

# “铁娘子”的遗产

□ 王传宝



## 我与“首富”的差距

□ 崔书文

首富一定有过人之处，

敢想肯定是一个。

日前，全国人大代表、杭州娃哈哈集团董事长兼总经理宗庆后来到中国经济网演播室。我作为嘉宾主持与他面对面访谈。此前，在“胡润2012年财富排行榜”上，宗庆后以800亿身家位列中国内地首富。

以前没见过宗庆后，所以首次见面出乎意料，根本不是想象中西装革履、神采奕奕的“首富”形象。他身着黑色外套，灰色衬衣，很普通，也没打领带。这就是一个普普通通的68岁老人，如果没有这次活动，我是无法看出他的身价的。

这次访谈主要围绕宗庆后参加两会的提案而展开。访谈前，我做了一些准备工作。关于他的主要提案，我最初的感受是，有的不太靠谱。比如，他建议：每户家庭均应享受一套经济适用房、免征工薪阶层个人所得税。这些，在现阶段明显是镜花水月。

不过，宗庆后不这么看。他是认真的。每个建议，他都提出了具体实施方案。

关于住房。他说，政府给了农民土地，也应该给每户城市居民都享受一套经济适用房的权利，让他们能买得起房，能够安居乐业，安心创业。我问，“您的这套办法很好，如果在房改之初、在房地产市场发展之初，比较有可行性。目前情况下，可行性有多大？”他坚定地回答，“可行。只要认真做，就行。”他自豪地介绍说，在娃哈哈总部，公司给每个员工都安置了住房。政府没做到的，娃哈哈已经做到了。

关于个人所得税。他曾递交提案，建议把个税起征点提高到5000元。此类呼声挺高，后来政府把起征点提高到3500元。这次他提了个更大胆的建议：免征工薪阶层个人所得税。他说，“十八大提出来收入倍增计划，干脆给工薪阶层免征税，在没有达到中产阶级标准的时候给他免税。”

那怎样才算“中产阶级”呢？对话如下：

问：您谈到一个概念叫“中产阶级”，我们政府的文件中通常提中等收入阶层。从您的观点来看，在中国界定中产阶级，或者叫中等收入阶层，多少数额会比较合适？

答：我感觉，应该是在把住房问题解决，20万的年收入才算中产阶级比较好。

问：中国的区域经济发展还不是特别平衡，可能大城市和小城市还要区别对待吧？

答：大城市里面没有达到中产阶级的也不交税。说实话，现在大城市的房子你根本买不起。

我感叹：一年挣20万元在北京好像也买不起房。

宗：所以我说在解决住房问题后，年收入20万才算中产阶级。现在好多人不要说买不起，租都租不起。

这段对话，后来被冠以标题“宗庆后：有房子+20万元年收入=中产阶级”在网络上疯传，影响甚广。(注：宗庆后提到的“中产阶级”，和我提到的“中等收入阶层”其实不是一码事，但我在访谈时以为是一码事，后来才醒过味来。)

访谈中，还谈到国有企业和民营企业。宗庆后递交了一个提案，认为在市场经济条件下，没有必要把企业分成国企和民企，“国有企业”和“民营企业”“公有制企业”和“非公有制企业”的称谓，也应当尽早予以取消。他说，虽然国有企业是全体老百姓所有的，民营企业是部分老百姓所有的，但只要是自己创立的企业，实际上都是国家的企业、社会的企业、民族的企业。

“像我，吃的、穿的、用的，也就这么多。企业做大了，就是社会的企业了。”宗摊了摊手。这时，眼前的这位内地首富，和一个普通老百姓没什么两样。

采访结束后，我一直觉得有点什么收获，又觉得很朦胧。因为宗庆后是内地首富，自然联想到财富。看上去，这位首富的生活和普通老百姓差不多，觉得当一个老百姓，不愁吃不愁穿的，也挺好。

可首富毕竟是首富，一定有过人之处。在哪里呢？敢想，肯定是一个。像他的那两个提案：每个家庭均应享受一套经济适用房、免征工薪阶层个人所得税，在我看来是异想天开，在他看来则理所当然。这就是差距。

