■财富观

虚拟与现实的人生悖论

□作者:罗伯特·霍夫
编译:王致诚

《第二人生》是近来日益流行的一种多人在线游戏。由于可以几千人一起玩,所以这种游戏与传统的电脑游戏大为不同。但这些虚拟的东西并非完全是子虚乌有的。许多现实世界中的企业也开始关注虚拟世界。这是因为虚拟世界可以通过在培训、协作、产品设计和营销等方面提供一种新的工作模式,改变它们的运作方式。但虚拟世界中的某些做法正在带来一些棘手的问题……

“房地产商”安社钟

走进一栋幽静的中式乡间别墅,只见喷泉在欢快地流淌,一阵微风掀动红色的门帘。身穿一身时髦的蓝紫色衣衫的安社钟招呼我坐到桌旁的矮凳上,桌上放着几碗米饭和几杯绿茶。我是来这里向安社钟询问有关她的房地产生意情况的。两年前,安社钟白手起家,现在有17个人在为她工作,业务已经开展到世界各地。安社钟的故事听起来就像一个标准的企业家的故事。

唯一不同的是,我省略了一个小的细节——安社钟的地产,她漂亮的房子,茶杯上升腾起的热气,这一切都是不存在的。或者可以这样说,这一切都仅仅存在于电脑屏幕上,存在于一个被称为《第二人生》(Seoond Life)的网上虚拟世界里。其实,安社钟是一个化身,是电脑屏幕上的一个虚拟人物。她是由一个住在德国法兰克福附近的华裔语言教师一手创造出来的。我和安社钟聊天的客厅只是网上虚拟世界《第二人生》中的一个场景。这个虚拟世界的缔造者是旧金山林登实验室。参与者们只需要在他们的个人电脑上安装上《第二人生》的软件,然后就可以用鼠标和键盘在各处风景名胜漫游,与朋友畅谈,在虚拟的土地上建造房屋,或者做真正的生意。

安社钟可能是电脑上的一个虚拟人物。但她代表的公司却是再真实不过的了。游戏玩家们必须要支付“林登元”,才能从安社钟手中租借或者购买土地。他们可以在网上用信用卡把这种游戏中的货币兑换成真正的美元,汇率是300林登元兑换1美元。安社钟的公司现在拥有的虚拟土地和货币价值25万美元。为了处理激增的业务,安社钟刚刚在中国武汉开设了一个10人的工作室。为了不在现实世界中受到干扰,安社钟的主人一直不愿透露自己的真实姓名。她说:“这是一种演绎虚拟与现实的悖论游戏;因为虚拟世界中的经济发展强劲,现在不得不借用现实世界中的经商技巧和服务。”

创建一个新世界

《第二人生》是近来日益流行的一种多人在线游戏。由于可以几千人一起玩,所以这种游戏与传统的电脑游戏大为不同。以前的电脑游戏一般是一两个人在一台电脑上玩。事实上,把《第二人生》称为游戏有些牵强,因为这里的居民(游戏玩家们更愿意这样称呼他们)可以创造任何东西。《第二人生》的技术让人们可以从无到有,从设计衣服或者店面等任何东西,而不是简单地从菜单上选择已经设计好的服装或者房子。

就像我一样,你可能也不明白,这有什么意义?怎么说呢,这只不过是一种娱乐形式或者说自娱自乐而已,就像玩电脑游戏、收集火柴盒或者制作一个平生所见的鸟类记录而已。这种游戏越来越受欢迎,反映了一种新的娱乐模式——别只是袖手旁观,亲自动手吧。林登实验室的执行总裁菲利普·罗斯戴尔说:“他们都感觉自己在创建一个新世界。”

此外,重要的一点就是,这些虚拟的东西并非完全是子虚乌有的。2003年11月,林登实验室进行了在线游戏领域前所未有的一次政策变革——允许《第二人生》的居民获得他们在虚拟世界中创造的一切东西的所有权。在虚拟世界引入财产权促进了市场经济的繁荣。例如,澳大利亚的程序员内森·基尔开发了一款供《第二人生》上的居民玩的游戏。这款游戏非常受欢迎,基尔把发售权给了一位发行商,后者将很快把它推销给游戏玩家和手机用户。这一切也引起了现实世界中的投资者的注意。3月28日,林登实验室筹集到了1100万美元的第二轮私人投资,其中包括亚马孙网上销售公司首席执行官杰夫·贝索斯等新投资者。

现实企业纷纷关注虚拟作用

随着将来人们更加本能地利用虚拟世界中的门户网站,而不是现在的万维网来获取因特网上的丰富资源,虚拟世界最终可能发挥更加广泛的作用。一些技术专家甚至说,《第二人生》甚至可以与微软公司的视窗操作系统一决高下,因为在这里可以更容易地开发娱乐和商务软件及服务。微软最知名的博客作者罗伯特·斯科布尔最近写道:“这就是为什么我认为微软应该对其给予密切关注。”

