

■人物 | Characters |

# 王梦恕：国家工程师为鸣而生

证券时报记者 余胜良

80岁的老人王梦恕9月20日辞世。他一定通过隧道进入天堂，在那里继续畅想高铁远景，畅想技术改变国人生活，怀抱一腔淳朴热血爱着这个国家和民族。

年轻时那个腰里别着大铁钉，想到峨眉山习武做着武侠梦的人，最后冲进了中国基建的江湖，以一抵百，决定了好多大型工程的命运。有人说他是铁道部利益代言人，是没有官封的高铁第一发言人。如果对王梦恕的历史足够了解，会发现他涉及公共事务种类繁多，这背后，是传统的“礼义廉耻”在他身上的渗透，和科学家的身份相比，他更像一位从中原大地走出的儒家思想践行者。证券时报记者2014年约他采访高铁工程愿景，在他位于北京交通大学的办公室采访了两个多小时，深感他有独立人格、家国情怀。有媒体报道，他有时去北京交通大学，先坐地铁到西直门地铁站，再花5块钱坐“黑三轮”。

他获得名声已久，但依然非常简朴，是一位久经风霜的北方面孔。对媒体而言，这是一个勤奋可敬乐于接触的老人，他愿意分享自己所知的一切，并不因为对方没有专业知识而态度倨傲轻蔑，和现在一些专家学者面目全然不同，他一生就是不精英文儿的精英。2014年两会，他是河南代表团代表，会场里他一直静静地听着，没有发言，但会场外媒体看到他时还是习惯围着他，因为知道必定有收获，他甚至连高铁WiFi的话题都愿意谈论。证券时报记者有一次给他打电话，听到喘气声和呼呼风声，他70多岁，还在野外一线。

王梦恕和刘志军都是高铁促进派，刘志军落马之后，他评价刘志军胆子大，敢承担风险，对引进高铁技术和高铁建设很有贡献，但他的评价也有另一面，刘志军在任时，铁路工作人员收入下降，生活困苦，刘志军敢干，但是学历比较低，有些事情违反科学规律。一方面，王梦恕认为刘志军恨他，另一方面，当刘志军想投入500亿元引入海外技术引起老专家反对时，又希望王梦恕写一篇文章支持引进吸收的做法，王梦恕就跨越式发展。

2011年温州动车事故，那年有一句话流行开来：不管你们信不信，反正我是信了。王梦恕是调查组领导之一，在调查组还没有结论时，他就对外发布了“主要是管理问题”的观点。2011年高铁事件后，有人评论他没有太多被训练过的技巧和外交辞令，却有着多数新闻发言人没有的素质——真诚。不知不觉中，王梦恕开始扮演中国高铁辩护人的角色，他说了很多铁路系统官员不能说的话，这种秉性让他获得铁路部门同仁的尊重。2014年前后，因为温州动车事故导致舆论对大力发展高铁的质疑，当时高铁的发展到了一个关键节点。王梦恕在那个关键节点发挥了吹鼓手的作用，不辞辛劳地接受各方媒体采访，为高铁辩护。

早在高铁之前，王梦恕就以一位公共知识分子的身份，积极参与政议政，他给总理写信最终去掉了鸟巢顶盖，还让五棵松体育馆去掉了大屏幕，还促使1700万

吨储油库埋到地下。对南水北调等重大工程，他都有自己的看法，比如希望埋到地下，以保持水质节省耕地。他还反对国家大剧院的设计，他认为城市建筑超过200米都不合适，不喜欢央视大裤衩，认为建筑结构不合理，样子也丑。他还是高架磁悬浮交通的坚定反对者。虽然参与修建中国第一条地铁，也鼓励城市修建地铁，但并不是无条件鼓励，曾经工作过的洛阳要修地铁，他也没给面子去支持，觉得不需要。

因为觉得机器打字冷冰冰，手写更有生命力，他给高层写信都是手写。王梦恕直言敢说，一些观点和主流意见很不一致，比如他就反对拆分铁道部，当时在全国人大会议上投票，有80多票反对，王梦恕就投了其中一票。他认为铁道部协调资源的能力比一家公司要强。这一点和市场派的想法很不同，市场派认为政企要分开，历史上石油部早就改制了，铁路本身就应该像一家公司一样运营。

