买玉的故事

当下，收藏、经营玉石者不可谓不多，玉之价格不可谓不贵，市场不可谓不乱，假货不可谓不多，上当受骗者不可谓少。就连我这自以为贪欲不强者，也让人不大不小的骗了一次。

那是2015年的一次免费港澳游，在香港、澳门不论导游怎么花言巧语、软硬兼施、威逼利诱、谩骂白眼，我都“不改初衷、守身如玉”，是“铁公鸡，一毛不拔”。四天的港澳游结束，我们从珠海回到大陆，我不仅深深呼出一口气，终于为自己的明智、坚守而庆幸和欣慰。

在珠海的前半天，和港澳一样，地导带领我们参观了所谓的外贸企业，其实还是推销产品，因为有港澳的惯性，我还是大钱不花，弄得美丽端庄号称是硕士毕业开发区管委会工作人员的导游，面目渐渐狰狞可憎起来，但终究是不能抢劫我们也不可能掏我们腰包，只得骂骂咧咧哭丧着端庄的脸连话也没说就一屁股坐在大巴车的最前头，我们向广州进发。

车行了半个小时，我们到了一个城镇，停在一个珠宝店门前，导游大概从愤怒中稍微缓过劲来，用麦克无精打采的说道：“我们这次珠海游的最后一站，也是港澳游的最后一站到了，给大家一个钟头的时间参观玉石加工中心，这里不会劝大家买什么，大家看看长长知识。”大家三三两两慢慢吞吞很不情愿的反正这是最后一个小时的时间无所谓了就这样都进了珠宝店。

一进珠宝店的大厅，右手玻璃房子有“玉石加工”字样的标志，大概这就是玉石加工场了。从玻璃窗透过去有若干个大约四五平方米大小的隔断，有一位身穿帆布工作服的工人在砂轮机上磨着一块石头样的东西。迎宾小姐把我们引进一间会议室，墙上有几块介绍玉石辨别知识的喷绘牌，让我们坐下后，这位迎宾小姐便向我们介绍起了牌子上的内容，反正是什么A、B、C货什么的，我们有了导游买不买无所谓的说法，于是谁也没有认真听她讲了些什么。大概讲了十分钟，会议室的门开了，一位三十出头穿着西服打着领带典型的广东小个子小伙子进来说道：“今天是我们董事长从澳门过来慰问员工，听说你们山东的客人光临我们店，很高兴，一会过来见见大家，你们真是非常荣幸哦！”话刚落地，门便开了，在一位穿着白色衬衣打着领带的中等身材偏胖的四十岁左右的经理模样的人引导下，澳门董事长进来了。他，大概和那位经理差不多高矮但大腹便便，气质却让我眼前忽然一亮，脸上皮肤细嫩白皙，偏短的头发乌黑锃亮，脸型因为胖而呈上窄下宽型，一身的西装革履全是欧美名牌，右手无名指上一颗大大的钻戒熠熠发光。我一个五十几岁的人除了在香港电影上看到过这样形象的大老板、阔少，不仅暗想：“人家不知是几辈子积阴德修来的这样的福相！”

正叹息间，董事长开口讲话了，似乎是我认为的港澳腔：“听说S省的朋友光顾敝店，我代表敝公司珠宝本部的7000多名员工深表荣幸和感谢啦！”两句话一出，我们报以热烈掌声，每个人精神都振作了。董事长接过那位经理递过来的湿巾轻轻拭了一下额头，又道：“敝公司不大，在澳门也就数到第四位，都是老爸打拼创下的家业，我是他唯一的儿子，是他三姨太生的，别看这样的有钱人家，我却从小不愿意读书，从十二岁就在社会上混，在帮里排第十四，我今年四十九岁了，老爸刚刚把所有产业交给我，大家到互联网上查一查陈十四就有了，上面会有某某博彩场的董事长陈十四的啦。”他稍稍一顿，美丽的双眼皮眨了一下，两腮上被灯光映照发着微红的光芒。我环顾了一下周围的人，每个人都听的聚精会神、津津有味。

董事长接着说道：“我们真的很有缘，上个月我刚刚和你们那个省会的商务局谈妥，在你们每个区建一个珠宝店，三年内在你们那个S省建50家店，忠厚之邦，礼仪之乡，在你们那里投资我们放心！各位朋友既然这么的有缘分，这样好了，阿彪（那个经理），我就开一个先例，送大家没人一份礼品!”我们不自觉的就是一片掌声，经理还有点不情愿的样子，安排迎宾小姐去取礼品。一会迎宾双手擎着一个金色圆形托盘，上面放着数十个红色礼包，陈十四一一将礼包发到我们手里。大家有的赶紧拆开礼包，有的直接揣进衣服口袋内。董事长看了看房间内热烈的气氛，又开口了：“阿彪！咱们山东朋友这么有缘，今天我就全说了算了，带朋友们到销售大厅。”

