

魔笔

有一种美丽叫和谐

刘德元

人生的美丽有很多，有一种美丽叫和谐。“和风细雨的好时节天地人和，和颜悦色的好感觉人人很亲和，和气致祥的好人家人日子挺祥和，和衷共济的共和国心齐力更和……”一曲昂扬磅礴的《和谐中国》情真意切，道出了和谐的真谛。

和谐是一切美好事物的代名词，是指配合得适当和匀称。它体现的是多元而非单一的丰富内涵和互相促进、平衡共赢的价值取向。和谐是一份沉静，是一种淡泊，是一份宽容，是一种中庸，是一份诚挚，是一份礼让，是一份信任，是一种理解，是一份与人为善，是一种和衷共济……

和谐创造着美丽和殷实。美丽的鲜花，因为有了绿叶的依偎，才显得清纯和鲜润；蔚蓝的天空，因为有了白云的衬托，才显得静穆和安详；宽广的大地，因为有了万物的拥吻，才显示出生气和馨香。而一个人，一个家庭，一个社会，甚至一个国家，不也是因为互相依存，互相映衬，互相促进，共同发展，才呈现出那五彩斑斓的和谐吗？和谐犹如一幅画，好似一首歌。

和谐让人内聚，生发力量，激发人的创造力。和谐产生智慧，催人进取，让人不乏经济济邦之策，让人不乏玉韞珠藏之才。即使居于轩冕之中，不会忘怀山林之韵味；纵使处在林泉之下，也会襟怀庙廊之经纶。和谐不会让人束手束脚，故步自封。只因风和日丽，便草木葱茏，鲜花缤纷；只因春和景明，便流云轻抹，蜂蝶翩跹。

和谐之美在于氛围协调、关系融洽。有了和谐，在待人处事时就会以诚相待，推心置腹，开诚布公；就会摒弃前嫌，团结一致，齐心协力；就会肝胆相照，荣辱与共，心心相印。和谐是温馨，是朴实。一支曲子虽无华丽的乐章和复杂的音符，只因和谐，便格外悠扬悦耳；一幅图画，虽无绚烂的色彩，只因和谐，便特别清新爽目；一个家庭，虽无万贯家产，只因和谐，便十分美满幸福；一片风景，虽非仙山琼阁，只因和谐，便让人流连忘返。

和谐之美在于宽容。因为拥有宽容才有和谐。宽容是人类情感的种子，她能在人类的心灵这片净土上扎根发芽，在爱的保护下茁壮的成长。宽容之心是伟大的，她能够熄灭怒火，播散善良，她能够无私奉献，从不计较。她让我们享受阳光一般的温暖，雨露一般的滋润。大千世界，芸芸众生，凑在一起，缘分使然。尊重别人的性格，宽容别人的失误，退一步海阔天空，生活会更和谐，更精彩。

和谐之美在于诚信。诚信是和谐美的结晶，好比一枝玫瑰，百花从中她最美，美得无瑕，芸芸众生，凑在一起，缘分使然。尊重别人的性格，宽容别人的失误，退一步海阔天空，生活会更和谐，更精彩。

和谐之美在于感恩。一路走来，感谢父母含辛茹苦的抚养，感谢老师苦口婆心的教导，感谢社会提供发展的舞台，感谢鸟语花香，感谢雨露阳光……正如一首歌中唱道：“感谢天，感谢地，感谢阳光照耀着大地，自从有了你，世界变得好美丽……”一份感恩之心，会让我们的生活更充实，更阳光，更滋润，更有责任，也可以让世界更和谐，更美好。

美的真谛是和谐，这种和谐体现在人身上，就造就了人的美；表现在物上，就造就了物的美；融汇在环境中，就造就了环境的美。我们渴望和谐、追求和谐，因为和谐给我们的生活带来无尽的欢乐。



