼2-3楼艺术品市场突然出现；人民桥深圳集邮公司2楼的集邮市场应运而生；曾在《收藏》杂志上大打广告的红岭路的荔景大厦3-4层的华之萃古玩大世界在筹建中。

还有大量民间较大型的藏馆也相继出现，如宝安北路的青瓷博物馆、新洲南路先龙大厦5楼的艺术品古玩收藏馆。巴登街台湾花园旁的今日家居2楼的古董家具天地等，这些大多是有实力的企业家创办，他们或者就是有成就的收藏家，如古董家具天地就是中国最大的古董家具收藏家陈驰文的手笔。有些企业家创办收藏馆还汇聚了一些艺术家和收藏家当顾问和股东，如先龙大厦的古玩收藏馆就是吸收了画家兼收藏家的樊鸿宾出任艺术总监和顾问，担任董事股东。樊鸿宾另一个参与投资策划的项目还有南山的中国古家具博物馆。这样的民间收藏馆还有一些，当然远比不上上海、广州、北京等大都市。

收藏品市场的发展和繁荣是收藏家诞生的温床，也是培育收藏爱好者登堂入室的必备阶梯。

第六，大量艺术家被深圳所吸引，移民来到深圳定居，为深圳收藏界带来亮点和源头活水。

大量内地艺术家来到深圳，早期来深的有今年5月出版《苏东天画集》的深圳大学教授苏东天。苏东天是潘天寿的入室弟子，是一位大器晚成的学者型画家，其画作深得艺术品鉴藏家池田大作赏识，大量被池田大作收藏当做至宝。中期来深的有著名画家李世南等，晚期来深的有新文人画派骨干成员申少君、创造西递村系列艺术的应天齐等。他们为深圳艺术品收藏市场提供了丰富的源与流，将使得深圳收藏界保持源头活水的鲜活活力。

第七，收藏教育对下一代产生深远影响，使深圳积累了丰富的收藏人才优势。

收藏教育包括两个方面，一是学校教育，包括各校集邮活动和集邮讲座，还有部分区将火花作为辅助教材，有的地理老师将收藏的门券作为地理讲课的重要内容等；二是社会教育，深圳收藏品及艺术品展览不断，收藏活动此起彼伏，收藏品市场繁荣不衰，这些都为中小學生提供了收藏学习的大量机会和氛围。

此外，在中国中小学藏书票研究会副会长、深圳育才小学美术教师侯秀婷的号召下，深圳中小学中的藏书票创作活动十分活跃。他们举办展览，开展交流，成为深圳收藏界的又一新奇景观。这些创作活动不仅培养了学生的鉴赏力，还培养了他们的收藏意识。

第四个时期是1997年到现在的沉淀时期。

深圳收藏文化经过 90 年代上半叶的火爆、狂热，于 1997 年步入沉淀期。这以几个方面为标志。一是周末艺术品拍卖会的夭折，艺术品拍卖会明显减少；二是收藏品市场从人如蚁动，到门前冷落车马稀，一些收藏品市场纷纷倒闭，如深纺大厦的收藏品市场停办、深圳古玩城的撤退、八卦岭金拓集邮市场的歇业、罗湖商业城被收藏品市场带旺后又被商品经济大潮所淹没、深南中路统建楼艺术品市场的昙花一现等等，你方唱罢我登场，各领风骚三五月；三是画廊的锐减；四是收藏文化活动被商家促销活动所掩盖，等等。

造成这些现象的有如下几个原因：一是中国收藏品市场随着 1997 年集邮市场火爆后的萧条而走向沉寂，深圳也逃避不了这个大势所趋；二是中国宏观经济出现整体购买力下降、消费不足，收藏品市场也受这种惜购心理的暗示；三是 90 年代初深圳艺术品市场和收藏品市场伪品泛滥，使得当时投入这一市场的收藏爱好者和企业家损失惨重，大伤元气，乃至看到艺术品拍卖会都绕道走，他们伤透了心，他们对收藏品的概念就是骗人和假货，故而不再光顾；四是收藏品市场确实至今还存在假冒伪劣品的困扰；五是深圳人节奏快，压力大，竞争激烈，急功近利，忙于赚钱和生存，关注物质，疏忽于精神。

然而，沉淀决不是沉寂，也不是“不是在沉默中爆发，就是在沉默中死亡”，沉淀是思考，是总结，是完善，是大浪淘沙，是喧嚣后走向成熟的必经之途。所以，从另一个视角来看，沉淀是好事，是浮华后的琢朴见玉，是浮躁后的吹糠见米。

深圳收藏界需要这样一个沉淀期。当然，清者自清，浊者自浊，真正的收藏家任何时候都不为所动。他们不因收藏品市场的表面繁华而兴起，也不会因收藏品市场的冷寂而气馁，在某种程度上，他们是远离收藏品市场的，他们有他们自己的方向；他们之所以成为收藏家就是因为他们有大众庸常都视若畏途或不屑一顾的方向；而普通的收藏爱好者或者收藏投资者，则没有这份定性，他们是往趋之若鹜的大道上奔涌，因此他们如不找准方向，将走很多很多弯路，并永远不可能成为收藏家。

深圳收藏文化的优势和劣势

从深圳收藏文化的源流，可以触摸到深圳收藏文化的优势和劣势。深圳收藏文化的优势表现在以下几个方面：

第一，窗口优势。深圳特区作为改革开放的窗口，得风气之先，又汇聚八面来风，对各种收藏观念、收藏文化和收藏品都能兼容并蓄，形成了有容乃大的恢恢然胸襟，有望形成先进的收藏文化，在观念和行为上来引导中国收藏文化的路向。

第二，地域优势。深圳特区毗邻港澳，联通海外，有直接出境的海关，有方便的地域优势，因此，这也是吸引全国各地收藏品经营者汇聚深圳的魅力。目前深圳收藏品几乎应有尽有，从传统收藏中的古董艺术品，到新锐藏品邮币卡，从老票证，到文革藏品，从远山大漠的奇石，到西藏藏族的民族饰品藏品，从唐卡，到皮影，从古董家具，到明清木雕，从最新出现的藏品，到最古老的藏品，这里都能见到。而深圳各大收藏品市场的经营者也来自全国各地，从东北，到港澳，都有邮商、画商、币商和各类收藏品经营商来到深圳经营。

而收藏这些藏品的买家，除了深圳本地收藏者，还有大量的港澳台同胞、海外侨胞和国际友人，深圳成了收藏品流通最快的地区，因为这里出关快，携带和运输方便。

第三，人才优势。深圳收藏界藏龙卧虎，吸引和吸收了大量内地各地来的收藏人才，加上本土人才，具有相当可观的阵容。

第四，经济优势。收藏是一种精神生活，根据物质决定精神，存在决定意识原理，有什么样的物质基础，就有什么样的收藏成就。同时，收藏又不单纯是以金钱论成就的，还有知识、识见和机遇等多方面的因素，然而，在知识、识见和机遇相等的条件下，经济实力起着决定性作用。随着一夜之城经济上突飞猛进的发展，深圳积淀的雄厚的物质文明必将为转化

成精神文明起到铺垫作用。

传统的收藏家可能并非家资万贯的大富豪，他们可以是文人，也可以是普通收入阶层的人，甚至可能是贫困阶层的人士。在收藏意识日炽，收藏行为全民化的时代，现代收藏家在某种意义上必定是经济实力的大比拼。深圳人收入普遍高于内地，加上证券市场创造了不少富翁，还有一些企业家等，他们具有较高的素质，其中有些有收藏爱好。物质上的富有后必将追求精神的富有，他们精神取向和资金的最佳流向将是收藏。这批人中有望出现一些收藏家。

同时，也不容忽视，深圳收藏文化也存在一些劣势，具体表现在：

第一，深圳自身的文化根基较浅，由于深圳过去只是一片小渔村，人口少，收藏意识不足，收藏品在民间积淀的较少。深圳的收藏品大多靠全国各地收藏品经营者从内地带来，这又使得深圳收藏品较为齐全和丰富。所以，收藏文化的根基浅既是劣势，也可转化为优势。

第二，就是前面所说到的深圳人节奏快，为求生存忙于赚钱，疏忽于精神追求。这里应该看到的是，随着深圳人的物质富有程度的提高，富起来了的深圳人还是会回归精神生活的追求的。

第三，深圳收藏者中急功近利者多，他们将收藏当成一种投资增值的工具。应该说，收藏的投资功能被现代人发掘出来，是收藏的一大进步，但一味为了增值而收藏又会阻碍藏品位的提高，并且在收藏上是不会有什么作为的。深圳收藏者需要处理好收藏和投资的关系，从中找到平衡点。

把握了深圳收藏文化优势和劣势，有利于扬长避短，把握深圳收藏文化在全国的地位，有所为，有所不为，创造出全新的有活力深圳收藏文化新景观。

深圳收藏文化的位置

每一个城市都有每一个城市的特点和定位，每一个城市的收藏文化也有所不同，在不同中才能确立其地位和重要性。那么深圳收藏文化在全国地位如何呢？

第一，深圳收藏文化不可能有像北京、上海、天津、西安等有深厚文化积淀的城市那样，在现在和今后相当长一段时间都不能与之作无谓的横向比较。这一点，深圳收藏界人士应有清醒的认识。

有人说，深圳已具备了未来东方文物中心的巨大优势。还据说，有专家预言：“深圳用不了多久，就能赶上香港，逼近北京，超过上海和天津。”为什么有如此大胆的预言呢？因为深圳经济发达，有财力支持。

这似乎使人又回到了“人有多大胆，地有多大产”的时代，真是财大气粗，以为有钱就能买下天下，这种预言无异于痴人说梦。理由如下：

1. 收藏品不是有钱就能买来的。不错，深圳是有较强的财力支持，然而即使是将深圳所有的财政收入都投入文物收藏，也不过九牛一毛，沧海一粟，汪洋之一滴。要知道，很多珍罕的文物收藏品是无价的，是可遇而不可求的，如果持有者是真正的收藏家，你就是把天下给他，他也是不会和你换的。

2. 深圳不可能将所有的财政收入用来投入文物，建成特区近 20 年，深圳在文物收藏方面作了一些努力，除了本地发掘，主要从内地“引进”文物。然而，杯水车薪不足以建成一个象样的博物馆，现在的深圳博物馆大半展厅是用来经营，乃至用海洋世界和深圳特区建设成就展来填充，文物极少，还不如内地某些县级博物馆，更不及有些地市级博物馆如荆州博物馆的藏品的 20 分之一，惶论和任何一个省级博物馆相比。

3. 深圳文物收藏赶上香港也是不现实的。仅仅香港艺术中心的一个书画展厅，其价值我看就远远超过深圳博物馆，香港的一些私人收藏家，如徐展堂的个人文物藏品，其数量和质量都要远远超过深圳。徐展堂在世界各地建有多座中国文物藏馆，其中任何一座藏馆的藏

品，价值都要超过深博。而香港，像徐展堂这样的私人收藏家，大有人在。

4. 不谈北京和天津这样有深厚文化积淀的城市，即使是和深圳发展较为相近的上海，这座近代发展起来的城市，早在 20 世纪初就十分注重文化的积累，收藏成为上海人的传统，这种传统延续到今天。且看上海博物馆，不遗余力地四处出击，从中外购藏珍贵文物，同时，以灵活的机制，大量吸引收藏家捐献国宝，辟专馆展示，如香港杜氏捐献的一批古钱币就辟杜氏钱币馆展出。上海博物馆还有对捐献者给予巨额奖励的机制。

而深圳呢？从笔者熟悉的“新疆红钱王”杜坚毅说起，就可知深圳不可与上海相提并论。

杜坚毅携带全部新疆红钱藏品，欲捐献给深圳博物馆，居然捐献无门。杜坚毅投书给市领导，没有回音。而上海博物馆得知杜坚毅欲捐献后，立电杜来沪，由上博承担来去机票和接待费用。杜坚毅一到上海，就受到他称为的“最隆重接待”，他拿出资料，上博的人说：“资料不用看，早在几年前，我们就知道你的所有藏品，并一直在关注这批藏品的去向。”上博提出可以以他的名字命名专馆陈列，并给予巨额奖金。只是这笔奖金不足以还清杜坚毅为收藏欠下的债务，谈判未果。但杜坚毅数次往返上海的差旅费一概报销，并且上博一直没有放弃努力。

不比不知道，有比较才有认识。早在几年前，北京的中国博物馆就收藏了杜坚毅捐献的部分复品充实国博，并给予 50 万元奖励，为了甄别这批复品的价值，国博数位专家用了 3 个多月时间。深圳既没有这样的机制，也没有这样的观念，更没有这样的人材。

上海博物馆只是上海收藏界的一个缩影，上海还有无数的民间的收藏家，仅和笔者有交流的知名收藏家就有 10 多名，上海有特色并有丰富藏品的家庭收藏馆就有数十家，深圳有几家？

不说深圳对北京、上海、天津不可望其项背，可以说即使是古都西安、南京、开封等城市，深圳都难以企及，当然不是说永远不能达到，而是至少 100 年内没有可能。文物收藏不是有钱就能超越的，还有历史、观念和人的素质等多方面的因素要考虑。所以，现在轻言超过上海、天津，不是“无知者无畏”，就是井底之蛙，不知大海之汪洋。

第二，同时，深圳收藏者也不能妄自菲薄，自轻自贱，乃至无所作为。因为深圳作为特区，有自身的优势，这就是前面深圳收藏文化优势中所谈的几点。此外还要看到，没有深厚文化根基也并非坏事，反而可以少一些包袱，轻装上阵，易于创造出新型的收藏文化。

第三，深圳的窗口优势和地域优势可以作为中国收藏文化走向海外的桥梁。在这方面，深圳可以举行一些国际收藏展、国际收藏交易会和国际收藏研讨会之类的活动，起到沟通中外的交流枢纽作用。在枢纽和桥梁上多下一些功夫。

然而，深圳也不必去争“东方文物中心”这一位置，这一定位也非深圳所能承担。但可以作为一个宏伟目标来努力，至于未来深圳到底处于什么地位，是要通过努力而自然而然被人认可的。

第四，根据深圳的经济实力和收藏实力，可以大力提倡民间收藏馆的兴建，深圳仅仅有一所官办博物馆是远远不够的，而且深圳博物馆的文物严重匮乏，可能是中国文物最少的地市级博物馆之一，与深圳特区的经济实力极不相称。所以，一方面，政府要加大官办博物馆的投入，在这一点上，深圳远远没有上海市和北京市在文物购藏方面的气魄，如上博曾斥资购回一批流失在香港文物市场的楚简（其中有《尚书》、《周易》、孔子诗论等一大批儒家文献），北京市文物局近期在香港拍卖会上不惜代价竞得圆明园瓷瓶文物等，这都是值得深圳博物馆学习的。

深圳大量的投资用在绿化美化，这没有错，但拿出市政建设和绿化美化的投资哪怕 5% 来投资文物，也是一件功在千秋的事。要知道，判断一个城市的档次和品位并非仅仅是城市的美化，还有城市的文化也是重要的一个组成部分，甚至比表皮印象更为重要。

与此同时，民办博物馆和家庭收藏馆应大力提倡和鼓励，甚至可以对一些有规模的对社

会开放的家庭收藏馆给予奖励和补助。

把握深圳收藏文化的优势和劣势，找准深圳收藏文化的定位，有利于深圳收藏文化的发展少走弯路，创造出富有特色的特区收藏文化。

深圳有没有真正的收藏家

其实，前文已经回答了这一问题。为什么要专门提出这一问题呢？这是因为有人撰文提到了这一问题。

要谈清楚这一问题恐怕要厘定收藏家的标准，很多人在一些问题上发生分歧不是观点不同，而是标准不同。事实上，在收藏家的标准这一问题上，已经没有太多分歧，收藏家首先是用藏品说话的，只要他“有足够丰富的并有部分具有珍稀性的他自己收藏的藏品”，就无疑可以将他纳入收藏家的行列。

关于收藏家的标准，有人强调知识和研究，这没错。收藏家应该是某一收藏领域具有丰富知识的人，需要有藏识，有眼光，有研究。这里笔者定义的“他自己收藏的藏品”，就已经暗含有这一切。如果没有眼光，没有藏识，没有深入的研究，他怎么能自己收藏到“丰富的并有部分具有珍稀性”的藏品呢？要知道，在造假自古就有的情况下，如果没有知识和眼光，任何一个收藏者都是不会收藏到丰富的并部分具有珍稀性的藏品的。

那么，还有一种情况，就是有些人是继承的收藏品，或者是某大亨一次性收购某位收藏家的全部藏品，那么他是不是收藏家呢？无疑，他不是。他只是继承和购买，而不是收藏。这里，知识、研究和眼光起了作用。

故而，现实生活中，有些财大气粗的老板收购了很多古董和艺术品，后来请专家来一鉴定，全部是假的。这样的“收藏家”当然不是收藏家。

还有一种老板，他也收购了很多古董和收藏品，专家一鉴定，全部是真的，因为这个老板比前一个老板聪明得多，他每次收购收藏品时都带上专家为他辨伪，自然不可能有假。那么这样的“收藏家”是不是收藏家呢？也不是收藏家，因为他不是“自己收藏”的，尽管他买的都是有价值的珍品和真品，但是专家为他收藏的。

所以，在这个定义中，“自己收藏”中的“收藏”二字不是结果，而是过程，不是名词，而是动词。

当然，还有一种收藏家，他们收藏一次性收购、继承或请专家收藏，然而，得到这些藏品后，他们沉迷其中，闭门读书，对照藏品研究，请教专家，他们也有可能成为这些藏品的权威，乃至成为这一收藏领域的权威。当然，他们从收购者升华成了收藏家。因为他们有了超人的知识和眼光。

还需要说明的是，收藏家和其他学问家一样，他们都是专家，所谓专家，就是对某一收藏领域精通的人。人的精力有限，除了极少数天资聪颖的人，大多数人都只能在某一领域或某几个领域成为专家，博而不精，精而不博。大多数收藏家都是在某一领域取得成就成为专家的。捷径是什么？捷径就是选择的方向小，方向越小，收藏范围越小，越容易出深度，越容易成为权威。

标准清楚了，就易于判定深圳有没有收藏家这一问题了。

首先从集邮领域来看，深圳的有国家级邮展征集员、评审员王志远、周林。王志远的藏品和成就我不清楚，但周林无疑是一位有成就的集邮收藏家，他不仅藏品丰富，邮识过人，在深圳集邮界和广东集邮界有较高地位，就是在全国集邮界，也有一定的知名度，是一位师长性的人物，周林的邮集曾获得全国大奖。

老集邮家陈志深无论藏品还是研究，都堪称权威，在他的收藏领域，其藏品的丰富和珍稀性，其研究的深度，国内无人出其右。这样的老集邮家，在深圳为数不少。

还有新生代集邮者寇磊，一部新中国军邮史，夺得全国大镀金奖；薛伟峰的一部中国侨

批邮政史，获得全国大镀金奖，并在 99 世界邮展夺得大镀金奖的好成绩。他们 2 位算不算集邮家，即使是他们的年龄让人一时难以定论，根据他们的成绩和藏品的珍稀性，还有他们的邮识和眼光，他们也是无愧于收藏家这一称号的。只是这一称号可能要等到他们长很多胡子后才能被人认可。因为在很多人传统思维定势中，收藏家就应该是年龄老资历高的人。

在艺术品收藏上，笔者知道的几个都堪称大家，他们已经从泛泛收藏名家作品到专门收藏一个画家的作品。其中有一个专门收藏李世南的作品，对李世南的作品的研究超过了专业的艺术评论家，既有量，又有质，几乎囊括了所有李世南代表作，对专门画家的收藏无人出其右。这样有如此眼光眼识的收藏家，算不算真正的收藏家？

还有，中国最大的古董家具收藏家陈驰文、中国最大的藏书票收藏家郁田、“新疆红钱王”杜坚毅、中国藏石 50 家之一的王世定等等，如果他们不能算是真正的收藏家，还有谁能称为真正的收藏家。

对收藏家的理解不必认为是高不可及，如果高不可及，就会陷入虚无，就像并不了解深圳收藏界现状，就凭在收藏品市场走了一遭，就论定深圳没有真正的收藏家一样陷入虚无主义。

为什么会有这种观点呢？因为真正的收藏家都是深藏不露的，特别是深圳的收藏家，他们都很低调，几乎都不愿意抛头露面，不愿意被人所知，更不愿出名。他们静静地收藏，默默地研究，他们不愿意因出名而破坏他们平静的收藏生活。

因为他们是真正的收藏家，他们都有一种大隐隐于世的高古和超脱。人们都说深圳的水深，不知道有多深，这话用在深圳收藏界最为恰切。笔者多次遇到这样的收藏高人，都会油然而升起这种感慨。

当然，表面上看，无论是深圳书城五楼的收藏品市场，还是文化宫的收藏品市场，看到的是只有部分是收藏品，另有小部分是假冒伪劣所谓的收藏品，即使是收藏品，也档次不高，难得登上大雅之堂。其实这些大多数是商品，而不是真正的收藏品。如果以这样的走马观花浮光掠影的眼光来看深圳收藏界，当然得出的结论肯定是深圳没有收藏家。

其实，即使是在市场人士中，也有一些深藏不露的收藏大家，你以为他只是一个商人，他说出来吓你一跳，他是著书立说的大学教授！你看到的他的摊位上摆放的都是一些大路货，但是，你到他的家里，可以让你看得目瞪口呆，使你凭生天外有天的感慨。要知道，真正有价值的收藏品在市场上是不会拿出来的，都在家里。

确实，深圳收藏品市场档次有待提高，深圳大隐隐于世的收藏家也有责任“达则兼济天下”，亮出你们的藏品，开办你们的家庭收藏馆，开放你们的藏识，让社会共享。政府有扶持的责任，收藏家有呈宝于社会的责任。

2000 年 6 月 2 日开始在《粤港信息日报》“艺术市场”版连载

国企改革的出路：经营参股制

迫在眉睫：命题的提出

中国国有企业已到了破釜沉舟的绝境！效率低下，管理混乱，人浮于事，机构臃肿这些都只是表面的状况，政企不分，产权不明，这才是企业改革的实质性焦点。事实上，这些问题早在几年前，甚至十年前就有经济学家提及了，这些状况产生的危害也已有无数的理论工作者和实际工作者研究的非常深入和细致了，中国企业的改革也在厂长经理负责制、承包制、

租赁制、破产、兼并、股份制等等改革的形式上花样翻新、令人眼花缭乱，应该说，这些办法在改革进程中的一些特定时期都起到了特殊的作用，特别是它们将改革的车轮一步步推向深入，功不可没。

改革并非灵丹妙药，并非种下了桃树就有鲜桃可吃。相反，随着改革的深入，问题也越来越多，矛盾也会越来越尖锐，现在最令人瞩目的问题和矛盾是：很多地市的国有企业亏损过半，有的国企严重亏损，连年亏损，资不抵债，只是在破产的死亡线上苟延残喘，作最后的垂死挣扎，使国家的大量投资化为泡影，不仅不能为国家创造利税，反而成为国家的沉重包袱，导致国有资产大量流失。

是不是说国有企业就死路一条、毫无希望了呢？并非如此，根据唯物辩证法的基本原理，矛盾都是相互转化的，机遇总是与危机并存的，就是看我们能否把握机遇因势利导，顺势而为。

回首看看我们走过的各种改革形式，都只是围绕产权在外围打圈圈，都只是涉及到了问题的表层，为了实质性的突破作铺垫。为了命题的提出，我们不妨打一个形象的比喻：中国的经济改革就好像一列飞快奔驰的火车，已经艰难地开过了一重重关山险阻，越来越接近目的地了，现在却开进了一条越来越窄的胡同，面前又有一堵厚厚的大墙挡住了去路，司机已在这堵大墙面前犹豫了几年，渐渐明白了，历经这么多的艰难曲折，就是为了有一天撞破这堵大墙，因为只有撞破这堵大墙，火车才会进入高速道，但是，要撞破这堵大墙的风险也太大，也许会墙破车毁，也许会堕入深渊，也许前面并没有预料中的高速铁轨，甚至根本就没有铁轨……这堵大墙就是产权问题。

事实上我们已经别无选择了，因为改革犹如逆水行舟，不进则退，而且时间也赔不起。时间就是生命，时间就是金钱，时间就是效益，面对每天每时每刻都有成千上万国有资产流失的危机，我们没有退路，只有置死地而后生，作最后一搏才有一线生机。

这最后一搏就是“经营参股制”。

“经营参股制”的可能性

“经营参股制”就是给国有企业（包括集体企业，下同）的经营者股份，即按照利益驱动的原则，将厂长经理的命运和切身利益与企业的命运和利益绑在一起，使厂长经理真正成为企业的主人，真正将企业当成自己的企业来办，真正全心全意地全力以赴，并且自主经营。

这里，企业经营者不是以资金入股，而是以无形资产——即以经营管理的技术形式入股。这可能吗？肯定会有人提出置疑。

回答是：完全可能！

其可能的理由如下：

一、经营管理本身就是一门科学，也是一门技术，既然科研人员可以以发明专利或技术入股企业，企业家也可以以经营管理作为技术的形式入股企业。

过去我们对科技是第一生产力的宣传已很充分，科技兴国的理念已经深入人心，所以科研人员的一项发明专利的转让卖到数百万上千万也不再是奇迹，并已被人们所认可，但人们对经营管理的重要性的认识却还远远不够。

现在要强调的是，经营管理不仅和科技发明具有同样重要的价值，而且从某种角度来看，它甚至比科技更为重要。

这道理很简单，试想，科技工作者研制发明出了一大堆新技术，却没有人来经营，没有人将它转化为生产力，没有人将它制造成产品，这些科技成果只不过是一堆废纸。十年前，我们的科学院、研究所以及各种科研机构的档案柜里不是堆满了这些具有重大价值的“废纸”吗？就是现在我国的科研成果投入应用、转化为产品的也不到 80%。

企业家虽没有发明专利却有项目思路,他可以根据自己的思路组织科技人才来开发新产品,并很快地将这些发明成果投入流通领域,从日本、美国,到韩国、港台的一些天才实业家都是这样干的,中国有远见卓识的企业家也正在这样干,如“红桃K”集团的成功。

所以科学家发明家只是提供了推动人类发展的可能,而真正推动人类进步的是经营管理大师——即企业家。

科技成果不通过企业家经营就会变得一钱不值,价值巨大的科研成果通过三流的企业家经营就会大大贬值,一流的企业家经营三流的科技成果却也可以创造巨大的价值。

因此,优秀的企业家应该和优秀的发明家一样可以入股企业,而且理应比发明家占有更大的股份。遗憾的是,我们现在对企业家的巨大价值并未意识到,或者说还没有发现。

二、私营企业主可以购买和兼并国有企业为企业家参股国企提供了现实的可能性。

私企兼并和购进国企后,国家得到的仅仅是税收,失去的却是产权;企业家参股国企,国企不仅没有失去产权,得到的也不仅仅是税收,还有企业红利,这是比购金多得多的价值。显然,两者是有天壤之别的。企业家入股国企不仅有利于国家,也有利于调动和激发企业家的积极性和创造力,使企业家为社会创造更多的财富。

三、以经营管理参股企业在海外和港台企业界早已有先例,而且十分普遍,一些企业为了在激烈的市场竞争中永远立于不败之地,不惜血本地大力网罗天下人才,对于才干出众的管理者,会送给他们股份,而且有的还给到相当大的份额,其目的是使之终身为企业效力,因为精明的老板知道,一个好的经营管理人才,本身就是一笔巨大的财富,甚至是无价的,而卓越的经营者知道怎样将现有的财富像变魔术一样和像滚雪球般地以最快的速度滚得无限无极的大。赚得最多的最终的胜者还是老板,给经营者的毕竟是小份,老板又何乐而不为呢?

当然,经营大师也许是不会仅仅满足于小额的股份的,因为他有能力在条件成熟时随时另起灶台。比如香港旭日集团的总裁。“世界裤王”、中国外商投资协会副会长杨钊就曾对笔者谈到,他年轻时由打工仔到工头,很快又由工头成为企业董事,他没有投一分钱,老板送给他相当大份额的股份,但最终他还是退出单干了……他对我讲到老板送股份给他时是得意的,因为这足以证明他的才干,他对我讲到他有了股份还要退出来自己干,他更是眉飞色舞,因为他说:“如果我不退出来,就没有我现在庞大的产业集团了……”

送给企业家股份,有些人初初听起来可能会不顺耳,然而,当我们看到一个亏损企业在一个企业家手中盘活,企业资产呈几何数成千万上亿地递增时,只要我们做一个最简单的数字游戏,你就会毫不犹豫的作出你明智的选择:

企业亏损1000万,濒临破产,职工已数月没发工资了,面临着失业的厄运;给企业家10%—20%的股份,三年后,企业有了1000万的利润,职工工资福利都是全市一流水平,企业家占有100万—200万的资产,企业还有800万—900万。从亏损到盈利,从没有工资到有全市较高水平的工资,你将选择什么?

私营企业的出现为“经营参股制”提供了必然性

国家对私营企业的认可和提倡使得“经营参股制”不仅成为可能,而且成为必然。

国家的私营企业政策最大的历史性意义不在于它搞活了经济,而在于它对观念的突破,它真正最大限度地释放了人的创造力,它关注个人并强调和肯定了个人的力量,它明确地将个人利益与个人的能力和创造挂钩,在这里,经营者的成就和报偿是成正比的。

国有企业经营者和私营企业经营者的最大差别在于:

一、国企的机制本身就抹杀个人的作用 and 个人的力量,企业振兴了,它强调是集体的智慧,企业办垮了,经营者大可以一付事不关己、高高挂起的姿态;而私企则突出个人的力量

和作用，企业的兴衰成败直接是企业经营者的能力的证明。

二、国企机制不仅抹杀个人的作用，而且还泯灭经营者的创造力和开拓精神。这一方面表现在婆婆多，方方面面的力量限制和制约着经营者，使经营者的决策不能自主，另一方面，经营者的手脚是被捆绑着的，展不开拳脚；私企的天地却是一马平川，任君驰骋。

三、国企经营者创造的利润是国家的，个人没有利益，或只有很小的一丁点儿利益；私企经营者创造的利润事实上是全部归个人所拥有所支配的。在这里两者的利益天平严重失衡，最终必将导致心态的失衡而产生行为的裂变。

四、竞争的不平等终将分化和瓦解国企经营者的队伍。国家的私营企业政策提供的是一个市场经济自由竞争的舞台，既然是竞争，所有的竞争都不仅是权力和荣誉的竞争，更本质的是利益的竞争，这在经济竞争中表现得越来越直接。

竞争的前提是平等和公平，现在的问题是，私企经营者和国企经营者都站在市场经济这一平等的起跑线上，竞争的枪声响了，两家都拼命向前跑得满头大汗，终点是两栋花园别墅。私企经营者可以掏出钥匙打开门坦然地走进去，因为这栋别墅是他拼命长跑赚来的，是属于他自己的；国企经营者却没有钥匙，他只得敲门，门房老头懒洋洋地走出来，他乐意就给你开门，他不乐意就不给你开门。因为这栋别墅尽管是你拼命长跑赚来的，它的产权却并不属于你，而是属于国家。

这里，也许有人会提出：这栋别墅应该是国家的，因为鸡（企业）是国家的，鸡孵出的蛋（别墅）当然也是国家的。这个问题提得好，因为这也正是能否给经营者送股的观念的焦点所在。

只要我们考察一下当代中国企业界的现状，就不难发现，事实上，很多企业家走马上任时并非走在红地毯上，企业给他提供的只是一大堆债务和一个破旧不堪的牌子。结果是，企业家不仅挽救了企业，而且还挽救了即将失业的职工。

现在这种亏损企业有些地方已占到了 80% 以上，有很多企业的债务已经超过了企业的资产，显然，国家并没有给企业家什么“鸡”。

这一考察的结果是：国企经营者和私企经营者不仅竞争的结果是不平等的，而且，很多时候，竞争的起点也是不平等的。私企经营者没有包袱，轻装上阵，国企经营者从一开始就有沉重的债务包袱。

国企经营者负债经营时通常是无人过问的，而一旦扭亏增盈后过问的人就多了，来要钱的人也多了，制约的人也多了，很多重现生机的企业就是这样又垮了的，这不能不使很多企业家寒心。

应该说，很多国企经营者的素质和胆识才具都不比私营企业家差，既然他们能将亏损企业盘活，他们就完全有能力白手起家创办一个新企业。只要有资金，就可以创办一个新企业。私营企业家得以起步都是有一笔借贷资金，而借贷一笔资金对于成功的国营企业家是易如反掌的。

这些曾经的国营企业家将创办一个什么样的企业呢？

显然，对国有企业的体制弊端有着切肤之痛的他们将创办完全属于自己的企业——私营企业。

“经营参股制”的操作设想

经营参股的主要方式是企业家以经营管理作为技术入股；“经营参股制”实施的最初的对象可严格限制在亏损企业，其具体操作方式如下：

一、清算该企业的国有资产数额，减去负债，将其折合为股份。同时预算出每年国有股的红利基数，作为经营者必须完成并上交的最基本的经营责任目标。

二、政府有关部门代表国有股与经营者签订入股合同，此时，国有股的股份额度为 100%，经营者的股份额度为 0 股，双方的股份按经营者创造的新价值随时变动。

三、国有股代表为虚拟董事长，只行使财务监督权，可参与重大决策，不参与管理。经营者拥有绝对的独立经营管理权。

四、确定经营者的风险金数额和风险经营期，可按一年为期，如经营者一年内亏损或没有完成国有股红利基数，应终止合同，风险金不退。如一年内有了盈利，并有了股份，以后年份若没能完成红利基数，即用红利基数减去经营者的股份，减到 0 股时国有股代表方有权终止合同，风险金不退。

五、每年年终进行一次财务结算、股份重新分配和分红。经营者的股份从其创造的利润中按比例计算，其计算方法为（撇开债务不计）：税后利润—当年国有股红利基数（用于企业偿还债务）—国有股红利（用于企业发展基金）=经营者的参股股金。然后将其参股股金按比例折合股份入股。

