



读书吧台 | Dushu Batai

故乡 故人 故事 《乡关何处》

作者:野夫

出版社:中信出版社

内容简介:

千回百转,长歌当哭。

命运从来都是不由自主的，况乎身在江湖。

那些失散的亲友故人，那些漫漶风化的人间故事，都在暗夜里鞭策人们几近麻木的神经。

作者简介:

野夫,又名土家野夫。本名郑世平,1962年出生于湖北恩施。中国自由作家,发表诗歌、散文、报告文学、小说、论文、剧本等约100多万字。2006年获“第三代诗人回顾展”之“杰出贡献奖”,2009年获“2009当代汉语贡献奖”。2010年凭借《江上的母亲》获台北2010国际书展非虚构类图书大奖。



□ 聂晶

一支年份久远的葡萄酒不仅代表着一种浪漫与品位的生活方式，更是浓缩了岁月的陈酿，别有一番风味和感悟。

马爹利尚选 (Martell Chanteloup Perspective)

由于马爹利尚选是由酿酒师从生命之水甄选调配而成的,所以其复杂、浓郁而又深邃的果香给人留下极其深刻的印象。初闻有新鲜核果的香气,如从生桃和杏子;渐渐地向腌无花果等蜜饯水果变化,最后停留在提子、杏仁等干果的味道上。在口感上,蜜饯水果与干果的味道层层叠叠,并借着一缕若有若无的黑醋栗味道释放出来。圆润而又平衡,余味悠长。

人头马(Rémy Martin)XO水晶限量版
人头马XO特优香槟干邑采用300多种“生命之水”精心调配而成,每种“生命之水”都经过10-37年的陈酿,平均陈酿时间为23年。水晶限量版的酒瓶独具匠心,一颗颗施华洛世奇水晶围绕着瓶身中央人头马XO的金色标志,带动玻璃瓶身上此起彼伏的波纹,无论从设计感还是奢华度上来说,都可圈可点。
轩尼诗李察干邑(Richard Hennessy)
著名外交家塔利兰曾这样评论轩尼诗干邑:“捧起酒杯,让干邑荡漾,轻嗅一下,细品一口,其丰富的内蕴,就足以让你谈论不休。”轩尼诗李察干邑由现任轩尼诗酒窖大师颜·费尔沃先生精选超过百种的生命之水调配而成,这些生命之水来自轩尼诗的“创始人酒窖”。盛装干邑的水晶酒瓶,需要纯手工耗费40小时制作。

62响皇家礼炮(Royal Salute)

这是一款融合了具有多款陈年苏格兰威士忌丰富口感的美酒。闻起来果香四溢,成熟李子浓郁的香气与雪利酒的甘甜完美融合,细腻黑巧克力的浓烈香气点缀以肉桂的温和

中国式关系网与赚钱

□徐晓风

美国硅谷之所以能在世界经济中一枝独秀,屹立百年不倒,很大程度上得益于其健康的“中国式人际关系网”;令人头疼的地沟油事件可以利用健康社会网的重建来配合法律制裁,实现行业监督、消除无道德底线的行为;城市规划中运用巧实力,用文化赚钱可以令房价涨五倍……近日,清华大学社会学系教授博导、社会网研究专家罗家德在南京举办的太湖论坛上趣谈中国式关系网与赚钱之间的巧妙联系,令与会者大感有趣。

健康的“中国式关系网” 助推硅谷强大

提到拉关系、讲人情,在我们理解多为贬义,但罗家德说,硅谷之所以能在世界经济中独占鳌头,恰恰是因为活学活用并且用好了中国式关系网,这种强健的复杂网系统吸引了类似于Facebook这样的一大批优秀公司来此创业。

硅谷里有很多中国和印度的工程师,硅谷的别墅很密集,院子很小,一家连着一家,下了班之后不同公司的人会一起喝酒、吃饭、互相交往,大家都是做高科技的,交谈的话题也往往是高科技最新的发展。

