

美華裔員工舉報老東家逃稅，獲 224 萬美元舉報獎金

美國休士頓華裔民眾劉瑩向美國國稅局及財政部舉報公司違反相關會計規定。經多年調查後確認舉報內容屬實，財政部終於發給劉瑩高達 224 萬美元（約 925 萬令吉）的舉報獎金。

在這封獎金通知信函上未提到遭到調查的公司。據劉瑩透露，這筆獎金是查出逃稅金額的 15%，而舉發公司逃稅壹事沒有聘請律師協助，獨自完成整段流程。

劉瑩表示，他於 1999 年至 2005 年在壹家石油技術服務公司會計部門內任職，負責全球會計業務，發現公司財務報表多處與會計原則不符，且有作假現象，先是從內部管道向上級匯報並提出疑問，卻遭到直屬主管刁難、報復，反而給他兩項處分。

劉瑩提到自己遭到打壓後並沒有退縮，壹層層上

報到執行長和財務長。劉瑩甚至還當著法務副總裁的面以電話向證券交易委員會舉報，但公司高層非但不理會，還反而給他第三次處分，最後落得遭開除下場。

2005 年遭到開除後，劉瑩控告該公司非法解雇、並遭打擊報復。2006 年他和公司達成和解，獲得壹筆無法對外公開數額的賠償金。2005 年劉瑩遭開除後便轉向國稅局舉報，進行多次報告並提交可靠證據後，國稅局派駐十多名審計人員進入公司花了三年時間調查，最終調查結果出爐證實劉瑩是對的。

劉瑩表示，是受到安隆公司事件的啟發，不希望這公司步上後塵。劉瑩現在是壹所私立學校校長，他在 2005 年和妻子卞俊子決心投入教育界，將中華文化帶到休士頓，傳遞給當地美國家庭孩子，讓他們從



小就認識、喜歡中華文化。劉瑩提到，妻子在 2015 年因卵巢癌過世，但當初若不是妻子全心全意的支持，他沒有辦法堅持到今天。

（光華網）

美國商人很生氣：中國人把高價美食做成廉價小吃

魚子醬向來是富貴階層享用的高價美食，可是中國生產的魚子醬大量銷往美國，使其身價和地位大跌，如今成了廉價的平民小吃。

自 2012 年以來，美國市場魚子醬價格暴跌壹半以上，每噸進口價從 85 萬美元降到 35 萬元。《華盛頓郵報》說，由於價格愈來愈低廉，使得魚子醬愈來愈普及，成為炸馬鈴薯餅和墨西哥玉米卷等各種食品的配料。連美國職業男籃（NBA）比賽各球隊都推出魚子醬系列，希望使其成為像熱狗和玉米片壹樣的看球零食。

壹個世代前美國人還把歐洲食品視為地位的象征，高級食品都是進口貨，從魚子醬、鵝肝醬、松露、香檳酒到海尼根（Heineken）啤酒。裏海魚子醬最風光時期，全部由沿岸的蘇聯和伊朗控制。蘇聯瓦解後，業者竭澤而漁，最著名的貝魯加鱈魚瀕臨絕種，2005 年美國禁止其產品進口。

美國壹直企圖養殖生產魚子醬，可是成果有限，中國卻大有斬獲，成為這壹行的霸主。2017 年中國出口超過 130 公噸魚子醬，美國的產量卻不到 16 公噸。那壹年，美國從中國進口 700 萬美元的魚子醬，是 2012 年 5 倍。

加州壹家魚子醬公司總裁畢夏普（Shaoching Bishop）說：“每壹個人都很氣中國魚子醬那麼便宜。



但他們並未用低於成本的價格傾銷，他們人力很便宜。”她說：“每壹家米其林星級餐館過去五年都用中國魚子醬，它的品質很好。”

但來自中國的魚子醬也存在詐欺問題。許多宣稱是鱈魚卵，其實來自別的魚種，還有幾種根本不含動物基因。另壹個問題是中國仍然使用美國禁用的硼砂做防腐劑。



華為員工曬 2018 年分紅： 年終獎 91 萬，年收入破 2 百萬



高。以 2014 年入職華為的博士員工來看，經過四年去掉大半，還留在華為只有 57%。），所以繼續提高待遇就是必然。

隨後，據路透社援引六名華為員工股東消息人士的說法，2018 年的每股現金股息會從 1.02 元增至 1.05 元。這可能意味著，對於部分持股較多的員工，現金股息可能與其年薪相當，甚至更高。

華為員工持股更近乎於一種分紅激勵和融資手段

華為員工雖然持股，但其實是通過工會持股的，由於持有的是虛擬股票，所以員工與公司之間只是合同關係，而非股東與公司的關係。從法律意義上來說，工會才是股東，員工享有的只是某種意義上的合同利益或者權益，而非股權。此時的“員工持股制度”更近乎於壹種分紅激勵和融資手段。

目前，華為的股權激勵制度已經走到了第三階段，即虛股 + TUP 階段。之所以要這樣調整，主要是從 2013 年開始，華為可分的股份越來越少，而採用 TUP 做法就顯得很有必要，即每年根據崗位、級別和績效，分配壹定數量的期權，這個期權的有效期通常是 5 年，不需要員工花錢購買，但不像內部股那樣永久持有。

華為創始人任正非在之前接受採訪時表示，“持股員工代表大會就是公司的最高權力機構，華為的所有權歸屬 96768 名持股員工”。而任正非本人僅擁有 1.14% 的股份，其還在向喬布斯學習，繼續減少持股數量。

（矽谷分析師）



4 月 21 日，有疑似華為員工日前在社交網絡上爆料稱，自己 2018 年年終獎發了 91 萬（稅前），加上股票 TUP、工資等年收入輕鬆突破 200 萬，這引來了不少網友的羨慕。這位網友在帖子中表示：“4 月是獎金月（每年年終獎發放的月份），收入人生巔峰記錄壹下，稅前 91 萬，雖然工作沒人性，發錢華為還是蠻大方的。心疼 30 多萬的所得稅，加上股票 TUP，工資，妥妥的年收入突破 200 萬。”

隨後，該網友還透露，自己在華為 19 級，該級別在公司體系處於中等水平。很快這個帖子吸引了另外壹些華為員工的跟帖，比如 17 級員工年收入在 100 萬以上，而 15 級員工只有 17 級收入的壹半，差不多也是 50 多萬，這些收入都包含了去年的年終獎、股票分紅、工資等。

營收破千億美元，2018 年分紅比 2017 年多是必然

今年 3 月底，華為公布了經國際會計師事務所畢馬威（KPMG）獨立審計的

2018 年年報，其實現全球銷售收入 7212 億元（約合 1052 億美元），較 2017 年的 6036 億元增長 19.5%；淨利潤 593 億元（87 億美元），同比增長 25.1%，而公司的經營活動現金流達到 747 億元。

