



《市场、群氓和暴乱》——对群体狂热的现代观点
 (美)罗伯特·门斯切 著
 郑佩芸 朱欣微 刘宝权 译
 上海财经大学出版社
 2006年10月出版

葛文红

从17世纪30年代的荷兰“郁金香投机风暴”到1929年10月24日纽约股市的“黑色星期四”，再到1998年春天席卷东南亚的金融风暴，泡沫和繁荣始终与经济、社会、政治各个层面不断地塑造着人类的历史。学者们多年来对此作过诸多的“阐释与过度阐释”。然而，对于人性中盲目的一面，却一直鲜有令人满意的阐释。

在《市场、群氓和暴乱——对群体狂热的现代观点》中，美国高盛集团的高级董事，也是其机构投资部的缔造者罗伯特·门

耐心等待唱反调时刻来临

斯切，按照历史年代的先后顺序，梳理出了其中最具有纪念价值的往事，就“如何在群众性癫狂中保持冷静”提出建议，对人性的黑暗面作了一次深层次、历史性的解读。恪守“既不要受他人过度激情的左右，也不要因他人惧怕而退缩”的方针，门斯切在过去40年里保持着20%的年平均收益率，世人自然掂得出他活的分量。

门斯切给予投资者的结论是“当周围人都失去理智时，你需要保持冷静”。这句话反复在书中出现四次，以不厌其烦的方式凸现“冷静”这一品质的极端重要性。

门斯切发现，在投资行为中群体希望获得引导，但却常常忽略方向。当人们陷入群体狂热漩涡时，往往会发生令人费解的行为。究竟是怎样的风潮阻碍我们作出更为正确的判断呢？门斯切通过对两个历史事件的解析发现，群体在狂热的投资过程中将自己变成了群氓。群氓是法国社会心理学家古斯塔夫·勒庞提出的一个词语，用来指在群体行动中丧失了判断能力的人群，简单地说就是乌合之众。

荷兰“郁金香狂潮”的高潮出现在1634—1637年。随着狂潮的蔓延，荷兰社会结构开始瓦

解。农户为了筹集郁金香的投机基金，甚至变卖了家畜，抵押了房屋和地产。与此同时，人群开始变得狂躁，日渐露出贪婪和邪恶的面孔，极为夸张的是，某些人只在晚上共商大计，为的是不让竞争对手了解其股票。而美国1929年的“大萧条”时，几天前还在做着发财梦的交易者发现：所有的希望都化作泡影，崩溃的惊人程度，远远超出他们内心最深的恐惧。“当时的市场就像一只生性残忍的野兽，对那些想驾驭它的人，发起野蛮而无情的报复”。在这两个事件中，个人常识通常会认为，将股票按照高于受益200倍的价格出售是不切实际的。而群氓的意识却认为，如果是200倍，怎么就不可能是400倍呢？那时我们的投资就可以翻一番了。门斯切认为，这就是悲剧发生的根源。

如果就此门斯切就住打住，那么他的理论无疑将大打折扣，事实上，详细分析、探讨群氓的发生原理和过程，是门斯切此书最有价值的贡献。

门斯切认为，无论现在还是在将来，股市总在贪婪与恐惧之间不断涨落，因为推动股市的决策者本身就在贪婪与恐惧之间展开。但是很快，范围开始扩展，并将以前从未涉足股市的买卖双方都卷了进去。

强烈的情感会阻碍人们的思考。情况突变时，照常理能够作出明知之举，而此时受到群体



蒋玉磊 制图

的影响，人们一时晕头转向，“你可以使一群乌合之众相信任何事情”。它有三个方面的现象：一是蔓延，它单凭情绪的刺激，就能影响单个的人；二是强化，当个体发现有这么多人和自己的感觉相同时，会产生更为强烈的感受；三是癖性，人们从相同的感受中找到了共同点，这样下次更加容易产生同样的感受。就在这个过程中，群体转变为群氓，从而实现了身份在市场上的彻底转变，也可以说是一种身份的退化过程。

