



邀君花官赏梨花

仲春四月，是梨花盛开的时节。花官乡的万亩梨园成了花的海洋。每年此时，各界宾朋云集花官庆贺这一一年一度的梨花节。

当车驶进花官的乡间公路时扑入你眼帘的是看不到头望不到边的一片雪白的梨花。人在车中坐、车在花中行。这时你会很自然地想起：“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”的诗句，陶醉在自然的景致中。

花官乡的万亩梨园已进入盛期，去年梨果的总产量超过四万吨，梨已成为花官乡的四大支柱产业之一。

十年树木，谈何容易。花官的梨树发展也经历了一段艰苦的历程。花官乡的决策者制定了改变花官的长远规划。要使花官经济全面腾飞，就必须改变单一农业的传统耕作模式，就必须林、果、牧、副一齐上。花官地博人多发展果树大有作为。自此果树在花官发展起来了。从苗木的引进到果园的承包管理，从农田变梨园及人们思想意识的转变，都是靠乡党委政府的引导和政策。特别是今年土地延包后果农更是吃了定心丸。花官的领导换了一茬又一茬，发展梨果生产的政策不变。花官的梨花香飘万里。白茸茸的枝头满挂着果农的希望。

在香气四溢，如雪似银的梨花深处掩映着县八大景观之一的“柏寝台”及古永安城遗址，给梨乡增添了古老的色彩。沧海桑田，岁月的鬼斧神工斧正了梨乡的道路，党的富民政策改写了梨乡的故事。

花官的梨花实属黄河三角洲一大景观。仲春日暖风光好，邀君花官赏梨花。

（来延明）

个体私营经营者应树立四个观念

近年来，我市个体私营经济发展迅速，成为区域经济新的增长点。但在目前发展中，笔者认为也存在一些问题，为此建议广大个体私营经营者树立四个观念。

一是要树立长远经济观念，避免营销短视症。有些个体私营经营者在经营中只注重眼前利益，投资带有极大的盲目性，对见效快的项目投资往往一窝蜂，开业的多，停业歇业的也多。在扩大再生产上缺乏市场调查，其他非生产性投资的不合理，使本来经营不错的企业背上沉重的包袱，造成经营上举步维艰。

二是要树立正确的商标观念。市场的竞争在一定程度上便是品牌的竞争，而现在多数私营企业的商标意识还不强。个体工商企业的商标意识则更差，这对进

一步扩大市场占有率很不利。
三是要树立科学的广告观念。现如今没有哪种商品不重视宣传，广告效应已是人人尽知。而广大个体私营经营者在广告中往往走入误区，忽视了企业和商标形象的宣传。有的选择媒体失误，注重一时轰动效应而没有长远的广告计划，使广告效果不理想，造成广告资金的浪费。

四是要树立守法的合同观念。市场经济是法制经济，而经济合同则是缔约经济关系的纽带。而在经营中由于业主的个人行为，使经济往来中“君子协定”、“口头协定”大量存在，合同签订率低，经济纠纷难处理得多。（程明业）

生、本科生，甚至研究生。殊不知，如此人才的“高消费”，其结果必然是人才的“高浪费”。其弊端主要有以下几点：首先会给招聘的企业或单位带来高额负担，因为至少一个本科生的工资待遇要远高于一个中专生或高中生，对企业来说无疑是增加了劳动力的成本；其次，会严重影响职工教育的发展，使职

谨防人才“高消费”

在顺德顺德招聘现场，前来应聘的大部分是本科生、研究生甚至博士生。无独有偶，在沈阳最近举行的一个大型人才交流会上，至少有80%的单位提出了“一高一低”（学历本科以上，年龄35岁以下）的要求。
出现“人才高消费”，究其原因主要是用人单位错误的用人观念造成的，他们往往以为招工总是学历越高越好，招聘条件高才能显示企业身份，于是盲目拔高用人要求，本来中专生完全能够胜任的岗位却非要“诚招”大专