飘着的云(国画) 陈丽华

东汉光武帝刘秀，9岁的时候失去了双亲，以种田为生。有一次到了新野，听说这里有个漂亮的女子阴丽华，不觉心动。王莽天凤年中，去了长安，跟人学习《尚书》，因见到负责京城治安的官员出行时，扈从的车骑浩浩荡荡，更是生出十分仰慕，不禁暗暗下定决心：“仕宦当作执金吾，娶妻当得阴丽华。”更始元年，刘秀19岁的时候，在南阳当成里和阴丽华结婚。古人云：洞房花烛夜，金榜题名时。刘秀人生两大喜事，一桩已天遂人愿。

刘秀弟兄两个。兄长刘伯升好侠养士，而刘秀则满足于“三十亩地一头牛，老婆孩子热炕头”的农家生活，整天乐呵呵地侍弄庄稼。对于弟弟安于本分的土里刨食的辛勤劳作，刘伯升往往是惋惜加叹息，有时候还不免哂笑几句，把弟弟比作高祖刘邦的那个憨厚的兄长刘仲：老实巴交，胸无大志，只会种地。

提到刘邦这个赫赫有名的西汉开国皇帝，史书把他描写成少有大志之人。刘邦年轻的时候，当上了泗水亭长，常到秦都咸阳公干。有一次他远远地看到了秦始皇出巡时前呼后拥，仪仗盛大的场面，不由地喟然叹道：雄伟呀，大丈夫就要这个样子！可刘秀却不是这样，28岁以前，一点都没有显示出超人的天赋和远大的志向！如果把刘秀和刘邦作一比较，乍觉得刘秀窝囊得不像刘邦的“龙种”，一点都没有他那种“大风起兮云飞扬”的叱咤风云的英雄作风和形象！他们一个是志雄心高，总是仰望着天空，一个安于现状，每每注视着脚下！反更何其大也！当然，也不能说刘秀没有一点“想法”，可他的“鸿鹄之志”充其量不过是娶一个新野县的村姑和当个“副部级”的执金吾！让人很难想象，这样一个后来竟然实现了功业可以与其先祖比肩的汉室中兴，当上了东汉的开国皇帝！

这奇怪吗？说心里话，我是非常赞赏刘秀的这种务实作风的。其实，人们对刘秀少有大志是一种误解。如果一个人距离政权顶端还有万里之遥时，就立所谓的“大志”，要当什么皇帝或总统，要么是笑谈，要么就是非常不现实的野心。因为，要走上最高领导职务，除了本人素质外，还要有机遇，不是谁想当就当的。但是，当最高领导职务出现在一个人的有效视野中，这个人通过充分发挥主观能动性，能够接近甚至达到它时，这个人的政治敏感和志向就遇到

了真正的考验。鸿门宴前，范增对项羽说：“沛公居山东时，贪于财货，好美姬。今入关，财物无所取，妇女无所幸，此其志不在小。”范增的这段话颠覆了人们对刘秀少有大志的传统看法。年轻时，刘邦是个“小混混”，怎么会有大志呢？可以说，刘邦的“大志”是逐步树立的，特别在入关之后，看到了自己有可能对秦王朝“取而代之”，这才“财物无所取，妇女无所幸”，立下了向皇帝位“冲刺”的雄心壮志。可是，像刘秀那样一个失去父母的孤儿，种着几亩薄地，饭还吃不饱，衣还穿不暖，就奢想当什么皇帝，那不是有病吗？这时候，种好自己的田，多打几百斤粮食，让全家人温饱，比什么都强。可是，到了“地皇三年，南阳饥荒，诸家宾客皆为小盗”，而且“王莽败亡已兆，天下方乱”的时候，刘秀突然像换了一个人似的，当机立断地“起于穷”，加入到了农民起义的行列，至此方“暴露”出了英雄本色。这说明，刘秀不是一个盲目主义者，也不是一个好高骛远、志大才疏之人，他实实在在，能够审时度势、不失时机抓住命运中的“牛鼻子”。应该说，这才是刘秀的成功之道和他最终能够登上权力顶峰的原因。

通过刘秀和刘邦的例子，说明了一个道理，人并不必立什么特别高远的大志，只要把你设定的目标比你当下能达到的稍远一点就可以了。聪明的人只不过是随着形势的变化随时修正自己的目标，如此而已！

