

马尔克斯：为卡斯特罗画像(中)

◆ 加西亚·马尔克斯 蔡天新 译

“下一辈子我想做一个作家”

有一次他说,“下一辈子我想做一个作家”。事实上,他的文笔流畅,甚至在汽车里他也会在笔记本上写下即时的思绪,有时是私人信件。那只是些普通的笔记本,外面套着蓝色的塑料封皮,经年累月地堆积在他的存档里。他的笔迹细小,难以辨认,初看起来就像是小男生的。他对写作像专业作家一样认真,会三番五次地修改一个句子,划掉它,或在空白处补写。对他来说,花几天时间去寻找一个恰当的词是件平常的事。他会反复查词典并向别人讨教,直到有一个满意的。

上世纪七十年代有一阵他热衷于写演讲稿,他是如此缓慢细致,几乎是机械的。然而这个美德有害无益。菲德尔·卡斯特罗的个性促使他不会照本宣读,他的声调、风格和音质总是变化着。在宽阔的革命广场,好几次他在五十万听众面前感觉自己束缚在词语的紧身衣里,一有机会他就离开讲稿。有时他发现几处打字员的错误,会牺牲一点演说的时间,用圆珠笔把它们改正过来。他从来没有满意过。尽管他努力使之生动活泼,尽管有时候他的确成功了,这些拘束的演说让他有了挫折感。它们表达了他想说的,或许比他想说的更好,可是却丧失了生活中最伟大的刺激,那就是冒险带来的快感。

总之,即兴演说者的角色最适合于他。尽管起初他总要克服抑郁,这很少有人发现,对此他并不否认。几年前他写给我的一张便条,请我出席一个公众的典礼,他说,“这回你要试着克服舞台恐惧症,那是我经常遇到的。”只有在极少数情况下,他才从口袋里拿出一张卡片,上面写着几个要点。开始他的声音几乎听不见,非常犹豫,像是雾中穿行在一条陌生的小路上,渐渐地有了微小的火光指引,直到伸出硕大的手掌和爪子抓住听众。

接着,相互间的默契建立起来,双方通过

创造性的对话共识,达到了兴奋点。这种高度的紧张是他快乐的源泉。这是一种灵感:无法抵御的优雅,令人眩目的激动,只有那些从来没有感受过荣耀的人才会否认这一点。

以前,公共事件在他来到以后才开始,那像下雨一样不可预料。最近几年他不仅能准时抵达,也能根据公众的情绪来调整时间。他早年无边无际的演说已经成为传奇,因为过去需要解释的事情现在变得明白了,在经历了那么多说教的集会以后,他的风格转向简洁。他的创造性的想象力翱翔在异端邪说的深渊之上。无论是交谈还是演说,他从不引用别人的语录,除了何塞·马蒂,他最喜欢的作家。他通晓马蒂的28卷著作,有着把他的思想纳入马克思主义革命的血脉的才能。但是,他自己的哲学修养让他确信,群众工作归根结底是一桩关系民生的大事。

这能解释在与民众接触中表现出来的绝对自信,哪怕最困难的演说看起来也像随意的交谈,如同革命初期在大学校园里与学生们一起那样。事实上,尤其是在哈瓦那以外,公众集会上经常有人向他挑战,于是便有了一场高音贝的对话。在不同的场合他选择不同的语言和说服的方式,这取决于对话者的身份,无论工人、农民、学生、科学家、政治家、作家抑或外国访问者,他都可以进入和他们讨论的角色,众多的信息允许他在任何媒介中出入自由。但他的个性是如此复杂和不可预见,每个在场的人都可能得到不同的印象。

从不服输 狂热工作

有一件事可以肯定,无论他到哪里,无论与谁在一起,菲德尔·卡斯特罗都是赢家。我不认为在这个世上会有一个糟糕的输家。他面对失败的态度,甚至生活中的一件小事,也是服从私人的逻辑——他从不服输,他没有片刻的宁静,直到他设法扭转乾坤,取得又一

次胜利。无论什么事情,无论发生在何处,都可以包容在无穷无尽的谈话之中。

任何事情都可以成为主题,依赖于听众的兴趣所在,反过来事也经常发生,即由他为听众选择主题。后一种情况通常是在他苦苦思索时才会发生,当他试图刨根问底时没有人比他更固执己见了。每一项议题,无论重要与否,他都十分投入。有一位比较了解他的人曾经评论说:“他的面部从容,看来事情一定糟糕透了。”

可是,几年前一个初次见到他的外国访问者告诉我,“菲德尔老了,昨天晚上他居然七次和我谈起同一个问题。”我告诉他,这类带有狂热的重复是他的工作方式之一。例如,大约两年前他就谈到拉丁美洲的外债问题,之后,又不断加以发展,变得更加严重,甚至成为循环往复的噩梦。起初,他谈起来像是一道算术题,渐渐地,在我那年的三次哈瓦那之行中,我琢磨出的他的本意:债务对这些国家的经济的反弹,政治和经济的碰撞,对国际关系的决定性影响,对统一的拉丁美洲政策的重要性。最后,他召集哈瓦那的专家开了一次大会,把他此前谈话中主要问题一一提了出来。此后,他有了全面的理解,只有逝去的光阴才能提供佐证。

不断丰富的信息源

当然,这座词语的磨粉机需要不断流动的信息的帮助,还有咀嚼和消化,他的超级助手是他的记忆力,他靠它来进行演说和私下的会谈。每天醒过来,这种信息的积累便开始了。早餐时他要浏览不下两百页世界各地的新闻,尽管行踪无定,在任何地方他都能获得重要的情报。他自己估算了一下,每天必须要阅读五十个文件。此外,还有官员和访问者提供的报告,以及其它他感兴趣的资料。有关这方面的任何夸大都只能是猜测,即便是在非常特殊的情形下,例如

