

**【一家之言】**

数字藏品即 NFT, 未来从规模、品种、总价值, 到更广泛的参与、认购与收藏者等方面, 超越传统的物质藏品, 是可以想象的。

NFT与我的画意摄影

黄家章

最近这几年,我在微信朋友圈,陆续晒自己的“画意摄影”作品,不是天天晒,不疾也不徐;晒的话,每天晒一张,求少不求多。天长日久,这多少引起了一些朋友的关注。10月30日下午,我应南友圈 CEO 苟骅先生邀请,在南友+大湾区内容工场,进行了题为《王阳明、NFT和我的画意摄影》的内部分享交流。限于篇幅,关于王阳明,我将另文阐发,本文仅论及我的画意摄影及其与 NFT 的对接。

我与摄影之缘,久矣。当年我在中山大学读大二时,父亲宁愿节衣缩食,也要专门拿出 200 元给我买了一部海鸥照相机(当时我每月的伙食与生活费 30 元左右,能保证每天一鸡蛋每顿都吃到肉)。他的观点是:男儿一技在身,走遍天下都不怕,你学会了摄影,

以后即使没工作,也可以走街串巷给百姓拍照,找到一碗饭吃。父亲亲历了八年抗日、第二次世界大战和国共大决战等年代,活着——以职业或手艺来保障自己和家人有尊严地活着,是他思考的第一要义。摄影是乐趣乃至是艺术,可陶冶身心等等,倒在其次了。

有了第一部相机,我对摄影的强烈爱好与乐趣,也就保持了数十年,热诚至今,创作至今。

摄影是一项易学难精的技术活,更是一项可以精益求精的艺术活。现在几乎人人有手机,人人都会拿手机照相,每天朋友圈里,天南海北的一些朋友们,九宫格晒九张照片,满满的,照相已成为一个最广泛、随时可以进行却也易于流泛化的即兴记录。从生活艺术化而言,这是好事,但却未必有利于我们艺术创作与鉴赏力的提高,艺术或会蒙尘,因为过度生活化而蓬

头垢面。

摄影看似简单,实则是一种高强度的知行合一,摄影家们要拍出优秀作品,必须要眼到、脑到和手到。更上一层楼,更须心到,要长期积累与观察,神来之处就在按下快门的瞬间,在百分、千分乃至万分之一的电光石火之瞬间完成,摄影因此成为了瞬间定乾坤的艺术,这瞬间即布勒松所说的“决定性瞬间”,手快有,摄影作品因此而卓越,手慢则无。摄影是光色彩的艺术,或需等待,或需捕捉,或需精心营造,能至浑然天成处,意境自然来。

我的画意摄影,取景源自三观:观天地,观众生,观自我(自在),以摄影作品为客观底子,以绘画创意做主观的再选择与再铺衍,画意摄影选择面对的多是客观景观、景物和人与动植物等等,但在自由裁量的主观维度上,要比客观记录的纯摄影大得多,不同

的色彩、笔法乃至不同画家的个性风格倾向,都可融入其中,对于同一幅摄影作品,可以有更多的表现手法,有更多变幻的主观空间,系列题为“印象”,是偶有梦幻乃至如梦幻泡影之意象,非单一的客观物象呈现。

目前,我的画意摄影作品正在与 NFT 做对接,现在第一阶段的工作是对它们进行交钱注册 NFT,先做数字确权。以后计划做的是这些个性化数字藏品的市场化运作。

倘若时间退回到半年前,我会问:NFT,是个什么鬼?