王梦恕很反感金钱原则，认为上不起学、住不起院都是错的，有人请他去，他说自己是铁道部隧道工程局培养的，不能离开，要讲仁义。有人请他做项目顾问，很多知识分子都靠这个创收，但他觉得给钱是在“整我”，他觉得国家掏钱培养学生，学生才会有更多感恩和报国的情怀。

王梦恕在屈辱中度过童年时光，深切希望国家强大，因为日本侵华，王梦恕跟着父亲四处漂泊，最终落在陕西宝鸡，父亲做了铁路检票员，后来又做了站长，这也影响了王梦恕以后的人生。年轻时代的王梦恕是个武侠迷，腰间别着一尺多长、磨得锃亮锋利的钉子，因为母亲照

顾4个孩子，精神不稳受欺负，他希望武力强大保护家人。中学里一位姓刘老师临终前给他写信，希望他改变个性，不要因愤怒干扰社会，将来要做一个对社会有用的人。王梦恕决定不再打架，并于1952年进入天津铁路工程中专大型建筑科，攻读桥梁、隧道。王梦恕的一生，受过众多人物影响，比如詹天佑、茅以升，比如恩师吕学漠和高渠清。“反右”开始后，吕学漠怕王梦恕因爱打抱不平惹祸上身，专程到唐山规劝。

父亲在检查车票的时候就对穷人网开一面。这种对底层百姓友好的情感印在王梦恕的骨子里，高渠清要求王梦恕回学校读研究生，可是目睹8名工人因为塌方惨死，王梦恕觉得不能走：如果你进了隧道看到施工的“掌子面”就不会叫我回来。”高渠清告诉他，等学了新技术，工人施工就安全了。高渠清回去谈了研，一直等到大瑶山隧道，新技术终于派上用场。1992年，“大瑶山长大铁路隧道修建新技术”获得国家科技进步特等奖。此前一年获得这个奖项的是“长征四号甲”运载火箭，1990年获奖的是北京正负电子对撞机。

王梦恕从一个功成名就的技术专家，走向一个积极参与公共事务的公共知识分子，这一点是他的与众不同之处。

王梦恕出身于一个耕读世家，其爷爷王文郁在宣统三年考入国子监，为孙中山的助手之一，1911年当选众议院议员。因从马上跌落中风偏瘫不得不回河南老家。王梦恕的父亲王崇和是王文郁第二子，曾因孝敬母亲错过了去法国留学的机会。

王梦恕出生在河南温县招贤乡安乐寨村，这个村子相传为司马懿

故地，还有“孔门十哲”之一的子夏和西晋史学家马彪，这个村庄颇为神奇，有2000多口人，有8个人考上北大清华。王梦恕的堂兄王梦奎是著名经济学家、国务院发展研究中心原主任，两人和焦作大学教授王梦周一一起在村子里捐建了“兄弟书屋”，村子里还有一个河南省副秘书长王梦飞。

这种书香大族多产生在江南，河南自古多灾多难，积蓄财富不易，像这种一族产生这么多人才的情况非常少见。

70年前，王文郁写信给王崇和，要他务必送王梦恕读书：王家之振兴全在梦恕一代，中华之崛起全在梦恕一代。”

王梦恕肩负了太多期许，有儒家积极入世的处世态度，他倡导中华传统文化，认为儒家思想概括起来就是忠孝仁义，对国家不忠不孝，这个人就不行，对人要仁义，要厚道。他认为即使对方做了对不起自己的事情，也不用太记在心上。在一次接受采访时，他说自己积极发声，就是因为儒家的“礼义廉耻”。

他也引经据典，有人认为是为隧道工程说了太多话，在太多自己不专业的领域发了太多声。但这并没有影响他。他说，从不看网上的评价，我只按照我的想法说话，谁骂我都不管。我要学习武则天的精神，死的时候就是无字碑，任你评论去。”

这是一个“宁鸣而死，不默而生”的人，这种横冲直撞的性格，就是他的力量，带他穿过重重障碍。他在任何情况下都说真话，虽然不一定对，却有着质朴的力量。他掌握了现代科技，却像一个儒家一样要求自己，一辈子质朴行事，无愧内心。实在是中原大地走出的本色好男儿。

