

financing life

小费·红包·特权

——中美潜规则对比

□郭宇宽

在外国旅行,特别是美国,最不习惯的就是到处要付小费。说是小费,数目对于我这样的中国土鳖来说可不算小,住在旅馆里每天早上要在枕头上放一两个美元,给打扫房间的大姐;吃饭要把餐费的百分之十到二十给服务员;甚至连坐出租车也要额外给小费,其实很多出租车司机自己就是老板。我特别不能理解干嘛不直接把价格提高,算小费除了麻烦,而且让人有额外付出的感觉。特别像我这样平时俭省惯了的人,在中国自己嗓子冒烟了都舍不得买瓶矿泉水,到了美国一伸手就得给人付出几美元,还叫“小费”,简直让我心头滴血。

刚改革开放的时候,经常有人介绍在美国把顾客当作上帝,那时我们受够了国营商店,饭店、菜场……服务员的(气,羡慕得很,这绝对是对“金钱至上的资本主义”缺乏清醒认识造成的。别看美国的服务员会给你一个很大的微笑,那可不是免费的。我一个朋友是经常去美国的,有一次从机场出来,叫了一个红帽子帮着拉行李,结果身上恰好零钱不多,给了一个比较抠门儿的小费。结果,搬运行工马上没了好脸色,从车上往下搬行李时,赌气重重地扔,把行李都摔坏了。我有一次也很尴尬,那时我第一次到华盛顿,晚上到一家中餐馆,要了一份炒面,9美元多,相当难吃。我结账的时候付了10美元,外加几个四分之一美元的钢蹦儿。没想到华裔老板娘居然追了出来,理直气壮地告诉我这里吃饭最少要付15%的小费。我已经没有钢蹦儿了,只好又付了一美元然后落荒而逃。后来跟几个美国朋友说起来,他们都大笑说大概是老板娘看我是刚从大陆来的,欺负我。这事儿让我堵心了很久。当然前面说的是极个别情况,绝大多数情况下,美国的服务员还是比较

礼貌的。

如果用吴思先生的分析方法,小费大概算是美国社会最重要的“潜规则”:对于酒店的门童、餐馆的服务员,老板会愿意支付比较低的工资,小费成了他们主要的收入。我曾经非常困惑,主要依靠服务对象事后的自觉,太脆弱了,假如只有三分之一的人不遵守,这个游戏就玩不下去了。拿吃饭来说,假如你坚持不付小费,别人也拿你没办法,大不了下次换个馆子,以免服务员在你匹萨饼里吐口水。

请教了很多人这种规则何以能维系下去,几个美国人都说觉得付小费是很自然的事情,压根儿没考虑过这个问题,要的人理直气壮,给的人理所当然。不过我听说小费源于十八世纪的英国伦敦。那时,当地酒店的餐桌上一般都摆着写有“To Insure Promptness”(的保证及时服务的碗。顾客坐下后,只要将少量的零钱放入碗中,就会得到优先服务,服务的殷勤程度也和小费多少成正比。这一典型的贿赂行为被渐渐发扬光大,而且规范化、制度化,从事先付款,到诚信为本的事后付款。甚至如果你不付得体的小费,会受到道义的谴责。有一次希拉里没给服务员付小费就被媒体批评:那些服务员收入不高,你不付小费他们怎么养家糊口呀?

各种服务环节要用钞票来做润滑剂,这种习惯其实对我们中国人来说并不陌生,只是我们从来不用讨好普通劳动者,我们需要贿赂的是更加强势的人物。作为中国人我们都知道找政府部门办事,要给具体负责的人好处,否则门难进、脸难看、事难办;找医生做手术要给医生塞红包,否则没准把手术刀留在你肚子里;孩子上学要给老师付钱,放学以后就会给你的孩子吃小灶;有些记者也不是省油灯,参加新闻发布会得拿一笔车马费,否则不发稿。



这些收入完全符合小费的定义,而且大家也觉得这种收入很合理,拿得脸都不红。如果你问他们为什么收受贿赂?他们会跟你解释中国政府官员、医生、教师、记者也是人,工资都太低,跟外国没法比,不找点外快怎么养家糊口呀?

