



一个艰难而圆满的句号



吴海民 著
长江文艺出版社友情推荐

内容简介

本书再现了纠缠中美两国十几年的知识产权谈判风云,解密文明战争背后国家利益的维护和争斗,展现了铁娘子吴仪的风采和性格,也对大国之间政治较量 and 经济博弈做出深刻的描绘。

上期回顾

美国人坚持要在中国建立美国的出版社、音像公司及其他独资公司和合资公司,但中国代表巧妙地利用了一张“虚牌”,让这个大难题按照中方的意愿解决了……

纪实文学

1995年2月26日,谈判的最后一天。谈判厅里,双方代表还在紧张工作。

这天正好是星期天。周末观念非常牢固的美国人已经买好了回国的飞机票,准备一离开谈判厅马上就直奔机场。但是,由于谈判中不时出现分歧,草签仪式一拖再拖,他们不得不退了机票。谈判好像是一个烂泥潭,他们的双腿陷在里面拔不出来了。从一些美方代表的情绪看,他们已经有点熬不下去了。

到今天,双方代表已经在谈判厅里连续谈了12天。这不是一般的谈天,而是紧张紧张地谈,加班加地点地谈,在巨大的精神压力下谈,在激烈的辩论中谈,在口干舌燥中谈。谈到最后,双方代表从体力到心理都开始有点坚持不住了。

不少中方代表谈病了,美方代表也有几个人患了感冒。天气很冷,谈判厅里也很冷,爱打扮的莱尔每天穿裙子,别说谈得太苦太累,冻也冻感冒了。她嗓子很疼,与中方争吵的时候嗓子开始嘶哑。她主动向中方要感冒药。中方有的代表说:不给她药,省得她跟中方吵。但善良仁厚的张月姣还是给她找来了药。

午饭都在谈判厅里吃。美方吃比萨,中方吃麦当劳。美方吃麦当劳,中方吃盒饭。谈到最后,连麦当劳也不想吃了,因为谈得太累,就想喝一口热水。谈判常常误了吃饭时间,中方代表就到附近的小饭馆里随便吃几口饺子喝几口热汤。

有时谈到深夜,饭也没有了,双方代表就吃糖块充饥。大家谈出经验了,进谈判厅的时候都带糖。谈得顺利的时候,双方代表就往对方桌面上扔一些糖块表示友好。但李森智和莱尔从

来不管别人,只顾吃自己的巧克力。再谈到后来,谈判厅里预备的矿泉水也喝完了,习惯喝矿泉水的美国人只好跟着喝茶……

穷极无聊的美国人唱起歌来了。先是一个人哼哼唱,后来几个人一起唱。

他们唱的是什么?中方代表开始时听不明白,但越听,越觉得不对劲。看美国人唱歌时那副奇怪的表情,似乎歌词也与谈判有关。

仔细听一听,原来是一首美国歌曲的调子,但歌词是临时填上的:“什么时候,才能回到纽约,我的家乡。什么时候,才能离开外经贸部,这个监狱……”

看来,美国人确实顶不住了。协议文本终于核对完。双方交换文本,准备举行草签仪式。

就在这个时候,来自海关总署的代表孟扬突然发现协议中还有问题——美国人加进去的一条私货在核对时没有查出来。这一条的内容是:中国海关人员可以应约到美国去就中国所关心的知识产权保护的内容提供建议和帮助。

表面上看,这一条似乎没什么问题,写的是美国方面承担的义务。但美国人为什么这样主动写进自己的义务?

这里面有猫腻。孟扬提出:必须拿掉这一条。即使不要美国人给海关的援助,不要他们的大型计算机等设备,也必须把这一条删掉。

这一条的问题很严重吗?孟扬说:很严重很严重。

这里面有美国人的良苦用心。中国海关正在与美国海关谈判一项互助协议,美方在谈判中提出一项要求:美国的海关人员到中国来提供建议和帮助。中国海关拒绝了这一要求,坚持一条

原则:不让美国海关人员到中国来,同时中国海关人员也不替美国办事。美国人在海关谈判中没有实现的要求,却在知识产权谈判协议中悄悄加进来了。如果协议通过了,美国人在海关谈判中就有了理由,就会说:双方有协议,你道道理不允许我到你中国来。这会使得海关在下一步的谈判中陷入被动。

孟扬很着急,都要哭了。

这时候文本已经交换,最后期限也到了,总不能把整个协议推翻吧。中方代表团紧急研究,想来想去,只能采取变通的办法。外经贸部副部长孙振宇给海关总署负责同志打了一个电话,解释了造成这个失误的原因,建议为了整个谈判的大局,这一条就不要拿掉了。不然,整个协议会受到影响。如果因为这一条达不成协议,后果严重,损失更大。海关负责同志顾全大局,非常体谅代表团的难处,明确表示,服从全局,不能因为这一条影响协议的签订。

这个问题解决以后,协议的草签仪式准备进行。

美国人又突然叫起来了:“NO!NO!”

