

一位青年朋友来访，谈及他近日读到一篇文章，说过去受木桶短板原理的影响，认为一只木桶能盛多少水，并不取决于最长的那块木板，而是取决于最短的那块木板，因而对人的成长，总是着重于补短板，改善薄弱环节。然而，随着社会的快速发展，社会分工越来越细，社会协作也越来越完善，人只有充分展示其“长板”，将自己的长处发挥到极致，方能显示其独特价值，因而更应重视发扬自身的长处，这叫做长板原理。

他问我的看法。

我说，木桶的短板原理确实影响很大，其论述也自有其道理，不过，它也只是一种观察角度。它出现不久，就有人提出新的看法，认为木桶效应要从多方面考虑，比如将木桶倾斜后，倾斜面的木板越长就越能装更多的水，因而不能只看重补短板，同时需要重视加强长板。人的成长，要避短与扬长并举，既要全面发展，又要学有所专。

青年朋友说，我国的教育方针是要培养德智体美全面发展的

江曾培

“扬长”与“补短”

自己的“长板”，成为特定领域的杰出“专家”，则是一条有益于成才的路。

当前，网络的快速发展加速社会的变革，行业的分化越来越细，相互的协作越来越方便，每个人既可以依靠组织和协作去发挥自身的光与热，也可以成为自由职业者挥洒自己的才与情。

在这样情况下，更需要重视发展自身的“长板”，只要将自身的长处发挥到极致，不管你从事什么工作，都能很好呈现自己的价值，得到社会的尊重。即使你在某些方面存有“短板”，比如你一心研究科技，并不关心那些网红时尚，显得有些“孤陋寡闻”，也不要紧，只要你拥有独特的“长板”，或有精巧的手上功夫，或有奇妙的创新设想，都能受到关注。

当今，越来越多的事例显示这样一个趋向：决定一个人的水平与价值的，是其“长板”，而非“短板”。铁拐李腿瘸是其短板，但他有高超的长板，依靠拐杖就可以立在水面过海，因而成仙；孙悟空尽管争强好胜、急躁冲动，但瑕不掩瑜，凭着火眼金睛、七十二变等长板，出色地护送唐僧到达西天，终登佛榜。

任正非创办华为的成功，也印证了是长处在决定水平，长板在促进成功。

任正非戏称自己在家经常被太太和女儿骂“笨得要死”，但他说自己一生就奉行一条：“我的短板，我不管了。我只把我这块板做长，再去拼别人的长板，拼起来不就是一个高桶了吗？为什么要把自己变成一个完美的人呢？”在公司，任正非说华为从来不求人完美，也从不用完人，反而重用那些虽有弱点但有突出优点的人。

这就是重视人的长处胜于短处，正如罗丹所说，真正的大师是“用自己的眼睛去看别人见过的东西，在别人司空见惯的东西上能够发现出美来。”这些人不是四平八稳的没有“短板”的“全才”，而是一些特别具有开拓精神和创新能力的人。

基于此，我想说，处于当今改革创新的新时代，在人才的培养和使用上，确实要使原来看重的木桶短板理论，让位于木桶的长板理论，让“扬长”重于“补短”，这也是社会变革前行的一种必然反映和要求吧。

夜光杯

是什么时候开始惯于早起的呢？生孩子以后吧。在孩子起床之前，家务琐事的洪流之外，拥有一段淡然绝尘的个人时光。夏夜“犹如苦竹，竹节细密，顷刻天明”，更适于早起。起来烧水，煮茶，翻书，散步，买菜，真是做啥都好。蔬菜都是早晨上货，新鲜又水灵。清早穿行在林荫道里，清风徐来，清凉无汗，朋友常说海边的鸟，是五点多叫的。

射手男照例喜欢送我一些美而无用，而且在一般人眼里廉价无稽的琐物，这次是个木碗，还惋惜地附言“可惜上面刷了桐油，等我用砂纸打磨后，你再装饭”。看了唐七的微博后，突发奇想，就拿这碗装金银花也很有意思。金银花是畏光的，烈日之下都会蔫巴，花柄又短，也不好水养。可是我太爱它那股子清气了。如果说苦楝花是“黄昏的婉约”，柠檬桉是“夙夜的缠绵”，那金银花就是“清早之味”。

古人没有电灯，大约是为了节约日光，都是早起。赋于晨光的诗词，都很有清洁感。“清晨帘幕卷轻霜，呵手试梅妆，都缘有离恨，故画作远山长”，我查找古代眉形资料的时候，记住了这首词，那种凉凉的忧伤，在心里漫漶。还有一首是上中学读的，“如果，如果你对我说过一句真纯的话，早晨起来，我便记得它，年少的岁月，简单的事，那些深深浅浅，云飞雪落的话”，这个“早晨起来”四个字特别动人，让整首诗都洁净安详，像少年的白衣，梅子黄时雨的青涩初恋，充盈着开始的意味。要是换成“午夜梦回”，就有点油气。

