

一向温顺的情茹终于对婆婆爆发了

10



未夕 著
中国妇女出版社友情推荐

何倩茹、方宁颜与魏之芸，是三个大龄未婚女子。终于，何倩茹遇见了周苏豫，他小她六岁，却一心爱慕她。婚后，做了全职太太的何倩茹青春渐逝，年华正好的周苏豫却展露迷人风采。方宁颜嫁给了条件不如自己的李立平，原本相爱的两个人，婚后却生出隔阂。而早过而立之年的魏之芸，还在痴痴守望那份无望的爱情。

[上期回顾]

袁胜寒说，等他的一切理清了，就来找之芸。之芸没有反对。不久，有人告诉之芸，胜寒的未婚妻自杀未遂。之芸彻底断了对胜寒的念想。接着，胜寒就结婚了。婚后的倩茹，和苏豫很恩爱，只是，苏豫的妈妈似乎总在背后盯着她。

都市情感

魏之芸站在公告栏前看着那一则布告。上面列着这一次通过高级职称的人员名单。上面没有她的名字。之芸这才想明白。同时她还明白了，为什么这段时间以来，不再要她参加区里的任何竞赛，也不再让她上公开课。她魏之芸好像突然成了这个躯体上的一个疤痕，即便不在脸上，到底也是块疤，会有人时时地把手上的疤痕露出来叫人看的吗？

这学期，学校里有一个下乡支教的名额。听说是去苏北，在那儿教一学期的书。教育局会给补贴，而且今后评职称也会优先考虑。

新学期到来的时候，魏之芸下乡支教去了。这一去就是整一学期。

天渐渐地热起来，有一天，有县里的干部送过来一个八成新的电风扇，自我介绍说，是县教育局的，姓刘，是个主任。刘主任很热情地说，自己的爱人也是南京人，一定请小魏老师星期天去吃饭。之芸推却不过，就去了。一见之下，之芸就发现自己与刘主任的爱人十分投缘，那也是一个快人快语的女子，姓杨。两个用家乡话聊得不亦乐乎。

渐渐地，之芸发现了一些奇怪的事情。她无意中在小刘夫妇面前提到学校的投影仪，小刘详细地问了型号，没过多久，小刘就送来三个她买不到的灯泡，还有一大卷做幻灯片用的玻璃纸。

接下来，之芸就源源不断地收到各类教学用品，白卡纸、油画笔、胶棒、水彩笔，整摞的各种花样的贴纸，一盒一盒的小橡皮，一包一包的铅笔，还有练习册、补充习题、小说、杂志，一些零食。加上宁颜与倩茹她

们寄过来的各种用品，之芸觉得物质上简直与在南京时没有什么差别。

再一次接到一整盒的教学幻灯片时，之芸叭地把包裹给摔在小刘家的饭桌上：“说吧，到底是谁寄过来的？我不信你每周都跑一趟南京！”小刘是老实人，支支吾吾地说不出句整话来。之芸说：你要不说明，我回去把东西都搬过来还你。

小刘才说，有人托他照顾一下魏之芸。之芸说：“袁胜寒？”小杨说：“他是我们的老同学。我们一届的，但是不同系。在学生会上混熟了。他说你是他最好的朋友。”第二天魏之芸就打电话给袁胜寒，劈头盖脸地臭骂了他一通，问他：“是不是想叫我欠你？袁胜寒，我可不吃你这套！”袁胜寒在那一端只是低低地闷笑，笑得魏之芸没了脾气。胜寒笑了笑说：“哪有什么欠不欠的话。我就想给你寄。之芸，你还好吧？”之芸说：“我好得很。”突然就意识到话音里有一点赌气，有一点撒娇，慢慢地红了脸。胜寒说：“之芸，替我好好看看乡下的星星，下回有机会，我也下乡支教去。”

胜寒并没有再主动地联络之芸，但是还是不断地寄来东西。这段时间，周苏豫正在备考MBA。倩茹犹豫再三，要不要把自己怀了孩子的事告诉他。

这些天，为了全力支持苏豫考试，倩茹几乎包揽了家里所有的家务活儿，包括给苏豫妈妈准备药，推她去医院理疗。但是，洗漱的事儿，苏豫妈却坚决不要她插手，还是像以前一样自己费力地弄，每晚的那盆泡脚的水，还是苏豫打好，放上事先熬好的中药。倩茹有几次

插进去想帮忙，老太太总是找了小借口把她支出去。几次下来，倩茹也明白了，也不再往前凑。有一回，她无意中看见，婆婆像对待一个小小的孩子似的摸着苏豫的头发，倩茹忽然觉得，这种时候，她就是有柔情似水，有心思如针，也是泼不进扎不进那对母子之间的。

