随笔

平 等

许 锋

一个偶然的机会，一家保险公司的业务员认识了我。他积极地与我联系，想让我买他的保险。那段时间，我正好休假，经常不在家。他几次给我打电话时，我都在外面游玩。工作太累了，得适当进行放松。有一次，他打电话时我就在他的公司附近，他欣喜地说，那我们能不能在附近的麦当劳见一面？我爽快地答应了。

那是个充满朝气的年轻人，干保险这一行的，都得有激情，能够感染别人。当时已是中午时分，我们在麦当劳会面后，他问我吃什么，他去买。我笑笑，婉言谢绝，我说你先坐吧，我来买。我们推让了一番，还是我去买了。

吃东西时，他有点不好意思，不自在。他还说，怎么能让您请客呢？我笑笑说，谁请都一样，你向我推销保险，就要你请客吗？我买了你的保险，也就多了一份保障，你将要为我服务，我为什么不能请你的客？

看得出来，他挺感动。保险这行竞争挺激烈的，就算你闭门不出，也常有不速之客敲门，塞传单，推销保险业务，有时让人挺烦的。但这是他们的工作，他们为此而生存。就如我也要在某一行工作，并为此而生存一样。你说谁的生存方式能独立、不求人，或者与别人没有关系？没有。

那么，大家都是平等的。你买了他的保险，你是他的上帝，只要他不离开这一行，只要你还继续投保，他就会为你始终如一地服务，十年、二十年、三十年，一辈子。他不能改变的是服务态度和质量。而在人格上，没有尊卑。甚至，你为了得到优质的服务，你更应该尊敬他。

而有的人不是。花了钱俨然就是“上帝”，颐指气使，盛气凌人。去吃饭，横挑鼻子竖挑眼；去买东西，把店员吆来喝去；去坐飞机，动辄就要投诉——花钱，是一种行为，从精神上讲或者也是一种快乐。花钱总会得到某种服务，即便是慈善捐款，你得到的也是尊敬与掌声。这还不够么？非要在花钱之前刁难一下别人，难为一下别人，或者在花钱的过程中，鄙视一下别人，委屈一下别人——有时，别人也要接受，很无奈，却没有选择，因为竞争的确很激烈，他也要吃饭。但是，你赢不到他的尊重。他甚至会在拿到你的钱出门后狠狠地吐一口唾沫，表示对你的不满。

平等和钱无关。有时你是花钱的，你要得到优质的服务；有时你是出售服务的，你想得到人家的尊重与理解。即便你是为老板打工，你在付出劳动的同时，希望得到赞许和奖赏。如果你的老板说，我给你那么高的薪水，你给我干这么点活！我想你的心情一定不愉快。如果你的老板每次都这么说，你的心情一定糟糕透顶了。你的老板说这话的前提不是平等，而是先入为主、高高在上。假如你这么说，我给你这么卖力地工作，你才给我这么点钱——你的老板一定暴跳如雷。是啊，平等不分人群、老幼、男女，也不分地位高低贵贱，有素质的人，把金钱的付出当作收获回报和服务的途径或方式，并不求感恩；没素质的人，把金钱的付出当作一种恩赐与施舍，希望你感恩戴德。

我对此深有体会。我曾经为一位老板工作过。而这位老板经常呵斥下属，我给你这么高的工资，你就这么给我干活？似乎能够给予别人很高的工资，完全是他个人的恩赐。实际上，那家公司是国有的，公司的钱是大家累死累活才赚下的，大家赚了钱，才是他能够分配的前提。而他，显然是把这个前提忽视了，恶语伤人。很多被他呵斥过的人说，在老板面前，现在不谈自尊。

不谈自尊，或者自尊都没了，还会平等么？没有自尊与平等，人也就纯粹是为钱而工作。那么，市场变幻莫测，当公司陷入困境时，谁还会坚守？

有人还说，在家庭里地位的高低取决于收入的多寡，收入高的，地位高，收入低的，地位低。一般情况下，男的比女的挣得多，所以男的是“家长”。一旦女的挣得比男的多，女的地位就高了，男的就成吃软饭的了。即便风俗和观念如此，这和平等有关系么？家庭里成员之间是否平等，那要看最终是否互敬互爱。钱的确可以让人活得体面一些，但互敬互爱，用钱买不到。

