王安憶「三囑」

李北陵

人與事

王安憶是誰？中國作家協會現任副主席，復旦大學中文系教授，作家茹志娟的女兒。近日，她在復旦大學研究生畢業致辭中忠告學生們「不要盡想着有用」、「不要過於追求效率」、「不要急於加入競爭」。

這被媒體稱爲對年輕人「三囑」的勸告，我有一個半不認同：一個不認同的是「不要急於加入競爭」。物競天擇，乃宇宙、社會不可抗逆的規律。競爭，從來不由人。本來就處在競爭環境之中，卻要跳出於競爭之外，這與異想天開要提着自己的頭髮離開地球有何區別！

半個不認同的是「不要過於追求效率」。就因爲，惰性是人的天性，講求效率是社會發展的需要，卻又從來不是出自個體或群體的自動自發；追求效率因此不是錯，缺少效率在任何時候任何地方都不受歡迎。在這樣的背景下要年輕人「不要過於追求效率」，顯然有點誤人子弟。可對於那些講求效率「過於」的年輕人，這提醒又有適當的成分。原因無他，講求效率一「過於」，定然是廢寢忘食、捨生忘死，身心健康不可持續。這「不可持續」，小而言之，自己因小失大不划算；大而言之，有違社會投入產出法則。

惟獨這個「不要盡想着有用」，我以爲是對年輕人的中肯提醒。

我認同重慶能源集團一位優秀年輕採礦工程師的理解，「不要盡想着有用」有三層意思：學習不要只追求「有用」，有用之書要讀，無用之書——哲學、文學也要讀，人在增長知識與能力之外，也要提升人文素養；做事不要只想着「有用」，急功近利地只顧着幹大事掙大錢出政績獲殊榮，不願埋頭苦幹，輕視長期的積累；爲人不要只想着「有用」，勢利眼地以官職、衣帽、錢財取人，投機取巧，恃強凌弱，凡關乎身名利慾的就趨之若鶩，否則一概疏之冷之。

經驗告訴我們，「盡想着有用」的背後是超強的功利心。從道理上講，人非神仙，總要吃喝，功利性的價值取向其實也不完全錯，可講功利也得有個分寸，注意適可而止，否則必定短視，難以自省，生存方式和生活狀態就一定會出問題。不信看看我們身邊，那些功利心過頭的人有幾個活得瀟灑自如，精神充實？又有幾個不是以品德低下、損人害人而人共遠之鄙之？

過分追求功利的浮躁的社會，尤其需要「無用」——非功利性的價值導向。王安憶的「不要盡想着有用」的提醒，就是對非功利性價值導向的強調，對輕忽非功利價值導向的年輕人的忠告。

柳存仁的《人物譚》

許定銘

醉書亭

早年畢業於北京大學的柳存仁（一九一七至二〇〇九）博士，晚年定居澳洲，是世界著名的學者，專研中國舊小說及道教。其實他讀中學時已開始創作，經常投稿到《論語》和《人間世》，抗戰時期已出過散文集《西星集》（上海宇宙風社，一九四〇）、《懷鄉記》（署名柳雨生，上海太平書局，一九四四）和小說《撻妻記》（署名柳雨生，上海雜誌社，一九四四）。

柳存仁一九四六年到香港，曾任教於皇仁書院和羅富國師範學校，居港多年，寫過不少劇本，也出了不少書，其中我比較喜歡的，是如今大家見到的《人物譚》（香港大公書局，一九五一）。

顧名思義，《人物譚》是本寫「人」的書。寫人物，當然要寫自己有興趣，知道較深入的人，才能駕輕就熟發揮自如，而讀者也可以憑此知道寫作人肚內的墨水及其研讀方向。柳存仁的《人物譚》中收文三十多篇，所談人物有全人皆知的耶穌、釋迦，近現代作家魯迅、章太炎、蕭伯納，古代的宰相、太監，藝術家楊小樓……均入其筆下。柳存仁在序中說他是研究歷史的，因此，在談人物時，少不免也談了制度、風俗，旁及零星的考證，這可見作者學問之博，也正是其功力的所在。

