

懂得珍惜才会闪亮

文 / 王子华

周末回到家,父亲又坐在院子里,在太阳底下刷他的老皮鞋。这皮鞋是父亲十几年前买的,他很喜欢,每次穿上的时候都显得精神,因为太喜欢,所以父亲很少穿,但却经常拿出来补补油。

“爸,这皮鞋这么多年了,干脆扔了算了,又不是没钱买新的。”我对父亲说,并准备拿出钱包给钱,父亲却摆摆手道:“不用,我穿皮鞋的机会少,而且这鞋又没坏。”

父亲把皮鞋递给我看,我接过来仔细打量着,这真是一双不错的皮鞋,毛孔细腻,纹理有序,这么些年了,仍然还是很柔软,被父亲刷过油的鞋面在阳光下熠熠生辉,真看不出是一双旧鞋,我不禁赞

道:“这真是一双不错的鞋,爸,您可真有眼光。”

父亲听了我的话,笑着摇了摇头,指着我脚上的鞋说:“你的鞋未必就比我这双差,只是你没有珍惜,估计很少打理吧,你看你的鞋,门口的水坑也不注意点儿,上面都是泥点子。”我不禁愕然,看着脚下那已经快要变形的鞋,心里一阵惭愧,父亲说得没错,我经常早晨出门时随便用鞋刷刷了事。

吃完饭后,父亲又把那双鞋换了个地方晾晒,因为原来的地方太阳太大了。这个细节深深地打动了,父亲之前的话又重新在我脑海里浮现,很多事情就像是父亲的这双老皮鞋,它本质如何不重要,重要的是,我们怎样去面对。

此时的我,其实正盘算着是不是要结

束这一段没有爱情的婚姻,十年了,我从来没有感觉到幸福。可是现在,我不禁想,是不是我把婚姻当成了自己脚上的皮鞋,并没有好好珍惜,才导致它越来越不堪呢?

回到家中,我第一次对妻子笑脸相迎,她一怔,继续脸上也露出了羞涩的微笑,我忽然发现,她并不是我想像的那样“面目可憎”。我决定以父亲对待老皮鞋的方式来对待我的婚姻,渐渐,日子就像小河淌水那样,竟也欢快起来。

那个周末,我兴之所致,对妻子说:“我们开车去森林公园走走,散散心。”妻子问我怎么突然想起出门了,看到窗外阳光灿烂,我说:“就连一双皮鞋都要好好珍惜。”何况是婚姻。在妻子莫名其妙的表情中,我哈哈大笑,心情就像父亲的那双老皮鞋一般,在阳光下闪闪发光。

文 / 舒兰 李凤高

“俭以养德”出自诸葛亮的《诫子书》,这句话告诫后人,节俭有助于养成质朴勤劳的德操,对于人的潜意识形成至关重要。

我出生在平民百姓家庭,从小长辈就用最朴素的语言,甚至有些神化的教育方式,要求我们做到“俭”。比如吃饭你掉饭粒、剩饭剩菜,老人就说这是“伤天理,天打雷的时候一定会找你!”犯了错,一遇雷雨天,就吓得我直往床底钻,大气不敢出一声。所以从小吃饭尽量吃多少盛多少,绝不敢再干碗里剩饭剩菜的事。

记忆中印象最深的“俭”,应当是母亲一再标榜的中泉大伯。他儿子虽然在部队当营长,条件还不错,可这老老爷子,一个咸鸭蛋就饭竟能吃十八天!综合下来,他每天只用筷子蘸一点,粘点鸭蛋的咸腥味也就满足了。他是大家推崇的楷模,我们村里节俭的义务形象代言人。

再就是想起家人围桌吃饭时,说道也很多。比如用筷子夹菜时,一不能加太多,二不能夹太频,决不能见着好吃的不摺筷,低头各顾各,否则长辈们就会狠狠地指责你是“筷子手”,大家都会以你的行为为耻!

