

# BUSINESS STORY OF "GOD FATHER" IN CHINA REAL ESTATE INDUSTRY

## 中国地产教父的生意江湖 ——专访万通地产董事长冯仑

文\_本刊记者 郭婷婷 责任编辑\_郭婷婷

对于他来说，经商这条路并不是他最佳的选择。更准确地说，这是一次被命运抛弃之后的被动的选择和抗争。他生来并不适于做商人，尽管他有足够的实力和造化成为一个大商人，但事实上，经商部分限制了他的天才。选择经商对社会和他个人都是一种遗憾。他有着鲜明的“以天下为己任”的传统知识分子的理想，并一直试图用自己的思想去整合社会。



冯仑，万通地产董事长，人称“商界思想家”。他有三好：坐小车，看小报，听小曲。坐小车行千里路，既透视历史的现场印记，也发现当下的历史，是为冯仑式“大”历史观察；而看小报，听小曲则是为了在野史中，在民间生活里，解读社会密码，是为冯仑式“小”历史品鉴。从中央党校的教师，到体改委的官员，再到知名企业万通的创始人，无论顺境逆境，冯仑悠然如列子乘风，自由旷达，百转千回而不改。有人慨叹：他境界通透脱俗，做事通权达变，做人通情达理，有此“三通”，故冯仑“万通”。

### 稳坐资本家的工作岗位

“资本家的工作岗位，无产阶级社会理想，‘流氓’无产阶级生活习气，士大夫的精神享受。”每当有记者问冯先生如何定位自己时，这四句话他都会脱口而出。显然，这是他人人生每个阶段的深刻烙印。

资本家的工作岗位，这个好理解，是冯仑的工作角色，董事长被他定义为资本家的岗位。他说：“自从张艺谋拍完《山楂树之恋》之后，我老开玩笑，史上最纯的什么什么，就变成一个句式，我是中国这30年史上任职最久的董事长。我这20年就干过董事长，没干过一个经理，我在哪儿都不是经理，只会干董事长，不会干别的。董事长要代表股东利益，组织董事会，是资本的管理者。”

如何做一个怡然智慧的董事长？就日常工作来说，他的工作只管三件事：第一，看别人看不到的地方；第二，算别人算不清的账；第三，管别人不管的事。

“看别人看不到的地方是什么地方呢？是未来，是生活经验以外的地方，是中国以外的地方。我负责的工作就是看那些看不见的，看人以外的事，看未来的事，看生活经验以外的事。所以我常说，董事长总是走在看未来的路上。”

# TIPS:

《财富生活》给冯仑先生设计的一道选择题：

以下十件奢侈品当中，你拥有多少？

- 1.背着包走天下的健康
- 2.舒心的工作
- 3.天冷时总会有人提醒你加衣
- 4.穿上便宜的衣服也有很好的身材
- 5.写一手好字
- 6.想旅行时总有谈得来的朋友愿意陪伴左右
- 7.每天能踏实地睡个好觉
- 8.为之甘心付出的子女
- 9.心中永远的自由
- 10.会放弃和承受

回答：拥有十之六七，心中永远的自由是现在最释然的感受。

算不清的账是一种生活态度和价值判断。这种账非常难算。比如我们所有的账分成两种，一本书值多少钱，这属于算不清的账，在公司来说算得清的账我几乎都不参与，因为他们都比我算得好。我要算什么？我要算一本书放在架子上多少钱，放在桌子上多少钱，放在男人的头顶多少钱。一本书选择放在什么地方，价值会大大不一样。比如放在一个古墓里再埋一万年，它就成文物了。你可以把5元的书用胶水弄得非常硬，防身用。你还可以把它送进监狱给适合的囚犯读20年。

管别人不管的事，我们总经理做的是按照季度，每年把报表做好了，还不能造假，而且要对客户投诉认真反馈。我做什么呢？我做宣传，做沟通，帮助公司能够跟未来、跟周边有一个很好的文化沟通。”

作为史上任职最久的中国公司的董事长，冯仑的预判有没有失手的时候？他从容地回忆说：“从目前来看，我们公司在战略上从没有错过，但在技术上常犯错误。比如从海南回来，本来可以赚一百的，而我赚了三十。但这也算赢了，因为毕竟在海南的时候就是零啊。万通在1997年开始进入住宅，2003年跟泰达做了个决策，2006年进入资本市场，后来万通在纽约做中国中心，包括在廊坊规划的立体城，诸如此类。做这些事儿都需要时间，最大的问题是什么呢？你看着对，却离做得对还远，实际上这距离是要用时间来衡量的。李嘉诚的新鸿基把单一住宅从30%转成50%的商用不动产，花了15年—20年的时间。这一句话我今天说出来，如果万通从住宅转商用不动产10年内见效，我就算比李嘉诚做得好。”

冯仑追求的境界是，作好一个决策，让公司、团队在这个决策的方向上能够跑一段，跑一段以后他再作一个决策，大家再团结一起往前冲。董事长的工作就是组织团结好所有的董事，本着对所有的股东负责的精神和对公司员工负责任的态度，认真地作好每一个决策，使决策质量不断地提高，在承担风险责任的时候，能够非常理性、客观和坦然地面对这些风险和责任，这就是冯仑热爱的工作岗位。



## 万通系的群英会

20世纪的90年代，吃腻了思想盛宴的国人开始关注自身的生存状态，一批批思想者下海变成了实业家，冯仑也从纸上谈兵进入前沿阵地。冯仑、王功权、王启富、刘军会合海南体改所的易小迪、潘石屹成立了海南万通。从那时起，冯仑就成了万通的精神领袖，为万通立下了一系列“军规”，正派执着，有责任感，追求理想，倡导牺牲精神，有点以天下为己任的意思。冯仑说：“你境界高，大家都高，合作空间才大。”

就在万通总资产达到70亿元时，万通经历了一次剧变，北京万通的法人代表潘石屹黯然离开万通。之后，万通进入多事之秋，开始收缩，易小迪留在了广西万通，王功权远赴美国从事风险投资，潘石屹还要等三年才有东山再起的机会，冯仑则开始了他称之为“四化”的革命。1997年，万通完成了“资本的革命”，成为股份制公司。

如何看待万通的分化和后来者居上的现象？冯仑解释说，北京的房地产市场化一开始就走了两个极端，一方面政府集中，一方面民营企业规模也很大，万通1997年成立股份公司时，定向募集了8亿元资金，“万通系”由此而来。国营企业也走出了不少开发人才，但营销没有万通人做得有声色，因而不被人注意。

在海南六兄弟当中，冯仑被称为“大哥”。他原本只是一个读书人，外表斯文、内心柔弱，然而，多年的折腾和历练，明显使他的内心发生了巨大的变化，变得坚硬。冯仑将人生比喻成一坛咸菜，他说，“不同的卤汁，不同的分量，再加上不同的腌制时间，最后浸渍到菜里，你的味儿就变了，不用刀刮还看不出本色。”

回首往事，冯仑感慨：“历史就是要委屈一些人，它让你死，你就死了，这就是历史的代价。对于历史的进步来说，个人不能有公平不公平的情节，如果牺牲你，就牺牲你了，对于历史的进步来说，这是太小的一件事。如果剩下来了，也不是个人的能力，而是大时代的选择，所以要惜福感恩。”

然而，对于他来说，经商这条路并不是他最佳的选择。他的才华并不是在生意上。更准确地说，这是一次被命运抛弃之后的被动的选择和抗争。他生来并不适于做商人，尽管他有足够的实力和造化成为一个大商人，但事实上，经商部分限制了他的天才。选择经商对他和他个人都是一种遗憾。他有着鲜明的“以天下为己任”的传统知识分子的理想，并一直试图用自己的思想去整合社会。

这个外表随和的男人，经历复杂而沧桑。他说，男人一生要上的四堂课，他都亲身经历了。第一，坐牢一年无罪，知道什么叫是非；第二，离异无子女，知道什么叫爱恨；第三，癌症误诊，知道什么是生死，当



时因为误诊，给冯仑做手术主刀的大夫，差一点点就把冯仑的腿给锯掉了；第四，非典疑似，知道什么叫委屈。经历了这些风浪，冯仑变得圆融了，平和了。

事实上，也唯有冯仑的“事缓则圆”的平和，才可能将这些个性鲜明迥异，人人争强好胜的豪雄之士聚于麾下。他善于妥协，致力于为各种问题找到解决的方案，而不允许出现太剧烈的冲突，并总能在妥协中找到最佳解决方案。从现实的角度来看，这是一个优点，虽然会有后遗症，但因为最优的方案实际上不存在，所以冯仑总能想出一些次优的解决方案。