喜欢晨起工作的作家学者，数不胜数，黄苗子一向自励勤奋，直到有天和王世襄同宿，起来晨读，发现王的窗口早已亮灯。陈寅恪也是，亲戚来他家寄宿，一早做家务，才发现陈早已在花架下写作。梁实秋一向提倡早起，说是他妈妈帮他养成的好习惯，不赖床，一生受用。他引的那句北平民谚，特别有趣，是打趣懒婆娘的“早起三光，晚期三慌”，他翻译莎士比亚，就是利用早晨的时间，工作到太阳高照就休息。学问源自刻苦，早起更是一种积极的自律。“朝气蓬勃”这个词，读起来都有劲。

我为什么要絮絮打下这些字呢？大概是因为“生命的喜悦”吧。虽然现在很窘迫，但是我并没有很强烈的匮乏之感。清风明月不花半文，知己家人都不缺，几条布裙可以洗换一个夏天，存储的书还可以读很久，而又有很多边角零星的事物，让我愉悦。可以这么低碳地快乐着，忍不住记一下。

漕宝路是上海西南部一条东西向的交通干道。今年3月，位于这条路上的“漕宝路七号桥”入选“上海市第一批革命文物名录”。4月的一天，我来到漕宝路2001号的闵行文化公园，经门卫指点，很快找到了上海100个红色地标之一——“漕宝路七号桥纪念馆”。

与想象中不同的是这里没有河，也没有桥。最先映入眼帘的是一个外表斑驳灰暗、上下三层，约有六七米高的钢筋混凝土巨型碉堡。碉堡表面坑洼不平、弹痕清晰可见，让人马上想到“当年鏖战急，弹洞前村壁”的场景。

从日前查阅的资料和现场音频了解到，1948年底，国民党作最后的挣扎，守军汤恩伯部在上海市郊构筑大批工事，妄图负隅顽抗。七宝除漕宝路七号桥母堡外，漕宝路、蒲汇塘两边也修筑了30多座子碉堡，企图以此作为防线阻挡人民解放军挺进上海的步伐。

5月，解放军三野由松江、泗泾一线东进，81师某部4营即向七号桥碉堡守军发起进攻，遭到国民党守军的抵抗。鏖战3天3夜未能攻克，营部调整战术，用迂回的方法攻克了两侧阵地，让七号桥碉堡腹背受敌。解放军前赴后继，不怕牺牲，21日终于攻下碉堡和七宝镇，打开了解放大上海的西大门。解放军也伤亡惨重，上百名将士英勇捐躯，仅埋骨于七宝的官兵就达37名之多。

1951年清明节，时任上海市副市长潘汉年亲临祭奠。又一年，忠骨安放至上海烈士陵园。1988年，“漕宝路七号桥”被列为上海县文物保护单位。1995年，被闵行区列为首批爱国主义教育基地。七宝镇政府继而投资修建了面积达500多平方米的广场。又请上海油画雕塑研究院设计制作了一座革命战士挥臂冲锋的雕像和暗红色的英雄纪念碑。在战士雕像和纪念碑前，我看见八位中年人正与党旗一起合影。上前一问，原来是闵行区先锋公寓居委的曹书记和新党员、预备党员和入党积极分子，在进行缅怀先烈的党日活动。

岁月更迭，昔日的战场如今绿树水清、鸟语花香，成为人民的公园。阳光下，孩子们在荡秋千、跷跷板、挖沙……他们或许和家长参观过公园那头的“漕宝路七号桥纪念馆”。是的，对为国牺牲、为民牺牲的英雄烈士，我们要永远怀念他们……



长跑，认识自己的旅程

苗青

走的简单运动。和很多球类运动比起来，跑步是受场地条件、运动装备、人员数量限制较少的一种体育锻炼。只要有路就能跑，不管山地还是平路；只要想跑，一双跑鞋、一件T恤、一个人，就能上场。要想身体健康、身材健美，绝不是像微博上有些人认为的那样：刷刷手机，看了就是练了。必须要动起来，最好是到户外跑起来。当然，如果能够有志同道合的跑友同行，更是乐事一件。