她好像是一个闯入者，一个无辜的侵略者。

第二天，倩茹妈来了。带来了半成品的菜，并且，把倩茹怀孩子的事说了。苏豫喜得只晓得摸头搓手，苏豫妈有点茫茫然的。苏豫非拉倩茹一起去散步吃饭。倩茹妈积极地叫他们尽管去，自己把带来的菜做了，居然连苏豫妈吃的清淡粥品都配好了材料带来了。

苏豫护着倩茹小心地出了门。像小学生那样手拉着手，苏豫走一会想一想，就傻笑，再想一想，又傻笑。倩茹说：“你干什么？”苏豫说：“我觉得这太奇妙了。我们的孩子，一半儿你的血统一半儿我的。倩茹，只有这样，我们才是真正分不开的，我的心里才真的踏实了。”“原来你不踏实的？”苏豫低下头：“你那么好。”倩茹想：好的是你才对。倩茹也觉得，踏实了。

那天起，倩茹的妈妈就经常过来帮忙，烧饭，帮苏豫妈洗澡，收拾打扫。还陪着倩茹上街挑小孩子的用品。倩茹的肚皮紧，快三个月了并没有显怀，行动也还灵活。倒是苏豫有点大惊小怪，每天一定要送倩茹，看她进了办公室的门才放心。

同事们都在说，料不到何倩茹虽然结婚晚点儿，找的老公小点儿，倒真是有福气的。倩茹做梦也没有想到，孩子会这样轻易地就没了。她不过在下

楼梯的时候滑了一下脚，手在扶手上撑了一下。

到了下午的时候，她就觉得有点不对劲，内裤有点儿湿。她也没告诉苏豫和自己妈，以为睡一觉会好，可是到了半夜，尖锐的痛让倩茹惊醒，她挣扎着坐起来的时候，只觉得一股热浪从身体里汹涌而出，她只来得及喊了一声：“苏豫！”倩茹流产了。

倩茹住了一周的医院。她觉得她心里的痛，比身上的更重。苏豫决定今年不考MBA了，倩茹现在这种状况，他哪有那份心思。苏豫妈不同意。苏豫还是没有去报名。跟MBA比起来，倩茹要重得多。他一下班就回家陪着倩茹，给她念书，陪她听音乐，逗她笑。

倩茹慢慢地缓了过来，一人在家的时候，也有心情下地走走，拨弄弄家里的几盆花草。她料不到苏豫妈会突然提这样一个问题。

那天，苏豫回来得早，打电话叫倩茹妈不必过来做饭了，这些日子她也劳累得很。苏豫做了饭，一家人坐着吃。苏豫妈几乎没有动筷子，一直看着倩茹。倩茹妈妈照顾得好，倩茹养得不错，脸上又恢复了颜色，白里透粉，乌发亮眼，随意扎起的长发有一缕落在耳畔。苏豫妈突然问：“小何，有句话，我一直想问你。你……这次……流的是第几个？”倩茹说：“什么？”

苏豫妈盯着她，慢吞吞地说：“你们年轻人，不懂，这种事，多了要出大问题的，成了习惯性流产就坏了，可能影响生育的。”一旁周苏豫茫然地听着妈妈的话，到这时候才猛地醒过来，骇然地叫：“妈！”回头又急急地对倩茹说：“我妈

无心的。她无心的。”

倩茹脸冲着苏豫妈，一个字一个字从牙缝里挤出来：“你——放——狗——屁！”苏豫妈脸色刷地白了，握着轮椅扶手，指关节都拧白了。苏豫下意识地冲着倩茹喊过去：“倩茹，跟我妈道歉，道歉倩茹！”何倩茹一腔酸楚与愤怒直冲脑门儿，热辣辣地烧起来，刷地转脸对着苏豫：“周苏豫，你有没有搞错？是你妈该跟我道歉！”周苏豫叭地放下筷子：“倩茹，说你错了，快对妈说你错了！”苏豫妈出声止住他：“不用了苏豫。我知道的，我本来也不该掺和到你们小夫妻之间……”

一语未完，被倩茹的叫声打断，她的声音尖利得像锥子似的，“你还敢说你没有掺和？你掺和得还少吗？当面一套背后你又来一套，天天不阴不阳，能说的不能说的话都叫你说，从来不顾及别人的自尊，从来都做出一副识大体顾大局的姿态来，叫人受了委屈还有口难言。你总是说我不关心你的儿子，可是你关心他吗？他从十来岁就侍候你，背你，用三轮车送你去医院，你有一点点不舒服就磨他，巴着他天天守着你看着你，他有他的生活，你想过没有？他也需要年轻人的娱乐与享受，他要有自己的生活，你想过没有？”

