

汉画中的角抵戏

张健莹

最初在周口收集到这块汉画像砖，曾经给它归为狩猎当中，一个勇士，手持尖刀，一只猛虎，血口大张，双方对峙，勇士要杀死猛虎，猛虎要吞食勇士，这不是精彩的狩猎画面吗？

后来熟悉了汉代角抵百戏，才悟到这图像不是什么狩猎，是正在演出中的角抵戏，汉代的角抵原来武术竞技的成分多，还设有裁判决定高下输赢，图中的角抵戏就有些不同，它的名字叫《东海黄公》。有黄公和老虎两个角色，有规定好的简单情节，说东海某个地方有一老者黄公，年轻时很有些法术，能对付毒蛇猛兽。待到老年，年老体衰，饮酒无度，法术失灵，又遇老虎，难于应付，最终走上英雄末路，反被老虎咬死。

这里不难看出，《东海黄公》有虎、有人和虎。有情节：人和虎的搏斗，人初胜后败，虎初败后胜。有扮演，有假定性。这多么接近戏剧！但把它说成是一出真正的戏剧，好像还是过于匆忙，人们在观看《东海黄公》的时候，更多地停留在对表演双方技艺的争斗上，掺杂进去的是非判断和感情色彩不那么充分。如果是成熟的戏剧，爱憎嬉笑怒骂，都会及时生成。

即使这样，《东海黄公》依然可以算是戏剧的奠基，是戏剧产生的重要阶梯。图中那武士头上用绳子束发手持尖刀的模樣，竟有些像此后戏曲中的武生呢。



知府学狗叫

王吴军

南宋高宗时，大权独揽的大奸臣秦桧在都城临安修建了一座风景秀丽的庄园。这年初春的一天，秦桧在几个官吏的陪同下畅游于这座庄园之中，神情悠闲。

游览了一会儿，秦桧在欣喜之余，又有几分不足地对身边的几个官吏说道：“这座庄园建造得的确不错，极似江南的农家庭院，可是，美中不足的是缺少了一点犬吠的声音，让人觉得稍有遗憾。”秦桧他觉得，农家的庭院里大多喂养的都有狗。因此，这座庄园既然是模仿农家庭院建造的，也应该有狗叫的声音，有了狗叫的声音，才更有农家气象。

说完这番话，秦桧随后就和几个官吏迈步向前，要继续在庄园中游览。

秦桧和几个官吏刚走了几步，忽然，秦桧听到身后传来了“汪汪”、“汪汪汪”的狗叫声。

秦桧觉得非常意外，就赶紧转身去看究竟是怎么回事，结果是令人非常吃惊的，只见随行的临安知府陈天德正趴在地上学狗叫！

秦桧看着陈天德趴在地上学狗叫的虔诚的模样，忍不住哈哈大笑。

从此以后，秦桧对陈天德无比宠信，并连连提拔了陈天德的官职。

这件事很快传遍了朝野上下。有一个读书人写了一首类似于顺口溜的打油诗嘲讽道：“可笑庭中官某，甘作村庄走狗。一旦靠山失势，难逃锅中烹油。”

说来也怪，这个读书人写的这首嘲讽陈天德的打油诗竟然成了谶语，秦桧后来事败之后，陈天德也真的以攀附奸党之罪而难逃牢狱之苦，虽然没有被锅中烹油，却最终被杀头。

一颗心的平淡与绚丽

——韩露其文印象

楚天遂

平平淡淡慢慢悠悠的，坦率地讲，此时我并没有感受到奇特之处。可是，她的笔锋猛然一转，展开了深入的反思：第一层，发现自己对竹子的热爱，不过是一种表象，当它妨碍到自己的时候，还是毫不留情地除掉了。这几乎是人们意识形态的一个普遍真理。继而，第二层的反思递进而上——真正的人侵者也许是我们这些人和人种的植物，这片土地本来就是竹子的领地呀。去与留的权利，原来并不属于它本身，往往被强大者的欲望或意志操控，由此上升为哲学论题了。这正是韩露散文的绚丽所在，给人猛然一新的文字享受。

