

第一部分 经济贵族



1

神圣文本

视角原则

公司的财务报表存在特殊的视角，其目的是给股东提取尽可能多的分成，而给雇员尽可能少的报酬。

我是在一间放有炮弹的屋子里长大的，准确地说一共有两发。它们都是我父亲收集的古代作战兵器的一部分：各类刀剑、铠甲面具、步枪，每一枚炮弹都有一个两岁小孩那样高，竖放在我家地下室长长的用砖块砌成的壁炉边。8个小孩子在炮弹旁边摔跤玩耍，慢慢长大，直到我父亲去世，母亲搬出去住，我们才发现其中一枚炮弹还处在活动期，随时可能爆炸。

现在我在收集着比父亲的藏品更安全些的东西：旧杂志、钴蓝色的祭器等等。但我的大部分藏品都是些古老的思想。我被一种思想是如何成为古董的问题给迷住了，一个概念，曾被看做是正常的，但后来却被认为是荒唐的，这样一种现象十分有趣。我发现经常考虑一下古代思想是有益的，这能提醒我们今天的世界观并不必然就是亘古不变的准则。相反地，我们认为已经消逝的思想也可能给翻出来放在供桌上——就像老炸弹一样——可能有一种不可

预料的、留存的威力。



存在的大链条

在我的古董思想库里，一件较为珍贵的藏品就是我1914年版的《惠特克的贵族、男爵、骑士及其伙伴》——一本品蓝色、封面印着12顶金色王冠的宽幅小册子。（国王的王冠不同于公爵的，公爵的也不同于伯爵的）这就像是一本没有电话号码的电话簿：是英国的贵族用来给他人定位的——在空间上定位（温斯顿·丘吉尔的住址：白厅海军部大楼），或以贵族身份定位（马尔伯勒第七公爵的孙子）。我觉得它是已逝世界的一个纪念品，就像一枚失效的炸弹，或者是一罐标志着火山爆发的庞贝古城碎瓦砾，因为该书出版年1914年是第一次世界大战爆发的年头，战争的结局是5个王朝分崩离析。

帝国的衰落始自1908年，那时奥斯曼帝国落入了青年土耳其之手。3年之后，清王朝也被推翻。到1918年战事结束的时候，3个欧洲王朝崩溃了：倒霉的俄国罗曼诺夫王朝，奥匈帝国的哈布斯堡王朝，以及德国的霍恩斯多芬王朝。战后，德意志国民议会成员把王冠扔在地上，任它滚落尘埃。英国虽得以保留国王，但皇室的财产很快都给瓜分净尽。贵族制度，正像历史学家戴维·卡纳迪恩（David Cannadine）写道的那样，会持续地“衰落、腐朽、瓦解、混乱”。²

对于1914年《惠特克》里的贵族来说，这衰落来得还有

些温情脉脉。他们仍旧是“地球的主人”，仍旧“认为自己是上帝的选民”。³他们还使用《惠特克》来度量他们的等级——表明谁具有更高尚的贵族血统。如果美国人还能想起这些贵族的话，他们会认为这些人可能是一些名流，但却只留下了模糊的影子，要区分他们当中的伯爵和子爵，就像要区分白桦树和山胡桃树一样困难。但《惠特克》中的贵族们正是以其优先权来排位的：第1位：威尔士王子；第2~8位：其他王子和大主教；第9~29位：公爵；第30~54位：侯爵；然后是伯爵、子爵、教主，一长串男爵，到第654位艾彼斯通的萨姆纳男爵为止。

这串名单不光是人名的粉饰，还是一些人物的空间坐标。通过它，人们可以知道谁地位在谁之上，谁在谁之下，因为书中把所有人都给刻画出来了。这描绘了一个建基于存在的大链条这样一种古老观念的世界。所有的生命在这条链条上都有自己的位置，从最低级的农民直到贵族再到我们伟大的陛下——国王，他只比上帝低一个等级。

这种现实的刻画方法在几个世纪内都享有盛誉，霍普金斯大学哲学家阿瑟·O·洛夫乔伊在《存在的大链条》中就是这样说的。像整个世界观的其他基本观念一样，等级观念比“无意识的思维习惯”藏身更为隐蔽。洛夫乔伊写道，这些观念“看上去自然而然，也就不会受到人们的细致品评了。”它们是时代特征最为关键的刻绘。它们藏得太久远，普通人根本无法接近，也根本就看不出来。‘在好几个世纪当中，社会根本没把存在的大链条观念看做一种观点，而是把它当做现实世界本身的缩影。

