

中国出了个

立摩

石湾 著

大王

立摩

八一出版社



中国出了个

立摩
大王

石湾·著

新登字（京）117号

书 名：中国出了个童话大王

著 者：石 湾

出版者：八一出版社（北京西什库茅屋胡同甲3号）
（邮政编码100034·电报挂号6550）

排印者：北京丰台区丰华印刷厂

装订者：北京密云水库装订厂

发行者：八一出版社总发行
新华书店北京发行所经销

开 本：787×1092毫米 1/32

印 张：7.875

字 数：168,000

版 次：1994年6月第1版

印 次：1994年6月北京第1次印刷

印 数：0,001—1,500

书 号：ISBN: 7-5081-0236-3/I·54

定 价：7.80元(膜)

(如有印刷、装订差错，可向本社调换)

目 录

中国出了个童话大王·····	1
童话大王的新纪元·····	15
文化新贾咏叹调·····	23
生活在平民百姓中间·····	37
“秘密武器”归国记·····	48
归来的面人刘·····	59
两把剪刀 一对爱侣·····	65
争一席之地·····	75
气候的创造·····	90
无愧于天的托马斯·····	110
永恒的财产·····	123
铁山老树·····	138
好一个“六亲不认”！·····	154
清风从这里吹过·····	160
徐璐小姐对大陆的历史性采访·····	174
金子般的爱心·····	193
时刻不忘天下忧·····	202

手术刀下的雕塑·····	207
深入虎穴的特殊将军·····	212
后记·····	247

中国出了个童话大王

1. 翻开上万张贺卡，《祝你生日快乐》持续响了几个小时，他成了中国孩子心目中的童话大王。

在中国，也许再找不出第二个童话作家，能像郑渊洁这样深受广大小读者的爱戴了。每天，都有一两千封读者来信，从四面八方向他飞来。单是1992年6月15日，即他37华诞之际，读者们给他发来的贺卡，就达上万张。那天，他的1⁰名助手聚集在他的工作室帮他启拆那堆似小山的生日贺卡。小读者们真舍得花钱，寄赠给他的贺卡大都是带音乐的。于是，奇迹出现了：10个人不间断地翻开一张张精美的贺卡，竟使《祝你生日快乐》的乐曲响成一片，持续了三四个小时！此情此景，带给郑渊洁的岂止是快慰呀！这是有生以来，他所感受到的最大的荣耀与辉煌！

在众多的贺卡中，有一张是北京外语学院三年级学生李斌寄给他的。这位武汉姑娘在贺卡上说，她的生日也是6月15日；喜爱他的童话的同学们，曾想找到他和她一起过生日，但又觉得异想天开，根本不可能。他被这张贺卡感动了。当时，已是下午6点。他当即打电话给一家花店的老板，为他准备一束鲜花，然后，由他的一位北京外语学院毕业的助手陪同，驱车直奔20公里以外的北京外语学院。当一位同学把

李斌从图书馆找出来，说“郑渊洁跟你一起过生日来了”时，她竟以为这是哄骗，对她同学说：“今天可不是愚人节，开什么玩笑！”

“真的，这就是郑渊洁。”同学向她介绍。

李斌打量着留着小平头、腆着啤酒肚的郑渊洁，说：“别逗我了，哪弄来这么一个胖子！”

这确实怪不得李斌，郑渊洁在《童话大王》上刊登的“标准像”，那是前几年他没“发福”时拍的，而且留着分头。用郑渊洁自己的话说，一万张里挑出那么一张好照片，绝对是“高于生活”。再说，李斌也没有想到，一个著名的儿童文学作家，果真会特意从几十里外赶到西郊来跟她一起过生日，当她从郑渊洁手里接过那束馥郁的鲜花，确信眼前的这位壮汉就是她所仰慕的童话大王时，热泪“唰”就下来了。

望着似乎一时间傻了的李斌，郑渊洁也不禁热泪盈眶。此刻，他觉得特别特别幸福。

在郑渊洁看来，真正的幸福，是给予别人的幸福，奉献的幸福。他给李斌的生日送去了意外的喜悦，也给自己的生日增添了难忘的情景。当晚，他请素不相识的李斌和她的同学一起到香格里拉饭店听音乐。望着摇曳的烛光，他心里默默祝愿他的每一位读者朋友，都有一个快乐的生日，开心的生日……