尽管冯仑有时候会表现出犹豫和摇摆，但是，没有冯仑的有容乃大，就不会有万通系的群英会和日后辉煌。至于阔别十年之后，兄弟依然可以同席畅饮，笑看过往。

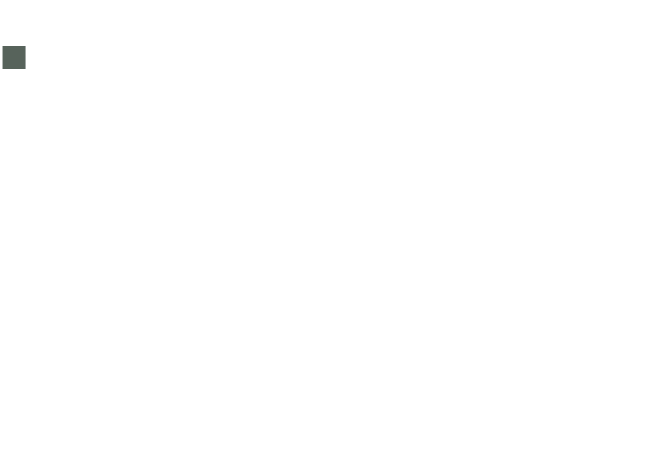
冯仑是万通六雄中最具谋略的一个人，但是他本质上依然是一个朴实而重义之人。他会习惯甚至喜欢在妥协中求发展，但他亦是一个非常有胆量的人。而冯仑身上的人文色彩，又使得万通之道，更像时代大幕下的喜剧。

## 女人永远是男人的领袖

冯仑喜欢讲段子，特别喜欢用男女之事来讲段子，浅显易懂，直指本质。比如，他说女人要嫁印钞机：“女人15岁—25岁，只懂爱情不懂婚姻；25岁—35岁只懂婚姻不懂恋爱；35岁—45岁只懂日子不懂婚姻，孩子、家庭压力很大，数着日子过；45岁—55岁只懂孩子不懂日子；55岁以后才知道自己是孩子，心态回到少女阶段。现在最有趣的是80岁的老太太还吃醋，延续了人类已有的创造精神。

男人就是个孩子。男人从来不把和一个女人在一起当做一生的事。女人慎重，男人轻率；女人求安稳，男人求快活。男人追求快乐、谋利、不理性，所以男人经常闯祸。女人目标坚定执著，但表达方式灵活多变，富有感染力，像领袖。男人目标游离，立场动摇，表达方式简单笨拙，像一般群众。女人说：‘我不要你的钱，不要房子和车子，甚至名分都不图，我就要你这个人。’这话其实可以理解为一堆钱和一台印钞机的选择，不要钱，要印钞机。但男人被感动了，于是机器就被扛走了。”

秘书对于公司老总来说，向来是个敏感话题。冯仑称，自己之前一直用男秘书，在听攀友王石一席话之后，决定聘用女秘书。王石告诉冯仑，选女秘书有两个好处：第一，“稳定”，可以在位置上做得久，没有野心；第二，“假如是专业一些的，处理事情会很有条理、很细致”。



但在执行的时候，冯仑琢磨了一下，决定用“大姐”，不用“小姐”，就找了一位48岁的“大姐”做秘书。冯仑说，这有三个好处：第一，年龄大的女性，心在家庭；第二，在公司不招人记恨，人际关系简单；第三，年龄偏大的女性精于世故，方便与人打交道，而年轻的女性可能招惹很多不必要的麻烦。

看着售楼处漂亮的售楼小姐，人们总以为越漂亮越能卖房，冯仑纠正了这种看法。他称，业绩最好的售楼小姐是“长相一般，年龄在30岁左右、已婚、身高1.65米左右、微胖的女性”。冯仑说，自己公司的客户群是40多岁的男性，如果跟太太一起去，漂亮的售楼小姐多说两句，本来是正常谈话，男人也会被太太拉走。

常常与美女打交道，冯仑练就了坐怀不乱的功夫，他用马英九的话表明立场，“我不给她们坐在怀里的机会”。至于商界人士喜欢和影视圈明星打交道的说法，冯仑则回应，自己在报纸上看故事就可以了，不需要成为故事的主角。


## 幸福的定义是什么？

谈到幸福，成功人士往往能给出更意想不到的回答。普通人大口吃肉和头等舱的人大口吃鱼翅是一样的幸福感受，冯仑认为鱼翅天天吃也会腻，幸福是自己定义的，不算小账，不算时间，不算是非，如此方得真自在，真幸福。

对此，他讲到了曾经在不丹找幸福的故事：不丹被外界描绘成一个公民幸福指数最高的国家，我一直特别好奇。前一段时间，我和马云几个朋友专门花了五天时间到不丹去考察了解，寻找幸福的踪迹。

经济发展是不是必然带来幸福？这个问题一直是一个现实问题，也是一个哲学问题，更是一个经济学伦理问题，一开始我们都投赞成票，认为经济发展必然带来幸福，但我们坚持认为经济发展还要兼顾到环境、道德伦理等等，我们可以强调道德、文化、传统，却不可以

## ■后记：

他是一个天才的社会活动家，他善解人意，博学多才，内心深刻而外表诙谐，讲义气，最重要的是意志坚韧，在面对恩怨得失的时候，他往往能跳出事件，以一种局外人的超然来看待和面对，有着一种不同寻常的达观和洒脱；他希望自己是一个很纯粹的中国人，旅行、观察、读旧书、听民间小曲，好中国文化人传统的琴棋书画，有忧国忧民的精神特质。这些都赋予了他一种独特的、富有魅力的领袖气质。而他在中宣部所积累的广阔的政治和社会资源，也成为转型期民营企业不可或缺的支持力量，顺理成章，冯仑已然成为中国地产界的教父级人物。 



# Pagani, 只因限量

Pagani高性能跑车一直奉行全手工制作,并以“安第斯山脉的风”Zonda为其命名,更因限量而奢华。

文、图\_刘晓鸣 责任编辑\_顾晓欢

# PAGANI. ONLY FOR THE LIMITED EDITION



## Zonda Cinque

在Zonda车迷中,公认为最漂亮的车型就是Zonda Cinque。在意大利语中,“Cinque”的意思代表“5”,这也意味着Pagani只会全球限量生产5辆Zonda Cinque。

Zonda Cinque采用碳纤维车身,发动机采用奔驰御用改装厂AMG公司的7.3L V12自然吸气引擎,最大马力678bhp,最大扭矩780Nm;传动系统更首次使用六前速Sequential序列变速箱;0km/h—100km/h加速3.5S,0km/h—200km/h加速9.8S,极速超过350km/h。ABS刹车系统及牵引力控制系统皆由德国博世(BOSCH)公司独家设计,并采用Pirelli P-Zero高性能赛车轮胎,从100km/h刹停车只需3.1S。

## Zonda Cinque Roadster

在Zonda Cinque推出之后,时隔一年,Pagani又推出了敞篷版的Zonda Cinque Roadster,同样全球限量生产5辆。唯一与Zonda Cinque不同的是,0km/h—100km/h的加速需要3.4S。不过,虽然加速上慢了0.1S,但比起Zonda Cinque来,Zonda Cinque Roadster还是更加拉风的。



# TIPS:

## 超奢华全球10款限量版跑车

**I·[Maybach迈巴赫62S]** 售价:约1888万元人民币  
迈巴赫62S,采用21世纪轿车技术精心打造而成,体现了最悠久和最具创造力的汽车制造商戴姆勒·克莱斯勒无与伦比的专业技术,并以其高贵的血统,在顶级豪华轿车市场确立了新标准。

**II·[布加迪EB威龙16.4PurSang]** 售价:1500万元人民币  
这么一款堪称天价的跑车,自然会配备一些独门利器了,除了布加迪威龙所拥有的一切外,PurSang外壳采用超高纯度铝合金制成,可以防止意外擦伤。车身为碳纤维单体结构,表面未喷漆。同时,PurSang还继承了布加迪纯粹的赛车血统,且全球限量生产5辆。

**III·[世爵SpykerC12Zagato]** 售价:约1200万元人民币  
C12Zagato是世爵和Zagato合作设计制造的一款超级跑车,全球仅有24辆。为纪念世爵F1车队成立,新车在设计 and 研发中借鉴了世爵F8-VIII F1赛车的风格,因此,你看到的是加长的车身和压低的前脸。

**IV·[兰博基尼Reventon限量版]** 售价:980万元人民币  
Lamborghini的限量版车型Reventon,该车型全球仅生产20辆,售价达980万元人民币。不过,即使售价如此高不可攀,该限量车型却早已被预订一空。

**V·[劳斯莱斯幻影软顶敞篷跑车]** 售价:约700万元人民币  
尽管车身尺寸明显小了一号,但从整体轮廓线条、前脸及尾部设计等关键之处可以看出它与幻影轿车的共同基因。然而,几乎相同的造型元素却产生不同的效果,同样是英国的贵族绅士,轿车是盛装礼服出席庆典,敞篷车则是短衣马裤出外巡猎。

**VI·[宾利Brooklands限量版]** 售价:约668万元人民币  
宾利Brooklands限量版首批车目前已经销售一空,这使得仅有550辆的Brooklands更显珍贵。

**VII·[SSCUltimateAero跑车]** 售价:约550万元人民币  
据说,这是世界上最快的汽车!这款车前不久在折返跑中创造了平均410km/h的世界记录,击败了Bugatti布加迪Veyron和Koenigsegg幽灵CCX。