六、经营者占有的股份比例达到 50% 以上时，经营者可以控股，乃至买断国有股。

这一设想对于经营者来说其实是很苛刻的，在操作中可以根据具体情况灵活变通。比如，对于有些资不抵债的国企，可以从一开始就给经营者 10% - 30% 的虚拟股，确定一年、三年或者更长的时间内，企业扭亏增盈，虚拟股即可变成实股。当然，如果企业继续亏损或未能扭亏，经营者不仅得不到股份，还将损失风险金。因为虚拟股份本身就是不存在的，是要靠经营者自身去创造的。

“经营参股制”的意义

“经营参股制”对于中国的经济体制改革具有重大的意义：

首先，它真正触及到并解决了改革的最本质的核心问题——产权明确和利益合理分配的问题，它对困扰了国有企业改革脚步数年的产权问题找到了一条较为现实的出路。

第二，“经营参股制”对制止国有资产的流失，对国有资产的保值增值有着显著的作用。现在国有资产的流失源于两个方面：一是政出多门，主管部门太多，都来伸手，使国有资产被众多的“上级”莫名其妙地掏空了，因为经营者没有产权，经营者必须无条件地服从“上级”；二是经营者的业绩和利益分离，经营的好坏都与经营者本身无关，这就导致了经营者没有责任心，小则任上上下下都来宰割企业利润这块蛋糕，大则将企业资产任意挥霍。

这两个方面都是因为产权不明的结果，或者更直接一点地说是因为经营者没有产权的恶果。经营参股制就是给经营者产权，明确经营者具有企业产权后将可避免上述两种情况，因为企业资产中有经营者一份，经营者就会视企业资产为自己家里的财产一样，既不能容忍任人宰割，也不会任意挥霍了。

第三，“经营参股制”有利于保护企业家，进而稳定国企经营者的队伍。现有的国营企业体制在两个方面对企业家不利：

一是企业家弃国图私——放弃国有企业，另创私营企业，反过来和国企竞争，国企肯定会被打得落花流水。甚至有的还携款跑到国外去办企业，当前在中国企业界成为热门话题的“于志安现象”不是已经为国有企业的深化改革敲响了警钟吗？如果早一点实行“经营参股制”，将全国同行业的亏损冠军武汉汽轮发电机厂用六年时间办成全国同行业盈利冠军，创造了数以亿计的利润的于志安，按照“经营参股制”，他理应占有一定的股份，甚至也许可以控股了，他拿出 50 万美元在菲律宾创办电厂也是正常的企业行为了，也就不会被有些传媒称为“出逃”或“是一种新的犯罪形式”了。

二是由于产权不清导致企业家的“腐败”——这里的腐败打上引号是因为这种“腐败”本身就是说不清的，是暧昧不清的。首先，企业家的心理就具有暧昧不清的双重性：一方面

企业家认为企业的财富是自己创造的，事实上也确实是他创造的；另一方面，企业家又不知道这些财富有多少是属于他的，他便任意挥霍，而一旦他明白这些他创造来的财富根本就不属于他，他就会随时将这些财富攫为己有……结果是他在不知不觉中成了囚徒，罪名自然是贪赃枉法之类。

多少曾风云一时的企业家就是这样莫名其妙地“栽倒”的，这实在是一件非常令人痛心的事。常常是，随着企业家走进监牢，红红火火的企业也很快就走向凋敝，甚至很快就倒闭了。这里国家损失的不止是一家价值数百万数千乃至数亿计的企业，最大的损失是损失了一位企业家。而我们现在还不以为意，终有一天我们将会痛定思痛：优秀的企业家是无价之宝，是国之瑰宝。

我们呼唤“经营参股制”，也就是在呼唤：谁来保护国之瑰宝？

第四、“经营参股制”有利于反腐倡廉。企业是国有的，事实上成了各主管部门的某些领导干部的，成了唐僧肉，导致了腐败。企业经营者有了产权后，为了自身的利益，经营者会维护企业利益，不会让那些“国家的人”随便伸手拿。这在客观上制止了腐败。

第五、“经营参股制”杜绝了企业的短期行为。曾被奉为至宝的承包制已是弊端百出，以包代改、以包代管、盲目追求产量指标、承包期一到就撒手不管等等短期行为已给企业造成了极大的危害和隐患，而经营参股制是终身制，经营者参股后有权决定自己的继承人和接班人，即使是经营者没有控股，他也是企业的执行董事，有一票决策权和一票否决权，这样一来，企业行为的惟一目标就是朝最有利于企业的方向发展企业，创造财富，为了永保企业在激烈的市场竞争中的优势，企业的一切行为都将是长期行为。

当然，“经营参股制”只是一种探索和尝试，和一切经济形式一样，并非万能，也并非尽善尽美，这里只是说，在现阶段“经营参股制”将是一种可行的最佳选择，而且只有在实践中才能不断完善。这里，正如小平同志所说的：关键是要试。

“经营参股制”也可以本着“试”这一改革的精神，在操作中可以先在一些亏损企业搞试点，一两年后就会试出经验来了。

该文发表于1996年7月号《企业家》杂志和《现代企业报》等

企业家于志安“出逃”启示录

据《报刊文摘》1995年12月7日载文称：“今年5月，原武汉中国长江动力公司（集团）董事长、总经理于志安出人意料地“失踪”了。后经驻外使馆证实他在菲律宾。此时，人们才发觉“长动”在菲律宾的注册资金50万美元，年电费收入1000万美元的电厂早在建造之初就是以于志安个人名义注册的，从法律上说，这家电厂是于志安的私人企业。”

一时间，从传媒到社会各界沸沸扬扬，或强烈谴责于志安的“出逃”，或为他的所为扼腕叹息、“令人痛心”，执法界人士甚至认为：“于志安现象是一种新的犯罪形式，是一种打劫式的犯罪……”

“于志安事件”触及到了中国改革最深层最本质的东西，为目前议多于行、议而不决、彷徨于困境的中国企业的深层次改革从另一个角度提供了新的思路。从某种意义上讲，他敲响了真正搞活国有企业、深化改革的警钟。

于志安其人

于志安是当代中国最具有企业家素质的人物之一，这不仅仅因为他读过两个大学（中南

政法大学和武汉大学),学过两个专业(法律和哲学),也不仅仅因为他每到一个亏损企业都能妙手回春(1956年23岁的他用一年多的时间将连年亏损的武汉通用机械厂建成年产万台新型柴油机的先进企业,1981年冬,他出任全国同行业亏损冠军的武汉汽轮发电机厂厂长,第二年就扭亏为盈,1987年利润达到2065万元成为全国同行业的盈利冠军。)更主要的是,他是一个有着系统的经营理念和超前的观念的人(他写作出版三部经营专著《走出夹缝》、《冲破迷雾》、《奔向世界》,前两部书一经面世即引起轰动)。他是一个有着自觉的企业家素质的人,用他的话说,即是“强烈的市场观念和创新意识、较高的决策水平与经营管理能力、远大的理想和忘我的献身精神。”

和中国当代许多改革风云人物一样,于志安的一生也是大起大落,九死一生,历尽坎坷的磨难。他1932年出生于山东乳山口寨前村,3岁丧母,10岁亡父,成为一个苦命的流浪儿,12岁入伍,14岁入团,16岁入党,任团县委书记,18岁任空军某部政治部青年股长,成为当时中国空军最年轻的营级军官,他正在向他的将军梦迈进时,因一贯反抗上级,不尊重领导,骄傲自满。有严重的无组织无纪律,开会不按时到,参谋长批评几句,句句反驳争吵,……故决定给予降级处分。(录自1953年7月28日某空军司令部通令),事实上是他冒犯了有贪污行为的师首长,于是留党察看一年,并解甲归田。

他将办企业作为自己的终身追求,大学法律系没有读完,出任武汉通用机械厂第一副厂长(正职空着)。一年后,他凭着到上海参观日本工业品展览看到的两张手扶拖拉机广告照片,研制生产出中国第一台手扶拖拉机,成为轰动全国的新闻人物,受到中央首长的频频接见。全党大办钢铁时,他因反对大办钢铁而被批斗为“右倾”,被迫离厂读书,后又复出成为60年代闻名全国的“样板厂长”红极一时。“文革”中被列入“薄一波叛党集团”,惨遭囚禁和毒打,奄奄一息之际,听到打手们要将他扔进长江淹死,跳楼摔断脊椎成为残废,妻子将他从医院“偷出”,千里逃亡时成为全国通缉的要犯,他留下的遗嘱是口述妻录的《中国柴油机发展战略》……

1981年10月,于志安出任亏损200多万的武汉汽轮发电机厂厂长,没有要国家一分钱,6年后将这个全国同行业亏损冠军变为全国同行业盈利冠军,创建了横跨17个省市拥有100多个成员单位的全国最大的没有“婆婆”的企业集团——长江动力公司。他探索出的这条中国企业改革之路再一次轰动全国,经济学家将其总结为“长江模式”,并引申为“长江精神”,溯源为“长江文化”。

于志安的经营理念 and 观念

于志安是中国最早研究商品经济的企业家,早在80年代,当中国理论界还在为商品经济姓资姓社而争论不休时他就明确提出:“我把商品经济比作社会生产力发展的一条高速公路。在这条高速公路上,不管是社会主义还是资本主义,只要认识和顺应商品经济客观规律,社会生产力发展就迅速,社会物质财富的增长就快。”

他到处呼吁企业要离开国家这一大保姆,到处强调:“企业要靠自己来办,企业只有靠自己来救活自己。(这也许就是他后来“用公款在菲办私企”的观念基础之一)。为此,他创办长动集团以身作则,自己向自己挑战,提出三条思路:第一,不搞“双保”企业,因为他认为一搞双保他和其他企业就不是在同一起跑线上平等竞争了;第二,不参加企业升级评定,他认为这不科学不公正,果然后来国家明文停止了;第三,不搞国家计划单列,他要主动放弃优惠政策。

他认为商品经济的核心就是买和卖,他的卖花样百出,令人眼花缭乱:通常工厂只卖产品,他从卖发电设备到卖电厂,再延伸到卖电(电厂管理)。他的一个最重要的经营理念是用最小的投入创造最大的利润。

私人企业。

也许，连于志安自己都不知道他在菲律宾办的公司到底是私人的还是国营的呢。

这正是因为体制改革转轨时代的阵痛的表现。其症结在于我们改革的政策明显地落后于实际的进程。

出路：企业家入股国企

怎样将企业家吸引到国营企业使之安心地稳定地干下去，让他们发挥最大的才能，全心全意真心真意地干下去，这就是将他们同企业绑在一起，既要风险共担，又要利益共享，使之创造最大的效益，要达到这一目的，仅仅是给予企业自有产权还不行，还要给企业家本人以股份。国有企业给企业家股份的依据是：

1. 科研人员和技术人员以技术入股企业已有先例，现已成为现实生活中十分普遍的现象，毫无疑问，企业家人股企业亦可以以技术的形式入股。

2. 企业家更直接的是以管理入股，管理和技术一样是知识和智慧的凝结体，当然也可以和技术一样作为股份入股，这种人股方式在港台和海外企业界十分普遍。

3. 国家对私营企业的认可和提倡使得企业家人股国企不仅成为可能而且成为必然，国家的私营企业政策其实提供的是一个市场经济自由竞争的舞台，竞争的前提是平等和公平，既然是竞争，所有的竞争都不仅仅是权力和荣誉的竞争，更本质更直接的是利益的竞争，经济工作更是如此。

现在的问题是，私营企业家和国营企业家都平等地站在市场经济这一同等的起跑线上，竞争的枪声响了，两家拼命向前都跑得满头大汗，终点是两栋花园别墅，私营企业家掏出钥匙打开大门走过去，可以冲凉，擦擦汗，休息休息，享受享受，因为这栋花园别墅是他长跑赚来的，是属于他私人的；而国营企业家却没有钥匙，他只得敲门，门房老头懒洋洋地走出来，他乐意就给你开门，不乐意就不给你开门，因为这栋花园别墅的产权不属于你，尽管它是你拼命长跑赚来的，但它的产权是属于国家的，拿钥匙的门房老头也是国家派来的，门房老头的心理是：我是国家派来的，我是为国家服务，又不是为你服务，说不定明天国家就会通知我不再给你开门了，因为你的承包合同期满，就要将你调走了。要是门房真的不给开门，他也只得在门外挨饥受冻过一夜，第二天又要匆匆忙忙赶去上班。

同等的付出，却得不到同等的利益回报，在利益的天平上，国有企业家的心态严重失衡，应该说，他们中的很多人的素质和胆识才能都并不比私营企业家差，在这种失衡的心态的驱动下，他们或者会另起炉灶，加入私企阵容，白手起家重创大业。或者，他们干脆将国企资产转移，这对他们也是易如反掌的事。这样一来，国家的损失将不仅是资产，更大的损失将是企业家的失去，这是比国有资产大得多的无形资产，是国家最大的财富损失。

4. 私营企业可以购买或兼并国有企业为企业家人股国企提供了现实的可能性。私企兼并或购进国企后，国家得到的仅仅是税收，失去的却是产权；企业家人股国企，国企不仅没有失去产权，得到的也不仅仅是税收，还有企业红利，这是大得多的价值。显然，两者是有天壤之别的。企业家人股国企不仅于国有利，也有利于调动和激发企业家的积极性和创造力。

企业家人股国有企业的方式主要是以管理入股。首先是清算该企业的国有资产数额，减去负债，将其折合为股份；国有股代表政府与企业家人签订入股合同的同时，国有股份额度为100%，企业家为0股，双方的股份按企业家创造的新价值随时变动；合同期限为无期合同，一经签订即具有永久性效力；企业家自主经营，拥有绝对的独立经营管理权，国有股代表为虚拟董事长，只行使财务监督权，不参与管理，每年年终进行一次财务结算和分红；企业家的股份从其创造的利润中按比例计算，其计算方法为：税后利润—当年国有股红利基数—国有股红利=企业家人股股金，将其按比例折合股份入股；若企业家第一年亏损或没有完成国

有股红利基数，应中止合同，若盈利并有了股份，以后的年份没有完成基数，应用基数减去股份，减到 0 股则应中止合同，当然，企业家占有的股份达到 50% 以上时，企业家可以控股，甚至可以买断国有股。

这一方案对企业家来说是很苛刻的，在操作中可以根据具体情况变化，比如可以一开始就给企业家 20% 的虚拟技术股和管理股，在一年或三年内扭亏增盈，并创造了一定的价值量，虚拟股即变成实股。总之，一切为了促进生产力的发展，使企业家最大限度地发挥创造力。

谁来保护企业家和改革家？

“枪打出头鸟”，回首看看，中国改革大潮中曾经名噪一时的风云人物有几个最终得到好下场的？

到了该好好反思的时候了，到底是什么使他们身败名裂、灰飞烟灭的呢？原因自然有种种，但其中最致命的一种就是旧观念和旧体制限制和制约了他们超前的观念和行，转轨时期的法规不健全也使得他们没有行动准则，有时他们有明确而执著的行动方针，却又为旧的法制法规所不容，而改革本身就是破旧立新，于是，这一不可协调的矛盾不可避免地酿成了我们民族的巨大悲剧：改革的车轮每向前进一小步，都是以牺牲掉一个或一批改革家为代价的。

优秀的企业家是中国的精英、社会的脊梁、民族的希望、时代的路标，古人曰：“千军易得，一将难求”，而我们现在常常是并不爱惜“将”，倒是对庸兵感兴趣，因为庸兵没有创造力，绝对做不出出格的事。

于志安的“出逃”是不是对旧体制的报复性的惩罚呢？

谁来保护企业家和改革家？

本文发表于 1996 年 4 月号《海上文坛》《南方周末》等报刊转载引起一定反响，并受到一些文友的激烈批判。笔者认为，对“出逃”和腐败罪恶的愤怒毫无意义，关键只要挖出导致“罪恶”的过程的根源。因视角的差异，没有争辨文也无须争辨。

让你的投资翻一番

1998 年对于机构投资者是微妙的时间窗，一方面，从 1996 年经济理论界就开始提出的经济回暖说迟迟未能兑现，感到什么都不好做；另一方面，1998 年似乎又意味着一切都会好起来，处处充满了诱人的机会。

是的，对于机构投资者，1998 是一个幸运数字，只有意识到这个幸运数字的人才能获得真正的幸运，只有用智慧把握机遇钥匙的人，才能在人人都感到心灰意冷的时候打开幸运之门。

用庞大的资本运作而产生巨额利润不是奇迹，因为这是应该如此，只有用最小的投入创造最大价值才是奇迹，而白手起家最短的时间创造出最大价值则是神话。

改革开放的中国进入 80 年代以来，有过几次这样大的机遇：一是承包制造就了一批成功的企业家和富翁；二是房地产造就了一批集团公司老板；三是原始股造就了一批巨富；四是证券市场的机遇造就了中产阶级这样一个阶层……

因此，本文探讨的机会是创造神话和奇迹的机会。对这些机会的判断不是来自书本，而是基于笔者大量的调查、采访研究、实地考察和实际策划操作，至少与 100 个企业家和投资

顾问沟通，至少对 100 家成功企业和机构进行过调查和研究。

1998 年对机构投资者和白手起家的创业者同样充满了机会，这是本世纪最后的机遇，也是跨世纪的大机会——

第一大机会：资产重组，蛇吞大象

要成为一个超级投资者首要的功课是研究政治，1997 年最大的政治是党的十五大，十五大的一个重大议题是国有企业改革迈开更大的步伐。

企业兼并、企业收购、企业重组、企业股份制改造将成为未来 3 年中国企业界最壮观的风景，这给机构投资者提供了巨大的机遇。

对于绝大多数人，面对习以为常的东西会视而不见，只有眼光独具的人才会把握机遇。大机遇就在眼前，关键是如何操作，如何以小搏大。

以小搏大的投资者不在于资金量的大小，传统的企业兼并和收购意味着完全的资金注入，完全的资金注入是一种稳健的长线投资，但不是奇迹。现代意识启迪下的兼并和收购不需要完全的资金注入，即使是对于白手起家的投资者也不缺乏资金。缺乏的只是智力，在创造奇迹的现代兼并、收购战中，有多少智慧就有多少资金。

机遇在于研究和分析中：中央提倡“抓大放小”，国有企业的机制形成的惯性思维就是中央怎么说咱们就怎么办，办起来会有过之而无不及，这为智力收购提供了可能性。

收购兼并的首选不是最好的企业，而是最差的企业，不是赚钱的企业，而是亏钱的企业。因为好企业要价会很高，高不可攀，只有那些连政府都不屑一顾的企业——最好是政府想起来就头痛、当成一块烫手的烙铁恨不能马上扔掉的企业，这样被当成破烂的企业才具有最高的操作价值。

如同垃圾股里面有黄金一样，被当成破烂的企业里面也有黄金。这需要挖掘。被当成破烂的企业分为几大类：

第一类是病人膏肓，无可救药的企业，这类企业千万不要去碰它，谁碰谁倒霉；

第二类是行业有前景，但企业经营管理不善导致亏损的企业。

第三类是行业独特（或新兴行业），只是暂时“养在深闺人未识”，没有找到市场或没有把握好市场定位，因而亏损并感到前途莫测而恐慌的企业；

第四类是行业竞争激烈，企业因国有机制产权不明，人浮于事，不思进取，导致亏损，企业暮气沉沉，看不到一点希望。但该企业有独特的优势，比如处于市中心黄金地段有一大片地，有一个百年老字号招牌或一个曾经风光一时的品牌，有几栋极具增值潜质的物业，具有多种经营的条件，转行的可能性，及其他种种新的利润增长点；

第五类是企业成为唐僧肉，任各级上级随意宰割，企业领导腐败，或领导班子不团结，导致企业奄奄一息、濒临破产，但企业有 8 成以上新的国内最先进的设备，有技术队伍，有人才……

以上五类企业是随意罗举，中小型亏损国有企业的情况各不相同，但有一点最根本的相通点是它们都是因国有企业机制的弊端而导致亏损的。把握这一点，就可以明白，收购兼并之日就是它机制转变之日，机制转变之日就是它面临起死回生的机遇之日。

显而易见，以上五类企业除了第一类，其他四类都是具有投资价值的企业。

创造奇迹的收购兼并不在乎天长地久，只求曾经拥有，拥有的时间越短暂，操作越是成功。因为收购就不是为了经营，而是为了包装，包装后再卖出。

整个操作过程最长不超过 1 年时间，最短 1 个月内，而实质性的操作过程互周内就可能“搞掂”。

一周定乾坤的投资神话是一个什么样的概念呢？

假如你投资的企业是一个实际资产价值一个亿的企业，因是人见人嫌的“垃圾”，通过谈判，你达成的成交价最多只有 1000 万元，在操作过程中你的实际投入是多少呢？只需要付一点点定金，假设是 10 万，你就可以开始放心地操作了。

以 10 万搏 1000 万，是多少倍的增值？

以 10 万搏回个亿，又是多少倍的增值？

1000 万不是它真正的价值，包装后的卖出价至少应有 1 倍的增值，至少是 2000 万。通常应有 2 - 3 倍的增值，操作得好，最多可以达到 10 倍的增值。

这就是说，以 10 万为本，搏得的可能是 9000 万的巨额利润。这真是一本万利。

而能够将其操作到出神入化的妙手，则可以是零本起家，一分钱都不用投入。可谓是无本亿利了。

3 年前，如今上市公司北京比特只是一个仅有数十万资产的微型企业，可以说是白手起家，3 年后，已拥有 4 亿资产，一夜暴富的传奇听起来就像是神话。

北京比特的经营魔杖是资本经营。

这样的神话已经产生了许多，包括李嘉诚微薄的资金在香港创造的第一个中资吞并英资的蛇吞大象的神话。

神话还将继续产生。先用有限的资产实行“蛇吞大象”，再用大象去吞并大象，不断滚动，一旦形成良性循环，将越滚越轻易，很快就可以组成以资产为纽带的庞大的集团帝国。

资产重组是资本经营的重要方式之一，它可以是以企业为产品，买企业经过包装和组装，再卖企业，起点和终点都是企业；它还可以通过收购企业实行资本经营，并以此企业作为资本，兼并更多的企业。无论采取何种方式，它的最大特点都是无本起家，或以最小的投入创造利润最大化和资产增值最大化的奇迹。

有人将资本经营、资产重组说成是“炒企业”、“炒资产”，笔者认为适度的“炒”是不可厚非的，在一个不成熟的资本市场，在一个大多数国企都亏损而无力回天的特定情况下，“炒一炒”可以刺激一下他们麻木的神经，从而找到“僵而不死”的国企改革的激活点。

即使在成熟的资本市场，在企业规范发展的资本市场，企业产权交易，资产重组也是一种高级的企业经营模式；“炒一炒”可以为企业带来活力和生命力，也可以给市场经济带来动力。既然股市、邮市等市场的适度炒作都已经纳入市场经济的轨道，为政府所认可，并已合法化，既然适度投机也已被经济界人士所认可，那么，对亏损企业的炒作——起死回生的炒作，又有什么不可以按市场经济的规律来看待呢？

只不过“炒企业”不能过度，只能适度炒作，而且最终的落脚点应该落在企业的生产经营（即产品经营）上。

据对中国数十家国有的产权事务所调查统计，这些事务所居然很多生意清淡，无所作为，有的还是亏损的。这主要还是因为它们是有机的机制，本身就有被收购的可能，也有其收购的价值。

倒是处于萌动中的民营资产管理公司已经有了蛇吞大象的朦胧意识，可以预见，1998 年，在国有企业改革非生即死的关键关口，投资企业收购、兼并、资产重组面临着空前绝后的重大机遇，这是继房地产、原始股后的本世纪最后一次大机遇，也是 21 世纪第一个机遇。

由资产重组引伸出来的另一个大机会就是为企业包装上市，这在 1998 年仍然是一个可以以小博大让投资获得巨大增值的机会。

第二大机会：管理参股不战而胜

管理参股（或可称为品牌经营）的前提和核心是品牌——最好是行业中处于龙头老大地位、效益处于行业领先的企业集团。

品牌就是资本，现在很多国有企业濒临倒闭，其中很多需要的不是资金，也不是人才，而是品牌和先进的经营管理理念。

管理参股的策划思路是：

具有品牌优势、管理优势和市场优势的行业领先企业（最好是股份制企业、私营企业乃至是合资企业，而不是国营企业），以管理参股，可以不投一分钱，即获得同业亏损国企的股份——通常是 20%—30%，对于素质好、设备新而先进的企业，可以注入适量资金采取控股——最好是虚拟资金，即在签订管理参股的合同的同时，签订“虚拟资金”控股的条款，一旦企业扭亏为盈，管理参股公司的分红可以作为股份本金不断投入，通过蚕食不断达到控股比例。

也只有控股，投资管理公司才会更加全力以赴，被控股的企业也才会找到最大的利润增长点。

用龙头企业的品牌和市场，带动亏损的国有企业走出困境，一般可以实行当年参股，当年盈利。亏损企业之所以亏损是因为接不到订单，龙头企业的优势是订单做不完。龙头企业给订单，给品牌，亏损企业机器日夜不停地运转起来，何愁不能死而复生。

投资机构自己不是行业龙头，如何操作？

第一步，和行业龙头企业达成合作协议，共同组建以该企业名为品牌的投资管理股份有限公司。

如果能赚大钱，行业龙头企业为什么不自己赚？为何还要寄托你投资机构？这里就是投资机构的智慧大放光芒的时刻了。

第二步，投资管理公司负责和一家最近的最有名气的大学联系，合作组建以投资管理公司命名的经营管理培训中心，或总经理培训班，或最终发展成经营管理学院。面向全国招聘厂长、总经理，进行培训、见习，为投资管理公司进行人才储备。

管理参股最大的需要不是资金，而是人才，管理参股提供的其实只有三项要件：一是品牌和业务；二是现代管理的一套先进的制度和正确的经营理念；三是总经理或厂长（可能还需要配备一个技术顾问和一名财会人员）。

第三步，投资管理机构参股第一家企业要慎重选择，被选择的企业需要具备的条件有：

1. 必须是亏损的国有企业，只有亏损的国有企业才有利于谈判。
- 2 该企业不论外壳如何破败不堪，内核必须是坚实而完整的。内核的含义为员工素质较好，技术人才齐备，管理基本有章可循等。
- 3，企业有超值的固定资产，特别是设备要先进，必须 7 成新以上。
4. 企业具有进取向上、扭亏为盈的愿望，企业领导和企业主管部门领导必须观念开放。
5. 企业所在地政府各级部门、特别是司法部门必须知法懂法，遵纪守法，依法办事，具备一定素质。

第四步，第一家扭亏为盈，投资管理成功，再开始第二家、第三家，前面几家不得操之过急，务必成功一家，再推进一家。只要有了前面 5、6 家成功的经验，就可以实现从 1 到 10 参股管理。只要有 10 家管理参股成功，就可以实现规模经营，从规模经营达到垄断经营。如此，同业的亏损企业乃至盈利的企业都不得不望风而归，你不找它，它也得上门求你，从而轻易实现从 1 到 100 的扩张战略。

如果对 100 家国有亏损企业管理参股成功，那么，投资管理公司无疑成了中国最大的企业集团之一。再实施海外管理参股的扩张计划。

投资管理公司应注意的事项和细节：

1. 如果母公司没有导入 CI，首先要对母公司导入 CI。要管理参股，用什么样的管理去参股，硬性的管理制度也许只会导致被参股企业的反感。用 CI（即形象战略）去渗透，同质同化；“和平演变”，当是效果最好操作最轻松的管理方略。

2. 企业就是政治，大企业家所思所想应该是政治家所思所想不得其解的问题，政治家所想到所困扰的问题，企业家已经为他解决了，这样的企业家才是政治家，政治家型的企业家才是大企业家。

为中国亏损国有企业探索出路是当代政治家最头痛的问题，抓大放小是一项战略，如何抓大放小？政治家也没有找到现成的答案。管理参股能够解决中小型国有企业出路问题，仅仅减轻国家的补贴和贷款，解决下岗员工的就业问题，政治家就会感谢企业家。

但是，在操作起来，合作是利益的分配，没有利益时不会有冲突，有了利益就可能发生冲突。因此，有必要，也有理由请出强有力的政治家作政治顾问。

同时，还要请名律师作法律顾问。

第三大机会：投资顾问——在全国设立 100 个大户工作室

1998 年中国证券业面临大机遇，投资顾问公司有两件事可为。

第一件事是借助基金管理办法出台，积极参与投资基金操作。

第二件事是在全国报刊、电台、电视台开专栏创造社会效益，同时通过征订每日股评传真，在全国各地开辟 160、168 股评热线电话创造经济效益。这使投资增值 1 - 2 倍是没有大问题的，但如果要增值 100 倍就需要有大思路。

大思路是利用传媒和热线电话打出的知名度，造就预期市场，和证券公司合作开办装修高档豪华的大户工作室（同时亦是投资顾问咨询室），利润从哪里来？从交易手续费分成得来。

各大证券公司目前已展开抢夺大户的激烈竞争，不惜降低交易手续费，对于大户，降低 20% - 30% 的手续费，并且不惜投资为大户提供宾馆套间豪华食宿。合作创办大户工作室，股评家利用分析和消息，给大户提供股评咨询，让大户大赚其钱，大户当然愿意参与。

大户工作室带来的不是一个大户，而是一批大户，大户越多，资金量也越多。加上股评消息来的快，大户围绕股评家的指挥棒快进快出，每日成交量大得惊人，成交量越大，证券公司得到的交易手续费就越多，证券公司当然愿意以最高的比例付给分成。最高比例甚至可以达到大户工作室得大头的惊人回报。试想想，平均每天一个大户室的成交量 1 个亿是什么概念？

再计算一下，如果发展到 10 个大户工作室是什么概念？

有了 10 个大户工作室，全国 100 个也就近在眼前了，对于操作者来说，10 个和 100 个付出的努力是一样的。需要多做的是：每个月初等着财务人员拿来交易手续费分成转账报表时，需要多看几分钟。

仅仅分布于全国大小城市的 100 个大户工作室一年的收益就可以造就出一个亿万富翁。

还不仅如此，除了交易手续费，当大户工作室创出了品牌，大户蜂拥而至供不应求要排队开后门才可以挤进来的时候，就可以按资本增值量比例收取大户咨询费了。

还不仅如此，还可以通过大户工作室的品牌和知名度吸引大量的委托盘，资金量越大，在股市中越是随心所欲，游刃有余。

100 个大户工作室中的大户，加上大量的委托盘，就可以坐庄了——即使是同时坐 10 个庄，资金量还会绰绰有余。

第四大机会：方向型产品开发

以上三大机遇特别适宜于小资金的投资者和白手起家的投资者，中大型资金量的投资者反而不适宜，这是从哲学的观点而言。

那么，要创造投资奇迹，中型以上资金的投资者什么？

创办产品开发研究所（院）。

最优秀的人才当企业家，超越优秀的还有一类是天才，天才是人类的精英，数量极少，寥若晨星，要他们办企业是一种人才的浪费，因为企业家需要的是坚韧、魄力、务实、情商和勤劳。企业家需要文化，但文化也可以成为桎梏，当今中国企业整体素质低下的现实中很多成功的企业家其实是反文化的。即使是一个小学生也可以成为大企业家，而统领一批博士硕士。所以，天才视企业家为“下里巴人”和“俗人”，而不屑与为。

天才适合干什么？干两件事：一是当策划家，为企业指点迷津，制订发展战略，解决企业必须解决而无法解决的问题；二是创办新产品开发研究院，改变人类生活。当然，这需要有资金。

新产品开发首要的是找准产品，首选是方向型产品，指那些能引领行业产品发展方向的产品，抢占先机就能抢占市场；“第一”的含金量永远是无价的。

方向型产品不仅能引领行业产品潮流，还能引领时代潮流，如同电灯取代油灯，计算器取代算盘，电脑取代计算器一样，方向型产品可以改变人类生活。

除了方向型产品的研究开发，其次是高科技产品的开发，这类产品定位在人类必备的日常消费品上，即涉及到人们衣食住行医方面的产品。这类产品的市场最大，又属于日不落产业，只要有人类生活，就会有需求。同时这类产品也是市场竞争最激烈、“最难做”的，难做只是相对经营而言，竞争最激烈的地方必定是人人都看好的地方，也是有暴利的地方；“暴利”在哪里？就在新产品的开发，如“康师傅”方便面、火腿肠，维维豆奶、黑芝麻糊等等。

这些都已成为过去，成为过去的东西不能追捧，只能作为思路借鉴。

利润最高的行业之一是白酒，但白酒经过这两年传媒主导经历“最后的疯狂”后，已经成为强弩之末，倒不如把视觉转向红酒，开发出饮料型营养滋补红酒。

此外化工新产品、医药新产品的开发机会最多。

新产品开发研究院的成功在于人才，可以将全国各大高校作为人才基地，特别是一些有创意的研究生，采取买断成果、以资助形式投资开发、调入作为专职研究员等多种形式网络人才和成果，1997年四川联合大学的一位女研究生一项皮革柔化方面的研究成果以700万元转让成交，就连她本人都感到意外。试想想，研究院如果先行买断，10万元也是可能成交的，如果课题开发先期投入，则低于10万就可以拥有。

武汉红桃K集团老总谢圣明，当初创业赚了第一笔小钱，这笔小钱当时只能办一个书店，文人下海的谢圣明的梦想就是办一个文化人的书店，他和他的同伴开了无数次会议，研究一个关乎企业发展战略的问题：到底是办书店平稳发展？还是搞高科技产品冒着失败的风险超常规发展？

最终，他选择了新产品的开发思路，从武汉各大高校数以千计的科研课题中选出了三个项目，最后选中一个教授的项目，将办书店的钱作为投资，进行新产品的研究开发，这就是现在风靡全国的红桃K口服液，企业一夜间膨胀式发展，其投资应是百倍或千倍的增值。

除了高校，各级国营研究所均是合作对象。国营研究所机制已经远远不适应市场经济，其研究成果80%以上都锁在保险柜里，抱着金饭碗四处讨饭。表面上他们缺钱，实质上他们缺的是经营意识和开发思路。这样，给他们一滴水，他们回报的将是一座金山。

对于高智力人才，如果有一笔钱投资办企业，不如创办新产品开发研究院。在国外新产品开发都是各大企业的专利，国内还没有形成这个意识，而一旦大企业都有了大投入的新产品开发研究院，这千载难逢的大机遇也就失去了。

