

随思录

孔孟的交友之道

付岩芹

关于交友，孔子和孟子有很多精辟论述，综合起来看，不外乎这样几点：交朋友要以品德相交，自身修养是交到好朋友的前提；君子朋友，能引你翱翔于天空，潜游于四海，小人朋友，可能引你坠入地狱而万劫不复；只有靠人格和品德的魅力交到的朋友，才是真朋友；交友时顾忌双方地位差距，便是真正的朋友了；朋友不是朋党，应该是诤友、知音，互相砥砺，共同进步。

孔子曰：“晏平仲善与人交，久而敬之。”意思是说晏平仲善于和别人交朋友，相交越久，别人越敬重他。这句话告诉我们：只有人格和品德的魅力才最能持久。孔子有言：“益者三友，损者三友。友直，友谅，友多闻，益矣。友便辟，友善柔，友便佞，损矣。”交朋友应该同正直的人交朋友，同诚实的人交朋友，同见闻广博的人交朋友，这些是有益

的。相反的，同逢迎谄媚的人交朋友，同两面三刀的人交朋友，同花言巧语、取媚于人的交朋友，是有害的。

《孟子·万章下》中有言：“不挟长，不挟贵，不挟兄弟而友。友也者，友其德也，不可以有挟也。”意思是说交朋友不倚仗年龄大，不倚仗地位高，不倚仗兄弟的富贵。所谓交友，是同他的品德交朋友，是不可以有所倚仗的。该篇还有一段陈述：“孟献子，百乘之家也，有友五人焉，乐正裘、牧仲，其三人则予忘之矣。献子之与此五人者友也，无献子之家者也；此五人者，亦有献子之家，则不与之友矣。”孟献子是有百辆马车的大夫，他有五个朋友，献子同这五个人交友，没有自己是大夫的想法；这五个人，要是心里有献子是大夫的想法，也就不同他交友了。

孟子认为，天子也可以和平民交朋友，长辈可以和晚辈交朋友。《孟子·万章下》中有这样的

叙述：“舜尚见帝，帝馆甥于贰室，亦饘舜，选为宾主，是天子而友匹夫也。用下敬上，谓之尊贵；用上敬下，谓之尊贤。尊贵尊贤，其义一也。”意思是舜去见尧，尧把他安排在别室住，并且款待他，舜有时也请尧来，两人轮流充当宾主，这是天子同平民百姓交朋友。地位低的尊敬地位高的，叫作尊敬有地位的人；地位高的尊敬地位低的人，叫作尊敬贤人。尊敬有地位的人和尊敬贤人，道理是一样的。

管宁和华歆绝交，是道不同不以为友；廉颇和蔺相如的友谊，是患难与共齐心报效国家的“刎颈之交”；俞伯牙与钟子期之交，是“摔琴谢知音”的哀痛与决绝；管仲与鲍叔牙二人，是君子之间的莫逆之交；还有马克思和恩格斯的友谊，为了共同目标患难与共40年……

孟子和万章经常谈论交朋友的问题。有一次，孟子说：“一乡之善士斯友一乡之善士，一国之

善士，斯友一国之善士，天下之善士斯友天下之善士。”意思是说，德行高尚的人喜欢和德行高尚的人交朋友，这和我们现在常讲的“物以类聚，人以群分”差不多。从朋友的身上可以照见自己的影子，选择什么样的朋友，先看自己配交什么样的朋友。好朋友就像一本好书，可以打开你的整个世界，交到好朋友就等于给自己开启了最友善的世界。

人生需要交友，但交友需谨慎。朋友是人生路上不可或缺的“伴侣”，交上一个好朋友，就等于多了一面镜子，多了一个参谋。“近朱者赤，近墨者黑”，有的朋友会成为一个人成长的助力，而有的朋友会成为一个人掉入深渊的推手，这一得一失之间，自然可以看出朋友的重要影响。“君子矜而不争，群而不党。”两千多年前的孔子告诫我们，交友应该庄重谨慎，合群而不结党营私；朋友之间应取长补短、互相学习，相互促进、不断提升。

漫画角



解释权

且禾绘

温故

古代的政务公开长啥样

章中林

政务公开是今天的一个热门话题，其实在古代就有这样的做法。“泰山不让土壤，故能成其大；河海不择细流，故能就其深；王者不却众庶，故能明其德。”秦国宰相李斯明确提出了这样的主张。那时，在皇宫外张贴朝政信息，是最早的政务公开。它能让民众一定程度上了解朝廷的思路，也能方便听取民众的反馈和要求。