**VIII·[Koenigsegg限量版CCX]** 售价:约500万元人民币  
Koenigsegg创立于1994年。虽然他们从第一辆车下线到现在仅10余年,但其产品却屡次打破量产车的速度记录。如果用一个字来总结它,那就是“快”!

**IX·[SaleenS7TwinTurbo]** 售价:约480万元人民币  
此车曾在2005年一度位列全球最昂贵车款。2002年,当S7开始销售时,它是美国唯一的动力超过500hp的街道车。其线条流利,棱角分明,酷炫至极,赢得了不少车迷的喜爱。《福布斯》杂志对它的评价是:车中之王,世界上最昂贵、速度最快的汽车。

**X·[梅赛德斯—奔驰SLRMclaren 跑车]** 售价:约400万元人民币  
新款SLR超级跑车,被赋予了许多过去的造型要素,用以阐释未来,优美流畅的线条,空前强悍的动力,令人咋舌的极速,卓越的安全保护,这就是被誉为“公路上的F1赛车”的梅赛德斯—奔驰新款。



## Zonda R

在Zonda家族中,无论是Zonda Cinque,还是Zonda Cinque Roadster,在性能上都已经相当强悍了,不过,与Zonda R相比,它们还是太“文静”了。

作为目前Pagani旗下最快的Zonda,Zonda R与Zonda F的共用部件仅有10%,悬挂由航空器用阿维昂铝合金制成,轴距和车身长度都更长一些,并且Zonda R进行了全面系统的竞技化改进,使之成为一款专业的赛道型跑车。

Zonda R全车采用碳钛复合材料制作而成,在保证车身刚性的前提下,大大减少了重量,整车重量仅为1100kg。依照赛车竞技级调校的

发动机和变速箱,在轻量化帮助下,性能上得到了充分的发挥。

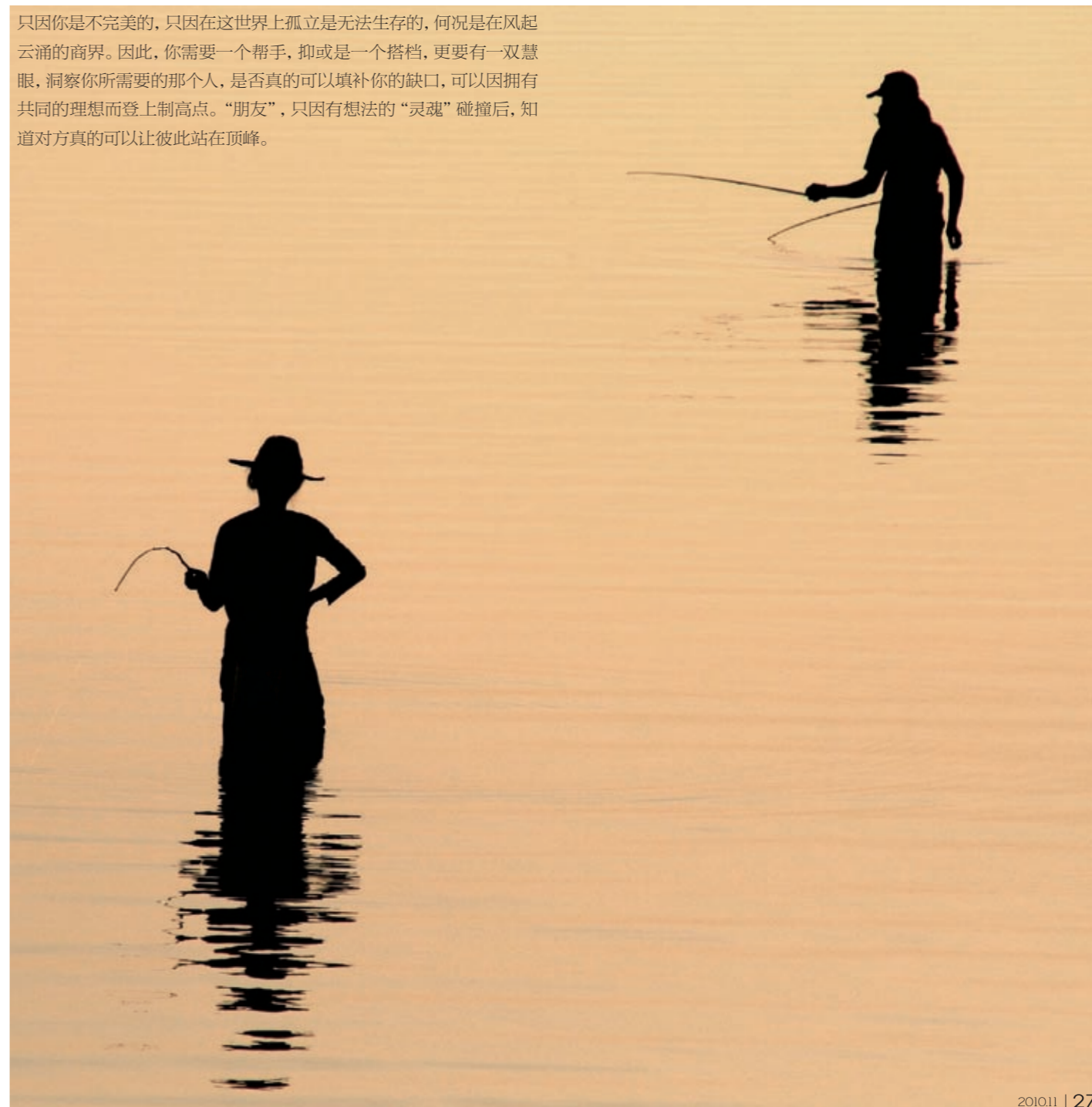
Zonda R依然搭载AMG 6.0L V12双涡轮增压发动机,8000转/分时输出的最大功率为750hp,最大扭矩为710Nm,动力通过六速序列式变速箱传递,驱动总重只有1100kg的Zonda R,0km/h—96km/h的加速时间为3.2s,最高车速可达400km/h。依照这样的性能数据,即使在路上遇见“车王”舒马赫的那辆黑色法拉利FXX,也会信心满满,因为你驾驶的是Zonda R。

不过,拥有这份信心也是要付出代价的,那就是146万欧元(含税),全球限量生产16辆,Pagani厂商留存1辆。MCP

# YOU NEED THE "RIGHT" FRIENDS

## 你需要“对”的朋友

只因你是不完美的,只因在这世界上孤立是无法生存的,何况是在风起云涌的商界。因此,你需要一个帮手,抑或是一个搭档,更要有一双慧眼,洞察你所需要的那个人,是否真的可以填补你的缺口,可以因拥有共同的理想而登上制高点。“朋友”,只因有想法的“灵魂”碰撞后,知道对方真的可以让彼此站在顶峰。



# 最完美的伯乐与千里马

文\_欧阳梦雪 责任编辑\_张丽

他的一生都在寻求很湿的雪和很长的坡，并以长寿和别人看不到的投资机会将自己的雪球越滚越大。成功不会凭空落下，除了拥有智慧的头脑，更需要有识“朋友”的慧眼，他用自己的经历将“朋友”一词解读为：搭档、组合，还有忘年交。

2008年9月26日，当全球金融市场陷入一片混乱之时，巴菲特宣布投资2.3亿美元持有比亚迪10%的股权。巴菲特与王传福的渊源也正来自于此，说到底，他们这种“朋友”是投资与被投资的关系。

## 搭档的“千里马”特质

在见到王传福之前，巴菲特就已经对他深有耳闻。2008年初，巴菲特的老搭档查理·芒格向巴菲特极力推荐王传福，芒格认为王传福“简直就是爱迪生和韦尔奇的混合体；他可以像爱迪生那样解决技术问题，同时又可以像韦尔奇那样解决企业管理上的问题”。于是，巴菲特委托大卫·索科尔专程飞往中国实地考察比亚迪。除了考察到信息，索科尔带回来的依旧是对王传福的称赞，他告诉巴菲特：“这家伙（王传福）很有魅力，你一定要见他。”

巴菲特的投资理念保守而传统，但在此之后，他终于决定投资比亚迪。

然而，让巴菲特感到意外的是，他第一次提出的入股20%竟然以失败告终，为此，他曾抱怨：“中国人很伟大，现在竟然有中国公司拒绝让我入股。”但他此后也承认，押注比亚迪更大的理由是其创建者兼董事长王传福，而非该公司的产品。

王传福曾告诉媒体，在巴菲特这次访华之前，两人曾有过三四次会面。在美国，巴菲特的股东大会上，两个传奇人物第一次碰面。巴菲特在会议上与王传福就比亚迪的技术发展做了相关的询问，王传福给出的回答让巴菲特相当满意，这次交谈王传福给巴菲特留下了一个很好的印象。巴菲特坦言自己不了解汽车工作原理，但他相信投资比亚迪具有长远的战略意义，他称赞王传福是“真正的明星”。