正版《人物譚》已面世六十年，難得一見，不過，此書一九七〇年代有翻印本，圖書館中或仍可見，不宜錯失！

「吹牛」的代價

汪金友

文化什錦

說來好笑，「吹牛」竟然成了當下青年的一個群體特徵。《中國青年報》社會調查中心近日的一項調查顯示，有百分之六十二點九的受訪者，認爲在當下的年輕人中，愛吹牛的風氣「很嚴重」。還有百分之四十點六的人明確表示，非常反感愛吹牛的年輕人。受訪者中，七〇後佔百分之三十四點八、八〇後佔百分之三十八點八。

一個已經工作幾年的大學畢業生，把每次的同學聚會，比做是「吹牛大會」。比婚姻，比房子，比收入，比職務，比消費，比朋友。你說你家的房子「一二〇」，他就說他家的「一五〇」；你說你月薪過萬元，他就說他遠不止這個數。

在日常生活中，也經常會遇到這樣的年輕人。有的吹「人脈關係」，某某親戚當大官，某某朋友做老闆，想辦什麼事，只需打招呼。有的吹「經濟收入」，明明月薪兩三千，卻說是五六千。有的吹「個人消費」，下過什麼樣的飯店，喝過什麼樣的名酒，穿過什麼樣的名牌，去過什麼樣的景點，好像自己就是鑽石王老五。還有的吹家庭、吹伴侶、吹職位、吹待遇等，但無論吹什麼，都是往大裡說，往好了說，或者把一說成二，或者把驢說成牛。

「吹牛」確實有一些好處。首先可以給自己帶來快樂。每吹出一個「亮點」，在聽者的喝彩和歡呼聲中，個人都會有「一覽衆山小」之感，飄飄然，暈乎乎，彷彿眞的高人一等。其次能夠換來別人的尊重。那些曾經不把自己放在眼裡的人，如今不得不刮目相看；那些覺得不如自己的人，不得不倍加羨慕。更重要的是可以釋放心中的壓力。工作、事業、家庭和生活的壓力，經常讓一些年輕人抬不起頭來。而到了另外一個人群，「吹牛」就像減壓閥，能夠使自己的情緒得到一時的放鬆。

但只要是牛皮，就可能會吹破。有個民間故事講，一個人說：「我看見一個大力士，頭有笆斗大。」另一個人說：「我家鄉有個巨人，站起來頭能挨住房樑。」再一個人說：「我家鄉有個人更厲害，坐着頭就能挨着房樑。」還一個人說：「這些都不稀奇，我家鄉有個巨人，說話時，上唇挨房樑下唇搭在地上。」周圍的人聽了反問他：「那麼他站在哪兒呢？」

這樣的事情，現實生活中也經常發生。有個年輕人，在公司吹噓自己在火車站有熟人，什麼樣的火車票，他都能買到。後來公司經理遇到急事，讓他買四張北京到廣州的卧鋪票。他排了一天隊，也沒有買來。最好只得實話實說，引得同事嘲笑。還有一個年輕人，和家鄉同學吹噓在北京市中心買了大房子。後來同學有事來找他，發現他買的房子在六環以外，而且只有六十平方米。從此，他買房子的故事，也在同學中成爲笑柄。「吹牛」吹大了社會的浮躁。人與人之間的差距，本來沒有那麼大，而吹牛者卻用吹大的泡沫和虛假的信息，刺激他人的神經。導致大街小巷，到處都瀰漫着一種煩躁不安和急於求成的情緒。

「吹牛」也吹小了自己的形象。「吹牛」的本意，多是想抬高自己。而一旦露餡，就會讓人嗤之以鼻。而且人們發現你一次「吹牛」，便對你所有的言語都產生懷疑。輕了，說你「說話大」；重了，說你「不誠實」。「吹牛」代表着心虛，越虛越吹，越吹越虛。如果牛皮吹破，前功也會盡棄。所以無論做人做事，都應該摒棄虛榮，腳踏實地。