虽然上面说的这些“俭”,是有些过了,但现在想一想,还是多亏从小养成了节俭的生活习惯,所以我至今满足欲仍然非常淡然,吃的、穿的、用的都不求奢华,能过得去就行,穷日子能熬,富日子也能过,时刻保持一颗平静的心,不浮不躁,沉静恬淡,不贪不占,少犯错误,过着平平淡淡的幸福日子。

“俭”是修身养性之善根,安身立命之根本,人人都崇尚“俭”,许多人取名字都带“俭”字,这“俭”,那“俭”,云云皆“俭”,“俭”里有幸福,“俭”中有韵味,“俭”里有“大道至简”,“俭”实乃人生之真谛!

历览前贤国与家,成由勤俭败由奢。“勤”字固然重要,“俭”字更是不可或缺。

我们在工作中,涉及的“俭”字更是不胜枚举。什么节约一滴水、节约一度电、节约一滴油、节约一张纸、节约一个螺丝等等,国家提倡共建资源节约型,环境友好型社会,建设生态文明,这是非常英明的举措。就拿咱们企业来说吧,你再大的企业,也抗不住挥霍,必须“俭”字当头,必须顺应自然规律,开源节流,精打细算,立足眼前,谋划长远,事业才能有发展,企业才能永远立于不败之地。

机器人会抢走我们的饭碗吗?

——读《机器人时代》

文 / 赵青新

机器人时代即将到来。试想一下,从麦当劳服务员、库房物品搬运、高等教育、医学诊断到记者文字报道,在不久的将来,都会被机器人和人工智能所取代,这样的场景并非好莱坞的科幻设想,而是有识之士的科学预见。美国科普作家、机器人领域的专家马丁·福特在他的作品《机器人时代》里就予以了全面深刻的揭示。

这并非危言耸听,而是有根有据。2010年1月2日,《华盛顿邮报》报道,21世纪的前10年,美国的就业增长率为零,收入不平等飙升至1929年以来从未达到的水平。类似情况在中国这样就业更集中在制造业部门的发展中国家同样明显。作者非常关注中国,屡次在书中提及中国的相关情况。自动化让中国的就业结构发生了重大影响,劳动最密集的制造业的很多岗位正在迅速消失,失业人口将何去何从?中国和新世界的其他地区的强劲消费力又会在多大程度上拉动世界经济的发展?

作者纠正了一些习以为常的误解。比如,我们通常认为自动化主要是对那些没受过教育和低技术水平的劳动者构成威胁,因为这些工作往往是常规性和重复性的。作者说,今天的现实完全不同,几乎所有“可预见的”工作都将受到技术进步的影响。那些拥有高学历的白领也将发现他们

的工作难以抵挡软件自动化和运算能力的快速发展。“深蓝”战胜国际象棋大师卡斯帕罗夫的故事早已耳熟能详;“沃森”比“深蓝”更出色,它在《危险边缘》这类随机应变的闯关游戏中获得了胜利;“鹅毛笔”撰写的体育报道文情并茂,甚至会用戏谑的口语调侃输球的一方;伦敦交响乐团演奏的《通向深渊》来自于人工智能的艺术创造……这些例子表明,机器人是有“思维”的,它并不呆板,相反它很有创意。

这不能不令人忧虑:智能机器人会把人类带向何方?我们是不是为自己创造了“魔鬼”?首先要承认一个严峻的现实:我们的饭碗迟早会被机器人抢走。换句话说,目前的大部分工作被机器人取代只是时间问题。正如19世纪工业革命时期,英国手纺织工业被机器大生产击垮;200年前,70%的美国劳力在农场工作,现在美国农场99%的工作都依赖机器。处在当下这样一个大转型的时代,是我们的幸运,也是我们的不幸。“大学毕业即失业”成了无数人的痛,自动化办公比起初出茅庐的“菜鸟”效率更高,更加得心应手,初级岗位的原有工人也可能会遭遇向下流动性,人工智能技术的迅速发展同样也会抢掉上层的白领工作。作者提醒了就业市场空心化的风险。作者还提醒,生产的目的是为了消费,就业率低下、通货紧缩会造成消费疲软,反过来会影响生产和经济的发展。

