

名家新篇

知味

东坡肉

张富国

中国人历来喜好吃肉，大块吃肉。苏轼如此，小他二百多岁的“苏粉”黎廷瑞亦如此。“驴背夕阳同倒载，醉乡只在簟笥谷。问东坡，何独饮松醪，还思肉”；不管境遇如何，竹下饮酒，这东坡肉少不了。世人皆言肉好吃，殊不知，这东坡肉与河南，确有不解之缘。

其实，宋朝以前，古人并不看重猪肉，“天子食太牢，牛羊豕三牲俱全，诸侯食牛，卿食羊，大夫食豕，士食鱼炙，庶人食粟”，没有实权的文官才食用猪肉，绝非高大上。夏朝太康之时，后稷的重孙公刘“执事于牢，酌之用醢”，也仅是迁邠后劳苦而厚民的一种同乐场面而已！三千六百多年前的商朝初期，豫东出了位调味高手伊尹——后人尊称“中华厨祖”，开创杞县人。他“教民五味调和，创中华烹调之术，开后世饮食之河”，摸索出为权贵烹肉的方法：水是味道根本，“木火土”三材与“甜酸苦辣咸”五味是好味道的保证，火候是关键——烧煮九次，味道变化九次。这样才能烹饪成的美味，“熟而不烂，甘而不浓……肥而不腻”。这个深谙烧肉之道的伊尹，“汤使之争天下”，由庖入官，成了天子身边的红人，官场上下追逐效仿“伊哥”。

名人效应果然带动了一方，伊尹出生地百里外的睢县，就有一款佳肴“襄邑(睢县的旧称)抹猪”——“红烧肉”。据说，传自当地夏商时期的富贵人家。有人考证，取肥瘦参半的四方猪肉块洗净，放入味料——去腥的植物，烧水炖煮，捞出，抹酱后，文火蒸透。这种猪肉，入口即化，味香人腑，与伊尹所言同出一辙！

随后，“襄邑抹猪”流散民间，依然上不了权贵的餐桌。祭祀中倒常见猪肉，用白水煮，淡而寡味，需蘸酱料。现在的白水煮肉片，还有这种慎终追远的胎记。甚至，猪肉之贱，沦为侮辱人的工具！西汉的那场鸿门宴，樊哙冲帐救刘邦。项羽对这个莽夫不屑一顾，“赐之彘(zhi)肩”，樊哙拔剑切而啖之。你想，被迫生吃猪肘，哪里有一丝敬意？西晋灭亡以后，北方游牧民族南下；历经三百年的战乱，唐王李氏家族统一中国，生活却已胡化，羊肉成为皇族、贵族、官僚的最爱。再加上一些中医学家的鼓噪，“凡猪肉久食，令人少子精，发宿病”“凡肉有补，唯猪肉无补”，令猪肉日渐没落。

就这样蹒跚着，猪肉撞进了宋朝。北宋大中祥符七年，宋真宗驾临开封杞县伊尹庙祭拜，“亲洒奠轮，刻序铭于石”。许多饱学之士追随效仿，力图在移风易俗、改善民生上有所作为。苏轼也是其中一位。他经常游走京城外的郊县，曾品味襄邑抹猪，“南都麦心面，作槐芽温淘。糝襄邑抹猪，炊共城香梗，荐以蒸子鹅”。这些美味，深深印刻在他的脑海。

这种偶遇，激活了中国的食肉史！“问汝平生功业，黄州惠州儋州”，苏轼后来多次被贬。想想流落边远的坎坷与拮据，想想“襄邑抹猪”，想想食不果腹的百姓，想想“贵者不肯吃，贫者不解煮”的猪肉，襄邑之行，伊尹之道，苏轼悟到了煮猪肉的好方法——慢炖，“净洗铛，少著水，柴头箬烟焰不起。待他自熟莫催他，火候足时他自美”。在杭州任上，再用“小火慢炖”，佐以葱姜红糖料酒酱油的方法炖肥肉，名之“东坡肉”。他劝慰大家，“早晨起来打两碗，饱得自家君莫管”，“猪之与龙，则有间矣，然公终日说龙肉，不如仆之食猪肉实美而真饱也！”“东坡肉”轰动整个杭州，城内外卖肉的摊子数不过来，“每日各铺悬挂成边猪，不下十余边”，午饭前，肉已卖光，“盖人烟稠密，食之者众故也”。

以口福胃纳，这是逆境中的乐观。官运的沉浮，足迹的颠簸，“东坡肉”的波及愈加广泛。有人会哀叹，历史的穿透力，是何等的深邃而厚重！我会说，把民生融入自己的人生，这样的情怀，才有无尽的穿透力！

