

失之东隅，收之桑隅，作为职业经理人的郑观应职场失意，但是在随后隐居生活中，他捧出了一部洋洋30万言的巨著《盛世危言》，窥破一个国家兴衰强弱的关键在商而不在兵——晚清的职业经理人中，郑观应俨然是最有思想的一个。

“职业经理人”郑观应

□ 黄波



1936年，延安。
毛泽东在与到访的美国记者斯诺谈话时，回顾了他的人生历程，其中读书占了相当篇幅。他特别提到了一本叫做《盛世危言》的书，对斯诺说：“这本书我非常喜欢。……《盛世危言》激起我想要恢复学业的愿望。”

《盛世危言》的作者，就是广东香山郑观应。

在郑观应的时代，变革图存成为最强音，吸收新知、启迪民智的读物一时如雨后春笋，而今人公认，《盛世危言》实为其中翘楚。

可是说来让摇笔杆的人羞愧，这个郑观应非出自名门望族，也谈不上家学渊源，既没有科举上的所谓正途功名，也不能入文人之林，严格地说，他就是一个从洋行学徒做起的职业经理人。于此正可见时代造化于人，实非浅鲜。

郑观应，1842年7月24日，即清道光二十二年六月十七日生于广东香山县（今中山市）雍陌乡。香山地理位置特殊，距当时中国最开放的城市广州不远，与被英人掳去的香港隔水相望，而为葡萄牙人所据的澳门则本系香山县之一角，离雍陌乡更是近在咫尺。这样一种与外部世界广泛接触的环境，造就

了香山特有的文化，即不以言利为耻，不以和外国人打交道为耻。来华外国人招募为其服务的中国人中，香山人是最早的群体，这使得香山素有“买办故乡”之称。

郑观应家世寒素，其父郑文瑞亦耕亦读，考秀才落选后，即安心做一村塾教师。而郑氏家族人丁颇旺，人多地少，加之时风浸染，多以给洋人做买办为业。最成功者当推郑观应的叔父郑廷江，他是上海新德洋行买办，另一位亲戚曾寄圃是上海宝顺洋行高级买办，须知，新德洋行和宝顺洋行都是上海开埠初期涌现的著名大洋行。郑家和当时从事“买办”这一职业的许多著名人物都有关系，如大买办唐廷枢是郑家的姻亲，另一位大买办徐润则是郑家之世交。这为以后郑观应进入买办行业并跻身商界奠定了坚实基础。

郑观应和他父亲一样，读了几年书也未能考取科举道上的最低功名——秀才。家庭窘迫的经济状况和地方重商的文化，自然把他推向了学贾的道路。1858年，也就是英法联军侵略中国、强迫清政府签订《天津条约》的这一年，郑观应来到了上海。此时上海开埠不过十余年。郑观应先寄居于叔父郑廷江处，一边给叔父做事，一边向叔父学习英文。1859年，通过姻



亲曾寄圃和世交徐润等关系，郑观应到上海宝顺洋行工作，宝顺是当时营业额较高的第一流大洋行，徐润伯父徐钰亭、曾寄圃都是该行高级买办。这种得天独厚的人脉，使郑观应一进洋行即取得相当地位。深厚的人脉资源，再加上经过多年买办的历练，郑观应在商界逐渐声誉鹊起。1873年太古洋行创办轮船公司，聘郑观应为总理，相当于总买办，权力很大。这是其一生事业之起点。后来他在华北大旱灾中，因积极捐款赈灾，被清廷授予道员衔，取得较高的社会地位，开始与官场红人如李鸿章等发生联系。他后来脱

离洋行进入洋务派所办的企业便也顺理成章。

1882年，在爱国情怀的激荡下，郑观应选择加盟招商局，协助总办唐廷枢，与外资轮船公司展开竞争。他上任后，招商局正与怡和、太古两家外国轮船公司进行白热化的价格战。郑观应巧施策略，历时两年谈判，三家公司签订了6年的“齐价”合同，使招商局摆脱了困境。李鸿章赏识郑观应在企业经营上的卓越才干，任命他为招商局总办。后来他还先后任另外一些洋务派企业，如开平煤矿、粤局、机器织布局、汉阳铁厂等总办，为近代中国工商业的发展作出了杰出贡献。