对此，门斯切悲哀地发现荒唐的故事就像积木，一个叠着一个，越堆越高，一个比一个不稳定，直至最后，整栋建筑的倒塌看似受到了一块小小积木的影响。然而，并不是某块积木引起了建筑的倒塌，也不是某件事或某只股票的崩溃引起了整个市场的崩盘，问题在于：形成市场的每个环节都不稳定。我们的眼光不应集中在塔顶，而是要观察建筑的基础结构能否支撑宝塔。这样，无路可退或是自认为是无路可退的投资者就像是足球迷，

一直在胡闹，如果刺激因素足够强烈，很多时候情势便一触即发，瞬间就演化为大规模的暴乱。在群氓的状态中，人们丧失了各自的特征，隐姓埋名的“我们”与其他人别无二致。于是，黑暗成了群氓生存的自然环境。

凭着40多年来投资和帮助客户投资的经验，门斯切认为在投资行业里有许多聪明人，然而却没有“成功的捷径、取巧的法子和免费午餐”。面对惊惶和恐惧，门斯切列出了三种可以让人绝处逢生的方式：一是做一次有违本能的努力，使自己保持冷静；二是保持独立，远离群体，用自己的判断代替群体的判断；三是培植内心明确的航标，不要跟随别人的脚步。通俗地说，就是做一个“爱唱反调的人”(contrarians)。

不过，追随盲目潮流的威胁其实是始终存在的，对一个睿智的人来说就要时刻保持警惕，用门斯切本人的话来说就是“耐心等待自己唱反调时刻的到来”，这也许是本书给予读者的最大启迪吧！

大热门之外的世界“无边界”



《长尾理论》
 (美)克里斯·安德森 著
 乔江涛 译
 中信出版社 2006年12月出版

王育理

美国《连线》杂志主编克里斯·安德森喜欢从数字中发现趋势。他留心着这个被忽视的领域。一次，他与eCast首席执行官范·阿迪布会面，后者提出了一个让安德森耳目一新的“98%法则”，改变了他的研究方向。范·阿迪布从数字音乐点播统计中发现了这样一个秘密：听众对98%的非热门音乐有着无限的需求，非热门的音乐集合市场无比巨大，无边无际。他把这称为“98%法则”。听众几乎盯着所有的东西！

安德森敏锐地意识到阿迪布那个直率常识的“98%法则”，隐含着一个强大的真理。于是，他系统查阅了亚马逊、狂想曲公司、Blog、Google、eBay、Netlix等互联网零售商的销售数据，并与沃尔玛等传统零售商的销售数据反复对比，捕捉到了一种符合统计规律(大数定律)的现象。这种现象恰如以数量、品种二维坐标上的一条需求曲线，拖着长长的尾巴，向代表“品种”的横轴尽头延伸，长尾由此得名。

《长尾》(long tail)在2004年10月号《连线》发表后，迅速成了这家杂志历史上被引用最多的一篇文章。特别是经过吸纳无边智慧的博客平台，不断丰富着新的素材和案例。安德森沉浸其中不能自己，终于铺陈出这本强烈影响商业世界的《长尾理论》。

《长尾理论》着力于描绘大热门之外的世界。在传统的工业经济中有一个经典的“二八法则”，即20%的产品能带来80%的销售额，而另外80%的产品只能带来20%的销售额，并且这部分产品几乎不能为企业带来利润。可是，在互联网的“长尾”市场中，占总量2%的大热门产品，带来50%的收入和33%的利润；8%的次热门产品，带来25%的收入和33%的利润；剩下90%的长尾产品，同

样能够带来25%的收入和33%的利润。大热门产品的总利润，竟然同冷门产品——也就是长尾产品利润相等！无限小市场的价值总和，将不逊于那些如日中天的大热门商品。在一个没有货架空间的限制和其他供应瓶颈的时代，即在仓储和流通成本趋向无限小的一种状态下，面向特定小群体的产品和服务可以和主流热点具有同样的经济吸引力。