读书的三重境界

邱华栋

的，此外，开始阅读其他人文类图书，历史、哲学、人类学、心理学书籍等都读。我当时还有一个梦想，就是把文史哲都打通，那种畅快读书的感觉，真是很过瘾。

读书的第二重境界，就是读一部分你特别喜欢的作家的作品。这是我现在正在经历的阶段，到这个阶段，你会发现，你越来越喜欢一小部分作家，甚至是一些作家的小部分作品，这时你就可以缩小战线了。你明白了，原来你的兴趣和兴奋点会在哪些作家身上，也许他们只有十几个人，但是，你应该读他们的全集和文集，甚至还该读有关他们的传记、研究资料和他所处时代的其他背景资料，这样，你会把这些作家吃透，你会明白，他们在他们的时代里到底是如何写作，你也明白了，从人到文，你为什么喜欢这些作家和作品，为什么会缩小到这一小部分人。

然后是读书的第三重境界，那就是只读一本或几本你最最喜欢的书，或者反复阅读你喜欢的两三个作家，然后精心研究他的作品，你深深地进入这样一部书，或者进入这样一个作家创造出来的全部自足的文学世界，因为你完全被这个世界所征服了，你需要了解他的全部，你必须像掘地三尺一样去读这本书。

这个境界是困难的，是很难达到的。很多人在读书的第一重境界之后，就消失了，不再读书了，因为后来的生存把他压垮了，他们没有通过读书去发现他自己，然后他们就消失了。第二重境界，很多人也达到了，他们在阅读小范围的其他真正感兴趣的作家之后，也许会变成和那些杰出作家一样的人。我读到了当代作家比如余华、王安忆、

马原、格非、残雪等人的读书文章，觉得他们在这个境界上已经走得很远了。

而第三重境界，需要你去确定阅读一本书的时候，这多少变得有些困难了。我就很难确定我最喜欢的哪一本书，它到底在哪里？它是《红楼梦》《金瓶梅》吗？它是《复活》和《百年孤独》吗？它是《尤利西斯》《追忆似水年华》或者《故乡和花朵》吗？我无法确定它，因为，我还没有到达这个境界。

现在你应该明白了，我说书越读越少的意思了。人类文化是一个金字塔，人类的精神现象是有高度的，一旦你攀缘到了一定的高度，那么这之下的很多东西，就不用理会了。虽然现在每年出版有百万种中文图书，可是大部分是精神含量和文化含量都很低的东西。而且，很多书都是衍生物，是对经典文化和古典文化精神的再开发，再利用，再普及，没有太多的原创含义，所以，品种虽然多，都是在低水平的重复和再复制。而且，当代人写的书，由于还没有经过时间的淘洗，因此也不用读太多。

比如很多书，我们只需要读它开头的几句话，再随便翻一翻它，就知道这本书处在什么样的精神和创新层次，因而我会加倍地将目光投向那些已经被时间淘洗后，剩下的少数被我不感兴趣的东西。

最近这几年，有些人在说读图时代来临了，这成了近年来的一个风潮。但只要人类还在使用语言，文字就不会死，由文字引发的人的想象力，也会更丰富，所谓的人们只读图不读书的时代，就不会存在。所以，除了为了收藏并不是去阅读的存在作为资料的一些出版物，我现在只是在重复重读一些我过去特别喜欢的书籍。

新书架

《我的事业是阅读》

吴嘉馨

作家拉莫娜·科瓦尔多次参加澳大利亚和世界范围的文学节，以对世界小说家的深度访谈而著称。她主编了《澳大利亚最佳文选集》，曾任澳大利亚广播电台“读书秀”和“书籍与写作”节目的主持人，这两档节目于1995年至2011年在全球播放，是世界上仅有的奉献给书籍、写作和出版的日间广播节目。

