



【缘木求鱼】

在法律规范下,人们对未来更容易形成比较稳定的预期。未来可预期,人们的情绪相对而言就更容易趋向平和。

# 法外之人的幸福人生

木木

判断一个社会是否已经成为让人比较放心的现代社会,法律意识——即守法、守法、护法、依法办事的意识——是否已经成为整个社会的主流意识,是一个极其重要的评判标准。为什么一个现代社会更能让人比较放心地生活呢?因为在法律规范下,人们对未来更容易形成比较稳定的预期。未来可预期,人们的情绪相对而言就更容易趋向平和,也更容易采取平和的手段解决遇到的各类问题,社会也因此受益,更容易保持稳定,社会中物质文化的积累也才有持续下去的可能。而一个法律意识普遍缺失的社会,显然很难称为现代社会。或许,在潮流的裹挟下,身子已经跨过了现

代的门槛,可脑袋还留恋着门槛外的斑斓世界,如此高难度的姿势保持得时间长了,腰酸背痛脖子容易扭伤不说,一个拿捏不好,可能就要摔个四仰八叉,而在这个瞬息万变的世界里,摔倒了再想翻过身来往门槛里运动,估计就特别难。审视我们身处的这个社会,估计现在还很难拍着胸脯、信心十足地给出“我们已经身处现代社会”的标准答案。想想我们经历过以及正在经历着的现实,就确实难免让人有些沮丧,更令人沮丧的是,对何时才能全身心地跨进现代社会,心里还真没有底。或许就要有人批评本人过于悲观。其实,人生一世,只要还没幸运地被抑郁症之类的“大奖”招惹上,大约没什么人愿意整天悲观着熬日子;悲观的想法之所以总是挥之不去,倒要

拜那些不知从哪里冒出来的古旧嘴脸不时地在你面前得意洋洋地招摇一番所赐了。有这些古旧嘴脸的不时提醒,要想不悲观,还真有点儿难度。不过,这些嘴脸时时跳出来,倒也并非一点儿好处没有,那些原本深藏在脑海深处的老祖宗们的黑白照片,就会不时地被翻检、晾晒一番,使古今心灵之间平添了些许温暖的亲近感。前几天,北京德胜门内大街的一段道路,突然塌陷出一个十多米深的大坑。这件事,估计已经天下尽知了。这个十多米深的大坑,是一个叫李宝俊的人鼓捣出来的。这位李先生,大约是从宋元璋那里穿越回来的,“深挖洞”似乎已经成了习惯,即使千辛万苦地穿越到今天这个时代,倒仍没把这天下的本领遗忘掉,也难怪为了他。据说,这位李先生居然还是徐州市

人代表呢!为什么说这位李先生本领了得呢?从几百年前风尘仆仆地穿越回来,居然也心有灵犀地知道要捞个时髦的人大代表过瘾。这种“看问题,抓本质”的手段,就很难不让人佩服得五体投地!人大代表是干什么的?是代表人民当家做主的。听起来,实在是一个很厉害的名头。既然都能替人民当家做主,自己做主在自己的家里挖出几间地下室来,当然就更没问题。大约,李代表还真是就这么想的,否则,也不会在被约谈、被罚款,甚至还出过人命的情况下,继续理直气壮地大挖、特挖了。但未经常审批私挖地下室,肯定是违法了。代表人民当家做主的人,显然自己应该首先是守法模范,否则,何以律人呢?不过,能这么想的人,大约都能算正常人,像李代表这样的非常

(作者系证券时报记者)

# “黑的”价格同盟

余胜良

深圳地铁口那些摩的司机们对客人异常热情,追着你走几十米,但是谈起价格口气却硬得很。一公里左右就要5元钱,2公里就开上8元或10元的价码,可以讨价还价,但空间有限得很。我时常疑惑这些司机们要价为何和的士相当,按理说他们成本便宜多了,毕竟深圳的士费里面相当一部分是上缴的份子钱。准确的说,那些“摩的司机”应该叫电动自行车司机,摩的已被淘汰,一部分原因是深圳禁摩,更重要的是因为电动自行车成本更低,跑起来虎虎生风也很快。而且,“摩的司机”并不像的士生意那么多,往往十多个排在一个地铁

出口,遇见客人就争相招揽。我曾试图要一个小手腕多问几个“摩的司机”,报出个比惯例低一些的价,但无一例外,我都碰了壁,连跟我最近的人,也不愿接活儿。尽管“摩的司机”在接标上有竞争性,但在价格上却形成了垄断统一,没人愿意破了规矩。每当拒绝一个客人,他们会讨论,这个价格谁接啊。好像这样的价格接了活儿,就人品掉地无法在这个临时共同体立足一样。我时常看到这样的价格统一性。比如小区门口黑的的价格比的士打表还要贵,而且都不肯让价。小区不管有多少水果店,有多少水果摊,水果的价格都差不了多少。或许有些商品便宜一些,但另一些产品一定会贵一些——在同一家水果店内。明明利润空间很大,比如一斤西瓜

