



禁书网 1993

中国第一家性商店
创办者的传奇故事

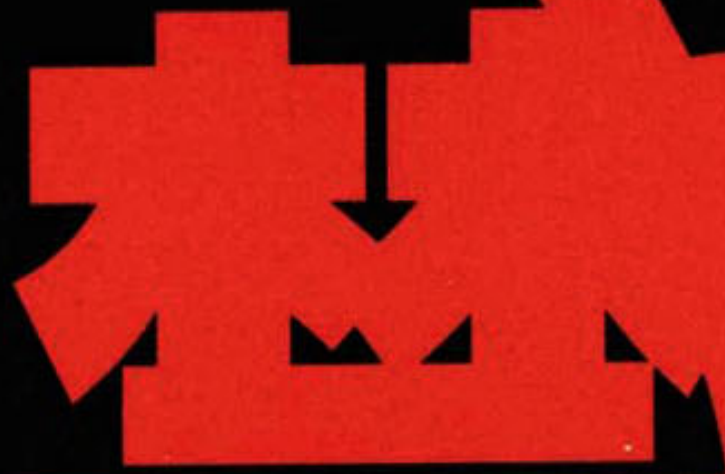
禁网 SEX-SHOP 我和我的 性商店

文经风 著 作家出版社

<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877> 此处有大量书籍免费下载！

仅供个人阅读研究所用，不得用于商业或其他非法目的。切勿在他处转发！

水隐醉月



SEX-SHOP

1993

中国第一家性商店 创办者的传奇故事

我和我的性商店

文经风 著 作家出版社

中国 夏娃 用品 商店 开张 之后

外国人看中国

以很少光顾亚当·夏娃店,是出于旁边有男性之虑!温经理希望今后有机会能与国外同行合作。(施益适编译自美国《幸福评论》)

亚当·夏娃用品商店逐渐成了中国性学研究中心,来自上海的刘达临和北京的王晓达(音译)

北京晚报
BEIJING WANBAO
(代号1-14)
国内统一刊号: CN11-0

[illegible]

中国人对这家商店用“亚当夏娃”命名

“中心”目前悄然出现在越秀路143号，当新闻界冠之“中国式性药店”后，这里便成了中外记者和北京人目光“聚焦”的地方。

30平方米的店堂，有关保健和计划生育的服务设施在这里公开，避孕药品、性保健品、性功能康复用具、老年滋补用品、妇女产后保健品、性病防治用品……这一切比任何一家药店、百货店的计划生育专柜的陈列品要丰富得多，“硬件”与“软件”是并存的。这里每日有一二百人登门，性咨询门诊有国内一流男科和男科学医生接诊者，求诊者的排队时间倘若半小时，真的买上药具寻找

图书在版编目 (CIP) 数据

禁果一九九三：我和我的性商店/文经风著. - 北京：作家出版社，2008.1

ISBN 978 - 7 - 5063 - 4034 - 2

I. 禁… II. 文… III. 纪实文学 - 中国 - 当代 IV. I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 106422 号

禁果一九九三——我和我的性商店

作者：文经风

责任编辑：婧 文

装帧设计：视觉共振设计工作室

出版发行：作家出版社

社址：北京农展馆南里 10 号 邮码：100026

电话传真：86 - 10 - 65930756 (出版发行部)

86 - 10 - 65004079 (总编室)

86 - 10 - 65015116 (邮购部)

E-mail: zuojia@zuoja.net.cn

http://www.zuojia.net.cn

印刷：北京乾沣印刷有限公司

成品尺寸：142 × 210

字数：140 千

印张：8

插页：2

印数：001 - 10000

版次：2008 年 1 月第 1 版

印次：2008 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5063 - 4034 - 2

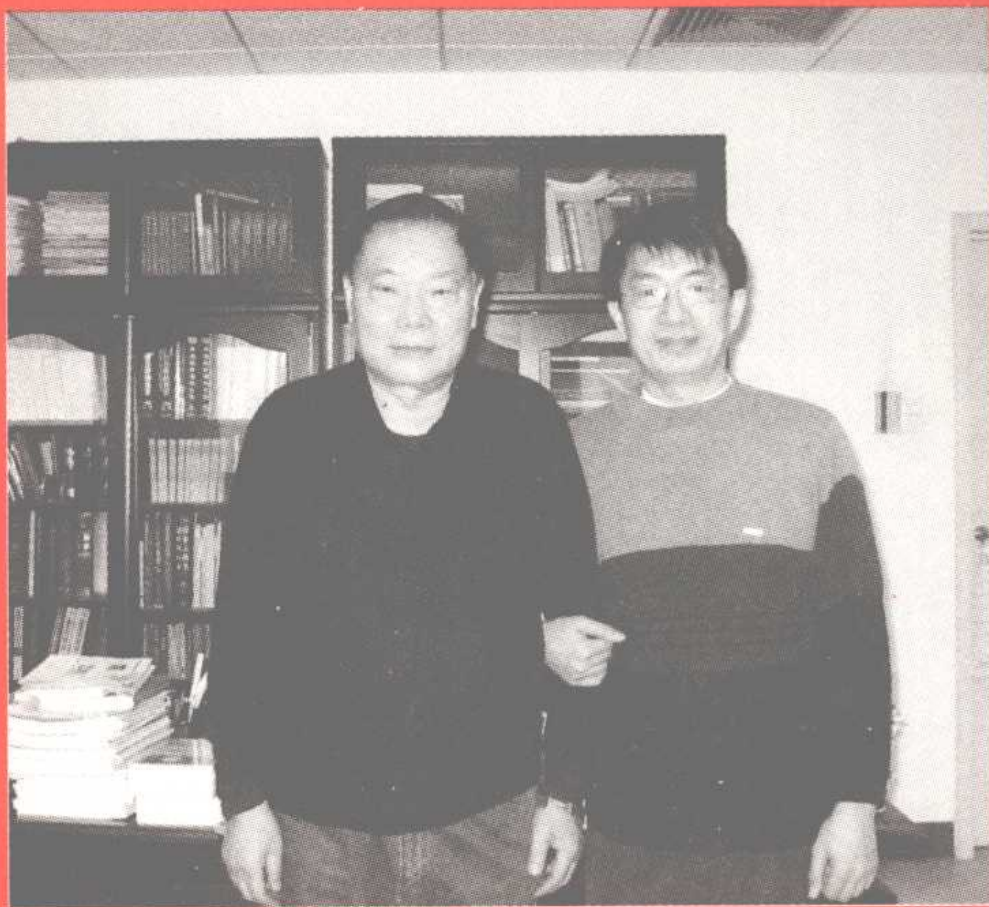
定价：17.00 元



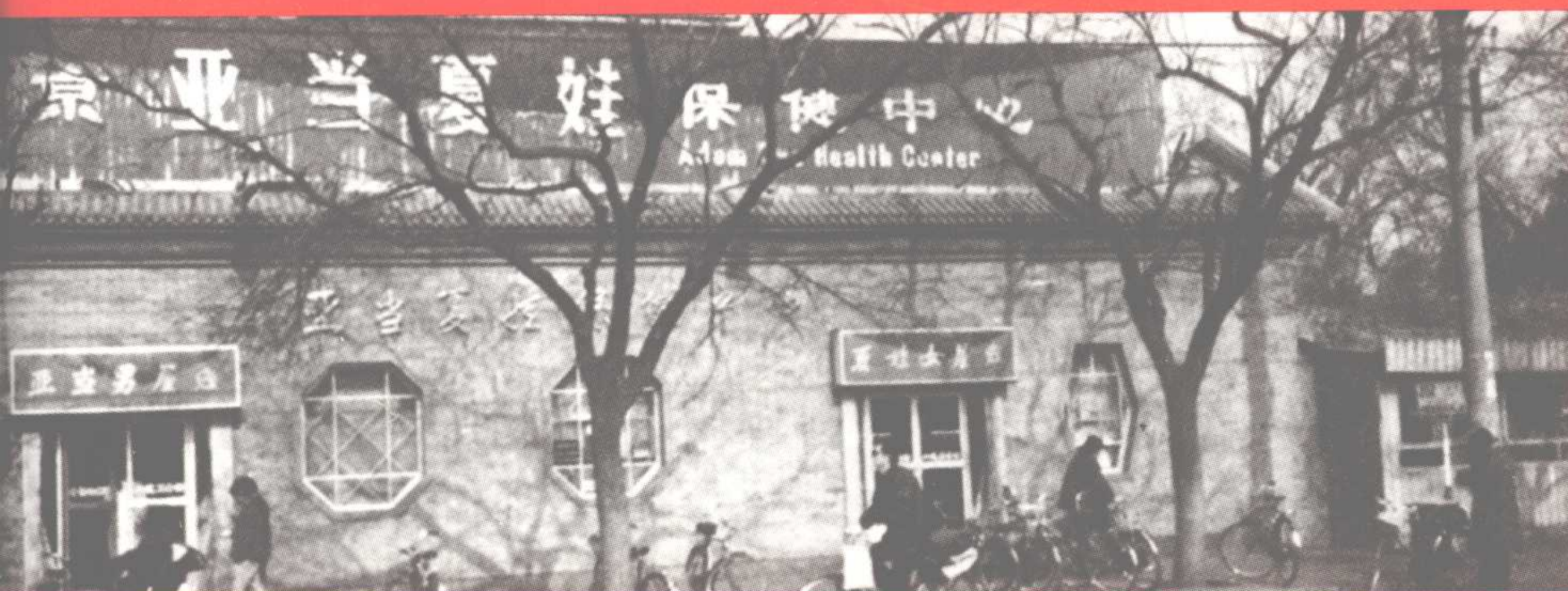
作家版图书，版权所有，侵权必究。
作家版图书，印装错误可随时退换。



吴阶平副委员长在关键时刻支持了这一新生事物



人民医院老院长杜如昱是教授也是总导演



中国第一家性商店全景



凌峰把我们介绍到了台湾

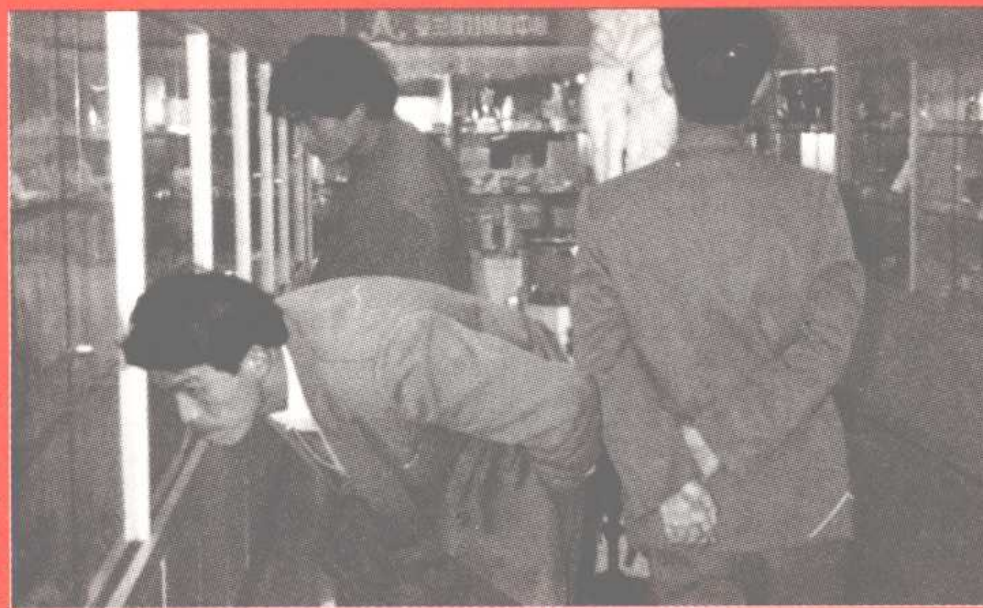


接受外国记者采访



中国有了性商店

哦，原来是这样





■第一家性用品商店

1993年3月23日,在北京赵登禹路143号出现了一家名为“亚当夏娃保健中心”的商店。在30平方米的店堂里,人们看到了更多以往没有看到过的东西,许多顾客连找零都来不及接便匆匆离去,更多的人则是在徘徊于门前而不敢进入。

里公司在上海《文汇报》争取到了第5位置,开先河地在该报第3版刊登广告。
合资企业
80年5月1日,由中国民航北京管理局与中国航空食品公司合资经营的企



“北京出现中国式性商店”。

2月9日的《北京青年报》上,这条小小的豆腐消息,引发了北京新闻界的一阵波澜。

当天下午,法新社记者头一个打电话到“亚当夏娃保健中心”公布的咨询电话 2011119-3083 要采访;香港《南华早报》记者赶到商店刨根问底,买走几样药品,迅速在题为《打破禁区的中国式性商店》的报道中介绍了细至药品味道在内的有关情况;澳大利亚《悉尼先驱晨报》与德国《柏林镜报》记者接踵而来。与此同时,包括新华社、人民日报在内的国内十多家新闻单位也先后前来探听。

北京市西城区赵登禹路,这里不是繁华商业区,143号是一家不大的门脸,门楣上方“亚当夏娃保健中心”几个大字鲜红夺目,门侧又写有“亚当夏娃用品商店”。

随着三三两两的人走进20多平方米的店堂,迎接他们的是几排商品陈列柜,穿着白大褂的医生兼营业员在里侧的一张桌旁准备随时起身为你介绍商品或解答你的咨询。你会发现这里的环境不像是一家商店而稍有点门诊部的味道。这是一家全民所有制企业,由北京人间指南服务中心和北京人民医院合办。

中心总经理文经风,一位36岁的经济学硕士,每天不得不再向各路记者讲述他首创“中国式性商店”的来龙去脉。

四年前,一个偶然的机会,文经风翻阅一本破旧的旧杂志《人世间》时,发现了一篇《性王国的隐秘世界》,作者的一个观点强烈地震撼了他:许多中国人性格中的自卑、怯懦等缺陷

北京首家性商店 开业纪实

●本报记者●梁永刚



没有找到这家商店的经营项目应该划入哪一类标准,划入“医疗器械”一类中,三天就发放执照;税务局、公安局有关部门的领导也给予极大鼓励和支持。某级警官说:“如今街头都盛行的交谊舞几年前还模棱两可,人们的认识需要过程。何况性问题是一个社会问题。”

悄然中,中国性文化史上开始写下了新的一笔。

报纸披露保健中心的临时电话后,值班的医生着忙了好几天。接到的近百个电话中,多数是询问商店地址。有些人咨询避孕知识,其中大部分是男性。偶有年轻女性,总是声音小得听不见,而且吞吞吐吐:“我就……我还是问问那个商店的地址吧……”

与咨询电话的情况类似,目前,每天带着各种各样心情走入“亚当夏娃”这个小小世界者,大约有100多人,其中80%是中青年男性,几乎未见年轻女性。刚开张那几天,经常有人在门口张望,有些知识丰富的人甚至在门口徘徊许久而不进。在服务台前多站一会儿就会发现,大多数人不像进一般商店中那样先看营业员在什么地方,而是径自低头朝相反方向踱去,于医生们的商品反而受到冷落,因此商店正在考虑重设柜台。

副总经理焦德明负责进货已经有好几个月,他发现有不少人在推销各种各样相关产品,其中多数是来历不明或者难以判断质量的货色。而他只从正规渠道和能够出具正规检验证书的厂家进货,这样,北京几十种产品能够进入自己的营业范围。商店开业的两个月后,又有一些厂家急急把新产品送上门来,具有杀菌作用的“龙宝”和“天地洁阴露”进入柜台,加上外国的进口货,目前店内总共约有40多种商品。这些商品分三大类,即性功能保健、性病治疗和避孕药具。其中多数是男性用品。

卖这些东西可不同于一般商品,大夫们发现许多顾客常是在“一对一”,即只有顾客面对一位医生的环境下才能比较从容地付钱购货。只要人一多,就连称:“先看看。”有些看来已经相中了药具的人,等了一会儿

WorldView

Lie back and think of Mao

BY TODD LAPPIN

NOT ALL THAT LONG AGO, Westerners often described the People's Republic of China as a country populated by swarms of sexless blue ants. That was back in Mao Zedong's heyday, at a time when young couples caught holding hands could be detained and interrogated for displaying worrisome symptoms of bourgeois decadence. Never mind that Mao is reported to have enjoyed dallying in his bedroom with a nubile harem of "young revolutionaries" — in recent history the Party line on the subject of human sexuality has been absurdly prudish and repressive. During the 1980s, Chinese joked that Party-sponsored sex-education classes advised women simply to "lie back and think of Marx."

But in Beijing last year, a 37-year-old man named Wen Jingfeng opened the Adam and Eve Health Center, China's first sex shop, where customers can purchase a

we were doing. After that, Chinese people began to think, "Oh, that looks interesting."

These days, business is excellent. We originally had a pretty

Eve House, for example, the shop assistants are all women. This makes it more acceptable for the women who want to visit the store.

BG: What's your inventory like?

WJ: Our product line can basically be divided into three parts. The first category is basic contraception. Mostly we sell condoms, both domestically manufactured and foreign imports. The second category is medicines for preventing sexual diseases. During intercourse it's easy to come into contact with all sorts of dirty things, so we sell products that help people stay clean. We also have many products to help relieve impotence and prevent premature ejaculation. Third, we sell things to make men and women look bigger. Our shop is not only concerned with the physical aspects of sexuality, but also with the cosmetic aspects. That's why we carry things like penis enlargers and breast enlargers. For example, some women say that having very small breasts can be a psychological problem, so we sell products that can help with these issues.

manner of presentation.

BG: Historians and social scientists point out that Chinese society has traditionally been very hierarchical and male-dominated. The Chinese seem to prefer situations where there is a clear sense of the superior and inferior. Is that also true of Chinese sexual practices?

WJ: It's definitely true that men have traditionally occupied a superior role in Chinese relationships. But it is also true that many Chinese women have a different perception of themselves nowadays. Many women say to themselves, "Well, I'm equal to men in society, and that should also be true in sexual relationships."

BG: What about Chinese attitudes toward homosexuality?

WJ: I have no doubt that there are many homosexuals in China, but most Chinese are very ignorant about homosexuality. They just don't have a clear understanding about it. My personal opinion is that if it's all right for a man to make love to a woman, or a woman to make love to a man, then what's wrong with two peo-

and the government made life very difficult for homosexuals, so I suppose you might say that homosexuality was illegal. Even now the issue of homosexuality is not too clear for most Chinese citizens, but a few years ago it was completely out of the question to even think about it.

Things are different here in San Francisco. I think it's good that I've come here, because this city is so famous for its sexual openness.

BG: Are Chinese aware of the dangers of AIDS?

WJ: The great majority of the Chinese people know about AIDS, but only a small portion know all the facts. One of the things that makes it difficult to promote awareness of AIDS-prevention techniques in China is that the Chinese word for "condom" literally translates as "avoid pregnancy." People don't realize that condoms can also help prevent the spread of disease. We probably need to come up with a new word for condom. In the meantime, when people buy condoms in our shop, we try to tell them a little bit about how to protect themselves from

S-E-X Is the Talk of China (Well, Not All the Talk)

By PATRICK E. TYLER

BEIJING, Nov. 26 — A sexual revolution of sorts is under way in China, not because the world's largest population has just discovered sex, but because it is discovering how to talk about it.

In newspaper columns, on radio talk shows and over dinner, the Chinese are discussing sex, how to enjoy it, and how to deal with its consequences more than at any time in this century.

And what they are discovering is that even though millions have already thrown off the constraints of the orthodox Communist era, China is still struggling against huge pockets of ignorance as it tries to liberate the role of sex in society.

"Since Chinese 'are still very shy about sex,'" said Wen Jingfeng, the proprietor of Beijing's only shop for sexual aids, the Adam and Eve Health Care Center, "with so much shyness, scientific knowledge about sex cannot spread widely," he said.

"The Chinese couple that everyone seems to be talking about may be most famous for what they did not do for what they failed to do during more than a year of marriage: have a child. Their story has been published on the front pages of official newspapers and has been talked about on late-night radio shows."

The official Legal Daily, which re-



Despite much more openness about sex these days, the Chinese are "still very shy" about it, says the owner of the Adam and Eve Health Care Center. He says the shop's customers are mostly men.

province's 100,000 rural enterprises mostly collectively-owned, and 310 billion yuan (\$53.44 billion) in output last year and they become the major source of State income in the province. They are big enterprise groups and big technology-intensive and export-oriented. Last year, they put in 1.4 billion yuan (\$2.41 billion) for capital upgrading.

State-funded businesses have become sizable in the province. Last year, the 3,000 foreign-funded enterprises exported \$1.3 billion of products, 28 per cent of the total for the province.

State businesses in the province have grown. Shareholding companies are mushrooming. Enterprises of different ownerships are forming co-operation links.

Beijing hospital not resting on laurels

by our staff reporter
Zhu Baoxia

Beijing Red Cross Chaoyang Hospital is among the most advanced centers in the world for treating acute cardiac and cerebral illnesses.

It is also a leader in research and the application of latest techniques in treatment.

The hospital has handled over 5,000 serious cardiac and cerebral cases in the past three decades, during which time the death rate has dropped from

around 30 per cent to 9 per cent.

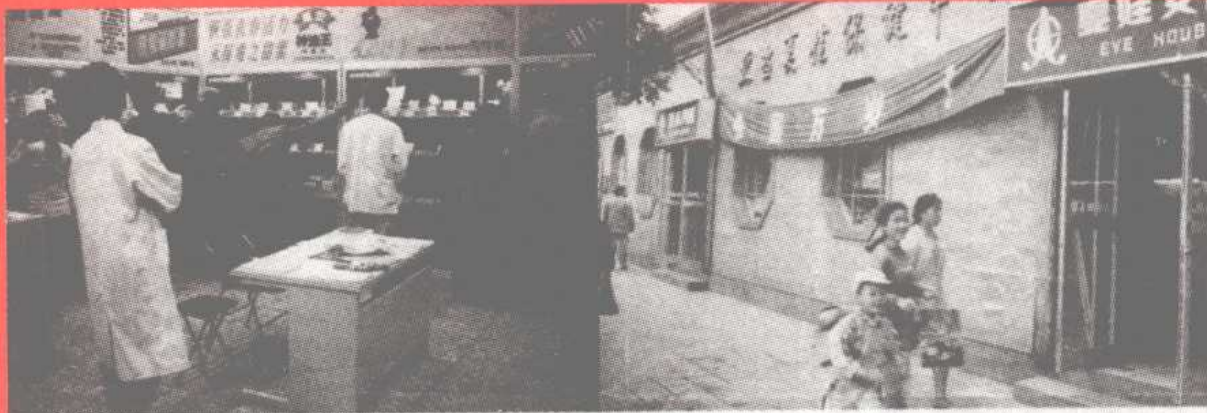
In another development, the hospital has set up an advanced operation ward for patients with coronary disease, of whom 400 have been cured in the past five years.

All the 47 patients with pancreatitis whom the hospital accepted have survived, adding more score to its achievements.

Established in 1958, the hospital is among the most prestigious institutions in the Chaoyang District, which has 1.4 million permanent residents and a transient population of 3



A customer is briefed on a variety of condoms at a new Beijing shop specializing in contraceptives. Xinhua photo by Song Xiaohu



毎日3千人が来店するというが、その大半は「見物。だ」とい

店内も入り口も男性と女性で分けられている

北京市内でにぞろいを見せるアダルトショップの意外な店内

4千年の歴史!? 中国のポルノショップ

PHOTO・楊善卿

Porno For Birth Control

アダルトショップが大盛況だ。といってもこれ、中国は北京の話。
市街地の一角にあるこの店には、コンドーム、強精剤はもとより、バイブレーターや勃起補助器具、婦人科まで置かれており、来店する客も「日に多いときで3千人〜4千人(店員)と、北京市民の「熱い場」と化している。
この店の特徴は、男性コーナーと女性コーナーに分かれ、入り口が別々になっていること。もちろん男性コーナーと女性コーナーでは置いてある商品が異なる。
男性コーナーではコンドームや勃起補助器具、各種興奮剤など、女性コーナーでは妊娠判定薬や下着、婦人科などが売られている。

お力たい社会主義の国でこんな店が——とお思いだろうか、そこはちゃんと政府にも認められている理由がある。
この店の前身は正式な薬店だった。それが一人っ子政策と経済、自由化によって、妊娠検査薬やコンドームなどを置くようになった。現在に至っているというわけ。
北京ついでにぎわうこの店の人気ベスト3は ①コンドーム ②妊娠判定薬 ③女性用の興奮剤のこと。
さて、気になるのは商品が国産かどうか。コンドームは全て国産だが、バイブレーターなどは日本の旧式のものを入力したよう。性の開放もだいぶ進んできたようだ。



バイブレーターも女性コーナーに置かれているが、市民にとっては高級の花



男性用「勃起補助器具」も解説書とともに陳列されている

序

被称为“中国第一家”的性商店“北京亚当夏娃保健中心”从成立到现在已经十三年了。当年那轰动的情景我仍记忆犹新。

许多记者和朋友都问我，为什么要支持年轻人办这样一家性商店？这不仅在当时的社会上，就是在医院内部也是争议颇多的一件事。作为人民医院的院长，也作为一名医生，我深知中国千百年来对性的压抑有多沉重，建立中国人性消费观念的道路有多艰难。这些都不是医院泌尿科、男科门诊能解决的。

一九九二年冬天的一个下午，这些年轻人找到了我，战战兢兢地说他们想向传统观念挑战一下，我确实感到很为难。由于当时体制和观念的束缚，做这样一件有点“另类”的事情风险很大且前景不明，但他们诚恳的面孔和满怀激情的请求，终于使我下定决心，和这些年轻人一起去探一次险。在那一刻我觉得自己的心和他们一样年轻，一起跳动着……

在经历了十多年的风雨之后，当年创办中国第一家性商店的小伙子们都已经人到中年，性商店在中国也早已不

是什么新鲜事了，但我们医院门前的这家“亚当夏娃”依然还是顾客络绎不绝，只是大家的心态比当年平和多了。

店经理文经风用近十年的时间写完了这本书，请我为此书作序。我向来最怕为人写序，总是千方百计地推辞，但这段和我们医院有着密切联系的故事写成书，我却实在难以推托。

商人写书虽没有华丽的辞藻，但书中流淌出的那种敢为天下先的探索精神，争做百年老店的商业理念和内心真实的情感世界，读起来还是会让人心动的，称得上是一本好书。

北京大学人民医院名誉院长

杜如昱

二〇〇七年一月八日

目 录

序 杜如昱 / 1

我为什么要办性商店 / 1

创业之初 / 13

一夜成名 / 31

成名之后 / 49

没有好日子过 / 69

“博鳌论坛”上的性话题 / 87

性商店趣事 / 103

我眼中的国外性产业 / 119

今天的性用品市场 / 155

百年老店 / 169

杂 感

秦淮河畔念“八艳” / 189

安全套的故事 / 197

思想杂货店 / 207

都市地主 / 221

第三商业时代 / 235

感 谢 / 248

我为什么要办性商店

一本书，一个镜头，甚至是一次偷看，都能让你产生冲动，做出连自己都吃惊的事情来。特别是年轻的时候。

“你为什么要办性商店？是什么念头促使你办性商店的？”这是记者采访时问得最多的问题。面对闪光灯和一只只话筒，面对各种各样扑面而来的问题，我总感到有些紧张，总觉得思维不那么流畅。可当夜深人静的时候，又觉得有许多话要说，总想把心里的那扇大门敞开和自己聊聊天。只有这时，我才能把心底的东西倒出来，无论美的、丑的……

我的第一次……

事情的开始，还得从我十五岁那年的一个燥热的夏夜说起。

那是发生在“文革”中的一件事情。在一个开除了线条，开除了美，更开除了性的年代，男女之间除了稀里糊涂的“革命友谊”和生孩子，就再也不允许有别的情感了。稍有“过分”之举，一句“臭流氓”足以把你打入十八层地狱。姑娘夏天不能穿裙子，男人三季是一身蓝制服，夏天则是白衬衫蓝裤子。一切美好的欲望，都被列为“封、资、修”而被踏上亿万只脚。今天的人很难想象那是一个

怎样愚昧和扭曲的年代，虽然它距今不到四十年。

那年的我，和许多男孩子一样，嗓音开始变粗，腋下和两腿之间开始长出一些细细的毛。可在连牛顿三定律、元素周期表都被丢掉的社会主义大课堂里，性教育更是无从谈起。我只能从邻居们吵架时骂出的脏话里，猜想女人的那个地方是什么样子，在广播体操的扩胸运动时，偷偷瞥一眼女同学隆起的胸脯，来满足一下对性的好奇。电影《阳光灿烂的日子》真实地描写了三十多年前十亿人民那一段荒诞的历史。

也许是对性的朦胧和美好憧憬，我开始喜欢小提琴了。

教我拉小提琴的老师是一位三十多岁的阿姨，在北京一家乐团做小提琴手。她很美，但不知是响应党的晚恋晚婚的号召，还是没有碰到合适的对象，她一直还是单身。那个时候二十五六岁不谈恋爱，一心一意跟党闹革命的年轻人，就像今天的经理和董事长一样多。也许是因为单身，她把全部的精力都放到了我们这些学生身上。

在全国只有《红灯记》《沙家浜》《海港》《白毛女》《红色娘子军》《杜鹃山》《奇袭白虎团》《龙江颂》八个样板戏的日子里，老师经常偷偷在家里给我们讲贝多芬、莫扎特、柴可夫斯基，讲《简·爱》《堂吉诃德》《青春之歌》，伴随着悠扬的琴声，我们的思想被带得很远很远。久而久之，她的家便成了我们这些学生的第二课堂。

每到夏天的晚上，脱去白天的素装，老师在家里经常穿一件薄薄的紧身连衣裙，散开的头发上扎着一条白手绢，我和同学们都觉得她的身上有着一种遮挡不住的美，让人心里热热的，总忍不住想多看几眼。

我喜欢音乐，又似乎在朦朦胧胧中更喜欢我的提琴老师。

我是这些学生中年纪较大的一个，每次在老师家上完课后，我总是把零乱的椅子摆好。不知是青春的躁动还是好奇，我每次收拾房间时总喜欢看老师床上的花被和枕头。偶尔屋子里没有人时，还用手摸一摸压在枕头底下的内衣。有一次我发现枕头底下露出一个眼药瓶，我拿在手里仔细看，发现上面还缠满了橡皮筋，旁边放着一只盒子，上面写着“避孕套”几个字。强烈的好奇心使我拿着眼药瓶和避孕套盒仔细端详起来。门外脚步声传来，是老师送同学们回来了，我匆忙把东西放回原处。

又到该去老师家上课的日子了，可偏偏那一天学校里战备劳动干得热火朝天，回到家里已经是晚上八点多钟了。我匆匆扒了几口饭，赶忙把要上课拉的《开塞小提琴练习曲》拉了几遍，便匆匆骑上自行车往老师家赶。本来已经晚了，可路上偏偏下起了雷阵雨。我害怕把琴弄湿了，就站在一家早已关门的商店门口躲雨，足足站了一个多小时，雨才算停了下来。我赶忙骑上那辆湿漉漉的自行车，继续朝老师家飞奔。等我赶到那里，大概已经是晚上十点多钟了。

“这么晚了，老师会不会已经睡觉了？”进院子的大门时，我脑子里闪了一下。

走到老师家门前一看，果然灯已经灭了，我气喘吁吁地站在门前，汗水和雨水一起贴在身上，心中感到十分失望。每个月才能上一次大课，这样错过了真是不甘心。我无奈地站在门外，几次想举起手来敲门，但又都放下了，最后还是咬咬牙决定回家。可偏巧天公不作美，外面雨又下大了，我只好站在门前的屋檐下，看着黑沉沉的天空和

细细的雨丝怏气发呆。

不知过了多久，从老师的屋子里传来了一阵叫声，那是一种我从来没有听过的女人的声音，让人感到心跳腿软，强烈的好奇与冲动使我不由自主地爬上了老师屋子的后墙上，半蹲着朝那没有挂严窗帘的屋子里看，可是屋子里黑黢黢的什么也看不见。

“课没有上成，却干这种偷偷摸摸的事。”我心里有些暗暗自责。

就在我想从墙上跳下来的时候，屋子里的灯突然亮了，猛然间，我看到了令人浑身颤抖得几乎要发狂的一幕……

只见老师那颤动的乳房和洁白的裸体，手里还拿着刚刚从两腿之间抽出来的东西，正是那个缠满橡皮筋的眼药瓶。我感到一阵晕眩，心怦怦跳得连我自己都能听得见，腿软得差点儿从墙上掉下来，紧接着一股热流便从我的两腿间急射而出……

我在细雨濛濛的墙上不知蹲了多久。等我稍清醒过来后，慌忙从墙上跳下来，像窃贼一样跑出了院子。

那个晚上，我一个人在马路上的雨地里，推着自行车走了很久很久，迟迟没回家。临睡前，我发现流在裤子上的液体是粘粘的。

那一年，我十五岁。

后来，母亲告诉我，那不是尿，是精液。我长大了！

在以后的许多天里，我几乎没办法把琴练下去，只要一拉起曲子，脑子就走神，眼前总是浮现那个晚上我看见的情景。学琴的成绩也直线下降，连我最熟悉的《门德尔松小提琴协奏曲》拉起来也磕磕绊绊。每次去老师家上课，总感到不自在，不敢正眼看她。

“你这段时间是怎么了？像丢了魂似的。”老师不解地问。

“我……”我不知该怎样回答才好。

“是不是有女朋友了？”老师的目光温和而严厉。

我的眼泪在眼眶里打转，真想把那天晚上所看到的一切原原本本地告诉她，但终于难以开口。

我没有勇气向老师告别，一边在心里说着再见，一边悄悄地离开了老师的家，这个让我永远难忘的地方。从此，把我想成为小提琴家的梦想，默默地埋在了心底。那把小提琴，我至今一直珍藏着。现在想起来，也许这段经历，可能就是后来创办性商店的最初的心理动机吧！

那位漂亮的提琴老师后来和一位很有才华的乐队指挥结了婚，在二十世纪八十年代初赴美定居。新千年的秋天，她和丈夫一起回到北京，在音乐堂举办了一场个人作品音乐会。我们当年学琴的同学都去听了。这场音乐会的相见，距我那次特殊的“性启蒙教育”已经过去了三十多年。那时青春洋溢的音乐老师，如今已是满头白发，而我们这些满腔热情的中学生，也都大腹便便，人到中年。在音乐会上，随着一支支悠扬的乐曲，在场的许多人都被带入对往事的回忆中，而在我的感叹中更是多了一层“实质性的内容”。我真想趁着这个难得的机会，把我心中隐藏了三十多年的秘密告诉老师。但话在嘴边，想了想还是咽了回去。

《性王国的隐秘世界》

转眼十多年过去了，我早就从战战兢兢的接吻和拥抱之后知道了女人是什么样子。当我和妻子、女儿一起玩捉

迷藏同享天伦之乐的时候，一本让人潸然泪下的书使我捕捉住灵感，再次唤起了我心中久已冷却的激情，并最终下决心去创办中国第一家性商店，也从而改变了我的生活道路。

那就是麦天枢的《性王国的隐秘世界》。我在路边的书摊上偶尔买到这本书，里面犀利的笔锋和优美的词句深深地打动了，那是一个个让人心碎的故事，为了保持原汁原味，我从中摘录下来几个故事。

故事之一：

这是一片幸福的红高粱。

她像往常一样下地干活，临走的时候，到自家这片将熟的高粱地里，打一捆高粱叶儿回去烧晚饭。

她长得很美。鸭蛋形的脸儿，被太阳晒成健壮的紫红色，脸盘上有一双好看的大眼睛，还有一对儿好看的小酒窝。尽管穿了一件不太合身自家裁缝的直筒儿半袖褂，她那二十四岁少妇结实、成熟的体型，还是向大自然展示出美丽的曲线。

当然，没有人欣赏她，她也没有注意秋野里迷人的风光，一个只读过小学三年级的农家媳妇，从来没有这样留心过自己和大自然的动人之处。

突然，她听到几下急促的脚步声，还未容她转过身，已被一双有力的手——显然是男人的手从后边拦腰抱住了，她惊惶地喊了一声，嘴巴便被一只手捂住了。在空旷的高粱地里，她的这声呼喊最终证明没有人听闻。在她被按倒在地的时候，她看清了，一个三十多岁的男人，她不认识的男。那男人扯开了她的上衣的衣扣，又动手解她的裤带，她不从，激烈地翻身扭动，折腾得两人都大汗淋漓。

那男人急了，一把从她扔在旁边的背篓里抽出那柄割草用的镰刀，冲着她晃晃说：“不听话，看我不宰了你！”她盯住阳光下的雪刃，犹豫片刻，顺从地躺倒了。

于是，那男人从从容容干了他所要干的一切，他还温柔地为她系上两个扯剩下的衣扣，然后，一句话也没说，便急步走开了。

她躺在高粱地里，仰望着高粱缝里的蓝天，回味着刚刚发生的一切，心里惊讶不已，天哪！这就是男人和女人！结婚三年了，她竟然第一次如此地经历一个男人的行为，尽管是在逼迫的状态下全身心渗满了侮辱感，她还是从中体味到了一个女人从来没有经受过的感觉。她想着这个强壮的汉子，想着她家床头的那个拜过天地的男人，被辱的痛苦渐渐消失，婚姻的痛苦开始在胸中升起。她就这么想着，思量着，静静地躺着，直到太阳落山，才认真整理了衣褂儿回家。她没有向男人哭诉，没有到娘家倒委屈，也没有去十里外的小镇派出所报案。

一个多月后，她只身一人来到县法院，郑重其事地提出离婚。那理由对于今天的中国法律，已经是决定性的：她的丈夫先天性阳具发育不全，结婚三年没有性生活，直到高粱地里被人强奸之后她自己才知道！

真正一块幸福的红高粱。

一个女人，二十四岁的时候，当了三年的媳妇之后，被人强奸竟然成了她人生的启蒙课，才因此知道什么叫女人，什么叫结婚！

故事之二：

她二十三岁，他二十五岁，结婚已经五年。因为他是

“独子”，因为他父亲是村支书，他们比法定年龄提前两年领了结婚证。

本来是一对正当年华的少夫少妇，却因无后的婚姻被苦苦折磨了多年。自从新婚的第二个周年起，他们就结伴踏上漫长的求诊之路。乡里看中医，吃了无数的单方验方男方女方；县里看西医，一次又一次确认这对不能怀孩子的青年男女身体并无异常。他们仍然一次次接着去看。不算宽裕的家庭甚至不让他去后崖的石场打工，让小夫妻夜夜都团聚在那眼“喜”字上的红色早已消褪的窑洞里。父亲担心儿子身子骨弱，今天打鸡蛋，明天割羊肉，全家省着给他一个人“补”……然而，结婚五年已届，这对身体正常、无疾无病的夫妇，就是没有丁点儿血脉贡献给思孙如命的父母。

秋收过了，老父亲卷起一叠子羊毛换来的人民币，领着不争气的儿子和媳妇，走进了省城这家名气最大的医院妇产科。

那场面是令人凄酸的，媳妇菊英打出家门已经暗暗哭过多次，眼睛肿得像对熟桃，因为她已经知道，公婆拿定主意了：要是菊英真不会生养，这媳妇就得另娶，杨家不能因此断了根。儿子虎林的脸色和父亲一样冷峻无神：他已经清楚地意识到这次破费上省城是一次最后的判决，如果真的是他自己的毛病，这杨家一脉单传到他这辈就算完了。做父亲的呢，心里的万千苦闷就更甚一层：没有孙子，绝户，还有什么脸面，还当什么支书，还怎么向列祖列宗交代！因此，看门诊的郭大夫——一位细心且开朗的女医生用吓人的嗓门问病情时，做父亲的竟然也顾不得回避，陪着儿子蹲在墙角勾下了脑袋用心听。疑疑惑惑的大夫把

菊英疑疑惑惑地领进隔着那张白帘子的检查室去了，当她领着脸盘、脖子都羞得一团红的“病人”出来时，嗓门里响着哈哈的笑声，直通通地问等待判决般的丈夫虎林：

“你是咋搞的？”——着急要生孩子的媳妇菊英，竟然还是个处女！

郭大夫不愧是个大夫，的确是个爽快的人，当我找到她的办公室，解释了半天提起话头，她接过来就上了正题：

“性这个东西，男女这事情，年龄到了，跟婴儿生下来就会吮奶头一样，本来无师自通，是本能。这对小青年，一个个精精爽爽的，小伙子还念过初中，咋就连个阴道也不知道长哪儿呢？”

人和人的本能，在虎林和菊英身上，似乎已经实现了一种分离状态。是什么力量，完成了这样一个难以想象的生命工程呢？

十几年前，这么震撼人心灵的文章，只登在一个在街头小摊才能买到的杂志上，而且封皮照例是美女和凶杀。是为了寻求经济价值还是迫于无奈？我搞不懂，但这本书可能在潜意识中给了我一份灵感和勇气，一个办一家性商店的念头。

顺着自己内心深处的声音做事情

记得是在一九九一年春，有一次去红楼电影院看电影，好像是一部法国片，看女主人公坐在一家咖啡馆里喝咖啡，透过明亮的大玻璃窗看到对面街道上有一家商店用英文写着“Sex Shop”（性商店）的字样，这让我灵感突现，既然

可以办减肥专卖店、左撇子专卖店，我们也可以办一家性用品专卖店。于是我萌发了办性商店的念头。

这个想法让我很是兴奋，和前几次创意不同的是这次兴奋的时间特别长，以至于一两个月后我想到这个创意都会很激动。于是我决定鼓起勇气去试一试。

当我把性商店的想法和公司的员工商量时，他们异口同声地说我疯了。一是避孕套当时主要由国家下发，不可能像商品一样到商店里出售。二是除了避孕套外，国内是否有足够种类的性商品能够支撑起一个专卖店。三是国内从没有人开过性商店，说明这样做有很大的风险。

这些分析似乎都有一定道理，但还是不能把我心中那种涌动的感觉冲刷掉，甚至反对声越强烈，越让我想去做这件事。我几乎没有犹豫就顺着自己内心深处的声音去做了，没有什么周密的市场分析和论证，甚至找不到一条能够说服自己这样去做的理由。后来我才体会到，越是重大的决定越是靠拍脑门，所谓“眉头一皱，计上心来”。决策的最高境界其实什么都没有，只有感觉，挺简单的。

好念头碰上了好运气

我在办性商店之前也折腾过不少事儿。办过减肥用品专卖店，左撇子用品专卖店，还有“人间指南服务中心”——就是后来冯小刚电影《甲方乙方》中的“三替公司”，帮别人看病、替人家介绍对象的事我都做过，只是没有替别人见对象，没替别人挨骂出气。这样的项目在电影里演一演逗大家一乐还挺有意思，实际中却很难操作，更别提赚钱了。后来还做过婚庆公司、跳蚤市场、个人雕像公司。

这些项目现在都已经成了行业，可惜我一个也没做起来。不是在母腹中流产，就是半路夭折。当时公司的情况很不好，最糟糕的时候连每个月二百元的基本工资都发不出来了，靠跟父母借钱给员工发工资。女儿想学钢琴，跟我央求了好久，就是没钱给她买，看着她可怜巴巴的样子，我好一段时间不敢直视她那双眼睛。

今天我特想说句悄悄话。为什么要办性商店？穷啊！穷则思变，往往能产生出连自己都吃惊的勇气来。

有人说成功是靠才气、勇气、运气，而在这“三气”中，才气不如勇气，勇气不如运气。

也有人说赚快钱的道路千条万条，但归纳起来不外乎三条大道：一是投资婚姻成功傍上了大款；二是中了六合彩一夜暴富；三是好念头碰上了好运气。

我觉得自己属于第三种，有一大堆想法，然而却屡战屡败，偶然胆大又碰上了机会，被天上掉下的大馅饼砸着了，却经文人墨客一渲染、专家学者一论述，就变成了连自己都不认识的英雄，于是端起小架子做蠢事，开始一往无前地走向失败，而且自我感觉良好。

创业之初

人一生的道路虽然漫长，但是真正
决定你命运的往往就是一两个人。

人民医院肯把房子租给我

凡是创办过公司的朋友都体会过当老板的艰辛。项目的选择、资金的运作、人员的管理、市场的千变万化，弄不好能让一个年轻人折腾得白了头发。

上个世纪九十年代，在北京这样一个千年古都办一家性商店，不仅要承担办企业的全部风险，还要使出吃奶的劲儿，去应对人们在性观念上表现出的愚昧和特殊的偏激。别的不说，仅是租门市房这件事，就差点儿把我跑到脚后跟朝了前。

北京的门市房是极不易租到的，市区中心繁华地带的门市房更是针插不进水泼不进，偶尔有一间能出租，却又不肯把房子租给我这样一个“神经病”胡来。那时，“性用品”的概念，对绝大部分中国人来说比什么是“女人”还要陌生。许多朋友虽然到过国外，即使心里想得抓耳挠腮，也不敢去性商店看上一眼。偶有壮着胆子红着脸进去走一遭的，也是心怦怦跳到嗓子眼儿。回国之后又添油加醋地一通吹牛，更增加了人们对性用品的神秘感。

说到找房子，这里有一段和北京医科大学人民医院，

也就是现在的北京大学人民医院难解难忘的情缘。

一个偶然的机会，我结识了人民医院的夏亚钦大夫——一位热情、活泼而又直率的中年女性，我向她谈起这个设想，她兴奋不已。“我去找我们的院长，也许他会支持你。”她兴冲冲地对我说。

几天后一个炎热的下午，在夏大夫的引荐下，我在白塔寺的人民医院分院见到了分院院长王长举教授。他个子不高，大约四十多岁，眼镜后面的目光既有医生的冷漠又有学者的坦率和真诚。短短的交谈中，我发现这是一位透明得像水晶一样的人。他仔细听了我的设想，自始至终只是点头，几乎没有插话。但从他柔和的目光中，我感到他的内心赞同我的设想。看来这件事有门儿了。

“我同意把医院的门市房租给你办性商店，但这么大的事要向总院的杜院长请示一下。”王院长说完后就径直走向病房。

第一次谈话就这样结束了。

几天后王院长告诉我，人民医院的杜如昱院长想亲自和我谈一次，我知道决定命运的时候到了。

和王院长相反，杜院长的个子很高，敏锐而且十分健谈。不知是他在国外呆得太久，还是有意要考考我的英语水平，谈话中他很多地方都用的是英语。幸亏我的英语还凑合，再加上这些年也没有丢掉，穷对付了一阵凑合混了过去。

他听得十分认真，一支接一支地抽着希尔顿牌香烟。不知道是这一年找房子吃了太多闭门羹，还是我终于碰到了有可能理解和支持我的人，我感到这次谈话自己绝对是超水平发挥。一年多来的艰辛、委屈和难堪，化做煽动性

极强的语言，瀑布般地倾泻出来。我几乎忘了这是在向领导汇报，如同远行的孩子回家见到父母一般。好一阵子屋里鸦雀无声，只有我那连珠炮般的声音，在静静的屋子里回荡。我发现杜院长有一阵呼吸非常急促，夹着香烟的手也在微微发抖，我隐约感到这件事情十拿九稳了。

“今天谈得很好，因为这件事情太大了，我需要和其他几位院领导商量一下。”虽然是官话，但其中不乏诚恳之意。

是的，在这样一个中央级的大医院里，在现行体制下，不可能立即就有明确答案。对这一点我自然十分理解。

十天过去了，我掰着手指数着过去的每一天，漫长而又难挨！我朝思暮盼的福音却迟迟没有到来。也许又是空欢喜一场吧，这一年多来，我已经不知道空欢喜了多少次。

两周过去了，当我已经不抱任何希望，准备继续踏上漫长而艰难的找房之路时，我忽然接到了王院长的电话。听筒里传来王院长那沙哑的声音：“文经理，我们经过几次研究，决定支持你办性商店，今天下午两点到我办公室签合同，拿门市房的钥匙。”

