



荷香 (国画) 徐珩典

乡邑旧事

陈三桥

王吴军

在现在的郑州市金水区境内,有一个村子名叫陈三桥,虽然普通,却历史悠久,关于这个村子的由来,还有着一段十分有趣的故事。

其实,最初的陈三桥不是叫陈三桥,而是叫陈四桥,这其中还有一段故事。

据说,明朝中期,郑州的老鸦陈村有一个人名叫陈四,他不喜欢在家种庄稼,却酷爱做生意。于是,在全家人的热情支持下,陈四离开老鸦陈村,来到郑州东郊的贾鲁河桥畔,开了一家饭馆。陈四不仅懂得经营之道,把饭馆的生意做得红红火火的,而且,为人热情厚道,还乐于行善,深得附近人们的尊重。当时,陈四看到贾鲁河桥年久失修,行人来往过桥十分危险,就自己主动拿出钱来,请工匠重新整修了贾鲁河桥。人们对陈四的修桥善举十分钦佩,纷纷称赞。时间长了,大家都把陈四的饭馆称为“陈四桥”,陈四饭馆的生意也更加兴隆,顾客盈门,远近闻名。后来,不知道是什么原因,陈四的哥哥陈三也从老鸦陈村来到这里,开了一家饭馆,生意也很好。随着岁月的流逝,陈氏兄弟在这里安家定居,子孙繁衍,人丁兴旺,村子就逐渐形成了,而且村子的规模也越来越大。于是,人们又以“陈三桥”来称呼这个村子,陈三桥的村名就一代代流传了下来,直到现在。

陈三桥村在郑州市金水区姚桥乡东面,位于贾鲁河南岸。1961年成立大队,陈三桥归当时的时埂公社管辖。1963年,陈三桥又划归当时的祭城公社管理。1976年,陈三桥被划入当时姚桥公社(即后来的姚桥乡)辖区。

新书架

《爱有止境》

张宁

本书是劳伦·奥利弗《爱有止境》系列三部曲的第一部。在反乌托邦的背景下讲述了一个动人心弦的爱情故事,读者伴随主人公经历爱情的成熟,人性的成长。

本书构造了一个畸形的人类未来社会,这里人们无权自由恋爱和自主结合,配偶都是通过评估测试自动选定的。在这里,人们从小就被灌输着爱情有罪,爱情需要被戒除的想法。当少男少女成年时,就要进行一次残酷的脑部手术,从此不会再有爱情,只会理性地思考,随后就是规规矩矩地上学、就业、被政府制定伴侣,从而为社会创造最大化的价值。人们被一道道谎言包裹,却还是相信爱情是一种病!

18岁花季少女莉娜在95天后将要进行一次脑部手术,从此爱情将与她绝迹。

糟糕的是,她竟然在这个时候堕入情网,爱上了伪装成良民的反政府青年亚历克斯,并且义无反顾地走上了一条逃离宿命之旅。一场可怕的阴谋早已在酝酿当中,一直被人称作“孤儿”的莉娜深知,自己与亚历克斯的爱情已经进入倒计时。

只是,她从未想过,等待她的将会是怎样可怕的命运,而她要付出的则是比生命还要沉重的代价……

随笔

守住善良

吴建国

《左传》中说,有一次晋国的执政大臣赵盾去打猎,他在休息时看到一个叫灵辄的人饿得很厉害,原来灵辄已三天没吃东西了。赵盾就给他食物吃,他却吃一半剩下一半,想把剩下的食物留给自己的母亲。赵盾让灵辄把剩下的一半吃完,并又给他准备了一筐饭和一些肉,让他带给母亲。后来,晋灵公请赵盾喝酒,并设下埋伏准备杀死赵盾。这时,灵辄已做了晋灵公的卫士。在这危难时刻,他反过来自卫晋灵公的士兵,赵盾因此才得以逃脱。赵盾就是因为赠给了灵辄一筐饭和一些肉,才使灵辄在危难时挺身而出。其实,拯救赵盾性命的正是他的善良。

