

# 孙中山与张作霖无果而终的合作内幕

孙中山，伟大的思想家、革命家；张作霖，盘踞东北的大军阀。因为战略的需要，本应是水火关系的这两个人，居然建立了一种超乎寻常的个人关系。他们密切合作，建立了对抗以曹锟、吴佩孚为首的直系的军事同盟，对当时的南北政局都产生了重大的影响。

►孙中山(左)张作霖(右)



## 初次接触 投石问路

1919年夏，曾任北洋政府农商总长、参议院议长的李盛铎派侄子李守冰来粤拜见孙中山，说：“吴佩孚欺世盗名，残民肆虐，非廓清之不足以拨乱而反之正。直系军阀拥兵数万，纵横数省，非夹击之断难收廓清之效。”他希望孙中山能“接洽北方之能击吴佩孚者。”曾任北洋政府内阁总理的梁士诒，在组阁前也来到广东见孙中山，提出了一个“合粤皖奉为一炉”的计划。

孙中山表示赞同，派东北籍老同盟会员宁武居中联。1920年夏，张作霖正在天津参加巡阅使会议。宁武以华侨资本家代表的身份与张作霖见了面，并会谈了两次。在第一次会谈中，宁武提到孙中山已经同段祺瑞准备合作，共同对付曹、吴。张作霖坦率地说：“这件事我也知道。我是带兵的老粗，不懂政治。不过，我很明白：孙中山是开国元勋，著书立说，革命党怎么能跟这路人（段祺瑞）合到一块？”宁武的回答是：“不论什么人，只要肯革命，孙先生是都可以合作的。”

在宁武离开天津的前一天，张作霖又约见了。据宁武估计，张作霖可能已经同他

的幕僚商议过与孙中山合作一事了。张作霖含糊地表示：他已经考虑过了，可以试试看。不久，奉军总司令部秘书长宋文林来转达张作霖的话，拟派少将副官张亚东带着问候信，同宁武一起去见孙中山。这次是孙中山与张作霖初次直接联系，双方都在试探对方的底细，孙中山不便多谈，也没有什么具体表示，只写了封简单的回信，交给张亚东返奉复命，宁武则留天津静候下文。

## 联合讨直 孙张接近

1920年秋，张作霖来北京，派宋文林到天津邀请宁武去北京会谈。见面地点是张作霖在北京的宅邸顺成王府。话还没有谈到正题，曹锟不期而至，宁武于是先行离去。曹锟一进门就叫嚷道：“雨亭老弟，咱们兄弟不错嘛，为什么要和孙文勾结打三哥（曹锟在家排行第三）啊？”张作霖极力否认，劝曹锟不要听信外人的胡说八道。曹锟于是拿出孙中山部属杨庶堪、宋大章寄给宁武的两封信，作为证物，信里牵涉到宋文林。张作霖反应很快，他马上把责任完全往宋文林身上推，随即下令把宋文林扣押起来，这才把曹锟敷衍走。

1921年2月，宁武来到

沈阳，先与东三省巡阅使署总参议杨宇霆、混成第三旅旅长张学良进行会谈，然后拜会张作霖。张作霖明确表示：“现在国家成了个烂羊头。孙先生是开国元勋，谋国有办法，我想派人去向他请教一切。你可打电报先去联络一下。”张作霖指派奉军旅长李少白（又名李梦庚）同宁武一路南下，并带去一本密码。

在桂林大本营，宁武引荐李少白拜见了孙中山。通过晤谈，孙中山感到和张作霖合作可能性很大，让他们给张作霖带回一封信，在信中提出了联合讨直的问题。但在回奉天途中，他们看到有报纸载文说，张作霖密派代表到桂林，拥护孙中山为大总统的消息，感到十分吃惊，这是有人造谣。

果然，回到奉天后，张作霖对李少白破口大骂道：“谁派你他妈的代表，我只叫你去送信，你胆敢说拥护孙文做大总统！”李少白被骂得蒙头转向，不敢辩白。翌日，宁武进行了冷静的分析，指出这是安福系造的谣，目的是破坏粤奉合作。张作霖这才恍然大悟。

1922年4月，第一次直奉战争爆发。5月，奉系军队退守关外，直系军队占了上风。第一次直奉战争以直系军阀大获全胜而告终，直系军阀

从此完全控制了北京的中央政权。

而孙中山此时也遭遇陈炯明叛乱事件，处境困难。孙中山平安到上海后，张作霖找到宁武说：“宁孟言，我要在患难中交朋友。我不写信，信也难写，你就代表我去探候孙先生，请他到东北来住住。”宁武在拜见孙中山时转达了张作霖的邀请，孙中山要宁武婉言代为辞谢。

