

许多朋友都在犹豫,去不去上海看世博?问刚从上海回来的我。我说,百年一遇,绝对值得一去。

看世博得会看,用句老话说“会看的看门道,不会看的看热闹”最合适不过了。先说热闹,6月中旬我在上海的那几天,每天入世博园的中外游客有30多万,整个感觉是四个字:人山人海。现在呢,入园人数已经突破50万人大关了。从安检开始,只见面音稀奇,肤色各异的人群像流动的海洋,如潮如涌,蔚为壮观。那天我们的日程是沙特馆,沙特因为有钱,整得全是高科技,极为热门。一开园直奔沙特馆去排队,只见上万人像从地下冒出来似的,排的队已经是神龙见首不见尾了。好在世博会透明度高,每个热门国家馆门前都有广播,告知你排队进馆的时间。大致上,富国排场大,馆好看,越好看越难进。像美国、英国、德国、日本等,得排两三个小时的队甚至更长。穷国的馆好进,排个十分八分就可一饱眼福。有的馆喜欢搞活动,像奥地利馆,把维也纳乐团拉来助兴,于是门前人头攒动,得排个把钟头。老外照样排队,而且特耐心,罕见插队的。所有的国家馆,头一天买好票,第二天凌晨起来赶到世博园排队领预约券,能领到手是你的造化,大部分游客只能望馆兴叹。好在中国国家馆是永久性建筑,据说将成为浦东一景,跟北京“鸟巢”一样,以后想看还有机会。

再说“看门道”。这里面有两个意思,一个是怎样欣赏世博会。看世博需知道一点背景,1851年英国兴办首届伦敦世博会,号称“揽尽万国奇珍”,把世界各国民族的精华集中展示。我国清末有一本书《盛世危言》风行一时,说兴办世博不但可以“兴商”,而且可以“立国”。孙中山先生1904年

了最先进的电子影像和动漫技术。美国馆只见座椅不见“奇珍”,看什么?看3D电影,每场8分钟,共3场。第一场是美国人如何学说中文“你好”之类,风趣活泼;第二个短片由美国总统奥巴马领衔,大谈对中国人民的友好感情和对上海世博会的重视,顺便也谈了美国的价值观;第三场最有趣,一个漂亮的美国小女孩努力美化生活

如果让我推荐,建议朋友们一定看看中国省市馆,上午排队时间在1小时左右。各省市的都有高招,咱们河南馆的镇馆之宝也是“清明上河图”,是个巨型木雕。新疆馆主打歌舞,现场表演歌舞。各省市的展品琳琅满目,远比一些外国馆强,当然吸引了不少金发碧眼的老外。看中国省市馆,每个中国人好像都找到了自己的归宿,心里的幸福指数直线上升。在河南馆门口,我问一位绝色美女讲解员:你是河南人吗?她笑着说是啊,郑州人。世博会是各国美女大比拼,我看都没有这个郑州姑娘漂亮。

“看门道”的第二个意思是纯技术性的。我在世博园看了三天才看出门道——最好看夜场。夜场从下午5点购票进场,可以看到夜里11点闭馆。看夜场有三个好处,一是门票便宜,上午买票160元一张,夜场90元一张。二是绝大部分免除了排队之苦,白天排队两三小时才能一睹芳容的馆,像德国、日本、法国等馆,晚上排队不过一二十分钟就搞定了。俄罗斯、意大利和中国省市馆,甚至连队都不用排。三是世博园安装了最新式的光电照明系统,夜景极其壮丽。特别是登上游轮(黄浦江穿过世博园,分为浦东、浦西两个展区,乘游轮免费),欣赏外滩夜景和世博园建筑,流光溢彩银泛金,惊为人间仙境。

怎么看世博

寇云峰

观看了圣路易斯博览会,赞叹“此为全球开辟以来的一大”。1970年的日本大阪世博会,以6422万人次创下了世博历史上参观者的最高纪录。顺便说一句,本届上海世博会的预计参观者为7000万人次,看来非超过不可。世博会已经举办了41届,在上海举办,显示了中国日益提高的经济实力和国际威望,可谓全球瞩目,众望所归。本届世博会体现出“信息时代”的特点,不像以前那样把发电机、飞机都弄来展示。很多国家馆见不到多少实物展览,而是运用投影,3D或4D手段,动漫方式,展示本国的科技发展、民族文化。中国馆的最大亮点,就是美轮美奂的电子动态版《清明上河图》,运用