像这样看上去平平淡淡、读后却让人猛然一惊的文章还真不少，可以说形成了韩露的一种写作风格，于平淡中现奇崛。《地头的小白花儿》一文中的小白花儿，是一种野花，由于简单、柔弱、清新，“我”一下子就喜欢上了，继而发现了这花的特别之处。“花是有开有谢的，可这种花却是只见花开不见花谢。那花瓣心沥血也不肯放弃孕育它的花茎、花萼。最后，那洁白的小花上面便会出现丝丝血色。一直到它又孕育了种子”。原来，它要留下来保护它的孩子。多么顽强的责任心啊，这就是花给予“我”的启示，也是这篇文章给予读者的启示。由一朵花的绽放想到生命的更替繁衍，责任与担当，也不能说不是文章的别致之处。在《四季的记忆》一篇中，春夏秋冬四季之景，于“我”虽然经历过很多次，但记忆中最深刻最清晰的，每个季节却是只有一个场景。冬

书林漫步

认识韩露，是从2007年8月她调入荥阳担任文联副主席开始的。她是驻马店人，曾经担任驻马店地区作协副主席，文学创作势头强劲，以散文写作见长，时常在《中华散文》《美文》《散文百家》《散文》《散文天地》《延河》《人民日报》《文汇报》《光明日报》等报纸杂志发表作品，当过报纸专栏作家，出版有两本散文集，年仅30多岁就加入中国作家协会，并且担任中国散文学会理事。我想，这样一位女子，该是外表、谈吐都很犀利、锋芒毕露的类型吧？

然而，在韩露第一次与荥阳作者的见面会上，她完全颠覆了我的想象。她看上去沉稳文静，似乎不擅长发言，声音也不大。熟悉了，她把她的书陆续送给我赏读，先是两本散文集《晨露》《空枝》，继而长篇小说《最后一位淑女》。阅读中我发现，这位女子宁静的外表下，是内心世界匕首般的锋锐与缤纷五彩的绚烂繁华。

韩露是以诗歌出道的，后来转向散文，散文创作的成就更加丰硕，更加奠定了她作家的名气和地位，她最先出版的两本散文集，也都是散文合集。《竹》是我阅读的她的第一篇散文。她钟情于翠竹，幻想过漫山遍野的竹，建两间竹舍，栽几丛兰、几棵菊，溪流淙淙，自竹林中穿过。然而，当现实中竹与竹为邻，虽然竹姿竹影在四时八节风霜雨雪中美不胜收，当它们入侵自家菜园时，“我”的情绪却起了变化。一旦发现竹子与蔬菜争宠，就忙忙地武装起来，和这些人侵者做斗争。她的文字读起来



梅花枝上春如海(国画) 孙君良

随笔

怀念汪国真

侯发山

汪国真去世，真不敢相信！他前年夏天还和余光中夫妇结伴来到巩义，参观了杜甫故里，拜谒了诗圣杜甫。那时，汪国真先生神采飞扬，儒雅大气，谈吐不凡……

汪国真去世后，全国各地的媒体网站纷纷给予了报道，各种评论和怀念文章大量涌现，翻看这些文字，重新阅读汪国真的诗歌，我落泪了，原因是多方面的，其中最重要的一个原因是诗歌界对他的不公正待遇。

汪国真从来没有被诗歌界真正接纳，当年有很多诗歌评论认为，汪国真的诗歌“肤浅而单薄”，是“格言体”和“心灵鸡汤”，甚至说他是“伪诗人”。是的，汪国真不读尼采、胡塞尔、黑格尔，也不读布罗茨基、帕斯捷尔纳克，他主动避开了政治文化、哲学思想以及20世纪世界诗歌生态。他在诗歌界被嗤之以鼻。事实上呢，他的诗歌在高校校园里被学生们广为传抄；他的诗集《年轻的潮》一共加印了五次，发行总量100万册。甚至曾有一上午，这本诗集创造了销售出4000多册的纪录。一次，他到上海签售时，上千人排队的长龙在书店二楼拐了九个弯，而在全国高校演讲时，每次校方都要组织人墙维持秩序。随后，汪国真的另外两部诗集《年轻的风》、《年轻的思绪》在同年出版，总印数达200万册。所以1990年这一年，在出版界有“汪国真年”的说法。

