

最近突然又喜欢上了给报刊写文章。给报刊写稿其实是件苦差事，所以没事的时候各地写手都喜欢上几个写稿论坛进行交流，放松一下。你在论坛混久了，人家看到你发的文章，才会给你在BBS上报喜的。

渐渐地，发了些文章，文友们对我也熟悉了些，也在论坛里给我报喜来了。我每天早上起床的第一件事，就是迫不及待地打开电脑，先上论坛看看有没有我的喜，然后再看看哪些熟悉的文友又在什么报刊上发表文章了。有自己的喜，当天工作起来就蛮精神的，干什么都有劲；没喜呢？觉得干什么都提不起精神来，工作效率大打折扣。晚上下班后，自己再埋头在电脑前琢磨稿子，写好后，再抓紧时间投出去。往往忙活完这些，都已经是凌晨12点以后了。

有一段时间，QQ上几位熟悉的文友天天有喜，有的甚至一天几喜，而自己连续几天没发表文章了，心里觉得空落落的。于是强迫自己拼命地写，一天写两篇甚至三四篇稿件，然后再给报刊送去，有时竟忙活到凌晨1点多。可付出并没有什么回报，投出去的文章全如黄鹑，了无消息。失落的心情影响到了工作，我的工作连续出了几个差错，被上司狠狠地批评了几次，可是下次还是会失误频频。

城市空间 · 生活要知足常乐

姚剑



工作和写稿都遭受到了挫折，我开始夜夜失眠，精神颓废得让朋友大吃一惊：“你是不是得了什么疾病，快去医院检查身体！”去了医院做了全身体检，一点毛病都没有，医生只好嘱托我好好休息。可我怎么能好好休息呢？论坛上满是别人发表文章的喜，

自己的喜却一个也没有。有一晚想写稿，构思了许久却一个字也写不出来。于是郁闷地在写手QQ群里向别的手请教：“你们试过某天晚上什么都不想写的情况吗？”一位叫东子的写手说：“我基本天天晚上不想写，很少写。”我很吃惊：“真的吗？那你的情况

很糟糕。”东子说：“是吗？我不觉得啊。”我问他：“那你一年发表多少篇文章啊？”东子发了个笑笑的表情：“我靠工作的薪水过日子啊。稿费？够我上网费用就很满足了。我和别人共享上网，一年只需200元。”东子反问我：“你有工作吗？工作薪水在当地算如何？”我老老实实回答：“有工作啊，薪水还行吧。”东子说：“那你这么拼命干什么？知足常乐就行了，你又不靠稿费过日子。”

就此怔住。是啊，这么拼命干嘛？能发表文章，自己的经历和感受能变成铅字与读者分享当然是好，但如果没好心情，又何必强迫自己硬着头皮去写呢？

恍然间，竟找出了自己近段越写越不能发的原因了。当晚，我9点多就上床睡觉了，睡得十分香甜和安逸。现在，只在有感触的时候，我才提起笔来记下心情，写作速度和发表率竟比原来大大提高。现在在我写时还会去论坛上看看喜报，有我的，固然欢喜，没我的呢？那就祝贺其他文友吧。放下了写作，没过几天我的身体状况就恢复如初了。朋友惊奇地问我吃了什么灵丹妙药，我笑笑：“知足常乐，就是最好的灵丹妙药。”

本版插图 涛涛

世相百态 · 排队记



春秋

为了买套合适的住房，我不知已经考察了多久。二手房也看了，期房也“跟踪调查”了，还是犹豫不决，毫无结果。那天突然在一个中午又去了明珠路附近的一个楼盘，虽然房价比原先又涨了几个点，还是下决心将它买下来。回来之后，我就到处大举外债，弄得同学和老师“鸡犬不宁”。

开盘的前一天，我照例去售楼中心询问第二天的购房程序。结果我发现排队的人已经犹如长龙一般焦急地等待着。我心急如焚，匆忙去找售楼小姐问个究竟。小姐也无奈，安慰我说没关系，只要第二天早上去排

队，肯定能买到房子。半夜里我醒了好几次，生怕耽搁了时辰。然而最后再睡睡不着了，正值夜里两点多，我骑上自行车就朝售楼中心去。我在夜色朦胧中溜进了售楼中心，找到了一把椅子，放在排队的位置，便开始一个接一个地数我前面的人。我一数自己是三十九号，便开始排队。

