

# 多看中国足球可应对全球变暖

3

热点关注

## 【车票防伪】

### 温故知新

2010年起,全国铁路系统开始启用新版车票。车票下方的一维防伪条码被替换成二维的防伪图案,形似“三维立体画”。二维码还可储存车次、时间等信息,使新版火车票具有保密性高、追踪性高、抗损性强、成本低等特点,也增加了造假者的技术难度和成本。

### 有问必答

问:波波,有资料显示,中国的铁路里程已达到7.7万公里,怎么一到春运火车票还这么紧张呢?

答:小妹,你要记住,我们国家是个大国,看数据非但要看总量,还要看“人均”。7.7万公里的铁路,摊到每个人头上也就大概6厘米,也就是一根香烟的长度。当然这一年来,我们加快了基础建设的步伐,铁路里程有了显著增长,现在一人大概能摊到一根香烟外加一个香烟屁股了。

### 见招拆招

短期投资什么最赚钱?不是楼市,也不是股市,更不是金条,是春运期间的火车票——每年稳涨20%。

不过这只能当笑话说说,因为我们老百姓不是票贩子。不过,现在的火车站里面,某些售票员,看上去像售票员,其实是票贩子;而某些票贩子,他看上去像票贩子,其实他是售票员;某些售票员称,技术升级根本不会对他们这些“拿真票业务”的人有什么影响,因为从铁路“内部”拿票还同以前一样。所以,立波建议

新车票虽然在一定程度上解决了假票的问题,但能不能解决买票难的问题呢?据票贩子称,技术升级根本不会对他们这些“拿真票业务”的人有什么影响,因为从铁路“内部”拿票还同以前一样。所以,立波建议

把所谓的“内部”也一起换代算了。买不到票真是很着急的。有一次,我要坐动车去外地。在火车站检票口,工作人员把我拦住了:“票呢?”我一摸内插袋,这下要命了,忘记带车票了。百般无奈,我只好对检票员说:“你看,我是周立波,你认识我吗?可不可以让我这张脸让我先进去?”工作人员比周杰还酷,面无表情,慢悠悠地说:“行啊,麻烦您把脸伸过来,我的工作是在火车票上打孔。”

## 【动物园里虎遭殃】



### 温故知新

2010年3月10日,沈阳动物园职工举行罢工,长期欠薪与老虎被饿死的问题浮出水面。据悉,沈阳森林野生动物园从2009年11月至今,饿死41只一类保护动物,其中包括12只东北虎。

### 有问必答

问:波波,据说饿死老虎是因为园方估计错误以为老虎比较经得住饿,所以错过了喂食时间啊?

答:不科学不科学。我们要用科学的方法来试验这种结论,把园长和老虎关在一起,看谁经得住饿。肯定是老虎经不住饿嘛,不信我们打赌,你看好哇?不光你听说了这个,我还听说老虎留下一封遗书:请将我的死因写成甲流,否则毋招式(丢人)啊!

### 见招拆招

这件事情告诉我们,本命年不吉

利的说法是合理的。要听老人家的话,该穿红短裤的时候就要穿。

你们说这个事情是不是很妖怪?真的老虎么,饿死了,周正龙伪造的假的老虎么,当成宝贝。真真假假,雾里看花。但是各位持续关注新闻的话,会发现,园方曾长期泡虎骨酒请客送礼。这在十几只东北虎的真实死因上又蒙了一层迷雾。

唯一能够确定的是,今年万万不能说“祝您虎年行虎运”了。

## 【哥本哈根】



### 温故知新

2009年12月7日至18日,在丹麦首都哥本哈根举行了全球气候变化大会,各国讨论有关碳排放的问题。

会议最终当地时间19日下午在丹麦首都哥本哈根落幕,达成不具法律约束力的《哥本哈根协议》。

### 有问必答

问:这次会议持续长达12日,大约有1.65万名代表团成员、环保主义者和媒体记者齐聚一堂,共商大计。后来据专家计算,为期12天的哥本哈根气候大会产生了40584吨二氧化碳排放量,基本相当于摩洛哥一年的碳排放量。这不是自相矛盾吗?