可能有一元钱的利润,但是没有水果店主愿意便宜一点儿卖,让竞争对手没有生意可做。这些经营者不是亲属,也没有合作关系,而是竞争对手,但对消费者而言却是一个相当一致的共同体。那么,为何他们中没有人通过价格战击败竞争对手,从而赚取更多利润呢?是什么原因让他们没有分化?黑车司机即使选择降价,也只能服务这一单,有限时间内无法增加服务数量。而降价行为也并不能增加顾客数量,下次他需重新寻找客人,也无法在新顾客面前明示他的服务价格最低,这样可能导致其他从业者的排挤和竞争。而假设所有黑车司机采用同一价格策略,最终不得不接受的是乘客。乘客总要选择一个司机,所以所有司机

的利润空间都得到了保障。对电动自行车市场的调节不是靠价格,而是靠顾客数量。如果乘车人数增加,还需要增加司机;如果乘车人数下降,那么黑车司机人数就会减少。水果店倒是可以通过降价增加服务人数,但实际上是除了少数特价产品外,很少有水果店产品降价。这主要受制于降价带来的结果。一家水果店即使可以通过日积月累的降价逼迫竞争对手退出,从而提价来获得利润,但由于该行业壁垒不高,开一家水果店比较容易,这样新的竞争者就会出现。除非这家水果店取得垄断牌照。因此,以价格战去战胜对手的意义并不大。除非他们在管理上具有独到之处,能够做到售价长期低于对手,让潜在竞争者没有进入可能。没有谁规定,但市场从业者会不约而同选择基本相同售价,这背后的手很神奇,但是想一下也简单,没人可以长期提供低于成本的产品,也有借助融资长期亏损能生存的企业,但那是更长远的策略。因此低价策略并不是最佳选择。我们会发现即使价格相同也总有人能胜人一筹,服务业高度个性化,各有服务对象,地理位置、门店摆设、店主的服务态度语言都会引起购物偏好。那些被市场淘汰的,大多数并不是因为价格高,而是价格太低,或许是因为在服务质量上无法提高,而在价格上打折扣做弥补,但这往往无济于事。这对消费者而言相当不利:物美价廉的商品是不存在的,低于行业均价的商品必然有某些方面打了折扣。(作者系证券时报记者)

# 为不惜成本打捞证据叫好

刘武俊

1月26日,杭州警方通报称,历时910天破获了一起故意杀人案,犯罪嫌疑人将被害人装进铁笼子丢入湖里后,潜逃东南亚。为了取证,两年间,杭州警方4次到百米深的湖中打捞被害人遗体,几经波折后成功破获该案。笔者认为,杭州警方不惜成本打捞百米深处的被害人遗体,彰显和实践了“物证为王”的办案理念,这种高度重视证据的办案意识值得点赞。这次杭州警方耗费3年的调查、半个月的跨国追凶,尤其是打捞尸体技术困难极大。被害人尸体是从有浙江第一高桥之称的北山大桥抛下的,桥下湖水深达100多米,远远超过人

工潜水60米深的极限。即便如此,警方依然克服重重困难4次进行打捞,历经半个多月,动用先进的设备打捞设备,终于将被害人尸体打捞出来。或许,杭州警方可以用成本太高、已经尽力等理由,不再这般不计成本地寻找被害人尸体,毕竟犯罪嫌疑人已经被抓获,警方或许可以根据现有证据直接将嫌疑人移送起诉,由法院作出有罪判决。不过,在缺乏被害人尸体这一关键物证的前提下,强行作出有罪判决,谁能绝对担保不再出现类似余祥林、赵作海式的冤案?这方面的教训还不够惨痛吗!今天已不是“口供为王”的时代,办案理念必须从“口供为王”转变为“物证为王”。惟有坚持“物证为王”,案件才可

能办得无懈可击。惟有牢固树立非法证据排除制度,通过合法证据逼出合法取证,才有助于变现实中存在的“口供至上”为“物证为王”。造成冤假错案的一个主要诱因就是传统的“口供为王”办案理念。证人口供一直是“证据之王”,物理性证据则是可有可无的,司法实践中发生的大量错案的背后都有非法取证和口供至上的影子。近年来,强化非法证据的排除机制,逐步成为司法界的共识。近年来政法系统陆续纠正了一些冤假错案,像呼格吉勒图、于英生、徐辉等。这些冤假错案,有的是受当时有罪推定理念的影响,重口供,轻证据,甚至搞刑讯逼供造成的;有的是明知证据不充分,也作出了所谓“留有余地”的判决。

