

女儿半岁的时候,我开始教她唐诗,不希望她成为诗人,但期待她具备诗情。

说起来,读诗并非幼教的的首选,我最早是选了童话和寓言的,后来听说给娃娃念论语、老庄等国粹,孩子会受益匪浅,于是又改了读本。

可是,无论是格林伊索还是之手者也,女儿似乎都不为所动,该玩还玩,该闹还闹。我得承认,我的幼教里有一定的伪成分,读书的目的中有一项功能是止闹催眠的,因此当我费了不少唇舌,既不能得她欢心,又不能使她静心安眠时,我就质疑方法的“科学性”了。

很偶然的一次机会,我在枕边读“床前明月光”“公子三千客”时,发觉她的精神逐渐聚拢,睁大眼睛或翘或展耐心听讲。接下来几个晚上屡试不爽,我便把读本改成唐诗了,根据节奏感,又以唐诗中的五言为主。

等她会说话时,已经能磕磕巴巴背下五六首了,我们夫妻和彼此的亲属都为这样的晚辈小骄傲,频频在人前广告之、炫耀之、比拼之——她也乐得陶醉在掌声之中,而我们夫妻,都没有选择方永恒爹的那种虚荣俗气,甚至又为此买了一部上千页的《全唐绝句选粹》。

万家灯火

常恨言语浅

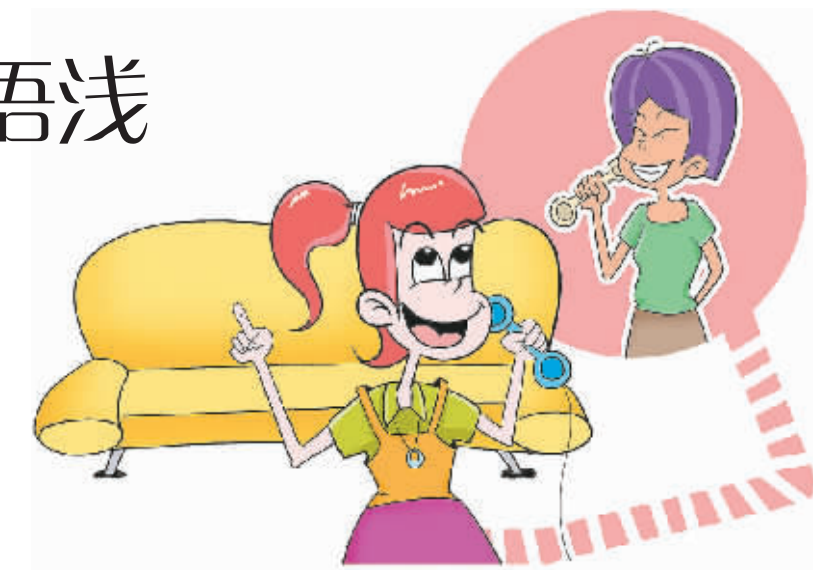
王见宸

前一段时间,因为工作忙,我们把她送到了外地的姥姥家,隔三五差五,我们会挂个电话过去说说。

她这时已近三岁,每次总是抢着接电话,我们之间寒暄温暖、讲些小笑话、小故事,她显得特别高兴,可是她越高兴,我们的心里就越有些酸酸的感觉。因为她对两个城市的距离缺乏概念,每次打电话,她总会问我们下班了没有、几点过去,并说今晚她姥姥做了什么好吃的,等着我们一起去吃!妻子给她解释了两个城市的概念后,再打电话时,她就不问这个了!可是每次放下电话,妻子会怔怔地看着话机,发一会儿呆。

忽然有一天,妻子说:孩子有些懂事了,每次电话里话少了,但都是想着说的,不愿放电话,只要我一想和她说话,她就会连珠炮似地背诵——她知道这会引起我们的欢欣啊!

后来我尝试了和她在电话中告



别,果然如此,她马上会加快语速:“常恨言语浅,不如人意深,今朝两相视,脉脉两重心。”

妻子告诉我,每次话别时她背的都是这个。

这是刘禹锡的《视鸟环歌》。以女儿的年龄来看,她并不知道这首诗的意思,她的语速快,缺乏韵律之美,这一刻,即便她背诵“青竹蛇儿

口”,我也理解那种抱着听筒不愿放下的心理渴求,那是一种渴求爱与抚摸的形影俱在的形式。背诵“常恨言语浅”可谓无心插柳,但是种植在我们心头最柔软的地方,竟然无意间成就了一畦亲情的绿洲,我宁愿相信,这是上苍的眷顾,使我们的心穿越时空,作无间的拥抱、飞翔!

