



成人之美

Bring a romance
to adults

一间斗室、一张桌子、
一台电脑、一部电话、一辆自行车，一年
轻轻松松赚60万元。网店是这样炼成的。

我开情趣店的那些日子

中国性学会副理事长马晓年 推荐
北京林业大学人文学院性与性别研究所
所长、性社会学博士 方刚 作序推荐



念念文化
NBooks

成人之美

Bring a romance
to adults

我开情趣店的那些日子

蔺德刚 著

北方文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成人之美 / 蔺德刚著. — 哈尔滨 : 北方文艺出版社, 2010.3
ISBN 978-7-5317-2463-6

I. ①成… II. ①蔺… III. ①随笔—作品集—中国当代 IV. ①I267.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 050706 号

书名：成人之美
CHENGREN ZHI MEI
作者：蔺德刚

责任编辑：陈颖杰

策 划：● 念念文化

特约编辑：刘玉浦 魏 力 李江华

装帧设计：● 13041164039

出版发行：北方文艺出版社

地 址：哈尔滨市经纬街 26 号

网 址：<http://www.bfwy.com>

邮 编：150020

电子信箱：bfwy@bfwy.com

经 销：新华书店

印 刷：北京凯达印务有限公司

开 本：710×1000 1/32

印 张：6.75

字 数：100 千字

版 次：2010 年 4 月第一版 2010 年 4 月第一次印刷

书 号：ISBN 978-7-5317-2463-6

定 价：24.00 元

成人之美，造福于民

方刚

（北京林业大学人文学院性与性别研究所 所长）

德刚来信请我写序，同时告诉我：“不给钱。”他的书卖好了，可以赚稿费，他的企业估计也会跟着火了，还会赚大钱，唯独不给我钱，似乎有些不公平。但想一想，从这书中最受益的绝不会是他自己，甚至也不会是他的企业，而注定是所有那些看了书后，决定使用性用品的大众，也就是说，这书和这序，都是一件造“性福”给人民的事。所以，不给钱，我也当仁不让地要写！

我曾提出一个貌似很“炒作”的口号：“把‘第三者’带上床！”这里的“第三者”，指的就是性用品，这口号就是鼓励人们享受性用品带给我们的“性福”。那么，德刚，便是那个把“第三者”送到千家万户床上的人。

和德刚交往中，他有一段话令我一直印象深刻，深受震撼，想起来心里便不是滋味。他说，自己从事性用品销售这行当后，心中多年看不到阳光。他讲的看不到阳光有两层含义：一层是自己的行业不在阳光中，不好意思对别人说；另一层，是觉得自己的行业没有前途，看不到赚钱的阳光。

很显然，这是因为我们社会中对性用品的否定态度造成的。

分析当今社会对性用品的态度，可以分为这样几类：第一，彻底否定派，一提这类物品就皱眉头，将之与色情、放纵联系在一起。第二，部分否定派，认为只有在夫妻之间当因为某种原因不能进行性行为时使用，才是可接受的。这部分人中也有一些人认为无性伴侣的人自慰用是可接受的，有人认为用来自慰也不行。我自己属于另一类，即完全肯定派。我认为性用品是提升性生活质量，增进情侣包括夫妻感情的重要手段，我们应该加以极大的鼓吹。性用品无论怎么用都是值得肯定的，值得全力支持 and 鼓吹的。

将性用品污名化，实际是基于一个更深层的文化背景：对性的娱乐价值的否定。性用品，即性的玩具。玩具是用来玩的，是以追求快乐为最高原则的。如果我们否定性的娱乐价值，也就不难理解对性用品的否定。性用品不是用来“替代”的，它是用来“游戏”的，可以成为增加情侣间性乐趣的重要工具。性用品还为我们提供了体验多元性感觉的机会，帮助我们打开性的多元世界，深入探索与开发我们的身体，从而可能获得意想不到的收获。

我还提出过一个口号：“把性用品变成日用品！”这并非给一个行业做广告，而是给一种生活方式做广告，同样是造“性福”于民的。性用品应该被视为平常的生活日用品，像毛巾、牙膏、拖鞋一样，每家都准备一些，做爱时都不妨用用。我们相信这一天迟早会到来，那一天，同样也是人们更直面地关注和追求自己的性快乐的时候，我们均将从中受益。

性用品，有助于婚姻和谐，有助于性生活和谐，而婚姻家庭性生活和谐，人们就会以更大的激情投入到工作中，建设和谐社会。所以，性用品是建设和谐社会的一部分。

性是快乐的，性不应该被污名化。当我们把性去污名化之时，性用品也就去污名化了，从业者就可以生活在阳光下，使用性用品的人们，广大的消费者也可以生活在阳光下了。所以，我们要感谢像德刚一样，把“第三者”送上别人家的床的人。