一言以蔽之:NFT,就是非同质化代币;NFT的英文全称是 Non-Fungible Token。

近期,“元宇宙”概念火爆,标志性事件之一就是“非死不可”也改名“灭他”,脸书全面转型,转战元宇宙。NFT 自然也跟着火热,因为 NFT 作为非同

质化代币,是元宇宙的经济基础。

NFT 有两大特性,一是唯一性,每个都是独一无二的,不可互换,任何一个 NFT 和齐白石、梵高一幅真迹类似,是独立的个体。二是整体性,NFT 不可分割,不像比特币或以太坊那样能分割成 0.1 个、0.01 个乃至更小,就如一幅齐白石真迹,拿到其中的 10%或 1%,其艺术和市场价值是难以成立的。

摩根士丹利最近有个预测,2030 年全球数字藏品市场市值将增长到 3000 亿美元左右。在我看来,我们已经迈入了数字经济时代,数字藏品即 NFT,未来从规模、品种、总价值,到更广泛的参与、认购与收藏者等方面,超越传统的物质藏品,是可以想象的,是可以把握的,终将会是未来的现实。

(作者为哲学博士,证券资深研究人员)

**【缘木求鱼】**

不相信宿命的束缚,一向是人类的老毛病,于是,在束缚下不断地挣扎,看起来也就显得再自然不过。

生命困局下的挣扎

木木

好莱坞曾拍摄过一部取名《超体》的商业片,故事的主旨是“大脑崇拜”:一个倒霉女青年(“寡姐”饰演),机缘巧合,幸得“神助”——“吃”了某种神奇的蓝色小药丸,大脑能力被百分之百地开发出来,导致整个人瞬间跃入“与神并肩,无处不在”的境界。故事编得好,演员演得好,观众当然就看得心潮澎湃,心向往之。那种感觉与看金庸小说时的感觉颇为相似。

这类故事之所以能让观者心旌摇曳,根子都是“超能力”。就此而言,观众崇拜的显然不是大脑,而是“超能力”;开发大脑是手段,获得“超能力”才是目的。虽然人类大脑被百分之百开发出来之后,人是否真的会“超能

力”附体,一时半会儿没人说得清,但这显然不会妨碍人们继续循着这条路径向前探求,毕竟,这条路径看起来比“金庸路径”更靠谱儿。

前几天,有“圈儿友”发了一段视频:一只被马斯克“人机接口”“加持”过的猴子,一边用纯“脑控”的方式,非常熟练地玩儿电脑游戏,一边吸食被奖励的香蕉奶昔。其实,早在今年 4 月份的时候,这段视频就被发布到网上了。这段视频很好地诠释了人类在“超能力”获取之路上的努力。

相对于普通猴子而言,这只大脑被“改造”过的猴子,无疑是具备一定“超能力”的——用意念操纵电脑游戏并获得奖励。马斯克显然想以此证明通过“人机接口”路径获得一定“超能力”的可行性。从实际效果看,马斯克

的证明颇为有力,顺着这个实验展示出的方向,人们似乎也不难预见这样的前景:四肢失能者可以通过大脑操控的方式,改善自己的生存状态;四肢健全者也可以通过这种方式,助力或者重塑自己生活、工作的方式;随着相关技术的进一步深入开发,到达极致阶段,或许大脑“赤膊上阵”的场景就会无处不在。

大脑之所以要亲自上阵,从本质上说,就是对四肢能力的否定,也是对大脑与四肢间信号传输通路效率的否定。这种否定的缘起,当然是大脑对现有状态不满意。大脑不满意,说实在话,倒也很情有可原,一方面,大脑自产生“人类意识”以来,好像从来没有满意的时候;另一方面,在自然、社会的巨大压力面前,人类时时表现出来的无力感,也确

实难言让大脑满意,不过,这种无力感,与其说是脑外身体的“无力”,不如说是大脑本身无力更准确。

揣摩一下大脑的无力感,大约与寻到金箍棒之前的孙悟空的感觉差不多——想到做不到、有劲儿使不上。在这种状态下,人类的物理躯壳,对大脑而言,显然就是一种根本上的束缚,甚至物理的大脑,本身就是“精神大脑”挣脱不得的桎梏。不过,在低下巴人的眼里,这种状态未必算得上一种令人窒息的存在,毕竟,“吃人嘴短,拿人手短”,既然“精神大脑”依赖物质大脑而存在、物质大脑依赖脑外身体而存在,有依赖必有束缚,那么,又有什么不服气的呢?