环境,终于梦想成真。其中演到下雨时,大厅里果真下起蒙蒙细雨,引得参观者阵阵惊叹,不过控制得恰到好处,刚刚打湿了头发。美国馆的文化意味十分浓郁,给人留下深刻印象,而且还有一个人性化举措,在馆口建了一个露天舞台,为成千上万的排队者演百老汇歌舞,免除了排队的枯燥,大受欢迎。英国馆的外形最别致,像个硕大的蒲公英种子,命名为“种子圣殿”,其绝妙的创意和中国国家馆有一比。另外,许多国家馆都卖特色商品,吃得穿,玩得,应有尽有,不过价格不菲。我在朝鲜馆买了一个“卖花姑娘”光盘,人民币40元,而这种光盘在国内也就是10元左右。



云天共山水,自然生纯真。 王国强 摄影

郑州夏季天气炎热,旧时,入夏以来有些小贩开始走街串巷地吆喝着卖些粽子、西瓜的。还有本地的,外来的冷食逐渐流行于世,深受群众欢迎的有:

凉面 旧时郑州夏季的街头有挑担子卖凉面的小贩,担子前面是一个干净的四方形木盘子,上面摊着一团凉面。这种凉面是煮到八成热后捞出来,由熟油拌好,摊在盘子上。小贩用扇子不断地扇风,一则驱赶蝇虫,二则不让凉面粘坨,待顾客买食时,小贩用筷子将凉面挑到碗中,浇上酱油、麻油、葱油、蒜汁等,香味扑鼻,吃到嘴里清凉滑爽;而且价钱便宜又饱人。

● 郑邑旧事

老郑州夏季流行的冷食

杜丰芮 王瑞明

桶内盛出凉粉放入碗内,再用调料拌匀,大人小孩都喜欢吃,花钱有限,吃后润口清心,居然去暑解热。

冷饮 民国初年,郑州市面上的冷饮摊多是从茶水摊演化而来的。冷饮最早是从北京传入的酸梅汤,它是用乌梅、桂花和蔗糖调配,微火熬一天一夜出锅后用凉水拔后饮用,酸甜可口,凉爽润喉。之后,又有汉口汉正街专卖冷饮的张顺兴来郑经商,把“冰镇

薄荷水”,传入郑州,也颇受追捧。它是用茯苓、杜仲、砂糖、杏仁等原料,用适当火候烧煮,去掉令人不快的药性味。将这种煮好的水,放到从汉口发过来的冰盒上面冰凉。饮之,口舌生津,醒目安神。

上世纪二三十年代,郑州商埠随着洋人的增多,外国饮品也多了。如荷兰水,它是用糖、苏打等调和成的凉水,相当于土汽水,这些饮品新颖时髦,在市场上逐渐打开了销路。随后,还有开封来郑走街串巷卖雪花酪的商贩。雪花酪,即一种低级的冰激凌之类。制作时用一个木桶,内置从开封进的碎冰上放一个铁桶,以绳系其腰,左右旋转之,其中原料因转动冰冻而成屑状,即称“冰霜”,后来叫雪花酪。走街串巷的小贩冒着炎热,叫卖雪花酪,生意很不错。特别受儿童们的喜爱。

一个奇怪的协议

法国作家巴尔扎克从小就喜爱文学,他的父亲却要逼巴尔扎克去学法律,将来当一名律师。巴尔扎克和他的父亲经过激烈争论后,达成了一项奇怪的协议:父亲答应给巴尔扎克两年文学创作试验,每天给他四个法郎作为生活费。如果两年内写不出东西来,他就得去学法律。

刚满20岁的巴尔扎克就开始他的文学创作生活。他写出一部历史剧,由于阅历有限,失败了。但是巴尔扎克并不承认自己失败,决定离开家庭,靠写作收入生活。经过十年的努力,他出版了第一部小说《朱安党》。这使巴尔扎克获得了文学声誉。

曹“疯子” 曹雪芹在一心写他的《红楼梦》时,家里越来越穷了,房子塌了没人来修,全家有时只能靠喝粥过日子,可是他什么也不管。头发长了他也不去修剪,腰里却经常围着一个白布包裹,里面包着纸笔,走到哪里只要想到好的情节和句子,就立刻取出纸笔写下来。听说

● 文苑撷英

文学家成名趣事

冯忠方

到别人的说话里有好材料,也会马上记下来。有时和朋友一块儿吃饭,他会突然离席跑回家里。朋友们觉得奇怪,就跟在后面,走到他家一看,原来他又伏在桌上写《红楼梦》了。他又常常一个人在街上走来走去不停地思考问题,别人看了很是惊讶,他也毫不在意,因此人们管他叫“疯子”。

