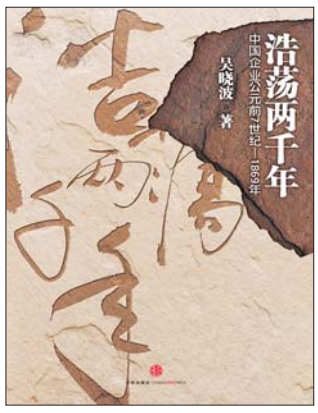
新书试读

1 商人出身的“千古一相”



◆书名:《浩荡两千年》
◆作者:吴晓波
◆出版:中信出版社

提要:

在商场上滚过“烂泥”、在战场上当过逃兵的政治家管仲不喜欢开天辟地式的创新,而是往往以“循古制”的名义来进行改革,他注重秩序和政策的延续,是一个天生的保守主义者。

管仲在经济上的创新很多,其中最值得记载的是三项:四民分业、贸易兴国和盐铁专营。

管仲主张把国民分成士、农、工、商四个阶层,按各自专业聚居在固定的地区,是为“四民分业”。把社会各阶层按职业来划分管理,管仲是历史上的第一人,这种专业化的商品经济模式,两汉以来都被尊奉为基本形态及指导原则。与现在稍有不同的是,管仲当时所谓的士,主要指军士。

职业化的分工及其成熟,是一个社会进步的标志。在殷周时期,就已有专业的工匠出现,文献记载为“百工”,这些人都是被政府直接管理的奴隶,没有独立的人身自由,所谓“工商食官”,他们的职业世代相传,不允许改变。

《左传》记载:“在礼……民不迁,农不移,工贾不变。”职业的世代相传,自然有利于工艺的传承和进步——在没有公司制度的年代里,家庭无疑是最具有组织形态的经济基础单位。很多工匠最终以职业为姓,流传至今,如陶氏是制陶的工匠、施氏是旗工、繁氏是马缨工、樊氏是篱笆工、终葵氏是锥工,等等。进入周朝后,职业化分工的趋势越来越明显,范文澜在《中国通史简编》中断定,“商亡国后,周分商遗民六族给鲁,分七族给卫,十三族中至少有九族是工”。另据我国第一部有关制造科技的著作《考工记》记载,西周的官营手工业达30种之多,仅专业的木匠(“攻木之工”)就分为七种,分别是轮、舆、弓、庐、匠、车、梓。细致的职业化分工及其世代相传的制度安排,是中国早期文明领先于世界的重要原因之一。

管仲认为,“四民分业”有四个好处,一是“相语以事,相示以巧”,同一行业的人聚居在一起,易于交流经验,提高技艺;二是“相语以利,相示以时”、“相陈以知价”,对促进商品生产和流通有很大作用;三是养成专业气氛,人人安于本业,不至于“见异物而迁焉”,从而造成职业的不稳定性;四是无形中造成良好的社会教育环境,从小就耳濡目染,父兄的教导不须严厉督促也能教好。

专业分工、父子相袭的制度让齐国的制造业技术领先于其他国家,《考工记》对齐国手工业作坊有很多记录,以丝绸为例,我国最早出现的丝织中心就在齐国首都临淄,当时,临淄生产的冰纨、绮绣、纯丽等高档丝织品,不仅国内供给充分,还大量畅销到周边各国,乃至“天下之人冠带衣履皆仰齐地”。

按《国语·齐语》中的记载,齐国有士农之乡乡15个,工商之乡6个,每乡有2000户,以此推算,全国有专业军士3万人,职业的工商臣民12000人(均以一户一人计算)。此外,在野的农户有45万户。管仲认为,这些人构成了“国之石民”,他说,“齐国百姓,公之本也”。

“四民分业”表面上看是对殷周古制的继承,其实却有很大的差别,其根本性的不同是,把“工商”与“士农”并列,同视为“国之石民”。古人对工商的态度有过数度戏剧性的转变。

远古的中国人似乎并不轻商。早在殷商时期,人们是乐于和善于经商及从事手工制造业的,这从近世出土的、精美绝伦的商代青铜器可见一斑。武王灭商之后,把商朝的旧贵族迁聚于洛邑,该地很快成为全国商业最发达的地方,“富冠海内”。司马迁在评论洛阳人时说,他们的习俗是,致力赚钱的产业,投身于工商业,以追逐20%的利润为目标。

16 尽人力,遵天命

提要:

