

在文学作品中读懂经济学

# 为什么武功秘籍在武侠小说里如此重要?



▲《读经济学书》梁小民著 中国出版集团 东方出版中心

作为人类最基本的行为之一，经济行为几乎渗透了各种文学著作中，并且绝大部分都是作者“无意为之”。与亚当·斯密同时代的曹雪芹或许对经济学一窍不通，但从《红楼梦》中也可以悟出许多经济学道理；金庸和古龙同为经济学门外汉，但他们的武侠小说中却都有许多经济学思想；莎士比亚的《威尼斯商人》除了是一部经典文学作品，还反映了多年来金融史中的不少核心问题……

经济学家梁小民在新作《读经济学书》中，从各种类型的著作里挖掘出其中所蕴含的经济学理论，为阅读这些耳熟能详的名著带来了全新视角，其中就包括《红楼梦》、武侠小说和莎士比亚作品。本期“阅读”，我们摘编整理了部分内容以飨读者。

——编者



▲2019 版电视剧《倚天屠龙记》剧照



## 贾府的经济转型 ——《红楼梦》中的探春改革

文学家看《红楼梦》，把贾府视为一个封建大家庭，或称赞其爱情永恒，或揭示其阶级斗争，或指责其钩心斗角，或指出其兴亡之道。从经济学的角度看，贾府是一个经济单位，爱情也好，斗争也好，都是以经济为基础的。贾府的繁华是以计划经济为基础的，贾府的衰落是经济转型失败的结果。一部《红楼梦》也折射出了今天所说的转型经济学的许多道理。

一开始，王熙凤作为贾母最宠爱的代理者和接班人，作为贾母的代表治理贾府，这是她权威的来源。但她也应该承认，王熙凤这个“凤辣子”的确也是一个能人。她敏锐地看出宁国府的五大弊病：“人口混杂，遗失东西”“事无专管，临期推诿”“需用过费，滥支冒领”“任无大小，苦乐不均”“家人豪纵，有脸者不能服钹束，无脸者不能上进”。她针对这五大弊病采用了有效的措施。但一旦这种权威不存在，计划经济就难以维系了。所以，贾母的葬礼办得极糟。王熙凤低声下气地求人：“大娘们子们可怜我吧！我上头挨了好些说，为的是你们不齐心，叫人笑话。明儿你们豁出些辛苦来罢！”权威失去，又没有激励机制，求人就不是命令，无人服从。仍然是同一个王熙凤，没有了权威，再求人也玩不转，最后吐血，还无济于事。

计划经济下集中资源所做的大事，从经济学的角度看不一定是有利于社会福利和经济发展的。有些还是无成本与收益计算而造成的有计划的浪费。贾府集中一切资源办祭礼和元妃省亲，都不考虑成本，只求一时辉煌。结果事情是办得风光了，但资源浪费了。贾府毕竟也面临资源稀缺，当有限的资源用于风光时，它的衰落也是迟早的事。

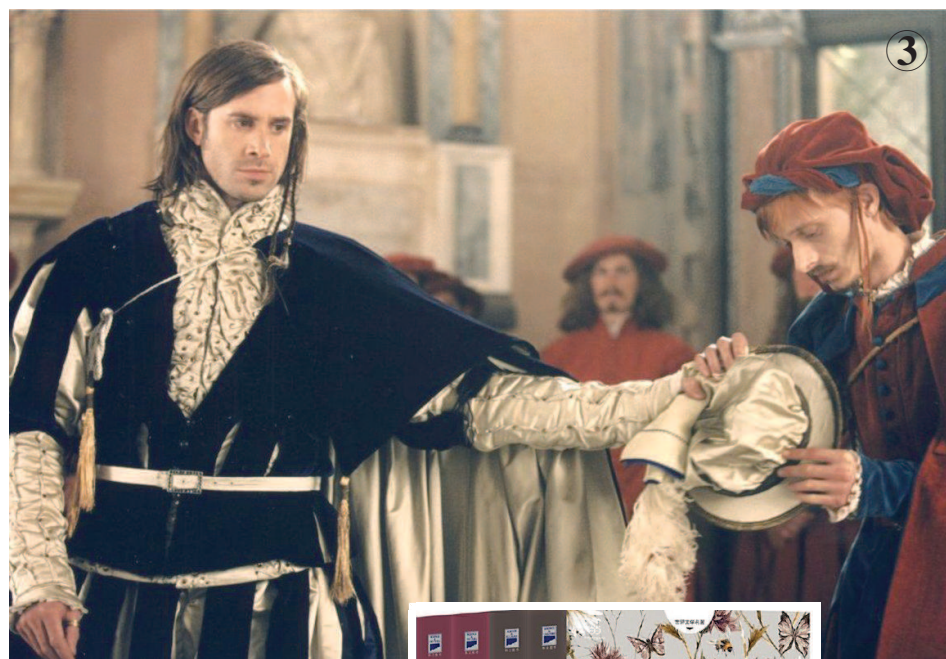
探春的改革就是企图走转型之路，有其成功之处，但她的失败同样教训深刻。这是《红楼梦》更有意义的启示。

