

一本开启智慧的文化宝典 | 一本极具趣味性的文化读物 | 揭开收藏骗局的神秘档案

收藏 囫途

——于鸿雁讲收藏故事

◎ 于鸿雁 著

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



收藏囧途——于鸿雁讲收藏故事

于鸿雁 著

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

收藏者是快乐的,但很多人也会饱受收藏的伤害,痛苦不堪,这就是收藏界里经常说的捡漏和打眼。收藏界很混乱,常是“十年不开张,开张养十年”,蜂麻燕雀之事层出不穷,收藏如战场,是一场商人和收藏者之间的博弈。

本书分为四部分。第一篇是尔虞我诈把财求,揭露设局行骗的黑幕,讲述黑心古玩商的做局手法,提醒读者收藏有风险。第二篇是雾里看花瓣根由,讲述收藏者打眼的故事,分析出打眼的本质是心灵的迷失,偏离了收藏的本质。第三篇是人生百态困途走,讲述收藏者“痛并快乐着”的真实故事。第四篇是尘埃落定快乐留,揭示收藏的最终目的是寻找乐趣,带领收藏者前行的是对藏品本身的喜爱。

本书汇集作者二十多年的亲身经历和身边的真实故事,读者通过阅读这些故事,起到借鉴历史的经验观察当今事物的作用。

图书在版编目(CIP)数据

收藏困途/于鸿雁著. —北京:机械工业出版社, 2014.10
ISBN 978-7-111-47909-3

I. ①收… II. ①于… III. ①收藏—通俗读物 IV. ①G894-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第207017号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:周萌 责任编辑:周萌 丁诚

版式设计:道乐文化 责任校对:周萌

封面设计:道乐文化 责任印制:乔宇

北京汇林印务有限公司印刷

2014年9月第1版第1次印刷

169mm×239mm·13印张·1插页·198千字

标准书号:ISBN 978-7-111-47909-3

定价:80.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066 教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010) 68326294 机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010) 88379649 机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010) 88379203 封面无防伪标均为盗版

序

历史上收藏了些什么？

历史上有五次收藏热潮：

第一次在宋朝末年，收藏者是以宋徽宗为代表的皇亲国戚、宫廷士大夫，主要的藏品以瓷器、金银器为主。这个时期是人类与自然相抗衡的阶段，人类还处于弱势地位，能工巧匠们所能制造的这些器物是主要藏品。

第二次在明朝末年，收藏者是文人雅士，主要的藏品是文玩清供、笔墨字画。由于党同伐异，文人游离于朝廷之外，政治上的不得意，使他们移情于文化艺术。

第三次在康乾盛世时期，收藏者是达官贵人，主要的藏品是财富。这个时期经济富足，人们对于财富的认知已经非常显著，并开始单个物体或整个群体上攀比、炫耀财富。

第四次在民国时期，收藏者是仁人志士，藏品主要以中华文化之瑰宝为主。首先，他们出于对晚清政府腐朽统治的反感，积极响应“驱除鞑虏，恢复中华”的号召；再者，鸦片战争以后，西洋文化的冲击又打破了中国文化的传承，仁人志士们开始反思中国文化，翻回头来收藏中华民族的东西。

第五次是现代，收藏者是百姓，主要的藏品是生活用品以外的所有杂品。近代以来百姓长期生活在温饱线上，而如今生活条件好了，他们中的一些人也搞起了收藏，只是藏品五花八门，不知道该收藏什么了。现在的收藏没有明确目标，到底收藏了什么？一切要等到尘埃落定才能看清。

“收藏”到底是什么？

仁人志士认为：藏品是中国几千年文化的精华，是记录民族历史的佐证。

百姓认为：收藏是投资，藏品能升值、保值。

我认为这两者都对，同时，收藏的过程也给人带来了快乐，“玩”收藏的意义便体现于此。我们将闲情逸致消耗在“玩”收藏上，不妄想和大收藏家媲美藏品，只是想通过“玩”收藏，达到自得其乐的目的，这就是“玩”收藏的最高境界。

致读者

平时老做电视节目，自以为语言表达能力没有问题，可是当我想将语言落实成文字的时候才发现，我写的文字没有我说的语言动听。过去描述会说话都是用“说的比唱的还好看”来形容，现在才知道要想写的比说的好听其实更难。

