

對於在美的中國移民,美國人的一個共同的印象是:在美國這個多元種族的國家,華裔美國人是“模範族裔”。這種看法看似褒獎,但對於許多華裔來說,這是一個極具攻擊性的標籤,是他們幾十年來一直試圖擺脫的身份。

什么是“模範族裔”?

據《美國之音》報道,在以前的調查報告中,美國人對華裔美國人的普遍態度是:華裔“受過良好教育、有強烈的家庭觀念,勤勞、智慧,比其他族裔犯罪率低”。該結論出自美籍華人精英組織百人會(Committee of 100)的報告,報告稱,57%被調查人士認為亞裔美國人學歷高,比其他美國人更易成功。而尼爾森公司最近對亞裔消費者的調查也顯示,亞裔美國人“富裕、受過良好教育、人口集中以及精通技術”。

費城拉薩爾大學 (LaSalle University)社會學教授查爾斯·加拉格爾(Charles Gallagher)說,傳統意義上,白人認為他們和華裔及亞裔美國人有着共同的價值觀,且因為膚色較淺,相較于黑人和其他族裔,白人與華裔及亞裔群體關係較為密切。2012 年,皮尤研究中心也曾就的華裔美國人與白人的關係做過調查,69%的被調查者表示“很好”,17%的人表示“非常好”。

但這是所有一切嗎?不是。

華裔美國人:不要再叫我們模範族裔

被歧視的歷史

最早來美的中國移民是 19 世紀中葉來到美國西部修建橫貫大陸鐵路(transcontinental railroad)的中國華工,儘管這些人對美國經濟有着卓越的貢獻,但許多白人仍然認為中國人是競爭對手和低等民族。

“華裔美國人被譴責為不能融入美國社會文化的賤民,” 歷史學家威廉·魏(William Wei)說,這種觀點以美國通過 1882 年“排華法案”(Chinese Exclusion Act)為高潮,該法案禁止中國人移民美國並成為公民,成為美國歷史上第一部禁止特定族群的法律。

現在,華裔美國人達到了約 1830 萬,約佔美國總人口的 6%(2012 年美國人口普查局數據),這一數字在 1960 年僅為不到 1%。

“正面”印象下的弊端

加州大學哈斯丁斯法學院院長 (University of California's Hastings College of the Law) 弗蘭克·H-

吳(Frank H. Wu)說,一些華裔美國人以“模範族裔”為豪,“他們自稱‘虎媽’,並呼籲其他人跟他們一樣嚴厲教育子女,”吳說,社會不應該接受一個含有怨恨的形象。



揍。”

費城拉薩爾大學(LaSalle University)社會學教授查爾斯·加拉格爾(Charles Gallagher)說,“當一名亞裔兒童進入我的課堂,一些學生會想,他會不會數學很棒?這一點對於部分亞裔學生來說很對,但並不是每一名華裔或者亞裔 兒童數學都很好,如果你是華裔學生,而恰巧你的數學成績又不那么好,該怎麼辦呢?”

加拉格爾說,人們會質問,“你是不是中國人啊?!”

著有《亞裔美國夢》

(Asian American Dreams: The Emergence of an American People)的華裔作家謝漢蘭(Helen Zia)說,“模範族裔”的印象對華裔民衆來說有害無益。

“這會使美國的政策制定者認為他們不需要擔心亞裔美國人的健康和貧窮問題,因為我們太勤奮了,可以自己克服一切困難。”謝漢蘭說。

“模範”印象也損害非亞裔人群

歷史學家威廉·魏還說,這種刻板印象也損害了美國的非亞裔人群。

“一些美國人會說,‘看看我們對中國人做的吧,我們歧視他們,對他們拳腳相加,將他們排除在美國之外,可他們照樣成功了。因此,如果你們沒能在美國這片土地取得成功,那一定是你的錯。’”

魏說,這種想法會導致人們指責種族偏見和歧視的受害者——華裔美國人,而不是罪犯。

謝漢蘭也補充道,華裔美國人這種可以克服一切逆境的特性給整個華裔社區帶來了第二個偏見:華裔美國人是帶有難以捉摸意圖的“外國人”。

“如果我們被認為能夠忍受一切,那么也意味着我們可以掌控一切,”她說。

人們常說要“富養女”,就是要讓女孩子在非常優越的生活條件下成長,更具淑女氣質。而且由於生活優郁,見多識廣,將來才不會因貪圖小利而誤入歧途。這種說法似乎已為大家所認可,而且在子女越來越少的當代,“女兒”被富養也成為大趨勢。女兒“富養”出的這些高貴品質多在較遠階段的生活中能比較好的體現。

