随笔

让压力成为动力

周广生

今年初，去新西兰探亲的时候，闲来无事，我让儿子陪我到新西兰基督城图书馆借书看。凑巧，翻到一本美国人齐格勒著的《如何登上人生的高峰》中文版的书，于是我就让儿子办理了借书手续。阅后当然受益匪浅，比如，要依靠自我形象、态度、工作、目标、雄心、朋友等才能走上高峰。可是，对书中不少观点我也不敢苟同。那是因为东西方人的思想认识差别上的问题。除此之外，我以为要登上人生的巅峰，其中一个重要的方面是不能忽视的，那就是做人一定要有压力。人如果没有压力，光想过舒舒服服的日子，别说登上巅峰了，恐怕连中游的程度也达不到。

这就给人们提出了一个十分严肃的话题：人应该如何对待压力呢？人有压力，是好还是不好呢？对此，不同的人有不同的认识。这里不妨列举两个事例。

第一个故事是，在非洲大草原上，羚羊与狮子同在，为什么羚羊没有被狮子吃掉而是赖以健康生存呢？每当新的一天太阳升起的时候，非洲大草原上的动物们就开始奔跑了。狮子的妈妈总是教育自己的孩子说：“你必须跑得快点，你要是跑不过羚羊，你就会饿死的。”而与此同时，羚羊的妈妈也总是教育自己的孩子说：“你必须跑得再快一点，如果你不能跑得比最快的狮子还要快，那你就会被他们吃掉的。”

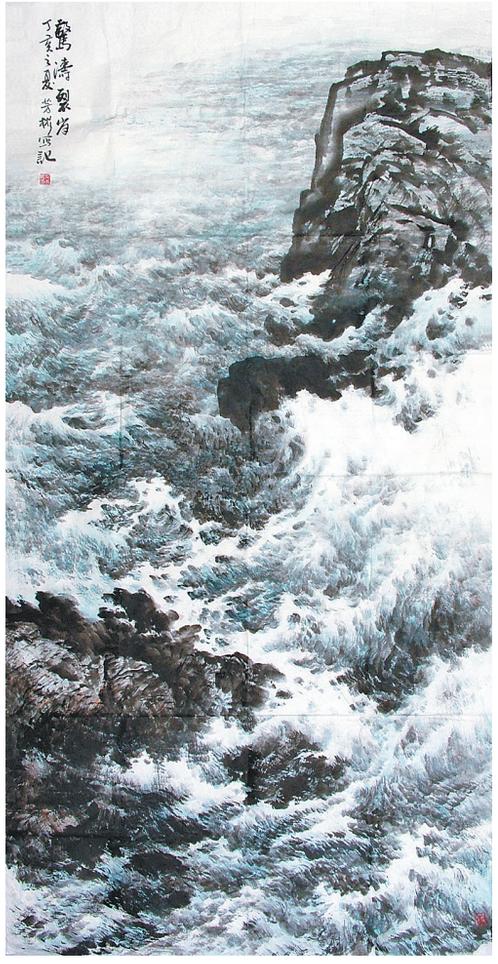
另一个故事是，同样生活在奥兰治河两岸的羚羊，为什么体格上有很大的差别呢？在非洲大草原的奥兰治河两岸，生活着许多的羚羊。可是，动物学家发现，东岸的羚羊繁殖能力比西岸的强，奔跑的速度也比西岸的快。这是为什么？起初，动物学家百思不得其解，因为这些羚羊生存的环境气候是相同的。后来，动物学家就进行了一个实验，将东西两岸的羚羊各捉10只送到对岸去。一年以后发现，送到西岸的10只繁殖到了14只，而送到东岸的10只仅剩下了3只，其余7只全被狼吃掉了。经过实验发现，东岸的羚羊之所以强健，是因为他们的附近生活着一个狼群，西岸的羚羊之所以弱小，正是由于它们缺少这样一群天敌，没有外在的压力。