2. 他一开始就以经商的头脑写作童话，如今，月发行量逾一百万份的《童话大王》是他作品的“专卖店”。

从开始写童话那天起，郑渊洁所想的，就是企望自己的

作品，能给中国的孩子带去快乐，让他们活着开心。

那是1979年，他还在北京大华无线电仪器厂当工人。有一天，他去西单新华书店，碰上一个买不到儿童读物的男孩子，手里攥着几角钱，两眼泪汪汪地望着书架上那些他不需要的图书发呆。这使他想起，自己童年时代，还是有不少优秀儿童读物的，的确给他的童年带来过欢乐。而经历了一场“文化大革命”之后，图书市场上却几乎没有儿童读物了。

他敏感地察觉到，这是一个空白的领域。为填补空白而奋斗，通常会取得事半功倍的效果。于是，他就决定，尝试着去为孩子们写作。

给孩子们写什么呢？如果是一种居高临下的说教，孩子们是肯定不会喜欢的。他觉得，中国的孩子活得太累，老师布置的家庭作业把他们压得喘不过气来。而当今的父母，还要加“温”，逼着“加班加点”做作业，期望孩子考试成绩出众，攀上“宝塔之尖”。有些老师则为了评先进、争重点，不顾一切地给学生增加作业负担，并以此作为对学生的一种惩罚手段，以至发生了像湖北省某乡村小学的一位班主任强迫未完成作业的学生吃牛粪的咄咄怪事！已经当了家长的郑渊洁，对改变我国现行的教育体制和广大家长望子成龙的观念无能为力，他只想用自己创作的童话，给孩子们多增添些愉悦和轻松。

与其他儿童文学作家不同的是，他一开始就是以经商的头脑进行写作。他在谈起自己的创作道路时说：“就好比经商，如果你光研究商品，不研究市场的话，你的商品再好，也肯定没有销路。日本的汽车工业为什么能战胜美国？就是研究了世界性的石油危机，专门琢磨如何省油和降低成本，适应了消

费者的心理。而美国依然发展高档轿车，越来越豪华，市场能不缩小？因此，我写童话，不像一般作家，讲究什么流派啦，风格啦……我想的是我的读者，想他们最需要什么。中国的孩子最需要的是民主。无论在老师还是家长面前，他们是不平等的，受压抑的。我写作，就是要为他们提供一个宣泄的场所。他们作为消费者，掏钱买我的一本书，总得让他们有所得吧？至少，也得让他们读个痛快，有一种共鸣。如果我的书是那种居高临下式的说教，他们是决不会掏钱来买的。”

正因为他从一开始就以经商的头脑写作，所以，他的第一部童话作品就被老眼光的编辑判了“死刑”。

十多年前，他的第一部童话是投寄给上海少儿出版社的。编辑不只是不赏识他的这部童话，甚至于认为童话是不能像他这样写的。退稿信上开列了一串书目，告诉他，写童话应该读这些经典。唯有写成这样，才能称之为童话。

这封退稿信，无疑是说，他不是块写童话的料。郑渊洁很为此感到沮丧。如果遭此打击而不再写有自己别具一格的童话，那么，他也就不可能成为中国孩子心目中的童话大王了。

正当他为童话创作感到困惑并险些丧失去信心之时，是《山西青年》主编杨宗看了他的这部由上海少儿出版社退回的童话手稿，称赞说：“挺好”，并推荐给了曾在山西插过队的《儿童文学》编辑由岑。由岑又将这部童话稿转给了童话编辑刘庭华。刘庭华一看，也觉得这是一部不错的作品，很快就将它发表了出来。这也就是郑渊洁的成名作：《黑黑在诚实岛》。

《黑黑在诚实岛》打响之后，郑渊洁的童话便一发而不

可收了。最“火”的时候，竟有15家报刊同时发表他不同的童话连载。他发现，凡是刊用了他的童话连载的报刊，发行量就“噌噌”往上涨，这时，凭着他的经商意识，就觉得不应该把钱让十几家报刊赚了去。而应该开自己的“专卖店”了。

这家“专卖店”，就是如今发行量达100万份的《童话大王》。

《童话大王》是1985年由杨宗一手操办起来的。在此之前，郑渊洁对在中国大陆能否办成这样一个专发一个人的童话作品的刊物，心里是没有底的。这是因为，不仅在中国大陆找不到一家专发一个作家作品的文学刊物，即使在海外，也是踏破铁鞋无觅处。因此，难怪当《童话大王》创刊并逐年看好之后，连美国吉尼斯纪录大全都发来了专函，表示要将它列入世界之最了。

