

新书评

《中国人的里子与面子》

五岳散人 著

【内容提要】

《中国人的里子与面子》主要围绕中国人的面子和里子问题进行论述,从国人生活的压力、社会的弊端、文化的前身后事、公务员的潜伏、以及国人的自身的劣根性来构架,淋漓剖析了中国人的性情和心理。阅读此书,能够让你全面的了解中国人的根性,洞悉中国人立身处世的内心世界。

弹起面子与里子的一重奏

王传言

弹起面子与里子的二重奏面子,对于中国人显得特别重要。从那些日常用语就能窥见一斑,给个面子、看在某某的面子、抹不开面子、没面子,可谓不一而足。从这些用语中可以看出,面子已经深入到中国人的骨髓中去,成为民族性格和文化的一部分难以割舍。而著名评论人五岳散人奉献给读者的《中国人的面子与里子》无疑再次将中国人的面子问题纳入到公众的视野中,只是在谈面子的时候更关注里子,将面子问题和里子问题相结合进行,让读者能够洞悉“爱面子”背后的逻辑,可谓是面子与里子的二重奏。

谈起国人的性格,历来不乏论述。史密斯的一本《中国人的性格》曾经风靡一时,但只是冷眼旁观;柏杨的一本《丑陋的中国人》将“酱缸”二字单独呈现;鲁迅的杂文中“哀其不幸,怒其不争”更是对国人性格的犀利概括。而五岳散人的这本书却着眼于面子的前世今生,重视面子的言外之意就是过分活在别人的眼光里,近乎于失去自我。凡事都会顾及别人的看法与观点,而消弭了公与私的领域,从而导致公德与私德的模糊性,而这背后都是“面子”在作祟,蠢蠢欲动地支撑着中国人的一辈子的光景,同时也忽略了里子的内性。

虽然聚焦于面子和里子问题,作者的视野却没有局限于理论的阐述,而是从日常事务的点点滴滴谈及。无论是国人生活的压力、社会的弊端、文化的前身后事、公务员的潜伏、以及国人的自身的劣根性都有所涉及,显示出作者视野的广阔性,也无疑增加了每篇文章的可读性,让读者在嬉笑怒骂中轻松掌握中国人的性情和心理。那就是,面子来源于文化的惰性,表现在重视别人的视野,忽视了自身的存在性。而要摆脱这种惰性无疑也是难上加难的,但并非没有可能,唯有点滴的努力,因为有了里子的内容才会有面子的形式。

其实,面子与里子不仅是互为表里而且是相辅相成的。里子是面子的内涵和底蕴,靠面子来表达;面子是里子的外在表现形式,靠里子来支撑。但是,大多数中国人有个通病,那就是重面子轻里子,有的是贪里子装廉面子,有的是俗里子装雅面子,有的是穷里子装富面子。这都是一种病。在作者看来,要治疗这种病需要的不仅是时间,而是首先需要给这种病把把脉,搞清楚病例何在再下药为妙,只是这个药方作者并没有开出。因为尽管是国人的通病却没有放之四海而皆准的药方,这也是智慧所在,让每个人去找寻自己的解药岂不是更妙?

【作者简介】

五岳散人,1972年生人,真名姚博,满族,无党派,自由撰稿人,时评家。2002年开始写时评,写作速度很快,号称千字平均用时25分钟。民权、民生、法律、美食是他最感兴趣的题材。他概括自己的写作特点是:知识分子,常识写作。在性格上,他的文章和人一样,江湖气重。著有《吃货》、《乱翻书》。



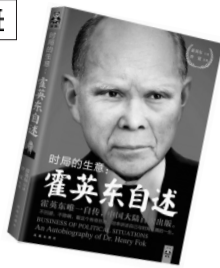
《中国人的里子与面子》九州出版社 2013年6月

连载

12

凤凰出版社

霍英东的一生,伴随着东亚政局数十年的风云变幻。本书真实、详尽,原汁原味地保留了霍英东对亲历往事的追忆,对敏感事件、历史人物的评价。内容涵盖东亚近几十年几乎每次重大变化的细节内幕,亦处处流露出霍英东一生洞察时局、捕捉商机的大格局、大智慧。



霍英东自述

霍英东 冷夏

分期付款那时候叫“卖楼花”