对比起来你会发现中国和美国两个国家在小费问题上构成两个极端的鲜明对比,在美国理直气壮拿小费的人到了中国恰恰都不能拿小费,中国很多餐厅乃至按摩店都贴着告示,禁止服务员收取客人小费;而在中国可以拿小费的人,在美国恰恰是不允许拿小费的,美国的医生或者记者如果收了红包被别人知道,这辈子就别打算再干这行了。

如果说贫富差距的话中国要比美国大得多,美国一个政府雇员一年拿五万美元,一个服务员这样的劳动人民也能拿三万美元,出租车司机甚至赚得更多;而中国一个政府雇员只能拿大约一万人民币。相比之下为什么美国的政府官员、医生、教师、记者和中国的服务

员都没人关心体贴?我见到爱荷华市的市长,他被规定不能接受超过2.99美元价值的礼物和款待。换句话说,别人请他喝咖啡咖啡都不行,难道这些人都不需要养家糊口么?

中国人似乎很难理解英语里的一个词“decent”,可以翻译成“体面”。英语里把教师、医生一类的职业称作“decent job”——体面的职业,并不见得收入有多高,而在于这不仅仅是赚钱,而且是强调职业道

德和荣誉感的工作,是不能用数字经济的态度来工作的,有点像论语里说的“君子喻于义,小人喻于利。”餐馆服务员拿了小费分外殷勤是理所应当,一个“公仆”不拿好处不卖力则不仅损害社会公正而且侮辱斯文。但在中国一切都反过来了,体面常常被理解为穿着名牌西装、喝红酒、打高尔夫球的生活方式,连“高尚”都被用来形容豪华住宅了,越收红包越体面自然也就不奇怪了。

什么样的富翁人们希望他活得长久?

□陈大超

加拿大首富汤姆森以82岁的高龄,死在他的办公室里,死在他仍然热爱的工作岗位上,这让我的朋友刘爱华很是感动,他在他的博客上对汤姆森大加赞美……赞美他有巨额财富却与普通人生活无异,经常在杂货店购物,从不请专职司机,上班时总把车停在公共停车场,坐飞机经常坐经济舱,西装看上去也不是名牌,并且还说“我更乐意别人不要关注我,通过默默的、安静的工作方式,我一直努力成为一个好的商人”。我在刘爱华的博客上跟贴说:“我觉得一个人在这个年龄,能死在工作岗位上,是一件最美的事。”而刘爱华则回复说:“尽管这是一个离死很近的年龄,但想到此人的为人品性,我还真想他再活若干年。”

这话说得我心弦一动。这话也使我一下子想到那首“真想再活五百年”的电视插曲。作为清朝的一个皇帝,当然,他也是一个国家的首富,他要真的能再活五百年,那我们中国可就不知废到什么地步了。还有我们国家改革开放以来出现的某些富翁,如果他们死了,刘爱华恐怕也不会希望他们再活上若干年的!我也不会。成了富翁就穷奢极欲,就

无法无天,就拿出钱来勾结黑社会贿赂官员,还洋洋自得地说他红黑两道都吃得开!这样的富翁死了,像我和我的朋友刘爱华这样的人,不唾一口,骂一声:“真该早死!”就算厚道的了。

有些富翁活着,别人就没法好好活着。他消耗的资源越多,他对生态破坏得就越厉害,而他又有能力躲避生态环境遭到破坏后带来的恶果。普通人则躲不掉。如有些地方办厂,办得当地的青山绿水成了秃山毒水,办厂的人成了富翁,可以跑到别的地方去继续享受青山绿水;可是留在当地的那些普通百姓,就在那种秃山毒水的环境里生出各种怪病来,有的一个村子里竟有一大半的人得了癌症!还有那些买通了各种官员非法开矿的富翁们,他们手中那些极其缺乏安全保障的矿井,这些年该吞噬了多少年轻鲜活的生命!这样的富翁死了,我和我的朋友刘爱华,更是绝不会希望他再活上若干年的——多活一天也不愿!

刘爱华希望汤姆森多活若干年,我则要祝愿比尔·盖茨多活若干年。多活五百年也行!有消息说,两年后比尔·盖茨不再将工作重心放在微软公司的运营上,他要腾出更多的时间与精力用于他的慈善

事业。他和他夫人创办的慈善基金,已多达290亿美元。据说,他是世界上向外捐钱捐得最多的人。他曾说他会将他所有的钱都捐给社会。像比尔·盖茨这样的富翁活着,就会有更多身处困境的人得到帮助。可惜在我们国家,类似比尔·盖茨这样的富人实在少得可怜!

