

生命文丛

生命中的轻与重

蒋子龙

学林出版社

革命文丛

蒋子龙

生命中的轻与重

学林出版社

笔会文丛

生命中的轻与重

蒋子龙

主 编 萧关鸿 曹维劲

责任编辑 朱志勇

封面设计 陶雪华

版式设计 应黎声

出 版 学林出版社

上海市钦州南路 81 号 3 楼

电话:64515005 传真:64515005

发 行 新华书店上海发行所

学林图书发行部(文庙路 120 号)

电话:63768461 传真:63768540

印 刷 上海市印刷六厂

开 本 850×1168 1/32

印 张 12.25

字 数 26 万

插 页 5

版 次 1999 年 1 月第 1 版第一次印刷

印 数 5000 册

书 号 ISBN 7-80616-622-X/I·219

定 价 20.00 元



商情、世情、人情

——序《生命中的轻与重》

蒋子龙

大约是1991年，关鸿主持《文汇报》的笔会，要我开个专栏。每周一两篇，每篇一两千字，要言之有物，触及人生百样、社会千姿，关涉生活现象、生存状态，小品、杂感、散文、随笔……什么都行。

好一个“什么都行”——什么都行也容易什么都不行！

在此之前，我是以经营小说为主业，从未在报刊上开过专栏，却满头雾水地答应试一试。因为我说不过他。

每次关鸿约稿，都有让我拒绝不了的理由，他编月刊就让我写小说，现在他编笔会，我理所当然应该写短文。但我一时无法适应“专栏”的节奏，刚交出一篇，以为可以松口气，调整心思准备回到小说中去，他又开始催下一篇稿子了……关鸿催稿的方式很特别，不写信，不打电话，下班后到邮局发一份加急电报。那时的加急电报是要连夜送的，从上海到天津需要6个小时，送到我手上的时候正好是深更半夜。我住在一个名副其实的大杂院里，有地震后的临时建筑，有平房，有二三层的楼房，邮递员的摩托车嘟嘟地直开进大院，然后扯开嗓子大叫连声：“蒋子龙电报！”全大院上了点岁数的人都被喊醒了，以为我的老家有人病重或病危。他这样治了我几次，我就再也不敢拖拉，暂时疏远小说，“专”干这个“栏”！

不久,各种报纸都纷纷开“副刊”,办“周末”,小品成大菜,作家必专栏,掀起一股“随笔热”。我不够敏捷,非有重物或尖锋击刺,不能有所感,必心有所感后,笔方能有所动,始终没有学会把身边琐事或鸡毛蒜皮升华为文。因此写得不多,有点对不起“随笔热”。

几年前,关鸿策划为我编了第一本随笔集《净火》。这本《生命中的轻和重》则是他为我编的第二本随笔集。其内容仍不外乎“什么都行”。也可以说“什么都有”——这就是杂。

人的思想情感微妙复杂,外部的社会形态复杂多变,复杂跟复杂碰在一起,其感受就不可能不杂。

杂——是这本书的底色。按分量轻重划分层次,主调应该是商情——世情——人情。

凡人都有三种属性:经济性、文化性和政治性。

古人较为坦率,明确承认利之所在,众人趋之。“天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往”。在计划经济时代,有计划地颠倒了许多事情,中国人首先成了政治人,依次才是文化人、经济人。进入市场经济以后,物质生活的方式开始制约整个社会生活、精神生活和政治生活,现代人首先是经济人,其次是文化人,最后才是政治人。

经济性的复归,对于穷惯了穷怕了的人们,类似一场精神上的解放。连最喜欢标榜清高的文化人,都一窝蜂地掀起了“下海经商热”,“留意于孔孟之间,委身于经济之道”。即便是专职的政治家,也视经济为国家之命脉,万事之根本。普通的“饮食男女”还用说吗?

