

B848.4
Z33

668

中国社会问题研究丛书

投机的行为

投机的中国人

张陆华 著

(五)



A0485909

延边大学出版社

(吉)新登字 13 号

责任编辑:殷继海

封面设计:志 豪

中国社会问题研究丛书 投机的行为
投机的中国人 张陆华 著

延边大学出版社出版发行 (吉林省延边市延边大学院内)
新华书店经销 成都老年事业印刷厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/32 6 印张
字数:130 千字 印数:1—5,000
1994 年 3 月第 1 版 1994 的 3 月第 1 次印刷

ISBN7—5634—0615—8/Z·48

复膜本 定价:4.20 元

前 言

投机，一个灰色的字眼，一个人类文明的怪胎。

中国人不缺少投机细胞，见利忘义，催生了一大批有名的投机家。但是，中国人其实是缺少现代经济意义上的投机细胞的，只是在最近几年，中国人才涉足金融贸易方而后投机，不拒绝这一能够带来巨大经济效益，同时又面临着巨大的风险的经济手段。

尽管人们已经不再对期货交易黄金买卖之类的经济投机感到陌生。但我们这里所讨论的，仍是具有典型的中国“特色”的投机。或许由于投机成了某些人进身的阶梯，发财的捷径，便模糊了一些人的视线，把投机有术，钻营有道当作一种智慧来崇拜。其实，投机根本算不上智慧，它只能是奸诈狡猾，是一种不可告人的阴谋，如果再多迈一步，就是不可饶恕的罪恶！

正是为了暴露投机者的真面目，批判投机带来的种种丑恶现象，帮助广大读者正确认识投机，我们编写了此书。希望读者们能体察作者的用心。

第一章 投机指南

中国人缺少投机细胞

我们的祖先不乏杰出的投机家。在被我们称为眼光长远、见风使舵、聪明、狡猾的人身上，作个生物学的精密试验，准能找到不少投机基因。尽管有遗传，也有变异，但说我们中国人缺少投机细胞简直是天大的冤枉。

投机有小投机和大投机之分。大投机要冒大风险，中国人求平稳，眼光也未必长远深邃，只适宜搞小投机。

投机还有传统的投机和现代的投机之分。我们过去是阔，是手段高明，眼下却不行了，四大发明比人家早了千百年，股票、期货什么的就得做人家的孙子。

说中国人缺少现代经济投机的细胞一点儿没错。做生意搞投机，我们的祖宗可不比大鼻子蓝眼睛差，如果要比比试试，说不定大战三百回合，我们的先人还略占上风。不过给洋人面子，卖个破绽，算是战成平手。可越往后越不行。那个只

有二百多年历史的美利坚，已经做了一百多年的期货交易。1848年，几个精明的芝加哥农民和商人联合成立了一间“商品交易所”，成了期货交易源头。我们是直到半个多世纪以后才有了兼做期货的交易所。已经落了下风。而且，如果投机算是人类的某种天赋的生物特性的话，那么，这种特性在解放后得到了大大的改造。1952年，大陆最后一家交易所，也就是最后一家可以倾销投机的场所——天津证券交易所被迫关门。之后，投机成了一个可怕的罪名，人们避之唯恐不及，不要说炒股票做期货，就连贩卖水果、服装也都老老实实地停下来了。从生物学和社会学来看，有人认为是进化，仿佛割掉了一条难看的尾巴；有人认为是退化，好象连汗毛都刮光了毛孔也堵上了。

反正总有不舒服，没有人倒卖水果，服装并不要紧，全国山河一片红，全国服装一片灰，要批判资产阶级追求生活享受，水果最好不吃，衣服有军装，灰卡琪就够了，一过头，就容易沾染上小资产阶级的生活情调了。不会做期货、炒股票却要吃亏。上海曾经把股票拿了过来，结果成了远东最大的金融中心，举手投足，让世界都为之动容。过了几十年，国际的投机经济有了很大的发展，我们还是死守着那一套。1981年，上海一家造船厂与前西德船运公司签订了一项出口货轮的合同，规定的计价货币是马克。当时，我方先用人民币出货轮价，再折算成美元，然后根据同期国际市场美元对马克的汇率换成马克。那时，美元值2马克，到了1982年，上海造船厂交货时，美元升值，马克贬值，折合1美元2.5马克。这样一来，我方损失