在我们国家,许多人富起来之后就不知道怎么生活了,他们不把时间无穷无尽地耗在赌场和色情场所,似乎就不知道生命还有什么意义。他们或许自己也感到那样活着很无聊,但他们就是沉溺其中难以自拔。他们的钱远远没有比尔·盖茨多,但他们却早早地就失去了人生的方向与动力。我以为他们不仅在赚钱上要向比尔·盖茨学习,而且更应该在行善上向比尔·盖茨学习。这就不只是向需要自己帮助的人伸出援手,也是向自己的需要拯救的灵魂伸出援手。人的灵魂,往往是在帮助他人的过程中得到慰藉与安宁,得到反省与挽救,得到净化与升华的。

什么样的富翁人们希望他活得长久?这或许不是一个问题,但在当上富翁之前(我也想当富翁啊),想一想这个问题,或许会更加清醒自己活着的意义。

■财富漫谈

历史:在垄断的阴影下兴衰

□张晓晖

现在最穷的是谁呢?是农民,农民工,还是城市下岗职工?但看起来似乎是国企,看看国企老总哭穷的劲头,比起真正的穷人来有过之而无不及。石油前期玩儿命涨,还是要给补贴,邮政又要涨价,大有不涨价活不下去的味道。自相矛盾的是,凡是闹哄哄叫穷的都是垄断行业,看来垄断真的不好,是不是弄得垄断企业都活不下去了?

垄断真的不好,翻开一部千秋史,盛衰兴替,也都能看到垄断的影子。当然,封建社会的垄断与现在不同,主要是财富垄断和经营垄断,闹得一个个的王朝都玩儿完了。

先说说大秦朝,秦始皇一番鲸吞蚕食之后,终于统一了六国,建立了历史上第一个强大的王朝,秦始皇玩儿了一个大垄断,一是把天下财富尽解咸阳,二是把天下兵器熔铸成十二个大铜人立在皇宫门口,既没钱,又没兵器,不管是奴隶百姓还是六国的釜底游魂,谁还造得了反?

结果是,陈胜吴广揭竿而起,斩木为兵,还是反了,而且折腾出挺大的声势。为什么呢?因为地方政府既没有多少兵器,更没有什么钱,根本无力征伐起义军。好不容易把陈胜吴广起义扑灭了,项羽刘邦已经叩响函谷关,兵临城下了。

再说说大明朝的覆灭,大概都能想起李自成,想起了“闯王来了不纳粮”。农民太穷了,所以造反。而从经济学角度看,垄断则是大明朝完蛋的一个重要原因。

到了崇祯时候,困扰着大明朝的就是,没钱,或者说财政收入不足。剿灭农民起义要钱,防御清兵要钱,天下大荒,赈济饥民也要钱。但户部(财政部)的仓库已经扫得干干净净了。事实上,钱并不缺,李自成攻破北京之后,从北京抄出了七千万两白银,大部分是崇祯皇帝的内帑,也就是皇帝的小金库。崇祯皇帝活着的时候就是不肯往外掏钱,最后一索子吊死在煤山(景山)上。剿起义军的,抵抗清军的都没有拿到钱,七千万两银子白白给了李自成,万里江山则给了顺治皇帝。不光是崇祯,他的叔叔福王也如此。李自成围了洛阳,福王给守城官兵发了两千两银子,结果洛阳城破,福王身死,库中铜钱都长了绿锈,穿铜钱的绳子都烂了。看来,朱元璋的子孙不成器,非要把活鱼摔死了,省了小鱼,却丢了大头。

除了财富垄断,经营垄断大大削弱了明朝的经济。明朝的亲王、郡王、皇族乃至有些头脸的太监都做买卖,钱庄、绸缎庄、盐、茶、马、铁,凡是赚钱的买卖没有他们不干的,也就是所谓的特殊利益集团。于是,民间经济也就被挤得喘不上气来,慢慢死掉了。因为普通商人实在是没法与特殊利益集团比:人家能拿到茶引、盐引(经营许可证),自己拿不到;人家不缴关税,自己要缴不说,还要被额外勒索;人家的买卖没人敢挤兑,自己则要背上各种摊派;更麻烦的是,买卖刚有些起色,就被捏造个罪名,店砸了,人抓了,家抄了,还没处说理去。

这种垄断不仅打击商人,更压榨老百姓,因为在垄断的威压下,不仅是农民要受到压榨,茶农、盐工、纺织手工业者,无一例外都要遭到盘剥。百姓穷,则没有税收,百姓穷则民变起。经济完了,王朝也就完了。

封建社会的王朝覆灭,无不源于特殊利益集团,所以清朝的雍正皇帝对此高度警惕,搞火耗归公、摊丁入亩、官绅一体纳粮,都是在打击特殊利益集团,但雍正的改革并不成功,仅仅因为他是皇帝,才避免了商鞅车裂、王安石罢相的命运,即使如此,这个抄家皇帝还是饱受诟病,无论是正史还是野史,都留下了不少疑点让后人去猜。

