

淘来的“智能生活”

◆ 口述 江元坤 撰稿 翁治方

◆ 本版插图 杨宏富

{4}“魔鬼钢琴”引进家

我年轻时爱好音乐,参加过文艺小分队,吹拉弹唱也是个“三脚猫”。退休后,为圆儿时的钢琴梦想,我又进了老龄大学钢琴即兴伴奏班学习,每天在家中的钢琴上练习。

每年的上海国际乐器展我是必去的。那年,在乐器展上,我第一次邂逅“魔鬼钢琴”。所谓“魔鬼钢琴”,就是通过一套电子控制系统,实现钢琴的自动弹奏。

那可神了,就见那架钢琴像着了魔似的,琴键自动跳动,悦耳的琴声飘荡,好像有一个“魔鬼钢琴家”在演奏呢!

我立刻被迷住了,与销售员攀谈起来。但一询价,太贵,要五六万元呐。

后来几年,这“魔鬼钢琴家”也渐渐跌价了,但价格仍要二三万元。

前年10月,我又去参观乐器展,并结识了制作“魔鬼钢琴”系统广州参展商的一位方姓销售员。我与他大谈“几年来的等待”,他很“同情”我,但要价最低仍要一万八千元。我再三商询能否再低些?最后他给出了“底价”:一万四千元。说这个价是专给琴行的,是厂里的批发价了,因为要给琴行做给个人用户留出利润。我知道,这确实是最低价了。我当即表达了购买意向,同时邀请他到家里来玩。

那天,这位二十几岁的大学生销售员如约而至。他原先在照相机厂干过,对相机、镜头等也懂。到家一看我屋里的阵势,他竟呆了,说没想到“别有洞天啊”。我与他交上了朋友,之后常通过电话联系。但我的“购买意向”仍然只是“意向”,我还在等一个最后的机会。

终于,那天他来电了,说为我争取到了“真正”最低的价位:一万二千元!问我装不装?也许是淘地摊货历练了我,我知道“没有最低,只有更低”,继续跟他磨菇。他说,装这玩意儿得请帮手,一个人装不起来的。我听出了这里的“降价空间”,立即毛遂自荐:“不用请了,我来当助手,一万元搞定,成不?”电话那头稍停片刻后,说:“成!”

去年2月一个春寒料峭的早上,我开着小车,按照约定去2号线地铁站接他。见到他时,我有些吃惊,他竟哼哧哼哧地背着三大袋的工具、材料。8点多到了家,9点就正式开工。中午,我的太太担任“特邀厨师”,亲自烧了四五个家常菜,还犒劳他喝了点啤酒。下午接着干,一直干到晚上7点才大功告成。

确实,装这系统不简单。得把钢琴下半部拆开,用专用电刨在琴内的木横档上刨出偌长的一条凹槽,然后安置一根金属槽进去,再将线圈等零部件悉数嵌入,再把诸多线头逐一接好……

为防止家中“尘土飞扬”,他一边刨木档,我一边提着软管,跟着他的操作吸刨花木屑。

除了吸尘器吸刨花木屑,我这个助手还帮着递工具、梳理线路接头等等。我们合作得非常默契。通过全程的参与,我掌握了该系统的结构和原理,之后碰到小故障就能自行排除啦!

晚饭喝过庆功酒,我把他送到地铁站。回家洗漱后,我泡了杯热茶,坐在椅子上打开了“魔盒”。克莱德曼的《致爱丽丝》的美妙音乐响起……那晚我睡了个好觉。

这集成电路的自动演奏系统,把音乐软件通过特制的处理器,转换成计算机认识的语言,再通过线圈产生的电流,反向顶击琴键,为每个琴键提供了127级的表达效果。音乐软件存有一千多首钢琴曲,让我的“工作间”变成了“音乐作坊”。

多年来,我淘出一个“智能生活”,让退休的日子充满了乐趣。

江元坤在自制小车上加工零件



工作室一角

{1}家有神奇电子眼

去年年初的一天,我的太太从老年大学回来。她出了电梯,刚走到家门口,房门忽然自动打开了。见我站在门口,妻子诧异地问道:“你要出去?”我诡秘地笑道:“我是特地来为夫人开门的!”妻子一时云里雾里,她当然疑惑:一直“躲进小屋成一统”的我,怎会预先得知她的归来?

将太太请进我的“工作室”,我自豪地向她介绍起这些日子我的最新工作成果——一套家庭监控装置大功告成了!

