

新书

《世界将我包围》

林夕 著

【内容提要】

张国荣唱出的，是他笔下的世界。王菲的百变里，有他的个性张扬。林夕，这位怀旧老歌金牌词人，华语世界最后一位唯美词人，他自己的世界又该是如何？有多少不一样的烟火？

本书集合林夕80多篇散文，通过六章，展现出一个词人眼中的世界。对世事的感悟，对人生的安排，以及看得见、看不见的人际纠葛……

正因为他这样看待这个世界，才会为这个世界写下这么多深刻的歌。

【精彩摘要】

世界将我包围

那一夜，我们在山顶，以居民的身份像游客似的俯瞰熟悉的维多利亚港。那人看着看着，居然唱出“世界将我包围”那歌词，倒是意想不到。

登高看景，无论是在凌霄阁，还是在101大楼东京铁塔之巅，其实，都看见了什么？有人看到了大街大楼大地缩小后的气势，有人看出了一时膨胀放大的胸怀，有人很简单地咩了一声，“好大哦”，或者是，“好小哦”，到底是什么大了，是什么小了？

杜甫登高，感想是“会当凌绝顶，一览众山小”，给缩小的是山，是过去以为很大的山，那变大的，应该就是视野胸襟眼界吧。大世界忽而变成小人国，要不让人自觉遗世而独立，高了；要不让人惊醒身如蚂蚁的自我，矮了。无论高了矮了，都超然了。

登泰山而小天下，登太平山而小香港，那人却没有因大地在我脚下而感叹世界华丽而渺小，反而高歌“世界将我包围”，目击到壮观也是种压力，他在山上看风景，风景也在山下包围他。这叫住在“君临天下”的人情何以堪呢？君临天下换个角度也可以看成兵临城下，只是那些兵没有攻城，也没有撤退，说不出是在保卫还是围堵，敌我难分。所以，世界将我包围，还是我将世界包围，都可以很可怕。

那人说得没错，在山上时，我们给楼景包围，于是就谈到了民生，提到了公道公平之分别、贪婪恐惧之因果，我们没能超越眼前所见的。我想，如果我们走到另一端，南面而朝，给远海包围，可能会从海洋讲到水，又从水讲到我的信仰。假如他面对的不是我，可能会从海讲到环保，从环保讲到末日。但，彼时彼刻，世界包围我们，而我包围了他，他也包围了我。

下山之后，同一个世界换了布景，他可能会上网，发表意见，然后给意见包围，选择加入一个群组，相互影响，自己的看法中有组员的想法，最后混为一体。他可能会给另外的朋友以及朋友的话题包围，那些话题本来没有进过他的脑袋，但说着说着，便越说越高兴。都说，感情是可以培养的，正如他会买一件本来没有感觉的心头好，只因为耳濡目染，日久生情。

每个人的世界外面还有世界，从报章杂志看到的世界，从影视看得到的世界，从商场街市买到的世界，从耕地餐桌吃到的世界，眼耳口鼻身意舌无时无刻不给世界包围。

世界可以很大，大到让人迷路，直到陌生的，熟习了，就变成环境的产物，由君王变成国民。世界也可以很小，特别是独处在浴室那一刻，小到只剩下自己，浸在小小的一缸水里，什么都不想，只想到，那是难得突围的一刻。

【作者简介】

林夕，华语乐坛最为著名的词人，词风自成一格，以填词速度快、产量多而著名，最高峰时曾年产歌词超过200首。林夕毕业于香港大学文学院中文系，上世纪80年代中期开始从事歌词创作，至今已创作歌词作品近三千首，为华语乐坛上百位歌手奉献出自己的词作，于2008年度香港《十大中文金曲颁奖音乐会》上获得代表香港乐坛最高成就的终身荣誉大奖——“金针奖”。



