



做報紙就快 13 年了,學到許多知識,在摸索中尋找答案:發現許多事情真得很難找出對錯答案,我發現如果這件事做錯了, 那么最快的信息給自己就是:自己錯了,自己來承擔,那么解決的時間會短,因為許多問題都是我們自己製造出來的。

昨日與我朋友吃飯, 那朋友說了一件讓我十分感動的事情:她說自從她相信主,主給了她許多指引,前段時間他們的教堂在募捐, 很短的時間募捐到不少經費,但還是不夠,她說了一句感人的話:其實我們能為主建一個家是多麼高興, 那一瞬間我被她的真誠打動!

也就是同一個教堂,我曾經聽到過各種不同的聲音:有人說:我們教堂里有的兄弟姐妹只要家里有事就來禱告求主解脫,有的就是來吃飯的,聽到許多負能量的話, 但我也看到我的朋友爲了幫助支持募捐教堂,都想出售自己在上海的房子,一句話真誠是人與人無障礙交友的門檻。

9 月 30 日晚上也就是中國的 10 月 1 日,我意外地接到中國景德鎮在 2005 年第一次來克利夫蘭辦瓷器展銷的楊先生的電話, 他的問候給了我許多回憶:記得那年他們租了克利夫蘭華人旅店,那年也是第一次景德鎮在克利夫蘭參展, 他們做的非常辛苦,但還過得去,第二年我又介紹他們去了哥倫布,都過了近 10 年,他們還能想到我,又因為他的真誠讓我忽然興奮起來;我們聊的十分投緣,我告訴他:他們走後上下至少有十幾次從景德鎮來克利夫蘭做展覽的,基本上我們都交了好朋友,也幾乎他們每一個人來這里都說太虧了,以後絕對不來,但沒過幾個月又來了。

在電話里我告訴了他一對讓我深受啓發的夫婦:先生勤勞太太能說,他們幾乎每一次來都做的出色,因為他們知道如何出售,當我聊到原來我還以爲您們是出售給老外的, 沒有想到您們真正想出售的人是中國人,楊先生一點沒有掩蓋他表示:他們出售的對象百分之九十五是中國人, 當我問到他到底賺錢沒有?他回答:多少總是賺一點,如果不出來出售,東西不也是放在倉庫里嗎? 他的真誠讓我們又東南西北的聊起來。

楊先生表示:雖然我們很辛苦,從車上下貨開始到最後大甩賣,幾個月在外還是壓力很大的。我開玩笑地說今年來的那對夫婦, 最後太太都說東西賣不出去,壓力太大乳房都痛,問我是不是會生癌,記得我勸她要好好向她先生學習, 先生無憂無慮,銷售得好與銷售得不好幾乎表情都一樣。想起有一天他們找我說他加州的兒子出了事問我如何解決好, 因為他兒子也在加州做瓷器銷售, 兒子與一位越南華僑租了一個倉庫,當時給了越南人 2 萬美金的現金,可是沒有與對方簽合同只有一張很不清楚的收條, 萬萬沒有想到一天有一輛大車直冲他兒子的展覽廳,壓碎了许多花瓶,損失不少,經過朋友介紹說有律師願

意爲他兒子打官司,律師表示至少可以拿到 5 萬美金,隨後律師提出一大串要求,其中有一條要出示房東的租賃倉庫合同,這一個要求房東死活不願意出,其中原因也許這個倉庫是不合法出租的,當時我好像對他們說了幾點:1.您們的兒子是哪一種身份,2.這個越南人在當地一定是老居民,你們的兒子沒有必要先與房東打官司,您兒子的平安最重要。3.律師說能打 5 萬就一定拿到手 5 萬嗎?想想你們自己多了不起,到美國銷售瓷器幾年,把兒子都辦到美國了,兒媳也要生子了,就求個平安吧,中國人說了歲歲平安(碎碎平安)破財消災,車沒有撞到您兒子身上,就算了。

當時我還再三對他太太說:要好好向您的先生學習;因爲有一天我幫忙他先生去專門爲華人設立的免費檢查身體,因爲要填表格, 我問他哪一天出生, 他輕鬆地說: 我的媽媽記不得我哪一年出生了, 63,64,還是 65,他讓我隨便給他寫個日子,

當時我真的有一點吃驚, 你不在乎你是哪一天出生的,他還笑呵呵地說:這重要嗎?

我總結:每一個人對生活要求不同,你喜歡的事也許他人不喜歡,但有一點基本相同,那就是一個人一天的心情靠隨和,一個人一生的幸福靠隨緣。心靈有家,生命才有路。只有學會不和自己過不去,那么沒有人跟你過不去,心靈潔淨,智慧也能成熟,心胸才會寬廣,人活在自己的心懸里。



浦瑛開講

在美國改造自己



伊利華報



幾個月前,DIH 要做廣告, 我就去了他們公司洽談,那一天我與公司總裁倪舉凌先生聊天,看到他今天取得的巨大成就和發展,我十分感慨地說:自從 2006 年我帶您一起去鎮江,到今天您的公司在您帶領下建的大樓從鎮江開始發展,又回到芝加哥和紐約,我看着她公司有一塊牆都掛滿了你們這幾年的成就!當時倪舉凌不動聲色地說了:这么多年你在爲人民服務, 他指的是《伊利華報》。每一次人們提到伊利華報我幾乎都會有一種無名的喜悅。