孙中山思索了一会又问宁武：“你能不能给张雨亭去电报，商借一笔款子？我有了款子，不出数月就可以消灭叛逆，收复广东。”宁武表示同意，回去后见机行事。张作霖见到宁武后先问起孙中山的生活情况，宁武老实告诉他，孙先生经济很困难。

9月初，张作霖派李香斋、韩麟春等人赴沪拜见孙中山。韩麟春代表张作霖赠孙中山生活费2万元，张作霖知道后大发雷霆，痛骂了韩麟春一顿：“凭我张某人只送孙先生这点钱？不成话，赶快再补8万！”

## 孙文北上 张赠巨款

1922年9月，孙中山派汪精卫、程潜作为代表到奉天拜见张作霖父子，商议讨曹、吴大计。而此时，直系首领曹锟企图破坏孙张同盟，准备与张作霖和谈。曹锟承诺，只要张作霖愿意合作，愿意让张作霖担任副总统。张作霖对于曹锟抛来的绣球不屑一顾。

1923年5月1日，在沪待命的汪精卫再度衔命赴奉。在致汪精卫的电报中，孙中山提出了向张作霖借款的要求：“唯协和需五十万元，此间因战事剧烈，费款至巨，力难兼顾，拟由兄力向雨公商助见复。”可见，汪精卫此行的主要目的，便是借钱。同日，孙中山致函张作霖，高度评价张作霖提出

的“藉武力以济和平之穷”的意见，同时承认粤方“财政过拙，不能因应咸宜”，并提出借款70万元的请求。

张作霖在借款的问题上很爽快。5月12日，张作霖派黑吉江防司令公署参谋长沈鸿烈作为代表赴粤拜见孙中山。沈鸿烈带了一艘货轮前往广东，船上满载60万银元、12门山炮及一些迫击炮弹。

1924年夏，孙中山派大元帅府外交部长伍朝枢到奉天拜会张作霖父子。9月22日，汪精卫奉孙中山之命再赴奉天，与奉系接洽军政事宜，会晤张作霖、张学良父子，商讨讨伐曹锟和吴佩孚的计划。10月8日，孙中山下令讨伐曹锟。

1924年10月，正当吴佩孚在山海关前线同奉军激战时，直系第三军总司令冯玉祥与直系援军第二路司令胡景翼，联合京畿警备副司令孙岳秘密计划倒戈。10月23日，冯玉祥回师南苑，通电停战，发动北京政变，曹锟被囚，第二次直奉战争结束，直系瓦解，奉系取得决定性的胜利。张作霖、冯玉祥、段祺瑞等人皆致电孙中山，邀其北上，共商国是，并提出召开由各实力派参加的和平会议，产生正式政府。

11月4日，孙中山复电张作霖，表示同意北上。

## 孙张会谈 无果而终

在孙中山北上途中，11月15日，张作霖、卢永祥、冯玉祥、胡景翼、孙岳五人联名推戴，公举段祺瑞为中华民国总执政，执行政府职权。段祺瑞从重新上台的第一天起，就成了各帝国主义侵华的共同工具。这与孙中山在《北上宣言》的精神南辕北辙，是对孙中山不小的打击。

直系的垮台，削弱了孙中

山和张作霖合作的政治基础。孙中山对军阀本来就有利用之意，他在广州接见苏联代表达林时说：“等我击败吴佩孚，下一个就轮到张作霖了。”张作霖虽然对孙中山表示尊敬，但也只是把“孙先生当做一个远交的朋友而已”。

12月4日，孙中山抵达天津。这天，天津城沉浸在喜庆的气氛之中，到处燃放爆竹。天津学生、市民等群众团体搭起牌楼，悬灯结彩，有五万多群众在码头热烈欢迎孙中山先生的到来。当日午后，孙中山前往海河北曹家花园拜访张作霖。张作霖态度冷淡，没有出门迎接，让孙中山在客厅坐了很久，才慢条斯理地出来，径直落上座。在谈话中，张作霖坦言：“我是粗人，坦白言之，我是捧人的，我今天能捧姓段的，就可以捧姓孙的，惟我且反对共产，如果共产实行，虽流血所不辞。”12月5日，张作霖回访孙中山。在谈话中，张作霖劝告孙中山，不要反对外国人，因为外国人是好惹的，而各国公使非常反对联俄联共政策，希望孙中山放弃这个政策。