更重要的是，新产品开发研究院不仅是创造巨额利润的企业，还是一项事业，一项将改变人类生活的事业。

第五大机遇：新资源的探寻——老区贫困地区有金矿

中国是一个资源大国，俗话说：“靠山吃山，靠水吃水”，当大家都一涌而上办企业的时候，不如耐住寂寞跋山涉水走进深山老林贫困地区。人迹罕至的老区贫困地区有金矿。

这“金矿”不仅仅是指矿藏资源，还有土特产资源，还有动植物资源，还有很多意想不到的资源。

即使找不到新资源的金矿，也可以将那里藏在深山人未识的古旧物件用收破烂的价位全部买回来。当然，这需要眼光，四川创作著名雕塑《收租院》的一位画家收集创作素材，到穷乡僻壤收回了一个博物馆，共有明清木雕描金大床4个，明清皮影艺术2万件，还有大量的古代木雕、庙画等民间工艺品。

他投入的就是他微薄的工资，换来的是一座比富矿还有价值的“金山”。现在他已经用他的收藏品创办了“深圳南山区民俗艺术博物馆”，其投资何止千倍万倍的增值。

他投入的就是他微薄的工资，换来的是一座比富矿还有价值的“金山”。现在他已经用他的收藏品创办了“深圳南山区民俗艺术博物馆”，其投资何止千倍万倍的增值。

无独有偶，我的一位画家朋友陈弛文1989年到深圳时口袋里还不到100元钱，以木雕为生，淘得第一桶金。1990年，自从他到安徽山乡中发现古董家具，如同发现新大陆，连画也不画了，回到老家筹措一笔资金，将古董家具全部买下，用大卡车拖到珠海，创办珠海市乐成家具有限公司，将明清家具加工后销往东南亚，在新加坡展销，一抢而空，在美国展销，也是售出大半。他是用收购垃圾的地价买进，其投资的增值何止十倍！

现在他的企业有百名工人，20多位技术管理人员和设计师。他对我说，即使是现在的工人日夜加工，他买进的古董家具十年都加工不完。

1997年12月4日，陈弛文在深圳明华中心举办古典家具展销会，吸引了不少中外客户和社会名流。据报刊报道，中国明代家具在美国价格直线上升，品相好的几十万美元一套（指普通型的）。

第六大机会：三高农业——第二次农村包围城市

在城市的每一个角落都被投资浪潮席卷过无数次时候，将视角转移到农村是睿智的。

第二次“农村包围城市”的经济浪潮即将来临，如果说80年代初乡镇企业的崛起并带动中国市场经济的萌动是第一次“农村包围城市”，那么，现在即将从城市向农村蔓延并将对城市人产生深刻影响的投资浪潮就是第二次。

第二次“农村包围城市”的焦点是三高农业。

三高农业已经不局限于养鸡场养鱼场和大哈白兔、鸵鸟等的饲养，这些已经过时了，特别是大哈白兔、鸵鸟的饲养不能再涉足。三高农业也要利用高科技推出方向型产品，要有新思维，用最低的投入创造最高的产出。

策划思路：创办野菜公司

东北山区森林中有大量的野菜，可以成立野菜公司，利用当地的廉价劳动力大量采集野菜，经过山溪清水漂洗，再经过消毒设备的处理，用保鲜包装机实行密封包装，建立生产、运输、销售一条龙体系，空运到全国各大城市。

选择可以先行定位在北京、上海、广州、深圳、香港5大城市。营销策划可以采取星级宾馆酒店一点突破，先贷后款，然后在各大商场名牌商场打开市场。价位可以定在最贵的时鲜蔬菜一倍以上，由于是低成本投入，规模效应，高附加值，利润当在2-5倍以上。

时鲜野菜开发成功后，可以研制出系列的袋装、瓶装酱制野菜和熟制野菜。谁先投入，谁先创出品牌，品牌就是资产。

第七大机会：西部战略——点沙成金

几年前，笔者就曾多次提出：最后的机会在西部。

这不仅仅是对美国等西方国家都经历“西部淘金”。这就无数富翁和奇迹而言，还是针对中国的改革开放的现实：南方的开发热潮已经过去，东方的开发热潮已经过去，北部的边贸也热过了，惟一一块未曾热过的土地就在西部。

西部资源丰富，人均资源财富的占有量无疑是全国最高的，作为投资开发，也是全国最廉价的资源，因而最具投资价值。

资源不仅仅指矿藏，而且还有植物。

策划案一：创办中国天山雪莲开发公司。

从传播题材（广告卖点）来看，雪莲是中国一种传统名贵药物，在一些古籍和文学作品中，雪莲被描绘成最圣洁最神奇的东西，特别是在金庸、古龙、梁羽生的武侠小说中，天山和天山雪莲都被描绘成最具传奇色彩的情节之一，使得天山和雪莲在大众的心目中成了最向往、最神秘、最朦胧、最瑰丽的梦幻，这一切的渲染，无形中就已经给雪莲品牌造势，可以为雪莲品牌至少节约1000万到4个亿的广告投入（秦池两次夺标的广告投入就接近4个亿，这只是在中央电视台的广告投入），可以说从创雪莲品牌那一刻起，还没有投入一分钱就净赚几个亿（无形资产），不战而胜。名贵的雪莲有如此高的附加值，可是笔者到天山天池时惊讶地发现：名贵的雪莲真是养在深闺人未识，这里的雪莲价格奇低，仅2元钱一枝。廉价的原料意味着丰厚的利润。

雪莲的药用价值主要是治疗妇科病、风湿性关节炎等，具有滋阴养生的功能，开发的领域是广阔的。除了系列药物，还可以开发：少儿用的雪莲口香糖、雪莲含片，女性用的雪莲饮料、雪莲增白霜、雪莲润肤露、雪莲美容液，还有适合各种人用的雪莲营养食品、雪莲滋补酒等等。

如果图便利，即使只是将雪莲制作成标本，和灵芝一样作为装饰品和收藏品包装，配以“一支雪莲，一片冰心”。

“拥有一枝雪莲，拥有一个神话”等广告语，也可以热销台港澳和东南亚。还可以将天山雪莲、贵州灵芝、长白山人参三者合一，饰以精美包装，标以“中国三宝”。古典的传奇故事，长生不老的三大传说演绎的现代神话，既可食用，又可装饰，还可收藏，也有在欧美热销的题材。

策划案二：在新疆吐鲁番创建沙疗所。

日光疗法、植物气息疗法、海水疗法、沙疗等是目前国际健身治病潮流新疗法，其中沙疗资源最为短缺，而中国吐鲁番沙疗是世界上最好的沙疗资源。目前这片资源几乎是浪费，无人管理，甚至不用收门票，每年夏天成千上万的游客去了都可以随意享受天然沙疗，只是没有任何配套的治疗设施、医疗咨询服务，也没有任何配套的包括食宿的基本设施，所有去沙疗的中外患者和游客都住在当地农户家里，一张通铺睡5、6个人。

趁着这片黄金资源还没有投资者发现，创建沙疗所可与当地政府合作，当地政府提供沙场，必以最低的价格成交，沙疗具有治疗风湿病、关节炎、心血管病及其他一些疑难病的神奇疗效，可以治疗难治之症富贵病。同时，即使没有任何病，沙疗也可以作为一种健身疗法，决不亚于桑拿浴的效果。

建沙疗所只需要办几件事：一是建疗养院“病房”其实就是特色旅游的宾馆，建豪华型供外国人和富豪阶层使用，普通型供工薪阶层使用，配套有餐厅、商店等。二是聘请2个医生作为沙疗专家，为病人举办沙疗知识讲座，护士6人提供沙疗咨询和指导，其他管理人员和工作人员若干。三是要交通配套。四是要娱乐设施配套。投资500—1000万即可以启动运作（如果一次性高起点运作资金1个亿即可）。

一旦沙疗在中外传媒炒热，吐鲁番沙疗所必然成为全球旅游热点，投资者得到的将是寸沙寸金的投资回报。

策划案三：创办养牛场、养马场。

西部有大量空置的野生草地，适合养牛养马，牛马浑身是宝，销往哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦等邻国就可以赚大钱。不过此项投资是中长线投资。

第八大机会：朝阳产业——旅游业智力游戏

旅游业的机会不仅在于沙疗所，只能说西部有最多的机遇，也有最大的机遇。其实，作为全球性的朝阳产业，旅游业蕴藏着更多的机会。

旅游业应更多地在自然景观上打主意，人文景观只能火爆一时，不能长久火爆，而且投资大，不可能一下子获得 100 倍的投资回报。

旅游业似乎玩够了促销花样，从卖会员证到庄园投资热，你方唱罢我登场，这些形式都使捷足先登者获得了丰厚的回报，第一永远胜过最好，步其后尘者不可能有最高的回报。庄园热还将热下去，特别是中介机构真正是一本万利，但在这个热潮中潜伏着深深的隐忧，一旦出现政策性“利空”，庄园热就会变成一个巨大的商业陷阱。

睿智的探索者总是在寻找“第一”的方式，旅游业春秋战国的竞争时代拉开了帷幕，在这场智力游戏的角逐中，比的不是资金，而是策划，谁的策划高明，谁先发现潜质地势，谁能抢占策划的至高点，谁就将创造一本万利、投资增值 100 倍的神话。

投资的机会将与策划同在，以上策划案只是一个个粗略的思路，对于投资者，只有思路没有操作天机也等于零。笔者欢迎读者和投资者共同探讨智业和投资，为中国经济的发展和繁荣共谋大计。

发表于《商界》杂志 1998 年第 9 期等

1997：如何让你的投资翻一番

有人说 1996 年是股票年，有人说 1996 年是邮票年，这都没说错，年初从这两个市场入市的，即使是毫无经验的初入市者，只要从众参与，就会有 100% 以上的投资回报，而经验丰富的成功的投资者，得到的是 500% 以上的投资回报，真是疯狂的股市！疯狂的邮市！惊心动魄的股市！惊心动魄的邮市！

去年 12 月 16 日“黑色的星期一”给全国疯狂的股民惨痛的一击，很多投资者将全年一年辛苦赚的钱亏完，刚刚入市的新股民看到自己的垃圾股一连 9 个跌停板，亏损 60% 以上；岁末年初，邮市又在热潮中下调盘整，邮市大户出现恐慌性出货，很多港澳邮票又跌了一半……

那么，1997 年中国的投资浪潮中将出现什么样的景观呢？家庭投资者应该将钱投往何处？如何以最小的投资获得最大的回报呢？

艺术品投资到了抄底的时候？

1996 年的书画市场似乎是一只被遗忘的丑小鸭，以深圳的书画市场为例，1995 年底深圳市艺术品拍卖行推出“周末艺术品拍卖会”，起初通过传媒炒作，表面上火爆了一阵子，其实成交价并不尽如人意。

到了 1996 年春，交投入气越来越清淡，尽管每次拍出品占 90% 左右，然而却是以卖方忍痛割肉为代价的，价格低得令人大跌眼镜，以至于主拍人徐世炼在拍卖时不断地大声慨叹：“价格这么低！200 块钱有没有人要？堂堂中国美协会员的一幅画居然 200 元钱都没有人要？画家听到了真要吐血！”

不仅全国美协会会员的作品拍不出应有的价位，就是北京。大学教授、中国美协会员江可群的一幅 68x68 的设色镜片《静静的夜》，报价报到 700 元时再也没有人报价，主拍人徐世炼痛心疾首地呼吁：“再报高一点，难道著名画家、北大教授只值 700 元？”

可是，没有人报价，回报给徐世炼的是竞价者幽默而遗憾的哄笑。

这是 5 月 12 日举办的 96 第 5 场周末竞买会，这场“中国当代优秀山水画家作品专场竞买会”应该说是去年上半年深圳书画拍卖会最成功的一次，用一位专业人士的话说，作品比较整齐，都不错，没有一幅水准很次的，和以前作品质量参差不齐不一样。谈到拍卖的价格，这位画家惋惜地说：“低得令人难以置信！”本来他是来看看，没有申请拍卖号牌，看到价格如此之低，也情不自禁地频频举手参拍。

在这批画中，他花 1000 元钱获得了中央美院教授、著名画家赵宁安的作品，价格低得令他既痛惜，又不安。“我是赵宁安的学生，和赵宁安的师生感情也不错，跟他学了几年画，他一张画都没有送给我。也没有看到他送人画，就是我到 he 家里买画，没有高于这个价几倍的价格是拿不出来的。”

为什么能在拍卖会上买到如此低价位的名家作品呢？这位画家认为只有一种可能：“可能参加拍卖会的人都不知道赵宁安，即使是拍卖行也可能是不懂赵宁安，否则他们是不会在这个价位卖给我的。”

这次拍卖会上的 170 幅作品的作者几乎都是专业画家和中国美协会员，其中很多是省、市美协主席、副主席和画院院长，赫赫有名的画家，这次拍卖的成交价却大多仅在 500 元左右，过千元的寥寥无几。这便是 99 年上半年艺术拍卖市场的凄凉景观，这还算是最辉煌的场景，前面每一场拍卖会我都在场，那几场拍卖会 50 元一个台阶报价，有的作品就是 50 元的起价拍出。大量的作品在 100 元到 300 元之间拍出。

第六期周末竞买会只出了一个预告，是深圳市文物商店藏的“古旧中国字画专场竞买会”，举办时间是 5 月 26 日，那天，笔者跑到拍卖场深圳市博物馆一楼大厅，大厅中空空如也，问及拍卖行，方知拍卖会已经取消。

取消应是拍卖行的明智之举，因为问到拍卖行的收入，他们说是亏损的，亏损为什么还要做？他们说是为了先投入，目的是培育艺术市场。其实最大的亏损还是卖家。

就是到了 10 月，深圳市艺术品拍卖行也没有恢复元气，被广东拍卖业事务（深圳）公司“中国书画珍品广东巡回拍卖会”趁虚而入，于 10 月 13 日下午在新世纪酒店试探性开拍，拍卖结果却很不尽人意，有些大幅作品成交价仅 100 元到 300 元，连装裱费都不够，令全场人唏嘘不已。

回顾广东拍卖业事务（深圳）公司的“中国书画珍品广东巡回拍卖会”96 年的业绩，20 多场拍卖会，到第 18 场（以笔者手头资料计），最高的全场落槌价也仅 64.47 万元，这是第 13 场汕头翰苑会堂创下的纪录，最低的落槌价仅 26 万元，大多在 50 万到 20 多万元之间。按每期 30 万元计，买卖双方 20% 佣金仅 6 万元，一次拍卖会各种费用开销摊下来，拍卖公司仅能勉力维持。

为何这几年艺术品走势如此低迷，这和经济大环境低迷是紧密相关的，另外一个重要的原因就是 92 年前传媒将艺术品的价值炒得过高，一些对艺术品没有知识的老板买了很多假画，亏了血本，他们从此对艺术品投资视若畏途，一有说客要他们买艺术品就愤愤然。有钱的人不懂艺术，懂艺术的没钱，自然就形不成市场。

直到 11 月 30 日，深圳市艺术品拍卖行才重振旗鼓，在新都酒店举办“现代中国书画拍卖会”，此次拍卖会几乎全部成交，成交价比起上半年的价已是今非昔比，深圳艺术品拍卖行一扫上半年的晦气，将 6 个月停拍憋足的劲一鼓作气，大获全胜。

此次的成功是一个信号，标志着艺术品市场的悄然复苏。为什么岁末艺术市场会悄然走强？这里有几个原因：

其一、艺术品市场冷暖强弱也是与经济宏观面的冷暖密切相关的，按照国际经济惯例，股市是经济走势的晴雨表，每一轮经济启动都是股市先行启动。96年中国宏观经济有了启动迹象，股市和邮市先行有所反映，艺术品市场显得迟钝一些，但作为一项大众投资项目，它终会在经济复苏前先行启动。所以，艺术品市场也是与中国宏观经济共舞的。岁末年初的走强，再次证实了这一经济运行规律。

其二、艺术品价格已进入了低谷，从93年到96年已经盘整了3年，按照股市和邮市的理论，跌久必升，大跌必有大涨，东方哲学在大众投资市场早已显现出无尽的魅力。艺术市场蓄势已久，现已成待发之势。

其三、大众投资市场各个领域一直是各领风骚三五月：A股涨，柜台交易就跌，A股跌，柜台交易就涨；股市火爆，邮市就空空如也，股市跌，邮市就涨（惟有今年10月到11月的股市邮市齐驱并进双双暴涨例外，这是因为台港邮商携巨资投入中国邮市炒作之故）。现在，邮市和股市在90大众投资领域已经竞显风流，按照炒家们喜新厌旧，喜欢见异思迁的习性，他们拼命寻找新异的投资天地，一直被人们冷落的艺术市场无疑成了他们的首选。

其四、聪明的炒家已经从疯狂飚升的股市中看到了恐怖的阴影，他们获取了巨额的利润全身而退，巨额的资金量需要寻找出路，他们看到邮市已在赶顶中岌岌可危，房地产市场复苏的呼声是雷声大雨点小，只是一些不明就里的人跟着政策需要发出的梦语，艺术市场却一直被炒家视若畏途而无人问津，他们决定先行一步，11月30日新都酒店的繁华就是他们对艺术市场试探性的探盘。因此，从资金流向来说，艺术市场在岁末走强其实是股市的资金流向艺术市场。

深圳艺术品拍卖行以前一直都是在深圳博物馆一楼大厅拍卖，为何他们敢一掷千金租用新都酒店豪华的荷花厅，因为他们看准了这些趋势，也是基于他们在低潮中奋力拼搏培育艺术市场的信心的延续。在此之后不久，广州一家有声望的艺术品拍卖公司又在深圳举办了一场艺术品拍卖，亦获得了巨大的成功。

展望艺术市场，冬天已经过去，春天还会远吗？

岁末年初如履薄冰的邮市

邮市大户和股市大户一样在欣悦的期待和忧心忡忡中煎熬。抬头看前面（即展望春节后），他们是欢欣雀跃的；低头看现在，看到的邮票价节节下挫，又不禁悲从中来，恨不得马上抛掉烙手的邮票静待低价再入市。

暴涨必然暴跌，股市这句屡试不爽的至理名言又在邮市应验。

试以T151小型张“铜车马”为例，93年后一直在12元到15元左右，96年9月到10月，飚升到20至22元，11月底升至28元，20天后，北京、武汉狂涨到41元，一个多月升幅达100%！

还有更邪乎的，面值5元的T162小型张“杜鹃花”的市场价一直和铜车马价格差不多，不料1996年10月中国集邮总公司新的《邮票价目表》一推出，“杜鹃花”型张的结算价跃到32元，比“铜车马”的标价高出130%（事实上市场上的价已经更高）。一个多月后，杜鹃花的市场价达到70多元。

我对一个集邮研究专家说：“铜车马是1990年发行的，发行量是962.82万枚。杜鹃花是1991年发行的，发行量是930.7万枚，发行量相当，但铜车马发行得早一年，价格应该一样嘛。为什么杜鹃花要比铜车马高出近一倍的价格？”

这位行家对我说：“因为杜鹃花好看，花卉邮票在中国一直都受到集邮者的宠爱。”他认为文物类邮票前景也好，和杜鹃花比起来，铜车马的价格还算低的，仍可看高一线。

97年元月11日，我到深圳工人文化宫集邮市场，再问到铜车马，价格已从一周前武汉

的41元陡然降到30元（也许有地区差价，但不会很多）。

在岁末年初的邮市，这样的一波三折只能算是小起伏，和港澳票的大起大落比起来，内地票的爆涨爆跌只能算是小巫见大巫。

96年7月，香港票《九七邮展》系列之一小型张价位在58元，4个月后，这枚小型张最高价达到500多元。狂涨900%以上。97年元月11日，笔者采访深圳邮市时发现又跌回到360元左右。

这还不算涨幅最大的。

同日，在一家邮社，一位中年男子走进，看到澳门邮票孙中山图案的小型张后惊呼一声：“哎呀，有没有搞错？到底是550元还是55元？”

旁边的一位男子告诉他说：“没错，就是550元。”

“怎么会这么高？我买的时候才15元——我已经记不清是10元还是15元了。就是95年在邮局买的，当时没人买澳门票。”这位中年男子不相信他无意中买的这张澳门邮票在短短的一年多时间里会狂涨近40倍，直到他问了邮社的工作人员才敢相信这一切都是真的，这时，他如梦初醒，半是庆幸半是遗憾地说：“真没想到！要知道澳门票会这样爆涨，当时要是买一千张就好了！”

澳门票不仅仅是这一张意外地爆涨，96年7月以后，所有的澳门票在短短的几个月内都涨了数倍到数十倍。

澳门型张《传说与神话（二）——观音》在7月前仅13元，到7月陡然涨到40元，接着，100元，300元，500元，涨幅令人匪舌。

当时14元一枚的澳门《鼠年》小全张，很快升到300元左右。澳门新邮《风筝》面世当天就炒到高出面值两倍，一个多月就炒到200多元一枚。

所以，一年前，投入10万买澳门邮票变成500万根本就不足为奇，投入200万买澳门票，一年之间也许就成为亿万富翁了。

可是当时谁能料到在内地无人问津的澳门票会爆出冷门呢？所以投资不仅需要胆量和智慧，还需要丰富的经验和专业知识，还需要超凡的眼光识见和全面的综合素质。

在中国，最缺乏的不是企业家，也不是专家，而是具备这样素质的投资顾问和投资导师，这样的投资走势预言家寥若晨星。我的朋友方昭海在我的视野中也许可以称得上是这几颗“晨星”中的一颗。

95年底96年初，方昭海将他在邮市的资金转移到股市，在股市的最低点入市，96年春节后，股市一路飘红，他从1000点左右做到3000多点。96年10月，他将股票全部抛掉，他的资金已200%的增值，然后，他将股市撤出的资金果断地全部投入邮市，以5元的面值价吃进94年11月24日发行的小型张《三国演义》（第四组）。

结果，仅仅一个多月，邮市又一波爆涨狂潮将几乎所有的低价型张炒涨一倍，《三国演义》第四组型张爆涨4倍多，从5元一下子飚升到45元，方昭海让他的投资在一个多月内达到400%的升值。

跟上节奏，步步不踏空，

这是一个投资者达到炉火纯青的成功投资境界的标志。

为什么他能在3000多点就全身而退，在别人都疯狂买进的时候远离赚钱的漩涡，逃避了12月的那场大股灾呢？

他说：“两个原因，一方面，我感到股价已经太高了，爆涨已经涨到不正常的程度，凭直觉，我感到应该出来了。”

另一方面，9月15日公布了要销毁一批92年到94年的邮票，我当时就感到了这是邮市的大利好，92年到94年一批跌破面值的邮票将要涨，故而我就义无反顾地将股市的资金全部抽出，投资邮票。”当时，整个邮市都还在睡梦中，直到10月方昭海将资金全部投入邮

市后，集邮者和邮商都还没有反应过来。

这就是专业眼光的不同凡响。方昭海是一位作家，职业记者，入邮海近 20 年，自创《长江邮刊》，在中国邮刊界独树一帜，创作的纪实文学《中国邮坛大爆炸》等邮市题材的著作一经出版就被海内外十多家报刊转载，风靡国内外邮坛。如果没有他十数年对邮市研究的积累，他是难以在 96 年股市的灭顶之灾中提前逃脱的，并且在逃脱后一个多月里做出升值四倍的投资业绩，此时，很多人在亏损 50% 的股市里煎熬。相对而言，他的投资其实是 8 倍的升值。

未来的世界里，缺乏知识和素质的邮商将逐步淘汰，有知识和胆识的投资者将成为邮市的主宰。

还有一个这样的邮市不败者也是一位敏锐的新闻工作者，珠海电台的记者黄润权，有 4D 年收藏经历的收藏家；“中国民间收藏十大新闻人物”。早在 96 年 7 月 1 日，黄润权就预测到澳门邮票要爆涨，他奉劝邮友们以 58 元一枚购进《九七邮展》系列之一小型张 50 枚到 200 枚，结果，到 11 月，所有按照他的指导去做的投资者，都由 10000 元变成了 60000 元，以至于珠海市在 96 年 11 月手机新用户陡增 1607 个，其中有很多就是在他的指导下炒澳门邮票的暴富者。

为什么港澳邮票如此疯狂，这是因为台湾邮商中的巨贾，看中中国自 96 年初邮市掀起的投资狂潮，他们联合港澳的邮商大户，拿出数以亿计的港币操纵邮市，唤起了大陆的邮商大户亦步亦趋的炒作狂热，加之不少在股市中赚了大钱的股市大户也看中邮市的巨额利润，且邮票比股票的风险低，他们将股市中的大笔资金投入邮市，使得邮市比股市更加火爆，因为一只股票在短短的 1 个月中升幅达到 1 倍就令人称奇了，达到 2 倍就可以使人叹为观止了。而澳门邮票在一个月内升幅达到 2 倍到 10 多倍的比比皆是！

哪里有利润哪里就有资金，涨者恒涨，这就不难揭开港澳邮票何以爆涨之谜。

神话中的股市将涨到哪里？

94 年有个新华社记者写了一篇《惊心动魄的股市》，现在看来，当时的惊心动魄简直是小波小浪。今年的股市才是真正惊心动魄的股市。

96 年 12 月前，到处都传说着股市里的神话，在武汉，10 万元在几个月内变成 50 万就可以被证券公司请去举办“炒股制胜秘诀——步步不踏空”的演讲，可以被趋之若鹜的股民奉为炒股明星，视为神灵。

然而到深圳，据说某证券公司一位妙龄女子，今年 2 万元起家，不声不响地炒来炒去，几个月就变成 50 万了。更神奇的是，还有一个我的校友，91 年到深圳炒股时只有 2 万元，到 96 年 2 万元就变成 1000 万了。

这些听来像神话的传奇人物在深圳却不事张扬，十分低调，因为深圳股市中的成功者太多了，我曾见过几个大户，穿着上随随便便，不修过幅，和打工仔没什么不一样。后来，朋友告诉我他们在股市上的资金就有几千万！

然而，一夜之间，风云突变；“黑色的星期一”带来的一连一个星期的跌停板使不少大户吐血，散户则像笼子里可怜兮兮的小鸟四处乱蹿而找不到突围的路径。

大户散户都炒疯了，包括理智型的股评家。在金牌一道接一道，利空消息满天飞的时候，我每天给一位在股评机构当老总的朋友打电话，问还能不能买，他每次总是说：“利空天天都有，你看看股票屏幕，还不是天天飘红？大胆地介入！”

突破 368 点后，股评家说要看 400 点，果然 400 点转瞬即到，突破 400 点，股评家说要到 450 点，果然 450 点轻轻松松地跨越，450 点后股市还将走到哪里？股评家说：自从突破 368 以后，深市就成了一个无顶的市场。于是有人说近看 600 点，远看 1000 点。还有人说

是几个六：中国的上市股份制公司要增加六倍，股票的价格要涨六倍……

《人民日报》评论员文章一出，股民们才发现中国股票的市盈率比国外的高出了一倍到两倍！股票不仅没有涨一倍，还跌了一倍。

岁末年初，展望中国股市，欣慰多于忧虑，97 中国股市持续走牛已是股评界人士的共识。

97 股市最高将走到多少？460 点是可以期待的，500 点也不是不可能的。

热门股首选当属绩优股，然而对绩优股的期待也不宜过大，涨时重势，跌时重质，人们对绩优股的宠爱是因为绩优股在跌时的坚挺风范令人刮目相看，但当股评家大力鼓吹绩优股时，绩优股却不动，三线股暴涨时，绩优股不涨反跌，缘何？因为绩优股在大盘跌时稳住了，而大盘涨时都是涨超跌的三线股，4 月首先启动的很可能是绩优股。

业绩浪中爆出的黑马将是业绩大幅上升的二、三经潜质股，这些股票在以前表现平平，价位比绩优股低，而业绩一旦与绩优股同质，股价的升幅当然会比绩优股大得多。这是 97 股市最具魅力的板块。

在大升浪中，三线股的升幅还是将远远大于绩优股。现在人们都有理性，以为持有绩优股就胜券在握，这是理性的投资，也是在跌势中形成的理性。然而，伴随着主升浪的展开，股市就会失去理性了，这也是一件无可奈何的事，股市本来就兼有投资投机双重性，在牛市大升浪的赚钱示范效应中就只有投机性了。特别是炒到最后炒疯狂了，垃圾股还是会鸡犬升天。客观上，大升浪中大量新股民入市，他们没有绩优绩劣的概念，没有投资理念，也没有风险意识。故而最佳的投资组合是持有绩优股和潜力股，在业绩浪中踏准节拍，轮炒绩优股，业绩浪过后，再抢人低价股。

96 年的新股板块被誉为“盘小绩优高送配”被庄家恶炒。这个板块也许是在 97 年最危险的板块，在这个越来越重视包装策划的时代，新股板块很多是经过包装上市的，既然经过包装，必有水分，一旦年终业绩公布露出馅来，一些高价位的新股便高处不胜寒了。

倒是那些深圳本地老股稳定可靠，这些股上市早，因市场表现太多被喜新厌旧的老股民不愿多看一眼，这几年宏观调控致使这些企业中一部分业绩平淡，且价位远远低于新股。对这一板块的股票应客观看待，这些早期上市公司都是经过精选的，有实力，虽然这几年低谷中业绩不尽如意，但宏观经济启动为这一类公司注入了活力，带来了生机，加之九七香港回归，对深市的利好首先是对这一板块的利好。这一板块的稳健性和投资价值目前被股民严重低估，和高价的新股比起来，低价本身就是资本。

古董：最富有魅力的投资领域

古董的投资价值一直被投资者看好，这一市场却一直没有热起来，直到 96 年下半年，随着广州、北京、上海、西安等地的古董一条街繁华起来，这一市场有望在的年内有突出表现。

书画投资者是大众投资群中数量很小的一部分，比较起来，约占邮票投资者的 0.5%，占股票投资者的 0.2%，古董投资者的队伍则比书画投资者更少，比较起来，可能只占书画投资者的 10%。这两项在大众投资群所占比例如此之少，是由两个因素决定的：一是因为量小，二是交易兑现难，三是因为它们比其他投资品种更需要专业知识。

特别是古董，如果没有专业知识是万万不可介人的，即使有专业知识，是行家里手也常常马失前蹄，有走眼的时候。因为现在仿制品太多了，在深圳街头，摆摊卖古瓷器、古玩比比皆是，笔者仔细鉴看过，几乎没有一件是真品。

其实，只要从他们卖的瓷瓶的样式一眼就可以看出，这些是批量生产的仿品。看古董真伪的一个最简单的办法就是看量，同一品种的量就值得怀疑了，就得弄清其来龙去脉；其次看它设计是简单还是复杂，如果构图简单且眼熟的那种，还是小心为妙。倒是那种看来怪

里怪气的东西，构造复杂，很少见到的东西倒有可能是真品。

深圳人不懂得这一点，他们听说古玩增值，见到就收购。据我所知，他们在深圳投入巨资收购的古董中，95%都是假货。有的人急用钱，以为这些东西值大钱，拿到文物商店出手，专家一看，全是假货，一钱不值。故而，没有古董的鉴定知识，投资古董比投资股票遇到大跳水的亏损还要大。

投资古董关键是机遇。93年到94年，武汉红楼文物市场常有真货，我以自己满意的价格进了一些宋朝到清朝的瓷器。96年，红楼文物市场搬到都府堤，再去找文物商买进，却见不到货了，找到考古学会会员、古董商老蔡，以前我常常从他手上买到瓷器，现在再问到几个以前他要卖给我我没要的青花碗、盘，他的报价比一年前的报价高了几倍。

问他为什么这么贵，他说现在的真货越来越少，以前便宜是因为大京九动工，每每大型工程动工之日就是文物市场繁华之时，都会有一批古墓在工地上发现，民工没有文物意识，低价卖给收购者，甚至任由人拿走。京九线在江西最长，江西发现的古墓最多，而江西又离武汉最近，因此他们将古董拿到武汉的文物市场。市场总是这样，物以稀为贵，多则贱，故而那时我能低价买到。现在京九线竣工，再也没有江西人往武汉送货了，有限的货自然就贵。

古董投资者对古董的知识越多，价格就越有利。武汉的古砚台以前市场价十分便宜，因为武汉大学中文系教授李格非收藏古砚台。每个周日，李教授到红楼古玩市场都要看看有没有新到的古砚台，一旦发现中意的。就会毫不犹豫地买下来。对卖家报出的高价也在所不惜，还说“好便宜”。这样，古砚台的价格越来越高。一天，一个北京来的古砚台收藏家来到红楼古董市场。一个专营古砚台的古董商拿出一大堆古砚台，这位魁伟雅儒、气势凌人的收藏家待古董商报完价，将每一个砚台的材质、出产地、产出年代、历史演变、价格演变、甚至现在各个城市的市场价及海外市场价都说出来了，将古董商听得目瞪口呆，佩服得五体投地。

然后，北京的大款收藏家开始侃价，先是运用他的知识将古董商所有的古砚台贬得一钱不值，然后将他看中的一方古砚台从2000元的报价侃到800元，古董商在惜售表情下出让。

这是一位在海内外多次举办过中国古砚台个人收藏展的收藏家，海外有收藏家愿出数百万买他的藏品，他拒绝出让。

这才是成功的古董投资者，以他的知识和眼光为投资的资本。别人都不懂，他掌握知识就掌握着价格，所有的古砚台都是在最低价购人，其投资的增值何止10倍20倍？！

古董投资只要有知识买到真货，获利又远远高于股票和邮票，利润居所有投资之首。早在民国时期，古玩商程瑞卿在前门花2两银子买到万历五彩大海碗，转手卖了500现大洋（当时可以在北京买一座10间房子的四合院，现值千万元）。

30年代，北京前门大街祥和成挂货铺掌柜王殿臣到山东黄县走街串巷收购古董，用一块大洋买了一个小杯，回京后以800块卖给古玩街鉴古斋周杰臣，周杰臣不还价就当即购下，倒手赚了3200块大洋。原来这是一只成化斗彩杯，早在明代就价值10万！

投资古董的风险除了假货的风险，还有政策的风险。根据1982年颁布的《中华人民共和国文物保护法》第五章第25条规定：“私人收藏的文物，严禁倒卖牟利，严禁私自卖给外国人。”这一条肯定了私人收藏文物是合法的，同时也否定了将文物作为一种投资途径的行为。