汪国真的诗歌为何会在大众里获得如此广泛的喜爱，因为他的诗歌主题积极向上，昂扬超脱，他将情感和想象用直白的语言表达出来，还有他的诗歌里所透露出来的超然、豁达、平易、恬淡的人生态度。他的《致友人》：“不站起来/才不会倒下/更何况/我们要浪迹天涯/跌倒是一次纪念/纪念是一朵温馨的花”。这首诗简短而寓意明晰，十分适宜抄录与赠予，即使就阅

读来说，汪国真的诗歌也最适宜大众毫不费力的在小块而闲暇时间得到心情舒畅的快感。不少年轻人把汪国真的诗句当成座右铭：“没有比脚更长的路，没有比人更高的山”“既然选择了远方，便只顾风雨兼程”，等等。

话题再绕回来，难道那些让读者稀里糊涂如坠云里雾里的诗歌才能算得上好的作品？那些出版了几千册，却束之高阁，仅被专家学者去研究的诗人就是大家就是名家？难道“穿越了大半个中国去睡你”的诗句才算得上文采飞扬？难道“一只蚂蚁/另一只蚂蚁/一群蚂蚁/可能还有更多的蚂蚁”和“毫无疑问/我做的馅饼/是全天下/最好吃的”之类的诗作更有思想内涵和艺术水准？

我是个文字爱好者，业余时间写点文字，主要以小说为主。在文学圈子里，经常听到这样的话：作品要有批判意识。一个我比较尊重的作家这样说说过，要写出让当权者骂你的文章才算好文章。我对这种观点不敢苟同，近年来一直坚持自己的创作原则：弘扬主旋律，讴歌“真善美”，写出来的东西首先能让自己的父母看，能让自己的儿女看。我的观点曾遭到个别作家的鄙视，说我写的某些篇章是好人好事，没有艺术性，没有文学性。从汪国真这里我得到了答案。他说：诗人不是救世主，也不要故作深刻，写出自己的特色与真情实感就足矣。这话说得太好了，不仅诗人不是救世主，不管哪个艺术门类的作者，都不是救世主，写出自己的真情实感而又让读者认可的作品，就已经非常了不起了。

有人说，汪国真走了，带走了一个时代的诗心，带去了最后的心灵鸡汤。这话未免说得太悲观了一些，时下一个需要心灵安慰的时代，一个汪国真走了，一定还会有更多的汪国真出现。

名人轶事

唐婉与“三不粘”

王兰英

唐婉是宋朝著名诗人陆游的表妹。她自幼聪慧，人称才女，后被陆游娶为妻，夫妻感情很好。但陆游的母亲对这个儿媳就是看不上眼。

在陆游母亲六十寿辰这天，陆家宾客盈门，十分热闹。陆母想叫儿媳在客人面前出丑，吃饭间，忽然当着众人提出：“今天我想吃鸡蛋也有蛋，说面也有面，吃不出蛋，咬不着面；是火烧，用油炸；看着焦黄，进口松软；瞧着有盐，尝尝怪甜；不粘勺子不粘盘，不用咬就能咽的食物。”唐婉二话没说，走进厨房。在面盆里打几个鸡蛋，再将鸡蛋黄加入淀粉、白糖、清水，用筷子打匀，过细箩。炒锅添入熟猪油，置中火上烧热，倒入调好的蛋黄液，迅速搅动。待蛋黄液成糊状时，一边往锅中徐徐加入熟猪油，一边用勺不停地搅拌，蛋黄糕变得柔软有劲，色泽黄亮，不粘炒锅，一会儿工夫就做好了。唐婉将热腾腾、香喷喷的食物盛在一个盘子里，撒上点盐恭恭敬敬地送上餐桌。客人们一看，合乎要求，一尝，更是口感酥软，甜咸适宜，都夸唐婉心灵手巧。