孙中山与张作霖在天津的两次会谈，虽表面上显得还算融洽，但张作霖的反苏反共态度与孙中山的联俄联共政策截然相反。这种政治上的重大分歧，决定了直系垮台后孙张二人的渐行渐远。

天津会谈结束后，张作霖回东北。由于天津气候严寒，加上旅途劳顿，孙中山渐感不支，发冷发热，不得不滞留天津养病。在孙中山病重期间，1925年2月10日，张作霖派东三省保安司令部秘书长兼东北交通委员长郑谦代表他前来探望。3月12日，孙中山在北京病逝。孙、张、段“三角同盟”自然解体。

何立波《文史天地》

# 时尚女孩纵马商界赢来百万金

马术在欧美被公认为“第一贵族运动”，无论是皇室贵族还是城市中的金领新贵，马术，仿佛都是他们身份和财富的一张标签。最近两年，国内一些经济发展较快的地方已经出现了一些马术俱乐部，我国马术运动逐渐兴起，一些收入较高的白领开始将目光投向了这项具有贵族气息的运动，爱马人士日益增多，每逢周末纵马飞奔已经成为城市人的新时尚。一个叫李小冉的山东女孩从中发现了商机，开办了一家马术俱乐部，仅仅两年时间就赚了个盆钵满。

## 小女生想办马术俱乐部

1984年，李小冉出生在山东省青岛市的一个律师家庭，她从小受过良好的教育，琴棋书画样样精通。不过，这个女孩子最感兴趣的竟是骑马。15岁那年，在游乐园玩得兴起时，她突然看到远处有几匹马，便嚷嚷要去“坐”。从那以后，只要到了有马的游乐园，她一定会和大人软磨硬泡地磨来5元钱，然后骑在马上快乐地跑上两圈方才作罢。

念高中时，李小冉观看了一部名为《茜茜公主》的电影——女主角茜茜的飒爽骑

姿，被媒体誉为“那真是娇柔与力量的完美结合”。这部影片给她留下了深刻的印象，并在她年少的心里播下了愿望的种子。

2002年，18岁的李小冉通过香港大学的成绩测试和素质考核，顺利地成为该校经贸系的一名学生。在马来发达的香港，李小冉与马有了更多的接触机会。

一天，她的一位香港同学把她约到了一家赛马场。一到此地，她就惊呆了，惊诧于草地的翠绿，惊诧于赛马的俊伟，惊诧于人群的热烈。从那一天起，她每个周末都会来观看赛马。

2003年，在一次大学生马术比赛中她一举获得项目冠军，并赢得了“女侠飞”的称号。

2004年寒假，李小冉回到了老家青岛。在家呆了一段时间后，心痒痒的她又想体验在马道上驰骋飞扬的感觉。但她四处打听后发现在青岛居然找不到一家马术俱乐部。难道在青岛没有人喜欢骑马吗？李小冉转念一想，立即否定了自己的判断，因为马术在欧美被公认为“第一贵族运动”，青岛作为山东省最时尚的城市，肯定有不少向往马术的人，眼下只不过没人创办马术俱乐部来满足大家的需求罢了。

当时，即将毕业的李小冉尚未找到理想的工作，她想：何不就在青岛创办一个马术俱乐部呢？这样一来，不仅可以赚时尚的钱，而且还能将自己的爱

好当做事业来做，简直就是人生一大快事！

## 马术捆绑健美打破销售僵局

2005年初，李小冉的马术俱乐部终于在青岛市落户，地处青岛市郊区的一片广袤的草坪。这儿交通便利，地势平坦，一条小河蜿蜒其中，更是增添了无限生机。马术俱乐部里所有的马都是从香港赛马会引进的优良品种，个头高大，体形俊朗，训练有素，她还聘请了5名专业教练员，可以指导初学者尝试马术的乐趣。

为了宣传自己的业务，在正式开业前，李小冉来到青岛东部商务楼较为集中的一带，向这里上下班的人士发放自己的宣传资料。同时，她还将相关信息贴到了白领常浏览的几个论坛上。

但与李小冉的预想相差甚远的是，开张的第一个月，仅有70多人前来游玩。这样的开局，让这个年轻女孩既郁闷又疑惑不解：难道是自己先前对市场估计错了？为了找到真实的答案，李小冉以一名普通网友的身份在一白领论坛发帖：“今天，你会参加马术运动吗？”很快，一些网友回帖回复道：“什么叫马术运动？只在电视里听说过，不太清楚。”“又不参加马术比赛，玩这没多大意思吧？”看着这些话，李小冉恍然大悟：原来，说来说去还是大家对马术运动不够了解。她继而想到：时下最流行的全民

