

■ 财富观

□ 胡飞雪

面对财富,人们的心理反应是不一样的——不同的人处于不同的心理状态之中,有的人仇富,有的人羡慕。面对财富,人们的行为表现也不一样,而且不同的人有不同的表现风格,有的人深陷仇富的心理陷阱之中不愿自拔,有的人很快就告别了临渊羡鱼的人生阶段,投身于结网打鱼的创富生活。面对财富,笔者总的看法是:仇富,是一种有害无益的心态,既有害于自己,又无益于社会,最要不得;羡慕,是一种无害却颇有好处的心态,有利于个人形成健康的财富观,也有利于个人养成正确的创富理念;而创富,则是一个现代人应当具备的内在品质。在现代社会,如果一个人缺乏创富观念和创富行动,那他(她)就不上是一个合格的现代人,也就无法在现代社会立足。

仇富竟然阴差阳错地成为一种社会现象,是近几年的事情,好像与英国那个来华朋友胡润不断推出的财富排行榜如影随形。不过依笔者的看法,说“仇富”是一种社会心理现象,并不恰当且未免失之牵强。因为,通常人们见到的所谓“仇富”现象,名之以“妒富”似更为合适。就是说,大多数人不是在“仇富”,而是在嫉妒巨额财富的拥有者,其内心是在嫉妒富人。

嫉妒心理是一种摆不上桌面的心态,所以发之于言,就变形而为仇富舆论,其最“义正词严”、“理直气壮”的说法是富人的财富取之无道,是靠腐败、走私等歪门邪道得来的,企图通过论证别人致富手段的不合法、不合理、不正当来否定别人的财富。这种说法有没有道理呢?当然有。不过,对这种说法的真实性绝不能估计过高。仇富舆论攻击、批判的主要目标是腐败致富的人和事,那我们不妨就来了解一下仇富者们所谓的腐败究竟是个什么东西呢?它竟是一个说不明白、画不清楚的无形之物,像云像雾又像风,似乎看得见,却又抓不着,恍恍惚惚、缥缈缥缈,叫人琢磨不定,如坠五里雾中。世界级的大思想家圣·奥古斯丁有言:“时间是什么?如果无人问我则我知道,如果我欲对发问者说明则我不知道。”而所谓的“腐

败”,差不多正与“时间”一样几乎不能下个精确的定义,因而也很难形成共识,不论是以道德的标准衡量,还是以法律的准绳评判,都很难把腐败说得令所有人心悦诚服。美国经济学会的雅格布·斯文森在他的洋洋大文《腐败八论》(原载《二十一世纪经济报道》2006年2月27日)里是这样给“腐败”下定义的:“公共腐败的一般定义是指为了私人利益而滥用公共权力。当然,滥用也适用于法律的标准。”斯文森先生给“腐败”下的这个定义,当然有道理,但何谓“滥用公共权力”,如何界定,由谁来界定?“法律的标准”不合理怎么办?或者说合法不合理怎么办?“公私利益”的界限又该如何划分,由谁来划分?可以肯定,以上问题是很难取得共识的。可见,以“腐败”为由头抨击富人、发泄仇富情绪是很值得商榷的——对于一个罪名都不准确的“罪犯”,你是不能指望他低头认罪、幡然悔悟的。再说,这些年所谓的“腐败”是普遍性的,病因主要不在所谓腐败分子们的个人道德品质,仅仅抨击他(她)们个人,是与事无补的,是瞎耽误工夫。当年有人批判东印度公司腐败,对东印度公司特别是其职员进行道义讨伐,这时亚当·斯密却说道,东印度公司确实败德,其职员也确实缺德,但人们的矛头直指东印度公司,仅仅谴责这些职员也是有欠妥当的,要害在改变促成甚至激励这种败德和缺德的皇家“特许制”。

仇富者的仇富不仅限于心理层面,个别极端仇富分子还既动口又动手,或大摇大摆,或悄悄地付诸行动。比如有个个别家伙用硬物划破别人的轿车,要知道轿车停在那里,并没有显示车主的多少信息,车主是腐败的贪官,还是清廉干净的公务员,是投机倒把的不良商人,还是勤劳致富的正派劳动者都无从知道。在这种信息不对称的情况下,他有什么正当的理由划破轿车,干这种有害于他人而毫不利己的荒唐绝伦的蠢事呢?对这些家伙来说,所谓“仇富”,不过是对自己的社会地位和经济状况极端不满的情绪寻求发泄的借口。如果套用法律用语,划破轿车乃是标准的损害公私财物,是一种违法行为。轻一点说,则是败德行为,不足为训。著名学者秦晖先



