

Column

■蜜蜂寓言

敬畏是一种经济学方法

◎苏小和
财经作家, 现居北京

从沙漠回来,一直想写点东西。这次我在沙漠里算是有所行动的:一个人走了大概20个沙丘,回望来路,已经看不见人影了,我不禁害怕起来,赶紧回走。早上4点钟,我就从床上爬起来,去看据说很雄伟的沙漠日出。后半夜,人们都睡觉了,我还一个人跑到沙丘顶端,想体会一下伸手可以摸到星星的情景,可惜时候不巧,沙漠居然下了雨。我以为我的诸多行为能让我对沙漠有所感受,写起东西来应该不至于空泛。可是几个星期过去了,我几次提起写作的架势,却怎么也无法落笔。写什么呢?沙漠在那里陈列着,我觉得我的写作姿态非常隔膜,且迂腐。我想起从黄河边上坐着汽车一路摇晃着奔向沙漠的情景,沙漠在汽车两边一路展开,我甚至担心汽车发动机轰鸣的声音打扰了沙漠的宁静。

是的,面对沙漠,可能我们的思路都错了。我问自己,沙漠是可以治理的吗?站在沙漠里,我开始怀疑那些人定胜天的说辞。现在我相信人类面对沙漠,首先需要建立的,应该是敬畏心理。即使从经济学的角度看,任何打算让沙漠变绿的乌托邦思维,如果不是愚昧,恐怕只能解释为狂妄。看看我们的周围,只要有人光顾的地方,沙漠不是朝着绿色的方向发展,而是朝着更大的污染发展。什么叫沙漠污染?从呼和浩特



出发,往库布其沙漠的深处走,凡是有人正在开发的地方就有沙漠污染,天空是暗淡的,云朵脏了,沙子脏了,那些由人种植的,打算绿起来的树木,此时此刻变成了枯朽的风景。远远看上去,这种人工制造的枯朽,比那些绵延着的沙丘更让人孤独,更让人难过。

现在是需要我们建立敬畏之心的时候了。我曾经听赵诚先生讲黄河的故事,原来我们对黄河的态度与对沙漠的态度如出一辙。黄万里先生认为,黄河的泥沙随水而下,带来的是宽广的冲积平原,这几乎是黄河文明的平台。在某种意义上,黄河的泥沙含量技术是自然的理性选择,一味的梦想黄河清,首先违背的,便是自然的法则。正是在这样的理性层面,黄万里先生有他独特的治黄思路,坚决反对在黄河上乱修大坝。到晚年之后,黄先生又坚决反对修建三峡工程,理由同样如此。可惜黄先生一介书生,没有人听得进他的大音,他一辈子都在上书,可是一辈子都没能

将自己的想法变成现实,黄先生简直就像一个只有嘴巴没有四肢的人,空泛的呼吁了一辈子。

三门峡工程的主要动机就是“圣人出,黄河清”的皇权思想。在这样的意义上,黄万里先生呼吁的,与其说是一种科学的治黄态度和方法,不如说是在呼吁一种对大自然的敬畏之心。可是我们太相信自己的能力,太想在自然的面前有所功业,其结果显然是破坏了自然的节奏,成为自然面前的笑柄。几乎说出了真理的黄万里之所以没有人愿意采纳他的意见,是因为他的理论从一开始就否定了圣人思维,可敬的黄万里,他只敬畏真理。

黄先生带着一生的遗憾走了,可是这些年我们依然在延续错误,依然对大自然缺乏敬畏之心,依然在有所为做。自然的力量摆在这里,人类的行为肯定是有限的,这是我们需要重点建设的第一阶段。回到人以及由人构成的社会本身,我们同样需要建设一种有秩序的敬