胸无大志的刘秀 宋宗桃

小说

游戏规则

侯发山

那次我发烧咳嗽，就到离我家不远的县第二人民医院看医生。恰巧碰到我的老同学李威大学毕业后刚分配到这家医院，他给我望、闻、问、切一番之后，就给我开了一张处方，说没什么大的毛病，吃两天的药就好了。我松了一口气，心说要不是遇到老同学，今天不会这么顺利的，不给你作CT，起码要化验血化验尿什么的，不折腾你一番好像不够意思。

我告别李威，兴冲冲地拿着他开的处方去药房拿药。谁知道，女药剂师看了一眼处方，冷冷地说：“没有这几种药！”说罢把处方从窗口扔了出来。我又回去找李威，告诉他药房里没他开的药。李威皱了皱眉头，就又开了张处方。当我再次把处方交给那位女药剂师时，她看了一眼处方，眉头微蹙，说：“毛孩子真是糊涂，怎么回事？”我不解地问：“同志，怎么啦？”女药剂师黑着脸，把处方从窗口递给我：“没有李医生的药！你去告诉他，他是糊涂了还是咋的，不知道药房有什么药？”我心里犯了迷糊，心说李威真是糊涂了？开了两次处方药房咋都没有药吗？是他经验不丰富，根本就不会开处方？

我忐忑不安，又拿着处方去找李威，委婉地说他这次开的药药房还是没有。李威叹了口气，苦笑说：“他们说我糊涂，是因为我打破了游戏规则。”

我糊涂了，不明白李威话里的意思。李威给我解释说：“我给你开的这些药都是很便宜的，他们是想让我换处方……”

我恍然大悟，说：“这怎么办？”李威很无奈地说：“你到外面的药店买吧。”

结果，我花了十几块钱在街上的一家医药超市买到了处方上的药。我感慨之余，同时为老同学担心，心说李威会不会遭到医院的处分呢？半年后又发烧咳嗽流鼻涕了，当我再去县第二人民医院时，得知李威已辞职了。没办法，我只好找了一个面目忠厚的老医生。想不到老医生也不老实，反而更狡猾，给我化验了

血化验了尿作了心电图，不是我坚持，还非给我作CT不可。我拿着老医生开的处方直接去了外面的药店，谁知道，处方上纯粹是符号代码，药店的服务员根本看不懂。我明白了，处方上这些符号代码只有医院药房的人才能看得懂。这可如何是好？我又拐回县第二人民医院，当然我没去找那个老医生，而是找了一个年轻的戴眼镜的医生，心说年轻的医生肯定童心未泯，戴着眼镜说明有学问有修养，是不可能跟我们同流合污的，如我那位老同学李威。

谢天谢地，年轻的戴眼镜的医生给我开的处方没有使用医院的专用代码。可是，我先去了一家药店，他们说他们店里没有处方上所罗列的药，我又去了另一家药店，他们也没有处方上的药……我花了八九十块钱的打

的费，跑遍了县城所有大大小小的药店，处方上的这几种药竟然都没有，而且一味药都没有！最后，我不得不返回县第二人民医院，取了298块钱的药。



初雪(国画) 李群

敌人只要在山头上架起一挺高平两用机枪，封锁住冲击通道，高地就有可能久持不下。明天他与柳道明竞争的只是结束战争的时间和完成战斗的质量，如果不能速战速决，他就将失去所有看来唾手可得胜利！必须缩短攻击部队向高地运动的距离。最好能在炮击尚未完结时摸到敌人鼻子底下，才能使攻击行动成为奇袭而不是强攻！他必须在这点上上下下工夫！

午夜来临之际，这个新的作战设想终于变成了坚定的决心。这个决心是：各营配属的工兵不是明天拂晓六点四十分，而是比原定时间提前两小时行动，务必在全线炮击前从敌占高地下的战场中秘密将步兵冲击通道开辟完毕，各营主攻连随即向目标跟进渗透，视情况许可渗透得距敌前沿阵地愈近愈好。一俟明天拂晓我炮火急袭结束，即短距离一鼓作气扑上去，打敌人一个措手不及！