我问大家:“有无比分层出售楼宇更好的卖楼方法?”在座的人搜肠刮肚,仍然不得要领,想不出什么新招来。律师说:“分层出售已经是一个大突破,这种方法也已证明对投资者和买家都有好处,难道还不满足?”我说:“我觉得光是分层出售,不能活跃楼市,吸引不了广大市民买楼,因为能够一下子拿出一大笔钱出来买楼的人毕竟不多。能不能想个新方法,让普通的市民也能买楼做业主?我始终觉得,买楼的人多了,物业市场才能旺起来。另外,有没有办法让我们投资不多,就能有高的回报?我想了一个方法,不知行不行?在新楼正式动工兴建前,我们公司先收取买家的一部分订金,余款分期付款,像交租那样,到新楼落成时,收齐买家的钱,买家就拥有了自己的物业,做业主。”

律师问我:“是不是用买家的订金来起楼?”我说:“没错,用买家的钱起楼。”律师最初有些顾虑:“楼还没建,买家是否愿意先付订金?”我说:“应该不成问题,可以通过律师或银行方面来保障买家利益,给他们信心。”律师最后也认为这是好主意,就继续将这个想法再构思得完善一些。

四方街还没动工,我就在售楼说明书上向市民推介分期付款的买楼新方法:“第一期先交订金百分之五十,第二期落妥二楼楼面交百分之十……第六期余款百分之十于领到入伙纸时清缴。”楼宇开售的第一天,市民就蜂拥而来。立信置业有限公司的卖楼接洽处和高露云律师楼,前来交订金买楼的市民排成长龙。

这是分期付款方式第一次推出。之后,我们在出售四方街其它楼宇时,又不断完善这种售楼方法,把第一期的订金降低到总楼价的百分之十至二十,以吸引更多的市民前来买楼。

香港人就把正在兴建中或还没有动工兴建的楼宇或其中的单元,形象地喻为“楼花”;我提出预售“楼花”,就是“卖楼花”。“卖楼花”如今已成为全球地产行业都使用的经营手法,而立信公司则是最早推行这一方法的公司。

“卖楼花”是香港地产行业经营手法的一次革命性的突破。于买家而言,此方法减轻了他们一次性支付所有楼款的压力,使得许许多多的市民也能介入房地产市场,即使是那些略有积蓄的女工,只要先交一笔不算太多的钱,就可以认购新楼的单元,等到楼宇建成时补足余款,就可拥有自己的房产。

我真的想不到,“卖楼花”方法一公布,香港地产界疯狂了起来,普罗大众卷进了房地产的旋涡里;我们负责发展、兴建的楼宇的售楼处,每天都有很多市民从港九各地蜂拥而来,队伍排成长龙,售楼盛况空前。当中,有政府的小职员,有月入两三百元的教师和打工仔,有普通的家庭妇女,有那些终身不嫁人的“自梳女”……有些人排队预售到“楼花”后,随即把“楼花”转售给别人,一天之间就已经赚了一笔……对我们来说,“卖楼花”加速楼宇的销售,加快资金回收;且收足买楼者预付的订金后才动工兴建楼宇,也避免投资风险,万无一失。

那段时间我们的楼盘货如轮转,新楼盘开售的消息在报纸上一刊登,往往一天内就订购告罄。

短短一年多时间里,我们就在四方街地盘建起一百多幢、共六百多层、折合约五十多万英尺的楼宇,蔚为壮观。四方街一带,也因此成为香港最早、最大的屋村之一。以每层楼赚一万元为计,光是四方街地盘,我们就赚了六百多万;况且,自己的投资甚少,基本上是靠买家的订金把楼宇建好的。

“卖楼花”在今天当然已不算是什么新鲜事,但在四十多年前,当我们第一次提出这个新方法时,地产界和社会的反响可以用“石破天惊”四个字来形容。香港是全世界最先推行“卖楼花”方法的地方,这一方法现在也早已在世界各地推行使用,成为地产商推销新楼盘的必然方法。

多年来,有不少人问过我“卖楼花”的灵感从何而来。其实很简单,办工厂的,不可能自己做好许多现货放在那里等买家来买,一般都是接到订单后才生产。有了订单和订金,厂方就可以启动,销路也有保障。而搞地产也是一样,说得好听一些,我们就是将地产工业化。

不少研究香港经济发展史的专家、学者认为,“卖楼花”、分层单元出售大厦等经营手法之革新,也是香港地产发展史上一个重要里程碑。对香港以及亚洲在战后经济发展过程做一下回顾和比较,可能有助于我们更充分了解“卖楼花”,以及实施分层单元出售大厦的地产经营方法,如何对香港经济的发展起到促进、推动作用。

