

# Column

## 思想

### 就凭考试机器,怎么建设创新型国家

# 中国经济转型不能没有教育改革

中国经济转型需要教育的转型,需要培养兴趣丰富、人格完整、头脑健全的通识公民,思辨型公民。如果不能做到这一点,中国恐怕只能继续是给世界提供廉价劳动力的工厂。中国为什么难以建立品牌、难以实现产业结构转型?原因除了法治、产权保护以及国有制的问题外,还与中国教育体系、教学方式、教学内容有紧密关系。令人痛心的是,中国目前的教育环境不是在培养人格完善的现代公民,而是培养埋头干活的苦力和头脑糊涂的愤青。



◎陈志武  
美国耶鲁大学  
管理学院金融学  
终身教授

我不是研究教育的专家,但我从小在中国受教育,1986年去美国读研究生,1990年毕业后至今一直在美国的大学教书。我有两个在美国出生、长大的女儿,这些年看着她们在美国上学,同时,也因为跟国内的一些大学一直有交流,基本总能看到国内同行和教育界学者、记者每天的运作目标,这些经历和观察让我感触比较多。特别是这些年看到这么多国内培养出来的高材生,在专业上那么突出,但思维方式却那么僵化、偏执,社交交往能力又那么差,除了狭窄的专业就不知道该怎么跟人打交道、怎么表达自己,让我非常痛心。

当前中国社会现在处于转型时期,尤其是经济领域面临很大的挑战。现在大家提得比较多的是要把中国建设成为创新型国家,但有没有想过为什么中国建设创新型国家如此艰难?我们究竟靠什么建设创新型国家?

中国经济今天以制造业为主体,这当然就需要有很多的工程师,大学要培养很多的工程师。相比之下,美国的服务业占GDP的85%以上,所以美国的教育体系侧重点就不同,是侧重通识教育,培养通才。在中国和日本变为世界工厂之前,几乎所有的美国州立大学和一些工程学院都非常侧重技术型的工程学科,像中国的大学一样侧重理工训练。但是,我发现过去的四、五十年,特别是三、四十年,随着制造业向日本、韩国和中国转移,美国大学的教育内容经历了一个全面的转型,转向通识教育。所

以,耶鲁大学对本科生的培养理念是:任何一个在耶鲁读完四年的毕业生,如果变成物理、电脑、化学或者是任何领域的专家,我们会觉得那是失败,因为我们不希望四年大学教育是培养专家,让他们在某一领域里面投入那么深,而忽视掉在其他更广泛的做人、做公民、做有思辨能力的人的机会。我们不主张他们在大学时期就成为某个工程领域、科学领域、社会科学领域的专家。

耶鲁现在就开一门大课,叫做“大策略”(grand strategies),由两个研究世界史最出色的教授轮流讲,这是持续一年长的课程,是一种非常综合型的训练,讲到孙子兵法、管子经济、古希腊策略等等。

中国的教育则侧重硬技术,由此产生的人才结构使中国即使使想要从制造业往服务业转移,也难。产业结构也受到教育内容约束。在中国,从幼儿园到小学、大学、再到研究生,一直都强调死记硬背为考试,强调看得见摸得着的硬技能,特别是科学和工程几乎为我们每个中国家长、每个老师认同,这些教育手段、教育内容使中国差不多也只能从事制造业。为了向创新、向品牌经济转型,就必须侧重思辨能力的培养,而不是只为为考试;就必须重视综合人文社会科学的训练,而不是只看重硬技术、只偏重工程思维。离开市场营销、离开人性的研究,就难以建立品牌价值。

我有两个女儿,老大现在读高二,老二在读初二。她们从幼儿园一直到小学四年级前,没有家庭作业,周末就是周末,不用担心功课。而国内的老师和家长可能觉得奇怪,没有考试学什么东西?你放好了,美国学生学的东西很有意思。比如,从小学一年级到四年级的课程安排比较广泛。甚至在幼儿园时,我女儿她们每年都会科学、一般人文社会、语言方面的内容,一共有三四门课程。每门课程完全由老师决定用什么教材,教什么内容。比如,在人文社会课程方面,可能是今年重点了解一下亚洲不同的国家,以前的历

