

十五周年典藏



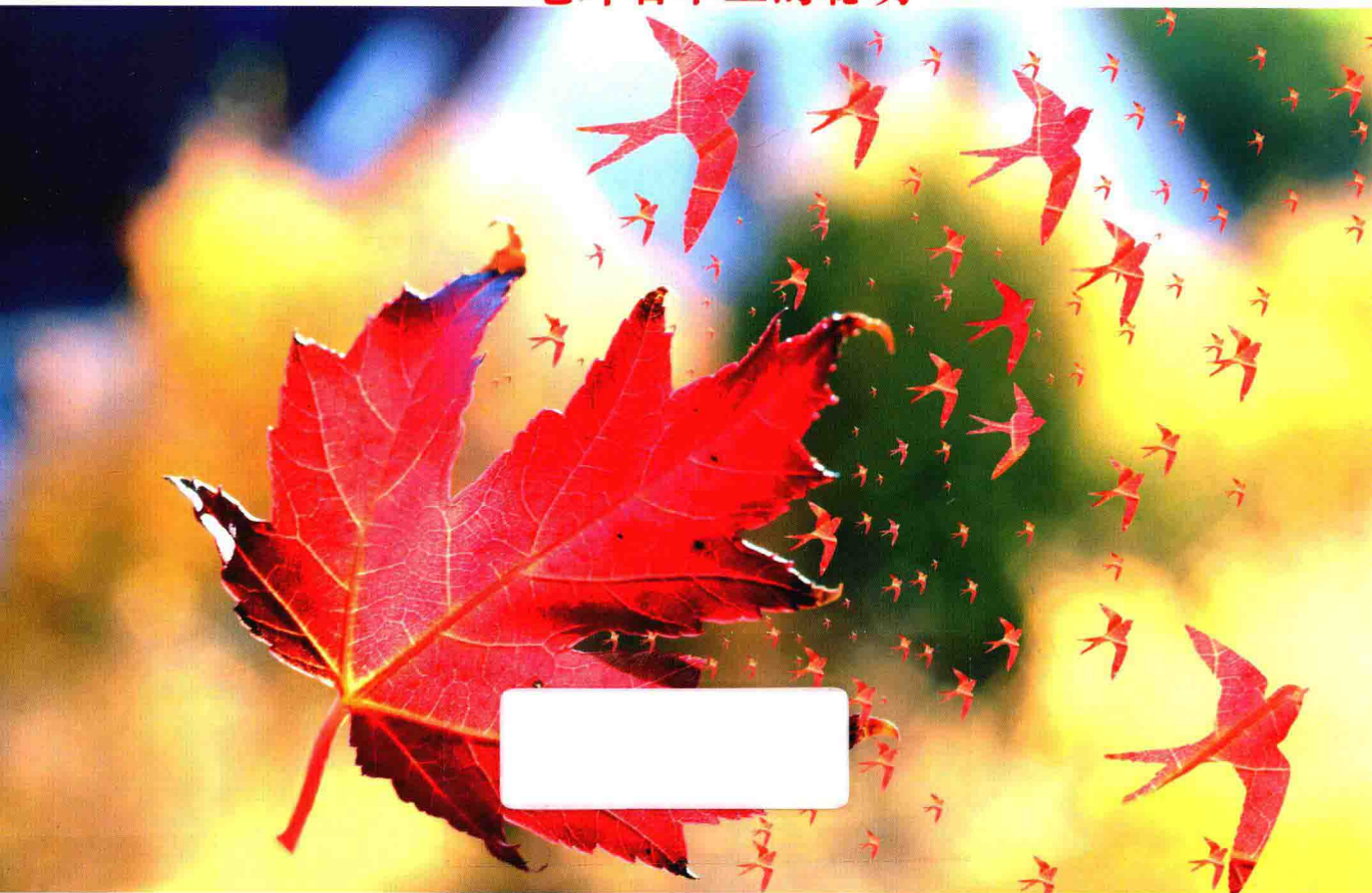
成熟男士的读者文摘

特别关注

SPECIAL FOCUS



老外看不上的聪明



《特别关注》编辑部◎编

《特别关注》创刊十五周年特别推出其栏目精选丛书，佳作荟萃，值得珍藏。

百万大刊 一飞冲天

《特别关注》单期发行量超过400万册，
是新世纪中国第一份百万大刊。

400,0000册

每期从2000余种书报刊中精选200篇美文，期期精彩，篇篇耐读。

台海出版社

期期精彩

篇篇耐读



成熟男士的读者文摘

特别关注

SPECIAL FOCUS

天下事 栏目精选

《特别关注》编辑部◎编

台海出版社

激扬人生智慧

抚慰读者心灵

图书在版编目(CIP)数据

特别关注·天下事栏目精选 / 《特别关注》编辑部编. — 北京 : 台海出版社, 2015. 11
ISBN 978-7-5168-0770-5

I. ①特… II. ①特… III. ①文摘—世界
IV. ①Z89

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 286398 号

特别关注·天下事栏目精选

著 者: 《特别关注》编辑部

责任编辑: 王 品

装帧设计: 尚国昌

版式设计: 尚国昌

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路 1 号 邮政编码: 100021

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 三河市北燕印装有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 185 × 260 1/16

字 数: 180 千字

印 张: 8

版 次: 2015 年 12 月第 1 版

印 次: 2015 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-0770-5

定 价: 10.00 元

版权所有 翻印必究



美国男人如此爱妻

○江边

事情发生在美国纽约。一天晚上10时左右,杰克的妻子有急事要出门,已经下楼了,杰克一边喊着:“安全套,安全套。”一边匆匆打开抽屉,拿起几个安全套追了下去。

给妻子送安全套干吗?你也许会很惊讶了。来听听杰克先生的解释吧:原来纽约一带的治安虽然不错,但还是有色狼。当妻子遇上了不可抗拒的性侵犯时,有了安全套,她的健康和生命就可以得到保障。

他说,纽约患有性病(包括艾滋病)的男人很多。

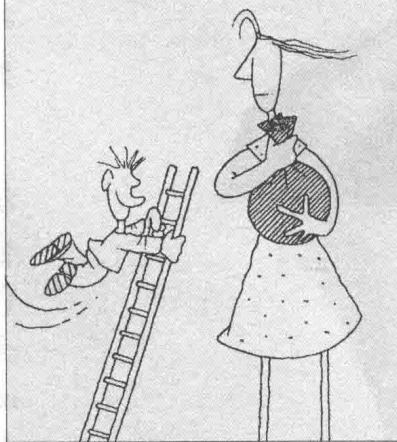
这是美国人爱妻子的一种表现,真是新鲜。

据说,现在的美国,年轻女性单身出远门的时候,一般都会带上安全套,就像出门要带钱一样。这已经是人们的生活常识了。

有一年,纽约一个社会调查机构向市民做了一次问卷调查:当妻子独自遭遇色狼而无力反抗的时候,你是希望她坚决抗拒呢,还是希望她屈从?有97%的人回答,希望她屈从。

为什么?他们的回答是:生命对于妻子只有一次。

没错,爱妻子,就要爱她的生命。



目录 天下事

曼哈顿的外卖	孙金刚 004	我在美国打官司	李庆四 034
面子是块抹布	韩 齐 005	裸奔有道	刘 浩 035
中国汽车闯非洲	栏目组 编 006	把自己丢失在日本	程 东 036
熬成中产也平淡	陈 桅 007	一句话评点世界	王 文 037
义勇搬到瑞典去	彭 靖 008	红灯区“遭遇”老乡	马甘宁 038
曲线求静	张 民 009	警察代小贩受过	闻 已 039
在加拿大遭遇尴尬	解艾玲 010	我在日本做“女体盛”	三 皮 040
曼德拉救了克林顿	张心阳 011	与温哥华市长争车位	周克芬 041
欠着,你才会拼命挣	冯骥才 012	中国驻外大使历险记	汪求实 042
为什么输给日本人	杨红筑 012	给中亚官员讲课	徐滇庆 043
我教日本人写汉诗	曹 旭 013	情重还是法大	邱允盛 044
帮你就是帮自己	丁孝文 014	生存的寓言	张永会 045
美国的官场定律	梅桑榆 015	美国的开放	王庆璋 046
地摊摆到南非去	黄晓碧 016	走不通的“俄式后门”	邓 刚 047
我是潇洒的美国“的哥”	郑 翌 018	我像垃圾一样成长	瑜 严 048
难忘韩国“地铁经”	石慧敏 019	偷吃杂碎	龚敏迪 049
俄国押镖历险记	于佰春 020	一切智慧来自东方	赵文城 050
一把卢布一把泪	张蓝月 023	老外看不上的聪明	于大波 051
布什竞选筹款记	吴琦幸 024	美国华人另类婚姻	黄梅子 052
亲亲那个姐姐	吴 铭 025	家有韩国妻	
“中国黑户”流浪南非	东 方 026		
夫妻离婚分学位	张哲瑞 028	[日本]筱原令文	
到底谁准谁	京 人 029	宫 薇 李 芳 译 054	
与老外 Kiss	田 夫 031	离婚感动美国	曾 莉 056
中国老太三百美元游美国		洋绅士并非“男子汉”	李 小 江 057
	李予阳 032	中国硬汉遭遇美国女贼	
日本货在中国为何名声臭		武佩全 口述 虹 雨 文 058	
	吴 勉 033	我在澳洲卖艺	沙 瓯 059
		曲线赴美姻缘尽	小 舟 060

