

父亲节这天，一家电视台正在制作综艺节目。谈到为人父母这个话题时，主持人灵机一动，当即炮制了一个题目外花絮：请三位已做了父亲的男嘉宾谈谈做父亲的感觉，并且谈谈自己的父亲。

巧合的是，三位嘉宾的父亲都已经谢世了。主持人说：“过世了也没关系，谈谈对父亲印象最深的一件事也行啊。”

“我的父亲，他是个乐观、开朗，充满慈爱的人。”第一位嘉宾开口了，“他一生都在为我们的事操心。只是到了老年，却反过来让我们操心了。”主持人问他：“你的父亲，是不是他生病了？”“是的，而且是那种好不了、又坏不了的慢性病，拖了全家人整整六年，我们兄弟三个轮流看管，一家大小的神经几乎都快崩溃了。”

主持人点点头：“可以理解，久病无孝子嘛。遇到了这样的事，的确是一个家庭的不幸。”“问题是，就在临死前的那几天，他还在给疲惫不堪的家人出难题，说他要吃活带鱼。那要到哪里去弄啊？老人家就这一个愿望，能不满意吗？于是我们只好四处托人去买。钱花了不少，可带鱼拿到家来已经死了，尽管我们再三解释说带鱼还是新鲜的，但老人家说啥也不肯吃，硬说我们

对他不孝。我们只好再去买。三天后，鱼是买来了，而且让老人验证了是活的，而且当着老爷子的面宰、煮，然后端到他的面前。”“后来呢？”“后来，他连一口都没有尝。只说了一句：‘你们累了，我也累了，不想吃了。’这是他留在人世的最后一句话。”

主持人有些意外：“这就是父亲给你印象最深的一件事？”“是呀！你不明白，那些日子，全家人真的是给累得麻

真情快递

最后的父爱

蒋平

糊了！到父亲去世的那一刻，我们已经连一点悲伤的感觉也没有了。”

第二位嘉宾插话了：“奇怪，我的遭遇怎么和你的差不多啊？我父亲是位残疾人，平日里对我姐姐十分疼爱。去世前的那段时光，老人家忽然变得有些不可理喻。不是今天骂这个不孝，就是明天说那个不好，就好像我们欠了他很多似的。而他又无法知道，那些日子里，一家人为了他忙得团团转，过得特别委屈，先不要承

受身体上的累，还有心灵上的折腾。”

第三位一直听着的男嘉宾站了起来：“我父亲去世前还打过我呢，是为财产过继的事。父亲坚持要把所有财产捐给希望工程，当时我们就觉得不可理喻；给他治病花了那么多钱，那时候我们多困难呀，而他却要拿着这一点钱去图虚荣！我们劝了他好久，想让他留下一小部分都不行，简直有点老

糊涂了。留遗嘱那天，我们再一次吵了起来，父亲很冲动，当着大家的面打我，我赌气走了。结果，父亲当晚就去世了，我连他的最后一面也没见到。”说到这里，第三位嘉宾一脸的后悔，“其实，父亲早就立好了遗嘱，财产也进行了合理的分配。不知为什么，那些天他为何发那样大的火？我猜，这恐怕是老人们去世之前的一种变态心理吧？”

“你们的父亲，是爱生活的人吗？”

主持人提了这样一个问题。“爱呀！”三位嘉宾几乎异口同声地说出来，“他是个音乐教授！”“他生前是个超级驴友！”“他有许多的朋友，生病那些天，天天有人给他送花！”

主持人接着问：“那，父亲爱你们吗？”“当然爱！”第一位嘉宾说，“如果不是那六年的折腾，我们几乎无法承受他的离去！”另两位嘉宾也纷纷赞同：“是呀，父亲的爱没有善始善终，算是美中不足吧！”主持人若有所思地说：“我有一种感觉，不知正不正确？一直到弥留之际，你们的父亲其实都很清醒。他们爱生活，爱孩子，内心充满了对身边世界和亲人的留恋。当他们知道生命离去的脚步已经无法挽留时，唯一的想法，就是希望在临走之前，少给你们留下一点失去亲人的痛苦。于是他们就采取了有意磨人的办法，让你们在麻木中，平淡而安心地陪他走完人生的最后一程……”

主持人说到这里，忽然意识到整个演播大厅出奇的寂静。他发现：三位男嘉宾早已听得泪流满面。他仿佛看见：那些躺在病榻上的、面容憔悴的老父亲，正强抑着内心的痛苦，用一种违心的方式，为子女们表达最后一份特殊的父爱……

