

“买菜”和“买书”的经历

一、买菜

按照既定的计划，于9月6号去镇上的农贸市场买菜。当买足了自己意愿的菜，在打道回府的路途中，街道一边有5个中年及以上的妇女蹲坐在自己准备的垫子上，正出售自家种植的蔬菜和其他农作物。由于在那边的综合农贸市场并没有采购到想要的小南瓜，看到这个地方有两个小南瓜（一个是甲的，另一个是乙的），便放下手中的菜俯下身子着手询价。先是拿着甲家的小瓜打量，后就询问其欲出售的意向价格（所谓的一对一单向报价）。甲告诉我，小瓜是2元钱一斤，她称此瓜的重量达到2斤，欲向潜在购买者索取4元资金。鉴于曾经在一次小瓜的购买中，遇到过远远大于甲、乙俩家的小瓜，却只付出了1元的购买价格的经历，我便把这个事情也告诉了甲家（乙家也是听着的）。我说我购买小瓜从来是不论斤称的，我想以1元钱将此瓜买回家，你卖否？甲说小瓜的市场价格应该是4元，你却只愿意付出1元，这似乎不妥，她表明意向为我至少应该付出3元才愿卖出此瓜。在当时的市场环境中，作为小摊主的她们有急于想把自家种植的蔬菜等作物以适当价格售出的心情，而且我自己也并非有那么大热情在远超过自己预判价格的基础上去购买诸如小瓜等蔬菜，这样的双方在讨价还价（对称博弈）中必定是我处于更为强势有利的地位。预估了当时的僵持情形，我没有选择继续对甲家讨价还价，而是向其旁边的丙家老太太询问起了她兜里的土鸡蛋（共20个）。我询问丙家老太太的鸡蛋价格，她答道1元1个，我说这太吓人了（我们平时批发购买时，30个19元；就算土鸡蛋，曾经购买到的最低价是0.7元，市场价格中位数是0.8元）。她说你愿意给多少钱一个，我说0.8元一个，这是市场的最高承受价呢？她准备将20个鸡蛋全让我买下，我告诉她因为过多吃不掉而只需要10个，交易达成了。拿出50元钱，让丙家老太太收款并交还42元于我。她没有合适的零钱，此刻她便将50元款交予乙，让其错开以便找还。看见我有购买的能力和购买的意愿后，乙热情地向我推荐她家的小瓜（这个小瓜要比甲家的小瓜适量的大一点），说这个小体的商品（遇到这样的情形，每个

小摊主都有想出售掉自己商品的刺激力)，我们是这样行动的。我说我想把甲、乙两家各自的小瓜都购买了，一共给 3 元钱，不管你们怎么分配。乙觉着自家的瓜以 2.5 元价格卖给我。现在有两个竞争主体参与进来，并且我也购买了这两个卖同类商品之外的其他小瓜要比甲家的大，不能以同样的价格进行购买，我应该多付出一点给她家的小瓜。我说我想以 1.5 元钱把乙家的小瓜购买了，甲家的小瓜我也以 1.5 元购买。乙说我还是给她 2 元，毕竟她家的小瓜比甲家的要适量的大。在这样的形势下，甲告诉我刚不久有人出价到了 2 元，她却没有出手她家的小瓜，她叫我现在用 2 元钱把她家的小瓜买走得了（告诉我这个信息，表明我作为购买者是得了很大的便宜）。我说如果我给你 2 元把瓜买走，那乙肯定有点不愿意了，她家的瓜确实比你家的瓜大，乙可能就想要 2.5 元钱；但你刚才看到的，乙家刚刚告诉我她愿意以 2 元的价格将她家的小瓜卖给我，试问，如果是你，你愿意以同样的价格购买谁家的瓜呢？我給你提个建议，我以 2 元钱的价格买乙家的瓜，那你家的瓜就 1.5 元，你家的瓜真的比乙家的要小；若给你付 2 元，乙肯定不愿意接受 2 元的价格，她要抱怨。然后，甲的说话让人至今难忘，甲告诉我，她和乙是好邻里，若我给她家（甲）的小瓜（比乙家的瓜要小）也付出 2 元的价格，乙心理不会抱怨的，乙心理真的不会抱怨的，你买，你快买吧！红色段落背后的意图是如此的，如果能够把甲家的小瓜价格降到 1.5 元，我当时就只会以 1.5 元的价格买甲家的瓜；一旦我对乙家说我以 1.5 元的价格能购买到甲家的小瓜之时，在当时的形势下，乙也必然以 1.5 元的价格将瓜提供给我。这样的好时机就诞生了，最终我无疑将选择以 1.5 元的价格购买乙家更大的小瓜。在这个行为之后，甲面临着两种选择，要么将以低于 1.5 元的价格，如 1.4 元、1.3 元、1.2 元、1.1 元、1 元出售给我，要么就彻底不再给我报价了。若甲家真的愿意以 1 元的价格卖给我，那我就不会再放弃以 1.5 元价格购买乙家的小瓜，而只购买更便宜的甲家小瓜，因为降价的底线是成本价——这个价格，能够很容易卖出自己的商品。此时我将花费 2.5 元购买到俩个大小不同的小瓜，符合自己的预期，没有较大的消费者福利损失。

