

三联
耳关

生活周刊

® 2017.3.20
2017年第12期
www.lifeweek.com.cn

城市里飞奔的年轻人 快递创富记



928



12 >



生活·读书·新知 三联书店编辑出版
国内统一刊号: ISSN1005-3603
CN11-3221/C
邮发代号: 82-20 定价: ¥15元

BOEING
波音



安全第一 Safety First

飞越时代的伙伴

“不要让任何航空业的创新机会与我们擦肩而过。”这是创始人威廉·波音对公司的期许，更是百年来我们坚守不渝的信念，与此一脉相承的还有波音与中国同仁的友谊与合作。

从聘请来自中国的王助担任首位工程师，到今天与中国航空业的全面合作，这飞越时代的伙伴关系历久弥新。百年如梭，传承与创新如同一双有力的翅膀，带着我们不变的承诺，飞向未来。

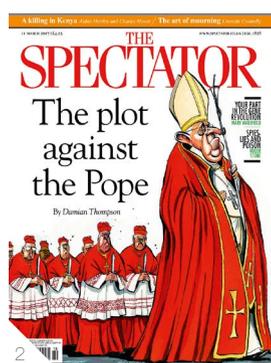




《连线》(英国) 2017.3

《纽约时报》的未来

新时代新观念的到来,让媒体目标由培养阅读习惯、为时代发声,转变为获得更多收入,获得更多读者。《纽约时报》的转变在“2020年报告”中有所体现,管理层将每年额外提供500万美元用于其总统报道。《15种生活得更好的方式》《我们熟知和不知道的特朗普》等文章深受读者追捧。未来《纽约时报》的发展将会何去何从?线上阅读和新媒体显得格外重要。



《自然》(美国) 2017.3

1 / 神秘的“时间晶体”

“时间晶体”(time crystals)的构想自2012年被提出以来,目前已得实验证实。马里兰大学的研究者通过激光脉冲诱导,将排列的镱离子变为“时间晶体”。哈佛大学的研究人员则利用人造金刚石的人工晶格开发出了“时间晶体”,得到相同的结果。这表明“时间晶体”不仅局限于特定的系统,可能还存在于所有自然领域。此发现对于未来量子计算机的研究将有所助益。

《纽约客》(美国) 2017.3.13

3 / 新“地下铁路”

纽约州水牛城有一处名为Vive的收容所,为来自世界各地的庇护寻求者提供食宿和身份申请指导,多年来作为非营利组织与政府保持着一种互不侵扰的关系。近几年来,在美国获得庇护身份越来越难,去加拿大成为Vive里许多难民的选择,他们或正式申请,或选择非法入境一搏,特朗普政府的难民与移民新政更是加剧了这一趋势,Vive成为难民北上前的最后一站。

《旁观者》(英国) 2017.3.11

2 / 教廷危机

方济各教宗认为应接纳离婚与再婚的信徒,允许他们领受圣餐,这一主张遭到教会内保守势力的反对,他们认为教宗的这种“宽容”违背了教义,教廷内自由派与保守派的冲突因此诱发。有推测认为,一些红衣主教可能会为避免教会走向分裂而吁请教宗辞职,虽然他们并不愿意与反对方济各的保守派力量为伍。只是教宗辞职的可能性并不大,如此僵局又如何能解?

《新科学家》(英国) 2017.3.11

4 / “喝”的学问

每人每天真的需要喝8杯水吗?鲜榨果汁就一定比苏打水更好吗?牛奶对大脑和骨质供给的营养是否真的如我们想象中那么多?我们所认定的有营养、健康的饮品究竟含有多少“水分”,是一个被我们忽视的问题。水,并不会通过皮肤系统去除体内毒素,明显改善肤色或治疗便秘;仅仅喝水也不会让人更健康,多样的软饮料、咖啡、茶甚至啤酒对人体都各有益处。

中華瑰寶

CHINESE TREASURES



弘扬民族精神 传承中华文化 发掘文化精髓



订阅热线：010-57435791

邮发代号：2-976

全年订价：360 元

主管单位：中国出版传媒股份有限公司

主办单位：现代教育出版社有限公司

国内统一刊号 CN 10-1404/G1

国际标准刊号 ISSN 2096-2398

地址：北京市海淀区香山杰王府甲 12 号

传真：010-82599218

邮箱：zhgbyy2016@163.com



官方微信公众号



官方新浪微博

欢迎订阅并参与活动，赢取近期《中华瑰宝》杂志
扫码关注《中华瑰宝》杂志官方微信公众号



P28 封面故事

城市里飞奔的年轻人

快递创富记

- 32 王卫与他的顺丰王国
- 42 快递业：从蛮荒生长到资本时代
- 50 包邮区内外：被快递改变的城市财富版图
- 56 什么让快递跑得更快？数据！
- 64 快递小哥：物流线下的隐身生活
- 72 “2.5 次元”新零售

P80

王澍：向乡村学习



P120

《美女与野兽》：叛逆公主重出江湖



社会

- 人物：王澍：向乡村学习 80
- 手艺：辨音斫琴 94
- 专访：高收入和高薪酬，谁该多纳税 100
- 访古寻城：洛阳故都的“风景” 104

经济

- 市场分析：告别“7时代” 78

文化

- 收藏：一个“百科全书式”的展览 108
- 话题：《亿万》对赌人性 112
- 图像：石榴在手 116
- 电影：《美女与野兽》：叛逆公主重出江湖 120
- 电影：让·科克托和他的黑暗版《美女与野兽》 126
- 音乐：被静音的音乐 130
- 设计：减少到最基本要素的设计 134
- 时尚：无性别主义 140
- 思想：心灵的进化 148

- 书评：神奇女侠的隐秘历史 150
- 书与人：“谢尔比大叔”的童诗 152

专栏

- 袁越：科普的负面效应 144
- 张斌：春天里开往伦敦的列车 146
- 宋晓军：“萨德”部署的“时间节点” 147
- 朱德庸：大家都有病 157
- 朱伟：史铁生：有限中无限的可能性 (1) 158

(本期封面绘画：张曦)

环球要刊速览	2	声音	19
读者来信	8	生活圆桌	20
天下	10	好东西	24
理财与消费	16	个人问题	160
好消息·坏消息	18		

2017年第12期，总第928期，2017年3月20日出版
 版权所有，未经允许，不得转载本刊文字及图片。
 本刊保留一切法律追究权利。



www.lifeweek.com.cn

主管 / 主办 Published by

主管：中国出版传媒股份有限公司 主办：生活·读书·新知三联书店有限公司 出版：生活·读书·新知三联书店有限公司

总编辑 Publisher

路英勇 Lu Yingyong

副总编辑 Deputy Publisher

常绍民 Chang Shaomin

主编 Editor-in-chief

李鸿谷 Li Honggu

副主编 Deputy Editor-in-chief

李菁 Li Jing 李伟 Li Wei

主编助理 Associate Editor-in-chief

吴琪 Wu Qi 曾焱 Zeng Yan

采编中心 Editorial Center

资深主笔 Senior Editor

邢海洋 Xing Haiyang 谢先凯 Xie Xiankai 袁越 Yuan Yue

陈晓 Chen Xiao 蒲实 Pu Shi

主笔 Editor

李三 Li San 钟和晏 Zhong Heyan 薛巍 Xue Wei

陈赛 Chen Sai 葛维樱 Ge Weiyang 贾冬婷 Jia Dongting

徐菁菁 Xu Jingjing 杨璐 Yang Lu 曹玲 Cao Ling

主任记者 Senior Reporter

李翊 Li Yi 李晶晶 Li Jingjing 蔡小川 Cai Xiaochuan 何潇 He Xiao

黑麦 Hei Mai 石鸣 Shi Ming 丘谦 Qiu Lian 吴丽玮 Wu Liwei

俞力莎 Yu Lisha 王丹阳 Wang Danyang 张雷 Zhang Lei 苗千 Miao Qian

记者 Reporter

邱杨 Qiu Yang 付晓英 Fu Xiaoying 孙若茜 Sun Ruoxi

杨丹 Yang Dan 刘敏 Liu Min 张月寒 Zhang Yuehan

张星云 Zhang Xingyun 艾江涛 Ai Jiangtao 宋诗婷 Song Shiting

特邀撰稿人 Overseas Feature Writer

鲁伊 Lu Yi 赵潇 Zhao Xiao

摄影记者 Photographer

于楚众 Yu Chuzhong 黄宇 Huang Yu

视觉设计中心 Vision Design Center

视觉总监 Visual Director

邹俊武 Zou Junwu

执行图片总监 Executive Photo Director

陈晓玲 Chen Xiaoling

设计总监 Design Director

王小非 Wang Xiaofei

美术编辑 Art Editor

黄罡 Huang Gang 刘畅 Liu Chang

插图 Illustration Editor

张曦 Zhang Xi

图片编辑 Photo Editor

覃柳 Qin Liu 陈喆 Chen Zhe 韩雅丽 Han Yali

编务总监 Coordination Director

程昆 Cheng Kun

发行中心 Circulation Center

执行总监 Executive Director

雍江 Yong Jiang

副总监 Deputy Director

周旭 Zhou Xu

区域经理 Regional Manager

杨雪梅 Yang Xuemei 潘海艳 Pan Haiyan

发行服务 Circulation Service

李卫红 Li Weihong 刘琳瑶 Liu Linyao 乔龙宁 Qiao Longning

王霄 Wang Xiao 王荻 Wang Di 金宇迪 Jin Yudi 姚贺梅 Yao Hemei

读者服务经理 Reader Service Manager

朱静 Zhu Jing

市场发展中心 Marketing Development Center

副总监 Deputy Director

狄征 Qin Zheng 傅东方 Fu Dongfang

电子阅读 Electronic Reading

刘国强 Liu Guoqiang 辛军 Xin Jun 连子君 Lian Zijun 张莉 Zhang Li

微博微信 Micro-blog WeChat

执行主编 Executive Editor-in-chief

薛芃 Xue Peng

内容编辑 Editor

刘彭媛 Liu Pengyuan 徐睿洽 Xu Ruihan 刘凌 Liu Ling

视频 Video

吴冰川 Wu Bingchuan 李倩 Li Qian 孙明楷 Sun Mingkai

活动 Event Department

总监 Director

傅东方 Fu Dongfang

副总监 Deputy Director

连华伟 Lian Huawei

运营 Operational Manager

罗启宏 Luo Qihong 周宇飞 Zhou Yufei 邢宇 Xing Yu

节气刊 Solar Term Department

执行总监 Executive Director

王晶 Wang Jing

设计 Design

袁媛 Yuan Yuan

衍生品创意 Derivatives Creativity

总监 Director

王小峰 Wang Xiaofeng

熊猫茶园事业部 Panda tea garden Department

执行总监 Executive Director

程磊 Cheng Lei

运营部 Operational Manager

殷佳婷 Yin Jiating 常晓红 Chang Xiaohong 白玥 Bai Yue

孙名梓 Sun Mingzi 王瑶 Wang Yao 李晓光 Li Xiaoguang

设计 Design

杨雨然 Yang Yuran

松果生活事业部 Songguo Department

总监 Director

魏一平 Wei Yiping

运营部 Operational Manager

宋洋 Song Yang 李骁楠 Li Xiaonan 赵夫宏 Zhao Fuhong

孙正之 Sun Zhengzhi 张倩娜 Zhang Qianna 陆汉夫 Lu Hanfu

牛家欢 Niu Jiahuan 陈璐 Chen Lu

市场部 Marketing Department

蔡华 Cai Hua 夏青 Xia Qing 李璐 Li Lu 尤帆 You Fan

奚牧凉 Xi Muliang 李加贝 Li Jiabei 陈陌陌 Chen Moyang 韩蕾 Han Lei

行政 Administration

叶秋菊 Ye Qiujie

行政管理中心 Administration Center

行政主任 Office Manager

高媛 Gao Yuan

行政助理 Assistant

刘蓓 Liu Bei

财务总监 Financial Director

郝大超 Hao Dachao

财务主任 Financial Controller

陈晓华 Chen Xiaohua

出纳 Accountant

张宇 Zhang Yu 李明洋 Li Mingyang

法律顾问 Legal Counsel

金桥律师事务所 马眉 Ma Mei

社址：北京市朝阳区霞光里9号B座 邮编：100125

推广合作电话：(010) 84681078

联系人：罗启宏

E-mail：jingying@lifeweek.com.cn

采编中心热线电话：

(010) 84681030 84681029 (传真)

E-mail：letter@lifeweek.com.cn

读者服务热线电话：

(010) 84050425/51

E-mail：dzfw@lifeweek.com.cn

印刷：北京利丰雅高长城印刷有限公司

电话：(010) 59011318

物流总代理：北京双禾物流有限公司

电话：(010) 61256299

广告许可证号：京东工商广字第0063号

期刊登记证号：ISSN 1005-3603 CN11-3221/C

邮发代号：82-20

定价 Price：¥15.00 \$8.00 港币 20.00

本刊为中国国际航空股份有限公司、中国南方航空公司、

法国航空公司、美国联合航空公司机上阅读刊物

如何购买

《三联生活周刊》

读者朋友，购买本刊请登录官网商城

shop.lifeweek.com.cn

或到当地邮局办理，本刊代号：82-20

也可直接向本刊读者服务部咨询

电话：010-84050425 84050451

另外，本刊在下列城市经销商的联系电话：

上海：上海汇敦图书发行有限公司 (021) 63769858

成都：四川尚和文化发展有限公司 (028) 86667805

重庆：重庆弘景文化传媒有限公司 (023) 86359776

南京：南京星与火文化有限公司 (025) 83327129

杭州：杭州华鸿图书有限公司 (0571) 88256120

广州：南方都市报广州发行部 (020) 87376490

武汉：武汉春秋书店 (027) 85493562

西安：陕西五环文化传播有限公司 (029) 82100585

昆明：昆明尚云图书报刊有限公司 (0871) 64122816

沈阳：大友文化传媒有限公司 (024) 23934765

哈尔滨：志诚远大书刊公司 (0451) 88341879

青岛：盛世飞龙图书有限公司 (0532) 83840608

济南：山东前沿文化传播有限公司 (0531) 82903395

长春：吉林九歌图书有限公司 (0431) 82752206

大连：大连渤海书店 (0411) 84609410

南昌：江西省邮政报刊零售公司 (0791) 88820509

太原：山西森艺文化传媒有限公司 (0351) 7065397

贵阳：贵阳尚和图书报刊有限公司 (0851) 5661974

兰州：兰州大漠天马图书有限公司 (0931) 8521090

郑州：河南大河书局有限公司 (0371) 67647337

天津：天津天智书店 (022) 23683854

河北：石家庄远大书店 (0311) 83993043

安徽：合肥皖新书店 (0551) 64252409

新疆：乌鲁木齐市纵横文科书刊有限公司 (0991) 5582981

内蒙古：呼和浩特融联书店 (0471) 6263358

深圳：深圳市新宏博文化传播有限公司 (0755) 22203426

长沙：湖南国闻书局书报刊配送有限公司 (0731) 82253036

本期广告目录

封二~扉1 · 波音

3 · 中华瑰宝

31 · 周刊征订

63 · WWF

99 · 野生救援

107 · 周刊20年

115 · 周刊松果广告

119 · 三联新知广告

145 · 书店广告

封三 · 力度形象

封底 · 霞公府

力度国际文化传媒集团

《三联生活周刊》
全媒体广告独家代理商

地址：北京市朝阳区建外大街9号

齐家园外交公寓7-5-13

邮编：100600

电话：+86 10 85325466

传真：+86 10 85324800

电邮：vtpower@vtpower.com.cn

网址：www.vtpower.com.cn



拍摄二维码直接
下载客户端



新浪微博 @三联生活
周刊或扫描二维码



微信搜索 Lifeweek
或扫描二维码



扫描二维码下载
松果 APP

手机报订阅：移动用户发送短信 SLZK 到 10658000，电信用户发送短信 SLZK 到 10659000。包月 8 元，
周一至周六每日一期。

网络支持 新浪网 新浪微博 凤凰网 腾讯网 优酷
新浪网官方微博：http://weibo.com/lifeweek 腾讯网官方 QQ:800033183



与细菌君相爱相杀

抗生素滥用这个话题，谈论多年还是懵懂。专业文章读不懂，科普文章看不进。虽有一点概念，却无法指导生活。直到这次才顺利进入，真正理解其意，并惊异于过往的用药多有滥用之嫌。我观察，像北京这样的大都市，只要你说服用过，就能从药店买到抗生素，滥用的源头没堵住；反倒是三亚这样的边远城市，严格执行处方药销售办法，磨破嘴皮也买不出来。这组文章颠覆了不少以往确信无疑的观念，若是平常人这样讲我一定不信，但是记者们从权威专家那里得到的知识，我很自然就能接受，据此可在生活中做出判断。希望多看到这样一些传播新生活观念、健康观念的文章。

北京 刘芳菲

如此双赢

吾友小刘前一段时间身体不适，两臂内侧呈对称状长满了红斑，感觉奇痒无比的小刘便来到市内一家大型医院就诊。虽然春节刚过去不久，但大医院里早已是人满为患，小刘一大早就赶来排队，等走进诊疗室时已接近中午。

诊疗室正中位置有一张大办公桌，八九个学生模样的实习生围坐在桌子四周，簇拥着一位低头喝水的中年医生，一见这阵势，小刘心里便放心多了：看样子今天这位主治医师应该是位专家，不然怎么会带这么多实习生呢。小刘向前走到办公桌前，向上拉了拉左臂袖子，便开始讲自己的症状。不过，还没等到小刘开始展示同样长满红斑的右臂，中年医生便制止了小刘的陈述，一边开始指挥实习生们写病历，一边对小刘说，你不用说了，你这是牛皮癣。闻听此言，小刘说自己一下子就蒙了，说话也结巴起来了：我怎么会得牛皮癣呢？我们家族中也没有人得过这个病呀？中年医生瞥了一眼小刘，说得病还需要理由吗？听到这，小刘心里更是五味杂陈，一方面自己得了牛皮癣实在是太突然，一时无法接受，另一方面医生不愧是专家，话说得简明扼要，让人无法辩驳。小刘本想再多问问，可是一位实习生此时将病历本递给小刘，说你去拿药吧，接着便领进来下一位患者。

六神无主的小刘来到药房，把药品单子递了过去，一算账才知道，药费需要2000多元，这让小刘更是欲哭无泪：早上出门时本以为没什么大碍，也就带了几百元，谁知道竟然这样？看来只有下次再来了。

小刘哭丧着脸走出了医院，没走多远，便碰到了自己的朋友阿

浩。阿浩是一位小学老师，学校就是医院不远处。阿浩看小刘心神不宁，便询问缘由，小刘就把刚才就医的经过讲给了阿浩听。阿浩听完，又看了看小刘的双臂，说你这应该只是过敏而已，不如我带你再去医院检查一下。小刘听完，说我刚才排队都排了一上午，现在再去，岂不是要等到晚上？难不成你医院有熟人？阿浩说，熟人倒是没有，不过我们学校和这家医院是合作单位，所以我们老师过去就医、咨询，都是有一定“特权”的，很多医疗项目，只要就诊时报学校的名字，我们老师都可以享受半价优惠。小刘不解，阿浩笑了笑解释道，现在入学难可是从小学就开始了呀，而我们学校地处闹市，师资也不错，自然成为很多家长的首选，这家医院的很多医生都希望把孩子送到我们学校就读。如此一来，两家便成了合作单位，利益共享嘛，我们给他们医生孩子入学提供方便，他们给我们老师就诊提供便利，这也算双赢吧。

阿浩说完便带着小刘又进了医院，不过这次小刘说自己得到了完全不一样的对待。不大一会儿工夫，小刘便被确诊只是过敏而已。事后，小刘回想起此事，虽然牛皮癣被排除了，但他总感觉心里有些不舒服。

郑州 关晓海

“救急不救穷”

近期，我所在的部门派遣干部到周边地市开展帮扶，不同于以往的挂职锻炼，本轮帮扶工作要求外派干部全职常驻帮扶地区，为期3年，其间还要考核引进投资项目的数量和投资额等。笔者虽然没有丰富的扶贫工作经验，但是亲历了国企改革下岗潮，目睹了曾经繁荣的工厂一年年的破落衰败，直至沦落

成为城市发展中废弃的一角，熟悉了邻居们日复一日地扎堆抱怨和近年来暴涨的毫无根由、令人可笑可悲的拆迁期盼后，笔者对于扶贫工作有了新认识。

扶贫工作最重要的不是输入资金和项目，而是转变思想认识，否则投入再多的资金和项目都难以维系。类似的例子，曾有人类学家在调查极地部落人群时，发现他们的工具非常落后，于是为他们带来了先进的铁质工具，以为这样可以提高部落的生产效率、改善成员的生存状态。然而，当科学家们再次访问当地时，看到先进的工具并没有提高当地人的生产效率，而仅仅是增加了他们的睡眠时间。另一个例子，笔者父辈工作的国有企业在上世纪90年代中后期破产了，大量双职工，甚至两代双职工同时下岗，曾经繁荣的厂区年复一年地破败下去。先是没了自来水，继而下水管道堵塞、破裂、无法继续使用，公共厕所毁坏、路灯毁坏失修，更别提冬季的供暖和进出厂区的道路养护了。多年以来，当地的居民不断地迁出，留下来的人越来越少，人们不断缩减开支，许多家庭夜晚只开不足10瓦的灯泡照明，看电视是他们唯一的娱乐方式，除此之外，就是扎堆抱怨。一直以来，笔者都认为是因为居住条件太差，他们对生活才充满了不满和焦虑，只要改

善居住环境，他们也可以从曾经的荣光中走出，跟上时代的节奏。但事实证明我是错的，纵使居住环境改善了，他们的生活态度依旧没有什么变化。

俗话说“救急不救穷”，如果不是因为疾病和残疾导致的贫穷，外力真的很难扭转。如果帮扶对象思想观念没改变，意识没到位，光靠输血而不能建立起造血机制，最终还是无法改变贫穷的命运。前些年，内地一些省市为了吸引投资提供了很多优惠条件，但是不少企业家反映，内地虽然土地成本、人工成本都有明显优势，但是整体政务环境、政府的服务意识和沿海地区存在不小的差距，如果可以重新选择，他们宁可留在成本高的沿海地区。其实这很容易理解，就如在发达地区居住久了，再回到中西部的小城镇会非常不适应一样，办一些简单的小事，往往要跑好多趟腿，工作人员互相推诿、工作时间找不到人都是极为平常的，没有熟人简直寸步难行。所以，很多人宁肯选择继续“漂”在外地，每天挤地铁和公交也不愿意回家乡，因为那里更封闭、更缺乏平等和机会。同样，如果被帮扶家庭和当地政府的思想不转变，扶贫工作仍是停留在怎样分割扶贫款项和分配扶贫物资上，被帮扶家庭和地区最终还是难以脱贫。

读者 刘叶子

特别来信

“基本水费”问题解决了

贵刊去年第31期刊登笔者的一封读者来信——《“基本水费”》，引起四川省政府督查室的关注，并被转达到省住建厅。省住建厅答复：没用水，也要收“基本水费”？没有依据。9月初，省政府督查室特委托《四川日报》登报对这一事情做了公开答复，促成了多年未曾解决的这一极不合理的“老大难”问题的解决。我是最近才知道这一情况的。我和老伴去年5月又来北京了，对老家的一些信息不甚了解。前不久，我委托老家我妹妹去帮我们查一下水费情况，担心预存的钱不够扣了，以便再预存一些钱进去，结果被告知：余额还有40元。从发来的水费明细表得悉，去年9月以后没再扣“基本水费”了。欲弄清事情的原委，我上网查看，居然查到了《四川日报》上刊登的文章。看来，去年8月贵刊登出笔者的来信后，很快引起四川省政府督查室的关注，随即转达到省住建厅；省住建厅及时做出回应，并在全省着手解决这一问题；9月初，《四川日报》登报做了公开答复。由此可见，贵刊的社会影响之广泛，新闻舆论监督的威力之大。谢谢贵刊，促成解决了我们这样一大批人曾遇到过的这样一个令人不快的“老大难”问题。

四川 苏学

（注：苏文提及的文章《没用水也要交基本水费？省住建厅：没有依据》，载于《四川日报》，详见2016-09-08四川在线—四川日报）

编者的话

苏学先生的坚持和他的来信，终于让不合理的“基本水费”被终结，不只众人受益，更鼓励人们向不合理现象说“不”。

这一次难题的解决，要感谢四川省政府督查室的主动关注和主动作为：通过媒体发现问题，转交有关部门；通过媒体向全省公开回应，现行办法确有违规之处，并督促解决。我们在此为有关部门点赞。

借此机会，也想告诉读者，多年来“读者来信”栏目反映的问题有不少都得到了理想的反馈，生活中的社会痼疾和忧烦之事得到化解，我们与读者一样欣喜。以后我们将陆续和读者分享来信反馈，但愿每一个有创见的解决问题方式都能因此获得关注，为社会带来人们所期待的，哪怕是最细微处的改变。

本期截稿时间：3月13日19时

本栏目欢迎来信，投稿请发信到：letter@lifeweek.com.cn





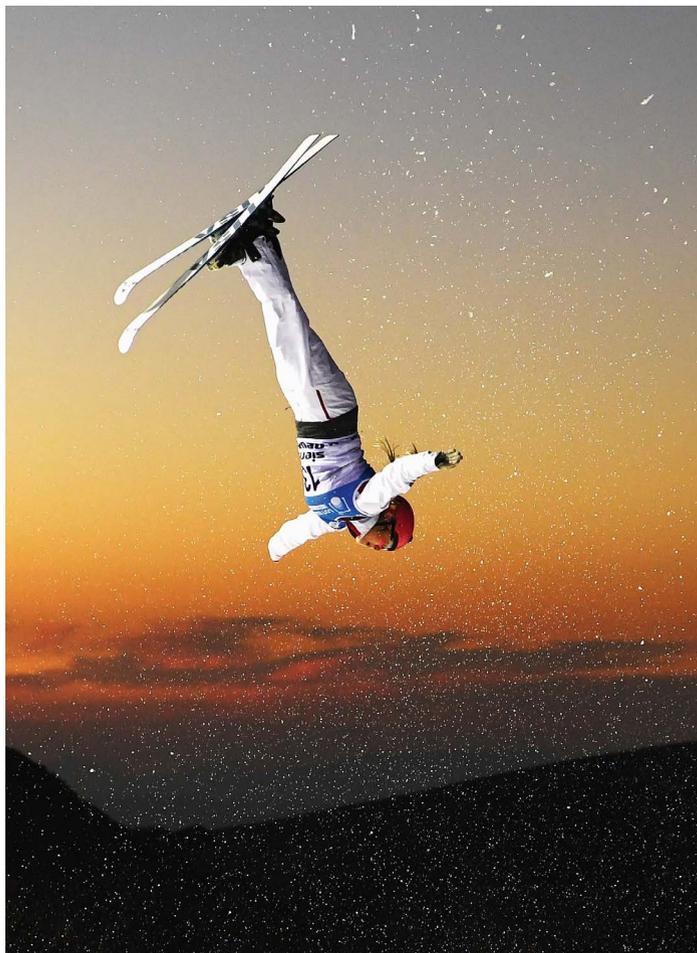
印度 | 冲突

3月9日，一群克什米尔武装人员与印度军队在印控克什米尔一村庄发生激烈交火，枪战发生在距离印控克什米尔夏季首府斯利那加南部30公里处，造成至少2人死亡。图为当地村民聚集在之前发生枪战的现场，清理被毁坏的房屋。



西班牙 | 滑雪锦标赛

(右图) 3月10日, 2017年自由式滑雪及单板滑雪世界锦标赛第三天, 加拿大选手在女子跳台滑雪决赛中。大赛于7日在西班牙格拉纳达正式开幕, 共有来自超过40个国家和地区的795名运动员参加, 中国队派出19名运动员参赛。



巴西 | 国际妇女节

(左页上图) 3月8日, 里约热内卢当地女性在国际妇女节这一天举行游行, 要求政府提高和保护女性权益。

英国 | 普林节

(左页下图) 3月12日, 伦敦街头赶去参加普林节狂欢活动的犹太孩子。一年一度的普林节是犹太历中最欢乐的节日。人们盛装参加狂欢派对、化妆游行等庆祝活动, 是个全民大狂欢的节日。





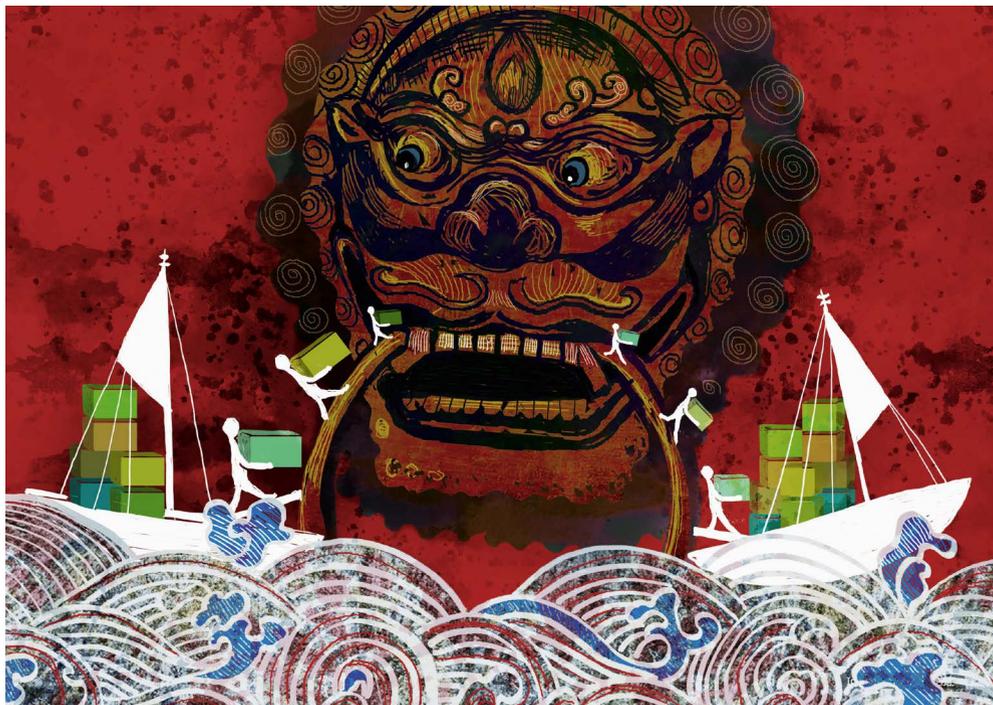
英国 | 舰艇上的女兵

(左图) 3月7日,英国皇家海军23型“公爵”级“圣奥尔本斯号”巡防舰上的女兵接受媒体采访拍照。这些女兵还受到英国首相特蕾莎·梅的邀请,于国际妇女节当天在唐宁街10号和特蕾莎·梅一起过节。

印度 | 胡里节

(下图) 3月9日,印度加尔各答的民众庆祝胡里节,上演色彩狂欢。胡里节象征着冬天结束,万物复苏的春天已经到来,同时也象征着正义对邪恶的胜利。





栏目插图 | 范薇

3 万亿外储

2月，中国外汇储备重新站上3万亿美元关口。分析指出，贸易顺差扩大和资本外流放缓是主要原因。但接下来，海关公布的数字是2月中国进口猛增，3年来首次出现了贸易逆差。实际上，因为春节日期每年都有变动，1、2月进出口受节日因素影响甚巨，两个月应结合起来观察：1、2月进出口同比增13.3%，外贸开局明显向好。国内需求稳固、进口商品价格攀升、春节季节性因素及企业虚开发票多重因素主导了贸易开局。

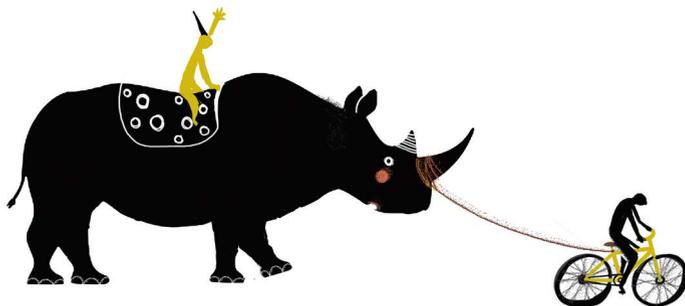
“壳”贬值

龙薇传媒欲入股的万家文化被证监会立案调查；万里股份历时一年多的重组终止，搜房网拆分业务回归A股宣告失败；西藏旅游去年公布收购拉卡拉的交易曾被质疑规避借壳，最终也终止了重组，拉卡拉转身申请创业板上市。三起对“借壳”上市的严监管显示A股“壳”生态变天。而IPO自去年起加快审核速度、增加新股供应，进一步压制了“壳”价值。

1 元年薪

在美国，很多大企业的CEO或者董事长在富豪榜上名列前茅，却只拿1美元薪水。在中国，乐视创始人贾跃亭和京东创始人刘强东也拿1元年薪。1元薪水表明高管看好企业前景，但也可能是为了避税。100万元工资、薪金将缴纳40多万元个税，而1元年薪以及100万价值的期权，则适用20%的税率。“两会”上代表呼吁减少工薪所得45%的最高边际税率。该税率中国香港为15%，新加坡为22%，美国为39.6%。





单车背后的大资本

3月1日，ofo宣布完成D轮4.5亿美元融资，两年半内其背后已经集结了DST、滴滴出行、中信产业基金、经纬中国、Coatue、金沙江创投、东方弘道、真格基金、天使投资人王刚、顺为资本等资本大咖。摩拜单车此前也完成了D轮融资，两个月内累计融资额度超过了3亿美元。每个共享单车都渴望复制滴滴当年的成功，可实际上，资本不会止步于烧钱，还想赚钱，还会推动竞争者合并。滴滴、快的合并之后，快的创始人吕传伟悄然离去。

科技股注册制

“两会”上，新股发行注册制改革淡出了《证券法》修订草案，但证监会主席刘士余回应提议科技板块率先推注册制时表示：这么懂我！种种迹象表明，未来的IPO制度或以现行的快速审批辅以科技板块注册制为框架。不过，科技股IPO注册制一旦放行，整个市场的估值标准就会变化，注册制牵一发而动全身。或许，科技股注册制会从盈利要求开始，非盈利企业也能上创业板。

8.9亿美元罚单

中兴通讯与美国政府达成和解，同意支付约8.9亿美元刑事与民事罚金，另有美国商务部工业与安全局（BIS）的3亿美元罚金则暂缓支付。去年3月，因违反了美国对伊朗实施的出口禁令，美国商务部决定对中兴实施出口限制，美国零部件制造商和软件公司将不得与中兴展开业务往来，最终导致中兴的大部分供应链被切断。这一惩罚力度高于市场预期，罚金相当于中兴通讯20%的净资产或两年利润。

限产也挡不住

3月初，美原油库存升至5.28亿桶，创历史新高。3月8日国际油价重挫5.4%。OPEC执行了严格的限产，却难收效，它不得不与从没有好感的华尔街打交道，努力让对方相信他们去年达成的减产近5%的协议和执行行动是严肃认真的。OPEC为了落实本次减产协议，破天荒地设立了一个执行委员会，可协议还有不到4个月将到期，可国际库存并未减少。





牙齿牙齿告诉我

吃素，跨种族恋爱，头痛脑热牙齿疼的时候求助草药……嗯，这不是硅谷嬉皮士，而是4.8万年前生活在现今西班牙北部的一群尼安德特人。澳大利亚阿德莱德大学的研究小组对附着于尼安德特人牙齿上的牙石进行DNA分析后发现，虽然同时期生活在欧洲其他地方的尼安德特人打鱼、狩猎，大块吃肉，但在西班牙的El Sidron地区，尼安德特人的食物却以苔藓、树皮和蘑菇为主，完全不见肉腥。发表于《自然》杂志上的论文还指出，这些尼安德特人拥有与现代人同源的口腔细菌，这预示着他们似乎已经尝试过与现代人的祖先相互亲吻甚至发生性关系。更神奇的是，在一个有牙病和肠道寄生虫的尼安德特个体的牙石中，还检出了富含天然止痛成分水杨酸的杨树皮的DNA。

好消息



最强大脑你也有

别再抱怨自己好忘了，你需要的可能只是每天30分钟、持续40天的脑力训练。荷兰拉德堡德大学的研究小组在《神经元》杂志上指出，即便是资质平平的普通人，只要有意识并持之以恒地对短期记忆和策略记忆进行训练，便可一个多月后实现记忆量加倍并保持好记性。



友邻效应

住在哪里？邻居是谁？小区如何布局？根据美国亚利桑那大学的最新研究结果，这几个问题的答案会对一个人的身心健康起到重大影响。住在老街区的人步行最多，但安全感和精神健康水平却不如住在郊区的中产阶级，而小区越是高墙耸立门禁森严，住户反而越是内心惶恐不安。

坏消息



烦恼不单行

发表于最新一期《自然通讯》上的研究分析了1.1万余名刚过中年便开始脱发的男性的遗传数据后发现，63种基因变异可能是造成秃顶的罪魁祸首。祸不单行，携带这些遗传变异的人与对照组相比，个头通常也会更矮小，更早进入青春期，也更容易患上前列腺癌。



越刷越孤独

社交网络拆除了我们与亲朋好友之间的时空之墙，但却并不会让我们感觉更亲密更快乐。匹兹堡大学的研究小组在《美国预防医学杂志》上指出，那些每天使用社交网络超过两小时的人，感觉孤立无援举目无亲的概率是每天使用社交网络少于半小时的对照组的两倍。

过去好比老人重游的故地，未来是儿童的奇境，生与死宛如大海环绕四周。中年是生死之间的那一瞬，仿佛一个边界，看起来往哪边走都行，因为驰目所见，两边都同样美好。我们心中好奇多过渴望。我们恐惧少而担忧多……我们所栖身的时间叫作“现在”，距离生死同样远近。

——托马斯·林奇《殡葬人手记》

女性——我们出生之时与我们同在，女性——我们弥留之际在我们身边。女性——是战斗时的旗帜，女性——是眼眸中的喜悦。

——3月8日，俄罗斯总统普京在电视上吟咏俄国白银时代著名诗人巴尔蒙特的诗句，为女性送上节日祝福。

从某种意义上讲，女人正在要求男人们既是诗人同时又是勇猛而热情奔放的情人。女人看不出二者之间有什么矛盾，男人们却认为是矛盾的。

——罗伯特·詹姆斯·沃勒，《廊桥遗梦》

大熊猫全身大部分（面部、颈部、腹部、臀部）是白色，有利于它在多雪的栖息地隐藏自己。它的四肢是黑色的，有利于藏进阴影中。

——美国加利福尼亚大学戴维斯分校的学者在一份报告中研究了大熊猫的体色问题。

+/-

数字



(插图 山羊胡)

我感到高兴的是，动物没有意识，否则的话，在这个世界上，绝望的生灵就更多了。当然动物也有绝望的时候，但是它们的绝望比较容易消除，人的绝望难以消除。

——波兰女诗人希姆博尔斯卡



10

亿

当前的翻译工具每天为两亿多人处理超过10亿条翻译，在此过程中不断发展完善。在未来，说多少种语言都没关系了。你可以举办一场晚宴，8个讲着8种不同语言的人围桌而坐，而你耳朵里听到的永远是自己想要听到的那种语言。

500

个

“维基解密”披露了大约500个美国中央情报局的项目，其中的“哭泣天使”项目能够入侵三星智能电视，捕捉房间内的音频信息。CIA甚至能在电视没有开机的情况下把这些电视变成窃听装置。

1700

万

韩国釜山国立大学罗伯特·凯利教授在家评论韩国政治时，他的两个小孩进入房间，他试图保持冷静，他的太太急忙把两名“小小入侵者”拖出房间。片段吸引超过1700万人观看，逗乐了无数网民。

E 女士的情人节

文 / 杨欣禾

图 / 谢驭飞



情人节当天，看着单位几个女同事收到大捧红玫瑰，E女士寻思着自己老公一直没来电话，有点儿落寞。E女士和H先生结婚9年，每年情人节都出去吃个饭，不过两人都不是花钱大手大脚之人，总是店比三家、选择实惠，久而久之也似乎了无新意。E平复一下心情，发了条短信给H：“下班后直接回家么？”H很快给了回复：“下班后直接在G购物中心‘蝴蝶梦’见。”

“蝴蝶梦”是一家音乐主题餐厅，主营粤菜，晚上6点开始有歌手现场演唱，一直持续到午夜，这在两人所在的内地C城也算少有，生意奇好。两人曾数次路过，看着店堂爆棚的阵势，琢磨着可能消费不菲，也就没有进去。然而今年的情人节注定要潇洒一回，于是H早早在“蝴蝶梦”预订了一张双人餐桌。待E入座，H为她斟上普洱茶，变戏法似的递给E一株连盆约20厘米高的盆栽，并告诉E这名唤“碧玉”，可以放办公室里净化空气。E瞄瞄两侧客人，右侧的女士手拿一支红玫瑰，左侧的女士正吃着一份冰淇淋面包。盆栽比玫瑰实用、比西点健康，想到这里，E暗自得意，觉得H懂得情调又想得周到。

点菜后，侍者呈上酸甜味松鼠鱼、黑松露鹅肝蒸蛋、豆腐煲仔、浇上麻酱和肉汁的拉面，每道菜都精致且味美。餐厅顶部垂下华美的吊灯，台上的歌手不紧不慢地唱着一曲又一曲经典老歌，舞台背景旖旎婉约。E有些飘飘然，想起电影《蝴

蝶梦》中的女主和谜一样的庄园，觉得时空仿佛穿越一般。

事情的插曲发生在H先生埋单后。E突然想起H持有购物中心的VIP卡，消费可以打折。可当E提醒H时，H不仅早把VIP卡忘到九霄云外，而且已经结账完毕。看到E渐渐阴沉下来的脸，H只好询问是否还可以补上折扣。服务员撂下句“VIP卡可以打9.5折，但账单刚才已经完成支付，折扣可在下次光临时再使用”，就忙不迭地跑到其他席位服务去了。这句话如同一盆冰凉的水，把方才还温情满满的E浇得浑身发冷。E不甘心地掏出手机用计算器算了算，打折的话可以省下9元钱呢，于是，E真的全身冷透了，看着H一副无所谓的样子，真是恨铁不成钢。台上的歌手还在娓娓唱来，周围觥筹交错、笑声朗朗，E却没心情再待下去。她连声催着H快走，逃离这个诡异的温柔乡。

路过一家帽子店，E停下试戴了几款。各式各样的帽子渐渐驱散了E心中的阴霾，尤其服务员一句“今天情人节活动打5折”，着实说到了E的心坎儿上。看着E乐悠悠地买下两款毛呢小帽，H笑问帽子的折扣是不是可以弥补吃饭的遗憾。E呵呵地笑，心里却嘀咕，如果饭后记得打折的话，这该是一个多么完美的情人节啊。橱窗外，霓虹灯不停闪烁，编织出如蝴蝶般五彩斑斓的梦幻世界。☑

佛心

文 王笑猫

图 谢馥飞



从朋友家出来，马先生气有点儿不打一处来。不用说，他刚刚在朋友家享用了一顿美餐，有鱼有虾，可是他吃素。朋友为了他特意买来活鱼，他怎么也劝不住，鱼还是被杀了。马先生叹着气紧锁眉头，说这种事罪孽深重。可是朋友不以为意，说：“多念几遍阿弥陀佛不就得了。”马先生对这种态度深恶痛绝，只吃了些蔬菜，喝了一碗粥——粥是早上剩下的，听说马先生想喝粥，朋友就让女人去熬新的，女人磨磨蹭蹭说有剩粥，朋友很气愤，说剩粥怎么行。可是马先生不在意，他坚持要喝剩粥，说剩粥好，比新熬的还好，甚至不让女人费事儿去热。但女人还是把剩粥热了，亲自端来给他喝。这剩粥的气息似乎减弱了一点儿，马先生对于杀鱼的愤恨，跟着朋友干了几杯酒。

趁着女人去厨房收拾的当儿，朋友拉马先生到书房里私聊。他最近有一些难言之隐，急于找人诉说。然而马先生对这种事是极不赞成的，他暗自琢磨用什么方式规劝能勒住老友那颗不羁的心。他说起某次听到的课程，关于女人是否旺夫的，现场有人当着老婆的面问这个，那个老师是个老江湖，这种情形下，说旺或不旺都不能使人信服，于是他采用了第三个说法，他说：“每个女人都旺夫，但旺不旺你我不知道。”这个人当然转而问怎么能旺他，这位老师又说：“你得给她五福，你得尊敬她，天天让她笑，把你的钱都给她花，别给小三儿。女人主阴，是水，水又主财，

女人一高兴水就流得畅快了，不就旺你了吗？！”这番话把当时在场的人都说得服服帖帖。如今马先生转述起来时，仍对那位老师佩服得五体投地。可是诸事皆有不同，朋友听了此番话却双眼迷离，更心猿意马起来。

拉开车门的时候，马先生集结在体内的那股郁郁之气还在不断上升，他因此想到，既然劝不动别人，倒不如先从自己做起，因而给远在千里之外的女人打了一个电话。电话那头的吴依软语声中还配合着洗牌的哗啦声，马先生有点儿不悦，好言劝慰女人注意身体，早点儿休息。女人的语气明显不耐烦起来，旁边还有催促声。马先生挂断了电话，这个女人就是不知道好歹，让她早点睡注意身体不是为她好吗？她好了家才能好。事事皆不顺。马先生沮丧起来，想到自己循规蹈矩、嘘寒问暖，到头来却依然两手空空。这必定是命。回到家的第一件事儿，马先生把卧室、厨房、卫生间门楣上都贴了一道消孽符，然后在这几道门的门里门外来回走。这样做了，心里仍有不安，又给佛龕上了几炷香，多念了一个时辰的功课，才爬上床去。及至头挨着了枕头，心绪还不能平息，像过电影似的回想这一天所发生的种种，愈想愈觉得没人能理解的那种痛，深切入骨，一切并不如想象的那样顺遂，体内的一颗明明白白的佛心，竟无处安放，因而又叹了好大一口气，一时间，窗外竟模糊了。☑

海豚臆想

文 举重狐
图 谢驭飞



G小姐在焦急地寻找一个谈话的对象，希望能够倾诉她心中对爱情的臆想和以此引发的她对现实的极其不满。然而在聆听G小姐充满科学术语的抱怨之中，R小姐第一次获知海豚是除了人类之外唯一一种会为了快感而做爱的动物。沉浸在对海豚无边无际的钦佩和幻想之中，R再也无心搭理G结合了人类生物学发展而出的那套爱情理论。没等G把话说完，她就半痴半笑地发表了她的新年愿望：“我真想和海豚谈恋爱啊。”

R是一位有着迷人面孔的典型四川人，开朗，乐观，凡事慢半拍，做起事来可以让G的强迫症和焦虑一起爆发。她的乐观和不自知在不断地塑造着她性格中自信的部分，致使她又坚强地生活在自己制造的不停坍塌的泡沫之中，徒让悲观分子G屡屡一语成谶。她去考会计证，G劝她别去，她撇了撇眉毛，随手便是洋洋洒洒万字檄文讨伐G的懦弱和不积极。可是当她真的站在考场之中，脑袋中毫无应考知识且发现没带身份证和准考证的时候，她唯一可以想到的，便是G不久前苦心孤诣的劝止。等到一时兴起，R又想下厨房了，G说你别这样你要吃什么我给你买，但G也没有意识到当晚R就会因为炸饺子烧了自己的厨房而上了当日新闻。从此R开始意识到G的客观性格，屡屡接受她听上去毫无道理可言但往往十分奏效的建议。因此，当G劝她先把游泳学会再去海边找海豚谈恋爱的时候，R在电话那一侧点了点头，煞有介事地顺手在网页上报了价格不菲的游泳课

程，为她梦寐以求的恋爱做下了昂贵的铺垫。

至于R会把自己的恋情推向动物界发展，G把原因总结为R的前男友H先生的做人失败。H像一条阿米巴原虫一样让R捉摸不定，却在首次见面时就被G甩了一个大白眼。R迷恋他的不羁和向往自由，却也被让她痴迷的这两点伤透了心。他从不认真和R出游，即便谈话，也是充满了社交技巧的玩笑连篇，让R在开心了好一阵以后才发现自己陷入了无尽的空虚和无意义。但出于对艺术和自由的献身精神，R一口咬定H就是她的真命天子，其余的后果都不做计算。她依旧相信各式文学作品中可能出现的奇妙状况，寄希望于生活中的差错来改善生存环境。但到现在为止，除了她怀疑自己会死于脚踝上的伤痛，她的生活再没有发生任何实际意义上的差错。“放养的孩子终将为王。”R在向G描述她对脚踝的忧虑时，G明显没有上心，对于她来说，阿喀琉斯的身体构造并不可以拿来和现代人做对比。但是真实情况是，R总算对自己有了一点正确的认知。她兴冲冲地刷卡买了去海岛的机票，寻觅和海洋哺乳动物的爱情，却在潜水时一脚踢到了岸边的礁石。看见自己的血自脚踝处在并不清澈的海水中蔓延开来，她顿觉无力，后悔没有听G的话好好学习游泳之余，她似乎还听到了海豚的呼喊。等仍然沉浸在对海豚幻想之中的R在医院里醒来，却被告知并不是海豚救了她，救生员吹了哨子，就是这么简单。☑

一个海边虚度的下午

文 / 江婉琴

图 / 谢馥飞



张三脱了鞋袜，面朝海水走去，尽管海水很凉，并且很快打湿了卷不上去的裤脚。他干脆脱了外裤，穿一条短裤可以走得更远。这个岛上几乎没有人，他和一些陌生情侣坐快艇来的，此刻，他们已经不知去向。海水几乎要没过半个身子的时候，他停了下来，拿出手机拍了张全景，又删了，有些无能为力。

太冷了，否则可以到海里泡一会儿。不知为什么，他突然有点想家，想念3000公里外的父母。已经三年没回去了，总说孩子小，孩子也已经7岁。

张三想起自己7岁那年的春节，一家人吃团圆饭。火锅上桌，雾气腾腾，他摘了眼镜去夹板栗焖鸡里的栗子，急吼吼地咬一口，辣的，原来是块姜。本来没什么，旁边的表姐高声笑起来，大家才把焦点投到他身上，明白了所以然，也哄笑，母亲笑得最凶，眼泪都出来了。张三突然觉得自己失去了原本最信任的人，他假装无所谓，埋头继续吃，但再也没有去夹那道菜。

后来每次做板栗焖鸡，都像是一种提醒，当然还吃，但总怕夹到姜，于是小心翼翼。没过多少年，他离开了家，初中毕业就出国读书了。母亲在机场哭得像个泪人，他满脑子却是自己7岁吃年夜饭时母亲的笑。她哽咽着，带着生离死别的表情说：再什么时候能看到你？他不知道怎么安慰母亲，又像是带着一种对母亲的惩罚，什么

也没说，只是抱了抱她，就转身进入安检口。

沙子细软，张三把脚背都埋了进去，如果女儿在身边，他会要求女儿把他整个人都埋进沙里，只留一个头，不，留一张嘴巴就够了。沙子会用极慢的速度流过自己的身体，像是一种按摩，又像是一种抚慰，听着海水的声音，什么都不用想。

这当然也只是想想，他举目眺望，为轻易抵达这个小岛而高兴。如果一家人来，他们大概会去感受一下岛上居民的文化，会和陌生人相互认识，彼此攀谈。当然还会拍很多照片，做一些日常不太会做的表情和动作，研究光线和角度，尽量发挥创意，然后筛选，美化，通过互联网展示出来，显示地点。以此证明我们已经来过，我们非常开心。母亲一定会在上面点赞，写上赞美鼓励之类的话，然后转发给亲朋好友看。

张三为自己什么也没做而感到轻松，就这样虚度了一个下午，甚至忘记了女儿捡拾贝壳的要求。临上飞机前，他花钱买了一盒，戳破保鲜膜，倒在一个旧的塑料袋里，又淋上一些水，看起来像是那么回事儿，除非女儿放在嘴边舔一口。☑

本栏目投稿邮箱：mensula@sina.com



矿石表盘

雅克德罗通过层层打磨摒弃了砂金石粗糙的原始状态，将其具有深邃感光泽的一面用于陀飞轮大秒针（Grande Seconde）腕表的表盘之上。偏心设计的陀飞轮大秒针盘和白色珍珠贝母中央针盘被白金镶嵌钻石的数字8轮廓内环包裹着。

商务便携旅行牙刷

意大利品牌 Banale 推出了一款简易便携式旅行牙刷，通过折叠，它可以“瘦身”成一支打火机大小的手柄。它本身内置流体牙膏，使用时，只需要拔出刷头，反置于手柄上，就可以轻松刷牙了。



火炉发电机

能源产品公司 Biolite 最近出品了第二代 Campstove，它利用木头燃烧产生的热量进行发电，相当于移动电源。相比于第一代，它的能源利用率提高了50%，并且在产生电能后可以先储存电力至电池组内，然后再输出给电子产品。同时 Campstove 2 还是一个可以烧烤的火炉，这种多功能的火炉发电机比较适合野营使用，烧火、发电两不误。

迷你底片冲洗盒

Ars-imago 是一个使用胶卷摄影多年的国际组织，始终致力于鼓励大家享受胶卷摄影的乐趣。他们与意大利罗马的 VIVO 设计工作室合作，推出了这款可以在日光下操作的便携迷你暗盒 LAB-BOX。它目前支持冲洗 120 及 135 两种规格的胶片，模块式组合拆卸方便了清理工作。



除过敏颗粒吸尘器

从 2001 年开始，戴森公司的科学家在专门的微生物实验室中研究有害颗粒物，如尘螨粪便、花粉、霉菌孢子之类的极小颗粒物。全新 V8 Absolute 无绳吸尘器双层放射式气旋能够产生离心力，将粉尘从空气中甩出，甩入集尘筒，置于马达后方的滤网则可捕获 99.97% 小至 0.3 微米的颗粒物。



鹅卵石加湿器

Pillowly 是一款利用压力来控制加湿程度的加湿器，使用时如同挤牙膏一般，施加压力越大，机器释放的湿度越大。它浑圆的外形仿佛一颗鹅卵石，出雾口和进水口统一的设计使其看起来大方又简约。





有源音箱

英国音响品牌 KEF 推出有源 Hi-Fi 音响系统 LS50 Wireless，黄铜点缀的纯白色外壳能够有效减少共振和音染，同时 Uni-Q 驱动单元确保了各频段声音在输入和输出时保持一致。



花园里的小猫

法国品牌 LessNereides 的“春日花园”系列吊坠以手绘珐琅搭配莱茵石，勾勒出一只顽皮小猫走进春意盎然的花园里的形象，犹如童话故事般的幸福。



纯色手袋

Moschino 品牌的纯色皮革手提包，绿松石色的皮革对比鲜黄色的饰边，八个彩色字母挂饰挂在金属链条上，共同拼出品牌的名称。

垂直的线条

Bross 品牌的 Break 滚轮办公椅以榉木椅壳搭配金属椅腿，带填充的织物椅背上装饰着垂直的接缝，构成动感协调的线条。



波纹水晶

Lalique 与已故建筑师扎哈·哈迪德合作的 Fontana 水晶盘，表面连绵的波纹展现出水的动感与活力，配合独特的抛光技术和折射的光感，旨在强调坚不可摧的自然力量。



白金与绿松石

伯爵椭圆形 Altiplano 珠宝腕表，明亮式切割钻石围绕生气盎然的绿松石表盘，白金宫廷式图腾手工表带具有真丝般的柔滑质感，体现出金工细作的工艺。

不完整的真理

“不完整的真理”陶瓷咖啡杯碟是基于达米安·赫斯特 (Damien Hirst) 的同名艺术作品——一只被保存在甲醛中的鸽子——制作的，鸽子以扭曲的图像反射在金属咖啡杯表面。



城市里飞奔的年轻人
快递创富记





穿行在城市大街小巷的快递小哥。他们背后的整个快递业支撑起中国经济千分之五的比重

主笔 / 谢九

随着顺丰在A股市场正式上市，创始人王卫的身家迅速超越马化腾，直逼王健林和马云。

不仅是顺丰的王卫，其他几大快递公司的创始人，比如圆通的喻会蛟、韵达的聂腾云、申通的陈德军等等，其实也都已经跻身《福布斯》中国富豪榜，只是因为光芒没有王卫耀眼，相比之下受到的关注度不高。直到顺丰在资本市场横空出世，快递业隐藏的财富帝国才开始高调展现在世人面前。

对于中国而言，快递行业的意义当然不仅在于重新改写了富豪榜这么简单，大到中国经济，小到人们的生活方式，都已经深深刻上了快递行业的烙印。

仅仅在十几年前，国内的快递还只有中国邮政和少数几家外资公司的身影，快递甚至都难以真正称得上是一个行业，在中国的经济版图中完全无足轻重。但是随着民营快递公司的迅速崛起，国内的快递行业在过去十年里超高速增长，截至去年占中国经济的比重已经超过了千分之五。按照这样的发展速度，这一比例预计很快会超过1%，这意味着快递行业已经成长为中国经济的重要一极。在当前中国经济增速逐年下滑的背景下，国内的就业压力有增无减，如果考虑到快递行业对就业的贡献，这个劳动密集型行业的重要性也就更加凸显。

中国经济近年来一直在高呼向服务业转型，快递这个产业既包含了最初级的劳动密集型特点，同时又在智能物流方面具有很高的科技含量，很多快递公司甚至已经开始向人工智能、大数据、机器人和无人机等高端领域转型。在中国经济苦寻转型之路的过程中，快递业可以算是做出了一个极佳的样本。

快递业对中国经济的贡献，还体现在支撑了网络购物的快速发展，使得中国迅速成为全球第一网购大国。2014年，中国的在线零售额就已经超越美国成为全球第一，如果没有快递业的支撑，我国的网络购物也不可能如此高速增长。能够在电子商务这样的新型业态上抢占全球第一的位置，对于中国这样的发展中国家而言也算极为罕见。如果中国能够涌现出更多这样极具竞争力的新兴产业，中国经济的升级也就指日可待。

近年来，中国经济一直在试图从投资型向消费型转型，网络购物的意外兴起，成为中国经济转型的重要引擎。去年我国网上零售额超过5万亿元，在社会消费品零售总额中所占比重为12.6%，比上年提升1.8个百分点，拉动社会消费品零售总额增速3个百分点左右。网络购物的高速增长对中国经济转型的推动力可见一斑，但是如果没有快递业的坚实支撑，这一切也都不可能成为现实。

从更微观的角度来看，在行业产业链上，向上，快递业支撑了电商的蓬勃发展，为中国经济带来了阿里巴巴等国际性巨头公司，同时更使得电商平台上数百万中小商家们的创业梦想成为可能，快递业的存在，使得庞大的全国市场在创业者面前不再遥不可及；向下，快递业也改变了无数普通人的生活方式，人们足不出户就可以享受货物到家的便捷，这样的场景在20年前多少都还显得有些科幻色彩。

快递业在深刻改变中国的同时，自身也在发生新一轮巨变。尤其是最近一年顺丰、“三通一达”等快递公司纷纷上市，可能会成为这个行业发展的重要分水岭。在行业竞争越来越激烈、利润率越来越薄的压力之下，快递公司们也试图告别过去的粗放式增长，借助资本市场实现第二次转型升级。这个在过去十年深刻改变了中国的行业，下一个十年又会给中国带来怎样的改变？

喧嚣时代 给灵魂一个栖息之地

阅读之美



生活周刊

每周一出版 全年52期 多样便捷的订阅方式
邮发代号:82-20 拨打11185上门收订
零售单价:15元 零售年价:780元 订阅单价:10元 订阅年价:520元,全年净省260元
读者服务电话:010-84050425/84050451 读者服务邮箱:dzfv@lifeweek.com.cn

