

书信能否被电子邮件取代？

孟三界

在电子邮件以及现代通讯方式统治人们的交往方式之前，书信在人的生活中扮演着重要的角色。

数不尽的电影情节中，陷入爱河的女主角最为幸福的时刻之一，莫过于焦急地等待楼下信差的车铃……

现代人如此，古人亦然。“客从远方来，遗我双鲤鱼；呼儿烹鲤鱼，中有尺素书。”这“尺素”的喜悦，竟然来自鲤鱼腹，对于中国的古人来说，真是“抵万金”的精神财富。

2003年的嘉德拍卖会上，《孙中山致叶恭绰信札》拍出111万的高价，而《徐悲鸿信札》则是56.1万元，《郁达夫致王映霞信札》以27万元成交。这些名人的信札之所以能够被很多收藏家追捧，并拍出高价，重要原因就在于纸张的信件中所蕴含的历史元素和文化因子，正如作者的笔迹一样，是不能被“拷贝”的。这是“家书抵万金”的又一个版本。

电子邮件、短信以及社交网络所开办的新型交往方式，正在逐步终结传统的书信。然而，触摸得到的书信能否彻底被虚拟的屏幕所代替？

书信的由来

传说五千年前，波斯王收到了一封来自北方族人的奇特“信件”，看后雷霆大怒，原来这个包袱里面装着一只小鸟、一只田鼠、两只青蛙和五支箭。意思是“你能像小鸟一样飞上天空？能像田鼠那样钻到地底下？能像青蛙那样在池塘里跳跃吗？如果不能，那就不要轻举妄动。若敢踏入我国领土一步，我们就用箭射死你。”

纸发明之前，人类历史上出现过各种各样的书信，比如木头信、兽皮信、树皮信、泥版信、蜡版信、纸草信、布帛信等。

中国古代诗歌里，文人之所以用

“双鲤”来代替书信，即所谓的“尺素书”，因为那时候以锦帛为材料的书信习惯装在鲤鱼形状的函套内。据考证，在文字发明之前，人类曾经用实物作为传达信息的工具，是为“实物信”，所谓的“信物”，也起源于此。清华大学历史系教授彭林在其开设的“中华传统礼仪课”上，对中国古代的书信礼仪进行了详细的讲解。他介绍说：“最初，写在竹筒上的信为了防止别人偷看，就用木板覆盖，然后用绳子扎起来，这个绳子就叫‘缄’，我们现在所说的‘三缄其口’就是封存扎好的意思。后来，古人发明了泥封，即用泥涂在竹筒外面，然后盖上印章。”

“网络化”邮政系统

纸质书信成本低廉、投递方便，极大促进了人和人之间的交流。但是，同时也产生了一个问题，即大量的信件亟须相配套的投递系统。

和互联网一样，现代的邮政系统也是一个网络。

始于周代的驿站，可以称得上现代邮政系统的雏形。辉煌的罗马帝国，每条通往罗马的大路上都分布着大大小小的驿站，即所谓的“邮驿”。古罗马的邮驿兼具驻扎军队和行政管理的功能，据说，最快的信息传递速度可以达到每昼夜270公里。

1837年，由于看到邮件由收信人付费的弊端，英国人罗兰·希尔撰写了《邮政改革——其重要性与其可行性》的提案，建议官方通过发行邮票来实现邮资的支付。1840年5月6日，世界上第一枚邮票“黑便士”诞生。

万国邮政联盟的产生，使得欧洲各国乃至所有国家之间的通信畅通无阻，世界因此也变得更小。

电子邮件的幻梦

20世纪90年代，当互联网革命甚嚣尘上的时候，有人预言传统邮政将最终走向覆灭。

如今，依托于互联网的电子邮件已经十分普及，各种免费邮箱为网民提供了便捷的邮件服务。然而，人类的通信发展到电子邮件并未终止，更新的通信方式也在冲击着电子邮件的地位。手机短信、微博客、Facebook等交友网络……使得人们的交往更为便捷、更为随意。

不占空间、不耗费纸张、电子邮件，是否就意味着更高的效率和更低的资源损耗呢？

日前，英国《卫报》发表了一份报道，称电子邮件的碳排放量将超过传统信件。目前，碳排放量已经逐渐被作为资源耗费的标准。

平均起来看，一封电子邮件和传统信件相比，前者耗费的资源仅仅是后者的1/60，但是由于电子邮件大量发出，其数量已经远远超出了传统信件的60倍，因此造成了资源的更大浪费。

