

边看边聊

便宜没好货，这是上海人非常熟谙的一句话，这里面既有生活经验的总结，语调里又有因贪便宜买到假货、落脚货、劣质货等的懊悔和愤慨，由此再一次体会到“一分价钱一分货”此言不虚；然而便宜货的诱惑当是常人所能抗拒的，甚至还有人相对试吃试用十分青睐，商家只要打出免费的旗号，立马可能迎来一批人追逐这种福利，即使这物品不合适自己也依然趋之若鹜。

买卖之间无非讲个价格公道合理，为此讨价还价是常有的事。当然有的卖家有足够的品牌自信，觉得自家的商品就是不二价，认为只有地摊货才和人议价。其实讨价还价只是追求一个公平交易，而里面的算计和博弈又不亚于一种心理游戏，这种过程中的乐趣正是不少人喜欢在自由度较高的街市里买东西的原因。

讨价和还价者斗智斗勇，为了抵抗买者杀价，卖者捉足勇气开高价，买者明白了这头戴三尺帽的路数就敢于拦腰砍一刀，说价瞬间演绎为很有传神感的砍价，砍价之狠为的是摸清底线，而卖者则虚以委蛇让你摸不清底线，一来一往考验着双方的智慧和判断力、意志力、决断力。博弈进入相持阶段，买家担心被卖家“斩洋筹头”，做了“洋盘”，所以有的“膘功”好生了得，死缠硬磨让卖者尽可能让价；而卖者则开始施以小利诱惑买者接受出价或姿态性地降价促使买者超计划购买，让买者的心理得到补偿。菜场里的摊主做的是小买卖也知道送你葱能取悦买菜人。讨价的确需要算计，但在博弈中有些买家常常捡了芝麻丢了西瓜，原因就在于只算小账不会算大账，精于算眼前账，不注意算长远账。

商品买卖，价廉和物美之间只具有偶然性关系而绝无必然性，既要价廉又要物美，对商家是一种苛求。正因为有一大批消费者的需求旗号上用鲜明的色彩写着价廉两个字，所以就会产生一大批用尽可能低的成本生产出来的商品。也正因为低价的商

品销量好，所以商家就在压缩成本上而不是在商品质量上下功夫，以至于假冒伪劣商品屡禁不绝，由此出现的局面使商家陷入了恶性的低成本竞争，也相应地拉低了消费者的生活质量。更要注意的是，厂商困扰于低价竞争会造成劣币驱逐良币的结果，长此以往何来社会呼唤的工匠精神和产品的信誉？问题是这种取向不是仅存在于私域，而且也见诸于公

便宜没好货

羊 郎

说到底，天下没有免费的午餐，付出与得到从长远看总是平衡的。以往利用行政力量统一定价的范围很宽，没有价格竞争机制，不少商品价格稳定，在统一的价格之下，纯粹假冒的产品会相对少些，当然也会有不在提高生产效率上下功夫的不法厂商偷工减料获取非法利润，所以那时的买家虽要货比三家，不过要比的是质量孰优孰劣；现在大部分商品价格放开由市场定价，倘若消费者不关注商品价格的合理性，低价购买的倾向将进一步助长无序的低价竞争，消费者货比三家的眼光也将降低到需要辨别商品真伪的地步，这就值得全社会去反思了。理智的消费者不会盲目追求低价，而会研究性价比的合理性。

所谓便宜没好货，好货不便宜。道理很简单，真理很朴素，只是我们时时会犯些糊涂。

我与日本钢琴先生

郑 修 宁

我家客厅钢琴上有两个漂亮精致的小礼品袋，每当亲戚朋友来玩，往往就会问这两个是工艺品吗？我就让他们猜是啥宝贝，几乎没有人能猜出，请听我——道来。

为了圆儿时的钢琴梦，退休后我报名参加了老年大学的钢琴班。由于是零基础，仅仅靠每周一个半小时的课程，回课相当吃力，非常需要有老师在课后辅导练习。一次微信聊天中，我的一位年轻日本朋友，也是老年交鲇川女士在微信中回复我说，女儿刚好高中了，住读，她可以陪我一起练习，令我感到喜出望外。

记得鲇川老师第一次到我家，换拖鞋时放进一包小东西在自己的鞋里，询问之下才知道这是鞋子专用除臭剂！小小举动，让人不禁感叹日本人的细心和科技创新。后来每次来我家，她都如此。

