

## 三彩风·故事

【哲理故事】

## 秘方

□雨娃

县城里有两位老中医,年龄相仿,师从同一人,据说都得到了老师治疗皮肤病的独门秘方。

他们分别住在县城的最东边和最西边,人们习惯称他们为东神医和西神医。东神医不善言谈,遇事有一说一;西神医说话幽默,总能在谈笑间完成望闻问切。

东神医和西神医医术高明,从外地来找他们看病的人络绎不绝。但这么多年来,东神医的患者远远没有西神医的多,而且很多在东神医那里久治不愈的患者,到了西神医那里,大部分都治好了。

一次,老哥俩聚到了一起,东神医不解地问西神医:“你是不是又研究出了治疗皮肤病的新秘方?”

西神医说:“没有,我用的还是老师留下的秘方。”

东神医继续说:“有些病老师都说根本无法医治,能用药缓解症状就不错了,可是你居然能把病治好。”

“你是不是把老师的话如实告诉了患者?”西神医问。

“对呀。”东神医点头道,“对那些无法治愈的疑难杂症,我告诉患者,这种病现在医学界还无良方。”

“咳!”西神医回答,“怪不得呢,你已经把人家‘判了死刑’,即使有神仙秘方也枉然。来我这里看病的患者,我都告诉他们没事儿,回家保持心情舒畅,吃几服药慢慢就好了。”

东神医又问:“皮肤病向来难治而且容易复发,明明无药可根治,你却告诉人家吃几服药就好了,要是不好,人家回来找你咋办?”

西神医笑答:“你没听清楚,我这服药的药引子是‘心情舒畅’,我的处方是药占一半,心情占一半。世界上很多疾病的病理其实都没搞清楚,但患者的心情好了,有些疾病便能不治而愈。本来患者得病心情就很紧张,你再告诉他们这病根本没法治,更会加重他们的心理负担。我能让患者创造奇迹,而你不能,原因就在于你没有为患者加入‘心情舒畅’这个药引子。”

【讽刺故事】

## 步调问题

□徐善景

王主任要退二线了,这个消息是他亲自告诉我的。他还特意给了我一颗“定心丸”:“我已向赵局推荐你接我的班,赵局对你各方面的表现也很满意。放心吧,不出意外,到月底你的‘副’字就可以去掉了。”

局办主任这个位子有不少人盯着,特别是另一个副主任小孙。虽然局里上下都知道小孙是个“绣花枕头”,但他会在领导面前点头哈腰,而且比我年轻,比我学历高,比我有背景。因此,与小孙竞争我没有信心。

我给王主任当助手五年了,苦劳是大家有目共睹的。我手勤脚快,熬夜加班是家常便饭。当然,王主任也不止一次夸我勤快、积极、有能力。现在他退二线,我转正顺理成章,何况有他推荐,更是水到渠成。

前几天从省里传来喜讯,我们局被评为省级文明单位。记者采访时,要拍一张赵局冒酷暑到乡村调研的图片。赵局点名要我和小孙陪同。临去时,王主任特意交代我要好好表现,这次可能是赵局对我和小孙的考察。

这次乡村调研本来就是一次作秀,怎样做才好呢?我想只要好好配合赵局就行了。小孙则不同,上下车给赵局开开门,给赵局递矿泉水、递纸巾,甚至还拿本杂志站在赵局身后扇风。

在一个小村,记者让我们边走边聊,他在前边抓拍。后来报纸上刊登了赵局,我和小孙迈着大步走在乡村街道上的特写图片,头上的汗珠依稀可见。王主任拿着报纸对我说:“小李,这回你放一万个心吧,明天我退二线,后天你的任命文件就会下来。”

果然,王主任退二线的第二天,局里就下发了局办主任的任命文件,名字却是小孙。我心情沉重地来到王主任家,王主任拿着那张报纸说:“你看看你是咋走路的?”

