台湾孔子后人红回大陆

邰文欣

近日，大陆某电视台的热播节目《中国好诗词》，集结各路学霸词魁，比拼中华金句及其背景知识。其中来自台湾的孔繁锦在第二季中一路通关，登上擂主宝座，一夕走红。孔繁锦不仅仅成名于诗词，身为孔子第74代传人和精神科医生，这些传奇色彩也令孔繁锦分外亮眼，并令人对台湾的孔子后人产生一探究竟的兴趣。

“孔擂主”来自眷村

人们印象中的孔子后人都该是大宅门出身，衣食无忧饮酒作诗。但孔繁锦小时候住在远离台北的花莲眷村，父母是基层公务员和小学教师，一家8口靠两份薪水生活。孔繁锦的父母秉承读书的祖训，用这样的话“刺激”儿女：“你们如果不读书，要放牛，家里没牛可放；要种田，我们家也没田让你们耕。”因此孩子们自幼知道唯有读书一条出路。别家的孩子玩闹打逗时，大哥却带着弟弟们去书店站着看书。

孔繁锦大学学医，毕业后成为一名精神科医生，曾在台湾票选的“十大抗忧郁医师”中名列第一。他在台湾还有另一个雅号：最聪明的医生。因为他是台湾有名的电视节目《金头脑》的年度总冠军，在节目中答对天文、地理、人文、时事等各种问题，战胜名嘴、学霸、老师等对手。

孔繁锦表示，他的渊博缘于幼时养成的阅读习惯。小时候家里只有一份报纸，他从头读到尾，连广告也不落一个字。虽然医生的工作压力很大，但阅读于他已成了习惯和生活方式，因此，他并不觉得阅读是一件费力气的事，而且边读边做笔记。遇到难以理解的问题，他便找来各种观点来分析比较，就像是做一个游戏。

孔子第74代孙、精神科医生、益智节目冠军，孔繁锦在海峡两岸都颠覆了孔子后人的形象。

台湾唯一的世袭官员

台湾各级官员包括里长都要在选举中杀出重围，但有一个官位是世袭的，那就是由孔子后人担任的“大成至圣先师奉祀官”，官级为高等文官第一等，与省主席和“部长”同级，唯一的工作便是每年的9月28日，负责台北孔庙的祭孔大典。

这个官位来源于“衍圣公”，这一对孔子后人的封号可追溯至西汉时期，辈辈世袭。到1935年，当时的国民政府改“衍圣公”为“大成至圣先师奉祀官”，末代“衍圣公”孔德成便成为第一代“奉祀官”。2008年孔德成去世后，其长孙孔垂长世袭“奉祀官”。

盛行“反对”的台湾社会，却无人对世袭一事说三道四，这缘于孔子的圣威，也因为孔德成无愧圣人子孙的称号，令人尊重。他虽然身在襁褓就世袭官位，每月有可观俸禄，但自幼立志成为一流学者。1950年赴台后，他在台湾大学教书50年，讲授金文、青铜器、三礼（《周礼》、《仪礼》、《礼记》）研究，培养了一批当下知名的教授。孔德成一心治学，谨言慎行。虽也担任过“考试院院长”等官职，但他为人低调，就事论事，不谈政治。

孔德成出生时，曲阜全城鸣炮庆祝。但孔德成赴台后却再也未能重回孔府，无论大陆批孔还是尊孔，他一概不出语评论。孔德成和故乡间，彼此留下遗憾。

三千后人在台湾

台湾的孔子后人到底有多少？最权威的数字应该来自2009年完成续修的《孔子世家谱》，通过修谱调查发现，台湾地区的孔子后辈有3000人。

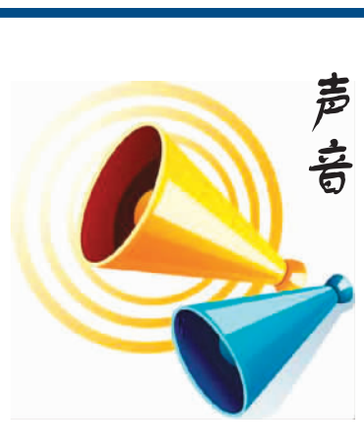
1996年，孔德成的堂弟孔德墉赴台北取得孔德成授权，开始主持第五次《孔子世家谱》续修工作。孔家第75代孙孔祥祺负责台湾地区的调查工作，他通过登广告、开宗亲大会广而告之，还翻电话本按照排辈顺序查找孔姓名字中有繁、祥、令、德、维、垂、佑、钦、绍、念的人，并逐一联系。请欲入族谱者填写登记表，详列曾祖、祖父、父亲和后代的姓名等详细信息，然后交工作人员依族谱核对确认。

第五次新修的家谱首次将女性列入，进入家谱的台湾女性中有4位博士。但孔子后人并非只读圣贤书，孔子第76代孙女孔令珮就脚踩细高跟鞋参加了台湾区城市小姐选美，巧合的是，选美比赛的主持人是孟子第70代孙孟广宬，孔孟后代在选美台上相遇，被台湾媒体热炒了一把。