万家灯火

多功能皮带

黄艳梅

老公这人买东西喜欢赶新潮，上个月他买了个手机，手机还可以当手电筒、MP3、MP4、照相机、摄像机、收音机用，也能炒股、发电子邮件，我说手机不就是打个电话，这么多功能用得上吗？他说现在流行买多功能商品，说不准什么时候就能派上用场，比如说上次他上夜班单位厕所的灯坏了，多亏有多功能手机的电筒功能帮了大忙。

老妈要过生日了，老公提议给老妈送些保健品当礼物，我说老妈这人实在，保健品也不见得对身体有大的益处，还不如买点实实在在的东西。我看到老妈的皮带用了那么多年，都快断了，就提议给老妈买皮带，老公连连点头。

我们到了一家大商场，营业员为我们推荐了一款物美价廉的皮带，老公却说这皮带没档次，硬是买了一条包装精美的多功能皮带，我问皮带要那么多功能做什么，老公笑着说：“现在流行多功能，这更能显示咱们与时俱进和对咱妈的孝心啊！”

老妈生日那天我们送上生日礼物，老妈看着笑得合不拢嘴，一个劲地夸老公会买东西，老公得意极了。

过了几天，我回家看望老妈却意外地发现我们送的那条皮带断成了两截。我说：“这么贵的皮带，怎么用了几天就断了？”“是我自己剪断的。”老妈说。我惊讶地问：“妈，这么好的皮带，你为什么剪断呀？”“什么好皮带呀？可把我害苦了，那天第一次系上新皮带，正好要上厕所，可是在厕所费了好大劲怎么也解不开皮带，我一气之下就把皮带剪断了。”老妈不高兴地说。

我回家后就想埋怨老公不会买东西，一条好好的皮带居然解不开，老公委屈地说：“这能怪我吗？是你妈不会用多功能皮带呀！她肯定是不小心启用了皮带上的‘防色狼’功能，一旦这个功能被启用，在正常情况下要按照说明书经过八个步骤才能解开皮带啊！”我气得哑口无言。

人生感悟

心灵的养护

陶小冀

我原本只是出于内心的同情，也没有图他什么，但车夫的情绪却一下子高昂起来，他不仅拉着我看足了所有的景点，不辞辛劳地向我介绍了景区的风土人情以及所了解的一些人文典故，还从车厢里捧出一只他解渴、抵饥用的大甜瓜请我吃，说是他自家种的，新鲜着呢！

于是我们无话不谈，晒晒个人的收入，说说集体的经济，聊聊家庭的状

况，谈谈国家的形势，一路谈笑风生，好不热闹。看着风景，拉着家常，真是其乐融融！

没想到，一个小小的举动，竟让我的旅游变得如此舒心，兴味盎然！

等返回景区南大门时，只见小刘已坐在那里等我了，我高兴地同小刘玩得怎么样，不料，小刘却气呼呼地说：“累死了，烦死了，再也不来了！”原来小刘觉得十元车费贵了，不肯给车

异域见闻

在新加坡考驾照

施忠良

我女儿高中毕业不久就拿到了驾驶证。大学毕业后，她远嫁新加坡。今年暑期回家探亲时，我发现她居然不会驾车了。

难道她在新加坡不开车？

“是的，我在新加坡没有开过车。”女儿证实了我的猜想，“因为我在新加坡考不出驾照。”女儿有点无奈。

接下来，她讲了她在新加坡考驾照的经历。

在新加坡学习汽车驾驶不难，但考驾照很严格。因为女儿在国内已经有了驾驶证，所以可以不学，但需要参加考试。

第一次，考官是个帅哥，而且非常和气。他一上车之后，就和女儿聊个不停，天南海北天上地下花草虫鱼什么都聊。女儿想，这里的考官这么客气，相信考试合格肯定是不成问题的。于是就陪考官聊了起来。半个小时后，考试结束。结果是不合格。

女儿不解，前去询问原因。得到的回答是：开车时聊天。女儿这才明白，考官与你聊天，就是考试内容。

第二次考试，考官是个老太太。这次女儿吸取了上次的教训，从头到尾一言不发，睁大了眼睛，严格按照交通规则开车。好不容易熬到了考试结束，心想这下总成功了吧？

结果还是不合格。原因是在一个右转弯时，女儿没有转头向后看一眼。

“你要考虑到，也会有冒失鬼从你的右边超车的。”考官如此解释道。

女儿不死心，一个月后又参加了第三次考试。

这次，考官是个和她年纪差不多的女人。她一上车，就主动与女儿打招呼。女儿当然是聪明人，只是和那女人点头微笑，并不说话。那女考官东拉西



拉的，突然对女儿车上的中国结产生了浓厚的兴趣。女儿见她这么喜欢中国结，就随口说了句：那就送给你吧！

就是这么一句话，竟彻底断送了女儿的驾车梦。因为，在新加坡，这视为是“行贿”。

听了女儿的介绍，我唏嘘不已。我有一位朋友，他的理考，是请人代考的；路考，给了考官两包好烟，汽车一发动就算合格了。真是两个国度两重天哪，这驾照的“含金量”真是不同。