长跑是一趟认识自己的幸福旅程。健身教练说，长跑超过30分钟能够掉脂肪；作家冯唐说，跑步能救命；我的感受是，长跑让我明白身体能承受的体能极限有多大，明白坚持下去坚持到底的快乐有多甜，明白生命的本质是孤独、生活的日常是单调，还让我明白成功的意义不在于和别人比快一分钟，而在于一点一点地超越昨天的自我。

长跑是一笔犒劳自己的健康储蓄。健康的身体和幸福的感觉不是花钱就能买到的。现在，越来越多的人愿意在健康方面投资，这反映出大家对健康体魄的追求，身体好了，生活也会快乐一些。身体很聪明也很势利，你懒得动，它就叫你肚子长肉骨质疏松；你睡得太多，它就让你低血压昏昏沉沉；你核心肌群力量不够，它就让你到其他部位借力。和很多事情一样，长跑最难的是开始。只要你肯迈出第一步，配速不要紧，快慢全忘掉，挺起后背，摆动手臂，面带微笑，迈步向前，日积月累，效果自显。

长跑的好处太多了，恕我不一一列举。对我来说，长跑最大的好处是，让我接受了孤独、单调和无趣，并从中找到了人生的意义和快乐的根源。尽管跑，做自己。我很憧憬自己的下一个马拉松，或许在武汉，也可能在成都。能不能跑进4个半小时？谢谢，我不会背上任何包袱的。跑，就是了！

花开，花不开

张勤龙

韩天衡美术馆，我去过；韩先生的文章我也关注。但最令我高兴的是看到他的下面这段话。

他说：“春花不开待夏开；夏花不开待秋开；秋花不开冬花开。如果到了深冬，花还是不开，也就是说一年四季都不能开花了，一辈子也不能开花了，那么，你也不要伤心，不要抱怨，不要泄气。有心开花的一生就是没花可开，也是充实的呀！”向韩老致敬，这段话鼓舞后进！

由韩老的话我想到浦东川沙镇内史第的老主人沈树镛。沈先生两个儿子先后过世，其痛可想而知。但他调整自己，奋发图强搞收藏，十多年后成为收藏名家。他的朋友和外甥都随之得益，各有成就。这或许可以说是墙内无花墙外香，隔代春花繁似锦。



飞瀑流韵（中国画）郑小云

红与黑，再常见不过的颜色。在中华文化里，红，总是意味着鲜艳、喜庆、欢愉；黑，常常代表着庄严、正式、肃穆。但在我作为一名招商银行上海分行的员工后，红与黑，对我来说，有了更加深刻的意义。

红，是招行人那颗为客户无私付出的赤子之心；黑，是招行人因奔走在大街小巷而晒黑的肤色。

2019年夏天，我加入招行成为一名公司客户经理。作为新人，打陌生电话是我日常工作的重点，被拒绝更是常态。某日，我像往常一样拨出电话，电话那头却意外地传来了一个温柔的声音，“我对您所说的很感兴趣，可以详谈一下。”这是我第一次接收到客户积极的信号，整个人顿时振奋起来。

随后，我了解到客户主营海鲜贸易，常驻自贸区，平时很少往市区跑。我毫不犹豫地说：“距离

不是问题，我们去找您！”于是，在一个艳阳天，主管载着我整整开了两个小时的车，终于如约见到了客户。

这是一家成立时间较长的海鲜贸易公司，由于地处偏僻，周围并无银行网点。每逢收付外汇，客户都要开车到数公里外办理，还要往返多次，非常不便。

客户有资本金增资需求，正苦恼于手续繁杂，恰巧我们向他伸出了橄榄枝。我向他悉心介绍了我行资本金结汇支付便利化方案，每次需要使用资本金时，客户可以不用来网点，直接把材料寄给柜台，然后网银操作即可，非常便利。听着听着，客户神色舒展，脸上也绽开了笑容，连连表示我们帮他解决了大问题，当即决定把本次资本金增资交给我们做。

返程路上，迎着余晖，我与主管看着各自都被艳阳晒得黧黑的脸庞，相视一笑。

2020年伊始，新冠疫情汹涌而至，让这一年不再平凡。也是在这个特殊的时期，我接触到了职业生涯的第一个授信客户。担保人由于疫情原因都被困在美国

无法回国，而我们也无法出差，核保工作困难重重。那时候，我也处于居家隔离中，只能通过电话和客户沟通，然后带着问题请教资深客户经理。在我困难的时候，行长一直关心着我，我们会一起跟客户讨论到深夜；结束工作后，他又会单独给我打电话，告诉我今天哪里做得不够好、哪里值得肯定。

由于是第一次做授信，最简单的文件用印我都重新上报了三次，甚至有时已经抱着材料赶到

红与黑

陈亚雷



扫一扫，关注“夜光杯”