我爲中國彩電當推銷員

李家忠

往事鈎沉

一九九五年底，我出任駐越大使，在四年半的任期內，我努力推動兩國的經貿合作，其中有一件小事至今我還記得。

上個世紀六十年代和七十年代，中越兩國都還實行計劃經濟，中國對越南提供了大量援助，越南市場上到處都可以看到中國產品。如中國的鳳凰牌、永久牌自行車，深受越南消費者歡迎。但到了九十年代，市場上卻再也看不到中國的優質產品，特別是彩電、電冰箱等家用電器，則統統被日本的產品佔領了市場。就彩電來說，中國產品質量保證，價格低廉，可就是很難打入越南市場。對此我很不服氣，不相信中國彩電就不能在越南市場打開一個缺口，但一時又沒想出切實可行的辦法。

一九九九年夏的一天，我和大使館經商處的年輕人小李外出工作，在返回大使館的途中經過河內二征夫人街。這裡有幾十家商店都在經營家電生意，但出售的都是日本產品。當時我靈機一動，便中途下車，和小李一起走進了門牌爲三十五號的Sony商店。女店主很有禮貌地接待我們。我說明不是來購買彩電，只是想了解一下爲什麼越南市場上沒有中國的彩電。女店主直率地說，那是因爲中國的彩電價格雖然便宜，但質量沒有保證，越南消費者對它們還缺乏信心。這時我自我介紹說，我是中國大使，既然你們商店沒有出售過中國彩電，不知有沒有雙方合作試銷中國彩電的可能性。接着，我給了她一張名片，並說如有可能，我將設法推薦一家中國有實力和信譽好的彩電生產廠家同她具體商量，所有日本廠商的優惠條件，中國廠商都能做到，而且會做得更好。我本人和中國大使館將負責擔保，有什麼問題，請只管到大使館找我。說到這裡，女店主臉上露出了笑容。她也給了我一張名片，並自我介紹說，她名叫陳明長，是這個門市部的經理。她表示聽了我的談話感到很高興，願意向上級領導單位越南礦產進出口總公司報告，她本人很希望能夠合作成功。有什麼事將進一步聯繫。

當時我心裡並不知道中國哪家公司更有實力，更不知道要找中國哪家彩電廠商，便請大使館經商處研究後提出推薦意見。最後大使館經商處推薦TCL公司和越方洽談。作爲第一步，我出面請越南礦產進出口總公司的經理、黨委書記、門市部經理陳明長在河內大酒店吃一次午飯。中方參加的有TCL公司駐河內的兩名代表、大使館經商參贊王學文和經商處兩位官員。事先在現場擺放了同樣尺寸的TCL和日本彩電各一台，並打開同一頻道。大家邊談邊用餐，同時品評兩台彩電的收視效果。客人們一致認爲TCL彩電的畫面清晰度高，起碼不比另一台差。雙方都同意進一步具體商談，盡快在Sony門市部隔壁開闢一間TCL彩電門市部。送走客人後，我對兩位公司代表說，TCL的外殼不如那台日本彩電美觀，包裝的紙箱也過於粗糙，希望他們改進。之後，我在大使館又同TCL的總裁易春雨見了面。我希望TCL公司本着開拓進取的精神，幹出好樣子，以質量樹立自己的形象和信譽，打破日本彩電獨佔越南市場的局面。

經過一番準備，設在Sony門市部隔壁的中國TCL彩電門市部終於開張了。經銷人還是Sony門市部的女經理陳明長，從此我們也就成爲了朋友。我外出工作時，只要時間允許，就順便過去看看，了解一下銷售情況。二〇〇〇年春節期間，陳明長經理邀請我和夫人到她家裡作客，她的丈夫何清景在國家銀行工作，也出來和我們見面，夫婦倆還擺上外國名酒來招待我們。

