随思录

谁官大，谁买单

梁 岩

华为公司有一项规定，无论外边来客还是内部聚餐，参加者中，谁的职务最高，就由谁买单。不但要买单，还要当着大家的面，把发票撕掉。

这个规定，出自《华为公司改进工作作风的八条要求》。其中的第三条明确提出：有上级参加的非因公就餐应由上级付账（AA制除外），更不允许以公费名义报销因私就餐费用。包括任正非在内的公司高层，每次参加非公聚餐，都要结账、撕发票。

这让我想起几十年前我刚参加工作时，每次下乡或外出吃饭，都是谁官大谁买单。如果是局长带队，就局长买单；如果是县长带队，就县长买单。有一次连续几天，都是一位姓刘的副县长买单。我觉得很不好意思，就提出自己买单一次，但这位副县长坚决不同意，他说："我月工资100多元，你才30多元，怎么能让你买单呢？"他这样说，我还争个什么劲儿呢？

不知从什么时候起，这种就餐的买单方式变了。下乡时，不仅吃的东西越来越好，而且一律由接待单位买单。聚餐的时候，一律由下边的人买单。还有人说，领导能够出面，就是给了我们很大的面子，怎么可以让领导买单？

时至今日，党风、政风、民风都有了很大转变。吃饭聚餐肯定还会经常发生，上边来人要吃饭，外边来客要吃饭，内部活动也要吃饭。每次吃饭，都涉及一个买单问题。前些年吃喝风最盛的时候，一些单位无论公吃私吃，都由公家买单。乃至于一些地方的吃喝支出，在公款开支中占了很大的比重。

后来查得严了，很多公款吃喝的路子被堵死。于是有些人，开始研究聚餐买单新模式。其中值得注意的一个现象，就是下级给上级买单。不仅心甘情愿地买，而且争先恐后地买。这次没有买到，下次一定要买。

按说，人家掏的是个人腰包，花的是个人工资，他人无可厚非。但有一个问题不能不想，这些下属，为什么那么愿意为上级买单？原因很简单，因为在上级与下属的关系中，上级居于主导地位，在很大程度上，影响甚至决定下属的前程。所以，下属请上级吃饭，或者积极为上级买单，十有八九带有目的性。

作为上级，如果允许或者得意于下属给自己买单，那就会"吃人家的嘴短，拿人家的手软"。久而久之，在公平公正处事上难免会倚轻倚重。重者，则会一步步陷入投机者的陷阱，逐渐成为贪官。

再回过头来看看华为公司的这个规定，可谓干脆利落：谁官大，谁买单，没得商量，而且当众撕毁发票，堵住报销的漏洞。如果你实在舍不得自己花钱请人吃饭，那也要设立一个底线：下属请客，坚决不去。

社科书架

拨开迷雾，解读时局

——"侠客岛"对话郑永年

《侠客岛对话郑永年》
人民日报海外版"侠客岛"编
人民出版社
2019年5月

朱晨凯

"侠客岛"是人民日报海外版旗下新媒体，拥有多个媒体平台，粉丝超1000万。自2014年2月创办以来，以"但凭侠者仁心，拆解时政迷局"为己任，致力于时政、财经、社会热点话题的报道创新，是舆论场里很有特色的"轻骑兵"，对中国政局、发展政策和国际问题的解读在海内外舆论场拥有广泛影响力。

本书收录了"侠客岛"与著名中国问题研究学者、新加坡国立大学东亚研究所教授郑永年的多场对话，通过不同年代人、不同学科视角的互相激发，国内经验与海外观察的互相碰撞，从"中美贸易摩擦暴露了什么问题"谈起，蔓延至大国关系的前世今生；从"中国是否还应当韬光养晦"的问题，勾连出中国的国际地位的变迁，讨论了"国进民退""中产焦虑""执政党的转型与绩效合法性"等舆论场和政治经济学领域的热门话题。

比如书中谈到"中产焦虑"，郑永年认为，看看资本主义发展史，经过资本原始积累阶段，就要进行社会改革，可以说，中国的长远前途取决于社会改革的程度；不要把"均贫富"的责任都推给政府，企业家应当主动转型；要警惕精英阶层的"城堡"心态。

谈到中国今天是否还需要韬光养晦这个问题，郑永年认为，中国并没有背叛韬光养晦原则。今天韬光养晦的行为方式肯定跟邓小平时代不一样，不对韬光养晦作与时俱进的分析，是很迷惑人的说法；地缘政治也要与时俱进，不能总是老思维。

