

家长聊天室

我们的交谊舞班/交谊舞俱乐部

佚伊

之所以起名为“我们的交谊舞班/交谊舞俱乐部”是因为本人可以自豪地告诉您：本人也是交谊舞班的学生之一。而且，还可以悄悄地告诉您，本人还是交谊舞班学生中学得最慢的一位。但这并不影响本人喜欢交谊舞班的热情。而且，溜过本文后，如您也有来学交谊舞的意愿，是否就不用担心您是班里垫底儿的了？



话说，在每个星期五晚上，如您恰巧来到剑桥中国文化中心，相信您一进门就会听到优美的乐曲。如您对音乐有一定的了解，您还会听出那大多是交谊舞曲。并且，时不时还有欢声笑语夹杂在优美的舞曲中传出。再寻声走进大厅，映进您眼帘的是悬挂的彩灯彩带和在美妙的乐曲中翩翩起舞的一对对俊男靓女们。当然，这远远还称不上是人间仙境，但看到后是否让您感到赏心悦目？这就是剑桥的交谊舞班在上课。其实，在每一个星期天的上午，有同样的交谊舞班在上课。只是因为大厅经常有讲座，交谊舞班就把课挪到了一个舞蹈教室。

说到交谊舞班，就不得不提一下剑桥交谊舞俱乐部。应一些家长的要求，剑桥中文学校家长会在 2005 年春季有了成立剑桥交谊舞俱乐部的意愿。但当时有兴趣参加俱乐部的家长都不会跳舞。这时，家长会就想到了向在剑桥义务教跳交谊舞的高杰，赵惠彬老师求援。高老师和赵老师当时已在剑桥义务教交谊舞一年有余。热心的高杰，赵惠彬老师当即就答应教大家跳交谊舞。从此，剑桥又多了一个跳舞班。两位老师教的详细，学

生们学得认真。在短短的两三个月内，他们就学会了 Swing Dance, International Waltz 和 Chacha. 2005 年夏天，家长会认为成立交谊舞俱乐部的时机成熟了，就举行了剑桥交谊舞俱乐部 Open house. 当时，学生们表演了他们在三个月内学会的交谊舞。他们的表演吸引了更多的人来参加交谊舞班/俱乐部。从此，剑桥交谊舞班的学员越来越多，俱乐部的活动也越来越红火。交谊舞班和交谊舞俱乐部也变成了不可分割的一体。

自中国改革开放以来，从七十年代末始，就有国人陆陆续续来美留学。尤其是八十年代末九十年代初，更有大批的中国学者来美国学习，就业。经过了十余年的努力拼搏，我们这一代移民基本上已经在美国生根，开花，结果。事业有成，家庭稳定后，大家开始注意到自身健康的保养。交谊舞是目前极为流行的健身方式之一。与去健身房最大的不同是，它不需要昂贵的设备，也不是独自一人冷冷清清的在一群陌生人中间或一个冷冰冰的铁家伙上一直重复单一的动作并由此达到锻炼的目的。它是在与朋友和/或家人一起欣赏美妙音乐的同时，用优雅的舞姿，轻轻松松、欢欢乐乐地来达到健身的目的。它集健身、娱乐、形体、表演、艺术欣赏、社交礼仪于一身，全面提高个人素质，发展一般身体素质和专项所需的柔韧性、协调性与节奏感，深受各界人士喜欢。因此，在此种前提下成立交谊舞俱乐部，有俱乐部成员的努力，再加上两位老师的加盟，俱乐部能发展到今天的规模是意料之中的。但这不等于在它发展壮大过程中没有遇到过困难。只是交谊舞的有趣着实冲淡了大家对困难的记忆。

要说交谊舞班/俱乐部为什么一直很红火大概又会落入俗套。诸如领导的支持，教师的帮助，学生的努力等等，等等。可是，中心真地给了我们很大的帮助。每月一次的免费提供给我们大厅办 Practice Party, 使我们不用担心可否筹到资金租场地和能否租在合适的时间。高杰、赵惠彬两位老师更是功不可没。他们的课讲得深入浅出。他们不只是教学生跳舞，而且，经常在一些很重