之後，我仍不時去門市部了解情況，得知TCL彩電銷售得並不理想。陳經理解釋說，主要問題是越南消費者對中國家用電器尚缺乏了解，一般說來，越南老百姓的購買力還不夠高，買一台彩電很不容易。他們的心理狀況是，既然辛辛苦苦積攢了錢，不買則已，要買就要買一件信得過的產品，而不會輕易爲了省錢而買一件質量沒有保證或不太了解的產品。我把陳經理的看法及時告訴了TCL公司駐河內的代表，希望他們堅定信心，知難而上，在這種情況下更要確保質量，並切實做好售後服務。

二〇〇〇年七月我任滿回國前，陳經理同她丈夫何先生特意到大使館爲我和夫人送行。陳經理感謝我親自出面牽線，促成了TCL門市部的問世，希望我們回國後繼續同他們一家保持聯繫。我感謝陳經理對同中國合作的熱情和對TCL門市部的大力支持，只是對銷售情況尚未打開局面感到有些遺憾。這時陳經理反而寬慰我說，雙方已經有了良好的合作開端，讓更多人了解中國彩電的質量需要有一個過程，現在有了門市部，就是有了一個窗口，再加上一九九九年十二月朱鎔基總理來訪時又向越南贈送了一千台中國康佳牌彩電，相信中國彩電會越來越多地被越南消費者了解和接受，TCL門市部的局面也一定會進一步打開。我們將努力工作，請大使放心。

我離任回國一年後聽說，經過不到兩年的努力奮鬥，TCL公司已經在越南市場上站穩了腳跟，並正在逐漸打開新的局面。二〇〇一年第一季度，TCL彩電在越南市場的佔有率已達百分之五，第二季度更上升到百分之十，而且TCL公司還在越南南方同奈省「邊和經濟開發區」投資建立了專門生產彩電和VCD、DVD等家用電器的工廠。聽到這些消息，作爲中國彩電的一名「推銷員」，我感到十分欣慰。

飛流直下（攝於新界）　丁建

中國富家子弟

魯先聖

域外漫筆

我的一個同學去美國打拚，夫妻兩個在紐約附近的一個小城居住下來，開了一個中餐館、一個洗車行和一個理髮店。我們常常聯繫，同學告訴我，幾個門面的生意還都不錯，每年總是會有上百萬美元的收入。

我一直很納悶，幾個項目都是小生意，而且處在一個人口只有十多萬人的小城市，也就相當於我們中國一個中等縣城的規模，能夠有上百萬的進項，經營實在有道啊。

兩個月以前，同學攜妻帶子回來看望父母。我們見面之後，我問他，在美國，生意那麼好做嗎？

他笑着說，掙中國那些富二代們的錢罷了，那些被父母送出去留學的富家子弟，沒有管理金錢的概念，幾乎天天約朋友下館子，天天傍晚來洗車，十天理一次髮。

我說，這能花多少錢呢？

多少錢？同學說，在我們那個小城，下一次館子，如果四五個人的話，花費在三百美元。男孩子理一次髮基本是五十美元。普通洗一次車大概是六十美元。中國的留學生們，有自己的私家車的是大多數，而且都是名車，不僅僅裝飾豪華，平時的保養花費毫不在乎。

他告訴我，中國的家長把孩子送出去，根本不知道自己的孩子在國外做什麼。當然，有很多學生是刻苦攻讀的，但是，確實是有很多孩子是驕奢淫逸的花花公子做派，這些人的行爲，很多時候讓那些富裕的美國子弟瞠目。

我們交流了很多。這個小城距離紐約很近，很多中國家長在那裡買了房產，讓孩子在那裡居住。白天，城市裡人影稀少，沒有什麼生意。但是，一到晚上，留學生們從紐約回到小城，小城就熱鬧起來了，不論哪個門面，都是生意興隆。他之所以趕在假期回來，就是因爲假期裡，很多中國留學生，要麼回國度假，要麼去周遊世界，小城裡沒有了留學生，幾乎所有的行業生意都清淡了。所以，一到假期，很多商家也都關門歇業。

