



(网络图)

亲情流动

那是个冬天的早晨,天很冷,我起床后,看到父亲在院子里,呼出一团团雾气。他对母亲说:“我去赶集,卖点花生油,快过年了,买点年货。”只见母亲把坛子刷了一遍又一遍,然后口朝下,控干水,再从不大的油缸里一勺一勺地舀了油倒入坛子里,坛子快满的时候,父亲说:“行了。”接着用塑料布封住坛口。

父亲找来一个三根系的筐子,搬来一块大约10斤重的石头放进筐子里,用绳子系好一个简易的网兜,把油坛子放进网兜里,提起来试一下,感觉很稳,才放下,拿来钩担,一头钩住放了石头的筐子,另一头钩住装着油坛子的网兜,要去十里路远的集市。我嚷着要去,父亲同意了,条件是到集市上不准要东西。“路上慢点,小心点。”母亲嘱咐道。

我跟在父亲后面。父亲的背驼着,挑着那担子不算吃力,但很小心。油坛子在前边,盛石头的筐子在后边。父亲的注意力总在油坛子上,一路不怎么和我说话,我感觉赶集的

父亲卖油

王冲

路好长。

好容易到了集场子,父亲轻轻地放下担子,铺开摊。

来问价的人比较多,但是买油的人不多。一位70多岁的老爷爷走来,他脸上皱纹很多,整个脸像个核桃,饱经风霜的样子,穿着比较破旧的粗布棉衣,一双手活像松树皮,手里拿着一个玻璃瓶子(我们挂吊瓶的那种,大约能盛一斤油),对我父亲说,只有5毛钱,买油。记得父亲说6毛钱一斤油,不知道怎么回事,父亲多给了老爷爷一点,把瓶子装得满满的,那位老爷爷想把瓶塞塞进瓶口,可是油太满,塞不进去,又不舍得倒掉一些,一使劲,瓶子底掉了,花生油洒在地上,老爷爷竟然哭了,眼泪流进脸上的皱褶里,说:“我的命啊!我无儿无女,上山拾了一担柴,刚刚卖了5毛钱,你看看……”说着,他把钱递给父亲,父亲硬是没要,结果,老爷爷更是哭得稀里哗啦,蹲在地上用手捂着脸放声大哭。过了好久,才拿着那5毛钱离去。父亲让我离开玻璃碎片,他小心地一片片捡起来放进筐里,说:“别扎着行人的脚。”

那一天卖了多少油我不记得了,只记得回家的路上我一遍又一遍地问父亲,为什么不收老爷爷的钱?为什么没收钱老爷爷哭得更厉害了?父亲没有回答我,只是说:“长大了你就会明白的。这件事虽然已经过去40多年了,但我至今记忆犹新。”

冷暖世界

呵护生命

蔡庆

迪拜建造摩天大楼和新城的时候,对一波一波的海浪冲击,须有良策:既要阻挡海浪对人工堤岸的冲刷,又要不阻挡海水的流动。经过实验和确信,建造了很多两个镰刀形对接但口子错开的环形防波堤。不过,似乎海浪对沙子的冲刷稍大一些,如果长期冲刷,沙子会堆积在堤岸,越积越多。工程师想了个办法:在海底堆积固体,减缓冲刷力。放什么固体呢?不是水泥墩,而是原状的大石头。

他们从很远的山区开采出大石头,载重车一辆辆运来,挖掘机扑通扑通倒入海里。虽工程缓慢,但后来的效果非常好,达到了预期目的。不久之后,出现了一个奇迹:大石头与海沙间,长出了嫩嫩的海草,随水摇摆,更惊喜的是,有了海洋小动物,五颜六色的小鱼游来游去。这就是说,扔进大石头,意外改变了海底的生存环境。

北美加州西部落基山的森林里,生长着珍贵的红杉木。近年来,吸引世界各地的游客前来观赏。但人们行走于林中,有一个隐患:树高处的枯枝会跌落,伤及行人、车辆和物品。森林工作人员便想了个办法,望远镜巡视观察可能要跌落的枯枝,用升降绳索上去,电锯锯掉枯枝。再用绳索把锯断的枯枝慢慢吊下来。吊到地面,落稳当,解开绳索,抬掉枯枝,绳索上升,再去吊另一根枯枝。他们说,树冠下有好多生命,搭窝的小鸟,蹦跳的松鼠,繁忙的昆虫,鲜嫩的花草,扔下枯枝会砸伤的。