日本卖烤白薯的老人 陈喜儒 061
娶个法国妞 张振中 062
感受空姐道歉 庄宝英 063
把中国亲情带到奥地利 汤扬 紫薇 064
法国人看带薪休假 刘芳 066
你怎样脱恤衫 刘心武 067
做日本女婿的辛酸 朱宏轩 068
我们不比老外过得差 张结海 070
吃美国大锅饭 程朝勇 071
探秘日本爱情旅馆 任文学 072
谁不想娶日本女人 钱歌川 074
两块鱼宴请贵客 肖信东 075
英国老百姓的日子 黑马 076
日本人认罪为何难 资中筠 078
国人爱钱有点过 闻声 080
荷兰“绿帽子”俱乐部 闻理 080
政府让税不吃亏 聂达甲 081
外国人看不懂《孔繁森》 江小 082
书包不许背回家 陈国男 084
外国孩子学习《灰姑娘》 格格 085
洋美人难合华人意 今朝 086
日本男人的“婚外情” 鸽子 086
中美顶尖学子对比 萧淑珍 087
洛杉矶如同“中国乡下” 朱忆雯 088
中美“吹牛”之差异 朱琦 089
向日本母亲学点残酷 李小虹 090
澳大利亚农民不简单 陈向阳 091
细品蒙古 苗静 092
中国科学家亚马逊河历险记 王志详 094
岳父劝他去风流 林少华 095

美国人看少林功夫 [美]史蒂夫·德玛斯科文 胡江波 郭建等译 096
挪威监狱很宽松 裴重生 097
地理位置与大国崛起 王琴 098
狗不理包子在韩国 元涛 099
巴黎淘回中国古瓷瓶 王文锦 100
中外求职大不同 贺丙晨 101
北极熊冰海屠鲸 [美]奥克雷·科臣 102
老板在做小事情 周腓力 103
价值八头奶牛的妻子 黄贻芳 黄会平译 104
我给丹麦女王送报 李力 105
阿拉斯加单身男人拍卖会 许韶明 106
苏丹钓鱼吓破胆 刘少才 107
我在越南当“压寨丈夫” 北广 108
美国绿卡变鸡肋 陈青 109
偷渡实录 小蒙 110
美国工人怎样下岗 薛涌 111
蟒腹惊魂记 罗荣都 112
忍痛开除心爱员工 石青松 114
东洋遭遇虚情假爱 金水 115
体验战后的伊拉克 尹红玲 116
吃饭皇帝大 黄翰铭 117
农场开到俄罗斯 苏钰 118
我认识的日本流浪汉 洪海 119
夜宿巴黎 吴若增 120
富国有“穷国民” 许晨 122
那山那人那啤酒 朱新华 123
日本人居然不请我们吃饭 徐彻 124
被盗的是穷人 延泽民 125

美国人傻吗

○王蒙

在美国，许多中国人告诉我：“美国人最傻。”“美国人是打酱油的钱不能买醋。”

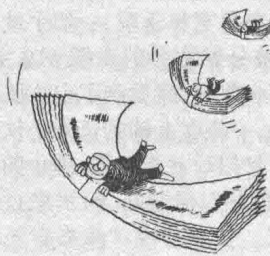
例子之一：信用卡公司规定，开户、销户都是免费的，更换磨损的卡片要缴手续费5美元。一位中国留学生去换卡片被要求交钱时便提出：既然如此，我干脆先销户，再重新开好了。信用卡公司的工作人员一听，觉得不可思议，他说：“从来没有人向我们提出这样的问题。”但逻辑上又觉得留学生所讲的无可辩驳，便说：“好，我替你付这5美元吧。”于是我的同胞免费更换了卡片。

例子之二：一些商店规定，买某一件商品按原价，再买第二件就按优惠价。我的同胞便先买一件再买第二件，各开一张收据，之后，把其中一件以原价退掉。于是达到买一件而享受优惠价的目的。

例子之三：去年9月至11月，我在哈佛大学讲学期间，在学校所在地坎布里奇租了一套房子。房门上有两个锁孔，大门另有一个锁孔，可谓防守严密。但是这三个锁孔用的是同一把钥匙；大门与另一家合用，也就是说我们两家六个锁孔用的是同一把钥匙。中国人听到这种情况觉得诧异，他们问，这样的锁还有安全性吗？这算不算犯傻呢？

也有相反的说法，他们说，中国人太爱耍小聪明，常常是为了小小的眼前利益而丢失了长远的利益。

可能他们说的都是事实。



期期精彩

篇篇耐读



成熟男士的读者文摘

特别关注

SPECIAL FOCUS



天下事
栏目精选

《特别关注》编辑部◎编

激扬人生智慧

抚慰读者心灵

台海出版社

美国男人如此爱妻

○江边

事情发生在美国纽约。一天晚上 10 时左右,杰克的妻子有急事要出门,已经下楼了,杰克一边喊着:“安全套,安全套。”一边匆匆打开抽屉,拿起几个安全套追了下去。

给妻子送安全套干吗?你也许会很惊讶了。来听听杰克先生的解释吧:原来纽约一带的治安虽然不错,但还是有色狼。当妻子遇上了不可抗拒的性侵犯时,有了安全套,她的健康和生命就可以得到保障。