仇富·羡慕·创富

生曾倡言:“思无涯,行有制。”大意是说,现代人可以大胆想象,甚至想入非非,脑海中飞跳巨龙大鲸都可以,想什么都由他,但行动一定要有节制,绝不能越界、越权、乱来。可叹的是,少数仇富者的极端行为并非“有制”。

笔者对所谓仇富者的“仇富”(还有“仇腐”)心理是很怀疑的,因为他的“仇富”心理是虚伪的——他“仇富”仇的只是别人的“富”,而断不会仇自己的“富”的。所以与其说他们是在“仇”别人的“富”,不如说他们在嫉妒别人的富有和成功。他们双眼紧盯着的,心里盘算着的只是别人的金钱比

自己多多少,而从不会想到别人为了获取财富付出了多少努力和代价,他们只看到别人的收获结果,而不问别人的耕耘过程。

老实交代,我也曾年少无知过,也曾仇过富,对富人咬牙切齿,尤其是对富人更是恨之人骨,而且一度陷得很深,几乎不可救药——不仅把金钱视为浮云,更看成王八蛋,看成臭狗屎。后来,我慢慢省悟,深感昨日之非。我认识到这种心态于自己、于亲友、于社会只有害处,而毫无益处,并慢慢转变了对财富、对富人的看法,并教育晚辈,不要仇富,不要仇视富人,如果认为富人仁,取财无

道,只需告诫自己不要与坏人同流合污,远离他们就行了。如果你有工夫“仇富”,不妨调整一下心态,把工夫转向“羡慕”。“羡慕”是一种正向的、积极的、适志的心理状态,拥有这种心态,至少有利于自己的身心健康。当然,也有利于自己走上创富之路。

仇富心理和仇富行为都断断要不得,而羡慕心理不妨常常保持,更要紧的是,要有创富观念和创富行动。所以我要说,与其仇富,不如羡慕;与其坐而羡慕,不如起而创富。仇富是歪道理,羡慕是软道理,而创富才是硬道理。如果你真的热爱你的人生,就努力创富吧!

财富漫谈

牛市背后的中国

□ 张晓晖

各种声音都在告诉你,牛市来了!原因种种,见仁见智——笔者却想从一个另类的角度来看牛市。

牛市最根本的原因是,和平崛起的中国在走向世界,中国在世界中和平崛起。特别是中国人的勤劳、智慧和冒险精神震惊了世界。也正是因此,或多或少受到一些敌视,特别是在海外的中国人。

想起卓别林的电影《摩登时代》,主人公在流水线上整天做一个简单的拧螺丝的动作,变得有些神经质了,看到一个胖女人屁股上有一粒纽扣,竟条件反射般地去拧……

电影是不是讽刺福特汽车的是流水线呢?不得而知。但正是福特流水线拉开了汽车时代的序



幕,成为蒸汽机之后世界经济的又一个强有力的发动机。而美国从十九世纪二十年代到五十年代开始了速度惊人的经济增长,迅速成长为世界第一强国。

一九二九年开始的金融危机无疑是一个噩梦,但真从股市几十年的K线图上看,不过是一个“二浪调整”而已。虽然当时有那么多人破产,甚至自杀。

还有一个故事,讽刺日本人是经济动物,随时随地推销产品。一次作者在游泳池碰到一个日本人,心想,在池子里看你推销什么?结果,日本人从游泳裤里掏出了一张防水名片……

日本在战后经济腾飞,从上个世纪五十年代到八十年代经济快速增长,一举成为世界上最富有的国家之一。而这无疑与日本人的勤劳、坚忍、奋斗是分不开的,看看电视剧《阿信》就知道了。

再来看看咱中国,海外淘金的中国人,在别人休闲的时候、祈祷的时候、度假的时候,拼命地挣钱,甚至说是拼命!铺面常常是24小时营业,这就,还恨不得一周工作8天,一天工作25

个小时。于是有些社区休闲舒缓的生活节奏被打破了。试想,你24小时营业,谁能睡得踏实?你既不过春节,又不过圣诞节,更不会去度假,谁能玩得踏实?孜孜以求的中国人让有些人坐不住了,有意见了,有人开始敌视中国人了。他们发现中国人不再是二十多年前那样,“干和不干一个样,干多干少一个样”,“一杯茶,一枝烟,一张报纸看半天”了!中国人从“玩儿闹”变得“玩儿命”了!