我们逶迤着随董事长三人来到了隔壁的销售大厅，展柜内的首饰竞彩斗艳的欢迎着我们。陈十四停在了玉石柜台前：“迎宾小姐已经给大家介绍了有关玉石的知识，刚才我说了今天我就全说了算了，现在我这里开放两个名额，9999元的‘金包玉’只收999元啦！先说要的两位先生、小姐先得到啦！”此时的我忽然对玉石感觉那么的需要，第一个喊出了我要，接着又有十几个同游想要。陈十四：“我们共同祝贺这位先生、这位大姐的运气！”一番刷卡、验货、祝贺、感谢、唏嘘嘈杂声中陈十四把我拉到一边，悄悄说：“这位大哥看上去像政府官员？”我说：“不是，是省会国有企业的干部。”“那我求大哥点事，下个月我们第一家店就在你们城市开业了，我会带几位澳门朋友去，你能不能到时候组织十几个人到机场打横幅欢迎一下，花多少钱都是我出的啦，给我点面子，澳门这边看重这个。”我说：“我懂，我们那边也兴这个，没问题！”于是，我们交换了名片，又连握了几次手，感觉陈十四的手真富态、宽厚、柔软、温润。

陈十四这时好像更加亢奋起来，右手拍了拍我的左肩：“大哥，你这个朋友我交定了，来，我让你看看这样东西。”他带我到一节柜台前，众人便呼啦一同跟来，陈十四指着一件标价98000元的玉镯说：“怎么样，喜欢给嫂子带吧？”我说：“适合自然适合，不过？”“价格是吧？”他说到这儿，用眼扫了一下周围人的眼神，给服务员要了纸笔，左手挡着，右手写了5566字样。我简直不敢相信自己的眼睛了，这是多么大的折扣！我仿佛已经看到老婆带着这碧绿色的手镯，坐在客厅沙发上对我微笑着！

我连声说着谢谢，于是刷卡、验货、包装、祝贺、感谢、唏嘘嘈杂声。

陈十四又把我拉到另一节柜台：“嫂子一定满意了！你也该疼疼自己啦！俗话说人养玉三年，玉养人一辈子。你看这件玉佩，最适合你这样事业有成的人了!”一看价格—198000元！我几乎哎吆发出声来。陈十四又在纸上写下了6699的字样，我接二连三地说着：“太谢谢了，太谢谢了！”

于是刷卡、验货、包装、祝贺、感谢、唏嘘嘈杂声。

我在亢奋中，仿佛在众人的羡慕的眼神中一溜小跑的上了大巴车。

在回家的高铁上，几罐啤酒下肚我美美地睡着了。半夜尿急，如厕间，忽然，一股凉气袭上心头：“我是不是以貌取人了？不对呀？陈十四一看就是有钱人呀，一般人怎么会修炼成这样哪？我上当了？别人怎么没人提醒我哪？”越想越感觉不对劲，一阵阵凉气涌上心头。我赶紧回到铺位，找出东西和发票，一看不觉傻了眼，昏暗的灯光下，玉镯乌突突的布满了杂质，哪有什么发票？收据上也没有任何证明是那家珠宝店的痕迹！

我还心存侥幸，找个专家鉴定一下，如果是B货不也够本吗？我没有实话告诉专家，只是说人家朋友送了几个小玩意，让他估估值几个钱，专家微笑说：“真是小玩意，几十块钱成本差不多，做的挺精致的，三件怎么也得200块吧！”

于是我脑子里全是刷卡、验货、包装、祝贺、感谢、唏嘘嘈杂声。

玉，千百年来，多少人赞美、崇尚其高贵品格，纯洁无暇，超凡脱俗。我也一直以其为做人的榜样，也曾鄙视那些物欲横流中的凡夫俗子。我信奉只要玉在身定能以玉自比，定能养成玉的品格。呵呵，真是天大的笑话，一点点欲望便暴露自己一文不值。这次买玉的经历，是最好的养玉过程，否则我将永远不识玉的品格，永远看不到自己心灵的污藏。珠海，不愧是中国改革开放的前沿阵地，你给我的教育真是太及时了，太谢谢啦！太谢谢啦！

《春秋左传-襄公十五年》：子罕曰：“我以不贪为宝，尔以玉为宝。若以与我，皆丧宝也，不若人有其宝。”世人不可不察也！

正是：

玉本养人难消欲，

高洁无奈微尘集。

谈笑古今痴迷汉，

不想一朝失马蹄。

本来贪心深如狱，

孤芳自赏浅薄之。

从此窃窃求正进，

贻笑大方且做师。