黑夜故意拖延时间，让我们和光明隔开，仿佛这样就可以打垮几个意志薄弱的人。可是大家都没有离开，而且陆续从黑夜里又突然降临一些人，加入到我们的行列。真的，开始还以为他们是竞争对手，直到后来我才体

验到“同是天涯沦落人”的无奈！第二天九点左右，买房的人群开始前呼后拥。大家站在原地快乐地吃着早餐，幸福地喝着矿泉水。

只赚快乐

范俊强

话说是“早上修理部开门的不多，怕万一有人打气、修车的”，开门早一会儿能帮人及时解决问题的。最重要的是，这个店铺让大伯找回了跟自己打了大半辈子交道的“伙伴”，找到了自己年老了仍被别人需要的价值，也赚了一天接着一天的快乐。

前天，一个小伙子给大伯送来一面写有“助人为乐”的红旗，大伯一高兴，宣布当天免费修车、打气，添换部件的只收成本。我觉得大伯这样做生意挺“傻”的，他不以为然，娓娓道出事情的来龙去脉：一个月前的一个晚上，这个小伙子正骑着自行车往租房处赶，半途车链子突然断了，好不容易找到几家修理部，还都关门了。最后找到这里，当时我也关门了。不过见我店墙上我留了一个电话，小伙子就拨通我的电话了，说明自己的情况。我当时刚找到工作，为了赶一个项目进度，加班回来晚了，车链子断了又没钱打车，问我能不能帮他……当时我正和你大妈吃饭呢，我一听这二话没说放下饭碗就赶过去，很快给他换了一条新车链子，他一个劲儿地说“谢谢”，还要给我钱，我没要，觉得他挺不容易。没想到，这个小伙子这么有心，给我送了一个红旗！我每次看到那红旗，心里就乐呵呵的，手上干活儿更有劲！你是不知道啊，你大伯我在三厂干了一辈子了，还没人给我送过红旗呢！其实，开这个店，赚多少赚少、赚不赚钱对我来说都一样，我只赚快乐就行了！

那一刻，我在大伯沧桑的脸上，读懂了一个老人简单的满足和快乐。

万家灯火 · 莫让职场压力伤了家

杨婷雯

好友小倩最近很是烦心——生活中，她跟老公的交流出现了“故障”，几乎每次对话老公都简略得要命，即使再重要的事情也不怎么上心，就只那么“蜻蜓点水”一下，连商量也懒得。我们这才结婚两年呀，以后漫长的日子可怎么过？

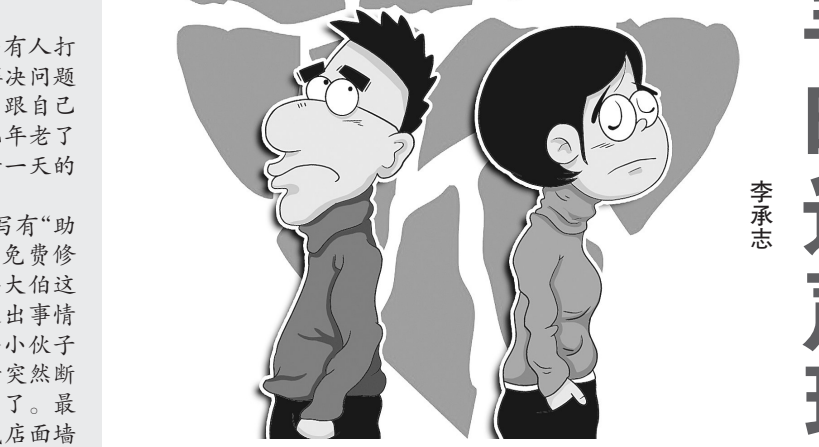
了解后得知，小倩与老公感情上并无大碍，之所以出现这种情况，其实是因为职场压力给连累。小倩虽知老公单位工作任务重，人际关系也复杂，可就是不能容忍他把不良情绪带回来破坏了家里的氛围，所以不依不饶的，动不动就要跟他吵上一回。