他说,纽约患有性病(包括艾滋病)的男人很多。

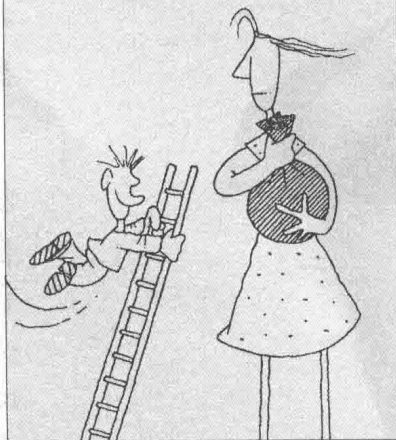
这是美国人爱妻子的一种表现,真是新鲜。

据说,现在的美国,年轻女性单身出远门的时候,一般都会带上安全套,就像出门要带钱一样。这已经是人们的生活常识了。

有一年,纽约一个社会调查机构向市民做了一次问卷调查:当妻子独自遭遇色狼而无力反抗的时候,你是希望她坚决抗拒呢,还是希望她屈从?有 97% 的人回答,希望她屈从。

为什么?他们的回答是:生命对于妻子只有一次。

没错,爱妻子,就要爱她的生命。



目录 天下事

曼哈顿的外卖	孙金剛 004	我在美国打官司	李庆四 034
面子是块抹布	韩 齐 005	裸奔有道	刘 浩 035
中国汽车闯非洲	栏目组 编 006	把自己丢失在日本	程 东 036
熬成中产也平淡	陈 梳 007	一句话评点世界	王 文 037
义乌搬到瑞典去	彭 靖 008	红灯区“遭遇”老乡	马甘宁 038
曲线求静	张 氏 009	警察代小贩受过	闻 已 039
在加拿大遭遇尴尬	解艾玲 010	我在日本做“女体盛”	三 皮 040
曼德拉救了克林顿	张心阳 011	与温哥华市长争车位	周克芬 041
欠着,你才会拼命挣	冯骥才 012	中国驻外大使历险记	汪求实 042
为什么输给日本人	杨红筑 012	给中亚官员讲课	徐滇庆 043
我教日本人写汉诗	曹 旭 013	情重还是法大	邱允盛 044
帮你就是帮自己	丁孝文 014	生存的寓言	张永会 045
美国的官场定律	梅桑榆 015	美国的开放	王庆璋 046
地摊摆到南非去	黄晓碧 016	走不通的“俄式后门”	邓 刚 047
我是潇洒的美国“的哥”	郑 翌 018	我像垃圾一样成长	瑜 严 048
难忘韩国“地铁经”	石慧敏 019	偷吃杂碎	龚敏迪 049
俄国押镖历险记	于佰春 020	一切智慧来自东方	赵文城 050
一把卢布一把泪	张蓝月 023	老外看不上的聪明	于大波 051
布什竞选筹款记	吴琦幸 024	美国华人另类婚姻	黄梅子 052
亲亲那个姐姐	吴 铭 025	家有韩国妻	
“中国黑户”流浪南非	东 方 026		
夫妻离婚分学位	张哲瑞 028		
到底谁批准	京 人 029		
与老外 Kiss	田 夫 031		
中国老太三百美元游美国	李子阳 032		
日本货在中国为何名声臭	吴 勉 033		
		在日本]筱原令文	
		宫 薇 李 芳译 054	
		离婚感动美国	曾 莉 056
		洋绅士并非“男子汉”	李 小江 057
		中国硬汉遭遇美国女贼	
		武佩全 口述 虹 雨文 058	
		我在澳洲卖艺	沙 瓯 059
		曲线赴美姻缘尽	小 舟 060

日本卖烤白薯的老人 陈喜儒 061
 娶个法国妞 张振中 062
 感受空姐道歉 庄宝英 063
 把中国亲情带到奥地利 汤扬 紫薇 064
 法国人看带薪休假 刘芳 066
 你怎样脱恤衫 刘心武 067
 做日本女婿的辛酸 朱宏轩 068
 我们不比老外过得差 张结海 070
 吃美国大锅饭 程朝勇 071
 探秘日本爱情旅馆 任文学 072
 谁不想娶日本女人 钱歌川 074
 两块鱼宴请贵客 肖信东 075
 英国老百姓的日子 黑马 076
 日本人认罪为何难 资中筠 078
 国人爱钱有点过 闻声 080
 荷兰“绿帽子”俱乐部 闻理 080
 政府让税不吃亏 聂达甲 081
 外国人看不懂《孔繁森》 江小 082
 书包不许背回家 陈国男 084
 外国孩子学习《灰姑娘》 格格 085
 洋美人难合华人意 今朝 086
 日本男人的“婚外情” 鸽子 086
 中美顶尖学子对比 萧淑珍 087
 洛杉矶如同“中国乡下” 朱忆雯 088
 中美“吹牛”之差异 朱琦 089
 向日本母亲学点残酷 李小虹 090
 澳大利亚农民不简单 陈向阳 091
 细品蒙古 苗静 092
 中国科学家亚马逊河历险记 王志洋 094
 岳父劝他去风流 林少华 095

美国人看少林功夫 [美]史蒂夫·德玛斯科文 胡江波 郭建等译 096
 挪威监狱很宽松 裴重生 097
 地理位置与大国崛起 王琴 098
 狗不理包子在韩国 元涛 099
 巴黎淘回中国古瓷瓶 王文锦 100
 中外求职大不同 贺丙晨 101
 北极熊冰海屠鲸 [美]奥克雷·科臣 102
 老板在做小事情 周腓力 103
 价值八头奶牛的妻子 黄贻芳 黄会平译 104
 我给丹麦女王送报 李力 105
 阿拉斯加单身男人拍卖会 许韶明 106
 苏丹钓鱼吓破胆 刘少才 107
 我在越南当“压寨丈夫” 北广 108
 美国绿卡变鸡肋 陈青 109
 偷渡实录 小蒙 110
 美国工人怎样下岗 薛涌 111
 蟒腹惊魂记 罗荣都 112
 忍痛开除心爱员工 石青松 114
 东洋遭遇虚情假爱 金水 115
 体验战后的伊拉克 尹红玲 116
 吃饭皇帝大 黄翰铭 117
 农场开到俄罗斯 苏钰 118
 我认识的日本流浪汉 洪海 119
 夜宿巴黎 吴若增 120
 富有“穷国民” 许晨 122
 那山那人那啤酒 朱新华 123
 日本人居然不请我们吃饭 徐彻 124
 被盗的是穷人 延泽民 125

美国人傻吗

○王蒙

在美国，许多中国人告诉我：“美国人最傻。”“美国人是打酱油的钱不能买醋。”

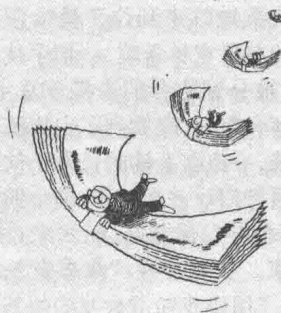
例子之一：信用卡公司规定，开户、销户都是免费的，更换磨损的卡片要缴手续费5美元。一位中国留学生去换卡片被要求交钱时便提出：既然如此，我干脆先销户，再重新开好了。信用卡公司的工作人员一听，觉得不可思议，他说：“从来没有人向我们提出这样的问题。”但逻辑上又觉得留学生所讲的无可辩驳，便说：“好，我替你付这5美元吧。”于是我的同胞免费更换了卡片。

例子之二：一些商店规定，买某一件商品按原价，再买第二件就按优惠价。我的同胞便先买一件再买第二件，各开一张收据，之后，把其中一件以原价退掉。于是达到买一件而享受优惠价的目的。

例子之三：去年9月至11月，我在哈佛大学讲学期间，在学校所在地坎布里奇租了一套房子。房门上有两个锁孔，大门另有一个锁孔，可谓防守严密。但是这三个锁孔用的是同一把钥匙；大门与另一家合用，也就是说我们两家六个锁孔用的是同一把钥匙。中国人听到这种情况觉得诧异，他们问，这样的锁还有安全性吗？这算不算犯傻呢？

也有相反的说法，他们说，中国人太爱耍小聪明，常常是为了小小的眼前利益而丢失了长远的利益。

可能他们说的都是事实。





陈明贵·图

曼哈顿的外卖

○孙金刚

直到坐上飞往美利坚的波音飞机,天空下是浩瀚的太平洋,我都搞不清为什么要去美国。只因为我的女友晓青对我说,等我拿到绿卡,她也将飞往美国。

出国前,我联系好布鲁克林学院,可以半工半读。航班由于在太平洋上空遇到强大的气流,临时改道飞往加拿大,又从埃德蒙顿飞往纽约,到达纽约肯尼迪国际机场时,已经是美国东部时间下午3时,整整晚了4个小时。这也许预示着我的美利坚之行不会太顺畅。可这有什么关系呢,本来我就是来捞世界的,像只带少量筹码走进拉斯韦加斯的赌徒。

我乘地铁来到位于曼哈顿西南区的布鲁克林学院,一切手续办好,我被分到宿舍的东楼519室。推开宿舍木门,我看到了白皮肤与黑皮肤,一位在上铺的长发小伙子用英语打招呼:“欢迎你,陌生的朋友。”舍友们很友好,问我来自哪个国家。我笑着说:“我来自长城脚下。”很快我知道舍友们的基本

情况,一个来自芝加哥,一个来自墨西哥,一个来自南非。我在心里想,这就是美国呀,像一个超级市场,由107种元素组成。

第一天上课,我与一个来自韩国的同学坐在一起。他会一些中文,我们可以进行简短的中文对话。他友好地说,可否帮他课余时间练习中文,他愿意用韩语交换。我愉快地接受。后来他知道我还没有找到一份工作,他担心地说,这样可不好,应该自力更生,在美国这是立足之本。如果我愿意,他可以带我去一家韩国料理店碰碰运气。

