



首页 → 学术文章 → 经济伦理

郑也夫：建设节约型社会——消费主义批判

（浙江人文大讲堂）

上世纪70年代，美国的一个学者说：他们社会中的意识首领不是政治家，不是所谓无冕之王的记者，而是商人，那里最大的意识就是消费。

这二三十年，中国也有了这样的苗头，我们享受了改革的好处，但是回过头来，应该看到，今天影响我们社会经济生活最大的因素是消费，最大的思潮是消费，在这一点上和发达国家的社会已非常相似。

我要讲的第一部分，是批判消费主义思潮中的几个最流行的观点。

消费主义观点批判之一：“人的行为都是为了追求快乐！”

商人不擅于话语，要靠一些经济学家去帮助，这些经济学家提出的是什么样的主张呢？他们说人的行为都是追求快乐，这样的主张非常有力地支持了商人所鼓吹的消费。

在北京的一个小型讨论会上，我和持此观点的一位澳大利亚的经济学家，有过一场唇枪舌战。

我当时就跟他毫不客气地说：“迄今为止，人类所拥用的三大思想资源都不支持你这个命题。”

第一，现有的人类宗教都不宣扬人活着就是追求快乐。

第二，传统道德。孟子说“生于忧患，死于安乐”。

第三，进化论思想。进化论告诉我们说，人类不是一味地追求快乐，因为一味追求快乐将极大地减少他生存的机会。我们的快乐是有限的，我们追求快乐是有限度的，一味地追求快乐，麻烦就大了。

生物学家曾给老鼠做过实验：在老鼠前面放三个金属触点，碰第一个的时候会出现些吃的，第二个是喝的，第三个就出现刺激老鼠快乐神经的电流，实验的结果是老鼠一直去碰第三个触点，结果就饿死了……

学生问我说：这个事情不是说明老鼠就特别愿意追求快乐吗？

我说你要想到这个环境是人造的，不是大自然正常的环境。如果在此环境中能存活的一定是不一味追求快乐的，不然老鼠就都死绝了。

我不是说人类不应该追求快乐，但是这只是人类的一个目标，不是他全部的目标、惟一的目标。

消费主义观点批判之二：“需求拉动生产”

需求拉动生产，顾客是上帝。我认为这个说法值得商榷。

需求从哪里来的？举个例子，我腰不好，要锻炼锻炼，我只能从传统的健腰手法寻找。后来一个商人造了一个东

西叫呼啦圈，我就用这个呼啦圈转，后面有很多人跟着学。一个天才的发明者造就了呼啦圈，就有了呼啦圈来锻炼腰的需求，这个东西是从他那儿来的，不是从我这儿来的，不是说有需求才有供应，相反是有了一个合适的供应、有魅力的供应，才有了这个需求。

在资本主义社会，市场经济条件下，天才的企业家决定一切，哪有顾客决定一切的！

顾客不是上帝，商人是上帝。企业家没有逼着你买，你购买东西是自由的，可是这个自由是在商人精心策划的环境当中去实现的，人家是上帝！即使顾客有某种需求，如果不赚钱，商人也是绝对不干的。

消费主义观点批判之三：“高消费带来好生活”

我是中国反对发展私人轿车的代表人物之一，我和经济学家为此在1994年就曾有过大争论。

为什么主张发展私人轿车？有人说发展轿车可以带来国家的GDP和个人的收入的提高，收入提高了生活就幸福了。但是，收入高了你要花钱买车，如果不买车，汽车产业能维持吗，GDP能高吗？但买完车以后再来看收入，比不发展轿车地区的收入水平，就不怎么高了。

花了重金普及轿车的交通方式是否合适呢？一点都不合适，不舒适。如果一个城市只有几十人，几百人有轿车，轿车真是太好的交通工具了。因为别人都坐公交车，骑自行车，这个轿车就跑得飞快。当很多人都有车时，它就成为了极笨拙的交通工具。

我认为空间和时间都是比GDP更真实，本质的指标。轿车占用了我们更多的时间，更多的空间。

美国是一个轿车非常普及的社会，美国的生产力和人均收入比中国高得多，美国有车的人，折算起来平均要给一辆车花的时间是每天4个半钟头，包括为买车、买油、买路、停车费用付出的工作时间、开车的时间。

如果发展地铁、发展公交的话，完全可以让多数人都得益。发展公交，第一票价便宜，为支付交通费所付的工作时间便不必很长，工作10分钟的收入都够买票了；甚至坐车的时间都是有效的，可以拿着报纸翻阅翻阅。这样一算轿车实际上是一个耗费时间，耗费你生命的交通工具，太不值了。

第二个不值，是耗费空间。美国洛杉矶汽车拥有量全世界数一数二，但洛杉矶1/2的地皮给了汽车，其中1/4的地皮是道路，另外1/4的地是停车场。你可以开发原子能、太阳能，但是有一样资源是不能替代的，就是土地。无论是现在，还是在我们可以展望的比较远的未来，都不可能找到适合我们居住的其他星球。你把1/2的地皮都给轿车，多么荒诞的选择！

消费主义观点批判之四：“消费可以增加就业”

一些理论家告诉我们，消费乃至高消费可以增加就业，各位上餐馆吃饭，吃饱了再多吃一点，有的兄弟还没有就业，多吃一点增加消费，以便让人家就业；吃胖了怎么办？去减肥呀，又可以给人家创造就业机会。这不是很荒诞吗？我看何必这样兜圈子呢，你干脆把钱捐给穷人得了。

