

我只能通过外公和母亲的谈话了解父亲

1



奥巴马·奥巴马 著
译林出版社友情推荐

[内容简介]

奥巴马·奥巴马成功入主白宫,成为美国历史上第一位黑人总统。奥巴马的快速崛起已成为 21 世纪政坛传奇:1996 年当选伊利诺伊州第十三区参议员,走上政治之路,但直到 2004 年 8 月,在民主党全国代表大会上发表铿锵有力的演讲,才开始名声大噪。奥巴马是近年来最具草根魅力的政治领袖,他的魅力来自何处,读完这本奥巴马亲笔撰写的传记,读者也许就有了答案。

热点关注

我住在环境糟糕的临街公寓里

那是在我二十一岁生日刚过几个月之后的一天,一个陌生人打电话告诉了我这个消息。当时我住在纽约哈莱姆以东和曼哈顿区交界处的一个不知名的地方,位于第一大道和第二大道之间的第九十四街,那里的环境并不宜人。我住的那个公寓楼很小,外墙已经倾斜,供暖断断续续,楼下的门铃也坏了,前来造访的客人必须先往街角的加油站打一个付费电话才能上来。那些日子,我总在焦躁不安地忙碌于自己的事情,忙碌于那些没有实现的计划,当时的我总是把其他人看做是多余的干扰,不过我倒也并不是不喜欢和人交往。我还是乐于与那些波多黎各裔的邻居们用西班牙式的客套语寒暄上几句的。

在下课回来的路上,我还会经常停下来与一群男孩子们攀谈一会儿,他们整个夏天都呆在走廊上谈论尼克球队,谈论他们在前一天晚上听到的枪声。要是赶上好天气,我和室友就会围坐在炉火旁抽上几根烟,欣赏暮色渐渐淹没了城市上空的蔚蓝色。要不然我们就会看着那些住在旁边高档社区的白人到我们街区来遛狗,让狗在路边拉屎。这时,我的室友就会怒气冲冲地朝他们大骂:“把狗屎弄干净,冲这杂种!”在他们弯下腰去铲狗粪的时候,我们就会面无愧色地嘲笑主人和狗。

我还记得当时有一位就住在隔壁的老人,和我有着相似的性格。他一个人孤苦伶仃地生活,偶尔外出时,人们就会看见一个苍老佝偻的身影,穿着一件厚重的黑色外套,戴着一顶怪模怪样的

的软呢帽独自蹒跚而行。有时候,我在楼下碰巧看到他刚从商店买东西回来,就会主动上前帮他买东西提上楼去,他会看看我,然后耸耸肩。于是我们就一起上楼了,在每一层的楼梯拐角处他都要停下来歇一歇。终于到了他家门口,我小心翼翼地把袋子放在地上,他礼节性地点点头表示谢意,然后就走进房间关上了门。

不久之后的一天,我的室友发现他倒在了三楼的楼梯平台上,双目圆睁,已经僵硬的身体像个婴孩一样蜷缩着。人们纷纷上前围观,一些妇女在胸前画着十字,小一些的孩子激动地窃窃私语。最后,医护人员把尸体抬走了。警察到老人的公寓里进行检查——这是一间非常整洁的公寓,空空荡荡的,几乎什么都没有。房间里只有一把椅子、一张桌子,还有一幅褪色的妇人肖像,挂在壁炉架顶上。画中的妇人,眉毛浓丽,笑意温柔。有人打开了冰箱,在里面发现了将近一千美元的一叠小额钞票,这些钱都用旧报纸包着,小心地藏在了蛋黄酱罐头和泡菜缸后面。

这个场景弥漫着的孤独感触动了我,在那一瞬间,我多么希望我知道这位老人的名字啊。

简婶婶告诉我父亲去世的消息

大概又过了一个月的时间,在十一月一个寒冷又阴沉的早晨,太阳被薄雾般的云遮住了,光线十分昏暗。这时,另一个电话打了进来。当室友把电话递给我的时候,我正在准备早餐,炉上煮着咖啡,锅里煎着两个蛋。

“巴里?巴里,是你吗?”“是的……哪位?”

“喂,巴里……我是简婶婶。我

在内罗毕。能听到我说话吗?”“不好意思……你刚刚说你是?”

