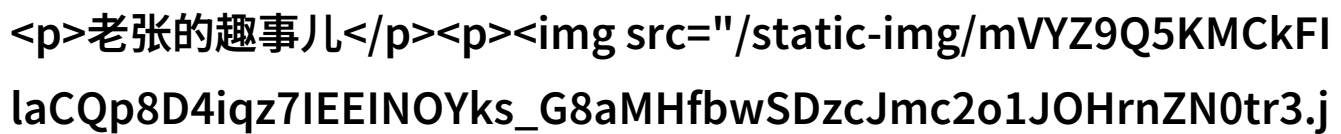


往下边塞玉器见客人啥意思老张的趣事

老张的趣事



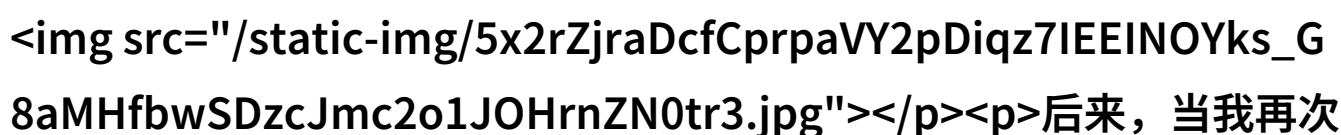
记得那年春天，我去老张的店里逛了一圈，发现他摆出了许多玉器。他的店铺就像边塞一样，陈列着各种各样的玉器，从简单的玉佩到复杂的手工艺品都有。我走进店里，就看到老张正在忙碌地整理货架，他看到我后，便笑着招呼：“来来来，看看我的新货吧。”

我随意浏览了一番，不经意间听到他对一个顾客说：“往下边塞玉器见客人啥意思？”这句话让我好奇，于是凑过去问道：“你这话什么意思啊？”



老张听了我的问题，一脸神秘地说：“哎，这个是我们边塞人的习俗呢。你知道吗，每次有人要买我们的商品，我们会把最好的东西放在最显眼的地方。但如果对方还不满意，还想再挑选，那我们就会把更好的东西藏起来，只留下一般质量的出来，让他们觉得自己找到了宝贝。这就是‘往下边塞’。”他解释道。

我听了感到既惊讶又好奇，因为在商场上这种做法确实存在，但通常不会这么直接表达。不过，老张的话语中透露出一种无奈和幽默，我也就没有多问。



后来，当我再次回到那家店时，又遇到了一个小插曲。有一位顾客一直在挑选玉 Necklace，但是总觉得不是很满意。就在她即将离开的时候，老张突然拿出一个精致的小盒子，说：“这个可能适合您，您看一看。”打开盒子里的，是一条绝对能让人眼前一亮的珍贵项链。我注意到，这条项链刚好被“往下边塞”，而且它正好是那个顾客寻找已久的一款。我看着两人交手的心情变化，也明白了为什么古代商人们会有这样的行径——为了保护自己的利益，同时也为了给那些真正喜欢并愿意付出心血的人提供最佳选择。



h3afRuPgXeSqz7IEEINOYks_G8aMHfbwSDzcJmc2o1JOHrnZN0tr3.jpg"></p><p>从此之后，每当有人提起“往下边塞”这四个字，我都会想到那个春日与老张相遇的情景，以及那段关于商业策略和人类情感互动的小故事。</p><p>下载本文pdf文件</p>