

闲话牙行

孙青瑜

牙行,是我国古代经营中介业务的机构,其组成人员称牙人,又叫牙侩、经济等称呼。“牙行代客买卖货物,埠头代人雇船雇夫”。于是就有了“买卖要牙,装裁要埠”之说,它的主要职能是为买卖双方说合交易,评定货物价格及质量,司衡商品斤两,判断银水成色,防止买卖过程中的欺詐行为,并对买卖双方负责。所以《商贾便览》中明确劝告商家:“倘省牙用自雇缸只,人面生疏,歹人得以行事。”也就是说,千万别为省俩小钱,遇到了坏人。民间也有说法:“买货无牙,称轻物假,卖货无牙,银伪价冒。”可见牙行这个全家的中转站,在评估物价和辨别真伪上,值得商户们赋予足够的信任。

牙行,在我们那一带简称为“行”,小到鸡行、鸭行、粮行、骡马行;大到货栈和埠头,穿行百行,活跃于民间。正是因为渗透点多,明清两代政府不得不对它出台一个专门的制度,叫牙行制度。牙行大致可分为两种,一种是领帖牙行,也就是“官牙”;第二种无帖牙行,属于无证经营的私牙。对于官牙,自牙行制度出台后,便有了严格的审批制度。开设牙行之前必须由地方官查明是否“身家殷实”,再由同行一人担保,出具证明其为殷实良民的“甘结”,然后上报布政司,由布政司发给牙帖,才能开张营业。

牙行的牙侩们挣的是跑腿钱,吃的是嘴皮子饭,说成一桩生意提成大概是百分之二左右,一只鸡如果十块钱,牙人只能得到五毛钱。正如流传于坊间的顺口溜:“东西货物客争抢,脚底生涯露露天,东手接来西手卖,个中扣佣几毛钱。”这来自民间的顺口溜就生动地描述了牙侩的生活情景。

很多资料上说牙行消失了,实际上,它一直活跃于民间,并没有真正中断过,只是新中国成立初期由于经济政策的原因,大型的牙行并不多见了,而小的牙行却满街都是。记得小时候,老家古镇上就有不少的“行”,北街是牲口行,南街是鱼行,东街是鸡行,十字路口还有粮行。开行者多是半百以上的老人,靠着是街面上的人,占一块利地,用麻绳圈起来,示意乡下的菜农:这块地有主了,请另找地盘。那些乡下的菜农一般不敢越雷池半步。所以开行的老者一般都不慌,早集上来之前,手拈一杆秤慢悠悠地就上街了,忙活到散集,大钱没有,最多也就挣个一天的菜钱。

小买卖看不出人心,发挥的都是正能量。可一旦牙行发展壮大,资金需要牙行从中转接时,往往容易出事。我们从历代的政策也可以看出,定是牙侩拐骗商户,卷款而逃的案例已经多到不立法不行的地步了,才立法管束的。无独有偶,近年来随着商业的发展,大的牙行也开始死灰复燃,活跃于百行百业。当然,活跃的同时,新闻上也不断蹦出商户围堵牙行的镜头,说是牙侩卷款而逃,害得他们血本无归,有哭鼻子的,有骂娘砸门的。本来牙行是为了防止受骗应运而生的中介,却又逃不了另一个利欲熏心的怪圈儿。

母亲花

逯玉克

摘下的棉花,要摊放在薄(一种用麻秆,或高粱秆、苇子秆织成的物件)上翻检、晾晒。秋高气爽的季节,晴空白云悠悠,地上,一薄一薄的棉花晒在秋日的阳光下,就像洒落了一地白云。

这些白云被轧被弹,棉籽用来榨油,棉花填充枕褥,或被纺织,制成布匹,染上颜色,裁做衣服。于是,庄稼地里的棉花,最终开成先辈身上的衣服,开成我们的床单被褥,开成尘世里天下苍生贴身的温暖。

入秋,棉花开完摘尽后,只剩下枯干的棵身,多用来当柴烧,所以叫棉柴。棉花地腾出来,便可以秋耕播种小麦了。

小麦从中东传入中国的历史要比棉花悠久得多,大约有四千年了(殷墟出土的甲骨文有“告麦”的字样,《诗经·周颂·思文》中已有小麦、大麦的记载),很早就被同化为中国古代最主要的栽培作物,和本土的稻、黍、稷、菽一起被列入“五谷”。

从西亚到东亚,到全世界,小麦,早已成为全人类的面包。漫漫数千年,小麦花一茬一茬前赴后继开花谢,而它滋养的生灵却一代一代熟视无睹把它忽略了。

你可曾见过或者留意过小麦的花?端午、芒种之后的麦子里,你可品到麦花的香?

