

美國國防部副部長朱思九：中文列為第二重要戰略外語 急需人才

據報道,3 月 2 日在大華府 College Board 舉行的美國中文教育峰會上,國防部副部長朱思九(David S. C. Chu,Under Secretary of Defense)介紹說,國防部將中文列為僅次于阿拉伯語之後第二重要的戰略外語。

朱思九副部長沒有說明如此排列的具體原因。不難理解,阿拉伯語列為首位,是因為美國目前以中東為主要對象的反恐戰略的需要;而中文列為第二,則不難推想,可能是因為美國在遠東地區的長遠戰略考慮:中國的崛起,中文使用者的人數等因素,都使得美國不得不重視跟中國的長遠發展關係。要“知己知彼”嘛,美國國防部大概早就熟讀中國的孫子兵法了。

這位主管人事儲備(Personnel and Readiness)的副部長說,中文如此重要,但是美國年輕人中這樣的人才儲備遠遠不足,因此,國防部已經在海陸空三軍中設立了很多中文有關的教育項目,鼓勵各級軍士學習中文,而目前,只好從“新移民”中招募人才,特別青睞那些具有中英文雙語技能,甚至以中文為母語的新成為美國公民的年輕人,起碼要有美國“綠卡”。

目前已經招募了數百名這樣的人才,“我們希望教育系統儘快培養出更多的這方面合格的人才”,這位副部長向與會者呼籲。他說,教育系統要儘快跟上“全球化”的趨勢,要喚起公眾對世界未來的高度關注,要提高年輕一代掌握包括中文在內的外語實際能力。

福克納被中國先鋒作家奉為鼻祖,他像康德那樣一個人居住在故鄉那個“郵票般小小的地方”,離群索居,從未出過遠門。到了晚年,連這樣封閉的地方他還嫌鬧,便悄悄買下一座農莊隱居。肯尼迪當了總統後,想請著名藝術家 and 諾貝爾獎獲得者吃飯。這是多大的面子啊,福克納卻冷冷地拒絕了。他說:“就為吃一頓飯讓我跑到白宮去啊?太遠了,我走不動。”

福克納的言行你可以看成孤傲和清高,但對於福克納來說這是平常行爲,他只關注自己的內心感受,遠離蠅營狗苟的人群就是爲了走進內心,那是一個比海洋比天空都要廣袤開闊的自由王國。許多藝術大家 不管從哪個方向接近藝術,隨着境界的上昇,他們都會殊途同歸。那就是離群索居,類似于隱居。中國歷史上太多的隱士高人,社會生活的變遷使得智者不能真正隱居山林,更多的人只能“大隱隱于市”。錢鍾書和楊絳一輩子過的就是離群索居的生活。白天,他們家沒有一點聲息,兩個人各自守着一張書桌一盞檯燈靜靜地閱讀。頂多到了天黑,有人肚子餓了,才會冒出一

句:“哪個去做飯啊?”有一次學部通知他參加國宴,他說:“謝謝,我很忙,我不去。”來人說:“是江青同志點名去的。”他還是那句老話:“我很忙,我不去。”來人又說:“那就說你生病了?”他說:“不,我身體很好,我不去。”

這就是大學者、大知識分子,不會八面玲瓏,也絕不苟全妥協。沈從文最理解錢先生,他們在一個小區住了 20 年,竟然只互相串門一兩次。春天的時候,老家的人送來了新茶和春筍。沈從文拿幾包放在錢先生家門前的台階上,回來打電話告訴他們開門自己拿。另一次,沈從文和錢鍾書去賓館看望一位 20 年沒見面的老友。老友赴宴去了,等了一個小時才回來。原來那是頭面人物的宴會,老友興奮得忘乎所以,說:“他左邊坐着紅線女,我坐他右邊,就三個人,上了一桌子菜。”沈從文坐不下去了,說:“老錢,走?”錢鍾書說:“走。”他們從賓館出來,惆悵地一言不發,各自回到安靜的家中。人生對於這樣的大智者來說,是一次漫長的孤旅,他們像狼、豹子一樣孤獨地走在風雪瀾漫的曠野,而那些鷄鴨鵝犬等群居動物,它們是熱鬧的,瑣碎

