



# 以文化根脉锚定艺术精神

## ——被同行称为“大先生”的李毅峰

在天津的艺术圈,李毅峰被同行尊称为“大先生”。这个称呼,不仅源于他在中国画领域的深厚造诣,更因他横跨书画、篆刻、出版、中医、文化策展等多个传统文化领域的广博积淀。

当《财富+》主持人苗青坐在他对面,探寻艺术精神与市场走向的深层关联时,这位天津市美术家协会副主席、天津市文化艺术商会会长,缓缓展开了一段跨越半个世纪的文化求索之旅,也道出了他对中国艺术市场未来的思考。



天津市美术家协会副主席李毅峰

术精神的坚守。”李毅峰坦言,真正的艺术往往超前于时代审美,市场价值或许会迟到,但艺术价值终将成为衡量作品的最终标准。

### 探索艺术与商业融合新路径

在旁人眼中,李毅峰的身份始终带着“跨界”的色彩——他既能挥毫创作水墨丹青,入选全国大展,是全国美展的评委,同时也能站在天津中医药大学讲台上,为硕博生讲解针灸课程,是中国中医药社科哲学智库的专家。这看似割裂的两个领域,在他眼中却是一脉相承的整体。“医艺易本是一体的,”他解释道,“中医看病要辨证、辨经络、辨阴阳五行,书画创作则意在笔先,用笔用墨的浓淡干湿,亦是对阴阳、五行、三才的把握;行针与行笔,都是对‘气’的运用,书画要‘气韵生动’。”从苏东坡、倪瓒到傅山,古代文人“通医通艺”的传统,在他身上得到了充分体现。

对艺术市场的长期观察,让李毅峰看到了行业发展的痛点。90年代末,一位丹麦策展人的来访,让他对成熟的艺术市场体系有了清晰认知:在欧美,衡量作品市场价值需考量艺术家的创作思想、国家级美术馆的展览经历与批评家的公正评价,而画廊作为第一市场、拍卖作为第二市场、收藏作为第三市场的结构,更是保障市场良性运转的关键。反

观国内,第一市场的缺位让拍卖市场承担了过多功能,市场规范与价值评判体系仍需完善。

这份认知,成为李毅峰担任天津市文化艺术商会会长后的行动指南。商会以“以商养文,以商宏文,以文化人”为宗旨,试图探索艺术与商业融合的新路径。在他看来,未来的艺术发展必然是跨领域、跨学科的融合,“历史上的艺术是少数人的贵族文化,如今艺术已融入生活的每一个细节”。他带领商会尝试书画市场营销模式的创新,探索美术馆、音乐与绘画结合等文旅艺术的新业态,希望让艺术走出展厅,走进大众生活,为艺术市场培育出更多经过美育熏陶的受众。

### 资本为创作提供更多可能

面对青年艺术创作者,李毅峰给出了平衡艺术与商业的核心答案:“坚守艺术的底线和初心,同时利用商业的力量推动艺术发展。”他认为,艺术的本质是表达自我、传递情感,不能被商业利益左右;但商业并非艺术的敌人,优质的商业运作能让艺术作品被更多人认知,资本的支持也能为创作提供更多可能。就像毕加索所言“艺术是一种使我们达到真实的假想”,唯有守住艺术的真实,才能让作品在市场浪潮中站稳脚跟。

访谈的最后,李毅峰用一句期待作结:“艺术、科学和信仰,应该作为人的生活底线而存在。”在他看来,只要坚守艺术的美、科学的真与信仰的善,中华优秀传统文化便能在艺术与市场的融合中找到新的生长点,这也正是“大先生”李毅峰始终奔走的方向——以文化根脉锚定艺术精神,以融合思维探索市场走向,让传统艺术在当代焕发出真正的生命力。

### 七岁首次触碰传统文化

七岁那年,因身体孱弱,李毅峰拜天津名医杨深为师,学沧州八极拳,也初识了中医理法。这是他与传统文化的第一次深度触碰,“天人合一”的思维架构如同种子,在他心中扎下了根。此后,他又先后师从天津人民美术出版社创始人王景鲁等大家。

