

(Перевод: Ориана)

«Мы должны купить холодильник Haier, и купить такой, который не занимает много места. В конце концов, площадь нашего дома не так уж и велика».

«Что касается стиральной машины, Siemens и Samsung лучше, но я предпочитаю Siemens».

«Телевизор...»

Люй Шу сидел с Люй Сяоюй в зоне отдыха в магазине «Bafang Electric City», и они вдвоем шушукались, держа в руках рекламный буклет, который они только что получили от продавца-консультанта. Подросток с младшей сестрой, у которой на голове лежала белка. Эта сцена выглядела довольно странно, как на нее не посмотри.

Никто ими не занимался. В конце концов, они были слишком молоды и больше походили на людей, которые могли бы купить мобильный телефон, это совсем не то же самое, что купить бытовую технику.

Дело было не в том, что на них смотрели свысока, просто сегодня было много покупателей, и продавцы должны были выбирать клиентов, которые имели наибольший потенциал для совершения покупок.

Они вдвоем мало что знали об электронике, поэтому искали в интернете, держа в руках телефон, чтобы посмотреть, что пишут пользователи сети в комментариях. В наше время к отзывам нужно относиться осторожно, так как некоторые из них были написаны работниками компании-производителя...

«Кондиционеры Gree лучше. Люди утверждают, что подобные бренды производятся более мелкими компаниями, а потом просто наклеивают логотип, поскольку их собственные производственные линии не могут удовлетворить спрос...» — сказал Люй Шу.

Затем Люй Сяоюй разогнула палец до щелчка и спросила: «Сколько кондиционеров мы купим?»

Люй Шу ненадолго задумался: «Два? Один - шкафного типа для гостиной, а другой - подвесного типа в твою комнату. Если зимой будет холодно, я могу пойти к тебе в комнату и постелить себе на полу. Так мы сэкономим на стоимости одного кондиционера 3000 юаней».

Люй Шу, который сначала говорил, что хотел бы сорить деньгами, войдя в этот огромный магазин электроники, начал заново входить в роль экономного человека и не мог остановиться.

Люй Сяоюй кивнула: «Тогда купим два кондиционера. Я как-то слышала от наших соседей, что газовая компания Xinao, похоже, собирается подключить наш двор к системе отопления, но это слишком дорого, и многие жители не согласились».

«Ну, я тогда тоже не согласился... - сказал Люй Шу, слегка приуныв, - в то время хозяин сказал, что мы должны заплатить более 10 000 юаней, такое я потянуть не мог... Если бы я знал, что смогу заработать в руинах, я бы согласился, я никогда не жил в доме с отоплением. Говорят, что в домах на юге нет отопления, не знаю, как они могут так жить...»

Люй Шу подумал, что его соотечественники на юге действительно жалкие, но если еще подумать, то у него самого тоже нет отопления... а температура там на улице зимой гораздо

выше, чем в Ло Чэне...

В это время Сяо Сюнсю лежал на голове Люй Сяюй и, оглядываясь по сторонам, чувствовал, что человеческий мир кажется вполне дружелюбным, в отличие от тех скелетов, которые вылезали и убивали людей. Как-то раз он направился к центральной части руин, но когда из-под земли выполз скелет, он очень испугался. Все-таки жить рядом с фруктовыми деревьями было практичнее, ведь там так много белок.

Он смотрел на этот новый мир новым взглядом. Было слишком много вещей, которых он никогда раньше не видел, странные люди, одетые в странную одежду.

Перед Сяо Сюнсю стоял ряд телевизоров, показывающих «Властелина колец». Ему было немного любопытно, что это такое. Но как только он начал смотреть, в телевизоре появился монстр. Испуганный Сяо Сюнсю поспешно закрыл глаза!