这是1982年颁布的，当时还没有搞市场经济，按照现在中国的实情，文物法的修改势在必行。事实上现在中国各大城市都有古董市场，在北京已经有了以作家马未都为首的投资者创建的三个正式的私人博物馆，上海、成都等地都有不少私人收藏馆，这些馆里面的展品全部是古董和文物。而且，各种艺术品拍卖会上，古董的拍品正在逐步增加。今后，国家馆藏和私人馆藏文物应是互相补充的关系，这样才真正有利于保护文物，也可以为回家节约一大笔钱，因为现在国有博物馆、文物局都面临着经费奇缺的窘态，抱着金饭碗讨饭。

文物只有走向市场，按市场规律办事，给大众投资者一条有利的途径，中国的文物事业

获得成功。

从他们的成功还可以看出，现在的艺术市场已经从盲目崇拜名人变得理性，同时也说明艺术品投资难度更大。现在有一些中青年画家暂时还没有被大众所接受，但有潜质，画好，他们属于有望成为绩优股的潜力股，这类画家的作品升值最大。做一个成功的投资者就是要发掘出画家中的潜力股。

书画投资一定要选择精品，2年前，我的一位画家朋友2万元买来一幅齐白石的画，后来以5万元在拍卖会上出手，赚了150%。无名画家的作品，画又平庸，是拍不出价格的，有潜质的画家好的作品也许有惊人的增值。

再看邮市，春节前后应是一个底部，很多邮票都已跌无可跌，此时投资恰逢其时。因为无论从中线还是从长线来看，邮市题材丰富，前景看好。

97年有两大利好将激起邮市两波大行情，一是7月1日的香港回归，不仅港澳票还要升值，大陆票也会涨，特别是那些与港澳题材有关的邮品将还会有惊人的表现。二是9月全国邮展，将接着回归热的第一波浪潮把邮市推向高潮。

98年邮市没有题材，将盘整一年，为99年邮市火爆蓄势。

四年澳门回归和江泽民出任世界邮展名誉主席是邮市的两个重大利好题材，特别是世界邮展第一次在中国举办。

众所周知，中国已成了世界经济发展最快的国家之一，中国国民的投资狂热也在世界罕见，世界邮展将为数千万计的中国集邮投资者打开一扇窗口，是本世纪末邮市的最后一次火爆场景。

那么，现在在底部的邮市有哪些邮票最具投资价值呢？老纪特、文革票、编号票、JT票都已有很大升幅，很多高达10000多倍的升幅，平均也有几十倍的升幅，再往上涨将比较缓慢。

96年股市的低价股革命将在邮市再现。其中92年到97年整版生肖票是投资首选，特别是92年的猴票为第二轮生肖票首选，目前还在面值价位上下徘徊，投资2万元购1000版，3年内变成20万是可以期待的，最长10年是可以实现涨10倍的目标的。

其次，低价小型张在96年小型张热后还将有所表现，其中94年的小型张以价低和画面设计“好看”为型张投资首选，如“武陵源”和“王昭君”分别在8元和12元以下大量吃进绝无风险，97年底涨1—5倍都是可以期待的。为什么92年到94年的票值得留意呢？96年销毁的邮票均为这3年的邮票，现在还不知道销毁量，一旦公布销毁量，这3年的邮票大部分在一个月内翻一番都是可能的。

第三，普票在97年初已经启动，特别第23套21枚民居低面值普票1分、1.5分、2分、3分、4分、5分、8分极具投资价值，1.5分在3年内涨100倍也将不是什么奇迹（现在已从每版1.5元的面值涨到45元，涨了30倍）。前面发行的各种普票挑涨幅小的大量吃进也没有错。

第四、YP、FP、TP邮资明信片 and 首日封、纪念封价值被邮市极度低估，在国外，这些都是远远高于邮票价的，而在中国却远远低于邮票价，首日封、纪念封很多只有邮票市场价的三分之一。大量吃进，耐心等待是投资这类邮品的策略。

邮票和股票一样，没有只涨不跌的股票，也没有只涨不跌的邮票，在已经持续升温的市道中，邮市的风险更加大，比如97年初高位被套的一些爆涨的邮品，有的已跌了50%，96年第二套邮票因停发传闻爆涨数十倍，又因发行狂跌数十倍。还有91年的爆涨和92年暴跌，如《中华人民共和国成立40周年》小型张，90年还是面值3元，91年涨了5倍，93年又跌到9元，94到95年跌到6元，笔者最低4元也买到，96年又涨到20元以上。

91年到92年邮市就是这样一种大悲大喜的市道，从96年展望97年的邮市，很多老邮民都有如临深渊之感，故而在我们对未来充满信心的同时，在本文结束时，对充满信心的

1997：大众投资潮回眸

1997 年初，笔者写了一篇《1997：如何让你的投资翻一番》（下称《97 投资》），被一些报刊转载，激起了一些读者的兴趣。

如果说 1996 年是“疯狂的股市！疯狂的邮市！惊心动魄的股市！惊心动魄的邮市！”那么，1997 年疯狂不再，如果说只是偶尔露疯狂，那也是狂躁，一瞬即逝的狂躁，狂躁过后更多的是冷静和理性。

投资浪潮中的冷静和理性有时候其实是一种颓废的灰败心态，是沮丧中的回味，带有咖啡味的回味，是惨痛一击后的幡然悔悟，是繁华后的归隐。冷静和理性是成熟的投资者必备的素质，然而，投资浪潮中的理性又常常会成为投资的障碍。这世界常常充满荒谬，一方面，理性是成功的向导，另一方面，理性又是无所作为的象征，乃至是失败的向导。巨大的回报往往是在巨大的狂热和盲目中造就的，赚大钱更多的时候是在非理性中成就的，因为机遇往往与大风险是成正比。

回顾拙文的预测和 1997 投资走势的应验程度，1997 可以说是风起云涌的股市，风起云涌的邮市——

邮市大起大落

股市中江恩理论的时间窗周期性循环会不会在邮市中循环？事实上邮市起伏是有一定循环规律的。比如，拙文《97 投资》中写到的“岁末年初，如履薄冰的邮市”凄楚景观似乎在 97 年提前两个多月到来。现在是 10 月初，邮市就在进退两难中有了“高处不胜寒”之感。

回瞻《97 投资》中的走势分析预测，大底部的预测抓准了：“春节前后应是一个底部，很多邮票都已跌无可跌，此时投资恰逢其时。”

一直到春节前，邮市都是萎靡不振，节前几天人气倒是挺旺，但价格就是上不去，因为邮商等着资金过年周转，集邮者也需要将钱花在过年上。武汉邮市的一些有主见的邮商干脆锁住柜台不卖，到处转悠，看着那些迫切需要资金周转过年的邮商出售邮品，窃笑：“不涨不卖，看着吧，春节一过，就涨。”

一些宁愿平价出售的邮商也笑：“你是邮电部的？消息这么准？”

有见识的邮商的多头思路不是没有道理的，他们认为节前都不愿花钱，春节时才是大花钱的时候，首先小孩和学生的压岁钱就是一笔大钱，这笔钱如何花，邮市将是他们的首选。

果然，春节一过，邮市就开始启动。这是一个真正的大底，初四开始，邮票一天一个价，比如“千手观音”，初二我和集邮家方昭海一起到沙市便河路邮市，遇到方昭海熟识的一个业余邮商，谈到节后行情，这个邮商指着“千手观音”肯定地说：“我倒是看好这枚小型张，肯定要涨一倍，它应该和浦东型张一个价，浦东也还要涨！”

当时沙市邮市的“千手观音”是 26 元一枚，还无人问津。两天后，我到武汉邮市，已是 36 元一枚，一个中年人和邮商讲价，邮商一分钱不还价，中年人也不再坚持讲价，毫不犹豫买了一封，付钱时说：“一个月前 15 元钱一枚我没买，现在 36 元了，才买。”

接下来的几天，“千手观音”出现抢购热潮，天天涨，有时一天涨 5 到 10 元！那个 36

元买进的中年人两天后就涨到 46 元，然后 56 元，66 元，最高达到 70 元！

春节一过，邮市就迫不急待地走出了底部。

拙文《97 投资》预测邮市将出现 4 大热门版块，认为：“96 年低价股革命将在邮市再现。其中 92 年到 97 年整版生肖票是投资首选，特别是 92 年的猴票为第二轮生肖票首选，目前还在面值价位徘徊，投资 2 万元购 1000 版，3 年内变成 20 万是可以期待的，最长 10 年是可以实现涨 10 倍的目标的。”

年初写文章时 92 猴版还在面值 20 元左右徘徊，到春节前其他票品低迷，生肖票一枝独秀，92 猴票涨到 28 元一版，春节前最后两天大户吐货，武汉邮市有一个笔者熟悉的邮商急用钱，24 元一版要卖给我，50 版，可惜我带的钱不够了。

春节一过，92 猴版一路飚升，40 元，60 元，80 元，最高达到 100 元！如果按我的预测投资 2 万元购 1000 版者，短短 2 个多月就能变成 10 万元。（现在该票有所下跌，这也应了拙文中说的“暴涨必有暴跌”，尽管如此，笔者仍然对该票坚定看好，前文的预测观点不变。）

《97 投资》文中认为：“其次小型张在 90 年小型张热后还将有所表现，其中 94 年的小型张以价低和画面设计好看为型张投资首选，如《武陵源》和《王昭君》分别在 8 元和 12 元以下大量吃进绝无风险，97 年底涨 1 - 5 倍都是可以期待的……”

结果，这两种型张仅三个多月就狂涨 3 - 4 倍，其中《武陵源》涨到 25 元，深圳工人文化宫邮市标价有的标到 30 多元，《王昭君》涨到 36 元，深圳邮市标价有的标到 40 多元。（现已跌下，中国古代四大美人属于古典题材，上邮票选题是迟早的事，王昭君抢了个第一，一旦第二美人推出，王昭君身价翻番应不足为奇，当第四美人出齐，王昭君必定涨过面值 20 倍，此时不进货，更待何时？）

文中提到的普票在 97 年都有所表现，成为一大热点，只是涨幅没有惊人表现。

YP、FP、TP 邮资明信片“大量吃进，耐心等待”没错，笔者撰文时，一些片的 A 组大多在 8 元左右，如内蒙、广西、广东、海南、天津、黄山、甘肃、河北等，现在都已经达到 20 元到 30 元，其中海南达到 55 元！涨幅 2 倍多到 7 倍。

尽管如此，97 邮市仍然是一种如履薄冰、大悲大喜的市道，狂涨的又狂跌，稍不留神，买了就被套住。

被套的从区域上分又分为不同版块，各版块的情况又是有差异的，其中港澳版块是普跌；内地版块是有涨有跌，涨跌有序。新邮跌，89 年以前的老邮坚挺，且呈现出缓慢攀升的慢牛行情。新邮中也是狂涨的跌，没有涨的平稳。

澳门票从 96 年底的高位到 97 年 10 月几乎跌了一倍。如观赏鸟、飞机、鸟笼等型张，虽然标价仍然是 160 - 200 元，但价高无市，最后在 100 元都可以成交，这个价值是邮商的跳楼价，此时，邮商的心态是极为矛盾和复杂的，一方面惜售，另一方面又为澳票的阴跌“长亭接短亭，何处是归程”而忧虑和茫然。

香港票是炒“回归”题材，5 月前发行一枚涨一枚，早期票也稳定，但其实从今年一开始，香港票就给人十分脆弱的感觉，直觉就是随时都会垮下的感觉。炒得最疯狂的是《香港今昔》，发行第二天，我以 65 元买了一个最低价，市场价在 75 元左右徘徊了一周，然后开始启动。一个多月后，春节一过，即涨到 360 元，接着一天一个价，一下子涨到 500 多。这时，南方邮商有人扬言，上海大户正在大肆收购《香港今昔》，要将其炒到 1000 元！

炒到 1000 元是有题材的：第一，发行量小；第二，这是一种非常特殊的小本票，里面有三张“通用”系列的编号型张；第三，是最具有典型性的回归题材，将香港今昔的历史演变以图文并茂的形式很好地表现出来了。

就在大家都相信的时候，可能最高的报价有的地方达到了 700 元，这时，大户出货了。5 月后，价格直线下垮，10 月已经垮到 180 元 - 160 元。

97 年 5 月，在港票还坚挺的时候，就有散户开始出货了。一个小伙子拿着几封 97 年发

行的“通用”系列第4号和第5号，低于市场价10%出货。我问他为什么低价出，是不是急用钱，他说：“利好出尽即利空，我是害怕香港回归后港票跌下来。”

他的判断是准确的。97港票因为回归都看好，预订新邮时就报给香港邮政署一个开天辟地的天量，邮政署大喜过望，成倍加大印量。

题材再好，也抗不过印量。97年的港票给人泛滥成灾，遍地垃圾的感觉。其中第一枚具有防伪标志之称的《青马大桥》型张已经跌破面值！

内地票97新邮，有的也跌破面值，包括题材好的《麦积山》也打八五折。表现最出色的《乾隆链章》型张一面世就翻了一番，发行当日就从18元冲到最高价25元，收市在20元左右收住。经过短时间的盘整，又冲到25元，到25元之日，几乎所有的邮商都不约而同地惜售，要以此价格买到还要说好话求邮商。到10月初，又降到22-23元。但是大家一致看好这枚型张，认为它创了几个第一：第一次在邮票上出现皇帝，第一次出现方形型张，第一次在邮票上出现纯粹的印章题材……这枚型张肯定有戏，只要邮市走强，它当是型张中首当其冲的黑马，创出“浦东”第二。

在低潮中大赚其钱的炒家不乏其人，最成功的炒家都是善于发现黑马眼光独到的人，即使是在低潮的市道中，仍然有几个热门版块在崛起，在低迷中独领风骚。比如贺年片版块，在97年下半年一路劲升，其中HPI号82年2枚套的贺年邮资明信片市场价已经300元—350元，84年出的5枚套的HP3竟已达到1300-1500元！其他HP4也已达300-400元，HP5达到250-300元，就是HP6-HP10这些发行量较大的贺年片也已涨到10元以上了。

HP这个版块是《金马邮社》的主编李庆伟挖掘出来的。为什么贺年片会走强？一是设计精美，特别是85年的唐朝韩偓名画《五牛图》，一牛一片，5片合为全卷；83年的双鱼图图案水仙、牡丹、双鸟等画面及84年的名花系列，色彩绚丽，画面好看。

二是题材好。10套中有8套为生肖极限片，惹人喜爱，都是邮人欢迎的题材。

此外国际集邮界正在兴起邮资明信片的收藏热潮，各方面的条件都使得这一品种的投资价值凸现。

据传言，从9月开始，就有京、沪、粤、晋、湘、鲁、港等地的庄家在大量建仓，有的投资机构已将房地产方面的资金抽出来投向首轮贺年片。与前5套平均每套数百元的高价相比，后5套的平均价格低了30倍左右，必将有大行情出现。

为炒作首轮贺年片《金马邮市》不遗余力，推波助浪，重酬征集“能起到一定轰动效应的”关于首轮贺年片投资文章，并已经打出广告，凡购买他们的贺年片满一年的将分别以高出购价的40%以上回收。

97邮市中最引人瞩目的是金箔小型张，这枚型张作为新中国首枚由邮电部发行的金箔型张，发行前一致被大家看好。一些邮商大量收购，结果小有所赚后即挥泪断臂。集邮公司的发行价为125元，回归前不少地方三天三夜排队购买，几乎所有的城市集邮公司门前都有警察出动维护秩序。

回归前夜发行完后，大多数排队者都没有买到，该型张即涨到300元到400多元。

接着，货源如泉涌而来，似乎源源不断，价格不断下落。最后在170元到200元之间震荡，据悉，邮电部门公布的发行量为1000万枚左右，而据《金马邮市》报的报道《南方日报》公布的发行量为2730万，所以该枚型张一泻千里，10月2日在武汉最低价145元都有成交。几乎每一个邮商谈到这枚型张都问亏了多少？所以损失最为惨重的还是邮商。但几经大风大浪锤打的邮商已经成熟，心态都比较有承受力了，即使是割肉，也是平和的，甚至是笑嘻嘻的。

97邮市有一个最大的成绩是各地高档邮市竞相登台，其中最有气派的是深圳深圳市新金山集邮专业市场的创立。

笔者采访其负责人杨岳武，感到金山邮市在全国创了几个第一：第一个建立全国性的信

息中心的市场、第一个建立电脑联网的市场、第一个在交易市场有大型电子显示屏报行情的市场、第一个有系列拍卖的市场、第一个举办学术交流专家免费进行投资咨询的市场、第一个邮币卡古董文物艺术品分门别类专业化经营的市场、第一个有大量的港澳邮商古玩商进人的市场、第一个自己有规模开发邮品的市场、第一个以倡导收藏文化为己任的市场、第一个装修豪华在寸土寸金的市中心黄金地段的市场……

这一切都说明，中国的收藏品市场已经走向成熟。

捉摸不透的股市

《97投资》中对深市97最高点数预测500点是可以期待的，600点也不是不可能的”。从曲线最高的位置上可以看出，深市成份指数最高点在6032，综合指数520多点。

“4月首先启动的很可能是绩优股”——绩优股在4月展开波浪壮阔的上升行情，以发展为首的绩优股一飞冲天，连拉几个涨停板，从18元升到49.6元！更为神奇的是深科技，从16元多起步，短短2个多月，飚升到70元！和南玻一直是亲兄弟的康佳，从12元起步，一飞冲到30多元。

其实，绩优股的启动在3月就开始萌动了。

“在业绩浪中踏准节拍，轮炒绩优股，业绩浪过后，再抢人低价股。”——97年股市走势其实就是先绩优，后三线股。有些三线股出现了惊人的升幅，如白云山，一个多月翻了一番。

97最富魅力的是二、三线股中的潜质股，这些股票实现了2到5倍的升幅，如深天马，半个多月从10元多一飞冲天，冲到27元多，深天地亦是，三个多月从6元多冲到30多元。

96新股版块是97最危险的版块，这个版块中不乏一周跌幅达50%以上的股票。其中灯塔油漆从12元多跌到4元，后来才平稳在5—6元多徘徊。

深圳本地老股表现相对稳定可靠，涨幅惊人的股票很多都是深圳本地老股，没有大涨的，也没有大跌，表现出一定的稳健性。

回顾97股市，绩优股涨得多，跌得也惨，如川老窖，涨到48元，又跌回到17元多。深发展、深科技、深康佳等绩优股高位套牢者都有一倍左右的亏损，令被套者叫苦不迭。为什么绩优股会被套？因为它在短时间内涨得太疯狂。

为什么绩优股会短时间疯涨？去年12月《人民日报》社论“致命的一击”强调的是投资理念，是要让股票“价值回归”。显然，管理层的意思是要限制垃圾股的炒作。物极必反，聪明的庄家马上就投其所好，衍生出一个自以为是的理念——不让炒垃圾股，那就是说绩优股可以放心地炒，因为炒绩优股就是“价值回归”。所以几乎所有的绩优股都在2个月内被爆炒翻了一番。

如此恶炒狂涨其实也不正常，辩证法在这里再次显现出神奇的扭力，暴涨必然暴跌，物极必反的最简单的哲学再次给狂热者致命的一击。

这样一来，从起点回到起点，炒家放弃绩优股，投资理念又丧失了，出现从垃圾股到绩优胜，再从绩优股回到垃圾股的循环。

但和疯狂的1996年比，1997年的投资者还是大有进步的。表现在股市上，即使是炒垃圾股，也不是像1996年所有的垃圾都鸡犬升天，而是有所区别和选择，只有有题材的才有涨的理由。

受到96年12月的锻炼，投资者变得成熟，心态变得稳健平和，以平常心对待股市下跌，所以除了邓小平逝世引起跌停板，在大跌势中再也没有出现96年12月一连几天全部跌停板的惨景。

在这份成熟心的引领下，97股市还有一个特点就是热点纷呈，显得凌乱，而且常常是

各领风骚一两天，显得没有规律，不可捉摸。与96年比起来，其实这也是走向成熟的一种表现。

1997 各个品种是投资的最佳时机

古董投资在97年仍然是好时机，比起96年，各地的文物市场（如武汉、广州、深圳等地）价格普遍上扬，而且人气趋旺。但与此相对照，各地国营文物商店显得更加冷清和萧条，这是因为在没有民间文物市场时，文物商店的文物标价就标得较高（对于真正的收藏家来说是不高的，物有所值），文物商店的对象主要是外国人、港澳台及东南亚华人、国内收藏家、购买礼品者、高薪收入的文化人等。现在有了民间文物市场，这些文物店的老主顾来到文物市场一看，文物市场上的一件文物，比文物店的一件同样的文物价格要便宜1-10倍，而且文物市场可以还价，文物店不能还价。消费者自然要选择价低的。

现在文物市场有点像80年代的图书市场，面对民间文物市场，文物商店有点像当初的新华书店面对“第二渠道”，当初，国营的新华书店在“第二渠道”凌厉的攻势下一败涂地，但“第二渠道”灵活的经营方式也启迪了国营书店，竞争才能带来活力，现在国营新华书店也重振雄风。

文物市场会不会走书市的路呢？国营文物商店如果不改革，最终只会越来越萧条。事实上有的国营文物店已经在探索新的出路，如“深圳恒古帝古玩珍宝行”是湖北的国营文物商店向新机制转变的结果。据总经理陈明印向笔者介绍，该行是国营文物商店在深圳开设的分支机构，其文物商品由总店调拨，经国家文物鉴定委员会鉴定，有鉴定火漆，有外销发票，出关手续齐全。

恒古斋是深圳最大的国营文物商店，也是深圳最大的文物店，总经理有一定的自主经营权，因此它在没有任何背景和条件的情况下，比深圳博雅和博物馆的深圳文物商店经营得更好。

文物市场也有自身的弊端，最大的问题就是假货泛滥。我采访的武汉、广州、深圳等地的几个民间文物市场，如深圳的罗湖商业城古玩市场和文化宫邮市中的古玩市场、武汉滨江公园古玩一条街和恒通古玩城等，现在是假货越来越多，真货越来越少。

另一个问题就是有些文物商的素质低下，这是更糟糕的。假货泛滥和文物商的素质低下有很大关系，他们不识货，因此既便是在卖真货的时候，他们也不知道其应有的价值，把真货当成假货卖。结果假货和真货的价格是一样的，只是害了不懂文物的购买者，便宜了真正的收藏家，也许这也正是为什么收藏家对文物市场情有独钟的重要原因。

艺术品在97年的表现与其他投资品种比起来似乎不突出，这是因为画廊太多，假画也太多。但高档的艺术品、名家作品价格坚挺，持续走强。特别是在这一年有几个艺术大师逝世，给艺术品收藏家带来了重大机遇，如董寿平、吴作人等大师的逝世，这是收藏家的不幸，也是收藏家的“大幸”。通常来看，一个艺术大师逝世之日就是他的画价再上一个台阶之日。董寿平和吴作人也不例外。

深圳的艺术品拍卖比起去年有所冷寂，但内地的艺术品拍卖却渐成火爆之势。比如武汉，每个月末的星期天都在首义饭店举办一场月末艺术品拍卖会。拍出的价格也不比深圳拍卖会的低。从200元到4000元左右不等，这说明内地的收藏市场也非常大，一个参加拍卖会的朋友告诉我：

“名家画几乎都有，大多是仿的，否则价格也不会这么低。为什么假画也有人买呢？因为它仿的好，还有鉴定证书，以后高价出手是没有问题的。”

笔者采访广东拍卖业事务公司时，问及今年的艺术品拍卖行情，他们说：“很好，比去年行情更好，画价也高了许多。”

广东拍卖业事务公司一直致力于培育中国艺术品收藏市场，可能是除了北京嘉德、太平洋国际拍卖有限公司等几家大型拍卖行之外最活跃的，也是经营最灵活的拍卖行。他们在珠江三角洲和广东省的各个城市巡回拍卖。每两周一次，一年 24 次，业绩骄人。

《97 投资》预测：“黄金在 97 年乃至近几年都是没有投资价值的，不仅不会增值，还有可能贬值”。该文发表几个月后，96 黄金的贬值几乎超出人们的想象。从 96 年的每克最高价 136 元跌到 97 年每克最低价 103 元。

珠宝玉器中的南非钻石和缅甸翡翠依然坚挺，并将一直坚挺下去。

奇石的投资价值正在被越来越多的投资者青睐。古人说：“黄金有价玉无价”，当今的奇石收藏者说：“黄金有价石无价。”笔者认识的几位深圳藏石家如王世定，他们购买石头都是以万元论价，有时候，他看好的一块石头，开口的报价就是 10000 万元，对方也是一位藏石家，结果不卖，多少万元都不卖。

今年罗湖商业城奇石博览会是深圳藏石家的幸事，奇石博览会为深圳的藏石家提供了收藏天堂。奇石的价格从 10 元到数十万不等。在有深厚的石文化基础的中国，奇石资源是有限的，奇石的升值空间是无顶的。

钱币投资在 97 年是大起大落。首先，流通纪念币全套 96 年初不到 1000 元，到 97 年初，一下子飙升到 4000 元左右，而其面值只不过几十元，如此狂涨使管理层非常恼火，严格按照规定，人民币是不能高于面值买卖的，但流通纪念币是一个特殊的品种，在涨幅不大的时候，管理层可以睁一只眼闭一只眼，一下子狂涨 100 倍，管理层就受不了了。故而，管理层出了一个严厉的规定，人民币的买卖是非法的。

所谓非法，就是违法、犯法。

文一出，流通纪念币的价格如决堤之水，狂泻而下。不过，集币爱好者特别看好流通纪念币，早期发行量小、价格高的币被庄家紧紧挨着不放，价格居然挺住了。在高价币坚挺风范的带动下，其他的低价币也止跌企稳。看来市场很厉害，市场有市场自身的规律，当市场硬朗起来，孤傲起来，或当市场破釜沉舟、孤注一掷的时候，政策也奈何不得。

这是 8 到 9 月发生的事。与此同时，电话磁卡也从不合理的飙升狂跌而下，令集卡者大跌眼镜。

其实邮市币市卡市也和股市一样，狂涨，管理层就要出来干预。似乎是管理层一干预就狂跌。但换一个角度来看，即使是管理层不干预，技术上也要跌，无论从哲学的“度”的原理，还是经济本身的规律，过度的东西都是要得到报复性的惩罚的，只是惩罚将在何时的问题。比如几乎同时推出的面值 200 元左右的“茶文化”、“雨花石”、“豆腐”等卡一经推出即以设计秀雅、画面好看人见人爱，受到炒家的狂炒，短短几个月内就涨到 1000 多元。

将价位炒高的目的是为了在高位出手，如果这个高位到了大家都承受不了的不合理的价格，谁来承接？只有炒家独自忍受高处不胜寒的萧瑟。

炒家总是在不断寻找新的品种炒作，谁愿意压资金？总的看来，炒家在前期已经大赚，炒家肯定不止一个，而是一群，大家都忙于出货时，此时不出，待到何时？到了“过度”的时候大家都如坐针毡，在恐惧和焦虑中度日，这个时候，一有风吹草动，庄家的行为是不约而同的。

故而才有卡市的大垮。

这还是正常情况。如果庄家急于资金周转，将垮得更快也更惨。甚至跌破吸货价。

所以，在不成熟的大众投资市场，机遇大，风险也大。

这正是大众投资领域的魅力所在。

一直到本世纪末对世纪初，这种魅力都将与我们的胆识同在！

发表于 1997 年 11 月《特区与港澳经济》月刊等

如何做一位成功的投资者

一、投资一定要在自己财力所及的范围内，绝不要倾囊投资。这就是说，无论可预见的投资收益多么大，也不要将自己的积蓄全部拿出。

二、任何时候、任何情况下，手中都要有一定的现金作为养命钱，养命钱不要用来投资。

三、投资即意味着风险。所以用来投资的钱应该且必须是闲钱，在决定投资之前就要对自己说：这笔钱是准备扔掉的。然而现实生活中绝大多数人往往没有这样的心理准备，他们对自己说：这笔钱是要变成更多的；或者：这笔钱是要翻一番的。

四、投资预言的收益越大，风险也就越大。如果自己看到的某一项投资将有超越大多数投资者的收益率。那么这项投资就要谨慎；如果有人将一项投资的前景描绘得无限美好且毫无风险，那么就要当它是一个陷阱而绕开它。几年前房地产热时，A 朋友买了 D 朋友公司开发的房地产，当时许诺购房后每年如不能增值 30% 以上，公司将按 30% 利息连本带息回收。结果，不到一年，那家房地产公司倒闭，到现在也没有看到房子的影子。A 投资的 20 多万元化为泡影，至今 A 还在找当时拍胸脯担保鼓动他买房的 D 要退钱；而 D 已经换了十几个单位，尽管现在在证券业成为富翁，也不会还钱给 A。因为风险从来是投资者自担的。

五、不要参加任何许诺有高回报的集资活动，即使这个集资组织的人是你的同学同事朋友等，甚至是你最信赖的人，也不要相信。因为银行的利息只有这么高，现在赚钱的企业又是这样少，私下集资组织的利息从哪里来？它怎么会高过银行稳定的利息呢？即使它真有可能高过，它又怎能有银行的安全性呢？即使集资组织者是善意的，他是真实地认为他的项目会赚大钱，会为投资者带来丰厚的利润，然而经济事物的发展不是以人的主观意志为转移的，任何人都控制不了能否实现效益目标。况且，现已了解的私下的集资活动 80% 以上都是骗局，有人是被骗以后又去骗别人（这里面又有三种人：明知是骗局又去骗人；不知是骗局而无意中去骗人；被逼而去骗人）。这些人都很可怜，因为他不骗人就没有退路了。

即使是公开合法的与集资有关的活动也不要参与。一个有节俭传统美德的老干部天天吃咸干萝卜，吃了几十年，节省了十多万元钱参与集资。现在集资公司早已倒闭，他们天天静坐、写信，但政府是不会补钱的。身经百战的老干部都会在集资投资上失败，可见其蒙蔽性。

六、不要买原始股及以后还将出现的与原始股类似的东西。如果不想要这一笔钱了就去买原始股，这样才有可能买了 100 只原始股最终有一两只上市。

七、打麻将原本只是娱乐，如果将打麻将作为赚钱的工具就大错特错了。如果将打麻将作为投资工具，不如将钱投资股市。

八、不要向人借钱，如必须借，借钱之前要思量自己能否在二周内还清。也就是说借钱确属急需，自己的储蓄远远高于所借的数额。绝不要借钱投资（前面已经说过，即使是自己的钱也不要全部用来投资，要留有余地）。

九、坚决避免投资的一错再错。很多人也懂得第八条的道理，但投资失败后，头脑发热，以为可以通过追加投资挽回，又将自己留有余地的养命钱投进去，没用，又去借钱投资，结果倾家荡产，乃至家破人亡。

十、捂紧自己的口袋，开支、消费、购物等一切支出都要精打细算。钱的来源有两个：一个是开源，即赚钱；一个是节流，即节约和精打细算。对于上班族来说，更重要的是后者而不是前者。而生活中大多数人都有一个认识误区，认为钱的来源只有一个，即开源。他们没有看到很多老板忙忙碌碌赚了很多钱，结果 10 年后一算账，老板的钱还没有上班的人的钱多。因为老板大手大脚，不懂得节流。

一切支出要以元计算，每一元钱都要精打细算。这一要求并不高，因为我看到很多世界级的大富豪对钱是以分计算的，每一分钱都要节约，都要精打细算。这绝不是吝啬，而是一

种可贵的品质和成功者的理念。在深圳有一个日本的大收藏家，身价数亿，他上班和外出办事不打的而坐大巴。如果是 2 - 3 站的路程就不坐车，而是走路，为了节约 1 元钱投入收藏。节流有时比开源还能积累更多的财富，这是很多人忽视了的。更重要的是养成节流习惯的人都会自然形成成功者的理念，好的习惯和理念比财富更有价值，这才是真正的和永恒的财富，是惟一可以传给后人的财富。

十一、不要借钱给别人。钱不在自己的手上就不是自己的钱，这话包括借出去的钱。特别是有人以高于银行利息相诱借钱，更是危险，如果高出银行利息 2 倍，这钱借出去就别打算收回了。当然，行善、义举、救人命又另当别论。而即使是行善捐助也要务实。很多组织搞的捐款也是骗局，人们节衣缩食节约来的钱捐赠给他们，最后到不了或者不能全部到灾民和贫困者手中，或被组织者吃喝玩乐掉了，或被贪官污吏花费了。即使是“务实的”一对一的当面捐助，也要看清对象是否确实急需。如果被捐助者有浪费和高消费的习惯，而捐助者是节约的，这是对捐助的嘲弄。重要的是培养他创造财富的能力、劳动的能力。很多贫困地区每年都接受大量的捐款，最后他们不劳动了，捐助反而培养了他们的惰性，反而害了他们。不如投资帮助他们勤劳致富，财富只有在创造财富的人手中使财富增值，社会才有公平，才能进步。所以在市场经济时代，借钱、行善也有一个观念更新问题，特别要谨防上当受骗。

十二、上班族理财要几分法，如果有了钱，一定要将风险分散： $1/3$ 储蓄，获得稳定的保值； $1/3$ 投资股票； $1/3$ 投资其他。股票投资是高风险的，现在看来大多数投资股票的投资者都是亏损的。也就是说投资股票的受益不仅没有储蓄高，还有很大的风险，即使现在一时在股市上是盈利的，很可能有一天他们的收益会成为负数。但中国股市是一个新兴的市场，还有很多机会。

十三、在股市人头攒动的时候特别是在股市疯狂的时候抛掉全部股票，在股市门可罗雀的时候买股票。就是说在大家都抢购股票的时候不要买股票，在大家都卖且卖完了的时候，再买股票。每年 3 月是最佳买点，11 月其次。大部分时间持币，少部分时间持股。当然股市没有一定之规，此点要具体情况具体对待。

十四、赚钱是生存的必须，但任何时候都不要把赚钱当成惟一目的。否则就没有快乐，也就失去了人生的本义和真义。这就是为什么很多人很有钱但不快乐、甚至越有钱烦恼越多的原因。相反，倒是很多人在社会的冷僻处，活得清贫而充实，简单而又欢乐。人生真正的幸福是什么？就是过简朴的生活，过有精神的生活。有精神的生活才有尊严有人格；简朴的生活才充实而有欢乐。这是浮躁的现代人所忽略的，因而也是现代人步入误区失去家园的原因。人生的较高境界都是绚丽归于平淡的。

