

## 都市男女 还是有人关注

刘小芳 绘



## 甲方乙方

前不久,表哥开了一个店铺,做起了服装生意。由于他没有多少经营头脑,买卖做得并不红火。

这天,表哥向我诉苦说:“真是怪了,我销售的服装无论款式还是质量都优于隔壁店铺的产品,为啥我就竞争不过他们?”我对表哥说:“有好的款式和质量自然重要,但更重要的是你还要学会促销。”表

## 囧人囧事

前两个星期,姑妈给我介绍了个女朋友。她叫王丽,挺文静的一个女孩子。只是这女孩在外地工作,过几天就要回单位了。

这几天,我们一有空就在一起,逛逛街、看看电影。渐渐地,我们发现彼此之间挺合适的,加之俩人都是大龄青年了。所以,元宵节前夕,女孩郑重地告诉我,她对我挺满意,希望能跟她回家见她

## 东张西望

我的“车险”快到期了。这几天,我的手机忙碌了起来,其中有一个尾号是“三个7”的手机号码,是某保险公司的业务员,天天给我打电话推销车险!昨天晚上,手机又响了,我一看,果然不出所料,又是“三个7”!我不禁有些烦,索性挂了电话。

其实我根本没打算更换保险公司,就等车险到期后去续保呢,可不知道这些保险公司从哪知道了我的手机号,真是不胜其扰!正

## 弄巧成拙

我买了一块上好的布料,到一家有名的制衣店做一身西装。为了能早点做好,我撒谎说过两天我要出差,半年才能回来,而且等着穿这件衣服,最迟不能超过两天。店主说:“两天做不出来,你去别的店做吧。”去别的店我又不放心质量。我说:“算了,就在这里做吧,要不让别人替我拿。”店主说无论谁来拿,只要带着原始的订单就行。

## 打悲情牌

哥哥笑着说:“我也搞过促销,都把价格定到最低了。”

我询问了一下表哥的促销情况,觉得他采用的手段太平淡。于是通过一番策划,我向他提出了打悲情牌的促销策略。当天,我为表哥制作了一张海报,在上面写着:家人突然失踪,本店急得要命;现以低价甩货,但求寻人费用。

## 倒霉

的父母。我欣然应允,这可是我一直盼望的啊!

昨天上午,我在超市买了点水果,就去了女友家。刚进门,把我吓了一跳。放眼一看,满屋子都是人,大人小孩加起来足有十几个。而且,都是笑吟吟地望着我。我心想,这一定是女友的家人、亲友给她把关来了。女友一一给我介绍:这是我爸爸;这是我妈妈;这是我

## 推销“车险”

烦着呢,手机又响了,是我的顶头上司王主任。

“小张啊,刚才人事处的李处长给我打电话,说有事找你,给你打手机,可是你没接!”“李处长?没有啊,他不会打错了吧?”我一头雾水。“我重新告诉他你的手机号了,他说一会再给你打,你可不能不接啊!”王主任说完挂了电话。

我和李处长并不熟啊,他找我有什么事?难道要提拔我了?正高兴

## “双胞胎”取衣

没想到要去拿衣服时,订单却找不到了。想当初自己说肯定要出差。今天如果去了,那不是明显说谎吗?让老婆去取,没有订单,人家又不会给他。没有办法,还是我自己去吧!

刚进制衣店,店主迎头就问:“你怎么还没出差?”碰巧我看到旁边一对双胞胎姐妹,灵机一动说:“做衣服的是我的双胞胎弟弟。他前天就出发了,让我来取衣服。”店主觉得不可思议:“你们弟兄俩长

海报刚贴出去时,效果还不错。可是到了第二天下午,表哥就给我打来电话说:“你快来帮帮我吧,我还是竞争不过隔壁店铺。”我问:“是不是他们也出招了?”“是的。”表哥说,“今天早上他们也贴了一张海报,上面写着:隔壁之事是我事,无动于衷不可取;为了支援寻亲人,我店甩货不犹豫!” 李小彦

姐夫,姐夫在搞煤炭运输;这是我姐姐……

吃饭的时候,姐夫在旁边作陪。由于比较生疏,不知聊些什么好,饭桌上就有些尴尬。为了打破僵局,我鼓起勇气问姐夫说:“姐夫是从什么时候开始倒煤的?”

姐夫一愣,纳闷地说:“一直都挺顺当,没倒霉啊。” 孙兴华

呢,手机响了,“13\*\*\*\*\*7777”,是“四个7”,不是三个!我这才明白,刚才是我看错了,把李处长当成了保险业务员!

我急忙接了电话,“对不起,李处长,刚才我不小心按错了键,您找我有什么事吗?”