探春的改革旗号是“登利禄之场，背孔孟之道”。她打破了传统孔孟之道的义利观，将利置于首位。这一改革是通过承包制来实现的，即把池塘、园子承包给别人。她认为承包制的好处在于：“一则园子有专定之人修理花木，自然一年好似一年了，也不用临时忙乱；二则也不至作践，白辜负了东西；三则老妈们也可借此小补，不枉成年家在园中辛苦；四则也可省了这些花儿匠、山子匠并打扫人等的工费，将此有余以补不足，未为不可。”

这种改革的效果还是显著的。生产者有了积极性：“因近日将园中分与众婆子料理，各司各业，皆在忙时。也有修竹的，也有护树的，也有栽花的，也有种豆的，池中间又有驾娘们行船采莲的，种藕的。”同时，生产者的责任心也加强了。丫鬟春燕说：“这一带地方上的东西，都是他姑妈管着，他一得了这地，每日起早睡晚，自己辛苦还不算，一根草也不许人乱动。”李纨把这种承包制改革的成功总结为“使之以权，动之以利，再无不尽职的了”。

但是，读过《红楼梦》的人都知道，探春的改革从根本上并没有成功。因为承包制是一个经济实现转型的开始，但也仅仅是开始而已。如果没有以后更艰难的许多改革，转型必定不能成功。激励机制仅仅是计划经济和市场经济的区别之一，但还不是最重要的区别。在激励机制背后有更深层的差异，而探春的承包制改革并没有涉及这些深层次的问题。探春是在维护贾府原有经济体制的情况下进行改革的。产权仍然是贾府主子们共有的公有制（在封建大家庭中，所有制对外是一个家族所有的私有制，对内是家庭成员共有的公有制），每个人的产权并不明确。谁的地位高，谁就有权支配这些资产。过去计划经济体制下是王熙凤说了算，现在改革时，作为所有者之一的探春又行使着使用权。但探春并不是唯一所有者，这就决定了别人也可以使用这种权力反对她。当然我们不能要求曹雪芹借探春改革分析产权问题，但以今天的眼光看，经济成功转型离不开产权改革。

当然就探春承包制的改革而言，本身也有缺点。薛宝钗就批评探春的改革只考虑到承包者的利益，而没有考虑到承包者手下那些普通人的利益。宝钗对承包者说：“你们只顾了自己宽裕，不与他们些，他们虽不敢明怨，心里却不服，只用假公济私的，多摘你们几个果子，多掐几枝花儿，你们有冤还没处诉呢。他们也沾带些利息，你们有照顾不到的，他们就替你们照顾了。”



① 87版电视剧《红楼梦》剧照  
② 《金庸全集》 广州出版社  
③ 电影《威尼斯商人》剧照  
④ 《莎士比亚悲剧集》 作家出版社

## 莎士比亚的经济观 ——从人性角度揭示各种丑恶

莎士比亚生活于16—17世纪，这正是资本主义制度的原始积累时期。生活在这样一个伟大和罪恶并存的时代，莎士比亚不可能不把他的各种思想反映在剧中，这各种思想中当然有对经济问题的见解。同时，作为文艺复兴的巨人，莎士比亚是一个人文主义者。他关注人性，而从经济学的角度看，莎士比亚重要的贡献之一正在于对人性的认识。