二、买书

这边另一大弊病——任何较正式的商品经营单位都在顾客购买到自己想要的商品后，以没有1角、2角、3角、4角、5角……零碎钱为由，将其准备好的小零食代替那些零碎钱找给顾客。不论是否能够从侧面说明，在永胜以及丽江甚至云南其物价之高昂已远远侵蚀掉了上面提及的零碎钱的购买力，使其变得不值一提；但作为一个正式的经营单位，却以此种借口为由，而强制捆绑销售顾客不需要的小零食（泡泡糖、口香糖等），实在是对公平、公正、公开的市场经济的一种践踏。逻辑之简单，让你难以忍受此地经营户之殇。

1、剥夺自由权利

这样做的最大负面影响，是剥夺了顾客选择意愿商品的自由权利。顾客能够用法定的人民币购买到市场上任何的商品种类，别人无权也没有主观理由去拒绝接受顾客的人民币；但是经营单位却只给顾客他们觉得等值的另一类商品，而拒绝付出法定的具有绝对购买力的人民币，顾客拥有这种商品（如泡泡糖），并不能再去换取其他意愿商品（试想，你能够将强制销售的泡泡糖拿去换取你喜欢的口香糖么。要知道，这已经不是物物等价交换的年代，这种交易模式所牺牲掉的交易成本使其将近成为历史的印迹）。这样看来，经营单位是剥夺了我们购买自己想要的商品的自由权利，他们替顾客选择好了商品种类，然后强制顾客用钱去购买。如果还能记忆其计划经济时代的经济运行模式，那这种方式与计划经济时代有何不同呢？计划经济之所以坍塌，其核心在于它违背了人性——追求自由、自主、独立的权利。正如古语有云：“毋自由，吾宁死”，与其作为奴隶而任人驱使，还不如起来反抗而做自己的主人！

2、捆绑销售

抛开上面所说的自由权利追求不论，经营单位不免有以强制捆绑销售的方式来销售另类高利润商品。经营单位本来是销售书籍的，但鉴于能够以其他小零食替代元以下的零碎钱支付给购买书籍的顾客的便利，使得这个经营单位有自己批发这类小零食，而以市场零售价格的方式销售出去，赚取到了商品流通中的暴利的倾向（尽管每次都是在元以下才给她的小零食，但日积月累最终的效益让人瞠目的）。通过正规

途径和非正规途径两种方式，来获取市场中的流通利润，但此种扭曲行为的流行和传染，将磨灭掉更多的市场经济因素。想到去购买一本练习册，书店需要返还给我2角的零碎钱，但书店老板却只给了我1颗泡泡糖，说没有零钱。看到此种强制销售情形，当时就强烈要求其给我2颗泡泡糖，否则请退还给我2角零碎钱（在我的市场购买行为中，认为1角零碎钱就能够购买到她给的同种类泡泡糖）。她喃喃自语一番道：“我们这一罐子泡泡糖批发时就是2角零碎钱一颗呢”，在我的强烈和严肃要求下，她相当不情愿地再给了我一颗泡泡糖。请相信，市场经济一定能够为我们的顾客提供最大化的自由权利，如果你在购买过程中觉着不舒服、不顺利，那一定是提供服务的一方需要改进。这就是市场，这就是市场经济！