

买房变奏

□陈雅萍

自打女儿去市里上班之后,买房子就成了我的心事。每次去女儿学校,看着教师宿舍潮湿阴暗不说,还住了五六个女孩,铁架子床挤满十几平方米的空间,心里就难受。闺女抱怨说,还不如我大学宿舍条件好呢。那一刻我就下定决心,一定要买套房给闺女住。

和老公说起此事,他听了默不作声,我急了。他说,结婚二十二年,已经买了三次房子了,不想再受累了。

诚然,从最开始的四十多平方米的婚房到现在居住的一百二十多平方米的三室两厅,哪套房子都是咬着牙勒紧裤腰带买下来的。记得最初的婚房,客厅只有几平方米,小得可怜,就那样的房子还是单位里清退的房改房,只有少数人能分到。记得拿到房子的时候,距离我和老公的婚期只有一个月时间,简单粉刷一下、买了家具,一个温暖的小家就呈现在面前。当时是特别开心的,有地方住,就很满足了。

女儿两岁的时候,小区后面的平房拆迁,新的楼房拔地而起。有一次,女儿看着粉刷完毕的新楼房,怎么也不愿意回家。是啊,新旧对比,连幼儿都知道新的好。我们下定决心买新楼,不单面积大,更因为新楼是商品房,可以自己买。说起来容易,做起来难。哪来那么多钱?而且当时根本没有住房贷款,除非把当时住的房子卖了。

刚说卖房子没几天,就有人来看房,当时就确定下来,第二天付钱,第三天我们就凑够钱去交了新房款。

第三次买房是在十年之后了。因为在城南开了一家店,离家挺远的,每天早出晚归,女儿经常放学回家没人管。老公说,咱们赚钱不就是为了孩子吗?不行就在店附近再买套房子吧。

那时刚把上一套房款还完没几年,刚松了口气。也是还年轻吧,根本没想到有很大压力。所以当看中现在居住的这套房子时,立即拍板。厚着脸皮向亲戚借钱全

款买下了。

当我们欢天喜地搬进新家的时候,我长出一口气,说,这回再也不用买房子了,儿子结婚就在这套房子结,我们回老楼住。

时代在进步,新的楼盘势如破竹,在各个新区拔地而起,房价也是节节攀升。买房子的念头就如雨后春笋般疯长,可是很快便被摞下去。是的,财力有限,不想再背负上一身的债务。现在想起都后悔,如果当初买了该多好,房贷怕是早就还完了,那时的房价多低啊。

看了很多楼盘,新的、二手的都有。有几套满意的,价格却不合适;价格合适的,楼盘状况又不满意。犹如相亲,好的看不上咱,孬的咱看不上。

然而,老公这次却强烈反对,他认为没必要买,闺女在学校住着挺好,屋里有空调,旁边有卫生间、热水,而且还免房租;学校食堂饭菜也便宜,挺方便的,不就是挤一点嘛!再说女孩子总归要嫁人,男方家里都会准备婚房。

闺女听了不吱声,却撅着嘴。我说,咱们老了可以去住呀,离丫头近点不好吗?他说,到时再说吧,不知道儿子以后去哪,还得给儿子买房子。我说,如果儿子去北京、上海,你能买得起?我觉得先买一套,丫头住着方便。

老公默不作声,不知是不是不想和我争论,还是觉得我的话有道理。反正我就当他默许了。

房子选好了,女儿说,妈,到时我帮你们还贷款,等我结婚后这房子就是你们的,我不要。看着懂事的女儿,我毅然签下自己的名字。

交房的时候老公也去了,虽然提了不少意见,但总体还算满意,我的心也彻底放下。

结婚二十三年,买了四次房子,日子始终过得紧紧巴巴,从未觉得自己宽松过。但是再想想,只有房子会一直都在那里,等着你去住,给你一个温暖的家。

半夜拿到
录取通知书

□海陵

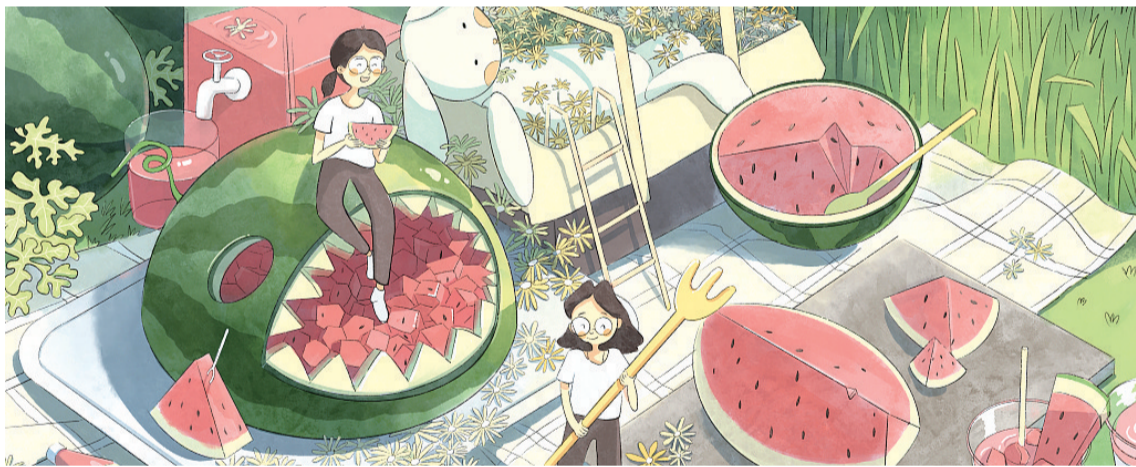
1979年我高中毕业参加高考,我读的是一所农村“带帽子”中学(这种中学是在小学的基础上增设初中甚至高中,有点类似给人戴了个帽子,所以叫“戴帽中学”,它是“文革”中城郊接合部农村教育特有的现象,目的是解决农民子女就近读中学的问题),每年只能考上一两个。从内心来说,我是非常渴望上大学的,虽然我是城市户口,考不上大学的话可以招工进厂,但是我希望有一个更好的前途。