这本书里的每一个故事都是我的亲身经历，每个听完我讲故事的朋友都会对我说：“老于，再给我们讲个故事吧！”。我能绘声绘色地讲给他们听，不需要丝毫犹豫，我希望把自己津津乐道的故事写出来和大家分享快乐。

由此我感谢两位朋友为我整理文字和梳理文章，他们分别是王丹、李嘉冉。二位朋友为我的故事进行了整理和修饰，使得我自己觉得口若悬河能讲出来的故事也能在文字上表述得引人入胜。

通过《收藏困途——于鸿雁讲收藏故事》里的故事使我更加重视对生活阅历的总结和对平日细致的观察，我希望读到这本书的朋友能够比别人的观察细一倍，你就相当于多活了一倍的生命。细致观察生活，仔细研究文玩，你的生命就会寿比南山。

于鸿雁

2014.7.30



Directory

目录



序

致读者

第一篇 尔虞我诈把财求

人为财死，鸟为食亡。藏品一旦只等同于钱了，就会陷入没完没了的险恶江湖。

1. 局中局 / 2
2. 巧舌如簧 / 8
3. 当当不重样 / 14
4. 展会上的陷阱 / 20
5. 传雷手 / 25
6. 拍砖 / 31

第二篇 雾里看花辨根由

雾里看花，娇艳无比，但雾中摘花如同水中捞月，虚多实少，打眼多于捡漏。

7. “打眼”是心瞎 / 40
8. 鉴定历险 / 44
9. 借力打力 / 52
10. 贪心 / 59
11. 钻空子 / 63
12. 借风行雨 / 69
13. 走眼 / 77
14. 献宝 / 81



15. 买卖不成仁义在 / 87

第三篇 人生百态困途走

人在生活中受各种思想的禁锢,如关在笼子里的狼,走上收藏之路如同被放归自然,你要去觅食,你也可能成为别人的食。

16. 胖哥 / 94

17. 油半瓶 / 103

18. 拜师 / 110

19. 朋友是最大的财富 / 119

20. 和田玉 / 129

21. 李居士 / 137

第四篇 尘埃落定快乐留

主人把香肠绑在小狗的尾巴上,小狗兴高采烈地追着自己的尾巴咬,最后主人肯定会把香肠给小狗。

狐狸眼巴巴地看着头顶上一串串晶莹的葡萄,上蹿下跳就是够不到,安慰自己葡萄是酸的,然后自己伤心地离开了。

收藏者应该像小狗一样去快乐地追求,而不应该像狐狸一样悲哀地离去,上天会决定什么是你的。

22. 唐伯虎的画 / 144

23. 收藏快乐 / 153

24. 快乐自己找 / 159

25. 分享快乐 / 164

26. 美女与达摩 / 170

27. 朋友的朋友的朋友 / 175

28. 外号 / 179

29. 古琴大师 / 185

30. 手串树 / 192



ONE

第一篇

尔虞我诈把财求



人为财死，鸟为食亡。藏品一旦只等同于钱了，就会陷入没完没了的险恶江湖。



收藏本应抱着阳光的心态，您的每一件藏品都会是一个快乐的记忆，如果心歪了，那结果必定会出人意料，这样的藏品就是一个“雷”。

有个很有钱的老板，刚在北京做成一笔大生意，他想给甲方送份大礼，可又不知道对方喜欢什么？于是他就请北京的朋友帮忙出主意，朋友告诉他现在最时兴的大礼就是送古玩。

老板茫然地说：“可是我不懂古玩啊！都不知道去哪买？也不知道买什么？”

朋友告诉他：“咱们可以找个行家帮着参谋。”

老板觉得办法可行，于是就通过朋友在圈里打听到了一位行家。行家向老板推荐：“您可以去拍卖会上买古玩，因为拍卖会的拍品保真、可靠，还提供证书和发票，最重要的是拍品还有很大的升值空间。古玩是现在最时髦的送礼方式，而且当您把古玩送给客户时，既能体现当下的价值，又能随着古玩的涨价，使对方永远记着您的好。”

老板听完欣喜若狂，马上就让行家带他去拍卖会，行家说：“您别忙，您先告诉我您打算出多少钱送礼，我再帮您看看最近北京哪个拍卖会有合适您的东西。”