要的细节上教学生一两招窍门儿，如提示大家跳不同的舞应着不同的装、穿不同的鞋等。而且，有时他们还需要做“灭火员”。因跳交谊舞是两人同时参与的活动。舞蹈班的学员们大多是夫妻档。有时，夫妻之间不免为一个动作的不同做法产生争执。这时，两位老师不仅告诉学员正确的做法，还会用轻松幽默的几句玩笑话化解争执于萌芽之中。每月一次的 Practice party 更是耗费了两位老师许多的时间。每次 Party 所需的饮料，水果总是他们买。而且，每次他们都是事先为大家准备不同的娱乐活动，使大家次次都能尽兴而归。他们不仅为交谊舞班花了很多时间，在为交谊舞班买新的音响设备时，他们还自掏腰包，把不够的部分添上。去年的最后一次 Party，他们更是为每位参与的家庭买了 Yankee Swap 的礼品，这一意外惊喜将去年的最后一次 Party 推向了高潮。。。。。。两位老师，真的，真得很感谢你们二位！！

交谊舞班的火爆那能离得了学生呢？不用说的，您只要不来，不就晒场子了？何况，离了章梅，我们哪天才能有自己的 Group-mail 呢？我们岂不要花很长时间打电话通知各位参加我们的活动？周维为我们的第一届交谊舞大赛设计的奖状，其精美除了让得奖者赏心悦目外，我们这些非得奖者是否应该为之努力呢？我们在为一个动作做得不到家，想问老师而老师又没有时间时，是不是有刘文，靳学敏，徐平，等这些高材生们一直在指导我们呢？张彦凯，郑军，周望龙，张霆的笑话是不是也总能让我们开心一笑呢？总之，就向毛主席说过的一样：‘交谊舞班’是你们的，也是我们的，但归根结底是你们的。你们就象‘正午’的太阳。希望‘就’在你们身上。

这里是否还缺了点儿什么？是的，那些组织者。象奚珍，尹毅，周玉兰，顾晓杰，郭宁，朱婕等。但她们说，她们都只是做了她们应该做的事情。所以，就不用提她们了。

*后记：随笔写完拙作后，听有人说在美国的婚礼上，新郎新娘结婚要跳交谊舞。而新娘的父亲要与新娘跳第一曲。亲家也会相互邀请跳舞。听完后，很是庆幸自己现在也在交谊舞班混。将来儿女结婚时，就不至于担心亲家请自己跳舞时，自

己只会说“No”了。

听说，因为近来报名学跳交谊舞的人越来越多，为了不影响老学员的进度而又能满足新学员的要求，两位老师准备在新学期开始开设初级班。有兴趣的朋友千万不要错过机会呀。



浅谈购买新车

张彦凯

前几天，夫人回来告诉我她实验室有个从匈牙利来的小姑娘花了 \$ 18000 多买了一辆新的 Toyota Corolla。

这让我联想起我们的一位老乡，几年前刚从加拿大来到美国时也是花了 18000 多买了辆新的 Corolla。十几年来，前前后后我也买过几辆车了，两天前又买了辆新车。想到这些花了冤枉钱的人，我觉得应该写出我在多次买车中以及别人买车过程中所总结出的一些经验与大家交流。希望能为那些不很熟悉买新车过程的购车者们提供经验或教训。

买新车大致经历三个阶段：准备阶段；接触阶段；讨价阶段。其中准备阶段是整个买车过程中最重要的阶段。

一. 准备阶段

买车的准备工作其实就是为以后能选到理想的车型，成功地拿到合理的价格而搜集信息。

首先是车型的选择，现在有很多网站都可以提供各种车辆的详细资料。比如 www.cars.com, www.kbb.com, www.edmunds.com 等。车型的选择因人而异，主要因素包括外形，功能，品牌，舒适性，安全性，可靠性等。以上网站对每一款车的各方面都有评论。而在这方面，<<Consumer Reports>>每年对所有车型的测试和评价，更被认