尊孔在台湾一脉相传，从未中断。祭孔是台湾各地孔庙的年度盛事，当地最高官员都会到场。孔子与儒学已经摆脱符号渗透进人们的生活，比如台湾人爱用“耀宗”“忠信”“德圣”“家宜”“淑惠”命名，街名有忠孝、仁爱、信义，流行歌曲有《之乎者也》，旅游纪念品有“儒学相伴”手机链等。孔德成生前回答“儒学式微”的问题时表示，儒学就是做人的道理，做人的道理基于仁，这不会随时代而改变；至于礼，其精神在于人与人的情意传达，外在形式不必墨守成规。

台北孔庙的祭孔。

竞争力下滑 台湾人急了



瑞士洛桑管理学院（IMD）世界竞争力中心公布2014年全球竞争力排名，台湾从去年的第11名退到第13名，其中“企业效能”退步了7名。对此，台湾政经名人纷纷给出自己的解读——

台湾经济的根本问题没解决前，想要在国际竞争力上再有明显进步不太容易。企业效能的衰退是一大警讯，台湾中小企业过去在经营上深具弹性与活力，但现在可能遇到升级转型的瓶颈，有待突破。说穿了还是政治卡住了改革，加上接下来几年将遇到选举，政治情势恐陷胶着。

——台大经济系教授林建甫

在剩下任期内该推动的改革还是会继续，在方法、时机、策略上仍有改善空间。在野党一再霸占主席台干扰议事是造成政治不稳定的原因。在野党靠此一招即可瘫痪议事，全球少见，本会期已有41次之多，这是台湾民主政治很大危机。台湾无论什么“制”都不如“霸占主席台制”，造成政策与问题难以解决。

——台湾领导人马英九回应竞争力下滑

在台湾相继诞生宏达电、华硕与宏碁等三家国际知名品牌后，要诞生第四家有点难，并不是说台湾打不出来，而是经营消费性品牌，业者必须长期忍受一场没有回头路的烧金战，且难以预测回报日。是不是有这么多具前瞻视野的业者愿意承担这些？

打品牌需要灵活战略，业者或许不一定要以全球市场为目标，可改打东南亚或大陆等区域市场，也可以群策群力，以集体战攻城略地。另外，一些像是鸿海等实力业者也可发动并购战，直接买下国际品牌。

——台湾科技部门主管官员张善政

从产业价值链来看，研发、设计、生产、配送、营销，再到品牌，都是个中一角。有人把研发设计做得特别好，有人适合制造，也有人擅长品牌，不是所有产业、企业，最后都一定走上发展品牌之路。成功发展品牌需要很多要件配合，例如够大的内需市场。

——台湾“经济部工业局局长”吴明机谈品牌

“反服贸”和“反低薪”矛盾。

上个月“反服贸”，这个月“反低薪”，不是神经病，就是对基本问题认识不清。这样的人，真多……

我是要告诉你台湾薪资一直倒退的根本原因。除了教育结构扭曲，供需失调；更重要的，是产业结构扭曲。台湾的服务业过度早熟，生产力持续下滑，而且，超级自闭……

我们要放弃最有机会让台湾服务业脱胎换骨的大陆市场？很浪漫的反服贸？很浪漫的一面捏死服务业，一面痛骂老板不加薪？

有服贸，服务业不一定活。但没有，一定死……

——台湾知名媒体人唐湘龙发表博文《你为什么一直低薪?》

陆生为什么不能学医？马英九校园解答

虹　文

马英九在就职6周年纪念日选择走进大学校园。据台湾媒体报道，他在台湾“中国医药大学”与青年学生座谈时，医学系二年级学生钟晴表示，吸引优秀人才到台就学对台湾非常有利。身为医学系的学生，她发现台湾有针对大陆学生的“三限六不”，医学系竟然不开放大陆学生就读，这非常可惜。无论喜欢还是讨厌陆生，医学系的学生不怕竞争。

对此，马英九表态说，他完全同意钟晴的看法，“三限六不”和开放政策有矛盾之处。之所以禁止大陆学生到台湾念医学系，是4年前开放时医界的强烈要求。开放陆生学医，不妨在医界内交换一下意见，看看是否有讨论的余地，他会尊重医界的决定。开放是非常重要的政策，也许要逐步来做，或暂时不做，或若干年后再做。冲击是难免的，但他对台湾医界和医生的竞争力毫不怀疑。

马英九进一步解释，他开放陆生赴台，是因为两岸要能和解，教育是非常重要的一环。他希望两岸年轻人做朋友，也彼此激励，既合作又竞争。台湾因为少子化的趋势，有些学校招生不足，而有些大陆学生无法通过高考。希望通过交流，解决双方的问题。

