

说法

黄金周是存在这样那样的弊端，但问题是，我们现在有更好的选择吗？——中国社科院旅游研究中心特约研究员刘思敏

作为食品行业，不管上游下游，行业本身，还是与政府的合作，都应把安全作为基本线，企业应该在其他层面，比如把创新力、品牌力作为竞争优势，而不该拿食品安全作为一个竞争优势。

——百事大中华区主席林碧宝

少林寺要那么多钱干什么？少林寺都是出家人，能花多少钱？他们接受那么多布施，什么时候被审计过？——因在门票分成上与嵩山风景名胜区管理委员会存在巨大分歧，少林寺将其告上法庭，管委会一名官员如此表达看法

现在所有考试中，教育部门举办的考试是最严肃的、口碑最好的。其他一些行业部门举办的考试与考证，直接变成公开收费的屡见不鲜。中国如果搞考试社会化，那几乎就是放弃公平。亚洲其他国家的先例也早已告诉我们，哪一个走这条路能走通？——中国教育在线总编辑陈志文

权贵不是过去所说的官商勾结，而是两者渗透成一体。——清华大学教授孙立平说，在官商勾结中，官和商各自是独立的，简单的利用关系。而权贵则是两者渗透成一体。有媒体在报道山西腐败案时用了个词：晋官商造。其实反过来也成立：晋商官造

中国划分阶层只有一个标准，就是住房。——学者廉思说，一个在京的外地年轻人，月薪一万却不敢消费，要买房。但一个北京的青年人，月薪三千却活得非常好，因他有房。社会上划分人的阶层有三个标准，职业、收入、生活。在中国目前来看只有一个标准，就是住房

高薪不一定能100%养廉，但是低薪一定会造成大规模腐败。长时间低薪肯定不能养廉，你总不能指望一群饿着肚子的人去看管食物。——北京大学政府管理学院副院长白智立

我的家庭财产情况比较简单，家产总量不大，比不上比下有，来路清楚，揭开面纱无妨，于是在微博上置顶公开：夫妻月入15000元，两套房子两辆车，存款15万元。——广西防城港市检察院副检察长何文凯谈自己为何选择在网公开财产

其实我还挺怕应试作文的，因为这本来就违反了写作的本性，文学写作是需要发乎心率的。我的女儿今年正在念高二，因此近些年对高考的作文一直颇为关注，但我不敢指导她写作文。——南京省作协副主席鲁敏

一个好面子的人一定死无葬身之地。“勇敢者先得”，是世界的规律，有时候勇敢地跨出第一步，对自己非常重要，面子什么的都不算什么了。——俞敏洪

人类进入21世纪已经有14年了，但是亚组委却还在用20世纪的方法。——来自《朝鲜日报》的一名记者评价亚组委安排数名审判员用抹布扫除跑道上积水的行为（墨墨/辑）



贾瑞中计 胡军作

盖茨谈“机会”

张书宁

上个世纪末，意大利《机会》杂志总编亨利经过多次努力，终于征得世界首富比尔·盖茨的同意，前往位于旧金山的微软公司总部，对他进行专访。

为了引导比尔·盖茨谈论关于“机会”的话题，亨利精心准备了一系列问题。比如，他问比尔·盖茨：“您认为人生最不能等待的是什么？”

比尔·盖茨想了想，回答：“作为一个刚刚丧母的儿子，我认为最不能等的是尽孝，尽孝要趁早，才不会留下遗憾。”

亨利又问他：“您认为做人最需要抓住什么？”比尔·盖茨脱口而出：“当然是行善，行善之事一刻不能等，否则就会终生难安……”亨利又接连问了几个问题，可是比尔·盖茨像在故意回避他一样，始终不提“机会”二字。

最后，亨利准备遗憾地离开。突然，他瞥见旁边有一位《生活周刊》的记者在电脑上写下一段话：“在比尔·盖茨的眼中，最不能等的事情是机会，最需要抓住的也是机会。”亨利忍不住上前问那个记者：“这是比尔·盖茨给你的答案吗？为什么我采访他时，他却只字不提‘机会’呢？”