史等等,明年了解非洲、拉美等等。我小女儿这个学期的社会课就是重点了解亚洲,比如印度的历史和文化。从幼儿园到小学一年级等等,但差不多每年或者每两年会绕着五大洲兜一圈,这是一种非常广泛的了解。有了这些从小学到的知识,今后到哪里去“全球化”,都不会有问题。

另外,美国幼儿园、小学从来不会给学生排名,没有考试当然更不会去排名。奖状每人给一个。我以前觉得纳闷,每个学生给个奖状,总得有个说法吧?后来仔细一读,老师根据每个小孩的特长,哪方面很突出,就给哪个奖状,更多的是鼓励每个学生。中国刚好相反,初一之前每个学期甚至每个星期都要给班里的学生依据考试成绩排名,这很残忍。因为这么小的孩子,还不知道这个世界是怎么回事,就要开始对别人告诉你“你不行”。

对人的个性来说,没有比这样的结论更故意和更具破坏性了,因为它让这么小的孩子对自己失去信心。美国到初一才有考试,到高二以后考试成绩才真正开始记录下来。美国初中是两年,高中四年,所以,高二也就是十年级之前所有的成绩表现都不会被记录下来,不会影响到学生的未来,不会影响到考大学、考研究生。这样,使学生能够放心地去学知识,学习思辨,而不是为考试而奔波。

思辨能力的训练在美国是自幼儿园开始就重视的强项。这具体表现在两方面。其一是课堂表述和辩论,老师就给小孩很多表述机会,让他们针对某个问题各抒己见,谈自己的经历,或者跟别人辩论。其二就是科学方法这项最基本的训练,多数校区要求所有学生在小学四、五、六年级时都能掌握科学方法的实质。别小看科学方法训练的重要性,因为即使到现在,我经常碰到国内的博士研究生,甚至所谓的科学家,从他们做研究、思考问题、写论文的方法上,很难看出他们真的理解科学方法的本质和基本做法。

我大女儿在五年级时,对北京的气候感兴趣,她在社会课上做了

一项研究,把北京一年12个月中每月降雨量、温度的历史数据收集起来,然后计算历史上每个月的降雨量的最高、最低与平均值,计算每个月温度的最高、最低与平均值,然后再分析这些跟北京的其他天文、地理情况的关系,写好报告以及讲解文稿,她在全班同学前讲她的分析结果。这样的课程项目研究与讲解是非常好的训练。实际上,这样在小学做的研究与写作跟我当大学教授做的事情,性质差不多,这就是美国教育厉害的地方。你看一个小孩,在研究思考上已经这么成熟,以至于到现在,我跟我女儿说,她很快可以做我的研究助理了。但在国内,一些本来很聪明的人即使读到了博士研究生,还不一定具备这些研究素养、研究能力。有些研究生可能连做个研究助理都不合格。

正因为这种思辨能力的培养,现在我跟女儿们讨论问题时,她们听到任何说法,很自然地就会去怀疑、审视,然后就看能否找到证据来证明这个话逻辑上或者事实上、数据上站不住脚。这种习惯看起来简单,但是对于培养独立的思辨能力,让学生毕业以后,特别是大学毕业以后,不只是简单地听领导的话的机器,这些是非常重要的自然的开端。

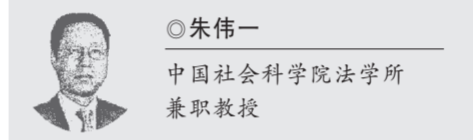
有时候我也想,美国这个社会真的蛮有意思,不管是聪明的、还是笨的人,不管是有能力的、还是没有能力的人,每个人都觉得自己很厉害,都觉得自己是个人物,对什么事都会有一番高论。正因为这样,在100个美国人里,随便挑80个,那80个人都可以把他的思想、想法和他要卖的东西表达得很清楚,能够给你足够的说服力。这也是为什么市场营销这门学问是在美国出现、发生和发展的。