“我是简婶婶。听着,巴里,你爸爸死了。他出车祸死了。喂?听得清吗?我说,你爸爸死了。巴里,打电话给你在波士顿的叔叔,告诉他这件事。我不能再说了,好了,巴里,我会再打电话给你的……”

就这样,电话挂掉了,我跌坐在沙发上,任凭锅里的蛋烧焦,凝望着石灰墙上的裂缝,试图衡量自己的损失。

一位朋友不慎弄丢了父亲的烟斗

直到我的父亲去世之前,对我来说,父亲更多的还是一个虚构的存在,仿佛不仅仅是个普通的男人,但又不是一个活生生的人。1963 年,我还只是一个两岁的孩子,他就离开了夏威夷回肯尼亚了。因此,作为小孩子的我,只能通过母亲和外公父母讲过的关于他的故事来了解父亲。现在我仍能回想起那些场景。晚饭后,外公斜靠在他那把旧式椅子上,嚼着威士忌,用从烟盒上撕下的玻璃纸剔着牙,讲述我父亲因为一个烟斗而几乎将一个人扔下大风口的故事……

“是这样,你妈妈和你爸爸决定带那个朋友参观一下这个岛。所以他们就开车前往大风口,巴里一路上几乎都开错了边——”

母亲对我解释道:“你爸爸可算不上一个好司机,他习惯英国人的驾车方式,靠左边开车,而且如果你提出什么异议的话,他就会生气地嘲笑美国人的驾车规则——”

“好了,这个时候他们到了目的地,下了车,站在栏杆内欣赏风景。巴里用我送给他的生

日礼物,一个烟斗抽着烟,用烟管指着所有的景点,活像一个航行在大海中的船长——”

“你爸爸非常喜欢这个烟斗。”母亲再次打断了外公的话。“他学习的时候,整晚都要用这个烟斗抽烟,有时候还——”

“瞧你,安,你是要自己讲还是让我把这个故事讲完?”

“对不起,爸爸,你继续讲吧。”

“不管怎样,他那位倒霉的朋友——他也是一个非洲学生,是吧?他刚刚来到这里。这个倒霉的家伙肯定是被巴里拿烟斗的样子吸引住了,于是他问,能不能也让他抽一下。你爸爸犹豫了一下最终还是同意了。这个小家伙抽第一口烟的时候,就被呛到了,他不停地咳嗽。由于咳得太厉害了,烟斗从他手中滑落,掉到了栏杆外,落在了一百英尺深的悬崖上。”

外公停下拿起酒瓶,抿了一小口。“嗯,当时,你爸爸非常有风度地等到他的朋友不再咳嗽了,才叫他爬到栏杆外把烟斗捡回来。那个小家伙瞥了一眼那个九十度的峭壁,然后告诉巴里他会给他买个新的赔偿——”

“非常可行。”图的声音从厨房传出来(我们称呼我的外祖母为图图,图是简称;夏威夷语的意思是“祖父母,外祖母”,因为在我出生的那天,她认为自己仍然很年轻,不想被叫做外祖母)。外公皱了皱眉,但他决定当做没有听见。

“——但是巴里克坚持要拿回‘他的’烟斗,因为这是一件礼物,无可替代。于是,那个小家伙又向下望了一眼,再次摇了摇头。这时,巴里克把他整个人提了起来,往栏杆外甩去!”

外公大喊一声,高兴地拍

了下手自己的膝盖。在他大笑的时候,我想像自己正注视着我的父亲,他在明亮的阳光下显得更为黝黑,那个冒犯他的小伙子被举了起来,乱晃着胳膊。多么可怕的审判情景啊。

“他并不是真的要把他丢到栏杆外去,爸爸。”母亲关切地看着我说,但是外公又啜了一口威士忌,继续讲他的故事。

“这时,其他人都开始来围观了,你妈妈恳求巴里放下他。我猜巴里克的朋友只能大气都不敢出地祈祷了。不管怎样,几分钟后,你爸爸把那个人放下来了,拍拍他的背,让他平静下来,还提议大家一起去喝杯啤酒。你不知道,你爸爸在接下来的旅途中是怎样表现的——完全若无其事。当然,他们回到家之后,你妈妈仍然非常害怕。事实上,她几乎不敢开口跟你爸爸说话。而巴里克也没有起什么帮助作用,因为你妈妈想要告诉我们发生了什么事的时候,他只是摇摇头开始笑起来。‘放松些,安娜’,他对她说——你爸爸是低沉的男中音,是这样的英式口音。”外公用下巴抵着脖子,追求完全逼真的效果。“‘放松些,安娜’,他说,‘我只是想让那家伙知道,对他人的财产要小心照看!’”

