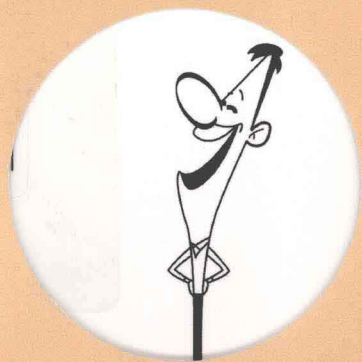


HZ BOOKS
华章经管

房西苑◎著

- 一个资深海归，用他的第三只眼睛看中国
- 非典型的观点，非主流的解析，非正统的立场
- 以调侃的语言讨论严肃话题，用漫画的手法绘制理性蓝图

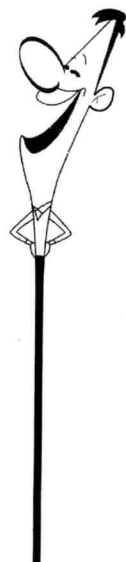
站着 说话 不腰疼



机械工业出版社
China Machine Press

站着 说话 不腰疼

陈西苑◎著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

站着说话不腰疼 / 房西苑著. —北京: 机械工业出版社, 2013.3

ISBN 978-7-111-41721-7

I. 站… II. 房… III. 成功心理—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第052359号

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书为读者娓娓道来作者眼中的经济管理、社会政治与家庭婚姻, 字里行间闪烁着作者的睿智与风趣, 同时用这些身边的人和事揭示了成功与幸福的小秘密。现代人生活节奏越来越快, 对精神产品也有了快餐式的需求。本书就像一盘视觉沙拉, 色香味俱全, 既符合读者对读物短小易读的要求, 又摆脱了低级贫乏的内容。闲时随手翻一翻, 说不定会给您带来与众不同的视觉体验与心灵感悟。

机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街22号) 邮政编码 100037

责任编辑: 赵艳君 版式设计: 刘永青

三河市杨庄长鸣印刷装订厂印刷

2013年9月第1版第1次印刷

170mm × 242mm · 14.5印张 (含彩插0.25印张)

标准书号: ISBN 978-7-111-41721-7

定价: 39.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

快餐文化与沙拉读物

随着现代人生活节奏越来越快，读者越来越倾向于读短文章；随着电脑处理文字的功能越来越强，作者的文章却越写越长。两种截然相反的趋势，在当今出版业并行不悖，体现了精神产品供需关系的深刻矛盾。

常常碰到这样的事情，在书店买了厚厚的一本书，通篇读完发现能让你眼前一亮的闪光之处寥寥几段，充其量几页纸就可以讲完的一个观点，硬要把它拉成200页的巨著。为了构筑一个完整的体系，大部分章节都是滥竽充数的无聊文字，其唯一的作用就是增加书的厚度，以便出版商可以据此定个合适的价位。

我本人就是个经商之人，所以非常理解出版商的苦衷。在一个物质主义的价值体系中，他们只能按照有形资产而不是无形资产的质量来评估出版物的价值。因此，书的厚度就和价格产生了正比关系，书中的文字数量就具有了举足轻重的经济意义。由于理解了出版商，我便尤其可怜某些作者，他们在市场杠杆的压力下，不得不南摘北抄、东拼西凑些章节和文字，以便在一个完整体系的桂冠下炮制出具有物质分量的产品。不过，最值得同情的还是读者。他们娶媳妇，看重的是姑娘的美貌和贤惠，可是媒婆偏偏按照姑娘的体重来计算彩礼，结果是常常花了许多冤枉钱而不得所爱。一本书，读者关心的是它的无形价值，出版商强调的是它的有形价值，

而作者夹在其中两头为难，这就是当今出版界的三岔口。

不久前朋友们向我推荐了两本畅销书，一本是《谁动了我的奶酪》，另外一本是《富爸爸，穷爸爸》。这两本曾经风靡了全世界的读物带给我的竟是两种截然不同的失望。

《谁动了我的奶酪》一书短小通俗的形式让我耳目一新，但其内容之贫乏让我大有上当受骗之感。最令我无法理解的是，这样一本给幼儿园小朋友的启蒙读物，竟然能够让中国一流的企业家们聚集在中央电视台郑重其事地讨论读后感。我想唯一合理的解释是，在冗长文字泛滥的今天，人们太渴望看到快餐式的读物了，为了清新的形式他们宁愿忽略肤浅的内容。