但人类对大脑“彻底解放”的憧憬和追求从未改变,似乎也从未改变,

而且,或许正是这种憧憬和追求,把人类引领、推动到今天的位置。人类一路走来,伴随着这种憧憬和追求并为其提供源动力的,大约就是总也磨灭不掉的困局感,在生命困局中不断挣扎、努力脱困而又挣脱不得,这或许就是人类大脑的终极宿命。

既然是宿命性的,那么类似于“人机接口”的开发路径,就是技术性、战术性的突破——或许说是一种“固化尝试”更准确,大脑虽然可以借此获得某种意外之喜,但瞬间的欢愉并无助于根本性困局的彻底解决;而且,类似的“挣扎”越多,越剧烈,其宿命性就越强化。不过,不相信宿命的束缚,一向是人类的老毛病,于是,在束缚下不断地挣扎,看起来也就显得再自然不过。

(作者系证券时报记者)

**【念念有余】**

地方协会并没有为推广小吃品牌做出什么贡献,现在公然出来收钱,很难服众。

别让胡辣汤糊了 别让肉夹馍夹手

余胜良

谁能想到,这年头,逍遥镇胡辣汤、潼关肉夹馍这些地方小吃,以地方协会诉讼的方式出圈?但这事儿还真的发生了。

据媒体报道,逍遥镇胡辣汤协会和潼关肉夹馍协会起诉挂有当地地名的店铺经营者侵权,要求他们加入协会,统一管理、交费。法院的一纸传票让小吃店铺经营者们感受到莫大压力,也让消费者和公众感受到莫名不适。要是逍遥镇胡辣汤协会和潼关肉夹馍协会胜诉,可能很快就能缔造一个胡辣汤帝国和肉夹馍帝国,相比那些辛辛苦苦打拼的连锁企业容易多了。但抗拒也很明显,经营户不认可,纷纷更改招牌。

河南周口的存在感并不强。西华县,逍遥镇是西华下面一个镇,这个镇在很多地方出名,就是靠胡辣汤。河南人爱吃胡辣汤,还把这个口味偏好带到全国各地。《舌尖上的中国》第三季拍摄了一个胡辣汤小店,位于杭州,来此打工的河南籍出租车司机凌晨在此进食小憩,店铺门头就写着“正宗逍遥镇牛肉胡辣汤”,老板就是漂泊异乡寻条活路的逍遥镇人。

潼关现在的存在感也不强,很多人是因为《潼关怀古》知道这个地方,陕西肉夹馍出名,潼关肉夹馍是其中代表。

和这两个小吃相似,以地名为特征的餐饮,在北方还有汉中凉皮、沙湾大盘鸡、河间驴肉火烧等;兰州拉面更

是全国闻名;在南方则有沙县小吃、桂林米粉、杭州小笼包、隆江猪脚饭等。这些多数上了宴席的地方小吃,是普通人的日常饮食,人们喝着逍遥镇胡辣汤,感受到来自逍遥镇的温暖和慰藉。河间驴肉火烧的消费区域主要是河北、北京和山东,没有去过河间的北京食客,吃着河间驴肉火烧,对河间这个地方就多了好感。

地方应该善待这些提升小吃知名度、美誉度的推广者,有些地方政府要请人包装提升地域知名度,这些地方却可以靠着招牌小吃做免费宣传。这些小吃的从业者,很多是某个特定区域的人,增加了当地致富能力,给了普通人一条活路,打出这种招牌的,多是最普通的商户,像汉中凉皮,可能是印在一个机动三轮车上。

