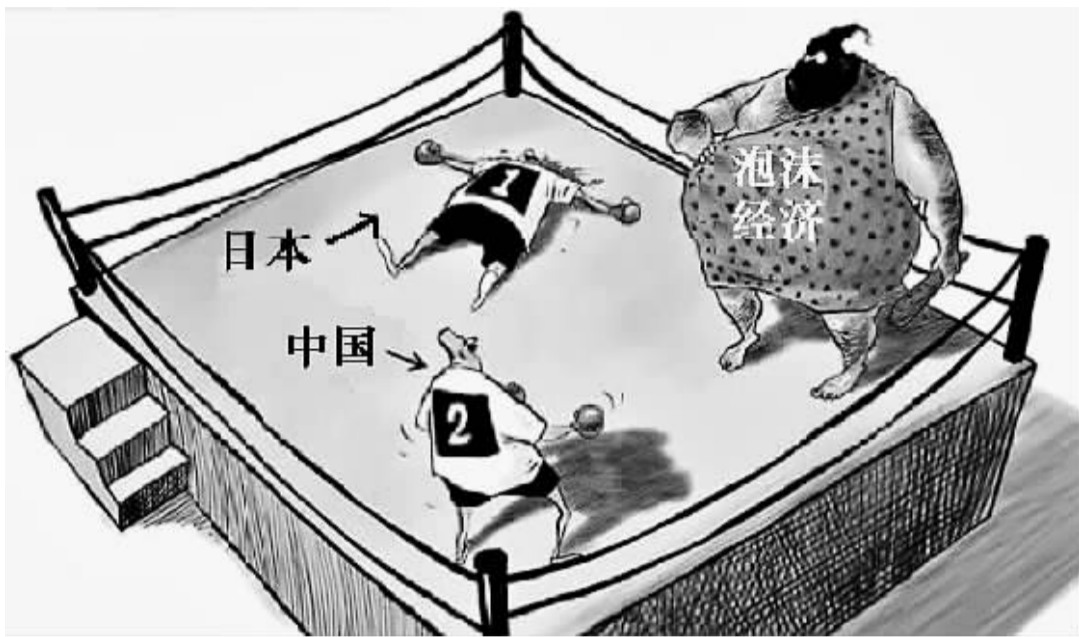


20年前日本的失与得



大家都认为不可能的事，往往是情理之中的事情。20年前，不光日本人，就连中国人也不会想到，日本会失去以后的20年。

当时的日本旭日东升，有凌驾美国的势头。感到不安的美国人走到街头抵制日货，用锤头砸烂日本家电。有一本美国人写的名为《日本作为世界第一》的书风靡全球，尤其在日本销量特别大，着实让日本老百姓飘飘然了一阵子。

1 加大公共投资刺激经济

当时，日本政府刺激经济的常用手段，那就是“加大公共投资”。GDP成长率稍微下降了，人们首先想到的是政府，是公共投资。中央政府和地方政府都高兴，利益链上的公司和个人也高兴，大家都说应该修路，他们都默认一个前提：人口会不断增加，经济也会持续增长。

最火的时候，我的日本同学都买了股票，很多主妇都成了投资名人。到了1989年，东证股指在接近4万点后，就开始“跌跌不休”，每况愈下，一时返回两万多点之后，再也无力突破两万大关。

我国2007年上证指数达到6000多点时，股民也是一片疯狂，学生上课炒股，退休大妈排队买基金。后来股市一泄千丈，返回3000点后，就再也难破3000点大关了。用倍数算算，你会发现这些拐点数据相似得多么惊人。

2 老百姓硬着头皮贷款买房

我永远也忘不了日本当时房价居高不下的理论，那就是“土地不能生产”，意思是它只会越来越少，也就是说会越来越贵。很多人现在还在为当时的投资埋单，因为他们恐惧将来更买不起房子，就硬着头皮贷款买房，而那时正处于经济最泡沫的时期。

当时的日本人见了外国人就叹气，说我们日本人拼命劳动让经济复苏了，可是我们的老百姓没地方住了。他们也想了很多压制房价的政策，也盖了好多公共房，连我都住过。不过最后房价还是被房价自己压垮了，尤其是那些地方城市和大城市的郊区，如今房价是当时的十分之一。