鲇川老师把我的坐姿以及不良习惯一一纠正。第二周上课，被老年大学的钢琴老师表扬有进步，我对学习钢琴更有信心了！

鲇川老师让我经常剪短指甲，这样弹琴可以保护手指，也没有刺耳的指甲声。她回日本探亲后，特意买了一把精致的指甲钳作为礼物包装好给我。这就是礼品袋的故事。

钢琴乐谱里很多术语是意大利文与少量德文、法文，鲇川老师为了让我尽快掌握乐理知识，把家里珍藏的一本《音乐表情术语》袖珍本送给我当字典，还特意配了精致的礼品袋，让我随时可以翻阅，这就是第二个礼品袋的故事。

一次我做网络照相册，配乐是《月亮代表我的心》，我发给鲇川老师后，第二个礼拜她就带来了《月亮代表我的心》钢琴谱，还细心地贴上了硬板纸，我一看就说：“这么难弹的曲子啊”，她温柔地说：“因为您已会弹分解和弦和琶音了，这首曲子是C大调，您可以试试。”于是她先演奏给我看，再让我录像，然后耐心地跟我分析乐理，指法。仅三个星期左右，我就能弹出这首曲子了，当我在老年大学弹奏时，得到同学们一片惊讶的呼声！在鲇川老师每周耐心辅导下，我的钢琴弹奏水平进步飞快。

我与鲇川结识于五年前一个派对上。她是日本人，70后，到德国留学后结识了中国老公，现在上海定居。峡谷里，散落着几十户人家，守不住大山的年轻人，外出打工去了。留下一些老人和小孩。他们念叨着亲人，因而经常年在田野里仰起头，望着前方那座山峰连接的天路，希冀从天而降归来的亲人和朋友。无奈中，在田里磨叽磨叽做着干不完的农活。

黄昏，琥珀色的夕阳下，屋顶的烟囱飘出几缕青烟，看似悠悠不动，但颜色在加深。

每家晚饭前的土家菜总有相同的地方。阿婆低着头，抿住嘴唇在锅里炒菜，阿公坐在小凳上利索地将树枝塞进灶膛，火旺了，搅一搅；快熄了，添几根。噼啪声夹带着火苗，偶尔会舔着阿公翘白的胡须，总会哧溜烧掉一些，又剩下一桌。

小圆桌的饭菜都齐了，兴许小家伙还在外边玩，阿婆把短脖子伸高一节，站在田埂开阔处，手拿大蒲扇，摇两下，喊三下：“肉肉吃饭啦！”接着自言自语地说：“又去哪啦？天天要这样喊……”

傍晚农家的灯，眨眼间都睁开了，白炽灯的黄色，

散落的村景

金 庆 曾

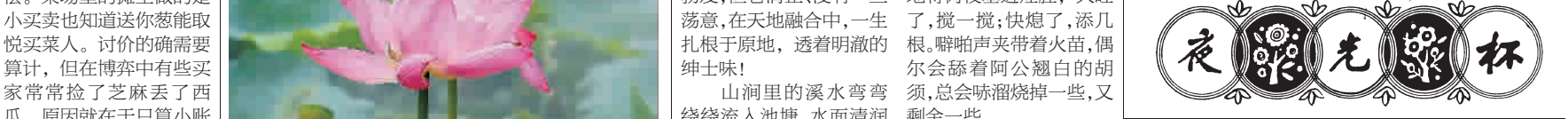
拿出藏了许久的五台山五龙池之水，泡了一道难得的易武橡筋茶。何为橡筋茶？首先条索长，梗基本占了一半长度。其梗弹性十足，不易拉断，故有橡筋茶的比喻。

并非所有古树的梗都能长得如此之长，它需要充分的营养与日照。因此，只有孕育一冬的叶才能生就柔嫩度高

橡筋茶

丹 丹

及糖类，这是大多橡筋茶无苦无涩，入口即甜，且极耐冲泡的原理。所谓茶如人生也是这样。通常，人们都爱讲“木秀于林而风必摧之”，却往往忽略了后面的内容，即志士仁人“蹈之而无悔”。尝过了橡筋茶便明白了“蹈之而无悔”的价值：一片拼命向阳的叶子，尽管历经寒风霜雨的侵袭，但它所感受的阳光的映照也是成倍于阴凉之处，只要冲出绝境，便能给感受它的人更多的甜美与希望。



在青山黛色中显得明晃晃的。好眼神的人，仿佛可以穿越别人家透光帘幕，窥视里边的内室，“嘿：那扁平的黑条形，在墙壁上剪式移动，哟！那是狗尾巴的绰影。”现实与幻景有一种错感，有点胆子的人若去证实，往往还没有摸近窗口，就会被一记沉闷的狗叫声给“羞”了回去。