小麦花很小,细细碎碎,细碎得我们连它的形状都不清楚;小麦花也质朴,淡白、淡黄、淡香,淡得你轻易就忽略了它的存在,但它的作用却无法被忽略。

柳絮飘飞春雷滚过的暮春,小麦开始抽穗,如果气温正常,经过三五天就能开花,乡亲们叫扬花。一个麦穗从开花到结束,约需两三天,少数为一周左右。但一朵花的开花时间一般却只有15~20分钟,比昙花一现还短。

短短一刻钟,这是它生命的全部。短短一刻钟,小麦花要竭尽全力完成它授粉的神圣使命,因为,这将直接影响到麦粒的饱满或瘦瘪。小麦花,很不起眼,但绝不是微不足道。

麦花黄后燕翻飞,春深似海的季节,或春风飏荡,或春雨绵绵(其实,小麦扬花时最怕下雨,雨水在将熟而未熟的麦穗间流成小溪,可怜那刚刚诞生绽放未及飞扬的细碎麦花,在恋树湿花飞不起来的霏霏雨雾无奈漂做了落红,漂做粒粒皆辛苦的诗句),无边无际的麦田,无数的麦花,开谢就在一刻钟,轰轰烈烈,寂寂寞寞,从从容容,悲悲壮壮。

世上的花千千万万,它们在不同地域、不同季节,用不同的形状、不同的色彩、不同的芬芳,妖娆着这个世界。萱草、康乃馨,被称为母亲花,其实,它们只有特定的文学象征意义。从人类的历史文明来说,只有那素洁如云的棉花,实实在在开成母亲怀抱的温暖;只有那细碎质朴的小麦花,默默开成母亲乳房的慈爱。

——它们才是真正的母亲花。

就这样,斗转星移,地老天荒,四季风霜中,棉花与麦花,怀抱和乳房,你年复一年的灿然而笑,绽放出文明时代整个世界的温饱。



岁老根弥壮,阳骄叶更阴(钢笔画) 梁尔谷

散文

春华秋实。似乎世上所有的花开,都是为了果实。

棉花也一样,也开花,开一种乳白或粉红的花。有趣的是,棉花的果实叫棉桃,棉桃成熟后也是一种花。

一种果实,居然以花苞的形式存在,以绽放的方式成熟,也算奇特吧,所以,它不同于那些通常长在山野河浦,栽在门前庭院,花开灼灼赏心悦目的桃花杏花梨花桂花栀子花,它和小麦、水稻、谷子、玉米、高粱、大豆一样长在农田里,它是一种庄稼。

棉花的原产地是印度和阿拉伯,在传入中国之前,中国只有可供充填枕褥的木棉,没有可以织布的棉花。宋朝以前,中国只有带丝旁的“绵”字,没有带木旁的“棉”字。“棉”字是从《宋书》起才开始出现的。

炎炎夏日,棉花初绽。棉花通常有四五瓣,初始待字闺中,每瓣都如一个蚕茧,处女般静卧在绿叶掩映的花壳内。不久,蚕茧越来越蓬松张大,蓬松成天上盛开的一朵白云,蓬松成垂垂欲流的一缕白云。但你不用担心它的脱落,因为棉花的纤维很柔韧,这是它向你撒娇,提醒你,女大当嫁,该把我摘取了。

每到这个时节,像江南的采茶、采莲一样,广袤的九州大地,坡岭蜿蜒,棉叶田田的原野,到处都摇曳着密如繁星的棉花朵,壟上坝下,绿波荡漾的棉田里,到处都晃动着时隐时现的摘花人。

商都钟鼓

遇事等一等

高玉成

前不久,一位朋友对我说起他的一件小事:某日上班途中,他买了几瓶洗发水到办公室,过几天往家拿时,发现少了一瓶,排除其他可能后,只有每天打扫卫生的保洁员值得怀疑,但考虑到洗发水不值几个钱,也就暂时放一边了。又过几天开车回家,感觉后备箱咣当咣当,下车一看,原来那瓶洗发水并未丢失,而是遗忘在后备箱里了!

