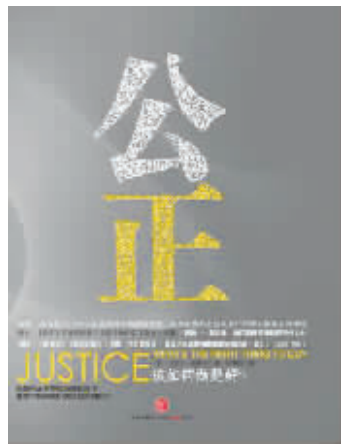


读书吧 | Dushu Batai



该如何做是好

作者: [美] 迈克尔·桑德尔
译者: 朱慧玲
出版社: 中信出版社

【内容简介】
当我们遇到生死抉择的时候,为什么我们常常违背利益最大化的原则而尊重人的基本权利?可是,当我们口口声声说生命至上时,为什么像福特汽车这样的企业却会给生命贴上价格标签?如果我们尊重个体的权利,但为什么大多数人又会反对同性恋婚姻?我们认为法律必须保护合同的有效性,但为什么一些双方自愿签订的合同却被法院推翻?

我们的社会、我们的思潮、我们的正义观,正陷入尴尬的两难选择当中。我们甚至怀疑法律是否是公正的,因为法律无法回避个人的道德判断,无法做到中立性。我们能否找到另外一条道路,让我们的社会规范既体现人性,又体现客观性?“世界最受欢迎的老师之一”的迈克尔·桑德尔教授寻找的,正是我们期待的有关公正的第三条路径:培养我们每个人的德性,做出有道德的选择。

【作者简介】
迈克尔·桑德尔(Michael Sandel)著名政治学家,作家。现任教于哈佛大学。桑德尔教授30多年来一直在哈佛大学讲授一门名为“公正”的课程,这是哈佛历史上累计听课学生人数最多的课程之一,是哈佛有史以来单学段参与人数最多的课程。英国的《卫报》称迈克尔·桑德尔教授为“世界上最受欢迎的老师之一”。

女性成功学要坦诚不要攻击

□阿曼达
女性能否同时兼顾事业和家庭的争论仍在继续。年轻一代职场女性的代表认为,没有一种放之四海而皆准的方法可以帮助所有女性,也不该有这样的方法。人们应该允许不同的观点和声音存在,而不应该相互攻击。

这个话题到现在这已经是老生常谈了:科技公司的董事会(或者任何公司董事会)中难觅女性踪影;财富500强的首席执行官中女性比例低于3%;女性收入只有男性的77%。没错,这些我们都听说过。职场一直都存在“女性问题”最近几个月愈演愈烈。我们知道这样一个鲜为人知的研究:有远见的公司会吸收女性加入决策层,而这些公司往往拥有更好的盈利、更快乐的员工、更具社会责任意识。那很好,但在其他公司的女性状况如何?你知道,并不是所有公司都会看重领导团队的多元化。

2008年我第一次作为分析师参加麦肯锡(McKinsey)的会议却没有发言。我保持沉默的原因是怕说错话。我觉得自己没什么可说的,我甚至不确定他人是否在意我的观点。这种不安全感从何而来?

女性在向权力顶峰攀登的过程中阻碍重重,而且这种阻碍不仅仅存在于最后几级。希拉里·克林顿的前顾问安妮玛丽·斯劳特的文章《为何女人依旧无法内外兼顾》所关注的女性觉得她们为了成家只有牺牲职业。当然,我目前只有26岁,不会假装明白兼顾职业和下一代是什么感觉,但身为一个单亲身女性(更不用说她还是位社会学家)的女儿,我还是可以说我了解将来所要面临的艰难选择。最重要的是我明白,不要轻易评判其她女性的人生决定。斯劳特的文章和“女性空间”里的很多其他声音也给出了补救措施,例如广泛的社会变革,共同分担养育子女的责任和灵活的时间安排等。

这些建议把责任推给体制。如果这是个完美的世界,做到这一点就足够了。但社会文化的改变其实就像冰川移动般缓慢。我们不能再自我欺骗,以为凭借几位女性的大声疾呼和猛烈攻击就能迫使公司就范,就能让更多女性获得顶级职位。确实,看看我们如何改变自己所在的公司,这是往正确方向迈出的第一步,但我们需要更多地与各行各业的职业女性展开合作性的对话。我们需要更专注于可行的方案和容易获得的技能,如此,才能对抗阻碍女性向上爬升的制度偏见。