许多现实世界中的企业也开始关注虚拟世界。这是因为虚拟世界可以通过在培训、协作、产品设计和营销等方面提供一种新的工作模式,改变它们的运作方式。英国的设计公司Rivers Run Red正与现实世界中的时装公司和《第二人生》中的媒体公司合作,在这里,世界各地的同事都可以看到他们的设计。此外,在纽约萨拉托加斯普林斯的马西埃中心的组织下,来自沃尔玛百货公司、美国运通公司、英特尔公司和其它200家美国公司已将这种在线游戏纳入新型的管理程序,他们的企业培训人员正在《第二人生》上试验如何使公司形成一种更加具有协作精神的学习方式。

茫然迷失的虚拟之旅

对这款游戏了解得越多,我就越深刻地体会到这不仅仅是娱乐和游戏。因此,今年年初,我登录了www.secondlife.com,下载该游戏的软件,上网注册并创造了自己的化身。作为记者“罗布·克拉纳”开始了我的虚拟之旅。

很快,我就迷失在四顾茫然的一片陌生土地上;产生了虚拟生活与现实世界的一系列人生悖论。

点击鼠标:我来到一个叫“愤怒的蚂蚁”的夜总会,外面挂着“裸体时间”的牌子,里面的人都处于不同程度的暴露状态,跳着充满挑逗性的舞蹈。啊?难道这里已经变暖了吗?

点击鼠标:我撞到了一个人,正在教一班人如何购买和出售虚拟土地。听课的人坐在椅子上专心致志地听讲,看PowerPoint的幻灯片……这是什么地方?我为什么要到这里来?

点击鼠标:这里是一个虚拟的医生办公室,一名研究人员正在模拟患有幻想式精神分裂症是什么样子。电视中一个英国口音正在敦促:“向你自己开枪。向他们所有人开枪。把手枪从套中拿出来,向你自己开枪!……”天哪,那个心灵运输的按钮在哪儿?

我的无所适从表明了这些虚拟世界中存在的一个大问题,特别是像《第二人生》这样一个自由开放的世界。在这里,没有任何必须要你完成的工作,因此网络新手不知道在这里该干什么。进入虚拟世界要求个人电脑要具备相当先进的宽带上网条件,而且游戏玩家要有一定的软件知识。威尔·赖特是《模拟人生》游戏的制作者。然而,他非常欣赏《第二人生》。提到这款游戏,赖特说:“工具这方面是它的弱项。这使得它只对一些铁杆游戏迷有吸引力。”

难以置信的美梦成真

尽管如此,这并不能否定虚拟世界中的用户们带来的大量产品和服务。一个独立的在线游戏服务公司估计,游戏玩家们去年在所有这些游戏中的虚拟产品和服务上花了10亿美元,今年这个数字可能达到15亿美元。这些都是现实生活中的美元,而非虚拟世界中的货币。

现年35岁的英国人米德曾是一个工厂工人。后来,当他和同样在外工作的妻子有了第三个孩子后,米德决定呆在家里照顾孩子。完全因为好玩,他登录了《第二人生》,很快,他开始为情侣们制作动画游戏。当虚拟世界中的两个人点击一个小球的时候(米德在其中设置了一个自动动画程序),他们就开始在一起跳舞或者拥抱。制作这个游戏只用了一个月的时间。但是,这个小游戏却大受欢迎,而且尤其受到女性的青睐。每天,米德都可以以1美元或者更低的价格卖出300套。现在,米德每周可以赚取1900美元,他希望这钱能够帮助他还清抵押贷款。他说:“这真的是美梦成真。我现在还觉得难以置信。”

一系列悖论的棘手问题

不管成熟与否,虚拟世界中的某些做法正在带来一些悖论的棘手问题。从本质上来讲,虚拟世界可能就是游戏。但是,一旦与真正的钱联系起来,那会怎么样?举个例子来说,如果像安社钟的所有者,这样的人开始改造这个虚拟世界怎么办?在林登元贬值后,她最近扬言要在《第二人生》上创造自己的货币。最终,由谁来规范他们的金融活动?这一切难道不是为骗子和恐怖分子洗钱提供了一条上佳的途径吗?

