

LISHI QUAN WO SHI DAREN
成向阳 著



我是达人



山西出版传媒集团 山西教育出版社

生命选择怒放
历史拒绝平庸

史 我是达人

LISHI QUAN WOSHI DAREN
成向阳 著



山西出版传媒集团 山西教育出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

历史圈·我是达人/成向阳著. —太原: 山西教育出版社, 2014. 5

ISBN 978 - 7 - 5440 - 5321 - 1

I. ①历… II. ①成… III. ①历史人物 - 生平事迹 - 中国 - 古代 - 通俗读物 IV. ①K820.2 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 060784 号

历史圈·我是达人

LISHI QUAN · WO SHI DAREN

出品人: 雷俊林

策划: 刘晓露

责任编辑: 刘晓露

复审: 赵峰

终审: 刘立平

装帧设计: 陈晓

插图: 久月

印装监制: 贾永胜

出版发行: 山西出版传媒集团·山西教育出版社

(太原市水西门街馒头巷7号 电话: 0351 - 4035711 4729801 邮编: 030002)

印装: 山西三联印刷厂

开本: 890 × 1240 1/32

印张: 9.375

字数: 222千字

版次: 2014年5月第1版 2014年5月山西第1次印刷

印数: 1—5000册

书号: ISBN 978 - 7 - 5440 - 5321 - 1

定价: 21.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。电话: 0351 - 3592438

在历史的光芒中飞行

成向阳



1

正如你将看到的，我是写下了这本小书的那个人。同时，也正如你的直觉，这是一本与中国历史和历史中的少数优秀个体密切相关的常识性书籍。

我的历史启蒙，起源于三十年前乡村午夜的一张木板床。我的爷爷，一个乡村戏班里唱戏的铁匠在讲述戏曲故事的过程中，向我呈现了某种历史的迷人风景，并用他生满老茧的手为我推开了一扇通向历史深处的窗子。

爷爷去世十六年之后，我开始摸着历史的肋骨自己去寻找并尝试着讲述。历史，开始安静地躺在我的面前，像我既精瘦又丰富的爷爷，在时间的暗夜里用一对嘴唇，向对面的我传播神秘。走进祖父一般深刻的历史之中，捕捉黑暗中蝙蝠一样的灵光并使自己成为一个带回历史之光的人，便是我在这本书中所做的事。

诚然，正如你所见，此书只是对历史常识的书写。但我并不羞愧自己写出了一本常识性的历史书，恰恰相反，在这样一个严重缺乏常识的时代，能够用自己的文字影响一个或几个缺乏常识的人，那简直就是一件可以称得上功德的事情。我甚至想说，如果有一天我完全放弃了自己的纯文学写作，我会选择去做一个永久性的常识写作者。但此刻，我只能承认自己是

一个诗歌的学徒，一个在语言的艺术中练习飞行术的青年，而涉足历史并进行书写只是一次偶然的逸出，就像一根本来向着云端生长的白桦的枝条一不小心走进了半山腰的瀑布里。但我珍惜这完全来自于偶然的机，就像白桦珍惜来自于瀑布的清凉。

为了让这本小书的读者能够觉得有益并好看，为了能够使我可敬的出版方实现初衷，我动用了自己关于诗学、叙事学、社会学、传播学以及音乐、绘画等几乎所有的知识储备来丰富我所述说的这一段段历史，这一个个我用嘴唇使之站立起来的人。

甚至想说，在这本小书里我呈现了某种诗意的东西，并力所能及地提供了我所认为十分珍贵的那种智慧型的幽默。

当代中国，“80后”和“90后”一代人，多是通过粗糙丑陋的古装剧和张艺谋式的所谓史诗大片来认识历史。但具有讽刺意味的是，历史并不是银幕上的露胸装和硬挤出来的乳房。真实的历史，其实总以意想不到的方式让我们瞠目结舌。古人的居城、古人的睡床、古人的妆台、古人的发型、古人的眉毛古人的唇，其实都并非我们通过电影所想象的那个样子。

真实的历史，其实隐在博物馆里，在秦砖汉瓦上，在古书古画中，在唐诗宋词元曲明人笔记之后。翻一翻这些历史的遗迹，闻一闻历史的余味，想一想历史的道理，我们急躁而轻浮的步伐会稍显厚重一些。

