责编：刘 泉 邮箱：mingliuzhoukan@126.com

郑观应

《盛世危言》启国人

史艳娜

他写下《盛世危言》，阐述富强救国的梦想；他主张“商战重于兵战”，强调“有工以翼商”；他既是反抗外来侵略的战士，又是豪情万丈的诗人。他就是中国近代史上颇有影响的思想家和实业家——郑观应。

当时出版的《盛世危言》

鸦片战争后，中国逐渐沦为半殖民地半封建社会，一批忧国忧民的志士仁人不断探索救国之路。郑观应正是出生成长于这个时代，并逐渐成为这些积极探索民族复兴之路的众多爱国志士中的一员。

弃科举习商贾

郑观应（1842-1921）出生于一个封建知识分子家庭，他的父亲是一个具有地方绅士身份的乡村塾师，从小就接受了良好的教育。但他读书与一般读书人又有所不同，他的一位老朋友何卓勋后来回忆说，“幼读书，有大志，以八股帖括无关于世，不屑屑咿唔作村学究状”。

郑观应生活的香山县雍陌乡位于澳门之旁，又与沦为英国殖民地的香港遥遥相望，他在很小的时候就耳闻目睹侵略者的炮击、讹诈和蹂躏，幼小的心灵留下了深深地烙印。

在一次科举失利后，受到故乡亲朋习尚经商的影响，郑观应走上了“赴沪学贾”的道路，并在这条道路上，通过经营近代工商业的实践，逐渐形成了把中国置于富强之列的完整的思想体系，成为一代名家。

郑观应学习经商，是从基础工作做起的。他经受住了磨练，并得到信任和重用。在工作之余，他一直勤奋学习，到英国人办的书馆读夜班课，专攻英文两年。通过这两年的英语学习，他比较广泛地了解了西方资本主义国家的政治经济等社会情况。他虽然也说“今日时势，非晓英文，业精一艺，不足以多获薪水”，但更重要的是为了通晓西方资本主义国家的社会政治学说和先进的科学技术知识。郑观应在后来谈到早年学习英文的目的时表示，当年他就“究心泰西政治、实业之学”了。他在从事经商之时就已经朦胧地意识到：通晓西文的目的，是要用它作为改革社会以达到富强的工具的。

郑观应很关心时局，对国家民族的危亡局面，他深感忧虑。在他参与经营公司中，反对外商侵犯华商权益的心情也强烈起来。

“商战重于兵战”

从买办做起，成为一位民族资本家，是郑观应一生中的大转折。用他自己的话来说，他在洋行当买办是“初则学商战于外人”，然后凭着他经营近代工商业的经验，“继则与外人商战”。郑观应摆脱了买办的生涯后，满怀信心地要运用他的才干，在中国求富求强的道路上贡献力量。

郑观应进入上海机器织布局工作后，他请准“上海一隅只准他人附股，不准另设”纺织局。任总办后，又认为“惟洋人如欲仿造，尚未有阻止之说”，于是又禀请清政府在十五年或十年之内，“通商各口无论华人、洋人均不得于限内另自纺织”。从“他人”改为“华人、洋人”均不得另设，很明显，在郑观应的思想上有抵制外国资本输入的一面。在他的努力经营下，上海机器织布局在买地、建厂、购机、雇匠验花等方面，都有起色。

郑观应认为，近代工商业发展了，不仅能致富，不仅军队有自造的新式装备，更能在市场上与外国的廉价商品相竞争。要达到真正富强，必须在经济上战胜帝国主义。他说：“兵之并吞祸人易觉，商之掊克敝国无形。我之商务一日不兴，则彼之贪谋亦一日不辍。纵令猛将如云，舟师林立，而彼族谈笑而来，鼓舞而去，称心厌欲，孰得而谁何之哉！”所以，郑观应把自强的基点放在近代工商业的发展上，放在“商战”上。

郑观应呼吁国人“欲攘外，亟须自强；欲自强，必先致富；欲致富，必首在振工商”，推动民营企业发展。“攘外”靠商战，还是靠兵战？兵战固然不可忽视，但它是“末”，商战才是“本”。他说：“商战重于兵战”，绝不能“舍本而求末”。要同外国资本主义侵略者进行商战，必须要有强大的工业作为后盾，即所谓“有工以翼商”。“商务之盛衰，不仅关物产之多寡，尤必视工艺之巧拙。有工以翼商，则拙者可巧，粗者可精。”市场上的胜利，赖有强大的工业做后盾，即“有工以翼商”；而商战的胜利，则决定于工业品是否物美价廉，即“工艺之巧拙”。