那时的农村条件还比较差,交通基本靠走、通讯基本靠吼,不知道什么时候发榜,也无从打听,就一天天傻傻地在家等消息。

记不清具体是哪一天,晚上很晚了,家里人都已收拾完睡下,我照例在昏黄的灯光下看小说。突然,在县城工作的二哥回来了,父母赶紧起来,这大半夜的二哥突然回来,别是发生什么事了。要知道,县城离家三四十公里远,半夜肯定已经没有班车了,二哥是骑自行车回来的。二哥在我们一脸的疑问中顾不上歇一歇,笑嘻嘻地从身上背着的黄书包里掏出一个大信封给我,我迫不及待地抽出来一看,简直不敢相信自己的眼睛,上面赫然写着“南京师范学院录取通知书”,我考上了!

二哥说,这几天他每天都抽时间去县教育局转,那时候录取名单会第一时间红榜张贴在教育局院内的墙上。那天下午下班后他又去看,看到榜贴出来了,上面有我的名字,激动得不得了。看到高招办的办公室里还有人没下班,他就进去问录取通知书什么时候发,人家把我的通知书找出来给他看,说下午刚到,明天就发。他说是我哥哥,人家就直接把通知书给他了。那个时候天都快黑了,他放好通知书,想都没想,骑上车就往家赶。一路上拼命蹬车,黑灯瞎火地摸着往前骑,一次都没有休息,就想让我们早点知道这个好消息。

捧着通知书,一向不苟言笑的父亲脸上露出了笑容。母亲张罗着给二哥弄吃的,他稍微歇一会儿还要再骑车回县城,赶上早上上班。大嫂是省“三八红旗手”,去南京开过会,她告诉我这所学校漂亮得很,全是宫殿式建筑。那个时候考上大学是了不得的大喜事,夜已深,可大家一点睡意都没有,全家人一夜无眠。



第三个瓜甜

□朱辉

老乡拉来城里一车西瓜,我看他如何卖瓜。西瓜正是旺季,市场上卖瓜的摊位很多,一个接一个。

老乡很会做生意。有人买瓜,他煞有介事地搬起一个,左手托起,右手轻轻拍拍,放下;再托起一个,拍拍再放下……拍到第三个,好了,他嘴里一边说着“这个熟得好”,一边装袋、过秤、收钱,然后送顾客满意离开。又一个顾客过来,还是前边那一套。一会儿工夫,就卖了好几个。看看左右,有的摊位还没开张呢!是老乡的瓜质量好,还是价格便宜?都不是。他之所以出手快、卖得好,据我观察很大程度上赖以他卖瓜的技巧,尤其他那“第三个瓜甜”的小细节,帮了他多半的忙。

我知道老乡是个有经验的老瓜农,西瓜质量的好坏,无需挑拣也无需手拍,拿眼一看便知。再说,这些瓜都是他在承包田里选择优质地块亲手种出来的,天天侍弄,情况他了如指掌,只要摘了,没有欠生不甜一说,闭着眼睛随便搬一个都是好成色。可他为什么还要多此一举,施展如此之手法呢?

老乡说:“这你就懂了吧?这叫卖瓜心理战。你货再顶,不热情、不认真做给人家看一看,人家怎么会相信你呢?怎么会买你的账呢?”

我如坠五里雾中,这和直接搬一个有什么区别?

他说,有啊,区别大了。凡是来买瓜的,都希望买一个好瓜,可自己不识货,把希望寄托给你。你直接搬一个

给他,就是告诉人家你没有认真对待这件事情。恰好,你又是卖瓜人,这就难免让人家不放心。说话间,一个女顾客过来了,他低声说:“你瞧着……”

女顾客问过价钱后,说要两个,让老乡为她挑选,老乡选都不选直接搬起脚底下的两个瓜放在电子秤上。女顾客不高兴了,问熟不熟?老乡说,不熟不要钱。女顾客仍然有所怀疑,过完秤后要老乡给瓜开个口看看,嘴里还说买瓜是用来招待女婿的,不熟就麻烦了。老乡看我一眼,拿起瓜刀,在西瓜上切了一个小小的三角锥,用刀尖挑出来在顾客面前晃一晃,又填回去。瓜瓤红彤彤的,一看就是又甜又沙的那种。

顾客走后,老乡说:“不是有句话叫货比三家吗,顾客货比三家后来到你的摊位上,还要货选三次呢,你一次选中给她,她怎么能接受呢?这是大部分人的心理。”

哦,我懂了。美好的结果需要辅以美好的手段。第三个瓜甜,不是虚假的应酬,也不是故意的哄骗,而是生活的技巧,是递给顾客的一张真诚的名片。老乡虽然没有多少文化,可是在卖瓜方面,他堪称一个合格的哲学家、一个心理学家。

老乡的瓜快卖完了,我离开的时候,他搬起一个顶大的西瓜往我车上放,我赶紧制止,说,第三个瓜甜,你给我个不甜的算什么?

老乡笑了,我也笑了。