图/豌豆

异域见闻

在新加坡钓鱼

施忠良



用海竿在大海里钓鱼比用海竿在淡水里钓鱼要方便得多。因为它不用配什么料,只需在渔钩上扎块肉甩进海里就成。海鱼凶猛,见到好吃的便一口吞下。不像淡水鱼,得尝了又尝然后才会咬钩。这不,没几分钟,我就把一条斤把重的鱼拉了上来。

我看看女婿,见他不久之后也有鱼上钩。我暗暗用心,想与女婿比比,看谁钓的鱼多。于是,我双眼紧盯竿梢,不敢有半点分心。

这新加坡海边的鱼儿可真多。两三个小时后,我的鱼护几乎装满了鱼。我对女婿说,差不多了,该回去了。之后我们便收起了渔竿。

我起身去女婿那里看他的鱼。我拎起他的鱼护一看,只见鱼护里只有一条鱼。“你的鱼呢?”我不禁问。“放了。”女婿说。“放了?为什么?”我有点奇怪,这钓起的鱼儿为什么要放了?我在国内钓鱼,我从没有放鱼的习惯。“国家有法规规定,只有达到一定尺寸标准的鱼才可以钓了拿回家。”“可是,这里是大海啊!再说了,现在也没有人来管你啊?”女婿淡淡一笑道:“在大海里也一样啊!至于管嘛,这里的钓鱼人都习惯了,不用人来管。”

在女婿面前,我第一次感到了汗颜。我默默地走到我的鱼护边,把大部分鱼放回了大海。

女儿远嫁新加坡之后,我们家便成了“空巢家庭”。终于,我与太太经不住女儿女婿的再三邀请,便于春节之后远赴新加坡做客。

女儿很热情,女婿更是客气。该吃的东西都吃了,该玩的地方也都玩了。时间一长,我便觉得无聊了起来。

一个星期的早晨,女婿对我说,爸,我们今天去钓鱼吧。钓鱼?太好了,我最喜欢钓鱼了。我还参加过正儿八经的钓鱼比赛呢,虽然没有获得过

什么样的名次,但钓鱼的水平也不是吹的。于是,我高兴地答应了下来。

我们选择了海钓。在国内,我最多只是在水库里钓过,从来没有在大海里钓过鱼呢。我打算趁此机会尝尝海钓的滋味。

我们选择好渔具,便驱车直往海边而去。一个小时之后,我们就到了海边。海水很蓝,也很干净。微风,浪很小,正是钓鱼的好天气。我和女婿各找了个位置,架起海竿钓了起来。

人生感悟

摔杯子

白酒

大学毕业,我在郑州一家电脑公司负责档案工作。谁知,刚工作没多久,就遇上了一件这样的事情。

一个新年方案和新计划,都会被竞争对手掌握,并抢先一步占领了市场。老总怀疑有人出卖了公司机密,而能掌握这个机密的人,除了老总和两位副总外,就是档案部的成员了。到底是谁?老总苦于没有证据,抓不到把柄。

一天晚上,老总带我们档案部5个职员,到一家比较别致的小酒楼里吃饭。刚吃几口,老总突然说,这菜不合他的口味。一向举止文明、待人宽容的老总,脸色变得阴冷起来,还骂了几句难听的话。之后,他环视了一下在座的各位,说道:“摔他一只杯子,谁干,我奖他100元钱!”

就在大家感觉有点诧异,面面相觑之时,部长阿华随手举起一只高脚杯,手一松,马上传来“叭”一声脆响。大家都以为酒楼的人要来找碴了。可服务小姐好像没事一般,笑盈盈地更换了一只杯子。

老总当场掏出100元钱,递给了阿华。过了一会儿,老总觉得又有一道菜太难吃,还用餐巾纸遮着嘴,吐了出来,说:“这么难吃的菜,也给我们上。谁再摔一只杯子,我照样奖励他100元钱!”

老总话音刚落,阿华又把一只高脚杯举到了半空。就在这时,老总发话了:“阿华,你已经够有胆了,就不能把机会留给我们同事吗?”