以上 14 点是我的经验，把握了这 14 条，基本上可以杜绝投资失败，至少是可以防范失败。最关键的是要树立成功的理念，同时要创造成功的人生。

发表于 1999 年第 11 期《中国商人》杂志

书画收藏在中国

10 年前，书画拍卖仿佛还是洋人的专利，近几年，书画拍卖会越办越火，各大都市竞相开办拍卖行，国人对书画收藏的热情也日见高涨。今年春夏之交，北京、上海、南京等地几乎同时举行规模庞大的书画拍卖会，中国现当代大师的作品应有尽有，还有古画参杂其间。这无疑对中国书画市场的繁荣起到推波助澜的作用，使中国民间和机构对书画的收藏越来越热火……

江城武汉：书画走入百姓家

不仅京城，江城武汉自去秋到今春，书画市场亦呈热走趋势。

去年冬季，武汉工艺大楼“迎春书画展卖会”一度红

火，每周末周日都要举办名画家现场为画迷作画、书画 10 元起价拍卖等活动招徕顾客，而实质性内容，是举办名家书画展卖会，10 多幅尺方册页，每幅标价 2 万，名人字画皆以万元计，展卖大厅两侧亦有专门针对普通市民家庭的低价位书画，大多为美院学生仿古山水画，价在 160 元至 380 元不等。已故岭南派画家陈志宏的写意花鸟画和风格几近毛泽东字迹的已故书法家黄亮的书法，每幅标价 4000 元。

一时间，四楼书画展卖厅人来人往，看画购画者络绎不绝。这一方面说明收藏正在江城兴起，书画收藏者眼光不俗，层次较高，另一方面则是需求创造市场，市场刺激需求，商场正在由冰冷的物的销售转向对精神追求的满足。商场经营者的层次也在提高。

武汉很多大型商场在竞相开设书画廊的同时，还竞相开设画廊。在汉阳商场楼上两侧挂满了作家周翼南画的憨态可掬的猫画。周翼南以小说名世，近年因写作而致坐骨神经痛，遵医嘱每天站两小时，故而泼墨作画，不料前年中国美术馆推出由冰心题写的“作家周翼南画展”，引起轰动。一些名画家观画后给予极高的评价，称之为“神品”，一时名动京华。加之他的《画外谈画》和《易难画集》在一年内同时出版，令一些画了一辈子也很难出一本画集的专业老画家也不禁对他刮目相看，而文学界、艺术界人士亦对此深为叹服。

江城的书画市场最热闹之处当属红楼文化市场，因为这里价位较低，适合市民的消费能力，而来这里光顾的书画收藏者多为层次较高的文化人和机关干部。我常常在星期天见到的一个 30 多岁的机关干部每次来此必有所获，且眼光独到，专门收藏已故名家的作品，问及缘由，他对我嗟叹不已：

“以前我们家和他们都很熟，有的还是邻居，天天见面，却没有求他们画一张画，当时他们是有求必应的，因为当时都不知道书画作品有保值增值的功能，现在知道了，却求之不得，因为他们都已作古……”

于是，他只得到市场上购买。

而大多数市民购买的都是无名画人的作品，有的是伪名人作品。因为这些画价格便宜，50 元至 300 元即可购得，此价位适合工薪阶层消费。

除了红楼文化市场，还有竹叶山艺术市场，这两大市场的 20 多家画廊构成了江城书画市场的基础，这是第一个层次，各大商场、宾馆、酒楼开设的画廊构成了第二个层次，风景名胜处，如琴台、磨山、楚城、东湖、归元寺、黄鹤楼等处皆有书画廊，为第三层次，此外还有荣宝斋、东风书画社、黄鹤楼书画社、楚芳斋为第四层次，这四大层次 100 多家书画廊构成了江城渐趋成熟的主体书画市场。

在我考察过的广州、深圳、成都、桂林、北京、上海等地的书画市场，多和江城武汉的书画市场结构大同小异，这也显示出中国的书画市场已初具雏形

新的投资焦点：潜在的大市场

毕加索、凡高的作品在国外已拍到数千万美元，而中国古代画家吴彬的一幅《岩壑奇姿》1990 年 12 月在纽约苏富比拍得 121 万美元已成天数；中国现代画坛圣手张大千的一幅《仿巨然晴峰图》1992 年在太古佳士得拍卖会上以 1375 万港元拍出亦成奇迹，其他一些大师级作品常常只有几万港元。

但是，我认为，从投资者的人数来看，中国有着比海外任何一个国家都要大得多的市场，而且中国人有着重精神享受的优良传统。从温饱转向小康后，必会随之转向更高精神情趣的

追求。有很多收藏者宁愿每天吃青菜萝卜，出差吃方便面，只是为了收藏一幅名画，即使价格成千上万也在所不惜。

在北京琉璃厂一家画廊里，我曾看到这样一对中年夫妻，先生是一位业余画人，看中了一幅董寿平的竹画，他们说 10 年来存点钱十分不易，只是想买一幅董寿平的画，画廊老板感念其诚，将价格一降再降，降到 1 万元，这对夫妻当场就预订下来。

中国书画家创作时很少考虑以此发财，大多是托物言志或闲情逸致之所为，在古代，就是郑板桥卖画最高价也不过每幅十两银子，而解放后，将解放前北京五六家经营书画的商店公私合营，只剩下荣宝斋、墨衍阁两家，五六十年代，这些店堂一般也不经营当代名人字画，因为当时人们否认书画的商品属性，只有少数名画家私自卖画，如齐白石的画 50 年代市场标价为一平方尺 10 元，60 年代中期，李可染的画标价也不过每幅 40 - 50 元。

而到了 90 年代，短短 30 多年，他们的画价猛涨了 20 万倍，齐白石一本人物山水册拍得 143 万港元，李可染一幅《烟江夕照》在太古佳士得拍得 110 万港元！

现在看来，一幅画卖到十万百万似乎是个天数，比起 30 年前一幅名人画仅数 10 元翻了千倍万倍，似乎已达极限。其实不然。与国外名画动辄数千万美元相比，这才仅仅是个起步价。

既已涨了千倍万倍，按照收藏投资涨者恒涨的市场规律，很难说再过 30 年回首看现在的价位，会不会又是千倍万倍的飙升呢？

书画价格的升扬是肯定和必然的，美国国家画廊馆长布郎先生统计了多项投资行为后发现：对名人画投资的年回报率 50%，居所有投资行为的首位。

这只是已成熟的国外市场，而目前中国的书画市场刚刚萌芽，远未成熟，甚至尚未成型，这个时候的价位深藏锐气和冲力，故而有眼光的投资者绝不会放弃机遇。

目前这一投资市场尚未被更多的投资者发现，而一旦被投资者意识到，这将是一个大潮汹涌的投资狂潮。所以说，很多人企盼靠外资的注入激扬书画价格，其实大谬。

事实上，现在已有一些企业家和机构开始收藏名人字画，1994 年秋广州嘉德中国书画拍卖会上，出价最多的就是一位房地产商，问及为何买这许多字画，他说现在房地产业饱和，很难再赚大钱了，而中国的书画市场是一个尚未开发的大有潜力的领域，根据他经营房地产大获成功的经验，在别人都没有干的时候，先行一步就是利润。

不仅书画，有的还收藏古瓷器和文物，1995 年 2 月 19 日，北京天安门上的一对旧宫灯就被宁波金鹰集团以 1380 万元拍得。

可见，企业家是肯出大价钱的。

同时，目前中国社会游资十分丰富，仅股民队伍就能按现有价位吃掉 100 个中国名家书画全国全部的市场。而现在股市冷寂，观望、寻觅中的股民一旦发现书画这一比股市更有魅力，只赚不赔的投资行当，中国书画市场无疑会放进一批纵横驰骋的黑马。

还有比股民更庞大的储户队伍，也是蓄在大坝内的中国书画市场潜在的涌潮。

故而，有识之士指出，继房地产、股票、期货之后，中国新的投资热潮正在悄然涌动，这就是“第四种投资”——书画文物投资。

警惕：书画市场伪作如云

书画投资也并非完全没有风险，从某个角度来说，书画投资者的素质比任何一种投资者的素质要求都要更高，风险担更大，这风险就是买到伪作。

书画市场的发展和繁荣固然是一件好事，伴随而来的是沙泥俱下，良莠杂陈，其中给收藏者带来的最大的阴影是假画的辨真鉴伪。

目前书画市场假画泛滥，伪作如云，且不说北京荣宝斋一楼右厅批量推出的齐白石、徐

悲鸿等公开的仿作，我曾看到营业员卖出一张，又从下面柜中拿出一模一样的另一幅挂上，价格 200 元到 800 元不等，这可称为“公开的仿作”。就是到武汉红楼书画市场走一道，也可以看到唐寅、郑板桥、八大山人、石涛等古代大家的作品，且画面上看来都是年代悠久的陈迹古物，若骗起外国人来还是绰绰有余的，国人只要从价格到画廊的简陋的规格便可知是“公开的仿作”。

最可恼的是那些技艺高超、几可乱真的仿作，尤其是在北京琉璃厂这种高档次的地方花大价钱买的仿作，你根本就辨不出真伪。常常发生这样的事，一家画廊老板收藏了一张名人作品，老板自己也不辨真伪，只得请书画鉴定专家鉴定，而专家的鉴定却也得了两种结论。

收藏家只看名气，画商则投其所好，雇一批枪手专门仿名家之作。在琉璃厂某画廊，我看见这样一位谦逊的中年画家，带着他的几幅画到处推销，几家画廊的老板都三言两语将他打发了，直到他一脸偶惘和沮丧，最后一家画廊的老板才对他讲了真话：

“你的画已画得相当不错了，但我不敢收，因为你的名气不够，在我这里标价 2、3 百都不会有人买。”

“怎样才能有人买呢？”画家憨态可掬地问。

画廊老板小声地对他指点迷津：“你愿不愿意仿名人画？我知道你们搞创作一幅画辛辛苦苦画几个月也卖不出价，你要愿意仿名人画可比你辛辛苦苦搞创作画来钱得多……”

“画一张多少钱？”仿得真一张 8、9 百，你只需要几天时间，而画顺手了一天就成！”

中年画家一点就通，大彻大悟地、感激地说：“原来如此！谢谢点拨！我回去画几张送来……”

“其实，仿作并非劣作，模仿得好，同样有价值！”一位开画廊的画家对我说，并拿出他模仿的吴作人的双骆驼图给我看，指点着说：

“瞧——最好的画都是运墨最简练的，画一笔就一笔；没有一笔是废笔……”

模仿名家作品自古有之，一代宗师张大千仿石涛画竟被他的朋友、另一位大师收藏，并得意洋洋地请大千欣赏。这说明名家也有走眼之时，何况我辈凡夫俗子！

收藏界人人都对仿作深恶痛绝，大加鞭挞，有人认为这是市场法规不健全，是混乱的表现。其实，对于仿作也大可不必咬牙切齿，最重要的还是要提高鉴赏水平，若是买画者都具备了一定的艺术素养和鉴定技巧，那么仿作也就没有市场了。一旦仿作卖不出去，也就没有人画没有人卖了。

这就是市场规律的无情和公平。

而最有效的收藏法则是：一定要收藏好画，即使画家现在还默默无闻，好画的光辉终会脱颖而出的。

发表于 1996 年 1 月 30 日《中国旅游报》周末版

艺术品投资的机遇与风险

中国艺术品投资，在经历了 80 年代末 90 年代初的火爆之后，至 1993 年随着经济的低迷走向低迷，到 1997 年再度回暖。

1997 年回月 19 日，深圳市艺术品拍卖行举办“丙子岁末艺术品拍卖会”，所拍的 141 号拍品几乎全部成交。这次没有出现名教授的画只有几百元的尴尬，有一点名气的画家的作品成交价大多在 4 位数以上。

继深圳市艺术品拍卖会之后，全国一些大城市相继开辟了“周末拍卖会”。周末艺术品拍卖主要是以老百姓为对象，其目的是培育和壮大书画投资者队伍，让书画走进老百姓的家

中，因此拍品也以中青年画家和无名画家的作品为主，走低价路线。

1997年10月4日，实力强盛的大拍卖公司中国嘉德97秋季拍卖会首场拍卖书画专场拉开帷幕。一幅齐白石56岁所绘的只有名片大小的《苍蝇》激起拍卖热点，从5万元起，十几位买家竞相拍，经过数十个回合，最终以19.8万元成交。这幅只有0.1平尺的微型绘画，可能创出了中国画按平尺计算价位的新高。

中国嘉德97秋拍中国书画专场拍卖的成交率在7成以上，总成交额为1867万元，和中国嘉德97春季拍卖会的成绩相当。

总体来看，1997年的中国艺术品市场表现为在蓄势中走势平稳，略有回升，可到年底，在深圳市科技馆，由广东省拍卖业事务公司举办的97冬季中国书画珍品广东拍卖会再次高潮迭起。

尘埃落定，中国艺术市场的火爆中也有隐忧。作为与股票、房地产、期货一起被称为“四大焦点”的投资品种，投资艺术品有巨大的增值潜力，一般以每年30% - 50%的涨幅攀升，但同时也有巨大的风险。作为投资者，怎样才能趋利避害，操作得更好些呢？笔者拟从三个方面谈谈个人见解。

艺术品投资技巧

艺术品投资需要知识和眼光。几年前，一个财大气粗的老板看到书画市场火爆，加上一些画商对他大力鼓吹书画的利润，遂投入巨资到处收购书画，后来准备转手卖给异地画商时，画商看了大笑。原来这批书画作品中徐悲鸿、齐白石等名家的作品全部是印刷品，还有很多名家画全部是伪作。

有知识和眼光的投资者方能在书画投资市场游刃有余。1996年，两名美院毕业的年轻画家合伙投资书画，倾其所有2万元在上海艺术品拍卖会上买了4幅名家作品，马上拿到北京艺术品拍卖会上拍卖，以10万元成交，一个多月获取5倍的利润！同时他们在这次拍卖会上又买了一批画，然后拿到广州的艺术品拍卖会上以一倍以上的价格全部出手，同时又拍到一批作品，准备拿到北京参加拍卖会。

短短的三四个月时间，2万元变成了20多万！为什么他们能成为成功的投资者？因为他们是画家。

仅仅是画家、懂画、有鉴赏力还不够，还要了解市场。在入市前，他们花了半年的时间进行市场调查，发现同是名家画，在不同的地方价格有天壤之别。

收藏家和画商都钟爱本土画家，本地画家的画可以卖到天价，在外地可能就一落千丈。上海画家的画在上海的卖价最高，在北京就卖不出高价来，同样，北京画家的画在上海也卖得比在北京低。李可染在北京是赫赫有名的一流的画家，然而拿到四川，竟卖不过一个名不见经传的四川画家李忠纯！

现在是市场经济，买方的偏爱可以决定画价，买家喜欢李忠纯的画，你李可染有名我不认你，你名气大画价也上不去。你无名，我喜欢你的画，无论多么高的价都在所不惜。

比较一下各位名家作品在广东巡回拍卖的价格，就可以知道现在艺术市场的趋势：

刘海粟的《鲲鹏展翅》在广州以3400元成交，关山月的《松月图》在广州以75000元成交，陆伊少的《三峡奇镇》以5000元成交，黎雄才的《鸣春图》在佛山以35000元成交，唐云的《林江渔家》38000元在深圳成交。黄胄的《五驴图》在湛江以40000元成交……

那两个投资书画的画家就是弄清楚了每一位名家画在各地不同的价位，然后低进高出，获得成功。

从他们的成功还可以看出，现在的艺术市场是不薄名人更厚作品，这说明艺术市场已经从盲目崇拜名人变得理性，同时也说明艺术投资难度更大。现在有一些中青年画家暂时还没

有被大众所接受，但有潜质，画好，他们属于有望成为“绩优股”和“潜力股”，这类画家的作品升值潜力最大。做一个成功的投资者就是要发掘出画家中的潜力股。

书画的投资一定要选择精品。两年前，笔者的一位画家朋友2万元买来一幅齐白石的画，后来以5万元在拍卖会上出手，赚了150%。无名画家平庸的作品，是拍不出价格的，有潜质的画家好的作品也许有惊人的增值。

艺术品投资的风险性

谈艺术品投资不能不谈其高风险性。

艺术品的投资具有双重性。一方面，艺术品投资是最安全的品种，因为它稳定增值。只要不遇到社会时代的重大变迁和如同1997年东南亚的金融风暴，艺术品都是只涨不跌的投资品种；另一方面，艺术品又是高风险的投资品种，这风险来自两个方面，一方面就是金融危机和经济萎缩带来的贬值，另一方面就是伪作。

伪作的风险比经济萧条更甚。一旦错买到一幅伪作，其投资就会变得一钱不值。如果倾其所有买到的全部是伪作，则可能导致倾家荡产。

艺术品投资的风险性防范的关键是知识，有了鉴定艺术品真伪的知识，风险性会大大减少。

1998年春，北京艺术品拍卖市场一场比一场冷落，有的拍卖公司甚至倒闭或转向，收藏者投诉案件不断增多……为什么会如此？因为假画泛滥。据专家称，目前进入拍卖市场的伪作占拍品的一半以上，有些个人承包的书画拍卖专场，投入竞卖的名家书画作品无一是真货，其中伪作以冒名范曾、黄胄、启功、李苦禅、董寿平为最多。普遍来看，北京书画市场的赝品占到8成。

造成这一问题的原因一是艺术品拍卖机构过多过滥。据统计，1988年全国拍卖机构仅8家，现在，全国各地注册的艺术品拍卖公司已高达1000多家，而且还在膨胀。看到大拍卖行如嘉德等成交额不断增加，很多投资者以为办艺术品拍卖行可以“超声一响，黄金万两”，导致拍卖行剧增，于是大家都一哄而上找货源，找鉴定人才。然而货源和人才又只有这么多，特别是已故名家作品越来越少，故而只得滥竿充数，或者干脆拍名家的伪作。

收藏家对艺术品拍卖视若畏途也是因为伪作泛滥。所以，拍卖机构不得不将以前1万元一幅的拍品降价到几千元，甚至几百元。这些可以如此大幅度降价的作品无疑就是伪作。

不仅北京、武汉、南京、上海、广州、深圳……几乎每一个城市的艺术市场都充斥着名家伪作。

1997年1月18日，南京地区的20多位画家得知江苏美术馆展出的97迎新春书画精品无底价拍卖会预展有自己的作品，纷纷赶到现场，当场确认40余幅作品系伪作，这是被当场查出的一起拍卖会以大量伪作欺骗收藏投资者的事件，江苏省近百名画家联名发出《关于“打击书画市场假冒伪劣”的紧急呼吁》。

书画伪作已经到了运用作伪仿真技术结合现代科技制造假画，而我们的书画鉴定却还是沿用古人的凭肉眼鉴定的方法，因为现在还没有发明鉴定书画真伪的鉴定仪器。所以，面对现代仿真高科技技术，书画鉴定专家的一双肉眼已经很难判断真伪。

1998年初，广州的艺术品市场出现大量书画作伪的一个品种——印刷品作伪。

印刷品作伪早在本世纪初就有，当时从日本传人一些水印国画，其仿真程度之高，使得当时一流的大鉴藏家如陈半丁等都看走了眼。广州书画市场出现的印刷作伪不是指纯粹的水印制品，它是在名家绘画的印刷品上，由作伪高手用画四笔重新描一次，特别是款识和颜色较重的地方，印章则是后钤的。由于现代印刷技巧非常高明，几乎看不出来是印刷品，就是拿来画家作品集的真迹核对，也丝丝不错，完全一样。如何家英、林墉、方楚雄等人的印刷

品作品，在一些画廊中更多，特别是林壖、方楚雄的作品，其实就是从宣纸印刷的挂历上撕下来，经过精心装裱，标出和真画相当的价格，欺骗那些没有鉴定知识和眼力的收藏投资者。

现在已经出现了很多仿名家字画一条龙生产线，有的负责花鸟山水，有的负责人物，有的负责题字，有的负责刻印。各人都是对这一画家研究得十分精到之高手，所以比真的还像真的。

既然市场和拍卖会上都有伪作，既然一流的鉴定专家都不能断定其真伪，这就使艺术品投资彻底处于风险之中，投资时完全凭自己的经验和眼力，任何人都不可寄托。所以艺术品投资是一场马拉松式的长跑，是永远没有尽头的学习过程。对于新手，投资艺术品一定要在以下几点把关，力争将投资风险防范在最低限度：

一、从便宜的大众化的艺术品买起，价格便宜的艺术品不会有假，所以不会上当受骗。

二、从你喜爱的艺术品买起。

三、投资名家贵重的艺术品时一定要先了解这个画家，多读书，多研究，使自己成为这一画家的专家。不仅要了解这一画家的绘画技巧、艺术风格，还要了解这一画家的生平、经历、性格、气质；不仅要了解这一画家画作的市场行情，还要了解这一画家有没有伪作的先例及伪作的特点；不仅要了解这一画家的习惯用笔用墨用纸，还要了解这一画家的印章。

四、在投资一幅名家作品之前，如把握不准，尽可能请行家鉴定并参谋。

五、如果对某一名家的作品还没有研究，一时又无法请行家鉴定，就最好不要忙于投资，以后的机会还多的是。

记住这五条，尽管你不一定能马上成为成功的投资者，至少，你不会成为失败的投资者。

艺术品投资潜力品种研判

分析艺术品投资的潜力品种其实就是分析画家。

艺术品投资的潜力品种的认定之前首先要找到投资方向。比如你是要投资古代的艺术品，还是要投资近代或当代的？你是要投资稳步增值但增值幅度不大的，还是要投资可能暴涨但也有可能永远不涨的？你是要投资价格在1万元以上的，还是要投资价格在5000元以下的？这些都要先搞清楚。

搞清楚这些其实就是搞清楚你的投资方向。

如果你要投资稳步增值但增值缓慢的品种就投资古画，如果你要投资可能暴涨的也可能永远不涨的就投资无名画家的潜力和未来，如果你要投资价格低的就投资那些有可能价格会变高的，如果你要投资价格高的就投资那些有可能在最短的时间里使价格变得更高的。

这就是说，你找到投资方向了。

找到投资方向后就要开始选择画家了。

为了方便地选择画家，笔者特将中国画家分为两大板块。

第一大板块是中国古代画家。因为古代画家书画投资是属于稳步增值，在几年内不会出现大幅度扬升，只有现当代的中国画家其中有一些会出现大幅扬升的投资前景，而投资的目的是为了在短时期获得最高的投资回报，所以本文不拟分析古代画家板块。

本文关注的是第二大板块。

这些人大多是年龄在30岁到40多岁的画家，他们有的有一定名气，有的甚至没有名气，相对于老一辈著名画家，他们都还是小草，是无名的小草，但是他们有天赋，有艺术个性，勤奋，并已经取得一定成就，已经在市场上被人们所认识，有的正在被市场接受。因此他们是未来的黑马。

这里，笔者将无名小辈列为投资首选，是有两个原因的。第一个原因是，大师级的老一辈画家大多是靠勤奋、艺术技巧的精湛、人格及社会政治等多种复杂的原因成就了他们的社

会地位。在艺术上来说，技巧的精湛不能代表艺术水准，或者说按传统的眼光可以代表艺术的水准，然而按照现代的审美眼光和观念来看，艺术水准必须有艺术的创造，有独特的绘画特色和卓尔不群的自己的绘画语言。然而，仔细地研究这批大师的独创性，却令人十分遗憾，他们大多缺乏创造，缺乏天才和灵气，倒是在艺术技巧的表现力上有一定的深度，绘画技巧精湛却没有风格，显得十分雷同。

这是因为，他们大多是画匠。

故而这一批前辈大师中很多人的画都已不具备投资潜力，因为他们的画价已经高企。只有少数几个有自己的创造的大师的价位仍将持续走高。

第二个原因是，这批尚未具有大师级的名气的年青画家，他们中有几个人必将成为 21 世纪的大师，而他们现在的价位与大师相比，又处于相当低的水平，在集藏品投资中，低价就是第一优势，故而现在介入，是千载难逢的机遇。

发表于 1998 年第 8 期《企业销售》杂志

迎接知识经济时代

10 年前，不，即使是在 6 年前，我也没有想到会从事投资领域的研究和写作，那时还以文学的写作为神圣。市场经济不仅改变了国人的生活方式，也改变了观念。

写作这本书应该说是三个契机促成的：

第一个契机是 5 年前的误入商海，从一个纯粹的文人书生变成一只脚站在文化的岸上，一只脚在海里的下海文人，体验到了创业的魅力，也体验到了后来写的系列文章“如何让你的投资翻 100 番”并非神话。投资奇迹离我们每一个尝试者都并不遥远。

成功的投资也许并不能提供写作的契机，写作最大的动因应该是投资失败的体验。当你成功投资的回报因投资失误而在一夜间灰飞烟灭、化为乌有，这种教训才是刻骨铭心的，经历过教训的人才会静心反思，才会有研究，有智慧，才会有冷静和成熟的投资理念。

写作这本书的第二个契机是《特区与港澳经济》杂志，这个机会是我的朋友刘继成给予的。96 年初，我南下深圳来到继成刚接手主编的这本杂志，在这个经济的时代，对当代经济社会的研究和探索自然很容易激起我的兴趣，使我很自然走上了投资系列文章的写作。加上爱好收藏，所历所学所感所思，收藏投资自然成为我写作的重点。这些为本刊撰写的文章除了主要在本刊刊出，还有一部分在上海的《海上文坛》杂志、天津的《八小时以外》杂志、北京的《作家文摘报》等报刊发表、连载或转载，出乎我意料的是，这系列文章在读者群中产生了一定的反响。据编辑们说，他们不断收到读者电话希望了解作者，或希望与作者建立咨询联系，后来，这些报刊在文章后面刊出了作者的电话和地址。这给我带来欣喜，也带来了烦恼，几乎每天都有信件从全国各地寄来，电话常常打断我需要宁静的写作氛围。今年的 5 个多月，我收到数百封读者来信，有些还随信寄赠他们珍贵的藏品。这些信大多是咨询收藏知识和投资方法的。

这使我确切地感受到中国正在兴起的汹涌澎湃波澜壮阔的大众投资浪潮，这股浪潮正在焦灼而茫然地寻找着出口，他们急需引导，而笔者又限于精力实在没有时间给这些热切的读者回信，这使我愧对他们，然而，我又想，这本书就是奉献给热情的读者的，为了他们，我必须利用分分秒秒的时间写好这部书稿，将这本书作为给他们最好的回信方式。希望得到写信的读者朋友的理解和体谅。特别是对于那些寄赠藏品的朋友，我将会以赠书答谢的。

写作这本书的第二个契机是贵州人民出版社。他们是第一个打来电话向我约稿的。我知道，要找到我的联系电话他们已经费尽了周折，几乎与此同时，有几家看到我的收藏投资系

列文章的出版社热情地来信来电约稿，但我还是首选和贵州人民出版社签约，不仅是为了他们曾经推出过《山坳上的中国》和中国古籍系列这样的好书，还因为他们的眼光、观念、现代节奏和效率。

在这个知识经济时代，在这个日新月异一日千里的资讯时代，知识和信息的淘汰率越来越高，更新越来越快，而我们面对的现实是远远跟不上时代的节奏，这类严峻的现实比比皆是：如教育的弊端造就的是一批根本不能适应现代生活的人，教材年复一年使用，和3年前的完全一样，有些和30年前的基本就没有改变，没有用的知识其实就是有害的知识，这一点还没有引起人们的警觉。全国数以千计的社科院研究所汇集了众多读书破万卷的精英人才，却几乎全部靠国家养活，在市场经济冲击下，拿着仅能糊口的最低薪水，有的甚至连工资都发不出来。

旧的知识乃至很多旧的学科都将在未来几年或未来10年被淘汰，新的学科必将应运而生，并且必将崛起，这是市场经济的无情法则所决定的。比如大众投资学、集藏投资学诸如此类的学科，可能成为未来研究的热点。

这是因为，大众投资知识就像电脑和开车一样，已经成为现代人必不可少的知识。对于一个现代人，缺乏投资意识和投资知识，就如同盲人骑瞎马一样，找不到方向，还会被呼啸而过的大众投资浪潮远远抛弃在后面。所以笔者呼吁有一大批研究大众投资理论的学者出现，愿笔者的探索和努力能够起到抛砖引玉的作用。

改革开放20年来，中国大众群体行为最大的变化就是从以前的政治狂热偶像迷信变为如今的大众投资热潮。政治狂热是建立在贫瘠的信仰之上的，是毫无个性色彩的群体盲动；大众投资浪潮看似群体行为，其实是最具个性化色彩的行为。前者是无知，后者是智慧的觉悟。

不是靠说教和灌输，而是完全靠大众的自觉，在一个没有宗教的时代转型时期，收藏投资浪潮汹涌澎湃，收藏投资甚至成了这一特定时代新的宗教，充实了国人的精神和追求。甚至可以这样说，收藏投资对于现代人建立的不仅是投资意识，它建立的还有竞争、公平和公正的法则，是金钱法则战胜权力法则的时代进步，是进步了的时代对自由精神的呼唤和应验，是真正的个性和人性的解放。这样的个性和人性解放在欧洲14至16世纪的文艺复兴时期曾经出现过，但当代的中国大众收藏投资浪潮相对于那一次古典式的个性和人性解放而言，其对于人类的进步意义甚至具有有过之而无不及之功效。

因为文艺复兴是一种纯粹精神的指向，而收藏投资浪潮则首先是物质的指向，同时具有精神的内涵。任何精神的境界必须建立在一定的物质基础之上，没有物质何来精神？这其实是马克思的一个最基本原理，然而这一最简朴的真理在中国却也曾被扭曲，如文革时期的只要精神不要物质，最终导致的是假大空和虚无主义，导致的是精神的贫血。在这一意义来看，现今的中国大众投资浪潮的兴起正是对文革政治狂热的一种叛逆，是一种报复性的惩罚。

现在人们不再怀疑物质的力量，对于一个成功的大众投资者，物质带来的是真正的自由，有了经济实力，你可以自由地安排你的生活和人生，你甚至可以有当老板安排别人的生活和人生的力量。没有经济实力，你又不屑于投资，那么，你就永远只能给别人打工，你的自由就是打工的自由，即使是你有崇高的精神指归，你也没有完全的自由。这就是现今这个时代现实的严酷性。

那么，为了求得自由，你还有一种权利，就是成为大众投资者中的一员，并且学会做一个成功的大众投资者。那么你也会有得到自由的升华的机会。机会人人均等，这就是这个时代的公平和公正；同时成功的机会是与知识、智力和智慧成正比的，这也是这个时代更大的公平和公正。

尽管很多人在叹息中国已经经历了数次大的投资机遇，惋惜自己没有赶上，因而怨天尤人、自暴自弃。事实上，他们不知道现在也是处处充满了投资机会的时代，假如10年后回

首来看，我们所处的这 10 年真正是“万类霜天竞自由”的最佳大众投资时代。

说现在是大众投资个性化的时代，是指投资需要智慧、理念和方法，100 个投资者参与同样品种的投资或参与不同品种的投资，1 年或 10 年后，将有 100 种不同的投资结果，有的可以得到数百倍的投资回报，有的可能没有投资回报，更值得正视的是，有的不仅没有投资回报，还将本金投没了。

这就是说，并不是每一个投资者都是可以得到投资回报的，就像投资邮票，并不是人人都能在邮市赚钱，投资股票，也常常出现亏多赚少一样。

所以投资需要学习。投资是需要技巧和方法的。

同时，投资，特别是集藏投资，还要有一份超脱的心境，并不以投资回报论英雄，重在参与，重在培养正确的投资理念。可以这样看，投资本身是一种智力游戏，是一种智力和智慧的愉悦，如果盈亏都能保持一份平常的心态，这才是悟透投资之道的表现，才能进入收藏投资的“禅藏”这一至高的境界。

无论是收藏还是收藏投资，都是对人生的证明，都是一个升华人的过程，无论起点还是终点都是取之于社会，又回报社会，最终财富和藏品都是对人类文明的积累和贡献，生不带来，死不带去。所以，无论是身价逾亿的成功的投资者，还是身无分文的收藏者，在人格上都是平等的。而最重要的，就是做人，做一个普普通通而有快乐的人。这才是收藏投资的真正价值和幸福之所在。

发表于《成功》杂志 1998 年第 5 期，系作者《98 - 99 中国家庭投资》一书后记，该书由贵州人民出版社出版。

未来 50 年中国经济图景与家庭投资前景

家庭投资具有很强的历史沿革性：比如文革期间，遍地都是红宝书、毛主席像章、文革宣传资料、大字报小字报、红卫兵报刊以及红卫兵袖章与旗帜等文革物品，这些东西泛滥成灾，满街都是，收藏这些东西不需要任何投资，惟一需要的资本就是智力，智力即是投资预测。

当时如果有人预测到中国会有改革开放，会出现大众投资浪潮，预测到文革资料会成为珍贵的文物，成为大众投资的首选品种之一，且不说买 100 套文革邮票，投资 796 元，27 年增值 7478.64 倍，796 元变成 595.3 万元（按比市场价低的官方 97 核算价计）。这里只说收藏那些满街都可以捡到的文革资料，装满你的屋子，现在不说你是亿万富翁，起码也是千万富翁了，或者说是潜在的亿万富翁。因为文革藏品还在增值，正处于上升曲线的下部，那些珍贵的独特的文革藏品，在 10 年内至少会有 10 倍的增值潜力。

这类的例子比比皆是，这类的投资机会在过去的 30 年中随时都有。比如：

——在粮票废除之日，很多人将粮票扔进垃圾堆，如果你将粮票垃圾挽搬回家里，你搬回的其实不仅是可供你 10 代人吃不完的粮仓，你搬回的还是可供你 10 代人花不完的金山。

——当股票认购证发行之日，你就开始收藏，在中签公布日将别人都下雪般抛弃的股票认购证从证券部捡回来，每种收藏一箱 10 万枚，现在有的已经炒到 1000 多元一枚了，一箱认购证价值一个亿，10 箱就是 10 个亿，这又是无本万利的奇迹创造。