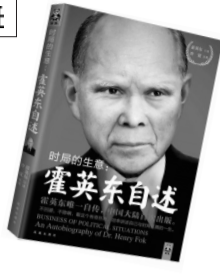
《世界将我包围》译林出版社 2013年5月

连载

11

凤凰出版社

霍英东的一生，伴随着东亚政局数十年的风云变幻。本书真实、详尽，原汁原味地保留了霍英东对亲历往事的追忆，对敏感事件、历史人物的评价。内容涵盖东亚近几十年几乎每次重大变化的细节内幕，亦处处流露出霍英东一生洞察时局、捕捉商机的大格局、大智慧。



霍英东自述

霍英东 冷夏

当时“分契”是个先例

谈起香港早期地产发展的情况，当时盛行把楼宇出租，与香港传统的楼宇买卖方式有直接关系。五十年代之初，香港的楼宇买卖方式与现在大不相同。那时，楼宇买卖是以一整幢作为单位的。没有巨额资金，很难购买下来；而即使有钱整栋买下来，要转手卖出去也极不容易。因此，从事楼宇买卖的都是一些实力雄厚的大公司，私人极少涉足其中。大公司拥有一幢大厦后，若不是整幢卖出去，就是自己使用或租给其他用户。所以，当时的地产公司通常称为置业公司，并不称作发展商。

我记得那时一些位于九龙深水土步一带的物业颇为吃香，买家多是“金山阿伯”（华侨），他们置业就是为了收租。而那些地产商，像利希慎家族、何东、广生行、陆海通等，亦一律是以建楼收租为主。通常建筑期是一至两年，租给别人，起码七至十年才能翻本。而那些小的地产商，则是小本经营，通常盖两层至四层的房子出售，行内称之为“炒四热笨”。总之，这种经营方法，既不能加速资金的周转，赚不到大钱，亦无法解决香港的住宅紧张问题。

至于这种传统的地产经营方法为何流行多年，这是因为楼房的产权和责任问题解决不了，那时港府不承认楼房的地上盖，即建一、二层，或四、五层，政府都不理，政府把地卖给你后，只承认你一个业主，只向你一个业主收地价和地税。若把楼宇分层出售，当时法律上还解决不了这个问题。其实，不仅是在香港，在世界很多地方，那时楼宇买卖都是以一整幢作为单位。这种陈年行规沿用了多年，没有人觉得它有什么不好，更没有人提出要去改革它。

直到五十年代初期，香港一些地产商开始觉察到这种经营方式的局限性，于是想改弦易辙，探求新的售楼方式。他们想出的新方法就是：好像“切月饼”那样，把楼宇契约切开，即“分契”，然后把楼宇分层出售。

但那时在香港，“分契”并无先例。这时，有一个姓罗的大律师认为此法可取，没有与现行法律抵触，只需经过一番繁杂的呈禀手续即可。结果，罗律师果然成功，解决了分层出售的法律问题。但是，那时的分层出售也仅仅局限于一些唐楼式的楼宇，即一些最高不超过五层，每层只有一个面积一千英尺左右单位的旧式楼房；事实上，五十年代初期前的香港楼宇，基本上也是这种五层以下的旧式楼房。地产商将楼宇分层出售之后，光顾楼宇的市民多了起来，但顾主还是局限于一些富裕人家。当时的楼宇，每层约一千英尺，每英尺约二十元，总价约为两万港元。但那时普通的打工仔，每月的工资约为二百元，一下子拿出两万元来的人毕竟不算很多，故五十年代初期的香港地产市场，仍然不算活跃。在我筹建油麻地四方街楼宇时，就决定采用分层出售的方法，出售所有楼房。

那时租房要交一笔顶手费，我们叫做“七千顶手，月租两百”，即顶手费一般要七千元，每月还要交两百多元的租金。但相同面积的一层楼，售价一般在一万四千至二万元之间。也就是说，一个出得起顶手费的租客，再支付与顶手费差不多的钱，就能买到一层属于自己的楼房。两者比较，自然买楼比租房合算得多。况且，分层出售楼宇，资金周转快，回收快。