能与心共鸣的，只有心。心里塞不下钱。

平等待人，你会赢得敬重。

巴扎(油画) 努尔买买提

中原城市

高金光

郑州
背倚嵩山向大河，
京广陇海从此越。
八方吹来世纪风，
崛起中部奏壮歌。

洛阳
龙门石窟天下传，
牡丹国色更娇艳。
河图洛书谁解得，
九朝帝都太璀璨。

开封
北宋帝都曾繁华，
择端长卷细描画。
万千气象今重现，
时代大笔挥彩霞。

平顶山
地下乌金一层层，
地上井架列阵容。
煤城发展动力足，
铁轨传来汽笛声。

安阳
一片甲骨天下知，
中国文学象形始。
华夏民族堪伟大，
殷墟故里垂青史。

鹤壁
淇水悠悠孕诗经，
美目盼兮几多情。
鹤飞冲天新意象，
太行东麓舞春风。

新乡
豫北重镇数新乡，
平原广阔流水长。
典型层出似庄稼，
史来贺是领头羊。

焦作
极富火能与电能，
脾气由来爱冲动。
置身矿井最深处，
马达声声催征程。

濮阳
果然中国园林城，
水媚草碧衬花红。
街头绿荫写诗意，
醉了江南一老翁。

许昌
三国鼎立曹魏强，
一代枭雄亦平常。
民心毕竟高于天，
支流终要归大江。

三门峡
黄河汹涌出山陕，
一坝高矗平湖显。
砥柱中流真豪气，
三门大开需肝胆。

南阳
虽处盆地眼界宽，
胸怀超越伏牛山。
卧龙亦觉城市美，
白河澄澈静如练。

漯河
无愧中国食品城，
巧手变幻万千种。
喜看百姓餐桌上，
赤橙黄绿有诗情。

商丘
豫东门户向东开，
太平洋上热风来。
王亥不知今何夕，
商业文明放异彩。

信阳
山色青碧水靛蓝，
如画风光真好看。
鸡公山头望左右，
南北气候共一天。

周口
总是秋天最芬芳，
玉米穗红稻穗黄。
昔日闻名黄泛区，
不是苍凉是粮仓。

驻马店
一处驿站数匹马，
秋风拍打芦荻花。
冷清岁月早不见，
长街纵横市声杂。

济源
太行王屋不再难，
愚公后人写新篇。
济水殷殷思旧梦，
波涛远去浪拍天。

汉砖画谈

看似格斗

张健莹

看这两个人，那装束，那架势，不就是格斗吗？只是这格斗有点特别，特别好看，那宽宽的裤脚，那长长的衣袖，那高高耸起的发髻，给人化妆表演的感觉，两个人拉开距离，一人手执长矛奋力猛刺，一人一手挥剑一手持盾牌挡护，格斗正酣畅，看来还要再打几个回合，才分胜负。

其实这并不是真的格斗，或者说这是表演的格斗，或者说这就是武术表演。不是说汉代百戏杂陈吗？这杂陈就包括音乐、演唱、舞蹈、角抵戏、武术、幻术、滑稽表演，或许这武术表演更像汉代的角抵戏，角抵戏本来就是一种竞技表演，在大庭广众的演出，武术比赛的成分自然更高一些，角抵双方特定的装束相扑相竞，另有裁判决高下。这张拓片两旁站立的是两个侍女，持矛观战，不像是裁判。裁判应该站在哪里呢？

汉画里武术人的动态体现着丰富生动，洋溢着汉代人欢快狂放的浪漫激情，那真是一个民族的蓬勃生命力。

新书架

《老戏的前世今生》

潘启雯

中国的戏剧从宋元以来，就是中华文化传统的重要组成部分，在长达千年的时间跨度内，它既是中华民族的情感与人伦传统的结晶，同时也因其在民众文化娱乐生活中的显要地位。这本《老戏的前世今生》既是“说戏”，又是“戏说”，把经典老戏做了最通俗最现代意义的解读。

老戏给了作者一件很合衬的隐身衣，他用别样的情怀，读出了其中的一些别样东西：在老戏的急管繁弦、喧天锣鼓里，傅谨看见了过去，也看见了今天；看见亘古不变的真理，也看见岁岁年年的更替；看见生之喜悦惨淡，也看见死之悲欢交集；看出老戏里的前世今生，也看出老戏的踽踽落寞。