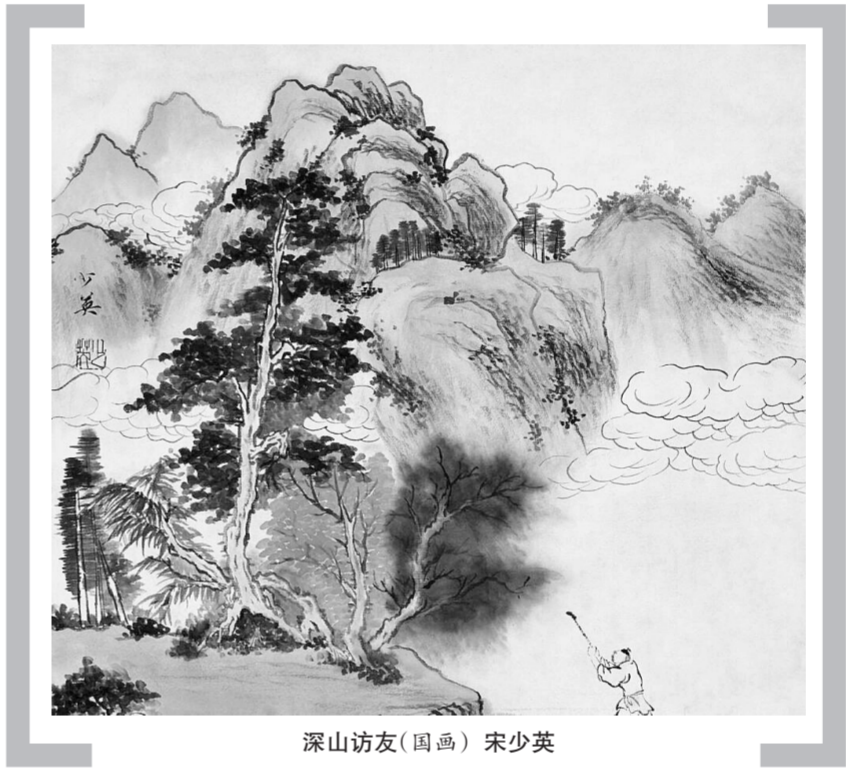
拉莫娜是作家，也是阅读推广人。本书谈有关读书与人生的话题，讲述了作者一生读过的、影响其人生的图书故事，同时推荐读者阅读这些故事。

拉莫娜自幼博览群书，从她有记忆开始，便与书结下了不解之缘，在她成长的每一个印记中，都有书的陪伴、启发和引导。本书记录了她在书本中的生命旅途。她

以丰富情感写下篇篇书信，抒发以书为伴的阅读和写作生活，以及书本对于领悟人生的重大影响。众人所喜爱的“阅读”究竟为何物？为何书能如此丰富生活，让我们的人生变得丰富多彩？我们从这本书中可以找到答案。

现在的图书泛滥成灾，许多通俗刊物偷窃去了世人宝贵的光阴，使人们无暇顾及真正有益于修养的作品。因此，热爱阅读的科瓦尔毅然站出来为读者写下这本阅读的著作，让人们在她的人生中领略“开卷有益”。

本书的引进，对大力提倡全民阅读，引导人们发挥自己的特长，培养文字能力，以及对教育界提倡孩子要多读经典的当下来说，都具有现实意义。



深山访友(国画) 宋少英

灯下漫笔

秋念

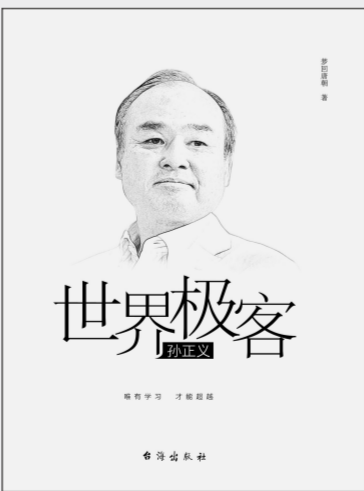
叶灵

有谁，在月下，轻挽慢捻着那张思念的琴？“露从今夜白，月是故乡明”，今夜的月亮又犹如一剂可以治愈诸多思念的解药，望望头顶的月亮，想想心中的故乡，那份纠结便不解而散了。

我像个孩子一样，白天盼着太阳，夜晚又盼着月亮。但一切终究是盼着，太阳就是躲在厚厚灰灰的云层里，不肯露面。一到晚上，天幕黑乎乎地像刚涂过黑漆一样，没有一处杂色的斑点，让人愈加沉静。

偌大的秋雨淋湿了草木，院中石子铺就的小路，早已被冲刷得没有一丝尘土。雨淋湿了窗台下正吐着长须的丝瓜。车棚，被敲得“砰砰”作响，杂乱而欢快。这未免太闹了点吧，我还是喜欢老家房屋上鳞次栉比的灰瓦，淋着雨，愈发显得黑亮。檐边的雨滴落下来，或欢快成线，或一滴一滴不慌不忙地滴着。我常常蹲在檐下，细数着水滴，时间在身边悄悄流逝。

连载



世界极客

.....

.....

.....

