

国运之战，中国为何战败(2) ◆ 金满楼

误判大局：和平年代还是丛林社会？

战争不是目的而是手段，爱好和平不是坏事，但守护不了和平，那一定是坏事。由此，对时代与大局的判断，对国民财富消耗比例的调整尤为重要。甲午年的失败，很大程度上是清廷的战略误判，因为朝鲜对中国来说是一般利益，但对日本来说却是重要利益。战争的结果是，清廷不但失去一般利益(朝鲜)，连核心利益(割让台湾)也被伤及。此外，长期的文治主义倾向使清廷严重缺乏战争动员能力与机制，国家虽大、人口虽多、资源虽丰富，但根本应付不了一场大规模的近代战争。孙子兵法中说，“上兵伐谋”，“胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜”。日本维新之初即以“开拓万里波涛”“布国威于四方”为立国目标，从一开始就把中国当成“第一假想敌国”，这种外向型、进攻型的安全战略不仅决定了甲午战争的结局，也在很大程度上决定了中日两国的近代国运。日本在海外屡屡制造事端，从琉球到台湾，从朝鲜到甲午战争，无一不来自这一思路。

明治政府的安全战略来自于它对国际形势的分析。正如1887年日本参谋本部陆军部第二局局长小川又次大佐在《清国征讨方略》中说的，“今日乃豺狼世界，完全不能以道理、信义交往”；“兵力不整之时，万国公法决不可信……既不可恃，亦不足守。”此诚为弱肉强食之19世纪“至理名言”。坐视敌人强大，这是当政者无法推卸的责任；知道问题所在，但又无力更改，这种历史的定数和无奈，恐怕是李鸿章们心中最大的痛苦和折磨。萧一山在《清代通史》中认为，中兴大臣如奕訢、曾国藩、李鸿章等并非对国际毫无认识，但“受制于宫廷骄矜之寡妇，不得大行其志”，而后的才智，“驾驭群臣则有余，对政治建设则不足”。

近代中国开眼看世界，主要关注西方列强，对近邻日本往往视而不见。如魏源的《海国图志》，最初两版均无日本的介绍，直到1852

年的一百卷本才增加《日本岛国录》，而其内容又大部分抄自徐继畲《瀛环志略》，错误颇多。首任驻日使团参赞黄遵宪对日本研究最为深入，用8年时间写成了40卷的巨著《日本国志》。可惜的是，此书于1890年广州付刊后，却迟迟没有刻成，直到1895年才正式出版。

模糊的东邻：不知己，也不知彼

知己知彼，百战不殆，此乃千百年来奉为经典之古训。从这个意义上说，如果清廷决策者真知道甲午前中日军事力量对比的话，这场仗或许就不会打了。战争爆发后，外方评论大多对中国持消极态度，如上海《德国新报》称日军与德国劲旅无殊，“该国若与中国交兵，必操胜算，若中国之兵将非数倍于彼，恐难期制服也”。英国海军情报处也认为，日军以“步兵最佳，炮兵次之，骑兵一般”；其步兵已装备机动连发步枪，野战军拥有240门大炮，军官都毕业于帝国军校；“不管从哪个角度而言，中国军队都是前途未卜的，他们缺乏训练，没有组织，没有合格的指挥人员”；“日本军队之于中国军队，就像19世纪的文明军队之于中世纪军队一样。”英国人认为，“中日如果交战，只能有一种结果”。

事后解密的日本参谋本部军事档案，对战前中国陆军的情况可谓了如指掌，甚至详细到了有多少马、有多少枪的地步；而对中国海军的了解，详细到炮弹什么规格、鱼雷艇定员多少等。这些情报，都是日本参谋本部多年来派遣间谍前往中国秘密搜集的。反观中国这边，对日本军事状况几乎一无所知，特别是那些逼迫李鸿章开战的帝党清流们，更以为清军打败日本这个“蕞尔小邦”简直易如反掌。事实究竟如何呢？当时的清廷，号称有百万大军，但扣掉60万完全不中用的八旗、绿营，其他湘淮勇营加上部分由绿营改编而来的练军，可用兵力不过40万人，其中李鸿章掌握的淮军精锐只有5万人。与日本25万的可用兵力相比，清军并不占优势，更何况日军

