

# 倩茹发现老公身边招了一些年轻漂亮的女孩子

16



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]

婆婆的丧事办完后，倩茹又流产了。住院期间，苏豫和倩茹互相理解，和好了。出院后，身体虚弱不堪的倩茹辞职，当起了全职太太。这一年的夏天，方宁颜生了个女儿，李立平的妈妈非常失望。宁颜给女儿起名缓歌，也令李母极度不满。

都市情感

周苏豫渐渐地觉得，让倩茹辞职也许是一个不明智的决定。

倩茹有点怪怪的。她长时间地批评地在镜中审视自己的外表，苏豫觉得，女人嘛，涂脂抹粉，弄个面膜什么的，都是再正常不过的事情。可是倩茹不知为什么，在做这些事时总有些偷偷摸摸的，很怕人看见似的。有时候两个人出趟门，倩茹要用很长的时间来选衣服。并且，周苏豫对倩茹现在的衣着品位略略地觉得有着不妥。

直到有一回，两个人出门，周苏豫看到一个十来岁的女孩子，穿着与倩茹一模一样的长长的薄外套脖子上绕了一根很长的彩条围巾时，才明白是哪里不对劲。苏豫试探着跟倩茹说：“其实那种衣服并不适合你。”倩茹立刻警觉地问：“是不是因为我年纪大了，所以穿着不像那么回事？”苏豫哑了口，觉得这个问题不说也罢。

倩茹新添了一个毛病，她不能看见小孩子，看见了就会下意识地把他们赶走，甚至对好朋友方宁颜的孩子也是一样。一次，他们夫妻俩一同去宁颜家玩，倩茹看见苏豫亲热地抱着小小的李缓歌在阳台上，缓歌把小脸贴在苏豫的脸上，抓住苏豫的左手大拇指起劲地吮着，苏豫含笑地看着她，用鼻子去蹭她的脸。

倩茹忽地觉得缓歌的眼睛是这样小，额头是这样窄，她不够洋气，不够漂亮，她是这样的一个小不起眼的小东西，凭什么苏豫要这样亲热地对她，她几乎想把她从苏豫怀里扒拉下来，揉到一边去。倩茹被自己心

底里恶毒的念头给吓坏了，仓皇地逃离了方宁颜的家。

苏豫的生意越做越好，倩茹眼见他一点点成熟起来，老到起来。他现在的业务范围已扩大到山东、北京，以及东北三省，他的公司新近招了好些人，倩茹在无意中发现，他的新招的人当中，出现了一些年轻的女孩子。倩茹不高兴地问苏豫为什么要招女孩子进来，苏豫说：“你不明白，现在出去谈生意，总是要带两个女的业务员，有女的在场，气氛容易和缓一些，有些话也好说些。女性，怎么说呢，在商场上，有时候，就像是润滑油。”

倩茹冷笑起来：“噢，你现在是越来越能干了，都学会用交际花帮你拉生意了。”苏豫生了气：“你乱说什么呀，人家年轻的女孩子，这样说要坏人名声的。她们只是我们公司的业务员。”倩茹忽然说：“我可以帮你的。你以后，不如带我出去。”苏豫被她这奇怪的念头又给逗笑了：“倩茹，你听我说，生意上的事，你不懂，我也不想懂，你只管在家里养好身体。”“身体养得再好有什么用？我们老也要不上个孩子。苏豫，你觉得我成了一个废人？”

周苏豫被她声音里的绝望无助吓了一跳，转过脸去看她，然后又迅速地收回了眼光。周苏豫记不清自己有多久没有这样仔细地看自己的妻子了，这一刻，他惊异于这个女子这两三年里老去的速度。悠闲的生活并没有使她精神洋溢，相反她疲惫颓唐，美容院的美容品只使她的肤色变得更白，却并不滋润水灵，她的眼下挂着青青的阴影，她身体松软，胖出

了一圈不止。苏豫明白他的妻子是出了问题了，却不能明白问题是出在哪里。

倩茹开始时不时地跑到苏豫的公司里去，他新近搬进新的商务大厦，这里要宽敞得多了，新的装修简洁明亮，大片通透的玻璃，门口有了年轻的女接待员。倩茹每一次来，总有意无意地用审视的眼光观察这些年轻的女孩子，她们之中，会不会有人对她的丈夫有着非分之想？她的视线里，渐渐地出现了一个叫做张清露的女孩子的身影。