早几天上网，看到一则报道：新加坡是世界上车祸发生率最低的国家之一。我马上寻找有关“中国”信息，竟发现“中国是世界上车祸发生率最高的国家之一”。现在想来，这一点也不奇怪了。

图/豌豆

周六和好友小刘去一景区游玩，为少一点相互的制约，我与小刘约好，各自乘一辆人力三轮车，按各人喜好的路线行走，最后在景区的南大门处会合。

车夫们开价都是十元，拉我的那个车夫动作快，我一上车他就拉着我先行了，我向小刘挥挥手，算是告别了。

这天阳光很好，不一会儿，车夫就大汗淋漓，湿透的衣服紧贴在脊背上。我静静地坐着，车夫默默地拉着，由于天然，游人很少，一切显得很沉闷，只偶尔有几声鸟鸣，车夫的喘息声倒听得很真切。看车夫很辛苦的样子，我说：“兄弟，这大热天的，我再加你五元钱，让你买两罐饮料喝。”

作为单位的行政科，隔三差五地会遭到上门推销。有的推销办公用品，有的推销电话卡和保险；还有胆子大的营销员竟当着没结婚女同事的面，兜售起计生用品。

上门推销，让我们不胜其烦，也干扰了正常的工作秩序。几个部门反映到保卫科，他们给门房老黄下了“死命令”，若再有推销员混进来，就地下课。这样一抓，情况好过一阵，没想到，还是有人佯装来办事的，上根烟，说点好话，老黄眼拙心软，让他们溜了进来。

那天一上班，两个学生模样的人进了办公室。一个男生比较害羞，给另一个戴眼镜的同学打下手。眼镜同学从包里拿出几张泡沫样的小纸块，没等我开口问，他敏捷地往电脑外壳上一抹，很神奇的是，所到之处灰尘的地方光亮如新。

见我们看得目不转睛，眼镜同学大方地说：“叔叔，我们是大学生，这是校办工厂最近生产的高科技产品——抹灵。像你们这样的机关团体，办公室设备多，肯定用得上。叔叔，买一点

世相百态

非常推销

宋绍武



夫八元，而车夫不肯让价，两人于是发生了争执，虽然最后车夫作了让步，但车夫与坐在车上的小刘仿佛一对仇人。有的景点小刘想多看几眼，让车夫拉慢点，车夫偏偏拉快；小刘不看好的景点，让车夫拉快点，车夫却偏偏拉慢，两个人的心中都窝着火，处处对着干。小刘觉得，自己不是来旅游的，是来找气受的。

我忽然觉得，我今天是赚了，只花五元钱就买回了一份好心情；而小刘则亏大了，仅仅为了两元钱，就断送了一次旅游的快乐。

生活中，一些事就是这样，谦让一下，给别人一点优惠，而得到的却是心灵的养护！

吧！就算支持我们勤工俭学。”

看眼镜同学一脸的诚恳，想起女儿也在暑假搞勤工俭学，我动了恻隐之心。问了价格后，才知道这高科技产品售价不菲，一小包，只有三片，竟然要八元。

正犹豫不决，罗主任进来了。没听完我的介绍，他板着脸，大声地吼道：“现在办公经费紧张，我们什么都不买。快走，不然，我就让保卫科‘请’你们。”

听了这话，眼镜同学和同伴悻悻地收拾着东西，准备离去。

正在这时，罗主任的手机响了。他一接听，腰立即弯得像虾米，“喂喂”了几声，打手势让眼镜他们等一下。挂了电话，罗主任换了副和颜悦色的表情，说：“两位同学，请你们重新演示一下，如果真的有奇效，我们准备按这价买一箱。天然，学生谋生不易。”

验了货，开完票，两个学生乐悠悠地到财务科领款去了。望着他们的背影，罗主任长叹了一口气，对我说：“你知道戴眼镜的学生是谁吗？局长的外甥，难怪对我们单位这么熟悉！”

私下里江涛不得不承认，差不多从第一次见面的时候，这个看上去并不十分漂亮、有些幼稚、单纯的女军医就对自己具有了难以言说的吸引力。然而，即使在他对张莉迷恋得最厉害的时候，他也没有将自己和这个女子的关系发展到别人传说的那种程度。自己骨子里仍是一个把婚姻看得很严肃的人。但是，今天早上他得到的教训是：你怎样看待和处理与张莉的关系都不重要，重要的是你的上级怎样看待它。江涛对和张莉的关系生出了疑虑：无论如何，将这种关系和自己在部队的事业与成功相比，后者无疑是更重要的。他和张莉分手的时刻或许已经到了。

