

自然科学研究成果
在社会经济学领域的成功运用

鲨鱼灵感

——人类经济行为探究

【德】汉斯·哈斯 著 车 云 译



德国生物学家推导出的**九**大经营理念

中国城市出版社

鲨鱼灵感

——人类经济行为探究

[德] 汉斯·哈斯 著
车 云 译

中国城市出版社

北京市版权局著作权合同登记

图字:01-1999-1535号

图书在版编目(CIP)数据

鲨鱼灵感:人类经济行为探究/(德)汉斯·哈斯(Hass, H.)

著;车云译 - 北京:中国城市出版社,2000

ISBN7-5074-1205-9

I. 鲨… II. 汉… 车… III. 经济社会学, IV. F069.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 05318 号

原名 Der Hai im Management

© 1988 by Wirtschaftsverlag Langen Muller/Herbig

in F. A. Herbig Verlagsbuchhandlung GmbH, Munich

© 2000 中文简体字版专有出版权属中国城市出版社

Published by arrangement with China City Publishing House

责任编辑 李青

美术编辑 轩宇

责任技术编辑 张建军

出版发行 中国城市出版社

地址 北京市朝阳区和平里西街 21 号 邮编 100013

电话 84275833 传真 84278264

经销 新华书店

印刷 北京市通县电子外文印刷厂印刷

字数 151 千字 印张 9.875

开本 850 × 1168(毫米) 1/32

印次 2000 年 5 月第 1 版 2000 年 5 月第 1 次印刷

印数 0001—5000 册 定价 16.80 元

版权所有 翻印必究

中文出版者的话

本书从版权洽谈开始到今日面世历时一年半,其中的曲折与甘苦读者可以想象。作者汉斯·哈斯博士不是经济学家,而是一位生物学家。在本书中,他以独特的视角从鲨鱼的生活行为入手,对动物与人类的行为进行了深入的研究,细致入微的推理分析,结合目前人类社会的经济行为,针对人类从事经济活动存在的一些观念性的障碍,推导出了攻克障碍的九大结论。

我国社会主义市场经济发展的今天,在经营者和管理者中,有相当一部分人并不成熟,还停留在简单的低层次的经营管理水平上,没有树立正确的经营理念,限制了企业自身的发展步伐,甚至导致企业走向衰落。探究其中原因,或许是汉斯·哈斯博士谈到的问题。

目前,我国经营管理方法的图书不胜枚举,但只有先进的方法,没有先进的观念是不行的。本书即侧重论及了经营理念、处世观念。作者总结出的这些观念,不仅可以指导经营管理者,同样对我们每个普通人的生活处世具有指导意义,它们不仅是从事经济活动的原则,也是人类生活处世的原则。能够清醒地认识这样的原则,便能游刃有余地驾驭工作和生活。反之,谁有意或无意地违背了这些准则,谁将会受到惩罚。

但愿这本书对于重视经营理念的管理者、企业正陷于停滞不前或趋于崩溃的管理者、以及讲究处世哲学的朋友们有所帮助。希望您能对本书给予关注,并把它推荐给您的朋友。我们相信接受本书观念的读者,一定会受益无穷的。

在本书中文版出版之际,我们要特别感谢译者车云女士为本书付出的辛勤的高质量的劳动。也非常感谢北京世纪行外文翻译有限公司为此进行的工作和提供的帮助。

中文出版者

2000年4月28日

序

几年前，我曾在西印度群岛的库拉索岛北海岸亲眼目睹了鲨鱼的攻击，这引起了我的思索。我们当时是三个人，同伴中的一人用鱼镖击中了一只隐藏在我们脚下约10米深的珊瑚丛中的大河鲈，他用力把它拖出水面，而它则拼命挣扎，试图回到自己的隐秘居所。可努力枉然，无论它如何挣扎，我的同伴还是把它拖出了水面。

这时远处出现了两只鲨鱼，它们正以最快的速度径直向我们冲来。其中一人惊恐地向着水面大叫了一声，这似乎让鲨鱼十分震惊。它们迅速逃跑，但很快又掉转头重新向我们游来。于是我们齐声高呼，这回终于彻底地赶跑了它们。鲨鱼如来时那么迅速地消失在远方。

这种行为意味着什么呢？我们当时是首批潜泳去勘察珊瑚暗礁的人，并发现鲨鱼在人的面前行为举止惊人胆小，这并

不符合鲨鱼好斗的假设。因此,我们猜测鲨鱼的进攻不是冲着我们来的,而是针对那条来回扭动挣扎的鱼。鲨鱼显然在很远的距离以外就感觉到了拍打鱼鳍而引起的水的颤动,而水的颤动又告诉它们:这里有一条鱼面临困境——嗨,是个容易到手的猎物。

一切动物天生具有引导它们接近猎物的行为调节机能。某些信号刺激会引起它们的攻击行为,不同的猎物就会导致不同的攻击行为,但不论出现哪种情况,这些攻击行为的一个突出特征是完全无所顾忌。倘若由于基因突变而产生并非无所顾忌的行为方式,那么,用这种方式就几乎无法在竞争中立于不败之地。

人类来源于动物界,因而也天生具有这种面对我们视之为食物的其它生物而无所顾忌的行为。但在有组织的社会群体中却掌握了获取食物的另一种形式:通过生产必需的货物及服务获得钱,再用钱就能毫不费劲地取得食物。那么,天生的行为准则是否会对这种新的获食方式产生不利影响呢?在新的方式下,这些准则是否会妨碍我们取得本能够达到的效果呢?如果真是这样,可以克服这些行为准则吗?