伊索和《猫狗相骂》

古希腊寓言作家伊索其貌不扬,背部佝偻,是个残废,他未成名时是一个奴隶。但他从小喜欢读书,爱好思索。小时候他替有钱人家做事,只要有一点点钱,他就拿去买各种书看。有一次,他看了一本《猫狗相骂》的书,觉得非常奇怪。猫和狗既然不会说话,怎么会互相谩骂呢?他想了一整天,也没想出道理来。于是去问一位老伯伯,老伯伯告诉他:“这是寓言,它借用猫和狗的事例来告诫我们不能像故事里的猫和狗一样。”从此,他更加勤奋地读书写字,不但摆脱了奴隶身份,而且成了伟大的寓言作家。

● 郑州古代成语故事

众叛亲离

李济通

公即位,宋公子冯出逃郑国,郑国接纳了他。州吁以此为借口,联合宋、陈、蔡等国伐郑,围其东门,五日乃退,使郑国遭受重大损失。鲁国国君鲁隐公得知州吁攻打郑国,就问大夫众仲:“卫国的州吁伐郑,能够成功吗?”众仲回答说:“臣听说以德抚民,没听说以乱治国的。用乱治国,犹如梳理一堆乱丝,只能是越理越乱。卫国的这个州吁,仗恃武力而又

过于残忍,这样就没有群众支持,当然也不会有人拥护。在这种众叛亲离的情况下,州吁是很难成功的。用兵打仗,就像玩火一样,不加制止,就会玩火自焚,烧死自己。州吁杀死了自己的国君,又暴虐自己的百姓,加之不注意重德政建设,而想用动乱取得成功,导致最终失败是必然的!”众仲的话极富哲理。历史证明,凡是倒行逆施、穷兵黩武的统治者,都是没有好下场的。

在说某个人遭到众人反对、亲人的背叛,不得人心时,往往会用“众叛亲离”来形容。众叛亲离也作“亲离众叛”,出自《左传·隐公四年》:“阻兵无众,安忍无亲,众叛亲离,难以济矣。”事发春秋时期的卫国,但却关系到郑国的生死存亡。

春秋时,卫国国君卫桓公的弟弟州吁,阴谋篡夺君位。公元前719年春,州吁趁哥哥卫桓公一次外出,杀死了卫桓公,自己做了国君。他怕百姓反对他,就想转嫁矛盾,攻打郑国。此时,恰逢宋国的宋殇叔之 吴友琳

1943年,整个战争形势对于希特勒的第三帝国发生了无可挽回的重大逆转。1942年11月,就在美英联军发动西非攻势之后,以德军为首的轴心国军队开始后撤,随后被逐出突尼斯。紧接着,德国第6集团军在斯大林格勒被苏军全歼。与此同时,盟国海空军正逐渐赢得大西洋海战的胜利。1943年7月,东线战场进行了决定性的库尔斯克坦克会战。几乎就在

● 新书架

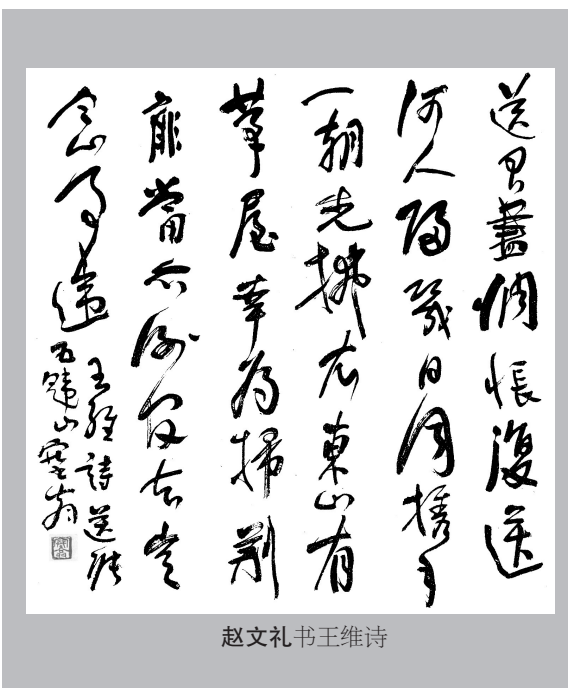
《第三帝国的灭亡》

田果

同时,美英盟军发起了西西里岛登陆战役,但这场战役很快演变成一场旷日持久的拉锯战,这种局面一直持续至战争结束。

1944年,苏联红军发起了气势如虹的迅猛攻势,在西线,美英盟军在诺曼底发动进攻,开辟了期待已久的西欧战场。1944年9月,德军挫败了盟军在荷兰阿纳姆横渡莱茵河的努力,同年12月在比利时阿登森林地区发动一次大规模的反击作战。但是,所有这些努力都无法挽救其最终溃败的命运。1945年5月8日,德国在无条件投降书上签字,从最初勃然兴起到最后彻底覆灭,希特勒梦想建立的“千年帝国”仅仅存在了12个年头。