那位记者愣住了，不知如何回答。这时，在一旁的比尔·盖茨笑着对他们说：“我当然

知道《机会》杂志肯定对‘机会’感兴趣。可你们的读者实际上更需要关注‘机会’之外的话题，这就是为什么我对你避而不谈‘机会’，只谈其他的话题。而《生活周刊》的读者往往只关注生活话题，他们才需要反复地被提醒去把握机会呀。”

亨利恍然大悟，原来，比尔·盖茨之所以给一本杂志提供看似不恰当的答案，是因为他真心为读者着想。

真正的金玉良言，并非说出他人所喜好的话语，而是言其所缺、言其所需，给人善意的提醒，哪怕这些话听着并不顺耳。

果断选择

王鼎钧

传说有人拿桐木当柴烧，蔡邕经过炉旁，听见木裂之声，知道这块桐木是制造乐器的上等材料，就立即把没有烧完的半截木柴从火里抽出来，交给良工做琴。桐木的长度恰合琴身的需要，不过琴尾必须留下烧焦的痕迹。这张琴，就叫“焦尾琴”。这个故事教给我们的是当机立断。蔡邕如果稍稍迟疑片刻，让桐木多烧一会儿，剩下的长度就不够制琴之用了。琴尾的焦痕代表一位音律专家的果决。“果决”曾经为世界保全了许多美好的事物。

从这个角度看，人生原是一种不断的选择：种瓜还是种豆、取鱼还是取熊掌，有人为自己选择，有人为一家选择，有人

为一群选择，负责任的人为一国选择。每一种选择都有后果，每一种后果都需要有人承担，果断的人能够毫不胆怯地负起这种责任来。游轮在海上航行，第一舱忽然进水，船长派两名水手入舱潜水勘察船底，人还没有回来，第一舱水已涨满，即将溢入第二舱，这时需要有一个人为全船作一选择，断然下令封闭第一舱的舱门，这人当然是船长。

果决的反面是因循。因循是积累问题。不加解决，日久“沉淀”成为潜在的危机。潜在的危机有一天表面化，那就是“当断不断反受其乱”了。亚历山大帝深明此理，有人请他解一团百年无人能解的死结，他是一剑劈开的。

求职啤酒

汤园林

如何让自己的简历在求职大军中脱颖而出，是很多年轻人思考的问题。加拿大男孩布伦南尚未大学毕业，面对严峻的就业形势，就已经忧虑起来了。

他在用心学习专业知识的同时，还查看了很多人简历。他发现，这些简历虽然各具特色，但都大同小异，入不了招聘者的法眼。

一天，布伦南家里来了客人，他请客人喝啤酒。发现客人在喝酒前，习惯性地先打量一下酒瓶上的厂家、酒精含量等信息，再品尝啤酒。这个动作让布伦南深受启发，如果一个人的求职简历能被用人单位这么看的话，一定会增加求职成功率。

布伦南计划把自己的求职简历贴到啤酒瓶上。首先，学平面设计的设计师一款酒瓶包装纸，上面有自己的年龄、电话号码、学历以及自己的作品等。两天后，他就打印了几千

份包装纸简历。然后，布伦南找到了一家刚成立的啤酒厂，提出把自己的求职简历贴在啤酒瓶上，并列了酒厂可以得到的好处：一、以前从来没人做过类似的事，肯定会引起关注，相当于给啤酒做免费广告；二、若这个模式成功了，以后他们就多了一项承接求职简历的业务，前景不容小觑。啤酒厂被布伦南打动了，他的求职简历被贴在啤酒瓶上，随着啤酒飞向了四面八方。

很快，这些贴着求职简历的啤酒瓶就引起了关注。借着啤酒瓶的东风，布伦南成了加拿大知名设计师。很多设计公司打电话给他，希望把这个创意人才招到自己麾下。

当别人还在为求职四处奔波时，布伦南已经得到满意的工作了。面对巨大的就业压力，一个真正素质过硬、细心观察并且敢想敢做的人，一定能够突破重围，找到属于自己的位置。

七十平方定律

流沙

餐饮业里的从业者喜欢讲“七十平方”的定律，意思是一家餐饮店的经营面积以70平方为佳。

70平方的面积，除去一个10平方左右的厨房，其余五六十平方的面积可以摆放五六张小方桌，同时容纳近20人就餐。

一家餐饮店在这个规模，一般店员在三至五人。这三至五人应该为夫妻两人，外加一位小工，而且小工一般是自己的亲戚。

这样的规模，房租不会太高，人工工资支出也不会太多。如果高于这个规模，那几乎就是一个小饭店了，那就需要聘请大厨、更多的帮手，还要交纳更多的房租，营业收入可能赶不上支出。也就是说，70平方的经营面积是小餐饮业最佳利润平衡点。

