

古典式交往

爱之初点菜：当男男女女开启古典式交往，饭馆酒楼就成了他们的第一战场。

爱之初点菜

先从名词解释开始——古典式交往的主人公特指那些传统相亲的力行者、从网络走入现实的正派青年、被品牌婚介公司忽悠的冤大头，等等。古典式交往的行为方式非常明确，以结婚为目的，直奔主题。

当男男女女开启古典式交往，饭馆酒楼就成了他们的第一战场。乱中取静，静中有埋伏，便于观察又便于隐藏观察。一顿饭功夫，足够让她和他暴露三分之一强的价值观。这一顿饭的约会，正值女淑女，男绅士，点菜通常从女方开始。既然是战场，点菜就好比火力探查，打响了，兴许会一路凯旋。

女的看着菜单，男的看着窗外——实际上也在看着菜单。这一刻，女的千万不要点便宜菜，便宜了他不等于她贤惠她善良，只能说明她不懂他世界，不会利用条件捧他面子。当然也不能点昂

贵的菜，鲍鱼参翅不但显摆不出她的小姐身子千金命，却能诋毁她比章小蕙更祸水。最忌讳点“随便”，他从这句话里听不出附和却发现了她的无主见，而一个没有主见的女子日后怎能与他分担房奴车奴孩奴之重担？

她必须选择价格中庸的、貌似清秀的、有点诗意的、造型纤美的。出世一点不打紧，柴米油盐之前，一地鸡毛之前，男人都渴望对面坐着的是个婉约派。

她点了“珠落玉盘”，虽是豌豆炒玉米粒，但玉米清纯优雅，豌豆嫩绿圆润。她点了“汤浴绣丸”，小肉丸子汤里漂着玉兰片，闷骚感。她点了“金丝玉叶”，金针菇炒了一把小青菜，素归素，却有艺术观感……

适可而止，女戏杀青，俩人点仁菜，不卑不亢。接下来就看男人表演了。如果他解风情，当以个把海鲜“硬菜”做补充完成点菜过

程；如果他是个小器鬼，可能就按照母系氏族之菜谱将计就计了。

点“硬菜”的他，满足了两颗虚荣心，可谓双赢，但日后未必一直拿她当盘菜。将计就计的，通常是从小到大都听妈的话，既被宠坏了也被管懵了，准婆婆必定是难伺候的主儿。

从点菜开始就埋伏着尔虞我诈，这话通常用来形容商战饭局，不可以此亵渎男女情。但点菜，真的能命名一个或完美或闪失的开局，也能预示或开花结果或中途夭折的后续，务必慎重之。

■阿占（青岛美女，爱在书上画小人的糊报纸专业户。）



醒着爱

当你设置了自己的企图，并且按照这个目标找到了中意的男人，那么企图之外的所有得到就都是意外收获，有，当然很好，没有，你也得认了。

执著的企图

《剪灯余话》中有个故事，说的是明学士汤公出游，遇到一对青年夫妇。男人十分有才，却不愿意做官，宁愿卖饼，恰巧貌美的太太也十二分同意这种“得钱即已随闲，促席相看同举杯”的闲散生活。两人很快成为长安城有名的晃晃一族，并因此结交了类似舒治国那样才高八斗却宁愿将有限生命浪费在无限的吃喝玩乐上的有识之士。

可叹世间，往往是拜金女削尖脑袋也遇不到一个王孙贵族，晃晃女一不小心就被掳进王宫了。女人以绝食相逼，一个月后重新成了卖饼妇。荣华富贵与她擦肩而过，世人不由感叹这女人傻到家了，尤其那些红了眼的拜金女，简直想把她的脑袋敲开，看是不是非人类构造。对于费解之事，人们总会给它安上一个合理的解释，比如把这个自由散漫的晃晃女描绘成一个贞节烈妇，说她之所以放弃荣华富贵，并不是发自内心，而是被那死卖饼的老公逼的，所谓“当时夫婿轻一诺，金屋茆檐（茅草屋）两迢递”。