《富爸爸，穷爸爸》一书给我的感觉相反，作者论述的道理确实相当有价值，但是这些完全可以在20页内阐述清楚的道理，作者硬要把它们拉成了一个系列，长达600页的著作。车轱辘话来回倒腾，让人不胜其烦。亚当·斯密为整个经济学大厦的奠基之作《国富论》，还不到它1/2的篇幅，凯恩斯扭转乾坤的扛鼎之作《就业、利息和货币通论》，也不过只有它1/3的厚度。我实在不明白，作者有何弥天宏论，需要动员比两位大师的传世之作加起来还多的文字？

《谁动了我的奶酪》一书花了我15元钱，而《富爸爸，穷爸爸》却让我付出了80多元钱。如果说前者只让我感到有点儿窝囊的话，那么后者简直就让我感到愤怒了，我为此花费的不仅是金钱，还有时间。读完两本书后我唯一的感想是：为什么不能把《富爸爸，穷爸爸》一书的内容装进《谁动了我的奶酪》的壳子里呢？我相信这样一定会让所有读者赏心悦目。

18世纪以来的300年，是一个理论体系辈出的时代。每个体系都像一桌丰盛的特色大餐，三色四香五味俱全，让所有读者眼花缭乱，最后无所适从。在新的千年到来之后，精神产品随着物质产品一道走进了过剩的年代，读者们随着生活节奏的加快显得越来越心浮气躁，他们对快餐小吃趋之若鹜，而对满汉全席置若罔闻。通俗读物只看故事梗概，严肃著作只读标题目录，不到临时抱佛脚的时候，他们绝不会认认真真地把一本书从头读到尾。多元化的时代使每位成年读者都具备了充分的自信，认为自己的大脑有足够的力量合成属于自己的思想体系。他们企图从书中获取的东西，无非是能够启发他们思路的闪光观点。

最近我常常应邀到各地讲课，听课的大多是各层次的管理人员。每次在课堂

上我都要做一个目标优化训练，在一个矩阵表格中分别填上学员对老师讲课风格的要求。这些要求通常包括：实用性、信息量、通俗性、感染力、条理性、系统性。我要求学员通过矩阵式对比，对上述要求的重要性进行排序，这实际上也是对教学质量的一个民意调查。每一次的统计结果都表明，实用性和信息量的得分总是高居榜首，而条理性和系统性的得分总是排在末尾。这说明了成年人学习的特点，他们相信自己头脑对各种信息进行条理化加工的能力，他们获取信息的原则是各取所需、广种薄收。

最近，我对于快餐食品中沙拉这道菜情有独钟，它的内容可以是各类品种的灵活组合，能满足你各种口味和营养的需求，但其中每一个品种的分量都不会腻得让你倒胃口。我在想，物质食品可以做成沙拉，精神产品为什么不能？

本书是由我写了十几年的博客文章汇集而成。我认为，这类快餐式读物可以充分适应多元化的时代特色和快节奏的生活频率，同时还能解除读者、作者和出版商的各自烦恼。它让读者摆脱了不得不在短小贫乏和冗长深刻之间做出抉择的两难困境，让作者摆脱了生拉硬扯构建体系的精神负担，同时维护了出版商眼中篇幅和价格之间的正比例关系，真是一举三得。

需要强调的是，本书只是一份思想沙拉，千万别把它当盘传统大菜去欣赏。本书并非学术专著，没有构筑完整的理论体系、进行艰涩的论证，而这些往往是作者心灵的包袱。卸掉了这个身心负担，我便能思如泉涌、笔下生风，站直了大声吆喝。所以，我给本书命名为：站着说话不腰疼。

站着说话不腰疼，是用来形容那些说话不负责任的人。我敢站着说话不怕腰疼，因为我认为不是所有的话都必须负责任。说话涉及实事才须负责，若只涉及观点则无须负责。沙拉读物的最大优越之处是它的多样性而不是它的系统性。为什么不能让读者自己去鉴别鲜花毒草、各取所需呢？