《哈姆雷特》中有一段赞美人的著名台词：“人类是一件多么了不得的杰作！多么高贵的理性！多么伟大的力量！多么优美的仪表！多么文雅的举动！在行为上多么像一个天使！在智慧上多么像一个天神！宇宙的精华！万物的灵长！”中世纪的传统思想是压抑人性的，一个“原罪”的罪名让人没完没了地忏悔。文艺复兴正是要解放这种被压抑的人性。莎士比亚借哈姆雷特之口对人的赞美应该是当时的时代最强音，这种对人的赞美也成为古典经济学和以

## 谈武林侠话经济 ——创新是武林的生命

经济学是分析人类行为的，武侠小世界、人生大社会，武侠中各路英雄的行为也是自觉不自觉地受经济学原理支配的。因此，刀光剑影的武侠小说中包含了丰富的经济学道理。

大大小小或强或弱的门派，各怀绝技形形色色的高手，组成了武林这个特殊世界。各个武林门派和高手在激烈的竞争中生存和发展，颇像无数大大小小

的企业和个人在市场上竞争。所以，可以用经济学中的市场竞争理论来解释武林中的争斗，也可以透过武侠小说中对武林各派争斗的描述来加深对竞争理论的理解与运用。

武林不是一个垄断市场，如果只有一个武林派别一统江湖，也就没有武林了。没有武林各派的争夺，纵然金庸、古龙有再高的天赋也写不出这么吸引人的武侠小说。武林甚至也不是一个寡头市场。尽管武林中不同时期都有一些显赫的大门派，如许多书中都有的武当、少林，或者正邪两派，也有东邪、西毒、南帝、北丐、中神通，或张无忌、杨过这样的超级大侠，但他们都称不上寡头，难以像通用、福特、克莱斯勒这样的寡头控制美国汽车市场，或像波音和空客那样的寡头控制世界大型民用客机市场。说到底，我把武侠定义为垄断竞争市场。

垄断竞争市场中企业成功的关键是产品差异化竞争，即创造出有自己特色的产品。这就是说，在这种市场上有产品差别才有垄断，有垄断才有成功。所以，垄断竞争市场上企业成功的关键是靠产品特色建立自己的垄断地位。如果把这些话讲给武林各派掌门人听，他们自然会不屑一顾。但实际上他们正是这样做的。武林争斗的目的是建立本派在武林中的至高地位——垄断地位（尽管也打着什么主持正义之类的旗号），这种地位是在比武（武林竞争的主要形式）中形成的。他们达到这一目的的手段则是本门独特的武功——自己不同于他人的产品特色。其实不仅取胜必须如此，即使只为了在强手如林的武林中生存下来，也要靠自己本门的特色。

在金庸的笔下，各门派的绝活五彩缤纷，精彩纷呈，具有悠久历史的武当、少林自不必说，丐帮的“降龙十八掌”和打狗棍法，使一帮叫花子也能驰骋天下，甚至蓝凤凰这样的小女子也能以防不胜防的施毒术，令天下武林人士胆寒。如果仔细研究一下各门派的武功，那你会惊叹小小武功，有多少创新，又有多少差异。古龙似乎更注重情节的曲折性，武功不像金庸笔下那么多变。他笔下的英雄，无论小李飞刀李寻欢还是西门吹雪，都出手快刀见血；对手什么也没看见，已经人头落地，刀又回到了自己手中。快也是一种特色。在这个竞争的武林中，武功没什么太大特色者，如沧州的小门派，就无以生存，遇强敌则溃败了。读武侠时人们往往会被各种武功所吸引，听王语嫣讲各派武功，你不能不对这小女子有几分敬意。在敬佩之余，你要想到这就是产品差别的创新。

与市场上的产品一样，已有特色的

的巨大进步，另一方面也充满了罪恶。莎士比亚思想最深刻的是他的悲剧，这些悲剧从不同的角度揭示了人性中贪婪（《李尔王》）、野心（《麦克白》）、嫉妒和轻信（《奥赛罗》）、阴谋（《哈姆雷特》）等丑陋的一面，《威尼斯商人》中的夏洛克更是一个集人性缺点的典型。从思想性和艺术性的角度我最欣赏这些悲剧，很少有作者能如此深刻地揭示人性的这些缺点。比起《乌托邦》作者莫尔这类空想社会主义者来说，莎士比亚是从人性的角度来揭示那个时代的各种丑恶现象的。解放人性是历史的伟大进步，但与此同时也解放了人性中恶的一面，这正是当时时代的特征。人性是永恒的，人不仅有抽象而永恒的人性，而且正是这种人性引起了社会的巨大进步与罪恶。