我几乎不敢相信自己的耳朵。

成了！确实是成了！

我高兴得扔下听筒就往外跑，兴奋之中不知道自己喊了些什么。我想我当时的样子一定像是个从安定医院跑出来的精神病人，不然，为什么马路上许多人都用奇怪的眼神看着我？等我从兴奋中清醒过来时，发现自己已经不知不觉地站在复兴门立交桥上。我是怎么跑到这儿来的？走的是人行道还是机动车道？已经全然不知。

当一个人的梦想将要变成现实时，那种如梦如醉的感

觉，我平生还是第一次体会到。后来我才知道这种现象叫“大卫综合症”，属于小说《儒林外史》中范进中举一类。

下午，我到人民医院拿到了钥匙，那是一把挂着红穗穗的钥匙。我拿在手里觉得沉甸甸的。当时谁也没有想到，这把钥匙竟成为打开中国性商店之门的钥匙，就像电影《阿里巴巴》主人公那句耳熟能详的经典台词“芝麻开门”一样。

王院长无声地笑了，杜院长的笑声则像一座洪钟嗡嗡作响，这是我第一次看见他们这样高兴地笑。不知怎的，我的伶牙俐齿这会儿完全失去了功效，只是拿着钥匙一个劲儿地在手里搓来搓去，傻乎乎地站在那里，连声谢谢也忘了说。等他们送我出来时，才觉得有好多好多话要说，我深深地向他们鞠了一躬，骑上我那辆破自行车，匆匆汇入初冬黄昏的滚滚车流中了。

记得那天是一九九二年十一月二十九日，恰好是我三十五岁的生日。

可惜后来王院长因患癌症英年早逝，年仅五十五岁。那正是一个医生在事业上处于顶峰的上好年华。他病危前说话已经很困难了，还使劲攥着我的手一字一句地问道：“店里业务好吗？”那一刻我们俩都流泪了，谁心里都清楚这是我们最后一次谈论“亚当夏娃”了。

杜院长许多年后由于年事已高，退居二线，担任现在北京大学人民医院的名誉院长。从他四十七岁开始担任院长到退休共十五年，是人民医院执政时间最长的“老板”，同时也是一位著名的医生和学者。导演性商店这样另类且叛逆的作品，其胆量和勇气在他们那一代知识分子当中是不多见的。

更让人敬佩的是，杜院长在六十多岁退居二线后选择了离婚，他顶着巨大的压力和自己相爱多年的恋人结合，他们之间那种恩恩爱爱的恋情，在业内一直被传为佳话。老爷子告诉我，男人如同氢气，女人就像氧气，氢和氧都属于易燃易爆气体，只能在又厚又重的大铁瓶里闷着才不会爆炸，但氢和氧的结合生成了水，变成了最稳定的状态，能养育人类，所以在我们人生中要花很大力气找到能和自己结合的氢原子或氧原子。这话说得颇有哲理……

在中国性产业发展的道路上，让我佩服的人很多，但让我从心底敬佩的有两个人。一位是全国人大副委员长吴阶平，另一位就是人民医院的老院长杜如昱教授。

北京市计划生育委员会

房子总算找到了，谢天谢地之后，下一个最重要的问题便是找政府有关部门批准了。这样一件新鲜事找谁请示呢？管的部门自然很多，谁都管，谁又都不管，但有两个部门是一定要请示的：一是北京市计划生育委员会，二是北京市公安局。

如果说受过高等教育的院长们支持这件事的可贵之处在于胆量，那么，北京市公安局和北京市计划生育委员会的领导对性商店的支持则在于，他们不仅思想不保守，而且敢于承担责任。

我首先找到了北京市计划生育委员会药具管理站的王站长。在见面之前，我原以为她是一位头脑僵化，说话啰哩啰嗦的老太太。我在心理上做好了听她长时间絮絮叨叨的准备。可当我头一次见到她时，出乎我的意料，她是一

位思维清晰、精明强干、思想开明的政府官员。她一边听我讲办性商店的设想，一边频频点头，用目光鼓励我讲下去。然后，她向我讲道：“计划生育工作是我国的基本国策，但绝不仅仅是单一地卡指标，和谐幸福的性生活也是优生优育的基础。对于办性商店我们早有类似的想法，只是机关里没有善于经营的人，既然你们敢闯这个禁区，我们将尽全力支持。”一个良好的开端，给我增添了几分信心。

如今回想政府对避孕套的监管过程，我们也可以清晰地看到一个社会进步的清晰曲线。开始是计划生育委员会作为行业的主管单位，全国所有生产避孕套的厂家需报请他们批准，并由计划生育委员会作为惟一的大买家统一收购，再批发给各个单位和商业网点。这样垄断的结果，使许多质量不错的避孕套因为挤不上主渠道这辆车，失去了在市场上合法流通的资格，只得成为“野套”在地下流通。

一九九九年，国家取消了国家计划生育委员会既是裁判员又是运动员的垄断资格，对避孕套的生产和销售实行资格审定，并把这个权力移交给了北京市药品监督管理局。只要取得合法资格的企业，都可以进行避孕套的生产和销售，打破了行政的禁锢，使避孕套第一次成为真正意义上的商品。到了二〇〇五年，北京市药品监督管理局又大胆地把这份权力下放给市场，只要在工商局注册登记的企业都可以经营避孕套。所有的限制被彻底放开，性用品完全成为市场的新生儿。

中国的性用品市场从无到有、从小到大、从完全计划到彻底市场化，一共用了十二年。一个小小的避孕套画出了社会走向开放与进步的生动曲线。

北京市公安局治安处

一说起北京市公安局，很多人都会有几分胆怯，我自然也不例外。但这件事情必须向他们请示，躲是躲不过去的。更何况我们做这件事情利国利民，光明正大，一不是卖淫，二不是嫖娼，没什么可躲的。于是我鼓起勇气，敲开了北京市公安局治安处——人们又称“十三处”的大门，那是一个让阶级敌人闻风丧胆的地方。张处长是一位四十岁出头的中年警官，身材高大，面孔冷冰冰的。握手之后，我恭恭敬敬地递上了自己的名片，他用眼睛飞快地扫了一下，随即放在一边，也许是出于职业习惯，他用目光从上到下冷冷地打量了我一下，然后说：“找我有什么事情？你说吧。”

屋子的空气好像凝固了一样，可这种气氛反倒激起了我的冲动：管他同意不同意，话我总要说清楚。

我忘记了这是在什么样的场合，把想说的话一股脑儿说了出来，这位警官听得特别认真。我发现，他在沉思中竟忘记了弹掉那燃烧着的长长的烟灰，我赶忙把桌子上的烟灰缸递给他，以免烟灰掉在身上。其实，这位警官并不严厉，讲话很简单，思路很清晰，可以看出他虽然不是读书人出身，却有很高的涵养。我们谈话的时间很长，中间经常有人进来请示工作。他们说的没头没脑的话我听不大懂，但从一件关于解决职工福利的问题上，我发现这位警官不仅威严还很有几分侠义之气。他认真地听了我的汇报后说：“这是一件有意义的事情，你们可以试一试。这不能和淫具、黄色混为一谈。”

我听了以后，激动极了，临别时我紧紧地握着他的手，尽管那张冷冰冰的脸上仍没有太多的表情，还是刚刚见面时的那种冷漠的样子，可我觉得那张脸是如此的生动。一张让善良感到安全，让邪恶望而生畏的脸。挺仗义的。

西城区工商局

在商海的大潮中，有两种人的商业素质提高得最快。一是消费者：真金白银从口袋里向外掏钱，稍不留神就上当受骗，虽然买的不如卖的精，但时间一长，买的也就成了精。第二就是工商局的管理干部：作为政府管理市场的执行者，他们直接在商海的浪头里卷着，每天都面对着新的课题，环境逼得他们在提高政治素质的同时，商业素质和人文素质也在飞快地提高。

我到西城区工商局去申请营业执照，那时性用品还没被列入国家规定的经营范围，不知道这种商品应该属于哪一类。当我把性商店这个设想和他们谈完后，屋子里气氛还挺严肃的，从领导到经办人都知道批准一家这样探索性极强的企业有多大的风险，他们完全可以用各种理由把我拒之门外，但当时没有一个人这样做。相反，不知出自谁的主意，他们巧妙地把性用品放到了日用百货、保健食品的科目中，从而使其有了合法销售的资格。看着那张写着“北京亚当夏娃保健中心”的营业执照，我真佩服他们的胆量和智慧。

据说，后来工商局内部对性商店这一新生事物的出现也曾有过激烈的争论，但持赞同意见的领导还是占了多数。这才使得性用品在今天成为了一个规模不小的产业。

电影和书里经常把英雄写得顶天立地不太像人，其实平凡的英雄更可敬，他们就在我身边。在改革开放的和平年代，当我这么一个没有任何背景的普通人，哆哆嗦嗦想去冒一次险，逞能去办中国第一家性商店时，这么多和我素昧平生的人勇敢地站出来，担着责任支持我，他们难道不是今天的英雄吗？我给他们鞠躬了。

缅怀周恩来总理

我们把开业的日子定在一九九三年一月八日，那是敬爱的周恩来总理逝世十七周年的纪念日。我永远也忘不了十七年前的这一天，人民英雄纪念碑前如潮的花圈，无数人在寒风中长流的泪水。

从那以后，每年的一月八日，我都要到天安门广场，一个人默默地站在人民英雄纪念碑前，去和这故去的亡灵长谈。

一九九三年，又恰逢周总理“对青少年要进行性教育”的指示发表三十周年。北京性学界的专家们纷纷举行了各种各样的纪念活动。有些当年曾亲耳聆听过周总理做这段指示的专家教授，回想起这段经历仍然是激动万分。

事隔三十年了，我们在性方面还是那样愚昧，那样缩手缩脚。我们选择这样一个时间开办中国第一家性商店，其含义是十分深刻的。它既是对未来的呼唤，也是完成先辈的遗愿。

一九九三年一月八日，北京下了一场大雪。那是一场好大的雪啊！晚上，我一个人来到天安门广场，站在人民英雄纪念碑前，偌大的广场好像只有我一个人。人民英雄

纪念碑耸立在雪夜之中，“人民英雄永垂不朽”几个大字在夜空中，在探照灯的照射下显得那样绚丽夺目。

我低头看着雪地里自己留下的脚印，它还没有被雪覆盖，两行弯弯的脚印并不笔直，甚至还有几分凌乱。广场上静极了，我甚至能听见自己的心在怦怦地跳，我深深地吸了一口清新的空气，再一次抬起头仰望夜空，任冰冷的雪片落在我的脸颊上。若干年后，人们将如何评价这一行脚印呢？我不知道。我觉得这时候，我和周总理的心贴得是那样的近，那是怎样一种伟大的人格！在雪夜之中，我觉得他从圣坛上走下来，笑容是那样的慈祥。

用今天的眼光看，真够小资的！纯属自作多情。可那个时代的人大多都这样。

二〇〇六年一月八日是周恩来总理逝世三十周年纪念日，周总理的生前好友、亲属举办了小范围的悼念活动，缅怀这位伟大的无产阶级革命家、共产主义的忠诚战士。当天的《北京晚报》登了一条消息，可这只是今天四十五岁以上的中老年人才能记起和明白的事情了。

家里的事情更难办

外面的事情有了眉目，家里的事情却让我这个从没开过店的新手吃不消了。常言说开门之前七件事，柴、米、油、盐、酱、醋、茶，一样不能少。开性商店不仅一样都不能少，还要多一点勇气，少一点假正经。

那个年代比今天要保守封闭得多，我在别人眼里还算得上是一个有点勇气的开拓者。可我悄悄告诉你，当我第一次看到那些“刀枪剑戟”时，心也跳得咚咚响。我的妈

呀！这样的东西放在家里还像藏着存折似的惦记着，堂而皇之摆到临街的店里卖能行吗？

当时我心中涌动的那种激情让我欲罢不能，直觉告诉我，这件事情也许能成。我一直很相信自己的直觉，那种冥冥中难以说出的直感，往往成为我下决心的最后依据。每当工作进展顺利时，我的信心就增加几分，可困难向冰雹一样砸过来的时候，又会把我的信心打入谷底。我就是在这种自信和犹豫的十字街头彷徨着。

招人在当时是一个大难题，任你把工资提得多高就是没人来。不是当时工作好找，而是这种工作太特殊，即使本人愿意，家中的父母，身边的恋人……这一堵堵身边的高墙也跨不过去。

最先到来的，是几个中医学院的应届毕业生。清一色的“和尚头”，家在外地，父母再保守，也管不了千里之外孩子的事情。这些学生带着一股挡不住的热情来到我的办公室，他们那种青春的活力真是热得烫手，让我感到在那一刻，我和他们一样年轻，的确，当时我也没比他们大几岁。

第一个来到我们店的女导购不是什么美丽的姑娘，而是一个医院的妇科大夫。她也是第一个来我们店里工作的单身女性。后来她告诉我，当电视报道中出现她的镜头后，街坊四邻、亲戚朋友都知道她在“亚当夏娃”工作，于是有的问这问那，有的指指点点，她身边可是热闹了好一阵，真像半个电影明星。她的未婚夫脸上挂不住了，不同意她做这工作，她却执意不肯，为这事俩人吵了好几次，差点分了手。后来还是男友想通了，做出了重大让步，才使爱情得以延续。

现在回想起来，第一批到我们单位的那些员工真不是

为了那微薄的薪水，那时我和员工都充满着英雄主义的色彩。我们都把工作当成事业，都把理想、抱负、文化放到商业中来，有着很强的主人公责任感。不像现在这样简单纯粹的雇佣关系，把“钱”字勇往直前地放在第一位。他们都向我说：不是为钱来的。

这话我信！因为当时我也不是纯粹为钱才去干这件事的，一心一意想做一个向封建观念冲杀的勇士。今天看起来多傻呀！今天人们都明白了，钱是最有用的话语，人人都开始用人民币交流。算久了、算精了、算出了国际水平，可理想、事业、道德、文化、爱情这些曾激励了无数人前仆后继的词汇却在这叮当作响的银元声中慢慢消失……

店面设计顺着“性”势走

店面设计也让人费了一番心思。当时谁也没有出过国，更没见过人家的性商店门朝哪边开。那时的条件哪能比得上今天，上网一搜，从避孕套到孙悟空的金箍棒图文并茂，天上地下应有尽有。我们当时没有任何资料可以借鉴，只是模模糊糊地记得外国电影背景上Sex Shop的镜头，可那除了给我产生办性商店的灵感，不能给我提供任何信息，只好闭门造车了。

先是室内设计让人不知怎么做，当时国内的百货店都是清一色的柜台销售。售货员站在柜台里隔着玻璃柜和顾客说话，顾客想看什么东西要由服务员去拿，经常是售货员站在柜台里边爱搭不理牛哄哄的。

性商店用这样的布局肯定不行，先别说售货员态度如何，两个陌生人一见面就让女同胞拿“假阴茎”看看，怎

么都觉得别扭。请了几个搞设计的大学生，折腾了好一阵子，也拿不出一个像样的方案来，倒是隔壁修车的史大爷愣愣地甩了一句：“买东西怎么方便怎么来呗。”这句大实话让我茅塞顿开，索性甩开传统的商业布局，把自己想象成为一个顾客，从鼓足勇气走进店门开始，一直到心满意足地买完东西离开为止，所有细节都考虑到。这样一来思路反而清楚了。

进性商店，特别是第一次到这样的店里来买东西，顾客进门时多少都会带着一些紧张和羞涩的心理，对许多东西见所未见闻所未闻，都会觉得新鲜和好奇，再加上他们羞于启齿的心理，最好的办法是让他们站在柜台前独自仔细去看。等心静下来看得有几分眉目，就会有问题出来，这时他们才希望和导购大夫交流。于是我们的布局设计首先去掉把售货员和顾客隔开的柜台，直接设计成落地式的玻璃展柜，宽敞明亮，里边摆上产品和说明书，尽可能地给顾客留足无师自通的时间，软过渡一下。

多年后，当我走了许多国家，看到别人原汁原味的性商店，让我感到惊讶的是，当年虽闭门造车却是“以人为本”凭空想出来的店内设计、导购方式和国外的性商店如出一辙。尽管人们语言、肤色、文化背景有着太多的不同，但在对于性——这个人的本能问题上，大家的心都是通的。

性商店也有风水

店开久了，开多了，发现办性商店和开别的店有许多不一样的地方，有自己的特殊规律。一是店内面积不能太大，二百平方米的店和四十平方米的店营业额相差无几。

我们开过两家面积超过二百平方米的店，都以赔本告终。

国外性商店也是一样。店内营业面积超过三百平方米的很少见到。我只在柏林看到一家面积在四百平方米左右的性商店，那可能是世界上面积最大的性商店了。

香港、日本性商店面积尤其小，经常是四五节柜台便是一家店，在高楼林立的大街上显得是那樣的不起眼，好像迈上一步就能跨过去，可生意却也红火。究其原因众说纷纭，也没看到哪位经济学家给这种现象做个权威的解释，倒是常光顾我们店的顾客观点有点新意——“谁接吻拥抱会到足球场中间去，空荡荡的四处没着落。不是钻小树林，就是靠着路灯照不着的犄角旮旯。”

经济学解释不清的问题，性心理学却解释清楚了。

我觉得开店和人生一样，冥冥中总有一种神秘的力量掌控着，生意红火与冷清都是事先安排好的，和自己的主观努力往往不成正比。我们曾经在西城区西四路口开过一家店，旁边紧挨着有名的新华书店，离红绿灯路口只有十几米，门前车水马龙，谁看了都说地点好。我二话不说就和房东签了合同，连价都没敢还。谁知请来一个“风水大师”一看，却连连摇头，说路对面的广告牌写着“中国死海欢迎您”。这是一块旅游公司宣传去山西运城盐湖旅游的广告，说那里为中国第一盐湖，可以和约旦的死海相媲美，死海两个字正对着我们的大门，属大不吉利。

我开始不信，这么好的地点能赔钱？于是就敲锣打鼓地干了起来。开业没多久就遇上门前修路，行人要绕道走，每天机器声震天响，暴土扬尘，柜台上总是落着一层灰。好不容易盼着路修好了，过往行人熙熙攘攘，以为生意会好起来。谁想到和修路时一样冷清，经常一天进不了几个

顾客，营业额一天只有几十块钱，有时还要吃光蛋。

可倒霉的事情还在后头呢。有一天早晨，我突然接到电话，说商店昨儿晚上被砸了，员工已经报了警。我连牙都没顾上刷就急急忙忙往外跑。到了现场一看，只见警灯闪烁，外面围了一大群看热闹的人，店里被翻得乱七八糟，避孕套、振荡器扔得满地都是，玻璃门被砸成几块散落在地上。我强装镇静，一面配合警察了解情况，一面打电话找人修理，等一切恢复正常已是晚上十点多钟了。

看着重新又五光十色的商店，我觉得心里沉甸甸的。透过新装好的玻璃门，我的目光无意间落到对面广告牌的“死海”两个硕大的字上，让我不禁打了一个冷颤，难道像风水先生说的，这个店再开下去真是一片“死海”？

在观望和犹豫中又过了两个月，生意还是没有起色。正当这不上不下进退两难的时候，来了两个拆迁办的人，告诉我们这里要拆迁建地铁站，并一再声明这是国家重点工程，要求两周内搬走，补偿金可以比其他房地产拆迁高一些。我一听他报的数字，高兴得差点从椅子上蹿起来：这不仅意味着我们的前期投资能全部回收，还能赚上一大笔。我压抑着内心的兴奋，装模作样地又向上抬了抬价，便迫不及待地在合同书上签了字。直到这时，我才明白了风水先生卜卦的全部含义，原来“死海”竟然是这么个死法。大师到底是大师，算得够绝！

回头一笑

生意做得越大越开始信命了。

事后许多年也没有搞明白，我怎么成了“中国性商店

之父”。十五岁拉小提琴时，我曾梦想成为中国的海菲兹，每天练琴十几个小时，却连音乐学院的大门都没进过就刀枪入库了。学打乒乓球，又想成为世界冠军，还真在北京市少年宫业余体校混了一阵，承蒙庄则栋的老师庄正方的指点，学会了直板正反手两面攻的打法，可每次比赛都被高手打得找不着球。即使后来下海办了公司，东拉西拽搞了许多项目，不是半途而废就是血本无归。反倒是醒着和做梦都没想到的性商店成了我的专业，不仅能吃上饭还能写本书。

人这一辈子往往就是这样，你精心算计过，认定多年的伟大目标，到头来往往南辕北辙。为之苦苦奋斗的那个将来、那个确定，最后却总会有没想到的另一种结果。生活在不断地挣脱设计的轨道，到达想象力所不能及的地方。这样的事似乎发生在每个人的身上，存在于我们的一生当中，《增广贤文》上讲“万事皆已定，浮生空自忙”，有谁能逃脱命运的摆布呢？

一夜成名

成功者往往是两分才气，三分勇气，
其余都是运气。经别人一包装，就
显得神乎其神了。

坐冷板凳

自从一九九三年一月八日那个大雪纷飞的夜晚之后，我们的商店正式开业了。我如同一个交了考卷的学生在等待成绩发榜一样，心里七上八下忐忑不安，整天在这不足一百平方米的小店里转悠，等待着第一个顾客的光临。可整整两周过去了，竟没有一个顾客进来。在那颇为僻静的街道上，偶然过往的行人甚至都不朝我们这家商店看一眼。尽管已是初春，大雪过后还是很冷，我却把店门大敞开，可除了一个路人进来问哪儿有厕所，就只进来过一个要饭的。

我由希望变成失望，最后几乎绝望了。这折腾了好几年才刚刚开始做的“事业”，难道就这样夭折了？是我太超前还是地点太僻静了？是人们的观念太保守还是我这种构思太异想天开？我望着橱窗里为数不多的商品和街道上三三两两的行人发呆。

常言说得好，没有不开张的油盐店。等到第十六天，终于有人进来了。那是一个二十来岁的小伙子，看样子好像是无目的地随便逛逛。他一边轻松地吹着口哨，一边打

量着货架上的商品。当他终于看清楚这是怎样一家商店的时候，口哨声戛然而止，圆圆的口形半张着，冻得红红的脸上沁出细小的汗珠。那尴尬表情很是滑稽，事隔多年后我仍记得他那样子。我当时真怕他一转身走出店去，可他并没有走，而是在不断地看着。随着时间的不断延长，他那腼腆和略带几分害臊的表情也变得越来越严肃甚至有些庄重。最后他深深地点了点头，大大方方地从口袋掏出钱买了一盒避孕套，一句话没说便转身走出门去，很快消失在华灯初上的街头。望着他远去的背影，我心里一阵发热，真想追上去请他留个姓名做个纪念。可惜他走得太快，留给我的只是一个穿着军大衣的背影。

终于开张了，这是商店的第一笔生意，一共是九元六角钱。我高兴极了，赶忙跑到隔壁包子铺买回一屉包子和大家庆贺一番，花了十块钱。

媒体突然像火山一样喷发了

自从这家门可罗雀的“油盐店”第一次开张之后，几天又是没人光顾，我心里刚刚燃起那一点希望的火花又快要熄灭了。好心的朋友建议我到电视上打广告宣传一下，可我连开店的钱都是找别人借的，欠一屁股债的人哪敢想上电视打广告的美事。我只好缩在棉大衣里，抱着一本大黄页电话簿，给各个报社打电话，告诉他们我办了一家性商店，希望他们报道一下。可得到的都是模棱两可的回答，只有《北京青年报》的记者答应来看看。

那是一个春光明媚的下午，灿烂的太阳把我冰冷的小屋照得暖暖的，我见到了那位记者，是个大学没毕业在报

社实习的小姑娘。她听我介绍情况，面色红一阵白一阵，羞怯之情一直挂在她稚嫩的脸上，这样年轻的小女孩怎能写出好文章呢？但既然人家来了，我们也要当贵宾来接待。我领她在店里转过之后，便开始回答她提出的问题，她一边听一边认真地在采访本上做着记录，那股子认真劲倒是很打动人。我也慢慢进入角色，把办性商店的理念定位和设想一一倒了出来。我说话有个毛病，一进入情况语速就快，她几次让我慢点讲，却都未能奏效，就索性放下采访本从口袋里掏出一个录音机摆在我面前，然后背靠在沙发上用眼神鼓励我讲下去。我这下来了劲，对着这双美丽的大眼睛滔滔不绝地侃了起来。

几天后我在《北京青年报》的夹缝里看到了一则小消息：“中国第一家性商店开业，这家商店坐落在人民医院门前，总经理文经风是一位三十多岁的年轻人。”短短的二十多个字在大块的文章和广告之间显得那么不起眼，而且字里行间没有一句赞扬之词。谈了一个下午，内容写一个整版都绰绰有余，这么一个比治脚气广告还小的豆腐块有谁去注意呢。我感到十分失望，但看到自己的名字头一次刊登在报纸上，失望中还是夹杂着一点小小的得意。

当时不仅是我，就是那位记者姑娘也决想不到，就这样一块火柴盒大小的报道，不久竟引来了几乎全世界媒体的关注，一场近乎是全球范围内的新闻轰动骤然而起。短短的几周，便把我和我的性商店捧上了九重云霄，其迅猛的程度，使我还来不及进行任何心理调整和物质上的准备，就仓促上阵，从而有了后面许许多多的故事。

就在这篇微型报道后的第二天一大早，来了几个扛着摄像机的法新社记者。我觉得有点意外，他们怎么会这么

快呢？从他们那略带洋味的中国话中我知道，他们是看了昨天的那条小消息才一大早赶来的，效率够高。

外国记者来采访了，小店自然不敢怠慢，我赶忙到后边脱掉棉袄换上了一身西服，一阵寒风袭来，好冷，但为了让自己的形象光辉一点，也只好要风度不要温度了。

这次采访和上次《北京青年报》的采访不同，他们问得少拍得多，对店的外景、店内的布置、店外的行人都一一拍到，还要求把柜里产品一一拿出来拍摄。产品摆了一大堆，摄像师一不留神，把一只玻璃瓶碰到了地上，“嘭”的一声把大伙吓了一跳，润滑剂撒了一地。那支润滑剂进价都要八十多元，让我好心疼。

摄像灯把屋里照得通明透亮，有点拍电影大片的味道。屋外站了很多，透过玻璃门看热闹，可就是没有人进来买东西。转念一想我先笑了，平常灯光柔和时都没人敢进来，又有谁会在摄像灯和摄像机面前买避孕套、壮阳丹呢？看来今天又开不了张了，不仅要赔房租、赔工资、赔电费，还外加一瓶价格不菲的润滑剂。

送走了老外，大家余兴未消，可谁都不知道他们拍的这些东西在哪儿播出，国内媒体是没指望了，法国话谁也听不懂，在国外播那更是远水不解近渴，看来这大半天的折腾就是赚了一个热闹。真应了那句老话：“赔本赚吆喝。”

第二天，西班牙最大的国家通讯社——埃菲社的一位女记者来店里要求采访，说是从昨天法新社发的消息中知道我们店。从她那里我打听到，原来新闻有“上天入地”之分：国家级的通讯社，一般都代表国家和政府用无线电发布消息，是消息的源头，普通老百姓是看不到的，这叫

上天；其他媒体大都是从他们那里得到消息后，经过加工再二次播出，他们称为落地，我们通常看的报纸和电视都是落地后的消息。我似懂非懂，心想可能和我们买东西都去零售店而见不到总批发商的道理差不多。可上天的消息看不到摸不着，还是没人到我们店里买东西。我问：你们社是上天还是落地的？她用流利的北京话回答说是上天的。我心里暗自叫苦，又来了一个上天的。我看看她随身只带了一个司机，没有昨天拍摄的一队人马，稍稍松了一口气，赶忙把她请到后面的办公室。我真怕像昨天那样折腾，闹得大半天又没有一个顾客进来。

经过昨天法新社记者的采访，我已经有了一些对付外国记者的经验了，知道不卑不亢以礼相待，对回答一些敏感的问题也能合理巧妙地避开，当然临走时礼品还是要送上一点的，只是不再让他们在店里随便挑了。

我真盼望着这些在天上飘着的消息快点落地，好让我们早点顾客盈门，小店已经连续一个多月亏损了。现在回想起来真是短视。

这位美丽的西班牙女郎采访后的第二天，国内著名报纸《参考消息》刊登出一则消息，标题是《北京出现首家性卫生专卖店》，而且写明是据埃菲社报道。可惜我平时不看《参考消息》，是我父亲来电话告诉我的，他和那个年代许多关心时事的知识分子一样，把《参考消息》作为了解外面世界的惟一合法窗口。

记得那天有好几个人拿着《参考消息》到我们店里来，想看看中国第一家性商店是个什么样子。其中几个人都买了东西。那天我们第一次盈利，让我想起电影《南征北战》中战士小胖的一句话，“大炮不能上刺刀，解决问

题还得靠咱们步兵”。

第四天是中央电视台来采访，和大鼻子的外国记者泡了几天，看到中央电视台的同志们，我就像一个在海外漂泊许久的孤儿，一下子回到祖国怀抱里备感亲切。那次采访拍摄的时间特别长，足足有四五个小时，可我和大家都很兴奋，全力配合拍摄。也正是这条代表政府喉舌的新闻报道在国内媒体上第一次用了“中国第一家性商店”这个词，以后一直被各大媒体沿用。

节目将在第二天晚上播出。这一天我提前关了店门回家，准备好录像带，想把这精彩瞬间录下来。晚饭后全家早早地围坐在电视机前，等着看这条消息。凑巧的是，在这条新闻播出的前面，报道的是中国最后一位太监去世的消息，后面紧接着是关于我们性商店的报道。两条新闻在同一时间前后播出，又都是和人的生殖器有关，一个是为了别人把自己的生殖器割掉，一个是为了自己和别人再造一个生殖器，这种巧合真是太有戏剧性了。

我第一次在镜头上看到自己这张脸并不生动，不仅表情紧张而且语速太快。自己感觉很不舒服，我这才意识到心中的“自我”和电视上的“他我”差距原来这么大，也第一次尝到跳出自己看自己是啥滋味。

这条新闻在国内引起的强烈反响，让我看到中央电视台的力量如此强大。第二天店里的气氛就完全变了样。不仅是数家国内媒体不期而至，顾客也是络绎不绝，小店顿时挤得满满的，我终于看到开业之前的那种期盼，但这只是开了个头，在以后很长一段时间，火爆的场面把我们烧得几乎晕过去。

谁也没有想到，随之而来的是一场台风般的媒体“风

暴”，竟然是这样猛烈。可能是国人在“性”这个永恒的主题上压抑得太久，也许是小平同志南巡讲话后，大家觉得从这里折射了一点点中国将更加开放的七色光，这家性商店引起的轩然大波如同一座沉睡了很久突然迸发的火山。以“中国第一家性商店开业”“中国的一场性革命”为标题的消息，短短几周内刊登在海内外近百家报纸的头版头条。国内外几乎所有著名的通讯社、电视台和广播电台等新闻媒体都给予了详尽的报道。

摘录当时记者采访日程表，就可见一斑：

二月十三日	《北京青年报》
二月十四日	法新社
二月十五日	西班牙埃菲社
二月十六日	中央电视台
二月十七日	新华社
	德国电视台
	台湾著名主持人凌峰与《八千里路云和月》栏目
	中央电视台《观察与思考》
二月十九日	中央人民广播电台
二月二十日	加拿大国家电视台
二月二十一日	北京电视台
	日本《朝日新闻》
二月二十二日	英国《泰晤士报》
	中国《健康报》
二月二十三日	《北京青年周末》
	香港《南华早报》

二月二十四日	《共同社》 北京人民广播电台
二月二十五日	《北京晚报》 《华盛顿邮报》
二月二十六日	美国《纽约时报》 中央人民广播电台外语节目
二月二十七日	公安部《人民公安报》
二月二十八日	《人民日报》海外版
二月二十六日	《北京日报》 《中国青年报》
二月二十七日	《CHINA DALIY》(中国日报)
二月二十八日	中央电视台英语频道
三月一日	《美国之音》广播电台
三月三日	CNN美国有线电视台
.....	

小小的商店里自然挤不下这许多各种肤色的人们。一些采访的记者只好站到门外的人行道上，有几次外国电视台记者的摄影师们为了拍摄商店的全景而站到了马路中间，致使车流不畅，交通受到影响。

最牛的应该算是CNN美国有线电视台的记者。他们靠二十世纪九十年代第一次海湾战争现场报道，成了世界强势媒体中的“大哥大”，那些价值连城的摄像头不知在全世界多少总统、名流面前晃来晃去。这些“爷”们到我们店里来采访时，不仅眼花缭乱的摄像器材让你感觉他们高人一等，最邪乎的是为了拍摄商店的全景，他们把摄像机架到了马路中间，为了安全起见竟然把采访车横过来挡住摄

像机，只留下一条很窄的通道让两边的车通过。我说，这样会影响公共交通。他们那位负责人似乎对这样的特权做法习以为常，只是傲慢地用中文说了一句“没有关系的”。够牛！

眼见街道两边的车越堵越多，一位交通民警开着一辆摩托车飞快地赶了过来。我估计他可能认为出了交通事故，等他问明情况后，不但没有让这辆横着的车开走，把摩托车往旁边一放，就地疏导起交通来。这次我算亲眼看到了世界大牌媒体的派头。难怪人们称记者为“无冕之王”，即使是名人大腕儿也要让他们三分，是英雄还是草包，全看他们那两片薄薄的嘴唇怎么碰了。

在那些日子里，我每天从早到晚都被话筒、摄像机、照相机包围着“蒸桑拿”，经常是连续十几个小时在闪光灯和摄像机面前度过。晚上回家躺在床上，眼前还经常出现闪光灯耀眼的幻影。

我虽然也做过明星梦，但现在才发现自己真不是做演员的材料，一到摄像机和话筒前脑子就出现空白，腿肚子发抖，平常话说得挺精彩，这时却结结巴巴，手也不知放到哪里。每当我在电视机里看到自己那张脸时，都觉得像个乡巴佬，真给“中国第一家”这个称号丢脸。为了使自己的形象“光辉灿烂”一些，那些日子一有空，就把家里的台灯罩反过来当成摄像灯照在自己的脸上练习说话，或是用摄像机自拍自摄找毛病。在我家旁边有一个盖楼工地，夜间施工探照灯贼亮，十分刺眼，我散步时就总把它当成照明灯，站在光线底下比划一下。值勤的保安看着我夜里不睡觉，站在这里昂首挺胸、手舞足蹈，以为是从安定医院跑出来的神经病。

几乎将近半年，我都是在这种采访拍摄状态下度过的。虽然想当电影明星的美梦没有成真，这次总算是过足了瘾。

小店被挤爆

那时的老百姓，对报纸、电视报道的信任程度，就像当年对毛主席他老人家发表的最高指示那样深信不疑。暴风雨般铺天盖地的报道在当时也真是少见。新闻的轰动效应带来的人流潮水般涌向这个不足百米的小商店，像春运高峰时的火车站。展柜的玻璃窗和门都被挤碎好几块，马路上过往的车辆不知发生什么事情，都减缓车速想看个究竟，结果时常造成交通拥堵。

眼看商店里已无法正常营业，无奈中只好雇保安站在门口守着，一位顾客走出门之后，另外一位才能进门。多日来，屋里的四个墙角一直被国内外记者们的摄像机占据着，他们站在高高的架子上，用摄像机俯拍这些拥挤的人群。收银台、取货口、会客室都排起了长队，有几次顾客因为排队加塞还打起架来。这种几乎完全失控的场面，我现在想起来脖子后头还冒凉风。那时，我和我的同事们一天要工作十几个小时，才能勉强把工作做完，经常是一天吃不上一顿完整的安静饭，累得回到家连脚都不洗倒头就睡着了。每天早上实在不想睁开眼，去面对几乎又是疯狂的一天。

我们是早上九点钟开门营业，可每当我八点三十到店时，门外早就站满了人。有两位从河北沧州赶来的顾客，凌晨四点下了火车，按报纸上的地址找到了我们店门口，因路不熟找不到住处，索性就在门口等我们开门。后来这

种情况还发生过很多次，真让我感动。我赶忙和附近一家旅馆打好招呼，把这些半夜下车的客人介绍到他们那里，价格优惠能打六折。

那段时间，我们店周围的几家餐厅和旅馆也跟着火了起来。我们隔壁是一家包子铺，以前一天卖不了几屉包子，那段时间门前却是人头攒动，小老板新雇了几个伙计仍忙得不可开交，有时还要接受记者采访，让他谈谈对我们店的看法，那张带着两团红肉肉的娃娃脸偶尔也会出现在电视的屏幕上。

看着这火爆的场面，看着电视、报纸上到处都是自己的光辉形象，看着朋友们向我投来羡慕的目光和竖起来的大拇指，几分得意之余我更多的是忐忑不安，甚至是心惊肉跳。我像一个自认为是勇敢无畏的小男孩，在众目睽睽之下高举着火把投向一座装满炮弹的火药库，等惊天动地的爆炸声猛然响起，一座大厦顷刻之间被炸上了天之后，才知道这不是大年三十放“二踢脚”，吓得真想掉头就跑。可一想这么多人都在看着我，男子汉大丈夫紧要关头总不能抱头鼠窜，那也太丢人了，于是只能强作镇定，率领着大伙朝火海冲去，而腿肚子怎么哆嗦只有自己知道。

“性”字门前是非多

反对之声自然少不了，激烈程度远远超出了我的想象。

人常说“寡妇门前是非多”。这种是非往往不是因为寡妇夜里偷了汉，而是路过她门前的那些人脑子里浮想联翩，想象出了许多骚气哄哄的故事硬加在寡妇头上，再一传十十传百，假事便成了真。是是非非的好戏便从此开了锣，

归根结底还是和一个“性”字有关。这就像一块臭豆腐，闻起来人人都捂鼻子，偷吃起来香喷喷，人人都想伸上一筷子。

性商店门前的是非绝不比寡妇门前的少。虽然新闻舆论报道大多持赞成的态度，但暗藏的潜流和国人在性问题上特有的偏激，都给“亚当夏娃”带来了很大的压力。无形的敌人是最难打的，就像游击队一样，抬望眼一个人也没有，你刚坐下来到处都是冷枪。

白天在马路对面总是有事没事地站着一群人，像看怪物一样在那对着我们店里指指点点，既不走近也不离开，多时甚至能聚上百人。过往行人和骑车的人们都忍不住停下来观望一阵。我凑上去听过，除了好奇就是品头论足，很像是院里漂亮的二寡妇家门口多了一双男人的拖鞋而引起邻居们叽叽喳喳的议论，无头无绪，无止无休。

店面的橱窗上也经常有人往上贴大字报，上面写着“淫店”、“大流氓”等字样，气得我们总是狠狠地把它撕掉，后来也就习惯了。当然也有支持我们的。记得有一天，一张红纸黄字写着“你们的勇敢将被写入史册”，着实让我们激动了一把。可惜只有这一次鼓励，比起那些恶语显得太少了。那时互联网还没有兴起，我们橱窗的大玻璃就成了不在线上的帖子。

怎么办？去哪儿请一把尚方宝剑来镇住这个局面，使这个刚刚出现的新事物不被吐沫星子淹死。

吴阶平副委员长的支持成为扭转全局的关键

一天下午，《健康报》的记者邢远翔到我们店里来

采访。她给我的印象是个性十分鲜明，辣辣的像是一团火，让我第一次见到她时，就忍不住把内心巨大的压力和眼前这冰火交加得几乎失控的局面都一股脑地告诉了这位大姐。她听完后建议我去找吴阶平教授。吴老曾经是周恩来总理生病时的主治医生，当时不仅是中国性学界的最高权威，而且是人大常委会副委员长。如果吴老能支持这个新生的事物，那些阴沟里的魑魅魍魉就只能抱头鼠窜了。那次采访我们谈得很多，是时间最长的一次文字采访。

一周后，邢大姐写的《性——登上大雅之堂》的长篇报道，刊登在《健康报》头版头条上，又一次在全国引起了不小的反响。

正当赞成和反对两种力量碰撞最激烈的时候，吴阶平副委员长给予我们的大力支持，成为决定全局成败的关键。

那是一个春光明媚的早晨，我有些忐忑不安地来到人大常委会副委员长吴阶平教授的办公室。与其说这是一位副委员长的办公室，不如说是一位学者的书房更为合适。一张硕大的老式写字台，一排排装满书籍的书柜和一对沙发，在显要位置上端端正正地挂着周恩来总理的照片。在这样一间简朴而温馨的办公室兼书房里，吴老接见了。他认真地看了我带来的各种刊登着关于“中国第一家性商店”报道的报纸，接着打开录像机，把国内外电视的报道的录像带仔细看了一遍，然后开始听我汇报。

我当时紧张极了，说话结结巴巴，颠三倒四的，绝对没有往日的流畅，精彩就更谈不上。我尽力让自己镇定下来，可嘴和舌头就是不听使唤。我生怕错过这次宝贵的见面机会，索性直截了当地说：“吴老，我从没有见过您这样级别的首长，我现在很紧张。”

吴老笑了，拍拍我的手说：“别紧张，别着急，慢慢说。”

我赶忙调整了一下自己的心态，努力把紧张情绪从心里赶走，尽量放慢语速开始向吴老汇报“亚当夏娃”在这场冲击波中面临的状况。我当时真像一个闯江湖吃了苦头回到父母身边的孩子，把在外边经历的事情一股脑全倒了出来。他听得极为认真，一直没有打断我的汇报，慈祥的目光让我感到了一种首肯和鼓励。

听完我的汇报后，吴老并没有直接回答这场由“中国第一家性商店”引起的风波和争议，而是向我讲起了手淫、阳痿、同性恋问题。让我感到意外的是，一个年过七旬走路已有些迟缓的老人，心态却是非常年轻，对于性问题所持的观点是那样超前，真像是一束亮光穿透黑暗的夜空，在性王国神秘的禁区中闪烁着，让我听得入了神，也就不紧张了。

吴老谈到，人在小的时候大多都有同性恋倾向，只是绝大多数人随着年龄的增长很快就过去了，极少数没有过去的人，在长大以后形成我们今天所看到的同性恋人群。这是人性中很正常的一种现象，人可以对异性有那种深情的爱，千百年来为之诞生的文学作品浩如烟海催人泪下，许多佳句名垂千古，为什么同性恋之间产生的爱要遭到嘲笑和禁止呢？难道是因为他们是少数人？是另类？

多年后，华人导演李安的电影《断背山》获得了奥斯卡金像奖，许多人正是通过这部电影才了解到，原来同性之间也有着那样铭心刻骨的爱。从吴老那次对同性恋的谈话到这部电影的拍摄成功，时间整整跨过了十三年。

时间一分一秒地过去了，不知不觉当中我们已经谈了

两个多小时，直到秘书从外边进来说外宾已经到了，谈话才告一段落。我不得不起身向吴老告辞，心里却暗暗着急，因为谈话即将结束，我却还没有听到中国第一家性商店应向何处去的直接答案。我拿出事先准备好的笔记本请吴老题词。吴老能不能给我们题词，其实这时我心里也没有底，只是硬着头皮开了口。

吴老从沙发上起身，坐到那张老式的写字台前，从笔筒里抽出一支碳素笔对着笔记本沉思了好一会儿。对着窗外射进来的阳光，吴老脸庞的线条显得格外分明，像是一座雕像。我心里暗想，吴老年轻时一定是一个美男子，莫说当年是满腹才学的著名泌尿科医生，光是外表的英俊就能把现在电视上许多帅哥给“酷毙了”。

正在我走神这会儿，吴老从桌前站了起来，把写好题词的笔记本递给我，上面写着唐代诗人韩愈脍炙人口的名句：“行成于思毁于随。”

“下半句是什么？”吴老问我。

“业精于勤荒于嬉。”我赶忙回答。

吴老笑笑，说我答对了，其实这句词我头天晚上替女儿写作业时抄了好多遍呢，谁想第二天正好蒙上了。直到这时我才明白，吴老虽然没有直接给我答案，却在思想上给我开出了一剂如何强身健体抵御疾病的药方，通过治本来治标，答案是要我自己去悟的。

几天后，吴老派秘书给我们送来店名的亲笔题字——北京市亚当夏娃保健中心。几个字工整坚实，我赶忙找到北京图书馆的裱画专家把它装裱好，恭恭敬敬地悬挂在我们商店厅堂的正中央。

我激动极了，吴老的明确支持使形势朝一个非常有利

的方向发展，成为决定局面的关键。那些形形色色的卫道士们终究没翻起大浪来。这意味着中国的性商店作为一个独立的行业将有可能站住脚并获得合理的发展。

“这实在是民族的一大幸事。”我心里暗自庆幸。现在想起来，真是自己给自己悲壮了一把，典型的自恋情结和救世主心理。

那次谈话对我的影响是终生的。其实一个人一生虽然漫长，可决定你成功的往往却是智者的一次谈话，领路人的一次支持，就可以把事情做得很大了。

这一辈子值得我终生感激和敬佩的人不多，吴老是其中的一位。

聆听吴老的那次谈话后，我脑子里经常闪映着一幅画面：我推开厚重的大门，探头进去，里边黑洞洞的伸手不见五指。我划亮了一根火柴，看到门里边有一排很长的台阶，台阶上面扒着无数双手，我打了一个寒颤，下意识地向后退了几步。这时远方有一个声音在告诉我，向前走吧，前边是花，不是坟墓。于是我站住了，鼓起勇气战战兢兢朝前走了过去……

多年来我几次试着请人把这幅画画下来，却一直未能画好。

成功的体会

其实，你不用相信某些人的吹牛，也不必相信成功是靠勇气、汗水、攀登高峰那样的豪言壮语。大凡成功的人，一分才气、两份勇气，其余全都是因为碰上了好运气，几乎都被天上掉下的大馅饼砸到过。如果不是碰上了上个世

纪九十年代那千载难逢的大好时机；不是巧遇人民医院那几位才华横溢的院长；不是在一次吃饭时邂逅市公安局治安处那位有胆有识的警官；没有计划生育委员会的支持；没有吴老的尚方宝剑……我就是千手观音也不能干成这件在海内外轰动一时的事情来。

好运气是怎么来的？我的体会是，你做一件事，在做事中遇到某个人，而决定自己一生命运的往往就是一两个人，所以尽力做好每一件事，不要管它是大是小，尽量善待你认识的每一个人，哪怕你认为他无利可图。如果你家祖宗积了德，好运气降临在你头上，千万不可忘乎所以，觉得自己无所不能，指哪打哪，点石成金，那样就离死不远了。

成名之后

芝麻开门吧！门开了，我差点晕过去。

我们都晕了

“第一个吃螃蟹的人”、“中国性革命的第一人”、“勇为天下先”，这些赞美之词，伴随着鲜花、掌声猛然间降落到我的身上，从没有过这种经历的我，很快就晕了起来。特别是美国CNN有线电视，英国BBC广播电台这些对中国极为苛刻的国外新闻机构所给予的高度评价，更让我找不着北。

新闻热浪还没有退去，领导接见、外商投资、出国邀请，这些以前在我走麦城时梦寐以求的机会纷至沓来，我感到眼花缭乱，不知不觉中走路摇头晃脑，飘忽忽的，俨然已经是大人物的气派了。“牛气”、“霸气”、“傲气”之风在公司迅速蔓延开来，公司的一些骨干平时待人极为谦和，现在小分头抹得油光锃亮，小架子端得实足，“牛”得脚后跟朝了前，好像一步登上了天堂。

那时我们每天都要收到全国各地大量来信，邮递员天天都要把一个麻袋的信放到门口，喊上一句“亚当夏娃的”，便骑车走了。为了处理这些来信，我专门抽调三名员工看信回信。开始他们还能逐一打开回答，后来便挑大城

市的来信看，对小县城和边远地区的信件连信封都不打开就直接卖给收破烂的小贩。

有一次，石家庄一家公司的老总，带着项目经理一行四人，来北京谈连锁店加盟。我们业务部的员工嫌人家公司小、人土气，足足让人家坐一周的冷板凳，气得那位老总冲着我们员工嚷了起来：“亚当夏娃有他妈什么了不起？”这时我们的部门经理反而站在旁边哈哈大笑奚落人家，把那位企业老总气得拂袖而去，临走时留下话，“总有一天会让‘亚当夏娃’的人来找我们”。后来这家公司果然成为国内著名的避孕套供应商，为报那一箭之仇，他们给我们的产品始终不降价。