那天下午,我坐他的脚踏车来到靠近唐人街的一家韩国料理店,韩国老板冷冰冰地问我:“会讲英语吗?”我对他说会。他随后说了一句韩语,我没听懂,那个韩国同学马上用韩语与他交谈起来。原来刚才老板问我是否会讲韩语。同学告诉他,我们住在一个宿舍,正在练习韩语。我就这样顺利地通过“面试”,工资为每小时3美元。

第二天老板分配我任务,负责接听客户订餐电话。这是一份送外卖的工作,从下午4时到晚上11时,我可以获得21美元,饭店打烊前要打扫料理店。

第一天上班,我接到5个外卖,骑着一辆脚踏车来到著名的第五大道,车前面是一个很大的车筐,放着装满香喷喷的饭菜的红色木盒。遥望第五大道的高楼,我感到一个人的渺小。不过有一点使我感到欣慰,我在挣美元,在异国他乡寻梦。晓青也即将来美国,我不想让她与我一起送外卖,所以我拼命挣钱,舍不得吃一个加肉的汉堡包。

一星期后,我已经熟悉送外卖这份工作,能够很快找到订餐者的门牌号码。我熟练地向订餐者说着“祝你今晚愉快”,“谢谢惠顾”,并不忘收订餐费与1美元的小费。这样,每月除去各种必要花销,我竟然可以剩余300美元。我与晓青有序地通信,每周六晚上12时,我都会给晓青打越洋电话,因为便宜。当我告诉晓青,我每月可以剩下300美元时,晓青高兴地说:“你真厉害。”她不会知道我为了挣这300美元,要每天骑脚踏车跑遍整个曼哈顿。自由女神像永远那么安静和温柔,可她并不属于我们这些送外卖的服务生。

圣诞平安夜那天,正好是星期六。我焦急地等着打烊的时间,然而在10时30分我接到一个订餐电话。就是在10时59分接到电话,我也必须出去,因为还不到下班的时间。拎上木盒,我跳上脚踏车穿过华盛顿广场。也许我太急于赶时间了,骑得飞快,在一个Y字路口与一辆白色汽车相撞。我从地上爬起来,木盒里的饭菜撒落满地。从白色汽车里走出一个中年男子,他问我怎么样,我浅笑一下,表明没什么。我隐约感到右腿上流出一些热乎乎的东西,很快就染红了我右脚上的鞋。他把我的脚踏车放在后厢里,带我来到一家私人诊所。他连连向我致歉,表明

自己为了赶时间才超速行驶。

我的腿被撞出一个像香烟盒一样的伤口。我倒应该感谢那个中年男子,要不是他及时刹车,我恐怕要在圣诞平安夜去见上帝。他从自己的真皮钱包里掏出200美元。“对不起,我的朋友,还有你的木盒。”那个时候我真感到自己的卑微。我不想接那200美元,可我太需要它们了,何况我已经负伤。

回到料理店已经凌晨1时,料理店老板大发雷霆,说我是个笨蛋,搅黄了他的生意。他一句也没有问我的伤口。我被扣掉当天的薪水。最后他骂我是个猪,我被触怒了,冲他大吼。我用熟练的韩语重复了刚才他对我说的那句话,老板瞬间愣住,以为自己听错了。就这样我被炒了鱿鱼。这是一个倒霉透顶的日子,被车撞,又丢掉工作。我独自骑脚踏车回学校,在宁静的第五大道黯然落泪。这是我第一次在美国落泪。

后来晓青来信提出分手,信上说没想到你的命竟然只值200美元。其实我知道,真正的原因是,晓青结识了一个大款。

我在中国城找到另一份送外卖的工作,我按时往我的银行卡里存钱。我知道,只要拥有两万美元我就可以开一家自己的公司。我仍旧每天骑着脚踏车送外卖,哪怕是 大年三十的晚上也不例外。在那样一个辞旧迎新的夜晚,我渴望属于自己的年夜饭,但我更坚信自己会叩开美利坚的幸运之门。

三年后,我只花15万美元就从一个德国人手中买下一家急于转手的窗帘公司,当年就赢利5万美元。30岁时,我拥有了100万美元,但没人知道,5年前我还骑着脚踏车穿行于曼哈顿。我的公司每天中午都要订购盒饭,我会遇到各种肤色送外卖的,除了支付盒饭款,我还会给那个送外卖的两美元小费。我多给他们1美元,是希望这1美元能够给予他们更多的帮助。在曼哈顿,1美元等于100万美元。

面子是块抹桌布

○韩 齐



廖新生·图

一名在莫斯科留学的中国博士,为筹学费,加入“练摊儿”大军。

他买了一辆板车、一张小桌和一捆绳子,与朋友合租了一个固定摊位,每人每周要缴税180美元。所谓摊位,就是市场管理员划出一块地方,让你摆桌子。

他每天凌晨3时起床,把货物装在大包里,绑在板车上,4时左右动身去自由市场。他住的地方离市场有两公里,拉着一车货,走起来十分艰难。

他先要从一个桥洞通过,那里没有灯,坏人常来打劫,为保证安全,他就和几个练摊儿的留学生一起走。过了桥洞,一座横跨铁路线的大铁桥立在眼前,它是通向市场的必经之路。铁桥一侧有两条铁槽,刚够放下板车的两个轮子,如果没有足够的手劲儿和推车技术,板车很容易从铁槽上滑下去,翻个底朝天,人也会摔得鼻青脸肿。

博士跟市场上的小商小贩一样斤斤计较,他从一个年长的练摊友那里学会不少窍门。这个练摊友本是国内一所中学的数学教师,上世纪90年代初退休,像许多东北同胞一样,来俄罗斯淘金。她的摊位和博士的摊位紧挨着,专营运动服。为了让一套运动服多卖100卢布(当时仅合两美

分),她会不厌其烦地跟买主磨嘴皮子。

她告诉博士,单套运动服在市场上的利润本来就不高,100卢布是不能随便放弃的,何况每天有数百套运动服售出,每套多卖两美分,一个月下来,也不是小数目。

两年练摊儿生活使博士不仅挤出学费和生活费,还有一些节余。他写信给国内的朋友,自己这样一个在国内只会教书和写文章的书生,在生活逼迫下,居然也能经商赚钱,真是一个奇迹。他说,他有一种又读一所大学的感觉。

不卖货的时候,博士和退休教师闲聊几句。他说:“人就是这么怪,在国内,掏下水道能赚钱,运垃圾能赚钱,但莫说我们这些人不干,有些下岗工人都未必肯干。可是一到国外,让我们干什么都行。”

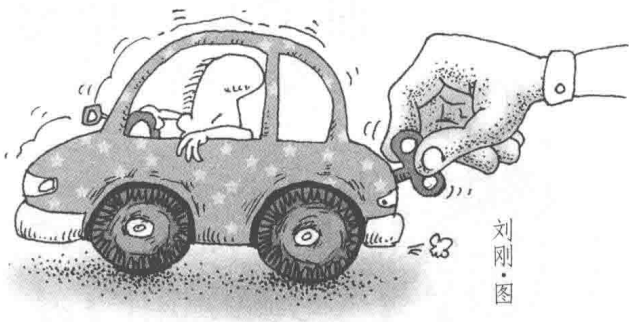
退休教师说:“国内熟人太多,放不下架子,而在国外,谁也不认识你,面子也就无所谓了。”

在国内,面子是一笔不小的成本,到了国外,放下架子,人有如释重负之感,也就逮什么干什么。不知这名退休教师是否知道,天津作家吴若增曾在一篇小小说里写道:“面子是什么?面子就是一块抹桌布。”



中国汽车闯非洲

○栏目组 编



刘刚·图

缪雪中的吉奥车,在中国汽车史上创下下一个纪录:从建厂到第一辆车下线,只用了168天。这就像一个早产儿,出生后必须要有更强的免疫力。

敢用险招

2003年,吉奥车一面市就遭遇车市寒流,销售不畅。捱到2005年,缪雪中想通过车展做宣传,又被拒之门外。

缪雪中说:“车子生产出来了,你不可能不卖,当时,我们做了一个冒险的决策。”

在国内,他们找不到生存空间,就把车卖到国外。不过,奇瑞、吉利这样的汽车企业,出口欧洲市场,也有难度。面对国内车市的萧条景象,缪雪中心想,与其坐以待毙,不如另谋生路。

美国每年的皮卡销售量占到整个汽车销售量的40%,一个小小的泰国,每年皮卡销量是45万辆,像中东、非洲、东南亚这些国家,皮卡普及率非常高。

皮卡是卖到欧洲,还是卖到非洲、东南亚呢?一旦选择失误,就会掉进泥潭,再也爬不起来。

缪雪中走了一个极端,选择非洲。

饥饿、疾病和贫困,仿佛就是非洲的代名词。人们说,缪雪中要到非洲卖皮卡,不是找死吗?