畏心态。比如我们提倡的人性、人的权力、自由市场等价值观,这是一个良性社会的基本元素,如同沙漠和河流一样,都由造物主赋予了不能更改的特质。作为管理性组织,我们需要某种敬畏之心,就像敬畏沙漠,敬畏河流,敬畏山脉一样,来敬畏人本身。总有人想用强权的声音和行为来遮蔽人,管制人。一种声音被无限放大,而更多的声音被强行遮蔽,他们像极了那些看上去强大但是内心虚弱的狮子和熊,他们为了放大自己的吼声,首先想到的,不是提高自己的穿透力,优化声音的性质,而是强行把其他的声音封杀,让这个世界上所有的人只能听见一种声音。

这显然是一条错误之路!如同沙漠的神秘,如同河流的悠远,人类只有敬畏,以及在敬畏基础上的沟通,才有可能构建一种多元共存的制度。这样的敬畏,不仅是一种理性心态,也是一种经济学的方法;这样的沟通,不仅是对自己的尊重,也是对他人的肯定。

■买房者说

经济适用房“五年之痒”

◎章剑锋
厦门大学不动产金融研究中心研究员, 香港财经文摘杂志高级记者, 专栏作者

智者未必事事正确,正直者也未必时时智慧。凡拍脑袋式的突发奇想,非但算不得智慧,也与正确相去甚远,更可能导致一连串悖论。今夏以来,一些地方陆续启用同一种严格限制经济适用房上市、转手的举措,就很是能说明这一问题。

鉴于对往昔因为经济适用房监管空档而殃及无辜的经验检讨,很多地方不仅对购买经济适用房重新设计严格的准入管制,这类住房的上市交易也被从严追究。总是想要时时、事事在智慧、正确、悖论三者之间求取平衡的人们,梦想着一劳永逸解决难题,于是规定说,凡购人经济适用房不满5年者,不得直接上市交易。须满5年后,方可转让。5年,一个多么细致而意味丰富的期限。设置这样的门槛,当然是为了对付那种房子一到手转眼就卖出套现的投机行为,高明吗?可能是吧;但也有可能未必。

要问一句,为什么是5年?而不是4年或者6年?依据是什么?难道是因为投机分子通常均熬不过五年之痒,一旦时满五年,他们就会悟得大道放弃计划,自觉从良不再投机?还是说,投机者从来就不懂得以五年为一个周期细细筹划,耐心等待坐落暴利?或者又想说明,投机市场的内在规律已被尽悉摸透,投机者讲究快进快出地回笼资金,最是忌讳久拖不决,打不了持久战——如果五年时间算久的话。

多次次的经济博弈一再表明,我们几乎不可能期望通过5年的短暂禁止就能改变投机资金的性质,驯化投机者那历来就巧于钻营的不移秉性。试想,如果进入经济适用房领域的果真都是清一色的投机分子,5年禁期又怎能束缚住他们的手脚呢?可以肯定,由于受种种因素的影响,短期内房屋供给量远不能满足需求。假使我们不这一普遍真实视而不见,那么就必须承认,价格必然不会走低。

按照目前的供需形势,最保守地估算,一套房屋一年的平均价格上涨幅度至少以两成计,5年里总共可以上浮一倍多,投机者咬一咬牙等待5年后过回回机抛出,不是仍然可以牟得巨利吗,损失能有何?就

了,经济房反而成了哄抬市场价格的工具。这5年之限,岂非“恰到好处”?稍稍分析便知,5年之限实在是一种虚弱的表现,是一种不自信。它实际上将所有购人经济适用房的人都当成了潜在的炒买者,试图通过5年限制对他们不分青红皂白地加以捆束。可曾想到过,如果进入经济适用房领域的都是一些自住的、安分守己的、清心寡欲的、不手手倒

■心雨

“我最大的本领就是需要极少”

◎张赐琪
社会学研究者,上海“东方讲坛”讲师

有一个奇特的人,早在百年前已预见了我们今天可能遇到的各种难题。他的谈吐是朴素而睿智的,触及了人类生存最基本的方面。他的答案也是超乎寻常的简单,如一潭秋水中静静的落叶。

亨利·梭罗的头上虽然镶嵌着五色桂冠——哲学家、诗人、杂文家、人类学者,但他给自己的评语是:“我最大的本领就是需要极少”。

早年,他毕业于哈佛大学。在担任了几年中学校长之后,28岁的梭罗从所有生活的羁绊中抽身而出,来到林木森森、人迹罕至的瓦尔登湖畔,用一柄借来的斧头,伐木造屋,开荒种粮,回归原始而简朴的生活。