令人欣慰的是，傅谨并没有沉醉于老戏的软红十丈，没有迷失在复杂的锣鼓簪环；也没有试图去指点迷津，他只是有着一份小小的好奇——想知道老戏背后的隐情、隐衷、隐思。

人民文学出版社出版

博古斋

中国古代的桥梁

夏 吟

浮桥是我国最早的桥梁，距今已有3000多年的历史，第一座浮桥据说是周文王在渭水上建设的。到了公元257年，先民在山西风陵渡又架设了跨越黄河的一座大浮桥，这是一大进步。此后，黄河、长江等都先后架设了多座大浮桥。浮桥可以速建速拆，可以做临时性或军事性桥梁使用。

后来，我们的祖先又发明了石拱桥，这比浮桥又进了一大步。河北省赵县安济桥，北京永定河上的芦沟桥和苏州城南的宝带桥，是我国久负盛名的三座石拱桥。安济桥即赵州桥，桥跨河南北两岸，全长50.82米，宽9.6米，建于隋代大业年间，距今已有1300多年。芦沟桥建于金代金大定二十九年(公元1189年)，距今已有800多年，桥长265米，桥下有11个孔洞，在各孔关系上采用“连续桥”的结构，使每孔的承载都有全桥各孔的支援。桥上的石栏柱上有500个石狮子，精雕细刻，令人赞赏，充分反映了我国古代劳动人民的智慧和力量。苏州的宝带桥建于唐代元和元年(公元806年)，全长316米，桥下有53个孔，它的主要特点是桥身中间的三个孔特别高，使船只能顺利通过，便于交通运输。

我国西南地区，河流急、峡谷深，不仅无法行舟，也无法筑墩架桥，古代劳动人民就发明了一种悬索吊桥，架空飞渡，来解决两岸的交通问题。自古以来，劳动人民采用竹、藤、铁各种材料建造了多种吊桥，称为竹索桥、铁索桥、藤索桥等。其中，最负盛名的是位于四川泸定县大渡河上的泸定铁索桥。建于公元1705年，桥长103米，宽3米，桥身九根铁链，系于两岸，悬挂于空中。铁链上铺上木板形成桥面，桥面两侧各设两根链条作为扶栏，桥下水急浪大，十分陡峭，自古称为天险。

郑邑旧事

旧时的“磕头牌”香烟

王瑞明

自民国初年，郑州市场上首次出现香烟(又叫洋烟)后，直到上世纪30年代，才流行开来，郑州经销香烟的多达40多家，吸香烟的逐渐增多。不时在街市要道、热闹的火车站、茶馆、酒肆、戏院等公共场所看到有些贫民及穷苦人家的孩子在拾烟蒂，回到家中剥成“什锦”烟丝，再经过木斗卷出手工自制香烟，拿到街头叫卖，从中谋取蝇头小利。

当年顺城街、杜岭村贫民窟中的劳苦大众，干这一行当的人家不在少数，市面上专吸这类便宜烟的也大有人在，老百姓都叫它白包烟，后来人们给这种烟取了个名子叫“磕头牌”香烟。据老街坊说：由于拾取烟蒂时需要低头弯腰，就像磕头的姿态，故将这种再制烟称为“磕头牌”，流行开来。据说这种谋生方法最早是从许昌传入郑州，随后兴起来的。

据史料记载：郑州的卷烟行业历史较久，但一直是土法手工制作，截止到1936年，郑州有大小手工制烟作坊几百家，其中有的作坊，刚开始因没钱买原材料，动员全家在街上拾烟头，回到家中加工成香烟出售，后来生意越做越大。1947年这些手工卷烟作坊，有的规模较大，转入机制卷烟，1950合并郑州卷烟厂，才走上机制卷烟的发展道路。

陕北回忆(油画) 郭北平

十

天黑下来了。

像是听到了无声的命令，上官峰“霍”地从裂沟里站起来。

一个黑影上气不接下气地从山下顺着裂沟摸上来了。

是连部通信员吴彬。

“三……三排长，连长要我问……问你们为什么还不发起攻击！……连长要我传达他的原话，‘谁要是畏缩不前，临阵怯逃，他一定要执行战场纪律！……”