外公就又开始笑起来,直到他咳嗽起来,这时图就会小声地嘀咕着,她认为我父亲知道烟斗只是因不慎而掉落在是件事幸事,否则谁知道会发生什么事情呢。母亲就向我眨眨眼睛,说他们都有些言过其实。

“你爸爸是有有点跋扈”,母亲微笑着承认,“但是他本质上是个非常诚实的人,这使他有时显得不那么变通。”

不要和老板叫板,而是要沟通

完



绝望沧海 著
中国友谊出版公司友情推荐

[内容简介]

身处破产、失业、恐慌的全球金融危机大时代,我们如何准备才能度过职场的寒冬?《一个外企女白领的日记》分为两部分,一部分为日记,一部分为答网友问。内容涉及作者在日常工作中积累的工作技巧、注意事项、人际关系处理、工作细节的把握等等。问答内容涉及面广,职场问题和感情人生问题应有尽有,问得精辟,答得详细。

[上期回顾]

在外企里,比较有身份地位的无非是销售、市场、财务。HR(人力资源)如果发展壮大到真正的人力资源部门,也还是有一定话语权的,但很少能站到核心位置。办公室有很多搞笑定律,比如矛盾定律、新官定律、归因定律、忌讳定律,等等。

白领丽人

和下属聊天

总算把手头上的事情忙得告一段落,希望有时间完成自己计划中的一些事情,比如找下属聊天,沟通一下,还有培训也势在必行。因为年底的一忙,暴露出很多问题,当时对自己说等空闲下来要好好培训下属,毕竟磨刀不误砍柴工。

等真的要去聊聊,忽然觉察出了瓶颈一样的问题,第一个 A,我是很随性地闲聊,慢慢转入职业的话题,结果她很敏感地发现了,然后敷衍了事。正好我又有事情要走开,于是不了了之。

第二个 B,吸取上次的教训,加上 B 还算是新人,考虑要正式一点,于是单独请她去小会议室谈。结果发现我又错了, B 一进去就是很紧张的样子,尽管我从年底的考核谈起,坦言我给了她满分,居然也没办法使得她放松,一直神经紧张的样子,沟通也算是比较失败。

再次深深地体会到管理是比专业更艰深的课题,特别是对人的管理,远远比自己做好一件事情要难得多。因为每个人会有每个人不同的想法,不同的个性,而要求大家朝着一个目标奋进,更可能你自己对这个目标也未必 100%确定,又如何能激励他人?

外籍的职业经理人比本土的口碑要好,最主要的是他们有这样归属感和所谓的主人翁的感觉,因为像我们这样,即使身处企业管理层,也仍然觉得自己只是高级打工者而已,并不会太多热情在里面。毕竟,自己没有股份,年底的分红也是随大流,并不会因为公司的损益而有突出的发展。因为大家都是打工,所以对属下宽

容。可是,外籍的大多不会,做事就是做事,工作就是要对得起自己拿的这份薪酬。

为自己争取

因为个人福利的事情去和老板谈还是第一次,从最初知道以后的无所谓到理解了以后的愤怒,到决定为自己争取,这个过程花了一个礼拜。

不想说得太明显了,反正就是因为公司政策的变动,使得个人利益受到了一定程度的伤害。公司政策的变动永远不可能使得每个人满意,但是能使得大部分人利益得到满足的就可以通过成为新的政策,而少部分人受到损害是必然的,应该隐忍。

其实也就是几千块钱的事情,有固然好,没有也就算了,本来是无所谓的,毕竟不是小职员,多出个千把块能让我开心喜悦,本来无所谓的事情,后来被一“调唆”,一下子觉得好像性质很严重,为什么要隐忍呢?我们是没办法共同富裕,是要允许一部分人先富起来,但是为什么我要是后富起来的人呢?既然说要为全体员工谋利益,利益被损害的这一小部分人理应得到补偿,而不是被牺牲才是大公司人性的做法。

“调唆”我的也是利益被侵害的人,但是她不会站出来,只是私下抱怨发几句牢骚。“调唆”的目的是希望我能站出来,能代表这个群体争取到利益固然好,就算不成,至少也是这个群体发出的声音。可是,我不是这么想的。我不喜欢造反闹事的感觉,即使有不满,即使是争取捍卫自己的利益,也叫闹事。

想了一想,先去找了 HR,在得到全部的官方回答以后,对方只可意会不可言传地明

示,政策之外老板批的话什么都可以。于是,平静一下心情去找老板。我不想带着情绪去,因为我不是去谈判、去示威、去提要求,而是去表达我的个人意见,我希望能尽可能地公允,但是无论如何,是我个人的角度,而不是一个群体。给老板的感觉是私人谈话,而不是叫板。

我对公司的福利政策有一点意见,我觉得说出来是我的责任。中国的员工习惯是隐忍,到忍无可忍离开,我却希望能接近西方的方式,在刚开始不满的时候有效沟通。老板打断我,这个政策已经实施了一段时间,为何现在才提及?

