

听涛茶舍

Lifestyle

■ 随笔

兔子能追上胡萝卜吗

文/安果

胡萝卜对于兔子,就如同糖果对于孩子,一想到牙就痒痒,口水就在嘴里来回荡漾。所以,孩子围着大人要糖,兔子追逐胡萝卜,和我们这些炒股的人,看到从帐户里提出的盈利的现金,这三种情形里的主角的眼神,都是一样的,直勾勾地。

相同的是眼神,不同的是心情。这里面恐怕只有孩子是最快乐的,有糖就吃,没糖就哭,哭完了甚至大哭着就笑了。而最累的,却是股民,想从帐户上盈利提出现金的人不是没有,是太少。要知道前个阶段有很权威的机构做过调查和分析,全国每个炒股的帐户上平均损失2万多。股民的胡萝卜没有吃着,到了人家的胡萝卜,当然心情不轻松,不轻松哪里来的快乐。

对了,还有兔子没有说。兔子对胡萝卜眼馋归眼馋,可是你见过追着胡萝卜的车不放的兔子吗?没有。我只见过兔子在胡萝卜地里偷吃,尽管那些胡萝卜不是种给它的,可它吃起来理直气壮有滋有味,当然也快快乐乐。没有胡萝卜的季节兔子也很快乐,还有其他绿色的植物嘛。

比较完了开始分析,原来咱们投资者的不快乐在于迫啊。孩子是糖果的享用者,兔子也是,兔子跑的快,可它不用来追胡萝卜,而是在享用完胡萝卜之后逃跑的。追逐金钱这“胡萝卜”的,就只有我们股民了。尽管他也知道,在这个大田地里,种的各种东西没有一样是给你准备的,但他还是坚定地做了一个既累又痛苦的追逐者。

更叫人感叹的是,当股市这“胡萝卜地”里没有几根萝卜的时候,手拿猎枪的人人声鼎沸的时候,他们在追逐胡萝卜。而当“胡萝卜”遍地,不断地有人为了生态平衡满地撒胡萝卜的时候,更多的兔子选择了离开。离开是好样的,但怕就怕离开后听说胡萝卜好吃后再回来。要走,就一生别回来,天涯何处无芳草。

但如果你走的时候想着总有一天我会回来报仇的,那我劝你别走。此刻,胡萝卜多,拿猎枪的人也饿的差不多了。但有一点要明白,你不要以为如今满地的胡萝卜是给你准备的,那会美死你。那是给快饿死的依靠胡萝卜地为生的人准备的,你一只小兔子,还要追胡萝卜,自不量力。只有耐心等猎人没有力气杀你的时候,在胡萝卜满地的时候,享受享受就走,才是最明智的。股票,没有永远的情人。

所以,就安心当个胡萝卜的享用者吧,不要企图去追赶在鼻子前面的胡萝卜,即使你追上咬一口,那也只能会造成你的疲惫,没准,机会变成了危险,落入了人家的圈套。永远都不要追,只做一个快乐的享用者,当不能有条件享受胡萝卜的时候,撒腿就走,离开胡萝卜地找个有青草有绿水的地方谈恋爱享受生活。人追钱,累成泥,而钱追你则快的多了。在如今连中午都出胡萝卜的年代,是做个安心买了股票享受胡萝卜的兔子,还是做个永不停止下来追胡萝卜的兔子,或者是做个彻底离开胡萝卜地的兔子,这要靠个人的选择和智慧。

让自己做个轻松点的兔子吧,轻松才能快乐,快乐才能有智慧,有财富,有前途。追来追去,走来走去,早晚都成为猎人的礼物。

文/周红春

人类对经济行为的道德评判从来就没有停止过,中国古代很早就反对“以邻为壑”——以牺牲他人利益来发展自己的利益。古人王充也说过:“仓禀实而民知礼节。”说明很早以前,中国的一些先哲已经明白道德必须以经济为基础。

在近代资本主义和资产阶级经济学说形成过程中,西方对经济学及资产阶级经济行为的道德批判也非常激烈,如莎士比亚的《威尼斯商人》、巴尔扎克的《欧也尼·葛朗台》对资本家发家史的讽刺和抨击,体现了作者对经济学强烈的道德诉求。