他吃湖里钓来的鱼和自己种的蔬果,近听鸟语,远闻花香。他精确计算出维持最基本生活的花费:一周的开支为27美分。由此推算,他发现一年中只需要工作六个星期就以维持全部生活所需,除了读书和写作,每天可以用大量的时间享受自然,享受闲暇。

他没有爱人,也不奢爱爱情;少有金钱,也不需要多余的钱,大自然给了他丰盛的爱和心灵的满足。

《瓦尔登湖》就是那一段林中“蜜月”的所见所悟:“一个湖是风景中最美丽、最富于表情的姿容。它是大地的眼睛。观看着它的人同时也可衡量他自身天性的深度。湖边的树是这眼睛边上的睫毛,而四周树木郁郁葱葱的群山和悬崖,则是悬在眼睛上的眉毛。”

在他的木屋里只有一个桌子、一张床、三把椅子,很难想象梭罗在这里曾生活了两年。他以一种近乎苦行者的生命体验,证明一个人的生存所需

其实很少——“人类的发展会逐渐地进步到把吃肉的习惯淘汰为止,一个小面包,几个土豆就足够了。”

他试图以天性的复苏去阻拦文明人迅速滑向奢侈的陷阱。因为他明白,奢侈必然导致与自然为敌,使生命式微。他在“冬天的木屋”里写道:“招待人,不招待他的兽性;有闲暇与平和之心的人有闲,要寻找一条正路的人进来。”

不少读过或读懂了梭罗的人,忙里偷闲,从波士顿驱车一个多小时前往瓦尔登湖,不是为了寻觅野趣,而是给自己以难得的机会来冥想生命。

站在瓦尔登湖边反观内心,你会真切地感受到对“更好”生活的追求实在是人类自设的陷阱,永远无法自拔,而梭罗才是真实地生活在当下。他用

在湖边生活了两年两个月又两天,完成了健康生活方式的实验:顺应自然本性,确认什么是生活中真正需要和值得去做的:“身处发达的物质文明中却经营一种原始的流放生活,这么做也许会有许多的收获……再没有比自由地欣赏广阔地平线的人更为快活。”

这让我想起旧金山联合广场上自弹自唱的流浪汉们,他们的眼神中丝毫没有对明天的忧虑,率性而为,知足而乐的简单生活方式,在技术和商品极为发达的美国并不鲜见。相形之下,那些西装革履,神情凝重,步履匆匆的过客,倒更像囊中羞涩的穷人……

尽管人可以有各种的生活选择,梭罗却只愿选择简单和淳朴。于是他看到了被忙碌遮蔽着的美丽,也看到了生活的真相:人们急于抓住最重要的,如金钱美屋,却常常放弃了最本质的,如自在、尊严和爱。

因为,假如能在事前的准入环节把严准入关,在事后的监督巡查环节把严格把关,又在责任追究环节把严惩治关,这些工作都能做得扎实到具体细致,管理者是完全可以高枕无忧的,又何必多此一举?

弄明白这一层,我们就能够十分直观地看见,在混沌不清的市场面前,那拍脑袋抛出5年之限的人是多么的缺少底气。他无法分清谁是谁非,也无法相信自己能够得心应手做好工作,他是宁愿将所有人当作炒买者来提防,也不愿意放过一个真正的炒买者。但是,最终结果如笔者在前面分析的那样,只怕没有一个真正的炒买者会因此被喝退。

■一个人的宇宙

伪善,一种文明传染病

◎朱近野
自由撰稿人, 现居北京

你还记得富士康事件吗?美泰玩具事件呢?

