

梁凤仪
散文系列

人人有泪不轻弹

香港·梁凤仪著

中国文联出版公司
香港勤缘出版社



梁凤仪散文系列

人人有泪不轻弹

香港·梁凤仪著



中国文联出版公司



香港勤+缘出版社

图书在版编目(CIP)数据

人人有泪不轻弹/梁凤仪著. —北京:中国文联出版公司, 1997. 6

ISBN 7-5059-2616-0

I. 人… II. 梁… III. 散文-作品集-中国-当代

IV. I 267

中国版本图书馆CIP数据核字(97)第08970号

北京市版权局著作权合同登记章 图字:01—97—0247号

书 名	人人有泪不轻弹 (香港)梁凤仪 著
出 版	中国文联出版社
地 址	农展馆南里10号(100026)
发 行	中国文联出版社发行处
经 销	新华书店总店北京发行所
责任编辑	仲小川
责任校对	阮增宝
封面设计	王 埜
责任印制	董 华
排 版	北京亮杰技贸公司
印 刷	山东省高唐印刷有限责任公司
开 本	787×1092 1/32
印 张	7.25
字 数	151千字
版 次	1997年6月15日第1版第2次印刷
印 数	5,000—10,000册
书 号	ISBN 7-5059-2616-0/I·1947
定 价	9.60元

本书如有印装质量问题,请直接与出版社联系

目 录

第一辑 驰骋商场

商场炎凉故事/2

战场多伤兵/3

有泪不轻弹/4

原则问题/5

仁者必昌/6

觉悟前非/7

叫人受不住/8

幽默感不可缺/9

交涉学/10

谈判手段/11

客户不用多/12

面议有益/13

未尽全力/14

诚意表现/15

长贫难顾/16

专业水平与操守/17

心惊胆跳/18

无名火起/19

损失有别/20

本身价值问题/21

巧合/23

“无面孔”训练/24

暗盘/26

第二辑 风尘仆仆

难以抗拒的兴奋剂/29

电视传播效果好/30

卖书不卖尊严/31

台湾之行/32

2 人人有泪不轻弹

收视第一/33

小说题材/34

书业包青天/35

分秒必争/36

死性不改/37

寻亲/38

一视同仁/40

无锡有“情”/41

草率态度/42

讲求效率/43

跑江湖/44

一仗功成万骨枯/45

己所不欲/46

得些好处须回手/47

正义之声/48

大陆出版市场/49

开错价/50

两岸文化交流/51

如此买书人/52

群情汹涌/53

市场矛盾/54

心无旁骛/55

第三辑 情系故土

感人场面/58

创作大奖/59

敬意与谢忱/60

具体鼓励/61

感动感恩/62

血泪钱/63

先拔头筹/64

猪的配额/65

切身利益/66

贫富之别/67

先见之明/68

地产心得/69

中国货/70

第四辑 生活随感

旧时晚装/73

掌声背后/74

经济发达代表/75

爱得不够/76

诚心赞美/77	老之将至/90
泱泱大将/78	贵过养仔/91
怕现眼报/79	自萌短见/92
读者的信任/81	施与受之乐/93
全神投入/82	赚取零用/94
悲痛与怀念/83	日常心理治疗/95
理想飞行大计/84	江湖卖药人/96
广东情怀/85	奋斗成功例子/97
浪费时间/86	短期觉悟/98
心照不宣/87	婚姻合约化/99
知者不言/88	离婚免谈/100
心灵慰藉/89	生病资格/101

第五辑 生活闲话

如何选择/104	腊肠的故事/117
最吸引人处/106	最高报酬/118
说话不可乱讲/107	按摩与指压/119
咸湿笑话/108	最怕改坏名/120
健康第一/110	文章有价/122
购物心态/111	香港好得多/123
难于讨好/112	能做也能花/124
化腐朽为神奇/113	生活元素/125
栽培后进/114	聘人怪现象/126
我的偶像/115	明星也移民/127
难熬的等待/116	服装价惊人/128

