



▲清朝设立的最大的轮船航运企业——轮船招商局上海总局

开始,章程规定:招商局由政府管理,政府只收取官利,不负责盈亏。由于募股困难,招商局不得不重拟条规,强调凡持有股份者都能享受分红。同时,李鸿章还砸重金,从英商在华开设的怡和洋行与宝顺洋行挖来航运业名望最高的两个CEO唐廷枢和徐润,分别充任总办与会办。

为引入完整的西方管理模式,李鸿章让唐、徐二人放手去干,并答应剔除官办因素,按照“买卖常规”招募股份。新的章程出台后,很快便招到不少民间资本。中国第一家具有规范公司产权制度的股份制企业正式诞生。

招商局的主营业务放到了客货运输上,同洋商爆发激烈的竞争。彼时,势力最大的

1872年春,盛宣怀向李鸿章呈上自拟的《轮船招商局章程》,首次提出“官督商办”的理念。不久,轮船招商局挂牌。

旗昌和太古已联手订立“齐价合同”,垄断航运业务,而招商局则在唐、徐二人的悉心运作下同洋行打起了价格战,用数年时间吃下旗昌,从而成为中国水域内最大的轮运企业。此后,利润连年翻番。

早在1877年,就有御史上奏说“轮船招商局关系紧要,亟须整顿”,主张收归国有,得到许多官员的响应。1880年,国子监祭酒王先谦接过大旗,抹黑招商局,上奏说“归商不归官,局务漫无钤制,流弊不可胜穷”。但在李鸿章和总理衙门的支持下,招商局涉险过关。然而,即使是李鸿章,也于奏折中一再表明,对招商局并非“官不过问”,仍要尽到督管之责。

1882年,招商局重金猎来原太古CEO郑观应,委以帮办之职。对官僚插手的警觉,郑观应比唐廷枢和徐润更敏

感。郑观应、唐廷枢、徐润三人达成共识,联名给李鸿章打了份报告,希望将局中剩余官款“依期分还,利息陆续缴官,嗣后商务由商任之,盈亏自认,请免派员”。

这就挑战李鸿章的底线了。他再开明,办企业的目的也是富国强兵,并给自己治下的北洋找一个稳定的财源。而招商局一旦民营,便彻底失去控制,绝对无法接受。

一直覬觐总办宝座的盛宣怀觉得机不可失,当即密报李鸿章,诋毁唐、徐办事无能,有两大罪状:一是聘请洋人管事,不合大清体统;二是任用私人,局中同事多为亲戚。

其实,盛宣怀所云,在当时的民企实属常事,但在体制内的人看来,却乖谬悖理。不久,上海爆发金融危机,曾挪用招商局16万两公款炒房的徐润东窗事发,李鸿章委派盛

宣怀严肃查处。

最终,徐润职权被夺,股权尽失,倾家荡产。次年,唐廷枢也被调离招商局,盛宣怀终于得到梦寐以求的“总办”帽子。

上任后,一手官印、一手算盘的盛宣怀逼迫私人股东一一撤股,而盛宣怀则在公司内部织成一套完全以自己为核心的垂直控制网。

自此,封建官办企业的所有弊端毫无意外地在招商局身上逐一爆发。首先,体制僵化,管理混乱,挂名分肥的冗员越来越多,没人再对企业的利益负责;其次,贪污成风,在航运业务中夹带私货、少报客位、捏造开支成了公开的秘密;最后,政府把招商局视为提款机,以各种名目摊派,甚至外国官员到访也命其出船免费护送。

很快,招商局在长江航运中的优势消失殆尽,甚至开始亏损,太古、怡和卷土重来,再度航行于中国江海。(摘自《廉政瞭望》夏文静/文)

## 法国任期最短君主:“让我统治一个小时好吗?”



普遍不满,最终引发七月革命。

1830年7月,巴黎爆发民众大起义,大批愤怒的示威者走上街头,高喊查理十世退位的口号。乘着这股革命浪潮,法国议会要求查理十世退位,由其远房亲戚——奥尔良家族的路易·菲利普即位。菲利普此前已与议会达成协议,会效仿路易十八来治理国家。