古代的政务公开，我们最熟悉的莫过于皇榜、诏书和诰令。这其中涉及的内容是多方面的，而关乎百姓切身利益的就是减轻和免除徭役赋税。此外，朝廷各部门都负有根据需要即时公开各自所管政务的职责，运作的方式一般也是“所属监司印给，榜要会处”。其中，民众最关心的自然是赋税的征收。在宋代，州县起征两税前，先出榜谕将有关规定详细布告于民。曾任县令的李元弼在他的《作邑自记》中提到，这类榜谕不但要张贴在县署和紧要闹处，还必须“小作印版，印给首长，每村三两道”。

这方面做得最出色的，当属明代万历年间的顺天府宛平县知县沈榜。他曾经编纂了一本《宛署杂记》。书中，他把全县一年的例行财政开支都不厌其烦地罗列了出来，“太仆寺正堂、大门、二门、东西角门、土地祠、后宅门，大小门神、桃符各二十副，共价一两四钱三分二厘”。连太仆寺衙门有多少道门，大年初一要贴多少门神、桃符（即对联），应支多少钱，都一一记录在案。“无事不能对人言”，可以看出他是怎样的一位官员了。

为了杜绝暗箱操作和贪贿的发生，清“救时宰相”阎敬铭在担任户部尚书的时候，就采取了政务公开的办法。他立科条、明章程，并把这些文件公开张贴在墙上，让所有人看得到，“使吏胥不克上下其手”。

“民患之于心，而宣之于口，成而行之，胡可壅也？”道理是这样，真做起来却常常是虎头蛇尾，就是皇帝的政令也常有不得公开的时候。南宋高宗年间的王十朋就说“有便于民而不便于吏者”，以致“故上虽有良法美意，下不得而知者多矣”。王十朋之所以这样说，就是因为宋高宗一再颁诏减免赋税，而“官吏为奸，不肯出榜耳”。

古代政务公开还有一种特别的形式。2011年河南登封市石道乡后河村出土了一块“邑侯阳湖吕老父母印承基石子俞德政碑”，标题是“所定大粮河工帮价漕项杂派差务章程附列”。“德政碑”是咸丰五年（1855年）登封全县老百姓为知县吕承基立的。碑上将全县的耕地纳粮、水利建设、祭祀神庙、市场物价、各种税收及官府派差等公共事务公之于众，其中对官员下乡检查、调研、办公等费用，每年都有严格规定。

老话新聊

桂晓燕

今天是3·15国际消费者权益日，我们就聊聊跟消费者权益有关的话题。

消费者，老宁波称之为“买主”。有一句宁波老话这样讲：天下三主，顶大买主。指的是债主、业主、买主，都不是好伺候的主，而其中以买主最大，可见在老宁波心目中，买主的地位非同一般。换句话说，就是消费者的合法权益不可侵犯。

顶大买主，体现在什么地方呢？众所周知，旧时没有网上购物，买卖都是面对面的，所以商家对买主首先要笑脸相迎。年轻人当学徒做生意，师傅必定会向他强调这些老话：“人无笑脸莫开店”“种人讲节气，生意人讲和气”“和气生财，生意会来”……如果在买主面前，表情冷漠，不见笑容，师傅就会责骂：“小鬼，面孔被糍糊刮过啦？介僵硬，买

主按依吓走喇！”现在一些窗口单位也很重视视觉的作用，要求员工在顾客面前笑容可掬，露出8颗牙齿。我倒认为，只要笑是真诚的，嘴巴张得大不大，牙齿露出有几颗，没有什么关系。大笑很热情，微笑也很亲切嘛。

既然买主顶大，当然对买主必须诚信以待。诚信是做人的根本，对任何人都不能弄虚作假，何况是对自己的衣食父母，顶大的买主呢！在这方面，祖籍宁波慈城的乐显扬所创建的北京同仁堂，是一个杰出的典范。具有300多年历史的同仁堂老药铺，之所以名声誉卓著，长盛不衰，得益于其高度的诚信。乐氏提出的“修合无人见，存心有天知”的自律格言，诠释了制药行业必须具备的诚信理念和敬畏之心，已经成为业内一致推崇的金玉良言。

