

8 潮头 Tide

游北京植物园

■ 刘道平

莺穿柳下绿荫浓，
日漏松间花影重。
帘瀑飞来青石上，
春桃笑放自由中。

颐和园

远客重来春暮时，
深宫往事费寻思。
百花争艳寻常事，
皇苑兰香有几枝。

游湖

六月游湖到古楼，
轻风抱雨入兰舟。
两三鸥鹭烟中舞。
一片鳞波眼底收。

再咏峨眉山

岩插修竹千竿翠，
日点潭心万碧红。
古寺钟鸣幽壑里，
莽林猿荡半空中。
罗浮山洞知天下，
金顶云霞映雪松。
幸好玄宗回马去，
未将此地筑皇宫。

注：罗浮山洞，传说神仙赵公明住地，在峨眉山中。
玄宗指唐玄宗李隆基因安史之乱曾逃于峨眉境内。

(作者系四川省人大副主任)

林芝的气质

■ 李后强

已经离别多日,但常常把你想起。
你的英姿,你的景致,你的灵气,
似乎融进了血液,永远无法忘记。
这是什么地方? 我庄严地告诉你,
这就是西藏的林芝!
丰富的元素,独特的韵味,高雅的气质,
让人感悟什么是真正的魅力!
背靠南迦巴瓦高峰,仰仗珠穆朗玛屋脊,
吸纳云贵的彩霞,采摘昆仑的神气,
铸成傲慢与丽质。
印度洋的暖湿空气,悄悄穿越大峡谷,
突然遭遇雪域高原的阻击,

天造一方江南水乡的传奇。
鲁朗花香扑鼻,绿茵扬鞭,群峰追马蹄。
树挂如丝,那是神仙老人的胡须,
只有洁净才有这般神奇。
独立江河交汇的观景台,但见云水相依,
雅鲁藏布江的气势,尼洋河的水系,
浑然一体,让人执迷,
物我两忘,不知自己在哪里?
海拔重塑地理,季节倒置,景色与时差位移。
雪峰偶露,菜花遍地,艳阳唤醒盛夏的记忆。
合抱的柳树就像老战士,守卫江边,
腰杆挺直,丝毫没有迟疑。
一群藏香猪,旁若无人,
忙着自己的活计,似乎完全明白你的来历。

彩色的经幡随风飘扬,述说苯教的历史和事理。
苯日神山是信徒的圣地,捧饮神泉,解渴明目,心飞星际。
油画般的巴松错,从不炫耀美丽的天姿,
一切都是自然,只有湖心岛传递着久远的密宗信息。
派镇通墨脱连波密, 夜空繁星照亮江岸人迹。
佛掌沙丘独树一帜,黄色的沙海与蓝色的江水强烈对比,
实际就是上帝导演的一场科幻大戏!
还有古王的遗址,深谷的浴佛池,
先人留下的遗产,目不暇接,

比比皆是,让人惊奇,让人深思。
到了林芝,你才会知道什么是天堂,什么是美丽,
什么是奇迹,什么是祖国的强大优势!
如果说林芝只有蓝天、白云和绿水、青山,那就太肤浅,简直就是苍白无力!
这里没有浮躁,只有友善与和气。
这是一片天赐的土地,
去了才知道她深藏的秘密和深刻的含义。
向着太阳奔去吧,重演夸父追日的故事,手捧洁白的哈达,林芝等着你!

(作者系四川省社会科学院党委书记、教授)

一位挚着的追梦人——靳立勤

■ 世谦

最近去云阳,参观了久负盛名的云阳木古民俗文化园,并见到了它的创建人靳立勤先生。靳先生不为名不为利,就为了他的一个梦想,倾其所有,奋斗终生!

靳立勤先生是土生土长的重庆云阳人,今年已届古稀之年。但他精神矍铄 ,步履矫健,完全看不出是这个年龄的人。他走南闯北,曾经部队当兵,医院行医,南下打工,在改革开放初期便下海经商并颇有收获。

1998 年,云阳县城由于三峡工程建设需要整体大搬迁。眼看大片土地被淹没,大量村落将消失,从来就有文化梦的靳立勤萌发了一个念头,他要把淹没区老乡的确窝、碾盘、石磨等生产生活用品收集起来,办一个民俗文化园。于是筹划征地建房。这时有人说:有钱干嘛不去搞房地产,多赚钱啦!也有

人邀他开砖厂,包赚大钱。但他都婉言谢绝。他有自己的信念,自己的梦想。他拿出自己的积蓄,说干就干,走村串户,开始了民间民俗用品的收集。有石滚石磨、旧式农具等大小 500 余件, 他专门雇了两台拖拉机来搬运。