再后来，元旦的时候，倩茹在苏豫的手机上看见张清露发给他的新年贺语。

何倩茹忧心忡忡，她不断地在老公周苏豫的手机上发现张清露的名字。她觉得苏豫最近的精神状态越发好起来，回家的时间也越来越晚，衣着也更为周正。其实这些年来他的衣物都是倩茹在打理，以前，总是给他什么他就穿什么，现在，他有时也自己挑衣服了，也会拿回来包装得非常精美的高档的领带，他说是客户送的礼品，倩茹抱着姑且信之的态度。

但是渐渐地，她不安了。她无事时喜欢看一些家庭婚姻的杂志，上面的文章故事中，但凡老公有了外心莫不是从衣着、短信与小礼物这些蛛丝马迹开始。她开始跟踪苏豫。长时间地埋伏在他的公司门外，看到他出门，有时是一个人，有时带着下属，有男的，大多数时候是女的，也包括那个张清露。

看在倩茹的眼里，他与张清露的态度格外地暧昧一些，两个人离得那样近，胳膊时常挨在一处，女孩子在说着什么，苏豫在笑，女孩子侧过头去看

他的笑脸，眼神爱慕而娇嗲。这情景倩茹看了无比刺心，她痛恨自己的好视力。

第二天一早，苏豫起来的时候，发现倩茹已做好了早饭在等着他。他在桌边坐下，替自己与倩茹各盛了一碗粥。倩茹并没有看他，说：“苏豫，我跟你商量个事儿。”苏豫说：“你说。”“我……我想，去整容。”苏豫无论如何也不赞成倩茹去整容。苏豫想着，找个时间，跟丈母娘说一说，叫她劝一劝倩茹，打消这种念头，苏豫对丈母娘是十分尊敬孝顺的，自从母亲去世了以后，更是把她当自己亲妈，他觉得她是难得的明理的老太太，叫她来劝倩茹，总该是奏效的。

可是，倩茹却没有等到他去找人劝，把心一横，悄没声儿地把手术给做了。

她常去的那家美容店，有个小姑娘，手法不错，人也十分会说话，常在给她做按摩时跟她聊天，虽然谈话的实质多半是想她买美容店的产品，但是，因为言语巧妙，倒也不讨人嫌。加上小姑娘面容平常，一张饼子一般的脸，小眼睛，常常有意无意地赞倩茹漂亮，倩茹挺喜欢她的。听说倩茹想做整容，小姑娘说：“其实也用不着去韩国那么远，我们店就有从韩国学成回来的美容医生，效果一样，可是费用要便宜一半儿呢，像何老师你这样，原先五官那么美的，只要把眼角的一点细纹做掉，那就很完美了。我们这位美容师的手法很好的，做了好多了，每一例都很成功。”

倩茹不禁动了心。于是倩茹真的约了那个美容师，真的做了一个方案。手术就定在三

天后。那天苏豫回到家，看到倩茹脸上的纱布，才省悟过来她是做了美容手术了。倩茹那天的态度特别好，因着心里的那一份希望，人也松快了许多，虽然脸上的伤口出乎意料地火辣辣痛，她还是面含微笑，去去身姿也轻盈起来。

苏豫不快，又担心，总觉得自己的妻子住着一个他不能控制的方向越走越远了。那地方像是一个黑洞，倩茹走进那个黑洞，那黑洞却在走近自己的生活。苏豫什么也没有说。那天晚上，倩茹主动亲近苏豫，但是，他们并没有做爱。倩茹说，再等等，再等两天，她要还他一个全新的何倩茹。

终于到了拆线的那一天，一拿掉纱布，美容师的脸色就变了一变。但是何倩茹太兴奋了，失去了原有的敏感。她向他们要镜子。美容师并不马上递过大圆镜子来，却说：“效果也是因人而异的，有的人的脸部肌肉，嗯，不一定能够完全体现出手术的效果来。”

倩茹没有理会他，急急地叫拿过镜子来。美容师犹豫一下，还是把镜子递了过来。何倩茹看到镜中的自己，有点儿陌生，有哪里不对，再细细地看啊看啊，突然失手砸了镜子。何倩茹捂住脸尖声大叫起来。何倩茹在看到镜中的自己的那一瞬间，脑子里一片真空。她细细地反复地一寸一寸地检视着镜中自己的五官。然后，她失手砸了镜子，捂着脸尖厉而断续地叫起来。美容师和美容小姐统统傻了！