我和公关部经理开始对一些不知名的报社记者表现出很不耐烦，不是故意晾着别人坐冷板凳，就是冷冰冰地答非所问，忘了正是有了媒体朋友的宣传我们才有了今天，忘了在不久前为一位北京青年报实习记者登一条火柴盒大的消息，我说了整整一个下午。

在那些走红的日子里，我和员工们都被天上掉下来的大馅饼给砸晕了，制定了一系列不合实际的发展计划：要在几个月内在全国开办连锁店，迅速垄断国内市场；要在美国纽约帝国大厦租办公室设立分公司……在一次采访中，我甚至口出狂言要问鼎诺贝尔奖，真是疯了。有朋友说我当时特像《儒林外史》中刚刚中举的范进老爷爷，也有人说我更像是一个酒后开车的醉汉一边喊着我没醉，一边在马路上划着S弯。我却浑然不知，等我意识到危险时，却已经犯下了大错。

晕中出错

初次认识小A是在人才招聘会上。在许许多多攒动的人头中，这个两眼炯炯有神的小伙子引起了我的注意，他是北京某大学的应届毕业生。面试的时候我觉得他口才特别好，举手投足都显得有些与众不同。在填写履历表的时候我发现他字也写得很漂亮。

小A来到我们公司后，由于能力强，又肯干，很快成为公司的骨干。在那最初创业的日子里，公司千难万难，最惨时只剩下三个人，账上也只剩几百块钱，连当月工资都发不出来，连我最信任的会计都离开了，那时我们经常一边吃方便面一边互相鼓励，相信会有成功的那一天，可真等成功到来时他变了，我也变了。

小A出身在东北一个农民家庭，由于家境不好，靠奖学金和打工读完了大学。现在一下子成了“中国第一家性商店”的新闻发言人，整天面对着闪光灯摄像机侃侃而谈，在电视上经常看到自己俊俏的脸，还要出席各种各样会议，被别人请吃请喝每天不断，他和我一样飘飘然，自我感觉是个刚被捧红的电影明星。心态也在短期内发生了极大的变化，以前的谦和早没了影，小分头抹得锃亮，对人说话像首长一样拉着长腔。后来发展到在接受采访时，对那些国内不太知名的媒体记者发脾气，甚至用手指着别人的鼻子说话，一副盛气凌人的样子。

开始时我的话他还能听，最后连我的话也听不进去了。布置工作时他爱搭不理，完全凭自己想当然去办事。当你问他为什么这样做时，他总是愣愣地甩出一句：“我认为

这样更好。”一些看不惯的员工常在我耳边嗡嗡，说这样的人再用下去早晚要出事。可半晕下的我虽不像他那样过分，却也是五十步和百步之分，相差无几了。

正是我的不以为然，最终酿成了大错。由于小A的无理，在一次记者采访中得罪了某报的记者，她在报纸上发表了一篇题为《热新闻中的冷思考》的文章，用了很多尖刻夸张的语言，说我们卖假药。她这篇文章一登出来，立刻被许多媒体加上醒目的题目不断转载，以讹传讹越传越悬乎，最后有的媒体竟说我们已被有关部门查封。一天，一位国外记者朋友从纽约打来电话，说他看到媒体上有我们被查封的消息，我这才知道这件事已经传到了美国。

刚刚被捧到天上没多久，正沉浸在成功喜悦中的我，现在又被重重地摔在了地下。在经历了“捧红”之后，很快又被“棒杀”。两次都是突如其来，时间前后相隔不到半年，令人猝不及防，过去把我们捧到天上的那些人，现在又是他们站出来拼命指责我们，好像以前那些赞扬根本不是出自他们的口。我第一次感到了江湖的险恶。

这时我被折腾得心惊肉跳，真觉得天好像要塌下来了一样。每天晚上睡觉噩梦连连，总梦见后边有一群青面獠牙的狼在追我，我使劲向前跑又跑不快，惊醒后一身冷汗心怦怦地跳。清晨上班的路上，一听见警车叫心就发慌，总觉得这是来我们公司抓我的。有的员工觉得大事不好，连招呼都不打就不来上班了。

说不害怕是假的，我像一个初次上战场的新兵，战前动员充分，也知道一不怕苦二不怕死，可敌人冲上来用刀尖挑破棉袄的那一刹那也会吓得尿裤子。许多文学作品中把英雄人物描写得临死前从容不迫，慷慨就义，其实很多

人做不到那样，只不过是为了让作品动人刻意描写罢了。

二〇〇四年中国参加奥运会获得金牌榜第二名的好成绩，记者采访体操运动员腾海滨，问他将拿金牌的最后一刻时慌不慌，他意味深长地说了一句话：“慌啊，因为我们也是人。”

这时的小A，早已没有昔日的那种春风得意的傲气了。在接受记者采访时他显得极不镇定，每当问到那篇报道时总显得非常惊慌，有时一看见摄像灯就变得手足无措，好像变了一个人似的。我几次鼓励他，都无济于事，无奈之下只好换人。在做出这个决定的第二天，小A向我辞了职。我努力留他和我共撑危局，但他却心灰意冷，辞意已决。

临分手时，我们长长地谈了一次。他向我检讨了这段工作中出现的失误，给公司造成了极坏的影响，他会一辈子记住这个教训。还说了些别的什么，时间太久已记不清了，但我清楚地记得那次我们都流下了眼泪。

小A走了，桌子上放了一封留给我的信和一个公司配发他的BP机。信中详细地交代了他手头的工作，还有一份记者通讯录。呼机他说不带走了，留给公司其他的员工用，挺够意思的。

这是我在晕中犯的第一次大错误，不仅给公司形象造成了很坏的影响，也失去了一个共过患难的好兄弟，我好后悔。

忽左忽右

公司业务突然井喷，原来的那几个人显然不够用了，我赶忙四处招兵买马，亲戚朋友帮忙介绍加上人才招聘，很快就凑来了几十号人。由于当时太火爆，忙乱中什

么试用期、培训全顾不上了，拉个骆驼当马骑，匆匆忙忙就往岗上送。这些匆忙招来的人彼此之间都不熟悉，更谈不上配合默契，就匆忙被推上各个岗位，有的直接任部门经理，脾气性格不了解，又不知根知底，素质也参差不齐，工作不久各种矛盾便开始显露出来了。

那时我除了在《资本论》里知道几个经济学的名词，没有一天当老板的经验。不懂得老板的职责之一就是平衡各种矛盾，把矛盾变成企业发展的动力，而是一味地抱怨为什么会出现这种问题。为了解决这些矛盾，我不是去做好部门经理的工作，而是绕过他们直接向下属下达指令，把经理们架空成了摆设。这样一来，大事小事都要由我来“亲断”，可我当时还不知道自己最不擅长的就是细节，一个本来很简单的事情让我去做，不是左了就是右了，或者就是复杂了。比如进货价格，部门经理完全可以根据市场情况自行决定，我只要监督一下就可以了，上千种的产品价格摆在我面前，我哪里记得住。公司经常碰到这种情况，早上我还没进办公室，门口就有人拿着单据等着签字，如果迟到一会儿门口就会排起一支小队伍，要是我一天不来公司，就无法进货结账，运转就变相停止了。公司被我这“一支笔”管得死死的，我也是焦头烂额。表面上看各部门的矛盾少了，可内部外部所有的矛盾都集中到了我身上，我成了公司最忙的“打工者”。

偶遇一位高人指点迷津，要我“无为而为”。他说如果一个君王能够做到无为而为，鬼都能找到自己的位置。古代有作为的皇帝大都是这么做的，不信去看看故宫太和殿皇帝龙椅上方，金匾上写的就是“无为”两个字。这番话正中我的心思，忙得顾不上首尾的我也想学古代帝王的治

国之道，用无为而治来管理自己的企业王国。但我片面地理解“无为而治”就是简单的放权，不理解其精髓是“无为无不为”。把该放的不该放的一股脑都给放了，特别是人事权和财权也都放到各部门。部门经理可以根据需要自行招人，业务经理可以不通过我直接向财务支钱。这样一来，各部门的经理由以前的摆设一下子变成手握实权的诸侯，而我这个“皇帝”却成为名副其实的买单老板。

过度放开的结果助长了个人的野心，一些部门经理把自己的同学、朋友拉进来，形成针插不进水泼不进的独立王国，有的人开始把公司给他们的权利作为和我讨价还价的本钱。不久之后出现的一场大分裂，就是在这时埋下的隐患。

大分裂

小B是某药学院的大学生。毕业后分到一家国营企业干了几年，比小A成熟多了。他说他爸爸是中国人，妈妈是日本人，他在中国跟着爷爷奶奶长大，家里很有钱。后来我才知道这都是他编的故事。小B是安徽人，家里有七个孩子，他排行老五。

十几年前绝大多数的中国人还是纯朴诚实的，在今天看来还都很傻。在那激情燃烧的岁月里，欺骗还是被人们唾弃的。不像现在假学历、假身份证像手纸一样满天飞，歌厅小姐也都会编出自己是中央戏剧学院毕业生的简历。小B算得上改革开放后最早开始编假履历的人，他成功地欺骗了我，在匆忙上阵中做了公司的业务经理。

当时，有一些人，看到我们近乎一年没出大事，便也开始跃跃欲试，想到这行业里来分一杯羹。可隔行如隔山，

开始摸不清东南西北，于是就纷纷到我们公司来挖人。业务部成了他们的首选。

开始是请小B喝酒吃饭，然后便开始挖人了。小B是有点小精明的人，能做到撒起谎来脸不变色心不跳。他开始暗中串联，拉拢本部门的业务骨干，把自己要成立的新公司描写得如同天堂般美丽。他的这种做法煽动性很大。那些被煽动的员工大有打土豪、分田地，胜利大逃亡的劲头。他们的做法很聪明，先让几个人向公司辞职去筹备自己的新店，留下一部分人继续进行地下斗争。他们白天利用工作之便截走客户，有机会就偷公司的东西；晚上在一起畅谈革命友谊，封官许愿，企盼着新公司能够一夜之间超过“亚当夏娃”。

他们的保密工作做得真好，就像妻子和别人相好已成为公开的秘密，带着绿帽子的丈夫总是最后才知道一样，完全被蒙在鼓里的我还在和他们促膝长谈，大讲革命理想，要让“亚当夏娃”的事业冲出中国走向世界。现在想想真是滑稽。我至今也弄不明白，为什么许多刚走出校门不久的大学生，虽然社会阅历很浅，身上却充满了那么多的狡猾。

当我在报纸上看到北京又一家性商店开业时，才如梦方醒。这时不仅小B不见了，供货商、批发商的通讯录、入库单、出库单、账本和公司的各种制度文件全都不翼而飞。原来他们留在公司不走的原因，是想系统地将公司的材料全部盗走。这些材料对于一个新开张的店就如同IBM的计算机配上了Win dows XP软件，马上可以启动。玩得真漂亮，特像电影《战斗在敌人心脏》中的故事情节。

事情如果到此结束，我倒也情愿吃下这个哑巴亏，把公司重新整合后继续朝前走。可被胜利冲昏头脑的小B，居

然临走前从公司业务款中拿走了一笔钱，而且拒不归还，说黑道白道都有人，看公司能把他怎样。这时走的人和留下的人都在看我怎样办，逼得我没了退路，妥协本身是一条原则，但原则是不能妥协的。

走进检察院

我头一回遇到公司钱被这样拿走的事，不知道该怎么办才好，只记住了一条真理：听党的话，遇事找政府。于是我壮着胆子推开了西城区检察院的大门。接待我的是一位姓温的检察官，年纪很轻，只有二十来岁，人看上去十分精明强干，特别是那双眼睛黑眼珠很大，显得很有神。可能是因为职业关系，那张有棱角的脸上总透着几分冷漠和傲气。

他不动声色地听我讲完事情的经过，并不停地在纸上做着记录。

第二天晚上十一点多钟，我们一起乘着一辆警车直奔小B家。那是我第一次参加这样的行动，既兴奋又紧张，如同电影中去执行特殊任务的特种部队，忘了自己仅仅是一个带路的当事人。

当夜小B被请到了检察院的审讯室。骄横不可一世的小B，这时如同一个泄了气的大皮球，瘫倒在椅子上，嘴里不停地说：“我上有老下有小。”

上有老是实情，可他还没结婚哪来的小？显然是吓得语无伦次昏了头。僵持、审讯、取证等这些工作告一段落已是凌晨三点多钟了，我请忙了大半宿的年轻检察官吃夜宵，他们倒也没拒绝。

吃完饭后，温检察官还特意给小B带了一盒饭，说折腾

了一夜他也饿了。挺人性、挺仗义的。

回到家里，天已经快亮了，极度兴奋中的我辗转反侧，难以入眠。

上午十点钟，我和公司的出纳小刘一起又去检察院送取证材料。路过审讯室，我看见小B正在用墩布擦地，我还以为他是积极表现帮助打扫卫生呢。一问才知道，原来是凌晨小B想上厕所，不敢叫值班的法警给他打开手铐，就从口袋里掏出一个塑料袋，想尿到里边，谁想到事不凑巧，塑料袋偏偏有一个窟窿，尿都漏到了地板上，弄得审讯室都是臊气，把看守气坏了，罚他连续墩地二十遍，效力赎罪。

事情已经惊了官，总得有个说法。当时我有两个选择，一种是考虑小B认错态度较好，如数退回了拿走的公款，如果单位肯出面撤回举报，可将其退回原单位自行解决。第二种选择是，如果单位不肯担保撤回举报，那么检察院可能启动司法程序，是什么结果只能由法院定了。

报官的最终目的是杀鸡给猴看，给公司内部那些跃跃欲试地喊叫着要搞垮公司的员工们击一猛掌。可如果小B真的为这几千块钱坐了大牢，出来后我们必成为死冤家。他活不下去了，我们能活得好吗？我选择单位出面担保，向检察院撤回了举报，同意将小B领回我们单位批评教育。

一周后，温检察官和他的助手“押送”着小B回到了我们公司。那天公司停业半天，召开了一次全公司员工大会。会上先由温检察官讲话，宣布对这件事情的处理决定，然后由小B做检查并当众将钱退还公司，最后我作总结性发言，慷慨激昂，一副胜利者的样子。

我做了一面锦旗送给了检察院，上面写着“丛林啄木鸟”。那位秉公执法的温检察官后来成为了我很好的朋友，

屈指一算也有十几个年头了。

长长地出了一口恶气，身上顿时觉得轻松了许多，趁热打铁，把那些小B留下的“革命火种”全部铲除干净。一口气辞了十几个人，现在想想可真够愣的。

在接下来的几个月里，自然是把在这场动荡中站稳立场和公司同心同德的战友提拔到公司的领导班子当中来。在以后“心心相映、套套相连”的几年中，公司核心团队始终是在一种团结、和谐的气氛中工作着，合作得极为愉快，公司也开始进入鼎盛时期。有位政治家说过，打一次仗国家至少可以平静二十年，公司震荡一次可以平静五到十年。折腾一次还是值得的。

小B的公司也一直经营到了今天，干得挺不错。

天底下的事情总是一报还一报，当年跟随小B起义的员工有几个人又再次回到了我们公司。经过两次折腾，他们也成熟了许多，知道了商旅生涯不是梦，明白了天下乌鸦一般黑。

经过这场猝不及防的“流产”，我似乎成熟了许多，从一个半文半商的“四不像”向一个成熟的职业商人迈出了一大步。

我觉得自己长大了，虽然我已三十七岁，人到中年。

上帝要想毁灭一个人首先要他发狂

这两次震荡使公司元气大伤，可顾客不知道我们内部发生的这些故事，还是摩肩接踵地朝店里涌。以前人虽够可劲不往一处用，又险些翻了车，现在人少了心齐了，可车太重又拉不动，只有忍痛将车上的财宝扔掉一些，主动

缩短公司的战线。每想到要把装上车白银向外扔，刚刚离“穷”字远一点的我真是有点舍不得，心里一直犹豫。这时我最佩服壮士断腕，可惜我不是壮士，只是一个小商人，没有那样的英雄气概。后来真让我下决心高空迫降的是这样一件事。

那是一九九三年的夏天。一场雨后空气清新凉爽。我结束了一天的工作，看看表已是晚上十点钟了，正准备离开商店，忽然有一个人推门进来：“文老板，恭喜你，生意做得好火啊！”

我抬头一看，来人是我过去的老板。他曾是一位很成功的企业家，一九九〇年凭着大胆地在中国第一部电视连续剧上作广告而让自己的产品家喻户晓，生意火得一塌糊涂，经常夜里十二点还在数支票。我在他的公司里做了近两年的时间，心里一直暗暗佩服他，“大哥大”、BP机这些新玩艺儿我都是在他那里第一次见到。后来我有了自己的公司，彼此来往便逐渐少了。

一番热烈握手寒暄之后，我们到旁边一家餐馆坐下，准备一起吃顿饭。折腾了一天，我早已饿得前心贴后背。我皮肤过敏不能喝酒，我知道他的酒量也不行，便拿起菜单直接点饭菜。

“小姐，请拿一瓶二锅头。”

他一边接过服务员递来的酒瓶和酒杯，一边嘟嘟囔囔地说：“今天高兴，喝点白酒。”

说完他急急地用牙将酒瓶盖咬掉，一杯接一杯自斟自饮起来。没等菜上齐，一瓶酒很快喝得底朝天。他又要一瓶，没聊几句，便又喝空了一半。我有点莫名其妙，我记得他曾经患过胃出血，很少喝酒，以前公司的一些应酬，

都是由公关部经理负责。即使今天老友见面，心里高兴，也不该这样狂喝。而且在谈话中他很少问到我的情况，只是喋喋不休地说他生意做得如何大。我开始听得很认真，但逐渐发现有点不对劲了，他说话语无伦次，前言不搭后语，眼神迟钝，完全没有了昔日敏捷的思维和上乘的口才。从他的谈话中我知道，他在做期货和股票生意，尽管他一再说自己赚了多少钱，但我始终不相信，因为那不是他的长项。他今天反常的表现，在我脑子里留下了许多问号。我强行拦住了他，没有让他把第二瓶白酒喝完，这时的他已经神志不清满嘴疯话。看看表已是快深夜十二点了，应赶快送他回去。我按过去的电话号码往他的办公室打了一个电话，接电话的恰好是他的爱人兼秘书Z小姐。

“小文，快送他回来！”她的声音几乎带着哭腔。

我赶忙叫了一辆出租车送他回去，没想到车没开多远，这位老兄就哇哇地吐了起来，惹得司机勃然大怒。我只好一边强忍着这刺鼻恶心的酒味，一边连连向司机道歉。车虽然只开了二十分钟，我觉得像过了二十年。

我几乎是架着他走进了办公室，那是我多么熟悉的办公室，我们曾经在这里开会，商谈工作，策划一个又一个好项目。工作经常是通宵达旦，这间办公室倾注了我太多的心血和热情。可现在，当我把他放在沙发上开始环顾四周时，眼前的一切使我大吃一惊：还是那间总裁办公室，还是他那张硕大豪华的写字台，上面除了放着几张《金融时报》，剩下的只是一卷手纸了，肮脏齜齜的地毯上到处是酒瓶和烟蒂。看着这样一片狼藉，公司的情况就不用再细问了。

从他妻子那里，我知道公司已经倒闭半年多了，欠债高达人民币一千多万元，有厂家的货款、银行贷款，也有

向私人朋友借的钱。他根本无力偿还，整日上门讨债的人踢破了门坎，连公司仅有的几部电话也被人拆走了。

“公司怎么会搞到这种地步呢？”我不解地问。

“赚钱多就昏头了呗。”她忿忿地说。

“钱赚得越多就越管不住自己。嫌搞工厂赚钱慢，跑到北海去炒房地产，结果一下子赔了几百万。回北京后又开始炒起了股票和期货。你知道他的长处就是搞产品，哪是炒股票的材料啊。公司搞到这个地步，被人抄了不知道多少回，还经常被债主打得鼻青脸肿，这间办公室的租期下个月也要到了。公司只剩下我一个人陪着他，今后日子不知该怎么过呢？”

面对他妻子的泪眼，又看着倒在沙发上鼾声如雷的老板，我心里感到一阵发紧。

在别人刚刚听到“下海”这个词时，他就砸了“铁饭碗”，早早办起自己的公司。当许多人在海边试着海水的深浅时，他已拥有自己的舰队在大洋上远航作战了。前呼后拥、春风得意，财源滚滚、壮志冲天，当时我看到他过于自大、浮躁、投机，也曾不止一次地提醒过他。可成功让他变得非常狂傲，藐视一切，哪里还听得进相反意见。整日头发溜光，皮鞋锃亮，一日三餐顿顿千金。但我怎么也不会想到，在我刚刚离开不足两年的时间里，公司就由顶峰跌到谷底，而且跌得这样惨。

这样的状况要想重振旗鼓东山再起，恐怕十分难了，更何况他的精神已经完全垮了。我言不由衷地劝了他妻子几句，便起身告辞离开。

从那里出来，已过子夜时分，我没有直接回家，一个人在街上溜达了很久，心里苦涩涩的很不是滋味。曾经是

何等风光的企业轰然塌下，曾经是那样风度翩翩、踌躇满志的青年企业家如今落到这个地步，这让我又想起一位哲人说过的话，“上帝要想毁灭一个人首先要他发狂”。

可我越看今天的我越像当年的他。

如果说前一阵公司出现的问题，还没有让我从意外成功的狂喜中清醒过来，那么今晚发生在我眼前的这一幕算是彻底把我惊醒了。好悬！我使劲抽了自己几个嘴巴，好疼！差一点把鼻梁上的眼镜都打掉了。

高潮迫降和龟经济

公司的两次震荡，特别是与以前老板的相遇，让我彻底地从狂傲的幻觉中清醒过来，我暗自庆幸，头脑发昏的日子持续时间不算长，公司还没有陷入灭顶之灾当中。于是，我下定决心主动开始降温。

首先是停止在全国范围发展加盟店，已经设立的要严加监督，发现不按加盟合同经营的外地店，立即取消其资格。

当时全国各省市有很多人来到北京，找到我们要求开加盟连锁店，有的人甚至抱着现金坐在办公室不走，硬要我们接受他们的要求才肯离开。我们挡不住这股热情，匆忙中办了许多加盟连锁店。合同规定，用我们的品牌和标识，由公司统一供货，对方负责经营，我们收取一定数额的加盟费。但问题很快出来了，一些外埠的加盟店，签订完合同，从我们这里进了第一批货后就很少再进货，有的长时间杳无音信，一查才知道，他们只想打北京概念和用“亚当夏娃”的知名度在当地忽悠，并不想从我们这里统一

进货。货品质量根本得不到保证，有的甚至不经过我们同意，自己就在当地擅自发展起加盟店来。派人去查，他们当然不会承认有此事，我们在当地又是两眼一抹黑，强龙斗不过地头蛇。可一旦出了问题，就往北京推。这种恶性循环如果任其发展下去，我们的品牌很有可能在短时间内就被做烂了。

于是公司决定，对外埠来京洽谈加盟的，不管付多少加盟费也绝不再增办新店。在北京开店，一律自营不做加盟。这一决定虽然损失的利润难以估算，但保住了品牌。

其次是在媒体采访报道时，要低调平和，实事求是，不要再说指点江山之类的空话大话，不要把一切功劳归于自己。

三是对顾客、供货商要态度热情，决不能摆出“中国第一家”的臭架子。男士可以穿西服，但不能把头抹得油光滑亮；不许接受厂家馈赠或宴请。

在今天看来这些很普通的规定，在当时那种超常火爆的情况下，很难被人理解。意外、惊讶从四面八方冒了出来。公司几乎所有的人都无法接受这个决定，打疯了的经理们，还在吵着全线出击，全国开分店，还在提出一个又一个异想天开的“卫星计划”。看来不下死命令，是很难扭转这种局面了。

“这个决定不可更改！不同意这样做的，现在就可以离开。”我站起来大声喊，心里却像刀子剜一样疼。白花花的银子放着不要，谁不心疼。

还是有人离开了。一些骨干认为跟我这个胆小、保守的老板不会有大发展，于是另立山头图谋大业。但大多数人还是留了下来。

对于这种做法，在业内也曾招来一片批评。当时我们在业内曾一度起着风向标的作用，全国许多已经办起来的性商店和正准备开店的投资者，都经常会看我们有什么新招，都希望我们这个“领头羊”在探索中走得更快，这样他们在跟进时有所参照，风险可以小许多。我几次接待外地工商、卫生部门的同志，他们来的目的，就是看看北京能卖什么性用品，以此来作为他们制定政策的参照。我们一踩急刹车，后面跟着的人自然不舒服。

批评听多了，心里也会对自己的做法产生怀疑，是不是我真的太保守？没有发现危险就主动停下来，杞人忧天，放弃那么大的利润值得吗？更多的人建议我们把这千载难逢的好机会用足，开发产品、做知名品牌的全国独家代理，在全国开办连锁店，去香港或美国纳斯达克上市……反复权衡之后，我最终还是放弃了“中国性商店第一人”“中国性商店之父”这些从别人嘴里吹出来的虚名，做出了“高筑墙、广积粮、不称王”的选择。“亚当夏娃”从此开始由窜天猴变成了一只大乌龟，有人戏称为“龟经济”。我管它叫“高潮迫降”。

“一个人进钱的速度如果超过了数钱的速度，那就离死不远了。”这句话出自一个小人物之口，他是我们楼里的保洁员，他上班时厕所打扫得总比别人干净。

我们这一守就是十三年。

别被天上掉下的大馅饼砸疯了

中国市场经济发端之时，到处都是待开垦的处女地，在这样一个机会频生、传奇不断的年代，确实出现了一大

批靠运气和勇气获得巨大成功的企业家。只要你不是乖孩子，胆子大，敢念上一句阿里巴巴的咒语，“芝麻开门”，也许就真的有一座装满宝藏的大门朝你轰的一下打开了。走进去看到一大堆的金银财宝静静地躺在那里，连自己都傻眼了，愣过神之后马上往袋子里捡，朝车上装。什么商业素质、经营理念都显得不重要，只有一条好用，就是“人有多大胆，地有多大产”。

成功来得越快越偶然，成功者的肚子就会腆得越大，越发不会走路。会觉得自己是经商奇才，是一个跟头十万八千里的孙悟空，心态短时间内发生了急剧的变化，忽然之间觉得自己变得伟大起来。在这种幻觉中，会产生很多荒唐的念头，做出很多在今天看来类似神经病的举动。可在那个特殊的时代背景下，这种浑打浑有理的行为被誉为英雄，受到无数人的追捧。中国商人千百年也从没有这样神气过，头一次在一种自我感觉良好的错觉中指点江山、挥斥方遒，有的人最终成了《皇帝的新装》中光着身子满街跑的国王。

以后我在媒体上看到巨人集团、南德集团、秦池酒等一大批企业，在一炮打响后迅速走红大江南北，却又在不长时间里轰然塌下，才知道那么多的企业家和我有着相似的经历，在以后多次企业家的聚会上，我和这些当年叱咤风云的英雄们谈到这段特定历史时期的特定经历时，他们目光中都充满着深深的感叹。

冷兵器时代已经结束，随着信息社会的到来，热兵器的时代已经开始。再也没有雪山飞狐的传奇。那个波澜壮阔的时代已经成为过去。

没有好日子过

每当我回想起那股准备“自杀”的
勇气，还时常会心动。

持续了近乎一年的热闹终于过去了。记者们的注意力早已转移到了别的新闻热点上，我们不再像热锅上的蛤蟆被蒸得瞎蹿乱蹦。公司在平息内乱之后也调整到比较好的状态，终于可以安下心来进行正常的业务。我庆幸自己大难不死，想是必有后福。可这时商业生态环境开始起了变化。我们解决了内忧，连口气都没来得急喘又开始面对外患。

出现了第一个竞争者

自从小B自立门户成立了“中国第二家”性商店以后，我们有了第一个竞争对手。中国性商店由一件引起人们好奇的新鲜事，开始变成一个市场，我也由一个曾经名噪一时的“知名人士”开始向一个实实在在的商人转变。

围绕着如何对待从我们这里分出去的“中国第二家”，公司团队里有两种意见争论得相当激烈。一种意见认为，这几个小子不仗义，主张挤死他们。凭公司当时的实力挤死他们是有可能的。在我们行业里还没出现第二家性商店时，我们处于一种天然垄断的地位，供货商不敢得罪我们。

小B他们向各厂家订货时，几乎所有的厂家都试探着问过我们，能不能给他们供货。我们只要掐断他们的供货渠道，来个釜底抽薪就能让他们难受好一阵子，短期内难以开出像样的店来。但这样做要给厂家很多甜头，我们要损失掉很多钱。商战嘛，要奋斗总要有牺牲。

第二种观点则认为不仅不要挤垮他们，而且还要把他们养大。有了竞争对手我们自己才能强大起来，这和打仗不一样。虽然这是少数人的意见，可我隐约认为，第二种观点是对的。

十几年前的流行观点是商场如战场，不是你死就是我活，讲究通吃。当时许多叱咤风云的企业家就是用这些革命年代传承下来的观念指导商业行为，动不动就是第几军团发动三大战役，刺刀见红打歼灭战，革命斗争精神很强。同意各厂家给他们供货，就如同向敌人提供武器差不多。一时间公司内部群情激愤，要求严惩分裂者的呼声甚高。

我在道理上没法说服大家，何况我自己也不懂，却觉得这半年时间里总是这个所谓“中国第一家”一枝独秀，颇有点像早年间天桥把式场耍猴的。你一个人壮怀激烈在中间耍，全国人民中有那样多的精明商人躲在一边看着你滚地雷阵，没有地雷他们跟着你朝前走，有地雷你光荣牺牲，他们却踏着烈士的血迹前进。我本能地不想再当这样的英雄好汉了。我让业务部通知各厂家，可以敞开向他们供货，价格和给我们的一样。厂家们高兴了，我却被有些人指责为太软，“假高尚”。

尽管我在会上向员工慷慨激昂地表示我们胸怀应该多么大，可小B他们的开业典礼我还是没有去参加。在电视里看到他们开业的报道，心里还是酸溜溜很不舒服。我狠狠

把那张请柬扔进了纸篓，毛主席说过“要做一个高尚的人，一个纯粹的人、一个脱离了低级趣味的人”，我没听毛主席他老人家的话，虽然脱离了低级趣味，但还远不够高尚。

十二年后的二〇〇五年春天，北京举办了一次诺贝尔经济学奖获得者演讲会。著名经济学家夏德蒙·菲尔普斯教授说了这样一句话：“一个强大的部落对一个弱小部落最好的方法不是把他们消灭掉而是和他们做生意。”到底是做学问的人，什么事情都能讲出一个道理来。

这一点可口可乐做得最好。百事可乐一直是给他们捣乱的小老弟，很是让这位碳酸饮料的“大哥大”头疼。在一百多年的竞争中，可口可乐有几次绝好的机会把这个不安分的“宿敌”连根铲除，而他们几次都放弃了这致命的一击，让对手喘过气来再和自己捣乱。其结果是，两个“可乐”占据了世界碳酸饮料的大部分市场，这对“冤家”兄弟的例子一直作为商业经典流传至今。是否属实虽无据可考，但百事可乐与可口可乐在饮料市场上的地位，确实是其他饮料无法与之抗衡的。有一次我去看广告经典饕餮大餐，百事可乐有一个广告幽默直接地攻击可口可乐不如自己的好，颇有损害对方形象的嫌疑，却被作为精彩广告收录进来，由此可见可口可乐对“宿敌”的尊重非同一般。

我应该感谢小B他们，由于“宿敌”的出现，有人开始跟你抢饭吃了，竞争使人的心态变了样。

我们经常会感谢身边的朋友，感谢我们的父母，感谢生活赐予我们这么多的幸福和快乐，却很少感谢我们的敌人。正因为有他们的存在，我们才会闻鸡起舞，我们被对手打得眼冒金星，才能唤起我们的激情，做出连自己都感到惊讶的事情来。

为别人造假买单

在小B他们开业后不久，陆续看到全国各省市有性商店开业的报道。许多商店在当地都是第一家，都在轰轰烈烈中赚到了钱。在那些日子里，全国各省市很多想要开店的人到我们这里批发，火爆场面现在想起来都让自己感动。办公室里经常是十几拨人等着批发部门的业务人员“接见”，屋子里人呆不下就到院子里排队，电话铃更是从早到晚响个不停。咨询如何开业、如何经营管理、要求加盟的人和信件波涛般地涌了进来，比以前的记者潮还要迅猛得多。为此我们连续办了几期培训班，却仍不能满足开店人的需求。那时我们都比较傻，不知道培训还能赚钱，只想缓解全国四面八方前来咨询的人潮所造成的压力，结果当了“活雷锋”。

就在我们为生意如此火爆而兴高采烈的时候，一支支假店和假货的冷箭却向我们射来。让我们猝不及防，险些中箭落马。

全国各地几乎一夜之间涌现出许多家名叫“亚当夏娃”的性商店。由于我们当时的资金有限，不能注册中国字头的企业，商标法也还没有颁布，无法在全国范围内保护自己的品牌，面对各省市注册“某某市亚当夏娃保健中心”的企业我们也只能干着急。幸亏当时品牌有很强的地域性，比如“燕京啤酒”在北京家喻户晓、老少皆喝，出了北京城你很难再见到燕京啤酒的影子。天下之大各占一方，影响倒也不大。

最糟糕的是一些人用假产品冒充从我们这里进的货，

偷梁换柱，欺骗消费者。他们的手法是，先从我们这里进第一批货，产品种类多，每种数量却不大。拿到我们的进货单后，对那些卖得好的产品开始自造假货，茶叶水加一点点酒精就冒充消毒剂，成桶的甘油分装后贴上标签变成了高档的人体润滑油。这些假货有时造得真能以假乱真，连供货商都难辨真假。当消费者发现他们购买的产品是假货，到店里来找他们要求退货时，他们总是拍着胸脯无比自豪地说：“我们是‘亚当夏娃’的连锁店，怎么能卖假货？”很多顾客还真被我们那点知名度给唬住了。

那些唬不住的顾客便向卫生局、药监局等政府部门举报，稽查人员上门检查时，他们就拿出以前在我们这儿进真货的单子，把假货的来源安到我们头上。我们公司的名声就这样开始一天天地被别人败坏着。

有一段时间，一种名叫“天霸”的洗液在市场上卖得很好，是专为男士设计的。我们是这家洗液的北京地区总代理，到这里来进货的人也特别多。但假货一个月后就在市场上出现了，价格比真货便宜七元钱左右。制假者定的这个价格很聪明，如果和真货价格一样会失去优势，如果价格过低也会被消费者看破。假货上市后比真货还火，一时间“李逵”被“李鬼”打得丢盔卸甲人仰马翻。这下厂家急了，和我们联手开始打假，声势造得很大。谁想到道高一尺，魔高一丈，当工商执法人员找到这些销售假货的商店和批发点时，这些互相并不认识的“贩假投资人”像事先串通好了一样，都拿出从我们这里进货的凭证，恭恭敬敬地对执法人员说：“货是从‘亚当夏娃’进的。”

那段时间，我们几乎天天要接待工商局和卫生局的执法人员，有时几个不同工商所的执法人员几乎同时到了我

们店里。他们平常忙见面机会少，这回却都在这儿碰上了，一见面握手递烟十分亲热，我们却在心里暗自叫苦。我们作为“天霸”的总代理和厂家一起打假，最后却给自己招来无尽的麻烦，自己搬起石头砸了自己的脚。

当执法人员知道我们是这次打假行动的发起人时，也都表示同情，可既然来了程序总要走啊。做笔录、盖公章、按手印，一通折腾。往往前脚送走工商局的同志，就要转身去接待卫生局的领导，而他们在那里早已等得不耐烦了。

如果事情仅仅是到了这个地步我尚能受得住，还不至于产生关门停业的念头。让我受不了的是，个别媒体只注重新闻效应，为迎合人们的某种心理，不顾事实真相进行了一些负面报道，所引发的不良反应像多米诺骨牌一块接一块地倒下来。特别是国外曾关注过我们的一些媒体，由于不了解情况，也纷纷站在自己的角度转载国内的文章，产生了很坏影响。

台湾著名节目主持人凌峰主持的《八千里路云和月》在台湾电视台为我们做过一期节目，曾在台湾引起了极好的反响。有一天，他的一个助手从纽约打电话过来跟我说，他在纽约的报纸上看到了我们卖假药的报道，问我是怎么回事。我在电话里跟他解释了半天，他还是将信将疑，只是连连说：“没卖就好，这样会影响你们店的生意。”

放下电话那一刻，连我自己都怀疑自己是不是真的卖了假药。明明是我们发起的打假行动，经这么一折腾，几个回合下来倒把自己刹伤了，真是“假做真时真亦假”，我就是一张嘴不停地说，也没有办法把这件事情说清楚。我小时候就听老师的话，相信正义永远战胜邪恶，这次怎么就失灵了呢！

冰城碰见我自己

名人对在各处能看到自己的美好形象早就习以为常，看不到反而不自在。可没名没气的普通人，在异地他乡看到自己的照片被别人挂到墙上，准会大吃一惊。

一九九四年冬天，我去哈尔滨出差，看到路边有一家又破又矮的性商店，商店门口还挂着一个红灯笼，上面赫然写着“亚当夏娃”四个字。没想到这股风这么快就吹到了北方边城了。他乡遇知音，心里暖三分，尤其是在这冰天雪地的寒冬。于是我停下脚步走了进去，店里的展柜样式、颜色都几乎是照着我们店的样子克隆出来的。卖东西的小伙子穿着一件又脏又破的白大褂，坐在椅子上旁若无人地脱了鞋袜剪趾甲。我数了数共有八个柜台，柜台里摆满了各式各样的性用品，价格都极便宜，其中几种避孕套的价格比我们的进价还低。墙上贴满了各种各样袒胸露臂的宣传画和产品广告，也许是远离京城的缘故，墙上的广告都裸得剩不下什么了。正当我把目光从广告中的美女收回，准备转身离开的时候，突然发现墙上的一张照片看起来很眼熟。定睛一看，吓了我一跳，挂在美女旁边的那幅照片不正是我自己吗？照片是彩色的，有十二寸大小，看样子很像从报纸上翻拍下来的，下边还有一行小字写着“我店总经理在接受记者采访”。以前只有伟人和美女的照片才能挂在墙上，没想到我这样一个又瘦又丑的“性老板”也被挂到了墙上。

“这是你们老板吗？”我问。

“是呀。”那个剪趾甲的店员用手抖了抖落在椅子上的

趾甲，一边穿鞋一边回答我。

“他人在吗？”

“不在，去进货了。”

“那墙上的人是谁呢？”我指着自已的照片问。

“那是我们北京总店的经理，我们的总店在北京，这里是分店。”

“你们在这里开了几家分店？”我越发好奇起来。

“好几家呢！都是这一个老板开的。”小伙子挺自豪，胸脯也挺高了三分。

“都挂这张照片吗？”

“你买东西吗？”小伙子似乎警惕起来，有点不耐烦地问。

直到这时他还没有认出来站在面前的这个人是谁，或许他根本就没认真看过照片上的人是什么样。

“你们店里谁负责？”我尽量客气地问。

“你有什么事？”他一脸的不耐烦。

“你看看墙上照片上的人是谁？”看到他这个样子我的声音也高了八度。

我的脾气不好，为此吃了不少的亏，可总是狗改不了吃屎。

“照片上挂的是我们的老板，关你屁事。”

听到这话我觉得一股火直从丹田冲顶。

“这张照片上的人就是我！”

他看了看我，又回头看了看墙上的照片，转身到屋里打电话去了。电话足足打了有五分钟，等这位伙计从屋里出来，早已换了另外一副面孔，堆满了讨好的笑容。

“我们老板说他一会儿过来，请你稍等。”他边说边从

口袋里拿出一盒烟。

这时不知从哪儿又出来一个女人，端来一杯茶。烟也递了，茶也敬了，自然让你无话可说，只好忍着气等他们老板来。

借着等人的时间，我又仔细端详了这家店，墙上这张照片有一张报纸那么大，虽然是复制出来的却还清楚，外面还镶着一个不错的金边镜框，真是承蒙厚爱。后来我才知道，这是电脑合成的，虽然现在已经司空见惯烂了街，可当时算高科技了，这家店老板还真下了点功夫。

他们的生意不错，总是不断有人进来买东西，看到那些鼓足勇气进来又有些不好意思的顾客买走的却是一些水货假货时，我心里感到特别不是滋味。

一个小时过去了，却始终没有见到他们这位神秘的老板出现。那位伙计也在忙着给顾客拿东西找零钱，除了有一次他的目光和我相遇马上躲开之外，再也没有朝我这儿看过一眼。

“你们老板什么时候来？”我终于忍不住了。

“再坐一会儿，一会儿就来了。”他目光中露出一丝让人难以察觉的狡黠。

这飘过来的一丝目光让我意识到，我已经钻到别人的圈套里，三流的电影情节将在这里出现了，人家老板还能来跟你见面吗？也许根本没有什么老板。看看墙上的钟已经是晚上八点多钟了，店里也再没有来买东西的顾客，那个伙计也闲下来坐在我对面抽烟，但始终不和我讲话。

这时外边的天气已大黑了，哈尔滨寒冷的夜晚行人也很少。我坐在店里时间越长，越觉得不对劲。我在这里别说没有朋友，连回家的路都不认识，再这样耗下去，等来

的也许就不是老板了。好汉不吃眼前亏，三十六计走为上，溜吧。

“厕所在哪？”我站起来问。

“出门向左拐。”

我一出门赶忙钻进了一辆开过来的出租车，一溜烟开回了住的宾馆，大有一种虎口脱险的感觉。

类似这种事情，后来在全国很多地方接二连三地发生，我再也没有情绪和时间去等他们的老板来了。

出了人命

河北一小县城有一家名字也叫“亚当夏娃”的性商店，有一个六十多岁的老人由于性生活质量不高，到店里买了几盒壮阳丹，夜里办事之前服下准备和性伴侣云雨一番。不知是服药过量，还是抵不住新欢的两面攻，结果在高潮时感到心脏不舒服，被送到医院抢救无效一命呜呼了。死亡原因是心脏骤停，但医生并没有确定是服用了药物所致，可家属却一口咬定是在这家店买的药，吃了之后才死亡的，拿着吃剩的几粒药丸到当地药监局投诉。小老板知道这件事后怕被人讹上，关上店门逃之夭夭。这下家属急了，找了十几个人把那家小店砸了个稀烂。他们在宣传材料上发现这是北京亚当夏娃的分店，于是全家拿着这些宣传材料到北京上访，找总店算账。尽管我从来不知道中国有这样一个小县城，县城里有这样一个从未见过的“儿子”。

那场面还真是壮观！一家七口人背着行李到我们店里来，进门二话不说就把铺盖往店中间一放，坐在上面一声不吭。其中一个人抽着劣质的香烟，还有一个人把鞋脱了，

烟味儿夹着臭脚丫的味儿立刻窜满了全屋，把买东西的顾客全熏跑了。我真是哭笑不得，这都是哪儿跟哪儿的事情呀。我们怎么稀里糊涂地当上了背黑锅的爹呢！可人家还挺有理，白纸黑字写着呢，还敢抵赖。警察同志来了，可也没有什么好办法，人家来解决问题，并没有违反治安条例。

就这样足足闹了四天。店里被搞得乱七八糟，晚上他们住在不远处的一家浴池，白天就跑到店里“上班”，而且每天都有新花样。店里围观的人也是走了一拨又来一拨，像是饭馆里的流水席。我真怕这时再有记者来采访，写出几篇“亚当夏娃”卖假药的文章来，再配上两张现场乱哄哄的照片，那真是吃不了兜着走，会生出什么事来谁也预料不到。

看来只好破财免“乱”了，白白给了人家三万块才算把这件事铲了。

我看着家属代表怀着胜利的喜悦蘸着唾沫数钱的样子，真觉得我们比窦娥还冤。也就在那一刻，我做出了“自杀”关门的选择。把中国第一家性商店关掉，惟有这样才能彻底让那些造假者没了偷梁换柱的借口，还我们一个清白。人啊！在利益面前，为什么变得这么聪明又这么坏？我斗不过你们，自行了断总行了吧。武侠小说没看几本，中毒还挺深的。现在我终于明白，商场是利字当头站，义字靠两边，哪有什么大侠！

我想“自杀”

有一位学者把企业家分为“媒体派”和“实力派”。“媒体派”要不断造出新闻，不是把喜马拉雅山炸开个口

子，让印度洋暖湿气流过来，就是在月球上做房地产生意，把月亮上的地皮打折卖给你。像赵本山的小品《卖拐》一样，一副破拐说得比孙悟空的金箍棒还花哨。离开了媒体的烘托，硕大的肥皂泡顷刻之间就破了。

“实力派”则远离媒体，靠自己的力量一点一点地做，口袋里有多少钱只有自己知道，回家后偷着乐。不同的流派，不同的玩法。

我一直觉得商人总被媒体关注不是一件好事，应该脚踏实地地撑起自己头上的一片天。可在那段艰难的日子里，媒体总像一个行走江湖见义勇为的大侠，在我们危难之际手持宝剑从天而降。时而把我们推到高峰，时而把我们揉到谷底。

最早把我们想关门“自杀”这件事报道出来的，是《精品购物指南》的记者。那位记者原本是想写一篇使用安全套预防艾滋病的报道，听到我们准备“自杀”的消息后，他凭着记者的职业敏感，马上意识到这里有新闻热点，于是采访围绕这个题目展开了。

我把开业这一年多来“李鬼”装成“李逵”，把我们杀得走投无路，准备关门自行了断的事情，叨唠了一遍。还没等我把事情讲完他就急了：

“没处讲理了吗？”

他的喊声很大，吓了我一跳，店里正在买东西的顾客都不约而同地回头看他。我们这种性商店从来都是静悄悄的，有一点声音都显得很大。在后来的采访中，他几乎没再说话，就只是在笔记本上快速地记着。

采访结束时我要送他几盒避孕套，他急忙推辞，刚才还是义愤填膺的小伙子，这时脸上却是红扑扑的，鼻子上

还浸出细细的汗珠，说他还没结婚呢！

几天后一直没什么消息。周末我在地铁里听到卖报的小贩一边拿着报纸一边在喊：“快看呀，‘亚当夏娃’要自杀了。”我赶忙掏钱买了一份，一看才知道这则消息被登在了头版头条。标题是《亚当夏娃准备自杀》，挺醒目的。

这篇文章一登出，又一次引起了媒体和社会的关注。中国第一家性商店开业的新闻刚刚退热，企业“自杀”的新闻又冒出来了，很是个热点。国内外多家知名媒体又纷纷前来采访，特别是那些曾经报道过我们的记者朋友，这回“梅开二度”。

国内最重头的报道，是北京电视台《北京特快》栏目的追踪报道。这个栏目像今天《面对面》《实话实说》一样，在当时是很有影响力的。栏目报道的视角独特、主题鲜明，又是在黄金时段播出，所以收视率很高。我们准备“自杀”的消息被分成两集，连续两天晚上播出，立即引起了社会各界强烈的反响。连续多日每天都有电话和信件涌来，说什么的都有，有问我们什么时候死，更多的好人则是鼓励我们活下来，继续把中国第一家性商店的大旗扛下去。挺悲壮的。我们仿佛成了为追求信仰而准备牺牲的勇士。

动作最快的是那些嗅觉灵敏、惟利是图的供货商，怕我们关了门还不上他们的货款，都跑到我们这里来要求结账。合同上规定的结账日期还没到，他们不是拐弯抹角地请吃请喝，就是赖在办公室坐着不走，一时间公司被闹得乌烟瘴气。最让我寒心的是那些靠我们商店起家的人，平日里称兄道弟，穿一条裤子都嫌肥，这时什么都不要了只

