



一寸光阴一寸金

社会

□ 香帅

20世纪90年代,一家美国汽车经销商在大力推销一款价值1万美元的车,但是当时美国的汽车市场已经饱和了,所以这款车的市场销售情况一点儿也不好。有的车行甚至打八五折销售,但效果也不是特别理想。

这个时候,一个特别懂金融的经销商想出一个“免费送车”的主意:买一辆车,送一张面值1万美元、30年期的美国国债。买1万美元的车,送价值1万美元的债券,这听起来就像免费拿了一辆车。这个诱惑实在太大了,很多本来并没有购车打算的人也开始争先恐后地购车。

聪明的你估计已经注意到了,这个赠品不是1万美元的现金,而是“面值1万美元、30年期的国债”,换句话说,你拿到的“1万美元”是30年后付给你的1万美元。

按照20世纪90年代中期平均8%的国债利率算,折算到30年后,面值1万美元的债券只值994美元。也就是说,经销商其实只给了你994美元的礼物,让利幅度只有9.94%,比之前八五折的打折力度差远了。

30年前的1万美元(给定8%的利率水平),到今天只值994美元!这意味着什

么?这意味着30年的时间折掉了9000多美元。所以,时间在这里被量化成具体的金钱——这就是金融学里最基础,也最重要的一个概念,叫“货币的时间价值”——时间就是金钱。

在金融学里面,“时间就是金钱”,这是客观存在的事实。货币的时间价值在金融学里是可以度量、计算,和用来支付的。这不是抽象的概念,而是会深刻改变我们每个人生活轨迹的事实。

假设你坐上时光机器,让时间回到2007年的12月,你22岁,刚大学毕业,家里这时候给了你10万元人民币,你会做一些金融安排吗?比如:

存银行。如果2007年存10万元,10年后可以拿到14.8万元——用5年期定期存款利率算,2007年到2012年平均利率4.87%,2012年到2015年平均利率3.48%,2015年到2017年平均利率2.75%,按复利计算。

买股票。如果你买的是中石油的股票,10万元在10年后变成了3.3万元;如果你当时很有眼光,10万元买了腾讯的股票,10年后这笔钱就变成了330万元。两种选择,10年后一个的价值是另一个的100倍。

买房子。按照30%的首付比例,10万元够买一套价值30多万元的房子。2007年北京海淀五道口某著名小区的房价是每平方米1万元出头,10万元意味着你可以拥有一个位于“宇宙中心”五道口的30平方米的小单间。10年后,这笔投资价值330万元,而且还在持续上涨。

一笔数额不大的资金(10万元),因为使用不同的金融工具,在相同的时间维度(10年),产生了差距上百倍的时间价值。更重要的是,这种“时间的价值”不仅体现在数字上,更会影响一个人的人生轨迹。

我们仍然把时间倒回到2007年,刚大学毕业的你,还面临着其他的人生决策——在找工作的时候,是使尽浑身解数挤进一家像诺基亚这样的世界500强公司,还是被一家成立不久、求贤若渴的创业公司,比如互联网公司,用薪水加股票期权的方法招到麾下?

在这10年中,你聪明、努力、上进,在诺基亚已经干到了中层;但10年后,诺基亚大势已去,开始裁员,你必须重新进入人才市场寻觅下家。而在另一个选择中,同样上进的你,在互联网公司已经成为业

务骨干,“1个亿的小目标”也已经实现——因为许多互联网公司成功上市,你的期权变成了财富。

10年前的决策,10年之后深刻地影响了你的处境、生活和未来。

这些不同决策和路径的背后,其实都是同一个逻辑:金融工具对我们拥有的相同时间(未来10年)进行了深度加工,形成了完全不同的时间价值。

再想想古语里说的“一寸光阴一寸金”,你就会感到人类认知的底层逻辑真的是历久弥新。古人已经模糊意识到时间是有价值的,但直到近现代,这种认知才被拓展成了体系化的金融学和金融行业。

“时间”是一种原料,金融工具则对这种原料进行加工,做成不同的产品。用学术语言表达,金融就是为时间定价。我们购买金融产品、做金融决策,本质上就是购买时间不同的未来价值。

就像耶鲁大学的戈兹曼教授所说:“金融技术就像人类建造的时光机器,它没有移动我们的身体,但在时间轴线上移动了我们的金钱,也改变了我们的处境。”

——摘自《励志人生》

点 滴

水中倒影

□ 索尔仁尼琴

映在湍急的水流表面的倒影很难让人分辨清楚是近处的,还是远处的,即使水并不浑浊,即使水里没有任何泡沫——在水流不断溅起的涟漪中,在不断变换的水流中形成的倒影也是不真实、不清晰、难以辨认的。只有当水从一条河汇进另一条河,再汇聚到平静、宽阔的河口,或是滞留在水泊中,或是变成静止不动的湖,那时我们才能在如镜的水面上看到岸边一棵树的每一片叶子,每一片羽毛般薄薄的云,深沉蔚蓝的天空。

无论你还是我,都是这样。倘若至今我们仍然什么也看不清楚,如果我们无论如何也不能映现那永恒不朽、清晰可辨的真理,难道不是因为,我们还在向某个方向运动着、生活着?