这正是本书的主题,其现实意义自出版以来丝毫未减。不仅如此,这一问题已渐渐变得更为棘手、更为迫切。现在仅有

以顾客为本的行为已经不够了,我们所在的行星规模有限,这就制约了我们,我们不得不把其它所有生物的全部利益一并纳入到我们以自我为中心的策略中来,就连鲨鱼的利益也不例外。

不过,我也曾考虑:这本书难道不该写得更为贴近读者吗?难道让对经济利益感兴趣的读者在读到对其商海奋斗能有所助益的结论之前,不得不先研究前半部分所论及的有关自然科学方面的内容吗?但我还是未加任何改动,因为这涉及到最基本的内在联系。对仿佛是早已编入我们自身行为偏差程序的机制,只有深入细致地了解其最初根源,我们才有可能真正地纠正这种偏差行为。这同样适用于我们对待“周围环境”——或者我们该称之为“共同环境”——的态度。在这方面,也只有看上去似乎荒谬的利他倾向才能帮助我们获得稳固的利益。

汉斯·哈斯博士教授

1998年10月26日于维也纳

目 录

导论	(1)
----------	-----

第一部分 精神障碍发端及后果

第一个前提 对一切生物来说,获取能量是 绝对重要的功能	(6)
--------------------------------------	-----

生命是一个过程,它依靠许许多多、形形色色功能的协调、配合。一切功能发挥的前提是能量。没有能量就没有运动、没有过程、没有发展、没有功能的发挥,即使是维持千分之一秒。

第二个前提 一切动物的能量来源是其它生 物的有机结构	(13)
-------------------------------------	------

一切动物都是以基本相同的方式获取能量的——通过占有其它生物的有机结构并利用其中蕴含的有效能量。人也是以这样的方式获取身体及发挥各种功能所必需的能量的。

第三个前提 以劫掠方式获取能量需要有导向目标的运动调节机能…… (22)

每个行为都建立在大脑中调节机制的基础上。这些机制或者象其它一切器官一样,通过细胞的遗传性差别而形成,或者通过大脑中建立起来。

第四个前提 人的特性——为自己创造附设器官…………… (34)

会学习的高等动物就已经能够通过形成改善了新的或新的调节结构以更有效地改造天生的狩猎行为。这大大提高了他们在“自然选择中获胜的能力。以这些附加的调节机能,他们明显地优越于毫无类似机能的竞争者。

第五个前提 人的智力首先促进其本能…………… (47)

在一切动物中,人成了最有效率、最完美的掠夺者。他的智力卓越地支持了受本能驱使的掠夺动植物的行为。

而且不应忘记,这一行径恰恰也针对其它人和人群,其无情程度与效率也毫不逊色。

第六个前提 定居群体通过交换获取能量…………… (60)

钱是一个万能的博士,它可以让任何一种劳动

变换成另一种,让人类专门化劳动成果变换成另一个专门化成果。

整个进步所依靠的二次交换过程使得通过获取食物而获得能量的目标似乎成了次要的附属物,但它加强了人的力量,……

第七个前提 通过交换获取能量使其它策略成为必要…………… (72)

通过交换行为进行获取的完美行为要求用钱来获得属下的劳动,对待他的方式应尽可能地激发他予以合作,并在和谐、满意的情况下提供尽可能好的劳动。

第八个前提 需求者通过条件化发展成为掠夺行为的信号刺激…………… (82)

满足他人愿望取代了获取食物。于是,通过条件化过程,有意购买者、顾客、需求者或“雇主”就成了应该从中夺取重要物质的真正猎物,也就夺取超过自己努力与耗费所需的钱。

第九个前提 万能中介——钱加剧了慢性调节冲突…………… (98)

通过又一个神经功能的内部联结成真正的、更强烈的信号刺激,这个刺激比有意购买的顾客更能有效地激活我们的掠夺本能。

要想成功挣到钱,正确的做法是不要惦记着挣钱,而是惦记着对自己劳动感兴趣的需求者的问题与利益,尽可能地专注于此——而钱不能让我们做到这点。

结 论 通过克服精神障碍可以扩大成果、 提高生活质量 (111)

毫无疑问,精神障碍这个在当今从事经济活动的每个人身上都必然出现的现象,是可以通过了解引起它的发生渊源而加以克服的。克服了精神障碍,就会在许多领域里带来“内部摩擦的减少与整个人类发展效率的极大提高。”