他们也发现协议中漏了一条要求。这一条的内容是:按照最惠国待遇,美国的有关协会可以在中国设立机构,通过法律途径收集一些侵权事实,并在将来的诉讼过程中作为证据。这一条在谈判中提出过,但最后打成的正式文本中却忘了写。李森智和莱尔找张月姣,巴尔舍夫斯基找孙振宇,非常着急地要把这一条加上去。

美方:“这一条必须加。没有这一条,我们回去不好交代。”

中方:“加这一条等于重新谈判。不能加。”

美国人向中方再三求情,看

样子,他们是真的着急了。这样就给中方提供了一个交换的机会。

中方:“你加这一条,有个条件,把海关那一条删去。”

美方:“删掉那一条可不行。”

中方:“不删,你也再想想。”

美方代表紧急商量对策。李森智和莱尔做不了主,巴尔舍夫斯基也做不了主,就当给华盛顿打电话请示,华盛顿竟然同意了。

于是,双方做了一笔交易,皆大欢喜。

双方代表紧张紧张地收拾桌上的东西,准备去参加协议草签仪式。这时候,中方一位女工作人员在洗手间里意外地发现了莱尔。莱尔此时已经非常疲劳,她抓紧点滴时间梳洗打扮,又是抹粉,又是涂口红,看来是要在草签仪式上掩饰自己的狼狈。被中方人员在这种地方发现,她有点不好意思,边慌慌张张地化妆,边说:“下一次到中国来,一定要问清楚干什么的。如果让谈判,我再也不来了。这真是太困难了,太困难了……”

夜里11点,签字大厅的门终于敞开了。

谈判的“最后期限”这时实际上已经超过了。白宫和中南海都在屏住呼吸注视着这个地方。全世界都睁大了眼睛注视着这个地方。

巴尔舍夫斯基和孙振宇并排走进签字大厅。他们身后跟着的有张月姣、段瑞春、李森智、莱尔及参加谈判的双方代表团全体成员。大家在签字长桌后面排成了两排。这时候,外经贸部部长吴仪前来出席草签仪式,她的出现引起了掌声。

等候了整整一天的中外记者拿起“轻重武器”一起向他们“开火”,摄影机摄像机的镁光灯在大厅里不停地闪烁。

草签仪式正式开始。美国贸易副代表巴尔舍夫斯基和中国外经贸部副部长孙振宇分别代表双方代表团在协议上签了字。

半个月后的3月11日,坎特飞抵北京。他是来参加中美知识产权协议正式签字仪式的。

这次签字仪式上出现了一个有趣的小细节:由于这次谈判的协议不是联合公报,也不是谅解备忘录,而是各自给对方写一封信作为换文,吴仪和坎特本来只在自己给对方的信上签字就行了,但他们两个都忙中出错,在对方给自己的信上也签了字。但在这样的场合,也顾不得改了,只好留待以后再说了。

签字仪式上还出现了一个有趣的小花絮:路透社记者白杰夫手拿一张光盘问吴仪:“吴仪部长,这是一个著名软件。四个星期前,一家非法生产软件的公司被取缔。而现在,这家公司又在出售这种软件,价格为150元至200元人民币。而这种软件的真实价格是2万美金……”吴仪回答说:“昨天,我国刚刚发布一项通知,要求各地严肃查处盗版行为。”而后,吴仪又把白杰夫叫到身边,问:“这个盗版软件是从哪个地方发现的?你告诉我,我立即派人去查。”

签字仪式顺利举行,吴仪和坎特举起香槟酒互致祝贺。

吴仪:“相信新协议将会成为中美经贸继续发展的新的转折点。”

