

我最早看美劇是在十幾年前。那時候，《Friends》（中譯名為《老友記》或《六人行》）風靡全球，我和室友一集不落地看完，雖然是為了學英語，但依然收穫了許多歡樂。《Friends》曲終人散時，我們還頗有些傷感，擔心以後可能再也看不到這樣經典的美劇了。後來，陸續又看了一些，例如《絕望的主婦》《實習醫生格蕾》等，也都留下了深刻印象。

但我很少看中國的電視連續劇，雖然有一些很不錯的片子也曾吸引過我，比如《亮劍》《潛伏》，但總的來說，我並不喜歡國產電視連續劇。最初我並沒有意識到自己的偏好緣自何方，後來，偶爾看了一集紅遍大江南北的《甄嬛傳》，才恍然大悟。

我看的美劇，大多數反映的是普通美國人的生活。比如，《Friends》里的六個主人公，一個是街角咖啡店的服務生，一個是小餐廳的廚師，一個是不入流的演員，一個是大學教師（古生物學，不像是能賺錢的專業），一個是公司職員，還有一個甚至是沒有固定收入的按摩女。他們的社會地位和經濟地位似乎都不高，但都活得開開心心。當然，在生活中他們也會遇到挫折和坎坷，也有內心的掙扎，會做錯事，但每個人都憑自己的勞動吃飯，真誠面對生活和感情，坦坦蕩蕩。

再比如，《絕望的主婦》里的四個女主人公，都是小鎮上的家庭主婦，地位並不顯赫。小鎮的生活平靜，但也不時會出現種種

我從美劇里看到了什么

作者：秦春華

出人意料的變故，甚至會徹底顛覆原來的生活。但無論是什么樣的生活，每個人都坦然面對，積極而樂觀，勇敢地克服困難。我最喜歡的是每一集快要結束時，出現的一小段旁白，這些話緊扣劇情，充滿生活哲理，告訴人們要有愛，有勇氣，懂得寬容和誠實，失敗遠比欺騙可貴。看了這些反映普通美國人生活的電視劇，你就能從中受到啓迪，對生活有新的領悟。

然而，打開國內的電視頻道，放眼望去，往往是黑壓壓一片跪倒之人，耳中聽到的，全是一“奴才”“主子”的叫聲。我們特別喜歡在電視劇里展示如何揣摩皇帝的心思，宮廷的政治鬥爭，後宮的爾虞我詐，官場上的鉤心斗角，有時候光看劇名就知道是怎么回事了——《步步驚心》。

以我不經意間看到的《甄嬛傳》里的一個情節



為例：甄嬛為了陷害皇后，在懷孕期間假裝被皇后推倒。當皇帝對此將信將疑時，一個六歲的小女孩出現了，哭着對皇帝說，她親眼看見皇后推倒了甄嬛。皇后因此被打入冷宮，甄嬛也由此上位。看到這一情節，我不禁怒火中燒：為什麼要在電視上教孩子說謊？我們有嚴格的影視作品審查制度，可是這

樣的情節，卻沒有人審查出來。實際上，西方國家對孩子的保護——特別是精神保護——極為看重，我幾乎沒有看到哪一部西方電視劇中，有讓孩子說假話還受到鼓勵的情節。

一位台灣的朋友跟我說，《甄嬛傳》不能當歷史去看，看的是當下。它之所以大受歡迎，就在於它在觀眾心中引起了強烈的共鳴——也許每個人都踩過別人，或被別人踩過，是險惡的外部環境讓一個好人逐漸變壞了。

今天，人們總是喜歡拿教育說事，認為社會存在的種種不盡如人意之處皆能從教育中找到源頭。但教育僅僅是學校的事嗎？孩子們在學校的時間總是有限的。在互聯網時代，他們獲取資訊的渠道日益多元。比如，孩子們都喜歡看電視，就會受到電視情節的影響。如果他們從小就在電視上看到，一個人可以用盡心機把別人幹掉以後自己爬上去，還不受懲罰，他們也可能學會這種“生存之道”。

我不明白的是，生活中有那么多美好的事情可以展現，為什麼一定要在電視上展現那些人性的醜惡面，而且這樣的醜惡還不會受到懲罰？中國的一些電視連續劇往往告訴人們：心機最深、最心狠手辣、最冷酷無情的人往往是最成功的，能當很大的官，能掙很多的錢。

我無意主張電視劇只能歌功頌德，呈現偽善的道德說教，我只是想表達一個觀點：也許可以用不那麼笨的方法，實現我們希望的教育目標。美國擁有世界上最發達的私有制經濟，但美國人的愛國熱情並不比我們低，應當說這和美國人的教育方式有極大關係。好萊塢的大片最追求票房收入，但愛國主義往往是這些追求票房收入最大化的大片的主題。這一看起來是悖論的現象，可以引發我們更深的思考：我們的影視作品，究竟要帶給觀眾什麼？

