

■三言二拍

路上的钱真多

黄健生

我是小学四年级的语文老师,那天下午,我给学生们布置了一篇作文,题目是《我做了一件好事》。作文交上来了,42个学生有36个写的是捡到了钱。我心血来潮,将捡钱的作文做了分类统计,结果如下:

捡钱最多的2万元,最少的63元,全班共捡到钱44573元。

在上学路上捡到钱的21人,在回家路上捡到钱的15人。

在路上等待失主的12人,其中3人等到了失主,6人遇到了警察。

直接交给失主的钱是1460元,交给警察的钱是4740元,交给家长的钱是11500元,交给学校的钱是26873元。

我将统计结果交到校长那儿,校长若有所思。第二天,校长给全校三到六年级的其他学生布置了这篇同题作文。

作文经过教师们的统计,写作文的1566个学生中,有1318个写的是捡到了钱,分类统计如下:

捡钱最多的4万元,最少的17元,1318名学生共

捡到钱2736456元。

直接交给失主的钱是72853元,交给警察的钱是62608元,交给家长的钱是263752元,交给学校的钱是2337243元。

校长看到这个结果,仰天长叹一声:若是这样,那学校就富了,警察就忙了,家长就愣了,学生就真正的“贫”了。



■江湖传言

郭喆 作

■打工生涯

只提拔已婚男人

姚法荣

公司人员变动,客服经理一职空缺了下来,机会摆在眼前。小刘、小王和我各有各的优势,于是纷纷摩拳擦掌,都希望自己能入老总的法眼。

可是今天任命书下来,我们三人都傻了眼,老总居然提拔新来的小张去当客服经理!小张自己也一头雾水,有点不敢相信结果。小张进公司的时候,我已经打听他的底细,他和老总一点关系也没有,这就更奇怪了,老总怎么会提拔一个新人呢?

我仗着进公司多年,是老资格了,斗胆跟老总提了这问题。老总颇有点恨铁不成钢地叹了口气,说:“谁让你们几个就小张结了婚?”

我不解地嘀咕了一句:“这和结不结婚的能扯上什么关系?”

老总说:“当然有关系了!你们也不想想,哪个已婚男人在家不要经常听老婆的唠叨?这就叫后天优势!要想当好一名合格的客服经理,就得整天笑脸面对客户们的各种牢骚抱怨,你们三个有那定力吗?”

投稿邮箱: citystar111@163.com
投稿地址:南京市新街口正洪街18号东宇大厦现代快报《南京纪事》版

■甲方乙方

危险的客气话

史公新

我们医院来了一位要住院的病人,是位上了年纪的老人。在门诊大楼,老人的家属个个都紧张得变了脸色,但经过检查,发现老人的病情暂时无碍。办完入院手续以后,老人就招呼家里的人说:“回去吧,我没事!”

家里人就陆续地走了。其中一个中年人像是有些

不放心,絮絮叨叨地交代老人说:“有事就按床头的警示铃,你一按就有护士过来了!”说完也匆忙地下楼走了。

结果到了下半夜,老人的病情突然加重,血压骤然升高,还是同病房的其他病人家属发现他不对劲,急忙叫来了医生。医生马上安排紧急抢救,又打

电话通知他的家属,一直到第二天早上,他才算脱离了危险。

老人一醒过来,医生就埋怨道:“多危险呀!你怎么就不知道留个家属在身边照顾?”

老人有气无力地说:“我本来说的是一句客气话,谁知道他们真的都走了!”

■有点出格

雪中送炭

张宏斌

下午上课,我听着听着有些困了,于是就在课堂上打起盹,老师讲的内容一句也没听进去。

突然,我隐隐约约听到老师点我的名字,顿时惊得

睡意全无,赶快站起来。老师说:“张宏斌同学,请你来回答我刚才提出的问题。”我急得满头大汗,心想我连你问的是什么都不知道,回答什么呀。

正在我不知所措时,邻桌的赵递给我一张字条。真是帮大忙了,还是赵讲义气!我偷偷打开了纸条,只见上面写着:“哈哈,终于看到你丢人现眼了!”