“苍天啊，人家那么有权有势，我老公哪敢说一个不字？更谈

不上用海誓山盟逼我弃了金屋回来住茅草房。话说海誓山盟要真这么有用，还要法院干嘛？”汤公目瞪口呆地看着这个等了七百年，就为了让他重新写一遍自己的故事以正视听的“执著牌”美女，心想，这真是一个企图心明确且绝不受外界干扰的女强人！

显然，卖饼妇不是跟钱有仇，她死活不愿嫁入豪门，不过是贪恋平常人家的小日子。从始至终，她像一台运转精确的计算器，图的就是赚点小钱，享点小福，老公在眼皮底下，没有大富大贵，也没有大悲大喜。爱情总是要算计的，糊涂必定为糊涂所害。关键是，算计归算计，是否能够保持可贵的执著却是事情最终成败的关键。女人最大的问题，一是容易受环境影响，二是容易得陇望蜀。

徐静蕾曾经放言：“我找大款干嘛呀，我自己就是大款。”纵观此同学的情史，男方非有才即有色，她图着他们的才，顺便耳濡目染成了才女，她图着他们的色，绽放自己已经并不年轻的身体与自信。与娱乐圈无数辛苦图财的女子相比，她至少看上去是烦恼较少的

那一个。当然，图财其实也没什么不好，倘若能执著到梁洛施那种境界，也不失为一条通往幸福的康庄大道。坏就坏在，有些姑娘是没什么企图心的或者说没有坚定的企图心的，顺其自然，想哪儿就是哪儿，结果远处的男人永远是完美的，身边的男人永远是不满意的。

当你设置了自己的企图，并且按照这个目标找到了中意的男人，那么企图之外的所有得到就都是意外收获，有，当然很好，没有，你也得认了。如果那位卖饼妇，因为进了一趟皇宫，回来就对着自己茅草房里的卖饼男人叹息：咱们为什么不能住在金屋里，过着这种早早关门闭户，你我举案又齐眉，两看相不厌的生活捏……那么，洗具就成了杯具。

■艾小羊（湖北小腰精，传说中的爱情专家。）



形而下

送给女人的礼物，如果是相同的，那么，持有这两件相同礼物的女人，必然会有狭路相逢的一天。

狭路相逢的礼物

人的习惯像血液一样，能流进身体和意识的每一个角落。

对于感情戏中的男女也是一样的，男人总是预设自己喜欢的那个饭馆女人也一定会喜欢。这种源自内心磁场的扩散，像一场大雾一样，总能迷住剧中的男女。

我就有过这样的体悟，带第一个女友去一家咖啡馆，当时患青春期综合症，特别淘气，在一个靠窗的桌子上刻下了一片叶子，那是我女友的名字。后来又有新版本的女友，依旧喜欢那咖啡馆，以及那固定的桌子。那片叶子恰好被新版的女友发现，那是我无意中给她讲过的过往细节。她受了伤，转身飞走，消失在城市的夜晚。

事后，我常常很疑惑自己，为什么要带两个不同版本的女朋友去同一个地方。对某一件东西的喜欢，常常会像照相机的胶片一样，相片虽然洗出来了，被放大了，但是底片却永远留在了心里，随时可以去加洗。

把喜欢的东西和不同的人分享，这其实是我们内心织成的一个蜘蛛网。那网从欲望出发，或者甜蜜的想念出发，一点点伸向一个女人的内心。

电视剧版的《手机》里，严守一将两块相同的女式金表分别送给了老婆于文娟和情人伍月，他以为，这两个女人不会同时出现在共同的场合。哪知，刚送出金表不久，于文娟便和伍月相遇，两个女人撞表了。那两块表出卖了严守一，制造了日常生活的一场意外。

