

【作文 365】眼光决定价值：旧报纸的新生命

本篇解析老师 | 河南省内黄一中 殷都玄鸟 洛阳市第二中学 李莹

【作文题目】

阅读下面的材料，按要求写一篇不少于 800 字的作文（60 分）

旧报纸，若是卖给收废品的，一斤大约三四毛钱。但上海吴江路就有一家老报纸馆专营《人民日报》《光明日报》《解放军日报》和《文汇报》等老报纸，每张能卖到 200 多元。原来，商家打出的宣传是这样的：为自己或者是亲人买一份生日老报纸吧！颜色已发黄的老报纸配以充满怀旧情调的包装，就有一些历史的韵味。顾客主要是二三十岁的上海市民，他们或者购买自己出生那一天的报纸，看看自己出生那天世界发生了哪些事，或者买来赠送给长辈，以引起长辈对青春的回忆。三四毛钱一斤的旧报纸得以卖出每张二百多元的高价，价钱翻了千倍以上，可谓极高的附加值了。可商家刚有这个想法的时候，曾引来多少人的嘲笑啊！

要求选好角度，确定立意，明确文体，自拟标题；不要脱离材料内容和含意的范围作文，不要套作，不得抄袭，不少于 800 字。

命题说明：本题为吉林省长春市实验学校 2018—2019 学期高三期中考试作文。

查看更多作文解析
请扫码关注
“新课标大语文”
微信公众号



【命题方向】

科学精神：理性思维

实践创新：问题解决

人文底蕴：人文积淀、人文关怀、审美情趣



【审题】

限制性：

1. 内容限制。题目所给的是一个现象，要求考生探讨的是一斤大约三四毛钱的旧报纸每张能卖到 200 多元的原因。考生若“脱离材

料的内容和含意”作文，则视为偏题或跑题。

2. 立意限制。材料最后一句是一个转折，“可商家刚有这个想法的时候，曾引来多少人的嘲笑啊”，因此最佳立意应从商家和嘲笑者的关联角度来确定。

3. 思维限制。本题材料属于一事涉及多人型，一件事——高价卖老报纸，不同人——商家、顾客和嘲笑者，考生不管从哪个方面切入均需要体现对材料的综合思考。

4. 情感指向限制。材料叙述了商家的成功之后有一个转折：“可商家刚有这个想法的时候，曾引来多少人的嘲笑啊！”这个转折中蕴藏着对商家的肯定，以及对嘲笑者的否定，考生不可以赞同嘲笑者。

开放性：

1. 立意角度具有开放性。卖旧报纸这一事件涉及商家、顾客和嘲笑者，构成他们之间联系的连接点较多，因此立意范围比较大，具有一定的开放性。

2. 思维开放。材料中的事件是旧报纸卖出高价，考生可以剖析背后的原因，分析旧报纸何以能卖出高价。旧报纸之所以能卖高价，是因为当初商家看到了顾客的“未来需求”，或者说商家引领了顾客的消费方向。也可以从解决问题的角度立意，抓住成功的关键，探讨怎样将这种成功推而广之。同样一张旧报纸，若是卖给收废品的，一斤大约三四毛钱；若是卖给过生日的自己或者亲人，就可以卖出每张二百多元的高价。颜色已发黄的老报纸配以充满怀旧情调的包装，就有一些历史的韵味，价钱可以翻千倍以上。商家的成功在于创意开发事物本身的附加值。

3. 文体具有开放性。考生可以写议论文，也可以写散文、小说等。

【解题】

此题类似于 2018 年全国卷 2 的作文命题，为一事涉及多人的材料作文。题目侧重思维层面的考查，引导考生从现象探索本质，挖掘事件背后的深层原因。考生可以用对象切入法、由果溯因法、对比参照法对材料进行整体思考，以获取最佳立意。

【参考立意】

正确立意

1. 商家角度：

眼光决定价值。

高收益源于创新思维。

创新常常在嘲笑声中诞生。

面对嘲笑，坚持自我。

2. 顾客角度：

报纸有价，情怀无价。

3. 嘲笑者角度：

嘲笑别人常常是因为自己目光短浅。

错误立意

1. 要敢于尝试。

（要注意命题人的引导，材料中命题人的归因并不是敢于尝试，而是具备有创意的想法、有高附加值的宣传。本立意最多算基本符合题意）

2. 面对嘲笑，坚持梦想。

（混淆了“梦想”和“想法”的概念，材料强调的是商家的创意性“想法”）

3. 宣传出效益。

（所有商家都注意宣传，材料强调的是要发掘出具有极高附加值的创意宣传，而非普通的宣传。本立意因限制不够，极易偏题）

【范文展示一】

创意，让平凡变得无价

李莹下水文

旧报纸之所以身价暴涨，就是因为商家很好地开发了它的精神价值。将生日的情怀和历史的韵味赋予其中，平凡的旧报纸就卖出了高价。是创意让许多平凡的事物变得无价。

广告就是在创意开发商品的精神价值。2010年，一张卖柑橘的照片爆红网络。照片中，一位白发老奶奶坐在一辆载满橘子的三轮车旁，一块硬纸牌插在一堆橘子上，纸牌上手写着几个大字——“甜过初恋”。许多人表示，一看到这张照片就勾起了青春的记忆，还没吃到橘子就已想起了那种酸酸甜甜的味道。是创意让平凡的商品变得可爱又有趣。