为是最具权威性的。

车型确定后,就要决定你想要哪一级的配置。这一方面完全是根据你自己的需要和承受能力来决定。在车型和配置都确定以后,就要找出什么是合理的价格。现在各种车型的价格方面的资料很容易就可以从以上网站中找到,比如厂家建议零售价(MSRP),经销商进价(Invoice),消费者购车的平均价(TMV)等。但由于经销商进一辆车都有奖励金(Incentive 3-4%),暂留金(Holdback 3-4%)。有时还有现金回扣(Cash back, \$500-3000),所以以上提到的三个价格经常没有太大的意义。这时,能够探到经销商的底线(Rock bottom)就成了能否拿到合理价格的关键了。这方面的准备主要从三个方面入手:1.注意平时报纸上售车广告的价格。有时经销商会拿出一两辆车,以很低的价格在报上打广告,以图将顾客吸引来。而这种价格可以作为你的参考。2.和周围的朋友同事中购买了同类车的人了解他们所购车的价格。这种方法需要慎重,尤其是老美,出于个人隐私的考虑,了解时要婉转,如对方有为难,则不应勉强。3.网路上有很多车迷论坛,一些车迷之间互相分享车价方面的信息和购车经验。从那里可以得到很多有用的信息。比如<http://www.carspace.com/csGroups>,这个网站以车型来划分论坛,各种车型的论坛均可以找到。

当你做了以上的工作,掌握了一定的信息后,你应该大致知道某车型的合理价位应该在什么范围。

需要注意的是,车价会随着时间的变化而变化。当有回扣时,压价就容易些。一些面临换型的车,也容易压价。而全新设计的车型往往很难搞价。所以心里在估价时,要考虑这些因素。

心里有了一个价格范围后,就可以和经销商接触了。

二. 接触阶段

个人推荐两种和经销商接触的方法。第一种是通过一些汽车网站,选择几家车行,向他们提出你想要的车型,要求他们报上各自的价格(Quote)。现在稍微有一定规模的车行都有网路

销售经理,负责从网上向顾客报价,联系顾客等。网上的报价往往比你直接面对销售员时得到的价格低,因为对方知道你是在同时和几家经销商联系,过高的报价无异于把客户推给别人。但也往往比合理的价格高。因为对方也在为自己预留讲价的空间。另一种方法是从各个经销商的网站找到他们的网路销售部门的email。然后同时给多家送出一份email,列出你要的车型,配置,颜色等,要求他们竞价。这样可能得到更低的报价。

效率最低的办法就是直接走进经销商的展示大厅,和某位销售员坐下来谈。因为十有八九,对方会从零售价和你谈起。他会和你步步为营,一点一点的往下降。而他的每一次降价,他都会设法让你觉得你也应该让一些步。这样的谈判经常会持续几小时,让人精疲力尽。我个人觉得最好避免这种方法。

当你得到第一轮报价后你就可以利用最低报价,逼迫其他经销商压价。这样得到最低的两三个报价,然后开始最后阶段的实质性接触。

三. 讨价阶段

在进入这个阶段时,根据第一阶段收集的信息,你应该心里有一个目标价范围。这包括三个数字,依次是:你的第一次还价,你的理想价,你的底线价。

理想的协商方式还是email。当你觉得对方的报价已进入可协商范围时,你可以提出你的还价。这个价格我觉得应该接近你的理想价。这个价不能太低,否则对方认为你缺乏诚意,就会不再与你接触。而如果你再找他,你自己就已经处于被动地位了。你一定要有一个为什么出这个价的合理理由。比如,哪位朋友以这个价买了同样的车;或者你知道经销商有从厂家的大笔回扣等。这时,你在第一阶段收集的信息就派上用场了。当对方的价格进入你的底线价格以内时,你就可以直接以电话联系以确定最后的价格。

如果和对方在价格上谈不拢,最好的办法是暂停协商,冷却一段。告诉对方如果没有合适的价格,你并不急于买车,宁愿再等一等。同时找另外的经销商联系。

这时你也要考虑是否你的价格客观,合理。

如果你的定价过低，也要适当调整。

如果你是从经销商那里贷款买车，原则上讲，车价和贷款协商一定要分开讨论，一个一个来，尽量不要搅到一起。贷款协商本人没有经验，所以无法提供意见。

总之，买车和买普通商品不同，需要大量的准备工作，收集很多信息。切忌不要临时起意，头脑一热，就去买。一定要让经销商感觉到，你对所要购买的车的功能，性能，优缺点，价格等各方面情况相当了解。这样对方就不会和你绕太多的弯子，整个过程也会简单一些。另外，买车的时机很重要，一定要选在汽车的销售淡季，或每个月的月底前。因为那时，或是厂家在淡季促销而有回扣，或是月底前，车商要完成销售额，压价更容易一些。