后来经济活动有了经济学的外衣,西方经济学的庞大体系建立以后,一些经济学家认为,纯粹经济学应该从属于“存在知识”(即关于“是什么”的知识)的范畴,而不是“规范知识”(即关于“应是”什么的知识)。对经济学的评判更多的是非标准而少了道德尺度。关于经济学是否存在“道德”评价的问题,历来就有观点对立的争论,但即使是旗帜鲜明的宣称:“经济学中不存在价值判断”的货币主义大师密尔顿·弗里德曼也不否认“经济学的确涉及价值判断问题”,不否认“经济学家的价值判断

■ 观点

文/蔡恩泽

一部电视剧《中国式离婚》把中国人对婚姻的态度演绎到极致,经过几次离婚大战,其中不乏曲折跌宕的感情冲突,剧中的主人公——妻子小学教师林小枫和丈夫外科医生宋建平终于离了婚。这让人们联想到老板和职业经理人这对“夫妻”之间的恩恩怨怨,发生在他们之间的离婚大战也生动地体现了中国式离婚的扑朔迷离,他们之间很难说谁对谁错,孰是孰非,这是一种没有第三者的背叛,而问题的关键是要关注他们这桩“婚姻”涉及的社会环境和人文背景以及资本和人才的生存价值。

甜蜜婚姻潜藏危机

老板和职业经理人在度过一个如胶似漆、卿卿我我的蜜月之后,企业进入成长期,企业盈利增加,股东们腰包鼓起,此时老板和职业经理人之间潜藏的感情危机开始凸现。老板和职业经理人的婚姻从一开始就是畸形的,没有坚实的感情基础,只是一种相互利用的感情游戏。老板手中有钱,职业经理人手里有管理经验,两者的结合有时真像是临时拼凑起来过日子的夫妻一样,只有共同的要求——利润。老板要求职业经理人为自己创造最大的利润,把金钱变成资本,然后钱再生钱,职业经理人也希望利用企业这个平台,通过实现企业利润来展示自己的风采,实现自身价值,有时也是一种谋生的手段。

可是,问题正在于此,职业经理人眼看股东们一个个赚得盆满钵盈,老板更是喜上眉梢,作为“掌柜”,职业经理人认为是在自己市场前阵地的拼杀,才使“东家”富得流油,他们是企业的功臣,老板应当重赏;而老板则认为他们的企业平台,是他们的资源(资本、产品、人脉关系、市场渠道等)才让职业经理人的才华得以发挥,没有老板的提携和重用,职业经理人也许只是一个沿街乞讨的叫花子。

于是,老板和职业经理人之间的博弈和摩擦开始了,一个有恩、一个有功,二者都极力放大自己在对方心目中的地位和作用,老板认为职业经理人再能干也是打工的,只有他才企业呼风唤雨的主人;职业经理人则认为老板如果离开他,充其量只是一个土老财,手中的钱再多也是死钱,增不了值。在此心理支配下,老板开始对职业经理人产生戒备心理,而职业经理人则吃里扒外,开始挖老板的墙角。

有的民营企业老板往往借“聘用职业经理人”来炒新闻,将“职业经理人”当成一个“花瓶”,一个摆设,有的甚至是心怀叵测的利用,

文/舞月飞

如果用一句标准的小资语言描述我老婆,那就是类似于“不在写字楼,就在星巴克;不在星巴克,就去星巴克的路上”的角儿。我从来没有打算恶意地去诽谤跟我们的生活息息相关的时尚元素,说句心里话,我是非常向往优雅体面生活的,毕竟那会比较接近幸福。可有些所谓时尚,却不是“体面”那么简单,所以现在“节约型社会”全民总动员我是万分拥护的。

一天妻宣布她要过“别样”生活,否则在白领如云的新公司站不住。首先是开胃:妻以前就喜欢喝点白开水,而现在她改喝咖啡,尽管她天天喝一壶咖啡晚上经常亢奋得睡不着,并且爱在人前表白的一句话是“我现在喝咖啡了,但只喝不加糖的。那种甜腻腻的感觉,哦,我实在受不了。”近来,她开始钟情于“星巴克”,要喝也只能到这种地方,而且决不