坎特:“中美双方都是赢家。”坎特还宣布:中美两国同意重新开关谈判。

3月13日,中国国家主席江泽民会见了坎特,高度赞扬了两国就知识产权谈判达成的协议,给这次中美知识产权谈判画了一个圆满的句号。

6岁的女儿带着八个工人上馆子吃饭



高鸣 著
文汇出版社友情推荐

内容简介

一个父亲写了25年的书,当仁不让,好为人师,有问必答。高老师看透世情人生,颠覆传统教育,道出家教真谛,指点天下父母先把自己调教好。《精养女儿实验报告》只是卖了一个如何教育小孩的概念,世上本来没有坏孩子,因为人都是受社会影响的,而家长和老师的对孩子的影响最大,故而,坏孩子都是被家长和教师教坏的。

上期回顾

女儿爱帮助别人,经常给乞丐一些小钱,作者告诉她,为善必须先有钱,为此,8岁的时候,她便有了洗碗挣钱的经验;有一次,女儿将一名乞丐带到家中,结果,外公的收音机不见了……

畅销读物

透过表面现象看本质

1992年,我们夫妻俩决定在不放弃第一职业的同时,做一份第二职业——开饭店。开饭店是要找店面的,在小学读书的女儿下午放学后,我们带着她一起去找店面。我们看中了无锡市崇宁路一条街,一来这里是市中心,二来这里饭店云集,已经“店多成市”。可是问题来了,这里的门面不是住着人家,便是正开着店,也就是说,我们看到了店面“一空难求”的现象。好在我们懂得现象不等于本质的道理,好在我们知道要调查研究。于是,我们带着女儿挨家挨户询问,哪家住户愿意搬家,哪家店铺愿意转让。问了一百多家,终于有一家理发店愿意出让店面,因为我们给的房租是每年25万元,而店主开理发店的收入当时是每年1万元左右。以此为,我们告诉她,“住着人家”、“正开着店”、“一空难求”都是表面现象,本质是,只要价格合适,有些人是愿意重新选择的。

从社会实践中悟出来的道理是终身难忘的。几年前,我们家看中了一个住宅小区,很想在此买一套搬进去住。可到物业管理处一问,回答是这里户户都有了,没有一套可供出售。已有好多人来问过了,均扫兴而去。思维方式不一样的人就是不一样。我女儿当时就意识到,这个小区无房可售也许只是一个表面现象,也许像股票一样,原先买进的人愿意抛出来呢?于是她就每家每户“送”纸条,询问愿不愿意将房子转手。果然,还真有几户人家愿意出售呢。我们现在的住房就是这样买进的。

以别人的错为鉴

中国改革开放启动了股市。我是1992年开始带着刚读小学三年级的女儿炒股的。据说,在股民中,大部分是输钱的,赢的只是少数。我对女儿说,炒股的专业知识我们比较少,但我们可以用好的思维方式去炒股。既然大部分人在股市中输钱了,那我和大多数炒股的反过来做,不就赢钱了吗?于是我和女儿就到营业部去问10个股民,哪只股票最不好,结果7个人说金杯汽车这只股票最不好,说它跌幅最大,跑输大盘,已有很多人被套。于是我们毅然买进“金杯汽车”。第二天,大盘涨了,这是运气,不是我的判断,但当天总共58只股票中,“金杯”涨幅第一,则完全是选择的胜利。后来,我们在什么时候买进、什么时候卖出的问题上,也坚持和大多数股民反着做,我们看到证券营业厅门口自行车稀少了,就买进股票,当看到那里面人头满满,就卖出股票。

和大多数股民反着做的方式,使我们跑赢了“大多数”。我对女儿说,我们跑赢了“大多数”,不是因为我们聪明,只是因为“大多数”不聪明,他们追涨杀跌,把好的东西看得太好,把坏的东西看得太坏,而且跟风,缺乏自己独立的判断。“大多数”往往是反面教材,从中是可以学到许多有用的东西的。

女儿的悟性很好。有一次我和她一起乘公共汽车去常熟。车上,几个骗子用红绿两种颜色在骗一个农村妇女的钱。无论那位村妇押的是红或绿,每每必输。女儿看在眼里,笑在

心里。她于是和那位村妇“反做”,她押红的,女儿就押绿的,她押绿的,女儿就押红的,赌注每回是她的一半。结果可想而知,村妇还是每押必输,女儿则和骗子一样每回必赢。

在女儿的日记本上,我看到她这样的一条语录:“以别人的错为鉴,是通向正确的捷径。”