他说,这件事对他触动很大,如果当时他把情况向单位反映了,那位保洁员就会受到委屈、冤枉;如果保洁员被辞退了,还可能因此改变人家的生活,而他自己良心也将永远得不到安宁!

由此他又联想到,工作和生活中的许多事情,也像这瓶洗发水,如果你按惯性思维,犯经验主义,可能就会得出错误的结论,甚至把事情搞砸。相反,如果你对拿不准、不明朗的事情等一等、放一放,不急于作结论,不急于采取措施,真相倒可能“水落而石出”,问题倒可能迎刃而解。过去我们有许多谬误,也许正是由于操之过急造成的,只是我们没有察觉,或者不知道而已。

等一等、放一放与提高效率并不矛盾。遇事过早下结论,急于采取措施,常常欲速不达,结果甚至适得其反;而等一等、放一放,可以给事情留有余地,使问题得到更准确的认识,矛盾得到更稳妥的解决。所以,等一等、放一放是主动采取的措施,不是被动消极的拖延,是为了更好地提高效率,不是将问题搁置不管。实际上,操之过急造成的失误往往大于问题本身,有时甚至是无可补救的,因此也已经没有效率可言了。

等一等、放一放也讲方法、讲策略,太急出事,太慢误事,就像战场寻找战机,商场捕捉商机,情场等待缘分,是需要耐心、需要智慧的。洗发水的事只是巧合,而更多的矛盾和问题需要冷静观察,沉重应对,把握火候,在最有利的时候解决;好事需要“瓜熟蒂落”,坏事也“多行不义必自毙”,都需要一个过程,关键是把握时机。真正善于处理问题的人,只是四两拨千斤,因势利导、顺势而为罢了。

因此,我的朋友最后说,遇事等一等,不见得是坏事!

郑邑旧事

柴郭村轶事

连德林

柴郭村,这是个以姓氏命名的村庄,位于管城区西南部,是十八里河镇的一个行政自然村。关于村名,相传在明朝初年,有柴和郭两姓在此定居,定村名叫柴郭,现村内只有郭姓,并无柴姓。

今年是抗日战争胜利70周年,郑州人不会忘记抗日主战派柴郭村人张人杰。张氏原名合山,字和三,1901年出生于该村。1920年冯玉祥来郑招兵,张氏即投笔应征,随冯部转战南北。历任师长、旅长、军长等要职。1933年,日军人侵我国东北,此时张出任方振武领导的抗日救国军第一军军长,遂通电拥护冯玉祥就任抗日同盟军总司令。后由于蒋介石迫使冯氏下野,同盟军被第二十九军军长宋哲元改编,调张为骑旅旅长。1937年卢沟桥事变后,张又到山西晋城集合旧部官兵三四千人组织抗日救国军。其间曾与八路军联系,获毛泽东“坚持抗日

连载



所以项目经理不负责采购,只是给总部提一些技术标准 and 特别要求,比如对到货时间、本地化有些什么样的要求。总部跟供应商签订长期战略合作协议,从价格、成本、研发到财务核算都有具体要求。比如万科说希望房屋的门窗又透气又时尚,哪家供应商能满足他的要求,他就和谁做。确定了这

个制度,采购的问题就全解决了。要腐蚀也只有一个人可能被腐蚀,就是集团管这件事的人。接下来你再研究怎样让这个人没有接受腐蚀的动力。你可以找5家电梯供货商招标,然后给这些供货商打分,每年有一些打分的硬性指标,比如如果电梯的投诉率达到多少,你就不用这家供货商了。客户老投诉你的电梯,明年我肯定不用你了,谁说不行,只有客户说了算。最后这事就变得很清楚,很透明,电梯一共有几家供货商,空调一共有几家供货商,你董事长辛苦点儿,跟这几家供货商见见面,把大的事情安排好,以后每年做下去就完了。这样,人家就不腐蚀这个人了,为什么?因为腐蚀这个人没用,他没那么大的权力。万科现在在30多个供货商,虽然不是一点儿这方面的事情都没有,但这不会成为他的一个大问题,他的董事长、总经理不需要天天为这些事发愁。更重要的是,他可以跟供货商长期合作搞研发。现在万通和远大就是长期合作的关系,我们有什么要求,可以跟他们提,他们