“何倩茹！”周苏豫大叫：“住嘴住嘴！”倩茹的眼泪刷地流了满脸：“苏豫，你妈妈心理上有障碍的，她有恋子情结你知不知道？苏豫，你再不正视这个问题，我们的感情就要赔进去了。”苏豫还没有来得及回答，甚至没有来得及回味倩茹的话，咚的一声，老太太连人带轮椅翻倒下去，动也不动地躺着。

口若悬河的售楼小姐可能在用障眼法

2



刘墉 著
接力出版社友情推荐

智慧人生

识破障眼法

今天继续谈说话技巧中的怎么“不说”，但是这个不说，除了借机会听、借机会学，更重要的是你要借机会分析那个说话的人，尤其是当你不说，他却一直说个不停，甚至抢你话的时候，你更得小心，因为他说话很可能是障眼法，把你的注意力分散，免得你发现他的弱点，甚至弊端。

举个例子，当我女儿出生之后，因为家里多了一个人，岳父母又来同住，不得不换间大一点的房子。房地产掮客知道我写作，需要安静，特别选了一户。当她开着车带我和我太太去的路上，果然见到的全是幽静的住宅，她则一个劲地介绍四周的环境，甚至有哪些名人住在哪条巷子都介绍了。

要看房子到了，外观很不错，她先指着门前两棵小叶的日本丹枫说那树龄有四十年了，值不少钱，又急着说要带我看看客厅的大吊灯，匆匆忙忙带我太太进门。那吊灯果然不错，就听掮客小姐一个劲地介绍说是什么捷克名牌的水晶玻璃，一片片手工切割，上面一共挂了多少片，大概看我听得不耐烦了，她又猛抬头说：“对了！得带您先看看后院的景色，远远可以看见海湾呢！”快步往后走，推开门，把我们带到后院。看完后院，回房子，又带着我们往厨房餐厅走去，再上楼参观卧室。看我和太太挺满意，那小姐居然立刻掏出文件要我们下订，说有好多人要买，正考虑，我们如果不快，可能让别人先得了。

问题是，当我对她说我觉

得客厅通往后院的门边好像有白蚁蛀的痕迹，那地板走上去也好像不太实在，又说前门外面的石头好像松了，是不是地基有移动的现象？那小姐的脸突然僵住，因为当我们再过去检查，后门不但地板有白蚁，连门框都被蛀空了，只怕轻轻一敲，就会裂开。至于前门，也许因为很久没维修，连台阶都有点歪了。

我当然告诉她要考虑，上车之后，她要右转循原路回去，我说为什么不走另一边呢？坚持叫她左转，天哪！才出去二十米，就看见加油站、餐厅，一团乱。

原来她带我们来的时候，特别绕路去住宅区里面，其实那栋房子在整个住宅区的边上，紧连着吵闹的商业区。幸亏当她一路说、一路介绍的时候，我已经心存警惕。而当她急急带我们进房子的时候，我又特别放慢脚步看前门的情况。当她指着屋顶的吊灯介绍的时候，我反而看地板。当她带我们冲向后院的时候，我特别注意了一下后门。

那房地产掮客小姐的技巧很简单，她一方面掠过房子的弱点，根本不提；一方面不断说话，把我的注意力带开。

知道了这一点，以后你自己不熟悉的东西，除了少说话、多听、多比较，而且要在对方指东的时候，除了往东看，也最好往相反的西边看看；当他指着天花板滔滔不绝的时候，你千万小心地上。

至于在办公室里。如果你是主管，当你叫一个职员进来问话，他不直接答，或答一半，忽然把话题岔开，好像另有急

事向你报告，譬如你问他今天一共收了多少钱、出了几箱货的时候，他刚答一半，说收了五万多呢……突然话题一转，说：“对了！今天老王来找您……”这时候你也得小心，会不会因为那人心里有鬼，怕你发觉，于是主动把话题带开？

在心理学上早发现人们会这样表现，连你的子女或另一半，当他们突然多话，而且常常抢着说，或一进门就主动找话题的时候，都有可能是声东击西。

至于当你自己是小职员的时候，更得以此为戒。你千万要避免在主管的话题之外找话题。尤其不能抢话，把话题带开。就算你能干、口才好，又有事情急着想报告，也要懂得忍，等主管的问话告一段落，或会议讨论的事情告一段落之后再发言，否则不但会显得你毛躁，而且令人起疑，你言词闪烁是不是有什么心虚的事。