《童话大王》在大陆走红，很快就引起了台湾出版界同行的注意，三家出版社不约而同地来找郑渊洁，表示了合作的意向。经过双向选择，最后，郑渊洁与牛顿出版公司达成了协议。于是，1990年4月，繁体字版的《童话大王》杂志便在台北创刊了。杂志不仅在版权页上照例标明唯一撰稿人为郑渊洁，而且还在封面上赫然打出了“大陆著名儿童文学作家郑渊洁童话世界”字样。尽管牛顿版《童话大王》的月发行量只有一万份，但这在台湾，已名列同类杂志之冠了。

如今，郑渊洁的童话中的主人公皮皮鲁和鲁西西，已经成为海峡两岸的中国孩子形影不离的快乐伙伴。陕西师范大学附中初二（2）班张东同学说：“我最想干的事是将郑渊洁的所有童话都收集齐全，每天晚上读一个故事，这真是人生的一大享受。”

3. 他投资一百万元，办起了一家中外合资的少儿用品开发公司，作品主人公将作为商标打入市场。

郑渊洁的写作生涯恰好是我国恢复稿费制度之后开始的。著作权法颁布之后，《童话大王》就按与他商定的合同，以总码洋分成的方式向他支付稿酬。在《童话大王》发行月逾百万份的情况下，他的稿费收入自然就与通常称作为“爬格子”的作家有了天壤之别。单是他缴纳给国家的个人收入调节税。每年都在十万元以上。如果要在当代中国大陆作家中评首富的话，看来非他莫属。

从成为作家那天起，郑渊洁就羡慕不拿分文工资的文坛泰斗巴金。如今，尽管他仍以副编审的身份供职于北京市文联的《东方少年》杂志，但他只完成编稿任务，而将工资全都捐给了杂志社。前不久，中外合资郑渊洁少儿用品开发有限公司在京成立，郑渊洁一出手，就投资一百万元！这气派，在中国大陆作家中，恐怕是绝无仅有的。

如果说《童话大王》是他作品的“专卖店”的话，那由他出任董事长的郑渊洁少儿用品开发有限公司，就是《童话大王》一家“连锁店”。

这是大陆首例作家个人与海外合资经营的公司，合资对象是香港轩星有限公司和中国工艺品进出口总公司。其中，郑渊洁占股份的百分之五十，其余两家公司各占百分之二十五。筹办公司之时，郑渊洁坚持以自己的名字命名。主管中国工艺品进出口总公司的经贸部表示同意，而国家工商管理总局却持否定态度。确实，放眼中国大陆，在此之前，还没有一家以个人名字命名的合资企业呢！后来，据说是得到朱

镕基副总理首肯之后，他才圆了这个公司梦。

开办以作家个人名字命名的中外合资企业，尽管此事发生在邓小平同志南巡谈话发表的1992年，但在许多人听来，依然觉得意外，仿佛是个神奇莫测的童话。

在此之前，郑渊洁在他的长篇童话《舒克和贝塔历险记》里，就曾写了一集筹划公司的故事。这两只可爱的小老鼠在公司的命名问题上发生了争执。最后商定，用翻词典摁字的办法加以遴选。结果，在词典上摁住的第一个字是“郑”，第二个字是“渊”，第三个字是“洁”。这样，舒克和贝塔就欣然办起了一个“郑渊洁公司”。未曾想，众多的《童话大王》读者，不久就在中央电视台“经济半小时”节目里，看到了中外合资的郑渊洁少儿用品开发有限公司成立的喜讯。“这是真的吗？”热心的小读者们纷纷写信来问郑渊洁。他们说：“当我们从荧屏上看到这一消息时，全都愣住了。怎么这样神呢？”

童话竟能神速地变为现实，这自然会令人惊喜不已。郑渊洁说：“我早就想办少儿用品开发公司了，只是没有找到合适的时机。今年年初，我才感到时机业已成熟，可以干了。酝酿这个公司时，邓小平同志的南巡讲话尚未发表；如果放在邓小平同志南巡讲话发表之后来筹划的话，我就不与人家合资，而搞一家独资经营的公司了。”

中国童装至今没有名牌。郑渊洁雄心勃勃地表示，他的公司将推出以他童话作品主人公皮皮鲁和鲁西西为商标的男女童装。他童话作品的另两名主人公——舒克和贝塔，则将成为高档童装的品牌。《童话大王》杂志社曾在有关城市和乡镇作过调查，每一本《童话大王》平均有七个人阅读。这就

