

从买钢琴说起

■ 晓音



昨天下班后与先生到四十英里以外的维州里斯堡钢琴行去买琴,回来时吃完晚饭已是九点半。先生说,今天太累了,不能打球了。我说好吧。拿出刚寄来的琴谱,看了一个小时,就睡了。结果早上四点半就醒了。不知道的人听说我晚上不打球就睡不着觉,还以为我太敬业,太爱乒乓球了。殊不知我有失眠的毛病。非把自己累得个半死,才能睡得踏实。可不是,周日上午在后院挖了四个小时的土,下午在俱乐部给成教练帮忙,与学生打了两个小时的练习比赛,晚上回来看天还没黑透,又挖了一个小时的土。结果是一觉睡到第二天早上七点半。我从来不吃安眠药,因为我认为睡不着说明不困,干脆起来干点事。不累睡不好,心里有事更睡不着。工作上遇到难写的程序,往往是梦里想出答案,半夜爬起来一挥而就。今天睡不着的原因是,我要写这篇钢琴记。

因为睡眠少,让我在做好本职工作之外,有很多的时间去学习新的东西,参加很多考试。从1998年通过四门考试拿到甲骨文资料库7.3版本的主管认证证书(Oracle Certified Database Administrator)至今,又通过了五次升级考试,拿到8, 8i, 9i, 10g和11g的主管认证证书。另外还通过考试拿到马州,维州,华盛顿特区房地产经纪人执照,以及马州贷款员执照。今年二月十四号通过甲骨文资料库11g考试之后我对先生说,这是我最后一次考试了。不考试干什么呢?练唱歌吧。十几年来,除了准备考试,业余时间都用在打乒乓球上了,后来又加上房地产。去年回中国过春节,姐妹们到歌舞厅去唱卡拉OK,发现自己连一首歌也唱不完整。心里暗下决心,回去好好练练,下次给你们露一手。我小学三年级前在安徽省合肥市少年合唱团,当时特别羡慕舞蹈队的小朋友。后来被省业余体校选上打乒乓球,不得不放弃唱歌。乒乓球与体操队在同一个场馆里训练,省体操队的教练又叫我练体操。小女孩当然更喜欢体操。可是小学老师坚持要我打乒乓球,因为我们学校是全省小学团体冠军,1965年中国女队要打翻身仗,特地组织全国21省市女青少年乒乓球锦标赛。为了备战全国比赛,我只好忍痛放弃体操。四十多年后回首,当年的选择还是对的。乒乓球我可以打到九十岁,练体操早就不能干了。唱歌也比跳舞运动寿命长。

唱歌就唱歌吧,为什么要买钢琴

呢?这里面也有原因。大前年回中国与合肥一中老同学聚会,居然有同学提起我唱歌跑调。记得当年我在一中是班上的文体委员,排演草原英雄小姐妹,我演的是姐姐龙梅。没想到给同学留下唱歌跑调的印象。我这次练唱歌,一定不能跑调。我想唱歌如果有钢琴伴奏就不会跑调了,但是我不懂钢琴。怎么办呢?学钢琴呗。这也不是想入非非。很多中国人都把孩子送去学钢琴,只不过是大人自己学的少。与儿子提起我要学钢琴的事,儿子也说,所有亚洲人的小孩都会一样乐器。但我儿子不会。其实儿子三岁时我们在北京体育学院,就准备送他去学小提琴了。但半年后我和先生同时到美国留学,把儿子留在爷爷奶奶家。儿子五岁来美,还是随爷爷奶奶住在小姑家。等我和先生读完书,找到工作,全家在美团聚时,儿子已经十一岁了。除了教他打乒乓球,没有送他去学乐器。因为我认为,如果时间有限,只能选择一项课外活动的话,还是让孩子学一项体育活动,对身体健康有好处。反正是业余爱好,不是搞专业,什么时候学都不晚。

学琴没有琴不行,所以要买钢琴了。先到网上搜索一番,又向懂钢琴的人请教。儿子有一位学艺术管理硕士的女同学王小姐。王小姐从小学琴,有十几年的琴龄,在中国也教过钢琴。她小时候还是中国交响乐团附属少年合唱团的,到世界各地演出过。后来少年长成了大人,男的不唱了,女的还想唱,就改名为中国交响乐团附属少年女子合唱团。我给王小姐去电子邮件请教,她告诉我中国珠江钢琴在美国有代理商,我们可以去看看。还有球友李先生,是职业调琴师。他说他推荐日本造的Kawai和Yamaha。中国造的珠江牌近年来质量提高很多,用来学琴也可以。还告诉我在马州有一家叫Rick Jones的钢琴店可以买到Kawai和Yamaha的二手琴。

周六与王小姐一起先到Rick Jones去看琴。Rick Jones很客气,带我们转了一圈,介绍了情况,让我们慢慢看,渴了有免费饮料。对了,他的网站(<http://www.rickjonespianos.com>)上还说,