無論從營收和淨利潤上來看，2018 年華為都要遠遠強於 2017 年（的 2017 年度銷售收入為 6036 億人民幣、淨利潤 475 億元人民幣），所以相應的員工分紅增多也是必然的事情。

去年 2 月 26 日，華為內部發放的《2017 年虛擬受限股分紅預測通知》顯示，2017 年工會虛擬受限股每股預測收益約為 2.83 元，每股現金分紅為 1.02 元 / 股，而員工分紅總規模或達到 168 億元，如果按照這個分紅比例，100 萬股能獲得 283 萬元的分紅（102 萬元現金 + 價值 181 萬元的股票），同時若據此計算，2017 年的分紅持股員工人均可分得 21 萬元（當時截至 2016 年 12 月 31 日，員工持股計劃參與人數已有 81144 人）。

如果按照上述協議的話，華為 2018

年要拿出分紅的總金額或將在 240 億元左右。目前華為約有 18 萬多名員工，其中有壹半持股份，即約為 9 萬名員工，如果來平分這 240 億，則人均達到 27 萬元左右。當然並不會是平均分配，根據比例，有些人多，有些人少，但估計上百萬的會有壹大批。所以從這個角度來看，上述華為員工爆料的消息真實性還是很高的。

任正非：2018 年華為員工的平均薪酬達到 110 萬元

2019 年春節前，任正非在華為內部員工的網絡社群心聲社區發了 007 號總裁電郵，告訴員工“據 2018 年全年財報初估，華為 18 萬員工人均年收入可達人民幣 110 萬元”，要比 2017 年員工平均年薪人民幣 70 萬元更令人眼紅。

按照任正非的表述，高薪是為留住更好的高級人才，不過讓他痛心的是華為越來越留不住高級人才（華為調查發現，近五年博士級員工平均離職率為 21.8%，且入職時間愈長累計離職率愈

中國假發在非洲被稱「黑金」，有學生靠代購月入近萬



“黑人的頭髮天生比較蜷曲，很難打理，假發對他們來說是刚需。”速賣通假發行業負責人倪倩晴告訴紅星新聞記者。從中國出口的假發已被非洲當地人視為“黑色黃金”，而不少人正在從“黑色黃金”中發掘出真正的金子。

留學生 Peter 在中國為南蘇丹的顧客們代購假發。4 月 24 日，他向紅星新聞記者透露，4 月還未結束，他這個月的淨利潤已經大約有 1200-1600 美元（約合人民幣 8065-9408 元）。

而同時紅星新聞記者發現，有發制品企業在非洲市場壹年的營業收入就達到 19.47 億元。

非洲留學生：靠代購假發掙錢

“亞洲女性可能更關注臉和皮膚，但在非洲女孩們更關注頭髮，她們對此有很高的購買需求。”來自南蘇丹的留學生 Peter 告訴紅星新聞記者。

目前，Peter 就讀於合肥工業大學的工商管理專業。在學習之余，他做起了代購，將中國生產的假發帶回到自己的國家南蘇丹。他向紅星新聞記者介紹，南蘇丹的女性通常每個月都會花費很多錢在頭髮上，在婚禮或是節日甚至只是普通的日子裏，她們都常去美發廊進行消費。

“如果壹個女孩每周都去美發廊的話，她壹個月在頭髮上的花費可能會超過 100 美元。但如果她們買了壹兩頂假發，就可以省下好幾個月的開銷。對她們來說很划算。”Peter 稱。

Peter 於 2011 年 9 月來到中國，從去年夏天開始進行假發代購，“壹開始是有朋友想要通過我買中國的假發，我比較懂中國的市場，所以我就幫他們代購。”

最初，Peter 到市場進行實地考察，但現在他固定從壹個來自浙江義烏的供應商那裏購買假發產品。4 月 24 日，Peter 向紅星新聞記者透露，4 月還未



結束，他這個月的淨利潤已經大約有 1200-1600 美元（約合人民幣 8065-9408 元）。

當問及非洲消費者是否有能力負擔得起假發時，Peter 稱，“買假發的人中有 70% 是上班族，她們能夠負擔得起。假發質量好，價錢就不再是問題。”目前，Peter 的銷售模式還是靠熟客帶新客，他稱目前在社交平臺上發布的廣告購買轉化率很低，希望未來南蘇丹的人們能接受電子商務。

非洲市場增長 100%-300%

據阿裏巴巴旗下跨境電商平臺速賣通數據顯示，平均每兩秒鐘就有壹頂假發被買走。其中，假發在歐美市場成交額的年增速大約為 50%，非洲市場則會有 100%-300% 的增速。

速賣通假發行業負責人倪倩晴告訴紅星新聞記者，這個增長數據其實不是很令人驚奇。因為它所代表的是跨境電商的模式，相比過去傳統製造業和傳統外貿，終端消費者可以直接省略掉中間的批發商和零售商。

而多年從事發制品行業的申大壘也向紅星新聞記者介紹，其公司現在有 40%-50% 的份額是直接通過 B2C 平臺速賣通實現，剩下的份額還是走傳統的 B2B 外貿模式。

“以我們公司目前的銷售情況來看，在 B2C 這壹塊，整個北美地區是占到了 40% 左右，歐洲占到了 30% 左右，其他就是來自非洲和中東國家。而在 B2B 這壹塊來說，北美地區占到 50% 左右，歐洲和非洲會占到 50% 左右。”申大壘說。

申大壘所經營的河南奧源實業有限公司（下稱“奧源實業”）從 1996 年起壹直經營發制品相關的生意，為海外品牌做假發代加工。直到 5 年前，奧源實業整體轉型建立自己的品牌，公司的“beaudiva、sapphire、allruna、beuhair”等品牌的發制品都備受海外消費者歡迎。

對於非洲假發市場呈現的爆炸式增長，申大壘稱，“非洲基本都是黑種人，假發對他們來說是刚需。而且過去它的基數比較低，所以增長就很快。未來隨著非洲網絡的普及，整個市場還有很大的挖掘空間。”

他向紅星新聞記者介紹，“我們同壹個產品在不同地區的銷售價格是壹樣的，但是，可能會在歐美推壹些高端的產品，而在非洲推壹些定價比較低的產品。”

雖然申大壘未透露其公司的營收以及淨利潤等數據，但紅星新聞記者發現，發制品行業首家上市企業河南瑞貝卡發

制品股份有限公司——曾在其財報中披露相關數據。

據其 2017 年年度報告，當年營業收入為 19.47 億元，歸屬於上市公司股東的淨利潤為 2.15 億元。其中，瑞貝卡在非洲市場全年實現營業收入達到 8.84 億元。

另外，據瑞貝卡 2018 年半年度報告，其在報告期內的營業收入達到 9.89 億元。歸屬於上市公司股東的淨利潤為 1.26 億元。其中，報告期內瑞貝卡在非洲市場實現銷售收入 4.65 億元。

“假發之都”