目 录

前言 快餐文化与沙拉读物

第一篇 经济管理篇

- 1 成功者大多是半桶水/2
- 2 肩膀和脑袋间的对话/2
- 3 鞋子推销员故事新编/3
- 4 象棋原则与围棋原则/4
- 5 在失败者中挖掘人才/5
- 6 炒股要牢记两个原则/7
- 7 股市上以万变应不变/8
- 8 跌倒换个地方爬起来/10
- 9 专利制度的天才设计/10
- 10 被告举证与负向列表/12
- 11 清洁发展机制的智慧/15
- 12 黑者当道，白者得道/18
- 13 黑脸进攻，红脸防守/18
- 14 流水的营盘铁打的兵/19
- 15 管理科学的基本思路/20
- 16 管理是科学还是艺术/23
- 17 成也关系，败也关系/25
- 18 绕开家乡的温柔陷阱/27

- 19 家族企业的继承问题/28
- 20 被资产吞噬的企业家/30
- 21 有形资产与无形资产/31
- 22 论功坐车，凭才开车/32
- 23 解铃最好别找系铃人/34
- 24 倒脏水别连孩子倒掉/34

- 25 濒临破产的会计制度/36
- 26 花钱购买的是期望值/38
- 27 期望值中隐含的学问/39
- 28 用人家的水浇自家园/41
- 29 造金碗讨饭的科技园/43
- 30 国民待遇与区民待遇/45

- 31 政策应该是个跷跷板/46
- 32 国有企业要拾遗补阙/47
- 33 放权让利乃野狗政策/48
- 34 改革的归宿是双轨制/49
- 35 政府也要学资本运营/52
- 36 国企职工的生死合同/54

- 37 多元化的诱惑和陷阱/55
- 38 把库存放在别人那里/57
- 39 防范风险的四项原则/58
- 40 客观风险与主观风险/60
- 41 什么细节能决定成败/61
- 42 从拨改贷到债转股/62

43 予之明处，取之暗处/63

44 让政府先办事后给钱/65

45 应补贴买方而非卖方/66

46 寅吃卯粮和寅种卯粮/69

47 给饭碗的和抢饭碗的/71

48 人口众多未必是负担/72

49 人民币贬值毫无道理/74

50 全球消费者联合起来/76

51 中国将成为世界工厂/77

52 很多企业是被撑死的/79

53 是谁把企业逼上绝路/80

54 老板和员工谁养活谁/83

55 谁是社会的强势群体/84

56 中国最缺的不是内需/85

57 靠买房子养老不靠谱/86

58 选个上市公司当股东/88

59 开错了药方难治通胀/89

第二篇 社会政治篇

1 千万别把自己当群众/94

2 在领导面前要当专家/95

3 临时抱佛脚式的学习/96

4 磨杵成针是人生陷阱/97

5 天才是上帝造的次品/98

6 要学会走麦城的步伐/100

- 7 论左侧通行的优越性/103
- 8 面相和名字中的玄机/104
- 9 大多数人都是两面派/107
- 10 当领导的也需要激励/108
- 11 雷锋精神还会回来吗/109
- 12 搞政治一点也不复杂/110

- 13 民主制就是自作自受/113
- 14 减肥是社会头号难题/117
- 15 是什么人养活了小偷/119
- 16 平淡如水乃君子之交/121
- 17 对代沟的看法有分歧/122
- 18 找借口还不如找机会/123

- 19 拿不起你就得放得下/124
- 20 论领导者的服人之道/125
- 21 满足表现欲与破坏欲/127
- 22 爆竹解禁有害而无益/127
- 23 “酒桌文化”纯粹是糟粕/130
- 24 最简单的就是最好的/133

- 25 自尊心究竟有什么用/134
- 26 自信与骄傲划清界限/136
- 27 妥协比坚持更需勇气/136
- 28 历史也是失败者写的/137
- 29 囚犯难题背后的启示/140
- 30 为方便管理者的规矩/141

