

兩件往事

我在常平公社時,住在曲村大隊部。一天,發生了一個小故事。

曲村一個小姑娘,有十五六歲吧。她上山去看姥姥,姥姥給了她一點糧食,有十多斤吧。她騎着新買的自行車(當地叫洋馬),得意揚揚地走在路上。曲村西邊有一段山石路,路旁是小樹林。迎面碰上一個男人,三十來歲,看見她車後座上帶着糧食,大喊一聲:“站住!”山坡間的石子路,頗不平整,姑娘聽見人喊,一歪,車就倒下了。姑娘心想:“荒郊野外,這傢伙要強姦我可怎麼辦?”那人把姑娘的一只胳膊擰住,用另一只手把車後座上捆糧食的繩子解下來,把姑娘推入小樹林,綁在一棵小樹上。姑娘想:“不像要強姦人的,壞了,我剛買的新洋馬,完了,他要搶我的新洋馬。”

只見那人把自行車推進樹林,放在姑娘面前,“咔嚓”一聲,把車子鎖上,把鑰匙塞在姑娘的褲兜里。那人說:“姑娘,你別害怕,我只要點糧食就走。我是上有老,下有小,都餓着哩,沒法子。”他扛上那點糧食就要走,又說:“姑娘,一會兒聽到路上有行人就喊一聲,讓他們給你解開,就回家吧……”那人走了一截又回來了。姑娘想:“壞了,他後悔了,我的洋馬完了。”

只見那人從他自己的口袋里掏出兩元錢來,說:“我實在沒錢,只有這兩塊錢,給你放在口

袋里,對不住呀,我走了。”

這小姑娘,回到曲村見人就說這件事,嘻嘻哈哈的,像得了便宜一樣。

公社主任雷鳴知道了,把姑娘叫來,問怎么回事,姑娘就照實說了一遍,我當時在場。雷主任對那姑娘說:“你聽他的口音,是咱們這一帶的嗎?”姑娘說:“是。”雷主任說:“明天我把全公社二十歲到四十歲的男人都集合起來,你能認出他來嗎?”

姑娘說:“當然能。”

雷主任說:“好,你先回去吧。”

我說:“雷主任,你把這人找出來,是要表揚他,還是要批評他?”

雷主任說:“還能表揚?攔路搶劫,當然是批評,我把他抓起來……”我說:“依我看,這是個好人。姑娘怕被強姦,沒被強姦;姑娘怕丟洋馬,新洋馬沒丟,還得了兩塊錢。人家說了上有老下有小,你現在把他找出來,說他攔路搶劫……現在困難,人們挨餓,等過幾年這挨餓的事人們就忘了,可人們還記得他曾攔路搶劫,這名聲背一輩子,可背不起呀。”雷主任笑了,說:“你說的也是,他是個好人。你說怎麼辦?”我說:“不查,也不處理,就當沒這回事。”他同意了。

二

1959年進入困難時期,1960年餓死人。

有一個村子,是個生產大隊,開始餓死人,人們商量要搶糧,有人喊道:“那是咱們生產的糧食!”支部書記知道後對大家說:“我是支部書記,村里人挨餓,是我的責任。大家不要搶倉庫的糧食,一搶就亂了,有的到手了,有的沒到手。聽我的,我決定開倉濟貧,救命要緊。這責任由我一個人負。如果我被槍斃,希望鄉親們照顧我的老小……”然後他就打開倉庫,按人口分糧,有條不紊。人心大快,村里再沒有死人。事後,他到縣委投案自首。縣領導有的主張殺,說不殺不足以平民憤;有的主張不殺,說殺了要引起民憤。書記拍板:“不殺,但要重判!”最後,判了這個支部書記十九年徒刑。

這個支部書記服刑期間,家中老母和老婆、兒子享受烈屬待遇,支部書記本人每年空拿一個最高工分。後來“文革”中紅衛兵造反,也沒有造這家的反;村里鬧奪權,奪過來奪

過去,這條規定都沒有改變。這好像不是政治問題,不是經濟問題,也不是文化問題,人們把這看作道德問題,沒有人說個“不”字。全村的人都知道這是活命之恩,嘴上不說,一直就這麼辦。挨到十一屆三中全會以後,新市委做出平反決定,派人專程去千里之外的監獄接這位支部書記,此時離他刑滿還差幾個月。