纵观亚洲一些发达国家和地区的发展史,香港是亚洲经济起飞最早、发展最迅速的地区之一。先说台湾,国民党政府自1949年从大陆撤退到这个海岛之后,先是惶惶不可终日,穷于备战,严阵以待,防御大陆攻台,后又是厉兵秣马,以期反攻大陆,顾不上全力发展岛内经济。直到七十年代蒋经国主政期间,台湾经济才正式起飞。而新加坡,1965年才独立建国,经济起飞也是七十年代的事。至于南韩,五六十年代,仍在治疗朝鲜战争给国家带来的严重创伤,经济迅速发展,也是七十年代的事;直到八十年代,借助汉城举办奥运会的契机,韩国经济才真正起飞。即使是作为世界经济大国的日本,因二战失败而元气大伤,国民经济真正复苏起来,也是六七十年的事。而香港,却在五十年代中期就已经开始呈现经济蓬勃发展的势头,成为亚洲经济的一条小龙。回顾香港近半个世纪的发展史,可以看到香港经济的腾飞,最后一跃成为“亚洲四小龙”之一,其实就是从地产行业的勃兴开始。

战后,香港的经济格局发生了根本的变化,就是从开始从转口贸易向工业化城市转型。这种经济新格局的形成,并非源于香港经济本身的蜕变,而主要是来自外部和外来因素的影响。而在五十年代中期,房地产业的启动,又推动了香港工业的发展。那时纱厂、搪瓷厂、水泥厂、船厂经营惨淡,难以维持生产。但是,自卖“楼花”之后,香港地产一下子就兴旺起来,一夜之间建起几十栋大厦,工业也被带动起来。那时,纱厂、搪瓷厂、水泥厂、船厂受经济不景气影响,难以支持。但这些工厂在市区占地不少,有的纱厂占地几十万英尺。这些工厂搬到荃湾等地,把市区的原厂址卖地建楼,一下子赚了大笔钱,工厂起死回生,又可扩大生意了。拆船厂无船可拆,货仓存货不足,也都卖地转搞房地产。

118

连载

海天出版社

1900年春,义和拳镇山东鲁西县,拳民教众火拼,杨家将后代揭竿而起,中国功夫遭遇西洋火器,一路北上,最终命归何处?慈禧对义和团的态度为何从观望、利用到镇压?百年后我们再看这段历史,是沉重?还是荒唐?是喜剧?还是悲剧?



欺人太甚 跟洋人拼了

“说起这事我就烦,烦透了。”慈禧恶恼地说,“荣禄啊,此事一定严办,免得给德国人留下口实。”荣禄恭恭敬敬的答应下来。荣禄的为官之道就是,太后无论说什么,你先应下来。其他的,日后再说。

这时,几个主和派人士几乎是异口同声的奏道:如今,时局已万分紧急,望太后早下决断,尽快“先治内乱,以绝洋兵进犯之籍口”。

眼看着主和派就要占据上风,就在这时,端王载漪在一边莫名其妙地咳嗽起来:“咳咳……”宫里的太医也搞不清他是真咳嗽还是假咳嗽。

老太后就是眼贼,马上瞪了他一眼:“载漪,你贵为端郡王,皇室宗亲,搞什么阴阳怪气。这都什么时候了。”满族就这习俗,皇上以下统统是奴才。别看你今天王爷大臣、尚书侍郎,明天很可能就什么都不是了。回东北老家放马那是好的。载漪马上跪下磕头:“奴才该死,奴才该死。只是,太后啊,奴才怕说出来,您老人家生气啊。”

慈禧太后火了,一下直起了身子:“难道天要塌下来不成。”李莲英急忙上前去捶她的后背。不料,让很多人都意想不到的情景出现了。只见载漪、载勋两位王爷也齐刷刷地跪下了:“洋人不容咱们了,拼了吧。”“到底怎么了,有话快说!”老太后几乎要站起来了。

载漪磕磕绊绊地说:“无耻洋人,欺人太甚。居然勒令我大清4条条款。”光绪皇帝也一下直起了身子:“说了些什么。”载漪似乎还不敢说,便看了慈禧太后一眼。这下慈禧更火了:“看我干什么,我是洋人吗?”