最后顺便说一下，我应邀写这序的日子，正好是情人节。不知道今天会有多少情人把性用品当做礼物送给他们的伴侣，但我希望，在明年的情人节，会有更多的情侣把性用品带上床！

目录 Contents

上辑：欲望年代

成人行业，不管是成人保健，还是情趣用品，本来就已经被媒体和公众以及道学们认为是颜色偏下九流的行业。

这已经是一个灰色的行业，而我会有些企图，让这个行业日益积累多点绿色。毕竟，性，不全是下流。

一 创业七年	3
二 非典型情趣	8
三 真正的催情药来自你的内心	18
四 创业者傻	31
五 性是凝聚婚姻的纽带之一	35
六 互联网时代的涩事	55
七 黑欲年代	74

目录 Contents

中辑：店小乾坤大

生命中最伟大的奇迹就是爱，它同时也是最伟大的奥秘。

当爱透过你来表达，它首先以身体来表达，它变成了性。

如果它透过头脑来表达，那是比较高深的，比较精微的，它就被称为爱。

如果它透过心灵来表达，它就变成祈祷。

当爱透过身体来表达，它就变成了性，它与爱是同一个能量。如果每一件事都进行得很好，性是自然的，是流动的，是一种很美的经验。

但是如果性失败了，那么就有很多异常现象会发生在头脑中，这种异常现象被表达成恨。

八 春天的回归	85
九 店小乾坤大	93
十 给行业添了点儿绿	108
十一 指点江山	120

目录 Contents

下辑：性经营师

雄属阳，雌属阴。

阴并不是一种物理存在。你无法把一片树下的阴凉转移到另一个地方。

阴，是阳的不在——没有阳光，阴凉必现，有了阳光，阴一下子就消失了。

阴，需要阳来成就。

只有最终拥有了一个被自己认同为男人的男人后，女人才最终成为女人。

所以，没有一个合女人之格的男人的存在，女人，就无法完成自己是女人的自我认同。这时候，女人可能成为女强人、女八卦、女长舌，或者女男人、女中性，但不会成为一个拥有满足感的女人。

十二	性经营师	145
十三	破性毁三代	157
十四	性信仰	162
十五	没有性，无美好	173
十六	情趣用品发展史	190
十七	性美如斯	200

上 辑

欲望年代

一 创业七年

孟子说：“劳心者治人，劳力者治于人。”

拎菜刀说：“知性者，治性；不知性者，被性所治。”

《成人之美》，我的创业之书，你的知性之书。

从2003年1月开始，整整七年，春水堂，从我一个人，发展到了二十多个员工。

春水堂，是一个情趣店的名字。

2003年1月，这个名字诞生。那时，我还在某个著名的公司里打工，激情已经耗尽，知道自己该走了，于是开始谋划这个网站。

旁边的女同事转过圆脸说：春水堂？和阿贵的网站重名了。

当即晕倒——闷头想了几天的名字，居然会重名。那时，只知阿贵，不知春水堂。

后来，知道台湾一个著名的茶馆，也叫春水堂。

很多人第一次听到这个名字都觉得有点儿下流，呵呵，一江春水向东流，再加上人们对情趣用品这个行业不甚了解，难免让人有这种联想。

2005 年接受某电视台采访，被问到这个名字的意思，我说，是取意于南唐爱情古词：风乍起，吹皱一池春水。闲引鸳鸯香径里，手捋红杏蕊……

性，最大多数人的理解是欲，所以我们说性时，最常用的词汇是性欲。

在欲望的层面，性，是黄的，是脏的。所以，身处这个行业的我，经常被熟悉或者不熟悉的人当做“流氓”。

总被当成流氓，慢慢习惯了，讲几次记忆深刻的经历：

2003 年，当时的女友是首都某大学的，某天她告诉我，她的几个闺蜜私下说我的行业是卖假 × × 的，当时令一堆女大学生笑喷。果然生猛，我都没想到这么虎虎有声的行业名词。

2005 年，收废品的到我办公室收废纸箱，一位北京大爷闲着没事儿跟着一起上楼来，看到满屋子陈列的产品，临出门说了一句——小伙子年轻的干点啥不比这强。

同年，一个女性朋友带了自己的表姐与我一起喝茶，事后她告诉我，她表姐说，如果我不是做这个行业的，就给我介绍一个女朋友。

2007 年，一个 40 岁的女人到公司谈加盟的事，临走她说：你的女人该多幸福呀！

2008 年，和某文豪的女儿在三里屯喝酒，她带了一个 30 多岁的女伴，四川的，留学从国外回来。当知道我毕业于南开大学物理系时，顿时情绪激动地说：你以后别说你是南开的，也别说你是学物理的，丢不起这个人。

最让我欣慰的一次褒奖，是已经成为中科院博导的大学同学说的：

你们企业家创造就业，对社会的贡献，是最实在的。

因为是服务业，所以很多员工是年轻女孩。面试时，末了我总要问一句：有男朋友吗？其实是婉转地问：有性经历吗？因为无数次看到报道说女学生遭遇面试骚扰，所以唯恐自己被当成面试骚扰者之一。让一个没性经历的人来做情趣用品行业，对她个人和对公司，都是很可怕的一件事。