對於這些留學生，他也有很多的擔心。有一個這樣的例子。來自山東的一個留學生，據說父親是金融系統的一個高級官員，孩子才十九歲，剛剛去美國半年，父親就給他在那裡買了一輛平治轎車，買了一套房產。某天晚上九點多，孩子從紐約開車回小城，因爲喝酒了，車速又快，車子越過護欄栽倒在路溝裡。當時路上車輛很少，又由於是單車事故，沒有被發現。直到次日的清晨，當巡警發現了的時候，一切都晚了，他雖然沒有被撞擊身亡，但是一整夜昏迷在路溝裡，大腦因爲缺氧嚴重癱瘓，成了植物人。

還有很多青年走上了吸毒的邪路。一些人就餐結束的時候，洗車的時候，公開結伴吸食毒品，讓人十分擔憂。他們似乎認爲這是他們的時尚。其實，在美國，自來水是很方便的，有很多地方就是公共的自助洗車點。但是，這些學生們絕對不去自己洗車，那太丟份了，一定每天到洗車行來洗，至於洗車花費幾十美元是沒有人考慮的。同學告訴我，來自中國大陸的富家子弟們，他們所到之處，都給當地帶來巨大的商機，這已經是外國人的共識。他們出手闊綽，花費大方，不論是否需要，說買就買。他們中間的很多人，不是在學業上攀比，而是看誰的車子豪華，看誰請客大方，看誰的父母官職高低。

在美國，據說在歐洲的一些國家也是如此，只要是中國留學生聚集的地方，就一定會誕生一條繁華的商業街道，就會救活當地無數的商家。

盤子地衣

潘新日

飲食男女

在澳洲的一個中式餐館，我看見有道菜叫盤子地衣，不知道是什麼菜，便向服務員要了，同行的友人是北京人，也沒吃過這道菜，也想嘗嘗是什麼味。

菜做好後端上來，我們幾個才看清楚，原來是我們老家俗稱的地皮菜。友人也很久沒有吃過了，趕緊夾了一口放進嘴裡，嚼了幾口，連連誇獎，好吃好吃。店家也是中國人，移居澳洲二十多年了，見我們是陌生面孔，端着酒走過來交換了名片。一交談，竟是老鄉。大家很開心，很快便坐在一起聊了起來。

友人問起盤子地衣的事，店家呵呵一笑說，也是誇大了，本來是地衣炒雞蛋，想一想又太俗，便起了個盤子地衣的菜名。一是說老家的地衣大，二是爲了獵奇，吸引顧客眼球。

這些地衣都是從老家帶來的？我疑惑地問。是啊！你們趕巧了，我妹妹剛從老家趕來，這些都是鄉親們從地裡拾的，很新鮮，你們嘗嘗。我夾了一口，吧嗒吧嗒嘴巴，果然是童年的味道。

其實，地皮菜在農村是比較常見的，它一般生長在野外人迹罕至的田埂上，槐草地裡，每到春夏兩季的雨後，滿地的，滿條草埂上皆是被雨澆開的地皮菜，一大朵一大朵的盛開着。記憶裡，每每這些季節的雨後，我總會和村子裡的小夥伴們挎着竹籃，赤着腳到野地裡尋地皮菜。雨後的地皮菜很好找，遠遠地你就會看到一蓬蓬深褐色的地皮菜長在野草莖下，成片成片的，幾乎長滿了整條田埂，整個槐草地。拾這東西時，一定要細心，地皮菜裡大多會藏着紅紅的蚯蚓，你要一條條的把牠從裡面挑出來，不然，會很敗胃口。那時，我們不了解它們是怎麼長出來的，是不是像稻穀一樣需要種籽，如果它需要種籽，又是誰來播種的呢？時常，我們無心來探究這樣的答案，只顧兀自在地上拾着，拾着拾着，冷不丁踩在茅草尖上，鑽心地疼。