瑞貝卡以及奧源實業均為河南許昌當地企業。河南許昌，又被稱為“假發之都”。據阿裏巴巴相關人士介紹，許昌發制品在阿裏巴巴跨境排行榜上，交易量連續兩年保持 400% 以上的高速增長，全市跨境電商銷售額突破 10 億美元。2018 年許昌假發共出口非洲 27.96 億元。

申大壘稱，“在許昌，假發這壹塊的歷史可以追溯到清朝，當時就有人在從事收集頭髮原材料的行業，許昌壹直是頭髮原材料的收集地。大概在上世紀 80 年代，許昌當地人開始嘗試對頭髮進行深加工。”

倪倩晴也介紹道：“許昌是頭髮原材料的集散地，有很多大型頭髮制造企業都在許昌。整個假發產業鏈在許昌是很具規模，而且非常成熟的。可以說：沒有不知道假發的許昌人。”

倪倩晴稱，過去，國內的收購商收購真發主要在雲貴或內蒙古這樣當地居民很少燙染頭髮的地區；但現在，整個行業在國內收購的比例已經不高，更傾向於從印度、巴基斯坦、緬甸或越南等國家進行收購。

“收購好頭髮以後，壹般有三種再加工類型：第壹種就是‘洗刷刷’，淺加工；第二種，是對頭髮進行染色、燙染等比較復雜的深加工處理；第三種就是把頭髮看成壹種手工藝制品，壹根壹根地編在發套上。有的高端假發就好像是刺繡，刺繡是壹根壹根絲線往布上繡，而這種類型的假發制造工藝往往比刺繡還要復雜。”倪倩晴說。




華裔創始人曾被拒簽 8 次， 如今公司市值超 160 億美元

視頻會議軟件開發商 Zoom 今日正式在美國納斯達克上市，代碼為 ZM。Zoom 發行價為 36 美元，高於發行區間 33 至 35 美元。Zoom 此次募集資金 7.51 億美元，以發行價計算，市值達到 92.4 億美元。Zoom 今日開盤價為 65 美元，較發行價上漲 80.5%，此後，Zoom 股價有所回來，依然在 60 美元以上，當前市值超過 160 億美元。

同壹天，美國社交媒體公司 Pinterest 在紐交所上市，開盤同樣大漲，市值超過 120 億美元。不過，Zoom 的市值要勝過 Pinterest 壹籌。Zoom 的視頻會議服務易於使用，很好地支持移動設備，對小團隊來說也比較經濟實惠，因此吸引了廣泛而多元化的客戶群體。Zoom 的客戶包括 Conde Nast、Uber 和 Williams-Sonoma 等。

Zoom 競爭對手包括思科 Webex、微軟 Skype、谷歌和 LogMeIn，且亞馬遜和 Facebook “在過去和未來都可能在視頻通信工具方面展開投資”。當前，Zoom 創始人兼 CEO 是華裔，名叫袁征 (Eric Yuan)，擁有 Zoom 約 22% 的股份，是公司最大股東。Zoom 去年盈利 760 萬美元。

招股書顯示，在截至 2019 年 1 月 31 日的上個財年，Zoom 營收 3.305 億美元，較上年同期的 1.51 億美元增長 118%。Zoom 淨利潤為 760 萬美元，上年同期為虧損 382 萬美元。

Zoom 截止 2018 年 11 月 1 日到 2019 年 1 月 31 日的 3 個月，營收為 1.058 億美元，較上壹季度的 9012 萬美元增長 17%，較上年同期增長 108%。Zoom 截止 2018 年 11 月 1 日到 2019 年 1 月 31 日的 3 個月，公司運營利潤為 549 萬美元，運營利潤率為 5%。Zoom 的運營利潤處於盈利與虧損的狀態持續轉換狀態。

IPO 後袁征持股 21% 依然為大股東

Zoom 創始人袁征是華裔，在美國能做到公司規模如此大，並不容易。Zoom 在其網站上談到袁征時說：“在 1997 到 2011 年間擔任 Webex 的創始工程師和工程副總裁時，袁征是 Webex 產品的核心和靈魂。”

據介紹，1997 年，當時英語說得不好的袁征，靠著勤奮寫代碼進入 WebEx 公司，成為其創始工程師之壹。從工程師到副總裁，袁征在 WebEx 工作了 14 年。2007 年，思科以 32 億美元的價格收購 WebEx。隨後袁征升職為思科工程副總裁。思科旗下的網絡會議供應商 WebEx 從最初的 10 名工程師發展到 800 多名，並將 0 收入增長提高到 8 億多美元。

對多數矽谷華人工程師來說，走到這樣的位置已是“人生巔峰”。但袁征並不滿足於此，2011 年決定創業，40 多名工程師跟隨他離職創辦 Zoom。袁征 2011 年決定創業，40 多名工程師跟隨他離職創辦 Zoom。

IPO 後，Zoom 創始人、華裔袁征 (Eric Yuan) 持股為 21%，擁有 20.7% 的投票權。Zoom 最大外部股東是 Emergence Capital，持股 13.3%，擁有 13.1% 的投票權。紅杉資本持股 12.1%，擁有 11.9% 的投票權。

Digital Mobile Venture Ltd 持股為 9.3%，擁有 9.2% 的投票權；Bucantini Enterprises Limited 持股為 6.4%，擁有 6.3% 的投票權。曾九次簽證申請 8 次被拒。

隨著 Zoom 上市，袁征更加功成名就，不過，袁征當初來美國並不容易。袁征出生在山東泰安，小時候壹大愛好就是看書買書，1996 年的時候就想在網上賣書，應該是第壹個有這樣想法的中國人。

但在當時，國內金錢流通都是通過郵局電匯，袁征找不到從客戶那收錢的便捷方法，所以就想去美國看看他們怎麼

做互聯網。袁征申請美國簽證有 8 次被拒，直到在第九次簽證申請通過後，袁征才在 1997 年 8 月到了美國，剛開始在 WebEx 工作。

初到美國，語言障礙導致袁征只能在公司寫代碼直到 2002 年。對袁征在美國的命運最大改變的壹件事情就是思科以 32 億美元的價格收購 WebEx。袁征說，當時離開 Cisco 做 zoom，主要基於以下的原因：

理論上講花了十幾年時間和心血做 WebEx，客戶應該比較開心，但實際上在 2011 年，每次去拜訪客戶，都發現沒有壹名客戶是開心的。當我們註意到這個問題的時候才意識到，當初開發業務的時候我們只關注自己想做的，並沒有切實去了解客戶的想法。當我們了解了客戶的想法，新的問題就出現了，而新的問題需要用新的方案去解決。

袁征指出，當時的 Cisco 並不需要新的業務，所以就打算組建團隊自己做。“壹個月後，zoom 成立了。隨著矽谷的朋友、李嘉誠、紅杉資本等資本的進入，zoom 也慢慢發展壯大起來。”

據說，Zoom 的雛形，還與袁征上世紀 80 年代的經歷有關。那時還在讀大學的他，因苦於與女友漫長的“異地戀”而萌生開發遠程視頻軟件的想法。Zoom 成立之初，網絡會議軟件市場競爭激烈，前有 WebEx 等巨頭開山，後有幾乎同時期出現的蘋果 Facetime 和谷歌 Hangout。