在这次巴菲特的访华之行中，王传福包机往返接送巴菲特一行，预计耗资数百万人民币。虽然巴菲特是经人推荐才认识了王传福，但直到目前为止，二人合作得天衣无缝。巴菲特在比亚迪的投资已经为自己带来了不菲的收益，而王传福也借着巴菲特的“金字招牌”，让比亚迪从一个名不见经传的本土公司成为全球瞩目的焦点，股价一路看涨，王传福也一时之间成为中国首富。从这点来看，王传福可谓名利双收。

## 看重“他”什么

近日，“股神”巴菲特携世界顶级富豪比尔·盖茨出现在比亚迪M6上市发布会现场，这对比亚迪来说，不仅赚足了面子，而且也提振了人们对比亚迪的信心。

盖世汽车网CEO陈文凯认为，入行之初，比亚迪汽车产品“创造性复制”方法很成功，又以优势电池业务进入到新能源领域，成为比亚迪成功的“法宝”，但其低成本扩张、垂直整合等策略现在已经开始不适应外部市场的变化，比亚迪发展思路亟须调整。

巴菲特此次来华访问考察比亚迪，不仅粉碎了先前巴菲特要退出比亚迪股份的传言，更让人们相信巴菲特对比亚迪未来发展前景十分看好，也看好中国电动汽车和新能源产业的发展前景。业内人士分析，巴菲特此行其实主要是为比亚迪的电动车项目而来的，力捧的也是电动车。正如巴菲特所说：“支持比亚迪，不是支持一个企业，一个行业，而是支持一项事业，这项事业就是比亚迪正在从事的绿色能源产业，它将让地球变得更好，让人类的生活变得更加美好。”或许从中可以窥探巴菲特究竟看重比亚迪什么。

## 巴菲特与格林厄姆：最合拍的师徒

巴菲特的老师，就是《聪明的投资者》的作者格林厄姆，也就是把巴菲特招进哥伦比亚大学，并教给他投资理念的人。60年前，年轻的巴菲特就知道，最重要的就是不要把股票看成是一个浮动上下不停的东西，不能仅仅看、听一些信息，就去判断一个股票真实的情况。买一只股票，就相当于投资于一家企业，是这个企业长期的伙伴，而且投资的企业应该有一定的优势，从而能够在一定的时间内维持比较好的利润。

“其实，如果你真的听从了这些教诲的话，你投资几乎不可能赔钱，有的时候，可能别人在短期内比你赚得更多，但是只要你听我老师的话，你的回报肯定是合理的。我就听我老师的话。”

## 巴菲特与芒格：最成功的组合

“股神”巴菲特在比亚迪晚宴上祝酒词的第一句话是：“许多多年前我认识了一个叫查理·芒格的人，从那时候到现在我们就成为了特别好的朋友。”巴菲特和芒格持续半个世纪的友谊，一直是投资界的美谈。

芒格与巴菲特的相遇极具戏剧性。1959年，在朋友的一次家庭晚宴上，这两位21世纪最杰出的投资大师相会了。当时，巴菲特才29岁，芒格35岁。当时的巴菲特正在寻找一个投资伙伴，巴菲特这样评价芒格：“他懂得内在规律，能比常人更迅速准确地分析和评价任何一桩买卖，是一个完美的合作者。查理把我推向了另一个方向，这是他思想的力量，他拓展了我的视野。”

1978年，芒格正式出任伯克希尔公司的董事会副主席。巴菲特与芒格这对黄金搭档创造了有史以来最优秀的投资纪录：在过去40年里，伯克希尔以年均24%的增速突飞猛进，目前市值已接近1300亿美元，拥有并运营着超过65家企业。巴菲特对芒格十分信任：“一旦我出现任何不测，查理·芒格将马上执掌伯克希尔公司的帅印。”



■图为巴菲特和比尔·盖茨于9月29日受邀出席在北京举行的比亚迪“西藏高原光明行”启动仪式上。

## 巴菲特与盖茨：最铁的忘年交

巴菲特和盖茨是忘年交，两人相差25岁。

说起来，55岁的盖茨与80岁的巴菲特之间19年的情谊要归功于盖茨的母亲。1991年7月，盖茨的母亲打电话让他去参加一个西雅图地区的社交活动，有巴菲特参加。盖茨本不愿意去，他认为去了可能也就说上两三句话，然而，那天他们愉快地谈论了几个小时。几天以后，巴菲特买了盖茨推荐的微软公司和英特尔公司的股票，至今他还保留着这些股票。

虽然年纪相差较大，但这并不妨碍巴菲特和盖茨有很多共同的爱好。他们都不在乎自己的穿着仪表，也从不摆亿万富翁的架子，巴菲特说，“我们并不成为人们想像中有钱人的样子。”不过他们最大的相同点应该是两人对财富的态度，2006年6月25日，巴菲特宣布把300多亿美元捐献给盖茨基金会，使得该基金成为世界上最大的慈善基金之一，就证明了这一点。把一生的巨额财富用于这样长期的慈善投资，足以看出他对盖茨的了解和信任。 **MCB**

# 戴蒙德：领导者背后的经济学“神童”

文\_王慧卿 责任编辑\_张丽

学术上的方向不明，或许几位谙熟理论“点金之术”的学者即可让人豁然开朗；而一国政策的制定与实施，则需仰仗卓越顶尖的理论大师。他以其独有的智慧被奥巴马以经济智囊提上名单，此类“朋友”更像是“刘备与诸葛亮”，互通有无，只为大局。



■彼得·戴蒙德

今年4月，彼得·戴蒙德曾与耶伦、拉斯金一同被美国总统奥巴马提名进入美联储理事会。但8月，国会否决了对戴蒙德的提名。9月，奥巴马再度提名戴蒙德。就戴蒙德而言，这边的花尚未结果，那边的花却已收获，10月11日，瑞典皇家学院宣布，彼得·戴蒙德、戴尔·莫特森和克里斯托弗·皮萨里德斯三位学者共同获得2010年诺贝尔经济学奖，他们将一起分享1000万瑞典克朗的奖金。由此可见，奥巴马没有看错，作为领导者，需要有双慧眼，识英雄。

## 诺贝尔奖宠儿

在刚刚出炉的诺贝尔经济学奖的名单上，戴蒙德与其他两位同仁共获此殊荣。本次诺贝尔经济学奖的获奖人数之多堪称历史最高水平，而像这样三人同获此奖，在历史上仅出现三次。结果不仅让之前预测的多家机构大跌眼镜，就连诺贝尔奖得主本人也颇感意外。

从获奖的理由上看，这是“冷门”？不，这是实至名归，因为得主们的成果，恰恰破解了当下西方政治经济的最大焦虑。

在三位获奖人中，戴蒙德的名字最为引人关注。2008年诺贝尔经

济学奖获得者保罗·克鲁格曼在博客中写道“我曾经的同事彼得·戴蒙德，与戴尔·莫特森和克里斯托弗·皮萨里德斯一起，共同获得了2010年诺贝尔经济学奖，这绝对是实至名归。”能让心高气傲的克鲁格曼这样称赞的人并不多。实际上，现年70岁的戴蒙德在美国经济学界久负盛名，人脉极广。

戴蒙德出生于1940年，年仅20岁就在耶鲁大学获得数学学士；仅仅三年之后，即1963年，23岁的戴蒙德就获得了麻省理工大学经济学博士学位，为此，他得到了经济学泰斗保罗·萨缪尔森“麻省神童”的美誉。

此后，他就职于加利福尼亚大学伯克利分校，并于1966年返回麻省理工大学任教，四年后获得终身教职，戴蒙德一度担任麻省理工大学经济学院院长职务。2002年—2003年，戴蒙德还曾担任美国经济学会主席，同时他也是美国国家科学院成员。

戴蒙德不仅是一个让同行钦佩的好学者，还是一个受学生称赞的好老师，门生包括现在的美联储主席伯南克，美国芝加哥大学经济学教授、《魔鬼经济学》的作者斯蒂芬·莱维特等知名人物。

1979年，25岁的伯南克在毕业论文的感谢辞中，感谢戴蒙德“慷

慨地给予时间阅读和讨论我的研究工作”；而莱维特在回忆大学生涯时曾写道：“每年印象最深刻的就是戴蒙德的课。在学术讨论时，戴蒙德甚至是会打瞌睡。但是一旦醒来，他就会提出最深刻的思想。与其他经济学家不同，他不仅能彻底驳斥其他人的观点，也能够就提出的问题给出自己的答案。”

## 独有的经济智慧

在戴蒙德被提名加入美联储时，经济学家克鲁格曼表示，当前最重要的经济问题之一是贝弗里奇曲线的明显改变是否意味着结构性失业的上升，而戴蒙德正是研究这一问题的专家，他就此问题写了具有奠基意义的一篇论文，该论文迄今仍是该主题在谷歌学术搜索结果中的第一条。贝弗里奇曲线显示了职位空缺与失业率之间的关系。“戴蒙德正是我们需要的人。”克鲁格曼表示。

乔治·梅森大学经济学教授泰勒·柯文表示，戴蒙德是代表麻省理工学院经济学最高水平的教授之一，他在宏观经济等很多领域都做出了卓越的贡献，包括政府债务和资本积累、资本市场和风险分担、最佳赋税、劳动力市场的搜寻和匹配，以及社会保险。

