

<<收藏妙处与君说>>

图书基本信息

书名：<<收藏妙处与君说>>

13位ISBN编号：9787807653196

10位ISBN编号：7807653191

出版时间：2010-11

出版时间：张世科 河南文艺出版社 (2010-11出版)

作者：张世科

页数：170

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<收藏妙处与君说>>

前言

让我们快乐而体面地活着自涉足收藏始，就不断有朋友向我提出这样的问题：你如此用功，又如此投入，究竟图个啥？

起初，我总是难以给出使朋友满意的回答。

只能零零碎碎地说自己比较喜欢玩啦，或者说希望能借此交些有共同兴趣的朋友啦。

最多说自己比较胆小，又没有远大的志向，不愿意也没有能力去干一些冒险的事。

而艺术品投资，虽说难以使人大富大贵，但保值增值还是没问题的。

如此等等，不一而足。

现如今，如果还有朋友问我同样的问题，我的回答可能就很干脆。

我会诚心诚意地告诉他，收藏让我得到快乐的同时，也让我活得更有尊严了。

人生在世，其内涵绝不仅仅是衣食住行四个字所能概括了的。

即如人的欲望和兴趣，不仅是广泛的，而且是可变的。

而任何一个欲望的满足或兴趣的升华，都有可能为你带来意想不到的快乐。

收藏作为一个特殊的行当更是如此。

试想以中国悠悠五千年的历史，数不胜数的文化遗存，自然会有无数个未知在等待着今人去破解。

你如若对其中的某一个未知产生了兴趣，你就会想方设法去弄明白。

这个研究或者说搞明白的过程，就是你的欲望满足或者说兴趣升级的过程。

谜底一旦揭开，你就有望成为这方面的行家。

这种成就感、富足感，是无论多少钱也买不来的。

诚可谓“悠然心会，妙处难与君说”。

如果说“自娱自乐”是收藏的第一乐，那么，“以藏会友，与友同乐”则是收藏的第二乐。

人是社会的人，任何时候都要同他人打交道。

相同或相近的职业，相同或相近的生存空间，也许会使人走到一起，成为某种意义上的朋友。

但是，经验告诉我们，这种建立在某种共同利益基础上的朋友往往是靠不住的，是难以持久的。

君不见，我们生活中有多少人“昨为患难交，今成陌生人”。

相反，有着共同的兴趣做平台，从而走到一起的志同道合者，由于较少功利主义，其友谊往往能够较持久些。

在收藏界，大家所信奉的是权威，而权威是要靠眼力或者说鉴赏能力做支持的，它是无关金钱和地位的。

虽说人的兴趣是多方面的，但实践经验告诉我们，人的兴趣，尤其是高雅的兴趣，往往具有传染性。

收藏作为一个高雅的兴趣，在陶冶自己情操的同时，无疑又是一个最佳的交友平台。

随着你兴趣的广博，鉴赏能力的升级，你的交友圈自然会越来越广，你所交朋友的档次也会越来越高。

。

历史上这样的例子就很多。

比如我们所熟知的北宋末期权臣蔡京和宋徽宗皇帝之间的关系，就颇耐人寻味。

有的人会说，是蔡京的阴险狡诈，蒙蔽了徽宗皇帝，从而使其职业生涯中创造了四起四落的奇迹。

但是，持这看法的人，往往忽视了一个前提，那就是蔡京和徽宗皇帝都是文人，艺术功底都很了得。

一幅《听琴图》，就明确无误地道出了蔡京与徽宗皇帝之间非同寻常的关系。

我们不妨这样认定，如果不是气味相投、惺惺相惜，二者之间的合作关系是很难持久的。

<<收藏妙处与君说>>

内容概要

《收藏妙处与君说》共十章，详细介绍了家具、文房用具、碑帖、陶瓷等门类的收藏妙处，语言深入浅出，通俗易懂，尤以大量生动实例作为佐证，读者会在不经意间领略到中国文化的独特魅力。精心选配的近百幅相关图片，更让《收藏妙处与君说》图文并茂，相得益彰。

《收藏妙处与君说》作者张世科最为倾心的是明清家具、高古瓷器、碑帖拓片的收藏，2006年，他创办以传播中国明清家具文化为宗旨的郑州明韵清风斋古家具收藏网站，曾推出《放弃与抉择同样重要》、《明清家具诱惑世界》等书。