安德森给生产商最重要的建议是建立一个健全的长尾集合器。简单说可以概括为两句话：一是提供所有产品，二是帮客户找到它。他对建立一个长尾集合器给出了九大法则：法则1：让存货集中或分散；法则2：让顾客参与生产；法则3：一种传播途径不适合所有人；法则4：一种产品并不适合所有人；法则5：一种价格并不适合所有人；法则6：分享信息；法则7：考虑“和”，不要考虑“或”；法则8：让市场替你做事；法则9：理解免费的力量。

一个无限选择的长尾市场+一个长尾集合器=“公司无边界”。客户选择不可穷尽，需求不可穷尽，商品种类的长尾不可穷尽，一个公司的长尾集合器也是不可穷尽的。随着生产商供应链向着最终客户生产与运营过程的日益延伸，随着有效、便捷的信息通道日益不断改善，为生产商的“无边界”工程，提供了新的条件和契机。先期通行固守几个既不热门，也不滞销的中间品种，极力扩大销量，就可以确保生产商的利益。而在长尾市场中，随着消费者日趋个性化，产品种类的日益丰富，固守这些产品，有可能导致“中间的陨落”。一旦把超级热门、各大类中的热门商品以及多品种商品集合起来，就可以创造一个可观的利基产品大市场。如果没有超级热门商品，企业就很难建立起强大的品牌和市场地位；而如果有多品种的基础，在热门商品上的投入就不会通过拉动效应而释放更大的收益。

显然，《长尾理论》为公司无边界提供了新的理论概括和指引。但是，有一点必须清楚，那条长长的尾巴，虽然无穷无尽，但是开发技术、成本和通道仍然是最基本的制约因素。不能把它理想化。发现和建设达到每个人的独特通道，做起来要比想象复杂得多。尽管如此，长尾理论的意义超出了互联网，在每个行业都可以找到印证。我们熟知的公司沃尔玛、华为、中粮以及宝钢等公司，都是长尾集合器的典范。

经济早熟 无缘工业革命

——析《中国土地制度史》的两个解答

陆伟飞

中国2000多年前就实现了国家统一，商品经济在战国时期就比较发达。学者们在寻找资本主义萌芽的时候，有人就追溯到战国时期。但也有人说是在宋代，更多的人说是在明末。时间跨度如此之大，本身就说明了学者们对中国古代社会性质认识的矛盾性。至于萌芽被扼杀的原因，最普遍的说法是封建制度的强大，也有说是重农抑商的传统。黄仁宇说是因为中国缺乏文字管理的技术，但不管是井田制、均田制还是后来宋明编制鱼鳞册，没有高超的数目字管理，都是无法做到的。

赵冈和陈钟毅的《中国土地制度史》给出了另一个答案。他们认为，中国没有出现工业革命是因为中国经济的早熟。古代科技发明几乎都出现在宋代之前，宋代以后似乎就很少有改进。赵、陈认为，这是因为宋代以后人口快速增长，巨大的人口压力让社会没有动力去大规模采用机器节省人力。经济的首要目标是如何养活那么多人，并让他们有活可干，于是就是大量采用家庭作业形态。因为只有家庭这种组织，其内部不按边际生产率节省人力但价钱昂贵的机器，只要能把生产放进家庭，就可以哪怕是在最低生活水平上养活最多的人。

“中国的科技发展早、进步快，到了北宋末年或南宋时期已有足够的科技水平来制造机器。但是很不幸也正巧是这个时期人口迅速膨胀，以至造成相当普遍的人口过剩现象。大家都在焦急设法如何把这些过剩的劳动力派上用场，少有人再去注意能节省人力但价钱昂贵的机器，社会缺乏这种需要。因此工业革命无法在中国发生。”

书中举例说元代王桢写的《农书》中记载了一种大纺车，据说比英国工业革命时期的珍妮纺

纱车还要高明许多。珍妮纺车有8个锭，而《农书》上的大纺车居然有32锭。但是明代中国的棉纺织业已经完全家庭化，利用家中过剩的劳动力从事副业生产，这种大纺车自然无人再有兴趣了。