答:我们的世界就是这样运行的,既然球员本身就在赌球,质检部门本身就没过关,所以环保大会当然也就不环保。



周立波 著  
上海人民出版社友情推荐

## 【内容简介】

继去年《诙词典》之后,今年周立波又出《诙新闻》,《诙新闻》保留了《诙词典》的风格,主打灰色幽默、诙谐麻辣的风格。以WHAT(事件)、WHERE(地点)、WHO(人物)、WHY(缘由)、WHEN(时间)分五大章节,以词条的形式“大话”时下热点,盘点重大事件、话题人物、焦点现象、特别地点、怀旧时刻五大类别50余个热门话题。在每条新闻的“有问必答”环节,周立波还要和美女记者过招,——回答各种奇怪的问题。

## 【上期回顾】

如今这社会,不会唱歌的成了歌手。2009年快乐女生红人曾轶可就是这样一位具有争议的歌手,她的“绵羊音”连羊听了都会被寒死。

## 穷大学生创业发财记



雷坤强 著  
北方文艺出版社友情推荐

## 【内容简介】

小说主人公名叫熊奇,是身居成都的一名大学毕业生,金融危机发生后,熊奇开始创业。他的创业貌似并不轰轰烈烈,不时髦,不搞怪,却很扎实。凭着聪明的才智,把企业做得风生水起……他并没有成为千万富翁,但他的实际经验可能对你更有启发。

## 【上期回顾】

去年圣诞,雁翎引荐我拜见准岳父母,准岳父听说我是写诗的业余爱好,眼睛都绿了,又听说我没房,对我不理不睬。在我表和表姐去看我父母时,父亲塞了一张8万的存折给我买房,这是他辛辛苦苦摆摊赚来的。

毕业之声

赶到事发地,李卓和一瘦男推推搡搡,我让表姐待在车上,她问我不要报警,我说:“和气生财嘛,情况实在不妙,再打110不迟。”

我冲下车将两人拉开,瘦男操东北普通话,问我:“他朋友!”我冷冷道:“啥事闹得这么大?”话毕两人又大开吵戒,瘦男突冒杂音:“信不信老子今天叫人收拾你?”我看着他这身板,若是单挑,李卓三两下就能将其掀翻在地,如喊帮手群殴,结果未可知。

眼见王强等人未到,我先给他来一个下马威,恶狠狠地说:“兄弟言之过急,做生意以和为贵,你是求财还是求难?”瘦男有些泄气,点燃香烟拿在手上。我又将矛头直指李卓:“你娃少说几句要折寿?”两人沉默不语,我拉着瘦男往店里走,说:“冤家宜解不宜结,打打杀杀的场面我见多了,哪一方能占便宜,无非赢家少伤,输家多伤。”瘦男怔了怔,旋即爽朗大笑,说:“还是兄弟你会说话,老实告诉你,这铺子我接手不久,你看这位置和人流量,是做服装的好地。”我连连点头,问他为何转让,他散我一支玉溪,说,五一后他要回老家接管父业,打算给成都的生意画个句号。

金融风暴来势汹汹,今天报纸刊登特大新闻:深圳、东莞近千家企业倒闭或搬迁,服装公司亦在其列。最近表姐天天阅报,时而皱眉,时而微笑,情绪多变,难以琢磨。周五她约了一个做服装生意的好姐妹,我们在半岛咖啡馆会面,那女人风韵已尽,该挺的垂,该凸的凹。表姐介绍说她叫余红梅,广州“萨马拉”女装成都总代理。

她们的谈话与男人有关,我听得异常乏味。聊了半小时,余姐眼圈都红了,我作为现场唯一男士,颇有风度地扯了张卫生纸递给她,说:“余姐的生意还好吧,受金融危机影响大不大?”她擦擦眼睛哽咽几下,长叹一口气说:“别提生意,我都打算关门了。”

表姐当场愣住,说:“前几天不都还好好的?”余姐点燃一支烟,吸了口,说:“始料不及,始料不及,今年的冬装根本卖不动,最近几天客户纷纷退货。我开发的十五家专卖店,三五天才卖一件衣服,家家亏损,谁坚持得住?”