我的岳母当时就因为扛不住压力，为了我妻子的将来，在福冈买了块地，现在那块地上长满了杂草，恐怕白给人没人要。实际上，日本从上世纪90年代就开始了人口减少，现在老龄化已经非常严重。年纪大的人不喜欢住郊区，宁肯拥挤点，也愿住在市内，看病方便，购物方便。房间小点，便于清扫。过去繁荣嘈杂的郊区小区，现在都成了鬼城，只剩下些没有去处的老人。

3 汽车成热门话题之一

我们再看看汽车。我在北海道大学读书时，正是日本泡沫经济加深加重的几年。家庭富裕的大学生们开始有车，和女朋友约会时有车是非常光彩的事。很多年轻人省吃俭用攒钱买车，车是当时年轻人谈论的热门话题之一。周末你能常看到一边吃方便面一边擦车的年轻人。

可现在的日本呢，很少有人把车当做显示身份的道具，只是当做移动工具，很多情侣们宁肯坐公交车出游，省心省力，也更有情致。也许在我们看来，他们缺乏热情，老成爱静，但我们中国的年轻人真的活得舒服吗？他们是不是为了很多不必要的攀比而活得很累？

4 食品安全问题层出不穷

很多人以为日本产品原来就是安全精细，其实不然，20年前日本也很不规范。撕不破的包装袋，喷射果汁的包装盒，我都记忆犹新。我记得有一次去一个食品公司，那里的职员就告诉我，他从不吃自己公司生产的东西，因为他知道用料和生产过程。

我不认为当时的日本食品质量就和现在的我国一样，但起码是现在的日本不可想象的。日本是一个不断改良的国家，也是消费者舆论非常给力的国家。当发现某个企业作假或掺入不当成分时，这个企业必须及时向消费者道歉，赔偿损失，并保证今后不再发生同类问题，不然这个企业必死无疑。因为它的产品再也无人问津，代理商也不会将其放到货架上。

北海道的“雪印”公司，是日本最有历史和影响力的食品公司之一，比我们的某个奶制品公司有名多了。就是因为一个产品在生产过程中混进了霉菌，而且处理不当引起民愤，就破产了。尽管看起来好好的一个老牌企业，为一件事倒闭有点可惜，但是对整个产业起到了最好的示范作用。尽管倒闭了一个公司，但一个产业得救了，老百姓的健康得救了，一个国家的形象也得救了。

有人说，不让作假公司倒闭是为了维护国家利益，因为国家是大股东，我不知是真是假。但是无论谁持有这样的公司，都应该让其倒闭，为了我们自己，为了我们的后代，也为了我们的国家。

5 吸取日本的经验是我们的捷径

告别高速增长之后，日本已经走过了20多个年头，这期间，日本产生了很多问题，经济成长率一直很低。为此，有人说这20年是日本失去的20年。但是这20年又是日本走向成熟、走向精细的20年。当今，我们为之一诱惑的产品和服务，都是经过这20年的进化而产生的。

我通过自己的经营和生活体验觉得，我们现在的处境和20年前的日本相似的地方太多了。我国今后的20年如何发展，我不得而知，但吸取日本的经验是让我们20年后活得更好的捷径。如果你体验了20年前的日本，你会对此深信不疑。

(据《读者》)

人际高手的制胜法宝

每个人的圈子里都有一些特别的人，他们中有的初次见面就能迅速打开局面，有的看似貌不惊人却让人印象深刻，还有的霸气内敛不外露，平和似邻家大哥，像磁铁般具有取消距离感的能力。那些在人际关系里如鱼得水的人，仿佛在释放着某种正能量，不经意间已经吸引了你。

大多数胜利都是好人缘的胜利

我的学弟贾小胖是个有想法、爱交际的大男孩，初次见面的人总会被他颇具爆发力的热情感动，迅速和他称兄道弟。不过，结拜后的小胖很快便成为手机里一串沉默的号码。隔上一个月再偶遇时，称呼中的“姐”就变成了“学姐”，似乎关系拉远了。虽然平时不联系，但你有事时绝对可以找我——小胖诚恳地拍拍胸脯。之后便又长久地消失下去。