經營之道：免費停車賺足錢

作者：林偉賢

一年之中，我有 300 天不在台灣。

在台灣，我辦了一張信用卡，是一個頂級卡，說是持有這張信用卡，一年 365 天，可以在機場停車，不必給錢。

在台灣機場，停車其實很便宜，一天 150 元新台幣，折合人民幣 30 多元。

問題是，我一年要停 300 天，也要人民幣 9000 多元。

我辦這張信用卡，年費只要人民幣 6000 元。這樣我可以節省 3000 多元。如果用這種信用卡搭乘中華航空亞洲的航線，我買經濟艙，它就給我自動陞級成公務艙，買公務艙，就給我自動升成頭等艙。

現在，我提一個問題：我一年停車 300 天，得花 9000 多元，辦了這張信用卡，在機場停車不要錢，我等於只付 6000 元，就是說，我省了 3000 多元。機場的停車場，沒有收到我的 6000 元。

那麼，機場找誰要呢？

找銀行。銀行會給它 6000 元嗎？

不會，可能會給它 1600 元，最多 3000 元。

有人說，這樣機場停車場豈

不吃虧了嗎？

本來可以賺 9000 元的，現在只能拿到 3000 元。

其實，機場停車場一點都沒吃虧，因為銀行向簽約的顧客保證一年給 10 萬個天次。當銀行保證給機場 10 萬個天次，就算機場停車場一天只向銀行收 10 元，10 萬個天次乘以 10 元，就是 100 萬元。

這 100 萬元剛好拿來維持機場停車場的基本開銷。



這種信用卡的申請，是有一定條件的。因此，申請這種信用卡的人，不會太多。

假設全台灣有 1 萬張這種信用卡，那麼，1 萬張信用卡的主人，每天都會去停車嗎？不會。

平均下來，1 萬個人，一年 40 萬天，還是有的。銀行幫機場停車場把這 10 萬天的成本都支付了。

其實，很多人是沒有這種信用卡的，他們需要自己付費。除了這 100 萬元以外，每一個自己開車進機場停車場的人，每天都要付 30 多塊，這些錢，就是機場停車場純賺的利潤。

所以，我們要跟更多的人進行資源整合，業務方面要相互幫助。

我可能是跟人家簽長期契約，可能建立經銷系統，通過經銷商幫我把業績做起來，可能自己開分公司把業績做起來，可能通過特許經營把錢收進來。

味千拉面是中國人發明的嗎？不是，是日本人發明的。我們把特許權拿來，在中國大量開分公司，然後上市。日本人光拿 10% 以內的特許經營費，就賺翻了天。

中國“勞模”在法國

作者：包兆會

個月的四個周日，她有一到兩次是去巴黎進貨。早上開車出去，在巴黎吃個午飯，黃昏回來。法國人的商店營業時間比較短，我曾經去一個電信公司的店買手機卡，該店早上 10 點開門，晚上 7 點關門，但在同一條街上的吳姨的店是早上 9 點開門，晚上 9 點到 10 點關門。

據說，法國人很不願意與中國人做同一行業的生意，原因之一就是中國人太勤勞了：當法國人早上還在床上睡着覺做着美夢的時候，中國人早已打開店門迎接顧客；當午日炎炎、倦意襲來，法國人關門到附近酒吧喝杯葡萄酒或咖啡的時候，中國人仍斗志高昂地在店里忙碌；當華燈初上、皓月當空，法國人到了回家

據我觀察，吳姨算是一個已站穩腳跟的人，她在法國從事生產、批發、銷售皮包已二十多年，所以經濟上也算寬裕，在阿哈斯她有一套房子，在法國巴黎她也有一套房子，她有三個門店，兩個女兒都已大學畢業，一個是國際貿易專業畢業，現幫助父母打理生意，另一個女兒在德國打工。

忙碌的理由很多

我曾到她家去過，驚訝于她有那麼好的經濟條件卻沒有好好地把家裝飾一番，讓家變得舒適和有情調些。也驚訝于她家擁有三部汽車，但吳姨和她丈夫幾乎沒有出門在歐洲旅遊過，雖然他們來法國已 20 多年。她的生

活很簡單，她和她丈夫絕大部分時間都在店里面。晚上回來早一點，就自己做飯，回來晚就在外面簡單吃一頓。她和老公在家唯一的娛樂就是看國際中文頻道。偶爾有周日不去巴黎進貨，就在家睡覺，把平時欠的覺補回來。

我說：“吳姨，你跟你老公打拼了一輩子，該



是歇歇的時候了。”她說現在還不能歇，要給自己和丈夫買老了的時候用的巨額保險，這樣將來干不動的時候，每個月就可以靠保險養活自己。我說：“你老了沒錢，法國政府不是會給你困難補助嗎？”她說有補助，但每個月不過五六百歐元，只夠買麵包吃，只能維持生活水平的最低線。我說：“你女兒都已長大了，你倆生活夠吃夠用就夠了啊。”她說她還要繼續為女兒賺錢和存錢，說不定女兒將來某一天會過得不好，需要他們的幫助，而且為女兒賺錢和存錢，也是為了讓女兒生活得好一些。