表姐十分诧异,说:“不是说卖不动可以退回厂家吗?”余姐摇头叹道:“这些都是订货,只能退30%,剩下70%自己消化。”

表姐立即陷入沉思,我心中惶恐不安,盘算如何从中寻找突破口。顿了顿,我试探着问余姐:“‘萨马拉’品牌的代理折扣是多少?”她伸出肥硕的指头比了比:“三六折,批发出去四二折。”

我猛拍大腿,说:“有了!”两个女人你看我我看你,均觉莫名其妙。我便给她们解释:“经销商亏损导致代理商亏损,生产厂家也难逃厄运。这次金融风暴突如其来,销售链条断裂,必然造成厂家库存积压,多数不堪重负会跳楼处理,甚至以赊销条件放货给代理商。这绝对是个机会。”表姐会心一笑,略略思忖,说:“明天我飞回深圳考察。按目前形势,不宜租写字楼,那样成本太高。表弟你继续寻找铺面,具体细节等我回来再商量。”

喝完茶我随余姐到九龙考察,以往热闹非凡的西部服装第一批发城,生意冷清,数以百计的经销商,掂着大包小包衣服退货,少量散客则东瞧西戳,几番讨价还价,真正买的却少之又少。

从九龙出来,心头酸酸苦辣,十二月的成都阴冷干燥,街上寒风料峭。我摸出一支阳光娇子,打了几次火才点燃,恍惚中走至一家花店门前,一个温婉的声音从里传出:“帅哥,又要买花呀?”我蓦地抬头,招牌熟悉,门把上贴了张打印纸,上书“旺铺转让”。

我迅速灭掉烟头,她已站在门口朝我招手。我故作惊讶:“原来是你,

生意不是好好的,咋把铺子转让了?”她羞怯道:“进来再说吧。”店里没顾客,她忙活一阵在我对面坐了下来,她又变了,面容倦怠,双颊满是雀斑,身材倒没走样,丰腴如前。沉默了几秒,她问我:“今天你不上班?”我搓搓手说:“打算辞职下海。”

她怔了怔:“现在很多人力保饭碗不丢,你胆量还真够大的。”我挤出一丝笑意:“男人总该在年轻时冒险,你说不是?”“嗯,你说得对。”她垂下头又道:“等这铺子转让出去,我就回老家了。”

我本想问她和开宝马的中年人有无正果,眼下看来应是她心头一道硬伤。我打量这铺子,面积六七十平方,周遭店铺林立,或卖服装,或卖皮鞋,虽与繁华步行街背向,却不乏为事业起步暂居。我就问她:“现在铺子不好转让吧?”她轻叹不语。

我又问:“这铺子转让费多少?如果合适,我租下来。”她惊愕地看着我,脸上挂满不信,我接着解释说:“租下来简单装修,可以做服装生意据点。”

她一下就笑了起来,说:“三年前我租这铺子花了十二万,你真打算租,我也不赚你的钱。”我感觉她对我仍有情义,这地段的铺子,转让费早被市场抬高,经济再低迷,转让费也不低于十五万。我颇为感动,说:“等表姐回来看看,如果她没意见……”她打断我的话:“别客气,到时候再说吧,对了,今晚有没时间,我请你吃饭。”我不知道所措,默然片刻,说:“还是我请你吧。”

我们到青石桥“邓三”海鲜店订了一桌。天色渐晚,这时雁翎已经下班,我借上厕所间隙给她挂了个电话,说晚上陪服装界前辈吃饭,你自己解决,不用等我。合上手机,心想今天真他妈奇怪,咋莫名其妙和花店老板约上了?其实到现在我们还不知对方姓名。

回到座位,我摸出名片递给她,

## 见招拆招

有报道称各国的政策表现为:到2020年中国承诺碳减排40%—50%;欧盟承诺碳减排30%;美国承诺碳减排17%。美国作为世界上人均碳排放量排名第一的国家,做出的承诺却只有中国的三分之一,绝对属于没调调的。

美国本来还宣布和其他发达国家一起,在2020年到来之前,每年为发展中国家应对气候变化提供1000亿美元。1000亿美元哦!后来不了了之了。为什么呢?因为他们严于律人,不严于律己。美国人要求受援助的国家公布这1000亿的使用明细。这不是开玩笑吗?我们怎么可以告诉你们美国人钱用在哪里了?因为有时自己国家的人也不知道自己国家把钱用在哪里了。

后来我想通了,温室效应可以推动产业发展。比如说,在北京也能享受沙滩浴,在甘肃能买到海景房了,在大门口就能钓到澳洲大龙虾,白领上班就能看见穿比基尼的女同事!