何倩茹的左眼角下垂了。她，毁了容。也许并没有那么严重，可是在她看来，她的容颜，是彻底地毁了。

# 等尝过牛排再决定是否撒盐的人更容易成功

8



刘墉 著  
接力出版社友情推荐

[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]

中国人热情好客，特别是对远方来的客人。然而，由于文化差异，有时候这种热情反而吓跑了老外。所以，还是那句老话，亲兄弟、明算账，这样子可能来得更清爽些。另外，一些在西方人看来的陋习，其实和我们的成长环境有关，并非刻意为之。

智慧人生

## 让名校硕士当接待员的好处

前两天，有个学生对我说，他非常失望！因为原先以为交到一个家里很有钱的女朋友，可以少奋斗二十年。昨天第一次到那女生家去，才发现完全不是那么回事。他以为女生一定住豪宅，为了慎重，去的时候还穿西装打领带，结果差点热得中暑。

我问他为什么原先认为那女生家有钱？

学生说，因为他有一次打电话去女生家，是女生妈妈接的，说女生在楼上，叫他等，接着电话那头就传来走路的声音，走了好久。想也知道，那女生的家一定很大。直到昨天去，才发现女生家只是个普通五层楼的小公寓，还在顶楼加盖了一间，要从外面阳台的小梯子爬上去。女生就住在那又小又热的违章建筑里。

我说这个，是因为下面要跟大家谈谈打电话。虽然过去谈了很多打电话的说话技巧，但是现在我要专门谈谈“打电话”这个行为。

首先，由刚才那个学生的故事知道，我们可以从电话中传来的脚步声，猜测对方家里有多大。

人很聪明，每个人都会用各种资讯来组合，譬如你认识个新朋友，留他家的地址，他说住在某高级地区大厦的四十楼。你心里很可能就浮现他家的画面，猜他家很富有。又譬如，你打电话给朋友，发现那边非常吵，你会一边讲话，一边猜：是宴会？电视？地铁车站？还是夜总会的嘈杂声？

好！不谈这么多，讲个最简

单的——如果你拨电话，铃还才响，对方就接了，你是不是可能问他：“您在等谁的电话吗？”所以别以为打电话是“只有一线牵”，其实在还没说“喂”之前，可能已经传达了一些信息。

先从“电话铃才响，就接电话”这件事来说吧！

有一天我到朋友办公室聊天，他的电话连响两声。我问为什么外面的秘书没接？他说因为那是专线，不经过秘书，通常是比较熟，或重要人士的电话。尽管如此，他老兄居然盯着电话，等响了三声，才伸手接起来。我怕他是因为我在，就往门外走，却被他用手势拦下来。等他挂了电话，我好奇地问他为什么明明是专线电话，可能很重要，他刚才还等了三声才接？

你猜他怎么说？他说：“如果才响半声就接，人家以为你正急着等别人的电话。如果响一声就接，表示我一定不忙。现在我等了三声再接，对方八成猜我在忙，或是由别的地方赶过来接。”我问他：“如果那是你顶头上司呢？”我朋友居然一笑说：“愈是上司，你愈得让他觉得你总在忙，总在努力啊！有时候，我接电话的口气有点急，听见是长官的声音，赶紧道歉，并且请长官指示，那长官的感觉反而更好。表示我一方面忙，一方面有天大的事，碰上长官，也立刻恭敬地聆听。”

你说，这家伙鬼不鬼？让我再强调一次，我不是教你诈，并不建议你学他，只是告诉你：人们可以由你接电话的快与慢，四周的环境、脚步声，在你开口之前，先有了猜想和印象。所以你要知道，有些公司会把最漂亮，甚至学历非常高，外文好极

的人，安排在门口的柜台。

我甚至发现有个朋友，经常把他的特别助理放在公司的接待处。那朋友说得很妙，他说：“你知道我的特别助理唬了多少客户吗？尤其是海外来的，进门到柜台，说英语，当别家公司的人吓得不知如何应付，我那特别助理，英文棒极了，对答如流，带着客户往里走，还一路以英语介绍。有时候外国客户好奇，问她外语为什么那样好，我助理说她是国外名校研究所的。那外国客户一听，天哪！名校的硕士，居然坐在门口当接待，可见这家公司水准有多高。立刻就对我刮目相看了！结果，还没见面，生意先做成了一半！”