泛泛而谈事业和家庭的平衡当然是有益的,但它将一大批女性排除在了外面:单亲母亲,没有子女的女性和刚刚开始职业生涯的女性(下一代还远未提上议事日程)。

与台湾商人面对面



时常看一看精制的包装盒和盒上的那些亲切的繁体字,回味着台湾商人的经商之道……

□王亚琴

炎炎夏日,天津最热的地方就数台湾名品博览会了。车多人多,仅3天的时间那个平时没有多少人去的地方竟然涌入了40多万人。

在那里,我第一次和台湾商人近距离接触。人潮流动,一个专卖酱油的展台吸引了我,老板的做派像个文人,说话和气,文质彬彬。他把酱油倒在一个小碟里,先让你用牙签尝一点点,香气扑鼻——一种散发着甜味的酱香,一种久违了的香气,这是孩提时曾享受过的味道。这时,我才有兴趣看一看他双手递过来的说明书。这是一个拥有百年历史的酱制品企业,精选出的黑豆经过180天,古法手工酿造出“瓮式酱油”。看照片上一排排的大酱缸是那么的干净,我决定要买。可是老板说酱油已经卖没了,只有酱油膏了。酱油膏的味道更加浓烈,我买下了。

包装盒上明明白白地写着:“精选黑豆纯酿,本品保证不含防腐剂。”我家很少吃酱油,之所以要买,是因为它有让人放心的“保证”。临走的时候,我说,我还是喜欢你们那个小包装的酱油,可以在很短时间吃完。老板说:“我把开过封的酱油送给你。”我问多少钱?他说:“开过

封的不可以要钱。”他把两瓶开封的酱油倒在一个瓶里,紧紧拧上盖子,又用一个塑料兜装好系紧,再和那瓶酱油膏一起装进提兜里,双手递到我手中。那种真诚敬业的买卖人的一系列动作,让我欣赏让我感动。我也规规矩矩地用双手把钱递过去,老板双手接过钱,连声说“谢谢、谢谢”,我也回敬人家“谢谢、谢谢”。这时的酱油已经不重要了,觉得130元一瓶的酱油膏贵了一些的想法也荡然无存,完全沉浸在被商家真诚尊重的享受之中。

我是典型的情绪化购物者,买酱油似乎是受到了奖励,于是100元一盒的凤梨干、70元一兜儿的牛轧糖、150元一盒的杏仁霜……一手交钱一手交货,不再犹豫、不再讲价。60元一个的凤梨是贵了一些,可是那种清香之气让你挪不动步。我正在挑那些又大又圆的柑橘时,售货的台湾小伙子在提示:“柑橘的肉有些干了,肉有些干了……”他反复在说着,我却一定要买几个,不是非要吃那一口儿,而是为了他的诚实。

在帽子展台,一种非洲的草编帽子吸引了我,它既柔软又挺括,选中了一顶紫红色的宽檐帽儿,交了钱戴上帽子就走。台湾商人操着浓重的客家口音说:“阿姨请不要走,请把帽子给我。”摘下帽子,他双手接过说:“我告诉您如何存放和保养这种非洲的草编帽子。”于是他说了被雨淋后如何处理,脏了如何清洗,外出戴时如何放在包里。他一边说一边

演示着,最后他把帽子卷起来,轻轻地插进我的提兜。我还未转身的时候,他的一个深深的躬鞠下来,连连说“谢谢、谢谢”。我也赶紧弯下腰,说“谢谢、谢谢”。离开展台,我又把帽子顶在了头上,美得不得了,不是因为帽子,而是想继续感受并回味着相互尊重的快乐。原来做买卖可以不必大吵大闹,也不必面目狰狞,也不必“热情”得把人给吓得狼狈逃窜的。

又在医疗保健展台买了温灸盒和无烟灸条,才想起该打道回府了,因为两条腿已经迈不动了,也因为口袋里的银子已经没有了。

回家的路上,吃着牛轧糖和水果酥,欣赏着盒上的说明。精美的繁体字让人备感亲切,还发现,凡带有包装的食品全部有统一的、明确的“营养标示”说明。除了标明蛋白质、脂肪、热量等的含量外,还将饱和脂肪与反式脂肪标出。我买的牛轧糖的包装上标示,每100公克含饱和脂肪是50公克,反式脂肪是0公克。那瓶酱油膏的饱和脂肪0公克,反式脂肪0公克。让你觉得,在细枝末节之中都体现着对人的负责和对生命的尊重。