中国经济转型需要教育的转型,需要培养兴趣丰富、人格完整、头脑健全的通识公民,思辨型公民。如果不能做到这一点,中国恐怕只能继续是给世界提供低劳动力工厂。

## 不足为奇

# 法律意见书大有名堂

### ——教授的摇钱树



◎朱伟一  
中国社会科学院法学所  
兼职教授

美国哥伦比亚大学的考费教授是证券法方面的领军人物,不仅在美国,在国际上也是大牌教授。他来过中国传经送宝,给中国资本市场的官员讲过课。这是了不起的成就:能够给资本市场官员上课的法律教授委实不多——证券法太专,而且是从美国引进的舶来品。考费教授是怎样向中国官员传授经验的呢?他当然不能介绍自己是如何为V&E律师事务所出具法律意见书并收取高额费用的。考费教授讲足球,讲足球守门员。按照他的最新理论,证券律师不同于其他律师,他们有义务揭发其客户的违规行为,像把守足球球门一样守护上市公司广大股东的利益。可惜,考费教授自相矛盾了,像他这样古道热肠的知名法律教授——至少在公开场合是古道热肠,收了钱之后也要为客户全心全意地说话——请教授写法律意见书的律师事务所就是教授的客户,有什么理由要求律师事务所大公无私,有什么理由要求律师事务所一事先替别人打算,然后再替自己打算?

斯坦福大学法学院今年一期的《斯坦福评论》发表了西蒙教授一篇雄文《恶劣法律意见书的市场》,直指“学者们收下丰厚报酬后,明目张胆地出具恶劣的法律意见书”,使得种种恶端成为可能。

法律意见书(legal opinion)是律师根据其所知或了解的事实,就特定情况下某一法律的适用所出具的意见。英美法律意见书大多有这样的措辞:“根据贵方提供的情况”、“假定向我们所提供的情况属实,假定……”律师是在做免责声明,即,倘若客户提供的情况有误,那么他们所提供的法律意见自然也就不适用。如果有人还是按其意见行事,那么律师对其后果概不负责。

法律意见书通常由律师事务所提供,但也有法律教授提供的。美国的法律教授都通过了律师资格考试,其中大多数做过律师,而且当上教授后仍然在悄悄地提供法律意见。想来西蒙教授兼律师业务做的不多,所以他比较敢说话,指名道姓地批评法律学术界同仁。比如,他点名抨击沃尔夫拉姆教授。此人常背藤藤校康奈尔大学法学院的教授,是美国最负盛名的律师职业道德方面的专家之一。他从事兼职律师业务,收费标准每小时650美元。安然丑闻之后,他提供了一份法律意见书,为安然常年法律顾问Vinson & Elkins律师事务所鸣冤叫屈。

Vinson & Elkins 律师事务所安然丑闻中陷得很深,自然也成了调查对象。美国国会一个小组委员会传唤该事务所负责人到国会作证,解释一下当初对安然做的调查为什么敷衍了事。V&E 律师事务所的负责人也有朋友,这些朋友们是愿意帮助V&E 律师事务所说话,但必须师出有名。由貌似公正的第三方权威出来为V&E 鸣冤叫屈,那再好不过了。

V&E 律师事务所主要是在两个问题上被人揪住不放:一是利害冲突,二是调查不力。当然,也可以说两者是一个问题。而沃尔夫拉姆教授自有说法:V&E 律师事务所调查的是业务和会计问题,而不是法律服务问题,所以不存在法律问题。至于利害冲突,沃氏也有说法。他在法律意见书中说,公司在“全面调查”之前,可以先初步调查,这符合常规,也是恰当的。

对于西蒙教授的文章,沃尔夫拉姆教授很不满意,他不敢说完全没有问题,但又不愿意接受西蒙教授的批评,便说“西蒙教授的观点有些意思,但太夸张了,夸大了有可能存在的问题”。沃氏还辩解,他主要是在空难诉讼中作证,证明飞行员没有过错责任。但他还是在为大公司说话,拿人钱财,替人消灾。

谁会没钱不去啊?西蒙教授不爱钱财可敬可佩,但不能断了其他教授的财路啊。许多法律教授们固然是没有做到大公无私,但是其他行业也都是向钱看齐。在这个大前提下,

有什么理由要求法律教授当好人呢?