——当磁卡试机卡发行之日你就成箱购买，早期磁卡现在已经有了惊人的升幅。早在 1996 年 10 月 26 日在成都举办的磁卡拍卖中，地方磁卡全部被买断，其中大连的一枚早期卡 8 万元被买断，创出当时磁卡的天价。

还有很多这样的投资机会，如外汇券终止之日，国库券发行之日，火柴厂倒闭之日，烟厂破产之日，收藏这些藏品，也有惊人的升幅。

可是，当初谁会想到收藏它们达到投资的目的呢？

几乎没有。只是到了后来，有人发现了这些品种的收藏价值和投资价值，才介入。而最先介入的人现在都已经成了百万富翁或千万富翁，并成了这一领域一呼百应的投资首领（投资首领也是无形资产）。给他们如此丰厚回报的是兴趣、感觉、分析和判断，这就是智慧和预测。

从以上描述不难看出，预测是建立在对未来经济发展趋势的分析之上的，预测是建立在对大众集藏的未来可能的兴奋点判断、和对时尚趋势的把握之上的，故而亦不能脱离对中国未来经济发展趋势的预测。

未来 50 年大众投资品种行情预测

未来 50 年中，中国经济增长将继续在高速增长区运动并呈平稳减速的趋势。

2000 年，中国绝大部分地区的居民生活水平将达到小康。

2010 年，全国人民将达到小康生活水平。

2030 年，中国可以达到中等发达国家水平，比原计划将提前 20 年。

2050 年，中国将进入发达国家行列。

这一切对于大众投资者说明了什么呢？

这说明，未来中国 50 年经济环境支持大众投资者的投资，其经济发展速度和人民生活整体富裕水平的提高，将会刺激大众投资者的投资热情，其投资品种在旺盛的投资热情和人气之下会保持稳健的升值势头。

具体而言，投资品种在未来 50 年年均增值幅度预测如下：

邮票——15%。理由是发达国家集邮者人数为该国总人数的 10%，到 2030 年前后，我国经济将进入中等发达国家水平，这就是说 15 亿中国人将有 1.5 亿集邮者，而现在的集邮者不到 2000 万人。再看着现在邮票的发行量，通常都在 2000 万枚左右，可以满足现在的集邮人数，但不可满足未来增长了 6 倍到 10 倍的集邮者人数，所以到那时文革邮票、编号邮票以及老纪特、JT 票中发行量在 200 万以下的邮票，将全部成为市场上难得一见的珍邮。

艺术品——15%。

磁卡——10%。

钱币——12%。

古董——13%。

火花——26%。

粮票——9%。

外汇券——8%。

股票认购证——9%。

股票——10%。

钻石、翡翠等珠宝——8%。

奇石——11%。

毛泽东像章——10%。

烟标——9%。

这些品种增值率是从 50 年间年平均增值潜力而论的。由于从技术上分析，有的品种在增值图形上有不同形态，如有的处于增值曲线的阶段性顶部，有的处于增值曲线的阶段性底部，有的正处于高速增值曲线的中下都，所以从阶段性看，有的在某一阶段可能一年中处于

增值停滞期，甚至成负增值，有的在某一阶段可能一年中处于高速增值期，一年增值 100% - 200% 也不奇怪。

这样的例子举不胜举，如 1996 年— 1997 年 3 月的邮市，可能就属于一年增值 200% - 300% 的状况，而 1998 年 3 月相对于 1997 年 3 月的价格，可能呈负增值 10% - 30%，有的品种跌去 500% 以上。

还有，1991 年 8 月的邮市价格比 1990 年 8 月普遍上涨 200% - 300%。而 1992 年 8 月邮市价格与 1991 年 8 月出现负增值，负增值率达 20% - 40%。

从技术上看，这些都是正常的，因为暴涨必有暴跌，两盘整太久，又必然出现爆发性反弹和突破，大气若虹、势如破竹地长驱直入。

这里对举的每一种类都是指这一种类中整体增值的平均比率，其中每一投资品种中都将出现在 50 年中增值 50 倍— 1000 倍的黑马品种，有的投资黑马品种在一年中增值 10 倍也不足为奇。

未来 50 年经济图景与大众投资市场的相关预测

未来 50 年中国经济将出现什么样的新景观呢？这些新经济图景对大众投资领域又将有什么样的影响和暗示呢？

1. 中国国民经济现代信息化将超前发展。

中国国民经济现代信息化程度的超前发展，对中国大众投资至少在两个方面将产生深刻的影响：

第一，未来的集藏品拍卖市场可能不仅是在拍卖场，而且在家里参加拍卖会，在电脑网络上可以全球拍卖。不仅仅拍卖，集藏品市场在很大程度上也是在网上交易。现在已经出现了这样的市场，据参加过购买的收藏者说，国外的网络上买古董，100% 都是真品，不会担心买到假货，而国内的古董市场上，90% 以上的古董都是假货。

第二，未来的邮局将不发行邮票。准确的表述可能是，未来的邮局也可能发行邮票，但不发行发信的邮票，因为未来的世界里不需要邮信，信件太慢，而网络，一分钟内就可以和全球任何国家和地区的任何人通信和通话。所以邮票将对未来人类失去意义。

那时集邮陷入困境，要么不再发行邮票，那么所有的邮票都将大幅度增值，要么只发行供集邮用的邮票，那么集邮领域将失去实寄封、邮戳等等重要的集邮内容，那时实寄封和有邮戳标记的信函都将暴涨。

所以，从现在起，要注重实寄封、极限片和首日封、纪念封等一切带有邮戳的邮政票品的收藏投资。

2. 多层次的技术进步推动产业结构加速高级化，传统重工业规模将在 2030 年达到高峰，此后新兴产业逐步取代传统产业的支柱地位，生产由大企业主宰。因此，就业结构将逐步向第三产业倾斜。新增就业对知识化程度的要求越来越高，失业率增加不可避免，就业竞争日益加剧。

大量的失业人口干什么，无所事事只能增加社会的不安定因素，最能将他们稳定下来的是引导他们参与集藏投资，既能给他们精神上的满足，也可以给他们提供一条就业谋生的门路，政府理应给予大力支持。

而更多的人参与集藏投资市场，必然使得这一市场更加繁荣。

3. 未来社会是高智力的脑力劳动主宰的社会，现代快节奏和激烈的竞争将使得人们精神压力增大。

如何缓解精神的压力？收藏是最好的选择，因为收藏既是脑力劳动锻炼，也是体力劳动锻炼，既是锻炼，又是娱乐、放松和休息。故而收藏投资不仅是随着“盛世收藏”而兴盛的，

更是随着人类文明素质提高后的一种必然选择。

4、现代社会的节奏越来越快，未来 50 年人类将发生无数意想不到的惊人的变化。随着现代生物学仿生学的发展，人类的 15 万个基因将在三 5 年内全部破译出来，那时就不仅仅是金钱和权力的争夺了，那时是谁有钱有势，谁就能夺得最好的基因，使自己变得最漂亮和有最高的智商。

这样，到 2015 年后，人类将是一个靠智商取胜的时代，大众投资领域不仅仅是单纯靠收藏方式达到投资的目的，还将出现一些高智商的炒家。因为高智商的人总是要寻找挑战性的尝试，他们有钱有势有智慧，必将成为未来集藏品市场的大炒家大庄家。

然而，收藏投资者大可不必悲观，高智商的大炒家创造的是奇迹，收藏投资者收获的却是最大的利润。

因为大炒家不论怎么聪明，他们吸纳的筹码，都是从现在的家庭投资者手中高价买来的。因此 1998 年的家庭投资者，所有的收藏品，都将有可能获得这样的机会——在大炒家的炒作中翻 100 番。

想象未来 50 年，集藏投资者前途一片光明。如果我们将目光放得更长远一些，想象 500 年后人类将发生什么样的变化，集藏投资者就会更加充满信心。

未来 500 年世界最大的变化可能就是人类大统一，没有国别，国际政府将取代联合国，或者国际政府就是联合国的变种。如果是这样将对大众投资者造成什么影响呢？

第一，邮票全世界统一，这将给集邮者带来悲哀，同时又给现在的集邮者的后代带来无限的优越，因为现在的邮票到那时全部成为文物，全部都具有珍邮的价值，邮票的价值肯定成为一种天价。

第二，钱币全世界统一。现在欧元已经出现，未来全世界钱币统一就是 100 年内考虑的事情，所以钱币投资者又有悲哀又有喜说，悲哀的是他们再也集不到如此丰富的各国钱币，喜悦的是他们的藏品仿佛在一夜间身价倍增，价值连城。

第三，磁卡、粮票、罕章、票证等等现在一切集藏品种都将成为珍罕品种，因为那时这一切都全部淘汰，从而使之具有文物价值和珍稀价值。而且，从现在起，不断有新的集藏品种产生，如现在的火车票、站台票、食堂送餐券、优惠卡、贵宾卡银行卡、手机卡、手机、呼机等等，这一切都会成为新的集藏品种，在炒家和投资者手中作为投资工具炒作。

发表于 1998 年第 11 期《商战》杂志

2000：邮市有没有戏？

政策托市底部明朗

进入火热的 6 月，邮市却依然淡静。但淡静不是无波无纹，其中最大的波纹就是全国范围的销毁邮票正在紧锣密鼓地展开，从而给邮市带来了一些变化。当然，这些变化只能说是海面底层的暗流或潜流，大多数邮人都已麻木了。

经过 1996 年到 1997 年 3 月的火爆，邮市从 97 年 4 月一路下滑，几乎所有品种都跌去 30% - 50%，大量的热门品种与高峰期相比跌去 1 倍以上，跌去 2 倍—5 倍的品种的也不足奇怪。其间虽有回归金箔张发行、重庆邮展、新价目表出台、世界邮展、邮政回收打折票、打击堆票、99 减量承诺、2000 新邮预订改革等等，每一次都给邮市带来了一点点人气，一点点波浪，然而，最终带给广大邮人的却是更大的失望。即使也有些局部和阶段性热点出现，但与 1996 年的疯狂相比，只能算是小波小浪，甚至只能说是一点点涟漪，而且每一次热点

后，是更大的跌势，回首看，只能称为死水微澜。

进入新千年4月，邮市没有出现政策托市所预期的新千年转机，反而由于公司放票，加深了邮市的跌幅。如型张“王昭君”从高峰时的30多元，跌到8元，这是大多数编年型张的命运，即使是坚挺的JT型张如“红楼梦”也从当时的1000元跌到460元；“益鸟”、“辽塑”则从当年的400多元跌到150元，一度热门的香港回归金箔型张从开盘时市场炒作的高点400多元，跌到38元。85年——91年的全套票价位仅2100元，严重超跌。

面对这种惨状，邮人着急，邮政部门也着急，但邮人的着急已经麻木，而邮政主管部门是真急。因为如果邮市总是一蹶不振，邮政部门的年终总任务就完不成，任务完不成，就意味着奖金泡汤。

4月13日，国家邮政局召开通气会，推出了4条利好消息，公开收购打折的野生动物小版张，严肃处理了一批违规违纪的单位和个人，并提前公布了1999年全年邮票和邮资票品的发行量。4月21日，再次宣布利好消息。

在政策托市的利好消息中，其中最重要的利好是销毁部分新邮库存。

5月18日，销毁行动在北京邮票厂拉开帷幕。5月24日，山西省在国家邮政局销毁邮票监销组的监督下，将一袋袋整版纪特邮票投入太原造纸厂的化浆蒸球里销毁，总价值达200多万元，其总价值达5862.81万元的邮资票品将分批销毁。其他各省的邮票销毁工作也在同时紧张进行。

对于销毁库存新邮，一些邮评人纷纷撰文，看好后市，认为行情将要到来。究竟该如何看呢？笔者认为至少在今年不可盲目乐观。但邮市大底已现，为战略性建仓良机。

如何看待销毁邮票对邮市走势的影响

从销毁库存新邮，可以明显看出管理层救市的态度和决心，根据价量关系，发行量过大，邮票就贬值；发行量适中，邮票就保值；发行量小，邮票就增值。从1992年编年票开始，邮票发行量剧增，平均每套高达2500万套—3000万套左右，有的高达2亿套以上，如《癸酉年》生肖票高达25062万套，与80年代大量邮票发行量在数百万套和100万套左右相比，有天壤之别。

故而，1992年以后的编年票中80%以上品种都难逃打折的命运，这也是在预料之中。销毁邮票等于减少发行量，也就是减少存世量，存世量是决定邮票增值潜力的重要因素，故而，销毁邮票对救市无疑是有一定作用的。

从历史上看，中国有过几次销毁邮票，其中1996年的邮市井喷行情就是以当年销毁新邮为导火索展开的。

那么，今年销毁新邮会不会引发一轮大行情呢？笔者认为，短线不会，即年内不会有大行情出现，但2001年以后，邮市将有戏。就是说，此次销毁新邮，是中长线利好，在2000年内将会出现一些小波浪，但对年内的预期切不可过高。

为什么说只是小波小浪，而不能整体走强呢？因为以下四个方面都不具备邮市走出大幅上扬行情：

其一，销毁邮票可以刺激邮市走强，但也并非每次销毁邮票都能带动邮市走强，邮市走势有自身的路线，除了政策托市，还要有集邮者、投资者和邮商、机构的信心，还有资金来源。邮市持续三年萎靡不振，邮人屡战屡败，信心散尽，覆水难收，对邮市投资视若畏途。信心的激发尚待时日，而资金来源也已被管理层增发滥发新邮竭泽而鱼。同时，现在大众投资市场已经不像80年代仅有邮市，股市套现能力更强，且2000年机会更多，2000年大众投资资金都流向股市了，股市热潮时，资金不会流到邮市。

况且，即使是销毁邮票，也只能是有限的销毁，并且只限于邮政部门库存存量中的部分，

而二级市场大户和机构手中的存量是不管的。这从已确定的待销毁邮票品种中可以预测出来。比如发行量平均在 2600 万套左右的一些题材比较不差的邮票“鼎湖山”、“中泰建交”、“九华胜景”、“古代驿站”等也在销毁之列，2600 万套在近 8 年邮票发行量中应该说是并不大的量，也被考虑列入待销毁邮票，而发行量在 16011.3 万套的“甲戌年”、发行量在 7481.7 万套的“丙子年”、发行量在 4301.75 万套的“漆器”却没有被列入待销毁的名单。

这说明什么呢？这说明这些发行量真正过大的邮票在邮政部门的库存中较少，可能早已在 96 邮市狂潮中低价出手。

管理后只管一级市场的存量，而不管二级市场的存量。这也是符合管理层的利益的。大量邮票沉淀在二级市场，将成为拖累邮市前进的沉重包袱。

其二，从近 3 年政策利好来看，邮政部门政策性利好对于一个曾过度疯狂过度透文的邮支也是杯水车薪，无济于事。

早在 1997 年，邮政部门为了自身的利益，极尽不断推出救市措施之能事，9 月 24 日在《中国集邮报》公布将再度销毁不适用现行面值的部分邮品、提前公布金箔张发行量、迫不急待地推出新的大幅提高价位的价目表等等，这些措施确实带来了短期的人气，但很快邮市依然故我，该跌的还是跌破了《邮票价目表》的“结算价”。

可见，邮市有自身运行规律，并不依政策利好意志为转移。

政策性利好惟一可以对邮市回暖起作用的是控制并减少发行量。早在 2 年前，笔者就曾呼吁出几套发行量在 1000 万到 800 万枚以下的邮票，那么集邮公司门前自然会排长队，邮市又得爆棚。时至今日，这一梦想终于兑现，然而兑现得过于突兀。

在最近不断的利好措施中，据说准备发行一枚发行量在 100 万枚的小型张，刺激邮市。这远远小于笔者提出的 800 万枚的量，无疑是最大的强心针，然而，进补过猛，是不是往往效果会适得其反呢？几个月前发行的春节小版张也是 100 万的发行量，发行之日就飚升到 400 多元一枚，现在市价还在 280 - 340 元（各地不等），比发行价不知高出了多少倍，有多少人在其中牟取暴利，又有多少人已经沦为新的套牢族。总之，受苦受难的总是邮人。

第三，在利好政策中，其中有一条是调整 2000 年邮票发行计划，增加一些新体裁，如续发小本票和三角形邮票等，决定下半年将发行“小鲤鱼跳龙门”小本票、“中国‘神州’飞船首飞成功纪念”三角邮票和“第 27 届奥运会”小型张两连张等。邮市的波浪往往是新邮发行带动的，这些新品种的加入和发行计划的调整，无疑使得新邮发行看来有戏，然而也不宜期望过高。

2000 年新邮发行将只有少量新邮在发行前带动板块效应，发行之初部分新邮会有所表现，但根据这几年的经验和邮市市道分析，相当多的新邮在发行之日就有可能重蹈跌破面值的复辙。即使是发行前和发行初有所表现的新邮，也将有大部分会接着逐步跌破面值。敞开预订打开了新邮量的闸门，尽管全额缴款比上年有所进步，但在执行起来上有政策下有对策，不排除邮商虚拟订量和各地邮局本身虚拟订量的水分，如果真有泡沫，新邮发行之日就是这些水分急于流泻之日。从 2000 年已发行新邮仍有打折票来看，就可见一斑。

其四，从邮市高潮的周期分析，2000 邮市行情到来时机尚未成熟。

2000 年的邮市是承接 1996 到 1997 年 3 月而至的，几乎所有的邮品在那个疯狂的炒邮热潮中都翻了一番到十番，但那个悲喜交集的苦涩滋味要留给现在来咀嚼，那个疯狂的代价要留给 2000 年来承受。

新中国邮市经历了四次疯狂：第一次是 1985 年，第二次是 1988 年，第三次是 1991 年，第四次是 1996 年到 1997 年 3 月。一次比一次火爆，一次比一次波澜壮阔，一波比一波持久。

这给我们两个启示，第一个启示是要立足于长线投资：每一次即使是高潮期被套，只要长线持有，到下一波高潮都有可能翻番的回报。如第一次高潮 1985 年初购买的邮票，到现在任何品种都有数倍甚至 100 倍以上的升幅。

第二个启示是高潮是短暂的，盘整和相对的低谷期是长久的。每一次高潮过后都会有3—5年的低潮期，所以集邮投资是一项寂寞的事业，谁耐得住寂寞，谁笑到最后，谁就笑得最好。

通过这两个启示看现在和未来的邮市，对邮市的短期回暖我们不能寄希望过高，否则就会深受单相思之苦。按照股市中的规律分析，横起来有多长，立起来就有多高；同理，立起来有多高，横起来就有多长。涨得越高，跌得越惨，盘整的时间也越长。按常规看来，1997年3月极度疯狂之后的邮市，至少要盘整4—5年，所以尽管有最大的政策利好，也不能对邮市过于乐观。

2000年邮市只是蓄势年，无大戏。但有一点是肯定的，目前正是处于大底区域，大多数品种已经跌无可跌，即使是跌下，也只能微跌，没有风险。

其五，中国邮市中邮票筹码80%以上都在大户手中，邮市要兴旺，离不开大户的炒作。每一波行情都是大户在邮市中兴风作浪，但现在大户大多被套，资金被困，邮市价低又不愿意出货，有兴风作浪之心，而无兴风作浪之力，只能望洋兴叹。但并不排除他们联手出击，或联合港澳台邮商大户坐庄，或引入国际金融机构试探性探盘，或者和91年行情一样，操纵股市大户资金介入。所以，不排除会有个邮行情的此起彼伏。

第六，销毁邮票政策本是利好，但每次邮市利好都伴随着一些不和谐音，邮政部门积重难返，利好也可能变味，甚至对邮市产生雪上加霜、变本加厉的后果。

据《中国商报》5月对日报道《销毁票成了倾销票》：“一些省市的集邮公司采取少报、瞒报库存的邮资票品等欺上瞒下的做法，转而将截留下的各种1992年至1998年发行的年票，以及列入销毁范围的20分、50分等低面值的邮票以6折至7折的价格抛向各地邮票二级市场。”

其结果是，导致各地邮市“连续向下滑落，市场人气和信心再度经受严峻考验。”

笔者认为，要振兴邮市，还是要来一些实在的措施。这包括：第一，要规范发行机制，坚决杜绝违规，加大力度严肃查处屡禁不止的违规行为；第二，减套减量，减少发行品种，杜绝过多过滥；第三，降低面值，考虑广大邮人承受能力；第四，设计创新，精益求精，多出几套50年代到80年代的黄山、蝴蝶、金鱼等设计耐看的邮票，使隽永的艺术性和浓郁的邮味完美结合。

尽管对建国后出台力度最强的邮市救市政策不可盲目乐观，但作为长线投资，笔者坚定看好邮市后市。从投资角度而言，人人都参与的疯狂之时，必定是灾难到来之时，而无人问津之时，则是机遇悄悄来临之时。

笔者推崇的不是投机而是投资，因此建议收藏投资者以长线投资理念和方法来看待当前邮市。

邮市长线投资者永远是邮市的常胜将军，他关注的不是邮市的短期起伏。

那么哪些是未来的邮市黑马和金子呢？经过研究和分析，笔者认为以下板块和品种值得中长线战略性建仓。

邮市潜力板块研判

潜力邮票一般都具备这样几个条件：一是题材好，二是设计好，三是价位适中，四是量少，五是有群众基础。

什么样的邮票具备这样5大条件呢？早中期JT票是首选，而早中期JT票中，首当其冲的当是“百万套票”——即发行量在100万套的套票。

一、百万套票

所谓100万套的套票是指套票中其中有一枚发行量在100万枚，因它的套票最多只能配

齐 100 万套，故而称为“百万套票”。

100 万枚是 JT 票中最少的发行量。文革、编号票中都没有达到过 100 万枚的量，只有老纪特中有极少量的邮票达到和低于 100 万枚发行量的，即是从 1965 年 9 月 28 日发行的第二届全运会最后两枚 30 分举重和 43 分篮球，发行量达到 90 万枚，此后再也没有达到 100 万枚和低于 100 万枚的了。直到 1979 年，14 年后，才发行发行量在 100 万枚的邮票 J51 档案周。

这一板块中还有 T50 风筝、T54 荷花、T56 留园、T55 鉴真、J56 戒烟、J58 古代科学家、J59 中美。

综观发行量 100 万枚的 8 套 JT 票，可以发现一个规律，它们发行时间相对集中，如 J 票大多在 1980 年发行，且是连号发行，只有一套是在 1979 年发行，其品种大多是题材冷僻的品种，可能正是考虑到这些品种集邮者喜爱程度低，故而发行量有所限制。

T 票也是发行时间集中，都是在 1980 年发行，故而购买百万套票板块不如就买年册，一次性将 1980 年买下，这一年年册虽然看起来价格高的吓人，但确实物有所值，高位时在万元以上，现在跌到每册 5050 元，几乎没有任何风险，即使是跌去 15%，但后市必将有惊人的升幅。

如果单独排序，百万套票中最具有投资价值的当是档案周、科学家、中美和风筝，它们的特点是价低，集邮者收藏得起，炒家介入成本低，对两者的投资取向都是首选。

此外，发行量接近 100 万枚的套票也可以当成这一板块等量齐观，如 T55 西双版纳风光、T60 宫灯、T67 庐山风景等。

二、准文革票

再过几年几十年，下一代人对“五·七”干校为何物都不甚了了，因而这一记录着文革历史的邮票就会显得弥足珍贵。

所以，在早期 JT 票中寻找黑马就是要在最具典型性、能够体现文革事件的邮票中挖掘。文革题材邮票是绵绵不绝的长线热点题材，一旦庄家觉悟到这一点，此类邮票的增值前途无限。

笔者将这类邮票称为“准文革票”。那么，哪些是属于“准文革票”这一板块呢？这类题材的邮票到底有哪些品种值得关注呢？

笔者以为以下品种值得关注：J9 五七干校、J15 全国工业学大庆会议、T3 户县农民画、T4 大庆红旗、T5 大寨、J7 全国农业学大寨会议、T8 批林批孔、T9 乡村女教师。

三、生肖板块

96 年底到 97 年初，邮坛一大奇观是生肖票暴涨，有几天几乎可以说一天一个价，提前抢进生肖版票的邮商有的不到半个月就翻了一番爽然出手。没想到这是一场谁笑到最后谁才笑得最好的比赛。出手的邮商马上就后悔了，因为生肖票不只是涨一倍就可以打住的，它一直往上冲，直到涨了 2 倍、3 倍、5 倍……可以毫不夸张地说，生肖票成了 97 邮市的黑马或黑马之一。

新中国邮票涨幅最惊人的邮票之一是生肖金猴，短短的 18 年里，它由面值 0.08 元涨到 1600 元，涨幅达 2 万倍。

一轮生肖价位已高，但有些价量背驰的生肖票特别值得关注，如生肖鸡。

二轮生肖，长期底部蓄势，可谓是箭在弦上，一旦大势出现逆转，有一马当先之后劲。

四、封片板块

邮资封片一度被炒家视若畏途，是因为封片体积太大，不便搬运，所以，在 1996 年前炒家对封片是不重视的，此前封片的增值都是自然增值。

此板块 JP 片、JF 封、HP 片等目前价位跌无可跌，均可大胆吸纳。而这一板块中笔者最为看好的是风光片，特别是这 2 年发行的风光片，市场价大多在发行价上下，其中部分还

跌破面值。风光片摄制精美，发行量大多在百万套左右，很多在百万套以下，比同期发行的邮票低得多，一旦发动，将风光无限。

五、小型张板块

小型张板块需要关注：

1. 跌幅较大的 92 年后的编年票中品种，如王昭君、毛泽东、武陵源等，都比高潮时跌去了 3 倍以上，尽管发行量较大，但按现在的价位，是投机与投资两相宜的品种。

2. 早期具有稳步增值潜力的小型张。如飞天、科大、拱桥、长城，其次是齐白石、奔马、荷花。

3. 80 年代中期的型张。它们是 1996—1997 年邮市中表现得最为活跃的品种，其中“红楼梦”、“西厢记”、“仕女图”的升幅惊人，现在的价位已经跌到 500 元左右，2 年后，当下一波行情启动之时，突破千元是轻而易举的事。

然而，从价量关系来看，投资此板块，这些具有上佳表现的型张已不是最好的选择，最好的选择当是那些和这三枚型张发行量相当、价位却低 1 - 5 倍的品种。

这些品种有：红佛、药用植物、一邮、益鸟、辽塑、兵马俑。

这些型张的发行量在 80 多万到 120 多万之间，但它们的价位却比红楼梦、仕女图低得多。

由于套牢盘太多，2000 年邮市将是反复震荡的市道，尽管 2000 年邮市没有很多人所期待的大行情，无大戏，但 2000 年将是充满机会和魅力的年头，是收藏投资者逢低建仓的绝好时机，把握了大底部运行走势，就知道该如何作了，从这一点来说，2000 年对于收藏投资者，又是有大戏的一年。因为一旦行情爆发，所有的最佳机会都会失去。

作者附记：本文仅代表作者个人观点，供收藏投资者参考，据此操作，盈亏自负。此外，集邮应少一些投资心，多一些文化心；少一些投机心，多一些研究心；少一些浮躁心，多一些怡情心。平淡看涨跌，悠然看盈亏，回归集邮文化娱乐的本意，方可得到超越投资心的快乐。

发表于《深圳周刊》2000 年 6 月号

21 世纪将成为热门的收藏投资品种

盛世收藏，乱世黄金。中国历史上有过多次收藏热，但从来没有像现在这样具有广大的规模，广大的收藏人群，广大的收藏品种类。

收藏理念随时代发展的同时，收藏范围也在随时代扩大，过去收藏品仅限于古董、陶瓷字画、玉器等十多种，现在已经高达 600 多种，收藏门类几乎无所不包，大到汽车，小到筷子，都成了人们怀旧收藏的对象。

而当代新崛起的热门收藏品中，其中粮票、股证、文革藏品、旅游门券、老票证、请柬等，成为最为引人注目的风景。

这些收藏品的历史较短，都为 20 世纪出现的，少量的如股证等是 20 世纪以前就有萌芽的。笔者将它们通称为“20 世纪新兴收藏品”。

收藏的眼光和识见是第一位的。眼光和识见首先体现在收藏投资品种的选择上。特别是当代新崛起的藏品，令人眼花缭乱，那么，究竟哪些当代新集藏品种是投资首选呢？

20 世纪新兴收藏品中除了前文描述的，还有老票证和文革书刊小报、文革宣传画、电影海报、广告画、年历卡、文革图片等。这些收藏品刚刚被有眼光有识见的收藏者挖掘出来，在对世纪将会成为热门收藏投资品。

一、老票证的收藏投资

老票证除了粮票，主要包括布票、油票、糖票、煤票、洗澡票、肥皂票、豆腐票、肉票等等，在物资短缺的计划经济时代，几乎所有的物资都曾发放计划票，凭票供应，这成了中国计划经济的一大景观。据笔者收藏的这些老票证不完全统计，新中国计划经济时代全国各地至少发放过 500 多种老票证。

近几年老票证收藏非常火热，据笔者观察，全国各地创办的涉及老票证的民间收藏报刊不下 200 种之多。如广西梁崇广主编的《粮布券交流目录》、上海罗葭安主编的《浦江桥》、福建宁德黄澄生主编的《闽粮藏讯》、新疆陈建常主编的《红山收藏》、江西德兴谭萍主编的《铜都收藏》、湖南永兴刘国界主编的《万有串换目录》、河南商丘裴久健主编的《藏海拾遗》等等，不一而足。

为什么这些老票证会成为 20 世纪末的热门收藏品呢？这是因为：

第一，在跨世纪之交，人们被浓厚的怀旧情绪笼罩着，在尝到改革开放带来物资富裕的甜蜜的同时，需要用苦涩的东西来验证和加强一下这种甜蜜感，因此，自己经历过的苦难岁月就正好成了证明。

第二，这些老票证已经成了短缺时代的历史见证，是研究和回味当时经济生活的不可多得的实物佐证，收藏老票证，就是收藏历史。

第三，这些老票证中很多印制有图案，有一定的审美价值，而这种观赏性又是和当时时代紧密联系在一起，使人看到就能想到刚刚过去的噩梦般的时代，因此受到广大市民收藏者的特别喜爱。

老票证中大多数市价都不高，但有文革题材的，如语录票、斗批改等文革画面的票证，有的也在百元以上，这类有文革题材的老票证是收藏投资首选。此外，50 年代的早期的老票证，因存世量稀少，也有很高的收藏投资价值。

二、文革宣传画的收藏投资

文革宣传画是指文革前后出版过大量有关当时政治的宣传画，几乎每个省市都出版过大量的这类宣传画，主要幅有 32 开、16 开、8 开，还有更大的可以张贴的。各类画幅都有收藏价值，但依笔者的收藏喜好和经验，越小的越有收藏价值。笔者收藏最多的是 32 开本的，并对这种开本情有独钟。

这类宣传画的题材十分广泛，有表现反对美帝侵略的，如 1965 年上海人民美术出版社出版的《支援世界人民的反帝斗争》，有《美帝从南朝鲜滚出去！》，有《南越人民越战越强》、《越南人民必胜》，有《提高警惕，保卫祖国》等。

有表现雷锋、王进喜等当时英雄人物的，有军民团结的，有打倒走资派的，有老支书羊毛选的，有工农兵上大学的，有战天斗地的，有批林批孔的等等。

这些宣传画的形式主要有国画、版画、水彩画、油画等，笔者收藏到的较有影响的版别有上海人民出版社 1972 年 4 月开始印刷出版的《版画》系列 1 - 9 辑，该系列一直出到 1997 年，并且后来多次再版；有天津人民美术出版社 1973 年 4 月开始出版发行的《版画选》系列；有人民美术出版社 1997 年 9 月印刷出版的《版画选辑》系列，有人美 1973 年 3 月出版的《水印木刻选辑》；有湖北人民出版社 1974 年出版的《中国画小辑》等。还有山东、内蒙、北京等省市，几乎所有的省市都出版过宣传画。

其中值得珍重的是上海人民美术出版社 60 年代初出版过一套《中国画小辑》，全部是傅抱石、宋文治、贺天健、应野平、魏紫熙、程十发等大师级作品，其中部分也表现了新中国的新气象，是否可以作为宣传画，尚待论证。这是一个大系列，笔者只收藏到之十三为止。

这些宣传画绘制认真，有较高的艺术水准和艺术感染力，印制精美，栩栩如生，使人一

看就可以回到那个时代。

现在文革邮票已经创出了天价，文革邮票创出天价的原因就是它们以文革画面感染人，其实这些 32 开的小幅宣传画并不亚于文革邮票的艺术性，并且比文革邮票发行量小得多，大多标有发行量，通常是 2 万套左右，多则也只有十多万，比起文革邮票来，不到千分之一。而且，这些宣传画不像邮票当时就有大量的人收藏而有一定存世量，这些宣传画 98% 以上都消耗毁损了，存世量每种不到 1000 套（大多为 10 枚或 8 枚一套）。它们大多呈大系列发行，每套都有编号，如集齐大全套，笔者相信，中国现在还未有一人。即使是单项集齐一套大全套的，也十分罕见，估计不到 10 人。

现在人们尚未意识到这些宣传画的收藏投资价值，倒是香港的收藏者有此意识，他们在深圳文化宫等收藏市场上，看见就要收购，并大量预定，但是货源不足，经营者到内地收不到足够的货，反而要回过头来找买过货的收藏者高价回收。

由此可见，这一品种已经萌动了。港澳台收藏者的收藏取向往往是内地收藏者研判未来趋向的风向标，中国邮票在 80 年代开始市场价不断走高，香港、澳门邮票 1996 年的暴涨，早期火花的成倍翻番，磁卡收藏的缘起，毛主席像章的收藏热，粮票走俏收藏市场等等，无不是他们炒作的杰作。

故此，文革宣传画的收藏投资价值将被发掘出来的未来走势，已可见一斑。

三、彩票的收藏投资

彩票收藏是伴随着 1987 年彩票试发行而悄然兴起的，当时集彩的人不多，只有少数有眼光的集邮者和收藏者捷足先登，因为他们发现彩票的画面优美，题材广泛，有风景，有民俗，有体育，有花鸟，有名著，有美人，可谓应有尽有，完全具备了成为一个独立收藏品种的观赏性和审美价值。

而且，彩票是改革开放的另一个象征，它与粮布票等票证形成了鲜明的对比，老票证是计划经济短缺时代的产物，彩票则是市场经济冲击人们生活和观念的产物。在计划经济时代，不用说发行彩票，就是有奖销售，都是被视作资本主义的一套要狠狠批判的。那时，彩票是被当作有赌博性质的东西，是违法犯法的事情。