过了几天,我开始体验无烟温灸。可是灸条被点燃后放进灸盒里过一会儿就熄灭了,又试了一次依然如此。我打通了说明书上的电话,讲明了灸条熄灭的情况。老板在电话那一头的第一句话是“很抱歉”,他已经离开天津,并给出了两个解决方案:一是他把另外的温灸新品寄给我,调换一下;二是让我把银行账号告诉他,他把钱退还给我,钱到账后再把产品邮过去。我选择了后者。第二天,由他的一个福建的学生和我通话,第一句话依然是“很抱歉”,然后是核实账号,我给人家的账号少了一位数。并说明产品价格是250元,他将转给我280元,其中30元是邮资。钱到账了,快递公司也把温灸盒按时发出。我在给他们的短信中说,“温灸盒及灸条已发出,邮费10元,包装费16元,余下的4元钱放在温灸盒里清查收,谢谢。”他们立即回信,仅两个字:“感恩”。数日后,又收到短信:“产品已收到,感恩。”

从台湾名品博览会上买回的东西,基本都送人了,仅留下了那瓶酱油和牛轧糖的包装盒。时常看一看精制的包装盒和盒上的那些亲切的繁体字,回味着台湾商人的经商之道……

如果说李宁的成功代表着传统的商业模式,而姚明的成功则彰显着资本的力量。

姚明从球员到商人的华丽转身

□钟国

对于姚明而言,不知道在三线开外投篮得分和执掌一只私募基金相比,哪个更难。但有一点毋庸置疑,这位脱下战袍的小巨人俨然从一名巨星球员成功蜕变为商界新贵。

身份的转换

在姚明的众多身份中,商人这个角色无疑是最为人们所津津乐道的。从2006年开姚餐厅、出资300万美元投资巨鲸音乐网,到2007年以每股1元买入675万股合众思壮股票,参股总投资3000万元的加州健身俱乐部,到2008年斥资2000万元买下东方大鲨鱼篮球队,再到2011年创建酒业公司,二度染指私募基金,人们似乎已无法猜测到这位身高229米的小巨人下一个投资会是什么。从他染指的投资路线来看,姚明的投资眼光和专业化程度已然越来越高。

每当谈论到姚明的商人身份,总是绕不开一个人,他就是一手打造姚明的姚之队的总负责人章明基。在收购弘远基金后,章明基出任了董事长,在黄衫基金内则担任高级合伙人。

章明基,典型的上海人长相,白净微胖。一些机缘巧合使他和姚明一家有了联系。更有传言说他是通过一顿饭局敲定了成为姚明财务总监的身份。无论如何,这位在芝加哥大学布斯商学院取得MBA的年轻人在姚明的职业生涯里扮演着非同寻常的角色,而他自己的事业也已经和这位曾经最具商业价值的球员紧紧捆绑在了一起。

与他的前辈李宁相比,姚明更为与众不同。他没有自己的品牌,但深谙资本运作之道。他非商学院科班出身,却有一支专业团队为他运筹帷幄。如果说李宁的成功代表着传

统的商业模式,而姚明的成功则彰显着资本的力量。

大部分投资仍未赚钱

比起自己曾叱咤风云的球场,涉猎不久的商场已经让姚明感到了更多的残酷。尽管触角遍布多个领域,但他所投资的众多项目和公司至今都并未给他带来满意的收益。虽然他以象征性的1元入股合众思壮,这曾让他的账面收益一度飙升至6000多万,但自2010年4月2日上市以来,业绩一路下滑,到了2012年一季度,甚至出现亏损,公司股票跌至近期的14元附近。而他以自己父亲的名义在北京通州投资的“太阳花”酒店和在世贸天阶开设的加州健身姚明俱乐部经营也颇多不顺。他的另一项大手笔——上海东方大鲨鱼男篮俱乐部在他接管后仍然未能扭转亏损局面。

2009-2010CBA赛季结束后,姚之队曾公布相关数据,第一年亏损2000万元左右。



因此,对于姚明来说,如今的当务之急就是如何解决投资回报的问题。

姚明在投资方面也带有感情色彩。就拿他接过当时面临负债累累的东方大鲨鱼男篮来说,不少业内人士就认为他的这一投资很大程度是出于个人的情感原因。就连章明基本人也承认,这一投资是回报之举,并不能视为正常投资。