王朝盛衰都跳不出一个周期率,其兴也勃焉,其亡也忽焉,兴起来快,完蛋也快,而兴亡背后都能找到利益集团的影子。

从经济学上看,垄断大致可以分成市场化垄断与非市场化垄断,比如可口可乐、麦当劳、肯德基就属于市场化垄断,已经大到分割市场的程度,形成了很高的准入门槛,这很像是一个肌体里的胃,独自地做自己的事儿,承担着社会的消化功能;有些非市场化垄断也是必要的,比如涉及国计民生、经济命脉的行业,就像心脏,通过众多的血管调节肌体中各个器官的运行——心脏不是谁都能当的,必须掌握在政府手里。

但垄断不能是血栓,不能阻塞血管;更不能让垄断成为肿瘤,那可麻烦了。对可能成为肿瘤的垄断,则要坚决开刀,一边开刀,一边化疗。一旦肿瘤扩散,那可就要命了。下刀要狠,要坚决。建设和谐社会的前提是:要让一些人、一些集团感到不和谐。如果不触动任何人的利益,建立和谐社会是不可能的。

■生财有道

约瑟夫的“方圆”财富观

□绘丹

朱经理与美国客商约瑟夫先生有过一次难忘的“神交”。那是在初夏的北京,在五星级大酒店大堂内,朱经理邀约瑟夫先生喝咖啡。“约瑟夫先生,作为美国人,你为什么喜欢中国?是因为长城、故宫、丝绸吗?”他想知道答案。约瑟夫先生从公文包里拿出一枚古钱币:“不仅仅如此。我喜欢中国还因为一枚中国古钱币!就是这样的外圆内方的中国古钱币。”哦,这个理由很特别!



朱经理望着约瑟夫先生手中的古钱币,阳光穿过古钱币中间的方孔射出一束光芒。这种外圆内方的古钱币,我们的先帝秦始皇称它是天圆地方。约瑟夫先生说,他还有另外一种解释——要想赚到很多很多的钱(举起手中古钱币示意),一定要第一“内方”、第二“外圆”。

“内方”是什么意思?约瑟夫先生解释道,“内方”是指从商者内心的品格一定要方方正正!缺乏高尚品格的商人是做不大、也做不久的。那“外圆”又代表什么呢?约瑟夫先生目光炯炯,作了进一步的阐述,“外圆”是指从商者向外收集信息一定要做圆周运动,也就是要360度全方位地收集信息,用你们中国的话说就是要“眼观六路、耳听八方”。缺乏信息,商务无法运作。全面、准确、及时的信息是商人的生命线!

所以约瑟夫先生的公文包里一直装着一枚外圆内方的中国古钱币!如此“方圆”财富观,太精彩啦!朱经理从中悟得真切的启示,不久便成为深谙“方圆”财富观的有为之士,财富路上果然收获多多。

回顾市场经济初期,单凭勇气就可催生大款。而今,中国的商圈与全球同此凉热,必须智勇双全、德才兼备,方能尽显英雄本色!

欲望只是一点点



□王东力

我的一位朋友,做生意挣了点钱,便开始琢磨买一辆车,也扬眉吐气一把。朋友做的是小本生意,积蓄也不是太多,就想买一辆低档一点的车。在报纸的广告中,朋友相中了一辆价格五万多元的家庭用车,于是朋友揣上钞票,到了汽车市场。接待朋友的是位嘴皮子特利索的小伙子。小伙子娴熟地介绍起该车的性能、特点,朋友听得连连点头,就在即将成交的时候,推销的小伙子突然加了一句:“只是这款车样式有点老了,该公司新推出一款车,款式最新、设计更合理,

价钱只不过贵一万块钱。”朋友心想,仅仅相差一万块,何不买一辆新款式?于是放弃了买老款式的打算。小伙子又开始介绍新款式,朋友越听越满意,就要拍板买车了,谁知道小伙子又加了一句:“其实,这家公司的车安全性能稍差,你不如考虑一下另一个品牌的车,价格比这辆车仅仅高几千块钱……”

朋友就这样,被推销汽车的小伙子一路“引导”,最后开出了一辆近二十万元的汽车。为此,朋友借债十多万。

我们不禁惊叹于小伙子的口才,同时也不得不承认,人的欲望其实就是这么一点一点延伸的。