他让尹国才接通了三个营的电话，用命令的形式，将自己新的作战决心下达给了每个营的指挥员。

二营营长和三营营长没有表示异议，164高地地下带一营的副团长赵勇沉吟一下，提出了一个江涛没想到的问题：“团长，我能不能干脆一鼓作气地摸到敌人山头上去？”

他一下就听出了赵勇话中隐藏的意思。“赵勇，你小子给我听着！”他厉声朝对方喝道，“我只叫你向敌阵地渗透，没让你摸上去！要是你给我胡来，过早暴露了我军企图，影响了明天全线的胜利，军长杀你的头！”

“在下明白！”赵勇用一种活泼的、貌似温顺其实狡黠的腔调回答。刚副放下电话听筒他便悟出了赵勇“明白”二字中包含的两层意思，一是团长没让他直接摸到敌阵地上去；二是在不承担责任且能绝对保证不暴露的前提下，团长并不完全反对他摸上敌阵地。除非发生了他不愿意设想的情况，无论是赵勇还是二营三营营长，在完成他的新的作战指示之前都不可能再给他来电话了。像个长夜开始时一样，江涛又意识到自己必须等待！

他又一次感觉到内心的软弱了。等待是折磨人的，因为你一点也不知道骑驴上山发生了什么，而你对于你却是命运攸关的！现在他需要的、

渴望的是一种安静的休息。他想到了张莉，同时也就意识到张莉已经离开了猫儿岭。“我怎么就让她走了呢？”

凌晨四时。一部电话突然“丁零零”地响起来。江涛迅速站起抓起话筒。“是团长吗？我是赵勇！”“情况怎么样？”“报告团长，我已经摸上了164高地！他妈的164高地上根本就没有敌人！”赵勇哑哑地笑了一下，说：“没有敌人？”……江涛的脸色微微白了！

江涛突然意识到：如果海拔最高的164高地上没有敌人，骑盘岭另外两个高地——342高地和631高地上也可能没有敌人！他的心为之惊悚的是另一种前景：当他把自己呕心沥血制定出的作战方案付诸实施时，他要攻打的山头上却没有敌人！

“团长，既然已经摸上来了，就得利用这个机会！”赵勇的声音又在他耳畔响起，说：“我想把三连全部拉到山梁上来，埋伏在高地两翼，估计敌人拂晓前会上山。等我方炮火急袭一结束，立即从侧后冷不丁地给他们一个突然袭击。这样明天上午的仗就会变得很简单！”

“好吧，我同意下这个命令！”他对赵勇说，“不过你要他们格外小心，出了问题我拿你算账！”

如果342、631高地上也没有敌人，二营和三营就可以像一营那样赶在我军炮击之前摸上敌阵地埋伏起来。这样拂晓的战斗就会打得更紧张，更精彩！

他用“卧室”里的电话分别给二营和三营通了电话，命令他们配合一营小分队的行动，继续秘密向342、631高地逼近，一旦发现高地上有敌人活动的迹象，立即向他报告！

接下来又是等待！他在“卧室”内紧张地走了两圈，让尹国才带两个参谋去设在岭脊线上的观察所，注意听骑盘岭一线是否有枪声响起！枪声已经响了。他侧耳细听，发觉枪声并非来自骑盘岭方向，而是来自西南方向遥远的山林之中。很明显，是柳道明的部队还没有到达攻击出发位置就同敌人遭遇上了！

电话铃又响了。原来二营和三营接到他的命令之前也都分别派出突击队，偷偷开始了对342、631高地的渗透，现在均已登上高地。342高地和631高地上也没有敌人！

连载

后来，只要我说：“请您直接汇入指定银行，然后把存款凭条复印件给我传真过来就可以。”顾客便会说：“不，很麻烦，还是你来取吧，顺便也看看你。”或者说：“如果你来我办公室，我会把钱放在第二个抽屉文件夹里，我会跟别人说你是来取材料的。我也很想见你一面，不过我有事实在不能等你，对不起，总之我相信你。”这种信赖是我把顾客的钱当成秘密加以保守的结果。