在英国,贫苦农夫弗莱明,他心地善良,乐于助人。一次他在田里耕作时,忽然听到附近有人发出呼救的哭泣声,他当即放下手中农具,迅速地跑到泥沼边,发现有一男孩掉进粪池里,他急忙将这男孩救起来,使他脱离了生命危险。被救孩子的绅士父亲到农夫家舍,予以厚礼报答,农夫坚持不受并一再申明:“我不能因救了你的小孩而接受报酬。”绅士看说不过,见农夫家有一儿子,诚意要将农夫儿子接走送到学校读书。农夫只好答应了他的提议。后来,绅士不但把农夫的孩子送学读书,而且还供他到圣玛利医学院深造,直至毕业。

这个农夫的孩子不是别人,他就是后来英国著名的细菌学家亚历山大·弗莱明教授,他于1928年发明了举世闻名的青霉素。而上面提到的那个绅士便是英国上议院议员丘吉尔,他那个被农夫救起的儿子后来成了英国著名的政治家,二战时期的首相丘吉尔爵士。

我们不可能人人都做出惊天动地的大善举而名垂青史,但我们可以从小事做起。“勿以善小而不为”这是古训。那些看似微不足道的善良,不过举手之劳,却能温暖感动愉悦别人,不仅照亮了他人,也温暖了自己。谁也不会料到,赵盾的一次善举拯救了他的生命,一个农夫救起一个素不相识的孩子对后世会发生如此重大的影响。

有位哲人说得好:“善良,是没有天敌的,除非它被人类自己打倒。”如今,在现实社会中,善良似乎是一个已过时的字眼,利益至上似乎早已代替了人性,似乎只有地位、利益、金钱才能决定一切。因而常常在最需要表现善良的时候,却与它失之交臂。尽管我们身边有时充斥着不端言行,表面看来是个排斥善良的时代,但恰恰是人们最需要善良的岁月,因为守住善良就是选择另一种幸福。比如尊老

造,直至毕业。

这个农夫的孩子不是别人,他就是后来英国著名的细菌学家亚历山大·弗莱明教授,他于1928年发明了举世闻名的青霉素。而上面提到的那个绅士便是英国上议院议员丘吉尔,他那个被农夫救起的儿子后来成了英国著名的政治家,二战时期的首相丘吉尔爵士。

我们不可能人人都做出惊天动地的大善举而名垂青史,但我们可以从小事做起。“勿以善小而不为”这是古训。那些看似微不足道的善良,不过举手之劳,却能温暖感动愉悦别人,不仅照亮了他人,也温暖了自己。谁也不会料到,赵盾的一次善举拯救了他的生命,一个农夫救起一个素不相识的孩子对后世会发生如此重大的影响。

有位哲人说得好:“善良,是没有天敌的,除非它被人类自己打倒。”如今,在现实社会中,善良似乎是一个已过时的字眼,利益至上似乎早已代替了人性,似乎只有地位、利益、金钱才能决定一切。因而常常在最需要表现善良的时候,却与它失之交臂。尽管我们身边有时充斥着不端言行,表面看来是个排斥善良的时代,但恰恰是人们最需要善良的岁月,因为守住善良就是选择另一种幸福。比如尊老

爱幼,扶危济困、舍己为人,这些都是能给他人和自己带来美好感受的。

善良是人性中最基本的品格。善心产生善行,同善良的人接触,往往会使智慧得到开启,情操变得高尚,灵魂变得纯洁,胸怀也变得开阔。它所带来美丽、幸福,不仅发自内心,更溢于言表,并且持久高贵。一颗善良的心,是来自心灵深处的真诚的同情与吝惜,无私的关爱与祝福。

构建和谐社会需要修炼善良之心。中国传统文化,历来都追求一个“善”字:待人处世,强调心存善良;与人交往,讲究与人为善;个人修身,主张独善其身。和谐社会内在地包含着人们自然的和谐、人与社会的和谐、人自身的和谐。在构建和谐社会的今天,提倡善良更有必要。

善良虽博大如海,却又蕴于简单而平易的细节之中。有时,它是风雨中悄然为你撑开的一把伞;有时,它是黑暗中为你倏然点亮的一盏灯;有时,它是寒夜里为你燃起的一盆火。更多的时候,善良是一句亲切的问候,一个善意的微笑,一声真诚的祝福。