贾小胖很厚道，但我极少麻烦他：无事不登三宝殿，我得多损啊！

同校的朱小瘦是个专升本的女孩。与大多数经历相仿的女孩不同，小瘦的毕业季有种前程无忧的淡定。这份淡定背后是她丰富的实习经历：敲开一家企业的门，努力做事不分内外；嘴巴又甜，见谁都有种不卑不亢的亲切实感，仰着小脸冲人微笑……小瘦很快就取得该企业的信赖，被委以重任，提供新的机会，实习经验也一点点丰满起来。结束实习后，小瘦还记得时不时地问候曾经的工作伙伴。她实习过的企业，都长久地惦念着这姑娘的好，开年会时还打电话邀她回去，小瘦也从不见外。今年春节前，一家企业人手紧张，问她能不能回去帮忙。小瘦二话没说就向老东家伸出援手。

这样的员工，哪家企业不想要？朱小瘦于是带着她做人的实习经历和如潮好评，成了某顶级事务所的实习生，最终留了下来。

人生中大多数的胜利都是好人缘的胜利，而“人走茶不凉”是人际关系正能量的试金石。想得到这样的待遇，起码不能留给旧相识们沉默的背影。热情是正能量的前调，但生人能否变成熟人，还看你能将这份关系保温多久。

看看手机通讯录里的那些名字，你马上就会发现自己对已经建立的人际关系多么疏于管理。人往往是健忘的，想让人际关系攻得下而且守得住，你得时常添把火。

平衡感是碗难端的水

释放人际正能量，最重要的不是爆发力，而是平衡感。对于某方面出众的人，人们会悄然提升对亲和力的要求。“高调做事低调做人”的分寸必须拿捏精准，事业加速度才不会转变为人际负能量。

拥有双重身份的李教授既是一位深受学生喜爱的老师，也是一位成功的律师。如果说学识渊博是所有大学教授的搭配，那么风度翩翩的同时平易近人则为他赢得了不少民心。

课堂实践做模拟庭审，李教授提前做好好茶点。几个慕名来观摩的外院学生缩在后排，被他哄到前面：“往前坐才有好吃的哦。”学生的陌生感被瞬间融化。这一刻，他是李老师。庭审完毕，李教授逐一评讲。一米八多的个子像立在法庭中央的定海神针，这一刻，他是李律师。被评讲的男生是个有经验的熟手，李教授于是点名道姓直言相告。另一个待评的女生是只菜鸟，老师还没开口，她人已经矮了半头。李教授于是隐名去姓，以“有些同学”婉称。课后，一位过生日的学生提出了两项要求：要老师请大家吃冰激凌，还要坐一坐老师的宝马车。李教授欣然应允。于是，8个学生满怀新奇，笑着闹着挤进“据说能装十几个人”的车子，向超市进发。这一刻，他像学生的大朋友。

当晚，过生日的同学发出微博：“如此和谐的师生关系让我觉得上学还真是特有乐趣！”

人际交往中的“平易近人”不是底线的要求，而是高难度的要求。因为每个人心中的“平易”都有不同的标准。对于有些人，“平易”是教授在课堂之外要表露“接地气”的真性情；对于另一些人来说，则是律师在援助农民工时老朋友般的诚恳与尊重。

平易，是用不同的方式安抚不同的人。它可能是小细节，也可能是大气场。它最需要饱满而均衡的人际正能量。

人际高手并非具有某种秉性的人

一直以来，人们对人际能力存在很多偏见和误解，大家普遍认为那些能迅速打入陌生团体、和别人擦出火花的人，都拥有高压水枪般强大的正能量，而含蓄内敛的人则略显萎靡。

但实际的情况是，第一印象的“热情”已经成为判断人际能力的误区：有些人看似“自来熟”，初次见面就拽着人家聊得热火朝天，其实是内心不安害怕冷场，不知如何面对留白背后的不确定性；有些人话不多，别人家长里短时他在一边微笑，乍一看像个低调的局外人，其实每个人的性情和需求他洞若观火，一开口就能准确触碰人心。最后的结果是，前者能迅速冲进你心里，又很快跌跌撞撞地走出去。而后者，看似不温不火，但一旦走进，就长久地栖息，不再离开。

人际能力看的是综合正能量，衡量它的指标并不是说话的频度和笑容的热切，甚至也不是和别人打得火热的速度。它是人际之间的亲和力、感染力和影响力，不仅以总量计量，还要在长期考察它的流量。正因如此，人际高手并不局限于具有某种秉性的人。外向的人有张力，内敛的人有耐力，各自在正能量的释放上形成自己的格局，谁也不一定输谁几分。

甚至在更多的时候，你不必努力表现出灼灼的热情，只需要展现出浓浓的善意。

(据《中国青年报》)