

蔡明 7 姿16式

蔡明 著

蔡明

Cai Ming:
7 postures & 16 lifestyles

一个当代名士
对精致生活的探寻
一个企业家
对所谓幸福的定义
一个设计鬼才
对时尚创意的把玩

世界光怪陆离，
你选择以何种方式享受生命？
一个光头，7张面孔，16种人生态度，
带你寻找当下最美好的生活方式。

图书在版编目(CIP)数据

蔡明7姿16式 / 蔡明著. —北京: 中国轻工业出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5019-8400-8

I. ①蔡… II. ①蔡… III. ①蔡明—自传 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第166555号

责任编辑: 安雅宁

策划编辑: 安雅宁

责任终审: 劳国强

整体设计: 门乃婷工作室

责任监印: 马金路

出版发行: 中国轻工业出版社 (北京东长安街6号, 邮编: 100740)

印 刷: 北京国彩印刷有限公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2011年10月第1版第1次印刷

开 本: 720×1000 1/16 印张: 12.5

字 数: 90千字

书 号: ISBN 978-7-5019-8400-8 定价: 36.00元

邮购电话: 010-65241695 传真: 65128352

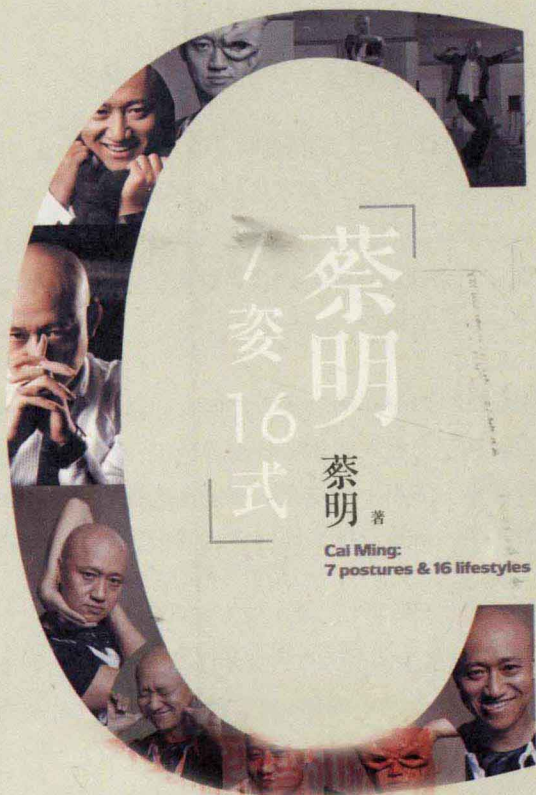
发行电话: 010-85119835 85119793 传真: 85113293

网 址: <http://www.chlip.com.cn>

Email: club@chlip.com.cn

如发现图书残缺请直接与我社邮购联系调换

111179S8C102ZBW



序

——石康

没有蔡明，就没有《奋斗》这部戏。

大约八年前一次初中同学聚会上，见到蔡明，他是当时我们众多同学中唯一一个开宝马车的，用当时的北京话讲，叫土款，名字虽然不好听，但一点都不妨碍老同学们对他的好奇，我也很好奇。当然，当时我已见过很多喜欢在饭桌上指点江山的有钱人，只是那些人不会对我讲实话，不会告诉我他们的钱是如何赚来的，一句话，我跟他们没有一毛钱的关系。

但蔡明不一样，他是我的初中同学，我们曾拥有同样的爱好：诗歌、摇滚、霹雳舞等，所以我凑到他身边，问他有钱了想做什么。他说，想在北京边儿上做一个乌托邦似的城市，那里的各种展览与演出不分昼夜，那里永远是上午十点钟，那里是一个创意集市，为各种有想法的人牵线搭桥。他说他已在北京东边租下三百亩地准备开干，那里有很多树林、河、老厂房。

