



名人专访

与 2556 岁的圣贤聊“心得”的于丹、向世界报道“开国大典”的李普、被世人鉴定为“艺德双馨”的徐邦达,以及成就中国文坛亮丽风景的铁凝、绿原、牛汗、肖复兴……一个个丰满灵动的人物脱颖而出。他们在两位资深记者的访问中袒露真情……

余玮 吴志菲 著 经济日报出版社友情推荐

选择真爱,来到中国

李莎,原名叶丽莎,著名俄语教育家。1914 年出生于俄罗斯萨拉托夫州,1941 年毕业于莫斯科外语师范学院。1946 年随夫来华定居,先后在哈尔滨俄语专科学校、北京外国语学院等任教。曾任中国俄语教学研究会、中国翻译工作者协会、中俄友好协会理事等职,现为中国老教授协会名誉理事。

李立三是一位富有传奇色彩的共和国工运先驱,又是一位一生坎坷、几经浮沉的坚强勇士,他曾和刘少奇一起领导了安源路矿工人罢工,担任过上海总工会委员长,领导了震惊中外的“五卅运动”。他还参与并领导了八一南昌起义,一度成为中国革命史上叱咤风云的人物。他的夫人李莎是我国著名的俄语教学专家,为中国的教育事业辛勤耕耘了半个多世纪。

56 年前,李莎为了追随爱情而来到中国,又为了忠于爱情而加入中国国籍。在中国这片热土上,她的感情和事业都深深扎根并结下硕果。如今,老人已步入耄耋之年,谈起自己的“跨国之恋”与“中国情结”,她一次次表示无悔当初的选择。

1935 年后的一个冬日,

李莎冒着纷纷扬扬的大雪,去看望一个女友。这个女友的爱人是一个中国人,在共产国际工作。李莎一进门,一眼看到沙发上坐着一个 30 多岁的中国青年。个子高大、密发蓬松,清瘦的脸上镶着两只炯炯有神的大眼睛,他彬彬有礼,笑容可掬。“这是李明。”女友向李莎作介绍。这时,李明向她投来热情的眼光。

共同的理想缩短了陌生人的距离,从此不同肤色的异国青年成了好朋友。每逢周末,李莎就和中国朋友们一起郊游、划船。

一次,还是在那个女友家里,李莎听到有人问:“立三今天会来吗?”她顿时反问道:“怎么,李立三在苏联?他什么时候来的?”这句话惹得大家都哈哈大笑起来。“李立三就是李明呀!你同他那么好,还会不知道?”李莎一时愣住了,李明就是李立三,这个待人和蔼、谦虚可敬的人怎么会是机会主义分子?一种说不出的感情像潮水似的涌上她的心房。

那时的莫斯科,很多人一听到李立三的名字,就马上警惕起来,离他远远的,唯恐沾上“机会主义”的病毒。但几个月的相处,李莎真切感受到,这个人不管叫李明也好,叫李立三也好,都是个正直可爱的青年。

李莎有时会去找李立三,而李立三也曾去过李莎家里,见过她的母亲和兄嫂,这样经过将近一年的相处,他们之间已经产生了感情。

对于自己所犯的错误,李立三毫无隐瞒,他身上那种革命浪漫主义精神和惊人的意志力吸引住了李莎。她知道自己爱的是人而不是什么革命领导者。

听说李莎要和李立三结婚,不少亲戚朋友都表示不理解甚至是反对,只有李莎的妈妈没说什么,她支持女儿的婚姻,也能理解女儿的选择。由于母亲的出面,亲友不便再加阻拦。婚期临近,母亲这才不安地对中国女婿说:“我的女儿可是有什么嫁妆也没有呀!”李立三笑着摊开双手,回敬他十分慈善的俄国岳母:“您看我也是什么聘礼也没有呵!”“我们都是标准的无产者!”李莎的哥哥在一旁风趣地说。

1936 年 2 月,在莫斯科共产国际留克斯公寓七层楼上的一间 14 平方米的房间内,这对异国情侣举行了俭朴的婚宴。

多年以后的今天,李莎仍对自己的这个决定表示认同。她说:“年轻人不善于多想长远的事情,最重要的还是眼前生活,顾不得那么多了!”