<<收藏妙处与君说>>

作者简介

张世科，郑州明韵清风斋主持人。

1984年毕业于郑州大学经济系，1996年获高级经济师职称，先后供职于河南省汽车工业总公司和中国汽车报社。

作者尽管多年从事汽车行业的经营管理及新闻工作，然而工作之余，最为倾心的还是明清家具、高古瓷器、碑帖拓片的收藏。

2006年6月创办了以传播中国明清家具文化为宗旨的郑州明韵清风斋古家具收藏网站。

已出版作品：《放弃与抉择同样重要》 新华出版社《明清家具诱惑世界》 大象出版社

<<收藏妙处与君说>>

书籍目录

让我们快乐而体面地活着(代序)第一章 你不可不知的收藏趣闻一、旧古玩商的出身揭秘二、旧古玩商的特殊课堂——店学三、旧古玩商的营销“三板斧”四、旧古玩商的货从哪里来五、当年“鬼市”多趣闻六、大古玩商岳彬是怎样死的七、假古董闯进大故宫八、悲欢宋钧鼓钉洗第二章 中国文物外流大揭秘一、中国还是文物大国 马二、中国文物外流大起底第三章 家具收藏热里的冷思考一、收藏日寸节品黄杨二、家具收藏要有一个好心态三、树立正确的“捡漏”观四、家具收藏的捷径在哪里五、何时是藏品出手的最佳时机第四章 文房用具的微言大义第五章 碑帖收藏大有可为第六章 陶瓷收藏的ABC一、陶瓷收藏的必要准备二、残瓷收藏的特别意义三、说说中国的外销瓷器第七章 赵孟頫的艺术春秋一、书画奇男子二、皇族真出身三、出山仕元路四、甘苦心自知五、留与后人说第八章 不务正业的木匠皇帝一、皇帝竟然是个文盲二、天启是文盲的责任在万历三、平庸的皇帝却又是一个出色的木匠四、大明朝从他值班起进入垮台倒计时第九章 在康有为《游古吹台诗碑》的背后第十章 古玩市场如何冲锋陷阵一、理性看待古玩市场二、古玩店里说秘密三、地摊“淘宝”有学问四、如何玩转拍卖会后记

<<收藏妙处与君说>>

章节摘录

第一章 你不可不知的收藏趣闻一、旧古玩商的出身揭秘有道是“隔行如隔山”。

旧古玩商人由于其职业的特点，具有相当的神秘感。

即如他们的着装就显得与众不同。

比如说旧时的古玩店，早晨一落门板，店里有穿长袍的，也有穿短衣短裤的。

前者多是掌柜的，而后者则大都是学徒。

直到上个世纪的70年代，在北京琉璃厂古玩一条街上，人们还能时不时见到穿着长袍坎肩，头上甚至还戴着一顶瓜皮小帽的古玩商人。

其实，古玩商人同样是买卖人，其来历并不神秘，细分起来大致有如下几类：其一是“练”出来的。

这类古玩商人，旧时又被戏称为穿“木头裙子”出身。

所谓“木头裙子”，就是指古玩店里的木柜台。

穿“木头裙子”出身，自然是指古玩店里的学徒出身。

这类人大多从十几岁就来到了古玩店，开始学做生意，耳濡目染，加上勤奋好学，天长日久他们就被一天天地“熏”成了古玩商人。

不过，他们做学徒时非常辛苦：不仅要沏茶倒水，有时还要替内掌柜的哄孩子；不仅要站柜台，应付门市上的顾客，不时还要下户、跑市场，蹬三轮去拉货，甚至掌柜家里的活儿也要干。

据著名的碑帖专家、北京琉璃厂墨宝斋的老掌柜马宝山先生回忆：当时学徒期是三年加一节，这期间是不准回家的。

学徒的主要任务是搞卫生做杂务，小店铺还要帮内掌柜的伺候孩子，想学东西主要是靠晚上。

据马宝山本人讲，他在当学徒时，记碑帖名，学装裱、捶拓，辨别拓片是原拓还是翻刻，几乎都是靠晚饭后学的。

学徒直到成为“大同事”，能做大号买卖了，才可望成为古玩店里的掌柜。

其二是“玩”出来的。

“玩”出来的古玩商人，又有大小之分。

大玩家多出在“大宅门”里：家里或者是有权有势的官宦人家，或者是有钱的富商大贾。

有权有势的官宦人家，像北京的王府和京里的高官，在任时有人送礼，诸如瓷器字画、珠宝玉器样样都有。

当时的主人附庸风雅，喜欢摆弄古玩，于是家藏颇丰。

辛亥革命以后，社会出现了大变革，这些官宦人家，尤其是旗人，他们大多断了皇粮，只能靠变卖家藏度日了。

这些人起初并不懂文物，可他们越卖越精。

虽说仓促间也曾卖过“漏儿”，把好的东西当成不值钱的卖了，可有过教训后，也学到了经验。

后来他们也能把赝品吹得天花乱坠，甚至打过“行里人”的“眼”。

他们想，家里东西(文物)那么多，与其让别人卖，还不如自己开一个门脸自己干。

新中国成立前，不仅北京市灯市口有清朝内务府人开设的古玩店，而且上海、天津等大城市的有钱人(如银行家)，也有把家藏拿出一部分投到古玩店，或者入股，或者招股，甚至自己“下海”当起古玩商人的。