村民知道支部書記要回來了,敲鑼打鼓,跑出十多里地歡迎他。村里搭了戲臺,要唱大戲,梆子腔。點的戲有意思,從《武家坡》到《大登殿》,全本戲文。台上唱戲,臺下人哭……(林鵬)



不生氣,你就贏了

台灣作家李敖,曾經講到他的老師殷海光。有一次,殷海光正在家裏吃飯,忽然想到某個政敵的種種行徑,不由得怒火萬丈,氣得連飯都吃不下。殷海光是自由鬥士,見到不平事,就氣不打一處來,後來不幸得胃癌去世了。誘發胃癌的原因很多,心情鬱悶是最重要的原因之一。殷海光只活到49歲,而使他天天生氣的政敵,卻活到了89歲。殷海光沒有打倒敵人,先把自己打倒了,他輸了,輸在生氣。

李敖從中得到的教訓是:“無論在生活中遇到任何事情,我都不生氣,我跟你逗着玩,我贏你,活過你。現在我成功了,我贏了!”

不過李敖“不生氣”的境界顯然比不上他的宿敵余光中。號稱不生氣的殷海光,常常在各種場合痛罵曾經的朋友余光中,蔣經國死了之後,余光中為他寫了一首詩《送別》。李敖罵余光中“馬屁詩人”,還給余光中的這首詩做了“補充”:

“悲哀的馬屁,臭臭的馬屁,為你而拍,悲哀的新詩,無耻的新詩,為你而寫,親愛的朋友,苦苦的領袖,慢慢地走,快了我跟不上,因為我是你的狗。”

有人就去問余光中:李敖天天找你茬,你從不回應,這是為什麼?余沉吟片刻答:“天天罵我,說明他生活不能沒有我;而我不搭理,證明我的生活可以沒有他。”——你看,不僅不生氣,還能幽默對待。

面對別人的指責,不要輕易動怒,這既是做人的修養,也是高明的處世智慧。

佛陀在世的時候,外出傳揚佛法時,常常被別人侮辱謾罵。每當此時,佛陀從不生氣,總

是默然不語。直到對方罵完,他才心平氣和地問道:“你送禮物給別人,如果別人接受,那該怎麼辦?”

對方答道:“既然人家不要,我當然要拿回來。”佛陀說:“同樣的道理,現在你對我惡語相向,但我也接受你的惡意,剛纔你說的這些惡毒的話,自然都要拿回去,不等於是罵了你你自己嗎?”

生活中,總會有人對你說三道四,總會有人對你指手畫腳。學會不在意,約束好自己,把該做的事做好,把該走的路走好,你就沒空生氣了!

古時候,有一個叫愛地巴的人,他一生氣就跑回家去,然後繞自己的房子和土地跑三圈。後來,他的房子越來越大,土地也越來越多,而一生氣時,他仍要繞着房子和土地跑三圈,哪怕累得氣喘吁吁,汗流浹背。

孫子問:“阿公!你生氣時就繞着房子和土地跑,這里面有什么秘密?”

愛地巴對孫子說:“年輕時,一和人吵架,爭論,生氣時,我就繞着自己的房子和土地跑三圈。我邊跑邊想——自己的房子這麼小,土地這麼少,哪有時間和精力去跟別人生氣呢?一想到這里,我的氣就消了,也就有了更多的時間和精力來工作和學習了。”

孫子又問:“阿公!成了富人後,您為什麼還要繞着房子和土地跑呢?”

愛地巴笑着說:“邊跑我就邊想啊——我房子這麼大,土地這麼多,又何必和人計較呢?一想到這里我的氣也就消了。”

把用來生氣的時間去做有意義的事,充實自己的事,強自己的事,回頭再看,都是小事!