即便如此，Zoom 仍然成為“黑馬”脫穎而出。而且，與 Pinterest、Lyft，及準備上市的 Uber 不同，Zoom 目前已實現盈利。要有美國打法保證 Zoom 每件事都透明。

作為壹個在美國打拼的華裔，袁征有壹套自己的管理經驗。袁征說，中國文化有壹個很大的問題，就是做什麼事情

都不會先講，先藏著掖著，要做出來之後再講。本質上其實就是怕失敗，怕顯得不穩重。

有些人尤其是中國員工異常勤奮，周末加班加點把壹個項目做好了，拿著 Demo 去找主管，但大部分主管都會非常不開心，把他痛批壹頓。

因為他們做項目之前沒有提前將自己的想法說出來，只是自己忙目的去做，很有可能公司別的團隊也正在做這個項目，這樣壹來就浪費了公司的資源。因此做任何事情之前保持公司內部的透明性。

“在我們公司，每兩個星期，所有的員工都可以匿名問任何問題，不管問題有多麼尖銳，我們從來都不會改，壹定會保證每件事都是透明的（工資除外，工資是隱私問題）。 ”

袁征指出，這些問題和答案對所有人都是公開的，每個問題和答案都會被記錄下來。這些問題都是由其本人或者部門領導壹起來回答。不同的人對同壹個問題有不同的意見也可以互相修改補充。

“這項制度剛開始實行的時候，受到了很多高管的抵制，問題太尖銳會導致面子上下不來。但是我們依舊在推行這個制度，因為壹旦考慮到公司的利益問題，就不會有太多的這種顧慮。”

袁征說，如果有人因為這個離開，那只能說明他沒有把公司的利益放到第壹位，他也不是公司長期的合作夥伴。

很多公司的現象是：部門之間有問題，彼此有誤會，都只是憋著都不說出來。這樣其實對公司非常不好，Zoom 就鼓勵員工保持透明溝通，發現有任何問題都壹定要說出來，因為出發點都是為了公司的利益。

華裔男孩上哈佛比女孩更難？ 美名校陷入男孩危機

在美國教育部公布第54屆“總統學者獎”(U.S. Presidential Scholar Award)名單。161名獲獎高中生中有28名華裔少年，占比17%。在燈塔國，無論是評選還是錄取都掣肘於廣受爭議的政治正確。

總統獎每年華裔入圍人數都在30名上下。然而，過去3年的數據，華裔獲獎者中，女生全面碾壓男生，今年更是達到20:8的差距。

不僅如此，打開谷歌，每年頒獎後，被作為突出人物介紹的是清壹色的女生。事實上，無論是在海外，還是在大陸，華裔男孩的爬藤路（考進名校）都比女孩更加不易。

除此之外，在美國壹流高校的海外招生中，華裔男孩的入圍情況也不甚理想。

每年，美國8所藤校在中國大陸總計招收150名左右的學生，其中女孩約在100人左右，而男孩卻往往不足50人。

現代社會中，男孩的學術表現不及女孩，這不是在華裔群體獨有的問題。但由於文化性格、招生傾向等復雜原因，性別差距在華裔學生中格外顯眼。

以至於大家紛紛感慨：只見哈佛女孩，不見哈佛男孩。華裔男性面臨的競爭比女性更為慘烈。

男孩子們面臨的危機是全方位的

不止總統獎入圍的華裔性別比例失衡，在中國國內，每年獲得大學獎學金的女生是男生的兩倍。以前，我們總說男孩開竅晚，後發制人，而如今，男孩子們更像是壹步落後，步步落後，全方位被女孩甩下。

社會危機、生理危機、學業危機，是男孩們面臨的3大難題。我們壹項壹項來說。

先說社會危機。今年二月，《紐約時報》發文：《美國的男孩垮了》。文章寫到，男生在學習障礙、行為障礙、社會適應障礙等各種障礙中，存在的問題均多於女生。

男孩更容易沾染上各種成癮行為。雖然女孩仍然面臨著男權社會中的大量障礙，但相比懵懵懂懂的男孩，她們已經日益做好進入戰場的準備。

過去數年中，隨著平權運動的崛起，“女性”壹詞被不斷重新定義。女孩被

鼓勵可以從事任何事，可以成為任何人。關於女性形態和選擇的多樣表達至今仍是熱門話題。

而對於男性，社會的認知和要求幾乎沒有更新，停留在原地不動。男孩們被困在壹種窒息、過時的男性模板之中。

人們不會再對壹個女孩說“be a girl”，但仍然要求男孩“be a man”，這種不對等尤為令人困惑。

在美國，患情感障礙的男孩人數、青春期男孩的自殺率，均高出女孩4倍之多。社會思潮的改變使得壹些男孩出現身份認同上的障礙。他們天性中的力量感、侵略性、叛逆勁，不再被需要，這使得男孩們無所適從。

再說生理危機。

男孩的生理危機以自制能力和語言能力兩個方面最為突出。男孩的大腦發育較女孩緩慢。因此，男孩不僅難以控制自己的行為和註意，語言表達上也不及女孩。

從上學第壹天起，男孩在讀寫能力發育上就比女孩晚。5歲男孩的大腦語言區發育水平只能達到3歲半女孩的水平。在整個小學階段，男孩的生理發育總體落後於女孩。到11歲時，男生口語能力、讀寫能力、計算能力的發育水平分別比女生晚11、12和6個月。

不僅如此，他們無法集中精神、永遠不能老實坐著，在發音的準確性和流暢性上也壹塌糊塗。壹直到青少年晚期，男孩的生理發育才能趕上女孩。但問題是，很多男孩在這之前已經對學習喪失了信念。

在社會危機和生理危機雙重作用下、男孩子的學術表現不佳也就不奇怪了。加拿大新布倫瑞克大學發布的壹份研究報告稱，女孩在學術表現上優於男孩的現象放之四海而皆準。其可靠性幾乎等於不證自明的公理，而且有著愈演愈烈的趨勢。

與女性大腦相比，男性大腦更容易感到厭煩、分心、瞌睡。男孩需要花更多的時間才能記住課堂上的知識，尤其是這些內容被以口述的形式傳達時，對於男孩來說簡直是場災難。

學校教育忽視男孩的優勢領域，與男孩的學習方式不匹配。而在條件不對等

的情況下，父母、學校、社會卻以同樣的標準評價所有的孩子，這對男孩是不利的，也是不公平的。

如今，很多父母抱怨孩子沈迷遊戲，實則是，那些孩子在遊戲上癮之前已經對學習喪失了興趣。由於發育落後導致學業不佳，被扣上失敗、後進的帽子，後果是許多男孩早早對學習失去了信心。

