



### 亲情流动

风很大,很冷。呜咽如哭。

他在寒风中蜷缩得像一只受伤的猫,靠自己家的门,任伤心的泪在风里滴落成冰。与泪一起结冰的,还有他那颗渴望温暖的幼小的心。

姨娘执勤回来,已是凌晨三点,见他在冷风中紧缩成一团,泪水打湿双眼。她记起来了,昨天下午小侄儿给自己打来电话说钥匙落在家里,要姨妈早点回家开门。偏偏下班前接到临时任务,竟然把这事儿给忘了。悔恨、懊恼,一瞬间将这位威风凛凛的女刑侦队长击倒,她哭出了声,急急地把孩子抱进了屋。

孩子的妈妈和她一样,也是刑警,前年牺牲了。年轻的她以母亲的名义呵护着年幼的侄儿,把所有的爱倾注在孩子身上,错过了恋爱也无怨无悔。在最疲惫的时候,在最无助的时候,她叫一声“儿子”,或是孩子喊她一声“妈妈”,两人心里都会感觉幸福一波连着一波。

可是自从那个北风凛冽的夜晚,她失约之

## 失去的冷漠

张寒

后,孩子不再叫她“妈妈”,只叫她“姨”。距离,一夜之间产生了:他在学校被小混混追打,鼻青脸肿回来,却不再向她哭鼻子,也不喊痛,早熟得让人心酸。

她关切地问:“儿子,你怎么啦?是不是和同学打架了?”

他毫不在乎地说:“姨,没事,我摔了一跤!”

小侄儿的冷漠,令女刑侦队长绝望得发疯:自己付出去的爱,怎么就弥补不了那一次的过失?

又一次完成任务归队途中,她打开车载电台,陡然听到小侄儿在向主持人倾吐心声——

“……我怕。我一个人待在家里,姨执行任务去了。”

“我妈妈和姨一样,也是刑警,在一次追逃中死了。我怕我姨会像我妈妈一样。所以,我现在就把姨当陌生人看,如果她牺牲了,我的难受会少一点。但我还是很怕姨离开我,她是我最近的亲人啊!”

“今天是母亲节,我最想喊她一声:妈妈!”

她把车泊在路边,趴在方向盘上,泪珠一滴一滴落在白色皮凉鞋上,悬在心中的疑团散了,电波中那一声呼喊,于纵横的空间里,让她收获到了世界上最浓烈的亲情。

### 智慧生活

## 合作也有黄金定律

谈丽如

那天,和一位资深商界朋友闲谈,谈到我的一位朋友在和人打官司,我忍不住发牢骚说:“商业社会人与人的关系,实际上就是合作关系。可是现在与人合作太难了。开始挺好,大家是朋友,谈友谊,谈合作,可是合作的结果,大都不欢而散,弄不好还要闹到法庭上去,从朋友变成敌人了。”

这位朋友笑笑,说:“我经商10年多了,和许多人合作过,但没有一个上法庭的,你知道这是为什么吗?”

我摇摇头。“现在大部分人做生意是这样:先认识,然后谈友谊,谈合作;然后是利益;然后就是不满,甚至像你的朋友那样,闹上法庭,从朋友到敌人。”“为什么会这样呢?”我问。

“我想是因为很多人和别人洽谈时,为了尽快谈成,就把自己的所有想法、方案和对未来美好的前景都说出来,而且人为地夸大,诱使对方做出决定,等到对方抱着美好的不切实际的幻想做出决定,开始投入合作时,会发现越来越多的问题,会感到合作并不像当初许诺得那么美好。矛盾、冲突越积越深,到最后终于爆发,一次合作就终止,从朋友变成敌人。”

我点点头,但还有些不解:“那么你为什么能和别人合作,获益,再合作,再获益,反复重复下去呢?你和合作伙伴之间就没有矛盾、冲突吗?”

“凡是合作都会有矛盾和冲突,但我会事先分散、化解,而不是压制到最后爆发。”“那你是如何分散、化解的呢?”

“我想这是因为我能很好地控制每次交谈的密度。我和别人洽谈合作时,第一次见面,谈话的内容只占我整个方案的3%,其他都是闲谈,与主题无关。而且,下一次谈话一定选在三天之后。给对方一定的消化时间。第二次再谈,交谈的内容增加一倍,是6%。下次再谈,再增加一倍,12%。三次之后,一般人就会动心了,他会用心思考,反复推敲,但这个时候,还不能做决定。紧接着,是第四次交谈,这一次是24%,很多人这个时候就已经做决定了。如果这时候还不能决定,再谈一次,这一次,密度是48%。这个时候,他心里一定会做出决定。很多人这个时候就争着签字,但我不是,还要再谈。再谈,正好相反,不是往上增,而是往下减。我会提出一些负面的问题,并不会影响他做决定,他正在兴奋点上,会按惯性往前走。但是我说和不说对我不一样。等到他最终做出决定,并开始和我实际合作时,会发现问题,但这些问题我都事先和他讲过,所以他有准备,会接受。即使这次合作最后没有赚到钱,他也不会怨我。因为我所有的想法不是一性强制给他,而是慢慢渗透给他的,是他自己接受了才做决定的。要怨,只能怨自己,当初没有认真对待我提出的问题,如果认真对待,也许就不会有今天的结果了。所以他还要感谢我呢。下一次,如果有机会,他还会和我合作。”

每一个合作,不仅会有有利积极的一面,也会有消极的一面。大部分人,为了合作成功,都只说正面,对负面的东西瞒着不说,等到出现问题,就互相埋怨,结果可想而知。成功的合作,是在合作之前,把你想到的有关负面的东西告诉对方,但是,要记住:别把时间顺序搞错,否则,没人会跟你合作。

### 山海经

他是个阳光帅气的小伙子,从中医学院毕业后,开了一家私人诊所,专门给病人推拿。他不仅医术精湛,而且生性乐观,爱好广泛。

一天,有个摄影家因患腰椎间盘突出,久治不愈,慕名找到了他的诊所。一来二去,他和摄影家成了好朋友。摄影家说,你有这么多爱好,要不我教你摄影,敢不敢玩?他说,有什么不敢玩的。第二天,摄影家带来了一部海鸥牌相机,很专业的那种。他心里有点发虚,昨天一句玩笑话,没想到摄影家竟当真了,盛情难却,他只好硬着头

## 盲人摄影

佚名

皮学起了摄影。

此后,摄影家经常带他去户外采风,他的悟性极高,且勤奋好学,凭着触觉、声音、感觉等作参照,通过用心揣摩,他的摄影技艺与日俱增。在一次摄影比赛中,他拍的作品获得了优秀奖,在摄影家看来,他简直就是一个伟大的奇迹!也许有人不以为然,不就是摄影拿了个小奖吗?可是,我要告诉你,他是个盲人!他叫谈力,现在是扬州摄影家协会会员,他已发表很多优秀的摄影作品。

不少人质疑谈力,因为他们无论如何不敢相信,那些优秀的摄影作品会出自盲人之手。其实,怀疑谈力的人同时也在怀疑自己。在他们的习惯思维里有太多的“不可能”,许多事情还没动手做,自己先想当然地否决了,自然不战自败。记得一位大师说过,你所要做的,就是比你想像的更疯狂一点儿。只要你去,你就是自己的奇迹。