



8 蚊鸡的启示

李志明

有一天，约了3位印刷厂老板午膳。我第一个先到，开了茶，拿着手机查看电子邮件。随后其中一位老板关生徐徐而来，一边行一边看着手机，坐下来后我问他看甚么？他说正看着股市走势。接着，第二位老板何生也来了，一样是看着手机摇摇晃晃走过来坐到我们面前，我们问他看甚么？正在看WhatsApp。最后一位老板林生迟了15分钟才到，亦是拿着手机，而手指不停地在机面上指指点点，我们同声地问他，老板好忙呀？「系呀，好忙呀！忙于玩Candy Crush Saga吗！」

「有无搅错呀！要收钱。」何生突然怒吼一声，我们问他出了甚么事？他说「你们以后都唔好用WhatsApp啦！本来唔收钱的嘛，现在话要收钱。」我问：「要收多少呀？」何生回答说：「每年8蚊鸡罗！」我回应道：「咩！老细，每年8蚊鸡咁湿碎，都唔俾呀！」林生插咀说：「我打Candy Crush有时都要俾8蚊鸡佢才可继续玩啦！但如果唔驶钱的话就更加好了！」

上述的三位老板，每位都身家过亿，是不是为了那8蚊鸡而觉得贵呢？这当然不是，而是大多数这类的软件都是免费的，若果我付出费用的话，会被朋友所笑，「那有这么笨的，免费的唔用，用收钱的呀！」。近来听闻国内的通信软件「微讯」，亦想跟随WhatsApp那样收取更底的费用，但“放风”后，惹来很大的回响，迫使「微讯」暂缓收费计划。

现今“免费文化”及“贪小便宜”的风气充斥着整个社会。免费用软件、看免费报纸、高官为贪一些款待而违规、高薪厚职的教授也会骗取一点点的津贴。正所谓“有便宜使驶颈”，生意人就针对一般人贪小便宜的心理，进行“底价战”、“免费战”、“渗透战”（先免费，后收费），招式层出不穷，无所不用其极，且愈演愈烈。但这样演变下去，其“后遗症”就不堪设想了。

我们正被这些“无需付出而有所收获”的思维，侵蚀着我们的意识，并逐渐变成如守株待兔般的“不劳而获”心态，可想而知，我们的下一代将处于何种境地。而生意人本身，亦会不知不觉地，陷入不能自拔的恶性循环中，因为你只可“减价再减价，而产品和服务的质素则每况愈下”，最终形成通输局面，对任何人都没有好处。