*

如今，我们推崇“福布斯400强”，并根据400强的相对价值排定名次，从中我们不难体会到公司制时代的特征。

像贵族社会一样，公司制社会建基于财产权之上。在萨姆纳男爵时代，土地是最重要的财产。如今的财产则具有不同的形式，或叫做财富或金融资产。它是公司用来观察世界的透镜：账面的数字透镜，它可以用来观察博弈终结时股东所拥有的数目。财务报表聚焦于财富所有者，但却歪曲了事实真相——正像存在的大链条那样也歪曲了真实世界。《惠特克》的地主并不认为其他人像他们一样是绅士，他们认为普通人生来就是要受奴役的。作为斯科特报业的首席执行官，华尔街叱咤风云的宠儿，人称为“链锯AL”的邓拉普也不认为雇员是公司小社会的成员，他只看到需要被削减的开支。

公司相信它们的数字世界是理性的，却没看到数字带来的非理性偏见，正如地主们也没有或者不愿看见存在的大链条理论的偏激之处一样。其中一种首要的偏见就是认为股东需要尽可能多地给予酬付，而雇员们的收入却要尽量削减。这样，一个集团的收入被认为是好的，而另一个集团的收入却被认为是有害的。

● 解析财务报表中的偏见

这种思路是由财务报表带来的，报表被看做是公司制度的基础概念。这在很大程度上揭示了公司制通行的潜在思维

方法，值得深入研究。

收入结构的解析分析如下：

$$\text{利润} = \text{收入} - \text{成本}$$

我们首先要解释一些目前尚不明晰的概念。简单地说，存在两种成本：人力成本和原材料。一种是人，一种是物。同时还存在两类人：雇员和资本所有人。如果我们不把其中一种人的所得叫做成本，另一种人的所得叫做收入，反之，我们去除了其中的偏见，把他们的所得都叫做收入。那么，我们就可以重新安排上述的等式：

$$\text{资本收入} = \text{公司收入} - (\text{雇员收入} + \text{原材料成本})$$

在资本一方也可加进刚才忽略的东西：留存收益——没有分红而留在公司内部使用的金额。这样我们有：

$$\text{资本收入} + \text{留存收益} = \text{公司收入} - (\text{雇员收入} + \text{原材料成本})$$

简单的代数学告诉我们可以进行不同形式的等式变换而保持意义不变。比如，我们可以这么做：

$$\text{雇员收入} + \text{留存收益} = \text{公司收入} - (\text{资本收入} + \text{原材料成本})$$

如果使用这种收入表达式，公司经营的基本目的就会变为“最大化雇员的收益”。为了达到这一目标，公司可以采取尽量地压低资本收入的方式。这符合收入等式的本来含义：压低成本，增加利润。注意在这个变换后的等式中，资本的收入可以得到保障：资本是一种公司经营的要素，因而必须

得到报偿。但同时其收益也是固定的，所以如果公司干得不错的话，资本方也不能得到进一步的分成。而雇员方则被置于承担风险的一方：如果没有利润，则雇员不做分配。但如果公司经营很好的话，雇员也会收益颇丰。

也许这样设计收入等式才是更适宜的。雇员拥有削减成本和增加公司收入的积极性，因为他们知道剩余收入会落到他们的口袋里。而资本提供者就没有任何积极性增加收入或削减成本，那样对他们毫无意义。简单地说，把资本提供者和原材料提供者放在一块儿也更符合逻辑性。二者都是要素供应人，都是游离于公司日常经营之外的人物，其作用仅仅是为公司的生产提供资源。

*

这里我们可以发现收入等式的潜在威力，给定等式各项的摆布结构，就能区分内部人和外部人。无论是哪方和“原材料”项呆在一块儿，都变成了一种商品，将以最低的价格被买入，被置于公司外部，其惟一的作用是增加公司内部人的收益。上面我们只是把等式的形式更换了一下，资本所有者就成了外部人，而雇员就成了内部人。