郑观应比较清醒地认识到积极发展近代工业的重要，所以他很重视学习西方的科学技术和引进先进的机械装备。为了不受外国人挟制，单靠购买和引进机器技术是不行的，必须自己能够制造这些机器。因此，郑观应早在19世纪八九十年代，即提出设专厂制造民用机器。在参与上海机器织布局、轮船招商局和电报局等企业的工作中，郑观应都表现出高超的经营才能。

撰成《盛世危言》

郑观应一生最大的成就，就是撰成《盛世危言》一书。书中主张设议院、习商战、兴学校，是用一生心血谱写的以富强救国为核心的变法大典，时人称此书“医国之灵枢金匮”。此书的著成，正是在他贫病交加、怀才不遇之时，也正值中国面临被瓜分危局之时，它的刊印问世，正是中日甲午战争民族危机严重和资产阶级改良主义政治运动兴起之时，理所当然地受到各方面的重视。

当年光绪皇帝看到此书，下令印刷2000部，分发给大臣阅读。蔡元培也推崇《盛世危言》“以西制为质，而集古籍及近世利病发挥之。时之言变法者，条目略具矣。”《盛世危言》问世后社会反响确实很大，在当时，虽不至于“洛阳纸贵”，却也轰动一时。

这部著作唤醒了千百万沉睡的灵魂，影响了康有为、孙中山等人，甚至是毛泽东在年轻时也经常阅读。

《盛世危言》的中心思想是“富强救国”，对政治、经济、军事、外交、文化诸方面的改革提出了切实可行的方案，给甲午战败以后沮丧的晚清政府开出了一剂拯危于安的良药。张之洞读了《盛世危言》以后道：“论时务之书虽多，究不及此书之统筹全局择精语详，可以坐而言即以起而行也。”

在中国早期现代化进程中，郑观应是从事近代实业开拓、经营、管理的实业界前驱，是名副其实的中国梦、强国梦的探索者和践行者。郑观应思想的可贵之处，不仅在于它把“振工商”作为富强的根基，把“速立宪法”、“改良政治”作为达到富强的政治保证，而且更在于他把这两者都同反抗外国资本主义侵略这个头等任务联系起来。

郑观应参与创办的上海轮船招商局

“近代中国寻梦人”系列报道之②

神州

大V变“大谣”的背后，一定有利益链条。先要打击网络推手公司，打击网络水军，把利益链斩断，就能从根本上预防谣言产生。

——**尹韵公**支持打击网络谣言。

既要完善互联网舆论发展的法律法规，也要完善伦理规范；既要相关部门严格执法，也要网民自律，这样形成的“常态化”舆论才能真正发挥互联网舆论的积极作用。

——**张颐武**教授谈互联网舆论。

抗日神剧很荒谬。影视作品要尊重历史，不能歪曲、丑化历史。希望民族精神不要丢失在这一代身上，不要让民族精神断层。

——少将**罗援**批评抗日神剧。

要坚定地捍卫大众进行娱乐的最基本的文化权利，但不提倡没有精神价值的纯肉身娱乐。我们需要通俗，但不能变成市俗、艳俗、媚俗的“低俗化竞赛”。

——学者**朱大可**谈大众文化。

当学者们把文化研究成果与电视载体进一步结合，且电视制作技术不断发展进行新的探索，影视行业对经典名著的重拍就走到了成熟期。

——学者**陆绍阳**谈经典翻拍。

读大学的价值在于明白世界上有很多优秀的人，你开始有靠近的动力。读书，不是为了拿文凭或发财，而是成为一个有温度、懂情趣、会思考的人。

——媒体人**刘同**谈大学的价值。

非常好声音

刘培基

讲述华服背后的故事

本报记者 **葛瑜玮**

梅艳芳、张国荣、杨紫琼、汪明荃、罗文……这些大牌明星衣着上都曾有过他的名字。熠熠星光里，是这位香港设计师对高贵完美的执著追求。华服背后，演绎了一段充满香港精神的奋斗传奇——

刘培基为梅艳芳设计的宫廷婚纱

艰辛童年

刘培基从未见过自己的父亲。8岁时母亲改嫁，离开了他，从此“无母”。

在粉岭寄宿学校，同学们嘲笑他是“没人要、没人管的小孩”。没有父母交学费，刘培基在学校只能任由校长体罚，吃饭也只能吃坏了的饭菜。生活的艰辛，人情的冷暖，8岁的刘培基已经独自体会，慢慢懂得要自强自爱。幼时的艰苦，刘培基铭记在心。不过，这些世态炎凉都没能进到他的自传里。