近千万美元，交了一笔昂贵的学费。如果略具期货交易知识，只要在签合同同时先用与货款相同的马克买成美元，交货时，正好盈亏相抵。

1988年，我们终于开始补“期货”这门课了。1992年开始，相继出现了几家大的期货交易市场：上海金属交易所、南京石油交易所、深圳有色金属交易所。年末，广州成立了全国第一家以期货经纪公司挂牌的可通公司。中国人身上的投机细胞，经过强大的经济电流的刺激，正逐渐地复活。有一首新的“都市民谣”唱道：十万元户个体户，百万元户开公司，千万元户买股票，百万元户做期货”。人们的投机神经正活跃起来。

做期货并不需要亿万资本。期货的好处是只要有几十万元资本，可以做几百万元的生意。尽管风险很大，但赚得既多不快。敢于冒险的中国人却很少。大多数人只愿站在岸边看看风景，不想把鞋子打湿。一位前两年毕业于清华大学的學生，从一家大工厂辞职出来，进入广州国际大厦的一间期货公司干经纪，一个月来，多方奔走，却没有找到一个客户。他的父亲也不愿冒险投资给儿子去做期货，而情愿每月寄钱给没有佣金的儿子过日子。

有些经纪人到处打电话、托门子。找到大老板之后，还得苦口婆心做思想工作。听众们深受感动，却不愿入瓮，他们会说：“我没有那么多钱，就是有，一块一块的，都是自己这辈子的血汗钱。我不干投机这一行，太冒险了”。半天的动员却没有下文。再找，还是如此。有一个经纪人每天打200多个电话，可过了三个仍月没有找到一个客户。他对自己都没有一

点信心了，只好炒了自己的鱿鱼。

总还得有人来做期货，不然，期货公司的人们都只好去喝西北风。有交易自然有亏有赚，亏了倒霉，赚了开心。金融期货做亏的比率大，因为它难度高，风险大。但它获利最快，利润最高，所以想暴富，还是该做金融期货。中国人做金融交易的却少，们们大概是不想做扑火的飞蛾。做商品期货虽然也是冒险，其惊险的程度却是中国人的心脏所能承受得了的，所以就做商品期货好了。在期货热的那边，原来也是一冷一热，中国人投机的胆了还是太小了！

到目前为止，中国的期货交易还处于刚刚起步的阶段，许多期货公司还处于“半地下”的摸索阶段，中国人对这种投机形式还不是十分了解，最好还是谦虚一点，小心一点。最近，南京某期货公司出现大面积做赔，多的几十万，少的也十几万，客户们强烈要求有关方面查明真相，弥补损失。调查表明，这家公司号称与东京国际期货市场直接接轨，实际上是通过香港一家公司再和东京方面做交易。客户们上当受骗，损失惨重。可叹的是，他们本来是准备到风急浪高的投机之海去搏一把，有人却把他们扔进了一条臭气熏天的污沟。

盯住女人的腰包

孔丘先生说过，只有小人和女人最难养。孔先生所指大概是思想品德方面的事情。孔先生是圣人，自然是政治挂帅。我们是俗人，没有很高的无产阶级觉悟，考虑问题有时候不得不

从自己的荷包为出发点。我们不是先进的完全牺牲个人利益的那种人，也不能潇洒地唱《一无所有》。我们在充满责任的烦恼人生中感悟良多，要对孔先生的话作一点小小的改动：唯小孩子与女人为难养。

做了丈夫和父亲的读者一定会拍手称快。作者其实讲穿了他们的心事。道出了一个颠扑不破的真理。当荷包在女人和孩子的全场紧逼之下，无力防守，只好弃城而逃，听之任之了。可怜的大老爷们留下两三张大团结做私房钱，以满足自己吸烟等等很少的嗜好，其余的都化作了女人的口红、衣裙、首饰、双眼皮，小孩子的冷狗、反斗星、太阳神、变形金刚了。

