

自由谈 >

李鸿章的《挺经》

吴永是曾纪泽的女婿、曾国藩的孙女婿。作为曾国藩的衣钵传人，李鸿章对曾家子弟一向厚待。若非沾老婆的光，仅具中人之才的吴永只怕难进李鸿章幕府，遑论“以通家子弟相待”——所谓通家，即两家交好，如同一家——“督励而训海之者，无所不至”。吴永追随李鸿章，始自1895年《马关条约》签订过后，“晨夕左右，几逾一载”，那是李鸿章一生最失意、潦倒的一段岁月，如其自述：“予少年科第，壮年戎马，中年封疆，晚年洋务，一路扶摇，遭遇不为不幸，自问亦未有何等陨越。乃无端发生中日交涉，至一生事业，扫地无余，如欧阳公所言‘半生名节，被后生辈描画都尽’，环境所迫，无可如何。”闲居于北京贤良寺中，门前冷落车马稀，年过七十的李鸿章终于有了些老人的气态，常与吴永抚今追昔，最感念的故人，便是他口中的“我老师”、吴永的“太丈人”曾国藩。

李鸿章告诉吴永，曾国藩的秘传心法，有十八条《挺经》，“这真是精通造化、守身用世的宝诀。”他讲了一条。有一老翁请贵客午餐，早间吩咐儿子前往市上备办肴蔬果品。日已近午，尚未还家，老翁心慌意急，亲至村口看望，见儿子肩挑菜担与一个京货担子对峙于水陆之上，彼此各不肯让。老翁上前劝解道：“老哥，我家中有客，待此具餐。请你往水田里稍避一步，待他过来，你老哥也可过去，岂不是两便么？”那人道：“你叫我下水，怎么他下不得呢？”老翁道：“他身子矮小，水田里恐怕担子浸着湿，坏了食物。你老哥身子高长些，可以不至于沾水。因为这个理由，所以请你避让的。”那人道：

文 / 羽戈



作者为法律学者

“你这担内，不过是菜蔬果品，就是浸湿，也还可将就用的。我担中都是京广贵货，万一着水，便是一文不值。这担子身份不同，安能叫我让避？”老翁见劝说无通，挺身就近道：“来来，然则如此办理：待我老头儿下了水田，你老哥将货担交付于我，我顶在头上，请你空身从我儿旁边岔过，再将担子奉还。何如？”当即俯身解袂脱履。那人见老翁如此，作意不过，曰：“既老丈如此费事，我就下了水田，让你担过去。”当即下田避让。老翁只挺了一挺，一场纷争就此消解。这便是《挺经》开宗明义的第一条。

李鸿章只说了一条，再不言语。吴永催他，他含笑挥手曰：“这一条，够了够了，我不说了。”事后吴永推敲，感慨道：“大抵谓天下事在局外呐喊议论，总是无益，必须躬自入局，挺膺负责，乃有成事之可冀。此亦臆度之词，究不知以下十七条，尚作何等语法也。”

既名“挺经”，主旨自然是挺，宁思一时进，莫思一时停，有进无退，宁折不屈。吴永的感悟，分作局外与局内，虽也可取，终归离题万里，由此正可见他的资质之平常。而且，他还在期待后面十七条的教诲，恐怕上了李鸿章的当。

首先，我们无法确认曾国藩写过《挺经》，其文集、日记并无蛛丝马迹，如今市面之上流传的《挺经》，都是后世编撰甚至杜撰；退一步讲，哪怕作为秘传心法，我只见吴永《庚子西狩从谈》所引述的李鸿章这一例，可谓孤证，吴永是老实人，想来不会说谎，李鸿章天马行空，不拘小节，完全可能代老师立言，至少“十八条”云云，不得当真。其次，纵观曾国藩一生行事，论成功秘诀，与《挺经》关系实在不大，而当归于黄老之学，当然，有人把以退为进、以柔克刚等纳入《挺经》，不是不可行，只是这么一来，《挺经》变成了百宝箱，什么都可以往里装。