怎样才能让非洲人知道自自己的车?缪雪中想到了互联网。

那时候,缪雪中天天守在互联网上,向一些根本见不到面的非洲

汽车经销商发邮件。三个月后,他的吉奥厂来了一帮非洲人。

一帮从布隆迪来的客商,特地过来看货。经过一番考察,他们向缪雪中订了126辆皮卡车。别说出口,就是在国内,也没有哪个客商一次向缪雪中订过这么多台车。

水土不服

两个月后,非洲客商发来邮件,要求退货。

缪雪中很诧异,吉奥车的质量经过检验,到非洲应该没什么大问题。

非洲客商说:“如果你们不马上解决问题,我们就要通过外交途径,解决争议。”

这样一来,就不是一百多辆车的经济问题了。

缪雪中带着技术人员,火速赶往布隆迪。

一到布隆迪,缪雪中傻了,吉奥车的空调不制冷,因为温度高,减震器有问题。

在国内经过严格检测与试验的皮卡车,一到非洲,怎么就水土不服呢?

原来,非洲人没有车辆磨合期的概念,一上来,他们把油门都踩到底,车子能开多快就开多快。

在摄氏二三十度的情况下,连续5000转,偶尔加大油门,不会有问题。然而,这里是摄氏五十多度的高温啊。

想解决问题,当地技术条件不够。于是,缪雪中向对方提出一个要求。

他说:“先不卖车,一定要等到我们调整过来,让消费者满意为止,你再卖车。中间的损失,我们公司补给你。”

这时候,非洲客商对吉奥的信任度降到最低,拒绝了缪雪中的提议。

要让非洲客商相信,靠说是没有用的。你说得越多,他越不相信。缪雪中带了一台出了问题的吉奥车,回到浙江。

喜出望外

缪雪中对发动机、空调,甚至底盘系统进行彻底改造,两个月后,三辆改进后的吉奥车发到非洲。

非洲客商试了二十多天,开到撒哈拉沙漠里。那个国家靠近地中海,干燥、酷热,路况不好,是最能出问题的地方。非洲客商经过实地考察,觉得吉奥车还可以。

缪雪中给了非洲客商一个惊喜,非洲客商也给缪雪中回了一个惊喜。

这次,非洲来了三个人,两个是工程师,其中一个拥有半官方身份,他有军用车的采购订单。

别看只来三个人,却让缪雪中喜出望外。人家部队看中吉奥的车,说明自己已经在布隆迪站稳脚跟。更重要的是,如果做成这笔生意,就是进军非洲的一次绝佳机会。

但是,他们谈了五天,谈不成。

非洲客商说,要到别的地方散散心。缪雪中得到消息,非洲客商去了河北保定,那里也有一家皮卡生产厂家,然后,他们直接回到非洲。

到嘴的鸭子就这样飞了,缪雪中这个气啊。

到了9月,他们第二次来了,直接找到缪雪中,谈了一个星期,还是没谈成,又去了保定。

这一次,缪雪中不急了,该是我的跑不掉,不是我的求不来。

三天后,非洲客商回来了。他们谈了四天,天天谈到凌晨

熬成中产也平淡

○陈 桅



陈明贵·图

我的一些朋友,是中国穷留学生来到美国,成功晋级中产阶级的代表。他们在美国的生活轨迹大致如此:出国留学,毕业后留美工作,拿到绿卡,结婚生子,加入美国籍。他们是美国的中产阶级,都有房有车,全家每年出去旅游。区别只是,有的人房子大些豪华些,有的人房子小些平常些;有的人开名牌车,有的人开普通车;有的人去欧洲旅游,有的人就在美国国内转悠。但这些区别都不重要,谁也不会因此而多羡慕谁几分。

我老公有很多中国同事,大家经常聚会,于是我经常听到类似的对话:

“现在,国内的东西可是越来越贵了。”

“是吗,怎么个贵法?”

“我前一阵回国,一个亲戚给我的孩子买了件外套,就花去五百多元人民币。可是,我那天在美国超市给孩子买件外套,正赶上打折,才花9美元。还有,你知道在国内到九寨沟玩一趟有多贵吗,都可以去趟夏威夷了。”

有一次,我问老公的一个中国同事:“你家离西雅图城里这么近,每天开车上班,应该只要十几分钟吧?”

她说:“哪里啊,我每天坐公交车上班,城里停车一个月要两百多美元,好贵啊。”

老公的这位同事,也是高级白领,每个月的收入肯定不低。她的丈夫在微软上班,小两口的

年收入至少在15万美元以上。可她还是很节省,宁愿搭公交车上班。像她这样的,家里有车却仍然坐公交车上班的中国移民,我还认识好几个。

回到家里,我对老公说:“有时候,想想美国的这些高级白领,这些已经属于中产阶级的中国人,会嫌一两百美元的停车费太贵而坐公交车上班,就觉得有点悲哀。大家从中国万里迢迢跑到美国淘金,想尽办法留下来,可还是那么节省,并没有过上可以不在乎几百美元小钱的富裕生活啊。”

“我想,这并不是钱的问题,而是因为大家都受过穷,节俭已经成为习惯。”老公这样回答我。

也许老公的话有一定道理,如果换成美国本地人,有这种收入水平,可能早花光了,谁让美国人从小就只爱消费不爱储蓄呢。

可我还是觉得,在美国已经

跻身中产阶级的同胞,并不像很多中国人想象中的那么富有。是的,他们也许不用担心养老,因为每月工资都扣掉养老金,公司也会给个人提供退休计划,孩子可以上免费的公立学校,大部分公司也提供保障率较高的医疗保险。然而,他们仍然很节省。平时很注意商场何时会打折,交通费能节省的就节省,每天在邮箱里收到各种账单时,总是咕哝一句:“怎么又多了这个费用?”折算成人民币会让很多国内的人羡慕不已的薪水,到月底也照样所剩无几。这些都是大多数在美国生活的同胞的真实写照。

我有时候会想,和国内一些真正富有的人相比,这里的中产阶级不算是淘到了金。那么,在这里生活的同胞到底收获了什么呢?我想,答案是一种平淡的生活态度。平淡意味着发不了大财,做不了大官,但衣食无忧;平淡意味着给人打工的白领,朝九晚五,下班就回家,生活波澜不惊。如果不喜欢这种平淡,总有一番远大抱负的人,可能在这里待久了,不大会抱怨。

想做一番轰轰烈烈事业的人,选择在国内发展,说不定有更多机会。因为美国的高级白领从事的这些工作,大多是资本主义高度发达下,分工已经非常细化的工作。长期从事这样的工作,专业性越来越强,同时局限性也越来越大,要上升到美国很富有的阶层,机会是不多的。