我们须知,每一次技术革命都会带来阵痛,同时也带来机遇。蒸汽机带动了交通大发展,极大地开拓了人类的活动疆域;汽车出现了,轿夫失业了,可是司机立刻上岗了;农业机械的大量出现,把农民从繁重的体力劳动中解放了出来。机器人和自动化带给我们极大的好处,创造出新的领域和新的工作岗位,而创造机器的是人类。这就是“智能”和“智慧”的区别。当前的许多工作将来都要由机器人代替,但后工业时代的经济会继续不断扩张,我们在未来将会有很多时间用来寻找、建立和完成新的工作;当然,这些工作随后又会成为机器人的重复性工作。人类潜能在这个过程中会不断提升,教育是终身的教育,社会是永远的学校,作者花了不少笔墨来探讨慕课,或许是一种比较可行的方式,虽然目前亟待完善,大数据的发展也会在信息的海洋中帮助人类尽力调整未来的方向。

科幻小说家阿西莫夫提出了“机器人三定律”,机器人要保护人类,服从人类命令和保全自己。这是保证人类与机器人和谐共处的道德律,我们得以期待一个更美丽的新世界。正如本书末尾所说,“创造一个全面安全和繁荣的未来,这可能是我们这个时代最大的挑战”。

《《机器人时代》中信出版社,2015年6月,马丁·福特(美)王吉美 牛筱萌(译)》

一杯价值 5000 美元的水

文 / 刘改徐

2013年5月31日,美国得克萨斯州,一家普通的快餐店里,现年43岁的服务生格雷格·鲁巴尔,像往常一样,在店内来回穿梭忙碌着。

这时,一对衣着考究的中年夫妇,推开门走了进来,他们只点了两份快餐,一向喜欢和顾客聊天的格雷格。微笑着和这对夫妇打过招呼,转身继续干活去了。很快,这对夫妇准备结账离开,格雷格按规定收下快餐费,正准备离开,这对夫妇却又从包里拿出厚厚的一叠钱说:“这里是5000美元,是给你的小费,请收下吧!”

格雷格被惊呆了,他们不过消费了26元,却要付5000美元的小费,这也太离谱了吧?中年夫妇笑着对格雷格说:“还记得十年前那个暴风雨的下午吗?”

格雷格当服务生已经16年,和他打过交道的顾客,实在多得数不过来。他极力回忆了一下,终于想起了当时的情形。那天,因为天气突变,餐馆早早关门,店员

们都躲在房间里休息。格雷格透过玻璃窗,津津有味地欣赏着窗外的雨景。

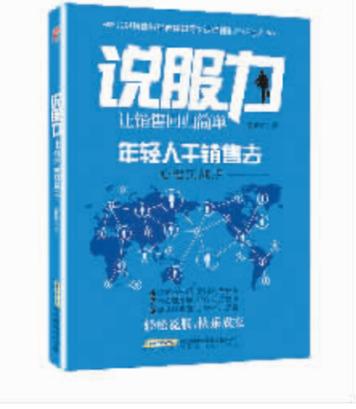
忽然,他发现屋檐下站着一男一女,他们浑身都被雨水浇透了,冷得不停哆嗦。格雷格迅速跑过去,打开店门,请他们坐下来,并烧了热水给他们。喝完格雷格递过来的热水,外面的雨也停了,他们再三向格雷格道谢,然后转身离开。

“你知道吗?当年的我们,不但双双失业,唯一的房子,也因为无法及时还清银行贷款被收回。很多天,我们流落街头,找不到工作,衣食无着,感觉整个世界都那么冷漠无情。我们已经绝望到连遗书都写好了。是你那杯温暖的茶水,还有你的微笑,让我们瞬间又鼓起了生活下去的勇气……”他们微笑着说:“现在我们生活得很好,特意又回到这个地方来找你,请允许我们用这样的方式来表达谢意!”