经过几天的对抗,查理十世被迫决定退位。不过,他选择遵循传位顺序,把大位传给王太子安托万。1830年8月2日,查理十世在让位给安托万的文件上签字,安托万成为国王路易十九。

其实在查理十世签字退位前,议员们就已经盯住安托

万,生怕安托万赖在王位上,不断劝安托万尽快退位。在巨大的压力之下,安托万很快也签字退位,他从当上国王到退位,中间仅仅相隔不到20分钟。有编年史学家记载,路易十九当时恳求称:“就让我统治一个小时好吗?”但他得到的回答是:“您?毫无疑问不可能。”路易十九没有儿子,他将王位传给了10岁的侄子亨利·阿图瓦。阿图瓦继位后称亨利五世,但这位国王的统治也只有7天。7天后,议会裁定王位应该由菲利普继承,1830年8月9日,菲利普被宣布为法国国王,建立起持续18年的七月王朝。

路易十九退位后流亡苏格兰,随后又搬去了戈里齐亚。1844年6月3日,法国“20分钟国王”路易十九在戈里齐亚去世。有西方媒体评论称,路易十九在位时间之短显示出19世纪法国的动荡,不过也因为退位,路易十九能够在国外安度晚年,不必继续深陷法国此后的几十年内乱泥潭。

(摘自《环球时报》10.10侯涛/文)

## 留言的故事:从庞贝到互联网

网时代的味道。

之前看到一则新闻,说有个人在桥洞的墙上,写了一首想念妈妈的诗,结果在网上广为传播。这首诗写道:“妈妈,我的觉越来越少了,梦却越来越长了。妈妈,岁月在我的心脏上,挂上了一口夜半的钟,我从你那里获得的躯体和骨血,正在滚烫发出沸腾的声……”这些文字中所包含的真挚情感,打动了无数人。

写诗也算是留言的一种。在墙上写诗是中国文人的特色,唐宋时期盛极一时。诗人一时兴起就喜欢在公共场所的墙上写上两句,旅人则驻足观看并评论一番。为了给诗人们更多的创作空间,有人发明了“诗板”,就是将诗句题写在一块平整的木板上,然后挂于墙壁或房梁上,一些优美的诗句,还会长期“置顶”保留。

### 永远会有书店

书店店员小古离职一段时间了。他有了一份新工作,朝九晚五,就在书店附近。书店有活动的时候,他偶尔会作为读者来玩,还会义务帮忙。

现在店长利未也离开我们了,他下一站是去绵阳的孤儿院当院长,计划服务两年。

利未是一位90后,此前曾到黎巴嫩教对外汉语。有一天,他告诉我:“丰哥,我的姑姑二毛到了。”我批评他,那不是二毛,是三毛。那是一本新书,叫《我的姑姑三毛》。

他根本不知道20世纪90年代三毛有多火,但这不影响他成为一个好店长。他有着极强的原则性。有一天早上,一对年轻情侣来到店里,男生弹钢琴,女生坐在那里喝咖啡。十分钟后,他们点的汉堡外卖到了。女生问我:“这里可以吃东西吗?”我被眼前的温馨场景打动:“当然可以,书店是自由的地方。”

我忘了,我们曾经有过一个“规定”:客人不能在书店区吃东西。利未走过来制止了他们。女生冲我吐了一下舌头:“那是你的员工吗?他说不行。”我说:“他是店长,听他的吧。”他们很配合,到咖啡区就餐了。这样的场景经常发生。

书店就是这样一个奇怪的地方。人们对书店有一种特别的包容。书店举办的活动,全都要付费参加,每次都有外地读者错过线上分享,他们却很少要求书店退款,情愿选择看视频回放。这当然是“消费”,但是很少有书店的消费者认为自己是“上帝”,人们就像看待一个朋友一样看书店。这很可能是因为,当一个人来到书店时,即使并不买书,他也能发现一个“更好的自己”。对知识感到好奇,对未来就仍然抱有希望,这样的人永远不会“报复社会”。不久前,有两个年轻人在书店聊天,他们都刚失业不久,讨论着以前从事的工作。有一瞬间我甚至有点动摇:书店办付费活动是否真的合适?你又如何面对年轻人的热忱呢?