孙正义想了想说：“上新电机的藤原睦明先生，还有夏普的副总经理佐佐木先生，可以吗？”

“啊，你竟然认识佐佐木先生？”御器谷顿时大吃一惊。孙正义离开之后，御器谷马上打电话给第一劝业银行大阪分行与难波分行，请两位分行的负责人分别到上新电机和夏普公司针对孙正义做一番背景调查。很快，两位负责人把信用调查的结果发回了东京。难波分行负责人在电话里说：“孙正义的话没有问题。上新电机的净弘总经理说，这个人在相当积极地推动他的事业。藤原睦明也说，他们确实与软银有生意上的往来，还让我们务必借钱给孙正义。”

大阪分行的负责人则这样说：“佐佐木先生愿意为孙正义做担保。”

他还说：“我相当了解孙正义这个人，他相当能干。他的事就拜托给您了。”

收到信用调查结果，御器谷不由暗自惊叹：“这个就比我的孩子大一点儿的年轻人是怎么结识这么多企业家的？”由此，他更加

坚定了贷款给孙正义的决心。

然而，1亿日元基本利率贷款，再加上无抵押、无担保，以御器谷一个分行经理的身份是没有权限直接审批的，他需要把情况上报给总行。很快，劝业银行总行的企划部针对此事成立了一个10人的审查小组进行论证，御器谷也是其中的一员。

有趣的是，10名审查员中没有一个人了解电脑和软件批发业务，因此没有人能在论证会上明确表态。最后，还是一位年轻的审查员打破了僵局。他说：“个人电脑一定会日渐普及。在我们银行里，有许多年轻的员工组成了电脑爱好者协会，从事各种相关活动。这件事大家知道吗？”

大家听得面面相觑，接着纷纷摇头。那位审查员不客气地说：“由于年纪大的人不会用电脑，许多工作已经被年轻人所取代了。这种现象难道不能说明什么问题吗？”他的话引发了众人的思考，现场的气氛为之大变，开始以积极的态度考虑贷款给孙正义一事。最终，审查小组达成一致：贷款给孙正义！

真诚和自信从来不是智慧，但它们往往放射出比智慧更耀眼的光芒。很多凭智慧不能得到的东西，真诚和自信却轻而易举就能得到。在商业交往中更是如此，用自己最真诚的微笑去面对对方，让他看见并且感知你的真挚和自信，也是一种敬意的表达。

孙正义从来没有怀疑过自己的能力，他永远带着满满的自信，这使得大多数人都愿意和他合作。

立石胜义加入

有了第一劝业银行的1亿贷款，孙正义信心满满，奔走于日本各地，与软件生产商洽谈业务，因为他已经和上新电机约定，要在1月31日之前完成市场上所有软件的采购工作。在采购软件的同时，他也在尽可能地争取厂商们的独家代理授权。

“您听过上新电机吧？我和上新电机签订了独家代理合同，您的软件交给软银代理，一定不愁销路！”

“哈德森这样的大公司都和您签了独家合同，您还犹豫什么呢？”整整一个月，孙正义带着越

来越大的成就感奔走忙碌着。

就在这段时间里，立石胜义在植松逸雄的介绍下加入了软银。立石曾是植松的上司，原任西部技研公司销售部部长。在福冈举行的那次研讨会上，立石曾和孙正义有过短暂的交谈。后来，西部技研倒闭，立石植松说要跟着孙正义开公司，马上给孙

正义打了电话，可孙正义已经把办公地址迁到东京，电话也换了。

立石联系到孙正义时已经是1981年年末，而两人见面则是在1982年1月。当时孙正义正要从小仓乘新干线赶往博多拜访当地的软件厂商。立石及时赶到小仓车站，见到了孙正义。

孙正义朝立石打了个招呼，接着把一个纸袋递过来：“不好意思，我要去打一个电话。这个麻烦你保管一下！”然后便拿起了旁边的公用电话。立石只好苦笑着等在一边。

没想到孙正义这一通电话打了半小时还没有结束的意思，立石站到脚都麻了。孙正义无意中一回头，见立石正在轻皱着眉头挪动两脚，这才用手压着话筒，对立石轻声说道：“你到那边休息一下！”

打完电话之后，孙正义走到立石这里取回了纸袋，笑着说：“这里目前有3000万日元。”那笔钱正是他为购买软件准备的资金。

“3000万？”立石难以置信地叫出了声，顿时回过神来，庆幸刚才没有出事。同时，他也对孙正

义生出了敬意。这家伙，随随便便就把3000万日元交给一个仅仅是第二次见面的人保管，实在是太大胆了。

“车来了，我们上车谈吧！”