我听得目瞪口呆，这不就是中国的左岸、SOHO嘛，那是当时很多年轻人的梦想，谁不想在那样一个又自由又有激情的地方度过青春呢？事实上，若是问我发财之后会做些什么，也只能是这件事。但现在，就在一个北京普通的街头饭馆中，一个与我年龄同样大的同学说他正在做这件事，真是叫我兴奋不已，我说：“那我就写一个戏，讲一讲你是如何建成一个创意城市的。”

这就是我写《奋斗》的开始，最终我写完了它。

那个创意城市最终也没有被蔡明建成，事实上，它没有被任何一个中国人建成。

这也是《奋斗》第二季始终无法写完的原因。

我们都知道，中国的未来取决于中国创造而不是制造，但创意在中国，仍是一个很遥远的梦，虽然有些中国人离这个梦很近，比如，蔡明。

我每过几天就会看一看蔡明的新浪博客，只是为了关心当今时尚界的一些有创意的想法，我很意外地发现，作为一名中国的企业家，蔡明手中的时尚信息竟然比我所认识的时尚杂志的编辑还要多，并且准确。

我知道，蔡明很关注设计，他不仅亲自设计，还购买设计，组织大团队进行设计。他用他的努力告诉大家一件事，即，在中国，除了山寨，依靠创意，也有机会成功。这在本质上是一个选择，蔡明选择了创意，选择了做品牌，因为他知道，从山寨里不可能产生有生命力的品牌。

某天，我在蔡明巨大的办公室里，看到堆积如山的来自世界各地的各种布料，上面印有各种花纹，蔡明就在那些布料里挑来挑去，为他未来的产品做选择。他知道那些布料的产地、织法，知道那花纹的来历，当然他还知道更多东西，他说起欧洲的时尚品牌来犹如我谈论文学。从那一刻起，我就决定不自己去欧洲了，因为我知道去了也是浪费时间，因为看不懂，或是也许终于可以看懂了，也该回国了。我把这件事留给蔡明，若有机会，我要跟他一起去欧洲转一转，他年年去，坚持了近二十年。他了解的欧洲文化别人无法替代，一块布料，一种装饰风格，一种颜色的使用，我想听他讲一讲那些他了解的东西的历史。桌椅、器具、橱窗、时装、室内室外空间，这些都是距离人很近的人造产品，人们使用它们，认为这一个好，那一个不够好，这是为什么？我知道蔡明心中有很多答案，这些答案其实就是最细致最具体的文化。

蔡明不停地了解各种文化，是因为他需要做一种有创意的生意。他的生意现在已遍布世界各地，如果你有六十或六百平米的房子，那么交给他，告诉他你想要的生活，他便可以用最少成本实现你的想法，这就是他的生意，他用他的设计及产品，向大众提供适合自己的生活方式。现在，他开始谈他自己，他的想法，他所谈到的一切都是他的设计与产品的根据。

前言： 7姿16式的世界 06

I 《奋斗》前传

陆涛简历中消失的那段“奋斗” 10

时尚对理科生不封顶 16

乌托邦一般的奋斗试验田 22

II 蔡明看蔡明

生活方式贩卖者 32

职业看展人的不务正业之旅 36

一只怀古画眉鸟 44

“爱马士”的文明与野性 52

当代柳下惠是怎样炼成的 57

利己者生，利他者久 63

从“博士”到“微博士” 69

III 生活的艺术

红英：大篷车里的流浪女子 78

于丹：先锋又现代的古典情怀 82

老萨与小萨：托斯卡纳阳光下 87

张又旭：皇城根老玩主的贵族范儿 93

里帕里尼：享受与职业的热恋 97

叶锦添：新东方主义大巫师 100

方文山：没脱下汉服就穿越了的柳永 106





IV 时尚的灵魂重几克

- 时尚破坏说 112
- 哪类奢侈品在中国吃不开 115
- 大牌与艺术的跨界暧昧 118
- 用生命供养时尚圈的天才 123
- 品位的诱惑 127



V 清凉品设计

- 跳出设计聊设计 132
- 野蛮增长后的设计崛起 136
- 雷人的符号 141
- 中国设计差在哪儿 144
- 过度矫情与简约魅力 149

VI 古今风月

- 谁写诗给艺伎多过给老婆 154
- 审丑与审美 158
- 被“看”死的魏晋第一美男 162
- 没劲的城市 165
- 把灵魂卖给国际化的迪拜 167
- 缠绵悱恻的音乐与建筑 170

