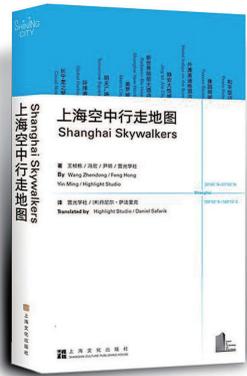


打开这本书，从不一样的角度阅读上海



8月17日中午,在一场突如其来的大雨后,上海的天空出现了双彩虹。社交媒体上,数张照片令人惊艳:两道彩虹横跨浦江两岸,陆家嘴、外滩、苏州河等城市地标尽收图中。网友们点赞之时也在纷纷打听:哪儿才能看到这样的上海?

答案就在亮相今年上海书展的新书《上海空中行走地图》(上海文化出版社出版)里。翻开第一页,《浦江之晨》便展开了空中看上海的宏伟景象。8月25日,这本书的作者之一,同济大学教授、国家一级注册建筑师王桢栋来到书展现场与读者见面。从空中俯瞰上海,为人们阅读和感受上海开启了全新视角。

今年暑假,外滩日均客流达到40万人次。然而当人们仰望外滩万国建筑群时,难以观察到这些恢弘建筑高处一些难以看到的细节,也无法想象从空中看这些建筑会是何等模样。这本书的开篇,就通过一系列影像让读者一窥那些看不见的外滩风景。比如和平饭店著名的绿色尖顶背后,藏着一个绿瓦顶的凉亭;与之比邻的中国银行大楼,许多人只觉得“四方方”,但当视线升至半空,会发现它的楼顶状如简约化的飞檐斗拱,面向黄浦江更有种中国传统“望江楼”的格局。

“这本书用了5年时间打造,用鸟瞰的视角看上海,展现上海的全貌。”王桢栋介绍,书中一共记录了18处可以体察城市生长的节点、19栋拥有独特景观的地标建筑、22栋具有历史意义的建筑和76处桥隧通衢的前世今生。其中21幅全景式图片附有二维码,扫一扫便能在手机上呈现全景。这些数字影像

2023 上海书展·本报特别推荐

2023 上海书展已于上周闭幕。书展期间,不少作家学者纷纷带来自己的新作,分享写书经历,交流读书意义,给读者带来新知,帮助拓宽视野。继上期上海书展特别推荐栏目后,本报继续推荐部分好书,期有所引导。

不仅提供多视角选择,手指滑动便能360度观察,涵盖和平饭店、东方明珠、上海中心、环球港、上海当代艺术博物馆等多个城市地标。

通过从空中俯瞰这些城市地标,这本书也将上海的历史娓娓道来。从环球港双子塔西北方向俯瞰,是上海1949年后兴建的第一个工人新村曹杨新村,其超前的社区概念和历次改造,记录上海传承历史风貌的同时构建起多元邻里生活模式。

通过空中观察,作者也在思考城市的未来。陆家嘴是上海摩天大楼最密集的区域之一,但“超高层摩天大楼的视觉冲击下,陆家嘴尚缺乏多样性与能持续吸引市民关注的公共活动”“希望通过植入更多小尺度、混合型的复合空间,形成更加宜人的环境”。

王桢栋说,这本书通过对高楼公共空间的探访,是系统梳理城市立体空间,也是城市历史景象的解读,“讨论城市上空行走带来的体验以及所见景象的历史成因,为市民提供‘阅读城市’的立体视角。”

书中还藏着很多“秘密”:例如一张附页,一面是黄浦江越江设施信息,一面梳理了苏州河上的桥;打开书封皮的折页,是一张书中介绍的高楼地图,标注了空中观察点。

“我们发现上海很多高楼都对市民开放,但大多都以高档消费为主,开放程度不够,很多市民甚至都不知道怎么上去。”王桢栋坦言,上海的垂直城市空中公共空间已颇具规模,但空中公共空间分布不均,高空视野缺乏统筹规划,缺少层次,重复度较高。此外,这些空间公共性普遍较弱,以高消费场所为主。

王桢栋以重庆地标“云端之眼”观景台为例,这个位于商务楼67层的平台能无死角俯瞰“重庆森林”,成为网红地标后又反推政府加装电梯等设施。“网红要变成长红,需要注重长期利益。”他特别希望市民和游客能更好地去发掘城市空中公共空间,更多力量参与和促进这些公共空间的开放。“这本书的英文名 Shanghai Skywalkers,这让我想到《星球大战》中的天行者。能行走在上海的上空,是一件特别美、特别浪漫的事情。”