阿华不好意思地笑了笑,把杯子重新又放回到桌子上。阿华刚刚放下杯子,紧接着就听见“叭、叭、叭”地连响三声。老总先是

一愣,随后,连说“好、好、好”,掏出了300元钱。

这次,酒楼的人仍然没有发火。服务小姐照样笑盈盈地换上了3只杯子。吃到最后,老总又发话了,说这汤一点味道也没有,又叫人摔杯子。大家都不约而同地摔了杯子,而是把目光对准了没有摔杯子的我。

说实话,我从心里厌恶这些人的行为,却佯装不知,仍旧不紧不慢地用汤匙舀着老总认为难喝的汤。老总终于忍不住了,把筷子摔在桌子上,厉声质问:“阿华,你到底是没

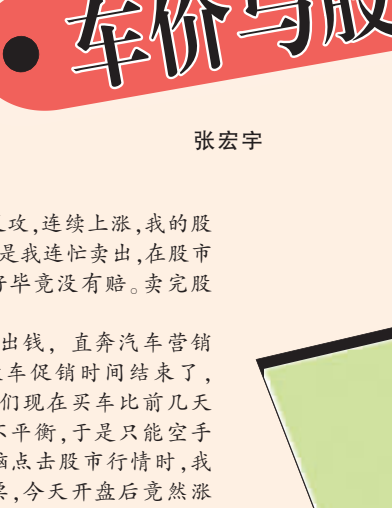
车价与股价

世相百态

张宏宇

我宽慰老婆,如果当初买车,不也亏了吗,就权当在股市里亏了一样的,何况买车只有亏,而股市不可能总是回调的,还会涨上去。果不出我所料,没有几天,股市开始反攻,连续上涨,我的股票终于回到了原来的价位,于是我连忙卖出,在股市折腾了这么久,没赚一分,还好毕竟没有赔。卖完股票,老婆便催我去买车。

第二天,我从银行里提出钱,直奔汽车营销店,没想到,我们看中的那款车型促销时间结束了,又恢复了原价,无形之中,我们现在买车比前几天得多掏近1万元钱,我心里不平衡,于是只能空手而归。当我回到家,打开电脑点击股市行情时,我差点晕倒,我昨天卖出的股票,今天开盘后竟然涨停了。



有胆,还是存心跟我过不去?你摔烂一个杯子,我给你500元,并保你平安地回去!”

这时,酒楼的人不知发生了什么事情,都把目光向我们。空气一下子变得紧张起来,我感觉到有好心的同事在暗中扯我的衣服、踢我的脚。

我缓缓地站起身来,对老总说:“对不起,并非我没有胆子,也不是有意要损你的面子,这只是我做人的原则。如果觉得我的做法不妥,你可以马上炒掉我。”说完,我坦然地走出了酒楼。

第二天,正当我打点行装准备去公司结账时,意想不到的事发生了。公司解雇了昨晚在酒楼所有摔杯子的人,同时,任命我为档案部部长,重新组建档案部。

我百思不得其解,老总把一只手搭我肩膀上,说:“你想想看,在100元钱诱惑面前,都会丧失人格和理智的人,还能在档案部干吗?特别是阿华,真是让人寒心!”

不,我也理解那种抱着听筒不愿放下的心理渴求,那是一种渴求爱与抚摸的形影俱在的形式。背诵“常恨言语浅”可谓无心插柳,但是种植在我们心头最柔软的地方,竟然无意间成就了一畦亲情的绿洲,我宁愿相信,这是上苍的眷顾,使我们的心穿越时空,作无间的拥抱、飞翔!

生活空间

书中的旧币

颜桂海

一次意外的发现,竟然改变了我一生对读书的看法。那是20世纪80年代初,我在含泪清点父亲的遗物时,发现小说《钢铁是怎样炼成的》书中夹着一张面额5万元的纸币。

当时我问母亲,钱是怎么一回事,母亲也不懂,只是猜测着对我说,可能是父亲忘记了的。因为父亲一生钟爱读书,从新中国成立前的私塾一直到20世纪60年代。后因为生活窘迫患病致血压低下血小板减少,血液中失去凝固功能而离开人世。他生前读的书多得数不胜数,直到死前一分钟,怀里仍抱着一本外国文学作品《钢铁是怎样炼成的》。

父亲走了,按照当地习俗,逝者生前物品要全烧掉,父亲惟一留下的一本书便是《钢铁是怎样炼成的》。当时我还小,母亲常对我说,读书似乎没用的,像父亲一样读了一辈子书育了一辈子人,到头来也是一穷二白,但我不同意这样的观点,我发誓我也要像父亲一样勤奋读书。