VII 附录：7姿16式，你在哪里？

前言

7姿16式的世界

7姿16式，不是华山剑法第7剑第16招，也不是第7套广播体操第16节，它是“7个姿势与16种生活方式”的简称。

这概念是博洛尼邀请时尚人士、设计师、哲学家们共同研发而来。起因是我见过无数人，要装修房子，问的是“怎么便宜”、“怎么显贵”、“什么风格看起来洋气有档次”，而不是“我内心需要什么”、“什么风格适合我”、“怎么才能开心舒适”。我发现金钱数量几何增长的同时，中国人的居住幸福感无限下跌，于是希望画给所有希望享受美好家居生活的人，一个最贴近内心真实所需的参考坐标。

“7个姿势”灵感来自包豪斯——这个20世纪初建筑及设计的少林寺，万般武功多少都能跟它扯上关系。研究它的人体工程学，再结合中国人脊椎曲线特点，博洛尼设计出最适合中国人的7种坐、卧、躺姿势。而生活方式则万紫千红，其根源是这个价值观不确定的动荡时代。

我们刚经历了国家历史上最惨痛的低谷，又爬上了世界历史上最神奇增长的顶峰。整个社会碾压着疯狂前进，卷起阵阵硝烟。现在的中国，有的领域国际化得不能再国际化，有的领域却仍非常原始。在西昌卫星发射中心，你往左边一瞅，十几层楼高的火箭发射架，各种最先进的探测设备，一个个钢铁怪物。再往右边一瞅，十几亩的农田耕

地，有设备，够大型但不够先进，农民们还在以一百年前的农耕态度对待着土地。而这两类行业的从业者，他们的价值观、生活方式，又完全是天壤之别，更别说它们的交集——扔下锄头就去造汽车的人——点燃的思想大爆炸。

连最严谨的学术，都在见证时代的剧变。1986年版的《汉语辞典》，“处女”一词的解释是“未婚女性”。到了1992年，辞条就改成了“未发生过性关系的女子”。这是多么突飞猛进而又与时俱进的变化啊！

在这样激荡的中国，人们的生活方式急速分裂。有喜欢黑夜出去一夜情的，就有喜欢白日光明一世情的；有全心赚欧元美元人民币的，就有全意游山游水游世界的；有掩饰脆弱的，就有永远强势的；有爱异性的，就有爱同性的。这在社会形态如冬眠般的西方国家是不可想象的。全世界只有中国，因为巨大的经济体量和迷茫乱撞的价值取向，才造就了如此迥异而实力相当的众多生活方式。

7姿16式是美好的家居生活，是各个生活方式角度下不同的我，也是当下时代的写照。正是一个如此激荡而美妙的时代，才产生了这么多种生活方式的可能性，让我们的生活异常纠结、无比绚烂。



1 《奋斗》前传

石康提炼了我最激情、最懵懂、最乌托邦的一段儿，起名陆涛，放进《奋斗》。

至于如何变成激情、懵懂、乌托邦的样子，则是源自我俩毕业后，十几年未见中，我身上发生的所有。

从中科院研究温度测控，到发明拧水墩布，直至探索时尚流行与生活方式，是这个时代给了我奋斗的梦想。

陆涛简历中消失的那段“奋斗”

一次同学聚会，我和石康这对初中死党十多年后重逢。可一见面，我就成了他眼里“靠坑蒙拐骗，有了点儿钱的土包子”。一顿饭吃完，我又变成他笔下陆涛的原型。不过电视上陆涛的奋斗史，远比我的一帆风顺。至少，他还是个富二代。