说到同仁堂，您知道它为什么起这个名字吗？传统的中药店有许多都叫“堂”，这可大有来

历。史载东汉末年，军阀混战，瘟疫流行，百姓苦不堪言。当时任长沙太守的张仲景，是一位宅心仁厚、医术高超的名医（被后人尊为“医圣”）。为救治贫苦百姓，他在衙门大堂公开坐堂接诊，便传为千古佳话。后来，人们便将坐在药店内诊病的医生称为“坐堂医生”。中药店也喜欢起名为“某某堂”，如杭州的胡庆余堂、上海的童涵春堂、陕西的时济堂等等，连民间故事《白蛇传》中，许仙所开的药店，也叫保和堂。想一想“堂”的来历，念一念张仲景的德行，所有开药店、办药厂乃至当医生的人，不是都应该全心全意为买主（包括病人）着想，以买主为大吗？当然其他各行各业，也都能从中获得教益。

要做到买主顶大，还有一条不可或缺，那就是商品或服务的质量一定要过硬。老宁波最相信“金字招牌硬黄货”“一分钿一分

货”“勿怕勿识货，只怕货比货”。现在人们吃讲营养，穿讲漂亮，追求生活的高质量，不再像以前那样，看到便宜的“处理品”，就赶快排队去买。所以，如何开发、生产、销售买主欢迎的“硬黄货”，如何根据新时代的特点和人们观念的变化，更好地为买主服务，当属生产者和经营者的题中应有之义。

君子爱财，取之有道；小人爱财，歪门邪道。而大家都知道，在这个世界上，小人远未绝迹，因此每年的央视3·15晚会，总能曝光一批假冒伪劣、坑蒙拐骗甚至触目惊心的损害消费者权益的案例。对于这种不讲诚信、寡廉鲜耻、违法乱纪之徒，唯一的办法，便是拿起法律的武器，予以严惩。只有这样，才能最大程度地保护消费者的合法权益，构建一个人人敬畏天理、谨遵法律、坚守底线的消费环境，真正践行老宁波所说的“天下三主，顶大买主。”

社科书架



《数字医疗》
[美]罗伯特·瓦赫特 著
中国人民大学出版社
2018年1月

我们能从“数字医疗”中学到什么

朱晨凯

长久以来，科技一直被视为医疗改革的利刃，然而一旦临床医生开始使用计算机提供医疗服务，就会发现过程中存在诸多问题，技术甚至可能造成致命的失误。那么什么才是真正意义上的数字医疗，医疗改革的成功之路又在哪里？本书给出了一些思考。

作者罗伯特·瓦赫特系美国加州大学旧金山分校医学院院长、讲席教授，曾担任美国内科学委员会会长，被誉为“医院医生之父”。在书中，作者从医生的视角，通过对100多位相关领域代表人物的采访，写就了一部美国近15年的医疗信息史。这15年里，美国经历了医疗数字化、网络化的重要变革。医疗与信息技术的“婚姻”，确实是一个全球性

课题，尤其作为大国，中美有一定的可比性。虽然许多调研针对的是整个大西洋地区，但对于中国也一样适用。因为大家都在为同一个目标而努力着：如何使医疗卫生服务变得更好、更安全、更方便、更便宜。但另一方面，若离开全面、高效的技术创新，很难会有国家可以实现这一目标。

医疗行业里的信息技术方面，当下的中国还存在诸多问题。当今世界，信息技术带来的三种主要影响，包括量化（产生数据信息）、互联（让数据流动）和智能（对数据的洞见），它们正在重塑每一个行业。近期较热的“产业互联网”正是在这一大背景下应运而生。然而，中国的医疗行业历经了近30年的信息技术洗礼，相较于其他行业的信息经济变革来说，依旧有些滞后。虽

然近些年的移动医疗、互联网医疗、医疗人工智能的热潮一浪高过一浪，但很多医院的信息化基础设施架构仍然陈旧，医疗机构之间的数据互联依旧举步维艰，向患者分享电子病历信息才刚刚开始，仿佛是冰火两重天。

对数字医疗的理解，我们也应有所转变。数字医疗早已不是医疗数字化这么简单，它关乎社会、关乎经济、关乎每一个老百姓的健康与寿命。一方面，全球的健康医疗体系，都面临在普惠、低成本、高质量三个变量之间获得最佳平衡的难题，都在从按数量计费的模式向按质量（效果）计费的模式过渡，所以近期常提的“价值医学”似乎慢慢成为一种全球共识。在这一过程中，医疗信息化是重要的基础和手段，成了政府不得不去推动的重要任务；另一方面，医疗在公