绘画:阿梗

王卫与他的顺丰王国

记者 王丹阳



2月24日，鼎泰新材正式更名顺丰控股并在深交所上市，顺丰控股董事长王卫（右）跃居民营快递首富



(Chen Yinhang 摄)

从一定角度看，王卫是对的，他就是不接马云的橄榄枝，没有用价格战作茧自缚。

2月24日，也许是王卫创建顺丰24年来最高调的一天，他带着那位去年被北京司机扇过两个耳光的收派员敲响了深市的钟，后者矮了他大半个头，羞涩地含笑听完他的演讲，心里暖成一片。“从今天开始，话不能随便说，地方不能随便去。”王卫熟练地说着带着港腔的普通话，言行举止更像个稳扎内敛的内地企业家。此刻谁都知道，他是一个长于香港，却成于内地的跨境生意人，因为发际于民营快递这个“灰色地带”，常年间历练得低调、听话而规矩。

上市没有让他看起来很得意。“以后大家最好是在公司里面少说话、多做事。”他提醒员工。这让人想起之前的传言，王卫并无意上市，只是“三通一达”纷纷借壳，顺丰才步了个末班车。“你一定要知道你为了什么而上市。否则，就会陷入佛语说的‘背心关法，为法所困’，可以说，顺丰在短期内不可能上市……”他曾经对员工这样讲。他供佛读经，习惯了在公司内刊上用教义说事。

最后一个上市，却成为民营快递五巨头中最大一匹黑马，连续6个涨停板，顺丰市值一度达2800亿元，王卫身价浮至1800亿元，赶超马化腾，直逼王健林、马云……当新闻报道同资本市场一样如潮汐涨落，人们发现王卫只留下一个背影。

家门口的顺丰

“你看我们王总，敲钟那天也就一件仓库工作服、牛仔裤加球鞋，哪像别的企业家那么高调。”杨致（化名）站在塑胶撕扯声此起彼伏的仓库里，外面沪青平公路的上空随时掠过起降的飞机，把他的话掩得断断续续。这是顺丰上市后的第二周，这位网点主管从上海顺丰总部下来轮岗已经一年多，之前，他历经3年收派、5年总部时效管理，如今老练地指挥着装箱、



左图：顺丰在香港的某配送站点

右图：顺丰快递员配备的工作用品

装卸，盯着“收一派二”（客户下单后一小时内收件、件到网点后两小时内派件）的时效规定。一位新员工来报道了，他给指派了个师傅，等两人离开的时候，再回头对我自信道：“我们的新员工，都必须跟着师傅试两周，再由自己决定是不是签约。”

在这个有着 80 名快递员的网点，有两名快递小哥已在职 10 年，在流失率高达 70% 的快递行业，顺丰小哥的流失率不到 30%。杨致深谙其中的秘诀：“我们绝对会衡量他的能力来加件或减件。”于是他工作的一部分是观察他们的体力极限。他当然不会阻止能干的员工要求加量，那意味着每件基本 1.5 元的提成，加上因商务楼、电梯房、楼梯房、小区等不同类别的补贴，每件也能提成两三块钱。那些小哥每天骑着 48 到 60 缸的电动车，负责一条 1.5 公里长的固定路线，跑三四个小区，或一两幢商务楼，一天来回个 4 次，也能人均拿下 100 件。

杨致知道，这不算多，更何况在顺丰，收与派是完全分开的，一人不会同时收派。前阵子来他

这儿面试的某竞争公司的小哥，跟他说一天得收派 300 件。2011 年新年前后，一条关于顺丰的微博这样传开：“刚才顺丰的快递员在我司发飙了。‘我一个月工资一万五，会为了你这 2000 块的礼品丢这个饭碗么！’整个公司，一片寂静。”更有一位承包过快递网点的老板这样告诉过我，在顺丰，一旦一名小哥的工资超过 8000 元，区域总部会调来另一名新人与他分量，“这就是顺丰为保证服务质量所想的办法”。杨致没有承认这个说法，却明白“确保每个人都有饭吃”是他的职责。

其实，任务极少是由人工分配的，那种机械化时代的人力管控痕迹在这里并不明显。7 年前，一个叫巴枪的既能扫描又能通话的 PDA 机器分发到每个小哥手里，这看似不起眼的形同诺基亚手机的黑色玩意儿会发出 BB 机的蜂鸣声，那意味着呼叫中心根据特定线路上的小哥派下了取件地址。更确切地说，当顺丰 7 万快递小哥像“工蚁”般穿梭在道路交通的毛细血管中，它更是 7 万个不变的工号，固

定在顺丰近 100 个 IT 系统的电子地图上。倘若某一线路或一栋商务楼有两三名小哥负责，甚至在香港旺角，某栋商铺云集的高楼经常每层得派一个小哥，那也没有关系。“上午派给了你，下午就派给他了。”杨致说。

这套连接着服务器的手持终端在随机中透露着严谨的福特主义，不管是快递员巴枪还是仓管巴枪，它都通过 3G、无线网与网点服务器交换数据，自下而上开放于每个有权限的人。它导航着收件小哥下一站的地点，同时以扫描功能跟踪着每一件——当你查件时输入单号，追踪路线里是一串分拨点、中转场、网点的信息，因为快件只要入仓、出仓、封车、中转，卸车……都经巴枪的扫描。

第一代韩国进口巴枪，一台价格就 7000 块，直至顺丰自主研发到第五代产品，如今售价在 3000 块，但在京东上也能找到千把块的山寨版。顺丰在巴枪管理上耗资上亿元，也就是因为它对标的国际巨头联邦快递（FedEx）在 2000 年左右就完成了这套系统。

1993 年的东风

大年夜那天，我在一个购物 APP 上下了 4 个订单，初四早 8 点，顺丰即将派送的短信发到我的手机。两个小时后，那个熟悉的面孔出现在家门口，他拨弄巴枪，用蓝牙连接另只手上的打印机，一张黏纸似的电子面单滚了出来，他用巴枪一扫二维码，我的手机立即有了送达短信。他告诉我，那家沪青平公路的网点施行轮休，即使人力减半，时效拖延一倍，也确保每日有人待件。之后接连两三天，我的包裹在每天早晨 10 点按时到达。“怎么天天都有你的？”这位小哥以此话寒暄。

不知他是否知道，24 年前，他们 22 岁的老板也是靠人肉运输起家，算王卫他自己，公司仅有 6 人。没有红黑相间的体面的帆布制服，也没有从厂家直购的统一上牌的电动车，王卫是港人口中的“水货佬”。他的父亲是一名空军俄语翻译，母亲是江西一所大学的老师，1976 年，王卫随父母从上海移居香港。网上流传一篇王卫写修行过程的自述文章，说当时面临一穷二白，父母的学历在香港不被承认，“只能去做工人，收入微薄。所以我穷过，相当清楚贫穷和被人歧视的滋味”。

1992 年，邓小平南行和“十四大”提出建立社

会主义市场经济体制也许是“珠三角”的惊蛰。彼时香港制造业北移潮已经发生了十几年，但在那一年，8 万家港资工厂北移内地，其中 5 万多家落地珠三角。在顺丰起家的顺德县（现已改市），时任书记欧广源有一句话：“几乎每天都有企业开张，天天都是鞭炮不断。”香港与珠三角之间货运需求猛增，在顺德一家印染厂做工的王卫经常受人之托，在港深间夹带点货。

1993 年，王卫拿着父亲借的 10 万块钱，在顺德注册了顺丰速运，同时，他在香港旺角钵兰街租了个几十平方米的沿街铺面。在香港《壹周刊》的一篇起底顺丰的报道里，这条街原本门庭冷落，“无咩人行”，顺丰的货车上上落落，随即其他物流公司、足浴店相继开铺，带旺整条街。生意做大后，货车、摩的和工人把路弄得水泄不通，邻里报警，还一度是“铁马”来赶车。

当时的香港，DHL 和 FedEx 等国际巨头霸占一方，王卫专注于内地和香港货运，采取割价抢滩的办法，比如用 DHL 寄件到北京的花费过百，顺丰就四五十元。香港亦有其他速运公司经营内地送件，但因在内地没有自设网点，只能托其他货运公司，这就可能“遗失或烂货”。在那个国营体制垄断市场的年代，民营速递靠不断交罚金来维生，也许令王卫望尘莫及的不仅是香港启德机场起降如流的 UPS、FedEx、DHL 等国际巨头自有的货机，当他背着大包、骑着摩托车过罗湖区岸上的界河，会发现自己只能在中国邮政 EMS、民航快递、中外运等“国字头”企业的隙缝间穿梭。

但市场迫切的需求已等不及国字头快递的低效，曾帮助民航快递铺设网点的民营老板周辉这样



对我说：“如果民航快递当年能铺好它的毛细血管，就不会有顺丰它们什么事了。”因为这家民航总局特批、各大航空公司参股的企业只有机场间的运力，陆地上的路却靠代理，就像主动脉周围没有毛细血管。这个当时普遍的痛点被顺丰汲取。王卫的特点是不惜代价开设点部（即网点），那时每开一个点就注册一个新公司，归当地加盟商所有，它的枝叶慢慢扩张到珠三角内腹，一度被认为像“老鼠会”。1997年，顺丰垄断所有通港快件，当时通港公路上70%速运货车为顺丰所有。

“我25岁的时候也曾经是一副标准的暴发户做派……赚到人生第一桶金之后，恨不得告诉全世界，我王卫再也不是从前那个样子了，我也是有钱人了！”他在那篇自述的文章里这样讲。身为内地和香港货运龙头大哥，他首创的加盟模式很快遇到问题，各大区势力坐大后山头林立，竟自行开点揽生意。1999年，王卫创业来的首度危机是全面收回直营，用了3年才统一版图。

随后，顺丰正式步上快车道，先是在2003年，在一次全国大补税行动中，补缴千万税款，逾越政策洼地，接下来就是数度在香港抵押物业和商铺，以借钱到内地开点。虽然2004年FedEx就拟以50亿元人民币收购顺丰，但被王卫拒绝，当年顺丰的销售额是13亿元。王卫在业界落得一个“不见PE、VC的人”的名声，但背地里，他试过将整个公司抵押给中国银行，借得区区420万元。“赚十文会搵八文开点。”港媒这样说。

2005年，顺丰营业额为16亿元，基本和跟它同年起家的“桐庐快递帮”鼻祖申通持平，业内有了“南顺丰、东申通、北宅急送”的说法。5年后，顺丰销售额达120亿元，年均增长50%，申通的销售额在60多亿元。“顺丰的布局是有步骤的，先在珠三角打品牌，再慢慢扩展到华东、华北。”做过民营快递的周辉言语间毫不掩饰对顺丰的好感。2006年，它以专做高端市场所创造的高附加值覆盖了国内20个省份的100多个城市。

加盟与直营之争

“你想想，就像李世民当年让藩王助他打天下，天下统一了他再要削藩是不是就难了？”在那个沪青平公路上的网点，杨致站在货堆间，这样对我评价至今还是以加盟为主的快递同行。在

他看来，顺丰的幸运在于早年间当机立断一刀切。在快递界，有个约定俗成的道理，诸侯割据越久，利益格局越是稳固，就越难再削藩，一方面是所需资金量庞大，更关键是一旦撬动生米煮成的熟饭，散伙的同时业务就势必被带走。春节假期后第一周，某家公司的爆仓新闻一度甚嚣尘上，弄得老总甚至拍胸脯声明，凡北京地区所有件会在2月17日前送完，这就是加盟模式的痛点，你无法要求加盟网点春节加班。

但在上海青浦，我遇到了一位对“桐庐帮”家族纽带关系颇熟的高级经理陈鸿（化名），他同时也曾在“三通一达”这个有着姻亲血统的“派系”里干过不止一家。在他眼里，直营和加盟也都不是绝对的。“加盟在企业初创期能快速复制、原始积累，你看顺丰到现在还没有在青海、西藏设点，但我们已经到了玉树。”他说。

12年前，陈鸿在北京金融街一带骑着自行车送件，从平安大厦、联通总部到西单商场，一天也就十来件，赚取600块微薄的月薪，如同打酱油。那时顺丰也刚在北方起步，但那些高端商务用户似乎更习惯EMS、DHL，并不把民营快递小哥放在眼里，那时几近“求件”，人家也不理。即使这样，顺丰的小哥还是“独来独往”，“不跟我们做朋友，连要个手机电话都说没空”。

当他被一位“通达系”老板赏识，跟去做了助理后，他得以走进邮政总局，见证各大民营快递大佬被“招安”一堂开会的情景。那时，王卫的身边总跟着那么几个香港便衣保镖，这是这位外表儒雅、安分，表现得极像一名内地商人的香港人最与众不同的地方。他沉默少语，基本不和其他老板搭讪，会后也是立即走人。因为一度有个说法，王卫在“削藩”后在香港遇到黑社会追杀。

他的华北业务劲敌，宅急送总裁陈平曾评价，“顺丰的收派员和企业是分配关系，不是劳务上下级关系”。王卫的收权最初只是收掉加盟公司的股份，即使后来把一些不买账的老板踢掉，他还是留着底下的快递小哥，正所谓“歪打正着”。他极善于安抚笼络基层民心，这就是为何不拥有一名快递员的马云也纳闷，王卫怎么能把一家有7万快递员的公司管好？

在那篇自述文章里，王卫告诉员工怎么避免现代人都在有意无意追求的那种“威”（广东话指炫耀、傲慢），“威不是建立在金钱和权力之上，而是建立在道德基础上”。他用佛法为企业缔造箴言，“正知、



2014年11月8日，“双11”购物狂潮即将来临，物流快递行业倍感压力。广州顺丰公司的快递员忙碌着

正念、正行”，所以他愿意花长时间来专注自己要打造的领域，据说顺丰内部搭建有上百个IT系统，得益于它早年就意识到投资千万要找IBM、Oracle（数据管理）设计系统。一位顺丰的员工告诉我：“顺丰有个特点，什么都喜欢自己研发，我们内部通信工具‘丰声’也是自己开发的。”看得出他沉醉在顺丰庞大的数据王国里。

陈鸿明白，顺丰是那种精细化、规范化有如互联网公司的快递企业，它森严的科层等级制、严苛的绩效考核制与“通达系”有着本质的差别，“所以我不可能会去”。但他跟王卫有过一次神交：他经常在业内期刊上发自肺腑地褒扬顺丰体系，也许王卫心里知道，有一次托秘书给他寄了一本书。

那天，他的手机收到一则顺丰快递的派件信息，拿到包裹拆开是一本宗萨蒋扬钦哲仁波切的《正见》和一封王卫的亲笔信。“他的字很大，写了一个满页，大概就是推荐我读这本书，说‘你会对自己的人生方向有新的看法的’。”陈鸿没有想到只是在邮政总局的会议上有过眼神交流的王卫，会无来由地推荐他看佛经。但他没有联系那张附带的名片上的电话

号码，那只是一个座机，他想想算了。“我还经常会抽出这封信来看看。”他对我说，暗示着那种景仰，虽然他听说王卫是平易到可以在企业内部会议上为你倒茶的那种人。

“顺丰的资金链压力太高了，它的步伐不可能快的。”说这句话时，陈鸿坐在会议室里不自觉提高了声调，他深知彼此间“道不同”，他的背后是一组鲜明的财报数据对比。虽然顺丰的总包裹量不及“通达系”任何一家，市场份额低于10%，但它去年的营收额在570亿元，高于后者任何一家，而26亿元的归属上市公司净利也几乎是后者任何一家的两倍。

电商竞逐的时代，在阿里的菜鸟网络平台上，“三通一达”宣称是协同和共享的关系，但陈鸿知道电商的反噬效应，它一面催生了大量的订单，一面间接导致价格战，“随时就有可能冒出一个快递小公司，件就给它了”。既然进了这个局，就得愿赌服输，陈鸿承认压力很大。一定角度看，王卫是对的，他就是不接马云的橄榄枝，没有用价格战作茧自缚。物流快递咨询网的创始人徐勇曾经有个经典的论述：民营快递的价格战做大了“网购”市场，却反而被



2016年6月8日，顺丰航空开通了“大连—深圳”樱桃货运专线，一架顺丰航空波音B737货机降落大连周水子国际机场

电商绑架。

顺丰收回直营权，就预示着它渐渐与其他民营商分道扬镳，快递专家赵小敏告诉我：“顺丰的特点就是在以快递行业的规律在做快递业，稳扎稳打，在投资力度和企业运转上跟别的先解决生存问题的同行是完全不一样的。”顺丰相信只有高价才能维持好的服务，于是靠恒定的产品定价体系和标准化服务来稳固市场。

兴许中国的快递业仍然是个低附加值的劳动密集型低端产业，赵小敏认为，从高价往低价走容易，反之则难。所以，一开始就控制在高价位的顺丰凭借常年的积淀赢得用户黏性，之后“哪怕价格做低，从1天达变成1.5天达”，也不容易失去用户。这就是直营的好处，将人事权和定价权牢牢把在手里，以一个完善的闭环在各地滚动复制。

顺丰的“大脑”

在上海青浦区双浜路的顺丰上海总部，是两幢

灰色的教学楼般布满宽大钢窗的楼房，郊区的初春，那干燥的疾风卷得街上沙土漫漫，放眼望去没有丝毫商业的痕迹。在它的北面5公里处，一条7公里长的北青公路串联起“三通一达”的总部和其他很多小快递公司，成为华东地区规模最大的中转场汇集地，数百亩一个的中转场、流水般的作业、分拣、装卸不为商业的可能留下一丝余地。顺丰和“三通一达”都选择这里，是因为这里就处于沪、浙、苏的中央，可360度辐射整个“长三角”。

我被一位媒体专员带到了门厅一侧的小小接待室里，她一再带有歉意地解释公司深圳总部觉得还是低调为好，不接受采访。“我也问了那上海公司能不能接待，但总部说也不能，我们必须以总部指令为准。”

顺丰就是这么一个大家长制的公司，我想起周辉曾对我回忆过：“多年前，点部经理每天要上报工作情况，但他不是汇报给地区公司，而是直接把邮件投入总部的邮箱。那报表也就10来个‘是’或‘否’的指标，如果你勾了‘否’，那你要陈述没有完成的原因是什么……”也有行业观察者向我预言，顺丰

在上市后，多少会简政放权，否则不能适应越来越多元化的地方市场。

那位媒体专员一再难为情地对我表示自己的无奈：“总部的说法就是这样的。”这让人极易勾连至一个另外的场景，它发生在深圳福田的顺丰总部万基大厦前。香港《壹周刊》的记者蹲点终于等到了王卫的出现。“身穿休闲服的他，拿着一个背包，身上没有名牌堆砌，只重复一直以来谢绝采访。‘我约咗人10点钟，已经迟咗10分钟啦，拜拜。’”之前，该刊也是等了一个月的采访回复：“老板无解释，只系话想低调。”

对顺丰的员工来说，即使从未亲见老板，也已经把“低调”当作他最大的标签来按。这位媒体专员说，她从未在公司的任何地方见到过老板的照片，确实，影像是这家讲究技术规范度和严谨度极端警惕的东西。她坦陈即使她挂着工作吊牌来到分拨点、中转场，保安也要提醒她不能用手机拍照，有的大客户想要拍广告片，来场地上扫个镜头都不被允许。

顺丰将职员如同螺丝钉般拧在各自的位置上，那全部的40万员工在自己的范畴里运转着无数细微的零部件，为了广纳良才，据说顺丰的人力成本占到50%。周辉告诉我，曾经自身基础建设薄弱的民航快递聚集了很多怀才不遇的人，后来被顺丰高薪聘走了。体制内人才的市场化几乎是与邮政总局的“睁只眼闭只眼”同步的。王卫会重用这三类人：老邮政人、政府官员和军转干部。前两者的作用可顾名思义，而后者作用是为了规训这个人口数堪比一个正常县的顺丰帝国，使它看起来就像是快递界的华为。

周辉自从不再帮民航快递搭建“毛细血管”后，就在某家航空公司底下的货代公司担任客户经理。他的客户中也会有顺丰，在言谈中，看得出他竭力使我相信顺丰是一家如此出类拔萃的企业，在门槛低、草根多的物流行当，那是一支相当职业化的队伍。有一次，他帮顺丰走件到贵阳，被反映少了一件，于是他带着顺丰上海公司的一位督查飞了趟贵阳找件。

周辉说：“其实明明是我帮他走货，他少了件，那我帮我的客户付房费，请他吃饭也算正常。没想到他说不要，以他的级别，光是在外地两三天的招待费就能有4000块钱报销额，结果他还请我吃了饭。”顺丰的玩法可以说与“三通一达”分属两个不同的竞技场，它以高价、高利润、高附加值和高投入来维持机器的运转，所以，当“三通一达”去年的利润增长率都超过了100%，顺丰只有它们的一半左右。

“那就是很多离职员工所需要的东西并非公司给不了，而是公司并不知道他想要什么，这就很可怕。”王卫的焦虑写在那篇自述文章里。他珍惜人才，但更在乎快递小哥，他抓住一切机会教他们怎样做人，让顺丰成为那些年轻劳动力走上职业化的摇篮。但再一方面，他看起来也不放弃对标准化服务流程的苛求，每人20个行政分、20个业务分，收派员填错表最高扣10分；染头、留胡子或指甲扣4分，扣到0分即时解雇；一个月内迟到满30分钟便收警告信，收到第四封就开除……

顺丰的员工不会忘记一个活生生的例子。有一位收派员戴着蓝牙耳机在电话里跟一个客户安排滞留件的派送，不料他走进一部电梯后，信号断了，出电梯后过于繁忙就忘了再回电。结果客户误以为是恶意挂断，投诉到公司，这位小哥被开除了。这看似冷酷而冰冷的劳动力密集型大生产下的细节，是帮顺丰赢得今天成就的“对价”。

地网和天网

从青浦的上海总部跨越25公里，我来到城市西南角的一处顺丰最大的中转场，走进物流园，11个火柴盒般的扁平巨型仓库匍匐在地上，顺丰的那一个被喷上醒目的黑漆，远远能看见白色的SF字样。很可惜，整个物流园就只有顺丰的中转场是在晚上11点半开始作业，据说这样的错峰是为了一定的保密性和安全性。门卫处的保安知道，顺丰的货车司机是非常抢手的职位，在那红、黑、白喷漆的车里，有的是干了10年以上的人。他们在上市那天，都在手机APP顺手付里收到了最低为1888块的公司红包，按工作年数逐年递增，连园区的保安都知道，“光红包就发掉14亿”。

顺丰那个中转场的岗亭是最把守严密的，它有安检系统，两名保安在玻璃小屋站着。一名人事主管甚至不愿向上级汇报我的来访，直接说：“我们从不接受外面的参观或访问，这后台的操作系统也算公司的机密。”在岗亭的一侧，就是一溜儿有着13个传送带端口的卸货口，它的另一端深不见底，不过就是对应的装货口了。白天，它冷冷清清，里面盘绕着瑞士表机芯般精密而自动化的分拣传送系统，无法想象它开启时的繁忙情景。可以肯定的是，每当午夜，在钢架结构的冰冷的仓库里，智能分拣系统以99%的精确度将每一车从机场或公路奔波来

的快件根据流向进行分拣，那一头的车同时将网点的快件与之交换，工人连夜清点分拣，再把属于自己点部的货在翌日早6点拉走。

在顺丰上百个IT系统里，至少有一个阿修罗系统保证着这个夜晚能顺畅地度过。它有12个功能：车辆管理、图片扫描、巴枪管理、报表查询、电子地图、风险管控、运力管理、运单管理、通用管理、运单查询、结算系统、时效管理。后台人员根据自己的权限来登录和使用。比如中转场的操作员，就不一定看得到结算系统，而网点的主管办公室的电脑就能。

目前顺丰有260个二、三级中转场，比10年前多出4倍；1.6万辆地面配送车队，在县级、地级市的覆盖率达到88%；另外，还有43架全货运飞机，它在湖北鄂州的专用货运机场宣布将在2020年建成，这是国内首例民营快递公司自建机场，为了对标国际巨头，拥有自己的飞机和机场是必然趋势。快递体现的是大交通概念，上至飞机、下至快递员两条腿都得上，王卫认为：“未来的快递是将铁路网、公路网、天网、空中口岸和枢纽网的互相联动。”

顺丰拥有自己的机队和空中运力始于2003年的一个契机。当时全国正经历“非典”，空运价格大幅走低，那年的江苏民营航空公司扬子江快运拥有5架737全货机，顺丰全部租下，成为国内第一家使用全货运的民营快递公司。此后，虽然顺丰也利用了全国230多条航线上的客机的腹舱走货，但是以王卫搏杀的性格，他很难长久寄生或依附于别的平台，航空公司腹舱走货就受制于种种因素，航班晚点、仓位限制、各快递公司的竞争，谁的货在前谁的货在后……一切都控制在别人手里。

“我们营运公司的总裁和航空公司总裁一同去拜访某些部门，往往职级低的航空公司总裁更受重视，会谈效果都不一样。现在地方政府一些发展奖励，都是只给航空公司而不给快递公司。”王卫在那次采访中提到。2009年底，民航总局宣布顺丰航空正式获准运营，顺丰一次性购买了两架属于自己的飞机。飞机真正让顺丰实现全天候派送，也让它后来所实行的异地间次日、隔日送达的差异化价格体系成为可能。

快递讲究的是综合运输成本，正如王卫所说的，铁路、公路、天网联结才能达到成本结构最优化、利益最大化。顺丰正在建的鄂州机场体现的是自有空运中转场的思路，它也将是向别的货机开放的社会化平台，陈鸿很赞同自建机场所带来的效益：“光

是一架飞机的起降费一年就能收十几亿啊。”

虽然地面运行成本很高，而空中的租机价格如果来回一趟京沪也要32万元左右，但也要考虑到件数和单价的高回报。周辉算了一笔目前腹舱运输的账：“我们卖到北京，1公斤1.4块钱，简直是白菜价，那么顺丰的信件100公斤也就140块钱运费。但是它只要来10个信件，快递费就200块了，那它不知赚到哪里去了，所以成本是靠管控的。”

FedEx成立于1971年，比UPS晚了半个多世纪，但是之所以能够在短时间内追赶，关键在于创始人弗里德·史密斯(Frederick W. Smith)一心一意想要用飞机送快递，实现次日送达，这在当时有点异想天开。目前FedEx和UPS分别拥有647架和650架飞机，快递专家赵小敏告诉我，顺丰毕竟无法和这些巨头相比，这是由它的国际业务规模所决定的。“它2020年需要达到100架货机，才能称得上一个全球性的公司，这样就肯定排进全球前五了。”目前，顺丰以一季度落地一个国家的速度，已经伸至全球30多个国家。

线上与线下

从2014年开始，在上海一些中高档住宅区的沿街楼下，经常可以看见黑色塑胶板门头、写着“嘿客”两字的便利店。它虽然外观酷似“全家”“罗森”，但实际上是顺丰为了解决几乎是困扰所有快递公司的“最后一公里”配送而设的自寄自取的“驿站”。那时，店里顺带卖一些货品，是顺丰试水O2O领域的敲门砖。

去年10月开始，这全国518家“嘿客”彻底改头换面，将慢慢改装成与顺丰线上商城齐名的“顺丰优选”，划入顺丰的商业板块。王卫在去年一次员工大会上提过，商业与金融将是顺丰将来要重点打造的两大方向。目前，这些优选店正在向社会招募“委托管理方”——顺丰不搞加盟，委托管理就是指顺丰解决一切硬装、设备和货源，而店家负责人工、日常运行和水电物业费，不缴一分加盟费，收入以卖出货品的点数提成。

店面规格、装修风格都将统一打造。“我们是为了打品牌。”深圳总部商业公司的咨询热线这样解释。我走进了上海顺丰商业公司，在一个不大的中转场的最里面终于找到了这幢三层楼高、有点宿舍式的长条形白色小楼，每天都有三四拨儿想要创业

的人过来接受“宣讲”，有医生或律师。那天我和另一名“听众”在一个招商部的办公室里坐了将近3小时，那位宣讲师一天要进行三场重复的宣讲，他一再强调：“你们不要以为这是投资，这只是一个风险不大的创业机会。”

办公室几乎没有装潢，墙上布满的“执行力”箭头透出一股工业时代的硬朗气息，一位总监级别的人走进来，夹着一张上海市地图，上面画了14个圈，是将来的新选址范围。“不管你们做还是不做，我都会在这些地方开。”顺丰的新决心在他的口气里显得毫不含糊。据称未来一年，上海会开百来家优选店，被称为是2.0版的嘿客，它将直接以电商线下销售店颠覆之前的快递驿站。

“顺丰做商业把之前所有的快递业务切割干净，可见我们的决心，对集团来讲，速运部分就是为商业提供后端供应链保障的基础。”那位总监说。所以，这些家当如1.6万运输车、260个中转场、33座冷库、43架飞机，一定程度上也让顺丰铺展O2O业务水到渠成。在不间断的宣讲里，听得出顺丰在这块业务上是背水一战的，如果淘宝和京东都是从电商走向物流平台的搭建，那么顺丰要参与三分天下，就势必走上快递到电商之路。

但是，从委托关系上来看，顺丰的集权式管理架构也同样延展到商业上。店家必须从那线上2万多品类的商品中挑选，货源覆盖全球60个国家，由顺丰统一直采，店内结算设备由顺丰研发，店家进货时用虚拟币交易、不发生现金流，店家只在易变质的水果上有定价权……听起来有点像网络游戏开心农场的现实版。有店家本来就是搞水产的，提出能不能自己进一点白虾，结果顺丰的白虾是从厄瓜多尔直采的，不准自营渠道。因为顺丰相信，厄瓜多尔临近赤道，“在新鲜度和产量上最有保障”。

遥想顺丰从十几年前抵押网点和物业，到如今大幅烧钱做线上线下，也是民营快递业名正言顺地引入国家队资本的过程。2013年，顺丰与元禾控股、招商局集团、中信资本三家国字头资本大鳄签订入股协议，融资40亿元，业界认为这是顺丰20年来首度解决资金链难题。

既然“创业者”的主导权仍然由顺丰把控，那为何顺丰不干脆选择直管，而要设计这套“委托管理”的架构？那位总监非常明白如今电商竞逐的态势之严峻，他说：“如果要培养自己的物流从业者到电商领域，可以说时间太长，我们等不起。”我想到不止



2014年7月4日，江苏昆山顺丰公司旗下的一个网购服务社区便利店“嘿客”开业

（李鹏摄）

一人告诉我，顺丰是一个从上到下都充满危机感的企业。它需要那些为自己干活的“创业者”的能动性和“主人翁精神”，教他们如何为进店的客人绑定手机线上商城，线上和线下双管齐下，销售业绩仍然是这个店家的。

那位总监守在听众身边，一同看完PPT和视频，随时解答疑难问题，看得出他的急切。“坦白说，王卫之所以想做商业，是他意识到物流再怎么先进总有到头的一天，而那些快递小哥老了、跑不动了，他们的生存问题怎么解决呢？所以这些店铺现在先开着，最终是要让他们有一天来经营。”这是他给我们的解读。

其实，王卫在那次采访中也意识到，中国快递企业的产业层次偏低的问题，还没有真正满足高端市场的需求，缺乏量身定做个性化服务、提供系统性解决方案的能力。所以，他从没有闲着，不管是垄断九成的阳澄湖大闸蟹的运输，还是运医药、运生鲜，都是顺丰的触角在试探高端市场。而这些分散在路上的供应链，正好被它的电商吸纳，产生交叉和重叠。

在楼道的楼梯边的墙上，我看见王卫的话被贴在那里：“我不止一次讲过，我们不注重顺丰在行业中排第几，没考虑成为全球多少强，我着眼的关键是……”在做快递的时代，王卫也知道“政府不愿意看见顺丰把中高低端市场一揽子通吃”，所以他明白同台吃饭，各自修行，各施其法，各取所需的道理。你很难把这个影子般的掌权人和1997年那个“标准暴发户做派”的人联系在一起，但是，他的顺丰帝国如何生存20年，相信他不会不知道。☑

快递业：从蛮荒生长到资本时代

主笔 / 谢九

过去一年多时间里，“三通一达”（圆通、申通、中通和韵达）以及顺丰陆续登陆资本市场，国内的快递行业开始从蛮荒生长进化到全新的资本时代。

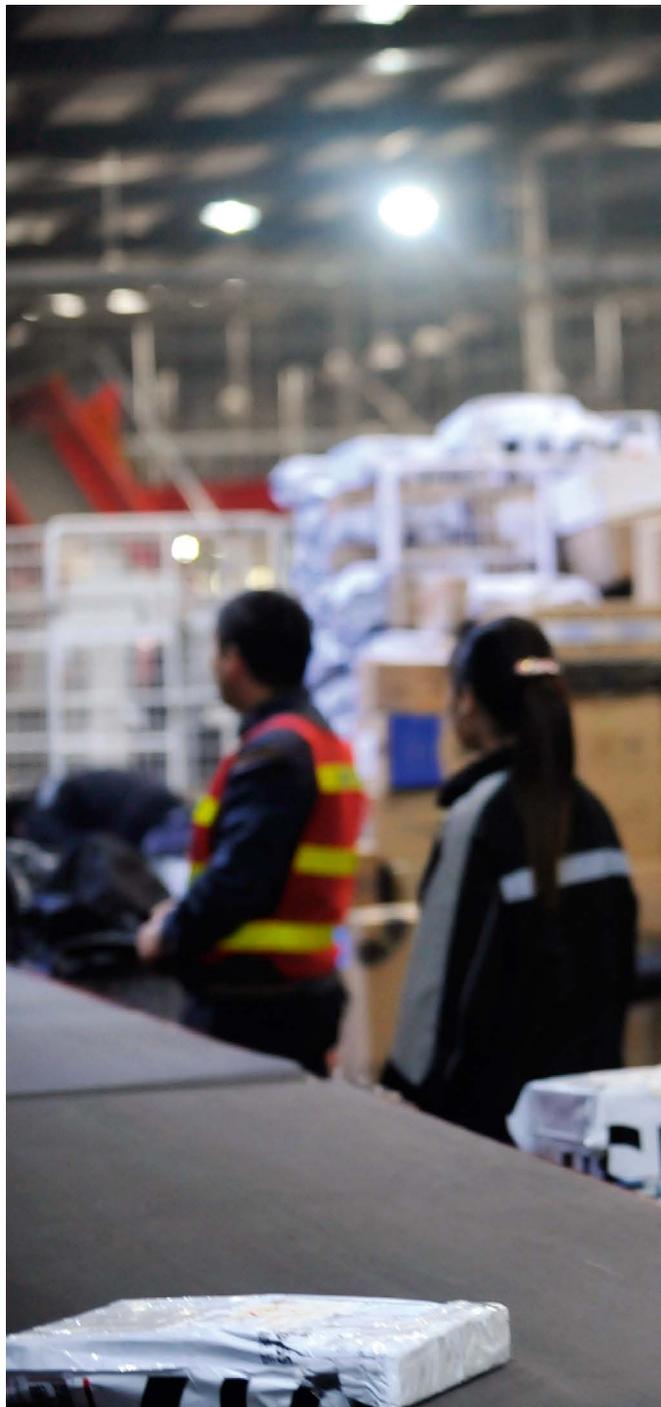
野蛮生长

表面上来看，快递行业可以算是一个古老的行业，但是因为搭上了网络购物的顺风车，这个传统行业迸发的活力让人瞠目结舌。

以过去 10 年来看，2006 年，我国快递行业的业务量还只有 10 亿件，2014 年的快递业务量就飙升至 140 亿件，首次超过美国，成为快递业务规模最大的国家。最近两年来，在快递业务量已经处于很高基数的背景下，我国快递业务量依然保持了 50% 的高增速，2015 年的快递业务量突破了 200 亿件，2016 年的快递业务量突破了 300 亿件，和 10 年前 10 亿件的业务量相比，增长了 30 倍。如果考虑到同期中国经济在逐年放缓，大部分传统行业的利润都在萎缩，快递业务的逆势增长就更加让人惊叹。

随着超高速发展，快递行业对中国经济的贡献也在迅速上升。在 2010 年前，快递业收入占 GDP 的比重始终停留在 0.1% 以下，2011 年开始上升为 0.2%，2014 年上升为 0.3%，2015 年为 0.4%，去年为 0.5%，以这样的发展速度，快递业收入占我国 GDP 的比重很快就会超过 1%。

国内快递公司在过去十几年的野蛮生长，其力量还体现在对国际快递巨头形成了压倒性优势，这在民企和外资的对抗中并不多见。事实上，以 DHL（德国敦豪）、FedEx（美国联邦快递）、UPS（美国联合包裹）和 TNT（荷兰天地）等为代表的国际快递巨头，早在中国加入 WTO 之前就已经进入中国市场。从时间点上来看，这些国际巨头完全有充足的时间分享随后到来的中国电商红利。不过由于国内政策对于外资快递企业经营范围的限制，以及民营快递企业凶猛的价格战、灵活的经营机制等因素，国际快递巨头在中国市场严重水土不服，中外运敦豪更是在





(驾驶员)

2015年11月13日，“双11”购物进入配送高峰期，顺丰速运合肥集散中心的分拣人员在疲惫中持续工作

几年前退出了中国国内业务。除了在国际快递市场占据优势之外，几大国际巨头在国内快递市场的份额不足1%，几乎可以忽略不计。

随着顺丰和“三通一达”陆续在资本市场上市，财务数据的公开和透明化，也给外界观察这个行业提供了详实的微观样本。

以顺丰来看，2013到2016年，公司销售收入从274亿元上升到575亿元，三年时间实现翻番，净利润从18亿元上升至将近42亿元，同样实现了翻番还多。不仅是顺丰，“三通一达”的业绩增长也同样可观。圆通预计2016年的净利润将达到13.5亿~14.5亿元，同比增长88.2%~102%；申通快递预计2016年净利润超过12亿元，增速超过60%；韵达预计2016年的净利润为11.6亿~12.2亿元，同比增长117.64%~128.90%。

以资本市场的眼光来看，快递行业所表现出来的高增长显然是A股市场的稀缺品。过去几年，互联网行业的代表性企业基本上都是奔赴海外市场上市，留在国内A股市场的寥寥无几。作为过去几年互联网行业最大的红利享受者，以顺丰为代表的几大快递企业集体在A股借壳（除了中通快递在美国上市），也因此迅速成为投资者追捧的对象，加之最近几年国内创业板的高成长性并不乐观，以乐视为代表的很多高成长公司的业绩最终被证伪，市场亟需新的高增长品种，而快递行业在过去几年表现出来的实质性增长，足以证明这个行业并不像很多所谓的互联网公司只是热衷炒作概念，因此，以顺丰为代表的几大快递公司迎来了投资者一轮又一轮的追捧。

以顺丰为例，上市公司鼎泰新材最早于2016年4月宣布因为重大资产重组停牌，并在5月底复牌前公布了顺丰借壳的方案，公司股价在复牌后连拉12个涨停。今年2月24日，顺丰正式完成借壳上市，投资者再次表现出超出想象的热情，公司股价连拉4个涨停之后，顺丰控股的市值超越万科，成为深市第一大市值公司。在顺丰借壳之前，鼎泰新材股价为13元，顺丰正式上市之后，股价一度超过70元，一年多时间里上涨了4倍多。其余几家借壳的快递公司股价也同样有着惊人的涨幅。在经历了过去十几年在实体经济领域的高速增长之后，快递行业在资本市场收获了更迅猛的财富增值。

就在即将将掌门人送上首富位置的时候，顺丰控股的疯狂涨势在第五个涨停板上止步，获利盘汹涌而出，随后两个交易日的股价跌幅超过10%。如果以公司第五个涨停板的价格计算，对应2016年的

业绩，意味着顺丰控股的估值超过了70倍，和美国市场的两大快递龙头相比，联邦快递和UPS的市盈率均低于30倍。如果顺丰未来还能实现50%以上的高增长，那么现在70倍左右的市盈率并不算高估，但是一旦高增长难以持续，估值泡沫就十分明显。以顺丰对未来几年做出的业绩承诺，2016到2018年的复合增长率不超过30%。

快递业的超高速发展，最直观的影响就是改写了中国富豪榜上的财富版图，尤其在几大快递公司上市之后，各自掌门人的财富增值更是惊人。顺丰控股董事长王卫的身家已经超越了马化腾，直逼王健林和马云。除了王卫之外，其余几大快递公司的掌门人也都登上了富豪榜。按照2016年福布斯富豪榜排名，其中圆通速递董事局主席兼总裁喻会蛟以502亿元排名第13位，韵达快递的创始人聂腾云家族以92亿元排名第226位，申通快递的陈德军以68亿元排名第361位。

几大快递公司的身家在登陆资本市场之后迅速增值，除了资本市场给予这些公司以很高的估值，还有一个很重要的原因，在于这些快递公司的掌门人都对公司股权握有很高的比例，换言之，在公司创业过程中，这些创始人并没有因为融资而过度牺牲公司股权。

比如顺丰在发展历史上就很少外部融资，在上市之前唯一一次大规模融资发生在2013年，那一次公司董事长王卫让出了24%的股份，换来了元禾控股、招商局集团、中信资本、古玉资本投资等几家国有资本的78亿元。在这次借壳A股上市之后，王卫通过持股99.9%的明德控股，间接持有顺丰控股55.04%的股权，仍然高度控股公司。其余圆通、申通等几家的创始人，也都在公司上市后仍然持有60%左右的股份。由于对公司股权的高度掌控，这些创始人在上市之后，能够在最大程度上享受资本市场带来的财富增值。这和首富马云形成了鲜明对比：阿里巴巴在美国上市时，马云持有的股权仅有8.9%，这也使得马云不得不坚持双重股权的结构来实现对公司的控制权，导致当初不得不放弃香港资本市场而转投美国。

快递行业的创始人们能够在发展过程中牢牢把握对公司的股权，这也从侧面说明了这个行业在过去的确并不缺钱。过去10年，快递行业的业务量增长30倍之巨，尤其是第一阵营的龙头公司更是赚得盆满钵盈，在年年高速增长利润面前，创始人并没有太多的主动融资需求，因此可以在最大程度上

保留对公司的控股权。

但是最近一年多来，快递公司纷纷登陆资本市场，而且大多采用借壳上市这样的捷径，可见这个行业已经开始发生深刻的变化，预示着过去 10 年蛮荒式增长的时代或许快要终结。

生死存亡

在经过了几十年粗放式的高速发展之后，快递行业开始暴露出越来越多的问题，某种程度上可能会决定这个行业的生死存亡。

今年春节过后，快递行业就爆出大新闻，网传圆通快递部分站点停摆，快递员工资停发，甚至还有传言称圆通公司陷入倒闭风险之中。虽然圆通公司对部分站点货物滞留做出了解释，并且对公司倒闭辟谣，不过“圆通事件”还是让快递业的风险再一次暴露在公众视野之中。

作为劳动密集型产业，我国的快递行业在享受了十几年的劳动力人口红利之后，现在开始不得不为红利的快速枯竭而担忧，而快递员人口的供应和成本上升，将是快递行业未来数年内面临的最大挑战。圆通的员工人数高达 30 多万人；如果不考虑顺丰电商等非上市公司业务，顺丰员工为 12 万多人。在快递公司的各项成本支出中，业务外包和人力成本是最大的两项，尤其是人力成本，大概占成本支出的 50% 左右。

众所周知，中国经济近年来面临的一大挑战就

是人口红利下降，快递行业作为劳动密集型产业，过去 10 年可算是人口红利最大的受益者，但是未来数年，则不得不成为红利衰竭最大的受损者。不仅是劳动力人口供应总量的下降，中国经济结构的调整，众多服务型产业的兴起，也都成为吸纳劳动力的竞争者，比如餐饮外卖业务的迅速崛起，就在很大程度上抢走了劳动力市场上原本供应紧张的快递员。和快递公司的工作相比，餐饮外卖员的劳动强度低，劳动时间短，只在就餐时间送货，而且劳动报酬较高，因此很多快递员纷纷转型，这也在很大程度上加剧了快递公司的员工紧张程度。

对于快递行业，一方面要面对劳动力供给总量下降的挑战，同时还要应对其他服务行业兴起对劳动力的抢夺，因此，未来数年内，快递业劳动力成本的上升将是不可逆转的趋势。但对于利润率已经越来越低的快递业而言，劳动力成本的提升，可能会在很大程度上决定这个行业的生死。

虽然社会上一直有快递员工资高于白领的传言，但这毕竟只是传言，事实上真正能拿到高薪的只是极少数。去年 6 月份，北京交通大学、阿里研究院和菜鸟网络联合推出《全国社会化电商物流从业人员研究报告》，报告显示，快递员中有五成以上工资水平在 2001 ~ 4000 元之间，将近三成在 4001 ~ 6000 元之间，不到 1% 的快递员工资能超过 8000 元。由此可见，快递员的收入远远没有人们想象中那么高。这样的调查结果其实并不让人意外，对于一个劳动力密集型的产业，人工成本的小幅提

全国快递业务量



(单位：件；数据来源：根据中国产业信息网等公开数据总结)

包裹里程

包裹里程，指的是包裹从发货地到收件人所经过的路程。全国人均年度包裹里程 4.3 万公里，相当于每一位剁手党年度购物的包裹绕地球转了一圈。



女性人均年度包裹里程 5.6 万公里，男性则为 3.2 万公里，女性购物者的包裹里程是男性的 1.7 倍。



2016年10月27日，中通快递（ZTO）股票在美国纽交所上市交易

升，很有可能就直接影响到公司的盈利与否。顺丰曾经做过这样的测算，如果人工成本每波动1%，顺丰控股的权益价值将反向变动约6.6%。人力成本对快递行业的重要性可见一斑。

除了快递员工资并没有传言中那么高，大部分公司都没有为员工建立基本的“五险一金”等社保体系，这也是快递行业最为人所诟病之处。今年春节之后爆出“圆通事件”，京东董事局主席刘强东在微博上对快递业进行了猛烈抨击：“这几天看到有快递公司停摆的新闻，说实话这就是电商十几年高速增长隐藏起来的毒瘤！大家只看到所谓的电商就业数字，而看不到90%以上的电商从业人员没有‘五险一金’或者少得可怜的‘五险一金’。现在他们吃的是青春饭，将来谁来养活他们？以克扣配送员和卖家从业人员的福利带来的快递业、电商表面‘繁荣’该停止了，否则最后损害的还是消费者利益和社会利益！”

快递行业不为员工购买保险原本就不是什么秘密，随着近期几大快递公司上市，相关数据也就更加透明。从公开信息来看，几大快递公司中，只有顺丰在这方面做得还算完善，大概为90%以上的员工缴纳了“五险”，为4万多名员工缴纳了住房公积金，其余的未缴纳住房公积金在于快递员农村户籍较多，

在住房公积金没有全国统筹的背景下，员工缴纳积极性不高所致。

在快递员市场供应紧张的背景下，如果其他快递公司也开始以建立“五险一金”的方式提升员工待遇，可能会成为其难以承受之重。首先是因为除了顺丰之外，大多数快递公司的利润率更低，员工成本提升可能会将公司推至盈亏边缘；其次，这些公司多采用加盟店的形式，这在带来更高速扩张的同时，员工人数也急剧上升，以圆通和顺丰相比，顺丰的员工人数大约12万人，而圆通高达30多万人，而且加盟店的形式也导致员工薪酬和保险难以统一。

所以，现在快递业面临的重大难题在于，如果不实质性提升快递员收入，可能会导致大量快递员流失，即使勉强留下来的员工，也会在服务质量上大打折扣，这将反过来损害公司的口碑，最终影响公司的收入。但是如果大幅提升快递员收入，可能会明显侵蚀公司的利润。

在人力成本的压力之下，很多公司开始向机器人寻找出路。京东董事局主席刘强东就表示：“京东将全面走向技术化，大力发展人工智能和机器人自动化技术，将过去12年以传统方式构筑的优势全面升级。”在今年2月份的京东年会上，刘强东表示，“今年会在北京建立全球第一个真正无人仓，从产品的

入库、上架、理货、打包、分车，整个过程没人在场。”刘强东还坚信：“未来的机器人将有可能替代今天百分之七八十以上的蓝领工作。”

不过，以机器人替代人力虽然是一个很好的构想，但对于快递行业而言，最后一公里对于传统劳动力的依赖，可能在短期之内还无法完全被机器人所取代，从劳动密集型向高科技转型，可能还只是一个若干年之后才能实现的梦想，远远解决不了快递行业当前的现实压力。

除了人力成本之外，价格战是快递行业的另一大硬伤。

相关统计数据 displays，2010 到 2015 年，全国快递单价从 25 元 / 件下降至 13 元 / 件，带来的结果就是，快递业看上去火爆，其实并没有最终完全体现到利润之中。快递公司的收入跟不上快递业务量的增长，而快递公司的利润也跟不上收入的增长。从过去 10 年来看，2006 年，我国快递行业的业务量为 10 亿件，截至去年底，全国快递服务企业业务量累计完成 313 亿件，同比增长 30 倍，而同期快递行业的收入从 300 亿元增长到 4000 亿元，增长幅度大约 12 倍，远远低于同期业务量的增长，这就是价格战带来的最直接的影响。10 年前，很多快递公司的利润率超过 30%，但是现在普遍回落到 5% 上下，尽管已经低至个位数，未来利润率还有进一步下降的可能。

在利润率快速回落的背景下，一家公司想要继续实现利润的增长，只能依靠更快的规模扩张。不过在经过十几年的攻城略地之后，我国快递行业已经处在一个很高的基数上，去年的快递业务量超过 300 亿件，远超美国市场，高居全球第一，在这样的高基数上继续实现高增长的难度无疑太大。虽然还不能说国内的快递市场已经接近饱和状态，但是更多剩余的市场可能主要集中在西部和农村地区，这些区域能够提供的市场规模和利润空间都相对比较有限，相对之下需要投入的成本却更高。

今年 2 月底，在美国上市的中通快递发布去年全年以及第四季度业绩预告，虽然全年业绩增幅超过 50%，但是第四季度净利润仅仅增长 5.2%。由于业绩增长明显低于市场预期，公司股价大跌超过 10%。考虑到燃料和运输外包成本的增长，中通管理层对于今年第一季度的业绩预期更加保守。

顺丰在借壳上市时的业绩承诺也同样谨慎，公司给出 2016 到 2018 年的业绩承诺，分别实现净利润不低于 21.8 亿元、28 亿元和 34.8 亿元，对应增

长幅度约为 20% 多。应该说，这样的利润增幅和市场对于顺丰的高增长期待还是有一定差距的，虽然说业绩承诺一般都比较保守，但是也可以在一定程度上看出顺丰对于未来业绩增长的谨慎心态。

虽然一直被誉为最赚钱的快递公司，顺丰也早就看到了这个行业的局限性所在。大概从 2010 年开始，顺丰开始尝试产业链的延伸，在商业领域试水，先后成立了顺丰 E 商圈、尊礼会、顺丰优选等电商平台，以及嘿客等线下实体店等。但是商业板块的盈利又何尝容易，京东苦心经营多年，也只是去年才勉强实现扭亏为盈，顺丰在商业板块上的尝试也暂时没有取得实质性收益。顺丰曾经公布过商业板块的财务数据，2013 ~ 2015 年的亏损分别是 1.26 亿元、6.14 亿元、8.66 亿元，以这样的速度，顺丰商业板块未来的亏损还有可能继续升级，这将对整体利润带来巨大拖累。在借壳上市之前，顺丰不得已最终选择了剥离商业板块，否则将无法兑现未来几年的业绩承诺。

顺丰的转型之路虽然并不顺利，但是和其他几家快递公司相比，所表现出来的忧患意识还是令人赞赏。与顺丰相比，其余几大快递公司的转型之路相对迟缓，但事实上，他们对转型的需求应该更加急迫。

顺丰和其余几大快递公司相比，差别之处并不仅仅在于高端和低端之分，更深层的还在于对电商的依赖程度不同。有关资料显示，淘宝平台上超过九成的快递业务均由“三通一达”等公司完成。相比之下，顺丰对电商的依赖程度并没有那么高，除了高端电商，商务快递也是顺丰的重要收入来源，这也是顺丰起家的本领。在近年火爆的“双 11”促销中，主要的快递业务也是由“三通一达”等公司完成，顺丰不仅不是“双 11”的主要玩家，甚至还主动拒绝了很多“双 11”的订单。

快递业对电商的高度依赖，很容易形成“成也电商、败也电商”的局面，随着未来电商增速放缓，快递业的收入也将不可避免地萎缩。作为电商龙头，阿里巴巴近年来开始主动向线下拓展，先后收购了银泰百货、三江购物等实体店，近期还和零售巨头百联集团展开战略合作，也是为电商的未来转型做各种尝试。去年 10 月，马云提出新零售的概念，他认为：“纯电商时代很快会结束，未来的 10 年 20 年，没有电子商务这一说，只有新零售，也就是说线上线下和物流必须结合在一起，才能诞生真正的新零售。”这也就意味着未来线上线下打通之后，将有越来越多的购物

者回归零售商场，体验全新的购物方式。除了阿里巴巴，另外一大电商巨头京东也在线下布局。2015年，京东入股永辉超市，开始和后者展开战略合作，目前已经在部分永辉超市开设了京东实体店。今年3月1日，京东发布2017年家电战略，宣布今年将在县级城市和乡镇市场开设超过1万家京东实体店。

不只是中国的阿里巴巴和京东，美国的电商巨头亚马逊也在向线下拓展，去年在美国开设了首家无收银台实体店。顾客在安装亚马逊APP之后，走进商店，扫描二维码，拿走想买的商品，然后直接离开，整个购物过程不需要排队，也不需要去收银台结账，系统会在顾客的账户上自动扣款。亚马逊计划开设超过2000家这样的超市和便利店。电商巨头们都开始向线下拓展，显然是他们都看到了电子商务的局限性所在，进而希望将线上和线下无缝对接，打造一个全新的电商新时代。

如果马云所畅想的新零售时代到来，未来将不再有纯粹的电商，这意味着消费者将重新走进实体商场，而不再仅仅依赖快递送货上门。这种力度的行业变革对快递业的冲击之大，将远远超过劳动力成本提升和同业之间的价格竞争等等，甚至可能意味着快递业黄金年代的终结。

资本时代

或许正是因为意识到行业所面临的各种潜在风险，一直宣称不差钱的快递行业在最近一年多集体上市，这种现象并非偶然，在度过了十几年的蛮荒式增长之后，快递行业开始进入比拼资本的年代。唯有借助资本的力量，快递行业才有可能度过潜在的风险，否则将被迅速洗牌淘汰。

以圆通速递来看，去年9月份借壳上市时，成功募集配套资金23亿元。去年底，公司再度推出定增方案，计划融资85亿元。不到一年时间，圆通就将从资本市场募集超过100亿元，这可能是圆通在快递行业过去10年的利润积累。资本和实业的吸金能力孰强孰弱可谓一目了然。

唯有借助资本市场的融资能力，圆通才有可能进行大规模的升级改造，提升公司的软硬件竞争力。去年9月份借壳上市募集配套资金，公司计划将资金用于“转运中心建设和智能设备升级项目、运能网络提升项目、智慧物流信息一体化平台建设项目”。此次定增85亿元，圆通拟投向多功能转运及仓储一体化建设项目（30亿元）、转运中心信息化及自动

化升级项目（25亿元）、航空运能提升项目（20亿元）、城市高频配送网络建设项目（7亿元）以及终端服务网点建设项目（3亿元）。

从圆通快递的两次募集资金投向来看，不难窥见公司的战略转型构想，一方面对公司现有快递业务进行信息化改造，提升运行效率，降低运营成本，同时将公司快递产业链向仓储、货运等上下游扩展，通过延伸产业链来抵御行业的系统性风险。

对于顺丰而言，虽然此前一直抗拒外部融资，但随着快递业发展到今天，顺丰上市也已经是时不我待，尤其在“三通一达”等主要竞争对手都已经上市之后，顺丰如果不能在资本市场完成蜕变，过去十几年在行业建立的领先优势，很有可能被竞争对手借助资本市场实现弯道超车。

顺丰一直给外界不差钱的形象，但事实上顺丰的现金流状况并不轻松。为了维持高端形象，顺丰多年前从加盟模式转为自营，这可以在最大程度上避免管理的混乱，进而损害公司品牌和声誉。直营模式在很好地维护了顺丰品牌形象的同时，也带来了极大的成本和现金压力。以顺丰2015年底的财务数据来看，在扣除各项短期开支之后，可用现金流并不宽裕。顺丰在借壳上市的文件中也公开表示了现金流的不足，在公告中宣布：“相对于顺丰控股目前的收入规模，其流动资金持有量明显不足，难以满足本次募集资金投入项目的资金需求与保证本次重组完成后上市公司的正常运营所需流动资金。”看上去不差钱的顺丰，也需要借助资本市场，完成产业升级和补充日常流动资金。

顺丰此次借壳鼎泰新材上市，从A股市场募集了80亿元的配套资金。募集的资金将主要用于四个方面：一是航材购置及飞行支持项目；二是冷运车辆与温控设备采购项目；三是信息服务平台建设及下一代物流信息化技术研发项目；四是中转场建设项目。顺丰认为，通过上述募投项目建设将进一步提高中转场的网络覆盖率与中转效率，扩充食品生鲜及医药流通领域的冷链运输运力，并通过信息服务平台的建设及下一代物流信息化技术的研发投入，保障公司信息服务平台的稳定有效运行，持续提升公司服务质量。

对于顺丰而言，借壳上市只是完成了资本市场第一次亮相，首次80亿元的募集资金只是一个开始，以顺丰目前高达2600多亿元的市值，潜在的融资能力将十分惊人，唯有借助资本市场的力量，未来的顺丰才有可能实现第二次飞跃。

在国内快递业进入资本时代之后，行业的洗牌速度将会进一步加快，整个行业将会泾渭分明地划分成上市快递公司和非上市快递公司，上市公司对非上市公司的竞争优势越来越明显。

目前快递行业的竞争主要依靠价格和服务，上市快递公司在获得资本市场的扶持之后，一方面背靠资本市场，在价格战中更有底气，同时通过融资对现有软硬件进行大规模升级改造，服务水平也将会有有效提升。无论是价格还是服务，上市快递企业都将对非上市企业形成压倒性优势。在这样的背景下，中小快递公司将被迅速淘汰或者被并购，整个快递行业的市场集中度会快速提升。目前我国快递企业的数量仍然有8000家之多，随着快递行业利润率快速下滑，以及上市快递公司对中小企业在竞争力上形成碾压优势，未来几年内快递企业的数量将会大量减少。

过去十几年快递行业的快速发展基本上都是通过企业的跑马圈地来实现规模扩张，但是随着市场空间越来越狭窄，而且快递行业开始进入资本市场，并购将成为企业实现外延式扩张的主要方式，可以预见的是，未来数年之内，快递行业并购潮将会汹涌而至。一方面中小快递企业的生存空间越来越小，最终能够跻身资本市场的毕竟只是少数，“卖身变现”将成为最现实的选择；而对于已经上市的领头羊企业，资本市场提供的融资能力也为他们收购同行提供了更多的可能性。

从去年下半年至今，快递行业已经开始出现并购的迹象，业内时有并购“绯闻”传出，不过迄今为止，实质性的并购并不多见，更多还是山雨欲来风满楼的气氛。去年11月，圆通速递原本计划收购一家全国排名前五的快运物流企业，不过因为双方未能就发行股份购买资产的交易方案的核心条款达成一致，最终收购未能成交。全国排名前十的全峰快递近年来也屡屡爆出被收购的传闻，去年11月份引入了中青旅旗下子公司青旅物流作为战

略投资者，后者以12.5亿元入股全峰快递，但是具体所占股份并未披露。今年初，苏宁云商发布公告称，其全资子公司江苏苏宁物流有限公司以现金出资29.75亿元收购天天快递70%股份，这也是迄今为止快递行业最大规模的一次并购。

在快递行业即将到来的并购大潮中，预计最开始的收购将主要是上市快递公司并购二、三线公司，在一线公司完成了对二、三线公司的收割之后，下一步的并购将是强强联合，行业前五的公司都有可能实现并购，最终整个行业走向寡头垄断。