自从发现父亲夹在书中的那张面额5万元的纸币后,母亲伤心地对我说:“已过期30多年的旧币,有什么用?烧了吧。”我试着将它拿到市收藏家协会钱币收藏家李伯那里。方得知那张面额5万元的纸币是我国第一套人民币在1950年发行的五元面值的(当年万元为单位,即今天的元)。按市场行情,李伯兑付给我3.5万元人民币。

也许正是这些钱给了我无穷的力量。我除了留给母亲1万元养老之外,将剩下的钱陆续全部用于购买文学作品。从此,我继承了父亲未竟的心愿——读书。我通读了古代汉语和中国现代文学等多部作品,从中懂得了许多人生哲理。

如今,我过上了幸福的生活。我家的书柜早已多于衣柜,三房一厅的套房里,辟了两房为书房。我把父亲生前最后一分钟还在看的《钢铁是怎样炼成的》摆在第一间书房的入口处,就好像报纸的头版头条一样那么重要,它就好像一双慈祥的眼睛,看着我读书,鞭策我生活,鼓励我前进……

尽管有时一天要见很多人,显得有些仓促,但我还是非常重视顾客的口味和爱好。如果顾客喜欢明治,我会约顾客在味道纯正且具有特色的明治店见面;如果顾客喜欢吃蛋糕,则在蛋糕和咖啡味道都不错的面包店相约;如果顾客喜欢融合菜式,就约他到适合他口味的饭店见面。当然如果顾客要吃美味佳肴,则按顾客要求推荐几家具有特色的饭店就可以了。由于长期陪顾客一起吃饭,大大小小的饭店都已经了如指掌,现在我可以轻松为顾客介绍好的场所和菜肴,这也成为我第二次见到顾客或者与顾客签约时为我所用的有利信息。

虽然和基本意识相关,但更多的是指基本意识之上的为人处世之道。越是数字时代就越要突出做人之道,要充分利用数字这个媒介,表现出更高的文明礼仪气质。

亲自写贺卡,增加亲密感

如果一心为了赚钱去见顾客那注定会失败。我可以自豪地说,我从来没有为了赚数十万而努力工作,我有一今天只是因为我有感动了顾客而已。我这么说也许有人会问:“那你的秘诀是什么呢?”

是这样的,那是我把办公室从三生命南首尔分店搬到弘益大学附近的Rinnai大厦西大门分店时的事情。当时我拜访Rinnai大厦的会长,因为在我的价值观顾客目录里也有他的名字。坦白讲没有谁愿意去自己工作的大厦的会长,不过话又说回来,因为我工作地方的会长,所以比其他地方的会长见面的机会更多。很快这样的机会来了,有一天我在电梯上碰见了会长,我迅速掏出名片递给了会长。

“您好,我是在这里工作的三生命南首尔分公司,很想正式拜访您,不知道怎么能联系您?”

简而言之,此次电梯营销取得了很大成功。此后,我和会长见了许多次面,通过对话了解到会长也曾使在庆南大学朝鲜研究生院学习过,只是比我晚了几年。为此,会长在电梯上只要遇见我就会说:“哎哟,先靠你好!”

无论和谁我从来没有抱着赚钱的目的去见面,只是想听听他们的成功故事和人生的经验而已,当然,我的顾客对我这样一个态度总是给予了高度的评价。

这就是我在人际关系升级中最重要的秘诀。

穿越死亡

朱秀海 著

骑盘岭上的我军不能再暴露!一旦暴露,担负警戒任务的敌人或者就不会再上来了,那时A团真会陷入没有敌人可打的尴尬境地!他格外严厉地警告三支作战分队的指挥员,要他们以脑袋担保,不发生枪走火之类的事件!

六点十分,尹国才匆匆跑上来喊他:“团长,一营的电话!”

他快步从观察所回到作战指挥室,拿起了电话听筒。

“团长,敌人上来了!”

他激动起来:“多少?”

“大约一个班!”

一个班也行!只要有敌人就行!

“赵勇,先不要惊动他们!待我方炮击完毕后动手!”

“明白!”

二营和三营的电话铃声也同时响了。二营营长和三营营长分别向他报告:十分钟前,342高地和631高地上也分别上来了一个班的敌人!

“太好了!”江涛忍不住叫起来!

骑盘岭只有一个排的敌人是少了些,但毕竟有了敌人,他的作战计划可以实施下去了!

我军的炮击已经开始。最初只是一些零星的试射,很快就化作连成一片的齐射。

七分钟后,赵勇最先通过电话报告:“我营已占领164高地!”