■收藏 | Treasure Hunt |

## 抵押的“宝物” and 拍卖的招数



和田玉砚台，值不值400万~500万？(图左)；仿齐法化六字刀币(右上)；清早早期顺治通宝，市价也就百元附近(右下)

孔伟/摄 彭春霞/制图

孔伟

周末，古玩城。一帮玉友正喝茶聊天赏玉时，老李向大家展示了一件玉砚的图片。

这是一方青白玉砚台，上面雕有鲤鱼和龙的图案，寓意“鲤鱼跃龙门”；砚池中间带翠色，并有研墨后留下的痕迹。在座都是玩玉的老手，很容易从玉质、造型以及年代等方面综合估价，大家得出的结论基本一致：和田玉没有问题，但非和田所产；玉质一般，雕工尚可，但裂纹没有避开；砚心部分的“残墨”以及所谓“包浆”有明显做旧痕迹……综合判断，也就值个5000~10000块钱吧！

老李没有说话。过了好一会才长叹一口气说，这是他朋友的东西，是朋友的生意伙伴欠货款用来抵账的。“抵多少？”大家几乎异口同声。“400万。人家说了，要是卖掉以后超过400万的部分，得归原宝主。”这玉砚值400万？还有超过400万的部分？一群人愣在当场。老李又翻出一张图片，是这件东西的拍卖目录。文中将玉砚吹嘘了一番，但通篇未提关键的字眼：年份。

这样的价格，这样的拍卖，谁会应拍？“有没有人应拍不重要，重要的是，朋友拿到这个‘宝贝’后，先拍委卖托费、图录费之类就扔出好几万了。”老李一边说一边摇头。

无独有偶，前些天我也接到一位朋友的电话，问我有没有精通古钱币的朋友，说是想鉴定一枚清代铜币。他说，他一个朋友的老婆从家里翻出了一枚清代铜钱，很高兴，又听说古钱币值钱钱了，想打听打听这枚从前的钱究竟能值多少现在的钱。恰好她在网上见到过拍品征集广告，就按图索骥找上门去。接待她的专家说，这种古币十分稀有，市场价值在200万以上！可把这位女士给乐坏了。

我给了他两点建议：拿到正规拍卖公司鉴定一下，看是否确如之前的专家所说价值不菲；去路边摊或天桥上买一枚仿古钱币，再拿到她之前鉴定过的那家拍卖公司估价，不就一目了然了？

几天后，朋友的反馈来了：一位北京的朋友将钱币图片发给一家大型拍卖公司的专家过目之后，这位专家的结论是：东西看真，但因为年代并不久远，存世量也大，价值只有两位数；朋友自己花80元买的“齐法化”六字刀币，送到他朋友老婆送鉴定的那家拍卖公司估价，结论是：十分罕有，价值在280万元以上！

事实很清楚了，是吧？有深知小拍奥秘的朋友告诉我，这种小公司之所以能够受到一些人的“青睐”，就是因为他们的“专家”大多有一张能把路边的石子说成宝石并让你深信不疑的嘴，以及“鉴定费”等招徕卖家的“法宝”——你想啊，你要是在家里翻出点老东西，是不是希望它价值不菲甚至价值连城？没问题，“费用”会尽最大努力满足你对财富的渴求。至于送拍的成本嘛，虽然不算少，但相对于宝物的价值也就九牛一毛不是？

那所谓的拍卖会如果一直没有成交，这类拍卖公司还能混得下去吗？我有些疑问。朋友笑了，说我是杞人忧天。“人家有的是办法让拍卖会‘生意兴隆’，比方找一帮托买下另一群托委托的拍品，左手倒右手，这样看起来不就热闹非凡了嘛！也有真实成交的，那大都是一些价格不高的真东西，这属于正常成交部分；甚至还可能是那种虚估价值的东西。”

“那种东西也能高价拍出去？”我大吃一惊。“怎么能？这种拍卖公司的业务员很有‘神通’，能够联系到场一些‘高净值人士’，比方前些年很火的煤老板之类，这些富翁钱来得容易，不懂收藏却又想附庸风雅，自然会有‘专家’上门服务，有经纪人帮忙从中牵线搭桥。拍卖成功后，拍卖公司买卖双方各收取20%的佣金，皆大欢喜。并且这类成交往往更具有广告效应，能为拍卖公司带来更多的买家和卖家。这岂不是个多赢的大好局面？”