几年前，我去参加一次初中同学的聚会。我1981年上的首师大附中，石康是我同班同学。那次聚会时，他是知名作家，我是不知名企业家的，但我开着宝马去的。他文学青年的劲儿一下就上来了，后来我去清华演讲的时候，嘉宾石康还念叨过这事儿：“同学聚会时，我才知道蔡明做老板了。你知道我们文人虽穷，但特看不起这些臭有钱的。我当时就把蔡明妖魔化了，觉得他不就是靠坑蒙拐骗，成了有点儿钱的土鳖么。”

我们俩上学时特铁，老一块儿看弗洛伊德、萨特、北岛、舒婷。想着他们曾经在白洋淀，几个人划着船，喝着当地特别便宜的红薯酒，朗诵着气魄非凡的诗句，胸中就不禁春暖花开。

石康上学那会儿还不是作家，但更飘逸——是诗人。他熟读过去十几年间，朦胧诗派各个作品，信手写来，就是一首长诗。那会儿我朗诵好，声情并茂，嗓音辨识度高，所以一有班级文艺活动，就是石康写诗我来念。一个创作一个登台，黄金搭档。其实我也写诗，就是写得不好，跟他的10万字长诗一比就是小儿科。那个时代物资匮乏，但精神生活特别高昂。同龄人，或者大一点的工人，全写诗。十个人走在路上，一块板儿砖砸下，八个都是诗人。

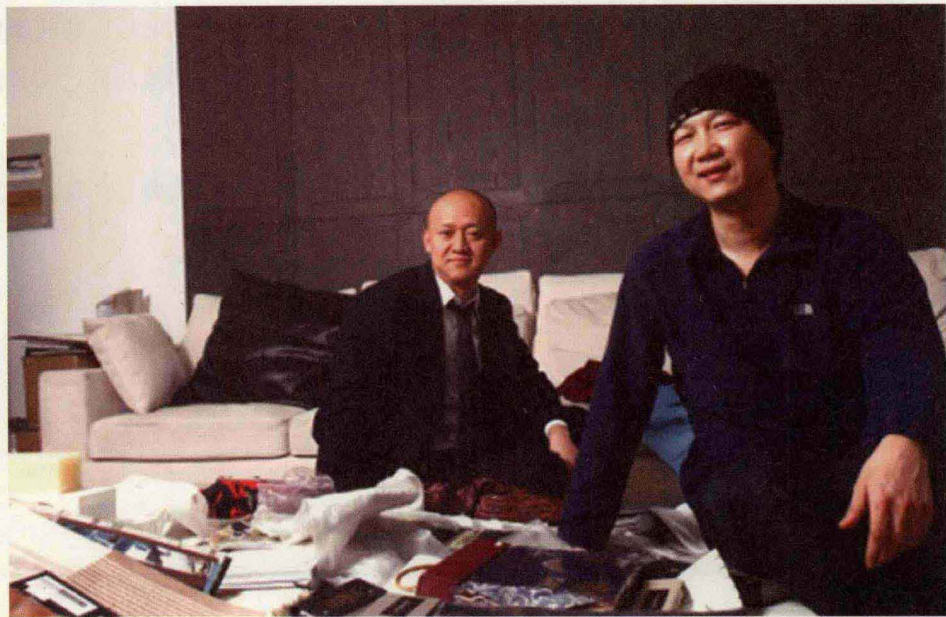
深厚的历史基础，证明我俩脾性还是相投的。于是吃完饭我俩开始侃大山，渐渐就剖开现象看本质，什么宝马就都无所谓了，因为发现对方没怎么变。侃的顺序是倒叙，先聊现在干什么啊？然后是这之前呢？大学毕业后呢？再就到了上学那会儿。说起那时一块儿读朦胧诗，一块儿看萨特、弗洛伊德，觉得仿佛就在眼前。越说越兴奋，站起来就大声朗诵：“从明天起，做一个幸福的人/喂马，劈柴，周游世界/从明天起，关心粮食和蔬菜/我有一所房子，面朝大海，春暖花开！”

