梦上月宫

■ 刘道平

昨宵又梦月相邻,
仙众迢迢驾彩云。
娥捧金樽迎远客,
桂摇春色拨芳琴。
珠玑灼闪虹裳舞,
玉笛幽鸣鸾凤吟。
红落碧溪香若故,
瑶池化雨润黎民。

微镜头

秋思

■ 李后强

秋天本是金色的季节,但常常使人迷茫。
立秋之后,天气渐凉,人们开始加衣裳。
草木凋谢,绿树变黄,落叶在风中飘荡。
天空时有雾霾,心中多了几分惆怅。
寒风、白雪、冰冻、冬眠就要来了,
规律不可违抗,心中是余悸还是向往?
二十四个节气,铁一样的规则,
从不改变,没有迟到早退的现象。
时间是个单行道,只能前进,不可后退,
任何人与事,都无法改变地球恪尽职守的形象。
智者说,人不可能两次跳进同一条河流,
每天都面对新的空气、太阳和月亮。
阔叶总要飘落,针叶长青,一贯坚强。
自然界很公平,大花不香,小花芬芳,
缺点和优点共铸你的双轮和翅膀。
速生木不成材,千年老树坚如钢。
生命运动是个常量,转速越快,越早衰亡。
成熟,意味着死亡;年轻,标志着兴旺。
还是年轻吧,永远幼稚,睁大儿童般的眼光。
每一次诞生都是一次破坏,生物链罩住每个地方。
每一个生命的延续都是以牺牲其他生命为代价,
毁灭了多少植物和动物,才支撑我们的生长?
物质不灭,能量守恒,有出现必有消亡。
高楼的崛起必定有旧楼和农田的损失,
每一棵植物的破土都是种子的灭亡,
不必悲伤,但必须感恩,必须补偿!
不要把自己看得太重要,谁都是大自然的一员,
可以来,也可以去,起点和终点都是一个样。
生与死,没商量,物质存在方式的改变,
不神秘、极平常,唯有精神永放光芒。
人生没有绝境,只要随时打开心房。
坏事都是人干的,其他生物没有这个能量。
关键在度,理顺关系,相互尊重与谦让。
不要说世界亏待了你,因为它比你存活更悠长。
舍与得,都是心理感受,没有卑贱与高尚。
快乐与痛苦都是自产自销,与别人无关,
切不可疯狂。在哪里存在,就在哪里绽放。
一分收获一分辛劳,有多愉快就有多痛苦,
正负相加,几乎没有余项。
沉甸甸的果实,印记着昨天的汗水,
春天播种,夏天浇灌,才有秋天的辉煌,
一切进入了历史,不能躺在田间歌唱。
赶快准备新年的种子与肥料,
精耕细作,期待来年提高产量。
没有目标的人生是流浪,
只有规划的人生才是远航。
夜深了,心没静,车没停,
公路还在繁忙。透过高楼的小窗,
细雨中远眺飞驰的各种车辆,
无限感慨,人们忙什么?从哪里来?
又到哪里去?你我他如何联网?
也许你在休息,或者进入梦乡,
但多少人在为你奔忙、站岗?
想想这些,心在彷徨,情在流淌。
人,因为有情感才有如此忧伤,
植物,也许没有这般感叹与遐想?
在秋天回望春天和夏天,不忘走过的路,
在秋天展望冬天的景色,心态保持安详。
严冬的考验即将到来,没有必要慌张。
我们随着地球运转,重复着昨天的故事,
怀着梦想,仰望星空,向着太阳,天天向上!

(作者系四川省社会科学院党委书记、教授)

等钱来

■ 六六

那天偶遇庄先生。他跟我聊他的生平,我突然就想起冰心的这句话。

他说,他从事服装业二十多年,从年少无知总为错误埋单,到现在瞄一眼就知报表哪一项不对,人员哪一个不配岗,错误越犯越少,人也越来越本真。年轻的时候做事,一拍脑袋就干,干了就亏,服装行业是库存能拖死人的行业。李宁和美特斯邦威都因库存而一蹶不振,而七匹狼去年一年就关了 500 多家店铺。“你知道 500 多家店铺的库存是多少吗?”服装不像酿酒行业,今年卖不掉,留下还是资产,时装一个季节过去卖不掉,真是当白菜扔都没人要。