要钱。可当时我们最紧张的也就是现金了，眼瞧着账上的现金一天天减少，再这样闹下去恐怕支撑不了几天了。这时只好拉下脸，所有供货商合同不管是否到结账期，一律暂停结账。这是我平生第一次在生意场上失信了，看来信誉的存在也是有一定条件的。

这一下可乱了套，所有没结完账的厂家蜂拥而来，把办公室围得水泄不通，吓得会计、出纳都躲了出去。我的工作就是坐在办公室里陪笑脸做解释，当时感觉就像做了贼一样被别人推到台上批斗，哪像现在呀，欠别人钱的是爷爷，备受尊敬。我现在在电视剧里看到银行、钱庄倒闭的镜头，看到客户们手里举着一张张单子挤在门前的场面，总有身临其境的感觉。再看今天的商业环境，欠别人钱的感觉真好。别说平常欠款结不回账，商家关门欠厂家的钱不还也是家常便饭。这似乎成了生意场上的潜规则，早就见怪不怪了。

“自杀”未遂

正当我们被供货商搞得焦头烂额时，意外的机会出现了。许多人一看我们要“自杀”关门，也蜂拥而至来店里买东西，像不要钱一样。刚开业时那种人如潮涌的景象又出现了。我们这时成了一本即将被禁的书，越是禁书越有人看。顾客挤破门，现金流自然又壮实起来。手中有粮，心中就不慌，腰板也硬了许多。我们改用现金向厂家订货，不再代销。这样一来那些吵着要结账的供货商心里却发了毛，搞不清楚我们葫芦里到底卖的是什么药，一个即将关门的企业还这样用现金大量订货说明了什么？他们凑在一

起七分析八判断，不知道怎么稀里糊涂就认为我们是在做秀、搞促销。

几天后，这些人集体跑到我的办公室来搞什么赔礼道歉，异口同声地说要按合同约定结账。有的厂商为了让我们再卖他们的商品，提出降低供货价来进行所谓的情感补偿。这种判若两人的态度把我搞得莫名其妙。常言说得好，“皮裤套棉裤必然有缘故”，当我知道他们误认为我们是在为促销做秀时，我脑子里忽然灵光一闪：为什么不可以这样做呢？当时大部分商业的策划仅仅停留在正面宣传的单一方式，还没有发展到后来利用新闻事件提高知名度的水平，与现在五花八门的促销手段相比更是不可同日而语。供货商们的这次误判，提醒我把这次悲壮的“自杀”行为变成一次促销策划。此时我完全沉浸在这场“自杀风波”的做秀与策划所带来的兴奋和快感之中，真正悲壮感被抛掷脑后。也就在这一刻，我突然意识到自己也开始学坏了。

十几年前，造假贩假也没有今天这样百炼成钢，成为一种职业。人们的胆子要比现在小得多，新闻媒体的这一番报道，特别是北京电视台《北京特快》在黄金时间的采访报道反响很大，把那些假“李逵”们吓得屁滚尿流、灵魂出窍，纷纷收起假面具改头换面，不敢明目张胆地逍遥于世了。

“有心栽花花不开，无心插柳柳成行。”本想自行了断，悲壮就义，不给那些假冒伪劣之徒留下空子钻，没想却得到了一石二鸟的意外收获。

现在回想起来觉得很幼稚，幸亏当时“自杀未遂”，留了一条小命活到今天。如果当时杀身成仁、光荣牺牲，马上会有人再用我们名字重新注册一个“亚当夏娃”，而把他

们的造假事业进行到底。真“李逵”自杀了，“李鬼”便成了正宗。

今天假货在很多地方已成为一种时尚，甚至成了一种文化。它像空气和水一样与我们息息相关，全世界也为之颤抖。当今的人们对假货的认识已经发生了根本的变化，像对待情人一样，既打打吵吵又窃窃私语，只要假冒不伪劣，人们就会对它情有独钟，想从根本上铲尽，恐怕不是我们这代人能做到的了。

读到这里你一定会觉得我们当时“自杀”是在装死，在做软广告。其实那时我们都傻得好笑，哪懂什么做秀，更没有听说过“眼球经济”这个词。我们的动机不仅纯洁高尚，而且带着悲剧色彩，后来路走长了也就跟着变得市侩、庸俗。可每当我回想起自己曾经有过的那种以死来换得清白的勇气，还时常会感到心动。

真的，我不撒谎。

“博鳌论坛”上的性话题

在经历了许多苦难之后，在新世纪的曙光降临的时候，我们开始“以人为本”了。

博鳌亚洲经济论坛

二〇〇二年初春，我作为《北京晚报》组织的北京明星企业家代表团成员，赶赴海南参加博鳌亚洲经济论坛首届年会。

众所周知，博鳌亚洲经济论坛是亚洲著名的经济盛会，聚集了众多大名鼎鼎的企业家、银行家、商业精英和学者。亚洲主要强国的元首和政要都要出席盛会并发表演讲。

这个论坛二〇〇一年成立时，时任中共中央总书记、国家主席的江泽民出席了成立大会并发表了重要讲话。

二〇〇二年四月十二日至十三日召开的是博鳌亚洲经济论坛的首届年会。会前各大新闻媒体就给予了高密度的新闻报道，称为亚洲人的盛会，“世界倾听亚洲的声音”。各国首脑云集海南，其中有我们熟悉的中国总理朱镕基、日本首相小泉纯一郎、泰国总理他信、还有菲律宾前总统拉莫斯、澳大利亚前总理霍克、蒙古前总统奥其尔巴特、巴基斯坦前总统莱加利、尼泊尔前首相比斯塔、哈萨克斯坦前总理捷列先科、韩国前总理李寿成、印度副议长纳吉马赫卜杜拉，中国大陆和港、澳台名流及媒体也都云集于

此，其规模和场面可想而知。

听说朱镕基总理参加这次论坛，我非常想一睹总理的风采。在我的心目中，他不仅仅是一国的总理，也是一位具有大智慧的学者。

我也就是在这次盛会上闯下“大祸”。

《北京晚报》组织这次活动还真花了不少力气，赴会名单早早就被登在了专刊头版。看着“北京亚当夏娃保健中心”的名字和许多著名的企业排在一起，心中颇有几分得意。我们这个被别人看来不入流的行业，今天终于堂堂正正地登上了大雅之堂。

临出发前，在机场还搞了一个短暂而隆重的欢送仪式，“北京明星企业家代表团”的横幅在机场大厅里显得格外耀眼，引起许多旅客的围观。

我们团一行人，于会议开幕的前一天晚上到达海口，并在此安营扎寨。海口离博鳌大概还有一个小时的路程。

“不是去博鳌开会吗？怎么住这里了？”一问领队才知道，各国政要和企业、传媒大腕们已经把博鳌各大宾馆住满了。

博鳌是一个小镇，原本就没有什么五星级的高档宾馆，为开这个会，建了几座高档的酒店，也和五星级标准相距甚远，最多和北京的三星级宾馆差不多。据说，我们团的房地产大亨潘石屹，在博鳌盖了很多高档别墅，成了救驾楼盘，让人对他的商业天赋不由得敬佩三分。可就是这样，一个名不见经传的地方，却能聚集起亚洲强国的总统、总理，许多世界级重量人物不远万里到此相聚，能吸引全世界媒体的目光，真是“山不在高有仙则名”。

“博鳌论坛”主会场

第二天早上，我们到达了博鳌。环顾四望，山水秀美。在北方还是寒冬刚过，绿树红花含苞未放的时候，这里却已是艳阳高照，鲜花盛开了。白云朵朵，天水一色，的确是一个高谈阔论指点江山的好地方。

经过两道安全检查后，早晨八点四十五分我们走进了“博鳌论坛”的主会场。

会场设在椰树丛中，面积不大，最多能容纳两千人左右。第一排是贵宾席，谢天谢地，我得到了一个第二排的好位置，离主席台至多只有五六米的距离，这在普通参会者中，算最好的头等舱了。虽然进会场的检查比机场还要严格得多，但会场的气氛却很轻松。我们经常在媒体上看到的许多名人都陆续到场，香港行政长官董建华、澳门特首何厚铨、外交部长唐家璇和因WTO谈判而一举成名的外贸部副部长龙永图，政府要员们或是轻松潇洒地坐在椅子上，或是三三两两地聊着天。我这位初次进大观园的刘姥姥，赶忙拉人家合影。

会场后排专门用彩绳给媒体划出了一块地方，各国媒体大鳄的照相机、录像机鳞次栉比，密如椰林。

大会还没开始，这种场面和阵势就使我感到了几分兴奋和紧张。

九点整，朱镕基总理与日本首相小泉纯一郎、泰国总理他信、菲律宾前总统拉莫斯、澳大利亚前总统霍克、韩国总理李寿成一行人步入会场。和以往不同的是，入场时没有耀眼的灯光和大家都很熟悉的乐曲，他们很随意地聊

着天从主席台旁边的门走出来。我看到朱总理一边和泰国总理他信说着话，一边走到主席台中间自己的座位上，刚要坐下又突然转过身来和第二排的人握握手。这时记者和观众手中照相机的闪光灯，已像大年三十的烟花闪成一片了。

我至今还记得，第一眼看到朱总理脑子里闪过的念头，就像今天四十多岁的人都记得的一部苏联电影《列宁在十月》中的一个镜头。当列宁领导的十月革命成功后出现在克林姆林宫时，在欢呼的人群中，有一个水兵拼全力挤到前边，想亲眼看到他十分热爱的列宁同志，当他在十分兴奋当中终于看到列宁时，却说了一句：“哦！一个普通的人。”

主持人宣布大会开始，各国的总统和总理都相继讲话。虽然肤色、语言不同，但都是说一些感谢大会给我们与大家见面的机会，祝大会圆满成功的客套话。

最有趣的是日本的小泉首相，他讲的是日语，翻译既要把它翻译成中文，还要翻译成英文，在场的人才能听明白。可能是这位急脾气的首相，面对众多的黄面孔，以为是在日本的国会，铿锵有力地讲了好一阵，忘了给翻译留时间。大家谁也听不懂他在讲什么，只看见他一个人在那儿连说带比划。台下的听众们都笑了，倒是主持人反应快，他带头鼓起了掌，台下也马上跟着鼓掌。热烈的掌声使小泉首相意识到自己太冒进了，便也一边笑一边鼓起掌来。

掌声过后，主持人说小泉首相声音洪亮，中午可以多吃一点了。引起场内一片笑声。这时朱总理幽默地插话说：“他口袋里的钱太多了。”会场上又是掌声笑声连成一片。

其实国家领导人之间，有时就像相处不错的同事和朋

友一样随便而又亲切。在国际政治舞台上，他们不就是一个大单位的同事和朋友嘛。

接着，小泉首相开始回答参会者的提问。我注意到从大会开始以来，朱镕基总理和挨着他坐的泰国总理他信交流得十分热烈，几乎过一会儿他们就要说上几句，是用中文？泰语？还是英文？我心中充满了好奇。

论坛上的性话题

大会结束前的压轴戏，是朱镕基总理的演讲和回答问题。当年朱镕基总理，在他就职那天的记者招待会上，以其卓越的口才给全世界的电视观众留下了深刻的印象。四年以后，在他本届任期的最后一年，在这样一个官方色彩不浓却又聚集了众多政府首脑的论坛上，他将讲些什么、回答什么样的问题，自然是备受关注。

和往常在电视上看到的场景一样，朱总理在一片闪光灯和掌声中走上讲台，他从深蓝色的西服口袋中拿出演讲稿念了起来，其内容与其他国家的首脑政要们大同小异。

我无数次在电视上看到过朱总理讲话时的风采，并不止一次被那风趣幽默、坚定刚毅的精彩演讲所感染。据说英国首相丘吉尔、美国总统罗斯福、古巴总统卡斯特罗都是杰出的演讲大师，许多精彩的演讲片断至今让人称颂，可惜我今生无缘聆听了。

朱总理讲话结束后，会议主持人——原菲律宾总统拉莫斯告诉大家：朱总理现在可以回答大家的提问，但仅限五个问题。主持人话音刚落，就有好多只手几乎同时举了起来，能来参加“博鳌论坛”的都不是等闲之辈，谁不想

在这种场合问总理一个问题。我在来海南的飞机上，闲着没事，脑子胡思乱想时还真有这样的念头，不知道总理这次会不会回答与会者的提问？他的口才最让我着迷，我曾幻想，如果有一天我能直接看到总理答记者问该多好啊！但我做梦也没有想到过，我会在那样重要的场合，向总理提和性有关的问题。

在飞机上，我曾问坐在我身边同机的团员：“如果我们有机会向总理提问，你会问总理什么问题？”没想到他白了我一眼后说道：“你胡思乱想些什么？全世界的精英都汇聚在那里，会轮到我们提问？”

“如果是你会问什么？”他打开了一罐啤酒。

“我想问能否在中国开放红灯区的问题。”我是认真的，不是调侃。

他听完我这句话后，差点儿把刚喝进嘴里的啤酒喷到前面的椅背上，“你如果真敢问这样的问题，我就敢光着屁股从回来的飞机上跳下去。”

我知道这对我和他来讲都是不可能的，只是坐飞机太闷，说说笑话而已。但不知为什么，我的脑子里这个念头就是挥之不去，我甚至把要提问时的语气、语调和每个细节都在脑子里过了好几遍，这也许就是人们通常所说的冥冥中的心理驱动吧。本是瞎聊天，瞎聊天是不算数的。谁想歪打正着，事后还真派上了用场。

我准备了两个问题，第一个是关于红灯区的；第二个问题没等我打定主意，总理已经在回答第三个问题了。这时我的心猛然跳动起来，朱总理今天就近在眼前，面对面地回答问题，每个举手的人都有可能提问，但我这是一个比较敏感的问题，在这样的场合问合适吗？有各国首脑在

座，电视在向全国直播。但转念一想：今天中国的性产业已不再是襁褓中的婴儿，作为一个普通的中国的性用品商人；作为一个中国的老百姓，问问咱们的总理有什么指示也不为过。但我马上又觉得这是自作多情了，那么多人在举手，哪就那么巧让我碰上？但万一举手真被叫到怎么办？我在犹豫，心却跳得厉害，前两个人问的什么问题，我全然不知，这时总理已经开始回答第三个问题了，是有关温州打火机出口欧盟遭到贸易壁垒，中国政府应采取什么对策。这个问题当时媒体已有很多相关报道，不是什么新鲜事儿。总理或许已经知道，他只是简单地说这样的问题不需要总理来解决，你可以来北京谈。

第四个提问者是一位三十多岁的女士，她由于过分紧张，竟然语无伦次，只是一个劲儿地重复总理伟大、英明这一类的话。朱总理微蹙眉头道：你不要总是在外国人的面前说我的好话，有什么问题请你提问。她结结巴巴地说了半天，也没有说清楚问题，耽误了好多时间，引起周围一片嘘声。这倒给我稳定情绪提供了宝贵的一点时间。

我知道只有最后一次举手的机会，不能再犹豫了。我决定举手。能不能被叫到是主持人的事，举不举手可是我的事，应该对自己有个交待。急中生智，我脑子里又冒出了另外一个问题，是关于中国经济的未来走势和人民币的汇率问题。因为当时已经听到国外有压迫人民币升值的小道消息，只是没有后来闹得那么厉害。这个问题虽然没有第一个问题那么激烈，但比较保险而且问题的质量也不算低。我可以根据提问时一刹那的感觉随机应变。想到这里，心里平静了一些。也许并没有机会，被叫中的概率不到百分之一，我这个人运气一向很差，抽奖从来没中过。

“最后一个问题！”主持人大声宣布。会场又是一片躁动，无数只手和我一同举了起来。在我举手的那一刻，我甚至想过，他不叫我就好了，反正我已经举了手，可以对自己有个交待了。这心态真像鲁迅笔下阿Q爷爷的精神胜利法。因为在众多的国内外首脑和电视实况转播的“博鳌论坛”上，向总理提这样的问题是需要点勇气的。我向来胆小，除了办中国第一家性商店，壮着胆子闯了一回禁区之外，一直胆小如鼠，连胆小鬼都不够格。

他的智慧让全场为之倾倒

天底下的事有时就是这样的巧，我刚刚举起手来，就看到主持人拉莫斯从老花镜中射出的目光与我相遇，我的第一反应是我可能被点中。

果然我的预感被证实了，主持人示意让我提问。

当我站起来的时候，隐约听到旁边有人说道：“亚当夏娃。”

很多事情是在临发生前的一刹那让人感到紧张，一旦发生之后心反倒平静了下来，反正已经站起来了，无数目光已经落到我的脸上，上百只摄像机已把镜头对准了我，没了退路，只好硬着头皮往前走。大会工作人员把话筒交到我手里，我觉得自己的手汗津津的。

我和总理的目光相遇的那一刻，我觉得他的目光很慈祥，不像许多人传说的那样，让人不寒而栗，倒是像一个和蔼可亲的父亲。

“总理您好，我是北京亚当夏娃保健中心的总经理。”我自报门家。

“我不想在外国人面前说您的好话，但作为一国总理您确实给老百姓做了不少好事。”我随着刚才总理的话题说下去，这时候我尽量放慢语速，把每一个字都吐清楚。既可以有时间让脑子多想想，也能让总理和在场的人听清楚。

朱总理微笑着点了点头，动作既绅士又高雅。看起来挺高兴。这给了我很大的信心。在那一瞬间我决定问第一个问题。

我知道，在这种世界级精英汇聚的场合，说话语言一定要简捷，多一句废话都会引起人们的反感，于是我停顿了一下就直奔主题了。

“我刚才看到您和泰国总理聊得很热烈，据我所知，泰国的性产业在全世界是很发达的，他们的‘人妖’成为旅游者必看的保留节目。我的问题是，中国能否在适当的时候，在政府的严密控制下，适度地启动中国的性消费市场？”我这时一点也不慌了，我用余光扫了一下实况转播的大屏幕，觉得自己的表情还算自然。

也许是这个问题提得太突然了，会场中静了几秒钟后，突然爆发出一片笑声。

我觉得这个问题可能提的有点太宽泛了，等笑声过后赶忙站起来补充了一句：“我这个问题只限于经济范围，因为我们这里是经济论坛，不牵扯意识形态。”在中国许多事情一牵扯到意识形态就比较复杂了，但在商业领域却比较简单，我怕这个敏感问题会扯到别的方面，给总理惹麻烦。

场上静极了，所有人的目光都集中到总理的脸上。我的心几乎快跳了出来。这个问题问得太突然，可能这种场合很少有人问这种问题，总理没有马上回答，他略停了几

秒钟，然后和蔼中略带一丝责备地对我说：“你这个问题问得有点不合时宜啊。”

我心里咯噔一下，心想完了，可能要坏事。也许是总理看到了大家期待的目光和我略带尴尬的表情，他用手指了指下边的人又说道：“看来大家都对这个问题很感兴趣，那我还是回答吧。”

会场上刹那间变得鸦雀无声，大家都屏住呼吸想听听总理如何回答这个问题。“我是和他信总理谈了很多，可是还没来得及谈性问题呀。”说完这句话，总理自己先笑了。笑容带有一丝淡淡的不好意思，脸上露出男人在谈到性时的那种略带羞涩的表情。

会场上爆发出一片笑声，跟着就是热烈的掌声。朱总理又用手指了指在前排就座的各国首脑，接着说道：“今天到会的许多总统、总理，我们也没谈到这个问题呀！”

又是一阵亲昵的笑声浪潮般涌起。

“因为大会没有这个议程，所以我没法回答你。”总理一边说一边用手扬起一张大会的议程表。

在场的人无不为主席的睿智和幽默倾倒，笑声、掌声暴风骤雨般持续了很久很久。一直到朱总理和小泉首相等政要准备退场还没有平息，这掌声也让大会气氛达到了高潮。

如果说我以前仅仅是敬佩朱总理的才华和智慧，那么这时我是万分感激他的机智、宽容和善良。在他的政治生活中，不知在如林的摄像机面前，在全世界目光的关注下回答了多少问题，其中不乏有刁钻的、挑衅性的，但在这样的场合回答性问题，我想总理至少事先没有这样的思想准备。面对这样突如其来的提问，能够回答得如此机智幽

默，实在让人敬佩万分。如果他这时板着面孔训我几句，那我可能就要到地雷阵和万丈深渊中去卖避孕套了。

“WTO”谈判中可没这一项

在掌声和笑声中，总理和各国政要起身退场。我很想上前同总理合个影，警卫们高大的身躯像一座山把主席台挡了个严严实实，我只能踮着脚从人流的肩缝中目送总理离去。

从会场上人们脸上的笑容中，我感到大家对刚才的话题余兴未尽。我刚站起身来就被四五个外国记者围住，要对刚才的话题进行采访，许多人也走上来要跟我合影交换名片。可我却想用这难得的机会，去和真正的名家合影留念，递张名片套套近乎。于是我冲出重围，来到龙永图部长面前，这位在中国WTO入世谈判中尽显才华的功臣，此时早已被围得水泄不通，人们争着与他合影。由于递名片的人太多，他来不及细看每张名片上的头衔、姓名，只是每收一张名片都说一声谢谢，颇有君子风度。

不知踩了几个人的脚，我终于挤到了前边。“龙部长，我是亚当夏娃保健中心的，请您多指教。”我一边递名片一边说。

“噢，刚才是你问总理问题的吗？”

“是我。龙部长怎么看这个问题呢？”我轻声回答。

“WTO谈判中可没这一项啊！”他笑着回答我。周围的人也大笑起来。

“能跟您合个影吗？”我知道机会难得。

“当然可以。”他一边说着一边用手拍了拍我的肩膀。

在闪光灯下，我们留了一张影，握手时我觉得他的手很柔软。

“生产力的推动器”

从会场到餐厅的路上，我和联想集团的柳传智先生碰了个正面儿，看他本人比电视上瘦一些，仍然穿着那件蓝衬衣。

“柳总您好！”我把名片递上。

他接过名片看了一眼：“刚才是你问总理那个问题吗？”

“是我。”我等待着他的评价。

“问题问得好，总理回答得更厉害。”他一字一句，说话很有穿透力。

“能跟您合个影吗？”

“当然可以。”说完他转过身来很自然地站到镜头前。

记者暂时还没发现柳总在这里，除了柳总的秘书外只有我们两个人，趁这难得的好机会，我赶忙把想好的问题一股脑全端出来。

“您认为一个人性生活质量的高低和一个人的事业成败有直接关系吗？”

“从总体上看有一定的关系，说有直接关系未免太绝对了。”柳总回答得很简单也很严谨。

“和谐的性关系是生产力。您认为我的观点对吗？”

柳总略沉思：“称为生产力太宽泛了，应该叫生产力的推动器更准确一点。”

“据报道美国硅谷电脑工程师的性生活质量很差，中关

村被称为美国的硅谷，那里工程师的生活质量高吗？”

“这个联想没研究过，人常年坐在冰冷的计算机前，吸烟、熬夜对性生活肯定有不好的影响。”

一个连美国IBM都敢叫板的男人，在谈到性问题时，脸竟然红得像一个害羞的大男孩。

记者们蜂拥而来，我被挤到一边，我们自然不能再继续讨论性问题了。在对这三个问题回答中，我发现柳总的思路有一种超乎常人的清晰，能一下子抓住问题的关键，稍微有点焦距不实，他马上会给你调出清晰的画面，这一点让我觉得很过瘾。我平常最害怕别人说话时逻辑不清、思维混乱，每当我听到有人没有条理地满嘴胡沁时，就总想上厕所小便。人民医院神经内科的孙大夫说我得了“逻辑洁癖综合症”，属轻度神经病范围。

“HELLO SEX SHOP”

中午，参会代表一起去“海航餐厅”用餐。这个餐厅设在离海边不远的沙滩上，足有一个蓝球场那样大，很像在一个巨型游轮的甲板上，海风徐徐吹来，让人很是惬意。人们一边享用自助餐，一边在轻松地交谈、合影，餐厅里同时还举行主题午餐演讲，发言人：Fukushiro Nukaga，是日本前经济财政政策担当大臣，他演讲的题目是《日本——摆脱经济困境》，看来小泉纯一郎的日子过得也艰难。

小人物们这时哪还有心思吃饭，只想利用这宝贵的机会和那些平时难得一见的领导和名流交换张名片合个影。而那些领导和名流们也吃不好饭，他们身边总是被参会的

代表们围着，于是每个人都是忙里偷闲地吃上几口，就赶忙回到握手合影的主流中来。

我自然是不想吃饭的小人物，花了几千美金飞了几千公里跑到这个岛上来，就是想见见这些领导和名流的风采。于是象征性地往盘子里放了几片肉，手里拿着相机和名片夹到处乱窜，眼睛不断地四下里观望，寻找合影的对象。

名人可真多啊！许多电视上熟悉的面孔，这时都近在咫尺，看着他们在餐桌前谈笑风生、吃饭喝水的样子和普通人别无两样，只是在镜头前和别人合影时透出的那种气质，才让你感觉与众不同。这时我想起一位哲人的话：“近看眼里无伟人。”

在我不远处，是澳大利亚前总理霍克，身边围着很多人在和他合影，我也想凑过去和他照张像，没想到他却一眼先认出了我，真不愧是当总理的，认识人的功夫颇深。他主动向我招手喊道：“HELLO SEX SHOP。”听到喊声，很多人都把脸转过来看我，我赶忙走过去握住他伸过来的手。老先生可能对刚才我的提问感兴趣，问我性商店什么时候开的，开在哪里。这时很多记者围上来，照相机噼里啪啦地响个不停。一阵乱拍之后，我赶忙把手里的照相机递给身边的一位朋友，请他帮忙给我和霍克总理合个影。

在这之后好一阵子，我被记者围着，说刚才我的提问是“博鳌论坛”上最有意思的花絮之一。我心里却暗自着急，原本想有这样难得机会多和名人照几张像，现在却被这些记者拖在这里不能动。但以往接受采访的经验告诉我，今天上午向总理提问这件事，马上会被当成新闻，通过电波和网络传向四面八方。这时回答稍有不慎，也许好事就会变成坏事。我只能一边眼巴巴看着领导们一个个离席而

去，一边认真地回答记者们提出的各种问题。

当晚，我在凤凰卫视对“博鳌论坛”的报道中看到了这条消息。消息播出没多久，我手机的铃声响个不停。我母亲来电话，让我别瞎说；女儿来电话，说老爸你真棒；在地球北端彼得堡的一位朋友打来电话，说我是够大胆。其实，他哪里知道，过了那股劲儿后，我心里害怕极了，真担心在这种场合冒冒失失地问总理这样的大问题会惹出麻烦。可转念一想，作为中国第一家性商店的总经理，创出了这么个颇有争议的行业，想问问总理对这个行业有什么指示也不为过。想到这些，心里倒也轻松了几分。

中国进步了，真的。

性商店趣事

这里的商店静悄悄，这里的商店很热闹。

这些年来，在我们商店里发生的趣事不胜枚举，像是一部纪录片，撰写着国人在性观念上的变迁，并从这个独特的角度，映衬出中国改革开放的轨迹。随着时间的推移，有些故事我早已淡忘了，有些却更加清晰起来。

如果当时在展柜后面放上一台摄像机，把各位来访者在展柜前的表情拍摄下来，那一定会把你的肚皮笑破了。五尺高的男人表情严肃，前额上却沁着汗珠。八旬老汉把脸贴在柜台的玻璃上目不转睛，那股仔细劲好像柜台里卖的不是“情人水”，而是毕加索的真迹。有些年轻人结伴而来故作潇洒，在柜台前故意高声说话。

“你小子前两天一定来过。”

“这有什么呀，小封建。”

装腔作势一阵以后，眼睛都不约而同地集中到展柜里，一会儿什么声音都没有了。

那可真是一个大舞台，所有的顾客都成了真实的演员。就在进门站在柜台前的这几分钟里，心情都是不平静的，哪里还会有在大商场里买东西的那种上帝的感觉，倒是像一个想吃糖又怕大人看见的孩子。

一九九三年趣事——凌峰：我替我太太谢谢你

一天上午，来了几个扛着摄像机的年轻人，用带着闽南口音的普通话告诉我，他们是台湾电视台《八千里路云和月》栏目的记者，要进行采访和拍摄，等一会儿，凌峰先生还要来做节目主持人。对于这位著名的台湾艺人，我在电视上多次见过他，只是没见过他本人。听说他要来，我们既有些高兴又有些好奇。我听到几位正在采访我们的记者小声在一边商量：“一会儿咱们采访他去。”

没过多久凌峰到了，和电视上看到的一模一样，光头上带着一顶礼帽。那天很冷，他穿了一件裘皮长大衣，两只手揣在袖管里，一副闲散和不羁的样子，脸色要比电视上看到的黝黑一些，棱角却更分明。这让我想起他春节晚会上说的那句话：“我的长相很中国，五千年的沧桑都在我的脸上。”

他进门后向大家点点头，就径直走到柜台前，仔细地观看里边摆放的东西。当时柜台前已经站了很多顾客，把柜台挡得很严实，他就站在人墙外边从缝隙中朝里看。人们认出了他，自觉闪出一条缝，他忙把揣在袖子里的手抽出来摆了摆说：“你们看，你们看，对不起打搅了。”

这时中央电视台《观察与思考》栏目和其他几家正在现场采访的电视台记者，已经把摄像机对准了他，让这场对我们的采访以对凌峰先生的采访开了头。他说，没想到在大陆能够开办这样的性商店，大陆开放的速度让人惊讶，在台湾现在还没有这样的店。他还说，在临来之前以为是国外那种刺激的性商店，到了这里才发现很好，很健康。

接下来，他开始指挥《八千里路云和月》栏目组对我们采访和拍摄。在此之前，我已接受过多家电电视台的采访，有了一点经验，脸皮也变得厚了，但面对超级大腕伸过来的话筒，心里还是有几分紧张。我看到他的表情十分谦和，不管你回答得好与坏他都点头，嘴里总是连连说“是、是、是”，给人一种被尊敬的成就感，让我紧张的情绪得到了缓解，很快进入了状态。

在整个采访过程中，不时有人过来希望与他合影签名，他都一一满足。有一位他的“粉丝”拿了一摞艺术照让他签名，引来众多等待签名人的唏嘘声，他也没有一点不耐烦的表情，用挂在胸前的那支笔在每一张照片上写上自己的名字。

采访快结束时，他有事要一个人先离开，助手们留下继续拍摄。临出门时，他又转过身来指着墙上的一幅画说：“把这个也拍上。”我拿了几盒补肾壮阳的保健品送给他，他很高兴，一边接过来一边对我说：“谢谢你，我替我的太太谢谢你。”惹得全场一片大笑声。

他快步走到马路边，伸手拦了一辆“面的”，在大家的簇拥下弯腰钻进车门。这时发生了一个小插曲，他进车门时，不小心脑袋重重地碰到车门框上，“砰”的一声很响。我心里一惊，可别把人们熟悉的光头碰坏了，那可是无价之宝啊。

不久，他告诉我节目在台湾播出了，反响很强烈。

后来我知道他和比他小十七岁、聪明貌美的贺顺顺结合，还生了活泼可爱的女儿柔柔，一时间在海峡两岸传为佳话。贺顺顺还写了一本《台湾媳妇青岛妹》的书，很是畅销。他们的婚姻虽然没有掺杂一点政治因素，但在当

时海峡两岸特殊的背景下，人们希望他们的婚姻能够长长久久，因为在这样一桩婚姻中，寄托着海峡两岸人民的许多期盼。

这时我似乎更体会到他那句意味深长的话：“谢谢你，我替我的太太谢谢你。”

一九九四年趣事——“流氓教授”

一个满头白发、弯腰驼背的老人，提着菜篮子在店里转了两个多小时，不买东西也不走，已经连续三天了。

这位老人的举动虽有些异样，但并没有引起我们太大注意。那时进店买东西的人都有点不自然，心理素质差、敏感的人有时还会有些夸张的举动，我们早已见怪不怪了。有一次，一位顾客在挑选一支假体时，突然拿起来就往嘴里送，急得我们的导购大夫赶忙夺了过来。

第四天早上开门，那位老人又来了，他没有在店里转而是直接走到我的办公室。

“我总算活着看见中国的性商店了。”老人说完泪如雨下。

我被这突如其来的感动弄得不知所措，忙扶老人到里面坐下，给他端上一杯矿泉水。他用颤抖的手接过水杯，一口气喝了个干净。好一会儿他才平静下来，但仍没有离开的意思。

自从商店开业以来，几乎每天都会碰到这样的人，缠在这里许久，不是失恋了到这儿寻求安慰，就是第三者插足把家搞散了到这儿吐苦水。眼前的这位老先生，不知又有怎样的“苦难经历”要来这儿诉说一番？看着店里车水

马龙的顾客，我心中暗暗叫苦，只好硬着头皮瞎对付。后来，这位老人讲述他几十年的悲惨经历，竟然和我们的性用品难解难分，让我的心情好几天没平静下来。

我答应替客户保密，在这里隐去他的真实姓名，称他为张老师。

张老师二十多岁时，曾是一所名牌大学哲学系的学生，毕业后被分配到某医学院马列主义教研室当老师。他在读大学时就加入了中国共产党，书生意气，风华正茂，本是一个根红苗正的好同志，前途不可限量。不知是书读得太多书呆子气太重，还是赶上了“大鸣大放”年代敢讲真话，他在研读了马克思的著作后，从人性的角度出发，提出在中国应普及性用品，以此来提高国人的性生活质量，使人本能所产生的能量不要全部释放到生育上，从而达到降低人口数量的目的。他在论文的首页上这样写道：“人的本能如果被刺刀割断，其结果不是减弱而是增强，而这种增强往往是畸形的。”

这比当时马寅初教授提出的人口论还要反动十倍。在政治第一、革命万岁的年代提出这样的资产阶级观点，真是狂妄透顶，绝对属于牛鬼蛇神之类，自然会被革命群众打翻在地，踏上亿万只脚，让你永世不得翻身。只是他比其他反革命分子还多了一顶“流氓教授”帽子，尽管那时他还只是一个讲师。

他经历了那个时代一个反革命分子应遭受的全部苦难，右派、劳改、开除党籍、离婚……在文化大革命中更是备受折磨，在批斗会上他被别人揪着头发交待是如何用他的流氓观点去和老婆进行流氓活动的。虽然当时中国人除了知道国家下发的避孕套，还根本不知道有什么性器具，连

这位“流氓教授”本人，也没有机会见到过今天这些五花八门让人脸红心跳的自慰用品。

他的头发在无休止的批斗会中被揪光了，牙齿也被打得没剩下几颗，可这书呆子宁死也坚持自己的观点不改，结果以“反革命罪”被判了十年徒刑。判决书里还有一条罪状，那就是“流氓罪”。

他从一个牛皮纸口袋里拿出那篇让他受了三十多年苦难的论文原稿，厚厚的一叠，纸已经有些发黄，纸角也卷了起来，但字迹却十分工整。那时还没有电脑，这十几万字手写的文稿，竟然没有一处涂改的痕迹。真不知道这本“异端邪说”，是如何躲过那一场场革命运动而保留到今天的。

“我活着……我看到了……”讲完了这个故事，他一遍遍地喃喃自语，然后提着菜篮子离开了。

望着他那满头的白发和驼着的背影，我使劲地忍着，不让自己的泪水流下来。

一九九五年趣事——因“祸”得福

一九九五年我们和北京市计划生育委员会宣教中心、北京电视台一起开办了《生命·生育·生活》电视节目，这是国内电视第一次播出成人性教育栏目，在当时也算得上是大胆创新之举。栏目的片头是以我们商店为背景，配上一段铿锵有力的台词，还真有点震撼力。

节目一播出，立即在社会上引起了很大的反响，收视率节节攀升，台领导和我们都高兴。可这时问题却来了：在每集的片头中都有这样一个镜头，一个四十岁左右的男人瞪着眼、半张着嘴全神贯注地看着柜子里的商品，样子

有点滑稽。虽然只有一两秒钟，但由于是一个近景特写，还挺显眼，谁看了都笑。节目播出后，有一天这位先生找到我们店里来，希望我们跟电视台编导说一下，把他从镜头中剪掉。原来因为这个短短的瞬间，他一下子在熟人中成了议论的中心。老婆一口咬定他有了外遇才到那种地方去，哭着闹着要他老实交待问题。女儿说爸爸没羞，又说爸爸真棒。亲戚朋友更是一见面就说：“啊，老张，昨晚又在电视上看见你了。”

我赶忙找到电视台的栏目编辑，把这件事反映给他们。编辑回答说，这个栏目是经过台领导审定的，任何一处改动都要重新审批走程序，为这一点小事惊动台领导不值得。他们好像对这样的事情司空见惯，并不是很在意。

节目就这样一集一集地播，片头里的老张隔三差五就来我们店里提出“强烈抗议”，临走还要买上几盒避孕套，每次我都给他多打点折，毕竟使用过人家的“尊容”嘛。

老张很久没有到我们店里来，可能是觉得此事没有希望了，事情也就这样稀里糊涂地不了了之。

几个月后，老张又来了。这次的气势可与以往不同，他夹着一个黑皮包，进门就把一张支票往我眼前一放，说买十箱避孕套。我吓了一跳，买这么多，他要用多少年才能用完啊？

老张看出我的疑虑，忙说：“这是给单位买的，领导看了这个节目，夸我有胆量、有勇气、思想解放，前几天把我提成计划生育委员会副主任了，科级干部呢。我干了大半辈子都没提上去。”说完，坐在我对面的沙发上，高高地翘起二郎腿，从口袋里掏出一盒中南海牌香烟，“啪”的一下打着了火……

一九九六年趣事——这位爷够“酷”

一九九六年的一天，正是我在店里值班，眼看指针已经快指到八点，再有半小时就要下班了。看看店里没有顾客，我赶忙打了一个哈欠，伸了伸懒腰。

张开的嘴还没有闭上，从外边飞快地走进一个人来。我定睛一看，张开的嘴可真闭不上了。

来人身高一米六左右，头发长过了肩，前额和鬓角的头发像锥子一样立着，油光锃亮，嘴唇厚得快挡住了鼻孔，鼻梁上边架着一副宽边墨镜。

可真够邪乎的！

导购大夫自然不会怠慢这位爷，来者不善，这副打扮的主顾开业三年多还是头一回见到。

“您买点什么？”导购大夫不停介绍产品

“……”

“这种？”

“……”他不说话，只是一个劲地用手指。

顾客是上帝，他指到哪儿我们就打到哪儿。

“这大黑天的您带着墨镜看得清楚吗？”我终于忍不住和他开了个玩笑。

话音未落他转眼就出了店门。

可真够爷的，有派、有份儿，可惜一分钱的东西也不买。

一会儿电话铃响了，我拿起了听筒：“刚才我点的东西一样一个，给我包好了送到对面的车上。”

我抬头看了看马路对面，停了一辆奔驰车。

我们自然不敢怠慢。

大约五分钟的光景东西包好了。

“一定要他先付钱再给东西。”想想刚才来人的那副模样，我还真有点含糊。

我抱着东西向奔驰车走去，特像抱着炸药包冲向敌人碉堡的战士。走到车前正要伸手敲车门，只见车窗那黑色的玻璃摇下一道缝，露出半张带着黑墨镜的脸，同时一只手从车窗里递出一沓钱来。

“不用找钱了，把东西放在后备箱里。”说话间，后备箱自动弹了起来。

我接过钱把东西放进后备箱，我的手刚抽出来，后备箱的门就自动关上，随之车猛然起步，风驰电掣般地跑了。我掂了掂手里的钱，足有五千多块。

“这是什么人？”

大伙异口同声地说：“是歌星。”

管他是谁，他是上帝，是我们的“爷”。

一九九七年趣事——父与子

一老一少走进店来，老人声如洪钟，儿子瘦小怯懦，像温室中的一根豆芽菜。

常言说无怨不成父子，父子间争争吵吵可以是家常便饭，同时爱上一个女人，也不是什么新鲜事。但爷俩一起来逛性商店的，确是头一遭，这不由得引起了我的好奇。

老子很是见过一些世面，和儿子一起逛性商店，面不改色心不跳；儿子却显得有几分局促害羞，跟在老子后边低着头，时而向柜子里的商品瞟上几眼。

海狗丸、壮阳丹、女用假体买了一大堆，还觉得不过瘾，又要了十几盒避孕套，说是年轻人火力壮，正是用套的好时候。这时我心中顿时对这位父亲产生了几分敬意，比我那刻板、保守的父亲可爱多了。

“你们买这么多东西是谁用啊？”我好意问上一句，怕他们花冤枉钱事后骂我。性用品的使用有一定的年龄特性，老中青不一样，可眼下这爷俩买的東西有点乱。

“当然是给我儿子用了，只要能帮他娶上老婆，花多少钱我都愿意。”老爸拍了拍并不太鼓的口袋。

老子接着告诉我，他儿子有一个女朋友，已经好了一年多，是个十分漂亮的大学生，各方面都比他儿子强，他和孩子妈怕这个未来的好儿媳妇跑了。儿子更是对她百依百顺，关爱无限。可是过犹不及，爱过了头心理产生了障碍，反而不敢碰了，急得他像热锅上的蚂蚁，到医院查了，没有一点毛病。

女方终于不干了，总不能没结婚就守活寡吧。昨天下了最后通牒，再给一次机会，如果今晚再不行就吹。这下可把父子俩急坏了，只好急来抱佛脚，到“亚当夏娃”碰碰运气。

听到这个故事，我觉得很是“特别特”，一般男人见到自己心爱的女人，没等冲锋号响自己就打冲锋了，可这位小战士冲锋号都响彻云霄了，怎么还蹲在战壕里起不来呢？人家诚心诚意来求助，我也只好鼎力相助了。

“这些都是高科技产品，威力无比，连老人用了都能勇往直前，炮打飞人。”我尽量调侃，使气氛不太紧张。

“真的？”小伙子非常希望是这样，这是我第一次听他说话。

“高科技的力量改变了人类的生活，难道还不能让你打着火？”

我也不知道这些“高科技产品”能否有这么神奇，但此时的我只能斩钉截铁，不能让他有丝毫的疑虑，关键时刻一丝一毫不好的暗示，都会让刚刚在他心里筑起的大厦崩塌。

“我是学计算机的，就是怀疑我的智商也不能怀疑高科技呀！”他似乎有点急了，两只手在空中挥舞着。

我知道我的暗示开始起疗效了，唯心主义这时占了上风：“我建议你买这些东西今晚先别用，放在床边做后备，你先轻装上阵，不行最后再借助高科技的力量。”

一老一少带着各自的满足离开了。临走时还给我留下了家庭住址和电话。

第二天照例又是乱糟糟的，午饭后，我突然想起了昨天来的那一老一小，于是拨通了他家里的电话。

“成功了吗？”我尽量使语气显得轻松。

“闹了一夜，现在还没起床呢。这下我这孙子可是抱定了。”老人语气中喜悦之情溢于言表。

“买的东西都用上了吗？”我想打听一下产品的效果。

“连避孕套都没用，还能用个啥，早忘一边了。你的法子可真灵，高科技力量更神奇，光看着就管用。哈哈……”老头心里什么都明白。

精神和物质究竟谁战胜了谁？

这使我想起日本著名电影《沙器》中的那段精彩的旁白：“不管生活中有多少的恩恩怨怨，这种父与子的宿命却是永恒的。”

二〇〇一年店内趣事——吃饱了别撑着

一辆深蓝色的宝马在店前缓缓地停了下来，车门缓缓推开，一个大腹便便的谢顶男人扶着车门吃力地从车里挪出来。

“来两盒猛药，要顶级的。”他用那戴着硕大金戒指的手，从包里抽出一沓钱放在柜台上。

导购大夫拿了两盒浅绿色的药盒放在他的面前：“您试试这种，这是从德国新进口的产品，三百六十元一盒。”

他略略扫了一眼，从口袋里掏出了一颗粗黑的雪茄烟点上，吐出一个烟圈：“换！”

他脸部面无表情，特像美国明星史泰龙。我不知他的真意是什么，忙追问了一句：“先生您的意思是……”

“年轻人，我刚做生意时也跟你差不多，经常变点小魔术，现在生意做大了，反而觉得玩儿这没劲了。”

我明白了，他是起了疑心，担心我们以次充好。

“您误会了老板，我看你的体重略微超了一点，担心您的心脏和血压可能有点儿不到位，所以先给您推荐一些比较温和的。”

他看了看我，目光中露出一丝善意。

“真让你说对了，高血压、高血糖、高血脂这‘三高’我都有了，外加心脏供血不足。”他叹了一口气，显得有点儿无奈。

“所以您不能服用太猛的药，否则按下葫芦起了瓢。”

“生意越做越大，钱越赚越多，身边的女人越来越漂亮，身体却越来越差，家伙也越来越不行了。”

我忙接着说：“其实现在像您这种情况已经成普遍现象了，够时尚。”

他笑了起来：“你别说这社会还真他妈够哥们儿，中国人以前哪有过这样的好日子。”

他把药收起来，看了看我说：“还是你们好呀！够奔腾！”

“哪呀，微软微软。”不能炫耀自己让顾客不高兴。

他大笑起来：“老板会说话，你要是微软我岂不是松下。”

“再来两盒。”他又拿出一把钱来。

如今的人都怎么了？日子过好了反倒找不着感觉了，自己和自己较劲。

二〇〇四年趣事——叫化子也要避孕套

社会越发达要饭的反而越多，记得小时候街上有个要饭的我们还追着看，现在几乎每天都看到有人向你伸出了脏兮兮的黑手。

那天快下班时来了一个乞丐，盛夏酷暑，他还穿着一件油乎乎的厚棉袄，和其他叫花子不一样的是他打着一付竹板，嘴里振振有词地说了一大串恭喜发财之类的话。碰到要饭的到店里来，我一般总要给一块钱打发一下，虽不图来世有好报，也免得夜里有人来砸玻璃。我拿出一块钱给他，他却摆摆手不要，我以为他嫌少，心想如今叫花子的胃口比房价涨得还快。这时他身上的臭味已经熏得有些顾客向外走了，为了让他快点离开，我咬咬牙拿出一张十元大钞给他，他仍然摆手不要。

“快走，快走，十块钱还嫌少。”我一边把钱塞给他，一边向外轰他出去。

“大哥，我不要钱。”他嗓音嘶哑地喊了一声。

“那你要什么？还要来当总经理不成？”

“我要这个套子。”他指了指展柜里的避孕套，目光呆滞的眼睛里流露出一丝羞怯。

我听了心里一热，忙拿了一盒避孕套塞给了他。

“谢谢大哥。”他用黑糊糊的手接过了避孕套，还向我鞠了一躬，便匆匆离去了。

看来没脸可言的叫花子碰到“性”时也会不好意思。

现在许多以要钱为职业的乞讨者都改行“碰瓷”了，他们的市场定位变得真快，找到了新的利润增长点。前些日子，我就亲身碰到这样一件事，一个要饭的撞了我停在路边的汽车，却硬说是我撞了他，纠缠不清，最后给了他一百块钱了事。多大的利润啊！比我们卖套的利润高多了。对于来我们店里要避孕套的“乞讨工作者”，我看还是慷慨一点好，免得被人家碰了“瓷”。

要饭也好，“碰瓷”也罢，既然成了职业，温饱之余他们也需要用套。

我眼中的国外性产业

走出国门一看才知道，中国的性商店一步就和国际接轨了。

美国见闻

应美国旧金山性学会的邀请，我于一九九四年秋天对美国进行商业考察。这是中国第一位“性老板”堂堂正正地持中华人民共和国公务护照去考察美国的性用品市场，在当时，对中国人和美国人来说都算是件新鲜事。

签证很快拿到了，接下来是出国前的一通忙碌，交代工作、买皮箱、做西服、准备样品，真像大姑娘出嫁一样隆重。老婆还特意把CNN报道我的录像带复制了几盘，塞进了我的皮箱。也就是这几盘录像带，在入境时帮了我的大忙。