严守一用这样的方式给男人上了一课，关于送给女人的礼物，如果是相同的，那么，持有这两件相同礼物的女人，必然会有狭路相逢的一天。

世界是很大，但它总有让我们始料不及的磁场，将相同颜色的衣服收拢到一起，将相同爱好的男女收拢到同一张床上。

同样道理，世界也会将尴尬和挫折在合适的时候塞进我们的口袋，用来提醒我们方向和冷暖。

在感情的场域里，男人总是会专一的问题上电量不足。但这并不妨碍一个男人善良和充满温暖，只是说，在特定的时间段落里，男人将这种暖意分多次奉献给了不同的对象。

重复必然导致热量减半，或者撞车。所以，男人必须将感情的蛋糕分成大小不等的份额，给恋人的蛋糕份额不能和邻居一样，给母亲的份额不能小于恋人。

如果给老婆送了金表，那么，给女同事就只能送手饰盒。同样，如果给老婆送了一件花裙子，那么，给关系暧昧的情人只需要送一张电影票即可。

日常里，我们喜欢苹果的心情与喜欢一棵树在风中摇摆的样子肯定不同。那么，我们喜欢女人甲和女人乙也同样有差异。

将这种差异在内心里咀嚼清楚，将爱与喜欢分清楚，将缠绵和暧昧分清楚，将甜蜜与快感分清楚，将依赖与懒惰分清楚，将温暖与孤单分清楚。那么，我们再遇到女人的时候，我们就明白，是和她微笑着讨论人生，还是缠绵着共渡人生。

■赵瑜（河南乡下娃，职业作家，闷骚男）



《谁在拍卖中国》
吴树著
山西人民出版社

他打了一场挽回面子的漂亮仗

5天后，小刘出现在伦敦佳士得拍卖现场，目标是那只元青花玉壶春瓶。初上拍场的小刘显得有些惴惴不安。“老板，开始了……20万英镑！”“跟！”电话里传来老板明确的指示。

拍卖开始后，路金龙用越洋电话遥控现场，指挥委托人参与竞价。那只元青花玉壶春瓶的价格一路飙升到接近100万英镑。这时候，场上与小刘抗衡的只剩下一个香港人。很快，价格高出100万，小刘有些胆怯了。

路金龙接到报告后，准备通知小刘一拼到底。可偏偏在这个时候，越洋电话中断。等到线路重新接通的时候，在伦敦拍卖现场的小刘由于没能及时得到老板的指示而停止了叫价，拍卖师已经一锤定音。短短几秒钟时间的电讯中断，使得路金龙第一次进军国际拍场出师不利。

几个月后，路金龙重回伦敦拍场，打了一场挽回面子的漂亮仗。有一家伦敦当地的报纸这样写道：“……在2001年伦敦苏富比中国工艺品专场拍卖会上，一位来自中国大陆的富豪出手阔绰，他显然不懂英语，在竞买一件以80万英镑起拍

的中国古代官窑瓷器时，由于随从无法保持同步语译，他不停地上下挥舞着手里的号牌。当拍卖师宣布以他160万英镑的最后报价成交时，他还没意识到这场‘战事’已经结束，再一次举起了手里的号牌，引起哄堂大笑。直到翻译告诉他，‘我们胜利了！’他才满面红光地站起来……”

2003年，在苏富比的一次拍卖会上，路金龙花费150万美元，用高于起拍价10倍的价格买下一件清代官窑瓷器，再次成为国内外媒体关注的焦点。国内一家报纸报道了路金龙在北京翰海拍卖公司的一次竞买：“那是清代王石谷一幅名为

《溪山行旅图》的手卷，不少藏家对这件拍品的真伪存疑，开拍前有人听说路金龙已经看中了这幅画卷，原因只是上面有一个图章与宁宁集团的印章很相似。路金龙不管不顾，声称这幅画与自己有缘，并指令手下‘无论什么价都不能放过’。最终，这幅画被路金龙的委托人以5995万元人民币的天价买下。”其实，在富豪收藏者的圈子内，路金龙属于头脑比较冷静的那类人。他起步早，买的东西相对便宜一些，而且他能抓住机会及时出货。就拿这幅《溪山行旅图》来说，3年后他就以1800万元人民币的高价脱手，足足赚了3倍。（2）