连长是看他们在这条裂沟里待了一段时间，不信任他们了！上官峰想。

“你回去告诉连长，我们现在就发起攻击！”他用一种隐忍的、僵硬的声调对吴彬说。

“排长，我们上了！”葛文义在他身旁低低地喊了一声，便朝后面猛一挥手，弓下脊背，率先跃过山脊线，顺堑壕向东快步摸过去。

二十分钟后他已将八班带进敌人火力网覆盖区的中心地段。令他惊讶的是：直到他们最终接近高地北坡东侧那道上通第三道堑壕的交通壕，敌人居然还没有发现他们！

从西边那道交通壕下端，猝然嘹亮地响起了一串枪声！“哒哒哒哒哒——”山上的敌人最初愣了一下，马上就反应过来了，几乎所有的枪口都朝响枪的地方转过去。刹那间，七班和九班所在的那段交通壕和堑壕就被毁灭一切的火网罩住了！

葛文义的心猛地向下一沉！

必须尽快将排长和七班九班从绝境中救出来！为此他和八班必须马上发起攻击，将敌人的火力吸引到自己这边来！

他立即向全班发出了攻击命令：

“副班长带机枪掩护！其他人跟我来——”

喊出最后一句话时他已一跃而起，奔向面前那道交通壕。

他没有考虑就选定了敌人的重机枪做自己首次攻击的目标，因为它是眼下对排长和七班九班威胁最大的目标。葛文义也没有忘记交通壕右上方的轻机枪。他从身后取出了两枚去了盖的手榴弹，将它们投向重机枪后面的敌人堑壕里去，接着又迅速向右上方敌人轻机枪阵地一次投出了两枚手榴弹。投向敌重机枪阵地的手榴弹刚刚爆炸，他已经一个滚翻出了交通壕，快步向上冲，胸前的冲锋枪也“哒哒哒”地向敌阵地扇面形扫射过去！

敌人的轻重两挺机枪还在他登上敌堑壕前就哑了，三步两步跃上敌堑壕时葛文义下意识地回头看了一眼，发觉身后仅有的四名战士也跟着冲了上来。他胸前的冲锋枪一直没有停止射击，他就要把枪口转向西侧堑壕了，猛地，他的左胸被连发的枪弹狠狠地击中了！几个胡乱喊叫着从堑壕东端跑过来的敌人填补了那段差点儿就被他们突破的防御阵地。几支冲锋枪一同开火，不到一分钟，这四名战士也全部倒在距敌堑壕不远的山坡上。敌人尚未安定下来，一挺轻机枪就满怀悲愤地打响了，第一串子弹便击倒了几个试图去重新操纵重机枪的敌人！

十一

八班的机枪手在山下阻击战中就牺牲了，最先打响这挺轻机枪的是副射手万全河；半分钟后万全河牺牲了，接替他据枪射击的是八班副班长秦二宝。

葛文义他们相继在敌堑壕前中弹牺牲了，秦二宝“哇”的一声大哭起来，一边义愤填膺地对机枪副射手万全河喊出了一个“打”字！

他没有想到，一旦喊出这个“打”字，他和万全河连同轻机枪就一起暴露了。敌人集中火力对他们实施第一轮打击后，万全河就牺牲了！秦二宝不哭了，他瞪圆双眼，紧咬牙关，从万全河怀中接过机枪，继续向敌人猛烈射击！此刻他对死亡的恐惧化成了一个非常简单和强烈的意念：不能再让敌人的重机枪和重机枪右侧的轻机枪响起来！它们就在他的正上方，一旦响起来，他马上就得死！

秦二宝用那挺轻机枪坚持了整整十分钟。十分钟过后弹仓里的子弹打光了，他被一发子弹击中了头部，身子往后一倒，蜷缩在堑壕底部了！

这位生于豫陕交界处的大山区的二十一岁的青年没有想到，生命的最后十分钟让他成了左右634高地战斗局势的英雄。他继葛文义之后将敌人大部分火力吸引到自己身上，避免七班和九班遭受更大打击；将第三道堑壕内的敌人从中间一分为二，使其难以互相照应，心理上出现了崩溃之势；无意中掩护了另一个战士悄悄从高地东北侧上山，趁敌人惊慌失措之际摸进了第三道堑壕，由东向西开火，突然扭转了高地上的战斗局面。

31

连 载

十几家公司的10K和10Q堆在我的办公桌旁，有几千页纸。我迅速把自己埋在其中，按照培训期间学到的方法，铭记着check the number(检查数字)，生怕写错一个小数点，就会连累客户多付出几千万美元的代价。

但那天晚上，我却守在办公室里，一遍一遍仔细核对。当我像交付心爱的宝贝那样，把完成的Comps和P-Paids交给Henry时，已经是午夜时分。

“你又早了12个小时！一年前，我刚开始工作时，和你一模一样！”正忙着做另一个Fairness Opinion(公平意见书)的Henry仿佛看透了我的心思，理解地笑了笑，“不过，明天中午我才有时间检查你的工作，赶紧回家睡觉吧！趁你现在有时间，多睡一些！”

Henry很有先见之明。在日后的很长一段时间里，能像那天那样在午夜12点以前回家，几乎成为了我最大的奢求。

(十四)决心说No!