这个定律还可以用到商品房购买中，70平方面积刚刚可以配置客厅、厨房、卫生间、卧室、小书房、阳台，满足生活起居的需要。如果低于这个面积，客厅或小书房就会缩水，使用起来捉襟见肘；如果高于这个面积，可以增加一个卧室，但按一线城市的价格，至少得支出几十万乃至上百万元的代价。

在管理学中，也有一个“70人定律”，一个单位保持在70人左右，管理是最顺畅的。一般来说，每7人一个组，共有10组，单位一般可设三个领导，每人管三位中层干部。

“七十平方定律”不是哪位管理学家提出来的，而是一种普通流行的草根智慧。这种智慧说明了一个道理，无论房子还是经营，并不是越大越好，小有小的乐惠，小有小的妙处。

19世纪90年代，经济危机冲击了澳大利亚。

一天傍晚，青年诗人亨利·劳森走过悉尼戏院门前，一个瘦弱的女孩走上前来，向他兜售报纸。女孩稚气未脱的嗓音中，饱含着忧伤，令劳森无比同情。他连忙从身上摸出了那枚仅有的硬币，准备买一份女孩的报纸。

这时，女孩像是发现了什么可怕之物一样，慌忙抱紧报纸，退缩到一边。劳森愣住了，他看到又有一个衣衫褴褛的妇人走了过来，眼巴巴地对他说：“求求您了，买一份报纸吧。”



急躁必然乱心，从容才能生智。

遇到事情是应该急还是慢，这确实是一个问题。在外游乐的齐景公听说晏婴病重，危在旦夕，于是立刻下令急速返回。齐景公心急如焚，先是夺过车夫手里的缰绳亲自驾驭，可还是嫌马儿跑得太慢，后来干脆跳下车徒步向前奔跑，结果只能是欲速不达，成为笑谈。

曾国藩一生中也曾有急中失智走向极端的例子。据曾国藩弟子黎庶昌编著的《曾国

藩日记》明白过来，那个女孩准是看见了这个人，害怕自己抢了她的生意而遭到责罚，才停止向他兜售报纸的。劳森白了那妇人一眼后，走到女孩的面前，把硬币递过去：“叔叔就买你的报纸吧。”

女孩把钱退回来，指着妇人说：“叔叔，您还是买她的报纸吧。”

劳森摇了摇头，坚持把硬币塞给女孩，并对她说：“你不要怕，叔叔会保护你的。”

女孩还是不愿意地躲开了。劳森叹了口气，准备离开。那妇人又追过来，拽住他的衣袖，恳求道：“您还是买一份我的报纸吧。”

劳森一把推开她：“你看上去就不像个好人，我才不会买你的报纸！”

女孩听见了，连忙对他说：“叔叔，您帮帮她吧，她已经两天没吃东西了，家里还有孩子要喂奶。我早晨吃了面包，今天还能对付过去。您还是买我的报纸吧。”

劳森感动不已，这才知道自己误会了这个妇人，女孩之所以突然停止卖报，是因为想把这次机会让给更窘迫的人。

最后，劳森买了那个妇人的报纸，并把女孩带回家，用自己的积蓄买下了她所有的报纸。

劳森对女孩说：“当一个人懂得把援助机会留给比自己更需要的人时，她最终所得到的，往往会比放弃的多。”

劳森一把推开她：“你看上去就不像个好人，我才不会买你的报纸！”

女孩听见了，连忙对他说：“叔叔，您帮帮她吧，她已经两天没吃东西了，家里还有孩子要喂奶。我早晨吃了面包，今天还能对付过去。您还是买我的报纸吧。”