中国现在也面临这两个难题——大规模地采用现代科技，就必然会使大量人口失业；若过分依赖的廉价劳动力就无法让经济升级，企业缺乏科技创新的动力。不过现在是个开放世界，劳动力可以流动，出路比起古代多了许多。今天浙闽地区的生意人几乎遍布了全世界，这在古代社会是难以想象的。

此外，这个问题还引出了对另一个著名疑惑的解答。人们通常认为，雇佣劳动的大量使用是资本主义的基本特征，因此在农业生产中，经营地主应该是经济的方向。所以有学者就试图通过地论证经营地主逐渐取代租佃制成为主流。然而根据赵冈和陈钟毅的分析，情况恰恰相反：中国自宋代以后，租佃制越来越流行，地主越来越倾向于出租而非招来雇农经营土地。这又是一个看似逆世界潮流而动的现象。两位作者的答案同样很简单，是因为人口的压力。当人口增加的速度超过耕地增加的速度时，劳力的边际产量下降。在这种情况下，农业生产有趋于精耕细作的倾向，以求每单位面积的耕地上能吸取更多的劳力，但工资水平下降，另一方面地租却在上升(反映地力产出)。一旦人口增加到一定程度，劳力的边际产量降至基本维持生活水平以下，雇工就无法生存下去。于是又出现了上面提到的现象，大量过剩人口被佃农家庭所消化。家庭是同舟共济的单元，家庭成员之间共享收入是天经地义的。另一方面，地主也发现随着地租的上升，雇工经营的净收入远远追不上租土地的净收入。此时地主不如放租，还不用费力劳心去监督农民耕种，在



《中国土地制度史》
 赵冈 陈钟毅 著
 新星出版社 2006年8月出版

家逍遥自在便能定期获得收益。以前人们还理所当然地认为固定地租比分成地租更能激发佃农的生产积极性。但是张五常早就作过了经典分析，表明这些都不是在特定条件下约束下不同的合约安排，并不天然地存在优劣问题。雇佣制和租佃制的道理也是一样。

中国古代还存在着井田和均田的土地制度，特别是井田制度，历来都是儒家赞颂的对象。因为井田制下，老百姓都能宁静地生活，都有自己的本分。然而这两种制度都只有在人多地少，政权决策和执行效力又都很高的情况下才能实行。井田制的崩溃据研究是因为人口增长，基于家庭而分配的佃田的比例不断下降(相对应的是基于八家一井而给授的助田)，最终成为家庭私产。秦孝公的改革只是顺势推舟而已。均田制到唐中叶逐渐败坏，一来因为人地比例上升使政府无地可授，二来安史之乱之后豪户明目张胆把公地占为私有，出现了所谓的庄田。杨炎推行两税法，事实上承认了土地私有的合法性。新中国成立后一度成立完全公地制度的人民公社，改革开放后又按劳力状况承包给家庭经营。但随着工业经济的发展，农业面临的问题不再是劳力过剩需要有限耕地去吸纳，而是大量青壮劳力从土地上出走，而面临劳动力短缺。这对于我们目前的土地制度是个巨大挑战。

新书过眼

《财富流》

白手起家的百万富翁迈克尔·马斯特森总结了自己的致富经验，提供了自己在退休、投资、房地产等领域的专家建议，这套获得财务自由的完整计划充满了突破性的洞见和独特的致富秘方，有六个关键步骤：认清现实，制定致富的计划，培养致富的习惯，快速提高个人收入，让财富在睡觉的时候也增长和早些退休，马斯特森称这六步将引导大家掌握财富积累的技巧，养成良好的理财习惯，建立一条源源不断的“财富流”，将自己变名为一名“自动的财富积累者”。