临出发的前一天晚上，我最后检查了一遍行李，本想洗洗早点睡，可躺在床上翻来覆去怎么也睡不着。开灯看了一会儿书，反而更兴奋了，索性爬起来披衣坐到阳台上，眺望着远处的灯火，让思绪胡乱在脑海中飘荡。

夜已经深了，无数星星挂在深蓝色的天宇上，深秋的夜空显得是那么的深邃，明天我们就要去向往已久的美国了，那是个什么样的国家？他们的性商店又会是什么样子？一阵夜风吹来，我感到微微有些凉意。

和我同行的是合资企业的外方经理叶思博先生，一位热情、爽快的西班牙小伙子，中文讲得很流利，中国成了他的第二故乡。他对机场的出境手续很清楚，省去了我初次走出国门情况不熟的麻烦。

上飞机时，我有意等到最后一个踏上弦梯，走到机舱门前，也想学着电视里的样子，转过身来装模作样依依不舍地挥手向女主人公告别。可是，弦梯下面只有两个身着制服的保安人员面无表情地看着我，深秋的冷风迎面吹来，“嗖”地一下灌进了脖子，我不由得打了个哆嗦，赶忙钻进了机舱门。

吓了我一跳

飞机着陆了，机舱里疲惫的旅客又开始活跃起来，第一次踏上美国土地的我更是兴奋，提着小皮箱三步并作两步走到海关出口，大模大样地把护照交给海关检查员。

海关关员是一个满脸大胡子的黑人，他拿着我的护照仔细端详了好一阵，还在一个什么仪器里验证了一下，然后冷冷地问道：

“Where will you stay tonight?”（你今晚住哪儿？）

“Holiday inn”（金都假日饭店。）

“Who will pay money, yourself or your friends?”
（是你自己付钱还是朋友替你付钱）。

我第一次出国没有经验，还不知道美国海关的厉害，听到他们这样问，觉得是小瞧了咱们中国人，脸上显出不高兴的神色。

“All pay by myself.”（所有的钱由我自己付。）

我将房间的预订卡和信用卡甩给了他。

他抬起头来看了我一眼，飘过来的眼神阴森森的，不知道是我刚才的举动得罪了他，所以故意刁难我，还是我的运气不好，当我推着行李车出关时，又被拦住要求检查行李。我只得把行李推到旁边的大厅里，当行李被在X光仪上扫了一遍后，我被领进一间办公室。进屋一看，那气氛完全不一样，两个人高马大的警察，一个坐在大班台前，一个站在他旁边背着手，冷冷地看着我。一面美国国旗像落地灯一样竖在墙角。

“姓名……”

“年龄……”

“国籍……”

一连串例行公事的问题像是审犯人，弄得我长丈二和尚摸不着头脑。

“护照和机票呢？”

我下意识把手伸向左胸前的西服内兜，没想到，那个站着的警察猛地窜过来握住我的右手，不让我伸进西服口袋，另一只手飞快地伸进我胸前，取走了机票和护照。我从没见过这种阵势，不知道发生了什么事情，让海关警察这么如临大敌。

“你带危险品入境了吗？”

我尽量转动还没有被完全吓傻的脑子，把所带的行李想了一遍。

“没有……”

这时我听到隔壁房间有动静，接着走出两个人来，穿着又厚又笨的服装，戴的头盔和宇航员差不多，那气氛连我自己都怀疑自己是否带了毒品。一个人手里拿着一个探

测器，另一个人拿着我箱子里的“假手枪”。

“这是什么？”又是冷冷的声音。

我这才明白是怎么一回事，原来是我带的一只像手枪的男性假体引起了他们的怀疑。“振动器。”我终于松了一口气。

“中国会有这样的东西吗？”那个坐着的警察显然对我的回答不信任，他没准儿真把“假枪”当成手枪了。

我告诉他，中国已经开始有这种产品了。他还是将信将疑，狐疑的蓝眼睛不停地在我脸上扫来扫去。我忽然想起临来时妻子放在我皮箱中的录像带，赶忙对他说：“我皮箱里有你们国家CNN电视台关于我的报道。”

他拿起内线电话说了几句，没几分钟我皮箱里的录像带就被送了过来。他拿过录像带走到隔壁房间，屋子里只剩下我和那个从不说话的警察。

大约过了十几分钟，那个“审问”我的警察从隔壁房间里回来了。让我十分意外的是，他的表情和刚才判若两人，不仅把桌上的“假枪”、护照、录像带一并还给了我，还向我解释说，这是他们的工作。那张冷冷的脸上，竟然还出现了一丝笑容。他让我在一份表格上签完字，就领着我取自己的行李。

我随他走到取行李的房间，这才看到，大约有六七个穿着像航天服一样的人正满头大汗地打开他们认为可疑的行李。我那只可怜的箱子，被翻得乱七八糟地扔在墙角。

迎接我们的Q女士已经在机场外面等候多时了，听到我刚才在海关的历险记，像孩子一样哈哈大笑起来。

“这就是美国，你就从这里开始了解它吧。”她的声音很好听。

几年后，震惊全世界的“9·11”事件发生了。我心里挺纳闷，如此小题大作的美国海关，怎么会让“本·拉登”的人钻了这么大的空子？这使我想起一幅漫画：有一个大胖子，肚子大得低头看不到自己的肚脐眼，他在认真地努力地吹一个气球，可胖子就是吹不起来。那只气球像一只用完的避孕套，软软地挂在嘴上，他的肚子却由于吸气变得更大了，下面写着一行字：该鼓的不鼓。

美国最大的性用品工厂

DOC.JOSON公司被称为全世界最大的性用品工厂，去洛杉矶参观这家工厂是我这次来美国最主要的目的之一。当我们来到工厂门口时，董事长M先生已经等候多时了，他大概有六十多岁，见我们的第一句话就是：“This is my first time to meet businessmen from the mainland。（这是我第一次见到大陆来的同行。）”他的办公室陈设十分简单，甚至显得有些凌乱，远不像我在电影中看到的美国大老板奢华讲究的办公室。

在办公室的一侧是一间展览型的会客室，靠墙的展柜里摆满了各种性学书籍和收藏品，有中国古代的欢喜佛、男女秘戏瓷雕，一只清代木质男性生殖器摆在了很显眼的位置。在书架上，我看到还有荷兰性学家高罗佩写的《中国古代房内考》，这是一本专门写中国古代房中术经典著作，特别是对古代宫廷中帝王与嫔妃们性生活描写得更为详尽，有着极高的文化与史学价值。董事长显然对他收藏的这些珍品十分喜爱，乐此不疲地一一向我介绍，恍然之间，我觉得自己好像是在参观一座性文化博物馆。

随后他拿出美国媒体对于我们的报道，并指着TIME《时代周刊》上的一篇报道，对我竖着大拇指说：“I admire you（我很佩服你）。”

此时我心里佩服的却恰恰是这位总裁，因为他对我们国家性文化的了解比我们自己还要多。

美国人的午餐很简单，只有一块夹着牛肉的面包，一盘菜汤，外加一个水果，我早上没吃饭，把这些东西都吞了下去才吃了个半饱。

午餐后，董事长不顾年事已高，执意要亲自陪我们到工厂去参观。这工厂可真大，要坐电瓶车才能转过来。老先生年近花甲，腿脚却挺利索，手握方向盘，小车开得飞快，他领着我们，从进料到硅胶出炉、高压，再到模具里做成各种人体生殖器，最后消毒贴上人造毛这些过程都一一介绍。一座座偌大厂房里看不见几个人，全部是电脑化操作，只有来到最后的装配车间里，我们才看到熟悉的流水线和一排排紧张忙碌的工人，他们在这里把产品贴上标签入库，然后销往全世界。

在参观过程中，老先生不断地向我打听中国的性用品情况。我告诉他，这个市场在中国刚刚兴起，这里生产的仿真产品中国还没有。我向他表示，想买一些“温和点儿”的产品带回国内试销。他听了很高兴，让我去样品库挑个够，并郑重地告诉我，如果大陆能销售，他愿意让我们公司做中国的独家代理。

我回国后，试着进口了几批比较温和的性用品，但海关都没有允许入境。据说围绕着性用品能否进口，海关内部也曾有过激烈的争论。一些守旧的观点认为，这是黄色的东西，主张罚没；另一种开放的观点认为，这是人们需

要的正常消费用品，不能与色情混为一谈，并为此事询问过卫生部的专家。最后的结果是，既没有罚没但也不能入境，原封退回发货地。这在当时也算得上是一大进步了。

正因为洋品牌没有进入中国市场，给国内性用品厂家发展提供了极好的机会，不久出现了温州“爱侣”牌、深圳“夏奇”牌、辽阳“百乐”牌等许多性用品，产品很快占领了国内市场，并销往全世界。

旧金山的性商店

在旧金山，我首先参观的是一家名叫“Good Vibrations”的性商店。Q女士告诉我，这是旧金山一家最著名的以自学和性教育为主的性商店。这家性商店在旧金山一条不十分繁华的街道上，已经有几十年的历史了。走进店内，给人的第一印象是清静而高雅。临街的窗户上挂着一层薄薄的白纱帘，屋内展柜摆放得并不多，把一排排一人多高的货架沿着墙壁四周摆放，商店中间一个很艺术的旋转架子上，摆放着许多产品介绍和性科学书刊、录像带等等。产品像博物馆里的艺术品一样，一件件整齐地摆放着，而不是拥挤地堆在一起。墙上挂着很多人体艺术照，模特们用自己的身体做出各种造型，私处总是被很巧妙地遮挡住，还有各种突出人体生殖器性艺术的照片也很有美感。

Q女士告诉我，美国的性商店分为两类。一类是这种以性生理、心理咨询和性教育为主，同时也卖一些性用品，多以避孕套或图书、录像带为主，这些性商店多有自己的性医学专家。前来咨询的以白领居多。Q是位性学博士，同时又是这家商店的股东，她也经常到这里来做咨询医生。

这种高雅的性商店在旧金山为数不多，原因是咨询和图书利润太少，而对医生要求又太高的缘故。第二种性商店是纯商业型的，门面一般都不大，在一栋栋高楼大厦中显得很不起眼。在来美国之前，我觉得他们的性商店虽不能比世贸大厦大，但也应该和百货大楼差不多，看到眼前这场景不免有些失望。商店虽小但商品种类繁多，男女假体、避孕套、避孕药、性虐待用品、情趣用品一应俱全。摆放产品的货架把屋里塞得满满的，东西自挑自选，很像个小超市。

美国的科技发达，聪明的美国人也把科技运用在了性用品上。在性商店里，我看到了一种性机器人。女性身高一米六左右，绝色美人。男子身高约一米八十，威猛阳刚。这种机器人和普通充气橡皮人不同，它是用硅胶制成的，不仅能够调整温度，还能按电脑程序做出各种动作来满足人们对性生活的需要，和真人十分接近。据说这种高档的性机器人最早是在越南战场上为那些在丛林中浴血奋战的美国大兵研制的，战争结束后，经过改装从战场转业到了情场。

博士也跳裸体舞

Q女士是邀请方派给我们的“陪同团长”。Q的性格活泼开朗，而且十分漂亮。在异国他乡能有美女相伴，我心中自然高兴万分。

Q是一名医学博士，学者讲究著作等身，Q也不例外。一见面就把她写的几本书作为礼物送给了我。翻开看，大多是青少年性教育的科普读物，既没有自命高深的理论文

章，也没有玄乎各色的全新观点，但Q却凭这些著作获得了博士学位。我觉得美国的科研很注重实际，不关在象牙塔里自弹自唱。

我很快发现，见面就送书的美女博士不是一个书呆子。她是旧金山那家性商店的股东之一，经常到店里照顾生意。我看到她在柜台前给顾客拿货找钱的动作，和我们店里的营业员别无两样，看来美国的博士不如中国的值钱。

如果单凭上面这点业绩就把Q歌颂一番，我一定有讨好“洋妞”之嫌，而是有一件事情使我对她肃然起敬。Q的朋友告诉我，她每周要去跳一次脱衣舞，我好生奇怪。她出书每年所得的版税和公司的利润分成加起来一定不是一个小数目，她还是某大学的客座教授，光讲课费也足够吃喝，用得着去赚卖色的钱吗？但转念一想，美国社会金钱至上，什么都不奇怪，不然为什么日本把The United States of America翻译成“米国”，大米饭人人都爱吃，最现实了。博士也一样。

可是Q那儒雅的学者风度，让我怎么也不能和脱衣舞女相提并论。强烈的好奇心使我总想找机会问一下她，可又怕触犯别人的隐私权。来美国之前，就有“高人”告诉过我，美国这地方人虽比中国少，隐私权、话语权、财产权之类的“权利”却多如牛毛，稍不留神就犯法。我初来乍到两眼一摸黑，别生意没谈成再惹上官司，回不到我祖国母亲的怀抱里了。可性格外向的我，芝麻大的一点事搁在心里也难受，在一次聚会中，趁只有我们两个人在场的短暂时间，终于忍不住张开了我这张管不住的嘴。没想到，Q看到我满脸疑惑的样子，却哈哈大笑起来。

“Mr.文，你不觉得我的身体比印在教科书上的文字更

加生动易懂吗？在你们国家，你是怎样了解女人的？”

我恍然大悟，原来她是在用自己洁白如玉的身体对青少年进行性教育，告诉那些童男子们什么是女人。

Q说这句话时语气十分平静，就像她平时看到地上有一张废纸随手捡起来放到垃圾箱里一样，一点儿也没有那种做作的神情。她随手把那半块还没吃完的巧克力又塞到嘴里，还用舌头舔了舔手指，那样子真是淳朴得可爱。不知怎地，我感到心里一热，鼻子微微有点发酸，赶忙低下了头。

生理卫生课

在美国八年级开设的生理卫生课上，专门讲授避孕知识。他们的生理卫生课，不像我们老师一走进课堂就让学生自己看书，再复杂的身体解剖图也都是由黑白线条堆在一起，谁也看不懂，又不好意思问，只得拿起笔来不懂装懂地在书上划重点，以至于我二十三岁才知道阴道和尿道不是一条道。

他们则是在课堂上每人发一只避孕套，从打开避孕套到从生殖器上取下来，老师详细讲解使用避孕套的每一个步骤。这种课都是男女混上，女孩子们也学得很认真，脸不变色心不跳，就像一堂物理实验课一样平静。在课间，淘气的男生有的把它吹成气球抛向空中，有的灌满水见人就喷；女生则要乖得多，他们大多物归原主，把套给了男生，让他们折腾个够。

只有一次例外，女生们把这些避孕套做了一朵漂亮的五彩花，送给她们的生理老师，那天是她的生日。这是我小侄女班里发生的真实故事，她那年十五岁，在加州一所

公立学校读八年级。

回想起我们的少年时代，只能从邻居吵架的脏话中和同伴相互指点里，猜想女人那个地方是什么样子。那时我家住的是一个杂院，全院几十人共用一间厕所。有一次，国庆节燃放烟花，我和院里的孩子们一起爬到房顶上看放花，发现这里不仅把天上五颜六色的花尽收眼底，还可以清楚看到女厕所里的“哗啦”。只可惜距离太远，任你把眼睛睁得再大，也难看清“庐山真面目”。我们小伙伴中有一个外号叫“下水道”的哥们儿，跟我们吹牛他老爸有一架旧的军用望远镜，只是老头子看得紧，拿不出来。有一天放学，我看到他老爸正在揍他的屁股。

“你好大胆，老子的望远镜你也敢偷着拿出去。”

我知道他拿着那东西出去干什么了，活该，让你吃独食！

我们的性教育就是这样开始的。

不为金钱脱衣服的女人，Q是我亲眼所见的第一个。

事隔十几年后，今天西方世界已不多见的劈腿恋、预约做爱、一夜情什么的，我们全学会了，有些年轻人还以此为时尚。但Q博士和很多美国人身上那种自然而然的公德精神，在我们身边却渐成文物。

签约夫妻爱更深

Q有一个没结婚的签约丈夫罗伯特，一个四十岁左右的中年男人。他棱角分明的脸上，长着一个鹰钩鼻子，孤独忧郁的蓝眼睛中，透着一种憨直的目光。罗伯特喜欢抽烟斗，缕缕青烟从他那两片薄薄的嘴唇中吐出，样子很像神

探福尔摩斯，但罗伯特却没有福尔摩斯那份精明。他是一个外科医生，沉默寡言，灵气都在那双硬梆梆的手上。他比Q大七岁。这桩签约婚姻已经“合作”九年了，他们不仅配合默契，而且相互体贴。

有一次，我去他们家里做客，Q在厨房里忙上忙下，奶酪、蒸蛋、蘑菇汤让我看得眼花缭乱。两个小时过去了，她给我们准备了一桌丰盛的晚餐。我注意到罗伯特虽然帮不上什么忙，却一直倚在厨房门边，含情脉脉地和Q唠叨着，除了偶然到客厅里和我们聊一会儿之外，绝大部分时间就这样站在Q身边陪她说话，那表情不像在一起生活了九年的老夫老妻，倒像是刚相识不久正在热恋中的情人。吃饭时，我们谈到这个细节，罗伯特一边用面包把盘子里的一点剩番茄汁蘸干净送到嘴里，一边嘟嘟囔囔地说：“做饭是很辛苦的，辛苦的人是应该受到尊重的。”后来我把这项新“技术”引回国内，在妻子做饭时，也装模作样地站在旁边唠叨几句，果然收到奇效。

周末，我和他们一起去郊外游玩，从酒店到目的地大约有二百六十多英里，开车需要三个多小时。罗伯特的驾驶技术不错，车开得快又稳。Q坐在副座上，她的话多，一路上说个不停，逗得大伙哈哈大笑。我看见她每过半小时左右，总要拍拍罗伯特的手，意思是说“亲爱的，辛苦了，我时刻坐在你身边”。这时罗伯特总要转过脸来，冲她微微一笑，然后又全神贯注地紧握方向盘。Q每隔一段时间就要重复一遍这样的动作，似乎已成为一种习惯。

在将要离开美国的最后几天中，我心里已经暗暗地喜欢上这个虽不年轻但童心未泯的金发姑娘，脑子里曾泛起想去看Q跳裸体舞的念头，吃不上天鹅肉，看看天鹅飞总行

吧。但我马上觉得我的这种想法很丑陋，亵渎了Q那颗高尚的公德心。她知道我有这样的想法一定会很伤心，只好作罢，就算是为中国人脸上争光了。

即将离开美国的最后一个晚上，朋友们为我举办了一个小型的欢送聚会，趁着红葡萄酒的微醉，我壮着色胆，把曾经有过的这一闪念告诉了Q。她听完后哈哈大笑地拍着我的肩说：“文，你真坦率，已经很美国了。”

她没生气？我蒙了。

美国人的小题大作

手指划个小口子

美国人喜欢小题大做，让你觉得既无奈又好笑，最终让你心生敬意。

在旧金山期间，邀请方为我们举行了一次新闻发布会。我们的性商店因为已经有CNN电视台和美联社这样重量级的新闻媒体作过多次报道，所以那天来的当地记者特别多，还有许多当地的同行。我前面黄压压一大片。主持人建议我用英文直接讲几句话，我也想在大庭广众之下过一把英语瘾，学了二十多年的英语，从来还没有在这样正式场合使用过。可面对着众多的摄像机和一些不怀好意的眼光，我打消了这个念头，不用说我的英语只是半瓶子醋，就是再流利也不如母语表达准确。一些关键词，如果用词不准确产生歧义，很容易让“阶级敌人”钻了空子，用人权、人性这类的老伎俩来攻击我们伟大的祖国。在美国，很有

一些人吃的是骂人饭，其中也有少数中国人，我才不做傻大爷给这些人买单呢。

庆幸的是，那次记者招待会开得十分成功，记者们的提问基本上没有超出我准备的知识范围。有个台湾记者提出一个有关大陆人同性恋的问题，有点刁钻，不过也没有掀起什么大浪。我正好利用这个难得的机会，向美国人民展示一下巨变中的中国，从“性”的独特角度，为中国改革开放的伟大成就添一块砖、加一片瓦。

可就在这次的新闻发布会上，发生了一个意外的插曲，却让我着实感受到了美国的人性。发布会开始不久，坐在后排的一位同事，不小心把茶杯摔到了地上。清脆的响声让所有的人都不约而同地回过头，他显得有点歉疚，忙弯下腰去捡地上的玻璃碎片，慌乱中不小心把大拇指划了一个小口子，他随手拿起桌上的餐巾纸去擦伤口上渗出的血。这时坐在他旁边的一个美国人过来说：“你这样不行，要马上去医院打破伤风针。”并告诉服务生去拿急救包来，又是消毒又是包纱布。因为我坐在主席台上，这件事从始至终都在我的视线内。

我好奇怪。不就是手上划了一个小口子嘛，用得着把它包得跟胡萝卜一样，美国人民真是太有钱了。事情到此为止已经很离谱了，可更玄乎的还在后面呢。不到十分钟，竟然来了一辆救护车，闪着红灯停在酒吧门口，从车上下下来两个医务人员，背着一个急救箱，煞有介事地疾步走了进来，要带受伤的人到医院打破伤风针。我那位同事拗不过，只好和她走了。为了怕影响别人，他们都脚步轻轻，有趣的是，现场除了我，其他人都见怪不怪，很少有人扭过脸去看他们，个别人偶然回头看一眼，很快又把目光移

回到笔记本或我的脸，好像什么事情都没发生。

一直到晚上，我那位可怜的同事才被送回宾馆。他告诉我，到了医院后，又是照片子又是打针，就差换了一个手指头，可把他折腾苦了，看来“伤得不轻”。

修路

一天下雨后，我住的酒店路口的两块方砖凹了下去，大约有一个平板车大小的面积。估计是雨水把下面的土冲松了。由于是在人行道和汽车道交接的地方，北京话叫马路牙子，所以并不影响行人和汽车的通行，只是看上去有点不美观，找两个民工拉一车土用不了多一会儿就能垫好。晚上我出去散步时，却看到这个地方热闹起来，先是从卡车上下来三个穿着橙色工装的人，从车上卸下一些我们常见的那种红白相间的微型路障，摆好后，他们就用手中的小红旗，指挥过往的行人和车辆绕行。

旧金山城市虽大，但人口并不多，晚上经常是一眼看到头也没有一辆车过来，即使偶尔有一辆车通过，那带有反光的锥型路障也显得十分明显。可那三个人就像战士一样，直直地站在马路旁，指挥许久才开过来的每一辆汽车。他们当中有两位还是女性，年纪也都不轻。

接着工程车、材料车、铲车相继开到。这些庞然大物凑在一起，足足占了三分之一的马路宽度，光这阵势已经够吓人的了，这时又来了一辆警车，闪闪的警灯在夜色中格外显眼。两个警察从车上下来，和那三个“交通协管”一起指挥交通。由于快夜里十一点了，马路上的车少得可怜，倒是他们自己开来的这些车，在寂静的夜幕中变成了

一道热闹的风景线。轰鸣的马达声，在寂静的夜空中回荡，很是响亮。我把窗户关得严严的，仍无法阻挡机器的轰鸣声从远处传来。看看表，已经凌晨两点钟了，轰轰的机器声吵得人心烦难以入睡，索性穿上衣服又再次回到阳台上，这时我发现施工现场又多了一辆洒水车，向石头、沙子喷水，尽管是前天刚下过雨，路上还有斑斑水迹。如果不是昨天我亲眼看见过这块凹下去的路面，眼前这阵势告诉我是矿山塌了我都深信不疑。同时我心里纳闷，这样壮观的抢修，为什么选在晚上，号称尊重人权的美国佬，这时怎么连人休息的基本权利都给剥夺了呢？

看着这效率不高、煞有介事的场面，联想起前几天记者招待会上那次小题大做的割指事件，我不禁哑然失笑。

至于这样吗？

同时我又心生顿悟，西方文化最大的特点之一就是“小题大做”。西学这种小题大做的思维方式使许多初看不起眼的小事情，最后真的成了大，成为学科，成为时尚，甚至引导世界潮流。

日本见闻

机场遇见活雷锋

我们是一九九五年六月二十六日，乘日本国际航空公司的飞机从北京飞往东京的。四个小时的飞行，我们一直是在空姐热情、忙碌的服务中度过。她们的微笑、目光和手势都使你感到什么叫做超一流。

飞机在日本羽田国际机场降落，机场的规模足以和美国旧金山机场相媲美，作为世界一流的国际机场，规模和令人眼花缭乱的豪华可想而知。我们下飞机后，等了一个小时没见到来接的人，我估计大概是在长途电话里把地点约错了。我让同事看好行李，想自己去找个电话亭给公司打个电话询问一下，等我找到机场的电话亭时，可有点傻眼了，墨绿色的电话机，又大又复杂，一排排按钮下全是日文，我一个字也看不懂，拿起听筒，里边叽哩咕噜的日语更是一句也听不明白。我估计这是国际通用的磁卡电话，可又不知道去哪里买磁卡，正在我举目四望、不知所措的时刻，一个身着黑色紧身衣的日本小伙子走了过来，用带着日本味的英语问到：“May I help you?”

他不熟练的英语和我的半瓶子醋的洋文夹在一起，连说带写总算把事情弄清楚了。他马上从手提箱里拿出自己的电话磁卡，为我把公司的电话接通。果然是地点搞错了，公司那边也正在着急。他把我们带到机场巴士车站，一边向巴士司机讲明我们要下车的地点，一边用手指着东京的地图告诉我们要去的地点如何走，我一边连连点头表示感谢，一边从口袋里掏出一张五百日元的纸币递给他，心想：都说日本的东西贵，打一次电话五百日元够了吧，剩下的就算是小费。

他一边摆着手，一边嘴里用日语咕噜了几句，大概是不必客气的意思，然后向我九十度一鞠躬，便转身消失在机场的人流之中了。这下把我搞糊涂了，该鞠躬的应该是我呀。望着他远去的背影，我心里涌起一股感激之情。雷锋叔叔日本看来也不少。

日本的性商店

新井株式会社是日本一家生产和函购性用品的企业，董事长新井先生是一位谦和有礼的中年人，除了喜欢鞠躬，就是喜欢吃面条喝清酒。我对日本性文化的了解，大都是从他那里得到的。

日本的性用品做得像松下电器一样精美，但性商店却让人感觉十分生猛，如果把欧洲性商店比作一支精美的白朗宁手枪的话，那日本的性商店就是上了刺刀的三八大盖。

我在东京参观了一家有名的性商店，一进门，就看到一个一人多高的生殖器立在门旁，直挺挺的像是一位站岗的保安。店里不仅靠墙处摆满了展柜，中间也被货架占得满满的，上面塞满了各种各样的性用品。在深红色的灯光笼罩下，显得十分压抑，让人觉得喘不过气来。

店内的性用品，除了仿真器械、避孕套、外用药、情趣内衣等常见的商品外，最特殊的是种类繁多的性虐待用品，在店里占了很大的比例。在美国和欧洲性商店里出售的皮鞭，质地很柔软，打在身上虽有痛感但却舒服，可这里制作皮鞭的材料大都很硬，有几种宽皮带，竟然还带着亮亮的铁扣子，让我觉得有点微微发冷。而且这种“刑具”价格不菲，要两千多日元一根，销得还挺好。

更古怪的是东京许多性商店里都卖一种磁盘子，这种盘子比普通吃饭用的盘子略大一些，上面印着许多受虐的女人体，我开始以为是一种艺术装饰品，一问才知道，这是用来接人体的排泄物涂到对方身上的器皿。男女之间这样的爱抚，究竟有什么快乐我搞不懂，可与我同去的新井

先生告诉我，这种性行为在日本已经有很悠久的历史。类似在别人看来近乎变态的性行为，在许多图书和图片中表现得更加突出，看了让人总会觉得胃里不舒服。这些白天彬彬有礼的谦谦君子们，在夜幕下怎么都成了兽性大发的暴君？跨度之大真是不可思议。据说大和民族是中华民族向海外移民演变过来的，可从这点看来，似乎不像。

“立前”与“本音”

日本男人在工作岗位上勤恳敬业，在全世界是出了名的。但日本人夜晚的表现和白天截然不同。白天他们在工作岗位上温和有礼轻声细语，晚上下班后却不愿回家，大都去小酒馆或酒吧里喝酒聊天。

我在日本的那些日子里，几乎每天晚上都被公司员工拉出去喝酒，公司附近的几家酒馆，每天晚上都很热闹，附近公司的职员三五成群地来这里消遣饮乐，几杯下肚后，他们便会打开话匣子，高声聊天欢笑，有的手舞足蹈，有的引吭高歌，脸上的表情变得很丰富，有的甚至倒在地不起来，举止完全没有了白天的小心谨慎。这种大跨度的性格转变，大概是为了缓释白天紧张工作的压力。日本文化中有“立前”和“本音”之说，“立前”即指表现上的原则规范，“本音”就是隐藏在心底的真心实意。如果白天的工作需要他们维持贯彻“立前”，以工作为第一、顾客为上帝的方针，来规范自我的行为，那么夜晚大概就是他们吐露“本音”，释放真正的自我，以此得到放松。

新井董事长告诉我，日本人还爱去酒吧找自己固定的吧女，其依赖程度有的甚至胜过正在等盼自己回家的夫人。

在那里，他们会倾吐自己的烦恼和苦闷，说出白天不敢说的话，包括对上司的怨言。下班后的“工薪族”喝了一家之后，还会再去第二、第三家，一直到酩酊大醉为止。深夜的地铁常有一番奇异的景象，挤满了酒气熏人的公司职员，有人在车厢里呕吐，有的到站了还在和伙伴讲话而不愿下车回家，有的则昏昏睡去到了终点站仍然无知……妻子等到深夜才迎回一个东倒西歪的丈夫早已是司空见惯，恐怕这就是日本特有的一种“非物质文化遗产”吧。

日本人真的“不聪明”

日本人“抱团”是出了名的，大事小事动不动就万众一心、同仇敌忾。虽挨了两颗原子弹，二十年后又成了地球上名列前茅的经济大国。

大凡去过日本的朋友都有这样的体会：如果遇到一件事情，有十个日本人在场，只要有一个人带头冲，另外九个人一定是傻乎乎地跟着干。有时这个带头人的主意也许并不聪明甚至是很傻，但决定了的事谁也不会再说三道四，更不会互相拆台，一定是“嗨嗨”地干得热火朝天。我甚至觉得他们在许多事情上付出这样高昂、无谓的代价有必要吗？

有一次，我看到同楼的几个日本人搬家，他们不仅把电梯四周贴上保护膜，连整个楼道和楼梯上都贴得严丝合缝，这种搬家的阵势我在中国从没见过。不知道搬什么样的金银财宝和贵重家具，可最后只搬了一张桌子和四把椅子。前后用了不到十分钟，然而这些保护膜却足足贴了有三四个小时，让我这个善投机取巧的中国人哭笑不得，却又敬佩之至。

还有一次，我乘日航的飞机，从旧金山飞回北京时，途经东京成田机场转机。十几个小时的长途飞行，大家都疲惫不堪，巴不得早些离开那个金属壳。飞机刚刚停稳，乘客就“呼啦”一下站了起来，从头顶的行李箱里拿下自己的东西，争先恐后地准备胜利大逃亡。坐在我前面的十几个日本人刚刚还有说有笑，这时却一个个正襟危坐一动不动，面部表情严肃，像是部队战士听首长做报告，和机舱里的气氛形成了大反差。一直到机舱里的人全部走完，他们其中的一个人站起来拿行李时，其他人才开始陆续跟着站了起来。我看了一下表，他们一共坐等了约十五分钟，在那种心情下，十五分钟是很漫长难熬的，这当中没听到一句怨言，甚至没看到一个不耐烦的表情，他们就这样坐着静等所有的旅客离开。不知为什么，我也没有急着离开，而是在最后和这些日本人一起走下舷梯。

越是和日本人在一起久呆，越会觉得称他们为“鬼子”实在是太抬举他们了。这个民族的思维方式让你觉得有点傻，北京话就是轴。我去东京一家性器具工厂参观，准备将一批产品委托他们生产。东京马路上也经常堵车，为了争取时间，我们早晨七点多就到了工厂。参观中，我看到车间一角有一个工人在给模具抛光。他做得十分认真，以至于我在他身边观看时，他的目光从没和我对视过。一会儿用手中的锉刀打毛刺，一会儿又在车床上用水冲刷。我参观完已是中午，吃完午饭回来路过车间门口，看到那个工人还在摆弄那只模具。从目测上，我觉得那只模具的光洁度已超过我们所要求的标准。下午和厂方谈判结束后，已经是晚上七点多钟了，我带着一天的疲劳准备离开工厂时，竟看到那个工人还在打磨当中。整整十二个小时，同

样的工序不知做了多少遍，那只模具几乎已经成了一件艺术品，他好像还没有结束的样子。一想到这样漂亮的模具，以后要被黑乎乎的塑料抹得面目全非，我真有些舍不得，就像一个精美的生日蛋糕你久久不愿把它切开一样，但转念一想，这仅是一只普通的注塑磨具，达到标准就可以了，把它做到这样极致有必要吗？

这种“过分”在日本经常可以看到，也许这也是“武士道”精神的一部分？

我离开东京的最后一天，和几位日本朋友在一起吃饭，我问日方的一位课长助理：“你在公司工作多久了？”

他自豪地说：“今年是第十年了。”

“想没想到跳到薪水更高的公司？”我又问他。

“我在这里工作得很好，到别的公司干什么呢？”他大惑不解地问我。

“你在这里工作十年了还是课长助理，想不想当课长？”我试着问。

“做梦都想。如果我能升迁到课长，就可以住到很好的房子，薪水比现在要高许多。”他的回答是很认真的。

“那你怎样使自己能够升迁呢？”我更加来了兴趣。

“我要努力地工作，使我们部门的工作在整个会社做得最好，这样课长就可以升迁到公司去了，空下来的位置就可以由我来担任。”他回答得非常认真，丝毫没有开玩笑的意思。

“那你有没有想到过别的办法？”我半开玩笑半认真地说。

“还能有什么别的办法？”显然他对课长的位置已经惦念许久了。

“比如说你可以制造一次事故，让公司的总经理对课长

不信任，免去他的职务，你不就可以轻而易举地坐到这个位置上吗？”

“这怎么可以？我从来就没有想到过这样。”他一边用一种奇怪的眼光看着我，一边端着饭盒大口地往嘴里扒着米饭。

看着他那憨憨的样子，我心里一阵发热，为了不使大家扫兴，假装低着头拼命地往嘴里送饭，强忍着不让泪水流出来，但饭菜是什么滋味我已经全然不知了。

人到中年说话总是唠唠叨叨，这一章前半部分还算扣题，后面怎么下笔千言离“性”万里，一个劲地夸小鬼子好呢？可他们确实是做得好啊，但转念一想我也纳闷，一个普及了高等教育的经济强国，一个素质之高、凝聚力之强的民族，在性文化上为什么会是这样一幅图景呢？让人不可思议。

年均性生活次数倒数第一名

日本是礼仪之邦，男人们衣冠平整、穿着讲究，举止文雅极有礼貌，但只要凑在一块堆儿，说起性就像打了吗啡，个个变得特别放肆，眉飞色舞、毫无顾忌。他们会详细描述自己和女性做爱时的每个细节，包括自己的动作姿态、及女性的反应如何，还互相交流心得。日本人认为，男人必须懂得性，否则就不是一个合格的日本男人。男青年甚至和友人公开议论父母的隐私。

日本的开放程度不亚于欧美，但他们对性的态度十分独特，和欧美并不一样，有些让人难以接受。甚至有人认为，日本民族非常变态，他们对性的约束极少，甚至超出

了社会伦理允许的范畴。迄今为止，日本还存在一种古代的“女体盛”性食文化。近一两年我国南方一些城市的餐厅也曾出现“女体盛”用以招揽顾客，但旋即被工商部门叫停。据媒体报道，这种“新生事物”除了有些新闻效应外，并不能提高人们的食欲，让人觉得反胃。前几年，北京一家餐厅以吃完饭送避孕套为噱头招揽生意，也曾轰动一时，但很快销声匿迹、无影无踪。可见中国人尽管相信“食色性也”，但在食和性之间却是泾渭分明，不可含糊。

二〇〇四年杜蕾斯（durex）全球性调查报告结果表明，世界人年平均性爱次数为一百零三次，其中女性平均次数为一百零六次，比男性略高。法国人性生活次数最多，每年人均一百三十七次，其次是希腊和匈牙利，中国排在倒数第八位，人平均每年八十次，比足球在世界上的排名还低。而日本人年均性生活次数只有四十六次，排倒数第一名。倒数第二名的是香港和新加坡，绝对属于第三世界。

为什么一个经济发达、性态度开放不亚于欧美的国家，人均性生活次数反而全球最少？为什么有百分之四十的日本人称自己的性生活不尽人意呢？这恐怕与日本的社会文化和结构有关。列宁很早就把日本国定性为“军事封建性的帝国主义”，他们崇尚孔孟之道，甚至饮食、衣着习惯也处处渗透大中华的影子，但同时也把中国传统文化中“万恶淫为首”、“男女授受不亲”的桎梏也一股脑继承了过来。日本文化推崇“清冷”内敛，自己压抑自己的欲望，不像欧美文化那样放纵。

另一方面，日本又是一个瞎忙的社会，男人一般七点钟下班之后都不回家，没什么正经事也都到酒吧里喝酒，以显得自己很忙，应酬特多，而女人们也认为自己的丈夫

是个有能力的男子汉。反之，老婆对下班回家陪伴的丈夫并不领情，会觉得自己的老公在单位不受重视，事业上走下坡路才回家里猫着。所以日本男人在下班后不管多累，还要继续端着大男人的架子，经常要到深夜一两点钟回家，又累又醉，往榻榻米上一躺，便呼呼大睡去了，哪有时间去交“公粮”呢？

经理吃下剩鱼片

日本是中国的近邻，一衣带水，一苇可航。虽然也用筷子吃饭，主食也是米饭面食并举，但饮食习惯却和我们有很大的不同。他们饮食讲究清淡不喜油腻，每顿饭菜的品种多，但每样菜的数量却少得可怜。一块扑克牌大的盘子里放两块豆腐干，一小撮咸菜上放几粒黄豆，刚刚铺满碗底的几片涮牛羊肉都算是一道菜，这还只是中午的份饭，算是工作餐。如果是晚上下班后的大餐，那菜起码有几十种之多，小盘子小碗像雪片一样飞来，又像一堆堆树叶一样收走。一位日本朋友告诉我这是为了改变他们身材矮小的形象才这样配餐的，虽然没有太多的科学根据，但他们确实很注意营养结构的合理。现在的日本人也确实不像侵略中国时矮小得如同武大郎一般了，走在东京的马路上，看着熙熙攘攘的人流，我感觉他们普遍的身高要比中国南方的城市人略高一些。日本政府为从根本上改变被称为“小人国”的民族形象，卫生厅号召市民每天所摄入的食物不低于二十八种，走路不能少于一万步。我经常看到日本人腰里别着一个像BP机一样的计步器，记录每天所走的步数，他们对自己的身体爱惜到几乎敏感的程度。

日本人很喜欢吃生鱼片，光是鱼片的切法和摆放就有很多的讲究，尤其重视美观。端出来的鱼片红红绿绿十分鲜美，让人很有食欲，但吃起来却没有什么鲜美的味道。日本人认为鱼煮熟了营养就会被破坏掉。

有一次，我和几个日本的性商店老板在一家高档的餐厅吃饭。生鱼片当然少不了，而且价格很贵，大概两千多日元一盘。蘸着芥末酱、酱油汁等调料，他们吃得香极了。酒足饭饱之后，盘子里还剩下三四片生鱼，其余的饭菜都已被吃得干干净净，这在国内算得上吃得很彻底了。可这几位日本人还对着那几片生鱼片叽哩咕噜地说着什么，大意是打包走不值得，吃下去实在没肚子。这时大堂经理小跑着走来，问明白意思之后，二话不说，拿起筷子就把这几片鱼吃下去了，还连连鞠躬说对不起，耽误我们时间了。那几位日本朋友也没有觉得有什么大惊小怪的，结完账心满意足地离开了餐桌，我却目瞪口呆了好一会儿。

日本是世界第二经济强国，一个富裕起来的民族竟是用这样的方式拒绝浪费，这种朴素的力量难道不比日本经济的富裕和强大更可怕吗？以后每当我看到那些口袋已经鼓起来的同胞七个盘子八个菜地摆完谱之后，面对着那剩下的一桌子菜，眼都不眨一下地说声“服务员，买单”，便钻进奔驰车扬长而去时，我脑海中总要浮现出那个吃生鱼片的大堂经理，一个穿着笔挺西服，身高一米八的年轻人。

一次难忘的照像

经过第二次世界大战和日本经济高速发展的冲刷和洗礼，今天的东京早已是高楼林立、车如潮涌。东京市政厅

是这座城市的中心建筑，那高耸入云的大楼和近乎奢华的建筑群让人惊叹，这要付出怎样的辛劳，才能在战后的废墟上建起如此辉煌的建筑群。电影中那种日本老式的小木屋已难以看到。

日本人穿衣服不像美国人那样随便，即使是在炎热的夏季，也要穿西服系领带，见不到穿着和服踩着木屐的小女人。这使我多少有些遗憾。翻译告诉我，从东京的市中心新宿区向东，还可以看到一些日本老式的房子，那是在城市改建时有意留下的遗迹。这自然又引起了我的小资情调，忙打车前往。

和故宫周围老北京的四合院一样，日本在战后重建东京时也尽量设法保留一些他们的传统建筑。在四周围高楼的挤压下，这些传统建筑显得有几分不协调，却让你置身于原汁原味的大和文化之中。可能是战火中剩下的真迹不多了，保留下来的文物便显得格外宝贵。从这些房子的门窗、院落的精细程度，可以看出，日本人为了保护他们的这些遗迹，是花了心思和大钱的。我举起相机，想把眼前看到这一切和我的遐想一同摄入镜头。

我准备拍照的这排房子是在路边，马路很窄，大约只有五六米，为了能照到全景，我站到了马路的对面。我举起相机，对着在门口看书的一位穿和服的老人，我仔细地调整好了人和画面的比例，正在准备按快门的一刹那，镜头中的那位日本老人忽然站了起来，上半身伸到了镜头外边，大约过了两三分钟才又坐下，我忙按动快门，摄下这让我等候许久的瞬间。

当我满意地把相机从眼前移开时，眼前的一幕让我无法相信这是真的：在我的左右两侧，停着五六辆轿车，司

机和乘客都用眼睛看着我。我第一反应是自己可能站错了地方，挡住了车辆行驶，低头一看，自己是站在便道上，并没有妨碍车辆。可他们为什么都不走呢？正在我纳闷的时候，两边的车子都启动了，我这才明白他们是怕影响我拍照，主动把车停下来等候，没有人烦躁地按喇叭，更不会有人摇下窗玻璃大骂。两边十几部车辆就这么静静地等着，直到我举得有些发酸的手从眼前放下。我实在是有些不好意思，赶忙把相机放在书包里，然后向车内的司机招招手表示谢意，可车里的人似乎并不领情，面无表情地加大油门，一溜烟开走了，只有我自作多情地又拍下这一长串车的背影。

后来，我发现在许多地方照相时，只要你举起相机，绝不会有人从你镜头前走过，不是从你身后绕道，就是站在旁边等候，等你照完后再疾步如飞地走过去。

一碗面条

在北京筹备合资企业期间，日方谈判的首席代表，某公司的董事长大石先生，曾多次和我一起进餐。他好像有一个怪癖，每次吃饭时，都要抱怨在北京吃不到一碗像样的面条。起初我还没有太在意，可他叨叨唠唠说多了，我就有些不服气了。摄像机、录像机、汽车比不过你们是事实，不仅我服气，全世界也都竖起大拇指，可我们是一个民以食为天的国家，有御膳房，有满汉全席，有八大菜系。他居然一次又一次地说北京的餐馆里吃不到一碗像样的面条，未免也太瞧不起中国人了。

我性格太外露，这个毛病让我吃亏多年却改不掉，心

里有话不说出来，憋久了就会犯痔疮。这难改的积习，我们公司的职工都已经习惯了，所以大家有什么事情都直来直去，不会装模作样玩什么深沉，经常在会议上吵得一塌糊涂，但决定一旦做出，马上分头行动，相处十分融洽和谐。可对于日方的首席代表，总不能像对待公司的职工那样，喜怒哀乐都写在脸上。这家伙也真有点古怪，就像西方人吃饭前总要咕噜咕噜地念一段圣经一样，每次吃饭前总要抱怨一通在北京吃不上一碗像样的面条。不管去北京怎样高级的饭店都不例外。每当我听到这样的抱怨，就先饱了一半，特别是旁边的那个胖翻译，也跟着“捧臭脚”，点头哈腰连连称“哈依”，更让我倒胃口。所以在谈判后期的几次用餐，我都借故推托了，让我们公司一位颇能公关的副经理代劳。

那时的我幼稚未尽，特希望我们这位颇具酒量的副经理，能把这位身高仅一米六三的“太君”灌醉，让他知道知道中国酒的厉害。谁知这位日本“鬼子”酒量大得惊人，喝一瓶二锅头居然绅士风度不减。倒是我们公司的这位著名的“酒爷”，回来后吐得一塌糊涂，真不给中国人民长脸。

协议快签订的前夕，双方见面的次数最多。最后一个星期，我们几乎从早到晚天天在一起，日本人的习惯是中午怎么随便凑合都可以，晚饭却一定要吃好。这位大石先生在北京没有亲朋好友，语言不通，加上当时北京的文化生活又不太丰富，没有现在这么多的歌厅桑拿房可去，工作之余只有以吃来消遣了。北京的一些有名的饭店、餐厅几乎吃了个遍，幸亏是他花钱做东，要是让我掏腰包那可惨了，公司非吃倒闭不可。他每次吃饭，都邀请我去作陪，

可我大都借故推托掉了，“鬼子”好像看出有什么地方不对劲，“文经理难道真的那么忙，都不能来一起吃顿晚饭吗？”在协议签订后的庆祝晚宴上，他当着我的面问翻译。

“什么时候你觉得能在北京吃上一碗像样的面条了，我一定每次都陪你去。”我半开玩笑半认真地说。

翻译把话直译了过去，他瞪着一双大眼睛，憨憨地看了我好一阵子……

这次在日本，时间安排得非常紧张，有一次工作结束时已经是晚上九点钟了。肚子也开始唱起了空城计，该吃饭了。这又使我想起了在北京时大石先生的怨言，趁着高兴便说：“董事长，我肚子饿了，你请我吃一碗日本像样的面条吧。”

经我这么一说，他似乎想起了在北京和我“叫板”的情景，憨直直地笑了笑，对在场的人说：“文总经理要吃日本的面条，今晚的聚会改期，各位请自便吧。”说完穿上西服和我一起上了街。

东京的夜晚，美丽而且喧闹，五光十色的霓虹灯将街道装扮得多姿多彩，劳累了一天的男人们，纷纷走上街头，开始了他们的夜生活。

我和大石先生信步走在东京街头。我们走了四五里地，经过了好几家面馆，他都没有进去。又累又饿的我，小腿肚子直发软，便忍不住问道：“董事长，要到哪里才能吃上面条？”

“你认为哪家面馆合适就去哪家。”他指着街上鳞次栉比的饭馆认真地说。原来他是在等我挑选地方。

“那就就近吧。”我指着眼前一家面馆说，我实在是不愿意走了。

这是一家面积近一百平米的面馆，外表装修平平常常，店内的陈设又很是一般，只摆了七八张桌子。对东京这样一个大城市来说，只能算是一个名不见经传的小饭馆，和我们北京街头的小饭馆相差无几。

日本所有的饭馆、面馆门前都有一个十分干净的玻璃柜，里面陈列着本店经营的各色各样的菜、主食和酒水，并明码标出价格，使人一目了然，不会被菜单上那些花里呼哨的菜名搞得昏头胀脑。我们刚一进去，店里的服务小姐便马上热情地迎上，一边鞠躬一边将我们领到一张餐桌前。这家面馆虽然普通，但你坐下后环顾四周，却觉得它非常干净别致。和我们国内完全不同的是，厨房和进餐的顾客都在同一间屋里，中间用一张类似立式钢琴的桌子隔开，从厨师到洗碗工，全部操作都展现在顾客面前。大石先生向我介绍说，这样做是为了向顾客证明餐厅的操作是干净的，看不见操作的餐馆是绝没有人光顾的。联想起我们国内的饭馆，外面装饰得富丽堂皇，人们吃得热火朝天，而厨房里脏得让人恶心。一句“眼不见为净的”古语使人心理上维持着阿Q式的平衡，而“不干不净吃了没病”则是一付最好的自我安慰剂。