相比曾国藩，李鸿章显然与《挺经》更加亲近。他这一生，都在坚守一个“挺”字。对此，《清史稿》不仅有记，还拿曾国藩作对照：“（李鸿章）自壮至老，未尝一日言退，尝以曾国藩晚年求退为无益之请，受国大任，死而后已。马关定约还，论者未已，或劝之归。鸿章则言：‘于国实有不能忍然之谊，今事败求退，更谁赖乎？’其忠勤皆类此。”恕然，冷淡之意。《马关条约》签订之后，清议汹汹，积毁销骨，几欲杀之而后快，李瀚章见状，给弟弟李鸿章写信，相约一同告老还乡，息影林泉，李鸿章不从，答以“当与国同休戚”。这一挺，挺到了庚子年，待义和团运动引来八国联军

攻占北京城，国人终于意识到，唯有李鸿章出山才能收拾残局，“全国人士皆知扶危定倾，拯此大难，毕竟非公莫属”。这正呼应了李鸿章的那句感慨：“当今之世，舍我其谁！”

再以围剿捻军为例。起初曾国藩主持剿捻事务，主张“以有定之兵，制无定之寇，重迎剿，不重尾追”，中原战地，流寇驰骋，坚壁清野，自是正道，不过注定了一场持久战，最需时间和耐力。曾国藩只支撑了一年半，受不了舆论压力，“念权位不可久处，益有忧愤畏讥之心矣”，主动告退，这毋宁违背了《挺经》的主旨。李鸿章接手，无论战略还是战术，几乎都师承“我老师”，最大区别在于，遇到朝旨切责、严议、夺职等，他敢于抗疏，挺上一挺——持久战的要义，恰在一个“挺”字——挺了一年半，终于大功告成，先后剿灭东西捻，逼捻军首领张宗禹投水而死。按《清史稿》所述，剿捻的战略如“防河之策”，“皆国藩本谋也”，然而最终收功的却是李鸿章。这里面，除了天命或运气，与个人性情不无关系：一者知难而退，一者知难而进。由此不妨断言：曾国藩可能是《挺经》的作者，李鸿章无疑是《挺经》的行者。

李鸿章的《挺经》，第一表现为担当。如梁启超所言，无论遭遇何等风险，陷入何等风波，李鸿章皆坦然以一身当之，未尝有畏难退避之色。据王伯恭《鲍庐随笔》，甲午战后，有一天恭亲王奕訢问李鸿章：“吾闻此次兵衅，悉由袁世凯鼓荡而成，此言信否？”李鸿章答道：“事已过去，请王爷不必追究，横竖皆鸿章之过耳。”恭亲王嘿然而罢。这一点，后来为袁世凯所继承，王锡彤认

为袁世凯的一大优点，亦是担当，“其大过人处在肩头有力，绝不谄过于人。”第二表现为坚忍。空有担当，不能坚忍，断难结出正果。李鸿章不仅能打脱牙齿和血吞，吞下之后，还能继续苦战，死撑到底。继续说他与袁世凯的故事。据吴永《庚子西狩从谈》，落难于贤良寺期间，袁世凯曾为翁同龢作说客，请李鸿章暂时告归，养望林下，让出大学士位置，李鸿章大怒道：“……武侯言‘鞠躬尽瘁，死而后已’，这两句话我也还配说。我一息尚存，决不无故告退，决不奏请开缺。臣子对君上，宁有何种计较？何为合与不合？”事后他告诉吴永：“我老师的《挺经》，正用得着，我是要传他衣钵的。我决计与他挺着，看他们如何摆布？”

第三点表现，只能说无赖或无奈。《马关条约》谈判之际，李鸿章做好了最坏准备：“万一谈判不成，只有迁都陕西，和日本长期作战，日本必不能征服中国，中国可以抵抗到无尽期。日本最后必败求和。”这依稀可见《挺经》的风范。可惜败国之臣，寸步难行。等到最后一次会谈，一贯豪气干云的李鸿章，忽然转型为一个斤斤计较的小贩，向伊藤博文苦苦哀求：“日前临别时，请让五千万，当时贵大臣似有欲让之意，如能让我，全约可定。”“五千万不能，让二千万可乎？现有新报一纸在此，内载明贵国兵费，只用八千万，此说或不足为凭，然非无因。”“请让少许，即可定议，当电明国家志感。”“无论如何，总请再让数千万，不必如此口紧。”……这艰难一幕，读之简直令人落泪。《挺经》再挺，李鸿章的骨头再硬，终究不敌陆沉的国运。

