



中国大趋势：继续拥抱世界

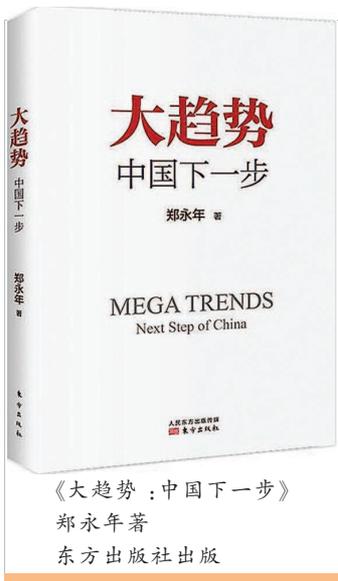
——读郑永年《大趋势：中国下一步》

■陈斌

改革永远在路上。世界上没有一劳永逸的制度，只有不断改革创新，努力顺应发展潮流的制度。对于中国这个走过40年改革开放道路的国家，改革已成为国家发展的常态，所不同的是，每一阶段面临的改革课题各有侧重。正是出于对新时代改革课题的深入探究，长期深耕中国政治、社会问题与国际关系的郑永年，在本书中从政治改革、经济建设、社会重建、国际关系四个维度，对中国下一步发展精准“拿脉”，并分门别类提出了自己的观点和建议。

谈到改革，郑永年言简意赅地指出：“改革就是内部改革、外部开放。”在郑永年看来，中央和地方主要存在政治、利益和经济三方面的关系。国内改革大多从这三方面入手，比如“1994年的分税制和1998年的中央银行制度的改革”。在政府层级设置中，郑永年主张“实行三级半政府，中央、省、县和市三级加上乡半级（作为县的派出机构）”。至于现行层级政府的权力，“能合并的合并，能收回的收回，能下放的则下放”。

2016年起，国务院大力推进“放管服”的改革方向。所谓放管服，即简政放权、放管结合、优化



《大趋势：中国下一步》
郑永年著
东方出版社出版

服务。“放”即简政放权，降低准入门槛。“管”即创新监管，促进公平竞争。“服”即高效服务，营造便利环境。不难看出，郑永年的上述观点，与国务院的“放管服”改革方向不谋而合。

司马迁在《史记》中提出：“县集而郡，郡集而天下，郡县治，天下无不治。”作为面向广大群众的基层政府，县级治理向来是体现政府效率的重要代表。但“中国2800多个县级行政区划单位”总体上面临着经济、人口、地理条

件、面积、文化等千差万别。如东部人口多的县人口过百万，西部偏远地带仅数万人甚至更少，用杳无人烟形容毫不为过。差别越多，意味着政策的个性化需求越需要突出，这对执政党的政治智慧无疑提出了更高要求。换言之，许多政策既要有大面上的“一盘棋”格局，同时也要兼具能适应地方特色的充分灵活性。

改革必须讲究策略，越是充满智慧的改革，越不可能简单地“一刀切”，否则易对发展造成“硬着陆”风险。当然，改革也绝非迈着碎步，瞻前顾后，否则跟不上时代，好的初衷会因太慢而被淘汰。郑永年认为，“任何国家，尽管改革的动力往往是自下而上的，但国家层面的制度建设都必须自上而下进行”。这方面现成的例子很多，比如农村土地改革。1978年12月，安徽凤阳小岗村18位农民冒着风险立下生死状，原本是吃不饱饭之下的无奈之举，无意中被急于推进改革的上层机构发现，最终在全国推广普及，从而叩开了土地承包到户的大门。

国企改革是郑永年极为关注的焦点。前不久，《财富》杂志发布2019年世界500强排行榜，其中

来自中国企业有129家，上榜数历史上首次超过美国的121家。需指出的是，中国上榜企业中，央企接近半数，且牢牢占据榜单前几名。

对于国企的未来，郑永年认为要走好四步棋，即进一步的企业化、给国企设定一个边界、保持国企的开放性、国企必须“国有化”。简言之，就是国企应有所为有所不为，国企当为公益性事业兜底，而不能单纯的唯利润是图。事实上，国企近年来对房地产的深度介入，就招致坊间诸多批评。