当然，差距肯定不只这一个。但这个差距是起点，是其他一系列差距产生的根源。



## 善变者生存

□ 何不器

从跨入奥运会大门的第一天起，乒乓球就开始面对无比现实的生存问题。

中国乒乓女队刚打完巴黎世乒赛的选拔赛，经过3站选拔，选出了6个女子单打的参赛名额。这3站比赛从西到东，又从北到南，全程电视直播，经历了大循环、分组循环加双败淘汰、淘汰加循环等多种赛制，把原来在队内由教练组拿着名单拍桌子决定的事情做成了几场大戏。在此之前，男队参赛名单的确定也经历了队内大循环加网络票选，然后再多次分组循环的选拔，比起以前在训练馆内打的“直通×地”的选拔赛，增添了更多的紧张竞争气氛。

乒乓球队把一个选拔赛做得轰轰烈烈，和央视的配合有关。年初国家体育总局举办的一次体育新闻媒体座谈会上，央视体育频道总监江和平就说，要利用央视的资源优势，把中国自己的强项做大做强，向世界推广。选拔赛事为央视提供了更多的直播机会，但更重要的原因可能还是为了乒乓球这个项目自身的发展。

虽然被称为“桌上网球”，乒乓球可是远比不了它的鼻祖网球。网球诞生100多年，规则制度没有什么革命性的改变，因为它普及率高，有观众、有市场，当传统成为自身的一种魅力，为什么要去寻求更多的变化呢？中医有个说法叫“效不更方”，既疗效好就不要随便更换药物。我们的文物修复也都讲究修旧如旧，因为这东西的价值和魅力就在于它的古朴。网球是这样，足球亦是如此，自从1863年共济酒馆会议产生了只准用脚不准用手的决议之后，足球规则的改变和补充更多是为了保证公平而不是为了增加这个项目的娱乐性。和这些“老大”比起来，“弱势”项目实在没有这个资本，就像一些小企业那样，必须在变化中求生存。为了适应电视转播的需要，排球可以实行接发球得分制，现代五项可以把射击和越野跑合而成射箭项目，乒乓球也一样需要改变。

遥想当年，从跨入奥运会大门的第一天起，乒乓球就开始面对无比现实的生存问题。根据影响力和市场规模，诸多商业数据将奥运会的各个运动项目生生划分成三六九等。乒乓球只能列在最后一等，从国际奥委会那里得到的利益分成也最少（1996年的亚特兰大奥运会只分到50万美元，仅为田径的1/17）。1997年以后，国际乒联试图走出以往的小改小动，开始就一些大的变化进行探索，来提高乒乓球的观赏性，如限制隐蔽式发球，将世乒赛分为团体、单项分开举行，“小球”改“大球”，11分制，只准用无机胶水等等。尽管每一次变化都会牺牲个别群体的利益：限制发球和改大球让刘国梁这样的优秀运动员技术上被限制，过早退役；团体、单项分开增加了参赛成本，给欠发达国家运动员带来经济上的困难，“小球”改“大球”给器材生产厂商带来的风险是淘汰原有的机器和设备。但在生存或死亡的话题面前，固执地坚持传统是不明智的：像日本的乒乓球厂商就坚决反对改40毫米大球；中国的红双喜却看准国际乒联改革的决心，提前研发生产，成为40毫米大球标准的制订者，从2000年悉尼奥运会以后，一直是历届奥运会的器材供应商。在全球大众乒乓球市场，红双喜的份额高达近60%，改变了当年日本、德国、瑞典厂商垄断市场的局面。

适者生存，过去乒乓球队“居安思危”是从比赛成绩的层面考虑，现在则更多的是从乒乓球这项运动的全球化发展与普及着想。翻新的比赛形式吸引了观众，电视转播也跟上来了，说明乒乓球在中国还是有相当的发展空间；同时又要更长远地考虑保持和提高乒乓球在世界范围的影响力，从以前的“养狼计划”到现在让自己的世界冠军和外国选手配对参加双打比赛，都体现了一种变化的学问。

## 职场

“

合适的远期及阶段性职业目标，持续的努力，终将“积跬步以致千里”。

## 戏言

“

人生如梦，《如梦之梦》带着我们在“梦”中坚强蜕变，获得新生。

## 戏言

“

每个顾客的背后都有很多潜在顾客，得罪了一个顾客，也就等于得罪了一群人。

## 积跬步以致千里

□ 朱玛

“20岁为优秀的人工作，30岁与优秀的人一同工作，40岁让优秀的人为自己工作。”可谓是职业生涯的一种理想状态。几乎所有的职业生涯规划专家和高层管理者在劝勉年轻人的时候都说，一定要给自己制定远期目标和阶段性目标，也就是问自己5年后、10年后我想要做什么？50岁的时候我希望自己过什么样的生活？别以为这样的畅想不切实际，往往就是这样高屋建瓴的目标，才能够让人把握前进的方向。