■不是乱弹

早过保质期了

王秀荣

最近,老妈从老家来看我。她老人家节省了一辈子,所以每次看到我把一些食品扔掉时就很心疼,我则耐心地向她解释:“妈,这吃的过了保质期,再吃就把肚子吃坏了。”逐渐的,老妈就

不再说我了,而且也记住了“保质期”这一概念。

那天晚上,我们看电视,电视剧中间插播了某矿泉水的广告,老妈仔细地听着广告词。广告刚播完,老妈就对我说:“闺女,这种矿

泉水你可千万别喝。”

我不解地问:“为什么呀?”老妈认真地说:“你没听广告说吗,这种矿泉水出自三万年前的深层地质,三万年呀,还不早过保质期了?”

深夜回家的谎言

李青春

上周末,轮到我在单位值夜班,为了打发时间,我叫来小闫等几位同事陪我一块打扑克,直到打到凌晨3点钟还没分出个胜负。此时大家都感到太累,于是就提议散了。

送走那几位,我吃了点东西刚要睡觉,突然听到了敲门声。我开门一看,只见小闫又回来了。我不解地问他:“你怎么又回来了?”他听后笑着

摇了摇头。我说:“难道是天太晚,老婆不给你开门?”他还是笑着摇了摇头。

小闫无奈地说:“刚才我回到家正脱衣服准备上床时,我老婆突然醒了,她睡得迷迷糊糊的,居然问起这么早干什么。为了不暴露我是才回去的,情急之下,我只好又穿上衣服对她说,真烦人,领导非派我到车站接个人。”

■南京萝卜

老周头的素质教育

魏竹生

老周头已是年逾六十的老人了,但是坦诚直率的秉性丝毫未改。遇上不平事,依旧愤慨。在公交车上,看见年轻人不主动给“老弱病残孕”让座,他当即就上来一句“素质真差”;在十字路口等红绿灯时,看见一些骑车人死死堵住右拐弯处,使得正常转弯的人无法通过,尽管他不右拐,也要指责堵路人“素质真差”;楼上有人往下扔垃圾,让他碰见了,也少不了说一句“素质真差”。

这天中午,路上车少人稀,老周头骑车过十字路口。此时信号灯正巧是绿色,老周头正在顺当过马路时,突然右侧一个十七八岁的大小伙子骑着一辆电动车,朝着老周头急驰而来,要不是双方刹车都及时,没准撞个人仰马翻。老周头脾气顿时就上来了,火冒三丈地指着小青年吼道:“怎

么搞的?明明你的前方是红灯,你干吗还要往前闯?”这位小青年满面通红,一言不发,赶忙给老周头让路。

老周头似乎还不解气,喘了口气,又指责起来:“今天你是遇上了我这个还算是灵活的人,没有出事已是万幸。要是明天你继续这样乱闯,非出事不……”后面的“可”字还未吐出口,紧挨小青年身旁的一位中年男子冲他发话了:“你这师傅怎么得理不饶人呢,孩子一声不吭就表示认错了,你还得寸进尺,豁个没完。”

这时,小青年突然开口了:“老爸,这位老伯伯说得对,他也是为了我好。”说完这句话,小青年下了车,向老周头深鞠一躬,说道:“对不起,谢谢您对我的教诲。”

顿时,老周头一个字都说不出来了。

李洋地板卖场

「盛世特卖」

一线品牌 超值低价

2007年11月10-11日

金盛国际家居(江东门店)负一楼

贺

中国名牌富得利地板进驻

畅享中国名牌

重蚁木/香二翅豆/铁苏木等

八大主材震撼特价现场感受

68

元/m² 强化地板12毫米厚

全城惊爆(全包价)

118

元/m² 实木地板全城普及

298

元/m² 体验巴洛克系列

仿古橡木地板尊贵体验

以上优惠仅限VIP预约报名客户享受

VIP 招募,赢取500元现金券

前200名报名客户,可获得VIP资格,并可获得最高500元的现金抵用券;凡VIP订单客户均可参与抓钱游戏,“现金随意抓,抓多少得多少”

VIP报名方式:

86656167/86531312

电话报名: 86656167/86531312

短信报名: 13645173117

邮箱报名: liyangfloors@126.com

门店报名: 各大装饰城李洋地板卖场

VIP需提交如下内容:姓名+电话+地址+使用面积

活动截止时间: 2007年11月9日

免费畅享

现场10余种各类饮品、精美糕点,