比较而言，女人胃口大，不好哄，一个家庭的财政状况，受她们的影响更为巨大。小孩子们上的项目，投资很分散，不会牵一发而动全身，可以任意削减。女人讲究系统工程，全面铺开，从头发武装到脚跟，资金要一步到位。所以历来的商家有这样一句名言：女人的钱好赚。这不是藐视妇人们的智力。是经商的一大奥秘。装得光明正大的样子，盯住女子的腰包，了解她们花钱的秘密。让她们心甘情愿地大把送钱。商业服务业的投机家们最喜欢把宝压在女人身上，虽然风险不小，与其巨额利润一比，算不上一回事儿。

最早盯住大陆女人腰包的，是一些来自海外的港商，台商和外国商人。他们看准了刚刚脱下灰卡琪、绿军装的中国女人，打着“解放美丽的中国女人”，“将中国女人好好打扮一番”的诱人口号，通过各种媒介、手段，向大陆女人发起了猛烈的商业进攻。眼花缭乱，美不胜收的化妆品、时装、首饰、高跟鞋、

运动鞋、内衣、文胸、丝袜，把大陆女人们搅得情乱意迷。女人们的观念也发生了根本的革命，认识到昔日那些被视作小资产阶级腐朽生活享受的东西，都是人的正常需要。中国妇女半边天，也就拥有了半边的铜板、银圆。何况男人们清一色的“爱妻型”，他们的腰包差不多等于妻子们情妇们的腰包。今日中国的女性消费市场已经是灿烂缤纷，追赶潮流，讲究品味，崇尚精品，强调个性、风格了。利用这个千载难逢的机会大挣一笔，崛起中的中国商界不甘把这个机会错过。

女性花钱，目的十分简单，就是使她们变得更加美丽。凡是与此有关的商品，服务都可以大挣其钱。

美容美发是最常见的一项服务。开设一家美容院的成本只是几十万，这是上档次的。马虎一点，几万也行。每人的服务费却很高，稍微洗洗，就是几十块。做个头，整整皱纹什么的，就得上百了。美容美发的同时，有些女性还嫌自己不够天生丽质，要改变父母给她的光辉形象，做五官、乳形或面容的整型手术。最流行的当属割双眼皮和隆胸隆鼻手术了。价位大约在一千元人民币左右。这种美丽的代价不是每个中国女人都能付得出的。但以中国之大，只要有很少的一些人愿花钱修正老爹老娘给自己长相上的错误，美容院的成百上千张椅子就会有相当的“上座率”，老板们就可以挣取十倍、几十倍于别的行业的高额利润。

一付动人的双眼皮，一个尖尖的小鼻子，一双高高隆起的乳房，只是女人美丽的几个“点”。要全付武装，从头花、耳环、项链到皮衣、皮鞋，其投资就会更加高得惊人。刘老板是个深

谙女性的“点面心里”的行家里手，那些有钱的女人，如今不再秋行夏令，只有一付漂亮的面孔而没有与之相应的装饰。一些女人还十分注意配套系列，为了美的完整性，她们甘愿付出昂贵的价钱。既然别人都去开发美容美发了，还有人占领了本小利薄的普通的妇女生活用品市场，刘老板为什么不开辟国内高档女性市场呢？他联系了一家日本公司，是搞时装首饰的，与之合作，推出了女性系列衣饰，包括项链、耳环、手镯、发卡、装饰眼镜、内衣、衬衫、毛衣、套装、防晒服、皮鞋、香水、化妆品等等。因了他的商店，本来就富于审美直觉的女性们思维都变成“系列”思维了，这也舍不下，那也丢不开，都美，都需要，价钱是让人咋舌，但到哪里去配套，去寻找这种完美无缺的感受呢。买了，女人潇洒地一掷千金。刘老板心下欢喜，附送两样不太值钱的东西，叫做纪念品，纪念女人们这种勇敢的行动。为下次再给她送钱抛下微不足道的一点诱饵。

女人们要扮靓，符合她们爱美的本性，商人们为她们扮靓多想点主意，收费时把妇女们的漂亮都算作自己的贡献，填写出吓人的数字来，也不违犯哪一条法律。一个愿打一个愿挨，旁人又何必说长道短呢？

