

工资不是由劳动量决定的

原创 王子君的碎碎念 王子君的碎碎念 2021-11-08 07:00

“而是基于劳动市场里的交易价格。”

周末和一个大学生小胖友扯淡，发现这个概念可能真的很多人还没理解。

我们习惯性说“多劳多得”，但这实际上是不成立的：“多劳”只能在一个区间里保证“多得”，到达上限后无论你怎么“劳”都不会“得”。

一种上限是出卖劳动者自身的极限。例如你一天做一百个手工烘焙面包，牛掰；你一天做一万个，你怕不是已经机械飞升了；

另一种上限是购买劳动的市场的极限。这条街就住了一千个人，你一天做一万个面包怕不是得把他们都吃成面包超人。

“多劳多得”只在这个区间内成立。

现实点地说，这就是为什么很多虚空行业能赚钱，很多脚踏实地苦哈哈。

互联网到今天，香的臭的，诞生了无数概念。

我小时候，是瀛海威那种，“每颗沙子都会有IP地址”；我大学时，是“中国的Facebook”，“中国的coupon”；我刚出来工作时，是“中国的Whatsup”。之后香的有智能手机/智能家居/移动电商/O2O/短视频，臭的有封闭生态/数字货币/早期新能源车。

但不管香与臭，从最后的存活比例来看，你可以全部视之为泡沫。有头有脸一百多家企业拥上去，基本三年后活下来的不到十家。

很多比较传统的小胖友对这种发展模式一直嗤之以鼻：来来回回都是概念，损耗极大，波动极大。这种行业讲积累就是笑话，凭什么能开那么高的工资？

我也不长期看好互联网这种养蛊式的发展模式，但有一嗦一，这确实是互联网高薪的重要原因。

热钱涌入时，该领域劳动力的成交价格区间，会被拱大。（hso）

就这么简单。不是什么“改变世界”什么“颠覆式创新”什么“突破产业封锁”，这类用词都是互联网巨头公关部们的通稿。

你和他都会敲代码，你为一座影响几万人生活的工厂敲代码，他为几万人的娱乐敲代码。从社会价值上，你该赚得比他多；但现实里，倒过来。

就是因为他从事的行业，存在大量外部投资，这些投资扩张了行业内所有雇佣方的交易价格，水涨船高。

而你所在的行业，哪怕净利润总额极高，但缺乏外部投资，劳动力价格常年固定。

不等到这些行业的技术工人被吸光光，行业内的雇佣方是不会改变的。

换个角度，这也确实是生化环材劝退的重要意义：那些唱衰生化环材的人，哪怕有些抱有恶意，但他们对生化环材的从业者反而是正面的。因为他们在加速这些固化行业的人才流失，倒逼行业加大劳动力投资。

最后获利方（如果到了人力流失的交叉点），反而是留在生化环材内、厌恶外界唱衰的人。

而且我说得再残忍点：真正改变世界的，往往赚不了几个钱。

知乎这两天就在聊：我们做出了盾构机，为什么没有像老外卖得那么贵？

下面一群人说：哎呀卖得便宜就是我们做的原因啦，我们就是别人的泡沫粉碎机啦。

注意哈，我没有说他们错，他们是对的：很多产业我国之所以做，就是为了追求白菜价；做出了白菜价，就是能真正改变世界。

但正因为他们是对的，所以才显得额外残忍。就像二战里美帝spam午餐肉工厂的工人，他封装的罐头会出现在缅北中国远征军和东欧大平原上等待反攻的苏联士兵手里，能支撑几百万士兵熬过寒冬和饥饿，是二战胜利重要的物质基础。

但他不可能是这场战争的主角，甚至连荣誉也分不到多少。到二战结束后美帝开始清理战争产能时，他只能被裁员。

改变世界的本质是什么？

无外乎更高效率而已；

更高效率的本质是什么？

无外乎更低成本而已。

那你想成为“更低成本”的一部分么？

咱不指望小朋友马上能想通这个道理，但选专业也好就业也罢，有个概念可以铭记于心：

在资本面前，行业也是一种资产，也是有回报率的。

知乎上不是经常讲“资产收益”和“工资收益”的区别么？把这个概念格局打开，放到行业的视野里。

哪些行业的市场门槛低？

注意从资本的角度去看，不仅仅指钱的数量门槛，还有行政管辖的市场准入，即游资热钱能不能做这个行业；

哪些行业的市场回报高？

这里也不仅仅是业务回报，互联网亏钱买卖一堆。还要包括金融回报，即这些行业的上市、收购、股权交易。

这俩特征好看的，才是真正的好行业，才能给行业内劳动力开出人上人的工资。

希望我这个角度，能给一些迷茫的小胖友一些思考闪光。