是的，人在职场打拼，谁没点压力和情绪，可也不能带回家啊。虽这道理人人都懂，然而又有几人完全做得到？当他风尘仆仆从外面回来，说不定身上就带回了坏情绪，心烦意乱的。如果这时候你唠叨个没完，再因此去指责对方，后果可想而知。

这种因职场压力造成婚姻的尴尬和不快我也经历过。那是我老公结婚刚一年，他们设计承接了一个项目，任务很艰巨，领导又追得紧，老公的节假日全部“报销”了不说，回家之后还

花季雨季 · 分手时道声珍重

李志志



他与她平静地分手了。既没有打闹，又没有纠缠，而是和平、协商离了婚。

是啊，婚后相处的12年，对她来说是那么漫长，而今分手之时又觉得是那么短暂。一种难言之感悠地涌上心头，那苦涩的泪水不知该流进眼眶还是咽回心里。

12年前，她还亭亭玉立。经人介绍，她认识了一位相貌很帅，外表颇具风度，十足男子汉“味道”的“知音”，不久便成了家。组成家庭后，她认为自己有了归宿，便一心一意地扑在家庭和丈夫身上。丈夫上班前，她总是把他的衣箱整理得干干净净，有时丈夫出门前皮鞋上有了灰尘，她

便急忙刷上几遍，直至锃亮为止。丈夫下班，她便急忙迎上前去，接回腰包，问寒问暖，随后便端上热腾腾的饭菜。

可她向丈夫“献殷勤”，换来的却是冷漠的面孔和不耐烦的推辞。尤其有了孩子之后，他的这种性格暴露得尤为突出。孩子上学、吃饭，他不过问；她患病在家，他不过问；家里的油盐酱醋柴米面是否需要购买，他也不过问。他整宿，便一心一意地扑在家庭和丈夫身上。丈夫上班前，她总是把他的衣箱整理得干干净净，有时丈夫出门前皮鞋上有了灰尘，她

更急忙刷上几遍，直至锃亮为止。丈夫下班，她便急忙迎上前去，接回腰包，问寒问暖，随后便端上热腾腾的饭菜。

可她向丈夫“献殷勤”，换来的却是冷漠的面孔和不耐烦的推辞。尤其有了孩子之后，他的这种性格暴露得尤为突出。孩子上学、吃饭，他不过问；她患病在家，他不过问；家里的油盐酱醋柴米面是否需要购买，他也不过问。他整宿，便一心一意地扑在家庭和丈夫身上。丈夫上班前，她总是把他的衣箱整理得干干净净，有时丈夫出门前皮鞋上有了灰尘，她

家庭需要温暖，作为妻子和孩子更需要丈夫的关心、体贴和慰藉。虽然每天的工作和疲劳，可她从不顾及这些，只渴望回家后享受天伦之乐，得到温暖之爱。可她得到的是什么呢？

婚后最初几年，她抱有希望，相信丈夫会慢慢改变这种冷漠的性格，可事与愿违，为此，她有过多次的打算。可孩子还小，她不忍心让孩子幼小的心灵埋下痛苦的种子，她忍了下来；尔后，见丈夫在业大紧张地学习，担心他因此会受到刺激，耽误学业，便又忍了下来。但事情总得有个头绪，有个结果。她默默地忍受着感情的煎熬，等待着机会。

业大学习结束了，他如愿地获得了那张烫金的文凭。她获悉后既高兴，又难过。高兴的是，十几年的忍耐没有白白耗费心血。难过的是，毕竟已有过的12年生活即将告以结束。一天夜里，畅快地她郑重地向他提出分手。没想到，他竟爽快地同意分手！他真诚地向妻子表白，自己给予她的太少，恐怕也永远改不了这种性格，尽了作为丈夫应尽的责任，并希望她早些离开，去寻找应该得到的幸福。她难过的哭了，觉得那样伤心、悲切，可眼泪打不通了感情的隔阂。她觉得，几年来已尽到了妻子的义务。

于是他们办理了离婚手续。分手时，他们互道了珍重。

那时家里的气氛简直是易燃物，一点火星立即就会引燃一场“火灾”。我们莫名其妙地吵架，互不相让地埋怨，不仅家里没人收拾得像鸡窝，大多数时间还背对背地吃方便面。更没想到闹到后来，双方都精疲力竭地提出了要分手。好在，持续的时间并不是很长，半年之后，老公的项目完成了，我与同事的关系也得到了改善。因为职场上压力的缓解，家里气氛缓和过来了，回归向好了。