见我一副听傻了的样子，朋友又扔过来一个“重磅炸弹”：“有的地方甚至已经形成了一条灰色的产业链——专业借款不还或以效益不佳为名拖欠贷款，然后由专人提供‘宝物’抵押给债权人，并劝其送拍；拍卖公司‘专家’鉴定后‘宝物’价值大于货值或欠款额，让债权人吃下‘定心丸’；收取各种拍卖费用再赚债权人一笔；如果‘宝物’能被‘傻钱’拍下，再赚合计40%的佣金……”

原来抵押、拍卖还可以这样玩的！我长见识了，你呢？

TeeterPal创始人李力攀：

## 硅谷创业需要“慢工出细活”

证券时报记者 李明珠

在硅谷创业的华人很多都是以技术出道，而电子工程出身的李力攀，更擅长做市场，多年的营销经验让他早在2015年就敏锐地嗅到了在线教育的机会，通过邀请前酷我音乐创始人雷鸣为湾区的华人家庭做演讲，试水在线讲座。

从专注研发的工程师到亲子教育社区的发起人，爱折腾的性格让李力攀最终选择了创业。

### 爱折腾的工程师

在学生期间，李力攀就是各类活动的积极分子，踊跃参加学生会、社团活动。浙江大学本科毕业后，和大多数理工男一样，李力攀选择了去美国继续深造，攻读电子工程的研究生，毕业之后顺利到了硅谷的高科技公司做研发，成为典型的硅谷技术男，有着不菲的收入。

但由于受到研究生导师的影响，他并不是仅仅只埋头专注于研究，拓展市场做销售成为更感兴趣的点。李力攀告诉记者，他的导师不仅仅是一个严谨做事的教授，而且很擅长做市场销售，如何把一场演讲做得生动有趣，是读书期间最大的收获。而且早在读书期间，他就已经有一些创新的小尝试。

信息的能力，是创业者必备的素质之一。此外，在全职创业以前，他也在创业公司工作过，边工作边开发一些智能硬件相关的项目，这些经历使以后如何去组建团队和找到用户需求，有了很多经验。

因为上一份工作负责全球市场技术转移和销售，每个月都要去欧洲、澳洲、亚洲出差，所以陪孩子的时间很少，小朋友还是很孤独的，最开始想多给女儿找一些玩伴，和周边同龄家庭的小孩子组织一些活动，发现人越来越多，很多家长都有这个需求，是能够商业化的，所以我在2016年开始，组建了TeeterPal这个公司”李力攀说。

而他也迅速组建了自己的团队，在硅谷创业的起步就是国际化的配置，搭档也是来自中、美、印度等各个国家，不同背景的人在一起带来了更多的思想碰撞。技术团队从硅谷的科技公司引进，主要开发在线教育的平台；负责内容则是斯坦福教育专业的专业人士，长期从事课程的开发；而做运营的小伙伴也对教育行业相当了解。

### 硅谷创业的苦与乐

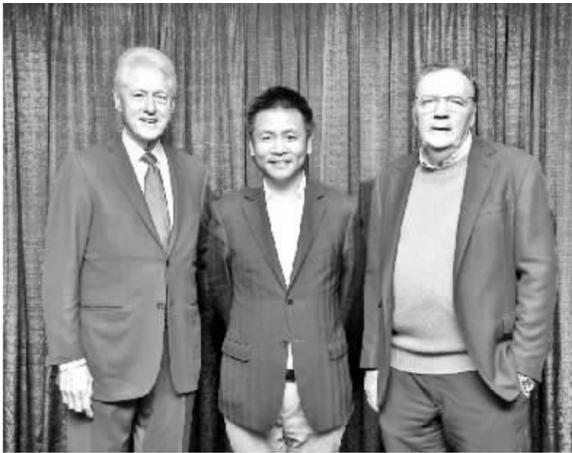
在硅谷的创业者有个比较明显的特点：倾向于去做别人没有做过的事情，即所谓的从0-1的创新，很少会出现百团大战或者各色共享单车一下涌出的局面，就算会有竞争者也是几个行业玩家。在李力攀眼中，硅谷的创业者做事会更扎实，在精细化和专业化方面下很大功夫，所以做事比较“慢”，但更有计划性，想得更明白。和国内出现一个新的事物，会很快地砸资金资源，迅速占领一片市场的打法完全不同，硅谷创