人人都得在社会上扮演一个经济角色,经济条件决定和造就人生,对经济的关切成为所有美德和恶行的根源。

商情充塞天地，左右着现代人际关系。世情、人情都可以因商情而改变。

记得经典作家说过大意是这样的话：当一种经济类型向另一种经济类型过渡的时期，人们的精神会大放异彩——应该说我们已经见到过这种“异彩”了。我正是透过这种“异彩”感受世情、人情，写了一批“经济杂感”。我不是经济学家，也可以叫“经济别解”。经济学家可以写诗作文，作家为什么不能论经济？“歪批”也行。

经济已不单是经济学家所独有的话题了，它关系着大至一个国家，小至一个家庭、一个人的生活和命运。时下可以说人人都是经济学家，至少是自己的经济学家。经济人间的众生百态，丰富异常，无奇不有。

但，我一直有一种感觉，中国文学似乎在有意地躲避着经济，极少见到正面表述人类经济活动的作品，或许因为不懂，或许由于不屑。不管是因为什么，我都感谢这种躲避，使我的“经济杂感”有了足够阔大的生存空间。

关鸿要编辑这本书，瞄准的也是这一批“经济杂感”。

就此，谢谢他。

1998年9月28日

目 录

目 录

第一辑 生意无经

- 3 生意无经
- 7 遍地集团
- 10 人的赌性
- 14 “大”的诱惑
- 18 “麦当劳精神”
- 21 亏在国营
- 24 开会和睡觉
- 27 享受会议
- 30 经济的文化品位
- 35 名牌的流失
- 39 抱团儿
- 43 境由心造
- 46 一个女孩在二十天里的变化
- 50 道路和经济
- 54 雇佣自己
- 56 难讨公道
- 58 政策
- 61 绿色缺乏症

64	品牌的价值和寿命
66	心穷
71	经济畸人
75	国营情结
79	主仆之感
83	“一人一个不锈钢”
86	冠军的后背
89	看人家在大街上拣钱
94	上下之间
97	企业和娘
101	人民币的味道
103	广告对城市的塑造
106	论企业的形象
111	金不换的“换”
114	农业戏法
117	“点子”并非都等于钱
120	吃,吃,吃!
124	中国有多大
128	宋秉卿的遗产

第二辑 珍爱心灵

133	极限
135	时间
138	挡
141	再使风俗淳
144	闲的恐惧
146	生气不如攒钱

- 149 有钱的人真多
152 天津人,真眼儿
155 城市和铁
158 等待车祸
162 接触的艺术
165 拥抱的技巧
169 分寸感
171 男人们,请多珍重
174 寻找悍妇
177 爱情需要一把锁
180 生命中的软与硬
183 知青情结
186 童年的口福
189 打和被打
192 回到家真好
195 当父母有好受的时候吗
198 稳定而又散乱
201 亲爱的电话
205 情侣景观
209 花钱买个高兴
211 珍爱心灵
214 洗脑大法
217 太公遗风
220 活埋和埋活
222 狱神——皋陶
226 窥隐的诱惑
228 过年的热情

- 231 耳朵和鞋
234 车上“新人类”
238 看美国人如何胆怯
241 体育杂谈

第三辑 “天使”的性格

- 247 企业家的想象力
251 “市场”和“自由”
262 大连人的传说
266 “天使”的性格
274 心态
276 康乐城堡
287 天津“大了”
291 三鱼气象
305 疲劳
317 看佛是缘
326 半年时间能干些什么

第四辑 文化的位置

- 331 人间鲁迅
334 不看“综艺”
337 “明”与“名”
339 看歌星的握手表演
342 通俗时代
345 看的诱惑
349 文化的位置
354 书稀梦亦稀

目
录

- 357 邮情
359 精灵
362 贾岛拜诗
365 陈国凯“发烧”
372 河北的大山
377 陈祖芬的人缘和文缘

第一辑 生意无经

生意无经

这题目原是《商界》的编辑出的，很有意思——看起来简单，却不容易答得出来。即便东拉西扯勉强应付一通，其答案也会五花八门。

商品经济时代，似乎连幼儿园的孩子都知道商品交换。我们曾经有过“全民皆兵”的年代，现在差不多是“全民皆商”的时代。商品意识就是时代意识，人人都能大谈“生意经”……

于是，我请教了各种各样的商人：男商人、女商人、大商人、小商人，春风得意的，嘴顶嘴勉强能混得够吃够喝的，赔了老本悔青了肠子的……

“什么是生意经？”

“你经商有没有生意经？”