4 人人有泪不轻弹

化妆的学问/129

第六辑 工作体验

容忍与韧力/132

从搭线谈起/134

“霸着茅厕不拉屎”/135

聋童教育/137

针不刺肉不知痛/138

如何支持?/139

民主与公平/141

先使未来钱/143

合作供屋/144

美人儿的心事/146

第七辑 议事论事

应尽本分/149

胡思乱想/150

缺乏安全感/151

日久生情/152

君子之交/153

环境教育/154

走投无路/155

恋爱与生育/156

年轻一代/157

抵受诱惑/158

贫富之间/159

仇家和朋友/160

世界多恐怖/161

“女怕入错行”/162

最怕嫁错郎/163

投资与积累/164

中年人特征/165

宁生蠢钝儿/166

丑角的表演/167

交友之道/168

环境性格/170

第八辑 处世法门

为何偏偏选中我/173

三分颜色上大红/175

得人恩惠千年记/176

饭碗卫冕战/177

人情孖展/179

自我包装/180

勿露疲相/182

闲谈莫说人非/183

成功之道/185

可以和需要/186

知所取舍/188

尊重别人的时间/189

善用时间/191

选择价值/192

老板的苦差/193

挺身而出/195

知己有几人? /196

处事和做人/198

人最容易走样/199

思想大近视/201

女读者不可不知/202

眼高于顶/204

上和下睦/205

控制情绪/206

寂寞难耐/207

骂人有理/208

积极“储蓄”/209

感情尺度/210

女性情绪化/211

人际恐惧症/212

交代解释/213

时机与危机/214

见微知著/215

吃与睡/216

选择性失忆/217

笑骂由人/218

恶作剧/219

口不对心/221

当有选择时/222

小心选择/223

第一辑 驰骋商场

商场炎凉故事

人们都说，商场是最见炎凉之地，势利到了不得。

不说别的，就算财雄势大的银行，都习惯推行晴天借伞，雨天收伞的政策。即是好为锦上添花之事，而恶作雪中送炭之举。

因为前者保险，后者冒险，无法不如是才能赚钱。

有个流行在商界的故事，说一个人家徒四壁，贫无立锥，父死母病，无钱殡葬，于是走进银行借贷部去求借，经理问：“你有什么物业、股票、期货等可作抵押？”

等于问和尚借梳，只好知难而退。

终于有好友借了三万余元救急，他先买一辆名车，付掉首期，雇个钟点司机，把另一间银行的借贷部经理接载到最高级的酒店去，边呷路易十三美酒，边谈生意大计。

饭局告终，非但获得一百万元的贷款，而且答应介绍名

医治母，作为交谊，不另收费。

再下来，此君运用一百万元买下豪华游艇，再宴请其他银行的借贷部经理，无意间透露自己的业务来往户口设于某银行，于是瘦田无人耕，耕开有人争。

转了几个圈，银行给他的贷款额就已是千万亿元。

到了一个银行损失不起的贷款额时，没有任何人比银行更热衷支持他，期望他发达起来。

故事听上去似乎儿戏，但所代表的商场怪现状，不是绝对无理。

战场多伤兵

自从开拓了大陆市场后，差不多每个星期有两个大陆传媒的访问，可见现今中国大陆，对香港人香港事非常的感兴趣。

我发觉，他们的探访也真是不惜工本的。

很有几个电台与报刊，先用长途电话给秘书联络，得到了确实答复之后，便把要问的问题以及所需资料以传真方式送达到我手上，才在预定时间通过电话做访问。

访问时间很长，起码半小时，报刊的则达一小时，除了态度严谨之外，也可见是大手笔之举。

最开心是，访问的记者曾读过自己的作品，不只沟通上可以更加畅顺，而且对这种认真的工作表现，先有了敬意，总愿意跟对方多谈一些。

4 人人有泪不轻弹

曾有位读过我二十种作品的报刊记者，在访问时奇怪地说：

“我不明白你们香港人，尤其是温饱富贵中人，何以能体会到人性的苛刻尖酸利毒若此，我初读时曾以为是虚构，再读下去又有种非常真实的感受，为什么呢？”