——摘自《视野》

问题的关键

□ 安东尼·德·梅勒

在一次公开讨论中,弟子们提出的所有问题都是围绕生命和来生这个主题展开的。师父在一旁只是微笑着,没做任何回答。

弟子们想知道师父为何对此问题避而不谈。师父说:“你们有没有注意到,正是那些不知道人生意义的人才渴望来世或得到永生。”

“但是人在死后是否有来生呢?”一位弟子追问道。

“人在死之前是否真正地生活过?这才是问题的关键!”师父意味深长地说。

——摘自《公务员文萃》

生 活

这些都是爱的表达

□ 李起周

在公交车上,一位年近七旬的老人手里拿着电话,长长地叹了口气。不知为何,老人时而扭头看向窗外,时而低头摸着手机,就是没有按下通话键。

大约过了10分钟,老人小心翼翼地举起电话,贴在耳边。我无意间听到了谈话内容,猜想老人应该是打给已出嫁的女儿的。“我是爸爸。闺女,你过得好吗?没什么事,就是给你打个电话。”

大部分父母,尤其是与子女相隔千里的父母,跟子女打电话时的开场白好像总是“没什么事,就是给你打个电话”。为什么?难道父母真的是因为无聊、没事可做,才不小心拨通了电话?

这不太可能。通常而言,父母对子女所做的一切都有原因。

我的大致猜想是这样的:父亲担心自己贸然打过去的电话会扰乱女儿的生活,所以才会选择老套的开场白。

假如孩子说:“爸,我在开会,不方便接电话。”父母也能不露声色,故作平静地解释:“没什么事,就是给你打个电话。”

“没什么事,就是给你打个电话。”这句话的分量远比想象的要重。这句话蕴含“好久没见你了”“这周回家看看吧”“想你了,我爱你”等多重含义。

心思细腻的孩子能猜到父母的用意。因此,听到父母说“没什么事,就是给你打个电话”时,他们反而会把手手机紧贴脸旁,聊得比往常更有耐心。

在街上或咖啡馆里,听到以“没什么,就是……”开头的对话时,我总觉得格外动听。在下班的路,父母会对孩子说:“没什么事,就是给你打个电话。”热恋中的情侣会甜蜜地说:“没什么,就是想听听你的声音。”这些都是爱的表达。

“没什么,就是……”这句话看似没有特别的含义,却又意义深刻。当说出这句话时,“没什么”其实意味着“有什么”。

——摘自《意林》

享与养

文 苑

□ 黄永武

每遇年寿已高而体格康健的人,我们总会羡慕地问他有什么养生的方法。有的回答道:“没什么特别的方法,只要‘不以外物伤和气’,能够‘任意自适’,就好了。”有的回答道:“任何‘过当’的事都不敢做,凡事求个‘折中恰好’就是了。”听来像一句平常的话,细究其中的涵养修炼就不简单。

最近我遇到年近80岁的查美煌先生,他精神奕奕,身手敏捷,他告诉我,最好的养生之道是:“抱定服务的人生观,就不会烦,人人都想占便宜,而你愿意服务,双方就都愉快了。”他又说:“心要宽,对许多负我的人,别人都不平地说:‘这个家伙下辈子非赔偿你不可!’而我总觉得,是我上辈子欠他的!这样一想,心自然就宽平啦。”每位长寿的前辈告诉你的,几乎都不是吃什么补什么,而是告诉你心情方面的修养,望着有高寿可“享”的人,原来他们都是有所“养”的,令人不得不相信“有所享者必有所养”这句话。

有人以为能享长寿和面相有关,眉上有长毫,耳上有毫毛,都是长寿相。可是古人早说过,“眉毫不如耳毫,耳毫不如老鬓”,面相上的毫毛,远不如老年的能吃能喝!如果你认为老鬓只是物质上的贪求,肥了肌肤,充足了肠胃,那只是养生之末啦,主要是那份老年还能能吃能喝的心情,神清意平,脏腑皆宁,那才是养生的根本。主餐吃得特别香甜的人,还需要服什么药?一觉无梦直睡到天亮

的人,也用不着什么静坐按摩了。许多人吃饭时不肯吃,百种思量;睡觉时不肯睡,千般计较,毛病都不是出在物质上,难怪“饥来吃饭,困来即眠”居然成了禅师修道用功的方法!可见能吃能喝的“养”,实在也是指精神方面的,《文子》说“太上养神,其次养形”,可说深得“养”的三昧。

“享”与“养”不止在长寿健身方面是如此,能享盛名的人,谁能够没有所“养”呢?你看那些文章滔滔而来的、才艺一鸣惊人的、功业赫赫名世的人,如果不懂得寡欲养气来凝聚精神,如何能够长期享着盛名而不衰?文章和才艺只要被琐事一搅和,哪有不“江郎才尽”的?所有圣贤的大事业,都从厚养深蓄中来,没有坐享其成的便宜。“蓄不久则著不盛,积不深则发不茂”,蓄养得愈久,积聚得愈深,那么显现出来的功业、迸发出来的光彩,才会愈盛愈精美。

把“享”与“养”的道理,用到经商投资上去,也是一样的。厚蓄深积的亿万巨贾,货物一时卖不掉,仍能坦然无所忧虑,而那些临时的摊贩,只要天下几日雨闭门不出,就愁苦得不可终日了!所以要享商场之乐,没有深厚的蓄养,又如何能像陶朱公那样“候时转物”?读书修养也如此,蓄养愈深厚,才能愈不在乎能否为世所“售”,而这种深厚的人,只管宽心地做自己深“养”的功夫,不在乎别人“知”与“不知”,人不知而不愠,才能“享”到读书修养的真正快乐。

——摘自《今日女报》

■ 赐稿邮箱: dtwbzl@163.com