帅哥方原衣着光鲜去当“出租爸爸” 1

都市情感

邓燕婷 著
山西出版社友情推荐

[内容简介]

年轻俊朗的方原到海城闯荡，借住在以生产盗版碟为生的陶军家中。他尝试过多种职业，最后听从陶军的建议做起了“出租爸爸”。“出租爸爸”是一种全新的职业，他的工作是陪伴孩子们成长，给他们以父爱，雇主却是单身妈妈群体，方原不能不和她们发生联系，甚至不可避免地有意无意地要介入她们的生活。海归女律师舒儿有个患有自闭症的孩子，性格豪爽生活放荡的美女施米路一直试图勾引方原，上市公司老总高小姐总是神秘莫测，来自山里的客家妹王靓与方原互有好感却又误会重重……

七月，亚热带正午的阳光简直可以把人烤得像头乳猪。

临海的城市，太阳照射在海平面的光，和高楼大厦玻璃幕墙的光一样强。风从遥远的太平洋吹来，经南海进城以后，又在每幢高楼之间穿行。热热的，咸咸的，腥腥的，游荡在伶仃洋上，便是这移民城市的空气。

二十多年前，这儿还是一个小渔村。填海后的马路，试过有汽车走过，被蚝壳扎坏了轮胎。铺上水泥以后就好多了，奔驰驶过来，宝马开过去，渔村就慢慢演变成为南海边最繁闹的一座城市，名叫海城。

海城诱人，不仅是因为它大片的红树林和东部海岸线如何壮美，不仅是因为它的深水港吐纳如何方便，而是因为它与曾经的殖民地海岛一河之隔。断断续续的海岸线与警卫森严的边境线是这儿独一无二的风景。

这个地方，就是方原认定的未来栖身之所。

在滨海大道，方原的白衬衣开始渗汗。他有点犹豫，最后还是动手松了领带。那个像鸡蛋一样光滑的硅谷蓝领结，在出门前足足花了他十五分钟。领口松了，方原还是心浮气躁。

一辆红色的出租车驶来，在车站边等了会儿，见他没有举手之意，便又像两分钟前走过的那辆一样，悻悻离开。隔着玻璃，方原也能感到车里的空调很冷；同样，他也能看见司机嘴里骂骂咧咧，设计对白是：“帅哥，不坐出租车，拜托就别穿成这样啦……”

瞧那嘴巴，像条大金鱼似的一张一合。方原看看脚旁的马路边上，正好有一块比拳头还大的石头，他有点想捡起来，用力掷出去，然后看着车厢后的挡风玻璃砰地粉碎。他不介意跟人打架。因为打架一直是他的强项。可是现在……算了。

大巴终于来了，他松掉鼓在肺里的气，拎着皮包跳了上去，把预先准备好的三个一元硬币，当当当地，老老实实，一个不少喂进自动收银箱的大嘴。

方原刚刚刮过胡子，他表情冷漠，腮帮发青，帅气的脸更显性感。没有人知道，他像夏天小麦一样颜色的皮肤是怎样晒成的，按道理从监狱出来不到半年的人，脸色应该依然苍白。这就是方原与众不同的地方。他好像天生就懂得怎样从细节上粉饰自己，没钱健身，他就每周往东海岸跑，像那些在大亚湾工作的外国人一样，在免费浴场愣是把皮肤晒成那种特让欧洲人流口水的燕麦色。

他在狱中跟人打架受过伤的鼻梁，不是吹的，也不是整的，非但没有变形，还一如既往地坚挺，上面架着的那副灰色偏光镜，是最新一季时尚杂志和 catwalk 上男模的至爱。坐大巴就穿不起名牌，那纯粹是一种偏见。方原的衬衣和西服都是叫得出名儿的。这身行头，算是方原最后一笔投资了。

“出租爸爸”得穿这个。让一个二十五岁的帅小子去当爸，的确叫人困惑。但职业需要，责无旁贷。

“出租爸爸”也可以叫“出租老公”。侧重于前者，是表示一切为了孩子。后者的叫法，容易让人误会为性工作者。女顾客的面子一旦放不下来，就不便开展工作。而且方原也是一个有底线的人，他的原则是：没有孩子的，他不接单。为失去父亲的孩子带来快乐，比为失去老公的女人带来快乐更功德无量。

其实，后面那种人配叫“出租爸爸”吗？直接叫“鸭”得了，可别砸了这新兴行业的牌子。要知道，方原极有可能就是开创这一朝阳行业的先驱。在这一点上，方原表现得有点像专家。专家对自己的荣誉向来都爱惜如命。

方原长得高，长得帅，脑门也不窄。在监狱那会儿，方原为了给自己加分，老给《监狱报》写稿，反映管理自己的狱警如何辛劳，如何对犯人动之以情，晓之以理，一年后因为文笔不错、投稿不倦，终于成为《监狱报》的通讯员，由此获准随时到监狱图书室看书。