虽然中航油折戟沉沙,前不久铜锣湾,但中国人敢冒险了,巨额资金的炒家们从炒房到炒煤、炒矿,无所不炒!不是吗,中国人敢冒险了!

在洋人眼里,最初的中国人,是烟枪、三寸金莲;后来的中国人是穿着制服的蓝蚂蚁,精神狂热而单调,生活闲散而清苦;再后来的中国人是皇城根下的鸟笼子,是京剧脸谱,洋人很欣赏,在玩儿命工作之余享受慢节奏的生活,看看守旧、懒惰、安于现状的中国人,顺便很慷慨地称赞一下中国的国粹,令咱们沾沾自喜,中国的确是度假的天堂,休闲的乐土。

但今天的中国是神州六号,是磁悬浮,是奥运。洋人来时看到的是快节奏的生活,白领丽人边走边吃早点,到写字楼下恰好吃完,一边打开化妆盒,一边匆匆地去摁电梯的按钮……

过去的中国人只春游不旅游,如果不出差开会,长白山的人根本不知道黄山。所以,人少幽静的旅游地让洋人玩得很惬意,现在的中国人不同了,游行一般浩浩荡荡地从三山五岳到新马泰,到欧洲,虽然“上车就睡觉,下车就拍照,跟着导游绕,回来啥也不知道”,但旅游对日本人已经不再陌生。

过去日本片、港片里那种快节奏的、充满压力的工作和生活,我们真切地感受到了,低收入却松弛、闲散的生活一去不复返了。耳边天天有人念叨着“今天工作不努力,明天努力找工作”,书店里励志的书汗牛充栋。想想看,当十几亿中国人为柴米油盐或者荣华富贵而辛苦奔波、承担压力的时候,一个民族的活力、动力和生命力会是怎样的蓬勃?当巨人迈开脚步的时候,会是怎样的坚定有力,大步流星?

就这么一条,牛市就来了,而且牛市很长,只不过走得跌宕起伏、大起大落罢了!



财富就在你身边

□ 易安

财富在哪儿?一些人满世界地寻找财富,也不见得能找到。其实,“财富就在你身边25米之内……”这可不是我说的,这是世界最大的企业集团的总裁,沃尔玛先生说过的一句话。

沃尔玛生前,十分注意从身边一点一滴做起。他脚踏实地地创办了以家庭零售为主的大型超市,这种让常人看作不起眼的小生意,却给他带来了巨大的财富。他曾是世界上最富有的人,只是后来他去世了,分了家产,才让比尔·盖茨超前了。他生前谈及致富的经验,曾语重心长地对前来取

经的人说:财富就在身边25米之内,任何人都可以获得财富,但你看你究竟是怎样做的。他身先士卒,常常出现在顾客最需要的地方,这正是沃尔玛获得成功的奥秘之所在。

一次,《财富》杂志的一名记者要采访沃尔玛,对他说:“我可以明天到你的办公室访问你的成功之道吗?”沃尔玛说:“当然可以。”翌日,那位记者到了他的办公室,但等了半小时也没见沃尔玛出现。秘书经过办公室,见这位记者还在等,便说:“我帮您找找他……哦,找到了,他在零售店门外。”那位记者立即去找沃尔玛,见他正为顾客将货物装箱,并抬入货车中。

一个世界最有钱的人,居然做这种工作,真的让人感动。那位记者对沃尔玛说:“你不是答应在办公室等我的吗?”沃尔玛答道:“当然,我是在等你啊。”记者问:“那你为什么在这里?”沃尔玛答道:“我的办公室就在街上,这是客人最需要我的地方,难道是在冷气房内吗?”

许多人做生意都好高骛远,他们喜欢做大事,整天坐着飞机满世界地乱跑,把时间都浪费在路上。这些人赚钱了吗?没有。他们只是做给人看,扮成功生意人,而没有钱赚。这类人都是电影和小说中想象的成功人士,他们到头来都一无所获。美国有一位最出色的人寿保险推销员,叫费利民。他卖出的保险是全世界最多的。但他的工作范围,却不出家门20公里,一个小镇的范围。这个镇的人口不断地减少,但费利民先生却做了不少的生意,而且是生意最好的一位。沃尔玛先生知道了费利民的事之后,称赞费利民是天下最会做生意的人。他说:“最大的财富在身边25米之内,但人们却会舍近求远,离开有机会的身边而往外发展,这真的让人费解……”