31 宁可“堕胎”而不要“避孕”/142

32 三种不同的控制机制/144

33 民主培训要从小区开始/147

34 应该给公务员发期权/152

35 回归组织存在的理由/154

36 搞关系就是信息短路/158

37 中国近代史的里程碑/159

38 如何坐稳“上帝”的宝座/160

39 敌人反对未必要拥护/161

40 千万别把自己当人物/162

41 适度包装与过度包装/163

42 与国际接轨的三部曲/165

43 重读《南京条约》的感受/168

44 后悔就是最好的反思/170

45 检验真理的标准质疑/172

46 绝对存在于相对之中/173

47 先到先得乃基本原则/174

48 己所不欲，勿施于人/175

49 形式要比内容更重要/177

50 时间资源的特殊意义/179

51 时间具有不同的价值/180

52 不惑之年领悟的道理/181

第三篇 家庭婚姻篇

1 妻子与情人的对话/184

2 有四种男人和女人/185

3 天下唯男人难养也/187

4 给成功女人下定义/188

5 阿二靓汤歪打正着/189

6 妇女运动走上歧途/190

7 重要的是解放男人/191

8 女权主义的麦卡锡/193

9 色狼并非都是公的/196

10 父系社会的合理性/198

11 两性之间的博弈论/199

12 老姑娘面临新问题/200

13 谈恋爱也需要学习/203

14 四个象限里的男人/205

15 男女相左的爱情观/207

16 可持续婚姻的定律/209

17 男人的出路是诈降/210

18 婚姻的底线是豁达/211

19 人生总要荒唐一回/212

20 结婚证应该有期限/213

第一篇

经济管理篇

| 成功者大多是半桶水 |

我发现了一个规律，商场上创业的成功者往往都不是内行，而大多都是被称为“二百五”的半桶水。你可以说这种现象有其偶然性，但我喜欢从偶然中找到其必然性。

人说商场凶险，隔行如隔山，一无所知的外行自然不敢贸然闯入，同样那些深知底细的内行和专家也不敢贸然跳进水中。只有那些略知一二的半桶水不知深浅，他们勇敢地跳进河里，这才发现自己的冒失。于是情急之中，他们一面在漩涡丛生、暗流湍急的水中挣扎；一面向岸上观望的内行和专家大声呼救。

那些内行专家虽然不敢亲自冒创业之风险，但是如果有人承担风险，他们还是愿意出手相助的。于是在专家们的帮助指导下，有一部分“二百五”终于得以渡过创业险境，安全抵达彼岸，戴上成功者的桂冠。

不过需要提醒的是，我们有幸见到的创业成功者仅仅是这些“二百五”英雄中的十之一二，而十之八九的勇敢者则被湍流吞没了。他们的故事大多葬身鱼腹、鲜为人知。

(2000年)

| 肩膀和脑袋间的对话 |

学历较低的老板雇用了学历较高的总经理，这是常有的事情。有一次我就落到了这一局面中。老板常常会不自觉地在我

面前露出得意之情：别看你的学历比我高，可还不是要给我打工？这种心态可以解释为优越感和自卑感的混合物，我能切实感觉到。

有一次我终于把这无声的对话给打破了，我对老板说：“董事长，这个企业的生存靠咱们两人的贡献，我有学历和能力，出的是脑袋，你是企业的法人，出的是肩膀。你可以使用我的脑袋，但是脑袋毕竟长在肩膀上。企业的责任需要你肩膀抗着，职工欠薪，雇员最终会找你算账；公司欠债，银行会找你讨债；企业诉讼，上法庭的是你，败诉了坐牢赔款还是你。我的脑袋比你聪明，所以我可以做到总经理，但是我的肩膀抗不住上述压力，所以我当不了董事长。”老板笑了，从此心态坦然。

(2000年)

| 鞋子推销员故事新编 |

有这样一个故事：甲乙两家制鞋公司的推销员到一个荒岛上推销产品，第二天同时给自己的企业发回了电报。甲的电报是“太好了，这个岛上的人没鞋穿，市场巨大，我将留下”。乙的电报说：“糟透了，这个岛上的人不穿鞋，没有市场，我即刻返回。”