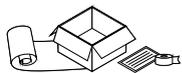
从国家邮政局的数据来看，2015年我国收入排名前八的快递公司占国内快递收入的比重为77.3%，收入排名前四的快递公司占国内快递收入的比重为50.4%，看上去快递行业的集中度似乎已经不高。不过如果和美国同行相比，国内快递行业的市场集中度仍有很大的提升空间。目前美国的快递行业主要

由FedEx和UPS这两大巨头掌控，二者的市场占有率大概是45%和30%，合计75%。而形成这种寡头格局的原因，主要是过去20多年来，这两家公司在业内的大规模并购，根据不完全统计，FedEx大概收购了近20家公司，而UPS大概收购了40家公司。

我国快递行业的一线阵营主要由顺丰和“三通一达”占据，如果按照美国的行业集中度来看，未来这几家公司之间仍有进一步合并的空间，直到最后形成寡头垄断。尤其在这几家公司都登陆资本市场之后，各家公司背后的资本更愿意看到强强联合，而不是两败俱伤，就像过去两年发生在国内的网约车行业的命运一样。在市场竞争压力和资本主导之下，未来国内快递企业诸侯混战的局面将会逐渐结束，最终形成寡头格局将是大概率事件。如同中国经济发展历史上曾经涌现出来的很多新兴产业一样，快递行业的高速增长最终也会逐渐向平均水平回归，从昔日耀眼的明星转变为中国经济的普通一员。■

快递行业产生的垃圾

快递运单、编织袋、塑料袋、封套、包装箱、胶带、气泡膜等内部缓冲物。

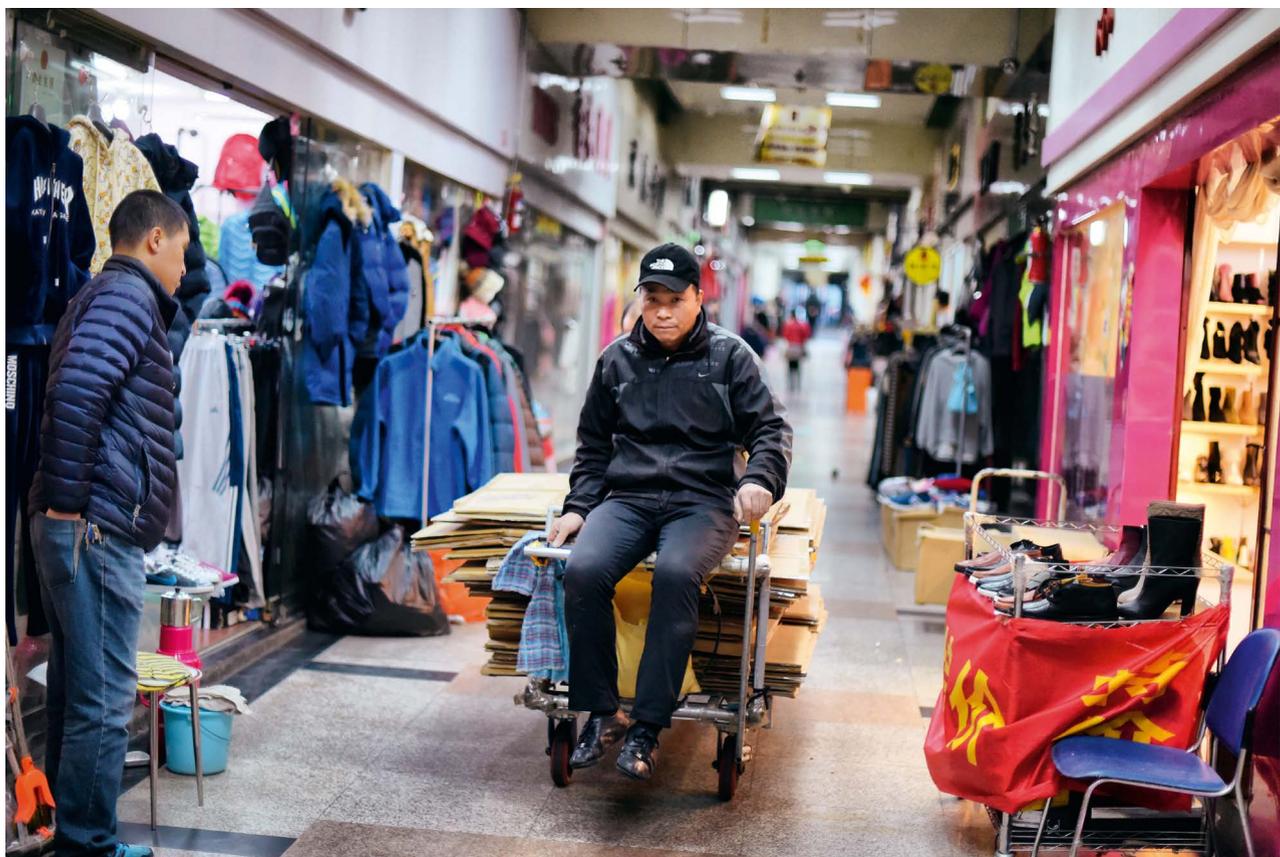


2015年全国共消耗约207亿张快递运单、31亿个编织袋、82.68亿个塑料袋、31.05亿个封套、99.22亿个包装箱、169.85亿米胶带、29.77亿个内部缓冲物。



使用的胶带总长可以绕地球赤道425圈。使用的不可自然降解的塑料袋、胶带，排放的二氧化碳，可达2000万到3000万吨。

（数据来源：2016年国家邮政局新闻宣传中心、北京印刷学院青岛研究院、印刷与包装工程学院共同发布的《中国快递领域绿色包装发展现状及趋势报告》）



(李义摄)

2016年12月25日，受电商的冲击，山东省青岛市一家商场里的顾客屈指可数



(陈胜伟摄)

浙江农林大学的学生们从“菜鸟驿站”领取自己的快递包裹

包邮区内外：被快递改变的城市财富版图

主笔 / 邢海洋

通常，一家超市需加价两成才能生存，而快递业的收费只占到网购商品的一成。在消费力不那么旺盛，且消费者对物价十分敏感，对物价的关注度超过了消费体验的地区，超市和日杂店的溃败几乎是注定的。

日用品也要淘宝了

春节过后，回到家乡的写手们总会汇报一下家乡的新变化，回乡体盛行。今年给笔者印象最深的一篇来自“江左名城”。阔别日久，从魔都回到家乡的作者享受着清闲舒适的家庭团聚，可当他想买点日用品的时候却遇到了困难，作者告诉大家，他的家5里之内已经没有任何一家超市，日用品也要淘宝了。

江左即江东，三国时吴国的属地，长江在安徽境内折向东北，于是有了江东江西之说。江左大致范围包括今苏南、皖南、浙北、赣东北，将此地形容为扩大版的长三角并无不妥。如果说在这样一个经济发达的地区，四、五线小县城都难觅一家超市，也真让人难以想象。

可事实就是如此。当大街小巷中餐饮小店如雨后春笋般冒出来，理发店、药店和水果店几十米一家，装饰着县城的繁盛的时候，过去最常见的杂货铺和小超市却越来越稀少了。而这一切只发生在一两年之间。原先超市、杂货铺所在的地方都打上了“旺铺出租”的招牌，还来不及转型，商业地产一片萧条。

仅仅两年前的商业生态还不是这个样子。那时候经济减速，在大众创业、万众创新的“双创”鼓舞下，地方小城里的百姓们最先想到的或许就是街头铺面小生意。在天涯网的经济论坛上，一位来自皖北的小型超市老板的“吐槽”曾引起了普遍的共鸣。在这位老板的观察下，来超市买商品的人越来越节俭了，能买便宜的不买贵的，热销产品普遍下降了一个档次。可超市却在大街小巷遍地开花，有钱的人开大型超市，平头百姓把自家临街的房子开成小超市或社区油盐店，一时间蔚为壮观。

开超市的经济账不难算，对普通的创业者，就

业机会难觅，个人的机会成本甚小，把自家房简单装修开成小杂货铺，代销些货品出售后再结账，一瓶几毛钱进价的瓶装水卖上两三元，等于小本万利的买卖。对于大型超市，三四年媒体曾经披露过，进场费、条码费、堆头费、货架费、周年庆等等，大型超市滋润地“活”在供应商的环抱中，一家方圆几公里内唯一的大型超市简直就是一台印钞机，凭借着对一城一地的独占性优势，几乎吸干了周围所有小型超市的机会。

可惜，大众创业者们是在错误的时机闯入了错误的行业。四、五线小城，人工上涨、米面油生活必需品价格水涨船高，唯独房价不涨，个别开发过度的小城还越来越便宜，房租也因之显得颇为平价，似乎能给创业者踏实可靠的“底气”。可县城的人口却是在向着更大一级的城市流动着，成为仅次于乡镇，人口流失很是严重的地区。没有了消费力的累积，商业地产的逻辑正在这个时候发生了倾斜。正逢其时，电商下乡，快递加盟店向着乡镇的最后一公里设点铺网，相对人口集中的县城物流已经发达到与大城市无异。此时此刻，小城市的零售和杂货市场遭受了最致命的一击。

通常，一家超市的毛利率需超过20%，也就是商品需加价两成才能生存，而快递业的收费只占到网购商品的一成。在消费力不那么旺盛，且消费者对物价十分敏感，对物价的关注度超过了消费体验的地区，超市和日杂店的溃败几乎是注定的。一个小城或许只能留下一两家大型超市，作为居民购买急需日用品和聚会的场所而孑然孤立。

包邮区边缘

比较了快递和超市的经营成本，也就不难理解快递业对县域零售商业的影响。这里还是以皖北县城的小超市为例分解超市经营的固定费用：连锁的小超市或社区店30~40平方米，楼上楼下，房租每年最少五六万元，因为要轮班，需要雇用4人，一个人即便只有2000元的工资，一年总共就需开销10万元。分解到每一天，固定成本至少400~500元。以现在微薄的利润算，一天得有5000元的流水，才仅仅支撑住固定费用，这还没有把国税、地税包含

进去，更未给物价局、工商局、技术监督等等各种零碎费用包含进去。

加盟一家快递店的费用可就低多了。加盟一家快递公司，获得一片地区的独占经营权，在“北上广”等一线城市需要20万~30万元乃至更多的一次性投入，可地级市就降了一级，到了县域城市也就两三万元。快递无需租用门面房，偏僻些的库房租金要低得多，而人员薪资以计件为主，运营风险等于员工和老板共同分担了。

当然，快递只是网售的一环，绝不等同于商业零售。可当一个区域的经济发达达到一定的水平，人口聚集到了将快递的送件成本降低到全国快递业公认的分发价格之下，快递不仅有可能取代社区小超市的零售地位，甚至可能蚕食大型连锁超市的利润。毕竟大型超市的进场费、展示费和促销费等五花八门的费用是需要消费者最终买单的，而网店却可以节省出这笔费用。

岂止是县域小城，二、三线城市，即使是一线城市的商业格局在电商的夹击下也在加速洗牌，但受到冲击的还主要是服装、百货、品牌专业店等售卖高附加值或标准CCC的实体商店。大城市中零售业倒闭潮波及到超市，大小超市纷纷倒闭破产的，恐怕就非昆明这个著名的旅游型省会城市莫属。

2015年夏天，云南本土规模最大的连锁零售企业天顺超市陷入供货商哄抢超市商品及设施的混乱中，几十家店停业了。该连锁企业2001年在西双版纳开始发展，分布在云南各个州市和贵州等地，共有3000平方米以上大卖场40多家，零售板块还曾经筹划上市。可偌大的连锁企业，却因为一次房租拖欠引发了连锁反应，资金链彻底断裂。而这家颇有代表性的本地企业的失败，还只是云南超市倒闭潮中一个并不典型的事件。除了天顺，美丽大润发、美好家园超市，甚至来自香港的百佳的昆明门店都相继歇业，曾经兴盛一时的“好又多”超市，最终被沃尔玛收入囊中。

昆明的关店潮不乏各种合理的解释。巨头沃尔玛和家乐福相继登陆，此前苦心经营、刚刚站稳脚跟的连锁企业一下子显得缺乏特色，体量也完全不在一个级别。本土超市最大的压力在价格，当家乐福、沃尔玛、大润发、麦德龙等超市进入昆明后，这些全国采购的超市巨无霸在廉价、便利、快速、丰富、流行的超市竞争五要素中全面超越本土超市。尤其是价格方面，随着竞争加剧，超市里出售的商品价格却不断走低，大型超市凭借规模采购，成本力压小超市。本土超市的客流流失，财务状况持续恶化，几乎没有还手之力。

除了大型国际品牌的进驻，难道没有物流方面的原因？云南远居西南一隅，昆明距离北京和上海等一线城市都在2000公里以上，这里大山环绕交通不便，按当地物流企业的说法90%的商品经由公路运输，这里的物流费用比内地高出了一倍。不过，大型海外超市和本土中小型超市面临着同样的交通问题，即使大型超市发货规模有优势，物流成本想必也难以大幅度降低。

问题恰恰出现在电商大跨步发展的时期。随便打开一间来自广州的淘宝店，笔者锁定了一包价值200余元的婴儿纸尿裤，快递到北京是包邮，快递到昆明同样免费。如果说从广州到昆明的直线距离并不比广州到北京之间更远，且两地间早修建了高速公路又新开通了高铁，快递费用或许到了不必严格区分的状态，可从上海发货的纸尿裤同样是两地都免费，实际上北京与上海间的物流成本却远低于上海昆明间的物流成本。如果说200余元的纸尿裤附加值高到商家已经不必计较两地间的物流差距，当我把纸尿裤的价格锁定在百元上下的时候，得到了同样的结果。可200余元的纸尿裤快递到乌鲁木齐，快递费居然是100元。

当然，快递公司收费还是以距离和递送难易为基础的，如北京某快递公司1公斤以内快件的收费是同城8元、外埠10元，偏远地区15~30元不等，而这边远地区包括云、贵、川，江西、新疆、西藏等。可对于大多数淘宝店而言，它们并没有更多的精力对客户所在区域进行细分，或甘冒得罪一群有着旺盛购买力的消费群体的风险。

几年前，云南还和内蒙古、广西、海南、甘肃、青海、宁夏、新疆、贵州、西藏以及港澳台地区和海外一道属于广泛意义上的非包邮区，如今高铁、高速，四通八达的交通网络把非包邮区范围缩减到了地理意义上的边疆区域。包邮区里的一些城市虽然边缘，可享受到了和沿海城市相同的快递待遇，本来不菲的物流成本，被“北上广”等沿海城市“平均”了下去。与之相对照的是，超市里的货品却是单独走自己的物流，成本也是单独核算。

虹吸效应

开一家超市，雇员少则三四人，多则数百上千人。一家零售企业的经营除了进货出货，还牵扯到房屋水电、工商税务乃至消防、环卫、市场监管等多个部分。一家超市撤出了市场会给当地带来多少GDP损失虽难以量化，却是可以直观感受到的。不过，或许有人



(苏阳 摄)

2016年11月11日~20日，铁路部门推出“电商黄金周”运输服务，“长三角”铁路投入47趟动车组列车提供运力支持

会反驳，小超市被大型连锁超市取代，超市被电商取代，只会提升全社会零售业的运行效率，是电商带给全社会的福祉；可对于昆明这样特定的城市恐非如此。

当一家超市倒闭了，快递业是否把相应的就业机会补足了？国家发改委曾给出警示性结论：尽管网上商品零售、快递等新兴业态创造了部分新的就业岗位，但也必须注意到网店对实体店带来的冲击和显著的替代效应。这是发改委于2015年底的形势报告中给出的结论，之所以这样表态，发改委是经过调研的：“图书、服装、家电等产品的实体店受到冲击最大，部分实体店经营困难甚至出现了关闭潮。部分传统的百货商场也受到较大冲击，经营景气度持续下降，这对相关群体就业带来较大影响。”换句话说，有关部门认为，传统行业因电商减少的就业，多于电商本身新增的就业。全国范围内尚且如此，何况昆明这样商品严重依赖外地输入的城市。

由于电商可以突破地理空间的制约和地方贸易壁垒，对轻工业发达的地区更为有利。2016年，广东的快递业务数量达到了76.7亿件，占全国的四分之一。珠三角是中国制造的核心地带，可人民币升值、全球贸易停滞，这个以加工制造盛名的地区经济一度停滞不前。如今，借助电商的快速发展，广东工业产品的市场开拓力度不断加大，内销占比进一步提升。去年，广东规模以上工业内销比重进一步提升到75.6%，同比提高了2.5个百分点。

2016年，从快递业务数量来看，有7个省份的快递数量超过了10亿件大关，除了广东，还有浙江、上海、江苏、北京、福建和山东，几乎全部是东部沿海发达省份。这7个省份的快递业务总量占到全国的四分之三。

虹吸效应把全国的财富源源不断地吸收到东南沿海的发达地区，如果说中部和西部还能从中分一杯羹的话，也只有在物流这个环节，但以物流所能节流下来的十分之一的资金流水，分摊到物流末梢的欠发达地区，只有微乎其微的一小部分了。

其实，一个最简单的事实就能解释电商带给这个国家的财富再分配。当西部一位快递小哥每天忙碌着分发近百件快递以养家糊口的时候，北京或杭州的电商平台早给新入职的年轻人开出了30万元的起步年薪，这还不包括年底的奖励。之所以西部居民谋生不易，就因为他每购买一件商品，其中都会有微不足道的几分几角或者多达5%“保真”金钱流入了电商平台，而这个平台全国只有两三家。那些巨大的平台积累了足够的商户和消费者，即使每个商品只抽一分一厘的“税”，也足以富可敌国了。不幸的是，这些从全国各地汇聚而来的财富永远单向流动，不会以任何名义返还。当然，就业机会也一样，也是向着大都市汇流的。

去年，联合国公布的世界人口增速最快的20座大城市榜单中，中国城市占据了10座，全球冠军苏州市的年增速达到了5.57%，亚军是广州市，增速为

4.66%。其实不用看，这10个城市我们都能猜得出来，因为除了重庆和成都，其余都是沿海城市，“北上广”这些一线城市以及以电商大本营著称的杭州均位列其中。人口追逐着就业、追逐着财富来到大都市，而财富的马太效应把中国地区间的经济与社会发展水平的差距进一步极化了。

胡焕庸线

不知不觉中，网购和快递变成了城市经济活跃度的一个指标，被各地居民相互攀比和打量着。去年“双11”阿里巴巴获得了惊人的1208亿元的销售总额，这笔大数据被津津乐道了很长一段时间。在这场全民狂欢中，云南贡献了6.87亿元，比作为直辖市的天津还多，更多于黑龙江和吉林这两个东北经济体量稍弱的省份。从中不难理解为什么如此多的网店慷慨地给予云南包邮区的身份，尽管快递到那里的成本远超过山西、陕西这些平原省份。

在阿里巴巴天文数字般的“双11”购物款中，广东省贡献了最多的份额，超过40亿元，其次是浙江和江苏，也均超过30亿元。不过若以人口平均，贡献额最多的应该是上海居民和北京居民，两个直辖市的销售额均超过了20亿元。排在销售额末尾的是新疆、甘肃、海南、青海和宁夏等省份，其中西藏和青海还不足1亿元。

阿里巴巴“双11”的销售图在此证明了“胡焕庸线”，这一中国地理学上最著名的分界线的作用。自古以来，中国东南地狭人稠、西北地广人稀，但直到地理学家胡焕庸于1935年编制了中国第一张等值线人口密度图，以瑗瑗一腾冲线分全国为东南和西北两半壁，东南和西北两大片国土上人口分布密度的巨大反差才被量化了。

根据2000年第五次全国人口普查资料，按“胡焕庸线”计算而得的东南半壁占全国国土面积的43.8%、总人口的94.1%，而西北更广大的国土上居住人口仅为5.9%。不过在1935年按照胡焕庸的计算，西北居住的人口仅有4%，还不及当今的数字。一般认为，“胡焕庸线”与中国年降雨量400毫米的等值线重合，是中国半干旱区与半湿润区的分界线，因此“胡焕庸线”的形成是气候导致的降水差异造成的。当中国经济由农耕文明转向工业化发展，西北部的矿产资源被发掘出来，一度带动了人口的迁移。

但快递业的发展却是与工业制造型社会向消费社会的转型结合，并相互促进的。为追求生活的便利，

人口涌向人口密集的大都市。快递业则进一步降低了人流密集地区的生活成本，从而吸引“胡焕庸线”西北部的居民加入这场盛宴。

今年春节过后物价快速上涨，笔者注意到来自全国各地居民“晒物价”的各式各样的帖子。物价涨得最快，贵得离谱的往往是小城市，换言之也就是物流网络的末梢城市。随着劳动力红利的消失，那里人工价格急剧抬升，只比大城市少一点，可物流成本却远高于位于交通节点的枢纽城市，以至于那些虽子女迁移到“北上广”的老人们唯一感叹的就是，除了房价，一线城市的生活成本真是便宜。

观察2015年这一可以说是物流业发展黄金时期的各地发展数据，沿海地区因为基数大、渗透率低，纷纷滑落到50%以下，但即便如此，北京27%的增幅仍远高于“胡焕庸线”西北的新疆和西藏；西北地区的快递状况可谓基数与增幅双低，如西藏自治区，快递物流规模为全国最低，增幅亦最低，仅为16%。在地广人稀的边远地区递送快件，以盈利为目的的快递企业似乎都没有这个情怀，于是，这里仍是以政策性扶助为宗旨的中国邮政EMS的天下。

中国实施西部大开发战略，向西北部边远地区拓荒，依托亚欧大陆桥、长江水道、西南出海通道等交通干线，给广大的西部带来经济跨越，使这里成为继沿海地区之后新的经济增长点。可这里的人口都在向东部迁移，发展的逻辑本身并不稳固。

中部航空港

东部虽主导了快递业的主要流量，但2015年快递业增长最快的地区不是东部，而是中部：河北、河南、安徽的快递量全年增长速度均超过60%，其中河南、安徽两地甚至超过70%。2016年，东、中、西部地区快递业务量比重分别为80.9%、11.9%和7.2%。与2015年相比，东部地区快递业务量比重下降了1.1个百分点，中部地区比重则上升了0.7个百分点，西部比重上升了0.4个百分点。当然，此西部并非“胡焕庸线”的西北部，而是包含了四川、陕西等省份的西部。

快递之所以快，物流之所以廉价，其精髓在于规模化运营降低成本，而科学的分发转运提升了货物的配置效率。为获得竞争优势，体量庞大的电商在全国重点消费地区设立仓储，以保证当天送达，使消费者的购物体验越来越接近于实体商店的即时性体验。而在位于国家版图的地理中心枢纽城市设

立配送中心，则可能把日内的购物体验覆盖到全国大部分人口密集区域。而为了突出快递的“快”，快递的分发枢纽也有可能与制造业结合起来，“前店后厂”进一步加剧人口向中部的枢纽城市聚集。

京沪高铁的运营有一个有趣的数字，北京与上海之间，起点到终点的旅客只占到所有旅客的3%，绝大多数的乘客在沿线下车换乘。消费者对网购商品的需求也一样，绝大部分并非来自“北上广”，而是那些“沉默”的腹地。把货物高效地从一个中小城市收集上来，再分发到那些同样规模、星罗棋布的城市乡村才体现出物流的精髓。当物流体量越来越大，线路变得越发复杂的时候，占据交通枢纽，电商和物流企业才能立于不败之地。

中国版图的地理中心在兰州，不过接近“胡焕庸线”的这个西部城市很难担当交通枢纽的职责。武汉素有“九省通衢”之称，在物流业竞争白热化的今天，全国第一座货运机场落户这里也就顺理成章了。这家将由顺丰兴建的机场紧邻武汉市，依长江而建，初步用地规模12平方公里，规划远期货运量500万吨/年，甚至超过排名全球第一的香港机场的400万吨/年。这不由使人联想到美国联邦快递总部孟菲斯机场，孟菲斯也是一个在美国田纳西州的内陆城市，规模只相当于中国一个三线小城，但地理位置优越，是水陆空的交通节点。

同样享有交通枢纽地利之便的郑州也加入了争夺内陆物流节点的争夺，作为人口大省，又处于中原腹地，河南构建的工业化加物流的全产业链生态圈已现雏形。目前，全球近一半的苹果手机在郑州生产，郑州机场的货邮吞吐量高居中部六省之首，仅次于“北上广深”与成都、杭州，其总运量达到中部劲敌武汉、长沙的3倍左右。

借助交通枢纽地位和劳动力向内陆转移的大好时机，中部城市的崛起在房价上已经体现了出来。去年，在房价“四小龙”的合肥、南京、苏州、厦门，房价快速上涨，随后相继迎来调控政策后，房价上涨的“接力棒”再次传到了中部城市武汉、郑州。

物流成本之殇

十几年间快递业爆发式增长，每年增速数倍于GDP增速，2015年我国快递业收入达2780亿元，2016年突破4000亿元，增速达45%。可这里存在一个悖论：中国物流成本高居不下，社会物流规模增速呈现回落态势，社会物流总费用占GDP比率为

18%，而发达国家物流成本占GDP的比率控制在10%左右，中国物流成本接近发达国家水平的一倍。

快递公司太过强势？赚了垄断的价钱？

厦门市快递行业协会曾发起过一个《厦门市快递市场价格自律公约》，实行寄件价格底线，统一确立寄件最低价格。这部公约被物价部门认定涉嫌价格串通，市场垄断，还未实行低价联盟就被叫停。类似的价格联盟不断上演，但似乎从未成功过。

中国的快递业务日益集中于“三通一达”和顺丰手中，可即便如此，中国快递公司仍多如牛毛，远未集中到美国UPS和联邦快递两家独霸的程度。公开资料显示，“三通一达”和顺丰的毛利率在20%以内，以全国4000亿元的年快递收入计算，毛利润不超过800亿元，净利润甚至超不过200亿元。

实际上，即使每年坐上火箭般成长，快递业务收入占GDP比重2015年也只约为0.41%；2016年，快递业务收入占GDP比重首次超过0.5%，连社会物流总费用占GDP比率18%的零头都不到。

快递小哥们大街小巷频繁穿梭，每天来敲门已经成为生活中的日常场景。网上购买的商品刚一下单，几小时送到家门口。每天我们都在享受着物流业福利，可这些似乎并不能撼动物流成本高居不下的事实，消费者还是在为一个庞大的、似乎并不高效的物流网络买单。

症结当然不在快递小哥身上，也不在他们借以穿行于大街小巷的电动三轮车上。实际上，尽管顺丰有了宽体货机机队，快递小哥和电动三轮仍是物流企业的主要净资产。物流业的庞大机器掌握在铁路总公司、高速公路公司、航空公司和“三桶油”的手中。一辆货车从广州开到北京，高速费甚至超过汽油费；而中国的汽油费本身远贵于海外很多国家，尤其是美国。

众多高收费环节层层“扒皮”后，物流业利润不足5%。这正是我们每从快递小哥手里接到包裹后，一个沉甸甸的事实。☑

美国的快递员能挣多少钱？

在美国，快递行业几乎被UPS、FEDEX、DHL和USPS四大巨头垄断，这四家公司的员工总数达150余万人。他们的快递员一般按小时计费，根据Indeed招聘网显示的数据，截至今年3月初，快递员的时薪为18.5美元，月薪约为2200美元。





什么让快递跑得更快？数据！

记者 / 刘敏 摄影 / 蔡小川

今年春节之后，圆通北京十里堡分公司复工，最抢手的是一个月薪 3000 块钱的搬运工岗位，这个岗位工资最低，没有任何技能要求，一共只招 3 个人，却吸引了十几个上了年纪的人竞争。“都是四五十岁的人了，不会玩手机、不懂上网，别的干不了，只能做搬运。”老板刘乃岩告诉我们，现在的快递员每天都离不开手机，用 APP 扫描快件、规划送货路线、及时回传数据、上报问题件，还要在小区内抢单——送快递早已经不是单卖力气的体力活，背靠的大数据、云计算正在建造智能物流，是科技让包裹飞得越来越快。

下岗的分拣员

十里堡这家圆通分公司，一度最稀缺的是分拣员，这也是目前绝大多数快递公司里最紧张的职业。

分拣员在业内被叫作“大头笔”，就是那种粗粗的油性记号笔，流水线上的快递来了，“大头笔”们要对着上面的地址迅速做反应，在四五秒内阅读、判断、加粗标注目的地，把看着上海、甘肃等行政区划的快件分别扔到对应的省份包裹堆中。

35 岁的刘乃岩是圆通的加盟商，他地处十里堡的圆通分公司每天要收 1 万个包裹，之前他有 2 条出港的流水线，一共 9 个分拣员，每天把收来的快



左图：分拣员牢记着片区里每一个地点的划分，他们是各家快递公司里最紧俏的员工

右图：圆通北京十里堡分公司老板刘乃岩

递按照省份、区域分开。“每个人只看自己固定的几个省（市、自治区），不用把所有的件全看完，这样人均速度就提起来了，这是现在人工分拣里最简洁的方式。”但这也是提速的唯一方式，一旦像“双11”那样爆仓，分拣员除了加快自己的速度，没有别的办法。

“大头笔”们是一个快递公司最大的财富，培养出一个合格的分拣员需要至少半年时间，同一批分拣员还要处理派件，他们反过来要把十里堡地区所有的街道、胡同、写字楼，各种边边角角的信息都装在脑子里，同时记得60组快递员的不同分区，才能对着包裹在几秒内迅速反应出这个件该派给谁。公司每天要派2万个单子，他们在每一件上飞速写上内部人才看得懂的代号，即便地址上那个已经细致得跟毛细血管一样的小胡同，他自己从来都没去过。

“我这都把‘大头笔’们隔离，不能让他们跟派件员接触。”刘乃岩说自己的派件员平均工资能拿到七八千，但分拣员的工资只有3500元，每天分拣

的工作只要做4个小时，工作强度低，自然工资也不高。“分拣员总跟派件员在一起玩，时间长心理不平衡就跑了，让他天天跟工资更低的工人在一起，起码还有点优越感，是吧？”刘乃岩为了笼络住手下的“大头笔”们，给他们的工资比别家高，还单独租楼房里的三室一厅做宿舍。在十里堡这里，人工分拣的出错率是千分之五，在行业内已经是不错的水平了，分错一个收件，运错地方、退回、再重运，成本至少是20块钱，对于一个日均处理3万单的公司来说，意味着每天还有额外两三千元的犯错成本。

更大的问题是“双11”，平时每天处理3万件快递，到了“双11”，十里堡圆通一天就要处理8万单，要一直持续四五天，派件员可以雇临时工，分拣员根本不可能从头开始培训，每位“大头笔”都快忙疯了。头几年的“双11”单量，很快又会变成新常态，刘乃岩的业务就在以每年20%~30%的速度增长，分拣员的问题只能越来越棘手。

去年10月，刘乃岩给自己的公司启用了一台

自动分拣机。在 1500 多平方米的厂房内，机器绕成近 100 米的一个大圈，包裹顺着 5 条小传送带走上去，原来的“大头笔”们现在手持着扫码器，1 秒钟扫好一个，包裹传送到扫描龙门下再扫一次码，一个寄到天津市区的包裹此时就被记住了去向——传送带以每秒 2 米的速度运转，等走到对应的分拣区时，纸箱下的传送带横向一滚，包裹就应声落在了所有发往天津中转部的货堆里。

新机器的原理并没有多复杂——就是一条全自动分拣流水线。全北京目前只有三台这样的分拣机，刘乃岩是第一个安装的。而光是圆通在北京的加盟商，像刘乃岩这么大的三级公司就有近百家，更不用说数以千计的其他品牌的分公司了。

这台机器之所以能运行起来，关键原因是用了电子面单。

电子面单是一张不干胶打印纸，跟普通消费者如今依然常用的手写厚面单不一样，电子面单只有一层，上面印着条形码、收件人、发件人等信息，字号最大的一行印着 ×××-×××-××× 一共三段的 9 位数字，却不再有发货地的大字儿了：像那个寄往天津的包裹，上面写着“140-050-017”，140 代表天津中转部，050 代表河西区网点公司，017 代表网点的某个承包区或业务员代码。在层层分拨中，再不需要有分拣员费力地对着一行汉字反应它的去向，直接划到对应的数字区就可以了。

电子面单在发达国家早就已经普及了，国内的亚马逊、京东等自行配送的企业也用得很早，但类似“三通一达”这样的快递公司只做配送，要跟电商合作才能把系统打通，而且同一个商家不可能只用一家快递，每家快递的系统又各不相同。

最早的尝试是在 2014 年 5 月，阿里旗下的菜鸟网络做了一套标准化的公共电子面单平台，全行业可以免费申请接入。大的淘宝店家换一台电子面单打印机，成本已经降低到了几百块钱；快递公司接受这套体系后，再跟辖区内的大客户做推广，一个商家的订单系统，可以跟多个快递公司对接，这是一个让整条链路都节省时间的改进。2014 年全行业电子面单的使用率不到 5%，以中通为例，2015 年总订单里就有 48% 改成了电子订单，2016 年这个数字已经变成了 78%。

刘乃岩所在的十里堡区域，做电商的大客户基本已经全换成了电子面单，他现在有一半的收件都可以直接扫描，预计几年内要推广到 95% 以上。全

自动分拣机有 100 多个建包口，每个省下都再区分出不同区域，过去 1 万单要分拣 3 个小时，现在 1 小时就能分拣 1.2 万单。而且在这里分拣完的包裹就不用上一级分拣中心再分拣一遍了，整条网络都节省了时间。

菜鸟网络的算法工程师郑耸告诉我，电商选择物流—交通干线运输—包裹分拣—末端配送，是一个快递必经的四个段落。类似电子面单这样的改进，就是用新技术来为各个环节做优化。“其中分拣一直是最大的痛点，也是现在我们改造最快、实践最成功的。”

被回传的数据

2016 年“双 11”当天，0 点 17 分，一名网友上传了一张照片：在一个城市 3D 街景图里，一大半的高楼都点亮成了粉红色，他解释：“阿里大数据与高德地图结合，能够监控到每一个下单的大楼，红色代表这栋大楼有人下订单！”

这张图很快被转发了 3400 多次。刚刚血拼完的网友，也许就处在图中的红色大楼里，大家被这种形象的统计震惊了：“按什么统计的，收货地址吗？”

收件地址与地图结合，其实这早就不是秘密了：如今你用高德导航回家，搜出来的家庭地址也许就是你自己买快递时建立的——同作为阿里系的高德地图，早就跟菜鸟网络打通了数据。在菜鸟网络上，每天有 170 万个合作伙伴的快递员正在全国各地做配送，收件人输入的地址，已经实时体现在了菜鸟网络的地址库中，当快递员到了家门口，扫描快递上的二维码，菜鸟网络也在同步采集快递员此时的定位，验证了这行地址的真实性。

包括滴滴打车的各种路线、通行速度，最后都会变成互联网地图的实时数据（否则地图如何知道此时二环路东段正在拥堵）。疯转的这张图只不过倒着告诉大家罢了。

包裹值钱，包裹本身携带的数据，也许价值更高。

中国的快递业蕴藏着大量的数据。一个包裹从创建开始，就有发货、揽收、分拣、始发地的中转、飞机或者干线的中转、再到配送网点的收货、快递员的派送、签收……每个节点都有时间、操作信息等原始数据。过去这些数据都沉淀在各家快递公司



自动分拣机会自动扫描包裹上的条形码，将其分配到对应的分区

的系统里，产生的价值非常有限。比如具体到十里堡这样的分公司，一个网点对接一个大商家，用普通面单时，每个月要结账，“快递员得跑到人家里去翻单子，一张一张数数”。再之后的整条运输路线的低效也可想而知，这样的效率跟中国快递包裹超过300亿的巨大体量完全不相配。

“数据本身是通过共享、生产、加工才能产生更大价值的东西。就像石油一样，没有精炼的厂、没有将它生产成汽油，你坐在一堆原油上也没有价值。”菜鸟网络首席科学家丁宏伟告诉我们，当这些睡在各家公司里的数据运转起来，“数据是真正的新能源”。

还是以“双11”为例。菜鸟网络自从2013年5月成立之后，一共遇到了三次“双11”，每次菜鸟都提前几个月做一个物流的长期预测：“越逼近‘双11’，商家的促销活动就越明确。消费者开始收藏宝贝，添加购物车，这些海量的前期数据能帮助我们准确地判断消费者的需求和商家供给的匹配情况。”丁宏伟说。

中间的干线物流更复杂，对于物流公司，核心的利润和成本都在包裹的干线配送上。算法工程师

郑算觉得中国的干线配送有自己的特色：“跟美国的干线不一样，中国干线物流快递70%是电商件，电商又喜欢做促销，波动能达到14%以上，对于一条线路就要反复决策今天要发几辆车，今天这辆车没装满怎么办？送完了回程没装满，怎么办？诸如此类非常细节的问题。整个中国快递网络里，干线的调度是快递公司最大的成本。”

现在国内70%的快递包裹信息都在菜鸟网络上，一个订单生成后，菜鸟网络会画出从发货地到目的地的曲线，这会建造出非常精细的几万条线路。菜鸟网络再横向预测每家物流公司在每条线路上的单量。“他们拿到数据就可以做运力的提前准备，做仓库、快递员资源的调度。一开始可能给快递公司一个比较大的数据，越到后面越精准，到了中期，快递公司就可以拿去发车调度的。”丁宏伟说，这个对“双11”数据的预测，最开始是每个月一版，然后是每周一版，到了“双11”期间，基本要以每小时为单位来同步信息，“那就是在秒级和分钟级进行数据的计算”。

“当‘双11’峰值来的时候，公司一个决策晚了一个小时，就可能造成一个网点的大量拥堵。我

们能根据包裹的流向迅速侦查出某个网点有异常，提醒物流伙伴这里单量异常增多，需要赶紧派快递员协调处理。”头几年之中提醒只能落实到分拨中心，现在已经能做到网点级别，这个用大数据提升物流质量的过程，丁宏伟把它叫作“数据赋能”。

整个链条精细化

除了收货更快，消费者能从“数据赋能”里获得什么？数据可以解决那些看起来貌似永远无解的小麻烦。

在淘宝购物，每次收货后做评价，很多人总是把店铺“物流服务”那一项直接跳过去，因为觉得打分没用——即便自家小区快递员态度差，告诉店家又有什么用？我曾与一名服务态度极差的快递员发生严重的纠纷，那名快递员至今仍在小区里工作，导致此后每次购物我都需要费力地在备注里写：“请勿用××快递。”但郑耸告诉我们，今后如果你对小区内某家快递不满意，很快所有寄给你的电商件，都不再会选择这一家了。

“每个商家都有自己的合约快递，每天的货按比例分给不同的快递公司，但是商家并不知道哪条线路更适合哪家公司，比如从一个城市A发货到城市B，我打个比方，也许申通在这条线路上其实最有优势，他们的运输最快、落地服务最好、成本最低，但是商家对此一无所知，他们更多考虑的是经济成本。”郑耸告诉我们，根据菜鸟对货物配送的时间做检测，发现不同的快递公司会在不同的干线配送上

有各自的优势。与此同时，同一家小区的快递肯定也有高下之分。“我们的打分是5分制，一般对一个街道来说，按照卖家的打分，不同快递公司之间就差零点几分，但我们也发现一个案例，有一家公司能比别人低出来整整一分，说明服务确实有明显的差异。”

目前这个打分的数据应用还不太多，大多数消费者只在非常不满时才会专门去打分，整体数据样本少，拿到的也大多数是差评。菜鸟网络正在从商家这里做推广——如果一个北京某小区的顾客从四川成都买一件衣服，系统会自动结合衣服的重量、时效要求、价格，以及该小区的配送情况，计算出一条最优的平衡曲线，让成都的商家迅速匹配出最适合的快递公司。郑耸希望在一年后，能有20%的淘宝商家会用到这个数据。

数据也能解决刘乃岩的烦恼。

“家里没人”，是新快递员最棘手的难题。客户让放门口、放消防栓，那种“谁顺手都能拿走的地方”，放完丢了，就是快递员的责任，不放，客户又要投诉。“咋办，就看出快递员脑子活不活了，可以放完自己拍拍照取证，或者再单独去送一次，或者去找找物业和楼下超市看能不能代收。”刘乃岩还处理过一起丢件，客户住合租房，快递员明明把货物拿给了对方的室友签收，第二天被告知没收到：室友签字当天正搬家，直接把快件顺走了，而客户其实还完全不认识这个人。“‘不在家’这一件事儿就能惹出一堆麻烦，中国有这么多行业，能把快递业干好的人，没有什么别的行业干不好。所以有人说最容易的活儿是送快递，那真是胡说八道。”

郑耸说，这个问题也在解决：还是要说到地图的地址库，菜鸟网络上有大量的历史数据，能判断出一栋楼的性质——如果晚上还有很多人，那一定是个居民区，如果周末这栋楼的人突然变少了，人工智能就能判断出，这是一处写字楼。

如果某一年的“双11”是在周五，针对一座写字楼的包裹，在随后的周末两天就会被“hold单”，系统自动不派发，免得快递员装了一车货过去，没有前台签收，再徒劳地拿回来。

我问刘乃岩，怎么能在派送过程中降低成本，刘老板的答案出乎意料：严格管理，降低出错率。“出错，就是比如说，业务员上楼不锁车，三轮车让人偷了。”他说，“正常送包裹肯定先送大件再送小件，你把大件放在车上不送，结果被偷走。这不是因为



原来用大头笔做标记的分拣员现在改用机器扫描条形码来识别包裹目的地

大件看起来值钱，是因为大件车里面装不下，只能放车顶上堆着。”

但郑算这里还有降低成本的另一个思路。未来菜鸟后台会结合晴天阴天、当天派件收件比例、是否堵车、是否节日等各种要素，综合计算后告诉快递员当天的交通路线，送哪些和不送哪些货。此外还能把每个快递员的送货路径做综合规划，哪怕在刘乃岩这里看来，已经没什么好规划的了——“一个小区分几块，一个快递员送这两栋楼，另一个送那两栋，我们不需要规划。像国贸那种大写字楼，快递员绝对直接按楼层分配的，这还需要看电子地图吗？”

但郑算组织过的算法比赛真的计算过，这些拍脑门决定的分配未必是最优的：“现在看这个快递员可能管2栋楼，但可能整合一下能配3栋。在我们算法比赛里看，最多一名快递员4小时的配送可以3小时送完，理想状态下，能提升30%~40%的效率。”而且路径规划最实际的用途，是在高流动率的快递节，新的快递员入行拿着科学规划的路线，再上手就不需要那么高的学习成本了。

精细后的效益

2月24日，顺丰在深交所借壳上市，从2016年下半年以来，圆通、申通、韵达、中通纷纷上市，几大快递公司已经从当年的桐庐帮、水货仔变成了资本市场上的准巨头。国内快递领域早已经是红海，低利润、高劳动力密集，这是一个竞争高度激烈的行业。

利润低，省1分钱都是大买卖。在2016年四季度财报里，中通公布自家单位包裹营收从2.14元人民币增长到了2.15元人民币，上涨的主要原因，就是中通内部的电子面单采用率上升，并因此减少了相应的补贴。菜鸟网络计算，做了数据优化后，2015年国内快递平均时效缩短了半个工作日，相当于每天为中国人民节省1.6亿小时，通过菜鸟网络电子面单平台，为整个行业一年节省12亿元，而智能分单产品则为仓库快递员每天分拣时间减少了30分钟以上。

光靠往已经劳动力密集领域继续堆劳动力，是跟不上国内快递的发展速度的。加入智能化实际是一种弯道超车。

丁宏伟告诉我们，在快递领域，大家很少跟发

达国家去做对比，因为这个行业实在太有中国特色了：欧洲、美国、日本，在IT时代就已经形成了非常稳定的商业环境，美国的FedEx、UPS、欧洲的DHL等企业，已经形成了完整的全国性配送服务，在这样成熟的市场里，没有太多空间来滋养新技术的突破。

但在中国，至今物流行业也极度分散，大快递公司林立，每家的份额都不占绝对优势。物流行业也没有在IT时代做好充分信息化建设，如今遇到了移动互联网的机会，更容易直接跨越式发展：“现在有了移动互联网、有了云计算，让企业的信息化和智能化的成本极大降低，这是一种新技术革命的红利。”丁宏伟认为国内的互联网人才、技术水平在国际上很占优势：“我们的决策分析能力，对于大数据计算的能力，在世界上都是非常引以为傲的。”

国内能做智能化的公司并不多，大量的数据需要在一个大平台上才能处理，即便是做一个送货最优路径的判定，一个城市算下来，请求服务的量和运算量都是一个海量数字。郑算判断，目前中国有能力做运筹学的企业不超过10家，包括百度、高德、滴滴、美团、联想等。

因此，这种对配送的优化，目前还是大公司的游戏。然而在技术能力之外，还有商业逻辑的区别。

这几年一线城市出现了很多同城速配服务，把一张遗忘的身份证从北京的东四环送到北四环，50元运费，2小时内完成配送。送蛋糕、送鲜花，这些货物价格高、配送费贵的同城配送，分割的是“三通一达”和顺丰之外的市场。可以做例子的是，我采访了一家叫“曹操到”的创业公司，创始人魏东最初2012年在济南做外卖配送，2013、2014年加入了美团外卖的市场扩张，跟“饿了么”抢市场，2016年再来北京做快递服务，魏东主动把外卖配送这一块切掉了，只送快速送达的同城和跨城快递——外卖市场全都是巨头砸钱做推广，用2倍的价格挖业务员，跟商家只收1/2配送费，相当于是用小创业者4倍的成本来运营，那些低廉的送餐服务背后，是几亿元投入的资本，已经没有新人进入的空间了。

同样，现在鲜花、蛋糕配送服务，小创业公司走的也是资本的逻辑，郑算分析：“他们的问题还不是成本优化，而是快速拓展市场，让单量更多更大。至于这一单赚10块钱，我能不能再省出来5毛钱？他们其实并不在乎——我多做几单就赚回来了嘛！”

所有这些配送员，在消费者眼里也许工作性质

都差不多，但背后是诸多分割的产业。想象几年后的一天，你当天要收到5个来自不同公司的快递，1份楼下小店外卖，1份从10公里外刚出炉的面包，也许前5个包裹已经能集中在你家楼下，由一个院内的配送点集中配送，但外卖和面包，恐怕还是要分头上门，只要商业属性不同，快递员也许还无法帮其他行业做最后一公里的配送，真正的整合是另一套逻辑了。

未来的快递什么样？

现在经常有人跑到刘乃岩的公司，参观这个新安装的自动分拣机大家伙，大多数人还是犹犹豫豫地又回去了，下不了那几百万元成本的决心。

刘乃岩安装这个分拣机，前期准备了足有半年时间：“第一个，机器占地N多平方米，铺设前要把库房腾空，重新铺水泥把地面做平；第二个，安装要一个月，这期间得在旁边租库房，因为快件不能停；第三个，测试也要一个多月。北京的房租多贵啊！”

安装这台机器的成本有300万元，“其实就相当于你把三年员工工资提前发了而已”。如果能再吸收周边网点的分拣工作，每一件抽3毛钱，这台机器几年就能回本。

刘乃岩敢出这个成本，也是这些年经验支撑的。他从2001年还只有19岁就来北京打工，一来做的就是快递。2004年来十里堡时，还没有“派件”这个说法，分公司连电脑都没几台，现在熙熙攘攘的大商圈青年路还是条土路，他每天送二三十个包裹，取10来个，租个200块钱的平房连住带堆货就够用了。

从2006年开始，接上了淘宝，快件量折着跟头地往上翻，2007、2008年量就真正开始上来了。尤其2008年以后，一年能翻十几倍。刘乃岩上一个库房还只有2000多平方米，现在已经扩展到了5000多平方米，直奔着日均处理5万单的规模去了。

按照经验，每次更新库房，刘乃岩都按照五年的规划设计，现在上了全自动分拣机，他预计未来进出港处理10万单都吃得下。从基层快递员到分公司加盟老板，刘乃岩这些年一路被时势推着走，现在他手下有220个派件员、22名客服，加上管理岗和搬运工，一共有近300名员工。“我早就认不全了。”他说。

那些大数据、云计算的智能优化，最终都要靠这些基层快递员来亲手完成。现在刘乃岩招聘，“健康、年轻、聪明，别傻就行，学历不是最重要，只要能把手手机玩明白”。快递员的装备几年一变，现在快递员随身携带便携式打印机打印电子面单，扫码已经全都用手机了，手机上APP收货、运送、派送、签收、回单的全部环节都有。刘乃岩听说中国电信就要推出快递员专用手机，“手机都是免费送的，定制流量、通话套餐，现在早就没人发短信通知客户了，要通知，以后扫一下码就行”。

菜鸟网络可能还要革快递员的命。最近的媒体报道里，菜鸟网络一直在宣传自己做的小型机器人小G，小G是一台可以在陆地上行走的机器人，身高1米左右，大概能装10~20个包裹。只要通过手机向小G发出服务需求，它便会规划最优配送路径，将物品送到指定位置，用户可通过电子扫描签收。

这个装着视频摄像头、激光雷达、超声波雷达等一系列感知器的小机器人，未来要进到快递员不能进的封闭小区去送货，它能观察周边的复杂环境，知道自己在哪儿、周围的人群和车辆在哪里。还可以自己乘坐电梯，判断出电梯里还有没有空间、挤不挤，还能不能进得去一系列的问题。

包括戴着AR眼镜，指导配送工人迅速找到货架上的商品，即时扫描；用AGV智能仓储机器人矩阵系统，在物流仓库内做拣选车跨区运输；用大数据做智能打包算法技术，节省纸箱用量……这些让人眼花缭乱的人工智能、机器人、无人机等新技术，都在物流业找到了配对的空间。丁宏伟认为阿里在这一部分的技术已经是行业领先，未来多久能实现，就看机器人的成本，和配送与服务效率提升后，形成规模效应。总之，一定会有实现的时候。

刘乃岩对那些要代替快递员的机器人还没什么兴趣：“你看那街上的共享自行车，都坏了多少个了？机器人上街？全给你拆喽！”

他觉得未来肯定要变化，但快递员这不会变。未来能见到的是社区配送的整合，一个小区的快递很可能都吸纳到一个承接点，由一家配送公司承包配送，这样减少运力的反复浪费，但终究还是要快递员一级一级台阶自己跑下来。在末端配送上，计算机和老板们有不同的预测思路，机会也蕴藏在参差多变的可能性之中。■

（感谢实习生吴扬对本文的贡献）



快递小哥 物流线下的隐身生活

记者 / 王海燕 摄影 / 蔡小川

月入过万的传说一直笼罩在这个群体上方。但在15年前就进入快递行业的资深快递员看来，在日益高效精确的物流线与逼仄的利润之间，快递员的承受能力正在逼近极限。





组图：快递员王永波一整天的生活都围绕着各种各样的包裹，从早上7点到晚上8点半，他每天的工作时间都超过12个小时，除了请假和春节，全年无休。他的服务区域在北京三元桥附近一个老旧居民小区，所有快递都要爬楼梯送到用户手里。为了保证每天的快递按时送完，他需要精确计算自己吃饭和休息的时间。



签名是快递员与客户唯一的联系

快递进度条

很多人都好奇过，淘宝上 9.9 元的东西，还能包邮，淘宝卖家到底是怎么做到的？这个疑问包含的另一个问题是，中国的快递员是怎么做到的？直到如今，依然没人精确地统计过，中国到底有多少快递员，而他们制造了当代生活最特殊的幸福感来源——收包裹。

在计算机带来的虚拟空间里，各种各样的进度条成为掌握幸福感的标尺。而网络购物后的物流进度条，是带给现代人最多快乐感的进度条之一。快递员负责快递流程的第一公里和最后一公里，是掌握这条进度条从起跑跑到满格的最关键因素。

根据阿里巴巴旗下的菜鸟网络统计，2016 年，中国淘宝网购物用户人均年度包裹里程达到 4.3 万公里，超过了地球赤道一周的距离。

正是为了保证每一个 4.3 万公里的物流进度条

流畅跑完，王永波精确地计算过，如果从三轮车下车开始打电话，按防盗门铃时就摆好姿势，门一打开就立刻冲，飞奔上楼，而收快递的人又恰好不啰嗦，他可以在 90 秒内上下六楼，完成一次派送。完美！理想！他还总结出，下楼只用踮脚尖的方式，在爬完数十栋楼后，腿不酸也不痛。

1988 年出生的王永波是河北邯郸人，在一家大型快递公司的北京三元桥网点当快递员，负责三元桥附近以三源里小区为中心接近 40 栋居民楼的快递派送。

从永远半开的门缝里，王永波瞥见过各种各样的北京生活：总是一个人在家看电视的老人；10 点半还穿着粉睡衣打哈欠的年轻女子；比门还要高半个头的大高个儿……他和他们之间的交往，基本上可以佐证社交网络上各种版本的“你和快递员之间的故事”。

但和绝大多数的快递员一样，王永波脑海里根

本没有记住过这些故事，他有更重要的事情要操心。

即使在2月至9月的淡季，他每天也要派出超过150个快件。等待这150个左右快件的人当中，有天天网购却永远不在家的，有10点钟固定出门遛狗的，有10点半买菜回家的，有不愿出1块钱给代收点的，有做小淘宝的，有不愿交电梯费把消防梯锁起来的，还有要求把快递放在消防箱里的……

这些人他一个也不认识，但他熟悉他们的生活规律、通讯和开门习惯，长期总结优化后，他捋出自己送快递的路线和时间，每天以同样的顺序把五花八门的快递送到他们手里。他送这个片区已经两年了，通常，早上拿到所有快递时，他就能估算出每一个包裹到达用户手里的时间，误差不会超过10分钟。

他甚至会帮客户签名的时间计算在内。实际上，一些熟悉的客户，双方会默契地省掉签名环节。所以，除非特别紧急，他像计算机里面控制进度条的CPU一样，拒绝被打乱，以免行程出现连环错乱。

王永波出现在这个进度条中，则是通过手里的快递把枪完成的，无论取到一个包裹，还是派出一个包裹，以把枪扫描后，用户可以实时查看到王永波的姓名和电话号码，以及自己包裹在每时每刻的去向，高效、清晰、精确。

但在高效精确的物流网络背后，王永波的生活由隐身、无序和低廉的劳动定价构成。

无法准确统计的快递员

与每年精确的快件量、快递行业营收、快递公司估值、投诉数量不同，没人能精确统计出中国快递员的数量。中国物流年鉴只在2010年收录过快递员的数量，当时为70万人以上。北京交通大学和阿里巴巴曾在2016年发布报告，称中国一线快递员的数量为118.3万人，但和目前所有统计快递员数量的机构一样，这是根据快件数量推算出的理论值。

虽然《中华人民共和国职业分类大典》在2015年的最新修订版中，已经将快递员收录为正式职业，但中国几乎所有快递公司的快递员都没有“五险一金”，未被纳入社会保障体系，加上每年的高频流动，使得快递员和上一代农民工一样，难被精确统计。

王永波甚至也不能确切地说出自己工作网点的人员数量，“来来去去，前两天还有个小孩呢，过两天就不见了”。他所在的三元桥中通点有30多个快

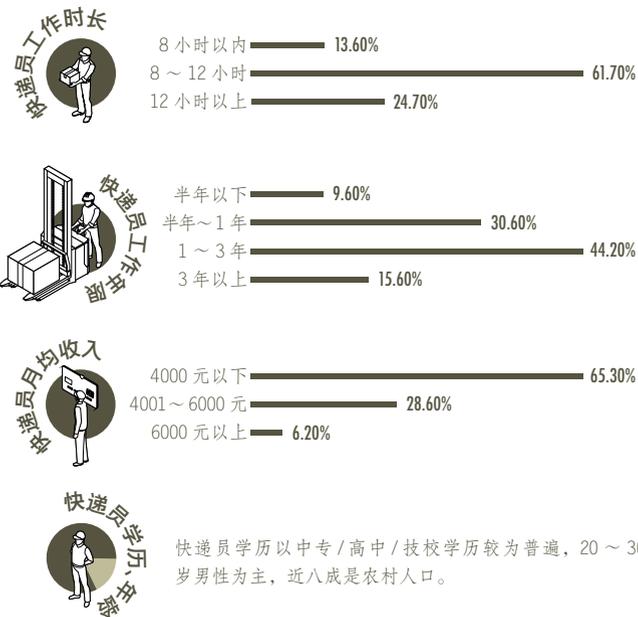
递员，加上老板、客服、司机、主管、厨师、财务，总共40来个人，是一个典型的快递网点配置。

网点的仓库就在霄云路西边。从霄云路33号附近开始，路过火锅店、西餐厅、音乐主题餐厅等鳞次排布的美食街，拐进一条没有名字的小路，看到一片树林中前不着村后不着店的小院，就到了。小院里还有另外三家快递网点，王永波的老板王冠军说，其中一个同行邻居去年搬了三次家，才终于找到这个地方。这里和霄云路上的大厦底商一样贵，但至少这里都是做快递的，谁也不嫌弃谁。在其他地方，因为人多货杂，三轮车来来往往，他们经常被投诉。

负责这个快递网点的老板王冠军一家人都在这里，老婆是财务，连襟做主管，舅舅当厨师，两个孩子放学后也到仓库来玩。实际上，除了三个河南人，整个网点的员工都来自河北邯郸，互相之间有连襟、叔侄、同学、邻居等各种关系，只要回到网点，大

从业人数

截至2016年初，全国社会化电商从业人员总数为203.3万，其中快递员总人数为118.3万。



(数据来源:2016年5月北京交通大学、阿里研究院、菜鸟网络联合发布《全国社会化电商物流从业人员研究报告》)

家就自动切回河北话模式。

网点的集体宿舍就在仓库往后 500 米靠近河边的地方，那里有一个北京四环内罕见的城中村，到处是砖瓦盖起来的平房，厕所与房子相隔 50 米以上，旱厕。从这个区域的任何一个方位往外一公里，都称得上寸土寸金，但这里的人还可以散养鸡鸭。

住在这个村子里的几乎全是快递员和送餐员，早上 7 点以前，能看到尘土飞扬的空地上横七竖八地停着各种型号、各种颜色的快递三轮车和外卖电动车，车上贴的品牌从人们耳熟能详的顺丰、“三通一达”、“饿了么”，到陌生的“速尔”，全都有。和整个北京的快递员家乡分布一样，这里的快递员和送餐员也主要来自河北、河南、山西和东三省等北方地区。

网点老板王冠军说，北京的加盟快递网点几乎都是从夫妻店和亲友店开始的，久而久之，他也不敢招外地人了。这是个特殊的行业，“只要进来，任何人都能接触到钱，快递员能，客服能，司机也能，多少合伙的人最后都崩了。外地人不懂的也不敢来。我们没有规章制度，全靠人情管理”。

从最早承包网点的 4 个人，到如今管着一个 40 人的团队，王冠军做大了，却比以往更加焦虑自己在这行的前途。

成也电商，痛也电商

采访的时候，每个快递员都有一堆“双 11”的故事讲给你听。比如分拣中心的姑娘端着碗，吃着吃着就睡着了；司机帮忙拣货，拣着拣着也睡着了。新来的小伙子送完快递，晚上给家人打电话，哇哇哭，哭着哭着直接睡了。而在王冠军看来，新招一个快递员，能熬过一次“双 11”，基本就稳当了。

但他对“双 11”感情复杂，不光因为这个日子会影响他的团队稳定。2016 年的“双 11”“双十二”期间，五花八门的淘宝小卖家找到他发货，卖衣服的、日用品的，什么都有，每天 3000 票，不用快递员上门取件，卖家直接打包好送到网点。但王冠军全都拒绝了，虽然发货量是一个快递网点能不能盈利的关键。

中国目前的快递运营主要分为直营和加盟，前者以 EMS 和顺丰为首，而“三通一达”绝大多数网点都是加盟。2014 年的数据显示，中国所有快递网点中，80% 都是加盟。