益性与营利性、开放性与隐私性、科学性与人文化、垄断与创新等很多方面，都存在矛盾的对立与统一，也都会体现在医疗信息化的全过程中。

值得注意的是，书中频繁出现的一个术语，即电子健康档案（EHR），一般将它理解为一个患者的电子化的医疗数据，但书中主要指的是医院内的信息系统，这些不同的提法和认识，十分值得国内医疗信息技术领域从业人员借鉴。对于国内医疗卫生的主管部门、各类医院的管理者，尤其是信息化支持部门，可以从这本书中获得医疗信息生态演变方面的一些洞见。对于生命科学与医疗健康行业的投资者、医疗的“云物移大智”（云计算、物联网、移动、大数据、人工智能）从业者们，也能获得更多反思和展望。

【相关图书】



卢传收 著
《找回中医的另一半》
中医古籍出版社
2018.1

本书是一部阐释传统中医原创思维的中医基础读物，讲述古代中医先辈们流传至今的经典故事，阐明真正的中医是什么样的。



赵国栋 著
《数字生态论》
浙江人民出版社
2017.11

本书提出了全新的智能经济组织形式——数字生态，为数字赋能实体经济提供了方法论，为互联网、大数据、人工智能深度融合实体经济提供了路线图。

（图书信息由宁波市新华书店提供）

【精彩书摘】

目前所知的医疗卫生信息化需要经过四个发展阶段：实现整个医疗卫生服务体系的数字化；不同的医疗信息系统间实现互联；充分发挥医疗大数据的价值；创造技术工具、完善医疗制度、建设医疗机构、改进医院文化，在前三个阶段的基础上，提升大众健康和改善医疗质量。今天，美国即将完成一阶段，正在解锁二阶段，为三阶段奠定基础，也初步涉及四阶段。当与医疗健康行业和信息行业的企业家们多次对话时发现，他们觉得真正的机会潜藏于二阶段到四阶段：整合医疗卫生信息系

统，将大数据和人工智能技术应用用于医疗数据数字化中，进而创造能够改善医疗质量的新工具和新算法。在这些阶段，电子健康档案除了具有收集数据并让数据共享、流动的核心功能之外，它还有大量可待开发的空值得我们探索。

目睹医疗信息化的发展现状，我们不免感到失望。日常经验告诉我们，不管是想买一本书、预订餐厅、找喜欢的歌曲，还是导航到附近的星巴克，只需打开iPhone，下载一个应用程序，一切都能搞定。所以，我们

也想当然地认为，开发医疗信息系统也将同样简单。或许，若苹果公司愿意研究、开发的话，可能早就实现了。然而，医疗信息化之路布满了大大小小的地雷。随着计算机逐步进入各科室和医学领域，这个与我们人类联系紧密的专业正变得越来越陌生。尽管计算机的应用使我们避免了许多医疗过错，但同时也产生了新的错误，其中不乏致命性的事故。传感器和监视器产生了海量数据，使事情变得更加复杂、混乱。现在患者们也加入了知情者的队伍，许多患者会比医生更早看到实验室检查和病理检查结

果，他们甚至会阅读到医生写的诊疗记录，然而不幸的是，他们仍未做好应对这一变化的准备。

20世纪80年代，当我还是一名住院医师时，我和同事每天都要举行一个仪式，且称之为“检查鞋盒”。我们把所有患者的血液检查单按字母顺序排好，放在临床实验室外的一个鞋盒里。像其他很多医疗程序一样，这种操作流程也极易出错。对于我们这些在职业习惯形成期都在折腾“鞋盒”的人来说，我们又怎能以极大的热情支持医疗机构以补助形式进入数字时代？并且，一旦

我们临床医生开始使用计算机提供服务，计算机就会指出，按照它的程序，我们之前的某些做法完全是错误的。为什么有了计算机后医生不再与患者进行眼神交流？为什么有了先进的电子处方系统后，美国一家顶级的医院，比如我所在的加州大学旧金山分校医学中心会给一个青少年开出了常规用药39倍的量？为什么医院招聘医生的广告会将没有电子病历作为宣传点？通常我们会把问题归咎于拙劣的软件、并不严格的落实、荒谬的规则和糟糕的因果联系等。这些的确都存在，但还有更复杂、更有趣的原因。