的,常常爲爭一點小利弄得鷄飛狗跳、鷄犬不寧。

張愛玲的小說世界很世俗,但她這個人從來都是離群索居的。偶爾,她會站在陽臺上冷冷地打量一眼熙來攘往的人世。1952 年,她不顧夏衍的挽留,決絕地離開故鄉上海漂泊到海外,再不肯回頭,最後死在美國公寓里多天才被鄰居發現。如今我們想起她,眼前就會出現一個“美麗、蒼涼的手勢”,那無望的手勢里分明寫着八個字:離群索居,遺世獨立。





推銷神童

作者:[美]馬克·漢森

在一次會上,有一個小孩向我走來。他和我握手,然後說道:“我是湯米,今年 6 歲,我想向你的兒童銀行借錢。”我回答道:“湯米,你要用這筆錢來做什么呢?”

湯米說:“我從 4 歲起,就認爲自己能促進世界和平。我要設計一種貼在車後的貼紙,上面寫着‘請爲我們孩子維護世界和平’,然後是我的簽名‘湯米’。”

我說:“我的兒童銀行可以支持這個構想。”我爲他開了一張 454 美元的支票給制貼紙的廠商,供湯米製造 1000 張貼紙。

湯米的父親在我旁邊耳語:“如果他沒有償清貸款,你會沒收他的腳踏車嗎?”

我說:“不會的,我不會那樣做,每個孩子生下來都是誠實的,有道德感且做事有原則。我相信他會把錢償還給我們。”

我們給了湯米一份“推銷致富”的錄音帶拷貝,他每卷都聽了 21 次,並把所有的內容都銘記在心。錄音帶里有一句這樣的話:“一定要先向頂尖人物推銷。”湯米便說服他父親親帶他去里根的住所,湯米按了門鈴,守門人出來了,湯米用了 2 分鐘時間,

把他的貼紙介紹得令人難以抗拒,守門人把手伸入口袋,掏出 1.5 美元給湯米,說:“拿去,我要買一張,等一下,我去把前任總統找來。”

湯米還寄了一張貼紙給戈爾巴喬夫,並在信中附了一張 1.5 美元的賬單。戈爾巴喬夫寄給湯米 1.5 美元及一張他的照片,上面寫着:“湯米,爲和平勇往直前!”並簽上了“米契爾·戈爾巴喬夫”。

我告訴湯米:“湯米,我擁有好幾家公司,你長大後,我要雇你爲我工作。”他回答說:“開什么玩笑!我長大後,我要雇你爲我工作。”湯米爲自己立下了目標:用電話詢問價錢(替俱樂部撿拾棒球的報酬);印製貼紙;貸款計劃;想出與人打交道的方方法;拿到大人物的住址,寫信給他們,並附贈一張貼紙;和每個人談論和平;致電每個書報攤以介紹自己的產品;和學校洽談。

美國著名電視主持人瓊恩打電話給湯米,想邀請湯米上她主持的擁有百萬觀眾群的電視節目。

湯米說:“太棒了!”他壓根兒不知道瓊恩·睿勃斯是何方神聖。

瓊恩說:“我會付給你 300 美元。”

因爲反復聆聽我“推銷致富”的錄音帶,湯米

已深知個中訣竅,他繼續向瓊恩推銷並說道:“瓊恩,我只有 8 歲大,我不可能一個人去上你的節目,你可以順便提供我媽媽的旅費,對不對?”

瓊恩回答道:“沒問題。”

湯米又說:“還有,我剛看了一出《富豪名士生活剪影》的節目,提到在紐約時要住川普大飯店,瓊恩,你會幫我們安排一切,不是嗎?”瓊恩回答:“當然。”

“這個節目也提到,在紐約時要去一睹帝國大廈及自由女神像,你可以幫我們弄到入場券,是不是?”