随着我摁动遥控器的按键,监视屏和电视宽屏幕上同时显现出我们住宅大楼进口和我家25楼电梯口及家门口的清晰实时图像。继续按键,随着监控探头的“东张西望”,近拉远伸,只要目力所及的大楼附近的所有区域,一一展现无遗。可以毫不夸张地说,假如有歹徒敢在居家周遭几百米内作案,我的监控设施就会将其牢牢锁定,只要我将这些录像提供给警方,那歹徒绝对难逃法网!当然,目前我的监控装置尚在等待立功的机会。

后来,我的朋友来访,我的家门也屡屡“神奇打开”,一时传为美谈。

监控装置的要件是镜头、摄像头、硬盘录像机等。以前,这种高档电子产品都是银行等重要单位才安装使用的,价格昂贵,光一个镜头就要二三百元。后来,监控装置开始进入超市和一般单位乃至住宅小区,但一般人不会搞这玩意儿。我搞这个当然也不是“为警方破案”的,是个人爱好而已。

我是金华人,曾在无线电厂当过钳工、机床工,还做过供销科长。改革开放后,下海去深圳办过公司,承包经销电子产品。前些年,退休的我随女儿定居上海。我从小好奇,喜欢摆弄机械,是那种会把家里的闹钟拆开玩的孩子。我几乎对所有的精密机械感兴趣,在别人眼里冷冰冰的铁家伙,在我眼里却像美女一样令我入迷。定居上海后,我很快就找到了一方宝地——虬江路旧货市场。我经常出入那里,看到“好像有用”的各种“机械家伙”,就买下来。拿回家将它们“开膛剖肚”,哇,做得这么精致!我首先欣赏它们,对它们的设计者满怀敬意。表达了敬意,我就小心翼翼地拆解它们,将那些精密的零件分门别类地放好。也不定哪一天,我就会将这些零件重新搭配组装成一个新的精密机械。

就说这家庭监控装置吧,它的镜头、摄像头、硬盘录像机乃至电线,都是我在旧货市场淘来的。

这台监控装置大显神威后,被我女儿相中。于是我这老爸立马“遵嘱”为住在21楼的她家装了一套。

没想到这又产生“广告效应”,于是我又为21楼几家邻居都安装了一套。

上世纪末,我工作的单位要改制为有限公司,以落实现代企业制度法人治理的组织架构。为了向客户说明新公司的改制情况,加上供销经营部也正好准备做一些业务活动的礼品,所以决定一并定制一批印上工厂改制公司简明情况介绍的纸折扇。作为部门副经理兼办公室主任,我开始联系有关承接方。

经过走访多家生产单位和比质比价,最后签订合同时,详细约定了折扇的大小尺寸、用纸克数、纸张白度、字体要求、交货时间,特别是连折扇中间扇骨的根数和必须用篾青作材料等都标注得明明白白,供需双方还当场

{2}逼你非出手不可

我常去北京路,虬江路市场淘旧货,有时候,“情况”逼得你非出手不可!比如专业摄像机,有的是电视台之类的单位淘汰下来的,它们差不多就当“废铁”卖了!这样一架摄像机,新的时候要二三十万元,可如今,那些旧货摊主只要一二千元就肯卖给你了!要知道,机械的零件会磨损,但那高级镜头是玻璃的,没有硬伤,那跟新的一样用啊。一二千元,光买个镜头都像捡的!我看着这么便宜的东西,实在不忍心它们流落摊头,就掏钱买下来。这不,家里就有了近二十架摄像机,排成一排。我常“检阅”它们,我知道它们也在感激我——因为只有我珍惜它们,把它们当宝贝。

那一次去虬江路,遇到一个卖旧货的,黄色车上二十只摄像镜头,要价不高。我看着我心痒,也心痛,好吧,你们当垃圾,我全要!20元一只,通吃!我砍价狠?可小贩很高兴,他还有赚呢。是哪个单位当垃圾处理的,害得我只好又囤积这么多高级摄像镜头。

{3}“三八线”各分领地

我家有一道“三八线”,那就是以客厅门边的一尊维纳斯雕像为界,一边是我太太的“势力范围”,一边属于我的“领地”。

为什么老夫老妻还要划“三八线”,因为我太太属于艺术型,我属于“脏兮兮”的“操作工”。我太太爱画画,客厅及她的房间挂满她的大作“艺术品”。客厅的这边是一条窄窄的走廊,通向我的“工作间”。走廊及工作间的墙壁,我做满了架子,上面摆满了我的机器宝贝。那些木架,是我用小区装修人家丢弃的边角木料打制的。