«Хорошо, пойдем купим, раз уж решили, — Люй Шу подвел Люй Сяюй к продавцу-консультанту. — Здравствуйте, мы хотели бы стиральную машину Siemens за 4399 юаней, холодильник Haier за 1888 ...» Эти вещи они выбрали после долгих раздумий. Кондиционер, холодильник, стиральная машина, водонагреватель, многофункциональное устройство для ванной с вентилятором и инфракрасным обогревателем, телевизор, рисоварка и так далее, все было выбрано с хорошими отзывами. Люй Шу планировал попросить продавца посчитать общую стоимость, а затем попросить скидку. Покупать каждый предмет по отдельности было не выгодно.

Продавец-консультант была ошеломлена. Она ввела все позиции в бланк заказа на компьютере. Честно говоря, когда она увидела этих брата и сестру, она думала, что они зашли отдохнуть после покупок, но на самом деле они пришли купить бытовую технику?

Все это стоит более 20 000 юаней. Что это за семья, где так спокойны за своих детей? За этим последовало долгое перетягивание каната между Люй Шу и менеджером. У Люй Шу теперь было достаточно времени, чтобы поспорить, и в конце концов менеджер был измотан.

Люй Шу видел, как менеджер давал ему примерно по 10 очков негативных эмоций, и хотя это довольно мало, но это было часто, что тоже неплохо.

Менеджер вдруг заметил, что этот молодой человек становился все более возбужденным, пока они договаривались о цене...

На самом деле Люй Шу вдруг понял, что его собственная система, по-видимому, имеет еще одно преимущество. Если он когда-либо поссорится с кем-то, он может оставаться спокойным и собранным за счет получения очков негативных эмоций, которые могли даже помочь ему улучшить его боевые способности.

Люй Сяюй открыла пакетик с чипсами. Один укус ей, один укус Сяо Сюнсю, один укус ей, еще один ей, и еще один ей...

«Очки негативных эмоций от Сяо Сюнсю, +1+1+1...»

В конце концов, Люй Шу и менеджер, наконец, договорились о цене. Прежде чем менеджер магазина электроники смог вздохнуть с облегчением, Люй Шу внезапно достал студенческий билет класса Даюань: «Скиньте еще двести!»

Менеджер долго сдерживался, глядя на студенческий билет. Честно говоря, это первый раз, когда кто-то принес студенческий билет класса Даюань, чтобы попросить скидку при покупке электроприборов!

Двести так двести!

Люй Шу сразу остолбенел. Он просто проверял и не ожидал, что ему реально сделают скидку.

Почему-то он вдруг почувствовал, что превосходство практикующих, кажется, начало отражаться во всех аспектах общественной жизни.

Только что Люй Шу случайно увидел рекламу Samsung по телевизору. Там было несколько рекламных роликов, снятых с пробужденными людьми в качестве представителей, каждый со своими собственными спецэффектами.

В Китае такой рекламы пока нет, но очень вероятно, что когда-нибудь она появится... кто знает?

Честно говоря, Люй Шу считал, что большинство практикующих в этой рекламе были элементарного типа уровня Е. Конечно, при нормальных обстоятельствах система элементов лучше выглядела в рекламе, но с точки зрения боевой мощи, Люй Шу считал, что одного его копья было бы достаточно, чтобы уничтожить каждого из них. Эти пробужденные, которые могут создать барьер каким-то элементом стихии, не могли блокировать брошенное копьё, если противник на том же уровне.

Более того, его копьё само по себе является магическим оружием?

Люй Шу внезапно понял, что, когда он начал оценивать практикующих, его первой мыслью была реальная боевая способность противника и сравнение между способностями и уровнем противника и его собственными. Проще говоря... сможет ли он победить в бою.

Очевидно, пробудившиеся люди в зарубежных странах выглядят как сотни красивых цветов, как будто они в любой момент будут использованы для бизнеса, но сейчас у него самого нет никаких коммерческих идей.

Потому что он встретился со шпионом и знал об огромных потерях индусов в руинах.

Под спокойным морем он уже видел бурное подводное течение и слышал завывание надвигающегося порыва ветра.

Мир никогда не был по-настоящему мирным.

<http://tl.rulate.ru/book/34520/2551669>