解释完政策后，马英九赞赏钟晴有开阔的胸襟，对不同意见能够包容。他说，如果台湾每个学生都像这样，能通过理性的方式沟通，“我们会无往不利”。

香港地铁里的保险业广告，提醒民众未雨绸缪。　洪少葵摄

赴港买保险 摊上事儿也麻烦

苏　晓　黄　歆　牛　琪

继奢侈品、化妆品、奶粉之后，现在不少内地人到香港买保险，去年香港出售的人寿保险中，内地客户所占份额已达16%。国际认证财务顾问师协会港澳区主席容永棋预计，未来5年内，这一比例可望增至20%。香港立法会保险界议员陈健波认为，未来香港保险业界的目标客户数将由700万增至13亿。

保险瞄上内地客

内地人主要购买的保险品种包括非投资相连和投资相连两种，前者有人寿保障、储蓄、分红及健康医疗保障等保险。以2013年保单数目计算，非投资相连保单占约90%，投资相连保单占约10%。

“内地客户市场对各大保险公司来说简直就是一块肥肉。”香港永明保险从业员周小姐的客户以香港本地为主，苦于缺乏内地网络的她发现，公司已专门聘请了一批内地新移民员工，就是看重他们在内地丰富的人际网络，可以帮公司开拓内地客户。

“内地客户平均的保额和保费比较大。一般香港普通中产的月保费为1500港元到5000港元不等，而内地客户保费最少都两三万港元一年。”香港一家大型保险公司的高级分行经理廖先生说，尽管香港各大保险公司仍以本地客户为主，但内地居民来港投保大趋势已经显现。

产品多样监管透明

香港保监处表示，香港保险对内地顾客有吸引力。

一是产品多元化，有不同货币、种类的保单，投保人有很多选择。

二是监管清晰透明给人信心，投诉渠道多，可以充分保护消费者利益。而且香港任意一家大保险公司都有过百年历史，保单系统、核保系统、赔偿系统、派息系统、投诉系统及从业员内部守则等都比较完善，给客户带来极大安全感。

三是内地与香港经济交流频繁方便，赴港“个人游”的实施为购买带来便利。

“同时，香港保险产品的保障范围更大一些，保费也相对便宜，而大陆可受保的保额较小。”保险员周小姐说。

仲裁要在香港办

目前来看，虽然内地客户到香港投保一路攀升，但涉及内地投保人的投诉个案却极少。香港保监处表示，今年头3个月，保监处仅接获4宗内地投保人的投诉案。

不过，这也并非意味着在香港购买保险绝对安全。香港保监处提醒内地居民在香港投保时应注意3方面事项：必须明白保单是投保人与保险公司共同订立的一份合约，个别投保人士的权益（包括申索权益）均须依据他们所购买的保单的条款处理；必须留意在购买保单后，如因突发事件需要在合约期满前取消保单时，会因保单条款及罚则不能取回所有已缴的保费；必须知道如果日后需办理理赔、或不满意保险公司的赔偿而要进行法律诉讼时，可能需亲临香港办理。一些申诉、聆讯、审理或裁决也可能要求当事人亲临香港法院提出诉讼。

所以，内地人到香港买保险必须先了解自身的保险需要及保单的详细内容。买了保险后如对保险公司的索偿有争议，可向保险索偿投诉局提出理赔投诉，要求仲裁。

（据新华社香港电）

●现场直击●

鱼获上岸

本报记者　连锦添　吴亚明

“吊”起大鱼。连锦添摄

下午4时半，海风带来微雨。台湾花莲七星潭海边，乘着竹排的渔民将捕获的鱼运回，移动吊车把整个竹排吊回岸边。话儿不多的渔民介绍说，这是“鬼头刀”，这是“破雨伞”啦，你看这条大的，还在动！称鱼要用吊车吊起，当天最大的一条是重145公斤的曼波鱼，它又叫翻车鱼，喜欢浮出水面，把扁平的身体翻过来晒太阳，容易被抓。

关于花莲外海，通常人们看到最多的新闻是经常发生地震，其实这片海有的是“流动的财富”。每年春夏之交，台岛不再吹东北季风，温湿的南风开始吹送，激活带动起环太平洋最重要的黑潮，把丰富的鱼群牵引北上，台湾东海岸成为鱼货十分丰富的地区。

七星潭就在花莲市区旁边，是一个月牙形海湾。花莲县解说员协会总干事卢博梭告诉记者，随洋流而至的鱼群，把海湾当作休憩站。当地渔民用一种特殊的“定置渔场”来捕鱼，他们把定置渔网设置在特定的沿岸海域，利用洋流、潮汐和鱼群不会往后游动的特性，构成一套陷阱“请鱼入网”。渔民每日定时布网、收网，便会有新鲜的渔获。但制作一个定置渔网很贵，大约要上千万元新台币，一般渔民通常合股来做，或者由企业投资。

这些渔获过去大都由海产店收购，也有不少民众前来采买。例如曼波鱼，据说市场价每斤120元新台币，算是新鲜实惠。近年有业者开起了餐厅，让居民、观光客享用当天新鲜上岸的渔获，一边吃生鱼片，一边欣赏辽阔的太平洋风光。

（本报花莲电）