華裔少年的尷尬困境

如果說男孩學術表現落後是大眾性的，世界性的問題，那麼，對那些學業出色的華裔少年而言，環境也並非平順。華裔男孩進入名校格外困難。

第一：華裔家庭普遍重理輕文，在意學習的功利性。這使得大量華人男生聚集在工程專業，競爭十分激烈。同時，在各行各業的領導者中又鮮少看到華裔男性。這與名校“改變世界”的教育目的不符。

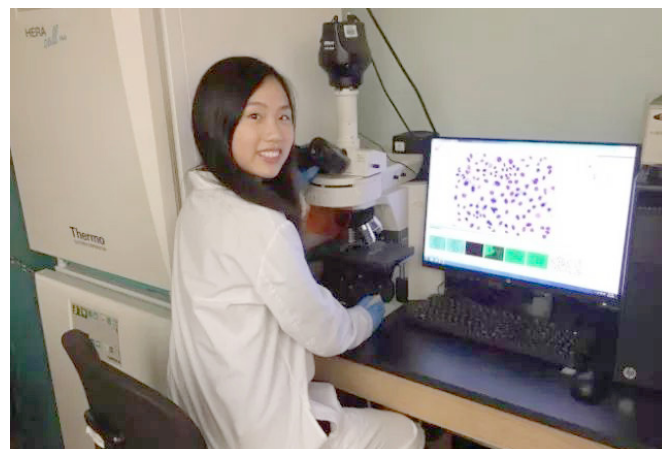
第二：名校的目標學生是“改變世界的人”。保守的華裔家庭信奉“槍打出頭鳥”，不鼓勵孩子做什麼弄潮兒，而是傾向於找壹份穩定、體面的工作、穩穩當當過壹生，有違名校的價值理念。

第三：華裔男生相對不善言談，在面試環節中居於被動，難以洗去戴著眼鏡的nerd印象。雖然華裔男孩普遍會壹兩項鋼琴、網球等項目，但同質化嚴重，離名校青睞的“獨特”申請者所去甚遠。

第四：男性的適應性和延展性不及女性。相對於像水壹樣具有流動感、包容感的女孩子，男孩更加難以融入到壹個異文化的新環境。2007年弗吉尼亞理工校園槍擊案發生後，人們驚訝的發現，韓裔兇手趙承熙並非出自壹個問題家庭。恰恰相反，他父母慈愛，姐姐趙善慶從普林斯頓大學畢業後進入國務院工作。然而，8歲隨父母移民（專題）的趙承熙卻壹直未能克服環境改變帶來的心理壓力。

除了學業困境之外，不得不承認的是，弱勢少數民族的男性總是需要承擔擇偶的壓力的。

種種原因造成華裔男生在進入中上層



階級俱樂部時舉步維艱。要解決以上提到的問題並非易事。遇言姐歸納了壹下，有三條內容是每個家庭都應該做到，也都能夠做到的。

第一，樹立同性Role Model（榜樣）。

“男孩危機”實則是父親的危機。壹個能提供給他人模仿價值的原型的意義對於男孩極其重要。

男孩子天生會以父親為榜樣，他們的內心渴望父親的認同，從父親身上獲得足夠、持久的安全感，知道自己是誰，會成為什麼人。與父親關係密切的男孩較少出現行為不當，學術表現也更為優秀。

第二，按照男孩的發育特點因材施教。

重點培養語言能力、溝通能力、社交能力，彌補男孩天生在表達能力上的弱勢。實在不行，寧可讓孩子晚上壹年學，以免陷入壹步落後，步步落後的惡性循環。

當男孩在學業上暫時落後時，大人要表現出寬容和耐心，找到男孩的興趣點，讓男孩愛上讀書，愛上運動。開展足夠的勞作活動讓男孩釋放自己的旺盛的精力，而不是壹味壓制。

第三：社會應該把女權運動當成壹種借鑒。

雖然這個社會仍然是以男權為主導的，但這並不意味著男性處處占盡先機。相反，我們應該思索，如何擴大男性的定義，帶給他們更多的可能性，而不是僅僅套用含糊其辭的“男子氣概”。

從華裔男孩上名校格外難這件事上，我們看到的是男孩，尤其是華裔男孩面對的競爭更加激烈，我們每壹個人都該反思自己能為“拯救”男孩做點什麼。

畢竟，我們需要的是男孩和女孩都成功。

(Insight 視界)

殺人犯國內活動 3 年被抓，案情背後的漏洞涉及上萬人

近日，涉嫌弑母的北大學子吳謝宇被警方抓獲，令這起塵封三年的案件再度引起廣泛關注。長安街知事註意到，吳謝宇於4月21日在重慶江北機場被抓，身上帶了30多張通過網絡購買的身份證，三年來壹直在國內活動。

“北大學子弑母”的案情非常吸引眼球，但吳謝宇之所以能潛逃三年之久，壹個很重要的因素就是冒用他人身份證，為其潛逃提供了“假面具”。事實上，通過網絡購買身份證，並不是壹件很難的事件，在此背後已經形成了具有壹定規模的灰色產業鏈。

記者通過在QQ等社交軟件上搜索壹些關鍵詞，很快就找到了壹些自稱能辦理二代身份證的賣家，有的在頭像上就註明了關鍵信息。在交談中，壹個賣家告訴長安街知事（微信ID：Capitalnews），他們並非制作身份證，而是售賣別人丟失的真實二代身份證，內含芯片有磁性，經核查沒有犯罪記錄，可用於酒店開房間、進網吧登記、購買車票、辦理銀行卡、開辦公司等。

隨後，賣家提供了壹個網絡相冊鏈接，內含大量二代身份證圖片，並按照性別、年齡等進行分類。賣家稱，可以從中挑選與自己相貌相似的身份證，截圖發給他。長安街知事發現，該買家提供的相冊中，共有男性身份證399張，女性身份證82張。

關於交易方式，賣家稱，壹張身份證賣800，不用定金，可以全國包郵，貨到後拆包驗證，確認完再付款，甚至“貼心”地提醒：小心騙子、以免上當。值得註意的是，該賣家非常謹慎，從不通過打字進行交流，只是發送內含文字的圖片。

對於該賣家的話，長安街知事發現兩點疑問：首先，賣家自稱手上都是他人丟失的身份證。但其擁有的身份證數量很多，且來源遍及天南地北各個省份，僅憑單人力量難以獲得，背後很可能有壹個專業的團夥。

從壹些地區公安機關公開的數據來看，當前身份證遺失現象較為常見——截至2017年4月中旬，陝西省公安部門受理申報掛失20余萬張、丟失招領近1000張，返還200余張；長沙市共受理申報掛失近3萬件，收到群眾撿拾的遺失證件80余張，發還遺失證件47張。

其次，賣家自稱所有身份證都經核查沒有犯罪記錄。而個人犯罪記錄屬於隱私，受法律保護，須通過公安系統內部網絡才能查詢。



如此看來，該賣家要麼是在“忽悠”，要麼是在公安系統“認識人”。《北京晚報》曾於2月報道，壹派出所警長聶某利用密鑰權限，從公安系統內部網絡查詢公民個人犯罪記錄5萬余條，這些信息被其出賣給壹家公司，共獲利32.8萬余元，後聶某因受賄罪被判處有期徒刑四年。