地域小吃很多是靠自发传播成名,是无数个店主的功劳,商户彼此借力,他们赋予这个品牌以灵魂,甚至会成为这个品牌的再造者,他们并不需要谁的允许。人们看到这些招牌,想到的是相对固定的品类、制作方法和口味,就像顾客进入兰州拉面店,基本上都能看到牛肉面、刀削面、新疆拌面,桌面上放着油泼辣子,有些还放着大蒜,拉面也只是其中一个品类。人们走进一个逍遥镇胡辣汤店,对胡辣汤的口味、浓稠度、里面的食材提前都有所期待。虽然以地域命名,但从食材到制作人员可能跟当地没关系,只是代表某种制作方法和口味,消费者也不大关心店主来自哪里。

地方协会并没有为推广小吃品牌做出什么贡献,现在公然出来收钱,很

难服众。上述很多餐饮小吃,都是历史形成的品牌。其中,沙湾大盘鸡直到上世纪 80 年代才被新疆沙湾县的一位厨师制作出来,现在全国各地的厨师都在做这道菜,这位创始人没有向其他人收取费用,沙湾县也没有。

与逍遥镇胡辣汤协会和潼关肉夹馍协会遭到的舆论反驳不同,张亮麻辣烫品牌在全国推广,收取品牌费用,就无人反对。张亮对麻辣烫的发展做出贡献,他拥有这个品牌顺理成章,他也为商户提供了支持,而且他也没有垄断某个带有地名的授权。如果逍遥镇胡辣汤协会和潼关肉夹馍协会能够开辟一个独立品牌,为品牌推广做出贡献,向商户收入推广费,估计也没人会反对。

(作者系证券时报记者)

本专栏版欢迎作者赐稿,写法可生动活泼,不拘一格。

在本专栏版发表的言论,仅代表作者本人观点,不代表证券时报立场。

财达证券股份有限公司 市场化选聘职业经理人公告

财达证券股份有限公司是经中国证监会批准设立的证券经营机构,2021年5月7日在上海证券交易所首发上市,股票代码 600906”。公司成立近 20 年来,始终坚守“服务客户、成就员工、回馈股东、奉献社会”的使命责任,借助京津冀协同发展,依靠行业优势和自身特色,在服务客户、服务实体经济、服务地方发展等方面发挥了积极作用,目前已成为立足区域,面向全国的功

能完善、业务齐全、产品丰富、服务全面的现代金融企业。

公司始终秉承“宽进有为、行稳致远”的核心价值观,积极践行“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念,坚持创新转型发展战略,始终将人才引进和机制创新作为快速发展的核心驱动力,财达证券作为国务院国资委确定的“双百企业”,将继续深化市场化经营机制,以“强机制、强团队、提质量、增效益”为抓手,积

极推行职业经理人制度,前期通过市场化选聘方式引进的主管投资业务的职业经理人,在重塑盈利模式、推动创新业务、主动管控风险、优化人才团队建设、实现良好经营业绩等诸多方面取得了积极效果。

根据国企改革三年行动的重大决策部署,公司结合“十四五”规划和高质量发展的优选路径和内在需求,积极推进“人才强企”战略,逐步推动职业经理人改革覆盖现有经营层,积

极打造具有战略眼光和国际视野、市场开拓精神和创新能力的职业经理人队伍。为不断提高经营管理水平,增强市场竞争活力,以高素质、专业化的经营管理团队推进公司持续健康快速发展,实现“做一流券商、建金融高地、铸百年财达”的发展愿景,现面向社会公开选聘副总经理三名,分别负责公司资产管理业务、投资银行业务、经纪业务条线的经营管理工作。有意者可登陆 www.s10000.com 查看完整

公告,按公告要求以邮件形式将报名信息发送至 zylxuanpin@cdzq.com,报名后请电话确认,咨询联系方式:0311-86273121。

百舸争流,奋楫者先;千帆竞发,勇进者胜。财达证券将一如既往地砥砺奋进,并诚邀业内有志之士的加入,共同筑梦,携手共赢!

财达证券股份有限公司
2021年11月24日