做報紙 13 年,甜酸苦辣,好話壞話都聽過,有人堅持說報紙是絕對沒有前途的,現在是互聯網的時代總有一天要淘汰。我沒有能力說服他人,唯一我懂我自己,爲什么不放棄,記得我先生都說過一句話:如果你不做報紙我們家就好了,感謝他高估了我的能力,其實每一個人她都有自己的活法, 一個人能提醒自己,雖然不知道好運何時來,但我已經感到我思想與心靈的改變, 今年去中國電視台要做我的專輯,是因爲我說了到美國真正的感受就是接受勞動改造。我表示如果哪一天我感覺自我改造差不多了,我一定會告訴製片人。

我這里再次感謝與我同行的華報編輯,Ben 與元華,他們永遠是這麼真誠負責做好每一期報紙。他們沒有計較與比較花多少時間找好文讓



讀者享受,他們也沒有抱怨每一次排版都遇到這個那個困難,大家的共同點就是知足,生存就是成功的第一步,共同提高共同攜手,好運會離我們不遠。?因爲誰都不知道報紙何時會消失。

記得在戀愛的時候聽過一個美麗的爱情故事:一只美麗的天鵝一天落在地上時,看見了一只健壯的鴨子,她立刻被這只帥氣的鴨子所打動,她驚訝於鴨子不同于她同類的模樣,不同于她同類的氣質,是那么的有型,那么的另類。於是,天鵝向鴨子表明瞭愛意。受寵若驚的鴨子立刻接受了這份愛。?從此,天鵝與鴨子在土地上生活着,在泥塘邊廝混着。天鵝那高貴而雪白的羽毛一天天被污臟了;天鵝那以前不會長期行走的美麗小腳也紅腫了;天鵝失去了雲彩的撫摩,藍天的洗滌。

一天,天鵝終於忍不住了,她總是在說:鴨子,鴨子,你跟我學習飛翔吧,那我們就可以一起在高空中比翼雙飛了。鴨子也願意爲了天鵝而努力學習飛翔,可惜他只是是一只鴨子;他也可以在池塘邊低飛,想要飛到和天鵝一樣的高度實在是太難了,他實在是沒有毅力了,於是他放棄了。?鴨子說:天鵝,不如你抓住我,帶我去飛吧。於是天鵝抓住鴨子,扇動翅膀,非常非常吃力地飛上了藍天,在天上飛了一會兒就落地了。鴨子很高興,鴨子覺得天上的風景真是太美了,鴨子感到愛上了天鵝真是好極了。

在那之後的日子里,鴨子每天都要求天鵝帶他飛上天,而且要求飛翔的時間也越來越長,如果天鵝不能達到他的要求他就會生氣。 疲憊的天鵝因爲愛着鴨子,雖然身心俱疲,卻依然會答應鴨子的要求。

有一天,鴨子又讓天鵝帶他飛上藍天,天鵝勉強抓住鴨子飛上了藍天,飛得很高,很高,突然天鵝低下頭深深地吻了吻鴨子,就在鴨子感覺詫異的時候,天鵝松開了抓住鴨子的手……?。

其實這個故事留在我的記憶里至少有 20 多年,當時我告誡自己: 不要有太多要求, 找對象第一自己要喜歡,第二對方只有人品好有上進就行,人要珍惜互相。但到了美國我看到鴨子都能飛,我也認識到很多事情都會隨着時間改變的。據說 50-60 年代, 中國女人找外國男人,那么女人的朋友一個一個會離開她,今天去看看還會有這個問題嗎?20 多年前我們來美國的時候, 中國還沒有那么多高樓大廈, 女子找男朋友哪有那么多要求:“高富帥要有房,有車有錢唯一談的不多的人品與道德”。

我到美國真是來改造了,我們接受了不同的文化,唯一做人基本標準還一樣:我們人不要太執着,因爲每一個人對同一件事情的看法都不一樣的,如果鴨子能知足,天鵝能離開他嗎?答案還是有二個,只有時間來證明會與不會。我想說我們要學會去做他人喜歡的事情,只有對他人好就是對自己好,尊重他人就是尊重自己。另外加一條千萬不要強求: 聽說 9 月 29 日美國總統奧巴馬邀請亞裔名人一起在紐約吃午餐,(克利夫蘭也有華裔名人獲此殊榮) 但是參與的人要捐出 3 萬美金,(記得幾年前是 5 千);那么今天中國的哪一位領導人會这么做?現在不會也不等於將來也不會。

我們每一人生活在同一個天空下, 沐浴着相同的陽光,但人人卻過着不相同的命運的生活。比如:有的人可以嫁個好先生,結婚後不需要工作,先生對太太說我賺錢的目的就是讓你太太花,先生不僅養活一家人,還要每月給丈母娘打牌錢。有位先生剛來美國,原來在中國是領導一個組的高科技人員很威風,到了這里還沒有干一年就被炒魷魚,一肚子委屈一肚子氣,靠太大打餐廳微薄的收入養活一家人 20 年,一樣活在同一個世界上,享受的卻是不同的命運。