除了商业上的问题,虚拟世界还提出了一些棘手的社会问题。林登实验室规定禁止公开采取侮辱性行为,例如种族侮辱等。但是,不论好坏,允许成年人呆在私密的空间还是可能促使他们玩性角色扮演,而如果在现实生活中,这种性行为就足以让他们锒铛入狱。还有,花费如此多的时间在幻想的世界中游玩和工作会带来什么社会影响?对此,没有人能够给出满意的答案。

虚拟与现实的悖论底牌

在《第二人生》上游历一番后,我发现有一点越来越明显,那就是虚拟与现实的悖论底牌:虚拟世界利用了这个现实世界中每个人的聪明才智和辛勤劳动。在居民们登录的整个过程中,有1/4的时间——共计大约2.3万小时是用来创办某种东西的,这些东西成为了整个世界中可以为任何人所用的一部分。林登实验室说,要做到这一点需要一支4100人的软件开发小组。假设这些程序员每年赚取10万美元,那一年就是价值4.1亿美元的免费劳动。想想吧,公司做这种工作要向消费者每个月收取从6美元到数千美元不等的费用。别搞错了,如果不是出于兴趣,这些可都是实打实的工作。

这让一些公司产生了一个大胆的想法:为什么不利用虚拟世界中的游戏心理,激励机制和吸引力去更快更好地做好现实世界中的工作?一直研究在线游戏的斯坦福大学研究生尼克·伊说:“在这类悖论种种的游戏中,人们愿意去做一些乏味而且复杂的工作。如果现实中我们能够利用这种智能,结果将会怎么样?”

换句话说,你的下一个小卧室很可能是建在虚拟世界里。这就是在阿洛伊投资公司的支持——下一个刚成立的新公司正在完成的任务。这家公司正在探索是否可以把现实世界中的一些工作分配到一些专门的在线游戏中。玩得开心的工人们很可能更有创造力。这家公司的执行总裁拜伦·里夫斯说:“我们希望利用这些游戏的力量来改造信息工作。”

(译据美国《商业周刊》2006年第11期文章:我的虚拟生活)

■财富漫谈

把小事儿做好

□张晓晖

曾看到过一句很受启发的话,“交易你的计划,计划你的交易”。后来学着事先做计划,渐渐见到一点效果。感觉把诸如此类的小事儿做好,慢慢有了些理性,理性能有效地看守贪婪、恐惧和妄念。

很多人不屑于做小事儿可能是源于一个深层次的原因,那就是传统中的英雄情结,因为人们都在潜意识里模仿英雄。

传统里有一些很虚伪的东西,比如,一个人要是成了气候,那就不得了,他妈妈生他的时候都不一般,皇帝的妈妈梦见黄龙入帏帐,金龙蟠玉柱,好像皇帝不是他爸爸生的;文豪的妈妈会梦见生花之笔,武将的妈妈会梦见麒麟、狻猊、貔貅,总之,个个都是什么星宿下界,都有来头。

人落生之前,怎么胡说八道都行,不管他妈妈梦见什么,反正都无从查起,可落生以后,就不能信口开河了,于是又有了锦上添花的溢美之笔:

苏东坡词说,周瑜是“谈笑间,樯橹(强虏)灰飞烟灭”。不得了,谈笑间,曹操的百万军队就玩儿完了!但据咱臆测,对东吴来说,敌强我弱,曹操更是雄才大略,要赢这一仗,并不容易。周瑜肯定也是呕心沥血来打赤壁之战的,练水军、看地图、备粮草、做天气预报,干的事儿多了去了。周瑜之英年早逝,恐怕是在赤壁大战时就已经耗得灯尽油干了。

再说说淝水之战,东晋时前秦王苻坚率百万军南下,自诩百万军可以“投鞭断流”,谁知东晋的谢石、谢玄用兵有方,苻坚惨败,只留下了“风声鹤唳”、“草木皆兵”、“投鞭断流”几个成语故事流传至今。但说到谢玄,也被描述得神乎其神。当时大家都惴惴不安,谢玄一边下棋,一边胸有成竹地说了句,“小儿辈遂破贼”,意思是孩子们已经打赢了。前前后后,不见如何排兵布阵,光看见谢玄下棋了。于是,李白很外行地自夸军事才干,“但得东山谢安石,为君谈笑静胡沙”。

或许是褒美过度,或许是文学上的激扬文字,总之,以少胜多的赤壁之战、淝水之战被描述成了这个样子,过分地浪漫化了。

相信无论是周瑜还是谢玄,都是事必躬亲,殚精竭虑地做好每一件事的。即便是七擒孟获的诸葛亮,不是连责打二十军棍的小事情都要亲自过问吗?要不怎么会鞠躬尽瘁,死而后已呢?可一到《三国演义》里,就变味儿了,七擒孟获显得收放自如,空城计本来是败仗,也把诸葛亮写成稳坐钓鱼台——既如此,何以诸葛亮被司马懿打败了?

