

成功的诡道

洛湃

朱泽君

商业文化纵横

录

5
27

学出版社



商业文化纵横

商海沉浮录

华南理工大学出版社

085238

[粤]新登字12号

责任编辑：叶 胜、林炳清

封面设计：洛 湃

商业文化纵横

——商海浮沉录

洛 湃 朱泽君著

华南理工大学出版社出版发行

广州·五山·邮码 510641

新华书店经销

广州市红旗印刷厂印刷

787×1092毫米 32开5印张80千字

1992年8月第一版 1992年8月第一次印刷

书号 ISBN 7—5623—0390—8/G·58

定价：3.30元

目 录

专访洛湃..... (1)

高手奇招

请“老外”看门..... (27)

基围虾大降价..... (30)

公关小姐..... (33)

商贸领先 百业皆兴..... (36)

《流氓豪客》引出的话题..... (38)

乌鸦本来就是白的..... (42)

决不出卖自己..... (45)

巧“送”豪夺..... (48)

建大教堂..... (51)

被《女强人》改变的画家..... (54)

大师一语 价值千金..... (57)

二万元的一根针..... (60)

第三者光明正大..... (63)

我买你的服务	(66)
有所不赚 有所必赚	(69)
天灾与添财	(73)
第一时间约会	(76)
三百九十九元	(79)
你付款了没有	(81)
名正言顺的反骨仔	(84)
成功意味着更大成功	(87)
奇货可居 孤注一掷	(90)
巧妙设计 死房活用	(92)
“冷空气”南下	(95)
机会就象足球	(97)
利用专家的推销术	(100)
黄金有价 珠宝无价	(102)

成功的诡道

成功的基本要点	(106)
百战百胜的一招	(118)
知识并不等于力量	(123)
发挥缺点	(130)
储蓄是成功的基础	(136)
只要有创意，没有卖不出的东西	(140)

胡平谈商业文化 (144)

与于光远谈商业文化 (150)

专 访 洛 湃

别嘲笑商人浅薄呵，还有什么
比金钱更深刻的么？

——洛 湃

专访洛湃

一、青春偶像

“他那千面人的性格实在无法捉摸。我想即使是那些曾经与他在一起的人，也很难认识真正的他。有人说他是浪子，有人说他是医生，有人说他是诗人，有人说他是商人。多种矛盾的个性混合于一身，注定他要过一种多姿多采的传奇生活。”

以上是《一个传奇的浪子诗人》中关于洛湃的描写。本来，一个商人经商之余偶尔写几句诗是很平常的。但这位名不经传的商人竟一夜之间成为中国诗坛的骄子。用《书刊导报》的原话：“第三次诗浪潮在南方悄然蔓延。一个陌生的名字突然出现在诗坛上。”而《广州日报》上的评论：“1991年的诗坛，也许最令人注目的是洛湃的诗结集出版与畅销。流行诗作为一种社会现象，显然是日益见涨的商品经济大潮的冲击所致。目前，流行诗现象不仅

引起了诗评界人士的关注，也引起了一些经济学家的关注，其所谓‘文学与经济联姻’在这里获得了最大的有机性。”

洛湃的诗，并不是靠评论界的吹捧，而是靠惊人的发行量冲击着国内诗坛。著名诗评家杨光治将这一新的诗现象称为“洛湃热”并第一次引出了“热潮诗”的概念。

诗集出版不到半年，洛湃已收到超过10000封来自全国各地的读者来信。《羊城晚报》、《广州日报》、《广州青年报》、《信息时报》、《文化广场》、《文学报》、《中国商报》、《风流一代》、《武汉晚报》、《书刊导报》、《重庆晚报》、《诗刊》、台湾《新世界论坛报》等等报刊杂志都对洛湃及热潮诗作了大篇幅版面的隆重介绍。

在议论“洛湃为何能成为当代青春偶像？”时，《书刊导报》这样阐释：“10000多封读者来信将洛湃埋没，又将他升起为当代青春偶像。”“弄潮于商品经济大潮里的洛湃正好契合了当代青少年的理想和憧憬，他们看到了一个可摸可触可学可仿的新人形象，而这一带有激情浪漫的进取性诗人又是那样富有个

性色彩和时代精神，自然而然地，洛湃被少男少女们奉为偶像，他们带着内心的渴求把他当作一种生活观念而欣悦地接受了他。”