在郑永年所列的四大问题中，国际关系尤显重要。“一带一路”自推行以来，很快受到沿线大多数国家的热烈欢迎。亚洲投资开发银行成立后，欧洲一些国家踊跃加入，其热情超出国人想象，自然也加深了美国作为世界经济霸主地位的焦虑，中国和平崛起的难度系数陡然飙升。

“据哈佛大学一个研究团队的统计，自1500年以来，全球已经历了16次权力在新兴大国和守成大国之间的转移，结果12次发生了战争，只有4次可以说是和平的转移。”崛起的中国与美国是否存在不可调和的矛盾？郑

永年认为，“一带一路”是以发展为导向，也就是说，中国的国际思路主要是对国际秩序的补充，是在顺应既有国际秩序中寻求更大发展，这与美国通过书写规则从而实现“让美国重新伟大起来”的思路并无明显交集。

事实上，“一带一路”已经有很多国家参加。即使是从前持怀疑反对态度的美国和日本，也在改变它们的态度，都派代表参加了2017年5月在中国北京召开的“一带一路”国际峰会。

对于中国海洋发展战略，郑永年认为这是中国从陆地走向海洋的必然。历史上中国传统威胁主要来自北方，导致海洋发展未受重视，直到近代西方的坚船利炮轰醒了国人。从世界发展趋势看，中国要想更大发展必然面向海洋，这是“海洋地缘政治变得重要起来”的原因所在。

对于西方社会“中国威胁论”的老调，郑永年认为一当驳斥，二当解释，三当共同发展。前两个举措是表，最后一项才是里。道理很简单，与其苦口婆心地解释千遍万遍，不如争取更多国家共同发展。

发展是硬道理，发展胜于雄辩，发展才能争取更多国际受益者一起讲好中国的故事。也因此，郑永年建言，“在下一阶段，中国不仅需要继续把‘自由贸易’的大旗扛下去，更需要具体的政策行为”。简言之，内部改革外部开放仍是中国未来发展的大趋势。唯有顺应世界发展潮流，义无反顾地拥抱整个世界，中国方能在发展中团结更多国际力量，共同推动人类社会的发展进步。

从众行为也可以有理性的选择

——读《盲从与叛逆：从众、反从众行为与决策的智慧》

■郑渝川

就在《盲从与叛逆：从众、反从众行为与决策的智慧》简体中文版出版不久，中国读者就见证了一起从众事件。

来自日本的全球快时尚服装品牌优衣库，日前开始发售与KAWS联名的潮流服装。不出所料，引发了抢购潮，顾客连夜排队、奔跑入场，个别人甚至等不及商店卷帘门完全打开便抢先钻入。当然，对商机嗅觉灵敏的“黄牛”，更是不分款型、尺码，数十件成捆购入，再到网上倒卖。据报道，优衣库一些门店里，此一联名服装被一扫而空，连模特身上的样衣也被扒走。

这就是从众行为或称羊群效应的体现。本书作者、英国行为经济学家、南澳大学选择研究所教授米歇尔·巴德利解释说，羊群效应指许多人模仿其他一个或几个甚至很多人。

这种从众行为又称模仿行为、跟随行为，本质上是为了利己。抢购优衣库服装，就是为倒卖获利。厂家将该系列服装定为限量发行；该服装与某品牌的联名，使之被某些消费者视为文化符号的承载。由此，除满足穿着需要，该服装还可带来心理及社会交往中的其他收益。