作为一个当代中国人，我们其实应该沐浴在历史的光芒中并向着人类文明的云端飞翔。透过我称之为“达人”的这种在某一个或几个领域内的出类拔萃者，仰视他们曾经攀登的海拔、俯视自己灵魂卑微的高度、思考并寻找我们究竟是谁究竟去往何地，是一件重要的事。其实，只有在对历史的亲近与浸润中，我们才会愈发对自己的民族身份、文化质地、精神梦想有更贴切的体认，才会更清楚地找到自己的来路，以及即将去往的方向。

此刻万籁俱寂，一个冬天的清晨正在万物的沉睡中向着黎明生长，我写下这些话在这本书的扉页。愿读到这些的你，能够欢喜，就像面对新的一年必将到来的那些丰盛的晶莹，那些绽放的美丽。



目录

- 1 蒙面的巨商——商贸达人范蠡
- 10 雄狮身边的猴子——滑稽达人东方朔
- 22 红粉时代的舞者——舞蹈达人赵飞燕
- 31 光耀东方世界的女人——史学达人班昭
- 39 巫术暗夜里的占星者——科学达人张衡
- 46 摇鹅毛扇的科技男——发明达人诸葛亮
- 53 把伤寒装进口袋里的人——医学达人张仲景
- 60 丑女的逆袭——阴谋达人贾南风
- 70 疯狂的石头会唱歌——音乐达人刘琨
- 78 沉浮的凤凰——坚忍达人羊献容
- 86 信仰刀锋上的探险者——佛学达人法显
- 96 敲碎盛唐梦的打鼓人——鼓乐达人唐明皇





- 104 醉在茶杯里的羽毛——茶道达人陆羽
- 114 一个醉鬼的魔幻式幸福——闲适达人白居易
- 126 文化大玩家——文化达人孟昶
- 135 汴河水边的浪子传奇——花鸟达人宋徽宗
- 145 最是那一抬脚的风流——足球达人高俅
- 156 癫狂的书圣——书法达人米芾
- 167 划过梦溪的那颗小行星——通才达人沈括
- 176 那个疯子，那个疯子——狂放达人徐渭
- 192 朝霞之上行走的旅客——旅行达人徐霞客
- 200 说书的麻子——说唱达人柳敬亭
- 212 杨柳依依 美人如是——风流达人柳如是
- 222 空茫时代里的火枪手——兵工达人戴梓
- 233 追风筝的小说家——风筝达人曹雪芹
- 244 深宫里的武者——武术达人道光帝

256 舌尖上的李中堂——美食达人李鸿章

266 我的成功我做主——社交达人张謇

276 针尖上舞蹈的魂——刺绣达人沈寿

284 大银幕，小老板——影像达人任庆泰



蒙面的巨商

——商贸达人范蠡



越国上将军范蠡突然人间蒸发了。

就在越王勾践率领三千越甲吞灭吴国并砍下吴王夫差的头颅时，一叶扁舟却载着越国最智慧的大脑驶离了会稽的水岸。

一个月后，一封带着齐国海岸苍茫水气的来信送到了越国重臣文种的手中。这为举国上下正热烈庆祝灭吴胜利的一片洋洋喜气陡然增添了某种不祥的阴冷。

不久之后，当重臣文种被越王勾践赐剑自刎时，他才想起那封署名邱夷子皮的齐国来信，其中的两句话让他不由得潸然泪下——“飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹”。文种识得，那是老朋友范蠡的笔迹。

就在一代谋略家文种含恨自刎的时候，在千里之外的齐国海岸，一位老者正带领着全家围海造田。他便是曾经闻名诸国的越国智囊——范蠡。因认清越王勾践的险恶人性而急流勇退的他，从此告别巍巍庙堂而隐于江河湖海之间。

而这一隐，便隐出一位名动青史的中国商圣来。



离开越国的范蠡，率领全家浮槎跨海登上了齐国荒凉的海岸。面对浩森的大海，他感觉自己如出笼之鸟，彻底赢得了自由。

在阵阵海涛声中回望人生，范蠡觉得自己其实是用波澜起伏的前半生达到了一个“士”所能够达到的事业顶峰。而在归隐江湖之后的下半生，他想换一种活法。就像这眼前的大海，自己为自己而辽阔、悠远一样，他决定再创一份独属自己的辉煌，让自己做自己的君王。