次次当做第一次

女儿从小就很聪慧,聪明的孩子学东西快,也容易掉以轻心,所以我在她很小的时候就注重教育她“次次当做第一次”。

女儿从小练字,二年级的时候书法已经不错。有一次我翻看她的写字本,发现字退步了,问她什么原因。她不好意思地说,写着写着就潦草了。我郑重地批评了她,教育她应该“字字当做第一字”,认真用心地写,给她讲了梅兰芳的故事,女儿大受震动,若有所思。一转眼,女儿芳龄十七,她在新西兰告诉我们,她准备学车,以后可以开车上学。妻子有些担心,女儿安慰她说:我从小就知道要“次次当做第一次”,每次开车都会像第一次一样小心,不会出事的。想想也是,出车祸的往往是略有经验的“准老手”,因为新手不熟练,心中害怕,加倍小心;真老手知道马路的危险,也会谨慎;只有那些“准老手”,觉得自己已经相当会开车了,一疏忽即闯祸。果然,女儿开车至今近十年,从未出事故。

梅兰芳:我把每一次上台演戏都当成第一次,总不敢马虎,即使演过几百场,滚瓜烂熟的戏,上场前也总要温习温习,

做好准备。

从“施惠”和“受惠”中得到快乐

1992年夏天,我家开了个小饭店。我们也“多点附加值”,赠送客人清凉绿豆汤。此举深受好评。女儿看在眼里,悟在心里。她说,增加产品和服务附加值可以做好生意,增加人的附加值可以左右逢源。所谓人的附加值,说的是两点:一是具备本职工作以外的其他能力;二是有积极的态度为别人多做事,做超出人家期望的事。女儿是这样说的,也这样做了。老师的父亲生重病,她号召同班同学集体送花送礼物。创办企业后,下班时,她会主动把顺路的员工送回家。附加值让人惊喜,让人感动,让人可爱。

女儿读小学的时候,每天需背很重的书包去学校。当时她经常住在外婆家,外公就当地她的“书童”,帮她背书包,送她上学。女儿从小很懂事,知道尊老爱幼,对外公帮她背书包,很过意不去,无奈外公外婆都坚持要这么做,于是她询问我怎么办。我告诉女儿,她还小,书包对她来说确实太重,容易背弯腰,而且如果执意不让老人接送,反而平添他们的担心,不妨接受这种惠恩。

借机,我还告诉女儿,恰当地接受他人惠恩其实是聪明的表现。我给她举例说,《红楼梦》中的凤姐是个厉害角色,她“搞定”贾母的关键一招,就是主动制造点小麻烦,让贾母施惠于她。王熙凤的这一招效果很好:贾母帮助了她,不但觉得自己有价值,而且因为有益于她,感情上与她更加亲厚。可见,感情的积累往往是“惠恩”

往来的结果,且大多数时候,施惠之人比受惠之人更喜欢对方。

女儿听了我的话,幡然领悟,放下了思想包袱,愉快地让外公送她上学。女儿长大后,不但乐于助人,而且欣然“受惠”。她说,人与人之间的和谐关系就在于此。

6岁女儿“转换角色”下馆子

女儿6岁的时候,有一天,家里装修房子,我和妻子出差,来不及回来给工人们做饭,就让一个人在家的女儿张罗他们吃饭。晚上回家后,我们热切地想知道女儿当天是怎么做的,她有声色地汇报:到了吃饭的点,我同他们8个人说,今天没人做饭,我带你们上馆子。然后我带他们去家附近的一家饭店,找到老板告诉他,爸爸妈妈不在家,今天我做饭,给我开个菜单,要多些肉,工人爱吃肉,其他菜不要太贵的,吃完了我买单,妈妈晚上回来就来付钱,请他放心。看女儿的表情,挺像掌柜的,大有当家的腔调。

妻子继续追问女儿,你当时怎么想的呀?女儿振振有词地说:我把自己当成你了。以前你请客的时候也是看客人的身份点菜的;老人多,就多点酥软的菜;男人多,就多点荤菜;外地人多,就多点些无锡本地菜。主人嘛,当然还要控制成本,工人不需要吃很精致很贵的稀奇菜。女儿接着说:你们在家呢,我是小孩,我做小孩的事,玩我自己的;你们不在家呢,我是唯一的主人,就要把我当大人,就像爸爸以前常说的,要有角色感,要会“转换角色”。