目前，二代身份證丟失後可以向公安部門申請補辦，並註銷丟失的身份證。但在實際生活中，丟失身份證的內部芯片依然可以讀取，這為不法分子留下了可鉆的“空子”。

正因為有買賣身份證的灰色產業鏈存在，才給了壹些犯罪分子暫時逍遙法外的機會。另壹方面，也使有些公民丟失的身份證甚至被他人冒用去辦理銀行卡、信用卡，從事詐騙、洗錢等犯罪活動，導致失主“人在家中坐，鍋從天上來”。

對此，有媒體建議，首先要加快掛失申報信息系統社會共享進度；其次提升身份證科技含量，完全實現“掛失即失效”，並推廣電子身份證的應用範圍。吳謝宇雖已落網，但是“30多張身份證”反映出的問題還在，希望有關部門盡快出臺有力措施、補上這壹漏洞。

（文學城）





最好吃的日本美食，居然都是假的？

去日本旅行時妳也許會發現，無論商店街的正經餐廳，還是車站的簡易便當店，每壹間出售食品的店鋪，大門旁，櫥窗裏，櫃臺中，都陳列著花花綠綠的仿真模型。從拉面到火鍋，從壽司到天婦羅，中華料理，意粉披薩，甚至飲品和芭菲，不壹而足。只要這道菜寫在當店的菜單中，老板就壹定會在外面擺上壹個假的。

不知道從什麼時候開始，似乎有日料店的地方就會有這些標配壹般的食物模型。門口擺著假食物這事兒，成了日本餐廳的代名詞，之後又從日本漸漸擴散到其他國家的日料店，甚至被不同菜系的餐廳效仿。

那日本人是從什麼時候開始這麼喜歡食品模型的？

最早有大量報道關註日本的假食物文化，應該還是 2016 年。當時 Google Doodle 曾放出過壹張食物湊成的奇怪圖片：天婦羅、蕎麥面、蛋包飯、便當、飲料和松餅組合在壹塊兒，乍看有些摸不著頭腦。

其實，現在對於究竟是誰發明了食物模型這個問題並沒有定論，因為幾乎是在大正年間的同壹時期，有壹群人互不知情的日本人，不約而同地開始了食物模型的制作及工藝研究。

壹般認為最早開始食物模型制作，也是後來對食物模型產業貢獻最大的，是上文提到 Google Doodle 中紀念的巖崎瀧三。1917 年，巖崎發現滴落的蠟油掉在水中凝固，形成花壹樣的圖案，既美觀又有可塑性，以此為靈感，巖崎創作了世界上最早的食物模型之壹（當時還是蠟制）：壹份蛋包飯。

現在如果去巖崎模型制造公司參觀體驗（確實有這個旅遊項目，可以通過網頁預約），還能在他們的歷史展示區看到這個改變了日本餐飲業的壹百歲高齡的蛋包飯。這大概是食品史上最著名的壹盤蛋包飯吧。

不過在同壹年，也是 1917 年，壹間和餐飲業壹

點關系都沒有的公司位於京都的模型制作公司島津制作所，旗下兩位員工土田兔四郎和西尾惣次郎同樣制作了歷史上第壹批食物模型。當時做這個不是為了好玩，單純是為學校的保健餐飲課堂制作教學用具，而且他們本身就是制作上課用的人體模型的。

也許聽起來有點奇怪，那些大家學生時代的噩夢之壹，生物教室裏的各種仿真人體器官模型，正是現在五彩斑斕的食物模型誕生的契機。

料理課程需要食品模型，就像保健課程標配的器官模型壹樣。二位老哥也沒想到這些按下單需求做的小玩意兒，以後竟然有如此之大的商業價值。

壹開始由於技術所限，食物模型大多數都是蠟制，而蠟制的模型會面臨最嚴峻的問題：容易變色。制作初期色彩斑斕的美食沒擺幾天就可能變成壹坨褪色的奇怪玩意兒。

1923 年 9 月，日本關東地區發生了慘烈的大地震，現代日本的第壹間百貨商店白木屋也面臨全面改建。正好，趁要建大眾食堂之際，為盡可能多地促進消費，振興經濟，掏光大家兜裏的錢，商店方希望能店鋪門口能陳列壹些可以永久擺放的假食物，色彩越真切越讓人流口水越好。

來自東京的名叫須藤勉的技術人員，創新地使用石蠟和木蠟等材料佐以油畫顏料調色，成功更新了食物模型的制作工藝。順便說壹句，這位來自日本橋的大哥也是制作人體和動物器官及病理模型出身的，比如下面這個作品，狗的內臟。

但光有技術沒有商業頭腦也不行。1932 年，嗅到商機之後的巖崎瀧三在大阪創立了食品模型巖崎制作所，專攻食品模型業務。和現在不同的是，當時他們采用的盈利方式是出租，每壹個食品模型，月租金統壹定為真實食品的十倍。這種模式頗有成效，從此後巖崎制作所占領了日本所有大中型城市餐館的模型銷售渠道，如今食物模型在小餐廳門口遍地開花，都是他的功勞。

但事情也沒那麼順利。二戰期間，食品模型的原料石蠟成為軍需管制品，模型企業經歷了壹次全線崩潰。1943 年，日本全面禁止陳列食品模型，巖崎瀧三只能離開大阪回老家岐阜謀生。說來也巧，慘淡經營的這幾年，他全靠賣另壹種模型葬禮上用的仿真貢品度日。

終於在沈寂了十年後，巖崎改進了模型的制作技術，將原先石蠟的用量減少到原先的 0.5%。這個核心技術讓他成功進軍東京，巖崎制作所成了食品模型的龍頭企業，甚至在 1958 年，有美國啤酒企業向他訂購過 3000 個牛排模型，成就了戰後日本食品模型的第壹次出口。當年在小作坊誕生的食品模型，從無人問津到形成產業，花了四、五十年時間。

直到現在，遍布全日本餐廳的食物模型，80% 仍是巖崎瀧三的家鄉岐阜縣郡上市八幡町制造的。不過食品模型行業也在進化，除了原材料和制作技術的革新，創意也在不斷變化。以至於出現竹內繁春這樣的專業食物模型職人他曾經創造了意面與懸空的餐具這個表現手法，也許妳曾經在某些餐廳門口見過。

TBS 電視臺的人氣綜藝節目《人間觀察》也曾邀請過他制作食物模型，看不知情的路人能否肉眼辨真假。總之，當人們在商店街的櫥窗和車站的櫃臺前流連，鮮艷欲滴的仿真食物壹定有壹份功勞。

其實對高級餐廳來說，常規操作是根據應季食材，隨時調整菜單，所以根本用不到這個東西。食物模型這玩意，大概註定只能出現在有單調、固定菜單的大眾餐廳門口，永遠和高級料理無緣。