■ 杂谈



有一个职业经理人到了一家不错的企业,很高兴地去了,他发现当他把老板的一个市场冤家干掉时,他的末日也已来临,真所谓“狡兔死,走狗烹;飞鸟尽,良弓藏;敌国破,谋臣亡。”

而从宏观方面说,中国的职业经理人与企业老板的“蜜月期”短,这是由中国目前不成熟的市场环境所决定的;

首先是法治环境不成熟。由于中国目前还是一个发展中的市场经济,老板和职业经理人之间的关系虽然有合同规范,但这种合同规范有时真是非常脆弱,没有什么法律约束,老板随便找一个借口就能炒了职业经理人,而职业经理人也说走就走,拂袖而去,即使是打官司评理,往往也是庭外调解,不了了之。

其次是道德环境不成熟。由于中国搞市场经济的时间还很短,职业经理人和老板都缺乏道德约束。而发达的市场经济中,什么事能做,什么事不能做,大家心里都有一本账,整个社会都是一个客观的价值评判标准,一旦谁违规操作,谁就会遭到社会舆论的谴责,很难在这个圈子里再混下去。由于中国还没有一个健全的制度保证,所以,一见钟情的蜜月,很快就会演变为双方设防的冷战。

打断骨头连着筋

俗话说:此处不留爷,自有留爷处。既然过不到一块去,就分手罢了,天涯何处无芳草,职业经理人可卷起铺盖另觅“东家”。可中国的职业经理人并没有西方职业经理人与老板离婚那么潇洒,西方职业经理人和老板之间只有一纸契约的关系,到期拍拍屁股走人,无牵无挂。而中国的国情不同,老板和职业经理人除了契约关系,还有千丝万缕的联系,所谓打断骨头连着筋,即使是离了婚,也还有新

■ 故事

星巴克路上的老婆

能喝土气的雀巢、麦氏威尔之类,而要喝用上好的巴西咖啡豆现场磨碎、现场煮沸、满屋飘香的那种。从前偶尔上桌的烧鸡、排骨汤一律从餐桌上撤除,一连两个星期餐桌上全是白萝卜、胡萝卜,如赵丽蓉前辈形容的萝卜开会,吃得我直吐酸水不算,到哪儿都是听觉和嗅觉污染,毕竟萝卜顺气功能超强。她说这是最流行的素食主义的比“小资”还小资的“小农生活”。电视也不看了,爱上了孟京辉的话剧。一次陪她逛街,她说某个瞬间爱上了某家店,只因店里的氛围或是桌上的一盏灯够味道。还有一次在下班的路上,停在路边看天

上的云彩,一看就是二十分钟,我说:“发痴。”她说:“这才是生活。”一个月下来,我们银行当月赤字不说,还倒贴了我上个月稿酬。我与妻也掉了好几斤肉,我们又回到“张大民的幸福生活”。不过妻子推行的一些好的做法还是保存了下来,比如早上洗澡,一天刮一次脸,特别是夫妻吵架只可“你母亲的”国骂,决不可用其它粗俗的字眼、每周末偷偷自带些酒水去泡一次吧等。拿来主义嘛。

社会上是有这样一些叫“小资”、“中产”、“波波”“mild”的群体存在着,可把一小撮人的生活无限放大,来创造所谓时尚,缔造所谓流行的云彩,一看就是二十分钟,我说:“发痴。”她说:“这才是生活。”一个月下来,我们银行当月赤字不说,还倒贴了我上个月稿酬。我与妻也掉了好几斤肉,我们又回到“张大民的幸福生活”。不过妻子推行的一些好的做法还是保存了下来,比如早上洗澡,一天刮一次脸,特别是夫妻吵架只可“你母亲的”国骂,决不可用其它粗俗的字眼、每周末偷偷自带些酒水去泡一次吧等。拿来主义嘛。

这样的经济理论:首先,放在一个长期的过程和全局来考察,是缺乏科学性的。因为,一是依靠行政手段或政策倾斜,通过大量的资源能源损耗,在经济总量上会有短期的暴

职业经理人的命运与企业的命运紧紧捆在一起,这样,职业经理人即使在离开后也不会做出对企业的危害行动。

易求无价宝 难觅有情郎

如果把老板比喻成妙龄少女的话,那么职业经理人就是老板的如意郎君。可是由于职业经理人资源稀缺,就像姑娘很难找到心仪的十全十美的情郎一样,老板们也很难寻觅到期盼的完美无缺的职业经理人。