所以硅谷就有这种独特的复杂社会网,每一个人都扮演多重的角色,平常是朋友,上课是老师,下课一起投资一家公司变成老板,周末的时候老板很多朋友到家里来,发现你这家公司很棒,于是又加入进来变成投资人,这种关系高度重叠,最后形成

了各种各样出色的公司,也为硅谷人带来了巨大的财富。而且这种复杂的关系网还有一个好处,就是非常稳健,不会因为一家公司的倒闭而陷入危机,硅谷有180家风投公司,两个百亿万以上的企业,3209家职介所,有非常好的投资氛围,可以轻松得到你需要的资源和财富机会。

“接地气”设计旧城区 让房价涨五倍

罗家德说,中国从南到北有各种各样的文化,可是现在在城市化进程中,许多城市搞得一模一样,很容易失去自己原有的特色文化。而最好的办法是在城建规划过程中使用巧实力,可以保留社区原来的文化基因,然后让设计师来与原居民进行交流,建成富有当地特色的群居建筑。比如北台湾最有味道的古镇聚落三峡老街,当年整建时就是先把一条老街上的居民聚在一起形成合作社,互相讨论将来怎么办,然后等到产生了共识之后,家家户户自己跟设计师商量怎么改建他们的房子,统一风格的同时具有了个别的个性,那些家庭是两代三代在那儿做生意,每一家店铺都有自己的招牌和特色,然后再加上自己设计的房屋的造型,一到星期六,星期天就变成老台北生活展示区,最后这个地方房价涨了5倍。

现在城市建设中还有个毛病,就是请国际大师来设计建筑,或者做城市规划,这些建筑往往很时髦,但是缺少“地气”。大牌设计师规划师有理念、有创造力,但是他眼里可能只有建筑,没有人,语言的不通也很

难让他理解各地复杂的中国文化元素,而真正居住的地方应该要“接地气”,要与当地居民协商,了解居住者需求,一个小设计师设计出的东西也许造型不那么完美,但因为“接地气”,可能更符合人的需要也更能吸引人。

日本地沟油 曾把台湾人害苦了

上个世纪六十年代,中国台湾曾发生过“日本地沟油”事件,日本和中国台湾的无良厂商相勾结,日本厂商提供地沟油,中国台湾商家用其加工食品出售。日本的食品法规严格,所以日本商家在本国无处下手,就把地沟油送到中国台湾去牟利。罗家德回忆说,当时台湾的地沟油为了看上去很新,就用氯漂,那个地沟油不是像现在内地一些不良商家用在餐饮业,而是包装成高档的色拉油放到超市中卖,干净到比新油还漂亮,但是留下了很多有毒物质,吃完皮肤红一块,绿一块,黑一块,十年消不掉,排毒非常慢,罗家德小时候吃这个背上长了一块块东西。不过后来由于日本严令禁止并给这些垃圾油找到了更好更贵的出路——做垃圾车燃油,最终地沟油才消失。

罗家德说,解决“地沟油”或者三聚氰胺、苏丹红等问题,除了强健的法律系统约束和科技创新,健康社会网也能起到一定的约束作用,我们可以靠职业团体的相互监督机制和自我约束,找到社会伦理,改变没有底线的状态。行业自律、消费者监督等都是行之有效的解决办法。



就像圆规一样,企业离不开扎
实做事的人,也离不开带兵打仗的人,他们对企业同样有不可替代的价值。

商场如舞场 “舞功”显露 商业价值

□ 荆泽锋

生意场就如同一场盛大的舞会,每个人都在以不同的姿态旋转、跳跃。同样在舞池中尽情伸展的我的三位朋友,因为各种原因,打乱了自己的舞步……

第一位朋友是位独舞高手,他是江苏某企业的副总,分管外贸营销工作。他上任一年,销售额就从连续三年徘徊在3000万突破至1个亿,在年终的会议上总经理表扬了他。但他心里并不舒服:因为他听到老板的小舅子私下说,1个亿的销售额都是业务员做的,他连英语都不会,怎么可能是他的功劳,而据说总经理对此评价也没有明确提出反对。