按照马斯特森的设计，仅仅需要7至15年的时间，便可以拥有一个自动的稳定收入，即使在退休之后依然可以如此，当然要一步一步使之付诸实践。



(美)迈克尔·马斯特森 著
 兰天 译
 当代中国出版社
 2006年11月出版

马斯特森非常自信，要达到这个目的当然不可能一蹴而就，但在正常情况下的传统财富创造过程相比，这个时间要短30至40年。

《疯狂的时代呼唤疯狂的组织》

有“商界教皇”之称的汤姆·彼得斯在本书中建造了一个模型，一个针对明天的商业模型，它的基石是由理性作为支撑，在市场驱动的环境下，不论公司大小和所从事的行业，大部分的商业价值甚至是全部商业价值都来自两方面：智力和想象力。不将组织结构扁平化，“一个萝卜一个坑”怎么行！要让每个员工都成为老板，成为90%程度以上的企业家。既然时代提出了新要求，我们为不去打造一个富有好奇心的公司，一个疯狂的、与众不同的、光彩夺目的、创新性的公司呢？给这些人才创造一个能发挥活力的环境，他们甚至可以牵着自己的爱犬来上班，甚至可以下午4点打开电视机看表演。如此一来，他们头脑中价值连城的想象力就不会被压抑。评判这样的组织的业绩标准应该是正确率，



(美)汤姆·彼得斯 著
 蒋旭峰 译
 中信出版社 2006年11月出版

并且要走向标新立异。这样的组织会让顾客爱上它，会让顾客大吃一惊，会与顾客融为一体，而不仅仅是让顾客满意，不仅仅是去讨好、倾听顾客。

《于丹〈论语〉心得》

北京师范大学教授于丹今年“十一”期间在央视《百家讲坛》连续7天解读《论语》，好评如潮。上月末，由此推出的《于丹〈论语〉心得》首印60万册，打破了之前韩寒、易中天等人的首印纪录。中国孔子学会副会长周桂钿认为，《于丹〈论语〉心得》做到了三点：一是通俗，二是有趣，三是有用。有趣才能有吸引力，而看了以后会受到启发，生活中用处很大。现代社会，竞争激烈，人们的压力很大。要保持一种健康的人生态度就要从人文角度来提高素质。易中天评论语说，真正伟大的思想总是具有普遍的意义。人们喜欢讥讽地说，生命之树常青，而理论往往是灰色的。他们不知道，理论如果不是灰色的，就没有普遍性，也就没有生命力。从这个意义上讲，他希望孔子是灰



于丹 著
 中华书局 2006年11月出版

色的。但是，灰色的孔子又必须连接多彩的世界。有了生活的五彩斑斓，理论的灰色才不显得死寂；也正因为有了思想的高贵纯粹，纷繁的世界才不至于俗不可耐。这也就是和谐。

《在火线上》

穆沙拉夫回忆录

“9·11”后，巴基斯坦在全球反恐中发挥了重要作用，穆沙拉夫总统一跃而为全球关注的人物。这位两次差点被刺杀的总统可谓身处“世界上最危险”的职位。这本回忆录涵盖了穆沙拉夫总统人生经历的方方面面，从家庭琐事、军旅生涯、1999年起执政的情况到他的治国思考，还有他如何做出一些关键性决定，反恐故事只是一部分。穆沙拉夫猜测，本·拉登藏匿在阿富汗东部库纳尔省。而塔利班创始人兼领导人奥马尔最有可能藏身在他的老家阿富汗南部地区。穆沙拉夫承认，巴基斯坦政府很长一段时间和塔利班武装结盟。但“9·11”后，美国威胁他，要么合作要么被轰炸。巴不得不断绝了与塔利班的结盟。而美国中央情报局向巴基斯坦政府支付了成百上千万美元，用于交换巴逮捕的369名“基地”组织嫌疑人。这足以让美



佩尔韦兹·穆沙拉夫 著
 张春祥 译
 译林出版社 2006年11月出版

方尴尬不已，因为美国政府严格规定，禁止向参加反恐战争的外国政府支付此类奖励性报酬。本书另一个关注点是巴基斯坦“核弹之父”阿卜杜勒·卡迪尔汗为首的核交易帮助印度制造出原子弹的内幕。