“是的。”“太好了!我有沒有跟你說,我媽不會開車?我們可以坐你的豪華轎車,對不對?”

瓊恩說:“當然沒問題。”湯米上了瓊恩·睿勃斯的節目,主持人、錄音的工作人員,現場及電視機前的觀眾都被他的表現大大折服。湯米是如此帥氣、風趣且率真,他是一個不平凡的自我激勵者。他所說的故事,非常吸引人且具說服力,以至於觀眾當場就從皮包里拿出錢來購買貼紙。至今,湯米已經售出 2500 多張貼紙,也已還清了他向“馬克·漢森兒童免息貸款銀行”所貸的 454 美元。

賺錢的智慧：一個被百萬年薪聘請的中國人

朋友開了個公司,拉我去看看。一到他的辦公室,我就發現桌子上堆了厚厚的商業智慧類的書籍。朋友見我感興趣,乾脆從桌子的側櫃里又拿出了一套電腦光盤,也是商業智慧類的。

我笑了:“幹嗎嚇唬人?这么多的東西,您有時間看嗎?”

朋友一本正經地說:“哎!抽時間看嘛,多少會有長進的。”

我笑了笑,他接着說:“我這叫智力投資。要不,你給我出個點子,怎麼樣?”

於是,我給他講了一段故事:

有個年輕人決定憑自己的智慧賺錢,就跟着人家一起來到山上,開山賣石頭。

別人把石塊砸成石子,運到路邊,賣給附近建築房屋的人,這個年輕人竟直接把石塊運到碼頭,賣給杭州的花鳥商人。因爲他覺得這兒的石頭奇形怪狀,賣重量不如賣造型。就這樣,這個年輕人很快就富裕起來了。3 年後,賣怪石的年輕人成了村子里第一座漂亮瓦房的主人。

後來,不許開山,只許種樹,於是這兒成了果園。當地的鴨梨汁濃肉脆,香甜無比。每到秋天,漫山遍野的鴨梨引來了四面八方的客商。鄉親們把堆積如山的鴨梨整車整車地運往北京、上海,然後再發往韓國和日本。

鴨梨帶來了小康日子,村民們歡呼雀躍。這時候,那個賣怪石的年輕人卻賣掉果樹,開始種柳樹。因爲他發現,來這兒的客商不愁挑不上好梨,只愁買不到盤梨的筐。

5 年後,他成了村子里第一個在城里買商品房的人。再後來,一條鐵路從速兒貫穿南北。這兒的人上車後,可以北到北京,南抵九龍。小小的山莊更加開放搞活了。鄉親們由單一的種梨賣梨起步,開始發展果品加工和市場開發。

就在鄉親們開始集資辦廠的時候,那個年輕人卻又在他的地頭,砌了一道 3 米高百米長的牆。這道牆面朝鐵路,背依翠柳,兩旁是一望無際的萬畝梨園。坐火車經過這里的人,在欣賞盛開的梨花時,會醒目地看到 4 個大字:可口可樂。

據說這是五百里山川中唯的一一個廣告。那道牆的主人僅憑這座牆,每年又有 4 萬元的額外收入。

20 世紀 90 年代末,日本某著名公司的老闆來華考察。當他坐火車經過那個小山莊的時候,聽到上邊的故事,馬上被那個年輕人驚人的商業智慧所震驚,當即決定下車尋找此人。當日本人尋找到這個年輕人的時候,他卻正在自己的店門口與對門的店主吵架。

原來,他店里的西裝標價 800 元一套,對門就把同樣的西裝標價 750 元;他標 750 元,對門就標 700 元。一個月下來,他僅賣出 8 套,而對門的客戶卻越來越多,一下子批發出了 800 套。

日本人一看這情形,頓時失望不已。但當他弄清真相後,又驚喜萬分,當即決定以百萬年薪聘請他。原來,對面那家店也是他的。

也許,賺錢的智慧,只需要一點點。

華裔名人



重“孝道”

(中)