在那张图片上,我们三个人都迈着小步,不同的是,赵局和小孙抬的都是左脚,我却抬了右脚。

【可乐故事】

## 一场虚惊

□牛学军

一天下班后,我在单位旁边的路口看到有人摆摊儿,卖竹制家具。我停住了脚步:买不买呢?买吧,家里不需要,不买吧,机会难得。

同事老王曾经说过:想攒私房钱,这种流动摊贩是最好的“战场”,买了东西,没有发票,想说多少钱就说多少钱。即使媳妇不信也没法核对,流动摊贩嘛,人家早“流动”了。

经过讨价还价,我最终花60元买了一个原价80元的竹茶几。

回到家,媳妇还没回来。等媳妇回来,我洋洋得意地说:“看,我才花180元就买了一个造型别致的茶几,我的眼光不错吧?”我暗自得意:嘿,这一下弄了120元私房钱。

媳妇说:“哎,东西还行,不过180元贵了点。你没骗我吧?刚才我看到你单位的老王也买了个同样的东西,我打电话问问老王,看你诚实不诚实。”

我的心猛跳起来:这老王,我买的时候没见他呀,肯定是在我后面买的,我俩没有通气,要是露馅儿了怎么办?老婆好像看出了我的心思,真的给老王打电话了。

电话通了,我的心也悬了起来。“王哥呀,我是小刘他爱人。刚才见你买了个竹茶几,很漂亮,我想问问你花多少钱买的,我也去买一个……”听媳妇这么说,我感到自己这次死定了,又该跪搓衣板了。

电话挂了,老婆说:“看不出来呀你……”我的冷汗下来了。

我颤抖着嘴唇,正想着怎么争取坦白从宽,老婆接着说:“看不出来你还怪会还价呢!老王花260元买的,你买的比他的便宜了80元。表现不错,奖励你10元买烟钱。”

我赶紧合上嘴,抹抹头上的冷汗,内心充满了对老王的敬佩:这老王,够狠,胆大心细,真正的人才!我还明白了一个道理:男人,说话慢点儿绝对没坏处。

【职场故事】

## 红包

□刘关张

王军刚上班,就听说公司老总的女儿要出嫁。由于初来乍到,他和同事们不熟悉,所以没去参加那个婚礼,也没有送红包。

两个月后,他又听说老总的儿子结婚,便问办公室的老大姐如何随礼,老大姐大大咧咧地说:“老总的儿子结婚,随礼1000元,副总的儿子结婚,500元就行了。”

这时,公司综合办主任走进来,口述了老总的通知:“欢迎大家去贺喜喝酒,但不要送红包。”

大家听了表情各异,各怀心事。

王军很矛盾:上次老总的闺女结婚就没送,这次如果还不送,怕领导会对自己有看法。况且,老总让主任在办公室通知,是不是别有用意啊……

思来想去,王军还是封了个1000元的红包,趁老总开会时,悄悄放到了老总的办公桌上。

当天下午,综合办主任就给王军打来电话,让他到老总那里去一趟。他敲门进去,老总把那个红包递给他:“小王啊,我不是让综合办通知大伙儿了嘛,年轻人挣钱不多、花费不少,这钱你快拿回去,欢迎

你到时候去参加婚礼!”

王军做贼似的把红包塞进口袋里。回到自己的座位上,他在QQ上问老大姐:“老总儿子结婚,您随礼吗?”

老大姐回复:“综合办主任口头通知的事情必须遵守,这是公司的规矩,比书面通知都重要,你可别犯傻啊!”

老总儿子的婚礼,王军参加了,总体感觉是既热闹又简朴,据老大姐说比上次他女儿出嫁节俭了很多。

就在这场婚礼结束后的第三天,公司转发了总部关于党风廉政建设的暂行规定。王军从公司办公网上看到了这个规定,从心里佩服老总的敏锐性。

不久,老总被总部评为党风廉政建设先进个人,据传他为儿子简办婚礼是一个亮点。

老总把上级发给自己的奖金悉数分到公司20多个人身上,每人1000元,唯独没有王军的。

又过了几个月,王军听说老总的儿子离婚了,很快又谈了个对象。

王军糊涂了,这次送不送红包呢?



绘图 雅琦