2013年最高法发布《关于建立健全防范冤假错案工作机制的意见》强调:“采用刑讯逼供或者冻、饿、晒、烤、疲劳审讯等非法方法收集的”口供,属非法证据。2014年1月20日召开的中央政法工作会议强调,重点健全落实罪刑法定、疑罪从无、非法证据排除等制度。实践中,司法机关往往向受害人、向社会和媒体信誓旦旦要将某某案件办成铁案,何谓“铁案”,是其查处和判决经得起历史和法律检验的案件。“铁案”必须基于严格的取证程序和严密的证据链条支持,缺乏物证仅凭口供甚至用刑讯逼供获取口供,这样的所谓铁案极可能是冤案。在证据难以获取或者取证代价极高时,是放弃取证

(作者系《中国司法》杂志总编)

# 读书人靠什么维生

王国华

读书人在中国古代是一个非常特殊的阶层。这个阶层不像其他阶层那样单纯,如农民就是种地,铁匠就是打铁,瓦匠就是盖房,手艺可以直接拿来换钱。但读书人读完书没人马上给他发工资,还要转化一下。所以号称读书人的人,分布在各行各业,干什么的都有,但有一些典型性行业,一般只属于读书人;又有一些行业,读书人占优势,数量居多,可以视为读书人赖以维生的重要方式。《儒林外史》是一本写读书人的小说,里面自然要写到他们的职业。梳理一下,大概有如下几种:一是做官。朝为田舍郎,暮登天子堂,身份转换的充要条件就是读书。读书为做官乃天经地义,治国平天下只

是一个招牌而已。哪有那么多国家大事需要他们治理,更没那么多天需要他们平定,他们只要去做官,光宗耀祖,吃香喝辣,顺便吓唬一下斗小民就够了。隋唐以后实行科举制度,做官不再拼出身,也不用凭借武功和杀戮,只要苦读圣贤书就有一步登天的机会。《儒林外史》描述的时代已到明朝,官员几乎都是八股出身。周进、范进、王德、董知县、向知县、荀杖等,一旦进取,各个志得意满,高人一等。但这部分人在读书人中只占了很少一部分,一将功成万骨枯。二是做馆,即教书。读书人由教书转为教书,倒也顺理成章。教书人收入差别很大,碰上慷慨大方的东家,好吃好喝好招待还有大把的银子拿;小门户的东家,只能让先生凑合个温饱。

周进未发迹时,在薛家集做馆,日子过得相当紧巴。范进考上秀才后,岳父胡屠户想着在自己的行业里找一家混得过去的,替范进寻一个馆,每年赚几两银子养活其老娘和老婆。而严监生的两个大舅哥王德王仁同样是秀才,却“做着板兴头的馆,铮铮有名”;余大先生在表弟虞华轩家里做馆,每年四十两银子(是周进的三倍多)。这就是比较得意的先生了。三是做幕僚。做幕僚也叫做馆,只是服务对象发生了变化。一般人概念里,幕僚就是在主官后面出主意的,其实这只是单方面。古代中央政府任命的官员多是光杆司令,不给他们配助手。这些官员干工作找帮手,只好自己花钱雇一堆人,根据其特长各自安排活儿。《儒林外史》中这样的幕僚不少。

四是做主编。明清两代,出版业发达,八股盛行,各类文选主编应运而生。这个职业在其他野史或正史中出现过多次,唯独《儒林外史》中出现过多次,马二先生、蘧公孙(蘧来旬)、匡超人、卫体善、随庵庵、诸葛天中、萧金铨、季恬逸等,都是吃这碗饭的。他们大多是应书店之邀编辑、点评选本,也有自己创业,编选兼卖书的。五是当账房,做会计。杨执中拒赴淮安府沐阳县儒学教谕一职,在乡里一个盐店做管事先生,但账目混乱,亏空甚多,直至被投资人送到县衙。杨执中代表了这样一类人:文科出身,做理科的事儿,貌似都跟读书有关,实则专业严重不对口;瞧不起这类写写算算的小事儿,眼高手低,害人害己。六是做手艺人。落魄书生匡超人从杭州回到家乡,见父亲病重,便准备做点小生意养家。他先拿银子到集上买了几口猪,养在圈里,又买了一斗豆子。先把猪挑出一个来杀了,烫洗干净,分肌理地卖了一早晨;又把豆子磨了一扁豆腐,也都卖了钱。第二天照旧。如此这般,家里的生活逐渐有了起色。杀猪和磨豆腐作为读书人的手艺,只是暂时的生存手段,一旦有了机会,立即撒手。另一个读书人倪霜峰的手艺比较冷门——修乐器。这个二十岁就考中秀才的可怜人,三十多年都没进步,穷困潦倒,六个儿子死掉一个,卖掉了五个,到死也是一直修理乐器。还有些家庭条件比较好的读书人,则做起了地主,吃租维生。像严监生、虞华轩、杜少卿等。(作者系深圳作家)



【说法不武】

今天已不再是“口供为王”的时代,办案理念必须从“口供为王”转变为“物证为王”。



【儒林经济】

读书人读完书没人马上给他发工资,还要转化一下。所以号称读书人的人,分布在各行各业,干什么的都有。