他正在飞行途中。

他不喜欢坐飞机,除非迫不得已。当他坐飞机时,他是一个糟糕的乘客,因为总是焦虑地问这问那:既不睡觉也不阅读,几乎不吃东西。他有了疑虑便向机组人员要飞行图,让他们解释为何不选择那条路线而走这条路线,为何发动机的噪音起了变化,为何这么好的天气飞机也会颠簸。回答必须要准确无误,因为他会在不经意的地方发现矛盾之处。

另一种主要的信息来源是书籍。或许菲德尔·卡斯特罗个性中与他的对手塑造的形象最少共同之处在于,他还是个贪婪的读者。没有人能够解释他如何找时间或方式去阅读,又多又快,尽管他坚持认为那算不了什么。他的座车,无论早先的奥兹莫比尔,后来的苏制席尔斯,还是现在的奔驰,里面都有一盏阅读灯。许多次他在黎明前夕捧起一本书,第二天上午就评论开了。他能看英语,却不会说。无论何时他都喜欢阅读西班牙语,他可以抓起手边任何有文字的纸片。当他需要某一部出版不久还没有翻译成西语的书时,他就派人去翻译。出于礼貌,一位医生朋友送给他一部刚出版的整形术的论文集,当然不指望他会阅读,可是一星期以后,这位医生收到他的一封信,里面列举了不少他的观察。

卡斯特罗最直接和最丰富的信息来源依然是交谈。他有连续快速提问的习惯,那有点像俄国娃娃马丘斯卡,从它的内部一个接一个翻出缩小了的娃娃,直到最后不可能更小为止。他的问题会一个接着一个,直到把所有的疑虑消除掉。让他的对话者没有感觉到这是一场审问并不容易。当一个拉丁美洲的来访者轻率地向他提供关于他的同胞的粮食消费的统计数据时,他在头脑里也进行了一番计算,回答说,“多么不可思议,一个人每天要吃四磅大米。”相处久了你就知道,他的高明之处在于,总是问一些自己熟悉的问题,以便证实自己的判断。

提升集团客户信息化水平

上海移动企业光网宽带亮相

2016年,上海移动牢牢把握4G和全业务发牌的重要历史机遇,把握发展趋势,加快实施战略转型,创新拓展数字化服务,通过技术创新将公司优势资源转化为高价值核心能力,通过做大做强连接规模,将连接方式从无线向有线扩展,为企业提供综合型行业解决方案;通过做优连接服务,以客户体验为中心,提供业界领先的信息基础设施服务,实现连接服务的纵向延伸;通过做强连接应用,以客户需求为导向,不断丰富业务内涵和应用。我们再次用行动证明:建设高速、广泛、安全的网络基础设施,为广大用户提供优质信息通信服务及一揽子的解决方案。

移动企业光网保障中小企业互联网需求

为进一步响应政府号召,



上海移动大力促进互联网专线的“提速降费”,降低企业客户通信办公成本,从而帮助企业客户更快地适应“互联网+”时代,推动“大众创新、万众创业”。随着上海移动4G三周年之际,移动企业光网宽带也正式推向市场。

上海移动大力促进互联网专线的“提速降费”,降低企业客户通信办公成本,从而帮助企业客户更快地适应“互联网+”时代,推动“大众创新、万众创业”。随着上海移动4G三周年之际,移动企业光网宽带也正式推向市场。

光网宽带业务,是指企业客户上网用的宽带业务,除了实现电子邮件、Web浏览等基础

上网应用,并可叠加开通企业互联网电视,非常适合中小企业基本互联网业务应用。与一般的家庭宽带业务不同,企业的互联网宽带业务会给企业分配固定IP地址,且确保带宽上下行对称,充分迎合企业上行带宽需求。

在上海地区,上海移动进一步提升全光网络能级,实现光纤接入覆盖900万户家庭和8300

幢重点商业楼宇。城域网出口带宽从2T扩容至15T,互联网国际出口从120G增至900G。近期,上海移动推出企业宽带一系列优惠活动,并且在集团固话产品上推出“长市一口价”,免功能费、免长途费的活动,能够彻底消除企业跨省跨区办公的通信成本顾虑。

优质国际专线助力中国企业“走出去”

在国际通信领域,中国移动致力于成为中国企业“走出去”的桥梁,助力全球500强企业跨出国门,发展海外业务。2015年,中国移动国际传输总带宽达2985G,其中广深港达1600G。2016年第3季度投产了深港直达系统,新扩容带宽4000G,继续扩大了移动在海外跨境(特别是中港跨境项目)的优势,实现了行业领先。同时,中国移动普遍服务漫游国家和地区255个,帮助广大移动用户实现“一卡在手,走遍全球”的梦想。针对国际专线,上海移动今年推出了沪港直通(上海-香港跨境

专线)时延小于30ms的产品;同期推出香港、台湾等地区,新加坡、英国、德国5个方向的国际专线“一口价”活动,并推出“买十送二”优惠活动。2017年,上海移动将在临港地区建成中国移动首个国际海光缆登陆局,海缆容量达17T,将进一步有效促进上海国际通信枢纽地位的确立。

上海移动将帮助集团客户促进企业转型、快速布局、提高经营效率;将致力于成为企业信息化顾问,以贴心的服务和丰富的项目经验为集团客户提供可靠的信息解决方案,进一步提升企业整体信息化水平,提高运营效率,降低运营成本,与集团客户共同发展,携手共进。