作者指出，人们的从众行为既可能主动为之，也可能是无意识动机所驱动，但都具有显著的社会性。人是社会性动物，从众经长期演化已成为本能之一，哪怕我

们有意识地避免受到他人（错误）意见的影响，仍会自动自发式地了解他人选择的方式、结果，从而影响自己的行动。

与羊群效应相反的行为效应，即反羊群效应或反从众行为。具体而言就是标新立异者、创新者。作者认为，标新立异者的行为由一系列复杂的经济、社会和心理因素驱动，其实与盲从者的行为很相似——后者的行为部分归因于加入群体可获得某些方面的经济激励，前者利用社会行为反其道而行之，在违反社会认可的风险与最终证明自己正确的利益、声誉回报之间获得平衡。当然，标新立异者的行为通常不是理性计算的结果，而是认知偏差、个性、情感等心理因素的影响和驱动。

本书中，作者以行为经济学基本观点为框架，辅以社会学、心理学、政治学、自然科学等不同学科观点，深入分析历史与现实生活中普遍的从众、追随和模仿行为，揭示这些行为的动因，研究其中涉及的理性与非理性，得出令人信服的结论。

本书开篇即强调指出，对从众行为不能一概而论地视为愚蠢行为，因为它分为盲目遵从与机智模仿。比如，迷路时，跟随大多数人的步伐，显然是明智的选择；通过手机APP叫外卖，人们会根据其他消费者对不同餐馆的评分作出选择，这显然都属于利己型从众。在利己型从众的行为过

程中，人们通过社会学习来展开行动，还将效仿他人的行为视为向他人释放的信号。从众行为很多时候有助于积累声誉，而不会被社会其他人视为麻烦。比如，当环保、生态战略渐成美国乃至全球范围内大企业不可避免的战略选择，那么，尚未加入这项战略行动的企业效仿已加入的同行，显然有助于避免声誉危机。

从众行为除了利己型从众，还包括集体型从众。“我们感到不安时会选择群聚，或在担心做出错误选择而焦虑时会选择随大溜。”以优衣库服装抢购热来说，许多参与其中的消费者以及职业“黄牛”的举动，无疑属于利己型从众，但其中也有不少人显然更接近于集体型从众。根据弗洛伊德的观点，独处会让一些人产生焦虑感，这种情况下群聚从众是听从本能的行为，可以降低焦虑感。

集体型从众有时会发展到相当整齐、激烈的程度。美国顶级篮球联赛，欧洲冠军足球联赛，许多俱乐部都拥有所谓“死忠”球迷。这些球迷凝聚力和一致性相当强，能毫无畏惧地应对外部挑战。

作者在书中引入脑科学理论，分析从众行为背后的大脑运作机制，指出从众选择本质上是思维捷径。有趣的是，许多动物也存在与人类类似的从众行为，这可能带来显著的适应性优势。



《盲从与叛逆：从众、反从众行为与决策的智慧》
[英]米歇尔·巴德利著
丁昊 仲夏译
中信出版集团出版

从众行为的反面即标新立异者热衷承担风险，因为他们希望剑走偏锋以获得超额收益。许多创业家、企业家、发明家，都可归入标新立异者。书中指出，社会对标新立异者行为予以必要包容时，也要警惕其对社会和经济带来的混乱和冲击。

从众行为在金融领域经常出现。金融投资者对郁金香投机热等事件耳熟能详。作者指出，郁金香热在当时完全符合合理性选择规律，因为对于投资者来说，在泡沫破裂之前，理智的判断和行动显然就是跟随他人买进郁金香球茎——泡沫最终是否破裂并不重要，重要的是能否在破裂前将其损失转嫁给他人。

经济学大师凯恩斯曾以选美比赛为例指出，某观众要在投票决定胜负并对选对结果的观众抽奖的比赛中获得机会，最正确的做法不是根据自己的喜好给参赛者打分，而是评估其他人即更多的人喜欢哪些参赛者，然后作出选择。本书详细分析金融投资领域广泛存在的利己型从众行为后指出，这导致了投资的投机化，使投资者相当短视地看待其决策。