在彭林教授看来，传统的信件承载了太多的文化内涵，一封信就是一个沉甸甸的敬意。

他说：“古人‘自谦而敬人’的做人原则，在书信中表现为对别人敬称和对对自己的谦称。比如皇帝自称孤寡道，就是谦称；而称自己的妻子为内人、拙荆；称自己给别人的东西，则用‘菲’、‘芹’、‘寸’、‘薄’。比如薄酒一杯，聊表芹献。”

因此，书信是传统礼仪的集中体现，是一份摸得着、存得住的传统，它所传达的不仅仅是亲切的问候、重要的消息或者浪漫的情愫，更有和人与人之间一种天然的未被浮躁所遮蔽的“敬爱”以及和谐的“秩序”。尽管这些传统的元素，连同手写书信所附带的文化价值，有被泡沫般的网络所湮灭的风险。

摘自《世界博览》

人生三悟

武宝生

人生如赛场。

上半场，拼学历，拼干劲，拼权力，拼收入，比的是气势；下半场，看血压，测血脂，验血糖，量胆固醇，比的是健康。人生的赛场，上下半场都得赢。

人生如圈。

早上是上眼睑，晚上是下眼睑，眨一眨，就是一天；左脚是正月，右脚是腊月，轻轻一跨，又是一年。物质由原子组成，人生的原子是一秒钟；秒针就是人生之腿，滴滴答答走了一个大圆圈！

人生如水。

日子一步一步向前走，河水一段一段往前流。流水制造着漂亮的浪花，人生期待着美好的日月。没有最好，只有更好；追求无止境，烦恼由此而生。水，寡淡无味，你能不喝吗？日子很平淡，宁静就是福！日出日落，风雨寻常，心怀感动，安享岁月。

日子是爱情的姊妹，平淡即永恒！日子是加了盐的；爱情却很复杂。所以，诺贝尔没有设立爱情奖！摘自《广州日报》

美国大学招生像在谈恋爱

黄金愈

美国的大学招生过程很像生活中的谈恋爱，特别是大学和申请者之间互相追逐的“恋爱三部曲”非常有意思。

第一阶段：大学追着学生抛绣球

美国的高中生从高二开始参加“高考的预考”，即PSAT考试。成绩一出来，各大学就纷纷向举办PSAT考试的机构购买资料，随后向这些考生发出热情洋溢的“求爱”信件，并且不断地寄各种咨询卡和设计精美的画册。成绩好一些的考生，从1月底2月初开始，每天家里的邮箱都爆满。等到高四年级，考生参加了正式的“高考”SAT考试后，各高校更是进行各种邮件的“狂轰滥炸”：有单刀直入式、有缠绵温柔式、有问题引导式、有自吹自擂式……成绩好的考生被“迷魂汤”灌得迷迷糊糊的，自以为是“大爷”，别人是“孙子”。

儿子矿矿在2000年10月第一次参加PSAT考试，在2001年2月就接到纽约大学“投石问路”的信件。我们可以给纽约大学算一笔账。这一年全美国有120多万高中生参加了PSAT考试。假设纽约大学要给所有PSAT成绩达到95%以上的学生寄信件和画册的话，他们至少需要发出6万份信件。邮资以1.5美元一份计算，光邮费就9万美元，再加上精美的画册、昂贵的人工，第一次的“投石问路”费至少得30万美元。

收到邀请书一个月后，我们又接到一张明信片样式的邀请卡，写着“了解纽约大学最好的方法就是来学校看看”。由于接到邀请信太多，纽约大学没有在矿矿的考虑名单中。谁知，纽约大学的热情不减，在随后的几个月里，又接二连三地

寄来了四五张邀请卡，有的是“Open House”（自由参观），有的是“招生接待会”。

有些人看到美国大学如此求贤若渴，以为学生是“皇帝女儿不愁嫁”。其实不然，学校只是把你当成一个候选对象而已，因为候选人的基数越大，越有可能选到优秀的学生。学校最后录不录取你，还要看你在第二个阶段如何“推销”自己。

第二阶段：学生反追，大学“拿架子”