载漪急忙又磕了一个头:“洋人提出,一指定一地为中国皇帝的居住地。彻底恢复皇上自由并保证其行使权力。二由西洋公使团派出代表,署理(代收)中国的钱粮税收。三由西洋公使团派出有关机构,节制(代管)中国的军队。四太后必须归还政于皇帝,不得再行干涉。”载漪话未落音,整个殿内顿时一片哗然……要知道,当时整个满清官僚队伍中,后党的力量(亦称太子党)是相当强大的。若不然,就不会一次一次的每临历史变革之际,就总往后退了。

“欺人太甚,跟洋人拼了。”“时不我待,彻底灭洋。”

“杀杀杀……”整个大殿群情激奋,杀声震天。其激昂程度不亚于外面大街上的义和团。这可都是大清王朝部以上的高官。说到这一点,你可能不太相信,但你只需看看此时在山西巡抚上任的敏贤了,几乎与这次御前会议召开的同时,他已在山西大开杀戒,他亲自手刃的外国传教士和中国教民不下十几人。

随着一片喊杀声,慈禧面色已变得铁青,嘴唇也颤抖得十分厉害。她甚至想着站起来:“载漪,你你你再把洋人的话说一遍。”载漪连连磕头,结结巴巴的又重复了一遍:“……太后必归还政于皇帝,不得再行干涉。”

老太婆居然一下站了起来:“大胆洋人,欺我太甚。居然搞到我的头上来了。是可忍,孰不可忍!”李莲英急忙上前,不知是扶她好,还是不扶好。“彻底灭洋,在此一举。”“杀杀杀……”怒吼声再次响起。“传我的旨,从今儿起,举全国之力跟洋人一拼……”

于是,中国近代史上就留下了这样一份荒谬绝伦的对英、法、德、日、美、俄、加、奥、西班牙等11国的“宣战”诏书。本着对历史负责的态度,我们不惜篇幅特将这份诏书原文奉上,以便大家知道在一百多年前,大清王朝的统治者是如何愚昧、颞顽、狂妄并夜郎自大的:

我朝二百数百年,深仁厚泽,凡远人来自中国者,列祖列宗罔不待以怀柔。迨道光、咸丰年间,俯准彼等互市,并乞在我国传教;朝廷以其功人为善,勉允所请,初亦就我范围,遵我约束。迨三十年代,待我宽仁厚,一意俯循,彼乃益肆张,欺侮我国家,侵占我土地,蹂躏我人民,勒索我财物。朝廷稍加迁就,彼等负其凶横,日甚一日,无所不至。小则欺压平民,大则侮慢神圣。我国赤子,仇怨郁结,人人欲得而甘心。此义勇焚毁教堂、屠杀教民所由来也。朝廷仍不肯开衅,如前保护者,恐伤吾人民耳。故一再降旨申禁,保卫使馆,加恤教民。故前日有“拳民、教民皆吾赤子”之论,原为民教,解释夙嫌。朝廷柔服远人,至矣尽矣!然彼等不知感激,反肆要挟。昨日公然有社士兰照会,令我退出大沽口炮台,归彼看管,否则以力袭取。危词恫吓,意在肆其猖獗,震动畿辅。平日交邻之道,我未尝失礼于彼,彼自称教化之国,乃无礼横行,专肆兵监利器,自取决裂如此。朕临御将三十年,待百姓如子孙,百姓亦戴朕如天帝。况慈圣中兴宇宙,恩德所被,淡髓沦肌,祖宗凭依,神祇感格。人人忠愤,旷代无所。朕今涕泣以告先庙,慷慨以示师徒,与其苟且图存,贻羞万古,孰若大张犄角,一决雌雄。连日召见大小臣工,询谋僉同。近畿及山东等省义兵,同日不期而集者,不下数十万人。下至五尺童子,亦能执干戈以卫社稷。彼仗诈谋,我恃天理;彼凭悍力,我恃人心。无论我国忠信甲冑,礼义干橛,人人敢死,即土地广有二十余省,人民多至四百倍兆,何难减比兕觥,张我国威。其有同仇敌忾,陷阵冲锋,抑或义捐资助,助益饷项,朝廷不惜破格懋赏,奖励忠勋。苟其自外生成,临阵退缩,甘心从逆,竟作汉奸,朕即刻严诛,绝无宽贷。尔普天臣庶,其各怀忠义之心,共洩神人之愤,朕实有厚望焉!

义和风云

王金年