如何才能避免人性给社会的伤害呢？《威尼斯商人》中给出了一个良方：法律。像夏洛克这种良心大大坏了的人，在社会中的确存在，对付他

武功也要不断创新。洪七公、杨过诸位大侠都是在原有武功基础上创新出了有特色的天下无敌之功夫，才得以成为一代宗师的。产品特色的关键在于创新，一旦扼杀了创新，一个门派也就完了。《笑傲江湖》中的华山派并不是失败在岳不群的个人品质上，而是失败在剑宗与气宗两派的争斗，以至于气宗派从肉体上消灭剑宗派上。华山派死守气宗的精神，岂有不败之理？相反，令狐冲正是在学气宗的基础上又向剑宗派唯一幸存下来的传人风清扬学了剑法（并向任我行学了内功），才成为华山派真正的一代宗师。但武林又近乎一个独裁的领域，各派掌门人是绝对权威，弟子若有创新之想法，就被认为是本门的叛徒，必死无疑。正是这种独裁抑制了创新。所以，历史悠久的门派往往是徒有其名，在武林中风光的往往是传统较少的新门派，或者杨过、令狐冲这类离经叛道的人。创新是企业的生命，也是武林的生命。

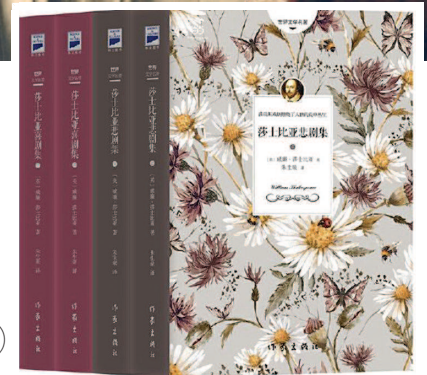
创造出武功特色不容易，偷来当然容易，因此，寻找武功秘籍就成为金庸小说中的一大中心。那些成为大侠者也是由于偶然的机遇得到了某一种秘籍，并照此修炼。什么是秘籍呢？就是练一门功夫的诀窍。用企业的话来说，就是某种特色产品的核心技术。可口可乐的配方、同仁堂某些药和云南白药的配方，都是和武功秘籍一样的宝贝。企业有这种配方才能生产出与众不同的特色产品，垄断一块市场。武林各门派有这种武功秘籍才能有自己威震天下的武功。武功秘籍和配方一样秘不示人，所以，才有人挖空心思去偷。《葵花宝典》之类秘籍对武林好汉们的吸引力之大，令人惊叹。吾等非武林人士，难以体会。为了得到这种秘籍，众好汉不惜付出生命。这说明武功的好坏不在于其是否有特色。企业在市场上的竞争不也如此吗？形式不同，道理是共同的。

当然，有了秘籍也不一定就能练成神功，有的人练不好还会走火入魔。练成神功要有秘籍指点，但还须有基础。在武侠小说中，这种基础就是内功。什么是内功，大概金庸也不大明白，内功尚且可以输出输入，更令人莫名其妙。但内功是重要的。你看，杨过与小龙女在古墓中苦练了内功，所以，杨过的剑术，从最早拿剑，发展到把树枝作剑，最后进入剑术的最高层次——无剑胜有剑。书中的各路高手，没有一个不是身怀深厚之内功的。可见武功诀窍有特色武功的基础在于内功。企业创造产品特色同样也需要内功。不过这种内功不是金庸笔下神秘的东西，而是企业产权明晰和公司治理结构了。许多企业创造不出产品特色，关键还在于缺乏内功。产权不明晰，贵权利不分，缺乏激励机制和管理方法，对手什么也没看见，已经人头落地，刀又回到了自己手中。快也是一种特色。

企业与企业中各门派，商场上的竞争与武林中争斗，它们本质上是一样的。如果以这种眼光去读武侠，那些令人眼花缭乱的武功，对你会有启发。合上书想想那些绝世武功背后的故事，你会更有感触。这样读武侠，你的兴趣会更浓，读着也更有趣，借用其中的三招两式，也许有助于你的成功呢！



②



④