誠然,在人生的旅途中,沒有人能一帆風順。人生的起起落落,浮浮沉沉是難免的。依靠的是你自己的選擇,選擇事業選擇家庭,這不僅是你這一世的福報還有前世的因果與姻緣。

做報紙 13 年,讓我成長並且感悟,尤其是對有智慧的人特別欣賞,他們共同點就是:不難爲他人,總是幫助扶持照顧新人。我可以舉例伊利華報的廣告客戶,我大部分的廣告客戶幾乎跟隨華報一起成長,我將我的顧客歸納如下:

有大度的人:做廣告目的要市場,有哪一個人不知道麥當勞,但電視廣告最多的就說它,也許我並不理解那一層面的用意,我只能感受我的廣告客戶,有的企業它做不做廣

告不那么重要,但他還是做,每一次與這些客戶見面總能聽到一大通讚美華報爲華人社區做好事的話,讓你高興更讓你滿意,因爲通常他們錢付也很爽氣,更重要的是他們自己做的都是成功的生意,我想他們明白一個道理:他們是站在生命最高處, 因爲他們知道: 一個人成全他人就是造就自己,也因爲他們懂得成功不會讓他們瘋狂,失敗也不會擊垮他們,他們也不會因爲你的車比他開的好,你的房子住的比他大, 他們只知道勤奮地做自己的事, 去幫助需要幫助的人。

還有不少人, 第一次表白電話: 我是一個剛準備開業的,我也不知道伊利華報能不能給我帶來生意與顧客,能不能給我試一試,行了馬上長期做。過去聽到這個話不知道如何回答他們,心理有一種說不出來的彆扭,現在我會用自己的體會告訴他們: 過去我很有理想, 每一個人來找我們服務的第一就會說只要他成功會給我分成,他們一定會讓我富有,過了幾年我明白這是因爲我太貪,等待他人發財的這一天,這是做夢。我回到實際,只要我服務你一天給我勞務費,你的成功發財是你自己的,凡事都是自己在實踐中得到經驗, 我現在學會告訴我的客戶: 做任何事情都是要花代價,等您準備好您的開業再來做廣告不晚,因爲我希望您

生意興隆,那么您也會是伊利華報的客戶。

多年與客戶打交道,過去一開始感受自己像要做飯的,現在想想當你珍惜過去,滿意現在,樂觀未來時,你會感到不需要難過,這個門開了,那個窗一定早晚會啓開,只是你自己要給自己時間。 你自己會感受你的精神面貌已經換新,真的是沒有做不到的事情只要想得到。

我接過許多訪問美國的來自中國的團體與個人,很自然,考察訪問後購買一些禮物很正常,記得一次我帶中國一個團隊人到了紐約 WOODBURY COMMON PREMIUM OUTLETS?, 給我吃驚不小,基本的顧客都是中國人,那里所有的店里也都僱傭中國服務員,對顧客的態度至好讓人很安慰,只是我們來自中國的客人真的不把人家的服務與勞動當一回事,我目睹有些來自中國的客人,他們購買一大堆鞋子,因爲要帶回國,箱子有限要把盒子扔了,其實只要你自己將所有的盒子放一起,那么就給服務員提供了一些方便,大家互相體諒,每天有多少車輛在這個大商場。有句流行話:中國人幫助美國人走出經濟危機。

環球華人服務公司做個團,就在俄州因爲已經超過一天 10 小時,顧客還興奮要繼續延長時間,當時我提出給司機每人多加一點小費, 一個人 6 美元 四個人也就是 24 美

元,司機已經從家里早上 8 點開車出門,晚上 9 點能到家,最後客戶說讓我去找介紹我任務的公司這樣就不是他們自己從口袋里拿 6 美元,介紹我的公司回答說:你們不需要加時間,如果要加當時必須先給我們電話再決定。問題還是出在自己,對方公司也表示無奈, 只能說客戶只對自己大方,對其他人沒有德性。

我曾讀到過一篇好文它是這麼說的:當你以無憾之心向後看,以希望之心向前看,以寬厚之心向下看,以坦然之心向上看時,你就站在了靈魂的最高處。?這不就是我說我在美國已經改造了 20 多年,是思想與心靈的改造嗎?人與人之間真的有那么多恩怨,不是很多事情都是自己自找的嗎?我接待不少國內各個行業的領導與團體,結束時他們都十分好心地對我說:我會給伊利華報投稿,我們不需要你的稿費, 給你免費提供介紹我們, 有時我會開玩笑地說:不需要了謝謝您了。事情過後我會常常提醒自己,千萬不要說類似這樣話,第一:你自己的文章人家需要嗎?第二:還不知道文章是否被錄取就開口不要稿費,讓人沒有心理準備就要接受您。小時候我的不識一字的外婆總是提醒我:如果你向人家借了一個雞蛋,不要還給人家一個鴨蛋,還說鴨蛋比雞蛋大。做事要帶感恩之心。

