

欢迎投稿:qlwbdz@163.com

错 了  
就 改

●4月29日A7版《“把五星红旗插到全福岛上”》第二栏:“让游客用米来宣誓主权”,“宣誓主权”应为“宣示主权”。

●4月29日B3版《蒂姆·库克:危机》第三行“严俊”应为“严峻”。

●5月1日A9版《殴打医护人员 两产妇家属被拘》文中“治安管理处罚条例”应为“治安管理处罚法”。

●5月2日A14版《新海牛,向前走!》第一段“青岛海牛将在新赛季乙联赛的首轮比赛中”,“乙联赛”应为“中乙联赛”。

●5月2日B1版《那场可歌可泣的爱国运动》第四栏:“对合约签字来了个急刹车”,“合约”应为“和约”。

●5月3日A13版《安全红线锁住学生校外活动》第一部分:“淄博博兴清河学校150名学生……来到济南”,“淄博博兴”应为“滨州博兴”。

●5月3日B2版《电动汽车渴望开进百姓家》第一部分“寿光县”应为“寿光市”。

●5月4日A10版《李刚之子未提前出狱》文中“河北省都县”应为“河北省望都县”。

●5月5日A5版《吊绳断,两粉刷工高空坠亡》倒数第二段:“工地和民警刚走了没一会儿”,“工地”应为“工头”。

(感谢读者阮风友、周雪平、靳淑红、周而复始、朱永胜、刘允辉的批评指正)

## 一起努力

两位老人,风风雨雨一路走来,到了晚年相濡以沫,不离不弃就是幸福。

摄影 孙守利



## 一只白鹭

作者:萨拉·奥恩·朱厄特 翻译:朱思

夏季的一个傍晚,浓荫的丛林里,一个小女孩匆匆走过。带爷爷家的老牛回家挤奶,是西尔维的工作。但是当吃着甜草的奶牛听到她的招呼声时,总会藏进灌木丛里。

今晚找牛用的时间有些长了,沿着狭窄小径,她赶着牛匆匆地走在渐黑的丛林里。她从没这么晚独自在丛林里待过。林子里的空气清新而甜美,她感觉自己如同夏夜晚风里飘摇的一片树叶,成了丛林的一部分。西尔维来农场帮忙已经一年多了,她喜欢这个地方。

突然,寂静的空气被一声尖厉的哨声划破了,是人的口哨声,她想带着牛藏进灌木丛里,但是太晚了。

“你好,小姑娘,”一个年轻男人高兴地大声喊道,“这里离大路还远吗?”映入西尔维眼帘的是一个身材高大、背着枪的青年男人。

陌生人跟着西尔维和她的一起穿越丛林。

“我正在猎鸟”,他说,“但是我迷路了。你觉得我能在你们家过夜吗?”西尔维还没回答,就已经望见奶奶站在农舍的大门前了。

“你可以和我们一起,”奶奶说,“我们虽然不富裕,但是也很愿意和别人分享。西尔维,去给这位绅士拿个盘子来。”

晚餐时,年轻人解释说他是一个动物学家,正在收集鸟类。

“你要把它们放进笼子里吗?”西尔维问。

“不,”他慢条斯理地答道:“我射杀它们,然后用化学制剂把它们做成标本。在我的实验室里,已经有上百种不同的鸟类标本。”

了。”

“西尔维也很懂各种鸟。”祖母自豪地说,“她很了解森林,那些动物还会跑出来吃她手上的面包屑呢。”

“两天前我在附近看到一只很少见的白苍鹭,我一直在找它。小白苍鹭,你见过它吗?”他问西尔维,“它是一种修长的、有着白色羽毛和细长腿的奇异鸟类。它们的巢一般建在大树的最高处。”

西尔维的心跳开始加快了,她知道那只白鸟,她见过它。年轻人凝视着西尔维,“如果有谁能告诉我那只白鹭的巢在哪儿,我愿给她10美元。”

第二天,西尔维和年轻人一整天都待在林子里。他告诉她很多关于鸟的知识,要是把他枪忘在家里的话,西尔维一定会更高兴。每当他举枪射击那些在树上唱着歌的鸟儿的时候,她都感觉自己的心在颤抖。