来研发,然后我们采用他们研发的产品。远大和我们的合作不是我去找来的,靠的也不是熟人关系,靠的是他们的产品品质和服务,这是竞争的结果。

总之,想让事情制度化,首先要从大量的案例中找到共性的东西,然后研究流程,研究人的行为的可重复性,最后制定出一套激励和惩罚的办法,把它规范化。

房地产公司还有一个很有意思的地方,很多老板都会经常接到想打折的电话。我每天也会接到很多电话,我很想减少接电话的次数。减少不是不接,而是接我想接的电话,没用的电话就不接。拿打折来说,在西方,打折是犯法的,西方人认为打折是不公平交易。你跟生人一个价,跟熟人又一个价,这等于欺詐生人,违反了公平交易法。所以,西方不存在是哥们儿就可以便宜点儿的问题。但是,在我们这儿,事情是倒过来的,是哥们儿就得便宜,面子越大越便宜。没面子的人、不认识的人,就按门市价走。万科是怎么做的呢?万科制定了一个制度,打折最多给一个,而且

这一个点还需要很复杂的程序。这样,客户就会形成一个概念:就算我找关系找到王石,也还是一个点,算了,我不找了。最后,没有哪个客户觉得自己吃亏,大家反而觉得万科非常公道,不欺负人。

组织的力量是积累资源最有效的手段

另外,我们再来看看房地产公司的架构。现在房地产公司的架构都非常简单,一种是项目公司制度,就是工程部、预算部、销售部等这一套制度。再有一种是总公司制度,当有两个以上的项目公司时,把项目公司制度简单放大,就变成了总公司制度。再复杂一点儿,跨地区的公司就是所谓的集团公司的架构。如果你是综合开发公司,你可以弄个集团。但如果你是住宅公司,是不是也要变成这样呢?不是。这种纯粹住宅公司的管理架构,和首创这种综合开发公司是完全不一样的。也就是说,战略选择不同,公司在大的制度安排上差别是非常大的。

知味

侂饼

一叶

侂饼,侂子烤的烧饼。侂子,是指从北方来的人。

北方侂子做的馒头、包子、烧饼、饺子、馄饨、面条、油条等等面食,以及与他们如影随形一如宠姬的豆浆,就是吾乡人万万不及的。

我幼时听到侂饼、油条这两个词,喉结必定要上下滚动数次。上世纪七十年代末,我们这个小县城的中心地带,也就是在横跨护城河的建设桥的东头,汽车站旁边,有一个北方侂子开的早点铺子,在当时规模不算小。五六个男侂子和女侂子各司其职,烤侂饼,炸油条,下面条,做豆浆,有没有锅贴我忘了,印象深刻的是,铺子前总是排着长龙,十几张黑乎乎的八仙桌上,人头挨着人肘。从铺子里飘出的葱油香,是很能勾人魂魄的,尤其是那点缀着葱花和芝麻的肉乎乎的侂饼,以及炸得焦黄鼓胀滴着香油的老油条,对我有着要命的诱惑力。我偶尔进城从那里路过,每次无不幻想着有一天能腰缠五毛钱,侂饼买五张,油条要五根,一口气把肚子干圆。

村里有一对夫妻在县城的国营三线厂上班,每天清早六点,被我们称作道初爷的男主人,就拎着一个小提篮,步行去三里外的县城买菜。回来的时候,他的小提篮大多装得满满当当,上面用一条旧而干净的洗脸毛巾盖着,看不到里面的内容。但有好事者曾经把毛巾掀开过,一边翻检一边赞叹,据说篮子最上面有豆腐、鸡蛋,还有他们一家人的早点侂饼和油条。