那些家境不好的人家沒辦法只能“窮養女”了,當然女兒“富養”出的那些獨特高貴氣質自然就差了些。但是窮人家的女兒在貧窮的生活環境里也有她的優勢。因為生活所迫她們被迫過早的接觸社會,為生活奔波,所以窮人家的女兒往往社會經驗比較豐富,不會在最基本的社會交往問題上出事。

前些天國內報道一個剛上大學的女孩回家的路上,本來家人安排好了車來接,不想她沒弄清楚錯上了陌生人的車。後面的故事大家都知道,那個可憐的女孩在與家人失聯多日後終於發現被黑車司機殺害了。這個事件讓人們對美麗花季生命的凋落異常惋惜,並對喪心病狂的罪犯痛恨至極。當然法律自然會給所有人一個

公道,筆者這裡想說的是女兒“富養”的問題。

出事的女孩一看就家境良好,典型的“富養”女兒,清純美麗,將來肯定是那種氣質極佳的高貴淑女。但是這個女孩讓人覺得非常單純,社會經驗極其缺乏。事實也是這樣,她在沒有完全弄清楚整個事情的情況下,竟然稀里糊塗地上了陌生人的車,而所有的災難都源自于此。

試想假如這個女孩是個窮人家“窮養”出來的女孩,很多的生活歷練會讓她明白不能輕易上陌生人的車,必須與家里人電話溝通弄清事實,女孩子在社會上一定要小心壞人,必須有基本的警戒之心。所以很可能就不會去上那個陌生人的車,根本就不會有此悲劇發生。

筆者在此想說的是對女兒培養,做父母的要操心更多,絕不是單純的一句“富養”那么简单。女兒“富養”非常好,為女孩子今後的前途生活做了很好的鋪墊;但是家長也絕不能忽視對於基本生活和社會經驗的灌輸培養,窮人家“女兒”的那些可貴素質絕不能輕視,否則問題可能就像這個女孩出在最基本的社會經驗欠缺上。

所以女孩“富養”為將來,“窮養”為當下,都很重要,不可偏廢。

毀掉一個孩子僅需 7 步

以下方法家長及部分老師都在使用,具體方法有這樣幾條:

1. 讓孩子覺得自己什么都不行,沒人賞識他。例如學習不行,長相不行,交際不行,干家務不行,馬虎,粗心,讓家人為他受累……總之,他沒有行的地方。

2. 經常拿比他“行”的人刺激他。例如這種話時常挂在嘴邊:"看人家××,從不讓父母操心!"這類話最具打擊力和摧毀力,是毀孩子的王牌語錄。

3. 父母把自己塑造成為家庭犧牲者的形象,這樣會使孩子產生罪惡感。而一個有罪惡感的人往往採用自暴自棄的方法度過一生。具體方法舉例如下:經常告訴孩子,自從有了他,你連電影也沒看過,你為他操碎了心,都累出病來了,最好再具體說出你身上的哪種病是由於他造成的。或者說,如果不是為了照顧他,自己早就在事業上有大發展了。

4. 和孩子說話時口氣不和藹,不使用商量的口吻,音量達到 70 分貝以上,使用命令式的口吻。如果還能配合一些挖苦諷刺的漢語詞組,則效果更佳。如"你真蠢

""你混""沒見過你這麼傻的""怎么生了你這麼個東西"等等。

5. 孩子的一切要由你來決定,切不可給他一點兒自由,他的行踪你要密切注視。他如果有日記,一定要設法查看;他如果有信件,一定要審查。這樣做能在他心里造成他不是人的感覺,造成他是一個受人操縱的木偶的感覺。一個懷疑自己不是人的人是絕不可能奮發上進的。

6. 有遷怒的本事。單位上遇到不順心的事,回來後要想方設法找理由給孩子潑狗血。無論什么事都歸功于

孩子的過錯然後教訓他,並制止他流眼淚。這樣做可以有效地打擊孩子的自尊心,增強孩子的自卑感,同樣可以造成他不是人的感覺。

7. 當衆出孩子的醜。前 6 條都是在家庭里的"

單練"。真正要做底毀掉他,這第 7 條才是殺手

鐮。你一定要當着外人(或同學或親友或鄰居)損他,貶他,讓他無地自容。從心理學角度講,這樣做能使一個人產生懼怕社會的心理,產生自慚形穢的念頭。而一個懼怕社會和自慚形穢的人是很難立足于社會的。

您掌握了以上 7 條,就基本上可以毀掉自己的孩子了。當然,還得在實踐中不斷總結經驗,做到運用自如,這樣才能將你的孩子徹底毀掉,使他終身一事無成。



成本管理的極限:開除一條狗

美國航空公司是全美國最賺錢的航空公司之一。美航的成功,應歸功于它的執行長官柯南道爾所採取的一系列有效策略,其中最值得稱道的是將成本降到極限的管理方案。

美航在加勒比海岸邊有一棟貨倉,早先一直雇了一個人整夜看守,後來柯南道爾決定要壓縮這項開支。會上有人說:“這不可能,我們雇這個人是用來防盜的。”柯南道爾說:“能否把他換成臨時工,隔天守夜一次,應該不會有人知道他在不在。”