这个菜一不粘盘，二不粘勺，三不粘牙，清爽利口，因此大家给它起名叫“三不粘”，后来成为传统名食，深受人们喜爱。

新书架

《我遇到你》

龚真

今年4月，60岁的敬一丹从央视退休，写下回忆性文字，回顾自己在央视“焦点访谈”“感动中国”“一丹话题”等的历程，这个历程也是见证中国百姓共同关心的重大事件的历程。本书还包括敬一丹在全国各地采访做节目刻骨铭心的经历，生动叙述了遇到各层面百姓、央视共事的工作伙伴等经历，故事真实生动，思考和感悟刻骨铭心。

书里记述了她坎坷的求学经历，中年再造的央视经历，全民关注的新闻热点，感人肺腑的记者良知，新闻理想，强烈的职业道德感，对央视节目的深刻反思反省，贯穿全书。

这就叫战略，也就是说，你能把自己一生一世要做的说清楚，而且再也不改变了。战略的力量首先在于它要求你按照既定的方向连续、正向地积累，连续、正向的积累就会把“事”变成“业”。什么叫事业？事业就是一系列有价值的事情连续、正向地积累。打个比方，我喝水，喝一口，这叫事；我一直喝，喝了20个小时，这是行为艺术；当我喝到200个小时的时候，我可能就死在这儿了，这就叫事业。我为了喝水的事业鞠躬尽瘁，全世界最能喝水的人就是我，我一生干了一项事业，就是把喝水喝到世界第一。

从国家和全世界的经济来看，200多年以前，中国正处于清朝的鼎盛时期。那时候，中国的GDP比美国高一倍以上，而美国是扶贫对象，按今天的活来算，就是全球的贫困地区。那时候美国人做了一个选择，选择了独立，颁布了宪法。或许美国宪法的创立者当时也认为这部宪法维持不了十年，因此他们千方百计地想把它维持住。美国人就这样一代一代地坚持，到现在，美国已经换了四

十几任总统，但国家的基本制度没变过，这部宪法没变过，它的GDP目前在全球排名第一。而中国这200多年来不断地在选择，如果我们当时选对了一种制度，坚持一种经济发展的方式不变，再加上我们的起步条件比美国好，那我们现在可能就是全球第一。因为我们不断地在选，不断地在改，所以我们没有表现出战略的力量，表现出的只是一种选择的机动性。

其次，战略要求我们学会放弃。有一种说法，叫作选择就是放弃，自由就是枷锁。人的能力是有限的，当你选择一些东西的时候，你就要放弃另一些东西。最重要的是，你一定要知道自己不能做什么，自己的能力边界在哪儿。拿万科来说，如果万科什么都做，今天就不可能成为全球住宅行业的老大。如果你做20个行业都能做到全球第一，那就说明全国十几亿人都比你笨，这是不可能的。所以，我们一定要知道自己应该放弃什么。拿房地产行业来说，如果你在北京做，那你就得放弃在全国其他地方做

的机会。比如，华远只在北京做，那它就得放弃二线城市的机会，放弃天津的机会；万科只在北京、天津等大北京地区做，别的地方我们不去。万科选择在全国做，现在已经扩展到了四五十个城市。还有一些房地产公司，可能只选择长三角、珠三角和北京，比如富力、金地。所以，任何一家房地产公司在选择地区分布的时候，总是在放弃一些机会。如果不放弃，你的精力和资源就会非常分散，效率就不会高。一个房地产的项目经理，如果做到十年以上，他喝下去的酒是按吨算的。我有个朋友，他在一个老员工离开时计算了一下这个员工总共喝了多少酒，喝了一吨多不止。按比较能喝的人来算，一天喝两吨，两吨喝一斤，一年少说能喝200斤，十年就是2000斤，就是一吨。如果他再能喝点儿，喝个一两吨也是可能的。你这两吨酒集中在一个城市喝和分到50个城市喝，结果是大不相同的。如果你这两吨酒都在一个城市的规划局或国土局喝，喝到20年的时候，你在这个城市做事情就会非常顺