以上两个故事说明了这样一个道理：在自然界里，动物与动物之间，能不能被对方战胜，能不能健康地生存，不在于其是否凶猛或体积上的大小，关键在于生存上有没有压力，在战术上能不能胜出对方一筹。凡有压力者，能胜出对方一筹者，就能使自己生存下来，就不会被对方吃掉。

从第一个故事看，要从实力上讲，羚羊无论如何是斗不过大狮子的。然而，羚羊的妈妈总是教育和提醒自己的孩子们，一定要锻炼得有比狮子跑得快的本领，不然就会被狮子所吃掉。正因为小羚羊能够听从妈妈的话，练就了比大狮子跑得还快的过硬本领，才使自己在非洲大草原上生存了下来。

而第二个故事呢，虽然都是一样的羚羊，共同生存在一个气候相同的地方，但就在一河相隔的地方，由于一处生存了一群狼，一处没有敌手，所以生存的结果就不同。没有狼群一方的羚羊，虽然过着舒舒服服的日子，不必担惊受怕，反而体弱命短；而有狼群一方的羚羊，由于有势不两立的天敌存在，始终威胁着自己的生命，于是就练出了既勤快又勇敢的本领，不但使自己健康的生存着，而且还生育繁衍了一代又一代。

实践证明，只有压力最大的人，吃苦最多的人，遭遇困难最多的人，在逆境中成长的人，才能最勤奋，最有知识，最有丰富的经验，最有办事的能力，一生才能最有所作为，才能登上事业的巅峰。



惊涛裂岸(国画) 邢芳彬

郑州地理

陈伍寨新说

朱永忠

陈伍寨位于中原区，市区西北部，西环路两侧，西流湖东岸。建国前，陈伍寨分南门、北门、东门。建国后，由于行政区划原因，陈伍寨分为南、北、东陈伍寨三个自然村。

据笔者走访的当地老年人叙述，陈伍寨原名叫小朱庄，在小朱庄前叫玉泉村。在清咸丰初年(公元1853年)“长毛反”(太平天国运动)时，陈庄一个叫陈伍的人率领当地十三个村庄的群众，在贾鲁河东岸修筑土寨，四周濒水，西北角开一个寨门，以备兵荒马乱时，周围十三庄群众来此躲避。相传陈伍会魔术，当群众在寨内避难时，陈伍用魔术往寨内运粮，用魔术退兵，陈伍被群众推选为寨主。后来陈伍叫土匪抓住杀害了。这土匪又是谁呢？据朱屯卢玉根先生讲述：听老辈人口耳相传，“长毛反”时，郑州北郊老鸦陈村有一个叫张大鳖(清道光至咸丰年间人)的率众造反，于咸丰五年(公元1855年)正月二十二日攻打郑州，与守城官兵展开激战，僵持数日，郑州城未被攻克，张大鳖等退到孟寨、老鸦陈、皋村一带与清军对峙。张大鳖为扩充自己队伍，想招降郑州西郊陈村等十三庄百姓，到小朱庄土寨(陈伍寨)前叫阵，口口声声要陈伍等限期归顺，陈伍不从，双方对垒。陈伍马快武艺出众，张大鳖一时难以取胜，双方收兵。次日，张大鳖叫阵，陈伍率众出寨。张大鳖使用激将法，对陈伍说：“不是我战不过你，而是你的战马太凶，你敢与我步战三百合嘛？”陈伍不知是计，跳下战马与张厮杀起来，一个使刀，一个使枪，双方“士兵”敲锣打鼓摇旗呐喊，陈伍越战越勇，张大鳖难以招架，眼看就要败下阵来。他急中生智用暗器将陈伍杀死，转败为胜。从此，郑州西郊十三庄“农民自卫队群龙无首”。当地群众为纪念他，便把此土寨叫陈伍寨。与土寨毗邻相依的小朱庄沿用寨名。