(摘自《新周刊》张丰/文)

崔颢那首著名的《黄鹤楼》:“昔人已乘黄鹤去,此地空余黄鹤楼。黄鹤一去不复返,白云千载空悠悠……”就是以“诗板”的形式发表在黄鹤楼上,李白读到这首诗后,也只能感慨地说:“眼前有景道不得,崔颢题诗在上头。”

画家张大千有喜欢在古代壁画上留言的坏习惯,例如在榆林窟第25窟中,张大千题写道:“辛巳十月二十四日午后忽降大雪时正临写净土变也……”最后三个字虽然被刮过,但仍可辨出是张大千落款。后面有个人用很小的字体“跟贴”说:“十月降雪有何足奇,也要写上几句,可谓无聊之至。”看来两个人同样“无聊之至”。

如今的留言从墙上搬到了一块平整的木板上,然后挂于墙壁或房梁上,一些优美的诗句,还会长期“置顶”保留。

你进了一个摄影论坛,怀着谦虚的心态问了一句:请问5000元以内买什么单反好?

帖子发出去3小时,没有人理你。

于是你换了个方式,写道:“恕我直言,5000元以下的单反不配叫单反。我不是针对某一款,我是说所有的,都是垃圾。”

结果跟帖马上就会爆炸,一堆人跳出来,拿出具体数据来教育你:“懂不懂啊?不懂就不要瞎说;我今天告诉你什么才是入门单反中的王者……”

为了证明他的说法,从MIF曲线到堆栈式传感器的参数都能给你摆出来。信息翔实,论据充分。

你仔细读了一遍,终于知道该买哪款了。

好,同样一件事情,仅仅换了个问法,为什么结果就完全不一样了?

因为对方的收获完全不同。

凡事都要考虑交换:对方付出了什么,他能得到什么。

直接问为什么没人理?因为它太索取,你是得到了答案,但是对于对方有什么好处?完全看不出来。

整个提问中,你既没有表现出对回答者应该有的尊重,也没有半点要付费咨询的意思。那对方为什么要帮你

说:“不要整天抱怨生活,生活根本就不会知道你是谁,更别说它会听你的抱怨。”网友们的智慧一点不输古罗马的哲人。

关于留言还有一个故事,发生在西班牙巴塞罗那的佩德拉尔贝斯修道院,曾经有许多修女幽居在此,与世隔绝。在她们非常年轻的时候,家人支付了高额的费用,让她们在此供奉神灵并度过一生。在这座修道院内的一个礼拜堂里,有一幅著名画家费雷尔·巴萨的壁画。在壁画底下,有一行留言,这行文字很难被人注意到,它悄悄且顽强地生存着,历经数百年而未被磨灭。没有人知道是谁写的,但它标明了时间——1426年。

这条600年前的留言很简单:“告诉胡安,别忘了我。”

(摘自《意林》2025年第20期 岑嵘/文)

突破

人生崛起 突破瓶颈

突破

千万用户信赖 鹤老师全能力作

突破

《突破》

鹤老师著

人民邮电出版社

呢?他处于一个纯付出的状态,既得不到情绪价值,

也得不到金钱价值,所以就算他想回答,也就是说两句。

利他,就会让对方动力不足。

但是第二种方式就不一样,它是利己的。

我为什么要回答?因为我要证明我比你懂。

“我告诉你,市面上的单反就没有我不知道的,整个论坛的人就没有比我更懂的,各种数据我闭着眼睛都能信手拈来。”

你看,这种情绪价值,它是纯利己的:我不是在帮你,我只是告诉你,轮不上你说话。

动力十足。你再稍微示弱一下,他的收获感能爆棚。

“哎,刚才是我肤浅了。那您说5000元到1万元的单反,有没有好一点的呢?”

他又给你讲一通。想解决动力不足问题,就先考虑对方的利益。