香港人没有经历过文化大革命这等时代的大悲剧，也能做到“文穷而后工”的地步。

“穷”的意思，绝对可以是世态炎凉、人心难测、名利角逐的结果。

败者固然有机会肝脑涂地，就算赢，一样伤痕累累。

温饱富贵只不过是战胜品，战场上到处是看透世情，感喟人生的伤兵！

有泪不轻弹

台湾电视台播映我的小说改编连续剧。

首播的一集我看了，站在一个观众的角度看，是能接受的。

知道该剧收视率第一，也觉得很开心。

后来导演把第二、第三集寄来，看后，噼啪一声关掉电视机，实行眼不见为干净。

一看那女主角被人踩在脚底下受尽欺凌，她就不断的流眼泪，哭呀哭的，哭得我的心都烦躁起来。

老天！我的小说从来不打算赚人热泪，男女主角受尽折

磨，都是有泪不轻弹，打掉门牙和血吞的人物。

分明的给人欺侮了，不哭，不嗟怨、不宣扬、不屈服，笑着向对方鞠一个躬，道歉一声：“我错，我差劲，我学艺不精，请多多包涵！”回身立即再投入生活去拼搏。

这才是梁凤仪精神。

我祈望读者阅读我的作品也不会哭，只会无奈、轻叹，午夜梦回时起一些共鸣。

极其量是惹得他们“眼湿湿”而已。

谁知台湾朋友都来电话说：“看你的连续剧，害我们哭得好苦！”

真是莫名其妙。

那导演还来电话说，台视下令由一小时节目改为个半小时节目，依然二十五集。

简直啼笑皆非，不辨悲喜。

原则问题

人们对于别人财富的观念很怪，老弄不清楚对方口袋里的钱，没有理由无端端掏出来与人摊分。

最常听到的一句话是：

“你这么富有，这一点点的钱不必斤斤计较。”真是啼笑皆非。

应否斤斤计较是一回事，跟富有与否无关。

前者是做事法则作风，后者是私有财产，与人无尤。

做生意经常遇到的情况是，对方认为你财雄势大，有便宜不占就是白不占，太可惜。

从前到菲律宾及现在到大陆去做生意，在雇用本地职员上就有类同的困难。

有些来应征打香港公司工的人，老是认为薪酬纵使不跟香港看齐，也应大同小异。

一旦以比本地工资稍高的水准支付报酬，就是怠慢。差不多说出来的一句话是：

“梁小姐，你不在意多花几个钱吧？”

这是他们没有学晓薪酬工资是应该根据当地生活水平拟定，只有从外地雇请回来的职员应在例外，因为他所领的是原居地的工资，以后还是要回到自己的老家去生活。

打外商的工，条件比打本地工优厚，是合情合理的，胡乱抬升工资水平，无疑会削弱市场竞争力，对整体经济的长远发展不见得是好事。香港厂家急谋出路，乃是一例。

仁者必昌

在北京接受一本妇女杂志访问，来采访的记者先读了我好几本小说，做足准备工夫，工作态度认真至极。

不是不遇到过一些一屁股坐下来就请你从出世之日开始讲自己的故事，再由他来选料转载的人，认真害怕跟这种没有敬业乐业精神者打交道。

这位妇女杂志的年轻记者不但自己读过我书，且还采访

了很多读者，归纳意见，才来跟我作一席话。

她告诉我，据她调查所得，读者往往喜欢从书本中得到一种在现实生活内无法实现的满足。

于是，那采访我的记者忽然七情上面，差不多磨拳擦掌地说：

“人到中年，受过委屈，老想出人头地，一雪前半生耻辱，却未必能如愿。读你的小说，个个都是始而受屈含冤，终而得成正果的女人，令人觉得人生有希望。”