对于如何打造开放型政党，郑永年认为应该强调绩效合法性与科学决策，在东亚文化里，"发展合法性"远比"选举合法性"更重要。决策要科学，必须把政策决策与政策研究分开。

【对话集粹】

如何看待西方一些国家对华为的"围剿"

●侠客岛：最近围绕华为的新闻很多，国人也都很关心。您如何看待西方一些国家对华为的"围剿"？

●郑永年：华为不仅是一个个案，也是一个平台：各个国家、各种利益集团较量的平台。我们以前说过，美国内部有各种利益集团；对华为的强硬，当然是美国安全系统、军工系统的利益。但是，如果一直是用美国国内的法律来处理这些问题，那国际上就没有一点规则了，胡来嘛，以后大家还怎么在全球化背景下做生意？

这当然不仅仅是法律问题。现在美国也好，加拿大也好，都说是法律问题：有的是关于美国国内对制裁伊朗的法律，有的是美加之间的引渡法律。但是我必须说，国内法是国内法，国际法是国际法；在国际层面滥用国内法，肯定是解决不了问题的。

为什么？因为法律并不抽象，法律代表每一个国家的国家利益，国家间的利益是有冲突的。你有你的法律，我有我的法律，我们都用自己的法律办事，但冲突就出现了。所以，光用国内法肯定不行。

要在国际层面协调不同法律之间的冲突，必须用政治、外交的方式解决。比如美国决策要不要提出引渡，加拿大司法部是否裁决同意美国的引渡申请，这都是政治决策，不仅仅是法律操作。所以这个案子最后肯定还是得会回到政治、外交的层面去解决。

所以说，孤立华为也好，孤立中国技术也好，这不是经济逻辑，这是政治逻辑。真正去考察经济逻辑，就会理解以前有些人说"中美国"，两国技术、经济是高度关联、相互依赖的。所以你去看看，现在要在技术上封锁中国、把华为赶出去这些东西喊得最响的是西方政客，不是企业家，不是经济人物。

但另一方面，你孤立华为那么久，结果如何呢？华为有了自己的芯片，最近还发布了自己的5G。这对中国没问题，因为全球的技术还是在发展，只要你技术先进，西方不需要，肯定有国家需要的。

任正非说5G技术现在华为全球最好，已经签了几十个合同了。他说得很好，谁不买华为的5G，那是他自己的损失，毕竟会失去购买、体验物美价廉的先进技术的机会。

所以说，"技术冷战"的心态，还是西方内部问题的外部化反映——内部社会出现矛盾、经济乏力，就把这些问题外部化、政治化。我们看清楚就行。中国从近代以来就犯过自我孤立、自我封闭的错误，教训太深刻，不会再犯了。所以我们看，中国领导人一直在讲，即便是西方在搞贸易保护主义、单边主义、封闭主义，我们还是要坚持开放、深化开放。这是对的。

如何看待"防范化解重大风险"

●侠客岛：不久前，中国的省部级主要领导干部研讨班开班，以"防范化解重大风险"做主题，很罕见，甚至为此推迟了许多地方"两会"的会期。您怎么看这一主题？

●郑永年：很有必要。当然，中共领导层对于重大风险的研判，某种程度上也是对世界局势判断的延续。

以前大家可以看到，西方国家在非西方国家搞颜色革命；现在西方国家自身就在发生着颜色革命。法国黄马甲，也在向欧洲其他国家蔓延。全球化会带来技术、资本、产业的全球化，也会让问题全球化。这是对国际形势的重大研判。

确实，每个国家都有自己的问题，收入分配、种族矛盾、社会矛盾……只不过形式不一。我们也要面对现实。矛盾都是积累的。贸易战也好，地方债务也好，改革触动既得利益也好，都会积累矛盾。

如果经济还在发展，社会矛盾就还是发展中的问题，可以用发展解决；如果经济停滞了、经济不增长呢？很多问题就会浮现出来。

你看法国黄马甲，也是小问题引起的，对吧？燃油税。战争也是，历史上很多战争是小事成了导火索，无论有意无意。小问题可能触发国家间的战争，也可能触发国内矛盾和社会问题，都是连在一起的。所以要高度警惕。

粤港澳大湾区不仅仅是"经济上的大湾区"

●侠客岛：您在此前的文章中反复说，不要单纯把大湾区理解成"经济上的大湾区"，说这对于地区GDP意义重大。为什么？

●郑永年：我在此前文章中说，对地方政府来说，不要觉得大湾区仅仅是个经济项目。当然，没错，这肯定会促进经济发展，但要超越简单的经济思维。大湾区应该是中国现代化的下一个模板。