天黑，鸟儿回了窝，虫儿有了胆。会叫的在自己地盘上鸣叫着，欣赏自个振翅的单音是它一生的“嗜好”，体质好的虫儿一开叫，便是一个时辰。摇蓝里婴儿，给自家墙脚下的虫儿闹醒了，迷迷糊糊地挥着“白肉”小拳头，嘹亮急哭！虫儿暂收住翅膀不叫了，可只一会儿，婴儿再啼哭时，虫儿已习惯，又欢叫了。母亲急忙回屋找虫子，吃好了，婴儿闭着眼，又把大拇指准确地塞进小嘴里吮吸着。

山里人最兴奋是晚上。懂得人情世故的月亮，转好角度、开启银色、洒向了峡谷，洒向了每户农家。

七夕会

“我从年轻辰光以来，一直有个心愿……”老妈来找我，头发烫得蛮嗲，脸上有忸怩之色，“想打耳洞，戴耳环。”

“那就打啊，”我把妈的鬓角掖到耳后，“这个发型配一颗珍珠耳钉绝对有派头。”老妈小声说：“我这么大年纪了去打耳洞，人家会不会说我老太婆来俏，有毛病啊？”

按照老妈的自白，她打耳洞的心思已经牢牢摁了几十年。年轻时候害怕扮美就是“妖里妖气”；上了一点年纪又早早地把自己框在严肃整洁端庄的框里，连穿件红的都要反思“太红了”。左思右想，瞻前顾后，拖到现在——终于感觉，好像再拖下去这辈子就真与耳钉、耳坠无缘了。

她鼓足勇气“老来俏”一下，问题接二连三来了：会不会痛啊，会不会肿啊，会不会感染啊？

“打耳洞嘛，都有点疼的，但是很快，一秒钟。肿也会肿的，我那时候耳垂后面还起了一个小包块呢，你记不记得？去医院看，差点要动小手术，还好医生劝我再观察一下，结果没多久就消肿了，现在好得很。”我开导老妈。这些年来，我掌握了一个原则，对于老爸老妈任何一个想法，都要鼓励他们大干快上，不然那点想法就又缩回去了。

好吧。老妈吞吞吐吐地说，你千万帮我找一家靠得住的打耳洞的店啊。

看她的意思，是要我做一次地毯式的排查，我拿起手机，装作深思熟虑过滤比较，实则是在小区群里发了个消息：这附近哪里能打耳洞？很快有了响应。

三天后，老妈如愿打了耳洞。“不痛啊，怎么一点感觉都没有！”她一扫忧虑，揽镜自顾，难掩笑意。又总结说：这么简单啊，以前还以为

我呢，笑着掏出手机，装作在看微信，实则给相熟的销售发了个消息：给我妈买一对珍珠耳钉，推荐一下。销售立刻发来三组：一组海水珠，一组淡水珠，一组带钻石的海水珠。比来比去，当然是带钻石的海水珠最入眼，预算提高一倍，拿下。最难的不是挑东西，而是给老妈报价，往便宜里说，她要心寒，说实话吧，她要肉痛。归根究底，老妈有兴致戴耳环，哪能让她戴不好的货色呢？我仿佛看见金耳环、白金耳环、钻石耳环、玉耳环在珍珠耳环的引领下排成一列纵队从我眼前走过去。我摸了摸钱包，慢慢来。辰光还来得及，老妈才六十四岁，不早不晚刚刚好，我亲爱的老妈还可以足足美上两百年！我要陪着老妈时尚地变老。

打耳洞

马 衣

打耳洞？很快有了响应。

三天后，老妈如愿打了耳洞。“不痛啊，怎么一点感觉都没有！”她一扫忧虑，揽镜自顾，难掩笑意。又总结说：这么简单啊，以前还以为

我呢，笑着掏出手机，装作在看微信，实则给相熟的销售发了个消息：给我妈买一对珍珠耳钉，推荐一下。销售立刻发来三组：一组海水珠，一组淡水珠，一组带钻石的海水珠。比来比去，当然是带钻石的海水珠最入眼，预算提高一倍，拿下。最难的不是挑东西，而是给老妈报价，往便宜里说，她要心寒，说实话吧，她要肉痛。归根究底，老妈有兴致戴耳环，哪能让她戴不好的货色呢？我仿佛看见金耳环、白金耳环、钻石耳环、玉耳环在珍珠耳环的引领下排成一列纵队从我眼前走过去。我摸了摸钱包，慢慢来。辰光还来得及，老妈才六十四岁，不早不晚刚刚好，我亲爱的老妈还可以足足美上两百年！我要陪着老妈时尚地变老。