上接 E3

从德国国家利益来说，大联盟也是比较好的选择，至少可以保持德国政治的稳定性。德国总统施泰因迈尔已经邀请舒尔茨参加组阁了，因为组阁难产，作为虚位元首的德国总统也成为媒体的焦点。舒尔茨其实是不愿意参加大联盟的，在本党的会议上，他想确立不参与组阁的立场，同时也不害怕再次举行大选，结果遭到几十个本党代表的抗议。对社民党而言，也是个两难的选择，如果坚决拒绝进行组阁谈判，那么就要承担德国政治僵局的责任，如果再次举行大选，社民党将承担这次政治僵局带来的成本。如果参与组阁，社民党不得不继续“跑龙套”的角色，政治主张被默克尔消化和稀释，未来再次翻身执政的可能性会更加渺茫。

在总统的撮合之下，德国两大党领导人将会会面，至于何时开启组阁谈判还不一定，社民党内的消息说，今年年内不会举行组阁谈判。组阁难产，也让默克尔第三个任期进入了“垃圾时间”。她已经暗示，少数派政府不如重新大选，当然，政治局势持续越久，默克尔再次胜选的几率也是在增加的。现在来看剩下的选择只有大联盟抑或重新大选，而默克尔是基民盟以及德国“别无选择”的选择，不能不说，这是默克尔执政以来面临的巨大挑战，同时也是德国政治遇到的挑战。长期执政的领导人如何实现血液的更新是个问题，即便德国人不喜欢默克尔，也没有别的选择。

多党同时进入议会意味着德国社会的诸多议题已经政治化，比如难民、反恐以及德国军力的发展。政治舞台上依然是默克尔的独角戏，但是德国政治已经经历了世代的更新，默克尔的第四个任期也必须将这些新的议题纳入其中，顺应德国国家地位、欧盟前景以及全球政治思潮的变迁。

融创中国：房地产下半场要投资美好生活

文 / 志玲

自国家领导人提出“中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾”以来，“美好生活”便成为了众多品牌企业迎接消费升级和打造转型路径的方向之一。

对于不再“只是盖房子”的房

引领者的上半场

“房地产行业经历过三个交错的阶段：第一是高周转；第二是做高端精品；第三是并购。”孙宏斌如是说。

无疑，在经历这三个阶段的过程中，融创中国一直走在行业的前列。

在高周转方面，无论是拿地、开工还是开盘、销售环节上，融创都很好地实践了“快”的准则，保证了资金的充裕和流动性的同时，也迎来了销售的快速增长。

值得一提的是，在今年上半年强劲销售和充足可售资源支撑下，融创上调了全年销售目标至3000亿元。根据克而瑞发布的《2017年1-10月中国房地产企业销售排行榜》显示，融创中国10月单月合同销售439亿元人民币，1-10月总计销售金额2483亿元。对此，融创中国执行董事及行政总裁汪孟德表示，随着下半年推出的近4000亿元的可售货源，融创下半年每个月销售都有望超过400亿元，将为公司带来巨大的现金流入。

此外，早在2009年开始，孙宏斌就率先提出了走“高端精品”路线，随后打造了北京壹号院、苏州桃花源等难以复制的

企业来说，以“为国人构建美好生活”这一目标，则来得尤为迫切。

近日，融创中国董事长孙宏斌在出席武汉大学企业家联谊会会长三角峰会主办的“新时代·新未来高峰论坛”时表示，“中国房地产的下半场是中国人的美好生活，融创在上半场是引领者，投资乐视和投资万达一样，都是在投资中国房地产的下半场。”

高端项目。如今，融创中国更是占据了北京、上海、杭州、重庆、天津等城市高端市场的近一半份额。

数据显示，2016年融创项目平均售价达到20480元/平方米，在全国TOP10房企中单价排名前列，也是公司销售均价连续第四年维持在20000元/平方米之上。这充分表明了融创在高端精品住宅开发领域具备的独特优势，并受到客户的高度认可。

孙宏斌曾经表示，“房地产前十名要做到市场份额40%，前一百名要做到80%。”尽管这番言论在当时而言，掀起轩然大波，很多人纷纷表示不予认同。但如今看来，房企的分化比想象之中的还要快。孙宏斌再次预测，在房企大量的兼并和收购下，今后三年，中国房地产的前三名将占到30%的市场份额，前十名将占到40%~50%。

