



【开心一刻】

手脸之间

母亲：“你的脸还干净，可手怎么这样脏？”
儿子：“我刚才用手擦脸来着。”

奇怪的逻辑

妈妈问：“宝宝，爷爷的头发为什么是白颜色的？”
宝宝答：“因为爷爷没牙了。”

电线杆子跑得快

一天，小天天和妈妈坐火车，两眼看着窗外，突然天天大叫起来：“妈妈，我发现了一个秘密！”妈妈大喜：“发现什么了？”天天得意地说：“妈妈，你看，这边的电线杆子比那个房子跑得快。”满车人大笑。

门牙没有丢

母亲：“吉米，你又打架了。我看你丢了两颗门牙。”
吉米：“妈妈，我没有丢。我把门牙放在口袋里了。”

妙答

爸爸问小查利：“什么东西有2个脑袋，6条腿，1根尾巴？”
“骑在马背上一个人。”

长脖子的好处

夏天，一只长颈鹿遇到一只兔子，她对兔子很得意地炫耀她的脖子：“啊，小兔子，你知道有个长长的脖子多好吗？你知道那些最高处的树叶是多么鲜嫩甜美吗？你知道夏天喝水的感觉吗？清爽的水慢慢经过脖子。”兔子看了她一眼，只说了一句：“你试过吐没有？”
柳蕾 辑

【人生讲义】

不争是最大的争

□冯仑

中国人拉长时间看问题的方式很有辩证的眼光，比如在争与让的问题上，就认为不争是最大的争。

为什么不争是最大的争？举一个简单的例子，你跟人做生意能挣10块钱，砍砍价最后能挣到15块钱，结果人家觉得你这个人矫情，以后不来找你。如果你不砍价，很爽快，过两天他可能还会来找你，因为他觉得你痛快，如此一来，形成长期合作，远比一锤子买卖挣15块钱要划算得多。

这一让一争之间结果迥然不同，因为让体现的是一种对人的尊重。我们无论做什么事都要充分估量对方的成本，让一让，就是承认别人的劳动、奋斗、思考、学习的价值，你只是高看自己的成本就会轻视别人，在中国是不给别人面子。鲁迅说：“面子是中国人的精神纲领。”不给人面子，就伤到了他的精神纲领，很难用是非来衡量了。而充分地尊重别人，在中国文化里是给别人很多面子，给了面子，按照鲁迅的说法就抓住了辫子，所有事情迎刃而解，这是中国文化一整套处理事情的方法，降低自己抬高别人。

子，按照鲁迅的说法就抓住了辫子，所有事情迎刃而解，这是中国文化一整套处理事情的方法，降低自己抬高别人。

不争是最大的争，这句话的另一层深意则是：所谓的不争是不针锋相对地争，不争左而争右，不争上而争下，不争今而争明，跟别人错开，人取我予，人予我取，人家要的我给他。看起来很笨，但如果拉长了时间来看，事情就完全不同了。还以做生意为例，当所有人都争着去做一件事的时候，再肥的肉也没什么油水可捞了，这时候的争是愚蠢的，因为竞争太强。相反，你在谁也看不上眼的领域每天倒腾一点，虽然很难、很慢，但你竞争对手少，而且慢慢他们也都退出了，这样十几年二十年下来，你成功的机会几乎是百分之百。这正是智慧所在。

此外，这种不争，除了避其锋芒外，还体现了一种胸怀、一种自信。人争都是不自信，怕别人拿走；对未来充满信心 and 追求才让，你想拿就拿，反正我有的是。

绊倒人的小石子

□门橙才录

下班回到家中，母亲告诉我，邻居李大爷从楼梯上摔倒滚下去了，小腿骨折了，脑子也有轻微的脑震荡，要我明天抽时间去医院看看李大爷。

我诧异，问母亲，李大爷才50多岁，身体也很健壮，怎么会摔倒呢？母亲说，还不是台阶上的一颗小石子惹的祸！早晨下了阵儿小雨，李大爷早饭后下楼去倒垃圾，一不留神，脚踩在了室外楼梯台阶上的一颗小石子上，小石子一滑，带着李大爷的身体摔倒了，李大爷就滚下了楼梯……