彩票缤纷鲜艳的图案为刚刚走出计划经济思维的人们打开了缤纷鲜艳的一道门。这是有远见的收藏者对未来的预见。现在，他们收藏的 1987 年试发行彩票 6 全，已经由当时数元钱涨到 180 元一套。很多早期彩票已经难觅芳踪，身价百倍，比如，广福券策 147 期的彩票市场价高达 150 元。

彩票收藏投资有以下几个版块：

一是早期彩票。早期彩票主要是指 80 年代发行的彩票，这些彩票由于当时收藏的人少，现在存世量非常稀少，有较高的价值。

二是中募券。这一版块的彩票题材的文化含量高，有品位。如西游记、红楼梦、飞天、生肖、脸谱、八仙、颐和园等。这一版块的彩票大多是 6 枚一套，少量是 4 枚一套。每套的市场价在 25 元左右，生肖 12 枚要 80 元左右，生肖上半套仅 25 元，下半套 6 枚全品相难觅，旧品也要 50 元 6 枚。此外，首套西游记 4 全和飞天 6 全也较为难得，市价在 40 元左右。

三是内券（N 券）。这一版块从 1990 年开始发行，一直发行到 1996 年，每年按顺序编号，从 9001 - 9008，从 9101 - 9128，一直发行到 9621。这一版块主要是以动植物花鸟为题材，后期兼及风景名胜，如月季、鹦鹉、五塔寺等。这一版块单枚收藏部分在 2 - 3 元之间。有的要 5 - 6 元，如 9501 的沙漠树林。

四是外券（W 券）。该版块也和内券同时发行，一内一外，相互映衬，该版块的题材几乎全部是风景名胜，仅有少数动植物花鸟，如瀑布、拱桥、北海、天山脚下、九寨沟、长白

山等。外券除了 9102 松山市价 10 元，9209 西峰市价 8 元等少数几套较高，大多在 2 - 3 元一枚。

五是系列券。该版块从 92 年开始重点发行。有春花烂漫系列，有石花映竹系列，有八仙系列，有古代美女系列，还有同心乐系列等。这些系列如单枚收藏市价不高，很多仅 2 - 8 元，同心乐 96 - 97 年的每枚仅 1 元，但要全套系列收藏，有一定难度。全套收藏也正是它的投资魅力和前景。

六是 DN 券。该版块共发行 22 种，大全套市场价 80 元。

七是揭开式券(J 券)。该系列从 1991 年开始发行，主要题材为脸谱、三国、风景、扑克、四季、四君子、文化名人等。除了 9363 脸谱猴的市价在 8 元，其余大多每枚 1 - 3 元。

八是新版福利彩券。主要是 98—99 年发行的福利彩券，由于年代较近，集彩人多起来，市价尚低，一套 98 年的上海风采市价在 20 元以内，一套同心曲 1 - 6，市价在 20 元内，一套抗洪救灾 20 枚大全套，市价在 40 元左右，99 上海风采 56 枚全，2000 年 2 月才能交货，在 99 年 12 月已经出现了期货价为 35 元。该版块还有珍禽、扑克和浙江风采等。

九是体育彩票。该版块从 1994 年开始发行，每年推出 10 多套到 20 多套，每套 1 - 10 枚不等，现在已经成为中国彩票的主力军，和中国福利彩票形成两军对垒、分庭抗礼的格局。到 96 年以后，该系列由于很多省份电脑联网发行，出现了大量省份的电脑体育彩票，如江苏 98 年电脑体育彩票 6 枚套，98 上海电脑体育彩票 10 枚套、99 年福建电脑体育彩票 6 枚套、99 天津电脑体育彩票 4 枚套等，五彩缤纷，为日益壮大的集彩大军提供了广泛的资源。

然而，收藏还是老东西有价值，越是科技化程度高的收藏品，如和电脑相关的彩票等，越是收藏投资价值降低。故而，早中期彩票应是收藏投资者的首选。

伴随着全国性和省市发行的彩票收藏，还有一些机构、商场、部门等小范围发行的与彩票性质相关的票券，也有收藏价值。如商场售货配搭的一枚抽奖券或刮奖券，就是属于这一类性质。现在随着零售业的持续低迷，竞争激烈，各大商场使出绝招，花样翻新地推出一些有奖销售，发售的奖票印制越来越精美，这些成了奖券收藏投资者的新宠。这类奖券收藏较为方便，只要到商场购物都可遇到大量，作为一个有心人，收藏起来，可以弥补没有赶上第一波彩票收藏的遗憾。

因为这些商场等单位发行的奖券，范围狭窄，外地人见不到，他们将愿意用早期的彩票来交换这些见不到的彩票，将你视为平常的东西当成珍罕品。收藏投资的机遇处处都在，就是看你是不是一个有心人。这就是你面临的彩票收藏投资新机遇。

四、电影海报的收藏投资

电影海报是我们童年常常看到的，如果当时收藏的话，这些 70 年代不值钱的电影海报现在已经在收藏品市场成为宠物。

据说，在国外，一枚 20 年代普通的电影海报的拍卖价可以高达数百美元，珍罕的电影海报可达一千美元以上。可见，电影海报的收藏不是中国的特色，而是全球性潮流。

中国电影海报的收藏主要关注以下几个版块：

一是文革电影海报。由于文革题材是全球关注热点，电影海报收藏中也是首选。文革离我们现在的时代较近，遗留下来的东西较易找到，因此现在动手，还有大量机会。文革电影海报中首先有 8 个样板戏的电影海报，如收藏齐全，十分难得。如果收藏到这 8 个样板戏电影海报的不同版别，则更有价值。该时期电影较少，只有《草原英雄小姐妹》、《渡江侦察记》、《英雄儿女》、《小兵张嘎》等少量电影，收藏齐全也是有可能的。

二是 50 年代的电影海报。该时期有大量电影，如《冰山上的来客》、《红日》、《铁道游击队》等。

三是民国电影海报。这有一定的收藏难度，现在收藏市场上一张民国电影海报全品相的都在百元左右，珍品价值较高。如果有机会遇到价低的，尽可以大量收藏。

电影是 20 世纪对人类影响最大的媒体之一，几乎与报纸、广播电台、电视台有同样力量。由于它是以图文声并茂的形式出现，使观众产生难忘的记忆。几乎所有的人都看过电影，而早期电影或童年时代看的电影，现在大多没有机会再看到，那么，电影海报则是重温电影时代的契机。所以电影海报有广泛的群众基础，是勾起怀旧情结最有效的收藏品。

目前收藏电影海报的比收藏邮币卡的人少得多，甚至比收藏老票证的人少得多，因此现在介入尚未迟到。

五、老广告的收藏投资

几年前，民国广告画，特别是一批系列的上海香烟美女广告画风靡收藏市场，还有一些人举办展览，比如，97 年刚刚开业后的深圳书城 5 楼的邮票钱币市场大厅，就举办过一次民国老广告画展览。

民国老广告画主要是指民国时期上海各香烟厂和少量其他厂家印制的广告，其目的是为了促销，所以这些广告画印制非常精美，大多是美女题材，有各种姿态，但美而不俗，艳而不露，穿着旗袍，面带微笑，体现了那个从封建社会走出来的女性时尚，既有女性新时代新生活的风尚，又有传统女性温良贤淑的美德，在这个现代观念将女性涂抹得奇形怪状以露为美的时代，那个时代的女性的含蓄、温静和幽雅的热情，自有一番撩人风情。

这就是老广告画走俏收藏市场的主要原因。

此外，老广告画还是那个时代设计风格与设计技巧的记录，又是那个时代经济生活的一个侧面，距今已有半个多世纪，因此，这种既有审美价值，又有历史价值的老广告画，受到广大的收藏者的喜爱。

老广告画一般规制较为统一，像现在的挂历一样大小，市场价一般在 180 元左右。收藏老广告画值得注意的是，收藏市场的大多数老广告画都是假的，是现在仿制的，仿制者用颜色作旧的纸，用仿旧的颜色，再用生锈的薄铁片封住上下，一切看来都像是老的，仔细一看，其印刷的网点较大，画面有照相印刷的痕迹。深圳市场上几乎 96% 以上的老广告画都是假的，内地也一样，假广告画市场只要 20 - 50 元一张，有的报价也要 100 多元，甚至和真品一样，不明就里的收藏者往往上当。这是收藏老广告画的最大风险。

六、文革报刊和批判材料的收藏投资

笔者的一个集邮的朋友眼光独到，早在文革晚期，他就开始收集当时各种红卫兵组织和造反派等团体印发的传单、报纸和刊物，以及一些批判材料。

他不是为了投资，那时没有投资这个词。他是为了写作积累素材，那时他写小说，现在他是一个作家，集邮界的人都知道他，他出版的《中国邮坛大爆炸》曾引起轰动。最近，他又出版了一部邮票收藏投资的书《跨世纪邮票大战》，同样畅销。他的名字叫方昭海。

早在 16 年前，我就看到他的床下就堆满了文革报刊、传单、材料，他不断收藏，刊登广告全国来购，那时很少有人意识到文革资料的价值，故而他以低廉的价格收购了大量的文革品。

90 年代初，我看到武汉航空路集邮市场也有文革报刊资料卖，还有红宝书，成交热烈，笔者也买了一批。现在，这些文革品的市场价越来越高，而方昭海收购的文革品的价值笔者估计至少翻了 20 倍。

文革报刊资料收藏重点在各个造反派组织印刷的小报，如《战旗红》等带有浓厚火药味

的文革小报。这些小报大多印制了很多期，如果从创刊号收藏到最后一期，在未来的拍卖市场上肯定能拍出好价钱。但收集齐全是有一定的难度的。

此外，那些文革传单、黑材料，包括“走资派”“黑五类”手写的交代材料，以及文革日记，都有收藏价值。

七、站台票的收藏投资

站台票刚刚出现的时候，几乎没有意识到其收藏价值。然而，现在一枚早期站台票市场价高达百元以上。即使是早中期的也在数十元。如一枚早中期的乌鲁木齐站人民医院画面的市价要55元，乌鲁木齐站人民会堂画面的站台票则要70元。

当然，也并非早期的站台票都有很高的市价，如一枚早期哈尔滨站台票硬卡型5分面值的，一枚仅要2元。这是因为存世量大，又没有画面。只有那些有画面的才有观赏价值，有观赏价值的收藏品才更有收藏价值。收藏任何纸质收藏品都要注意到画面如何，特别是年代并不久远的。

一般来说，站台票现在市价并不高，通常1-3元一枚，很多站台票都是成套发行的，收藏成套的更有价值，如乌鲁木齐铁路进疆40周年发行了一套4枚站台票，就要将这4枚收藏齐全。哈尔滨曾发行了一套国画站台票，共5枚，就要将这5枚收藏齐全。还有很多站发行了系列站台票，如郑州曾发行了洛阳牡丹等8枚站台票，柳州局曾发行一套6枚南昆铁路开通站台票等，这些成套站台票是站台票收藏者追逐的热门。

如今，站台票收藏已经成了一个热点，全国有一批同好，他们互相交换联络，创办站台票报刊，还出现了很多研究站台票的文章，这说明，站台票收藏已经由萌芽阶段进入了一个深度时期，现在介入收藏投资站台票，正是时候。

八、连环画的收藏投资

前文已经说了，要有画面的早期纸质收藏品才有收藏投资价值，连环画最切近这一主旨。

故而，连环画收藏也成了当今的一个重要品种，一些20年以前的连环画，如《红楼梦》、《三国演义》、《西游记》、《水淋》等大全套，市场价也要1000多元。

连环画的收藏价值主要体现在画面上，包括其绘画艺术：人物形象生动，生活环境是否真实。很多名画家都曾介入连环画的绘制，而且在那个缺乏艺术的时代，连环画成了画家表现才华的重要载体，如刘继卣绘画的《鸡毛信》、王叔同绘制的《西厢记》、贺友直绘制的《山乡巨变》、华三川绘制的《白毛女》等，都以其高超的艺术技巧和艺术魅力，成为连环画的经典之作。现在连环画市场上已难得一见，一旦出现，都会有人出高价收藏。有些出版社抓住此商机，大量重新出版印刷这些连环画经典。当然，从收藏角度而言，这些复制品已经没有文物价值，收藏价值不大。

连环画收藏投资主要应关注以下几个版块：

一是民国时期的连环画。这个版块的连环画存世量非常之少，市价较高，如果遇到品相好，市价适宜的这一版块的连环画，千万不要错过。

二是建国后到文革前的连环画。这一版块由于出版印量较少，年代较远，经过文革“破四旧”，存世量很少了，因而物以稀为贵。

三是文革时期的连环画。该时期连环画属于文革题材，有鲜明的时代特征，加之距今较近，很多都能在收藏市场的觅到，目前市价尚低，因而有较高的收藏投资价值。但该时期连环画的艺术性不如此前，要选择那些绘画和印制精美的连环画收藏投资，如八个样板戏、《新来的小英雄》、《运动场上》等。

四是文革后的连环画。这一时期特别是 70 年代末 80 年代初，出现了一些优秀作品，是连环画的繁荣时期。如《闪闪的红星》、《最后一堂课》、《地球上的红飘带》、《十五贯》等，都值得收藏投资。

到 80 年代末，连环画渐渐销声匿迹。故而连环画收藏投资价值凸现。也许正因为连环画进入收藏领域大幅增值，一些出版社又开始出版连环画以谋求效益。但是，有意思的是，无论现在出版社怎样找卖点，精心包装策划，现在为赚钱出版的连环画怎么也没有过去并非为赚钱而出版的连环画有市场。这也从另一个侧面说明了在假冒伪劣盛行的时代，在情感泛滥盛行喜新厌旧的时代，值得珍藏的东西越来越少，故而东西还是老的值钱。

九、艺术请柬的收藏投资

艺术请柬是少数人收藏的事业，特别适于画家和书画爱好者，因为艺术请柬其实就是与书画同流，是书画的一种附属的收藏品。

请柬在生活中是一种实用品，用来通知被邀请者，并说明时间、地点和事由。所谓艺术请柬是指美术、书法、摄影三大部分诸多品种的艺术展览的请柬，其他如会议、婚丧嫁娶、订货会和商店购买的请帖不在其例。艺术请柬的主人公，往往是活跃于社会各界的艺术工作者。他们从自己的个性、理想、活动内容出发去设计请柬，从而把艺术请柬和美术、书法、摄影等艺术展览活动融为一体，以独特的形式展示着集中明确的艺术内涵。

早年的艺术请柬大都呆板乏味。近年来，艺术请柬大受欢迎，除了它具有大众化、实用性装潢设计欣赏价值外，它还是别具一格的、多彩多姿的袖珍艺术品。因此，艺术请柬设计者创作出许多美不胜收和具有珍藏价值的作品，艺术请柬也成为收藏园地中一朵美丽的小花。

随着设计观念的变化，突出观赏性和实用性的艺术请柬，已成为今日请柬设计的主题。比如在广州举办的“金华夏”系列画展的请柬，便是在铝箔金底印上银色的、由画家汤小铭书写的行草字“金华夏”，柬面极为壮观。展览分为三届、历时一个月，再加上开幕式，此柬可用四次，既有特制套封，还附有一枚与请柬同样的书签，可谓一柬五用，构思绝妙！

又如“88 北京国际水墨画展”请柬一套四枚，装入一个封套里，分为白底金边（开幕酒会）、白底绿边（开幕式）、白底蓝边（研讨会）、白底银边（联欢晚会），分别表示着不同的活动内容。这类成套的请柬十分珍贵。

许多艺术请柬在设计方面颇具特色。如“陈长芬摄影艺术展”的立式长方形请柬封面，设计新颖，简单明了，全为黑色，图案是圆形球状，以虚幻而分成红日白月，虚实相同，对比强烈，在日和月的下端只突出“展”字，被邀者一目了然，请柬的设计先声夺人。

而《赵少昂画展》和《余妙枝画展》请柬的设计则华丽高雅。设计者将两展合为一体，体现了两展的个性和共性。它们的相同之处是格式、图案、构图都很一致，均为著名画家吴作人题字，它们的内页均印有埋头暗花，所有文字均以烫金老宋体和英文印制而成，并以金丝线装订成册。两柬仅是封面题字和内容不同，并且一为金底烫银字，一为铜底烫银字，金碧生辉、熠熠发光。这对师徒同时同地并展的请柬，的确是珍贵的纪念物。

在许多艺术请柬的封面上，有老一辈艺术家留下的珍贵墨迹。把吴作人、李可染、刘开渠等艺术大师为展览会请柬题写的墨迹排列在一起，既可以集中欣赏到诸名家的墨迹，又使我们能够感到老一辈书画家对青年人的支持与爱护。把以画家徐悲鸿、蒋兆和、李苦禅、石鲁、朱屺瞻等老一辈画家肖像做柬面的请柬排为一组，可使人有如见其人如见其画的感觉。

艺术请柬精美的设计能够陶冶人的情操，提高观赏者的审美水平和艺术品味。艺术请柬的收藏、展示，能够给广大收藏爱好者提供一个学习、借鉴、观赏和研究的好机会。

中国收藏艺术请柬的第一大家是北京中国画研究院展览馆馆长沈希诚先生。他从事的工

作给了他收藏的得天独厚的条件。除了收藏，他还在艺术请柬的研究上也是全国的权威，在全国很多报刊上发表研究艺术请柬收藏的文章《沈希诚珍藏艺术请柬展览》是全国第一个大型的艺术请柬收藏展。

艺术请柬品味高雅，收藏人数少，现在尚未形成市场，因此用钱也不一定能够买到需要的艺术请柬藏品，所以现在还谈不上投资。

但作为一项发行量极有限的藏品，一般每枚发行量只有数百枚，大的也只有数千枚，上万枚的极为罕见。

如此小的印量，决定了它的投资潜力，而且它与艺术品同流，艺术品的价格动辄数万元、数十万元，这给它的增值开辟了想象的空间。因此投资艺术品种前景辉煌。

投资主要不是资金，而是精力。

从投资种类分，艺术请柬的地域性越小越具有投资价值，因为地域越小印量越少，其对艺术品感兴趣的人越少，素质高的人少，对艺术请柬收藏价值的认识就少，所以，每一次的艺术展览的请柬留下来的就不多见，发行至少，存世量更少，很多可能都成了仅此一枚的珍品。因此具有很高的投资价值。

从艺术请柬的规格看，中国美术馆的艺术请柬为最高规格，其地位就像邮票极限片中的官片 MC 系列与地方极限片和自制极限片一样，最为精美和权威，而且设计品味高，设计艺术上层，因此，具有很高的投资价值。

艺术请柬的收藏不是在市场上买的，而是通过关系求到的。其收藏途径有：

1. 直接找展览会主办者求或买。现在有的艺术请柬已经具有门票性质了，而且随着艺术请柬收藏者的增加，这是一个趋势，所以花钱也是可以买到的。

2. 找举办画展的画家征求。一般举办过画展的画家都留存有很多自己当初没有发完的艺术请柬，找他征求一般都会热情提供的，因为有人收藏他的画展的请柬对于他是一种鼓励，他会很高兴地提供。

3. 找经常出席艺术展览的社会名流和有关人士征求。这些人包括艺术家、艺术版编辑、文化记者、画商、文化官员、社会名流等，他们都是艺术展览邀请的首选对象。

4. 和艺术请柬收藏者交换。

5. 市场上购买。偶尔，在市场上也有人卖艺术请柬。

总之，做一个有心人，对于一个真正的收藏家而言，机会处处都有。

十、旅游门券的收藏投资

旅游门券过去只是进入旅游景点的凭证，现在成了热门收藏品，这个普及性的大众化收藏品种，成了很多人的爱好，几乎所有的城市都成立了旅游门券收藏协会、联谊会之类，有的城市还经常举办旅游门券展览等活动，甚至出现了旅游门券的拍卖会。例如 1999 年广州李伟钦主办的全国旅游门券展览会，展览会期间，还举办了旅游门券拍卖会，这说明旅游门券走入寻常百姓家的普及性。

旅游门券的收藏早已有之，但将其作为一个收藏投资品种而具有广泛影响却是 1985 年以后的事，成为收藏界热点之一则是近年才有的趋势。

1985 年，第十一届全国旅游门券展览在武汉举行，使旅游门券成为一个独立的收藏品种登上大雅之堂。此后，先后在郑州、北京、上海、杭州、成都、西安、南京、太原等城市举办了十届，1999 年 7 月 30 日，第一届全国旅游门券收藏展览在广州举行。

全国旅游门券展只是旅游门券收藏的一个缩影，但通过这个缩影，可以看到我国旅游门券收藏发展的盛况。经过展览和交流，旅游门券收藏队伍不断壮大发展，据统计，已经在各类收藏品中居于第六位。中国收藏家协会已经专门成立了门券专业委员会，各城市大多也成

立了门券收藏协会(或联谊会,或旅游文化专业委员会等)。

1999年在广州举行的第十一届旅游门券收藏展可以说是规模最大的一次门券展览,共展出23个省市的90多位门券收藏者的四个专题展集,共2227张贴片。券展评出一等奖为深圳蛇口中学历史教师王忠雄的《中国历史》和遂宁黄

玉安的《半世纪门券,新中国历史》。二等奖为《迈向新世纪的上海》、《全国门券收藏展》、《桥梁——一部绚丽的史书》、《博苑奇葩》、《文化苦旅》。三等奖评出12部,还有优秀奖20部。广州市总工会主席、市文化局、旅游局的领导也参加展览并讲话。

这次券展组委会还收到了全国集友寄来赞助款5000多元,门券数千枚,其中广州的童跃一个人就赞助了1000元。展览会组委会还受到了各地门券收藏论文14篇,并将出版论文集。展览会期间,还组织了门券拍卖会。其中底价2元的“安徽太白楼”门券以17元成交。底价10元的十一届券展特制纪念封,以65元成交。底价为3元的深圳99荷花展门券,以25元成交。无底价的香港海洋公园门券以21元成交。35件拍品大多成交。这对旅游门券的收藏投资无疑是一个明显的信号。

旅游门票的收藏对于旅游爱好者特别具有意义。爱好旅游是人类的天性,哪一个人心中没有潜伏的旅游兴趣呢?收藏旅游门票可以达到足不出户遍游天下的满足感,随着旅游业已经成为世界上的第一大产业,中国的双休日为中国人提供了大量的旅游机会,富裕起来了的中国人对旅游的愿望越来越强烈,因此旅游门票的收藏队伍还将不断壮大。

旅游门券大多以风景区和名胜古迹的景点为画面设计,也有以绘画作品为画面的。如无锡市博物馆珍藏券就以明清著名画家的作品为画面,10枚一套,印制精美,其中有陈洪授的《三教图》、文征明的《东坡诗意图》、石涛的《墨笔日夕知己图》、弘仁的《秋山日居图》等。

旅游门券的投资首选品种如下:

1. 早期的已经停止使用的旅游门券。

现在使用的旅游门券,特别是新推出的旅游门券因印制量大,用完了还可以再版,短则使用几年,长则使用十多年,乃至数十年,所以几乎遍地都是。多则贱,几乎没有任何投资价值,即使是设计精美的,也只有收藏价值。

所以,早期的已经停止使用的旅游门券的收藏投资价值就凸现出来了。

早期的旅游门券因为不会再使用发行,不可复制,使用过的98% - 99.99%都是自然流逝了,再求不易。特别是有一些解放前和50年代到60年代的早期门券,有的也许存世量只有数枚乃至只有1枚,因此物以稀为贵,很可能和邮票、火花一样,成为未来拍卖市场创出天价的投资品种。

2. 异形门券。

所谓异形门券,就和异形邮票一样,是以一种不同于普通的门券形式设计的。

通常的门券都是长方形纸质门券,那么如果发现圆形门券、多边形门券就是异形门券。还有塑料门券过去较多,现在越来越少,也可归入异形门券。有的是用特殊材料制作的,比如庐山就曾以麦秸在纸上拼图,就是一种别致的异形门券。有的异形门券是玻璃和金属的,无奇不有。这些非纸质的异形门券现在越来越少,估计以后随着旅游门券收藏热的兴起,将有一些旅游景点或收藏品开发公司大量开发出一些异型门券专门供收藏者收藏。但这已成为商品门券了,就和火花中的商品花一样,只有欣赏价值,没有收藏价值,也没有投资价值,只可能有投机价值。

3. 成套门券。

现在很多旅游景点为了满足旅游者对门券的欣赏和收藏的需要,由原来单一门券发展到推出套券。除了上面提到的无锡博物馆的套券,还有赣州文庙2枚套套券、盐城陆公祠4枚套套券、武汉东湖磨山杜鹃园2枚套套券、兰州西游宫

2枚套票券、吉林一自贡灯会7枚套票券、武昌金秋灯会4枚套票券、遂昌汤显祖馆3枚套票券等。

4. 古画门券。

5. 设计印制精美的门券。

门券现在收藏的人相对于火花邮币卡收藏的人少得多。它和火花一样，在使用期内按面值价或无须花钱就可以收藏到，它的投资增值是在使用期过后，如早期火花一枚数百元上千元有之，当时使用之时一分钱都不要就可以获得。门券也一样。

门券是现在所有投资品种中价格偏低的，贵一点的如10枚套的无锡博物馆门券也只要30元一套，相当于3元钱一枚。一般的旅游门券只要0.5元——20元。当然早期的门券也要数十元一枚了，即使是晚期的如一枚89年无锡锡惠公园外宾得奖门券“湖光山色”也要8元。

所以门券的收藏投资，前景看好。

十一、毛泽东像章收藏投资

毛泽东像章不仅是徽章概念，也不仅是伟人概念，现在更突出的是文革概念。文革题材藏品现在是热门藏品，仅此一点，毛泽东像章热持久不衰就不难理解。

毛泽东像章的投资价值不仅在于它的艺术价值和欣赏价值，还在于：

1. 珍贵的史料价值

毛泽东像章，最早出自1937年东北抗日联军颁发的银质毛主席奖章。1942年延安制作出第一枚延安毛泽东像章。1945年，电影艺术家凌子风设计了最早的毛泽东金属像章。建国初期，一些地方就开始限量生产毛泽东奖章和纪念章。

毛泽东像章热，则产生于文革期间，最先从部队开始。继而，北京各学校红卫兵纷纷仿效。大串联时，全国形成戴毛泽东像章的风气。

其实，毛主席像章的收藏从建国初期就已开始，文革期间成为热潮，那时的人们不像现在很多人收藏是为了投资，而是出于对毛泽东的崇敬和崇拜。多少人因为得到了一枚珍贵的毛泽东像章夜不能寐，就像现在的收藏投资者收藏到一项低价的珍罕藏品一样激动。

所以，毛泽东像章是时代的产物，它不仅为当代人及后来者提供了丰富多彩的纪念品、工艺品，而且是研究中国现当代史的丰富资料和实物佐证。收藏、整理、研究毛泽东像章的意义及其价值日渐增大，已经形成现代收藏领域中一个重要的门类。

2. 全球性收藏热造成的广泛群众性

毛泽东像章的收藏者遍布全国，不少外国人也加入了这个行列，我们常看到一些外国人将毛泽东像章佩戴在胸前或帽子上。国内毛泽东像章的收藏者则数以百万计，很多人手里都藏有不少枚。尤其是“文革”期间，人们用各种材质“敬制”，小到几毫米大到几百毫米乃至2米巨型像章，据有人粗估“文革”期间全国制作毛泽东像章在80亿枚左右，这无疑是徽章艺术世界中的世界之最了。时间延续到今天，个人收藏量在千枚以上的有万人左右，超过万枚的也有上百人。

3. 收藏研究成果全球享有

毛泽东像章的收藏热造就了很多研究专家。海外的有日本友人村松伸和樱井澄夫等，都是毛泽东像章的收藏研究家，其收藏毛泽东像章的早期像章多达170余种，列早期像章收藏之首。

国内更有不少收藏研究方面多有建树的专家，如四川的王安建先生、宋一凡先生，贵州的周继厚先生，上海的黄森鑫先生、沈玉贤先生、顾念之先生、江缘钟先生，陕西的许韧先

生，北京的阎新龙先生、马京军先生，广东的饶贵祥先生、汤国云先生、李云庄先生，江苏的史明先生，江西的陈和平先生等等。其中黄森多先生已收藏有2万余枚、1万余品种，他的藏品中有套章120种，早期章91枚，对章20余种，不同材质27种，较为稀少的有玉质、金质、银质、铅质、双层玻璃、手工制珠光有机玻璃质等。

而王安建先生收藏有5万余枚，载入《吉尼斯世界纪录大全》。

众多收藏家对毛泽东像章的分类和理论研究都有很多独到之处。

4. 毛泽东像章学术研究会的创立

5. 建立了一批毛泽东像章民间收藏展览馆

6. 全国各地举办了多次毛泽东像章巡回展览。这为这一收藏门类的推广、发展与提高，做出了不少的努力与贡献。

毛泽东像章按制作和发行时间大致可分四个时间段：

1. 1937 - 1949年。从目前看到的实物及资料中得知，此类像章国内数量极少，甚为珍贵，其中以东北抗日联军颁发的银质毛泽东奖章为最早。

2. 1949 - 1966年。此间多是以军功章、勋章、劳模奖章、证章各类纪念章等形式出现，机械冲压制作，或金、或银、或铜、或铁、或铜质鎏金、或铜质镀铬等。因时间久远，发行量少，拥有范围窄而存世者寡。

3. 1966 - 1976年。此间毛泽东像章制作的品种、数量、材质、制作工艺、图型质量等都已成是像章艺术的巅峰。可谓全民制作，全民佩戴，全民收集，堪称世界之最。

4. 1976到现在。改革开放以后，尤其是为纪念毛泽东诞辰100周年各地也制作了不少像章、纪念章。中国人民银行还发行了流通纪念币。

在毛泽东像章收藏中，国内、国际上徽章收集、研究的社团和个人在这一收藏领域中，按照各自的习惯、喜好等而形成各自的收藏主题和专题，这些热门的收藏专题就是黑马板块。其中有：

1. 万岁章

毛泽东像章正面图案多有毛泽东正、侧、头、半身、全身像不同，另附加各种字体的口号式大字，如“毛主席万岁”、“毛主席的革命路线胜利万岁”、“四个伟大（即伟大的导师、伟大的领袖、伟大的统帅、伟大的舵手）万岁”、“九大万岁”、“无产阶级文化大革命胜利万岁”等等。

2. 历程章

像章图案中有毛主席革命实践主要历程的图案，如“日出韶山”、“南湖建党”、“安源朝阳”、“八一枪声”、“星火燎原”、“井冈火炬”、“遵义红旗”、“万里长征”、“延安宝塔”、“百万雄师”、“天翻地覆”、“六亿神州”、“五洲震荡”等等不胜枚举，还有将数个历程图案同铸在一枚像章上的。

3. 诗词章

像章图案中有毛泽东诗词中的诗意图案，有的同时附相应的毛泽东手书，如“红军不怕远征难”章则是雪山草地图案；“天翻地覆慨而慷”章则是天安门前红旗升的图案；“梅花欢喜漫天雪”章则是梅花图案。

4. 语录章

像章中有毛泽东语录，字体各异，内容如“自己动手、丰衣足食”、“革命委员会好”、“炮打司令部”、“要准备打仗”、“工业学大庆”、“农业学大寨”、“为人民服务”、“把医疗卫生的重点放到农村去”等等。

5. 敬祝章、“忠”字章

像章中有“敬祝毛主席万寿无疆”或“三忠于、四无限”，即忠于毛主席、忠于毛泽东思想、忠于毛主席的无产阶级革命路线；无限敬仰、无限崇拜、无限热爱、无限忠诚的字样

等。图案除有毛泽东像外，多采用葵花、红太阳、毛泽东的革命历程等，取意葵花朵朵向太阳，战士心向毛主席。

6. 样板戏章

“文革”中8个样板戏风靡海内外，这类章多冠以“毛主席的革命文艺路线胜利万岁”为领头章，下分“革命现代京剧——沙家浜”、“革命现代京剧——奇袭白虎团”、“革命现代京剧——智取威虎山”、“革命现代京剧——红灯记”、“革命现代京剧——海港”、“革命现代芭蕾舞剧——白毛女”、“革命现代芭蕾舞剧——红色娘子军”、“革命现代交响乐——沙家浜”、“钢琴伴唱——红灯记”等。

7. 庆祝章

此类章是以庆祝、欢呼某一句毛主席最新指示的公开发表，或某个大会，如党的九大、某单位的代表大会、毛泽东和林彪接见。“一月夺权革命风暴胜利”、“毛泽东视察”、“革委会成立”、“全国山河一片红”等等。凡是可庆祝欢呼的皆有制做。

8. 套章

29个省市自治区、各军兵种、各部委办、各院所及各单位都纷纷自制铸有本单位名称（也有不铸本单位名称的）的系列成套毛泽东像章，如外贸部套章10枚，武汉重型机床厂毛泽东视察纪念套章6枚，三机部庆“九大”敬祝编号套章各15枚，背铭文“永远忠于毛主席”套章22枚等等，最多者一套50枚，是江西景德镇制陶瓷章。

9. 外文章

毛泽东像章中有一特殊版别，即是背铭外文，有英法文者，内容多以时兴口号为主，或铭铸造地如“中国南京”、“中国上海”或铭长征历程等等。

10. 海外章

“文革”中香港、澳门各界同胞制作多种毛泽东像章，也多是万岁、敬祝、忠字、庆祝之类。只是从背面的铭文币方可辨别出自港澳。我国援越抗美部队曾用美机残骸制作过毛泽东像章。还有人收藏有背文“日本，东京，东方轮船公司1970”字样的毛泽东像章。

现在，毛泽东像章也深入到专题收藏了。很多收藏爱好者、专家按像章背后的文字、参考正面图案的风格、造型等分成专题收藏，这是一个收藏潮流，投资这一集藏品种了解这一点十分重要，就是说最好也是按专题投资，这样成为全国这一集藏专题的权威后，专题增值的可能性就会大增。