土寨面积约二十多亩，寨内有奶奶庙，寨外有土地庙、火神庙。建国前，由于兵连祸结和自然原因，高大的寨墙和寨内建筑物历经沧桑，全部被毁弃。现遗址被西流湖管理处辟为花圃。

山水(水彩画) 阿炎

郑地风物

春日树头菜

连德林

有民谚说：“青黄不接春又长，野菜树叶顶口粮。”这是过去的说法，旧时农村生活苦，大长的春天，主食都没着落，何况副食呢。但农村人苦有苦的办法，即多栽能食用的树，把树叶树皮顶粮用，以救急度春荒。还有民谣唱道：“小榆树，随风摇，多栽榆树盼长高，榆叶榆钱农家菜，榆皮当粮肚填饱。”另有一首民谣也唱道：“椿头菜，大似碗儿，饿的小孩别瞪眼儿，采把树叶顶饭吃，暂度春荒好一点儿。”从民谚和民谣中都道出了春天的树头菜与人们的密切关系。

树头菜，即春天树木发出的花蕾和嫩叶。采花食用的如槐花、葛花、柳花(絮)、构花、榆钱(荚)等。树花的食用大多采摘花蕾或初绽的花朵，采后用开水焯熟，挤出水分，炒吃或凉拌都行。槐花、葛花、榆钱可拌入面粉上笼蒸，用蒜汁、小磨油拌匀，家家会做，人人爱吃。食用树叶菜如柳叶、杨叶、臭椿叶等，要先用滚水焯熟，再用凉水浸泡一定时间去其苦味，拌上韭菜、蒜苗可作凉菜食用。榆叶的吃法更简便，做汤面条时，随时采一把嫩叶放在锅内，绿叶配着面条既好看，吃着又滑溜，春夏两季均可食用。

吃树头菜，本是旧时荒年的一种代用食品，也是农家迫不得已的一种措施。现在，人们的生活水平提高了，反季节蔬菜常年不断，树头菜不再作为主要菜肴食用。但是，由于树头菜鲜嫩清香，别有风味，至今仍受到人们的喜爱。一些大的饭店酒楼，农家树头菜同样是食客首选的稀罕物。

散文

太平洋的魅力

陈勤廉

牛年新春长假，我在异国他乡菲律宾度过。

60年前，在我幼小的心灵中就对菲律宾有所记忆。报纸上的大标题：“太平洋战事吃紧”、“日军侵占吕宋岛(菲律宾的别称)”，当时二战频仍，民不聊生。听老人们说，太平洋是个美丽的地方，如今的太平洋怎么样呢？我一直悬念着。

菲律宾位于太平洋之中，由7000多个大小岛屿组成。蔚蓝的海水与洁白的沙滩，突兀的奇礁与雄壮的浪涛构成了它的特色：碧海银滩。我选择了长滩岛作为游览的第一站，下榻的宾馆距海滩近在咫尺。

当太阳露出红红的笑脸，海面上往来的汽艇、摩托艇、帆船吸引了我，很想登船一游，又怕有险情，在友人的怂恿下半推半就地登上了帆船。帆船高有两丈多，船身像一只展翅欲飞的大鸟，两只翅膀上只能坐四个人，两位舵手掌握着风向起航前行。刚出海，风平浪静，我观赏着海水的颜色，起初是白色，渐渐变成黄色，再后来是绿色、蓝色……此刻，蓝色的海面上涌起了浪花，飞溅到被阳光曝晒的热辣辣的皮肤上很凉爽，很舒坦。又前行片刻，眼前的海水变成了黑墨色，海风也大了。突然接连几个一人高的巨浪倾泻下来，把我全身打得透湿，有一种被海水浸没的感觉，惊恐之中，真正体验到了惊涛骇浪的滋味，这一刻，我紧紧地拽住了船帮，生怕掉入海中，所幸有惊无险。船调头返航了，船工发话说：“我们已经走了七公里啦，到长滩岛的尽头。”我紧张的情绪开始稳定下来，张望四方，茫茫大海近在眼前，海阔天空的感觉十分逼真，再低头看海，那深不可测的黑墨色的海水仍有后怕。一个半小时的扬帆出海，庆幸安全回归，走回沙滩，悬着的一颗心终于落地了。走上岸来，突然想到今天是我的生日——心想，身在异国他乡不做寿也罢，友人执意应该庆贺一番，因为今天胜利海归。几经寻找，最后走向书有“中文饭店”的餐馆(据说是韩国人开设的)，想试探有没有面条之类的食品，想不到答复是：“有。”我们喜出望外，在海滩上到处是烧烤之类的饭菜，能在这家饭店吃上一碗美味可口的寿面，太难得了。