哈佛大学法学院法律博士出身的西蒙教授,除律师职业道德之外,感兴趣的领域还包括公司法和国家规制基础。大学毕业快40年的他,现在也是上年纪的人了,所以说话也比较大胆。他的文章不仅对事而且对人,得罪的人肯定不少。远的不说,他身边的同事、哥伦比亚法学院的考费教授就被得罪了。考费教授也是V&E 律师事务所出具法律意见书,也是在安然问题上为V&E 律师事务所说话。考费教授当然也拿了很多钱,但拿多少他死活不说。西蒙教授揭了同事的短,大家见面如何是好?见面说话都是个问题。西蒙教授与考费教授之间的并非学术之争,西蒙教授是在说考费教授人不好。这就没有什么调和余地,考费也很难有理由。

西蒙教授认为,美国法律教授乱出法律意见书绝非个别现象,而是法律教授的全面腐败(systematic corruption)。他还举了例子。有位公司法律部律师找他咨询,这位律师的公司面临不下100场诉讼,而对方律师正是他以前工作过的律师事务所。西蒙教授表示,100场诉讼必须各案各看,需要研究很长时间。对方等不及,另找了一位法律教授咨询。而那位法律教授听了十分钟后便说,我明白你的问题了,付我一万美元,我帮你全部搞定。

《恶劣法律意见书的市场》一文要害是点业内同行的名,伤了和气,不利于安定团结。这样的文章在中国是不可能出笼的,在欧洲也不可能出笼。西蒙教授是自觉地法律界同仁。《财富》杂志记者罗杰·帕洛夫就西蒙教授的文章问过许多法律职业道德教授,没有一个愿意对该文直接发表意见。纽约大学法学院的斯蒂芬·吉勒教授是职业道德课的专家。他倒是说了一些真话:“我法律界有三十年了,西蒙的文章是始作俑者”。吉勒教授指出,西蒙如此激烈地批评同行,不是批评他们的学术立场,而是批评他们的人品。”

从更深的意义上说,教授的法律意见书泛滥,不仅是教授的问题,而且是专家证词的问题。美国专家证词词成灾。法律教授出具法律意见,但通常并不到庭作证。经济学教授就没有这么含蓄了,他们忙于到庭作证。美国大学的经济系主任出庭作证,收费是每小时600美元。医生出庭作证的也很多。医生在院急救室工作是每小时140美元,出庭作证可以拿到每小时拿到的钱要多得多,但工作却轻松得多。拿客户的钱自然要按客户的意愿说话。

美国人与中国有一点比较相似:都喜欢吹。美国人把他们的证人出庭作证制度吹的神乎其神,说是美国人视出庭作证为公民的神圣职责。谁要是思想觉悟不高,不到庭或是到庭拒不作证,法官会以藐视法庭罪论处。如果作证时胡编乱造,则可能被定为伪证罪。但这些都是理想化的说法,实际情况并非如此。克林顿就作过伪证,而且是在其总统任期间。总统作伪证怎么样呢?最后还不是不了了之!克林顿根本没有受到任何法律惩罚,只是律师执照吊销了半年了事。

美国法律教授为什么没有原则呢?我以为是贫富差别影响了道德规范。美国法学院教授年薪到底有多少,很少有人知道。美国法学院的保密工作做得很好,教授也守口如瓶。但法律教授的新薪不会比美国法官高多少。美国最高法院大法官的年薪是21.74万美元,另外八位大法官的年薪是20.81万美元。这是税前,真正到手还要少一些。法律教授中的顶尖高手,年薪也不会超过30万美元。而法律教授当初在法学院时,大多是最优秀的学生。现在看到别人吃心,自己喝汤,心里当然不平衡了。

出具法律意见书是创收的好办法。按照美国最高法院1923年的赖伊诉美国(Frye v. United States)案所确定的规则,专家的证言、证词是否可以采信,关键是看该专家在其领域中的声望和成就。这就为法律教授创造了机会。那些在法学界有很高声望的名牌大学法律教授所出具的法律意见书是很有销路的。

也可以说,教授和富商巨贾是殊途同归吧。后者有了钱用钱换名声,而前者则以名声换钱。

## 彼岸

# 岂能靠超前消费去圆美国梦



◎袁晓明  
管理咨询顾问,  
专栏作者,  
现居美国达拉斯市

为什么称雄市场158年的美国投资银行巨头雷曼兄弟会破产?为什么被视为成熟市场代表的华尔街会出现几近失控的金融危机?