尽管这么多大国都不拿全球变暖当回事儿,立波在这里还是为大家想出了几个应对全球变暖的办法。

A.把所有积蓄投入股市,可以长期不停冒冷汗。B.经常参加房产交易会,去观摩售楼小姐的冷脸。C.多看中国足球,保证你心寒不已。D.没事去银行嘎山湖(唠嗑),可以蹭蹭免费空调。E.多学几个冷笑话降温,比如:“胖子从20楼掉下来会变成什么呢?答:死胖子。”等等。

不过这都是开开玩笑而已,真要是全球变暖的话会引发很多灾难性的后果,所以现在提倡环保,少用难分解的生活用品,超市塑料袋都普遍执行花钱购买。上次我去超市买东西,付账的时候收银员居然对我说:“对不起,没有零钱了,找你两个塑料袋吧。”

3

# 我的身边睡了另外一个女人

毕业之声

赶到事发地,李卓和一瘦男推推搡搡,我让表姐待在车上,她问我不要报警,我说:“和气生财嘛,情况实在不妙,再打110不迟。”

我冲下车将两人拉开,瘦男操东北普通话,问我:“他朋友!”我冷冷道:“啥事闹得这么大?”话毕两人又大开吵戒,瘦男突冒杂音:“信不信老子今天叫人收拾你?”我看着他这身板,若是单挑,李卓三两下就能将其掀翻在地,如喊帮手群殴,结果未可知。

眼见王强等人未到,我先给他来一个下马威,恶狠狠地说:“兄弟言之过急,做生意以和为贵,你是求财还是求难?”瘦男有些泄气,点燃香烟拿在手上。我又将矛头直指李卓:“你娃少说几句要折寿?”两人沉默不语,我拉着瘦男往店里走,说:“冤家宜解不宜结,打打杀杀的场面我见多了,哪一方能占便宜,无非赢家少伤,输家多伤。”瘦男怔了怔,旋即爽朗大笑,说:“还是兄弟你会说话,老实告诉你,这铺子我接手不久,你看这位置和人流量,是做服装的好地。”我连连点头,问他为何转让,他散我一支玉溪,说,五一后他要回老家接管父业,打算给成都的生意画个句号。

金融风暴来势汹汹,今天报纸刊登特大新闻:深圳、东莞近千家企业倒闭或搬迁,服装公司亦在其列。最近表姐天天阅报,时而皱眉,时而微笑,情绪多变,难以琢磨。周五她约了一个做服装生意的好姐妹,我们在半岛咖啡馆会面,那女人风韵已尽,该挺的垂,该凸的凹。表姐介绍说她叫余红梅,广州“萨马拉”女装成都总代理。

她们的谈话与男人有关,我听得异常乏味。聊了半小时,余姐眼圈都红了,我作为现场唯一男士,颇有风度地扯了张卫生纸递给她,说:“余姐的生意还好吧,受金融危机影响大不大?”她擦擦眼睛哽咽几下,长叹一口气说:“别提生意,我都打算关门了。”

表姐当场愣住,说:“前几天不都还好好的?”余姐点燃一支烟,吸了口,说:“始料不及,始料不及,今年的冬装根本卖不动,最近几天客户纷纷退货。我开发的十五家专卖店,三五天才卖一件衣服,家家亏损,谁坚持得住?”

表姐十分诧异,说:“不是说卖不动可以退回厂家吗?”余姐摇头叹道:“这些都是订货,只能退30%,剩下70%自己消化。”

表姐立即陷入沉思,我心中惶恐不安,盘算如何从中寻找突破口。顿了顿,我试探着问余姐:“‘萨马拉’品牌的代理折扣是多少?”她伸出肥硕的指头比了比:“三六折,批发出去四二折。”

我猛拍大腿,说:“有了!”两个女人你看我我看你,均觉莫名其妙。我便给她们解释:“经销商亏损导致代理商亏损,生产厂家也难逃厄运。这次金融风暴突如其来,销售链条断裂,必然造成厂家库存积压,多数不堪重负会跳楼处理,甚至以赊销条件放货给代理商。这绝对是个机会。”表姐会心一笑,略略思忖,说:“明天我飞回深圳考察。按目前形势,不宜租写字楼,那样成本太高。表弟你继续寻找铺面,具体细节等我回来再商量。”

喝完茶我随余姐到九龙考察,以往热闹非凡的西部服装第一批发城,生意冷清,数以百计的经销商,掂着大包小包衣服退货,少量散客则东瞧西戳,几番讨价还价,真正买的却少之又少。