日本的社会分工程度高，送到厨房里的原料都是半成品，做起来既干净又快。我们在桌前坐了大约有五六分钟，服务员便小跑着将热气腾腾的面条和各种小菜摆在我们面前。盛面条的碗很大，里面放着很多种佐料，桌子上还摆着十几种调料，有酱油、盐、味精、辣椒酱，还有一些其他我叫不上名字的东西，一个个干净的小瓶子整齐地摆放在桌子前面一个不锈钢的架子上。服务员大概看出了我不是本地人，便热情地向我介绍这些东西如何组合，才能使

面条的味道更加鲜美。当第一口面条放到嘴里的时候，脑子里的第一反应是：我理解大石先生的抱怨了。

这的确是鲜美无比的日式面条，其鲜美程度使每位第一次尝到它的人都难以忘怀。据大石先生说，在日本很少有两家面条的味道雷同，有名的饭馆自不必说，即使是普通的面馆，面条汤的配料也至少是经过两代人的配制而使它别具特色，有名的面馆更是三代人精心研制的结果，使一碗面汤精益求精，做到极致。

这种“面条精神”渗透在日本社会的每一滴血液和毛孔当中，大和民族“轴”得让人落泪。如果要问日本成功的秘诀，我眼前的这个面馆和桌上的这碗面条是最好的答案。

欧洲的性博物馆

一九九八年应德国著名性学家赫伯特教授的邀请，我公司一行五人赴欧洲参加欧洲性学研讨会，并重点考察了欧洲的性博物馆。

柏 林

柏林有一座性博物馆，陪同的朋友告诉我，这在欧洲是最大的，也是最有名的。我在北京想办一家性博物馆的愿望一直没能实现，只好看看别人的过过瘾。

比起柏林的高楼大厦来，这家博物馆实在算不上大，只是一座三层的小楼，左边是一家服装店，右边是一家鞋店。在一排长长的商店中，多少显得有点不协调。

博物馆一楼是以欧洲性文化为主线的文物展品，看完

之后，我感觉欧洲性文化和中国性文化一样源远流长。

令我感到惊奇的是，二楼有一半摆放的都是中国古代性文化的文物展品，有刻着男女性交动作的水烟袋、鼻烟壶，有盖着皇帝玉玺的春宫画，还有女人的裹脚布和小脚鞋。

我不知道八国联军从大清国的金山银库里抢走了多少宝物，但让我佩服的是，虽经“二战”炮火的洗礼，这些宝物至今还能在国外的博物馆里看到。

这样有品味的博物馆，没有建在被称为世界性都的荷兰，却建在以刻板严谨著称的德国首都柏林，多少让人觉得有些蹊跷。透过现象看本质，又觉得偶然中孕育着必然。冥冥中我隐约感到，一个国家的强大程度，与这个国家的民族思维方式密不可分。日本人的思维方式，很像是在一个筐里装满精美的钉子，虽然每一颗钉子都精细无比，但堆在一起零乱不堪，逻辑性很差。所以，他们能制造出世界上最好的产品，却鲜有世界级的哲学大师、思想家和艺术家，因为哲学说不清，而科技却来不得半点马虎；而德国人的思维，就像他们门前流过的莱茵河一样，宽广、舒缓，既有水的灵性，又有山一般的刻板。所以他们既产生哲学大师，又能生产奔驰轿车，还有全世界文化底蕴最厚重的性博物馆。

美国人的思维像阳光下的大海，宽容博大，海纳百川，却又宁静活跃，顺势而为。所以他们几乎无所不有。有哲学家，也有网络；有阿波罗登月，也有好莱坞电影；还充当世界宪兵，把战争做成最赚钱的商品卖到全世界。

我们民族的思维方式太像长江、黄河了。有三峡的惊险神奇，有鬼城、悬棺的神秘；有长江中下游平原的宽阔、

灵性、博大和富庶；有黄河的混沌肆虐，和入海的奔腾不息。所以我们出诗人，出哲学家、军事家，出战天斗地的革命者；出《三十六计》《孙子兵法》，虚的多，实的少；善于破坏旧世界的人多，能够建设新世界的人少。我们崇拜的龙，牛头鹿角眼如虾，鹰爪蛇身狮尾巴，通体遍身鱼鳞甲——什么都不是，于是成了神，我们也就成了龙的传人。这条龙飞腾了几千年，只是近一百年被别人打蒙了，等它喘口气，在自己的身上添加了科学技术的血液，又将要直冲云天。

阿姆斯特丹

阿姆斯特丹的性博物馆，位于中央车站前的丹拉克大道上。这座建于一九八五年的另类博物馆，虽然占地面积不大，且夹在许多酒吧和咖啡馆之间，但门前怪异的SEX MUSEUM的字样仍显示出它鹤立鸡群的牛气。

这里与其说是一个性博物馆，倒不如说是一个集声光电一体的活动蜡像馆。主展区是美国著名影星玛丽莲·梦露的蜡像，典雅、端庄、高贵的气质令人肃然，可一转脸就变成裙摆飞扬、肥臀高翘的荡妇。接着就听到一个男人的淫笑，循声一望，看到窗外蹿出另一个男人的蜡像，他正解开自己身上仅有的一条内裤，端出他的“七尺大宝”跃跃欲试急不可耐，着实让在场的女观光客心惊肉跳，男宾浮想联翩。

博物馆的另一组蜡像塑造的是二十世纪初活跃在上流社会的荷兰著名舞女马达·海莉，她是德国著名的女间谍。“一战”时，她利用自己的绝色容貌，让敌方的达官显贵们

在解开她乳罩暗扣的同时，也打开了自己的文件柜。海莉最终因间谍罪被捕，受尽酷刑，宁死不屈，最后英勇就义。蜡像塑造的是她行刑前的场景：一个裸体美女，身披一件薄纱衣，性感十足；对面站着一个全副武装的宪兵，威武高大，双手握枪却枪口朝地，略显屈膝，目光散乱、混沌，不知是被美色的肉弹击中无力举枪，还是动了恻隐之心想来个英雄救美。总之是心里不干净，丧失了立场。美色对男人心灵的震撼力，在那一刻表现得淋漓尽致，既耐人寻味又意味深长。

今天的性用品市场

多少年来，我们从没这样开放过。
中国进步了，真的。

星罗棋布、五彩斑斓

我做梦也没想到，我在中国带头开创的性商店这项“事业”，会被后来人如此发扬光大，让我这个“创始人”都目瞪口呆。群众的力量是无穷的，谁小瞧了这种力量，谁就会葬身在人民战争的汪洋大海之中。

中国性商店经过十几年的发展，今天已经成为一个庞大的专卖店群落，全国大中小城市，甚至小县城、小镇的每一条街道，随时都会有“成人保健”的牌匾映入你的眼帘。今天的店家再不会像我们当年那样犹抱琵琶半遮面，叫什么“亚当夏娃”，而是将硕大的“性”字写在牌匾中央，生猛且无所顾忌地直奔主题。

性商店属于那种赚大钱不容易，赚小钱却是十射九中的行业。门槛低，科技含量少，一般有四五万块钱就能开起来。现在虽然没有以前利润那样丰厚，当年回本，第二年盈利还是能做到的，比开餐厅省事，利润回报不低，所以开店的人越来越多。

以前的性商店大都开在街面上，现在性商店除了在街面上遍地开花，已经开始向社区里发展。一间几平米的小

屋就能开上一家店，大都是一人一店或是夫妻店，许多店主吃住都在店里，二十四小时全天候营业。除此之外，社区里的许多烟店、杂货店，也都搭着卖性用品。灯箱上经常可以看到一个大大的“烟”字底下写着小小的“性保健品”或计生用品，显得有几分羞羞答答，不那么理直气壮，像是一个和别人偷情的第三者。

早市和跳蚤市场也经常出现背包的小摊贩落地叫卖的身影，一条被单铺在地上，或是几只纸箱子放在一辆小三轮车上。光天化日之下，避孕套、金枪不倒丸和白菜、牛羊肉混在一起，显得很是扎眼。东西质量虽然不高，但价格却便宜得惊人，对民工和一些低收入人群很有吸引力，因此也有自己的一席之地。

北京的同仁堂、永安堂、全新大药房、金象大药房等各大药店都设有性用品销售专柜或专卖店。其中以金象大药房的“爱乐舫”最为有名，这些性用品和药品同堂销售，增加了医药的色彩，大大减低了人们购买性用品的害羞心理。

与此同时，以避孕套为主的计生用品也开始进入超市。由于超市购物全部是自选，并和大量其它商品摆放在一起，从而也淡化了人们购买性用品的“害羞性”，很受消费者的欢迎。

小店反倒更赚钱

中国商业文化幔帐下的事情，就像是王致和的臭豆腐，闻起来臭哄哄，吃起来香喷喷，用道理和推理很难讲得清。按常理，开商店应该是店面窗明几净、整齐划一。尤其是开餐厅、茶馆，门面就更重要了。可性商店往往是越小、越烂越挣钱。面积大装修漂亮，成本增加了，营业额不但

不增加，反而减少。现在很多大店都切出一块来租给别人，既不减少营业额，又能多赚一份房租。在这样的市场背景下，性商店越开越小，越开越多，淘汰率还很低，很少倒闭，个个小子过得挺舒坦。

在多路正规军、游击队的网上网下的冲击下，我们最早创办的传统性用品专卖店的一统市场格局被冲垮，高品位、统一标准，类似于汽车4S店或麦当劳连锁经营的模式已基本消失。广州一家颇有实力的外资企业曾斥资上千万元，一口气打造出多家精品店，并在全国开展连锁加盟，最终以失败结束。我们公司也曾在百盛、华联、赛特等大型商厦里设置精品专卖店，但也只做了三四年时间就全部退市了。像我们这样被媒体称为中国第一家性商店的店，也不得不在市场面前低下高傲的头，为迎接挑战，缩小了营业面积，关掉不赚钱的分店，增加产品种类，提高服务质量，用自己的品牌优势专做北京的高端市场，为名流、白领的性和谐提供高品质的服务。二〇〇二年以后，我们基本上从中低档市场全部撤出了。

假冒不伪劣

在这个假冒伪劣产品横行天下的年代，对于音像、手机、医药这样有着严格规范的商品尚怀造假绝技，要求性保健品这样的非主流产品做到完全正规是不现实的。何况国家对这种“新生事物”还没有太多的法规可依，那就只有靠市场经济来调节。只要产品能做到假冒不伪劣，便宜又能用，就会有一定的市场。我们绝大多数人都买过盗版光碟，就是因为它效果比正版差不了多少，但价格却便宜

甚多。于是假冒产品就像脚气，用达克宁杀一杀，可以好几天，但终归是野火烧不尽，春风吹又生。

曾经风靡全球的伟哥，最开始是在性保健品精英们的推动下卖起来的。当中国人对伟哥这个名字还很陌生时，辉瑞公司还在国内几家大医院小心翼翼地做临床试验，在一大堆程序和表格中等待那张遥遥无期的市场准入证，嗅觉灵敏的性用品老板们，就已经开始看到这种蓝色药片所蕴藏的巨大商机了。开始是一些美国、香港来的人夹带伟哥到大陆黑市上卖，几年后，当伟哥被指定为只能在医院凭医生处方才能拿到的药，而各大正规药店不允许卖这种药品时，主渠道没有货，二渠道大打出手，产品还没上市，就已经被做滥了。

事情到了这一步，市场已经是本末倒置了。可这些聪明的游击队员们还不肯罢休，居然三翻四倒化验出伟哥的化学成分，合成了同等药效的“伟哥粉”，把它和玉米面掺合在一起，做成的蓝药片套上漂亮的外包装，连辉瑞公司自己都真假难辨。等伟哥正式定名叫威尔刚，被允许在各大药店销售时，他们面对的第一个任务，不是如何让消费者接受，而是要战胜已经把市场塞得满满的各种功效和伟哥难分伯仲的保健食品。这些保健食品大都填入了伟哥粉，既不用做临床试验，也不用像药品那样须经过严格繁琐、历经数载的审批。几个人的小作坊就能做出价格适中、颇有疗效的壮阳食品。名字更是有趣，五花八门，让人眼花缭乱，应接不暇。因有效果，颇受欢迎。

这些游击队对洋鬼子入侵的阻击是致命的。由于价格适中，效果显著，而且还不用排长队挂号，看医生的冷脸，结果大行其道。很多人就是靠打这种擦边球发了大财，入

行早的一些老板资产从几十万起家，几年内猛增到几千万。美国辉瑞公司的投资家们，做梦也想不到这风靡全球的蓝精灵，在中国会陷入这样一场“人民战争”的汪洋大海之中。在北京、上海等大城市，辉瑞公司也曾组织过数次打假活动，但由于后来聪明的厂家并没有完全模仿伟哥，在批准文号上属保健食品，所以查处的法律依据并不十分充分，像是一只飞鸟被罩在无形的网中，不知敌人在哪里，只能被动招架，打哪算哪，死马当成活马医。

黑格尔说“存在就是合理的”。性老板们的名言是“正规军不到家不如游击队”。

广州的性用品批发市场

在商场里打拼多年，我至今仍然佩服广东人的商业素质。十多年前，当我们这些书呆子还沉浸在“中国第一家”的成功喜悦和对性文化的空泛争论的时候，人家一下子便开了一个有几十家商店连在一起的性用品批发市场。没有宣传，没有争论，只有越来越火的生意。

这个国内最早的性用品批发市场，位于广州市流花路一〇九号，离火车站很近。从外表看，很像是个被废弃的大厂房，虽经过简单装修，仍显得有几分破烂，在广州繁华的街面上很是不起眼。可进到里边一看，连我这个性商店的“开山鼻祖”也大吃一惊，吐出的舌头好一会儿才缩回来。

上百个性用品摊位鳞次栉比，就像电影《地道战》中高家庄的地道，曲曲弯弯纵横交错，真有鬼子一进来就再也找不到地道出口的感觉。家家批发商的橱柜被形形色色的性用品塞得满满当当。由于每个展位的面积都不大，更

是显得寸土寸金，各种“刀枪剑戟”像茂密的原始森林把店面遮得密不透风。广告画、宣传单贴满了墙壁的每个角落，一层又一层。到处是忙碌的人流，几乎每个摊位里都有顾客在谈生意，里面的人或坐或站，有的低头数钱，有的高声和顾客讨价还价。谈生意的笑骂声，装卸货物的叫喊声和汗味、烟味混成一片，人气之旺，场面之壮观，和北京的“万通”“天意”这样有名的小商品批发市场难分高下。

这里男男女女的脸上，丝毫看不到一点羞涩的表情，如果不是那些惹眼的假生殖器告诉你，这是一个性用品批发市场，你会觉得和逛服装、玩具、蔬菜的批发市场一样。商户的孩子们，有的三五成群地玩耍，有的放学就在商铺里写作业。商品盒上半裸的男女包装，他们早已司空见惯，不愿再多看上一眼。在离我不远处，有两个十八九岁的小姑娘嬉笑打闹，其中一个随手拿起一个硅胶做的男性生殖器去敲另一个女孩子的头，另一个女孩也不示弱，顺手拿起两盒避孕套扔了过去，其中一盒差点砸在我身上。这时她反倒觉得有些不好意思了，红着脸向我说了声“对不起”。我定睛一看，是盒“杜蕾斯”，在我们店里要卖四十多元一盒。

这里的人管摊位叫“档口”。在六十七号档口，我见到了经理李阿婷，我们和这家公司在电话里做了几年的生意，人却是头一次见面。阿婷经理年纪二十多岁，梳着长发，举止中透着南方姑娘在商场上特有的精明。我们走进她的店里时，正有四五个客户围着她。年轻的阿婷一边开票，收款，拿货，一边还要照看自己四岁的儿子，看到我们来了，又赶忙起身打招呼，真是忙得不可开交。

阿婷经理告诉我，这里家家生意都很火爆，档口的租金也一路狂涨，比原来翻了一倍多，而且很难租到。偶尔

会有二手三手摊位转让，光转让费就要十万多元。附近医院和机关的空房子，大都被摊主租下当了库房。提货、发货、打包都有专门的公司一条龙服务。忙不过来时，在这里的保安都来兼职帮忙，挣点“外快”。

据说这个批发市场的老板是广东潮州人，以前从未做过性保健品生意，现在和性用品圈子里的人也来往不多，生意由别人帮他打理，他很少到这里来。

这就是广州，一座有着厚重商业文化的南方名城，数千种性用品聚集在这里，又从这里走到全国无数家性商店的柜台中。看着这些汗流浹背的人群在来回穿梭的身影，不知为什么，我脑海里忽然想起当年大清朝禁烟英雄林则徐，想起了发生在这里的一场场惊天动地的革命，不由得对这座城市平添了几分敬意。

前门性用品一条街

在北京前门有一条著名的商业街叫大栅栏，那是祖辈大清朝的商业圣地。内联升的鞋、盛锡福的帽子、瑞蚨祥的绸缎、张一元的茶庄、同仁堂的中药，这些家喻户晓的百年老店都在这里留下了印记。虽历经战火却延续至今，只是近些年来在北京一座座高楼大厦中显得有些破旧，但商业文化的底蕴犹存。

然而，无论是当年留着长辫子，提着鸟笼子的“爷儿”们，还是今天穿着西服的IT精英们，谁也不会想到在这块虽已破败，但还留着铁帽子王们脚印的狭窄街道上，却兴起了性用品商店一条街。慈禧老佛爷要是知道了这件事非得满门抄斩了不可。

这条街的名字叫粮食店街，北起大栅栏，南到珠市口。别看它长不到一公里，最宽处不过四五米，地面凸凹不平，房子破破烂烂，却有着几十家性商店云集在此。广告牌、灯箱个个硕大无比，透着粗壮，把本来就小的街面挡了个遮天蔽日，白天照相还要打着闪光灯。

这条胡同里的性商店大的不过百多米，小的也就十来米，却大都以“堂”冠名，全盛堂、宝春堂、强生堂、欢乐堂，堂堂相邻，透着老祖宗的韵味和威风。

听老人讲，这条街紧挨“八大胡同”，那是过去老北京青楼妓院聚集的地方，八旗王爷、纨绔子弟都是这里的常客，名气也是响当当的。现如今八大胡同是没了，却又兴起了性商店一条街，看来百年“性气”不散，罩着一方水土，养着一方人脉。

第一个到这条街上做批发生意的刘老板，是个大学生，一脸的书生气。他曾在广州性用品批发市场做过些日子。二〇〇〇年来北京之后，看到这里没有专门的性用品批发市场，就在这条胡同里找了个门面房，做起了批发生意。批发不同于零售，不一定要在繁华大街上，店面也不用装修得很漂亮，最主要的是货全价格便宜。刘老板首开性用品批发送货上门之先河。他还给自家店起了个响亮的名字，叫“强生堂”。

紧接着到这里来落户的，是全盛堂的王老板，论学历王老板比刘老板还高上一截。王老板经商的风格是善于“跟臭”，只要发现哪里有什么好东西，第一个人没做几天，第二个冲上去的准是他，也算得上一绝。王老板也学刘老板的样子送货上门，价格低廉，服务到位，一时间生意颇为兴隆。

那时北京的性商店圈子不大，他们的生意没做多久就

在业内传开，有利润就有人来和你分一杯羹。不久，先后就有业内的数家小老板到这里安家落户，使前门性用品一条街初成轮廓，但大都是在北京性用品业内打转转。有以前批发商的客户，也有不在原来老板手下干来这里另立门户的伙计，多属近亲繁殖，彼此知根知底，相互之间串点货、融个资，小日子过得还算安稳。

二〇〇三年“非典”之后，有一批素不相识的外地人揣着钱杀到这里，抢摊设点，他们见房就租，这条街上的商店一下子多了十几家，房价也被抬高了一大截。“北京派”觉得压力不小，于是聚集起来商讨对策，后来日子久了，发现这些外来户做生意挺规矩，渐渐地彼此也成了朋友。

别看这条街像老舍先生笔下的龙须沟，全北京大小性商店大都从这条街上拿货。家家服务都堪称一流，都把客户当上帝供着。哪家商店缺货，一个电话打过去，不出一个小时小面包车准开到你家门口，现款现货，有问题包换，卖不动的产品还可以换货，不至于被砸在手里，减少了店家的库存，所以深受零售商们的欢迎。前门性用品一条街的名气也越来越响。

几十家小老板在一起扎堆做生意，其竞争的激烈程度可想而知，热闹是非自然也少不了。他们时聚时散，争争斗斗，生出了不少故事。有一段时间，还冒出一帮黑道上的人来收保护费。别看平时小老板们互相“算计”，这时却万众一心、同仇敌忾。张三找警察，李四找朋友，应对方案搞了好几套。他们当中有大学生、研究生，还有武术高手，净是一些有头脑的人。口袋里再有几个钱，自然不会轻易向黑社会低头。经过近一个月的反复争夺，这场战斗

以黑社会败北而宣告结束，黑社会老大被打得屁滚尿流，整条街都沸腾了。那是大伙最团结的时候，昔日的过节与恩怨均一笔勾销，都成了哥们儿姐们儿，关系都没得说。

当外来侵略者被消灭之后，他们之间的“人民内部矛盾”又上升为主要矛盾，开始各自打起自己的小算盘。

为了协调内部矛盾与自身发展，他们自发成立了商会，选出了会长、副会长、秘书长，商会章程也定了十几条。领导人定期聚会，商讨“性”事，有时争得面红耳赤，有时却也团结一心，还真解决了不少问题。大会结束后，头头脑脑们总要“撮”上一顿，喝点小酒。通常是轮流买单，谁也别吃了亏。俨然是一个自给自足，繁荣昌盛的小社会。

《五月槐花香》是一部写城南琉璃厂古玩一条街的电视剧，这是我看到描写民国时期商业一条街中拍得最好的电视剧。我一口气把它看完还嫌不过瘾，又买了一套碟片，闲暇时放上几段，细细品品那些商人身上的铜臭气，越看越觉得和眼前这条红红火火的性用品一条街异曲同工、形似神似，只不过是瓷瓶古画换成了避孕套和壮阳丹罢了。

人不是大清朝的人，可理还是那么个理儿。

套.COM

第一次网络泡沫的破灭

一九九九年前后，一场网络风暴席卷而来，许多行业也随之经历了一次大冲击。由于性用品有很强的隐私性，更是格外被网络投资家们青睐，各种网络公司纷纷建立起来。

记得在第一次网络泡沫到达高峰的时候，我们每天都要接待几家网络公司的代表到店里来谈联营合作，希望我们给他们提供货物。他们大都是文质彬彬、穿西服戴眼镜的年轻人，谈话中经常夹杂着英文单字和一些网络新名词，好像都在被一种巨大的冲动感染着。只是这些有才华的精英们很快又从我们店里消失，从此杳无音信。后来我知道，这就是第一次网络泡沫的破灭。

网络的第二个春天

真正对性用品形成冲击的不是一九九九年那场网络风暴，而是被称为“网络第二个春天”的现在，昔日的网络泡沫今天已成为全民的网络意识。熬过了漫长的网络冬天之后，没有垮掉的公司站住了脚，他们继续在性用品行业里边打拼，留下了“七彩谷”、“桔色”等著名成人用品专业网站。他们每年的销售量大得惊人，业内许多厂商都在给他们供货。由此可见一斑。

除了这种大型专业网站外，绝大多数中小规模性用品实体公司都有自己的网站，经常可以看到两三个人在居民楼里租一间房，一半屋子放货，一边放一张床，旁边摆上一台电脑，吃喝拉撒睡都在一间屋子里，他们戏称自己是SS族(SEX SOHO)。这种“鼠标加瓦片”的两栖公司赚不了太多钱，但也不亏钱。在北京如林的住宅楼里，到底有多少家这样的公司？谁也数不清。我们只看到住宅楼里挂满了公司的牌子和居高不下的房价。

和在早市上摆地摊的小商贩一样，网络上也有无数从事第二职业的“网络小商贩”，大都是一些有进货渠道又在

IT界工作的白领，他们利用工作的方便，近水楼台先得月，用上班或业余时间在网上做点小生意，这种情况在网络公司普遍存在。设备是公司的，不用自己投资一分钱，所以他们网上销售价比专业的网络公司还低。有一位经常到我们这里进货的网络精英告诉我，他们公司的员工几乎人人都在网上兜售性用品，只有秘书不敢，因为她离老板的桌子太近，怕被发现了炒鱿鱼。

网络取代不了地面店

这突如其来的网络浪潮，把我们弄得不知所措，特别是那些地面商店会很快消失的预言，更是把我们吓得不轻。自认为超前的“亚当夏娃”，当然不甘落后，赶忙掏钱、聘人、买电脑，还专门腾出一间不小的办公室，像模像样地成立了www.yadng 93.com的网络公司，我和这些年轻人一起设计网页、拍照片，给他们当好后勤部长。一群人没日没夜地干了起来，还真有点激情燃烧的味道，只是在燃烧激情的同时，还在燃烧从传统地面店赚来的钱。看到那一张张在电脑前青春生动的脸和快速移动的鼠标，我心中充满着对未来的希望。

可这样折腾了两三年后，网络公司没有赚到一分钱，除了不断地往里扔钱，就是那些诚心诚意请来的网络精英你来我走，跳槽频繁。地面店的生意却仍旧红火。我由希望到失望，由迷茫到思考，最后终于明白了，原来网上销售和地面销售是两回事，虽有联系却是各自独立的生意。不同的消费者有着不同购物习惯，习惯在地面店购物的顾客很少到网上买东西，中老年消费者更是如此。萝卜白菜

各有所爱，谁也灭不了谁。

由于网络交易成本低，商品价格也低，又送货上门，避开了顾客购买性用品的害羞心理，这些优势使性用品电子商务在近两三年迅猛发展，已经和地面店分庭抗礼，而且大有超出前者的势头。网上销售虽然从传统的销售模式中分走了一大杯羹，但绝取代不了地面店。

其一，网上销售是背对背，产品质量没有保证，更容易发生假冒产品和商业欺诈，使许多人对网络的信任度降低，地面店则是跑得了和尚跑不了庙，可信度比在网上高。我们经常碰到顾客到我们店里来，一边挑选东西一边说：“还是到店里买东西踏实。”

其二，网上图片中看到的东西和实物有很大的差别。我们的网络公司给别人送货时，经常因为图与实物不一致而发生纠纷，造成退货。

其三，在商场漫步购物的舒适，在挑选商品时的享受，服务员殷勤的服务带给你那种上帝般的感觉，都是网络根本不具备的。冷冰冰的机器，永远无法代替人们面对面的感觉和交流。

美国是电子网络的开山鼻祖，电子商务远比我们发达，纽约曼哈顿商业街仍是灯火红了半边天。北京网民上千万，家家户户都在网上挂着，门面房的价格还是一个劲地往上窜。每想到这些心里也就亮堂了，于是又踏踏实实回到传统的地面店当中来。

百年老店

一百年后，人们也许还会记起他们的前辈开了这样一家店。

雨不落帝国

经过两年多的折腾我们总算是站稳了脚，公司也开始渐入正轨，能歇歇喘上一口气了。可这时全国的性商店已经如火如荼地发展起来，其繁衍速度之快让人始料不及。

许多新开店的老板，头几次进货大都慕名到我们这里来配货。我直接感受到了性商店发展的凶猛势头。仅在一九九五年，北京就新增了性商店百余家。不久前还躺在中国第一家性商店的称号上得意洋洋的“亚当夏娃”，很快感受到了竞争对手的威胁。

为继续保持我们“老大”的地位，就要把品牌做大，首选当然是开办连锁店，而且开得越多越好，越多越能显出大公司的威风。拍拍脑门下定决心之后，我和公司的员工们开始积极地行动起来了。

要想把性商店开遍北京城，就要租到好房子。创业之初，为租一间房子我几乎跑断了腿，这会儿怎么才能在短短的时间内租到房子呢？到报纸上登广告是个好办法。《北京晚报》家喻户晓牌子响，傍晚时分几乎人手一份。一问报社，中秋节报眼的位置还有版面，只是价格比平时贵了

许多。凭着口袋里有了几个小钱，又租房心切，和公关部的兄弟们一商量，决定以“祝全市人民中秋节快乐”为题，在当天晚报的报眼上刊登租房软广告，让大伙在花好月圆之际，在接受“亚当夏娃”祝福的同时把房租给我们。这比直愣愣的广告温馨多了。其实，这一招在今天连小儿科都算不上，可在十几年前还真灵。中秋节那天傍晚，天还没黑，一轮皎洁的明月就挂到了深蓝色天幕上，华灯初上的大街旁，我看到几家报亭的小贩拿着报纸喊：“快看了，‘亚当夏娃’过中秋了。”在公共汽车上，坐在我旁边的一个小伙子一边看着晚报，一边打着手机笑着和对方说：“见面地点就在‘亚当夏娃’门口吧。”

第二天，办公室的电话响个不停，许多看了昨天晚报的读者都纷纷打来电话，愿意把房子租给我们用，也有的是想用自己的房子加盟开连锁店。一句短短的节日问候，冲淡了冰冷的商业目的，取得了这样好的效果，我们都高兴得合不上嘴。

在以后的几个月里，我整天骑着那辆飞鸽牌的自行车到处看房谈合作。仗着名店的牌子响，还真租到了不少好房子，价格也不贵。我们的商店由原来的一家一下子扩充到了十几家。常言说“人顺时点石成金”，正当我们大张旗鼓办起连锁店时，西单赛特招商部的经理主动找上门来，希望我们把性商店开到北京顶级的商厦里去。

我从小就喜欢和父母去百货大楼，长大后也一直喜欢大商厦的购物氛围，这一点和一般男人不一样。特别是做了零售业之后，我更喜欢看大商场的柜台如何布置，商品怎么摆放，这让我在陪女人逛商场时少了许多无奈和不情愿，再加上能主动买单，经常讨得女人的欢心。

可我真没想到，有一天能把这些路边小店面开到西单赛特这样的豪华大商厦里，和西装、电器、化妆品同台打擂。这在新中国百货大厦的历史上开了先河，又引起了一片哗然。

做成这件事的功劳，应归于西单赛特的王总经理。王总虽年近五十，思想却十分活跃，经营理念超前。他第一次向董事会提出，把“亚当夏娃”这个品牌引到西单赛特大厦里来，为此董事长还颇有微辞。只是在他的坚持下，董事长才批准一试。我见到王总时，他并没有向我提起他引“性”进店遇到的压力，只是跟我说在北京这样的豪华商厦里办性用品商店探索性强，让我一定珍惜这个难得的机会。还把大厦一块五十多平方米的好位置给了我，和被子、枕头这些床上用品作邻居，气氛挺融洽。

我忙调集精兵强将，紧锣密鼓地装修一番，从店面设计到展柜定做都亲力亲为，还特意把一个性感的大嘴唇做成灯箱，放在店前显要位置上。经过半个月的苦干巧干，一家五光十色的性商店在商厦里诞生了，时间是一九九六年九月二十七日，离共和国四十七岁生日相差三天。

“十一”休假那几天，来商场专柜的人特别多，但绝大多数都是随意逛到这里来的，等他们看清这里的商品特殊性时，大都流露出惊讶和羞涩的神情。可既然是不知不觉走进来了，许多人索性就看个究竟。店里往往是看的人多买的人很少，这和去性商店买东西的顾客正好相反，那里是看的人少买的人多，没有逛商场的心态，直奔主题买完就走，目的很明确。

开业的第三天，来了两个蓝眼睛、高鼻梁的外国朋友，一边聊天一边在商城里逛，走到我们专柜前站住了，脸上

充满了惊愕的表情，看了好一阵，其中一个说：“China is so open , I can't believe it.”（真难以置信，中国会如此的开放。）另一个则从口袋里拿出照相机“啪啪”地照了起来。我以为他们是从小国家来的人，观念保守没见过世面，一聊才知道其中的一位是《旧金山时报》的记者，另一位是证券分析师，都是见过世面的美国人。我问他们在旧金山的商场里是否也有这样的专柜，他俩把头摇得拨浪鼓似的，连说“No, No”。我当时还是半信半疑。等后来我迈出国门举目四望时，才知道欧美顶级的Shopping Mall（百货商厦）里还真没有卖这种商品的，难怪那两个美国人在商场里看到我们的店很好奇，惊叹中国人民改革的步子迈得这么大。

在西单赛特开办起性商店之后，建国门赛特商城、百盛商厦、王府井商厦、甘家口大厦、华联商厦等许多家北京高档商厦也纷纷主动找上门来，希望我们能把性商店开到他们那里去。一九九七年我们几乎是每隔几个月就要走进一家商城，做展柜、招员工，像流水作业一样的程序。这时的我，早已没有像走进西单赛特那样的兴奋，而北京的消费者也习以为常，逛完商场后顺便买上几盒安全套，提着大包小包的东西满意地离开。

有朋友问我，托了什么硬关系才能打入这些豪华商场？我告诉他们，本人一不抽烟，二不喝酒，更不擅长搞关系学，而是像话剧《天下第一楼》里的台词那样：“人叫人连声不语，货叫人抬手自来。”

短短的两年间，公司的规模一下子扩大了许多倍，忽忽悠悠的俨然像是一家大公司了。我给自己的公司起了一个响亮的绰号，叫“雨不落帝国”，意思是出门不用带伞，

在路上如果遇到下雨，站住脚就能钻到自己的连锁店里，雨点决落不到自己身上，敢和一百多年前大英帝女王“日不落帝国”叫板，可见神气十足了。

我要上市

正当我在自己的“雨不落帝国”中指点江山、激扬文字时，穿着西服夹着皮包的金融高手坐在了我的写字台前。他们告诉我，一流智商做金融，二流人才做产品，三流小贩做流通。让我不要学周扒皮、黄世仁这样的“都市地主”，守着自己那一亩三分地，要站得更高看得更远，到金融市场上去搏击风浪，用别人的钱赚钱才是经商的最高境界。高人们为我画了一幅放大财务的寻宝图。

这时，恰好赶上用友软件上市。而用友软件的老板王文京是和我同时下海的好友，他的成功更激起了我想上市的愿望。坐在电脑前用手轻轻一按键盘，电脑上就出现了“600×××亚当夏娃”的股票，领航人是什么心情？那才是真正名符其实的“雨不落帝国”呢。

想上市就要有故事，就要把企业包装成大发面馒头。公司在一番大规模扩张之后，我们在资金和人员都十分紧张的情况下，还拼命挤出钱来收购一些效益不好的企业，又投资玩具、图书、影视等一系列项目，并筹备建立慧亚企业集团，一些效益不好的企业收购进来以后，虽经过整合，但情况并不理想，每天都张开大口吞钱，成为了食之无味弃之可惜的鸡肋。为了上市的大目标早日实现，这些也就顾不上了。一些项目做到一半，由于资金不到位只能搁浅。向银行申请流动资金贷款很困难，因为我们固定资

产抵押物不够硬。请别的企业担保，又怕万一还不上拖累人家。没办法，只能拼命从零售额里抽血来补充。我担心这样抽下去，总有一天会油尽灯枯。问帮我包装上市的金融专家，怎样能渡过难关？他们告诉我最好的办法是争取到风险投资。现在的游资很多，像幽灵一样盘旋在我们上空。

那两年，我几乎参加了全国所有高规格的企业家聚会，从祖国最南端海南岛的博鳌亚洲经济论坛，到最北边黑龙江的亚布力企业家经济论坛，从上海的风险投资论坛，再到北京的世界经济论坛，坛坛不少，就是为了寻找可靠的投资方。我与那些在中国企业家舞台上叱咤风云的人物，大都有过零距离接触。凡是能遇到表白自己心声的机会，自然不会放过。我自觉口才不错，又有表现欲，每次发言时，慷慨激昂地讲到性用品、安全套，都是掌声笑声一片，给参会者留下了深刻的印象。会后收到了一大摞名片，收获可算是不小。可就是没有一笔风险投资跟进来，急得我在一次企业家年会上，当着许多国内外著名企业家的面说：“我希望大家不要把数以亿计的投资都放在人的上半身，在我们的下半身，有着广阔的空间，许多地方还是处女地，在等待着各位去开垦。”

发言结束后掌声一片，在场的许多企业家点头称赞，当场有一位做风险投资的老板，表示愿意合作。我高兴极了，两年的努力算是有了回报。

回到北京后，急忙按照要求写可行性报告、市场前景分析、利润回报比例，我和公司发展部办公室全体员工足足折腾了一个月，写出的报告快有一尺多高，放在手里沉

甸甸的，被大家戏称为“一吨纸生意”。

可报告送出后便泥牛入海无消息了，打电话催问，得到的回答总是等董事会讨论。几个月后我收到了一封打印漂亮的信函。

北京亚当夏娃保健中心

总经理文经风先生：

董事会经过反复讨论认为你送来的项目报告十分独特，对市场前景的分析十分正确，但介于目前国内的情况，我们认为这样的项目虽然利润空间大，但上市的可能性很小，不适合大规模投资操作。因此我公司决定不对此项目进行风险投资。

×××风险投资公司

×年×月×日

看到几万字的报告换来的只是这样一张不满半页纸的回信，我心里酸溜溜的，真不是个滋味，觉得这些西装革履的投资家们实在是没有眼光，千军万马去过独木桥。可转念一想，我这样的企业能上市吗？难道国内外许多著名投资机构都看不到这个新市场的潜力？这些人都是阿斗，只有我一个人是诸葛亮？回答肯定不是。

我隐约感觉到是自己的定位出问题了。

四处漏雨

我担心的问题真的出来了，“雨不落帝国”开始四处漏雨，我成了抢险队员。

首先是出现了“钱荒”，为上市搭起的华而不实的架子，像一部张开大口的老虎机，终于把零售店的血抽干了，资金链开始断裂。更糟糕的是，管理人员商业素质跟不上。公司管理团队里，除了一位副总有过几天商业经验，包括我在内的其他人在办性商店之前都没有干过一天零售，更谈不上管理成规模的连锁店。开上几家店还能招架，可开的店一多，各种问题就凸显起来了。尤其是百货商厦管理严格，放错一张价签、一个灯泡不亮都要扣钱。海尔老总张瑞敏说过，管理无小事。而就是大街外边和商城里边的这些“小事”，把我搞得焦头烂额，活像一个救火队员，每天骑着自行车奔走于各店之间。那段时间，我丢的自行车最多。

一些店的效益开始滑坡。外援没有希望，惟一能指望的内部支援现在也开始断流，真是屋漏偏遭连阴雨，把这个昔日红火的“雨不落帝国”吹得风雨飘摇。

大型商场里的性用品专柜销售量直线下降。原因是消费者成熟了，懂得了什么是“交易成本”，像“万通小商品批发市场”这样开在商厦里的批发市场更让人们知道了买东西要讲实惠，质量差不多的一个钱包在万通买一百元，而在和它一街之隔的华联商厦就要贵得多。我们公司在百货大厦里开分店，可我自己却很少在里边买东西。商厦效益滑坡我们自然也在所难免。

另外，时间一长，我们发现在百货大厦里开性商店的确不合适。这毕竟是隐私性很强的商品，放在灯火通明的大楼里，总给人一种在大庭广众之下接吻拥抱的感觉。人们还是不好意思像买冰箱、彩电一样向导购咨询用品性能。很多人原本没有进性商店的打算，特别是夫妻俩带着孩子，

冷不丁走进来很是尴尬。国外百货商场里都没有性用品专柜，我原以为是他们思想保守，现在看来，也许人家许多年前已经尝试过了这种经营方式，后来效益不好就主动放弃了。我们没有这样的经验，只能从头摸索。

前后四年左右的时间，我们的性用品专柜从各大商场陆续撤出了。

商厦分店效益普遍下滑，给我们本来就十分紧张的现金流雪上加霜，这么多家店要交房租、要进货、要发工资，资金常常告急。连锁店数量不多时，多数赚钱的店可以负担起少数赔钱的店，可店开到一定数量时，成本几倍地增加，利润不增反倒减少，靠店里的现金流难以支撑越来越大的资金缺口。我好面子，又有几分书呆子气，不愿拖欠供货商的货款，怕影响了公司的信誉，更不敢晚发一天员工工资，那是打了自己的脸，只能是拆东墙补西墙，墙墙不倒，八个坛子七个盖，坛坛有盖。

这时，我开始对企业要做大才算成功的观点产生了怀疑。

一言兴店

有一次，我和被称为中国黄页之父——慧聪国际的老总郭凡生在车上聊天。他对我说，企业经营的内容各式各样，不能都以大和小来论成败，最主要的是要做强，强大强大有强才大，要根据自己的实际情况来决定能不能做大，有没有必要做大。除了项目本身的天然条件，其他因素也决定了你有没有必要做大。比如领导人的性格、能力，团

队的素质，社会环境允许的程度。如果这些条件不具备，不一定非要大到家喻户晓才算成功。恐龙够大，可它绝迹了；蚊子虽小，可子孙繁多至今不绝。

那次我们聊了很久，在谈话中有另外几位企业的老总也参与进来。当说到走过的创业道路时，他们都有和我十分类似的经验，都为把企业做大付出了高昂的代价，但真做到上市公司的一个也没有。我们还算是矮子里拔将军呢。“其实你已经成功了，没必要再拔苗助长。”郭总的这句话在我心里引起了不小的震动。人们常说，一言兴邦。郭总的话可谓一言兴店。那次谈话之后，我直挺挺地想把企业做大的想法开始转弯了，萌发了做小、做强、做持久的想法。

甘心做小

正值世界财富论坛在北京举办之际，许多媒体都在报道，这位CEO坐着什么样的专机来参会，那位老总住着怎样豪华的总统套间。好一副跨国集团争强斗富的气派，让我们这些小老板心里酸溜溜的不是个滋味。但中央电视台却在黄金时间播出经济专家极为冷静的评论：企业不要一味地都去争做五百强，一个国家企业发展的规模，一定要和这个国家的经济水平大体相当，一个企业的发展规模又应该和自己的实际情况相匹配，可以稍微超一点点，但不能超得太多。如果离开国家经济发展水平和企业实际情况一味追求把企业做大，那就如同收破烂的穿了一件皮尔·卡丹西服，还把一条金利来领带系在没穿衬衫的脖子上。为了说明西方人如何理解大企业的概念，这位专家还特意引

用了一个英文单词 enough（足够），足够就是大。

回想起来，我一直喜欢跟着感觉走，可做出点事之后，反而变得教条起来，真是“初生牛犊不怕虎，长出犄角反怕狼”。当初做中国第一家时，一片反对声，没有市场分析、产品定位这些理念，更没有参照物可模仿，我相信自己的直觉，从实际出发事情也做成了。可企业做起来了，背熟了几个经济名词，学会了一堆经商的道理，却成了一个不折不扣的教条主义者：做事总要想找一个理论根据；如果找不到理论根据，就要看周围的人有谁这样做过；如果这样的例子也找不到，最起码也要得到你最信任的人认可。如果这三点都不具备，即使是最一般的决策，做起来也犹犹豫豫，显得不那么自信。对于已经被公认的“企业一定要做大”的道理，更是不敢轻易违背。

有一天到楼下洗车，我和洗车店的张老板聊天。别看那间洗车房简陋，张老板的商道却不浅。他开过超市，做过熟食批发，也曾是个大老板，可惜后来倒在“大”上，只保住了这家洗车店。他服务好，收费低，门口经常是脏车不断，有时候还要排队等上个十分钟、二十分钟才能洗上。当车队排得长了，张老板就劝后边的车到别处洗，别在这儿排着了。实在劝不走，就举块牌子就地涨价，让排得太长的车队短一点。我问他为什么这么做，他说生意不能做得太大，太大了就招事。所以张老板的生意多年来一直稳稳当当，不管周围的洗车店是红火还是倒闭，他的洗车店一直是老样子。忙里偷闲的时候，还在门口晒会儿太阳，拉拉二胡，滋润又自信。

当我文绉绉地和他讨论企业何为大时，他甩着手上的水珠直憨憨地说了一句：“吃饱了就是大，吃多了撑出病来。”

患有“教条主义综合症”的我，忽然想起美国、欧洲、日本这些发达主义国家的性商店，其实也很小，面积一般都在一百平方米之内。我只看到美国旧金山和柏林的两家性商店稍微大一些，那面积也不过只有三百平方米左右。在那一栋栋摩天大厦地下，就像昆仑山下一棵草，显得十分不起眼。可它们的店龄都很长，短的十几年，长的几十年上百年。我过去还觉得有点不理解，怎么会这么小呢？现在我有点明白了。我们可以这样设想，在经过一百年或更长时间的发展后，我们追赶上了发达国家的水平。那时，我们市场经济的情况和今天发达国家的情况十分相似。爷爷的今天就是孙子的明天，我们是否可以不犯爷爷当年的错误？当然，有些错误是必须犯的，但我们要求犯得少一点，犯了错误就要改正，改正得越迅速越彻底越好。

性商店的发展史就是一例。在很久很久以前，也许他们曾经大过，也曾经有过一大批像我这样有理想有抱负的热血青年“欲与天公试比高”，想把性商店做成摩天大楼，做成上市公司，像麦当劳、肯德基一样全球连锁。但通过探索、失败、市场与时间的打磨和沉淀之后，最终归于平静，成了今天这个样子。

小到一家公司，大到一个国家、一种文明，如果他们能够长时间地生存下来，总有他们生存的道理，“存在的就是合理的”，不合理的自然也就灭绝了。现在党中央提倡构建和谐社会，合理才能和谐，和谐就能长久存在。

你看，我又在找理论根据，可见教条主义积习难改。不过，心里却踏实了很多。

大减肥

我不再一门心思追求做大了，把上市圈钱的理想埋藏在心底，留给下一代人。我觉得自己好像从大梦中醒来，两只脚踏踏实实地踩到了地上。

我把公司进行了大调整，把为上市准备的那些好看但赔钱的项目一律砍掉，不赢利的分公司独立经营，自负盈亏，不要都躺在公司这条船上吃大锅饭，自生自灭，物竞天择，适者生存，把人力物力集中起来，管理那些效益好的连锁店，调理那些本身质量不错但营养不良、身体虚弱的项目，多给他们吃点牛奶、鸡蛋、黄金搭档之类的补品，使之恢复元气产生效益。那一年多的调整算得上是丢卒保车，不！应该说得悲壮一点，叫壮士断腕。辛辛苦苦捂了几年的项目要忍痛舍弃，朝夕相处许久的员工要挥泪告别，那滋味真比和热恋中的情人分别还难受，心口像刀子剜一样疼。直到现在，只要一谈到辞退员工，我就会觉得心口疼，医生说就是那次大调整落下的病根。

经过一番“大”梦之后，我和我的性商店又归于平静，开始转向做小、做强、做得长久的道路上来。

守住贞操

不追求眼前利益的最大化，而追求品牌的长期回报，在今天诚信较差的商业环境里，守住这块贞节牌坊是一件很痛苦的事情。

许多行业假货泛滥已成为一种公害，一个好的品牌总

是受到无数“黑客”的攻击。性用品也无例外。

我认识的一位老总，是国外某著名安全套品牌的代理，多年来一直是我们的供货商。有一天，他突然来电话说不做了。原因很简单，这么多年他放在打假上的精力和资金，比经营的成本还要多，能想的办法都想了，可假货却越打越多。他终于撑不住了，向国外的总公司交出总代理帅印。我问他下一步怎么办，他说准备把企业关掉，把跟了他多年的铁杆部下组织起来，成立一个股票工作室，专门炒股票。他愤愤地跟我说，到时候他也生产一些这个品牌的假套去卖，比起那些仿冒他的人来说，他有更多的渠道优势。我知道他是被假李逵打懵了，心里不平衡。其实我也有过类似的想法。