业有点“慢工出细活”的感觉。

所以TeeterPal发展的早期，他并没有追求速度，而是在精心打磨产品，不断地迭代完善解决方案。从线上服务本地亲子类的活动和教育咨询，针对本地家庭筛选推荐和寻找高质量的活动，如各种比赛、音乐会、百老汇的演出、交响乐、家庭秀等，积累了大量社区用户；到线下开展教育培训活动和夏令营，不断观察用户的痛点在哪些方面，针对性做改善，让更多的移民家庭孩子能够真正地融入本地的教学和生活。

李力攀很赞同猎豹傅盛的一个观点，创业最难的是你觉得你什么都能做，没有边界。与工作不同的是，工作更多的是老板让你干什么你就干什么，有非常具体的工作任务和工作方向，找到解决方案，干成这个事情就可以了。而创业所做的事情是没有边界，是发散性的，这样就不能聚焦到一个点，集中精力去攻破。最开始我们是通过邀请很多名人来做演讲的形式，给社区的用分享经验，第一个邀请的是酷我音乐创始人雷鸣，我们相识于他在斯坦福读MBA的时候，当然他本身对于教育很有研究，也出过专门研究教育的书，取得了不错的反响。”他和记者讲述，之后陆续通过各种资源邀请到了游泳的奥运冠军，来讲解如何培训的心得，也有国际象棋的世界冠军教练，来讲述其学习经历，以及林书豪的教练分享其篮球道路上的成长历程等，也有在硅谷本地培养孩子成功的家长来做成功的经验分享。

虽然看起来比较简单的活动，但背后需要团队协调各种资源，策划运营整个活动，以及追踪后续用户的反馈。用他自己的话来说，创业的每一天都有各种意向不到的困难。由于此前活动经验的积累，在今年美国前总统克林顿出版新的小说在湾区做发布会的时候，他也争取



TeeterPal创始人李力攀(中)

翟超/制图

到了TeeterPal作为活动的承办方之一，在社区选拔一些用户经过专业的声乐培训，为新书发布会提供现场的暖场音乐。

通过近两年的摸索，李力攀将TeeterPal定位于聚焦在3-12岁的年龄段的亲子活动和教育需求，两大业务板块，第一是亲子活动，目前TeeterPal所做的针对教育的第三方票务平台，以及在湾区数一数二的高质量有品质的活动推送，如百老汇音乐剧的欣赏，让华人参与圣何塞鲨鱼冰球队的体验，让更多家庭深入到美国主流社会地教育体系，在文化层面更充分的去融合；第二是教育产品的推送，类似于兴趣班和夏令营，尤其是针对小学生美式夏令营，在硅谷本地市场已经颇具规模，有类似steam课程，机器人和编程，物联网和人工智能，戏剧和艺术，电影制作和表演，户外科学和户外生存，创客等不同系列，目前已经覆盖了硅谷10个校区，今年的规模增长了4倍，未来

他计划将美式夏令营的体系作为一个教育产品对外输出，争取也在国内延伸。

虽然创业是艰辛的，但是每当看到更多的小朋友因为参与TeeterPal组织的活动，在探索世界的过程中不断地寻找找到自己的兴趣点以及家长对于该类活动的认可，李力攀觉得非常高兴和满足。

其实我们想做的就是帮助家长让孩子来探索体验各种不同的东西，从而发现自我。美国教育的理念很重要的一个方面，是强调每个孩子的特性是独特的，家长并不是要塑造一个人，而是帮助孩子去找到自我，找到自己的独特之处，找到适合自己的特长，然后去深挖和发展，这方面国内有很多可以借鉴的地方。”李力攀说，教育的根本是培养人，而他也希望能够通过TeeterPal让更多的国内小朋友也参与其中，深入硅谷全方位了解不同的文化带来的体验，感受中西方文化元素的不同。