“哦,没关系没关系,我找你还有点事,听说你的车险快到期了,我的外甥女在一家保险公司做业务员,你看能不能照顾一下她,价格肯定贵不了……” 张承永

得太像了,你不说还真分不出来。”我高兴地吹起了牛皮,指指我眉心的一颗痣说:“我有这颗痣,我弟弟没有,知道的人一下子就能分辨出来。”店主答应着,拿来衣服,向我要订单。我说订单找不到了,反正面面相,就知道我们俩是亲弟兄。店主说:“对不起,店里有规定,没有订单只能你弟弟亲自取。你也千万别冒充你弟弟,我知道你弟弟眉心没有痣。” 刘敬胜

## 围城内外

### 情书读后感

春节休息在家,我上网看博写博,偶尔玩玩小游戏,老婆则把我结婚前写给她的信拿出来读。几天下来,老婆不仅把所有的来信读了个遍,而且还从超市买来两个文件夹,把每一封信都工工整整地装了进去。

昨天晚上,我问老婆:“读了我的信,你有什么感想?”老婆说:“没想到你原来追我挺紧的。”我说:“过去我追你那么紧,你竟然没放在心上,至少是脚踏两只船。”老婆说:“不好意思,从你给我写情书的时间看,那时我还没踩上你这条船。” 徐其文

## 同笑时代

### 闺蜜没有穿丝袜

今年春节,闺蜜小琪和她的老公选择了让我们很羡慕的度假方式:到澳大利亚旅游。此时的澳大利亚正值夏季,是旅游的好季节,可想而知小琪两口子有多惬意。

当然,只要有时间,小琪还是会和我这个闺蜜报告她的旅途见闻的,每天的短信、彩信自然是不会少,有时在酒店还会从网上传照片给我看,或是语音、视频一番,展示一下她买的衣服啊纪念品什么的。

这天我和小琪又约好在网见,小琪有些郁闷地告诉我,这两天她在海边玩,阳光实在太强,虽然涂了防晒霜,但她还是被晒得黑了许多。从视频里,我看到小琪的皮肤确实比以前要黑了些,但为了不影响她游玩的兴致,我忙说:“哪有啊,还是跟以前一样,一点也没黑!”听了这话,小琪果然心情大好。随后,她又站起来给我展示她刚才买的裙子。我见这裙子还真不错,便夸道:“你还真有眼光,这裙子颜色很亮,尤其是跟你腿上穿的棕色丝袜很搭……”谁料刚说完这话,小琪那边的视频就莫名其妙地断了。我愣了一下,突然反应过来,小琪根本没有穿丝袜。 陈婷

本版专用信箱:  
zhangka@126.com  
编辑热线:(025)84783612

**“锦绣前程”关键词:** ★诞生南京高考状元、拥有南京中考状元 ★每年中、高考揭榜,考入名校的学生“满把抓”  
★连续多年荣获南京“诚信办学机构”,受到市教育局表彰 ★完全凭借口碑占领南京培训市场制高点

**“锦绣前程”名师授课的四大特点:** 1、突出学习方法指导,让学生做一道题掌握一类题 2、擅长把复杂的问题简单化,让学生不知不觉进入“高难度”  
3、一堂课就能震住学生,让学生找到学习兴奋点,想走神都难 4、最大的特点就是让成绩普通的学生也能轻松考取名校!

# “锦绣前程”江苏名师春季班招生 开课

高三年级 2月20日  
初三年级 2月27日  
初一、初二、高一年级 3月6日  
高二小高考冲刺最后一讲 3月13日

春季班教学定位同步辅导拓展提优,注重对知识的提纲挈领和思维方法的提高,通过类型的变化,方法的讲解,多角度多层次的分析,由浅入深,在训练上摒弃题海战术,注重题目的典型性和针对性,突出问题的训练价值,让学生从题目中抓住解题方法,由一个题带动多道题。在夯实学生基础的同时对课本原题加以变型、改造及综合,让学生以不变应万变。

自2002年首次将苏北著名县中名师引进南京引起轰动,至今,“锦绣前程”已拥有一百多位在省内外赫赫有名、来自江苏一流名校的重量级名师,他们分别是各学科的教研组长、学科带头人,教学业绩卓著,数学曹老师连续11年执教高三,共带出48名清华、北大学生;英语沈老师所教班级55人,其中53人考取一本,3个考上清华,2个

考上北大。备受学生追捧的物理陈老师,高考物理全省前十名中,有2位出自他教的班级;化学王老师所教班级高考145分以上总人数达近百人,十多次获省化学竞赛一等奖,8人考入清华、北大。在初中部,“锦绣前程”更是汇聚了多位中考权威名师。学生家长评价:“‘锦绣前程’名师课堂含金量高,一堂抵十堂,听课特别过瘾!”

**报名地点:**延龄巷38号东方饭店二楼  
**上课地点:**中山北路101号(军人俱乐部旁)  
**电话:**86644701、84543121  
84510382、84542144  
**晚间电话:**13675112398、86316307