在与假冒伪劣的抗争中，我们屡吃大亏，但十年来我们一直坚守着这块阵地，我始终相信，品牌的力量是伟大的。庆幸的是，消费者给了我们应有的回报。在“满城尽是性商店”的情况下，相当一批性商店都在盈亏平衡点上苦挣扎，我们总店的利润却波动不大，只是各分店效益有所下降，原因是老百姓认为我们开的分店是别人仿冒的。

记得北京连着下暴雨那年，立交桥下水很深，很多汽车都泡在桥下息了火，“趴窝”了一片。晚上九点多快关门的时候，有一个二十多岁的小伙子骑着一辆自行车，披着一件蓝色的雨衣，匆忙来到店里，浑身上下都湿透了。我问他从哪来，他说路上车没法开了，骑车从中关村来。说着拿出钱来，要买一盒避孕套。我挺奇怪地问他：“中关村有我们的分店，干吗下这么大雨为买一盒避孕套跑到这儿来？”他挺爽快地告诉我，他追了很久的女朋友，今晚要到他家去了，怕买了假货出问题。

我问他：“你以前到我们店里来过吗？”

“没有。”他接过找的零钱，回答得很干脆。

“那你怎么知道我们这里的東西是真貨呢？”

“听我老爸说的，他十年前就住在阜成门。”

我心里一热，差点不想收他的钱。

还有一次，从山西来的一位男同胞要买一支电动假体送给他的顶头上司，特地从太原开车来这里买。我说，这种店在山西有的是，何必到北京来买？他说，曾经听那位领导提起过，北京有个“亚当夏娃”，是家名店，东西不会假。这次送礼对他很重要，一定要让领导满意。他还诚恳地对我说，看在他这么老远跑到这儿来的份上，一定给他选一个好的。他还特意开了一张店里的正式发票，以说明商品的真实出处。

这种让我感动的小故事时有发生，他们让我隐约感到身上肩负着一种难以推卸的责任。

社会越发达，商业化程度越高，人们就会越讲究信誉。欧美国家经过几百年资本主义的洗礼，信誉已经不光有法律制度做保证，而是成为人们的一种品德，溶化在灵魂和血液中。所以，他们那里的人看上去大都简单透明，用北京话说，没有那么多鬼心眼，傻乎乎的。可正是这种“傻”，才铸就了商业社会不可或缺的道德基石。

我想做成百年老店

把企业做成百年老店的想法，在我心中一天天成熟，渐渐成了一种信念。

可当我把目光放到百年老店当中来的时候，才感到这

比做大还要难。

那天约好两位客户打算去楼下一家韩式餐厅吃烧烤。来的是贵客，怕临时没有位子，特意让秘书提前一天去订了单间。谁知第二天到餐厅门口，看见台阶上坐了一片服务员，一问才知道餐厅倒闭了。隔着玻璃，看到里面狼藉一片，我经常坐的那张桌子歪歪斜斜地靠在那里，上边扔着几只空酒瓶。

这家餐厅开了不到两年，昨天还是红红火火，今天怎么就销声匿迹了呢？

“不会再有百年老店了。”客户指着面前那块硕大的牌匾对我说。我抬头一看，还是请一位名人题的字呢。“能做到百年老店就已经算得上是老字号了。”另一位客户咽了一下口水，他大概是饿了。

在不到三年的时间里，我们楼下的几家餐厅像走马灯似的换了个遍。

我认识一位做灯箱牌匾的老板，他得意地告诉我，什么生意都没有牌匾生意好，这家倒了那家又开张，忙得很呐。我相信他的话是真的。楼下那家刚刚倒闭的韩式餐厅，又被别人接手改成了洗脚屋，一个硕大的“洗”字高挂在了门头上，笔体苍劲有力，夜晚灯光闪烁。做牌匾的老板已经赚到了钱。

一九九八年我去德国，晚上和朋友去柏林的一家小酒馆喝酒。那家酒吧装饰十分陈旧，像是一座百年老宅，却干净整洁。酒吧老板是一个六十多岁的老头，他告诉我，这是他爷爷那代人传给他的，一直保持老样子，几乎没有重装修过。旁边一位年纪差不多的老头醉眼斜睨地向我说，他爷爷就坐他现在坐的这张桌子前喝啤酒，然后是他老爸，

现在是他自己，三代人加起来已经喝了一百多年了。

这是我第一次看见真正的百年老店。国外的百年老店很多，宝洁公司、雀巢集团、通用电气、通用汽车、杜邦、可口可乐……这些百年老店，有的我参观过，总的印象是名副其实，即便在现代企业的竞争中也是生机勃勃，没有老态。

“头戴马聚源，脚踩内联升，身穿瑞蚨祥……”这首民谣是老北京人时尚、幸福的真实写照，也形象地反映出“老字号”在老百姓心目中的地位和曾经的辉煌。在漫长的发展进程中，我国的“老字号”企业形成了独具特色的产品和服务，创造、继承、发展了优秀的民族文化，铸成了“老字号”企业的金字招牌。

而在今天，这样的百年老店可谓寥若晨星。中国的百年老店有多少？恕我孤陋寡闻，说得出的只有同仁堂、全聚德和东来顺，别的中华老字号能记住的不多了。由于社会、政治、经济方面的原因，一些“老字号”企业光环黯淡、有的甚至销声匿迹。据国家权威部门的统计数据，新中国成立初期，我国有“老字号”企业一万多家。一九九〇年起，经国家有关部门认定的“中华老字号”企业有一千六百多家。目前，这一千六百余家“老字号”企业中，勉强维持现状的占百分之七十；长期亏损，面临倒闭、破产的占百分之二十；生产经营有一定规模、效益好的只有百分之十左右。

在快速变革的经济环境中，企业面临的不确定性越来越高了，企业的寿命周期缩短了。我曾见过一个材料：一九九〇年入围道琼斯指数的十二家企业，只有通用电气一家笑到现在。而十年前的《财富》五百强中，近百分之四十的企

业已销声匿迹；三十年前的《财富》五百强中，百分之六十的企业已被收购或破产。

即使这样，我还是想做一家百年老店。

百年老店是一个品牌。成为品牌自然要按品牌的规律做，关键是要把一个简单的事，重复多遍不走样，做起来大概很难。

百年老店是一个理念，是一种做事方法。它带有很多感情色彩的东西。要百年如一日地童叟无欺，坚守自己的原则，坚持企业以用户为中心，保持企业的活力。

百年老店是一种坚忍与守护的积极心态，是一份在躁动中勇于休闲恬静的胆略，和一股相信未来的勇气。

企业要活到百岁，不是件容易的事，要勤勉务实的经营、诚信为本的敬业，要有长远的战略眼光、科学人本的管理方法、代代不绝的创新，否则长寿也难。

伟大就是这样熬出来的。

历史上的今天

二〇〇五年二月的一个早上，我边吃早餐边看电视里播放的《历史上的今天》。这个栏目我一直很喜欢看，它不仅告诉我历史上的今天发生了什么事情，更能让我通过时间隧道和远去的故人靠得很近。让我完全没想到的是，那天早上节目的主角竟然是我自己：“一九九三年二月十七日中国第一家性商店开业。”惊讶之余我摸摸自己的脸，不禁哑然失笑。我明明还活着，咋就成了历史人物呢？屈指一算，“亚当夏娃”从开业到今天不过是短短的十五年。毛泽东有一著名诗句：三十八年过去，弹指一挥间。我们

离他老人家说的那一挥间还差一半多的光阴呢，但在中国改革开放二十几年的历史上，我们伴随着她走过了多半的道路，从这点来说，也算是企业年龄不短的老人了。

如果这个栏目能做成百年老店，我希望这家名叫“亚当夏娃”的性商店一百岁生日的时候他们能这样报道：“一百年前，在中国人民刚刚走上改革开放道路的时候，有一个年轻人壮着胆子办了中国第一家性商店，引起了极大的反响，这家店到今天整整一百年了。”如果真有那一天，我在另一个世界的灵魂一定会知道。

秦淮河畔念“八艳”

在中国青楼文化中，她们留下了浓墨重彩的一笔。

秦淮河 夫子庙

近日在南京秦淮河畔，大型浮雕《秦淮流韵》创作安装完成。这个作品展现了二十五位历史人物，江南名妓“秦淮八艳”也列位其中。这一大胆举动一时间在游客和市民中引起争议。在中国道学士的眼中，当“婊子”是不能立牌坊的，尽管他们也时常光顾“青楼”歌厅，唱唱卡拉OK，喝杯XO洋酒，但话还要这样说，文章也要这样写，不然怎么叫道学士，透着有学问呢。

说到“秦淮八艳”，自然离不开秦淮河与夫子庙。南京是中国历史上著名的十朝古都，秦淮河与夫子庙千百年来享誉海内外。它位于南京城南，以夫子庙建筑为中心，秦淮河为纽带，东起东水关秦淮水亭，越过文德桥，直到中华门城堡延伸至西水关的内秦淮河地带。包括秦淮河两岸的街巷、民居，附近的古迹和风景点。

夫子庙是南京城市历史文化的重要标志。夫子庙的鼎鼎大名，不是因为有巍然壮观的孔庙，也不仅仅是因为有天下第一的学宫，而是因为有一座中国最大的科举考场——江南贡院。它始建于一一六八年（南宋乾道四年）。这里原有

供考试用的“号舍”二万〇六百四十四间，相当于三个北京的故宫大，规模为当时全国二十三个行省贡院之首。

一排排密密麻麻的“号舍”，是决定读书人命运的生死场。为了能金榜高悬，多少人从意气风发的青年一直考到白发苍苍的垂暮之年。从这些窄窄的巷道里，走出过无数的俊杰才贤。

明代风流才子唐伯虎在此高中状元；“扬州八怪”之一郑板桥也在此考取举人；清代洋务运动代表李鸿章和他的老师清朝名臣曾国藩，民族英雄文天祥和清末最后一个状元张謇，中国共产党第一任总书记陈独秀等，都在这里考取过功名。而《儒林外史》的作者吴敬梓和《西游记》作者吴承恩，屡次落第，阅尽了炎凉世态，洞察了官场的营蝇苟狗，创作出惊世骇俗的不朽之作。

孔庙、学宫、贡院，构成了当年江南的文教中心。

有才子自然就有佳人。旧时秦淮河两岸妓院林立，可能和夫子庙当年才子云集、科举拔贡有很大关系，文人骚客云集于此，水波摇拂饮酒对月，青楼生意很是兴隆，天长日久便生出了许多风花雪月的故事。

“秦淮八艳”

“桨声灯影连十里，歌女花船戏浊波。”温柔缱绻的秦淮河，吱呀的摇橹声，把秦淮河灯红酒绿的倒影拨散揉碎，像“秦淮八艳”的残妆。

所谓“秦淮八艳”，是指明代中后期生活在秦淮河畔的八位妓女，即陈圆圆、李香君、董小宛、卞玉京、顾媚、寇白门、柳如是和马湘兰。

这些“小姐”在中国历史上都很有名，她们在明末激烈的政治斗争、民族矛盾中，表现出的高贵品格与民族气节记载在中国的历史上。许多有名的故事都被大文学家和大诗人写成诗、文、戏剧，人以文传，文以人立。世代传颂流传至今。《圆圆曲》与《桃花扇》都是这样写成的。现代学者陈寅恪有一部历史学名著《柳如是别传》，更是通过考证当时文人士大夫与妓女们的恩怨纠葛，

明朝是中国封建社会走下坡路的时期，明代中后期的宦官作乱更加速了中国封建社会的腐朽衰败过程。明武宗时出了一个大太监刘瑾，明熹宗时大太监魏忠贤，他们把持朝政，结党营私。魏忠贤自称“九千岁”，设立东厂这个特务机关，排除异己，残害忠良，坏事做尽，人们称他的党羽叫“阉党”。

可就是这群“阉人”却可以违背朝纲，娶妻纳妾，花天酒地。史料记载明万历皇帝居然是二十年不接见大臣，朝政完全凭着惯性在运转，其奢靡腐败之风可想而知。但也许正是这种腐败之风、萎靡之气繁荣了十里秦淮。门卷珠帘，河泊画舫，华灯映水，轻舟凌波。歌伎们倚靠船头，弹着琵琶，拉着二胡，或悲切、或逍遥，“桨声灯影连十里，歌女花船戏浊波”，描写的就是当时秦淮河的繁荣。唐代杜牧曾留下的“商女不知亡国恨，隔江犹唱后庭花”的感叹，正是秦淮歌妓的真实写照。

而李香君、柳如是这些奇女子却不是这样，面对明末政治的腐败和民族危亡，以一个女人仅有的力量挺身而出，所表现出来的爱国忧民之心，让那些只知道搜刮民脂民膏的达官显贵汗颜。

李香君是晚明时期的名妓之一，才貌双全、色艺俱佳。

她深爱中原才子侯方域，当时有个叫田仰的权臣，要以重金讨秦淮名妓做小老婆，他的慕僚阮大铖就动上了李香君的脑筋。先设计陷害侯方域，逼得侯方域出走，后多次派人逼婚，李香君宁死不从。在最危急的时刻，李香君头撞镜台，血流如注，洒在纸扇上，有人把这斑斑血迹画成桃花，李香君以此为信物托人寻找侯方域，表示思念之情。

这就是有名的“李香君血溅桃花扇”的故事。后来李香君又被逼赴宴陪酒、陪唱，她眼看国难当头，而这些脑满肠肥权臣还只知道花天酒地、醉生梦死，便奋不顾身地在席上痛责这些权臣，被抓进监牢差一点送了命。以后又经过了许多悲欢离合，她和侯方域重新相会，不论多么艰难困苦，始终以民族气节相勉，最后双双入道……

这一段故事在民间广为流传，后被清代的大戏曲家孔尚任改编成《桃花扇》，更是出了名。《桃花扇》是我国十大古典悲剧之一，它“借离合之情，写兴亡之感”，总结了历史兴亡的经验教训，歌颂了民族英雄史可法和一些爱国志士的崇高气节，于是李香君也随着《桃花扇》而名传千古了。

柳如是可以称得上明代著名才女，不仅琴棋书画样样精通，还和当时两大著名诗人陈子龙、钱谦益切磋过武功，其剑法柔美细腻且凌厉，让两位文武双全的“公子”也只有招架之功。后来她嫁给了官至礼部尚书的钱谦益，虽是做妾却十分得宠。当清军兵临城下眼看城池就要陷落时，她拉着钱谦益的手要和丈夫一同沉水殉国，平日威风八面的尚书大人这时却软了，又不肯放下大丈夫的架子，推托说“水太冷，不能下”。柳如是悲愤失望甩开手一个人向河里跳下，却被钱氏死死拖住。这样的奇女子，无论她是什

么身份，都让人肃然起敬。和那些伪君子比起来，这些青楼女子要活得真实、正气、磊落、敢爱敢恨得多。

顾横波，本名顾媚，生于一六一九年。据《板桥杂记》记载，顾横波“庄妍靓雅，风度超群。鬓发如云，桃花满面；弓弯纤小，腰支轻亚”。她通晓文史，工于诗画，所绘山水天然秀绝，尤其善画兰花，十七岁时所绘《兰花图》扇面今藏于故宫博物院中，其才气可想而知。

顾横波居于眉楼，眉楼建筑巧夺天工，布置匠心独具，观之仿同仙境。顾横波风流迷人，访者无不神魂颠倒，时人戏称“迷楼”。

顾横波个性豪爽不羁，有男儿风，在“秦淮八艳”中与柳如是比较相像，柳如是自称为“弟”，文人骚客常常称顾横波为“眉兄”。

相传当时的理学家黄道周常以“目中有妓，心中无妓”自诩，朋友中许多人不服气，觉得他是道貌岸然假正经，总想找机会戏弄他一下。有一次，趁其酒醉时请顾横波去和他共榻，试试他是否真有柳下惠的本事。这位眉兄二话没说就把这位晕晕乎乎的名家拉下了水，第二天还当众如实相告，臊得这位道学家差点跳河。这个故事未必属实，却反映出她这种我行我素不拘世俗礼教、不屑世人眼光的作风，正是这种性格才使得她后来能与江南才子龚鼎孳结为伉俪。

在晚明时期，卖艺不卖身的江南名妓一般统称为“南曲”。顾横波才貌双绝，有“南曲第一”的美誉，自然广受风流名士们的青睐，以致眉楼门庭若市，几乎宴无虚日。常得眉楼邀宴者谓“眉楼客”，在当时成为一种风雅的标志，而江南诸多文宴，也常以“眉兄”缺席为憾。在明末清初鼎鼎大名的“秦淮八艳”中，顾横波是地位最显赫的

一位，她曾堂而皇之受诰封为“一品夫人”，这一殊荣即或柳如是、陈圆圆也有所不及；同时，她也是最受争议的一位。这恐怕是她敢爱敢恨的个性招来的后果。

《桃花扇》传人

我对《桃花扇》的一知半解还是从爷爷那几张粗纹大唱片中听来的。我爷爷是个戏迷，整天不是端着茶壶打开收音机听几段《打渔杀家》，就是捏着小酒盅跟着唱片闹上两口《霸王别姬》。即使是在文化大革命那样整天喊革命口号只准唱八个样板戏的年代，他也经常拉上窗帘自拉自唱几出《四郎探母》《窦娥冤》。像《桃花扇》这样的古典名剧自然是能倒背如流，时间久了我也能哼上几句，为此没少挨奶奶的骂。

有一次我陪客户去歌厅唱歌，来了几位陪唱的小姐。《双节棍》《七里香》《东风破》，歌一支一支的点，酒一杯一杯的喝，她们也一首接一首的唱，歌唱得很好听。我们当中有一位上了点年纪的董事长，非要听京剧。今天的年轻人流行歌曲都唱不过来，哪儿还会有人唱京剧的卡拉OK？可这位老兄半醉半醒非要听不可。这时坐在我身边的一位袒胸露背的小姐站了起来，柔声细语无伴奏地唱了一段《桃花扇》：“蜂媒蝶花闹纷纷，阑入红窗搅梦魂，一点芳心采不去，朝朝楼上望夫君。”戏唱得凄婉悲切，瀑布般长发下那双眼睛孤独忧郁，那一刻把所有在场的人都镇住了。那位老同志的酒也镇醒了一半，如果不是隔壁房里传来鹅噪的叫喊，我怎么也不敢相信在这种地方会听到这样韵味十足的清代名曲。

现在二十几岁的人除了知道周杰伦、李宇春，哪还会有人知道《桃花扇》为何物，更不要说唱得那样字正腔圆、声情并茂。细一问才知道是某戏曲学院戏曲史的研究生，课余时间来歌厅打工赚钱，事先讲好卖艺不卖身。

敢为“小姐”发动战争的人

吴三桂当年冲冠一怒为的可就是秦淮名妓陈圆圆。吴三桂算是中国历史上最有名的敢为“小姐”发动战争的人，这一点不太像汉人，他能为自己喜欢的女人手提百万雄兵从山海关一直打到海南岛，留下了“冲冠一怒为红颜”的千古绝句。凭这一点称得上是一个男人，能拍一部中国式的《特洛伊》。但可惜在民族气节和爱情上分不出主次，只能算得上是匹夫之勇。

据说北京西城区白塔寺那片古建筑就曾经是吴三桂买给陈圆圆的豪宅。我们的总店——北京亚当夏娃保健中心就坐落在那里，在公司所有的连锁店中这里的生意一直最好。算命先生说这是吴三桂和陈圆圆的风流余韵“罩”着我们的店，生意才会这样兴隆，看来是托了吴大将军的阳刚之气和圆圆小姐的艳媚之福。

“秦淮八艳”绝非一般青楼女子，她们长期在文人墨客的耳濡目染之下，汲取了我国传统文化的大量营养和精髓，不仅才艺具佳、风情万种，更是侠骨柔肠、深明大义。她们以耻辱之身承载与气节、以风月之门匡扶历史，在中国青楼文化上留下了浓墨重彩的一笔。

安全套的故事

安全套、手机、电脑被誉为改变人类生活方式的三项伟大发明。

二十世纪的伟大发明

安全套，英文叫condom，一种用优质乳胶膜制成的套子，又名阴茎套或避孕套，是一种应用最广泛的避孕工具。

安全套、手机、电脑被誉为二十世纪三项最伟大的发明。

手机、电脑是为人的大脑服务，而安全套则服务于男人的“小脑”。让人不解的是为大脑服务的产品被视为天之娇子，巨幅广告随处可见，而为人类合理繁衍做出“杰出贡献”的安全套却始终与尿壶为伴，应急时拿出来顶顶事儿，用完了放到床底下，终日见不到阳光，更不能登大雅之堂。

我国目前仍不允许安全套做广告。几年前有一安全套厂家胆大妄为，以一足球守门员为主角做了一个十五秒的广告，一时间引起了轰动，但旋即被工商局叫停，理由是违反了广告法的相关条款。

世界上最古老的安全套

在伦敦大英博物馆陈列着世界上迄今为止最早的安全

套，这批“文物”已有五百五十年的历史了，是我们目前所能见到的最早的体外避孕工具。

这些古人用的安全套由动物的小肠做成。专家从化验分析的结果得知，它们多用羊肠制作而成，可能是因为羊肠的抗拉力较强且与男人的“宝贝”直径大小相似的缘故。这些安全套比现在的安全套直径小，只有十八点五毫米，其中一端用丝线缝合，另一端的开口处还有一根线。令人十分惊讶而又大惑不解的是，当时安全套的质地和今天的安全套一样薄，在当时科技和工艺十分落后的情况下，如何制造出这样的安全套，至今仍然还是一个谜。

和今天橡胶安全套最大的不同是，对十七世纪的那些诗性大发、酒醉饭饱之后急着想“办事”的男男女女不能起到立竿见影的效果，因为这种安全套需要在使用的前一天用牛奶或者是马奶将其浸软，之后才能使用，想吃快餐就不行了。二十世纪八十年代中期在英格兰中部达德力城堡中的一个厕所内挖掘出，科学家经过鉴定后发现这些安全套已经用过而且不止一次用过。

大英博物馆性学史专家盖姆斯特说，这种安全套在当时不是为平民百姓避孕所用，而是为宫廷中皇亲贵胄到妓院寻欢作乐而设计的。根据史料记载，十七和十八世纪的欧洲梅毒十分流行而且无药可医。这种为宫里准备的安全套纯手工制作，做工精良，又可多次使用，估计在当时也算得上是奢侈品了。

丹妮斯——推广安全套的女人

大约在十九世纪末二十世纪初，人们发现使用天然橡

胶的安全套比用动物肠子制作的更加实惠耐用，能够“招之即来，来之能战”，不用再泡到马奶或牛奶中浸软，制作成本较低，物美价廉，于是安全套的制作材料逐渐由动物小肠改为天然橡胶，安全套也从宫廷贵族使用的奢侈品逐渐流入民间。

安全套今天能和手机、电脑一样被广泛使用，除了归功梅毒、艾滋病这些人类目前还没法根治的病毒，传说中有一个美丽的姑娘也是功不可没。她的名字叫丹妮斯，英国人，出生年月，受教育程度不详。她十八岁嫁给了当地一位很富有的庄园主，过着幸福的田园生活，举案齐眉、相敬如宾，但美中不足的是丹妮斯发现自己特别爱怀孕，甚至到了一触即发的程度。当时的人工流产的技术不仅落后，而且成功率低。

在一次偶然的聚会上，丹妮斯的一位朋友送给她两只由橡胶制成的安全套，丹妮斯和丈夫试用后，觉得又方便又保险，只是在感觉上做出了点牺牲。

为了使大英帝国的千百万妇女们从水深火热中解脱出来，丹妮斯一边相夫教子一边四处奔走向社会宣传使用安全套的理念。丹妮斯的行为被教会视为异端学说被加以禁止。但丹妮斯没有向教会势力屈服，继续努力着去做她自己认为该做的事情，并和当地妇女一起成立了一个组织来共同从事这项工作。她们在各种场合演讲，在报纸上发表相关文章，丹妮斯还根据自己的亲身体会写成一本小册子，在教堂门前散发。

丹妮斯的丈夫虽然没有直接和她手拉手一起奔走，但却十分理解她的这种公益之举。在丹妮斯最困难的时候变卖了家产，用筹来的款项给丹妮斯做活动经费。经过多年

的努力，一些人开始接受并使用安全套，丹妮斯也因在当地推广安全套成为小有名气的“女侠”。

个人的力量在人们的习惯面前总是显得那么渺小，虽然丹妮斯尽其毕生的精力宣传告诫安全套是最好的避孕工具，可惜收效甚微，安全套问世的很长一段时间仍颇受冷落。但是丹妮斯这种高尚的行为却被人们敬仰传颂。

这个故事是否真实已无据可考，但我从心里希望他是真的。

三位好友的“套”故事

著名战地记者——行走作家唐师曾

国人以使用中号安全套者居多。我的好友著名的战地记者唐师曾身高一米八四，身材魁梧，自然要用大号的安全套来正当防卫。他每次远行时我都要送他几盒正牌好套，以便他驾驶着那辆著名的大吉普在枯燥无味的旅途中偶尔走个火，调剂一下多病的身体。可他每次回来总是完璧归赵，说他心中装着他的妻子。自从和老婆相识以来，就不再朝街上的美女多看一眼，无论是在法国、德国的街上，还是在印度、尼泊尔的街上。正如他书中所写：“真正的自由始终是以选择和限制为前提的，既然选择了这朵花，也就拒绝了别的花。”我们能成为无话不谈的密友，是因为我们之间有太多的不同。作为记者，老唐的生命似乎只有在“走”中才能放出光彩。他常说他手腕上那块瑞士军用手表记录了时间，那部像自动步枪一样长的佳能相机记录

的是空间，而他那辆“和平鸭牌”的大吉普载着时间和空间向前走。从南极到中东，从印度到诺曼底，足迹几乎遍布全世界，越是战火熊熊、越是人迹罕见，越能给他激情和灵性，被大家称为“行走作家”。

我却恰恰相反，与唐师曾的“走”相比我似乎只有在“坐”当中才能找到灵气和感觉。我喜欢一个人坐在那间不大的办公室里，不穿西服、不打领带，歪歪斜斜、懒懒散散，在电话、电脑、合同、文件中静静地指挥着自己那小小的企业王国，被媒体称为“都市地主”，朋友戏称为“套爷”。我们共同之处就是在人生的十字路口都得到过名家、高人指点迷津，才使我们慧根大开，立地修行。

唐师曾在成长的道路上一直得到老一辈著名战地记者萧乾老师的关怀和教诲，告诉他做人要洁身自好，这是的唐师曾开着他那八缸大吉普周游世界时，虽车中备“套”，但却从不走火。有一次聊天中他告诉我要注册一个“保尔牌”安全套，告诉人们“钢铁是怎样炼成的”。我在自己承受着巨大压力，迷茫无助几乎想放弃“亚当夏娃”这项事业时，得到人大常委会副委员长、中国性科学教父吴阶平前辈的呵护与教导，吴老告诉我做人要愈挫愈奋、百折不挠，他送给我的那幅“行成于思毁于随”的亲笔题字一直支撑着我跌跌撞撞走到今天。

著名歌手雪村

我的另一位好友著名歌手雪村也和安全套有着一段故事。一年前他告诉我要自导自演一部和安全套有关的电影，谁想此片将要公演之际他的名字被一家企业做成“雪村牌”

安全套，包装上用了一张和他神似的漫画做标识，并到国家商标局注册。如果唐师曾的“保尔牌”安全套仅仅是一个聪明的创意的话，这次来势汹汹的“雪村牌”安全套却是真刀真枪地干了起来。雪村是他的艺名，包装上的形象又是漫画，谁心里都明白这是怎么回事，可真的追究起来却又像是海市蜃楼看得见抓不着。打了一个擦边球，够精明！

其实业内用走红的名字注册安全套品牌的事情时有发生，早已不是什么新鲜事。电影《红色恋人》上映没几天市场就出现了“红色恋人牌”安全套，半裸的男女抱在一起，说是一夜偷欢倒是十分贴切，可怎么也无法和大革命时代的热血青年联系上。看见店伙计拿着大喇叭满脸是汗吆喝的场景，真不知道九泉之下那些为今天流血牺牲的红色恋人们该作何感想。连三国里的名将张飞都有人做成“猛张飞牌”安全套上市。据我所知安全套诞生的历史最长不过几百年，三国时代距今已有一千多年了，张飞咋就用上套了呢！

爱慕内衣的“罩爷”

说起安全套我经常會想到我的第三位好友，爱慕内衣的老板张总。他是一位钢铁学院毕业的研究生，没有在矿石、钢铁这样的硬家伙上做出业绩，却在女人的胸罩、内裤这些软包上大放光彩，产品卖到全世界，人送雅号“罩爷”。

我第一次见到“罩爷”是在一次朋友的聚会上，当我和张总握手时我的第一感觉是做内衣的老板应该像格力空调董总那样是个美丽的女强人，怎么会是这样一个斯斯文文文学者风范的男人呢？《北京晚报》的S老师总是语惊四

座：“你们两个，一个‘罩爷’，一个‘套爷’，男女之间那点事都让你俩给做了。”赛特集团的W总在一旁笑哈哈地说：“我促成了‘罩爷’和‘套爷’的历史性会见，今天应该由你们两位爷买单。”我和‘罩爷’争着掏钱结账，最终套还是没有拗过罩，从那以后我们成了好朋友。彼此以“爷”相称，真名字反而记不清了。

如果我和唐老鸭的交往是因为我们有太多不同的话，我和‘罩爷’的友谊能够延续到今天是因为我们有太多的相同之处。我们不仅年龄相近，都是研究生毕业后弃文从商，身上都有一种挥之不去的书生气，都有知识分子特有的敏感和直觉，都是企业老总，最主要的是我们的企业虽不相干却“主题相联”。两个男人，一个卖套，一个卖罩。

有同自然有异，“罩爷”的产品为女人服务，膝下却是一个欢蹦乱跳的大儿子，我卖的套虽是箍住男人野马的缰绳，却是女儿相伴。“套爷”憧憬爱情早早结婚做了爸爸，如今女儿已读大学，一年也见不上三回面；而“罩爷”工作勤奋，虽已人到中年却还要为抚养年幼的儿子茁壮成长而操心，看来这辈子结亲家是没有缘分了。

有位作家把人分为乐观主义者和悲观主义者，“罩爷”对未来充满了信心，相信明天会比今天好，身上总洋溢着一种挡不住的激情；而我却对中国这样耗费能源、高速发展的经济到底能支撑多久深怀忧虑，对每年中华儿女们用过的几十亿个废套在一天天污染环境而忧心忡忡。

“套爷”和“罩爷”总好像有许多话要谈，可忙叨叨的总是没机会聊个透，逢年过节总要互发短信、嘘寒问暖。狗年初一我给“罩爷”发的短信内容是：“心心相映，套罩相连”。

习惯势力最可怕

安全套从发明到现在已经过去了几个世纪了，安全套对今天的人们来说已经是家喻户晓，但是至今仍有许多人不习惯使用安全套，要改变人们一个细小的生活习惯要比打一场战争还难。一项新产品的推出，当它和人们多年来的积习发生冲突时，不经过几十年甚至几百年的努力往往是很难奏效的。

我去日本时就闹过这样的笑话。到东京后第一次去厕所，痛快后四处找不到手纸，我不相信五星级宾馆会不准备这样的必备品，可找遍卫生间的各个角落，应有尽有唯独没有卫生纸，无奈只好从一本又厚又硬的杂志上撕下一页应付一下，又没有看到纸篓，像日本这样精致的社会出现这样大的漏洞，真让人感觉不可思议。到此故事还没算完，我一边系好皮带，一边按了一下马桶边上的按钮，几秒钟过去了没有听到那熟悉地冲水声，我好生奇怪，转过脸伸头往马桶里看，就在这时从马桶两边伸出两个约四十公分长的管子，有铅笔般粗细，没等我反应过来是怎么回事，一根管子里“噗”地射出一股热水，喷得我猝不及防满脸花，眼镜差点掉进马桶里，同时另一根管子像电吹风一样喷出热气，好像要烘干什么。

当我狼狈不堪地从卫生间里走出来，这才注意到一起来的一位同事衬衣前也湿了一大片，他也刚从厕所里出来，我还以为他在厕所里洗了把脸呢。我俩对视一笑都明白发生了什么。

据说日本为了推广大便后不用手纸擦屁股而使用温水

清洗的洁便器，足足花了四十年时间才逐渐被人们接受。生活中的许多细小的习惯就像人的脚气，“野火烧不尽，春风吹又生”。我企盼着国人随地吐痰、乱扔纸屑这样的顽疾，在中国日益强大的同时终有一天能彻底根治。这大概需要百年甚至更长时间的努力。

安全套“套”安全

今天，安全套终于被公认为是安全可靠、简便经济的避孕工具。据《中国大百科全书》记载，全世界约有五千万夫妇使用，夫妻以外有多少靓男美女在“办事”时使用安全套，目前尚没看到相关统计资料，只是安全套在我们店里销售量逐年增加，而且已经走出药店和性商店，在超市、百货店、大学校园等公共场合随时供婚内外男女们受用。

二十世纪八十年代以后，国内艾滋病、淋病、梅毒这些性疾病不断蔓延，安全套的使用率迅速上升，安全套的作用也由以前的单一避孕功能开始日益多元化了。除男女“零距离”用它以外，毒贩子用它装满毒品吞到肚子里以逃避检查，记者用它包紧胶卷以防被水浸湿，据说这种方法是西班牙著名战地记者卡帕（Capa）首先采用的。他在六十年前和十七万六千四百七十五名盟军士兵最先登陆诺曼底，为了不让柯达胶卷被汹涌的海水打湿，他把所有的胶卷都塞在安全套里，匍匐在冰冷的海水中拍摄，为我们留下了那悲壮时刻的永恒瞬间。

所以现在人们逐渐把避孕套称为安全套，可谓是与时俱进，也更加名实相符。

思想杂货店

有点想法就到店里卖，商人积习难改。

要对命运有所敬畏

前一段时间，收到潘石屹寄来的《SOHO》小报。那期是专谈命运的，看来经过十多年打拼的潘总已达到了感悟命运的境界。回首一想，我还是二〇〇二年在海南博鳌和他有过一面之交。在那次短暂的交谈中，我感到他是悟性很高、很灵透的人，不像是搞房地产的老板，更像个诗人。

命运是什么？没有人说得清楚。我觉得那是一种极其神秘而不可知的东西。这种无形的力量操纵着我们的人生，时而把你推上浪尖，时而又把你抛向谷底。人在命运面前显得那样渺小，你的努力、你的才华都无力与之抗争，能祈求命运厚待你的就是性格和德行。

没读几本书时，相信课本中唯物主义的观点，物质第一性，意识第二性，物质决定意识，认为唯心主义的观点都是封建迷信，特别是我们这些经过“文化大革命”洗礼的红小兵战士，虽然那时还是孩童，却亲眼见过叔叔、阿姨们是如何狂热地横扫一切“牛鬼蛇神”的。

当书越读越多，事越干越大时，我却越发对命运感到敬畏了。康德讲过，粗通哲学往往相信唯物论，精通哲学

的人却必定相信唯心论。我虽不精通哲学，但认为康德老先生的话有一定的道理。

我敬佛拜佛，在释迦牟尼的慈眉善目中，我感受到那种神秘东西的存在。

我相信风水，房间的朝向，桌椅、床柜的摆放，都要和我的生辰八字相符才感到舒适，于是思维清晰，语言流畅；反之，就思维混乱，一派胡言，还总想上厕所。

我相信感觉，也相信数据。但感觉和分析结果矛盾时，我更愿意顺着自己内心深处的声音去选择。

我相信“举头三尺有神明”，恶有恶报，善有善报，因果报应，一报还一报。故不敢做太缺德的事情，给子孙后代积些阴德。

感觉往往是不能说的，说出来就变得玄乎，做起来更让人觉得怪异。那年夏天和朋友在天安门散步，走到故宫门前，我被那耸立在夜色中的午门的宏伟壮观震撼了，感受到了一种巨大气场的存在。我情不自禁地张开双臂去接收这天人合一的瞬间，这时一名武警战士走过来，严肃地问我我在干什么，他把我当成图谋不轨之徒了。

庆幸的是我身边还有几个颇有佛感、悟性甚高的朋友，能偶尔在一起喝喝茶，相互倾诉心中的苦寂与孤独。

毛主席曾说过，人定胜天。贝多芬要扼住命运的咽喉，革命群众曾高呼：“人有多大胆，地有多大产。”怀着必胜的决心，斗志昂扬地跟大自然叫板。但似乎结果都不那么美妙。

我不知道这些朦胧而强烈的感受是否和人的命运相关，对上苍我跪拜祈祷，对命运我十分敬畏。

感 恩

不知不觉开始有感恩之心了，总觉得自己得到太多，而又做得太少。

论做学问，我不如老爸，他一辈子一副眼镜一支笔，在一个简陋的办公室里做了几十年，却著作等身，而我在一个比床还大的老板台后写了十年，至今书稿还没有交给出版社。

论学习，我不如高中时的班长王晓磊，考试时我总是斜着眼睛看他的卷子，抄上一两道题混个及格。全国高考时，他是我们班几名考入大学的同学中成绩最好的，当他带着明晃晃的校徽回来看大家时，同学们都羡慕得一个个用手去摸。现在，他却因受伤提前内退了，在我们公司做一份兼职的工作。每当我看到他毕恭毕敬地站到我面前汇报工作时，总心生愧疚，觉得做在这张老板台后的应该可是他而不是我，从此更加谦虚谨慎，夹着尾巴做人。

论勤奋，我不如现实生活中的农民工，人家起早贪黑，赚点辛苦钱确实不容易，我却太阳照在屁股上才打开电脑看股票。

老母七十大寿，亲戚朋友相聚一堂庆贺一番，在酒店里摆了一桌。为表孝心，我要了一只五百多元的甲鱼，小侄子淘气，把一块甲鱼肉弄到了地上，全家人谁也没在意，母亲却费力地弯下老腰把那块肉捡起来，用水洗了洗吃到肚子里。我微蹙眉头，嫌老娘太抠门什么东西都不肯丢。母亲却慈祥地笑着说：“孩子，你没挨过饿，三年自然灾害时，别说掉在地上的甲鱼肉，就是垃圾箱里有馊饭，也

会被人吃干净。可那时垃圾箱里哪会有一粒米呀。现在倒掉的饭菜比吃掉的还多。”母亲沉寂在对往事的回忆中，那餐价格不菲的生日饭，她却吃得很少。从那以后，我每顿饭剩多剩少必定打包，复印纸一定要两面用，一公里以内决不开车。论节省，我不如母亲。

仔细一想，我何德何能，就靠那一点小聪明，不仅在自己的企业王国里吆五呵六，还被全世界的媒体炒得沸沸扬扬，生活待我算是不薄，我却无以报答。一想到许多比我们优秀十万倍的精英，却没有过上一天好日子，我却在这里虚度年华，于是披衣而起，摇动秃笔奋力工作，以滋润我这颗深知感恩的心。

站到定位与成功的黄金分割点上

前不久，我去参加黄老板一家餐厅的开业典礼。门前花篮如林，门外好车一片，光是宝马就停了七八辆，屋里更是高朋满座。黄总身着黑色西服，春风满面，挨桌向大伙敬酒，几乎到场的每一个人都祝他日进斗金，生意兴隆。我却不知趣，趁着酒劲祝他开业时间比树上的知了长，惹得人家好不高兴。

我的祝福是真诚的，因为这是我两年中第四次参加黄总的开业庆典。第一次是西餐厅，开业三个多月没了音信。第二次是一家鲍鱼翅酒楼，开业时间也没超过半年。第三次是什么记不清了，都是轰轰烈烈地开始，又悲悲壮壮地结束。扔下一大堆锅碗瓢勺和一群没领到工资的员工，落荒而逃。

黄总是我多年的好友，对他，我十分了解。他其实根

本就不适合做一个商人，尤其不适合开餐厅。黄哥为人豪爽，颇有大侠风范。他最大的嗜好，便是邀一大堆朋友天天到他的餐馆里大吃大喝，有时甚至连续十多天宾客如云。一旦吃顺了口，黄总索性把门关了，专心致志地大吃大喝。如果是求人办事，企业攻关，婚丧嫁娶，摆上几桌自然无话可讲。可黄爷啥主题没有，比公款请客还大方十倍，别说现在开饭馆利薄，一年赚不了多少，就是前几年那厚利年代，饭馆也经不起这么吃啊。最后把老婆都吃跑了，他却乐此不疲。做买卖大多是一种孙子状态才能成功，可咱们黄爷要的就是这股子爷气，大爷怎么能为五斗米折腰呢。和电视剧《五月槐花香》中的范五爷，真是一个模子刻出来的孪生兄弟。把铺子开倒了，自然是情理之中的事。

黄爷这第四次开业，我仍不看好。今天这奢华的庆典，我粗估一下，至少要花去十几万元，那要卖多少盘鱼香肉丝、红烧茄子才能赚回来呀。

数学欧式几何中有一个重要的定理，叫做黄金分割点。如果把一个长度为L的线段分成两部分，最佳的分配比例不是在这条线段的正中间，而是在零点六一八这个地方，也就是说在三分之一多一点的位置是这条线段的最佳位置。人们称这个点为黄金分割点。

这个神奇的黄金分割点是二千五百年前，由古希腊数学家欧道古萨斯提出的。古往今来，在建筑上、艺术上和我们日常生活的方方面面，都不谋而合地验证了这个黄金分割点的存在。报幕员站在舞台的黄金分割点上讲话时，剧场的声音效果最好；我们门窗、电脑屏幕、桌面的长宽比例，汽车方向盘的位置和车身宽度的比例都和这个黄金分割点吻合。专家们甚至考证出拿破仑的失败和作为苏联

卫国战争转折点的斯大林格勒战役，也都与黄金分割点有密切联系，使得零点六一八这个数字越发显得神秘。

我时常想，在定位与成功的关系上，是否也存在这样一个黄金分割点呢？

经过两千多年的推敲，我们已经能很容易地找到数学中的黄金分割点，但我们人生的这个点却很难找得准。

南唐皇帝李煜的黄金分割点，是一个多情的诗人，可命运却让他做了职业皇帝，结果玩赔了一个国家，留下了“问君能有几多愁，恰似一江春水向东流”的千古绝句。李白就更焦点不实了，他的诗歌名扬四海，却要跑到长安城当官搞政治，唐玄宗刚给一点好脸色，李白就轻狂得不行，又是让皇帝的大舅子磨墨，又是让大内总管给他脱鞋，就差让皇帝的老婆给他挠痒痒。这样张狂的性格，在官场上哪能吃得开？没多久就被人家从长安城里踹了出来，只能是“仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人”，空有一番政治抱负。

如果让爱因斯坦去开餐厅，让陈景润去演《戏说乾隆》，那会是怎样的场景？

要找到自己的黄金分割点，最要紧的是要有一种自知之明的心态，弄清楚我是谁，我适合什么，是做科学家还是卖羊肉串，至少也要知道我不能做什么。很多时候，这种最佳位置不是一下子能找准的，会有一个痛苦、彷徨的阶段，会有失败。

在这个飞旋的年代，中国同时经历资本发展史上好几个阶段：十九世纪末巧取豪夺、残酷剥削致富的原始资本主义阶段，二十世纪二十年代的投机金融风潮，三十年代的农村向城市移民，五十年代的第一辆车、第一套房

子、第一次大学教育、第一次全家度假的中产阶级消费时代……中国变化之快，让人觉得稍一松气就有落伍之感。技术创新，规则开放，观念裂变，文化冲撞，无定形、无定规，只要有需求，就有市场，只要有利润，就有人行动；一个又一个的新行业在诞生，这就为我们找到自己的黄金分割点，提供了巨大的空间。

有一位外国评论家曾这样说：“中国改革开放最伟大的意义，不是人们口袋里的钞票比以前多了，而是社会由单一结构变得日益多元化了，由过去千人一面的蓝色蚂蚁，变成了争芳斗艳的彩色蝴蝶。”我们童年时，除了一颗红心，社会不允许你有自己的黄金分割点。我成人后，觉得自己适合卖安全套，就头一个把性商店开到京城的大街上，社会却宽容地支持你成功。多伟大的时代，为此，我时常夜里乐醒。

有一位歌星唱道，人要做足自己。一位哲人说，人生最忌焦点不实。中国老话说，“男怕入错行，女怕嫁错郎”。经济学上叫做发挥核心竞争力。说白了，就是知道自己是什么材料，找到自己的最佳位置，然后才有可能在最高的价位上把自己卖掉。

我在这里指指点点地说别人，其实自己也是一屁股屎没擦干净，像一只没头苍蝇乱飞乱撞，只是这两年才算找到点儿感觉，又不知道怎样才能帮哥们儿一把，说真话别人不高兴，只能在这里对自己絮絮叨叨。

人有缺点是好事儿

我喜爱打乒乓球，除了能够锻炼身体，乒乓球这项运

动更能培养人的反应能力。如何在零点几秒中对一个球的旋转、落点做出判断进行回击；如何发挥长处压制对手，关键时刻如何既凶狠又稳定地打出好球，真是学问多多，博大精深，浸润着人的智慧与灵性。

我和老姜是一对老球友，在球台边拼杀了二十年难分高下，胜负主要取决于心理、情绪、身体状态，甚至是运气。

我小学时，在市少年宫体校练过几年球，那是当年培养出世界冠军庄则栋的摇篮，我也有幸得到过庄则栋的老师庄正芳教练的指导。两面攻的打法，也学的是老庄的直板套路，尤其以反手抽杀见长，正手抽杀和弧旋球相对弱一些。老姜虽然没有进过体校，属野路子出身，看起来动作不规范，但球感好，打法实际。他的特点恰和我相反，正手好反手差，在比赛时，我们都会揪住对方的短处排兵布阵，穷追猛打。

说起来好笑，都是老总级的人物，有时候为一场球，急得脸红脖子粗，规定谁输了谁晚饭掏钱买单。为了赢球，我们都想了很多办法，经常是绞尽脑汁分析对方球路，调整自己的战术。但由于双方太熟悉，一方用了新战术占了便宜，对方很快就能做出反应，这次输了下下次十之八九能赢回来。一年上百场比赛统计下来，胜负相差最多一两场，可见水平接近，差距仅在毫厘之间。

为了提高技术水平，我们几个球迷共同花钱，请一个教练来给我们当指导。那是一个拿过冠军的乒坛老将，一次出场费就是几千元。名家到底是名家，对球的理解要比我们深刻得多，看我们打了几盘后，立刻一针见血地指出了我们的优点和缺点。我们听了教练的指点，如同三伏天

喝了一杯冰镇啤酒，爽到了骨子里。

我开始按照老师的指点，从根本上改变正手弱的短处。我不仅降低了站位的姿势，而且改变了握拍的指法，甚至花了一千多元买了一个日本进口的蝴蝶王球拍。等我把这些都调整完以后，我突然发现自己不会打球了。在以后很长一段时期里，我一次一次地按新的方法做，却又总是习惯性地回到原来的动作中。我咬牙挺住，这是在改我的弱点，没有点头悬梁锥刺股的精神哪行呢。和自己较劲了好长一段时间后，我发现正手差的缺点不但没有改好，反手强的优势也没了，球技一跌千丈。

让我感到意外的是，同样是在改老师指出的毛病，老姜的球技只降了几天便猛然长了上去，甚至超过了以前的水平，让我大为不解。改正一个多年养成的错误，把别扭变成习惯，再把习惯变成自然，这个过程至少要半年，老姜怎么能在几天之内完成呢？真是神了！问其究竟，老姜只是笑而不答。我知道，他是憋着想多赢我几次，不讲真话，可人家也是一局一局硬碰硬打出来的，不服不行。

贼不打三年自招，老姜在让我半年没开壶后，终于道出了他的真谛。他对那次教练分析出优缺点的做法正好和我相反，他没有把时间放在改正自己短处上，而是把改短的精力全部投入到进一步发挥自己的优势。正是我们之间这种对优势、劣势不同的认识角度，让他足足赢了我半年，如果不是他酒后吐真言，这种“屠杀”可能还要继续下去。