第二部分 OBS 攻克精神障碍

第一个结论 若想赢利,勿忘他人利益 (123)

人们应该设身处地地替陌生人考虑他们会有哪些需求、愿望和设想,陌生人会有哪些反感、忧虑和问题影响自己的决策。

第二个结论 并非只有常走的道路才会通往 成功 (138)

“情绪传染作用”和对“偏离常规”的反应同样压制了自身的主动创造性,阻碍了人们离开通常职业

活动的“常走途径”。如今技术进步越来越迅猛,从而也提供了越来越多的新机遇……

第三个结论 努力成为开启适当锁头的最好 钥匙 (158)

帮助每个人找到他最适合、同时也是他能够提供最大好处的获能活动——职业可能要比当今福利国家注意到的某些其它职能更重要。所以不是要“创造就业岗位”,而是要发现那些由进步以及随之产生的问题与愿望的变化所带来的众多就业机会。

第四个结论 作为问题的解决者,而非掠夺 者去寻找弱点 (172)

寻找弱点——但不是为了利用它们进行掠夺,而是为了通过克服弱点给予需求者、顾客、雇主确确实实重要的帮助并赢得他们合理的信任。

第五个结论 让你的供货专门化和多样化 ——但要适得其所 (193)

在此过程中进行专门化或多样化在多大程度上是合理的,取决于各自所处的空间、时间状况。精神障碍却诱使我们瞄准各种职业,以便在遗传所限定的、追求安全感的努力中能够“几条腿走路”。

第六个结论 成为目标群的问题解决者,他 将驾驭你的成功 (212)

赢得他们信赖的最后途径就是寻找明显阻碍他们的弱点并消除弱点。这样就会奠定伙伴友好关系的基础并开始发挥它支持、驾驭的作用。

第七个结论 获得钱财与赢利绝不等同 (229)

没有出现在收支平衡表上,但对企业成就有重大决定作用的“非物质财富”,还有企业内部的氛围和发动职工积极性的良好工作条件与福利待遇,同样是非常重要的。职工在工作岗位的内在联系以及他们的技术诀窍、思想和革新能力也是非常重要的。

第八个结论 不要视雇员为生产资料,雇主 为摇钱树 (242)

企业主是主谋,掠夺本能建议他尽可能少付酬而捞到尽可能多的劳动。在任务规定明确、劳动力供应丰富的情况下,这种做法还能长期奏效,但却与最佳交换策略相抵触并损害了雇主的利益,这种后果常会表现出来,而且在今天变得越来越清楚了。

第九个结论 关注质量的提高 (252)

质量增长将不可避免地又成为占主导地位的竞争因素。竞争依然存在,效率较高、较为符合市场愿

望的结构将排挤适应性较差、吸引力较小的结构,可能扩展的总量会受到限制,但可以确定这次限制的
不是环境,而只是我们的理智。

注释	(268)
参考书目	(286)
后记	(298)

导 论

本书所阐述的论点可概括为以下四个论断：

第一，约 10000 年前，我们的祖先在发展过程中养成了一种至今未被人们认识到的行为调节机能障碍。时至今日，这种障碍不仅没有消退，反而发挥着极大的影响力。它致使从业个人和企业远不及他们能力所能达到的那样功成名就。他们中肯定有 80% 以上的人并未正确使用其才能与物力。

第二，无论人类的职业多么千差万别，无论（大型、中型、小型）企业结构多么各异，他们基本上都犯着同样的错误，造成这些错误的原因也基本相同。

第三，这些错误均可避免。如果人们明白当时所发生的一切，即这种内心障碍在遥远的过去是如何产生的，那么，这些错误就可以被消除。当然，这需要某种约束力。由

于涉及到自身利益,就存在着服从这一约束力的强大动机。

第四,能够成功地做到这一点,对个人及企业来说,不仅意味着取得更大成功、更多利润的机会增加了,而且在私人生活中更好地利用这些成果与赢利的能力也得以改善。即使国家之间存在重大差别也可采取这种方针加以影响。这些作用本书将在最后作简短说明。首先需要更为详尽地阐述在经济领域中出现的内心调节冲突——笔者称之为“精神障碍”——并分析它对我们日常决策的影响。只有这样,才可以确定必须如何制定策略以削弱或是完全消除这一内心障碍,并有助于从业个人和企业利己及利于环境地合理利用可支配才力与物力。

如此重要的内在联系怎么会至今未被发现呢?首先,大概是因为尽管早在 100 多年前就认识到了我们出身于动物王国,但这一事实更多地是使我们感到茫然,而并没有激发我们从中得出教训。另外,技术与文化的进步使得我们的生活与原始人的生活如此大相径庭,以致于人们难以想象昔日的事件是如何影响至今的。

虽然以下的种种阐述远离了人们通常在经济领域中所接触的话题,但理解其间的论证无需特殊的专业知识,当然有点耐心是必要的,因为要理解我们的祖先在大约一万