我们说国家竞争力，什么是国家竞争力？一说到美国的国家竞争力，我们就想到硅谷这些，这是平台。一个国家需要很多具有竞争力的平台，而且是有操作性的平台。未来世界竞争，就是对优质资本的竞争。中国以什么来吸引世界的优质资本？就需要大的平台。

早期中国经济体量小，一两个项目就拉动经济增长了。现在只靠某些地方、某些项目，拉动作用不大。所谓优质资本，不光是钱，还有高科技，技术含量要高。香港是国际金融中心，有服务业、科技、法治、制度优势；澳门服务业水准很高；珠三角产业链完备，有广阔腹地。

现在全球的局势如此，习近平总书记说，中国要更深化改革，更加开放，才能克服贸易保护主义、经济民族主义，大湾区就是这样的谋划。如果大湾区的制度衔接到位、全要素自由流动，又有技术又有市场，还有资金和法治，对于国内、国际的优质资本吸引力就太大了。华尔街不会放弃，欧洲、日本也不会放弃。

美欧若形成"贸易统一战线"，中国如何应对

●侠客岛：特朗普为什么要跟欧盟达成这种"贸易统一战线"？看上去即使此前因为关税一度紧张，美国和欧盟"盟友+兄弟"的关系还是比较牢靠的。

●郑永年：西方还是西方。美国欧洲是"West"，其他的就是他们眼中的"The Rest"。可以说，美欧之间的矛盾，类似于他们的"西方内部矛盾"；"中国可以跟欧洲结盟"是异想天开。

在此前的贸易体制下，的确是美国的市场更加开放，欧洲更依赖于美国，而不是相反。他们的工业水平、技术能力差不多，比较优势也类似。但是美国的优势更突出：大市场、技术领先、有创新、有美元，欧洲离不开美国。所以这次欧洲有妥协是很正常的。即便是特朗普之前用关税"惩罚"他们，欧洲也不会脱离美国市场。

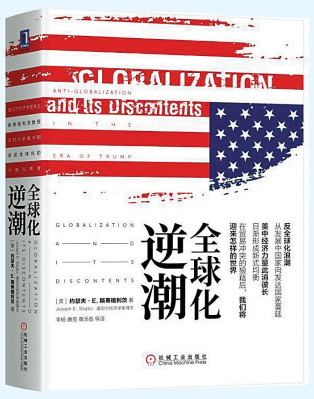
特朗普的策略是什么？"美国优先"就是他的策略。20世纪80年代以来的全球化，形成了一个世界体系；美国凭借上述的四大优势，在这个世界体系成为老大。对美国来说，我缺了谁都没问题，但你缺不了我，无论是市场、技术还是美元。所以特朗普的观点很明确，也给了他到处挥舞贸易大棒的底气。对欧洲、对日本、对中国，都是一模一样的策略。

换言之，在特朗普看来，缺了你，我只是暂时丢掉这个市场；但是你们找不到自己相对美国的绝对比较优势。即使是中国的比较优势，美国也可以找到替代方案。

中国应该如何应对这一局面？贸易战的态势还在持续，但是要防止跟美国"贸易脱钩"。脱钩是最差的状况，因为经贸是中美关系的"压舱石""稳定器"。中国改革开放40年的成就，是在开放、全球化的状态下达到的，这其中的重要一环是与美欧的经贸往来。一旦脱钩，状况就完全变了，美国的冷战派就会占上风，就会像对抗苏联一样围堵中国。

我前些天跟中央部门的朋友讨论，特朗普贸易战的目的究竟是什么？其实美国没有害怕中国现代化的理由。尽管美国军方为了要预算说中国是威胁，但中美军事差距还很大；中国的人均GDP、科技含量、创新水平、附加值差距也很大；中国的政治制度对一些发展中国家有吸引力，但对美欧不构成挑战。