在为个人职业发展制定远期目标时，首先要考虑的就是个人价值观。我们常听说欧美国家的教育环境会鼓励每个年轻人拥有自己的价值观，追求自己想过的生活。其实，每个社会的精英阶层，都会有固有价值观和对成功的定义，对于美国的富家子弟来说，进入常青藤大学，成为律师、医生、银行家，正是父母既定的人生路线。因此，对人来说，在不同阶段都需要重新审视社会价值观和自我价值观的异同，特别是在职业倦怠期更要扪心自问：“我现在所追求的目标，是否

能够给我带来内心的满足？”“对我来说，成功意味着什么？”职业生涯规划理论把人的核心职业价值观分为收入地位、公益精神、管理、专业发展、灵活自由、创业。如果能够超越社会普遍推崇的单一价值观，则是一种自我实现的升华。

初入职场者往往纠结于自己做的工作似乎没有价值，但在这“无聊”的工作中总会有人脱颖而出，这源于他们懂得在简单的任务中塑造自己的职场个人品牌。企业培训师和心理学家梁朝辉常常鼓励年轻员工培养可迁移的能力：沟通能力、抗压能力，问题解决能力——在任何环境中这样的软实力都会令你如虎添翼。无论如何，数年间不断转换行业将非常危险。一位著名职业规划专家曾说过，10年在同一个领域打拼，才能挖一口井；如果一年换一个地方，换来的只是10个浅坑；好一点的情况，两口井有前后传承，能够水流成渠。

对于那些已经初有建树的人才们来说，不断扩大自己的影响力，建立人脉，则是迈向广阔天空的基石。

CNN前副总裁，一位优秀的女性管理者盖尔·伊万斯最近在北京一次女性论坛上对广大职场人士提出了“一句话名片”理论，善于推销自己的人，能够用一句话说明白自己是做什么的，并且让别人通过这一句话记住自己，这样的一句话更胜过于名片，能让自己脱颖而出。盖尔对于时下热门的“工作生活平衡”话题，也给出了个性化点评：“为什么总将工作和生活对立起来呢？其实工作是生活的一部分，家庭也是生活的一部分，朋友、爱好也是，是我们应该享受生活的每一部分。”

最近，联想集团中国区总裁陈旭东在网上发布了一段自己跳绳的视频，鼓励员工们“积跬步以致千里”，还给大家送了一个“励志公式”，他说，只要一个人能够每天持续不断地改善，哪怕一天只改善1%，一年就有37.8%；反之如果每天退步1%，就只剩0.09%，全然不是故步自封那么简单！

相信，只要有长远目标，能够每天持之以恒朝着目标努力，你我终究会成功，“积跬步以致千里”！

## 好一场“如梦”新生

□ 世清

“在一个故事里，有人做了一个梦。在一个梦里，有人说了一个故事。”赖声川导演的史诗巨著《如梦之梦》，行云流水般展现着轮回的生命，穿插的因素。从那婉转悠扬的长笛引入“梦”的一刹起，你便不由自主地融进了进去，渐行渐远，不再回头。

一位刚从医学院毕业的菜鸟医生严小梅，在医院服务的第一天，她所负责的5位病人中就有4位死亡。面对濒临死亡的病人，她试图用“自我交换”呼吸法，去吸取病人的痛苦、不安，传递自己的健康、快乐。

一位身世不幸的先生5号，儿子去世，太太失踪，自己又身染怪病。他决定去旅行，为自己的病况寻一个原因，“讨”一个说法。旅途中，他发现一幅画像似乎与自己的命运有关，于是开始了一路的追寻。

一位出身风尘的女子顾香兰，在特殊缘分下嫁到国外，享尽荣华富贵却又经风雨飘零。丈夫最终选

择诈死逃离她的身边，身无分文一度流落街头扫地为生。她惨淡的余生充满愤怒，也不愿与人交流心声，直到5号找到她……

时间穿梭于民国初年与现代，地点变换在台湾、巴黎、诺曼底、上海，于是你记住了他们：严小梅、5号病人、顾香兰……记住了他们的遭遇，记住了他们的情绪。导演是宽厚的。无论是顾香兰、5号，还是严小梅，他们最终都获得了自己的新生，获得了心灵的释放和解脱。