想想，难怪电视台每每有危险动作的功夫表演，就警告家中的小孩子观众千万别仿效，免生意外。不知我以后是否需要小说内注明，不一定人人都有运气，可出人头地。

不过，我还是有绝对信心，如果能理解到当中那仁者必昌、天道酬勤的道理而行之以诚，也没有可能不吐气扬眉的。

觉 悟 前 非

在北京接到了一封女友的长信，阅后啼笑皆非至极。

女友因财产继承与分配问题，一直跟亲人闹得不愉快，老跑到我跟前来哭诉，请求我仗义执言，为她主持公道。

我呢，素来都是小女人一名。小女人的特性之一就是不自量力地老喜欢当江湖侠女，自以为是再世包公，威风八面，给人吹捧两句，更不惜辛劳，四出奔走，鞠躬尽瘁地抱打不平去。

于是一直“做好做丑”，终于在去年替女友在亲友处争回

一点资产利益，以为从此化干戈为玉帛，皆大欢喜。

事实上，我也诚恳地屡次劝喻女友，举凡两阵交锋，赢一点点让自己心里舒服，有情绪与力量在江湖上站起来重新奋斗就已足够了，千万不可穷追猛打，赶尽杀绝。否则理直也会变成理亏。

女友初时很接受我这番道理，我才出手相帮。结果帮完了，又收第二、第三、第四封告急投诉信，还是在曾吃亏的老问题上纠缠不休。

苦思数日，我自行觉悟前非，“女侠”演得不好会变成“八婆”。对一些不肯得些好处须回手，终日沉迷是非者，牺牲自己的时间精神与形象，划不来。于是回了信，请她把一干事交由律师处理。

叫人受不住

在北京收到了女友那封把个人恩怨重复描述的长信，重重的叹了一口气。

回想很多年前，怕我就是她现今的这副模样。只一个心结解不开，就像只盲头苍蝇，老往死胡同转，固然活得不开心，此外，还拼命抓着旁的众亲朋戚友，听自己吐苦水，喊冤屈，骂仇人，一个月三十天，总有二十九天希望能找着人听自己的故事，最终只有众叛亲离。

纠缠在是非之中，何来精神建立事业？何来风采吸引朋友？何来心情修饰自己？

身旁众生相，莫不是事不关己，己不劳心，一见大讲私人恩怨者的背影，已经走个没影儿。连阅报看电视翻文件都不够时间应付的今日，怎能责怪人们对个人问题的忽略。

剩下来那些好友亲人，肯分神照顾不平与哀伤，也还有个限度。因为久病无孝子，长贫难照顾。谁老想不通人生问题，诸多怨怼，终于会弄到最疼惜自己的亲友，都一见就怕。

把真心爱护自己的亲友迫得忍无可忍而疏远自己，是最大的不幸。唯一的办法就是不要高估了对方因爱朋友而发挥的忍耐，更不要低估了自己因执迷不悟而造成的扰攘。

幽默感不可缺

最近美国几位还在世的总统，包括在位的克林顿，与不在位的布什、里根、尼克松、卡特等，都在接受访问或作演讲时，提出幽默感对他们从政的重要性，不但选民不会喜欢一个全无幽默感的领导人，就是对付政敌，幽默感很多时会发挥意想不到的效用。

所谓谈笑用兵，一笑泯恩仇，就是这么一回事。

美国有史以来，被公认富于机智、敏于言语的总统是林肯，他最擅长以风趣幽默的话，去打破谈判的僵局。

不但政坛如是，商场亦然。这最近我才听到老友成功地解除生意困境的经过，靠的怕就是幽默。

老友业制衣，在大陆设厂，虽是女流之辈，干得异常出色，承接欧美订单甚多。