记者 范献丰

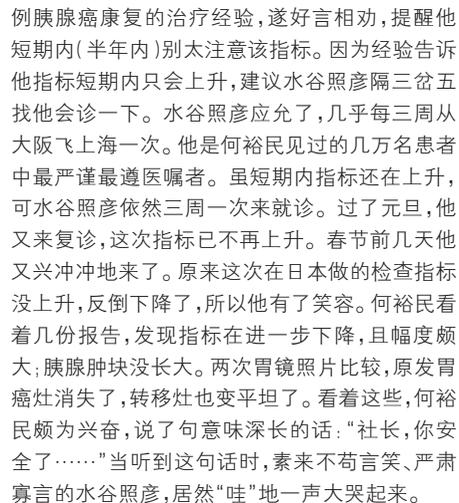
癌症患者的治愈，核心是关注「人」

《癌症疗愈录》提供标本新立异的思路与方法

8月20日,由湖南科学技术出版社出版的《癌症疗愈录——肿瘤门诊叙事纪实》在本次上海书展上首发。该书为上海中医药大学资深教授、临床肿瘤专家何裕民主审,江苏常州、浙江杭州两地骨干教师李厚光主编。全书用第一人称的视角描绘了21位肿瘤患者抗癌的亲身经历,也是国内第一部多视角叙事的癌症疗愈指南。以哲学的思考,用文学的笔触,复原临床真相,聆听患者、医者、编者共同讲述一段段起死回生的疗愈之旅。

多年的临床积累,使得何裕民注意到要治好人的病,首先要了解他是怎样的人。然而,“怎样的人”并没有明确的界定,也没有其鲜明的物理学/生物学特征,只能从个性、心理、行为、举止及应对方式等多方面着手。但这些只是现象学(或曰唯象)层面,没客观标准,也没有公认的评价及相应的理论体系。一切都在朦胧中孕育着,却并不清晰。

1998年,何裕民诊疗了一位特殊患者,医患交往过程中收获颇多,对癌症疗愈需了解患者“另一半”的意识也从此逐渐形成。该患者叫水谷照彦,在日本模具加工界颇有影响。他得了晚期胰腺癌伴胃转移,胃内还有原发性腺癌病灶,被日本当地医生直截了当地判为没治疗价值了,一致认定仅剩3个月寿限,但他自我症状感觉不明显,于心不甘。当时他有亲属在北京中医药大学读书,建议他来中国试试,并向他推荐了何裕民。交流中得知,他不喝酒、不抽烟,没暴饮暴食史,从无胃痛病史,也没有家族史,确实没有易被胰腺癌盯上的任何坏习惯,只是这些年压力特别大,拼命工作,不知不觉中患上此病。当时何裕民已有数十



何裕民教授分享交流疗愈之旅

例胰腺癌康复的治疗经验,逐好言相劝,提醒他短期内(半年内)别太注意该指标。因为经验告诉他指标短期内只会上升,建议水谷照彦隔三岔五找他会诊一下。水谷照彦应允了,几乎每三周从大阪飞上海一次。他是何裕民见过的几万名患者中最严谨最遵医嘱者。虽短期内指标还在上升,可水谷照彦依然三周一次来就诊。过了元旦,他又来复诊,这次指标已不再上升。春节前几天他又兴冲冲地来了。原来这次在日本做的检查指标没上升,反倒下降了,所以他有了笑容。何裕民看着几份报告,发现指标在进一步下降,且幅度颇大;胰腺肿块没长大。两次胃镜照片比较,原发胃癌灶消失了,转移灶也变平坦了。看着这些,何裕民颇为兴奋,说了句意味深长的话:“社长,你安全了……”当听到这句话时,素来不苟言笑、严肃寡言的水谷照彦,居然“哇”地一声大哭起来。

在发布会现场,何裕民教授表示,“知道他是谁,远比知道他生了什么病更重要!”这句话越来越强烈地成为他的临床诊断座右铭。肿瘤康复的这个过程其实不完全依靠躯体的指标,除生物等因素外,还需了解患者的其他方面。作为一个“完整人”的患者,更要从他作为人的“另一半”入手,患者的喜怒哀乐、行为方式、人生经历等都是很重要的参考数据。所以他很早就养成习惯,所有新患者来初诊,他都会花20-30分钟,了解患者一些看似无关的信息,但这些对后期癌症疗愈有着重要意义。何裕民教授说道:“对临床医生来说,肿瘤叙事不仅仅是增加人文色彩,拉近医患关系,令医学变得可亲、可爱而有温度、厚度,还能帮助医学更好‘复原真相’。但当今医学对此关注似乎还有些欠缺,于是,想要撰写肿瘤治疗叙事,在这些治疗案例的过程中萌生了。”

