

心太急，拿命赌安全谁都赢不了

■朱昌俊

18个人挤入电梯，工作人员喊了半天，没人肯下来。结果，电梯直接从1楼下坠到负一楼，18人全部被困。这是14日上午发生在湖北襄阳领秀中原写字楼的一幕，该电梯核载人数为13人。

该楼物业人员称，电梯因超载而下坠已有多次。也就是说电梯超载几乎等于下坠，物业公司早已心知肚明。虽然安排了人员引导乘客

排队，但这显然只是头痛医头的短视行为。纵容这样的电梯运营，显然比居民的无秩序意识危害更大。而当超载成为一种常态，或更当反思大楼的电梯是否能满足公众的出行需求。

反思电梯的“超载即坠”，首先应该认识到，是“安全第一”的公共管理思维的欠缺；其次，电梯的老化问题，也当被审视。现在一般新投入运营的电梯，超载时大多会自动发出报警信号停止运行，便可杜绝一些乘客的侥幸心理。在我国

尚缺乏明确的电梯报废年限的背景下，超龄服役电梯的存在，显然加剧了电梯老化的风险。

危险电梯还可能与检修漏洞有关。电梯检修属于特别工种，从业人员需要持有《特种设备操作证》方能上岗。但目前我国电梯行业的检修培训市场，存有诸多失范之处，使得检修的作用被严重架空。其中主要原因便是电梯安全的监管单位，对检修人员的培训和资格认证的考核不够严格。有报道曾指出，检修

人员只要缴纳一定的培训费就可获得电梯检修资格。

“电梯惊魂”早已不是虚构的电影情节，而是屡屡发生在身边的生活场景。对于危险电梯的反思如果仅限于呼吁道德自觉，而不能意识到“一部带给人安全感的电梯，必然由理性的公共管理、严格的标准鉴定、切实的检修排查等众多合力打造而成”，那么超载即坠的电梯，就很难说只是一则遥远的新闻。

心情不好休一天，温馨情绪假

■文/言者 图/春鸣

结婚有婚假，生病可请病假，心情不好能请假么？在重庆某公司上班的朱小姐日前因情绪很不好，试着向公司请了一天假，竟获批准，且还是“带薪休假”。据称，该公司每位员工每月可休两天情绪假，自推行“情绪假”以来，备受欢迎。

现代社会，因为环境、社交、工作压力等因素，许多人都常会遇到焦虑及情绪不稳的时候，但情绪不好算是病吗？传统的观念肯定都不把它当回事，于是，职场中人，不管情绪如何糟糕，也得硬撑着上班，不仅影响工作效率，有些与公众或客户打交道的岗位，还常常因此引发矛盾冲突，损害企业或单位形象。而有的人实在顶不住，便只得“装病”请病假，影响收入不说，还因此带来额外的心理负担。

“情绪假”体现了现代社会的人性关怀，与其让员工无效率工作，莫如放假，令其自我调节，这种“微关怀”，有时往往能产生意想不到的效果。“微关怀”说到底也是一种软实力。



解决群租 不能对“租床位者”一赶了之

■王聃

一套80平方米的两居室里竟然住了25个单身小青年，除了保留厨房与卫生间，两个房间和客厅全部摆满了上下铺床。这不是发生在城乡结合部，而是在每平方米售价高达6万元的北京东三环附近的高档公寓里。这套两居室原本每月租金约8000元，靠出租床位竟然能达到每月2万元。当地派出所表示，这些“鸽子笼”的群租房将被清理，若拒不拆除的，将采取强拆。

虽然新闻中说“住进了25人”，但事实是，租住者不过是在这里找到了一张每月800元的床位，并且，床位是如此的“不堪”——“每天洗澡至少排队两个小时”、“空气中永远弥漫着臭味”。而居住者之所以如此选择，不过是因为它距离公司很近。

我们当然能够理解派出所方面进行治理的善意，过于集中的群居，是安全隐患所在，也可能会影响小区内其他住户的正常起居带来影响，但“要求租户不得续交房租，否则后果自负”的最后通牒，仍然令人倍感遗憾。狭小的

80平方米房子里，为什么有25个人执意要“挤”进来？它对应的只能是某种“居北京不易”的现实，不仅买房是许多人终生都难以实现的奢望，水涨船高的租房市场也让暂时的安居成为不可承受之重。那么，选择低等旅社式的群居自然成为选择。

执意要挤进群居房里的外来打拼人，誓将“秩序不和谐者”驱赶出小区的治安者，两者在这里是对比，也仿佛是一个巨大的城市生存隐喻。在北上广这样的特大型城市里，我们总是容易见到此等的角力。不论生活如何艰难，总有潮水般的年轻人试图闯进来，但城市的有限资源和承载属性，又总在表现出某种抗拒性。最终角力的结果，就犹如对待群租房的方式：城市的管理法则在以刚性力量的途径体现，相对“势单力薄”的拼搏者，只能再去寻觅一处廉价的暂居之地。

再去做过多的抒情，其实都于事无补。需要重复发问的是：为什么北上广等特大城市，有着如此坚定与不衰竭的吸引力？那些曾经逃回家乡二、三线城市的打拼者，已经给出了清

晰的答案：北上广不是可轻易生存之地，而相对落后的家乡也已非“桃源”，发展机会的匮乏，人际交往之间看似不可突破的关系网，让北上广等城市显现出机会众多、发展相对公平的特征来。由此，“娜拉”重新归来，即便压力依旧在，即便“租床位”依旧是必须的，狭缝中的青春，也要随梦想而安顿。