過了一年,柯南道爾還想減少成本,便告訴下屬:“能否將此人換成一條狗來巡守倉庫?”下屬還真就这么做了,而且很有效。又過了一年,柯南道爾還想把成本繼續往下壓,下屬說:“我們現在已降到只雇用一條狗了。”柯南道爾說:“你們幹嗎不把狗叫的聲音錄下來播放?”

就這樣,柯南道爾為了省錢,直接開除了一條“毫無過錯”的看門狗。

收入最大化方法:買家相爭,賣家得利

衆所周知:奧運會需要巨額資金投入,會給承辦這一盛會的城市帶來難以承受的財政負擔。1976 年,蒙特利爾舉辦第 21 屆奧運會花了 30 億美元,巨額債務險些讓當時的市政府破產,蒙特利爾在後來的 10 多年時間里都在償還這筆債務。蒙特利爾的“慘痛教訓”使得奧運會成了“燙手的山芋”,各國政府對其敬而遠之。1978 年,第 23 屆奧運會的申辦城市最後竟只有洛杉磯一家。

美國商人尤伯羅斯私人承辦本屆奧運會後發現,所有“來錢”的路都被“提前”堵上了。按照傳統思路,籌備奧運會通常有 3 個資金來源:政府資助、彩票和捐款。然而,加州禁止動用公共基金舉辦奧運會,美國政府甚至拒絕向奧運會提供一分錢的資助;發行彩票在加州是非法的,也不能與美國奧委會和慈善機構爭搶捐款。尤伯羅斯騎虎難下,只好對本屆奧運會的組織方式進行前所未有的“商業化”改革。

尤伯羅斯的第一個商業創意是轉播權招標。尤伯羅斯親自登門拜訪,“直接敲打”競標方,最後將這次奧運會的電視轉播權在美國本土拍賣,得到了 2 億美元,在歐洲、亞洲分別得到了 2000 萬美元,還得到了 2000 萬美元的廣告轉播權轉讓費。為了最大限度融資,這屆組委會規定:在招標期間,有意轉播奧運會的電視公司須先支

付 75 萬美元作為招標定金。包括美國三大電視網在內的 5 家電視機構交付了定金,這些定金每天高達 1000 美元的利息幫助尤伯羅斯渡過了第一道難關。

尤伯羅斯的第二招是:一改以往組委會“哀求贊助商”的做法,首次成功地將商業競爭的“熊熊戰火”引向贊助商。他將正式贊助商的總數嚴格限定為 30 個,規定通過競標的方式,每個行業只接受一家贊助商,利用商家爭當行業龍頭老大的心態,促使這 30 個行業內部進行激烈的競爭,進而最大限度地提高贊助價

料行業的獨家贊助商。

後面的企業招標中,尤伯羅斯如法炮製,直到將 30 家不同行業的企業都用最高價一一拿下。

尤伯羅斯的第三招是:將與商家無絲毫聯繫的榮譽性的火炬接力變成“印鈔機”。他開價 3000 美元每公里,拍賣美國境內奧運火炬傳遞路線的所有里程,對參加者只有兩個要求:第一要身體好,第二要付 3000 美元。美國人都為自己能當一名奧運火炬手而感到自豪,於是紛紛踴躍報名。通過這一活動成功募集到的 1100 萬美元被用于當地體育設施建設,推廣體育活動,培養體育人才。尤伯羅斯還將觀賽座位分為三六九等,標上不同價格,最貴的 VIP 座位競賣到 2 萬美金。尤伯羅斯甚至公開宣稱,即使總統來了,也要自己掏錢買票。

在“開源”的同時,尤伯羅斯全力壓縮開支進行“節流”,充分利用已有設施,不蓋新的奧林匹克村,租用假期空閑的大中小學教室做運動員村,招募大量大學生和社會人員做志願者,無償為大會義務工作,節約了大量開支和成本。

憑藉着天才的商業頭腦和運作手段,尤伯羅斯使沒有一分錢政府撥款的洛杉磯奧運會盈利 2.25 億美元,成為近代奧運會恢復以來真正盈利的第一屆奧運會,從此,奧運會變成了一棵人人人愛的搖錢樹。由於對現代奧運做出了突出貢獻,1984 年,尤伯羅斯獲得了國際奧委會頒發的杰出奧運組織獎,他被譽為奧運會的“商業之父”。

商道

作者:趙江安



彼得·尤伯羅斯