1962年，刘培基被送到尖沙咀的工厂，跟随上海裁缝师傅当学徒，一干就是3年。“每一个开始都是辛苦，但我们不能就此低头走开。”刘培基说。“既然不能对抗现实，就要和现实合作。”

刘培基回忆起在制衣工厂第一次触摸到针线时的感受——“毫无感觉”。他从来没有、也不敢想象，自己有一天会靠裁缝设计创出一番事业。

闯荡英伦

刘培基16岁开始自立门户。裁缝店在尖沙咀一带小有名气，附近商店的售货员小姐都是他的回头客，但他并未就此满足。只有小学五年级学历、连英语都不大会说的刘培基很清楚，想要在这一行有所突破，就必须要闯一闯。于是，便有了香港小裁缝闯英国名校办公室的一幕。

1973年，22岁的刘培基带着一堆自己制作的衣服，走进英国著名的时装学府伦敦圣马丁艺术学校的校务室。

“申请入学需要的成绩，我一个都没有。我根本不知道读设计需要这些。”刘培基回忆到。“当时我的英语很差，根本没法沟通，但还是很努力，用尽各种比划动作，求校务室的女老师收我做学生。”

或许正是这些打动了那位女老师。刘培基最终获圣马丁艺术学校高级服装及衣料设计夜校课程录取，正式走进学习服装设计的殿堂。

白天工作，晚上上课。只有这样，刘培基才能应付每周的房租。不到半年，刘培基靠着不断的学习、请教，英语能力突飞猛进。在英国的3年，日子依旧艰辛，但他却过得如鱼得水，只觉得“一切都对了”。

一流的设计，需要在扎实的剪裁中诞生；一流剪裁功力，需要高贵的设计方能彰显。在香港裁缝工厂当学徒和在伦敦圣马丁学校的学习，这两种“武林秘籍”在刘培基身上合二为一，为他日后登上国际时装界奠定基础。

1977年，刘培基首次参与香港贸易发展局举办的成衣节，以个人品牌创作为大会做压轴演出。同年，刘培基获邀到伦敦参与时装节，开始在各大国际时装界的天桥上南征北战。

他的“东方红”系列在伦敦大获全胜。他的作品和EDDIE LAU这8个英文字母，走进伦敦各大著名百货公司的橱窗。2月的伦敦依旧寒冷，刘培基即便冻得瑟瑟发抖，依然冲向学校全身心拥吻大门，感谢一切的一切。

“创作不是灵感，是经验。”刘培基说。“每一个细节都可以成就一生，所以不要看不起任何小事。”

成就传奇

1975年，学成归港的刘培基，带着全副身家——30多套时装、8000元现金，在香港又一次从头开始。刘培基的字典里没有“艰难”。创业的艰辛、创作的辛苦、人生的冷暖，都早已习以为常。

“香港精神是勤奋、忍耐，还要有些固执，忠于自己的信念。”

“（我）这一代的人，大多经历过贫困，吃过不少苦头，凭着努力耕耘，在七八十年代闯出自己的一片天。”刘培基说。“我成功，因为我穷。”

凭借自身努力，刘培基趁着香港经济起飞的年代，大展拳脚。

在欧洲打响名气后，以他名字命名的服装店陆续开张，其后更将市场拓展至日本。

同一时期，刘培基将形象设计的概念带入香港。他的才华，他的专注，他对设计的爱，在已故歌手梅艳芳身上展现得淋漓尽致，为她赢得“百变梅艳芳”的美誉，同时成为一代人的集体回忆。

现在，他仍是两大香港本土航空公司的形象设计人，曾三度为国泰航空、港龙航空设计制服，为港式服务的品牌形象锦上添花。

香港粤剧表演艺术家白雪仙说：“刘培基的衣服无须多讲，要看。”

从1962年至今的半个多世纪里，刘培基自己也完成了从小裁缝到时尚设计师的蜕变。

今天，他已经是香港文化博物馆首位重点收藏的殿堂级时装设计师。从工作制服到优雅晚装及至华丽绝伦的舞台服装，回看展馆内近70件作品，回忆过去种种，刘培基一笑而过。

（压题图片由香港政府新闻处提供）