南开大学历史系的求学经历,为李毅峰的文化视野再拓疆土。他跟随刘泽华研习先秦思想,随朱凤翰探究先秦史与青铜器考古,向王玉哲学习古文献与音韵训诂之学。中国古代思想史的浩瀚,让他跳出单纯的技法层面,从文化本源审视艺术。毕业后,他赴中央美术学院深造,师从薛永年修习中国绘画史,更有幸聆听吴作人、李可染、叶浅予等艺术大家的教诲,与诸多前辈结为忘年交。这些经历,如同无数溪流,最终汇聚成他艺术创作与学术研究的江海。

### 见证艺术市场的演变

上世纪80年代,李毅峰踏入美术出版战线,成为一名美术编辑,这一身份也让他零距离地接触到全国当代书画名家大师,也得以近距离观察艺术创作与市场的最初联结。那时,中国尚未形成成熟的艺术市场,艺术家们沉浸在创作热情中,“不为市场创作,反倒成就了他们的市场”,李毅峰对此感触颇深。他回忆

## 服务国家发展大局 守护人民美好生活 中国人寿 相知多年 值得托付



## 理财漫谈

# 让钱袋子稳健生钱的实用指南

还有不到一个月的时间就进入2026年了,不少人把“让钱生钱”计划提上了日程,但具体怎么规划,很多人却犯了难。

做理财规划,第一步是要把目标“落地”——让目标具体可量化,然后分周期推进,不能只喊“多存钱”的空口号。比如要年底去欧洲旅游,预算5万元,就具体到“每月存4200元,年底凑够旅游基金”的目标,清晰又好执行。

目标还要按周期拆分,不同周期配不同产品,钱才不会乱投。短期1-2年的目标,比如换新车、计划短途旅行等,选货币基金或3个月或6个月银行理财就很合适,既灵活又稳健;中期3-5年的打算,像准备买房首付,R2级理财是不错的选择,预期收益比活期高,风险还低,能稳步积累资金;要是长期10年以上的需求,比如养老储备、孩子未来的教

育金,不妨试试3年、5年定期存款,加上稳健的指数基金定投,积少成多,像滚雪球一样慢慢增值。

很多人理财时会纠结:怕投出去亏,只想存银行;又担心只存银行跑不赢通胀,钱越存越不值钱。其实破解这个难题的核心,就在于“分散配置”,也就是常说的“把鸡蛋放在不同的篮子里”。这里有个简单易操作的“1234法则”供大家参考:10%的钱用来当应急金,放活期理财或货币基金,比如银行的天天理财产品,随用随取,家里有急事能马上拿出钱;20%的钱买R3级理财,这类产品会包含少量股票和债券,收益能达到3%-4%,比纯固收产品高,用来给资产添点“增值动力”;30%配置R2级固定收益理财,主要投国债、同业存单,收益在2%-3%,是理财的“压舱石”,稳住基本收益盘;剩下

40%就按自己的情况调整——保守型或年纪稍大的朋友,存三年定期存款,利率约1.5%-2%,保证本金安全;能接受轻微波动的年轻人,可投沪深300指数定投,长期看大概率能跑赢通胀。

最后,也是最关键的一点:别让“忘了做”“坚持不下去”毁了理财规划。银行端有个“懒人秘诀”,就是靠“自动”操作帮你坚持。比如基金定投,别手动每月存钱,在银行APP里设“发薪日自动扣款”,比如每月10号发工资,11号就自动扣款定投,不用记时间,也不用纠结“今天市场跌了要不要买”,系统会帮你自动执行。我有个客户这么做了两年,不管市场涨跌都没断过,现在基金账户里已经有3万多元了,比手动操作靠谱得多。

零存整取、定期理财也能设自动转存,

发工资后先把要理财的钱划走,剩下的再花,这就是“强制储蓄”,时间长了就成了习惯。另外,建议大家每月月底花5分钟复盘,看看理财账户的钱够不够,有没有到期的产品,简单扫一眼就行,不用复杂计算。

本文作者:  
李雯

齐鲁银行天津分行零售部负责人,金融从业18年。从储蓄柜员、对公会计等一线岗起步,营销经验扎实,持CFP、AFP等资质,获第五届天津市理财师大赛冠军。任总、分行内训师,善依托一线经验优化零售营销、赋能团队。



都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。