那颗小石子，我每天上下班都看到

过，它静静地躺在一个不起眼的台阶角落边上，我相信别人也看到它了，但谁都没有在意它，理会它，对它作出相应的必要的处置，这样，它就明目张胆地躺在那里，直到它绊倒了邻居李大爷，才引起了人们的高度重视，李大爷被送往医院的同时，李大爷第一时间把它清理掉了，拾起来扔到了垃圾房里。李大爷说，可能再让它绊倒人了！

生活中，绊倒我们的常常就是那些看似微不足道、被我们忽视的“小石子”，比如，自私、贪欲、懒惰……

【童言无忌】

▲5岁的安安养了一只小鸭子，每天跟它说话，周日还带它到楼下散步。出门前妈妈叮嘱安安：“要注意安全。”安安认真地说：“放心吧，妈妈。我已经告诉你，不能跟陌生鸭子说话。”

▲女儿妞妞的小嘴巴可甜了，家里来了客人只要一逗她，她就会叔叔阿姨地叫个没完，还常说“叔叔你好帅啊，阿姨你好漂亮”之类的感叹句，弄得人家满心欢喜。可是自从家里养了小狗“乐乐”，她就一切赞美之词送给了乐乐。有时她还会把人跟乐乐比，说“你不如乐乐好看”，让人很是尴尬。

昨天，我的同事小丽刚烫了头发，下了班来我家闲坐。见妞妞凑上来，小丽就随口问：“宝贝，看阿姨的头发漂亮吗？”我当时担心极了，真怕女儿会说出什么不当的话来。没想到妞妞端详了阿姨一阵，认真地地点头说：“漂亮！”

我听后松了一口气，女儿又开口了：“耳朵旁边的卷卷儿跟我家乐乐的毛一模一样。”

▲4岁的小儿子进来挺神气地让我看他手上爬着一条蠕动的毛虫。我一见毛虫就全身一颤，可我却随口说了句逗孩子玩的话：“马克，快把它弄到外面去吧，它妈妈一定在找它哩。”

马克转身走了出去。我以为达到了目的，谁知马克一会儿又进来了，手上爬着两条毛虫，他说：“我把它妈妈接来了。”

我全身起了鸡皮疙瘩。

▲对门邻居老陈的孩子到幼儿园的第二天，放学归来，蹦蹦跳跳，快活得像一只小鸟。我问他：“小林，识几个字了？”小家伙迷惑地望望我，摇摇头说：“大爷，路上没有掉字的呀，我没捡到。”

我笑了起来，告诉他：“小林，只要你肯动脑筋，会识字的。”小林点点头，稚嫩的脸上若有所思。

次日放学归来，小林手拿一张报纸，欢快地朝我跑来，他把报纸递给我，骄傲地说：“大爷，今天我捡到字了，好多好多呢，您看！”

我感到奇妙极了，禁不住哈哈大笑起来。我接过报纸，接过童真与童心……

国美泰隆店 6月3日开业 便宜电器任你选

电器什么时候买划算？消费者心里都有一个小算盘，根据以往经验，开业肯定是一个购物的好机会。尤其是国美电器，每次开业的优惠力度，部分电器的开业价格，可能只是仅此一次，所以，买电器要划算，一定不要错过开业这样的好机会。

传统家电有惊喜 便宜电器任你选

据悉，国美泰隆店6月3日开业，各种惊爆低价、疯狂直降、超值大礼等优惠活动都会倾情奉献，冰箱、洗衣机、彩电、空调、烟灶具、小家电等，都有开业优惠。如美菱三门经典冰箱1399元，容声三门时尚冰箱1699元，三洋5公斤全自动洗衣机1098元，小天鹅53公斤滚筒洗衣机1699元，还有299元的6.5公斤超实惠双缸洗衣机；32寸清华同方液晶电视低至1790元，32寸康佳LED电视跌破2340元，长虹42寸网络电视跌破3990元，海尔40寸LED电视跌破4290元，海信42寸液晶电视跌破5190元，还有大屏幕LED彩电也直降优惠；格兰仕大IP冷暖挂机1521元，经济实用型志高IP冷暖挂机1710元，国际知名品牌伊莱克斯IP冷暖空调1979元，以及三洋空调大1.5P冷暖挂机2241元，据河南国美采购总监张昭介绍，这些优惠价，主要是针对国美泰隆店6月3日开业推出的。