好，人也可靠，过后不收回贷款，说不定还能拉个“主户”。
这一下可给李良华解决了大问题。利用这批贷款，李良华买来猪饲料，很快渡过了难关。在猪出栏后一算账，还上贷款仍获利近万元，他又把剩余的八千多元钱全部存到了信用社。现在，李良华成了信用社信贷支农的“义务宣传员”。
（张吉山 姜志强）

眼看猪圈里二十多头猪正撒着欢儿疯长，李良华是乐开了花。
李良华是利津县南乡高家村的一位青年农民。去年春，他东拼西凑积了万把块钱，买了二十多头仔猪，企望养猪发财。在此之后，夫妻俩起早贪黑，一门心思扑在养猪上，整天那着书本科学喂养，仔猪生长很猛，小两口更是乐得合不拢嘴。到了养猪后期，每天几百斤的猪肉往家里填，李良华再也无钱购买饲料，他算了一笔账，如果这时候出栏损失近万元。他想到银行贷款，又觉得无人无路，贷不出款子。这不，小两口正在发愁呢！
就在这节骨眼上，南乡信用社的庄向民把五千元贷款主动给他送上门，这大大出乎李良华的意料。原来，村支书到信用社办事，无意中曾提到李良华养猪缺钱这档子事儿。说者无心，听者有意。信用社便悄悄地对李良华养猪项目进行了考察，认为李良华是一位有志青年，不光养猪得好，人也可靠，过后不收回贷款，说不定还能拉个“主户”。
这一下可给李良华解决了大问题。利用这批贷款，李良华买来猪饲料，很快渡过了难关。在猪出栏后一算账，还上贷款仍获利近万元，他又把剩余的八千多元钱全部存到了信用社。现在，李良华成了信用社信贷支农的“义务宣传员”。
（张吉山 姜志强）



夫妻争执 娘家人咋办

家庭过日子，夫妻争执在所难免，关键是如何去化解矛盾。那么，夫妻争执，娘家人该怎么办呢？
一忌不让女儿进门。女儿和丈夫争吵后回家诉苦，是因为女儿把娘家做靠山，如果拒绝女儿上门，会使女儿感到孤单无助，弄不好会酿成悲剧。
二忌让女儿长留久住。如果让女儿久住娘家，不但会使女儿产生依赖思想，也容易使其丈夫产生娘家在后面出谋划策的想法，易扩大矛盾。
三忌火上浇油，激化矛盾。女儿回娘家后，难免会说些过激的话，父母听后应分析问题发生的原因，然后告诉她正确处理夫妻闹矛盾的方法。如果能把她请到娘家来谈，帮助他们缓解矛盾最好。
四忌全家出动大打出手。有些娘家人听说女儿在婆家受了委屈，便勃然大怒，立即率领全家族人到女婿家评理。甚至恶语伤人，大打出手，揍女婿，砸东西，闹得不可收拾，使小夫妻终身后悔。
除此之外，还应积极配合，开导说服，以达到家庭和谐，幸福的目的。（孙怀国）

冒牌化肥的简易识别方法

近年来，由于农业生产的快速发展，化肥的需求量增加，销售渠道也由原来的生资、供销社，扩展到大批个体化肥销售点。在农村化肥的摊点随处可见，销售者缺乏专业知识，化肥进货渠道混乱，个别不法分子为牟取暴利制假售假，给农民群众带来了经济上的损失。为提高广大农民的自我保护意识和鉴别真伪的能力，现介绍几种常用化肥的识别方法。
硝酸铵冒充尿素：硝酸铵粒大，色乌，有明显臭味，放在火上可燃烧；尿素粒小，光亮，在火上熔化。硫酸钾冒充硝酸铵和尿素：硝酸铵和尿素都是颗粒状晶体；而硫酸钾是粉末状晶体。容积相同时，硫酸钾要重得多。硫酸铵冒充硝酸铵和尿素：硫酸铵是小粒透明晶体，与硝酸铵和尿素相比无异味。三料过磷酸钙冒充磷酸二铵：过磷酸钙只有青灰色一种颜色，粒大均匀，异味不大；而二铵有黄灰、铁灰等几种颜色，颗粒也不均匀，有明显臭味。
以上介绍均为低价化肥冒充高价化肥，提醒农民朋友购买时注意。（韩谦祥 禹新军 高士明）