人物传记

本书是由中国著名经济学家吴敬琏之女吴晓莲所著,从“家人”的角度,以真挚的感情、白描的写作手法、质朴的语言生动展现了一个名门家族的传奇故事和鲜为人知的家史。书中附带了大量珍贵老照片,通过这些老照片鲜活地再现了三代知识分子质朴的生活态度。

吴晓莲 著 当代中国出版社

爸的哥们儿

分配到了中国科学院经济研究所后,那年,和吴敬琏同时分配到经济所的大学生一共有 8 人,他们当中有北京大学来的黄范章和中南财经学院来的张卓元,加上吴敬琏在复旦的同班同学,比他早一年来到经济所的周叔莲,这四个当年经济所的年轻人 50 年后依然是好朋友,只是现在不仅他们四个人是“哥们儿”,连他们的夫人和孩子们也都成了朋友。虽然 50 年后的今天,他们都离开了经济所,也不在一个单位工作,但平常保持着联系,而且每年至少好好聚一次——有时搞个聚餐,有时几家人一起出去度假。

这四位好朋友——吴敬、张卓、黄范、周叔(这是他们年轻时给彼此起的“简称”)的友谊经历了那么多严峻的考验,特别是他们一起度过了那段对与错、“左”与“右”、“革命”与“反革命”混淆难辨的时期,或受到挑唆、或受到鼓励,人整人、人咬人是常有的事,但是他们当中不但没有人背叛友谊,而且正是在那些不寻常的时刻,使他们看清了彼此的为人,也更加珍惜彼此的友谊。

50 年代中期,他们来到

科学院这个中国高级知识分子的聚集地之后不久,就一起在“向科学进军”的风波中扮演了主角。这些年轻人一方面响应国家向科学进军的号召,另一方面自己也强烈希望有更多的时间和机会学专业、搞专业,但是,当他们向经济所党支部提出这方面的建议时,却遭到了当时党支部领导的批评,被说成是“追求个人名利”、“走白专道路”。青年们在压力下不后退,他们一起商量对策,一起写文章,当他和党支部领导人的矛盾白热化之后,他们仍然不仅在私下互相鼓励,而且在会上公开互相支持。比如,吴敬琏在党支部的一次会议上替黄范章打抱不平,说他英文好,希望去搞世界经济,领导应该支持而不该压制。他们那次的努力得到了中宣部、团中央和科学院党委的支持。那次风波是这几个经济所的年轻人一起经历的第一次运动,它好像为他们的关系奠定了基调。在以后的半个世纪里,他们经历了更大的压力和更激烈的运动,但他们总是立场坚定,从来没有卑鄙地为了自己的利益而出卖和批判朋友。而私下里,他们又会彼此提出保护性的意见和嘱咐。比如,听我妈妈说,她在 1984 年去美国耶鲁和我

爸爸会合时,张卓元曾叮嘱她告诉吴敬琏“管好他那张嘴”。

发生在吴敬琏到经济所不久后的另一件事,就是他和周南结婚了。吴敬琏分到经济所的同一年,周南从南京来到北京师范大学教育系跟苏联专家进修,两人有了比较多的时间在一起。

吴敬琏和周南于 1956 年 6 月结婚后,他们婚礼上的一位来宾,是周南在南京师范大学教育系的主任,名叫钱且华。婚礼后,这位留美归来的教授语重心长地对周南说:你婆家的条件太好,恐怕对你的发展不一定有益,一个年轻人应该在艰苦环境中自己奋斗。他主张周南先回南京工作两年,然后再往北京调。于是,婚后不到两个月,周南回到南京师范大学教课去了。结果两年没到,钱教授生重病住院了,当时他是系主任兼教研室主任,于是年轻的周南被破格提升为教研室副主任,管具体事务,另外兼任实验幼儿园园长。这样她也就走不了,继续和吴敬琏两地分居,5 年里每逢寒暑假才能去北京和丈夫团聚。直到 1962 年 3 月周南调到北京师范大学教育系做讲师,不久去实验幼儿园做全职园长。1963 年,他们有了我。