国美泰隆店启动3C电器低价派对

作为最大的3C渠道商，国美电器在保持传统手机终端销售优势的同时，在战略上也不断加深与运营商和内容服务商的多方合作，为消费者提供换号、缴费、软件安装、3G业务受理、各种配件等服务，这使得国美逐渐从传统卖场变身为“终端客户提供完整解决方案”的专业平台。

这次国美泰隆店开业，不少新款智能手



机也推出了低价政策。如诺基亚GPS导航5230升级版低至1349元，三星S5570具有Android2.2操作系统，3G+WLAN无线高速上网仅1358元，摩托罗拉ME525拥有最新三防功能，全新Android2.2智能系统，支持3G个人WA热点功能低至2698元，索尼爱立信MT75i拥有3.7英寸多点触控屏，最新Android2.3智能系统仅跌破3498元，另外，iphone4手机已经全面到货，放量供应。

数码产品也有优惠政策出台，如尼康D1300跌破4790元，富士数码相机AV1051220万像素跌破560元，奥林巴斯FE4050数码相机跌破750元，还有松下、三星、卡西欧等品牌均有千元左右开业特价相机推出，而且像素也在1400万以上，这样的购物机会，想拥有一台数码相机的话，就不要错过啦。

另外，6月3日国美泰隆店还推出开业

夜市，进店买就送100元积分，数量有限先到先得，还有更多优惠，敬请期待国美泰隆店开业盛典。

持军区卡来国美购物 享折上折优惠

据了解，2010年4月，河南国美成为济南军区驻郑州地区物资区域联合采购协议供应商。凡持有军队采购卡的顾客到国美卖场选购电器，可在市场正常最低零售价的基础上，再享受92折的优惠。而且，持有军队采购卡的顾客还享受国美VIP服务。如，持卡人在所在地区的国美门店交款购物可享受全国任一地区国美门店异地提货，并享受全国联保的服务；享受空调“三一”免费服务，即一年内免费充氟一次，一年内免费保养一次，一年内免费移机一次；购电脑，硬件故障一年内免费保修；节假日期间购买电器，可

继续享受折上折优惠。

国美替消费者算细账 超值享受诚久服务

国美泰隆店6月3日开业，作为今夏第一波电器让利潮，又恰逢端午黄金周，双重资源同时注入国美泰隆店，其开业力度将再度震撼绿城。

自进入西区碧沙岗商圈以来，国美电器不仅成为行业的风向标，而且也成为带动商业促销的一个领军者。尤其是老顾客，对国美一贯低价利他的风格了如指掌，而且他们也知道，能够进国美电器销售的产品，品牌和质量都是过硬的，国美把国际国内一线电器品牌一网打尽，在质量上让消费者放心，价格上也不会吃亏。因此，不少正准备添置新品家电的顾客得知泰隆店6月3日开业，非常期待。而且预约热线成了名副其实的“热线”，现场预定定金顾客也络绎不绝，预定定金不但可以在开业的时候享受更多优惠，而且现场预存50元，还送汤锅一个，预存100元送两套套。

如今，随着市场的发展，消费者的需求越来越受到重视，国美电器针对顾客需求，提出了向服务要竞争力的发展口号。同时推出了一系列倍受消费者欢迎的服务举措。如国美诚久保障服务，家安保服务，以及针对国美会员推出的“易键通”服务等，其中国美推出的高出国家三包规定的“诚久保障”服务，构建了家电业第一个涵盖产品质量、价格以及退换货在内的综合家电服务体系，开创了一种量化、契约式的服务模式，彻底解决了消费者后顾之忧。在多年的经营实践中，国美始终以创新服务为核心理念，以消费者利益为中心，构建高效率、高标准的综合服务价值体系。
樊无敌/文