海边滩涂，千里无人。举目远望，尽皆无主之地，正可在此填海造田，发展临海农业，顺便捕捕海鲜、拾拾海货、淘淘海盐，实在是广阔天地，大有作为啊！说干就干，范蠡打鱼，西施织网，他们分头带领陆续从越国赶到的全家上百口人一起投入到了热火朝天的集体大生产。他们这一生产不要紧，中国有史以来的第一家民营海岸农垦公司便诞生了！

在中国，再次出现这样大规模的民营海岸农垦公司，还要等到两千四百年后。在江苏南通，一个叫张謇的下海状元郎，组建了近代中国的第一家临海农垦公司。

范家海岸农垦公司的生产目的，已经超越了春秋时期生产是为了满足吃饭和简单物质交换的小农经济意识，而完全是为了积贮商品，以备转运贸易。就这么辛辛苦苦干了几年，范家的海边仓库里积累了大量的海产品。范蠡在对周边各地区进行了详细的商品调查之后，便命家人或用船载或用车拉，将家中海货尽数发往需求强烈之地进行贸易。不到数年，范家就积累起数十万家产，成为百里之内著名的富家大族。其名声甚至连齐王都被惊动了，齐王听说海边



有这么一位善于搞活经济的大能人，觉得很惊讶，派人一打听，此人原来竟是从越国出奔的大智囊范蠡。齐王心想这正是海风里刮来香饽饽啊，于是套上车直奔范蠡家，一见面就交给范蠡一个大包袱当见面礼。范蠡一层层打开包袱皮，一看，这不是齐国的相印么？齐王笑眯眯地说：“对对对，寡人正是这个意思，就是想请你出任我齐国的宰相啊！”出手不打送礼人，何况还是这么大的一个官帽，何况自己还是在人家的地盘上免费种着人家的地，“吃”着人家的海，你总该回报回报、意思意思吧？想到此，范蠡郑重地说：“既然您这么看重我，那我就干干试试吧。”



于是范蠡就走马上任干了几几天齐国宰相。但这顶多算是客串，因为不久之后，齐国海岸遭遇了百年不遇的大风暴，沿海居民统统受难。范蠡马上把自己累年积攒的近百万家财拿出来以齐王的名义进行赈灾，给齐国百姓发了救灾款。钱发完了，范蠡把相印一挂，带着家人像几年前来时那样消失了。

这正是，悄悄地我走了，正如我悄悄地来，挥一挥衣袖，不带走半片儿云彩。

在出走的路上，长子越吉问范蠡：“父亲，您为什么要挂印出走呢？我们在齐国不也很好么？”范蠡说：“咱家藏着那么多的钱财，我又当着一人之下万人之上的高官，时间长了，灾祸就会降临。钱财与名声都是身外之物，不如散去重新来过！”御者独山问：“我们这是要往哪里去呢？”范蠡面对苍茫寒夜，微微吐出一个字：“陶！”

2

曹国，乃蕞尔小邦，但其在整个春秋时期却是最著名的金融贸

易中心。天下纵横如棋盘，而曹都陶邑则位居天下棋盘之正中。这座济水岸边的城市“襟带河济，扼控鲁宋”，水陆交通极其便利，形成了当时最完善、最发达的商品经济系统。数不尽的商品与货币就像滚滚的流水，在此汇聚成一片大海。而离开齐国的范蠡则像一条大鱼，带领家族的鱼群，悄悄地游进了这一片经贸的大海中。这里，才真正是他风生水起之地。

不久，陶邑城里便出了一位令名商巨贾叹服不已的神秘人物。这位年近古稀、鹤发童颜，对外报号朱公的神秘老者出手豪阔、手法诡异，几单生意下来，已成为陶邑最厉害的商家。而随着无数行商小贩的四处宣传，春秋诸国就都知道了陶朱公的大名。