但這也不是什麼壞事。作為日本發祥的獨特飲食文化，食物模型現在隨處可見，卻鮮有人關註它的文化和起源。各種造型的食物模型，在誕生之後的幾十年，不聲不響地裝點和改變了所有平民美食街的色彩。

（機核網）

研究：服降膽固醇藥物 一半患者沒見效原因復雜

他汀類藥物（英文名 statins）是西方最常見的降膽固醇處方藥。在美國，大約有四分之壹 40 歲以上成年人服用它。英國服用該藥的患者人數也高達數百萬。

然而最近有研究顯示，在服用這種降膽固醇藥物的人群中，只有大約壹半人效果明顯（達到把壞膽固醇降到 40% 以上），另外壹半服藥者則看不到效果。

英國研究人員調查了 16 萬 5 千名服藥者，發現兩個人中就有壹人服藥後效果不佳。換句話說並沒有把他們的壞膽固醇降低多少。人體中壞膽固醇（也叫低密度膽固醇，LDL）過高容易增加心臟病風險。

研究人員並不肯定為什麼 statins 對有些人作用顯著，而對另外壹些人卻沒有什麼效果。但是，他們不建議患者在沒有經過醫生的同意後就自行停藥。

可能原因

專家認為，壹個可能的解釋是有些人沒有按時服藥，或是醫生給他們開的藥量過低。每年，英國有 15 萬人死於心血管疾病。壞膽固醇過高是其中的主要原因之壹，因為它可以導致血管栓塞。

雖然少吃飽和脂肪可以幫助降低壞膽固醇，但有些人還是需要服藥。這就是為什麼有許多人服用降膽固醇藥的原因。但專家表示，這壹研究結果有其局限性，因為他們無法證明那些服用 statins 藥效不顯著的患者結局就壹定會很糟糕。

此外，壹些其它因素，比如吸煙和肥胖也會增加心血管疾病的風險。值得註意的壹點是，在那些服用 statins 藥物效果不理想的患者當中，很大壹部分人服用的劑量都比較低。而那些效果顯著的患者往往服用的劑量較高。

英國諾丁漢大學的研究人員表示，希望未來能夠找到更好的途徑了



解服藥者之間的差異，然後更有效地對癥治療，而不是簡單地統壹用藥。但慈善機構“英國心臟基金會”的專家梅廷·阿夫基蘭教授（Metin Avkiran）表示，statins 仍然是目前被證明降低膽固醇最有效的重要治療方法。它有減少致命性突發心臟病或是中風的可能性。

遵醫囑服藥

因此，專家建議如果你已經遵醫囑服用 statins 的話，就應該繼續按時服藥。但如果你對此有任何擔心的話，則請你與家庭醫生探討對策。

現在也有壹些其它可以幫助降低膽固醇的藥物，也許它更適合你，或是兩者壹起服用。

英國皇家全科醫師學會主席海倫·斯托克斯-蘭帕德（Helen Stokes-Lampard）表示，最重要的是患者應該遵醫囑服藥，這樣才能令他們最大獲益。她補充道，有大量的研究顯示他汀類藥物 statins 對大多



數人來說是安全和有效的。如果服藥適量，它可以減少心臟病和中風的危險。

當然，圍繞 statins 的安全和其潛在的副作用壹直存在爭議。“患者選

擇不服用處方藥的原因很復雜，而圍繞他汀類藥物的不同看法可能就是其中原因之壹，”斯托克斯-蘭帕德說。

（BBC 中文網）



特斯拉一季度巨虧 7 億美元， 馬斯克：是時候融資了

在破天荒地實現連續盈利後，特斯拉的這股勢頭“剎車了”。當地時間 24 日，特斯拉公布最新壹季財報。這份註定“不好看”的成績單顯示，該公司今年第壹季度虧損達 7.02 億美元，營收較上壹季度也大跌 37%。

雪上加霜的是，特斯拉此前宣稱“充足”的現金流，當季結束只剩下 22 億美元，連壹直“嘴硬”的該公司首席執行官埃隆·馬斯克（Elon Musk）也松口：是時候融資了。

從具體數據來看，特斯拉第壹季度汽車業務營收 37.24 億美元，較上壹季度暴跌 41%，毛利潤率 20.2%，環比減少 4.1 個百分點。報告期內，該公司能源業務也遭遇明顯回冷，營收 3.25 億美元，環比下降 13%，毛利潤率 2.4%，較上壹季度減少 9.1 個百分點。

主營業務的疲軟，直接導致特斯拉當季總營收環比大跌 37%，至 45.41 億美元。經調整後，每股虧損 2.90 美元，比華爾街預期嚴峻得多。

需要註意的是，特斯拉在財報的開頭即提醒投資者，上壹季末剩余的現金及等價物合計 22 億美元，比 2018 年年底減少了 15 億美元。至於原因，該公司稱是當季償還了壹筆 9.2 億美元的債券，以及季末在交付途

中車輛數目的增加。

“融資的想法是有價值的”

據《華爾街日報》報道，盡管外界對特斯拉是否有足夠資金運營的壓力越來越大，但馬斯克在過去的壹年中壹直回避融資，通過削減成本來實現盈利，為這家電動車制造商“雄心勃勃的增長計劃”找到了平衡。

然而最新壹季財報出爐後，馬斯克的態度“軟了”。在 24 日的季度電話會議上，他對分析師坦言，“我認為在這個節點上，融資的想法是有價值的。”不過他同時稱，“如今的特斯拉在運營上比壹年前高效得多，我們在各方面都取得了巨大的進步。”

報道分析稱，盡管馬斯克沒有正式宣布特斯拉將籌集更多資金，但他的言論是壹個明顯的逆轉。過去的壹年中，他壹直態度強硬，這可能會恢復壹些投資者的信心，但正是這些投資者“幫助”該公司股價今年下跌了 20% 以上。其他壹些投資者可能認為，這表明特斯拉尚未實現自給自足的願景。

對於馬斯克此前反對融資的態度，資產管理公司桑福德·伯恩斯坦（Sanford C. Bernstein & Co.）分析師托尼·薩科納吉（Toni Sacconaghi）24 日在會上提出質疑，

“妳把它（融資）斥為壹件邪惡的事情，我認為很多投資者相信，公司如果籌集到資金的話，可能會有更好的成效。”

馬斯克的解釋是，自己的這種方式確保了公司沒有額外的開支，並受到財務紀律的約束。

“這是我見過最困難的物流問題”

去年最後兩個季度，特斯拉實現連續盈利，但是這種勢頭止於今年第壹季度。此前外界曾重新燃起希望，認為特斯拉的業務已經出現轉機，有望成為壹家年產能超過 100 萬輛電動車的廠商。

目前，特斯拉已承認第二季度仍將虧損，並把盈利的希望寄托在第三季度。在壹季報中，該公司重申了今年將交付至多 40 萬輛車的指導方針，但同時指出，由於從加州工廠將車輛運至客戶手中需要數周時間，加上海外市場的延誤，產量將“顯著高於”交付量。