别去轻易驱赶“租床位的人”，作为现代的“人”，他们理当赢得有尊严的城市生存方式，不让青春与沉重同行。对于北京等大城市来说，如何处理并不鲜见的群租社会问题，让每个外来人员都能自由地居住下去，这考验的是管理者的具体行政智慧。与此同时，大城市的公共资源必须要向中小城市转移，让其创造出更多的发展机会，中小城市则要努力加强公共服务建设，推进法治政府和公平社会环境的形成。这样，大城市才不会成为打拼者必然的选择——事实上，以上都是被重复过千百次的常识，现在只待兑现，兑现是为了实现均衡的城市化进程，也是让年轻人的激情不至于在一张租来的床位前搁浅。

“余额宝”有多厉害？

来，用来购买一个货币基金，能获得高于银行活期利率的收益。同时又不影响在淘宝上的购物需求，因为随时可以取出资金用于淘宝上购物。

这个一举两得的事情受到欢迎，所以，“余额宝”增长迅速，短短十几天里用户就超过250万，规模达到60亿元。但是，这些钱不过是从“支付宝”转过来，并不影响银行里的钱，而且，60亿元对银行100万亿的存款来说，实在不是个大数目。再说，2007年高峰的时候，一个基金1天的销售量就可以达到100亿元，最高的达到400亿元，60亿元算不上一个惊人的销售额，谈冲击金融市场还为时过早。

互联网销售金融产品不是第一次，销售额也不是很高。“余额宝”在产品设计上有所创

新，不过，需要指出的是金融产品都是有风险的，就说“余额宝”购买的货币基金，不等于银行存款，也是有风险的。2006年股市大涨，很多人赎回货币基金去买股票，一度导致货币基金出现亏损。上个月发生流动性紧张的时候，货币基金也遭遇大量赎回，一度出现崩盘的风险。

“余额宝”其实只是个金融产品的销售平台而已，是互联网与传统金融的一次联姻。互联网与传统金融并非你死我活的对头，可以相互融合，传统金融这几年也在大力发展互联网金融，如网上银行使得大量业务不必到银行柜台去办理。“余额宝”的创新，只是让我们认识到互联网与传统金融可以更好地结合，创造更多适合市场的产品。

从培训致死到励志书盛行

■王丹雪

广州成者企业管理顾问有限公司火了。该公司老板号称“国际大成领袖导师”，组织“丰盛人生”为主题的培训班，内容涉及人生励志、情绪管理、企业管理等。小业主黄某欲借此升入另一个人生层次，结果被按入水中体验恐惧这种生命情感，被迫结束了自己的“丰盛人生”。

从管理培训到管理咨询，从成功学到国际管理模式，以各类企业高管为目标的江湖骗子们已经变换过很多名目。但骗子终究是骗子，这个打着诸多闪亮名头的行业其实和街边摆地摊的算卦老头并无本质区别——通过模糊其辞的舌辩，把被骗者的脑子洗得晕头转向。除了把人溺死这种极端情况，给人擦皮鞋、下跪、爬行等奇谈怪相，都是他们的培训成果。社会上各种胸怀成功羊皮卷的大师们云集蚁聚，各种门类的成功概念，天花纷披地为挣扎在打拼路上的众生开辟了一条通往成功的溜光大道。

培训在企业界盛行有其社会基础。因为很多企业经营者没有自己的思想，所以需要别人的思想来激励自己，需要模仿别人的思维方式。因为自己在管理上混沌一片，所以才让那些无异于江湖骗子的培训大师们有了用武之地。因为不理解成功的多样性和取得成功的多元路径，才有各类包装怪异的成功学劲吹大江南北。

日前，《中国青年报》有文章，把励志类书籍定义为毒药，因为这类书籍大多数是质量低劣的噱头书籍，其充满蛊惑意味的夸张宣教容易让人产生不切实际的理想主义色彩，进而破坏一个社会的平常心态。这类畅销书多设在店内最显眼的地方，触目皆是成功、暴富术，封面不是马云就是柳传志，不是王石就是韦尔奇，一小撮世界顶级企业家被置于符号化的神坛膜拜。且不说这种膜拜的社会价值取向正确与否，单纯从个人和企业的发展角度，仅着眼几个成功案例，也是功利心态的一种体现。

从各类概念繁多的管理培训到励志书盛行，暴露了这个社会原创能力和思想能力的缺失。这种轻易被别人蛊惑的思维特性和不自信的价值取向，导致我们的商业模式创新一直在低层次徘徊，即使借鉴，也是形似神不似的照猫画虎，难有自己的核心思想。从企业管理到产品制造领域，从个人思维到现实工作中，盲目跟风的拿来主义几成惯例。走捷径的背后是隐藏至深的投机心理，甚至已经成为社会文化的潜意识和潜规则。

企业管理各有其源，个人发展没有统一模式可循，每个成功的个人或企业必有其独特的内涵和本质。世界只有一个马云，阿里巴巴的成功也不可复制，做好自己就是最佳的商业模式。不反对从企业家身上学习，更不排除有人看励志书是汲取精神营养，但更多的人如没有根底的浮萍，把励志书视为成功的稻草，期冀从中找到跃升的捷径，或者想克隆一下别人的成功模式，言必称乔布斯、德鲁克，放任自己的大脑成为别人思想的跑马场，这样的个人或企业，能否成功，几乎可以预料。

面对竞争，面对压力，改变自己很有必要，但这种改变是给予自身实力和实际能力的改变，而不是依赖嫁接某种思想或管理手段来突破常规的发展阶段。