老板给行家报了一个100万的预算，然后就回家等着去了。

过了二十多天，心急的老板终于等来了行家的电话，他说：“过两天有个拍卖会的东西不错，您可以来看看预展。”老板挂断电话就急忙赶到北京。

拍卖会开始前，行家拉着老板来到预展区，指着其中一件

家具说：“您看这件紫檀半桌怎么样？明代家具，料也好，做工也不错，现在市面上卖一百多万，这里的起拍价才50万，估计咱们90多万就能拍下。”

老板说：“嗯，看着不错，不过我不懂，能肯定是真的吗？”

“我帮您找位专家一看，就知道是真是假了。”

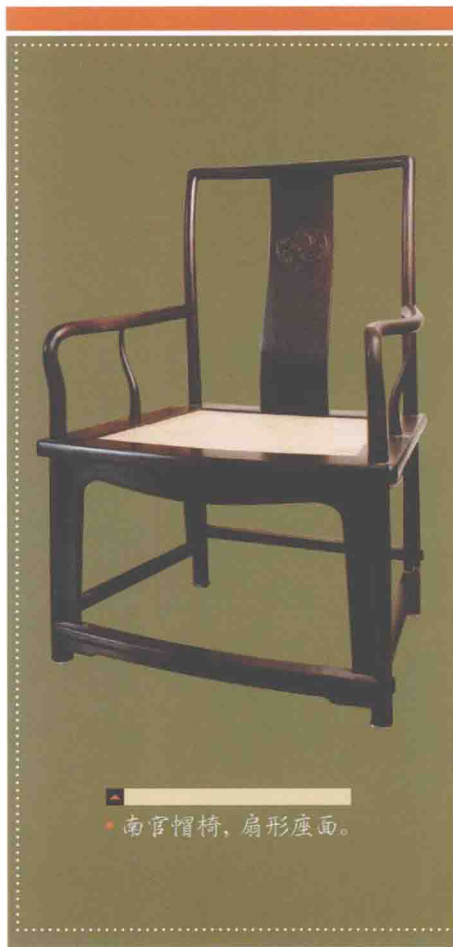
第二天上午行家就带来了一位知名专家，这是一位在电视上露面的专家，很多电视栏目上都有他讲课的身影，知名度很高，深受观众信赖。经过专家反复验看，给出了鉴定结果：“这张半桌确实是紫檀材质，典型的明式家具，样式古朴，线条流畅，路份很高，不是普通人家所用的家具，绝对值这个价钱。”老板对这位知名专家的话深信不疑。

行家把专家送出门外，递给专家一个信封（这是行规），专家拿着他的鉴定费走了。可是他万万没想到自己此时成了别人局里的一颗棋子，而他将会为这笔鉴定费付出惨痛的代价。

镜头转到拍卖会。老板信心十足，奇怪的是轮到这件拍品的时候，好像有很多人都对这件家具感兴趣，举牌竞价的人很多，您一定猜到了，其实这些人都是行家请来的托儿。

当这位老板叫到98万元的时候，没人再和他争了，老板非常高兴，以为自己捡到漏了。

老板兴高采烈地把这件紫檀半桌送给对方，结果没过多久就被退了回来。老板不解，找人打听才清楚，原来对方找人鉴定过他送去的紫檀半桌是新活，并非古董，对方很生气，认为老板没诚意。



• 南官帽椅，扇形座面。

现在当务之急就是找拍卖公司退货，可是拍卖公司给的回复是：这件拍品当时在拍卖会上的标签注明是明式家具，而不是明代家具，没有任何违规行为，拍卖公司不承担任何责任，所以不能退货。

拍卖公司不给退货，老板又想起找那位行家。可行家留给老板名片上的电话打不通，再通过上次帮忙找行家的朋友找，结果也没找到，好像人间蒸发一般，什么办法都用尽了，可就是找不到。

老板这才意识到自己上当受骗了，气得暴跳如雷，怎么都咽不下这口气，于是找人给他出主意，有人说：“现在拍卖公司有正当理由不给您退货，行家突然间消失了，我觉得就是他给您设的套，诱您上当。还有那个专家八成也参与了这个骗局，咱不是找不着那个行家吗，那咱们就找专家出出气，那位专家不是很有名气，老在电视上露面吗？所以他跑得了和尚，也跑不了庙。”