我们兴建的四方街住宅楼宇，除个别高达六层外，绝大多数都是五层，每层平均八百余英尺，售价由一万四千元至三万六千元不等。

我曾一度经营杂货铺，亦从事过剩余物资的买卖，又做过三年海上贸易。这三次经历，其实都是做商品流通的生意。也可能是这个原因，我对商品流通的意识很强。一踏足地产行业，我就把楼宇当成是商品，并想方设法加速楼宇进入市场，以此加快资金周转，缩短投资回收期。

事实上，也可能是由于那时做地产生意的人的这种地产商品化意识不是很强，故而在五十年代初期，地产尚未正式形成一个新兴行业，而那些做地产买卖的人也并未称为地产商。

为把四方街的楼宇迅速推销出去，我在筹建之初，就想到了一个促销方法：编印楼盘说明书，上面有详尽的楼盘情况、价格、交楼日期等数据，向买家广为派发。

印发售楼说明书，在当时是个创举。我当时想，有了地，要起楼，关键是要有人买，但房屋并不像胶鞋之类的产品有个样本，不同的楼宇，有不同的高低、结构、面积和材料，所以要预先编印一本说明书，让买家了解楼宇的情况。

另外，那时香港的地产经纪不如现在这样活跃，那些带市民去看楼的人，个个都是“负气卖楼佬”，因为他们每天都要带一两百人去参观楼盘，一天来回奔走十几二十次，老公今天看完，第二天老婆又要来看，没完没了的，他们天天带人天来看去，腰酸骨疼，招待不过来，于是就负气对客人说：“你们自己上去看吧！”客人问多一句，他们都要骂人的。有感于此，我就想到编印一本售楼说明书，向买家推介楼盘，让两公婆可以拿回家好好商量。

我有了编印售楼说明书的想法后，就交代伙计去做这样的一本小册子，还告诉他们到什么地方拿有关的资料。他们就按我的想法编出来。把编好的数据送到印刷厂的那天晚上，我就坐在印刷机旁，亲力亲为，一边修改数据，一边看工人印刷，因为时间很急，第二天就要派发给市民。结果，说明书大受市民欢迎，对促销楼宇有明显效果，以后地产商纷纷效法。但我那时想不到效果会这样好。在兴建四方街楼宇时，除了提出印发售楼说明书的新招，我还采用了促销楼宇和加速资金周转的另一新方法：“卖楼花”。那是1953年年底的一天，我找来高露云律师楼的律师和一些职员，一起商量怎样推销四方街新楼。在此之前，我刚用分层出售的方法，卖掉了我们投资兴建的东安大楼。

117

连载

海天出版社

1900年春，义和拳重镇山东鲁西各县，拳民教众火拼，杨家将后代揭竿而起，中国功夫遭遇西洋火器，一路北上，最终命归何处？慈禧对义和团的态度为何从观望、利用到镇压？百年后我们再看这段历史，是沉重？还是荒唐？是喜剧？还是悲剧？



请神容易送神难

太后鲜见的说了一番话：“你两所奏属实，我又不是眼瞎，有些事我还是看的准的。前日，我已下旨，责成刚毅、董福祥‘一面亲自开导，勒令解散，其有年力精壮者，即行招募成军，严加约束’，《义和团档案史料》上册，页145页）但好像以为时过晚，查办无力，刚毅在吗？是不是呀。”

“臣在。”协办大学士、军机大臣刚毅急忙趋前，奏道：“禀太后，正是。此时我英勇拳民个个忠心耿耿，均愿誓死护我大清，护我朝廷。一概不愿领赏回乡。微臣感叹拳民的拳拳报国之心，亦不便强行遣返。”接着，又低声说道，至于董福祥的回回兵，本是“义军”出身，是受左（宗棠）大人招安而归顺朝廷的，一些流匪习气更是一时难改，所以……刚毅的话里充斥着对董福祥的鄙夷。光绪说话了：“实当初本不该调甘军入京。这样的地方军纪败坏，且战力不强，成事不足败事有余。现在已是请神容易送神难。”

“皇上英明。”荣禄急忙表态，“亦请皇上恕罪，当初，调甘军入京是微臣的主意。彼时，只是考虑到他们离京最近……”荣禄是个老滑头，他这番话实际是替慈禧太后抗屎盆子。真正调董福祥部入京的实为太后。太后本想利用董福祥愚忠、颀颀加英勇。不料他的部队匪性难改，到处惹祸。