等式就是等式。我们可以用任何符合代数学原理的方式变换它。但这种变换方式会对我们的世界观产生巨大的影响，并把我们的牢固地锁定在一种观念之中。用我们今天常用的方式摆布这个等式，人们就会作出一种代表性的选择：把资本提供者看做公司本身，而将劳动力看成商品。

*

资产负债平衡表揭示了一种“资本中心论”的偏见。它的结构是：

$$\text{资产} = \text{负债} + \text{权益}$$

资产负债平衡表最有意思的地方在于它必须平衡，也就是左右两边必须完全相等。每种资产或者被公司直接拥有（这可以用权益来代表），或者有债务在支撑着它（用负债方代表）。负债和权益加起来就等于资产总额。

在资产负债平衡表上，股东的形象用“权益”项来代表，想当然地体现了他们所拥有的东西（实际上他们拥有的太多了——整个公司的价值都归他们）。但是雇员们压根没在平衡表上出现。他们好像并不存在——就像平民在贵族行列内没法生存一样。当公司四处寻找并攫取对它来说有价值的东西（也就是资产）的时候，雇员恰恰被忽略了。像“我们的雇员是我们最宝贵的财富”这样的话语，说说是可以的，但是在会计科目中根本就无法体现。如果事情真如说的那样，解雇工人就会被看做是公司资产的大规模损毁，而不会被看做是削减了那些令人讨厌的费用金额。

在会计账上，雇员们没有任何价值。货币有价值，物品有价值，点子和知识有价值，甚至像商誉这样虚幻的东西也有价值。而相比之下，雇员们却只有负的价值：他们在收入流量表上体现为费用——而对待费用只有一种态度：尽量地削减它。

如果说资产负债平衡表隐藏了雇员方的话，那么收入流量表就将他们看做是公司的敌人。理由很简单：付给雇员的每一美元都不能再付给股东作为分红。而法律作为公正的准绳，却认为公司需要最大化“股东”回报。每当雇员要求加班费用、工资上调或者是福利待遇的时候，他就被看做是公司的敌人，他们的存在可能会撼动公司的根基。

● 变变思维方式

事情也许还能有转机。我们可以先想像一下另一种收入平衡表形式：

$$\text{资本收入} + \text{雇员收入} = \text{公司收入} - \text{原材料成本}$$

我们把劳动力和资本都不看成是商品，而将他们都看做是公司的内部人——他们都是公司小社会中的独立个体，拥有对利润的要求权。如此，我们就好像创建了一个竞争性的公司内部市场。我们还会发现股东和雇员存在天然合作关系。利润双向流去——股东和雇员得考虑如何分配这些钱，也许还得讨价还价。这种新的设计方案给雇员工资加入了风险因素，同时也意味着雇员的收入可以达到无穷多。于是，雇员就可以在这个内部市场的基础上提出下面这样尖锐的问题：到底是谁最近给公司收入做了贡献？股东上次投入资本是在什么时候？他们又收回了多少资金投入？

今天雇员们就难以提出类似的问题。因为财务报表并不支持他们这样做。公司管理层也不允许他们在收入分配方面

拥有发言权，因为他们生来就是外部人。

内部人和外部人的划分是事情的关键。文化历史学家爱德华·赛德认为帝国主义的主要做法就是把一国的土著居民驱逐在外，使他们变成自己国家的外部人。“对当地居民而言，”他在《文化与帝国主义》（*Culture and Imperialism*）中写道，“殖民地遭受奴役的历史始自土著人把土地输给外来者的那一刻。”而且由于外来者的存在，“土地不大可能被收回”。⁶

现在我们又回到了大众世界观的核心问题。赛德写道“发言权，或阻止他人享有发言权”是文化上的一种概念。存在的大链条理论就代表了旧世界的声音，其内涵在于任何人，无论其地位多么低下，都必须接受自己的位置。财务报表就代表了公司的声音，它认为雇员必须安于其位，而且他们的地位越低越好。神权一度扼住了平民的喉咙，而现在的新版本神权——要求股东利益最大化——则阻碍了公司中其他人发出自己的声音。