东欧与俄罗斯交界处的森林里,生活着一种浅灰色羽毛带斑点的鸳鸯。雌鸳鸯孵蛋时,为了安全,要飞到十几米高的大树的树洞里孵化。一个月后,小鸳鸯就破壳出世了。在这温暖的窝里,小鸳鸯一般待一天,就要离开,因为肚子饿了。这时,将有小鸳鸯一生中第一个也是最重要的考验:飞到地面去。只见鸳鸯母亲站在树洞边,张开翅膀飞下来,边飞边滑翔,稳稳地落在厚厚的落叶上。它站稳,仰头看着树洞边的小鸳鸯,开始嘎嘎地叫。第一只小鸳鸯学着母亲的样子,边“飞”边滑翔下来。快接近地面,身体已经失去平衡了,虽颤颤悠悠,下降速度却慢,而落叶很厚,足有一尺多,它的身体栽进去,像人跳入蹦床被弹起来。

它站起来,兴奋地跑向母亲。第二只,第三只……一只只安全地降落到落叶中了。一片片落叶,谁又能想到堆积千百年,结成一床厚厚的棉被,接受小鸳鸯的新生。而林场工人,知道这个秘密,从不清扫落叶,有时还加厚落叶。

在生活中,我们对这个世界的任何一个角落、一个细节、一个物事都留意一点,小心翼翼,说不定就是一个呵护生命的惊喜。

智慧人生

那年,我在一家公司做业务员。作为新人,我很勤奋,每天马不停蹄地奔波在各个客户之间,可业绩却差得可怜。左思右想,我盯上了部门业绩第一的老陈,据说老陈不过初中毕业,但业务做得这么好,肯定是有几把刷子的。

好不容易通过各种途径和陈混熟了,那天大清早,老陈打来电话,让我不要去公司了,直接到某单位去见一位客户,问我需要多长时间能到。我看了看时钟,然后说,20分钟后。说完,我赶紧洗漱,紧赶慢赶,到了约定地点,超了5分钟,我看到老陈正在客户楼下的大厅等我。

“你怎么才来?”老陈紧锁着眉头问我,我一愣,下意识地再看看表,不过才迟到了五分钟嘛。“你要记住,宁可早到不要迟到!”老陈郑重其事地对我说,我赶紧点头,但还是认为老陈有些倚老卖老似的小题大做。

“走吧!”老陈招呼我上楼,我小声说:“已经超过约定时间了吧?”老陈哼了一下,说:“我约的是九点过一刻!”我瞟了一眼大厅的时钟,现在才

为早到五分钟

张辉

九点过五分。

到了客户的办公室,客户见了老陈非常开心地说:“老陈啊,我见过这么多业务员,你是最真诚的,从来都不让我等你。”接下来,一切顺利。

从客户办公室出来,老陈问我今天学到了什么,我说见识到了老陈谈判时的睿智和机敏,老陈却说:“确保早到很重要,这是你对这个业务的态度。”又问我怎样保证时间充裕,我说我会早些出门,尽量不走拥挤的街道等,老陈笑了,说:“其实你可以把见面的时间往后约一下。”

我听了,顿时有醍醐灌顶之感。我总是害怕客人不愿意等我,于是明明需要半个小时,我总是20分钟能到,可事实上因为这样那样的原因,有可能需要35分钟,而在这相差的15分钟内,客户心中的无名火早就燃起来了。我以为可以稳住客户,实际上,是把客户往外推,也使自己成了一个言而无信的人,谁愿意和一个言而无信的人谈合作呢?

此后,我总是将时间往后约一下,因此,不论是见客户还是见朋友,我总能早到5分钟。这使我有了一个良好的声誉,业务也慢慢好转,最重要的是我和客户之间关系良好,工作轻松而愉快。

几年后,我也成了老手,不少新进公司的新人们向我讨教经验,我也总是那句:早到5分钟。这不仅是一句话,更是一门做人的学问。