在老家，地皮可做很多花樣，像地皮菜炒雞蛋、地皮菜炒韮菜、地皮菜炒肉末，地皮菜雞蛋湯等，這些佳餚，在物質匱乏的年代，不能不說是一種奢侈。

見我們吃得津津有味，店主又安排廚房做了地衣肉末端了上來，店家介紹，來這裡就餐的多爲中國移民，家鄉菜很受歡迎。

《富春山居圖》及其他

李憶著

文史叢譚

去年，《富春山居圖》在台北故宮博物院「合璧」。這是海峽兩岸的一件大事。長畫得以合璧展出，是藝文界人士所促成的。據說香港鳳凰衛視總裁劉長樂，費時十年，奔走於兩岸三十多趟，除了本身的影響力，還利用鳳凰衛視的特殊平台和文化概念，終於促使兩岸達成共識，讓《富春山居圖》從一件藝術珍品，昇華成兩岸相連的文化橋樑。

《富春山居圖》爲元代畫家黃公望年近八十歲時始創作的一幅傳世名畫。作這幅畫時，他每天徜徉在富春的山間水畔。當他完成時已是八十四歲高齡了。畫家是老了，但技巧卻更爲爐火純青。八十四歲，除了技與藝，還有人生的體悟。《富春山居圖》傳達出來的思想，則是畫家另一境界的人生情懷。從此這畫備受歷代鑒賞家、畫家、收藏家，乃至皇室權貴所推崇，並稱之爲「中國十大傳世名畫」。明時落入一個名叫吳洪裕的人收手裡。他對這畫愛不釋手，臨死前下令將畫焚燒殉葬。幸好他的侄子及時搶救，卻也燒成了兩段。前段短，後段長，只好分裱成兩幅。短幅稱《剩山圖》，長幅稱《無用師卷》。此後的幾百年來，兩幅畫，各有不同的遭遇。《剩山圖》在民間輾轉流轉，終於回到原作地——有位收藏家將之捐獻給浙江省博物館。而《無用師卷》從民間進入宮廷，成爲乾隆皇帝的至愛。後來戰亂期間隨着「國寶南遷」，顚沛流離了十五年後才到達台灣。因爲《富春山居圖》在台灣「合璧」的轟動，促使我想知道富春江在哪，並且想去看看。

不久前在杭州聽到朋友說富春江畔的郁家老宅，如今已經改成「郁風苗子藝術館」了。我立即問：「是黃公望的《富春山居圖》的富春江嗎？」回答說是的。我又問：「那郁家老宅是何許人的？」

「不就是雙郁雙烈咯。」

「雙郁雙烈？」我立時一愣。「什麼冬冬這麼拗口？」

朋友白了我一眼，一臉嚴肅地說：「雙郁雙烈就是郁曼陀和郁達夫兄弟」。

郁達夫是烈士，我知道，可這郁曼陀我卻從未聽聞過。於是朋友爲我講述郁曼陀的事跡。一九三三年，郁曼陀自日本留學回國，進入司法界，任上海刑庭法官。當時上海白色恐怖瀰漫，他經常營救一些左翼人士，卻嚴厲制裁日寇漢奸。更因拒絕南京政府引渡左翼人士廖承志，而遭日僞特務連開三槍，成爲抗日戰爭司法界殉職的第一人。在追悼會上，郁達夫從新加坡送來輓聯。其中有：「節見窮時，各有清名留海內」之句。幾年後的一九四五年，郁達夫也在蘇門答臘遭日本憲兵殺害。「各有清名留海內」之言竟靈驗了。

郁曼陀不僅是法官，也是畫家、詩人；妻子陳碧岑也善於詩賦。而兒子郁風和兒媳苗子都是著名藝術家。作爲郁達夫和郁曼陀雙烈的家屬，這對夫婦一直希望將他們合作的書畫，連同父母、叔叔的墨寶、書信、文稿等珍貴文物送給家鄉。此遺志終於達成——富陽市政府撥款把郁家老宅改建爲「郁風苗子藝術館」。今天的富春江畔不僅有「雙烈亭」，老宅也改變了形象。人們憶念先烈，不光有歷史的魂，還有門第的書香氣息。而我也知道富春江在哪了。在浙江省富陽市；富春江是錢塘江的上游，流入富陽則曰富春江。