侂饼夹油条是富有的代名词,当时村子里有些人家还上顿不接下顿。满打满算,我整个童年也只吃过三次侂饼,每次一张或半张。5分钱一张饼,捏在手上,松软得几乎捏不住,葱、芝麻、面粉的香味直冲鼻孔,外焦里白,一层层一片片撕下来往嘴里塞,有点咸,有些甜,味道很奇妙,让我觉得恍惚。祖父依然半蹲在地上守着烟摊,吧嗒着烟锅子,青烟袅袅,他的脸如在仙雾中。他在烟雾的隙缝里,斜着眼笑眯眯地望着我。

新书架

《微男时代》

刘文莉

不论在繁华的大都市,还是在偏远的小城镇,我们身边都有一群正在为生活和梦想默默奋斗的小男人、小女人、小市民。他们揣着小梦想,撒点小娇情,有点小可爱,虽然普通,却更生动。《微男时代》讲述的正是这群小人物的故事。书中以当下正红的一群被贴上“身份微薄”“涉世尚浅”“梦想微弱”“爱情微远”“收入微薄”“房事微弱”等一系列LOSER标签的“微男”们为主要人物,演绎出一幕幕“小男人们”的苦乐悲欢。

《微男时代》以一群平凡的70后、80后、90后们的爱情、婚姻及梦想为主线,情感真实、故事生动,文字诙谐,让人在嬉笑怒骂间体验五味人生。

小错不断,大错不犯,系统有效,积小胜为大胜

对房地产公司来说,决策制度,比如投资决策,可能是让很多公司最头痛的一个问题。怎样才能想对一件事,然后决定对一件事,最后做对一件事?决策的方式有很多种,可以老板一个人说了算;也可以一群人商量,最后由老板拍板,这叫作听多数人意见,和少数人商量,自己说了算;还可以让董事会表决。再有就是没规则,有时候董事会说了算,有时候经理说了算,有时候老板自己说了算,有时候哥儿几个一拍脑袋就完事,有时候回家让老婆定。

从概率上来说,采取多数人表决的制度,也就是董事会制度,决策正确的概率会高一些。一个人的决策,基本上是两个极端的决策——不是最好,就是最坏。要么创造奇迹,要么把公司推进深渊,比如格林柯尔、南德集团。这种决策的风险是两个极端的风险,我们把它叫作零一博弈:要么是零,要么是一;要么最好,要么最坏。而采取董事会的票决制(五六个人,不超过十个人),决策的

正确率大概是60%,也就是及格水平,不会出现传奇式的领袖,也不会让公司走上死路。所以,企业老板要下功夫认真研究制度安排,这样才能保证公司做的每件事都是对的。

总之,对企业家来说,最大的挑战不是研发,也不是销售,而是创造制度。要建立一套既适合自己的企业又优于竞争对手的管理制度,只有做好这件事,你才能自如地驾驭企业的未来。

除了决策制度,房地产公司在制度选择上还有哪些需要注意的问题呢?

一般来说,房地产公司有很多项目在同时进行采购。假设你有10个项目,每个项目有一个采购负责人,就是10个人。供货商有多少呢?我们按大类来算,就算10个,每个供货商后面还有10个干活儿的人,加起来就是100个人。这100个人围着10个采购人员,平均每天吃一次饭,洗一次澡,唱一次歌。大家想一想,在这个过程中,有人扛得住腐蚀吗?我想可能没人扛得住,只是扛的时间长短和被腐蚀的程度有差

别。比如我扛了10年,到第11年我扛不住了,有人可能扛了3年就扛不住了。再有,我扛了10年只拿了1万块钱的回报,有人可能3年就拿了5万块钱,差别就在这儿。所以,采购人员被投诉的例子很多,这也成了房地产公司的一大问题。另外,很多房地产公司都是老板自己家里的人来管,比如老板的弟弟、老婆、小舅子,等等。就像开餐馆一样,买菜的一定是老板的亲戚。家里人就靠得住吗?其实家里人也容易被家人搞定,我见过大量家里人被搞定的例子。搞定和搞不定关键是看给的钱多少。你给1块钱,他可能对“大哥”还忠诚;给10块钱,他可能犯点小错;给1个亿,他可能想都不想就把“大哥”给卖了。

那么,怎样解决这个问题呢?一个办法是让可靠的人盯住每个点,这是最常想到的办法。再有就是用可靠的制度管住所有人,比如集中采购。万科采取的就是集中采购的办法,总部实行供应商战略合作模式。也就是说,因为万科的产品是标准化的,