守住善良,便萦绕满怀馨香,延己及人;守住善良,便生出随喜之心,豁然开朗;守住善良,便用有不老音容,芳龄永驻。



秋野苍茫(国画)

白云乡

钱和钱不一样

孙道荣

今天有三笔收入。一笔是工资,每个月的这一天,都能准时收到。另一笔,是一份银行的理财产品到期了,除了本金外,另有2000多元的收益。还有一笔收入,是几张稿费单,数额加起来并不多,五六百元。

这三笔钱,来源不同,带给我的感觉,也是不大一样的。工资是劳动收入,也是养家糊口的基础,得到这笔钱,不意外,当然也没什么惊喜。银行理财产品的收入,算是积蓄的回报,本金基本上都是日常积蓄,也是劳动所得,但没想到收益还不错,属于钱生钱,还是有一点点小喜悦的。数额最小的稿费收入,带给我的则是惊喜,虽然单本都只有几十元,但每一张稿费单,都给我内心,带来了极大的满足和喜悦。这笔钱,数额最小,但快乐的成分最多。

同样是钱,来源不同,数额不一样,感觉迥异。

儿子读大学了,除了我们供给他的生活费之外,他自己也会想办法挣一点钱。听说他在学校,利用双休和晚上的时间,做过家教,还在人流密集地派发过小广告,以及其他一些勤工俭学活动,所得虽然并不多,但自己挣来的钱,花起来的感觉大不一样,按他的说法,学费和日常生活费用,是用我们给他的钱,而诸如看电影、和同学小聚等等,则是花他自己挣来的钱。我笑问他,钱和钱不是一样吗,你怎么区分所花费的钱呢?他说,钱和钱怎么能一样呢?你们给的钱,是你们辛苦挣来的,而我自己挣的钱,是我的劳动所得,有时候,花自己挣来的钱,才能安心。这

学期,儿子最开心的一件事情,是得到了奖学金,不多,800元,这笔钱,到现在他都没舍得用,他还在盘算着,怎么把这笔钱用得最有意。

儿子说得对,钱和钱,是不一样的。同样的钱,劳动所得,与赌场赢来的,含义当然不一样;自己挣来的,与别人给的,花起来的感觉也大不相同。买彩票中奖的钱,从地上捡到的钱,偷来的钱,讹来的钱,卖血挣的钱,利用职权从别人那儿索贿得来的钱……钱的来历不同,手段不同,那感觉能一样吗?当然不一样。

同样的钱,用途不一样,带给自己的心理感觉和意义,也不一样。把钱花在自己的生活所需,心安理得;拿钱去治病救命,花多少也是值得的;把钱拿去挥霍,花钱如流水,追慕虚荣排场,甚至豪赌、吸毒、犯罪,那钱就是不干净的,甚而是有罪的;将钱拿去接济穷人,筑桥修路,让穷困的孩子有学上,这钱,就是高尚的钱,有意义的钱。

同样的钱,在不同人的手上,也是不一样的。穷人手中的100元,与富翁手中的10000元,分量是完全不同的。穷人那100元,可能是全部家当,吃饭、孩子上学、看病,都指望那100元,要掰开了花,一分一毛地算计,这100元,比山还重;而富翁

那10000元,只是他财富的九牛一毛,可能连一餐饭都不够,这10000元,比鸿毛还轻。

记得第一次买房子,在老家种田的老父亲,闻讯赶来,背来了一个装化肥的袋子,打开,里面都是皱巴巴的钱,除了十几张百元钞票外,基本上都是五元、十元的碎钞,甚至还有不少硬币。那是他们全部的家当。老父亲说,镇上的信用社嫌麻烦,不肯帮他换成整钱,所以,只好就这样散乱地拿来了。虽然我急缺钱,但老父亲的这笔钱,我真的不忍心收下,我是含着泪,把老父亲背来的袋子里的钱,一沓一沓整理好的。