长滩岛海美、沙美，还有一个现代化的小城镇也美。我几次步行其间，看到琳琅满目的店铺，最现代化的时装，最流行的名吃都应有尽有，还有华丽的公交汽车随叫随停服务于全岛居民和游客。看到这些悠闲安详不同肤色的人们，我感慨：如今鸡鸣安四方，太平洋真的太平了！

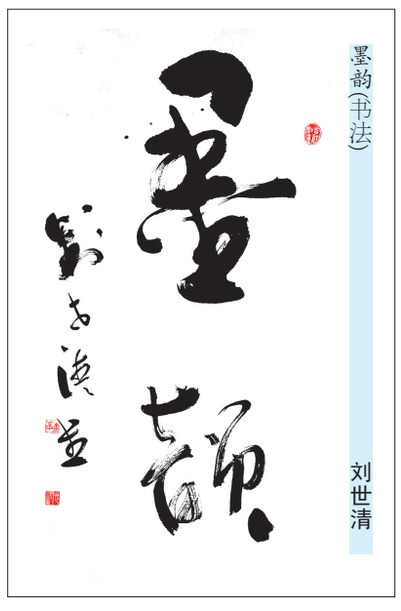
离开长滩岛回马尼拉的时候，从飞机上俯视，长滩岛就像一条白丝带围起的绿色春蚕横卧在太平洋之中，煞是好看。

享受了海上休闲生活后，我又欣赏了马尼拉、宿雾独特的人文景观，西班牙统治菲律宾333年的历史产生了这些人文景观。在马尼拉，那古老的城堡和庄严威武的天主教堂着实让我久看不厌。我登上圣地亚哥古堡，只见三面临海，高炮垛口面海而筑，是当年西班牙统治者为防御外来者修建的，古堡内设有地牢，是为了镇压菲律宾人民反抗而设的监狱。民族英雄黎刹就曾被关在这里，现在已辟为黎刹纪念馆，收藏了他生前衣物，以及写的小说、诗歌手迹等。黎刹赴刑场前的脚印如今已经刻在铜板上，镶嵌在甬道中间，你可以随这些英雄的脚步走过去，数以万计的游人步入其中，有些脚印已经淡漠不清了。

在宿雾，我拜谒了圣·奥古斯丁教堂，它是被罗马教皇承认的东方传布天主教的摇篮。教堂内供奉着圣母玛丽亚的塑像，经常有信徒越过玻璃去亲吻圣像并祈祷。我参观的这一天恰逢礼拜六，那种虔诚、执着的信仰令人感动。几日之游，我发现无论城堡之中，教堂周围，甚至公园、饭店餐馆和一切公众场合，我都看到了弹吉他的老翁和斯文有余的年轻人，他们神色自若旁若无人，完全沉浸在悠扬的乐曲声中，有的还有伴唱者。看到我们这些中国游客，便唱起中国民间小曲，友好地向我们微笑。我早就喜欢吉他之声，情有独钟，曾探讨过吉他的发源地。据记载，西班牙是弹奏吉他最早、最多的国家，我征求导游的意见，他点头认可，而且夸口说：“菲律宾生产的吉他音质最好，世界各国爱好者前来购买受到好评。”