然而,即便网上盛传姚明在他就读的上海交通大学的线性代数课程中只考了38分,但这依然丝毫不影响他继续拓展自己的投资事业。他的投资版图已延伸到了餐饮、娱乐、体育和金融。他过去32年的个人生涯本身就可管理学院提供不可多得的案例。不过可以肯定的是,这位忙碌的商人今后出现在交大安泰经管学院的时间会越来越来少。

面对自己打造的一个越来越庞大的商业版图,姚明和他的团队将会交出一份怎样的答卷,还有待时间来证明。

为何蓝色有如此魅力让政界、商界、时尚界,都为之着迷?又为何有如此强大气场可以hold住各种场合呢,一起来看。

万能蓝色hold住各种场合

对电影“铁娘子”的印象,相信是梅丽尔·斯特里普的吸引力凌驾了剧情,同时可重温英国前首相撒切尔夫人的鲜明形象。翻看撒切尔夫人为官时的旧照片,不难发现她穿了很多不同色调的蓝色套装,其次才是黑色及红色套装。她穿的包括纯蓝、海军蓝、深蓝、灰蓝、天蓝和粉蓝。

□何雯

衣着颜色也有其策略运用,为官者应更周详考虑。深蓝及海军蓝都表示稳重及冷静、沉实可靠,也同样驱使对方有类似反应。灰蓝是偏向低调和谐,天蓝及粉蓝是较为女性化的呈现,表现温和状态,甚至驱使别人让你几分。

衣着表达,反映自己。计算,是为自己取优势;不计算,错失了也不明所以。身为国家或地方官,领导群众,衣着言行举手投足,都是反映个人态度、能力及水平稳定性,同样存在隐性影响力。

蓝色含有平静、和谐、真诚、信任、稳定的作用。

过去几年,国际间出现了好几次严重天灾人祸。时装设计师的设计动力来源也离不开生活点滴,而设计的起点就是从国际预告的色彩及布料潮流开始。两年多前,久久未见的蓝色调,就成了很多时装设计师的素材,从而在国际时尚时装周大放光彩,大受欢迎。

所以是时势?还是无独有偶?在国际电影或时尚活动上的红地毯就最明显反映出来,不少女星都挑了蓝色的晚装来凑热闹,就连演艺界的时尚指标王菲,早前在其复出的演唱会上,也对蓝色情有独钟,穿着单肩款式剪裁简洁的纯正蓝色长裙,配饰高贵简单发型;也有穿着大圆领无袖、同样线条简洁,后幅如加了披肩的纯蓝色长裙,头顶加了充满玩味如鸡冠状的头饰;几款都是纯净的蓝,没有图案,前者展现了优雅高贵冷静的形象,后者则在平静中加点舞台效果,这很配合她今时今日的复出风格。

蓝色亦是工商企业界男女通用的色彩。一般来自银行、保险、地产的行政人员,无论男女的服装投资,都应该包含蓝色系服装。平时于培训工作,本人常会向初入职场或年资浅的行政人员提出,投资职场衣着时,黑白灰的基础色是第一步,下一步就是蓝色系。当中可能是蓝色恤衫、蓝色条纹或格仔恤衫、蓝色法式恤衫(只有衣领及袖口是白色)、蓝色图案领带、深蓝色西装、或蓝色条子西装、女士可添蓝色衬衣、套装、领巾、蓝色腰带、蓝色高跟鞋等等。

黑白灰这三种颜色是行政上班服的基调,随时可以多元搭配作底色,加了蓝色组合起来,色彩对比可以多点变化及新意,如果想给人一个较正规较鲜明、朝气及醒神的形象,那就可以黑白再配正蓝;如果想给别人和谐、亲和、稳重一点的感觉,则可选浅至中度炭灰加白色,再配粉蓝作组合配色。

蓝色在专业人士如律师、会计师、工程师等等,以及在纪律部队中担任主流的色调。不同之处是行业、身份职位、个人条件如高矮肥瘦,还有目标作用的考虑。

工作需要经常维持专业态度及良好的工作表现,时常保持朝气蓬勃的形象也是自己的工作之一,责无旁贷。毕竟,服装形象是一个促进令人产生对你工作表现及水平联想的重要元素之一。