不过事后冷静下来，我们十分后悔。我们之间的感情没出什么问题，却因受职场压力的连累，差一点分道扬镳，实在太划算太不值了。那以后我们吸取了教训，交流了再遇到这种状况彼此如何理解、排解，把影响降到最低。

职场压力产生的不良情绪，能克制住的尽量不要带回家。当免不了带了些坏情绪回家时，可及时先给对方加以说明，先“打预防针”，以增加对方的理解和宽容。切忌不要回家以后，自顾自地当一只不言不语的“闷葫芦”，更不能让这种坏情绪变成无名的火种，在家里随意乱扔。

所以，诸位带着“任务”去夜店的同志们，千万别自沉醉，千万长点儿眼力见儿，照顾客户的感受。譬如，关照客户少喝几杯，对客户喝完酒递上一张餐巾纸，问问对方想唱什么歌，他要是太不放开你就主动邀请他合唱一首。诸如此类。

无论喝多少酒，你都要时刻保持自己的清醒，特别是最后能照顾到当地把账结了，还得坐出租车把客户安全地送回家，这一点很重要。我遇到过宴请客户结果先把自己灌翻了的二百五，这给客户留下的印象是非常不好的。

多年的夜店经历，让我总结出一个道理来：在夜店中谈恋爱和在夜店中谈工作，本质上没有区别，只是一个角色的转换。当你在夜店中谈恋爱的时候，要努力突出自己，五分钟的魅力展示比躺在姑娘身边献上半年的殷勤都管用；当你在夜店中谈工作的时候，主要任务就不是展示自己的魅力了，而是甘当绿叶，愿为陪衬，对客户鞍前马后，百般体贴。殷勤这一时三刻，结果可能让你连爽好几个月。这就是传说中的事半功倍啊。

最后也不要忘记我在第一个故事中强调的，真诚。无论是工作，还是恋爱。

会花钱才会工作
每天睡醒了一睁眼，我们就开始花钱。

每个人从还在娘胎里的时候，就已经在花爹娘的钱了。年轻人初入社会，甚至从上大学开始，最大的难题之一就是：钱不够花！大家都很喜欢哭穷，却没有几个人肯琢磨一下总共就这么多钱，怎么才能让它够花。

说起我自己，应该也算是个花钱大手大脚的人，所以当年打工的时候，也是个地道的“月光一族”。不过对于家在北京的孩子来说，“月光”并不至于造成太糟糕的局面，直到后来自己创业，花钱大手大脚的毛病，才着实给我带来了危机。这才想起反思一下打工时的经历，觉得完全可以做得更好。

刚开始做Majoy的时候，我的成本核算意识是非常淡薄的。这可能和我之前几段打工经历有幸都在不算小的公司有关，我始终认为只要有投资方的支持，只要理论上有利于公司业务推广，这钱就应该

花。何况从性格来讲，我是一个不喜欢讨价还价、在金钱方面过于磨叽的人，也许是因为太好面子，也许是因为我觉得这是对方应得的报酬，总而言之，我常常在花钱的问题上“路膊向外拐”。

但有两件事情，彻底改变了我的看法。第一件事情是Majoy做了几个月后，突然有一天财务部门的人找到我，提到成本控制的问题。概念虽然淡薄，但基础知识还是有的，我明白有效的成本控制可以为公司扩大利润空间，当然，不以降低服务质量为代价。

于是我开始仔细审阅那个月的财务报表，认真核对每一笔花销。我开始计算每一个员工的工作成本，包括他们的薪水、工作效率、单位时间内的工作成本、历史上完成任务的时间成本，以及他们的自我魅力展示比躺在姑娘身边献上半年的殷勤都管用；当你在夜店中谈工作的时候，主要任务就不是展示自己的魅力了，而是甘当绿叶，愿为陪衬，对客户鞍前马后，百般体贴。殷勤这一时三刻，结果可能让你连爽好几个月。这就是传说中的事半功倍啊。