石康借着唱诗的兴头，跟我说他有一个梦想——能聊梦想，说明基本不只拿我

当个臭有钱的了——就是建立一个艺术的乌托邦。像50年代的纽约SOHO，一群艺术家坐在那儿的废旧工厂、荒废院子里，一指：这，就是我们的家园。然后开始搬家、创作，作画、做雕塑、做行为艺术、做人。渐渐画廊涌入，然后是秀场、咖啡厅、餐厅，再吸引先锋品牌在里面开设店面，最终形成了一个美丽的艺术乌托邦。不管太阳升起落下，生命都在不停歌唱。

我一拍大腿：这也是我的梦想啊！

> 昔日发小，20年不见，促膝而谈，深感物是人非。只有时代留给我俩的烙印，依旧火热



我跟石康说，这几年一半为了工作一半为了寻找美，我去全世界看各种艺术展，参加各种狂欢节、时尚秀。我觉得中国少一个艺术区，一个让人心潮澎湃、处处充满灵感创意的火花又极具商业生命力的艺术区。我在高碑店租了一块地，50年，和大批艺术家、建筑家、社会学家、经济学家一起，准备把这里建成一个独一无二的艺术区，现已开工。我希望它能给所有租户无尽的创意灵感，挑战所有游客的想象力极限。

这个话题，从同学聚会，一直聊到之后再一起吃饭喝酒。最后，石康给我起了个名字：陆涛，把我们所有的梦想和故事，写成了《奋斗》。

我看了看电视剧，先关心夏琳和米莱是哪儿来的灵感。发现其实不是由我八卦改编的后，踏实了。然后看陆涛，他身上设计师的脑子，建艺术区的梦想，都是我，但富二代，可就跟我一点儿不搭边了。我爸和我一起创业前是钻研业务、思想活跃、基本没钱的首钢工程师，不是携十几亿美元回国砸房地产的大款。我这二十年的奋斗，比陆涛要曲折多了。

1991年，我从北航毕业。专业是自动化。按大多数人印象我该去工厂车间，摆弄生产线，接我爸工程师的班。但我太不安分了，初中和石康不好好学数学语文，专做文学少年不说，大一时是北航霹雳舞比赛冠军，大二开始抱着吉他坐女生宿舍下面的草坪上唱歌。改革开放后第一场外国摇滚乐队的演唱会开在北展，我从家里骑了俩小时自行车过去，但发现票太贵，买不起，就在场子外边迎风而立，又合着风声，听了场馆里边飘出的地动山摇俩小时。

毕业后虽然还是分配进中科院力学所干了一年，但一是心不安分，二是工资太少，总觉得这样下去，生活财务自由的梦想遥不可及。

所以，创业吧。

在现在人看来，改革开放后的十年，是最好的时代。摆一地摊儿，每天赚100块钱——我当时在中科院一月的工资也就100多。但那也是最坏的时代，成功的人活下来了，说那时有胆就能赚钱。他们身后是无数失败了、没发出任何声音的人。在商业环境、理念、方法都几乎从零起步的中国，那就是个一将功成万骨枯的时代。

他们身后是无数失败，没有发出任何声音的人。在恶劣环境、理念、方向都几乎从零起步的中国，那就是一个一将功成万骨枯的时代。

我没钱，也没人投资，所以必须干启动成本很低的事儿。于是我以发明开始创业。第一个发明是什么呢，现在差不多每家都有，但每个仿造者都没给我专利使用费——拧水墩布。没错，你家卫生间水桶里蹲着的那个，是我发明的。

我在长安商场租了一个露天的、没柜台的摊位——进门一平米的空地一块。一把墩布没卖，正规柜台我还租不起。一开始，周围稀稀落落，我也不好意思开口吆喝，总还有知识分子的矜持，拉不下面子、扯不开嗓子。举个墩布，半天没人聚过来，心急火燎。站了俩小时，心想都走到这一步了，还拿什么知识分子架子啊。卖不出货，中午饭钱都没有！一咬牙，看见有人走过来，扛着墩布就上前。