作者李厚光从关注健康人文的学者视角出发,他表示,《癌症疗愈录》作为肿瘤叙事的一种全新尝试,是医学人文叙事的大胆尝试,是患者、文学家、医生三者之间互动的尝试。书中一段段“起死回生”的疗愈之旅故事的背后,提供了癌症治疗的一种新思路与方法。不仅具有较高的文学价值和艺术价值,还为广大读者提供了一份宝贵的抗癌指南,为消除社会对癌症的偏见和恐惧、促进社会和谐起到了积极的作用。

见习记者 房澜

郭刚:电子商务及物联网技术管理领域领军人物

现如今科技迅猛发展,“科技改变生活”在这个时代来得特别真切。在这奔涌向前的浪潮中,很多人投身互联网事业,其中电子商务及物联网技术管理是广受关注的领域,也有很多人在这个领域中脱颖而出。其中,创办北京城运兴达科技有限公司的董事长、CEO郭刚便是这些弄潮儿当中的一位,他用专业、创新一次次带领企业攀登新高,并一路成为电子商务及物联网技术管理领域领军人物。

以过硬的核心技术赢得市场

2004年,还在攻读工程硕士学位的郭刚已经成为慧聪公司的合伙人、CTO、副总裁。作为科技公司研发团队中的“领头羊”,郭刚一上任便全身心投入到公司的产品研发当中,因为他深知核心技术是一个企业在市场站稳脚跟的根本和关键。

他领导并参与了公司最早研发B2B电子商务平台新型架构的6个核心技术,参与了公司全部重大的互联网产品研发历程。其中,他深度参与研发并运

营核心产品“买卖通”,满足了用户“紧急采购”“常规采购”“大额采购”“地缘性采购”的采购需求,吸引超过2000万家企业注册并使用,其中超过23万用户成为付费用户,为大量中国企业接触互联网新经济起到了积极作用。另外,他还领导深度参与研发效果型付费型广告产品“流量宝”,研发企业级电子支付平台“慧付宝”,以及领导研发排位型付费广告产品“标王”,这些核心技术的研发和应用让慧聪网一跃成为行业的领头羊。

以卓越的创新精神不断突破

创新是一个企业得以长久发展的关键。2016年12月,郭刚在刚刚担任兆信股份董事、总经理、法人的时候,公司年度亏损(加坏帐计提)1500万以上,为了改变公司这种不利局面,他将目光投入到了产品和服务的创新上面。郭刚顶住种种压力,坚持产品技术及服务不断创新,短短

几年间就带领团队创建并研发核心产品——ZSCM供应链管理平台。该平台集防伪、溯源、渠道管理、产品营销管理等子模块,推出面向中大型客户的“一码通”SAAS溯源供应链产品,并在2017年度贵州国际大数据博览会发布,获中国防伪协会、中国建材协会等机构或企业应用。

在创新产品的加持下,客户应用“一物一码”的数字化物联网标识数量从2016年30多亿增长到2018年150亿规模,年复合增速100%以上,市场占有率快速提升,营业额居同行业前列。2018年底,公司经营性现金流增长至5000万元以上,2年间增长100%以上。

以开阔的战略眼光获得共赢

甲乙丙丁科技股份有限公司是国内营业规模最大的汽车后市场电子商务平台之一,2019年郭刚担任副总裁、首席

增长官、轮值总经理。

在这期间,郭刚一方面专注于规划并研发核心产品市场推广运营,另一方面,他非常注重加强外部科技企业、资源型企业战略合作。他积极推进美股上市公司满帮集团(YMM US)的战略合作关系,借助满帮的1200万货车司机资源入口,直接打通甲乙丙丁的电商平台销售工作。促成建立与中国石油昆仑润滑油的战略合作,建立OE代工标准、销售流程等,降低机油类目降低采购成本15%以上。他还负责与京东集团的战略合作,在电商平台打通、供应链厂商资源、仓储物流及门店资源协同领域建立合作。

在这些战略合作不断拓展深入的加持下,甲乙丙丁科技股份有限公司也走上了发展的快车道,成为了行业的佼佼者。

以不懈的奋斗脚步创造辉煌