而融创中国是如何能找到如此多并购线索的？“看重的是口碑。”孙宏斌表示，一旦有合适的并购机会，融创一定是出价更高，出款更快的那一个。而一旦树立了良好的口碑，线索便会纷至沓来了。

投资美好生活

“投资乐视跟投资万达就是投资美好生活。”在孙宏斌看来，所谓“投资美好生活”和这几年常常提起的“投资消费升级”有诸多相似之处。

此前，孙宏斌投资乐视的时候，就屡屡提到“消费升级”。他坦言，在大文化、大娱乐的背景之下，移动互联网的红利时代已经过去。“现在中国接近13亿智能手机用户，但是智能电视、智能家居还会迎来30%、40%的增长。”

而乐视电视作为智能电视的行业里的先行者，不仅在产品上占据优势，更在内容的打造方面具备很深的造诣。因此近日，孙宏斌在入主乐视以后又进行了一系列大刀阔斧的改革工作，把公司更名为新乐视，并表态希望能够继续投资乐视影业和乐视致新。“如果说你认为内容只是流量的，那你就别做了，内容市场一定是一个独立的、非常挣钱的市场，所以要垂直整合。美国随便一个

迎来资产升级

就在融创中国引领消费升级，积极投资美好生活的同时，其自身资产也迎来了新一轮的升级。

近日，法巴银行发布报告称，基于融创超预期的销售和结转收入的增长，经测算，法巴银行大幅提高了融创中国的年收入预测、毛利率预测和核心净利润预测，并提高其目标价至45.98港元。

报告进一步分析表明，根据测算结果显示，融创中国2017年收入预测提高56%至825亿元，2018年收入预测提高47%至1502亿元，2019年收入预测提高48%至2004亿元。基于融创2015年



内容公司都是1000亿美元的市值，而中国最好的内容公司市值200亿元，潜力将是巨大的。”

“房地产下半场就是投资美好生活。”孙宏斌解释道，“所谓‘美好生活’，第一个阶段是生存，

是解决温饱，要有房，有车。中国有80多个城市人均GDP超过1万美元，基本上已经达到了发达国家的行列。第二阶段就是投资房子、车。而第三阶段将迎来消费升级，因为到那时候了。”

在收入和净利润大幅增长的同時，融创也计划在2018~2019年大幅降低负债率。对此，公司管理层表示，在现有有充足土地储备的基础上，融创计划2017年下半年减少拿地，以期完成2019年底将净负债降低至70%，资产负债率降低至70%的目标。

与此同时，摩根士丹利也发布了关于融创中国的报告，并持有相同的态度。报告指出，预计融创2018年的销售增长率将高达33%，该增长率在大规模开发商中为最高水平。高增长主要得益于融创充足

今年7月，融创中国一举收购万达旗下13个文旅项目，成为了中国文化旅游物业最大的持有者之一。在孙宏斌看来，与经验成熟的万达文旅合作，手持2000多亿元文化旅游的资产，无疑为房地产的下半场开场布了一个好局。

而下一阶段，融创中国计划在智慧社区、智能家居方面进行布局，这亦是孙宏斌对于“有了房子以后开始考虑怎么安全一点，舒服一点”的思考。在他看来，要想在智能家居市场中占领一席之地，最重要的是“有渠道、有场景”。而如今，能将融创、万达、乐视三家具备独特优势的公司资源整合到一起的孙宏斌，显然对未来充满了信心，他根据形势的变化积极调整着企业战略的发展方向。

“这就是我们下一步的做法——投资美好生活。而买好房子，看电影，买电视，去旅游，这就是美好生活。”

的土地储备，截至2017年上半年，融创土地储备（不含收购的万达文旅项目）高达1.01亿平方米（2015年只有3300万平方米），而收购的万达文旅项目又贡献了极为充足的土地储备资源。

在股价方面，摩根士丹利方面表示，融创目前股价相对NAV（每股58.75港币）折价39%，其他大规模开发商目前股价相对NAV折价约为19%，因此融创目前的价格十分具有吸引力：为支持公司在2018~2019年保持持续的净利润增长，将大幅提升目标价由每股28港币至每股47港币。