五年来大量的阅读和背诵，把在青春期坐牢的方原塑造成一个知识全面的人，他对人生的洞悉力已完全超过一个本科生。图书室里的书报有限，给他的时间也有限，正是这样，才令他读得如此痴迷。他再次印证了知识不在于多，而贵于精。那时他寂寞难耐，除了手淫，就是对书本如饥似渴，巴不得脑里有一瓶胶水，把纸面上的黑字一个个粘回牢里，打发晚饭过后的漫漫长夜。

多少个失眠的夜晚，方原在心里默默数着通道外值班狱警巡查的脚步，一、二、三……从远到近，从近到远，他比这些人的老婆还要熟悉他们的脚步声，后来数到第二步，他就知道那晚是谁当班。还有挂在狱警屁股上的那串牢房钥匙，哪一间是哪一根，哪一根擦到哪一根的上面发出的声音，他都能分辨出来。开始是为了越狱，后来图书室为他开放后，他半途而废，不再去想窗外的月亮是否也照在边城的码头上，不再去想常和同学坐在跳岩上的小芳，她是否也同时看着这个月亮。

好在不想。因为她很快就变了心。一想到她跟别人在床上，像往日跟自己一样的姿势和声响，他就气得要吐血。

坐牢的第四年，监狱引进电脑化管理，方原凭着进来前对电脑游戏的热衷，拿着两本电脑入门和上网教材，在后勤人员的监视下捣弄了四天，就成了办公室打字员的老师。后来监狱组了个电脑入门短训班，让他当老师给狱警上课，普及电脑和上网知识。

这是方原监狱生涯中最为辉煌的时候。所以他现在的简历里就填着“曾任电脑短训班教员”这一条。

从长江边那座监狱放出来的方原，头也没回，在门口迅速脱掉那身发了霉的衣服。那是五年前他进去时，领到囚衣后换下的。如今他已出落得高大健硕，衣服再也穿不上了。看到路旁有一棵半死的栗子树，他顺手把它们抛了上去。

他穿的是哥哥一早寄来的蓝西裤红衬衣，虽然有点土，但胜在意头好呀。人走到阳光下，因为开心，身上每个细胞都在滋滋地往皮外蹦。活着真好。外面真好。空气有青草和湿土的味道，天空开阔得让人目眩，远处的田野上，云朵像一群柔顺的白羊跪拜着迎向他，自由的滋味此刻是无与伦比的。

哥哥方坚为了庆祝弟弟重获自由，用了一种很独特也很务实的方式。他把弟弟带到城里最好的桑拿馆，让他从头到脚洗个干净。方坚是结了婚的人，自然明白男人的感受。除了让小姐帮他掏了耳洞，剪了指甲，浑身上下按摩了一把后，也特意让他享受了“推油”服务。

玩转保险的几个诀窍 8

百姓财经

李南 著
广西师范大学出版社友情推荐

[内容简介]

号称中国第一财经女主播的李南，最近推出了她的理财节目书《我最想要的理财书》。

李南自己也承认，在全社会财富饥渴症背景下，她也毫不例外地成为一个感染病患，惶恐而焦虑，害怕有一天突然失业或是生重病。很庆幸，作为一名财经媒体人，工作给了李南与财富近距离接触的机会。她开始寻找通向财富的路径与答案，并把自己的所得与读者一起分享……

[上期回顾]

其实保险是个蛮好的东西，是现代生活的必需品。没有保险的您是一个财务上的“裸奔”者，一点小的刮蹭都很容易受伤。

先买啥后买啥，您都需要哪些保险？

如今市场上的保险产品可谓花样百出、各色齐全，如何选择适合自己的保险产品，成为一件令人“头疼”的事情。

首先要确定的是：我们需要拿多少钱来购买保险？

有的人说，拿年收入的10%左右购买保险最为妥当。但是这种说法并非放之四海而皆准，问题的关键在于您个人具体的收入和支出情况。

身为“月光族”、“啃老族”或者面临人到中年且上有老下有小的紧张财务状况时，拿年收入的10%来购买保险显然是不实际的。所以您应该先问问自己：在不影响生活质量的情况下，我目前可以接受的保费或者每月能够支出的保费范围是什么？或者换个角度，有没有可能通过节约开支来达到改善财务规划、增加保险支出的目的？

接下来，再听听保险代理人的建议吧。基本顺序大致为：首先，相对来讲，一年期的意外险是适合大部分消费者的选择，因为其相对便宜，另一方面也确实是有着广泛适应性的“保底”之选；其次，在拥有健全合理的意外险产品和意外医疗险之后，可以考虑大病险，在日常保障基本具备后可以考虑定期寿险，若仍有余力，可以以投资的心态去购买一些分红险、万能险等，投资联结型保险。

总之，保险虽好，也要理性选择。

一家几口先给谁买

对于人口较多的家庭来说，先给谁买、再给谁买以及每个人买何种保险产品，都是需要慎重考虑和研究的问题。现实中的情况是，很多人会先给家中的孩子买保险，而保险业务员也常常以孩子为突破口进行推销，其实最需要保险的是家庭中收入较高的人，因为他们是顶梁柱啊，一旦出现风险，将会对整个家庭产生重大影响。从这个角度来讲，收入较高的人在家庭中承担的风险也越高，因而更需要保险的保障。