李昌鈺:我唯一怕的就是我媽媽

美籍華人傳奇“神探”李昌鈺博士,不僅是一個滿身傳奇的“神探”,更是一個孝順的好兒子。

“很多人問我一生最怕誰,我不怕總統,也不怕鬼,我唯一怕的就是我媽媽。”李昌鈺 2006 年 9 月在山東濟南的一次演講中說,“遺憾的是,我媽媽已經去世了,106 歲。”

李昌鈺的母親李王岸佛是江蘇如皋人,生有 13 個子女。1938 年李昌鈺出生在如皋,兄弟姐妹中他排行第十一。在他四五歲時,舉家遷居台灣。父親長年在上海做生意,一次往返的途中遇海難,從此撒手人寰。

從此,母親就獨自撫養一大群子女。家境的貧寒、生活的艱難,可想而知。李昌鈺的母親自己省吃儉用,卻總是樂於幫助人,對人很大方。李昌鈺記得母親經常挂在嘴邊的叮嚀是:“待人要好,做事要專心,少說話,多做事。”

李昌鈺覺得母親非常了不起的是,她自己雖然中學都沒讀完,對子女的求學上進卻很在意;生活再艱難,咬着牙也要讓子女多讀書。李昌鈺後來從警官學校畢業,成爲一名巡警。母親沒有爲此心滿意足,她對兒子的要求是:你還要繼續往上讀,碩士不夠,還得把博士讀出來。

老人以樸素的生活常識理解着世間樸素的道理。

李昌鈺說,當初接受康州州長邀請擔任警政廳廳長一職也是媽媽的意思。“我並不希望做這個職務,當官很麻煩的,要開很多的會。州長後來就打電話給我媽媽,媽媽說,在美國歷史上,從來沒有一個有色人種做到警政廳廳長的位置,你應該給華人爭口氣,做!”

李昌鈺先後跟隨 6 任州長做警政廳廳長,在美國是經歷州長最多的。而每次隨着州長的離職,他就要求離開,歷屆新任州長則每每都是在挽留無效之後,給李母打電話“下命令”。

International Transport Services

Freight Forwarders

Specializing in LCL and FCL services from China to Cleveland

國際運輸服務

專業貨運公司

爲從中國到美國克里夫蘭的貨運 LCL 和 FCL 提供最專業的服務

爲方便廣大用戶,本公司新增華語和粵語服務

- * Import and Export Services
- * Ocean and Air Services
- * Global Door to Door Services
- * China Partners
- * Customs Clearance
- * Warehousing/Distribution Services

進出口服務
海運和空運服務
全球“一條龍”服務
中國業務夥伴服務
海關清關服務
倉儲及貨物分送服務

18747 Sheldon Road Cleveland, Ohio 44130
(T) 216 267-8200 (F) 216 267-4333
E-mail: info@internationaltransport.com
Website: www.internationaltransport.com



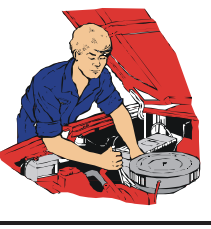
華語服務業務代表

Kin Mei

顧記車行

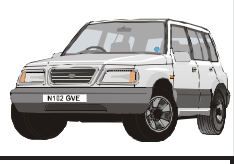
B&E AUTO BODY

Tel: 216-283-0988 Fax: 216-283-1595
地址: 15215 Kinsman Road, Cleveland, OH 44120



經營範圍

- 機械修理
- 車身修理
- 二手車買賣
- 租車服務



招聘: 國產摩托車、叉車市場營銷人員
優惠: 國產摩托車對國人以 80% 價格出售
電話: 216-310-4395

大型倉庫招租

* 70,000 平方英尺面積
* 10 座大貨車卸貨碼頭
* 交通便利, 2 mile 上 I-480
* 代理收發貨業務, 收費合理
* 服務從優, 租金從廉

Call: 216-310-4395

倉庫地址: 13900 Miles Ave. Cleveland, OH 44105