“你有什么好主意？”老板急切地问。

“我有个主意，您听听……”

没过多久，就有人找上了专家，自称是老板的秘书：“您上次给我们老板看的条案，老板很满意，礼送了，事也办了。现在我们老板又接了一个大工程，想再买一个，还有没有呀？”

专家说：“我只是帮人鉴定东西好坏，你要是想买家具，我建议你去拍卖会买。”

“嗯，我懂你们这行。其实上次您给我们老板鉴定的那张紫檀半桌是个假货，根本就不是明代的，我一眼就看出来是个做旧的半桌。可他就是一个棒槌，什么都不懂。这次您帮着我再找一个跟上次一模一样的紫檀半桌，卖他一百万，您再出面给做个鉴定，事成之后咱俩五五分钱，您觉得怎么样？”

“我当时鉴定只说了木头是紫檀的，样式是明代的，可从来没说过年代。之前那个人找我来鉴定也只说让我帮着给看看木头和样式对不对，没说让我给家具断代，他说他自己和你们老板说。最后你们老板花多少钱买，那是你们老板的事情，跟我没关系，我只拿了鉴定木头和样式的钱，我哪知道里面还有别的意思呀！”

“不管怎么说您也脱不了关系。反正我们老板也没发现，现在他刚好又要买一张，那您就帮忙找一张，一百万卖给他。咱们除去家具成本二十万，还剩八十万呢，您要是觉得您拿四十万少，就给您加到五十万，我拿三十万，您看怎么样？”

专家听了不为所动：“我看您找错人了，我收鉴定费，收得心安理得，这种骗人的事我不会干，也干不了，您还是另请高明吧。”

秘书一撇嘴：“您就不怕我把上次您给老板鉴定的结果，添油加醋地告诉老板，顺便再向媒体卖个消息，说某某知名专家收受贿赂虚假鉴定，我想记者一定会很喜欢这条新闻。”

“你！你……”专家又急又气，憋了半天也没说出个所以然来。

秘书又说：“您别生气！我在老板身边这么多年了，非常了解他，我知道这种送礼的事，他尝到一回甜头以后这样的机会少不了。为了咱们以后能长久地合作，这次我只拿二十万，剩下六十万全归您。您要实在不愿意做呢，我也不为难您，我再找别人，不过……”

专家一听就明白秘书想说什么，自己的小辫子攥在人家手里，不合作的话，名声就被他搞臭了，以后别想在这行里混饭吃了。要是跟他合作，不但能继续



这种座椅展现出了极其漂亮的工艺价值。

做专家，还能得到一大笔钱，诱惑太大了，怎么办？思来想去最后还是决定赌一把。

秘书见他答应了，马上又提出了要求：“你要带我去看看这东西在哪、怎么做的、做得好不好呀。起码不能比上一个次，老板才会要。”

专家大包大揽地说：“你放心，包在我身上，保证比上一个强。上一个不是我经手做的，这回我帮你把关做一个比上一个更棒的半桌。”

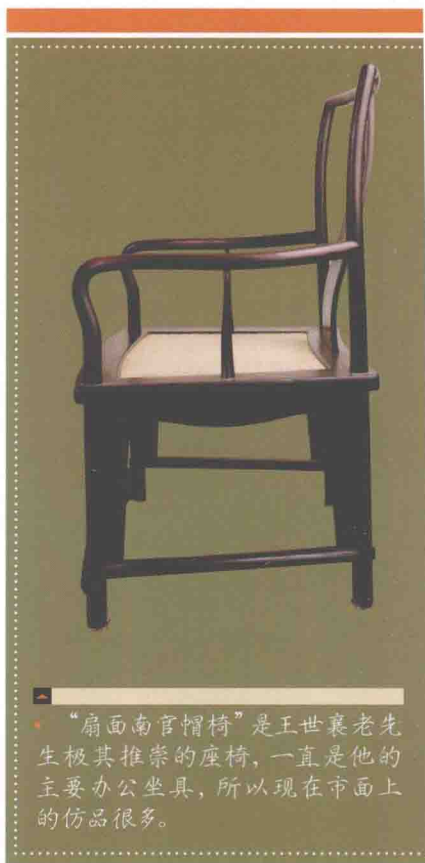
于是专家带这位秘书到厂家看了制作半桌的全过程。没出半个月，一张古朴的紫檀半桌就做好了，看上去确实和老的一样，甚至比上次买走的还要好。