加盟模式中，快递公司总部和网点、快递员之间，利润按照票件动态分配。由网点统一购买面单，一张面单为一票，面单费中包含了总公司的物流成本和终端快递员的固定派送费，剩余利润由快递员和营业网点分配，大多数网点的做法是大客户由网点管理，零散客户快递员可抽取快递费的 10%。

一天 3000 票的发件量对王冠军来说绝对是大客户，平时他每天能发走的快递总数也就在 1000 到 2000 票之间。但这些“双 11”号称打 5 折的快递，商家会疯狂砍快递费，砍到平均每票利润不足 5 角钱，还不够加人手的钱。

但实际上，王冠军是和中通的北京总部直接签订的合同，没有中间环节，城区的客户也更看中服务质量而非价格，因此，他尚能保持利润水平，但一些郊区和偏远地区的快递网点，因为有更多的中间环节，单个快递利润在 5 毛钱是常态。

王冠军目前的发件，主要也来自三个淘宝客户。菜鸟网络曾在 2015 年披露，2014 年里，光天猫淘宝产生的包裹占中国快递市场份额就达到 65%。2006 年入行以来，王冠军完整地经历了快递行业中电商包裹比重从零开始不断增大的过程。

2007 年他刚做快递时，发件的大多是企业，“神舟六号”的残骸都送过。2008 年刚加盟现在的公司时，整片区域一天 400 件都送不过来，因为包裹延误，第一个月被罚了 1 万多元。但根据《中国物流年鉴》，2008 年国内异地快件的起步价格为 22.5 元/件，国内同城快递的价格也达到 8.03 元/件，当时的利润足以支撑王冠军亏损也要继续经营一个网点。而如今，一个淘宝客户的跨省快递总价甚至能砍到 5 元以下。

正是因为低价淘宝件，从 2009 年开始，电商为快递带来的业务量急剧增加，王冠军的网点业务量也在不到 10 年里翻了超过 10 倍，但营业收入却始终停滞不前。

除了高速增长电商快递，王冠军经历更多的是客户流失，“感觉 2008 年过后什么生意都不好做”。他印象最深的一家公司，效益最好的时候有几千人，在远洋国际中心租了三层，快递费一个月要六七万元，后来说倒就倒了，一直裁员，用不了的椅子桌子全堆在库房里。

因此，对电商客户，有时候即使亏本他也会接下一些单子，否则完不成总部的业务增长指标，罚款更多。除去已经购买的货车，他现在每年的租金

成本在 50 万元以上，而网点每年净利润在 20 万元左右，已经很低了。网上经常有人讨论快递员的“五险一金”问题，这也是王冠军最关心的一件事。他每年都会组织员工团建，比如去南戴河泡温泉，但他没法给大家社保，“40 个人光买社保就要 70 万元，我还得倒贴 50 万元呢”。

也有一些网点从快递员的工资里扣钱，强制为快递员买社保，快递员并不乐意。王冠军急切地盼着快递行业结束价格战。“说实话，我自己少赚点还能撑住，但派送费不涨，以后是招不到快递员的。”但他也发现，现阶段“谁不涨价，谁等死；谁涨价，谁先死”。

“是不是听说工资 1 万元啊”

今年过年后，王冠军的老员工走了两个，过年回家，他就到处托人招工，没一个回话的，直到年后回北京，才有人打电话来问。“肯定是没找到其他好工作，当个垫底的。”这和过去不一样，过去过年回家，只要说声能挣钱，老家就有人跟着来。王冠军自己也是从快递员开始，打拼出现在的事业的，但假如让他现在选择，他是不会选快递行业的。

王冠军 15 岁就辍学，在家种了 7 年地，实在厌烦了，想到北京看看，听表弟说送快递好，骑个自行车到处送货，还能去天安门，觉得稀奇，打算来待半年就回家结婚，继续种地。那时是 2006 年，国内的民营快递正处于第一轮爆发时期。

去的是一家新成立的快递公司，才做了两个月就成了老员工，升主管，还有其他快递公司挖他。他发现自己进入了一个快速上升的行业，头脑一热，找家里要了 2000 元，拉了几个兄弟，也开始承包网点当老板，决定再不回家种地了，娶了媳妇直接带来北京帮忙。

在这个院子里，王冠军曾经加盟过四家快递公司，有两家总部在广州的小公司已经倒闭了。院子里的同行也流水般地来去过好多家，有的曾经半年发不出工资，快递积压在院子里堆成了山。但所幸他自己挺过来了，人手还在不断增多，他舅舅本来在老家开饭店，生意不好，也被他请来当厨师。

网点去年下半年还来了一个有大专文凭的大学生，原来在酒店当主管，听说快递一个月挣一万多元，想来尝试一下，来了才发现，根本不是那么一回事。网点里挣得多的一个月也就七八千元，5000 多元算



三元桥中通快递点每天早、中、晚要分拣三次快递

中等偏上，一般的也就 4000 多元。大家都喜欢对新来的人开玩笑：“是不是听说工资 1 万元啊？”

王冠军的员工，收入主要看收件和派件，收件 10% 的提成，派件 1 块钱 1 票。快递员每天早上 6 点半起床，7 点上班，早上分一次件，中午送完回到网点再分一次件，下午送完，回到网点最后分一次，8 点半能下班算早。全勤 30 天，一天不歇的话，每个月还有 200 元全勤奖。

送件的区域分小区和写字楼，他们把写字楼统称为大厦。大厦不用爬楼梯，轻松一些，但小区爬楼梯每票多几毛钱，有人更愿意爬楼梯。三环以内的那一片区域去年是 8 个人送，后来走了两个人，也没再增加人手，这是大家要求的，宁愿多干活多挣钱。大厦和小区怎么分？主要看收入，大家都是老乡，累点不计较，但收入不能差太多。

资历也有影响，新来的人经常会被派去容易丢件的小区，丢件就要赔钱。去年有个新员工，干满一个月找财务结工资，本来能拿3500元，结果一查，罚得几乎一分不剩了。老板娘魏林燕想起那个小孩，又好笑又心疼：“客户过了四五天才打电话投诉，说丢了。新来的，想破头也想不起来那个件去哪儿了，赔呗。小孩脾气还挺大，丢了就丢了，也懒得去找，爱罚不罚吧。干了俩月就走了。”

不光丢件罚钱，其他投诉也罚钱。无论什么原因，投诉到总部第一次罚20元，第二次罚500元；投诉到国家邮政总局，一次罚1000元。国家邮政总局每个月会对各大快递公司的投诉量公示排名，所以快递员最讨厌不接电话的客户。“知道他不在家，电话又不接，就必须爬上楼敲门，不然被投诉肯定罚钱。”一个快递员说。

不过老员工做久了，最怕的不是投诉，而是丢东西，三轮车放在外面，有人偷电瓶；一堆包裹带上楼，多的放在电梯口，一转眼就没了。有时候同行也偷。王冠军以前有个客户寄件，过了十几天打电话投诉，说对方接到的包裹数量对不上，查监控才发现，原来客户把包裹放在吧台，同行去送包裹时，顺手就抱走了，还留下两个当掩护。发现后去找对方要，对方说：“还以为是我家的呢，一看不是，就放家里了。给钱就还你。”最后还是客户去要回来的。

其实两家抢这个客户，已经来来回回好几次了，互相都不服气。“价格一样，对客户来说都差不多，他们无非看着谁更嘴甜一点。”王冠军的老婆魏林燕说。

王冠军说话爱笑，这是跟客户谈生意养成的习惯，也喜欢叹气，这是说不清什么时候养成的习惯，他甚至不知道该不该后悔进入这个行业。

至少目前，他的公司还算稳定，还没爆过仓，没出过事故，员工还算稳定。

好日子早就过去了

在唐能看来，快递员的好日子早就过去了。

来自四川遂宁的唐能从2000年就进入申通，在北京做快递员，那时候申通在北京的员工数量不超过100人。他把自己称为业务员，而不是快递员，这称呼也是他入行时快递行业的年代印记。

最早唐能负责申通在北京东边的业务，从东直门开始，二环到五环，每天少的时候三五个快递，多的时候十几个，骑着自行车送，每个包裹20元或者25元起价，续重每公斤18元。送件没收入，取件按15%提成，都是企业快递。

唐能喜欢那个时候做快递这行的生活。一是收入高，他记得自己在申通干的时候，只算国内快递业务，2006年每月就能拿到接近6000元，这种收入增长到了2009年达到最高峰；二是工作开心。在2009年新《邮政法》出台以前，各民营快递公司还没有合法地位，唐能每次进写字楼其实都是偷偷摸摸，取完包裹再套个垃圾袋带走。但工作量不大，送完件取完件，还有时间跟客户高高兴兴地交谈。有一次，有个客户开会忘带文件了，他想办法三个小时跨城市把文件送到客户手里，刚好赶上会议开始。客户夸他“干得漂亮”，他自己也成就感爆棚。

如今，他只帮一家日本电子企业做货物快递，相当于个体户的快递员，帮客户走物流或快递发货。这个客户是唐能在2001年积累下来的，他现在只需要做这一个客户，就能在北京悠哉地生活。“企业客户才最需要优质的服务，也肯出价。”他从来不做淘宝包裹，有朋友找他帮忙，他都直接转出去。

2016年，他跑到一个快递网点体验过一段快递员生活，发现时代已经变了。“嚯，现在的客户，脾气真是大，原来现在的快递员跟我们那个时候已经不是一个概念了。”他挺为那些十七八岁刚出门打工就加入快递行业的年轻人担忧，“根本没有机会和时间了解纯体力劳动以外的世界，纯粹是浪费光阴，慢性毁灭自己。如果转行，除了送餐，他们还能去干吗？”

他本来打算体验4个月，但3个月没做满就撤了。他也见过做得比较成功的网点，大客户算老板的利润，快递员取件派件利润都归自己。但绝大多数的加盟式网点，利润本来低，“网点和总公司还在跟快递员一分一毛地抠那点利润，能长久吗？不爆仓才是怪事”。

全国哪些地区发快递最多

2016年，中国有7个省份的快递数量超过10亿件大关，分别是广东、浙江、上海、江苏、北京、福建和山东，几乎全部是东部沿海发达省份。

其中，广东的快递业务数量达到76.7亿件，占全国的1/4，7个省份快递业务总量则占据了全国快递业务量的3/4。广东的广州、东莞、深圳，浙江的义乌等城市快递量则位居全国前十。



他已经决定了，如果有一天没有现在这个客户了，他就彻底离开快递行业。有时候，他在路上看到一些快递员的三轮车顶棚上码着七八个巨大的编织袋，觉得心惊肉跳：“多危险啊！真的，快递行业的低价已经把快递员压榨到了极限。”

哭过笑过没有活过

王永波也想过唐能说的。有时候在电梯里，有居民跟他搭讪，你们真是辛苦啊！他就笑着回一句：“都是吃了没文化的亏！”他初中只读了一年，15岁就来北京打工了，第一年做保安，后来在地铁13号线回龙观站外面的地铁口卖小东西，贴手机膜，有时候遇到城管，刚进的货全都被收走，他冲上去跟城管打架，打一次架几天都不去摆摊。反正年轻人没负担，挣一天够花三天，无所谓。但2014年做快递员时，他已经结婚，并且有了两个孩子。老婆没工作在家带孩子，每个月家用得将近2000元。

他现在的脾气已经变得很好，见到小区的居民就说“您好”，进出电梯永远让别人先走，客户乱抱怨他也不回嘴。“我们这儿的快递员，没有脾气不好的。脾气好还有人投诉呢，别说脾气不好了。”王冠军说。

王冠军也发现，现在团队里干得最稳定的都是有家庭的。网点最年轻的一个小伙子牛文豹，1993年出生，19岁结婚，两个孩子，大的已经4岁了，负责鹏润大厦的快递派送，周一快递最多的时候，那里的快递会超过1000件。在做快递员之前，牛文豹在电子厂的流水线上做过，也在酒店当过服务生。但他挺喜欢当快递员的，再也不想回酒店当服务员了，随时随地都被人盯着，每天早上还要喊口号，送快递不用费脑子。他觉得，大部分人干了快递之后就很难去干别的了。

大家都说他运气好，19岁就结婚了，彩礼才花几万块，现在他们当地娶媳妇的彩礼已经涨到30万元了。“那得送多少快递啊！”牛文豹的一个同事说。

送快递是没有假期的。老板王冠军设计的全勤奖是每个月一天都不迟到或请假。王永波每两三个月请假回老家一次，回家就变成了一个普通的“80后”，天天睡懒觉，玩手机，不做家务，被老婆骂。但在北京的日子，每天从睁眼到入睡，他脑子里、耳朵里，会被派件、取件、制度、快、投诉这些词完全淹没。他对自己送件小区很多客户的作息和生



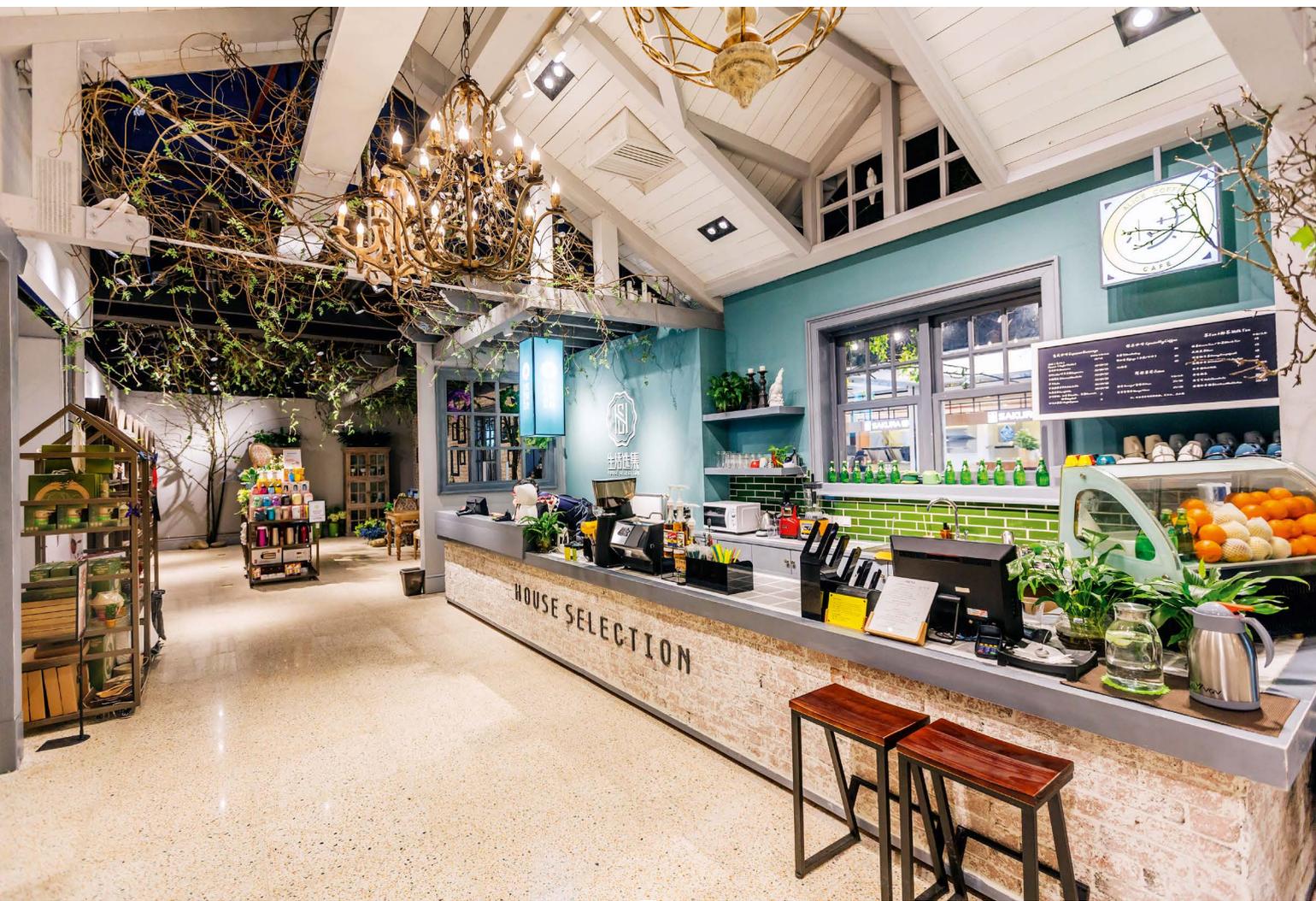
从2006年开始，王冠军一步步从快递员做到了快递网点老板

活习惯，比对自己的孩子还清楚，但实际上这些人他一个也不熟，他每次都从半开的门缝里把快递递进去，即使有人邀请他进门，他也会拒绝。“人家地板那么干净，再说了，都是陌生人，万一丢个东西，怎么说？”

去采访那天刚好是周五，晚上王永波拉了几个同事，在城中村里的一个川菜馆喝酒，这是他们每周五的固定节目，因为送大厦区的人周末快递会少一些，堆积到“黑色周一”送出。

五个人喝掉了两箱啤酒，炒菜几乎动都没动。喝完第一箱酒，王永波的一位同事开始和另一位老乡争论：“我们中通是在美国上市的，当然比顺丰有前途。”那位老乡针锋相对：“人家的快递员比你们挣得多啊。”王永波的同事不再说话。

喝完酒，大家又去唱歌，那是喝酒之外另一个最受欢迎的活动，每两三个月会有一次。王永波唱了汪峰的《北京，北京》，唱到一半，他突然从严重跑调发展到严重跑词。“我们在这儿哭过笑过，没有活过。我也有梦想。北京，我看不起你！北京，我要回家啦！我的北京，我的北京，我不走。我们最牛×。”他已经有点醉了。☑



1

“2.5 次元”新零售

文 / 肖楚舟

2016年12月，美国电商巨头亚马逊发布了一则视频，视频中展现了一家叫“Amazon Go”的实体便利商店：顾客只要下载配套手机应用，走进商店时刷一刷手机，便能享受“拿了就走”的购物体验。当你拿起货架上的商品，先进的传感系统便能自动将商品加入虚拟购物车，不想要了，放回货架上，购物车会自动删除该商品。离开商店时，智能系统将从你的亚马逊账户中自动扣款。“Just go”（只管走）是这段1分49秒的视频的关键词，无须排队等结账，无须在钱包里翻找零钱，你只管走就行了。

亚马逊在实体书店领域的尝试则要更早一些。

2015年11月，第一家亚马逊实体书店在西雅图开业，根据《纽约时报》记者的探访报道，这家书店所有书本都封面向外摆放，“看起来跟网上书店一样”，只有亚马逊评分四星以上的书籍才能上架，每本书旁边还有一则精选的网友书评。除了图书之外，店内还展示亚马逊资产的各类电子产品。店内所有商品都与网上同价，亚马逊同时也鼓励顾客在店内浏览后上网买书，他们会为会员提供免费送货的服务。

美国媒体认为亚马逊的做法颇有讽刺性：15年前，亚马逊正是以西雅图为起点，逐渐挤垮了实体店，如今它又在这座城市亲手重建实体店。

“新零售”并非一个全新的概念，而是电商与实体零售商在互相厮杀之后，找出的一条“中间道路”。或许未来的零售业中，既不存在纯粹二次元的电商，也没有纯粹三次元的实体店，只有以“2.5次元”形态存在的新零售。



3

(本组图片：步恩薇摄)



2

1. 在杭州武林银泰的 House Selection 家居品牌集合店，顾客可以享受突破“次元壁”的购物体验

2. House Selection 的商品集中展示区

3. 只要扫一扫二维码，顾客就能获知商品详情与价格

在中国，类似的循环也在发生：一方面，2016 年被称为中国“实体店倒闭年”，沃尔玛宣布将关闭全球 269 家沃尔玛实体店，其中在中国关闭的有 13 家；万达百货位于宁波、青岛、沈阳、芜湖等地的近 40 家店关闭，野心勃勃进军中国的英国老牌百货玛莎关闭了 10 家门店；然而也是在这一年，阿里巴巴、京东、当当等电商巨头，纷纷展现出明显的“倒戈”动态，转而向线下扩张。

在费尽力气将我们宠成吃喝拉撒都要上网的“网宅族”之后，电商现在又想将顾客拽回实体店了。

“黑科技”加持的购物体验

2016 年以前，应连平还没有微信。与阿里巴巴的技术人员见面，他总是请对方留下名片，但对方总是掏出手机说“加个微信吧”，这才让他动了用微信

的念头。作为中国最大卡西欧代理商的总经理，应连平对互联网技术所知寥寥，但却借助阿里巴巴提供的大数据和天猫平台，与科技公司合作开出了一家“黑科技门店”。

去年底在杭州银泰百货开门的卡西欧“智慧型门店”，被视为传统零售商打通线上线下销售渠道的一个示例。在这个面积仅有 6 平方米的店铺内，除了传统的陈列柜台之外，还有一张大屏幕，这张屏幕与卡西欧天猫店连通，一有顾客走进店里，上面就滚动显示出卡西欧天猫店内的所有款式。顾客走近屏幕，点选一只自己感兴趣的手表，就能看见商品详情和购物二维码。这个“长脑子”的屏幕还能通过顾客的喜好推荐商品，免去在柜台看花眼的烦恼。看中了款式，顾客可以在店铺拿到实实在在的手表试戴，现场提货，如果店铺没有存货，也可以用手机一扫在天猫店下单，回家等着收货。



图(书)店书店书店

1

1. 当当网在长沙、沈阳等地开起了实体店
2. 位于美国西雅图的第一家 Amazon Go 便利店
3. 卡西欧手表“智慧型门店”中的大屏幕与品牌天猫店直接关联

这家小小的门店还承担了社交互动的功能。应连平不大理解年轻人对 AR 游戏的热情，但他还是颇为骄傲地提到，过年期间他们推出一个在门店拍照时头上能加小皇冠的 AR 游戏，很受年轻人欢迎，原本是商场淡季的时节，这里客流仍络绎不绝。“即使顾客来了只是玩个游戏，拍张照发到朋友圈，不买东西就走了，但他也已经成为我们的会员，我们能用高科技设备捕捉他们的痕迹。根据我们统计，来过这家实体店的顾客中，离开后一个月内，约有 10%~15% 会在天猫店下单，而且从天猫后台呈现的购物行为表现来看，这些去过门店的顾客，他们往往表现得非常果断，很少出现犹豫不决的情况。”

手表是一种构造精细、功能多样的商品，尤其对于高端手表来说，没有在实体店试戴和学习使用方法的顾客，很难在线上直接下单。“过去 5000 元的手表顾客不敢在网上买，现在试戴以后在线下单，就放心多了。”应连平说。对于身处偏远地区，不能来实体店购物的顾客，卡西欧还会提供一对一视频直播导购服务，在天猫商店咨询的客人能够直接与实体店的导购视频对话，请导购代为试戴、讲解功能。

顺应实体店“触网”的大流，卡西欧早在 2015 年就进驻了天猫店，但最初卡西欧手表在天猫店 1 个月的销售额仅为 2 万元，线上线下渠道贯通之后，现在他们天猫的月销售额可达 298 万元。单单这家“智慧型门店”日均客流量已达 300 人次，月销售额达 20 万元。数据告诉应连平，这条路走对了。



2



3

线下品牌拥抱电商，已经不新鲜。越来越多传统零售商发现，搭建一个线上销售平台既非易事，也并非万灵药。线上与线下之间似乎有一道无法逾越的壁垒，这也是过去两年中许多零售商面临的困局。如何打破这道墙，成了零售商的一道生存课题。

帮助实体店铺突破“次元壁”的利器不只有与电商平台联通的电子屏幕，还有无处不在的二维码。不管是在去年平安夜开张的杭州武林银泰“House Selection”家居集合店，还是在银泰下沙工厂店的天猫品牌集合店“In 尚”，我们都注意到商品价签完全消失，取而代之的是一枚枚二维码。

“取消价签可以大大减少顾客冲动消费的现象，将注意力从价格转移到商品本身。他只有对商品本身真的有兴趣，才会去扫码查看商品详情和价格。”House Selection 经理刘志通说，门店开业 3 个月以来退货率为零，很大程度上正是得益于这种看似不够直接，实际更能正确引导理性消费的举措，倒也正好应了时下流行的“断舍离”态度。“顾客买回去的是他真正想要的东西，少了价格因素干扰，自然满意率大大提升。”跟卡西欧的门店类似，在 House Selection，顾客同样可以扫码以后直接在线下单，选择在门店提货，或者直接送货到家。

二维码价签的另一个重大意义，是完全实现线上线下同价。银泰下沙店“In 尚”是一家由 20 家服装、家居类天猫品牌组成的集合店，被看作阿里与银泰合作，帮助生于线上的天猫品牌“落地”的样本。门店经理金萃说：“网上的商品价格是不断变动的，比方说今天的天猫商店有聚划算优惠或者特价，而纸质价签不可能实时变动，但顾客如果扫码获取价格，就能保证他得到的一定是此时此刻线上的价格。”

在作为阿里“新零售”试验田的银泰，越来越多“黑科技”正被用于实体门店的购物体验中。能够自动显示衣物成分和尺码信息的试衣“魔镜”，随时可以在线下下单的电子屏幕，帮助顾客智能停车、实时推送各门店优惠信息的逛街 APP“喵街”，在线支付通道以及随心选择取货方式等购物方式，都在努力打破传统实体店的维度边界，让逛商场与逛网店的区别越来越小。

大数据“猜心”

作为一个网购重度患者，我每月至少要在淘宝购物 5 次左右。没有明确购物目标的时候，我就去翻翻“猜你喜欢”——淘宝通过分析我以往的购物

行为，从无尽的商品中“猜中”我的偏好。回头想想，许多我从未听说过的品牌，甚至从没想过要买的商品，正是这样通过智能推荐，“莫名其妙”地躺进了购物车。

相对于瞬息万变的网店，在时空上相对静态化的实体店如何追上顾客的心思就是个难题。原本只能依靠人工经验分析顾客心理的实体店铺，现在也需要通过大数据来进行用户画像，优化店铺的选址、选品和商品陈设，迎合顾客的购物习惯与喜好。

在卡西欧的“智慧型门店”中，依靠视频分析、Wi-Fi 探针等物联网技术以及后台的大数据分析平台，店铺能够准确得知进客情况，了解各个货架受关注的程度以及店内各个区域的热力图。

经历过传统百货人工选品时代的刘志通告诉我，过去单凭销售人员经验和品位进行挑选的产品，可能最多有 50% 能够畅销，但结合大数据，这个比例可以提升到 80% 左右。他给我举了个例子，根据以往做传统零售的经验，他认为某淘宝品牌的锅具尽管线上数据表现很好，但“颜值”并不高，线上的热销可能只是价格优势使然。但出人意料的是，这款锅具放到实体店中，仍是畅销品，这就颠覆了他的判断。“大数据显示的事情，有时候跟我们想的确实不一样。”

在 House Selection 家具集合店，每个商品都与传感设备关联，顾客拿起了哪款商品、一天中什么时间拿、拿了多少次，后台数据一目了然，这样精确的统计在传统门店中是完全做不到的。通过统计触摸频率来调整商品陈列布局，能够有效地改善商品滞销的问题，实际上提高了整个供应链的效率。“过去一件商品如果 3 个月卖不出去，我们就要退回给厂家，但是现在一件商品卖不好，我们会通过大数据来分析它滞销的原因，往往调整以后很快就能销售一空。这样既避免了退货带来的物流成本，也能够几乎实现零库存。”刘志通说。他拿一款水晶球举例，进货 1 个多月，50 来件存货一个也卖不出去，通过调查数据，他们发现由于放在店面深处，几乎没有顾客碰过这件商品；在将它放到靠近入口的位置之后，一天之内就卖了 30 多个。

金萃也告诉我一个有趣的数据，阿里开发的逛街 APP“喵街”有智能停车的功能，在方便客户的同时，也收集了不少信息。“我们可以分析出门店的辐射半径，比方说下沙店的顾客多半来自 10 公里以外。通过统计客户的车辆类型，我们可以推测他们的消费能力。下沙店的顾客开大众车的最多，那么他们的

消费水平就处于一个中等水平，可能比较注重实惠。”

阿里巴巴在百货业将实体店升级搅得风生水起，当当网则努力在图书业称霸一方。和美国亚马逊一样，做图书电商起家的当当网也在线下开出了实体店。

传统的实体店之所以难以为继，一方面是受到网上书城低价的冲击，另一方面是书店所需的体量往往意味着与其利润不相符的高昂房租和运营成本，客流锐减更是雪上加霜。近年来大热的诚品、方所、言几又等实体店，走的其实是打造高质量的文化生活体验，以文创产品和休闲空间吸引顾客，以杂货“养书”的思路。当当在吸收他们优势的同时，又利用大数据优化书店的选址和选品，以期在卖书这件事情上做到极致。

当当实体店副总经理蒋智告诉我，之所以选择长沙作为当当综合型实体店店的“首发城市”，也是大数据给出的答案。“我们未来希望在全国开1000家门店，这些店不可能都在一线城市，关键是要试验二、三线城市适合什么样的书店业态。”这种判断，过去可能要通过大量人工市场调研完成，如今只需要调用当当网积累的用户数据即可。

长沙市在“当当书香十年全国图书消费报告”中排名第八，有100万线上读者群体，因此成为当当梅溪书店的选址地。事实也证明了大数据选址的成功：尽管书店开在远离市中心的地方，当当实体店开业首日客流量达到2万余人，目前仍然能够稳定维持在每日6000人左右，日均图书销售额也是同面积同类型书店的两倍。

在当当3年开1000家实体书店的版图中，涉及三类不同规模和侧重的书店。一类是开在超市中，面积100平方米左右的“当当邻舍”，现在已经有100余家店铺；一类是与普通书店规模相当的“当当阅界”；一类是面积在5000平方米以上的综合文化生活馆“当当车站”。在未来的实体店布局中，大数据将帮助当当判断目标人群的数量和偏好，相当于每一家当当书店都是“量身定制”。

和亚马逊一样，当当书店将网上评分体系引入实体店，只有当当网评分四分以上的书籍才可能上架。此外根据当地读者群的喜好来对相应品类进行倾斜。例如梅溪店内有专门的“当当书湘榜”，用来展示湖南地区畅销榜，当当网数据显示长沙读者对军事、历史和政治类图书格外感兴趣，店内便适当提高了此类书籍的比例。

作为依托当当网的实体店，当当书店强调的是

“O+O”，即Online和Offline的融合，而非单纯的“O2O”（从线上到线下）。线上线下的不只有货源、物流、数据，还有社交体验。“在网上买书，书只有商品属性，但在实体店，书就多了社交属性和知识属性”，蒋智认为实体店的一个重要身份，就是承担线上无法实现的社交功能。

当当从2015年开始调整战略，逐渐将分散在服装、日用品和3C产品的注意力收回到图书上，设想围绕阅读打造一个由线上线下商店和社交APP组成的闭合“阅读生态圈”。蒋智告诉我：“现在通过‘当当读书’APP，我们可以将读过同一本书的人联系在一起，组织见面会或者读书会。线上一问一答交流阅读体验还是不够直接，实体店就为他们提供了一个线下面对面交流的场地。”

但大数据亦非万能。当当书店依据当当网的读者评分和销量来选择上架图书，但有两种情况不可避免：销量与评分可能互相冲突，图书质量与销量不一定成正比；另一方面，单纯依据本地区读者的阅读喜好来选书，可能会造成阅读单一化和同质化的问题，而那些优质的小众书籍又该何去何从呢？蒋智告诉我，当当书店在审查评分时需要人工排除因为特殊原因评分过高或过低的情况，此外，书店在选书过程中也会留出20%左右的份额，给那些小众但优质的图书。

在“In尚”天猫品牌集合店，相似的情况也时有发生。金萃告诉我，也有一些“见光死”的天猫品牌，比如杭州某知名天猫女装品牌就因为质量不够过关，退货率在30%左右，远远超过银泰要求的5%，只能撤柜。

“新零售”背后

应连平想起过去，仍要感叹传统零售业中，品牌很难统一管理全国各个地区的库存：“过去如果你人在北京，看中一块手表却没有货，可能要请杭州的朋友帮你买，各个店铺的库存变化也难以及时掌控。如今整个库存都盘活了。”

2016年10月，马云在杭州云栖大会上正式提出“新零售”概念，并宣布：“‘电子商务’这个词可能很快就被淘汰，阿里巴巴从2017年开始将不再提‘电子商务’这一说，因为电子商务只是一个摆渡的船，它只是把这个岸，把河岸的这一头端到了那一头。”

按照他的说法，未来既没有纯粹的电商，也没有纯粹的实体零售商，只有以融合形态呈现的“新零售”。

今年1月，阿里巴巴与银泰宣布正式启动私有化进程，2月20日又宣布与上海百联达成深度合作，从全业态整合、会员体系打通、技术研发、供应链整合、金融与物流合作6个方面，打通线上线下零售，2017年也因此被称为“新零售元年”——尽管“元年”这个词已经成为滥用的时髦，不过还是说明了，“新零售”至少是个现象级概念。

实际上早在马云给“新零售”定调之前，电商巨头们早已开始向线下布局，这条伏线至少可以追溯到几年前。

用中国电子商务研究中心主任曹磊的话来说，阿里在合作百联之前就已经布下了“三颗棋”：“百货领域是银泰，品类专业店领域是苏宁，商超领域是盒马生鲜。入股银泰是战略防守，延缓百货业O2O的进展；入股苏宁是战略牵制，牵制京东；而投资盒马是战略进攻，准备全面进攻商超领域。”

当当打造实体书店的计划启动于2015年，2016年9月开出了梅溪书店。京东也不断寻求与大型连锁超市的合作，2015年与永辉超市“联姻”，2016年宣布与沃尔玛达成深度合作，京东到家与众包物流平台“达达”合并，通过与线下商超和便利店合作，在超市生鲜O2O进行深耕。

如此说来，“新零售”并不是横空出世的新鲜概念，如果说原来线上和线下的零售商就像各站在悬崖的两端，试图仅靠自己的脚力跳到对面，那么“新零售”就像是架桥的方式，试图贯通双方原本各自独有的资源，进行一场彻底的资源重组。

在实体门店游逛的真实质感和社交体验，是线上店铺无法替代的。无论VR技术多么出神入化，它究竟还是在“虚拟现实”，无论直播导购如何敬业，都不及本人站在现场亲手感受衣物的质地，掂一掂杯子的重量，随机读一段书中的文字，或者直接镜子前试用口红色号来得踏实。此外，已经拥有大量门店的实体连锁店，仍然是距离顾客最近的供货点，在“双11”等购物节点苦等快递的痛苦经历告诉我们，无论多么神速的快递，都及不上在实体店自提快。去年在天猫“双11”活动中夺冠的优衣库，就是利用了自己遍布全国的门店，实现了线上下单线下自提，顾客在自提时还可能进行二次消费。

而电商平台拥有的价格、物流优势，实体店难以匹敌，在大数据和互联网技术领域的经验，实体店更是难以在短期内弥补。传统零售商如何努力，都难与在线上土生土长的电商平台争夺流量。

“新零售”背景下实体店“回春”的本质，其实

还是在强大电商的主导下，整个供应链和企业运营效率的优化。实体店借助大型电商平台的海量用户数据和成熟物流系统，电商则借力现有实体店的物理空间。单纯从流量上看，空间有限的实体店无论拥有多少黑科技，也追不上无限的线上店铺，但未来的实体店将不再介意自己成为“橱窗”或“试衣间”，它只用扮演好自己的角色，就不必担心消亡。在打通一切渠道的背后，是可能的利益共享。

实际上，正如“Amazon Go”侧重支付方式的进化，亚马逊实体书店强调实体店购物体验的提升，不同业态的“新零售”面目不同，进程也不同。

对比美国亚马逊的线下扩张模式来看，阿里巴巴、京东和当当明显呈现出两类不同的“新零售”前进方向。阿里巴巴更像个愿意“为他人作嫁衣”的大数据和技术引擎，是开放平台模式的代表；拥有闭环产业链，坐拥强大物流能力的京东和当当，则倾向于打造更加完善的产业链条，在自己专长的领域深耕，让线上线下的供货、销售、配送和管理体系浑然一体。

在中国所谓的“新零售元年”，百货业尤其品牌集合店，是升级动向最为频繁的领域。这一点并不难理解，百货正是最能让顾客直观获得购物体验的业态，也是阿里做零售的起点。而在生鲜领域，O2O相对过去的超市购物来说已经是一种“新零售”方式，京东如何进一步优化现有生鲜的物流链和购物体验，还有待观察。而对于拥有图书类完整供销链的当当网来说，关键是如何更高效地运用自己拥有的大数据和流量优势。

在寻求采访对象的过程中，我遇到了几次委婉的拒绝。与京东有两年多合作历史的沃尔玛超市负责人告诉我，沃尔玛正在整合已有的电商平台，如何处理沃尔玛网上商城和京东到家的关系，可能是他们现在要面对的。而京东与永辉的深度合作，目前仍主要以京东到家的方式存在。代表阿里在生鲜行业探索方向的“盒马生鲜”，也表示目前正在酝酿“重大的战略布局”，不方便告知媒体。而银泰集团CEO陈晓东则在最后一刻取消了采访。银泰将在3月22日发布财报，这也是银泰与阿里自今年1月深度合作后提交的第一份财报。■

原本只能依靠人工经验分析顾客心理的实体店铺，现在也需要通过大数据来进行用户画像，优化店铺的选址、选品和商品陈设，迎合顾客的购物习惯与喜好。



告别“7时代”

主笔 谢九

今年的《政府工作报告》将经济增长目标下调至6.5%左右，在现实压力面前，我国的经济增长目标正式向“7时代”告别。

回顾最近几年的增长目标，2015年，我国首次将年度增长目标下调至7%左右，当年尽管大力稳增长，但最终全年增长仅为6.9%，首次跌破7%。2016年，尽管增长前景并不乐观，但是官方并没有完全放弃7%这一目标，去年的年度增长首次给出了一个区间，而不是一个具体数字，6.5%~7%的预期增长目标，最终全年实际增长6.7%。考虑到今年稳增长的压力更甚去年，继续强守7%的增长目标已经完全没有必要，于是今年的增长目标下降至6.5%左右。值得注意的是，6.5%左右，意味着即使小幅低于6.5%也可以接受。

从我国最近几年的实际经济增速来看，2010年以来，我国经济增速每隔几年就下一个台阶。2011年的增长首次跌破10%，从此告别两位数的高增长，2012年“破8”，2015年破“7”，何时“破6”成为中国经济当前的一大悬念。

最近几年，中国经济的增长主要依靠投资驱动，在民间投资雪崩和外资加速撤离的背景之下，基础建设和房地产投资成为支撑中国经济的两大引擎，而随着两大引擎的驱动力渐弱，经济增速也将不可避免地放缓，经济增长目标告别“7时代”也是意料中的事。

从今年《政府工作报告》披露的信息来看，今年在基础设施投资方面的主要安排是：“今年要完成铁路建设投资8000亿元、公路水运投资1.8万亿元，再开工15项重大水利工程，继续加强轨道交通、民用航空、电信基础设施等重大项目建设。中央预算内投资安排5076亿元。”如果和去年的安排相比就不难看出，今年的投入其实并没有出现大幅增长，某些方面甚至还有下降，比如铁路投资都是8000亿元，公路水运投资1.8万亿元，而去去年仅仅公路投资就已达1.65万亿元，今年计划再开工15项重大水利工程，而去去年开工了20项。

今年在基础设施的预算支出之所以不及预期，最直接的原因还是我国的基础设施建设在经过多年狂飙

猛进之后，继续高速扩张的空间已经相对有限。以最具代表性的铁路投资来看，按照2008年我国编制的《中长期铁路网规划》，2020年全国铁路营业里程规划目标达到12万公里以上，但事实上，我国在2015年的铁路营业里程就已经达到12.1万公里，提前5年完成了计划。截至去年底，我国的铁路建设已经基本上完成了“四纵四横”的历史性任务。这也就意味着我国已经基本上告别了铁路短缺的时代，未来的铁路建设虽然并不会就此止步，在“四纵四横”的任务完成之后，将继续向“八纵八横”升级，但未来的铁路建设更多只是锦上添花，而非雪中送炭。如果扩张速度过快，铁路建设也有可能陷入产能过剩的矛盾之中。

不仅是基础设施的投入不及预期，其实，今年的整体财政安排也不及预期。按照《政府工作报告》，“财政政策要更加积极有效。今年赤字率拟按3%安排，财政赤字2.38万亿元，比去年增加2000亿元”。去年的财政安排是，“拟安排财政赤字2.18万亿元，比去年增加5600亿元，赤字率提高到3%”。虽然连续两年的赤字率都维持在3%的高位，但从增量来看，今年的赤字增加其实不如去年，去年增加5600亿元，而今年只有2000亿元。

更耐人寻味的一个变化在于，2015年底的中央经济工作会议，为2016年的经济工作做出部署，当时曾经提到：“阶段性提高财政赤字率，在适当增加必要的财政支出和政府投资的同时，主要用于弥补降税带来的财政减收，保障政府应该承担的支出责任。”这是我国官方近年来首次提出阶段性提高财政赤字率，当时业界普遍预计中国在未来几年有可能会突破3%的财政赤字率红线，很多具有官方背景的学者都纷纷撰文，为赤字率应该突破3%造势。央行调查统计司司长盛松成就表示，可将我国的财政赤字率提高到4%，由此弥补降税带来的财政减收，更好地支持供给侧改革。根据盛松成的测算，即使赤字率达到4%，我国10年后的政府负债率也仅为68.9%，低于大多数国家。财政部副部长朱光耀也曾经公开表示：“3%的赤字率红线和60%的负债率红线，是不是一个绝对科学的标准？是否可以调整？这些观念的僵化并不利于改革，要在实践中调整，形成有指导意义的经济学理论。”

在官方人士连续对3%的赤字率做出公开表态之后，业界预计今年的赤字率就有可能突破红线，但令人意外的是，今年的财政赤字率并没有因为稳增长压力而突破3%，而且增量甚至低于去年，由此也可以看出政府对于增长目标的心态比以前有所放松。

在全球范围内，我国是为数不多的年复一年制定经济目标的国家。按照官方的说法，制定经济增长目标的主要目的是为了保证就业。比如今年《政府工作报告》就提出：“稳增长的重要目的是为了保就业、惠民生。今年就业压力加大，要坚持就业优先战略，实施更加积极的就业政策。”最近几年，我国经济增速虽然不断放缓，但是就业指标还是在稳步上升，2014年之前，我国每年的城镇新增就业目标大概是900万人，2014~2016年新增就业目标是1000万人以上，今年上调至1100万人以上。从最终实际就业人数来看，其实每年新增就业都远远高于预期，2015年城镇新增就业1312万人，去年城镇新增就业1314万人，预计今年完成1100万人的目标也不会太难。

我国之所以有将经济增长和就业挂钩的传统，主要因为我国经济增长模式吸纳就业的能力偏弱。发达国家如果能够实现2%以上的经济增长，基本上就不用太过担心就业问题，而中国经济的传统理论和实践表明，只有经济增速维持在“7上8下”的水平，

才能确保一个相对充分的就业市场，这也是为什么过去很多年以来，“保8”一直被视为中国经济的一道分水岭。

但是随着中国经济增长模式逐渐转变，第三产业占GDP的比重越来越高，2016年，我国第三产业占GDP的比重为51.6%，已经占据了半壁江山。在这样的转型过程中，中国经济吸纳就业的能力也越来越强，比如最近几年高速增长的快递行业，就成为一个巨大的就业吸纳器。因此，从最近几年来看，即使中国经济早就告别了“8时代”，甚至“7时代”，每年的新增就业依然能够保持在1300万人以上。

从未来几年来看，就业市场的一大压力将在于清理僵尸企业。在供给侧结构性改革的推动之下，未来几年，去产能都将是中国经济最重要的任务之一，在此压力之下，大量国有僵尸企业将迎来兼并重组甚至破产倒闭，这个过程中将不可避免地导致大量员工下岗失业。上世纪90年代的国企改革，大约有3000万国企员工下岗，这一轮去产能虽然未必会带来如此大的冲击，但是中小规模的下岗失业预计也是难以避免。这也是中国经济结构性改革难以回避的阵痛，如果将来中国经济不再年复一年制定经济增长目标，说明就业问题将不再成为中国经济的长期性难题，也说明中国经济真正迎来了转型成功。■

大家都来听一点古典音乐



读者服务热线电话：
(010) 84050425 84050451
84681046 84681042 (传真)
E-mail: dzfw@lifeweek.com.cn
《爱乐》杂志网址：
<http://www.lifeweek.com.cn/philharmonic>

《爱乐》2017年第三期要目

古典音乐欣赏入门系列 99

- 凡尔赛的黄金时代
——聆听巴洛克时期法国宫廷的键盘音乐
- 孙冰洁、马慧元、孙健、罗文、詹湛对库泊兰和拉莫的
键盘作品的精彩解读

纪念册 艾夫斯《康科德奏鸣曲》的首演
话题 这曲子你懂了吗？

爱乐笔记 古尔德译者分享会 Script

早期音乐 凯尔特圣咏（下）

现代音乐 星云崩解之声——频谱音乐初探

作曲家档案 武满彻纪念费尔德曼、诺诺与梅西安

唱片说明书 寻找“乐趣”

作品 丹第的交响变奏曲《伊什塔尔》

听片购片与收藏 短暂的琴鸟“重生”计划！（中篇）

2016年个人收藏的十款推荐（上篇）

我的爱乐往事 与瓦格纳擦肩

《爱乐》2017年订阅须知

2017年《爱乐》月刊，每期240页，全年12期，
零售单价：20元，全年定价：240元。

2017年《爱乐》邮局发行，邮发代号：
82-24，读者可到各地邮局直接订阅，也可汇款至杂
志社订阅。全年订阅8折优惠，订阅年价：192元。
欢迎咨询、订阅与作为礼品馈赠他人。或在卓越网
订购：www.amazon.cn

邮局汇款：北京市朝阳区霞光里9号B座
邮编：100125
收款人：爱乐

银行汇款：开户行：工行王府井金街支行
户名：三联生活周刊
账号：0200000719004641092

网上支付：www.lifeweek.com.cn



【张雷摄】



(张雷摄)

1. 建筑师王澍
2. 浙江富阳文村。王澍对文村的改造，借鉴了传统乡村的自然建造方式
3. 中国美院象山校区。王澍代表作之一

2

王澍：向乡村学习

主笔 / 贾冬婷

在 2012 年获得普利兹克奖之后，王澍的兴趣转向了乡村。在他看来，中国传统文明在城市里已成废墟，仅在作为根基的乡村里还剩下一点。向乡村学习，在乡村建造，也是对这个时代一种堂吉珂德式的抵抗。

重名之下

中国美院象山校区建筑学院的一间教室里，王澍正在给他的新一届研究生评图。几个方案一字排开，都是有关如何将传统建造方式带入现代的。这一方向是王澍就任院长的这个建筑学院的特色，也是中国建筑学教育几十年来都悬而未决的大问题。显然，这对于这些刚刚升入“研一”的学生们来说很有挑战，大部分方案都遭到了王澍毫



(张雷摄)

3



1

不留情的批驳。旁边的书桌上放着一瓶墨汁，几支毛笔，铺着几张棕黄色宣纸，纸上的字显然是刚写上去的，墨迹还未干。风风火火打理着各种事务的王澍妻子陆文宇告诉我，这是某个学生写的，也来自师承。这个习惯是王澍自大学时代就养成的，他几乎每天早晨都练一小时字，这能给即将开始的一天带来平静。

如今，平静对王澍来说尤为可贵。作为普利兹克奖历史上第二年轻、也是第一个非西方建筑师被加冕后，王澍获得了他未曾企望的名声。这一明星效应如此显著，以至于一直作为抵抗建筑师代表的王澍，成为各种商业和政治力量争夺的对象，要将他推向他所抵抗的那一面。

在此之前，王澍的生活是半隐居色彩的，甚至在获得有“建筑界诺贝尔奖”之称的普利兹克奖之后，

很多建筑圈内的人都在打听他是谁。他自认是一个“业余”建筑师，和陆文宇共同创立的事务所也被命名为“业余建筑工作室”。“业余”一词在这里有对“专业”的反讽意味，另一方面，也是一种不为金钱和名声束缚、随心所欲的自由，“可以随时工作，随时不工作”。他的建造方式也与这个时代格格不入：与技术相比，他更喜欢手艺；与建筑相比，他更愿意造房子；与建筑师相比，他认为自己首先是个文人。某种意义上，这也是普利兹克奖选择王澍的原因，他们看重这种批判性的思维，尤其是在高速城市化过程中，平庸建筑物被批量生产的中国。

普利兹克奖如何改变了他？王澍说，他的立场不会改变。他告诉我，几年前他和库哈斯在卢浮宫有一次公开对话，讨论的就是这个问题。库哈斯最后撂下一句话，要等着看。“你已经变得越来越有名

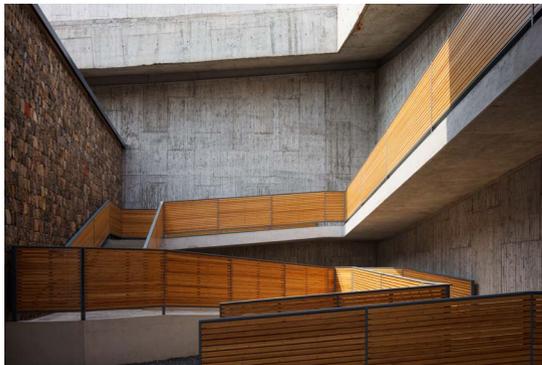


[本组图片：曾翰摄]

2



3



4

1. 中国美院象山校区。王澍相信，在现实的世界之外，另有一个平静的世界

2~4. 王澍希望借富春山馆让人们重新意识到：我们有可能以某种方式与自然山水间形成一种友好关系

了。在这样的重名之下，我们看看你还能坚持多久？”

当然有些事情已经无可避免地发生了变化。以前他的工作室每年只接一个项目，获奖后有成倍的客户找上门来，他坚持只增加一个，每年一共做两个。而且“普利兹克奖效应”也有它积极的一面，他逆潮流的建筑观有可能对政策造成影响，进而影响主流建筑活动。“我会选择真正可能影响社会的项目，尽管有些是‘吃力不讨好’的。比如每年的两个项目中，一定有一个在乡村。乡村现在占到了我工作的一半。”

2月的象山校区，已经有了一些春天的痕迹。早早萌芽的小草在未经硬质铺装的路边蔓延，有些就在教学楼破旧砖瓦铺就的墙面上滋生，让这里更有野生的味道。这个刚刚10年的校园是王澍获奖之前的代表作，就建在一座村庄里，保留了农业结构，道路也

是根据农田的阡陌肌理确定的，建筑物顺应山势、模拟山形，看上去像是已经在这里很久了。有位朋友在看了之后问王澍，背后这座山是什么时候出现的。那人自问自答：“这山是建筑完成之后才出现的。”

我们离开的时候，王澍的学生们正聚在建筑学院的中庭乐此不疲地玩一个游戏：一个人把这座楼从上到下所有的窗户一扇扇全打开，或者准确地说，它们既是窗，也是门，连起来又成了墙，总共有四五十扇。等那些厚重的木板全部被推开，风和光钻进楼里，室内室外连为一体，就像是打开了一个魔术箱。这个时候，他们一定也开启了和老师一样的信念：“我们身处一个由疯狂、视觉奇观、媒体明星、流行事物所引导的社会状态中，在这种发展的狂热里，伴随着对自身文化的不自信，混合着由文化失忆症带来的惶恐和轻率，以及暴富导致的夸张



1



2



3



1. 王澍在文村设计的一种空间类型
2. 文村还保留着上百年的老房子
3. 村民郎根强装修了王澍设计的抹泥房，开了一家民宿
4. 王澍认为真实的村庄不是概念化的“黑瓦白墙”，他在文村营造了一个丰富的小世界



(本组图片：张雷 摄)

4

空虚的骄傲。但是，我们的工作信念在于，我们相信存在着另一个平静的世界，它从来没有消失，只是暂时地隐匿。”

富春山居何在？

普利兹克奖之后，王澐的两个最新项目都在富阳，一个是富阳山馆，一个是文村。他称为相互呼应的“一对项目”，正好是一城一乡。或者放在《富春山居图》的情境中去看，“一个是‘山’，一个是‘居’”。

《富春山居图》是它们共同的文化背景。元朝末年，古稀之年的黄公望云游至杭州西南角的富春江畔庙山坞，被这里三面环山、一面临水的恬静野逸打动，在此结庐隐居十几年，往来于两岸，模山范水，几年后完成了名作《富春山居图》。600多年过去，黄公望隐居的庙山坞仍在富阳境内有迹可循，这一段富春江也被普遍认为是《富春山居图》的自然范本。据富阳学者史庭荣考证，这一带的山水与画作所绘景物相契合：“画中采用的以平远法为主展开的长卷式构图，给人空旷开阔的意境；以长披麻

皴为主的疏松笔法，概括了清静明朗的山体；而圆润柔和的山峰，水天交接处墨色渲染的一抹远山，正是富阳富春江两岸的山形。”

这幅名作的传奇还在于多舛的命运。300多年前，《富春山居图》被焚为两断，前段称《剩山图》，后段称《无用师卷》。几经周折，《无用师卷》被收藏在台北“故宫博物院”，《剩山图》则藏于浙江省博物馆。直到2011年6月，分离300多年的两段才终于在台北“故宫”合璧展出。而对富阳来说，更遗憾于没能将《无用师卷》迎回“家”，没有供画作展出的场地，后来也因此启动了美术馆、博物馆、档案馆三馆合一的“富春山馆”项目。

“这个馆要以《富春山居图》为背景，但是人们往往容易沉浸在对历史的想象中，看不见现实。现实的这张《富春山居图》里面，已经高楼大厦成群了，哪还有当年《富春山居图》的影子呢？”王澍直截了当对找上门来的原富阳县委书记说。他告诉我，做一个山水画传统背景下的美术馆，这本身是有意义的，这种自觉意识也促使他接下了这个项目。但是真要做的话，其实是带有某种反讽意味的：“富春江水长流，富春山居在哪里？”所以他认为，不能完全从一张画的美学角度去美化地方传统，在想象中说有多美。“我要用这样一个建筑来让人们重新意识到：我们有可能以某种方式与自然山水间形成一种友好的关系，我们的文化曾经有这个能力，现在或许也保留了一点这个能力。但同时，这个建筑还要反衬出现实的丑陋。”

即将完工的富春山馆坐落在富阳的高架桥入口处，背靠鹿山，面对富春江。王澍称之为一个“大山大水的结构”，他设计的起点就是如何让建筑与山水间形成真实而强烈的映照。工程负责人洪青龙带我进入还在施工中的馆舍内部，他告诉我，这里是一座“建筑的《富春山居图》”。这不仅是一种字面上的形容，事实上，王澍的设计思路直接与这张山水画有关。

怎样让一个建筑的观赏体验，就像在看一张中国山水画？关于建筑和山水绘画结构的讨论，一直是王澍建筑思考和实践的一个重点。中国画讲究“三远”，指三种不同的透视角度——“高远”“深远”和“平远”。宋代郭熙在《林泉高致》里曾定义：“自山下而仰山巅谓之高远；自山前而窥山后谓之深远；自近山而望远山谓之平远。”问题是，“三远”是指二维的画面，怎么用三维的房子呈现出来？这样的转

换让人好奇。

富春山馆的入口，要先穿过一组小桥流水，就像山水立轴下方的近景，有一种“山外观山”的体验。进入馆内，则要行走一段盘旋的通道，黄色木板在灰色墙面上形成鲜明的视觉冲击，是从山下向山上仰望的“高远”观法。王澍说，这也是借鉴了黄公望的手法，将入口部分压得很低很低，到后面逐级抬高。从“外山”进入“内山”，则进入了一个异常繁复的世界，“山内观山”，也是在山体间盘旋而上。走出门，从顶部盘旋而下，又有一种形而上的回望。

至于“深远”，王澍则转换成了“阔远”。他说，这是受了黄公望《山水画论》里的启发：“江南地势局促，山多，但不是很开阔，所以黄公望说‘阔远’，是说人站在这儿，隔着一条河，对面有座山拔地而起，这时候人的眼睛像被拉成了宽荧幕一样，出现了扩张感。不是想象中天高云淡的阔远，而是在某种压迫下产生的扩张。”所以王澍在主体建筑对面专门建了一个观山厅，这是一个典型的宋代山水画“正观”的位置，眼前的富春山馆显得特别大，像一座山一样。另一个直接借鉴黄公望的是皴法，黄公望认为皴法是决定性的，在构思任何山水画之前，都要先想好画什么山，画什么皴。所以在富阳山馆里，首先进入眼帘的就是山形主建筑屋顶的皴法，王澍将一些红色的旧瓦片不规则地嵌入灰瓦中。

王澍说，富阳山馆是介于单体和群体之间的建筑——美术馆、博物馆一左一右构成主体，小体量的档案馆相对独立，后面还附设了长条形的后勤部分，几部分正好构成了一个三山结构——主山、次山和远山。三山的对面建了一座塔，“望山楼”，我们从这里登高，可以俯瞰到建筑的“主山”，远处是“远山”。这是“平远”的视角，也是中国山水画的一个经典角度。而将视线继续延伸，这座建筑的“山馆”已经与更远处自然的“山”融为一体了。

王澍接受富阳山馆委托的前提，是同时要在富阳境内做一个村居的保存。如今富阳已经成为杭州的一个行政区，当时还是个县级市，境内有297个村庄。王澍调研后认为，已经有277个没救了，还剩下20个破破烂烂的，带有一点村居的痕迹。他告诉我，当时稍微带一点要挟的意味，说如果不做一个村子，那么他对做这个博物馆也不是特别有兴趣，因为他已经做过很多博物馆，不需要在名单上再增加一个。

所以后来的文村项目，相当于是他“生造出来的”。

“普通”村庄

从杭州到富阳，大约 60 公里，再到文村，又有 50 公里。文村，是富阳区甚至杭州市的最西端，再往前走就是山，没路了。这个村子看上去再普通不过，建在半山，有一点农田，有一些日益没落的家庭小工厂，年轻人大多去了城里打工。说它是老村，这里大多数人家都盖起了“小洋楼”；说它是新村，这里又保留着一些破旧的老房子，不过最老的也就上百。王澍说，当时浙江省建设厅的领导专门来看他的选址，直接就傻了：“王老师您怎么选这个村子？太普通了。”

其实王澍看中的，就是文村的普通。他告诉我，浙江省这几年对保护乡村越来越重视了，从一开始的“保护一千个乡村”，到现在的“保护两千个，展望保护三千个”。无论如何，这些被列入保护名单的村子，省里会给钱，给政策，有人管。问题是，省里至少还有 3 万个村子，大部分是没人管的。他觉得，有人管的他可以暂时不管，他要管的是那些没人管的村子。“像文村这样看上去特别普通的村子，我称为‘半残废’。‘半残废’现在已经算是好的了，我做了普查，整个富阳充其量也就剩下 20 个，还有救，但基本上属于病入膏肓，需要华佗和扁鹊那样的手段，要有回天之术，才可能救得活。”

王澍上一次为乡村做建筑，是上海世博会宁波滕头案例馆，也是那届世博会唯一的中国乡村主题馆。“实际上那是个超级土豪村，村里的钱多到准备办银行了。当我一看到村委会里那个美国郊区别墅群大沙盘，就知道很多事情已经无法挽回了。我对宁波市领导说，只表现滕头的现在，我不知道该怎么做，但我有兴趣做一个建筑，剖切一下这个地区乡村建筑过去与现在的差别，也许能推断一下它的未来。”王澍给村民设计了全新的农民公寓。因为他们住的都是别墅，乡村里那种社会邻里关系荡然无存。他反过来做公寓，每个公寓里有三五户，希望村民能重新形成邻里关系。