故事也好，梦也好，这一切这么近又那么远，那么远却又这么近：你是否也曾满怀梦想，希望凭借微薄的一己之力，尽可能让世界多一丝温暖？你是否不顾一切地去找寻所谓的真相，只为获得一个并不一定真实，却能让自己接受的理由？你是否会为追寻自由的人生而不断尝试，飞出“鸟笼”奔向天空，甚至改变了生命的原形轨迹？你是否有足够的耐心

和善心，去倾听了解一个人的故事，分担他的经历与苦乐？……答案如何，只有自己知道。也许，不断拼搏的自己，早已连抽出8个小时坐在剧场里“做梦”的时间都没有了。

人生就是这样。有时你会被拉起来，去认识自己、面对自己。面对变幻如梦的生活，莫要猝不及防，你所要做的，是了解，是体验，是坦然面对。或许正如剧中所示，在生命的尽头，所有一切都是透明的，都会更加透彻。而在当下还未参透的每一天，仍需怀有对生命的感恩与思考，去经历生命的坚强蜕变。

“有没有人来过这个地方，看过我的脸，你可能记得，可能忘了，你曾经在我的故事里歌唱。”对许多人来说，看戏本身就是接触戏中的人生。《如梦之梦》是场好戏，充满对生命的激励。在一幕幕陌生而又熟悉的情节、场景中，人们忘却了自我，最终又找回了自我——那便是自我的新生。

## 谁还会是你的回头客

□ 安好

在一家面包店里，我和家人经历了很不友好的服务态度，决定再也不光顾。

那天的情景依然历历在目：3岁的儿子被一家面包店的香味儿吸引，就带他进去。店里以欧式风格装修，环境宽敞明亮舒适。正欣赏间，忽听一阵“笃笃笃”的声音传来。一看，原来是个四五岁的小女孩在拖着椅子当玩具走来走去。紧接着柜台里就跳出一个年轻漂亮的女服务员尖着嗓子叫道，“这是谁家的孩子？”小女孩的家长尴尬地上前抱走了女儿。那女服务员继续喊，“宝贝儿，这声音太吵了！”尽管前面加个“宝贝儿”，但还是难以掩盖她的不满和不耐烦。就我这一走神儿看热闹的工夫，只听得“嘭”的一声，原来是儿子去“研究”餐桌上标明饮料名称的台卡，给人家摔了。我还没来得及做任何反应，那位女服务员犀利的声音就迅速传来，“打碎了？是要赔偿的！”我忙应声：“赔，赔，赔！”回头再看儿子，已被这女高音吓得发呆。我暗下决心，这家店，以后再不来了。而且，如果有机会，我还会提醒我的朋友们，如果想愉快地吃饱，一定别去这家店。

说到这儿，不由得想起了快餐店。有时出门在外就餐，我会带孩子去那里。并不是我喜欢“洋快餐”，实在是他们的服务态度不错。儿子很小的时候，在那里买东西常是杯盘狼藉，弄得桌上地上都有残渣，连我都不好意思，但从没见服务员使过脸色。一次儿子见打开了的沙拉酱不好带走，正在郁闷，一位服务员不声不响地拿来一袋新的送给儿子，儿子因此高兴了半天。为什么那么多小孩子喜欢吃“洋快餐”，从贴心的服务和轻松愉快的气氛这个角度，也能找到原因。

开头说的那家面包店，现在我也经常路过。尽管面包诱人的香味儿很远就能闻到，但店里却总是冷冷清清，顾客稀稀落落。其实，对于某些商家来说，每一个顾客的背后都还有很多潜在顾客。留住一个顾客的心，就等于留住了很多顾客；得罪了一个顾客，也就等于得罪了一群人。如果忽视这一点，谁还会是你的好回头客？

有见服务员使过脸色。一次儿子见打开了的沙拉酱不好带走，正在郁闷，一位服务员不声不响地拿来一袋新的送给儿子，儿子因此高兴了半天。为什么那么多小孩子喜欢吃“洋快餐”，从贴心的服务和轻松愉快的气氛这个角度，也能找到原因。

开头说的那家面包店，现在我也经常路过。尽管面包诱人的香味儿很远就能闻到，但店里却总是冷冷清清，顾客稀稀落落。其实，对于某些商家来说，每一个顾客的背后都还有很多潜在顾客。留住一个顾客的心，就等于留住了很多顾客；得罪了一个顾客，也就等于得罪了一群人。如果忽视这一点，谁还会是你的好回头客？