每个人都干一行怨一行。有一段时间钱挣够了,回想苦不堪言的操心和绷紧的神经,想换个舒服的行业做,去国企当 CEO。去了以后发现民营企业老板绝对不适合做国企老板。且不说国企的老职工,工作倒是勤勤恳恳,但思维模式固化,跟不上市场,年纪大了连洗脑都困难,甚至包括已经看到问题,必须挥刀断臂的刮骨疗伤,在国企行不通——这不是你的企业,你什么都做不了。

无奈之下,老庄又回到自己熟悉的服装领域。“吃哪碗饭,天注定。劳碌命,就不要想清闲的事。我以为我换个单位就换了自己的脑袋,结果发现,你要休息,大脑不允许,每天都在发现问题思考问题解决问题。”搁置了两年,老庄又回到服装界。我问他,你都走这么久了,客户都跑了,你怎么生存?

他说了一句话:“钱不是找来的,钱是等来的。”每天市场上,这么多人在找客户找资源找关系扎钱,却都忘记了一个本质:修内功。他说,你把工厂管理好,员工带好,质量抓好,不愁客户。果不其然,他按部就班地把机器组装到位,把老部下召集回来,把工人培训好以后,客户的电话都来了:“老庄,准备好了吗?可以开工了吗?我这有订单找你。”最近,国际奢侈大牌“LORO PIANA”找到老庄,让他负责中国市场订单的承接。

他的经历我感同身受。

我的同行们,有不少混圈子。参加各种活动会议,跟导演演员吃饭,每天谈剧本、谈规划、混人脉。也有人跟我说,马上有个高峰论坛的聚会,你要不要去?我答不去。好剧本不是圈子里的人能够给你的,好剧本是趴在生活里,观察社会然后一字一句敲出来的。不认识制片人、演员或导演都没关系,不认识生活才有关系。有了好剧本,无数的钱会来找你;有了好人脉,没剧本也瞎搭。

这两天在中欧做毕业模块,模拟市场竞争。很多参加过这种模拟战争的人都会有共同体会:无论你当初制定了怎样清晰的战略,在执行过程中都会跑偏——干得不好有生存压力,想转行干得太好有霸主诱惑,想吞并。做着做着,就完全偏离了最初的轨道。

而那些最终能夺得大奖的,既不是最聪明的,也不是最逢迎的,却是不折不扣按部就班稳扎稳打忠于自我的。

其实各行各业都一样。每一行的成功人士,都是汗水与心血堆积出来的。那些靠伎俩或是靠时运的人,即使曾经大火过,也会如昙花一般,世间一现便走,又如焰火一般,只亮刹那。

我和老庄最后的感悟是:人行一世,是口碑的积累。也许前三年五年你混得不如旁人风光,可是坚持做好人,坚持做勤奋的人,坚持做有信誉的人,三十年、五十年以后,你一定置于人上。我们不比谁跑得快,我们比谁走得远。

林肯有句话:能力将你带上峰顶,德行将你永驻那儿。

所以动心忍性,增益其所不能,做最好的自己,等钱来。

害羞生产力

■ 老罗

创业过程里,帅也是一种生产力。我亲弟弟是“木知道”古典家具创始人,很帅,他最初是与朋友合伙创业,分管角色是销售经理,非常成功……我笑问:你卖的是色?他说,不是,是老实。怎么看你老实?他说:“我的普通话口音重,有一些害羞。”小缺点,往往是让人亲近信任的“心”武器。

据说,传统藏人做大笔生意谈价钱时,会说“拉特”(交手),就是要你伸出手来!要你开个价,然后无论买方还是卖方,其中一方会主动把手伸到对方的长袖里面,买方会握住卖方的五指,卖方则用比手指的方式来暗示卖价。

搞得“羞涩”可餐、楚楚迷离。如果你不懂这种羞涩的“拉手”交易文化,或是不敢害羞“拉手”,藏人是不会跟你谈生意的,尤其是牧区,这是交易的规矩,特别是在虫草、珠宝、古董的传统生意上,至今还保有这种商业文化。西藏拉萨八廓街的传统市场也是如此,如果是比较现代化的、有汉人的批发市场就没有这个规矩了,绝大多数都是用计算机按数字给你看,也算是羞涩交易的现代版。