运动，排在首位的肯定是减肥，而马术运动在这方面更是占有无可比拟的优势，如果将二者捆绑在一起进行宣传，是不是会起到意想不到的效果呢？

李小冉在论坛里发了一个题为“马术——让全身健美的魔术”的帖子，为增加可信度，她还配发了相关国际官方网站的链接加以佐证。此帖发出，立即引起了众多网友、尤其是女性白领们的浓厚兴趣，纷纷跟帖问道：“哪里有马术训练这项服务呀？”女性白领的热情参与，让李小冉乐不可支。但她明白，马术是一项偏男性的运动，在国外，几乎所有的精英男士都对这项运动有着着迷之情。于是，她再次发帖富有针对性地介绍道：“马是最具贵族气质的生灵——潇洒的外表、宁静的内心和勇于拼搏的精神，爱马的人必然也具备这样的素质。在西方国家，养马者一般为贵族阶层，成为知名骑士俱乐部的马术会员不仅是身份的象征，还能结交一些同样身份、地位的朋友，以扩大社交圈。此外，马术运动十分讲究仪表，一个骑士的装束，最能够反映出他的品位和身份。在马术运动中浸染久了，举手投足间便透着由内而外的高贵气质……”另外，李小冉还特别强调，与国外高昂的养马费用相比，国内消费这项运动却并不奢侈，一般中高收入者都能玩得起。

不出李小冉所料，这番话果然让许多精英男士动了心。

一时间，李小冉的马术俱乐部成为了青岛诸多白领、金领甚至在青岛居住的外国人的首选休闲场所。后来，李小冉还实行了会员制。这一办法很受欢迎，不少人踊跃报名。

## 爱心带来客户也带来财富

2005年下半年，李小冉先后推出“扮演古代侠客”和“仿真古代结婚”两大套餐，备受30岁以下年轻人的青睐。仅附加的摄影业务，就给俱乐部带来了七万多元的收入。不过，最让人称道的，莫过于李小冉精心推出的“马术治疗”。

2006年3月，李小冉从报纸上读到一则新闻——台湾某马术俱乐部，通过马术运动对几位脑瘫儿童进行康复训练，并取得了良好的治疗效果。她在相关链接中并得知：研究表明，马能成为人们生活中最忠实的伙伴，在驰骋时的默契配合，在相处时的惺惺相惜，都会唤起内心深处潜藏的信心，缓解孤独和压抑的情绪。

李小冉心想：既然已有成功先例，自己理应利用手中的资源为那些不幸的脑瘫儿童献出一份爱心。于是，她特地从台湾聘请了来教练，参与到“马术治疗”的项目中。通过数月的努力，第一个成功案例“出炉”了：一位患有自闭症的儿童，通过马术俱乐部的康复训练，变得十分开朗，他的父母对李小冉再三表示感谢。

一时间，“马术治疗”引起了许多媒体的关注。许多外地

的残疾儿童家长看到报道后，专门打来电话咨询，甚至慕名而来。同时，前来学习马术的白领蜂拥而至。

到2006年10月底，李小冉不得不在原有的场地周围扩大马场，增加马匹的数量，以满足不断壮大的“马友”群体。很快，越来越多的投资者嗅到了马术这一领域的商机。到2007年年初，青岛就有6家不同规模的马术俱乐部先后成立。激烈的竞争，“逼”着李小冉将战略眼光投得更高远。

2月初，她利用俱乐部自身的特色优势，主动与一些较为高端的主题俱乐部——高尔夫俱乐部、网球俱乐部、保龄球俱乐部进行谈判，为客户提供综合服务。其中，有一项服务是专门针对商务人士开设的：一个由4匹马拉着的移动会议室，可供6人坐在里面开会、休憩，不仅有机地结合了客户的玩乐与工作，而且寓乐于“马到成功”。

2007年3月，李小冉又与附近的一家别墅开发商展开合作。该别墅平均价格在180万元以上，为了促销，开发商以“批发”的价格购买李小冉马术俱乐部的服务卡，赠送给前来购房的客户。

目前，李小冉的马术俱乐部已接待游客9200多人次，并成功发展了600多名长期会员，营业收入累计达到180万元，李小冉不仅买了一套高档住宅，还买了一辆别克轿车。（谢绝转载、上网）刘向上