纵观战争史,就剩下了“运筹帷幄之中,决胜千里之外”,剩下了李白的“但得东山谢安石,为君谈笑静胡沙”,剩下了苏东坡的“谈笑间,樯橹灰飞烟灭”,可咱知道,李白、苏东坡于军事都是外行。

倒是兵圣孙武说的好,“兵者,国之大事,死生之地,存亡之道,不可不察也”。军界的祖师爷把打仗这个事儿说得很到位。本来么,一将功成万骨枯,打仗是关系到国家生死存亡的大事,要说是跟唱堂会那么轻松,纯属瞎掰。咱祖先是那样子打仗的?

过分褒美,再加上以讹传讹,就形成了咱们对英雄的错觉,以为坐拥美人,把酒抚琴,弈棋读书,就能够决胜千里之外了。至于英雄们如何把每一件小事儿都做得滴水不漏,天衣无缝;如何如履薄冰,如临深渊,似乎都有意无意地忽略掉了。

“兵者,国之大事,死生之地,存亡之道,不可不察也”,打仗不是小事;套用一下:股者,家之大事,老者之养,幼者之育,不可不察也,投资也不是小事情。

投资大师都是很勤奋的,巴菲特一年要看上万份财务报表,资产负债表、损益表、现金流量表,合起来好几万份呀,要是咱早就烦了;林奇一天工作十几个小时,经常上百只股票的大进大出,都要一个个地推敲。可见,资本市场上的战神们并非像中国历史上传说的军神们那么轻松。

就好像小时候光听好学生说回家不念书,光看电视,可好学生回家怎么熬夜,咱不知道,糊里糊涂让人家糊弄了。光看见贼吃肉,没看见贼挨打,更没看见贼怎么练功夫,这也是活该。

可见,把小事儿做好,还是很有好处的。比如,事先制订交易计划就可以防止场中头脑一热,灵机一动,或者心绪一乱,避免场中的随意性,要小聪明,逐渐就能建立程序、规则和中长期规划,小事儿坚持下去就不再是小事了。

都知道拿破仑的名言,“不想当元帅的士兵不是好士兵”,可谁知道,拿破仑晋封元帅的前提是,这个人要当过班长。班长呀,军队最基层的干部了!所以,拿破仑先后晋升的26位元帅中有24个是平民,所以,法军横扫欧洲大陆,令神圣同盟胆战心惊。就是因为拿破仑为每个军人勾画了美好的梦想:先当个好士兵,争取当班长,然后当元帅!

所谓天才,就是能把别人不屑于做的事情不折不扣地做好。咱不是天才,所以更要把小事儿做好,这样至少能让自己离愚蠢远一些。

■生财有道

诚信比金钱更珍贵

□矫友田

有一个年轻人在大学毕业之后,和几个同学开办了一家电脑耗材公司。经过两年多的拼打,他成为一个拥有80余万元资产的小老板。

可是天有不测风云,就在他事业蒸蒸日上的时候,一个皮包公司利用一份假合同骗走他们公司很大一笔钱。由于资金周转困难,他们的公司在坚持了不到半年之后,便被迫宣布破产了。

当他和那几个合伙人商量今后的出路时,他们纷纷表示要到外地发展,离开这个让他们伤心的地方。但是,他却选择留下来,为此他要承担公司30万元的债务。

尽管在这个艰难时刻,那些债权人并没有找上门来逼债。但是几天后,十几位债权人都惊讶地接到他打来的电话。他诚恳地表示,在半月之内,会把所有的债务偿清。

然后,他毅然决定将自己一处位于黄金地段且极具升值潜力的房产低价卖了出去。果然,在不到半个月的时间里,他用卖房产的35万元偿清了30万元的债务。

他一言九鼎的行动,深深打动了那些债权人,他们都把他视为真诚可交的朋友。在那一段阴郁的日子里,他几乎每天都能接到那些朋友给他打来的电话,有的找他吃饭散心,也有给他介绍一些生意朋友,并为他以后的创业出谋划策。

第二年,国内一家有名的企业管理软件公司的一位主管人,听到他卖房还债的事情后,非常感动。之后,那位主管人主动找到他,要求他代理自己的产品,但前提是需要60万元的启动资金。而在当时,他全部财产加起来还不到8万元。

当他的那些朋友得知此消息之后,在不到2天的时间里,竟凑齐70万元,支援给他。很快,他的网络科技有限公司成立了。

他坚守诚信经营的宗旨,决不允许下属从客户手中赚取一分昧心钱。因此,他们公司赢得了众多客户的信任,生意日渐红火起来。在以后不到一年的时间里,他还清了借来的启动资金。

而后,又经过半年多的搏击,他们公司已经拥有了200余万元的资产,成为业内一家效益良好的小型企业。

诚信,是一种无形的财富。在某些时候,诚信显得比金钱更加珍贵。一个人拥有诚信,也就拥有了尊严,拥有了更多成功的机遇!