农村和岛民生活也是菲律宾很有特色的旅游，我在波荷岛亲身经历了这种很有特色的旅游生活。中午我们在一条小船上就餐，由无数只小船排列在一条狭长的水面上，开船前行，穿过茂密的森林，在河中荡漾。岸上欢迎的人群穿着五颜六色的服装，手弹吉他，有年轻的姑娘跳舞歌唱，会心地唱起中国的歌曲，表示对中国游客的友好情结。这里不是旅游景点，但这是岛民们自动组织起来的特殊项目，他们不收门票，不强行索取钱物，游人可以随意赏赐。导游说：“这些人都是海岛上最底层的农民，他们生活贫苦，衣食不丰，艰难度日，但是他们安贫乐道，不与富人比，心态平和、乐以忘忧，整天忙于演唱迎接四方游客。”我听着导游的介绍很受感动，我真心地为他们祈福。

波荷岛遍岛都是天工凿成的生态旅游资源，只要略饰人工就能形成自然美的旅游小品。高大挺拔的椰林，硕果累累的芒果林和香气扑鼻的菠萝园等都是很有吸引力的旅游资源，加上已有的形似巧克力的巧克力山和身小如鼠的眼睛猴，都可以给岛民带来一些收入，善良的菲律宾穷人们可以借助旅游改善一下生活，让他们的吉他弹得更悠扬，歌声唱得更嘹亮。



墨韵(书法) 刘世清

老北京素有“东富西贵，南贫北贱”的说法，曾荃竟然悄悄拿下东城如此宝地，可以说是占尽城中风水点睛之眼，心思机敏出人意表。

“如果把北京城看作一个棋局，您这个地儿应该算是一个不错的棋眼儿呀，”知道曾荃好弈，我便扔出块骨头来挑逗，果然他兴致大动，“没想到老弟也精于棋理，这经商和下棋实在是精义相通，不仅要布好局，还得做活眼儿，军事家们称之战略和战术的配合。”

我若有所思地问道：“这么说曾总已经布好大局准备一展雄图了？”

曾荃哈哈大笑，“我就知道你会有此一问，说实话我们一直在蓄势待发，以前的低调策略使外界颇多误解。老弟暂且随我过来一下。”

我起身跟着他来到东阁房，进门处是清代著名书法家邓石如题写的苏东坡《浪淘沙》诗词的硬木隔扇。西首是厚实的檀香木书柜，前面宽大的写字台上只摆放着一台笔记本电脑和一个地球仪模型。

曾荃一拍手掌，一个旗袍靓女婷婷而至，她打开投影仪，北墙上的银幕上出现3D中国城市模拟图形，有些类似大型社区的全景沙盘。

“以天地为棋局、视万物为刍狗，曾总把我们都当棋子儿搁里头玩呀？”我顺口调侃一句。

“世事如棋呀，连我自己也没想到时势造英雄，华驰已经在全国的七、八个城市投资了十余个大大小小的商业地产和高档公寓项目，加上投资和控股的13家酒店，全年的总销售额已经超过了８０个亿。”

看着我目瞪口呆难以置信的表情，曾荃轻松自如地笑了笑，解释说：“我们所有的项目都是以独立的法人公司运作，就像北京的水天一阁豪华公寓项目，华驰40%控股开发运营，外界只知道楼盘品牌而不了解开发商内情。”

“做这些棋眼花费了我们十年时间，现在是把它们串起来连成局的时候了。”曾荃语气笃定，胸有成竹地说。“走，我们到客厅接着聊吧。”

“在下开眼界了，江湖上有传说曾总跟中南海有特殊的关系，所言非虚吧？”一坐定，我便单刀直入。

“捕风捉影之说，别去信他。不过高层政界关系的确是华驰竞争力的优势资源。中国的传统，做事看来头和背景，所以我也懒得去澄清，没想到有时候还帮助我们捡了不少便宜呢。”