“如同美国开发西部时期出现‘西部牛仔’、反战时期出现‘嘻皮士’、商战时期出现‘雅皮士’，高速发展的现代社会中每一个时期需要一个时期的形象，体现一个时期的青年精神。当代中国青年在改革开放的时代浪潮中，也希望有一种开拓进取、富有鲜明时代特征和个性色彩的形象成为他们的偶像。”

“于是‘浪漫、进取、不羁、孤傲、倔强、然后洒脱’的洛湃应运而生。”以一个崭新的商业文化人的形象一举成为当代的青春偶像。

邪派高手

由于洛湃不是很愿意见记者，所以关于他的传说也特别多，不少人甚至肯定《浪子情怀》中的诗至少出自两个人的手笔，也有人说洛湃其貌不扬。因为怕破坏偶像的形象而藏了起来。

他身材不高，可能不到一米七，但相貌英

俊，雅儒俊逸。穿着笔挺的西装。皮鞋擦得发亮，我注意到他的衬衣的商标是皮尔·卡丹的。他没有传说中的长发，根本不像浪子，反倒是一个地道的南方都市青年，一个中国“雅皮士”形象，用《文化广场》记者的原话：

这是一个第一眼就让人感到充满了活力的形象。

我问他：“你为什么不把自己的照片登在诗集里呢？你的真实形象比书里描写的还要吸引人。”

他说：“我又不是演员。再说，让千千万万人认识我，我岂不是很不方便。”

我问：“听说你几个月内就收到过万封读者来信，你怎么处理呢？”

他说：“我很忙，只能慢慢读，慢慢地回信。对我来说，这是债务，我欠着读者很多的情。希望他们能谅解我。”

我问：“你不是说要出一本书答读者吗？”

他说：“是二本，在书里，我除了回答读者的问题，主要向他们介绍了我读书写作的一些心得。我高考语文不合格，我是用自己的方

法练习写作的，有人称我是‘邪派高手’，因为我走的是捷径，而不是传统的路。”

接着他说了一种近乎“邪派”的理论：一个人要读英文书，并不一定要懂英文，一个人要建房子，并不一定要懂建筑。只要能使别人的知识为你所用，你一定想成功就成功。

我问他的诗集是不是真的出自两个或三个人的手笔，因为里面的诗的风格差别太大了。

他说他写诗分三个时期。1984年前为第一个时期，命名为《真的情》，主要是情诗。第二阶段是1986年前后，那时他正在医院当医生，发现自己是“永远出不了院的病人”，于是苦闷，心灵挣扎。所以，他将那期间的诗命名为《黑蝙蝠》。在《黑蝙蝠》这首诗里，我们看到他已经塑造了一个反传统的叛逆形象，这时期的诗与《真的情》时期的诗截然不同风格。前者清纯流畅，后者奇诡怪异，第三个时期是1990年几个月中写下的18首叫《浪子情怀》的诗，从诗的内容里能看出，是写给几个萍水相逢的女子的。有人评价这辑诗说：“洛湃特色的好句子主要出现在这个时期，这里他消除了摹仿和雕琢，那些看似漫不经心写

下的句子，实际上抵达了较为纯粹的境界。这样，那种在灯红酒绿的背景中，背靠灯柱，不在乎地吸烟，吸引了一个又一个的女人，然后将烟蒂随手跌落又用脚尖碾灭，最后一个唿哨离去，勇猛投身你死我活商海的都市牛仔的形象营告完成了。”这个时期的诗句十分潇洒，比《真的情》、比《黑蝙蝠》都更有特色。洛湃能在一夜之间走红诗坛，并不是没有实力的。他的诗句，也许没有很多诗人那样深刻、流畅、美丽。但却十分奇特。曾经有人论及洛湃及其诗时说：他就凭着一个“奇”字，想畅销便畅销了，也许猎奇正是人的本性。

洛湃还说不再写诗了，“有那么多读者写诗比我好，我为什么还写呢？”他说他无论小说、散文都比诗写得棒。但他还是想为读者写些有价值的实用性的书，如这本《商业文化纵横》。有时他会填些歌词。反正，他是一个随心所欲的人，想干什么就干什么。洛湃说他有一次见到广东一位很著名的小提琴家和作曲家。洛湃问他：“我想学一些音乐，你看有什么办法吗？”不料那音乐家毫不客气地说：“你是不可教的，既没有音准的概念也没有节