最后也不要忘记我在第一个故事中强调的，真诚。无论是工作，还是恋爱。

会花钱才会工作
每天睡醒了一睁眼，我们就开始花钱。

每个人从还在娘胎里的时候，就已经在花爹娘的钱了。年轻人初入社会，甚至从上大学开始，最大的难题之一就是：钱不够花！大家都很喜欢哭穷，却没有几个人肯琢磨一下总共就这么多钱，怎么才能让它够花。

说起我自己，应该也算是个花钱大手大脚的人，所以当年打工的时候，也是个地道的“月光一族”。不过对于家在北京的孩子来说，“月光”并不至于造成太糟糕的局面，直到后来自己创业，花钱大手大脚的毛病，才着实给我带来了危机。这才想起反思一下打工时的经历，觉得完全可以做得更好。

刚开始做Majoy的时候，我的成本核算意识是非常淡薄的。这可能和我之前几段打工经历有幸都在不算小的公司有关，我始终认为只要有投资方的支持，只要理论上有利于公司业务推广，这钱就应该

花。何况从性格来讲，我是一个不喜欢讨价还价、在金钱方面过于磨叽的人，也许是因为太好面子，也许是因为我觉得这是对方应得的报酬，总而言之，我常常在花钱的问题上“路膊向外拐”。

但有两件事情，彻底改变了我的看法。第一件事情是Majoy做了几个月后，突然有一天财务部门的人找到我，提到成本控制的问题。概念虽然淡薄，但基础知识还是有的，我明白有效的成本控制可以为公司扩大利润空间，当然，不以降低服务质量为代价。

于是我开始仔细审阅那个月的财务报表，认真核对每一笔花销。我开始计算每一个员工的工作成本，包括他们的薪水、工作效率、单位时间内的工作成本、历史上完成任务的时间成本，以及他们的自我魅力展示比躺在姑娘身边献上半年的殷勤都管用；当你在夜店中谈工作的时候，主要任务就不是展示自己的魅力了，而是甘当绿叶，愿为陪衬，对客户鞍前马后，百般体贴。殷勤这一时三刻，结果可能让你连爽好几个月。这就是传说中的事半功倍啊。

所以，诸位带着“任务”去夜店的同志们，千万别自沉醉，千万长点儿眼力见儿，照顾客户的感受。譬如，关照客户少喝几杯，对客户喝完酒递上一张餐巾纸，问问对方想唱什么歌，他要是太不放开你就主动邀请他合唱一首。诸如此类。

无论喝多少酒，你都要时刻保持自己的清醒，特别是最后能照顾到当地把账结了，还得坐出租车把客户安全地送回家，这一点很重要。我遇到过宴请客户结果先把自己灌翻了的二百五，这给客户留下的印象是非常不好的。

多年的夜店经历，让我总结出一个道理来：在夜店中谈恋爱和在夜店中谈工作，本质上没有区别，只是一个角色的转换。当你在夜店中谈恋爱的时候，要努力突出自己，五分钟的魅力展示比躺在姑娘身边献上半年的殷勤都管用；当你在夜店中谈工作的时候，主要任务就不是展示自己的魅力了，而是甘当绿叶，愿为陪衬，对客户鞍前马后，百般体贴。殷勤这一时三刻，结果可能让你连爽好几个月。这就是传说中的事半功倍啊。

最后也不要忘记我在第一个故事中强调的，真诚。无论是工作，还是恋爱。

会花钱才会工作
每天睡醒了一睁眼，我们就开始花钱。

每个人从还在娘胎里的时候，就已经在花爹娘的钱了。年轻人初入社会，甚至从上大学开始，最大的难题之一就是：钱不够花！大家都很喜欢哭穷，却没有几个人肯琢磨一下总共就这么多钱，怎么才能让它够花。

说起我自己，应该也算是个花钱大手大脚的人，所以当年打工的时候，也是个地道的“月光一族”。不过对于家在北京的孩子来说，“月光”并不至于造成太糟糕的局面，直到后来自己创业，花钱大手大脚的毛病，才着实给我带来了危机。这才想起反思一下打工时的经历，觉得完全可以做得更好。

刚开始做Majoy的时候，我的成本核算意识是非常淡薄的。这可能和我之前几段打工经历有幸都在不算小的公司有关，我始终认为只要有投资方的支持，只要理论上有利于公司业务推广，这钱就应该