《第三帝国的灭亡》借助50余幅全景地图和70余幅黑白、彩色照片,生动再现了第二次世界大战最后几年的战争历程。



赵文礼书王维诗

的。惨无人道的州吁也不例外。就在这一年秋天,嗜杀成性的州吁,联合宋、陈、蔡等国,再次伐郑。当他请求鲁隐公出兵相助时,被鲁公断然拒绝。但州吁仍不死心,而是继续出兵郑国。在打败了郑国的步兵,抢收了郑地的谷物后撤退。也是“多行不义必自毙”,州吁连连用兵,不仅遭到郑国人的殊死抵抗,也遭到卫国上下的反对。不到一年,卫国敢于“大义灭亲”的“纯臣”(即忠臣)石碏,利用州吁铲除的机会,借助陈国的力量,把州吁连同自己作恶多端的儿子先后杀掉了。这个弑君虐民、两次击郑的暴君,最终成了“众叛亲离”、身首异处的他乡之鬼。可谓咎由自取,死有余辜!

刚开始我想不通,第一瓶酒打开了,出钱上千元,感觉到上当了,为什么不赶快离开呢?为什么还要继续上当?

其实,这是一种赌徒心理。想着既然上当了,既然被骗上千元,就豁出去了,要把面前这个漂亮女孩泡到手,上千元不能白掏。

第一瓶酒喝完了,酒托还要喝。好!喝吧,喝完了你总得跟我走吧,跟我开房去。第二瓶酒喝完了,酒托还没事,还要第三瓶,怎么办?喝!到这种地步了,怕什么!不过就是多掏1000元钱吗?一定要把面前这个漂亮女孩泡到手。这时候,你已经迷糊了,你的头脑已经无法控制了,你就像红了眼的赌徒一样,想着下一轮一定翻身,一定把输的钱赢回来。酒托劝你喝酒,你就老老实实地喝,而酒托却是浅尝辄止,最后,你醉了,摇摇晃晃,身上的钱也掏光了,被服务生送到了马路边。拦辆出租车,他们转身走了,现在,你爱去哪里就去哪里吧。

你能有多少钱?他们就敢在你身上掏多少钱。看你还敢不敢充大款?

你喝了酒,没有钱,那好,我们派人跟着你去取,旁边就有自动取款机。你喝了酒,还没有卡,还没有钱,那对不起,你喝了多少钱就打!

这是前些年酒托采用的方法。现在不同了,现在很少打你。现在很多人身上都喜欢装张信用卡,装卡越多的,越是有钱人。你没有钱,那就刷卡啊,黑酒吧里都有刷卡机。让你一晚上刷几千几万,那是很平常的事情。

现在,我对酒托这个利益链条有了初步的了解:第一个链条是键盘手,键盘手是男子,却冒充女子,在网上钓到你,把你的手机号码交给主管;第二个链条是主管,他会把你的电话号码交给酒吧负责人;第三个链条是酒吧负责人,他会把你的电话转交给酒托。第四个链条是酒托,酒托钓你出来,来到酒吧。第五个链条是你,你只能见到酒托,见不到这个链条上的其他人。你也是这个链条上的一环,而且是最重要的一环,因为这个链条上的其余四个环节都要靠你生活,你养活了那四个环节的人。

这四个链条环环相扣,却又单线联系。如果有一环出现问题,丝毫不影响其他环节的工作。键盘手

只认识主管,不认识酒吧负责人;主管只认识酒吧负责人,不认识酒托;酒吧负责人只认识酒托,不认识键盘手;酒托只和酒吧负责人联系,其余的人一概不理。

我当初一直不解的一些谜团,现在就可以揭开了。

为什么你在网上告诉了“女子”电话号码后,女子会经过很长一段时间才会打给你?这是因为,你的电话号码要经过主管、酒吧负责人之手,才能转交给酒托。

为什么酒托在电话里一定要让你去她那边,而不会答应来你这里?因为她就一直活动在她所服务的黑酒吧附近,要把你带进黑酒吧。

为什么你来到酒托说出的约会地点,总是要二三十分钟后,酒托才会出现?