# TIPS:

## 年轻华裔成英政府顾问

英国首相卡梅伦有个华人军师卫耐特，这位中国移民第二代年轻有为、33岁就被委任为卡梅伦政府“大社会”计划的顾问，还将成为上议院成员，这使得华人参政让英国社会和媒体格外关注。

此前，引人注目的2010年英国大选于今年5月6日结束，这次选举中有8位华人候选人角逐议员席位，但都以失败告终，未能实现改写华人在英参政历史的愿望。而卫耐特担任顾问，让英国政坛再次发出了华人的声音。

英国《卫报》报道说，卫耐特为人低调，热衷公益事业。他出生于英国，毕业于牛津大学，在管理咨询公司麦肯锡公司工作几年后，就与朋友联手创办了慈善机构，此后一直在慈善领域工作。也许正因为同是出身于牛津大学，也许是卫耐特在公益领域卓有成绩，英国新任首相卡梅伦看中了他，卫耐特也因此成为卡梅伦政府的“军师”。

1965年，年仅25岁的戴蒙德就在《美国经济评论》上发表了他的第一篇经典论文《新古典增长模型中的国家债务》。文中，他在拉姆齐研究的基础上，建立了著名的世代交叠模型。这一模型可以分析不同年龄、具有不同消费和储蓄特征的人，大大扩展了该模型的现实意义。

柯文认为，戴蒙德1982年发表的关于劳动力市场搜寻和匹配的论文最具影响。这篇论文明确阐述了企业和劳动者之间的异质性，并提出搜寻过程可能会导致在劳动力市场均衡时仍存在失业，他搭建的“搜寻——匹配”框架至今仍很重要。论文显示，失业补贴确实能带来更好的匹配，但更高的失业补贴也意味着搜寻的时间变长和失业率的提高。

戴蒙德还关注社保话题，除对美国 and 欧洲社保体制改革深入研究以外，他还参与了“中国经济研究和咨询项目”的首期研究。研究结果认为，记账式个人账户养老金制度适合中国社保体系发展的方向。

曾经有一位诺贝尔经济学奖得主说过，经济学不是单纯的科学，而是一门研究如何最优配给稀缺资源的学问，但资源相对于人的欲望而言，总是稀缺的，所以经济学是一门“忧伤的学问”。 **MCE**

# 乔布斯在“他”眼中的秘密

文\_卡尼 责任编辑\_张丽

“当你可以做更有意思的事的时候，你还愿意一直卖你的糖水吗？”乔布斯此话一出，百事可乐总裁约翰·斯卡利心动了。短暂的合作虽然没能撑起“朋友”这一具有深意的词汇，但各自眼中的对方，或许可以挖掘出搭档的潜伏“价值”。

1983年，乔布斯到纽约拜访了颇有威望又对高科技一无所知的百事可乐总裁约翰·斯卡利，并说出了那段著名的话，这极具煽动性的语言至今仍被人津津乐道——“你是想卖一辈子糖水，还是跟着我们改变世界？”身为董事长的乔布斯一直渴望成为苹果的CEO，如果董事会一直不让他掌控整个苹果，那么他还有一个选择——挑一个他能控制的人。当这句后来成为美国商业史上最具诱惑力的话从乔布斯嘴里说出来后，百事可乐总裁约翰·斯卡利的心动了。

乔布斯和斯卡利共同执掌苹果的那段时间里，创造了最棒的产品（第一部Mac）和最棒的广告（“1984”）。不过短暂的蜜月期很快就结束了，斯卡利最著名的事迹就是把乔布斯赶出了苹果。事后多年，斯卡利才第一次公开谈及乔布斯以及他的成功秘密。

“在那些与乔布斯共事的日子，我从他身上学习了很多关于产品开发和市场营销的东西”，斯卡利说：“这么多年过去了，他仍然坚持着自己的原则，令人印象深刻。”斯卡利又补充到：“我从未看到乔布斯改变过他所坚持的原则，只是他现在执行得更好了。”

在斯卡利的眼中，这位过去的搭档、曾备受其扶掖而又堪称其导师的人的成功，自有其道：

**优美的设计**——“我们俩都崇尚优雅的设计，乔布斯尤为相信，

在设计之初就应该着眼于更好的用户体验。我们曾经向意大利的设计师学习，甚至曾向意大利的汽车设计师求教，我们真的向他们学习了如何设计汽车，特别是舒适而优美的设计、使用的材质材料，以及色彩处理等任何关于汽车设计的东西，那时硅谷中没有人会这么做。在20世纪80年代，这是硅谷中最有远见的做法。我只是因为兴趣和在设计领域的背景而参与其中，但这件事完全由乔布斯主导。很多人没有意识到，苹果不仅仅关心电脑，它还关心产品设计和营销方案，关注自身定位。”

**用户体验**——“乔布斯总是从用户体验的角度去考虑问题，他把用户体验贯彻到整个端到端的系统中去，端到端系统关系着生产过程，关系着供应链，关系着营销体系，关系着零售店。iPod正是乔布斯方法论的完美体现：从用户出发考量整个端到端体系。他不是一个设计者，而是一个伟大的系统思考者，这是在其他公司中你无法看到的。他们往往只关注自己的部分，然后把其他一切外包。以iPod为例，其供应链一直延伸到中国的iPod生产基地，这和产品本身的设计一样成熟完善。供应链的挑战与用户界面的设计都被要求达到同样的完美程度，这是一种完全不同的看待事物的方式。”

**完美主义**——“乔布斯信奉招招式式中的细节严谨，对待任何事

# TIPS:

## Facebook利用“朋友”资源大做生意

社交网络鼻祖Facebook，如今因其多达5.5亿用户而底气十足，成为广告界新宠，甚至大名鼎鼎的耐克公司也要“仰其鼻息”，才得以力拔头筹；而Facebook在将传统的广告媒介甩出几条街后，也令网络“兄弟连”AOL（美国在线）、雅虎、谷歌颇为汗颜，因其“出售朋友”式的广告营销实在是独辟蹊径，令人鞭长莫及。

今年南非世界杯的两大赢家除了“大力神”杯得主西班牙之外，就是广告方面的“品牌之冠”——耐克公司。不过与往常不同，此次耐克折桂的主因是充分利用了著名社交网络Facebook的“朋友资源”。

耐克公司特别为南非世界杯拍摄了一段名为“书写未来”的3分钟广告片，吸引了成千上万的电视观众。耐克公司“棋高一招”的真正原因还是它同时向Facebook投放了这段广告，并借助该社交网络强大的好友链接资源，将广告片迅速传播开来，仅仅一个周末，耐克的“粉丝”数量便因此由160万人增至310万人。耐克公司表示，用于投放Facebook的广告费不过百万美元，而Facebook众用户通过好友网络进行的广告片传播其实是分文不取的，这就是Facebook在广告营销上的“独门绝技”。

Facebook被看作是最有潜力的网络广告媒体，它以非常私人的方式传播广告，无疑会比其他形式更为有效，用Facebook公司联合创始人兼首席执行官马克·扎克伯格的话来说，该网站传播广告的前提是，基于人们对于朋友的“认同心理”，激发人们关注朋友们所关注的事物。

物他都一丝不苟、小心翼翼。他就是这样一个完美主义者。”

**洞察力**——“乔布斯相信电脑将会最终变成消费品，这种想法在20世纪80年代初的时候实在是让人错愕，因为那时人们脑海中对于个人电脑的认识就是大型IBM电脑的缩小版。而由于当时已经有连接电视的小型简单游戏机，所以有些人认为个人电脑将会类似于游戏机。但是乔布斯的看法与他们全然不同，他认为计算机将会改变世界，将会成为他口中的‘思想的车轮’，它将使人们拥有以前不可想象的能力。他是一个有着深远洞察力的人。”

**极简主义**——“乔布斯的原则与他人的不同就在于，他始终都坚信最重要的决策不是要做什么，而是不做什么。他是一个极简主义者，他不断把事物推向最简洁的层面，这不是简单过渡，而是精简。乔布斯是一位系统设计师，他能准确地精简系统的复杂程度。”

**雇用最好的人**——“对于外面那些最好、最聪明的人才，乔布斯有发现、挖掘他们的能力。他极富魅力，能让人们无法抗拒而跟随他，甚至在产品尚未问世之时，便让人们相信他的愿景。他总是去寻找在这个领域中他所能发现的最棒的人，而且他亲自负责自己团队的所有招聘工作，从不把这件事情交给别人处理。”


**仔细琢磨细节**——“从大的层面上说，乔布斯不断努力去‘改变



■截至10月19日，苹果财报创新高，iPhone单季售出1410万部。图为苹果首席执行官乔布斯。

世界’，而在另一个层面上，他又关注着每一个细节，从产品制造、软件设计、硬件设计、系统构建、最终的应用程序，甚至还包括外围设备。他总是坚持参与广告、设计等一切工作。”