奏概念。在音乐方面，你等于先天白痴。”洛湃当然有些生气。确实，他真的连一首歌也唱不好。但却忽发奇想：他对那音乐家说：

“如果我也搞音乐，说不定比你更出名。”音乐家当然感到好笑。但洛湃真的学起音乐来了。他花了二个月时间学视谱，然后学填词。一首《卞宁苏拉》在电视台播出后居然反映很不错。但洛湃说：“你们还没听过我作的曲呢，保证一鸣惊人。”据说某位国家一级作曲家看过洛湃作的曲，还以为是世界名曲。不管怎样，那位作曲家肯定这些曲子不是中国的。但却作梦也不会想到这些曲子是一个对音乐一窍不通的人作的。要是洛湃的歌真流行起来，才叫滑稽呢？洛湃说：“我准备够十二首歌，就出一盒磁带。我只想证明，一个人只要真要干一件事，没有干不成的。”

谈到“想成功就成功”这句话。洛湃有他自己独特的见解，他认为各项各业发展到顶峰都是艺术，而艺术是共通的。他接触过不少各行各业的大师。别人都认为他悟性极高，往往在一席话间他就能学到很多人也许一辈子学不到的东西。所以，虽然他的各种基础都很差。

但他完全可以利用别人的知识等等来达到自己的目的。他说在他的朋友中有各种各样的天才，这些人就是他想成功就成功的基础。他认为自己是一个极普通的人。由于小时候智力发育过早，（他一岁会认所有象棋子，三岁学会下棋，七岁已达成人水平，以后不再有进展。）养成了孤独的性格，使他很难与人合作。因为欣赏孤独，也因为害怕孤独，使他变成了一个很矛盾的人。有人说他的性格“柔弱而坚强，随和而自尊”，我认为这几个词用得相当好。

曾经有位论者读了《浪子情怀》后，用大篇幅的文章对他进行剖析，将他称为“都市牛仔”。洛湃看后拍案叫绝。一方面，他认为“都市牛仔”的确是一个绝妙的商业形象，甚至开玩笑道：“以后我要是卖牛仔裤不愁没销路了。”另一方面，他很欣赏那位论者对他剖析，那位论者与他素不相识，却比很多与他很熟的朋友还了解他。洛湃甚至叹道：“所谓知音，其实不一定是认识的。”他相信缘分也相信萍水相逢的爱情。但遗憾的是，他不愿谈论女人，用他的话来说：“女人不能得罪。”

三、都市牛仔

不再是西部片中的主角，而是在现实生活中的崛起的新的一群。这群人的生活，洛湃自己在《流氓豪客》中有所描述。赚钱，然后饮酒、赌博、追女人。他们身穿名牌衣衫，藏身于灯红酒绿间，一边玩乐一边找机会做生意，在洛湃的诗行里，也有这种形象：我不是大厦／也没有身影／在女人与女人之间／我靠在灯柱旁／以一支孤独的万宝路／点燃男性的欲望／或许我会对你微笑／吐出一串串烟圈／然后不辞而别。由于经济浪潮的冲击，涌出一群弄潮儿。在这些人中，可谓鱼龙混杂。可以说，在冲锋陷阵的人里，文化人还是不多的。他们靠自己的勇气和运气闯出了自己的路，有了一定的经济实力后，也开始追求属于自己的文化生活。这种生活方式我们在西方电影里已屡见不鲜。但这些人的生活却是中国化的。对于这样一群人，社会各界都用不同的目光从不同的角度看他们：或欣赏，或批评，或思考，或持保留态度。但不管怎么样，这些人和他们的生活

内容已经构成了一种文化。他们有存在的理由，我们能够做的是，引导他们向有益的方向发展。

作为一个商人，但同时也作为一个诗人的洛湃，更加复杂了。他既有老谋深算狡诈的一面，亦有天真烂漫的一面。在近乎放荡的生活中却又有哲人的思考。老实说，谁也不知道他的真面目了。我采访他的时候的确是在灯红酒绿间的，但他确乎已经习惯了无论是靡靡之音或劲歌或草裙舞什么的。甚至对那些我感到新鲜激刺的艳舞也不屑一顾。这使我想起莱蒙托夫《当代英雄》的主角。但是，最明显的区别是，被称为“都市牛仔”的洛湃是进取的。他说：“现在，我们享受的一切，烟、酒、衣服甚至皮鞋领带，更不用说家电或什么设备了，都几乎是进口的，也就是说，是外国人的。我是一个民族感很强的人，在商店里看到外国商品的感觉跟看到外国宪兵没有多大区别。如果我们中国人制作不出这些东西，我们有什么权利享受呢？”他要尽自己的努力为国家贡献他的一点智慧。他希望有朝一日，中国的商品也象日本的商品那样，“侵略”全世界，这应