广东、江苏、浙江等地用极其低廉的价格制造销往发达国家市场的成千上万种商品的工厂,过去被批评工作环境恶劣,工时过长,不顾劳工权益,现在又被加上“有害健康”的嫌疑,令本来无甚反应的普通西方消费者也草木皆兵,恨不能把一切健康标准都加强再加强。

虽然有贸易保护主义的因素在,这也情有可原。

令我惊奇的是,我身边的人对两类事件的反应程度排列却正好相反——含铅玩具?有苏丹红鸭蛋,地沟油或是人造假鸡蛋可怕吗?在我所见范围内,无论是家庭主妇或是职场白领,还是在校的本科生、研究生,含铅玩具吓不倒谁。当然,这不是因为他们对这些正陷于四面楚歌困境中的中国制造商有所同情或是偏袒,相反地,在谈论到房价——中国经济——社会问题的场合,都常见到人们不假思索地谴责南方制造企业工人的剥削,对能源和资源的过度消费。

在安全问题上神经比西方消费者粗大百倍,在企业道德问题上目光如炬,这种奇妙的态度影响了许多人——远离南方城镇的工厂区,与之既无生意往来,又无竞争关系的人们。出口产品加工企业——“接单佬”,几乎无法为自己辩解——你拼命经营为的是赚钱,别人的谴责面对为了自己的私利?“接单佬”们要面对的,除了人民币升值、原材料涨价、员工难请、采购商压价以及最近的安全危机以外,还有国内相当范围的公众与媒体以善之名的排斥。

我曾经听过这样的话:“经营成本越高越好,把这些合资厂都挤出,他们除了虐待员工和包二奶,对社会什么好处都没有。”一面为工厂员工和二奶们声张正义,一面拷问企业的社会责任,可以算个极端的例子,同时,也极端的愚蠢。

有多愚蠢?蠢到被人笑话了几千年。难听的是古人的大白话,站着说话不腰痛;好听一点的是文言:“妇人之仁”,那是讲勇猛无匹的西楚霸王项羽。“项王见人恭敬慈爱,言语呕呕,人有疾病,涕泣分食饮,至使人有功当封爵者,印刲敝,忍不能予”,他待人极其温暖,但真到需要实实在在地给人利益的时候,手

■彼岸

NBA中国攻略:从姚明到陈永正

◎袁晓明
管理咨询顾问, 专栏作者, 现居美国达拉斯市

美国的三大球类运动是棒球、美式足球、篮球。篮球曾经有过黄金时代,最近的一个黄金时代应该是乔丹时代,也许那是最辉煌的年代,但不幸的是,NBA在乔丹退休后便失去了从前的光彩。

在球场上,洛杉矶湖人队的科比曾显露出一丝乔丹接班人的样子,但在场外被控告强奸奸罪几乎葬送了他的球王梦想。克里夫兰队的詹姆斯呢?显然也不可能将NBA再带入黄金时代。科比和詹姆斯都是高中直接升至NBA,那是加入NBA的一个例外程序,NBA的球星需要一张大学文凭,也许这就是为什么科比和詹姆斯成不了气候的原因,年纪太轻,承受不了NBA之荣耀和金钱的沉重。

过去几年里,NBA更爆出了打架斗殴的丑闻,许多球员穿着太过随意,以至于NBA不得不对服装做出规定,这些都损害了NBA在美国的形象。今年6月的NBA决赛,电视收视率创了新低。8月,前NBA的裁判Tim Donaghy向联邦的检察官认罪,因为他在多次比赛包括他执裁的比赛中下注赌博,那无疑让观众对NBA比赛的公正性产生了疑问。以上种种迹象显示,今天的NBA在美国陷入了低潮,更悲观的是,至今没有显示出能走出低潮的苗头。

但是,太阳在一边落下,同时又从另一边升起,NBA在美国时运不佳,在中国却正如日中天。据近期《商业周刊》的一篇报道,当今中国有3亿篮球球迷,超过美国总人口,过去几年来,NBA在中国进行了一系列极为成功的营销,作为品牌,NBA在中国的影响力越来越大,那是其他美国品牌难以比拟的。NBA的中国战略今年又有了新的突破,最近,前微软中国CEO陈永正被请来做NBA中国的掌门人,这是NBA从选拔中国球员到聘请高端管理

拿着印信都磨秃了,还不肯痛快交出。

且慢,不是说国内的批评者跟“接单佬”没有利益纠葛吗?“妇人之仁”拿来讲美国的劳工权益组织还可以,为什么要用来形容前面的例子?