欢迎带小孩去玩,也可以带电脑去,他们有免费上网。王小姐试弹了一架中国造的四英尺九英寸标价\$5,898的Royale,觉得声音还行。又试了一架中国造的五英尺六英寸标价\$5,988的Wagner,感觉不如Royale。还试了一架中国造的四英尺九英寸标价\$6,298的August Hoffman,感觉比Royale好。店里只有这几款中国造的是新的,其它都是旧的。特地注意了一下日本造的Kawai和Yamaha。最便宜的Kawai是1973年造的型号KG-2五英尺十英寸标价\$9,988的旧琴。如果是新琴,厂家标价\$24,790。Yamaha就更贵了。

我们又到别的房间看了一下,看到一架旧Kawai很便宜,仔细一看,原来是竖琴(Upright)。我不想买竖琴,原因是三角琴(Grand)放在家里既可以弹,又可以做为装饰品。我买了新房后,客厅家具一直没买。这次买架三角琴放在客厅,也挺高雅的。三角琴有不同尺寸,从四英尺多到九英尺长。同一牌子的琴,越长声音越好,价钱越贵。穿过放竖琴的房间,看到一间小房间里还有几架三角琴。进去一看,都是各种名牌旧琴,标价在三万多以上。王小姐试弹了门口的一架,声音果然好很多。我马上跟王小姐说,不用试弹了,一分钱一分货,看自己想出多少钱,就买什么琴吧。这跟买房子一样,客户想出多少钱,我就带她看什么价位的房子。

从Rick Jones出来,又直奔Frederick的一家乐器店。我一进去就看中了一架红木珠江牌(Pearl River)钢琴。原价九千多,只卖五千多。王小姐弹了一下,面带难色的对我说,这琴的声音不好。旁边还有一架黑色的,王小姐弹了一下,说这架声音好一些。那架红木钢琴也可能是声音没调好。我犹豫不决。就象买房子,看房时,只要客户或我自己对某一点不满意,我们就

考虑。因为还要赶到俱乐部打球,周六的看琴就此结束了。与王小姐聊天时,她说的一句话给我的感触很深。她说她很想在中国的父母,想回中国。可又想在美国挣一点钱,帮她父母还房贷。她与我儿子年纪相仿,但只有在中国长大的孩子,才会有这样的想法。

晚上又到Kawai(www.kawaius.com)的网站,打入邮编20852,想看看他们在附近有没有代理商。结果只找到维州里斯堡的钢琴行(<http://www.pianocompanystore.com>)。在他们的网站上看到一架黑色Kawai型号为GM-10K五英尺的三角琴。新琴标价是\$12,995,店家要价让打电话去问。当即给王小姐发了一个电邮。说我很理解你想为父母还房贷的心情,因为我也是一样。我留在美国的一个重要原因是,如果我中国家中需要钱,我能出得起。在先生的支持下,我给在中国的父母买了三卧两浴的住房,还买了车。我总是想尽可能的多给他们一些。我对王小姐说,我决定买一架你可以用来教琴的琴,你周末可以到我家来教琴。教琴的钱全部存起来给你父母寄去。你的父母会非常高兴,不是高兴你给他们钱,而是高兴你现在还在弹琴。就象我看到我儿子还在打乒乓球一样高兴。可怜天下父母心,十几年如一日,冒着严寒酷暑,送女儿学琴,花了多少心血。王小姐还告诉我,她妈妈现在还想把家里的竖琴卖了,买架三角琴,等她回去弹。我问,你妈妈会弹琴吗?她说,不会。写到这里,我的眼泪不禁流了下来。

其实乒乓球也是一样。我看到太多的家长送小孩去学球,自己在旁边打球或坐着看,花了多少时间。为什么不自己也挥拍上阵呢?其实大人与小孩一起学球,对小孩是有帮助的。一开始小孩肯定打不过父母,父母可以每天陪小孩练四十分,比一星期只跟教练学一次球进步要快多了。就算父母后来打不过小孩了,做做陪练还是可以的。

否则父母讲话小孩不听。我就听到一位妈妈在比赛间隙时叫儿子应该怎么打,儿子说,你去打去。我儿子就不能跟我说这个话,因为我自已也能打过对方。我奉信言传身教,要求儿子学的东西,我自己一定要先学。学钢琴也如此。那么贵的琴都买了,自己为什么不学呢?美国人跟中国人的区别是,中国人花钱给小孩学球,美国人花钱给自己学球。

周一给维州里斯堡的钢琴行打电话,问价钱。接电话的Bob很客气,解释了很多问题,还告诉我,你从马州来维州买琴,就不要交州买卖税了。我一听,这不错,可以为我省6%的买卖税。但他说与厂家有约定,低于厂家标价,不能在网或电话上说。我说我离你很远,我不要你告诉我价钱了,你能不能告诉我能打多少折扣呢?他还是不想说。正好这时有人敲门,是给我做阳台的人来了。我就说,我有事,要挂电话了。这时Bob匆匆忙忙的说了一句,40%。我心里就有底了。