三四时,尤其白天,谈到一半要祷告,傍晚又要祷告,一天要花两个小时祷告。缪雪中为非洲客商准备了一个专门祷告的房间,铺上地毯。

非洲客商没有留下一句话就走了,缪雪中彻底失望了。两个月后,他突然接到对方发来的订单。布隆迪一次就向吉奥采购皮卡

2050辆,作为军队用车。

这是2005年中国自主品牌汽车出口订单中最大的一笔,也是中国自主品牌汽车首次作为军用车出口。

缪雪中知道自己还会有第二笔、第三笔订单,只是没有想到那么大。

非洲客商说,谈判时间那么

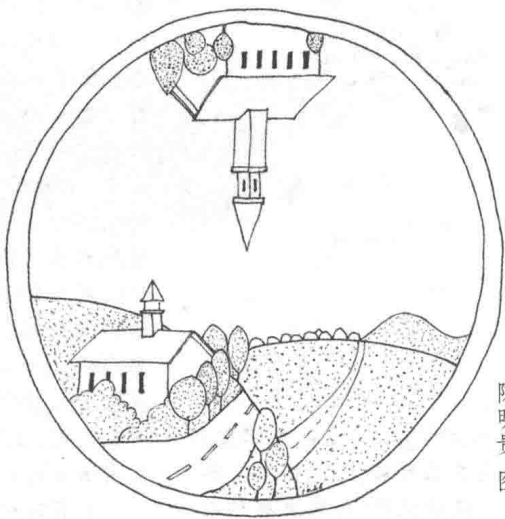
长,就是为了考验吉奥,是不是讲诚信,能否在质量上过关,现在,双方成了好朋友。

缪雪中有一句名言:“与汽车生,与汽车死。”为了吉奥汽车,他把自己的建材、摩托车配件等产业全部转卖掉。他的梦想就是,有朝一日,把吉奥建成国内最大的皮卡生产基地。



义乌搬到瑞典去

○彭靖



陈明贵·图

骆金星，浙江义乌人，1995年下海经商，如今，他从事房地产、汽车配件、机械加工等多元经营的凡尔顿集团，已是浙江一流企业。

发现商机

2006年5月，骆金星来到瑞典南部古城卡尔玛。

这座北欧城市，全年最高气温22℃，冬天最低气温只有-5℃，空气清新。他发现这是一座“空城”——当地的制造加工企业已迁往中国、印度等发展中国家。吞吐量巨大的机场、码头，四通八达的高速公路、铁路，几乎全部闲置。

骆金星发现瑞典人消费的日用品，80%~90%是中国商品，整个瑞典乃至北欧地区，却没有中国商品市场。当地货源需从意大利和中东转运，同一商品与义乌市场的差价达几十倍，甚至几百倍。

他以卡尔玛市为中心，画了一个圆，波罗的海地区的所有国家都在圆圈内。

骆金星考察时，站在身边的卡尔玛市政府官员一头雾水，还是礼貌地介绍说，圆圈内的所有地方，从卡尔玛出发，飞行时间最多一个小时。骆金星盘算着，如果把卡尔

玛作为未来的商业物流辐射中心，辐射的不仅是900万人的瑞典，而是整个北欧。

瑞典是少数几个永久中立国家之一，没有外来战争威胁，而且瑞典人天性温和，社会安定。把大型批发市场放在瑞典首都斯德哥尔摩，好比放在中国的北京或上海，天天堵车，根本不要想今天拉几百车货进来，明天又拉几百车货出去。瑞典的所有城市中，卡尔玛有吞吐量巨大的机场、码头，四通八达的高速公路和铁路，既能良好地疏散，又能辐射整个北欧地区。从成本上考虑，一是无须再投资，所有交通工具可以马上启用；二是在斯德哥尔摩，买土地要50万欧元一亩，卡尔玛只要20万欧元一亩。

重要的是，卡尔玛市市长只有32岁，是瑞典最年轻的市长，他雄心勃勃地要发展这个瑞典南部古城。骆金星与他一拍即合。

2006年7月，双方开始接触，骆金星提出：“身份、产权、物流控制、中国人定居后的生活福利……保证解决这些问题，我们开始谈判。”其前提是，执政党签字不行，反对党也得签字，还得议会通过，

还要市民听证会同意。为防止日后变卦，骆金星不惜加了四重保险。

从7月到8月，第一轮谈判解决原则问题，第二轮由瑞典各方面批准，最后一轮拟订协议。

骆金星在瑞典谈完，已是深夜，立刻把拟好的协议内容发回杭州总部，此时，杭州正是白天，凡尔顿的专家团队审核后，翻译团队马不停蹄地将中文内容译成英文文本。如此这般，仅用四天四夜，就拟好了协议文本。

瑞典官员睁大眼睛：“你们这么快就翻译出来了？”

骆金星有些得意。对于一个商人来说，最大的成就还是争取了两个关键条件：一是商贸城必须使用中国原材料，二是必须由中国人负责设计和建造。

中国思维

骆金星设计“1+3+3”模式，就是1家国际公司——凡尔顿首先为投资者在瑞典注册一家资本为10万克朗（1克朗约合人民币1.1元）的国际公司。按照瑞典法律，该公司可由3个股东共同持有，意味着3个人将获得瑞典永久居留权。公司还包含3处不动产：位于“瑞典中国商贸城”的一个40平方米商铺；位于卡尔玛的70平方米世福别墅公寓一套；位于杭州的80平方米北欧风情苑公寓一套。

成为投资者，只需向凡尔顿缴纳360万元人民币。

瑞典是社会福利最好最完善的国家之一，移民瑞典，每人至少要花费80万元人民币，3个人就是240万元人民币，还要400万元人民币的保证金；按照“瑞典中国商贸城”所在地段的房价，卡尔玛的房产价值就达到五百多万元人民币，加上杭州的一套公寓……如此算来，360万元人民币岂不很便宜？

2006年8月，框架协议一签订，他跟瑞典方面敲定一系列操作细节，一期投资5亿元人民币，计划招募600家中国商家入驻。

至于营建瑞典中国商贸城的费用,更是让人不可思议。

以砖为例。瑞典一块红砖,不含税,折合8.5元人民币,在义乌,只要0.3元,轮船运输一个货柜12000元,正好装一万块砖,平均每块砖的运费1.2元,从义乌运过去一块砖,总成本1.5元。其他原材料,同样如此,成本只有欧洲的10%。还有效率成本,瑞典人悠闲惯了,干两小时活儿,喝六小时咖啡,建一个大市场,需要五六年;使用中国工人,瑞典工会要求工资和瑞典人一样,虽说往来费用增加,沟通成本和时间成本却大大降低,前后算下来,费用至少省了三分之一,加上配套的杭州公寓,楼面均价仅二千多元,大大节约了成本。

“好比别人成本1万元,卖给你1.5万,同样的东西,我只卖1万元,因为成本只有5000元。我是一个商人,不是做善事,更不是骗子。”

这是一次多赢合作,不管是对卡尔玛市政府,对中国和外国投资者,还是对骆金星的凡尔顿。

多赢模式

2007年2月12日,“瑞典中国商贸城”项目举行奠基仪式。

仿佛一夜之间,卡尔玛市声名大噪。凡尔顿在全瑞典90个城市竖起1400块广告牌,在凤凰卫视和当地媒体轮番轰炸,宣传“瑞典中国商贸城”。从2007年5月开始,凡尔顿已在国内砸下6000万元广告费。骆金星精选出16人的招商小组,包括几名外国人,远赴欧洲16个国家,为商贸城招募国外采购商。

对国内投资者而言,“瑞典中国商贸城”闪烁着诱人光芒。正如卡尔玛市市长所说,超市里一个绒毛玩具,折合人民币1500元,他到义乌一看,同样的绒毛玩具,只要15元。目前,“瑞典中国商贸城”允许经营五金工具、饰品、工艺品、箱包、体育户外用品五大类产品,产品从中国运过去,再销售到整个欧

洲,利润差价在10倍到100倍之间。特别是饰品和手工艺品,商机巨大。凡尔顿不仅引进中国商人,还负责引进欧洲采购商,在国外,这是没有先例的。

他奉行“低开高走”的策略,招商的价格从最初的300万元涨到现在的360万元,他让给投资者足够的升值空间,更有一种心理暗示:越早入市者,空间越大。最近几个月,瑞典商城里的铺面就升值30%。

当地潜力巨大的市场,打消了中国投资者的后顾之忧。温州商会一次性打包购买500个铺位,甚至有人开始炒作价格。投资者如此热捧,骆金星不敢掉以轻心,宁愿花时间深入考察投资者是不是真正的商人,是否拥有优质的产品,尽可能排除为移民而投资的中国人。他卖的不是三处房产,更不是瑞典安逸的生活,而是“商业机会”。

“瑞典中国商贸城”项目确定后,美国、法国、德国以及南美、西亚,甚至北欧其他国家,相继邀请骆金星前去办市场。显然,人们看到其中的商机。如果市场兴旺,这个概念能够在欧洲包装上市,市场上的每家商人都是它的发起者和股权持有者。

那么,凡尔顿的“机会”在哪里?表面上看是房产,其实,更多的利润来源于服务。2500家中国商人携家带口到瑞典做生意,他们的签证,他们的物流,他们在当地的餐饮娱乐等,都是凡尔顿的商机。凡尔顿正与全球最大的海运公司洽谈合作,一家五星级酒店正在“瑞典中国商贸城”内兴建。