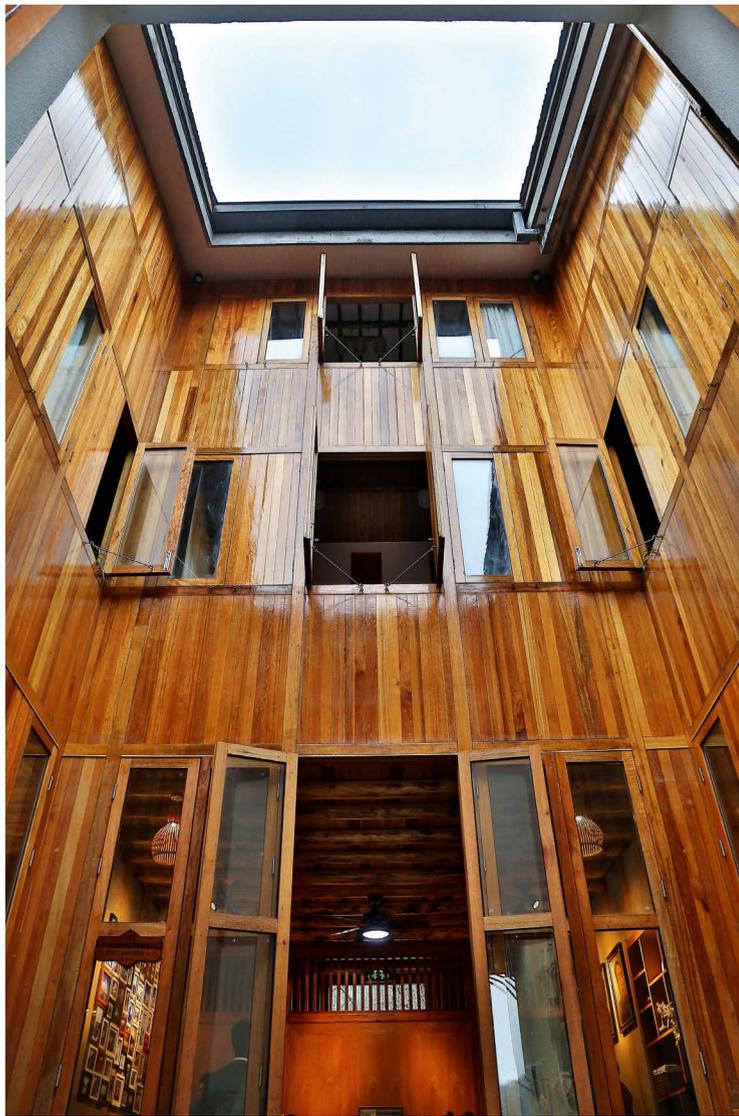
滕头村当然是一个极端。但是在富裕的浙江，很多乡村即便不像滕头那么土豪，大多也已经以一种低版本的方式彻底切断了与历史的联系。在我们从富阳到文村的沿途，目光所及基本都是“小洋楼”，三层，四层，甚至五层，一幢一个样式，混乱无序



文村村支书沈樟海开办了一家五金厂，主要做装订书籍的胶装机

地拥塞在路边。当地人说，之所以看着乱，也是因为这十几年的流行变化快，一开始是屋顶尖尖的“埃菲尔铁塔”，后来是申葫芦式的“东方明珠”，现在则是坡屋顶的“田园别墅”。

从洞桥镇到它下属的文村只有一条路通到山边，景色也越发开阔了。可以想象，这个山脚下最后一片居留地，因为地处偏远，和外界的各种物资、人力及信息交流都是相对滞后的，这也让这里有慢半拍的感觉：河对岸的老村，还有些几十年、上百年的房子留在那里，或者有老人依恋老宅，或者来不及拆。王澍第一次来到文村的时候，也是被这种半新半旧的状态打动了：“出于偶然，也出于远见，他们建新村的时候，隔了一大块农田在对面建，没有直接去破坏老村。新村里建了新房，但老村里只是零零星有一些老房拆了重建。村子里半新半旧，



1

1. 王澍保留了天井，他认为这是家的精神中心

2/3. 郎根强开的民宿内景



2



3

（本组图片：张雷摄）

两种状态对在一起，而整体的道路肌理还在。如果说我是一个建筑医生的话，看了之后会觉得，下药重点一点应该还能救得回来。”

新与旧的错位

如今文村的门面当然是王澍设计的房子，从村口向河对岸望过去，一排两三层高的民居沿河排布着，以现代建筑语言汇成不同的空间院落组合，杭灰石、夯土、抹泥、白灰、混凝土……似曾相识的

材料和工艺又搭出了传统质地的墙面，放在这个破旧的小村庄里也不觉得突兀。村支书沈樟海告诉我，王澍这些新房子其实是在旧民居中间穿插着建的，中间一些有保留价值的老房子都没拆，建好了很多人来看，一下子竟然分辨不清到底哪幢是新的，哪幢是旧的。就连村民自己，现在也有点混淆新和旧，本来河北岸是新村，南岸是几乎被遗弃的老村，结果现在老村“拆新建旧”，成了新的焦点。

沈樟海在2014年3月第一次见到王澍。之前他只听说有建筑大师要来农村建房子，并不知道“王

澍”是谁，特地上网查了一下，看到他在世界上拿了什么奖，觉得“名人效应”总归没错。其实一开始，洞桥镇有四个村子让王澍挑，文村先被选中。沈樟海事后分析，这是因为文村有一条河穿村而过，位置开阔一些，而且还有些老房子，相对符合改造要求。还有个巧合，是他们正计划在河的南岸建一个新的民居点，新建15幢房子。

文村之所以形成目前新旧并置的格局，其实是来自历史上不同寻常的风水选择。沈樟海找出族谱给我看，里面保留了一张老村的地图，村庄夹在两山之间，中间一条河穿过，所以最初建房有两个选择，一是山之南，水之北，在风水上是自然而然的。但是本来可利用的地块就不大，这样一来，田地就只能选在河的南岸了，再南面的另一座山会把阳光挡住，对庄稼生长不利。所以文村的祖先们做了相反的选择，将人居住的房屋建在背光的一侧，田地则放在阳光充足的另一侧。而到了上世纪80年代分田到户，要新建房屋，就将新村建到采光更好的对面去了。

这样的选择也是特别让王澍感慨的地方。他意识到，风水实际上是敬畏与道德双重约束的文化。“当人必须为生存做出选择时，风水就帮他们做出一个貌似不合理的选择，就是背南面北，这样对农田产生的阴影是最小的。所以我对村民说，他们的祖先绝对是值得敬仰的。相比之下，现代人的道德觉悟不如祖先，他们只满足这个时代自己的物质愿望，不考虑后代的利益。这是个很有趣的案例，直接折射出传统和现代之间更深刻的关系。”

“‘沈’是文村第一大姓。据族谱记载，唐朝时祖上在朝当武官，一次打仗输了，带着五个儿子往五个方向跑，其中一支就到了这里，开枝散叶。”沈樟海摊开那张老地图，“老村的形状像是一艘船，沿着河的流向，上村种着几棵银杏树，下村有几棵柏树，相当于船的两根桨。以前的村庄格局特别讲究，农田阡陌，移步换景，我小时候还有‘文村八景’，每一处景观都配了一首诗，现在只剩下一两处了。祠堂还在，但过年过节不再使用，变成了老人去世停灵的地方，平时人就去看得少了。”

沈樟海告诉我，文村自古“七山二水一分田”，每户平均有一亩稻田，冬天再种点油菜，只够自己吃。改革开放后家家户户开始养蚕，规模达到每期1000多张，一年有三期，一张能卖几百块钱，成了主要经济来源。但好久不长，这个产业逐渐衰落了。2000年后乡镇企业转制，很多技术人员回乡办厂，

沈樟海也是其中之一。他原来在洞桥镇上的机械精加工厂，机械精加工是洞桥的两大支柱产业之一，没改制前这个厂有400多人，销量一度占到全国市场的六成以上。他做了十几年技术，改制后决定回村自己办厂，最红火的时候做到30多人的规模。后来村里陆续有20多户办了小五金厂，全村1800人，有200多人从事这一行，远近闻名。沈樟海作为村里的致富带头人，也在那个时候被推举为村支书，如今已经12年了。

文村十几年“工厂时代”的家底，都体现在河北岸的新村了。因为以前土地管得松，一部分菜地改成了宅基地，几乎每家每户都新建了楼房，而且一家比一家时髦。沈文书家是其中最显眼的一个，像座城堡，还有个东方明珠似的尖顶，远远就能看见。几年前因为工厂要扩大规模，他把搬走的村小学所在地买了下来，建成工厂，一家人也住在这里。这个厂主要做装订书籍的胶装机，楼上的库房里整齐摆放着几十台成品。沈樟海自信地说，除了大型机械做不了，他们什么配件都能做。他站在机器旁边操作起来，动作娴熟。只是如今这个产业也辉煌不再，他的厂里只剩下七八个人，都在50岁以上。“一方面是现在都用数控技术了，另外也越来越难招人。三五千元一个月没人愿意来。因为文村地处桐庐、临安、富阳三县交界处，只有一条路从镇上通进来，和城市离得远，本村的年轻人都想到外面去，外面的人也招不进来。”

他们不是没有想过别的办法。因为最近几年浙江整体乡村旅游的兴盛，文村也开始挖掘自己这方面的资源。想来想去决定搞“生态+观光”农业，把村集体所有的那块田里种上了油菜花，每到春天，金灿灿的油菜花开，再加上山上还有一片野生的杜鹃花海，也是诱人的美景。只不过，几公里内的村子里都已经种上油菜花了，相邻的贤德村更是别出心裁地想出了在田里作画的办法：将小麦穿插种在油菜田里，春天一到，绿色的小麦在黄色的田里非常显眼，爬到对面山上的某一处位置，就可以看出精心设计的图案。每年的图案都不一样，据说有一年是“状元看书”，因为那里出过唐朝第一个状元，去年是“杭州G20”，还有一年是《富春山居图》。

这个季节正是农闲，村里每家每户凑了份子，多则500元，少则100元，把富阳的越剧班子请了来，让他们在村里唱上几天戏。晚上7点天就黑了，以往这个点准备睡觉的村民们，也兴冲冲跑去礼堂看

“中国人自己家的小天地都带着某种类宗教的含义，人和祖先的关系、和天地的关系，都靠天井来体现。哪怕只有 10 平方米，也是要透气的。”

戏。一开始是村里的戏迷轮番上台过瘾，等了好一会儿，也不见扮上行头的演员正式开唱，来看热闹的年轻人们有点不耐烦了。越剧的节奏太慢，唱词也有些听不懂，能真正陶醉在咿咿呀呀戏文里的还是老年人。和居住方式一样，乡村里传统的余韵还在，但是怎么在现代生活里延续，还是个问题。

给农民造房子

王澍一直强调，他不是造个房子放在乡村里，而是真的给农民造房子，让农民能住进去。所以他一来，就重新设计了新的民居点方案，新建加上改建，总共 30 多幢。他和陆文宇挨家挨户去调查，让村民提意见。

原来的新民居点方案是整齐划一的“小洋楼”。这正是王澍认为现在乡村的最大问题，他称为“内部的贫困”。“如果说村庄是一个完整的小世界，那么这个世界只有粗略的外部，它的内部几乎没有与生存关联的细密构造。”他认为，强调差异性，也是以现实为出发点的。“很多人一说江南就是‘黑瓦白墙’，不理解我为什么要用这么多材料。但是如果去农村逛一逛，会发现它根本不是一个概念化的‘黑瓦白墙’，它比想象的丰富得多，是一种多样性的文化。如果我们把它概念化了，其实是假模假样地以所谓的某种风格把乡村文化的生命给断绝了。”

所以他给这些房子设计出 24 种变化，也是实验多种可能性。首先从格局出发，有 8 种空间类型——正三合院、偏三合院、前后院、单前院……类型确定后，再把材料的变化加进去，杭灰石、夯土、抹泥、混凝土……最后形成了 24 种排列组合。空间重建的实质，其实是试图重建社会结构。王澍说，一方面是以比现在的新农居密度更高的方式，重建乡村邻里结构；另一方面，也在每一户的内部，重建以小庭院为核心的文化结构。他希望每一户都能有独一无二的识别，让他们觉得，“这是我们家，我们家和

你们家不一样。尽管都在一个村子里，就像一个家族里的兄弟姐妹，有点像，但是能分得出来谁是谁”。

南方传统民居的文化核心，是天井，王澍这一次把天井加进了每一幢新设计的房子里。现在农民建房时都把天井舍弃了，觉得是浪费面积。王澍认为，这在很大程度上是宅基地政策的不明确导致的，所以他专门去找政府。“既然是实验，能不能给个政策，10 平方米的院子不算在宅基地内？有了这个许诺，农民就能接受天井。当然接下来可能就会产生一个得陇望蜀的要求，能不能在顶上加个盖？这是不允许的。”他觉得，这个精神核心不可或缺。“中国人自己家的小天地都带着某种类宗教的含义，人和祖先的关系、和天地的关系，都靠天井来体现。哪怕只有 10 平方米，也是要透气的。”

这些房子是要拿来住的，村民们对王澍提出了不少功能需求。比如有人觉得，一开始设计的卫生间不够大，因为农村的生活习惯不一样，卫生间里还会放好多东西，其实是卫生间加储藏室。还有厨房，基本上一层楼里有半层都得是厨房，连灶灶也要放进去。王澍调查下来觉得也是合理的，因为山上常年产生大量死去的杂木，树林需要清理，在一定程度上，砍柴是一种生态的做法。有人提出需要一个农具室，就是在一楼要有一个地方，放锄头、镰刀这些粘泥土的东西，得一进门就能用。还有的家里要开小五金厂，或者要养蚕，也需要透气好的大空间。所以王澍设计出一种空间类型，一进门就有个大空间，可以有多种用途。

可选的房屋类型多了，接下来更复杂的问题是怎么选。村民们就分配规则讨论了半年，最后还是靠抓阄来决定。王澍认为，他们为可能发生的博弈，准备了一个足够多样性的背景。之后制定博弈的规则，最后得到一个对个体家庭带有某种偶然性的选择结果。当然抓阄后的选择也不完全偶然：“一开始大家觉得夯土房子会没人要，但实际上它第一个就被选走了。因为农民觉得，这个房子拿来开民宿，生意一定会很好。”

另一种可能性

村民们对王澍的房子，一开始是难以接受的。看上去半新不旧，还带个天井，完全不是想象中的“别墅”。沈樟海花了一年多时间来说服 15 户待迁入的人家，还组织他们去附近旅游搞得好的村庄取经，

看看另一种可能性。

郎根强看到了“老房子”的价值，觉得眼前一亮。他原来自住的三层楼房建好只有十几年，因为正好在这次整治的沿河一线，“半土不洋”，影响景观，被列入拆迁改造范围。他本来觉得这次置换得有点亏，因为他原来的那幢房子建好只有十几年，施工成本大约每平方米2000元，两年前拆掉时按每平方米800元赔偿，去年底搬入新建好的这幢房子，成本大约每平方米3000元，按1500元置换给他，装修又花了50万元，算算亏了30万元。有的邻居一算这笔账，选择不搬，只愿意让王澍改造一下建筑立面，还有人连免费的立面改造也不情愿，就维持原样不动。他们现在都追悔莫及。“农村小洋楼顶天100万元。现在王澍设计的房子，听说有人出到800万元了。”

郎根强这些年一直承包村里的各种工程，建房，修路，架桥，算是见多识广，也愿意做出改变。这一次王澍为了让当地人接受，同时又把造价控制在足够低，尽量采用了当地的材料，又将一部分工程承包让当地人建，郎根强就是承包人之一。用当地的物料——砖、瓦、石料和混凝土相结合的建造技术，王澍这些年一直在实践，他称为“循环建造”，也是一种和“时间”的交易。对村里人来说，也像是重新发现了这些几十年不怎么用的材料。比如杭灰石，后山就有，90年代后就不用了，重新开采后发现，这种石头稍一敲击就能形成平整的片状，不用怎么加工就可以直接铺设在墙体上。还有夯土，就是把山上的黏土挖来，晾晒，粉碎，和砂石、水按照一定配比混合，搅拌，再借助新的技术，可以夯得特别牢固，而且细腻。郎根强说这种土墙配方特别生态，“几百年后这房子拆了，泥墙里可以直接种菜”。

分房时先抓阄，郎根强幸运地抽到了2号，挑走了尽端的那幢抹泥房。他当时考虑得也很实际，一是周围遮挡少，视野好，二是面积大，格局好，三层楼的使用面积达284平方米，有5间卧室。他们夫妻俩拿出一间卧室来自住，其余4间改成民宿，取名“逸山居”，也是王澍这批房子里目前唯一开的民宿，供不应求。入住前去以乡村游出名的地方参观的经验派上了用场，他在装修时实践了一种“古朴”美学：家具尽量用实木，装饰物去找当地有名的篾匠章樟荣来编，甚至去老人家里回收一些陶罐或者饲料槽，再去山上采些兰花。郎根强将刚掌握的抹泥技术也用在室内，抹泥墙成了这里最大的标签。

“你看这黄泥也有各种变化，太阳一晒是金黄，下雨天又变成了橙色。”住了一段时间，他更体会到传统材料和格局的好处：天井通风透气，抹泥墙的厚度有45厘米，冬暖夏凉。王澍和陆文宇后来也来看过他改造后的房子，陆文宇对二楼房间里美元图案的地砖印象很深：“特别后现代，也反映了目前的一种心态。”

我在村委会见到了吕胜新，他是众安公司在文村项目的负责人，已经在村里住了4个多月了。因为王澍的这批房子，他们想在文村投资开发旅游产业。吕胜新是台湾人，有国内一家著名民宿连锁品牌的工作经验，但是那家民宿开在景区，而文村只是一个偏远的村子。他认为，这里最大的问题，是要先做出一个产业。他向我描绘了一幅花卉产业的图景，模板是台湾南投一个著名的旅游地，“是‘花园公路’，也是‘公路花园’。那里的花不仅可以观赏，也可以出售，是一个可持续的产业”。他打算将这个产业搬到文村。“这里的菜地只是自己种，自己吃，剩下的菜烂掉了可惜，不如改成花田，种花，也卖花。不是花海，周边花海太多了，20公里内就有五六家，但花海只有门票收入。我们还计划做一个3000平方米的温室，将花期延长到10个月。住民宿的客人，可以每两个月来一次，走的时候带当季的花回去，丰富自己家的阳台。”

因为王澍的招牌，这已经是第二波要来文村投资的公司了。沈樟海说，之前就有一家公司要来做生态农业，在村里住了一年多，坚持不下去了。“那家公司要做有机蔬菜，说要精加工，无污染，打出广告——‘山泉水种的稻子’。但成本太高，农民自己种的稻子亩产是1600斤，他们的亩产只有500斤。虽然售价翻了10倍，但当地的消费能力实在有限。”沈樟海说，众安公司目前向前走了一步，和村里签下了除村民自住民居之外的18幢房子的20年租约，但是，农用地的合同因为涉及村、镇、区三级，一直没签下来。“农村人讲实际，口头上的东西不好算数。”

王澍对文村的下一步也很好奇。“原来这个村子因为太偏，是没人去的，现在至少村民开始有了一股热情。其实，偏僻也是一个有意的选择。我们害怕旅游者太容易过来，导致它过快变成一个旅游对象。另外，也担心商业力量过快染指这个地方。面对这么一个难以到达、又破又烂的村子，杭州人会有点犹豫。我们要的就是这种犹豫，可以腾出一定的时间和空间。”

自然建造，一种对抗性价值

——专访王澍



王澍（右二）在中国美院象山校区建筑学院给学生评课图

三联生活周刊：你在获得普利兹克奖之后，把关注点转移到了乡村？

王澍：其实我做乡村研究的铺垫时间是很长的，从2002年起就开始介入乡村调研。但以前的工作大部分是把从乡村学到的内容用到城市的建造探索里，比如象山校园的素材就来自乡村。现在做文村，则下定决心把从乡村吸收到的营养，反哺到乡村。

我对乡村的切入点是中国传统文化的保存和再生。城市文化已经都破坏掉了，剩下的一小点儿就在乡村，乡村的问题就变成了文化的救亡运动。10年之后如果乡村被大规模摧毁，我们基本可以宣布中国文化已经在地球上彻底消失，除了博物馆里的一点文物古迹，现在几乎是最后的决战状态。

三联生活周刊：中国的乡村问题有什么特殊性？

王澍：中国出现了一个农民或农民工群体，他们既不能待在城市，也不愿待在乡村，而是在城市和乡村两地间没有归宿地运动。这才是中国问题的实质。

我们总是觉得中国的人口多，但现在你会发现，其实是城市和乡村在争夺人口。城市觉得人口不够，因为城市里那么多房子没人住；乡村也觉得人口不够，因为除了春节有人，其他时间基本是空的。没有人，乡村的衰败就是不可避免的。如果10年之后乡村还没有终结，只可能是因为乡村的产权没有最后确定，导致农民不愿放弃那个食之无味又弃之可惜的财产。

房地产的一个前提，是农村人口流向城市，城市里新制造出来的房子是为这些人准备的。但实际上这

些房子空着，农民工买不起。反过来，乡村的房子正在一天天坏下去，农民工赚了点钱在老家建房子，却没人住，他们只是为了把财产转换成实物，制造出成片成片的“乡村鬼宅”。这是两难问题。

三联生活周刊：你作为建筑师可以做些什么呢？

王澍：我的出发点不太一样。我觉得除了中国的特殊问题之外，还隐藏着一个更大的问题，就是在现代大工业背景下，人工建造的现代技术力量造成了对人与自然融洽相处的破坏。城市本身就是对自然的巨大破坏，乡村又带来附带的破坏，这背后是文明的冲突。其实中国传统文明一直讲究的是人与自然的融洽，背后甚至是人类欲望的自我限制。我们现在则基本背弃了自己的文明，走上了一条不归之路，我在探讨的就是我们是否还有回头的可能性。

乡村所包含的那些看起来破破烂烂的价值，就是传统文明的代表。它几乎像教科书一样告诉我们，人们曾经是怎样生活的。我想探讨这样一种生活方式在这个时代还有没有价值，是不是还可以给人提供一种不同的选择。我不认为我有力量改变这种大趋向，因为人的物质欲望实在太大了，而且中国到目前为止没有出现大的危机。我能做的是在危机出现之前，看得稍微远一点，为可能的变化做一些探索。

三联生活周刊：这样的探索，是区别于现在的“乡建”吗？

王澍：大家都喜欢挂乡建的名头，但我几乎看不到有真正的乡建。因为在现在的制度结构下，真正的乡建几乎是不可能发生的。乡建需要地方文化有自治权，有足够思考能力的知识阶层，有足够多的群众组织，才能发生自下而上的改变。当这些都几乎不可能存在的情况下，只能是知识分子在乡村假装“乡建”。这是残酷的现实。我在文村所做的，带有某种乡建的色彩，但我不敢说就是乡建。我只能说是给农民设计房子，让农民能住进去。几乎没有建筑师敢真的碰这个，我算是“吃了螃蟹了”。一定会有各种意见，比如农民喜欢不喜欢，要不要，甚至让你不做。

在本质上，乡建是和现代资本主义大发展的方向相悖的。在农民工背井离乡的前提下，乡村的消失是必需的。今天的乡建，可以说是一种后工业的产物，出现了一种向乡村回归的自觉运动，它和上世纪初的乡建已经不是同一个含义了。这个社会开始出现价值

观的分化，会有一部分人意识到自己想走另一条道路，会对乡村再次发生兴趣。

三联生活周刊：乡村可以为城市化提供另一种可能吗？

王澍：对，我认为可以是一种“隐形城市化”。除了文村，我在洞桥镇还选了另外三个村子，互相之间不算太远，都在半个小时之内。可以想象，要是在这个区域内设一条班车线路，4个村子就贯通了，这几乎就是个城市结构。但它不是一个大城市结构，而是村与村之间，隔着一点农业，一点山水，同时密度又很高。所以浙江有可能实现100%城市化，但大部分是以文村周边那个状态实现的城市化，而不是以大城市高楼大厦的方式。现在浙江有5000多万人口，如果把农村的空置率也算进去，至少还能容纳2000万人。目前城市和乡村在争夺人口，你要住在城里，乡下的房子空了；住在乡下，城里的房子就空了。我其实是用这样一种“隐形城市化”的提法告诉大家，其实我们已经城市化了，不需要再把村子拆了。潜在的城市化条件全具备，而且比大城市的城市化有更好的生态条件，更放松的生活。

三联生活周刊：向乡村学习，是我们未来面临的一个大问题吗？

王澍：人类发展到今天，中国乡土实际上带有一定的乌托邦色彩，可以叫作“乡托邦”或者“村托邦”。它是工业文明的一个对立面。

三联生活周刊：乡村的传统建造方式，可以推广到现代化建造体系中去吗？

王澍：我称为“自然建造”，主体在乡村。在中国的传统文脉下，几乎所有的建造活动都是自然建造的，这是一个基本价值观。而如果你放眼全世界的话，在工业化时代之前，基本也都是自然建造的。但“自然建造”这个词现在放到欧美或日本都很难讨论，他们已经完全进入人工合成化的时代，自然建造对他们来说太奢侈。中国不一样，还处在一个特殊的时刻，正在从自然建造向人工合成转变。我们还有大量的农民工，保留着残存的工匠体系，保留着相对便宜的手工劳动，甚至还保留着大量以自然建造形态存在的建筑遗存。在文明发展的过程当中，中国还有选择的机会。

三联生活周刊：“自然建造”如何界定？

王澍：首先是自然材料，这可以说是美学的，可以说是心理的，也可以说是身体的，就像人的贴身衣服。然后是可以并存的手工。我没有强调纯手工，因为在这个时代，纯手工在大型建筑活动里已经不可能了。还有一个是自然的生活方式，它是一个价值观，最后发展成一种生活趣味。这一点和园林有关系，但

我甚至不愿多谈园林，因为园林过于中国，过于美学了。自然建造不仅对中国有价值，对全世界都有价值。它在今天是一种对抗性的价值，或者治疗性的价值。

三联生活周刊：这100年来，中国建筑界一直面临一个瓶颈，即如何把传统建筑带入现代。

王澍：是的，但是之前的讨论一直是比较粗浅的。比如一直停留在风格化的层面，而绕开工艺体系，我觉得这没有意义。要想办法让匠作体系能在工业时代以实质性的方式存在，而不是以装饰性的方式存在。另外是对建筑本身的理解。在西方语言的建筑主体上扣一个中国“帽子”，也没有意义。我认为，首先要瓦解西方建筑的形态。比如文村不只是个乡村，象山校园也不只是校园。我完全可以在象山造4个大建筑，每个2万平方米，像中国大部分校园那样，但我把一个校园拆解成了30个建筑。这是因为中国的建筑学不是西方纪念性的，不是以权力的方法表达的，而是以和自然融合的方式去表达，需要把自己打散之后融合在自然之中。我试图以现代技术介入，同时带有批判性态度，用中国传统的小尺度，来瓦解现代工业的权力结构。对建筑的讨论在这样一个深入的层面上，传统的变化才可能发生，才可能和西方建筑学进行硬碰硬的直接对话。

三联生活周刊：回头去看，你认为普利兹克奖为什么会颁给你？

王澍：在传统和现代之间如何衔接，这不仅是中国建筑师的难题，也是全世界建筑师的难题。欧洲建筑师往往是把老房子保护好，旁边建一个新建筑，新的和老的一点关系都没有。在我的建筑实践里，他们看到了有意思的答案，看到了传统与现代的对话、撞击和融合。另外，像我谈论“自然建造”这类话题，还有另外一种色彩，基本上是非西方建筑体系的一个讨论。我记得当时有个非洲建筑师给我发祝贺词：“恭喜你，这是第一次普利兹克奖颁给了世界的建筑师。”什么叫世界的建筑师？终于在西方之外有人获奖了。日本不算，日本人从来不自认为是非西方的。在这个意义上，我代表了世界，或者说世界的抵抗力量。很多人认为我是一个抵抗建筑师，面对西方的现代工业文化，是抵抗运动的代表。

三联生活周刊：有人说这个奖是颁给中国的，因为高速的城市化运动发生在中国，而你又是逆潮流的。

王澍：我特别不愿意提“中国”这个词，这是特别国家主义的概念。我对中国的认识是非常多样性的文化，无法用“中国”这个词来代表它，所以我也不提“中国方式”“中国样式”，它们从来不在我的词库里。■

（实习记者魏已然、吴扬对本文亦有贡献）



1

辨音斫琴

记者 / 艾江涛 摄影 / 蔡小川

某种程度上，斫琴，就是从声音出发，去寻找器物的过程。

并非圈中人

与想象中不同，梵戈的斫琴工作室就在北京朝阳区四环路外的一座高层居民楼里。200平方米的房间，客厅、卧室，包括厨房、阳台，都被开辟为一个个与古琴制作环节相联系的空间——客厅的墙壁上挂满了他近十年的古琴作品；面积最大的两个



2



3



4

1. 梵戈在绷弦。斫琴过程中像这样的绷弦试音，至少要几百次
2. 梵戈近 10 年来斫制的古琴
3. 挖槽腹用到的工具
4. 测试琴面的弧度，以制作岳山

房间，一个用来存放、处理木料，一个是授课的教室；卧室两个较小的房间分别是制作槽腹木胚的操作间与刮灰髹漆的窰房；厨房里，徒弟正在用砂纸精磨一床已髹过两遍底漆的古琴。

日常，居家，联想到长期以来附着古琴之上的过度文化想象，这样的空间难免让人有种隐于闹市的感觉。“琴棋书画”，琴艺历来是中国古代文人的首位必备修养。在上世纪 20 年代钢琴引入中国前，琴，即特指传承 2000 多年的七弦古琴，与之相应，

古琴的制作亦有专称：斫琴。

与许多手艺人不同，梵戈并非出自斫琴世家。事实上，与古琴命运相伴，斫琴这门手艺曾经相当冷僻，梵戈说他十几年前开始学习斫琴时，制琴者稀少，常常会听到弹琴的朋友叹息好琴难遇。2003 年，古琴艺术被列入第二批“人类口头和非物质文化遗产代表作”，2008 年奥运会开幕式上古琴表演大获成功，古琴投资热随之兴起，越来越多的人开始学习古琴，并加入制作者行列。“一度以来，京城开始



梵戈正在用圆铲一点点挖出琴腹

流行新的四大俗：弹琴弹古琴，听戏听昆曲，喝茶喝普洱，学佛学密宗。”梳着一头已然花白的道士头的梵戈自嘲道。

梵戈在琴圈开始为人谈论，或者说有了一些名气，多少来自他的另类。他不太喜欢讲“故事”，也不认为过往经历与自己做琴有何关联，更多时候他相信，之所以在40岁前选择了学习斫琴，不过是自己骨子里的东西在人生某个阶段的自然凸显。他很早就实现了财务自由，某种程度上，斫琴可以变得更像是一件“不以为生计”的乐事。

梵戈从未拜师学过斫琴。除了观摩传世老琴，让他获益最多的，是多年来对现代乐器制作的乐理知识的研习。深入了解乐理，让梵戈有能力去辨析古琴圈中传播的一些似是而非的观点，也不再那么迷信古籍。比如，韵对于一张古琴很重要，然而，“韵是如何产生的？10个斫琴师就有10种说法”。梵戈用手中的茶镊依次敲击面前的茶杯、茶缸来为我们

做演示。他说，声音首先要有一定的音量，在此基础上，再有一定的延音能力，而延音能力正是韵存在的基础。延音具有一定时长只是韵好听的必要条件，而非充分条件，过长则易导致音色浑浊，自然谈不上韵好听与否了。斫琴师最终寻找的是那个饱满而醇和的声音，其波形特征是没有凹凸断续。《东坡杂书琴事》中记载开元十年（722）造的雷氏琴，“琴声出于两池间，其背微隆若蕤叶然，声欲出而隘，徘徊不去，乃有余韵”。意谓琴声在纳音与底板间欲出被阻，徘徊不去才有余韵。梵戈认为这其实是古人不懂乐器发声原理的局限认知。他说，声音徘徊振荡的效果其实是不受控制的混响，是斫琴时应尽力避免的浑浊，与动听的韵并无直接关系。

“乐器制作植根于科学、成长于技术、成就于审美，绝不是简单的体力活儿、家具活儿。”尽管斫琴已有十几年，言谈间对圈内制琴者的作品与风格也大都信手拈来，但梵戈并不认为自己是琴圈中人。

在他眼里，所愿既不同、所行即不同的人，难以称为“同行”。很多时候，他更愿意去评论一张琴本身呈现的状态。中古琴的音色风格，决定于槽腹结构、面底相合的方式，更决定于选用何种材质，斫琴对他来说，便是一个由音寻琴的逆推理过程，一切，要从声音的标准谈起。

何谓好声音

随着古琴投资收藏热的兴起，人们对传世古琴的兴趣与日俱增，弹琴人也纷纷以拥有一把老琴为尚。梵戈却认为时人对老琴的热捧，多少有些盲目。他说，从古琴制作的角度而言，由于年代久远，不少老琴或多或少存在琴体开裂的问题，必然会影响到某些频段的振动，造成部分音色的损失，即使声音再老再有特点，也难称饱满均匀。老琴也可修复，但很可能由此对其文物价值带来破坏，亦未必能恢复其声音的青春，通常情况下只得轻度修复以保留其文物价值。此外，少数老琴的琴体采用两块面板加一块底板构成，这类琴虽然有音量大、共鸣丰富的特点，但双面板参与共鸣，容易互相干扰，音色因此易浊难清、似厚实浊。在梵戈看来，随着选材范围的扩大，对乐理认识的深化，当代斫琴技术已有了很大进展，一些新制古琴的水准已有可能超越一般的老琴，不必一味厚古薄今。

由于参加或者组织过一些古琴雅集，梵戈和琴人多有交流，也让他意识到人们对古琴声音可能存在认识误区——或以音量大为尚，或以为古琴只适合二三人对坐而弹，三五步外声音便几不可闻。事实上，制作精良的古琴声音颇具穿透力，在百余人的音乐厅演奏，前排的不至于觉得声音过大，最后几排的也不会觉得声音过小。

究竟何谓好的古琴音色？其实，古人早就将其总结为琴之“九德”，即奇、古、透、润、静、圆、匀、清、芳。“九德”之中，以“奇”最易实现，即有特点；以“清而匀”为最高标准——在梵戈的理解中，“清”是指琴体共鸣中的乐音部分频强而凸显，非乐音部分则频弱而不显，听感正如前人所谓“风中铃铎之音”，稳定、凝聚而清晰悠长；“匀”则指音量音色在散音、泛音、按音（以古琴的三种弹法分类），以及七根弦包括七根弦的每个徽位上都均衡统一。

给学生上斫琴课时，梵戈更习惯引入频谱、波形等概念，揭示其与声音属性、实际听感之间的关系，

使大家对声音的评鉴有相对统一的基准。一些依靠经验制琴的人对所谓科学制琴嗤之以鼻，但梵戈依然认为，唯有依赖成熟的理论与科学方法，才能保证足够高的成功率与良品率。对古琴声音的标准，梵戈也有自己的看法：“以楼梯作比喻，‘九德’是一楼到二楼之间的前半截，将一张琴从有特点逐渐做到清和匀；第一层的后半截是在匀的基础上，反过来做到有特点。匀的基础上再有特点很难，就像一个人既是全才又有特长。第二个层次，光有‘九德’不行，琴声得松，得沉，给人以向下的感觉，这样才能让人静下心来。琴声的最高境界，是一个字：活，像水银泻地，不着痕迹，在某种程度上，就是匀到极致。”

传统古琴的琴弦均为蚕丝制成的丝弦，由于传统制作技艺失传，在1958年的乐器改革中，琴家吴景略变丝弦为钢弦。近年随着古琴复兴，丝弦制作又逐渐被寻求恢复。比较而言，丝弦的声音短促有力，犹如敲大鼓的感觉；钢弦的声音则凝聚悠长，有金石韵味。一直以来，“金石韵、皮鼓声”是琴人论琴的常用概念，著名斫琴师王鹏就形容：好的钢弦琴应该追求皮鼓声，好的丝弦琴应该追求金石韵。梵戈说他也有同感。某种程度上，斫琴，就是从声音出发，去寻找器物的过程。

控制的艺术

选料是斫琴的第一步，了解何种木料能够做出哪种声音的古琴，是斫琴师的看家本领。其中细节极为复杂，梵戈仅以音响作比举了一个例子：“比如有人特别喜欢北欧风，有点偏冷硬的金属质感，频宽响应不是那么丰富，可能会选择新的云杉木；有人喜欢那种比较松弛的声音，选声学素质高的老料，可能性大一点。”

传统古琴用料以老杉木与老梓木为主。由于具备苍老松透等特质，按照一般观点，老木料被视为

在梵戈看来，随着选材范围的扩大，对乐理认识的深化，当代斫琴技术已有了很大进展，一些新制古琴的水准已有可能超越一般的老琴，不必一味厚古薄今。

最好的做琴材料，但梵戈认为，老木头未必就能做出拟想中的松弛与通透之音，除非它的声学素质与物理素质（强度、不裂）都具备。如果不长期浸淫于此，一般人很难根据声音的特质来判断木头的年份。梵戈随手拿起一块被认为有200多年的老梓木，用手掌边缘敲击木头，侧耳倾听，耳膜有明显的震动感。他又换了另一块老梓木，听起来震动感更为持久，但他告知其年份不过100多年。

与多数斫琴师固守老杉木与老梓木不同，梵戈将选材范围扩大到所有密度和性能与之接近的材质。一般来说，泡桐木的老料很少，用来制琴声音容易发紧发细；松木质地坚硬，瘤结松脂多，难以加工。可这两样材质仍然受到梵戈的偏爱。两类木头仿佛是两个极端，泡桐琴松弛单薄，难在把韵做长；松木琴天然韵长，饱满有力，难在控制它的悠长。两种难，一种是难做出来，一种是难收回来。通过槽腹技术实现对材质的控制，对梵戈来说无疑是件很刺激的事情。

每年梵戈都会花时间到全国各地寻找木料。找到合适的老料，处理方法也非常关键。梵戈一般就地开料，在当地经历一冬一春后，来年春末夏初才拉回来。拉回来后也要控制温度、湿度，于通风的房间放置两三年，以充分保证材质性状的稳定。为了让木料达到松透的效果，有的斫琴师甚至专门喂养米虫噬咬木头，关键仍在于能否控制虫咬的效果，因为归根结底，制作的本质在于控制。

选好制琴的木料，根据母版在木料上画好琴体轮廓，接下来就是最为关键的槽腹技术。简单说，槽腹技术就是挖掉木头中多余的部分，给琴声以振动共鸣的空间。与一些斫琴师用凿子挖琴腹不同，梵戈一般选用圆铲一点点挖取，所谓“剜制”，原因在于，用凿子容易造成木材劈裂与内部纤维断裂，从而影响音色。

每每碰到对斫琴认识浅显、将其当作木匠活的人，梵戈总有些无奈，他心里非常清楚：乐器制作太难了，要达到完全的控制，几乎不可能。

纳音的留取方式也很重要。所谓纳音，是指琴体内对应龙池、凤沼两个音槽而特意制出的突出部分，作用在于将音槽部分封住，使琴发音之时，部分声音可以顺畅发出，而又有部分声音被纳音挡回，在音箱中回旋往复，形成驻波的效果来增强音效。但如果处处是驻波，就会造成音色的浑浊，因此梵戈做的琴腹里找不到任何两条平行线，看似平行的面，用手一摸，往往是弓形。

槽腹内部结构对音色的影响很大，总体而言应该两边厚中间薄，但是厚薄的程度，要考虑到材质、样式、尺寸的不同。用梵戈的话来说，好的声音取决于质量的分布，其间差别正如体重90公斤的普通人与健美冠军。槽腹制作的过程中，需要反复试音，梵戈大概统计过，算上之后的合琴、灰胎环节，一张琴在制作过程中至少要试几百次音，多的要达到几千次。在槽腹制作（包括面底的独立制作、合琴）环节，一张琴基本的音色风格（基本共振能力、共鸣特征）必须经过反复试音调整后才能挖掘、制作到位。对坊间流传的类似“这张琴现在声音比较紧，声音不太匀，韵比较干，弹几年就好了”的一类说法，梵戈笑言：胎里没有，好比三条腿的蛤蟆，再养也不可能变成四条腿。

灰胎的作用，一是保护木质琴体、延长乐器使用寿命，二是调节音色。对一张古琴来说，如果木胎是做加法，将其音色合理的地方做到极致，灰胎则是做减法，通过适当抑制琴体一些不必要的振动，使声音听起来更美好。灰胎的做法，至今延续古人千百年来的经验，以鹿角霜与生漆按一定比例调和，涂在木胎表面。所谓鹿角霜，是鹿角熬制鹿角膏之后的剩余物，类似熬制骨汤之后的骨渣。灰胎制作的环境非常辛苦，空气中浮动的生漆味、鹿角霜粉尘，每每让人呼吸困难。灰胎做好后再经过反复打磨，表面刷上配以色漆的生漆，一张琴的主体部分才算基本完成。之后就是穿弦、穿雁足等比较细琐的工作。

根据声音的偏好来制作理想中的古琴，尽管有理论指导与经验总结，依然是件无法快速量产的手艺活。对乐感乐理的敏锐，对材料的掌控，无不考验着真正的斫琴师。也正因此，每每碰到对斫琴认识浅显、将其当作木匠活的人，梵戈总有些无奈，他心里非常清楚：乐器制作太难了，要达到完全的控制，几乎不可能。☑

（感谢张俊杰对采访的帮助）



拯救大象
拒买象牙

野生救援
WILDAID

没有买卖 就没有杀害
when the buying stops, the killing can too

野生救援公益大使
周杰伦

高收入和高薪酬，谁该多纳税

——专访全国政协委员、中国财政科学研究院研究员贾康

记者 吴丽玮

个人所得税制度设计的目标本应是高收入者多纳税，但从目前我国个人所得税的制度设计来看，却只是高薪酬所得者多纳税。但现实生活中我国大部分高收入者恰恰不是以薪酬形式获取收入的群体。



(蔡小川摄)

全国政协委员、中国财政科学研究院研究员贾康

三联生活周刊：今年“两会”，财政部部长肖捷提出了正在研究设计和论证的个人所得税改革方案，这个方案里最主要的变化是将分类征收改为分类与综合相结合征收。这样的改革方案有哪些好处，现有的分类征收方案存在哪些问题？

贾康：一般而言，个人所得税课税模式大致可分为：分类计征、综合计征和混合计征三种方式，混合计征也就是综合与分类相结合的计征模式。分类计征是按照所得类型不同，分别使用不同的计征方式，比如不同的扣除额或者不同的税率，它的好处在于可区别对待不同来源所得，适用不同的税负，它的弊端在于不能很好地反映纳税人的纳税能力。综合计征即将全部所得看作一个整体，按照统一方式计征所得税，它的好处在于更好地贯彻公平原则，调节收入分配，弊端在于对征管条件要求比较高。混合计征是指将大部分收入纳入综合计征范围，仅对特定项目所得实行分类计征的办法，这种方法吸收了前两种模式的优点，既能总体上体现按支付能力课税原则，又可以区别对待。从各国实践经验来看，实行综合税制的国家占绝大多数。

目前我们采用分类计征模式与无差别的宽免扣除制度，这导致我国个人所得税的税基无法真实反映纳税人的纳税能力。纳税能力原则是衡量税制结构是否公平的方法之一。这一原则既要求拥有相同纳税能力的人们必须交纳相同税收，也要求较高纳税能力的人们多交税。相应地，作为衡量纳税能力的所得应符合两个要求：一是全面性要求，财政经济学家黑格·西蒙斯曾经阐述过关于所得的观点，即“所得应该更广义地定义为个人财富的总增加额。所有的财富增量都应包括在所得中，不管它是稳定的还是波动的、意料之中的还是意料之外的、实现了的还是未实现的”。二是综合性要求，“所得应该是一种综合性收入，即无差别地合并一切来源的收入，在此基础上适用税率进行征税。如果没有这种综合性，累进税率就不可能达到目的，不可能适应根据纳税者纳税能力征税的要求”。

我国现行的个人所得税制度中，目前列入征税范围的所得有11类，分别采取不同的计征办法，适用不同税率。除工资薪酬、个体工商户、合伙企业和

承包经营者收入之外，没有设计超额累进税率，调节收入分配的能力自然大打折扣。更为不良的情况是造成个人所得税的逆调节，最典型的情况是：个人所得税制度设计的目标本应是高收入者多纳税，但从目前我国个人所得税的制度设计来看，却只是高薪酬所得者多纳税。这说明，我国个人所得税调节功能远不到位，因为现实生活中我国大部分高收入者恰恰不是以薪酬形式获取收入的群体，比如大私营厂主、大企业老板可以只给自己象征性地开一点薪酬，甚至也有完全不开薪酬的情况，对此类高收入者找不到适应超额累进税率的税基，个税管理与调节往往悬空。此外，从征管上看，工资薪酬所得税最易控管，代扣代缴成本低、效率高，因而也是税务机关实际征收力度最大的形式。制度上的不平等叠加征管上的此紧彼松，加剧了个人所得税的逆向调节，使个人所得税调节收入分配的功能严重弱化。

三联生活周刊：综合计征的方法可以有效地对薪酬低但收入高的人群进行税收调节，但对于拿普通工资的工薪阶层来说，综合计征之后，作为税基的总所得也比原来更高了，这样是否会给工薪阶层造成更大的负担？

贾康：这涉及两部分问题，首先是要确认哪些所得可以进行综合处理。下一步，国家会尽可能把工薪、其他劳务、一次性所得、金融资产增值的部分，包括储蓄、理财产品等等统归在一起，进入超额累进税率调节的范畴。但做投资的资本利得可能会继续按照比例税率来处理，因为国家要鼓励大家投资，即便是很富的人，拿了钱之后不是自己消费，也不是一般的理财，而是直接投入了生产建设，国际经验已经证明，比例税率调节比超额累进税率对此调节的效果要好得多。其次，针对低收入人群，除了个税的税率从低之外，还要考虑家庭特定情况的专项扣除可发生的区别对待作用，比如家庭赡养的问题，同样都是挣1万块钱，我一个人花，一个人吃饱全家不饿，而另外一个人虽然也挣1万块钱，但是上有老下有小，他要给五个人一起花，原来是不加区别地交税，显然不公平，现在通过赡养系数的量化做专项扣除，可能后边那个人象征性交很少一点钱就过关了，这就是跟家庭赡养负担相对应的税负扣减。另外还有大家提高生活质量的刚需房和改善房，如果购房时有按揭贷款，在月供里的利息部分是在个人所得税里做抵扣的。这个肯定可以得人心，而且在国际惯例里是有的，在中国社会发展中也有必要这么处理。新一轮修法，我认为这些都应该进入草案。

三联生活周刊：和政府筹集财政收入相比，个人所得税更重要的目的是为了调节收入分配。但十八届三中全会改革文件里也明确要求要“逐步提高直接税比重”，而个税是最重要的直接税之一。在加大直接税征收力度的过程中，中低收入人群的税负会不会因此增加，这该如何实现调节收入分配的功能？

贾康：直接税的基本概念是税负难以转嫁，由纳税人直接承担的税。我国提高直接税的比重，就是从个人所得税和财产税来看可以做哪些优化调整的改革。直接税对利益分配结构和人们行为的影响更明显，在现代市场经济所要求的复合税制体系中，直接税的调节作用往往是被制度设计者最为看中的。直接税调节作用里最突出的、首先要肯定的一点就是“抽肥补瘦”，使有支付能力的、更为富裕的社会成员，更多受到直接税调节，给国库多做贡献，再以财政支出分配的形式支持弱势群体，用于社会救济、保障房建设等，改善大众社会福利，进行合理的再分配。所以加大直接税的征收力度，绝不应使中低收入阶层税负增加，其结果应是使他们少交税，多享受社会福利的关怀。

随着人们的公民意识和纳税人意识的增强，人们越来越关心实际税负问题。经济学上有个术语叫作“税收痛苦”，由于中国现行个人所得税里最有把握把握把税征上来的机制，是中产阶层及以下人们薪酬按超额累进税率的企业、单位“代扣代缴”，客观上他们是给国库做贡献的主要群体。这个主要的群体又是恩格尔系数较高的消费大众，特别是低收入阶层，他们实际上在购买消费品的时候也和所有人一样隐形承担了税负，馒头里有税，月饼里有税，而当他们一旦了解到这一点，会非常气愤，跳着脚想骂人。这很好理解，低收入人群是勒紧裤带紧巴巴过日子的，要想着法做一点储蓄，以备未来子女受教育时使用，万一有大病，自己至少要承担一大部分，而且每个人还有美好生活的愿望，以后我是不是还能买个房子，在这种节衣缩食的情况下，听说我的馒头还有税，这是他们在基本生活资料这个层面让渡利益，可想而知会感受到极大的税收痛苦。

而在税制改革中逐渐提高直接税比重时，伴生作用就是降低社会成员总体的税收痛苦程度。降低间接税的比重，中低端消费者在基本消费层面可以缓解这种痛苦。而以直接税的方式对先富起来的社会成员形成更大的税负，同样是使一部分社会成员让渡了利益，但是这些富裕人员是在他们的享受资料层面做出的让渡，痛苦程度会低得多。

现在中国整个税收主要是靠间接税来支撑，虽其税负很大程度上是归宿于最终消费者，但在运行中企业负担也非常严重。企业家曹德旺去年年底谈了中美制造业的成本差异，以及中国企业忍受高税负的问题，引发了大讨论。确实，企业感觉税负沉重，整个间接税又是一个顺周期的调节，不符合现在宏观调控逆周期的激励思路，更为关键的是，间接税不能起到明显的优化收入分配结构，抑制两极分化的作用。直接税可以更好地贯彻支付能力的原则，抽肥补瘦，如果个人所得税能将恩格尔系数很低的富裕人群作为纳税主体，来实现收入的筹集和收入分配的调节，这就是一个很好的机制，整个社会痛苦程度会明显降低。

三联生活周刊：“两会”期间也有一些关于个税起征点的讨论，个税起征点是否会再次提高？是否能提高到1万元？

贾康：3500元起征点在制定的时候并不算低，但这几年有通货膨胀的因素，现在显得有点低了。修订个人所得税法如果只是简单考虑调整起征点，并不是一个好方案，应该和其他多方面参数、因素的优化放在一起，按照一个系统工程的思维，做整个个税改革方案的优化。首先，应力求形成“综合与分类相结合”的新制度框架，工薪收入与其他可综合的收入统统归堆，接受超额累进税率调节，税率设计原则是简化征管且保证税率的有效性。同时，过了起征点的低收入者纳税但税负很轻，满足既培养纳税人纳税意识又不对其构成较重负担的要求；中等收入者税负较轻，尽量不伤及中等收入者的工作与消费积极性，有利于对中等收入阶层的培养和促进中产阶级的形成；高收入者所面临的最高边际税率名义税负与现薪酬所得的七级超额累进税率最高档（45%）相比较，也可以设计为是降低的，但考虑到实际生活中，高收入阶层的薪酬外收入所占其总收入的比重明显高于中、低收入阶层，而原来这些收入得不到“超额累进”的调节，且很容易偷逃税收，但在新个人所得税的“综合”部分覆盖下，这些收入将一并纳入较高边际税率的征收范围，执行的结果必定是这些人的实际税负上升。这能够更好体现量能纳税、多得多缴税的原则，也将大大消除目前存在的“逆调节”因素，强化调减收入差距的再分配，并增强个人所得税筹集收入的能力。

在培养公民纳税习惯方面，国外经验是采取震慑与教化的方式。我1988～1989年时在美国做访问学者，那时我就注意到公益电视台的节目，给孩子看的童话剧里，除了有国王、王后、大臣，还有税务官。而且小孩子从小就知道自己的父母每年是怎么做个人

所得税申报、怎么交税的。每年4月15日夜里零点是申报交税的最后期限，在此之前必须把纳税单投入邮箱，以邮戳为证，晚于这个时间，就要交滞纳金。小孩子从小就知道税是必须交的，从小就形成了这个习惯。另一方面，震慑和抽查时，每年会抽1%～3%，最多不超过5%，也就是20～30个人里面可能抽到一个人，抽到的人接受检查，有哪些地方没做到的话，不光要补税，还要接受惩罚，严重的还有牢狱之灾，对整个社会来说，这形成了一种极大的威慑力。

我们现在在培养纳税人意识上有了一个雏形，就是年度收入超过12万元的要做申报。按年度申报，把全年所有的收入综合归纳在一起，当时取了个整数，一月1万，正好12万。不过申报现在仅仅是一个形式，申报以后税务机关没有对任何人做核实，只是在培养纳税人的纳税习惯，逐步熟悉和接受申报这样一个新方式。

三联生活周刊：全国人大财经委副主任委员黄奇帆在审议财政预算报告时，建议将个人所得税最高边际税率从45%降至25%，因为虽然看起来税率高，但实际上却收不到税，这些富豪要么不给自己开工资，要么通过一些渠道把发工资的地方放到香港、新加坡等地，享受当地15%的所得税税率。他的建议听起来非常有效，是否会被采纳？

贾康：的确我国个税征收存在这样一个大问题，不能有效调节到最应被调节的对象上。一些企业高管、金领人员想办法尽可能避税，把自己的永久居住地定在香港地区和新加坡等地。再有比如当年十大富豪排行榜首次出来，时任总理的朱镕基要求查一下这些富豪缴了多少所得税，结果是一分钱都没有。当时很生气，但是了解到情况以后，也无可奈何，因为这些富豪不给自己开工资，你找不到施加个税调节的税基。他和他家人的消费，甚至一年几次出国，这种开支都打入企业的生产费用，这种情况显然就需要有通盘的解决方案。按照综合计征的设想，你开不开工资通常都没什么影响，你的金融资产，包括其他的一些费用，只要认定是收入的部分就可以归拢在一起，这时候就可以比较有效地调节到他们。当然也要给他们一些优惠，比如用于生产建设投资的收益部分可以作为优惠处理，其他的通通接受超额累进调节，哪怕那时候边际税率只有35%，对他们的调节力度也大大提高了，这是一种更理性的组合方案。如果是作为研究者的想法，首选还是要争取能比较快地启动个人所得税综合方案的立法程序，把分类和综合的整体框架一块建立起来，那时候再考虑超额累进的税率问题。

三联生活周刊：个人所得税改革方案是否很快就会得到落实？

贾康：个人所得税怎么改，十几年前的中央文件就一直在讲，至今没有变过，即从 11 个具体项目的分类征收，改为综合与分类相结合征收。但这种方案能够实施，前提是有关部门一定要在信息建设方面非常有把握，因为建立这个基础条件非常有难度，所以改革的进展很迟缓。现在各部门不愿意分享自己的信息，成为一个个信息孤岛，这时要在实际生活中破除那种只认自己的狭隘观念，将所有管理部门统一在一个政府信息系统大平台上进行紧密配合。

如果对赡养负担进行专项扣除，设计好赡养系数，但信息怎么能做到准确。我说我上边要供养两个老人，下面要带两个孩子，这个信息准不准，会不会有人弄虚作假？有人说，不光直系亲属可以供养，我认领了孩子，没有血缘关系的，也应该算在赡养负担里，但这就要出示有关部门的认领证，诸如此类在管理上就提出了一些要求。

对于一般的中产阶层来说，以后会有越来越丰富的金融活动，有银行存款、理财产品，还对接一些保险公司、私人银行、网上理财公司。如果这家有好几口人，加在一起很可能数十个、上百个头绪都很正

常。高收入人群就更复杂了，不过道理是一样的。

查询这些信息，在信息化时代肯定是可以实现的。比如确定金融资产的收益，其实很简单，你现在在任何银行开户，肯定都要出示身份证，要求是当场验证身份证是真是假。现在联网的情况下其实可以清晰地查到相关信息，一个年度在同一个身份证下面开户的所有账户的增值部分可以归纳在一起，这些收入和其他收入再归拢，接受超额累进税率，这就变得非常容易了。但是现在银行没有当场验证的动力，再一个，各个银行的信息打通以后能不能对接到税务机关的信息平台上，它们有很多顾虑。如果没有政府自上而下的明确法规要求，银行会考虑到一旦出现信息安全问题，谁来负责，肯定不会有动力去跟其他部门进行信息对接。如果再有一轮税法改革，到了非综合计征不可的情况下，最高决策层能够下决心，将这个系统建起来了，就像咱们现在不动产登记制度，最高决策层下了文件要求，2018 年所有的不动产登记要到位，那问题就都解决了。

在专家的内部讨论里，我们看到有关部门是在积极考虑这些问题的。作为一个研究者，我只能说，看到财政部部长肖捷交代了改革的基本思路和一些关键要领，我们希望这个目标能够快一点实现。■

《读书》2017年第三期目录

- | | |
|---|---|
| 王洪诤 阿连德的大数据乌托邦 | 乌·额·宝力格 “实际存在的”与“存在主义的”蒙古史 |
| 岳永逸 天眼、日常生活与街头巷尾 | |
| 张伟然 长水泽后学 | |
| 赵京华 那被遗忘的一代学人 | |
| 短长书 | 品书录 |
| 狮子、医生与建筑师（杨鹏）·清朝官员的“反行为”（高王凌）·学者的本分（胡成） | 天真的海外来客（顾明栋）·我们生活的时代的剧场（李黎媛）·茨威格的欧洲（陈甜） |
| 张宝明 “大丈夫”：“真小人”还是“伪君子”？ | 白 龙 托克维尔的“杰克逊之间” |
| 沈 洁 后五四时代一个小镇青年的阅读档案 | 郑 戈 梦碎时分，以笔为马 |
| 徐国琦 中美“共有历史”中的蒲安臣 著译者言 | 孟 晖 托普卡比宫的摄里白 |
| 马华灵 伯林致雅法书信 | 李 俊 柏拉图与外星人 |
| 施 展 大宋的幽云十六州 | 吴增定 可见的与不可见的 |
| | 蔡 琳 司法的救赎？ |
| | 赵 川 边境的声音，越境的身影 |
| | 读书短札 |
| | 书空（刘涛） |



《读书》
生活需要读书，
丰富生活



读者服务热线电话：(010)84050425, 84050451
读者服务部 E-mail: dzfw@lifeweek.com.cn
邮购地址：北京市朝阳区霞光里9号B座《读书》邮购部
邮政编码：100125 国内代号：2-275

洛阳故都的“风景”

文 / 唐克扬

如同爱德华·吉本笔下的罗马帝国，洛阳的衰落同样值得大书特书，由此，这座城市不可见的过去反而变得理想化了。

本来，一座城市主要和空间有关。在古代中国人的心目中洛阳正是“天下之中”，是完美的“中央帝国”的象征物。《史记·货殖列传》：“昔唐人（尧）都河东，殷人都河内，周人都河南，夫三河在天下之中。”这理想的“中”，既是世界秩序的统摄又是它风暴的承受者，如宋人李格非在《序洛阳名园记》中言：“洛阳处天下之中，天下当无事则已，有事则洛阳必先受兵……”

但事实上呢？只要你真的去过一次洛阳，就会明白实际的古都风景远没有那般容易概括。洛河自西而东流经洛阳全境，冲刷出由关中一路而来的文明走廊，伊川南至而有龙门，伊阙的图景，这大致“T”字形的山水格局，流丽、绵延，和“天下之中”所寓意的理想网格大有出入。你走过陇海线旁空旷的田野，偃师县境内的汉魏故城是纵九横六的所谓“九六城”，一围不甚规则的长条状的城垣残段，框定的视野里是城北的青山（邙山）；你驻足隋唐洛阳的定鼎门大街，直筒筒的轴线纵然颇合现代心意，实质的焦点，却是跨在洛水上连接南北城的“天津桥”，名义上此桥仍在，但是四周高楼林立，市声嘈杂，只好凭空怀想当年神都的盛况，它是以某种柔软的“景观”著称的：“天津桥下阳春水，天津桥上繁华子……”