郝辙相貌平平,不过依然保持着青年人的体魄,她能清楚地感到那男人的手指像弹钢琴似的弹动。郝辙知趣地收回手,说:“患难时刻,人与人之间的感情很容易拉近。”罗纬芝没来由地想到了李元。是的,他惦记着她,这令人温暖。

罗纬芝到工作食堂吃午饭的时候,自助餐快收尾了。罗纬芝在废墟中拣出馒头,预备充饥,袁再春恰好穿行过来,说:“没饭吃了?”罗纬芝一摇馒头说:“有。”袁再春很有风度地邀请:“女士可以和我共进午餐吗?”罗纬芝一吐舌头说:“您是特供吧?不敢叨扰。”袁再春说:“我也是吃同样的自助餐。只是他们单独留出来了,在里面小餐厅。”袁再春记得罗纬芝几次独出心裁的发言,对她另眼看待。罗纬芝是真饿了,不客气,风卷残云。袁再春说:“小罗,你知道吗,我总想着把你们赶走。”

罗纬芝说:“知道。、我们是名正言顺派来的,您不能说赶就赶,这是军阀作风。”袁再春笑起来说:“我祖父正是军阀,隔代遗传。”罗纬芝说:“您真把我们赶出去,会把你的内幕泄露出去。所以,不妨留着我们在这里和你们坚守。”袁再春说:“是啊,请客容易送客难。”

罗纬芝说:“出去也是担惊受怕,不如在这风暴眼中,死也死个明白。”袁再春说:“我们现在死了,其实并不明白。就像于增风一样。”

罗纬芝说:“我一直想问您,您说知道于医师还有遗物在某人手里,而这个人是谁您是知道的。那么请问,他是谁?”袁再春不慌不忙地说:“你这样想知道拿到于医师最后遗物的人,想做什么?”罗纬芝说:“正如您所说,死个明白。”袁再春说:“你何以能知道于医师就明白的更多一点呢?”

罗纬芝说:“于增风是一个非常负责任的医生,自己也得了这个病,并因此而殉职。我相信他对此病毒朝思暮想死不瞑目。没有特效药,没有运筹帷幄的科学家,没有深山里的秘密武器,有的只是酒窖改建的尸体库,成千上万的病逝者在那里等待焚化。既然死亡已经不可避免,临死前把事情搞明白点,不做冤鬼,给后人提供希望,这是于增风最后的念头。”袁再春拿起一块饼,说:“不要那么悲观。我们还有最后的希望。”

罗纬芝翻着白眼说:“我不想听虚张声势的鼓舞人心的话。”袁再春正色道:“这并不是虚张声势的话。春天就要过去,夏天就要到来。”罗纬芝说:“诗人们常说的是——冬天到了春天还会远吗?您现在改成这样,不知有何深意?”袁再春说:“没有深意,就是平常的意思。等待。生物都是在春天发芽生长,病毒也可能是这样。当气温进一步上升,也许大自然会伸出手来,拯救人类一把。我们现在只有等待今年夏季的炙热阳光。”

罗纬芝半信半疑说:“如果夏天花冠病毒依旧肆虐,我们还有什么法子呢?”袁再春说:“我们将等待秋天……”罗纬芝、说:“等一等啊,人都死绝了。”袁再春说:“病毒并不是完整的生物体,它必须要寄居在活人的体细胞内才能生长繁殖。如果它的毒性太猛烈了,一下子就把它赖以生存的宿主,一古脑儿毒死了,它也就绝了自己的后路。”

罗纬芝明白了,花冠病毒是钝刀子杀人,更为阴险。她问:“那我们怎么才能战胜它呢?”

袁再春、说:“有的研究者认为恐龙就是得了这类的病,其后在大约1万年的时间里病毒侵袭绵延不愈,最终以这个物种的完全消亡,同归于尽做了结尾。”

罗纬芝胆战心惊,说:“您的意思是我们很可能成为恐龙第二?”袁再春、长叹一声说:“我尽人力,遵天命。”

◆书名《花冠病毒》
◆作者:毕淑敏
◆出版社:湖南文艺出版社

15 一笔大项目

◆书名:《酒局》
◆作者:陈亚辉
◆出版社:湖南文艺出版社

提要:

冯雄俊囤积的菠萝格没几天就卖完了。月底,货款均陆续到账。短短几个月,他就赚了1000多万元。这种赚钱速度,让他体验到前所未有的快乐。他开始对那种稳扎稳打的小收入看不上眼,而是谋划着向更大的目标进攻。