是什么让一支十几元的笔变得无价？答案就是创意的想法。

据说约翰逊总统在签署“民权法”时，写一个字母换一支笔，总共用了超过75支笔。道理十分简单，用来签署历史性法案的笔，本身就会变成具有历史意义的物品。总统用的笔越多，就能产生越多的礼物，就可以将它们送给在立法过程中有突出贡献的人。白宫通常会在这些笔上刻字，并将它们送给新法的主要提倡者和支持者。一支笔不值钱，但如果这支笔签署过重要法案，它所

承载的意义就会远远超过这支笔本身的价值。

二手钻石远远不如二手黄金值钱，因为它本来的价值并不比黄金高，但钻石为什么能卖出比黄金更高昂的价格来？

除了控制营销量之外，营销商还创意性地给它加上了附加值：钻石恒久远，一颗永流传。钻石代表爱情，代表忠贞不渝，连一颗钻石都没有的爱情总感觉差一点遗憾。稀缺的资源，加上更为稀缺的附加值，让很多消费者愿意为了美好的祝福买单，而不会去在意它本来的价值。

创意，甚至可以让并无价值的东西变得有价值。

冰岛火山灰给人们造成了不小的麻烦，这些火山灰飘向了欧洲许多地方，迫使许多航空公司停止飞行，使欧洲航空界一天就损失超过两亿元。看着漫天飘舞的火山灰，商家索菲斯·卡斯塔在烦闷之余，突然有了一个创意想法：此次的火山爆发属于百年不遇，如果把火山灰收集起来，卖给全球的收藏爱好者，肯定会有不错的市场。他发布了这样的一则广告：“本网站出售正宗的埃亚菲亚德拉火山的火山灰，售价108美元。”谁知虽然价格不菲，但由于创意独特，全世界的订单很快就源源不断地涌来，在获得了大量的收入后，他慷慨地捐出一部分收入，参与火山喷发后遗留的环境清洁工作，真可谓一举多得！

用创意点亮生活，平凡也会变得精彩。

【范文展示二】

创意带来财富 眼光决定价值

殷都玄鸟下水文

旧报纸，若是卖给收废品的，一斤大约三四毛钱。但上海吴江路就有一家老报纸馆却卖出每张二百多元的高价。是什么让一张旧报纸价钱翻了千倍以上？窃以为是商家富有创意的想法以及独到的眼光。

贫瘠的农场，想法不同，眼光不同，价值便不同。

美国弗吉尼亚州的一个农夫出资买下了一片农场，这是一块既不适合种植果树，又不适合放牧的贫瘠山坡地。它除了拥有用途不大的白杨树之外，就是漫山遍野令人望而生畏的响尾蛇。所有的人都嘲笑农夫是个傻

瓜，但农夫把这块贫瘠山坡地建设成为响尾蛇的生产基地。他有计划地捕捉、繁殖响尾蛇，从中提取蛇毒，运送到各大药厂去制药。还把响尾蛇的肉做成罐头，销往各地。仅仅几年光景，生意越做越大，订货的客户络绎不绝，每年到他的农场来考察、参观的多达几万人次。“贫瘠山坡地在别人的眼里一钱不值，在农夫的眼里却有着令人惊叹的价值。只要你有创意、有眼光，漫山遍野致命的响尾蛇，也能成为发家致富的良方。

只要有眼光，有创意，沙漠里也有黄金。

以色列总统佩雷斯说，“我们从来没有停止从贫瘠中挖掘财富”。以色列国土总面积的 45% 是沙漠，耕地资源和淡水资源严重缺乏。但以色列人创造了沙漠农业的“神话”，一个农夫能养活 400 人，农产品出口全球。极其匮乏的自然资源和极其发达的现代农业，对比是如此强烈！以色列农业发展如何突破资源环境限制？有人将其归结为技术，

但首先是有人看到贫瘠沙漠中的财富、沙漠农业的价值，然后才是技术。

只要有眼光、有创意，废物也能产生价值。

1974 年，美国政府为清理翻新自由女神像的废料而向社会广泛招标，但没人应标。因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。有个犹太人“傻傻”地签了字。他组织工人对废料进行分类，让人把废铜熔化，铸成小自由女神像；把水泥块和木头加工成底座；把废铅、废铝做成纽约广场的钥匙；他甚至把从自由女神像身上扫下的灰包装起来，出售给花店。不到 3 个月的时间，这堆废料变成了 350 万美元现金。

如何让自己变得有价值，那就是要培养有创意的头脑，训练一双能够发现价值的眼睛。