既然是桥下流转的春水，这种城市的“景观”既由物质空间构架，也不能不涉及时间的维度，后者更多的是关于“变化”——的确，任何去往类似文明废墟的人都会情不自禁地感喟于“变化”，因为站在眼前几乎什么都没有剩下，甚至“痕迹”——嘈杂的人间世不用说了，对于覆压在古迹之上的现代城市，季节转换的提示作用已经大不如从前，就算是真的在春天去汉魏故城，大片的黄土废墟也冲淡了青青麦苗的喜悦气息。尤其是此地被确认为国

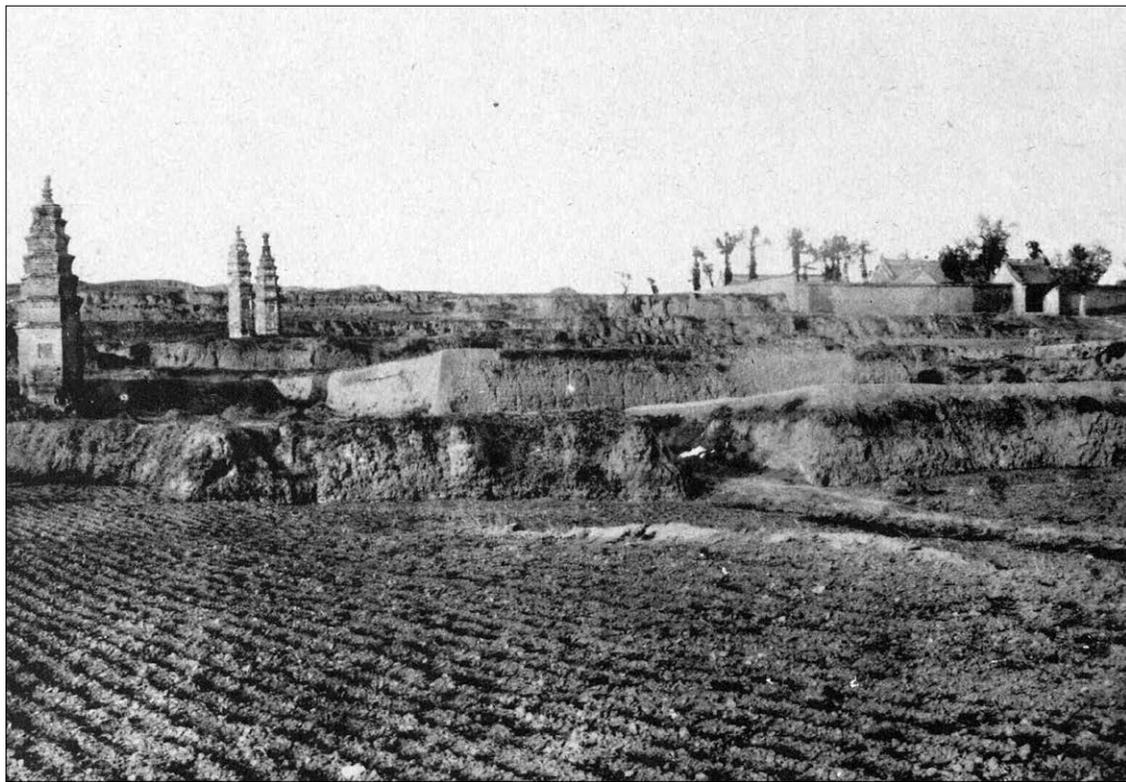
家考古遗址公园之后，穿上“盔甲”的固化的城垣已经成了定格在过去某一瞬间的“时间胶囊”（time capsule），不再会有太多变化的痕迹了。

好几位帝王，比如5世纪末的北魏孝文帝元宏，或是大业元年（605）的隋炀帝，都为洛阳规划了与“天下之中”的自矜相埒的远景。这种没有规划图流传的“大都”给我们留下了“四方城”的刻板印象，那，也是水泥路面的当代“定鼎门大街”的理论基础。确实，尽管在目下只是一个不甚光彩的工业城市，洛阳有理由费力地找回它辉煌的过去：周、秦、东汉、新莽、曹魏、西晋、隋唐五代，以及有争议的夏，等等，号称“十三朝古都”……与文字的历史同样惊心动魄的，是巨大的废墟，被荒弃，被湮没。

如同爱德华·吉本笔下的罗马帝国，洛阳的衰落同样值得大书特书，由此，这座城市不可见的过去反而变得理想化了。传为周人“发明”的“营国制度”（“国”，在此是“国都”的意思）有着点画必求诸规矩的严谨：城市是以宫城的简单模数关系构成的，而宫城又是普通住宅的推展，所谓“化家为国”；再往微观里去，就连木构住宅的尺度本身也是用料“材”“分”的体现，它们仿佛圣诞礼物的盒子一重重大小嵌套着，静止、呆板却井然有序。

建筑意义上的“修复”意味着找回一种没有特定观察者的固着的设计。但是穿越时间，洛阳的回忆可不全是这样。宇文所安（Stephen Owen）明确地提示：“乐府和‘古诗’中最为持久不变的一种开头，是步出洛阳这座东汉都城的城门，从城的东门可以看到北邙山上的大型坟地……”古代洛阳的漫步者，往往涉足与日常生活和经典设计都截然不同的城市的另一半，感受着世界的变化之枢：“陟彼北芒兮，噫！顾瞻帝京兮……”（梁鸿，《五噫歌》）个体对城市的感受不同于规划原则或统摄一切的结构，它是各种运动、差异、冲突和事变——不同城市体验的“瞬间”的风景。

登高而“顾瞻帝京”，就好像登上帝国大厦鸟瞰纽约。这样一个简单的动作，先是指示着旅行者对城市格局的具体而微的体验，其次“瞬间”慢慢过渡成了茫茫大块的风景，验证着上述那种由常见



〔FOTOE 供图〕

1928 年之前的河南洛阳北邙山

的个体经验而逐渐成就一个“地方”的一般程式——“看花东陌上，惊动洛阳人”，“上”和“下”微妙的起伏是地理的也是心理的，就如同今天由北美小岛上流传来的城市模型“上城”或“下城”——在洛阳由“上”而“下”还有着更本质的含义。在《中国古代艺术与建筑中的“纪念碑性”》中，巫鸿分析了曹植登上北邙山向南眺望洛阳的一首诗，他写道：“……曹植的洛阳是个双重影像：记忆中过去的洛阳和眼前当时的洛阳……”

后者仅由个人的路途生发出离聚的悲喜，而前者则意味着一个人从他自己的时间脱身而出了，站到了俯瞰历史的高度——克里斯蒂安·诺伯格-舒尔茨（Christian Norberg-Schulz）说，罗马之所以被称为“永恒之城”，也是因为它保持着一种强烈的自我认同，超越了个人有限的生命。通过不断地更新自己，一座“永恒之城”试图将一切变化囊括在内。洛阳是另一种“永恒之城”，它不完全靠土木砖石营建自己，也把自己和一种独特的风景拴在一起，进入风景成为风景。这座城市是文明的肇始之

地也是它理想的“终结”，以变化寻求更多的变化，却又在变化中结束：

北邙山上列坟莹，万古千秋对洛城。城中日夕歌钟起，山上唯闻松柏声。（沈佺期《北邙山》）

就是这样，洛城的“万古千秋”呈现着循环历史的观念：无论哪个王朝在此奠定它的基业，一代英雄主们的肉体 and 命运最终都会归结于洛阳城北的青山之上，彼此并没有什么分别。作为中国古代城市最有名的葬地，北邙山不知是多少人心目中高贵的归宿，讽刺的恰恰是因为富集的“意义”，哪怕是在当时代，这些古代墓穴已经 19 次被盗掘。当我前往踏访的时候，现代的农田已经把这道本就平缓的山岭大体削平了。这种生与死的戏剧性并存，或说有限与无限的对峙，是在任何一个其他的类似城市中都找不到的，它站在“荆棘铜驼”的谶语的反面；动荡不安的人的时间本如一团乱麻，在洛阳，它塞进了意义的黑洞里，又在北邙的宁静中如剥茧抽丝般引出、复为永恒的长线，绵延不尽。

或许，也正是如此永恒的“春天”才成了洛阳

在汉魏故城的田野里，你难以锁定什么显著的古代构筑物，哪怕是数十年前揭露的建筑遗址，只要不采取“固化”的措施，也将很快地消失在与它们同构的土石中了。

的化身——洛阳不仅是空间，是“天下之中”，也是无始无终的时间，是“千年万岁阳春曲”。

“千年万岁”的诗句，是素来以荒淫无道著称的隋炀帝杨广写下的。直到今天，烂漫的春光都是回忆中洛阳的底色，宋人欧阳修《洛阳牡丹记》总结说：“洛阳之俗，大抵好花，春时，城中无贵贱皆插花，虽负担者亦然。”但是杨广所要的怕不仅是一种“风俗”，不畏人耽于“逸乐”的诟病，他大胆地说出了对于永恒春天的畅想。“花之洛阳”的原材料不是物质化的东西，它代表着农耕文化对城市生活最绚丽美感的想象，是靠女子巧手织成的有生命的世界的表征，不甚具象，无始无终却又生机勃勃。

它的经线是自然，纬线是人情。纵使此地有现代以前最高的木结构物——北魏永宁寺塔、神话一般的武则天的“天堂”——这么有名的帝国巨构，比起洛阳的春天来，那些古代遗迹的故事只算是点缀。在这经纬交织的锦绣中，可以提取出中古社会最令人神往的图案，天造地设的“自然”貌似只有在城市之外寻找：城北的青山，城南的洛涧，城郊的离宫别业，在洛宁、宜阳、新安，在伊川、汝水、嵩岳……太多的江山胜迹可以登临。但是，城中与黎庶生涯交织的寻常风景才是洛阳真正的主题，是《洛阳伽蓝记》中生长着“万年千岁之树”的“须弥宝殿，兜率净宫”，“树以青槐，亘以绿水”的诵室与禅堂，“花果蔚茂，芳草蔓合，嘉木被庭”的都市丛林，以及“栝柏松椿，扶疏檐雷；藜竹香草，布护阶墀”……它们成就了“晨食南馆，夜游后园”的忘情生涯，“人工”和“自然”的美妙结合。

造就中国城市的原料本如尘土之微，容易朽坏的木构意味着建筑更短促的生命。前面提到的永宁寺塔和“天堂”都只存在了很短暂的时间。假如罗马的永恒还可以靠帕拉蒂尼漫山遍野那些粗大的石基础和柱头来暗示，在今天的洛阳，一个西方的城市学家怕是什么都看不到了，比如陇海线旁永宁寺塔

湮没的台基，因为外形肖似天然土丘，很长时间以来，甚至被讹传为“汉质帝之静陵”。但是，人造世界“锦绣”般的质地及其绵延无尽的譬喻，却多少弥补了这种黄土扑面的缺憾，转瞬即逝的光景中美好的片段缀合起来，组成“天下之美尽在于斯”的空间，在洛城，这些瞬间渲染、弥漫，成了一种千年万岁的传说。

好几次，我向外国朋友介绍汉魏洛阳故城的遗址，邀请他们和我同往考察，他们大多甚至都没有听说过这座和京都、奈良一样重要的城市。尴尬的是，我不知道如何向他们讲解“风景”对于洛阳的意义。对于习惯了“物证”的西方世界，遗址上的春天和有关的诗句不是值得注意的对象，它就在这里，是周而复始的时间的一部分，本身并不能成为城市考古学的主题，就像官室遗址上揭露的夯土，一旦为雨水濡湿，也很难和产出它的环境区别开来——哪些是过往的“人”的细微踪迹，而哪些又是亘古不变的自然律的循环？如果你极为细心，或者有幸为专业人士所指点，你会在瓦砾间偶尔发现一些片段的故事，足够惊心动魄。记得在太极殿，北魏皇宫的正殿遗址，我曾看到废弃柱础旁堆砌的残砖，组成一个作用不明的盛器，考古队员告诉我，这是一具简易的葬具，曾盛有一个早殇幼童的尸骨，从他/她的身量判断，极有可能是在出生后不久就已去世了。而此棺所在的地层距北魏相去并不远，洛阳末日的动乱之后，在这块无比尊贵的地面上到底都发生了什么？真相可能永远都不会复现，但一切颇为启人想象。

讽刺的是，就像北邙同时是富贵的极致和它的结局所系，洛阳看花客眼前拂面而至的“紫陌红尘”，既是春天的一部分也是它的葬具。在汉魏故城的田野里，你基本难以锁定什么显著的古代构筑物，哪怕是数十年前揭露的建筑遗址，只要不采取“固化”的措施，随着日益频繁的人类活动，也将很快地消失在与它们同构的土石中了。以这样的质料构造的城市，在建构、累积的同时也崩塌、污损，成为变化的风景，只有万古不变的自然将欢笑如初，通过这种对比，“自然”最终揭示和凸显了“人事”的有限。

一个微雨的夏日，我又莅临了这座“城市”，脚踩像昔日天街一样漫长的田垄，面向只在虚空中现形的魏阙和宫门。三春已逝，那花一样的洛阳，不仅从中国的现实中也从中国人的记忆里被抹去了。■



《三联生活周刊十年》 《三联生活周刊廿年》
《有关品质》
《生命八卦》

限时 **8.5折**

典藏特惠

慢享20年的文字与时光

扫码直接购买



微信



淘宝

淘宝店铺搜索“三联生活周刊 lifeweek”

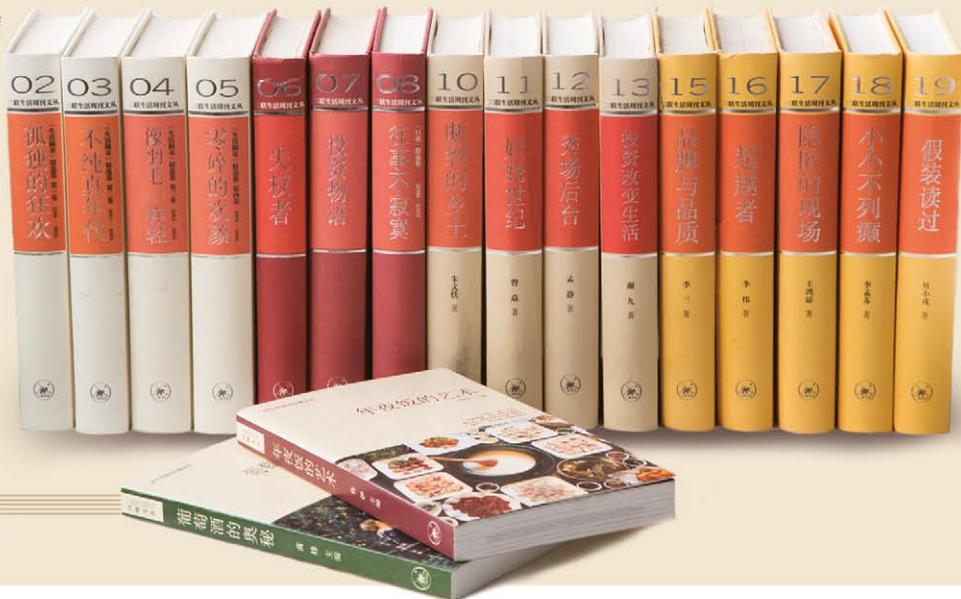
微信关注“三联生活周刊”公众号，进入微店

1995-2015年，
三联生活周刊20年的成长历程，
我们先后四辑出版这套精选文丛，
包括经典栏目作品集及主创个人作品集。

《三联生活周刊》精选文丛
与《葡萄酒的奥秘》、
《年夜饭的艺术》

单本 **6.5折**

2本及以上 **4.5折**



十年	孤独的狂欢	不纯真年代	像羽毛一样轻	零碎的欢颜	失权者	投资物语	往事不寂寞	有关品质	断裂的乡土	妖娆世纪	秀场后台	投资改变生活	生命八卦	品牌与品质	超越者	隐匿的现场	小小不列颠	假装读过	廿年「精装版」	廿年「精装版」	葡萄酒的奥秘	年夜饭的艺术
10元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	8元	78元	88元	48元	49元

如需购买整套文丛产品，欢迎致电读者服务中心：010-84050451/84050425，或登录官网商城：<http://shop.lifeweek.com.cn/>

“大英博物馆 100 件文物中的世界史” 展品：



一个“百科全书式”的展览

文 / 薛苒

用 100 件文物讲述世界历史，这样大的野心只有大英博物馆敢试一试付诸展览。

从“听”到“看”

正在中国国家博物馆举行“大英博物馆 100 件文物中的世界史”展览，缘起于 2010 年大英博物馆与英国 BBC 广播公司的合作项目——用 100 件馆藏文物讲述世界历史。当时大英博物馆馆长尼尔·麦克格雷格 (Neil MacGregor) 通过广播音频的方式来描述这些文物和背后的故事。节目播出后，创下 1100 万人同时收听的纪录。

随后，大英博物馆又与企鹅出版公司联合出版了《大英博物馆世界简史》(A History of the World in 100 objects) 一书。从此，“大英博物馆 100 件文物中的世界史”以品牌项目的面貌开始在世界范围内巡展，目前已在日本、阿联酋、中国台湾、澳大利亚等国家和地区的多家博物馆展出。所到之处，展方会对展品的安排进行一些调整，并根据当地与世界的关系由展览承办国推出第 101 件展品。

3 月 2 日，大英博物馆带着这个展览在国博开启了北京站巡展。

要在大英博物馆馆藏 800 多万件展品中挑选出 100 件来讲述整个世界历史，并非易事。这个清单必然无法面面俱到，但需包罗万象。在前馆长麦克格雷格的主持下，挑选工作耗时四年完成，这 100 件文物的时间跨度从约 200 万年前人类起源直至今日，尽可能覆盖全球不同地域。

在 2010 年的广播节目中，节目每周播出 5 次，文物被分成 5 个一组，关注不同历史时段在全球各地所发生的故事——用 5 件文物分别展现某一时点上世界的 5 种景象。《卫报》曾评价道：“这个节目最大胆的地方在于，它是通过收音机传播的，而不是电视。所以，麦克格雷格的声音是最强大的力量，也是最冒险的尝试。”

在一个图像传播如此发达的时代，音频的优势在于更能激发听众的好奇心和探索欲望，并且在均匀分配的时间里，无论是精美无比的艺术品，还是实用性胜过艺术性的日常生活琐物，每件文物的分量是几乎相等的，不会因为其视觉观赏上的差异化，而左右其历史价值。这也是大英博物馆与同等地位的卢浮宫、大都会博物馆之间最大的区别，后者更以艺术品收藏见长。

将广播内容平移到展陈空间里，从文字语言描

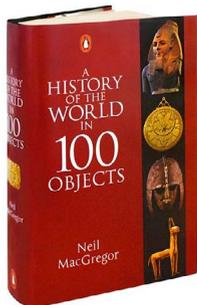
述转化为视觉呈现，策展思路也会随着展品的观赏性和观看的节奏有所改变。还是同样的文物，策展人和编导的工作差异就显现出来了。展览分为“序厅”和主体的 8 个部分，以时间为轴，其中有 45 件展品与原始广播版的相同，另 55 件中部分是同类展品的替换品，还有相当一部分则与原版没有关系。

本次国博展览策展人贝琳达·克里勒 (Belinda Crerar) 的解释是：一部分展品因年代久远、自身材料脆弱，对保存条件要求很高或不易运输，因而挑选了其他文物替代，像所有中国观众都无比期待的顾恺之《女史箴图》就没能来到现场；展品的调整也让熟悉广播或原书的读者产生更多新鲜感，每改变一件展品，展览的视角和视野都会产生细微的差别。在“大英博物馆 100 件文物中的世界史”这个大框架下，“大英博物馆”“100 件文物”和“世界史”是恒定不变三个关键词，也是最吸引观众的三个要素，但又充满野心——100 个物件讲世界史，就相当于挑出 100 天去定义一个人的人生，总有疏漏，总难保绝对的客观性。

讲述全球史野心

“共性”和“差异”是每件文物讨论的重点，也就是证明不同地域历史的发展是存在很大程度的相似性，这种相似性体现在内在逻辑的趋同上，而面貌则千差万别。

在第二单元“最初的城市”中，连续三件文物——公元前 3000 多年的美索不达米亚城邦的文字板、公元前 700 年至公元前 600 年的“大洪水”记录板和公元前 2500 年至公元前 2000 年的印度文



《大英博物馆 100 件文物中的世界史》
企鹅出版社出版



“大英博物馆 100 件文物中的世界史”展品：

上图：霍克森胡椒瓶

下图：王后竖琴



明印章，都指向文字在历史进程中的重要性。

其中，这块记录大洪水的泥板最为有名，尺寸很小，小于一个巴掌。1872年当它上面的楔形文字被翻译出来时曾引起轰动，因为它与《旧约》中“诺亚方舟”的故事不谋而合，但这块泥板的时间早于《圣经》400年左右。翻译者名叫乔治·史密斯（George Smith），他花费了多年的午餐时间来学习解读和钻研这些楔形文字泥板，逐渐成为当时的楔形文字专家，并成为大英博物馆的一名策展人。后来的研究显示，在泥板之前的1000多年前，大洪水的故事就被“文学性”地记录下来，编进《吉尔伽美什史诗》里，这是世界文学史上第一部伟大的史诗。克里勒说：“这块泥板的意义在于，它纵向地打通了时间的界限，用同一个故事串联出几个时间点地球上发生的事情，而楔形文字的出现又引发对两河流域文明的探讨。”

在大英博物馆里，有超过13万块来自美索不达米亚平原的黏土板收藏，大多是破损的碎片，放置这些碎片的隔架从地板一直顶到天花板，密密麻麻地挤在一间大屋子里，这两块石板就是这十三万分之二。

为什么偏偏是这两块呢？另一件文物（未展出）罗塞塔石碑之所以成为大英博物馆的镇馆之宝可以解答这个问题。石碑上的内容非常重要，但仅从内容来看，它并非独一无二。还有别的文物也记录着石碑上相似的文字，即孟菲斯石碑，同样记录着托勒密五世的军队统治。然而，罗塞塔石碑的重要意义在于它被破解了，破译出的埃及象形文字（圣书体）、埃及草书（通俗体）和古希腊文（爱奥尼亚体）打开了古希腊语言文字的大门。就像英国博物学家约翰·雷（John Ray）所言：“罗塞塔石碑是古埃及全部历史的缔造者，因为它使我们能够读懂文本，从而开始书写历史。”“大洪水”泥板之于楔形文字的意义也在于此，它的破译可以成为一块基石，历史的、文学的、科技的很多谜团也就因此有了答案。

贝宁饰板和德国文艺复兴艺术家丢勒的铜版画《犀牛》也是两件有趣的展品。贝宁饰板来自尼日利亚，原料是黄铜，是顶级的艺术品和金属雕刻的杰作，也是欧洲与非洲相接触的两个独特历史时刻的记录——第一次是和平的贸易，第二次则是血腥的屠杀。这节饰板宽约40厘米，奥巴的威武形象占据了中心位置，雕刻得最为立体，欧洲人却唯唯诺诺地站在旁边。奥巴在王国内既是世俗的最高统治者又是精神领袖，贝宁黄铜饰板的主要目的便是歌颂他。欧洲人难以想象这件精美的文物出自他们眼中的野蛮民族，也难以想象他们在非洲民族眼中竟是如此卑微。

丢勒画的那头犀牛和非洲也有关联。1514年，葡萄牙一名官员去向苏丹请求一座印度岛屿的使用权时，给苏丹带去了许多奢华的礼物以博取好感。为表示礼尚往来，苏丹也有礼物回赠，犀牛便是其中之一。然而运载的船途中失事，犀牛也永远地沉入了海底。丢勒根据传说画了这只犀牛，这幅画也成了有关犀牛和非洲的传说。

在展厅橱窗里，令人意外地，陈列着一件山寨足球衣。在同时展出的公元前600年古埃及女贵族奈盆梅海特的木棺、中国西周康侯簋、伊拉克南部乌尔王陵出土的王后竖琴等文物中，足球衣显得那么格格不入。这件2010年的球衣来自切尔西足球俱乐部，老板是俄罗斯首富。球衣上印着当时切尔西队前锋迪迪埃·德罗巴(Didier Drogba)的名字，这位足球巨星是一名在法国长大的科特迪瓦球员。球衣是仿冒的，在印度尼西亚生产，辗转半个地球之后在秘鲁售卖。这件看似无奇的球衣连接了地球上几乎所有大陆，它意味着足球运动乃至足球产品链都是一个全球化的现象。

这几件展品都在试图阐述某种跨地域的隔阂、不认同以及内在关联，也就是一种“把全球化历史化，把历史学全球化”的“全球史”书写方式。以物述史，是展览的基本逻辑，也是大英博物馆收藏的基本逻辑。这一点也几乎适用于每一个博物馆。但克里勒一再强调，这是“一种世界史”(A History)的呈现方式，而不是整个“世界史”，挑选展品的一个基本标准是“这件文物必须承载信息量”，所谓“信息量”，是指“它不是单薄的、扁平的历史叙述，而是在历史坐标中可以与其他地域、领域或历史结点产生关联，这种关联织出的关系网越密，代表它背后的故事越多，信息量越大”。如

此解释，就可以理解那件球衣的分量了。

百科全书式博物馆

在百科全书式博物馆里，“一种文化、一个时代的印记得以保存，并不偏不倚地与其他印记同时得到展示”。这个概念发源于启蒙运动时期追求普遍知识的共同理想，包容全世界多样文化。这显然是一个有全球视角诉求的概念，但“全球视角”也会带来诟病和质疑。在盖蒂中心主编的《谁的文化？——博物馆的承诺以及关于文物的论争》一书中指出质疑的声音认为“此观点为欧洲民族出于自私的原因将别种文明的文物掠走的行为找到了粉饰的契机，既折断了‘外国’人民在文化上的触角，同时也抹去了这些文物发现地的考古学信息”。

不可否认的是，大英博物馆的发家与侵略和掠夺有直接的关系。1759年1月15日，大英博物馆正式对公众开放，这也是世界上第一座国家博物馆。1789年拿破仑入侵埃及，试图通过占领埃及切断英国同印度之间的联系，进而威胁英国在地中海的海上霸权。1801年，英国海军打败法国海军，英国在埃及的战势发生根本转变，更获得法国埃及研究院收集的埃及古物，进而有了大英博物馆的埃及古物部。大英博物馆中埃及、希腊、罗马古物、莱亚德在亚述的考古发掘，以及世界各地的古物运往伦敦的大英博物馆，都离不开英国海军的威慑和保驾护航，大名鼎鼎的罗塞塔石碑就在其中。

通过其他战争所获的文物，也都源源不断地充实着这座博物馆的仓库。从19世纪开始，随着大英博物馆补充的大量图书、手稿以及英国本土和世界各地的自然历史文物，博物馆得以迅速发展。依靠着收藏的原始积累和国家管理机制，大英博物馆强势的文化霸权逐渐显露出来，成为麦克格雷格描述的“百科全书式博物馆”。

博物馆的壮大得益于这些“黑历史”，也一直被要求归还文物，但这样的“归还”在大多数情况下难以实现。后来他们曾用过的折中方法是，将文物以主题或地域策划出回归其母国的新展览，但这太高调了，在几次轩然大波后，也很少再出现这类展览了。克里勒表示：“大英博物馆是英国殖民扩展的产物，很多藏品都是通过这种行为获得的，但在本次展览中，并没有展品涉及这个问题。”

(图片由中国国家博物馆提供)



杂志惠
zazhahui.net

《亿万》对赌人性

文 / 驳静

从《兄弟连》到《国土安全》再到《亿万》，达米恩·路易斯很可能是最擅长演美国人的英国伊顿生。

《亿万》第二季来了

对美剧的编剧们而言，苦心创作的某部剧集第一季结束，迎面就是两种灾难性局面：一种是剧集被砍，第一季成了最后一季；另一种则是，剧集被续订。前一种情况下，它或许还有成为那种“被错

误砍杀的经典之作”的可能性；而后一种反而更可怕，因为如果紧接着的第二季大失水准，先前的美好，总是很容易就被抹杀。

续订与否，都是灾难。有时，即便是最有抱负的编剧，也无法确定自己更想要哪种结果。这几乎成了他们的“第二季综合征”。

不过早在《亿万》第一季播出了头两集的时候，Showtime 就一口气预订了两季。现在正在播出的第二季，目前来看，延续了第一季的快节奏和紧张气氛，口碑依旧。从收视率上看，与第一季比也并不逊色。但这些其实都不能让编剧们松了一口气。



左图：美剧《亿万》第一季宣传照

右图：《亿万》编剧之一安德鲁·罗斯·索尔金

《亿万》是部金融题材，对这类相对小众的剧集来说，真正的问题是，它能在多大程度上引起大众的关注。

达米恩·路易斯 (Damian Lewis) 在里面扮演对冲基金公司的老板艾克斯 (Bobby Axelrod)，蓝领出身，40 多岁，却已是华尔街呼风唤雨的人物。而站在对立面的纽约州联邦检察官罗兹 (Chuck Rhoades)，他父亲就是位政治人物。罗兹负责南区，其实重点就是收拾曼哈顿的经济犯罪，而且有着“81 次从未失手”的战绩，并暗示他的政治野心是竞选纽约州长。

很显然，这是部双男主类型，所有的剧情，都围绕二人之间的冲突展开。两人出身地位的差异，在阶级这个层面的冲突，首先就已经很耐人寻味。

不过与其说冲突，不如说是二人之间的双向猫鼠游戏。他们是各自世界里的王者，一旦交手，谁都想赢。第一季以罗兹企图以内幕交易之名拿下艾克斯却以失败告终。第二季，铺陈完人物性格，艾克斯开始反击。罗兹表面上处于劣势，双方剑拔弩张，就像看拳击场上阿里和福尔曼这两大拳王交手，激烈且不知道谁将胜出。

《亿万》的招牌风格之一，是人物语速快，对谈充满机锋。密集台词几乎是许多类型剧在处理大量信息量情节时的最佳方式。为了避免灌输式台词输出，《亿万》的编剧往对话里穿插了许多与动物相关的比喻。例如，华盛顿派来的调查员会强调自己“像一只章鱼”，艾克斯常常宣称“我是公牛”，罗兹则喜欢用比喻，“别拿兔子吃的东西去喂大象，然后问它吃没吃饱”。

编剧中有两位牛人是大卫·莱维恩 (David Levien) 和布赖恩·科佩尔曼 (Brian Koppelman)，这是对老搭档了，他们一起创作的剧本包括 1998 年上映的德州扑克题材《赌王之王》(Rounders)，以及索德伯格导演的“罗汉系列”的第三部《十三罗汉》(Ocean's Thirteen)。他们近两年的《逆转王牌》(Runner Runner)，也是在赌中体现人性的作品。所以创作《亿万》这样的作品，算是他们的老本行。

另一个编剧索尔金 (Andrew Ross Sorkin) 则是《纽约时报》的资深财经记者，他还创办了该报的财经新闻网站。他更引人关注的成就，是当年美国金融危机后，采访诸多内部人士写出了一本畅销书《大而不倒》(Too Big To Fail)。《纽约邮报》推测，

大概正是有了索尔金作为编剧，现实中纽约南区联邦检察官普利特·巴拉拉（Preet Bharara）与对冲基金巨头史蒂文·科恩（Steven Cohen）之间的对抗，才会成了《亿万》的灵感来源。

与现实对照，显然是这类电视剧的乐趣之一。无论怎样，当人们将《亿万》之于华尔街人，比作《火线》（*Wire*）之于贩毒分子，Showtime 还是乐见其成的。所以他们把《亿万》的第一集做了一次提前放映，而地点就选在高盛纽约总部。

《国土安全》“布洛迪”加盟

索尔金把《亿万》中的双雄对决，比喻成李尔王式的战役，并用这套说辞成功说服了达米恩·路易斯来出演男一号。

有一天他收到路易斯发来的邮件，标题是“秃鹫或十字军”。他知道路易斯正在做功课了，开始揣摩他的角色走向——对冲基金老板的征服欲，是秃鹫式的血性与贪婪，还是像征战的十字军，仍然背负道德约束？

秃鹫？大概路易斯也跟索尔金一样，爱看 BBC 的动物纪录片。为了解决是不是秃鹫的问题，索尔金带路易斯去见了几个对冲基金从业者。路易斯发现，做这行的人都是非常好的聆听者，他们很专注，在必要的时候又反击迅速。他们坐着的时候，即便是跷起二郎腿，膝盖对准的角度也精准而合理，双手从不乱放，总是交叉在一起。

与相关行业的人交谈并观察，解锁即将扮演的角色，是路易斯常用的方法。例如，他曾经演过两个迈步方式不同于常人的角色。在《福塞特世家》（*The Forsyte Saga*）中，路易斯为了让角色的瘸法与自己在《逃狱》（*The Escapist*）中的角色有所区别，想的法子是在整个演出过程中都穿女性丁字裤。

加入《亿万》后，路易斯也终于承认，自己算是跟“美国平民”这个形象脱不开关系了。“怎么又接了个美国蓝领阶层的角色来演”成了人们很爱问他的问题。随后，路易斯开始怀疑，自己是真的对“有重大性格缺陷”这种角色特质着迷，还是像有人过度解读的那样，是对自己“伊顿公学毕业生”的身份怀有抵触心理？

路易斯之前很少主动跟人提及自己的 5 年伊顿生活。如果不细心分辨，的确很少有人能听得出来路易斯的美国口音的破绽。在进入好莱坞之前，路

易斯的履历跟许多英国演员相似：从伦敦市政厅音乐及戏剧学院（The Guildhall School of Music & Drama）毕业后，就进入了皇家莎士比亚剧团，并有整整 6 年只在戏剧舞台上出现。

让他为人熟知的角色，最开始是斯皮尔伯格的迷你剧《兄弟连》（*Band of Brothers*）中的连长。此时他的口音切换还有些困难，需要极为注意才能不露瑕疵。他最担心句子以“*There are*”开头，因为连续的两个卷舌“*r*”，最容易暴露他的伦敦音。

之后，是让他获得金球奖最佳男主角的《国土安全》中的“布洛迪”。在《国土安全》卡司定妆照拍摄的前两周，布洛迪一角的人选还没定下来。编剧阿莱克斯·甘萨（Alex Gansa）很中意路易斯，尤其是看过他在《福塞特一家》中的表演后，甘萨就觉得这个角色非他莫属。但这个提议遭到了大部分人的反对。一个伦敦演员，扮演一个在伊拉克被关押 8 年后解救回国的美国平民英雄？Showtime 高层觉得这难以想象。尤其是，那会儿路易斯担纲男一号的 NBC 探案剧《重获新生》（*Life*）刚刚被砍，负面影响很大。甘萨在几乎要放弃这个决定时，有人给他推荐了路易斯主演的另一部长片《基恩》（*Keane*）。前半个小时，几乎就是路易斯的独角戏，一个受到严重心理创伤的中年男人。甘萨心想，这不就是那个饱受摧残的布洛迪吗？

路易斯自己说：“有缺陷的角色比超级英雄有趣。”《卫报》的评价则是，这大概是国际一线男星中，唯一还未演过大制作电影男一号的。但这并不妨碍路易斯在面对不同的角色时，仍然将“富于挑战”放在其他标准之前。

许多人猜测，这个所谓大制作电影的男一号，有无可能是邦德？自从克雷格（Daniel Craig）和“007”系列的合约只剩下一部的消息被证实，下一任邦德人选竞猜名单上，路易斯就一直排在前五。所以，会不会出演这个全世界最有名的间谍角色，成了近两年路易斯回答过上百次的问题。

《泰晤士报》记者瑞德（Matt Rudd）有一次跟路易斯约在一家餐馆。瑞德试图说服路易斯点一杯马提尼——“007”邦德在剧中的招牌动作，这样一来，他就可以顺理成章地给稿子起标题为“达米恩·路易斯点了一杯马提尼”。这当然被路易斯一眼看穿，他不顾记者哀号，径直要了跟邦德毫无关联的气泡水，末了他还补刀：“要不我加点柠檬？这样可能跟马提尼接近点。”（实习记者大卫对本文亦有贡献）



手作

演出

艺术

亲子

美酒

旅行

松果是一个舞台，这里有：
城中最好的文化活动
最富营养的生活知识
最迷人的生活家
最有态度的生活方式

松果生活

与一万个生活家，一起创造美好生活！



扫描关注松果微信



扫描下载松果 APP

石榴在手

文 / 张宇凌

石榴是在宗教插图和艺术品中常见的形象和符号，关于母性、妻性和生死。



但丁·加布里厄·罗塞蒂画作《帕尔瑟福涅》

石榴的寓言

石榴并不是我最爱吃的水果，但却是最爱看的水果。它的颜色和结构，从整体外观到最细小的一颗籽都值得人端详。它发源于古代波斯，也就是今天的伊朗。作为植物和象征符号的历史都相当悠久。希罗德德曾经在《历史》中提到，希波战争中的波斯士兵，长矛的顶端都装饰着金色或银色的石榴，而不是尖刺。

古代希腊神话中，石榴最著名的出处是关于“地狱之神”哈德斯以及“大地女神”的女儿帕尔瑟福涅。哈德斯把美丽的帕尔瑟福涅劫持到地狱，她母亲大地女神迪米特告到她父亲宙斯那里，宙斯要求弟弟哈德斯把她交回来。但宙斯和哈德斯的父亲立了个家规：任何在地狱吃过东西的人都得根据他们的所食而在那里停留。哈德斯诱惑饥饿的帕尔瑟福涅吃了6颗石榴籽，所以最终的结果是：帕尔瑟福涅必须1年6个月在地下去做哈德斯的老婆，而另6个月得以与母亲团聚。所以在一年的前6个月中，大地女神迪米特与女儿团聚，大自然开始孕育，发芽和生长，也就是春季和夏季；而后女儿必须去往地狱做冥王之妻6个月，母亲迪米特悲伤低迷，所以大自然也开始凋零枯萎，也就是秋季和冬季。各种版本中帕尔瑟福涅吃掉的石榴籽数目不同，也有说只有4颗，因为冬季只有4个月，而秋季还在结实，迪米特不可能心情不好。

总之这个神话故事虽然大家都知道，但每次重温都深感其中的复杂和巧妙，正如石榴所孕育的象征意义：生与死，生殖与婚姻，重生与永恒……一切都在一种不可被任何实际介入者——不论是冥王、宙斯、迪米特还是帕尔瑟福涅——所主宰的循环之中。所以虽然石榴在这个故事中是帕尔瑟福涅必须滞留冥界半年的祸因，却似乎点明了—一个女性作为妻子和女儿两种身份的必然命运，这种必然性是人类繁衍和存续的条件，正如四季悲喜交替一样，并无善恶的区分。

有意思的是，这是一个纯粹从女性角度来解释这种人类必然性的故事，把春夏划为母女团聚的明亮优美公开的力量，把秋冬划为夫妻孕育结合的黑暗性感私密的地下力量。对此，没有一幅作品，能比1874年但丁·加布里厄·罗塞蒂所作的《帕尔瑟福涅》更能传达石榴在手的那一瞬间的诱惑、犹疑和决然。

古希腊的传统中，石榴还被作为天后赫拉的象征，她总被描绘成一手持有神杖、另一手奉献出一颗石榴的形象，这里的石榴代替了原来爱琴海三女神所奉献的具有麻醉效应的罂粟籽，反而象征着生殖和婚姻的力量。一些希腊方言中，石榴的发音接近于Rhea，这个发音也是赫拉母亲的名字。又一次，

石榴在象征生死繁衍的同时，被寄托了母女之间某种传递着的女性神秘力量。

在犹太教中，石榴被人带给摩西以显示蒙选之地的丰饶，所罗门王根据石榴内部的结构设计了他的王冠。在基督教中，石榴也是一个与生死以及与母性相关的象征符号。圣母圣子像中，玛利亚有时手执一颗迸裂开的石榴，因为没有一种水果可以像帕尔瑟福涅手中的石榴一样，既可以象征着耶稣的死亡与受难，也同时意味着他的复活与重生。

在所有宗教文化传统中，最著名以石榴为象征的，莫过于亚美尼亚文化。亚美尼亚位于亚欧交界，黑海与里海之间的外高加索山区，自古就是罗马帝国与波斯帝国的缓冲地带，因此导致了两个后果：其一是不断遭到各种入侵和殖民；其二是文化上受到东西双方的影响。但亚美尼亚文化的基石是希腊传统而来的东正教。301年，为了不被波斯人的拜火教所同化，亚美尼亚王缙利达底三世定基督教为

国教，所以它是世界历史上第一个单一宗教的国家，数度被外来侵略者压迫也拒绝转信。石榴自古以来就不仅仅是亚美尼亚的自然特产，也是在宗教插图和艺术品中常见的形象。在今天亚美尼亚人的日常生活中，石榴不仅仅是餐饮中的重要成分，也是日常瓷器的装饰，还是节假日要供在家庭神龛旁的水果，新娘结婚也要摔碎一个石榴以求多子。电影导演谢尔盖·帕拉杰诺夫（1920～1990），就以亚美尼亚古代行吟诗人 Sayat-Nova（1712～1795，其名意为诗歌之王）的生平为基础，创作了一部亚美尼亚的影像圣经《石榴的颜色》。

《石榴的颜色》

谢尔盖·帕拉杰诺夫出生于乔治亚，父亲为古董商，母亲为音乐家，曾经在莫斯科电影学院求学，是塔可夫斯基的挚友。1973年12月，他被以“强奸

1/2. 谢尔盖·帕拉杰诺夫最具代表性的诗歌宗教电影《石榴的颜色》剧照

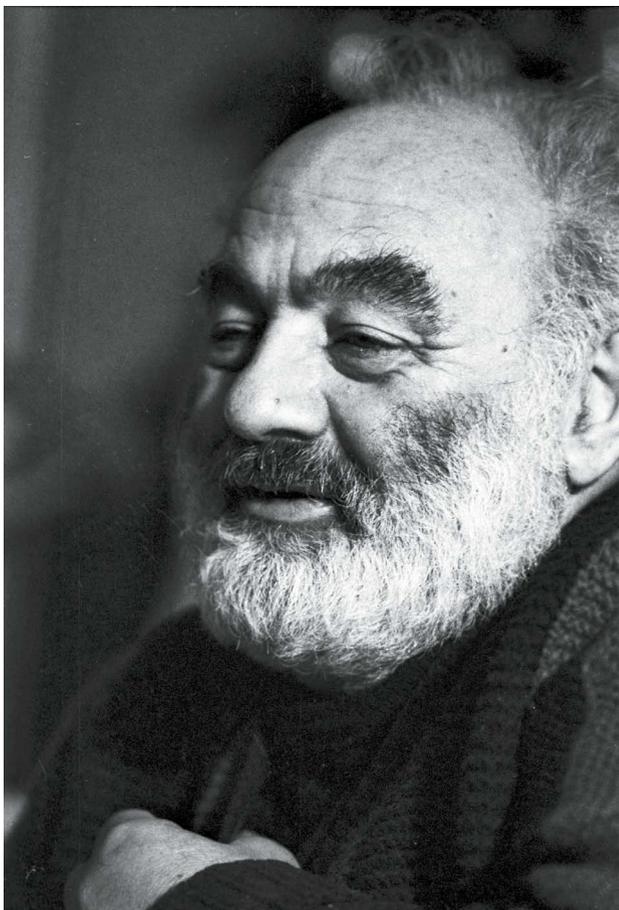
3. 电影导演谢尔盖·帕拉杰诺夫



1



2



3

一名共产党员，以及传播淫秽品”等罪名判处5年西伯利亚劳改。宣判前3天，塔可夫斯基紧急写信给乌克兰共产党中央委员会，信中说：“在近10年间，谢尔盖·帕拉杰诺夫仅仅拍摄了两部影片：《我们被遗忘的祖先的阴影》和《石榴的颜色》。……从艺术来说，全世界几乎没人能取代帕拉杰诺夫。他有罪，罪在他的孤独。我们也有罪，罪在没有每天想到他和发现一个大师的重要性。”这封信没有起到拯救的功能，但世界各地的艺术家组织了一个团队来继续这个任务，其中除了塔可夫斯基，还包括伊夫·圣罗兰、萨冈、戈达尔、费里尼、安东尼奥尼等著名作家、艺术家和电影人。最后终于在路易·阿拉贡和厄普代克的努力下，让帕拉杰诺夫出狱。而帕拉杰诺夫之后还两度入狱，最终得以发表的作品总共4部，《石榴的颜色》正是他最具代表性的诗歌宗教电影，远远脱离苏联所倡导的新现实主义。他描述自己数度入狱的原因，是因为“我的超现实主义，我在高处，把社会结构看成一部电影。我在某些人眼中，就像是巴黎圣母院楼顶的怪兽雕刻一样，是个怪兽”。

帕拉杰诺夫同时是个画家，他自述绘画是做导演的基础，莫斯科电影学院在招考他们的时候就要求，“画”出他所想的一切。他一生都在收藏和创作绘画、拼贴，甚至玩偶，大多数与东正教和亚美尼亚传统相关。他同时也说，从《我们被遗忘的祖先的阴影》开始，我找到了自己的电影语言，那就是关于上帝和爱的故事。他的电影精华常被用一个艺术史的术语形容为“Tableaux Vivants”（活的绘画）。“Tableaux Vivants”起源于法国，18世纪皇家贵族的庆典娱乐中，出现了由演员穿着戏服装扮一个绘画性场景的方式，由于这些演员会用固定姿态保持较长时间，所以被称为活的绘画。而《石榴的颜色》从头至尾，都是“Tableaux Vivants”的连缀，几乎放弃蒙太奇的特色，成为一本电影书。

说它是电影书有另一个原因，帕拉杰诺夫声称这部电影最直接的影响来自于亚美尼亚的宗教细密画。基督教细密画多用于宗教经典书籍的插画或装饰，因为最早的基督教礼拜仪式的传播是靠希腊和叙利亚的教徒们抄写在书籍上。从5世纪开始，亚美尼亚地区开始了翻译宗教经典的工作，刺激了细密书籍插画的发展。亚美尼亚的细密画始终保持着与拜占庭艺术，也就是希腊东正教传统的紧密联系，但由于它的地理位置在东西方之间，所以也受到伊斯兰传统的那种非具象装饰性的很大影响，甚至通过

蒙古与中国发生接触，吸纳了远东色彩。比如1288年的一个手抄本上有一张插图：年轻基督身旁的两头狮子有火焰式鬃毛，被断定为中国风格的狮子。

而亚美尼亚细密插画的色彩极为冲突，常常有大面积的粉红色或红色，与宝蓝和深绿对峙。基督教细密画被认为是不接受外来光源的非现实主义，“光”要从人物形象（也就是上帝本身）的内部发出来，所以光都是从内向外的，而不是透视学中从外到内的。帕拉杰诺夫说“我想要创造那种来自图画内部，来自形式，来自色彩本身戏剧性的活力”，就是描绘的这种内部动力机制的特点。而且就像中世纪的宗教插画一样，他的每一个电影场景都充满宗教文化的象征和寓意。导演宣称：“如果一个人坐下来看《石榴的颜色》却没有一点背景知识的准备，他完全不会理解他看到的東西。”

《石榴的颜色》全片几乎是无声的，只有极罕见的背景音乐、画外音和对话，总共分为7个篇章：童年、青年、王子的朝廷、修道院、梦、老年、死亡天使和死亡。每一幕都几乎单独成为一幅构图完美的图画，或者设计精确的装置艺术：被切开的石榴渗出深红的汁液，慢慢在一块织物上渗出一个古代亚美尼亚王国的地图形状；一群青年修士身着灰色僧袍，不停地大口咀嚼手中的深红色石榴；亚美尼亚武士与蹲在肩头的宝蓝色孔雀接吻，小男孩在修道院晾晒的无数巨大经书之间躺下；美丽的死亡天使身着刺绣锦衣携一只基督教中象征生殖和胜利的活公鸡……而更多的是跟“石榴”作为象征符号相关的意象：孩子的出生，在修道院中受教育，母亲们制作饕和编织，与女性的相遇和欲望的产生、死亡的降临，最终以两个嬉笑的孩子带领诗人走向死亡/重生为结尾。

更奇特的地方是，整个片子最主要的职业演员只有一个，就是一个叫索菲克·柯瑞丽的女性，她一人分饰了影片中性别不同的6个主要角色，她既是诗人，也是诗人的爱人。帕拉杰诺夫曾经动情地说过：“导演是天生的，就像一个童年的游戏。……你不可能后天培养，在你母亲的肚子里的时候你就继承了某种东西，你母亲是艺术家，你才可能成为这样的人。”不论是帕拉杰诺夫对母性的迷恋，或者他自己的双性恋倾向，都暗示着《石榴的颜色》对父性强权的新现实主义的背叛，从视觉上根植于古老的拜占庭细密画传统，从心理上根植于更为古老的关于石榴的寓言，关于母性、妻性和生死的另一种不息冲动。■

Wir müssen wissen. Wir werden wissen.

新知
WISSEN

与那些充斥于日常生活中的闲言碎语相比，它不关心每天都在变化的事情，它关心一些恒久的事情——理性进步，智识生活的乐趣，美。

全年订阅120元
快递包邮

双月刊，
单月中旬出版



真人版电影《美女与野兽》剧照



1991年迪士尼制作的动画版《美女与野兽》剧照

《美女与野兽》 叛逆公主重出江湖

记者 / 宋诗婷

1991年动画版本的《美女与野兽》塑造了一个“反公主”的公主形象——贝儿，在迪士尼的动画史上具有划时代的意义。26年之后，一向致力于维护女性权益的明星艾玛·沃森重新演绎了这一角色，这是艾玛·沃森的选择，也是叛逆公主贝儿的选择。

艾玛·沃森的选择

有种说法，当初《爱乐之城》选女主角时最先看中的是艾玛·沃森，但她因为要彩排《美女与野兽》，错过了这部后来大热的电影。

放在当时的条件下，《美女与野兽》的确是更合理的选择。这部改编自同名动画版本的真人电影也是歌舞片，也是爱情题材，同样是出演一个独立、有梦想的漂亮女孩，《美女与野兽》在制作成本和整体人员配置上都远远超过《爱乐之城》。

更重要的是，《美女与野兽》的故事是一个流

行了半个世纪的大IP。从1946年法国大诗人让·科克托第一次将这个童话故事搬上银幕算起，《美女与野兽》已经有超过70年的电影改编史。而所有版本中，最著名的就是1991年迪士尼制作的动画版《美女与野兽》，不仅开创了迪士尼动画的新时代，也将这个经典童话故事传播到了全世界。

原童话故事中，女主角贝儿出生在一个商人家庭，有两个漂亮的姐姐和几位不争气的兄长，以及爱他们的父亲。后来家道中落，一家人不得不像农民一样到地里干活。姐姐和哥哥们抱怨连连，只有贝儿早起晚睡，帮父亲操持着一家的生活。

父亲在一次远行中误入野兽的城堡，被野兽囚禁，唯有女儿来代替他，他才能保住性命。贝儿主动站出来，独自到城堡中替父亲受苦。在与野兽的朝夕相处中，贝儿渐渐发现了对方善良的一面，他们突破禁忌，爱上了彼此。因为学会了爱和被爱，野兽身上的魔咒被解除，重新变回了英俊的王子。

迪士尼1991年的《美女与野兽》就是改编自这一故事版本。上世纪80年代，迪士尼的动画电影正处于转型期——观众已经看腻了美丽公主被英勇王子拯救的戏码，渴望新的故事和动画形式。这时候，《美女与野兽》出现了。如今看来，这个故事并不惊艳，但在当年那个白雪公主、灰姑娘盛行的年代，贝儿这个“反公主”的公主形象就显得极具颠覆性。她聪明、勇敢，又独立自主，在故事中不再是等待被拯救的公主，而是主动承担责任，帮助王子完成自我救赎的女英雄。

“贝儿是动画史上第一个女性主义形象。”真人版《美女与野兽》的女主角艾玛·沃森说。作为演艺圈著名的女性主义者，艾玛·沃森很早就喜欢这部动画电影。她身上女性主义的符号也是导演比尔·康顿最为看重的特质。

的确，当时迪士尼动画片中的公主形象正岌岌可危。1937年，迪士尼第一部长篇动画电影《白雪公主和七个小矮人》上映，这部电影也宣告了第一位迪士尼公主——白雪公主的诞生。从那之后的近50年里，迪士尼又创造了众多公主形象，无论是白雪公主、灰姑娘、睡美人还是其他公主，她们总是美丽、善良、柔弱，总有做不完的家务和不断压迫她们的后母或女巫。那时的公主都是被动而屈从的，她们无法掌控自己的命运，只能靠善良和不自知的美丽吸引王子，等待被解救。

这种浪漫化和纯爱的动画电影满足了女孩子的公主梦，但观众很快厌倦了这种单调的剧情设定，当时的社会局势也让迪士尼不得不做出改变。

上世纪80年代，女权运动开始波及演艺圈，“政

治正确”成为电影创作不得不考虑的问题。反种族歧视、反等级制度、追求女性权利等社会议题开始越来越多地融入电影，甚至是动画电影中。

在这样的背景下，迪士尼开始着手改造公主形象。1989年，《小美人鱼》上映。电影中，人鱼公主爱丽儿无视国王的禁令，浮出水面追求自己的爱情。这是迪士尼动画史上第一位反抗父权的公主，也是第一位主动改变自己命运的公主。

与《小美人鱼》朦胧的女权意识相比，《美女与野兽》中的贝儿就是真正的女权代言人。她不仅追求爱情，还改变了野兽，拯救了父亲，勇敢地与恶人相抗。

在筹备这部具有划时代意义的动画电影时，迪士尼甚至改变了以往的一些做法。他们第一次为动画电影配置了编剧，在动画脚本开始创作之前，编剧已经写出了完整的故事。虽然主要情节来源于原版童话，但和更尊重原版故事的让·科克托版本相比，迪士尼进行了更多的改编。

他们创造了加斯顿这个反面角色，以增强电影的矛盾冲突。贝儿的父亲不再是商人，而是一个发明家，这让动画版本的故事更有趣味性，也更具想象空间。编剧还把贝儿变成了独生女。原童话故事里，贝儿与兄弟姐妹们的冲突让这则童话的内涵更复杂，但迪士尼的动画向来强调故事和表达的纯粹性，因而他们去掉复杂的亲情线，只留下美女与野兽，以及加斯顿从中阻挠的爱情线。

除了改变创作方式，这部动画电影还创造了很多个“第一次”。迪士尼第一次在动画中运用电脑技术，第一次邀请著名歌星为电影配唱主题曲，3.8亿美元的票房收入也打破了当时动画电影的票房纪录。更有价值的是，《美女与野兽》为动画电影赢得了前所未有的尊重——它成为第一部、也是迄今唯一一部提名奥斯卡最佳影片的动画电影，并在当年的奥斯卡角逐中拿下了最佳原创歌曲和最佳配乐两项大奖。

可以说，迪士尼动画电影的第二个黄金时代是由《美女与野兽》开启的。

奢华的真人版

近几年，迪士尼一直致力于将旗下动画电影改编成真人电影。《爱丽丝梦游仙境》和《灰姑娘》在票房上的成功也让他们加快了改编的脚步。目前，

如果说动画版的《美女与野兽》是少男少女的初恋，那真人版就更像是两个文艺青年在寻找精神伴侣。



2014 年上映的法国版本《美女与野兽》剧照

至少有 18 部动画电影已经被列入这个庞大的改编计划。

作为在商业上最成功的动画电影之一，《美女与野兽》的真人电影改编早就在迪士尼的规划中，这个念头甚至早于已经上映的几部改编电影。但《美女与野兽》中的一些剧情，如果变成真人版，在摄影和后期制作上的难度就会非常大。动画版本的亮点之一是贝儿进入城堡后，与被施了魔法的茶壶太太、烛台卢米亚、时钟葛士华等物件的互动，这部分情节必然需要大量后期特效来完成。

担心改编成真人版本后会丧失原动画的表现力和感染力，这是迪士尼一直犹豫不决的原因。“过去 25 年的技术进步已经赶上了当年动画电影中的表现力，如今，我们终于能在完全真实的摄影环境中，创造一个细节逼真的会说话的茶具了。”真人版《美女与野兽》导演比尔·康顿说。

事实上，这部分情节也的确是真人版电影最复杂、制作时间最长的地方。从那些物件形象从无到有，再到设计每一个物件与女主角互动的动作，这部分的后期制作一共花费了 8 个月。

从最初的让·科克托版本起，《美女与野兽》的电影改编走的就是奢华路线，这与剧情有关，或许也与这位先锋导演打下的艺术基调有关，在那部

科克托的真人版本里，连美女贝儿的泪珠都是用卡地亚钻石打造的。

2014 年上映的另一个法国版本的《美女与野兽》也极尽奢华，法国导演克里斯多夫·甘斯更像是以这部大手笔电影致敬让·科克托，电影中华丽的布景和造型像是一场法式复古秀。

迪士尼的真人改编不仅没有避开奢华风，甚至把这风格演绎得更极致。真人电影无论在剧情设置还是场景设计上都与原版动画极为接近，这是《美女与野兽》的改编原则。故事背景依然设置在 18 世纪，野兽城堡是以洛可可风格打造。艺术指导莎拉·格林伍德这样说明洛可可风：“这是一个流行时间非常短暂的主题风格，因为它非常夸张且极其昂贵。我们恰恰选择了它作为视觉设计的整体风格指向。”

新电影中最能展现这种奢华风格的是城堡中的舞厅，这个场景由 1114 平方米的人造大理石砌成，十座玻璃形吊灯是根据凡尔赛宫的大吊灯原型设计而成，并在此基础上点缀了布料和烛光。

动画版的电影高潮部分是男女主角伴着《美女与野兽》的歌曲在舞厅中跳舞，这是两人感情的爆发点，也是电影情节的转折点——野兽穿着蓝色礼服，贝儿穿着黄色长裙，真人版本保留了这一经典造型，并在两人的服装中增加了更多细节和奢华点

缀。贝儿的黄色长裙由黄色丝缎和透明纱打造，表面的两层布料上有金丝绣成的金叶和2160颗施华洛世奇水晶。

除了在造型上升级，主创把更多心思花在了“让这部电影看起来更有真实感”上。“比尔和我花了很多时间讨论如何在我的角色中加入更多细节，以使他比动画电影的兽性更有深度。”野兽的扮演者丹·史蒂文斯说，“我们试图找出星星点点的人性光辉，来让他不那么像动物，而更像是被困在那具可怕躯壳下的人类，这个过程真的很有意思。”

导演比尔·康顿和编剧试图让美女与野兽的爱情更像成年人之间的恋爱。动画版本里，两人的情感建立是从敌对到相爱，相对简单直接，而在真人版本中，两人是从敌对到谅解，经过了友谊阶段后，才建立了爱情。

具体到执行层面，比尔·康顿让野兽变得更有学识，比如会嘲笑贝儿只懂得看《罗密欧与朱丽叶》，没有领会真正的莎士比亚的精髓。两人经常拌嘴，但偶尔也有互相触碰心灵的那一下。如果说动画版的《美女与野兽》是少男少女的初恋，那真人版就更像是两个文艺青年在寻找精神伴侣，进度缓慢，但情感更深沉细腻。

作为一部歌舞片，动画版《美女与野兽》留下了很多经典音乐与歌曲。席琳·迪翁演唱的主题曲《美女与野兽》还让她拿到了首座格莱美奖杯。当年的音乐全部由作曲家艾伦·曼肯和迪士尼御用作词人霍华德·阿什曼合作创作完成。在当年《美女与野兽》的创作期间，阿什曼就已经被确诊为艾滋病，他几乎是在病中完成了全部作品。不幸的是，他在电影上映前就去世了，未能看到电影上映后的大获成功。