就算你心里没什么鬼，也不能喋喋不休。你想嘛！“喋喋不休、言不及义”怎比得上“一鸣则已，一鸣惊人”。

把光芒让给别人

大约二十多年前，有一阵子我跟着台湾的一位国画宗师作研究，除了每天看他画画，在旁边作记录，也常陪他出去。

有一天，陪大师去逛画廊，画廊的老板正好外出，由一位很漂亮很有气质的小姐出来接待，据说还是刚留学回来的。我们一路看，小姐也亦步亦趋地陪在旁边，还不断介绍，像是：“这张画是个新人的作品。那张画是我们由收藏家手上借来展览的。”

大师虽然快九十岁了，但

是一点也不马虎，不但欣赏画，还细细地读画上题的诗句。有一张画是用草书题的，大概写得太草了，大师读着读着，突然停住了，皱着眉捉摸一个认不出的字。就在这时候，那画廊的漂亮小姐开口了：“您看不出来啊！是意思的意嘛！”

按说问题解开了，大师应该可以继续读了，但是错了！只见大师脸色一变，沉声骂道：“这有多嘴的吗？”跟着一转身，怒气冲冲地走出画廊。您想通了吗？为什么？好！我先卖个关子，再说另一个故事：

我以前有位教授，学英国文学的，据说还去英国名校拿了个很高的学位。学校里只要有英美的外宾来演讲，都由那位教授作即席翻译。那教授确实学问好，常常外国人用英文讲三十秒的，由他翻译的时候，他要用上一分钟。有人不解，问他原因，他说因为有许多西方的专有名词，怕大家不懂，所以他要多加一点解说。只是很奇怪，有些西方著名的学者，再次应邀的时候，居然会特别交代，换一位翻译。您说，为什么？我也先不说，再讲个故事吧：

我认识一位谈话节目的名主持人，口才好、学问更好，加上用功，常常访问来宾之前，他自己先研究，所以每次访问都能切中要点，非常深入。有时候来宾说得不完全，他还能来补充，或者由他自己先发表一番宏论，再请来宾的意见。按说上这主持人的节目多轻松啊！可是居然听说有不少人不愿上他的节目。

您猜为什么？等我说完第四个故事，再一起讨论吧！

我有个学生，长得既高挑

漂亮，又有才气，以第一名从大学毕业，被系主任留下来当助教。系主任确实会用人，有眼光！单单加她一个助教，系里的人不但轻松多了，而且办出许多有声有色的活动，每个活动从设计、布置、发新闻、到办开幕酒会，全由这位才女助教一把抓。

助教当了一年，她要升讲师，必须有硕士学位，于是报考系里办的研究所。按说近水楼台先得月，出题改卷的全是系里的教授，她是包中的！只是，放榜了，她居然没考上。

其实我早发现她可能会碰上问题。因为有一次他们系里办研讨会，我提早到，看见一堆记者围着她问问题，只见她人又高又漂亮，站在记者中间有说有笑。等到她的系主任赶过来，记者说资料已经足够，可以立刻回去发新闻了。

我当时就心想，她大概因为刚入社会，不懂得处世，非吃亏不可。

要知道，这世界上不知有多少人，甚至已经入社会很久的老鸟，还不懂得怎么把光芒留给别人，结果他明明是去捧场、去帮忙，甚至去牺牲奉献，到头来却得罪人，甚至掉了脑袋。

同样的道理，前面的故事里，大师认不得的字，那小姐认得，那么快嘴地说出来，固然显示了她的学问，甚至在语气上表现得轻轻松松，好像说“其实很好认，不过是意思的意嘛！”她这不是让大师脸上无光吗？

至于那英文教授和主持人也一样。你可以有才气，甚至比主讲或受你访问的人都强，但是毕竟人家是主讲人或来宾啊！

[内容简介]

源自生活的小故事、小段子轻松道来，亲切如话家常；暗藏其中的人性美丑、处世哲学一点即明，警醒如醍醐灌顶。本书中，“生活家”刘墉纵横捭阖，挥洒谈笑，在轻松幽默的话语中道出了很多人生的智慧和处世的心得。

[上期回顾]

和商家谈价钱的时候，客户需要适当的闭嘴。“莫测高深”正是不说话的好处。当别人说话的时候，你只冷冷地听，头脑迅速地对别人的话语作出反应。然后，拿准了人家，再开口，就能取得好效果。用这个法子，刘墉拿下房子的价格比朋友低了20万。