六 江涛的思维已全部进入了明天的战争。他已经冷静了一些，明白明天B团的战斗并不好打。它极可能出现许多难以预料的困难局面和一个富有戏剧性的、艰苦曲折的过程。明天早上他和他的A团在骑盘岭地区早早地结束了战斗时，柳道明那边却还在拼命苦斗。为了等自己的对手结束战斗，他将要白白耗去许多时间！

正是“时间”两个字突然给了他灵感！

在等待B团结束战斗的时间内，他是可以做一些事情的！

一件小事忽然从江涛脑海中跳了出来！

“国才，你出来一下！”他回过头去，朝指挥帐篷里喊，眼睛重新变得异常明亮了！

尹国才马上跑了过来。

“早上你不是说，有两个北京来的记者现在还待在师政治部，没找到地方安置？”江涛尽量沉稳的声调中有一种绝处逢生式的激动。

“不错。”尹国才说，“他们本想跟B团前哨指挥所行动，被柳道明团长以他的指挥所要随部队迂回运动，不能保障记者们生命安全为由拒绝了。”

江涛从餐桌旁站起来，用斩钉截铁的口气大声说：“你现在就打电话给政委，让他告诉师政治部，说我江涛无条件地欢迎两位记者到A团前哨指挥所来！”他停了一下，又迅速改变了主意，“打完电话你立即带车去师基本指挥所，一定要把

样盼望短时间内事业上能够取得令人瞩目的成就，等等。公母山地区收复战斗即将打响的消息一传到报社，两人不约而同在同一个早上前一后闯进了总编办公室，要求发到前线去。

“尹参谋长，你能简要地向我们介绍一下你们团长吗？”尹国才的话刚刚告一段落，脸颊上终于恢复了平静的女记者首先开口道。

“我们团长嘛——”尹国才毕竟有经验的，做出一欲言又止的样子，“我们团长——不瞒二位——在本部队里是个有争议的人物了，”他开口道，“以后你们在前线待久了，就会听到许多关于他的故事，其中不少是真的，也有不少属于演义性质，不过它们无损于我们团长的形象！”

“尹参谋长，你是否能给我们讲讲这些争议呢？”现在开口的是那位身材细瘦、比女记者拘谨、看上去却更有城府的男记者。

场方略，我们的营销舞台依旧会无限精彩。复合型人才受到广泛欢迎也是因为市场的多样性和弹性。对已经跨入营销世界的你来说，美好的未来就展现在你的面前。

5.为用户提供最好的“精华液”

我曾看过作家冰婉平时喜欢博览群书的报道，听说她连发表在报纸里的广告也不放过。我也有仔细阅读商品包装和设计手册的习惯，因为在那里你常常会发现惊人的词汇或者普通得不能再普通的東西。

我最喜欢用的香水是雅诗兰黛的“美丽”，它向人们传递的信息是“为我们的用户提供最好的东西（Bringing the Best to Everyone We Touch）”。当然因为化妆品公司，所以主要是对肌肤和美容产品而言，但如果把它的推广到商业营销的话，那就是顾客需要的一切。

如何向顾客提供最好的商品是我在工作中最先考虑的问题。如果拿化妆品来说的话，它就是精华液。虽然不像化妆水或护肤液那样是大众必备的基础化妆品，但随着时间的推移，却逐渐成为我们肌肤不可或缺的营养补给必需品。事实上，生活本或许就是这样的精华液，在顾客需要时，能为他提供服务，我愿成为这样的人。

凭借这种营销法则，我认识了许多一般人想见却见不到的社会高层人物和创造神话的成功人士，使自己的工作有了很大的成就，更难能可贵的是能为他们送去滋润的“精华液”，让他们的生活变得更加光彩。

事实上，我最想做的、最想要的和最想知道的，或许就是顾客最希望得到的。因此，在了解市场之前首先要弄清楚我最想要的是什么，不过到了现场后还要把顾客的立场放在第一位。我面对的顾客现在一定也有最想做、最需要和最希望的东西，为他解决这些问题，向他提供必要的信息就是我所追求的营销。

在我们看来已经取得巨大成就，子子孙孙都可以享受荣华富贵的成功人士当中，已经有很多人很早就制定了计划，并通过实践，希望把自己的成功经验和付出的努力传授给后人，这也是我通过营销学到的人生宝贵的一课。

分析判断今后的资金流动走势，即使经济不景气，只要瞄准夹缝市



朱秀海 著

连载



郑美爱