没错,人的贪婪、政府缺乏监管,都是不能忽视的原因。贪婪理应承担谴责,缺乏监管更需要批评,但究其根本,这只是原因的一部分,另外一个绝不应该忽视的原因就是,买不起房的美国人却买了房,买不起大房子的美国人买了大房子,结果这些美国人还不了贷款了,只好把房子扔给贷款银行,住房价格大跌,市场持续疲软,银行只好吞下巨额坏账,而许多坏账被雷曼兄弟等买去了,原先雷曼兄弟等买去那些贷款合同是出于两方面的考虑:他们可以借到成本极低的钱,他们非常自信,住房市场不会那么快就垮

下来,所以可以放心只在几张纸上签几个字就能大赚美钞。岂知,事实正好相反。

没错,雷曼兄弟等已经为自身的贪婪付出了高昂的代价,美国政府正在加紧强化监管,但更需要追究的是,为什么那些买不起房子的美国人却买了房?为什么那些买不起大房子的美国人买了大房子?

要回答这样的问题,需要从美国梦想说起。

所谓美国梦,就是进入早美国中产阶级,有个不错的工作,不必去租公寓,在郊区拥有一套带花园的小楼。因为住房将是美国梦追梦者所拥有的最大资产,所以,美国梦想最后结束在付完住房贷款时。过去几年,美国的住房拥有率达到了70%,越来越多的美国人圆了他们的“美国梦想”,但这70%的美国人中,有相当一部分人其实并没有实现美国梦想的条件,他们能够买下房子或者能买下大房子却是因为有了美国政府的帮助。国会议员尤其是民主党政客,不断以帮助低收入者买房的理由推出低利率贷款,并在法规上允许无收入、无

背景调查的贷款,贷款银行更推出一些头5年只付利息的贷款,月供非常低,正好过去几年美联储又一直保持极低的利率,在这样的贷款市场鼓励之下,许多买不起房子的美国人于是买了房,买不起大房子的美国人买了大房子。

由于买房需求的不断增加,房价因之不断上涨。从1997年至2006年,美国的住房价格上涨了124%,许多住房的拥有者利用低利率重新贷款,把住房增值的那一部分拿出来去消费。由于美国各地大量建房,致使住房的库存越来越大,从2005年开始,房价开始走低,接着逐年下跌,至今,房价还很难说已经跌到底了。在此过程中,许多住房拥有者变得无力支付,房子一时又卖不出去,或者只能低价卖出,许多住房最终被银行收走。

此外,美国住宅市场中,那些买房者并非只是需要住房的人,更有许多是投资者、炒房客,前几年房价坚挺,吸引了更多的人加入炒房队伍。在2006年,22%的房屋子销售给了投资者,还有14%的房屋作

为度假用房售出。也就是说,大约40%已销售的房屋并非作为居住而是看好涨价预期为了赚钱的,房价不涨反而走低,许多人失望之余不得不卖房,这就把房价继续压低,许多根本不能支付银行贷款的投资者就只能把房子交给银行了。从前,不少人也在房地产上投资,但那时长期投资,这两年,许多美国人是在像那炒股票那样炒房,市场一熊,他们当然也就只能像在股市上输钱那样输掉了房子。

大量的房屋拥有者付不起房屋贷款,大批房子被贷款银行收走,大批的贷款银行倒闭,最后终于连雷曼兄弟那样的炒房房贷合同的投资银行也输掉了老本坠入深渊。美国的住房大泡沫破碎,产生一连串恶果,不仅是住房市场一片萧瑟,而且严重影响美国的整体经济。

要总结教训的话,恐怕最重要的一条就是,那些收入水平只能住公寓的美国人就该安心住公寓,美国梦想的实现需要靠自身收入的增加,而不能靠超前消费以及政府的资助。