看看这个例子，一家三口，丈夫工资比较高，妻子是全职太太，他们有一个10岁左右的小孩。她把家庭收入的15%左右拿去买保险，但全是孩子的，什么教育金保险、意外伤害保险、大病保险，等等，把孩子保护得很严实。然后有一天，很不幸，她的丈夫出车祸去世了。结果她发现买了很多保险，但谁都没保住，孩子的保费也交不上了。

所以，如果是有小孩的家庭，应该是夫妻双方先买自己的保险，因为他们承担着整个家庭的重担，给自己买才是真正对孩子负责。

付不起保费咋办？

如果突然收入下降，财务吃紧，那些需要长期缴费的保险您已经无力承受了，这时该怎么办呢？

如果退保的话，会让您损失不小，尤其是长期寿险。首先，您拥有一个叫“宽限期”的权利。通常宽限期为两个月，在此期间，只要及时补缴了保险费，保单项下的权利是不受任何影响的。

如果这还不行的话，还有一种合理的方法，即中断缴费，使保单失效，并在两年内申请复效。到时候您需要做两件事：第一，补清失效期间的保费和利息；第二，重新核保。

如果两年之后您也不打算重新支付保费了，还有一种可能，不少保单都提供一种叫做“减额缴清”的选择权，也就是说您可以选择不缴保险费，但以减少将来保额的方式来维持您的保单。

以保障型的大病医疗险为例。一份保额10万、缴费10年的大病医疗险，假设某人在第5年由于失业等因素难以续缴足额保费，当他选择“减额缴清”功能时，要么保险公司将所缴保费分摊到整个缴费期限，要么将其缴费期限缩短5年。这些保费5年来所折算成的现金价值，作为趸缴（即一次性付清）保费，平均分配至10年，得出一个新的保额。原来合同中的预定利率、保险责任等都不会发生变化，唯一不同的就是保额减少了。

买份保单传孙子？

我有一个朋友是保险达人，他买了将近3000万保额的保险，人家已经把保险的重要性放到家族财富传承的高度上了。

他想的是，如果他一不小心被邀请去跟上帝喝咖啡了，他儿子在未成年的时候，拿到两三千万未必是幸福的，所以现在他跟儿子又定了很多规矩。

他和太太商量，儿子十几岁了，我的危机感越来越强，将来我的钱肯定会被花光的，如果留给儿子，应该留点什么呢？如果是股票，他可能全部抛光，用来买他喜欢的法拉利、悍马。如果我留的是房产，他也可能把房产卖掉，去买他喜欢的东西或者周游世界，说不定买个帆船什么的。

现在他跟太太、儿子达成统一意见，有两个规定：儿子如果要作为继承人的话，首先必须在给他的这笔财产里拿出不低于200万人民币的钱，作为投保的保费，买不低于现有保额的保险。为什么要这样做？因为怕他不懂得投资理财，怕他不懂得掌控财富，只会消费。

这样一来，实际上他的儿子有一笔钱是不能动的，因为买了保险。为什么要买保险呢？因为保险需要指定受益人，按我这个朋友与他儿子的第二个规定，必须是他的孙子或者孙女。那么我们看一下，实际上，通过我朋友这样的方式，财富就已经传承三代了，保险成为他家族财富传递的重要载体。

保额越多越好？保期越长越好？

很多人买了一大堆保险，搞得自己经济压力很大。我一直觉得，假如父母出现意外，他们人寿保险的最后赔付额是为了保障孩子能够健康成长。然而，孩子真的是需要您一辈子保护的吗？不是这样的。他可能到了22岁就有工作了，不需要再用您的保险金额去支持他的工作和学习了。

因此，我们可以这样来推算一个合适的保费：比如在孩子10岁时给他买保险，从10岁到22岁，一共12年，算算这12年里会在孩子身上花多少钱，就是所需购买的保险金额，然后再按保险金额倒推回来应该交多少保费。这其实是一个最经济、最划算的方式。所以我们购买保险时，要根据自身情况量体裁衣，做到够用适度就好，买多了就等于是给保险公司做贡献了。

关于保期的问题，人寿保险是不能够保特别长的，有一个概念就是定期寿险，这是一种消费型的寿险。比如说我保55岁以前，我突然去和上帝喝咖啡了，然后保险公司会赔给我家里一笔钱。再比如说，现在很多年轻夫妻贷款买房，每月还的房贷超过家庭收入的50%，一旦其中一个发生意外，对于家庭来说是灭顶之灾，另外一个人肯定还不上房贷。为了避免发生这种情况，就要给您家里的顶梁柱，甚至夫妻双方投保定期寿险，那么保额是多少呢？比如10年内的定期寿险，保额是你们家没还完房贷的金额，就是说如果您贷了一百万，那就保一百万。这样如果另一半发生意外，就可以拿这份保单把贷款还上。