中国的阔太太阔小姐毕竟不多，工薪阶层仍然是个宠大家族。尽管差不多人人都有一份工资单以外的隐形收入。但这么一点货是会让大老板们失望的。即使有人倾其所有把自己精良地装备了一番，但她们没有后续的消费能力。那些从女人的腰包里得了好处的老板们自然不会罢休，还有另外一些人也觊觎着这块大肥肉，女人的腰包是不是更危险了？！

政客不喜欢投机者

自古以来，政治和投机总有一种说不清斩不断的关系。有时，投机是仕途进身的阶梯，见风而使舵，稳坐钓鱼船，劈波斩浪，直挂云帆济沧海。有时，投机又是官场倾轧的忌讳，营私而舞弊，见利而忘义，被看破野心抓住尾巴就只好自认倒霉。前面曾经打过比方，说投机是条狗，有的主子有宠物癖，可能喜欢上这条能很好地体会他心思的东西。而真正的政治家天生就讨厌犬类，他不会让投机这东西有逞能的市场。投机永远无法造就政治家。于是就出现了这样一个有趣的现象，官场中人不得不把命运押在投机上，可是他们又不得不小心“投机”不成，反蚀一把米。

清代名臣曾国藩，是近代史上的一位大政客，他发迹于对太平天国的剿灭。太平天国曾经占领了半壁江山，在南京建立了政权，而且严重威胁到京城里的皇帝太后和满朝文武大臣。曾国藩审时度势，觉得到了自己大展才华建功立业的时候了。于是和乃弟曾国奎一想，率领强大的湘军，与太平军激战几年，屡败屡战，屡战屡败，最后终于趁太平天国的王爷们为权和利内讧之机，打跨了这支农民起义军。其煊赫的战功，为满清入关以来所未有。曾国藩挣足了政治资本，权倾朝野，大概可以算是实现了他的政治梦想。

臣子投机，在政治上青云直上，只要还是为主子卖命，主子是一般不至于发作，搞什么“杯酒释兵权”之类的动作的。一

旦超过范围，以至于功高震主就十分危险了。一般来说，政治投机的胆识与官位的高低成正比，而官位、荣誉又与危险成正比，按照比例关系，我们就可以得出这样一个公式：投机越厉害，官位也越高、荣誉越盛，失去财富和权势甚至丢了身家性命的可能也就越大。投机正象一把双刃剑，用它去获取权利的果实时，免不了也会伤害自己。因此，功成身退，成了一些明智的投机家的选择。人们往往感到奇怪，差一步都登上泰山极顶了，为什么还偏偏要做出一副就地打住姿态，甚至还真的就自己走下坡路了？其实，这才是最聪明的做法。不要让主子担心自卫，这本是投机学最基本的原理之一。

曾国藩怎么来表示自己官场的“学习”心得和对未来低调的姿态呢？他选择了写日记、写书信的方式。他告诉家人的不是几十年官场的搏杀秘诀，而是整理菜园，侍弄瓜果，饲养禽畜的技术，最多只谈到如何读书修身。如果后代子孙不是笨蛋，他一定会从祖先记载这样的琐细小事行动本身体会到一些官场的诀窍来。曾国藩的日记和家信虽属个人隐私，但慈禧太后对这位重臣恩宠有加，特别关照，一定有法子拜读这些妙文。曾国藩写这些，与其说是给子弟看，不如说是给主人看。他要告诉主人，曾国藩只不过是个乡巴佬而已，他除了对小鸡黄瓜感兴趣，并不想在政治上有所作为。作为一个大政客，最后迫不得已这样做，只不过为保全首领而已，这最后的投机把政治投机的悲凉映衬得那么 人！

现代政客在政治投机上的水平是一点不亚于古人的。

蒋介石先生原来只是上海滩上的一个小人物，他看准革

命风头，紧紧追随孙中山先生，以三民主义为革命理想，在孙中山先生死后仍不忘嘴上常念叨着“总理遗训”，终于做到委员长和总统。蒋先生算得上是集投机与革命之大成的政客。说他是革命家，消灭了封建残余势力，打跑了帝国主义，似乎不很准确；说他只是一个投机家，完全是靠投机起家，恐怕也歪曲了他的光辉形象。然而，他确是一个投机加革命的政客。革命家中最不象样的是他，投机家中最有出息的是他。把它们统一得最好的政客也是他。俗语说：物以类聚，人以群分。蒋先生手下不少臣子大有向蒋先生学习的意思。但终于“学虎不成反类犬”，只出了一大群投机家，反革命家。