- 1、經常自己找氣生的人,即小心眼;
- 2、經常受別人氣的人,叫傭人;
- 3、經常自我生氣,也常氣別人的人,叫俗人;
- 4、經常讓別人生氣,自己卻不太生氣的人,叫偉人;
- 5、不論別人怎么氣你也能淡然處之,叫高人;
- 6、從不氣別人,自己也不生氣,叫真人;

結論:百病皆生於氣!

消氣法(分九個層次,逐級提陞):

- 1.傾訴;2.迴避;3.運動;4.娛樂;5.想得開;6.自己想適合自己的方法;7.換位思考;8.放得下;9.提高境界!

生動的重複

一位老師抱怨說:“咱這工作太單調了,三年送一屆學生。一輪輪地重複,教材都倒背如流了,想想都覺得沒意思。”

一位要退休的老教師說:“我教了一輩子書,從來沒覺得單調。每一屆學生都不一樣,教學過程也不一樣。即使同一課,每次講授的感覺也完全不一樣,這是一種生動的重複。你因為熟悉才有底氣,才能在此基礎上富有創造性地工作。”

“生動的重複”,說得真好。草枯了明年還會綠,但已經是不同的草了;花落了明年還會開,但也是完全不同的花了。生活中,有這么多有趣而生動的現象,看似重複,其實種種細節已經變化了。所以,我們要儘量讓平淡的人生變成“生動的重複”。

唐僧為啥能當師父

唐僧是一個特別好的領導。他每走到一個地方,就說“悟空你去探探路”,他說的是未來。讓八戒去找點吃的,說的是現在。讓沙僧去做的事是喂馬。當徒弟問“師父你干什么”,他說“我歇會兒”。為什麼一個“歇會兒”的人會是三個幹活的人的師父?唐僧不僅懂武藝不如別人,他還走到哪兒就把妖怪招到哪兒。別人是打妖怪的,他是招妖怪的。招妖怪的人是打妖怪的師父,這個我們得問為什麼。

平常他的確不如別人,但在關鍵時刻,遇到困難的時候,他們的態度就不一樣。孫悟空說,他回花果山。豬八戒說,他回高老莊,娶媳婦。沙和尚說,他回流沙河。這是三個除魔降妖的人的態度。而招妖怪的師父說:你們都可以回去,我自己到西天去。這是唐僧比他的三個徒弟高明的原因,也是他成為三個人的師父的原因。

枉為小人

昔人有言:“君子落得君子,小人枉為小人。”這話是什么意思呢?

這話的意思是:做個君子,不要另外多做什么事,也不要特別下什么功夫,只消本本分分、坦坦蕩蕩去做,自然就是個君子了,所以說是“落得”的。這是討了多大

的便宜啊!

而做小人呢,動了多少心機,用了多少算計,使了多少手段,到頭來還是什麼都沒撈到,反而落了個小人之名,被人小看,你說冤枉不冤枉?

這是在勸人說:做小人不划算,不如做個君子。

完美的缺陷

美食家蔡瀾教人做五香花生時,這樣強調過:“記得只拿一小碟上桌,等客人吃不夠再要時,再拿出一小碟……兩碟為限度,不管客人如何再三要求,都不能心軟。”

人生許多事就是如此,切莫做到極致,就能回味悠長。取捨有度,方是做人的最高境界。

人的成功,一半在於接受了誘惑,一半在於拒絕了誘惑。

我不教他誰教他

在盤珪永琢禪師的一次授業期間,一個弟子因偷盜被抓了。

所有的弟子都要求把他趕走,但盤珪永琢並沒有這樣做。

一周之後,該弟子再次偷盜。其他弟子非常憤怒,一致要求處罰偷盜的弟子。

“你們都很聰明,”盤珪永琢說,“你們知道對錯,你們喜歡到哪裡學習都可以。但這位可憐的兄弟,他不知道對錯,只有我會教他,而我將會繼續這樣做。”

此時,偷盜者的淚水沿着臉頰滾滾落下,偷盜的慾望即刻消失。

精彩短文選



鑽石的存在證明了這個世界是何等荒謬(上)