⑩是顾客的赠品要还给顾客吗？最近还有喜欢赠品的顾客吗？越是在经济不景气的时候就越要与顾客多见面。送给顾客的赠品在送到顾客手里之前，顾客也不知道是什么东西，有的营销人员利用这一点，把送给顾客的赠品用于别的地方或者干脆据为己有。有一次在中秋节，已经工作三年的我搞过一次每10万韩元消费赠送一套食用油的促销活动。一个月保费达数千万韩元的我得到了很多食用油，我特意租了一辆卡车把这些食用油挨家挨户送到了顾客手里。从顾客角度讲，礼物虽然不起眼，但用卡车一桶一桶分给大家的行为还是令大家感动。

最近也是如此，上一次公司考虑保险设计师们很辛苦，便奖励了柑橘和黄花鱼。当时正好有一位顾客的父母患病住院，于是就把这个礼物送给了那位顾客。那位顾客在电话中说：“这是公司给你的礼物，怎么能送给我呢？”我说，那是送给你父母早日康复的礼物。就这样，我把公司送给我的奖品也把它当成顾客的赠品送给顾客。

4.网络人际关系管理实战篇 就制作康乐目录的方法已在前面做了说明。我们为了自己应该吃得好，要不断优化自己的人力资源，更新自己的康乐目录。在前面我们也探讨了价值顾客目录制作方法、问答式顾客信息分类及按顾客喜欢和讨厌事项分别建立目录的方法。下面我们来详细研究一下它们的实战法。

准备让顾客特别记住你的礼物 顾客的兴趣是多样的。认识越来越多的顾客，在他们的纪念日送什么礼物开始成为我的烦心事。公司为顾客准备的赠品无法成为让顾客特别记住的礼物，于是每到顾客的生日或者纪念日，我就为购买价格可以接受且顾客必须的礼物而伤透脑筋。最好的礼物还是红包，我准备了几张

面值一千韩元的崭新纸币，比起几万韩元的礼物，厚厚的礼包更让顾客开心。有人说得到压岁钱的感觉，有人说要用这些钱买彩票，也有人说要给侄子或孙子孙女零用钱，可谓众说不一。当然也有对现金不大感兴趣的人，不过总的来说绝大部分人还是对红包持有好感的。有的时候我也会用文化商品券替代红包，钱数少的时候用千元纸币，钱数多的时候则使用文化商品券，这也是我的特殊送礼法。另外，有时在美国的海岛济州酒店预订房间，让顾客携爱人共度幸福时光；有时会为顾客预约高尔夫球场，尽享高雅运动的快乐；有时也会把音乐剧《歌剧院的幽灵》门票送给我最珍贵的朋友；有时还会为顾客送去洗浴用品，总之我认为这些都是很有意义的事情。

时时更新人际关系目录 人际关系目录要及时整理，否则就像堆积的衣服，堆得越多越不愿意洗。

我总是带着每天8小时见100人的计划在工作，当然一天见100人是不太可能的事情。从我的商务日志上看，我平均每天见10人，也就是说平均1小时见一个人。每天和10位顾客见面，倾听他们的想法并以此为基础，更新今后要见的顾客和想见的顾客的信息。当天收集的信息会当天更新，所以有一天除了已见面的顾客信息外，还要中

整理今后要见的顾客信息，这样就相当于见了50位顾客。如果说今天见到的顾客预计要调换工作，而且是我的潜在客户的话，那么就要及时更新他的信息。只有时时更新人际关系目录，才能确保我的人力资源 and 人际关系倍倍优化发展。

一起就餐分享细小快乐 我的思维方式是美国式，人生计划是中国式，吃饭待客是日式。我会经常邀请一些朋友或者顾客到家里来吃饭。当然有的营销人员可能没有能力把顾客请到家里招待，这个时候可以和顾客在饭店吃一顿简单的午饭。像这样，彼此分享细小的快乐会取得意想不到的效果。

过去16年来我和数以千计的人吃过饭，并在就餐过程中倾听顾客的想法，彼此交流创意，结果自然而然地签了合同，而且还有了其他方面的合作，可以说取得了1000%的效果，通过快乐的就餐，我们建立起了深厚的友谊。

李群