晚上下班后,与先生一起到维州里斯堡钢琴行。Bob已经准备走了,看我们来了又回来了。因为我没有告诉他我会去,他电话里跟我说的那架琴没有布置好,让我看到了庐山真面目。那是一架从另一个经销商转过来的琴,可能在原销售部展示过。这架琴他可以给我40%的折扣。我问他还有没有其它新琴。他说仓库里还有一台。我说那架能给多少折扣。他想了想说,35%。我和先生都说,如果只差5%,不如买新的了。他说,那是顾客心理,他从专业角度看,都是新琴。因为这架琴不能试,就让他们在琴师在一台同样型号的琴上弹了一首曲子,感觉还不错。又问了一些保修,运费之类的问题。厂家保修十年,他们保十五年。如果将来要买更好的琴,可把旧琴拿来交换(Trade in)。如果新琴的价格是旧琴的两倍,旧琴的原买价可以100%的抵在新琴的价格里。这时快到七点,他们的下班时间了,我们就握手言别。在我快出门时,转身对他说,如果你的新琴能再给我一点折扣,我现在就给你写一张支票。他一听这话马上说,你等几分钟,我去算一下。十分钟后他拿着一个计算器给我看。我一看上面的数字是7,947。我接过计算器,打了一个除以12,995,答案是0.61。除去350元左右的运费,才是厂家建议零售价的58%。我和先生当时就跟他去签了买琴合同。

(下转29版)

Premiere Realty Group

诚聘房地产经纪人(VA、MD、DC)

马州: 15752 Crabbs Branch Way Suite A, Rockville, MD 20855 维州: 1960 Gallows Rd. Suite 110, Vienna, VA 22182
(240)268-0760(O) (703)748-0001(O) (703)608-8313(C) WWW.PremiereRealtyUSA.com

专营银行没收房和 Short Sale

- * 集中培训招聘房地产买卖经纪人。已培训 140 多位经纪人
- * Navr Top producer 逾30位
- * 精通 Spanish, Indian, Korea, English, Chinese
- * 马州、维州、DC办公室
- * 精通 FHA Financing
- * 精通 Foreclosure, Short Sale

Premiere Realty 将在近期举办房地产知识讲座,内容主要围绕目前大家所关心的房地产市场走向,如何买卖,投资银行拍卖房(Bank owned or Foreclosure)和 Short Sale 房。

欢迎大家参加!

时间、地点、内容:
2/11/09 6:00pm-8:00pm (Premiere Realty Virginia office)

(1) 美国经济与房地产市场形势分析	主讲: Cindy Tao
(2) 如何买卖拥有房屋	主讲: Bill Wang
(3) 如何投资 Foreclosure Property 赢得利润	主讲: Cindy Tao
(4) 如何管理,如出租房屋	主讲: May Zhang
(5) 如何尽快卖出 Short Sale 房及与银行谈判的技巧	主讲: John Crun

专业维州、马州 Short Sale Negotiator 谈判专家

请来电咨询或接洽 Premiere Realty Group

欢迎来电咨询: General Manager: Lucy Lu (703)568-5676 (手机) Lucy@mylandmarktitle.com

● 执照律师
● 灵活时间
● 中心地点
● 收费低廉
● 迅速高效
● 主动跟进

- * 华人经营,精通国语、台语、西班牙语和英语
- * 住宅(Residential),商业不动产(Commercial)及拍卖(Foreclosure)
- * 专做维州(VA),马州(MD)及华盛顿(DC)房地产权过户(房屋买卖和重新贷款)
- * 马州(Rockville)及维州(Tysons Corner)办公室
- * 服务一流,价格合理

维州办公室: 1960 Gallows Rd, Suite 110A, Vienna, VA 22182
电话: (703)639-0660 传真: (703)748-1333

马州办公室: 15752 Crabbs Branch Way, Suite A, Rockville, MD 20855
电话: (240)268-0760, 传真: (240)268-0773

Long Trust Group

一流的服务,永久的信誉 欢迎您加入我们的团队

Yong Tang
唐永清
(202) 281-4800

Bill Wang
王彪
(571) 237-2322

May Zhang
张菊梅
(202) 459-3385

Hank Wang 王洪耀 (571) 344-9294

Christine Chen 陈莹 (571) 344-3513

Wenchun Jiang 蒋文春 (571) 437-0964

Bo Lu 陆波 (703) 406-9228

Shuang Wu 吴爽 (703) 309-9483

QiuHong Li 李秋红 (703) 340-8661

精通房地产买卖和房贷* 银行没收房买卖专家* 房地产投资顾问* 服务维州、马州、DC

NVAR, GCAAR Top Producer, REO Certified Professional