当抛出“绣球”的大学又收到抛回来的“绣球”——申请者的材料以后，大学会突然变得很“牛气”起来，学生反而只好等待“宣判”了。

由于申请材料（包括高中的表格和成绩单、老师的推荐信、自己的补充材料，等等）是分开寄的，如果因不放心而致电招生办追问材料是否已收齐，对方可能会不冷不热地告诉你：“光拆邮件就得两个星期。等着吧，如果发现缺什么材料，我们会通知你的……”

在这个阶段，大学会一反常态，变得很沉默、很冷静；能不说的不说，能少说的少说，任由流言蜚语满天飞，任由猜测臆想四处走。申请者则整天诚惶诚恐地等电话、盼邮件，而且，轮到申请者反过来拼命给大学灌迷魂汤：

“你们大学是我的首选，如果我被录取，我一定不去其他学校……”

“我们想让孩子上某某大学，但她就是认准了你们学校，有什么办法？”

“我在20年前就想上你们学校，可惜没去成。现在想把孩子送去……”

不过，“夕阳无限好，只是近黄昏”。越是到这个阶段的尾声，大学越开始沉不住气；可能会通过当地

的校友会到“意中对象”进行一些试探，也可能会对某些申请者的邮件或电话询问变得热情起来……当大学放下架子的時候，攻守已开始易位。

第三阶段：角色互换的“世态炎凉”

等到大学把热情洋溢的录取通知书寄出以后，大学就摆出一副任人宰割的样子：邀请你回访学校，给予你申请更高级奖学金的资格，邀请你上网与学校的教授和学生聊天……

这个时候，学校总是用商量的口吻与申请者进行交流，总是小心翼翼地提醒申请者，决定是否接受学校录取的期限很快要到了，你需要把回执卡寄回学校；期限已经过了一个多星期，仍未收到你的回执卡，我们设想不是邮件寄丢就是你已接受其他学校的录取；我们仍然对你感兴趣，我们可以把最后决定的期限延迟……

这会儿，学生又会不自觉地飘飘然起来。而一旦你把回执卡和定金寄出去，由于你已经是“他的人”了，学校又会神气十足地通告学生……几个月内，一会儿“当爷爷”，一会儿“做孙子”，角色互换数次，可谓尝尝“世态炎凉”。

有人说，婚前女人专挑男人的缺点，结婚后男人专看女人的毛病。想想美国的高校招生，颇有些像。那为什么在互相“追求”的三个阶段，双方会有完全不同的表现呢？其实，凡是“推销”自己的阶段，都是“挑起尾巴”的时候。第一阶段是大学“推销”自己，第二阶段是申请者“推销”自己，第三阶段又是学校要“推销”自己。这就是市场经济的规律：顾客永远是上帝。市场的双向选择，迫使很多高校放下架子，不断地改进自己。

摘自《青年文摘》

ZHENGZHOU DAILY

编辑 李昆霞 电话 67655539 E-mail:zwbwh1616@sina.com

高贵的生命不卑微

朱国勇

他是黑人，1963年2月17日出生于纽约布鲁克林贫民区。对于未来，他看不到什么希望。

十三岁的那一年，有一天，父亲突然递给他一件旧衣服：“这件衣服能值多少钱？”“大概一美元。”他回答。“你能将它卖到两美元吗？”父亲用探究的目光看着他。“傻子才会买！”他赌着气说。

父亲的目光真诚又透着渴求：“你为什么不试一试呢？要是你卖掉了，也算帮了我和你的妈妈。”

他这才点了点头。他很小心的把衣服洗干净，没有熨斗，他就用刷子把衣服刷平，铺在一块平板上阴干。第二天，他带着这件衣服来到一个人流密集的地铁站，经过六个多小时的叫卖，他终于卖出了这件衣服。

过了十多天，父亲突然又递给他一件旧衣服：“你想想，这件衣服怎样才能卖到二十美元？”怎么可能？这么一件旧衣服怎么能卖到二十美元，他最多只值两美元。

“你为什么不试一试呢？”父亲启发他，“好好想想，总会有办法的。”

终于，他想到了一个好办法。他请自己学画画的表哥在衣服上画了一只可爱的唐老鸭与一只顽皮的米老鼠。他选择在一个贵族子弟学校的门口叫卖。不一会儿，一个开车接少爷放学的管家为他的米老鼠买下了这件衣服。那个十来岁的孩子十分喜爱衣服上的图案，一高兴，又给了他五美元的小费。二十五美元，这无疑是一笔巨款！相当于他父亲一月的工资。