战斗力远在后者的之上。至于国人引以为傲的北洋舰队，此时早已是明日黄花。不错，北洋舰队1888年成军时，确实是樁樁如云、旌旗当空，并被国外军事年鉴排为“世界前八”，但从这一年开始，北洋舰队再未添过一舰一炮，而同时期的日本却以每年增加一艘新军舰的速度扩大规模。

当时的世界海军技术可谓日新月异。就事论事，甲午前的北洋舰队除“定远”、“镇远”两艘铁甲舰在装甲、吨位和巨炮上占据绝对优势外，其他几乎都处于劣势。就这样一支疲弱之师，最终被赶鸭子上架，一败于丰岛，二败于黄海，三败于威海。战前对日本一无所知的中国人，战后将日本当仇敌，无论战前与战后，都对东邻缺乏了解。让人担忧的是，在这种群体不理性的氛围下，认识与了解近邻竟成不易之事。

胜败得失：军国主义害人害己

日军制造“旅顺大屠杀”后，国际舆论抨击其为“披着文明的外衣，实际是长着野蛮筋骨怪兽”，此评可谓一语中的。明治维新以倒幕战争为发端，以集权运动为前提，以明治宪法为终结，但贯彻其始终的，则是以军工、军制、军队为核心的军国主义。

“军国主义”不只是一种思想更是一种制度，这个制度以军事组织的力量作为政权的重心，一切政治势力都附从在军事势力之下，资源与财富的分配完全根据军国的需要而不是国民经济的需要。由此，日本军备与军队的扩张，不但获得了最好的资源，而且得到财政的优先保障，以有效的资源最大效率地转化为军事力量，这大概就是日本在甲午乃至之后的侵华战争中屡战屡胜中国的直接原因了。日本民权主义者中江兆民曾说，明治时期的日本政治结构是“一身多头的怪物”，尽管颁布了明治宪法，但由此建立起来的近代天皇制却是一种神权专制与立宪主义相嫁接的军国体制，其中，被统称为“日本军部”的五大军事机构(陆军

省、海军省、参谋本部、军令部、教育总监)均直属天皇。在此机制下，议会权力之小自不必说，内阁也是残缺不全，十分脆弱，唯独军方力量无比强大，这也是日本政治中最肆无忌惮的势力。日本是传统的“武家社会”，只认拳头的大小软硬，不讲道理的是非曲直，由此滋生军国主义并不奇怪。经数百年的传承因袭，日本武士阶级虽然在明治维新中被消灭，但其头脑中的“武士道”精神依旧残存。

“强兵为富国之本，而不是富国为强兵之本”。正因为明治当局信奉强权政治，此后日本一次又一次在对外战争中肯定自己，并不断以外来资源的注入为动力，最终膨胀为令东亚乃至世界侧目的强国。但正如前文说的，通过侵略扩张所获得的财富最终会被巨大风险与代价抵消，从甲午到二战结束，日本军国主义不但给邻国带来了巨大的灾难，对本国人民亦无福祉可言。据日本官方统计，19世纪末日本人伍兵的平均身高为162厘米，之后每10年约增长一厘米，换言之，到1930年代日本侵华战争时，日本兵平均身高也不过165厘米。但在二战后，日本国民的平均身高快速增长，由此可见，推行军国主义的日本并没有使其国民获得好处，特别在二战期间，日本军费占到国民总收入一半以上，而只有17%用于民生，国民只能在贫困线上挣扎。没有道德与信义的强者生存逻辑最终会破产。二战爆发后，日本军国主义耗尽了所有资源，最终轰然崩塌，无可挽回地走向了败亡。

沈葆楨曾说，“天下事多坏于因循，而纠缠循之弊，继之以鲁莽，则其祸更烈”。从某种程度上说，甲午的战败开启了中国激进主义之先河，因为战败，所以着急，结果是越急越乱，越乱越坏……而这一切，和甲午年的战败有着分不开的干系。痛则通，不痛则不通，怕痛了还不通。军国主义危害巨大，但战败者如果一心一意为强大、为了复仇，那么东亚的天空同样危险。摆脱百年法德之怨，形成欧盟共识——这既是中日两国政治家，也是两国国民应当借鉴、思考的。摘自2014年第6期《同舟共进》