就这样，立石在列车上接受了孙正义的面试，正式加入了软银。每个人都有被重视、被信任的渴望，企业领导不敢于信任的员工，是影响核心员工忠诚的一个重要方面。对于知识经济时代的核心员工而言，给予他们必要的信任是精神激励的重要组成部分。

向三大杂志宣战

正所谓“树大招风”，让孙正义想不到的是，软银在1981年9月的大阪电子展览会上的大出风头也为其埋下了隐患。很多大软件商都认识到软银有可能会成为他们强劲的对手，自此开始留意软银的动作。

1982年年初，软银从最艰难的境地里摆脱出来，走上了正轨。孙正义把全部精力都投入到了扩大业务的工作中。在之前寻找资金的过程中，他发现了这样一个事实：很多大银行之所以不愿意贷款给他，原因在于他们

根本不知道软银的存在。

“必须要想办法提升软银的知名度。”孙正义想，“电视广告花费太大，以公司目前的实力还无法承担，那就只能在电脑杂志上大量刊登广告了！”

当时，日本最受欢迎的电脑杂志有三家，分别是工学社出版的I/O、ASKI出版公司的ASCII以及电波新闻社出版的MY-COM。孙正义先后向三家杂志社打了咨询电话，没想到，三家杂志社都拒绝了她的请求，理由也是如出一辙。

“既然这期不行，登在下一期可不可以呢？”

“对不起，下期的广告名额已经满了。”

“那么再下一期呢？”

“还没到申请广告的时候。”

孙正义生气了：“究竟什么时候可以刊登？”

“不知道。”

孙正义挂断电话，无奈地坐进椅子里。三家杂志都不能刊登广告，怎么会有这么巧的事？他隐约闻到了阴谋的味道。



鸭头绿赋水中蒿(国画) 王学俊

商都钟鼓

从劝退员工说起

高玉成

中秋节过去了，但是对于阿里巴巴集团的某五位员工来说，这个中秋节却让他们丢掉了饭碗——马云亲自批示将他们劝退了。原因是他们在公司组织的内网低价抢购月饼活动中，使用“技术手段”多抢购了124盒月饼，触发了企业的“诚信红线”。公司明言：“这不是一个容易做出的决定，也不是一个可以得到各方面理解的决定”。

据我理解，这个决定之所以“不容易做出”，是因为对这五位员工的处分可以有多种选择，但他们最终选择了最重的；之所以“不是一个可以得到各方面理解的决定”，是因为最重的处分总是伴随着最大的争议，但是为了坚守企业的价值观和诚信底线，他们最终不惜将企业置身于舆论的“风暴眼”中。

制度的生命在于执行。一个企业，一个单位，总会有自己的制度，有自己的底线、红线，但是很长一个时期以来，面临的问题常常是“失之于宽，失之于软”，好人主义盛行，和稀泥的多，坚持原则的少，口头要求的多，动真格的少，名曰“人性化”，实则丧失底线、红线，久而久之，制度、规定、纪律、要求等等就形同虚设，成了“纸老虎”“稻草人”，只为应付检查之需，不作严肃追责之用，没有了权威性，失去了约束力，别说敬畏它了，就连它所包含的内容都一问三不知了。

我常想，“三大纪律八项注意”加起来不过十一条，不算多，也不算全，但它为取得革命战争胜利提供了坚强的纪律保证，关键在于它执行得好，落实得好。现在，我们热衷于制度的修订、完善，却对怎样落实制度、严肃追责着力不够、办法不多、态度不坚决，结果很容易陷入形式主义的“套路”。阿里巴巴集团劝退五名员工那么“不容易”，说明他们在执行制度的宽与严上，也有过顾虑或犹豫；对于能否获得“各方面理解”，也有过担心和压力。最终他们选择从重处理，予以劝退，无疑是对公司制度和底线、红线的最坚决的维护，是对公司全体员工最深刻的警示。马骡该斩的时候必须斩，挥泪也要斩，不斩就是拿军纪向人情妥协，下次失掉的恐怕就不仅仅是街亭了！

马云说：“阿里最骄傲的工作，是证明了诚信值多少钱。”说得真好，真有见地。企业是以盈利为目的的，但必须“取之有道”，必须讲诚信；“不义而富且贵，于我如浮云”。什么时候我们真正理解了诚信才是生财之道，理解了严格落实、严肃追责才是管理的真谛，我们才能真正把一个企业、一个单位经营好、管理好！

十八大以来，党中央加大了“党要管党，从严治党”力度，已经是有目共睹、形成震慑了。但如何把党中央关于“严”字当头、重在抓落实的精神传导到每一个企业、单位、部门，阿里巴巴集团不能不说是为我们提供一个启示！