人在有优点的同时，也就有了缺点，就如同大自然中的益鸟与害虫一样，既是一对天敌，又以对方的存在为自己存在的前提。没有自私，就没有大公无私，没有怯懦，勇敢也失去了意义。

英国社会生物学奠基人之一的里查德·道金斯，在他的代表作《人的自私基因》中指出，人的优缺点是由生长在他身上的基因所决定的。人自私的缺点，是因为人身上根植着自私的基因，男人喜欢战争是因为身上有一种攻击基因，所谓天才只不过基因与别人排列不一样，绝不是后天努力而成的。每个人因为基因排列不同，使得人的外观和性格千差万别，这种基因可以变异，却不能消除，人在一段时间内可以靠意志改正自身毛病，但不能根本消灭，除了做手术。但人类科学还没有发展到对自己基因手术的程度，所以人是不能改变的。

我们一生都在改正缺点的声音中度过。儿童时父母的批评，成人后领导朋友的提醒，独自一人时的自我暗示，都是一句话——改毛病。可当我们在人生的道路上走了多一半后，我们发现与生俱来的缺点，甚至是一个很小的缺点，都没有彻底改掉过，更不要说尽善尽美了。于是我们苦闷，埋怨自己没有毅力，又开始无休止地改下去。而我们的优势，也就在这无休止的改正中一点点削弱了。如果我们换一个角度，把改正缺点的物质和精神成本，投入到加强自己的人生优势上，利润将会大得多。

我在这里的一通胡言乱语，不是要对自己的缺点大唱赞歌。对自己的缺点，一是要认清楚，二是要合理避开，变废为宝。扬长避短和邯郸学步到底不是一回事。

我是一只懒蚂蚁

我很懒。

懒得我周围了解我的朋友都大跌眼镜，高呼不可救药

了。我也曾数次试着改变自己的生活习惯，别美好的一天从中午才开始，可就是狗改不了吃屎。一到天亮，睡得香香的，而深夜两点，还眼睛放光，身上鬼气十足。

在处理公司日常业务琐事上，本人极为弱智，和那些智过君子的小人物斗起法来，轻则让人用玻璃碴划破手，重则被人家打得人仰马翻找不着北。

可怪就怪在每当我一懒下来，就变得很有感觉，对在冥冥当中企业发展的方向、对房市和汇市颇有感觉，对人的灵气、直感、第六感觉这些虚头八脑的东西，更是看得有鼻子有眼。整天不务正业，不是吸聪明人、名人、小姑娘身上的灵气，就是敬香拜佛，或是尽情拥抱亲吻大自然灵秀的肌肤，装神弄鬼、故弄玄虚。有几次董事会讨论，决定送我去安定医院，居然全票通过。

总是听到周围的哥们儿喊忙，似乎忙得整日不可开交。更有邪乎的，一次在饭局上，一个哥们儿腰里别着七八个手机，此起彼伏的铃声，宛如一支雄浑的交响乐曲。

看到别人忙得如此邪乎，心中也免不了酸溜溜地生出几分嫉妒，也装模做样地忙了一阵子。可就这一阵子，公司的业绩下滑得飞快，创了公司成立以来的最高纪录，吓得我赶忙缩回了办公室。

一懒下来，我便又有了感觉，公司上下和我身边的那几位副总们，也都又找到了自己的位置。

闲下来晃晃悠悠的我，自信又不自信，总叹知音难觅。

一天，在《中国经营报》上看到主编郑学益先生的文章《懒蚂蚁企业家》，在拍案叫绝之际，我恍然大悟，原来我苦苦寻觅的知音竟是一只懒蚂蚁。

何谓懒蚂蚁？研究蚂蚁的专家告诉我们：在每个辛勤

忙碌的蚂蚁群落中，总有那么几个无所事事、游手好闲、从不干活的蚂蚁。它们并非剥削者和寄生虫，而是专司组织、思考和指挥，它们的存在保证蚁群的生存与发展。蚂蚁专家曾经把蚁群的懒蚂蚁拿走，结果是，要么蚂蚁中又产生了新的懒蚂蚁，要么是蚂蚁就此莫辨东西，最后趋于衰亡。

企业家是领路人，是在茫茫夜海中行船的船长，怎样才能有新思维？谁也没想到成功的答案竟是一个“懒”字。

只有懒于杂物，才有可能勤于动脑。企业家要想大事、想未来、想例外。企业家以思考为天职，把别人用于从事各种具体事物的精力，用来思考有关企业发展的大政方针，为企业的未来寻找发展出路。他们的懒是懒于琐碎事务，是要为决策积蓄力量，为创新做谋划准备。

在蚂蚁中找到了知音，看来学文科的也要懂点仿生学了。

在人类经历翻天覆地变革年代的今天，直觉、灵气乃至“懒”，都将和自然科学一样，成为独立的学科，成为生产力。

有了懒蚂蚁做伴，我又可以踏踏实实、心安理得地睡懒觉了。

都市地主

一个新的社会群体，在默默无闻中
悄然崛起。

BoBo族

这是一个诞生“族”的年代，soho族、月光族……一浪又一浪。最近又冒出来一个“啃老族”，说白了，就是年轻人斗志昂扬走出家门没赚到钱，又回过头来揩父母的油儿，比传销还“杀熟”。

在“族”林之中，我觉得尽情享受“自由+财富+经过思考的生活”的BoBo族（中文译成布波族）和我很靠近，可洋人的东西译过来总觉得不那么贴切。BoBo族指的两个波——波希米亚和布尔乔亚，我也时常搞混，就像饼干不叫饼干改叫“派”一样，把本来很明白的东西给搞糊涂了。只知道一个说的是精神世界丰富高雅，一个说的是物质世界富有程度中产偏上，二者有机地结合，同时体现在一类人身上，被人们称为BoBo族。

作为舶来品的“布波族”在中国热闹了几天之后，也就烟消云散了，但它的变种——“都市地主”却作为社会的一个新阶层悄然崛起。

地主是中国农耕社会的主要经济成份之一，他们拥有农村土地所有权，将自己的土地租给农民耕种，以收取地

租为主要经济来源。和其他有产者不同的是，地主虽然在中国封建社会存活了几千年，却很少像企业家、社会名流那样留下品牌和名声。我们几乎很少知道哪个地主是名人，只知道刘文采、黄世仁和周扒皮，但后两位是艺术家杜撰出来的反面角色，只有刘文采据说确有其人。他是四川大邑县人，设在他庄园中的水牢和“收租院”作为中国地主的自画像曾影响过几代人，但坐过刘文采水牢的只有冷月英一个人可考，而《收租院》则是一组泥雕塑像群，是否与历史原貌相符目前尚有争议。

我的爷爷奶奶在世时曾经也是地主，这使我亲眼看到生活中真实的地主和文学艺术中描写的周扒皮们有着很大的不同。爷爷不会种地，而是把地租给农民去种，每年秋收后，按契约收取地租，留足当年的口粮后，剩下的粮食卖给当地小贩们。经常是在春天播种后，就按约定的价格把粮食卖了，这样可以防止在秋收时粮食跌价。如果到时粮食比约定价格高，他们也不嫌赚得少。爷爷告诉我，这叫做“卖青苗”，其实就是今天的期货生意。

爷爷奶奶用卖粮食赚来的钱，在村里盖了一栋三层小楼，高墙灰瓦，黑颜色的大门上还有两个大铜环。这种小楼在今天南方的农村随处可见，可当时却是村里数一数二的好房子。

爷爷奶奶经常把银子埋在屋后的地下，上面是个猪圈，十分安全隐蔽。他们到底埋了多少银子，我当然无法知晓，只知道我父亲兄妹几人读大学的钱，都是由爷爷奶奶赞助的。

爷爷常跟我说：“土地是咱们家的命根子。”所以他们对租地种的佃农也特别好，经常嘘寒问暖关爱备至，以至

于后来“文化大革命”斗地主时，曾给我爷爷家种过地的佃农薛爷爷不愿意上台发言，批判我爷爷欺榨穷人的剥削行为，被主持大会的红卫兵抽了一个大嘴巴，说他是革命的叛徒。

爷爷读过私塾，喜欢戏曲，茶余饭后还经常闹上两口《四郎探母》《霸王别姬》，一手柳体的毛笔字也写得苍劲有力。他不太管经营上的具体事情，生意上的事情多由大掌柜打理。我没有见过老家的这位大掌柜，只听奶奶说，小时候他还抱过我，笑哈哈地说：“如果没解放，这也是咱们将来的少东家呀！”这话在当时绝对够得上反革命言论。

也许是我身上流淌着地主的血液，作为工程师的父母一直盼望着我能像他们一样，“学好数理化，走遍天下都不怕”，但我还是走上了经商的道路。当我在商海里扑腾了十多年之后，却惊奇地发现我的经营理念和生活方式，不知不觉地和当过地主的爷爷奶奶有许多神似之处，不同的只是从农村转到了城市。我给自己的定位取名为“都市地主”，被《中国企业家报》登在了头版头条。没想到却收到了全国许多“都市地主”的来信，说他们找到了知音，这使我意识到，作为中国土生土长的BoBo族，“都市地主”已然有了一个不大不小的群体。

今天的“都市地主”汲取了老地主的“围墙精神”，又有城市资本家和企业家的锐意进取和开阔的视野，他们把这两种精神融为一体，成为中国特定时代的一个日益壮大的社会阶层。

自由+财富+经过思考的生活

“都市地主”的生活方式大都懒散随意，但身散神不散，形乱意不乱。新的一天从中午开始，能明天做的事情绝不今天做。上午九点多钟醒来并不马上起床，而是靠在床头懒一会儿，打开电视机看看今天的新闻是必不可少的，这是一天头脑最清醒的时候。十点半左右开始洗脸、刷牙，做完健身操后端一杯热牛奶或泡一杯清茶，到书房看看今天的股市行情，新浪网的财经新闻，浏览一下当天的报纸。天气好时自然要欣赏一下户外的阳光，十二点左右和朋友共进工作午餐。

午饭后如果不需要外出办事，他们一般会到办公室坐上一两个小时，这时秘书会进来告诉他有哪些事情要处理，一般都没有什么大事情，只是叨唠一下锅碗瓢勺的管理琐事。如果没有客人来就在沙发上小憩半小时。四点半后是体育运动的时间，游泳、高尔夫、乒乓球、网球是“都市地主”们离不开的健身娱乐活动。以往的打拼中身体透支太多，现在终于明白健康是一，其余都是零。晚饭经常是和朋友小聚，即享受了美味佳肴又互通信息，还能给自己的思想充电，或是回家和亲人在一起，其乐融融。

“都市地主”企业的财务特点是超级稳定。自己的企业已经十分成熟，东家已不再亲历亲为，除了公司重大决定外，日常工作都由自己最信任的大掌柜打理，每月从利润报表上便可知道公司的基本情况。我认识一位销售安全套的刘总，长期不在公司，为了业务的正常运转，甚至授权自己最信任的总经理模仿自己的签名，这样他可以离开公

司几个月去外地旅游，不至于在欣赏祖国大好河山时，接到让法人签字的电话而败了雅兴，企业已成为稳定的提款机。

时尚的理财观念，是企业的资金流动得越快越好，每月资金周转次数是衡量企业好坏的标准，推崇借鸡生蛋，负债经营，债台越高越是祖宗。“都市地主”却恰恰相反，不做把将来套现的城市“负翁”。有多少水和多少泥，在买完房子、车子以后，会储备足够的现金以防不测，在外表上很像当年农村老地主式的理财观念。

“都市地主”一般都受过极好的高等教育，但是和那些英语流利的海归派相比，他们更注重知识的实际应用。能够和文人学者有着很好的交流，但不流于清谈，善于汲取丰富的营养，并很快应用到实践中去。他们能欣赏高雅的古典音乐，和许多文化名人成为思想上的挚友。我有一位姓石的“地主”朋友，他喜欢在交响音乐会结束后，第一个上去和担任独奏的钢琴家、小提琴家或指挥握手，说那时他们的手上带着上帝所赋予的灵气，他要接收给自己。由此惹得大伙阵阵讥笑。但他却有着一种近乎女人的直觉，经常依靠自己的直觉来对生意的重大抉择做出预测。他经常说：“一个人能否学好外语，最重要是要有语感。做股票要有‘股感’，炒外汇要有‘汇感’，倒房子当然需要‘房感’了。感觉也需要营养，需要智慧与灵性的浸润才能保持鲜活。”

在经历过一寸光阴一寸金的紧张拼杀之后，“都市地主”懒散的生活方式使得他们在感觉上敏锐，空间感很强，时间观念却变得相对淡薄，甚至把有意浪费掉一点时间作为最奢侈的消费。在这个人们普遍比较精明的年代，他们

虽然心里比鬼还机灵，却更喜欢选择西方人的简单和憨直。在经历了世界超一流水平的勾心斗角之后，他们明白坦诚往往比精细的计算更能赢得友谊和机缘。他们懂得宽容，不仅能宽容别人的不足，也能宽容自己的无力，知道自己力量的“疆界”在哪里。从昨日创业的“自以为是”，到今天守业的“自以为非”，不会再放大自己的智力优势而低看别人的智商，明白自以为高人一筹的优势往往并不存在。

藏富精神万年长

对待财富，“都市地主”们很讲一个“藏”字。这种藏富精神不是今天“都市地主”的独创，而是直接从老祖宗那里继承过来又发扬光大了。由于中国人骨子里特有的嫉妒和仇富心理，再加上过去农村地主置身于自给自足的小农经济的汪洋大海之中，不像城市里的买办阶层或金融资本家要靠华贵的外包装显示实力，撑出门面以博得人们的信任，所以历代农村地主大都把财产藏得很深。由于那时没有现在的银行，更没有电子商务，他们只能把钱埋在地下或藏在他们认为安全的地方。这也就是为什么现时经常有在地下挖出银元财宝的事情发生。

我曾几次开车去山西的平遥古城，拜谒中国第一家票号“日升昌”的旧址。漫步在那百年老店中，倾听算盘珠发出的噼啪声，呼吸屋中弥漫着的金银浓香，每一个来过这里的商人都会对发端这里的钱庄鼻祖们肃然起敬。可仔细一看你会发现，虽然这座豪宅内部气度非凡，要半天时间才能粗看一遍，但大门却像一家小饭馆一样普通。两扇红门不过三四米宽，别说镶金包铜，门口连一对石头狮子

都没有。如果不是门前挂着由钱其琛题写“中国票号博物馆”的牌匾引人注目，你很难把这座普通的宅门和富可敌国、驰名华夏的钱庄票号联系在一起，用今天的话说就是绝对的“低调”。

电视连续剧《白银谷》中有这样一场戏，山西票号驻北京的一个老帮——就是现在的地区总经理回家乡休假，为了耀祖光宗，花钱雇了一顶绿呢八抬大轿想风光一把，可能是为平衡一下“仕为上，商为下”的自卑心理，按当时的制度这种轿子是只有县太爷可以坐的“公车”。这一显摆不要紧，弄得地方小官以为是县太爷前来视察工作，慌忙跑出好几里跪地迎接，当他们看到从轿里出来的是一个钱庄老帮时，顿时七窍生烟，一声“拿下”，把这位得意忘形的老帮抓进了大牢。后来票号托人使银子把人保释出来，没判个三年五载，但回到票号却被当家的一抹到底，轰出票号，吓得这位地区经理差点抹脖子上吊。

这个故事虽然是电视剧中虚构的，但我从“日升昌”票号历史遗存中清楚地看到了当年晋商的藏富精神。正是这种精神使贫瘠土地上“抠老西”们在商场上纵横捭阖，绵延明清两代数百年。

今天的“都市地主”们自然不会把钱埋在地下，也不会像穷人乍富那样惴惴不安，他们把祖辈的“捂钱精神”在IT时代已经演绎成全新的藏富理念。

西方国家的富国之道是“藏富于企业”。政府掌管国有资产的比例很低，而是使企业这个资本主义最基本的元素富起来。这种藏富观使得国家在政治和经济方面十分协调。

企业稳定的收入成为“都市地主”藏富的方法之一。他们牢记“高筑墙，广积粮，不称王”的古训，擅长打防

守，手中有一百万元钱才去做五十万的事。现金储备如同水库里的水一样总是满满的，轻易不负债。偶尔需要冒一两次借钱的风险，也是在自己财力的控制范围之内，不太相信四两能够拨动千斤，不做莽蛇吞大象的投机行为，企业抗风险的能力极强。前面提到的那位刘总曾告诉我，假如今天公司的现金流全部断掉，企业五年不开张，自己的现金储备也能够维持日常开销，绝不会垮掉。

“都市地主”的第二个藏富特点便是一个“隐”字。常言道“大隐隐于市”。美国作家保罗·福塞尔在其《格调》一书中称西方的顶级富人为“看不见的阶级”，这和“都市地主”的格调十分相似，因此也有人戏称“都市地主”为“隐形眼镜”。他们生活富有，却十分低调，很少在媒体上露面，喜欢偷着乐。有些人即使被媒体追踪报道红极一时，也很快销声匿迹。他们穿着随意，经常到北京的万通或天意这样的小商品批发市场购买物美价廉的衣服和日用品，而且会煞有介事地和摊主们讨价还价，“砍”上几刀，那股抠劲活像退休在家的二大妈。记得有一次我和同事在万通大厦楼下的麦当劳快餐店内吃汉堡，正巧碰到一位企业老板刚从万通批发市场砍完价出来。这位老兄虽谈不上有钱，身价总也有上亿了，可总是开一辆早已过时的桑塔纳老爷车，身上的衣服多半都是在万通批发市场买的。我们相识多年，从来没见过他穿过一件超过五百块钱的衣服，更别说名牌了。他的毛病是他看见好房子就走不动路，最大的嗜好就是在全国各地买房子，然后就是随着天气和心情的变化到他所买的房子里小住。经常是早饭还在北京吃油饼喝豆浆，中午已经在三亚的别墅里吃海鲜喝啤酒了。老朋友邂逅，自然要热情地说上几句。过后，我的同事居然

问我怎么对一位民工这样热情，让我大跌眼镜。

我喜欢京城夜色，经常独自一人在阳台上眺望窗外的万顷灯海。我现在不敢小看北京任何一栋楼房窗户里射出的微弱灯光。也许就在这不起眼的灯光里，在一个普普通通的居民小区中，却隐藏着身价不菲的“地主老财”，过着简单而富有的生活。

坐 商

“都市地主”多以坐商为主，而不像现在兴起的浙商、粤商在行走中攫取财富。他们更喜欢呆在为自己打造的庄园中。吃穿都很随便的“都市地主”们对办公室却非常重视，现代化办公设备自不必谈，豪华中更要透着舒适与随意。乒乓球台、跑步机、扩胸器类的健身器械不可缺少，有的还有室内游泳池和电影室。他们工作和生活的界限日益模糊。信息时代的到来更使得“都市地主”们足不出户便可在自己的“土围子”中指挥企业员工耕种好自己的一亩三分地，有滋有味，乐不思蜀。

独立不结盟

“都市地主”在经营上除了擅长防守之外，“独立不结盟”的经营手段是他们的另一特点。能靠自己财力完成的项目自然不会分人家一杯羹，财力达不到时，宁可贷款借高利贷也决不会轻易让别人合股加盟。他们深知即使是喝过血酒的把兄弟、孩童时光着屁股玩儿大的发小，在利益面前情分就是一个“屁”。在揩干净身上的血迹，医治好心

灵的创伤之后，他们无奈地接受这样一个残酷的现实——在利益面前，伤你最狠的常常就是同一个娘胎里出来的兄弟姐妹。

在我们业内，有一家兄弟两人开办的公司，哥哥叫陈大庆，弟弟叫陈小庆。他们研制出一种带夜光的避孕套，取名叫“红色恋人”。当时张国荣主演的电影《红色恋人》刚刚演完，他们从这个角度钻了电影衍生产品的空子，还真火了一把。他们开的面包车也换成了帕萨特。人共苦容易，同甘就难了。没发家前，大庆小庆感情好得像一个人一样，一旦赚了钱便“利字当头站，感情靠两边”了。大庆觉得公司主要是自己拿钱办的，董事长理应拿大头，弟弟觉得公司在几次动荡的关键时刻，自己是铁杆御林军，清除那些怀有二心的异己分子自己立了头功，不能分的比哥哥少。因为利益分配不均，两人从有意见到貌合神离，从不信任到反目成仇，矛盾日益升级，出手也越来越重，终于有一天人民内部矛盾转化成了敌我矛盾。小庆抓住了董事长哥哥的一次错误，向检察院举报，立案、取证一番折腾后，大庆最后被判了三年有期徒刑，这位敢想敢干的“夜光套”老总，没有栽在对手布的八卦阵里，却倒在了自己亲弟弟的暗箭之下。小庆擅长窝里斗，但不具备领军人物的素质。政变虽然成功，坐上了公司的第一把交椅，但没多久就把公司业务搞得一塌糊涂。事情到这步已经够绝的，可更绝的还在后面：小庆趁着哥哥在狱中服刑，家中放空门的机会，不知用什么猛料迷魂药，居然把比他大五岁的嫂子弄到了手。叔嫂成奸在我们业内一时被传为“佳话”，他们却没有一丝一毫的愧疚感，到我们店里来送货结账也是成双成对，不知情的人还以为他们是一对“红色恋

人”呢。

大庆刑满出狱后，哥俩再也没有给我们店里送过货。有人说小庆和嫂子人间蒸发私奔了，也有人说他们重归于好准备东山再起。这些我都无从知晓，只记得大庆是属鸡的，生日恰好和我是同一天。

我和许多“都市地主”一样，对这种同室操戈、手足相煎的事情由新奇到厌恶，从深有体会到习以为常，最终大都选择了独立不结盟的经营策略。

选择单挑独斗的结果是企业虽然结实却很难做大，而“都市地主”在经营理念上恰恰不想做大。他们认为强就是大，足够就是大。“甘心做小”是“都市地主”们共同信奉的企业理念。

我认识另一位做避孕套的孟老板，是清华大学电机系毕业的高材生。他曾把巨无霸的大企业比作“商龙”，即商业恐龙，高大无比；而把自己的企业比作“商蛙”，也就是癞蛤蟆，又小又丑。物竞天择的结果却是高大无比的恐龙成为化石，而癞蛤蟆却子孙繁多，至今不绝……

食利阶层

当我唠唠叨叨地写完《都市地主》这篇文章，正在为自己的独特见解自鸣得意时，忽然想起，革命导师马克思在《资本论》中口诛笔伐的“食利阶层”和我描写的“都市地主”有几分相似之处。忙爬上阁楼，从落满灰尘的大学教材中找到那本已经发黄的《资本论》，仔细一读才发现，我写了上万字都没有说透的这个“都市地主”，早已被马克思在书中批判得体无完肤了。它实际上就是古代的

“食利阶层”在今天的衍生物，老祖宗还是一个。

所谓的食利阶层，指的是通过出让生产资料的使用权，而获取收入的阶层。古代社会能够用于出让使用权而获取收入的生产资料，主要是土地和钱财，而获取的收入，主要为地租和利息。而在近现代社会，能够用于出让使用权而获取收入的生产资料，已大大增多，除了传统意义上的土地和资金，还包括了机器设备、技术专利、品牌商标、运输能力、流通渠道等要素。银行利息、炒买炒卖股票和证券、出租房屋等都是现代食利一族的主要收入来源。据报道，在珠江三角洲地区，当地人的食利收入已经超过外来白领的平均收入。在北京、上海、广州、深圳等大城市，征地和外来人口的增长在很大程度上促成了当地一部分食利阶层的诞生。在我们身边，也无例外地存在着依靠食利而过活的人群，他们正在悄然改变着现代城市。

食利者自有了私有财产之后就已经出现，从人类进入私有社会，食利者就随之产生。在中国古代，统治者往往强调抑制食利阶层对于富国强民的重要性，食利者曾被视为阻碍社会发展进步的腐朽阶层而遭到不同程度的打压。马克思则更把食利阶层指责为资本主义制度腐朽没落的寄生虫，是不劳而获、剥削人民的典型，号召全世界的无产者联合起来推翻骑在他们头上作威作福的地主老财，把黄世仁、刘文采、周扒皮等统统打倒，劳动人民自己当家做主人。

马克思生活的时代距今天已经一百多年了。他老人家的许多英明预见至今还没有应验，但聪明智慧的中国共产党人却把马克思主义的普遍真理和中国革命的具体实践相结合，在改革开放的大潮中第一次明确制定了“一心一意

谋发展，全力以赴奔小康”的富国强民之路。

“十六大报告”中提出“一切合法的劳动收入和合法的非劳动收入，都应该得到保护”，首次明确提出：保护一切合法的非劳动收入，允许一部分人先富起来。那么先富起来的这部分人，财富积累到一定程度之后，必然要上升到食利阶层这个层面上来。

改革开放后的第一批食利者，多数是靠继承海外遗产、留洋打工、倒腾紧缺商品，甚至包括部分靠辛勤劳动“先富起来”的人群，也就是银行账户上存有几十万、自己不用工资每月还能有稳定收入的人群，他们过着悠闲、富足的生活，成为当时社会羡慕的对象。

随着时代背景和社会环境的切换，食利者阶层逐渐壮大，日趋成熟，而且出现了一边食利一边生产的复合型食利者，可食之利的品种也日益增多，对社会经济发展所起的促进和调节作用越发明显。今天的食利阶层，不仅没有被社会所排斥，相反作为一种特殊生活方式的代表而受到很多人的推崇。这既说明了市场经济熏陶下民众观念的改变，也从一个侧面表明了整个社会的进步和希望。

举目四望，“都市地主”们已经一天天地多了起来。已经有幸成为食利阶层的精英，如何控制好自己的财富平台，如何驾驭自己的人生走势，如何处理好享受生活与二次创业的关系，让自己在衣食无忧的天堂中能够长久地有利可食，这都是当代食利阶层们需要探讨的新课题。

我找到了自己的定位，以前的那种“四不像”的感觉也消失了，两只脚踏实地踩到了地上。

第三商业时代

冷兵器时代已经结束，热兵器时代刚刚开始。

我是一个喜欢经常回头看的人，每每做完一件事总要回去复一下盘，总结一下。虽说是事后诸葛亮，却也乐在其中。

中国改革开放走过了二十多年，时间虽不算长，但在如此短的时间完成了西方资本主义国家一二百年的变化，速度之快在世界经济史上极为罕见。由于变化过快，一个行业的带头人用不了多久就变成了历史人物，我们身边很多人虽年轻，却已经是上个时代的活化石。

我斗胆地把中国这一段短暂的经济发展史，分成了三个不同的时代：萌动时代、英雄时代和平民时代。现在我们已经不知不觉当中进入到了第三时代。

第一时代——萌动时代

从一九七八到一九八八年的时间，我们经历了中国商业的第一个时代——萌动年代。在那春寒料峭、万物复苏的岁月里，大学生是天之骄子，官员、学者是社会主流，经商大都是像陈佩斯主演的《二子开店》里带点“茬儿”

的人干的事，除了倒钢材、倒汽车，就是倒服装，人称“倒爷”，公司也大都是“皮包公司”，和今天走街串巷的小商贩差不多，登不上大雅之堂，对社会的变革、人们思想观念和生活方式的转变很难产生直接的影响。

在中国的历史上，多少年来商人的形象一直不那么光彩，大都是周扒皮、黄世仁之流。虽说是新社会劳动人民翻身当家做了主人，商人在工、农、兵、学、商里也是排在了最后，一个小老弟，是个受气听喝的差事。

第二时代——英雄时代

一九九〇年到二〇〇〇年这十年间，中国新时期商业真正开始拉开了帷幕，大批知识分子和社会精英开始主动下海，走向职业商人的行列。许多海外学成归国的“海归派”、商人、企业家开始成为社会的主流群体。

股票、期货、房地产、三来一补、网络，这些在中国商业史上产生深远影响的理念，大都是在这个阶段形成的。手机、VCD、桑拿、歌厅这些新兴事物也是你方唱罢我登场，让人应接不暇。那真是英雄辈出，波澜壮阔。只要会念句阿里巴巴“芝麻开门”的咒语，也许就会有一座宝藏大门向你打开。一大批在国内外产生影响的民营企业如雨后春笋一样，英雄的故事激动人心，企业家瞬间成功的神话变成现实。那几年商人着实神气过，成为了社会大舞台上耀眼的明星，备受鲜花和闪光灯的追捧。

中国企业家杂志社《失败英雄》一书曾开列了一份在中国大地如雷贯耳的企业家名单，从中截取一段，可见那个英雄年代的冰山一角：

沈阳飞龙集团——延生护宝液畅销全国。总裁姜伟。

巨人集团——靠计算机排版系统起家，资产数亿。著名的巨人大厦曾一度设计为全国最高的大厦，总裁史玉柱，深圳大学研究生。

瀛海威——中国最早的互联网开创者，几乎启蒙了所有人互联网的概念。总裁张树新，中关村才女之一。

爱多VCD——曾是中国VCD中最响亮的牌子，香港影星成龙为形象代言人，使得爱多VCD几乎家喻户晓。总裁胡志彪，一个三十岁出头的广东青年。

秦池酒——曾两次夺得中央电视台广告标王，自称每天给中央电视台送去一辆桑塔纳，赚回一辆奥迪。

亚细亚集团——中国著名零售百货业连锁帝国。亚细亚商场和仟村百货曾一度占领全国各大城市，并将触角伸向海外，有中国“沃尔玛”之称。

红高粱快餐店——有中国快餐店第一品牌之称。自称麦当劳开到哪里红高粱就开到哪里。一九九五年初创，三年后失利。总裁乔赢，写过著名的回忆录《我对红高粱的十大反思》。

南德集团——中国最早的民营企业，总裁牟其中。因用日用品换回四架飞机而名声大噪，曾被《财富》杂志评为中国首富，以“没有想不到只有做不到”的名言，和“炸开喜马拉雅山建造青藏江南”的设想而闻名。

他们每个人怎样起家的，人云亦云其说不一。但有一点可以肯定，他们大都被天上掉下来的馅饼砸着过，只是有的人一口吃成了个大胖子，有的人却撑死了。

企业英雄们的掌声余音绕梁，鲜花尚有芳香，一个新的时代却悄悄地开始了。山路崎岖，车速过快，许多人来不及调整，甚至连一脚刹车都没有踩就翻下了山谷。

南德集团从一九八八年在北京成立到一九九八年轰然塌下，时间上大体与第二时代吻合。作为中国首富南德集团牟其中的第一任秘书，我曾在他身边工作了很长一段时间。从选办公地址、刻公章、设计企业标识，到参与企业所有的重大决策，亲身经历了从几个人一间平房起家到成为中国首富，最后走向失败的主要过程。我和地产大亨冯伦等一批在南德打过工的人，在自己当老板后很多年，还在使用从南德集团学到的东西。

牟其中等一批企业家失败了。当他们退出江湖之后，媒体和商业评论家们总是从他们的经营策略上去点评他们失败的原因，用人不当、贪大冒进、政治情结过重等等。人们忽略了最重要的一条：他们所处的商业生态环境，当时已经在悄然而又快速地发生着变化，如果不及时调整自己的心态，痛苦而无奈地把自己进化成一个新时代的商业“动物”，在新的环境中求生存，而仍固守第二时代的英雄气概，那就只能像恐龙那样走向最后的灭绝。

第二时代的中国企业家是一个非常伟大而又可敬的群体，在一个类似春秋战国时代的时期，一个百花齐放、百家争鸣、传奇不断的时期，中国历史出现了千年未遇的变局，企业家成为拉动历史前进的火车头，使他们能像当年的

政治家、军事家那样，纵横捭阖，金戈铁马，演绎出一幕幕威武雄壮的悲喜剧，改变了中国人几千年来价值观，在中国的历史上写下了浓墨重彩的一笔，必将为后人所传颂。

而联想集团、万科、SOHO中国等一些从“馅饼时代”走过来的企业，在第三时代里依然宝刀不老，但大都产生了变异，成为适应新时代的新的经济动物。

第三时代——平民时代

随着信息时代的到来，特别是手机和互联网已从少数精英的奢侈品成为广大劳动人民生活必需品之后，商品销售流通信息不畅通，被经济学家称为信息不对称的瓶颈被彻底打破了，许多中间环节被打通，商品价格公开透明，想靠暗箱操作赚大钱的故事再也没有了。一个新的商业时代，也就是我们说的“第三时代”开始了。

以平民商业为代表的第三时代有哪些特征呢？

（一）利润极低而且透明

被称为中国硅谷的中关村，在最近短短的四五年时间，“村里”一下子崛起了数不清的高楼大厦，中关村北大街几平方公里的一块小地方，几十层高楼的超级电子大卖场就有十几座。据《北京晚报》二〇〇六年四月二十五日报道，中关村销售电子产品大厦的面积已达到三十二万平方米，相当于四十四个足球场那样大。中关村电子产品贸易商会的有关人士认为，这样多的庞然大物无节制地涌入IT行业，实际上是一场灾难，当年托人才能买到电脑的好日子永远一去不复返了。

前几天，我想去买一个价值不过几十元的U盘。走到

鼎好大厦，一进门就受到了隆重的夹道欢迎，每走一步都会有三五个人拦住你，向你推销根本不需要的笔记本、台式机、数码相机。抬眼望去，每层销售大厅满满地站着都是在拉客的青年男女，那场面让你觉得这不是中国最著名的高科技园区，倒是一个缺乏治理、拉客宰客的旅游景点。吓得我掉头就往对面的海龙大厦跑去。谁知才离虎穴又入狼窝，这里的场面更加壮观，就差伸手把你口袋里的钱掏走了。去年我到这里买电脑时，还没有遇到这种光景，可见竞争之激烈，利润之微薄，已到了近乎惨烈的程度。可就在这两座大厦的旁边，又有一座更高更雄伟的E大厦即将开业，据媒体报道，投资额高达二十五个亿。这如同是在饱和已到了极限的市场上再插进一刀。难怪一些从美国硅谷回来的人士，面对丛林般的高楼大厦惊叹：这规模已经超过了硅谷！这话一点没掺假。大家都明白了，都想卖东西赚钱。这种卖方市场超饱和运转的状态，是第三商业时代最主要的特征。

除了国家垄断行业，想再像第二时代那样赚取暴利是根本不可能了。很多行之有效的商业策略，今天都已经过时，这使许多经历过暴利时代的企业家总是觉得有些失落和无奈。反倒是直接进入第三时代的年轻人，不存在这种心态的转换，直接在微利年代里打拼也不觉得难受。

今天如果有人跟你讲什么项目能赚大钱，你可要千万捂紧自己的钱袋子。

（二）从商人数急剧增加，商业行为无处不在、无孔不入。

十几年前经商被人们称为“下海”。岸上的人捧着小茶壶，端着铁饭碗在岸边品头论足，说说这个游得快，看看

那个快被淹死了，一副观潮者的派头。现在不同了，市场经济的浪潮，把岸上绝大多数人都卷到了海里，没有岸上岸下之分，为了生存，人人都要在海里往前游，竞争已经到了你死我活的程度。聪明勤劳的中国人，此时的商业才智被发挥到了从未有过的高度，举目四望，今天我们身边每一平方寸的地方都有人做买卖，方式方法多种多样，不拘一格，五彩斑斓。

新楼刚开盘，各种装修公司、建材商店、保险公司、家具公司都会前来供货或提供上门服务。只要你脑子里有想法，手里有足够的人民币，想装修的话，用不了一个月，屁股不挪窝就能坐在装修得舒舒服服的房间里看电视。而这时订奶、保洁、按摩等名片又会把你的门缝里塞得严严实实。

（三）卖方规模越来越小型化、个人化。

交易成本低，交易方式灵活多样，是第三商业时代的又一特征。每个人都可能作为独立职业者提供自己的服务，把市场融在自己的生活当中。

在我们小区的大门口，有几个长期设摊收破烂的小贩，他们每个人口袋里都有摩托罗拉或诺基亚手机，业主家里的废品无所不收，不仅收废品，还能帮你搬挪家具，通下水道，换水龙头。因为这些“溜缝”的活物业公司嫌小，业主又干不了，他们乐得效劳，也为了下一次有废品还卖给他们。我和他们聊过天，许多人虽然是半文盲，可市场的定位比我们这些号称读过几本书的研究生还准，在门口等活时还用手机炒股票，为装修公司揽活，为二手房交易提供信息。一个收破烂的民工尚且有这样的商业脑筋，那其他人呢？

教我打乒乓球的张教练，曾是某专业队的乒乓球高手，退役后选择了为喜欢打乒乓球的“小私一族”当陪练，每小时一百元的陪练费，价格不菲却能让你打个爽透，还能提高球技，生意很是红火。除此之外，他还做乒乓球器材、胶水等产品的销售，为他的客户们提供个性化服务。另外还兼做乒乓球场馆的设计装修，为和乒乓球明星打球照相做中介。一个人一部手机一辆车是他的全部家当，既不用租豪华的办公室装门面，也不用为员工迟到早退操心，机动灵活，简洁务实，每年舒舒服服赚上十几万。

北京许多中、高档住宅楼大部分都被这样的“独立职业者”和“微型公司”占领了，商住两用，机动灵活。相反，宽敞豪华的写字楼价格倒是增幅缓慢。这可能是北京房价一路上涨居高不下的原因之一吧。

“理论是苍白的，实践之树常青。”

美国著名管理理念大师达文波特在他的名著《什么是最优理念》（What's The King Idea）一书中写道：革命的时代结束了，突变年代已成过去，时代的风尚已经转变，人们越来越追求实际。过去十年里，许多时髦的理念最终被证实是华而不实，甚至可能是错误的。

有一次，我在旧金山参加了有经济学家和企业家共同举办的中国问题研讨会。到会者发言踊跃，但因观点相悖而争论十分激烈。但到会者有一点共识是，中国用不到三十年的时间就走完了美国二百年走过的道路，速度之快让人瞠目。飞旋的时代、新事物的花样翻新让人目不暇接。边缘和中心，主流和支干的转化十分频繁。昨天还是边缘，

人们觉得它很陌生很遥远，今天则变成了中心，而今天的时尚没过几天便被淘汰出局，被人们遗忘。BB机、模拟手机是这样，人们的经营方式、管理理念更是如此。以往企业成功的惟一目标是做大，小企业常被人们瞧不起，动辄就讲你的企业有多少人，你的公司有多大的盘子，很多人都照着这个理念拼搏下去，最后却倒在了求“大”的路上。反倒是小企业活得有滋有味，长生不老。于是，做大情结很快成为了过去，而做强的企业观念从几年前的边缘走到了中心。

在这个变化飞快的时代面前，人们最容易犯的迷糊，就是面对许多冒出来的新东西感到茫然和自信心不够。经常是不知不觉走在了前列，发现没有现成的经验可以借鉴，看看周围没有人跟上来，这时再自信坚定地走下去就很困难，总要靠上一个大家都认可的概念心里才踏实。结果是把一个新的东西往旧理念上生搬硬套，套不上就缩手缩脚，站在那里不敢朝前走。书读得越多，框框越多，就越容易犯这种教条主义的错误。我在这方面就犯过很多的错误，而且持续了很多年才改了过来。

我在创办中国第一家性商店时，国内不可能有参照物，也从未见过类似的商店门朝哪边开，完全凭市场感觉和勇气就干成了。算得上是第一次创业成功，赚到了自己的第一桶金。

我继续往前走，准备二次创业的时候，恰巧又一次到了守业和二次创业的理念前沿，只要顺着这种思想走，结果将十分理想。可这一次在新事物面前，我却不十分自信了，应了“初生牛犊不怕虎，长了犄角反怕狼”这句老话，身边找不到现成的参照物，就费尽苦心把自己放到社会上

公认的行业里去找定位。结果是自己把自己手脚捆住，站在原地不动，总被一种错位感折磨着，搞得心里很苦。一直到后来《富爸爸穷爸爸》《波波族》两本书出版引起反响之后，我才明白自己当年的经营理念已经站在前沿了，由于没有成熟的操作模式跟上，只好频频回头，在过时的理念中找依据，把很可贵的新东西强往过时的老套子里面塞，真是邯郸学步，东施效颦。

我终于明白，虽然才过去几年的时间，时代对人的要求，已经不仅仅是许多年来推崇的做一行专一行。成功往往是崛起在行业之间，学者的话叫组合创新，流行语叫“拼缝儿”。有的甚至可以完全跨几个不同的行业，把看起来很不搭界的东西用利润这条线穿起来，形成了形散意不散的新行业。就像现在的网络一样，发明者把计算机和电话机这两种不相干的东西连在一起，就这样一个简单的相连却改变了世界。

理论往往是落在实践的后面，就像一位哲人所说：“理论是苍白的，实践之树常青。”

一切从实际出发、实事求是、理论联系实际，中国共产党胜利的三大法宝，今天仍熠熠闪光。

面对第三时代我们怎么办

企业家们在经历了风风雨雨、金戈铁马、燕赵悲歌之后，我们好像从一场大梦中醒来，眼前的路变得平缓而坚实。

平凡的心态和平静的生活将成为这个时代的主题。商业不仅是战场，更是一种大众的生活方式，没有起伏跌宕，

没有雪山飞狐，现实会因平静变得有些庸俗和无聊，我们的心态也会随着平和起来，我们的激情往往会被浸润在柴、米、油、盐、酱、醋、茶的平凡生活中。用党的话说，就是一心一意奔小康。如果你豪情万丈，那就去搞艺术，做文人，万不可经商；如果你把第二代的悲壮情怀强行移植到今天，那就像塞万提斯笔下的堂吉珂德，拿着长矛，骑着瘦马，斗志昂扬地行进在市井平民中间，为找不到敌人厮杀而痛苦，最后只能把风车当成了魔鬼与之决斗，结果自己摔了个倒栽葱。

要把诸葛孔明先生“淡泊以明志，宁静以致远”的教诲牢记在心里，溶化在血液中，落实在行动上。

第三时代将会在漫长的相持中度过，争夺都是在细节上见高低，在毫厘处决胜负。多数不再是爆发力的竞技，而是一场马拉松式的耐力较量，是抗击日本侵略者的持久战，而不是希特勒式的闪电战。再不会像前两个时代那样用十年左右的时间便翻过一页，欧洲许多国家的这个阶段，大约经历了几百年的时间才逐渐结束，进入到今天这种国家富、福利高、贫富差距小的资本主义高级形态。

第三时代人们将会变得越来越个性化，千人一面千篇一律已成过去，许多英雄时代的成功经验将会显得过时。经商更注重的是自己的感觉，而不是完全运用别人的经验，能做大则做大，能做强则做强，不大不强就甘心做小。不要怕别人说你定位不准，也许你正走在一条新的路上，也许同路人多多，只是海角天涯各不相识。只有我们自己跟着感觉走，不拘一格，以钱为本，以人为本。

结束——新的开始

冷兵器时代已经结束，热兵器时代已经开始。美国人把战争变成一场电子游戏，使战争的状态发生了根本的变化，从而诞生了游戏精神。一个曾经习惯社会政治运动的民族，再也不会把眼下这场中国社会的深刻变革称为革命运动了，商场也不再是战场，而是人民大众的一种生活方式。我们从高耸的山巅下来，脚下的路变得平坦而漫长。

当我们蓦然回首，再次深情回望那座留下我们太多的青春、热情、汗水和智慧的高山时，心中不禁对那个过去的时代充满了怀念，怀念那些牺牲在高山上与白雪同眠的企业英烈们。许多年后，这一代企业家的传奇故事也会像当年的晋商、徽商一样，被写成小说、拍成电影，世代传颂。

伟大经常属于过去，我觉得自己已经和一个时代告别，匆忙中带着回味，向另一个时代迈进了。未来的时代将是一个趋于平淡的时代，欧美的今天将是中国发展的明天。我们很难去勾勒未来的企业家众生态，当我们把目光放在身边撒娇的孩子、校园中匆匆行进的年轻人身上时，他们会为你绘出明天企业家的肖像。飞旋的时代把企业家辈分从十年缩短到五年。五年一代人，想想真可怕。

感 谢

以前我不明白为什么许多到领奖台上领奖的人都会提到“感谢”这个词，总以为是场面上的客套话，当我这本书要出版时回眸一望，终于明白要感谢的人是那么多，以至于我写出了一串长长的名单还不能写完这十多年来鼓励和帮助过我们的师长和朋友。正因为有他们热情的帮助和鼓励，我们才跌跌撞撞地走到了今天，才能让“中国第一家性商店”从幼稚、浮躁的孩童一步步走向成熟的中年。

感谢的朋友们和机构名单

感谢原人大常委会副委员长著名性学家吴阶平老师、北京大学人民医院名誉院长杜如昱老师、北京大学人民医院原院长吕厚山老师、北京大学人民医院原党委书记李月东老师、北京大学人民医院院长王杉先生、北京大学人民医院党委书记陈红女士、北京大学人民医院副院长毛汛女士、北京大学人民医院原副院长闪景安先生、北京大学人民医院原三产办公室主任石印广先生、北京大学人民医院总务处王国强、马国俭先生及著名性学专家潘绥铭教授。

感谢联想集团主席柳传志先生、博鳌亚洲论坛秘书长龙永图先生、著名经济学家吴敬琏教授、著名战地记者唐师曾、著

名歌手雪村、北京晚报苏文洋、赛特集团董事长王辛民、爱慕集团总裁张荣明及北京亚当夏娃保健中心全体员工、中国爱乐乐团曹蕾、史丹及五福茶艺段云松。

感谢北京市公安局、北京市工商局、北京市工商局西城分局、北京市工商局东城分局、北京市工商局海淀分局、北京市工商局朝阳分局、北京市工商局崇文分局、北京市药品监督管理局、北京市药品监督管理局西城分局、北京市药品监督管理局东城分局、北京市药品监督管理局海淀分局、北京市药品监督管理局朝阳分局、北京市药品监督管理局崇文分局、北京市西城区卫生局、北京市海淀区卫生局、北京市计划生育委员会、北京市西城区计划生育委员会、北京市西城区国家税务局、北京市西城区地方税务局、北京市西城区人民检察院。

感谢新华社、中央电视台、北京电视台、中央人民广播电台、北京人民广播电台、人民日报、参考消息、北京晚报、北京日报、中国日报、北京青年报、健康报、北京工商时报、人民公安报、香港凤凰卫视、香港南华早报、台湾著名主持人凌峰《八千里路云和月》栏目等国内各大新闻媒体的朋友。

感谢美国 CNN 有线电视台、英国 BBC 广播电台、美联社、时代周刊、法新社、埃菲社、加拿大国家电视台、日本朝日新闻、英国泰晤士报、华盛顿邮报、纽约时报等国外媒体的朋友。

我要特别感谢作家出版社的编辑们，正是他们的胆识与智慧才使这本写了十年的书得以出版。

最终我还是要感谢这个伟大的时代，她能让我们开一家这样的性商店，还能写一本关于她的书。

作者：文经风

二〇〇七年八月八日



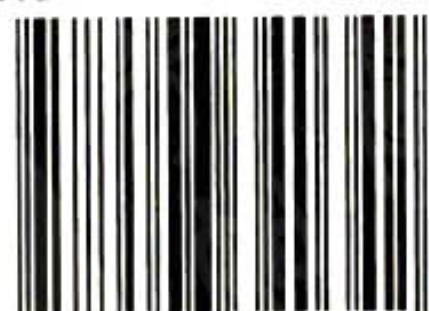
❧ 中国第一家性商店为什么会诞生在1993年的北京？

❧ 法新社、美联社、埃菲社、BBC广播电台、CNN美国有线电视台、英国《泰晤士报》、美国《纽约时报》、中国中央电视台、北京电视台、《人民日报》海外版、《中国青年报》、《北京青年报》等国内外媒体为什么会竞相报道这样一家“特殊的”商店？

❧ 从一家性用品商店发展成为一个庞大的性用品产业，为什么在中国只用了短短的十几年时间？

❧ 亲历者和见证人如是说……

ISBN 978-7-5063-4034-2



9 787506 340342 >

定价：17.00元