第二位朋友的领舞功夫不可小觑,他是某软件公司的架构师,是呼叫中心软件设计方面的高手。他在公司担任技术总监期间,手下带了五名研究生。他倾注了大量的心血培养他们,两三年之后,这些研究生都成了独当一面的高手。其中有个天资聪慧的小伙子,在某些方面已经超过了。而最近他听到人力资源部熟人的内线消息:因为新人小李的技术和他相差不多,而收入却少了一多半,公司有意让小李替代他的位置。

第三位朋友跟我谈到了他的上司。他是某集团华北分公司的总经理,他最敬佩的上司是集团的营销副总裁刘总。每当他有问题想不通的时候,感觉迷茫的时候,没有对策的时候,跟刘总一个电话,几句话,问题往往能迎刃而解。而对于刘总,集团内部则褒贬不一,有人认为刘总是个高瞻远瞩的企业家,有人则认为:老刘从开始就没做过业务,他也就是动动嘴皮子,忽悠忽悠,这样的人居然能当上集团总裁?朋友很困惑,对一个人的评价怎会差异如此之大!我笑着对朋友说:“你的上司挑了一支并非雅俗共赏的舞曲啊。”

独舞高手是能做事的人,领舞者是能带兵的人,大俗大雅的舞者是能审时度势的人。偌大的舞池中,哪一支舞最能打动人心?在竞争越来越激烈的生意场上,谁才是企业最需要的人?

有一位企业家讲过这样一段形象的话,他说:“大家都用过圆规吧?圆规的顶端是手柄;一只脚是尖的,牢牢扎在纸面;一只脚是带着笔的,可以自由舞动。拧动手柄,圆规的一只脚扎牢、站稳,一只脚就可以画出优雅的曲线。通过手柄、定脚、动脚的配合,圆规完成了美丽的任务。我们的企业也是一样。老板是什么?是圆规的手柄,企业的原动力由此而来。如何完成企业的使命,需要定脚和动脚。定脚的作用是扎稳、站牢、把事情做深入、做扎实;而动脚的作用则是走出去,把圆画大、画完美。在我们的企业内部,定脚也就是把企业的产品、专业、市场做深入、做扎实的人,而动脚则是为企业开疆拓土、带领团队奋战沙场、新对手于马下、把事业做大做强的人。”

就像圆规一样,企业离不开扎实做事的人,也离不开带兵打仗的人,他们对企业同样有不可替代的价值。

扎实做事的人选的是优雅厚重的圆舞曲,身体跟着节奏轻摆的他们,舞技不一定能博得满堂喝彩,但是他们的基本功是最扎实的。他们的领导能力、管理能力、战略视野未必强,但惟其稀有、惟其专业、惟其忠诚,这些人的存在必不可少。

选择激情奔放的探戈舞曲的是那些有魄力、有眼界、能够为企业开拓事业的人,但这样的人也有脾气,有特立独行的一面,对这样的人来说,对他们的珍惜应更多地体现为尊重、肯定、认可;要看大局,不看小节;看产生了什么样的结果,不看做了什么,或者装作看不见、没看见。我们不要期望一个人或一个群体兼任两种角色,或兼备两种素质。正如圆舞曲舞者虽不是长袖善舞,却步步稳定;探戈舞者感染力极强,却难免有嫌其不雅者。两者各有优势,只有两者协调配合,这场舞会才称得上精彩。对于企业来说,也只有揽得到、管得住、激励好跳圆舞曲的员工和跳探戈的员工,方可为企业创造更大的价值。

圆规的两只脚协同起舞,跳的不是同一支舞曲,画出的却是标准的圆。