听我举了这么多例子，你说，接电话重不重要？如果你是大老板，该不该好好想想，你的人够不够好？如果你正是负责接线或接待的，你是不是该检讨一下，自己有没有代表公司，给人美好的第一印象？

## 你怎么知道人家早下班了？

有一阵子我在台北的办公室非常忙，经常加班到晚上七八点钟。有一天晚上将近八点了，我发现有一家新成立的公司，似乎可以合作，就叫助理拨电话过去。我助理一笑，说：“刘老师，你知道现在几点了吗？人家早下班了。”我问我：“你怎么知道人家早下班了？”助理说：“当然，现在都八点了，只有我们还在加班。”我又问她：“既然我们能加班，为什么别人不能加班？”然后，坚持叫她拨电话。

电话居然通了，我喜出望外，先幽默地说：“真不简单，你

们还上班哪！”对方也很幽默地说：“是啊！你如果不认为我还上班，怎么可能打电话过来呢？你也在上班吗？”结果我们发现双方都是很拼命、很讲求效率的。接着谈合作，居然两三天就谈成了。

再说个故事：有一天我一个人在办公室写稿子，突然电话响，接起来，是个学生打来的，想邀请我到她学校演讲。因为被打断了写作的思路，我有些不高兴，问他：“你知道现在几点钟了吗？你怎会想我还在办公室呢？”学生说：“因为白天打电话，您的秘书都说您不在，我就试试晚上，说不定走运，您会在。果然找到您了。”

结果，我因为那阵子忙，本来已经不接演讲了，这学生锲而不舍的精神感动了我，我居然答应了。

我提这两个打电话的故事，是要说：世界上能够异军突起，有了不得成就的，往往是那些“明知不可为而为之”的人。所以西方有句谚语——“最大的冒险，是不敢冒险。”许多人失败，不败在他没能力、没经验，常败在他不敢尝试。甚至像前面我提的助理，在我要尝试之前，先很武断地说：“人家早下班了！”

相信大家读过《论语》里孔子的“毋意、毋必、毋固、毋我”。意思是不要臆测、不要武断、不要固执、不要什么事都以自我为中心。当你该打电话的时候，你不打，还找借口，说人家一定下班了，就是臆测和武断。当你发现自己先前的看法错了，还坚持不改变，就是自以为是的固执。要知道，很多领导人都屡战屡败，又屡败屡战，化不可能为可能，才能成功的。他们看事情的态度非常积极。

再举个真实的例子：有一天我跟一对夫妻去吃日本料理。丈夫说他要喝咖啡，还没问服务生，太太已经笑了：“老公啊，你是吃日本料理，人家只有茶，不会有咖啡的。”丈夫反问太太：“你不问，怎么知道没有？说不定就有。”接着，把服务员叫来问，果然，有咖啡，而且很快就端上来了。那太太挺尴尬，问服务员：“奇怪了，我记得不久前到你们这儿来吃饭，我要喝咖啡，你们说只有茶，没咖啡，为什么今天有了呢？”

那服务员说：“就因为上次您问咖啡，我们没有，想到可能有些客人需要，所以立刻进了一套煮咖啡的机器。”

这件事，给我很大的启发。这让我又想起在一本美食书上谈到的真实故事——

有个公司以重金招聘两位创意人才。从几百位应征者当中，选出了四个人，每个人都有非常好的学术背景和专业经验，让这公司的老板很为难。决定再跟这四个人吃饭，聊聊天，感受一下哪两个比较适合。

四个人都点了牛排。没多久，牛排端上来了，其中两个人先撒了一些盐，才开始吃。另两位则先吃了一口，才拿起盐罐撒了些盐。就从这个撒盐的动作，老板决定了他要的人。各位猜，是哪两个？是牛排上来，没吃，先撒盐的，还是尝一口，才撒盐的？

答案是，后者。正如老板后来说的，如果你没吃，怎么能武断地认为一定不够咸？就算你十回有八回吃到的牛排都要加盐，你也应该先试一下。我要的是有创意的人，是在没有机会中找机会，在绝望中找希望的人，而不是自以为是，独断独行的人。