**保持小型化**——“乔布斯有一个原则就是Mac团队永远都不能超过100个人，所以你想招个人就需要先开掉另一个，这是典型的Steve Jobs式的论调：‘超过100个人我就记不住了，我只希望身边都是我个人了解的人。如果超过100个人，我们将被迫调整组织架构，那我就没办法工作了，我要的工作方式是我能接触到一切’。我在苹果工作时，他一直都这样运营着他的部门。”

**否决低质作品**——“这就像是一个艺术家工作室，乔布斯就是走来走去查看作品并作出评价的老师傅，只是他的评价常常是否定。工程师可以把乔布斯叫过来让他看自己最新的软件代码，乔布斯会查看一番然后丢回去说：‘还不够好’。他总是推动人们不断提升对自己作品的期望值，所以他们往往做着自已从未想过能做到的事情。乔布斯极富魅力，总是激励员工，让他们相信自己正在参与一些极其伟大的事情，并为之激动。然而，当他拒绝这些员工的工作成果时又显得毫无情面，直到他认为这些成果可以称得上完美，足够好并值得投放到市场中。” 

# 一群站在顶峰的人，缔造新秩序

文\_孙彤 责任编辑\_张丽

英雄识英雄，当以“朋友”相称。站在顶峰的人，总能散发“英雄”的气质，使得各路投资者集结融合，引发产业乘数效应。这不仅关乎钱和经验，而在于改变产业秩序与规则。

搜狗拆分的故事在今年8月上演。搜狐宣布，将拆分旗下的核心业务搜狗，通过出售优先股形式引入阿里巴巴集团和云锋基金作为战略投资人。据初步非约束性意向书的条款显示，阿里巴巴集团和云锋基金共占16%的股份；张朝阳的投资基金也将购入搜狗16%的股份；搜狐则保留大股东的地位，占搜狗公司68%的股份。

一时间，互联网业内人士似乎都在谈论，与一家电子商务巨头的联姻背后，将会给搜狗带来多大的想象空间。国际投行高盛在研究报告中预测，搜狗此举每年可从与淘宝的合作中获得1000万美元净营收、500万美元的利润，这将推动搜狐2011年净营业收入和利润分别增长1%和3%。更有意思的细节是，据知情人士透露，在这个项目还没有完全确定的时候，张朝阳已经私下将新闻发布会早早准备好了，迫不及待的心情可见一斑。

在这场联姻的过程中，除了马云和张朝阳，还有一个低调的角色——云锋基金，这是一只由阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官马云和聚众传媒创始人虞锋发起的，由巨人集团董事长史玉柱、五星控股董事长汪建国、银泰集团董事长沈国军、新奥集团董事局主席王玉锁等人联合创立的“大佬基金”。而战略投资搜狗，是其首次向媒体公开披露的投资动作。

在商业的江湖中，每个行业都形成了一定的秩序和格局。站在顶峰的人，更有可能改变其中的规则。这只自创立以来就饱受关注和质疑的“大佬基金”，正在以独特的优势确立着自己的位置：从最初的“阵容豪华、规模百亿”，到“从战略上帮你改变”，越来越多的人深刻地体会到云锋基金的核心价值——大佬与大佬产生的乘数效应，早已不仅仅是钱的问题。

## 有资源的钱

对搜狗来说，马云和云锋基金其实是到最后才出现的。

江湖盛传，张朝阳此前一直与另一家拥有强势用户资源的互联网企业——360，洽谈搜索业务的合作。但当时搜狗CEO王小川一心想着“先做浏览器抓客户端资源，然后再发力搜索”，这个路线很长的做法无疑与360有直接冲突之处，双方一直商洽未果。

直到马云和云锋基金半路杀出，仅一个半月时间，即达成了合作意向。实际上，有传言说是马云的两句话影响了张朝阳的决定，第一句是“我们都是理想主义者。”第二句则是“无论何时，搜狗都姓张。”

马云对人心的把握在中国企业界是出名的敏锐。这两句话，一句针对张朝阳在搜索领域想再创一番天地的理想；一句表明了云锋的钱和资源只是辅助性的，不会有更大企图。当然，最终决定交易的绝不是两句话那么简单。问题的关键是对搜狗来说，阿里巴巴集团旗下的电子商务资源蕴含着巨大的搜索市场，特别是来自网购人群的庞大用户量以及连带形成的用户黏性，这对意图通过垂直搜索领域作为前进基地的搜狗来说非常有价值。其实，张朝阳最想要的，是一笔有战略资源的钱。

这和云锋基金的角色不谋而合。自创立之初，马云和虞锋就希望云锋能寻找到伟大的企业，并在“钱之外”创造更多的价值。搜狗的项目，马云发挥了绝对的作用。现在，云锋基金涉及的领域包含互联网、消费品、新能源和文化等等，“不同的领域，会由不同的投资家参与进来。”虞锋解释说。这些投资家都要贡献自己最专业的力量：“消费的项目交给沈国军、汪建国；农业的就给刘永好；网游和营销找史玉柱；新能源的项目自然会让王玉锁来把关……”



■马云

■张朝阳

作为发起人之一，虞锋出任云锋基金主席，全职负责基金的一切事务。尽管全民PE（私募股权投资）的时代让投资领域变得越发拥挤，“但是从创业者的角度，这是历史上从来没有过的最好时期。”虞锋说，我们看到很多有潜力的企业，从企业发展的角度，他们需要好好地想一想，到底哪些钱是对他有帮助的。

虞锋认为，在中国的很多行业，往往有了钱就可以先圈地，去占领先发优势。但是从企业出发，如何在品牌建设、市场影响力、技术整合等方面走得更快，才是深层次的需求。作为投资人，就要想怎样给企业增值，而不仅仅是钱的问题。

“云锋基金会把行业经验拿给企业分享，我们要看整个产业链的竞争。你跟你的竞争对手最大的差别在什么地方？是纯粹的技术差别，还是需要模式的调整？是一次性卖掉还是做服务收费？以及根据上下游的门槛，为企业提供战略上的建议。”虞锋说。

这些正是云锋基金的精髓所在。因为云锋的参与，搜狗的发展开辟了新的阵营，也拥有了更多可以提升自身竞争力的力量和砝码。这种可以改变原有产业格局和秩序的资源，也正是云锋独特的力量。

## 寻找伟大的基因

高端的资源，商场的经验，被看中的企业即使不能上市，在投资家庞大的网络下，也有更多整合的可能——这些优势聚集在一起，正在改变着投资圈子的规则和格局。

但是先天的智慧投资家的血统，并不代表云锋基金的创立不被质疑。对于外界存在GP（General Partner，一般合伙人，即VC/PE的管理者）、LP（Limited Partner，有限合伙人，即VC/PE的出资人）不

的质疑，虞锋也坦言了云锋基金的结构。大家都算创始人，但史玉柱、沈国军、汪建国、王玉锁等基本不参与基金运营，只是具体到项目上，他们才会参与。“团队正在摸索更好的管理模式，我们很清楚要想做好，团队的管理一定要跟得上。”与此同时，每个投资家自己也有独立的基金。如果遇到一个抢手的项目，有两种情况，如果这个项目对某个企业家发展很关键，那就由他来投，“但通常会大家一起投，心态开放，分担风险，并取得协同效应。”虞锋说。

史玉柱甚至提过建议，因为这些投资家每年都在一起旅游，将来不妨选两三家企业的创始人跟着一起，在路上就能给出好多意见。比如向虞锋学品牌管理、向史玉柱学营销战略、马云再讲讲战略……必定胜过无数商学院的课程。

当然，加入到这么“牛”的阵营，要有伟大的基因才行。云锋基金最看重的不是最后5倍或8倍的回报率，这些数字对这些投资家来说其实没什么区别。“我们要寻找伟大的企业”，“基金最看重企业是否有伟大的基因，能否再次长出中国的Google、腾讯，这是我们的成就感所在。”

企业家们会从整个产业链的角度去审视企业，定期到不同的地区进行辅导，不仅仅是普通PE的套路问题。“不只是看一些数字，而是要看行业特征和很多衍生的问题。”虞锋解释说，还包括产业链的位置、上下游的发展状况、未来的可能性、行业的潜力……这些都可以预估到企业的发展。

在未来的商业世界，有可能出现更多颠覆性、革命性的变化。发现和集结更多有价值的企业和人，并帮助他们创造新的产业格局和秩序，也正是云锋基金对自己的价值设定。 **MOE**