专家第二次见了老板，又是一番夸耀：“典型的明式家具，路份高，应该是出自官宦人家。用料上乘、名贵，做工也很考究。看得出来这一张半桌比之前拍卖会的那张半桌更值得收藏。”老板听了专家这番夸赞，当即就掏钱买下了。

过了没多久，这位专家就收到了法院的传票，专家因涉嫌诈骗罪被检察院立案调查。

紫檀半桌从生产制作到销售给老板的全过程都被人用摄像机偷偷拍了下来，作为专家造假、作伪、欺诈的证据摆在了公堂上，无从抵赖，专家只好伏法。

人心不足蛇吞象，贪心真的是害人又害己。



“扇面南官帽椅”是王世襄老先生极其推崇的座椅，一直是他的主要办公坐具，所以现在市面上的仿品很多。

知识点

紫檀

紫檀是木中之王，是极为名贵的木材。紫檀生长缓慢，非数百年不能成材，大料更是难求，其木质坚硬、致密，适于雕刻各种精美花纹。色调深沉，显得稳重大方。

紫檀位份尊贵，明、清两代只有皇帝才能使用。后来王公贵族开始逐渐使用。到了现代社会，紫檀家具终于开始飞入平常百姓家。

辨别方法：

品种	鬃眼	花	气味	色彩
小叶紫檀	小 牛毛状	有黑筋 花朵	檀香	暗红
大叶紫檀	小 直线状	有黑筋	无	紫红
紫光檀(乌木)	几乎无 直线	有黑筋	无	纯黑
其他紫檀	大 牛毛状	无黑筋	无	紫黑
红酸枝	大 直线	有黑筋	酸	黑红

2

巧舌如簧

在解放前，收古玩的人又叫“打小鼓的”。与大街小巷上收破烂的不同，这些打小鼓的人往往手里拎着小鼓，专门到大户人家的门前击打小鼓，这小鼓声就是为了让人家明白自己是收旧货的。当时由于破落的大户人家比较多，这些人家经常要靠变卖自己的家当维系生活。因此听到这打小鼓的人来了，但凡手头紧的人家，就会开门把他们迎进去。

在古玩行里边，有一位叫做“祥子”的老前辈。20世纪80年代的时候，他白天正常上班，等晚上下了班就会蹬上一辆旧三轮车满街转悠。祥子这名儿也是由此而来。虽然他干的是打小鼓的行当，但是他只收硬木家具。

不过您别看祥子收了这么多年的家具，但那时候他对木料却几乎可以说是一窍不通。您得问了，那他是靠什么收的呢？其实啊，全凭他那精明的脑瓜子和一张巧嘴。祥子收家具往往都会察言观色，从卖家自己的嘴里掂量这东西值不值钱。

有一回祥子走到一个胡同口的时候，一个年轻人就给他叫住了，对他说家里有一个立柜要卖。

小伙子把祥子领到了一个大宅子，祥子跟着年轻人走到了宅子最里头的一个黑屋子里，只见屋子里边立着一个柜子，这个柜子由于放得久了，也看不出具体是什么年代的柜子。

祥子试探地问小伙子：“这是什么年代的东西？”

小伙子说：“不知道，这是我爷爷留下来的。”

祥子经过一番详细地打听才知道，这柜子是小伙子祖爷爷就留下来的家产，但是他们家到了他爷爷这辈儿就落魄了，这个四合院也变成了一个大杂院，还有别的人家在这里住，地方也就拮据了，这柜子放在院里实在占地方。

祥子一听，脑子就飞快地转起来了。他想，这小伙子的言下之意就是自己的祖辈一定是个大户，虽然这柜子也看不出是什么材质的，但是肯定是件好东西。

当时祥子收这柜子的时候还是20世纪80年代，不像现如今很多木材的价格都已水涨船高，那时候甭管是什么材质的家具，价格再高，也高不到哪去。

祥子打量了一下立柜，拍了拍小伙子的肩膀说：“你看，这过去的老物件做得傻大笨粗的，搁屋里确实占地。而且这用旧的东西还容易招虫子，真不如把它卖了，换一个三开门的大立柜，多时髦啊。再说看你这也到结婚的年纪了，置办点新家具，媳妇都好娶。”