从九龙出来,心头酸酸苦辣,十二月的成都阴冷干燥,街上寒风料峭。我摸出一支阳光娇子,打了几次火才点燃,恍惚中走至一家花店门前,一个温婉的声音从里传出:“帅哥,又要买花呀?”我蓦地抬头,招牌熟悉,门把上贴了张打印纸,上书“旺铺转让”。

我迅速灭掉烟头,她已站在门口朝我招手。我故作惊讶:“原来是你,

生意不是好好的,咋把铺子转让了?”她羞怯道:“进来再说吧。”店里没顾客,她忙活一阵在我对面坐了下来,她又变了,面容倦怠,双颊满是雀斑,身材倒没走样,丰腴如前。沉默了几秒,她问我:“今天你不上班?”我搓搓手说:“打算辞职下海。”

她怔了怔:“现在很多人力保饭碗不丢,你胆量还真够大的。”我挤出一丝笑意:“男人总该在年轻时冒险,你说不是?”“嗯,你说得对。”她垂下头又道:“等这铺子转让出去,我就回老家了。”

我本想问她和开宝马的中年人有无正果,眼下看来应是她心头一道硬伤。我打量这铺子,面积六七十平方,周遭店铺林立,或卖服装,或卖皮鞋,虽与繁华步行街背向,却不乏为事业起步暂居。我就问她:“现在铺子不好转让吧?”她轻叹不语。

我又问:“这铺子转让费多少?如果合适,我租下来。”她惊愕地看着我,脸上挂满不信,我接着解释说:“租下来简单装修,可以做服装生意据点。”

她一下就笑了起来,说:“三年前我租这铺子花了十二万,你真打算租,我也不赚你的钱。”我感觉她对我仍有情义,这地段的铺子,转让费早被市场抬高,经济再低迷,转让费也不低于十五万。我颇为感动,说:“等表姐回来看看,如果她没意见……”她打断我的话:“别客气,到时候再说吧,对了,今晚有没时间,我请你吃饭。”我不知道所措,默然片刻,说:“还是我请你吧。”

我们到青石桥“邓三”海鲜店订了一桌。天色渐晚,这时雁翎已经下班,我借上厕所间隙给她挂了个电话,说晚上陪服装界前辈吃饭,你自己解决,不用等我。合上手机,心想今天真他妈奇怪,咋莫名其妙和花店老板约上了?其实到现在我们还不知对方姓名。

回到座位,我摸出名片递给她,

说有事就打上手机,她也递了张名片给我,我边看边念:“程灵珊,名字真好听。”她羞红了脸。

服务生端上炒田螺,我说:“趁热吃,新鲜。”程灵珊将我拦住,倒满两杯雪花,说:“头回吃饭,得先干了。”暗想这程灵珊酒量真够大的,我不落下风,跟着仰脖而尽,说:“你这个朋友我交定了。”她淡然一笑,说:“人为财死,我程灵珊的青春就是被这玩意儿给毁的。”她呷了一口,两颗清泪刷地掉了下来。

我顿觉手足无措,说:“大庭广众的,别哭了别哭了。”她手一抹将眼泪抓在手里,说:“你知道这几年我是怎么过的吗?”

我茫然不知,示意她吃菜,她又继续说:“花店是他帮我开的。我从小没了父亲,二十一岁来蓉打工,他认识我后对我倍加关心,按年龄他是我长辈,开始我不接受,后来也就顺从……”话到这里她呜咽不止,我深知所谓的,这就是那秃顶獠牙,人到中年,买了一辆人人艳羡的宝马。我递上纸巾,说:“过去的事就都忘了吧。”她哭得更厉害:“我的五年青春,我的五年青春就值十一万吗?”

我真不知作何安慰,暗自扼腕叹息,说:“谁没在年少时犯错,我们看花双眼,皆因这社会太复杂。”她使劲点头,说:“你是好人,说话坦诚,要是早些遇见,我肯定追你。”

我略一发怔,蓦觉她脸上的雀斑和倦怠的面容都不再是缺点。结完账扶她就往外走。刚走出店门,夜风袭来,她打了一个寒战,猛地挣脱我手,蹲在路旁狂吐起来。我急忙折回海鲜店,拿了叠纸巾帮她擦净,问她住哪里。她有些迷糊:“我店里也可以住。”话毕摸了串钥匙给我,身子软软地靠了过来。

醒来屋上乌漆麻黑,外面却是喧嚣。我从床上弹起来,摸摸身旁,居然睡了个女人,她是程灵珊,不是雁翎。