中西文化的完美演绎

# CHINESE ART TREASURES IN THE 20TH CENTURY

## 20世纪华人艺术瑰宝

文\_杜卡 图\_佳士得、苏富比、罗芙奥、北京保利 责任编辑\_李婉娜

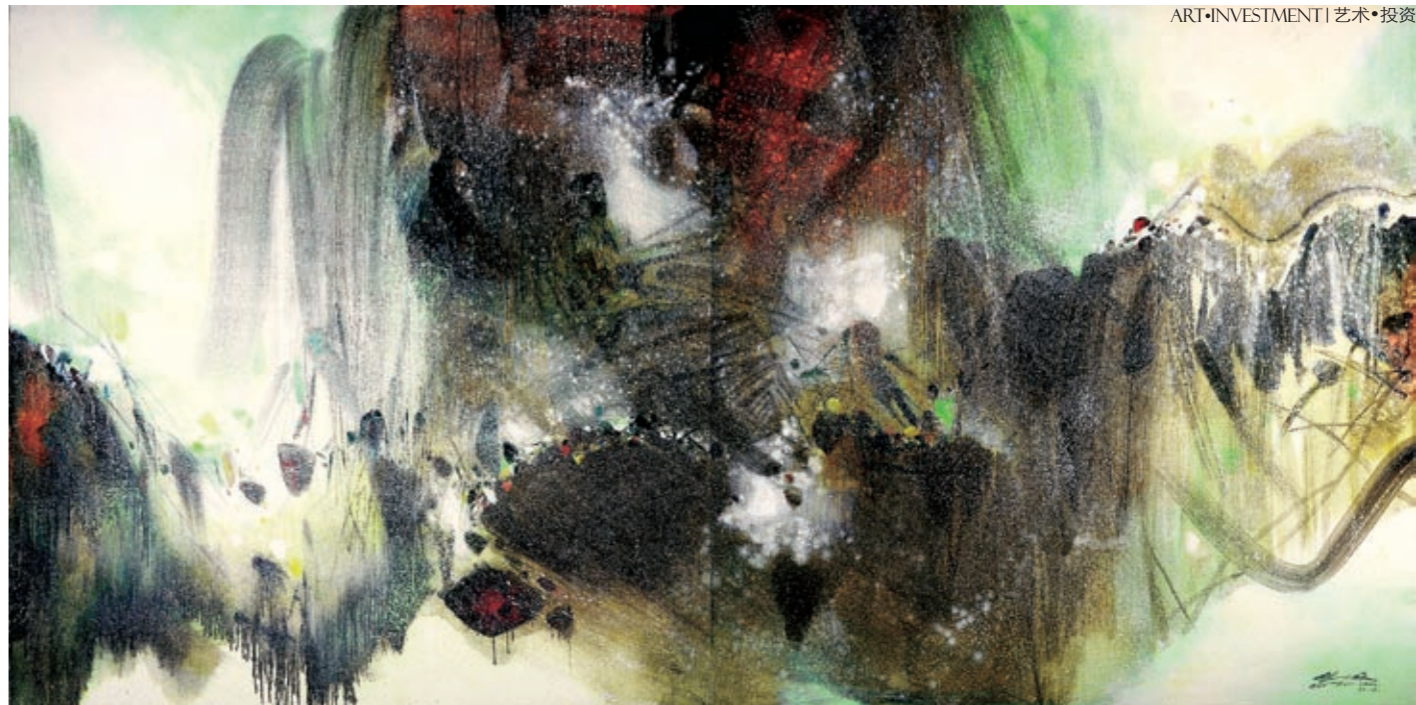
■赵无极《19-11-59》3034万港元 香港佳士得 2009年11月29日

华人早期抽象油画的稳定收藏家群基本集中在中国港台地区。金融危机之后，很多内地的一线大买家也锁定此板块，为其持续攀升注入动力。

在香港佳士得春季拍卖中，20世纪华人艺术夜场拍卖成交率高达100%。全场前10名拍品中，常玉独占3席。他尤为出众的静物作品《红色背景的百合花》极度优雅简练，以2530万港元被亚洲私人藏家购得。其白描线条勾勒出玻璃花瓶的轻灵透明，百合花的枝叶交错亦渗入了近似于马蒂斯的构图，同时透出中国书法的挺拔笔势。可能是由于常玉（1901年—1966年）在1920年留法之后没有回国发展，他的名字是近10年在中国港台市场中才不断引起大家注意的，许多分散于欧美的作品也纷纷回到华人藏家手上，其画作价格一再创下纪录。

这些艺术名家融合了西方现代的抽象审美与技法，同时亦蕴含中国传统水墨及文化情调，以此奠定了中国油画发展的坚实基础。其风貌的明显转变，始于20世纪前半期。当时，新文化运动背景下的中国出现了十分活跃的文化交流浪潮。1912年，蔡元培等发起勤工俭学运动，众多经严格评选的学人分批出国留学。而象征着“自由”、“平等”、“博爱”的法兰西，成为许多人向往的文明国家。其中包括第一代留学法国，然后又回国办学，奠定百年艺术根基的林风眠、吴大羽等。林氏、吴氏开办了“杭州艺专”，倡导意象自由创新的现代主义，只设绘画系，不分油画与国画，要求学生二者兼备，确立了一种横贯中西、延续和革新中国传统艺术的创作方向，并在他们的学生，如赵无极、朱德群、吴冠中等人的作品中得到进一步发扬。还有一些出国后留居海外的前辈画家，如常玉、朱沅芷、潘玉良等，其艺术虽然在他们去世后沉寂多时，但近年来也随着其作品价值的重新发掘而再次受到热烈追捧。曾留学日本的陈澄波、廖继春和稍晚时候在本土成长起来的朱铭等，则代表了中国台湾地区艺术的显著成就。

这样重简约、写意、韵外之致的风格和徐悲鸿所推崇的写实主义风格一起，被称作中国艺术现代改革中焕发光彩的两大脉络，共同成为拍场上稳定而强壮的中坚力量。尤其经济动荡之时，此板块更迸发出力挽狂澜的市场后劲。



■朱德群《雪霏霏》4546万港元 香港佳士得 2009年11月29日

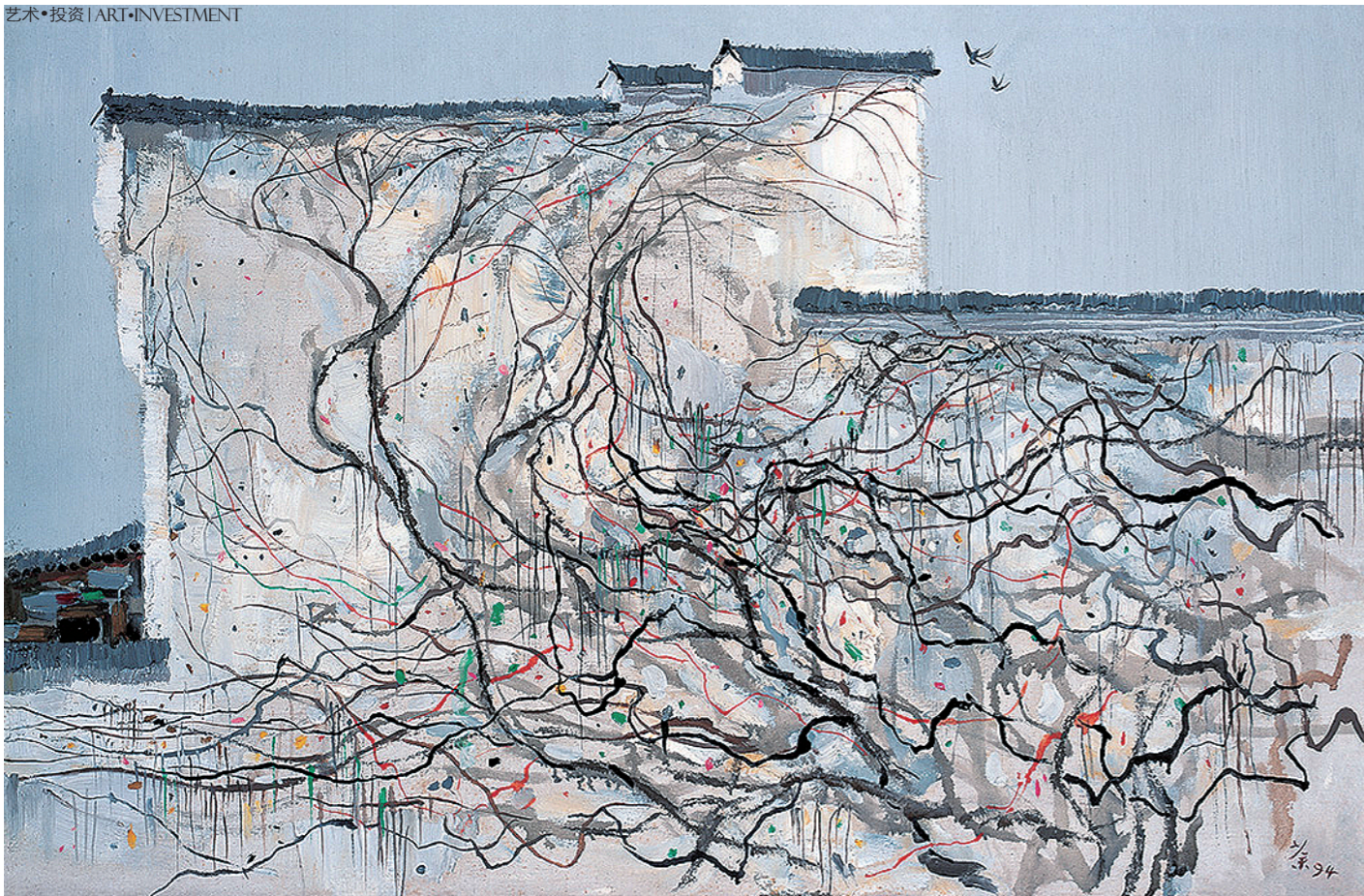
这些学术与商业双丰收的华裔艺术家们，虽然作品面貌迥异，但却有着深层共通：他们的当代艺术语言都来源于自身的文化传统。