罗斯福和他的特使们

[美] 迈克尔·富利洛夫

29.以特使身份离开白宫

富兰克林·罗斯福从白宫发来唁电说：“面对这突如其来的不幸，我同你一样悲痛。请你和与你同时处在悲痛中的人们接受我真挚的同情和亲切的问候。”多诺万感谢总统的慰问，但这并不能减轻他的悲痛。一个月后，在一个细雨绵绵的阴天，“步兵第69团的女儿”在阿灵顿国家公墓安葬。作为“荣誉勋章”获得者的女儿，她享有被安葬在那里的特权。

当比尔·多诺万还沉浸于丧女之痛时，华盛顿已被欧洲传来的骇人消息弄得手忙脚乱。6月20日，罗斯福为了让他重整军备和援助盟友的双重政策赢得两党支持奠定基础，委任了两位旗帜鲜明的干预主义共和党人，亨利·L.斯廷森和弗兰克·诺克斯为内阁成员，分别担任陆军部长和海军部长。这一次，多诺万再次成为局外人，但为了让诺克斯顺利上任，他做了他能做的一切，他要求共和党同仁抛弃积怨接受上述委派。当诺克斯于7月初抵达华盛顿机场时，发现多诺万已在那里等候多时了。多诺万坚持要求诺克斯在他准备听证会期间住在自己乔治敦的家中。多诺万豪华的住宅拥有八间卧室，宽阔的草坪，环形私家车道且尽收波多马克河美景。这为诺克斯提供了完美的根据地。住宅设备完善，隐私幽静，而且晚上特别凉爽。露丝当时去了多诺万位于缅因州的度假屋，但在乔治敦的家中仍然有三名仆人值班照料多诺万和诺克斯。

那一周，多诺万在华盛顿也有自己的任务，其中包括就一份议案向国会作证。多诺万是纽约一活跃组织“生姜集团”的成员。该集团此前提交了一份选征兵役制法议案，该议案要求对所有二十一岁到三十五岁的美国男性实行登记，并以内布拉斯加州参议员爱德华·R.伯克这位反新政的民主党人和纽约共和党众议员詹姆斯·W.沃兹沃思的名义提交给了国会。在该议案递交给参议院的同一天，

罗斯福提拔斯廷森和诺克斯这两名议案支持者为主内阁成员。7月3日，多诺万在参议院军事委员会第一次听证会上对议案进行了作证，一同作证的还有自由共和党律师

格伦维尔·克拉克，哈佛大学校长詹姆斯·B.科南特，以及其他数人。多诺万告诉参议院军事委员会，他曾在法国见证了将缺乏训练的士兵送上战场的惨痛后果。第69步兵团的很多战士到达前线时都没有配备防毒面具，从来没有打开过枪的保险栓，枪膛里还是润滑油。他说，该议案是以“最民主的方式”来建立一支训练有素的队伍。该议案还有一个简单的好处，那就是让这个国家的年轻人当然也包括年长者明白，我们的义务中包含的简单美德。如果我们不做出某种牺牲，我们将一事无成。如果议案潜在的目的就是一种要大家做出牺牲，我想这种牺牲对我们国家来说是巨大的好事”。

诺克斯和多诺万很可能是在乔治敦多诺万的家中共同度过的那一周商量出了出访英国的主意。诺克斯可能希望出国访问可以帮助他的朋友度过丧失女儿帕特丽夏的哀痛。在7月9日前后，多诺万被召集到白宫参加会议，出席会议有多诺克斯、斯廷森和赫尔，还可能有罗斯福本人。与会者对急需的英国方面的信息展开了讨论，诺克斯举荐多诺万来执行一项寻找事实真相的外交使命。随后，多诺万以特使身份离开了白宫。

但多诺万究竟是代表谁的特使呢？这是一个让大西洋两岸的外交官们议论纷纷的问题。政府拒绝为多诺万的任命发表声明。从官方角度说来，他是新任海军部长的代表，海军部长曾于7月11日在多诺万上任的第一天为他写过介绍信。但是，显然多诺万也是总统的代表。诺克斯告诉一名英国部长说：“多诺万是他的官方代表，并得到了总统的全权认可。”而国务卿在提醒驻里斯本和伦敦大使馆时，确认了总统对此次访问的认可。

这次使命的目的在当时还是含糊不清的。战后，多诺万说明了他当时出访英国的两个目的：“(1)找出那里藏在我军内部的敌方第五纵队间谍；”(2)了解英国是否如人所说的那样一败涂地。”