真人版《美女与野兽》沿用了动画版歌曲，并再次由艾伦·曼肯操刀，创作了三首新歌，融入电影情节中。席琳·迪翁也再次出山，演唱了其中一首新歌《How Does a Moment Last Forever》，这些老歌以及原班创作者的加盟，也让真人版《美女与野兽》多了一层怀旧的氛围。■

“这部电影的受众是新一代人”

——专访导演比尔·康顿

三联生活周刊：这一版的《美女与野兽》在情节、音乐甚至是场景设置上都非常尊重原来的动画版本，为什么选择这样保守的方式进行改编？

比尔·康顿：这版电影的确是非常保守的。我们希望在原版动画的基础上做一个真人版的电影，而不是颠覆它，这是一开始就明确的。但也并没有墨守成规，我们希望这个故事更有内涵，有深度，更真实，也更接近人性。

三联生活周刊：如何让角色和故事更接近人性？

比尔·康顿：比如，贝儿和野兽。动画中，野兽更兽性，有时候像个宠物一样围着贝儿转，有些奇怪。电影版本里，我们让人物性格更复杂，贝儿很纯洁，但她也对自己坚持的东西有所怀疑，她有不安全感，会对抗世界。他们对外界来说都有一种神秘感，这反而让他们产生了某种精神上的联结，这种联结是更人性化的。

这部电影的受众是新一代人，以新的媒介和方式来传播，即便是面向青少年观众，我们也必须让它看起来更有真实感。比如加斯頓这个角色，他自恋、帅气、强壮，从未受到过挫折，但这很难让人相信他可以带领村民去战斗，所以我们给他设置了参加过战争的背景，很多类似的东西我们要做出精细的调整。我从一开始就和编剧一起工作了，所做的大部分工作都是思考如何为角色增加更多的“人性”。比如，构建野兽的成长背景，了解贝儿的母亲，为什么村子里的每个人都遗忘了城堡……原来的版本并没有去深入挖掘角色的内心世界，也没有从每个家庭的角度来阐述故事。

三联生活周刊：近些年迪士尼做了很多将童话故事改编为电影的尝试。你看过其他作品吗？是否从中得到一些灵感，或者经验教训？

比尔·康顿：我看过这些作品，但并没有试图模仿。他们中的很多作品都做了大的改动，甚至选择一个新的角色视角来讲故事。我们也可以从另一个角度讲这个故事，比如从贝儿的父亲莫里斯的视



真人版电影《美女与野兽》的导演比尔·康顿

角，但事实上，我们不需要这样做。这部电影和之前的那些动画改编电影很不一样。比如《灰姑娘》，它虽然是一个经典的童话故事，但它的故事情节有限，创作者的困难是——如何将它做得像一个现代电影。但对于《美女与野兽》而言，我们很幸运，我们有太多元素，原有的动画版本已经有了非常好的故事架构。

三联生活周刊：听说你不止一次看过1946年法国导演让·科克托的黑白版《美女与野兽》，你怎么评价那个版本？

比尔·康顿：我非常喜欢，很有诗意，很美的一部电影。从野兽的眼睛中你能看到复杂的情绪，很诗性，也很魔性，你很容易被它感染。那个版本有一条父亲破产的故事线，贝儿有与她敌对的姐姐们，这条故事线让那个版本与原版童话故事更接近。我从那部电影的布景和细节设计中学习到很多，比如野兽从人变形转化的过程。如果你看过那部电影，应该记得莫里斯刚刚走进城堡时的设计，我们也借鉴了不少。

三联生活周刊：你执导过《暮光之城4》，某种

意义上，那部电影也是一个“美女与野兽”的故事，那段导演经历是不是对指导这部电影有帮助？

比尔·康顿：有很多类似之处。在《暮光之城4》之前，我没有拍摄过需要那么多视觉特效的电影。这两部电影都用了两年的时间来完成视觉效果。可以说，《暮光之城4》犯了一些错误，也算是上了一课，很多经验就可以用到这部电影中来了。那时候，我有很多东西还不太懂，所以要更多听取其他人的意见，如果现在有人和我说，某个场景要拍婴儿，我们需要一个真的婴儿，我就会酌情拒绝（可以通过特效完成），但那个时候我只能听别人的。✍

（实习生孙大卫对本文亦有贡献）

这部电影和之前的那些动画改编电影很不一样……对于《美女与野兽》而言，我们很幸运，我们有太多元素，原有的动画版本已经有了非常好的故事架构。



让·科克托和他的黑暗版《美女与野兽》

记者 / 张星云



左、右图：法国黑白片《美女与野兽》剧照（1946）

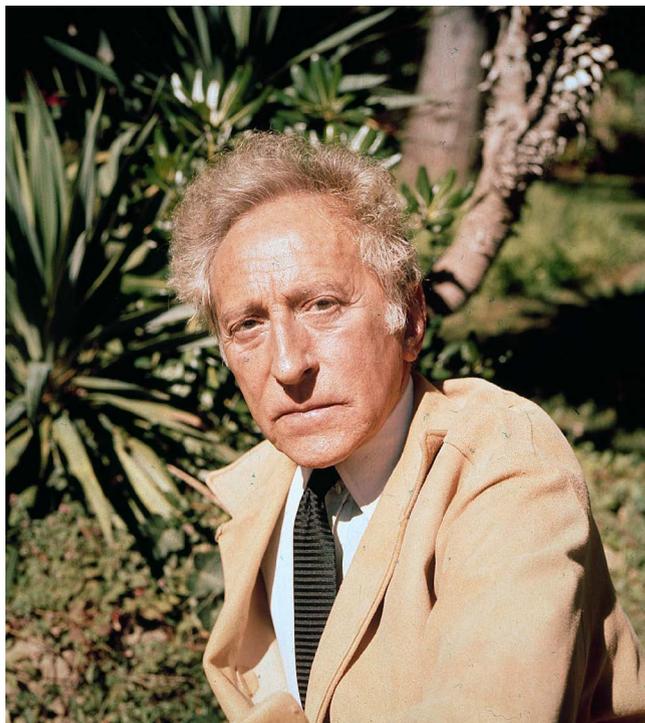
法国诗人让·科克托在1946年拍过一部超现实主义风格的黑白片《美女与野兽》。该片的实验和前卫，使它和好莱坞电影是如此的不同，法国人至今认为：“科克托版的《美女与野兽》，才是我看过的最好的版本。”

诗人的黑暗大厅

其实《美女与野兽》本来就是一部古老的法国童话故事。最早的版本是公元2世纪开始流传的，后来在16世纪中期的意大利民间传说中出现过，如今的主要故事情节则是在1757年由作家勒普兰斯·德·博蒙夫人（Leprince de Beaumont）的笔下确认。她的原著篇幅非常短，但节奏紧张，情节翻转。最早的改编出现在1771年，用于路易十六订婚仪式上的歌剧演出，随后还被改编成钢琴四手联弹曲、管弦乐曲、戏剧、电影和动画片。

让·科克托（Jean Cocteau）作为一个大诗人和社会名流，本来和童话故事相去甚远。20世纪的法国文化界璀璨纷呈，而科克托算得上最耀眼人物之一。他涉足几乎所有的现代艺术领域，从诗歌到小说，从电影到戏剧，从芭蕾舞评到陶艺绘画……创作在科克托眼里没有边界。法国文学家格拉克（Julien Gracq）曾说，直到72岁，科克托都没写出过一部成熟的作品，意思是科克托没有经历过生命的苦难，总显得奢美而脱离现实。

但科克托虽然痴迷于镜子的游戏，也并非自恋之至。在他决定将《美女与野兽》的童话故事改编拍成电影时，正逢



1946年版《美女与野兽》的导演让·科克托

欧洲刚刚结束“二战”，法国从德国的占领中解脱。整个“二战”期间，科克托也经历了众多变故。因为他支持犹太人，法国右翼作家和“法奸”们搞了一场打倒科克托的运动。科克托为了获得庇护，一度与德国知识分子中那些拥有权力的人走得很近，他因此在巴黎解放初期险些被视作“法奸”，幸亏诗人阿拉贡和艾吕雅为他开脱，帮他躲过“被整肃”的危险。

就是在这一时期，科克托无意中在儿童读物丛中翻到了这个童话故事。“我想，是《美女与野兽》的故事在我的童年里留下了最深刻的印象，以至于我不知不觉地改变了它，为它增添内容，梦想着把它变成一出戏，一部电影。”科克托后来回忆道。他刻意躲进另一个世界，仿佛是为了忘却刚刚结束的战争磨难。他说：“这个童话的前提是孩子的那一份信念和诚心。要相信故事的起源，相信采摘一朵玫瑰会令一个家庭卷入奇遇，一个人可以变成野兽，又变回人的样子。这些谜总会激起成年人的异议，他们往往带着疑问与嘲笑，急于提前下结论。”

继1930年拍摄了那部时长53分钟的影片《诗

人之血》后，这是科克托第一次拍摄有标准故事情节的电影长片。科克托一心想在电影中再现19世纪插图画家居斯塔夫·多雷（Gustave Doré）的黑暗童话风格。他决心用画面来表达童话故事大胆幼稚的语言，同时，还要通过演员的表演、对白、服饰、布景，以最真实的情境来描绘童话。科克托谨遵现实主义，甚至使用很多纪录片的方法完成了拍摄，他后来将这种风格称为“虚构世界完美的现实主义”。

以如今这个充满数码特效后期制作的年代标准，科克托的《美女与野兽》还停留在电影手工制作时期。他没有使用人工搭建城堡，而是在卢瓦尔河（Loire）沿岸的都兰（Touraine）和桑利斯（Senlis）找到两座真正的城堡，“一切都在该有的地方”。城堡主人就像童话故事中贝儿的父亲一样，拴马的铁链条就像传说中怪兽的模样，凶恶的姐姐的房间窗台有着理想的拍摄角度，“那种丝丝入扣的吻合感简直穿透墙壁”。

科克托希望尽量用自然光拍摄，于是，剧组每天的主要工作之一就是等乌云散去，等风停。天空中飞过的飞机总是影响录音效果，在拉雷城堡（Chateau de Raray）的拍摄遭遇长时间雨季，法国战后的乡村电力供应短缺……种种原因导致拍摄进度极其缓慢。

野兽城堡的黑暗大厅则是重中之重。科克托自己也很清楚这一点，因此将这段戏安排在电影拍摄末期，留下了质量最好的阿格法胶片。在拍摄当天，制片公司请了很多记者和观众到现场参观，给这一幕赋予了更多仪式感。在最终的电影版本中，科克托完美地营造出了神秘感：无意间摘了属于野兽花园的玫瑰而误入野兽城堡的贝儿父亲，踏入黑暗大厅。烛火燃烧，挂钟在响，墙上所有人形雕塑都注视着贝儿父亲，随着他脚步的前进，雕塑的头部和眼睛也跟随转动。弥漫着烟雾的黑暗大厅中央，一张桌子已经摆好了，放着居斯塔夫·多雷风格的盘子、水壶和酒杯，而桌上握着蜡烛的人形手臂烛台是那么真实。

而在实际拍摄过程中，这些石雕都由年轻的女孩饰演，她们跪在布景板后，肩膀嵌在类似盔甲般的道具之间，只伸出可以活动的头部，用抹了发蜡和石膏的头发顶着幔布，忍受弧灯光的灼烤。现场效果非常出色，以至于科克托担心摄像机能否拍摄出“这种强烈的感觉，这种神奇的真实感”。科克托

形容：“这些脑袋活着，看着，忍受着烟雾，转动着，跟随着看不到他们的演员的表演，这仿佛就像我们习惯性地以为周边的物体都是固定的，但其实它们都是活的。”

另一种结局

有别于勒普兰斯·德·博蒙夫人的原著与后来的迪士尼版本，科克托版本的结局并不是一个标准意义的快乐结局。

科克托为这个童话故事安插进了一个新角色——一直爱慕贝儿的同乡青年阿弗南。阿弗南是贝儿哥哥卢多维克的好朋友，两人终日混在村子里游手好闲。阿弗南喜欢贝儿，向她求婚，被贝儿拒绝。而当贝儿偷偷只身前往野兽城堡，再返乡看望生病的父亲时，阿弗南看到衣着华丽的美貌贝儿，心生醋意，他嫉妒野兽，又害怕野兽。在贝儿贪婪的姐姐们的怂恿下，他与卢多维克一同前往城堡，想要杀死野兽，夺取他的财宝。

故事接近结尾，阿弗南和卢多维克来到野兽城堡旁存放财宝的“戴安娜楼”。在楼顶，屋里一尊古希腊罗马神话中的狩猎女神戴安娜的雕像动了起来，她举弓射中了破窗而入的阿弗南的后背。垂死前，扭曲的阿弗南在财宝堆中逐渐变成了野兽的脸，双手长出了野兽的毛发。

而就在这一刻，河边伤重的野兽在贝儿爱的目光下变形，变成了一个迷人的王子，他向她致意并解释这因爱而解开的魔咒。但这个迷人的王子竟酷似阿弗南，这种相似令贝儿疑惑不安，她好像有点怀念那头好心的野兽，也有点怀疑这个不曾期待的“另一个阿弗南”。

最终，贝儿接受了这个“崭新的阿弗南”，两人一同飞向一个王国，在那里，她将成为王后。“在这个童话里，丑陋的并不丑，用歌德的话来说就是：真相和现实自相矛盾。”科克托后来说到他的理解。

科克托邀请让·马雷（Jean Marais）一人饰演了阿弗南、野兽以及野兽最后变成的王子这三个角色。马雷是科克托的终身挚友，通过《美女与野兽》也达到了他演员生涯的顶峰。在1937年筹备话剧《俄狄浦斯王》（*Oedipus*）时，科克托见到马雷，他年纪比科克托小一半多，金发碧眼、轮廓清晰、身体健壮，科克托立刻被迷住了。尽管剧组只建议给

马雷一个不需要对白的合唱队员角色，科克托却坚持让马雷扮演主角俄狄浦斯。由此，两人开始了漫长的合作，不仅包括戏剧和电影的创作，也包括诗歌、绘画和文章。科克托将这个出生在外省瑟堡的小镇青年领进艺术世界，一心要将他从一个二流演员培养成巴黎戏剧舞台上迷人的偶像。科克托为马雷量身定做了话剧《可怕的父母》，让他从动作演员转型扮演一个焦虑而迷茫的男子。随后科克托编剧、马雷主演的电影《永恒的回归》（*L'Éternel Retour*）上映，改变了公众的偏见，他们成了法国历史上第一对公开身份的同性艺术情侣。

马雷很清楚，英俊的面容和性感的身材其实是他最大的阻碍，他渴望在科克托的帮助下隐藏自己的外形优势，于是有了《美女与野兽》这部电影。为了达到真实效果，拍摄前马雷都披着长毛，然后在皮肤上粘贴橡胶制作的野兽妆，每次都需要4到5个小时完成化妆。《美女与野兽》成了他们两人合作的最高水平。马雷化身阿弗南与野兽，而科克托则用马雷和野兽影射自己。

在拍摄过程中，科克托的脸和手受到皮肤病毒的侵蚀。随着拍摄推进，他不仅日渐担忧焦虑，而且身体饱受摧残。科克托好像意识到，自己和马雷一同成为电影中的野兽。“我不正是命该如此吗？我的脸在败坏、肿起、开裂，满是伤痕，我的手流血流脓，我用膏药包扎这些伤口。而我同时也让人在马雷的脸和手上贴满了让他极其痛苦的野兽硬壳。”马雷在表演中所承受的，既是科克托在现实中所遭遇的，也是野兽在故事中所应该面对的。由此，他回归到了童话的主题：野兽经受躯体的折磨，是为了诞生美丽与高雅。

《美女与野兽》1946年上映后获得了巨大的成功。科克托也在1955年成为法兰西学院院士，1960年获得“巴黎诗歌王子”的荣誉称号。他在自编自演的最后一部电影《俄耳甫斯的遗嘱》（*Le Testament d'Orphée*）上映三年后，于1963年去世。而马雷，虽然在《美女与野兽》后与科克托分手，但依然参与他的创作，并在科克托身后始终捍卫他的作品，重演他的戏剧，直到1998年去世。通过这种方式，马雷使自己也活成了传奇。■

（参考资料：《美女与野兽电影日记》，让·科克托著；《关于电影》，让·科克托著；《让·科克托》，詹姆斯·威廉姆斯著）



上、下图：音响品牌 Sonos 的调研显示，家庭因为音乐的缺失会变得沉闷

被静音的音乐

记者 / 黑麦

音乐爱好者从未面临过今天这般多样的选择：面对数千个音乐平台、上亿首音乐单曲以及上万种收听设备……



音响具有音乐的仪式感

罗森 (Larry D. Rosen) 是美国加利福尼亚州立大学的心理学教授，他在麻省理工 (MIT) 出版的《一心多用的大脑》(The Distracted Mind) 中写道，智能手机正在杀死我们，至少是我们的生活，人们以一种膜拜的方式使用手机，在几寸大的屏幕上完成工作、娱乐以及社交，它甚至没有放过人们发呆的空闲时间，几乎完美地入侵了这个世界。在手机掌控的世界里，家庭空间变得格外安静，只有耳朵里的耳机发出微弱的响声。

罗森并不是一位音乐发烧友，但是他的话让我想起了另外一本书，曾登上《纽约时报》畅销书排行榜的《被音乐塑形的人脑》(This Is Your Brain on Music)，作者是丹尼尔·列维京 (Daniel Levitin)。他是加拿大的一位神经学家，而此前他是个摇滚音乐人，还给不少知名乐队担任录音师。在他看来，音乐的旋律和节奏，对人脑有一种天然的影响，例如，巴赫的《第四勃兰登堡协奏曲》的第一乐章《快板》，或一首普通的爱尔兰舞曲，能够减少血液中“压力荷尔蒙”皮质醇的富集，这也使得手术时麻醉药剂异丙酚的用量有所减少；德国游泳名将保罗·比德尔曼 (Paul Biedermann) 偏爱重金属音乐，他承认在 2009 年罗马世界游泳锦标赛上，几乎每场比赛都在内心哼唱着战车乐队的“Feuer Frei”，最终获得金牌并创造了世界纪录。当然，他也认为莫扎特的音乐并不能让胎儿变聪明，却能减轻人的头痛；当一位暴力青年因在治疗中心听了丹麦乐队“胜利玫瑰” (Sigur Rós) 的《天体之歌》变得温和时，他也陷入了思考，是音乐改变了他的

性格，或许又是歌词的魅力，然而这与 90 年代的某个爱上摇滚乐的少年，又有何种区别？

今年 2 月，我在波士顿凯尔特人队的主场看了一场红辣椒乐队的现场，这是一支成立于 1983 年的老牌乐队，乐队开场的三首曲子是他们在 1999 年热销专辑中的三首上榜歌曲，现场的观众兴奋异常，一起大声合唱。从第四首歌曲开始，那些熟悉的旋律都不见了，乐队开始演奏 2006 年后的专辑歌曲，我环顾了四周，发现所有人的表情几乎是一致地回复到平静，几乎没有人能唱出最近 10 年的作品，仿佛从 2006 年开始，那些曾经喜欢这个乐队的人便停止了音乐的摄入，似乎也可以瞥见，今天的信息时代给一支曾经红遍全球的老牌乐队所剩下的创作空间。

2016 年，一家名为 Sonos 的音响品牌开展了一项关于音乐功能性的全球实地调查，试图找到今天音乐在家庭和生活中的作用。调查发现，和年轻时相比，有 60% 的人认真听音乐的时间急剧锐减。回想到那天的音乐现场，观众大多数为 30 岁以上的人，这些人几乎都经历过黑胶、磁带、CD、MD、MP3、黑胶复兴等音乐媒介的多次更新换代（每一次媒介的更换都在唤醒音乐的仪式感，然而每一次唤醒都欢送了一批过气的音乐人和“过时”的音乐爱好者），音乐在这些人们心里都曾一度神圣。然而，在流行文化变化如此之快的今天，很多人最终选择了放弃音乐，这也印证了 Sonos 调查的另一个结果，全球 67% 的人都在面临着一个不断加剧的新困扰——“安静而沉闷的家”。

丹尼尔·列维京认为，造成“沉闷的家”的部分原因在于家庭成员对于隐私的固执，个人数字和移动设备带来的“飘然于外”的放松感，以及社交媒体和互联网浏览让人欲罢不能的特质。他认为低头族正在成为一种主流，就像《半机械人公民：为何民主社会必须应对未来的人造人》(Citizen Cyborg: Why Democratic Societies Must Respond to the Redesigned Human of the Future)一书中提到的“某种可以被技术操控的情绪”，然而，这种情绪的副作用是“机械化”，是被定格在一定参数范围内的“假情绪”。

Sonos 的“沉闷的家”调查项目认为这是一种多屏时代的孤独症，62%受访者提到，他们越来越多的社交互动发生在数码世界而非现实中；而46%受访者表示，家人更愿意花时间与电子产品打交道，而非与他们面对面交流。参与麻省理工科技与社会研究项目的教授雪莉·特克尔(Sherry Turkle)对于“大家在餐桌前只会低头发短信，连眼神交流都成为一件困难的事”这种令人担忧的现象做出了最好的总结。她在自己2011年出版的一本书中详细探究了科技是如何让我们互联，又让我们更加孤独的。这本书的名字叫《群体性孤独：为什么我们对科技期待得更多，对彼此却不能更亲密？》(Alone Together: Why We Expect More from Technology and Less from Each Other?)。“人与人的关系是丰富的，同时也是混乱而要求极高的。”在2012年的TED演讲上，特克尔激情澎湃地说道，我们其实是在不断地分割自己。

不可避免的是，孤独感正在成为一种新的卖点，从“一人食”到“一人识”从单一信息到“一条”，一种被过度包装的孤独正在成为某种时尚。调查中，40%受访者坦言自己在家中常独自听音乐，或是戴着耳机听。在10年前，连线杂志的主编KK就在《技术元素》中提出了一个问题，他认为人体正在成为科技产品的某种器官，那是2007年，他认为技术还

一种被过度包装的孤独正在成为某种时尚。调查中，40%受访者坦言自己在家中常独自听音乐，或是戴着耳机听。



Sonos 首席声音体验设计师盖尔斯·马丁

很年轻的，缺乏自主性，苹果这样的公司无非是想让每个人都随身携带着自己的产品。但仅仅10年，技术便进化到KK提到的物联网的第四个阶段，在科技逐渐成为一种控制器，耳机传导出来的手机信息正在左右着年轻人的行为，如同VR所提供的虚拟现实场景，当人的行为与其发生一致时，人的身体是否只是一个感应刺激的科技器官？

在丹尼尔·列维京看来，家庭音响系统可为人们带来舒缓人心的背景音效和抚慰人心的视听氛围，在聚会、锻炼和做家务期间播放音乐更可营造轻松的氛围。家庭音响系统还可播放脱口秀和播客等政治内容，推广政治和社会信息，让人们更好地了解地方动态和政治形势。此外，借助家庭音响系统，人们还可聆听教育讲座、自我提升课程和教育等学术内容。

在波士顿的研发中心做“沉闷的家”调查发布时，Sonos 首席执行官帕特里克·斯宾塞(Patrick Spence)也说：“我们在考虑要研发一款什么样的产品之前，首先想到的是‘家’的概念，以及它在家中能够起到什么样的作用。”

(本文参考了Adam Piore发表在Popular Science上的文章，实习生糊糊对本文亦有贡献)

拿掉耳机分享音乐

——专访音乐制作人、Sonos 首席声音体验设计师盖尔斯·马丁

三联生活周刊：手机，正在成为大多数音乐用户的终端，与手机上的多数信息和应用相似，音乐也在成为一种非常个人化的信息，所以很多人选择使用耳机，或是独享音乐，以这种行为习惯来看，你认为安静正在成为一种新的趋势吗？

盖尔斯·马丁 (Giles Martin)：从我们的调查来看，是的，但是我们也认为这是一种新的“疾病”或者说“障碍”。我来举个例子，在手机之前，人们疯狂追逐的产品是电视机，也就在十几年前，你走进任何一个人家，都会看到一台巨大的电视机摆在显眼的位置，那时候收看节目的方法还没有今天这么多。但是很快的，电视就被电脑屏幕，然后是手机屏幕给取代了，很多人家里根本没有电视，或者说电视和它所在的客厅，不再是过去的那种“神坛”位置。科技产品的不断更新似乎并没有让家庭环境变得充实起来，反而似乎越来越安静、冷漠。

可能因为我是音乐制作人的关系，我觉得音乐会给家带来一种不同的体验，当你拿掉耳机和别人去分享音乐，或是你在工作的时候放些歌曲，都会让你的感受变得轻松、舒缓，而不是随着手机上的信息变得焦躁不安。对于我来说，听音乐的时候我会安静下来思考，有时候音乐就像是某种情绪的开关。

三联生活周刊：目前有不少科技类产品，它们的卖点就是孤独、独享、个人满足，这些标签好像成为一种卖点。

盖尔斯·马丁：这种孤独感是不健康的，屏幕替代了传统的沟通，我们在手机上分享、传播虚拟的欢乐，常常忘记了现实，虽然科技产品带给我们很多从未有过的满足和刺激，但是从另一个角度看，这是一种具有社会性的问题。在披头士盛行的年代，音乐几乎是一种偶像，年轻人会因为某个音乐人、一首歌、一段歌词而疯狂；之后，音乐就变成了派对，从70年代末，音乐就和俱乐部舞蹈有了密不可分的关系，那些乐曲是一群、一个时代的记忆；但是从MP3出现后，音乐就变成了一种独享品，它很大程度上变成了一种私人性的产品，此外，音乐还是一种社交手段，凭借着分类、标签、签到这些，人们可以找到聆听趣味相似的人群，发出评论或是结

交朋友。

音乐的属性不该是封闭的，至少我们在制作音乐时认为它是开放的，具有某种大众的情绪，其实音乐的本质就是为了分享。

三联生活周刊：你是否认为电子产品正在变成流行音乐、流行符号的一部分？某天，它会变成人们听音乐的最大原因。

盖尔斯·马丁：我认为首先我们不能否认电子产品对音乐的正面作用。今天，人们前所未有地开始收听各种类型的音乐，从播放平台、软件到硬件，音乐无处不在地出现在各种场景中。此外，音乐人也因为电子设备的更迭变得更加多样，一个简单的设备可以成就一个音乐人，这样的例子今天出现了很多，我们这些制作人也会因为电子产品的加入，让工作变得多元。

所以说，电子产品以及它所影响的生活方式就是流行文化的一部分，它从某个角度上改变了流行音乐，当然，它并不是我们选择收听音乐的最大理由。因为我们具有独立的听觉审美，而这个审美决定你的歌单。

我明白你的问题其实是音乐硬件，其实它从音乐变成大众产品时就出现了，它始终是音乐的一部分，一个载体，我们只是从未见过像今天这样的场景：当上百万首音乐和上万种收听设备同时出现在你面前的选择障碍。

三联生活周刊：你认为音乐是否正在变得越来越像，或者说，越来越美国化？

盖尔斯·马丁：我们可能正在经历一个趋同的潮流吧，很多音乐中的音色、节拍听起来越来越像，这和很多音乐人的制作设备和操作方法是有关的。或许也和美国市场是流行音乐的主要市场有关，我觉得潮流、流行符号这些都是在交替的，从猫王到披头士，然后鲍勃·迪伦，再到沙滩男孩，到我们今天听的RnB和电子，这些都是音乐人相互影响的产物。音乐之间是相互借鉴的，不是因为某个旋律会大卖，其实是那些脑海中的音符给你带来了不一样的感受。当然，常有人问我这个问题，因为我是英国人，然后我会告诉他们，我更担心星巴克在英国越来越流行。■



美国设计师托德·布拉彻在他设计的 2017 Das Haus 模拟住宅中

减少到最基本要素的设计

文 / 钟和晏 部分图片提供  Todd Bracher Studio

他的设计出发点不是某种风格或美学，一切都是基于把事物减少到其本质的愿望，将与用户相关的想法和信息转换成适当的形式。

这是一个棱角分明的几何形建筑结构，由两个相互交织的框架组成，帆状的屋顶飘浮在上面。较大的空间被半透明的粉红色外壳围绕，较小的是一个黑色的立方体。一盏硕大的球形灯悬浮在屋顶架下，柔黄色的灯光唤起太阳或月亮的意象，达成圆与方的和解。



Das Haus 中的给养空间同时为身体和心灵提供营养

这个总面积约 200 平方米的简约空间就是美国设计师托德·布拉彻 (Todd Bracher) 对 2017 年科隆国际家居展理想之家“Das Haus”的诠释。作为模拟住宅，每年有一位年轻的、有影响力的设计师被赋予这样一次机会，结合建筑、室内设计和产品设计做出他/她关于当代生活的个人陈述。

为什么我们以特定的方式生活？我们需要多少面墙感觉舒适？为什么我们喜欢某些特别的家具？哪些颜色和材料能够产生积极的感觉，哪些是可持续的？我们如何优先考虑功能、美学和传统？家在人们的生活中扮演怎样的角色和作用？

这些问题经常被提交给建筑师、设计师和社会学家，但是设计师其实很少能实践一些真正新颖的东西。作为实验平台的“Das Haus”处于艺术装置和真实生活的分界之间，这是设计师用空间和家具来讲述家的故事，有种强烈的叙事性。但是，它的构思又不意味着只有前瞻性，除了个性表达，还要兼顾当前的设计趋势、公众诉求和社会变化等。

布拉彻的故事是将家庭生活彻底解构，然后再重新组装。基本上他的模拟住宅只有三个空间：一个用于给养，一个用于休息，一个用于卫生，也可以理解为分别对应维持生活、心灵梦想和体验自然。它的结构不是由三个房间加上厨房、走廊和浴室这样的传统序列决定，而是更真实地面向当代生活的需求和心理



无眩光的灯

Vessel for Humanscale

“这个项目始于一个光学设想：是否有可能创造完全没有眩光的灯？这就需要独特的材料和光学能力，我们聘请了一位世界级的光学物理学家。通过与他的合作，我们把 LED 光源隐藏在精细调整的石英圆柱体上方，让光线向下折射，不会泄漏出来，最终完成一件平衡简约、最基本的灯具。”

“所以，我总是对我的团队说，如果一个解决方案是我们自己就能考虑出来的，那么它可能远不够深入。有了科学家的帮助，我们才可以实现植根于物理和人们需求的解决方案。”



Das Haus 中的清洁卫生区域被置于室外



^
一生的时间

Fulfillment Clock for Nooka

“我们受 Nooka 委托设计一件时钟，一件象征人的一生的可穿戴配饰。它的一整圈不是代表一小时或一年，而是整个生命 72 年的周期，建立在平均人类寿命的基础上，以此探索我们对时间本身的接受概念。”

“它的透明外壳灵感来自卡地亚的神秘时钟，允许佩戴者从任何一侧读取时钟。如果一个乐观主义者从前面看，看到时钟随着生活进展在向前走；如果一个悲观者从后面看，看到时钟倒计时直到生命的尽头。”



布拉彻工作室为 Georg Jensen 品牌设计的 Carry 果篮

布拉彻工作室为 Fritz Hansen 品牌设计的 T No.1 办公桌

状态。

究竟是什么构成了一个家？只是一个走进、锁上门，完全把自己从外面世界移除的地方？布拉彻的答案是——“家庭是需求和功能的基本综合体，用于支持居住其中的人的日常生活和成长。我们不是将家庭诠释为物理空间，而是试图以哲学或心理空间的角度来看待它。”家与身体、心灵和灵魂息息相关，通过功能良好、使用方便的家具，每个人为吃饭、休息、学习等行为做出正确的决定。

三个空间中最大的用于给养 (Sustenance)，它所呈现的面貌超乎人们的日常经验之外。长条形的房间中，两面由整排书架构成的墙壁彼此相对，中间放置浅灰色长桌和鲜绿色椅子。书架搁板上有装在玻璃罐中的通心粉、洋葱、柠檬等食材，也有鲜花、绿植和日式盆栽等，一端的木墙板上挂满平底锅、铲子等厨具和各种家用工具。

在布拉彻看来，人们在厨房里面不仅消费食物，也能汲取知识，给养也不仅仅与烹饪和饮食有关。厨房和书房都是为身体和心灵提供营养，所以他把这两个通常被分离的房间合二为一，模糊了吃饭和

阅读、烹饪和学习的界限。

这个给养空间也可以被视为微型的“心灵图书馆”，书架上不仅有书籍，五花八门的物品也包括木质飞机模型、动物标本、雕塑摆件等礼物或纪念品，如布拉彻所说：“我们的家就像过滤器，决定我们放弃什么，想要接近什么。在 Das Haus 里，我把它们与食物一同呈现，所有这些东西把房间变成给养空间，它们使我们成长，对我们的身心、教育和精神都有影响。”

与给养区域相比，休息区显得幽暗而封闭，这是一个立方体的黑盒子，中间摆放躺椅、矮桌、靠垫、毛毯等家具。它的设计是受 SPA 等健康场所的启发，来体现宁静、私密的生活场景。这里是可以做白日梦的地方，或者让人陷入沉思与冥想之中。

最后一个清洁卫生区域被置于室外，石块围着落地水龙头堆成一圈，木长凳上简单地放着毛巾、牙刷等清洁用品，代表户外淋浴的概念。当然它只是提供一个想法，换一种视角来看待生活概念，而不是具体的生活建议。

布拉彻是第一位受邀设计 Das Haus 的美国设

计师，主办方的兴趣在于“美国式的生活方式”，了解美国人对住宅具有怎样的不同观点。但是布拉彻发现，即使存在着典型美国特征的住宅，也很难给出一个清晰的定义。

在美国，纽约与俄克拉荷马、城市和农村之间的生活差异巨大。例如，在他生活的纽约，空间过于昂贵，可能大多数人的家中没有专门的餐厅，但家门口有大量的餐馆，所以人们用更多时间逗留在公共场所。其他地方则相反：人们尽可能少地离开他们的房子，但是非常好客。

另一个事实是，有很多人住在老房子里，涉及到房间的面积和布局规划，更多是满足当时建造的人的需求，与现今的状况已经大相径庭。这种现象在欧洲可能比美国更显著，人们经常被迫与遗产一起生活。

如今的人真的需要什么？基于当今的文化需要，一个家可能是什么样的？对布拉彻来说，这是让他感兴趣的问题。他开始思考生活的基本原理，而不是试图对付所有的东西。

关于过度饱和的消费现象，在他看来这更像是一个美国观点。所以，“在某种程度上，Das Haus的设计是回归到基本的要素，尝试摆脱消费者的心态，摆脱所有无意义的内容和物品，留下对生活至关重要的、真正让你快乐的东西”。

在国际设计圈，美国设计师并不怎么受重视和青睐，但布拉彻的情况又有所不同。他1974年出生在纽约，1996年毕业于纽约著名的普拉特（Pratt）学院设计系。在创立自己的工作室之前，他经历了一段不同文化与设计传统的“旧世界”的独特旅程。

他在哥本哈根的丹麦设计学院获得设计硕士学位，在伦敦的汤姆·迪克森工作室工作过，在法国兰斯的L'ESAD学院任设计教授，并担任丹麦奢侈品牌Georg Jensen的艺术总监。2007年他再次定居纽约，专注于布鲁克林工作室的发展，开始与Cappellini、Fritz Hansen、Herman Miller、三宅一生、施华洛世奇和3M等知名品牌合作。

对于布拉彻来说，设计师行业的主要吸引力在于它代表了艺术和科学的融合。“我尽量不去‘设计’任何东西，而是让解决方案自然地显现。”他的设计哲学是——减少复杂性到它的基本要素，在针对功能的基础上，强调清晰明确的语言，然后带来意想不到的解决方案。

他自己的个性总是留在背景中，重要的是提供一个明确的、直截了当的产品，提供真正重要的东西，一切都应该是不言自明的。

他以同等程度从自然和技术中获得灵感，比如受鹅卵石颈启发设计的Vas玻璃瓶或者来自昆虫灵感的Stick台灯。为弗里茨·汉森设计的畅销办公台结构源自鱼的骨架：“我称之为达尔文解决方案——你不能说鱼看起来很难看，它是进化与完美适应的结果。”

在他的设计过程中也是如此，首先围绕某个项目，从使用、限制、成本甚至心理学等所有方面定义它的“生态系统”。然后进行研究调查，每个解决方案都有一个导向结果的情境。

这样的解决方案是从一系列严格的参数中演变和派生出来的，不是设计师的个人偏好和意见，就像一棵树的美丽是它的生态系统以及生存反应的结果。从这样的结果中可以揭示出真相，意见可能是错误的，而真相不会。☑



为世界提供免费水

Fountain for Sodastream

“Sodastream 公司委托我们创建一个创新的营销平台：颠覆传统的自动售货机概念，向世界提供免费的饮用水，为公众创造美好的经验。‘喷泉’（Fountain）是 Sodastream 的第一个公共饮水机，从机场到火车站，在各种公共场所免费提供纯净的蒸馏水和苏打水。我们赋予‘喷泉’纤细时尚的外观，以强调水的益处和水瓶再利用的环境效益。”



行业内的权威地位

Creative Direction for 3M

“3M 公司以材料创新和动力工程而闻名，当他们进入建筑市场时找到我们，目的是建立在建筑照明和外观行业中的权威地位。我们开始对 3M 的品牌、文化、能力和局限性进行深入分析，利用 3M 的材料工程能力制定计划。

“我们为品牌发声——举办活动、贸易展览会，制作广告、印刷品、视频和静物摄影等。作为流程和思考的路线图，我们的工作最终形成了一部品牌 DNA 的书籍，有助于区分 3M 在建筑市场的位置：以应用科学为核心的创新者。”

灵活适应当代市场

Triscape for HBF

“在帮助 HBF 公司评估开放式办公设计的市场时，我们发现许多空间都是受尴尬的剩余区域困扰。同时，年轻员工以意想不到的创新方式使用开放式家具。我们开始设计一个轻量的、容易匹配和移动的办公系统，鼓励社交、协作和创造性地工作。Triscape 桌椅以友好的圆三角形来填充任何尺寸和形状的空间，易于移动和安排，以灵活性和适应性鼓励一种自由的工作形式。”



快时尚的无性别系列

无性别主义

记者 / 杨聃

雌雄同体不再只是一种风格的流行，更是行为和认知的转变。

到处都是“不男不女”

从伦敦、纽约到米兰，时装周上男女装合并发布正闹得风生水起。虽说这是一项节约成本的举措，但从产品展示的连贯性上来讲，性别元素“不合时宜”的混搭，被男女模特交错出现的障眼法平稳过渡了，似乎好看比分辨是男装还是女装更重要一点。无论是材质、剪裁，还是模特的妆发饰品都没了男女之分。



“西太后”维维安·韦斯特伍德在阔别伦敦男装周35年之后又回来了,用了一场名为“Ecotricity”的环保主题无性别秀压了轴。男模们穿上阔腿裤的西服套装、大型斗篷、超短裤或者薄纱的芭蕾舞裙,阔步而行。“我们热衷于无性别主义,这听起来有点扯,实际上它是随心所欲造型方式。”韦斯特伍德对《洛杉矶时报》说,“同时能够和伴侣互换衣橱意味着可以买得更少。”这又落回了她主张的环保主题。

米兰秀场上,新晋模特娜塔莉·韦斯特林穿着浅姜黄色的、口袋有皮革装饰的灯芯绒套装,里面搭配浅蓝色衬衫和深V领套头毛衣,整个造型只需调整尺寸就变成了同样有格调的男装。设计师成功展现了充满力量又有些文艺的女性形象。这不禁让人联想到普拉达2015年秀场宣传册上的一句话:“我们的性别即生活的大环境,而环境亦受制于我们的性别。”

近两年,性别模糊(gender blurring)风愈演愈烈,与“极简”“性冷淡风”和“运动休闲”不相上下。设计师亚历山德罗·米歇尔(Alessandro

Michele)偏爱身形消瘦、面孔苍白的男模特,他们穿着窄肩紧身的套装,点缀着刺绣图案和格纹印花,散发一种纤弱敏感的气质。而J.W.安德森(J.W. Anderson)更直接地让男性穿上荷叶边短裤、短裙,他似乎想要寻找平衡的现代感,在男装里有意渗入女人味与性感。

除了高级时尚的T台,男性离正大光明穿裙子的那天还有些时日。相比之下早在19世纪,女性就正大光明地穿上了裤子,那也曾是男性专属的。

如今,性别模糊不只是高级时尚在玩的概念,越来越多的品牌加入“不男不女”的版图,快时尚顺势推出无性别系列的T恤、卫衣、牛仔褲和运动长裤等等一系列简单实用的单品,让更多人尝到了甜头。虽说他们只是把一些男女装中都能见到的重叠部分集结起来,有点偷懒的意思,毕竟作为受众广的快消品,这种平易近人的款式总比剑走偏锋保险多了。

《男人与女人:穿着打扮》(Men and Women:





伊夫·圣洛朗的 le Smoking 女性西装

Dressing the Part) 一书的作者保莱蒂 (Jo B. Paoletti) 和基德韦尔 (Claudia Brush Kidwell) 早在 1989 年就写道, 真正的雌雄同体的服装将消除男装和女装各自的缺点, 还能结合各自的优势。然而, 那时还只有女装大张旗鼓地借鉴男性象征, 比如西装料和成衣都是借鉴来的。

整个 20 世纪, 性别模糊其实在一次又一次地上演。1968 年, 巴黎秀场上, 设计师如皮尔·卡丹, 安德烈·库雷热, 帕科·拉巴纳, 主张名为“太空时代”的平等主义。那些没有棱角的廓形剪裁、几何花纹, 以及没有性别联想的人造材质让很多女性抛弃了女性化的衣服。

70 年代大行其道的嬉皮士风显出无序的流浪者气息: 反叛、挑战主流、表达自我、平等。个中内核导致其形式上抹除了男女性别之间的刻板印象。男性留长发, 女性不穿内衣, 牛仔和动物皮成为流行材料, 剪裁宽松、自然裸露。同时“雌雄同体”在流行文化中从未间断, 大卫·鲍伊 70 年代的闪电妆容、葛蕾丝·琼斯 80 年代的平头、科特·柯本 90 年代的古怪

邈邈的造型, 以及普林斯一以贯之的亮片风格。

即便如此, 保莱蒂和基德韦尔认为, 20 年代的雌雄同体运动没有废除性别差异, 他们只是在玩性别界限。就像蒂埃里·穆勒和乔治·阿玛尼巩固的宽大肩膀 (power shoulder) 风潮也讽刺地收紧了女士西装的腰线。“monokini、连体裤、束腰宽松短外衣这些无性别风潮事实上强调了衣服和穿衣人的不和谐, 这种不和谐更加凸显了性别差异, 女装从未失去女性化。”

当性别模糊在 21 世纪再次被搬上 T 台的时候, 男装终于可以从女装中借鉴了。采用了女性化轮廓剪裁的“豆类短裤” (Pod Shorts) 看起来有种裙装的效果, 同时还具有男性短裤的功能, 这回模棱两可的设计体现的是统一而不是分歧。

变化中的时代

在阿姆斯特丹一家买手店里, 处处都是粉、蓝两种颜色配合几何图形的有趣撞击, 比如在蓝色的立方体展示台旁边放上粉色或黄色的圆柱椅子, 店内的台阶也蓝、粉两色各占一半, 从侧面看切割得像一排锯齿, 像极了 80 年代在意大利流行的孟菲斯 (Memphis) 设计。

粉色代表女性, 蓝色代表男性的暗示早就过时了, 这些色调不一、大小不一的粉蓝色块相互交织, 对应地, 开放的空间里男装女装也自然地陈列在一起。事实上, 这里很多衣服都是男女混穿的。正如研究机构 NPD 集团总结道: “对于那些不想把自己简单归类为男性或女性的人们, 零售业如果能够创造一个无性别感的空间, 也是一个全新的商机。”

英国塞尔福里奇 (Selfridges) 百货公司曾发起过一次名为“Agender”的快闪活动, 引起了时尚零售业关于性别话题的讨论。英国设计师图古德 (Faye Toogood) 在塞尔福里奇的牛津街旗舰店三楼设计了一个去性别零售空间, 明显打破了传统的零售店的僵化模式——男女性别各占一层或者分居两侧。在那次快闪活动中, 他们去除了所有品牌标签, 也不注明是男装还是女装, 将它们统一装在亚麻色的服装袋里, 或是展示于棕色的箱子上, 并在售卖空间的中心地带摆放了一系列用硫化硅胶与乳胶制成的抽象粉色雕塑。

图古德认为, 通过消除品牌赋予服装的性别差异, 可以帮助消费者更好地塑造自己, 尤其是 21 世纪, 性别不再是简单的二元论, 人们不应该被这个

社会或者商业划分性别，而是有自己的选择。未来的零售店陈列可能是一个没有性别、品类、价位以及任何视觉营销的混合空间，甚至连包装和袋子都将失去性别暗示。

“对于导购来说，过去看到一位顾客，通过性别的第一判断就能做出明确的引导，如今可能要犹疑一下了。”塞尔福里奇百货公司的创意总监在接受《女装日报》的采访时曾表示，“经常能够看到身材非常强健的男性消费者穿着传统意义上女性化的衣服，我们想要重新探索男女两个性别之间模糊的界限，如今功能和个人特质比通俗意义的适合更加重要。”

欧睿国际综合了市场报告、公司资料和网上数据库总结出了一些人们消费的趋势，其中就包括“性别模糊”。不只是服装，中性香水（unisex perfume）也在大肆扩张领土，为什么女香不能带麝香和烟草味？为什么男香不能带玫瑰花香？许多香水正在消除这种刻板印象。

值得关注的是现在连儿童玩具都开始去性别化了。迪士尼将所有的万圣节服装都标为“适于孩子”（for kids），而不是传统的“适于男孩”（for boys）或“适于女孩”（for girls），包括背包和午餐盒也都没有再按性别分类。美国大型玩具连锁店 Toys “R” Us 全球首席营销官在接受《纽约时报》

采访时表示，玩具不应该标记特定的性别，毕竟有那么多想成为美国队长和钢铁侠的女孩儿以及一大堆喜欢玩具烤箱的男孩儿。

正如安娜·温图尔曾说的那样，“时尚对于时代的指引犹如报纸上的头条标题”。性别流动不只是一种流行风潮了。Facebook 从 2014 年对个人资料的性别已有 56 种可选项。美国方言协会（American Dialect Society）将“they”这一中性词确定为 2015 年的年度词汇。潘通（Pantone）有史以来第一次把两种颜色——粉晶色（Rose Quartz，一种带有矿物质感的粉色）和静谧蓝（Serenity，一种浅调的蓝色）的组合色定为 2016 的年度流行色。潘通公司引述道：“社会化运动越来越指向性别平等与性别流动，消费者日渐意识到，颜色也可以作为自我表达的方式。”

有媒体认为这次性别模糊风将不会是一时之热。社会文化的变革影响远比想象中大多，比如法院承认同性婚姻的合法化，以及正在对跨性别权益的争取，这些都是历史的转折点。年轻一代对于性别的开放态度已经愈发明显，这种流动性意味着世界并非二元化，非男即女、非黑即白。年轻一代中越来越突出的迹象表明，他们对于边界的突破、性别问题以及多元化选择了包容。☑



亚历山德罗·米歇尔的性别模糊设计，让身形消瘦的男模特散发纤弱敏感的气质

科普的负面效应

文 / 袁越

近日，一个名为“关注疫苗安全”的微信公众号发文称：“为了孩子安全，请远离疫苗！”此文引来了很多不明真相的读者的关注和转发，让不少医疗科普工作者暗自慨叹，自己辛辛苦苦写了那么多科普文章，却被一个谣言公号轻而易举地击败了。

这个公号如此造谣的真实目的在于推广中医，而中医、疫苗、气候变化和转基因等热门领域已经成了科普的重灾区。科普作家们写了无数关于这几个话题的科普文章，却都没能改变公众的错误看法，这是什么原因呢？

德国明斯特大学 (University of Muenster) 的心理学家丽莎·莎瑞尔 (Lisa Scharrer) 及其同事们设计了一个心理学实验研究了这个问题，他们得出了一个让人困惑的答案：正是因为科普越来越通俗易懂，才使得老百姓越来越不相信科学了。

研究人员招募了一群普通志愿者，分别让他们阅读一篇专门针对大众而创作的科普文章，以及一篇以科学家为读者的专业科学论文，然后让他们对一些有争议的科学问题做出判断。结果发现，阅读完科普文章后，志愿者们会更加倾向于相信他们自己的判断，同时低估了他们在面对复杂问题时对专家意见的依赖。其实“术业有专攻”的道理他们都是懂的，但在阅读了一篇通俗易懂的科普文章后，他们却更愿意相信自己的判断力，不再把专家的话当回事了。

莎瑞尔博士将研究结果写成论文，发表在2016年底出版的《公众理解科学》(Public Understanding of Science) 杂志上。英国牛津大学自然历史博物馆的一位古生物专家马克·卡纳尔 (Mark Carnall) 在《卫报》上发表了一篇评论文章，对这个奇怪的现象给出了自己的解释。在他看来，科普文章的最大特点就是复杂的科学问题简单化，否则不利于文章的传播，那就不叫科“普”了。但是，这么做导致的结果就是外行人会以为科研是一项简单的任务，科学家是一群谨小慎微、说话模棱两可的家伙，远不如科普作家来得那么干脆。

他举了一个案例：如果你想知道恐龙生活在哪

个年代，科普作家会告诉你，它们生活在2.3亿年前至6600万年前之间。事实上，自然历史博物馆里的恐龙展厅里就是这么写的，参观者很容易把这个答案当成一个简单的事实来看待。

但是，如果你问一位研究恐龙的专家，他会这么告诉你：目前已经发现的、确认属于恐龙的化石是帕氏尼亚萨龙 (Nyasasaurus Parringtoni)，科学家们通过分析帕氏尼亚萨龙分布在同一地层中的其他动物化石，知道了与它同时代的动物究竟是何种类，然后再在世界其他地方找到了类似的动物化石，并采用钾氩测年法分析了这些化石周围的长石晶体的年代，得出了 229 ± 5 和 227.8 ± 0.3 (单位：百万年) 这两个数据。但是，世界上最早出现的恐龙极有可能并没有留下化石，因此上述年代只是目前已知的恐龙出现的最早年代，有人估计恐龙很可能早在2.4亿年前就已经出现了。恐龙家族中的一支，也就是鸟类，目前仍然还生活在地球上，非鸟类恐龙家族估计是在6600万年前至6590万年前之间灭绝的，灭绝的原因很可能是因为一次彗星或者陨石撞击地球事件而引发的全球气候剧烈变化。

上面这段文字读起来拗口得多，但这才是对这个问题的准确描述。科学家们并不能完全肯定恐龙到底生活在哪个年代，他们只能给出一个大致的范围，而且这个范围很可能会因为新化石证据的出现，或者新测年技术的突破而被改变。这层意思在简写版中是无法体现出来的，读者会被科普文章中言之凿凿的文字所迷惑，以为事实就是这么简单。于是，他们会觉得科学不过如此，自己也能轻易地理解复杂的科学。

具体到转基因问题上，转基因育种技术并不像某些科普文章中说的那样一无是处，也不像某些科普作家声称的那样百分之百安全，只是目前尚未发现一例有害的证据而已。事实上，所有的新技术都是如此，转基因并不特殊，这就是为什么所谓“只有吃过三代证明无害我才吃”的说法是不成立的。如果你真的这么想，那么市面上很多食品都没法吃了。✍



《三国志》讲义

戴燕 著 定价：39.00元

陈寿撰写的《三国志》，在传统的“二十四史”中，它是历来最受重视的“前四史”之一。后人对于三国史事的了解，包括民间流传的种种三国评话和演义，也都基本来源于此。本书在对文本的具体解读中，借助政治史、文学史、思想史、医学史、东亚史等相应的视角，去复原陈寿笔下三国史绚烂恢弘的画面。

雁城谍影

上官鼎 著 定价：39.00元

上官鼎首度以抗战为背景的历史传奇，在虚构的框架中呈现出真正的战史，如对中国空军与苏联志愿航空队、美国飞虎队的联合空战，对长沙会战、常德会战、衡阳保卫战的描写均有史料的支撑。小说既涉猎了鲜为人知的历史细节，更写出了战争中的家人亲情、儿女之情、同窗之谊、袍泽之谊以及道义之交。



与民国相遇

唐小兵 著 定价：42.00元

本书是从民国史料生发出的短篇随笔集，内容涉及民国社会生活的各方面：政界、学界、文坛无所不包；文章多短小精悍、笔法生动，可读性强。作者从边角史料发散开去，有料亦有趣，可爱亦可信，可从细节处补充读者想象中的民国图景。

白话文运动的危机

李春阳 著 定价：68.00元

百年前兴起的白话文运动，造就了今天的白话文体制，被视作中国走向现代过程中的巨大成就。本书以百年来文言、白话的消长起伏为线索，通过对清末文字改革运动、五四白话文运动、大众语运动、民族形式论争等系列史实的清理，全面检讨书面语革新和文体建立上的成败得失。



窃听：“二战”美军审讯营秘密监听档案解密

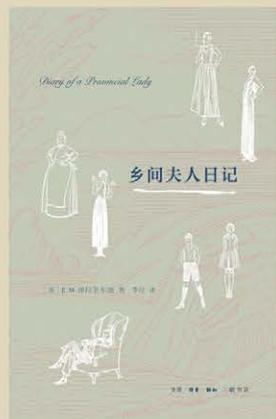
[德] 菲利克斯·略莫尔 著 强朝晖、俞悦、高玉 译 定价：58.00元

1942至1945年间，美国情报机构在华盛顿附近的亨特堡秘密营地对数千名德国战俘施行监听，并留下了厚达几十万页的记录。这些记录不久前才被公诸于世。在战友间的谈话中，士兵们讲述各自的前线经历，吹嘘自己的种种“英雄事迹”与“恶行”，袒露其内心的恐惧以及对希特勒的看法……

乡间夫人日记

E.M.德拉菲尔德 著 李涇 译 定价：32.00元

主人公是一个英国中产之家的主妇，她追求进步，希望在文化上充实自己，向往大都市生活方式和上层社会靠拢，但往往力有不逮，事多尴尬。本书自1930年问世以来一直深受读者欢迎——乡间夫人对于自己生存意义有过的焦虑，事实上从未消失，也从未过时。



春天里开往伦敦的列车

文 / 张斌



3月11日，英格兰足总杯四分之一决赛阿森纳对战林肯城。图为一名林肯城球迷在伦敦酋长球场外高举横幅助威

周六的一早，林肯郡的林肯城中央火车站，生机勃勃，红白两色的球衫与旗帜在阳光下悦动着。林肯小城居民9万多人，其中9700人抢得了周六傍晚足总杯四分之一决赛客战阿森纳预留给这家小球会的门票。踏上飞快的列车，像骑上奔驰的骏马，林肯队球迷意气风发，一路拼杀过后，他们终于有机会随着球队去大伦敦闯荡一番了。

活在第五级别联赛中，与阿森纳理论排名相差87个联赛排名的小球会，猎杀英超球队伯恩利后，昂首成为1914年以来继皇家园林巡游者队之后第一支进入足总杯四分之一决赛的非联赛球队，这一季的“巨人杀手”非林肯队莫属。世界这么大，有机会去酋长球场爽一场岂不完美，恰逢枪手正霉，做做决赛梦总是可以的。清早出发，南下240公里，617名“林肯小怪物”坐满了春天里开往伦敦列车的每一张坐席，那车厢绝对不酷，既非高铁也非动车，好像不过是绿皮火车的简单升级版而已，但歌声飞扬，一路向南，他们要到酋长球场去歌唱。

林肯城，渊源可追溯至罗马人占领时代，城中的大教堂巍然屹立，远近闻名，教堂雕梁画栋之间的石雕小怪物久而久之居然成为城市象征，林肯城球队也借用此为江湖诨号，想知道小怪物啥模样吗？找找林肯城球队的会徽就够了。小城故事多，哪座英伦小城

历史中没有足球的痕迹，林肯城俱乐部1844年成立，虽没有大作为，但好歹也有133年历史，起起伏伏，城中人爱得不行，可坐1万人的主场一向也能地动山摇。

车厢里，74岁的“老怪物”劳伦斯辈分最高，儿孙绕膝，全家出行，能赶上这一季的传奇，老爷子壮怀激烈，逢人便说，全世界的球迷可都在谈论着他们“小怪物”。得允许老爷子吹吹牛皮，全球的“小怪物”支持者们确实都兴奋起来了，想当年在小城球队预备队里踢过球的一位“小怪物”如今在美国生活了20年，是当年的经历让他有足球教练的饭碗可端，闻听家乡球队能到酋长球场闯关，即刻飞跃大西洋，赶一场空前盛会。

火车驶抵芬斯伯里公园，伦敦到了！“小怪物”们涌下站台，歌声嘹亮：“我们走在自己的路上，目标酋长球场，我们走在自己的路上。”当然，坏坏的“小怪物”们没有忘了调侃一下困顿中温格：“温格，我们为你而来！”消息灵通的“小怪物”们在火车站喋喋过后，火速杀向一家已经布置为红白世界的酒吧，赞助商贴心地摆满了林肯郡特色的蒸香肠和奶酪，请出名宿勒索科斯一起举杯欢庆，吃饱喝足，杀向酋长球场。

球场内，9000名“小怪物”始终歌声不断，在门后他们向自己的球员打出横幅“感谢这一旅程！”而对面，枪手支持者的横幅则是另一种调子——“第四名不是奖杯！”一身绿色战袍的林肯球员兴奋地奔驰在球场内，“就像是圣诞节清晨里9岁的顽童”。0比5，很无奈，林肯球迷看台上嘹亮的战歌，不断挥舞的足总杯形状的各种饰物，都不能让传奇再向前一步。终场哨响过后很久，林肯城球队主教练丹尼独自一人绕场一周，唯有此时他才能够从容体味一下此生的荣耀时刻，回应他的是9000名“小怪物”集体起立的欢呼致敬。

酋长球场没有给这个小球会留下一丝求胜的可能，133年历史的林肯城球队的赛季预算之寒酸，也许都不比上阿森纳庞大躯体一周训练所需的各种租车费用，但他们同样可以有自己的豪迈，有自己的成功，有独属于小城足球的活法，回到主场去拼争，去挣扎，是否能升级完全没有把握，球迷们也自知难以再有开向足球大都市的专列，但可以确认的是，133年的历史还会从容延续，再没钱，球队也要踢下去。☑

“萨德”部署的“时间节点”

文 / 宋晓军

中国外交部发言人耿爽和美国五角大楼发言人戴维斯（Jeff Davis）就下一步“萨德”系统在韩国部署的进程都做出了表态。前者要求韩方“停止有关部署进程”，而后者表示“仍然致力于实现”部署。接下来，为了兑现这两个完全对立的“表态”，中、美两国都应该会采取影响“萨德”下一步部署进程的措施。那么中国会采用什么措施呢？我以为，答案应该与一个“时间节点”有关。

从政治层面上说，5月9日的韩国总统大选应该是这个“时间节点”。但从军事上看，这个“时间节点”应该是“萨德”系统的AN/TPY-2型X波段雷达正式完成作战部署。因为“萨德”系统的部署完成了这一步，理论上就意味着该系统的雷达可以给部署在东亚的“宙斯盾”系统提供来袭的中远程导弹（MRBM）和远程导弹（ICBM）的相关数据，而“宙斯盾”系统就可依据这些数据引导自身携带的“标准-3”拦截弹对来袭的导弹实施拦截。也就是说，跨过这个“时间节点”后，中国外长3月8日所说的“危害中国战略安全的企图”就成了一个既定事实。

这个“时间节点”重要的原因在于：尽管去年12月美国防部作战试验和评估办公室在一份报告中对“萨德”系统拦截弹拦截MRBM的可靠性提出了质疑（拦截不了MRBM意味着更不可能拦截ICBM），但