学会潇洒

叶青
男士们要想使自己英俊潇洒，必须十分注重自己的男子汉形象。平时多留意衬衫的领头和袖口，记住“洁为美之本”，以免弄脏的这些部位让人看见后，认为你是个不大讲究的男子。
新式西装老式鞋，不伦不类，穿起龙袍不像太子，这是东施效颦的结果。
流行的双排扣西装，不能将门襟随便地敞开，一定要扣上纽扣，才能气派十足，方显“不凡”气度。
男人的装饰，主要是领带。一条上好的领带能起到提升服装格调的作用，所以，你一定要自己选择好，保养好领带，用后不要乱丢乱扔。
口袋的功能并非单纯地放一些东西塞得鼓鼓的，会造成口袋变形，有伤大雅。
不要小看袜子，你一坐下来，袜子就成了显眼的部分。所以，选择的袜子要和上下身协调起来。
指甲不要过长，更不得存有污垢，否则在人们面前伸手时会不知所措。
男士的美容问题，总是集中在胡须上，留有胡须，进食时必须格外留意，每吃一口，必须仔细将嘴巴拭净，沾有菜肴，会让人反胃。
男士的穿着以传统服装为好，不宜过分华丽，不宜有过的颜色变化，最好以不超过三种为原则。过分花哨，有失你的庄重，显得油头滑脑。
真皮质优的公文包，不但具有增加衣表形象的功能，而且能给人以干练有为的形象。
男人潇洒的成功之道在于要恰到好处地体现自我。关键的一点是要“绝对抱有信心”，而且不拘束，能表现出灵活性，切忌死板着脸，一本正经，过分引人注目。



春季 当心霉变甘蔗中毒

去冬今春气温较常年偏高，加速了部分甘蔗的霉变。春季是甘蔗大量上市的季节，若广大消费者在选购和食用甘蔗时不注意，极易引起中毒。引起中毒的主要原因是：甘蔗在适宜温湿度环境下，霉菌抽插，引起脑水肿后死亡或致残。患者多在食用后24小时左右发病，年龄愈小，中毒症状愈严重。霉变甘蔗中毒目前尚无特效解毒药。
甘蔗是儿童喜食食物，青少年儿童缺乏识别力，因此家长一是教育孩子不要自购，二是购买时做好识别。从外观上看，霉变甘蔗不新鲜，外皮颜色发暗，无光泽。切开可见甘蔗内皮色泽有变，多呈棕褐色，嗅之有酸味、霉变味、酒糟味，千万不可食用。（侯维斌）

红酒 缘何成新宠

种天然葡萄糖，比医院里使用的和市场上出售的人工葡萄糖要强得多；红酒中还含有脯氨酸等24种氨基酸，也是人们不可缺少的营养物质；红酒中还含有大量的有机酸成分和多种矿物质，其中的矿物质和多种微量元素集合起来，远胜于优质的矿泉水。除此之外，红酒还有保健、美容和治疗防病的功效。据医学研究表明，红酒可以生津开胃，帮助消化，防止便秘，对治疗心血管疾病也有相当的辅助作用。如法国的冠心病的患病率远低于大部分欧美国家，则得益于法国人喜欢饮用葡萄酒的习惯。
在人们生活水平不断提高的今天，红酒的消费之风日盛，正在动摇着白酒长期以来的霸主地位。人们也更加渴望着各生产厂家研制开发和生产出更多品质优良、适合国人口味、价格合理的红酒，以满足市场的需求。（陈秀云）