顺着甘军的话题，荣禄又说：“适才刚毅大人所言似有不妥之处。对于村匪流民、街头小痞断不可手软。若不，尽是这些害群之马毁我大清基业。据我部下所报，侵扰各国公使馆的尽是此等小痞。这些人必须尽快甄别、遣返。”刚毅阴险怪气的回到：“假如强行遣之，一旦激起兵变，将如何。”

“这完全是借口。”那个袁旭又开口了，“我有十万精兵驻防京畿，难道还怕几群不成气候的流痞？如今这局面完全是当初放纵的结果。拳匪本不该进城。正是他们的进城以及滥砍滥杀，才导致了联军的进逼。”

刚毅当即进行了反驳：“此话欠妥，近几日京城是有点乱，但溯其根源仍在洋人、洋祸；洋人、洋祸一日不除，我的军民除洋灭洋便一日不宁。”

内阁大学士联元看不下去了，当即大声说道：“此乃一派胡言。请问，何以叫除洋灭洋。再请问，当即世界，谁能完全抵御住西洋西风的渗透。放眼当今西洋各国，均已完成了工业革命，国家政体先进科学，国家经济兴旺发达，国家军事船坚炮利。正所謂民富国强，上下和谐。请问，谁能闭眼不视这一事实？谁有能力抵御西风渐进。瞧那蕞尔小日本便是实例，一旦彻底西化，便一夜之间强大起来。想我神圣华夏长长五千年之悠久历史，自身文化博大精深；虽不可像小日本那样全面西化，但亦不可完全拒绝洋货；而应取之之长，补我之短。以尽快消除弊端，奋蹄赶上。”

“哈哈，说的多好啊。”一听这阴森森的笑声，就知道庄亲王载勋的无赖劲又上来了：“那么，洋人的月亮是不是也更圆呢？洋人的屁是不是也更香呢？哈哈……”

不怕邪的来了。户部尚书立山直对载勋：“在下不知西洋的月亮圆不圆，洋人的臭屁香不香。但我知道，京师二十四家铸银炉厂亦全被焚毁。北京市所有钱庄银行因之被迫歇业。通货既不流通，市场交易全停，一夕之间，北京已不是北京了。（见六月十八日《稳定行市事上论》，载《史料续编》604页）北京的经济生活将陷于停顿。老百姓的柴米油盐将难以继。庄王大人，你的人马尽可以日杀千人，但他们是不会也要吃饭喝水呀……”“轰……”殿上顿时一阵喧闹。慈禧大怒，吼道：“放肆，此乃朝廷的御前会议，不是前门大街的酒肆茶坊。尔等贵为亲王的亲王，重臣的重臣，平日里食拿国家的俸禄，享尽荣华富贵。现实里却在这里耍小流痞腔，尔等还有半点的责任和良心吗？”听得出，并不糊涂的老太后十分反感载勋的所言。一年后《辛丑条约》签署，老太后下旨将载勋“赐死”。载勋挨了训，很觉得没面子，便小声嘀咕了句：“太后有所不知，洋人已经把我们逼到了绝境了。断不可在对他们仁至义尽。而应……”“什么绝境，洋人又怎么了。有话快说。”老太后见载勋斯斯艾艾，更加气了，“有屁快放……”

载勋反倒不说活了，只是那眼睛斜斜看了眼立在一旁载澜。但见载澜向他使了个眼色，那意思是说，不要慌，还不到火候，这眼神是瞒不过刁钻狡猾的太后的，只见她瞪了载澜一眼：“你有话就说。别嘀嘀咕咕的，让人瞧不起。”载澜马上跪下了：“禀太后，让他们先说，让他们说够。”端王这回的口气有点硬。很有点发制人的味道。“瞧你们这德行……”太后回料这么一句。这句连两边都打了。载澜起身站回了原处。神情有点孤傲。并以一种不同寻常的眼光环视了一下周围所有的到会臣工。

义和风云

王金年