这些年,靠业余时间写作,我每年都能挣一笔稿费,总额不多,两三万元,很多人不解,那么辛苦,业余时间全泡里面了,连头发都白了,只能挣这么一点钱,值得吗?我觉得是值得的。我的老父亲,在乡下春天播种,忙碌一个夏天,直到秋天收获,流了那么多汗水,收获近万斤的稻子,只能卖几千元。我的一位亲戚,下岗后全家出外做早点,天天凌晨2点多钟就起床忙活了,一年的毛收入,也才三四万元。工地上那么多农民工兄弟,日晒雨淋辛苦了一年,才能挣几个钱?运气不好的话,老板还赖着不给工钱。你说说,哪个更辛苦?哪个更难挣?你的钱,我的钱,他的钱,能是一样的吗?

钱和钱,是真的不一样的。明白这个道理了,你就会知道,哪些钱该挣,哪些钱能拿,哪些钱可以花,哪些钱绝不能伸手。

初夏的雨

吴辰

像是一场美妙的音乐会恣意的狂风只是前奏呼啸而过,枝叶都凌乱了所有细微的声响,刹那间都被湮没雷声滚滚,迎来轰轰雨声主角开始登场他先是亲吻这滚烫的土地和着归来的喜悦以及得意发出悦耳的声音动人的高潮终究来临初夏的雨,歌唱着故乡生命,还有自己歌唱这绿意盎然的夏天歌唱这流光溢彩的世界生灵们已然颤抖,甘露滋养着饥渴难耐的灵魂下吧,唱吧给日子配上激情的音符精彩的生活,永远不会落幕

连载



诚不牛气,争平淡;我这个朋友不争钱,争信用;王石也是这样。他们的价值观以及做事的原则和方法,让他们成为很了不起的企业家。一个人成功的根源就在于此。这是一个人最重要的软实力。我可以举出很多这样的例子。我相信李嘉诚年轻的时候一定也是这样做事的,所以他一路

我在这时候和“大哥”说了一句话,我说我看过他一次非正式的演讲,我问他有没有书。他说我帮你问一下,然后就交代下去了。结果,等我下去上车的时候,他们已经把书拿给我了。所以,“大哥”之所以能成为“大哥”,是因为他能让每个人都舒服。后来,我们班长(中海油的傅成玉)跟我说,因为李嘉诚做人周到、真诚,所以很多人到了香港都愿意跟他做生意。这个故事我讲了不下20次,我不停地讲,大家知道了也会跟别人讲,这样就会有越来越多的人愿意跟李嘉诚做生意,把最好的机会都给他,他就越来越成功。

这就是软实力的体现。一个人的软实力体现在很多方面,其中一种软实力就是价值观。什么是价值观?前面我讲了,价值观其实就是你做人做事的方法和判断是非的标准。追求无我是李嘉诚的是非标准。现在很多人都只追求自我,自己越来越牛,走到哪儿别人都得跟着哄。你不鼓掌他不开心,你不捧包他不开心,你不吹捧他也不开心。不管

走到哪儿,都不要让别人感觉到你的存在,或者你的存在只会让别人感觉到监视,而不会感觉到任何不快,这才是“大哥”的境界。大家会发现,很多成功的人,做人做事的方式都跟别人不一样。

我再讲一个故事。我有一个好朋友,他现在排在财富榜的前几名,非常牛。他的一个朋友曾经跟他借了5000万元买股票。那人说借你钱,赚了咱俩分,赔了算我的。我那个朋友说你要借钱我就借给你,我不会考虑那么多,于是就借给他了。最后这5000万元值多少钱?值30亿元,是海外的股票。按照一般人的想法,我借你5000万元,结果你赚了那么多,你给我5亿元、10亿元的总可以吧。人家说我也没想到能赚这么多,咱俩分吧。“大哥”说,我当时只是想借给你钱,没想到那么多,你把利息给我就行了,剩下的都是你的。所以,他只要了本金和利息,只要了5000万元多一点。他守规矩,当时怎么说现在怎么说。这样,他赢得了非常多的信任,