很多消费都是这样的，多花钱但是没有提高生活质量，或者是提高了一丁点，资源反而被糟蹋了。

上世纪30年代，凯恩斯就说了，人类的生产问题即将彻底解决。迄今为止在我们地球上没有一个物种彻底解决了自己的生存问题，而人类马上要解决这个问题了，生产不再是我们的难题，大家的工作时间只能是与日俱减。

一方面似乎我们要提高就业，但是另一方面，我们的工作时间在减少，因为生产力提高了。人类工作史上的趋势，肯定是工时减少。

我们有了电脑、机器人、自动化，我们有自动取款机可以减少银行的雇员，我们的激光照排比以前人工拣字快得多了……种种措施都会压缩上岗人的数额。

从趋势上看失业人口只能越来越多，解决方案有两个：一个是社会要有福利金，解决不工作的人的基本生存问题。另一个是愿意工作的人共享有限的工作机会，进一步减少工时。

你会觉得我说得太浪漫了，但是浪漫不是我一个人，还有凯恩斯等著名的经济学家。我们从趋势上是这样看的，未来将是这样的，未来绝对不会说是经过哪一个总统的辛苦努力，所有人全上岗了，一天工作8个小时，不可能的。

发达国家社会先走进高消费，我们很快步其后尘也走进这样的误区。为什么离开误区这样艰难？这就是第二个我们要讨论的事情。我认为有3个原因。

高消费误区原因之一： 广告控制话语霸权

社会舆论现在是两种力量把握着，第一个是媒体，还有一个是商人。商人靠的是广告。

广告的话语霸权是很厉害的。每天你都要接受广告的轰炸，一个人从婴儿开始一生看电视和街头广告据说超过几十万条。

2003年中国的广告资金额是1078亿人民币，相当于国家这年GDP的1%，约相当于国家对全民初等教育的投资。

商人觉得自己说服您的力量还不够，于是就邀请专家，因为专家说话您相信。商人亲自出面，动机太暴露，所以商人一般是避免亲自赤膊上阵，于是专家粉墨登场。有些专家有良心不说话或讲实话，那不要紧，商人不需要雇佣太多的专家，商人只要雇到少数会帮他说话的专家就够了。

高消费误区原因之二： 商人运作政府

西方国家这种情况已屡见不鲜。一些商人为了推销千方百计企图运作政府。运作政府是他们推销的一个重要的组成部分。

一些商人之所以可以搞定政府的决策，一个可能是政府官员认识上的问题，还有一个就是行贿受贿。

拿美国的情况来说。美国公民可以通过院外活动，去说服官员、议员的。不同的利益集团，不光是资方，劳工也可以游说议员。因此，出现职业说客。职业说客必须注册，受国家监督。美国登记的职业政治说客有2万人。其多数是为资方效劳的。

还有一个数字，用西方学者的话说叫“旋转门”。什么叫“旋转门”呢？就是你原来是国家的议员，后来退休了以后去当说客。美国有这样一个旋转门，1998年128位前议员成为了说客。据说美国每个议员被38个说客和27万美元包围着。

高消费误区原因之三： 大众靠物质来炫耀

一个巴掌拍不响。为什么走不出这个误区和怪圈？也有大众的问题。

前面我讲过人活着一味追求快乐我不同意。我说人活着除了快乐还有别的追求。我概括了三种追求：

第一个是生理上的基本欲望不能短缺。

第二个就是要炫耀。人都要炫耀，人都要显出与众不同：我厉害，我是英雄。有的时候甚至是牺牲舒适，和舒适发生冲突。

第三个是追求刺激。

我认为人本能的这三种需求在前现代社会可以一块实现，到了现代社会一块实现就出现大的问题了。我们现在的问题就在于我们还把人的这三种欲望捆绑在一起一块实现。

在古代的时候，三种欲望：舒适、炫耀和刺激为什么可以捆绑在一起呢？因为那个时候的炫耀基本上是靠物质炫耀，如吃大鱼大肉既可以一饱口腹又可以炫耀于人。在物质匮乏的年代用物质来炫耀没有问题，因为大家都是饥一顿饱一顿，暴饮一顿一点问题也没有。在现代就行不通，因为只有暴饮，没有了饥饿，天天大鱼大肉，谁吃得消。

今天拿物质来炫耀是不得当的手段。我们应该拿非物质来炫耀。

原始人和古人的生活天然地带有刺激。现在我们生活当中没有刺激了，老虎早就快绝种了，狩猎是犯法的，多数人工作都比较安全的，于是我们脑袋的兴奋度就下来了。下来后怎么办呢？比如说你是一条好汉你要找一个有风险的事做；可以在一个激烈的竞技项目中找刺激。还会从这里面获得荣誉，出尽风头。

人有三大欲望，满足舒适所需要的物质是有限的，而满足另外两个主要应靠非物质。这是未来面临的一个课题。

嘉宾简介：郑也夫，1950年生，社会学家，北京大学社会学系教授，北京市政府交通问题顾问；曾任央视“实话实说”节目总策划。主要著作：《知识分子研究》、《阅读生物学札记》、《城市社会学》、《信任论》、《代价论》等。

来源：<http://www.frchina.net/data/detail.php?id=12734>

中国社会科学院应用伦理研究中心
北京建国门内大街5号 邮政编码：100732 电话与传真：0086-10-85195511
电子信箱：cassethics@yahoo.com.cn