2008年起，世界经济开始衰退，很多做企业的朋友都陷入困境，很多打工的朋友所在的企业也出现麻烦。

对我来说，能维持住公司二十口子人的就业，就是很大成就了。通货膨胀、经济衰退，后面跟着的，必然是失业率提高。

在黄水里泡了七年，已经足以让我平和，也让我真的体会到了——色，即是空。

黄就黄吧，黄，也是自然界七色之一。

上这条黄船，是有渊源的。1991年读大一的时候，看到报纸报道国内第一家性用品店的故事，当时觉得挺新鲜，想不到，居然在心里埋下了种子。

2000年，被互联网泡沫甩出来，当时公司还有50万。我对合伙人说了一句“你把剩下的钱和电脑全拿走吧”，就把自己从万恶的铜臭世界里解脱出来了，解脱到连上网都要去网吧。

在网吧里混迹一个月后，八月十五中秋节的前一天，某公司老总一

句“欢迎你来”，终于让我在创业一年后重归打工生涯。一年后，还清个人欠债，转投某牛人的旗下公司。再一年后，终于熬不住了，开始创业，不断考虑，应该做点什么呢？

网络是我最熟悉的，于是想到电子商务。

2003 年的 B2C 电子商务还是初创时代，王峻涛还是旗帜性人物。我分析来分析去，忽然想到成人用品。当时媒体报道这是暴利行业，而且相关电子商务企业还寥寥无几，考虑到这个东西人们不好意思去店里买，我觉得很适合在网上卖。更重要的是，当时相信，太聪明的人或者太有钱的企业，不会进入这个行业，不会面临大的竞争对手，并且当时这个行业还是乌七八糟的。所以，这该是一个有机会做大的行业，于是我决定做成人用品的 B2C。

在网络新闻只言片语的线索中，我搜索到成人用品批发市场是在前门一带，但更详细的线索就没有了（2003 年还没几家批发企业上网）。于是骑了自行车，到前门一带街道和胡同挨个儿逛逛，终于看到了成人保健品批发的招牌，终于找到了那个挨着八大胡同的胡同，找到了被视为行业机密的成人用品批发市场。

挨个儿谈一番，居然发现有个老板是当年“国内第一家性用品店”的创建人之一。我很惊讶，十几年前报纸上的人物，居然在这里见到了。更惊讶的是，他告诉我，自己是硕士学历，1991 年辞职下海做性用品生意。

谈定了合作，交预付款，说好有订单时快递来取货，在预付款里扣除费用。

这样做的好处是自己不用做库存，现在这已经是网上开店的普遍模式，那时候却没人愿意用如此啰唆的合作方式。

我花了3000块请人做了一个购物网站。于是就在家办公了。一部电话，一台电脑。

最初的宣传方式很简单：泡聊天室，起个女孩的名字，男人一群群来打招呼，设置自动回复“成人用品保密送货上门，网址 www.oyeah.cn”（这个方式，现在还有很多小站在用）。一天能赚个百八十块，刚开业，每一块利润都足以带来兴奋，虽然自己两年前还是二十个人的老总，一年前还在拿近万元的薪水。

过了半个多月，开始投放搜狐和新浪的竞价排名广告。那时候，百度初创，只是二十人的小公司，3721 在展会上也还只支得起三两张桌子。

因为之前在互联网行业泡了两三年，所以我在成人用品行业算是当时网络营销高手了，生意很快就有了起色。第二个月，营业额3万；第三个月，到6万；第六个月，就稳定在10万的样子了。当时还是一部电话、一个人、一台电脑，自己做客服、美工、调度和采购，偶尔在快递员难以准时送到时，还客串送货员。

二 非典型情趣

2003年4月20日，随着卫生部与北京市两位主管官员的去职，政府公布：这一天北京确诊的“非典”病例为339例，疑似病例402例。

那时我正坐在回家的出租车上，从广播里听到的。刹那间，有一种被击中后先是麻木然后才看到鲜血淌出的感觉——因为五天前卫生部公布的数字是：北京“非典”37例，死亡4例。昨日的坊间传言，瞬间成为比预期更震撼的真实。两个月前，北京市民还在谈论广东人抢购板蓝根和口罩是多么荒唐，并疑惑那些很普通的东西居然会脱销。

半个月前，我还在接待从广州来的某著名品牌的大陆代理商，还在调侃他来自疫区，同时，也表达了对他的钦佩——在灾难中，居然还如此敬业地工作。那时候，他不戴口罩，我也不戴，我们坦然地握手。

在我家里，我坐在房东留下的两张单人床拼起来的大床上，他坐在那个早该扔到垃圾堆里的单人沙发上。

他很诧异：“春水堂？就你一个人？！就……在这里办公？！”

我说是。

我理解他的诧异，他飞来北京，目的只是拜访两家企业，其中一家，