因为酒托埋伏在约会地点周围,观察你的一举一动,看你是不是便衣,是不是来报复的人。

为什么酒托见到你不说其他的,只说要和你喝酒?

因为网上和你聊天的那个人是键盘手,是一个男子,而你见到的是酒托,是一个女子。酒托之所以不说别的,害怕穿帮。

为什么你想带酒托去吃饭,而酒托每次都说不吃,只想喝点东西?

因为她要带你进酒吧骗你。为什么一走进酒吧,刚刚点了酒水,马上就会端上来?

因为服务生早就准备好了这些酒水和橙汁,就放在吧台的后边,酒托一说哪种,他们马上就端上来,害怕你突然反悔,害怕你突然说不要酒不要饮料。

为什么你刚刚喝了一口酒喝了一口饮料,服务生就马上要求你买单?

因为他们担心你没有钱,没有钱还占着地方占着酒托,他们不划算。

为什么酒托总是在不停地接电话发短信?

因为她业务很繁忙,找她的人在后面排队。

为什么你买了单后,还没有喝几口,酒托就催促你走?

因为你感觉到你再没有油水可榨,她要接待下一个上场的和你一样愚蠢的男子。

连载

郑州市纺织机械厂是新中国建国最早的企业之一。早在日本投降后,当时的国民党河南省政府曾集投资20亿元,从联合国救济总署物资中,购买了一批机械配件,并在市区东太康路一带购地11亩,砖房11间,在海滩寺购地百余亩,并于1947年8月成立董事会开始筹备所请的中国农业机械公司。此时,国民党军队某军军长张钧准备在洛阳筹建民生煤矿公司,也在上海购有机械配件。这两批机械均被人民政府接收。1949年11月,河南省工业指导委员会作出决定,利用旧中国农业机械公司的地址和接收的机器,筹建农业机械厂,省政府转呈中央人民政府批复:农业机械制造厂和中型机械制造厂之设备大致相同,二厂似可并为一厂,以免设备重复,力量分散。遵照这一指示,省工业指导委员会最后决定在海滩寺筹建河南省农业机械厂。筹建中,

明确了河南机械生产纺织机械的方向,并且委以重任,确定了它的“该厂将发展成为全国范围内纺织机械制造的重要环节”的国家级大厂的地位。

说郑纺机是“郑老大”,盖由此出。

就纺织装备制造行业来讲,郑纺机不仅仅是“郑老大”,在全国也出其右者。当时郑纺机所生产的产品,供应全国29个省、市自治区的国营、地方国营和集体纺织企业1616个。从1954年起,按照国家的安排,年年都有出口任务,其产品远销36个国家和地区,亚洲、欧洲、非洲、美洲的一些纺织企业大都有“中国制造”的纺织机械产品。

说郑纺机是“郑老大”并不过分。但是,这个河南工业的排头兵,曾几何时,竟到了分兵突围沿街叫卖的地步。

就在郑纺机举步维艰的时候,实际上也是它们发展机遇多多的时候。就全国而言,由于沿海和发达地区民营纺织业的异军突起,纺织装备存在着巨大的需求缺口,但郑纺机因放不下身段,没有市场竞争意识,白白流失了许多机会。

拿着金饭碗讨饭吃,这就是现实给郑老大的沉痛教训。痛定思痛后,郑纺机开始关注市场研究市场,提出自己的经营理念,因此才提出“超越自我、追求卓越”的口号。

郑纺机首先改革调整了生产组织形式,由过去以工艺为主(冷加工、机加工)变成以市场部为主的矩阵式发展形势。市场部是一个功能齐全的单位,不仅负责产品研发,还负责销售和售后服务,这样就发挥了更多的积极性,用郑纺机人的话说就是由“原来的一个老板睡不着觉,变成许多个老板睡不着觉”。这其中的理念就是面对市场的对客户需要。许多民营纺织业的经营者缺乏技术上、工艺上的准备,他们找上门来不仅带着沉甸甸的钱袋子,还带着沉甸甸的希望,希望机器一响黄金万两。因此,关于诸多科技问题他们带着很大的依赖性。在这个时候,郑纺机的市场部就顺应了一些民营厂的需求,实际上也是顺应了市场的需求,让设计人员、销售人员一起与用户谈,比如你需要什么样的设备,你的厂房是什么样的,或者是一片平地,或者是现有的厂房,让你根据实际情况设计织设备。