十二、奇石收藏投资

奇石收藏的历史较为悠久，早在春秋战国时期，就有藏石的收藏者，据当时的《尚书·禹贡》和《山海经》等史书记载，多次提到各地所产的种种奇石。

奇石的收藏在魏晋时期成为时尚。当时的文人士大夫崇尚清高和玄谈，以苟全性命于乱世，形成放浪形骸、寄情山水的魏晋风度。在亲近大自然的同时，奇石成了他们的精神寄托。

东晋大诗人陶渊明居所附近就有一块奇石，他对此石珍爱不已，酒后常常睡在上面，称为醒石。

奇石收藏到唐代达到高潮，士大夫纷纷加入奇石收藏的行列，大诗人白居易从杭州做官离任时，什么也没有带，只带走了两块石头。许多重要石种也是此时发掘出来，如著名的歙砚石、端砚石都开发于此时。

到了宋朝，民间收藏传统感染了皇室，宋朝皇帝宋徽宗赵信收藏奇石，劳民伤财要各地进贡奇石引起了农民起义，几乎断送了大宋江山。

清朝，据清朝一本《金玉·琐碎》古籍中作者记载：“余在广东，见蜡石价与玉等”。这句话正好与现在藏石界人士常常说的“黄金有价石无价”相辉映。

到了民国，广东一些地方就有“丰年美石荒年谷”之说，可见收藏奇石的狂热。

解放后，由于一直在搞政治运动，收藏就是小资情调，故而奇石收藏一直受到冷落。

直到 80 年代，奇石收藏才从一批文人雅士如贾平凹等的收藏和研究撰文，深入百姓家中。

任何品种，自从有了收藏，就有了投资，因为收藏品都是要增值，又有市场需求，所以才会出现石价与玉同等的情况。

新时期奇石市场诞生于 80 年代初期。如广州市清平路和附近的钟秀兰巷一带，就陆续有英德农民担着英石来出售。当时价格非常便宜，一块 80 厘米见方的独石，只要 8 - 10 元，而两三年后就可卖到 60 元一块了，2 年涨了 6 倍。

对于有眼光的收藏家，奇石的投资增值 10 年翻了一百倍。

有位奇石收藏者，1983 年花 10 元钱买了一块形状似鱼的黑英石，10 年后，配上一个基座出手，有人出价 1000 元买去。

所以奇石收藏投资更是一本万利的事。如果是居住点附近有山水，奇石就可以从山水中觅得，无须投资即可无本万利，或者说这本就是雅兴和鉴赏力。

90 年代以后，奇石市场在全国各地兴起，如武汉滨江公园古董一条街，深圳罗湖商业城东方奇石博览会，在上海、桂林、北京、武汉、深圳、广州等地，已经形成了几大奇石交易市场。

如广州的奇石交易市场于 1991 年夏天在广州市宝华路创建了第一条奇石街，10 多个铺位吸引了大量的中外奇石收藏者。

1992 年起，港澳奇石发烧友发现了这一奇石市场，奇石街的经营随之扩大，经营者从广西柳州购进禅石、山形景观、彩陶石、红河石，还有一些又黑又亮的怪石。甚至将港澳奇石收藏家和石商带到产地用集装箱进货。

1994 年 4 月，广州陈家祠珍宝馆举办了一次“两广蜡石研讨会”，从此，古代与玉同价的蜡石又重新热了起来，象征着富贵吉祥的蜡石价格飙升，带动整个广东市场奇石价格的上扬。

1995 年 6 月，广东省“岭南奇石收藏家协会”诞生。

奇石收藏在广州的火爆形势对奇石市场提出了更高的要求，1996 年 1 月，广州第二条奇石街——汉城中华奇石展销会开业。

广州的奇石收藏代表了中国奇石收藏大趋势。而全国奇石品种最全的市场不在广州，也不在上海，而在居民人均富裕程度最高的深圳。

1997 年深圳收藏界的一件盛事是举办了一个全国规模的“首届东方奇石博览会”。会后，罗湖商业城拿出三楼整整半层楼作为奇石经营市场。这是深圳奇石收藏家心花怒放的事，也是奇石爱好者的福音。

笔者去了几次奇石市场，认识了南京雨花石工艺品厂深圳销售部的马永新。年仅不到 30 岁的马永新经营奇石已有好几年历史，而他的玩石、收藏石的历史则要追溯到孩童时代。在上海东方奇石有限公司期间，他担任东方奇石园的业务经理。深圳的奇石博览会就是该公司主办的，马永新在筹办该活动中立下了汗马功劳，笔者看到有些报刊关于他的介绍文章，还有他在报刊发表的奇石欣赏文章，感到在培育深圳奇石市场、推动深圳奇石文化的发展中，他作了大量工作。

谈到中国奇石文化，马永新眉飞色舞，侃侃而谈：

“中国古代藏石家中就有四大名石之说，它们是灵璧石、太湖石、雨花石、广东英石。随着奇石文化的发展和人们的审美观发生新的变化，现代人对名石的判断又有了新的界定，无数新的奇石被发掘出来。”

他指点着他的藏石对笔者说：比如这是山西吕梁石，这是新疆木化石，这是内蒙的玛

璠石，这是贵州的海百合化石，这是广西的彩陶石，还有灵烟石、响山石、广陵玉等等……”

马永新带笔者看“惠忠奇石馆”汤惠忠收藏的“东方雄狮”说：

“这是这次东方奇石博览会上获一等奖的作品，是灵壁石。不仅形状像，而且声音扣之有声。据说古代没有乐器的时候，用灵壁石作乐器。”

奇石各有千秋，来自原野、山岭和江河，在深圳奇石博览会上，奇石的价格从10元到几十万元不等，如何判断奇石的价值？马永新说：

“奇石的价值从古代就有判断标准了，根据奇石的形色质纹，有皱、透、漏、瘦四大判断标准。所谓皱——指奇石表面凹凸不平的纹理；透——指彼此相通，有路可走；漏——指玲珑多孔，且孔孔相映；瘦——指壁立当空，孤峙无依……”

马永新告诉笔者，这是古代的奇石审美标准，现代人的审美标准呈多元化趋势。比如，近几年广西柳州的红河彩陶石被外国人所喜爱，绿色越多，价值越高，就和昌化鸡血石红色越多越有价值一样。

在奇石街，还可看到贵州海百合化石，青色的石块上开放着一朵朵百合花，在轻柔的风中，在湛蓝的海水中，在埋藏了千年万年的梦幻中，婀娜多姿的海百合花如梦似幻地摇曳着，在抑郁中绽放着黑色的火焰。一个来自大洋彼岸的加拿大奇石收藏家，被这迷人的火焰深深吸引，在这埋藏海底的梦幻中留连忘返。他毫不犹豫地拿出50000元，买下了这块海百合化石。

奇石是无价的，在奇石博览会上，笔者还认识了深圳的奇石收藏家王世定，有一次，王世定看见一个奇石收藏家的一块奇石，一见钟情，出价10000元，结果，对方竟然不卖，是朋友也不卖。

王世定现在收藏石头常常是以万元计，他说：

“我还收藏艺术品、金银币和磁器，但我最喜欢的还是奇石。”

笔者以为，古瓷器有历史感，文化价值更高。没想到王世定一句话说得笔者无话可说。王世定说：“历史感最强的还是石头，哪一块石头的形成不是几万年？我还可以说是几千万年！哪一个瓷器有石头的历史长？而且瓷器易碎，石头摔不破。”

王世定说在所有的收藏品中，石头的品味最高，他玩了石头什么都不想再玩了。他和马永新一样，都是“石头迷”。这令笔者想到了古人的“梅妻鹤子”。

在一本《中国奇石收藏50家》的大书中，王世定是其中一家，据说广东省只有两个人入选，一个是省藏石协会会长，一个便是他。

后来，笔者又探访了王世定的“点石居”，那真是一个奇石的天堂，按照现在的市场价来看，数十万元一块的至少可列出20多块，但有些港澳台的人来看了他的，要出大价钱买他的奇石时，他一块都不卖。

他指着一块形似粮仓的奇石的幽默地说：“这是我的粮仓，把家里的粮仓都卖了，我怎么生活？”

他将奇石视为他的生命和精神寄托，精神的寄托不是金钱可以买来的。

罗湖商业城中的奇石街给深圳的文化市场带来了亮丽的风景，然而经营者却是微利的，马永新说：

“我们现在所作的工作是培育市场的工作，现在还赚不到大钱，但我们都看好深圳市场的前景。”

也许，当这个市场培育起来后他们又离开了，来自上海的“石缘堂”任洁女士说：

“内地的奇石收藏者多，人气比深圳旺得多，在上海，每到星期天奇石街都是人满为患，当然，深圳的价格比上海的要高，因为这里房租高。”

深圳奇石街的租期是一年，罗湖商业城也是为了培育市场，聚积人气，现在的租金其实是优惠的，明年租期满了势必要提高租金。任清说：

“如果明年提高租金,我们就回上海,因为内地的奇石市场大,这里的很多人都会回去。”

这不能不说是深圳文化市场的遗憾。深圳人大多把时间和精力花在炒股和赚钱上了,他们无暇光顾奇石、艺术品市场,收藏意识还不强。他们不知道收藏也是可以增值的,真正的投资大师其实是“无为无不为”的,而不是赚钱意识太急功近利的。在某种程度上,世界上最富有的不是企业家金融家这一类大款,而是收藏家。

因为艺术品、奇石、文物古玩都是无价的。

所以不少奇石经营者都看好奇石市场的前景和未来,舍得投入培育市场,相信它必将从低谷中走出来,只是迟早的问题。

而一旦大家都看好这个市场的时候,前期悄悄进入的人就已经是胜者,其价格必将是几倍乃至几十倍的上扬。

所以,无论是收藏,还是投资,现在走进文物商店和奇石街,其回报都必将是丰厚的。

奇石收藏的热门品种是随着不同的历史时期、不同的审美时尚和不同的收藏观念而变化的,比如古代的“四大名石”和“六大名石”,现在看来有的奇石比它们可能更有名。

故而奇石投资品种的研判也不能以古代名石为限,而应将传统与现代结合起来分析。

奇石投资黑马板块研判如下:

第一板块:古代的“四大名石”

古代的四大名石有:太湖石、灵壁石、雨花石、广东英石。

现代奇石收藏家不一定仅仅只收藏这四大名石,但由于这是经过千百年来奇石收藏家形成的审美共识,所以四大名石肯定有其独特的收藏投资价值。它就像股市中的绩优股一样,是只涨不跌、永远不倒的投资品种。

第二板块:当代热门品种

1. 出之于广西柳州的红河河床的彩陶石。
2. 广东黄蜡石。
3. 菊花石。
4. 广西太古画石等。

第三板块:象形石

象形石无所不有,从长江黄河的鹅卵石,到造型岩石类玩石等,都可以发掘出象形石。从投资的角度而言,不论什么石头,只要是具备象形的特点,就有投资的价值,象形程度越大,越是维妙维肖,越是具有投资价值。

第四板块:印章石

1. 寿山石。
2. 田黄石。
3. 昌化鸡血石。
4. 青田石。
5. 巴林石。

第五板块:生物化石

1. 贵州海百合。
2. 新疆木化石。
3. 恐龙蛋化石。
4. 三叶虫化石。
5. 鱼类化石。

生物化石纹理越清晰价越高,一块化石上的古生物越多价越高,其投资价值也越大。

富起来了的中国人需要什么?早在十年前,世界大预测家奈斯比特说:21世纪,收藏将成为人类生活中一项非常普及的活动,对古董、艺术品的收藏将取代现在的体育运动。

收藏首先需要的是热爱，热爱产生兴趣——痴迷的兴趣，由热爱培养起来的眼光和知识，有了这些还不够，还需要雄厚的财力和实力。

随着中国改革开放后经济飞速发展，中国人在迅速奔向小康，满足物质生活后，有了闲钱干什么？第一是精神消费，第二是投资。

而能够将这两者完美融合起来的，就是收藏。

以中国富裕程度最高的深圳为例，深圳的富有为收藏家提供了广阔的空间，80年代末，中国第一次中国画拍卖会在深圳举办，在海内外引起巨大反响。此后每年拍卖会不断，深圳市艺术品拍卖行、广东拍卖业事务（深圳）公司、中国嘉德广州国际拍卖有限公司、深圳市动产拍卖行等单位轮番上场。1995年底开始，深圳市艺术品拍卖行推出每月一次的“周末竞买会”，为深圳收藏界带来了活力，成为特区都市生活的一道亮丽的风景。

然而收藏投资又不仅仅是凭经济实力可以为之的。还需要收藏投资的知识，以及对收藏品种的眼光，特别是对那些人们还没有发现和介入的收藏新品种的介入，按照解放前火花著名收藏家钱化佛“人弃我取”的原则介入，必定会有最高回报。因为别人都没有介入的品种，必定是价格低廉的品种，甚至无须投入。

从投资的角度而言，以最低成本投资，就已经有了投资增值的胜算。而一旦人人都发现这一收藏品种的投资潜力，蜂拥而上之时，就是这一品种价格大幅扬升之时。

所以，在某种程度来说，收藏投资其实是一项智力投资。

而没有知识和智力的收藏，从一开始就是失败的收藏，即使是家财万贯，也等于零。比如深圳人有收藏实力，特别是一些大老板，他们一掷千金，买了很多昂贵的名家书画，后来名家一看，全是假画。从此他们对书画收藏视若畏途，不再涉足，使得深圳书画拍卖一蹶不振，至今仍未恢复元气。

真正的收藏家并不是财大气粗的大老板，对于真正的收藏家，眼光和识见就是他们的财富，在物质的荒漠上，他们可以建立起富饶的家园。

此文发表于2000年6月号《中国商人》杂志

检视中国策划界

小时候，我们常常听兔子和乌龟赛跑的故事：兔子比乌龟跑得快，把乌龟远远甩在了后面。后来，兔子骄傲了，途中睡了一觉，醒来后，发现乌龟已经赢了这场比赛。

大人和老师都教导我们，要学谦虚勤奋的乌龟，不要学骄傲的兔子。

轮到给我们孩子讲故事了，我们也讲兔子，我们要孩子跑得和兔子一样快，不要学乌龟。尽管乌龟勤奋谦虚，也不要做乌龟。

因为无论你多么勤奋付出多大的努力，你的资质不行，你的实力不够，你不行就是不行。尽管你可以趁别人打瞌睡的时机超越别人，事实上，兔子比乌龟跑得快是一条简单而永恒的真理。

实力的概念在演变：原始社会的实力是力气，谁的力气大，谁就是勇士，就是征服者。后来，金钱和权力是实力的象征。谁的财产多，谁就有实力，谁的官大，谁就是征服者。现代人眼中的实力不是金钱，也不是权力，而是知识。所以“知识就是力量”成为20世纪最响亮的口号。

实力的概念并未就此终结，实力的概念还在继续演变。在知识经济时代，知识是一种实力的象征，但知识可能并不就是力量，真正的力量是什么？真正的力量是智慧。

与此相关的概念也在演变。比如智商高，无疑是一种幸福，但智商高又很容易就成了奸

商，对于人生无疑是一大失败。所以情商比智商更具有实力。

还有理念和思路。尽管你的知识厚实渊博，尽管你的智商高，如果你没有理念和思路，你也可能只是一只被人牵着随意摆弄的羊羔。你根本就不可能有力量。或者，你的知识越渊博智商越高，你越是失败。你走的越远，你离成功越远。因为你的方向错了。

理念和思路就是方向。方向决定一切，方向正确，事半功倍，方向错了，事倍功无，无论你走多少路吃多少苦流多少汗，你都到不了目的地。方向是什么？方向是一盏灯。方向与智慧同在，因为我们常常说，智慧是一盏灯。

在家乡读小学的时候，每天上学放学我都看到楼下小卖部一对小夫妻在忙忙碌碌卖东西，吃着简单的饭菜。读大学和工作后，每年假期回来我看到他们依然如此。现在已经快30年了，小夫妻老了，我回到家乡看到他们还是守着那片小店忙忙碌碌，吃着简单的饭菜。无疑，这一辈子，他们就只能与小店同在了，因为他们的大脑中没有那盏智慧的灯。

而在30年间，与他们同等基础起家的鲍勃——沃尔玛的创始人，已经将一家小店发展成为一个庞大的商业王国，实力在世界100强企业中排名第4！为什么鲍勃能够发展如此之快？因为鲍勃心中有一盏智慧的灯——他不仅有经营理念，还有与众不同的经营思路。

与此同时，我的一个朋友两手空空出外闯荡，创办公公司，1年内就赚了1个亿，发展成五六个城市有房地产项目的集团公司。到第3年，他已经赚了3个亿。一年1个亿他是如何赚的？因为他有大智慧大思路大手笔。

智慧就是策划。

策划，按时下最通俗的说法，就是点石成金。

且看我的这位朋友是如何策划的。他到处考查，看中一块地，预签合同，然后拿着合同找设计师设计，再找政府部门立项，到报纸上打广告，卖楼花，由于续点找得准，广告策划有诱惑力，楼还没有开始建，帐上就有了数千万，再将这数千万付地价并投入项目。这一切他几乎没有投入一分钱，就是在报纸上打广告也是用楼花换来的。

没有人怀疑他的能力，这就是策划的实力。

90年代初，一批一夜间崛起的富豪大多是这样干出来的。那时，策划这个词儿对于很多人还是陌生的，也没有现今策划人流星满天的景观，然而，那时是财富增长最快的时代。要说策划大师，创业者和成功企业家才是真正的策划大师，现在的100个策划大师加起来，也比不过当时那些一夜间成为亿万富翁的创业者。

细想一下，这颇耐人寻味：在创造商业神话和奇迹的时代并没有策划人，在策划人星斗满天的时代，那些创造神话和奇迹的企业家却逐个灰飞烟灭。这是不是对策划人无情的嘲弄呢？

一个时代有一个时代的时尚，一切都似乎有历史的宿命感。80年代末90年代初的英雄是企业家，90年代开始是策划人的时代，策划似乎是这个时代的宿命和时尚。这是因为80年代末90年代初是激情澎湃的时代，激情的时代是行动的时代，只要行动，就能成功，如果在激情中行动，就能创造奇迹。而90年代后，中国企业界步入理性的时代，理性的时代是思想的时代，没有思想的激情是轻浮的，没有思想的行动是盲动。策划人由是应运而生。

策划人也是激情的产物，特别是当一批一夜间暴富的企业家在一天早晨醒来，突然发现这世界并不是他们意识中的世界的时候，当他们创业的激情在这个充满了悬念和茫然的世界中荡然无存的时候，策划人带着清新的风（有的是带着如簧巧舌），趁隙而入，被奉为上宾，成了沉船上企业家救命的稻草。

一些企业被策划人“救活”，但更多的企业被策划人“救死”。

其实，被策划人“救死”的企业并非策划人的责任，也不真正就是策划人救死的（但不排除可能是策划人拿了钱抽了企业的最后一滴血而加速了企业的死亡），一旦企业将全部的希望都寄托到策划人的身上，这个企业离死亡也就为期不远了。这样的企业是赌徒型的企业，

它本身就已经奄奄一息了，无论是企业精神还是企业理念都已经崩溃了，它找策划人就是为了找死。即使没有策划人的介入，它也会死的。脑袋长在企业自己的脖子上，脑袋就是为了自己思考的，所以企业的生杀大权完全掌握在企业自己手里。将生死的权力交给策划人，这样的企业是悲哀的，对自己都不负责的人，谁会对你负责，这样的人死有余辜。

同理，被策划人“救活”的企业也非策划人之功，而是企业强烈的求生愿望和意志救了它自己。策划人给企业导入的不仅是全新的理念，更重要的是企业精神的发掘和激励，策划人将他们的激情注入企业，鼓起了企业风帆，使企业家看到了策划理念重构的世界的全新图景，这一切都刺激了企业更快地复苏。所言“更快”，是指即使没有策划人的介入，有意志的企业本身也会在求生意念下重振雄风。

这样看来，策划人的作用只是“势”的作用，而这一作用的发挥也取决于企业的借势和顺势的能力。所谓策划人“救活”了企业只是传媒对策划人有意或无意的炒作，或者说是自大狂的策划人的自欺欺人。在无情的市场经济大潮中，企业是不需要任何人来救的。从来就没有救世主，也没有神仙皇帝，全靠我们自己。在传媒和策划人对策划的神话中，人们往往忽略了企业自己内在的潜能和爆发力，策划人的介入往往只是对这一爆发力的引爆。这里时机起决定作用，如前所述，时机是由企业家选择的。所以策划人对企业的作用更加微乎其微。

但是，现在，在这世纪之交，我们又不能忽略策划的作用，否则不是偏见就是虚无，或者是对策划的完全无知。我的意思是说我们需要对策划正本清源，需要站在一个新的高度重新检视策划，需要对策划的外延和内涵重新厘定，需要的对策划人有更高的标准和要求，需要对伪策划来一个彻底的清算以便轻装上阵迈向 21 世纪，等等。

比如，策划这个词现在已经无所不在，我们是否可将其划分为微观意义的策划和宏观意义上的策划？

微观意义上的策划是否就是我们现在通常意义上的策划，即企划，或企业形象策划。总之，这是我们一说到策划就立刻想到的最浅近无误的含义。在 90 年代，也就是说在 20 世纪，我们的策划还仅仅限于这一微观意义上的策划。

所以 20 世纪策划在中国只是处于刚刚萌芽阶段，无论是策划人，还是企业，策划都过于急功近利，而在急功近利中失去了更多更加珍贵的东西。就像一个身体虚弱的人吃了太多的补药，一时强壮起来，而这种强壮只不过是虚胖，留下了太多的隐患。另一种倾向就是身体强壮的企业胡图吞枣吃了一些难于消化的补药，会不会因消化不良而患肠梗阻呢？这些是策划人不会理会的，甚至，有些心术不良的策划人还会躲在暗中窃笑，他们巴不得企业留下虚胖隐患或患上肠梗阻，这样他们又多了一个出场赚钱的机会，就像武侠小说的江湖中人在侠客的饮食中放了一种毒药，侠客吃了他们的饮食要感谢他们一番，接着，中毒的侠客吃了他们的解药还要感谢他们一番。

再过几十天我们就要进入新千年，面向新世纪，我们呼唤在更高的高度上的宏观意义上的策划。

宏观意义上的策划就是策划无所不在，大到对世界格局变异的策划，对国与国关系发展的策划，对一场战争终止的策划，对保护生态环境保护野生动物的策划，对一个城市的形象的策划，对一个区域经济创新模式的策划，对一个重大历史事件的策划，对高科技改变人类而人类又要战胜高科技的策划，对未来人类资源枯竭后如何摆脱困境的策划……最后，是对人的策划。

这里，重点要谈谈对人的策划。首先是对策划人的策划，包括策划人的素质、理念、信念和信仰的策划。现在大多策划人缺乏的不是智慧，而是信念和人格。策划人自身也需要策划（这里的策划不是指包装，而是指素质的提升、信念人格的重铸、人生命运的取向等等的策划）如果不能意识到策划人自身需要策划，中国策划界将走很多不必要的弯路。这不是危言耸听，而是策划人迫在眉睫的一项紧迫功课。最显见的就是时下行色匆匆奔走在策划道路

上的策划人，包括所谓的大师级人物，都会在新世纪很快成为匆匆过客，而被后来更加年轻的后生晚辈所取代，他们将为未来的中国策划界带来科学的新理念，将以更高的智慧、更加人性化的亲和力，创造出策划的奇迹。

其次是对名人特别是对大企业家的策划。我们的策划热衷于对企业策划，却忽略了对企业家的策划，尤其是对企业家的人生的策划。这使得很多名动一时的企业家走向了人生灾难的深渊。在1999年10月底的某一天，几乎所有的报纸在同一版面上同时并排刊出3条同类消息：“牟其中在武汉‘受审’”；“禹作敏自杀”；“刘晓庆卖房还债”。这三个风云人物按说只要安分守己，遵纪守法，就能平平安安过好日子，为何一夜间陷入困境？就是因为没有人生策划，或者说，他们没有人生智慧，缺乏人生信念。谁能给他们这些？首当其冲的当然是策划人。

这不是偶然现象，回首中国改革风云人物和企业界的风云人物，有几个得以长久的？甚至很多以悲惨的命运走到了人生的尽头，他们在事业上获得了巨大成功，人生却惨败，这就是因为没有人生策划。在策划先行一步的国外，名人几乎都有人生策划人，比如美国总统布什遇到难题虔诚求助贝克尔，尼克松请教格雷哈姆，克林顿在1995年初困境中急电策划大师罗宾斯和科维。这些总统能够成功，背后都有一个或几个“个人发展策划”大师。华盛顿的高官大多都有个人发展策划师。

一切决定的因素在于人，无论是企业，还是任何一件事业。尤其是企业，一个叱咤风云的企业家毁灭了，这个企业的生命也就到了终结。还有很多企业不是因为企业家进牢房而倒闭，而是因为企业家没有人生策划，性格悲剧和人格悲剧所至，比如骄傲自大，狂妄，目空一切，刚愎自用，独裁专断等等，珠海巨人集团的史玉柱就是到了听不得部下半点意见，决策一错再错，而导致了集团一夜间破产。这都是因为没有策划人对他们进行人生策划所至。

回到前面策划就是智慧的话题，我的那个3年赚了3个亿的朋友，突然有一天，将他的集团公司全部卖掉，回归书斋，开始了在商业成功鼎盛时期对我说的：“像你一样搞写作。”在下海之前，他是一个提出了诸多理论引起高层关注的经济学家，下海将理论付诸现实，然后潇洒地上岸，退隐江湖，从最热闹繁华处，绚丽归于平淡，回到学问这方最冷僻处，这不仅需要勇气，还需要人生策划的大智慧。

我是可以理解他的，做学问是他的兴趣所在，也是他的优势所在，3个亿的资产在常人看来是一个庞大的数字，但在他看来也许不如一本书，因为能写出传世之作的学者在这个世界上毕竟是凤毛麟角，而创造10个亿的企业家在这个世界上比比皆是，3个亿的企业只能带动一个区域经济的发展，而一篇提出可操作性的革命性的观点的经济学论文可能使决策层作出一项影响国家经济的改革决策。

同时，超速发展的企业容易超速灭亡，到达一个顶峰的人生如果不知道全身而退，很难说不会有一天折戟沉沙。有所不为有所为，高潮时的谢幕，退隐的人生战略，真是如诗如画的境界。

这就是有人生策划的企业家和没有人生策划的企业家的区别，不是能力之别，而是气度胸襟之别，是人生智慧之别，是境界之别。

策划界充满了谬误，策划能够点石成金，也能引人误入歧途。比如说当下的企业处于什么时代？策划界说处于形象力导向的时代（或者是形象力制胜的时代），并有一些前提时代作铺垫：此前是产品力导向时代、销售力导向时代云云。这些谬论似是而非，从一个角度用一只耳朵去听，似乎真是如此，然而它又无疑是误导。

如果一个产品只关注包装、铺天盖地的广告，而不注重产品本身的质量，这样的产品对消费者是误导，这样的产品可能盛极一时，但它终将会穷途末路。形象力制胜的谬论还有更大危害之处，这就是对假冒伪劣产品之风的助长。

企业家永远要把保证高质量的产品质量作为企业制胜的法宝，这是一个企业能够长盛不

衰的前提。

策划的谬误给企业带来的是陷阱。出歪点子鬼点子已经为正派人所不齿，更有甚者，有的策划人没有教给企业智慧，反而将奸诈、狡猾和欺骗教给了企业，企业慌不择路地将这些歪门斜道用于所谓的商战，可能一时得利，但不能长久，尽失民心。这不是创品牌，而是教企业自掘坟墓。厚黑学对策划的渗透是 20 世纪策划界的最大灾难，以至于很多人一听到策划二字就像听到瘟疫一样，恐避之不及。

即使是将策划当成计谋、技巧、算计，也可能播下的是龙种，收获的是跳蚤。遗憾的是，很多策划人将这些当成策划的正宗。他们不知道世界上能够永恒的东西都不是这些。

试想想，你这么精明，总是想算计别人，谁还愿意和你打交道？而那些别人愿意打交道、有人缘的人，大多是一些愿意付出、愿意吃亏、不计较得失的人。如果没有人愿意和你打交道，作为商家，就是断了商机，只能坐以待毙。很多兵家用语大量用于策划，出版界铺天盖地将古代 36 计演绎为现代商战策划精髓，把同行当敌人，更是本末倒置。策划成了机巧的代名词，而投机取巧往往是以占别人便宜为出发点，策划人弄得企业都以为策划就是占别人的便宜，甚至是以损人利己为目标的，其结果是无序的恶性竞争，两败俱伤，最后出歪点子的策划败类渔翁得利。

为什么这样的策划人能够大行其道，且面不改色心不跳？这与市场经济刚刚在中国起步的鄙俗现实是互为印证互为勾结的。中国企业还远未成熟，市场经济又处于蒙昧混沌状态，故而企图一夜暴富的低级企业需要卑俗的策划人同流合污。这是为正义的策划人所不齿的。

所以，前文提到的策划人自身也需要人生策划、提高策划人的素质、厘清策划本意、揭开策划观念上的迷雾，这些正是走向对世纪的中国策划界的当务之急。

如前所述，一个时代有一个时代的时尚和观念，策划人要思考未来的观念走向，走在时代前面，方能当担策划大任。耍小聪明，出歪点子，在 21 世纪的策划界将没有一点市场。真正的策划人是企业的导航者，既然负有这样的责任，所以策划人不一定要比企业家高明，但一定要比企业家有商德，有真诚，有信义。在 20 世纪懵懂中的中国策划界可能不需要这些，策划人可以抛开仁义理智信而骗到一口饭吃，但在 21 世纪，这样的策划人就只能喝西北风了。

20 世纪是策划人将简单的东西变成复杂的东西的世纪，21 世纪则是策划人将复杂的東西复归于简单的世纪。

简单包括一些简朴的真理，包括仁者无敌。20 世纪是成王败寇不择手段不问过程只看结果的世纪，21 世纪的策划如果用不仁的方式，虽胜己败，如果行仁者之风，虽败犹胜。骗子和欺诈只能有一次机会，仁者方能天下无敌。

还有爱心、团结、合作、和合、宽容、怜悯、吃亏是福、无为无不为、利他原则等，这些都是最简朴的真理，在 20 世纪中国策划界对此是不屑一顾的，甚至是敌视的，所以这些简单的东西在当今更加弥足珍贵。只要我们研究一下中外成功且得以长久的大企业，就可见没有几家是靠投机取巧成长起来的，他们在创业之初就有一个朴素的理念，他们都是凭信誉、诚实和仁义等简单的东西取胜的。

到对世纪，这些简单的真理将会得到大力弘扬。现在企业和企业之间不是你死就是我活的恶性竞争，已经到了令外国人都感到难以理喻的地步，为什么中国人就不能团结起来谋求共同的利益和发展呢？未来的时代是只有合作才能有发展的时代，而不是互相拆台的同行为敌的时代。

崇尚简朴将是 21 世纪策划人的风尚，而弘扬简朴则是 21 世纪策划人的责任。

在新世纪的钟声即将敲响之际，我们期待着新世纪的策划人不仅要关注企业，还要关注企业家人生；除了关注人生策划，还要拿出大手笔的宏观策划。

发表于 1999 年 12 月出版的《中国策划》杂志《创刊号》《时代工商》杂志等

作者附记

在 2000 年前夜，笔者应约为《中国策划》杂志上撰写关于“策划策划人”的文章，呼吁对策划人的素质和品格的策划。就在这篇文章发表后 2 个月，2000 年 2 月 15 日传媒爆出新闻“点子大王”何阳涉嫌诈骗 100 万被逮捕》。很多报刊头版刊登了这一消息。笔者关于“策划的谬误”的预言被不幸而言中，笔者关于“策划策划人”的紧迫性被事实所验证。

为什么第一代的“点子大王”何阳会因诈骗西部企业 100 万元而被逮捕，不是因为智慧不够，而是因为缺乏信念和人格力量。这里，我敢斗胆说一句，如果不及时对策划人的信念和人格进行策划和引导，还有很多策划人，包括现在正在风光头上的策划人，他们的结局将成为“何阳第二”，或聪明反被聪明误，堕入其他的人生陷阱！

后记

本书的书名原拟为《收藏人生》，一是因为集中部分文章是关于收藏的，二是意为文集本身就是一种收藏方式，是作者文章的收藏。文章是作者写作经历或者就是作者人生经历的体现，所以是对作者人生的一种收藏方式。

回顾写作生涯，19 岁在部队任专职新闻报导员时在《人民日报》《内蒙古日报》《河北日报》《湖北日报》《羊城晚报》等报刊发表杂文，这些杂文和随笔确实十分稚嫩，即使是在当时，我也没有正眼瞧它（当时只认诗歌和小说创作为正宗），而没有在意这些小文章，故而大多数都没有剪贴收集而佚失了。然而，现在回想起来，那是我最重要的写作经历，是我写作生涯中最早发表的一批文字，几乎每一篇的发表都会带来内心充盈的欢欣和成就感，每一篇文章都是字斟句酌，是以一种清新心境写成的。至今我还清晰地记得，在内蒙古高原空旷的苍穹下，在蓝色雪峰上的冷月下，在凌晨冰棱下的小溪旁，在山村田野炊烟袅袅的黄昏里，在火热而单调的军营，那里有我踽踽独行的孤独而冷寂的身影，还有清新跃动的文思。

那是最值得留恋的写作时光。1985 年，我开始转向报告文学和纪实文学的写作，杂文、评论和理论文章只是作为副业偶然为之。而从 1995 年开始，则开始了一个始料未及的转折，从文学写作转向了经济文章和大众收藏投资文章的写作，这些文章几乎每一篇都被转载，很多读者打来电话或写信，几家出版社通过发表文章的刊物找到我约稿。看来，在这个商业时代，无论是读者、编者还是作者都被改变了。

我不知道这是作者的幸运还是不幸，无奈的是，我迷上了收藏，我只是愿意将这种写作作为收藏和投资研究的一种学习过程。

这本书中 80% 以上的文章是应报刊编辑约稿而写，少量是给所在报刊供稿。这似乎形成了恶性循环，总是想应付了这一篇，下一篇就写自己想写的，然而，不可自拔，反而缺乏了写自己所想写的题目的时间和动力，数部早已开头的书稿搁置着，还有大量的素材压在书柜里，有的选题 20 多年前就开始构思酝酿，至今尚未有成。但愿这本书作为一个了结，结束这种太杂的写作，成为揭开新篇章的起点。

（全书完）