按骆金星的构想,一旦市场兴旺,这艘商业航空母舰上的乘客,将会有许多中国商人、欧洲采购商,他们共享凡尔顿提供的贸易平台和物流平台,未来将形成一个广泛的商业联盟,中国商品通过这个联盟走出去,外国商品也能走进来。那时,“瑞典中国商贸城”不止是“中国商贸城”,而是一条现代“丝绸之路”。

曲线求静

○张民

美国芝加哥的一位退休老人,在一所学校附近买了一处简易的住宅,打算在那儿安度晚年。

他住的地方最初的几个星期很安静,不久,就有三个年轻人开始在附近踢垃圾桶。周围的居民深受其害,对他们的恶作剧采用了各种各样的办法,好言相劝过,也吓唬过他们,可是都没有作用。人一走,他们又开始踢。邻居们无计可施,只好听之任之。

这位老人实在是受不了他们制造的噪音,就想办法让他们离开。

于是,他出去跟他们谈判:“你们几个一定玩得很开心,我年轻的时候也常常做这样的事情。你们能不能帮我一个忙?如果你们每天来踢这些垃圾桶,我给你们每人1元钱。”

这三个年轻人很高兴地同意了。这样,他们每天更使劲地踢垃圾桶。

过了几天,这位老人愁容满面地去找他们,“通货膨胀减少了我的收入,”他说,“从现在起,我只能给你们每个人5角钱了。”

这三个年轻人有点不满意,但还是接受了老人的钱,每天下午继续踢垃圾桶,可是没有那么卖力了,踢得浮皮潦草的。几天以后,老人又来找他们。“瞧,我最近没有收到养老金支票,所以每天只给你们两角五分,成吗?”

“只有两角五分!”一个年轻人大叫道,“你以为我们会为了区区两角五分钱浪费我们的时间,在这里踢垃圾桶?不成,我们不干!”



在加拿大遭遇尴尬

◎解艾玲

自小在尊老爱幼环境中长大，见老人荷重就想尽两肩之劳；见老人走路就想助一臂之力。做完好事后，心里比老人还快活。谁知如此善行义举却为我带来诸多尴尬，甚至被奚落。那是来加拿大后第一次参加呼吸睡眠晨会，一位白发苍苍的学者搬了如山似崖的一大摞子夜间睡眠纪录，并洋洋洒洒摊了几桌子，逐一向我们解说。大家津津有味地听完后，心满意足地道声谢谢，就一个个扬长而去，我本来也想随波逐流，可又不忍心看着老愚公一人搬山，便主动上前帮忙。我当时的相关英语只会说：“Can I help you?”也听不懂对方的反应，便快手快脚把东西收拾起来，放到小推车上往他的办公室搬运。他不知我所为，就像丈二和尚一样，跟在小车后面亦步亦趋，随我出二楼会议室，上电梯，到十二楼，下电梯，进办公室。整个运输过程都是在他莫名其妙的观察中和我口已宣而心不照的尴尬中进行。好在他是位学者，没有公开流露什么。

不过，我的房东的情人，可就直率得叫人无地自容了！这位年逾七十的老太太曾经是英国“二战”期间的战地护士，常给我讲些她对伤员的无私奉献，包括难置可否的献身故事。我们相处很融洽，第一次和她同时上楼梯，我情不自禁地伸出了手去照顾她，她说了声：“我行，谢谢你。”我还以为是客气，就硬把她扶到楼顶，她回报我的却是满脸的无可奈何。不久，我又碰到她独自登楼，就忘了前嫌，又去当雷锋，这次她半开玩笑半正经地问我：“艾丽丝（她给我起的名字，专供她用），你觉得我老不中用啦？”其实我的英语已修炼得可自卫了，便解释说，这是中国人的习惯，是



对长者的尊敬，就像在车上让座位一样蔚然成风。满以为她会夸奖我们文明礼貌，没想到她却说：“待我坐到轮椅上时，我绝对求你帮忙。”言外之意，我现在是在帮闲忙。

在国内习惯了见长官就起立，到西方还改不了。老板第一次进我办公室，见我突然站起身子，还以为我要出去，便说他过一会儿再来谈。我急忙说不必，不必。而后大概他发现我每次都站起来，进来后就直接把问候语改成特赦令：“你不必站起！”我开玩笑地说：“老板站着，我坐着，不平等。”他便拉了把椅子坐下，然后就在平起平坐的气氛中讨论学术问题。

我虽被老板的妥协壮了胆，但仍一如既往地尊重所有权威。比如开学术会议时，如果我坐在后排，而身旁或身后不幸站了比我还姗姗来迟的学术权威，我就如坐针毡，非得退位让贤而后方觉心安理得。第一次我把座位拱手让给站在我身后的内科主任，他说了声谢谢，就坐下来。奇怪的是，他在会议

期间不停地回头看我，看得我好不自在。会议结束时，他走过来向我道歉道：“我以为你要离开这里，其实你不必让座给我。”事隔数月，我又坐到最后排了，而一位教授又偏偏倚在我身旁，我不由自主地站起来让座。她吃惊地问：“你有事要走？”一句话提醒了我上次的窘境，我只好说：“是的。”说罢，恋恋不舍地离开了会场，满腹懊悔地问自己：“我这抽的是什么风？”

去外国友人家做客，最难应酬的是他们的宠狗，它张牙舞爪，对你狂吠，你还要以德报怨，像尼克松夫人出访秘鲁时被鸡蛋砸了还要抱起扔蛋的孩子那样，故作亲善。待坐定后，狗常常又围绕着你闻闻嗅嗅，东张西望，你得在弄不清它是套近乎还是伺机攻击的情况下，继续保持外交家风度去摸摸狗头，顺顺狗毛，甚至允许它舔舔你的小手，尽管战战兢兢心里发毛。这时主人常常会笑逐颜开，夸你融入他们的大家庭中。我终于以最初的狼狽修成正果，对狗举手投足应付自如了，有一次却因为用错了对象而受到致命打击。1994年夏天，我被同事邀请到他们的别墅去玩，那里没有狗，却有友人的四岁男孩，蓝蓝的眼睛，红红的嘴唇，很讨人爱，我就忍不住在他头上轻抚。

没有想到那孩子对我怒目而视，大声抗议道：“你不是我妈咪，别动我头。”我自知无趣，也就放下手来。回来后，我向一位中国朋友道及此事，她直说我幸运，因为这家人没有控告我。她说她的一位男性朋友因为摸了一个6岁女孩的头，被家长告到法院说是性挑逗。原来小洋人的黄毛如太岁头上的土，断然动不得的！

曼德拉救了克林顿

○张心阳

还记得第一次写好论文要投到医学杂志,老板未看内容,却在首页上调兵遣将,费了不少周折。

原来,我按十多年前国内规矩,对所有参与者进行论资排辈,而他们对文章的贡献仅作参考。老板的名字当然写在最前,几个提过修改意见的长者名字紧随其后。再下来是张三李四王五,把自己谦虚地放在最后。老板边笑边重新排队。令我受宠若惊的是居然把我名列前茅,他屈居末尾,中间则是技术员、实验员等等,隔着万水千山。

老板向我解释道:“你分析的数据,你写的文章,你就应该为第一作者。当第一作者不光是荣誉,还有责任。”我当然不敢问那兼荣誉和责任为一身的位置不正应该是留给他的吗?我更不敢讲出我硕士毕业时,有位导师和她弟子争当第一作者的闹剧。那位导师是全国有名的妇产科专家,却也是个不可救药的更年期综合症患者,学生论文发表时,她把自己的大名冠在文章之首。去年回国我告诉我的同学,他的导师实际上抬高了,因为科技文章的作者编排有点像古装戏角色出场,喽啰摇旗呐喊在前,大帅坐镇在后。不过第一作者作为领唱的,也颇风光。

我在国内医学院授课,素以一针见血著称。没想到来加拿大后,导师多次批评我弯弯绕,敲边鼓,我当然不服气。

后来,老师问我个极简单的问题:上午热还是中午热?我想起孔夫子的两小儿辩日,便反其意而用之,从天体的转动谈到地球和太阳相互距离的日间变化,再谈热量的获得和发热体的距离等等,引经据典。我每说一条理由,老板就画一条曲线,终于我认为论据充分得可以画龙点睛了,老板指着A和B两点间的无数道曲线说:“这就是‘解艾玲现象’,A点和B点间直线不走,却要绕弯子,兜圈子。我只问你When,并没有问你Why,干吗要啰唆?”我想:我讲事实,摆道理,以理服人,何错之有?