老板与职业经理人的相处之道,不在于抹掉或改造对方的风格,而是成全双方的真实自我。收入约等于付出就是理想状态,老板与职业经理人的相处,平衡好了皆大欢喜,心态的平衡至关重要。

当今世界,不乏老板和职业经理人“模范夫妻”的典范。譬如微软的老板比尔·盖茨和CEO史蒂夫·鲍尔默堪称黄金搭档,一个开明,一个忠诚,一个大度,一个敬业,珠联璧合式的合作,犹如恩爱夫妻过日子,把微软这个大家庭打理得红红火火,兴旺发达,成为国际IT业的巨无霸。

作为格兰仕的元老,副总裁俞允昌跟梁氏父子的合作也是可圈可点的。梁氏父子对格兰仕的俞允昌有知遇之恩,当年梁氏父子三顾茅芦,请隐居在家、曾经兼任上海四家企业的法人代表的俞允昌出山加盟格兰仕。俞允昌是个个性非常鲜明的人,优点和缺点都相当明显。他最大的特点就是“能说”,能代表企业的立场发言,能够将格兰仕起先还抱有成见的消费者或记者说得马上改变对格兰仕的印象,他把格兰仕的市场行为蒙上一层理论色彩。就连他自己都说:“我是格兰仕的‘一张嘴’。而梁昭贤秉承父亲风格,是一个睿智且冷静踏实的人。梁昭贤和俞允昌,一个是‘大脑’,一个是‘嘴巴’,两人配合默契,有如琴瑟之和。

当然,老板和职业经理人的婚姻一般都是维持不太久的,合是暂时的,分是永恒的。但既然大家有缘走到一起来,就要珍惜这段缘分,相互包容,相互理解,精诚团结,互利双赢。即使哪天分手了,做不成夫妻,也要好聚好散,争取在未来的市场中,多交一个朋友,少树一个敌人,共荣共存,共图大业。

电视剧《中国式离婚》是通过一个普通家庭走向离婚的发展轨迹,放大了婚姻生活的不和谐、不宽容、不理性所带来的伤害与疼痛,从而引发人们对婚姻的容忍、信任与责任的思考。老板和职业经理人要想较长时间地维系自己的婚姻,也要学会容忍,建立信任,恪守责任。

■ 幽默

行,除了能衍生出一大堆貌似神离的伪小资、伪中产、伪波波,伪“mild”满足部分人的虚荣心,给广大人民群众添堵以外,我想象不出有什么积极意义。一挤挤公车、淘外贸货,离“中产”十万八千里的人,却在不遗余力地向人们鼓吹、倡导这些生活方式,不是一件很可笑的事吗?所以,街头虽然哈波希米亚的俊男美女成群结队,可仔细打量大多也不过是粗糙的扮靓,简单的追随和摹仿。但愿言必称“后现代”的语境中,我们的生活不要掺杂别样的味道。我们不必活在书中早已设定好的框框下,一言一行也不一定要遵循时尚规则。时尚是一块豆腐,不是谁去“买”都可以成为西施的。

当然,我们不排除个把兜里有几美分的假白领追捧这样的生活方式,但我想大多数的人更喜欢实实在在的生活体验。先攒点钱,然后考虑给孩子找个好学校。小吃小喝别小样,还只是“奔”着小康,况且我们还在“节约型生活”呢。

发式增长,但单位产生率极低;长期来看,总量的增长率也会降低。二是由于政策倾斜和大量的资源能源浪费,必然侵占、损害社会多数人的利益,从而引发社会矛盾的激化。这样,社会整体的效率就会大大降低。如地方招商引资中,化工企业对周围环境的污染;小煤矿只开采浅层煤造成整个能源的浪费;地产商与地方政府通过地皮、房地产价格垄断,炒高房价而对居民居住权力的侵害等。