结果，没有一个人能张口就答且对答如流。经过一番考虑之后，每个人的回答也大不一样。有人说从商要以忠厚立本，只有厚道才能给人以信任感，建立起长久的买卖关系，方能赚到大钱。即所谓“君子爱财，取之有道”。那些表面上看来猴精鬼灵的人，不适合经商……有的人观点正相反：从古代传下来的“生意经”就是“无商不奸”，“十个商人九个奸，一个不奸赚不到钱”，“买的不如卖的精”。还列举了一大堆例子，比如眼下各大商场都时兴大减价，买一赠

一,你买了一件价值 2500 元的皮衣,商家再赠给你一件价值 1500 元的皮衣,看起来你是得了大便宜,其实商家进货的时候两件皮衣加起来总共才花了 800 元,卖你 2500 元,他还能赚你 1700 元。到底是哪个精?别听他把嗓子都喊哑了,什么大出血、大跳楼……真正出血的还是买主。

还有人说经商是冒险,商场如战场,商海如宦海,到了
一定境界的大商人,赚钱已经不是主要的了,刺激他的那个斗智斗勇的赚钱的过程,那也是一种艺术。商界流传着这样一个故事:一家大饭店承办了一桌价值 3 万元的酒席,酒席快接近尾声的时候,客人在一道菜里吃出一个苍蝇,服务小姐吓坏了。饭店有规定,客人吃出苍蝇全桌的饭菜白送,3 万元眼看就要打水漂了……小姐赶紧叫来了餐厅经理。经理来到客人面前,用一双干净的筷子夹起那只苍蝇放进嘴里,嚼嚼就咽下去了。而后才说:“我得扣掉厨师长的奖金,这道菜是不能把花椒带到盘子里来的。很对不起,我叫厨房再给重新炒一盘。”谁也不能再说餐厅经理吃进肚子
里的不是花椒而是苍蝇,也许那只苍蝇原本就是客人带来的,想赖掉这 3 万元。谁料经理手段更高,哪怕他回到后面去清洗肠胃呢,也值了。

更有人说经商就是撞大运。钱这个玩艺儿,之所以有人说它不是好东西,就在于你命里如果没有,累死你也发不了财。即便意外地有了点钱,你的命也承受不起,必然会招灾引祸,不是家里失窃房子着火,就是出车祸生大病,等咱把那点钱折腾光了你才会舒服。反过来说,如果你命里有财,想不要都不行,跌个跟头就能拣个万儿八千的!

各种各样的妙论还有好多,却让我生出疑问:这就是“生意经”吗?

我只好给一位在商学院当教授的朋友打电话，请他指点迷津。他先是哈哈大笑，笑我不务正业，走火入魔。继而又疑我想下海，才研究“生意经”，并警告我：凡根据所谓“生意经”下海的人，必败无疑。因为做生意不是信仰宗教，无经可依！

“生意”这个词的第一层涵义是指生机、生命力，如“生意盎然”。宇宙万物，生生死死，不消不灭，相生相克，各有各的生长规律，生长周期，生长形态，生存方式，生存条件……怎么可能用一本“经”约束得了？如果生意真的有“经”可循，那这个千姿万态、花花绿绿的世界还会有生意吗？

假如生意有“经”，也是商人们自己写的。而且每个人的“经”都绝不相同，有的好念，有的难念，有的是好经，有的是歪经。去年，美国《幸福》杂志选出的成功者中，没有一个是“按事先的逻辑一步一步地成就事业的”。西方有这样的格言：当哥伦布出海，他不知要去哪里；当他靠岸，也不知到了哪里。但他达到了目的地，而且整个旅程被载入史册，获得了政府的嘉奖。可见，成功是无章法可循的，做生意也没有“经”可依。如果世界上有一本能教人们发财的“生意经”，大家都来念这本“经”，都发了财，世界还会是现在的这个样子吗？

其实，即使是那样，也未必全世界的 50 多亿人都能成为富翁。就像世界上有《佛经》，但不是人人都信佛；有《圣经》，也不是人人都信上帝；有《古兰经》，世界并不都是伊斯兰教徒。有也是无，无未尝不是有。

总之，生意无经，却并不等于做生意可以胡来。尽管现在的生意人胡来的并不少见，靠坑蒙拐骗发财的也不是没有，更有发了昧心财被恐惧和耻辱追逐，心里不得安宁的。