“一家门店一年撑死能挣个百八十万吧，就算你整一百个门脸儿弄不回来一个亿，离200亿资产可够远的哦。”我也会算账，天方夜谭的神话骗骗刚毕业的雏儿还行，糊弄不了老子。

曾荃似笑非笑地望着我，“原来以为你聪明绝顶，怎么也跟常人一般思维方式呀。从二手房中介到楼盘销售代理再到整体营销策划是顺理成章的事情，一个像样子的楼盘销售期内总有数千万甚至上亿人民币趴在你账上流转，你再把相同的模式在N个城市复制，接着从下游产业链往上滚动，按下定金拿地皮，找设计事务所出方案，银行贷上款，建筑公司带资开工，广告公司帮助在媒体上吹牛，楼花哗哗往外卖，银子流水般往里进，这是中国所有地产商都熟悉的套路，没有什么智慧和技术含量，拼的只是速度和规模而已。就像你同时有十个水桶，其实只要有八、九个桶盖就够用，因为是滚动开发，我们的秘笈就是快、再快和更快。”

“笨人玩自己的钱，聪明人玩别人的钱。”我明白了曾荃布局的诀窍，他纠正我说：“钱也分聪明钱和傻钱，就像股市，庄家先设好局拼命往上抬价，股民看势头玩命追捧，庄家这时已经悄悄出货回家数钞票，泡沫破灭时套住的全是傻钱。”

“没有巨额资本玩不转地产魔方，如果现金流中断，你那么大的摊子岂不崩盘？”我疑惑地问。曾荃淡然一笑，“所以我不把鸡蛋放到一个篮子里，每个项目都相对独立，一两个项目的操作不成功不会导致整个资金链断裂，最多就是少拿一两块地，调一调而已。不过旅游酒店产业我想试一试不同的路子，创出一个品牌来拿到海外上市，所以希望你能相助，在童正戎那边从侧面给些推动。”

我抖擞精神盯着他，“今天你找我来，不会是单单为了这件事情吧？”

他呵呵一笑，“你也明白如今要在场面上混，一得有资本或者资源，二得有关系或者人脉，我这里不缺项目不缺钱，就缺人手，要是兄弟愿意屈就，给你一个副总的位置，一起成就一番大事业。如果嫌委屈，就挂个战略策划总监的头衔，有空过来出出主意帮衬帮衬也成。”

天下没有主动分钱给你花的财主，我直言道：“曾总既然把我当块料，有什么能效劳的尽管吩咐吧。”

“老弟果然爽快，老傅是你的好朋友，他在广州跟我抢一块地皮。要是单单如此我也可以让一让，不过其中涉及我的一个不方便出面的朋友的利益，我不得不坚持。希望老弟出面斡旋一下。如果他让步的话，我可以考虑找机会在别的地方补偿他一下。”

8

连载

旁边的男人微微睁开眼，瞄了瞄乔莉，旋即又闭上了。

车很快来到金鹏大厦楼下，乔莉急急忙忙地下了车，道声谢后跑进大厅。

30层会议室的大门敞开着，程轶群那熟悉的声音从里面传出来：“我虽然一直从事IT管理工作，但对时尚产业一直很留心，巴黎时尚集团是法国最大的时尚产业集团之一，我从事大中国区的管理工作，是将兴趣与工作结合起来，心里感觉非常兴奋！”

一个记者问：“您是什么时候决定离开赛思的？”

“我是一个月前决定离开的，”程轶群笑道，“公司的同事都知道得很晚，不少人在昨天才听到内部传言，感谢他们将保密工作做得很好。”

一个月前？乔莉的脑袋像马达开动了一样飞速运转，怎么什么风都没有吹出来。

不一会儿，记者招待会便宣布结束。乔莉等人群散开，挤上前去，叫了声：“程总。”