他当然没有忘记为他流过汗、出过力的人,按贡献大小给每一名员工发了或多或少的奖金。论功劳,唐雨晨最大。冯雄俊奖励给她10万元现金和一辆价值10多万元的小轿车。唐雨晨将这10万元和自己平时积攒下来的10多万交了首付,在池亭小区按揭了一套三室一厅100多平方米的房子,一下子成了有房有车族。

符安永不知道从哪儿得知冯雄俊赚了大钱,催促雄俊公司还款。冯雄俊说:“合同上明明写着三年内还清,不到期限,这钱不能还。我得好好利用这笔钱,让它给我带来最大的利益。”唐雨晨把冯雄俊的意思转告给银行,银行派人上门来追讨。因有合同约束,冯雄俊硬是不还,他们也无可奈何。

但生意场上的朋友的钱,冯雄俊可不敢不还。一是关系到信誉,二是这些朋友若撕破了脸皮,什么事都能做得出来。冯雄俊不但还了他们钱,还宴请了他们,让唐雨晨陪他们干了一场。几天后,几次不接唐雨晨电话的郝琳居然给唐雨晨打过电话来,想跟唐雨晨见面聊聊。唐雨晨犹豫了一下,答应了。

非学无以广才,非志无以成学——诸葛亮

唐雨晨见到郝琳时,甚是吃惊。她脸色苍白,眼睛红肿,看起来很憔悴。“郝琳,你的脸色不太好,发生什么事了?”唐雨晨问。郝琳埋下头,抽泣起来。唐雨晨递给她一张纸巾,她擦干了眼泪,才抬起头,说:“雨晨,安永在外面包养了情人,你说我该怎么办?”

“那你找他父母管教管教他呀!”

“说过了,他父亲说,这是男人在外面逢场作戏,不要计较。他知道我把他的事情告诉他父母后,又冲我发怒,威胁要离婚。雨晨,我的命真苦!”随后,唐雨晨假装无意地问郝琳:“知不知道符安永单位和雄俊公司贷款的事?”郝琳说:“他只跟我提过一次。”

“关于具体贷款的过程,他没跟你说吗?”唐雨晨继续问道。“没有,我从不插手他工作上的事。”看起来,符安永没有把那天晚上的事情告诉郝琳,唐雨晨的心放了下来。冯雄俊很意外地接到周功航的电话,约他晚上在宁湾宾馆喝茶。冯雄俊很早就到了宾馆,并要了个包厢,然后给周功航发了条短信,把包厢号告诉他,周功航只回了个“好”字。

九点多的时候,周功航才走进包厢。周功航坐定后缓缓地说:“家母住院期间,有劳冯总费心了。”冯雄俊说:“应该的,周局长不必挂齿。”一阵短暂的沉默后,周功航问道:“冯总公司发展得怎么样?”冯雄俊想,周功航问这个问题的目的,有可能是想了解他公司的实力,也有可能是暗示他是否愿意做其他项目。因此,他把自己公司的情况介绍了一番,然后说:“家具行业很难有大的作为,最近我一直在考虑转行做点儿大的项目。”

周功航饮了一口茶说:“冯总所说的大项目,指的是什么呢?”冯雄俊说:“比如房地产。”周功航说:“搞房地产要具备雄厚的资金,而且还得拿到好的地皮才行。”冯雄俊说:“只要有土地,即可找银行解决贷款问题,关键是土地不好拿。”冯雄俊刚说到土地,周功航就突然转移了话题,问道:“前段时间,和你一起到医院的那个女孩儿很懂事,人也长得很水灵。”

冯雄俊说:“没错,她的工作能力很强,而且酒量很好。”

“哦!”周功航说,“改天你得把她叫来,让我见识见识。”

“没问题!”冯雄俊说。

从茶厅出来,周功航对冯雄俊说:“冯总平时喜欢看报纸吗?”冯雄俊一怔,不明白周功航话中的含义,说:“偶尔会翻一翻。”周功航说:“前几天的报纸内容挺丰富的,冯总可以留意下。”周功航这句话使冯雄俊心里暗喜,意识到有生意可做了。他压抑住内心的激动,只回答说:“行!”

唐雨晨来到公司,走进冯雄俊的办公室,看到他正拿着一份报纸,边看,边皱着眉头沉思。他对比了前三天的报纸后,把目光锁定在一则拍卖公告上。一是因为三天的报纸都登了这则拍卖公告,二是因为拍卖的标的是土地。他猜测,周功航是建议他拍下这块土地。