做投行的那4年，我参与完成的最大项目是BP（英国石油）和Amoco（阿莫科)的合并。交易宣布那天，是1998年8月10日。当时，我已经离开纽约，迁往摩根斯坦利香港分公司工作。或许是因为刚搬到香港不久，炎热潮湿的天气和完全不同的工作让我每天心烦意乱，对纽约这个我仅仅生活了不到两年的城市，竟然产生了许多乡愁一般的怀念。

11日上午，我和往常一样来到办公室，看到电话上红灯闪烁，显示我有新的留言。

我把电话放在免提上，心不在焉地一条一条过着留言。突然，一个我听过成百上千次、再熟悉不过的名字出现了：Adres Rubio!

我一把抓起了电话，Adres露出洁白牙齿的笑脸仿佛就在眼前：“你好子墨！是我，Rubio，Gordan和Ji-Ann也在这里。”然后，电话中响起了Gordan和Ji-Ann与我打招呼的声音。

“我们的项目终于完成了。恭喜你！更感谢你过去一年多的辛苦工作！能够和你一起做项目是我们的荣幸，没有你在，我们的庆功晚宴会少很多乐趣，不过Adres会负责把纪念品寄到你手上。我们都很想念你！”印象中，一向严肃深沉的Gordan，声音从来没有如此欢快过。

的确，Gordan怎能不开心呢？BP和Amoco的合并价值560亿美元，超过了3个月前刚刚宣布的Daimler和Chrysler380亿美元的交易，是截至到那时最大规模的工业合并。以交易价格计算，新公司市值高达1400亿美元，不仅能够迈入世界三大石油公司之列，还将成为英国最大的公司。作为Amoco的顾问，摩根斯坦利也将从中获取巨额的顾问费用。

短短的留言让我思绪起伏，我的心仿佛飞回到了万里之外的纽约，而记忆也翻回到一年多以前，我加盟Amoco小组的日子……

1997年5月的一天下午，我刚结束了一个内部会议，随身携带的呼机便“嘟嘟”地响了。屏幕上显示着7251，我知道，这是当时的Assignment Associate，Sanjay Swani的号码。

9年前的美国，手机远不像今天这么普及。在许多投行里，呼机却是人手一个。火急火燎的传呼，一定是有什么紧急的项目。早已经忙得晕头转向的我下定决心，一定要学会说No!

“可别告诉我又有新的项目，你又不是不知道，一个星期了，我每天只睡两三个小时！”一踏进Sanjay的办公室，我便半开玩笑半认真地“警告”他。

Sanjay是100%的印度血统，却生在美国长在美国。大学一毕业，他就加入摩根斯坦利担任分析员，去哈佛商学院读书后，又以经理的身份重回公司，并且在夜以继日的工作中，与他后来的太太，一个比我早两级的M&A分析员，建立了深厚的感情。

尽管级别相差五年，Sanjay在工作上却对我特别偏爱，所以和他讲话，我从来都是“没大没小”。

“至少先听听是什么项目再决定吧？”Sanjay神秘兮兮地关上门。

“我现在绝不可能再接任何项目了！”我摇摇头，态度坚决。

“Bob马上就要离开了，Amoco小组需要一个新的分析员。你知道，Amoco一直在寻找并购机会，另一方很可能是Mobil(美孚)，如果成功了，将会是历史上最大规模的并购交易！我劝你还是考虑一下。我当然知道你现在超级忙碌，但这是我们最好的项目，也是最优秀的小组，所以我让你选择，做，还是不做？”

12

地址：郑州市陇海西路80号 邮编：450006 电话：社办公室 67655999 67655545 广告 67655632 67655217 发行 67655561 67655600 广告经营许可证：郑工商广字001号 印刷厂 67655623 零售 1.00元