别人跟他做事会觉得特别踏实。我再讲一个类似的故事。有一次,王石卖一块地给一个朋友,卖完晚上吃饭的时候,那个朋友说买了这块地后感觉有点儿不舒服。王石说这样吧,你今天晚上想一晚上,明天早上起来,你告诉我你舒服不舒服。如果你还是不舒服,那我就把钱退给你,这事就算结了。他说那行。第二天早上吃早饭的时候,王石问他想明白没有。他说我想了一晚上,还是觉得不舒服。王石说,行,我下午把钱退给你。结果下午就把钱退给他了,连利息都退了。这几个哥们儿非常开心。后来王石说,如果我是他不舒服,对万科来说,这是小事情,但对他来说,可能是很大的事情。他会一直不舒服,以后可能就不跟万科做生意了,所以我一定要让他舒服才行。当时这人退掉这块地的确很别扭,隔了好几年万科才把它做起来,也没赚太多钱。

通过我讲的一系列故事大家会发现一件事:在别人都争的地方,他们都不争。李嘉

走过来,大家都愿意帮他。他总是很谦虚,他说这是时代给予他的一个特殊机会,让他能够做这样的企业家。我希望这几个故事能让大体会到什么是软实力。

吃软饭,挣硬钱  
我说过一句话,叫作“吃软饭,戴绿帽,挣硬钱”,什么意思呢?其实这是一种调侃的说法,就像“学先进、傍大款”一样。我最近一直在研究一件事,就是房地产企业怎样跑赢政策,跑赢市场,跑赢竞争对手。有两种方式,一种是外延式的扩张。比如开发,你买更多的地,盖更多的房。这就是“挣硬钱”,完全是制造业。

还有一种方式是把价值链往上做,在经营上、财富管理上、“吃软饭”。大家知道,苹果是“吃软饭”的,而富士康是“挣硬钱”的。富士康的员工每天加班,加得更多,加个网都拦不住,乔布斯赚钱的方式显然和富士康不一样。而所谓“戴绿帽”,就是注重产业发展中的绿色和环保要求。

举个例子,我有个朋友是做衬衫加工的,全世界的名牌衬衫他几乎都加工。他告诉我,以100块钱来说,他加工一件名牌衬衫,刨去成本能赚两三块钱,这就是他的利润。品牌商挣多少呢?品牌商挣四五十块钱,剩下的是物流和分销等环节赚的。也就是说,“吃软饭”的人挣得比他多,而且多很多。

我再举个例子。新加坡新开了一家赌场,赌场边上有一家美国的环球影城,整个项目投了13亿元新币,结果环球影城拿走了6亿元新币。也就是说,差不多一半的钱都花在了知识产权上,影城里的卡通片、歌曲等等,每播放一次就要收一次钱,这就是典型的“吃软饭”。

我认为万通的战略不应该是简单的外延式的扩张,而应该把价值链往上做,所以提出了“吃软饭,戴绿帽,挣硬钱”的说法。万通现在特别强调营销,而且我们上层的公司是投资公司,另外我们还提出了“立体城市”的概念。这实际上都是通过研发、通过价值链的重新安排、通过财务程序

的重新优化来创造新的增长空间,而不是简单地多卖房。

假定你有100万平方米的出租房,你的租金回报率是2%,我有10万平方米的出租房,我的租金回报率是20%。虽然我的估值跟你是一样的,但我“吃软饭”的成分很多,我靠的是好的经营能力,而你只是靠干活儿,干得多才挣得多。所以,我们要追求“吃软饭”,要让公司在能力上增强,而不是简单地在规模上增强。对人来说,也是同样道理。如果你上了北大、清华,那你的软实力就比较强,你“吃软饭”的机会就比小学生多。如果你再伟大一些,比如成了牧师或者成了教授,那你就几乎天天“吃软饭”了。像于丹这些人,一本书就可以卖几百万册,这都是“吃软饭”。怎样才能“吃软饭”呢?要开阔你的眼界,丰富你的知识,提高你的能力,建立正确的价值取向,而不是简单地拼规模,在制造行业、在低端竞争。必须是硬家伙、硬通货,你必须拿到硬钱,才能证明你这个软饭吃得是对的。