【周边图书】

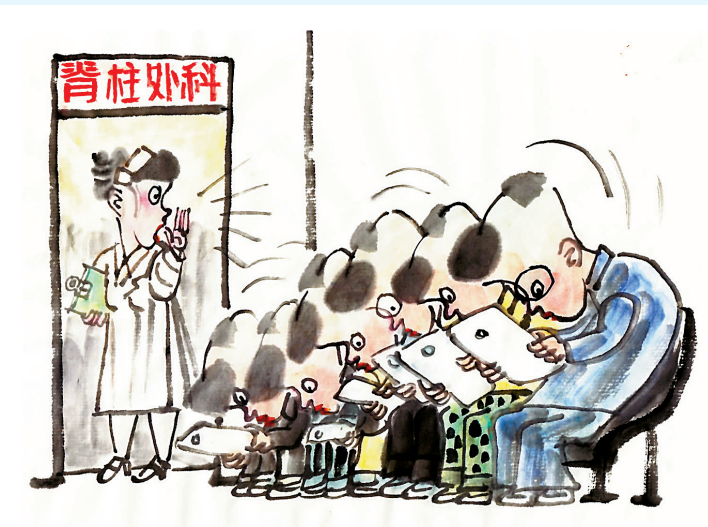


《全球化逆潮》
[美]约瑟夫·E·斯蒂格利茨 著
机械工业出版社 二〇一九年五月

本书是诺贝尔经济学奖得主斯蒂格利茨教授的经典著作《全球化及其不满》的重著改版，在过去的十多年间，本书成为探讨全球化问题的公认基准。在新版中，书中增加大量篇幅讲述和分析了特朗普时代在美国出现的全球化逆潮。

（图书信息由宁波市新华书店提供）

漫画角



候诊 王成喜 绘

世象管见

多听老人之言

吴启钱

俗话说，家有一老，如有一宝。这宝，不是指老人在财力和体力上能给我们多少帮助，而是指他们积累起来的经验和智慧。老人之言，能为我们的工作和生活提供指导，让我们工作更顺利，生活更幸福。

老人之言是经验之言。老人从小到大，经历了风风雨雨，尝够了酸甜苦辣，见识了各种事情、人物，积累了不少经验和教训。笔者年少时在农村老家，经常晚上去邻村看电影。每次出门前，母亲都会叮嘱："晴天莫走黑，雨天莫走白。"这话看似简单，却让我避免了夜路上的坎坷，走对了脚下的路。都说父母是人生的第一任老师，就是因为我们每一个人都从父母甚至祖父母那里，学到很多生活经验。

老人之言是智慧之言。大数据和人工智能时代，我们学习他人的经验异常方便，小到西红柿炒蛋，大到房子装修、上学和找工作，都可以从网上获得办法，不再需要老人相传，因为人工智能可以无限集中与放大人类所有经验。但人工智能难以富有人类的智慧，难以对事物作出价值判断、审美判断和情感判断。而价值、情感和审美，正是人类智慧的最大特征。

比如，年轻法官通过勤学苦练，掌握的法学知识与法律技能可能并不输于老法官，但处理问题的智慧，就不一定高过老法官。这是因为，法律判断不仅仅是经验的判断，更多时候是一种价值判断甚至情感判断。

我们普通人也一样，需要在成长过程中对人对事、对古对今作出价值判断、情感判断和审美判断，最终作出自己的选择。在这个过程中，总会有判断失误的时候，会有疑惑迷惘的时候，会有"百度"不到答案的时候。幸运的是，还有老人的智慧之言可以帮助我们。遇事多听老人的高明之见，人生可以少走弯路或不走弯路。

老人之言是无私之言。常和我们说"老人言"的人，不外乎长辈、老师，他们不会伤害我们。所以，当我们初入社会，不知如何适应时，可以听听老人的想法，体会体会老人"存好心、说好话、交好人"的处世智慧；当我们面临某个重要的人生抉择时，不妨听听老人的建议，从老人"顺其自然、知足常乐"的智慧之言中得到启发；当我们因经济问题压力山大之际，也应听听老人的意见，从老人"勤俭永不穷、坐吃山也空"的生活经验中找到办法。这些言简意赅的话语，能帮助我们放松心态，提振信心。

老人的经验之言、智慧之言和无私之言，更多时候不仅仅是言传，更是身教。他们看问题的视角、分析问题的思路、处理问题的办法，都会潜移默化地丰富我们的经验，启发我们的智慧，改变我们的人生。现实中有很多例证说明，在一个长辈睿智善良、晚辈孝顺谦虚的家庭中成长起来的人，家庭和事业获得成功的可能性更大。

因为眼光、利益和环境的局限，个体的差异和个性的不同，老人之言也有保守之言、落后之言甚至愚昧之言。所以，"兼听则明"这话，用在听取老人之言上也是恰当的。特别是当我们规划未来的时候，更多地应该依靠自己去掌握信息，分析推理，作出决定。