回到家后，父亲又递给他一件旧衣服：“你能把他卖到两百美元吗？”父亲目光深邃，像一口老井幽幽地闪着光。

这一回，他没有犹疑，他沉静地接过了衣服，开始了思索。

两个月后，机会终于来了。当红电影《霹雳娇娃》的女主角拉佛西来到了纽约宣传。记者招待会结束后，他猛地推开身边的保安，扑到了拉佛西身边，举着旧衣服请她签名。拉佛西先是一愣，但是马上就笑了。他想，没有人会拒绝一个纯真的孩子。

拉佛西流畅地签下名。他笑了，

黝黑的面庞，洁白的牙齿：“拉佛西女士，我能把这件衣服卖掉吗？”“当然，这是你的衣服，怎么处理完全是你的自由！”

他“哈”的一声欢呼起来：“拉佛西小姐亲笔签名的运动衫，售价两百美元！”经过现场竞价，一名石油商人以一千两百美元的高价收购了这件运动衫。

回到家里，他和父亲，还有一大家人陷入了狂欢。父亲感动得泪水横流，不断地亲吻着他的额头：“我原本打算，你要是卖不掉，我就派人买下这件衣服。没想到你真的做到了！你真棒！我的孩子，你真的很棒……”

父亲接着说道：“我只是想告诉你，一件只值一美元的旧衣服，都有办法高贵起来。何况我们这些活生生的人呢？我们有什么理由对生活丧失信心呢？我们只不过黑一点穷一点，可这又有什么关系？”

就在这一刹那，他的心中，有一轮灿烂的太阳升了起来，照亮了他的全身和眼前的世界。“连一件旧衣服都有办法高贵，我还有什么理由妄自尊卑呢！”

从此，他开始努力地学习，刻苦地锻炼，时刻对未来充满着希望！二十年后，他的名字传遍了世界的每一个角落。他的名字叫——迈克尔·乔丹！

摘自《特别关注》

读到这样的“三年规划”时，员工们都笑出声来，在他们看来，这些都近乎天方夜谭。然而从1991年9月到1994年8月，优衣库新增了100家店铺。1994年7月，柳井正如惠家公司在广岛证券交易所上市。5年后，公司转到东京证券交易所主板。

柳井正对优衣库旗舰店的地址选择，让很多人看不懂：在纽约，优衣库的店面在百老汇对面；在伦敦，是在最繁华的商业区牛津街；在巴黎，地址是巴黎歌剧院附近。从其单品价格看，这显然是“烧钱”，然而这正是他实现自己梦想的重要步骤，他要向世界树立优衣库的风向标。

2008年，他仅仅通过经销并没有多少科技含量的服装，个人资产就达到61亿美元，2009年，更是逆势上升到92亿美元，成为连续两年登上《福布斯》排行榜的日本首富。

人们常说，心有多大，世界就有多大。谁能说柳井正的成功，不是他那些看似不可能的梦想造就的呢？

摘自《天下男人》

当个好爸

姚明

2010年5月22日，是我幸福的一天——我当爸爸了！

我不知道这世上是否还有更美好的感觉胜过当父亲，那一刻，我看到生活向我展开了新的篇章。隔着玻璃窗，我对女儿说：“宝贝，未来爸爸会和你一起成长！”

女儿提前5天来到这个世界，还需在医院观察一段时间，而我正值养伤期间，于是，我决定给自己放一周“产假”，好好照顾辛苦的妻子和刚出生的女儿。

为当个称职的爸爸，我向早已荣升父亲的队友巴蒂尔取经。他说是做好两条：一是好好睡觉。二是听老婆的话。后来，我发现这两句话还真解决了不少问题。妻子刚刚生完孩子，情绪波动比较大，她说朝东我绝不朝西，慢慢地，她的情绪平复下来，也对我恢复了往日的温柔。女儿每隔两个小时就醒一次，一醒过来就大哭，我总是第一时间冲过去看女儿，没两天，我便被动地学会了见缝插针地睡觉。