财务报表可以看做是一个观念中的契约，是公司以特定的方式做加减运算的现实反映。但报表可以帮助实现剥削，而且剥削率还越来越高。在过去的15年间，拿超低工资的雇员比例显著攀升，在90年代中期，这一比例达到了30%的水平，⁶已经处于警戒线上。这大约表示1/3的工人拿到了工资，但他们的家庭却仍然缺衣少食。

问题不仅限于低收入雇员。对大部分的美国人来说，工资在10年间持续下跌。在70年代末到90年代中期，3/5的美国人的工资降低了。所以说，观念确实能造成实际后果。⁷

为什么无形中环境就遭到了破坏

那些后果不仅危害了社会，还危害到环境。这是财务报表所造成的第2个主要问题：公司总是企图最大限度地从社会上获取收入，但却将尽可能多的成本转嫁给社会。公司成本会显示在收入流量表上，并威胁到利润数字。那就太糟糕了！但公司施加给社会的成本却是无形的：财务的透镜看不见它们，所以在公司看来也就没有什么了。

让我们看看厄瓜多尔的德士古钻矿厂的例子——整整作业了20年了。如果要德士古付费去清理环境废物，那麻烦就大了。环境保护费用太高了。这样该公司就严格遵循了收入流量表的逻辑，将钻井过后排出的污水废物不经处理就排放到了亚马孙河流域——每天都有400万加仑！多么惊人！同样的逻辑驱使该公司将有毒的钻井废土不经处理就埋于地下——这样地下蓄水土层就遭到了毁坏。蓄水池、河流和溪流并不是德士古公司的资产。它们不会出现在资产负债平衡表上，所以这毁坏并不需要得到列示。这些破坏对公司而言都是看不见的。

公司同样看不到自身行为对人畜生命的危害：牛群因胃部溃烂而死亡，庄稼大批倒伏，河里鱼类绝迹，小孩子因缺乏含蛋白质的食物而患上贫血病。“在那些干旱的季节里，”一位当地的诊所医生1991年告诉《村声》（*The Village Voice*）说，“（孩子们）来到这里就诊时眼里流脓，身上满是皮疹，这仅仅是因为他们在河里洗了个澡的缘故。”⁹

对鲜活生命的危害并没纳入公司的考虑范围之内。因为公司认为社会问题的约束是软约束，而财务问题的约束是硬约束。如果有什么东西在财务报表上体现出来了，那就值得关心。如果没体现出来，就不必重视。换句话说，涉及到股东利益的事是重要的，而涉及到其他人利益的事就没什么大不了的。

这是公司的观点，但并不代表公司里每个人都这么想。有些经理人员也许很在意这些。但财务报表的透镜迫使他们以特定的方式去看、去思考，或多或少得放弃个人的想法。这透镜让他们把自己的人道主义关怀抛在一边，专注于公司利益——如果是上市公司的话，那就是只要股东的利益可以实现，就不考虑什么社会成本。结果原先有正义感的经理也相信偏向于股东的利益是理所当然的和正确的，雇员和社会的利益就该受到忽视。

*

迷失的人性只能在想像世界里找回，这是赛德的话。如果我们从不对财务报表的隐含观念提出疑问的话，我们怎么能对它修修补补？绝不可能！——我们还认为这些概念不是头脑自生的，而是事实的代表，那我们怎么会想起来改变呢？

存在的大链条理论生逢其时，人们觉得那就是事实。它正是我们看上去自然而然的真实世界的反映。它的偏见隐藏如此之深以至于人们总是视而不见——我们今天偏向股东，

人们也习以为常。这偏见不仅在公司报表中可以见到，在北美自由贸易区协定等条约里也同样能够找到，在这份条约中，财务上的考虑被放在了核心地位，而劳动力与环境的考虑都放进了附属条款。我们在一份报纸上见到有鼓吹经济极大繁荣的文章，而同时却有 1/3 的工人拿着超低工资。

我们的思维习惯里有许许多多奇怪甚至危险的东西：公司资产是重要的，社会资产是不重要的。每天在公司辛苦劳作的人是外部人，而从未踏上公司大门的人是内部人。最要命的是，这是公司看世界的惟一方式。公司的这种观点被认为是理性的，自然的，甚至是必然如此的。