花。何况从性格来讲，我是一个不喜欢讨价还价、在金钱方面过于磨叽的人，也许是因为太好面子，也许是因为我觉得这是对方应得的报酬，总而言之，我常常在花钱的问题上“路膊向外拐”。

但有两件事情，彻底改变了我的看法。第一件事情是Majoy做了几个月后，突然有一天财务部门的人找到我，提到成本控制的问题。概念虽然淡薄，但基础知识还是有的，我明白有效的成本控制可以为公司扩大利润空间，当然，不以降低服务质量为代价。

于是我开始仔细审阅那个月的财务报表，认真核对每一笔花销。我开始计算每一个员工的工作成本，包括他们的薪水、工作效率、单位时间内的工作成本、历史上完成任务的时间成本，以及他们的自我魅力展示比躺在姑娘身边献上半年的殷勤都管用；当你在夜店中谈工作的时候，主要任务就不是展示自己的魅力了，而是甘当绿叶，愿为陪衬，对客户鞍前马后，百般体贴。殷勤这一时三刻，结果可能让你连爽好几个月。这就是传说中的事半功倍啊。

最后也不要忘记我在第一个故事中强调的，真诚。无论是工作，还是恋爱。

会花钱才会工作
每天睡醒了一睁眼，我们就开始花钱。

每个人从还在娘胎里的时候，就已经在花爹娘的钱了。年轻人初入社会，甚至从上大学开始，最大的难题之一就是：钱不够花！大家都很喜欢哭穷，却没有几个人肯琢磨一下总共就这么多钱，怎么才能让它够花。

说起我自己，应该也算是个花钱大手大脚的人，所以当年打工的时候，也是个地道的“月光一族”。不过对于家在北京的孩子来说，“月光”并不至于造成太糟糕的局面，直到后来自己创业，花钱大手大脚的毛病，才着实给我带来了危机。这才想起反思一下打工时的经历，觉得完全可以做得更好。

刚开始做Majoy的时候，我的成本核算意识是非常淡薄的。这可能和我之前几段打工经历有幸都在不算小的公司有关，我始终认为只要有投资方的支持，只要理论上有利于公司业务推广，这钱就应该

花。何况从性格来讲，我是一个不喜欢讨价还价、在金钱方面过于磨叽的人，也许是因为太好面子，也许是因为我觉得这是对方应得的报酬，总而言之，我常常在花钱的问题上“路膊向外拐”。

但有两件事情，彻底改变了我的看法。第一件事情是Majoy做了几个月后，突然有一天财务部门的人找到我，提到成本控制的问题。概念虽然淡薄，但基础知识还是有的，我明白有效的成本控制可以为公司扩大利润空间，当然，不以降低服务质量为代价。

于是我开始仔细审阅那个月的财务报表，认真核对每一笔花销。我开始计算每一个员工的工作成本，包括他们的薪水、工作效率、单位时间内的工作成本、历史上完成任务的时间成本，以及他们的自我魅力展示比躺在姑娘身边献上半年的殷勤都管用；当你在夜店中谈工作的时候，主要任务就不是展示自己的魅力了，而是甘当绿叶，愿为陪衬，对客户鞍前马后，百般体贴。殷勤这一时三刻，结果可能让你连爽好几个月。这就是传说中的事半功倍啊。



像恋爱一样去工作
——一个80后新晋“职场”之道
茅侃侃 著

很惊讶，很多外联部的人，每个月光报销打车的费用就高达近千元。

我问财务：“谁让他们报销这么多的？”

财务很平静地告诉我：“茅总，他们的报销都有您的签字。”

“都是我签的么？”我继续疑惑地问财务。

“确实是。而且他们还说有时候打车回来是您要求的，为了赶时间，或者您觉得他们跑了一天挺不容易的，打车回来能休息休息。”

仔细回想，确实，绝大多数都是经过我允许的，我签字的，甚至有些是我鼓励的。

这与我自己的生活习惯相关，我平时在生活中是不太注意计算成本的。累了就会打车，有时候明明坐地铁更快，但我为了坐着舒服地眯一觉，也会选择打车，大不了我早出来一点儿，把可能堵车的时间计算进去。