都市小说

这是围绕一家上市公司所发生的错综复杂的商战故事;这是一个友谊遭遇阴谋、美丽遭遇强暴的人生故事;这更是一个催人泪下、感人至深的爱情故事。上市公司委托理财引发的危机,裹挟着 20 多年的恩怨情仇,借股市之一角,上演了一出复仇大戏……

赵苏苏 著 群众出版社友情推荐

一个大客户

丘子仪在安吉干了两个月后,总体感觉是,安吉的水既深也浑,不仅部门之间利益关系盘根错节,复杂得有如蛛网。要想在安吉玩得转,在人际交往方面你必须长着第三只眼。

在安吉,弄清谁是谁的人至为重要。比如看似淑女的林小琴,她就和李建华关系暧昧。据说李建华用假发票洗钱的事她就有干系。后来张吉利要整李建华,据说也是她从中斡旋,并且向李建华透了底牌,说只要他向张总服个软,张总就会高抬贵手。

却说丘子仪刚来公司时,中层干部们也都不大把他这位常务副总放在眼里。就靠丘子仪有海外名校的 MBA 文凭,有国际商场上的工作经验,但毕竟还是需要实践来检验的。

恰好,这些日子李建华忙着攻一个大客户。一家叫做美华润滑油的合资企业刚刚推出一款技术含量较高的新产品,雄心勃勃,要与美孚、壳牌之类的国际老品牌一争高下,强行抢滩全中国的润滑油高端市场。美华的计画是先声夺人,在广告上大造声势。为了确保成功,美华准备第一年就在产品宣传上投放两个多亿。对于广告代理

公司来说,这块肥肉太大了,各路广告精英闻听此讯,就像是闻到血的苍蝇,纷至沓来,跟上前去,展开攻势,策划书做得一个比一个精彩,争夺异常激烈,几近肉搏。李建华使出浑身解数,初战入围。他甚至攀上了美华中方副总经理兼市场总监崔有德。

但是这位崔总监后来又开始往后缩了,李建华丈二和尚摸不着头脑,一再缠磨之下,崔总监才透露,公司的外方总裁詹姆斯先生不太欣赏李建华提交的策划案,倾向于请一家 4A 公司做总代理。詹姆斯先生认为,4A 公司运作规范,公开透明,尤其是它们与美华在企业文化上比较贴近,更容易搞磨合。李建华差点没晕过去,他忙活了一两个月,光前期费用就拍出去了一二十万,莫非煮熟的鸭子就这么让它飞了?

丘子仪旁观者清,指点李建华:“依我看,主要还是因为你的策划书不够过硬,实质性的‘干货’少了些。西方人比较注重数据,市场定位市场前景之类的要害问题都必须用数字说话,丁是丁卯是卯,ABCD 一定要列得一清二楚。其实我觉得咱们还是有优势的,美华现在是在中国的媒体上投放广告,咱们土生土长,毕竟比 4A 公司更熟悉本土情

况。我看你不妨重新好好做一份策划书,再努力一把。”

李建华将信将疑,可是到了这个时候,没有别的法子,只好姑且一试,照着丘子仪的话去办。

丘子仪用李建华提供的数据,花了一个星期时间,在原有策划书的基础之上,写出了一份中英文双语的新方案,洋洋洒洒一百来页,装订成册,还配了相应的幻灯片。

新策划书送去后没两天,那边的崔总监便传过话来,美华的外方老板詹姆斯先生要亲自聆听安吉的策划人做演示。

这个大广告终于拿下,让李建华喜出望外。这样一来,李建华不仅对张吉利的上缴任务可以轻轻松松完成,而且他自己也能稳稳地大赚上一把。当然了,这件事多亏了丘子仪,怎么也得表示表示。于是他存了一张二十万元的现金卡,兴冲冲地给丘子仪送去,说是“润笔费”,却被丘子仪正色拒绝。李建华连忙解释:“丘总,我这可不是特意贿赂您啊。按照公司规定,这属于您的正当提成。”

“老规矩。”丘子仪继续训斥:“这个规矩该改了,今天从我做起。卡,你拿回去;钱,用到正地方!”