本来这个故事到此就结束了，它无疑是褒扬了甲推销员的开拓精神，批评了乙推销员的消极态度。可是后来我给这个故事加了一个更加耐人寻味的续编：

一年之后，由于甲推销员的艰苦努力，该岛上的居民终于转变了不穿鞋的习惯，有一半居民穿上了甲公司的鞋。这时候乙推销员夹着乙公司的鞋回来了，轻而易举地占领了另外一半市场。

到此故事还没有结束，继续演绎下去的结局也许更出人意料。由于甲公司在开拓市场阶段付出的成本远远高于乙公司，因此甲公司鞋的价格比乙公司的鞋要

贵一些，市场份额在乙公司的攻势面前逐步萎缩，直至完全退出。最后，乙公司的鞋占领了全部市场。

经济活动的基本原则是：以最小的投入获得最大的产出。这场市场竞争若以投入产出比的尺度来衡量，谁是最后的赢家不言而喻。在现实社会中，甲公司已实属幸运，大部分开拓市场的先驱都未能有幸度过黎明前的黑暗，而纯粹成为后来居上者的铺路石。

记得在北大读书时填写调查问卷，我在“你最敬佩的人是谁”一栏中填上了“第一个吃螃蟹的人”。那时候我20多岁，正是充满理想和血气方刚的年龄。可是过了40岁之后，面对同样的问题我会有不同的回答了。敬佩=尊敬+佩服。也许我仍旧会尊敬甲推销员那种第一个吃螃蟹的勇敢者，但是我不再佩服他们了，我更佩服那些充满智慧的成功者。

(2000年)

| 象棋原则与围棋原则 |

我喜欢下象棋，从棋盘中你可以悟出很多社会上的道理。

两个棋手对弈，双方的资源是相等的，你有车马炮，我也有车马炮，可是凭什么有赢有输呢？赢者赢在哪里？赢在两点上：一是时间上资源调配顺序的优化，二是空间上资源布局的优化。对弈双方所有的棋子都是可以挪动的，但是先走哪一步，后走哪一步，先动车马，还是先挪卒炮，后果大相径庭。棋子挪动的顺序，决定了棋子的布局，而棋子有利的布局，决定了棋局的胜负。

商场如棋局，道理亦然。我们面临的问题更多的不是该做什么、不该做什么，而是先做什么、后做什么；不是什么事情必要、什么事情不必要，而是什么事情重要、什么东西次要。也许从理论上讲，所有事情都是可以做的，正如棋盘

上每一个棋子都可以挪动，但是做事的顺序决定成败。在不适当的时间和不适当的地点，即使做了正当的事情，也同样不可饶恕。棋盘上可以悔棋，可是商场上不能悔步。

正确的发展战略不仅仅意味着方向和目标的正确，同时也意味着操作程序的正确。严格来说，就是应该在恰当的时间、恰当的地点去做恰当的事情。

我还经常下围棋。我发现象棋和围棋有着完全不同的原则，甚至代表两种不同的文化。象棋的原则是阶级斗争的原则：你死我活，不共戴天。围棋的原则是市场竞争原则：你活我也活，活多还是活少。

把象棋原则运用到商场上就是垄断，一定要消灭竞争对手，独霸天下。不过这种原则在市场经济中越来越行不通了，看来围棋原则比较适合多元化的市场竞争，大家都有生存的权力，竞争的结果只是看谁占的地盘更大一些。所以抱着下围棋的心态进行商战，心态会平和得多。

(2000年)

| 在失败者中挖掘人才 |

常听到一些企业家叹息：人才难得。我看他们是守着金矿哭穷。这些求贤若渴的企业家陷入了一个常识性的误区，就是只把成功者视为人才。他们没有意识到，在众多的失败者中间，存在着一个更为巨大的人才宝库。

MBA教科书上有一个经典的故事：某公司部门副经理在一次交易中因失误让公司损失了100万元，在董事会上，董事长提议对他罚薪一个月，同时提升他补缺该部门经理。一个董事提出异议：“给公司造成这样损失的人应该辞退，怎么还能够提升他呢？”董事长道：“我们刚刚为他交了100万元的学费，辞退岂不是浪费他了吗？”