经过十几年的辛勤耕耘,2011 年云阳木古民俗文化园建成开业,由民族长廊、、诗词园、花神园、民俗用具、书画长廊等部分组成, 占地面积 1.5 万平方。先后投资逾千万元。目前该园已创下三项世界纪录:一是拥有世界上最大摩崖石刻“佛”字(字宽 56 米,高 60 米,笔画深度为 0.6 至 0.8 米);二是世界最长的香炉(长 40.4 米,宽 0.8 米,高 0.94 米);三是世界上最多白描线条碑刻(高 1.9 米,宽 0.9 米,厚 0.1 米,人物碑刻 202 块,人物 404 个)。这三项世界纪录,已由吉尼斯世界纪录协会 2010 年 12 月 13 日颁发证书。



靳立勤不满足于已有成绩,他要继续不断地丰富民俗文化园的内容,增设诸如小人书、火柴盒、烟盒、旅游景点门票等等,搞成

个“博物馆”。他还要将他的梦想代代相传,鼓励子女们继承他的事业,情系民俗文化,宣扬民族瑰宝。

读一本经济学著作很简单

■ 稻穗

当下,和身边的人聊天时,听到几位“大拿”海侃书中内容,更觉得自己矮了三分,挫败感更深,继而陷入恶性循环。但是,其实这几位“大拿”很可能实际上并未比你多读了多少书中内容,他们有可能只掌握了某种技巧,惟妙惟肖地假装读过一本经济学读物。如果你也掌握个中技巧,那么只需按此练习,两个月内,保证你能和那些看似高不可及的“大拿”一同畅谈经济学而毫无愧色。

仔细精读前言和目录

99%的经济学“大拿”都属于“前言目录学家”,比他们稍好一些的是书评型读书人。花半个小时到 40 分钟读完一本经济学著作的前言、目录或者书评,对你来说只是举手之劳,获得的收益却是远超过付出。下次当“大拿”再在你面前对某某经济学著作指点江山的时候,你只要在适当的时间插入几句“我记得在xx章里面作者表达的是一个很有趣的看法”,或者“其实作者自序里面面对xx章的内容表达了一些其他意见”,马上会收到立竿见影的效果。至于是什么“有趣的看法”和“其他意见”,见鬼去吧,反正“大拿”们也只是读了这么多。

建立一套书本话语体系

背熟经济学辞典,反正常用的专业名词不超过 50 个,多了别说你,“大拿”

们也不知道。拒绝使用一切类似“热钱”“通货膨胀”“剪刀差”这类会严重拉低水平的词语。举个例子:当你能够熟练地把“热钱涌入中国市场导致通货膨胀,从而进一步拉大了城乡之间剪刀差”这句话表达成“货币的流通性溢出进一步放大了量化宽松政策,同时造成了城乡之间人力成本比较优势进一步被拉大”的时候,就是你能够出山的时候。当然,如果你能更进一步,说出“在 QE 影响和资本流通双重压力下, MO 溢出直接拉大了城乡市场比较优势差距”的话,下面的内容你大可不扫而过。

经济学家代表性的观点

实际上,这一步工作可以进一步简化到只需要知道两派就好了: 干预主义和自由市场——反正所有的经济学流派都会被归在这两大类门下。说出“凯恩斯主义实则是民主社会主义经济学从马克思那里汲取营养后结出的果实”和“凯恩斯主义虽然手段上带有马克思主义经济学痕迹,但本质上依然是从资本主义出发维护市场那一套” 这样完全矛盾的话是完全没问题的,只要加一句“归根结底是看你的出发点是信奉干预还是市场”,立刻彰显水平和超脱。另外,记住 4 位左右经济学家的名字,最好两派各两位,而且最好是最大牌的那几位。“哈耶克获得诺贝尔经济学奖,虽然饱受同行抨击,但是看看整个新自由主义的复兴就足以诠释其经典地位”这样的话语足够维护自己的权威性。至于

两派是不是真的在复兴根本不重要,毕竟它们不是在复兴就是在衰落。

机智而谨慎地批评

掌握了以上几点,虽然足以假装自己读过经济学著作,但仅限于能和“大拿”们平起平坐、谈笑风生,要是真想高人一头,突显自己的存在,适当地提出精确的批评显得必不可少。不要被“适当”和“精确”两个词吓倒,实际上你只要拿出几个万用句式就足够了。类似“从马克思主义出发,当下的经济学归根结底是庸俗主义的经济学”,或者“这本书提出的经济模型很有意思,但是我对其泛用性还是持有一点怀疑和忧虑”,再比如“理性人终究不是人,我不认为从根本上单靠经济发展能够为两者最终画上等号”,这一类常用常新的万能金句随时可以被拿来装点门面,这些都是完全正确的废话。你的同伴这时候恐怕已经被你的敏锐和一针见血征服。但假如有人钻牛角尖,继续追问你对这些问题的看法和解决方案,不要紧张,这时候你只要控制好表情,深吸一口气,再缓缓吐出,故作深沉和纠结,慢慢说出以下句子:

“这就是当代经济学最大的症结所在,这本书(你们在谈论的书)显然无法解答,或许整个经济学内部也提供不了任何答案。”

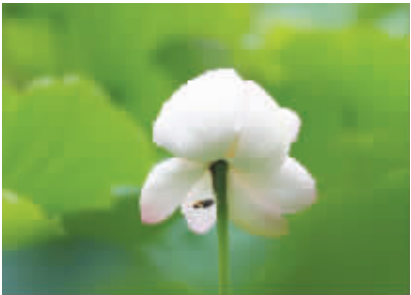
恭喜你,当你掌握这一切之后,你就可以随时随地假装读过一本经济学著作了。

月后……”“他升职了?”“不是,他老婆就跟别人跑了。”
同事创建了一个微信群,大家彼此闲聊甚欢。突然加进一人说道:大家好,我是某某某(单位领导)。霎时,一排排的显示退群信息,领导勃然大怒,在办公室吼到:什么意思!开会!

领导最近心情不好总是开会,今天早上又开始喋喋不休地重复他的各种计划,一同事实在受不了了,萎靡不振地说了句:“领导,我已经被洗脑了,你成功了。”旁边同事马上接了句:“是啊,再洗他就脑瘫了。”

老王陪领导吃自助餐,看到有猪肝,老王对领导推荐:这个不错,吃了对眼睛

微镜头



天上掉馅饼

■方益松

1980 年,在经济危机大潮的影响下,杰克被单位解雇了。一家 3 口,从此居无定所,连生计也成了问题。

一个冬日, 在租住的木板房里,女儿一边啃着生冷的牛油面包,一边和杰克闹着要吃肯德基香辣鸡腿堡。杰克自言自语说道,要是¹有免费赠送的汉堡就好了。妻子耸了耸肩,没好气地抢白他,哦,杰克,你认为这世界上真的有免费的午餐吗?读者无意,听者有心。是啊,免费的午餐,这倒是一个极其诱惑人的创意。接下来的日子,杰克开始留意起这世界上究竟是否有免费的午餐。

这天, 杰克在去一个单位应聘途中,无意间,他在一张废弃报纸上看到这样一条新闻,说是最近在日本街头,有一种免费赠送听装饮料的机器。无论是谁,只要你按下按钮,在机器的屏幕前看上 3 分钟的广告,即可免费获赠一听饮料。

这绝对是一个创举,杰克陷入了沉思。他联想起在洛杉矶这个陌生的小镇,自己找工作时的遇到的种种艰辛和无奈,他突发奇想,在这个小镇,以丰厚的旅游资源最为吸引外地的游客,也许,开一家真正意义上的免费餐馆,将会有很多人光顾呢。

说到做到,他马上开始筹备起自己的免费餐馆。首先,他与当地的电信部门联手,在前台接入宾客的订房电话时植入了某品牌的手机广告。这样,该品牌手机可以支付宾客 10%的入住费用。

免费餐馆的楼梯、墙壁包括灯箱,无不恰如其分植入了各大知名厂商的广告。在餐馆入住的客人只要能够提出一条建议和意见,还可以免费试用某洗化公司提供的小包装洗漱用品。并且,该洗化公司还承诺额外支付宾客 10%的入住费用。不仅如此,餐馆内的桌椅、空调、电视,调料、菜肴、房租,甚至是接送客人的班车都有专门的厂商负责投资,而这所有的一切只有一个附加条件,那就是入住者必须为厂商出谋划策,或者接听一定数量的广告。

为了最大限度地减少投资厂商的额外付出,杰克把免费餐馆的入住人数一直控制在 100 人,并打出了“一日三餐,天上真的掉馅饼”、“用心服务百分百”这一系列脍炙人口的广告。

免费餐馆一炮走红,很多人到这个小镇旅游,都要提前几个月打电话预定。很多厂商为了抢先加盟免费餐馆,甚至不惜展开了一轮又一轮的投标竞争。单是预定餐馆的广告接入费用和电信公司支付的巨额分红就让杰克赚的盆满钵满。很快,杰克就从昔日居无定所的穷光蛋一跃成为当地最有名气的富翁。