厚黑学无用武之地

厚黑学是近代李宗吾先生的创造，一门关于社会人生方法论的学科。这个学科貌似深奥，撮其要旨，只有厚黑二字。为人处世，若能做到心黑脸厚，便可心想事成，万事如意了。李先生这一大发现，简直是为世人于迷途之际点亮了灯塔。难怪后世不少人不少奉此为人生圭臬。他本人也为这发现而沾沾自喜，以“厚黑”教主自许，并拿他的“教义”与马克思主义、达尔文进化说类比。

几年前，不知道谁从故纸堆中将此书翻出，在全国各地大量印行，让全国男女老少饱受一番“厚黑学”的雨露滋润。其实，这并没有什么不好理解的。改革开放后，出现了很多新的形势，新的问题，人们欲借“国故”来为自己建立信仰，为困惑

于官场和市场的人们提供智慧 为自己的所作所为找到古老的依据。于是“厚黑学”和《周易》、《中国古代秘戏图考》、《菜根谭》之类的书走俏市场，人们渴盼从其中得到营养。单是一本《厚黑学》，其印数已达百万册。有一小青年，立志长大了做个政治家。《厚黑学》告诉他，脸厚心黑有三个层次，他先后便买了九本《厚黑学》来精研细读。做生意的人也如获至宝，一面鄙视书本和知识的他们对李教主佩服得五体投地，发誓要成为他手下一名精通教义，活学活用的教徒，以大把大把的昧心钞票向教主报喜。我颇怀疑今天商海中的许多大款是“厚黑学院”毕业出来的，每当看到假冒的劣产品和奸商作祟的故事，都想到法院去告他们。奸商是第一被告，李教主做第二被告。

李先生所标举的心黑的典型是曹操。杀吕伯奢、孔融、杨修，“宁我负人，毋人负我”，都是他黑心精神的写照。但在天下大乱中崛起的曹操并不单是靠心狠手辣起家。他不仅仅是一个疯狂的“虐待狂”和“杀人犯”，而是凭着雄才大略，审时度势，“挟天子以令诸侯”，聚集起天下的英雄，而成三国鼎立之势的。

刘备脸最厚。这倒是实话。当日“青梅煮酒论英雄”，曹操问刘备，谁是当今的英雄。刘备当然希望自己，但却列了一大串别的名字，曹操听了哈哈大笑起来，说，你还谦虚什么呀，天下英雄已有我们俩呀！刘备听了，以为曹操知道自己内心的秘密，顿时紧张起来，手里的酒杯都砸在地上。好在吉人自有天相，打起雷来，刘备就借口说是给雷吓的。然后战战兢兢，继续在那儿混日子。后来又厚着脸皮投靠吕布、刘表、孙权、袁绍，

每到一处都要呜呜咽咽哭上一场，取得人家的同情，把一个汉室贵族的脸面都丢尽了。厚着脸皮寄人篱下几十年，只是苟全性命而已，哪里看得见恢复汉室的半点希望。至于他后来建立蜀国，与魏、吴抗衡，出现了一段短暂的辉煌，这绝不是厚着脸皮求爹爹告奶奶得来的，而是他以真诚和义气换得了诸葛亮、关羽、张飞等人的支持，才真正有了出头之日。

无论是政治投机，还是商业投机，单靠“厚黑”二字是不够的。脸太厚只会掩盖自己的耻辱，却根本解决不了问题，没有羞耻，乐于到处做孙子叫大爷的人，人家最多是出于人道主义，可怜可怜他。试想，一伙政治拥趸，怎么会乐意把一个没有主心骨的人扶持起来；一位领袖，如何会喜欢那些没有廉耻的下属？真要有出息，得有真本领。