其次,在道德上也是应该受到批判的。其不仅造成高能耗、高资源浪费和生态环境恶化,更使两极分化现象日益加剧。某地一件普通的汽车撞人纠纷,演变成一起打砸抢烧的群体性事件,其中有消息误传的原因,但误传的背后是民众对贫富分化加剧的不满、对为富不仁现象的不满、对有钱人投资房产抬高房价导致当地百姓居住条件无法改善的不满。此类事件已经暴露了贫富对立到了多么尖锐的程度。如果我们不对过去的那套发展经济的理论和方法进行深刻的反省,不坚决果断的实施建设和谐社会的战略目标,不大力提倡和实践“穷人经济学”,就会使社会矛盾更加激化,就会因冲突加剧而增加整个社会的发展成本,就会造成经济的停顿甚至倒退。这绝不是危言耸听。

■ 荐书

《渔夫与管理学》

作者:成君忆

新华出版社 2005年8月第一版



为什么企业越大越脆弱?为什么高薪请不到杰出的人才?为什么忠诚的员工成了一个遥远的神话?为什么管理技术在不断进步,管理难题却依然层出不穷?这些问题都是现代管理学无法打开的死结。在本书中作者认为,以追求自我实现为主题的现代文化,正是造成企业管理难题和经营风险层出不穷的起因。他指出,对于企业中的每一个员工和管理者而言,只有放下自我,才能发现生命的奥秘和出路。

本书以一种直指人性的笔触,在解读诺贝尔文学奖获奖作品《老人与海》的同时,通过中西方文化对比,提出了“放下自我,立地成佛”、“原生态”、“创造力”、“天堂公司”等一系列返朴归真的管理学观点。(杨光)

《投资者关系管理》

作者:夏天

中华工商联合出版社 2005年7月第一版



投资者关系管理在西方成熟资本市场上已有一三十多年的历史,然而,在我国,这一概念还不广为证券市场参与各方所知也并不是所有上市公司管理层都能充分理解投资者关系管理对公司长远发展的重要意义。

本书先从投资者关系管理的起源谈起,系统地介绍了投资者关系管理的理论知识,使读者对投资关系管理的基本知识有一个系统全面的了解。此外,本书还通过对三十一个案例的分析,详细地论述了投资者关系管理在企业实际运用过程中的良好效果以及由于对其不够重视所产生的严重后果。(森森)

■ 幽默

三柱香

胡老太准备买入当日上市的新股。离家前,她毕恭毕敬给财神上了三柱香,求财神保佑今天炒股顺利。

到营业部后,营业部先是停电,利用自备电机供电后,电脑系统又出了故障。胡老太等的心烦,好不容易一切正常,胡老太输入指令时又输错了买卖方向,不能成交。于是撤单重新委托,才终于买进。不过买进后股价走势却不好,全日震荡下行以最低价收盘。

晚上睡觉前,胡老太对着财神嘟哝了半天,埋怨财神没良心,受了她的香火却没保佑她。胡老太刚迷迷糊糊的睡过去,财神就来托梦。财神满脸是汗,怒冲冲道:“我先停了营业部的电,又搞坏了他们的电脑系统,最后费力把你的买卖方向都颠倒过来。如此提醒你,你还执迷不悟。现在还在埋怨我,为了你这三柱香,累得我浑身是汗,怎么就没有良心了。”(侯民山)

受教育

证券营业部对股民进行风险教育讲座,刘嫂邀请李娟同去,李娟连连摇手:“风险教育课我早已学过了,学费这么高就不再学了。”

刘嫂纳闷:“营业部今天才开课,你怎么就会学过了,而且讲座是不收费的。”

李娟幽幽言道:“有只股票叫‘英豪科教’,风险教育课教得很好,前年买进的股票,股价现在只剩下了个零头,你说我这学费交得还少吗?”(侯民山)

多元化

去年,基金倡导价值投资,小田亦步亦趋的买进钢铁股票,并在老婆面前说下大话:“我买的公司是生产型钢铁,股价硬着呢。”没想到年后风云突变,钢铁板块风光不再。小田只好忍痛割肉,并向老婆解释道:“那家钢铁公司现在搞多元化,不但生产型钢铁,还生产弹簧钢,有点压力就向下运动。”(侯民山)