在人际交往里,害羞的腼腆,往往更惹人喜欢、怜爱,不管男女。比如梁朝伟、仔仔、金城武等男明星,因为带点羞涩,反而让女粉丝更疯狂地喜欢、信任、沉迷。总体而言,害羞的人并不比一般人更胆小,却给人一个强烈错觉——无害。羞涩的人更有可能是内向型的人,但内向型的人不全是害羞的人。

美国一项最新研究发现,容易害羞的人更可靠,对配偶、朋友也更忠诚,做生意更有优势,而不是劣势。这项研究由加州大学伯克利分校心理学博士 S. 修·费恩伯格及其同事共同完成,他们对数名大学生讲述让人害羞和尴尬的故事,并对其害羞程度进行了分级,然后让参试大学生玩经济学研究中的一个游戏以测量其忠诚度和慷慨度。结果发现,害羞的参试者表现最大度、慷慨、可靠。害羞的“情绪名片”更有利促进社交、建立人际间的互信和合作。

40%的美国公司高管是内向害羞者,包括比尔·盖茨和巴菲特等。害羞的力量源自“安静”,先思考,再发言。善于沉默,往往会被更好地倾听,更注重深度,平和的自信,让团队安心归附。热衷文字交流:清晰、准确地表达立场。习惯孤独,不为社交浪费时间。

老板身旁 常有个厉害的拎包人

■ 黄良其

美国著名社会学家怀特说:世界上最困难的事情就是把一项你很拿手的工作交给别人,再眼睁睁地看着他把事情搞砸,而你却还能心平气和地不发一言。作为一个企业老板,有时你就得有这样的雅量或者说有这样的“成本”预算。

任正非强调:“说不出自己功劳的人才是领袖。华为没一项产品是我研发的,没一个市场是我打下的,是华为的巴顿将军、朱可夫元帅们打下来的……他们有缺点,但他们是功臣……我也有缺点,还没功劳,但我能用好他们,是因为我善于妥协,对人能包容。”

比尔·盖茨深有感触:一个人永远不要靠自己一个人花 100%的力量,而要靠 100 个人花每个人的力量。每个成功人士旁边都有个提包的。

不管怎么说、怎么要求,没有得力团队、助手,孤胆英雄是没有市场的。当然,团队、左右手如果是窝囊废,那就更可怕。

很多总裁赢在战略机会把握,却输在与员工共享利益上;很多总裁赢在个人超凡能力,却输在不能凝聚人才上。

创业者要在起点就要学会选择好员工,并建立分享机制。马云、任正非、王石等企业家的股份不足 10%,而公司越做越大。

阿里巴巴集团董事局执行副主席蔡崇信接受《福布斯》杂志专访时表示,“我想马云取得那么多成就,是因为他是一名教师:第一,教师善于沟通;第二,教师真正关心他人发展;最后,教师愿意将自己的自豪感埋在心中,愿意聘用比他更出色的人才。”

马云也说过:管理是一门科学,但领导是一门艺术。什么是老师?什么是大师?老师是要不停地教,大师是挑出最优秀、比自己强的学生……

其实,就是考验一个企业领导人的心胸。身为公司掌门人,你的副手最好不要通过猎头来寻找,最好就是你的“学生”,他要“擅长救火,同时能贯彻执行你最佳理念的人”。否则,你就会生活在许多企业家必须面对的噩梦里:什么都得亲力亲为,因为身边没人能干得了。你需要的还是一个能在你的宏伟构想和团队当中发挥缓冲作用的人——否则,你就会像很多企业家一样,把自己的人给逼疯。

乞丐与汤

■ 夏殷棕

日暮时分,四个乞丐像往常一样聚集到路边的破棚子里,今天,他们的运气都不怎么好。

第一个乞丐说:“我只讨到这一块肉。”第二个乞丐说:“我什么也没有讨到,只好在蔬果店外捡了些烂菜叶。”第三个乞丐叹着气说他只讨得了一点儿草药,这东西怎么能当饭吃?第四个乞丐说:“我只讨了一些干豆子,看上去还不是太好。”