有学者认为，郑观应加入上海轮船招商局，是其人生最重要的抉择，因为这标志着他从一个买办成长为民族企业家，仿佛充当买办就是一件很不光彩的事情。其实，郑观应虽投资过一些企业，但所占股份都不大，他充当的主要还是一个职业经理人角色，只不过过去的雇主是外资，现在的雇主是国资罢了。既是职业经理人，其天然职责就是努力为雇主服务，让其利益最大化，并使自己分一杯羹。所以，要给一个职业经理人出一份成绩单，最重要的恐怕还不是看他为谁服务，而是看他服务的效果如何。

同样是做职业经理人，哪个时期的郑观应做得好一些呢？如果遵照上面的标准，应该说，郑观应做洋行的职业经理人的成绩更好。为什么会这样？一言以蔽之，洋务派官僚控制的“国资”企业里，派系林立，人际关系太复杂，掣肘太多！谋事之前先要谋人，否则就会为人所谋，如此内耗，效率安在？

后来因为内斗和一些经济纠纷，郑观应的财产被追偿，他也一度黯然离开大陆去澳门隐居。但失之东隅，收之桑隅，这位职场失意的职业经理人，在隐居生活中，居然捧出了一部洋洋30万言的巨著《盛世危言》。人生的得失是很难算得毫厘不爽的，如果他在职场顺风顺水，也不过就是一成功的职业经理人，而现在，他俨然是当时职业经理人最有思想的一个！

此书当初之轰传朝野有史为证。著名“官商”、郑的老友盛宣怀在给他的信中说：“弟拟将大著分送都中大老以醒耳目，……如能因此一开眼界，公之功亦巨矣”，并兴奋地向他转告，“《盛世危言》一书，蒙圣上飭总署刷印二千部，分散臣工阅看，倘能从此启悟，转移全局，公之功岂不伟哉！”著一本书，惊动了皇帝，就当时的写作者而言，光荣可谓至矣尽矣。

《盛世危言》之所以轰动，就因为作者的思想走在了时代的前列。最为后人称道的是下列三点：一，作者窥破了一个国家兴衰强弱的关键在商而不在兵，“以商战为本，以兵战为末。若舍本而求末，入不敷出，徒知聚敛，不复开源，转令民不聊生，盛亦难恃。如花树无根，虽暂华而旋槁也必矣。”此论在当时不啻空谷足音；二，一个国家要想商业发达，就必须解除公权力对商人过多的限制。郑观应提议：“凡通商口岸，内省腹地，其应兴铁路、轮船、开矿、种植、纺织、制造之处，一律准民间开设，无所禁止，或集股，或自办，悉听其便。全以商贾之道行为，绝不拘以官场体统”；三，商业与政治紧密相联。《盛世危言》中有这样一段光芒四射的议论，“政治关系实业之盛衰；政治不改，实业万难兴盛”！另外，值得注意的是，郑观应虽然力主与外人商战，以挽回利权，但他并不是狭隘的民族主义者，特别强调后发展国家吸引外资的必要性。他在致状元、实业家张謇的一封信中，畅论大开矿产宜吸入外资，认为“中国如欲大开矿产，非吸入外资不可，欲吸食外资，必定有良好之矿法不可。”并乐观地估计吸收外资的效果，“将不十年必变为煤铁输出国矣。”

1922年5月，81岁的郑观应病逝于上海提篮桥之招商公学宿舍内。

有意思的是，这位在商场纵横六十年的职业经理人，晚年并没有留下多少积蓄。这是否说明，一个职业经理人太有思想，未必就一定有利于他个人赚钱呢？