一个准备充分，善于协商的购车者通常可以省下几百元甚至数千元。

我的爸爸妈妈

张朴

本想将标题订为《我的父亲母亲》，但想到大名鼎鼎的导演张艺谋曾有一部不错的电影名为《我的父亲母亲》，我等无名之辈怎敢冲撞了张大导演？而且，每天我们都是“爸爸妈妈”的叫个不停，听起来《我的爸爸妈妈》要比《我的父亲母亲》让人感觉亲切了许多。

写一写爸爸妈妈的念头起源于上一期《剑桥园地》出版后朋友的一句笑话。因为在前三期的《剑桥园地》上分别写了我家老大，老二，和老三。朋友看过后笑问我：“老大，老二，老三都写完了，下一期还有的写吗？难道要写自己的爸爸妈妈不成？”当时不加思考的答道：“为什么不呢？”过后还有点后悔。首先，不知应该写点什么。其次，轻重不好掌握，有点担心爸妈看后会不高兴。再者，夕阳红的王开成老先生几次写过老人们在美国的生活，并发表在我们的《剑桥园地》上。但想到爸妈的经历在他们哪代人中还真有一点儿代表性。虽然有王老先生的文章，但那是从老人的角度写老人。而我是从孩子的角度写老人，也许会有一些新意。而且，爸妈都是宽宏

大量之人，即便我写得不对他们的心思，他们也不会怪我的。有人听到过爸妈记女儿仇的吗？没有吧！！所以就勇敢的动笔了。

真正动笔才发现如从我记事起开始写爸爸妈妈，岂不是一部长篇？所以，决定从爸妈来美开始写起。

话说，本人来美时斗大的英文字认不了几个。所以，最初的前几年忙着学英语，找工作，以便养家糊口。好不容易有了工作，马上就想着把爸妈接来尝一尝“洋插队”的滋味。当时的爸妈还在工作，并没有对“洋插队”表示有任何兴趣。所以，爸妈说，如我需要他们帮忙时，他们会考虑提前离/退休来帮我。他们特意举例说“比如，你们要生老二”。

嘿，还真被爸妈说中了！时间不长，我们就有了二女儿。这下爸妈没了借口，开始兴冲冲的准备了大包小裹，过了签证关，就等一纸机票，来美国看一看女儿一家，捎带看一看“美帝国主义”们是如何过日子的。

这下，该轮到发愁了。连我都曾经对英文一窍不通，爸妈当然也没学过英文。而我当时竟然为他们买的是美国联航的飞机票！而且，他们还要在芝加哥换飞机！当时还不明白美国航空公司大多都有 Transfer Service，总觉得这岂不是为不会讲英文的爸妈出难题？好在妈妈一向属乐天派，而且，关键时总会想出好办法。她潇洒得告诉我们别人能来得了美国，她也自己来得了。她要我们给她写一张英文字条，上面写上我们的电话号码和住址后，说：“你们高枕无忧的等着在波士顿接我们就行了”。话虽这么说，我们还是找了当时在芝加哥工作的同学到时去机场帮爸妈转一下飞机。在机场见到爸妈以前的感觉相信许多父母来过美国的朋友都有过体会，这里不再赘述。

长话短说，爸妈的“洋插队”生活从踏上波士顿土地的那天起正式拉开了序幕。可喜的是，妈妈几乎没有时差。按妈妈的说法是：“日出而作，日落而息”。美国的月亮再圆，也不会诱惑的她晚上不睡觉。美国的太阳再暗，也不会影响她白天陪外孙女玩。