其三是连“玩”加“练”出来的。

比如说当年天津就有一个担大筐打鼓人称“穷王”的人，起初只是走街串巷收点衣服、老表，拿到鬼市上出售，后来他越卖越长能耐，就跑古玩店去卖。

再后来，索賚不买普通的旧物了，转向了文物。

他经常夹着个小蓝包，专门出入于大宅门收购古玩，终于成了一名真正的古玩商人。

这类人很多，出身较杂。

他们的成长道路，一般是先收点低价古玩，再领道儿当中介人，赚点跑道费，最终成了古玩商人。

另外，也有的是靠亲友接引，被亲友带入古玩业，成为古玩商人的。

不过，这些人中的大多数，只能算是古玩小贩，成大气候的不多。

<<收藏妙处与君说>>

二、旧古玩商的特殊课堂——店学我们知道旧时的古玩商人，大多都是能说会道者。他们不仅见多识广，博闻强记，而且善编故事，常常靠自己的三寸不烂之舌，几下子就搞定了顾客。那么，他们的语言艺术是从哪里学来的？按常理，中国教育向来有“家学”一说，说某某人学识渊博，必定是家学渊源，即其家人学识渊博，又注重孩子的教育，孩子们在自家里，从长者们的言传身教中得到了许多知识。其实，除去一少部分大宅门里出来的旧古玩商外，旧古玩商中的绝大多数其家庭背景都是相当贫苦的。

比如清末民初北京大古玩商岳彬就是一个出身较苦，仅仅受过启蒙教育的人。实际上，旧时更多的古玩商获得知识，走的是另外一条路，即“店学”。所谓“店学”，就是古玩商在当伙计时，不仅要帮助老板辛苦打理生意，更要时时处处留心，不断地从老板或者来店闲坐的“行里人”、文化人口中学到有关古玩知识。我们知道，虽说古玩行并不神秘，但也并不是谁想干都能干好的。起码要求从业者要有悟性，记忆力要好，更要勤学好问。旧时的北京正规古玩店，往往是白天做买卖，晚上老板领着伙计读书学习。由于有古玩店这一特殊的环境，决定了古玩商人不论起初文化水平如何低，只要是他们愿意努力，他们的学业长进都会很快的。比如，古玩商人每当买到一件古玩，绝不会马上就出手卖给别人。他们常常要拿回店里或家里，反复摆弄、琢磨。认识点字的人还要查书，不识字的人就要问熟人。这在古玩商人中叫“弄明白”。这个弄明白的过程，实际上就是学文化长本领的过程。古玩商买了一件东西，通过下一番工夫，弄明白了，也就等于学习了一课。买卖“打眼”（买了假货或漏了精品）了，也等于给自己上了一堂重要的课。如果说学习要有动力的话，那么，有什么还能和挣钱吃饭、养家糊口相比呢？知识可以给人以力量，知识也能改变人的命运。古玩商人长年累月坚持不懈地学习，不仅使他们的生意做得风生水起，越来越大，而且也使其本人完成了从无知到有知，从知少到知多，从门外汉到行家里手的转变，实现了人生新的跨越。经过多年努力，早年大字不识几个的人，也会张口“上三代”，闭口“清中叶”。至于什么“青藤白阳，四王八大”，往往是随口就来，分明是大学问家一个。可实际上，这些知识有的说不定就是他们在古玩店当学徒时偷听来的。也正因为如此，许多后来功成名就的大古玩商，每每提起早年的“店学”，无不充满着感激。

<<收藏妙处与君说>>

后记

在本书即将出版之际，我最想说的一句话就是非常感激！

感谢河南文艺出版社！

感谢我的老师单占生及出版界的朋友们，如李辉先生、陈炜先生、丁淑芳女士、吴月女士等！

更感谢我的同事与家人！

是他们的理解和支持，给了我夜以继日写下去的动力！

其实，我想向读者说的也就一句话：如果本书能为你们的收藏带来些许启迪，我的努力就没有白费！

张世科2010年6月于郑州明韵清风斋

<<收藏妙处与君说>>

编辑推荐

一本畅谈收藏妙处与收藏技巧的新书《收藏妙处与君说》近日由河南文艺出版社出版。该书编著者张世科从事收藏多年，他表示，收藏会带给人意想不到的快乐和满足，他希望把收藏妙处与读者分享。

<<收藏妙处与君说>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>