我又說：“吳姨，你有三個門店，自己又忙不過來，多雇一些人手，這樣你就會輕鬆些。”她說法國人每工時的薪水很高，政府規定每小時不能低於 5~7 歐元，找一個全職上班的，每月要付給對方很多錢，她寧可要一些兼職的中國學生臨時來幫一下忙。

吳姨忙碌的理由很多，相信她即使退休後照樣也會“忙碌”下去：她會給女兒帶孩子，或者在家里做家務。遺憾的是她大半輩子生活在法國，卻因為忙碌沒去過法國南方普羅旺斯看看那里的薰衣草，沒去荷蘭阿姆斯特丹看郁金香，沒去巴黎聖母院看廣場前的鴿子成群地飛翔。雖然吳姨每個月都去巴黎，甚至她所居住的城市就有一個花園，那里有各樣的菊花、郁金香等，但吳姨就是很少去。

王維說，“人閑桂花落”，只有人閑的時候，才能聽到桂花落地的聲音。只有當人的忙碌、嘈雜和喧囂退去時，才能聆聽到大自然的各種聲音，感受到世界深處的生機勃勃。

願吳姨有閑的時候。也願我回國後，不因爲忙，失去感受生活的美和在生活的深處停留的能力。因為，忙碌、喧囂和所謂的成功僅屬於生活的表象，而對生活深處的開掘需要我們心靈之眼的轉向，就像一位哲人所說：對生活觀看到多少，取決於你觀看的方式。

一張無價的售房宣傳單

作者：徐立新



華盛頓西北部有一個環境優美的社區，一些房產中介的業務員經常給想要在此買房的顧客郵寄房產出售信息宣傳單。這些單頁基本上千篇一律，但有一天，一名叫克里斯汀的公司職員卻收到了一份與衆不同的宣傳單，上面是這樣寫的：

1957 年，華盛頓大學最年輕的教授霍華德·史密斯和他的妻子花了 3 萬美元買下了這套漂亮的房子。他們非常喜歡這裏的一切，環保的實木地板，大格子條紋落地窗，古老的英式壁爐，還有門外不遠處大片的草坪、流動的溪水，以及放置在院內的橡木水車……史密斯夫婦在這裏養育了 3 個孩子，他們現在都已長大成人，分別在哈佛大學、華盛頓州政府以及美國廣播公司工作。

在今年 3 月份，史密斯先生 90 歲的時候，他們夫婦搬到了西雅圖的一家養老院，並委託我們賣掉這套房子，我們很愉快地接受了委託，並重新粉刷了牆壁，修葺了圍欄，現在我們很榮幸地邀請您——成為這套房子的新主人。

房子很快成交了，如果你賣的只是一件冷冰冰的商品，那麼你永遠只能看買主的臉色，但如果你賣的是故事和情感，那麼情況將大為不同，買主們會爭先恐後地要買你的東西。理由很簡單，因為人本身就是一個情感動物，他們喜歡有故事的東西。

忙碌對中國人來說，常意味着勤勞，與懶散、懶惰對立。報刊也常稱中華民族是勤勞的民族。

這種“忙碌”的“美德”也伴隨着我來到了法國。我從南京大學到法國做訪問學者後，雖然脫離了國內的各種忙碌：應酬的忙碌、單位的忙碌、家事的忙碌……但內心的“忙碌”感依然保持着，人雖然在法國，生活和教學的環境也很安逸——除了每星期給法國大學生上不多的課外，其餘時間基本都屬於自己，但我緊繩的弦、廝殺的心、不可懈怠的斗志一直沒有鬆懈下來，就像一直在戰場上作戰的士兵，雖然戰爭已結束，回到了大後方，但還是保持着作戰的姿態和對周圍高度的戒備狀態。

忙得沒時間享受生活

這種在國內訓練出來的“美德”使我失去了細細品味生活和享受新生活的機會。一位住在巴黎的法國學者邀請我到巴黎遊玩，我嫌花時間和精力，懶得更新自己的生活內容，寧願像一只蝸牛一樣蝸居在自己的房子辛勤地耕耘，對於外面的世界不感興趣，也不願意走出去。又有一次阿哈斯旁邊的城市舉行什麼節日慶典，我也沒有去，我用“忙碌”作為理由拒絕前往，我對自己說：我很忙，我去不了，我要看很多很多的書，寫很多很多的文章。就這樣，在一次次的忙碌中，新生活、新事物與我漸行漸遠，因為自己的忙，對生活尤其新生活沒有時間品味，所以也談不上感知，更說不上享受。

在法國，不僅我“忙碌”，那些移居法國且已在法國生活多年的華人也一直“忙碌”着。華人在海外生活的辛酸和辛勤時有耳聞，但這次卻是切實地感受到了。我認識的一個開皮包店的吳姨，非常“忙碌”。她沒有休息日，法定的周末兩天休息對她來說形同虛設，因為周六她開門做生意。周末很多不上班的法國人逛街買東西，這大好的做生意的時間她自然不會放過。