格雷格没有表示拒绝,而是郑重地接下了5000美元,因为那代表着爱心和温暖,他知道,自己将继续传递下去,一直。

说服力:让销售回归简单

(节选)



文 / 建祥 / 著

苏格拉底辩证法

古希腊的哲学大师苏格拉底一向被世人称为最富有智慧的“劝导者”。他用了什么方法劝导人呢?有人称之为“苏格拉底辩证法”,这一方法的核心就是提出一系列让对方只回答“是”的问题,坚决不让对方说“不”。其实这就是我们前面所提到的“一致性原理”的典型应用。

在进行说服时,我们应尽量不要涉及双方有分歧的意见的话题,要多谈双方有共同看法的事情,且要不断地重复我们共同认可的事实——注意,是“事实”而不是“真相”。如果条件允许,应该明确地让对方明白,即使是在双方意见不一致的事情上,见解和目标也是相同的,只是所用的方法有所不同而已。

总之,一定要让对方多说“是”,尽量不要让他说“不”。正如《影响人类的行为》一书所说:一个简单的“不”字造成的障碍,是一种极难克服的障碍。这是因为,当“不”字出口,就意味着为了自己的自尊和人格,必须要始终不渝地坚持己见。尽管人们可能很快地意识到说“不”是错误的,但为了尊严,只能将错就错地坚持下去。

从人们的心理状态方面分析,一个人在说出“不”字的同时,内心深处也坚定了信念,就是拒绝。不仅如此,身体的各个器官和部位都在这个信念的号召之下,集结了起

来。因此,在谈话之初避免让对方说“不”,就是在引导对方接受你的观点的方向前进。

掌握了说话技巧的人,在刚开始有人谈话时,就能得到对方很多“是”的反应。只有这样,他才能将对方的心理引向接受他的观点的方向,他才可能说服对方。

从心理状态方面分析,当一个人在说出“是”时,内心深处也坚定了接受的信念,身体的器官和部位是开放的。因此,如果在开始谈话之初,就能促使对方多说“是”,那就意味着对方已经做好了继续接受我们意见的准备了。

让对方多说“是”而少说“不”,其实是一件极其简单的事情,但人们却忽视了它。在大部分情况下,人们只要开口,说的就是“不”,似乎只有通过反对或否定对方的意见,才能显示出他的重要性。如果人们随意地说“不”的原因是追求感官上的痛快,还不至于有重大的影响,但如果是在说服中说“不”就要误事了。

有个客户到某银行办理理财业务。大堂经理请他填写“申请表”。在填写申请表时,那位客户显得很有选择性,有些问题很痛快地就写上了,那些非必要的问题却一概不写,比如亲属姓名等。经理提醒客户应填上亲属姓名,客户却以“不用这么麻烦吧”为借口拒绝了。

经理先对客户的选择表示了同意,也说这不是必填的项目。之后,她用提醒的语气说道:“不过,如果您不幸发生意外,您愿意让您的亲属继承存款吗?”

客户立刻回答道:“那是当然了!”

经理接着说道:“既然如此,您看是否应该将您的亲属的名字也填上?这样的话,如果您出了意外,您的亲属才能顺利地继承存款。”

客户听了经理的话,不住地点头说:“是!是!”

大堂经理能说服客户,是因为他已经知道,经理要求他如实填写申请表是为他着想的,而不是出于维护银行的规定。通过这个故

事我们可以发现,如果能够让客户一开始就说“是”,他就可能忘记分歧和争执,按照我们的要求和建议行事。

西屋电气公司的销售经理约瑟夫·艾利逊有类似的经历。

在我主管的业务区域内,住着一位大型企业的老板。在过去的十年里,我们公司都在努力地向他推销我们的产品,但却始终未能如愿。后来,我接管了这片区域,在他身上花费了三年的时间,也不见任何起色。

也许是我们十三年来的不懈努力打动了,最近,他象征性地买了我们公司的几台发动机。我认为,只要这几台发动机的品质令他满意,那么他以后一定会买我们更多的发动机,局面就会打开了。

尽管我了解我们公司的发动机的品质,不会出现任何故障,但在三周以后,我还是以检测发动机性能为名,再次去拜访他。本来我是满怀信心地去的,但事实表明,我高兴得太早了,因为受他安排而接待我的工程师的第一句话就令我吃惊。

见到我之后,那位工程师说道:“我想我们不会再买贵公司的发动机了。”

我心头一震,立即追问:“为什么呢?”

工程师回答道:“这些发动机散热太差了。你看看,我都不敢将手放在上面。”

我明白,如果与他发生正面争辩,我就完蛋了,不会得到任何好处,在过去我干了太多这样的蠢事,今天我需要换个方法。

于是,我说道:“我完全同意你的观点。我也认为散热性能不好的发动机的确不能再买了。我想,你需要的发动机,应该是散热性能符合国家电气协会规定的标准的,对吧?”