接着我给他分析市场行情，除去开销，一斤大体能赚多少。接着我又拨通了西瓜产地的电话，询问了价和货源。兵贵神速，第二天我和表哥乘车赶去，购买了西瓜。回来后，我让表哥在当地电视台的黄金时间，做了批西瓜的字幕广告，结果不出三天，两车西瓜销售一空，一算帐，除去各种费用开支，纯赚2300多元。
一连七天，表哥没睡一个好觉，人也瘦了一圈。表哥和我商量：“行情不错，咱再进两车西瓜吧？”我告诫说：“不行，已经有人冲咱们后尘去拉西瓜了，咱这个城市不大，再进没准儿赚了钱。”我还告诉他，做这种生意风险大，要灵活机动，一定要摸准市场行情，打一枪换一个地方。
表哥问：“下一步我该干什么呢？”
我告诉他，国庆节和中秋节快到了，到时鸡蛋肯定涨价，不妨多进些鸡蛋。表哥对我的预测深信不疑，很快从养鸡场进了6000斤鸡蛋。果然不出我所料，没几天鸡蛋每斤涨2角。鸡蛋卖得很快。
后来，表哥为了解市场信息，订了几份报纸。再后来，表哥联系了几个厂家，说准备开个饮料、啤酒批发部，也弄个老板当当。

去年，一个周末的傍晚，我刚要下班，表嫂打来电话，要我马上去她家，说表哥下岗了，想与我喝几杯酒，另外让我帮着出主意。
表嫂原是一家企业的宣传科长，笔杆子很硬，大块小块的经常见诸报端。表哥长得帅，戴一副眼镜文质彬彬的，经人介绍，漂亮的表嫂一见钟情，热恋不到半年就嫁给了他。这两年，表哥所在的那家企业，效益每况愈下，这多半年没领到一分钱工资。虽是科长，下岗也在情理之中。
表哥到底是心宽乐观的人，下了岗心情仍很不错，一边和我一杯一杯地喝着酒，嘴里一边说着“下岗未必就是坏事”、“要开始新的生活”、“要转变观念”、“不等不靠，自谋职业”、“干个体其实一点也不丢人”之类的话。表嫂告诉我，她给表哥找了个门卫的差事，月薪400元，可他不愿干。
我问表哥：“下了岗你想干什么呢？”表哥诚恳地对我说：“过去你下海经过商，有经验，往后我就是你的学生，你来就是想让你指点指点。”我说：“要做小生意，可以买一台电子配钥匙的机器，一天也能赚20多元；也可以卖炸鱼，现炸现卖，一天赚20元钱不成问题。”
知夫莫如妻；表嫂说：“你表哥想做一笔时间短赚钱快的生意，来增强自信心。”
我告诉表哥，市场上西瓜货源短缺，如去拉两车西瓜，肯定能赚一笔。
表嫂担心地问：“肯定能卖出去吗？”
我说：“赔了算我的，赚了分文不取。”

妈·我·爸

周海燕
妈看见就皱眉，认为我深受“无为”之毒害；爸爸见就笑，说：“造化不到还曲解古人意，罪过，罪过。”
妈当年因立场不坚定，与爸早三个月领取结婚证而失去了深造的机会，每每忆起，耿耿于怀，对早婚深恶痛绝。我一直奉守妈“先立业，后成家”的训导，像一株向日葵，天天向上。不料忽一日，有人上门求婚时，妈却眉开眼笑，像丢开烫手的地瓜，一口应允。我这才发现，“女大当嫁”这个词20多年来在妈的心里总比“先立业”重那么一码。
我假借问妈是不是想改己之女，妈作出一副不关己事的样子来回望爸。与妈已携手度过银婚纪念的爸心领神会，轻松接“球”：“成家立业两不误，哈哈，两不误。”
我为掩饰自己那一脸得意的笑，转身打开电视，刚好播出爸妈都爱看的《我爱我家》。