我希望有一天这些观念能变成老古董。但今天我们还意识不到它有什么不对，还认为它几乎有什么神秘的力量。我们与之共存，把它当做我家壁炉边的炮弹那样存放着。

2

土地之主

特权原则

股东并不参与财富创造，却拥有公司财产的要求权，正如贵族并未肩挑手提，却对别人的劳动成果拥有特权。

在公司世界观中，特权原则也占有一席之地。对现代人来讲，“特权”是一个充满了挑衅意味的词——近20年来，在学校里这被当做一句骂人的话（“你凭什么享有特权？”）。但早些年，这个词本没有骂人的含义。它反映了生活的一种现实状况：一些人有权，是法律赋予他们的权利，而另一些人就没有。“特权”一词由词根“私有”和“法律”组成。在古典意义上，这两个词根恰好表达了它的意思：一种私设法律，一种保护或迫害某个人或某些人的法律。

如果说“法律面前人人平等”是民主的标志，那么“受法律保护的特权”就是贵族制的标志。特权是存大的大链条理论的具体表现：一些人在等级上高于另一些人，因此，他们享有更多的权利——这是上帝自己规定的。

最基本的一项贵族权利就是他们可以脱离生产却取得收入——换句话说，他们不必劳作。在美国，我们都相信从没出现过贵族阶级，但实际上他们改头换面后曾以另一个名字

出现：绅士。两个世纪以前的美国先祖们以是不是“绅士”来对周围人作基本划分。“所有国家的人们，”约翰·亚当斯写道，“自然而然地被分成两个阶级：绅士，还有……平民。”¹ 绅士是属于上流社会的——文质彬彬、衣冠楚楚，最重要的是，要靠自己的财产过活，而其他人都得靠出卖劳力过活。

艾迪生在《投机者》（*The Spectator*）一书中写道：拥有让别人劳作的庄园是“惟一可以变得富有的绅士型方式……而一个人要从事其他职业，或是斤斤计较，或是卑躬屈膝，才能取得成就；惟有通过庄园致富才是自由而高尚的。”虽然美国人崇尚清教徒式努力工作的高尚品格，但这品格并不适用于绅士。历史学家戈登·S·伍德在他的《美国革命的激进主义》（*The Radicalism of the American Revolution*）中写道：

“在18世纪……勤奋努力到处受到赞美，清教徒式的道德被广泛地颂扬着——但这只是对平民来讲的，与绅士无关……持续的努力工作只是平民应该具有的良好品格；这使他们没有烦恼，不会懒散，也不会野蛮。”²

另外，绅士们不允许工作。他们即便干工作，社会规范也会迫使他们假装工作不过是为了娱乐，而不是迫不得已。对绅士们来说，干体力活是一件不光彩的事。

● 封建时代的特权

在欧洲封建时代，贵族制十分发达，贵族特权广泛存在。在《惠特克》中，对英国贵族施以绞刑需要用丝制线

绳执行，³ 由此可见一斑。在法国，大革命以前，最臭名昭著的贵族特权当属绑架权。历史学家C·B·A·贝伦斯记载道：“在路易十五治下，有少数内阁大臣和官员拥有这一特权，他们可以绑架别人。”像填写空白支票一样他们写下要抓的人的名字，然后这人就被投入监狱。⁴

更奇特的古代特权是打猎权。虽然我们以为打猎可能是穷人生存的手段，但其实普通人是不许打猎的，甚至在自己的土地上也不行，因为猎兔、猎鹿都是上流社会的法定保留节目。历史学家莱因哈德·本迪克斯写道，法律“允许贵族猎手追逐猎物，即使损毁农民的田地也在所不惜。”⁵ 你可以想像在现实中这意味着什么：一伙骑士猎手奔驰而来，一个贫穷的家庭赶忙逃走，把他们的生活来源——他们的庄稼留在那里任人蹂躏。贵族大肆破坏，却完全不负责任。

在今天情况也差不多，在大规模的“狩猎”活动中——也是上流社会的活动——他们把卑微人群的生计破坏了，只不过这是通过解雇工人和工厂倒闭而实现的。

*

今天还存在的贵族制遗迹当属免税权。在法国大革命以前，贵族们免交大部分税收。如今，上流社会仍然认为废除遗产税是应当的，资本利得税率低于工资税率也是合理的。

当然贵族们享受的最大特权是有关收入的权利。股东既可得分红又享受资本利得，法国贵族也享有各种来源的收入。