陶朱公究竟是怎么做生意的呢？如果从现代商学的眼光来看，陶朱公，也就是范蠡，其经商做到了四个第一。

首先，范蠡开了中国商情预测之先河，成为我国第一个进行商情预测并能准确捕捉商机的商人。范蠡说到底是一位穷通天地、胸藏韬略的兵家，越王勾践之所以能灭吴称霸，主要是靠范蠡的谋略之功。而范蠡把做生意也当成军国外交、战场杀伐那样的大事来郑重经营。他最看重的便是做生意之前的商情预测，因此，他的商品贸易呈现出惊人的预见性。也就是说，当人们的需要尚未形成的时候，范蠡家的货物已经提前预备好等在那里了。而当这种商品需求一露头，范蠡家的货物便马上抢占先机供应市场。这其实就是兵法中“料敌于先”、“兵贵神速”在商战中的运用。

其次，范蠡是第一个吃透中国市场经济规律并据此安排商贸活动的商人。在当时的人们对商品的价格涨跌规律还普遍感到神秘莫测的时候，范蠡就超前地掌握了商品价值理论。作为第一个吃螃蟹的人，他明确指出：一种商品贵到了极限，就必然会下跌；而下跌到极限，就会上涨（论其有余不足，则知贵贱；贵上极则反贱，贱



下极则反贵)。所以作为商家，就要懂得“积贮之理”和“待乏贸易”，也就是在洞悉商情的基础上，瞅准某一商品价格最低的时候大量低价收购，并把它们像珍宝那样积存起来，等到市场因缺乏这种商品而价格上涨时，就迅速地把它们像粪土一般倾销出去（贱取如珠玉，贵出如粪土）。而想做好“积贮”、“待乏”，是要讲究智慧和眼光的。

这些我们今人看似平常的商品经济规律，在两千五百年前的市场上可是绝密。只有像范蠡这样聪明的人才能参透其中的奥秘，而一旦按照这些神奇的规律去操控自己的商品活动，那简直就是无往而不利。

但千万不要以为掌握了商品经济奥秘的范蠡会像如今某些囤积居奇、祸乱市场的黑心商人那样大发昧心财。不，范蠡作为一个不但有智慧，而且有操守，更有理想的大商人，根本不屑于欺行霸市卖假货。相反，他是第一个提出质量、流通和低价三大理论体系，并以高质量和低利润使商品在不断的流通中增值的中国商人。

范蠡做生意，常常念叨两句话。第一句就是“务完物”。“完物”就是完好无缺的物品，就是我们今天所说的高质量的物品，而“务完物”就是商人务必要让自己商品的质量完好无缺，因为这是一切买卖的前提。第二句话就是“勿息币”。“息币”就是“休息”下来的钱，也就是我们今天所说的“死钱”，而“勿息币”就是强调商人千万不能让手里的钱成为死钱，而要尽快将之变成货物让其在流通中增值。范蠡提出了自己的“薄利多销”理论，即“候时转物，逐十一之利”。也就是说，不求暴利，商机来临时，只要有十分之一的利润就可以迅速地把商品像粪土那样毫不怜惜地倾销出去。

高质量、低利润、勤流通，如此一来，范蠡家的生意岂能不如源源之水？



最后，范蠡还是中国第一位以人为本、知人善任的企业家。从今天的眼光来看，范蠡是大领导下海摸虾米，知人善任是其专长。在办企业做生意的过程中，他总能找出最适合的人才来做最适合的事儿。比如，他的长子越吉是个非常有商业头脑又爱学习生意经的人才，于是范蠡在多番考察之后就将家族的生意交给他来管理。而越国渔民出身的仆人渔十三非常精通水产养殖，于是范蠡就提拔他做家族海产业的总管。甚至连自己的司机兼保镖独山，范蠡都发现了他吃苦耐劳、胆大心细的特长，让他负责家族生意的运输与销售工作。人尽其职，范蠡家的生意岂能不蒸蒸日上？

既然做生意做到了四个第一，那范蠡家的生意究竟做得有多大呢？这么说吧，范蠡曾经在十九年中一连三次将个人资产做到了“千金”这个数目，而其子孙继承他的经验不断发展，使范家产业积累到“巨万”！在商品经济初萌的春秋时期，“千金”是个很大很大的数目，有千金之资便可富比王侯了。而所谓“巨万”便是万万，亿万也！范家在当时已经做到了亿万富翁的超级商家级别。