因为我现在才发觉它损害了我的利益,我不是专业的人士,没办法在最初得到最专业的看法。而且我相信公司变更政策的目的是加强员工的满意度,是福利的增加而不是损害。

我觉得这个政策损害了我的利益,我已经从 HR 了解到我是少部分被损害利益的群体中的一员,任何一个政策不可能面面俱到,我也接受这个观点,但是公司既然改变政策是为了员工满意,就不该明知损害一小部分人的利益而不作为。

那么你觉得要怎么办呢?我希望公司给我额外的补偿,保证我能享有政策变更前全部的利益。我非常慎重地提出这个要求,是因为我希望能在对公司非常满意的状态下持续工作。坦白说,这笔补偿就数字来说不算什么,但如果我没有,我会觉得我变成受到伤害的人,会损害我的工作热情,希望老板你能考虑一下我的请求。

我们的谈话以老板讲他明白前因后果,准备和 HR 谈谈结束了。我微笑着离开他的办

公室。

三天后,我在汇报工作以后顺口提及此事,老板答,一切 OK,公司将给我个人这笔补偿,希望我满意。

我是很满意这个结果,也更加深刻地明白了几个道理:不要和老板叫板,而是要沟通,平静自己的心很重要;利益如果不是别人给的,就需要自己去争取,自己都不争取了,就等于放弃;不打算把握的仗,没有一定的谈判力,就别去争取太多。

职业发展步步高

我一直觉得我的职场发展还是非常顺利的,并且一步一个脚印地按照自己的规划在发展。很幸运,虽然不是我选择的大学也不是我选择的专业,毕业了却能按照自己那点模糊的规划一步步摸索着走到逐渐清晰。

记得那时候很坚定的信念就是进外企,起源是电视剧的影响,那种信念其实在今天看来是很幼稚的,不能算理想。就好像多年以前一个亲戚的孩子夜校毕业,好不容易在工厂联系到了工作,却死活不肯进车间,就是要坐办公室。那时候觉得她真的不懂事,自己不好好读书考不上大学只能读夜校,最后还如此执著于蓝领白领之分。可是,若干年后的我执著于进外企,其实和她有什么不一样呢?

去外企的时候并没有像今天的毕业生这样,先去权衡自己的专业和英文,就是理想支撑下的执著。我的英语那时候并不好,学校教育出来的可以阅读却拙于听力和表达。书面写作和商务英语的要求也相差甚远。毕业前,我两次失败于 CET-6,而 CET-4 是大二就过了的。

小小的挫折起源于第一份工作,粗心犯错把自己逼到了悬崖边上,能痛定思痛,痛改前非,我想这种粗心得来太是时候,起步的时候先吃点亏然后知道不要再犯,总比以后一个人负责一个部门的时候再犯这样的错误好。

而 CET-6 在毕业后倒是一次通过了,尽管第一份工作锻炼得比较多的是我的商务英语,特别是商务文书。而口语交流的提高源于第二份工作,长时间地和老外呆在一起,由于我是一个人,所以周末也陪着游山玩水,开始还带文曲星查译,后来抛开了也就没什么障碍。而语言这种东西,你越是频繁地使用它,越会觉得熟悉,一旦自己对自己有了信心,就没有什么退步的可能了。到现在这份工作,我已经可以毫无愧色地说,综合听说读写各项,总归水准前三位应有我的位置。

很多东西现在想来都是潜移默化慢慢领悟的,因为领悟而变成习惯。知道自己什么时候该做什么,不该做什么,知道什么叫明知不可为而要为,也知道什么叫做了也不要说,或者说了也不要做。

很悲哀的是,像过去的臣子揣摩上面的旨意,职场中的中层也一样需要揣摩老板的意思。员工可以不管你当领导的有些什么心事,最多是自己做好自己的事,然后不图升职加薪就是。做到中层,承欢上面或者说摸着上面的心意做事就变得很重要。我虽然有这个天分,但有时候又不免觉得不齿,不想做得太过分。这种矛盾的心态就是既想和老板搞好关系,又不想把自己弄成谄媚的角色,真正要营造朋友般的友谊又不可能。