是说，郑渊洁在全国至少拥有七百万名读者。知道皮皮鲁和鲁西西这两个童话主人公的该有多少？郑渊洁觉得，以这两个人物作商标的男女童装一定可以畅销。他说：“我在开始童话创作时，就有意识地反复强化这两个人物，而没有写很多人物，其目的，就是为了有朝一日能经商作铺垫。在国外，米老鼠和唐老鸭，也是先在童话和卡通片中出现，然后作为商标，打入少儿用品市场。”

4.他公司开发的产品，全都出自他的童话，不具有娱乐功能。这是《童话大王》的一家“连锁店”。

郑渊洁说过，中国是一个最有童话色彩的国家。即使倒贴100万美元，他也不离开中国。生活在这块古老而又神奇的土地上，他有写不尽的童话。

童话来源于生活。他创办中外合资郑渊洁少儿用品开发有限公司的主要目的，是将他的童话还原成生活，即让每一个中国孩子全身上下变成小型游乐场，使他们仿佛置身于五彩斑斓的童话世界。也就是说，要使他们头上戴的帽子，脚上穿的鞋袜，身上着的衣服，以至茶具、口杯、手套、眼镜之类的日常生活用品，无不具有娱乐功能。他考虑到，当今中国少年儿童，由于经济条件的限制，谁都不可能把商店里的玩具买个够。但是，衣服、鞋子……谁都天天穿。如果能使童装、童鞋都具有娱乐功能，而在价格上又并不比一般童装、童鞋贵多少，那么，这不就可以给他们增添许多欢乐和情趣了吗？

因为涉及到专利的保密的问题，郑渊洁少儿用品开发有限公司将向社会推出哪些具有娱乐功能的产品，笔者尚不能

在此向读者诸君透露。但有一点，这是确定无疑的，那就是，凡是该公司推出的商品，事先都会在郑渊洁的童话作品中出现，使消费者真正感到，这是《童话大王》的一个“连锁店”。

这里，不妨举一个正在开发的儿童饮料的例子。

郑渊洁曾以《五个苹果折腾地球》为题，写过一篇脍炙人口的童话：一只外星的宇宙飞船，路过地球时稍事休息，落在一座苹果园里。宇航员把一盆用过的脏水泼在了一棵苹果树下。这棵苹果树在吸收了这水中的宇宙超能之后，竟一反往年结几百个苹果的常规，这年只结了五个苹果。对此，园丁并没有在意，将这五个苹果随其它树上采摘的苹果一起运销了出去。不曾想，奇迹由此而生，一个受诬陷的死刑犯，赴刑前吃了其中一个有超能的苹果，便刀枪不入，无论用何种方法，都未能将他处死；一位患了不治之症的老妇，临危时吃了第二个超能苹果，竟立刻变得青春焕发，亭亭玉立；第三个超能苹果，被一条狗吞食了，这条狗突然张口说起了人话，并在竞选中获胜，当上了市长；第四个超能苹果，被切成块，制成了罐头，凡是分吃了这个苹果罐头的人，都成了博士、专家，有了许多了不起的发明；至于第五个超能苹果，至今没有找到……

不用说，富有好奇心的小读者，都希望自己成为幸运者，能吃上这“第五个苹果”，使自己成为“超人”。

于是，郑渊洁把他公司正在开发的儿童饮料，定名为“第五个苹果”牌。他说：“当然，喝了这种营养饮料，谁也不可能成为超人。但用“第五个苹果”作商标，至少是一种吉利，让孩子们生发许多美好的联想，越喝越爱喝。”

我问郑渊洁：“你们首批开发的少儿用品什么时候上市？”

“明年‘六一’儿童节。”他回答，“到时候，就让孩子们拽着爸爸妈妈，满世界去找‘第五个苹果’吧！”

5. 他正在筹划在北京兴建一座皮皮鲁童话城， 这将成为人类文明的一个美好象征。

在丹麦首都哥本哈根的郎格宁公园，最吸引游人的去处，即不是那令人陶醉的海滨美景，也不是那些使人赞叹的奇珍异兽，而是一尊极其精美的人鱼公主铜像。看见那端坐在一块岩石上的人鱼公主，就不由得使人想起安徒生美丽的童话《海的女儿》。