健康指南

身体就像宫殿,精细,协调,充满了秘密。本书如同一册游览图,指引你在迷宫漫步。承上启下的腰部,远比想象中更重要和复杂。本书的作者是医学专家,他们将告诉你,健康之计在于腰,肥胖的要害不是体重而是腰围,管住腰围也就控制了体重。

【美】迈克尔·罗伊森 等著 译林出版社友情推荐

每天做个小改变

从现在开始,我们的小举动有可能带来大变化。有时候,我们认为应该把着手实施计划的动机放在首位,但是很多时候,动机出现在行动之后:做个小改变(不管是每天步行 30 分钟,还是晚餐前吃坚果以维持饱足感),突然有一天,你会发现自己拥有了做更多改变的动力——以及成功的动力。我们主要是想教你如何避免产生与节食、饥饿和可恶的体重秤相关的不适感觉,让你可以尽量没有痛苦地顺利通过瘦身引桥。

YOU 建议! 念 YOU 调头咒语。如果你开过装有 GPS 卫星导航系统的汽车,就应该知道那是怎么回事。输入你所要到达的目的地,系统——利用卫星确定你目前所处的以及最终要到达的位置坐标——会准确地、及时地、实时地告诉你该怎么走。400 米后左转,一直走,不要偏离车道。不过,假如你不慎错过了一处转弯口,或转上了错误的街道,会发生什么情况呢? GPS 不会痛骂你,不会责罚你,更不会让你直接开下山崖一头撞死算了。相反地,它只会十分礼貌地说:“下一步,请在交通法规允许的地方

立即调头。”GPS 允许犯错,并且在你出错时努力协助你改正错误。

这就是我们希望你能拥有的精神状态。你总会转错弯的。你将在热狗前左转,在蓝莓派前右转,不时还会驶上香蕉、坚果、薄烤饼配上香肠馅饼的州际公路。这是否意味着你应该直接开下节食的绝壁山崖,堕入自我毁灭性大吃的脂肪裂谷?当然不是。你所要做的,不停地默念 YOU 饮食咒语:“下一步,在有可能的情况下,在交通法规允许的地方立即调头。”然后,回到正确的路线。

了解自己的战斗体重。你以往衡量自己节食成败与否的最常见方法,极有可能是称称自己减轻了多少公斤。如果你已经减到了自己的目标重量,那么这场仗就算打赢了。如果没有,那就是你输了。然而事实情况是,从长远来看,我们所有人都会断断续续地增减少量体重,即使是我们正在努力瘦身的时候,也会发生这种情况。

举例来说,人体内水的重量往往会由于我们所吃的食物品种变化而出现上下波动。很多碳水化合物摄入量低的节食者体重减得非常快,这是因为人体内缺乏碳水化合物,会导致肌肉中的糖原储备被消耗供能,随着

糖原的流失,机体会相应地失去大量的水分;碳水化合物摄入量一旦恢复正常,糖原又会重新回到肌肉里,吸收蓄积水分。这就会使减掉了的体重又重新增加。因此,通过少吃碳水化合物来减肥,开头减轻的三五公斤体重,是由于水分的暂时性流失而出现的假性瘦身。

因此,你不应该给自己的瘦身定下一个单一的目标体重,比方说,66 公斤,而应该选择一个自己体重应该达到的范围。你可以选择一个自己可以接受的体重范围——比方说,64 公斤至 67 公斤之间(或者腰围在 78 厘米至 84 厘米之间)。当你把自己的目标体重告诉别人时,绝对不应该是一个确定的数字,你需要把自己的理想体重视为一个范围。

定期自检你可以用量具定期测量的方法,依据自己设定的体重范围来判断自己有没有超过理想体重/腰围的上限——量具形式不限,围绕腰部测量的皮尺、体重秤都可以。或者是,对了,你缠在自己腰上的那根会及时提醒自己长胖了的腰带如何?不论你使用何种自检工具,我们建议自检工作在每周六的中午时分进行,这样测量数值可以真实地反映你的体重和腰围所处的范围。