

古事

网络故事

局长的帽子

□张晓峰

爱情故事

千米之爱

□陈程

在这个城市，他们是最普通的一对外来务工夫妻。

他们从贫困的农村一路走来，苦过，累过，对生活没有过多的讲究。只是她打小就喜欢吃小笼包，不管到哪里，她都保持着这个小小的嗜好。

距他们租住的房子100米远，就有一家早餐店，店名取得清新而雅致，叫“清晨阳光”。这是家全国连锁店，在这个城市仅此一家，店里卖的有美味的小笼包，一咬一包汤，满口生津。

每天早上6点多起床，匆匆洗漱完毕，他总是先下楼，跑到“清晨阳光”买一笼小笼包，然后回到楼下等她。这中间，得花10多分钟时间。随后他们一同步行半小时去公司上班。

小笼包他每天只买一份，对于他们这样的打工者来说，每天一份5元钱的小笼包，已经算是很奢侈的早餐了。看着她边走边吃的样子，他心里甜丝丝的。

他风雨无阻地每天为她买小笼包，她美美地享受边走边吃小笼包上班的美好时光，转眼三年便过去了。

那天，他突然病倒了。望着躺在床上显得憔悴的他，她心里不由得一阵痛：他的憔悴，至少有一半是因为她。上班的辛劳自然不必多说，下了班，做饭、洗衣，家务活他几乎都包揽了。

她首先想到的是，自己也该好好地为他买一份早餐了。当她走到“清晨阳光”的店面时，陡然愣住了：那店铺已经变成一家服装店了。

她脑子一时转不过弯来：他不是一直都在买“清晨阳光”的小笼包吗？

她终于打听到，早餐店两年前就搬迁到500米外的地方了。

她愣了，回想起每天早上下楼后，在楼下等候的他满脸汗珠的样子，她什么都明白了……

回到出租房时，她手里提了两份小笼包。她拿了一个喂他，他轻轻地咬了一口，立刻满口弥漫着浓香：这是“清晨阳光”的小笼包特有的香，一咬一包汤，满口生津……

他猛地瞪圆了双眼，嘴巴张得老大，却说不出话来。

她若无其事地笑着，继续一口一口地喂他吃小笼包，眼泪却不停地流下来……

陈局长破天荒地戴了一顶红色的帽子上班。全单位100多号男女，就只有陈局长一个人戴着帽子，而且是鲜艳的红帽子，特别吸引人的眼球儿。虽然天儿还冷，可大家似乎早已没有戴帽子的习惯了，所以大家普遍认为陈局长的帽子和天气无关，那帽子下面一定藏着什么秘密。

陈局长的表情似乎也不大自然，九点钟的时候就坐着车匆匆出去了。陈局长走了以后，大家再也按捺不住好奇，对陈局长帽子下的秘密展开了专题研讨。研讨由一开始的窃窃私语渐渐演变成激烈辩论，由以科室为单位的分组讨论演变为跨科室的横向交流。有好事者统计了研讨结果，归纳为以下几种假说：

仕途说。据传这个假说来自某副

局长，也为很多人所接受。陈局长的头发属于稀有资源，发型是那种典型的“地方支援中央”，这就让他显出几分老相。听说市里马上要对市直各委局的班子进行调整，陈局长戴帽子是为了显年轻，多当几年局长。陈局长刚刚出去，可能就是去见市委主要领导了。

内战说。持这种观点的是几个处于更年期的大姐。陈局长的老婆也处于更年期，刚刚被从领导岗位上调整下来，心情相当不好。陈局长的老婆是有名的女强人，俩人一直内战不断，这次一定是摩擦升级，发生了流血冲突。陈局长戴帽子是为了掩盖“战争”留下的疮痍。陈局长刚刚出去，肯定是到医院处理“战争”留下的创伤了。

情人说。部分中层领导倾向于此种假说。他们说陈局长头上有伤口或肿包是肯定的，但很可能是情人而不是夫人留下的。陈局长的老婆从领导岗位退下来后，外交事务明显减少，遂加强了对内政的管理，对陈局长的监督力度明显加大。陈局长陪情人的时间明显减少，引起了情人的强烈不满。陈局长怕后院起火，提出分手，情人怒不可遏，给了陈局长一点儿颜色。

阴阳说。工会的几个老资格说，陈局长向来笃信风水。陈局长刚找一个阴阳大师看过，大师说他今年有灾，破解的方法就是戴一顶红帽子。言之凿凿，不由人不信。的确，单位出去旅游，陈局长是逢庙必烧香，遇佛必参拜。