由于常在工作间的地板上拆洗、安装,好端端的实木地板变成了大麻脸。所以我太太轻易不进我的“领地”,倒是我这个“操作工”,为她的“艺术品”做了一台投影仪,可以让她在屏幕上尽情欣赏自己的“大作”。

我当然也有“大作”。我组装了不少袖珍型机床,它们的各个配件都是“贵族”出身,全是从高级精密机器上拆下来的,一位高工邻居看了赞不绝口。世博会期间,他建议我送到世博会去参展。我被他赞蒙了,可没这个胆量,结果没敢去献丑。

去年5月,我的另一位高工邻居又来提建议,叫我将一台具备“车、铣、磨”

头。其中的三只,就装在了我的家庭监控装置中。那镜头的清晰度,顶呱呱啊!

有一次,我与一位“业内”的朋友去淘货。在一个摊位前,他小声对我说:“你看,这可是好东西!”我一看,还真不识。他悄悄告诉我,这叫设计模板夹具,都是最好的合金材料,其中的凹槽精度极高,可以组合成各种“设计工作台面”。我当即买了下来。当然很便宜,因为摊主是称斤头买进的。

买下后,朋友对我说,这种东西过去是绝对买不到的。现在因为单位或工厂关门,才当垃圾处理了。

我识货后,又陆续买进一些模板夹具,然后将它们组装成一个万能工作台面,我可以在上面固定各种零件,进行加工操作。

在虬江路市场,我淘得不少宝贝,它们都曾出身名门,一时落魄,虎落平阳。我收留它们的时候,就像在股市买潜力股,坚信“是金子总会发光”。我将它们带回家中,洗净尘垢,它们的高贵品质又熠熠闪亮!

等多功能的多用小机床(是我花了半个多月时间,用各种精密零部件组装的)送到全国科技活动周的“创新屋”去展出。结果我真送去了,而且进入参展程序,但因展品太多,未能轮上。

我家有台可移动的自动升降工作台,亦是我的代表作之一。它的台面就是用高级模板夹具拼装的,台面安装在小型液压升降机上,能承载一吨重量。我若想去高柜顶上拿个东西,只要用遥控器将台身降低,人往上一站,再把它升至所需的高度便可信手取物,方便着呢!

那次,太太照相机里一个小零件坏了。太太去店里修配,商家因没有利润,根本不肯接修,说若要换,只能整个部件一起换。听说这情况,我毅然接手了。我对太太说,这小玩意我能做。我就在小机床上开工了。但一动手,还真有难度,由于零件太小,老眼昏花的我即便戴了老花镜也看不清楚。忽然想起医院里做微创手术,咱不是有高级摄像头吗?就在小机床上加装一个高级摄像头,再把图像放大转到彩电的视频里去,这样看着大屏幕图像就动手操作了。嘿,多清晰呀,很快就圆满完成了零件的加工。

一根销子

◆ 马蒋荣

签名密封了一把样品扇。至于最关键的单价,因为订购的量大,所以仅4.2元一把,承接方差一点就不愿做这笔生意了。

半个月后,这2500把折扇按时送到了单位,我和几位同事随机抽检了10把扇子,并与封存的样品扇核对。俗话说:“不怕不识货,就怕货比货”,虽然我们不够专业,但和样品扇一比,感觉质量不差。于是

按合同约定,货到验收合格一次付清货款!

但是,当大量折扇送给客户后的一个月,反馈来的信息真让我差点厥倒!原来当时折扇送到客户手中时,天还没有太热,因此客人大多打开看一下欣赏一番,扇几下就收起来了。而一进入夏季高温,客户们开始使用这把扇子,却发现用了不到半天,那扇

骨就散架了,原因是中间那根固定扇骨用的销子断了!我心急火燎地检查那根销子,发现承接方为了节省成本,居然用了再生的黑塑料!

当然,承接方态度十分好,愿意全部收回后再改用金属销子。不过,通知客户后几乎所有客户都一笑置之,弄得我这个主办者十分尴尬和内疚,既对不起单位的信任,也收不到应有的广告宣传效果,真是阴沟里翻了船!

就这么一个仅占整把扇子面积和重量万分之一的“销子”,却让我遭遇了一次“滑铁卢”!“细节决定成败”,我真的体会到了。