连载



利。如果你分散到全国的规划局去喝，一个规划局最多喝半斤，最后你哪儿都认识，但哪儿都不熟，办起事来就不会那么容易了。再有，战略要求你做好资源配置。在决定了做什么和不做什么以后，你的战略伙伴就确定了。此外，你的资本和人力等资源也要相应地组合，按照既定的方向去积累，成为决胜未来的力量。比如万科决定做住宅，那做商场的这些人就不用着了，做房地产金融的可能也用不着了，甚至也用不着了。万科在20年前做了决定以后，它的资源就开始向这方面集中。它的建筑师有将近300人，没有研究写字楼的，全是研究住宅的。这300个建筑师再细分，有专门研究窗户的，有专门研究外墙的，有专门研究地板的，还有专门研究园林的。研究外墙的建筑师又分很多种，可能一个建筑师就专门研究墙的一部分。这样，在住宅这个行业，万科的资源集中度就非常高。大家想想，哪家公司能养300个建筑师？我们可以明显地看到万科的产品创新能力。就像工业产品一样，万科的产品一代比一代好，而且万科的创新是系统化的，能够在全国几十个城市推广、复制。现在很多房地产公司所谓的创新，只是老板个人的灵机一动而已，这个老板不在了，这种创新也就没了。也就是说，这些公司没有在资源的高度集中和合理配置下持续地向一个方向走。

靠山就是火山，机会就是陷阱。很多房地产公司的老板都不愿意研究战略，他们不认为战略能引导自己获得成功，总认为关系才是最最重要的。事实上，所有因关系而起的企业，最后都因关系而死。靠山就是火山，机会就是陷阱，你总想抓机会，最后可能就会在机会的诱惑面前掉入陷阱。比如你通过某个关系搞定了某个领导，批了块地给你，这叫机会。结果这个领导的对头来了，就开始收拾你、揭发你，然后纪委就来调查，最后这个机会就变成了一个陷阱。自从确定了战略，万科就坚持阳光经营，绝不行贿，这是万科的理念。因为它有选择，知道什么不能做，再加上它的资源高度集中，人员配置高度专业化，资本安排很合理，所以它不会受机会的诱惑。举个例子，中海跟万科差不多，绿地也是去找王石，说这块地给你，我们不要钱，你拿去做别墅，做完以后卖了，把钱给我们就行。王石也看了一圈说，对不起，这事我不会做，我只会做郊区的社区，不会做别墅。于是，他放弃了这事，没有受它的诱惑。

所以，迷信关系是做不好公司的，机会和垄断也不足以保证企业高枕无忧。企业想不断发展，就需要制定有长远眼光的战略。那怎么制定战略呢？首先要选择方向，也就是决定你要做什么。其次要长久地坚持，并在选择中学会放弃。最后要围绕着自己的战略方向进行资源配置。接下来我举一些例子，让大家了解战略的力量在房地产行业究竟有多重要。

除了我刚才讲到的万科，房地产行业还有很多不同的战略。目前，国内的房地产公司大概分为三种类型。一种是住宅公司，就是只做住宅，不做别的，比如万科、中海、顺驰、绿地等。只做住宅的公司又分为是在全国做住宅，还是在局部地区做住宅。万科是在全国做，中海跟万科差不多，绿地也是只做重点区域。顺驰也是在全国做，但在地区选择上更加多样，可以在北京、上海这些地方做，也可以在洛阳做，甚至在安阳做。它的纵向市场是比较多样化的，所选择地区的经济发展水平差距非常大。