这尊人鱼公主铜像，已是民族的瑰宝、国家的象征，成了丹麦人民心中永久的骄傲。那么，在最富童话色彩的中国，该有一个怎样的所在，才能比这尊人鱼公主的铜像更令人留连忘返呢？

去年9月号《童话大王》的“童言无忌”专栏，主题是：“我想干的事。”四川南充市炼油厂中学宗同学说：“我最想干的事就是在南充建一个比迪斯尼乐园还要大的‘郑渊洁童话乐园’，使皮皮鲁和鲁西西在世界上的知名度超过米老鼠和唐老鸭。”

可以说是不谋而合，郑渊洁本人正在筹划建造这样一座童话乐园。不过，地点不是选择在四川南充，而是在我们共和国的首都北京。至于名称嘛，已初定为皮皮鲁童话城。这又是《童话大王》的一个“连锁店”，郑渊洁最有代表性的童话

作品，都将在这座皮皮鲁童话城中变成少年儿童游乐设施。同时，也还要有依据其他中外著名童话故事构建的雕像或画廊，以至包括向各国少年儿童开放的夏令营营地……

建造这样一座皮皮鲁童话城，将是一个怎样宏伟艰巨的工程？在我想象中，这本身简直就是个童话。

“真的能建成吗？”我问郑渊洁。

“能”他充满自信地回答，“少儿用品开发公司能弄成，童话城也就能弄成。”

郑渊洁告诉我说，此事已有了眉目。建成这座皮皮鲁童话城，大约要耗资十亿元人民币。通县的一个农场，打算拿出七十公顷的土地作为投资。同时，已找了一位香港的大企业家，他答应先投资两三个亿。这样，第一期工程的费用开支就解决了。负责操办这项工程的是已调任中国作家协会办公厅主任的杨宗同志，他在山西太原曾负责操办过希望大厦工程，在基建工程是有经验的。将来，通县是要通地铁的，孩子们去皮皮鲁童话城游览，交通十分方便。如果下个世纪中国申办奥运会获得成功，那么，届时皮皮鲁童话城就将成为各国来宾游览的一个景点……

不用说，这个当代童话变成现实之后，皮皮鲁和鲁西西在世界上的知名度赶上米老鼠和唐老鸭，而且，一定会像丹麦郎格宁公园的那尊人鱼公主铜像一样，成为人类文明的一个美好的象征。

6. 别的作家是在“岸”上写作，而他一开始就在“海”里写作，不愧为改革开放年代的一个弄潮儿。

皮皮鲁童话城的建成，将是七八年后的事情，似乎尚未

遥远。但郑渊洁构想的另一些《童话大王》的“连锁店”，兴许不用人们期待过久，就会在北以京及上海等大都会出现。

郑渊洁最大的爱好，是喜欢开汽车。如今在京的上千名中国作家协会会员中，包括新入会的刘晓庆在内，只有三名会员有自己的小轿车。郑渊洁就是这三大富户之一。尽管他那辆玫瑰色轿车的后窗上标有“请你不要靠近我”，但当他驾车在京城大道上奔驰时，心却依然紧贴着他的小读者。他已经想了好久，要创办一个专为少年儿童服务的出租汽车公司——皮皮鲁车队。这些“的士”上标有让小读者们一看就感到亲切的皮皮鲁形象图案，车上播放配乐的童话故事，并备有各种皮皮鲁、鲁西西作商标的玩具……凡是少年儿童或大人带着孩子乘坐这种“的士”，票价一律予以优惠。可以想见，皮皮鲁车队一旦出现，肯定会受到《童话大王》读者的欢迎，不仅能使郑渊洁的童话更加深入人心，而且也还会使古都北京增添一种童话色彩，变得更加迷人。

类似皮皮鲁车队这样为少年儿童服务的项目，将不断出台。作为一个下海经商的童话大王，郑渊洁日思夜想的，不是为了如何挣大钱。即使挣了大钱，他信守的原则也是：取之于孩子，还用之于孩子。他心里装着的，永远是千百万小读者。将来，《童话大王》所有的“连锁店”，销售的产品或担负的服务项目，都得与他的童话作品密切相关，是一个系统工程。以至于他有这样一个新颖的构想：将他新创作的短篇童话印到产品的折叠式说明书上去，与产品同步销售。这印在产品说明书上的童话，写的是与产品直接关联的故事，既可独立成篇，又能形成系列，而且决不在任何报刊（包括《童话