程轶群点点头，用食指揉了一下眉心，这个动作乔莉很熟悉，每当有一大堆烦琐的事务让程轶群不耐烦时，他就会这样，但是即使这样，他的脸上也保持着精神的微笑。“程总，”乔莉横下心，说，“您走了，我还能去销售部吗？”

程轶群打量了她一眼，笑道：“我找机会安排一下。”

全公司大会上，程轶群正一脸感慨地发表着离职感言，突然，会议室的门打开了，一个衣着光鲜的美国人走了进来，程轶群立即满面春风地站起来说：“下面欢迎从美国总部赶来的副总裁雷恩马丁先生讲讲公司未来的发展。”

台下的人窃窃私语，这大概就是接手程轶群暂管公司的VP(副总裁)了。乔莉听见瑞贝卡跟旁边的人说：“关键时候他们肯定派美国人来，他们永远不会信任中国人。”

那个人说：“他们早晚还得招一个中国人管大中华地区，不知道是谁了。”

乔莉摇摇头，再看销售总监，这位钻石王老五根本没有在听，一个劲儿地在电脑上敲着什么，俗语说一朝天子一朝臣，他是肯定干不长了，乔莉想起自己进销售部的事情，心里也不禁打起鼓来。

第二天一早，乔莉刚迈入办公室，电话便响了，销售总监在电话里简短地说道：“乔莉，到我办公室来。”

看来程轶群没有失信。

彼特让她把东西搬过来，又叫来一个小伙子，说：“这是刘明达，北大毕业的高材生，在我们这儿做售前，就配给你了。”

刘明达眼前一亮，这个漂亮的小前台、小秘书居然会到销售部来。

乔莉回到办公桌，开始收拾东西，瑞贝卡不敢相信地看着乔莉，原来昨天新闻发布会她巴巴地赶过去就是为了这事儿了，早知道什么都不说，让她活活闷死在秘书这个职位上。

“你在干什么？”刘明达不知什么时候到了跟前，见乔莉盯着客户名单发愣，说，“看也没有用啊，你得去见人。”

“我打了电话了，”乔莉说，“他们都说没有空。”

刘明达摆出专家的口气说，“这可不行，不见客户你怎么卖东西？要卖东西就必须了解客户的真实需要，要了解我们产品的真实特性，你对这些了解多少？”

乔莉摇摇头，刘明达说：“你得学学技术，不然见到客户你怎么说啊？你放心好了，这几家客户的总工我都熟，回头我帮你联系。”

“谢谢你！”乔莉感动地说。

刘明达毕业于北大，技术方面确实过硬，性格又很活泼，颇得一些客户总工的喜爱，他也真帮忙，陆续约了两三个总工、一两个技术部主管出来和乔莉见面，但是每次乔莉基本都是面带微笑地坐在旁边当听众，两个星期过去了，乔莉依然没有一丝进展，她郁闷至极。

实在扛不住了她就给父亲打电话，父亲说事缓则圆，劝她不要着急，凡事慢慢来，乔莉却知道销售是用数字说话的，现在，她的人事关系全部转到了销售部，如果长时间卖不出东西，她就要走人了。如果离开赛思去新的公司应聘，别人听说她是因为卖不出一分钱东西才离开的，那谁还愿意雇用她呢？

正苦恼间，瑞贝卡像春风一样摇摇摆摆地走了进来：“安妮呀，告诉你一个好消息，我要去市场部了！斯科特说，要先从市场助理做起。”

“市场助理也很好啊，”乔莉说，“能从基础开始，一点一滴学东西。”

“告诉你一个秘密，”瑞贝卡压低了声音说，“听说好几个猎头都在帮彼特安排面试，他是做不长了。你是程轶群安排到销售部的，明显是彼特的人嘛，他一走，新来的总监会用你吗？”

2