四个人围着火堆坐着,都陷入了沉默,这时,不知谁说:“不如把我们手里的东西放到锅里煮汤,好歹能喝饱,熬过这一夜。”其他人听了都说好。

不过,第一个乞丐想:“我才不愿意把肉与他们分享呢。我假装把肉扔进锅里,他们不会发现的,然后我一个人偷偷把肉吃掉。”因此,他假装把肉扔到锅里。

另外三个乞丐也是这么想的。破棚子里比较黑暗,他们都看不见其他人做的事情。

最终,汤煮好了,他们每人都盛了一碗。他们喝着白开水,没有一个人说话。

骂来的“天猫”

■ 马云

常有人来找我给公司取名字,笑嘻嘻地说我名字取得好。比如阿里巴巴、淘宝、天猫。

得意之时,我也吹嘘一下。当年淘宝商城要改名字,同事们取了很多名字备选,我都觉得太正统,太直接,缺乏想象力。

晚上回家,睡觉前冲凉时我突然想到“天猫”二字,兴奋异常,当即打电话给同事。话筒对面传来悲愤之声:“这咋行啊!太土了!”我不死心,接连给很多同事或朋友打电话,结果全是怒骂、讽刺和劝阻。

第二天一大早,在办公室有同事传话给我,说一定不能叫这个古怪的名字。

乐趣来了。我觉得既然人人讨厌这个名字,说明这个名字独特。名字本没有意义,念的人多了就有意义了。我们判断这个名字一经宣布会有很多人骂,我认为名字就是为了被记住,骂的人越多,传播得越快,重要的是后面如何给名字加入文化内涵。

在我的“淫威”下,我们推出了“天猫”。果然,骂声一片,四天内经久不息。五天后,人们就觉得这个名字很有意思了。

今天,谁也不觉得“天猫”这个名字有啥问题了。

集结号

人生智慧宝典

婚姻的本质是一场合作,只要是合作,就存在资源匹配的问题,你飞得太快了,你就会把对方甩掉,你飞的太慢了,你就会被对方甩掉。

为什么农村的婚姻如此地稳固?

因为,夫妻俩都没啥进步,基本一辈子都处于同一水平线上。

越是天才,越是企业家,越是明星,越容易离婚,不是因为他们变心了,而是飞得太快了,对方跟不上步伐了,离婚是必然,夫妻间的高度存在大差异时,这种关系是不可调和的。

从这个角度可以看出,夫妻之间最可怕的关系,就是一方在前进,一方在原地踏步,当自己的老公飞的太快时,你不要窃喜,而是应该有危机感…… 他已经爬到 20 楼了,你还在 5 楼,他在 20 楼遇到了一个姑娘,这个姑娘跟他携手继续爬向 21 楼,慢慢地,他就会淘汰你,因为你跟不上他的节奏了。 女人最大的错误就是为最爱的男人放弃了事业!没有了事业就不再有魅力,男人永远欣赏有自我追求的女人!这种魅力有着致命的吸引力,无关于美丽,金钱,性格!女人,不要把所有的感情,金钱,物质等全部寄托在男人身上,那么最终丢的就是自己 !女人的成长更重要!

开心一刻

1.女:“只要有钱,我嫁给谁都行。”男:“银行的保险柜你嫁吗?”

2.争吵的时候,男人和女人的区别就像是手枪和机关枪的区别。

3.我妻子想减肥,所以她每天都去骑马。结果马一个月之中瘦了四十斤。

4.病人:“医生,你把剪刀留在我肚子里了。”“没关系,我还有一把。”

5. 法官:你为什么要印假钞?被告无辜地说:因为我不会印真钞。

6.妻:“男人,都是胆小的。”夫:“不见得,否则我何以会与你结婚。”

7.上联:哈哈哈哈哈,下联:嘿嘿嘿嘿嘿。横批:神经有病

8.第一年:他说,她听。第二年:她说,他听。第三年:他俩说,邻居们听。

9. 如果我们生存的冰冷的世界依然难改变,至少我还拥有你化解冰雪的容颜。

10.贼甲:“快数数今天一共抢了多少钱?”贼乙:“不用,明天看看报纸就知道了。”

11.老师:“彼得,你知道老鼠能活多少年吗?”彼得:“这个就要看猫的心思了。”

12.袋鼠对狗说:“我可以把手机放在我的袋子里,而你只能把手机挂在屁屁上!”

13、甲女:“你的未婚夫知道你的年龄吗?”乙女:“是的,他知道一部分。”