劳森感动不已，这才知道自己误会了这个妇人，女孩之所以突然停止卖报，是因为想把这次机会让给更窘迫的人。

最后，劳森买了那个妇人的报纸，并把女孩带回家，用自己的积蓄买下了她所有的报纸。

劳森对女孩说：“当一个人懂得把援助机会留给比自己更需要的人时，她最终所得到的，往往会比放弃的多。”

买一份报纸吧

张小平

急事可慢待

王崇凤

潘年谱》以及《曾文正公全集》、《湘军志》等权威资料记载，曾国藩因与太平军作战受挫曾有五次自杀的经历。

不论是谁，都难逃急中失措的“俗套”。人的一生，遇急遇险在所难免，因此必须学会静下心来，坦然面对。急事，险境虽然多是不以个人的意志为转移的，无法选择回避，但是遇急不急、泰然处之倒是可以通过提高自己的心理素质和全面修养做到的。曾国藩从急于事功而屡受败绩，进而屡求一死之，再到静下心来深刻反省寻求对策，屡败屡战而决不屈服，最终彻底改掉了急躁冒失的痼疾，成为一代名臣。

急躁必然乱心，从容才能生智。有位富商为避战乱，化装成百姓，将一幅价值连城的名画藏在一把旧雨伞的伞柄里带回乡老家。不料，途中在一个村庄歇息时雨伞不翼而飞。此时，富商不慌不忙，静下心来作了一番细察之后，发现随身携带的包裹依然完好无损，因此断定拿雨伞之人不是掌握伞柄秘密的专业盗贼，而是当地爱占小便宜的一介乡民。他于是决定在当地租住下来，做换伞生意：以旧换新，一文不添。果然，那把魂牵梦萦的旧伞很快送上门来了。

富商的名画失而复得，靠的不是“急”，而是“智”，而这“智”则完全来自于冷静之后的“慢”思考。

现代社会飞速发展，一日千里，个个争先，唯恐失去任何出人头地的机会。大家都习惯了“急”，也认同了“急”，更是积极参与了“急”，唯独忽视了“慢”。可这“急”中没生出多少智慧，倒是生出了不少后悔。李开复查出罹患淋巴瘤之后表示：“在以往的职业生涯里，我坚持每天努力挤出3小时时间工作和人比赛‘谁的睡眠更少’，‘谁能在凌晨里及时回复邮件’……现在冷静下来反思：这种以健康为代价的坚持，不一定是对的。”后悔莫及之情溢于言表。

当然，急中生智的情况还是有的，但它的前提是要有灵动的个性、淡定的心态和丰厚的积淀。急中生智之所以为人所津津乐道，就是因为它是灵感乍现、积累超常爆发所致，属于可遇不可求的幸运。

急中生智是超常态，急中失措才是常态，所以说很多事情都急不得，遇到急事应当慢下来。佛家早就告诉我们：静生慧，慧生觉，觉生定。遇事不急，处世不躁，智慧地面对困难、拥抱生活，这应当是人生永远的必修课。

闲言

■如果你是对的，你没必要发脾气；如果你是错的，你没资格去发脾气。

■就算失败99次，我也要继续努力，凑个整。

■老婆，不要挑战我的底线，否则，我又得修改底线。

■跟大多数人的关系到最后就是：只走流量不走心。

■我的生活现状是：想过八戒般的生活，却承受着悟空般的压力，但只有沙僧的本事，还时不时能听到唐僧般的唠叨。

■女生们注意了，有种闪电叫做球状闪电……

■要对自己的菜有多自信才能让一个饭店连WiFi都没有？

■恋爱催人肥。“坠入爱河”会让情侣们吃得更多，最终

双方都增肥。英国有份调查显示，56%的人认为自己有了爱情后吃得更多；有30%的情侣称，相爱后他们的主要活动就是在家看电视、吃东西；还有20%的情侣认为，他们交往的主要事情就是在外面吃……

■很黑的深夜，我突然想要学习，可是当我找到蜡烛的时候，天已经亮了……

■这年头还整天挂QQ的人，除了上班没事做，就是下班没人爱的人……

■我花8万买了个西周陶罐，昨儿到《鉴宝》栏目进行鉴定，专家严肃地说：这哪是西周的？这是上周的！

■我费尽千辛爬上梯子的顶端，却发现梯子搭错了墙头……（综辑）