在2015年12月，美国导弹防御局不仅已成功进行了AN/TPY-2雷达与“宙斯盾”系统的数据传输试验，而且2016年6月，美、日已成功测试了比“萨德”拦截弹发展更快、射程更远，并准备在2018年列装的“标准-3BlockIIA”拦截弹。换句话说就是，在这个“时间节点”之后，“萨德”系统上的“优质资源”与“宙斯盾”系统上的“优质资源”理论上就完成了“强强联合”的第一步。实际上，之前已经部署在以色列、土耳其和日本的五部AN/TPY-2雷达，都是这种“强强联合”的模式。这不仅有利于将资金集中于整合“优质资源”用以抵消一些国家以弹道导弹为核心的“非对称”挑战，而且将多种科技潜力融入不同作战平台并使之联合作战的模式，也确保了军事技术优势的可持续性。

接下来，我们再说中国针对“时间节点”可能采取的措施。60年前，美国“遏制”理论的创始人凯南（George Kennan）在他的书里写过一段话——军事装备的重要性不仅在于它们的战时用途，而且还在于它们平时所造成的心理影响。借用凯南的观点，其实“萨德”系统在韩国部署一事，“心理影响”是一个重要的因素。事实上，美、苏“冷战”期间博弈的结果表明，地区平衡所依赖的基本政治和经济因素远超过军事因素。既然美、韩部署“萨德”系统对中国在战略安全上产生了“心理影响”，中国在实施反制措施时完全可以考虑让对方在政治和经济上产生更大的“心理影响”，因为“萨德”在韩部署毕竟是美国长远战略考虑与韩国“政治短视”相结合的一个产物。

最后我想说的是，同样是在3月10日韩联社发的一则消息称，尽管政府极力抑制，但2016年韩国的“家庭债务”仍创下了1344.3万亿韩元（1.15万亿美元）的新高。而在2016年韩国商品出口总金额4954.26亿美元中，中国大陆占了1244.33亿美元，韩国对华贸易顺差为375亿美元。同时中国在2016年“两会”上通过的《十三五规划纲要》中，明确写有“全面落实”中韩自贸协定的文字。那么在这些数字和文字中，难道就没有让韩国为跨越“时间节点”该付出的代价吗？



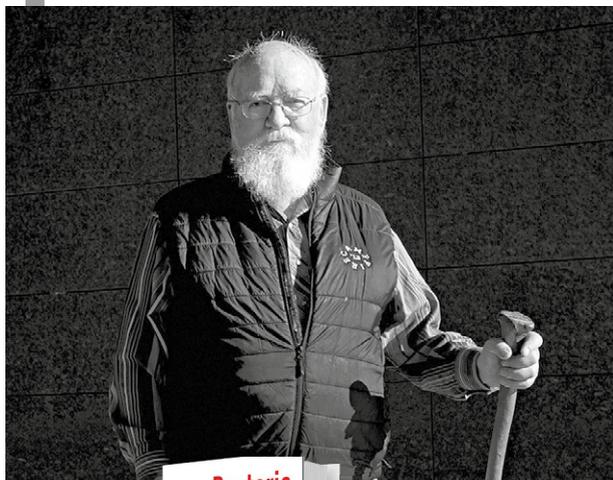
（摄自中国·携程）

3月7日，“萨德”反导系统发射架及部分装备运抵韩国平泽市乌山空军基地

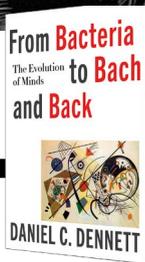
心灵的进化

主笔 / 薛巍

《从细菌到巴赫再到细菌：心灵的进化》是美国哲学家丹尼尔·丹尼特出版的第18本书（其中有五本是跟人合著的），他说这本书是他50年来的研究顶点，提供了一个关于心灵的统一的、自然主义的观点。



美国哲学家丹尼尔·丹尼特与他的著作《从细菌到巴赫再到细菌：心灵的进化》



意识是一种幻觉

丹尼特在他新作的开头写道：“怎么会有心灵？心灵何以有可能提出并回答这一问题？简短的回答是，心灵不断进化并创造了思考工具，最终这些思考工具使心灵能够知道心灵是如何进化而来的，甚至让它能够知道这些工具如何使它们知道心灵是什么。哪些思考工具？最简单的、其他工具以各种形式所依赖的工具是词语，接着是阅读、写作、算术，继而是导航和地图制作，学徒练习，以及所有我们发明的提取、操纵信息的具体手段：指南针、望远镜、

显微镜、摄像机、电脑、互联网等等。这些给我们的生活带来了技术和科学，使我们能够认识许多其他物种不知道的事情。我们知道有细菌，狗不知道，海豚不知道，大猩猩不知道。甚至连细菌都不知道存在着细菌。我们的心灵是不同的。理解细菌需要思考工具，迄今我们是唯一具有一套复杂的思考工具的物种。”看上去他把人类心灵的地位看得很高，但因为他的“进化论”视角，导致人类意识在他看来不过是一种幻觉。

丹尼特说，他对解答心灵问题的最佳科学理论做了一个概述，列出了它的支柱性要素。关于人类的意识，丹尼特在书中提出的重要口号之一是“没有理解力的能力”，就像计算机不懂算术也能执行复杂的计算，动物也能在不知它们为什么那样做的情况下展示出非常协调的行为。对于我们为了活着、应对世界和他人以及繁殖的大部分活动，我们是不知道的。细菌、树是这样，人类也是如此。我们在消化、移动肌肉去抓门把手，把声波的影响转化成有意义的句子，都是自由漂浮的理性完成的，它们是在自然选择的压力下产生的。这些模式为什么会呈现并被保存下来是有理由的，但我们不知道那些理由，为了展现这些能力我们也不需要知道。他写道：“就像电脑桌面上用户幻觉的点击并拖动的图标一样。桌面背后发生的事情非常复杂，但用户无需知道。”跟桌面上的图标不同，我们的用户幻觉不是设计师创造的。它们几乎都是自下而上的设计的产物，对于它们要用自然选择的进化论来理解，不是某个智慧生物设计的。

自然是怎样从细菌发展出巴赫的？丹尼特提出，人类的意识除了自然进化，还有一个文化进化的过程。在自然进化中，变异是DNA的变化导致的，它可以通过繁殖被继承。行为上的变异也可以被其他人模仿，这种情况下传递的是道金斯提出的“觅母”（Memes），它们是在文化上被传播的东西，如一种观念、一种时装潮流。“有人可能会说，觅母唯一的好例证是觅母这一概念本身，多年来它被高效地复制着。”在丹尼特看来，觅母的最佳例子是词语，词语获得用处和意义后逐渐被传播。最终词语使我们的

大脑能够反思我们在做的事情，获得完全的意识。“觅母的涌入把我们的大脑变成了心灵。”然后几千年来，文化从自下而上变成了自上而下，从无意识地产生和检验各种主意走向了有意识地设计，如艺术、建筑、科学和音乐上的创作。

心灵哲学的流派

2011年，美国哲学家劳拉·韦德在《心灵哲学概览》一文中说：“在20世纪，心灵哲学成了英语世界哲学的核心领域，并一直如此。心灵和大脑的关系、意识的本质、我们如何感知世界等问题被认为是理解世界的关键。如今，心灵哲学的主导立场致力于把精神现象等同于大脑的运作，用科学术语来解释它们。有时这一工程被称为认知科学，它假定认知发生于人类和动物的大脑中，也发生于计算机中，这三种形式中的认知可以同等地加以研究。”

在20世纪之前，很长时间之中，占主导地位的心灵观是笛卡儿提出的身心二元论。他认为每个人都有个服从物理学定律的物质的身体，以及一个非物质的心灵。因为人类的本性是双重的，所以他的理论被称为二元论。

到20世纪初，心理学和哲学的发展对笛卡儿的二元论提出了挑战。首先是行为主义。行为主义者认为，精神事件可以还原为刺激—反应的配对，对可观察的行为加以描述就足够描述精神行为。只有对能够客观观察到的行为加以描述才是科学的。内省是无意义的，产生不了什么。赖尔认为，笛卡儿式的二元论是一个范畴错误。所谓范畴错误是把某个东西归到了错误的逻辑范畴中。他举例说，“我的痛苦是绿色的”这就是一个范畴错误，因为痛苦不是有颜色的东西。又如，一个游客在牛津大学的各个学院、图书馆、实验室、教务办公室游荡，然后问：“但是牛津大学在哪里？”这也是一个范畴错误，因为大学不是在人和房产之上的实体。赖尔认为，笛卡儿所说的灵魂是一个类似的错误。笛卡儿认为，他的身体里肯定有一个灵魂，拥有它的天赋、记忆和性格。赖尔说，心灵跟大学一样，只是他的身体

特性的组织。在赖尔看来，最好把一个人的特性理解为修饰身体的形容词，而不是一个跟身体平行的名词。比如，智力就不是独立于身体的东西，而是身体具有的特性的集合。

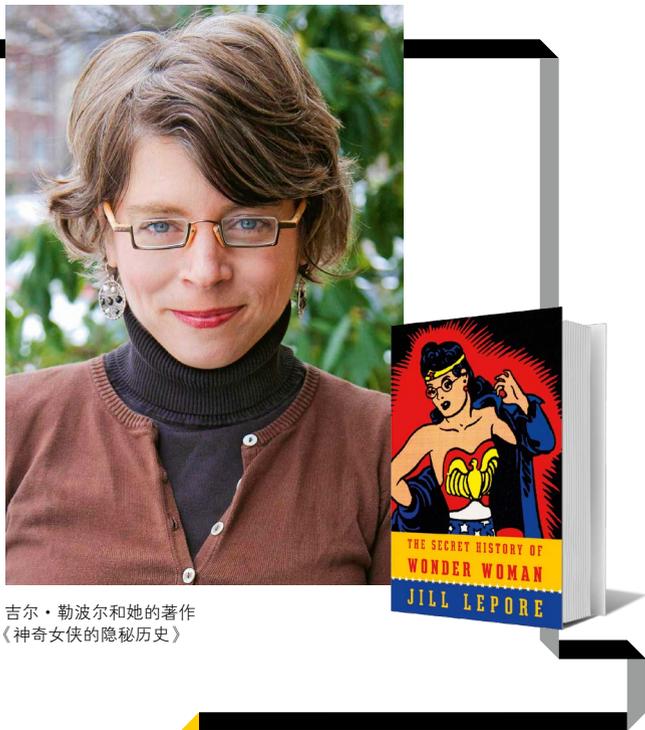
美国哲学家约翰·塞尔说，今天生活在西方世界中的大多数人都接受了某种形式的二元论。这些人都相信，他们都有一个心灵或灵魂以及一个身体。但在哲学、心理学、认知科学、神经生物学或人工智能科学等领域内的专业人士肯定不是这样看问题的。专业领域内的专家几乎毫无例外地接受了某种形式的唯物主义，即心灵都可以归结为大脑的活动，没什么神秘可言。

丹尼尔·丹尼特说，1963年他在牛津大学读研究生的时候开始认真思考人类心灵的进化，那时哲学家们不懂科学，也不懂心理学、神经解剖学、神经生理学，人工智能虽然吸引了人们的注意，但没几个哲学家接触过电脑，而他作为一个完全没接受过训练的业余爱好者接受了这些领域的教育，许多开创性的研究者对他做了非正式的教导。如今，上千个年轻哲学家接受过认知科学、神经科学、计算机科学方面的交叉学科训练，他们是专业的，丹尼特仍是业余的，但他认为自己是一个知识渊博的业余爱好者，经常受邀做报告、参加研讨会、参观世界各地的实验室，仍在接受教育，而且业余爱好者经常能做出最具洞察力的评论。

丹尼特和约翰·塞尔虽然对心灵都持唯物主义的观点，但他们之间的论战非常激烈。塞尔在《意识的奥秘》一书中说：“正如有些评论家所指出的，丹尼特的行文飘逸活泼，有时候幽默风趣，但在关键点他却不够精确而且含糊其辞。往最坏里说，他试图用抨击性的语言和虚张声势的问题吓唬读者。他的思路并不新，他的观点是强AI（人工智能）和吉尔伯特·赖尔传统行为主义的一种混合物，而赖尔是丹尼特在牛津的老师……丹尼特否认内部心智状态的存在，并提供另外一种对于意识的说明，而其实际结果是上演了没有丹麦王子的《哈姆雷特》。”在行为主义之外，还可以加上图灵的功能主义。☑

神奇女侠的隐秘历史

文 / 龙荻



吉尔·勒波尔和她的著作
《神奇女侠的隐秘历史》

据说比较有水平的历史系教授大多在拿到博士学位后，会迅速把论文出成一本书，还有余力的话就在此话题上再写几本。等熬过了刚当初级教授时讲课甚多的日子、终身教职到手，便可随性写自己兴趣所在的题目了。对于厉害如吉尔·勒波尔（Jill Lepore）这般学术著述颇丰、教书又好，且常给《纽约客》撰稿的人，只写一本私人兴趣所在的专著自然无法满足她无底的探究兴趣。2013年她出版了研究“无名女性”富兰克林的妹妹简的专著，2015年她又把目光投向了另一个女人。只不过这次书中的主角是个虚构的漫画人物，神奇女侠——黛安娜·普林斯（Diana Prince）。

在勒波尔这本《神奇女侠的隐秘历史》（*The Secret History of Wonder Woman*）里，神奇女侠

只不过是故事的一个线索，由着这条线索，勒波尔探讨了作者威廉·莫顿·马斯顿的个人经历、女权历史、美国20世纪大历史文化沿革，以及三者间的紧密联系。勒波尔的写作风格生动又富有节奏感，即使是题目比神奇女侠更“严肃”的主题，也能娓娓道来引人入胜，换了神奇女侠这样有料的题目，写得耐看有趣就更非难事。这本书不仅给女权运动和流行文化的研究者提供了一个思路，同时一般历史爱好者读来也会饶有兴致。

《神奇女侠》漫画故事脚本的作者马斯顿19世纪末出生在波士顿附近的上层中产之家，从小就显出过人天资和学习能力，高中时主持过关于女性选举权运动的辩论，早早显出支持女权的进步意识。1915年从哈佛大学毕业后，马斯顿再也没有年少时的运气，经历了近20年的坎坷波折，当过大学教员，开过律所，经营过若干不成气候的生意，还为好莱坞的制片公司工作过，蹉跎半生并未功成名就。到了40年代初，才创作出神奇女侠的漫画故事，为世人所知晓。

但成就“神奇女侠”这个家喻户晓几十年的漫画人物的，不仅是从小就支持信奉女权的作者自己，还离不开他生命中那些真实存在的不凡女性。她们每个人都因超越时代的选择、各自鲜明的性格和人生中的矛盾和机缘巧合，成为神奇女侠的缪斯。吉尔·勒波尔这本书的主旨之一，便是要论证：《神奇女侠》故事的诞生，并非40年代时代大潮下，马斯顿灵光一闪的创作，而是作者的经历、他的妻子和女伴们的影响、女权运动进程和大历史环境催生的结果。

马斯顿和妻子伊丽莎白·萨迪·霍洛威小时候是文法学校的同学，可谓青梅竹马。霍洛威的家庭从英国移民而来，承蒙父母开明，她从小就接受远超同时代绝大部分女性教育水平的教育。在她成长的时代，社会主流还信奉男女属于不同的社会区间的世俗偏好，男性属于公共空间，女性属于私密的家庭空间。女人的天职是建立一个好的家庭环境，为在外奋斗的男人提供平静安宁的避风港。追求真理和高等教育启蒙的女性则是社会的异端、脱缰的

野马，她们都是“亚马逊女人”。亚马逊女人源自希腊神话中的亚马逊女战士氏族，身材健硕，骁勇善战。

作为一个亚马逊女人，霍洛威义无反顾地要去读大学，她进入了著名的七姐妹女校之一霍山学院，成绩优异。霍洛威当然是个女权主义者，相信女性和男性应有同样的权利和机会，同样勇往直前。她相信女性应该主宰自己的身体，拥有生育决定权。本科毕业后她留起当时还十分前卫的波波头，和马斯顿结婚。马斯顿进入哈佛法学院就读，她不顾父亲反对，申请进入招收女生的波士顿大学法学院，成为同届法学院学生中仅有的三名女生之一。在马斯顿人生并不尽如人意的年月，是靠她外出工作养家，而她也是那个年代极少数可以谋到秘书职位以外工作的女人。

马斯顿除了跟妻子霍洛威育有子女，和另一个叫奥丽芙·拜恩的女人也养育了儿女。不仅如此，拜恩还和他们夫妇在一起和谐地生活了好多年，尽管人口普查登记时她没出现在记录上，她只是一个“寡妇”亲戚，和霍洛威友情深厚、互相依赖。

拜恩是马斯顿在塔夫特大学教授心理学时的得意门生，也是神奇女侠形象的缪斯之一。据说神奇女侠手腕上的手环，灵感就取自拜恩手腕上不脱的手环。跟成长经历顺利甚至肆意的霍洛威不同，拜恩的童年和少女时期孤独坎坷，哪怕她有着很传奇的母亲和姨妈。她的母亲是20世纪初著名的女权运动先驱伊赛尔·拜恩，伊赛尔的姐姐是女性避孕运动的先驱玛格丽特·桑格。投身于女权运动的伊赛尔没有精力抚养女儿，把她送进了修道院。后来拜恩靠姨妈玛格丽特的资助读中学和大学。大学毕业后，拜恩未能继续深造，而是和马斯顿生活在一起。当马斯顿太太在外工作养家，马斯顿尝试愈发无趣的教职、各种各样不稳定的营生时，同样聪颖的拜恩则在家操持家务，照顾自己和霍洛威的孩子。后来她还成为杂志撰稿人，在专栏中每期采访一位神秘的心理学家，而那个心理学家就是马斯顿。

在女性争取选举权的运动中，参与者受到的野蛮待遇，比如被捆绑、逮捕，演讲被禁言等等，都启发了马斯顿创作神奇女侠的故事。他笔下的神奇

女侠诞生在1942年“二战”的关键时期，肩负着拯救世界的任务，又要面对恶势力的加持。那时候的美国，国家需要动员全民爱国、为战争做贡献，女性填补了上前线的男人们的工作岗位，急需神奇女侠这样的女性漫画形象来造势，于是《神奇女侠》漫画一经出现就获得了成功。

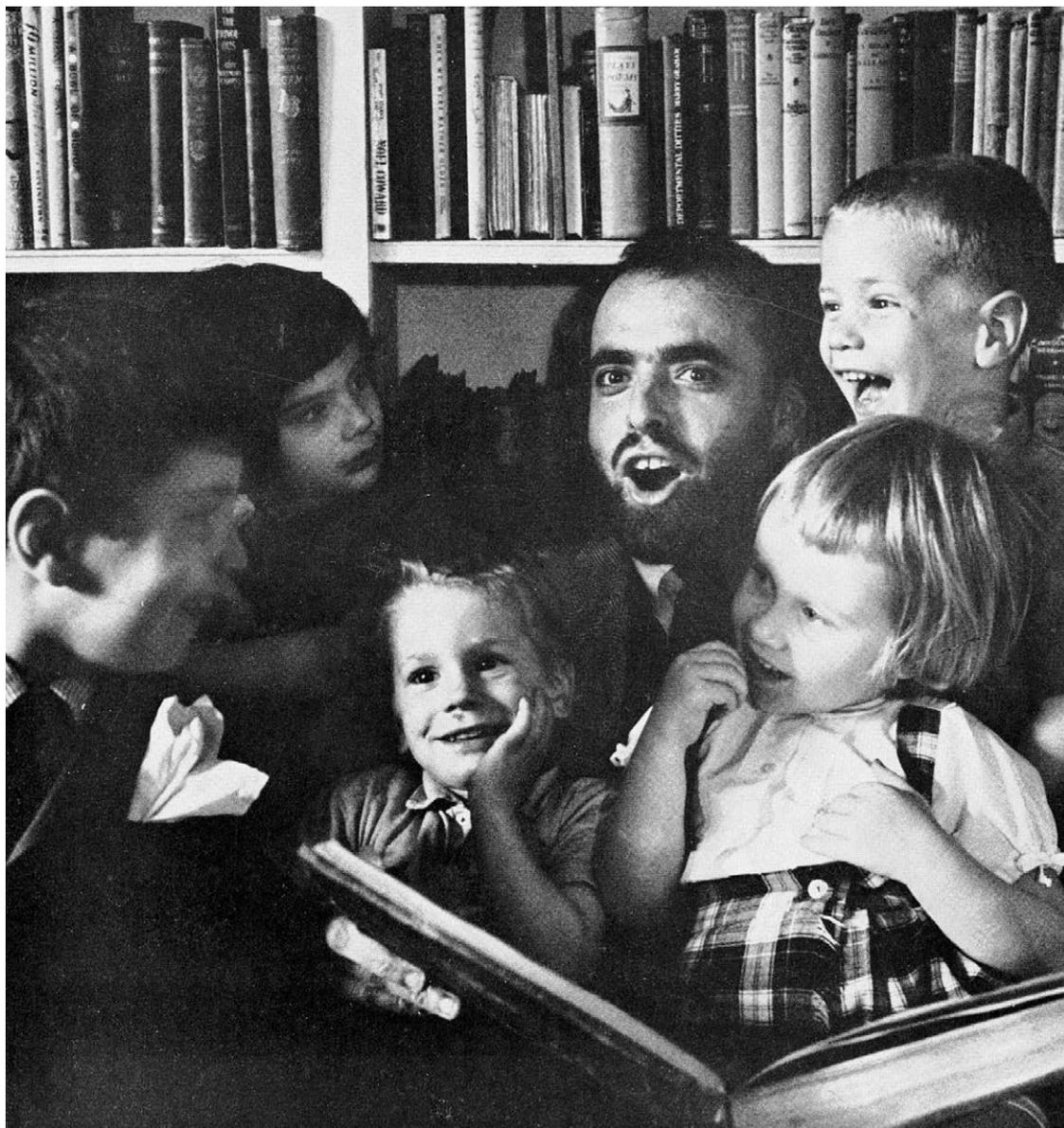
但神奇女侠的形象也从其流行伊始就遭到批评和诟病。神奇女侠是一个穿着紧身胸衣和超短裤，挥着鞭子、踏着高跟靴子的丰满白种女人形象，虽然丰满和健壮也是亚马逊女人的特征，但对于广大漫画读者来说，更容易把她误会成白人女人。此外，故事中充斥着神奇女侠被铁链捆绑、胶条封嘴、被手铐铐住的画面，也引来许多学者的反对，认为这样的描绘有着强烈的对女性的不敬以及性暗示的成分。巧合的是，去年底，联合国任命神奇女侠为女性赋权大使，仅仅两个月之后，任命又因舆论反对而撤销。反对的声音表达的意见和几十年前如出一辙：神奇女侠像一个白人，形象有性暗示，女孩们不需要一个虚构人物来当女权榜样，她们需要一个真实的女性偶像。

马斯顿1948年因病去世，在他停止创作之后，神奇女侠并未按照他的创作初衷一如既往地智慧和勇猛下去。到50年代，战争结束，男人们回到原来的工作岗位，女人则要回归家庭，神奇女侠也顺应时势，变成了一个几乎失去了神力的女秘书。如今，哪怕每年万圣节都有人扮成神奇女侠穿梭在派对和街道上，人们也鲜少了解神奇女侠创作的初衷。

马斯顿创作的神奇女侠最初和她的族人生活在远离世人的亚马逊女儿国仙境岛。她在海岸边救起一个男人，送这个男人回到美国。马斯顿的神奇女侠不愿意结婚，不相信婚姻。但在马斯顿去世后，神奇女侠却十分想要嫁给被她救起的男人。马斯顿的妻子和他的伴侣们的隐秘生活一直持续到他去世，这个秘密接着又保持了多年。她们是马斯顿生命中的神奇女侠，独立、勇敢、坚毅，世俗的婚姻观无法束缚她们的人生选择，后人也很难评说这种选择是否有违女权运动的初衷。也许这种超越时代和世俗束缚的自由选择，就是一种女权主义的实践。■

“谢尔比大叔”的童诗

主笔 / 陈赛



美国诗人、插画家谢尔·希尔弗斯坦和孩子们在一起

虽然看不到你的脸 / 可当你翻开这些诗篇 / 我在某个遥远的地方 /
能听见你的笑声 / 我也露出笑脸

——谢尔·希尔弗斯坦

在童诗集《人行道的尽头》中，谢尔·希尔弗斯坦向孩子发出了邀请：

如果你有梦想，请进，

如果你有梦想，如果你爱说谎，

如果你喜欢祈祷，如果你充满希望，如果你会花钱买一颗魔豆……

如果你会装模作样，请你坐到我的火堆旁，

我们来编织一个金色的弥天大谎。

请进！

请进！

“谢尔比大叔”的邀请令全世界的孩子难以抗拒。他的诗里充斥着古怪荒唐的孩子，一个提着水桶去擦星星，一个用胡子荡秋千，一个要拍卖自己的小妹妹，一个把自己的弟弟当废品扔掉，一个装病不去上学，一个爱从26层高楼往下吐口水，一个在睡前虔诚地向上帝祈祷：“如果我在醒来前死去，求主让我的玩具都坏掉。这样别的孩子就再也不能碰它们……”

谢尔曾经说过，自己之所以写童诗，是因为自己能在10分钟之内写出一首来。他的传记作者丽莎·罗格克(Lisa Rogak)甚至将他与莫扎特相比，说是上帝在借他们的才华发言。

他的确有一种独特的驾驭文字的天赋。他的诗既辛辣，又动人，既怪诞，又搞笑，有时候粗鄙不堪，却又诚实率直，富有童趣。

谢尔一生写了数千首诗，画了堆积成山的漫画，仅从数量和丰富性而言，就构成了他独特的艺术魅力。但这些诗画中比例更大的是给成年人写的。在给小孩写书之前，他是《花花公子》的专栏作家，画漫画，写游记，走到哪里都有兔女郎投怀送抱。他也为流行歌曲写歌词（他曾经为美国一些非常著名的乡村音乐歌手写歌，比如约翰尼·卡什的《一个叫苏的男孩》、玛利安纳德·费思福的《路西·佐敦之歌》以及爱尔兰流浪者的《独角兽》等等），还写了上百出戏剧，包括名噪一时的《女人或是老虎？》。

这是一个很复杂的人，思想怪异，视角独特，我行我素，能享受生活，也善于内省。他是这个世界上为数不多，能像孩子一样思考问题的成年人，也是这个世界上为数不多的，像成年人一样游戏人间的孩子。

正因为如此，他的童诗既天真又老成，既童言无忌、天马行空，又保留了对人性本质的深刻洞察，

对孩子和成年人都具有极强的吸引力。但与此同时，他的诗和画也被认为“太诡异、太反权威，不符合儿童脆弱的神经”。他最著名的两本童诗集《人行道的尽头》和《阁楼上的光》(1981年出版，《纽约时报》畅销书排行榜上的第一本童书，并在榜单上停留了三年多)曾经在美国的多家图书馆被禁多年。

人们列举了他诗中各种少儿不宜的内容，毒品、欺骗、暴力、自杀、死亡、邪教，对权威的蔑视，对父母的不敬，甚至还有食人的情节，比如有个小孩掉到绞肉机里，被不知情的别的孩子当汉堡给吃掉了。

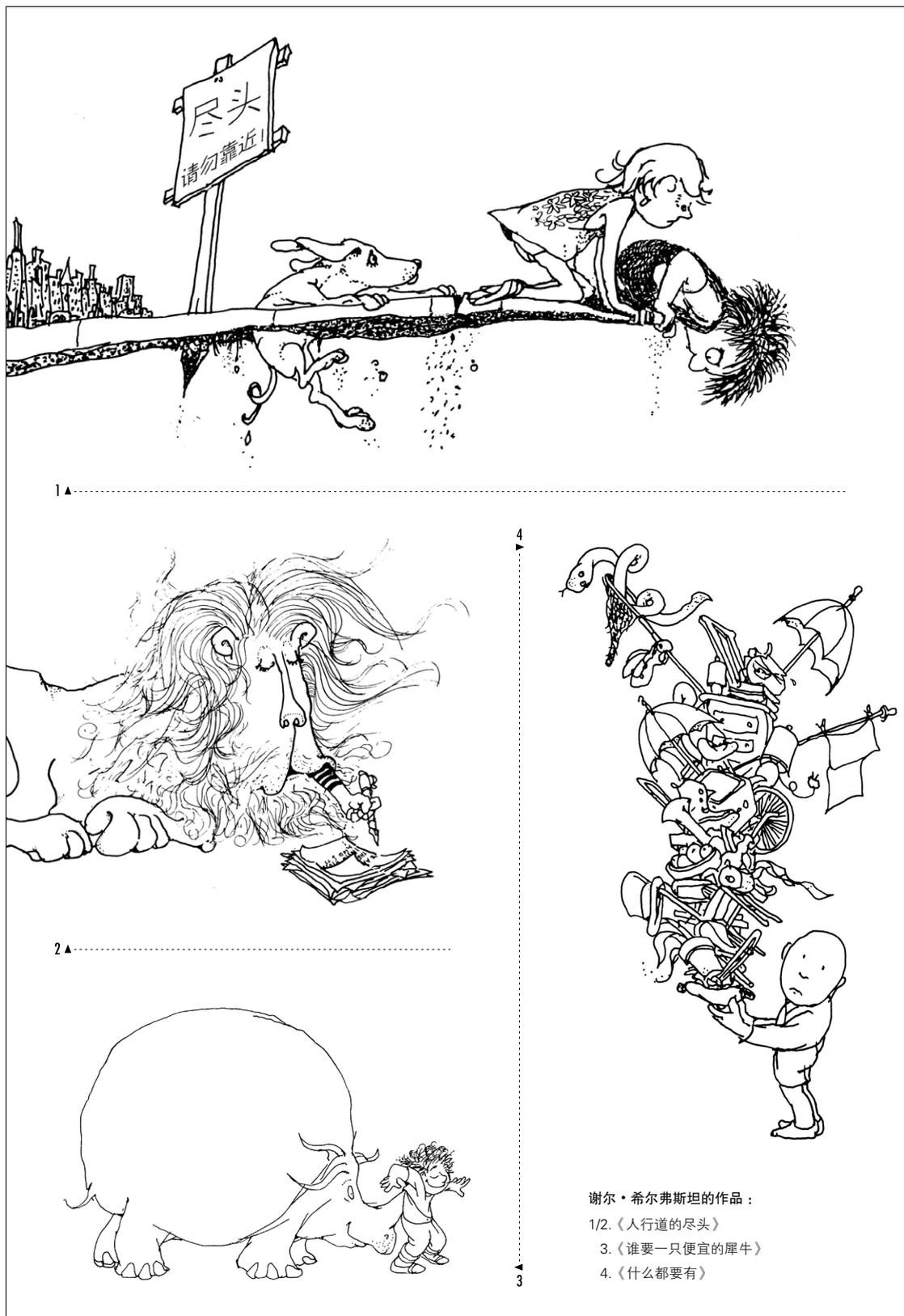
更让父母光火的，可能是《小艾比盖尔和漂亮的小马》这样的诗。小姑娘艾比盖尔想要一匹小马，她的父母不给她买，于是她难过地死掉了。诗的插图就是死去的艾比盖尔躺在那里，身边是她悲伤的父母。诗的最后，谢尔告诉他的小读者：“这是个很好的故事，/ 当你的父母不给你买，/ 你想要的东西时，/ 你可以读给他们听。”

但从另一个角度来说，这些童诗完美地浓缩了童年的种种忧惧与渴望。孩子们在他的诗里发现相似的自恋、缺陷、爱、恨、挫折感、对力量的幻想以及种种难以言说的欲望；而有心的成年人则能从中品出更为复杂的况味。比如有一首诗叫《十八种味道》，十八种香甜诱人的口味——巧克力、酸橙和草莓，/ 南瓜、香蕉和咖啡，/ 焦糖牛奶还有波森梅，/ 坚果冰激淋，烤杏仁，/ 香草汁，奶油咸味糖果。/ 奶油砖、苹果浪，/ 椰子外加摩卡咖啡，/ 桃子白兰地，柠檬蛋羹，/ 每一勺都是那么爽滑甜美，/ 这甜筒冰激淋可是全城之最，/ 如今它却躺在了地上……啧啧——

孩子们读了，固然为冰激淋扼腕叹息，而成年人感到的，恐怕更多的是悲凉，生命的丰美与脆弱，转折就在那一句短短的“啧啧”。

几年前，《连线》杂志的编辑为硅谷父母挑选书单，谢尔有5本书入选。推荐这套书的编辑说：“没有一个现代诗人能像谢尔那样捕捉童年的想象力与玩心。”但我想，他之所以为极客所热爱，还因为他看世界的角度和我们如此不同，比如这首《倒影》：每当我看到水中 / 那个家伙头朝下，/ 就忍不住冲他笑哈哈，/ 但我本不该笑话他。/ 也许在另一个世界 / 另一个时间 / 另一个小镇 / 稳稳站着的是他 / 而我才是大头朝下。

《向上跌了一跤》：我给鞋带绊倒，/ 向上跌了



一跤——/ 向上跌过屋顶，/ 向上跌过了树梢，/ 向上跌过了城市上面，/ 向上跌得比山还高，/ 向上跌到半空，/ 那儿声音和颜色交融在一道。/ 我朝四周一看，/ 顿时眼花缭乱，/ 昏头昏脑，/ 我的肚子实在难受，/ 于是直往下掉。

《新世界》：树木倒立着，摇摆自由，/ 汽车飘起，天上悬挂着高楼。/ 有时感觉真不错，/ 换个角度来看这地球。

还有首《听听那些“不许”！》：孩子，听听那些“不许”，/ 听听那些“不要”，/ 听听那些“不该”，/ 那些“不可能”，那些“不会”。/ 听听那些“从来就没有过”，/ 然后仔细听我说——任何事都可能发生，孩子，/ 任何事都会成为可能。

这首诗今天听起来，有点像硅谷青年每天挂在嘴边的轻飘飘的口号，对谢尔来说，却是他一生与命运抗争的真实写照。1930年，谢尔·希尔弗斯坦出生于芝加哥中西部的一个小镇，父亲是东欧犹太移民，母亲在芝加哥出生，大萧条时期夫妇俩苦心经营一家不成功的面包店。谢尔天生有读写障碍，注意力障碍，父亲希望他继承家业，他却一心只想画漫画。

他很早就发现自己对画画的热爱，但因为父亲的激烈反对，他的整个童年就是在不安全感与自我怀疑中度过的。多年后，他回忆说，如果有得选，他“当然更愿意做一个三垒手，手臂上挂着三个女孩”，但幸运的是，他既不会打球，又不会跳舞，得不到女孩子的青睐，只好把精力都转到画画写诗上面。而且，当时无论画画，还是写诗，都是懵懵懂懂，没见过什么世面，也没什么人可以抄袭，却由此发展出了他自己的风格，此为又一幸事。

更幸运的是，命运指引他同时找到了女人和艺术——他23岁那年从朝鲜战场退伍归来，本想靠画漫画养活自己，却到处找不到工作，只好一边画画一边摆摊卖热狗。百般落魄之中，他遇上了《花花公子》的创始人休·赫夫纳，两人一见如故——他们都在芝加哥长大，都参过军，都是漫画家，都热爱女人。谢尔为《花花公子》创作的第一幅漫画刊登在1956年8月号上，从此开始了他梦寐以求的创作生涯。

为《花花公子》工作的几十年里，他经常往返于芝加哥与纽约，出没于各种酒吧、派对、夜总会，在餐巾纸和桌布上写诗画画，用低沉的烟熏嗓子唱民歌和爵士。他喜欢跟人交谈，但更多的是作为一

他无意间听到的只言片语，或者随意捕捉到的一个面部表情，都可以成为一首新的诗、一幅画或者一首歌。

个观察者，而不是社交爱好者。无意间听到的只言片语，或者随意捕捉到的一个面部表情，都可以成为一首新的诗、一幅画或者一首歌。他还说服了赫夫纳资助他周游世界，住最豪华的酒店，跟最美丽的女人做爱，然后发回文章、摄影与漫画。

谢尔从来就没有想为孩子绘画或者写东西。他对孩子没什么耐心，对儿童文学更是没有好感——“见鬼，小孩子已经受够了自己的渺小和不重要。但E. B. 怀特给了他们什么？一只提心吊胆会被冲下下水道或挂到窗帘上的老鼠，一只准备去死的蜘蛛。”

如果不是被他的朋友托米·温格尔强拉硬拽进当时厄休拉·诺特斯乔姆的办公室，他大概永远也不会给孩子写东西。厄休拉·诺特斯乔姆是当时纽约童书界最著名的童书编辑，曾经发掘出一批美国最优秀的童书作家，包括莫里斯·桑达克、托米·温格尔和路易斯·菲兹修等。她的出版哲学是“为孩子出好书”。

1963年，32岁的谢尔出版了第一本童书《会开枪的狮子》，讲一只狮子在“成功”之路上遭遇的身份危机。在谢尔的所有作品中，这是他本人最喜欢的一本，因为“内涵最为复杂”。

一只任性的小狮子，自从学会了开枪，并成为无可匹敌的神枪手之后，它的生活就完全改变了。它离开了森林，离开了狮子朋友，来到大城市，到处表演，挣了好多钱，成了大名人。但是有一天它突然觉得做什么都没意思，做名人一点都不好玩。而且更糟糕的是，当它再次回到森林里的时候，它不知道自己究竟是一只狮子还是一个人。

但是，外界最多的毁誉都在他的第二本童书——《爱心树》上。一棵树爱上了一个男孩，让他在自己的枝桠上玩耍，享受多汁的果实。男孩一点点长大，树把自己的树荫、果实、枝叶，到最后把整个树干都给了男孩。等到男孩变成了老人，在生命的最后时刻回到家里，坐在树桩上休息——那是树仅剩的东西了。

谢尔曾经说过：“一双舒服的鞋和随时离开的自由，是人生最重要的两件东西。”

在童书史上，《爱心树》是一本罕见的雅俗共赏、老少皆宜的作品，同时也是争议最大的作品之一。这么多年来，不同的人从这个故事中读出了完全不同的意义，有人认为这首诗歌颂了母爱的无私，有人则认为批判了人性的自私。宗教布道者读出了基督无条件的爱；女权主义者则读出了男女之间施与受之间的不平等，他们认为爱心树是女性无私的象征，而小男孩是男权至上主义者的代表；生态主义者则读出了人类对环境的残害。热情的支持者将这本书列入有史以来最伟大的童书之列，而激烈的批评者则认为这本书对年轻人心灵的摧残在过去50多年里没有别的书可以相提并论。

谢尔自己的说法则是：“这个故事并没有太多信息要传达，不过想说，这个世界有两种人，一种人施予，一种人索取。”仅此而已。

这本书当初的出版并不容易，编辑们认为这个故事对孩子来说太压抑，对成年人来说则太简单，而且谢尔坚持要保留那个悲剧的结局——“人生的结局通常都很悲惨，即使我的大部分东西都很搞笑，但你也不必非得强作欢喜。”

寓言的魅力就在于，越是简单，阐释的空间越大。我更倾向于认为，这本书原本就无关爱或幸福，而是关于结局本身，关于时光的流逝，一切终归无可挽回的衰败。就像最后一页，一个光秃秃的树桩和一个驼背老头木然看着远方。这可能更符合谢尔对于人生荒凉本质的感受。

谢尔于1976年写出了《缺失的一角》，讲一个圆缺了一角，于是满世界寻找自己缺失的那一部分。它漂洋过海，历经风吹雨打，终于找到了最合适自己的那一角，组成了一个完整的圆。

故事本来应该在这里收尾，谢尔却让他的圆唱着歌离开了——它仍然要去找自己失去的那一部分。

谢尔向来不掩饰对大团圆的不屑。无论在他的诗、歌、戏剧还是漫画里，都没有快乐结局。他有

一首诗叫《欢乐之地》：你去没去过“欢乐之地”？/那里所有人都满心欢喜，/他们成天玩笑打趣，/还唱着最快乐的歌曲。/一切事物都那么美，/“欢乐之地”没有烦恼。/那里整天充满欢乐。/我也曾经去过那里——真是无聊。

在他看来，所谓大团圆结局、魔力或神奇手段会在儿童心中“造成一种疏远感和陌生感”。孩子们会问：“为什么你给我讲的那些幸福的事情我就没有遇见？”

但是，圆到底在追寻什么？一千个人大概又会得出一千个不同的结论。但缺失与追寻之间，自由与羁绊之间，那一点点疯狂与非理性，一直是谢尔所追求的。

他曾经说过：“一双舒服的鞋和随时离开的自由，是人生最重要的两件东西。”

他的一生，从未停留于一种艺术形式，或者在同一个地方停留太久。相同的哲学也适用于他的爱情。他从未结婚，有无数的性伴侣，但也养育了两个孩子。他的第一个孩子夏娜死于脑动脉瘤，死时年仅11岁。这对他造成了毁灭性的打击，至死都未能解脱出来。女儿的死也使他很长一段时间内远离童书创作。

他曾经说过：不要依赖任何人——男人、女人、孩子或者狗。我想去世界的每个地方，见识一切东西，生活中一些美妙的东西会使你欣喜若狂。

但是，这一切终归又让他失望。这也是为什么他最后终止了《花花公子》的旅游专栏，他告诉休·赫夫纳：“那些旅行对我来说已经没有意义，因为都是跟我一样的人。我已经见过高山，见过金字塔，见过热带，那又怎么样？如果我创造了一个世界旅行者和冒险家的形象，现在我想坐下来，跟苏珊一起种玫瑰——我就要这么做了。”

这位苏珊，不知是否就是夏娜的母亲？

1999年5月，谢尔因心脏病在佛罗里达州基韦斯特的家中逝世，享年68岁。

在他死后，生前未曾发表的100多首童诗集结出版，题为《什么都要有》。诗集中最后一首是《我走了以后》：

我走了以后，你怎么办？

谁为你写诗，谁为你画画？

某个更聪明的人，某个新来的人？

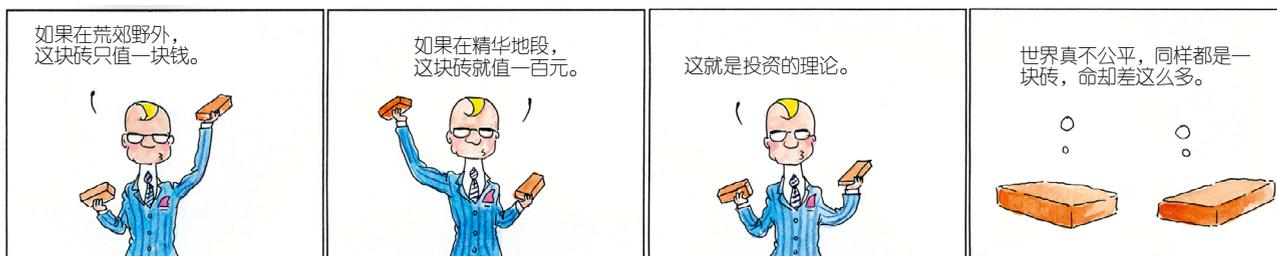
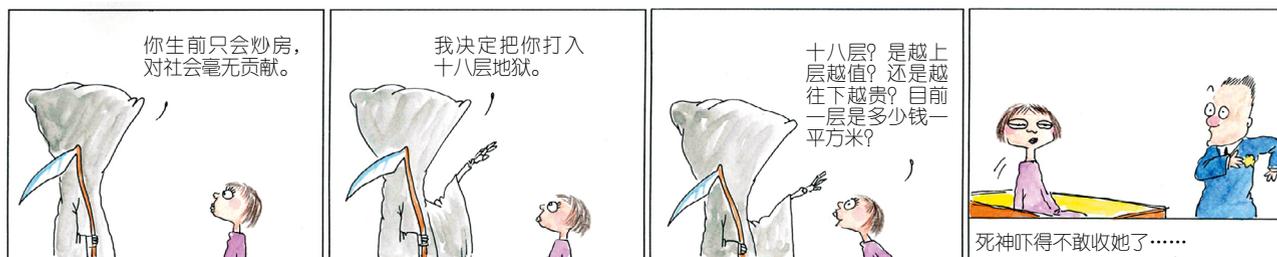
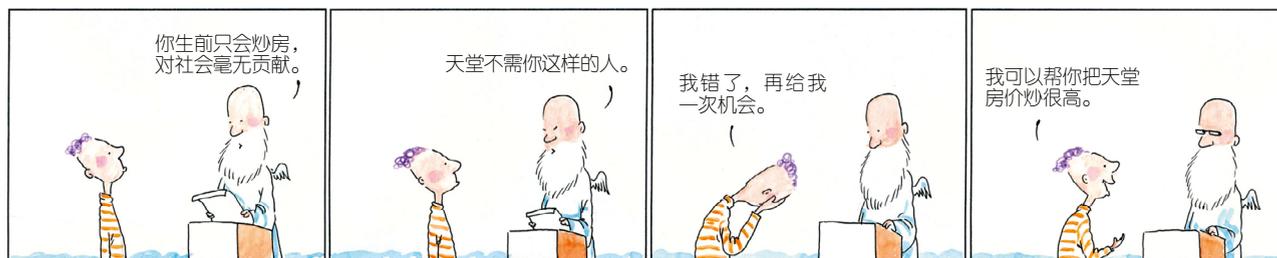
某个更棒的人——

也许就是你自己！

大家都有病



朱德庸



史铁生：有限中无限的可能性（1）

文 / 朱伟



上世纪80年代初期的史铁生

我是1979年，先读到《法学教授及其夫人》与《午餐半小时》，再骑车找到雍和宫大街26号，认识的史铁生。这两篇小说是铁生创作的开端。雍和宫大街26号院很小，容不得树，两间房，前后屋，有一小段轮椅通道，铁生住后屋。那时他母亲已经去世，他父亲为他阻客，还不熟时，每次都是在很不情愿的前提下，才给我开门的。

《法学教授及其夫人》当时发表在北京崇文区文化馆办的内部杂志《春雨》上，就叫《之死》。铁生那时与刘树生兄妹很近，这小说似乎是刘树生拿到《春雨》的。这本《春雨》上还发表了刘树生的《爱笑的人》与刘树华的《感情》，《感情》是我到《中国青年》后，经手发表的第一篇小说。《午餐半小时》则先发表在西北大学的《希望》杂志上，《希望》是当时办得最早的大学生文学杂志之一。主编方兢，

也是到陕北插队的北京知青出身。

这两个篇幅都不长的小说，其实写的都是尊严问题。《法学教授及其夫人》中，法学教授称“之死”，这个“之死”来自契诃夫的《一个官员之死》，指卑微。史铁生写“文革”批斗会上，教授夫人因同情“走资派”而引发真实的恐惧，战战兢兢、唯唯诺诺，先从容不得欺骗变成陷入欺骗，后又背上难堪的符号，得了脑血栓，终因精神紧张无法松弛而死去。这个“死”其实是尊严的丧失，史铁生感慨的是一个知识群体的悲哀——他的小说之不同，是一开始就有执着的思辨要表达，他会以执着不断磨思辨之锐利。小说中“之死”夫人“用自由言论把言论的自由弄丢了”的见解，今天读来仍然深刻——“本来他还可以言论自由，也就还是人民。”“可自从他自由言论了之后，人家就不承认他是人民了。”这是典型史铁生面壁的诘问。

《午餐半小时》表面看只是描述了类似“风乍起，吹皱一池春水”的那种感觉——那些如泥塑、草芥般，本来在沉闷沉睡的空间里似乎连嘴脸都没有的众生们，到午餐半小时才一一苏醒过来，有了自己的鼻子眼睛，真实的脸上油彩。最后，一声悠长的“冰棍儿”，又将人们从忘我中抹杀回泥塑中去。这是在低矮的老屋里劳作的最底层百姓，且都年过半百，唯那“瘫痪的小伙子”，应该就是铁生自己。史铁生说，一个人的活，是因为他还在辨别“活的是什么劲儿”。在这个黯然空间里，他有一种自尊要被淹没感。我去过那个街道小作坊，他在那里画过彩蛋，画过仿古家具上的图案。沿着雍和宫的红墙，胡同很窄，进到屋里，确实看不清人的脸色表情。最早见铁生的记忆，我就定格在他离开小作坊，与我一起回家的场景：从他那个小小工作台上下到自己的轮椅里，手提起空空裤管里那条没知觉的萎缩的腿，收拾好那些管子，然后摇着轮椅出屋。出了屋就感觉阳光格外的亮，那时胡同里还没那么多人，他摇着轮椅，膝盖上盖一件旧棉袄。我推着自行车，雍和宫红墙衬托着我们。宫里有檐角的风铃声传来，上空有清亮的鸽哨，这是他小说里常写到的。回到家，他父亲开门，他把车摇进小屋，把自己从轮椅挪到床上，

他不愿别人帮忙。我能感觉到他的敏感，他不愿看到哪怕是朋友同情、安慰的眼光，这就是他的自尊。他不愿让人视他为残疾，因为，视为残疾就有安慰，有安慰就意味着不平等。他后来写过一篇短文叫《康复本义断想》，他说，康复的本义应是，使残疾人“失而复得做人的全部权利、价值、意义和快乐”。

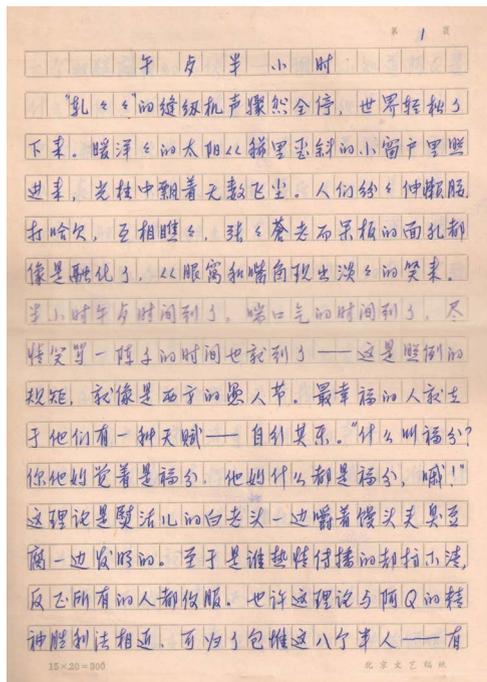
《午餐半小时》后，他又写了《没有阳光的角落》。写一个单纯、天真的女孩王雪像一束强光，照亮了这个本无光照的低矮作坊。当初读这小说，被感染的是其中的歌声——舒伯特的《菩提树》、伊萨科夫斯基的《灯光》，还有《老人河》，都是《外国民歌200首》里的。那是在各地知青中都流传很广的，音乐出版社50年代出的一本老书。铁生没残疾前本是喜欢唱歌的，小说里的王雪说他是男低音。但残疾后，我只看到他自我释放的那种憨厚的解嘲般的笑。《没有阳光的角落》里写得最传神的是王雪那“格格格”的笑，“原来人可以看见自己的鼻子”，她“轻轻晃着头找鼻子”。我想，这一定是铁生凝固的少年记忆，因这笑，这女孩一下便跃然纸上。这女孩特别不愿意“我们”说“你们和我不一样”，史铁生在小说里强调“我们”“以攻为守式的防御”，对尊严的保护，是他最早创作的主题——“既然灵魂失去了做人的尊严，何必还在人的躯壳里滞留？”那时他的内心还不足够强大，所以他要求“一切肉体生而平等”。

铁生的早期小说，大家都觉得好，都希望能经自己的手，在正式刊物上发表。当时我在《中国青年》，先递交《午餐半小时》送审，部主任深表遗憾地说：“调子实在太灰暗了。”又递交《没有阳光的角落》，当然还是摇头。那是多青春的一篇小说啊。结果，先是1979年的《当代》，在创刊第二期就发表了《法学教授及其夫人》；后是1980年贵州的《花溪》发表了《午餐半小时》；再是陈浩增到中国青年出版社的《小说季刊》后，发表了《没有阳光的角落》（因为“阴暗”，把标题改成了《就是这个角落》。1985年北京十月文艺出版社出版他第一本小说集时，改为《我们的角落》，还是没恢复本名）。我经手，1982年才在《中国青年》发表了《绵绵的秋雨》，还被改得面目全非。

《绵绵的秋雨》写一个到了美国的游子回乡，在绵绵秋雨的背景下，面对一个被欺骗的母亲。她儿子在“文革”武斗中被打死了，却一直骗她是烈士。我喜欢这小说里同样被凝固般的夕照下那片面对着儿童游乐场的沉静的柏树林。铁生的小说、散文里，

魂牵梦绕着这片树林。我觉得小说里那个母亲就是常痴痴地到地坛找他的，他的母亲。因为这小说与他的第一篇散文《秋天的怀念》几乎写于同时，那是他篇幅最短，也最感人的文字。

《绵绵的秋雨》里贯穿着一首美国民歌《梅姬，当你和我年轻的时候》，这是《外国民歌200首续编》里的。这首歌里能感知到铁生深藏的情意绵绵。这小说里有鸽哨与雍和宫的风铃，以此为伴奏，写到“我”对往事的“恨悔”——14年前因为胆怯，没爬上楼顶，导致了“大勇”的死亡。写这小说是1981年，14年前是1967年，那个武斗中的故事当然是虚构的。7年后，1988年我编《东方纪事》杂志，铁生给了我一篇《文革记愧》，写到他一直不能释怀的“愧”是，1974年因为B拿来了手抄本，他读过并抄过后，传到C手里事发，殃及池鱼。他写他在考虑应对中如何“一次比一次胆怯”，终因不能担当而向警察交代了将小说传递给他的B，还写他内心保护自己谴责的过程。1988写1974，也是14年，看来这事在铁生心里真盘桓不去。他外表豁达，其实内心对自己很严苛。经历过那个时代的人，大约谁的内心都会有这样那样的愧，而真将其为深深刻痕的人大约也少之又少。铁生是一个活得太重的人，他宽恕别人，不宽恕自己。☑（待续）



史铁生小说《午餐半小时》手稿

三夫人行

文 / 锦衣夜行(北京) 图 / 陈曦



曾经和一位前辈讨论过在一个团体里怎样会形成一种风气，我以为一个前提是必须要有较大数量的人，才能成为一股流。前辈却说一定要小，小到三四个人，而且年龄、身份还要差不多。三人行，必有戏事；多了，就乱，成散文。

想想也是，我原来的单位就有这么三个人，年龄差不多，前后脚到的单位，彼此不睦，却弄成一股旋风。她们最大的共同点，是老公都很有钱，互相还看不上。最大的优点，是让我们多多少少看个戏，被唤为三夫人。

那时，每天早晨上班那个点儿，这三个夫人经常会不约而同准点儿聚集到电梯里。这时候大家都清楚得很，她们身上最明显的部分就是身上的包包。据说，如果两个人同时在电梯里觉得自己的包不如对方的漂亮，那么这个人的包过两天肯定就要换。某年春节后，恰三人同乘电梯，有两人带着同样的包，第三人啥都没说，次日其中一个就换了包。换了的那个说跟人家重了还好意思继续。这话传到没换的耳朵里，却说是这包明显配我，她换算她有自知之明。第三人过了没多久，买了个同款别样颜色的限量版，让人觉得她不能没在话题里。

这三个人就是轻易地互相结梁子。中午吃饭，这三个人都不互相挨着，但是彼此的距离都恰好是斜对角或隔着一两个人，眼角永远泛着余光，无形中形成一种强大的三角气场。知道的人，就不会在这气场里面待着，因为你在里面明显能感到三股目光的相互投射力度。这三个人在食堂里穿的都很少，倒不是裸露狂啥的，而是想显露一下她们身上戴的首饰。如果哪位男领导想怜香惜玉问其中一个冷不冷，那么她就会把脸努向另外两位，意思是大家都差不多。她们还都有各自的势力，抚摸着她们的玉镯说着不疼不痒恭维的话，关键是还能帮她们传话在坊间。直到一天，其中

一个说她老公刚把孩子弄到一所重点小学，其他两个的话题几乎同时就生生停了下来，因为她们的孩子还没有到学龄，但是明显感到了威胁，眼珠开始乱转，脑袋里盘算着自己的老公有无这样的实力。我只是觉得，她们的耳力也真真好使得很。

她们都开车上下班，还都住得很近，但也没见过她们互相搭车的友爱，地下停车场也是她们暗战的场地。自从北京限号以来，能否在限号的那天也能气派而自然地开车来，成为她们的一块心病。有一位家里只有一辆车的，在限号那天在单位门口等网约的车。另一位从她身边经过，问她在干啥，她当然不能说自己在约车，说是等老公来开车接她。那位说，你老公不是很忙吗？我今天正好也要等个人，你上我车里来等会儿吧。正在这时，约车公司的师傅开车到了，一句话就叫住了她，弄得她很尴尬。没过几天，这位就不知从哪里弄了一个外地牌照的车子，让三人凑了半打的车。

电梯、食堂和停车场构成了她们的三部曲。久而久之，很多刚入职的小青年也开始延续着她们的三部曲，艳羡地传递着她们的蜚短流长。这让领导感到一种危机，他们觉得这是一种无言的攀比，影响了工作，但是又苦于无法找到相关联的证据。突然，一个夫人调离了。就在领导担心剩下的两位能不能由三国鼎立变成楚汉相争，准备开始找两人谈心的时候，剩下这两个却好像突然就没了动力。

原因竟是她们在菜市场照了一面。据说，那是一次伟大的见面，两人都卸下了浓妆，挎着菜篮，提着鸡蛋，相逢一笑，擦肩而过。没有了第三个夫人的目光，她俩也许笑得真的很开心。☑

秉承传统文明
并坚持率先创造人类
未及的传播领域
TRADITIONAL CULTURE
AND A NEVER
TOUCHED FIELD OF
COMMUNICATION

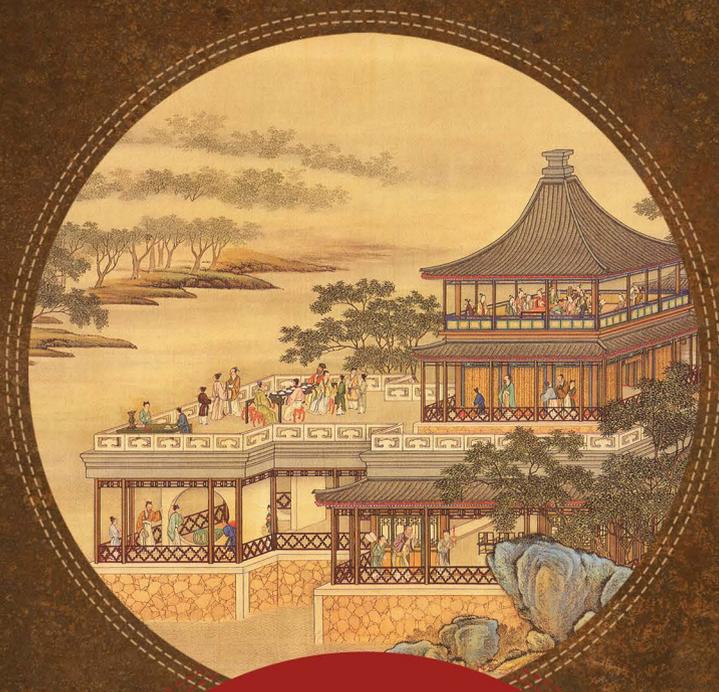
CCTV  
优秀代理公司 全媒体广告独家代理商



力度国际文化传媒集团有限公司，是集广告代理服务、影视制作、音乐版权销售、金融支付4家子公司为发展平台的文化集团公司；拥有丰富的媒体运营经验、专业的品牌服务能力以及雄厚的资本运营实力，是媒体及企业经营活动中的有力合作商。

vtpower
VITALPOWER MEDIA
力度国际文化传媒集团

耀世珍藏



经典大宅

霞公府

邻紫禁城 居王府井

售楼热线: 010-8500 9999



地址: 北京市东城区霞公府街3号 北京饭店北侧

合作单位 / 北京保利当代艺术有限公司

物业管理 / CBRE 世邦魏理仕

X京房权证东字第086155号