可一看人，我一下把头低下了。对面是个美女，而且认识！中科院软件所的所花儿，食堂吃饭时还打过招呼，刚鼓起的勇气又被扼杀了。所花儿没注意这扛墩布的小子，依旧前行。

俩人都快擦肩而过了，不知道是哪根弦忽然不对，还是饥肠辘辘的肚子给我提醒，抑或突然就冒出“我跟她说两句话又能咋地”的倔念头，我咔嚓咔嚓像掰大号齿轮一样抬起自己的脑袋，与她迎面对视，特别阳光地一笑。她还惊讶“这不是蔡明么”的时候，我已经开始推销了。比手划脚，前言不搭后语，感觉嘴已不受意识控制。但是，她买了我一把拧水墩布。



> 做京城板儿爷时这老三轮，不仅陪我穿梭于胡同送过货，还载着以前的女朋友逛过街

事后回想，也许这位前同事，还是有一些同情因素，带着些“你咋来干这个了”的唏嘘念头，买了我的墩布。但终究，这是我第一笔做成的买卖。

破冰永远最艰难。卖出第一把墩布，精神大振，中午肉都多吃了几块，之后回到没有柜台的摊位继续吆喝。毕竟，我这个发明是中国第一个不用拧得满手脏水，套杆一转就完了的墩布啊。凭借深入浅出的讲解和几袋胖大海的鼎力协助，那时普通墩布卖2块8，我的拧水墩布卖21块8，但依旧得到逛商场老百姓的青睐。第一天，卖了77把，商场日杂组第一名。

这件产品当年大卖，火遍京城。我坚持科技发明，去武汉参加全国百货订货会。这次跟在商场一样，没钱租摊位，就带着各种发明：肩扛拧水墩布，脖子套着游泳练习圈（脖子版救生圈，不影响双手划水练习），脚踩两头穿拖鞋（不用从鞋柜里取出来时倒个儿），关公耍大刀一样站在场馆外面吆喝。武汉是知名火炉，一身重装备的

我如蒸桑拿。但眼里哪有酷日，全是明媚阳光。

时间来到1993年，中国经历了改革开放后最大的一次通货膨胀。下半年，畅销产品拧水墩布的原材料涨了一倍。那上半年呢？我盲目乐观，搞了个办公室，像模像样装修一番。而全年，仿造者开始如海浪般汹涌而来。

这年我赔了30万。在那个年代给我的压力，类似现在赔30亿。

年底，朋友约我去看崔健的小型演唱会，工体旁边一个小酒吧。我要了一杯啤酒，听着崔健在台上吼歌。酒没喝，因为你喝完就要再点一杯。我就一直攥着杯子，直到嗓子干得不行，想抿一口的时候，发现冰镇的啤酒已经被捂热了。

当时脑袋瞬间闪过一个念头：要不，申请破产？

就闪了几秒钟。我不能像陆涛，先追求田园牧歌，不行就撒手不干，有富老爸买断不良资产。我必须奋斗，先活下去，才有梦想。

当时我有另一个专利，做了段时间，还没开始卖。排烟柜，把抽油烟机加个到地的铝合金罩子。这个没推就死，那是死不瞑目。当时我决定搏一把，在《北京晚报》做次半通栏广告。6000块钱一个半通栏，借钱，咬牙做。

当时的广告语是：“用了油烟机，厨房还有油烟怎么办？科宝排烟柜，帮您排忧解难。”

奇迹发生了。后来十几年，我打多少广告，都再也出现不了那时的盛况。连续三天，办公室电话放下就响。一天一口水没喝，饭不吃，从头接到尾，肾上腺激素以十倍速度分泌，丝毫不觉得累。然后我蹬着三轮，大街小巷当板儿爷送货。真正的第一桶金就这么不期而至了。排烟柜、厨房电器、橱柜，一切顺势而起。我在90年代下海潮中活了下来。

其实这不是我的，而是时代的奇迹。改革开放前后，中国人对“生活方式”没有概念。我们住筒子楼，十几户共用卫生间和厨房，上厕所排队，炒菜也排队。因为财富积累的超音速，中国用十年跨越了西方世界上百年的生活方式变迁。老百姓一个感