打一次车可能花不了太多钱，30块钱以下居多，自己开车加油贵一些，一次两三百，但也不会天天加，怎么也得隔个一两周。所以，我从来没有计算过自己一个月在交通方面要支付多少钱，也不认为有计算的必要。这就是现在众多商家都大力推广分期付款的原因，让消费者每月花200块钱买一台笔记本电脑，比他一次性拿出8000元来，成功的可能性要高得多。

“让我猜猜，有人告诉我，说这个迪亚士可能在葡萄牙？”

“没错。”

他放声大笑：“我很遗憾，恐怕你被这些众所周知的小道消息给误导了。”

“怎么说？”

“首先，我父亲也是位地图收藏家，所以我很小的时候就已经听过这个声名狼藉的迪亚士，所以他已经很老了，可能早就偷不动了；而且我也听到许多传言，说他在里斯本、马德里、米兰、佛罗伦萨告诉子爵，他从来没听说过玛拉·克伊和纳班·柯曼这两个人。”

“是的，他对理查·托拜西推崇备至。”

玛拉松了一口气：“我会把这件事转告理查的。”

“他还很佩服地提到你说游说政府立法，以避免古文物离开宗主国的工作。我也真心支持这项努力。”

这个赞美一时让玛拉说不出话来。她担任谈判者和游说立法议案角色的社会工作，偶尔会和她的私人调查有冲突。玛拉恢复镇定，并感谢子爵的赞美。

“那么，我能帮你什么忙呢？走地图是对地图收藏家的公然侮辱。”

“如同我昨晚告诉您的，我们得到一些资讯，说那张地图在葡萄牙。我希望您能谈一下本地的收藏家。”

子爵说了一串交易商、收藏家、拍卖商和博物馆主管的名字。玛拉一面记录，一面发现这些名字都是熟面孔。它们都在凯瑟琳的档案中出现过，而且她已经和名单里的不少人谈过了。

连载

“送去展示的地图，一定很难抉择吧？”

子爵夫人笑了起来：“我们常开玩笑说，就选哪一个是我们最喜欢的孩子一样。”

玛拉想问一些关于迪亚士和地图收藏家的尖锐话题，但又碍于子爵夫人在场，不是因为这个问题太过机密，而是因为子爵夫人优雅的态度，让这些话题显得很难启齿。

子爵夫人似乎察觉到玛拉的难处，决定主动退出：“我去看一下，玛莉亚是不是把咖啡和点心都准备好了。”

剩下的三人大步走进隔壁的书房，围坐在燃烧着熊熊火焰的壁炉边谈话。钢琴的旋律在空气中飘荡着，玛拉几乎要相信，真的有一群音乐家在隔壁的房间里演奏莫扎特，而非立体音响的效果。

提出问题时，玛拉先就子爵在政治上的成就赞美一番，称赞他让葡萄牙成功进入欧盟的功绩，以及他在其他方面的努力。

“能让葡萄牙再次跃上世界的版图，是我的荣幸。”

他回答道，为自己的话呵呵地笑了起来。随后他的表情变得严肃起来。

“我跟我的老朋友保罗·蒙地罗谈过了。”他突然说。

“哦？”玛拉屏住呼吸。她担心保罗·蒙地罗可能会告诉子爵，他从来没听说过玛拉·克伊和纳班·柯曼这两个人。

“是的，他对理查·托拜西推崇备至。”

玛拉松了一口气：“我会把这件事转告理查的。”

“他还很佩服地提到你说游说政府立法，以避免古文物离开宗主国的工作。我也真心支持这项努力。”

这个赞美一时让玛拉说不出话来。她担任谈判者和游说立法议案角色的社会工作，偶尔会和她的私人调查有冲突。玛拉恢复镇定，并感谢子爵的赞美。

“那么，我能帮你什么忙呢？走地图是对地图收藏家的公然侮辱。”

“如同我昨晚告诉您的，我们得到一些资讯，说那张地图在葡萄牙。我希望您能谈一下本地的收藏家。”

子爵说了一串交易商、收藏家、拍卖商和博物馆主管的名字。玛拉一面记录，一面发现这些名字都是熟面孔。它们都在凯瑟琳的档案中出现过，而且她已经和名单里的不少人谈过了。