他完全同意我的意见,回答说“是”。我得到了第一个“是”的回答。

我继续说道:“根据国家电气协会的规定,只要发动机的温度高出室温的华氏72度之内,就是符合标准的。对吧?”

他点头表示同意:“是的,是这样。问题是,贵公司的发动机已经超过了这个标准。”

我依然没有争辩,只是继续问他:“厂房现在

的温度是多少?”

他想了一下,回答说:“大概在华氏75度上下。”

我松了一口气,说道:“厂房的温度是华氏75度,国家电气协会规定的温度是华氏72度。这就是说,如果发动机的温度在华氏147度之下,就是合理的。如果将手放进烧到华氏147度的热水中,怎么能不被烫伤呢?”

他继续回答“是”。

我说:“既然如此,我认为你不要触摸发动机,就不会被烫伤了。”

他笑了起来,承认我说的是对的。

就在这一天,他们又订购了我们公司价值三万多美元的产品。

我们经常苦口婆心地劝说别人,但大多数人并不明白引导对方说“是”的重要性。我本人也经历了无数次的失败之后才知道,想要说服客户,不应该与他争辩,而是要站在他的立场上考虑,设法让他多说“是”,不给他说不“是”的机会。

因此,当我们想要说服别人时一定要记住,要像苏格拉底那样,只提能够让对方回答“是”的问题。

应该让对方感觉到

与别人代你提出的意见相比,人们更愿意相信自己提出的意见。因此,启发对方通过思考得到相同的意见,才是明智的说服方式。

先举一个例子。

阿道夫·塞尔兹是费拉德尔菲亚一家汽车销售公司的业务经理。有一天,他突然想到,应该给他的下属们灌输一些激情和信心,因为长期以来,他们已经变得纪律涣散、情绪低落。

于是,他召开了一个会议。在会上,他要求下属们踊跃发言,说说作为一个领导者应该具备哪些能力或素质。把下属们的意见写在黑板上之后,他说道:“我可以努力具备你们提到的这些能力。现在,我需要你们告诉

我,我应该希望你们具备哪些能力?”下属们七嘴八舌地说了很多,有忠诚、实在、乐观、相互帮助和热情工作等。

会议结束之后,塞尔兹实现了他的预期目的,下属们个个精神焕发,信心十足,销售业绩从此蒸蒸日上。

人们都不喜欢被强迫购物,也不喜欢迫于压力而做某事。人们喜欢的是随心所欲,随心所欲地购物,随心所欲地做事。此外,人们还喜欢谈论自己的愿望和想法,喜欢有人能听听这些。

尤金斯是一家服装设计公司的经理,主要的工作是向服装设计师和服装厂商推销公司设计的服装草图。在过去的三年间,他几乎每周都要去拜访居住在纽约的一位知名设计师,尽管这位设计师每次都会礼貌地接待他,而且认真地欣赏他带去的设计草图,却从来都没有购买过哪怕是一张草图。按照尤金斯自己的说法,这种经历他有将近150次,这促使他决定尝试一种新的推销方法。

这一天,尤金斯带了几张尚未完全完成的设计图纸拜访了那位设计师。一见面,他就说道:“我希望能得到你的帮助。我带了几张尚未完成的设计图纸,希望你能告诉我,你需要怎样完成后面的步骤,才合你的心意。”

这位设计师看着图纸半天没有说话。许久之后,他才说道:“好吧!你把它们留下吧,几天之后你再来看一遍。”

几天之后,尤金斯又去拜访了那位设计师。在听取了设计师的意见之后,他按照意见完成了设计图纸。结果设计师痛快地买下了这批图纸。

尤金斯据此总结出一条经验:“我终于知道自己之前失败的原因了,就是因为我总是强迫别人购买我认为他应该需要的东西。改变方法以后,这一切都变了,我请求客户告诉我们自己的意见,由我来执行。这样一来,他会觉得那些草图都是他自己设计的,不用我多说,他就愿意购买了。”

(未完,待续)