作为一位名动天下的大企业家，范蠡还像如今的大商人潘石屹、任志强等一样，喜欢把他的经商理念和实战经验写成商业学著作印行天下。这些著作分别是《致富奇术》《养鱼经》《陶朱公商训》，想得天机而发家致富的人不妨找来一读哦！

3

一个商人，能把自己做成亿万富翁并不难，难的是成为亿万富翁之后你该做什么？这是每一个有理想、有追求的商人都该去认真思考的事情。而范蠡先生的思考和他立即付诸的行动最终将他推上了中华商圣的宝座。



所谓圣人，就是在所有的道德范围内都做到了极端完美的那一类人。作为商圣，范蠡都做了些什么呢？

首先，范蠡是一位很善于帮扶同道的人。他从来不把自己的生意经藏着掩着，而是十分大方地拿出来与人分享。用今天的流行话语来说，范蠡是一个能够先富带后富的好人。

比如鲁国有个穷士叫猗顿，这家伙是个笨伯。在遇到范蠡之前，他从事过很多职业，但都一无所成。他务农从来种不活庄稼，所以吃不饱肚子；他种桑树搞纺织但饿死了蚕宝宝，所以穿不起衣服（耕者常饥，桑者常寒）。就这么一个倒霉蛋，还梦想着经商致富。他听说范蠡很会做生意，就厚着脸皮来讨教。按说，商场如战场，致富法宝怎么可能告诉别人呢？但范蠡很大方，也很自信，他不觉得给别人一盆水，就能倒空他的智慧之海。他不但教给猗顿畜牧养殖致富的办法，而且还赠给了他启动资金。

就是这个当年吃不饱穿不暖的猗顿，靠着范蠡的指点和启动资金，回家喂猪养羊，不到十年就比当地的公卿王侯还有钱了！

不但不吝于和别人分享他的知识产权，不但不吝于资助别人做生意，范蠡还甘于把自己的全部家产拿出来做慈善。范蠡十九年内曾“三致千金”。这是怎么回事呢？原来，每当家产达到千金这个数目时，范蠡就会把自己的钱全部分给当地的劳苦大众和小生意人，而自己则搬迁到另外一个地方去做生意，把成熟的市场让给别的商人来做。范蠡去过很多地方，每到一地，他总能带动当地商业经济的发展，提高百姓日常生活水平。

所谓商圣，并不是说你做了多少亿万生意，而是说你的生意曾经给多少人带去了幸福！正是在这个意义上，因散尽家资而两手空空的范蠡成了万世商人景仰的圣人，因为他的“富好行其德”（司马迁语）为所有的商人树立了一个完美的榜样。



范蠡被后世的浙商、鲁商、豫商奉为鼻祖。浙江的商人说：“范蠡是从我们浙江私奔的，当然算是浙商鼻祖了！”山东商人不答应，他们反驳道：“范蠡是在我们山东经商成名的啊！怎么能是你们浙商的鼻祖呢？”而河南商人呵呵一笑说：“两位莫争莫争，若非俺们河南南阳生出范蠡来，你们又能去哪里找你们的鼻祖呢！”

不但被众多后世商帮抢着奉为鼻祖，范蠡还被后世的陶业尊为祖师爷，比如以出产紫砂壶而闻名的宜兴，就供奉范蠡为祖师爷，而河南豫北农村的陶工作坊里，也供奉着范蠡塑像。每年的三月半和十月半人们都要隆重祭祀他。更神奇的是，善于致富理财的范蠡在中国民间逐渐被神化，在豫东民间传说中，范蠡死后化为一只黑蝙蝠，他飞到哪里，哪里便会富裕，老百姓因此将之视为财神。而在山东以及潮汕等地，人们也都将范蠡尊为文财神，每年在六月二十日这一天祭奠他，甚至连会计用的账本也以“陶朱录”命名。

而更多的人喜欢将这位两千五百年前的巨商奉为中华慈善鼻祖。因为在他之前，还没有任何一位商人敢一连三次把自己的全部财产捐给穷苦大众。

商圣范蠡，因而成为一个不老的传说！

【“达”得有理】

史上第一海岸农垦实业家、春秋第一富豪、中华商圣以及慈善鼻祖，哪位敢说范蠡不“达”？