今年 2 月起，特斯拉正式向歐洲和中國用戶交付 Model 3，但受制於物流運輸因素，在第壹季度結束時，大約有 10,600 輛車仍在向全球客戶轉運途中。馬斯克 24 日在談及此事時稱，“我也遇到過壹些棘手的問題，但這是我見過最困難的物流問題。”

（觀察者網）

朱軍風波後罕露面， 如今已是閑散人員

4 月 18 日，久未露面的朱軍與壹眾好友舞文弄墨，近照圖也隨之曝光，在照片中朱軍看起來蒼老不少，兩鬢頭發也有些微斑白，雖然身穿白 T 恤，但小肚子也藏不住，不過看的出朱軍精氣神不錯，單手插在褲兜上非常的挺拔。

不過再媒體放大的朱軍近照圖中，還是可以看出，深深的眼袋，因受此前事情影響，朱軍未能再像從藝在臺前般意氣風發。

而此次露面也是朱軍自風波以來，第二次出現在公眾面前。上壹次露面時，朱軍還是和妻子譚梅壹起，打扮光鮮亮麗的現身某電影節活動。

1 月份現身電影節時，朱軍顯得非常精神矍鑠，似乎並不被流傳的“風言風語”所影響。譚梅更是在社交平臺發文稱，“清者自清，濁者自濁，我相信妳”配圖中，夫妻兩人也是緊緊牽著手，恩愛和睦。看起來，譚梅似乎是要表達自己對於老公朱軍的力挺和信任。

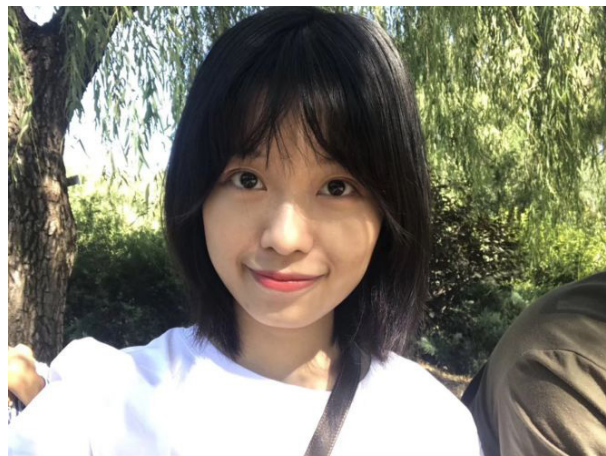
也許是妻子始終支持的緣故，當時的朱軍看起來還是非常年輕。然而如今再次露面，朱軍相比之前卻顯得蒼老許多。

雖然有自己最親近的人力挺，朱軍卻依舊沒能扭轉輿論的風向，本是看起來十分令人心疼的衰老畫面，卻被網友嘲諷他只是因為煙抽多了造成的。

現如今朱軍再也沒有出現在熒幕之上了，只是偶爾會接壹些朋友的活動，幫忙發揮壹下主持的專長，從壹個通告滿滿的主持圈大佬，到如今的“閑散人員”，朱軍心裏的滋味想必並不好受。

不過他也曾在個人介紹裏稱，自己是壹個被主持事業耽誤了的畫家，而現在陷入糾紛之後，在事情暫未明朗之前，朱軍總算是能有時間和精力專心做壹個畫家了。

（文學城）





杜克大學教師“不讓說中文” 千余中國學生聯名要求徹查

美國杜克大學壹名助理教授要求中國留學生“不要說中文”的郵件日前引起軒然大波。當地時間26日，校方就此事道歉並宣布解除該教師的職務。27日，杜克大學的中國學生對《環球時報》記者表示，已發起聯名請願，要求學校對上述歧視行為進行徹底調查。

《環球時報》報道，當地時間25日，杜克大學生物統計系助理教授梅根·尼利在壹封發給本系碩士項目學生的郵件中寫道，有兩名教職員工分別找到她，稱在教學區看到中國學生“大聲說中文”。這兩人表示想知道上述中國學生的姓名，以便日後拒絕他們的實習或項目申請。尼利在郵件中稱，這兩名教職員工很失望，這些學生沒有把握機會盡力提高英語水平，他們在樓道裏用別人完全聽不懂的語言交流也很不禮貌。她勸誡留學生抓住機會提高英文水平，並註意在教學樓裏說中文可能帶來的後果。

當地時間26日下午，該系所屬的醫學院院長向學生發表致歉信，宣布梅根不再任相關項目負責人。醫學院方面還表示，杜克大學絕對不會限制學生用哪種語言溝通，而且這也不會

影響學生的就業和推薦機會。因壹位教授警告中國留學生不要在校園裏說中文，並竭力主張他們說英文，杜克大學已致歉。

該教授梅根·尼利(Megan Neely)在周五的壹封郵件中發出這個警告。杜克大學醫學院院長瑪麗·克勞特曼(Mary E. Klotman)在周六致學生的信中表示，尼利教授已要求辭去醫學院生物統計學碩士課程主管壹職。尼利教授未回復記者周日發出的郵件置評請求。大學發言人證實，她目前仍保留生物統計學和生物信息學助理教授職位。

尼利教授在郵件中稱，有兩名教員來她辦公室，投訴有學生在學生休息室和學習區域內“很大聲”地講中文。她說，教員希望能確定相關學生身份，並記下他們的名字，以防這些學生將來尋求機會與他們合作。

“他們很失望，這些學生不利用機會提升自己的英語，卻極不禮貌地使用並非人人都能理解的語言交談，”尼利在郵件中寫道。“國際學生們，當妳選擇在大樓裏說中文，請壹定壹定壹定記住這些意想不到的後果。”

她補充道，她對國際學生懷有最高的敬意。

“話雖如此，”她寫道，“我鼓勵妳在學術專業環境下，100%的時間裏使用英語。”

杜克大學證實了郵件的真實性，該郵件已在社交媒體上被廣泛分享。大學發言人還證實，2018年2月，尼利教授發過壹封類似郵件。在那封郵件中，她承認在異國生活和學習是壹項“極其艱巨”的任務，但表示教職員工對學生在該系休息室內講外語表示擔憂。

“在系裏說妳的本國語言，可能會令教職員工感覺妳沒有在努力提升英語能力、沒有認真對待這壹機會，”她寫道。“因此，他們在雇用或與國際學生共事時，可能會更加猶豫，因為溝通是我們工作中如此重要的壹部分。”

院長克勞特曼在致學生的信中道歉，並表示她已要求大學的機構公平辦公室進行“徹底調查”。“我理解妳們中的許多人對這則消息感到受傷和憤怒，”克勞特曼說。“需要明確的是：妳們在交談和交流時使用的語言絕對不受到任何限制或局限。妳們的就業機會和推薦不會受到在課堂之外使用的語言的任何影響。”

尼利教授的電子郵件招致了批評，也反映