当今的美国,有一件比较火爆的事情,克林顿的自传《我的生活》出版发行了。毕竟存在语言的障碍,笔者无法一睹为快,但是,借助于传媒,我们可以听到克林顿说些什么。

就在自传出版发行的前夕,回顾那段与莱温斯基的绯闻被闹得沸沸扬扬的日子时,克林顿说:“是南非前总统曼德拉拯救了我。”

曼德拉对他说:“你应该宽容地对待那些跟你过不去的人。”克林顿听从了曼德拉的劝告,由此变得宽容、自信和超然,很快走出性丑闻的泥潭。

我很庆幸克林顿在那个时候访问南非,并与曼德拉进行私人交谈。可以说,世界各国的首脑人物,很少有人经历过曼德拉那样的苦难。曼德拉曾被判终生监禁,被关在四周都有鲨鱼出没的罗本岛监狱。他说:“他们(指他的政敌)已经夺走我的一切。他们夺走我生命中的最好岁月,我没有看到自己的孩子长大成人。他们毁灭了我的婚姻。他们在肉体上和精神上对我进行虐待。除了我的头脑和心灵,他们能夺走我的一切。”

然而,就是这个曼德拉,经过不懈的斗争,领导民众废除了种族隔离制度,最终成为南非的最高领导人。他不仅没有采取以牙还牙的方式报复他的政敌,反而将他们聘为总统府的座上客。作为一个政治家,曼德拉的政治胸怀是令人折服的。正因为如此,他才会深受南非乃至世界人民的尊敬。

直到2003年,曼德拉过85岁生日,一个小女孩还在给他的生日卡上写道:“您是全南非最好的爷爷。”这句话顿时被全世界“抄袭”,这是多么高的殊荣!

中国有句俗话,即“听君一席话,胜读十年书”。历经人生坎坷的

曼德拉的话,无疑是值得聆听的。于是,克林顿学会了如何对待他的政敌。因为克林顿的大度忍让,使得许多民众对他抱以同情,对克氏的政敌产生厌恶,当时的独立检察官斯塔尔就遭到民众的斥责,民众疾呼,“要找斯塔尔算账”。

政治家应该是这样一种人,他既掌握着政治权力,又要有非同常人的胸怀——地位和职责决定了他必须能够海纳百川,宽大为怀。如果小肚鸡肠,容不得别人一点儿“冒犯”,容不得别人说半个“不”字,那么,他要么落入平庸,要么成为暴君,而这正是为民众所唾弃的。

人世间这样的所谓政治家也不少。他们对当年的战友、后来的政敌毫不留情,不给他们任何说话或露面的机会。比如勃列日涅夫对待下台后的赫鲁晓夫,就是如此。实在弄不明白,他们是想把自己当做一个俗人,还是让自己变为历史舞台上的一小丑。

曼德拉救了克林顿。看来,年轻的克林顿当时并没有悟出来,一个政治家应该具备什么品质。其实,韩国前总统金大中当年何尝不是这样,他曾因政见不同,被全斗焕、卢泰愚投入过死牢。他成为总统后,却将全斗焕、卢泰愚聘为总统就职仪式上的嘉宾。

这些,都应成为人们学习的榜样。

要敢于宽容你的每一个竞争对手。世人看到一个连自己政敌都能宽容的人,一定会认为他大智大谋,胸怀天下。

“怀着爱心吃蔬菜,会比怀着怨恨吃牛肉香得多。”克林顿从曼德拉那里学会了爱和宽容,他不仅可以继续吃作为普通人的蔬菜,还可以继续吃作为总统的牛肉。这就是“爱你的仇人”的结果。



外国人看中国人,视角与我们不一样。

最近读一篇关于美国中学教师工资收入的报道,说到这些教师年薪三四万时,加上一句:“均为万元户。”

这“万元户”是我们的概念,美国人没有,因为美国人不讲存钱。逢到买房子、买汽车,大多是银行贷款,或分期付款。美国高价的日用品,都可以分期付款。从房子、电视、电脑到家具、玩具,每月领到工资后,只要把该付的钱,签张支票寄出去即可,剩下的再吃再喝再零花。所以,一般美国人并没有多少存款。你看他车子房子一切应有尽有,以为他是大阔佬,其实欠着“一屁股债”。

在旧金山一个朋友家。他做大学教师,独居,一座尖顶两层别墅式小楼,涂着白漆,面对红色的金门桥和蓝色的大海,房后还有个绿地杂花的小园子。

可是,我跟他一聊,这些东西全欠着债。房子分20年付清,他才搬进来3年,不过刚刚把地基买到手。汽车的钱,还差一半。才买不久的一套音响和一台电脑打字机,只付了头一笔钱。我说:“家具总是你的吧。”

他说:“你错了,全是房子附带的,包括电冰箱。”他隔窗指指院里的剪草机,说:“那也是租来的。”

我说:“看来,只有你才是自己的。”

他说:“为什么这一切要全是

欠着, 你才会拼命挣

○冯骥才



我的?”他说:“这世界上什么属于你的,即使你还清了债,你也不过暂时用用而已。只要我取得合法使用权,不管欠不欠债,现在就是我的。”

美国人很实际。他们很重视“现在”这个概念。

我说:“我猜你一定有钱就花,很少存。”

他说:“对。钱只有花的时候才有价值,不用它的时候,它只是一张好看的纸。”

中国人重存钱,西方人重花钱。中国人讲节约,西方人讲消费。

消费刺激商业,商业又刺激生产。商业和工业必须一刻不停地花样翻新,才能满足人们的消费欲。

西方人把钱看成死的东西,中国人把钱看成活的东西,不肯轻易花钱,便造成以存钱为乐的心理。过去,大财主的旧宅老院,常常会挖出一大坛子老钱或金元宝。钱不花,变不成物质。适应这种心理,产品追求经久耐用,能用一辈子或能传辈儿才好。钱是物质世界的空气,空气不流通,物质不繁盛。

这反映到“债”上,便是中国人怕欠债,以欠债为耻,欠着债,心有重负,茶饭不香,无债便一身轻,“既无内债也无外债”才光荣。自己有多大本钱,做多大买卖,所以多是小本经营。

西方人不怕欠债,当然这不是指欠私人钱。西方的买卖常常是先把东西给你,再向你要钱,叫你欠债。有的银行,在你去登记领取信用卡时,他先借几千元给你用。借了,当然要还。你敢借,说明你有能耐还,证明你有本事。所以,西方人欠债时,心里毫无负担,相反心安理得。大公司大企业都设法到银行贷款,一边承担债务,一边赚钱。它们是把债务当做一种资本,把不属于自己的钱调动来为己使用,将明天的牌拿到今天来打。押在各处的死钱就都变活了。我对这朋友说:“中国人习惯花过去的钱,美国人习惯花未来的钱。”

他说:“欠着,你才会拼命挣。”
美国人就是这么向前奔。

为什么输给日本人

○杨红筑

一个中国人决定到国外做生意,凭着华人特有的勤劳,生意做得如日中天。没多久,他便顺当地赚取大笔利润。看到同胞发财,亲朋好友立刻跟进,中国人的生意,也从当初的一家做到现在的许多家。

一个美国人来到市场,他走

到第一家中国人的店里,店主热情地招呼:“买我的吧,我的售后服务好。”美国人看看走了。进到第二个中国人的店里,店主高兴地说:“你来我这里买就对啦,我这里是正宗的。”美国人摇摇头去了第三家。第三个中国人说:“买我的吧,我的价格比其他家的优惠,可以给你打9.5折。”美国人眼睛为之一亮,讨价还价后扬长而去。走到第四家中国人的店铺前,美国人开口说

道:“你的价格太贵,前面那家愿意给我9折优惠。”店主一听,忙说:“你在我这儿买,我愿意给你8.5折,比那家低!”于是,美国人就以8.5折的价格在这里购货。

第二个美国人弄清楚中国人的生意原来可以这样做,走访几家后,终于有一家中国商人为拉到这单生意,愿意以6.5折的价格付货。

一个月后,报纸上到处是中国