要说妈妈融入美国社会的速度还真比我快了许多。当时，我们住在一座大楼里。里面住了许

多老人。有一些是从前苏联移民来的。因平时总是匆忙的“赶生活”，很少与邻居们聊天，大多是见面后客气的点一下头，或简单的说一声“Hi”就应付了。爸妈来后时间不长，在电梯里遇到邻居时，邻居们开始与我聊天并总是跟我聊起我的父母。父母的到来，使我与邻居拉近了距离。让我感到意外的是，有几次，我和妈妈一起在电梯里遇见几位苏联老太太。她们总是热情地给妈妈一个 big hug。真让我看了眼红。拥抱完了后，妈妈就跟她们讲起了中文。第一次，我还以为苏联老大妈们不愧为“我们永远的朋友”，竟然还会讲中文。可她们一开口，说的都是天书——俄语。更让我感到惊奇的是，妈妈和她们连比划带说了一会儿后，回来告诉我她们约妈妈一起去附近的游乐场玩!!! 我将信将疑的说：“那你就去把”?! 果然，她们还真地向游乐场的方向走去。不久，再遇到带小孩的外国老太太时，妈妈总会告诉我她们带的是孙女还是外甥。事后我去问，妈妈说总是八九不离十。你说离奇不离奇!!??

妈妈是个非常爱说笑的人。刚开始来美国时，我很担心妈妈会像绝大多数来探亲的老人一样，因为语言不通的缘故而很快地感到厌倦。当向妈妈提到此事时，妈妈说：“他们（通指非中国人）说话我听不懂憋得慌。我说话他们也听不懂，岂不也憋得慌？我受憋是我自己要来美国的，她们（美国人）在自己家里受憋，多倒霉呀？”。各位，听起来是否有点共产主义精神的味道，总是先想到别人？真的，她们从来没有抱怨过这里的不合口食品和不适的生活习惯，言辞话语总是提到美国的空气新鲜，人们的热情好客，鲜花，绿草等等让人心情舒畅的地方。

就这样，妈妈爸爸在这儿住了几年后就回国了。回国不久，他们就都离/退休了。充足的离退休金使他们过起了悠闲的生活。她们走后很长时间，见到我的邻居时，邻居总会问起我的爸妈，并问他们什么时候再来。我打电话问爸妈时，他们还是那句老话：“等你需要我们来帮忙时再来”。

没过几年，我又需要他们帮忙了——我们有了老三。爸妈听说后，二话没说，整理行装，带足了自己需要的药和给外孙，外孙女的礼物，风风火火得来遭二遍苦，吃二茬罪来了。

爸妈这次来时，我们已搬出了大楼，住进了 Single house。还像上次一样，来了不到两个月，妈妈已与周围的邻居打成了一片。家里时不时会有邻居送来的意大利小点心，美国面条什么的。爸妈蒸了馒头，包了饺子，也总会给邻居送过去一些。前两天圣诞节，我的一位邻居还送了一条漂亮围巾给妈妈。

这次与上次不同的是，爸妈开始对英文感兴趣。妈妈学英文的方式很独特。比如，没几天，妈妈也开始问我 Diaper 在那里。我问她怎么记住那叫 Diaper 时？妈妈得意告诉我说：“我见你管那东西叫“呆婆儿”，一想，有道理。有了这东西，连“呆婆儿”都会带孩子。既不用学怎样垫尿布，又不用洗尿布，所以记住了”。妈妈记 Maffin 记得也很快。她说，这东西虽然好吃，但很难看，象“马粪”一样，所以记住了。类似这种创造式学英文的方法妈妈还有一些。但她也知道这不是长久之计，所以，也开始去哈佛学英语。几次与国内的亲朋打电话聊天时，总不忘告诉他们她现在在哈佛读书。是不是很 Cute?

而且，这次来后，剑桥中国文化中心已经搬到了现地址，夕阳红可以有规律的活动了。爸妈象找到了组织一样，次次不拉得参加活动。爸妈也从那儿听到了许多我们不知道的信息。有时去接妈妈回家，听到其他的叔叔阿姨谈他们是如何找工作挣钱，有一定收入的。问妈妈是否也有一点眼红。妈妈总是坦然道：“每个人的生活方式不一样，挣钱是一件好事。可现在我女儿需要我，我外孙需要有人照看，我总不能让你花钱去找人帮忙，自己出去挣钱吧？”。

这，就是我普普通通的爸爸妈妈。