此外还有信物说、广告说、潮流说、神经说等，恕不一列举。

上午快下班的时候，陈局长的司机小赵一个人回来了。有好事者向小赵求证，小赵哭笑不得地说，陈局长去机场接他叔叔了。他叔叔刚从台湾回来，俩人没见过面，怕不好找，他特意戴了一顶红帽子。

大家一愣，哦，原来如此啊，心里却说，骗谁呢！

世俗故事

你好，小姐

□黄平



绘图 雅琦

一阵手机铃声把我从梦中惊醒。

“小姐，你好！请问你是王菲吗？”

听到“小姐”二字，我把手机一挂，谁是你的“小姐”？

不一会儿，铃声又起……

“对不起！你打错电话了，我虽然姓王，但不是‘小姐’。”我大声说。这次对方却说：“没错，我就是找你，王菲大姐，刚才不好意思说成小姐了，对不起！是这样的，我们‘听上’了你的声音，想用你的声音做一次广告，就几秒钟时间，而且我们会给你丰厚的报酬！”

用我的声音做广告？我没听错吧？“你什么时候‘听上’我的声音了？你一定认错人了！”我不敢相信自己的耳朵。

“大姐，你忘了？一年前你在文体广场参加元旦歌咏比赛的时候，我是评委，你还得了二等奖呢。”

我突然想起来了，原来是他，他怎么做起这生意来了？

我照他说的地址打的过去。

那是一间十分简洁的办公室，里面只有一张破旧的老板桌和一把椅

子，让人一下子就联想到皮包公司。

有个经理模样的中年男人叫我坐下，问我以前是不是经常做这种“生意”。我一下子没反应过来，忙问什么“生意”。他说：“卖声！”“卖声？”哦，我现在是在“卖声”。

中年男人拿来一张广告宣传单对我说：“你就把这几句话大声读一遍就OK了。”我看了一眼，问道：“就这几句话？”

对方点了点头。

很快录音便出来了，对方挺满意。我轻而易举地拿到了自己“卖声”挣来的八张崭新的“大团结”！

周末跟好友出去散步，走着走着好友突然停下了脚步，说，听听，多熟悉的声音。我说，有什么好听的，不就是推销的吗？都是骗人的。她说，那声音好像是……好像是“小姐”的声音。

你怎么听得出是“小姐”呢？

她说，只有“小姐”才会卖这种产品。我的脸一下子红到了脖子根，是的，我“卖声”时读的就是成人用品广告词。

我无语，怪不得那个中年男人老是叫我“小姐”！

可笑故事

天使与魔鬼

□张盛

午休时，办公室的女士们比较喜欢谈及减肥、健身一类的话题。前天中午，她们又聚在一起聊如何瘦身，我终于忍不住问道：“你们成天说什么天使面容、魔鬼身材，我真不明白，为什么不说是天使面容、天使身材，羡慕魔鬼干什么？”女士们似乎被问住了。

这时，一旁的老孙开口了：“这很简单，魔鬼生活在炼狱里边嘛，那里可是一个高温、高压的世界，当然容易变得干瘦干瘦的……对了，特种部队的高强度训练不就叫做‘魔鬼训练’嘛！”

我还是有点儿不服气：“可是你还没解释天使身材为什么比不上魔鬼身材，天使身材不好吗？”

老孙说：“你知道‘天上不会掉馅儿饼’这句话的来历吗？天堂里什么好东西没有，什么比萨、馅儿饼、甜点之类的肯定应有尽有，为什么一个也掉不下来呢？当然是被天使们吃了，吃了那么多，身材自然就不容易保持啦……”

心理攻势

□王思亮

妻子在小区租了一个店铺，经销一种美容产品。然而几个月过去，生意仍不见起色。

一天，妻子对我说：“你快帮我想个法子吧，不然我可要关门了。”我对妻子说：“不必慌张，只要你学会主动推销，再研究一下消费者心理，生意自然会红火。”妻子听了我的话，不再坐在店铺里干等顾客上门，开始见到路人就主动推销。

寒假期间，小姨子要出差，把6岁的儿子托付给妻子。小外甥天天跟着妻子推销美容产品，妻子抓住这个机会，开始向有意购买产品却又不舍得花钱的邻居阿兰发起了心理攻势。

阿兰只有30多岁，她经常路过妻子的店铺。为了拿下这个客户，妻子叮嘱小外甥见了她就喊奶奶。阿兰受不了老被小孩这么称呼，便狠狠心掏钱买了一套美容产品。

几天后，阿兰正好又路过妻子的小店，小外甥忙对妻子说：“大姨你看，那个奶奶又过来了。”妻子悄悄叮嘱小外甥：“她已买了咱家的东西，以后你要喊她姐姐。”