“赵勇,我怎么没有从你们那儿听到枪声?”他问。

“我带着三连冲上去,敌人都被炮火报销了!”赵勇十分沮丧地说。

“你们为什么不放枪?”……我现在命令你们放枪!至少要持续十分钟!你们难道不想让别人知道你们打了胜仗?”……

他没有放下电话听筒。马上,他听到了,骑盘岭上枪声大作。

“参谋长,你代我向师指挥所报告,就说我团的骑盘岭进攻战斗已经结束,目前部队正进一步展开,扩大战果,构筑阵地,转入防御!”江涛在枪声中大声地对尹国才说。

两位记者和团指挥所的勤务人员正从岭背线的观察所走下来。

“江团长,请问我现在是否就可以向北报道骑盘岭战斗的胜利消息?”

“记者先生,打仗是我的事,发新闻就是你的事了!”江涛愉快地回答。首群转身跑向三号岩洞。两分钟后,A团骑盘岭进攻战斗胜利的消息

和攻击部队。黑洞洞位于342高地正北方,敌人的炮弹随时会打到这里来!

三十分钟过去了,敌人的炮兵仍旧沉默着!

刘宗魁的内心再度紧张起来。敌人炮兵如果此刻大举反击,时机最佳,他炮群的射击渐渐地已成了强弩之末!

“副团长,A团二营上去了!”

“参谋长,你代我向师指挥所报告,就说我团的骑盘岭进攻战斗已经结束,目前部队正进一步展开,扩大战果,构筑阵地,转入防御!”江涛在枪声中大声地对尹国才说。

两位记者和团指挥所的勤务人员正从岭背线的观察所走下来。

“江团长,请问我现在是否就可以向北报道骑盘岭战斗的胜利消息?”

“记者先生,打仗是我的事,发新闻就是你的事了!”江涛愉快地回答。首群转身跑向三号岩洞。两分钟后,A团骑盘岭进攻战斗胜利的消息

会发现这些细微变化的。如果对很久没有见面的顾客说“好像漂亮了”,这会很轻易让顾客产生误会,觉得自己过去不漂亮,现在变得漂亮了。与其这样问,不如直接问“越来越漂亮了,有什么秘诀吗?”更好。这样,有的顾客会说“什么秘诀”,并高兴地开始谈起自己的美容护肤经历,用了什么化妆品觉得很好,黄土地面膜不错、按摩也挺好等,一为你介绍。记住这些信息,然后遇到其他顾客问“最近有什么好的按摩法吗”时,我一五一十地把这些信告诉他。比如,我会说:“有一位叫李春和的大韩民国最好的按摩师,去那里看看吧,李春和Aesthera,最近火火的按摩店。”事实上,人际关系管理就是从这些小小的赞扬和鼓励开始的,当然如果想不出适宜的称赞还是不说为好,免得适得其反。

连载

虽然和基本意识相关,但更多的是指基本意识之上的为人处世之道。越是数字时代就越要突出做人之道,要充分利用数字这个媒介,表现出更高的文明礼仪气质。

亲自写贺卡,增加亲密感

如果一心为了赚钱去见顾客那注定会失败。我可以自豪地说,我从来没有为了赚数十万而努力工作,我有一今天只是因为我有感动了顾客而已。我这么说也许有人会问:“那你的秘诀是什么呢?”

是这样的,那是我把办公室从三生命南首尔分店搬到弘益大学附近的Rinnai大厦西大门分店时的事情。当时我拜访Rinnai大厦的会长,因为在我的价值观顾客目录里也有他的名字。坦白讲没有谁愿意去自己工作的大厦的会长,不过话又说回来,因为我工作地方的会长,所以比其他地方的会长见面的机会更多。很快这样的机会来了,有一天我在电梯上碰见了会长,我迅速掏出名片递给了会长。

“您好,我是在这里工作的三生命南首尔分公司,很想正式拜访您,不知道怎么能联系您?”

简而言之,此次电梯营销取得了很大成功。此后,我和会长见了许多次面,通过对话了解到会长也曾使在庆南大学朝鲜研究生院学习过,只是比我晚了几年。为此,会长在电梯上只要遇见我就会说:“哎哟,先靠你好!”

无论和谁我从来没有抱着赚钱的目的去见面,只是想听听他们的成功故事和人生的经验而已,当然,我的顾客对我这样一个态度总是给予了高度的评价。

这就是我在人际关系升级中最重要的秘诀。