这正是问题的严重之处。“妇人之仁”的本质是伪善。主张道德、同情他人,可是一旦回到利益的世界里,杀人放火,都只是不足挂齿的手段。倘若说某些特定文明是伪善的文明,那或许夸大其词,但一面谴责人道危机,一面挑动种族冲突;或是见到贫穷国家灾民的惨状潸然泪下,随即在金融战场上毁灭一国的生计,这都是常有的事情。美国的劳工权益组织会积极调查中国“接单佬”有没有让工人加班过久、有没有给加班费,这的确令许多工人受惠,但他们决不会在被他们抵制的中国企业破产之后给员工提供技能培训。尽管如此,这种伪善仍然有着理性的基础,自利而冷静,可以计算预测,也可以与之周旋竞争。

但伪善的病毒一旦通过无比强势的文化压力传播进他人的身体,便产生了变异。前面所举的例子中,人们批评接单企业的低工资、高强度劳动、低端与不体面时,究竟是希望为“接单佬”和无数工人构想一个新方向,还是在为“体面的高端产业”驱赶灰头土脸的旧房客呢?实际上,当道德标准直接从别处复制时,我们就失去了自然产生善行的能力。为他人的善行也仅为自身牟利更加高尚,然而也更加艰辛——需要谦卑地探求前因后果,并为自己的行为承担责任。利他的动机照样需要冷静的观察、筹划与迂回的耐心来实现。口号复制式的变异性伪善,却释放出破坏这种结构的毒素。

8月,全球最大的玩具生产商美泰公司召回中国“接单佬”代工的数量百万件玩具,因其颜料含铅量超标。

8月,一家玩具代工厂家的厂主自杀于广东工厂的仓库内。

他死于这次被称为“召回危机”的事件,而这个事件究竟应该归咎于为降低成本采用手段的“接单佬”,还是步步进逼在采购价格上加大压力的订货商,至今争论不休。

与之不同的是,伪善这种文明传染病不会有特定的死者,也不会有相对确定的病因。

人员的重要转折,也是从品牌建立到向管理要效益的转折。

前几年,NBA成功地把小巨人姚明请到美国,让姚明以及他在国内的球队获得了赚去千万美元的机会,但那无非是NBA向中国市场投放的一个诱饵,其目的无非是以姚明的华人面孔打造NBA在中国的新形象,从而开拓NBA在中国的广阔市场,姚明等中国球员其实就是就是一项“出口转内销”。毋须置议,借助NBA,姚明在美国创立了自己的品牌,但小巨人所影响的市场还是在中国,姚明仍然是NBA和其他美国公司拓宽中国市场的品牌,并没有被中国企业用来进攻美国市场。

更重要的是,NBA用姚明攻占中国市场,还有其更长远的考虑,通过NBA向中国攻占市场的也不仅是体育用品公司,而且还有其他行业的产品,因为NBA向中国推销的不是篮球,也不是体育用品,而是特殊的NBA文化。有意思的是,对于NBA的文化大举“入侵”,甚少听到文化保护主义者的抱怨,也许他们也看到了身穿NBA球衣的姚明。并且,NBA要攻占的市场并非如今的,而是将来的市场,要知道,3亿中国篮球球迷的年龄大多在18岁至25岁之间。现在NBA又高薪请到陈永正,无疑加大了向中国市场发展力度,NBA要利用的是陈永正的经验和中国与企业及政府的人脉,那是将NBA的品牌转为直接的效益所必须的投入。

NBA中国的成功攻略最终是利用了两大因素:系统(NBA体制)和人才(姚明等)。对于姚明、陈永正那样的人才来讲,中国方面还没有向他们提供一个系统的平台。中国企业在下一步的全球市场拓展中,不是太需要来自NBA中国市场的攻略中得到制度和人才方面的启示吗?