同样的事情发生在我们身边。笔者认识一个刚刚下岗的女工,她很喜欢购买化妆品。有一天,她在电视广告中看见了一个自己喜欢的化妆

品,就按广告中提供的电话,打给生产那家化妆品的厂家。可电话怎么打也打不通,她只得求助于查号台,才发现广告中的电话号码是错误的。这位女士又打电话给生产厂家告之这一情况,厂家十分受感动,派专人送来了5000元钱。他们说:“做这个广告,公司花了200万元。你帮我们发现了错误,这5000元钱送给你不多……”

这位下岗女工由此受到启发,又为自己专门做了一个广告,专门应聘为做广告的厂家监督广告中的错误。好几家公司看了广告之后,聘用了她。这样,她每天的工作,就是坐在家看电视,她的月薪收入高达5000多元。

财富就在你身边,这从证券公司也能反映。现在一些券商纷纷推出了全员证券经纪人制度,员工工资要和发展客户挂钩。为了做大市值,也是为了生存,一些员工急得满世界找客户,但效果并不好。其实根据笔者的工作经验,证券公司70%的客户来源,都是现有的客户介绍来的,真正靠和陌生人接触拉客户,成功率很低,所以聪明的员工,往往从搞好自己身边的客户关系入手,让他们给自己介绍更多的客户。

沃尔玛教会了我们如何节省时间,脚踏实地从自己的身边寻找财富的道理。

■ 取财有道

□ 黄艳斌

1992年,出租车司机刘洋出了一次恶性交通事故。在理赔了受害者一大笔钱之后,刘洋不但花光了所有的积蓄,还欠下了几万元的债务。因为这事,他被单位除名了,媳妇一气之下和他离了婚。

在那段日子里,走投无路的刘洋,曾想到过死……危难之时,刘洋的同学向他伸出了援助之手。同学是做芝麻酱生意的,他苦口婆心地劝刘洋坚强地活下

“芝麻酱大王”的祸与福

去,并借给刘洋5千元,让他像自己一样也做芝麻酱、香油买卖。刘洋别无选择,照办了。

做买卖听起来容易,做起来其实很难。刘洋从没涉猎过商海,而且由于资金短缺,只能到附近的批发市场进一些廉价的成品芝麻酱和香油来卖,质量很难保证。这样顾客当然不买他的账,他的柜台前生意清淡,常常是每天只卖一两瓶芝麻酱和香油。

刘洋经过一番反思,又筹措了一笔资金,决定现磨现卖芝麻酱。他买来石磨,收最好的芝麻,并且经过几次筛选。考虑到很多顾客买芝麻酱是为了涮火锅或炖酸菜,刘洋又增加了黑芝麻酱、香油和一些涮羊肉片的调料像韭菜花之类的产品。经营思路改变之后,刘洋的生意,由最初的高声叫卖无人光顾变成了顾客闻着香味纷至沓来。柜台前甚至出现了排起长队买芝麻酱火爆场面,一些道远的顾客也逐渐成了刘洋的老主顾。

芝麻酱生意的火爆,使刘洋琢磨起怎样提高制作效率。几经周折,刘洋研制出了一台电动磨浆机,外型是不锈钢制作的,成本只有几千元,体积小、重量轻,既美观大方还实用。只要把芝麻倒入机器上面的漏斗里,然后通上电,磨浆机就会自动地把芝麻研制成芝麻酱,芝麻酱再通

过机器底下的漏口流出,装进瓶中,然后再封口,就可以卖给消费者了。

磨浆机的成功使用,使刘洋的生意蒸蒸日上。一些老顾客亲热地称他为“芝麻酱大王”。他的事迹被媒体曝光后,磨浆机迅速引起了外地同行的注意,哈尔滨、吉林的客户也慕名而来,提出要购买机器,有的竟愿出30万元的高价。刘洋没有同意。为了保护自己的发明,刘洋注册申请了专利。

有了磨浆机之后,刘洋开始琢磨如何把生意打到超市去。他还采用现磨现卖的方法,试着先在一家超市设摊,看效果不错,再接着拓展第二家、第三家……他每到一处,先在自己的摊位安装好磨浆机,优质的服务态度加上整个大厅里弥漫着的芝麻酱的浓郁香味,就成了最好的活广告。如今刘洋已经拥有20多台磨浆机安装在省内多家超市的柜台前,这些柜台每年都为刘洋创造着十多万元的利润。

从上次车祸,至今十四个年头过去了,刘洋不但还清了债务,有了自己的积蓄,还重新建立了家庭。刘洋说,如果当初不出车祸,自己也许还在天天开出租。福和祸是相依的,所以大难降临时不必太落魄;幸福降临时也不必太张狂。