但是,西尔维看着年轻人的眼神里充满崇拜。她从没见过如此英俊和迷人的人。她的心里是一种奇怪的兴奋感,一种这个小女孩还没意识到的感觉。

年轻人借住的最后一个夜晚到了。大家都沉沉地睡了,只有西尔维醒着。快黎明时,她悄悄离开了房间,匆匆走进了丛林。她打算爬上那棵很高的松树,从那里她可以俯视整个林子,找到白鹭的巢在哪里。

西尔维赤着脚用小小脚趾攫住粗壮的树干,尖锐的枯枝像利爪一样划伤了她的脚。东方的天开始泛亮了,她终于到达了大树的最高端。突然,西尔维暗灰色的眼睛被一片白光笼罩,那片白色越来越大,一只有着白色翅膀

和修长脖颈的鸟儿在西尔维身边飞过,落在了她下方的一根松枝上。白苍鹭一边梳理着羽毛一边召唤着在另一棵树上的伴侣,然后它们张开翅膀飞走了。金色的阳光射入浓绿的丛林,西尔维觉得自己也能跟着它们飞入云中。

西尔维慢慢地爬下老松树,她试着忘记手上的伤口和流着血的脚,满脑子都在想,告诉那年轻人自己发现了白苍鹭的巢时,他会说什么。

西尔维回家后,奶奶和年轻人都站了起来。但是西尔维沉默了。年轻人注视着西尔维暗灰色的眼睛。西尔维和祖母本可以得到那10美元的,他许诺过,她们也很需要钱,而且西尔维也想让他高兴。

但是,西尔维记得那两只白色的苍鹭是如何飞向金色的天空,如何一起在树林上空俯瞰太阳的升起。但她不能说,她不能说出白鹭的秘密,断送它们的性命。

那天晚些时候,年轻人失望地离开了,他再没来过。

鸟儿和猎人能成为朋友吗?谁知道呢?



## “硬”销售

作者:包可华 翻译:费方利

的进口货。”

“可我就想买辆美国自产车。”客户有些生气了。

“每个人都想要美国车,你凭什么觉得自己那么特别,应该得到一辆美国车呢?”

“真抱歉,我刚才有点失态。如果我给你500美金的回扣,你可以卖给我一辆吗?”

“先生,我们不接受贿赂的,而且有很多客户等我们的车已经等了一年,都买不到车呢!”

“我也不想跟你乞求了。可你瞧,我是一名销售员,我需要一辆汽车到外面跑业务。你就给我破个例吧,你们库房里有什么车,我就买什么车。”

“有的时候,我们会给确实需要的客户破例,但是需要你们单位开具推荐信,证明你购买汽车确实是用于公事,而不是为了到外面玩乐。”

“我会请领导给我写推荐信。”

“除此之外,我们还需要三位证明人,证实你这个人品性良好,且具备驾驶我们公司的车的资格。”

“我明天就给你。”

“最后,我还得跟你说声,你需要跟我们签下保证书,保证你不会跟任何一个人说我们破例让你提前买到车。”

“我一定守口如瓶。”

“跟我到办公室来,我不想让别人看到我们成交签单。”

“你真是个好人,我一定不会忘记你的恩惠。”

“如果你不介意我说实话的话,我要告诉你,我最讨厌遇见一个卑躬屈膝的客户。”

困境——这已经成为公开的秘密了。他们将此惨景归咎于外国汽车的进口、政府设定的排放标准,等等,很少有人承认真正的问题在于人们不再购买美国汽车了。

汽车公司就算使尽浑身解数,依旧摸不准客户心理。我可不想自以为是地给汽车制造大亨指点江山,但是,我觉得当前的这个危机实在严峻,美国的汽车公司需要做的是改变战略,采取“硬性”销售方法。

汽车经销商应该这样跟来到展厅里的潜在买家进行交涉——

“请问可以为您效劳吗,先生?”

“不用,我就看看。”

“您就随便看吧,这些车型都不再售卖了。”

“这是什么意思呢?”

“不管您在我们展厅里相中了哪一款车,都有6个月的等待期。”

“真让人难以置信。”

“那您是没听说过供货短缺了?”

“什么短缺?”

“近三年将会出现严重的美国自产汽车短缺危机。我们只能照顾自己的老客户,而且即使是老客户,也只能是我们给他们什么车,他们就买什么车。”

“可我需要一辆新车。”

“谁不需要一辆新车啊?可眼下也就这么多产量。我现在忙得很,也许,你可以到外国汽车经销商那里看看。不消说,你立马就能从他们那里买到便宜

译文

邮箱:  
2009fanyi@163.com  
作者:李皓冰