



冷暖世界 ·

诺言的价值

美兰

杰弗逊有一个很要好的朋友,因为很小的时候就认识了,所以一直保持着密切的来往。他常常为杰弗逊推荐一些书,或者为杰弗逊做一些杰弗逊要他做的事,呼来唤去的,从来没有怨言。杰弗逊在他面前很随便,他说杰弗逊穿着大人的衣服,其实是个小孩。

有一年他搬了家,新年的时候他邀杰弗逊到他家看一看。杰弗逊答应了,可新年那天轮到杰弗逊在学校里值班,上午杰弗逊给他打了一个电话,他听说杰弗逊值班,就问杰弗逊还能不能去,杰弗逊说下午过去。

下午杰弗逊要离开学校的时候,有一同事来到学校,他见杰弗逊要走,就说:“您和我打一会儿网球吧!”杰弗逊说还有事,他说就玩一会儿,经他一说,杰弗逊有些手痒起来,就和他玩了起来。这一玩把时间给忘了,等杰弗逊从学校里出来,天都快黑了,他只好回家了。

后来杰弗逊总想找个机会对朋友解释一下,可不知怎么搞的,一拖就是很长时间。时间越长就越不想再提这件事了。心想反正也不是外人,何必那么多礼节呢,后来竟渐渐忘了。

杰弗逊再次想起朋友的时候,是有事要求于他。电话里他对杰弗逊很冷淡,杰弗逊问他怎么了,他说:“问你自己。”

杰弗逊试探着提起新年里的那件事,他说:“你已经无可救药了,有那样轻率待人的吗?”他很生气,说那一天他和妻子推掉了所有的安排,只是为了杰弗逊的到来,从早晨到晚上竖着耳朵听每一阵上楼的声音,可最终杰弗逊还是没有来,之后连一个电话都没有。

他说得杰弗逊脸上一阵阵发热,杰弗逊解释说他从没有把他当过外人,因为杰弗逊以为他们距离很近,就在这件事上随便了。朋友说杰弗逊是一个言而无信的人。为了让杰弗逊知道诺言这个很平常的词,他决定不再理杰弗逊。

因为失去了这个朋友,杰弗逊记住了什么是诺言。

亲情流动 ·

父爱如山

彦君

我跟父亲的隔膜由来已久,他就像一块冰冷的石头,让人没有接近的热情。他的脾气很大,记得小时候我打翻一个碟子,碎渣溅了一地,父亲二话没说,抡起做饭烧火用的藤条,对着我就是一顿打。瞬间,一条条鲜红的杠杠,在我稚嫩的皮肤上出现。我强忍着泪水,不让它流出眼眶,心中只有怨恨。父亲打累了,才到一边休息。这时,母亲缓缓走过来,我顿时扑在她怀里嚎啕大哭,而父亲只是坐在一边,嘴里吐出缕缕烟圈。

多次遭受皮肉之苦,让我怀疑自己是不是父亲亲生的。时光悄悄流逝,父亲的坏脾气并没有收敛的趋势。那次,他坐在床边,闷声不响地抽着烟,嘴里不时吐出一缕缕烟丝,那烟丝竟比头上的花发还要密。“你就一天到晚不让我省心,真是活腻了……”父亲咬牙切齿地说。母亲眨巴着她那满是斑点的眼睛,默不作声,眼泪悄悄地淌。

母亲年纪大了,时常想着在外的儿,隔三岔五催我回家。我开车回到家门口时,老枣树似乎在向我点头挥手。用餐的时候,我帮父亲添饭,他虽尴尬,对我却没有像以前那么冷淡。他仍旧抽着烟吐着他的烟圈,我也不再阻挠,跟他碰了一碗酒,偷偷地打量着他……几年不见父亲,我竟不像过去那样厌烦他。在外打拼多年的我,突然明白一个男人养家的艰辛。生活的压力,让父亲不得不收起儿女情长,我彻底读懂了父亲。

父亲是个泥瓦匠,靠出卖体力为生。小时候,一个工友匆匆地背着父亲回家,我看到他的腿打着石膏,脸上是灰蒙蒙的泥土。父亲施工的时候从支架上摔下来,大腿粉碎性骨折。那时的我还小,看着父亲痛苦地抽搐,竟一丝不为所动。

真不知道那些酸涩的年月里,他是怎样熬过来的;面对家人的不理解,他又是怎样挺过来的。人非草木,孰能无情?只是,父亲的爱,太过于深沉,太过于隐晦,让我理解得太晚。

我亲爱的老父亲,这么多年来,你用自己的肩膀挑起了一家人的希望,就像门前那棵老树,在一股股狂风中默默伫立。他手中的香烟,就像一个老朋友,在没有月亮和繁星的夜里,静静地聆听着一个老人的生平点滴。

而今,眺望窗外,老树依依,年华匆匆,我拿起一支烟,学着当年父亲的模样,吐出一圈又一圈烟丝。年华似流水,老树发新芽,我抚摸着岁月的年轮,似乎领悟到了人生的精髓。

智慧生活 ·

弯路的距离

陈之杂

那年我去一家公司应聘。公司正在招聘两个岗位,一个是经理助理,另一个则是普通业务员。

像我这样从一流大学毕业的学生,目标自然是第一个岗位,这是最起码的,否则哪能对得起我这文凭?结果又是排队又是面试,过五关斩六将,不料到了最后环节,原本自信满满的我却在残酷的竞争中出局了。

走出公司的时候,我经过普通业务员的应聘室,里面空空如也。走出大门,已快到下班高峰期,应聘失败的我准备用打车回家来慰藉下自己,碰巧这时有辆出租车从一个小巷里驶出来,忙伸手拦下,上车后我告诉司机要去沂源新村,司机没有马上开车,扭头问我:“你想走最短的路还是走最快的路?”“最短的路难道不是最快的路?”我奇怪地问。“当然不是!现在是车流高峰,最短的路也是最拥挤的路,如果遇上堵车,可能会耗上一两小时,所以我建议绕道走远路,从体育场路过去,虽然远,但却能快点到!”“那就绕一下路!”我不假思索地回答。

司机一踩油门往前驶去。街道两边的树木和店铺飞速往我的脑后奔去,但我的心思却因司机的话联想开了。很显然,经理助理这个岗位就是一条“直路”,是应聘者们的直接目标,也因此,才有很多人挤到这条路上来,形成了激烈而残酷的竞争,我也是一心盯着这条直路的人,结果却失败了!如果是这样子,那么普通业务员对我来说无疑就是一条弯路,但是一步一步脚踏实地从低层做起,积累更多的经验,可能对自己将来的工作反而更有好处!既然如此,我为什么不能绕个道,选择这条弯路呢?

想到这里,我马上叫司机掉头重新回到那家公司,走进了那个无人问津的普通业务员应聘室……10分钟后,我被告知从明天开始就可以正式上班了!就这样,我成了这家公司的一个普通业务员,经过一年的磨炼后,我被提拔为组长;第二年,我又被破格提拔为主任……五年后的今天,我凭借着优秀的工作表现,成为了销售部的经理!

假设当初没有选择应聘普通业务员这条弯路,当然或许我会在别处另有发展,但我相信我一定不会在这家公司里面出现,更不会成为这家公司有史以来最年轻的销售部经理。