小伙子一听挺高兴，开了30块钱的价格就让祥子把立柜顺顺当当地买走了。

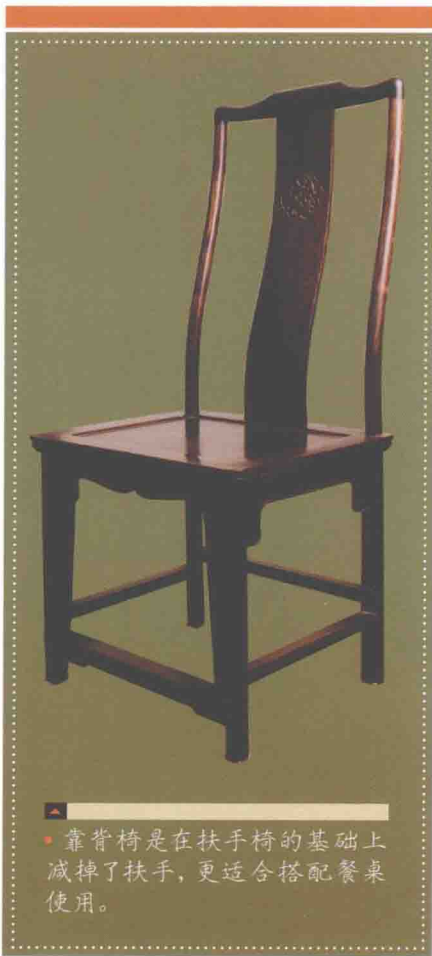
费了好大力气把柜子拉回了家，祥子就认定自己淘到了一件宝贝，但是自己又不认识这木头，只能找“委托商行”里的鉴定师傅帮忙了，于是他就直接蹬着他的三轮车，把这柜子拉到了过去北京的“委托商行”去了。祥子让师傅给看了看，店里的师傅说：“你这东西是黄花梨的，你要是想把它卖出去呢，那你也不用上别的地儿跑了，我们这正好收这个，准保给你开个好价钱。”

祥子一听，兴奋极了，经过一阵讨价还价，最终祥子以300块钱的价格，把这柜子给卖出去了。这300块钱放在80年代，也相当于祥子半年多的工资了。

在祥子收家具的时候，经常能捡到这样的漏。但是有时候也会把红木当成黄花梨收来，但是当时红木和黄花梨的价格差不了多少，因此即使收错了，也吃不了什么亏。



• 南官帽扶手椅，便于在屋内经常挪动，所以常和餐桌配套。



● 靠背椅是在扶手椅的基础上减掉了扶手，更适合搭配餐桌使用。

后来祥子把市面上最常见的几种木头都见全了，慢慢地就总结出了一个窍门。上帝虽然给祥子关上了一扇门，但同时也给他打开了一扇窗。虽然祥子看东西的眼神不好，但是他鼻子好。那时候祥子随身带的一个小电钻，成了他的宝贝。每每收到一个家具，他就会在家具腿上边钻个小眼儿，电钻一打，木头就散发出它原有的味道了。倘若是酸的，那肯定是红木的；如果是香的，那一定是黄花梨的。那一阵凭借着他这比狗还灵的鼻子，他还能闻出草花梨、紫檀等很多木材的味道。

如今的祥子已经60多岁，鼻子也不怎么灵了，让他再去闻个什么家具，他也拿不定主意了。但是您别忘了祥子还有个本领，那就是能说会道。凭着自己的一张嘴，祥子在近几年收藏大潮来临的时候，已经转行自己开了店。

古玩行本来就讲究能说，谁要是能把故事编圆了，谁的东西就卖得好。您听了还真别不信，听我下边给您再讲个祥子“卖椅子”的故事，您就清楚了。

古玩行里边讲究“见人下菜碟”，恰好这也是祥子的强项。

祥子店里边有一把黑乎乎、上了年头的椅子，放在角落里很少有人在意。有一天，一个客人到他的店里边转悠，祥子见他西装笔挺，带着块大金表，走路挺着胸脯，觉得他肯定是个有钱人。于是他带着这位买