### 中国台湾画廊对早期油画的深耕

中国早期油画的当今行情之缔造，离不开台湾地区画廊业的长期深耕。20世纪90年代初中期，台湾画廊以其敏锐的商业嗅觉相继推出华人前辈的抽象画展。因此，在内地尚未意识到早期油画的历史与商业价值之时，精明的台湾画商以其财力与经验在海外和大陆悄悄吃进，掌控了本来就幸存不多的作品。经过出版和展览的学术整理之后，他们再以高于进价10倍或数十倍的价格售给台湾本地藏家，获取了极其可观的利润。很多画廊也借此完成了从经营台湾本地画家向主营中国大陆以及海外华人艺术家的转变，同时也从客观上发掘和梳理了中国近现代美术史，以商业手段保留下不少珍贵的文化资产。

譬如，现在拍卖价格屡创新高的常玉和朱沅芷，其最早的华人市场就是台北的大未来画廊做起来的。两位创始人林天民与耿桂英回忆说：“1990年左右，一位法国朋友带我们去巴黎看一个收藏常玉作品的小画廊。常玉去世后，遗产全部拍卖以作殡葬之资。巴黎的一个古董商从中收藏了三大箱常玉的画，并且为此开了这家小画廊。20年没有卖掉一张画，但是这个画商就是坚持不放。我们从他手中把常玉的东西带了回来，价钱基本300万台币（大约100万人民币）一张。1992年苏富比第一次在中国台湾拍卖的时候，我们把作品送进了拍场，后来又举办个展、联展，常玉才慢慢有名了。”

而另一位几乎被遗忘的大师朱沅芷（1906年—1963年）也是大未来画廊力推的重点。朱沅芷曾与莫迪里阿尼等巴黎画派的艺术家一起参加了法国秋季沙龙，作品定价高达25万法郎，很受法国王储穆哈特夫妇的喜爱。林天民与耿桂英讲到：“朱沅芷生前怕和画商打交道。他把自己的画留给女儿，说这是唯一能留给她的财富。1989年，他的女儿朱礼银在台湾的美术馆办朱沅芷展览。1993年，我们为常玉和朱沅芷合办了《思乡曲·游子情》联展。1995年，又做了朱沅芷在台湾的首次私人画廊的个展，较为完整地呈现了他各个创作阶段的面貌。”2006年秋季拍卖中，朱沅芷的人物肖像《穆哈特王妃》以572万港元惊艳四方。而他罕见的宗教故事画《最后的晚餐》，在2009年春季拍卖中以602万港元再次夺目。



■吴冠中《墙上秋色》1232万元 北京保利 2010年6月2日

## TIPS:

### 20世纪华人意象抽象油画10大高价拍品

- 1.陈澄波, 1935年作《淡水夕照》 5073万港元(香港佳士得, 2007-11-25)
- 2.赵无极, 1956年作《HOMMAGE A TOU-FOU》 4546万港元(香港佳士得, 2008-11-30)
- 3.朱德群, 1990年—1999年作《雪霏霏》 4546万港元(香港佳士得, 2009-11-29)
- 4.常玉, 1950年代作《猫与雀》 4210万港元(香港佳士得, 2009-05-24)
- 5.吴冠中, 1975年作《木槿》 3920万港元(3920万元人民币)(北京保利, 2007-11-30)
- 6.赵无极, 1964年作《I7.4.64》 3817万港元(罗芙奥, 2009-12-06)
- 7.常玉, 约1955年作《荷花与金鱼》 3650万港元(香港苏富比, 2009-10-06)
- 8.吴冠中, 1973年—1974年作《长江万里图》 3649万港元(3795万元人民币)(北京翰海, 2006-12-17)
- 9.赵无极, 1957年作《Nous Deux (We two)》 3538万港元(香港佳士得, 2009-05-24)
- 10.陈澄波, 《淡水》 3484万港元(香港苏富比, 2006-10-09)



■常玉《绿叶盆菊》929港元 香港佳士得 2007年11月25日

### 叫好又叫座的“一赵二朱”

业内将赵无极、朱德群、朱铭并称为“一赵二朱”。他们在前辈画家的基础上进一步融会贯通, 开创出充满东方神韵的现代之路, 得到全球华人收藏家广泛而有力的长久支持, 是市场上炙手可热的艺术家。

赵无极出生于北京一个古老的家族, 族谱可上溯至宋朝皇族, 祖父是名士秀才, 父亲是银行家、收藏家。据说, 赵家每年祭奠先祖冥诞之日, 都会摆出传家宝——赵孟頫和米芾的画作。赵无极得天独厚的出身背景, 可见一斑。他6岁开始学习书法, 14岁就决定选择画家作为自己的职业。他的母亲一度希望他到父亲的银行工作, 从而有一个安定的未来, 但父亲却支持他当画家的愿望,

认为他若去管理银行, 银行必定倒闭。父亲还亲自陪同赵无极参加考试, 后来他顺利考入杭州艺专学习绘画。当时的杭州艺专人才济济, 赵无极的老师是吴大羽和潘天寿。朱德群比他低一班, 吴冠中比他低两班。1941年, 赵无极于该校毕业后留校任助教, 1948年抵法国巴黎进修, 并结识了许多欧美艺术家及画商。1949年他应邀在巴黎克勒兹画廊举办了旅法首展。

纵观中国艺术的整个发展脉络, 赵无极有着承前启后的重要地位。他传承了宋元山水画的美学精粹, 并结合西方艺术中表现色彩、光影的优点, 演化出一种崭新的抽象表达方式, 气象万千, 情韵生动。

常常与赵无极同时被提到的另一位画家就是也在法国定居的朱德群。他的绘画充满诗意气质, 兼备东方的细腻与西方的浓厚, 极具中国山水画与书法的逸趣。在今年3月中国美术馆隆重举办的《朱德群回顾展》上, 策展人、法国国立集美亚洲艺术博物馆馆长戴浩石(Jean Paul Desroches)透露说, 近距离地观察朱德群的工作, 大大出乎他的意料。“我原以为他会很快, 就像赵无极的用笔那样。但是朱德群完全没有速度。他或许一开始会很迅速地甩出三四个点, 但这个过程可能5分钟就结束了。接下来, 他会退后几步, 再往前几步, 沉默地加上一笔……一件作品常常耗时长达数周。”

让戴浩石印象最深的还是朱德群的安静, “他工作起来就像一个和尚, 非常安静, 非常慢, 又好比针灸找穴位。”虽然他作品传递出大开大合、烂漫自由的气息, 但戴浩石则点出其背后老僧入定一般的创作过程, “其实是很不自由的, 就像他的书法, 都不是狂草。”诚然, 这样“极精微”的创作才会产生“致广大”的作品。比如朱德群捐赠给中国美术馆的三联作《绿色活力》, 气势恢弘, 但又有着非常恰到好处的谨慎笔触。

相对于身处艺术之都巴黎的赵无极和朱德群, 中国台湾土生土长的草根雕塑家朱铭同样跨越了地域文化的藩篱, 所取得的成就是罕见的。他在1953年—1957年间向

李金川学习木刻。1968年—1976年, 师从杨英风学习现代雕塑。未曾出国留学, 也没有很高学历的朱铭, 在由工匠蜕变为艺术家的过程中, 逐渐发展出一种以“速度”代替“定性思维”, 以“忘我”取代“计划”的创作方式: “动刀之后, 改变就开始了, 随着第一刀、第二刀马上跟进, 思考正要介入, 第三刀眼捷手快, 抢进了当中的缝隙, 再一刀……就这样, 一直下刀, 一直变化, 熟极而流。就算念头一直紧随, 也有刀法一路冲锋, 这时已经不是用脑子的事了, 理智终究要放弃, 什么杂念都插不进来, 只剩下一个很深的自我在前进, 凭着平时修练的智慧、直觉, 不断让作品成形。”朱铭的雕塑就这样在漫长的自我修行中日渐练达, 逐渐进入一种纯粹形式的精神性求索。

虽然雕塑作品在华人艺术市场向来只是零星点缀, 居于非主流地位, 然而, 2000年过后, 朱铭的雕塑持续出现于拍场, 打破了不成文的框限。他的拍卖佳绩甚至成为雕塑板块的顶梁柱, 价格并不让于同辈的油画家和国画家。

这些学术与商业双丰收的华裔艺术家们, 虽然作品面貌迥异, 但却有着深层共通: 他们的当代艺术语言都来源于自身的文化传统。既是中国的, 又是世界的。不仅具有“独与天地精神往来”的磅礴与宁谧, 也透着“万物静观皆自得”的怡然和空灵。“天人合一”的圆满气韵怎能不让人心生赞叹。MCS