然而，当个好爸爸可没那么容易。第一次自告奋勇给女儿换尿布时，我就发现这可比打篮球难多了。女儿小小的身体那么柔软，我

简直不知道怎样抱才不会弄疼她，折腾了半天，我额头上都渗出了汗珠，可尿布还是穿不上。看着我的窘样，妻子咯咯笑个不停……

一周时间一晃而过，我重返训练场。由于脚伤，我还不能做负重练习，体重竟慢慢超标了。

为控制体重，我必须节食。每天晚上临睡前都饿得眼冒金星，每当这时，我就蹲在女儿的小床边诉苦：“爸爸要是能像你那样，想吃就吃，想喝就喝，该多好啊！”女儿的回答是均匀而平静的呼吸。于是，我走到厨房打开冰箱，把里面的饭菜统统拿出来，闭上眼睛细闻一遍，再挨个儿放回去。女儿，爸爸不会被伤病打败，更会让体重打败。

回想过去的一年，要不是女儿对我“挥”了一下手，我的人生也许就真的被打败了。因脚部伤情严重，导致我缺席了整个赛季82场比赛，这让我一度萌生退役的念头。

苦闷中，老天却给了我们一件最珍贵的礼物：妻子怀孕了。

那天，我在B超中看到女儿伸出一只小手，有力地对着我挥舞了一下，似乎在说：“爸爸，坚持

住，别气馁！”我的心就像大海上的孤舟，一下子鼓起了希望的帆。我决定接受手术，直面挑战！

用妻子的话说，全世界只有女儿才能改变我。是的，只有当了父亲的人才知道孩子的影响力有多大。

以前，不忙的时候，我经常在电脑前玩网络游戏。可自打有了女儿，我似乎完全忘记了网络游戏的存在，女儿的每一个细微表情都藏着她的想法，为了猜出她究竟在想什么，想要什么，我周末的每一分钟都围着她转，逗她开心。平时没事儿，我就琢磨女儿以后的事儿，比如女儿究竟该富养还是穷养，长大之后她被小伙子追，我该怎样应付……想着想着都能乐出声来。这样的乐趣，网络游戏怎么给得了？

7月下旬，我带着一家三口的合影飞回祖国，参加各项公益事业和代言活动。行程安排得很严密，我只能抽空通过邮件与妻子联系。好在妻子总是随信发几张女儿的照片给我，每看到一张新的照片，我都能感觉到女儿的成长。

抚摸着电脑屏幕上女儿肉嘟嘟的小脸蛋，每次我还是轻轻说：“宝贝，未来爸爸会和你一起成长！”

摘自《西西北》

倒立。今天，在淘宝刚刚搬迁的钱江南岸新大楼的墙上，人们还能看到当时十几个人叠着倒立的照片，场面蔚为壮观。如此别出心裁的欢迎仪式令当年的排球女将非常感动，也非常惊讶，因为当年连她们这些排球女将也未能做到十几个人叠在一起倒立。

自此，倒立成为阿里巴巴文化的一个重要元素。

“为什么要倒立？就是因为太多人跟我说‘不可能’。”马云说，“淘宝的每个店小二（淘宝的员工都是店小二）都会倒立，我能单手倒立，我们还能倒立着叠罗汉。”

“不要跟我说不可能！”这才是马云倒立文化的精髓。倒立着的马云和阿里巴巴人，用一个完全不同的视野，走向了成功。

《文摘报》

倒立的马云

孙道荣

马云有一个绝活：单手倒立。他能够一只手掌地，倒立数分钟而面不改色。

在阿里巴巴，有一个不成文但被严格执行的规定：无论胖瘦、高矮，新进人员都必须在三个月内学会靠墙倒立，而且必须坚持30秒以上，否则，只能卷铺盖走人。这个“规矩”的制定者，正是阿里巴巴的领袖马云。

马云对倒立情有独钟，还有一段故事。

在《排球女将》最流行的那几年，大江南北都可以见到孩子们挂在树上，练习“流星火箭”和“晴空

霹雳”；或者在墙前排成一排，练倒立。身材矮小的马云，没有练成“流星火箭”，也不会“晴空霹雳”，但是，倒立却练得炉火纯青，甚至学会了单手倒立的绝技。2003年，马云儿时的偶像——小鹿纯子（电视剧《排球女将》的主角，荒木由美子饰演）应邀来阿里巴巴做客。

以什么样的方式迎接偶像呢？马云苦思冥想，最终想到了倒立。

于是，为了迎接马云的偶像，阿里巴巴的员工们开始练倒立，而且立出了花样——十几个人叠着