鑽石的存在只是證明瞭這個世界是何等荒謬。

鑽石被譽為二十世紀最精彩的營銷騙局,它提供了現代營銷史上教科書般的經典案例:商品服務消費者只是一種低端的理念,商品教育消費者才是最高的成就。

一、鑽石營銷的奧秘

鑽石在被發現以後很長一段時間只是皇家和貴族炫耀財富的飾品,產地固定而且產量稀缺。十九世紀後期發生改變,因為南非居然神奇地發現了一座鑽石礦,產量有幾千萬克拉。

這一下不得了,那些投資鑽石的商人徹底懵逼。如果這些鑽石進入市場,鑽石的價值將大打折扣,於是,一個叫羅茲的英國商人在1988年創建了大名鼎鼎的戴比爾斯公司,從此鑽石營銷拉開了它的世紀大幕。

戴比爾斯一咬牙買下了整個鑽石礦,之後小心翼翼地控制鑽石出量,壟斷了整個鑽石的供貨市場。最高時候戴比爾斯掌控着市場上90%的交易量。

如果買了鑽石的人要出售掉,鑽石的價格體系也會崩潰,所以要想穩定價格除了讓別人買,還得不讓他賣鑽石。這怎么可能呢?可是神

通廣大的戴比爾斯就是做到了,這個超級難題的解決方案催生了這個世界上最不要臉的組合,那就是把愛情同鑽石緊緊結合在一起。

因為鑽石=美好+永恆,而愛情=美好+永恆,所以,鑽石=愛情。

1938年以後,戴比爾斯的實際控制者奧本海默家族花費了巨額的廣告費用開始打造所謂的鑽石文化。宣稱堅硬的鑽石象徵的正是忠貞不渝的愛情,而只有鑽石才是各地都接受的訂婚禮物。通過各種手段鋪天蓋地的廣告,強化鑽石和美好愛情的聯繫。婚紗照上新娘身着美麗的婚紗,一臉幸福



的微笑,手上的鑽戒閃瞎大家的眼。

1950年,戴比爾斯更提出了喪心病狂的廣告語,“A DIAMOND IS FOREVER”,鑽石恆久遠,一顆永流傳。通過這個營銷,戴爾比斯一石三鳥。

- 1.男人都認為只有更大更美的鑽石才能表達最強烈的愛意,戀愛中的男人為了女人什么事都做的出來,買鑽石比送命門檻低得多
- 2.女人都認為鑽石是求愛的必需,你連鑽石都不捨得買,你還好意思說你愛我,什麼,你以為我看中的是鑽石,我看中的是你捨不捨得!

3.鑽石都代表着永恆的愛情,拿來出售簡直是對神聖愛情的最大褻瀆。除非你跟前夫不共戴天,否則很少會賣掉他給你的鑽戒,而且就算賣,也不會有人接手,因為那是你的愛情,那不是我的。

正是因為如此,儘管鑽石不斷開採至今已經有五億克拉,但在整體上還是供不應求,價格扶搖直上,因為只有戴比爾斯才可以賣鑽石。你以為戴比爾斯的營銷到這就算完成了嗎,那這未免太小看它,戴比爾斯還可以根據市場形勢改變營銷,再通過營銷反控市場。

上世紀八十年代,前蘇聯發現一座更大的鑽石礦,大量碎鑽供應於世面。戴比爾斯嚇得尿了褲子,馬上同蘇聯訂立價格同盟。另一方面,為了不讓鑽石掉身價,營銷廣告順勢轉向,強調碎鑽一樣高貴,鑽石雖小依然代表高貴的愛情。鑽石的珍貴不是看大小,而是看做工和切麵,於是又炮製了大量行業的標準,如今你去櫃檯上聽服務員向你扔出什麼淨度4C等專業術語,跟睜眼說瞎話的售樓小姐沒什麼兩樣。隨後,鑽石也徹底征服了底層階級,大的好的賣給富人,碎的小的賣給窮人。(待續)文/李良君