战国那时候，人才流动十分顺畅，但若想找个合适的主子恐怕也不容易。其情形大抵与今日相仿佛，招聘广告到处有，要找外资企业又有福利保险的，却十分难得，尤其是对于男同胞和中老年妇女。那时最热门的人才不是计算机博士、房地产开发人员、期货经纪人，而是巧知如簧、口若悬河的雄辩家。他们是名国君主的宠儿，凭着唇枪舌剑走天下。

张仪饱读诗书，能言善辩，满以为有了立身之本，厚脸皮跑到各个诸侯国去推销自己。比今天的大学生走南闯北找工作还低三下四。但人家不喜欢他，以为嘴尖，皮厚，腹中空，要来只是增加负担，空占编制。张仪到处碰壁，无端受辱。既然他脸皮不薄，索性还给他戴上几顶帽子：小偷、流氓什么的。张仪尝尽了苦头，却没有失去信心。他悟得一个道理，人不靠脸

皮升官发财，而是靠一技之长安身立命。于是，回到家里，问妻子说：“你看看我的舌头还在不在？”妻子被这荒唐的问题弄得哭笑不得，告诉他：“怎么会丢呢？当然还在？”张仪开怀大笑说：“老天爷啊，我的脸面已经丢尽了，所幸的是我还有舌头。”从此，他苦练辩论本领，成为一代雄辩“大师”。这样，再也不用搞自我推销，而被秦王一眼相中，靠着三寸不烂之舌为秦王搞政治攻势，造谣惑众，深得秦王的喜欢，被封为武信君。张仪之发迹，再一次证明了厚黑学理论的脆弱，宣布了在政治权力的投机中，厚黑学无用武之地！

在官言商

官商结合，是中国的传统。原始社会几乎没有商品交换，氏族长们根本不可能一边担任那个部落的长官，一边又兼任某某燧石公司或陶罐公司的董事长。后来，东西多了，买卖普遍了，有权力的人便把权力当资本投入买卖之中；有钱的人则渴望把商和官结合起来，得到保障和更大的利益。于是先商后官，亦商亦官的现象普遍起来，成为中国式的商品经济中的一个特征。

战国时代，阳翟有个大富商，叫吕不韦。他的祖辈已经开始做买卖了。吕不韦做的生意不外乎是倒买倒卖，把布匹牛皮鞋帽从这个国家贩到那个国家，从城里倒到乡下。既搞进出口贸易，也做国内的生意。他做生意的办法很原始，靠的是贱进贵出，赚取差价，他既不欺行霸市，也不搞假冒伪劣产品，信誉

一直很好。家里的存款据说已有“千金”之数。大概相当于我们今天的几十万吧。

吕不韦先生是个不知满足的人，他不希望终其一生只做小打小闹的生意，而欲找到一条更好的发财之路。一天，他在赵国首都邯郸遇上了作为人质的秦国公子异人，他感到秦国公子“奇货可居”，具有一般商品所无法比拟的价值。他认为，种田的收益，通常只有投入的几倍，这真不错，可惜今天是差不多要倒赔；买卖珠玉宝器，所得到的利润要高得多，不过也只有百倍而已；而立国家之主，其获利也就接近无穷大了。吕不韦究竟是个眼光长远，非同一般的商人。他发现了权力作为“特殊商品”的价值，看准了一本万利的政治投机。他想方设法，终于巴结上了秦国公子，秦国公子此时正是落难时候，有人给予关怀，自然感激不尽，铭记在心。凭着这一段交情，吕不韦先生弃商从政，辅佐秦国两代国君，掌权十余年。这十多年使他名利双收，饱尝了先商后官，亦官亦商的好处。

历来富商大贾登上政治舞台，总改不了他们的职业习惯，作决策，搞评估，要背上一个算盘，秋毫不差地算清楚有多大利益，搞的都是精确的量化管理，这或许对于发展国民经济有不少好处。他们也把商业上的一些坏脾气带了来，用金钱收买拉拢，挑拨离间，用权力做交易，搞得官场象市场一样的。做了官老爷，心里放不下那亮闪闪的金银，再回过头来搞第二职业，有着无可比拟的优势，国家政策的变化，政治经济形势的最新动态了如指掌，瞬息万变的市场风云自然了然于心，应付裕如。而且，把权力用于买卖中，以权谋代替商业竞争，引发了