30.汇报计划

等到一切思考成熟，默涵向承德汇报了

他的计划。听了默涵的计划，承德眼睛一亮，对眼前这个初出茅庐的后生，承德简直刮目相看了。

“我同意依的计划。但是依能不能告诉我，这些店铺，依一年能给我赚多少银子？”承德问，眼睛里满是信任。“第一年不好说，但是我可以保证，用3年时间，把阿拉顺记扩大一倍。”默涵肯定说，他心里实在感谢承德叔对自己的信任。

“那好，我相信依，以后顺记号的事情全有依自行决断，只要1000大洋以内，依可以做主，1000大洋以上，依要征得我同意，行不行？还有，依每个月要向我递交书面报告，让我了解顺记号经营情况。”承德终究还是有些不放心。“那当然，就是您不说，我也会向您汇报的。”默涵心里有些感动，他知道遇上这样的东家是自己的福气。

默涵上任第一个动作就是请来西洋设计师，把几家各自为政的五金号改成统一的门面。在其他中国商号都采用稳重的深色作为底色的街上，他的顺记五金号明快的色调显得格外醒目。他这样做自然有他的理论根据，这就是广告理念，因为他明白，一批统一而且亮丽的店铺，本身就是最好广告。

他的第二步是统一顺记五金号的价格，实施店铺联动，顾客无论在哪家顺记号买的商品，都是一样价格，一样服务，甚至于在甲店买的商品，只要凭顺记发票，在乙店也可以换货。接着，他组建了一支售后服务队，顾客在顺记买了商品后，服务队就有人为顾客免费安装。他甚至于为服务队配置了3部色彩一致脚踏车，在脚踏车前安上“顺记五金，上门安装”的牌子，让服务队成为顺记又一块流动的广告。当时的脚踏车价格不菲，在市民心目中是个昂贵的稀罕物，当顺记脚踏车穿行于大街小巷时，顺记的名气也就家喻户晓了。

默涵的第三步更让同行吃惊，他居然打出“商品出门，一个月内包退”广告，前提是商品不能影响继续销售。他的这一举措在同行中掀起轩然大波，在当时，几乎所有商家都遵循“商品出门，概不负责”信条，他赵默涵竟然

敢于冒商家忌讳，允许卖出去的商品退货，这不是疯了么？

完成了一系列内部动作，默涵开始他的外部经营。过去，顺记五金号凭借那份外国营业执照，可以与外商直接做生意。他们进出货的渠道主要是通过外国洋行。那时，洋行里有啥货，他们就经营啥，自己没啥主动权。默涵决定改变这种被动局面，他根据自己对商品行情判断趋势，写下采购单，主动让洋行进货。几次进货以后，他知道了那些洋货的生产商，于是就直接写信给外国工厂，从他们那里直接进货。不过，他的这次举动让洋行们大为光火，几家洋行甚至于联合给他警告：如果继续直接从外国工厂进货，他们将断绝顺记的供货渠道。

收到洋行警告，默涵感到吃惊，但是转而一想，觉得洋行这样做也是出于无奈，因为这样一来，洋行到哪里赚钱？默涵理解了。于是他主动上门，邀约洋行大班商议，提出供货品种选择和商品定价约定。大班们见默涵有趣，也就谅解了他，同意他的想法。这一来，洋行大班们与默涵的顺记号做生意就不敢漫天要价了。也正是这一点，顺记可以拿到比其他中国五金号价格更低廉的货物，他们的利润当然高了许多。

在此期间，默涵也做了一个小动作，或许，他的这个小动作有些不太厚道，但是他是商人，免不了有些狡黠。他买下了几处靠近顺记五金号的店铺，同样开起了五金号，只是没有用顺记招牌。在那几家五金号，默涵让伙计使多数五金件的标价都高于顺记号。听到老板这样吩咐，那些伙计有些不明白：老板，阿拉店里的价格定得这么高，谁会来买阿拉的东西？默涵笑笑：这个你们就不用管了，到时候一件东西也卖不掉，我照样给你们发顺记一样的薪水。

伙计们不知道他们老板葫芦里卖啥药，但是既然老板承诺卖不掉东西照样拿顺记的工钿，这样的好事他们何乐而不为。

其实，这正是默涵的精明之处，他要通过价格杠杆，让买主们知道，顺记是上海滩五金商品最价廉物美的商家。况且，他租用的商铺，还有库房作用。



宁波商人

徐志明

